

我國紡織品出口競爭力分析

聚酯絲

委辦單位：經濟部國際貿易局

執行單位：中華民國紡織業拓展會

提報時間：95年4月

我國紡織品出口競爭力分析—聚酯絲

一、前言

聚酯(Polyester)纖維分成長纖維(聚酯絲)和短纖維(聚酯棉)兩種，係以酯結合-COO-結合所形成的高分子之總稱，此等高分子是由二羧酸和二價醇縮合，或含氧酸(Oxy-Acid)聚酯合而生成者，都是以羧酸基與氫氧基間的聚縮合，除去水而形成的酯結合纖維。

聚酯絲係聚酯加工絲上游原料，台灣化纖業分工體系完整，一貫化及專業聚酯假撚廠都具有規模龐大、研發能力強、產品多樣化、價格低廉等因素，在全球市場居舉足輕重之地位；惟現階段台灣聚酯絲產業，受到國際石油原料價格每桶攀上 75 美元及中國大陸產能供過於求等兩大因素威脅下，面臨很大競爭壓力，在從「量變」轉向「質變」的轉型過程中，推出以差異化、自動化及機能化三大主軸策略因應巨大挑戰，來迎合全球化競爭，並謀求永續發展。

二、全球聚酯絲產量

聚酯纖維係人造纖維當中產量最高且應用最為廣泛，從表 1 全球人造纖維生產量中推算人造纖維每年成長率約為 8%，而聚酯絲及聚酯棉年成長率達到 9.8%及 9.5%的高成長率，顯示聚酯纖維於市場上具有較大成長力道。在聚酯絲方面，1989 年全球產量約為 373 萬公噸，僅次於聚酯棉，佔人造纖維全球產量之 21%；2004 年全球產量則達到 1,428 萬公噸，超過聚酯棉產量，佔人造纖維全球產量比重高達 42%。

1999 年日本化纖協會根據各國宣佈的擴建計畫，預測在 2003 年全球聚酯絲產能達到 1,270 萬噸，年消費量為 1,106 萬噸，產生 164 萬噸的供給過剩；但占全球 81%產能的亞洲地區聚酯絲產能達 946 萬公噸，而下游布廠消費量只有 835 萬公噸。因此，會產生 111 萬噸的超額供給。時至今日，從日本化纖協會的預測，對照到表 2 Fiber Organon 所公佈之 2004 年全球聚酯絲實際產量 1,428 萬公噸看來，目前全球聚酯絲的庫存量高達 500 萬公噸

以上，嚴重的庫存壓力尤以亞洲為甚，供給過剩的情況只會愈來愈嚴重。化纖業的從業人員普遍感受到中國大陸每年持續二位數之成長率，讓台灣的聚酯絲要進入大陸市場是越來越難。

表 1 全球人造纖維生產量

單位：千公噸

年度	聚酯		尼龍		聚丙烯腈	再生		合計
	絲 PF	棉 PS	絲 NF	棉 NS	棉 Ans	絲 RF	棉 RS	
1989	3,734	4,725	3,069	726	2,337	931	2,012	17,690
1990	3,978	4,700	3,010	728	2,316	885	1,873	17,651
1991	4,234	4,882	2,958	647	2,381	804	1,629	17,706
1992	4,853	5,063	3,063	660	2,362	1,020	2,233	19,391
1993	5,382	5,130	3,039	668	2,293	975	2,165	19,770
1994	5,949	5,551	3,093	677	2,468	939	2,214	21,030
1995	6,386	5,572	3,278	633	2,416	963	2,318	21,731
1996	6,868	6,073	3,325	596	2,573	667	1,652	21,985
1997	7,915	6,773	3,457	558	2,705	619	1,690	23,992
1998	8,951	7,001	3,276	561	2,564	599	1,586	24,926
1999	10,141	7,629	3,388	524	2,539	508	1,610	26,627
2000	10,890	8,023	3,596	522	2,664	497	1,715	28,223
2001	11,163	8,116	3,251	424	2,550	493	1,603	27,933
2002	12,116	8,841	3,453	452	2,737	466	1,653	30,071
2003	13,045	9,213	3,547	445	2,676	484	1,776	31,612
2004	14,283	10,118	3,639	437	2,724	482	2,009	34,180

資料來源：Fiber Organon

表 2 2001 至 2006 年全球聚酯絲產能

單位:千公噸

國家	2001	2002	2003	2004	2005	2006
中國大陸	3,892.4	4,754.5	5,642.2	7,033.1	11,745.0	12,260.0
台灣	1,584.1	1,603.1	1,568.0	1,494.7	1,824.0	1,829.0
南韓	1,436.5	1,423.2	1,400.4	1,205.1	1,475.0	1,385.0
美國	530.7	552.5	519.2	528.9	567.4	567.4
日本	364.0	323.1	295.4	298.0	395.0	380.0
西歐	452.7	434.0	417.2	384.4	454.2	450.0
東歐	106.8	100.4	99.5	102.4	149.6	142.6
土耳其	308.3	324.8	311.8	336.0	417.0	424.0
墨西哥	150.3	157.2	151.7	162.9	184.0	184.0
其他美洲國家	175.4	156.2	184.8	208.8	259.0	269.2
其他亞洲國家	2,222.0	2,279.5	2,345.7	2,384.7	3,220.9	3,492.9
中東、非洲國家	151.8	149.6	143.8	144.2	169.0	171.0
總計	11,375.0	12,258.1	13,079.7	14,283.2	20,860.1	21,555.1

資料來源：Fiber Organon

註：2001 年至 2004 年為實際產量

三、聚酯絲主要生產國競爭力分析

2005 年無配額時代來臨後，各國聚酯絲產業在面臨油價逐日上漲及中國大陸強勁競爭下，無不倍感壓力。在聚酯絲競爭國中，最大的贏家還是中國大陸，無論是產量與增產速度都非常的強勢。簡單的說全球超過五成的聚酯絲生產來自於中國大陸，茲針對幾個主要國家及地區比較競爭力如下：

(一) 中國大陸

中國大陸在全球市場上的角色越來越重要，光是消費市場需求即占了全球市場的 25%，著名化纖統計期刊 PCI 指出中國大陸化學纖維產業中，幾乎所有的市場增長都來自聚酯纖維，一般認為中國大陸在相關配套措施的協助下，其聚酯絲產業無論是生產、貿易和消費都發生了相當大的變化，特別是生產能力，成長迅速且驚人。聚酯絲新產能不斷的開出，使得所有種類之纖維產量皆呈二位數成長，2004 年更擁有 20% 以上之高度成長。

中國大陸聚酯絲產量依「十五」計畫中規劃之 10%~12% 年平均成長率計算，其總產量到 2005 年才會突破 1,000 萬噸。但日本化學纖維協會報告已顯示中國大陸 2004 年以 20% 的高成長率生產聚酯纖維，如此高的產量對全球影響非同小可，五成以上的市場占有率，不但嚴重的排擠了其他國家或地區，供過於求的現象於焉產生。

(二)美國

美國聚酯纖維產業的開工率，從上世紀 90 年代末期的金融危機以來，就一直受到抑制，呈現不穩定狀態已有相當一段時間。2001 年時，美國化學纖維業開工率就已低於 75%，2002 年雖然回復到 80%，但是 2003 年又回到了 78% 的水準，產業整體發展情況並不是很理想，雖然近兩年來經濟景氣明顯復甦，但仍受中國大陸之影響頗深，2005 年聚酯絲產能上揚至 56 萬公噸以上的水平，較 2004 年增加。

眾所周知，美國自 1994 年成立北美自由貿易區，讓人對其充滿了期待，但是這幾年，北美自由貿易區的纖維消耗量縮減了 10%，這種變化反映了美國經濟體中纖維市場面臨全球化競爭呈現的衰退變化。

(三)西歐

1995 年至今，歐盟聚酯纖維產量各個不同區域之間存有很大差異，土耳其市場正快速成長，西歐及中歐的產量卻正在減少中。就市場面來看，這幾年歐盟新市場正在壯大，整體產業仍然有著很強的競爭能力。向來為高感性、高機能性聚酯絲生產地之西歐，其市場發展正朝向多功能性發展中。

(四)南韓

我國聚酯絲強大競爭對手南韓亦面臨投資減少、勞動力短缺，特別是勞資糾紛及高薪資問題，較其他國家要來得嚴重。目前南韓化學纖維產業平均薪資優於其他產業，競爭力明顯不足。另外，南韓中游布業產量萎縮

嚴重，使得聚酯絲產業受到下游持續蕭條的影響而減少產量，再加上南韓聚酯絲因原料價格上漲，使得其聚酯絲產業勢必無力與其他亞洲國相抗衡。

四、我國聚酯絲產銷情形

聚酯絲主要係為下游假撚加工絲廠之原料，近年來，台灣受勞力及土地成本上揚影響，下游布廠外移情形下，造成產能逐漸縮小，聚酯絲遂轉往海外市場拓展，特別是台商投資聚集地中國大陸、越南、泰國及印尼等地。依我國人造纖維製造工業同業公會統計，我聚酯絲產品 2001 年之內銷比重為 87%，近五年則下滑至 78%，至以銷售量而言，2005 年度內銷量及外銷量雙雙下跌，也印證全球聚酯絲供過於求的情況（詳表 3）。

表 3 我國聚酯絲內外銷比重表

單位:公噸

年度	生產量	銷售量	內銷量	比重%	外銷量	比重%
2001	1,536,225	1,517,952	1,314,949	87	203,003	13
2002	1,549,825	1,567,733	1,319,896	84	247,837	16
2003	1,505,059	1,503,655	1,237,005	82	266,650	18
2004	1,493,691	1,482,629	1,178,882	80	303,747	20
2005	1,274,975	1,280,874	999,227	78	281,647	22
(與前期比較)	-218,716	-201,755	-179,655	-	-22,100	-

從表 4 所列 2005 年我國聚酯絲主要出口市場一覽表看出，我國聚酯絲係以中國大陸為主要出口市場，而越南因台灣下游布廠前往投資設廠者眾，亦成為近年出口成長市場之一。另一方面早期透過香港轉口進入中國大陸市場的模式因兩岸加入 WTO 後即改變，直接出口劇增下，轉口貿易因而逐漸下滑，由於近年來中國大陸下游織布業迅速發展，加工絲廠設廠增多，因而對台灣所生產「質優價實」聚酯絲產品需求甚殷，加上台商赴大陸投資假撚及織布廠者眾，使得台灣聚酯絲銷往中國大陸成為出口主流，惟在供過於求的壓力，以及市場競爭愈來愈激烈的情形下，我國業者致力

於朝差異化、機能化及價值化產品發展，期避開新興國家之競爭。茲就三大主要出口市場分析如下。

表 4 2004~2005 年我國聚酯絲主要出口市場一覽表

國別	重量 (公噸)		金額 (千美元)		單價	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005
中國大陸	83,772(23%)	72,177(21%)	128,873	123,006	1.54	1.70
越南	50,974(14%)	51,311(15%)	63,377	67,586	1.24	1.32
香港	34,124 (9%)	23,771 (7%)	59,055	46,264	1.73	1.95
日本	29,514 (8%)	28,640 (8%)	42,188	43,936	1.43	1.53
埃及	24,373 (7%)	26,806 (8%)	28,386	32,331	1.16	1.21
美國	9,747 (3%)	14,955 (5%)	15,962	28,534	1.64	1.91
南韓	24,366 (6%)	16,396 (5%)	31,581	23,604	1.30	1.44
巴西	18,158 (5%)	13,578 (4%)	22,091	18,232	1.22	1.34
土耳其	9,270 (2%)	12,647 (4%)	12,431	18,133	1.34	1.43
印度	17,324 (5%)	11,450 (3%)	22,158	16,118	1.28	1.41
其他地區	68,316(18%)	67,628(20%)	102,326	112,362	1.50	1.66
總計	369,938	339,359	528,428	530,106	1.43	1.56

註：()內係佔總出口量之比重

(一)中國大陸(含香港)市場

從出口單一地區市場分析，香港轉口進入大陸市場原係台灣聚酯絲去化的最主要管道，從表 5 看出台灣直接出口至中國大陸的聚酯絲數量，已於 2003 年超過經由香港轉口之數量。另一方面，香港曾經於 2000 年創下 8 萬 8 千公噸，出口值達 1 億 2 千萬美元的輝煌紀錄(如表 6)，轉口貿易仍為許多台商進入中國大陸市場的跳板，但未來我輸銷香港市場的聚酯絲維持平盤應屬不易。以中國大陸及香港合計，2005 年出口量達 9 萬 6 千公噸，佔總出口量 28%，出口值高達 1.69 億美元，佔總出口值 32%。

值得關注的是，中國大陸聚酯絲產能為全球第一，近年來大量投資結

果，造成其產能缺口正逐漸縮小，近兩年已出現少量過剩的跡象，從 2006 年開始實施之第十一個五年計畫已著手進行關閉小型聚酯廠計畫，以提昇聚酯絲生產廠經濟效益，一旦新廠陸續完工投產後，台灣聚酯絲生產業者就得特別注意市場動向，轉向拓展其他市場發展。

表 5 1999~2005 年聚酯絲出口至中國大陸市場一覽表

年度	重量 (公斤)	金額 (美元)	單價(美元/公斤)
1999	6,178,545	6,465,000	1.05
2000	9,711,449	11,301,800	1.16
2001	9,796,842	11,328,400	1.16
2002	37,269,366	37,758,300	1.01
2003	68,602,700	88,694,600	1.29
2004	83,772,284	128,873,100	1.54
2005	72,176,748	123,006,400	1.70

表 6 1999~2005 年聚酯絲出口至香港市場一覽表

年度	重量 (公斤)	金額 (美元)	單價(美元/公斤)
1999	69,628,063	82,556,200	1.19
2000	88,225,019	121,040,500	1.37
2001	58,633,607	92,814,600	1.58
2002	48,940,367	79,489,600	1.62
2003	44,512,372	72,776,200	1.63
2004	34,124,139	59,055,300	1.73
2005	23,771,410	46,263,900	1.95

(二)越南市場

越南紡織產業之發展，在下游成衣業建立一定之經濟規模後，亦朝向往上垂直整合的模式發展，越南政府並希望在 2010 年躋身為全球前十大成衣生產國，出口值達 100 億美元，故其對上中游之紡織原料具有龐大之需求，特別是我在越南台商眾多，其對我國之採購亦日增，自 1999 年以來逐年成長，且從 2004 年後躍升為我聚酯絲僅次於中國大陸(含香港)之第二大

出口市場(詳表 7)。2005 年我聚酯絲輸銷越南數量達 5 萬 1 千公噸，佔總出口量 15%，出口值約達 6 千 8 百萬美元，佔總出口值 13%。

表 7 1999~2005 年聚酯絲出口至越南市場一覽表

年度	重量 (公斤)	金額 (美元)	單價(美元/公斤)
1999	7,983,785	9,545,400	1.20
2000	8,230,350	9,931,800	1.21
2001	12,045,514	12,307,900	1.02
2002	25,132,565	22,916,900	0.91
2003	26,543,853	27,330,700	1.03
2004	50,974,278	63,376,900	1.24
2005	51,311,070	67,586,000	1.32

(三)日本市場

日本係僅次於中國大陸(含香港)及越南之我國聚酯絲第三大出口市場，從表 8 看出台灣出口至日本的聚酯絲呈現穩定情況，在我國致力發展機能性及差異化聚酯絲之際，日本對我國生產之高機能性聚酯絲需求甚殷。2005 年我聚酯絲輸銷日本數量達 2 萬 9 千公噸，佔總出口量 8%，出口值約達 4 千 4 百萬美元，佔總出口值 8%。

表 8 1999~2005 年聚酯絲出口至日本市場一覽表

年度	重量 (公斤)	金額 (美元)	單價(美元/公斤)
1999	18,202,852	19,985,600	1.10
2000	18,634,529	25,466,100	1.37
2001	16,377,581	20,669,400	1.26
2002	16,352,574	19,459,700	1.19
2003	23,702,916	30,109,800	1.27
2004	29,513,524	42,187,600	1.43
2005	28,639,877	43,935,700	1.53

五、我國聚酯絲競爭力分析

在全球的聚酯絲產業當中，雖然美國與日本在生產成本上已不具競爭優勢，然而美國與日本的人造纖維大廠面對台灣與中國大陸之成本優勢競爭與差異化優勢競爭時，已將資源集中於聚酯絲產品與技術上之創新研發，並以全球產業技術「創新領導者」的角色自居，將技術移轉於台灣、中國大陸或其他地區之一貫化或授權專業化纖廠，以代工方式生產，再以技術移轉所得之銷售權利金或利潤，繼續投入新技術的研發，用這種集中資源於技術研發的策略，避開中國大陸、南韓或其他國家低成本領導或差異化策略的競爭。台灣聚酯絲未來的發展模式可學習日本、美國或西歐的策略，以創新領導世界潮流，進而創造獲利的經營模式，僅從下列各項指標探討未來的競爭模式。

(一)議價能力

1.供應商議價能力

台灣人造纖維聚酯絲的原始原料 EG 及 PTA 均來自石油提煉，EG 來自於乙烯、PTA 則來自於對二甲苯(PX)及其上游的芳香烴，而乙烯與芳香烴又來自於輕油，層層追溯上去可發現原油是最基本原料，由於台灣本身並無石油資源，多需自其他國家採買，因此國際油價的波動即會直接衝擊 EG、PTA 等石化原料的價格，進而影響聚酯絲的成本。

目前聚酯絲的上游原料 EG、PTA 的生產廠商並無決定價格的力量，而是根據美國永備公司(UCC)與沙烏地阿拉伯的 SABIC 公司的報價而定，且價格又會受上游乙烯及其上游原油價格的影響，而跟隨著國際油價變動。雖然一般廠商多以合約方式進行購料，但中國大陸的崛起，造成全球石化原料的供給吃緊，因而價格上揚，造成化纖廠生產成本上升，將成本轉嫁到聚酯絲製造廠的結果，造成獲利壓縮，嚴重者還變成「流血輸出」。

2.購買者的議價能力

台灣聚酯絲之主要下游購買者為織布廠，對下游布廠的議價能力取決於布料出口市場之榮枯，當布料市場衰退時，要求聚酯絲降價的聲音就會很大，台灣聚酯絲一向以內銷市場為主，聚酯絲的內銷比例即高達 8 成，若國際油價牽動石化原料價格攀升而需調整售價時，卻面臨下游因仍有布料庫存或織布業訂單不旺而暫時停止購料的局面，則在成本難以轉嫁的情況下，聚酯絲的利潤將受到壓縮。

(二)國內競爭情形

依目前台灣聚酯絲產業的情況而言，尤其是現今業者雖積極開發差異化產品因應下游布廠需求，惟聚酯絲產品結構上仍是以大宗規格品為主，廠商較無差異產品的優勢，加上台灣聚酯絲目前已出現超額產能，因此廠商在競爭上多以壓低價格為主要競爭方式，而造成彼此間利潤空間的萎縮。

在產銷市場上，聚酯絲產能大於國內需求的現象已持續多年，在 1990 年代大幅擴增產能的情況下，目前台灣聚酯絲產業正處於擁有超額產能的狀態。以 2005 年而言，聚酯絲銷售量達 128 萬公噸，由於外銷市場有反傾銷或其他貿易障礙阻撓，在織布廠外移情況日愈嚴重情況下，市場競爭將愈來愈激烈。

(三)國際競爭動態

在新興國家投入競爭方面，由於生產設備高度自動化的情形下，聚酯絲生產線進入障礙其實並不高，對一般規格品而言，也不具技術獨特性，尤其是對新興國家而言，要涉入聚酯絲產業實非難事。中國大陸聚酯絲產業新建工程已陸續完工量產，十五計畫中的進口替代方案奏效之後，對台灣聚酯絲業者銷往大陸市場將是一大挑戰，面對未來激烈競爭，有那些因素會阻撓國際新進入者投入生產，僅分析如下：

1.獲利不易

由於目前台灣聚酯絲產量相當充足，因此廠商間競爭激烈，利潤空間受到壓縮，產業獲利不易，新投資設廠少，故缺乏誘因使新進入者投入生產的吸引力。這是聚酯絲產業中潛在進入者威脅弱的主要原因。

2.下游通路不易建立

在下游通路建立部分，由於加工絲或長織布的品质除本身技術水準外，也會高度受到聚酯絲品質影響，且若轉換不同聚酯絲來源時，多需要一段時間調整生產條件維持聚酯絲品質，因此假撚廠或布廠多半固定與上游聚酯絲生產廠商形成供需的合作關係，而少任意更換原料來源，很多假撚廠或布廠為求獲得品質穩定的聚酯絲產品，特別與聚酯絲化纖廠簽訂長期採購合約，將機台固定包起來，從年頭到年尾都為某一家特定布廠供應特定聚酯絲，特別是潛水衣製造廠，幾乎都有這樣的採購模式。

3.技術及市場障礙

聚酯絲係為高度資本密集產業，設廠所需資金龐大，且製造設備價格高昂，非一般中小型企業可以負擔，加上尚有土地、人力、管理費用等經營成本。因此，聚酯絲產業的進入障礙主要是以產品差異程度、市場行銷通路建立為兩大條件，尤其是未來的聚酯絲產品市場，獨到的技術及市場的通路才是廠商領先的決勝關鍵。在大宗規格品喪失成本優勢的情況下，目前台灣聚酯絲產業已加速往差異化、高附加價值產品的方向轉型，欲加入競爭的其他國家業者咸認為投入一般性大眾化規格聚酯絲無利可圖，投入差異化聚酯絲又面臨技術挑戰，顯然進入障礙頗高。

六、聚酯絲產業面臨問題分析

為了解目前台灣聚酯絲產業在經營與發展上所遭遇的問題，從生產、

技術、行銷與資金四個面向說明：

(一)生產問題

台灣聚酯絲產業在生產方面遇到最大的難題是「生產成本難以降低」，主要問題癥結所在是勞工與土地成本過高，勞動成本高是一大問題以外，勞動力不足也是非常嚴重的問題，有技術能力的「技術工」不易聘請是技術發展最大的障礙，廠房租金高是造成生產成本高的一大因素。另一方面，在生產上所凸顯的下游廠商外移問題，導致生產供過於求的情形最被業者所重視，也是威脅到產品價格與產業利潤的主要影響因素之一。

(二)技術問題

由於聚酯絲產業是屬於高度技術與資本密集的產業，因此技術在產業發展中所扮演的角色相當重要，是左右產業競爭力的關鍵重點。大部分的聚酯絲廠商都認為技術優勢維持不易是普遍面臨的最大考驗。台灣廠商優異的模仿能力是台灣產業能快速成長的主要原因之一，但也同時造成個別廠商間在技術優勢取得或維持上的困難性，而這個現象也隨著大陸聚酯絲產業的興起問題更為嚴重，原因是大陸聚酯絲動輒花費大筆費用挖台灣聚酯絲廠退休廠長或技術主管擔任「顧問」的角色，導致技術無法在台灣深根。

另外，台灣研發人才缺乏的問題，也深為聚酯絲廠商所重視。在台灣許多產業中，電子、資訊、生物科技是屬於較新興的熱門產業，也掀起一股投資熱潮，同時吸引人才的投入，以致於形成其他產業人才招攬不易，廠商要自行研發產品難度可說很高，一般聚酯絲廠會以改良創新現有產品作為技術研發上的主要來源。

(三)行銷問題

在行銷問題方面，以內銷市場為主的聚酯絲廠商主要面臨的困境在於下游假撚廠及織布產業的持續外移，下游產業的外移造成市場需求下降，

是使聚酯絲去化受阻的最主要原因。

同業間削價競爭問題嚴重也是廠商關切的另一個行銷障礙。目前台灣聚酯絲仍以大宗規格品為主，由於個別廠商在大宗規格品上的技術或品質並無太大差異，因此價格就成了最主要的競爭方式，但殺價競爭的後果往往就是壓縮同業間的利潤，而造成經營困難。國內市場低價競爭固然嚴重，海外市場低價競爭的情形更是有過之而無不及，台灣聚酯絲開始拓展國際市場的同時，在外銷上也將遭遇如南韓、中國大陸、印尼等東南亞國家強大競爭。

中國大陸的廣大市場是各國投資者關注的焦點，中國大陸已成為世界紡織品最主要的出口國，在旺盛的下游織布業需求成長下，上游聚酯絲供給在前幾年還嫌不足，但自從十五計畫實施進口替代方案迅速擴廠之後，供過於求的現象於焉產生，可以想像的是，台灣未來所面臨的競爭環境將愈來愈加激烈，綜合目前聚酯絲產品欲拓展外銷市場所遭遇到的兩大問題歸納如下：

1.大陸低價競爭

紡織品配額的取消，使得存在已久之配額費用(quota charge)亦已隨之取消，採購成本因而得以降低，並帶動紡織品價格的下跌；另亦有一些國家面臨無配額限制之自由貿易競爭環境下，為維持原有之市場佔有率，利用其政府之補貼措施，進一步降低價格，致引發全球性的削價競爭惡性循環，在降價的漩渦中，全球紡織業都面對微利時代的來臨。

2.反傾銷貿易障礙

在內銷市場去化不易情勢下，聚酯絲業者努力開拓外銷市場，但外銷市場最大的障礙就是「傾銷」因素，傾銷案無論最後成立與否都會對台灣聚酯絲業者造成一定程度的影響，因為調查期間冗長，對外銷市場的影響頗大。

(四)資金問題

與生產、技術、行銷等相關問題比較起來，資金問題可算是小許多，因為台灣聚酯絲製造業者幾乎都是大型股票上市公司，之前的資金籌措已經完成，現在出現問題的是這些上市公司股票面值大都偏低，對有心更新設備的廠商是一大挑戰。許多股票上市聚酯絲業者，部分公司在財務經營上出現了資金周轉的問題而造成公司營運困境，反映出台灣紡織業面臨有價證券無值化的現實困難，低靡的的股價使得業者甚至很難在資本市場增資，因而造成企業無資金投資購買自動化設備，也沒有資金做研發，如此惡性循環之下，產業經營愈來愈困難。

七、台灣業者競爭策略

台灣聚酯絲廠被認定以高度自動化設備、生產線的不斷改造，與上游EG、PTA原料的穩定來源，使聚酯絲的品質擁有很好口碑。台灣的聚酯絲業者究竟要具備怎樣的優勢策略才能在國際市場勝出？茲提出幾項提昇聚酯絲競爭力的具體作法說明如下：

(一)提昇產品差異化能力

在產品差異化的部分，台灣聚酯絲業者目前已將差異化產品列為爭取海外訂單的利器。在大宗規格品已失去競爭優勢之後，台灣聚酯絲產業都以複合紡絲機能化及超細纖維產品為主軸進行量產，這些兩三年前投資完成的包括遠紡、新合纖、嘉食化、台南紡織、南亞、台化、中興紡織等大廠在差異化產品生產能力上的加強提升，無非就是區隔大陸或東南亞的一般產品。

(二)強化快速反應能力

台灣聚酯絲廠商的另外一個競爭優勢在於「快速反應能力佳」，這也是台灣聚酯絲生產廠商積極凸顯的競爭利器，特別在和中國大陸及東南亞國

家低價產品競爭之際，面臨聚酯絲產品生命週期日漸縮短、市場需求變化加速的情況下，下游布料製造廠商往往希望能縮短交期以降低管銷成本與庫存壓力。而台灣聚酯絲廠商憑恃豐富經驗累積與深化的垂直整合能力，能提供快速反應的服務來滿足下游布廠需求。

(三)整合資源創造成本優勢

台灣聚酯絲產業長久來即是以高度自動化的生產設備與規模經濟的大量生產，以達到降低進料成本與提高產能利用率的目的，進而創造出低成本優勢，這都得歸功於上游豐沛的原料及低廉的運輸成本。對聚酯纖維而言，台灣的 PTA 和 EG 幾乎都能 100% 自給自足，在大量的原料供應下，大量進料的結果也使得聚酯纖維的單位平均原料成本降低而更顯效率。

(四)提高自動化程度

台灣發展人造纖維聚酯絲的優勢在於設備自動化程度高、量產的能力佳，整體生產的經驗與水準高，才能使先進的機器設備發揮功效，進行機械化、差異化產品的生產。此外，穩定的原料品質也是台灣自動化設備正常且高效益生產的重要因素。另一方面，化纖廠與下游假撚加工絲業者及織布業者長久以來的合作和共同研發經驗也是台灣發展自動化設備進行聚酯絲生產的利基。