

台俄經貿關係發展的限制與機會

顏建發

(清雲科技大學企業管理系暨經營管理研究所副教授)

摘要

台俄經貿關係結構性地受制於政治與非政治的障礙因素。北京的一個中國原則是箇中最具支配性的限制因素之一。然而台商與台灣政府的努力已獲致一定的突破與進展，台俄經貿關係已見正面發展。然台俄經貿關係的開展多少仍須仰賴一個更大場景的發展，即：俄羅斯領導階層逐鹿亞太經濟之雄心壯志與偉大夢想的實現。在追逐亞太經貿發展的過程，台俄經貿關係自然因此受惠。結構性限制存在著；但人為努力即便無法讓障礙立即消失或障礙永遠不會消失，總能盡其可能地將空間撐大。而透過台商的穿針引線，讓台俄中三角經貿關係更進一步融合在一起，使經濟利益高出一切，或許也是降低或縮小北京政治份量的一條務實與實用之路。

關鍵詞

台商在俄投資、台俄經貿關係、一中原則、俄國的遠東政策、台俄中三角經貿關係

壹、前言

台灣是個外向型經濟體，過去幾十年經濟成長都依賴於外來的資源與市場。在中國尚未對外開放以前的年代，有很長一段時間台灣商人腳印遍佈世界各地，台灣對外投資也呈分散與多角型態。中小企業主拎著手提箱四處找生意，努力拼搏的故事述寫了台灣經濟奇蹟背後令人動容的甘苦與喜悅。曾幾何時，中國門戶大事對外開放，台商蜂擁而至，中國市場強力磁吸效應導致台灣經濟資源過度向中國傾斜與集中。台灣成為中國經濟發展過程不可或缺的要角；中國也成為台商趨之若鶩的大舞台。只是，囿於北京統一台灣的政治圖謀與強勢的經濟整合力，台灣與中國之間日益整合的經濟，在現實上固抒解了台灣自身市場腹地過小的困境，卻也帶來政治依賴的困局。如何疏散資本，拓展更開闊的經貿空間，強化台灣與中國以外國家間之經貿連結，遂成為台灣內部一個重要的政策課題。即便不以此為著眼點，單純從經貿的觀點來看，俄羅斯是一個資源豐富，人文薈萃，而市場潛力十足的國家，其國土面積世界第 1、人口 141,867,000 人、GDP 世界第 9，而外匯存底居世界第 4，¹那麼，台俄經貿也是一個很值得研究的課題。

然而，現實上，在經貿交流的過程中，台俄雙方經貿以及投資的力道，相對於兩岸經貿關係，仍遠遠不如。箇中有些障礙來自台俄各自內部，有些則存在於雙邊的政治與非政治的關係之間。不過整體而言，台俄經貿關係與台俄低層次的政府關係，皆有顯著進展，潛力值得期待。台灣在有關台俄經貿的研究成果，相對而言，並不豐盛。有關報導或短文有專門雜誌零星刊登，至於成為學術論文者，數量並不多。不過，過去所累積的一些的學術成果，其寬廣與長遠的視野，委實為後續研究者開啟了方便之門。

¹ 「俄羅斯」，[維基百科](http://zh.wikipedia.org/zh-tw/%E4%BF%84%E7%BD%97%E6%96%AF)，<<http://zh.wikipedia.org/zh-tw/%E4%BF%84%E7%BD%97%E6%96%AF>> (2010 年 9 月 24 日)。

王承宗「俄羅斯對兩岸經濟關係」指出，兩岸對俄的經貿關係所遭遇的問題，有相同，也有相異。台灣業者努力開發俄羅斯市場，也深知其市場潛力，但台俄發展經貿先天不足、起步晚，後天失調，缺乏台俄政府間的支持。他主張，普欽已意識到俄羅斯參與亞太經濟的必要性，應進一步鼓勵亞太諸國參與俄羅斯的經濟發展計畫，同時，台俄之間不存在歷史與政治恩怨，這是台俄經貿發展的優勢。²郭武平教授「台俄經貿關係發展現況與未來發展」主張，因為北京因素的存在，台俄經貿關係難以有效開展，因此宜從基本面出發，儘量避免障礙因素。他具體建議一些策略來克服困難，包括：借道運輸、以遠東地區的開發來媒合台俄經貿合作、鼓勵台商經由俄中台三邊經貿合作方式迴避政治約制因素等等，³這些建議至今看來都極有參考價值。吳福成「台俄經貿關係發展的困境與出路」指出台俄經貿關係雖存在結構性限制性因素，台俄關係的遠景卻值得樂觀。他指出台俄可以利用亞太經合會與俄羅斯即將加入世界貿易組織的契機，相互合作，尤其應利用俄羅斯遠東地區優越的天然資源秉賦與面向東亞的經濟戰略地位。⁴魏百谷「台俄經貿在 WTO 架構下的展望」，指出俄羅斯一旦加入世界貿易組織，是台商攫取商機的好機會。⁵洪美蘭「以『台灣接單、大陸出貨』營運模式拓展台俄貿易關係」主張在接受現況的情況下，運用全球化佈局，創造中俄三贏的思維來拓展台俄經貿關係。⁶吳福成「俄羅斯經濟的昨日與今日－兼論對台商的機會與挑戰」呼應洪美蘭的策略構想，並在研究中指出，台商利用大陸一資源和人脈，成功進行「台灣接單、中國大陸出口」的現象。⁷從「結構 vs. 行動」相對而言，上述研究多半強調結構面，對於行動面，包括人

² 王承宗，「俄羅斯對兩岸經濟關係」，**俄羅斯學報**，第 2 期（2002 年），頁 267-289。

³ 郭武平，「台俄經貿關係發展現況與未來展望」，**2003 年遠東區合作發展學術研討會**，<http://203.72.2.115/dbook/101041002.pdf>（2003 年）。

⁴ 吳福成，「台俄經貿關係發展的困境與出路」，**俄羅斯學報**，第 3 期（2003 年 3 月）。

⁵ 魏百谷，「台俄經貿在 WTO 架構下的展望」，**俄羅斯學報**，第 4 期（2004 年 3 月），頁 228-229。

⁶ 洪美蘭，「以『台灣接單、大陸出貨』營運模式拓展台俄貿易關係」，**俄羅斯學報**，第 4 期（2005 年 3 月），頁 142-150。

⁷ 吳福成，「俄羅斯經濟的昨日與今日－兼論對台商的機會與挑戰」，轉引自：「太平洋企業論壇簡訊」，**CSI 台灣服務業聯網**，<http://www.twcs.org.tw/columnpage/expert/e086.aspx>（2009 年）。

際網絡的重要性雖有提及，但著墨較少。康世昊「與俄羅斯人溝通協商的技巧」一文正好可以補此缺憾。康文對於與俄羅斯人接觸有社會心理方面的分析，有助於因應台商在俄羅斯投資所遭遇的非政治障礙。⁸

學者們的研究多少都指出，台俄關係具有相當可觀的潛在前景。當然，在歷史變遷的過程中，也有些新生事物產生；它們有時讓過去學者的構想找到了牢靠的落實基礎，有時則因為時勢的變遷已非學者當年的研究所能逆料者，其中特別是中國崛起與兩岸關係緩和所帶來的大環境之結構性變遷。這將是本文論述較具獨特之處。此外，作者也將與俄羅斯駐台官員幾次相關的談話內容納入論文的闡述之中。

貳、台俄經貿正面但僅微量的成長趨勢

台俄之間的經貿開展得相當晚。2001 年台俄雙邊貿易總額不到 9 億美元。不過，隨著民間業者的耕耘以及政府的開拓，台俄經貿關係在過去幾年已看到正面的成長。根據中華民國財政部海關總局統計，台俄雙邊貿易在 2008 年達 40 億美金。俄羅斯與台灣的貿易商品結構主要在於：台灣對俄羅斯輸出電子產品、電子零件、電腦、電腦零件、筆記型電腦、家電、化妝品等等，而俄羅斯對台灣輸出原油、鑄鐵和鋼鐵、非鐵金屬、石化產品、鐵合金、煉焦煤、木材、化學肥料等等。受全球金融海嘯衝擊，2009 年台俄雙邊貿易總額 27.74 億美元，較 2008 年減少 23.3%，其中台灣對俄出口 5.82 億美元，減少 37.4%，台灣自俄進口 21.92 億美元，減少 18.4%。⁹這種進出口雙雙倒退的緣故是因為受到金融海嘯波及。不過，雖然如此，最能反映全球金融風暴的 2009 年 1~9 月，期間台俄雙邊貿易衰退幅度 30.1%，較俄羅斯對外貿易總額減少約 44% 為小，這顯

⁸ 康世昊，「與俄羅斯人溝通協商的技巧」，台俄協會，
<<http://www.tra.org.tw/04-past/2009N6winter.pdf>> (2009 年 6 月)，頁 42-45。

⁹ 「台俄 2009 年 1-9 月雙邊貿易分析」，中華民國駐俄經濟組，
<http://ekm92.trade.gov.tw/BOFT/web/report_detail.jsp?data_base_id=DB009&category_id=CAT1920%20%20&report_id=184041> (2009 年 12 月 18 日)。

示台俄貿易的發展仍相當的正面。而以當前台俄貿易結構看來，台灣對俄國歷年來均呈逆差，台灣對俄國的產品出口仍有努力空間。¹⁰而台俄雙邊貿易在 2010 年 1-7 月成長 14.5%，其中台灣對俄出口成長 69.8%，進口成長 1.9%，顯示台灣對俄出口有大幅成長。¹¹

在全球性金融風暴逐漸歇止後，全球經濟在慢慢復甦之中。根據經濟部的統計，2010 年 1-7 月，台灣對俄國出口 5.81 億美元，較 2009 年同期成長 106.68%，其中像電機設備與零件、機器設備、鋼鐵及鋼鐵製品、塑膠及其製品、紙及紙製品、光學及精密設備與零件、家具、寢具、燈具等家用品，以及有機化學產品、人造纖維製品等均有大幅成長。2010 年 1-7 月，台灣自俄國進口 14.97 億美元，較 2009 年同期成長 22.15%，其中以鋼鐵、鎳、鋁、肥料、雜項化學品等貨品有大幅成長，原油、石油及煤等燃料亦是重要進口項目。¹²

相對於上述貿易數字看來，台灣對俄羅斯的投資量少了許多，且技術與資本層次，仍多屬一般初級的民生加工品，台商對俄的投資項目也很零散，總計廠商才約 20 家左右，並絕大部份集中在莫斯科，從事貿易、旅遊或行銷服務；台灣一些資訊電腦廠商於莫斯科設立代表辦事處，提供俄羅斯經銷商行銷支援服務，包括宏碁、華碩、技嘉、微星、明碁、全瀚、研華、富士康、宏達國際電子（HTC）、訊舟公司等。在聖彼得堡，鴻海集團於 2007 年 10 月投資 5000 萬美元，與美國惠普公司合作成立個人電腦組裝工廠，生產個人電腦、液晶螢幕和其他電腦週邊產品。在聖彼得堡另有 3 家台灣公司，分別經營船運、茶葉與旅遊、汽車雨刷；

¹⁰ 同前註。

¹¹ 「最新商情：國際商情」，駐俄羅斯代表處經濟組，
<<http://www.trademap.org.tw/News.asp?id=556485&url=/default.asp>>（2011 年 3 月 11 日）。

¹² 王貴蘭、蘇清貴，「99 年度考察俄羅斯與韓國地區駐外商務單位人事業務報告」，經濟部，<http://open.nat.gov.tw/OpenFront/report_download.aspx?sysId=C09902155>（2010 年）。

遠東地區 (海參崴、庫頁島) 則只有 2 家廠商。¹³

近年來，台商對俄投資集中於莫斯科的現象，已逐步調整，不管廠商或政府單位，已有分散到其他地區的策略與行動出現。台商對俄羅斯投資已逐步往莫斯科以外的地方拓展，尤其是往西伯利亞。2009 年 9 月 16 日外貿協會與托木斯克 (Tomsk) 省簽署合作協議書。托木斯克長於石油化學、木材及軍事科技等。目前已有台灣業者利用當地技術投資生產電子材料。當前外貿協會的拓銷地點除了莫斯科與聖彼得堡外，葉卡捷林堡、托木斯克、新西伯利亞、鄂木斯克等地方，也逐漸成為重點。外貿協會已積極著手協助台商在當地設點並建立售後服務系統，同時，未來亦計劃在俄國籌辦「台灣工業展」或「台灣精品展」，以深入俄羅斯並掌握龐大的內需商機。宏碁、華碩、宏達國際電子及友訊科技 (D-link) 等台灣資訊通訊科技 (Information and Communication Technology, ICT) 大廠，都有積極的回應與佈局。¹⁴

從台商貿易與投資的觀點來看，台俄經貿關係仍不出色，其理由可歸為：(1) 對於大多數俄羅斯人而言，台灣產品價值仍屬高價位，而消費得起高價位的俄羅斯人卻傾向買歐洲、美國或日本貨；(2) 未直接通匯，銀行轉帳目前仍藉由第三國，這無疑增加了商業運作的困難與複雜，且企業融資不便；(3) 多數台灣投資者矚意穩定而可預測性的國家，而在俄羅斯政局不穩、官員貪污腐化、中央地方的投資法律規範不一、缺乏政府方面的明確保證，並且黑社會又暢行無阻，犯罪頻繁，再加上，商情取得不易，增加市場風險，這些負面因素使得台商裹足不前；(4) 距離遙遠，沒有直航，增加人與貨的流動成本增加；(5) 部分俄商雖向台商採購，但台商的生產基地在中國，購入的貨物實際上是屬於中俄貿易的一部份，因此缺乏有力數據成為台灣政府向俄國政府爭取權益的依

¹³ 「俄羅斯投資環境介紹」，經濟部投資業務處，
<<http://twbusiness.nat.gov.tw/old/pdf/Russia.pdf>> (2008 年 12 月)。

¹⁴ 鄭良瑩、楊璧慧，「俄托木斯克 台商投資新標的」，國際商情，
<<http://www.trademag.org.tw/content02.asp?id=518369&type=22&url=%2Findex.asp%3Fno%3D22>> (2009 年 10 月 7 日)。

據。¹⁵也就是說，實際上歸屬於台俄經貿的數量，遠多於官方統計所能體現者。俄羅斯駐台匿名官員 B 也曾多次抱怨，台灣固然需要石油，但有時基於市場考量，未直接自俄羅斯購油，而是透過中國來購買，這種商業行為對於台俄的貿易量帳面上的成長沒有貢獻。這多少也成為台灣官方很難用經濟數字說服俄羅斯官方給予經貿優惠的困難之一。駐台官員也有在台業績無法體現，功德歸他人所有之憾。¹⁶

總體來說，不管對於俄羅斯或對於台北而言，在其各自的總體外貿結構中，比重都不算多。就以雙方的需求與互賴度來看，2009 年 1-9 月資料台灣駐俄經濟組的資料顯示，俄國對台灣的出口貨物僅佔其對外總出口的 0.9%，而台灣出口到俄羅斯的貨物僅佔俄羅斯總進口的 0.34%。而另根據中華民國財政部的進出口資料 2009 年 1-9 月，台灣總出口值為 1,438.2 億美元，總進口為 1,217.8 億美元來看，¹⁷上述台灣對俄羅斯出口值 3.94 億美元，佔總出口的 0.28%，而台灣從俄羅斯進口 18.59 億美元，佔總進口的 0.15% 看來，台俄之間雙方的經貿需求度仍相當低，尚有很大的成長空間。不過，近年來，尤其是中國經濟崛起帶動東亞經濟的騰飛，俄羅斯也開始著力於遠東地區的開發。這是具有前瞻性的發展空間。根據俄方的統計資料，2006-2008 年，此區的外商投資在加工製造、建築業、運輸與通訊這三大領域分別佔外資總額的 6.86%、16.13%、15.1%。¹⁸而這些是台商所擅長者，未來可作為台商進軍俄羅斯遠東地區的參考項目。¹⁹準此，台商對俄羅斯的貿易與投資，後勢看漲。

參、台俄政府關係低調拓展

¹⁵ Sergey Vradiy, "Russia's Unofficial Relations with Taiwan," *Hokkaido University*, <http://src-h.slav.hokudai.ac.jp/coe21/publish/no16_2_ses/10_vradiy.pdf> (2007), p. 228.

¹⁶ 訪俄羅斯駐台匿名官員 B，時間：2007 年 12 月 5 日。

¹⁷ 「國內外經濟情勢分析」，**經濟部研究發展委員會**，<www.moea.gov.tw/Mns/populace/introduction> (2009 年 9 月)。

¹⁸ 李蓉，「俄羅斯遠東吸引外資狀況分析」，**西伯利亞研究**，第 36 卷第 5 期 (2009 年 10 月)，頁 13。

¹⁹ 同前註。

在國家政策的傾向上，俄羅斯一直是個重歐輕亞的國家。俄羅斯雖不被歐洲所認同，但俄羅斯基本上仍是西方導向的。冷戰結束後，亞太經貿快速成長，俄羅斯逐漸往東亞尋求建立經貿關係。這期間，台俄除了商貿關係逐漸開展外，政治人物的交流也逐步出現。1990 年當現任總理普欽擔任當時聖彼得堡副市長時，曾與時任台北市市長的陳水扁見過面。此後，俄羅斯訪台的重要人物還有俄羅斯前總統戈巴契夫 (Mikhail Gorbachev)、莫斯科前市長卜波夫 (Gavrill Popov)、自由民主黨主席季里諾夫斯基 (Vladimir Zhirinovskii) 等。2000 年民進黨執政後，對俄羅斯採較積極的政策。以台俄經貿關係來分散對中國投資過度集中與依賴，成為台灣政策論述的主軸。2002 年九月，時任民進黨主席前行政院長張俊雄率 29 政商高層人士訪問團俄羅斯，參加在海參崴 (Vladivostok) 舉辦的亞太經合會 (APEC) 投資論壇。這一次被視為是有史以來層級最高的訪俄行程。隨團還有當時的交通部長林陵三、勞委會主委陳菊等。²⁰

2003 年台俄協會在台北成立，張俊雄擔任理事長。由於政治敏感，台俄間的非官方接觸都由非官方組織、私人公司以及商業協會來從事。然而儘管俄羅斯未正式承認台灣，一些低政治層級的安排卻對促進台俄關係產生了很正面的幫助，國民黨與民進黨執政時期皆無二致，包括 1991 年以來莫斯科台北世貿中心以及台灣外貿協會的運作、1997 年 9 月台俄空運協定的簽署、1998 年 1 月台俄海運的簽署、2002 年中小企業合作協議、以及 2003 年 8 月海參崴與高雄港簽訂友好協定。固然台俄雙方的經貿交流與人員往來仍待加強，但整體而言是朝正面的方向在發展中。²¹

如上所言，雖然格於北京因素對台俄正式關係發展的限制，台俄官方間的交流效率與成效很有限，但雙方私下的交流管道，對於商務開展

²⁰ Sergey Vradiy, "Russia's Unofficial Relations with Taiwan," *op. cit.*, p. 229.

²¹ *Ibid.*, pp. 231-232.

與非官方機制的設立與運作，還產生了一定的積極作用。就非正式關係而言，台俄間可以合作的空間仍不小，尤其莫斯科與台灣國科會的科技合作已有顯著進展。前國科會謝清志副主委曾訪過莫斯科，希望朝聯合發射衛星的目標走。而就當時的俄羅斯駐台匿名官員 B 表示，這一層的衛星合作俄羅斯與德國、印度也有，他表示當年普欽訪印時，這個合作項目是會談重點，倒是俄羅斯尚未和中國合作。台俄有此合作，實難能可貴。²²由此可見，俄羅斯對於與台灣的科研合作有一定的重視，也做了很多工作。莫斯科前駐台代表古博夫曾表示，²³2008 年台灣赴俄旅客，達 1 萬 5000 人次，刷新了歷史。而截至 2009 年，台俄合作的研究項目已超過 50 個，台灣前往俄羅斯求學者已達 300 位，而俄羅斯在台灣求學則有約 200 名。俄羅斯人在台灣生活者總計有 1,000 人。²⁴

民進黨執政時期為了不過度投資於中國而導致對中國經濟的依賴，因而主張台俄在經貿、文化及科技等方面有許多合作空間，並強調台灣應加強對俄國投資。而俄國政府也企圖改善投資環境，以吸引包括台灣在內的外資，只是過程並不順利，所以成果相當有限。然而即便如此，仍有一些具體進展值得關注，例如台俄合作的第一座太陽能廠已在托木斯克州經濟特區成立並開始投產。而針對俄國龐大的消費市場，台灣已將俄國列為「新鄭和計畫」的重點發展市場。²⁵

2008 年 5 月馬英九總統上台後，兩岸關係出現緩和。外交攻防的煙硝味不再那麼濃烈，台俄關係的發展所受到的政治阻力相對減輕，這也間接幫助了台俄關係的發展。另一方面，在全球性金融風暴後，俄羅斯政府也開始感受到不能僅仰賴能源，而需發展製造業，以充實俄羅斯自身的經貿結構，同時，遠東的開發既有經濟需求，也有戰略意義。俄羅斯

²² 訪俄羅斯駐台匿名官員 B，時間：2007 年 12 月 5 日。

²³ 前俄羅斯駐台代表古博夫曾於 2009 年 9 月 27 日記者會上發言。

²⁴ Jenny W. Hsu, "Community Compass: Russian-Taiwanese Ties Celebrated at Russian National Day Party," *Taipei Times*, 16 Jun 2009, p. 4.

²⁵ 傑尼索夫，「對臺北莫斯科經濟文化協調委員會駐莫斯科代表處代表陳俊賢的專訪」，**俄羅斯之聲**，<<http://chinese.ruvr.ru/2009/12/24/4607809.html>> (2009 年 12 月 24 日)。

政策思維的變化對於台灣拓展與俄羅斯的關係，提供了一大好的結構性機會。

肆、開展台俄關係的障礙

純粹從經貿觀點著眼，台俄的互補性空間不小：俄國擁有豐富的礦產資源和基礎科學人才，而台灣有著精湛的科技創新商業化能力，對於原物料需求殷切。然而，台俄在經濟上具備互利共生與互補雙贏的特性，卻因為中國因素的阻擾，使得台俄無法開展如俄日或俄韓般的密切與自然，美中不足。商業活動固然以利潤和成本為依歸，但官方力量資助之有無，往往關係著企業的外部機會或風險的存在與否。尤其對於剛起步的經貿關係，政府的力量往往扮演啟動的角色。就此而言，北京因素干擾下的台俄關係自然就困難重重了。不過，阻擾台俄關係的開展也不盡然是政治因素，一些非關政治因素也非常關鍵，分述如下：

一、政治障礙

在北京的強勢壓力下，俄羅斯政府只能與台灣發展非官方關係。在俄中關係上，台俄關係至為敏感，尤其是民進黨執政時期，北京更是緊迫盯人。2001 年 7 月 16 日，中國國家主席江澤民和俄羅斯總統普欽在莫斯科簽署了「中俄睦鄰友好合作條約」，其中第 5 條俄方重申 1992 年至 2000 年期間兩國元首簽署和通過的政治文件中就台灣問題所闡述的原則立場不變。俄方承認，世界上只有一個中國，中華人民共和國政府是代表全中國的唯一合法政府，台灣是中國不可分割的一部分。俄方反對任何形式的台灣獨立。」²⁶ 這個論述使得台俄關係僅能遮遮掩掩地進行。北京政治的手更是無孔不入地伸進來阻擾台俄間的官方往來。台俄

²⁶ “China, Russia Sign Good-Neighborly Treaty of Friendship, Cooperation,” *Embassy of the People's Republic of China in the Kingdom of Norway*, <<http://www.chinese-embassy.no/eng/dtxw/t110017.htm>> (July 6, 2001).

雙方高層官方訪問團在出國門前一刻因北京施壓而作罷者，屢見不鮮。徒讓雙方的政府間的交流萌生陰影。

莫斯科每每於開展與台灣在各方面的關係的同時，都必須重申其維持一個中國原則的堅定立場。俄羅斯對於其邊界的安全議題十分敏感。任何與中國或朝鮮半島有關的衝突都幾可能影響到東亞地區的穩定，而帶來不可測的後果。²⁷俄羅斯最關切的利益是一個穩定的周邊關係。前任莫斯科駐台代表古博夫（Sergey N. Gubarev）指出，俄羅斯對於兩岸的立場是，台灣與中國的議題應和平解決。而只有兩岸關係進展，台俄關係才會有突破。²⁸不過，即便如此，我們不能因此認為俄羅斯屈從北京意志，莫斯科仍有自己的外交主見。相關研究的學者也特別指出，俄羅斯固然對於「一個中國」原則不持異議，卻主張以政治而非軍事手段來解決兩岸關係。²⁹而俄羅斯駐台匿名官員 A 的指稱也相應了這種論述，他指出，「俄羅斯對台灣相當友善。但處理與中國的關係，的確相當敏感。畢竟，俄中關係很複雜的歷史關係又有很長的邊界現實，中俄邊界的安全與穩定，至為關鍵，我們必須很在意與中國的關係，但俄羅斯並未公開宣稱支持兩岸統一；俄羅斯認為兩岸的統獨問題應由雙方以和平的方式解決；我們不希望看到亞太地區動盪或戰爭，那不符俄羅斯利益；實際上當俄羅斯宣稱反對武力解決，以某種程度對台灣的安全有利。」俄羅斯跟中國有軍售關係，但每次會議都重申「不可動武解決兩岸問題」的主張。這方面俄羅斯的兩岸政策與美國近似。³⁰

俄羅斯的兩岸政策誠然有自己的獨立自主路線。不過，這位俄羅斯駐台匿名官員 A 所謂的「俄羅斯的兩岸政策與美國近似」之論顯然是外交辭令，偏離事實。莫斯科對於北京的反應以及台俄交往的政治盤算，

²⁷ Vladimir N. Kolotov, "Main Trends of Russia's Foreign Policy in Transforming East and Southeast," *Brookings Northeast Asia Commentary*, <http://www.brookings.edu/opinions/2008/04_asia_kolotov.aspx> (2008).

²⁸ DPA, "Feature: Interest in Russian language grows in Taiwan," *Taipei Times*, 24 Oct 2009, p. 4.

²⁹ Sergey Vrady, "Russia's Unofficial Relations with Taiwan," *op. cit.*, p. 233.

³⁰ 訪俄羅斯匿名官員 A，時間：2005 年 7 月 7 日。

實開創不足而謹慎與保守有餘。民進黨執政時期陳水扁總統曾認為，應積極與俄方簽署各種雙邊協定，如投資保障、免雙重課稅、清關協議等，以深化台俄關係。台商也多數反應，台俄間需有更多法律基礎來促使雙邊關係的強化。然而，俄方卻回應主張，過去兩岸並無類似的政府協議，經貿照樣蓬勃發展；台灣和日本、美國一樣情況，經貿關係卻如此密切。³¹ 這種說法聽起來不免有點簡化，也缺乏說服力。無論如何，可以看出，台灣在推動與俄羅斯發展更高層的官方關係上的困難，以及俄羅斯方面在面對兩岸政治議題時的小心翼翼。

總體而言，台俄的經貿關係基本上是互補與相容的，而且兩國沒有歷史宿怨與敵意，所以潛力是看好的。就以俄羅斯遠東的開發而言，對於台商，是有吸引力的。海參崴是人們進出中國北方、北韓、或其他遠東和西伯利亞的重要地轉運。另外，台灣的官方和商業組織對於庫頁島（Sakhalin）也很感興趣，因為那裡富藏石油與天然氣，離台灣也很近，運費較低，相較而言，比起中東或其他地區都來得好。³² 海參崴與台北的空中包機直航始於 2001 年 5 月 1 日。6 月海參崴航空曾想嘗試航包機業務，但 7 月原本由台灣復興航空負責的包機直航業務計畫卻因故取消。背後因素除了是海參崴與台北航空公司（Vladivostok Avia）考慮到需與韓航競爭的技術性問題外，北京的政治立場也很關鍵。³³ 2002 年 9 月前行政院長張俊雄以參加 APEC 而交通部長林陵三隨行之便，趁機與俄方磋商了台北與海參崴包機互航，才見進展。³⁴

二、非政治障礙

不管如何，在海參崴與台北之間，市場需求仍沒有大到讓政治因素可以輕而易舉扮演角色的規模，是必須面對的現實。再從台商的角度來

³¹ Sergey Vradiy, "Russia's Unofficial Relations with Taiwan," *op. cit.*, p. 233.

³² *Ibid.*, p. 232.

³³ *Ibid.*, p. 231.

³⁴ 吳福成，「台俄經貿關係發展的困境與出路」，*俄羅斯學報*，第 3 期 <<http://rustudy.nccu.edu.tw/journal/3/4.pdf>> (2003 年 3 月)。

看，俄國銀行對開發信用狀仍未普遍，雙方貿易往來多以銀行匯款，乃至現金方式進行。雙方貿易大多數仍係透過第三國往來。雙邊距離遙遠，尚無正式定期直航，語言溝通困難，添增困難。此外，法規不完善、投資流程欠缺透明度與管理上的可算性，稅收負擔重、腐敗與沒效率，也是一般投資者對於俄羅斯環境的主要抱怨。³⁵ 上述諸多非政治因素，茲分別論述如下：

（一）雙方需求與認知有落差

前駐台代表古博夫曾表示，在與台灣發展經貿關係，莫斯科並不缺技術或資金，而莫斯科對台灣有興趣的是管理與行銷專長。他建議，台商應多進駐西伯利亞工業區，不過，根據外貿協會秘書長趙永全的說法，台商並不傾向在西伯利亞工業區內設廠，因為莫斯科大都會所輻射出的地區本身即是一個很大的市場，同時，在特區內的貨物也不必然會銷到海外。³⁶ 雙方需求落差導致俄羅斯政府在吸收台資的力道難以發揮。而台灣赴俄羅斯投資過少，也難以對台俄關係的加強產生增強作用。³⁷

俄羅斯官僚流程的繁瑣，也是台商大感頭痛的問題。為了規避政府缺乏效率的框架，台商傾向跳過官僚體系，直接與俄羅斯的私人企業打交道，或尋找有力人士向官僚施壓。³⁸ 俄羅斯駐台匿名官員 B 表示，「台灣曾有兩位很重要的工商界人士有意前往莫斯科投資，但他們也開出要見普欽的條件，讓我們很為難也很不解，投資為何需見普欽？」這增加了它們不少的困擾。另外中國石油原答應前往俄羅斯的遠東區投資，結

³⁵ Nataliya Vasilyeva, "Activist presses Russian corporations for openness," <http://www.e-taiwannews.com/etn/news_content.php?id=1217701&lang=eng_news&cate_img=35.jpg&cate_rss=news_Business> (April 4, 2010). ; 陳子房，「俄羅斯籃球最熱門，體育用品店業績旺」，*國際商情雙週刊*，第 290 期（2010 年 4 月 21 日），頁 82。

³⁶ Michelle Hsu, "Reform boosts Russia's business with Taiwan," <<http://www.tet.com.tw/01/english/papers/Interview%20of%20Representative%20Mr.%20Gubarev%20to%20the%20China%20Post.pdf>> (December 12, 2005).

³⁷ 訪俄羅斯匿名官員 A，時間：2005 年 7 月 7 日。

³⁸ Sergey Vradiy, "Russia's Unofficial Relations with Taiwan," *op. cit.*

果事後沒下文。³⁹在這位官員的印象中，台商過度的要求以及難以捉摸的心理是台俄經貿難以開展的重要原因之一。台商希望跳過繁瑣的行政流程，為的是省去層層關卡的折騰，以提高效率與效果。然而以克里姆林宮希望在不改變政治體制的情況下，透過經濟的更新而達現代化的國家發展基調看來，⁴⁰上述諸多因體制不夠開放與透明而存在的現象短時間內應仍難以消除。可以預見，短時期內，台商仰賴關係與人脈運作的經營手法，仍是追求商業利潤不可迴避的訣竅與選擇。

然而，在關係與人脈的操作，涉及人際溝通的社會潛規則，認知落差也會影響人際關係的建立與運作。英國華威（WARWICK）大學社會學博士康世昊的觀察舉出了一些在俄羅斯常會碰到因認知落差而產生的誤解。例如，俄羅斯是個重視文件形式的社會。書面文件的管理又比較傳統，因此處理事情，比較繁瑣、耗時。此外，俄羅斯人不習於以笑臉作為待人接物的象徵性舉動。於是，在很多正式事務的接洽時，如不熟悉其潛規則，將不免遭遇所謂「小官僚體制」的集體心理現象，讓很多事情難以順遂地開展。於是，必須打通文件的收受與管理者的處理風格，建立起適當的應對關係，一旦能夠如此，阻力會小很多。而打通人際關係，需要很多技巧，其中，送禮便是需要講究的地方。一份成功的禮物的意義超越了物體的價值本身，並填補了互動關係中的某些層面。例如，送台灣的高品質的茶葉，是俄羅斯人的最愛之一。他認為如能建立良好的私人友誼，俄羅斯人會在很多地方提供非正式的幫助，甚至是不嫌麻煩的居中聯繫。⁴¹

（二）交易方式落後

俄羅斯有1,200家以上的銀行，但事實上金融業仍集中於少數國營銀行。其中儲蓄銀行（Sberbank）一家獨大。最大25家銀行佔有65%

³⁹ 訪俄羅斯匿名官員B，時間：2006年3月29日。

⁴⁰ “Marching Through Red Square,” *The Economist*, 22 May 2010, pp. 51-52.

⁴¹ 康世昊，「與俄羅斯人溝通協商的技巧」，**台俄經貿**
<<http://www.tra.org.tw/04-past/2009N6winter.pdf>>（2009年6月），頁42-45。

總資產。而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，也無法開立信用狀。銀行放款多半集中少數大客戶，中小企業辦理融資不容易。因此固然說俄羅斯擁有鉅額外匯存底與財政盈餘。俄羅斯民間企業仍需仰賴海外資金調度，更何況多屬中小企業的台商了。不過，俄羅斯很積極於進入世界貿易組織（WTO）。一旦簽署完成，將能增加外國投資者對俄羅斯金融銀行的興趣。目前外人佔俄羅斯銀行總資產不到30%。⁴²據此看，雖然俄羅斯未來極具潛力，只不過，仍需有一段時日的等待罷了。

（三）交通不便

台俄之間的天然障礙猶需直航來加以破除。事實上直航一直是民進黨執政時期的一個對俄政策重點。只是試辦直航後，又遭延擱，沒有下文，以迄於今。外界原初傳聞，認為台俄直航受阻是因為稅務的問題，但顯然不是重點。商業利益才是根本問題。據了解，台灣與俄羅斯定期航線談判癥結是台灣華航要求第五航權，希望在歐洲有航點。因為如果華航只單飛台北莫斯科，注定要賠錢。俄羅斯全祿航空公司（Transeuro）副總裁姆薩耶夫說，如果華航堅持飛莫斯科轉飛歐洲航點載客，會損害俄航飛歐洲的商業利益，全祿也要由台北飛香港載客的延伸第五航權，但由於台北香港航線還涉及中國大陸，此議案使整個談判更加複雜。⁴³俄方匿名官員 A 表示，「為了雙方的利益，2002 年五月俄方航空公司高層訪台與民航局碰面，達成包機共識。但這件事情上面，實際上，俄航利潤不高，俄政府也不可能強迫民航，但今天俄國全祿航空公司既願意了，台灣卻推託，讓人費解。俄方官員詢問，民航局的回信為何拖了三個月才回。同時，俄方必須在台灣找到本地的代理商，這對俄國航空公司來說，在時間上是辦不到的。俄方對台方的處理不解。俄方認為這不

⁴² 「俄羅斯投資環境簡介」，經濟部投資業務處，
<<http://www.dois.moea.gov.tw/content/doc/Russia.doc>>（2010 年 10 月），頁 15-16。

⁴³ 張弘光，「台俄定期直航問題難解但包機市場被大為看好」，大紀元，
<<http://www.au.epochtimes.com/b5/2/10/7/n233280.htm>>（2002 年 10 月 7 日）。

可能是陳水扁總統的意思，因為台俄航線的開啟對陳總統的選舉是有利的。」這位匿名的駐台官員 A 判斷表示，關鍵因素可能在於台灣官僚系統的推拖拉。⁴⁴

不過，這位駐台匿名官員 A 也坦承，所有問題不完全在台灣這邊，俄羅斯也有自己內部的問題。當時聯邦的交通部與下屬之民航局有利益之爭。過去台北駐莫斯科辦事處以及華航或長榮都捨俄羅斯的聯邦交通部而就民航局，令聯邦的交通部十分不悅，這使得台俄航線一直難以開展。而交通部正在整頓民航局的人事，需要一點時間。⁴⁵這種官僚機構部門或人事的困擾成為開展台俄關係的障礙因素。2009 年，在分別接受記者詢問莫斯科和台灣的直航協商進度時，古博夫說：「我不知道，這要看雙方對這個議題努力的程度。」台北莫斯科經濟文化協調委員會駐莫斯科代表處代表陳俊賢表示，「經過十數年的溝通及努力，現階段已完成大部分的技術諮詢協商，目前雙邊皆有些許懸而未決的小問題亟待突破。」⁴⁶而依當前國民黨政府可取得北京較多信任的氛圍下，看來政治應比較不是問題，枝節的技術問題可能才是重點。

(四) 言語溝通困難

台灣學習俄羅斯語並不普遍，前往俄羅斯，英文成為必要的工具。然而俄羅斯的英文環境並不理想。俄羅斯的經濟靠石油、天然氣、鋁鋼等天然資源的出口，這些由大企業的部分員工以外語與貿易伙伴洽商，大部分僱員不需每日使用英語。俄羅斯長久以來以大國地位而傲，不願自己的語言被外來語影響，故法律限制廣告和招牌不得使用非俄語文字，對於外借詞彙十分小心。進口電影和電視節目也多是配音的。老一輩英語水平偏低。九十年代末，隨著俄羅斯社會的開放及經濟的發展，英語在俄羅斯人的心目中，開始擁有正面、時尚的形象。數千間英語學

⁴⁴ 訪俄羅斯駐台匿名官員 A，時間：2003 年 5 月 20 日。

⁴⁵ 訪俄羅斯駐台匿名官員 A，時間：2005 年 7 月 7 日。

⁴⁶ 同註 18。

習中心如雨後春筍般出現，證明了這一點。而俄羅斯獲得 2018 世界盃主辦權，促使俄羅斯政府必須要求 80 萬名公僕對外語作出改革。2010 年 12 月，俄羅斯經濟發展局發布改革策略政案，期望 2020 年招收 20% 操外語的公僕。2012 年，流利英語成為新入職公僕的必要條件。⁴⁷準此，長遠看，語言的困難將可逐步獲得改善，但需要一段時間的等待。

（五）投資環境欠佳

由於市場因素仍是決定台俄經貿關係的決定性因素，因此，除了上述所列舉的非政治性障礙因素外，俄國投資環境欠佳，也是台商卻步的地方。當前俄國經濟中仍存在著過分管制、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高昂。也就是說，俄國經濟的特徵仍過於官本位，公司為了生存與利潤，必須與公務體系與司法系統掛勾，腐敗現象應運而生，並構成投資的風險。官僚作風對政策形成及執行的影響仍未稍減，而貪污腐敗、不連續與不穩定的法令以及不合理的行政管理都對商業運作造成壓力，對潛在的投資者造成不好的影響。⁴⁸這些對俄國經濟產生負面影響的因素必須在長期穩定的發展過程中矯正，如此，俄羅斯吸收外資的願望才能順遂。值得期待的是，普欽總理頗重視俄羅斯與全球經貿體系一體化的進程。⁴⁹這種發展意識的存在，再加上近鄰中國的大發展，不可免將激發俄羅斯政府高層更強烈的決心，而會較有意願面對俄羅斯對外開放過程中所遭遇的問題與障礙因素。

伍、超越台俄經貿限制的發展契機

⁴⁷ 「英語在俄羅斯的具體情況」，**EF Education First**，
<<http://www.ef.com.hk/epi/country-profiles/russia/?tc=Hg>> (2010 年)。

⁴⁸ 「俄羅斯投資環境簡介」，**經濟部投資業務處**，
<<http://www.dois.moea.gov.tw/content/doc/Russia.doc>> (2010 年 10 月)，頁 5。

⁴⁹ 郭武平，「台俄經貿關係發展現況與未來展望」，**2003 年遠東區合作發展學術研討會**，
<<http://203.72.2.115/dbook/101041002.pdf>> (2003 年 9 月)。

格於「一個中國」的政治框框，以及包括雙方需求與認知落差、交易方式落後、交通不便、言語溝通困難、投資環境欠佳等非政治障礙因素，台俄關係的開展著實頗受限制。而箇中的困難多半源自俄羅斯本身的內在限制因素。然而，改革與發明往往出於需要，需要又本於大環境的變遷。面對鄰近中國崛起的刺激以及全球化過程金磚四國的競相竄升，作為箇中之一的俄羅斯自然有同時來自內外部的期待與需求。而要急起直追，參與亞太經濟發展的盛會自然是俄羅斯開放政策必走之路。而如果從俄羅斯長遠的發展戰略觀點思之，台俄關係所鋪設的平台正足以提供俄羅斯順利進出太平洋，連接東北亞與東南亞的一個重要通道，其戰略的潛力與遠景，不容輕估。

事實上，俄羅斯的領導層與知識份子，一直很緬懷其過去帝國的光榮。近年來俄羅斯總理普欽大手筆投入內需經濟，表面上是為經濟理由，但實質上與其追求強權的傳統思維與治國方針脫離不了干係。普欽強調「沒有強大的武裝力量，便沒有強大的俄羅斯。」在 2000 年，俄羅斯的國防預算僅 60 多億美元。2007 年已暴增到 374 億美元，而 2009 年的國防預算更將達到 450 億美元。俄羅斯八月出兵介入喬治亞內戰，不惜與西方國家翻臉的強硬態度，準此，看待與俄羅斯的關係不能單純從經貿的角度出發，必也從總體國家的發展路線，並將之安置在「大國外交」的理解框架，才能精確掌握，尤其是其所謂的「歐亞路線」便是希望同時兼顧大西洋與亞洲利益，並在歐洲與亞洲中間形成特殊的、具有橋樑功能的角色和地位。⁵⁰依此看，台灣的地緣位置具有一定的想像空間。

俄羅斯目前經濟成長主要是仰賴能源，其加工業相當薄弱。在歷經十年左右的油價上漲以及財政盈餘 俄羅斯採取赤字與借貸發展的策略這種過度仰賴石油與天然氣漲價的經濟發展模式因為金融危機而暴露其

⁵⁰ 李明峻，「俄羅斯浴火重生 拚經濟擴軍有成」，**新台灣新聞週刊**，
<<http://www.newtaiwan.com.tw/bulletinview.jsp?bulletinid=86387>> (2008 年 11 月 21 日)。

脆弱性。⁵¹因此，台灣因素的投入將有助於俄羅斯經濟的發展。問題是：要如何吸引台資，且留得住台資？目前，俄羅斯充其量只是台商對外貿易投資的次要選擇，他們主要仍以中國或東南亞為首選。值得注意的是，俄總理普欽很用心於如何將俄羅斯帶回光榮的歷史，在 2000 年出席 APEC 汶萊領袖高峰會議時，他發表了「俄羅斯：新東方前景」，強調俄羅斯要扮演各大洲間的橋樑角色，並提供俄遠東區的能源來作為亞太國家推動科技、衛星發射等合作計劃的平台。客觀而言，俄羅斯天然資源豐富，科技基礎雄厚，人力素質高，市場潛力大；台灣則是天然資源匱乏，但有雄厚資金和經營管理人才，對於市場行銷和工業設計熟稔，雙方的產業具有互補性，經貿投資潛力無窮。

俄羅斯雖擁有龐大外匯，但多半仰賴能源，能源出口額占俄羅斯總出口額的 65%，能源相關企業則占股市總值的一半。如不是具有天然稟賦，俄羅斯的經濟堪慮；事實上，俄羅斯的經濟體質並不好，工業基礎不強。2008 年金融海嘯衝擊後，一些負面的問題不斷暴露出來：不良貸款數額激增、逾期貸款率也飆高、數百家小型銀行面臨破產、約 70% 建築業瀕臨破產或已經破產、盧布貶值、通貨膨脹、外資撤退、失業情況惡化逼近 8.4%。在國際金融風暴的襲擊下，2009 年 3 月俄羅斯的工業產出比起去年同期跌 13.2%，其中製造業更嚴重萎縮 18.3%，失業率上升、工資飛漲，不僅市井小民陷入經濟困境，富人也遭受衝擊，不能倖免，根據富比士（Forbes）雜誌連億萬富翁也由 87 降到 32 位。⁵²2008 年以前人均國民生產總值 4 倍於中國，2009 只剩 2 倍。2009 年俄羅斯的經濟成長率為-7.9%，2010 年的資料目前尚未公布，但估計有 3.8%；中國則分別是 9.1%與 10.1%。⁵³俄羅斯相對遜色。那些沒效率以及貪污腐

⁵¹ “Marching Through Red Square,” *The Economist*, 22 May, 2010, p. 51.

⁵² “Russia’s Economy: Poor Little Rich Kids,” *The Economist*, 21 May 2010, p. 51.

⁵³ “Russia,” *The World Factbook*,
<<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/rs.html>> (2010).

敗的國營企業也併吞了很多的私人企業，整體結果是經濟表現的不佳。⁵⁴ 俄羅斯經濟所呈現的風貌是：龐大而氣虛，有潛力但百廢待興。

面對這種現象，俄國政府帶頭投入，而整體經濟朝對外開放的方向不變。在強人普欽的領導下，2009 年以刺激內需為首而以國家採購為推進的一系列「反危機」措施，不斷出爐，振興經濟計畫總額達 900 億美金，而受惠的產業將有：能源、農業、汽車和軍工等產業。⁵⁵

俄羅斯目前的經濟結構特質是，金融體系相對脆弱而金融市場一旦動盪，外資便撤離，盧布也往往隨之跟著貶值。俄羅斯即便外匯儲備達到一定的量，在 2008 金融海嘯的衝擊下，其盧布卻難以擺脫持續貶值的困境。而 2008 年這次的貶值給俄羅斯提供了一個決心發展出口導向和進口替代的好條件；進口商品大幅上漲有利於非能源產業的發展。⁵⁶ 和 10 年前的金融危機相比，俄國政府這一次挽救經濟措施的基礎是國家政局穩定並意識到本國產業的重要性使然。⁵⁷ 這種發展趨勢已形塑未來俄羅斯的經濟結構走向；台灣的投資應可以往這方向著力。而除了政府帶動的龐大投入外，俄羅斯準備加入世界貿易組織，也將是台商佈局卡位的利多面。世界銀行預測，俄羅斯加入世界貿易組織後，從中期看其國內消費將增加 7.2%；從長期看則將增加 23.7%。⁵⁸ 尤其是，由於中產階級崛起，內需市場不斷擴大，零售貿易額快速成長。AC 尼爾森 (AC Nielsen) 預測，2025 年，俄羅斯將成為歐洲最大的消費市場；俄羅斯個人負債不高，消費力不容輕忽。⁵⁹

⁵⁴ Anders Aslund, "High Corruption and Low Growth Spoil 2010 for Russia," *The Moscow Times*, <<http://www.iie.com/publications/opeds/oped.cfm?ResearchID=1731>> (December 22, 2010).

⁵⁵ 吳福成，「俄羅斯經濟的昨日與今日——兼論對台商的機會與挑戰」，前引文。

⁵⁶ 王志遠，「俄羅斯兩次金融危機的比較分析」，*俄羅斯中亞東歐研究*，第 4 期 (2009 年)，頁 41-42。

⁵⁷ 陳新民，「兩次危機 兩種形式——俄羅斯 2008 年和 1998 年兩次金融危機的九大不同」，*俄羅斯中亞東歐研究*，第 9 期 (2009 年)，頁 21。

⁵⁸ 同註 43。

⁵⁹ 葉明麗，「後美國時代的經濟強權：金磚四國崛起左右全球經濟新勢力」，*國際投資季刊*，第 42 期 (2010 年 1 月)，頁 56。

俄羅斯的製造業基礎不強，不過，資源豐富卻是其天然稟賦。《富比士》及《紐約時報》都認為，俄羅斯經濟最大的推力就來自石油、天然氣及原物料價格上漲，不僅讓俄羅斯連續幾年維持平均 7% 的經濟成長率，同時帶動人民所得提高，進而資產增加，消費能力變強。根據美林證券（Merrill Lynch）的報告指出，俄羅斯是在最迅速發展的新興市場之中，精品市場成長最快的國家。已有超過 120 種義大利或法國品牌在俄羅斯銷售，估計更有超過 360 個精品店將進駐。在新興國家中，俄羅斯的消費能力肯定是第一名的。如一位俄羅斯官員所形容：「我們不是人口最多的國家，但是我們絕對是最有消費力的國家。」⁶⁰俄羅斯的旺盛潛力，對於台商而言，無疑提供了一個發展的大好機會，特別是在下列諸行業，如：資訊產業、家電、汽車零組件、機械產業、零售貿易業、金融業、運輸物流業。另外，研究指出 2008 年國際金融危機造成俄羅斯失業率嚴重上升，居民對物質生活充滿悲觀預期，在積蓄消耗下，消費緊縮而貧窮化更加嚴重。2008 年 2 月到 2009 年 2 月處在貧窮線下者，從 8% 上升到 14%。⁶¹為此，俄政府已決定將「健康、住宅、農業和教育」列為四項國家計劃，藉以解決貧窮和不平等，並協助促進經濟特區的開發和推動經濟多樣化。⁶²而其中除了教育外，其餘健康、住宅、農業都是台灣產官學可以考慮列為經營與研究的目標。同時，普欽總理將扶植中小企業列為經濟發展之重點。無須諱言，台灣在民生工業的製造方面成就不凡，台商的投資模式相當靈活與彈性，可以預視，俄羅斯未來的發展政策，已為台俄的經貿合作提供了一個大好良機。

此外，值得注意的是，分別改善與蓬勃發展中的「俄中經貿」與「兩岸經貿」，也對於台俄經貿關係的發展產生了積極作用。俄羅斯總統梅德韋傑夫曾表示，「俄羅斯政府將把遠東地區和西伯利亞開發戰略規劃工作，與中國邊境地區發展計劃捆綁在一起。俄羅斯應當明確與中國合作

⁶⁰ 徐仁全，「奢華消費天堂 穿金戴銀俄羅斯」，*遠見雜誌*（2008 年 5 月）。

⁶¹ 李潤民，「國際金融危機對俄羅斯人物質生活的影響」，*俄羅斯中亞東歐研究*，第 9 期（2009），頁 35-36。

⁶² 同註 43。

的優先地位。俄羅斯會將發展遠東地區戰略與中國振興東北老工業基地計劃相結合。」⁶³無論如何，當俄羅斯政府發展經貿的決心增強，中俄經貿戰略合作進一步擴大，且另一方面兩岸關係呈現和緩跡象之時，台俄的政治障礙因素與非政治障礙因素，也可望跟著減輕；台灣也不妨運用當前熱絡的兩岸經貿關係，進一步連結中俄現有的貿易、投資、科技合作、觀光交流與學術合作等的制度性平台與經貿網絡，使台灣的對俄交往管道更加寬廣與暢通。

由當前台俄經貿關係發展的障礙因素來看，眼前台俄的直航看起來雖「萬事俱全，只欠東風」，但何時能真正實現，恐沒有人能樂觀逆料。而雙方需求與認知落差、交易方式落後、言語溝通困難、投資環境欠佳等非政治障礙因素的超越與克服也需要時間。然，「山不轉，路轉；路不轉，人轉」，同時，及早在俄羅斯加入世貿組織前進入卡位，也是當務之急。有鑒於中國大陸與俄羅斯政經關係緊密，市場結構互補性極高，兩岸企業應可進行分工，共同開拓俄羅斯市場。目前已有台商掌握關鍵技術，利用大陸資源和人脈，整合上下游產品，成功地對俄整廠輸出；也有台商進行「台灣接單、中國大陸出口」模式，對俄進行傳統產品和資訊電腦貿易。⁶⁴更有商界人士注意到如何借道中國前進俄羅斯投資。例如黑龍江省的哈爾濱。2010年9月台哈直航航線開通。哈爾濱市除了是台商深入中國內需市場，同時也成為台商佈局俄羅斯市場之基地。2012年APEC會將在海參崴舉行，還有2014年海參崴冬季奧運。商界已有鼓吹台商利用中國東北地區進入俄羅斯市場的聲音。在經濟部促進外銷服務團的協助下，中華整廠發展協會也曾邀請哈爾濱外商投資企業協會為台商提供訊息分享。中國輸出入銀行與兆豐國際商業銀行也出席宣傳的活動之中。⁶⁵

⁶³ 「俄羅斯總統梅德韋傑夫想同中國捆綁開發遠東!」，**王朝網絡**，
<http://tc.wangchao.net.cn/junshi/detail_2807.html> (2009年11月8日)。

⁶⁴ 吳福成，「俄羅斯經濟的昨日與今日---兼論對台商的機會與挑戰」，前引文。

⁶⁵ 經濟部促進外銷服務團、社團法人中華整廠發展協會，「中國東北地區市場商情暨融資論壇」，民國99年1月28日，14：00～17：00，台大醫院國際會議中心401室，

最近韓國政府正協助物流業者參與俄遠東區納霍得卡港的整建計畫，頗具啟發。台商似可仿效韓國做法，出面整合有意前往俄遠東區市場的台商與目前在中國大陸發展的台商，共同前往納霍得卡港或海參崴港建立台灣物流中心，提前打進東北亞物流網。尤其趁當前海峽兩岸關係緩和，政府又在推動兩岸經濟合作架構協議（ECFA）。如何在此一架構協議下協助兩岸企業共同開發俄羅斯市場，應也是一條可以發展和期待的道路。⁶⁶台灣要尋求台俄關係的改善，務需跳脫台俄雙邊格局，而從台中俄更大與更寬闊的視角著眼，善用大環境的變化與資源的靈活調度，從中尋求強化台俄關係的戰略活路。

陸、結論

由於語言、文化、制度、法律、心理、商業習慣、以及缺乏直航等諸多困難，對於想獲得立即利益或炒短線那類型的台商而言，俄羅斯仍非理想的經商環境。不過如果著眼於長，由於俄羅斯的國民所得不斷增加，入會在即，且俄羅斯自身的民生工業並不精湛，這對於長於民生製造品的台商而言，其潛在的消費力確實是極其龐大而可期待的，對於著眼於長的策略性佈局、提前卡位的台商，俄羅斯是合乎經濟理性的市場目標。⁶⁷以中國的例子來看，中國自加入世界貿易組織後，進一步與世界經濟接軌，經濟整個跟著有全面性的開展看來，未來俄羅斯政府會全力搶進世界貿易組織。據此，台商不妨對於俄羅斯即將加入世貿組織而預做準備。這一點，吳福成與魏百谷的研究，早已做出呼籲。同時，俄羅斯也面對潛在巨大的政治改革與社會變遷的壓力，變遷自身即充滿各種可能的商機。安德斯·阿斯倫德（Anders Aslund）指出，2012年俄羅斯將面臨總統大選，貪腐問題將成為關切的議題。普欽象徵著貪腐、能

www.moeasmea.gov.tw/dl.asp?filename=011510425871.pdf（2010年1月28日）。

⁶⁶ 吳福成，「俄羅斯經濟的昨日與今日——兼論對台商的機會與挑戰」，前引文。

⁶⁷ 陳子房，「俄羅斯籃球最熱門，體育用品店業績旺」，**國際商情雙週刊**（2010年4月21日），頁82。

源依賴以及停滯而梅德偉傑夫展現一種現代化和改革的形象。⁶⁸雖然，究竟誰會勝出，仍在未定之天，但相較於現狀，俄羅斯人心思變，新的當選者，不能不面對對外開放的必要選擇。準此，面對未來更多新可能性的出現，及早佈局是政府或台商要在俄羅斯獲取利益的重要策略選擇。然有關政府的「海外佈局策略」，台商的建議是，應避免「外行領導內行」；而輔導台商不是每年辦商展、參訪團就足夠的，而是應多了解台商的需求，提供更全面與正確的訊息給台商才是。⁶⁹至於台俄經貿在產品品牌、銀行信用、以及直航等問題上，短時間仍難以獲得突破，除了有賴我政府多向俄方遊說，積極改善，也需仰賴台商自身設法克服或調適。不過長期看，這類困難可望在俄羅斯自身不斷發展的需要下，逐步改善。市場遠景的基本面應更是觀看台俄經貿關係的著眼點。

上述情景說明：俄羅斯潛在商機如此的龐大，台商眼前卻也必須面對嚴峻的風險。正如台商楊必誠所謂的：「俄羅斯是個高利潤與高風險並存的投資環境！」而台商如要轉危為安之策，就必須讓台商赴俄羅斯投資能達群聚效應。同時，強化台俄民間的友好關係是不可或缺的作為。長期經營俄羅斯生意的台商楊必誠說，俄國人是「外冷內熱」，需要花時間才能贏得他們的信任。⁷⁰康世昊的分析，值得參考。而在俄羅斯群聚效應的形成，無法仿效台商在大陸的自然形成，是必須要透過俄方產官學的集體規劃，才能全盤克服諸多的困難與限制因素，這方面需仰賴政府政策、行政、甚至預算的投入。所謂的人脈的細緻經營不僅止於企業私人行為需努力者，政府或政府委託單位對於官方人脈的經營，以及以此接濟台商的作為，也是台商節省成本而極大化利潤的出路。台灣與俄羅斯無邦交，無法學習韓日等國做法，但發展出一種特殊環境下台灣特有的對俄交往方式，是台灣對俄關係決策者可以思考的方向。

⁶⁸ Anders Aslund, "Reasons Why the Russian Economy Will Recover," *op. cit.*

⁶⁹ 同前註。

⁷⁰ 西恩雄，「第一個到俄羅斯做生意的台灣人」，**Taiwannews 週刊**，<http://tw.myblog.yahoo.com/seanchieh0226/article?mid=-2&prev=33&l=a&fid=5> (2006 年 7 月 17 日)。

不可否認，這方面俄羅斯的行動力與熱情仍遠不如理想。有台商坦率指出，相較於中國或東南亞地區的貿易機會和投資條件，俄羅斯在引進外資的政策作為上，遠遠不足。因此，俄羅斯充其量只是台商對外貿易投資的次要選擇而已。⁷¹以台俄間的相互投資量與貿易量相對薄弱的情況來看，所謂的「互補」固有其空間，但配套的條件顯然是不足與不成熟的，更何況，中國與東南亞對台商招手更早，業已捷足先登，成為台商之最愛的兩個區域。而台商之特性一般志在「適應」而非「支配」市場，其所能發揮的能量之主客基礎皆顯不足，除非由政府出面規劃，或可改善。政治因素固然敏感，但只要台商投資不涉高階政治，且又事關俄羅斯自身的經濟利益，那麼，北京將缺乏阻擾的理由，因此，台灣政府不妨藉目前兩岸關係緩和之際，多加利用機會，主動提議、獻策、出資，而向俄羅斯倡議台俄政府間合作架設，足以誘導台商乃至廣大華商前來投資的平台，誘使包括台商在內的華商得以群聚，而讓過去華商在中國發展的模式得以重現與複製。而既然馬英九政府能規避來自北京更大的阻擾，實應善用執政機會，為台俄經貿關係挖掘更深更廣的交流渠道。尤其是台灣居處東北亞與東南亞的一個重要交通與交換的通道，台灣政府更要說服俄羅斯政府：在開展實質經貿與社文往來時，強化官方的投入，乃符於俄羅斯遠東的戰略與經貿佈局。事實上，在王承宗、郭武平教授與吳福成的研究中都指出這是一條多贏的路。

最近，馬英九總統對媒體表示，希望莫斯科能給予台灣旅客免簽證的優惠，同時兩邊能開啟直航，從而強化與俄羅斯的經貿與文化交流。而第一夫人周美青以雲門舞集的團長身份於2010年6月10-13日訪問莫斯科，應多少有助於雙方的經濟與文化交流的開展。⁷²由此可見，馬政府也認知開展台俄經貿關係的重要性，同時也深知突破困難的切入點。

⁷¹ 「俄羅斯經濟發展新局與台俄經貿」，行政院經濟建設委員會，
<<http://www.cepd.gov.tw/book/m1.aspx?sNo=0008722>> (2009)。

⁷² Mo Yan-chih, "Ma hopes for stronger ties between Taiwan and Russia," *Taipei Times*,
<<http://www.taipeitimes.com/News/taiwan/archives/2010/07/17/2003478143>> (July 17, 2009)。

準此，台灣政府實也不妨來個順水推舟，針對俄羅斯的需求，並著眼於台俄合作遠景，在世界貿易組織開會的場合，多公開支持俄羅斯的加入，既有利於台灣的經濟利益，也自然有利於官方實質關係的開展。

最後，不妨將再將台俄雙邊關係拉到台俄中三角關係的高度來思考，以期添增一個新的視野與選項。郭武平教授、洪美蘭與吳福成的研究皆指出這種論點的可行性。無疑地，隨著中國製造業的成長以及台灣企業大量外移中國的態勢看來，台俄貿易的製造項目很容易為中國所取代，或形成台灣下單，中國製造的台俄中三角貿易關係。在投資方面，台商最期待的仍是俄國能提供類似中國或東南亞國家對於外商優惠措施的提供。但如果規模或數量不到一定的規模，要莫斯科做出政策輔助的大動作，是不切實際的想法。要成事，仍要寄望於能操之在己者。要期待台俄經貿關係有大的突破與進展，也許反不如在觀念上跳脫台俄雙邊的思維，而從台俄中三邊關係來著眼，也就是如何透過台俄中三方資源的結合，把餅做大，而從中取利。目前很多中俄的經貿關係，實質上有台商的因素涉入，也就是說，在現實裡早有台商已然悠游於台俄中三角經貿關係之中。而既然欲加大台俄的經貿交流與合作，那麼，台灣也許需務實思考如何在不碰觸北京禁忌，策略上透過台俄中三角經貿互動的鼓勵，創造三贏互賴格局，從而尋求於其間，暗中加深台俄經貿的連結。也許可以期待，藉由台俄中三角經貿利益的結合與關係的擴大，讓北京的政治思維的影響成分隨著減少，讓既有的政治障礙降低，不僅如此，也期待善用現有台俄依托在中俄兩國良好政經關係所產生的豐沛人脈資源，巧妙地超克上述所陳的障礙因素，使台俄的經貿往來一方面能在既有的結構性限制中，多撐出一點空間，同時，另一方面，透過中俄台三角關係的融合與擴大，為台商開創更寬廣與更新穎的一片天。

(收稿：2011 年 1 月 27 日，修正：2011 年 5 月 8 日，接受：2011 年 5 月 13 日)

參考文獻

一、中文資料

(一) 期刊

王志遠，「俄羅斯兩次金融危機的比較分析」，**俄羅斯中亞東歐研究**，第 4 期（2009 年），頁 41-42。

王承宗，「俄羅斯對兩岸經濟關係」，**俄羅斯學報**，第 2 期（2002 年），頁 267-289。

李蓉，「俄羅斯遠東吸引外資狀況分析」，**西伯利亞研究**，第 36 卷第 5 期（2009 年 10 月），頁 13。

李潤民，「國際金融危機對俄羅斯人物質生活的影響」，**俄羅斯中亞東歐研究**，第 9 期（2009），頁 35-36。

吳福成，「台俄經貿關係發展的困境與出路」，**俄羅斯學報**，第 3 期
<<http://rustudy.nccu.edu.tw/journal/3/4.pdf>>（2003 年 3 月）。

洪美蘭，「以『台灣接單、大陸出貨』營運模式拓展台俄貿易關係」，**俄羅斯學報**，第 4 期（2005 年），頁 142-150。

陳新民，「兩次危機 兩種形式--俄羅斯 2008 年和 1998 年兩次金融危機的九大不同」，**俄羅斯中亞東歐研究**，第 9 期（2009 年），頁 21。

魏百谷，「台俄經貿在 WTO 架構下的展望」，**俄羅斯學報**，第 4 期（2004 年），頁 228-229。

(二) 報刊雜誌

西恩雄，「第一個到俄羅斯做生意的台灣人」，**Taiwannews 週刊**
<<http://tw.myblog.yahoo.com/seanchieh0226/article?mid=-2&prev=33&l=a&fid=5>>（2006 年 7 月 17 日）。

李明峻，「俄羅斯浴火重生 拚經濟擴軍有成」，**新台灣新聞週刊**，第 661

期 (2008 年 11 月 21 日)。

徐仁全,「奢華消費天堂 穿金戴銀俄羅斯」,遠見雜誌,
<<http://tw.myblog.yahoo.com/invest-YCCHU/article?mid=28216>>
(2008 年 5 月)

陳子房,「俄羅斯籃球最熱門,體育用品店業績旺」,國際商情雙週刊,
第 290 期 (2010 年 4 月 21 日)。

康世昊,「與俄羅斯人溝通協商的技巧」,台俄經貿,
<<http://www.tra.org.tw/04-past/2009N6winter.pdf>> (2009 年 6 月),頁
42-45。

葉明麗,「後美國時代的經濟強權:金磚四國崛起左右全球經濟新勢力」,
國際投資季刊,第 42 期 (2010 年),頁 56。

鄭良瑩、楊璧慧,「俄托木斯克 台商投資新標的」,國際商情雙周刊,
第 277 期 (2009 年 10 月 7 日)。

(三) 網路資料

「台俄 2009 年 1-9 月雙邊貿易分析」,中華民國駐俄經濟
組, <http://ekm92.trade.gov.tw/BOFT/web/report_detail.jsp?data_base_id=DB009&category_id=CAT1920%20%20%20&report_id=184041>
(2009 年 12 月 18 日)。

「俄羅斯投資環境簡介」,中華民國經濟部投資業務處,
<<http://www.dois.moea.gov.tw/content/doc/Russia.doc>> (2010 年 10
月)。

王貴蘭、蘇清貴,「99 年度考察俄羅斯與韓國地區駐外商務單位人事業
務報告」,經濟部, <http://open.nat.gov.tw/OpenFront/report_download.jsp?sysId=C09902155> (2010 年)。

「俄羅斯經濟發展新局與台俄經貿」,行政院經濟建設委員會,
<<http://www.cepd.gov.tw/book/m1.aspx?sNo=0008722>> (2009 年)。

吳福成,「俄羅斯經濟的昨日與今日----兼論對台商的機會與挑戰」,轉引

自：「太平洋企業論壇簡訊」，**CSI 台灣服務業聯網**，
<<http://www.twcs.org.tw/columnpage/expert/e086.aspx>> (2009年9月22日)。

「俄羅斯」，**維基百科**，

<<http://zh.wikipedia.org/zh-tw/%E4%BF%84%E7%BD%97%E6%96%AF>> (2010年9月24日)。

張弘光，「台俄定期直航問題難解但包機市場被大為看好」

<<http://www.au.epochtimes.com/b5/2/10/7/n233280.htm>> (2002年10月7日)。

郭武平，「台俄經貿關係發展現況與未來展望」，**2003年遠東區合作發展**

學術研討會，<<http://203.72.2.115/dbook/101041002.pdf>> (2003年，9月)。

傑尼索夫，「對臺北莫斯科經濟文化協調委員會駐莫斯科代表處代表陳俊

賢的專訪」，**俄羅斯之聲**，

<<http://chinese.ruvr.ru/2009/12/24/4607809.html>> (2009年12月24日)。

(四) 訪談資料

俄羅斯駐台匿名官員 A，時間：2003年5月20日。

俄羅斯駐台匿名官員 A，時間：2005年7月7日。

俄羅斯駐台匿名官員 B，時間：2006年3月29日。

俄羅斯駐台匿名官員 B，時間：2007年12月5日。

二、外文資料

(一) 期刊

Kolotov, Vladimir N., "Main Trends of Russia's Foreign Policy in Transforming East and Southeast," *Brookings Northeast Asia Commentary*, <http://www.brookings.edu/opinions/2008/04_asia_kolotov.aspx> (2008).

(二) 報章雜誌

“Marching Through Red Square,” *The Economist*, 22 May 2010, pp. 51-52.

“Russia's Economy: Poor Little Rich Kids,” *The Economist*, 21 May 2010, pp. 51-52.

Aslund, Anders, “High Corruption and Low Growth Spoil 2010 for Russia,” *The Moscow Times*, <<http://www.iie.com/publications/opeds/oped.cfm?ResearchID=1731>> (December 22, 2010).

DPA, Taipei, “Feature: Interest in Russian language grows in Taiwan,” *Taipei Times*, 24 October 2009, p. 4.
<<http://www.taipetimes.com/News/taiwan/archives/2009/10/24/2003456713>> (October 24, 2009).

Hsu, Jenny W., “Community Compass: Russian-Taiwanese Ties Celebrated at Russian National Day Party,” *Taipei Times*, 16 June 2009, p. 4.

Mo, Yan-chih, “Ma hopes for stronger ties between Taiwan and Russia,” *Taipei Times*,
<<http://www.taipetimes.com/News/taiwan/archives/2010/07/17/2003478143>> (July 17, 2009).

(三) 網路資料

Hsu, Michelle, “Reform boosts Russia's business with Taiwan,”
<<http://www.tet.com.tw/01/english/papers/Interview%20of%20Representative%20Mr.%20Gubarev%20to%20the%20China%20Post.pdf>>
(December 12, 2005)

Russia, *The World Factbook*,
<<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/rs.html>> (2010).

Vasilyeva, Nataliya, “Activist presses Russian corporations for openness,”
<http://www.etaiwannews.com/etn/news_content.php?id=1217701&lan>

g=eng_news&cate_img=35.jpg&cate_rss=news_Business> (April 4, 2010).

Vrady, Sergey, “Russia’s Unofficial Relations with Taiwan,” <http://src-h.slav.hokudai.ac.jp/coe21/publish/no16_2_ses/10_vrady.pdf> (2007), p. 228.

The Limits and Opportunities for the Development of Russian-Taiwanese Economic Relations

Yan, Jiann-fa

(Associate Professor, Business Administration, Ching Yun University)

Abstract

The economic relations between Taiwan and Russia have been structurally constrained by both political and non-political barriers. Beijing's "one China principle" is one of the most dominant factors which limit Russo-Taiwanese developments. Nevertheless, both Taiwanese businesspeople and Taiwanese government have made some breakthroughs and achievements. There have seen positive developments in Russo-Taiwanese economic exchanges. The prospects of Russo-Taiwanese economic relations will more or less rely on the development of a broader landscape: An ambitious Asian dream made by Russian leaders owing to the strong economic desire innate in Russia's Far Eastern policy, along with vibrant Asian economic developments. Under these circumstances, Russo-Taiwanese economic relations will gain benefits accordingly. Structural limits are already out there; but subjective efforts may expand the limited space as large as possible even though the given barriers will not disappear in a sudden, or they may last forever. To put the primacy on economy, the approach seeing an uprising fusion of triangular economic exchanges among Taiwan, Russia, and China, may be a realistic and pragmatic option to reduce or minimize Beijing's political weights during the dynamic process.

Keywords

Taiwanese Businesses in Russia, Russo-Taiwanese Economic Relations, One China Principle, Russia's Far Eastern Policy, Economic Exchanges among Taiwan, Russia, and China.

