



## 烏克蘭經貿現況 & Velo Bike展

圖、文◎阮素琴

**烏**克蘭現有人口 4,712 萬，在 1994 年原有 5,200 萬，近幾年因人口不斷外移打工，如到鄰國波蘭、匈牙利、俄羅斯、西班牙、義大利、德國，甚至北美、加拿大。據了解，外移人口超過 500 萬，其中以離波蘭僅 60 公里的 Lvov 到海外打工的人最多，但大多數戶口仍設在原地，當地因此烏克蘭的人口都沒有確定的數字。78% 的人信奉東正教，到處可見東正教教堂。



▲St.Vladimir Cathedral 花了36年才完成，烏克蘭很多宗教和盛大儀式均在此舉行。





▲勝利廣場建於1991年，主要是慶祝獨立，廣場也是民衆休憩和騎自行車的地方，所以烏克蘭人對得來不易的獨立很珍惜。

## 政治 經濟 社會現況

烏國面積有 60 萬 3,700 平方公里，是獨立國協第三大領土國，僅次於俄羅斯和哈薩克。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，南邊則臨黑海，除南部克里米亞島為山區外，95% 面積為平原，黑土面積佔全烏克蘭 2/3。烏國曾被波蘭、立陶宛、俄羅斯統治，在 1991 年 8 月 24 日脫離前蘇聯，宣布獨立，並在 1996 年 6 月 28 日通過獨立後的第一部憲法、選舉總統。

## H1N1虛驚一場

去年 H1N1 的疫情並沒有烏克蘭基輔人講的如此嚴重，當地民衆都認為是藥品廠商與政府有掛勾的嫌疑，先讓民心恐慌搶購保健藥品，再從中獲取暴利，由此

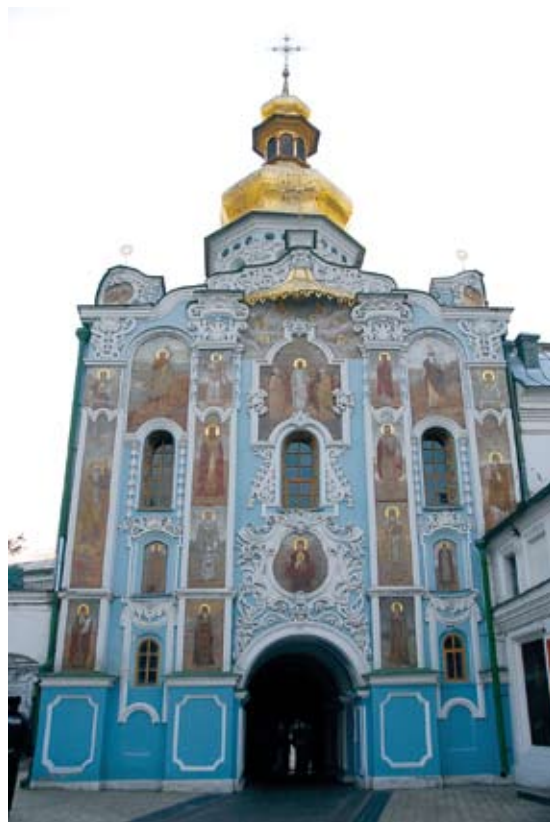


▲Velotrade行銷經理Maxxi Ivanov對未來不持樂觀。Velotrade有組裝和進口業務。



▲Ardis是烏克蘭最大的自行車場，採購經理Artur P. Niohyk表示對政府不信任。

可見烏克蘭民衆對於政府相當不信任，認為獨立是為了個人政權而不全是人民，政府部門人事常換，紛爭也不斷，官僚、貪污時有所聞，尤其貪污情形更是世界第三嚴重地區，也因法令不周，執行不力、自由有限，以致烏克蘭還無法加入歐盟，台灣須到日本東京辦理簽證，費用約 NT\$11,000~13,000（約 US\$300）。眼見鄰



▲在Kyiv Trinity教堂入口處上之壁畫總是吸引遊客目光。



▲Alfa Toys 代理很多知名品牌，現場展出的是Author和Kona自行車。左：Chepikov Alexsey，中：Konoralenko Andrey，右：經理Vitaliy Balan。



▲烏克蘭2010年選出的新總統Viktor Yanukovich（右二）及其家人。

國如波蘭、捷克、斯洛伐克、羅馬尼亞、保加利亞等紛紛加入歐盟（EU），大家都乾著急。

即便去年已經選出新任總統，但是大部分的民衆認為沒有改善，反而還更糟，雖然銀行作業有改善，但貸款須房產保證，所以商人除汽車業外，可以說融資不易，而且至今仍有不少人將錢放在家裡保險櫃內。民衆認為政府只想做自己想做的事，沒有以民心為依歸；當然也有人表示，新政府需要時間步入正軌。儘管如此，烏克蘭人民個性溫和，對於得來不易的民主自由相當珍惜，所以即使對於政府的政策諸多不滿，只能吐吐苦水、自求多福，不太可能像埃及、利比亞等國家發生革命運動。



▲馬戲團表演在烏克蘭受民衆喜愛，尤其是小孩。

有人說烏克蘭人很冷漠，但比起俄羅斯人則溫和許多，大部分的人也不鬧事，生活習性很多與俄羅斯人一樣，如信奉東正教，但思想比俄羅斯封閉，教育水平高，女孩子身材也很高挑，離婚率高，大多透過網路認識，很多人只同居不結婚，因為離婚後先生要給小孩教養費，1個小孩約薪水20-25%，2個小孩則50%，很多人也少呈報，當然也有人是私下和解。一般城市結婚很簡單，反而農村較多人舉行婚禮。運動方面，足球很盛行，像基輔迪納摩（FC Dynamo kyiv）在歐洲就享有盛名，另外，冰上曲棍球（Ice hockey）也有很多人熱衷。芭蕾舞表演深受烏克蘭人和外國人喜愛，烏克蘭的馬戲團也很有名氣，不過，每年7、8月是渡假旺季，不少歌劇或芭蕾舞都停演。

自前蘇聯獨立（1991年）後的烏克蘭，整整有8年多的經濟都處在衰退中，直到1999年下半年才開始步入成長，經濟成長率近年由5.2%上升到7.1%，通貨膨脹近幾年也控制在12.8%，不過在1993年曾達10,000%，一般在大城市如Kyiv的薪資約US\$800-1,200（其中工人為US\$500、職員US\$500-1,000，服務業或主管則US\$1,000以上）。烏克蘭貨幣稱為格里夫納（Hryvna，UAH），一直跟緊美





▲Orbea由經銷商展出。

元，也因為跟緊美元，美元強弱對出口業影響深，地下經濟興盛，開信用狀的少，多以 T/T 為主要交易方式。

### 主要大城市 扮演不同角色

製造業佔烏國工業生產總值 75%，也產能源，但能源僅 25% 自足，其餘全仰賴自俄羅斯進口。63% 的人口居住在城市，主要大城市有基輔（Kyiv）、Kharkov、Donetsk、Dnipropetrousk、Odessa、Zaporzhie。

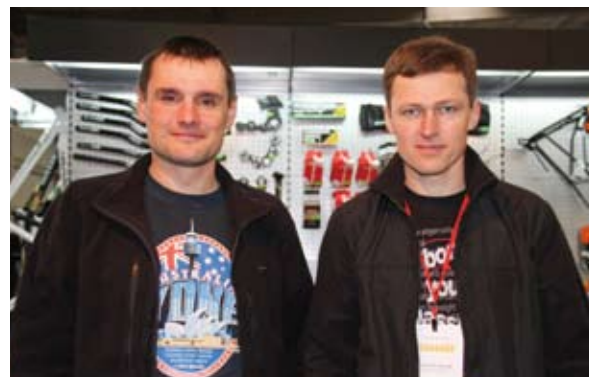
Kyiv（基輔）是首都和政治與商業中心，是擁有 1,500 年歷史的城市，可惜二次大戰時，市容遭嚴重破壞。基輔人口約 350-500 萬。因為基輔謀職較易，難怪有人說在 Kyiv 只要不怕苦、不挑工作就能找到工作，所以從各地湧入不少人，但也有不少人工作而領政府的救濟金過活。

很多自行車業都集中在這裡，如 Ardis，其他還有 Velostreet、MTB Kraine、Sportssystem、Paul Lange、Veloux、Velolubitel、Veloshok、Velosprint、Alfa Toys、Magellan 等。

Kharkov：烏克蘭第二大城市，人口約 160 多萬人，二次大戰前曾是烏克蘭首都，烏克蘭老牌自行車廠 Kharkov（全盛



▲永輪wheeler品牌成車由Arkus展出。



▲Leader Bike在金融海嘯後調整策略，以更競爭性產品來滿足消費者需求，左：Vladislav Eubenko，右：Proshkiv Vladimir。



▲Velostreet總經理Kuzmin Igoz。



▲Velolux董事長Valentin Pupean。



▲Bicycle (Winner) 去年銷售在 20,000 輛左右，（左一）Alexander Evonovsky、（右二）Paliy Vladimir、（右一）Aleksandr Evonovskyy Jr。



▲Velokiev Group攤位吸引不少年輕人。

時年產近 30 萬輛)，以前曾是烏克蘭最大自行車廠，可惜已在 4 年前租讓他人，有人說賣給做香皂的，如今產量非常少，市場上也少見其品牌。另外二家自行車組裝廠為 Velotrader 和 Zip Bicycle (Winner)，這二家都是進口商，其中 Velotrader 有組裝自行車，Zip 則是進口商也自組輪組。

Donetsk：烏克蘭煤的故鄉，煤是烏克蘭最主要的礦產，蘊藏量達 450 億公噸，分佈在烏克蘭東部的 Donbass 盆地，前蘇聯最大煤礦就在烏國境內，在前蘇聯時期佔儲藏 60%，可惜煤礦大多在地底深處，舊礦區更是設備老舊，無法繼續開挖，目前產值佔烏克蘭產值約 10%，但產量逐年減少，尤其在獨立後（1991-2000 年）產量已減少近半，2000 年後則呈現較穩定狀



▲會場一隅。



▲鞋子和bAG展出家數不多，場內比賽由Velotrader和Megella贊助。

態。Donetsk 人口超過 150 萬人，自行車進口商 Leader Bike 就在這個城市。

Dnepropetrovsk：鋼鐵（板）是烏克蘭出口大宗產品，也是烏國主要的外匯經濟來源，Dnepropetrovsk 是鋼鐵主要產地，人口有 140 萬人，當地自行車企業代表有經銷 Santa Cruz 和 Yanato Bike 的 X-Brothers。

Odessa：著名海港，人口有 120 萬以上，因為是港口，所以很多中國人在此打工，這裡也是逃稅的主要港口，但烏國政府也查得嚴格，大部分自行車和零件貨櫃都在此卸貨，很多自行車批發商也都到此來提貨。這裡是自行車市場集散地，不少自行



▲Azimut主要從中國天津進口自行車和零件；這幾年也從中國進口摩托車，圖為董事長Jergiy Sinitsin。

車業者對 Odessa 的港口與低價競爭都備感壓力，像自中國天津進口最多的 Azimut 就在這個城市，其他知名自行車進口商還有 Benneto (Starter) 和 Annamir，可說近一半的烏克蘭自行車和摩托車都來自 Odessa。





▲Tatu是進口商，背景、制服均紅色，很耀眼，左為總經理。



▲Novatec由Sprotsystem代理，董事長Tkhoryk Veladymyr向客戶介紹久裕花鼓。



▲BBB是由Velostreet經銷。

## 自行車進口關稅

港口除了 Odessa 外，還有 Illichivsk（在黑海）、Pivdenny（近黑海）等地，工業和農業是二大主要產業，出口以煤炭、冶金、鋼鐵、機械、化學、蔗糖為主，而錳礦儲量也居世界前列，佔前蘇聯的 30%。自行車整車進口稅為 20%，VAT 也是 20%、零件 10%；據 Sportsystem 董事長 Tkhoryk Veladymyr 表示，從台灣和中國進口零件和整車的稅率是一樣的。

## 牌照稅影響摩托車銷售

前幾年摩托車成長快速，很多自行車業都加入銷售行業，像是位在 Odessa 的 Azimut 就進口很多摩托車，不過因為近年來摩托車的交通事故增加，烏克蘭政府於

去年祭出牌照稅管制，造成很多公司的銷售量下降 50-80%。至於電動自行車的市場還不成氣候，限制也多，但業者認為，當摩托車銷售減少，假以時日電動自行車的銷售量必定有所成長。

## 金融海嘯退散 業者重拾信心

去年烏克蘭深受金融海嘯風暴的陰影，以及首都基輔傳出 H1N1 傳染病，所以展會規模大受影響，參加廠商僅有 43 家，2011 年共有 48 家參展廠商，主要都是當地的廠商與代理商展出，台灣和大陸展商不約而同缺席。

對於自行車業來說，大部分的廠商都已經擺脫金融海嘯的陰影，並且重拾信心，雖然這個展會只有 48 家展出，但 80% 以上的指標性廠商都有參展，例如：Shima-



▲Velolubitel總經理Nikolaychuk Vitaliy賢伉儷。



▲Volta主要從大陸進口電動自行車，業務經理表示在 2010 年中 e-Bike 開始上稅，平均一部車稅金約為美金 100 元，所以對 e-Bike 銷售有障礙。



▲Colnago和Stevens是首次由代理展出，越來越多品牌湧入市場已是趨勢。



▲Giant由代理商MTB參展。

no 代理 Paul Lange、Velostreet、Velotrade、Velolubitel、Arkus 烏克蘭廠、Giant 代理 MTB Ukraine、Sportssystem、Leader Bike、Tatu、ZIP Bicycle、CUBE 代理為 Extreme、Ghost 代理、Volta、Auther 代理以及 Colnago 和 Stevens 代理 Drve。展出大部分都是整車與零配件為主。缺席的主要大廠包括 Ardis、Azimut、Benneto 和 Merida 代理。會場內很熱鬧，有騎車比賽，Velotrade 和 Magellan 是主要贊助廠商，宣傳效果很不錯。

烏克蘭的進口品牌越來越多，像這次會場上湧入很多新品牌加入市場戰局，所以進口商的競爭越來越激烈，最近的烏克蘭幣對美金的幣值一直走升，現匯率為 US\$1:5，加上當地物價上漲，面臨競爭壓



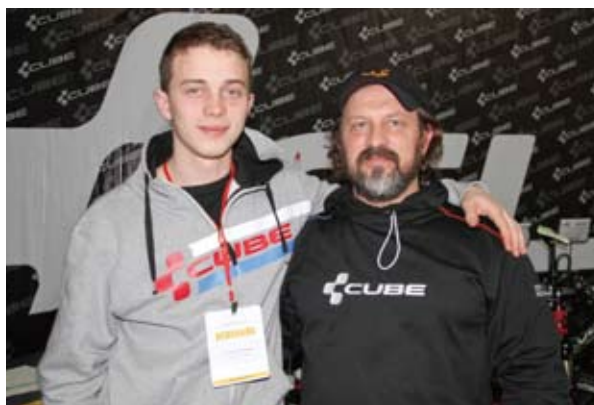
▲會場一隅



▲Shimano 烏克蘭代理商 Paul Lang 總經理表示，去年業績 100% 成長。



▲Drve 為 Colnago 和 Stevens 的代理，圖為 Sergei 表示今年第一次參展。



▲Extreme 是烏克蘭 CUBE 代理，董事長 Vadim Zelenko 也計劃在未來能在當地組裝，左為其子 Kosfiya。

力，也有進口商為了建立自己的品牌，紛紛自行設計再由台灣代工，如 Sportssystem 的自創品牌 Comanche 就是交由台灣業者代工；Extreme 是烏克蘭 CUBE 代理，董事長 Vadim Zelenko 也計劃在未來能在當地組裝。

## 貧富差距大 M 型消費市場

烏克蘭的市場年銷售量約 110-130 萬輛整車，去年約祇近 100 萬輛，過去以來低價位車款佔 80% 以上，零售價為美金 100-300 元為主，中高級車款的價位在美金 500 元以上，高價位在美金 1,000 元以上，銷售季節落在 4 月初至 8 月底，因此烏克蘭和俄羅斯相同，當地的自行車車店





▲Arkus烏克蘭董事長Yuri Stanislavych (左二) 表示雪機和童車成長多。

在冬天都會銷售滑雪等戶外運動用品。

烏克蘭失業率仍然偏高，官方數據有13%，但實際情況比數據還要嚴重，因為依賴政府的救濟金而不願意工作的民眾不在少數。烏克蘭人民平均收入為美金300-500元之間，首都基輔則為美金800-1,000元，如此可見貧富懸殊變大，所以有越來越多的人追求高品質的中高級車款，尤其在金融海嘯中，中高檔車受到衝擊就沒有像低檔車如此嚴重，大約30%左右，而低檔車則有50%以上的影響。

烏克蘭的稅收相當高，VAT 高達20%，所以對於低收入的老百姓是很大的負擔，聽說去年底政府曾經在基輔開會，計劃將稅率提高至30%，但是沒有通過，所以今年7月可能「重起爐灶」，儘管大部分的業者看好今年景氣，但是市場上依舊存在



▲Giant 烏克蘭代理MTB 總經理Victor Petrovich，帶著兒子騎車。



▲Sportsystem董事長Tkhoruk Veladymyr表示，烏克蘭自行車和零組件進口稅一樣。



▲Megella老闆娘。



▲Ghost由代理展出。

許多未知數，舉凡反覆無常的政策，生意人只能自求多福。而一個產業的發展，絕對與政府的政策息息相關。



▲1：傳統馬鈴薯壓餅；2：烏克蘭有名的紅菜湯，上放酸奶很有特色；3：烏克蘭水餃有很多種口味。



▲烏克蘭和俄羅斯一樣，攔車用手一揮就有Taxi過來，談好價錢才上車，在Kyiv計程車不跳錶，都用喊價。



## 前往烏克蘭的小叮嚀

筆者提醒，廠商要拜訪寒帶國家時，上飛機之前最好隨身攜帶一件大衣，避免下飛機時在戶外搭乘接駁車時受寒感冒。此外，為了避免行李內的物品遺失，在烏克蘭機場內有專門提供塑膠膜打包的服務，一件平均美金3-4元，視大小和重量而定。

今年因為俄羅斯展與烏克蘭展期間重疊，筆者帶團到俄羅斯參展之餘，利用最後一天趕往烏克蘭展，兩相比，俄羅斯展場較為新穎，參加規模也比較大一些，但是產業凝聚力就沒有烏克蘭來得好。不難發現，烏克蘭同業交流相當頻繁，產業文化與台灣有點類似，對整體自行車業的向心力比較強。目前烏克蘭和俄羅斯尚無公會組織，若有人跳出來組織，相信對烏克蘭和俄羅斯整體的自行車業將有更大的突破。



▲Maxxis由代理Velolubitel展出。



▲Fort是Velotrade的品牌。



▲很多人都在機場打包行李，避免被偷。



▲望眼看去，盡是雪白景色。

## 展期可能改至3月舉行

烏克蘭的氣候沒有俄羅斯寒冷，但2月份放眼望去盡是白茫茫一片，今年1月份的氣溫約在攝氏-10°C上下，今年最低溫度在2月份曾達攝氏-20°C，不過今年1月中有三天是攝氏15°C，所以烏克蘭天候異常相當明顯。一般來說，烏克蘭的三月中旬以後，天氣就逐漸回暖，所以主辦單位初步計劃明年將在3月初舉行展會，一方面比較溫暖，二方面因為2月份的稅率較高，所以參展廠商強烈建議能將展期延後舉行。

