

出國報告（出國類別：考察及會議）

越南電商拓展團暨交流會議報告

服務機關：經濟部商業司

姓名職稱：李司長鎂、曹科長素維

派赴國家：越南胡志明市

出國期間：106年5月23日至5月27日

報告日期：106年7月

摘要

長期以來，越南一直是我國最主要的投資對象國之一，臺商在越南的投資金額龐大，高居外國人在越南投資之第四位，且臺商在越南的投資，早期以成衣紡織、鞋業、食品加工等傳統製造業為主。近年來，越南年輕人口及中產階級人口攀高，電子商務消費族群人口逐漸提升，具有電商發產潛力，加上越南臺商積極投入產業升級轉型，因此可藉臺商於越南長期耕耘之優勢，結合臺灣電商創新能量，共同於越南拓展當地市場。

本次本司帶領 12 家臺灣電商業者赴越南進行參訪交流，以越南胡志明市為中心，拜訪越南重要的企業與電商相關單位，包括了越南電商主管單位「電子商務資訊技術局」、主導越南電商產業發展之「越南矽谷」，以洽談臺商落地時可協助之事宜。此外，亦拜訪越南臺商企業富美興集團、越南國營企業 Becamex、越南電商協會等，洽談臺越雙邊在電商產業的進一步合作。

目次

壹、出國目的.....	1
貳、出國行程.....	2
參、出國內容概述.....	3
肆、會議心得與建議.....	12
附錄 1:相關照片集.....	14
附錄 2:越南電子商務暨技術資訊局簡報.....	17

壹、出國目的

- (一) 為配合新南向政策，本司正積極帶領我國電商業者前往東南亞市場布局，強化臺灣電商業者在東南亞電商市場落地經營的能力，並與境外目標市場建立合作管道。有鑒於近年越南年輕人口及中產階級人口攀高，電子商務消費族群人口逐漸提升，具有電商發產潛力。加上越南臺商積極投入產業升級轉型，因此可藉臺商於越南長期耕耘的優勢，結合臺灣電商創新能量，共同於越南拓展當地市場。
- (二) 目前我方雙邊經貿合作會議在電商方面與新加坡、馬來西亞、泰國、菲律賓皆有進展，惟基於前述，越南市場值得我方電商業者前往佈局經營，因此本司於本年5月23日至27日率領我電商及資訊服務廠商如momo、cacaflly、kkday及中華電信等12家業者，前往拜會越南電子商務暨資訊技術局、當地臺商企業富美興集團、越南電商協會及業者，以強化臺越雙邊在電商產業上的對話與尋找合作的可能。

貳、出國行程

日期	地點	主要任務
106年5月23日	臺灣-越南胡志明市	前往越南胡志明市
106年5月24日	越南胡志明市	<ol style="list-style-type: none"> 1. 拜訪越南平陽省(Tinh Binh Duong)廠商 Becamex，與 Becamex 洽談可能合作事宜。 2. 拜訪越南電商協會與電子商務主管機關「電子商務暨技術資訊局」並召開交流會議。
106年5月25日	越南胡志明市	<ol style="list-style-type: none"> 1. 拜訪臺商富美興集團園區，並召開會議由臺灣廠商與富美興集團代表洽談可能合作事宜。 2. 拜訪越南本土網路綜合電商 FPT Online 並舉行交流會議。
106年5月26日	越南胡志明市	<ol style="list-style-type: none"> 1. 拜訪越南最大的網路通訊軟體公司 Zalo。 2. 拜訪越南矽谷並洽談雙方可合作事宜。
106年5月27日	越南胡志明市-臺灣-	從越南胡志明市搭機返回臺北

參、出國內容概述

一、越南平陽省(Tỉnh Bình Dương)廠商 Becamex

日期: 106 年 05 月 24 日

地點: 平陽省 BECAMEX 總部

(一) 公司簡介

BECAMEX 位於平陽省，為越南平陽省政府 100%持股成立之大集團，創立於 1976 年。集團內共有 28 家分公司，旗下業務種類眾多，包括：房地產、建築、銀行、證券、保險、貿易、電信、醫療、教育等。在越南加入世界貿易組織 WTO 之後，該公司更積極轉型以促進發展，主要目標是朝向多角化模式經營，包括發展工業、交通、都市規劃等基礎設施、擴大投資生產、發展多種經營模式、培育優秀人才等，其中，電子商務即為該公司一個積極發展的面向。

(二) 參訪重點:

胡志明市是越南南部之重點經濟區，是上千間高技術及製造業之跨國企業的基地，對於這些公司及供應商，平陽省是製造、技術和新投資的首選之地。而目前 BECAMEX 優勢因位於胡志明市北方，為越南最大城市及經濟中心，目前平陽地區正在持續投資基礎建設，未來如道路、港口設施、物流服務、工業區和住宅區，及數位基礎建設如現代化光纖網路和數據中心都將完善健全。BECAMEX 電子商務才剛起步，臺商與越南廠商有許多可以相互合作之處，以臺廠豐富的電商經驗，值得給越南剛發展的電商產業帶來更多的創意，雙方合作能創造出更豐富的價值。

二、 越南電商協會與電子商務暨技術資訊局

日期: 106 年 05 月 24 日

地點: 越南電商協會

(一) 單位簡介

越南電子商務暨資訊技術局隸屬於越南工貿部（MOIT），越南電子商務暨資訊技術局具有法人資格，主管在資訊技術應用方面的管理和執法職能及電子商務的發展及國家監理規範。在電商政策方面，2010 年簽署的《2011 年至 2015 年發展電子商務之整體規劃案》內容顯示，越南所有大型企業至 2015 年將執行 B2B 電子商務之交易，並高度使用電子商務的比例要達 70%；而中小型企業要善加利用電子商務，使用電子商務的比例要達 90%，且家庭與個人在網路上網購物的習慣應達 15%、所有的政府合約與採購應在政府的官網上公布，30% 的政府採購應在線上進行，為《2011 年至 2015 年發展電子商務之整體規劃案》所訂定之目標。

此外，越南政府於 2016 年批准「2016—2020 年電子商務發展總體規劃」，力爭至 2020 年完成全國各省市電子商務的運輸、接送和訂貨單服務網路，並完善電子商務法律基礎，全面調整法律法規體系，使其與不同電子商務模式和活動發展接軌，將更大規模且全面的發展電子商務。

(二) 參訪重點:

根據越南貿工部電子商務暨資訊技術局之報告，3C 用品、辦公文具、時裝與美妝等是越南電子商務平台上交易最大量的產品。此外，88% 受調查的消費者表示，在線上交易前均已了解需採購之貨物及服務之資

訊，並至少 1 天 1 次使用電子設備尋找貨物資訊，而每次網路購物之金額在 10 萬越盾(約 4.5 美元)至 50 萬越盾(約 23 美元)之間。越南的電子商務發展也隨著手機普及、都市化的發展趨勢及經濟成長而快速擴展中，各國外資對於越南零售業市場的搶進，也同步帶動了電子商務的發展。但根據他們的調查，越南有 80% 的人不滿意網路購物，主要是收到的物品與廣告的效果不符。

由於在越南電商產業以及當地的零售行業都是有條件開放設立的企業，因此於設立公司的過程中會有相關實質審查及條件。例如要經營越南零售市場，外資透過個人直接投資設立的成功機率不高，因為主管機關要求投資者的經營實績以及財務可行性等證明文件，對個人股東而言是一個不小的障礙。因此到越南發展電子商務產業，與越南當地廠商合作，實為一個快速進入市場之可行方式。

另線上支付與物流配送的問題，目前越南電商的交易方式仍以現金支付為最大宗，因此各種電子支付工具應是未來發展趨勢之一。物流配送部分由於目前越南的電商仍集中於胡志明市及河內市，廣大的鄉村地區未來發展電商勢必有配合的物流配送及倉儲等作業能力。

(三) 交流會議重點:

本次會議我方由本司李鎂司長擔任主席，及本司曹素維科長、臺灣駐越南胡志明經濟文化辦事處龔榮男組長、黃王維一等秘書、財團法人商業發展研究院戴凡真副所長、與臺灣電商企業 12 家等為臺方代表代表。越方則由越南電商協會與電子商務暨技術資訊局胡志明辦公室 Nguyen Dieu Huong 處長擔任主席，越南電商協會 Bui Thanh Hang、Nguyen Thi Hanh 等代表出席，共計 30 餘人與會。

本次會議雙方討論重點摘述如下:

1. 雙方同意持續進行臺灣與越南電商產業的交流，增進臺灣與越南電商產業之相互瞭解，並建立更密切之合作夥伴關係，促成產業之實質合作。
2. 臺灣、越南兩國廠商可共同相互合作，透過互相參加兩國的電商論壇、會議等，以強化並加速兩國電商產業的實質合作。例如：我方 11 月將於臺灣舉辦「臺灣-東協電商夥伴圈高峰論壇」，於會議中邀請電子商務暨技術資訊局及越南電商協會一同參與，越方也表示高度參與意願。
3. 善用臺灣與越南的電商優勢，加強電子商務創新應用交流，如在跨境電商、網路創新、社群營銷、平台橋接等面向共同鏈結東協市場進行合作。本次臺灣廠商 FunP 與越南廠商 Zalo 在本次交流中，已達成未來可共同合作的方向。

三、富美興

日期: 106 年 05 月 25 日

地點: 富美興集團園區

(一) 公司簡介

中央貿開集團為越南最成功的外資投資事業之一，經過二十多年來的經營，中央貿開集團成功的在胡志明市南方擴展興建新市鎮，為工業、技術、商業及居住需求等建立了一個獨特的國際典範中心。此新市鎮的拓展是由新順加工出口區、南西貢開發計劃及協孚電廠三個相輔相成的計劃所構成。到今天為止，中央貿開集團已投入超過 7 億 5 千萬美元，創造了超過十萬個工作就業機會。

中央貿開集團下的富美興新市鎮，目前總開發 409 公頃，新市鎮裡面有加拿大、韓國、日本、臺北學校，住民約為 5 萬人，另有為數不少

的本地及外資企業在新都市中心投資短期與長期開發案，如加拿大宏利人壽保險大樓、聯合利華 Unilever 越南總部大樓、越南氣油土地公司 (Petroland) 投資的商業金融大樓、以及上市公司越南牛奶 (Vinamilk) 的辦公大樓等。

(二) 參訪重點

富美興區擁有越南最穩定的網路系統，也擁有高收入的收視客群，在合作夥伴上，希望能藉由目前所掌握的有線頻道收視戶客群，與臺灣有豐富電商經營經驗的企業合作，藉此拓展電視購物、型錄購物、網路購物等其他電子商務業務。

(三) 交流會議重點

本次會議在富美興園區舉辦，我方由李鎡司長擔任主席，及本司曹素維科長、財團法人商業發展研究院戴凡真副所長、與臺灣電商企業 12 家等代表。富美興由富美興總經理曾繁植先生擔任主席，電視與娛樂頻道總經理、總經理特助等代表，共計 20 餘人與會。

會議結論重點摘要如下。

1. 臺灣電商產業經驗分享交流：由臺灣電商 12 家代表依序分享經營實績、業務範圍、與新科技的應用，探詢彼此可以合作的可能機會。
2. 富美興洽商需求分享：富美興區擁有越南最穩定的網路系統，也擁有高收入的收視客群，希望能藉由目前所掌握的有線頻道收視戶客群，與臺灣有豐富電商經營經驗的企業合作，藉此拓展電視購物、型錄購物、網路購物等其他電子商務業務。
3. 善用優勢，共同合作：臺灣電商具有技術與服務的優勢，富美興則熟悉越南當地市場，雙方進行利基型項目的合作，共同鏈結越南市場，未來

有意願合作之廠商雙方將持續性地洽談合作。

四、FPT Online

日期: 106 年 05 月 25 日

地點: 胡志明市 FPT Online

(一) 公司簡介

FPT 集團為越南科技公司，其前身為食品技術公司，成立於 1988 年。1990 年公司名稱改為 FPT 科技投資發展公司，成為越南一個網際網路服務 (ISP) 及網路內容 (ICP) 的提供者。FPT 有四個核心部門：1.軟體、系統整合及資訊服務；2.電信部門包括寬頻及數位內容；3.零售部門；4.教育部門。

(二) 參訪重點

FPT Online 目前是越南前三大本土網路公司及網路平台，已有 250 家經銷據點遍佈在越南 63 個省市中，使 FPT 成為全國前三大科技零售據點，目前日本、韓國的品牌商都已經與 FPT 展開密切的合作。FPT Online 目前專注於線上廣告，線上遊戲，線上音樂，線上交友，訊息服務等，透過這些活動，FPT Online 逐漸打下其在越南數位內容市場中的地位。此外，該公司也一直從事線上廣告市場，FPT Online 目前是越南線上廣告的第一位，佔線上廣告市場近 50%。該公司的線上廣告適合臺灣廠商進入越南市場初期打響品牌知名度，本團團員也積極與該公司洽詢可合作事項，相信未來若能與 FPT Online 合作，將有助於臺商更容易進入越南市場。

(三) 交流會議重點

本次會議在 FPT Online 位於胡志明市區的辦公室舉行，我方由李鎡司長擔

任主席，及本司曹素維科長、財團法人商業發展研究院戴凡真副所長、與臺灣電商企業 12 家等代表。FPT Online 由 Business Development Director 的 NGO MANH CUONG 為代表，共計 20 餘人與會。

會議結論重點摘要如下。

1. **FPT Online 業務分享**：FPT Online 經營的線上電子媒體為目前越南最熱門的線上新聞平台，其擁有最多的會員數，每日分享轉發、線上閱讀人數皆為越南線上媒體的第一位。因此其所刊登之線上廣告效益龐大，其會挑選優質客戶，具有一定的品質與公信力。另外，FPT Online 善用其數據分析，可推薦、建議業主的廣告的投放方式，將效益發揮至最大。
2. **臺灣電商產業經驗分享交流**：由臺灣電商 12 家代表依序分享經營實績、業務範圍，探詢彼此可以合作的可能機會。
3. **共同合作，拓展臺灣品牌**：目前臺灣品牌在越南的能見度尚有成長空間，但越南消費者普遍認同臺灣精品是優質且可信賴的。未來透過 FPT Online 當地線上媒體管道，持續將來自臺灣的優質品牌及產品，推廣給越南消費者，相信越南人對高品質產品的需求將隨著經濟發展而大幅增加，臺灣精品的優質品牌和產品將日益獲得越南消費者認同與肯定。

五、Zalo

日期: 106 年 05 月 26 日

地點: Zalo 胡志明辦公室

(一) 公司簡介

VNG 集團是一家網際網路與科技產業公司，VNG 自 2004 年成立以來，持續穩定迅速發展，早期以代理遊戲起家，現在擴及網路服務及 APP 軟體。目前擁有多款數位內容產品，如：Zalo、Zing MP3、123Pay、

CSM 等。VNG 目前擁有上千萬越南消費者，透過 VNG 的各種產品從事娛樂、購物、發送訊息等活動。

(二) 參訪重點

本次主要拜訪的 Zalo，是越南最大的網路通訊軟體公司。Zalo 目前為越南最多人使用的通訊軟體，現階段總共擁有約 7 千萬用戶(95%為越南、5%為緬甸)。Zalo 不僅僅只是一個通訊軟體，其已經發展成為一個線上綜合平台，在軟體介面上可以直接點擊如購物、旅遊、餐飲、健康等附加功能，甚至代繳水電費，都可以透過 Zalo 來完成。根據資料顯示，Zalo 軟體目前每天有 350,000 的閱覽次數，15,000 的店主，以及 500,000 項以上的商品，為一個小型的購物商城，可透過傳送訊息即時完成交易。

此外，Zalo 聯合越南政府機構推出了許多官方平台，主要目的在為人們的日常生活提供便利。在 Zalo 軟體上，越南消費者可以查找到疫苗接種記錄、食品安全登記記錄等等，為一個全方面的平台。由於越南消費者喜歡透過詢問的方式完成購物，因此由通訊軟體結合賣場方式經營，此種購物模式在越南快速興起，為越南網路購物的重要方式之一。

六、越南矽谷

日期: 106 年 05 月 26 日

地點: 越南矽谷，胡志明辦公室

(一) 公司簡介

越南矽谷，為越南的公辦新創育成中心在胡志明市的分部，是國家資助新創團隊的中心。越南政府為構建「創新技術產業化生態圈」，制定了一系列策略，並於 2013 年以美國矽谷為原型成立了越南矽谷，藉此吸引海外留學歸國人才和 IT 領域專家，加入創業行列。藉由培訓、計劃投資

以及來自矽谷的導師網絡等來推動越南創業公司的發展。

(二) 參訪重點

越南矽谷在胡志明市分部僅有一間辦公室，大部分新創活動主要仍在河內，但團隊可以在此辦公，甚至可以在這裡住宿過夜，除了國家資助外，因長期培育新創的緣故，世界上的大公司都樂意與其合作，甚至出資，目前背後贊助的企業有微軟及樂天。未來若臺灣電商業者落地越南初期需要創業空間等或可引介越南矽谷，以提供臺灣電商業者相關創業支援服務以加速其創新與發展，我方並提出邀請其 7 月來臺參加 IDEAS SHOW。

肆、心得與建議

一、會議心得

本次透過拜訪「越南電子商務暨資訊技術局」，瞭解越南官方對於電子商務領域的重視。除了整體規劃外，也嘗試辦理許多線上活動，增進越南消費者的購物意願。目前，根據資料顯示，越南政府於 2016 年已經批准「2016—2020 年電子商務發展總體規劃」，力爭至 2020 年完成全國各省市電子商務的運輸、接送和訂貨單服務網路，及完善電子商務法律基礎，全面調整法律法規體系，使其與不同的電子商務模式和活動的發展接軌。越南政府的目標為 2020 年網上購物人數占總人口 30%；每人網購年均交易額達 350 美元；企業與消費者之間電子商務交易額達 100 億美元，年平均成長 20%，占全國商品消費額和服務消費額的 5%；企業與企業之間電子商務交易額占進出口總額的 30%。雖然越南目前使用網路的情況、上網購物的消費型態尚未完全建立，但由於越南直接跳過電腦時代，人手一機的狀況下，讓電子商務發展得更為迅速。若能在此時多方與越南接觸，了解該市場，臺商將能發揮優勢，搶占利基。

越南的電商企業非常發達且進步，無論是物流商、綜合購物平台或通訊軟體等。而傳統產業近幾年來也想積極進入電子商務的領域，用傳統的零售商店結合線上購物平台，如這幾年興起的 Adayroi。這種線下體驗、線上購物的方式，可以帶動消費者認識新產品，保證產品的品質。另外，若設有固定場域的退換貨，也能增加消費者購物的信心。

有許多傳統臺資企業在越南發展的很好，近年來也亟欲轉型從事電商方面的業務，例如此次前去洽商的富美興。越南臺商高達 5,000 多家，人數達 4 萬人，若能結合已在越南發展的臺資企業，帶入臺灣新興電商產業的經驗，以團體戰的模式進入越南電商市場，相信未來我國電商業者在越南市場將有相當大的發展機會。

二、 建議

(一) 加強與越南的電子商務合作交流

因在越南電商產業以及當地的零售行業都是有條件開放設立的企業，因此於設立公司的過程中會有相關實質審查及條件。為了讓我國電商業者更加了解落地東協各國市場之相關電商法規限制，定於 11 月在臺舉辦 1 場「臺灣-東協夥伴圈電商高峰會」，將邀請東協國家政府官員來臺參與座談會，分享當地政府電商政策、通關、檢驗或稅制等資訊與我電商業者進行交流。本司將後續洽邀越南電子商務暨資訊技術局及越南電商協會來臺參加，以強化雙方互動交流。

(二) 持續追蹤未來可能合作之潛在廠商

本次洽談之越南廠商皆對臺灣業者有高度的合作意願，如臺商 FunP 與越南通訊軟體商 Zalo 於本次洽商團後達成良好合作共識。未來將持續追蹤雙方業者合作之動向，並與越南方面保持互動聯繫，鞏固合作基礎，並持續帶領我國電商業者拓展越南市場，以協助電商產業跨國合作，帶動臺灣商品出口拓銷。

附錄 1:相關照片集



圖 1：團員在 BECAMEX 參訪



圖 2：全團團員於電子商務暨資訊技術局參加會議



圖 3: 全團團員於富美興合影

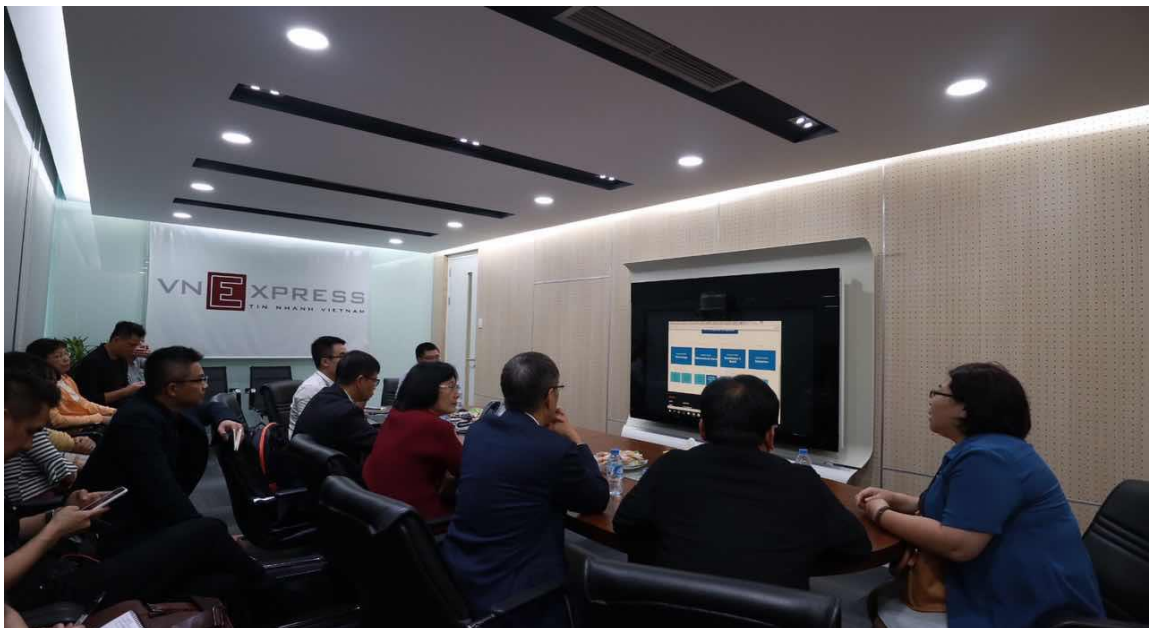


圖 4: 全團團員參與 FPT Online 洽商會議



圖 5:全團團員與 Zalo 公司合影



圖 6:團員與越南矽谷合影