

4月外銷訂單 創同期新高

金額達388.7億美元，年增8.9%，上半年樂觀

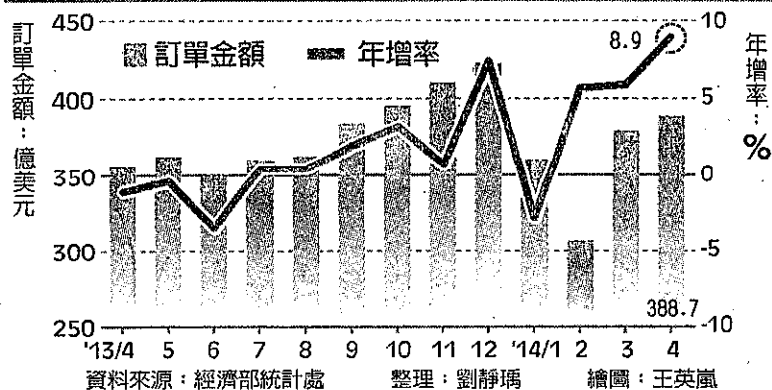
記者劉靜瑀／台北報導

外銷訂單旺！經濟部昨（20）日公布4月外銷訂單388.7億美元，金額創歷年同月新高，已連續3個月正成長。經濟部認為，5月還會更好，今年上半年訂單金額可望比去年同期高，預估成長4~6%。

今年首季外銷訂單年增率2.7%，4月年增率8.9%，讓經濟部對今年上半年訂單突破去年同期表現，相當有信心。其中，電子產品4月

訂單97.6億美元，年增率16.6%，增幅是99年12月（17.07%）以來新高，而機械訂單19.5億美元，年增12.4%，金額更刷新歷史紀錄。

近一年我國外銷訂單概況



統計處長林麗貞指出，通常上半年是科技產品淡季，但近來市場對行動裝置需求增，帶動晶圓代工、晶片、DRAM、封測等相關供應鏈接單強勁，「淡季不淡」不只代表全球景氣回溫，未來接單可望「審慎樂觀」，以此推估，5月訂單會比4月略增。

經濟部表示，4月機械產品訂單金額創新高，意謂廠商嗅到國際環境轉佳，設備投資需求大增，又以美國、歐洲增加較多，未來可望帶動其他產業投資與出貨表現。

值得注意的是，精密儀器衰退自去年5月起至今年4月，已長達12個月，打破歷史紀錄。林麗貞解釋，電視面板需求未如預期，這是包括大陸、南韓及日本等國際競爭激烈，價格走低所致，即使大陸面板女王白為民傳出6月將來台採購，但能否實質反映在外銷訂單數字，還需再觀察。（相關新聞見A3）

103.5.21 工商時報

南亞台化東聯 Q2動能強

記者彭暄貽／台北報導

商營運漸入佳境。

EG、PTA中止連3跌、連6挫窘境，EG報價更反彈近2%；由於傳出日本三菱化學（Mitsubishi Chemical）大陸寧波年產60萬噸PTA廠將暫時關閉，翔鷺石化福建省年產150萬噸PTA也進行為期一個月歲修，有助價格空間改善，有助南亞（1303）、台化（1326）、東聯（1710）第二季營運提振。

聚酯纖維原料EG隨需求回溫，報價跌深反彈，每噸上漲20美元。分析師指出，受惠於下游聚酯產品進入旺季，提高開工率，及全球最大EG廠沙特工業的兩座EG總產能約120萬公噸的設備更換反應爐，EG供需改善。EG廠

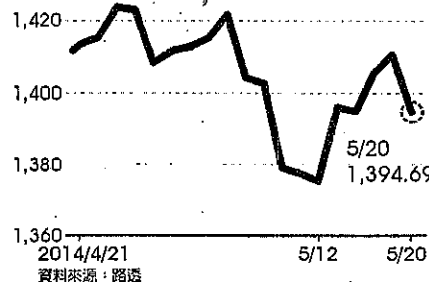
南亞年產35萬噸的EG-3廠已於5月7日復工，稼動率達90%。搭配電子材料、DRAM市況活絡，南科因Mobile DRAM需求成長，獲利穩定，南電獲得CPU國際大廠訂單，增添營運利多題材。

據東聯規畫，E0將在明年初提升50%產能至36萬噸；屆時，因E0供給量增加，東聯以E0為進料的特化工廠的產能利用率得以提升至100%，降低整體生產成本每噸約20美元。

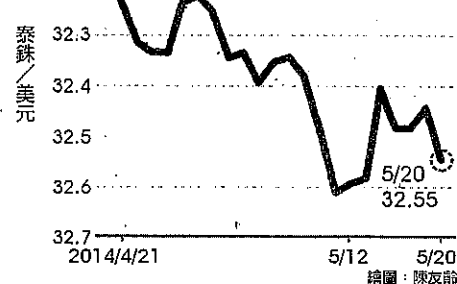
此外，東聯與遠東新持股各50%的大陸揚州遠東聯石化，EG年產50萬噸，且乙烯、生質乙烯均可做進料，並規畫年約20萬噸產能專門生產生質EG，估明年Q1投產。

103.5.21 工商時報

泰國綜合股價指數



美元兌泰銖走勢



美、日、印關切，
外商忐忑不安...

泰國戒嚴 股匯雙跌

記者李錦龍／綜合外電報導

泰國陸軍周二宣布全國實施戒嚴，但同時強調並非軍事政變，也不會干涉看守政府運作，旨在恢復穩定與秩序。此舉立即引發美、日、印尼表達不同程度關切，也升高在泰國外商的忐忑不安。

泰國股、匯市受軍方干政影響，雙雙走跌。泰股開盤大跌1.6%，不過後跌幅收斂，指標性SET指數最後跌1.1%作收或跌16點，報1,394.69點。

泰銖對美元稍早跌至32.62泰銖，跌幅0.6%，稍後回升至32.55泰銖，僅跌0.2%。匯市交易商表示泰國央行可能有進場干預。

泰國歷經6個月的街頭示威抗議，政局動盪不安，政府也無法適當

地發揮功能後，陸軍司令帕拉育在泰國時間周二凌晨3點，宣布全國實施戒嚴令，下令軍方接手維護公安，派遣軍隊駐守曼谷街頭、電視台等。為免激化支持與反對政府群眾間的對立，泰國陸軍命令雙方陣營留在原地，不得移動，並宣布媒體將受到審查。

帕拉育說：「我們關切暴力恐傷及國家的整體安全。為恢復法律及秩序，我們已宣布戒嚴令。我要求

所有的積極活動主義者團體停止一切活動，和我們合作，尋求走出這次危機之道。」

泰國看守政府表示歡迎這項旨在恢復秩序的舉動，但聲稱事前並未被告知，也強調其仍在治理國家。

美、日及印尼立即表達不同程度關切。泰國第1大投資國的日本，由內閣官房長官菅義偉出面表達「嚴重關切」，「再度強烈促請泰國所有各道自制及不使用暴力。」

美國國務院女發言人薩琪（Jen Psaki）發表聲明：「我們瞭解這不是政變，預期泰國陸軍將信守承諾，使這項舉動只是暫時性的。」身為南亞最大經濟體暨東協（ASEAN）要角的印尼，也由外長發

聲明，表達擔憂及促請回歸常態。

日本是泰國的最大投資國，泰國成為日企愈來愈重要的海外生產基地。泰國日企對泰國政治動盪的反應，格外動見觀瞻。

日本汽車大廠本田表示，泰國的政治不穩定，導致該公司重新考慮在泰國的第2座組裝廠。本田發言人說：「我們在看泰國的政治情勢，來決定是否繼續（開始營運）這項計畫。若情況好轉，可能蓋完這座廠並開始投產。」日本豐田汽車也表示正在仔細觀看泰國政情發展，但補充說該公司在泰國的3座廠都正常運作。豐田發言人說：「所有工廠的早班如常開工。至於晚班，將視情況來做出決定。」

台商：營運出貨都正常

記者林淑惠、吳筱雯、李淑惠／台北報導

泰國軍方昨（20）日無預警宣布戒嚴，造成泰銖小貶，市場關切在泰國當地設廠的電子廠營運受到衝擊，PCB產業中的F-泰鼎、競國昨（20）日雙雙表示，泰國廠營運一切正常，有業者私下認為，如果泰國軍方接管縮短混亂時間，對產業來說反而是好事。

台達電、光寶科則表示，泰國廠運作、出貨一切如常，對營運沒有影響。光寶科的泰國廠僅以因應區域性客戶需求為主，但台達電的泰國廠泰達電在營運狀況頗佳下，早

已經在泰國股市掛牌交易。台達電表示，按照往例，軍方只是避免親政府的紅衫軍與反政府的黃衫軍，在黃衫軍遊行時引發嚴重對峙、引發不必要的衝突，所以軍方才決定介入以穩定民心。泰達電目前營運一切正常，外界不需要擔心。

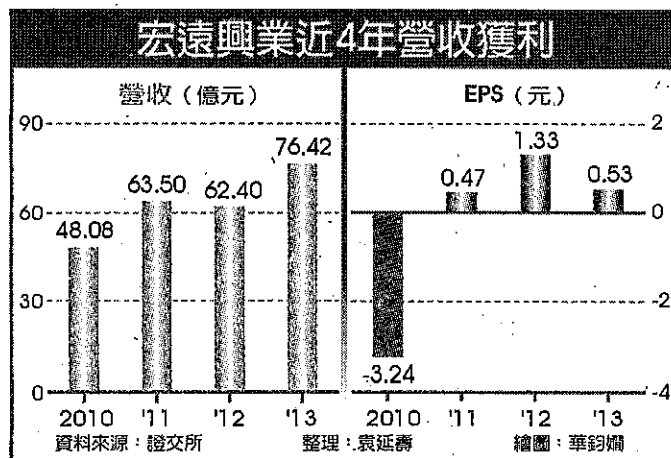
光寶科也表示，泰國廠位於曼谷郊區，且已成立緊急應變小組，每日回報泰國與泰國廠所有狀況，現在貨物進出、運作一切正常。F-泰鼎目前有60%外銷，40%內銷，宣布戒嚴之後，工廠營運與出貨一切正常，F-泰鼎認為，戒嚴主要是控制示威活動，經濟活動一切正常。

訂單勁揚 宏遠拚獲利翻倍

記者袁延壽／台北報導

流行、加機能性的市場行銷策略（FASHION+FUNCTION）奏效，國內遠東集團關係企業宏遠（1460）今年新、舊客戶的新訂單比去年成長25~50%；總經理葉清來昨（20）日指出，垂直整合有成、強化機能性布料生產訂單增加，今年營業額可提升15%以上，毛利率目標則放在20%，比去年提升5個百分點。

法人預估，在毛利率提升、營收成長下，宏遠今年EPS應可達1元以上，約比去年增加近1倍。宏遠昨日股價以上漲0.75元、漲停價12.1元作收。葉清來指出，營收占4、



5、6大的客戶DeCathlon、LuLulemon、A&F，今年訂單量均較去年成長25~50%，全年營收預期可比去年增加15%的高標。

其中，第4大客戶、法國運動品牌DeCathlon（迪卡儂），今年全年下單量自去年約200萬碼，成長約50%、至300萬碼。而第5大客戶、以製作



●宏遠總經理葉清來看好今年訂單，毛利率有望較去年增5%。 圖／袁延壽

瑜珈服著名的LuLulemon，今年對平織布的下單量也提升至200萬碼，比去年的160萬碼也有25%的增加，今年並首度下了針織布訂單。

除此之外，葉清來指出，以青少年流行性服飾著稱的北美品牌A&F（Abercrombie & Fitch），今年對宏遠的平織布與機能性布料訂單量，調升至300萬碼。

葉清來指出，為因應將對LuLulemon的針織布訂單進行大量出貨，以及客戶對於產品製程的要求，今年資本支出約3億元。其中，約有1.2~1.5億元為針織機台採購預算。

據了解，宏遠已通過LuLulemon對採前染（yard-dye）製程、尼龍66為原料的針織布的試單（try order）。葉清來指出，這有助提升明年的毛利率。

康那香健護成人紙尿褲 重複使用

■李水蓮

為了因應高齡化社會來臨，康那香近年來不斷投入「奈米銀產品」生產，期望透過抑菌功能來保護消費者。康那香推出獨家濺鍍銀系列「健護」成人紙尿褲，並自行研發生產Loop材質的黏扣膠，具有重複使用特性。讓成人用一件紙尿褲，只要更換替代片即可，並可達到抑菌、去異味、以及不會得痔瘡功效，為高齡族多一份關懷。

康那香董事長戴榮吉表示，奈米銀技術全程採用半導體產業高真空濺鍍技術製成，非一

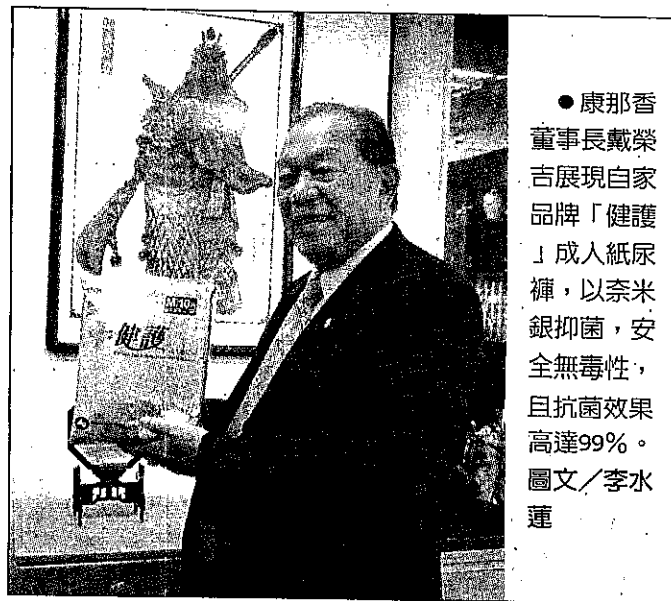
般產品使用的浸染、粉體混合射出等技術。康那香奈米銀技術已通過全國公證檢驗單位（Intertek）及國際檢驗機構（SGS）兩家第三公證單位的重要認證，證明安全無毒性，專業無污染，且抗菌效果高達99%，為康那香的「健護」成人紙尿褲品牌加分。

康那香將奈米銀廣泛運用到衛生棉、紙尿褲、學習褲、護墊、口罩等衛材品，可以抑菌、去味。

康那香是台灣最早投入婦嬰用衛生用品的製造商，陪伴女性走過40多個年頭，名列全球

不織布前40大廠商，旗下知名品牌包含「康乃馨」衛生棉與「蘭韻」化妝棉等，是許多媽媽交給女兒第一片衛生棉及護膚棉，也是40多年來維繫愛用者對品牌忠誠度的一份堅持。

嬰兒紙尿褲與成人紙尿褲是健康產業，康那香擁有45年歷史，係唯一的國產衛生棉製造商，在「百大品牌」的加持下，以及高科技「奈米銀抑菌」為後盾，康那香成年及嬰兒紙尿褲系列產品將展現高科技的戰鬥力，為康那香締造台灣百大品牌實力、以及健康照護產業新亮點。



●康那香董事長戴榮吉展現自家品牌「健護」成人紙尿褲，以奈米銀抑菌，安全無毒性，且抗菌效果高達99%。
圖文／李水蓮

商務部：外貿今年增7.5% 難達陣

前四月進出口和出口「雙降」 十多年僅見 除非5月起每月成長11.3%...否則是不可能任務

記者林則宏、陳韻晴／綜合報導

大陸商務部對外貿易司長張驥指出，中國大陸當前面臨的外貿形勢複雜嚴峻，若要實現外貿全年增長7.5%左右的目標，意味著從5月起，進出口平均增長速度必須達到11.3%。以目前的內外經濟形勢來看，幾乎沒有達成的可能。

張驥20日在大陸國務院新聞辦舉行的記者會中表示，今年1至4月，大陸進出口和出口與去年同期相比出現下降，這種「雙降」是除了2009年同期以外，近十多年來僅見。

張驥強調，國務院日前發布「關於支持外貿穩定增長的若干意見」後，商務部已經成立落實推進小組，並列出16條工作方案，未來兩個月將執行這些工作方案來集中落實該「意見」，該意見主要是優化外貿結構、改善外貿環境及強化政策保障等。

大陸海關總署統計，1至4月大陸進出口下

降0.5%，其中出口下降2.3%，進口增長1.4%。2013年大陸進出口成長7.6%，其中出口成長7.9%。

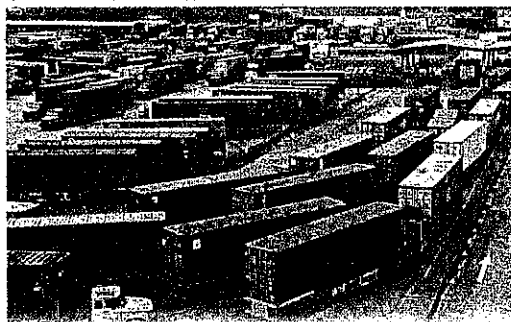
張驥表示，從產品上看，今年前四個月，大陸在積體電路、液晶面板、自動資料處理設備，以及零部件還有船舶等主要出口商品下滑比較大，分別降幅為58%、25%、6%、13.5%，僅這幾類產品就拉低出口增速4.6個百分點。

張驥說，根據商務部分析，在外需尚未根本好轉的情況下，大陸對外貿易已經開始呈現國際產業轉移放慢，向周邊國家產業轉移和訂單轉移加快、生產要素成

本上升的「一慢、一快、一升」趨勢。

商務部預期，中長期看，大陸外貿發展環境是趨緊的，今年情勢尤其複雜嚴峻。因此，若要實現大陸國務院總理李克強在《政府工作報告》中所提出，外貿全年增長7.5%左右的目標，「任務十分艱巨」。

張驥在被問到越南近期排華事件對中越經貿關係的影響時，首先對事件表達「強烈的譴責」。他表示，若局勢進一步緊張惡化，不僅將嚴重傷害中國人民的感情，也將影響中越兩國企業的信心，勢必損害中越貿易的健康發展。



不利大陸外貿的七大因素

- ① 國際市場需求乏力，已開發國家經濟復甦緩慢，新興經濟體明顯走弱
- ② 國際競爭加劇，已開發國家推動製造業回歸，對中國產業轉移放慢，與此同時，中國對外產業轉移和訂單轉移加速
- ③ 企業綜合成本上升，傳統優勢在弱化，大陸沿海工資成本已相當於越南、柬埔寨等國二至三倍
- ④ 企業融資難、融資貴，中小企業尤為嚴重
- ⑤ 波羅的海散貨指數等部分先行指標持續走弱
- ⑥ 針對中國的貿易摩擦頻發，去年中國遭遇國外貿易救濟調查案件增18%
- ⑦ 部分國家和地區局勢動盪，增加企業對外貿易風險

資料來源：大陸商務部對外貿易司長張驥20日記者會內容

經濟日報

103.5.21
經濟日報

台灣紡織品採購洽談會

創新行銷平台吸引國際商機

金萊萊 / 整理

圖 / 紡拓會提供

由經濟部國際貿易局支持，紡拓會執行的「台灣紡織品採購洽談會」，經過多年的努力目前已是全球最佳紡織品採購平台，每年紡拓會均派員赴國外洽邀知名國際品牌來台，為台灣紡織業者建立一個不出國門即可與國際接軌的採購平台。

2008年開辦的採購洽談會只辦了32場，由於洽談會績效逐漸浮現，至2010年洽談會場次需求已高達653場，3年期間洽談會場次就成長超過20倍。

2010年在國際品牌商及台灣紡織業者的建議下，分春、秋兩季擴大辦理，秋季的規模更屢破紀錄。如2013年秋季採購洽談會有83家國際品牌來台，三天會期共有170位的採購代表與廠商進行950場的洽談會，參與廠商動員將近2,000人次，接單金額將近7,000萬美元，「台灣紡織品採購洽談會」已成為台灣紡織業的年度盛會，更牽動無限商機。

產銷直接對話

國際品牌誇讚效率高

台灣紡織業以高科技的功能性產品揚名國際，全球知名的



戶外或運動品牌長期都是台灣紡織業的目標客戶，但紡織品強調觸摸手感及視覺美感，必須實體接觸樣本才能定奪下單，所以品牌商找產品或供應商推廣產品，都需要藉由採購平台相互瞭解。由於洽談會規畫縝密，受邀專程來台的國際知名品牌，多誇讚此平台是全球最有效率的採購平台。

春季採購洽談會

國際戶外及運動品牌商齊聚

2014年台灣紡織品春季採購洽談會於4月24-25日圓滿結束，為期2天的採購洽談會共有11個國際戶外及運動品牌商，近15位採購代表應邀來台，總計進行約180場的一對一洽談會。

本季應邀來台的全球頂尖品牌，包括：美國專營戶外活動、旅遊用品服的UNDER ARMOUR及SPYDER；加拿大擁有戶外用品界LV美稱的ARC'TERYX；英國極具影響力的

戶外運動品牌RONHILL、MOUNTAIN EQUIPMENT與SPRAYWAY；採購洽談會的常課俄國著名的休閒戶外品牌RED FOX及荷蘭知名衝浪O'NEILL；亞洲則有中國大陸第一戶外品牌探路者/奧索卡、阿肯諾與韓國的BLACK YAK等業者。

本季參與的指標性大廠如遠東、福懋、儒鴻、南亞、力鵬、三洋、旭寬、佳和、興采、紡慶、和友及台灣百和都是洽談會的主力供應商。本季品牌商採購重點為防風透氣、防水透氣、快乾、抗起毛球、彈性貼合等功能性面料，以及各式刷毛布等均為今年秋冬的重點。

秋季採購洽談會

台北10月見

2014年台灣紡織品秋季採購洽談會將於10月15-17日與台北紡織展(TITAS)同期同地舉行，有意參展報名者，請與紡拓會謝國輝專案經理聯繫，或上<http://www.titas.tw>網站查詢。

(經濟部國際貿易局廣告 紡拓會執行)

