

經濟部暨所屬機關因公出國人員報告書
(出國類別：洽公)

奉派前往香港拓展油品外銷業務並拜會當地油公司及主要油品進口之中資公司尋求商業合作機會

報告書

出國人： 服務機關：中油公司 煉製事業部 營運處
職務：專 案 業務員
姓名：李奇威 梁昭崇

出 國 地 香港

點：

出 國 期 九十年五月八日至十日

間：

報 告 日 九十年八月七日

期：

一、前言：

油品自由化是政府既定的政策之一，台塑公司於去(八十九)年完工投產後已佔有國內二十%以上之市場，對本公司油品之內外銷市場都造成相當大的衝擊，加上石油法若通過後，國外油品亦將搶攻國內市場，屆時本公司若要維持現有設備開工率，勢必有大量油品需仰賴外銷去化，因此如何維持現有外銷管道，並積極拓展外銷通路，實為業務人員之重要課題。

香港緊鄰大陸，多年來一直是大陸對外主要的進出口點，近年來隨著大陸沿海城市及港口的興起，其重要性已逐年降低，但是香港基於長久以來的經濟建設實力，在貿易上仍佔有很重要的地位；加上現階段我國尚未對大陸開放直接貿易，與大陸中資公司之油品貿易業務仍需透過這些公司設於香港或新加坡之分公司進行，因此與大陸主要油公司在香港分公司保持密切聯繫，實為未來拓展油品外銷大陸業務之踏板。

另由於香港地理位置特殊，當地油商除進口油品供應香港及大陸地區外，亦可售往鄰近之越南北方等地，部份油公司乃以較小的船隻前來本公司提運普柴以直接銷售其目標市場，除成本較低、機動性高外，亦可省下儲運之費用，這類業務至今已推展兩年有餘，因量少數多，對本公司柴油外銷具有彈性調節之功效，基於台塑已進入油品外銷市場，為穩固此類客戶，乃前往香港拜會主要小船交易商，同時拜會以往與本公司有業務往來之大陸油公司香港分公司，期瞭解大陸與香港之油市現況，做為未來規劃拓展兩地區油品市場之參考。

二、出國行程：

五月八日 (星期二)

啟程，下午拜會華潤公司及中石化(香港)公司。

五月九日 (星期三)

上午拜會百利發 (Polyfit) 及達志 (Daichi) 公司，下午拜會

H.K.Jackson 公司。

五月十日 (星期四)

上午拜會和生行(Lorenzo)公司，下午返國。

三、 會談內容及決議：

(一) 華潤公司：

華潤公司是大陸油品進口主要公司之一，以往與本公司有多次柴油交易業務實績，近年來由於大陸禁止柴油進口，兩公司雖已一年多未有任何業務往來，但雙方仍維持相當良好商誼，並一直尋找任何可行之機會，進行實質之油品交易。

此次拜會華潤公司由該公司香港分公司朱總經理親自接見，據朱總經理表示，華潤公司除已朝向多元化經營發展外，近年因為其新加坡分公司已獲得新加坡政府認證，未來在新加坡之油品貿易可以節稅，因此該公司並已派遣業務負責人李副總經理建宏前往安排，未來將逐步將油品貿易部份移往新加坡分公司辦理，唯基於聯絡方便，油品貿易業務仍可與香港方面聯絡。

華潤公司去年營業額港幣二十六億元，主要的業務有商品分銷(如水泥、鋼鐵等)、房地產買賣、科技及投資本(如遂道、貨櫃碼頭等)。

油品貿易方面主要為航空燃油、柴油及高硫燃料油三種，其中航空燃油每年進口四十至五十萬噸，以期約方式向國外採購，每月供應兩船，每船兩萬公噸，本公司若有興趣供應，可以考慮參加明年之期約洽商。柴油方面每年三百萬噸，其中硫含量為 0.5，Flash Point 66，Cetane Index 48，供應香港當地需求，高硫燃料油每年一百六十萬噸至一百七十萬噸，主要供應大陸需求。

華潤公司在香港青衣油庫有自有碼頭，可停靠 12 萬噸級油輪，對業務拓展相當有利，是目前香港地區最大的油品交易商，該公司基於香港政府對當地用柴油規範之新規定，積極尋找臨近地區供應 0.005%S 之柴油供應來源，目前所知僅馬來西亞及泰國新煉油廠可供應，每月需求約一萬公噸，以往 CIF 供應價為普柴 MOPS+9 USD/BBL，近期以期約供應，售價可降為 MOPS

+ 5 USD/BBL。

(二) 中石化(香港)公司：

中石化為大陸三大油公司之一，負責長城以南之原油探採、煉製及銷售等業務，本公司與該公司香港及新加坡分公司都有高硫燃料油交易實績，該公司鎮海煉油廠所產汽油，亦曾透過新加坡油品交易商賣給本公司，兩公司之關係相當密切。

以往大陸由於政策因素，對外原油採購及油品進出口業務都是透過經貿部下所設立之中化公司或其合資公司進行，近年來大陸三大油公司之業務範圍確立後，相關業務就逐漸收回由三大油公司自己進行，本公司乃持續加強與中石化之業務聯繫，以期未來能順利拓展柴油外銷大陸業務。

在大陸油品汽、柴油自給自足政策的影響下，中石化已逐年提高煉量，造成每月須進口大量原油並出口大量汽油，而本公司因台塑投產後，除不再進口汽油外，今年第一季又分別出口九二汽油及 Motor fuel 各一大船，因此現階段兩公司在油品互補方面並沒有合作之空間，唯據中石化(香港)公司表示，該公司與越南油公司有原油及成品油互換條約，由越方供應白虎、青龍原油每月三萬三千桶，中石化供應越方成品油，由於中石化供應越南所需航空燃油及汽油需求量的一半，因此可與本公司一起合作供應越南所需柴油，但需由中石化出面主導，以利業務推展，並做為兩公司合作之開始。

(三) Polyfit、Daichi、H.K.Jackson 以及 Lorenzo 公司：

Polyfit、H.K.Jackson、Daichi 以及 Lorenzo 公司為本公司小船客戶，其主要業務為購柴油分銷至香港及大陸沿海，部份亦可就近供應越南北部等地，單船裝運量約為二千至六千公噸，交易方式是以 T/T 預付款後提運之方式進行，本公司可以減少收款風險，此類業務已進行兩年多，申請核准交易的客戶多達二十家以上，但經過一段時間之運作，真正能維持交易的公司只有五、六家，而能夠固定每月提運之客戶亦只有上述四家公司而已。一般而言，四家公司提運量每月約二至三萬公乘，若市場情況良好，單月交易量亦有六萬公乘之記錄，對本公司經

解柴油外銷壓力有很大之幫助，唯小船因操作程序與一般大船相同，因此售價較高，但如果船數太多，亦造成碼頭作業之困難，總公司外銷作業人員之工作負擔亦太重，因此經過幾年之經驗，將每月外銷量定在二至三萬公秉之間，每月外銷規劃量與大船安排剩餘量彈性調整，以避免小船數量太多造成作業量過重之困擾，亦可降低小船無法提運時對本公司外銷規劃量之影響。

此次前往香港拜訪客戶，主要的目的就是要拜會此四家公司，主因台塑公司於去年投產後，不只內銷市場成為本公司強大的競爭對手，外銷方面亦相當積極，該公司小型油輪碼頭已於今年四月完工，可以預計小船外銷業務將可隨時展開，從側面消息得知，該公司與本公司之小船客戶已有接觸，因此乃拜訪主要客戶，進行意見溝通，瞭解其需求以穩定客源。

根據客戶表示，四至五月份因國際油價持續上揚，加上大陸方面柴油價格調漲速度不夠快，客戶面臨嚴重競爭，獲利率不高，因此提運情況不如以往，造成本公司外銷規劃之困擾，雖然都能安排大船方式出售，疏解庫存壓力，但仍希望客戶得以依照其實際執行能力向本公司提出申請，以免發生類似之困擾。

四、 結論與建議：

- (一)大陸目前以提高煉量使柴油能達到自給自足之目標，在此原則下將大量進口原油，並出口汽油，其政策亦明定汽、柴油禁止進口，僅航空燃油及高硫燃料油准予進口，對未來加入 WTO 之後，亦提出三年零售五年批發之原則，因此現階段應與大陸香港中資公司保持密切聯繫，以隨時掌握市場動態。
- (二)大陸中資(香港)分公司有逐漸將其業務移往新加坡之趨勢，主要原因應是要更接近油品交易市場，其進展值得密切注意。
- (三)小船業務之執行受多項因素之影響，六至七月份為大陸休漁期，預期小船之提運量將會相當低，為免對油品外銷規劃造成影響，將儘量安排以大船方式外銷，以為因應。