

服貿爭議影響貨貿？

經長：盡量年底完成談判

記者潘羿菁／台北報導

兩岸服務貿易協議爭議未停，也引起對岸高度注意，甚至主動提及，服貿協議問題若不解決，將影響貨品貿易協議，對此經濟部長張家祝說，會盡量與對岸溝通，但目前按照進度進行，今年年底完成談判為最終目標。

服貿協議自從簽署之後，國內就不斷傳出質疑聲浪，甚至有學者呼籲，政府應該與大陸重啟談判，因此日前大陸國台辦主任張志軍就說，服貿爭議不解決，將會影響後續貨貿協議。

此話一出，讓經濟部相當緊張，張家祝出席物流協會會員大會時候，罕見花了30

多分鐘，捍衛服貿協議。

他說，服貿協議簽署後，仔細觀察每個行業反應不一，有些行業對陸資來台有顧慮，有些行業認為是將來進軍大陸重要的一步，仔細觀察服貿協議內容，陸方對台灣開放80項，台灣對大陸開放64項，扣掉金融9項，剩下55項中，這次新開放僅28項，另27項早在4年前就已對大陸開放。

因此張家祝強調，台灣要邁向國際經貿整合，前提是，必須先與大陸有正常經貿關係，否則一切都會寸步難行。

至於後續與對岸談判的協議，目前備受注目就是貨貿協議，張家祝期望，不希望貨貿談判受到服貿爭議影響，深切期

盼後續談判順利進行，經濟部會盡量溝通，我方原本設定目標，今年年底完成貨貿協議談判，目標不變會持續努力。

貨品貿易協議談判牽涉5、6千項貨品的開放，他說，不可能會對全體產業界召開說明會或公聽會，因為這當中一定會有業者希望，可以儘快開放，有些則不盡然如此想，經濟部會衡量取其平衡。

他呼籲各界一定要好好思考未來台灣到底要不要開放市場？要不要自由化？要不要與國際接軌？或是台灣維持封閉狀態，僅與幾個國家往來即可。

貿協拓銷緬甸 11月設台貿中心

記者張佩芬／台北報導

緬甸目前為各國極為重視的拓銷市場，為能快速協助廠商進入初開放的該市場，搶得先機，外貿協會11月4日在仰光的台貿中心將正式設立，以即時提供廠商開拓當地市場的資訊。今(19)日起三個緬甸考察或經貿訪問團也將會陸續出發。

外貿協會秘書長黃文榮指出，歐盟今年7月給予緬甸GSP待遇；美國自1989年終止GSP，樂觀估計於今年底可望恢復，約將會有五千項以上的產品列入。不過，由於生產技術及品管系統的落後，許多緬甸產品品質不佳，將形成出口障礙。

除此之外，緬甸經濟學家Hla Maung也指出，由於GSP通

常規定產品全製程需完全在出口國生產，緬甸來料加工的成衣業可能不符合此規定。

但是緬甸因為擁有豐沛的自然資源、勞動人口及土地，極具發展潛力，因此貿協7月份與香港展覽公司YORKERS合辦首屆緬甸機電設備暨汽配展，參觀人數高達6,859人，商機媒合估計為2,270萬美元。同

102. 8. 19

工商時報

時也邀請宏碁及華碩等台灣精品廠商參展，辦理台灣精品記者會，希望在市場開放之初，迅速在緬甸消費市場中建立台灣品牌知名度，於該市場打下穩固基石。

本月19至24日，貿協接受經濟部投資業務處委託，辦理「2013緬甸、柬埔寨投資考察團」，將由投資業務處處長邱一微率領19家廠商27位代表，包括電機電子、金屬製品、手工具、木製家具、燈具、冰品等

，共同赴緬甸仰光及柬埔寨金邊進行考察訪問，盼協助台商瞭解緬甸投資環境並深入當地市場發掘商機。接下來9月將辦「緬甸及柬埔寨拓銷布局團」，透過實際一對一貿易洽談

、拜會政府機關、商會及考察當地市場，挖掘並促成商機。貿協仰光台貿中心開幕典禮，則將由貿協董事長王志明親自前往主持，經濟部次長卓士昭也將帶領高層多功能赴緬甸經貿訪問團前往。

美零售商報憂 QE退場遇阻

消費者支出疲弱 衝擊沃爾瑪、麥當勞Q2業績 復甦之路崎嶇 Fed縮減寬鬆政策添變數

編譯莊雅婷 / 綜合外電

從沃爾瑪到麥當勞，主攻中、低所得消費者市場的美國零售商最近公布的財報欠佳，顯示美國經濟復甦之路崎嶇，也讓聯準會（Fed）是否縮減貨幣刺激措施陷入兩難。

BK資產管理公司總經理施洛斯柏格16日接受CNBC採訪時，以電影「飢餓遊戲」中描繪的世界末日後景況，形容目前美國經濟分歧、貧富差距極大的情況。

他說：「現在許多低收入戶生活相當困頓，財富排名

前20%的高收入戶，則過得非常優渥。我認為如果Fed感受到社會底層復甦不如預期，可能暫緩減碼寬鬆政策的動作。」

美聯社最近調查顯示，美國貧富差距日漸擴大，主因是高薪製造業職缺流失。

雖然上周請領失業救濟金人數下降，顯示經濟已有起色，但受薪資成長低迷、所得稅提高和企業聘僱意願低等因素影響，消費者支出仍欲振乏力，尤其以低階市場表現最糟。

官方數據顯示，第2季消費者支出年增率僅1.8%，不如第1季的2.3%。雖然下半年消費者支出可望好轉，多數經濟學家預測年增幅約在2%至2.5%左右。

這樣的支出水準與歷史標

準相比很弱，難以大幅提振經濟；美國上半年GDP只比去年同期擴張1.4%。

民衆購買力疲弱也反映在近期零售業財報上。梅西百貨周三公布第2季獲利不如預期，宣布下修全年財測。

零售龍頭沃爾瑪上季同店銷售意外下滑0.3%，連續兩季萎縮，迫使該公司下調全年營收預估。速食連鎖店麥當勞上季獲利也不如預期，並警告年底前的銷售前景仍「面臨挑戰」。

消費者支出表現將成為評估是否收回量化寬鬆措施的關鍵指標之一。Fed主席柏南克先前表示，倘若經濟持續轉強，會考慮縮減每月850億美元的購債計畫。

施洛斯柏格認為，Fed對就業人口掙節支出格外關注，「Fed對消費者市場健康與否，比任何人都來得敏感。官員希望看到強勁樂觀情緒帶動消費，才會對貨幣刺激政策放手」。

主要零售商第2季財報

公司	獲利年增幅 (%)	同店銷售增幅 (%)	全年財測
麥當勞	3.7	1.0	展望疲弱
梅西	0.7	-0.8	下修
沃爾瑪	1.3	-0.3	下修

資料來源：綜合外電

莊雅婷／製表

QE步伐，被打亂了

包括沃爾瑪在內的零售商近日公布上季財報表現失色，凸顯消費者支出仍低迷，經濟復甦之路崎嶇，聯準會評估減碼寬鬆措施將面臨兩難處境。

（路透）



102. 8. 17

聯合報

ZARA共同創辦人 梅拉腦溢血病逝

鍾玉珏／綜合報導

全球平價服飾業龍頭ZARA的共同創辦人兼西班牙頭號富婆梅拉（Rosalía Mera，見圖，歐新社），15日驚傳過世，享年69歲。據西班牙《國家報》報導，梅拉14日與女兒姍卓拉在西國西北部的美諾卡島度假時因腦溢血緊急送醫，24小時後病逝於家鄉拉科魯尼亞的私人醫院。



友人指出，梅拉14日便感到不適，在女兒與女婿等家人陪同下進入馬卡諾的醫院檢查，當時她還能自己走進醫院，後來因腦溢血導致心臟驟停，病況急轉直下，雖然緊急轉院仍告不治。

嫁奧蒂嘉 打造成衣王國

梅拉生於1944年1月28日，出身拉科魯尼亞一個工人家庭。她11歲輟學，13歲開始在服飾店當裁縫，1966年嫁給奧蒂嘉。一開始夫妻倆以家為工廠，以設計、生產睡袍與內衣為主，10年下來，事業漸穩並成立成衣工廠。

1975年，梅拉和奧蒂嘉在拉科魯尼亞開了首家ZARA門市

，1985年成立印第紡織集團（Inditex），作為事業集團的控股公司，目前旗下擁有ZARA、Pull and Bear、Massimo Dutti、Bershka、Stradivarius、Oysho、Zara Home、Uterque、Zara Kids等9個知名服飾品牌。

ZARA在1988年向海外擴點，陸續進駐紐約、巴黎等時尚重鎮。目前在全球86個國家開設超過6000個門市，2012年的營收突破159億歐元，相當6200億台幣。

白手起家 西班牙女首富

ZARA不找大牌明星代言、不作任何廣告，節省成本，希望替顧客創造物美價合理的產品。此

外，頻繁更新上架商品的「速食時尚」策略，也讓ZARA穩坐全球最大服飾零售龍頭。

梅拉於1986年和奧蒂嘉分居，把重心擺在家庭和慈善事業上。她的獨子馬可斯一出生就有精神方面的疾病，因此她在同年成立基金會，協助身心障礙和弱勢族群求職。

梅拉和奧蒂嘉在1997年離婚，但仍握有印第5.1%股權。根據美國《富比世》雜誌估計，她的身家淨值達61億美元（約台幣1830億），是西班牙女首富，在全球白手起家女性中也高居第一，在全球富豪排行榜則位居第195位。

德國帶頭衝 歐元區出口增

展現大哥風範 6月攀升6.3% 表現亮眼

三個月來首見 扭轉頹勢，月成長3%

譯言堂

"We are planning for further growth. We are also very optimistic for the year as a whole."

—Andreas Renschler

「我們正為進一步的成長預作規劃，對今年整體的情況也非常樂觀。」



戴姆勒（Daimler）旗下豪華車品牌賓士（Mercedes-Benz）今年上半年在全球生產逾70萬輛車，創新高紀錄。賓士製造部門主管任施樂表示，計劃進一步增產，賓士今年目標是賣出逾140萬輛汽車和休旅車（SUV），改寫歷史紀錄。

關鍵字

optimistic：樂觀的。 as a whole：整體來說。

【編譯林文彬／綜合外電】歐元區6月出口在德國帶領下出現三個月來首見成長，7月通膨率則與6月持平。另外，歐盟7月新車登記數量增加近5%，是4月以來首度增加。

歐盟統計局16日公布，歐元區17國6月出口經季節調整後比前月成長3%，扭轉5月下滑2.6%的頹勢，進口則增加2.5%，增幅是1月來最大。歐洲最大經濟體德國6月出口成長6.3%，遠優於5月的下滑9%。

歐元區6月貿易順差為149億歐元（199億美元），優於5月的138億歐元。歐盟統計局也確認7月通膨年率為1.6%，與6月持平，是連續第六個月低於歐洲央行（ECB）2%通膨目標上限。

穆迪分析公司（Moody's

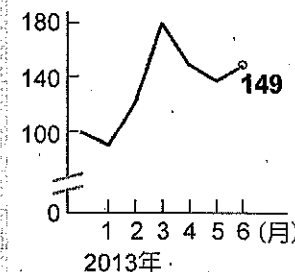
Analytics）在報告中表示：「歐元區的成長主要由美國和新興經濟體需求增加所驅動。這些市場成長減速和歐元區內部情勢惡化，是該區前景的主要風險。」

另外，德國汽車工業協會（VDA）同日公布，歐盟7月新車登記數量比去年同月增加4.9%至98.13萬輛，主要由歐盟周邊國家的強勁需求帶動，是繼4月後今年第二次出現成長。

VDA主席魏思曼（Matthias Wissmann）說：「西歐經濟開始復甦反映汽車需求日增。西班牙、葡萄牙和希臘7月新車登記數量出現雙位數成長，令人感到振奮。」西班牙7月新車登記數量增加15%、葡萄牙增加17%，希臘增加12%。法國7月新車登記數量增加1%，

歐元區貿易順差

單位：億歐元



資料來源：彭博資訊

是2011年10月來首度出現成長。

經濟前景改善，歐洲公債價格16日在西班牙公債帶領下上漲。西班牙10年期公債殖利率一度跌至4.38%，是5月31日來最低，義大利10年期公債殖利率則跌3個基點至4.22%，與德國基準公債的利差縮小至235個基點，是2011年7月來最小。



7月外銷訂單 有望正成長

年增率估終止連五衰 接單金額較6月略增 本季展望將優於上季

記者江睿智 / 台北報導

經濟部本周二（20日）將發布7月外銷訂單金額統計。根據經濟部廠商調查，以接單金額計算的動向指數為54.6，預期7月接單金額將較6月略增；因比較基期較低，7月接單年增率有機會打破連五衰局面，轉為正成長。

6月外銷訂單金額為351億美元（約新台幣1.05兆元），意外出現衰退3.5%。對於7月接單，經濟部廠商調查顯示，預期接單將較6月增加的廠商家數占20.1%，持平者占57%，減少者占23%，致以家數計算的動向指數為48.5；若以接單金額計動向指數為54.6，顯示7月接單金額將較6月略增。

而去年7月接單金額為359.4億美元，比較基期偏低；隨

下半年進入傳統接單旺季，7月接單年增率有機會轉為正成長，或呈持平。

進一步觀察7月接單前三大產品以接單金額計的動向指數，資訊通信、電子產品分別為61.9、58.8，接單可望較6月好轉。精密儀器為30.8，7月接單明顯減少。

至於廠商對第3季接單展望，以家數及接單金額計算的動向指數分別為50及55.7，顯示今年第3季外銷訂單將較第

2季佳。

今年以來，外銷訂單金額年增率已連五個月衰退，遲遲未見轉正。

經濟部官員表示，下半年進入傳統接單旺季，加上手持裝置國際大廠可能陸續推出新品，有助我相關供應鏈訂單回升。加上近期國際油價彈升，石化大廠歲修結束，有助塑化貨品訂單好轉。

官員指出，中國大陸經濟趨緩、歐洲景氣尚未全面恢復，美國量化寬鬆（QE）退場進程等不確定因素仍在，預期未來經濟復甦步調仍然緩慢，勢將影響未來接單情況。

我國接單及出口情勢，未

7月各貨品以接單金額計的動向指數

資訊通信	61.9	化學品	53.9
電子產品	58.8	機械	44.9
精密儀器	30.8	電機產品	59.5
基本金屬	52.5	總計	54.6
塑橡膠製品	45.1		

註：動向指數介於0與100之間，小於50代表預期下滑，大於50代表預期成長

資料來源：經濟部

江睿智／製表

來仍須密切觀察。今年7月我自中國大陸出口呈微減0.9%，為自去年9月以來，剔除春節因素（即不含2月），首度出現衰退。顯示中國大陸經濟成長明顯放緩，已影響我國對大陸出口，進而也可能將影響我國未來接單。

7月我國自美國及日本進口減幅分別達19.1%及16.1%。此外，如按產品結構來看，7月資本設備進口減幅達17.9%，其中機械進口更年減22.6%。由於美、日兩國為我主要設備及原料來源國，恐抑制我國後續出口成長力道。

新纖搶進4G 不怕大象擋道

記者劉芳妙、李珣瑛、柯珮寧／台北報導

七雄競標行動寬頻業務(4G)執照「志在必得」，新纖集團董事長吳東昇表示，政府應該要支持新進者(new comer)，讓更多有創意或創新的業者，在4G這個平台架構下，提供更合理的成本、速度更快、更多元的服務。

經濟日報 102. 8. 19

新纖集團將與外資團隊合作爭取4G執照，合作範圍包含資金、技術及經驗的交流整合，加上台灣成功的關鍵因素(know how)。吳東昇強調，行動上網(mobile internet)是未來20年不退流行的產業，且現在要找淨利率20%的行業已不容易，新纖集團對於競標4G執照很有信心。

新纖集團布局橫跨電子及傳統行業，吳東昇對於下半年景氣動向的看法相當全面。吳東昇說，下半年3C景氣不振，第3季電子業有可能旺季不旺，至於傳統產業的部分，化纖業上游原料漲價並沒有帶動下游需求增加，不過，汽車相關的工程塑膠等產品表現還不錯。

他表示，化纖屬於生產事業，營運穩定，新纖會將成熟的化纖產品往東南亞的泰國移轉，台灣將以高附加價值的薄膜加工光學產品為主，未來也不排除在印尼及印度投資。以下為訪談摘要：

問：為何切入4G競標？你認為新纖集團的優勢何在？

答：這產業的技術判斷比我目前做的生產事業難度低，我過去在立法院還曾經提過頻譜管理法案，但資金是一個門檻，也是風險，因為有一群大象在前面，新纖集團的風險來自於是這產業的後進者(late comer)。

雖然後進者壓力很大，不過，因為遊戲規則改變(game change)以及技術進步的關係，4G只有3G投入成本的四分之一，如果效率發揮大一些，甚

至只有十分之一，對於原有業者來說，過去的投資也許是負擔，所以，新進者仍有機會。

新進的業者很辛苦、很戒慎恐懼，例如鴻海集團董事長郭台銘日前向政府呼籲，希望政府這個領域多支持新來的業者，我相當贊同他的看法，新進業者可以提供速度更快、價格更合理、更多元化的服務，如此，很多的新應用就會進來。

例如臉書的竄起，不過短短五年，以前網路的聯繫是單向的，現在已轉型為社群的服務，現在很多新服務架到4G這個平台上，這些收益再也不像以前電信業者提供影音(video)或語音服務，只收過路費，4G所帶來的收入將無可限量。

不過，4G競標確實是一場資本競賽，資金是一個進入門檻，我們會有夥伴一起合作。

上個月我去日本，用line打電話到美國，我覺得line就是使用4G通訊的感覺，不僅聲音品質比3G好，而且還是免費的，有誰想的到line應用爆發的速度這麼快。至於這個市場應該容許多少家4G業者存在，我認為，還是由市場決定。

問：這次參與4G競標，是由你

主導，新光企業集團會合作響應嗎？

答：希望如此。把我們(兄弟)分那麼開，是媒體的報導。雖然我們彼此會有衝突，但也會有合作。目前是由我在推動，任何計畫總是要有人出來領頭，這項與mobile internet應用相關的服務，在金融業、百貨業、醫院及保全業都很需要。

問：新纖本業近期狀況如何？

答：今年上半年接單一個月比一個好，但8月開始營運出現趨緩，現在僅有汽車相關產品如汽車工程塑膠接單較好；3C產品周邊的工程塑膠、化纖類產品都因為下游需求沒增加，接單轉弱。

歐洲現在放暑假，整個需求都停下來，大陸市場趨緩(slow)，東南亞市場還不錯。

儘管現在大陸調漲對二甲苯(PX)售價，每噸調升幅度為人民幣200元(約新台幣993元)，但PX衍生物純對苯二甲酸(PTA)頂多漲價人民幣50元，因此對業者而言，根本沒有辦法完全轉嫁，至於我們生產的聚酯加工絲、PET更是不容易跟著成本上揚而漲價。

目前第4季的狀況還看不清楚，還好我們公司目前維持全產全銷，整體仍有盈餘。

化纖屬於生產事業，整體營運仍很穩定，民生產業景氣不好時，頂多從100%的需求降到80%，不像面板事業，若景氣不好，可能從100%的需求降到50%。

接下頁

轉型專賣智財權

問：新纖集團目前海外布局現況如何？台灣與海外的分工如何？

答：我們有不少客戶在大陸設廠，未來大陸廠仍會留著，不會撤出，只是要選產品，例如友輝產品裁切後的加工適合在大陸做。

現在東南亞的人口結構較年輕化，整體有7億人，瓶用酯粒的需求量較大，未來將會擴大泰國的產能，泰國除了做瓶用酯粒，也會做工程塑膠、膠片等包裝材。

目前新纖在泰國內銷的瓶用酯粒量為全泰國第一，市占率達四成，是領導者，這成績不容易，要繼續保持，未來還會積極擴大泰國產能，並且可從泰國就近出貨至越南、緬甸等市場。

近期我去看過越南，現在很多國內紡織廠在越南設立，但新纖目前不考慮去越南，比較看好印度、印尼，這二地的人口成長速度很快，人口結構也很年輕，未來生產基地可能往那邊走。

台灣主攻研發的工作，現在桃園有機場（airport），我們希望在機場附近做一個智慧港（brain port），專門做需要腦力投入的工作，例如App、mobile internet的設計，未來也不排除做生活藝

術設計，例如新纖轉投資的綠寶，或是紡織本業相關的衣服設計等。

在桃園成立設計中心，還可以跟區域性大學合作，現在我們已跟中原大學、中央大學有產學合作，這地方可以跟旁邊的國際機場相呼應，又可以跟區域大學合作，既國際性又很地方性。

問：不少紡織大廠近年往上游或下游拓展，新纖除了在化纖以外，是否會考慮延伸上、下游的布局？

答：我們是一個材料供應者，不會跟客戶競爭，希望跟客戶一直維持合作夥伴的關係，若往下游做，除非是客戶沒有做的東西。做生產事業雖然毛利比下游低，但風險小、獲利穩定。

希望新纖有一天能朝向專門賣智慧財產權（IPR），從生產進入到工業服務再到IPR，是我定下的遠景，不知道什麼時候會發生，希望我退休前可以達到。

新纖集團董事長吳東昇事業版圖

產業	公司	產品	近期布局
化纖	新纖	合成塑膠、工程薄膜等	擴增固聚酯粒產線，持續擴大泰國廠產能，並計劃至印度、印尼設廠
光電	友輝、新輝、新科、達輝	LCD零組件、聚光片等	達輝光電預計10月底登錄興櫃
電信	新建	電信服務	搶下4G執照，將與外資團隊合作
文創	綠寶	創意園藝品	鋪貨至海外市場
金融	瑞興銀行	金融商品	原大台北銀行更名為瑞興銀行

資料來源：採訪整理

柯珮寧／製表

新纖近四年營運表現

年度	2010	2011	2012	2013上半年
合併營收(億元)	382.31	424.20	411.06	212.21
稅後純益(億元)	18.87	12.62	9.64	6.18
EPS(元)	1.21	0.71	0.55	0.36

資料來源：公開資訊觀測站

柯珮寧／製表

友輝近四年營運表現

年度	2010	2011	2012	2013上半年
合併營收(億元)	26.51	30.02	40.82	18.99
稅後純益(億元)	1.97	3.70	6.17	2.52
EPS(元)	5.18	8.09	10.31	4.24

資料來源：公開資訊觀測站

李珣瑛／製表

紡織廠 賣樓挹注獲利

廣豐擬售敦南資產 每股估進補0.39元 全年拚轉盈 宜進賣地Q3認列1.26億利益

記者柯玓寧／台北報導

紡織廠容易受原物料價格波動，影響接单表現，近年有不少紡織廠積極擴展業外，轉投資不動產，包括廣豐（1416）、宜進，今年都有上億元的處分土地收益，拉升本業獲利表現。

廣豐計畫處分北市萬國大樓四樓辦公室，該物件位於松山區敦化南路一段2號，廣豐目前在萬國大樓共有四、五樓兩層辦公室，其中五樓自用、四樓出租中，廣豐將採公開標售方式處分四樓，該物件土地持分面積約39.54坪、建物權狀面積約377.25坪，預計成交價站穩3億元。

根據估算，處分該棟大樓將可貢獻廣豐1.5億元處分

利益，若以現行股本38.48億元計算，每股貢獻約0.39元。

法人指出，廣豐今年上半年合計稅後虧損7,846萬元，每股稅後虧0.22元，處分萬國大樓，全年可望轉虧為盈。

廣豐為老牌毛巾廠，近年積極轉型主攻不動產，目前在桃園八德擁有廣豐自辦重劃區，該重劃區土地面積約4.8萬坪，其中有1.6萬坪是

紡織廠擴展不動產

股號	公司	本業	不動產開發	16日收盤／漲跌(元)
1416	廣豐	生產毛巾	今年將處分北市萬國大樓4樓辦公室，預估獲利1.5億元	15.95／+0.40
1440	南紡	聚酯棉、聚酯原絲等	南紡夢時代在9月上樑，明年7月開幕	14.50／+0.15
1457	宜進	聚酯加工絲等	今年處分彰化廠房，獲利1.26億元	7.27／-0.05

資料來源：採訪整理

柯玓寧／製表

工商綜合區、3萬坪為住宅區，住宅區有一至三期土地由廣豐自行開發。

法人指出，廣豐航空城的第一期建案，原預計在今年8月完工交屋，但因工程期延後，預計要等到明年初才

會認列至財報；二期、三期建案則分別在2015年、2016年認列。

廣豐除了桃園八德重劃區，持有商辦包括台北市萬國大樓二層樓，及台中中港路大樓。

除了廣豐，聚酯加工絲大廠宜進在不動產投資表現佳，今年處分彰化花壇鄉6,400坪的土地與其9,079坪的閒置廠，在本季認列1.26億元的處分利益。

如果以股本31.78億元計算，每股獲利貢獻約0.4元。

宜進彰化廠原本占地約1.2萬坪，宜進表示，剩下的6,000多坪的彰化廠未來將專注生產特殊產品，包括毛利較高的彈性紗等，不會處分。

不過宜進台南廠總計有4.3萬坪，其中有一半約2萬坪廠房目前閒置中，公司不排除出租或出售。

台北紡織展 Taipei Innovative Textile Application Show

TITAS 突破700攤位 規模歷年最大

October 15-17, 2013

吸引全球買家的創新紡織品採購平台

第17屆台北紡織展(Taipei Innovative Textile Application Show, TITAS)將於2013年10月15-17日假台北世貿南港展覽館隆重登場。台灣的代表性紡織大廠將參與此一年一度的盛會，紡拓會並力邀國際知名品牌來台，參加一對一的採購洽談會，建立台灣廠商不出國門即與國際市場接軌的採購平台。

TITAS是台灣紡織業的年度盛會，預估今年展出規模將突破700個展位，除將吸引全球買主蒞臨，也將為台灣經濟創下高產值，紡拓會歡迎紡織相關業者蒞臨指教，共襄盛舉。

功能、環保及流行三大訴求

台北紡織展是台灣唯一的專業紡織展，是提供符合全球買家需求的創新紡織品採購平台。TITAS 2013展覽的三大訴求是功能、環保及流行，台灣紡織業的指標性廠商，例如：台塑、遠東、力鵬、儒鴻、興采、宏遠、紡慶、旭寬、南緯，以及台灣百和等都將參與本年



參展商擴大展位面積，展出更豐富的產品內容。

度的盛會，不少參展商擴大展位面積，展出更豐富的產品內容，促使TITAS攤位數創下近年新高。

近年來強調功能與流行兼具的創新紡織品已成為TITAS的展出主軸，除可運用在功能性的戶外運動服外，亦可多方面延伸至流行服裝，提高產品本身的附加價值，備受專業買家青睞。此外，因應綠色環保趨勢，眾多參展商皆強調永續發展之概念，不僅研發生產各類環保紡織品，生產線更以國際環保標準來自我要求，取得環保標章，貫徹尊重自然、愛護地球的信念。

70個品牌參與

一對一採購洽談會

紡拓會為協助廠商拓展國際商機，

除搭建紡織業者專業的展覽平台外，並大力邀請國際品牌來台，與國內紡織業者進行一對一的紡織品採購洽談會，此洽談模式深受國際品牌及參與廠商的肯定。今年確定來台參加TITAS採購洽談會的國際品牌，70%來自歐美地區，如專門提供職業運動員功能性的衣著Oakley、美國單板滑雪第一大品牌Burton、法國專業戶外品牌Salomon皆首次來台；亞洲地區品牌則有來自中國大陸、日本、韓國等國家，總計來台品牌數將超過70個。

TITAS是台灣唯一的專業紡織展，面對國際買家對TITAS展出陣容的肯定與讚賞，紡拓會歡迎紡織先進到場參觀。相關資訊請上

www.titas.tw網站查詢。

(經濟部國際貿易局贊助 紡拓會執行)



國際買主對創新紡織品仔細的研究。