

出國報告（出國類別：其他）

越南電商跨域應用及新創媒合交流

服務機關：國家發展委員會

姓名職稱：陳美伶主任委員

詹方冠處長

林蕙薰科員

派赴國家：越南

出國期間：108年12月14日至12月16日

報告日期：109年3月10日

摘 要

推動「亞洲·矽谷新南向交流合作」為本會新南向政策重點工作，為加強台灣新創與新南向國家創新創業資源鏈結、深化台越多元夥伴關係及協助我新創企業進軍東南亞，本次出國參加越南電商新趨勢論壇、新創企業交流媒合會以及拜會越南新創基地、電商平台等，以加強台越創新創業及電商生態系統交流鏈結，協助台灣新創透過電商平台增加海外落地及擴大新南向市場商機。

此行感受到越南及東南亞國電商市場商機龐大，結合電子商務與創新科技應用，擴大數位經濟規模是未來可努力的方向。新創是未來產業發展及數位轉型的重要引擎，政府做為新創好伙伴，未來應持續協助解決新創面臨的問題，打造更為完善的創業生態，公私協力共同努力加速台灣新創拓展全球商機。

目 次

頁次

壹、目的	1
貳、過程	2
參、心得及建議	15

壹、 目的

推動「亞洲·矽谷新南向交流合作」為本會新南向政策重點工作，為加強台灣新創與新南向國家創新創業資源鏈結、促進電子商務結合創新科技跨域應用，並協助推廣具地方創生性質產品擴大海外市場，除國內大型新創活動外，並催生在東南亞落地。第一個基地 12 月中旬在越南開幕營運。

東南亞數位經濟蓬勃發展，根據「2019 年東南亞電子經濟報告 (e-Conomy Southeast Asia Report 2019)」，2019 年東南亞數位經濟規模首度突破 1 千億美元，預估至 2025 年更將持續快速成長至 3 千億美元，占 GDP 比重由 2019 年 3.7% 增至 2025 年 8.5%；其中，電子商務(e-Commerce) 成長近 40%，是東南亞網路經濟最受矚目的焦點。越南人口近 1 億人，年輕人口即占 4 成且消費力強，加以近年經濟成長快速，人口紅利與經濟紅利帶動的龐大內需市場商機已吸引大型電商如 Amazon 等外商搶進；越南政府並積極推動網路建設，建構創新創業生態體系，電商市場發展潛力大，對推動台灣電商新創團隊拓展海外市場是絕佳機會。

為深化台越多元夥伴關係及協助我國新創企業進軍東南亞，本次出國參加越南電商新趨勢論壇、新創企業交流媒合會以及拜會越南新創基地、電商平台等相關單位，以加強台越創新創業及電商生態系統交流鏈結，協助台灣新創透過電商平台並結合 AI、IoT 等創新科技跨域應用，加速海外落地發展及擴大新南向市場商機。

貳、 過程

一、 行程簡介

本次行程帶領 17 家新創團隊赴越南胡志明市出席電商新趨勢論壇、台越新創企業交流媒合會，並分別拜會越南本土最大 B2C 電商平台與胡志明市新創基地，希望透過台灣新創與越南電商的合作，開拓新南向市場商機。

表 1 行程表

日期	行 程
12/14(六)	啟程 拜會越南本土最大 B2C 電商平台 TiKi 拜會胡志明市新創基地 (SIHUB)
12/15(日)	出席越南電商新趨勢論壇 與越南台商總會座談交流
12/16(一)	參加企業交流媒合會 返程

二、 拜會越南本土最大 B2C 電商平台 Tiki

- (一) 時間：2019 年 12 月 14 日(六) 14:00-15:00
- (二) 地點：Tiki 公司
- (三) 活動紀要

訪團首先拜會越南本土最大 B2C 電商 Tiki，由跨境資深經理 Yee Meng Kum 接待並進行簡報。Yee 經理首先提到，越南人口約 9,800 萬人，其中 40% 為 24 歲以下年輕人，2018 年越南零售市場約 1,420 億美元，其中電商市場成長快速，2015 至 2019 年平均成長 81%、2015-2025 年平均成長 49%，預估 2025 年將達 230 億美元，為東南亞第二大，且電商轉換率 1.3% 為東南亞最高。

Yee 經理接著分析越南電商市場的現況。目前越南線上零售比率約 3.6%~5%，互聯網用戶 6,400 萬（占人口比率 66%），移動互聯網用戶 6,240 萬（占人口比率 64%）；在線上支付方面，2018 年越南線上支付用戶數成長 24%，全球增長最快；此外，即時通訊軟體 Zalo 有越南版微信之稱，擁有 3,500 萬用戶，也有自己的支付系統 Zalopay，另一家 Momo 則為越南最受歡迎的電子錢包，2018 年約有 1,000 萬用戶。各種數據顯示電商市場發展前景看好，此時正是進軍越南電商市場最好的時機。



圖 1 Tiki 資深經理 Yee Meng Kum 歡迎訪團並進行簡報

Tiki 也分析越南消費者的線上購物習慣，以購買電子產品、數位產品、音訊設備等占 35%為大宗、玩具 22%、潮流用品及配件 17%、傢俱家電 16%及食品與個人養護品 10%。高達 94%消費者每天都會上網，即使線上下購買也習慣先上網搜尋研究；隨著收入提高及對高品質產品需求增加，越南消費者對於品牌產品的需求已排名世界前 3 位，換言之，有品牌及優質產品更能受到消費者青睞。

Yee 經理說明，Tiki 在越文代表的是搜尋與節省 (searching & savings) 之意，目前約有 5,000 個員工，為越南本土最大的 B2C 電商平台，也是最受消費者信賴的平台。Tiki 於 2010 年創立，初期經營線上英文書店，為首家在越南推出 7 天客服（每天 7:00 到 22:00）的公司；2011 年榮獲最受歡迎及最佳配

送服務電商獎項，也獲得第一筆資金；2013-2014 年建立第 1 個倉儲中心，並增加銷售種類，開始銷售電子及美妝產品，也獲得 A 輪融資；2015 年得到越南前 5 名的電商企業獎，建立移動電商系統 app，推出 24 小時速遞服務並取得 B 輪融資；2016 年成為綜合性電商並推出分期付款服務；2017 年推出 TiKiNow 2 小時交貨服務，為東南亞首創，並完成 C 輪融資；2018 年起邁入跨境電商領域。2014 至 2018 年，Tiki 收入平均成長 321%，客戶成長 229%。

Tiki 能夠做到 2 小時交貨服務，主要係擁有自己的倉儲物流網絡，並結合科技應用提高運作效率。目前 Tiki 在越南全國已設立 10 個倉儲中心，面積約 5.7 萬平方公尺，2020 年將擴增至 10 萬平方公尺。TikiNow 服務於 2017 年先在河內及胡志明市推出，目前服務範圍已擴及六大城市，約 99.5%的貨品可在 2 小時內完成配送。



圖 2 Tiki 資深經理 Yee Meng Kum 分享 Tiki 創建歷程

Tiki 的消費族群主要集中在南北越兩大城市：胡志明市(占 41%)及河內(20%)，其他地區占 39%；顧客平均年度購買金額約 100 美元，高於其他電商平台 50 美元，線上支付比率 34%，也高於其他平台的 20%。2014 至 2018 年收入平均每年成長 321%，客戶平均每年成長 229%。

最後 Yee 經理說明 Tiki 跨境合作項目及相關費用，目前有京東、韓國、台灣、及中國 4 個跨境平台專區，最受歡迎為電子產品、小家電、服裝及個

人護膚用品；費用方面，佣金費分為電子產品 6%及非電子產品 10%、當地支付費用(考量貨到收款會有風險，Tiki 採取先收款才下訂單模式)，物流配送費用則依國家有所不同，例如 Tiki 在台灣有合作夥伴，賣家只要將貨送至台灣的倉庫即可，費用為 3 公斤以下包裹每件 4 美元，若賣家將貨送至 Tiki 倉庫，由 Tiki 負責最後一哩配送，則收取末端運送費 2%，另外尚有所得稅 1.01%，付款週期則為一個月 2 次。

陳主委表示，國發會支持台灣新創發展，致力打造利於新創發展的投資環境，國發基金的創業天使投資方案也會投資新創企業，充裕新創早期資金；台灣有優質產品但內需市場較小，新南向國家電商市場成長快速，希望能夠協助新創企業拓展越南及其他新南向國家市場。Yee 經理則表示，Tiki 每年都會到台灣進行交流，與貿協也有合作，越南消費者知道台灣商品品質好，惟尚無法清楚分辨台灣跟中國的產品品牌，需要一點時間教育消費者。

針對訪團對法規的提問，Tiki 表示，越南跨境電商法規尚未齊全，以護膚品來說，單件訂單較容易過關，價格也不宜過高，因每件包裹價格若超過 43 美元，則可能被視為非消費者自用而需提出註冊證明、商標證明等文件。此外，有關無線電射頻的電子產品，目前尚未嚴格規範，但對於藥品、食品的要求則較為嚴格。



圖 3 訪團與 Tiki 資深經理合照

三、 拜會西貢創新中心 (Saigon Innovation Hub, SIHUB)

- (一) 時間：2019 年 12 月 14 日(六) 16:00-17:00
- (二) 地點：SIHUB 總部
- (三) 活動紀要

西貢創新中心隸屬胡志明市政府科技廳 (Department of Science and Technology, DOST)，主要致力於在胡志明市建立創新創業生態系統。本次參訪由 SIHUB 專案總監 Phan Nguyen Truc Dao 女士接待，並為訪團簡介越南新創發展及 SIHUB 的業務。

總監說明越南新創發展大致可分為三個階段，第一波自 2000 年開始，代表性新創包括 VNG (2004 年成立，2016 年成為越南第一個獨角獸) 及 Yeah 1 (2006 年成立，2018 年成為越南第 1 家 IPO 公開上市的數位媒體新創) 等；第二波為 2010 年起，包括 Tiki (越南本土最大 B2C 電商平台)、TOPICA (越南最大教育科技新創)，第三波則是 2015 年以來，越南政府開始推動發展創新創業生態系統，新創活動蓬勃開展，目前約有 4,000 家新創。在創投方面，越南本土創投相對較少，大多仍來自新加坡、韓國、香港等國外創投。



圖 4 SIHUB 簡報

SIHUB 在胡志明市建立越南最大的創新創業生態體系，連結大學、業師以及投資者，並提供免費場地（包括 co-working space、會議室、活動空間等），新創業者只需要註冊即可使用，SIHUB 一年約舉辦 400 場活動，新創氛圍相當熱絡。總監也提到台灣有許多支持新創發展的措施值得參考，例如政府各類補助計畫、創業家簽證、以及新創基地如 TTA、林口新創園區等，SIHUB 也曾派團隊到台灣學習政府和新創企業的合作模式，希望未來 SIHUB 與台灣可以有更多的合作機會。

最後，總監提到，若有團隊想進駐可以提出特定需求，SIHUB 將協助解決相關問題。她也歡迎有意進入越南市場的新創團隊參加每年 8 月在河內舉辦，為期兩天的新創盛會 Hanoi Innovation Summit，獲得更多在地新創訊息。



圖 5 Phan Nguyen Truc Dao 女士向訪團介紹 SIHUB 設施



圖 6 訪團與 SIHUB 代表合照

四、 電商新趨勢論壇

- (一) 時間：2019 年 12 月 15 日(日) 9:30-12:30
- (二) 地點：VeSA, The Garden Mall, HCMC
- (三) 活動紀要

本次電商新趨勢論壇以 Future Vision 為主軸，係著眼於越南近年經濟發展迅速，智慧型手機及上網比例日益增高，越南電商市場已成百家爭鳴之地。

陳主委 12 月 15 日上午出席電商新趨勢論壇並上台致詞，主委首先說明越南為我國第 9 大貿易夥伴，2018 年台越雙邊貿易總額約 145 億美元；我國則為越南第 4 大外資，自 1988 年至 2019 年 9 月我商在越南投資已達 319.5 億美元。此外，台灣有為數龐大的越南留學生、工作者及新住民，而台商在越南投資近 30 年，許多台商在越南成家並養育第二代，這使得台越之間有比其他國家更為密切的聯結關係。

陳主委指出，台灣新創實力佳，依據「2018/19 年全球創業觀察」，台灣在首次發布的「國家創業環境指數」排名全球第 4 (前 3 名為卡達、印尼、荷蘭)，表現相當優異。此外，世界經濟論壇(WEF)也連續兩年將台灣評為四大「超級創新國(super innovators)」之一，證明台灣的新創環境越來越國際化，相當具有競爭力，也吸引許多國際知名創投投資，如：美國紅杉資本投資 Appier、Pinkoi；新加坡淡馬錫基金投資 Gogoro 等。



圖 7 陳美伶主委致詞

此外，為加速協助新創站上國際舞台，政府也積極打造完善的創新創業生態系，從資金、人才、法規、市場等面向，協助新創事業發展。在資金方面，2018年2月通過優化新創行動方案，匡列國發基金新台幣20億元，至2019年12月上旬總計已投資72家新創，帶動總投資逾新台幣25億元；在人才方面，2018年2月施行「外國專業人才延攬及僱用法」，吸引國際專業人士及創業家來台，至12月上旬已核發就業金卡超過500張，並且在桃園國際機場提供就業金卡持卡人快速通關禮遇措施，非常歡迎越南新創朋友來台落地；在法規鬆綁方面，2018年11月新版公司法正式上路，提出10項規定（如發行無面額股票、複數表決權），皆有助於新創發展及提供誘因，希望能加速台越之間新創交流與互動。

全球電商已進入高科技大戰的時代，陳主委表示，未來唯有結合物聯網、大數據分析、人工智慧等新科技，才能提升電商平台競爭力。台灣有許多優質的新創團隊運用新科技開發金流、資訊安全、行銷等各方面之技術，來解決電商平台面臨的問題；而越南近年來電商市場發展快速，根據Google統計，越南網路交易占GDP的4%，已是東南亞之冠；此外，預估2020年越南網購人口將達到總人口數的30%、近100億美元的規模，未來電商市場商機可期，是一很好的可以透過電商進行跨國合作的重點國家。



圖 8 電商新趨勢論壇活動現場

陳主委也表達對 VeSA 越南電商品牌加速器成立的支持與祝福，期許透過台灣電商平台在越南落地，成為台越新創合作的重要橋樑，未來越南的電商平台若能與台灣新創團隊密切合作，一定可以激發更多機會，共創新的價值與雙贏局面。

駐胡志明市台北經濟文化辦事處鍾文正處長及越南台商總會沈憲煜總會長也分別上台致詞。鍾處長表示，物聯網為五加二產業重要的一環，新南向政策也是政府推動重要政策之一，期許透過電商平台的協助，幫助我新創在越南發展，也期許進駐新創能夠與在地台商、台越青商會等有更緊密的連結，共同開發越南市場。沈總會長分享越南是經濟成長快速的國家，電商發展也顛覆過去傳統的商業模式，台灣新創企業進軍越南必須建立品牌形象，也期盼能夠台越聯手，透過電商加速器平台的輔導，打造無法取代的競爭力。



圖 9 鍾文正處長致詞



圖 10 沈憲煜總會長致詞

此次國際論壇活動吸引超過 300 人參與，並邀請到 Amazon、Tiki 等當地知名電商分享經驗，越南商工總會副主席、YBA 越南青商會代表、JCI 青商會代表也參與盛會；除台越兩地外，且有來自新加坡、菲律賓、馬來西亞、法國及美國等來賓與會。陳主委亦打破多年來我國部會首長未獲越方同意參與雙邊經貿活動之限制，親臨參加並為台越業者交流打氣，更是意義非凡。



圖 11 Amazon 代表分享越南佈局策略



圖 12 與會來賓合照

五、 企業交流媒合會

- (一) 時間：2019 年 12 月 16 日(一) 9:30~12:30
- (二) 地點：VeSA, The Garden Mall, HCMC
- (三) 活動紀要

陳主委 12 月 16 日出席台越電商企業交流媒合會致詞時表示，VeSA 為台越新創界合作搭起友善的橋樑，也是很好的交流平台。新創面對的是全球市場，要打造未來的數位國土，國際交流非常重要，本次新創媒合會只是一個起點，未來希望有更多的台越交流與媒合活動，並將範圍擴展至東南亞國家，共創台越發展榮景，也歡迎越南新創朋友可以到台灣落地。



圖 13 陳美伶主委致詞

越南商工總會(VCCI)對此一媒合活動亦非常支持，副主席武新成(Vo Tan Thanh)致詞時表示，第 4 次工業革命之後，電子商務發展漸趨重要。近年來越南經濟成長快速，上網人口已達到 6 千 4 百萬，加上年輕人口眾多且愛好使用新科技，雖然越南最近幾年才參與電子商務，但其發展速度已是全球最快速國家之一，電商市場規模由 2015 年約 40 億美元，到目前已接近百億美元以上，未來希望台越企業能在電商範疇加強合作，開創商機。



圖 14 VCCI 副主席武新成致詞

本次企業交流媒合會邀請台灣及越南團隊計 21 家，台灣團隊包括：Add2 Interaction、Jajambo 樂播科技、本物、嘖嘖募資、ChargeSpot，dentall 全球牙 e 通、沃爾客可可、智能耳聰、熊阿貝教學、炬星文創及 idrip 等，越南方面包含 Lazada、Fado、Asia PMO、Ezform.vn、bTaskee 等電商業者，除了上台簡報，會場並分別設有台灣展區及越南展區，現場交流十分熱絡。



圖 15 企業媒合會現場



圖 16 新創團隊進行簡報

六、 與台商總會交流座談

- (一) 時間：2019 年 12 月 15 日(日) 17:30-20:30
- (二) 地點：18 An Dương Vương, Phường 9, Quận 5, TP.HCM
- (三) 座談紀要：

1990 年代初期台商即開始在越南投資，主要投資產業為成衣紡織、鞋業、食品加工、農林水產、橡膠塑膠製品、木製家具、機械等加工製造業及批發零售。越南台商總會目前旗下有 14 個分會及 1 個青商會。出席交流座談會者包括沈憲煜總會長、劉美德名譽總會長、許玉林名譽總會長、李天柒名譽總會長、陳信銘名譽總會長、世界台商總會呂春霖前總會長、越南青商會長李鴻毅及台商代表 50 餘人。



圖 17 陳主委與台商總會交流

陳主委首先謝謝在地台商先進協助年輕新創發展的熱忱，也說明中美貿易摩擦產生轉單效應，政府已提出多因應政策並設立單一窗口協助台商回台投資，若台商朋友有任何問題，國發會願協助解決。陳主委說明台灣內需市場小，未來應放眼全世界；越南電商市場潛力很大，如何讓台灣的好產品在越南平台銷售，增加能見度及促進台越雙向交流，加速器是很好的媒合平台，未來一定可以一起努力。

沈憲煜總會長首先代表感謝陳主委與台商朋友交流，他表示，老一輩台商的強項在生產、製造，但較缺乏創新型態的行銷概念，若能了解年輕人的創新思惟，未來將可在第一代和第二代產品做連結。他也歡迎政府部門前來觀摩新南向相關政策，但希望部會間能統合協調並整合相關預算，共同協助年輕新創開展東南亞商機。此外，許玉林名譽總會長期勉年輕新創要不畏困難努力創造，李天柒名譽總會長則建議可在農林漁牧方面提供協助，例如培育種苗等。

陳主委回應，新南向政策不只談經貿關係，也希望與東南亞國家進行人才交流。面對數位經濟時代，年輕人要用創新尋找新的商業模式，才有可能往前發展。未來應該掌握與國際接軌的契機，讓年輕人有所發揮，讓傳統製造業與新創結合，透過讓企業投資新創以升級轉型，農業方面也應鼓勵業者利用數位科技轉型成為智慧農業，打造創新的模式。



圖 18 陳美伶主委與台商代表合影

參、心得及建議

本次陳美伶主委赴越南胡志明市參加電商趨勢論壇，並為新創業者加油打氣，打破多年來我國部會首長未獲越方同意參與雙邊經貿活動之限制，意義重大。新創將是未來產業發展及數位轉型的重要引擎，政府做為新創好伙伴，未來應持續協助新創解決問題，打造更好的創業生態，希望公私協力共同努力促進台灣優秀新創邁向國際，拓展全球商機。

(一)強化品牌識別，加速新創國際化發展

新創是未來台灣下一波新經濟的依靠，台灣有優質的新創人才及品質優良的產品，各項國際評比亦顯示台灣創新能力極具競爭力，惟新創企業在創業初期，尤其是在拓展海外市場時面對的語言、文化、法令及地域限制等問題，在全球市場的品牌識別度仍有努力空間。本會為協助新創在國際舞台提升能見度，已打造 Startup Island TAIWAN 國家新創品牌形象，未來應繼續推動各部會在協助新創進行各項海外拓銷的國際性活動時，妥善運用統一整體識別形象，並結合民間新創社群的創意活力，加強力度行銷台灣豐沛的新創能量。

(二)導入科技與電商跨域應用，掌握越南市場數位商機

東南亞地區數位經濟正快速崛起，成長力道持續超越預期，而越南網路經濟規模成長預估將超過 40%，也是東南亞第三大新創生態圈，是極具吸引力的電商潛力

市場與跨國合作對象，商機可期。台灣新創在 AI、物聯網、大數據等創新科技領域發展相對較久，經驗、實力與人才相對成熟，是融入越南數位經濟發展的重要基石，未來應掌握此一龐大數位商機，運用數位科技結合電商跨域應用發展，建立新商業模式，並鼓勵新創團隊透過在地育成機構及加速器平台的資源引介與協助輔導，快速融入當地社會，促進商情與商機交流合作。

(三)結合地方創生理念，拓展海外市場

電子商務結合創新科技的應用，帶動宅經濟商機蓬勃發展，已徹底翻轉零售業結構，未來跨區域、跨領域的電商平台經濟將持續不斷成長。政府推動地方創生，除帶動在地觀光產業發展，也希望能夠導入科技縮短城鄉數位差距，強化各地方的產業基礎能量；台灣有許多優質且具地方特色產品，未來應持續整合台灣創新能量、創意人才、在地資源及企業投資，結合新創與新科技應用，讓傳統產業數位轉型，並透過好的行銷通路與平台，讓地方文創產品躍上國際，將通路延伸至東南亞和國際舞台。