

拉美專題 對兩岸合作開發拉美市場的建議

江時學教授¹
中國社會科學院研究員
中國拉丁美洲學會副會長

一、拉美市場的重要性²

拉美市場對大陸和臺灣的重要性都是顯而易見的。這一重要性體現在以下幾個方面：

- 1、拉美擁有豐富的自然資源。臺灣資源匱乏，大陸雖然地大物博，但人均資源擁有量不大。因此，兩岸都應該將拉美作為重要的自然資源供應基地。
- 2、拉美是一個巨大的市場。拉美的總人口已近 6 億。2010 年，該地區的國內生產總值高達 4.99 萬億美元，進出口貿易總額為 1.7 萬億美元。顯而易見，這是大陸和臺灣都不能輕視的大市場。
- 3、拉美擁有許多投資機會。20 世紀 90 年代，拉美國家在實施經濟改革的過程中對其國有企業實施大規模的私有化。這一私有化的高潮早已結束，但其他投資機會層出不窮。尤其在基礎設施領域和農業部門，拉美對外資的需求是極為可觀的。
- 4、拉美具有鄰近美國市場的優勢。美國已與十多個拉美國家簽署了自由貿易協定。大陸和臺灣在拉美的企業如能滿足這些自由貿易協定確立的原產地規則，就可便捷地進入美國市場。

二、兩岸合作開發拉美市場的可能性

對兩岸而言，拉美相距遙遠，語言和文化等方面的隔閡很大。這些都是非常不利的因素。但兩岸合作開發拉美市場的可能性很大。而且，當前是兩岸合作開發拉美市場的最佳時機。這是因為：第一，馬英九當政以來，兩岸關係日益改善。這是兩岸合作開發拉美市場的必要條件。第二，兩岸的對外開放度與日俱增，經濟實力不斷增強。第三，大陸的企業在實施「走出去」戰略的過程中，既需要發達國家，也需要發展中國家。臺灣對外投資的實力更強，並已積累了豐富的經驗。

兩岸合作開發拉美市場應該是一個全方位的概念。換言之，除了進出口貿易

¹江時學，中國社會科學院研究員、中國拉丁美洲學會副會長、中國拉丁美洲史研究會副理事長、北京大學拉美研究中心副主任。jiangsx@cass.org.cn

²本文原發表於 101 年 3 月 14 日致理技術學院主辦之「2012 年兩岸合作開發拉丁美洲」研討會，感謝作者惠允轉載。

以外，兩岸還可攜手進入拉美的投資、金融、農業、工業、基礎設施、自然資源和文化創意產業等領域。

大陸或臺灣的企業在開發拉美市場時如果單槍匹馬，獨往獨來，必然是事倍功半；反之，如果兩岸能齊心協力，取長補短，必然會事半功倍。

三、建議

兩岸在合作開發拉美市場時可以先易後難，邊學邊幹，穩步推進。具體而言，作為合作的第一步，以下幾個方面可供兩岸企業家考慮：

- 1、要使兩岸企業家進一步強化開發拉美市場的重要性緊迫性。大陸市場似乎是許多臺灣企業的首要選擇，而大陸的許多企業立足於巨大的內部市場，進入拉美市場的願望不大。由此可見，兩岸在共同開發拉美市場之前，必須使兩岸企業進一步認識到合作開發拉美市場的重要性和緊迫性。否則，拉美市場的吸引力再大也無濟於事。
- 2、兩岸可攜手組建合資企業或投資基金。拉美市場在國際上有一定的吸引力，因此拉美市場上的競爭不容低估。此外，拉美的許多投資專案需要很多資金。面對這些局面，兩岸企業可共同出資，通過組建合資企業或投資基金等方式來提升競爭力或承擔一些資金需要量很大的投資項目。
- 3、兩岸可成立一些為企業服務的諮詢公司。由於受到地理條件、語言和文化等因素的制約，兩岸對拉美市場的各種商機和投資環境所知甚少，因而有必要通過成立諮詢公司等形式，為有意進入拉美市場的兩岸企業提供服務。
- 4、邀請臺灣企業家參加中國－拉美企業家高峰會。首屆中國－拉美企業家高峰會於 2007 年 11 月 27 日－28 日在智利首都聖地牙哥舉辦，迄今為止已在大陸和拉美舉辦了五屆。這一論壇由中國國際貿易促進委員會、中國進出口銀行以及拉美的有關機構主辦，美洲開發銀行是該論壇的戰略合作夥伴。臺灣企業家如能參與這一論壇，將獲得關於拉美市場的大量資訊，也會使拉美對臺灣企業獲得更多的認知。
- 5、兩岸企業家要經常性地召開經驗交流會。在過去的十年，大陸企業在開發拉美市場時積累了豐富的經驗教訓。臺灣企業在拉美的規模或許不及大陸，但進入拉美市場的時間更早，因此積累的經驗教訓更有價值。兩岸企業應該經常性地交流經驗，相互提醒在拉美市場上應該注意哪些「險礁暗灘」。
- 6、大力推動兩岸中小企業之間的合作。兩岸經貿關係的合作範圍已拓展到中小企業。在兩岸合作開發拉美市場時，兩岸中小企業同樣可以加強合作，在資金、技術、市場行銷和企業管理等方面進行互補。
- 7、向拉美大力推廣中華文明的精髓。中華文明源遠流長，博大精深，光彩奪目。在當今世界，文化與經濟的關係日益密切。文化不僅能創造商機，更能使拉

美人對大陸和臺灣獲得更深的認識，並為開發拉美市場提供軟實力。兩岸文化創意產業中的企業也應該攜手進軍拉美市場。

- 8、兩岸企業在拉美要承擔更多的社會責任。最近一二十年，拉美對外資企業的要求越來越高，其中之一就是要求承擔更多的社會責任。大陸和臺灣的企業在拉美進行投資時，必須注意這一點，最大限度地迎合拉美的要求。
- 9、積極利用澳門的「平臺」。2001 年 10 月，澳門特別行政區行政長官何厚鏞提出了把澳門建設成「海內外中小企業的經貿合作平臺」的概念。2003 年 10 月，中央政府在澳門舉辦了首屆中國—葡語國家經貿合作論壇，為澳門發揮其「橋樑」作用提供了高層次的起點。這一論壇的性質是由官方舉辦、以經濟合作為主題的非政治性國際經貿合作論壇。其宗旨是加強中國與葡語系國家之間的經貿交流與合作，發揮澳門聯繫中國與葡語國家的平臺作用，促進中國、葡語系國家和澳門的共同發展。臺灣能否以一種兩岸都能接受的方式參與合作，通過澳門的「平臺」開發巴西市場。
- 10、積極探討兩岸在美洲開發銀行（IDB）的平臺上共同開發拉美市場的可能性。大陸在 2009 年初加入了 IDB。大陸與 IDB 雙方都表達了加強合作的意願。臺灣可以用一種各方都能接受的方式，在資金上參與大陸與 IDB 的合作。



智慧藏