



最夯產業：汽車、醫療、電子、機械、替代能源

擁抱南方新富

以新興市場為主的全球經濟體已然成形，未來40年金磚四國和其他新興市場彼此間的貿易交流，將成為全球經貿最亮眼的舞台，有關南方新富的龐大商機，正等著台商一一去挖掘！

◎ 撰文／孫慶龍 圖片提供／達志影像

根 據匯豐銀行提出的《南方絲路》全球經濟報告分析，中國大陸將在2015年取代美國，成為全球最大貿易國，不僅如此，未來40年更會成為全球經濟霸主。而位於南方絲路上的印度、巴西、墨西哥等國，也將在2050年，分居全球第二、七、八大經濟體，屆時全球前30大經濟體中，有19個將來自新興市場。

隨著全球經貿版圖南移，過去被忽略的新興市場，近年成為經濟學家眼中，一個具有超過25億人口的龐大消費市場，並吸引各國企業積極搶進，這其中除了中國大陸，包括中南半島的印度、印尼，拉丁美洲的巴西、墨西哥，以及非洲的埃及、南非，都是許多經濟學家與投資者認為極具發展潛力的南方絲路諸國。

印度軟實力聞名全球 汽車工業潛力驚人

印度對於台商而言，就如同經建會主委劉憶如所言：「印

度進步很快！相對於印度成長速度，台灣和印度的關係太淺薄，經貿合作更應該大幅提高。」

印度和其他位於亞洲的南方絲路國家比較，台商相對陌生，卻是台灣電子業目前非常迫切需要熟悉的市場。由於國內電子業者向來多以製造見長，而印度則以軟實力聞名全球，許多國際大廠前往印度設廠，都一定會善加利用印度卓越的軟體研發能力，以飛利浦為例，就在印度設有創新園區，負責撰寫公司所有產品的電腦程式。

》龐大內需商機 應加速布局步伐

隨著雲端概念起飛，電子業走向軟、硬體整合趨勢愈來愈明確之下，如果台灣電子業者能夠進入印度市場，不僅增加10億人口的內需商機，更有助於整合軟、硬體，增加國際競爭力。

除此之外，汽車工業也是印度成長潛力驚人的產業。研究機構CSM Worldwide就指出，印度汽車工業之所以能夠成長這麼

快，國際大廠近年大舉投資絕對是功不可沒。

2011年7月底，美國福特汽車宣布將投資10億美元在印度設立新的汽車製造廠，預計2014年投產，每年產業估計約24萬輛，這是福特在印度所興建的第二個汽車製造廠。而根據印度汽車製造廠商協會估計，全球各家汽車業者將在未來的2、3年內斥資150億美元，來搶食印度車市快速擴張的商機。

根據CSM Worldwide預測，2013年前，印度汽車銷量將以14.5%的年成長率，超越中國的8%，未來印度汽車市場持續成長，很快就會超越中國大陸。

因此，汽車零組件業者勢必要加速布局印度市場，特別是在汽車電子這個部分，正是在目前印度市場較缺乏的產品，因此愈早引進對台灣汽車零組件業者而言就愈有利，近年靠中國大陸市場業績大翻身的汽車零組件業者江申公司董事長陳世全就表示：



汽車工業是印度極具成長潛力的產業，國際汽車業者陸續前往設廠。



印尼醫療資源不足，吸引生技醫療業者前往開拓市場。

「只要有機會，江申絕對不排斥往東南亞、印度等地投資。」

「不過，對台灣零組件業者而言，立足台灣，放眼中國大陸市場才是現階段台商的主菜。」陳世全強調，以江申為例，儘管轉投資公司廈門金龍江申已經出貨至中南美洲、東南亞、以及非洲等新興市場，但出貨量占總營收比重仍偏低，因此在預期中國大陸車市能維持5%至10%的成長率下，5年之內，江申仍以先站穩中國大陸市場為優先。

印尼醫療資源不足 醫療器材與服務商機可期

印尼人口數高達2億4,500萬人，僅次於中國大陸、印度與

美國，排名全球第四，由於鄰近台灣的地利之便，過去就是紡織業、鞋業、家具業等勞力密集型台商外移重鎮，目前居留印尼的華人總數已超過1,000萬人。

對於當地華人而言，印尼不足的醫療品質與服務，曾經導致許多華人紛紛尋求海外醫療服務，而台灣擁有全球規模最大微創中心、亞洲首例肝臟移植、肝臟移植全球存活率最高紀錄、美國整形外科學會研發創新獎亞洲唯一得獎者等優良表現背書的先進醫療技術，自然就成了華人尋求海外醫療的首選。

» 個人健康管理意識提升

然而，醫療品質或許可藉由返台就醫彌補，但日常醫療服務

的不足，卻很難由台灣跨海提供服務，「從這個角度去思考，就可以清楚看清國內生技醫療業者的商機所在！」國內生技醫療大廠百略董事長林金源說。

「生技醫療產業絕對是新世紀的利基產業！」林金源強調，尤其是在醫療器材與醫療服務這兩個生技領域整合上，隨著新興市場經濟起飛後，對於個人健康管理意識不斷提高，以台灣在高科技產業發展的水平，軟、硬體人才兼備，相關業者應該很容易搶攻新興國家市場商機。

他舉例，要讓新興市場消費者使用電子式的醫療產品並不困難，但如果要讓慢性病患者記錄用藥的時間和次數等資訊，很有



巴西民眾消費能力日益提升，台灣電子業者積極強化通路布局。

巴西第二階段加速經濟成長計畫 (PAC-2) 內容

| 投資標的 | 金額 | 主要內容 |
|--------|----------|-------------------------------|
| 能源供給 | 2,533億美元 | 穩定供應電力、天然氣、再生能源，開採深海油田。 |
| 提升民用住宅 | 1,525億美元 | 刺激建築業，改善民用住宅不足問題，提高工作機會與工作收入。 |
| 完善物流網 | 573億美元 | 港口、鐵公路和機場等海陸空建設。 |
| 城市改造 | 313億美元 | 加強衛生系統、道路建設、犯罪防治。 |
| 完善水電系統 | 166億美元 | 改善城市的水電供給。 |
| 鄉村建設 | 126億美元 | 加強鄉村地區醫療衛生建設。 |

(資源來源：中華經濟研究院)

可能一忙起來就忘記了，因此如果能結合軟、硬體發展，例如血壓計不僅只有量血壓的功能，還可以記錄患者吃藥時間、次數與結果，讓血壓計成為一種「高血壓管理助理 (HMA) 產品」，提高使用者醫療服務的附加價值。

「提供醫療服務附加價值的概念，讓百略的數位血壓計營收佔總營收比重顯著成長，從2003年的20%到2010年約占50%。」林金源說，由數位血壓計的成長來看，結合醫療器材和醫療服務

的產品將是未來趨勢，特別是在醫療服務資源不足的國家，潛在商機絕對值得期待。

巴西消費力大增 台灣電子業積極搶灘

現為全球第八大經濟體的巴西，全國1億9千萬的人口平均年齡不到30歲，以及境內天然資源豐富，被許多經濟學家視為拉丁美洲最具有成長潛力的國家。

中華經濟研究院第一副所長劉孟俊，在2011年6月針對巴

西經濟所發表的研究報告中則指出，電腦資訊業是現階段台商投資巴西的主要產業，原因在於過去巴西的電子產業多從事最基本的組裝工作，卻缺少完整的零組件產業，也讓台灣製造的PC、零組件、通訊產品的業者，獲得在巴西發展的契機。

劉孟俊在報告中表示，受限於巴西政府規定零組件不能全數進口，台灣電子業在巴西的經營模式，從最早期的尋找進口商模式，到1992年宏碁在巴西投資組裝電腦，成為台灣首家赴巴西投資的企業後，逐漸轉為直接赴巴西組裝生產或設立辦公室，近年來在巴西民眾消費能力大幅提高後，台灣電子業者更視巴西為重要的消費市場，積極強化在巴西市場的通路布局。

》國際電子業全力進攻巴西

以筆記型電腦為例，根據市調機構IDC統計，目前拉丁美洲一年NB市場規模約為2千萬台，其中光是巴西的市場規模就約800萬台，最令台灣NB業者振奮的，則是近兩年以來，拉丁美洲每一季NB出貨量都有高達2至5成的年成長率，明顯優於NB全球僅個位數的成長幅度，因此包括鴻海董事長、金仁寶集團董事長許勝雄紛紛表態將赴巴西設廠，華碩董事長施崇棠甚至親率一級主管，輪流在巴西長駐 (Long Stay)，全力進攻巴西市場。

墨西哥是拉美備受期待的新興國家之一，緊鄰美洲市場的地緣優勢，使營運成本相對低廉，吸引國際大廠進駐，成為全球電子業發展的新基地。

鴻海集團董事長郭台銘就表示，巴西目前缺乏電子供應鏈的基礎設施，未來鴻海願意協助巴西打造完整的電子業基礎建設，包括面板廠、模具廠等，並且可能透過合資模式，讓巴西工程師到鴻海中國廠學習技術，以降低台灣電子業進入巴西的風險。

除此之外，劉孟俊也建議，由於巴西政府在2010年3月提出的「第二階段加速經濟成長計畫（PAC-2）」中，規畫自2011年起推動包含能源供給、提升民用住宅、完善物流網等6項公共投資方案，加上獲得2014年與2016年世界盃足球賽、奧運主辦權，因此對於基礎建設的投資需求強勁，台商應趁此機會，積極參與巴西基礎建設的招標（例如成為電網建置所需電線電纜和重機電供應商）。

墨西哥IT產業發達 替代能源為明日之星

墨西哥則是繼巴西之後，在拉丁美洲各個新興國家中，備受期待的後起之秀。

長期以來，墨西哥一直是全球企業前進美洲市場的重要跳



墨西哥積極發展替代能源，目前正在進行拉丁美洲最大的風力發電計畫。

板，甚至可以說是美洲電子業的核心，根據國際顧問機構Gartner研究指出，在美國有80%的IT產品皆來自墨西哥，主要原因在於墨西哥的地緣優勢，Gartner統計，IT產業如果在墨西哥設廠，在進軍美洲國家時，其營運成本比設廠在中國、印度等勞力相對低廉，更重要的是，業者還可在單日內往返兩國洽公。

而墨西哥政府支持國內電子產業更是不遺餘力，除了從教育扎根，滿足外資在墨西哥設廠時所需的專業人才外，還提供優惠的稅制，因此也吸引了如IBM、LG、SONY等大廠進駐，儼然成

為全球電子業發展的新基地。

順應這樣的趨勢，國內電子大廠近年也積極將墨西哥列入全球營運布局中，NB代工大廠仁寶便在今年7月中宣布買下日本東芝設立於墨西哥華倫城（Juarez）的液晶電視組裝廠，仁寶相信，這項交易將明顯有利仁寶液晶電視事業的擴展，為未來營運增添新的成長動能。

》積極發展替代能源

除了IT產業外，墨西哥政府也積極投入替代能源發展，估計在2012年投入4,500億美元，到了2020年投入6千億美元，墨西哥政府有信心未來將成為替代能



源的供應者，預計未來10年替代能源出口至美國，可望為墨西哥帶來約1,500億美元的收入。

以風力發電為例，目前墨西哥風力發電量超過4萬MW，且至少有28項風力發電計畫正在進行，這其中，包括了一項拉丁美洲最大的風力發電計畫。

在中國大陸市場與國際大廠Hexion、Huntsman及Dow Chemical並列四大風力電片樹脂原料供應商的上緯企業董事長蔡朝陽表示，風力發電是替代能源中技術最成熟的一種，再加上像墨西哥這樣的新興市場，對於發展替代能源的態度非常積極。

因此，蔡朝陽非常樂觀地表示，未來4年內全球風力發電產業將以年複合20.9%的速度成長，其中新興市場更將成為主要

的成長動能。

古文明帝國蛻變 埃及機械產業欣欣向榮

埃及，這個充滿許多神秘傳說的古文明帝國，自從2004年9月主張經濟自由化的內閣總理納齊夫（Ahmed Nazif）上台，持續開放市場，並推動國營企業民營化、調降關稅及簡化進口程序後，外界才得以開始認識埃及。

《南方絲路》報告中，更將埃及列為未來40年最具爆發力的兩個國家之一，埃及的蛻變，足以讓人深深著迷。

》高達99%機械仰賴進口

根據中華經濟研究院第二所分析師葉華容的研究，從經濟基本結構來看，埃及人口數約為7,800萬人，是中東地區人口最

多的國家，不僅本身內需市場龐大，其世界遺產更大幅帶動埃及觀光產業發展。不過，葉華容也認為，若從生產面來觀察，製造業、礦業、農漁牧與零售等四大產業合計占埃及國內生產毛額比重約55%，也顯示基礎工業與科技產業在埃及尚未成熟。

然而，正因為如此，才會提供台灣機械產業在埃及的發展契機，埃及政府統計，埃及機械市場高達99%仰賴進口，主要進口國包括德國、義大利、美國與中國大陸等，由於埃及政府並未限制機械進口，且關稅僅2%至5%，對於國內買主來說，價格是否便宜即成為購買時最主要的考量。

工研院（IEK）產業分析師劉信宏今年7月時就曾表示，台灣機械產品較歐日產品具有價格優勢，又比中韓產品具有品質優勢，因此只要市場貿易條件公平，絕對可以吸引國外買主的注意，埃及當然也不會例外。

而從2010年台埃貿易金額達10億8,840萬美元，較2009年大幅成長126%，創下歷史新高，而工具機出口金額暴增5倍、機械零件出口金額亦成長2倍的數據來看，反映埃及經濟起飛的時刻，台灣機械產業有能力憑藉著「物美價廉」的優勢，搶下埃及機械產業欣欣向榮的發展商機。

友嘉集團總裁朱志洋也表示，今年以來，包含越南、印



埃及基礎工業處於發展階段，再加上99%的機械仰賴進口，提供台灣機械產業絕佳的發展契機。

度、俄羅斯、巴西、土耳其、埃及等新興市場工具機產業景氣上揚。這一波由新興市場帶動的工具機榮景至少可以維持2年半至3年的時間，因此友嘉未來3年內將投入新台幣100億元，繼續在兩岸投資擴建新廠與併購。

南非飽受缺電困擾 太陽能產業成投資亮點

當15世紀中歐洲大航海時代，葡萄牙首位航海家巴托羅默狄亞斯（Bartolomeu Dias）發現非洲南端好望角，開啟了在蘇伊士運河開通前，唯一一條連結歐亞的貿易航路後，就已經埋下南非成為非洲最進步、最現代化國家的種子。

然而就在經濟飛快發展的同時，2008年南非開始飽受缺電問題困擾，電力不足的結果，不僅迫使南非電力公司必須分區輪流限電，同時也帶動電價高漲，更讓南非境內唯一的煉鋅廠Exxaro在2011年8月宣布停止營運，影響所及，包括國內最大煉鋼廠ArcelorMittal與其他鍍鋅業者，都必須轉向國外採購原料，生產成本因此上揚。

》設立太陽能工業園區

有鑑於此，南非能源部長迪普奧·彼得斯在2010年9月底宣誓，南非將在北開普省的阿平頓及鄰近地區設立一個大規模的太陽能工業園區，預計在8年之



南非經濟發展長期受缺電之苦，傳統燃煤發電不足，採行分區限電卻帶動電價高漲，南非政府目前全力投入太陽能發電建設。

內，使該工業園區的太陽能發電能力達到5千兆瓦，初步估計總投資金額將高達1,500億南非幣（約215億美元）。

彼得斯更進一步強調，南非是全球太陽能資源最豐富的國家之一，但這項天然資源並未充分利用開發，近90%的南非電力來源，仍來自於傳統燃煤發電，然而南非煤炭儲量也可能耗竭，因此為了確保未來南非能源供給無虞，投入太陽能發電勢在必行。

值得注意的是，在這個太陽能工業園區的計畫中，南非政府要求業者相關的零組件必須在園區內生產，以增加當地民眾的就業機會，這對設廠初期必須投入大量資金的太陽能業者而言，如果沒有一次把上下游供應鏈全帶進南非的能力，那麼再大的商機

只怕也是無福消受，所幸，近年來台灣太陽能業者早已積極進行垂直整合，多數太陽能業者已覓得大財團的資金挹注，因此南非市場的商機絕對值得期待。

「新興市場的太陽能商機，台灣業者當然不會缺席！」國內矽晶圓大廠中美晶總經理徐秀蘭說，然而新興市場發展太陽能的時間還是太短暫，儘管太陽能滲透率確實有所提升，短期之內還是難以成為太陽能的主流市場。

以新興市場為主的全球經濟體已然成形，未來40年，金磚四國和其他新興市場彼此間的貿易交流，將成為全球經貿最亮眼的舞台。而在印度、印尼、巴西、墨西哥、埃及、南非等新興市場的帶領下，南方新富的遍地商機，正等著台商一一去挖掘！■