

俄羅斯市場探微

● 洪美蘭

南華大學歐洲研究所助理教授
烏克蘭基輔大學國際關係學院國際經濟關係學系經濟學博士

1991年十二月蘇聯解體後，俄羅斯繼承蘇聯在國際社會中之大部分權利與義務，我國即以俄羅斯聯邦為原蘇聯境內第一大國而積極謀求與其開拓關係。1993年七月十二日我駐俄羅斯代表處在莫斯科正式成立，台、俄間的交流得以進行並拓展，雙方民間的經貿、文化、學術、體育、新聞等各領域之接觸與互訪日趨頻繁。1996年十二月十五日俄羅斯首任駐華代表崔福諾抵台履新，並正式宣布成立「莫斯科台北經濟文化協調委員會駐台北代表處」，該處與我駐俄羅斯代表處建構出雙方溝通及解決各種問題的機制，將共同致力於促進兩國經貿、科技、學術、文化等多方面之交流，加強雙邊之實質關係。然而，雙邊通航案遲遲未能落實，通郵、通匯等加強經貿合作關係之必要行為，亦付諸闕如，成為雙邊經貿發展之缺憾。

2001年五月初總統府副秘書長陳哲男赴俄訪問，返國時首開台俄包機直航先例，並提及我國可考慮在海參崴設辦事處。此事件使國人對俄羅斯市場的興趣再次燃起，特別是海參崴、西伯利亞等地的遠東地區。再者，自從俄羅斯第二位民選總統普廷(Vladimir Putin)就職以來，俄國這一年多來在其強勢領導下，的確有番新氣象，對俄國市場確有重新評估之必要。

俄國總體經濟情況

1992年六月俄羅斯前總理蓋達(Gaidar E.T.)主導經濟改革，實施「震盪療法」，導引俄羅斯由社會主義計畫經濟轉型為自由市場經濟。這段期間雖歷經波折和金融風暴，亦撤換幾次經改的主導者，漸採溫和路線。然其自由化、私有化之市場經濟方針依然不變，總體經濟情況亦漸趨穩定。依據俄羅斯國家統計委員會(Russian State Statistics Committee, Goskomstat)資料：1999年實質國內生產毛額(GDP)較上一年度成長5.4%，而2000年更成長8.3%。其中1999年工業產值成長8.1%，2000年再升為9.2%。加工業日益成長和一些民生工業的逐漸發展，開始扭轉俄國獨立初期經濟衰退局面。

在通貨膨脹方面，1999年為36.5%，2000年降為20.2%，已有緩和跡象，但失業率卻逐漸攀升中，2000年俄官方公布之失業率為10.2%，2000年初平均月工資所得約為1575盧布，約合58美元，當年七月法定最低月工資為132盧布，低於5美元，雖然俄總統普廷已經簽署法令要將法定最低月工資逐漸提高至2001年七月的300盧布，但據估計仍有百分之三十以上的

人民所得低於此線，由此可見俄國現在社會貧富差距之大。儘管俄國的工資普遍低廉，但企業是社會福利的主要供給者，雇主必須支付薪資稅給養老金基金、社會保險基金、國家受雇基金等，因此常有企業積欠稅款之情形。所以，普廷政府在鞏固政權、強化聯邦政府權利後，目前正致力於勞動法、健保法、司法、稅法等改革，重心均在解決一般民生和企業主的問題，期盼藉此提供一個穩定的社會以利經濟之復甦與發展。儘管普廷以中央集權之方式來貫徹他的施政理念，其作法令西方若干民主人士擔憂，但就目前俄國情勢來看，這對俄羅斯的政經環境之穩定與長期發展是有利的，因為他為俄羅斯聯邦保留住一個完整的經濟共同領域。

俄國市場潛能

一般而言，歐洲市場被區隔為「歐盟」、「中東歐」和「獨立國協國家」(Commonwealth of Independent States, CIS)，儘管獨立國協各國目前總體經濟情況表現比起其它中東歐轉型國家如：波蘭、匈牙利、捷克等並非突出，但是其市場卻深具獨特性，俄羅斯更常被視為是前往獨協國家(CIS)市場之策略性據點。歐美各國、甚至亞洲的許多新興工業國家和其它開發中國家皆積極搶攻這個新興市場。一般認為俄羅斯境內豐富的自然資源(石

油、天然氣、貴金屬等)、素質高但成本相對較低的人力資源、成熟而富潛力的重工業、航太科技等條件都是吸引各國企業之重要因素。各國皆希望利用俄羅斯經濟轉型期間，經濟未穩定、缺乏資金、國民工業尚未能自行發展的有利時機，為自己爭取有利的投資條件和優惠，分享俄國經濟資源。另外，目前俄羅斯境內一億四千多萬人口對一般民生需求之懇切和依賴進口之情況，亦顯示商機所在。一般預估，未來俄羅斯經濟轉型成功後，其國內消費市場之潛力亦不容忽視，是一個極其重要的新興市場。

對台灣廠商而言，目前最為有利、風險較低，而且可立即獲利的方式，就是貿易。因此，以下將從目前俄羅斯的進口結構和出口結構兩方面來具體瞭解俄國市場，認清可能的交易標的。

分析俄國近幾年來之出口結構發現，燃料及能源產品(如：原油、天然氣、石油產品、煤)一直是主要的出口項目，1998年此類出口品占出口總值(約712億美元)將近三分之一。機器設備、鐵、鋁等金屬及其初級加工品則是其次的出口項目。由俄羅斯目前的出口結構來看，皆是俄國相對豐富的要素稟賦，可見俄羅斯經濟轉型中的產業尚未能為俄國創造出附加價值較高的產品，故現階段俄羅斯在國際市場上的

比較利益主要體現於自然資源。對於缺乏自然資源的我國而言，俄羅斯正好可作為分散原物料及資源進口的另一個選擇。我國自俄羅斯進口，即以鐵、鋁、鎳等金屬原材料及其半製品、煤等礦藏資源為主。

其次，在進口結構方面，肉類和糧食、藥品及醫療設備、糖等消費品一直是俄羅斯主要的進口品。然而，近幾年來機器、設備等進口的增加，證明俄羅斯工業逐漸復甦，1998年此類產品之進口約占總進口值(436億美元)的35.8%。總體而言，俄羅斯主要從歐聯、其它獨協國家和美國等進口。我國對俄羅斯出口的產品並非是其所需的大宗進口項目，因此，我國產品在俄國之進口占有率僅為0.2%。以自動資料處理機及其附屬元件居首，約占三分之一；其次為電音響或視覺信號器具、合成纖維絲紗梭織物、運動用品、塑膠製品、縫紉機、腳踏車、有線電話或電報器具、傢具及其零件、照明設備、針織品或鉤針織品、拉鍊及其零件、窗簾等產品。近年來我國出口至俄羅斯的部份產品有衰退之傾向，究其因一方面是俄國市場之競爭越來越激烈，另一方面是俄國經濟轉型已經進入另一新階段，市場需求有所變化。其中有一現象值得注意，此即俄國目前某些產業發展快速，但是它的相關產業發展卻不足，出現落差而需賴進口，例如：最近俄國針

織服裝走紅，國外訂單不斷，但其他相關成衣業中，鈕扣、拉鍊、服飾配件等卻薄弱。因此，我國廠商和相關單位對這些現象應留心觀察，以掌握商機，對出口衰退之產品亦應儘早研擬因應對策。

由於我國對俄羅斯資源性原物料之進口量遠高於對俄之出口量，因此，自1990年開放對蘇直接貿易以來，我國對俄羅斯貿易一直維持赤字。我國政府雖亦宣導廠商加強對俄出口，然而，從上述分析俄國之進口結構和我國對俄出口結構發現，雙方之交集過小，歸究其因主要是對俄出口之成本、風險較高，我國廠商在拓展新出口項目和擴大交易量方面採取較為保守之態度，對此政府有關單位應當採取一些積極的政策來協助廠商解決相關問題，而非只是一味在口頭上或文宣上倡導對俄出口。若能積極掌握俄羅斯目前民生需求依賴進口的機會，以及產業發展之需(如：資金、民生生產技術、現代化經營管理等)，積極開拓當地市場，強化市場占有率，對促進雙邊貿易和貿易平衡將有所助益。

外商、外資往來經驗

與俄國貿易雖可獲取立即性、當前性的利得，但是許多歐美企業並未滿足於這種消極性利得，它們為了獲得當地市場競爭優勢、市場前景和地區優勢(如：自然資源、地理因素)等，皆採取進一步的方式，

即積極在俄羅斯投資佈署。許多著名的西方國際企業甚至都已經成功的在此建立生產基地，以便長期經營俄羅斯市場。

根據俄國財政部之官方資料顯示，1998年外人直接投資(FDI)金額為33.6億美元，1999年更增加到42.6億美元，從俄羅斯獨立至今，FDI累計已經投資近200億美元，可見其市場潛能。觀察外人投資之產業，主要為金融保險業、食品工業、貿易業、餐飲和服務業、消費品生產、分銷流通和配運服務、通訊電信業及燃料工業等。主要的投資來源，除了美國以外，俄國前五大投資國都是以西歐國家為主，如：德、英、荷蘭、瑞士等，此乃受到地緣經濟之影響。因此，儘管俄國處處充滿商機，我國因與俄羅斯距離過於遙遠，加上俄國投資環境風險亦高等因素，目前我國在俄投資或經商廠家約二十餘家，除聖彼得堡市、海參崴各有一、二家廠商外，絕大部分集中在莫斯科市，其中除蘇太科技係與俄方研究機構合作製造飛船外，其餘幾乎皆從事貿易業，經營餐館者僅有一家。以占絕對多數之貿易業者而言，泰半規模不大，較具規模者有宏碁電腦、恆豐公司、隆立企業等。相對的，根據經濟部投審會之資料，俄方正式在華投資者僅有一家電腦業者，惟據悉另有數家廠商係以合資方式在台灣經營貿易業。

相較於我國，歐美的外商和外資較能積極利用俄羅斯私有化和軍用企業轉型的機會，掌握許多俄國深具市場潛力、戰略性和前瞻性高的產業，如：電信業、石油和天然氣開採運輸、航空航太業、林業和造紙業、金屬礦物資源的開採與加工業等。西方國際企業在這些具有獨占性的產業部門發現利基後，即有計畫的要取得主導地位，以獲取控制性利益，其投資多在生產領域。例如：早在1993年當東西伯利亞生產紙漿和紙張的Bratsk造紙廠面臨倒閉之際，英國業者即介入，投資者成立了一個國際營銷隊伍來增加公司的出口，有效的管理使得該公司在1996年就成為俄國林業中的最大集團之一，掌控俄羅斯大部份林業的利得。在外資積極爭取下，俄國取消了對石油部門外資所有權不能超過15%之限制，並在俄羅斯杜馬國會通過〈生產分享協議法案(Production Sharing Law)〉後，外資直接投資流入自然資源的部份有明顯增加之趨勢，一般預估投資可能會超過600億美元。

葉爾欽執政期間，俄羅斯的投資環境因總體經濟未穩定和其它因素而顯得風險較高，因此，若非較大筆之投資，很難得到俄國政府的特殊保障，一般性立法雖對外資提供一些風險規避和保障，但因俄國政令經常修訂和近年來地方主義抬頭等因

素，致台商對俄投資之態度顯得保守謹慎，加上台商多難與歐美國際企業競爭，所以，台商觀望態度是可以理解的。然而，普廷執政一年多來，俄國總體經濟已經在復甦中，外商進駐俄國的情況越來越明顯，競爭亦趨激烈，因此，目前台商如何在俄國市場中區隔出自己的特色，找到自己市場之定位，顯得特別重要。儘管總體而言，現階段俄羅斯仍相對較其他社會主義轉型國家(如：中東歐)之投資風險高，但在俄國市場持續開放和亦趨明朗化的過程中，台商應適時進入，以免喪失到俄國市場卡位的機會，這更是我國未來能否成功掌握俄國市場之契機。

宜儘早參與俄羅斯市場

俄國持續整頓其國內市場、健全投資環境、完善金融體系和資本市場，並加速市場化的土地改革和全面加強法制、稅務等結構性改革，已使俄羅斯在政治和經濟穩定與協調上大有進展。特別是普廷上任後，政治情勢已趨穩，俄國比以前更有效地進入國際經濟與政治體系，國際社會對俄羅斯之信心亦普遍增強，一般皆樂觀的預期未來俄國之經濟將快速成長。

由歐美外商不斷積極的投入亦可證明俄國市場的確深具潛能。然而，反觀台俄經貿關係，儘管台商已經成功的拓展雙邊

貿易往來，由雙方貿易型態上呈現極強之互補關係，亦可預估雙邊貿易有持續成長之空間。但事實上，目前台俄經貿關係卻過於狹礙 - 多局限於商品貿易，在投資、技術合作等方面亦深具潛力，但尚未能善加利用。例如：俄方之高科技有許多可轉移到民生用途，如果能結合我國之資金及行銷網路，將可創造許多商機。至於投資方面，由於俄國係擁有約一億四千多萬人口之大市場，如我國業者能選擇性地赴俄國投資生產高品質民生用品，初期雖具相當風險，但長期而言獲利必定可觀。若能進一步以俄國為策略性據點，前進其他獨協國家市場，則市場前景更可觀。至於歐美國際企業偏好投資的戰略性資源產業，亦可仔細評估，以其在俄國發展的經驗作為參考，留心俄羅斯市場之變化，適時進入，以免喪失利機。

總之，俄羅斯經濟轉型期間讓人有前景未明之疑惑，但事實上卻深具發展潛力。我國目前雖進口其豐富的自然資源和初級加工品，但對其他有利的資源(如：人力資源、高科技知識等)卻尚未積極運用，未來應當加強與其科技合作，或創造投資機會，擴展雙邊經貿關係的多元化，以成功的掌握俄國市場。 ■