



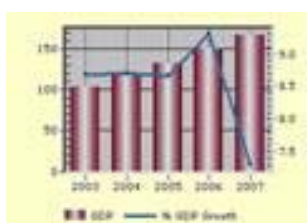
中华民国中东欧暨独立国协经贸协会
CEECA-YOUR TRADE PARTNER

商情

97/08/21

哈萨克经商环境介绍

资料来源：阿拉木图台湾贸易中心



Country	Value	Country	Value
USA	100	USA	100
Germany	85	Germany	85
France	75	France	75
UK	65	UK	65
Italy	55	Italy	55
Spain	45	Spain	45
Japan	35	Japan	35
China	25	China	25
India	15	India	15
South Korea	10	South Korea	10
Others	5	Others	5

台商在哈萨克经商第一人：

说到做哈萨克人的生意，不能不知道轰动武林、惊动万教的张老板。张老板是台湾在哈萨克的唯一厂商，本业是国际贸易，他在 1990 年代初，看涨前苏联解体后东欧和 CIS 国家需求大量消费品的商机，于是开始从台湾或大陆找货源，主要是消费品杂项及纺织品，出货路线是先送到新疆，再辗转货运，一开始的目标市场为东欧地区，生意相当不错，每出一个货柜，获利大且状况稳定，后来到 1990 年代末期，抢入东欧及 CIS 国家生意的台商越来越多，获利状况就大不如前。

至于张先生是如何切入哈萨克市场，还真是机缘巧合，这要回溯到 1999 年，当时他在乌鲁木齐的货柜，未料在当地的销售状况未如预期，有批没卖完的杂货，正当张先生在为如何处理这批滞销杂货伤脑筋的时候，刚好碰到一位来自阿拉木图到乌鲁木齐采买的哈萨克跑单帮商，在这位哈商的引领介绍下，张先生正愁无计可施，尽管张先搞不清楚哈萨克是圆或扁在东或西，干脆死马当活马医，就把货柜再转出口，拉到天山西边的阿拉木图，没想到这些杂项商品在阿拉木图大爆买气，这下张先生可乐了。

张先生就在这个因缘巧合之下，慢慢启动张先生在哈萨克的事业版图，甚至自 2001 年投资移民，全家搬到哈萨克，现在张先生的成衣店就开在卖气沸腾的绿市场（Green Market）旁边，这绿市场是阿拉木图知名也比较现代化的 Bazar，人气可说是车水马龙，自然也带动买气，张先生成衣店称得上是生意兴隆。至今，张先生每每回想起这段往事，还会腼腆地说：「我当时在乌鲁木齐已被搞

得雾煞煞，哪会听说过什么哈萨克，还以为这个我要去的新国家就叫做阿拉木图」，张先生十分客气且谦虚地说：「但哪有想那么多，出外人赚个不会饿的就好了」。

哪一个中亚国家可作为目标市场：

张先生称得上是台湾到哈萨克经商的第一人，，冒险犯难和成功的经验，登时分珍贵。但台湾厂商到中亚拓销，究竟有哪些该注意事项？这真是大哉问。

要知道，中亚地区五国（哈萨克乌兹别克塔吉克吉尔吉斯和土库曼）总面积加起来很大，足足有台湾的一百倍多，资源丰富，人口总计是台湾的四倍，其中有旭日东升的哈萨克、有全世界最穷苦的吉尔吉斯和塔吉克、也有极权统治的乌兹别克和号称中亚北韓的土库曼等五个国家，一个比一个难搞，在这里做生意更是难上青天。其中最开明专制的是哈萨克，除地大物博，十年来的经济改革和贸易开放，已蔚为中亚的经济建设的奇葩，因此到中亚拓销，目标市场当然以哈萨克为首选。

表一、2007 年哈萨克总体经济指标

人 口	1,556 万 5,000 人 (2008 年 1 月 1 日)
官方语	哈萨克语、俄罗斯语
政体	共和制
国内生产毛额	1038 亿 4,300 万美元
平均每人 国民所得	1 6,671 美元 (GNI, Atlas method) 1 9,400 美元 (PPP per capita) (2007 年)
消费者物价 指数上涨率	9.7 % (2007 年)
通货膨胀率	10.8%(2007 年)
工业成长率	6.8 % (2007 年)
央行重贴现率	11 % (2007 年)
失业率	7.4% (2007 年)
外债	939 亿美元 (截至 2007 年 9 月 30 日)
外汇存底	384.4 亿美元
汇率	US\$1=120.00 Tenge (2008 年 6 月 18 日)
工业总产值	628.6 亿美元
农业产值	87.3 亿美元
建筑业产值	109.7 亿美元
平均工资	每月 546 美元
外资	107.7 亿美元 (2007 年 1-9 月)
外资总计	620 亿美元 (1993 年~2007 年 9 月)
外汇准备	344 亿 3,800 万美元 (截至 2007 年底)
进口值	327 亿 5,640 万美元 (2007 年)
自台湾进口值	3,636 万 4,549 美元 (2007 年)
出口值	477 亿 6,100 万美元 (2007 年)
向台湾国出口值	5,087 万 1,281 美元 (2007 年)

资料来源：阿拉木图台湾贸易中心汇整

内陆运输路线长，运费成本重：

- 1、哈萨克是个内陆重锁的国家，运输路线长且通关相当费事费时，因此只要是要和哈萨克做贸易，运输和通关便成了最基本且最重要的议题。当我们向张先生请教他是如何克服这个重要议题时，他洒脱地说：「我们跑江湖，千万不可忘了对地头老大的该有尊重，何况隔行如隔山，到哈萨克运输和在哈萨克的通关，这太难了也太复杂，该是别人赚的钱，就要让别人赚」，「我们一开时就交给报关行统包，在 2000~2001 年时，商品是算材积，每材积大概是 50 美元，想想那是要翻山越岭，还要应付难缠的哈萨克海关官员的苦差事，每材积 50 美元的运输通关费，算算，还不算贵啦」。
- 2、「可是现在的情况，比当初做比较，完全不可同日而语，现在从大陆出货到阿拉木图，每材积的运输通关费，算算要 300 美元啦」。

官僚作业，加重贸易成本：

- 1、根据 World Bank 调查指出：哈萨克厂商申办出口许可，共需要 12 个文件验证、需时 89 天、要花费 \$2,730 美元。哈萨克厂商申办进口许可，则需要 14 个文件验证、需时 76 天、要花费 \$2,780 美元。
- 2、Mr. Gary CHAN 是新加坡淡马锡集团下某著名大电机集团在哈萨克分公司的总经理，他以他们在哈萨克做生意的经验跟我们分享，他说：外国厂商如果要计算哈萨克的进口成本，固然会因个别商品的特性而异，但又是从价又是从量的不同算法，很复杂。最简单的计算方式，也就是概括而言，哈萨克的进口成本（运费、通关、仓储等），大约就是外国厂商出口报价的三分之一左右。

海关商品关税规则：

- 1、「哈萨克对外贸易商品目录和海关关税（Decree of Republic of Kazakhstan' s Government №765），俄文为 Постановление Правительства Республики Казахстан от 14 августа 2006 года № 765」，系自 2006 年 8 月 14 日着手修法，并于 2007 年 12 月 28 日颁布，再于 2008 年 2 月 6 日修正「About Custom tariff of republic of Kazakhstan №1317 (с изменениями и дополнениями по состоянию на 06.02.2008 г.) Утратило силу в соответствии Постановление Правительства РК от 28 декабря 2007 года №1317」)。本法案已自 2008 年 1 月 1 日起开始实施。该法案主要针对进口关税和出口关税两大部分，课征税商品共计 10,780 种，订定税则。
- 2、进出口税率的概念：是分「从价」和「从量」为两种概念出发，不同特性的商品，进口出口的税率，也随之而异。
- 3、在进口方面，占进口课税最大部分是所谓「从价」的课税方式，比重占总进口商品课税数量的 99%。而所谓「从价」是针对进口商品报关价格，课以 0%、5%、10%、15%、20%、25%、30% 等 7 档不等进口税率，课征商品种类计 10,618 种，专家表示，以从价税率等级为基础之进口税率，平均约为 6.06%。
- 4、「从量」的计税方式，则是针对具有比较特殊特性的商品而言，如含酒精饮料等，课征商品项目计约 1,500 种左右，「从量」的计税方式确实较为特殊，计算细节相当繁琐。

5、在出口方面，由于哈萨克适合出口的商品多以农畜产品及天然原物料为主，项目并不多，而出口税率也是分「从价」和「从量」两种税率来划分。在「从价」方面，目标主要是针对生皮革、羊毛，废钢废铁、铁路及电车铺轨用之钢铁材料、铝、运输器具（铁道电车车辆）零件（共计 136 个商品），征收的出口税率约 10~20%不等。另外哈萨克海关也针对不同矿产的出口，则按每一计单位课征以 15~200 欧元不等的「从量」税率。

哈萨克十大贸易伙伴：

根据 2007 年进出口贸易加总金额来统计，哈萨克前十大贸易伙伴依次为：

- 1.俄罗斯（总额 162.9 亿美元、较前一年成长+27.3%、占全哈外贸总金额比重 20.2%）。
- 2.中国大陆（总额 91.5 亿美元、较前一年成长+65.8%、占全哈外贸总金额比重 11.4%）。
- 3.意大利（总额 89.1 亿美元、较前一年成长+7.1%、占全哈外贸总金额比重 11%）。
- 4.瑞士（总额 77.2 亿美元、较前一年成长+13.2%、占全哈外贸总金额比重 9.6%）。
- 5.法国（总额 46.9 亿美元、较前一年成长+23.1%、占全哈外贸总金额比重 5.8%）。
- 6.德国（总额 29.8 亿美元、较前一年成长+26.3%、占全哈外贸总金额比重 3.7%）。
- 7.荷兰（总额 28.4 亿美元、较前一年成长+50.3%、占全哈外贸总金额比重 3.5%）。
- 8.乌克兰（总额 26.4 亿美元、较前一年成长+64%、占全哈外贸总金额比重 3.3%）。
- 9.伊朗（总额 25 亿美元、较前一年成长+19%、占全哈外贸总金额比重 3.1%）。
- 10.美国（总额 20.5 亿美元、较前一年成长+30.6%、占全哈外贸总金额比重 2.5%）。

哈萨克主要进口来源国和出口市场国：

- 1.哈萨克前十大进口来源依次为俄罗斯（最重要的贸易伙伴）、中国大陆（自 2006 年之第 4 名上窜为第 2 名）、德国、美国、乌克兰、日本、意大利、土耳其、英国、法国。
- 2.哈萨克前十大出口市场依次为意大利、瑞士、中国大陆、俄罗斯、法国、荷兰、伊朗、英国、乌克兰、以色列。
- 3.哈萨克前十大进口来源国和出口市场国别、金额暨所占比重如下。

表二、2007 年哈萨克主要进口来源和出口市场分析

排序	进 口			出 口		
	国家别	金额 (亿美元)	占总进口比重 (%)	国家别	金额 (亿美元)	占总出口比重 (%)
1	俄罗斯	116.3	35.5	意大利	77.7	16.3
2	中国大陆	35.1	10.7	瑞士	74.8	15.7
3	德国	25.9	7.9	中国大陆	56.4	11.8
4	美国	16.2	4.9	俄罗斯	46.6	9.8
5	乌克兰	15.3	4.7	法国	39.8	8.3
6	日本	13.7	4.2	荷兰	24.6	5.2
7	意大利	11.3	3.5	伊朗	24.5	5.1
8	土耳其	9.6	2.9	英国	11.3	2.4
9	英国	7.4	2.3	乌克兰	11.1	2.3
10	法国	7.05	2.2	以色列	10.6	2.2
	合计	257.85	78.8		377.4	79.1

资料来源：哈萨克统计局

哈萨克主要出口项目：

1.哈萨克因国内产业层级及技术均未臻成熟，民生工业产致层机及相当低，这不难了解为什么哈国 90%食衣住行的国内民生用品都是靠进口的原因，举凡机械暨设备、车辆、ICT 产品、纺织用品、家具、药品、肉类暨冷冻食品、奶油、糖、糕饼、含酒精饮料、茶等，都是靠进口，而畅旺的进口市场，对贸易业界来说，不能不说是一项福音。

2.另一方面，由于国际原物料价格上涨，加上哈萨克可供项目仍以原物料为主，因此哈国原物料出口亦保持相当热度，重要出口项目包括原油及凝析油、煤炭、天然气、钢铁暨渠合金、贵金属、铜品、有色矿砂、氧化铝、小麦及面粉、肉类、煤、棉花，详细明细如下表。

表三、哈萨克 2006 年大宗出口商品暨外销市场

商品	出口总量 (万吨)	出口市场		
		国 家	出口量 (万吨)	总量占比 (%)
原油与 凝析油	6080	瑞士	1598	26.3
		意大利	1209	19.9
		法国	735	12.1
		中国大陆		
石油及从沥青矿物中提 取的油类（但原油除外 ）	413	乌克兰	79.7	19.3
		中国大陆	62	15.0
		瑞典	50	12.1
		乌兹别克	25.7	6.2
天然气 (亿立方公尺)	152	乌克兰	76.8	50.5
		俄罗斯	75	49.3
柴油	228	乌克兰	71.8	31.5
		瑞典	49.8	21.8
		伊朗	27	11.8
		乌兹别克	19.7	8.6
		荷兰	16.8	7.4
铁矿砂及其精矿	1509	俄罗斯	1230	81.5
		中国大陆	276	18.3
锌矿砂及其精矿	23.8	乌兹别克	16.9	71.0
		俄罗斯	5.76	24.2
		中国大陆	1.1	4.6
铁矿砂及其精矿	104	俄罗斯	84	80.8
		中国大陆	19	18.3
煤炭	2604	俄罗斯	2302	88.4
		乌克兰	144	5.5
氧化铝	149	俄罗斯	131	87.9
		塔吉克	17.3	11.6
		中国大陆	0.5	0.3
铜及其制品	36.4	意大利	18.4	50.5
		中国大陆	15.1	41.5
		土耳其	1.14	3.1
未锻轧锌	30.7	荷兰	9.2	30.0

		土耳其	7.6	24.8
		意大利	5.2	16.9
		中国大陆	4.7	15.3
铁合金	130.6	荷兰	43.9	33.6
		日本	32	24.5
		中国大陆	27.5	21.1
钢铁、不锈钢或其它合金钢平板轧材	302	伊朗	82	27.1
		中国大陆	30.7	10.2
		俄罗斯	50.6	16.8
无机化学品	177	俄罗斯	140	79.1
		法国	0.711	0.4
小麦	618	阿塞拜疆	89	14.4
		突尼斯	75	12.1
		土耳其	67	10.8
		俄罗斯	46	7.4
		吉尔吉斯	35	5.7
		埃及	35	5.7
		意大利	26	4.2
面粉	145.4	德国	16	2.6
		乌兹别克	73	50.2
		塔吉克	46	31.6
		阿富汗	12.8	8.8
银	732	英国	441	60.2
		德国	173	23.6
		瑞士	35.2	4.8
金	28.5	韩国	2.8	9.8
		意大利	2.6	9.1

资料来源：哈萨克统计局

哈萨克经商环境及未来展望：

想要到哈萨克做生意，并不是想象中地那么简单，可是到底难在哪？

1. 经济学人 (Economist Information Unit, EIU) 于 2007 年 10 月发表世界各国经商环境 (Business Environment)，罗列政治环境、总体环境、市场机会、对民间企业及竞争政策、外资政策、外贸及外汇管制、租税政策、金融政策、劳动市场及基础建设等九个评估指标，针对 87 个受评国家预测 2008~2012 年之经商环境，其中哈萨克获评比为第 68 名，为未来最没展望性的倒数第 15 名，略优于摩洛哥、乌克兰、巴基斯坦、阿尔及利亚、亚塞拜然、孟加拉国、奈及利亚、肯亚、厄瓜多、古巴、利比亚、伊朗、委内瑞拉和安哥拉。(注：该报告中，未来最具展望的前 15 名，依次为丹麦、芬兰、新加坡、加拿大、瑞士、香港、荷兰、澳洲、美国、瑞典、爱尔兰、英国、德国、纽西兰、比利时。台湾在该项评比中，名列第 5 名)。

2. 根据 EIU「国家预测---全球展望报告 (Country Forecast - Global Outlook)」指出，在亚洲地区，我国未来五年 (2004-08) 经商环境展望排名仅次于新加坡、香港，居亚洲第 3 名 (与上次排名相

同)，优于南韩、日本、马来西亚、泰国、中国等国家（请参阅表一），可见我国投资环境稳健，优质之经商环境再度受到肯定。

表四、哈萨克近三年的经济评估与前景(Country Forecast Overview)

比较指标	2007年	2008年	2009年
Real GDP Growth (%)	7.30	5.10	6.30
Consumer Price Inflation (av;%)	10.80	17.70	10.90
Budget Balance (% of GDP)	-1.69	-1.30	-.80
Current-Account Balance (% of GDP)	-6.92	-2.20	-3.00
Exchange Rate US\$:Euro (av)	122.60	120.70	119.37
Exchange Rate US\$:Euro(year-end)	120.30	120.40	118.50

资料来源: [Country Forecast Kazakhstan June 2008](#)

表七、哈萨克 2003~2007 年以相对购买力(PPP)为计算基础之国内生产总值(GDP)比较

年份	以相对购买力(PPP)为计算基础之国内生产总值(GDP) 单位:10 亿美元	GDP 增长率(%)
2003	103.22	8.68
2004	116.39	8.70
2005	131.80	8.66
2006	150.37	9.30
2007	167.49	7.30

资料来源: [EIU Country Data](#)

表八、哈萨克国家风险评估

risk assessment	2008年6月
国驾主权风险 (Sovereign risk)	BB
货币汇兑风险(Currency risk)	B
银行结构风险(Banking sector risk)	B
政治风险(Political risk)	BB
经济结构风险(Economic structure risk)	B

资料来源: [Kazakhstan: Country risk summary](#)