

拉美投資專文

拉美經濟的前景－從會展看起

張光球，美國研究學會秘書長/
致理技術學院應用英語系兼任助理教授

展覽會是現代人快速接觸新事物的媒介之一，意即它提供一個賣方及買方的平台，省去雙方四處奔波的時間及費用，在一特定時間及地點，促成供需的滿足。展覽主辦單位（策展者）會評估特定地區的發展及其所需的商品，決定是否要在該地舉辦相關的展覽會。因此，只要有人的地方都是策展的潛在市場。台灣雖人口眾多，但人數仍不足以靠內需即可維持多數產業的生存，所以廠商必須尋找國外市場以銷售其產品，意即台灣是一出口導向的國家。因此，出口廠商除了自己開發客戶外，¹ 大多藉由參加相關產業的展覽銷售自家的產品。筆者認識的一位台商早在 80 年代初期就已經到蘇聯（現今俄羅斯）做生意，台商的足跡遍佈全世界，不受文化、語言、宗教及意識形態等因素影響，拉丁美洲（以下簡稱拉美）當然也是台商拓展業務的目標之一。

拉美經濟的變遷

拉美的經濟潛力在金磚四國之一的巴西帶動下，受到世人的注意。英國金融時報在今年六月初的一篇社論中，特別點出拉美比亞洲更適合外人投資。² 拉美經歷「失落十年」的 80 年代，及 90 年代到本世紀初各主要國家陸續的金融危機之後，採取經濟改革和重新調整發展方向，總算出現經濟成長的曙光。由於拉美在金融、投資及對外貿易逐漸實施開放政策，讓拉美與世界主要貿易市場接軌。當拉美經濟漸有起色時，不幸遭逢 2008 年底的全球金融風暴，即使如此，拉美所受的衝擊卻相對較小。其原因有可能是其全球化的程度不深，也可能是其改革的成效有了初步的進展。無論原因為何，拉美成為一個全球新興市場的定位已無庸置疑。

一般而言，從第二次世界大戰後拉美的經濟發展大概可區分為五個階段。第一個階段是大戰結束至 50 年代末，因戰勝及地緣的關係，拉美的經濟發展幾乎完全受制於美國。美國壟斷拉美的天然資源，總投資額達 130 億美元，占當時所有外資的 80%；第二個階段是 60 年代，以南美洲為主的國家開始積極將國內的天然資產與建設（主要是鐵路及重要的民生設施）國有化，加上西歐及日本的競爭使得美國企業界遭受圍剿；第三個階段是 70 年代，美國商人開始將目標從天然資源轉向製造業及金融業。³ 由前三個階段可隱約看出拉美的經濟發展是操縱

¹ 這種情形主要存在於民國 60 至 70 年代末。

² 陳穎芃，〈全球動盪 拉美現今投資亮點〉，《工商時報》，2010 年 6 月 7 日，版 A6。

³ 關 達等編著，《第二次世界大戰後拉丁美洲政治》，1 版，北京：中國社會科學出版社，1987

在，以美國為主的先進國家手中，雖然拉美先後有產業國有化的措施，但其成效只是從原有的把持者轉向新的掌握者，造成的結果是拉美長期的貧富極度不均，財政收支失衡，通貨膨脹加劇，毫無國際競爭力。戰後拉美主要是以進口替代的發展模式帶動經濟成長，但因上述原因使得拉美的表面經濟成長較為快速，卻也埋下未來的禍因。

第四個階段即是接續上一段的禍因，一般稱為失落的 80 年代。主要工業國家在 70 年代開始採取浮動匯率制，加上石油危機，使拉美面臨國際收支差距的擴大，各國陸續發生經濟及債信危機，其結果導致拉美在整個 80 年代的經濟成長率僅 1.2%。⁴ 為了解決經濟危機，拉美只好遵守國際貨幣基金會（IMF）所給予的經濟緊縮計劃。該計劃的方法是以控制國內總需求，其目標為：對外改善國際收支及外部失衡，對內管制通貨膨脹以復甦經濟；其措施是：1. 壓抑進口，促進自足；2. 減少公共部門的支出；3. 採取貨幣緊縮政策並凍結物價及工資。⁵ 拉美在 80 年代的危機也促使美國在 80 年代末提出「華盛頓共識」（Washington Consensus）的發展方案。⁶ 為了解決上個年代的危機，拉美於 90 年代幾乎全面採行芝加哥大學經濟學教授費德曼（Milton Friedman）的「新自由主義」（neo-liberalism）的經濟主張。他認為一切的經濟行為皆可藉由市場活動自動調節，其政策包括貿易自由化，國營私有化，防止國家對價格、匯率、利率及工資等經濟活動的干預，進而開放金融市場和放寬對外資的限制。⁷ 換言之，他的理論基礎是師承史密斯在其巨著《富國論》中「看不見的手」的經濟自然演變發展，因為市場的供需關係會自動調節市場的平衡，而個人利益的追求是市場發展的動力。上述政策使得拉美私人企業活躍並帶動出口的增加，但因外資主導著出口的走向，又有龐大的外債須支付，導致拉美在國內建設及社會福利改善上的進度緩慢。⁸ 拉美經濟發展的第五階段即是 21 世紀，在全球化及拉美多國向左轉的情形下，其經濟發展則有待觀察。

拉美雖然大致經歷五個發展階段，其發展模式是以「進口替代」為主，只是替代的過程中，資源集中在外資及少數家族手中，使得拉美的貧富差距甚大。儘管如此，拉美的經貿前景仍是可期待的。IMF 預估拉美 2010 年的經濟成長率為 5

年，頁 248-249。

⁴ 李明德主編，《簡明拉丁美洲百科全書》，1 版，北京：中國社會科學出版社，2001 年，頁 119。

⁵ 同前註。

⁶ 華盛頓共識是 1989 年美國為解決拉美等發展中國家債務問題，由當時美國國際經濟研究所的威廉森（John Williamson）針對拉美等國的經濟改革所提出的政治經濟理論，稱作華盛頓共識，並於上世紀 90 年代初，引領國際經濟發展的走向。簡言之，華盛頓共識的主要內容是：貨幣匯率競爭化，財政重點化，貿易自由化，產業私有化。有學者認為，華盛頓共識沒有真正瞭解拉美等國的經濟及其發展結構，因為在關注經濟成長的同時，卻忽略既有官僚制度的因素，及貧窮、收入分配等問題，而其成效在 2009 年二十國倫敦金融峰會時，已被英國首相布朗宣告結束，形同該發展共識是失敗的試驗。

⁷ 張翠容，《拉丁美洲革命現場》，1 版，北京：法律出版社，2010 年，頁 11-12。

⁸ 同前註，頁 13。

%，⁹ 即使是遭受地震摧殘的智利財政部長Felipe Larraín也樂觀的預測2011年智利的成長率可達到6%，¹⁰ 再次說明拉美的經貿及其市場的能量。

台拉經貿關係

經貿是一個國家發展的命脈。對內，國家的任何建設均須經費的支援，經貿則是經費重要的來源。對外，國家間互利的經貿關係可拉近彼此的距離，進而共創雙贏的局面。我國因國際局勢的現實，邦交國多集中在拉美與非洲地區，但是台灣與她們的經貿關係在我國對外經貿比重上是微不足道。根據國貿局的資料，我國與拉美的經貿總值僅占台灣的貿易總額比重的 2%，¹¹ 可見台灣廠商仍有很大的發展空間。我國在拉美的邦交國主要集中在中美洲及加勒比海地區，但是南美洲的巴西及智利卻是台灣在拉美的主要貿易伙伴，2010 年 1 至 3 月她們占台灣的貿易總額比重分別是 0.696%及 0.44%。2009 年我國對巴西輸出 24.13 億美元，輸入 9.61 億美元，出口品主要以汽車零組件、積體電路板、工具母機等物品，進口品主要是以黃豆、咖啡豆及鐵礦砂等物品；對智利輸出 2 億 6,187 萬美元，輸入 13 億 4378 萬美元，出口品主要以電子及通訊設備、工具母機及醫藥製品等物品，進口品主要是以銅、紙漿、木材及蘋果等物品。由上述資料可明顯看出，台灣出口是以電子、電機及機械器具為主的產品，進口則是以原物料為大宗。近年來台灣與拉美的經貿關係持續在成長，我國與中美洲 2009 年和 2010 年 1 至 5 月的貿易總值相比，分別是 864,974,698 美元及 1,422,448,898 美元，成長率為 64.459%；與南美洲相比，分別是 1,874,172,294 美元及 3,144,817,374 美元，成長率為 67.789%；與拉美邦交國相比，分別是 267,019,547 美元及 440,508,718 美元，成長率為 64.972%。然而，就筆者多年來在與拉美生意的經驗上，認為台拉之間經貿的障礙主要在於：兩地相隔甚遠往來交通不便利，語言的隔閡造成溝通不易，文化思想差異造成對事物看法迥異，生活習慣及方式不同易引起爭議，拉美經濟金融體系不佳令台商有被倒帳的風險，當地治安惡化有人身安全的顧慮。儘管如此，那裡有商機有市場就是商人前往的地方，所以上述障礙並非無法克服。

前往任何地方必須要有「路」，外貿協會是帶領台商前往拉美推展商機的主要火車頭，其方式是以在當地舉辦相關產業的展覽會，等於是整體商會的型態在一特定展館或地點（例如飯店或某商會）進行商品的促銷，以解決當地展覽館不足及交通不便的問題。政府部門亦會視貿協舉辦是否在邦交國及重點國家，而給予參展商相當的補助款。反之，國內承辦拉美地區展覽的私人會展公司甚

⁹ Newsletter, 「Latin American Growth Forecasts Boosted」, *Council of the Americas*, July, 21, 2010, P.1.

¹⁰ Newsletter, 「Chilean FinMinister Optimistic on 2011 Growth」, *Council of the Americas*, July, 21, 2010, P.1.

¹¹ 本文相關的國貿局資料請自行上國貿局網站查詢。網址為：<http://cweb.trade.gov.tw>.

少，例如貿友展覽事業公司，但是均集中在墨西哥及南美 ABC 三大國，產業別是以安全設備、手工具機、汽車零配件及電子用品等基本生產及民生用品。其次，參展商家在接到當地長期訂單之後，大多會在當地尋找代理商以處理售後服務等問題。最後，台灣與拉美分別位於太平洋的兩端，尤其南美洲更是位在南半球，造成台商前往參展的旅費及貨品運輸的費用較高，加上當地海關運輸前後端手續繁瑣，以及當地佈展工人的效率十分低落，直接影響台灣中小型廠商前往的意願。

結語

拉美雖然離台灣甚遠，彼此的經貿數字亦不高，又有之前所提及的障礙，但作為一個世界的新興市場，勢必會成為國際投資客進場的園地，台商應發揮長久以來螞蟻雄兵的精神，以中小企業為主體前進拉美，用台灣物美價廉又實用的器具搶進拉美開採自然資源所需相關機具的市場，深入拉美民生用品的消費、娛樂及維修的市場。為達成展望拉美的目標，首先政府應大量培養西班牙語的人才，先以學校當作搖籃，再接軌至社會群體。其次，以商業院校為主幹，協助收集並發展拉美經貿課程，以供應未來市場之需要。最後，在既有的拉美經貿拓展計畫下，給予商家再高的補助，例如全額支付在學的西語同學，陪同參展商前往拉美擔任翻譯的工作，以群體的力量蠶食拉美的相關市場。一個既定成熟的市場已有自己的供需鏈，外來者不易進入；一個新開發市場的商機一般是給先來者，所以有心者就有機會，對台商而言拉美就是其一。

智慧藏