



你知道嗎？

◀R 股神巴菲特只在網上購買三種商品：書籍、橋牌和華爾街日報網絡版(cn.WSJ.com)

崛起的拉美中產階級

2011年 11月 28日 12:23

當 阿基利諾·弗洛雷斯(Aquilino Flores)開始在秘魯首都利馬的貧民區兜售T恤衫時,他還是個穿得破破爛爛的13歲孩子。如今,以販賣T恤起家的他擁有秘魯最大的服裝生產公司Topitop,連鎖店遍及全國各地。

過去十年,秘魯一躍成為全球增長最快的經濟體之一,社會經濟地位不斷提升的消費者開始追捧Topitop的馬球衫和工裝褲,這些服裝布料好,牌子聽起來也洋氣。Topitop頗有戰略眼光地把店開在長期被人忽視的貧民區和偏僻小鎮,2001年以來,該公司銷售額增加了五倍,贏得“安第斯山颯拉”(the Andean Zara)之稱。



Max Cabello for The Wall Street Journal

Topitop服裝廠生產線上的工人。

戴維·卡塞雷斯(David Caceres)在利馬經營一家小修車舖,最近他來到當地一家購物城里的Topitop門店購物。他買了件Topitop“紐約”(New York)系列的時尚套衫,還買了一件飾有星星圖樣的T恤,是比較前衛的“鷹”(Hawk)系列。他說,“我兜里還剩些錢,夠我買電影票了。”

Topitop的制勝之道是瞄準正為拉美帶來巨大經濟社會變革的新興中產階級。從歷史上看,拉美地區的特點是富人少、窮人多,中間階層也比較少。

眼下美國和歐洲中產階級薪資停滯不前,而在經濟不斷復蘇的拉美,情況則截然相反。西班牙桑坦德銀行(Grupo Santander SA)首席經濟學家何塞·胡安·魯伊斯(Jose Juan Ruiz)進行的一項研究顯示,過去十年大約有6,900萬拉美人年收入增至5,000-8,100美元,該群體目前在拉美地區主要經濟體人口中所佔比例達到51%,而2001年時其所佔比例為41%。

雖然上述收入水平比美國或歐洲中產階級收入標準低,但它符合中產階級的一種定義方式:即個人收入相當於人均國民收入的45%-70%。

聯合國拉丁美洲及加勒比海經濟委員會(United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean)今年一項研究得出的結論是,在過去二十年中,該地區有幾千萬居民已經晉升中產階級。受經濟增長、教育普及率提高和出生率下降等因素帶動,“消費市場規模顯著擴大。”

過去十年中,數百萬拉美人已經進入消費階層,這其中有建築工人、廚師、秘書和微型企業所有者。巴西聖保羅的Data Popular市場研究公司稱,在過去12個月中,大約有八百萬巴西人有生以來第一次乘坐飛

機。在墨西哥,流通中信用卡數量過去十年增加了三倍,達到2,400萬張。秘魯諮詢師胡安•因方特(Juan Infante)說,在利馬市中心的加馬拉(Gamarrá)區,從前綿延40條街都是雜亂無章的小店,是中產階級消費者讓這裡變成了年收入估計可達15億美元的零售中心。

中產階級隊伍的壯大是在拉美經濟強勁增長的背景下出現的,過去十年,該地區人均國民收入由7,600美元增至11,900美元。聯合國數據顯示,拉美地區貧困人口(即無力負擔基本生活必需品的人口)比例2010年降至32%,而2002年時則為44%。

中產階級的擴大得益於一段強勁的經濟增長期(在許多國家是受大宗商品價格走高推動),同時,該地區以教育為側重點,加大力度推行社會項目也是一大原因。

不過這些成就還不太穩固,如果出現全球性衰退,這一“新興階層”(市場人士用這個詞來稱呼新生的中產階級成員)的未來會蒙上陰影。

近幾個月,受全球衰退擔憂影響,巴西鐵礦石、智利銅礦、阿根廷大豆和其他原材料價格出現回落。該地區經濟增速已經放慢。在2008-2009年的衰退期間,中國的大宗商品需求一直保持強勁,減輕了衰退對拉美構成的打擊。我們還不清楚拉美地區這一回還能不能如此幸運。

在拉丁美洲,中產階級這個詞顯然不會讓人聯想到一幅開著沃爾沃(Volvo)從郊區的家裡去寫字樓上班的圖景。拉美中產階級是像里約熱內盧53歲公交車司機何塞•貝內韋努托(José Benevenuto)這樣的人。貝內韋努托還記得二十世紀九十年代初的那些年,當時巴西通貨膨脹率達到四位數,他不得不一拿到工資就趕緊去超市,以免手中的錢變成廢紙。

後來巴西穩定下來了,貝內韋努托的工作時間和薪水都有所增加,他添置了一台彩電,一台洗衣機和兩台電腦。現在,他即將邁出迄今為止最大的一步:在一個叫“雅典”(Athens)的新建住宅區買個新房子,“雅典”位於該市治安比較好的區域。他說:“說實話,我從來沒想到我能有錢做這麼多事情。”



Roberto Huarcaya

當阿基利諾•弗洛雷斯(Aquilino Flores)開始在秘魯首都利馬的貧民區兜售T恤衫時,他還是個穿得破破爛爛的13歲孩子。

長久以來,當旅行者來到里奧格蘭德河(Rio Grande,是美國與墨西哥的界河——譯注)以南時,貧富的兩極分化是他們最先注意到的現象之一。德國旅行家和博物學家亞歷山大•馮•洪堡(Alexander von Humboldt)在十九世紀初寫道:“墨西哥是一個不平等之國,沒有任何其他地方在財富分配、文化、土地耕種和人口方面存在如此可怕的差別。”

但Topitop在秘魯白手起家的故事印證了貧富鴻溝正在縮小。

生於烏拉圭的埃斯特萬•達內柳克(Estevan Daneliuc)長期擔任Topitop高管,他記得當他1965年第一次到利馬的時候,機場附近還是一個貧民窟。

他說:“現在那個地方可值錢了。人們用鋼筋和一袋袋水泥在那裡建起了兩三層的房子,他們不靠銀行或者其他人的幫助,而是全靠自己。他們白手起家創造了奇跡。”

他們還買衣服,買很多很多衣服。Topitop估計,有三分之一的秘魯家庭在Topitop購買過服裝。

現年57歲的阿基利諾·弗洛雷斯說,他本人有著從貧困中起家的經歷,這有助於他瞭解那些有相同經歷的顧客的需求。弗洛雷斯出生在一個牧人家庭,兄弟姐妹五人,他們住在貧困的萬卡韋利卡(Huancavelica)地區一個海拔兩英里、布滿巖石的牧場上。

阿基利諾現年59歲的哥哥曼努埃爾·弗洛雷斯(Manuel Flores)說,“我們上學要走三英里路,我們每天只能吃上一些烤玉米和一小點奶酪。”如今阿基利諾和曼努埃爾兩人輪流擔任Topitop總裁。

相關閱讀

■ 專欄:中美兩國的中產階級危機

弗洛雷斯兄弟在利馬開辦工廠以後,曾多次受到“光輝道路”(Shining Path)遊擊隊襲擊,遊擊隊炸毀輸電塔,並在店裡放置縱火裝置,但弗洛雷斯兄弟仍然堅持了下去。

秘魯經濟學家、貧窮國家資本主義研究專家埃爾南多·德·索托(Hernando de Soto)說,像弗洛雷斯兄弟這樣的企業家“就是我說的那些將會變富的人……他們中許多人現在是百萬富翁了。”

“光輝道路”遊擊隊現在大多已經銷聲匿跡,再加上採礦業的蓬勃發展,秘魯貧困人口比例過去十年由55%降至31%。利馬Apoyo諮詢公司的數據顯示,家庭平均月收入在550美元左右的中產階層在總人口中所佔比例已由2004年的28.7%上升到今年的33.1%。

弗洛雷斯兄弟熟知各街區的情況,這有助於他們判斷哪些地方會有新顧客以及顧客需要什麼樣的產品。利馬大型購物城MegaPlaza的主管珀西·比希爾(Percy Vigil)說,Topitop“打破了常規。多年來工薪階層消費者一直在說,‘為什麼他們不能給我提供跟其他消費者一樣的產品呢?我也是公民啊。’”2002年,Topitop是為數不多的幾個願意冒險在MegaPlaza租賃商舖的零售商之一,MegaPlaza建在利馬北部一個貧民區附近。

得益於中產階級隊伍的擴大,MegaPlaza以出色的業績化解了人們的疑慮。每月有近三百萬名顧客光臨這家購物城,也為Topitop帶來滾滾財源。Topitop 2.75億美元銷售額中,有近一半來自該公司位於秘魯的逾30家連鎖店和位於委內瑞拉的折扣店。另有一半銷售額來自對美國、歐洲和巴西的出口,其中一些服裝在Old Navy、Hugo Boss和Under Armour Inc.等零售商的牌下銷售。

該公司能在短短45天內完成新款服飾從設計到上架的整個過程,頗受關注時尚潮流的消費者欣賞。Topitop每種款式的服裝產量都比較小,會不斷翻新款式,服裝價格也適中。Topitop“毛伊島”(Maui)系列沖浪T恤價格在10美元左右,相當於進口品牌“Billabong”同類產品價格的一半甚至更低。

阿基利諾·弗洛雷斯說,“工薪族和富人一樣都想讓自己有個好形象。”

出現這種向上流動趨勢的並不僅限於秘魯一個國家。里約熱內盧智庫熱圖利奧·瓦爾加斯基金會(Getulio Vargas Foundation)的經濟學家馬塞洛·內裡(Marcelo Neri)稱,在巴西,中產階級——定義為月收入相當於690美元-2,970美元的人群——在人口中所佔比例已經由2001年的38%擴大至55%。

巴西和其他拉美國家享受到了經濟增長和新增就業帶來的成果,此外,設計合理的社會政策也令這些國家受益匪淺,這些政策能保證財富向下層滲透。二十世紀九十年代,巴西率先啟動一個項目,向能堅持供孩子讀書的低收入家庭發放現金補貼。內裡說,目前7到14歲孩子的輟學率已經由二十世紀九十年代的16%降到2%,在很大程度上要歸功於這個項目。分析師稱,勞動力受教育水平的提高有助於推動社會階層向上流動,使社會更加平等。

23歲的餐館經理助理羅伯托·阿吉亞爾(Roberto Aguiar)說,要不是他家依靠政府補貼供他從小學讀到高

中,他多半找不到現在這份收入不錯的工作。聯合國稱,截至2008年,拉美共有17個國家實施了與巴西類似的項目,惠及1億人,接近該地區總人口的五分之一。

看看國民收入在社會各階層之間的分配情況,便可知經濟增長以及合理的社會政策對拉美中產階級構成了顯著影響。

阿根廷拉普拉塔國立大學(National University of La Plata)和世界銀行(World Bank)的研究顯示,在阿根廷,收入處於第40百分位數和第60百分位數之間的家庭去年分得14.5%的經濟“蛋糕”,高於2003年的11.8%。阿根廷比較貧困的階層收入份額增長幅度甚至更大,而收入處於前10%的群體所佔份額由41.5%降至32.5%。阿根廷的變化非常劇烈,這在一定程度上是因為該國正在從金融危機中復蘇。

智利的情況要平穩一些,同一批數據顯示,2009年智利中產階級收入份額由2000年的10.9%升至11.7%。收入處於前10%的群體所佔份額由45.3%降至42.7%。

不過,中產階級的理想和現實之間還存在巨大差距,可能會引發社會矛盾。在智利,數萬名大學生(大都來自中產家庭,其中多數是家裡第一個大學生)最近舉行了該國20年來規模最大的街頭遊行,對高昂的學費和沉重的學生貸款負擔提出抗議。

阿根廷經濟學家努里亞·蘇斯梅爾(Nuria Susmel)稱,“中產階層有著富人的品味,卻拿著窮人的工資。”

在墨西哥等一些國家,關於進步究竟有多大這個問題還存在爭議。墨西哥營銷研究和公共輿論機構聯合會(Mexican Association of Marketing Research and Public Opinion Agencies)認為,墨西哥中產階級所佔比例從2002年的29.7%升至31.2%,但升幅不大。該機構編制了一個基於家庭收入、消費品和其他指標的指數。

但墨西哥經濟學家路易斯·德拉卡列(Luis de la Calle)認為,指數無法反映出中產階級的勃興。德拉卡列最近與人合著了一本書,名為《中產階級:不再貧窮,尚未成熟》(Middle-Classer: Poor No More, Not Yet Developed)。德拉卡列認為,過去15年中墨西哥肉類消費增長40%以及過去八年高等學校入學人數增加30%都是中產階級復興的跡象。

德拉卡列指出,2006年保守派總統候選人費利佩·卡爾德龍(Felipe Calderon)能在最後關頭險勝民粹派候選人安德烈斯·曼努埃爾·洛佩斯·奧夫拉多爾(Andres Manuel Lopez Obrador),其中起決定作用的就是墨西哥中產階級選民,他們是信用卡持卡人和新居業主,希望自己來之不易的財產能得到保護。

當一些學者對德拉卡列的樂觀看法提出質疑時,他會援引沃爾瑪(Wal-Mart Stores Inc.)的案例。德拉卡列說,沃爾瑪對墨西哥中產階級有信心,該公司進駐墨西哥二十年以來,新建及收購的商場或餐館已經達到2,000家左右。他說,“你相信誰?一個學者還是沃爾瑪?”

Matt Moffett

(本文版權歸道瓊斯公司所有,未經許可不得翻譯或轉載。)

本文網址:

[URL]

免費登錄華爾街日報中文網絡版(cn.WSJ.com), 閱讀更多精彩報導

有好的建議?請和道瓊斯公司北京辦事處聯繫

電話:(010)8400 7799

傳真：(010)8400 7397

電子郵件：Info.chinese@dowjones.com

本欄目文字內容歸道瓊斯公司所有，任何單位及個人未經許可，不得擅自轉載使用
Copyright 2006 - 2008 Dow Jones & Company, Inc. All Rights Reserved