



俄羅斯投資環境簡介

Investment Guide to Russia



經濟部投資業務處 編印

Department of Investment Services, Ministry of Economic Affairs

中華民國 104 年 8 月

俄羅斯投資環境簡介

Investment Guide to Russia

經濟部投資業務處 編印

感謝駐俄羅斯代表處經濟組協助本書編撰

目 錄

第壹章	自然人文環境	1
第貳章	經濟環境	3
第參章	外商在當地經營現況及投資機會	33
第肆章	投資法規及程式	37
第五章	租稅及金融制度	41
第陸章	基礎建設及成本	45
第柒章	勞工	47
第捌章	簽證、居留及移民	51
第玖章	結論	53
附錄一	我國在當地駐外單位及台（華）商團體	55
附錄二	當地重要投資相關機構	57
附錄三	當地外人投資統計表	58
附錄四	我國廠商對當地投資統計	59

俄羅斯基本資料表

自 然 人 文	
地 理 環 境	領土跨越歐亞兩洲共11個時區，區分為中央、西北部、南部、北高加索、伏爾加、烏拉爾、西伯利亞、遠東及克里米亞等9個聯邦管區
國 土 面 積	1,707.54萬平方公里
氣 候	除最北部和北冰洋附近的島嶼屬寒帶、亞寒帶，高加索黑海沿岸屬亞熱帶外，大部分屬溫帶氣候
種 族	俄羅斯人（81.5%）、韃靼人（3.8%）、烏克蘭人（3%）及其他100多個民族
人 口 結 構	1億4,370萬人（2014）
教 育 普 及 程 度	教育普及，勞工水準高
語 言	俄語（官方語言）、其他各民族語言及方言
宗 教	東正教為主
首 都 及 重 要 城 市	首都：莫斯科 其他重要城市有：聖彼得堡、下諾夫歌羅（NIZHNY NOVGOROD）、薩瑪拉（SAMARA）、伏爾加格勒（VOLGOGRAD）、羅斯托夫（ROSTOV NA DONU）、伯力（Khabarovsk）、海參崴（Vladivostok）、新西伯利亞（Novosibirsk）、歐姆斯克（Omsk）、赤塔（Chita）、雅庫茨克

	(YAKUTSK) 等
政 治 體 制	聯邦共和國，三權分立制
投 資 主 管 機 關	俄羅斯經濟發展部、工業貿易部、財政部以及地方政府相關機構。
經 濟 概 況	
幣 制	盧布
國 內 生 產 毛 額	2兆573億 (2014)
經 濟 成 長 率	0.6% (2014)
平 均 國 民 所 得	US\$14,316 (2014)
產 值 最 高 前 五 種 產 業	原油、天然氣、金屬、化學品、原木
匯 率	US\$1=54.82盧布 (2015.6.11)
利 率	12.5%
通 貨 膨 脹 率	11.4%
出 口 總 金 額	US\$4,969億 (2014)
主 要 出 口 產 品	原油、汽柴油及石油製品、天然氣、機械設備、煤、鋁、鋼鐵、金屬、小麥等農產品、肥料及化學品、木材
主 要 出 口 國 家	荷蘭、中國大陸、德國、義大利、土耳其、日本、白俄羅斯、南韓、烏克蘭、波蘭
進 口 總 金 額	US\$2,860億 (2014)

主 要 進 口 產 品	機械、電機、電子、汽車及交通設備與其零件、醫藥及化學品、服飾鞋靴、魚肉、食品、飲料及農產品、傢俱、石油製品及燃煤、茶咖啡、金屬製品
主 要 進 口 國 家	中國大陸、德國、美國、義大利、白俄羅斯、日本、烏克蘭、法國、南韓、英國

第壹章 自然人文環境

一、自然環境

(一) 地理位置

俄羅斯面積共1,707.54萬平方公里，領土跨越歐、亞兩洲共11個時區，東到白令海、勘察加半島及千島群島，西到波羅地海及楚德湖沿岸、南到黑海岸之高加索山區及裏海岸沙漠，北到北極。區分為中央、西北部、南部、北高加索、伏爾加、烏拉爾、西伯利亞、遠東及克里米亞等9個聯邦管區。

(二) 人口

1億4,370萬人（2014）。

(三) 氣候

除最北部和北冰洋附近的島嶼屬寒帶、亞寒帶，高加索黑海沿岸屬亞熱帶外，大部分屬溫帶氣候。其特色是夏季短、冬季寒冷、漫長，空氣乾燥，降雨較少。另外，西北部地區因受大西洋暖流的影響，屬海洋性氣候，夏季暖和，冬季不冷，濕潤多雨。太平洋沿岸地區屬季風氣候，冬季乾燥寒冷，夏季涼爽潮濕，降雨量較大。

二、人文及社會環境

(一) 首府

莫斯科。

(二) 工商業中心



莫斯科、聖彼得堡、下諾夫歌羅（NIZHNY NOVGOROD）、薩瑪拉（SAMARA）、伏爾加格勒（VOLGOGRAD）、羅斯托夫（ROSTOV NA DONU）、伯力（KHABAROVSK）、海參崴（VLADIVASTOK）、新西伯利亞（NOVOSIBIRSK）、歐姆斯克（OMSK）、赤塔（CHITA）、雅庫次克（YAKUTSK）等。

（三）種族

俄羅斯人（81.5%）、韃靼人（3.8%）、烏克蘭人（3%）等100多個民族。

（四）語言

俄語（官方語言）、其他各民族語言及方言。

三、政治環境

目前俄羅斯聯邦實施行政、立法及司法三權分立制；在行政權方面，總統之權力高於一切，除國家安全會議及總統府幕僚機構直接隸屬總統管轄外，由總理領導之中央部會亦受總統監督；在立法權方面，係由上議院（FEDERATION COUNCIL）及下議院（STATE DUMA）組成之聯邦議會（FEDERAL ASSEMBLY）掌理立法工作；在司法權方面，由最高法院、憲法法庭及最高仲裁法庭分別執掌相關司法業務。在聯邦政府下設85個與省級地位相當之地方政府，共計有22個共和國、9個邊區、46個州、1個自治州、4個自治區及3個直轄市（莫斯科市、聖彼得堡市及Sevastopol）。

第貳章 經濟環境

一、經濟概況

(一) 重要之經濟指標 (2014年)

- 1、GDP：US\$2兆573億美元
- 2、對外貿易總值：US\$7,829億美元，其中進口值為US\$2,860億美元，出口值為US\$4,969億美元
- 3、平均每人國民所得：US\$14,316
- 4、消費者物價指數上漲率：11.4%
- 5、經濟成長率：0.6%
- 6、製造業成長率：1.7%
- 7、失業率：5.64%
- 8、央行重貼現率：17.0%

(二) 2014年經濟回顧

俄羅斯在1990年代承續前蘇聯後期之改革開放，惟自1992年起因政局動盪、經濟衰敗，造成貧富懸殊、高失業率及犯罪率、治安惡化等社會問題。2000年普京(Vladimir Putin)當選總統並於2004年再度連任，其任內8年期間俄羅斯政情趨於穩定，經濟大幅成長。2008年梅德韋傑夫(Dmitry Medvedev)繼任總統，並任命普京為總理，施政延續普京路線，採創新發展模式，除持續開發能源資源外，並擴大投資，促進出口成長，維持經濟之穩定發展。2012年3月普京再度贏得總統大選，並任命梅德韋傑夫為總理，繼續推行既有的施政方向。



俄羅斯領土廣大，橫跨亞歐大陸，又擁有1億4,370萬人口，頗具市場規模。該國天然資源豐富，蘊藏石油、天然氣、煤、木材、鐵、鋁、黃金、鎳、白金等，為全球前兩大天然氣及石油生產國，第五大鐵礦生產國，能源、軍火、航太等重型工業相當發達。俄羅斯亦是全球最大的穀物生產國，其中包括小麥、大麥及裸麥等。俄羅斯亦是歐洲人口最多的國家，中產富裕人口隨著經濟發展不斷增加，消費力日益增強，市場深具發展潛力，被高盛集團列為「金磚四國（BRICs）」之一。世界經濟論壇公佈「2014-2015年全球競爭力報告」亦指出，俄羅斯的競爭力在全球144個評比經濟體中較前一年排名上升11名，位居第53位。

惟俄羅斯經濟對能源的依賴頗深，石油、天然氣等能源相關產出約占國內生產總值的兩成、出口額的三分之二及政府收入的一半，因此國際能源價格的高低攸關俄國經濟的榮枯。2008年全球金融風暴衝擊俄羅斯，導致石油收入驟減、俄幣貶值、金融體系動盪，2009年GDP萎縮7.9%，後來隨國際經濟緩步復甦及原油價格回升所賜，2010年及2011年GDP分別恢復成長3.7%及4.2%。不過2012年歐洲經濟復甦一再延宕、以及中國大陸經濟復甦遲緩影響，高度依賴原物料出口的俄羅斯，因全球原物料價格價格下跌，經濟成長僅成長3.4%。2013年經濟發展延續2012年底成長緩慢趨勢，經濟成長僅為1.3%。

2014年俄烏發生衝突後，受到西方國家實施經濟制裁後，普遍認為俄羅斯經濟可能陷入成長遲緩及加速停滯性通貨膨脹危機。根據俄羅斯聯邦統計局公布資料顯示，2014年通膨率達到11.4%，其中食品通膨率更達21%；而俄國因併入克里米亞半島及支持烏克蘭東部親俄勢力民兵而與歐美等西方國家對立，引發歐美等國對俄連番經濟制裁，加以國際油價跌至每桶50美元，促使盧布貶值及資本外流，導致2014年GDP僅成長0.6%。另，根據歐洲復興開發銀行預測，2015年俄羅斯GDP可能衰退4.8%，

世界貨幣基金(IMF)則預測衰退3.5%。

出口貿易部分，根據俄國聯邦海關總署資料，2014年俄國對外貿易總額為7,828億美元，較去2013年8,242億美元衰退5.02%；其中出口額計4,969億美元，較2013年同期減少4.8%，進口額計2,859億美元，較去年同期衰退5.3%。目前，俄羅斯主要出口產品仍是原油、汽柴油及石油製品、天然氣、機械設備、煤、鋁、鋼鐵、金屬、小麥等農產品、肥料及化學品、木材等。

2014年俄國主要出口市場為荷蘭(13.67%)、中國大陸(7.55%)、德國(7.47)、義大利(7.19)、土耳其(4.88%)、日本(4.0%)、白俄羅斯(3.96%)、南韓(3.68%)、烏克蘭(3.44%)及波蘭(3.21%)等。主要進口來源為中國大陸(17.80%)、德國(11.53%)、美國(6.47%)、義大利(4.45%)、白俄羅斯(4.11%)、日本(3.82%)、烏克蘭(3.76%)、法國(3.76%)、南韓(3.16%)及英國(2.73%)等。

近年俄羅斯積極拓展多邊貿易關係並加強與鄰近國家進行經濟統合，其與白俄羅斯及哈薩克所成立之關稅聯盟（Customs Union）於2011年7月1日生效，成為一擁有1.65億人口之廣大市場。俄、白、哈三國續於2012年元月形成Eurasian Economic Space，並仿效歐洲聯盟架構設立Eurasian Economic Commission，計劃吸納獨立國協國家組建歐亞經濟同盟（Eurasian Economic Union, EEU），該同盟已於2015年1月1日正式生效，亞美尼亞則於1月2日加入，吉爾吉斯預計於2015年5月加入，該同盟以促成該區域貨品、服務、資金、勞工之自由流通為最主要目標。

俄羅斯從1993年開始進行加入世界貿易組織（WTO）的談判，在歷經18年的入會協商後，已於2012年8月22日成為正式會員。俄羅斯亦將加入經濟合作暨發展組織（OECD）列為下個目標，不過在烏克蘭危機發生後，OECD於2014年3月13日表示將加強與烏克蘭的合作，同時暫停俄羅



斯加入OECD相關活動。

最近俄羅斯政府致力使外商投資方向多樣化，促進在各行業領域的投資，以前引進外商投資的主要方向是採礦和交通工業，現在農業、機械製造業、不動產、木材加工業和貿易均包括在優先引進外商投資的行業內。但俄國經濟發展中仍存在著過分管制、公務體系效率低、資訊不夠透明化的問題，交易成本及行政管理的負擔對於商業運作及投資活動仍過於昂貴，形成投資風險，這些對俄國經濟的負面因素在長期穩定的發展過程中仍待改進。

另一方面，受到2014年俄羅斯經濟衰退及盧布貶值等因素影響，已讓部分西方公司採取削減投資計畫或採取短期停工，甚至撤出俄國市場等措施，其中尤以汽車產業及零售業最為顯著。儘管普丁總統預估俄羅斯經濟可在兩年後復甦，屆時西方國家能否重拾對俄國市場的信心仍有待觀察。

二、天然資源

（一）燃料、能源

俄羅斯50%的預算需求倚賴石油及天然氣。俄羅斯石油蘊藏量估計約有930億桶，且擁有豐富的天然氣資源，其蘊藏量有48.9兆立方公尺。

1、石油

2014年石油產量增加0.6%，達到5.26753億噸；每日平均開採量為144.3萬噸，創1987年以來最高水準。石油出口量衰退5.7%，達到2.21598億噸。

俄羅斯大部分地區油藏，特別是遠東地區，仍未探勘，其他如裏海及黑海，北極地區等皆有豐富的油藏，如果開採，將增加俄羅斯長期生產的潛力，Rosnet石油公司計劃在2030年止，與艾克芬美孚合作

持續就探勘北極油田一案進行投資，投資金額達4,000億美元，開採路線由薩哈林島出發到喀拉海，評估該區石油蘊藏量不輸阿拉伯聯合大公國蘊藏量。

如果俄羅斯不持續投資石油的探勘及生產，則其領先地位勢將受威脅。普丁總統曾宣佈，需要投資超過2,800億美元才能將2020年前的石油產量維持目前的水準。

俄羅斯的石油及天然氣儲藏主要集中在西西伯利亞地區，此地的油田提供俄羅斯70%的石油產量及90%的天然氣產量，但已快速枯竭。主要石油產地包括漢特-曼西斯克（Khanty-Mansiysk），亞馬爾-涅涅茨（Yamal-Nenets）省、秋明（Tyumen）、托木斯克（Tomsk）及新西伯利亞州。全國十大油田有八個位於此區。第二大石油產區在窩瓦河-烏拉山地區。其他小量生產石油的省份分部在提蒙-伯朝拉（Timan-Pechora）及北高加索。東西伯利亞、遠東及俄羅斯大陸棚沿岸則為未來極具潛力的石油開產地。

俄羅斯的石油產業集中在數家國內公司手中，限制國際石油公司直接投資。主要的原油製造商、出口商及煉油業者為國營的Rosneft及Gazprom Neft，私營的Lukoil，Surgutneftegaz及Tatneft。

輸油管系統主要由國營公司Transneft經營。國外上游石油公司通常經由國營Zarubezhneft運送。

2、天然氣

俄羅斯的天然氣蘊藏量占全球近30%比重，為世界天然氣蘊藏最豐富的國家，產量僅次於美國的全球第二大天然氣產國，2014年的產量為6,410億立方公尺，較2013年略增1.1%。

俄羅斯的天然氣產業由Gazprom公司獨占，該公司並掌握俄羅斯天然氣出口策略的決策大權，占俄羅斯天然氣80%開採量。雖然政府



擁有50.002%股權，但除調節國內天然氣的價格外，其他相關業務均交由Gazprom負責。依據俄羅斯公佈統計資料，2014年俄羅斯天然氣出口量下降12.1%，從2013年的1,964億立方公尺減少到1,726億立方公尺。其中，售予德國、土耳其等非獨立國協國家約1,246億立方公尺，向白俄羅斯等獨立國協國家輸出480億立方公尺。

俄羅斯天然氣主要以供應歐洲地區為主，惟近年歐洲地區經濟恢復遲緩、天然氣資源的替代方案增加及試圖降低對俄羅斯的依賴，讓俄羅斯積極轉向開拓中國大陸、日本、韓國、越南及印度等亞洲市場。Gazprom公司已順利於2014年月21日與中國大陸簽署4,000億美元合約，將自2018年起每年至少供應380億立方公尺天然氣。

3、煤

俄羅斯的煤炭資源豐富，可開採儲藏量占世界的12%，居世界第2位，僅次於美國。此外，俄羅斯的煤炭種類齊全，從長焰煤到褐煤皆有，其中煉焦煤的儲藏量豐富，能充分滿足鋼鐵工業的需求。

俄羅斯的煤礦分佈亟不平均，46%分佈在俄羅斯中部的庫茲巴斯煤田；23%分佈在克拉斯諾雅爾斯克邊區，且多為露天開採的褐煤；此外，在科米共和國、羅斯托夫州及伊爾庫茨克州亦有部分煤藏。

目前除繼續開採庫茲巴斯的Erunakovskiy煤礦外，位於東西伯利亞及遠東地區的礦藏潛力最看好。

俄羅斯共有137個露天採煤區及91個煤礦坑，俄羅斯的煤炭工業完全由私有企業經營，有效的運作確保高收益，每年國庫從此部門獲得的稅收亦提高。2014年共生產煤炭3.57億噸。其中，西伯利亞煤炭能源公司開採9,863萬噸，略增1.4%。

俄羅斯煤炭的出口市場亦快速成長，出口導向不但降低國內市場需求不穩定的負面影響，亦提高生產力及增加外匯收入。2014年煤炭

出口量較2013年成長7.6%，達到1.5169億噸。

俄羅斯能源部於2012年通過「2030年前俄羅斯煤炭工業長期發展計畫」，將主要煤炭開採礦區由西西伯利亞的Erunakovskiy煤礦轉移至遠東及東西伯利亞等地區，預計在2030年煤炭產量可增加15%，提高為4.8億噸；另，煤炭出口計劃增加20%，達到1.7-2.05億噸。其中對亞太地區的出口達到1.2億噸、對西方國家出口則保持現有的0.84億噸左右的水準。不過目前俄羅斯煤炭公司考量經濟局勢的變化，已停止對煤炭開採的投資。2014年投資金額為580億盧布，較2013年下滑28%。

俄羅斯主要煤炭業者銷售情形

公司名稱	產量（百萬噸）	成長率（%）
SUEK	96.5	-1.0
Kuzbassrazrezugol	44.0	-8.0
EVRAZ	20.36	14.5
DSS-Ugol	24.5	4.7

資料來源：各煤炭公司官方網站

（二）冶金工業

俄羅斯為世界主要金屬生產國，金屬產品出口居世界第三位。

由於生產高度集中，形成14家大型垂直整合集團，包括Evraz Holding、Magnitogorskiy Metallurgicheskiy Kombinat（MMK）、Severstal、Novolipetskiy Metallurgicheskiy Kombinat（NLMK）、Metalloinvest、Mechel、Trubnaya Metallurgicheskaya Kompaniya、Obedinyonnaya



Metallurgicheskaya Kompaniya、ChTPZ 等 9 家金屬冶金公司。以及 Norilskiy Nikel（鎳）、UGMK-Holding（銅）、Russkaya Mednaya Kompaniya（銅）、RUSAL（鋁）及 Korporatsiya VSMPOAVISMA（鈦）等 5 家非鐵金屬冶金公司。

在大幅更新設備及生產高附加價值的高技術產品之下，俄羅斯冶金工業得以快速且成功擺脫金融危機的影響，並能更靈活反應外在情勢的改變。金融危機成為俄羅斯冶金工業加速現代化的動力，市場情勢改變促使該產業的生產結構朝向品質的改善。

1、鐵金屬

本年俄羅斯的冶金產業受到國際市場需求低迷及金屬價格下滑的影響，整體冶金產業衰退 2%，呈現自 2009 年金融危機減少 13.5% 以來的不景氣。俄羅斯六家最大冶金公司：

Evrastal : [//www.evrastal.com/](http://www.evrastal.com/)

Severstal : [//www.severstal.com/eng/index.phtml](http://www.severstal.com/eng/index.phtml)

MMK : [//eng.mmk.ru/](http://eng.mmk.ru/)

NLMK : [//www.nlmksteel.com/](http://www.nlmksteel.com/)

Mechel : [//www.mechel.com/](http://www.mechel.com/)

Metalloinvest : [// www.metalloinvest.com/en/](http://www.metalloinvest.com/en/)

2014 年俄羅斯石油天然氣開採業對鋼管的需求略增，主要鋼管生產商 TMK 公司在 2014 年的鋼管出貨量共 437 萬噸，成長 1.5%。其中，油管出貨量為 193 萬噸，成長 5.5%。

俄羅斯主要鋼鐵製造商如下：

Volzhskiy trubniy zavod

Viksunskiy metallurgicheskiy zavod

Pervouralskiy novotrubniy zavod

Severskiy trubniy zavod
 Sinarskiy trubniy zavod
 Taganrogskiy metallurgicheskiy zavod
 Chelyabinskiy turboprokatniy zavod

俄羅斯主要煉鋼業者生產情形

公司名稱	2014年（百萬噸）	2013年（百萬噸）
Evraz Group （旗下冶金廠Zapsib, NTMK, NKMK）	15.20	15.50
Severstal	15.00	15.10
MMK	-	11.90
NLMK（NLMK, NLMK-Sort, VIZ-Stal）	15.92	15.43
Mechel（ChMK, BMK, Izhstal）	8.11	8.40
Metalloinvest（Uralskaya Stal, OEMK）	-	6.90

資料來源：各鋼鐵公司官方網站

2、非鐵金屬

俄羅斯為全球重要鎳生產國，2014年俄國鎳出口量為23.84萬噸，幾乎與2013年相同。主要業者為Norilsk Nickel公司，生產量為28.25噸，較2013年衰退0.9%。

2014年俄羅斯鋁出口狀況不佳，出口量為291萬噸，較2013年減少13.3%。出口額為54.5億美元，衰退12%。主要業者為俄羅斯鋁業聯合公司，係全球最大鋁生產商，該公司2014年鋁產量年減7.0%成為360萬噸，不過受到國際鋁價上漲及盧布貶值影響，全年由虧損3.1



億美元變成盈餘6.6億美元。

俄羅斯2014年因國內需求疲軟，銅出口量猛增達到29.02噸，較2013年增加30.5%。出口額為19.3億美元，增加19%。

(三) 木材工業

林業及木材加工是俄羅斯的重要產業，有超過6萬家企業及100萬人投入這項產業。俄羅斯境內的森林樹木，總材積預估達820億立方公尺，占全球四分之一。不過，由於森林區的基礎設施普遍不足，僅有四成的林地可供開發(即開發林地占全球林地面積10%)。依據最新統計資料，俄羅斯2013年木材加工業的產值較2012年衰退1.4%，該年木材加工業占俄羅斯GDP比重達1.16%，亦微幅衰退0.03個百分點。

依據俄羅斯林木產業智庫(Lesprom Network Company)的資料，2013年俄羅斯砍伐的林木總材積為1億1,430萬立方公尺，較2012年衰退3.4%；裁製成的木材(Sawn Timber)總材積為2,090萬立方公尺，減少0.6%。2013年完工的木屋總面積18萬2,800平方公尺(衰退9.2%)，製成的纖維板(Fiberboard)總面積4億1,900萬平方公尺(衰退9.2%)，中密度纖維板(Medium Density Fiberboard, MDF)總面積2億1,188萬平方公尺(衰退2.1%)，塑合板(Particle Board, PB)總材積670萬立方公尺(衰退10.5%)，木柴(Firewood)總重量1,410萬公噸(衰退10.5%)，紙漿(Pulp)720萬公噸(衰退6%)，紙(Paper)470萬公噸(衰退1.5%)，新聞用紙(Newsprint) 470萬公噸(衰退1.5%)，紙板(Cardboard)產量300萬公噸(衰退0.6%)。雖然木材加工產業整體產量呈現衰退，但是木材加工業者積極購置新設備或是擴廠，使得合板(Veneer)產量成長15.2%，達620萬立方公尺，三夾板(Plywood)亦成長3.9%，達330萬立方公尺。

市場專家表示，依俄羅斯的木材加工機械分析，帶鋸機(Band saw mills)占35%市場，特殊加工及特別產品線用機械設備占32%，圓鋸機

(Round saw mill)則占12%。

2013年俄羅斯出口原木(Raw Timber)總材積達2,800萬立方公尺，成長13%，鋸木出口總材積2,560萬立方公尺，成長6.8%。中國大陸及芬蘭是自俄羅斯進口木材的最主要國家，分占總進口量48%及38%。2013年俄羅斯出口的紙類產品及紙漿量，與2012年相較持平。另一方面，俄羅斯三夾板出口量則成長7.8%，其中對美國出口成長22%最為顯著，達15萬2,000公噸。

外商想在俄羅斯市場成功經營，必須要找到好的代理商。代理商負責將產品直接送給終端客戶，或是交給批發商、經銷商。此外，代理商有自己的倉庫，除了儲放機械，還有備用零件，以便客戶機械故障或進行維修時，可以在最段時間內換妥零件。另外，應安排客戶的機械操作人員接受完整的訓練，熟悉機械操作。此外，不論是製造商或俄羅斯代理商，應該與潛在客戶、地方政府維持不錯的關係。

在俄羅斯市場，木材加工機械主要的使用者是大型控股公司，這些控股公司旗下包括木材加工廠、紙漿廠及傢俱工廠。此外，只有控股公司有財力投資傢俱製造廠商，是木工機械最重要的終端使用者。雖然2013年俄羅斯整體的傢俱生產量略顯衰退，但由於俄羅斯傢俱市場仍持續被看好，業者仍勇於投資添購設備，尤其品質較高的傢俱組件，需依賴精密度較佳的進口機械才可製成，因此進口木工機械的需求不斷，尤其是貼合機(Laminating machine)、貼邊機(Edge-banding machine)及傢俱製造機械更是熱門。



三、產業概況

俄羅斯的產業以重工業為主，其中又以能源、冶金、採礦及石化業最為發達。輕工業方面，俄羅斯政府雖然不斷試圖改善相關產業部門的發展，但與其他發達國家相比，仍相對落後。

生產設備老舊及投資提升現代化的意願低落為俄羅斯產業積弱不振的主要原因，因此「生產現代化」已成為各產業部門努力的目標，近幾年在經濟持續成長及需求增加之下，各產業部門增加投資改善生產技術及設備的意願提高，部分產業的產質與量亦開始出現改善的徵兆。

惟自2012年底以來經濟成長遲緩及資金外逃等影響，加上兼併克里米亞引發烏克蘭危機，遭到西方國家施以經濟制裁，以及原本係俄羅斯工業生產成長主要動力的採礦、碳氫化合物加工、食品、輕工業及汽車工業等成長狀況並不理想，2014年固定資產投資較2013年衰退2.5%，導致整體工業生產狀況並不理想。

（一）機械製造業

目前俄羅斯機械製造業的主要任務在執行政府擬定的《國家工具機及工具生產發展》計畫，最終目標在穩定提供各產業部門具競爭力的生產工具，特別是具策略性的國防工業、能源設備、航空及造船工業。2014年俄羅斯製造業成長率為1.7%。

（二）汽車工業

1、生產

2015年前兩個月俄羅斯汽車生產大幅滑落，總產量僅達21.5萬輛，與2014年相較，衰退20.6%。重型車輛的生產衰退更為嚴重，例如卡車產量減少33%，大客車則減少25%。

前幾年因市場需求成長，加上政府支持政策，許多汽車製造商大力投資俄羅斯。俄羅斯2012-2018年的汽車投資計畫(Auto Investment

Programme)有兩個重點。首先，進口零組件不可超過組裝全車所有零組件價值的70%，以有效確保至少30%的本土零件需求。其次，製造商至少要安裝30%國內生產的汽車引擎，以符合60%的附加價值要求。符合上述生產條件的汽車公司將給予優惠課稅及免除零件進口稅。此汽車產業發展政策已吸引許多汽車製造商投資，惟在最近市場衰退的情況下，許多汽車公司已縮減產量或考慮逐步撤回投資。

美商福特(Ford)與俄商Sollers合資，在聖彼得堡、Yelabuga及Chelny等三地設廠。據聞2014年，由於俄羅斯汽車市場出現蕭條，福特已解聘950位員工，以縮減開支。

此外，美國通用汽車(General Motors，簡稱GM)於2015年3月中旬宣佈，其位於聖彼得堡的汽車製造廠將無限期停工，GM原本相當看好俄羅斯市場，2012年曾宣佈5年內在俄羅斯投資10億美元。

法商標緻雪鐵龍(PSA Peugeot Citroen)以及日商三菱(Mitsubishi Motors Corporation)為進軍俄羅斯市場，合資成立PCMA Rus (其中標誌佔股七成，三菱佔股三成)，並於Kaluga設立製造廠，自2012年起生產Peugeot 408、Mitsubishi Outlander及Pajero Sport等車型，年產能達12.5萬輛。由於俄羅斯車市不佳，PCMA Rus於2015年3月底宣佈，自4月27日至7月10日停工，並削減100位員工。

2、市場

由於烏克蘭東部動亂，導致俄羅斯遭受歐美國家經濟制裁。再加上國際原油價格狂跌，2014年俄羅斯汽車市場銷售衰退10%。事實上，由於俄羅斯盧布於2014年12月中旬出現狂跌，消費者趕在車商調升價格前，積極下單購車，反導致12月單月汽車銷售量較2013年同期成長2.4%，才使得2014全年銷售成績不致太難看。

根據歐洲商會(Association of European Business，簡稱AEB)預估



，2015年俄羅斯汽車銷售量僅達189萬輛，衰退幅度達24%。不過，知名會計公司PwC則更為悲觀，預測2015年俄羅斯汽車銷售將衰退35%。

GM於2013年在俄羅斯市場表現不錯，為前五大供應商，但2014年銷售則大幅衰退28%。目前GM於2015年3月中旬宣佈，將在2015年底結束該公司歐寶(Opel)及雪佛蘭兩品牌在俄羅斯市場的銷售。為此GM預計將支出6億美元重整費用。據業界人士表示：歐寶汽車雖在俄羅斯裝配，但零組件多為進口，由於2014下半年起盧布大幅貶值，導致進口成本增加，歐寶被迫提高售價，但在市場更難銷售，只得暫時退出市場。

韓國第四大汽車品牌雙龍汽車(Ssangyong)，原本拓銷俄羅斯市場卓然有成，2013年銷售量達3萬5,753輛，但好景不常，2014年銷售滑落為2萬1,258輛，衰退41%。2015年3月中旬正亦佈暫時退出俄羅斯市場。

(三) 電子工業

依據IDC公布資料，由於受到經濟衰退、盧布貶值及購買力下降等因素影響，2014年俄羅斯個人電腦市場規模為791萬台，衰退22.7%。主要品牌依序為聯想(占21.6%)、華碩(占15.6%)、HP(占14%)、ACER(12.2%)。

其中桌上型個人電腦銷售量為304萬台，衰退15%。主要品牌依序為HP、Lenovo、DNS、DEPO及ACER。筆記本電腦銷售量為487萬台，衰退26.9%，主要品牌依序為Lenovo、ASUS、ACER、HP及DELL。

平板電腦並未受到經濟低迷影響，2014年俄羅斯共銷售930萬台，比2013年增加33%，首度出現兩位數成長，遠低於2013年的125%成長率，顯示成長趨勢已減緩。

2014年，俄羅斯智慧手機銷售量達到2,600萬隻，比2013年成長47%，其他手機則售出1,690萬隻。不過分析俄羅斯智慧手機市場大幅成長的原因，主要拜低階智慧手機(售價介於50-100美元之間)銷售暢旺之賜。

俄羅斯加入WTO後，消費者受益於進口商品的價格下降，應能推動進口視聽設備的消費，例如高級電視。電視約佔總視聽設備50%的市場需求，市場距飽和還很遠，特別是鄉鎮地區。數位電視約佔電視市場三分之一比重，由於對價格敏感，加上價格下降，目前市場對大尺寸類比電視仍有需求。市場專家預估，2017年俄羅斯類比電視的銷售比重將不到10%。歐俄地區大城市因為收入增加，不斷推出新公寓，及對高級商品的興趣高，數位電視的需求將成長。

電視是俄羅斯電子產業產量成長最快的部門。不受經濟情勢限制，國際電視製造商仍看好俄羅斯市場的長期潛力，特別是液晶及電漿螢幕的進口稅下降之後。俄羅斯電視生產一向集中在波羅的海沿岸的加里寧格勒州，該州係一特別經濟特區，製造商可免除零組件進口稅及附加稅。

莫斯科也是電視及液晶面板生產中心，Fujitsu-Siemens在莫斯科近郊的Zelenograd的Quant工廠開設液晶面板生產線。Sitronics品牌的螢幕亦在Zelenograd生產。

目前俄羅斯的電視產業以組裝進口電視為主，較具規模的國產電視製造商為POLAR、V-LAZER、ROLSSEN。

莫斯科及其他州被期望能提升生產電視的重要性，以取代加里寧格勒。2006年俄羅斯政府取消10%的電視面板進口稅，結束加里寧格勒免稅的優勢。電視面板占電視生產成本的70%，進口稅取消後，電視生產成本可下降6%-7%。物流是加里寧格勒州的另一個問題，所有在那生產的產品必須經過立陶宛及白俄羅斯邊界才能進入俄羅斯市場。

Samsung已多年在俄羅斯電視市場居領先地位，由於價格與品質適中



，目前占31%市場比重。該公司在俄羅斯Kaluga州設廠生產，並不斷更新機型，目前已佔有俄羅斯Smart TV市場50%的比重。Smart TV在俄羅斯的銷售量逐年增高。

Philips則在俄羅斯電視市場占19%比重。該公司在聖彼得堡設有組裝線，生產高品質的電漿電視。產品種類齊全，供應超過60種機型，價位在300至6000美元的電視。惟該公司在2012年將部分股權賣給香港的TPV Technology後，已出現虧損。

Sony約占10.4%市場比重。其他如Toshiba占12.6%，Panasonic及LG亦很受歡迎。國產品牌如Polar，Rolsen，Rekord及Rubin占總市場比重不到15%。

俄羅斯的電子工業在政府長期忽略下，技術落後，基本生產條件薄弱，國產品占市場比重不超過10%，特別是消費性電子產品市場，幾為外貨的天下，我國產品與其他國際品牌競爭下，應仍能有發展空間。

不過近年俄羅斯政府極力振興國內產業，國產電視機、冰箱、家電生產均呈大幅成長趨勢，而且很多係向台灣採購零組件組裝，因此電子零組件可能成為熱門出口項目。

(四) 醫療產業

目前俄羅斯僅有20%的人口享用到較好品質的醫療保健。多數的俄羅斯醫院或大型診所都是公立，隸屬於中央政府、州政府或地方政府管轄。

俄羅斯的醫療設備及醫療器材市場快速成長的原因有二：

1、市場需求

公立醫院及診所使用的醫療設備及器材，高達三分之二比例已經老舊。事實上，俄羅斯醫療場所的問題叢生。依據俄羅斯聯邦統計局資料，2%的公立醫院已被歸類為危險場所，8.5%無法供應熱水及冷

水，10%沒有中央空調，11.2%沒有排泄物處理設備。

2、俄羅斯政府瞭解醫療問題

俄羅斯的醫療設備及器材市場有五分之三仰賴進口。主要的進口國家以德國名列第一(占進口總額40-45%)，其次為美國(占20-25%)，日本居第三(10%)，義大利及法國的進口市占率均為5%。近幾年，自中國大陸、巴基斯坦進口的廉價器材，逐漸在市場上出現。

俄羅斯政府積極鼓勵醫療產業的發展。俄羅斯貿工部 (Ministry of Industry and Trade of Russia)於2011年2月推出「2020俄羅斯藥品及醫療產業發展計畫」(Development of the pharmaceutical and medical equipment industry in the Russian Federation until 2020)。該計畫以2015年為界，劃分為兩個階段，預期在第一階段結束時(即2015年)，本土製造商的市佔率達到18-20%。迄2020年達到40%市佔率。此外，俄方特別期望外商可前來俄羅斯投資設廠。

目前俄羅斯約有1,200家廠商生產與醫療產業相關的產品。這些廠商多為民營企業，產品約有45%屬於醫療器具(Medical devices，如血壓計)，10%屬於醫療儀器，9%屬於醫療設備，10%屬於玻璃及塑膠製耗材，26%歸屬為其他類。目前俄羅斯廠商亦能夠生產手術台(Surgical tables)、醫院用照明設備、殺菌設備(Sterilization equipment)、消毒(Disinfection)、病床、醫療傢俱(Medical furniture)等。

俄羅斯的醫療器材市場，高達八成經由政府採購，私立醫院、診所及病患的採購額僅占兩成。因此，政府採購已完全主導市場走向。

(五) 電信服務業

俄羅斯政府持續現代化電信網路，不過固網電話的普及率隨著行動電話逐漸普及出現停滯趨勢。此外，橫跨俄羅斯全境的數位中繼線(Digital Trunk Lines)已自俄羅斯西北部的聖彼得堡延伸至東部的伯力(



Khabarovsk)，自莫斯科延伸至南部瀕臨黑海的新俄羅斯市（Novorossisk）。超過60個省份首府的電話系統已有最新的數位化基礎設施。多數地區有類比式及數位式手機通訊服務，惟鄉村地區的電話普及率仍很低。

雖有大量的外資投入，國家仍是俄羅斯電信產業的最大股東。外國人不能以獨資方式進入此市場，只能建立合資企業，且俄方需擁有51%以上的股份。

目前有上千家公司在此市場經營，主要提供固網及行動電話通訊、國際網路、衛星通訊等新技術及相關服務。傳統的業者在固網電話通訊佔有優勢，新加入者則在行動電話通訊服務市場居絕對領先地位。

四分之三的電信市場掌控在「四大電信天王」手中，分別為MTS、VimpelCom、Megafon及Rostelecom，前三者為俄羅斯三大手機通訊服務公司。另，原本從事於寬頻服務業者與智慧手機製造的Yota公司，在2014年4月份提供語音通訊服務後，成為全國第四家行動通訊服務業者。

行動通訊佔俄羅斯電信產業的43%比重。由於政府對電信產業的實際投資遠低於需求，促成手機通訊服務業快速成長，並通話費持續下降之下，每用戶的通話時間亦不斷增加。

市場專家預估，寬頻上網及4G將是俄羅斯電信產業未來幾年成長的主要動能。目前俄羅斯有線寬頻上網的普及率仍落後歐洲國家很多，還有很大的成長空間。目前行動上網的營業額每年以兩位數增加，新的無線技術將刺激市場進一步成長。

（六）金融服務業

俄羅斯的銀行體系積極發展，各銀行努力走向公開及透明化，採用先進的經營模式，新的銀行技術（客戶系統、銀行轉帳系統、金融卡、信用卡等），提供各式貸款（消費性及抵押貸款等），惟與發達國家相比，仍落後很多。

家數眾多及資本高度集中為俄羅斯銀行業的特點。依據俄羅斯中央銀行資料，截至2014年12月止，俄羅斯共有770家銀行，前50家銀行的資產佔80%，前100家銀行的資產佔90%。其中Sberbank一家獨大，在經濟低迷之際，國營銀行（Sberbank、VTB、Gazprombank等）對俄羅斯銀行業的穩定及發展扮演的角色愈來愈重要。

儘管表面上俄羅斯銀行數量眾多，但絕大部分銀行的放款業務規模都很小，因債信體系不健全，銀行無法開立信用狀，放款集中少數大客戶，能夠提供全方位及歐美標準金融服務的銀行並不多，僧多粥少，利息又高，造成中小企業申請融資不易。擁有巨額外匯存底與財政赤字的俄羅斯，民間企業仍需仰賴海外資金調度，俄羅斯銀行產業還有很大的成長空間。

俄羅斯各銀行對民間企業的貸款比重仍低，銀行不願提供貸款給企業主要基於民間企業缺乏透明度、法令對借方較有利、缺乏資金及呆帳比例高等原因。

在現有的銀行中近40%為小規模者（法定資本不超過1億5,000萬盧布者），近50%的銀行登記在莫斯科。

俄羅斯央行現任總裁為Elvira Nabiullina，曾擔任普京總統的首席經濟顧問及經濟發展部長，自2013年6月24日上任以來，以違法洗錢、取締地下經濟及防止資本外逃等理由對違法銀行進行大力整頓，取消Master Bank等多家銀行的營業執照。此舉對銀行界及用戶造成震撼，許多用戶將存款轉移至規模較大的前10名銀行。



俄羅斯資產淨值 (Net Asset Value) 排名前十大銀行

單位：10億盧布

排名	銀行名稱	資產淨值
1	Sberbank	16,932(2014)
2	VTB	12,190(2014)
3	Gasprombank	4,768.5(2014)
4	VTB 24	2,139(2013)
5	Russian Agricultural Bank	1,963(2013)
6	Bank of Moscow	1,858(2013)
7	Alfa Bank	1,579(2013)
8	Otkritie Financial Corporation Bank	2,595.9(2014)
9	UniCredit Bank	1,360.4(2014)
10	Promsvyazbank	771(2013)

資料來源：各銀行公布資訊

(七) 交通運輸服務業

俄羅斯的交通運輸系統發展遠落後經濟成長的需求，交通基礎設施改善步伐緩慢，不僅限制俄羅斯的經濟發展，亦阻礙許多偏遠地區的發展機會。

此外，俄羅斯的交通系統尚未建立真正統一的體系，各式運輸工具間的整合度不足，導致無法建立有效的物流系統，高運輸費用轉嫁到商品及服務上，喪失了經由俄羅斯轉運貨物帶來的直接利益。目前僅1%的歐亞貿易經由俄羅斯領土，為此俄羅斯政府擬定「2010-2015年俄羅斯運輸系統發展計畫」，希望提升國內運輸體系的效率。

俄羅斯的運輸系統相當複雜，包含鐵路、公路、海運、河運、航空及原物料輸送管，從總運貨量來看，鐵路為最主要的運輸工具。在客運方面，在政府預算的減少及私家車大幅增加的情況下，造成運輸系統結構快速改變，導致大眾運輸系統的運客量大幅下降，且由於長途火車票價大幅提高，公共汽車的運客量已追上鐵路，如今鐵路及公路的運客量相當，皆占33%左右，各約11億人次。

城市大眾交通工具，有軌電車及無軌電車的客運量亦大幅減少，目前俄羅斯有7個城市有地鐵，包括莫斯科、聖彼得堡、葉卡捷琳堡、下諾夫哥羅德、新西伯利亞、薩馬拉及喀山。

1、鐵路

俄羅斯的鐵路相當發達，佔內陸貨物運輸量的85%以上比重，2014年運輸量達12.27億公噸，比2013年略衰退0.8%。總長度近8萬8,464公里，僅次於美國，世界排名第二，惟其中僅二分之一的鐵路電氣化，且大部分火車頭趨於老舊，拖累運輸效率。

目前83個俄羅斯聯邦主體中，78個有鐵路通過。歐俄部分的鐵路運輸網以莫斯科為中心呈輻射狀。亞洲部分的鐵路網，東西走向，密度較低，其中又以西伯利亞大鐵路最重要。2013年普京總統表示為刺激俄國經濟復甦，提出投資4,500億盧布（13.6億美元）改善包括莫斯科與喀山間高速公路、莫斯科環狀道路及西伯利亞鐵路等基礎交通建設的計畫。

另，2014年10月中國大陸與俄方簽署發展高鐵運輸備忘錄，就建設莫斯科-北京間跨歐亞高速運輸系統達成共識，估計投資費用約需1,500至2,420億美元。

2、公路

俄羅斯公路的總長度約98.2萬公里，從總長度來看，俄羅斯幾乎



超過所有歐洲國家，排名世界第七位。從人口及有路面的公路分配來看，每千人近5.3公里，遠低於芬蘭（10公里）、美國（13公里）及法國（15公里）等國家。

此外，俄羅斯境內約29%的國道長期超負荷，道路品質低於歐美標準，由於路況差，公路運貨的平均速度僅300公里/天，大幅低於歐洲國家的1,500公里/天。

3、航空

俄羅斯擁有世界最長的航線，近80萬公里。主要的空中交通中心包括莫斯科、聖彼得堡、北高加索、葉卡捷琳堡、新西伯利亞、伊爾庫茨克、伯力及海參崴，其中近80%載客量集中在莫斯科周邊地區。

俄羅斯的航空運輸主要以客運為主，在偏遠的北方邊區，直昇機在運貨及載客往返於生產基地、提供醫療救護上扮演很重要的角色。

2014年俄羅斯民航機載客量達到9,320萬人次，較2013年增加10.2%，成長幅度高於2000年以來每年3%-4%的水準。其中Aeroflot、Transaero、Utair及S7等4家航空公司寡占50%以上市占率。在國際貨運方面，以Air Bridge Cargo及Volga-Dnepr公司居領先地位。惟俄羅斯的航空載客系統亟需更新，特別是許多民航飛機已老舊，空難事件時有所聞，而更新速度非常緩慢。

目前俄羅斯的民航機種仍以波音及空中巴士為主，機場總數逐年減少，1991年曾高達1,450座機場，目前減為300座左右，主要機場有莫斯科的謝列梅捷沃國際機場、多莫傑多沃國際機場和伏努科沃國際機場，聖彼得堡的普爾科沃機場、海參崴國際機場及新西伯利亞的托爾馬切沃機場等。

4、海運

俄羅斯共有43個海港，規模較大的包括波羅的海的聖彼得堡港及

加里寧格勒港（Kaliningrad），黑海的新俄羅斯港及索契港（Sochi），濱臨太平洋的海參威港、納霍德卡港（Nakhodka）、東方港（Vostochniy）、馬加丹港（Magadan）及彼得帕夫洛斯克港（Petrovsk）。

2014年俄羅斯海港的貨物轉運量增加4.9%，達到6.188億噸，首次突破6億噸大關。從貨櫃轉運量來看，聖彼得堡港最高，其次為新俄羅斯港、海參威港、加里寧格勒港及東方港。

目前俄羅斯港口發展的動力主要來自積極增加出口的石油業者。國營輸油管業者Transneft刻正執行數項計畫擴增出口量，主要包括增加波羅的海的輸油管系統及更新俄羅斯港的石油轉運設施。

另，俄羅斯積極開拓北海航線，目前在北極海的亞馬爾（Yamal）半島建設薩貝塔港（Sabetta），至2020年將成為北海航線上重要的多功能貨運碼頭，將大幅縮短與遠東間的海上航線距離。2014年在俄羅斯政府推動大力發展海港基礎設施建設的政策下，海港的輸送量增加2,250萬噸。

（八）物流服務業

俄羅斯物流市場的潛力龐大，而且利潤很高，惟因運輸資源及基礎設施仍較落後，因此與歐美國家的物流市場相比，仍有相當距離。然而在日常消費品流通量增加，倉儲設施擴增，現代IT解決方案的運用及契約物流（Contract Logistics）的發展之下，市場前景頗為看好。

目前在俄羅斯從事物流及運貨的公司，大多數規模都不大，而且資源有限，雖然許多國際物流公司在俄羅斯設有代表辦事處，但客戶大多以一起進入俄羅斯市場的西方公司為主，且經營態度的積極性不足，因此物流市場主要仍掌握在俄羅斯物流公司的手上，其比重高達90%左右。

莫斯科及聖彼得堡是俄羅斯最大、最重要的物流中心，但亦有部分公



司在其他地區，如薩馬拉及頓河畔羅斯托夫，發展倉儲業務。目前超過50%的物流市場集中在莫斯科及聖彼得堡，其中全國性的業者所占比重不到30%，70%的市場為地方業者所掌握。

俄羅斯的物流市場，近70%的貨物運輸由貨主直接管控及協調，不似國外多交給專業的物流公司處理，相較於專業協力廠商物流（3PL）服務在歐盟占物流運輸服務市場近60%比重，在俄羅斯卻僅有20%，物流基礎設施未獲發展係主要原因之一。目前只有大型外國物流公司能夠提供客戶（多為外國訂購商）全方位的物流服務。

目前俄羅斯還沒有可提供由西到東，自加里寧格勒到庫頁島全套運輸服務的跨國物流公司，成為市場最大的發展前景之一。

目前在俄羅斯物流市場活躍的外國公司有日本運通（Nippon Express）、Kuehne & Nagel、DB Schenker Logistics、FESCO運輸集團、AsstrA Associated Traffic AG、FM Logistic in Russia、STS Logistics、ItellaNLC。較具規模的俄羅斯物流公司有Maksilog、STS Logistics、Alidi、Magnit連鎖超市的物流部門。

四、經濟展望

俄羅斯產業承繼舊蘇聯在國防上之研發，在高科技產業之創新模式與國際化與市場剛起步，若加上我方創新之能力與各領域研發效率，雙方企業應可密切合作，共同開發國際市場。從貿易來看，俄羅斯的生產事業雖漸有改善，但仍積弱不振，對進口產品依賴仍深，加上我國產品在當地的占有率仍不高，拓銷空間相對較大。鑒於俄羅斯係一新興市場，中產階級大量增加且消費力提高，且於加入WTO後市場更為開放，加上俄國政府致力基礎建設並透過施行進口替代政策以發展製造工業等，對我國廠商拓銷或與俄商產業合作等均為有利契機。俄羅斯現正積極轉向促進與亞太地區國家之關係，我國現當可趁機以我具產業優勢之產品加強拓銷俄羅斯市

場，並以實際採購或合作等行動加強與俄雙邊經貿關係，以便創造雙贏。

倘以短期觀之，俄羅斯2015年經濟面臨成長率遲緩、通貨膨脹率加速的停滯性通貨膨脹危機。俄羅斯併入克里米亞半島，美國、歐洲及其夥伴國已採取若干經濟制裁行動，及烏克蘭東部緊張情勢升高等因素影響，對俄羅斯經濟構成巨大挑戰，引發投資和消費支出下滑，使俄國經濟表現顯著下降。2015年俄羅斯1-2月進口量較去年同期減少36.9%，第一季俄羅斯資本外移已達到300億美元，預計全年將達到900-1,000億美元。俄國財政部已警告俄羅斯經濟正面臨2008年金融危機以來最嚴峻情況。為減少俄羅斯財政支出，俄羅斯甫通過最新法令，自2015年5月1日至2015年底止，俄羅斯總統、總理、各部部長、總檢察長與各高級文官(總統府工作人員等)等人薪水將減少10%，倘未來俄羅斯經濟情勢尚未改善，則將延長減薪政策。

2015年，普遍認為俄羅斯經濟可能陷入成長率遲緩、通貨膨脹加速。根據俄羅斯經濟發展部部長日前受媒體採訪時表示，歐美國家對俄羅斯實施的制裁政策可能仍會延續數年，根據該部預測資訊顯示，接下來幾年內石油價格將維持在一桶50美元之間，市場對於經濟預期將不樂觀，是以固定投資可能減少12%，工業成長率減少1-1.5%，且普遍認為2015年會延續2014年維持高通膨狀態，3-4月通膨率可能高達17%，直至12月才降為12.2%。惟俄羅斯經濟發展部仍樂觀表示，2016年將是俄羅斯經濟成長的開端，2015年GDP成長率預估下降6.8%，至2016年GDP成長率可能為2.5-3%之間。為了因應變局，俄國政府於2015年1月公布「反危機計畫」，此計畫將著重於確保農工部門、金融部門、勞動市場與中小企業穩定發展，同時亦促進俄羅斯貿易多元化。



五、市場環境

(一) 一般市場情況

- 1、俄羅斯人口約1億4,370萬人，消費潛力龐大，惟城鄉及貧富差距大，消費呈現兩極化。目前市場除集中在莫斯科及聖彼得堡兩大首善之區外，亦逐漸延伸至其他百萬人口大城，如新西伯利亞、下新城、葉卡捷琳堡、喀山、薩馬拉、鄂木斯克、車里雅賓斯克、羅斯托夫、烏法、窩瓦河格勒及皮爾姆等城市。
- 2、因物價逐年上漲，經營成本增加，莫斯科已成為世界消費最高的城市之一，旅館、餐飲及租屋費用高，當地薪資亦快速上升。
- 3、俄羅斯排外意識甚高，特別是對亞洲人，仇外犯罪案件不少。近來雖然「光頭黨」攻擊外籍人士的事件較為平息，但仍須注意。
- 4、隨著前往俄羅斯拓銷的外商增加，加上當地業者逐漸壯大，市場競爭日趨激烈，然而由於在當地參展成本較高，且貨物通關又不易，常對外國業者造成諸多困擾。
- 5、由於稅賦偏高，地下經濟占俄羅斯GDP比重超過四成，因此當地廠商的實際規模及金融信用不易徵信。
- 6、英語普及程度較低，加上電話常與傳真同線，往往須先以電話聯繫再轉接傳真，彼此間溝通的阻礙更形嚴重。
- 7、俄羅斯銀行的債信評等雖已提升，但因開狀手續費及融資利率偏高，貿易一般仍採T/T方式付款，僅有少數俄商在海外設有帳戶，透過外商銀行開立L/C。惟近來T/T方式付款發生多起駭客竊取出口公司E-mail與其顧客聯繫，誤導顧客將貨款改匯至其他指定銀行帳戶之案件，故付款時須加倍留意。
- 8、俄羅斯廠商的信用並不穩定，有時因市場變化太快，發生付訂金後

取消訂單的情況，故與俄商交易時，建議仍採保守做法為宜。一般而言，初次交易者，視產品而定，下訂單時可先請俄商支付30-70%的訂金，出貨前收取尾款。

- 9、進口商及經銷商常開設店面兼營零售。零售通路結合傳統與現代，除了蘇聯時期遺留下來，經過私有化及經營轉型的大小商店、專門店及露天市集外，現代化的連鎖超市、連鎖專賣店、大型賣場及量販店在大城市隨處可見。此外，網路商店因經營成本低，日漸盛行。
- 10、中小企業的年產值僅占俄羅斯GDP約10%比重，遠低於已開發國家的50-60%。從多樣化經濟的觀點來看，支持中小企業發展，對俄羅斯政府維持社會穩定及減少貧窮相當重要，例如解決失業問題。
- 11、俄國不承認國際安全或品質標準，因此大多進口商品都須經過俄羅斯聯邦標準局（The Federal Agency on Technical Regulating and Metrology, 網站www.gost.ru）授權之測試機構的測試認證。安全檢驗證明必須在進口通關時就貼在所有的進口消費性產品及食品上。所有進口的食品必須以俄文標示或包裝，標明名稱、製造者、重量、成份、到期日及其他資訊。非食品之商品必須附貼俄文標籤（或夾頁），包含產品名稱、製造者、原產地等資訊，也必須標示主要的產品特性、使用方式、規則及安全守則等。

（二）競爭對手國在當地行銷策略

日韓各大品牌在俄羅斯的經營方式通常以設立代表辦事處為主，提供行銷及售後服務支援，實際進口業務則交由當地進口商經營。此係因俄羅斯商業欠缺透明化，設立分公司直營銷售業務較不可行，「以夷制夷」方為上策。

我國出口廠商經營規模較小，初期可採短期駐留方式拓銷俄羅斯業務，亦可設立佣金代理商。惟因俄羅斯幅員廣大，是否給予「全俄總代



理」則必須針對代理商的實力予以詳加評估及考量。

- 1、韓國係以大型企業組織進入俄羅斯作長期之規劃和促銷；和俄商合資的企業，則利用其原有的行銷管道，韓方另設代表處安排廣告策略打品牌知名度，所以韓國的電腦及週邊設備、手機、家電等產品在俄羅斯市場已建立穩固地位。
- 2、由於地理環境及歷史淵源，俄語人才眾多，加上政治文化層次密切聯繫，許多中國大陸國營公司或省營企業在俄羅斯皆設有辦事處。近幾年，中國大陸對俄羅斯的出口快速成長，如今已成為俄羅斯第一大貿易夥伴。

除了出口外，中國大陸亦積極在俄羅斯進行投資，主要投資項目包括能源、採礦、林業、貿易、紡織、家電、通信、建築及服務業等。例如中俄政府以經貿合作的形式在莫斯科買地開設商場；上海工業投資控股公司在聖彼得堡投資建多功能綜合中心等。

另中俄雙方亦進行勞務及工程承包合作，其中勞務合作集中在俄羅斯遠東及西伯利亞地區，主要從事農業種植、建築、伐木、木材加工、成衣縫製及醫療等服務行業。
- 3、新加坡及俄羅斯在創建經濟特區、管理工業系統及吸引投資方面積極合作。2007年兩國合作在新加坡設立「俄羅斯-新加坡商業育成中心」，俄羅斯業者就近學習新加坡的技術創新發展經驗，並以新加坡作為前進亞太市場的跳板。
- 4、日本在俄羅斯約有250家企業，其中製造業100家、批發業68家，70%的企業集中於莫斯科地區，海參崴及聖彼得堡次之，且以大企業為主，中小企業並不多見。由於俄羅斯的產業聚落不甚發達，人事費用日益高漲，大多數企業採設立銷售據點方式。不過近年汽車、能源等相關製造業者積極採取與當地、國外業者合作等方式打入當地市場。

另，政府配合民間力量共同打開俄羅斯市場亦是重要特色，安倍晉三總理曾率領日本最大財經團體「經團連」高層等財經人士訪俄，達成加強開發遠東、西伯利亞等地區的共識，以及促進能源及交通等方面的合作關係。

（三）俄羅斯政府採購相關資訊

目前俄羅斯仍非政府採購協定的成員國。2008年俄羅斯政府在Trade.Su資訊社積極參與下成立Goszakaz.ru政府採購計畫（<http://goszakaz.ru/>），擴大供應商參加俄羅斯政府採購案的機會。

官方的採購案，除少數例外，均需上網公告。實際運作上，俄羅斯政府的採購標案常有內定名單，加上標單文字模擬兩可，其他投標公司的資格審查往往不易通過，即使通過審查，也不易得標，因此賄賂情形嚴重。俄國政府為跟隨世界發展趨勢並有效避免賄賂情事，自2011年起，大多數政府採購案已改為電子投標方式。

不過外國公司在俄羅斯政府採購案得標的比重仍低，申請時必須提供繁瑣的檔資料係外商參加俄羅斯政府採購案的主要困難點，且所有資料需以俄文撰寫。

六、投資環境風險

近幾年俄羅斯政府致力使外商投資方向多樣化，促進在各行業領域的投資，以前引進外商投資的主要方向是採礦和交通工業，現在農業、機械製造業、不動產、木材加工業和貿易均包括在優先引進外商投資的行業內。

但俄羅斯投資環境長期存在過分管制、公務體系效率低、資訊不夠透明化，交易成本及行政管理的負擔對於商業運作及投資活動仍過於昂貴等諸多令人詬病的問題，除此之外，相關投資風險簡述如下：

（一）地區紛爭風險：前蘇聯瓦解後，俄羅斯與前加盟共和國間出現國土歸屬



及獨立問題，如1990年代的車臣戰爭、2008年與喬治亞間的南奧塞提亞戰爭，以及2014年3月俄羅斯兼并克里米亞後所引發的烏克蘭危機，均對經濟活動產生相當程度的影響。

- (二) 政治風險：俄羅斯屬於國家主導型資本主義，除行政管理制度不透明外，以行政權力干預經濟活動的事情仍時有所聞。例如，去年俄羅斯因烏克蘭危機與美國等西方國家發生齟齬後，俄國政府便以衛生理由強制關閉數家麥當勞速食店。
- (三) 經濟風險：俄羅斯自2013年底便呈現經濟成長遲緩趨勢，去年爆發烏克蘭危機後，西方國家對俄羅斯實施多次經濟制裁，不僅資金外流嚴重、國內投資銳減、盧布大幅貶值引發通脹危機及消費能力降低讓市場規模大幅縮小，更造成經濟成長幅度僅有0.6%。後續在烏克蘭危機無法有效解決、俄羅斯與西方關係處於冷戰後最嚴重對立的情況下，則俄國經濟在短期內恐復甦無望，預估經濟成長率將有出現負成長之虞。
- (四) 法制風險：由於前蘇聯瓦解後，諸多法律制度無法配合國家體制的急遽變遷，儘管俄羅斯政府加緊修法以期與國際接軌，但是頻繁修法的結果，讓企業無所適從，其中特別是稅法及民法部分，如有必要應請教本地稅務、法務相關顧問公司加以釐清。另，接受稅務調查時，不同調查官的見解並非一致，處理方式亦因人而異，對企業經營造成困擾。

第參章 外商在當地經營現況及投資機會

一、外商在當地經營現況

(一) 俄羅斯經濟發展戰略是大規模現代化和創新發展，目標是到2020年成 為世界經濟中經濟規模最大的五個國家之一，為此俄羅斯政府致力於改善投資法規，以吸引更多外來投資。

根據聯合國貿易暨發展會議(UNCTAD)的《世界投資報告 (World Investment Report 2013)》統計，至2013年俄羅斯累積外人直接投資(FDI)達5,756.6億美元。主要投資來源為塞浦路斯、荷蘭、盧森堡、中國大陸、英國、德國、愛爾蘭、法國、美國及日本。世界銀行公佈的「Doing Business 2015」，俄羅斯排名則由2014年的92名躍升為62名。

近年俄羅斯政府致力推動外商投資方向多樣化，以前引進外商投資的主要方向是採礦和交通工業，現在則在農業、機械製造業、不動產、木材加工業和貿易均包括在優先引進外商投資的行業內。另，俄羅斯政府積極鼓勵相關政府機構或接受政府補助的企業，採購國內製造產品的政策，亦引發外國赴俄投資熱潮。

不過在2014年3月俄烏發生衝突後，歐盟及美國對俄羅斯實施多起經濟制裁措施，加上國際原油價格下跌及盧布大幅貶值等因素，導致俄羅斯的經濟環境急遽惡化、資本外逃嚴重。目前儘管有些跨國企業仍採取暫停投資之觀望保守態度，但對俄羅斯經濟前景喪失信心，宣布工廠停工或撤出俄國市場的企業有逐漸增加的趨勢。

(二) 目前在俄羅斯較著名之外商有Coca-Cola、PEPSI、McDONALD'S、Bayer



、Conoco、Siemens AG、Amoco、Cargill、Exxon、SHELL、United Technologies Corporation、Procter & Gamble、Nestle、Danone、Philip Morris、McDEMOTT International Inc.、Tetra Laval Group's、Mitsubishi Corporation、MISTUI、ABB、R.J. Reynolds、LG、Samsung、Nissan、Citi Bank、HSBC、John Deere、Foxconn等公司。另，依據俄國的「Online Market intelligence」市場調查公司公佈資料顯示，2014年度俄羅斯地區的品牌知名度仍以韓國Samsung居首，連續4年拔得頭籌，2、3名分別為德國的Adidas及日本的SONY。以下依序為NIKE、NOKIA、APPLE、BOSCH、Coca-Cola、LG、PHILIPS、Panasonic、Reebok、ZARA、ASUS、CHANEL、NESTLE、NIVEA、BMW、OSTIN及ECCO。

二、台商在當地經營現況

目前常駐在俄羅斯之台商約20餘家，除在聖彼得堡有2家從事貿易與旅遊、長榮海運、陽明海運投資從事船運服務、遠東地區（海參崴、庫頁島）有1~2家廠商外，絕大部分集中在莫斯科，主要從事貿易、旅遊或行銷服務。另我國資訊電腦廠商如宏碁、華碩、技嘉、微星、明碁、全漢、研華、富士康、HTC、訊舟、威剛等公司等均在莫斯科設立代表辦事處或分支機構，提供俄羅斯經銷商行銷支援服務。裕隆集團於2012年在俄設立據點銷售納智捷汽車，積極拓展俄國汽車市場。另如永光化學、和碩聯合科技、緯創資通、仁寶電腦及瑞寶基因等公司亦有意來俄拓展市場或設立據點。此外，我國業者也參與俄濱海邊區博奕特區第一家外商投資之賭場投資計畫，顯見我國業者在俄羅斯投資型態日益多樣化。

三、投資機會

根據世界銀行於2014年10月份公佈「2015年全球經商環境報告」(Doing Business 2015)評比結果，俄羅斯在189個受調查經濟體中排名62名，較前次上升2名，其中「開辦企業」第34名、「申請建築許可」第156名、「電力取得」第143名、「財產登記」第12名、「獲得信貸」第61名、「投資人保護」第100名、「繳納稅款」第49名、「跨境貿易」第155名、「執行契約」第14名及「破產處理」第65名，顯示俄國投資環境尚有大幅改善的空間。有意來俄投資者，應有俄羅斯投資環境風險甚高的心理準備，儘量做好事前審慎評估工作。但由於俄國係一新興市場，土地遼闊、資源豐富，科技基礎深厚、人力素質高，仍然蘊藏相當誘人之投資機會。謹提供如下建議供我商在俄投資參考：

- (一) 事前蒐集有關投資法令及相關經貿資訊，以供判斷本身行業是否適宜來俄投資。
- (二) 審慎選擇投資行業，一般而言，外商赴俄投資主要著重在回收快及獲利高之行業，如貿易業、餐飲業、金融保險業及食品業等，此點可供我商參考，美歐等地區的跨國公司並已逐漸在俄國直接設廠生產俄國內所需產品。惟俄國在公司會計及財務結構上存在許多不透明的地方必須注意，此前我國廠商曾與俄商共同出資設廠生產汽車防盜器等產品，卻因會計帳的不透明、不合理產生極大的投資風險，最終無法持續經營；因此建議儘量以100%獨資方式投資，以避免合資企業可能衍生不可預測之風險。
- (三) 由於俄羅斯在航太、機械、生化、光電等高科技領域之基礎研究相當發達，如能與俄國相關企業或研究機構進行技術合作，研發有市場潛力之新產品，或購買研發成果將其商品化，亦是可行途徑。
- (四) 俄國幅員遼闊，各地方發展情形不一，各地方政府為吸引外國投資者，往



往另制定較優惠的投資法令或提供優渥條件以吸引外商，例如近年推動之經濟特區即有較優惠之投資條件，我商亦可考慮參與。

- (五) 我國企業型態皆以中小企業為主，產業相互依賴度深，惟俄國產業上下游衛星體系尚不健全，主要零組件仍有賴進口，導致成本支出增加，喪失競爭優勢。
- (六) 金融海嘯過後，部分舊業者退出市場，對新進入市場者是契機。如有符合俄國市場的產品，應把握切入機會。俄國市場消息面較為封閉，我業者可多多參加我公協會主辦之參展團或拓銷團，以較低成本集合眾人力量，開拓商機。
- (七) 目前已在俄國市場銷售者，應儘量維持市場佔有率，並伺機攻佔因海嘯而歇業之市場；但也要注意可能之風險損失，避免呆帳發生。
- (八) 俄國除石油及瓦斯等能源產品外，同時為鐵、鎳、白金等金屬重要產地，我商應利用商品市場衰退時期，嘗試購買俄國低價金屬商品，並爭取穩定的供應來源。
- (九) 我商鴻海集團在聖彼得堡設立電腦組裝廠、裕隆集團納智捷汽車亦開始委託在俄從事汽車組裝及銷售業務，後續如零組件供應商共同前來設點，將可逐漸形成產業鏈，有效提升我商對俄國投資的實質效果。
- (十) 隨著2012年8月俄羅斯正式加入世界貿易組織（World Trade Organization, WTO），多數專家認為此舉有助於改善俄羅斯目前混亂的經濟制度，提升外國廠商投資意願及帶動俄羅斯經濟發展，惟俄羅斯是否能順利轉型，仍值得進一步觀察。

第肆章 投資法規及程式

一、主要投資法令

2008年5月7日頒佈之「策略性工業法」(the Law on Strategic Industries) 規範所有外人在俄投資事項，原「外人投資法」(the Law on Foreign Investments) 內容已整併歸納至本法。

二、投資相關規定

(一) 在俄羅斯適用外國投資之企業型態計分5種

- 1、代表辦事處 (Representative office)
- 2、分公司 (Branches)
- 3、一般／有限合夥公司 (Full / limited partnership)
- 4、有限責任公司 (Limited liability company)
- 5、封閉/開放型合股公司 (Closed /open joint-stock company)

(二) 投資限制

除非與俄國法令或憲法抵觸，俄國政府對於外人投資項目原則上並無限制，一般而言，武器、煙、酒及貴重金屬均限制外人在俄國生產或加工，另如礦產、皮毛、原料及木材等項目則須俄國中央政府之核准。

對外人在銀行部門的投資限制較嚴格，另有39項策略性產業仍禁止外人投資。例如：核能、自然獨佔事業、國防軍事及特殊機械、太空工業及地下資源開發等。

該國准許外國資本100%出資設立法人或股份有限公司，但對保險



業、航空業及軍需工業等特定行業，則有外資出資限制。

（三）本土條款

製造比例法給予俄國法人執行合約的下包合約及承運的優先權。外籍工作者及專家僅能在俄國沒有相當技術的人員時方能引進。70%的設備製造訂單必須下給俄國企業，或是在俄國註冊並付稅的外資工廠。除此之外，80%的工作人員必須為俄籍。

俄國政府亦規定，外國公司獲得政府建設標案時，必須移轉至少30%的下標案給俄國公司，同時建築材料必須大部分使用俄國產品。

俄中央銀行也規定，外資銀行中的75%員工必須為俄籍，如果有外籍總經理，則管理階層中50%必須為俄籍，除此之外，至少必須有一外籍經理精通俄文以處理俄文文件。保險公司之總經理及總會計必須由俄籍人士擔任。

（四）投資程序

雖然早在2004年1月1日就實施「單一窗口」的投資註冊規定，但對外國人來俄投資的便利性並沒有帶來太多改善。以莫斯科為例，就要求投資者或新公司的負責人必須親自辦理投資登記，以代理人辦理註冊的做法不被接受，如果負責人無法親自來俄，必須以郵局掛號信將檔郵寄至主管機關，然後由主管機關將辦妥之檔寄回原公司或註冊之營業地址，註冊手續常需費時數周到數月不等。一般而言，紙上公司（paper/shelf company）在俄國是不存在的。

俄國主管機關在官方網站上所提供有關投資程式相關資訊常不夠完整，例如俄國聯邦稅務署（The Federal Tax Service）網站（<http://www.gnirc.ru>）雖提供相關說明資料，惟網頁只有俄文版，廠商須自行翻譯。

由於俄國官僚體系複雜且欠缺透明度，正確的投資程式及必須提供的

檔資料等資訊，常需要委託熟知體系運作的專業代理人前往辦理，並在與承辦人建立關係後才能得知。

三、投資相關機關

目前俄羅斯之投資主管機關係由俄羅斯經濟發展部（<http://www.economy.gov.ru>）、工業貿易部（<http://www.minprom.gov.ru/eng>）及財政部（<http://www.minfin.ru/en/>）等單位分別掌管相關業務。其他包含地方政府及稅務機關，依據投資產業別由不同的中央部會主管。

四、投資獎勵措施

（一）2002年1月1日開始實行的稅法第二部分，大幅限制許多可能的稅務減免，也限制地方政府豁免或減徵資本投資之利潤稅（24%的利潤稅中14.5%的額度）的權力，以及對雇用殘障人士和部分特定產業的優惠。俄國也取消對新生產設備投資的免稅或減免之規定。許多稅務專家表示，地方政府對投資者的態度以及提供簡化官僚程式方面的協助，往往比稅務優惠更為重要。

（二）特定產業優惠

- 1、銀行及保險業：仍豁免課徵增值稅。
- 2、媒體公司：自2002年1月1日起大眾傳媒公司要課徵10-20%的增值稅，視該公司收入之80%是依靠廣告或訂戶訂閱（銷售）而定。印刷業課徵20%的增值稅。教科書、無色情、無廣告、學術刊物仍免課徵增值稅。
- 3、製片及配銷：俄語影片之製片、印刷、放映，包含版權銷售仍免課徵增值稅。
- 4、汽車製造：部分零組件可免增值稅進口，稅務優惠視國產比例而



定。國際運輸公司、航空公司、醫院及農場仍然免課徵增值稅。

（三）特別經濟區投資優惠

- 1、特別經濟區（SEZs）對有意投資廠商提供單一視窗的整合性服務。
- 2、對園區廠商提供免增值稅、所得稅稅率15.5%、保險費率14%、減免5年的土地及建物、運輸稅等優惠。
- 3、《俄羅斯聯邦特別經濟區法》修正案於2012年1月1日正式生效，賦予入駐企業更多優惠條件。根據該法案，俄特別經濟區營運期限由此前的20年延長至49年。入駐企業既可在工業生產型經濟特區進行研發設計並享受所有優惠，也可在技術推廣型經濟特區開展工業生產，以促進科技成果的產業化。同時，工業生產型經濟特區面積可擴大到40平方公里；技術推廣型和旅遊休閒型經濟特區的入駐企業可分別在2018年和2023年前享受免繳利潤稅的優惠。

第五章 租稅及金融制度

一、租稅

在俄羅斯經營企業稅賦之繁重向來令外國投資者望之卻步，各項稅賦總計200餘項，後續俄政府計劃將各稅目簡化為40餘項。茲將現行俄主要稅賦說明如下：

- (一) 加值稅 (VAT)，所課徵之稅率為18%，但某些特定基礎食品、藥品及兒童商品可適用10%稅率。企業可能面臨的問題為進口貨品被課徵加值稅後再出口無法獲得退稅。
- (二) 營利事業所得稅 (corporate profit tax)，即利潤稅為20%。其中聯邦稅為2%，地方稅為18%。地方稅最多可減免4.5%成為13.5%，因此營利事業所得稅率最低為15.5%。課稅額之計算，原則上可以從一定之收入扣除一定之支出。
- (三) 個人所得稅，自2001年起，俄國實施個人所得稅單一稅率，目前稅率為13%，藉以鼓勵民眾誠實申報。在俄國有所得但居住未超過183天者出境者，稅率為30%。
- (四) 進口稅，課徵稅率依產品之不同為0%~20%。成為WTO會員國之後，平均稅率由10%降為7.8%，其中農產品關稅從13.2%降至10.8%，工業產品關稅水準從9.5%降至7.3%。另，汽車及零組件等部分品目的進口稅將在2020年之前逐步調降。
- (五) 銷售稅，各地方政府有權課徵5%銷售稅（商品售價加加值稅、消費稅後價格計算）。
- (六) 消費稅，部分奢侈品課徵消費稅，課徵稅率為10%~250%。



- (七) 其他聯邦稅目如：社會基礎建設稅（1.5%）、財產稅、證券公司稅、公司名稱中含「俄羅斯」的特別稅等。其他地方稅目如：水資源使用稅、財產稅、森林稅、廣告稅、教育稅、土地稅等。
- (八) 股利稅，在沒有簽署稅務條約的情況下，俄國公司支付給外國母公司的股利將被課徵15%的股利稅，支付給本國公司的股利則課徵9%的股利稅。
- (九) 利息稅，在沒有簽署避免雙重課稅協定的情況下，支付給外國法人的利息將被課徵20%的利息稅。
- (十) 權利金，在俄羅斯境內所獲得的版權、專利及租賃等權利金收入，稅率為20%，並須課徵16.67%之增值稅。
- (十一) 所有法人都必須為其雇員負擔社會安全捐，項目包括退休金、失業保險、醫療保險等，目前稅率為26%。而俄國是世界上退休年齡最低的國家之一，女性退休年齡為55歲，男性為60歲。

為了加強吸引外資，俄國政府、國會仍持續修正各項稅法，期能以各項優惠措施，吸引外資投入，借重外資進一步發展俄國經濟。

二、金融

俄羅斯的銀行體系積極發展，各銀行努力走向公開及透明化，採用先進的經營模式，新的銀行技術（客戶系統、銀行轉帳系統、金融卡及信用卡等），提供各式貸款（消費性及抵押貸款等），惟與發達國家相比，仍落後很多。

銀行家數眾多及資本高度集中為俄羅斯銀行業的特點，依據俄羅斯中央銀行資料，截至2014年12月止，俄羅斯共有770家銀行，其中法定資本100%外資的信貸機構有78家。五家主要銀行共佔有全國銀行業總資產的48%，其中Sberbank一家獨大。在經濟低迷之際，國營銀行（Sberbank、VTB、Gazprombank等）對俄羅斯銀行業的穩定及發展扮演的角色愈來愈重要。

表面上俄羅斯銀行數量眾多，但絕大部分銀行的放款業務規模都很小，因債信

體系不健全，銀行無法開立信用狀，放款集中少數大客戶，能夠提供全方位及歐美標準金融服務的銀行並不多，僧多粥少，利息又高，中小企業申請融資不易。擁有鉅額外匯存底與財政黑字的俄羅斯，民間企業仍需仰賴海外資金調度，俄羅斯銀行產業還有很大的成長空間。

俄羅斯各銀行對民間企業的貸款比重仍很低。銀行不願提供貸款給企業，最主要是因為企業缺乏透明度、法令對於借方較有利、缺乏資金及呆帳比例高等。

現有的銀行中，近40%為小規模者（法定資本不超過1億5,000萬盧布者），近50%的銀行登記在莫斯科。

外商銀行直到最近才開始對俄羅斯的併購市場感興趣，特別是以零售業務為主及在地方有分行網的俄羅斯銀行。

三、匯兌

俄國的外匯管制主要係針對防制資金外流以及俄國內經濟的「美元化」。俄國央行、財政部、經貿部、證管會在2002年11月共同提出法案要鬆綁外匯管制，此法已於2003年1月生效，授權政府在緊急狀態時可限制資金的流出：可禁止資本輸出達六個月、特別帳戶制度（包括某些交易只能透過特種帳戶進行）及其他外匯交易管制（例如要求資本輸出者在某段期間內於銀行存入相應輸出的資本金額）。但該法案最後僅允許政府實行特別帳戶制以及2個月的資本輸出存款保證期，不會實施完全禁止輸出资本。

俄央行要求出口商（貨品及服務）在收到貨款的7天內必須將貨款匯回國內，並出售25%的硬通貨（hard currency）。俄國法人必須在購買外匯的7天內使用或是兌換成盧布。法人如果購買超過等值10,000美元或以上的硬通貨以支付貨款（或服務、或購買智慧財產權）必須向財政部申請許可。

貨幣規定與管制法將貨幣交易分類為「現金」及「資本」兩類。被列為「資本」的交易必須有中央銀行的執照。「現金」類交易係正面表列，包括：依據契約



期限90天內的進出口交易、180天內的外幣貸款收付、股息的收付、利息或是類似的售入、薪資、紅利、遺產及相關的收付。「資本」類交易包括：俄國境外投資（除獨立國協國家之外）、180天以上的外幣貸款收付、對公司註冊資本的外幣投資、以外幣支付的不動產交易。

自1994年起俄國禁止境內交易使用外幣。信用卡必須以盧布清算，除了在免稅商店、與俄國有協議的外籍航空公司或其客運公司之售票。非俄國法人，例如代表處，可以外幣支付員工薪資（以境外帳戶支付無居留權員工，或從國外電匯直接匯進俄國員工於經授權的俄國銀行帳戶）。

但是俄國政府也逐漸瞭解到，除非積極改善俄國本身的投資環境，穩定國內經濟，以加強對俄國投資的吸引力，否則這些嚴格的限制措施效果有限。

外匯授權銀行必須代理國家對客戶的貨幣交易控管。銀行必須保證客戶的交易不違反任何的法令規定。依據洗錢防制法，貨幣及證券交易額高於60萬盧布（約2萬美元），相關的銀行、證券商、保險公司、租賃公司及其他牽涉此交易之金融機構必須向金融監理委員會報告。

第陸章 基礎建設及成本

一、土地

根據俄國舊有的土地法，土地僅可承租，不可買賣，但該法目前已失效。1993年10月葉爾辛總統發佈1767號行政命令，規定俄國人及合資企業可自由買賣土地，完全外資公司則無法購買土地，僅能以租賃方式（49-99年）為之；另亦規定農人可以質押土地方式向銀行辦理貸款。1997年5月葉氏再簽署一項有關非農地土地所有權之行政命令，讓都市建物所有權人能承購建物所在之土地。目前俄國國會已修正土地法，開放俄國公民，外國法人，外國自然人持有、買賣不動產及土地，但外國人不得購買農地，租賃期為49年。

二、能源

俄國水電充足且價格低於台灣；以莫斯科商業用為例，2014年電費約0.03～0.09美元/每度（KWH）。自來水部分約1.54美元/每立方公尺，天然氣費用約0.11美元/每立方公尺。

三、通訊

行動通訊由於競爭激烈，價格及服務皆有相當水準。使用者以預付卡為主，只要持身份證明文件到電話公司服務處或通訊行即可辦理開戶，門號基本上皆為免費，只要到服務中心、電話行或利用四處林立的加值機後即可使用，通話費依服務內容而定，約合台幣每分鐘2-5元之間。

固網電訊方面則嫌落後，目前含市內電話使用費在內的月租費約為380盧布；



國際長途電話費率則索價甚高且不斷調整。

俄國都會區的網路服務堪稱發達，寬頻網路費用約203美元/每月左右。

四、運輸

大都會之交通費率已不低，如莫斯科之地下鐵每次50盧布、公共汽車及電車每次50盧布，按次計費不論距離遠近；計程車並不普遍，由於市區塞車嚴重，無線電計程車起跳價格為600盧布，30分鐘後則按分鐘收費。

由於毫無競爭，所以火車費用高昂，例如往來莫斯科與聖彼得堡的臥舖火車，單程票價依艙等不同，在3,000到萬餘元盧布不等，甚至高於航空票價。

由於業者競爭關係，國內班機票價尚稱合理，可以直接在航空公司的網站購買電子機票使用，十分方便。

第柒章 勞工

一、勞工素質及結構

俄羅斯勞工品質一般而言水準較高，因失業率高，勞工供應尚不成問題，但自蘇聯解體以來其技術教育的水準已經有所降低。在蘇聯時代極重視工程師及工業專才的培養，但是目前此一專業已經不獲得青睞。所以，目前外資在招募製造業人才時也遭遇到困難。例如福特汽車公司就自行與技術學院合作在聖彼得堡訓練該公司所需要的製造人才。但是一般的公司要招募到專才已經不是什麼大問題，聘用俄國員工也遠比外籍員工的成本要低，俄籍員工也大致能符合企業所需。

俄國勞工常被詬病的有酗酒、健康情況不佳以及缺工率高等問題，他們也習慣於蘇聯時代終身雇用的概念，但是因為近年來企業競爭的概念，這些情況慢慢有所改善。

俄國人極端重視假期，所以這在要求員工於假期工作會有爭端出現，即使給予極有吸引力的加班費也是如此。

勞工法中規定有最低工資，俄羅斯國會通過自2015年1月1日起將最低工資提高為5,985盧布，但仍低於俄羅斯目前的最低生活保障標準（7,911盧布），後續計劃分階段逐步縮小與最低生活費標準之間的差距。

一般而言，俄國的薪資水準仍相對為低，但是在過去幾年已經快速成長，其中國大陸有企業、商貿和建築領域的工資成長高於其他領域，而在2014年莫斯科人每月平均薪資達50,000盧布（約1,000美元/月）。外籍或合資公司的薪資可能為俄國私人公司平均薪資的二到四倍，但依據公司及城市的不同差異很大。



二、勞工法令

2002年1月起實行新的勞工法，主要加強雇主的權力，亦比較適應市場經濟的特性。但是，俄國勞工的權利仍然獲得相當的保障，尤其與英美的體系比較起來，對於員工更為友善。

俄國勞工法適用於所有的企業以及勞工，不論本國或外國籍（除了大使館或類似的機構外）。違反勞工法者會面臨民法、行政法甚至刑法的處罰。

新勞工法的特點為雇主必須依照勞工法的規定內容與每個勞工簽署勞動契約，外籍勞工的雇主要注意的是契約必須以俄文簽訂或備俄文翻譯。終止勞動契約已經較為容易，但是仍是一個複雜的過程，以致仍是雇主頭痛的一個問題。

國家勞動檢查署是勞動法的主管機關，但是該署對形式上的要求遠比實質執行內容為重視，故對雇主而言，具備所有合法的檔案遠比實際給予員工的勞動條件要重要。

俄羅斯政府為瞭解決非法勞動移民問題，2006年11月15日頒佈《有關2007年俄羅斯聯邦境內零售貿易業者僱用外籍勞工許可比例之規定》禁止外國人從事零售業，其中自2007年1月15日起不允許外國人在俄從事酒類及醫藥商品的零售；自2007年1月15日起至3月31日，外國人在俄羅斯市集內從事零售及在商店之外從事其他零售經營者減少至40%；自2007年4月1日起至12月31日減到零。外籍勞工係指持簽證或免簽證赴俄羅斯聯邦，獲得移民卡，但無居留證或臨時居留許可的人士。此舉對在大市場販售民生消費品的大陸商、越南商造成頗大的影響。

- （一）工作時數：一般員工之工作時數為每週40小時，16歲以下青少年為每週24小時，16-18歲青少年及危險工作（由政府定義）為36小時，學生及18歲以下在學生在學年內不得超過每週18小時。勞工法也允許在特定的情況下加班，但是18歲以下青少年、孕婦禁止加班，有三歲以下小孩之婦女必須書面同意加班，加班要求不得違反醫療指示。加班時數兩天內不得

超過4小時，每年不得超過120小時，加班前2小時之加班費不得低於時薪之1.5倍，之後的加班費不得低於時薪的兩倍。

- (二) 假期：依據俄國政府公告的國定假日必須給予員工假期，俄國實行週休二日制。
- (三) 年休假：在員工於公司任職6個月後可要求每年有28個工作日的年休假，不可撤銷，但在某些特定的情況下可延後實行。
- (四) 病假：員工在醫生開立證明後可要求帶薪病假。如超過一個月，該等證明必須由醫院的專家委員會每月開立一次，最高可至十個月。超過十個月後之給付由國家社會安全基金給付。
- (五) 產假：生產前給予70天，生產後再給與70天，如果嬰兒是由家人（丈夫、祖父母）照料者，可要求給予部分薪資之育嬰假直至滿三歲。



第捌章 簽證、居留及移民

一、居留及移民規定

能合法在俄居留者以來俄投資、就業、就學及依親者為主；另俄國對移民的規定限制相當嚴格；據瞭解，至目前為止，持中華民國護照取得俄羅斯國籍者並不多。

二、聘用外籍員工

俄國政府對於一家公司聘用來俄工作的外籍雇員人數、聘用期限並無明文限制，但對某些工作則有外籍人士不能擔任的限制，例如外國人不得擔任公務員、不得擔任民航機的機長等。外國人必須在取得工作許可及工作簽證後方能在俄國從事工作。

俄國對外籍人士的工作許可核發採取一年一準且有總量管制(莫斯科為95,000名額、聖彼得堡為136,000名額、Sverdlovsk為40,500名額)，近來呈現越來越嚴格之勢。所以如果配額用罄，拿不到工作許可，即無法聘用外籍雇員來俄工作。外國雇員並不需要另外申請居留許可，只要在工作許可有效期間，即可合法在俄居留，俄國政府同時也允許在俄合法工作的外籍人士的眷屬前來依親。

依俄國移民法規定，雇主必須取得雇用許可及工作許可得情況下才能聘用外籍員工，也只有合乎俄國勞工法規定的直接聘用合約才能據以申請雇用許可及工作許可。申請工作許可證大概需要耗時3個月，而且必須在公司正式營運後才能提出申請，籌備期間不得申辦。

外國人在取得工作許可證後還必須取得工作簽證，如此才能在俄國境內工作。



持商務簽證入境的外國人士不得在俄國從事與商務無關的工作，商務簽證每180天內不得在俄國停留超過90天，工作簽證則無此限制。隨同在俄的外籍員工眷屬，需另外取得工作許可後才能工作。違反上述規定者每次得處80萬盧布的罰款。

另，自2015年1月1日起，外國人赴俄工作需通過俄羅斯語文、歷史、法律考試方能獲得工作簽證，惟上述規定不適用於專業人士，例如科學家、記者、IT工程專家、以及年收入超過200萬盧布的外國人。

三、子女教育

以莫斯科為例，幼齡子女的教育問題不大，可以選擇進入當地公立學校就讀，費用低廉，且有許多音樂、美術等才藝課程資源，惟均為俄語教學。

小學中年級以上的子女在莫斯科就學的選擇並不多，較有名的國際學校有美國學校（Anglo American School of Moscow, <http://www.aas.ru>）、英國學校（British International School of Moscow, <http://www.bismoscow.com>）、大西洋國際學校（Atlantic International School of Moscow, <http://www.atlanticschool.ru>）、莫斯科國際學校（International School of Moscow, <http://www.internationalschool.ru>）、莫斯科英吉利國際學校（the English International School Moscow, <http://www.englishedmoscow.com>）及印度大使館學校（Embassy of India School-Moscow, <http://www.kendriyavidyalaya-moscow.org>）等。有關學校所在、師資、課程、設施、費用及入學手續等，請參考各學校網站資料。

第玖章 結論

由於俄國仍處在市場經濟之轉型期，過去頒佈的投資法令幾乎對外人毫無吸引力，近年雖通過部分的獎勵投資法令，惟優惠條例不多，且目前面臨人口減少、貧富懸殊以及政府官員貪腐等問題尚待解決。整體而言，投資環境並不理想，我國人士如想來俄投資仍須審慎為之，並多方蒐集資料，聽取曾在俄國經商者經驗，方可立不敗之地。

俄羅斯土地遼闊、資源豐富，科技基礎深厚、人力素質高，蘊藏有相當誘人之投資機會，惟俄羅斯雖歷經多年的市場改革，經濟結構基本上並未有效改善，規章制度不完善的情況下投資風險偏高，因此外人及國內投資意願低落。

我國廠商前往俄羅斯投資設處，可能產生的實際問題包括：（一）政策不明，法令不彰；（二）官僚、索賄及查稅等作法大幅提高經營風險；（三）俄羅斯勞工法十分保障勞工，對資方較不利；（四）進口貨品通關不易；（五）俄羅斯外人投資獎勵不足；（六）台灣及俄羅斯無正式外交關係，對台商保護較難周到。



附錄一 我國在當地駐外單位及台（華）商團體

（一）駐俄羅斯代表處經濟組

Economic Division,

Representative Office in Moscow for the Taipei-Moscow Economic and
Cultural Coordination Commission

24/2 Tverskaya Street, Korpus 1, Gate 4, 3rd Floor, Moscow 125009,

Russian Federation

Tel : +7-495-956-3786 ext.11,13,16

Fax : +7-495-956-3623

E-Mail : russia@moea.gov.tw

（二）莫斯科台灣貿易中心

Taiwan Trade Center, Moscow

24/2 Tverskaya Street, Korpus 1, Gate 4, 3rd Floor, Moscow 125009,

Russian Federation

TEL : +7-495-234-2988

FAX : +7-495-234-2989

E-mail : moscow@taitra.org.tw

（三）聖彼得堡台灣貿易中心

Taiwan Trade Center, St. Petersburg

62, 3rd line of Vasilievsky Island St. Petersburg 199178 ,

Russian Federation

TEL : +7-812-677-3368



FAX : +7-812-677-3369

E-mail : stpetersburg@taitra.org.tw

(四) 俄羅斯台灣商會

會長：張碧玉 小姐

Tel : +7-916-119-1027

e-mail : skywell88@gmail.com

附錄二 當地重要投資相關機構

俄羅斯聯邦經濟發展部 (<http://www.economy.gov.ru>)

俄羅斯投資局 (<http://www.invest-rf.com>)

俄羅斯美僑商會 (<http://www.amcham.ru>)

俄羅斯歐洲商會 (<http://www.aebrus.ru>)



附錄三 當地外人投資統計表

2013年外國對俄羅斯投資排名

	國 家	金額 (百萬美元)	成長率 (%)
1	英國	18,945	41,084.8
2	塞浦路斯	12,522	530.8
3	盧森堡	11,757	8.7
4	愛爾蘭	10,399	5.3
5	英屬維京群島	8,703	251.6
6	荷蘭	5,537	-46.4
7	巴拿馬	2,819	33.5
8	法國	1,973	60.1
9	百慕達群島	1,422	-
10	瑞士	1,107	176.1

資料來源：俄羅斯聯邦中央銀行

附錄四 我國廠商對當地投資統計

年度別統計表

年度	件數	金額（千美元）
1993	1	201
2002	1	2,000
2003	2	711
2004	-	191
2005	-	109
2006	1	-
2008	1	35
2013	1	-
2014	1	23,860
總計	9	27,107

資料來源：經濟部投資審議委員會



