

## 「二 年波哥大國際商展」 考察報告目錄

壹、前言.....	1
貳、籌辦經過.....	2
參、展覽特色.....	2
肆、展出概況及成效.....	3
伍、展品處理.....	3
陸、經貿概況.....	4
柒、檢討與建議.....	5
捌、附件	
附件一展覽期間活動照片.....	7
附件二參展廠商名錄.....	11

## 「二 年波哥大國際商展」考察報告

### 壹、前言：

國際貿易局負責督導外貿協會推廣貿易，為瞭解該會辦理情形及協助我國廠商掌握南美洲工業資本財、中間財市場之變化，加強拓展哥倫比亞市場，繼續委託該會將「二 年波哥大國際商展」列為本年度委辦預算參展計畫案。波哥大國際商展（FERIA INTERCACIONAL DE BOGOTA）每兩年舉辦一次，自一九五四年第一屆辦理迄今，今年已是第二十三屆。本展為拉丁美洲最重要的國際商展之一，本展主要展出展品為資本財及中間財，亦為國內廠商拓銷哥國及南美洲市場最佳拓銷活動。一九九八年（上一屆）本局亦委託外貿協會組團參展，參加團員締造了成交三十部機器之佳績。因此今年再度組團參展，盼為國內機械業及原材料廠商開拓中南美洲市場。

i

### 貳、外貿協會籌辦經過：

#### 一、國內單位籌辦情形：

外貿協會於八十九年七月二十七日在該會台中辦事處辦理招商說明會，七月二十八日在該會台南辦事處辦理招商說明會，七月三十一日徵展結束，計徵十五家廠商參展，包括該會共使用展出面積三五 平方公尺。八月十一日召開組團會議，九月三日參展廠商名冊一千份印製完畢，九月五日所有付運展品在紳運有限公司七堵倉庫舉行預展，九月七日參展展品裝運，十月二十八日承辦人員啟程赴哥倫比亞波哥大市，十一月一~五日展館施工監督，十一月五日參展展品開箱清關，十一月六日展場完成佈置，所有參展展品進場；晚間由駐哥倫比亞代表處辦理歡迎酒會歡迎全體團員，十一月七日~十二日展覽期間，十一月十三日~十四日，將可回收之裝潢材料及剩餘宣傳品移交大使館並處理展後相關事宜。十一月十五日承辦人員返國，十一月十六日經美國轉

機，十一月十七日承辦人員抵達台灣。

## 二、國外籌辦經過：

本展承駐哥倫比亞代表處經濟組盡力協助下列事項：

- 1、向主辦單位洽訂三百五十平方公尺之展出面積。
- 2、辦理我展館建館裝潢工程等相關事宜。
- 3、辦理展品通關提貨作業等相關事宜。
- 4、代聘展場警衛及展場翻譯服務人員。
- 5、參加主辦單位所辦理之展前記者會，廣為周知各大傳播媒體、報社、電視台，並請這些媒體代為宣揚台灣經濟實力。
- 6、向團員簡介當地機械市場
- 7、協助辦理展後退場及展品移交等工作。

## 參、展覽特色：

波哥大國際商展(Feria International de Bogota)係由哥倫比亞國際商展協會(CORFERIAS)主辦，為南美安地諾集團、中美洲、加勒比海地區以及南美洲鄰近國家工業資本財及中間財市場最重要的國際展覽，展期為十一月七日至十二日。展覽主辦單位為加強宣傳效果，於展前舉辦三次記者會，廣邀哥國所有媒體記者代為宣傳，此外亦發出逾二萬份邀請函，邀請美國、厄瓜多爾、秘魯、波利維亞、委內瑞拉、中美洲各國及加勒比海國家買主前往參觀展覽。同時為限制入場觀眾素質，主辦單位將入場門票費提高為每人十美元。

本屆商展主題產品為機械、設備、零組件、原料及工業相關產品。同時主辦單位並配合本屆商展辦理兩項特別展出，分別為塑膠特展及安全設備特展。依主辦單位估計，展期內計吸引四萬名來自哥國本地及國際買主參觀。

## 肆、展出概況及成效：

我國參展廠商計十五家，主要產品有：塑膠機械、印刷機、包裝機、堆高機、鞋機、整廠設備、汽車零配件、塗料、接著劑、竹木製與機械、自行車、電扇、訂槍等。除我國外，另有美國、法國、義大利、巴西、德國、中國大陸、奧地利、波利維亞、丹麥、古巴、伊朗、西班牙、加拿大、委內瑞拉、俄國、荷蘭、比利時等十七個國家六一八家廠商在十七個國家館中展出，展場面積共二萬四千平方公尺。哥國傳統行銷通路以進口商、批發商、零售商管道逐層銷售為主，近年由於大型量販店及賣場逐漸鼎盛，提供各類產品直接銷售管道，有助降低產品價格，廠商除加強對傳統進口商及批發商促銷外，亦可考慮直接進駐大型量販店及賣場。

展覽開幕典禮於十一月七日下午六時三十分由哥國總統 Mr. Andres Paotrance 親自主持，我國駐哥國代表處游代表天德、經參處經濟組鐘組長善全及本館館長外貿協會周專門委員行葦均親臨代表我國參加。

我國自一九九一年起開始組團參展，本屆商展我國仍沿用往例以台北世貿中心名稱參加展覽，本館在外觀造型設計呈現美輪美奐氣勢，極獲主辦單位、參展廠商及各國買主贊揚。前來我國展館買主絡繹不絕，廠商接單頻頻，紛紛覓得代理，對參展成效皆大表滿意。

#### 伍、展品處理：

本展裝潢品、剩餘宣傳品等均轉交駐哥倫比亞代表處經濟組處理，參展廠商展品均交由廠商在哥國之代理及買主處理。

#### 陸、哥倫比亞經貿概況：

哥倫比亞貿易習慣報價以電匯（T/T）、L/C、D/A、D/P 為主，一般廠商習慣要求放帳交易，要求供應商預留信用額度，日後出貨時始重新結算前面放帳貨款，因此應慎選交易對象，選擇可靠殷實之廠商。此外，應避免答應客戶放帳之要求，最好收齊貨款再行出貨，以免產生債務糾紛。若干貨

品經常習慣以支付百分之三十訂金即運出貨櫃為交易習慣，廠商應謹慎查證客戶信用，對於提貨文件之管制加以留意，以免無謂損失。此外，哥倫比亞銀行因嚴格實施外匯管制，同時銀行作業成本十分昂貴，哥國廠商為避免管制及節省費用，通常於邁阿密或巴拿馬等國外帳戶電匯貨款，抑或直接於哥國購買美元支付貨款。透過銀行匯款之手續，由於銀行作業緩慢，審核延宕，經常造成無法如期發放文件提貨之困擾，宜慎選與銀行關係密切之客戶，俾期獲得良好服務效率。

哥倫比亞農、漁、礦天然資源豐富，人力充沛，並具有相當工業基礎，一向為中南美物價最穩定，外債最少國家之一。但因其國內毒梟、游擊隊等問題嚴重擾亂了社會治安，經濟安定，以致經濟發展停滯了好長一段時間，一九九九年幾乎到了谷底。直到國際原油價格上漲，經濟發展始止跌回升。加上下列幾項重要的措施，使得哥國的經濟在二年展現生機：

- 一、取得國際貨幣基金（IMF）貸款：國際貨幣基金二十七億美元的貸款，為哥國疲軟的經濟打了一劑強心針，惟哥國的經濟及金融政策亦受到 IMF 的支配。
- 二、增加對地方經費補助：將由政府增加對地方經費補助，同時亦加緊稅收稽徵工作以共渡難關。
- 三、提高營業稅：將營業稅由原來的 10% 提高至 15%，以增加政府稅收，幫助經濟建設。
- 四、紓解信貸困境：銀行降低信貸利率，紓解銀根緊縮困境。

此外，國營企業加速民營化腳步、加速司法改革、實施國家發展計劃等，都為哥國的經濟帶來了無限生機。

以往，哥國為了顧慮中共立場，對於我國採取極度不友善態度，經貿交流亦極為有限。直至近年來，我國經貿拓銷活動增加，才漸漸將哥國市場打開。哥國對我國商品並無關稅歧視待遇，由於近年來我國對哥國經貿活動增加，雙邊貿易穩定成長，我國輸哥國之紡織機械、原料、塑膠機械及配件、扣件以及汽機車零配件均呈穩定成長。二 第一

季，我國上述產品輸哥國之成長率即領先亞洲其它國家。

哥國境內貧富懸殊，低價產品故能滿足低收入戶的需求，然而大陸地區的低價品早已充斥哥國市場，已直接打擊到我商在此一市場之佔有率。我商中高價位產品在近幾年來的努力拓銷，已漸漸受到哥國消費者的肯定與歡迎。

由於哥國實施外匯管制，信用狀付款手續費極為昂貴，因此慎選貿易伙伴及付款條件，為我拓銷哥國市場不得不謹慎之處。

## 柒、檢討與建議：

- 1、本團今年係以國家館方式展出，報名時雖主辦單位一再強調只受理機械業廠商參加，但因受中南美洲經濟不景氣影響，大會受理報名結果較上一屆減少十個國家（上屆二十八個國家參加，本屆十八個國家參加），因此主辦單位勉強同意本館館內消費性產品展出。建議今後如參展之機械廠商不足，勿須勉強每屆都參加，以免浪費政府經費。
- 2、本團參展廠商計有十五家，使用十八個攤位，包括外貿協會服務台計展出面積為三百五十平方公尺。展覽成效總計來訪外商有一、八人，現場成交四八萬美元，預估後續交易可達一千三百萬美元，其中以塑膠射出成型機、塑膠真空機、運動器材、汽車零配件最受歡迎。本展成效極佳，惟台灣廠商對本展及當地市場瞭解有限，除了曾來此一國家的廠商外，一般廠商參展意願並不高，因此建議參加下屆參展時需加強招商。
- 3、本團有部份團員中除參展外尚肩負追討貨款任務，因受經濟不景氣影響，倒帳亦時有所聞，因此建議國內廠商在經營此一市場時，對於付款條件應特別謹慎。
- 4、本團團員於抵達飯店時即有廠商隨身貴重行李被竊，更有團員留置於飯店內的行李箱，於外出時被

破壞，因此建議爾後前往此一市場拓銷時需特別注意個人財物的安全。

- 5、我駐哥倫比亞代表處經濟組鍾組長善全於本屆商展期間，傾全力協助外貿協會辦理有關對外交涉事宜，甚至為參展廠商製造許多商機，並介紹代理商，參展廠商普遍反應良好，對其所付出心力皆持肯定態度。以其到任未滿一年及西班牙文非其專長，短時間能有此成果，實難能可貴，值得稱許。

#### 捌、附件：

- 一、展覽期間活動照片
- 二、參展廠商名錄