

經濟部



中華民國廠商海外投資叢書

# 烏克蘭投資環境簡介

Investment Guide to Ukraine



經濟部投資業務處 編印

Department of Investment Services, Ministry of Economic Affairs

中華民國109年8月



# 烏克蘭投資環境簡介

Investment Guide to Ukraine

經濟部投資業務處 編印

感謝基輔臺灣貿易中心協助本書編撰



# 目 錄

第壹章	自然人文環境 .....	1
第貳章	經濟環境 .....	5
第參章	外商在當地經營現況及投資機會 .....	25
第肆章	投資法規及程序 .....	27
第伍章	租稅及金融制度 .....	31
第陸章	基礎建設及成本 .....	35
第柒章	勞工 .....	41
第捌章	簽證、居留及移民 .....	43
第玖章	結論 .....	47
附錄一	我國在當地駐外單位及臺（華）商團體 .....	49
附錄二	當地重要投資相關機構 .....	50
附錄三	當地外人投資統計 .....	51
附錄四	我國廠商對當地國投資統計 .....	53



# 烏克蘭基本資料表

自 然 人 文	
地 理 環 境	居歐洲大陸中心，東鄰俄羅斯，西北與白俄羅斯接壤，西連波蘭、斯洛伐克、匈牙利、羅馬尼亞、摩達維亞，南濱黑海
國 土 面 積	60萬3,700平方公里
氣 候	大陸型氣候
種 族	共有110個不同種族，主要為烏克蘭人、俄羅斯人、猶太人、白俄羅斯人、莫爾達瓦人、保加利亞人、羅馬尼亞人、匈牙利人
人 口 結 構	2019年1月份烏克蘭人口為4,215萬人
教 育 普 及 程 度	識字率99.7%
語 言	烏克蘭語
宗 教	東正教
首 都 及 重 要 城 市	首都基輔（Kyiv），其他工商業中心及重要城市包括哈爾科夫（Kharkiv）、奧德薩（Odesa）、聶伯城（Dnipro）
政 治 體 制	半總統制
投 資 主 管 機 關	經濟發展暨貿易部（投資暨國家計畫管理局）

## 經濟概況

幣制	單位：烏幣（Hryvnya，簡稱UAH）
國內生產毛額	US\$1,504億（2019）
經濟成長率	3.2%（2019）
平均國民所得	US\$3,592（2019）
產值最高前五種產業	金屬製品、石化產品、農產品、機械設備、礦物燃料
出口總金額	US\$500.9億（2019）
主要出口產品	穀類、鋼鐵、動植物油、礦砂、電機設備、油籽飼料
主要出口國家	中國大陸、波蘭、俄羅斯、土耳其、義大利、德國
進口總金額	US\$604.4億（2019）
主要進口產品	礦物燃料、機械器具、電機設備、車輛運輸、塑膠製品
主要進口國家	中國大陸、俄羅斯、德國、波蘭、白俄羅斯、美國



## 第壹章 自然人文環境

### 一、自然環境

#### (一) 地理位置

烏克蘭位居前蘇聯的西南方，西邊與波蘭、捷克、匈牙利及羅馬尼亞等國接壤，東接俄羅斯，西南邊則與摩達維亞毗鄰，南鄰保加利亞及瀕臨黑海與亞速海。

#### (二) 領土面積：

烏克蘭面積計60萬3,700平方公里，為獨立國協第三大領土國，僅次於俄羅斯與哈薩克，首府為基輔（Kyiv）。

#### (三) 地形地勢：

除了西部的喀爾巴阡山（Carpathians）屬於山區外，烏克蘭有高達95%的領土都是平原，主要港口為奧德薩（Odesa）。

#### (四) 人口：

約4,215萬人（2019年1月份統計），位居全球第34位（歐洲第7位）。

#### (五) 氣候：

大體而言，烏克蘭的氣候溫和，全境以大陸型氣候為主。各地的降雨分布並不平均，烏克蘭西部及北部降雨最多，東部及東南部則降雨較少。

近幾年受到全球溫室效應影響，烏克蘭經常出現極端氣候。科學家指出，在烏克蘭溫室效應導致溫度上很大的變化，春天多雪，夏天多雨，會提高淹水的頻率，近年來暖化及極端氣候情形確實加劇。



## 二、人文及社會環境

就烏克蘭全國人口結構而言，全國總共約居住有110個不同民族，其中77.8%為烏克蘭族（Ukrainian）、17.3%為俄羅斯族（Russian）、0.6%為白俄羅斯族（Belarussian）、0.5%為摩爾多瓦族（Moldovan）、0.5%為克里米亞韃靼族（Crimean Tatar）、0.4%為保加利亞族（Bulgarian）、0.3%為羅馬尼亞族（Romanian）、0.3%為匈牙利族（Polish）、0.2%為猶太族（Jewish），其分布情形大致如下：

- 烏克蘭族多居住於中央及西部地區；
- 俄羅斯族多居住於東部及克里米亞半島；
- 其他種族多散居于與該國接壤的邊境地區；

就烏克蘭的人口社會結構而言，全國約有55%為勞工階級、30.6%為農民、所謂的白領階級約有23%。

另就都市化程度來劃分，全國約有69.4%的人口居住在都市。

主要語言：烏克蘭語、俄語及其它各民族語言及方言；主要信仰為東正教。

首都是基輔，有295萬人口。其他工商業中心及重要城市為Kharkiv（約145萬人）、Odesa（約101萬人）、Dnipro（約100萬人）、Donetsk（約91萬人）。

### 三、政治環境

烏國政體為半總統制。主要政黨：

- 人民公僕（Servant of the People，248席）
- 反對聯盟－為生活（Opposition Platform – For Life，44席）
- 歐洲團結（European Solidarity，27席）
- 祖國黨（Fatherland，24席）
- 為未來（For the Future，22席）
- 聲量黨（Voice，20席）
- 信任黨（Trust，16席）

烏克蘭於1924年加盟前蘇聯，1991年8月蘇聯政變後，各加盟共和國紛紛宣布獨立；烏國於8月24日由國會表決脫離前蘇聯，12月1日烏國舉行公民複決，確認國會脫離前蘇聯之決議。

烏克蘭國內政治形勢的不穩定源於2013年11月底烏前總理阿紮羅夫宣布暫停與歐盟簽署聯繫協議的籌備工作，理由是該國國內經濟負擔過重，經濟形勢十分複雜。暫時中止與歐盟簽署自貿區協議對烏國經濟會有大的影響。儘管烏克蘭暫停與歐盟簽署聯繫協議、2013年11月，烏克蘭首都基輔市爆發多起民眾抗議活動，最後烏國總統雅努科維奇遭罷黜，逃至俄羅斯。

2014年2月，示威者與警方在基輔獨立廣場及周邊地區爆發大規模衝突，造成嚴重傷亡。烏克蘭議會隨後罷免時任總統亞努科維奇，決定由議長圖爾奇諾夫代行總統職責並組建臨時政府。臨時政府決定在5月25日提前舉行總統選舉。5月29日，烏克蘭億萬富翁波諾申科以54.7%的得票率高居榜首，當選烏克蘭新總統。3月份與俄羅斯俄國出兵兼併克里米亞半島後，隨即開啟烏克蘭東部在民兵占領下僵持的軍事衝突，也對烏克蘭脆弱的經濟體質造成重大衝擊。

烏克蘭危機的導火線來自於前總統拒絕簽署的「歐盟聯繫協定」（EU



Association Agreement)，在5月份新任總統當選後，烏國政府已於6月份簽署FTA性質的「全面性深化自由貿易區」(Deep and Comprehensive Free Trade Area, DCFTA)。自由貿易區協定自2016年1月開始實施。

由於2014年的明斯克停火協議未能如期實施，2015年2月烏克蘭總統波諾申科和俄羅斯總統普丁於白俄羅斯首都明斯克再次簽署停火協議，但烏東部親俄武裝分子仍攻擊連結頓內次克和盧甘斯克的樞紐德巴爾切夫(Debaltseve)，使得停火協議岌岌可危。

2017年2月，烏東的親俄民兵對東部小鎮Avdiyivka強力砲擊，嚴重違反2015年7月所簽署的明斯克協議(Minsk II)的停火要求。而烏東長期以來的戰事，也讓烏國仰賴的烏東煤礦產能以及貿易上遭受重大損失，加上戰事支出日益龐大，都造成國家不小的財政負擔。

2017年6月起歐盟正式給予烏克蘭公民免簽待遇，讓烏克蘭和歐盟之間的人員得以自由流動；2017年9月烏克蘭與歐盟的自由貿易協定(Deep and Comprehensive Free Trade Area, DCFTA)全面生效。此兩項在人員流動與貿易自由化的舉措，在2018年可以看到長足的進步與發展，包括WizzAir等歐洲廉價航空大舉在烏克蘭開闢新航線，基輔主要的國際線Boryspil機場2018年的旅客量就成長19.5%，直接帶動烏克蘭與歐洲國家間的觀光與商貿發展。

2019年3至4月烏克蘭舉行總統大選，由喜劇演員出身的「人民公僕黨」澤連斯基(Volodymyr Zelensky)當選，澤連斯基於5月就任烏國第六任總統。2019年7月烏克蘭舉行國會大選，總統所屬的「人民公僕黨」在總共450席位中取得254席單獨過半，8月，澤連斯基提名律師出身的岡察洛克(Oleksiy Honcharuk)出任總理。2020年3月，澤連斯基宣布撤換內閣，由副總理施米哈(Denys Shmyhal)接任總理。

## 第貳章 經濟環境

### 一、經濟概況

#### (一) 經濟成長

在經濟數字樂觀成長的背後，烏克蘭的經濟體質也有其潛藏的問題，如產業結構之過分單調，明顯集中在傳統之鋼鐵等重工業，然房地產交易、銀行存貸業務熱絡，已產生經濟過熱現象，包括高通貨膨脹率，經常帳赤字擴大，外債亦持續增加。

受到全球金融海嘯之衝擊，加上國際鋼鐵價格大幅落，自2008年第四季起，烏克蘭經濟表現一落千丈；2008年底，由於多家烏克蘭銀行倒閉，存款戶恐慌紛紛前往銀行擠兌，導致金融體系幾近崩盤。

2014年烏克蘭東部戰爭和俄羅斯對烏採取貿易制裁措施等綜合因素影響，經濟成長率為-9.6%，2015年經濟下降了10.9%，2016年情勢劇變，跌破人眼鏡的是經濟成長率高達2.1%，經濟成長率終於由谷底往上翻轉，希望未來仍能持續此成長趨勢。

鑑於政治不穩定烏克蘭的結構改革將以緩慢的步伐進行，政府不完全或推遲執行其結構改革，貨幣基金組織（IMF）的分期貸款一直拖延，第四期13億美元的貸款延遲2016年11月尚未支付，但是隨著該國最大的銀行（PrivatBank: ПриватБанк）在2016年12月大到無法讓其倒閉，政府實施國有化基金組織，IMF預計資金2017年3月底將轉移到基輔。展望未來，為了獲得更多IMF資金，烏政府必須改革老金和土地，達到IMF要求的下一個里程碑。



由於俄羅斯侵略的持續和威脅，烏克蘭軍用產品大部分是過時的，正在尋求武裝部隊的裝備現代化，對軍用產品的需求很高。國防工業的一些部門開支急劇增長，國防設備需求旺盛，本地製造商的實力增強。然而，普遍腐敗，投資開放程度有限和高度安全風險等因素使得烏克蘭的商業環境失去吸引力。在持續不穩定的情況下，無論是絕對GDP還是GDP百分比，急劇的國防預算增長都提高烏克蘭在行業風險領域的業績。然與該區域許多其他國家相比，烏克蘭國防預算的總體規模很小。同時烏克蘭仍依靠進口滿足其武裝部隊對技術先進國防設備的要求，替國外市場的外國企業創造了機會。

烏克蘭經濟復甦的另一挑戰在貪腐問題，烏國雖在2014年新政府組成後即成立國家層級的反貪腐局（Anti-Corruption Bureau），但多數政府高層自身的貪污洗錢問題嚴重，也讓烏國的反貪腐改革難以遂行。2017年3月，烏國國家財政局長Roman Nasirov即以在一天然氣交易案中，涉嫌侵佔20億格里被逮捕及撤職調查。

2017年4月，烏克蘭與加拿大的自由貿易協定（Canada-Ukraine Free Trade Agreement, CUFTA）正式生效，也是烏克蘭在獨立以來與西方國家所簽署的第一個FTA，此協定的生效可望為烏國龐大的農產、食品與原料覓得另一廣大出口市場。同時，烏克蘭也得以在烏東情勢僵持短缺煤礦燃料的情形下，加強對加拿大的燃料進口，以擺脫對俄羅斯的原料依賴。2019年1月，烏克蘭也與以色列正式簽署FTA，可望烏國農產原料帶來另一出口替代出場。同時，烏克蘭與土耳其的FTA也進入最終談判階段，預計可於2019年中簽署。

2017年6月，歐盟對烏克蘭的申根區免簽正式生效，也讓烏國政府擴大烏國公民申請新式的晶片護照措施。然而，此舉雖然讓烏克蘭公民得以自由進出歐盟國家，進行旅遊、商貿與文化交流，但烏國國內也有兩

個基本問題待加強。一是烏國國民平均所得過低，即便開放入歐免簽，有足夠經濟能力足以赴歐的人口仍為少數，烏歐間的雙邊交流與實際效益仍待評估；二是烏國人口流失問題，2014年革命以來，烏國年輕人口和大量流出，遷移至歐洲和美國工作與定居的人數在2014和2015年來到新高，遷出國以美國、西班牙、義大利、波蘭、捷克、葡萄牙和以色列等國為主，舉例而言，在鄰國波蘭工作及求學的烏克蘭人已連續三年超過百萬人。2018至2019年，烏克蘭經濟逐步復甦，經濟成長率皆維持3.2%，進出口貿易值亦逐步成長。

## （二）通貨膨脹

通貨膨脹是烏克蘭在獨立後一直無法解決的經濟問題，從2004年尤申科總統上任後，通貨膨脹率更一路居高不下，鮮少低於10%，根據烏克蘭國家統計局數據顯示，2014年曾高達24.9%、2015年創近20年來的最高值43.3%，2016年情況放緩介於10至12%間，仍是歐洲國家通膨最高者，2014至2016年消費價格累計已成長超過1倍以上，除非通膨降至5%以下，民眾生活仍不輕鬆，在維持了數年的二位數通膨後，2019年此項數據已降至8%。

2014年的高通貨膨脹主因是下半年逐漸加劇的烏東戰事，龐大的軍事及戰爭支出讓政府財政不堪負荷，烏俄間的政治矛盾也形成兩國相互的進出口角力，讓烏國民生用品物價節節升高，其中以蔬菜、乳製品與餅乾甜食等食品漲幅最高達到20%。

2015年的烏克蘭貨幣持續貶值，烏東危機直至下半年才初現緩解趨勢，雖藉由和平手段解決東部地區軍事衝突，但這種和平是脆弱的，使得通貨膨脹無法緩和。眾多分析師認為，烏克蘭通貨膨脹的主要因為產業缺乏結構性改革、貪汙腐敗盛行、與俄羅斯進出口較勁等。且隨著烏克蘭與歐盟自由貿易區之啟動，俄羅斯決定自2016年1月1日起對從



烏克蘭進口商品徵收關稅並禁止進口烏克蘭食品，此舉讓向來仰賴俄羅斯市場的烏克蘭企業受到了嚴格的考驗。烏克蘭政府表示，2016年成功實現經濟穩定及恢復經濟成長，與前些年不同的是，成長是源自於內部投資和消費需求，政府放放鬆管制、改善經商環境、提高國家投資和政府管理效能提升等發揮了重要作用。2016實際工資成長近10%，為過去2年首次工資成長，在職員工名義工資成長23.8%達到5,700格里夫納，提高最低工資不會導致通膨增長，具有提高民眾生活的先決條件及去影響經濟的成果。2017至2019年政府雖頻繁以每半年或每季的速度調漲基本工資，惟仍趕不上物價上漲幅度，2019年烏國人均所得成長至3,952美元。

### (三) 匯率

烏克蘭的官方貨幣—格里夫納 (Hryvnya,UAH)，自1990年代中皆採行緊釘美元政策，與美元匯率訂在1美元兌換5.44格里夫納 (UAH / USD) 的水準。2005年烏克蘭政府開放對於外匯及資本市場之管制，有意降低其居高不下的通貨膨脹率，但烏克蘭政府發現其仍無法有效控制國內物價，中央銀行不得不將其匯率提升，控制在7.95格里夫納，遂於2008年3月至2011年第一季採行浮動的匯率制度。其間貶值原因主要來自於國際股市遭受經融海嘯，造成國際資金大量撤離烏克蘭，使得該國金融機構難以取得基金，加上前總統尤申科所領導的政府內鬥不斷，且2010年各界普遍對亞努科維奇的執政有所疑慮，種種原因使得格里夫納貶值未曾停過。

2012年格里夫納的匯率受到了國會選舉的影響，執政黨為達選舉目的，政府故意操控匯率，此舉讓各方皆知政府意圖，導致選舉後格里夫納受到境內大量採購美元，導致外資需求因而提高，最終難逃貶值的命運。

2013年烏克蘭緊張局勢不斷升高，廣場危機導致市場愈發擔心，加上



外匯儲備縮減的情況，中央銀行最終無力支撐貨幣，導致2013年內烏克蘭貨幣匯率下跌累計逾2%。2014年格里夫納面臨獨立20多年來的最大危機，4月份匯率跌至1美元兌換13格里夫納（1:13），烏克蘭政府藉由三度升息來扼制貶值，事與願違美元對格里夫納匯率在年底仍貶到1美元兌換15.44格里夫納（1:15.44），全年間貶值幅度高達45%。這是全球金融危機後美元兌格里夫納匯率長期維持在1:8的水準，但隨著國內政局的動盪、前總統出逃與俄國兼并克里米亞後，格里夫納貶幅一瀉千里。

2015年格里夫納仍持續貶值，最主要原因是上半年軍事衝突的升級，無辜百姓的喪命，東部地區的基礎設施損毀，種種爭端釀成不可挽回的損失，儘管美國與歐盟對俄羅斯採取制裁，仍舊無法解決停火問題。後半年，由於東部衝突尚未解決、外資進駐不足及外債問題…等問題，再加上限制自然人每日購買美元不能超過150元，但法人卻能蒙混過關，造成黑市外幣的買賣也直接影響了格里夫納的匯率。種種的不利因素問題使得2015年年底美元對格里夫納的匯率為1:24.4，全年貶值幅度再創歷史新高達54.7%。

2016年匯率多維持在1美元兌26格里夫納間，12月底貶破27格里夫納。2017年開始匯率多在1美元兌27至28格里的區間，年底則因預算支出龐大、PrivatBank銀行國有化壓力、農業企業外匯供給減少及年底企業償還外匯需求導致市場對外匯需求增加等因素影響所致，年底跌破1:28。2018年美元兌烏幣匯率大致維持在1:26至28的區間，上半年屋避表現強勁、多維持在26.5以內，惟下半年趨弱、年底收在1:27.52。2019年烏幣為全球表現最佳貨幣之一，尤其在第四季大幅走強，年底美元兌烏幣收到1:23.62。



## 二、天然資源

烏克蘭礦藏豐富，主要天然資源包括煤、鐵礦、錳礦、石灰、鈦礦及鋅礦等。大體而言烏克蘭煤藏量占前蘇聯之60%，鐵礦占前蘇聯之22%，錳礦則占前蘇聯之80%，同時烏克蘭的木材及水力資源亦極為豐沛。

### （一）金屬礦

烏克蘭是世界第10大鋼鐵生產國，也是歐洲第3大鋼鐵生產國。烏克蘭的鋼鐵業占國內生產總值的30%及烏克蘭總出口額的15%，因此鋼鐵業對烏克蘭有著性高的重要性，烏克蘭境內豐富之礦產資源向來是其發展重工業之根本利基，早在蘇聯時期，烏克蘭便是發展軍、重工業的中心，解體後的烏克蘭依舊挾其優勢穩定發展，並成為全球第6大之鐵礦生產國，其主要出口國主要為鄰近的波蘭、捷克等東歐國家，近年來則以中國大陸為最大出口國。

我國中鋼公司申請自巴西、中國大陸、印度、印尼、韓國及烏克蘭進口之碳鋼鋼格課徵反傾稅，已經財政部認核定進行調查課徵反傾稅並溯自2016年8月22日實施，烏商為Ilyich Iron and Steel Works及Metinvest International SA公司稅率為17.91%。

烏克蘭採礦和冶金綜合約擁有800家大大小小的公司和組織，包括19個主要鋼鐵廠和工廠，12個鋼管廠，20多個金屬製品企業，100多家對廢舊金屬加工的企業，主要分布在四大地區如頓涅茨克地區、聶伯羅彼得羅夫斯克地區、扎波羅熱地區及盧甘斯克地區。至2014年為止，烏克蘭已成為全球第10大的鐵礦生產國以及第5大出口國。藉由與加拿大公司簽署備忘錄，改善其開採技術和設備資源的投入，讓烏克蘭鐵礦的年產量逐年增加，由2009年的6,648萬噸，成長至2014年的8,426萬噸，成長幅度高達26.7%，該合作計畫於2018年礦產量將達9,250萬噸，成長幅度為

10.5%。2016年，烏克蘭鋼產量成長5.5%約為2,420萬噸；金屬礦產量也下降了2.1%約為1,959萬6,643噸；煉鐵則上升了8%約為2,358萬9,000噸。

2016年9月烏克蘭總統簽署法令，提高廢金屬的出口關稅從每噸10歐元增加為每噸30歐元，並於11月繼續簽署法令取消原有的5%廢金屬進口關稅，旨在減少烏國內市場廢金屬赤字，保證國防工業和恢復基礎設施建設的需求。2017年下半年開始，烏國鋼鐵逐漸回復至月產量180至190萬噸的水準，2017年12月，烏克蘭鋼鐵月產量正式突破200萬噸。

## （二）煤礦

煤是烏克蘭最重要的礦產資源，主要分布於烏克蘭東部的Donbass盆地，另外西部的加里西亞—沃林地區也有部分產量。依2009年底的最新調查結果，烏克蘭煤礦蘊藏量估計達420億公噸，約占全球蘊藏量的3.8%，為全球第8大。不過，烏克蘭的煤礦多分布於地底深處，許多較舊的礦區缺乏現代化設備，無法繼續向下開挖。近年來也由於礦工開採意外頻傳，致使有關單位向政府要求改善國營公司開採環境及安全之要求。

2014年4月起，烏克蘭東部出現親俄的民兵占領，已對烏克蘭礦業出口產生影響，親俄民兵控制的部分頓內茨科（Donetsk）州和盧干斯克（Luhansk）州，緊鄰烏克蘭東南部的「頓巴斯」（Donbass）礦區。長年來頻傳的礦區公安意外，加上現代化開採設備的缺乏，讓烏國煤礦開採量成長趨緩。近年來烏克蘭的鐵礦生產與出口，持續扮演烏國經濟成長的關鍵角色。至2014年為止，烏克蘭已成為全球第6大的鐵礦生產國以及第5大出口國。與加拿大公司簽署備忘錄，開採技術的改善和設備資源的投入，讓烏克蘭鐵礦的年產量逐年增加，由2009年的6,648萬噸，成長至2014年的8,426萬噸，成長幅度高達26.7%，該合作計畫於2018年煤礦產量將達9,250萬噸，成長幅度為10.5%。



2015年煤礦的開採量為3,976萬噸，較2014年衰退38.9%。2016年煤炭開採量為4,162.9萬噸較2015年成長4.7%。2015年烏克蘭政府停止資助烏克蘭的煤炭行業並決定出售35個國有煤礦區，再加上烏克蘭東部頓巴斯的礦區依舊有三分之二能處於停工狀態，迫使烏克蘭必需向沙烏地阿拉伯及澳洲進口煤供國內使用。因烏東衝突持續僵持，2017年烏克蘭持續向外國進口大量的煤，進口量達1,980萬立方噸，其中逾半數來自俄羅斯，約三成來自美國和加拿大。

### (三) 石油及天然氣

烏克蘭天然氣占世界的0.4%，但石油存量卻占了全球的5%，烏克蘭境內是世界上最古老的石油產區，喀爾巴阡山地區的“岩油”，甚至可將其用於醫療和潤滑。烏克蘭90%以上的石油及天然氣挖掘是由國立聯合股份公司 Naftogaz Ukraine 透過其分公司 Ukrgazvidobuvannya、Ukrnafta 及 Chernomornaftogaz進行的。在烏克蘭，主要石油和天然氣的開採地區是第聶伯河和喀爾巴阡山。生產地主要是在蘇梅，波爾塔瓦，切爾尼戈夫，哈爾科夫，第聶伯羅彼得羅夫斯克，伊万諾-弗蘭科夫斯克和利沃夫地區。由於設備老舊安全問題和政治不穩定，主要國際石油和天然氣公司撤出烏克蘭，沒有大型石油項目，成熟油田和有限的石油勘探，石油生產量繼續下降，2016年每日產量為50,400桶，預估2017年日產量為48,400桶，減少3.9%，預測未來每年產量呈下降趨勢。

亦有外資看好烏克蘭的資源條件，投入開發烏國國內各地的油氣資源，包括美商Chevron在西部Lviv州的盧布林盆地，英荷合資Royal Dutch Shell在東部Donetsk礦區，波蘭的Serinus Energy在東部的Makeevskoye，以及英商JKX Oil & Gas在Elizavetovskoye都已投入參與鑽探與開採。2016年烏克蘭石油進口前三名分別為白俄羅斯17億8,670萬美元（占該項產品的54.9%）、俄羅斯5億3,978萬美元（占該項產品的16.5%）、立陶宛3億

5,381萬美元（占該項產品的10.8%）。

烏克蘭天然氣存量占全球排名第25位，但烏克蘭並未積極開發。烏克蘭東部以煉鋼等重工業為主，生產過程需耗費大量油氣，烏克蘭全年消耗天然氣達520億立方米，總量甚至超過鄰國波蘭、捷克、斯洛伐克及匈牙利四國之總和，全球排名達第6位，由Ukrgezvidobuvannya開採出來的天然氣從2014年的151億立方米到2015年的145億立方米，下降了4%，整體開採量從2014年的205億立方公到了2015年的199億立方米，下降了3%。Ukrgezvidobuvannya開採量下降主要是失去頓巴每年1.85億立方米的開採量，加上缺少資金改善設備以利往更下層的地方開採天然氣。2016年烏政府頒布天然氣發展規畫（No. 1079法令），2017產量提高到203億立方米、2018年為225億立方米、2019年為252億立方公米。

由於經濟衰退對天然氣需求的急遽下降，再加上與俄羅斯的衝突及天然氣價格上漲，烏工業和國內對天然氣需求大幅下降。從2008年之前的金融危機的60億立方米的高點，到2015年的14億立方米。烏克蘭成功地將其天然氣進口來源多樣化，重新配置管道，過去兩年從波蘭，斯洛伐克和匈牙利進口大大減少了對俄羅斯的依賴。Naftogaz數據顯示，2015年俄羅斯進口量從2014年的14.5億立方米降至2015年的6.1億立方米，2016年天然氣消費量為333億立方米，比2015年下降了4%。烏克蘭的天然氣消費量從2014年的34%降至2015年的18%，2016年沒有從俄羅斯進口天然氣。到2020年，預測進口量將穩定維持在11.3億立方米。與斯洛伐克的天然氣連接顯然是最重要的，2015年從斯洛伐克進口天然氣占9.1億立方米，相較西歐進口到烏克蘭的11.1億立方米，數量不少。

烏克蘭計劃開放其第一個液化天然氣（LNG）在敖德薩地區於Yuzhny港附近，以便使天然氣進口航線多樣化。然而，未能找到一家LNG工廠的投資者，預測到2026年期間仍無啟動液化天然氣生產。



### 三、產業概況

#### (一) 製造業

傳統上烏克蘭的製造業主要是機械工程與輕工業，其中又以低附加價值的產業為主，特別是金屬製造業。製造業占烏克蘭工業生產總值的75%，且是烏克蘭維持經濟穩定的主要力量，過去幾年烏克蘭金屬製造業復甦，主要是因國際價格上揚，以及成功開發出中東、亞洲等新興市場。但2009年鋼鐵業的蕭條，對烏克蘭經濟所帶來很大的衝擊，顯示烏克蘭製造業發展過於集中少數產業。不過金屬業依舊占整體工業生產值的較高比例，獨立時該產業產值尚不到整體工業生產值15%，目前已超過25%，其中外銷占了金屬業的最大收入。

2017年與基礎建設有關的公共設施、建築房產和鐵公路運輸等產業逐漸回春，預測到2025年，基礎建設在整體建設中的比例將達到62.1%。儘管運輸，能源和公用事業正在努力吸引私人投資，但由於經濟限制和結構性挑戰，包括普遍的腐敗和不透明的監管環境，非住宅建築部門將出現急劇下降。根據國家統計機構關於建築業的數據，住宅建設在過去兩年中比基礎設施和非住宅建築好。然而烏俄衝突之後基礎建設和非住宅建築的基礎建設量下降，且受到當地政治和安全局勢的影響，營建業的發展未來將繼續觀察。

#### (二) 服務業經營現況分析

##### 1、觀光

2014年開始受到烏克蘭東部戰爭和俄羅斯對烏採取貿易制裁措施等綜合因素影響，2014年訪問烏克蘭的外國人有1,300萬人，較2013年3,452萬人大幅衰退62%，2015年旅遊外國人為630萬人較2014年持續衰退51.5%，2016年景氣明顯回升旅遊外國人為1,333萬人較2015成

長1倍以上。烏克蘭到國外的遊客在2016年高達2,467萬人，較2015年成長2倍。根據烏克蘭國家統計委員會資料顯示，旅遊產業占GDP約為48.49億美元（為1,280億格里夫納），占GDP的5.6%，旅遊產業的公司數量顯示6.5%增長，2017年期望成長3.4%達1,329億格里夫納占GDP的5.7%。

烏克蘭雖然沒有世界上具有重要性的歷史紀念碑，如埃及金字塔或艾菲爾鐵塔，但是根據市場專家，烏克蘭具有很大的觀光業的潛力，主要原因為物價及勞工便宜。特別是政治穩定後，一切商業活動恢復正常，2017年烏克蘭舉辦「歐洲歌唱比賽（Eurovision 2017）」，為該國帶入龐大商機，該國傾全力辦理及爭取國外旅遊，藉此提高就業率及經濟成長。

## 2、特許加盟

特許加盟在烏克蘭是一種新的商業模式，惟它的營業額在整個國家零售市場比率仍低（低於零售市場的5%）。2008年至2009年金融海嘯危機造成特許加盟業的正面衝擊，因為許多公司發現特許加盟為一種低成本的創業方式。根據Franchise Group專家的分析，烏克蘭特許加盟的家數從2008年初的55家到2016年共有715家特許加盟的品牌，較2015年增長32%，營業額達到1.3兆美元，連鎖店共23,000間。烏國較大的特許加盟業者包括Vianor輪胎服務公司、NashKraj超級超市、Glossary有機產品公司、Riana珠寶首飾公司，新加盟品牌為Delfast、Truckttoria Food Truck、Amograce。



### 四、政府之重要經濟措施及經濟展望

#### （一）經濟成長

2016至2018年，烏克蘭連續三年教處經濟成長率近3%的穩定表現，可似已從2014年的低谷中崛起，然而還有幾項隱憂需注意。首先，烏克蘭近幾年來都呈現每年近4%的淨資本流出，這意味著烏東戰事及和俄國關係的問題未解，仍將使外資將資金投入烏國市場無法安心。其次，烏國金融體系改革並未落實，2014至2016年烏克蘭銀行倒閉近半，其中包括最大的民營銀行PrivatBank，必須由政府收歸國有全民買單，烏國民眾存放於金融機構的存款無保障，金融機構放款審核鬆散造成大筆呆帳，都無法未中小企業與個人資產提供最基本的存放款保障。再次，烏克蘭政府的內部改革不力、無法達到國際標準，也讓IMF等機構對烏國效率不彰逐漸失去信心。

2019年4月，烏克蘭人民已選出政治素人澤連斯基（Volodymyr Zelensky）為未來五年的國家領導人。2019年7月國會大選後，9月烏國新內閣誕生，由年僅35歲的岡察洛克擔任總理，然此內閣僅運作半年即解散，未能遂行其所提出的諸多經濟改革措施。2020年3月，適逢COVID-19（武漢肺炎）疫情於烏國逐漸蔓延，澤連斯基宣布提名伊凡－法蘭科夫州州長席姆哈爾出任總理，預估疫情和隔離措施將對2020年烏國經濟形成重大打擊，疫情過後政府如何提出有效的振興政策值得觀察。

#### （二）通貨膨脹

通貨膨脹一直是烏克蘭長久存在的嚴重問題且一直居高不下，鮮少低於10%。2015年，由於烏克蘭局勢受到烏東部衝突的持續影響，創下近二十年來的最高通膨率43.3%，民眾紛紛轉向尋求其他貨幣與貴金屬進行避險保值。2014年烏克蘭國內的食品上漲了57.1%，2015年仍持續上漲



41.5%，特別是糧食的價格波動，多次出現賣場貨架被掃空現象，完全符合經濟學理論，民眾出現搶購食品及日用品心理，政府政策無法有效管控通膨，使得物價上漲速度過快。2016年通膨較平穩亦有13.9%。

2017年烏克蘭政府雖持續提高最低工資水準，但仍遠趕不上物價上漲的速度。IMF便指出，2017年烏克蘭是獨立國協國家中通貨膨脹最嚴重的國家，通膨指數來到14.4%，即便烏國官方的推估數字也高達13.6%。根據烏克蘭國家統計委員會數據，2018年已成功降至10%以內，2019年降至8%。

### （三）匯率

2017年年底，格里夫納一度因預算支出龐大、PrivatBank銀行國有化壓力、農業企業外匯供給減少及年底企業償還外匯需求等因素大幅貶值、兌美元匯率進逼1:29大關，然在央行的穩定政策下，2018年格里匯率逐漸回穩，上半年表現不差，年底收在1:27.52。2019年格里表現良好，年底收在1:23.62。

### （四）對外貿易

2019年烏克蘭的對外貿易數據雖可看到在進出口方面都看到穩定復甦，但未來烏克蘭的外貿成長仍有不少挑戰須克服。首先，烏克蘭與歐盟的自由貿易協定，並不如先前所預期的如萬靈丹能直接拯救烏國經濟，烏俄衝突後烏國的對外貿易受到極大挫折，包括其部分被占領領土的經濟活動完全停擺、其與俄羅斯之間的部分貿易往來中斷，以及烏國過去藉由中亞或高加索國家的轉運貿易，也被以俄國為首的親俄國家阻撓或中斷，導致其過去的外貿模式面臨重大挑戰。

正因如此，烏克蘭的貿易重心須轉向歐盟，在2017年9月生效的DCFTA中列有不同產業別品項的進出口優惠及稅率減免。舉例而言，烏國的出口強項商品如小麥、麥芽、蜂蜜、葡萄、和家禽等，在協定中皆



有規定一定數額由烏國出口可享有免稅優惠。而隨著烏國貿易重心的轉向，實際發展卻是這些眾多農產蔬果、食品原料和肉乳產品，輸往歐盟的優惠配額量有限，無法消化烏國農產品的出口需求。另一方面，在歐盟內部也時有爭論，特別是對烏克蘭的市場開放程度應為何，也在歐盟內部形成角力，以致烏國得以輸往歐盟的零關稅配額商品數額始終不大，這也讓烏國官員認為DCFTA的內容早已過時，應大幅修正烏克蘭商品輸往歐盟的配額與優惠。由此，不難看出烏克蘭若欲將其經濟前景全投注在歐洲市場，恐怕還有許多政經角力須突破。

## 五、市場環境分析及概況

### （一）一般市場情況

#### 1、當地市場特性

烏克蘭消費者對於進口品如消費電子產品、家用品、汽車零配件及化妝品特別狂熱，在進入烏克蘭市場前最好還是要先能了解烏克蘭人的消費習性。如前面所提，烏克蘭人的消費力近期受到貨幣貶值與通膨的關係，所以多數消費者在日常消費上幾乎是能省就省的情況，特別是食品及服裝上，目前消費者傾向於選購熟悉的品牌，並在熟悉的品牌中購買相對低價的產品。因此成就了外來品牌在烏克蘭不易扎根發展的環境。

如果在要烏克蘭要行銷新的品牌產品，必須要推出合適的促銷廣告，通常多數廣告都是通過廣播電臺或是大眾接通工具進行行銷，這是最節省成本且效果相對明顯的。此外，產品不單在價錢上要能吸引消費者，在產品包裝及售後服務方面也需做到一定的程度，不然消費者流對該產品的信心會大幅下降。擬定烏克蘭的銷售策略之後，應當考慮到烏克蘭提供長期儲蓄或投資的機會相當有限，因此，中產階級

的消費者，也寧願付高價的外幣採購名牌服飾或是高品質的家電、珠寶及傢俱，多數中產階級也偏好歐美品牌與商品。此外，化妝品、家電和汽車等中高端消費品，也普遍獲得烏克蘭民眾信任，儘管一般民眾收入有限，對於中高端消費品仍多偏好品質較佳且口碑較好的外國產品。

## 2、銷售通路

銷售通路是各個企業在烏克蘭首當其衝需要面對的問題，由於烏克蘭領土面積廣闊，且人口居住分散，許多大型企業在烏克蘭都有專責部門負責建立行銷通路，建立一個有效率的配銷通路意味著在烏克蘭配銷貨品的流暢，相對也代表在物流能順暢地與下游廠商接軌。許多中小型企業在烏克蘭則利用貨運代理來配銷貨品，烏克蘭有相當多的本土及國際船運公司及貨運代理，在主要商業城市均設有據點。由於近年來烏克蘭的基礎設施建設成長快速，所以連鎖店、超市以及知名品牌在烏克蘭各主要大都市紛紛得以建立據點。

連鎖店在烏克蘭發展多集中於主要城市，銷售專案以食品及消費電子為主，但這不免與當地傳統商店產生競爭關係，即便如此，由於兩邊瞄準的客戶族群不一樣，所以傳統商店及新興的連鎖店各自擁有不同的顧群，新興連鎖店瞄準的是中產階級以上的消費者，反之，傳統商店則瞄準一般所得的族群。由於兩個極端的購物選擇，於是烏克蘭消費者便只能依循商品的種類前往不同的地方購物。

為符合消費者需求，近來烏克蘭進駐許多了西方型態的銷售管道，全國有超過3,000家零售連鎖店，其中較大超市連鎖店是Fozzy Group、METRO Cash & Carry Ukraine、ATB—Market，其他種類的連鎖店，如建材連鎖店Epicenter、家庭日用品連鎖店EVA、Prostar，以及化妝品連鎖店Brocard、Bomond。連鎖加盟在烏克蘭也是一種新



的商業模式，但它的營業額在整個國家零售市場比率仍低，烏克蘭較知名的連鎖加盟業者包括Vianor輪胎服務公司、NashKraj超級超市、Glossary有機產品公司、Riana珠寶首飾公司等。

烏克蘭人民平均把42%食品消費花在超市商店。烏克蘭食品零售營業大賣場的占有率為37%，比起便利店及cash&carry的占有率16%高出兩倍之多，主要原因是因為經濟不景氣，多數消費者有較高的意願前往大賣場採購。目前烏克蘭食品零售市場有100多個大大小小的經營者，但是占有率最大的經營者是Fozzy集團。自1997年成立以來，Fozzy Group已設立376個據點（其中有Silpo、Fora、Fozzy、Bila Romashka、Ringoo超級超市等），僱用員工總數超過47,000人。

烏國的新興趨勢是百貨公司、大型賣場和購物娛樂中心的蓬勃發展。烏克蘭消費者希望在同一地方進行逛街、採購及娛樂活動等多種活動。近年來在基輔新開的大型百貨包括Gulliver、Silver Breeze、Marmelad、Kiev E95 Outlet Centre、Prospekt、RaiOn、Manufactura、Art Mall、Ocean Plaza，以及位於基輔市中心、翻新後開張的蘇聯老牌百貨公司Tsum。

### 3、定價策略

決定售價之時，出口商需考慮到一般烏克蘭消費者的購買力。2016年年底烏克蘭平均薪資約為270美元，較2015同期上漲了將近20%。其中基輔市平均薪資最高，為460美金，比上一年增加了23.2%，而增長速度最快的為敖德薩州，增幅32.6%，達到271美金。此外，烏克蘭的商品售價通常內含20%的增值稅。高進口關稅，高增值稅，再加上國外品牌在烏克蘭的供應商有限，使得商品售價往往居高不下，另外售後服務的成本計算也必須考慮進去，所以如何在將價錢控制在烏克蘭民眾的接受範圍內，便是定價策略首先面的難題。

此外，根據消費者的地域及年齡制定價格策略也是立一個重要考量。年輕的烏克蘭消費族群較喜愛潮流品牌，中年的消費者則會偏愛物美價廉的商品，50歲以上的消費者則對於國貨忠誠度較高。商品的種類也是訂價的另一關鍵因素，汽車配件、家電用品及電子產品這些科技較高的產品，烏克蘭消費者多數偏愛國外品牌。最明顯的例子便是SAMSUNG，多數科技品都能看到其影子，一方面是SAMSUNG在烏克蘭扎根較早，另一方面便是他們靠著廣告讓烏克蘭消費者明白其科技產品的物美價廉。

另一值得注意的是各地區對於歐美消費品的需求及其定價。首都基輔的商品選擇最豐富，但偏遠地區則相反。因此，基輔之外的其他烏克蘭主要城市，包括Kharkiv、Dnipro、Zaporizha、Odesa和Lviv等，都是出口商未來擴充市場的理想據點。

#### 4、政府採購

大型政府標案，亦是我商可掌握的商機。我國廠商最好是密切掌握世界銀行（World Bank）以及歐洲復興開發銀行（European Bank of Reconstruction and Development，簡稱EBRD）及聯合國發展計畫（United Nations Development Program，簡稱UNPD）所公布的標案訊息。這些發標的計畫都是在協助烏克蘭過渡至市場經濟。

歐洲復興開發銀行在烏克蘭擁有377個計畫專案，而烏克蘭政府透過歐洲復興開發銀行公開招標的採購案包括2015年的烏克蘭公共交通框架、瓦斯管線修復採購案、敖德薩無軌電車企畫，2014年的公路與高壓電線採購、利沃夫廢水沼氣工程，以及2013年UkSATSE公司的航控系統採購。2016年歐洲復興開發銀行EBRD投資烏克蘭超過22億歐元，歐洲復興開發銀行在烏克蘭投資比例如下：能源部分31%、金融機構17%、工商農業28%、基礎設施24%。



政府採購係依據2010年6月1日所頒布的第2289-VI號，「以國家預算採購貨品勞務法」(Law on Procurement of Goods, Works and Services Using State Funds)。根據這項法令，政府採購貨品，凡金額在10萬格里夫納以上者，或者在30萬格里夫納以上的勞務，均需透過公開招標（或是資格標）方式採購。如果該採購是由烏克蘭境外的組織所支付，則應以國際標方式招標。有關政府招標的訊息，均登載於「烏克蘭政府採購」(Public Procurements of Ukraine) 網站。網址為 <https://tender.me.gov.ua>

### (1) 標案公告時間過短

依2010年6月1日所頒布的第2289-VI號，「以國家預算採購貨品勞務法」(第21條)，烏克蘭政府標案，需於標案截止日前30日之間公布。假如需緊急採購食品或藥品，可於標案截止日前15日公布。

經審視烏克蘭政府採購相關網頁如 <https://tender.me.gov.ua>、<http://www.eximbase.com/tenders> 及 <http://www.ua-tenders.com/rubrics/tenders/international> 等，發布之政府採購通告均為截標日期1至2周之內。

### (2) 2010年6月1日所頒布的第2289-VI號，「以國家預算採購貨品勞務法」撤銷限制採購烏克蘭制產品的規定（第5條）。按照新的法令（第5條）外商和烏克蘭商有平等應標權利。

## 六、投資環境風險

### （一）風險評估

現階段欲開拓烏克蘭市場，確需面對不少的困難，且風險不小，因此我國廠商如希望前來烏克蘭投資或設立行銷據點，最好先作可行性分析，將投資的成本、風險及回收仔細估算。許多經營風險均與適法性及是否取得官方許可有關。符合歐美等先進國家法令，並不代表在烏克蘭一定合法。烏克蘭的法律及規定經常變動，且官方詮釋角度亦無法預知，為了讓合約簽訂後可順利在烏克蘭履行，投資者最好尋求會計師及律師的協助。另要指出，因烏國目前狀況不斷變化，所以要深入瞭解烏國法律出現的變動。

官方的統計資料通常無法信賴，對當地的調查及市場專家意見亦需保留，因為通常由於利益衝突，其客觀性頗值得懷疑。目前尚無具公信力的機構可協助調查烏克蘭商的信用狀況。即使獲得到相關的報告，亦需設法再作查證。一般而言，烏克蘭的銀行並不提供客戶財務狀況的相關資訊，如果有企業債信不佳，亦無全國性的機構登載相關資訊。

近年來，從世界銀行Doing Business Report可以發現烏克蘭的排名在逐步爬升，2020年在190個經濟體排名中，烏克蘭排名第64名，較2019年往前進步7名，主要因為至2014年來烏克蘭為了進入歐盟自由貿易區，所以稅務局積極對稅收制度進行根本改革並提高業務政策和策略的標準。

### （二）投資及拓展建議

#### 1、注意稅金變動

烏克蘭加入歐盟自由貿易區，修改各項相關的稅收法律，為了在烏克蘭市場有較好的競爭力，最好留意稅收法律是否有所變動，以方便商品調整售價或者是進行銷售產品的相關調整。稅收法所造成的售



價調整，最好也能與通路商進行策略協調。

### 2、慎選合作夥伴

在烏克蘭商品行銷能否成功的重要因素，就是選擇一個好的代理商或經銷商。基輔並非烏克蘭唯一的貿易中心，可找尋全國性能力的經銷商，包括Dnipro、Kharkiv、Lviv及Odesa等地區，這些地區都是烏克蘭重要的工業中心並有密集的人口。

此外，銷售及定價策略，最好也是儘早取得共識。烏克蘭商普遍都希望有高獲利，其銷售及定價策略也都朝這個目標來擬定。此外，烏克蘭夥伴必需處理許多間接稅賦及商業風險，這都會影響其定價策略。

### 3、在當地設立辦事處，並建立經銷網

部分我國廠商直接將烏克蘭市場交由其在歐盟會員國的分公司負責，歐盟國家稅賦繁重，會大大降低商品的價格競爭力。此外，將烏克蘭市場交由在歐盟會員國的分公司操作，會讓當地夥伴感覺增加一層官僚及營運成本，烏克蘭人喜歡直接與當地代表進行交易。因此，如想深耕烏克蘭市場，最好直接在當地設立辦事處，並建立經銷網。

### 4、提供優惠融資

如果提供優惠的融資條件，對於小規模或營業額達數百萬美元的烏克蘭商而言，均會受益甚多。由於烏克蘭當地銀行的放款利率高，償還期限又短，使得當地企業貸款及融資的管道受到限制。此外，烏克蘭稅捐稽征單位對於境內公司活動資本的限制頗多。



## 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

根據烏克蘭國家統計委員會資料，2018年烏克蘭吸引直接外資金額為322.9億美元。主要來源國包括塞浦路斯、荷蘭、英國、德國、瑞士、英屬維京群島、俄羅斯和奧地利等。值得注意的是，受2014年以來烏俄問題影響與俄國本身外資撤逃嚴重，像塞浦路斯、維京群島等離岸金融（OBU）大本營，都出現資金撤離與資本減少的情況，也影響烏國外資來源分布。

外資投入產業主要為製造業（82億美元）、汽機車運輸業（54億美元）、房地產業（40億美元）、金融保險業（35億美元）、食品飲料及菸草業（28億美元）及資通訊業（22億美元）。

### 二、臺（華）商在當地經營現況

由於過去我國人申辦烏克蘭簽證不易，且當地各項食、衣、住、行、育、樂等設施未臻健全，目前我國人多僅短暫前來烏克蘭從事商業活動，在此長期居留甚或投資者不多。長期經營東歐和獨立國協的ICT電子與電腦業者，如華碩、宏碁、創見和圓剛等，多透過莫斯科辦公室兼轄烏國業務，儲存裝置大廠創見每年不定期派員至烏克蘭拜訪通路商。

### 三、投資機會

烏克蘭內閣2010年12月8日發布第1256號投資優先專案名單，根據其2011年3月28日核准的更新，烏國政府積極吸引14項投資，包含液化天然氣海運接收站碼頭的建設、發展太陽能及風能等非傳統能源、建設小型水電站、開發商用住宅區、提高



孕產婦及兒童醫療品質及服務、推廣固體垃圾回收、提高自來水品質、採用4G通信創造國家教育網、建設基輔機場（Boryspil）到基輔的高速公路、發展多瑙河地區交通和航運、體育及旅遊基礎建設、發展烏克蘭農業，包含增加烏克蘭大麥出口及發展養牛業。為了鼓勵外國投資者參與上述計畫，烏國政府採行如修改外國投資相關法律、提高對外國投資者的保護；另外也簡化投資手續，設立投資服務單一窗口等。並對該優先專案提供3種時期不同減稅優惠，例如2013年1月1日至2017年12月31日，0稅率；2018年1月1日至2022年12月31日，8%稅率；2023年1月1日起16%稅率。

至於服務業方面，零售業是最能吸引外國投資的行業。據統計，2016年烏克蘭零售業銷售總額為437億4,600萬美金較2015年的391億8,377萬美元成長11.64%。烏克蘭零售業在中、東歐區域居重要地位，烏克蘭擁有東歐最大的兩市場：七公里市場（Седьмой километр рынок）及巴拉巴秀市場（барабашова рынок），有著世界的過季倉庫稱號，但現代化的零售通路依舊仍未全面建立。近幾年陸續有外資投入零售業並在基輔各區域陸續興建購物中心，雖然有不錯的業績，但始終無法撼動烏克蘭零售通路的類型，多數城市仍舊是以市場或是超市為主，重要的行銷通路多數還存在於露天市場及傳統市集。在烏克蘭除食品以外，多數商品總銷售額有超過一半都是在露天市場及傳統市集售出。食品主要是因為保鮮需貯存於冷藏或冷凍，所以在固定通路上較易銷售。

目前臺商在烏克蘭沒有任何投資，主要原因為該國法令規章等制度不明，對我國沒有任何保障協議，相較歐盟廠商簽署的自由貿易協定相對有保障。

## 第肆章 投資法規及程序

### 一、主要投資法令

為了管理投資活動與保障投資者利益，烏國制定了一系列法律，如「企業法」、「外人投資制度法」、「對外經濟活動法」、「國家企業私有化法」、「創新活動法」。根據「外人投資制度法」，含國外投資的企業必須根據烏克蘭稅務法律規定繳稅。政府指出的某些產業或者符合創新企業條件的公司，才可以享受繳稅或者政府補助方面的好處。目前，因為某些法律規章還不健全亦使投資人卻步。

烏國外資法規定，對在其境內的外國投資及外國法人的經濟活動提供國民待遇，另外，烏國《外資法》還允許外商參加烏國有企業民營化進程，取得股份、股票及其它有價證券，並可購買動產及不動產，擁有使用權並允許在烏領土上利用其自然資源的權利；外國投資者完稅後可將合法利潤、收入和其他資金匯到國外；外資企業的產品出口，可不受配額許可證限制；經濟區內外資所享受的待遇不得低於《外資法》的相應待遇。根據《外資法》，遇到烏國政府官員不合理行為時，外國投資者有權追索損害賠償金（包括精神損害與盈利損失）。烏國政府為外國投資者創造與國內投資者平等競爭的法律環境。

### 二、投資申請之規定、程式、應準備檔及審查流程

根據烏克蘭立法，合資企業在其所在的州或城市的對外經貿管理部門辦理審核登記手續，具體審核方式如下：

- （一）合資雙方簽訂合資契約，制定合資企業章程。
- （二）持合資企業契約與章程，到烏克蘭公證局公證。



- (三) 投資各方按烏國法律規定，分別預先向銀行交納占合資企業註冊資金30%的現金（作為合資企業啟動資金），銀行出具繳款證明。
- (四) 持合資企業契約章程，銀行出具的繳款證明到合資企業法定地址所在區的註冊機關辦理合資企業登記註冊手續，領取營業執照。
- (五) 持合資企業營業執照到烏克蘭銀行開立帳戶（烏國貨幣帳戶、外匯帳戶）。
- (六) 持合資企業契約、章程、營業執照及銀行資信證明到所在州或市外經局辦理外商投資註冊。
- (七) 合資企業與外方員工簽訂勞動契約，憑勞動契約到市勞動就業中心辦理就業許可證。
- (八) 持勞動就業許可證（勞動卡）、租房契約、合資企業外方員工居住申請到居住區所在地警察局外國人登記處辦理居住許可證，有效期1年，到期可申請續延。（含投資申請至公司設立完成之全部程式等）

### 三、投資相關機關

烏克蘭之投資主管機關為經濟發展暨貿易部（[www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua)），下設有招商司（Department of Attracting Investments）；惟受政治動盪影響，官方投資機構能提供的參考資訊相當有限。此外，「投資烏克蘭」網站（[www.investukrain.net](http://www.investukrain.net)）亦有烏國投資環境、投資機會等資訊可供參考。

#### 四、投資獎勵措施

基本上，在烏克蘭投資的外商，現階段無法再享受任何投資優惠，除非烏克蘭政府針對特定產業或投資型態，以特別的法令再另作規範。

簡言之，外商比照烏克蘭本土企業的待遇，營業利潤均需依法課稅。

另根據DLA Piper Ukraine 財政部總經理Mr.Olexandr Kurdydyk的說法，烏國政府未創造促進投資的制度，在最近的將來亦沒有打算著力推動對國外投資管理體制創新。Mr. Kurdydyk也指出，目前國外投資者也面臨烏國不可預知的投資政策環境的挑戰。



## 第五章 租稅及金融制度

### 一、租稅

#### (一) 通則

有關烏克蘭稅務的相關規定，是由「烏克蘭稅制法」(Law of Ukraine on the Taxation System，簡稱the Tax System Law)所規範。新的稅制法是2010年12月4日公布，自2011年1月1日生效。根據該法律，烏克蘭的稅制可分為國家稅及地方稅。國家稅需由烏克蘭國會通過後徵收，且適用於全國地區。地方稅是由各地區的議會通過後徵收，但根據的法源亦是烏克蘭的法律。

#### (二) 企業利得稅 (Corporate Profit Tax)

在烏克蘭登記的企業及機構，只要在烏克蘭從事業務並獲利，均應繳納企業利得稅。按照烏克蘭稅制法，從2014年1月1日起的稅率為18%，因財政困難，無法調降，2015年稅率亦維持18%。依據烏克蘭「企業利得稅法」(Corporate Profit Tax Law)，企業支出可以抵扣。不過與企業營運無關的支出是無法扣抵的。此外，企業購買房地產，如果是土地連同建築物一起購買，支出可以扣抵。但如果僅購置土地，則無法扣抵。

#### (三) 增值稅 (Value-added Tax，簡稱VAT)

銷售商品或是進口商品，均應繳納增值稅，稅率為20%，之前規劃從2015年1月1日起會下降到17%，惟受到2014年烏克蘭東部戰爭和俄羅斯對烏採取貿易制裁措施等綜合因素影響，目前稅率仍維持20%。



### （四）個人所得稅（Personal Income Tax）

依烏克蘭稅法規定，在該國居住或居留之個人（Individual），可分為稅務居民（Tax-resident）及非稅務居民（Non-resident）。判斷標準首先是該個人的永久居留住所（A permanent place of abode）是在烏克蘭境內或境外。如果該個人在烏克蘭或其他國家均無永久居留住所，則以該個人的主要利益所在地（Center of vital interests）來判斷，其中最主要的標準是該個人的其他家庭成員居住於何處。

根據瞭解，烏克蘭稅務機關對於將外國人認定為稅務居民之標準日趨嚴格。亦即，在烏克蘭居住或居留之外國人，大多數均應被歸類為非稅務居民。

依據烏克蘭之稅法，稅務居民需就全球所得課稅。2014年，烏克蘭稅務居民所得稅演算法是如下：從不超過10個最低工資的工資額所得稅是15%，而從超過10個最低工資的工資額所得稅是17%。最低工資是由烏克蘭議會（Verhovna Rada of Ukraine）所訂定，2015最低工資為1,218格里夫納，從超過10個最低工資的工資額所得稅是20%。但自2016年1月1日起，個人所得稅稅率降為18%，並調升最低工資為3,200格里夫納。

按照烏克蘭新的稅制法，非稅務居民則僅就其烏克蘭所得部分（即在烏克蘭境內領取之薪資或酬金）課稅，稅率跟稅務居民一樣高。

### （五）社會福利稅（Payroll Taxes）

烏克蘭的勞工，依法享有社會安全及年金的保障。雇主依法需為員工繳納各項社會福利稅。自2016年起，烏克蘭雇主跟勞工所付的社會福利稅都綜合為單一社會稅（Single social tax）。單一社會稅是給國家退休津貼基金付的，稅率如下：



稅制	雇主負擔稅率	勞工負擔稅率（取消）
國家退休津貼基金 (State Pension Fund)	22%	0%

註：該項保險的稅率依勞工的工作場所的安全等級（總共有67級）有不同的適用標準。如果工作場所的職業並或職業傷害風險愈高，2014年稅率最高為49.7%。

另依據烏克蘭官方規定，2013年，勞工的單一社會稅課徵基礎，最高為17個最低工資額。2015年最低工資法定為1,378烏克蘭幣，2016年1月1日起單一社會稅雇主負擔稅率降為22%，勞工負擔稅率由過去的3.6%取消為0。

#### （六）軍事稅（Military Taxes）

2014年烏克蘭東部戰爭和俄羅斯對烏採取貿易制裁措施等綜合因素影響，烏克蘭政府財政支出龐大，國際政治金援緩不濟急，於8月1日起開徵軍事稅，個人的所有收入均需扣稅，稅率為1.5%，一直到戰事結束為止，因此現仍需繳交此稅金。

#### （七）指數薪資

2014及2015年烏政府財政支出龐大，國內通膨高漲，匯率貶幅大，民眾薪資實質收入相對減少，烏政府於2015年公告所有企業對於職員薪資需採指數化計算，自2015年1月起以最近加薪之薪資月分為基礎，每月薪俸需加計當月的指數係數（indexation coefficient），該係數主要為通貨膨脹、物價指數、匯率貶值、失業率等因子計算出，乘以最低工資UAH3,200，作為職員維持基本生活費用。對於不採指數化計薪方式，政府規定視同未給付職員薪資，一旦查獲企業主罰鍰金額為烏幣510至1,700（約合22至72歐元）。



## 二、金融

烏克蘭的金融業規模仍小、資金不足、相關法令不夠完備、投資機會亦少。在2003年至2008年第3季，是烏克蘭銀行業發展的黃金時期。不過，自2008年第4季起，景氣急轉直下，對金融業產生具大的衝擊。首先，因烏幣幣值如自由落體般下跌，導致存款戶前往擠兌，再因多數銀行存款準備不足，導致數家銀行倒閉，存款人血本無歸，造成嚴重的金融及社會問題。

2014年的革命讓烏克蘭金融業面對了很多挑戰，最嚴厲的經營風險是貨幣貶值了一倍，29%的存戶紛紛領回存款，據烏克蘭央行行長Valeriya Gontareva表示，存戶共領回了1,260億格里夫納，導致33家銀行破產。2015年銀行業情況雪上加霜，銀行由原有208家，1月僅剩下 163 家商業銀行，雖然政府和國家銀行積極進行改革，配套措施並不完善，使烏克蘭的銀行業始終有著持續性的漏洞。資本充足率一直下降，外匯風險高，外資不斷下調銀行信用評等，無論是政府還是私營部門都無法引領廣泛的資本重組活動。烏國家銀行表示，2016年年底銀行數由95家減少到不超過75至80家。

烏國部分小銀行受限於資金不足、部分流動性凍結與其他銀行合併，下半年有5至7家合併計畫，貸款年利率將調降為13%至15%對銀行發展較有助力。此外，2016年12月，烏國最大銀行PrivatBank因壞帳比例近九成、宣布破產，由政府接收100%股權、成為公營銀行。也讓獨立20多年的烏國，出現四大公股銀行的資產，占全國銀行業資產超過55%的奇特現象。2014年動亂後，目前續留烏國經營的外商銀行包括奧地利的Raiffeisen-Aval、匈牙利的OTP Bank、法國的Credit Agricole和義大利的Banca Intesa。而俄羅斯除了原有在烏長久經營的Sberbank和Alfa Bank之外，更從義大利UniCredit集團買下了Ukrsotsbank，以及烏國前公股銀行Prominvestbank。簡言之，烏國金融體系的改革無法落實，不僅影響一般個人存放保證，也不利放貸融資支持之企業發展。

## 第陸章 基礎建設及成本

### 一、土地

根據烏克蘭民法第374條，外國人或無國籍人可依法取得土地所有權。烏克蘭公民能購買所有類別的土地，外國人對土地所有權受位置、使用目的、取得條件、土地類別等限制。根據土地法第4部第22條，農田不能轉移給外國人、無國籍人、國外法人和其他國家政府，外國人和無國籍人可取得非耕地的土地所有權。IFM要求烏克蘭開放土地市場，預估開放後2年內每公頃價格將上漲76%。

根據烏克蘭土地法第2部第81條，外國人和無國籍人購買土地的情況如下：

- (一) 按買賣合約、租借合約、贈與合約、交換合約、其它民法合約。
- (二) 抵押土地需先還清貸款後，才得買賣。
- (三) 繼承。

如果外國人或者無國籍人以繼承方式取得農地，農地在一年之內必須轉讓、更確切地說賣掉、交換或送給向一個能擁有土地權利和行為能力（如烏克蘭國籍人）的人。如果在一年內農地沒有轉讓，這農地將被強制性轉讓。

下表為烏克蘭各州土地價格：

地區	美元/平方米
基輔州	\$18.25
伊萬基夫區	\$6.9
白采爾科維區	\$6.82
巴里希夫卡區	\$6.52
鮑里斯皮爾區	\$20.4



地區	美元/平方米
博羅江卡區	\$9.03
布羅瓦里區	\$14.45
瓦西里基夫區	\$11.42
維什戈羅德區	\$16.76
卡哈爾雷克區	\$8.75
基輔-斯維亞托申區	\$26.94
馬卡里夫區	\$9.58
奧布希夫區	\$23.05
佩列亞斯拉夫-赫梅利尼茨基區	\$6.15
法斯蒂夫區	\$6.14
第聶伯羅彼得羅夫斯克州	\$13.15
第聶伯羅彼得羅夫斯克區	\$13.94
錫涅利尼科沃區	\$14.95
新莫斯科斯克區	\$6.23
克里尼奇基區	\$5.48
利沃夫州	\$11.78
戈羅多克區	\$9.82
若夫克瓦區	\$7.07
卡緬卡-布濟卡區	\$5.83
普斯托梅特區	\$13.26
亞沃里夫區	\$9.92
敖德薩州	\$28.16
切爾諾莫斯科	\$31.87

地區	美元/平方米
比爾戈羅德-德尼斯特羅夫西基區	\$23.66
別利亞耶夫卡區	\$14.80
科明捷爾尼夫西克區	\$27.48
奧維季奧波利區	\$35.19
哈爾科夫州	\$10.78
傑爾加奇區	\$9.57
哈爾科夫區	\$11.55
丘古耶夫區	\$6.80

#### 加工出口區該協會

烏克蘭的加工出口區、工業區、科學園區與我國的經營方式不同，稅捐優惠由政府決定，多半為低稅率而非零稅率，投資人權益保障及單一窗口服務規畫尚不完整。目前較主要者為由規模涵蓋烏克蘭80%企業的烏克蘭企業家協會（Ukrainian League of Industrialists and Entrepreneurs, ULIE）在鄰近首都基輔所經營的白教堂工業區（Bila Tserkva Industrial Park），該工業區主要以農業、醫藥、金屬及紡織等產業為投資對象，工業區面積為84公頃，其便利的交通優勢為距離首都基輔80公里、Boryspil國際機場150公里、距奧德塞海港400公里；周邊可提供低成本勞動力，該區平均月薪為100美元，鄰近區域可提供30,000名勞動人口；有一所大學及8所技術學院每年培養4,000名農業生產和加工專業人員。土地一平方公尺為300格里夫納至1,500格里夫納（約合12至60美元）。

目前已進駐企業為ROSAVA、MAREVEN FOOD、BIOFARMA、TEPMO-PAK等等，其中BIOFARMA製藥將投資4,200萬美元。



## 二、能源

在公共設施方面，水電普及且相當便宜。以往烏克蘭原油及天然氣均由俄羅斯供應，且以較為優惠的價格取得，近年因俄烏關係緊張，致使烏克蘭天然氣及原油供應吃緊，且價格上漲幅度甚大。

2014年，在克里米亞爆發危機後，俄烏之間關係惡化。同年4月，俄羅斯先後兩次大幅調高針對烏克蘭的供氣價格，從2013年底的每千立方米268.5美元漲到485美元，漲幅高達80%。2015年俄羅斯提供給烏克蘭的天然氣價錢提高至每一千立方米212美元，相比歐洲每一千立方米180美元高出太多。根據Ukrtransgaz數據，2015年11月26日起烏克蘭至2017年4月已500天未從俄羅斯進口天然氣，所有天然氣均自歐洲15家公司採購近81億立方米，大部分氣體是通過斯洛伐克進口，約有97億立方米，其餘的是通過匈牙利（5億立方米）和波蘭（1億立方米）。

## 三、通訊

### （一）固網

傳統固網式（Fixed-line）電話的用戶數量逐年減少，目前家庭用戶偏愛選擇無線通訊CDMA，一樣是固網電話訊號較傳統固網好，較實用且受歡迎。儘管過去幾年烏東部戰爭造成的經濟危機影響，政府與開放民營的通信業者紛紛表示無線通訊並未受到影響且已逐漸取代傳統固網，固網雖在烏克蘭已扎根逾10多年，仍無法抵擋數位網路的影響。烏國市場屬於科技敏感度變動較低，漸漸對傳統固網的需求日趨減少，各大業者也紛紛放棄傳統固網積極拓展無線網路市場。

### （二）無線通訊

由於民營的電信業者建立自己的網路，讓烏克蘭居民有了更多的電信選擇，烏克蘭目前手機使用人數逾4,000萬，而門號數量達到約6,500萬

個，平均每個人擁有1.38個門號。在網路流量的使用內容，主要在手機遊戲、社群網路及照相需要較高品質與較高流量的無線網路，造成了各大電信業者擴大其服務範圍及引進創新技術。KIIS（Kiev International Institute of Sociology）的研究調查指出，3家主要的無線通訊業者Lifecell、Vodafone與Kyivstar在3G通訊網路的使用人數分別增加50、80、45萬人，其中Vodafone由於引進本身的通訊技術，讓使用人數得到了較高的提升。

以市場占有率區分，「基輔之星」（Kyivstar）占有率約為42%，擁有逾2,600萬用戶，排名第2的Vodafone市場占有率為40%，擁有2,500萬用戶；排名第3者為lifecell，目前有約1,150萬用戶，主打低費率的國際電話服務。

根據2018年的最新調查，烏國目前手機使用者中約72%智慧型手機、5%為舊式手機、28%為兩者都有使用者，且不乏許多人擁有超過一支以上的手機，智慧型手機使用率已超過九成，隨著烏克蘭3G網路的高速成長，市場上智慧型手機的使用更普及，這意味著外來無線通訊的整體使用人數將不會有巨大的改變。因此隨著市場逐漸飽和，烏國各大通訊公司目前除了提高服務品質外，如何穩定舊有客戶資源將顯得越來越重要。

### （三）網際網路

據KIIS調查顯示，烏克蘭網際網路的使用人數逐年增加，超過75%的人每天都會上網，40歲以上的人使用網際網路的比例超過六成，近15%的65歲以上老人會使用網際網路，超過八成的多數家庭及企業都有網路。同時無線網路服務（Wifi）在烏國餐廳、旅館等公共空間等極為普遍，多數公共場所皆有提供免費的無線網路服務。根據國際電信聯盟（ITU）的統計，烏克蘭網路使用比例，已由2015年的59%上升至2016年的71%，主



要成長區域基本都在都會區以外的鄉鎮地區，這意味的偏遠地區的網路普及度也逐漸提升中。

### 四、運輸

烏克蘭的交通基礎設施由於承接前蘇聯時期所留下的，所以缺乏維修與更新，交通設施較歐洲其他國家相比較為弱後。在地理位置上，烏克蘭位處中東歐新興國家與前蘇聯各獨協國之中樞，很可惜的是由於自身交通設施的條件不夠，未能成功扮演轉運中心的角色，儘管2012年歐洲盃足球賽烏克蘭將其基礎通設施進行改善，但礙於設施過於老舊無法大幅度更新，因此交通設備的品質依舊還有待推進。



## 第柒章 勞工

### 一、勞工素質及結構

烏克蘭15歲以上民眾的讀寫能力高達99.7%，一般而言勞工品質水準尚高，勞工供應亦不成問題。

### 二、勞工法令

主要的勞工法規為1971年12月10日頒布的烏克蘭勞工法（The Code of Laws on Labor of Ukraine）。基本上，不論是本土企業或外商，亦不論是烏克蘭籍或外籍職工，均一體適用此勞工法。

- 試用期：3個月。對於不需專業技術或從事低技能的勞工，試用期則僅1個月。在勞工的試用期間，雇主只要主觀認定該勞工不適任，即可將其免職。試用期應由勞資雙方議定並詳述載明於勞動合約。
- 最低工資：近年來，烏國法定最低工資由2014年初的1,218格里夫納（約135.5美元）逐步調漲，尤其在2014年烏俄戰爭後受烏幣貶三倍的影響，在通膨壓力下每半年逐步調漲，2020年1月已調整至4,723格里夫納（約203美元）。
- 每週工時及加班費：每週工時為40小時。超過此即被認定為「加班」。根據烏克蘭勞工法，每年的加班總時數不得超過120小時，連續兩個工作日，勞工的加班數合計不得超過4小時。未成年的青少年、懷孕婦女及小孩未滿3歲的婦女，亦不得被要求加班。加班費是正常薪資的雙倍。
- 假日及休假：烏克蘭的國定假日有11天。除非工作性質特殊，勞工不得在國定假日上班。烏克蘭的勞工每年有24天休假（按：此是指日曆天，包括連續



兩周之間的週末。所以如果純粹以工作天來計算，不計週末及國定假日，烏克蘭勞工的法定休假是20天)。

- 病假：員工身體復原後返回工作崗位的第二天，應提出醫師開立的證明。病假期間雇主無需支付員工薪水，該時段的薪資由政府的社會安全基金（Ukrainian State Social Security Fund）支付。
- 產假：生產前，雇主應給予懷孕的女性職員70個日曆天（即10周）待產假。產後則有56個日曆天（即8周）產假。如果新生兒是雙胞胎或更多胎，產假可有10周。此外，在小孩年滿3歲之前，雇主應給予該女性職員育嬰假（留職停薪）。

## 第捌章 簽證、居留及移民

### 一、居留權之取得及移民相關規定及手續

- (一) 我國公民前往，或是過境烏克蘭均需先申請簽證，無法在抵達時才申辦落地簽證。
- (二) 申請烏克蘭簽證，護照效期需在6個月以上。由於烏克蘭在我國並無外交機構，簽證申請需向烏克蘭在其他國家的外交機構提送，目前以北京、上海、廣州為主。
- (三) 我國公民申請烏克蘭簽證，無論是商務、觀光或其他型式之簽證，均需先獲得烏克蘭相關單位出具之簽證邀請函（Invitation Letter）。
- (四) 理論上，自他國搭機前往烏克蘭，機場報到櫃檯的職員會檢查旅客是否持有效的烏克蘭簽證。惟因實際上常有航空公司職員檢查不仔細，在此情況下，如旅客未持有效烏克蘭簽證，烏克蘭的機場移民官得拒絕其入境，並原機遣返。
- (五) 烏克蘭簽證規定經常更動，請洽我國外交部領務局或旅行社瞭解最新資訊。

### 二、聘用外籍員工之規定、承辦機關及申辦程式

合資企業與外籍員工簽訂勞動契約，憑勞動契約到市勞動就業中心辦理就業許可證；持勞動就業許可證（勞動卡）、租房契約、合資企業外籍員工居住申請書，到居住區所在地警察局外國人登記處辦理居住許可證，有效期一年，到期可申請續延。



### 三、外商子女可就讀之教育機關及經營情形

烏克蘭目前較具規模的國際學校為設於首都基輔市的英國學校（The British International School, Kyiv；簡稱BISK）。該校創設於1997年，目前分為小學部（BISK Primary School）及中學部（BISK Senior School）。該兩校區彼此獨立，惟均位於基輔郊區。英國學校的聯絡資訊如下：

Early Years and Primary School, BISK

45, Tolbukhina Street, Kyiv 03190, Ukraine

Tel: 380-44-4002110, 4008352

Email: primary@britishschool.kiev.ua

Website: <http://britishschool.com.ua/>

Secondary School. (Year 7 - 12), BISK

36a, Scherbakova Street, Kyiv 03190, Ukraine

Tel: 380-44-4008352, 2392121

Email: secondary@britishschool.kiev.ua

另有德國學校資料如下：

GOETHE-INSTITUT Ukraine, Cultural Institute

12/4, Voloska Street, Kyiv 04070, Ukraine

Tel: 380-44-496-97-85, fax: 380-44-496-97-89

Email: info@kiew.goethe.org

Website: <https://www.goethe.de/ins/ua/uk/index.html>

Deutsche Schule Kiew, International and Intercultural school

10, Novomostytska Street, Kyiv 04108, Ukraine

Tel: 380-44-462-08-01

Email: sekretariat@deutscheschule.kiev.ua

Website: <http://deutscheschule.kiev.ua/ua/>

法國學校的聯絡資訊如下：

Ecole Française Internationale, an International French school

28-A, Lisna Street, Pushcha-Vodytsia, Kyiv 04075, Ukraine

Tel/fax: 380-44-401-80-57

Email: efieducation@ukr.net, ecolefi.kyiv@gmail.com

Website: <http://www.ecolefi.com/uk/>

2014年新設立的一間美國學校，目前只收7-12歲小孩，學校的聯絡資訊如下：

Kyiv International School

Kyiv, 3A Sviatoshynsky Alley

e-mail: [kiev@qsi.org](mailto:kiev@qsi.org)

tel.: +380-44-452-2792 /3

web-site: <http://www.qsi.org/ukraine/ukr/>



## 第玖章 結論

烏克蘭地處歐洲，氣候宜人，且人口眾多，物產資源豐富，消費市場廣大及擁有廉價高教育程度的人力資源。科技方面，烏國的科學領先前蘇聯其他共和國，如光學醫療方面，全國共有5個科學院及100多個科學分支機構。烏國又為前蘇聯重要的工業基地，因此具有深厚之工業基礎，如電子、機械，並具有研究發展的潛力。

臺烏間雖可直接貿易，但雙方尚未互設代表處，我商旅人士前往拓展市場手續繁複不便，致無法有效促進雙邊經貿關係，雙邊貿易交流互動仍停留在起步階段，臺烏間貿易有許多項目仍須經由第三地進行，致使臺烏間貿易量偏低。若分析雙邊貿易結構，雙方貿易產品極具互補性，烏國擁有豐富天然資源，又是我在獨立國協地區第二大交易夥伴，未來只要烏國政經情勢穩定改善，咸信未來雙方經貿深具發展潛力。





## 附錄一 我國在當地駐外單位及臺（華）商團體

基輔臺灣貿易中心（Taiwan Trade Center Kyiv）

Forum Business City

7B/34, 13 Pymonenko Street, Kyiv 04050, UKRAINE

Tel: 38-044-5370892

Fax: 38-044-5370983

Email: [kyiv@taitra.org.tw](mailto:kyiv@taitra.org.tw)



## 附錄二 當地重要投資相關機構

(一) The Ukrainian Chamber of Commerce & Industry (UCCI)

33, vul Velyka Zhytomyrska, Kyiv 01601, Ukraine

Tel: (380-44) 272-2911

Fax: (380-44) 272-3353

E-mail: [ucci@ucci.org.ua](mailto:ucci@ucci.org.ua)

<http://www.ucci.org.ua/>

(二) Ukrainian National Committee of the International Chamber of Commerce  
(ICC Ukraine)

19-B, Reytarska Street, Kyiv 01034, Ukraine

Tel: (380-44) 234-4273 / 226-3323

Fax: (380-44) 270-6829

E-mail: [office@iccua.org](mailto:office@iccua.org) / [vi@iccua.org](mailto:vi@iccua.org)

<http://www.iccua.org>

(三) The Kyiv Chamber of Commerce & Industry

55-B, Khmel'nitskogo Street, Kyiv 01601, Ukraine

Tel: (380-44) 482 0434

Fax: (380-44) 482-3966

E-mail: [info@kiev-chamber.org.ua](mailto:info@kiev-chamber.org.ua)

<http://www.kiev-chamber.org.ua>

## 附錄三 當地外人投資統計

根據烏克蘭國家統計委員會資料，2019年烏克蘭吸引直接外資金額為358.1億美元。主要來源國包括賽普勒斯、荷蘭、英國、德國、瑞士、奧地利、英屬維京群島、俄羅斯、波蘭和美國等。值得注意的是，受2014年以來烏俄問題影響與俄國本身外資撤逃嚴重，像賽普勒斯、維京群島等離岸金融（OBU）大本營，都出現資金撤離與資本減少的情況，也影響烏國外資來源分布。

2019年外國對烏克蘭直接投資金額前五大的國家依序為賽普勒斯（103.7億美元，29.0%）、荷蘭（83.0億美元，23.2%）、英國（20.6億美元，5.8%）、德國（18.4億，5.2%）和瑞士（17.1億美元，4.8%）。其中，雖然賽普勒斯在統計上為烏克蘭最大外資國，惟實際上多為他國所設立的境外公司。若以產業別劃分依序為製造業、汽機車運輸業、房地產業、金融保險業、食品飲料及菸草業及資通訊業。



2019年烏克蘭外資來源

國家	直接投資金額 (單位：百萬美元)	百分比
總 額	35,809.6	100.0
賽普勒斯	10,368.9	29.0
荷蘭	8,301.4	23.3
英國	2,060.6	5.8
德國	1,843.1	5.2
瑞士	1,714.5	4.8
奧地利	1,249.4	3.5
英屬維京群島	1,062.1	3.0
俄羅斯	783.3	2.2
波蘭	693.7	1.9
美國	637.8	1.8

資料來源：烏克蘭國家統計委員會


## 附錄四 我國廠商對當地國投資統計

根據經濟部投資審議委員會核准對外投資統計，截至2019年底，我國廠商尚無對烏克蘭投資案件。

另，根據烏克蘭國家統計局的投資報告，臺灣人到烏克蘭的投資情形，在1996年、2004至2010年在烏國曾有投資案件，惟烏國視所有國家投資金額及產業為機密，爰未有公開資料。2011-2019年臺灣人在烏國則無投資案件。







## 經濟部投資業務處

地 址：臺北市中正區館前路 71 號 8 樓

電 話：+886-2-2389-2111

傳 真：+886-2-2382-0497

網 址：<https://investtaiwan.nat.gov.tw/>

電子信箱：[dois@moea.gov.tw](mailto:dois@moea.gov.tw)