

「拜訪越南經銷商並赴泰國洽基礎油業務」出國報告

出國案件：C09404843

報告人：劉永能、魏榮昌

目 錄

一、前言	1
二、出國行程	2
三、報告內容	
(一)、越南拜訪經銷商及客戶等部份	3
(二)、泰國拜訪TPI油公司、正新橡膠公司部份.....	11
四、結論與建議	13
五、附錄部份	15

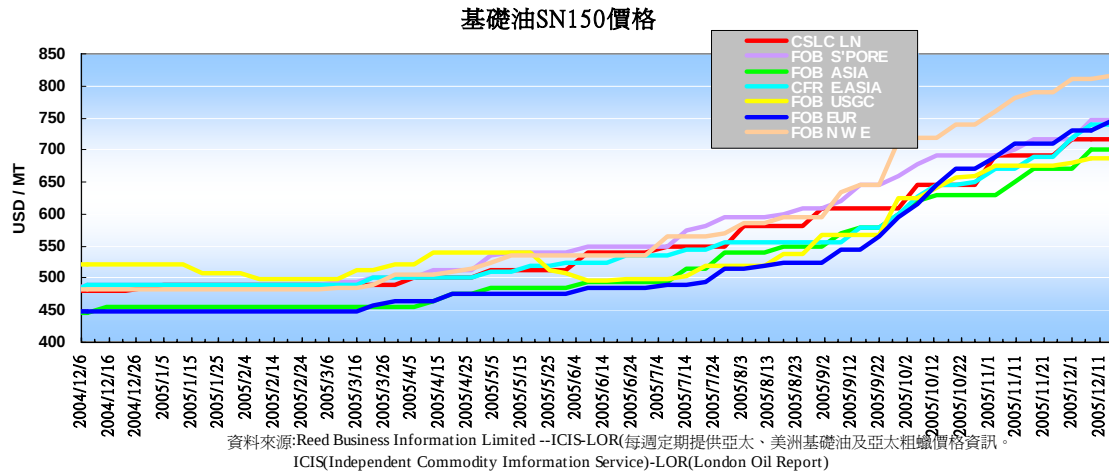
「拜訪越南經銷商並赴泰國洽基礎油業務」出國報告

出國案件：C09404843

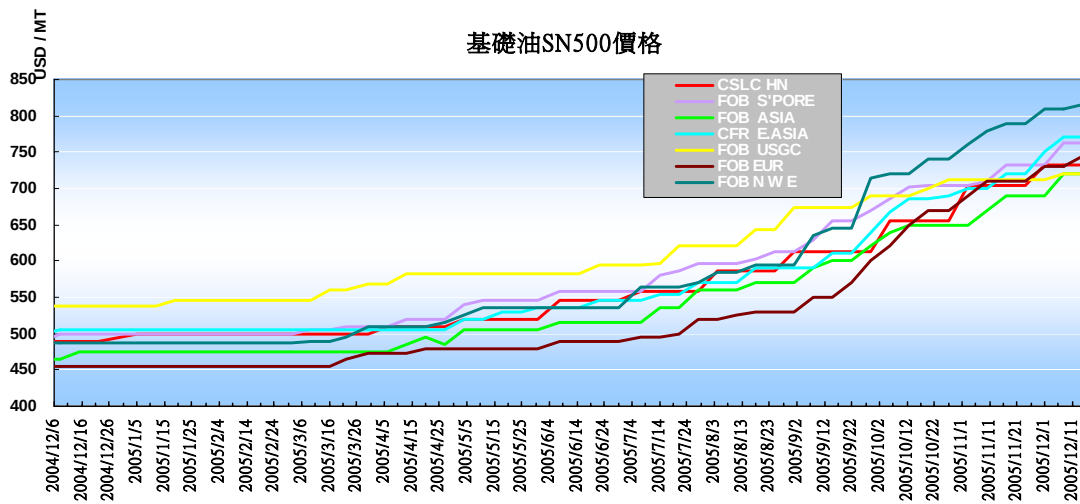
一、前言

目前潤滑基礎油發生全球性的供需嚴重失衡，導致價格節節大漲且貨源難尋，根據 ICISLOR 基礎油市場資訊，年來漲幅約有 50% 之多，SN150 油價漲幅趨勢，如圖一，SN500 油價趨勢如圖二，又東南亞地區是本事業部目前主要拓展外銷的目標市場，尤其是越南和泰國是我國進入東亞經濟體最可能之前哨站，根據經濟部統計核准對越南和泰國之投資，今年相對去年分別有-3.06%和 130.25%之成長，可見台商仍有相當大的市場前瞻。本事業部為避免基礎油來源短缺，造成生產斷貨危機，積極尋求潤滑基礎油貨源，和加強對東南亞潤滑油市場資訊蒐集，拓展國光牌潤滑油外銷東南亞市場，本事業部遂派劉永能副執行長及魏榮昌企劃控制師等赴泰國拜訪 TPI 油公司洽詢基礎油供應商機，訪問泰國正新橡膠公司，並至越南拜訪經銷商及客戶等進行市場資訊蒐集，和提供技術服務，增進未來外銷發展之商機。

圖一、SN150 油價趨勢



圖二、SN500 油價趨勢



二、出國行程

本出國期間奉核准日期為94年11月06日至94年11月12日共計7日，惟為達成出國目的，出國行程配合拜訪對象之方便性，經簽陳執行長核准行程先後順序有所變更，本次實際參訪行程如下：

<u>日期</u>	<u>地點</u>	<u>工作內容</u>
94/11/06	高雄→胡志明市	起程、拜訪越南台商聯合總會副秘書長
94/11/07～8	胡志明市	拜訪經銷商及台商越南瑞林電機公司、VIET NAM CREST TOP INDUSTRIAL CO., LTD(三陽機車關係企業)及訪談台商
94/11/09	胡志明市→曼谷	
94/11/10～11	曼谷	拜訪TPI油公司與台商正新公司
93/11/12	曼谷～高雄	返程

三、報告內容

(一) 拜訪越南胡志明市經銷商及客戶等部份

本次出國至越南胡志明市主要目的有：與經銷商拜訪台商，探詢越南有關潤滑油市場商機，並作技術服務，有助益未來業務拓展及探求新通路之機會。

關於越南潤滑油市場經營資訊，根據拜訪對象分別敘述說明如下：

1、 拜訪越南台商聯合總會副秘書長：

越南台商聯合總會副秘書長郭吉安先生，也是亞洲台灣商會聯合總會理事，經營貞安國際貿易有限公司，及南洋水果贈禮品公司，主要業務有禮品、珠寶、紀念品、餐飲等雖與潤滑油品業務似乎無關，然其人脈關係綿密廣闊，提供許多當地人情風俗與市場資訊，對整體越南的了解，可供海外組和經銷商及公司投資決策參考，概述如下：

越南正由計畫經濟邁向市場經濟階段，政府重視經濟發展，積極獎勵外國投資，以租稅優惠 10%~20% 稅率，甚至可享有數年不等免稅或稅賦減半，因此經濟起飛迅速，2004 年 GDP 成長率 7.7%，輕工業和手工業占 40%，農林生產約占 20%，原料礦產約 23%，目前已有一百一十多個工業區，台商登記總投資額佔世界第一，我國在越南投資產業集中農、工原料加工，水泥、塑化、機械、機車、電子、紡織等，幾乎涵蓋台灣所有傳統產業，該國吸引投資之優勢有工資低廉、勞動力充沛政治穩定及治安良好，無排華效應且自然資源豐富，擁有石油和煤礦等，又 APEC 及

ASEAN 會員國享有加拿大、日本和歐盟最惠國待遇，為前進東協國家最佳基地，也是神祕待開發的新市場。而投資缺點則水電、公路和港口基礎建設不足，官員薪水低而行政效率低，索取佣金盛行俗稱咖啡錢，金融體系落後，交易殊為不便；又越南政府為保障其國民利益，限制外國人不得從事銷售業，土地外國人僅可租用；華人近數年來，越南政府才開放華人子弟上大學和擔任公職等，目前越南胡志明市約有 100 萬華人，在各類機關、公司中，華人與越南人相處不睦，難以和諧。

2、 拜訪經銷商越欣石化有限公司：

越欣石化有限公司係本公司潤滑油產品在越南之經銷商，該公司積極進行國光牌的品牌形象推廣，拓展行銷通路，目前已在多個交通要道明顯處設計廣告牆，本次拜訪客戶途中，攝得幾張廣告牆照片，如圖三～五，對品牌推廣助益匪淺，該公司建議有關中油公司的形象廣告應由總公司來規劃進行，以因應未來公司汽、柴油和其他油品外銷越南預作準備，至於國光牌機油部份仍需持續加強設置廣告，因為越南交通工具，仍以機車為主，所以往後之廣告對象及內容應著重機車用油和工業用油為佳。拜訪經銷商營運總部，照片如圖六～十，座談討論市場機會，目前已有七百多家台商客戶，陸續將持續開發，然因越南地區廣闊，在運送成本或時效上有必要檢討輸儲作業，在客戶訪談途中，攝得部份湄公河岸旁部份油槽，如圖十一～十四，關於油槽設置仍有待開發，期望本公司能爭取建設機會。

越欣石化有限公司計畫拓展泰國市場，希望本公司能給予必要之

協助以早日切入市場，本次協同訪查車用潤滑油末端市場價格如附件一，可作為事業部定價供貨參考。

圖三、國光牌廣告牆照片



圖四、國光牌廣告牆照片



圖五、國光牌廣告牆照片



圖六、拜訪國光牌經銷商照片



圖七、拜訪國光牌經銷商照片



圖八、拜訪國光牌經銷商照片



圖九、拜訪國光牌經銷商照片



圖十、拜訪國光牌經銷商照片



圖十一、湄公河岸油槽區照片



圖十二、湄公河岸油槽區照片



圖十三、湄公河岸油槽區照片



圖十四、湄公河岸油槽區照片



3、拜訪越南瑞林電機有限公司：

越南瑞林電機有限公司係士林電機集團成員，會見翁政雄廠長、黃經洲經理、張再發專員及相關人員，主要討論用油技術服務與供應事宜，該公司希望能協助簡化用油品項，及增加用油管理知識，如空壓機油、循環機油、液壓油和真空機用油，均給予滿意答覆，討論到變壓器油（絕緣油）之規格，為符合越南當地所要求規範，參考國際主要規範，如附件二，該公司提供 Castrol Insulating Oil 規範供參考，如附件三，本次拜訪獲得該公司的肯定，希望本公司能提出各種產品規範供其選購。

4、拜訪 VIET NAM CREST TOP INDUSTRIAL CO., LTD（三陽機車關係企業）：

VIET NAM CREST TOP INDUSTRIAL CO., LTD 越慶公司，係三陽機車關係企業，主要業務是機車機油和零配件銷售，是本事業部出口到越南之車用機油主要的客戶，此次拜訪該公司副總經理林世寶先生及康榮文特別助理，該等負責機油採購業務和配銷，日前該公司要求本公司特別開發綠色之機車機油，供應其越南市場，目前已配合開發供應，獲得該公司讚賞，月需求量約 7 個貨櫃量，近來價格上漲成本競爭壓力甚大，希望本公司能予優惠。

5、拜訪頭頓美之城聯營公司：

頭頓美之城聯營公司董事長吳龍雄先生來自基隆和平島，為台灣總統府顧問，深諳越南政治生態，該公司配合政府法令，僅能聯營方式經營育樂開發，渡假勝地經營，該公司發電機用油全部使

用國光牌發電機油，此次拜會吳董事長除了用油技術說明外，主要是請教越南市場開發經驗，吳董事長表示越南是東南亞最有發展潛力的國家，我國前進東協最佳基地，越南因曾受法國統治的關係而政府非常尊重法治。

頭頓距胡志明市南方 60 公里，是越南主要油港和觀光港，可停靠五萬噸級海輪，分四大港區，目前只剩龍山區 400 公頃土地可供開發，建議本公司可考慮爭取頭頓港工業區（含油槽區）的開發，採取與民間私營企業合作，提出開發案申請，因為越南政府歡迎去投資，吳董與雙方政府之溝通暢通且願協助。

（二）泰國拜訪TPI油公司、正新橡膠公司

本次出國至泰國拜訪 TPI 煉油廠，主要目的在了解基礎油供需市場趨勢，及尋求基礎油供應源；拜訪正新橡膠公司泰國廠，進行技術服務，擴大業務商機。

根據拜訪對象分別敘述說明如下：

1. 拜訪 TPI 油公司部份：

泰國境內目前有六家公司煉油廠，其中以泰國石化工業大眾有限公司（簡稱 TPI）煉油廠最大，成立於 1978 年 10 月 3 日，目前已成為泰國最大並具有石油煉製和石化產品同整合能力的全方位綜合性生產廠，佔地約 1000 公頃，其產品從原油提煉開始到塑料樹脂產品，還生產各種石化產品如：液化石油氣、汽油、柴油、煤油、潤滑基礎油、橡膠軟化油、石蠟和瀝青等等，該公司尚經營有工業園區、羅勇國際港和大量儲槽業務。

TPI 煉油廠之煉油量 215,000 桶/日，重組 reformer 量為 14,400 桶/日，潤滑基礎油年產量約 350,000 噸，瀝青年產量 500,000 噸，橡膠軟化油 170,000 噸，粗蠟年產量則有 50,000 噸，其他產品產量如汽、柴油、苯、甲苯、M-Xylene、重芳香烴及各種石化產品產量詳見附件四。

本次拜訪 TPI，會見該公司副總經理助理 Mr. SAHATKHUN SERMWATTANAKUL 及中國市場顧問 Mr. HUANG ZHEN，有關 TPI 公司潤滑基礎油外銷業務，會見人員具有關鍵主導權力，在會談中了解 TPI 之潤滑油、橡膠軟化油、瀝青等外銷數量，於今年底前均已分配售盡，明年一月以後方可供應本事業部基礎油，在目前基礎油全球性供需失調情形，該等已答應調撥供應，擇期來台商洽。

2. 拜訪正新橡膠公司泰國廠部份

拜訪正新橡膠公司泰國廠，會見林副總經理鈺榆先生、黃經理秋桂先生和特別助理施平厚先生等，生產量排名世界第十三名，泰國廠佔地 540,000 平方米，生產轎車胎、小貨車胎為主，戰車履帶、飛機輪胎亦有生產，日產約 50,000 個，中國天津、崑山、廈門佔地約 1,460,000 平方米，生產車胎類型相同，日產約 32,000 個小轎車胎，目標為日產 45,000 個，台灣員林廠則僅日產 15,000 個輪胎，該公司使用不少本公司橡膠軟化油和潤滑油，目前泰國廠每月 150 噸橡膠軟化油一號和 100 噸橡膠軟化油二號，未來預估會成長三倍量。本次拜訪該公司泰國廠，主要了解其將在越南投資設廠之進度及未來原物料、潤滑油之採購規劃，原物料基本上由泰國供應，有關潤滑油部份希望能直接從越南經銷商供貨。

四、結論與建議

本次職等拜訪越南經銷商並赴泰國洽基礎油業務，順道會見許多台商客戶和重要人士，獲益良多，結語如下：

(一) 越南正由計畫經濟邁向市場經濟階段，政府租稅優惠吸引投資其工資低廉、勞動力充沛政治穩定及治安良好，無排華效應且自然資源豐富，擁有石油和煤礦等，又享有加拿大、日本和歐盟最惠國待遇，為前進東協國家最佳基地，也是神秘待開發的新市場，台商與越南政經關係很好，值得本公司把握積極拓展越南市場。

(二) 越南剛開始規劃建煉油廠，油品仰賴進口輸入，而油港輸儲基本設施不足，本公司拓展越南油品市場，應有非常優勢機會，可行之道為設立公司投資石化工業區（建油槽），目前頭頓港區僅餘 400 公頃可用土地，台商深諳該國政商藝術，可評估投資效益後作決策。

(三) 本事業部積極進行國光牌的品牌形象推廣，在多個交通要道明顯處設計廣告牆，已獲致良好成果，然為因應未來公司汽、柴油和其他油品外銷越南預作準備，有關中油公司的形象廣告，建議由公司作整體規劃，於機場要道樹立廣告看板或 T Bar 廣告，至於國光牌機油部份因為越南交通工具，仍以機車為主，往後之廣告對象及內容應著重機車用油和工業用油為佳。

(四) 協同經銷商拜訪工業用油客戶，解決其用油技術問題，多能獲得用戶讚賞，發揮技術支援效益，增強客戶對國光牌忠誠度頗有助益。

(五) 拜訪 TPI 油公司，會見副總經理助理 Mr. SAHATKHUN SERMWATTANAKUL 及中國市場顧問 Mr. HUANG ZHEN，具有關鍵主導潤滑基礎油外銷業務權力，此次會見了解 TPI 之潤滑油、橡膠軟化油、瀝青等今年可外銷數量，均已分配售盡，在目前基礎油全球性供需失調情形下，本公司儘可能加速採購步調，明年一月以後，TPI 應允調撥供應，獲得基礎油油源，解決短缺問題。

(六) 本次在泰國進行車用機油售價訪查並探知 PTT 之經銷價格約為市價 30%，可作為本公司外銷制定價格參考。