

紡織業產銷體系 整合之必要性

陳淑津

海外投資風潮襲捲過後，
留下的產業該如何專業分工、強化
經營體質、提高應變能力？
本文以紡織業為例，
對此問題做一探討……

前 言

隨著國內經營環境惡化，台幣升值、工資上漲、勞工短缺、環保嚴苛等壓力，築高了生產成本；而國際經濟環境快速轉變，配額限制日嚴、中低級紡織品不敵東南亞新興國家之低價競爭，高級品又不及先進國家之品質優勢。紡織業在蜂擁轉赴海外設廠投資之際，面對的是高度的投資風險與不確定性，這一

股海外投資風潮，也帶來國內紡織產業空洞化的疑慮與恐懼。對現有之紡織產業而言，如何加速專業分工、激勵體系合作意願以強化經營體質並提高對外競爭與應變能力，才是當務之急！

而透過整合力量的發揮，解決原料來源不穩定與價格訂定之爭議，進而借助產銷資訊的快速傳輸，流暢產品行銷通路，增強競價能力，確保品質形象、掌握交貨時效，以

爭取合理的生產與管理利潤，才能維繫紡織業穩定生產之意願，持續發揮挹注經濟成長之貢獻。

整合的意義、動機與功能

美經濟學者J.S.Bain指出產業組織由市場結構（structure）、市場行動（action）與市場成效（performance）等觀念所構成。而市場結構中對上中下游廠商間之產業整合（integration）的有關討