

江浙滬粵台商現況

綜觀自行車業界在華東地區的發展，除了偏向華北（天津）發展，也有轉投資生產業外產品、提高內銷比重或建立自己的內銷品牌通路，可以說是多方面且多元的發展。然而，一個企業最重要的資產就是員工，不少台商也開始重視人才的培養以及員工向心力的凝聚，以祥力公司為例，李清松董事長總是不斷灌輸員工企業的願景與文化，更親力親為與員工一起打拚。走過幾家廠商，不難發現，一種延續企業的長久經營文化，已慢慢地在華東地區開始萌芽！

圖、文◎吳振標、曾聖恩



無錫地區

銓輪選擇以無錫作為大陸根據地的考量，是因無錫位處上海與南京中段，以車架供應商的角度來說，這個地點才是最節約且往來方便的據點。而銓輪的客戶群有電動車、自行車整車廠，也包括台資以及陸資的廠家。銓輪無錫廠目前共擁有員工 200 人，雖然工廠地處偏僻，但銓輪卻設有自己的小雜貨店，方便員工滿足日常生活所需，亦顯示出管理上的人性化概念。

許棟鏞董事長表示，銓輪目前雖然已與電力管理部門達成初期的不限電要求，但長遠在鋼鐵原料漲價以及電力持續緊縮的狀況下，另闢新廠的需求也變得重要了，2005 年將計畫於越南設廠，目前正在做評估與準備工作。至於調漲價格的問題，銓輪也是直到了四月份的出貨才開始調漲價格。



▲許棟鏞董事長表示，銓輪以生產鋁鉗鋼、鐵材的表演車、避震車等各式車架，年產量60萬台。



▲銓輪無錫廠2002年秋季正式量產，佔地13畝。

輪奇齒盤

輪奇無錫廠以生產曲柄齒盤為主，年產 15 萬組，今年在中國將以高級的鋁合金為主要生產線，避免鋼鐵材料價格嚴重飆漲的影響，另設有三部塑膠射出機，以提高零件的自製率。目前新廠規劃已完成佔地 30 畝，初期將建成兩個廠房。

賴沂松總經理表示，輪奇無錫廠的產品基本上已經達到與台灣同步，未來台灣將以組立和開發產品為主要工作。針對產品內銷通路的問題，原本註冊的輪奇公司為外銷執照，無法在內銷上經營，新註冊的公司名稱為「萊斯克」，內外銷均可，未來將積極開拓中國廣大的內銷市場。



▲輪奇目前新廠規劃已完成佔地30畝，初期將建成兩個廠房。



▲輪奇賴沂松(右)、賴育孝(左)最佳父子檔，聯手開創輪奇的一片天。

長益組車廠

長益佔地 60 畝，月產能 4~5 萬輛，現有員工 200 多人。目前外銷歐美的產品，長益多是搭配台商零配件為主；但像是外銷韓國市場，則以台資、陸資廠各半的配置，而在選用中國陸資的零配件方面，其嚴格的品管絕對是有必要的。至於未來是否進入中國的電動自行車市場，蕭嘉南副總經理表示，這兩者的產品屬性不同，所以暫時不考慮介入。

蕭副總還提道，在 5 月 1 日後，歐盟的成員國又增加了十個國家，這樣對於在大陸投資

的廠商而言，外銷歐洲將會多增加一些限制，而長益將會把部分的訂單轉回台灣生產，以避免歐盟關稅問題。因此，台商兩岸的經營優勢，將會在下半年度逐漸顯現！



► 佔地60畝的長益組車廠，月產能可達4-5萬輛。

宏邦車業

現階段無錫宏邦正積極開拓中國內銷市場，也獲得普遍經銷商的支持。宏邦李水洒執行副總表示，在短短時間內無錫宏邦已擁有 200

多個經銷點，預計今年可望達到 300 個經銷點，目前每月平均內銷量達 5~6 千輛。在零配件的配置上，其傳動系統仍然以台資供應商為主，以求在品質上的穩定可靠，而在 Shimano 中高級零件部分缺料嚴重，也是整個業界較為頭痛的問題。



▲李水洒執行副總表示，宏邦的傳動系統仍以台資供應商為主，以求在品質上的穩定可靠。



▲現階段無錫宏邦正積極開拓中國內銷市場，目前每月平均內銷量達 5~6 千輛。

浙江地區

三永電爐（嘉善）

三永電爐現有佔地 70 畝、7 棟廠房，員工 180 名，30% 以外銷為主。目前在浙江廠平均每月可組裝 3 套設備，台灣廠可組裝 4~5 套，其主要的技術核心產品還是由台灣供應出貨。而部分台資廠商因為在中國投資設廠，其進口設備享有優惠，因此台商所訂購設備均由台灣廠出貨，但在中國的設備維護服務則由大陸來負責。

總經理特助楊盛裕表示，除了生產組裝設備，三永也有自己的熱處理廠房，除了熱處理代



▲總經理特助楊盛裕表示，三永廠內設備完善，可提供客戶進行 7-10 天的教育訓練。

工，並提供廠房設備讓購買設備的客戶進行 7~10 天的教育訓練，其熱處理廠內規劃相當完善，利用鋪設軌道的方式，可靈活地移動、搬運，是客戶實習的絕佳場地！受到江浙地區的停電影響，每週停電三天，楊總經理專員認為，自行投入發電設備是勢在必行！而原材料飆漲在技術設備的影響方面，三永除反應 2~3% 的價格成本外，也將更重視在設備尾款的追收工作。



▲三永電爐佔地 70 畝，平均每月可組裝 3 套設備。

伊諾華輪胎(平湖)

選擇浙江省平湖鎮作為廠址，如以地理位置上做考量，鄰近乍浦港，轉運便利，物價合理，民風純樸，而且地方政府在稅務、海關、環保各方面的協助也都非常配合，因此在無後顧之憂下，伊諾華輪胎決定設廠於此。

伊諾華去年營業額 6 億台幣，今年預估將達 10 億台幣。黃長發總經理表示，原本計畫與 IRC 進行合作設廠計畫，但因 911 事件後 IRC 退出，目前員工有 1300 人，除了積極加強本土化，更要做到在地化，強調與員工共享溫馨環境，尊重員工，並回饋於社會。



▲伊諾華目前擁有員工1,300人，積極致力於本土化及在地化。

立新橡膠

太倉地區

立新橡膠太倉廠的外胎每日產量 2.5 萬~3 萬條、內胎 5 萬條、工業摩托車胎 3~5 千條，70% 以外銷為主，其中的 50% 直接外銷美國市場，30% 外銷至歐洲，其他地區占 20%。其餘 30% 的產量則內銷於中國市場，其中 70% 以供應台商的組車廠，其餘 30% 則進入補修市場。立新現有員工 700 名，去年因 SARA 的影響而稍受影響，但隨著 SARS 遠離、其他胎種的產

量增加以及員工也逐漸熟悉作業程序，預估明年將會走上更穩定的狀態，獲利也在預期中。

蔡錦祥董事長表示，中國目前對勞工保障意識的抬頭，這都是投資者必須注意的問題，再加上傳統工業本來就存在較多的危險，因此企業主必須加強員工的安全訓練，廠方也更要做好勞工保險，以避免將來發生問題所帶來的不良影響。



▲立新太倉廠的外胎每日產量2.5~3萬條、內胎5萬條、工業摩托車胎3~5千條。



▲立新橡膠太倉廠董事長蔡敬雄。



▲立新蔡錦祥董事長認為，企業應加強員工的安全訓練及勞工保險，以避免問題的發生。

祥力座墊 (太倉)

祥力太倉廠目前員工人數約有 380 名、昆山廠約有 150 人。太倉廠目前扮演著整個企業的運作管理中心，太倉目前日產 50~60 萬個座墊，供應華東地區；深圳廠日產 80~90 萬個，主要供應美國、日本為主；順德廠日產 60 萬個，外銷歐洲市場；其天津（世暢）則是承接太倉廠所接下的天津訂單。

從一路北上開疆破土，其管理模式就越顯重要，太倉廠除了在電力問題上早有防備的設置電機組，更在廠房空間的運用上做好相當的評估，尤其在現階段建設成本的提高之下，這些都足以讓祥力擁有過人的競爭力。李政祐總經理表示，作為企業管理控制中心的太倉廠，就像是一個人的大腦，所有的反應以及決策都在這裡決定，再透過資訊網路的连接，使得管理決策效率提高。

此外，企業文化的員工教育訓練更是不可輕忽，每天傍晚時分，祥力太倉廠的草皮上是個休息的好地方，更是李清松董事長給員工上課與作教育訓練的場所，圍牆上清楚寫著祥力企業的願景，進而慢慢提升員工對公司的向心力，這種潛移默化的文化涵養，是在中國大陸很多地方所看不見的。



▲▼祥力李清松董事長積極致力於灌輸人員企業的願景及向心力。



▲祥力太倉廠扮演整個集團企業的運作管理中心，該廠現日產 50~60 萬個座墊。



源文興太倉廠主要生產各式自行車零配件、車鈴以及車鎖等，目前員工人數 180 人。胡哲豪總經理表示，面對市場上眾多的競爭壓力，源文興將車鎖與車鈴組合包裝銷售，以減少客戶在採購時的分散效果，並創造價格與服務的雙贏局面。此外，源文興還利用現有的生產設備以及技術，開拓一些非自行車的相關產品。



▲源文興太倉廠主要生產自行車零配件、車鈴以及車鎖等，目前員工人數有180名。

◀ 胡哲豪總經理期能以車鎖與車鈴的組合包裝銷售，創造更大的利基點。



昆山地區

泉新金屬新舊廠將預定 7 月份完成搬遷並正式量產，總佔地 250 畝，廠房建設 180 畝，人員約增加 200 人，共擁有鋁擠型機 16 部。業務經理李朝興表示，泉新金屬除了在鋁擠型、無縫管、電子產品散熱片以及金屬外殼外，未

來企業將朝向更多樣化產品發展，尤其是在電子產業進軍華東後，傳統工業紛紛面臨原料的漲價以及現金週轉的雙重壓力，讓企業漸漸呈現「大者恆大」的趨勢，也唯有體質健全管理得當的公司才能長久的抗戰下去！



▲泉新金屬新舊廠於7月將完成搬遷並正式量產。



▲李朝興業務經理期將以健全的管理制度，讓泉新永續發展。

立鉅座墊

立鉅座墊現擁有員工 100 人，佔地 22 畝建成 3 棟廠房，共有 3 條生產線，年產量約有 1 千萬個座墊，採用純手工精製的座墊為主。面臨競爭加劇且管理不易的問題，王寶珠經理表示，台商之所以不同於一些陸資的廠商，是因其對自己的企業擁有一份期待與堅持，也因為如此，努力與責任也就深深地繫著每位台商的心。而且企業的在地本土化以及管理的人性化，都可以有效地提高員工的向心力，並加強本身的企業競爭力。



▲立鉅座墊現有員工100人，佔地22畝，建成3個廠房，各自分工，各司其職。

維格腳踏

因應成本價格上漲，維格近日也積極與客戶做部分的溝通協調，雖然低階產品已調漲 30~40% 後，也依舊難以平衡損失的利潤。陳忠義董事長認為，維格昆山廠主要是以外銷歐美和日本為主，其四款新型 Xpedo 腳踏於上海展期間已收到兩萬組的訂單，非常令人振奮。而隨後全系列 FR、DH 車款專用的 Xpedo 也將推出，更是業界所關注的焦點。面對蘇州地區每周停電兩天的限制而影響正常生產，維格也投入 80 萬人民幣新增 1000KV 發電機組，以維持穩定出貨以及客戶信心。



▲維格陳忠義董事長(左)表示，昆山廠以外銷歐美和日本市場為主，其四款新款 Xpedo 深獲客戶的肯定。



▶▲維格昆山廠預計投入80萬人民幣，新增1000KV發電機組，以維持供貨的穩定度。



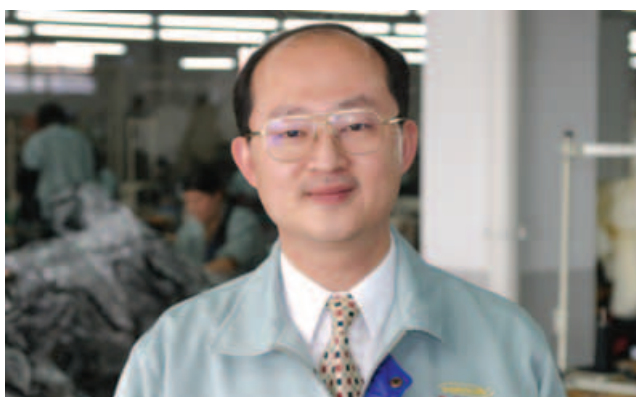
榮邦機械

榮邦生產日本市場所需的老人推車，除了可方便折疊外，更有約3公斤重的超輕量結構；而外銷歐美市場部分，則以嬰兒推車為主要銷售產品。陳裕順總經理表示，榮邦以往的代工製造經驗豐富，除了對市場產品有更深的了解之外，還將進一步的主動創新研發，以取代客戶提供設計的方式，雖然研發的成本增加，但所回收的訂單卻是最好的回饋！

目前廠區佔地2萬平方米，廠房建設1萬平方米，約有員工300名。陳總經理說，在中國勞工意識以及國家法規逐漸明確嚴格執行之後，不論是在員工養老保險、醫療保險等方面的支出也相對提高許多。此外，榮邦除了提高產品自製率以及技術層面的紮根外，生產所需要的模具幾乎都是自行開發，如此一來，其產品研發的速度加快，也能更符合生產所需，自然在市場上佔有一席之地。



▲榮邦目前廠區佔地2萬平方米，廠房建設1萬平方米，約有員工300名。



▲榮邦陳總經理對市場、產品有更深一步的了解，並積極致力於研發、創新的腳步。



鑫元鴻

深圳地區



品琦車料

鑫元鴻深圳廠「尊輪交通有限公司」於2001年正式量產，以生產自行車花鼓為主，廠房佔地10000平方米，現有員工300人，台幹3人。除了部份製造材料由台灣供應之外，其餘鍛造、熱處理過程中的切削、CNC加工、沖床皆自製，花鼓月產量70萬套，90~95%為鋁合金材質，100%以外銷為主。尊輪於2003年4月開始與台灣同步推行TPS廠內管理，期達成全良品及時交貨的能力，並致力於減少廠內的庫存量。尊輪副總經理傅添盛表示，除了嚴格的控管成本以及積極的發現問題之外，以制度訓練人員，並致力尋求更高附加價值產品，期能讓尊輪日益求新、求進。



於2001年6月投產的品琦車料，佔地8000平方米，員工人數230人，台灣幹部3人。雖然受到現今原物料價格不斷飆漲，品琦車架的月產量還有6萬多組，自製率高達85%，主要外銷至東歐，並有回銷到台灣。此外，品琦專攻各式Freestyle、表演車等特殊車種的車架，未來還將有計畫地增加銅焊接車架。 ■

