

投資實務及投資經驗交流

康普集團



COREMAX GROUP
康普集團



Agenda

- 01 投資布局的契機
- 02 越南投資困難點
- 03 如何解決問題
- 04 越南市場優勢及適合投資的產業
- 05 越南投資建議

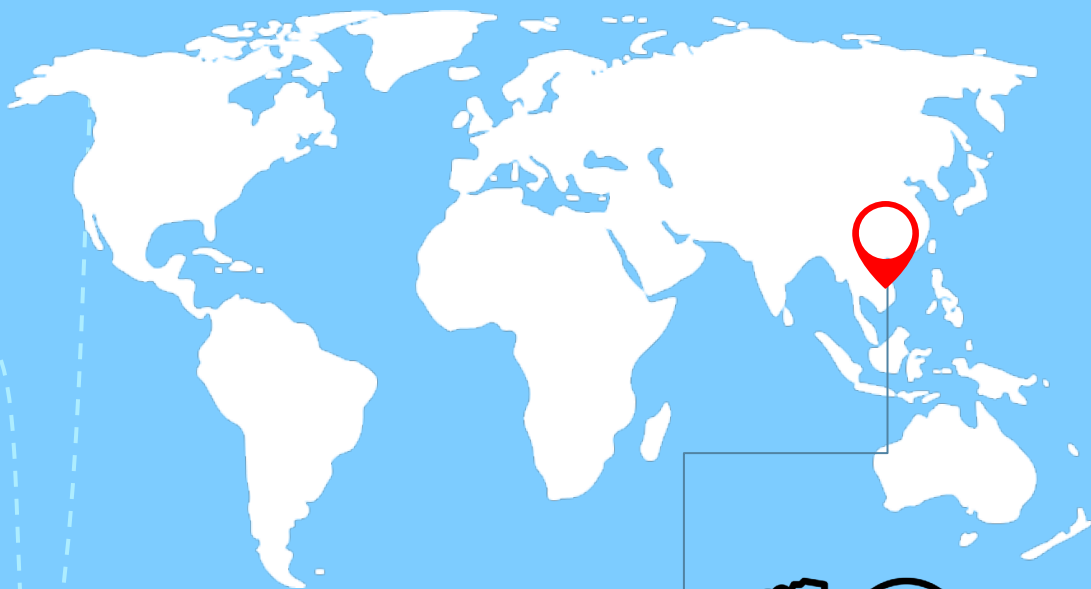


Vietnam

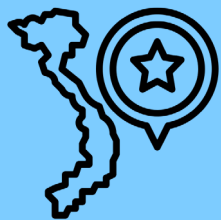




越南投資布局的契機



Viet Nam



自由貿易協定

- 多數的貿易協議
- 符合康普客戶群



土地及建設成本



人力資源及能源

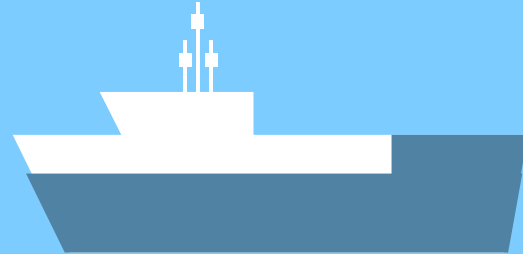


Vietnam's FTAs



**RC
EP** REGIONAL COMPREHENSIVE
ECONOMIC PARTNERSHIP

Jan., 2022.



交渉中：
印太經濟框架 (IPEF)

CPTPP

Dec., 2016.

United Kingdom



Jan., 2021.

Japan



Oct., 2009

Korea



Dec., 2015.

European Union



Aug., 2020.

Chile

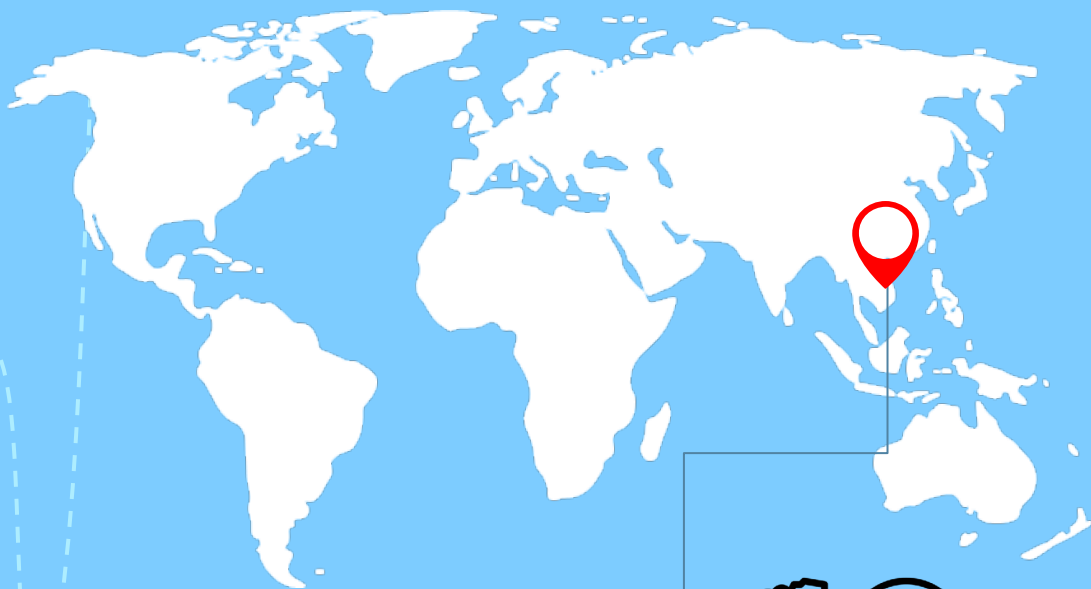


Jan., 2013.





越南投資布局的契機



Viet Nam



自由貿易協定



土地及建設成本

- 營建成本為台灣的1/3
- 工業區土地為台灣的1/20~45
- 營建人力資源相對豐富

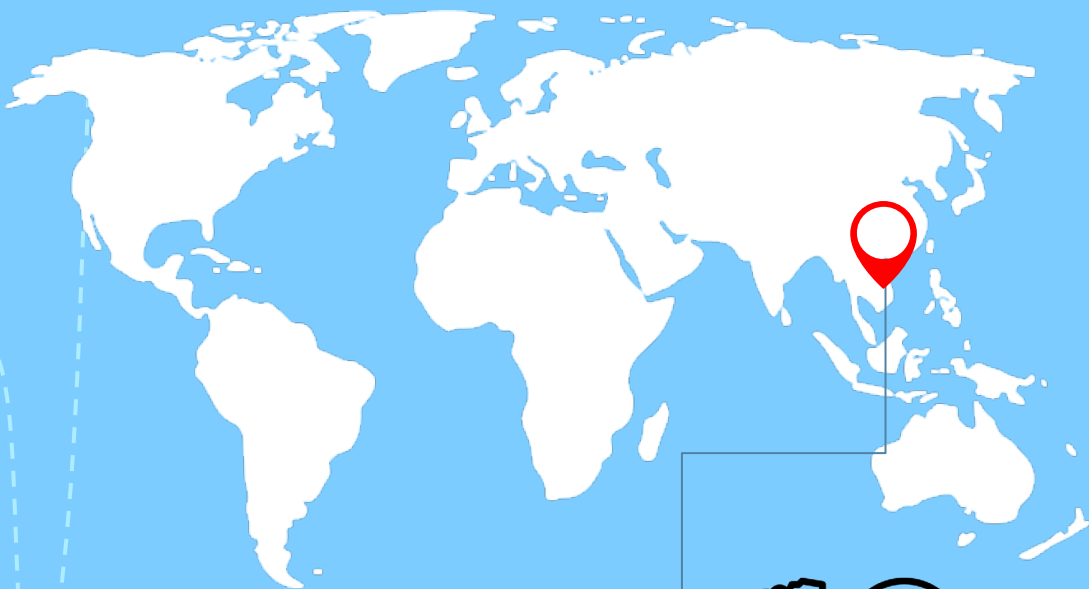


人力資源及能源

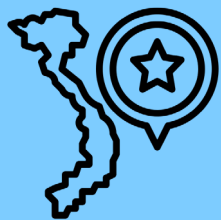




越南投資布局的契機



Viet Nam



自由貿易協定



土地及建設成本



人力資源及能源

- 電力成本穩定
- 招聘相對容易
- 中文語文能力人才多



投資困難點？

- 康普為化工產業，越南針對當地沒有的特殊產業，前期的溝通及預申請非常冗長，基本上要事前準備好通常其他行業後段申請所需的文件。
- 越南當地沒有專責政府招商部門協助，各項投資審批無法同時申請，從公司設立>正式動工許可的時間冗長。
- 同時越南政府近期各類審批的流程都有更新，有時連當地企業都不清楚，政府近期的掌權交替也有一定的影響。
- 加上當地官員及專家的理解有差異，在資料審批時，會要求表列文件需簡述，實際送件時也需要來回補件及需透過第三方關係人(顧問公司)的時間與費用的額外增加。



如何解決？

- 選定顧問公司前，務必全面確認理解當地的工作文化及政府團隊的行政方式，選定後依照狀況需即時修正執行方向並與各單位積極溝通了解真正的狀況。
- 不能完全依賴顧問公司執行所有跑辦業務，業主自己本身也得跟著顧問公司一起跑。有時甚至政府單位是希望業主也能與顧問一同執行，來確保資訊的準確性及溝通速度。
- 同時最好能一次把工作都同步展開，不要每次只做一關卡一關的進度。雖然同步展開可能會重工多次，但至少可以避免因臨時需提供額外文件，導致準備不完善而被退件，後續重走申請流程所產生的時程浪費。



越南市場優勢？

當地的市場優勢或適合投資的產業

- 對於人力密集的行業，因為各大電子廠的進入，找人上可能會辛苦些，但因為製鞋業及成衣業的逐漸轉移，勞動人口需求上可能會有所平衡。
- 還是需要依照自己行業本身的成本重項來分析及地緣政治上的風險與優勢去做綜合考量。
- 越南國土狹長及多省的類聯邦政治體系，各省的行政風格與資源(基礎工業能力..)差異，各行業需要的輔助原料，後勤維護，建議列為投資落戶省分的考量之一。



越南投資建議？

- 人機料法環測及地緣政治的各面向，需即時分析並不斷更新評估，隨時調整策略及執行方向。
- 需要一定的社交跑辦能力的幹部，先行與當地投資的前輩建立關係跟增加訊息廣度，以利後續判斷。

