

花旗協助台商企業拓展越南市場

響應政府「新南向政策」並持續協助客戶拓展海外市場，花旗(台灣)銀行董事長莫兆鴻日前帶隊造訪越南河內，與當地台資企業及客戶會面，進一步了解台商在越南發展業務所面臨的需求與挑戰，並強調花旗的優勢在於運用全球化的網絡、人才與經驗，為客戶提供最專業完整的金融服務與解決方案，幫助客戶掌握商機。

持續進行中的美中貿易談判，讓越南成為全球投資最熱的市場之一。根據越南計劃與投資部最新數據顯示，今年前 8 個月越南吸引的外資總額達 226 億美元，主要集中在加工製造、批發零售等領域。經濟部投審會的統計資料也顯示越南是新南向政策 18 個目標國家中，最受台商企業青睞的國家；今年 1-8 月台灣對越南投資金額達 6.05 億美元，占新南向 18 國的 32.8%。

莫兆鴻指出：「亞洲各國間的貿易往來占全球貿易比重愈來愈高，而隨著亞洲貿易走廊日益興盛，我們預期亞洲貿易—特別是東協（ASEAN）間的貿易交流會持續成長。花旗綿密的網絡及多元化的產品可以幫助客戶掌握亞洲各國間的貿易機會。在東協各國中，越南向來是花旗很重視的市場，隨著美中兩國持續進行貿易談判，投資環境日新月異，加上政府大力推動新南向政策，鼓勵企業南進以開拓市場尋找商機，愈來愈多台商企業選擇前進越南設廠、拓點。」

花旗台灣此行除了拜訪重要客戶，亦與當地北寧台商商會及越南台灣事務委員會會面交流。在花旗(台灣)商業金融事業群負責人余苑菱及政府事務暨公共事務總監潘玲嬌陪同下，莫兆鴻董事長也拜會駐越南台北經濟文化代表處石瑞琦大使，期盼透過政府單位及花旗創新整合的能力，協助更多台商企業在越南蓬勃發展。

此外，花旗台灣結合花旗越南團隊的資源，在當地舉辦一場「越南客戶論壇」，邀請花旗(越南)金融市場暨證券服務事業群、財資暨貿易金融事業群主管，以及會計師事務所的專家，深入分析越南經濟環境、最新的產業趨勢、花旗領先業界的解決方案、當地稅務優惠與規劃等熱門議題，吸引近 50 家企業參加。

余苑菱表示：「花旗新南向的海外策略中，除了強調與目標市場的聯結強化，也同時建立『生態系概念』，全面建構『客戶、策略夥伴、政府單位』的生態平台。花旗不僅是客戶的銀行夥伴，更是整體營運策略與商業拓展的重要建議者與關鍵媒介。越南是花旗商業金融事業群很重要的一個市場，我們每年會舉行『聚焦越南商機座談會』，邀請已在越南投資或計畫前進越南的客戶參與，並安排花旗經濟學家及花旗越南高階業務主管分別提供經濟分析及詳盡的越南投資情勢；這兩



年更由董事長親自帶隊前往越南，與當地台商進行交流。」

花旗在全球 160 多個國家設有營業據點，在台灣深耕長達 55 年，致力協助快速成長的新興企業拓展在地與跨國業務。除了便捷的資金管理服務外，花旗為企業客戶提供多達 130 種國際貨幣的跨國電匯服務，能及時滿足資金調動需求；不斷引進數位創新服務，包含推出環球商務暨採購卡，提升商務支出管理效率，建置 CitiDirect BE 電子商務平台，以簡便操作的使用者介面，幫助客戶輕鬆掌握公司財務狀況，引領企業卓越再造。

關於花旗

花旗是全球金融服務的領導品牌，在一百六十多個國家擁有約兩億名顧客。花旗向消費者、企業、政府及機構客戶提供各種金融產品和服務，業務範圍包括：消費金融與信用卡、企業金融與投資銀行、證券經紀服務以及財富管理。更多資訊請參考花旗網站 www.citigroup.com。