

行政院及所屬機關出國報告

(出國類別：其他)

(赴越南瞭解基礎油副產品市場)

服務機關：中國石油股份有限公司 潤滑油事業部

出國人職稱：執行長

姓名：林榮盛

出國地區：越南

出國期間：民國 90 年 09 月 03 日 90 年 09 月 08 日

報告日期：民國 90 年 10 月 29 日

E6/  
CO9005220

# 「赴越南瞭解基礎油副產品市場」

## 出國報告

報告人：林榮盛

### 目 錄

|   |    |
|---|----|
| 一、前言 .....                              | 1  |
| 二、出國行程 .....                            | 2  |
| 三、報告內容 .....                            | 2  |
| (一)拜訪Daison公司 .....                     | 2  |
| (二)拜訪PLC .....                          | 3  |
| (三)拜訪PDC .....                          | 4  |
| (四)拜訪APP .....                          | 5  |
| (五)拜訪Xuan Tung Lam Company .....        | 6  |
| (六)辦理客戶座談會 .....                        | 7  |
| (七)拜訪博多、大雅、越欣 .....                     | 8  |
| 四、心得與建議 .....                           | 10 |
| (一)越南的 No. 2 橡膠軟化油和整體潤滑油市場 .....        | 10 |
| (二) No. 2 橡膠軟化油和 LD、LD2 外銷越南之檢討 .....   | 12 |
| (三) No. 2 橡膠軟化油和 LD、LD2 外銷越南模式之建議 ..... | 13 |
| 五、謝誌 .....                              | 14 |
| 六、附件 .....                              | 14 |

# 「赴越南瞭解基礎油副產品市場」

## 出國報告

報告人：林榮盛

### 一、前言

經過近三年的處理，本公司與中殼公司仲裁案已判決，目前雙方正在討論六個月過渡期後相關業務合作的模式。依據仲裁結果，副產品的處理權歸本公司所有，因此研議副產品的業務和經營方式是本事業部刻不容緩的責任與工作。除了內銷外，70%以上的副產品外銷大陸及東南亞等地，尤其是副產品中的萃取油(Combined Extract)，主要作為橡膠工業之軟化油用，目前中殼公司萃取油的年產量約十八萬噸，其中約十二萬噸外銷，大陸地區約佔60%，其他亞太地區約佔40%，而其中以越南(約一萬噸)、南韓(約三萬噸)、印尼(約一萬噸)為主。本事業部為能順利承接本項業務，必須派員至越南、南韓、印尼及大陸等地區瞭解橡膠軟化油市場，並拜訪當地客戶，以訂定外銷策略。基於對當地業務背景之熟悉考量，越南地區核定由職前往。

基於收款和信用的考量，中殼公司基礎油和副產品是以台籍代理商為外銷大陸及東南亞等地之通路，直接外銷給使用者的比率相當有限。以越南為例，中殼公司萃取油外銷主要是透過博多、大雅、越欣等三家台籍代理商在做，這三家代理商在南越(西貢市附近)設有辦事處，限於越南法令，沒有在南越設立公司(越南的貿易商是特許的)；至於北越，中殼公司並未有當地或台籍代理商在此設立據點。

此次職訪越，南越的部份主要是拜會中殼公司的三家台籍代理商

在西貢辦公室，瞭解其業務情形；北越的部份主要是拜會當地貿易商或大盤商，瞭解直接銷售到北越的可能及空間，另也舉辦一場客戶座談會，介紹國光牌No. 2 橡膠軟化油等產品的特性，並面對面的溝通。

## 二、出國行程

此行職於九十年九月三日出發，九月八日返國，出國時程前後共計六日，行程如下：

| <u>日期</u>   | <u>地點</u> | <u>工作內容</u>                                |
|-------------|-----------|--|
| 90/09/03    | 高雄-西貢-河內  | 起程   |
| 90/09/04-05 | 河內        | 拜訪 Daison、PLC、PDC、APP、SON LAM Co. 及辦理客戶座談會 |
| 90/09/06    | 河內-西貢     | 拜訪博多及參觀VILUBE(由博多安排)                       |
| 90/09/07    | 西貢        | 拜會大雅、越欣                                    |
| 90/09/08    | 西貢-高雄     | 返程。  |

## 三、報告內容

### (一) 拜訪Daison公司

Daison 是一個很有活力的貿易公司，公司負責人 MR. Vuong Chi Linh 是職的舊識，每次職訪問北越時，均安排拜會 MR. Vuong Chi

Linh，交換越南潤滑油的市場及相關的資訊，雙方也曾討論國光牌潤滑油的代理之可能(但雙方仍未有結論)。八月份，Daison 剛自本事業部進口二貨櫃的國光牌 No. 2 橡膠軟化油，因此除了越南潤滑油市場及國光牌潤滑油代理等項目的溝通外，橡膠軟化油交易情形是討論的重點。

對八月份自本事業部進口的國光牌 No. 2 橡膠軟化油之品質和包裝，Daison 表示相當滿意，但是對越南 No. 2 橡膠軟化油的價格抱怨不已。就他所知，越南市場的 No. 2 橡膠軟化油 85%來自台灣(中殼)，即為中殼公司外銷越南之三家台籍代理商，據 Daison 所瞭解中殼公司橡膠軟化油外銷價格遠比供應給本事業部之價格為低，在此情況下，其台籍代理商即可以略優於本事業部所報之價格供應給買方，本事業部在此情形之下，其價格則顯得較無競爭力，市場也因此而不易推展，並且他拿出別的進口商之報價單來佐證。經過討論，發現可能有幾個因素影響了價格：

1. 南越是以散裝進口，因此僅以進口成本而論，南越有可能比較低一點；
2. 南越以散裝進口後，有些可能再混入收回的廢潤滑油，否則加上南北越的運費後，不可能如此便宜。

另依據 Daison 公司意見，No. 2 橡膠軟化油除了當橡膠軟化油用外，在越南也當做老舊引擎的潤滑油，估計市場的需求為 200~300MT/月，目前行銷的重點在價格，除了台灣外，主要進口的競爭者為泰國。

(二)拜訪 PLC (Petrolimex 下屬的潤滑油和石化公司)

Petrolimex是越南最大之石油產品行銷公司，其潤滑油除和BP合作外，亦有其自己之子公司負責摻配和行銷，即PLC，是越南國營企業中最大的潤滑油公司，其前任總經理Mr. Bui Ngoc Bao為職舊識，剛升任Petrolimex的副總經理。此次拜會PLC的人員為其石化部門的經理Mr. NGUYEN THI NGOC DUNG及其同仁。

與PLC討論的重點為：No. 2 橡膠軟化油、海運機油及石化品(BTX)合作的可能。由討論中，明顯看出PLC對No. 2 橡膠軟化油是有興趣的，但是苦於沒有私人企業的靈活(價格和成本等)，因此希望借由獨家代理國光牌No. 2 橡膠軟化油的方式，來掌控市場。另外可以看出PLC對石化品(BTX)的供應也相當有興趣(已在進口銷售中)，但對於海運機油就比較沒有興趣，可能是PLC已有自己的海運機油技術和市場。

(三)拜訪PDC (PETROVIETNAM OIL PROCESSING & DISTRIBUTION CO. 越南國家石油公司的子公司)

PDC隸屬越油，負責越油油品(含潤滑油)行銷之工作，其前身稱為VIDAMO，與本公司來往已近十年，其主要幹部是職的舊識。雖然現階段彼此合作的機會不大(PLC已與SHELL合作)，但職仍安排拜會其經理Mr. Vu Thanh Ha，討論No. 2 橡膠軟化油供應的可能。

PLC的摻配工場擴建和基礎油儲槽新建今年三月剛完成(在海防附近)，表示PLC對未來業務計劃持樂觀的看法，討論中對No. 2 橡膠軟化油和基礎油的供應，表示強烈的意願，特別是基礎油。進一步的溝通中，職發現PLC仍將價格因素放在品質因素，因此價格必須非常的低，而付款又要 T/T delay，交易的條件實在太過苛刻，因此職

報了No. 2 橡膠軟化油的價格給PDC，是否能交易成功並不勉強。

在市場資訊方面，Mr. Vu Thanh Ha 認為2001年越南潤滑油市場需求的成長(6%)比2000年(8%)低了一些，但預期美國國會很快會批准已簽定的美越雙邊貿易協定(BTA)，將有利於越南經濟的發展，特別是出口和外人投資，因此預期明年(2002年)越南潤滑油市場需求會有較高的成長(10%)。至於越南第一煉油廠建廠持續在推動中，但進度比預期慢得很多，可能要到2004年才可能完成和試車，問題仍是在財務和技術，Mr. Vu Thanh Ha 認為越油應和CPC等大油公司合作才對的。另白虎油田生產LPG因需求增加(30%/年)而不足，現在需要進口100,000~150,000公噸/年，且逐年快速增加中。

#### (四)拜訪APP(Additives and Petroleum Production Corp.)

APP屬於工業部越南國家化工總公司的一個下屬公司，原來有二個小型摻配工場，一個位於在河內市區，一個位於於廣寧省(與廣寧煤礦業合資)，最近又在海防新建一個油槽區和碼頭，其企圖是非常明顯。拜會APP總經理Dr. Do Huy Dinh和副總經理Mr. Vu Quoc Phon等人，討論No. 2橡膠軟化油和雙方業務可能合作之項目。Dr. Do Huy Dinh是越南潤滑油學會之理事和知名的學者，和職相識已久，因此相談的氣氛甚歡。

APP有興趣的是No. 2橡膠軟化油及低價基礎油之進口，原來正透過台海在討論二貨櫃No. 2橡膠軟化油的進口，因此雙方首先討論此二貨櫃的交易條件，也順利的談定主要交易條件。接著討論橡膠軟化油及低價基礎油的供應及代理問題，和PLC一樣APP有意獨家代理國光牌No. 2橡膠軟化油，以掌控北越橡膠軟化油市場；另基於價格重

於品質的行銷現況，希望進口低價基礎油，當然這二個問題和事業部現行的行銷策略不合。

APP 新建的油庫位於海防市 Cua Cam 港(靠近台海碼頭)、1,500MT 的船可停靠(但受潮汐影響很大)。油庫總土地面積為 5,000m<sup>2</sup>、目前儲槽的使用土地面積為 3,000m<sup>2</sup>、剩下的 2,000 m<sup>2</sup> 土地是計劃以後做摻配工廠。總共有 4 個儲槽、儲槽的總容積量為 1,800MT，其中有 3 個為 500 MT、1 個為 300MT，目前用來作為各種基礎油儲存及分裝到槽車，然後運送到 APP 在河內、廣寧省 Cam pha 摻配工廠，摻配潤滑劑。APP 目前之基礎油有一半以上自 CSLC 代理(大雅)進口。

APP 對越南潤滑油市場的看法和 PLC 一樣，非常樂觀，雖然也知道今年成長較緩(5~6%)，但認為未來的成長會有 10~12%/年，這也是 APP 投資油庫新建的理由。

#### (五)拜訪 Xuan Tung Lam Company

Xuan Tung Lam Company 是一個私人的潤滑油經銷商，該公司實際負責人 Mr. Pham Duc Sy 曾在越南 Petrolimex 的潤滑油公司工作過，後來離職而自己經營潤滑油業務，已有幾年的經驗，以越南標準是較具規模的私人潤滑油經銷商之一。1996 年 Mr. Pham Duc Sy 參加河內石油展覽中，而彼此認識。

與 Mr. Pham Duc Sy 討論後，另也參觀其位於郊區的倉庫，以越南標準來看，倉庫具相當規模，也明顯的看出由其倉庫發貨至北越各地的情形。

Mr. Pham Duc Sy 表示有意購買四貨櫃的國光牌 No. 2 橡膠軟化



油試銷，並希望以此開始漸漸代理國光牌潤滑油，因此討論先集中於四貨櫃國光牌No. 2 橡膠軟化油之主要交易條件。交易的價格和條件很快就確定了下來，和APP比較，價格並不差，比較特別是對方要求FOB的交易方式，對越南公司而言，要求採用FOB的交易方式，是有些奇怪，但在對方堅持下，也就同意了。至於其潤滑油的供應(尤其是工業潤滑油)和代理，彼此也交換了意見，但沒有具體結論。另Mr. Pham Duc Sy 對橡膠軟化油的報價，也有類似Daison公司的意見，相對於南越的報價，希望給予北越有利的報價。

#### (六)辦理客戶座談會

為了讓客戶瞭解國光牌No. 2 橡膠軟化油和其他潤滑油的特性，也瞭解越南客戶的意見，配合本次訪越，委請本公司在越南的轉投資公司台海公司安排客戶座談會，參加的人員如附件所列。

在台海公司總經理呂立仁先生和祕書陳霞雪小姐(翻譯)的安排和協助之下，客戶座談會進行順利。座談會首先由職介紹國光牌No. 2 橡膠軟化油和相關潤滑油的特性，接著自由討論，發言相當踴躍。

綜合發言和討論的意見為：

1. 橡膠軟化油的分類標準和應用的標準：國際常用的橡膠軟化油的分類標準主要是依據ASTM，最常用的有五種，另加上TPE用的白油；應用的標準和技術則是各橡膠廠的技術機密。
2. 國光牌No. 2 橡膠軟化油的組成和品管標準：國光牌技術標準主要是依據ASTM規定。

3. 國光牌的經銷和代理問題：目前國光牌在北越尚沒有正式的經銷商和代理商，中油在越南的活動和連絡均透過台海公司呂立仁先生等中油派任的人員。(有人自稱為中油的代理商，純屬謠傳。)
4. 橡膠軟化油混入廢潤滑油的查驗問題：由於二者成份和外觀太過於近，所以查驗相當困難，建議找有商譽的供應商購買。
5. 中油與中殼的關係：中殼公司是中油和殼牌合資的公司，在油品行銷上各有各的通路。中殼公司銷售基礎油和副產品為主，中油以供應潤滑成品油為主，各有所區別。

(七)拜訪博多、大雅、越欣

博多、大雅、越欣是中殼基礎油和副產品在越南的三個代理商，均為台商，其公司負責人分別為：

博多—陳怡利女士、公司設台北(另大陸亦有辦事處)

大雅—張明達先生、公司設台北(另大陸亦有辦事處)

越欣—蔡武良先生、公司設高雄

陳怡利女士與張明達先生原是夫妻，十三年前共創博多，開始經銷中殼副產品，幕路藍縷而終於有成，夫妻離婚後，博多歸陳怡利女士經營，張明達先生則另創大雅，經營業務大致相同；而越欣代理中

殼副產品的時間比較晚，其從業人員中有本公司退休人員在內。

分別拜會博多、大雅、越欣三家公司在西貢的辦事處，三家公司的負責人亦如約在西貢見面，並說明其公司在越南的業務，特別是潤滑油的情形，博多另安排職參觀VILUBE(越南當地相當有名的私人潤滑油公司)剛完成的摻配廠，該摻配廠擁有自有碼頭，相當有規模。限於越南的法令，三家公司僅能在西貢成立辦事處，可推銷產品，但不能營業和操作，因此均有合作或配合的越南廠商，例如VILUBE是博多合作的越南廠商之一，博多、大雅以進口散裝為主，由合作的越南廠商罐裝成桶，越欣則以桶裝進口為主，客戶稍有區隔，但可以看出價格競爭的痕跡。另據博多說明，其已漸走上專業技術服務的方式，以爭取客戶的認同，例如雇用台橡退休人員在越南做技術服務，也爭取橡膠廠軟化油以外相關的業務。而據大雅說明，為降低成本，該公司投入船運的生意，以自有化學船來運基礎油和副產品(含大陸地區)，可以增加競爭力。

綜合三家的說法，有幾個觀點值得參考：

1. No. 2 橡膠軟化油除了當軟化油用外，在越南也當做老舊引擎的潤滑油，估計這方面市場的需求為600MT/月。
2. 早期越南橡膠軟化油的銷售利潤不錯，但由於太競爭，目前行銷的重點在價格，利潤很低。除了台灣外，主要的進口的競爭者為泰國。全越南的需求為1,200MT/月。
3. 採用台籍公司代理是有利有弊，利的部份是收款和信用容易掌握，弊的部份是在越南只能設辦事處，而且當地的行

銷仍得透過越籍公司代理。採用越籍公司代理的利弊剛好相反。另從附加價值的觀點，CIF的貿易模式，應較中殼現行FOB為高，且較接近市場，但操作的複雜性則相反。

4. 越南有些傳聞，說有人將廢潤滑油加入No. 2 橡膠軟化油中，以降低成本和售價，對市場產生極不良的影響。由於No. 2 橡膠軟化油的成份和廢潤滑油相近，因此想由化驗中查證是困難的。
5. LD、LD2(即GAS OIL 的一種)的用途，一直有不同的傳聞，經此次訪問瞭解，主要用途有二：柴油的替代品和低品質的基礎油，前者需混入輕質油品調整，而在柴油有高稅率的條件下，方有利可為，後者需混入高分子化合物調整，而高分子化合物價格要很低，方有利可為。越南以前柴油稅率很高，進口LD、LD2當柴油的替代品是有利的，但現在柴油稅率很低，進口LD、LD2只能當低品質的基礎油用。
6. 中殼在越南除了此三家台籍代理外，尚有幾家較小的台籍代理，市場雖然稍有區隔，但可以看出價格競爭的痕跡，尤其是小的台籍代理時有動作，此不良競爭，將使混入廢潤滑油的問題更嚴重。

#### 四、心得與建議

##### (一)越南的 No. 2 橡膠軟化油和整體潤滑油市場

美越二國去年簽署美越雙邊貿易協定(BTA)，仍待美國國會批准(已在10月3日批准)，越南舉國均認為此貿易協定雖然有些失面子，

但將大幅提升越南經濟，因為簽約後，美國將給予越南出口貨物最優惠的關稅待遇，有利越南出口和促進外人投資，將加速越南的經濟發展。這方面的濟效益是大家共同認同的，但真正效益有多大，則有待觀察。

越南的 No. 2 橡膠軟化油需求為 1,100MT/月，南越約為 900MT/月，北越約為 200MT/月，其中除了軟化油外，也當做老舊引擎的潤滑油，自台灣(中殼)進口約 900MT/月，最為主要，其次為泰國。至於 LD、LD2，由於越南柴油稅率大幅下降，目前主要當做低品質的基礎油用，幾乎完全自台灣(中殼)進口。

越南潤滑油公司對越南潤滑油市場的看法比較樂觀，外資公司比較保守，二者差異很大(20~30%)。綜合本次訪問越南之資料，對越南潤滑油市場估計如下：

| 目標        | 年度 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001  |
|-----------|----|------|------|------|------|------|------|-------|
| GDP 成長率   |    | 9.0% | 9.3% | 8.2% | 5.8% | 5.5% | 6.0% | ~5.0% |
| 潤滑油市場(千噸) |    | 120  | 135  | 150  | 160  | 170  | 185  | 194   |

高品質和高價潤滑油仍僅佔全部市場的 30%，低品質潤滑油約佔 35%，中等品質潤滑油約佔 35%，各潤滑油公司的市場佔有率結構估計如下：

|                             |     |
|-----------------------------|-----|
| Castrol(和 Saigon Petrol 合資) | 20% |
| BP(和 Petrolimex 合資)         | 15% |
| Shell(和越油合資)                | 6%  |
| Mobil、Caltex、Esso 等油公司      | 12% |

|     |      |
|-----|------|
| PLC | 10%  |
| PDC | 5%   |
| 其他  | 32%。 |

註： 國際油公司的合併(例如 BP 與 Castrol)亦可能影響越南潤滑油之生態。

## (二) No. 2 橡膠軟化油和 LD、LD2 外銷越南之檢討

由於越南仍無基礎油生產，No. 2 橡膠軟化油和 LD、LD2 等基礎油副產品必需進口，主要來源是新加坡、泰國、日本、澳洲和台灣等，尤其是台灣，可能佔 80% 左右，但以低品質的應用為主，影響台灣和中油的形象。

博多、大雅、越欣是中殼公司基礎油和副產品在越南的三個主要代理商，均屬台籍公司，另有些較小的代理商，亦為台商。基於越南法令，台籍公司在越南只能設辦事處，可以推銷產品，但不能直接營業和操作，當地的行銷仍得透過越籍公司代理，因此均有合作或配合的越南廠商，例如 VILUBE 是博多合作的越南廠商之一。

台籍代理之間競爭是免不了，尤其是小代理常用價格為競爭的手段，因而利潤逐漸走低，甚至產生混用廢潤滑油等不良競爭的問題。一般而言，市場已被破壞，整合不易。

採用台籍公司代理是有利有弊，利的部份是收款和信用容易掌握，溝通容易；弊的部份是台籍代理在越南只能設辦事處，而當地的行銷仍須透過越籍公司代理。採用越籍公司代理的利弊剛好相反。另從附加價值的觀點，CIF 的貿易模式，應較中殼現行 FOB 的貿易模式為佳。

由於潤滑油市場集中於南越(80%左右)，中殼的代理商也全部設辦事處於南越，北越至今仍未有中殼的代理商。

LD、LD2(即 GAS OIL 的一種)的主要用途有二：柴油替代品和低品質的基礎油，前者需混入輕質油品，而在油有高稅率下方有利可為，後者需混入高分子化合物，而高分子化合物價格要很低方有利可為。越南以前柴油稅率很高，進口 LD、LD2 當柴油用有利可圖，但現在柴油稅率很低，進口 LD、LD2 只能當低品質的基礎油用。

### (三) No. 2 橡膠軟化油和 LD、LD2 外銷越南模式之建議

針對現有 No. 2 橡膠軟化油和 LD、LD2 外銷越南模式，有下列幾點看法和建議：

1. 越南舉國均認為美越雙邊貿易協定(BTA)將大幅提升越南經濟，這方面的濟效益是大家共同認同的，但真正效益有多大，則有待觀察。(潤滑油市場亦可能成長較快)
2. 越南的 No. 2 橡膠軟化油需求為 1,100MT/月，南越約為 900MT/月，北越約為 200MT/月，其中除了軟化油外，也當做老舊引擎的潤滑油，現在自台灣(中殼)進口約 900MT/月。
3. LD、LD2，由於越南柴油稅率大幅下降，目前主要當做低品質的基礎油用，幾乎完全自台灣(中殼)進口(因為其用途主要為取代基礎油，需求量取決於價格，因此需求量並不確定)。
4. 由於中殼公司在南越的代理已建立，因此中油自行建立外銷通路的空間已很有限，應已無必要。如果能整合競爭便朝良性方向發展，效益會提高，而其關鍵在小代理行銷理

念的整合。可行方式是整合現有三家大的台籍代理和小的台籍代理成為二至三家代理，將來在適當時機另增加一家越籍代理(包括潤滑成品油)，以和泰國產品競爭。

5. 由於中殼公司在北越沒有代理，因此另設一家越籍代理在北越應是可以嘗試，如果能包括潤滑成品油可能更佳，Daison 等公司是可以考慮的對象，另工業用潤滑油是一值得嘗試的外銷產品，通路則一方面先經由台商，另一方面可以嘗試建立經由越南當地私人的潤滑油經銷商之方式，國光牌應有相當的競爭力。
6. 另從附加價值和接近市場的觀點，CIF 的貿易模式(散裝)，應較中殼現行 FOB 為高，雖然操作的複雜性也較高，但本事業部應以此 CIF 為目標，當然洽船(或租船)就是重點工作之一了，如東有足夠承運量，長期(六個月)租船是可以試一試的。

## 五、謝誌

行前和此行中，承台海公司提供必要的業務支援和中越語翻譯，使洽公行程能順利執行，謹此表示謝意，特別是本公司派駐的呂立仁先生和原本公司越南辦事處祕書陳霞雪小姐。

## 六、附件

### 九月四日客戶座談會參加的人員名單

1. Mr. Pham Duc Sy, Director of Son Tung Lam Co., Ltd
2. Ms. Tran Thu Hong, Vice Director of Son Tung Lam Co., Ltd
3. Dr. Do Huy Dinh, Director of Additives and Petroleum Productions Co., (APP)



4. Mr. Vu Quoc Phon, Deputy Director of Additives and Petroleum Productions Co., (APP)
5. Mr. Nguyen Manh Dung, Trading Department of Additives and Petroleum Productions Co., (APP)
6. Mr. Vuong Chi Linh, Director of Dai Son Trading Company
7. Mr. Vuong Thanh Vuong, Deputy Director of Dai Son Trading Company
8. Mr. Le Van Hung, Director of PetroVietnam Oil Processing & Distribution Co. (PDC)
9. Dr. Nguyen Quoc Huy, Deputy Managing Director of PetroVietnam Oil Processing & Distribution Co. (PDC)
10. Mr. Vu Thanh Ha, Manager of Lubricant Department of PetroVietnam Oil Processing & Distribution Co. (PDC)
11. Mr. Nguyen Thanh Thien, Director of Hanoi Fuel and Petrol Company
12. Mr. Do Nhu Que, Deputy Director of Marine Import- Export and Supply Company
13. Ms. Nguyen Thi Ngoc Dung, Manager of Petrochemical Dept. of Petrolimex Petrochemical Co.
14. Ms. Tran Hoa Binh, Petrochemical Dept. of Petrolimex Petrochemical Co.
15. Mr. Dinh Van Binh, President-Director of Hoang Thang Company Limited
16. Mr. Nguyen Van Quynh, Deputy Director of Hoang Thang Company Limited
17. Ms. Tran Oanh Thu, Manger of Thuy Duong Trading Company
18. Mr. Nguyen Quang Lam, Manager of Ha noi Lubricants Enterprise
19. Mr. Pham Van Hoan, Director of Bac Thanh Company Ltd.
20. Mr. Pham Cao Vinh, Chairman of Quang Vinh Co., Ltd
21. Mr. Nguyen Thanh An, Director of Quang Vinh Co., Ltd