

出國報告

一、 前言：

二〇〇一年二月起 OPEC 產油會員國減產動作頻頻，造成本公司原油提運困擾，為充分蒐集資訊，穩定高硫原油供應量，並與本公司主要原油供應商交換意見，由本公司謝副總經理榮輝率領營運處諸處長昌仁、原油組黃經理進發、管理師林怡岑及本公司駐科威特代表黃念國、駐沙烏地阿拉伯代表施志昌等人赴科威特、伊朗、阿拉伯聯合大公國及沙烏地阿拉伯等地進行訪問。

二、 工作重點摘要

(一) 拜訪沙烏地阿拉伯國營石油公司(ARAMCO)

時間：九十年五月一日上午十時四十五分起

地點：ARAMCO 會議室

拜訪人員：

Vice President Mr.Y.A. AL-ZAID, Sales & Marketing Logistic Dept. Manager Mr. Sharidah, Product Sales & Marketing Dept. Manager Mr. Khazindar, Crude Oil Sales & Marketing Dept. Acting Manager, Mr Dabbagh, Crude Oil Sales & Marketing Dept. Supervisor, Mr. Sumbawa, Crude Oil Sales & Marketing Dept. Far East Manager Mr. Alman.

會議摘要：

1. 本公司與 ARAMCO 就原油採購合約中預先開立保兌信用狀 (Standby L/C) 之條款進行協商。
2. 若因依購油合約規定的數量而 Nominate 的提油量無法裝滿洽租油輪的可裝載量，易產生空載費用而增加購油成本，會中本公司要求 ARAMCO 對可能發生空載運費的船隻，准於彈性增加提油量至無空載運費之發生。
3. ARAMCO 同意將本公司列入有資格提運額外數量原油名單中，並根據市場供需情況主動通知 CPC，而由本公司依據自己的需求來決

定是否向該公司購買額外數量的原油。

4. ARAMCO 人員於會中建議本公司直接向其採購包括石腦油等該公司所生產的成品油，會中已請 ARAMCO 儘速提出該等成品油的最新成份分析資料、計價方式及貨油裝載方式等資料供 CPC 參考。

(二) 拜訪科威特國營石油公司(KPC)

時間：九十年五月二日上午十時起

地點：KPC 會議室

拜會人員：

Executive Asst. managing Director Mr. Bader Al-Zamami, Manager of Crude Oil Sales Dept. Mr. Tareq Al-Wazzan, Senior Programmer Mr. Bader J. Al-Fadhalah, Programmer Mr. Jasem Al-Ammar, Sales Representative Mr. Haitham Al-Ghais, Mr. Alis Al-Shatti, Mr. Saleh Al-Mulla, Mr. Qais Al-Bassam

會議摘要：

1. 科威特國營石油公司為本公司中東原油最第二大數量之供應商，與本公司在原油合約及船期協調等業務上配合良好，人員往來密切。謝副總經理 榮輝代表本公司對 KPC 長期以來與本公司配合良好表示欣慰，並對雙方未來發展表示樂觀。
2. KPC 向為 OPEC 成員中，配合度較高的會員國，對於 OPEC 減產決議均配合實施，本公司代表表達理解 OPEC 運作方式，但希望 KPC 能考量既定船期安排，避免買方在面臨進貨量短少情況下，又須承擔空載運費的風險，以確保雙方合作利益。KPC 表示會盡力協助買方避免空載狀況。
3. KPC 對本公司民營化進度關切，謝副總經理於會中說明目前民營化進度與未來可能發展。
4. KPC 對其 KEC 由可否再度成為本公司供應中殼進料油之議題表示關切，本公司代表說明目前 KEC 油目前煉製狀況及效益；又 KPC 對台灣 LPG 市場發展表示關切，本公司代表說明 LPG 在台

灣已進入成熟期，未來成長空間有限，因此雙方採購量提昇機會不高。

(三) 拜訪阿不達比國營石油公司(ADNOC)

時間：九十年五月五日下午十四時起

地點：ADNOC 會議室

拜會人員：

Director Mr. Mohamed D. Al-Hamli, Manager Mr. Mubarak Al-Ketbi,
Manager Mr. Sultan Al-Hameli, Sales Coordinator Abdulla Al Neaimi

1. 營運處諸處長代表本公司對 ADNOC 長期配合表示感謝。雙方充分交換對 OPEC 減產、油價走勢及中東各產油國間競爭關係的看法，並就目前及未來長期合約採購量交換意見。
2. 諸處長詳細說明本公司選購、簽訂原油合約程序，並說明本公司目前面臨的市場競爭狀況，俾利 ADNOC 了解本公司簽訂年度合約時所必須考量的因素。

(四) 拜訪日本石油發展公司(JODCO)

時間：九十年五月六日下午十四時起

地點：JODCO 會議室

拜會人員：

Presiden & CEO Mr. Takashi Nonouchi, Director Mr. Osamu Obuchi,
Assistant General Manager Mr. Masaya Mori, Marketing Manager Mr.
Shinichi Hata.

1. 本公司對 JODCO 長期配合表示感謝。雙方充分交換對 OPEC 減產、油價走勢及中東各產油國間競爭關係的看法，並就目前及未來長期合約採購量交換意見。

2. JODCO 工作人員與本公司配合良好，但船期調度彈性囿於 ZIRKU ISLAND 碼頭彈性限制，不易調整。惟 ZIRKU 當局認為目前港口設施符合經濟效益，因此短期難並無擴建計劃，但強調位於日本東京 JODCO 辦公室設有專人協調客戶裝船期的各項問題，全力配合顧客要求。
3. 與 JODCO 人員就 ZIRKU ISLAND 碼頭公證業務及油輪採 EDP 離港程序進行討論。

(五) 拜訪伊朗國營石油公司(NIOC)

時間：九十年五月七日上午十時起

地點：NIOC 會議室

拜會人員：

Acting Vice President Dr. Ghanimi Fard, General Manager Mr. S. M. Ghamsari, East District Manager Mr. S. A. Keramati.

1. 本公司代表團此次獲得 NIOC 副總經理 Dr. Ghanimi Fard 接見，會談中雙方均對目前期約執行順利表示滿意。並進一步交換對 OPEC 減產、油價走勢看法。
2. Dr. Fard 表示該公司正推廣 LNG 至亞洲，因此計劃親赴台灣拜訪本公司。諸處長代表本公司表達歡迎之意，並簡略說明目前台灣 LNG 市場狀況及本公司 LNG 業務。
3. 與 NIOC 洽商新原油試煉進展及未來合作計劃。
4. 與 NIOC 船期調度部門協調作業方式。