

經濟部暨所屬機關因公出國人員報告書  
(出國類別：洽公)

赴越南推動油品貿易及代煉業務

報告書

出國人： 服務機關：中油公司  
職務：副總經理 大林廠廠長 專案  
姓名：謝榮輝 朱少華 李奇威  
出國地點：越南  
出國期間：九十一年九月二十二日至九月二十八日  
報告日期：九十年十二月二十五日

E6/c09104424

系統識別號:C09104424

公 務 出 國 報 告 提 要

頁數: 12 含附件: 否

報告名稱:

赴越南推動與該國油品交易及代煉業務

主辦機關:

中國石油股份有限公司

聯絡人/電話:

葉宇容/87258422

出國人員:

謝榮輝 中國石油股份有限公司 總公司 副總經理  
朱少華 中國石油股份有限公司 煉製事業部大林煉油廠 廠長  
李奇威 中國石油股份有限公司 煉製事業部營運處 業務管理師

出國類別: 考察 其他

出國地區: 越南

出國期間: 民國 91 年 09 月 22 日 -民國 91 年 09 月 28 日

報告日期: 民國 91 年 12 月 25 日

分類號/目: E6/貿易 /

關鍵詞: 越南,代煉

內容摘要: 越南土地面積327,500平方公里,約為台灣九倍大,人口八千七百萬,約為台灣的四倍,油品使用量每年約一千萬公噸,相當每天二十萬桶,僅台灣的五分之一左右,預期在經濟持續成長下,油品需求每年將有10%左右之成長率。原油是越南外匯主要來源,2001年產量已達每天35萬7千桶,但因國內無煉油廠,所產原油全部外銷,其國內所需油品則全部仰賴進口供應,2002年初越南政府乃指示其國營石油公司Petechim研討進行委煉業務之可行性。中油公司由於受到國內油品市場開放之影響,面臨台塑油品及進口油品兩方面之強力競爭,雖至目前為止,在國內整體油品市場平均仍有86%之市場佔有率,但由於外銷油品受國際競爭影響,價格一般低於國內售價,在市場佔有率逐漸降低下,工場開工率亦隨之降低,造成煉製成本提高之惡性循環,為解決此項困境,乃積極對外尋找代煉機會,並透過越南轉投資台海公司向Petechim公司提出代煉構想,同時利用此次出國機會安排拜會負責代煉業務之越南政府高層、越南石油總公司及實際執行代煉業務之Petechim公司,說明本公司推動越南代煉業務之構想與誠意,期能促成代煉案之進行。

本文電子檔已上傳至出國報告資訊網

## 一、前言：

越南古稱文郎，後改名為安南，1802年才稱為越南，面積327,500平方公里，約為台灣九倍大，人口八千七百萬，約為台灣的四倍，油品使用量每年約一千萬公噸，相當每天二十萬桶，僅台灣的五分之一左右，預期在經濟持續成長下，油品需求每年將有10%左右之成長率。

原油是越南外匯主要來源，2001年產量已達每天35萬7千桶，但因國內無煉油廠，所產原油全部外銷，其國內所需油品則全部仰賴進口供應，2002年初越南政府乃指示其國營石油公司Petechim研討進行委煉業務之可行性。

越南由於地理位置接近台灣，且油品品質要求不高，一直是本公司去化過剩油品最適目標市場之一，多年來在推動越南油品外銷業務過程中，一直與越南主要油品進口公司Petrolimex及Petechim等公司保持密切的關係。今年起由於國內油品市場已全部開放，本公司即面臨台塑油品及進口油品兩方面之強力競爭，雖至目前為止，本公司在國內整體油品市場方面，平均仍有86%之市場佔有率，但由於外銷油品受國際競爭影響，價格一般低於國內售價，在市場佔有率逐漸降低下，工場開工率亦隨之降低，造成煉製成本提高之惡性循環，為解決此項困境，本公司乃積極對外尋找代煉機會，並透過越南轉投資台海公司向Petechim公司提出代煉構想。

此次奉派出國主要拜會負責代煉業務之越南政府高層、越南石油總公司及實際執行代煉業務之Petechim公司，說明本公司推動越南代煉業務之構想與誠意，同時拜會越南主要油品進口公司Petrolimex，加強雙方關係以利油品貿易業務之推動，訪越期間並前往台海公司瞭解其業務推展近況及困難點，並安排拜會具成功經驗之台商，瞭解其發展模式以為本公司推動越南各項計劃之參考。

## 二、出國行程：

九月二十二日（星期日）

啟程，抵達越南後立刻前往台海公司河內營業所，下午前往台海海防總公司。

九月二十三日（星期一）

上午拜會我國駐越南台北經濟文化辦事處及中鼎公司越南轉投資公司 Cimas，下午拜會 Petrolimex。

九月二十四日（星期二）

上午拜會慶豐銀行，下午拜會 PetroVietnam 總公司及越南第一副總理 Mr. Nguyen Tan Dung。

九月二十五日（星期三）

拜會慶豐水泥廠。

九月二十六日（星期四）

上午轉機胡志明市，抵達後前往台塑利澤工業區，下午拜會味丹公司。

九月二十七日（星期五）

拜會 Petechim 公司，就本公司提出之代煉構想進行簡報並交換意見。

九月二十八日（星期六）

返國。

### 三、會談內容及決議：

#### （一）台海營業所及海防總公司

- 1、台海公司成立於 1995 年年底，1996 年開始建廠，1997 年 7 月完成工程建設，舉行碼頭儲槽啟用典禮，是本公司在越南唯一的轉投資公司，本公司股權佔 35%，其他合資夥伴包括台灣石化合成公司(17.5%)、慶豐 (17.5%)及越方 CODITAB 公司(30%)。
- 2、台海公司業務以進口 LPG 在越南分裝出售為主，市場主要為北越地區，其它業務則包括自本公司進口 C4 銷售越

南南部打火機製造商及進口柏油銷售越南建設公司等業務；在 LPG 業務方面，越南年需求量約 40 萬公噸，預計未來年需求量很快就會上昇至 50 萬公噸，台海公司每月銷售額約一千至一千一百公噸，目標市場都在越南北部，約佔越北市場 14%，預計今年冬天會增加至一千兩百公噸，超過營收兩平點；因越南 PVGC 公司年產 LPG 僅 30 萬公噸，因此自今年八月起已與泰國公司簽定長期供應合約以穩定 LPG 之貨源；柏油方面越南主要來源為伊朗，價格僅 170~180 USD/MT，新加坡貨源之售價為 230 USD/MT，自本公司進口的報價為 270 USD/MT，因此市場很難拓展。

- 3、台海與本公司煉製事業部及潤滑油事業部簽署油品及潤滑油委託合約，協助本公司將這兩種油品售往越南，再由本公司依銷售量支付台海公司費用，雙方合作相當順利，也暫時彌補本公司越南辦事處撤消後業務聯繫上之困難；目前類似的合作方式也正與溶劑及化學品事業部進行，但甲苯、強力膠溶劑及工業汽油的報價太高，尚未有成交記錄。
- 4、此次除瞭解台海業務營運狀況外，並現場瞭解台海河內營業所之灌裝設備及海防總公司之儲槽碼頭運作情形，會後基於工業安全及善盡本公司股東責任之考量，本公司已於十一月初指派工安專家前往此兩地點協助進行工安檢查，並提出多項改善意見，以強化台海公司之工業安全措施。

#### (二) 駐越南台北經濟文化辦事處：

- 1、越南是東協(AFAT)的會員國之一，2004 年將加入 WTO，與大陸尚有南沙群島主權之爭議，但緊臨越南之寮國及東普寨與越南關係密切，未來基於雙方都是東協會員國成員的基礎下，貨品通行將會完全免稅，進而形成一經濟共同體，預期越南會學習馬來西亞之模式，以經濟合作的方式來保護其國界。
- 2、越南目前正積極進行與蘇聯合作之 Dung Quat 第一煉油廠，此外亦考量在清化省建立第二煉油廠，這是計劃經

濟的一部份。在第一煉油廠方面，蘇聯投資的資金來自油田生產中未繳回之收入，並不需要蘇聯母公司再投入金錢，越南則沒有此種資源，因此最務實的做法應該是在發展過程中，對資金之運用排列優先次序，在此原則下煉油廠並不一定是最佳的選擇，本公司前曾自越南煉油廠計畫中退出，短期內應不會再參與這類計畫，因此建議先就代煉業務談起，待雙方有代煉之互信基礎後再談煉油廠，才能可行的方式。

- 3、目前我國與越南有投資保護、避免雙重課稅、農業合作、科技合作、動植物檢疫等多項協定，未來將努力促成自由貿易合作。
- 4、黃大使於會後利用晚宴時間針對本公司推動代煉業務之做法，提出三點指示：
  - (1)向主要負責進行代煉之公司提出代煉之說帖，經說明後由其向其政府主管機關報告。
  - (2)分析代煉案對越方的好處，對我方好處不必多提，僅強調是考量未來發展所以提出此類合作案。
  - (3)必需給參與者實質好處，準備些許零用金於相關人員出國時提供使用。

### (三) 中鼎公司越南轉投資公司 CIMAS

- 1、CIMAS 公司是台灣中鼎工程公司在越南與越南 LILAMA 及 SINCERITY 兩公司合作之轉投資公司，中鼎股權佔 50%，另兩家公司各佔 33%及 17%，由中鼎公司將該公司多年來在台灣發展之技術及經驗轉移至越南，爭取在越南的各項工程發包、設計等業務。
- 2、CIMAS 目前已在越南爭取到三項重要的業務：
  - (1)替越南石油公司之子公司 CPP 公司興建 Condensate Processing Project：

此計劃成立於去年三月，總金額一千三百多萬，包括整地及 EPC 工作，預計今年年底完工後開始試爐，此部份工作已洽得本公司協助，以借用本公司對這類工廠之

操作實務經驗。

(2) 第一煉油廠計畫中的產品油槽及卸油臂的設計工作：

總金額超過六百萬美金，此項工作對中鼎公司並無困難，但目前遇到的瓶頸卻是越方無合格的人員來審察設計圖。

(3) 福美第三電廠之管線 EPC 工程：

總金額約五百多萬美元。

- 3、本公司於 50-70 年代中，由於公司快速發展，與中鼎公司關係最為密切，約有 70% 的工作是委請中鼎公司進行，近年來雖因工程建設不多，與中鼎公司之往來不如以往密切，但雙方仍保持良好關係，此次聽到中鼎公司繼大陸之後在越南發展成功，亦感到相當高興。

(四) Petrolimex 公司：

- 1、Petrolimex 是第一家與本公司成交之越南油品進出口公司，單船供應量最大，該公司原為越南唯一的油品進口者，但在越南政府將進口權逐漸開放下，目前全越南已有十家公司可進行油品交易，但 Petrolimex 公司仍為越南最大的油品進出口公司，市場佔有率維持在 65% 左右，油品除進口外，也少部份出口至大陸南部、寮國及柬埔寨，該公司正致力發展自有船隊，因此部份油品如柴油等可接受 FOB 交易，由該公司以其自有油輪前去提運。
- 2、Petrolimex 公司以前即曾表示有意與本公司簽定長期供應合約，但因本公司高硫燃料油出口量並不穩定且自有油輪係以提運原油及北運為主，不一定能完全配合，故遲遲未能與該公司洽談，柴油方面亦因外銷量降低，無法再增加期約客戶而暫緩，此次拜會該公司時，接見的副總經理又再次表達此項意願，希望本公司考慮，以加強雙方關係。
- 3、本公司則表示雙方一直洽商中的供應合約，因內部電腦作價的影響，認為不要外銷較有利，致外銷量銳減，目前公司內部正進行檢討，希望未來能增加外銷量，在品

質及價格上供應對雙方都有利之油品。

#### (五) 慶豐銀行

- 1、慶豐銀行是慶豐集團在越南第一個投資項目，自 1993 年成立至今已滿九年，放款額度達一億五千萬美元，包括資本額三千萬、八千萬存款，其餘為同業間交換。
- 2、慶豐銀行目前在越南北部及南部各設一點，北部分行業務範圍較廣，南部則只能做與台商有關之業務，亦即以放款為主。
- 3、銀行之創立主要是由國泰銀行向越南政府申請核准後，慶豐集團再自國泰接手，先改名為慶豐銀行後，再向台灣政府申請；目前越南分行是台灣慶豐銀行唯一的海外分行。
- 4、慶豐集團在越南的投資有十多項，其中三項規模最大，也是主要的投資項目，除銀行外尚有機車及水泥，此三項業務目前都為該集團獲取相當的利潤。

#### (六) PetroVietnam：

- 1、PetroVietnam(PV)與本公司有長久的關係，雖然大案未成功，但關係仍維持，PV 也希望本公司在越南能找到案子以便進一步合作。
- 2、PV 認為越南所有的油品都是從國外進口，如果能從台灣運到越南北部，距離較近，雖然目前已有第一煉油廠，但是距投產尚有一段時間，因此對本公司所提的代煉案很有興趣，建議有問題雙方會商解決，但能否簽約需視是否對雙方有利。
- 3、對於越方而言，代煉所得的油品不一定要全部拿回來，但回提之油品必須在越南有競爭力，越南主要是需要汽、柴及燃油，不回提的油品可留在台灣，因此 PV 建議找其子公司 Petechim 詳細會談，目前該公司已成立專案小組，對代煉案進行研究，也希望本公司拜會該國副總理時先向其提出報告，未來 PV 對代煉案的結果仍會向上級報告後再向政府報告。



(七) 越南第一副總理：

- 1、副總理認為台灣在越南的投資大部份都很成功，越南與台灣關係發展很好，為加強與台灣經濟關係，將創造最好的環境以歡迎台灣前來投資，並進一步發展雙方貿易關係。
- 2、目前越南每年出口 1,800 萬公噸原油，進口油品每年約一千萬公噸，第一煉油廠按計畫要 2005 年才開工，因此歡迎與 Petechim 公司洽商原油代煉事宜，供應越南市場所需油品，只要能為越南帶來利益者都很歡迎。
- 3、副總理並表示未來越南亦考慮發展石化工業，希望邀請中油公司在此方面貢獻所能。

(八) 慶豐水泥

- 1、慶豐水泥是慶豐集團越南三大投資之一，慶豐股權佔 70%，其餘為海防水泥及越南水泥，股權各 15%，1997 年完工生產，設計年產量 140 萬公噸，目前產量已提高至 155 萬公噸/年，尖峰期間產量更可提高到 190 萬公噸/年(約每天 5,500~6,000 公噸)，佔越南市場 11~12%。
- 2、慶豐水泥廠址接近海防市，佔地 84 公頃，有 47 年使用權，總投資額約 2 億 7 千萬美元，其中 2 億元為設備投資，該廠目前已規劃興建第二條生產線，預計投資額將為第一生產線之 70%。
- 3、慶豐水泥開工至今除投產第一年外，其餘每年都賺錢，目前在河內及西貢設有分公司，採經銷商制，以先收現金再出貨之方式經營，為因應業務發展需求，已開始在胡志明市興建水泥研磨廠，預計 2003~2004 年間完成，年產量 50 萬噸。

(九) 台塑仁澤工業區：

- 1、台塑越南南部之仁澤工業區土地共三百公頃，土地位置高不淹水，分三期投入，第一期五十公頃，投資兩億美元，包括汽電共生(15 萬千瓦、明年底完工)、PE 廠(年產量 10,200 公噸、明年六月完工)及紡紗廠(明年二月完工)；第二期五十公頃，投資一億美元，剩兩百公頃將以

對外招商之方式進行開發。

- 2、該廠址臨近規劃中之龍城新機場及胡志明市與頭頓間的高速公路，未來高速公路完成後，開車只需半小時左右即可到達胡志明市，交通將相當便利。
- 3、該土地原為腰果園，簽約時規定以素地轉移，省卻相當多的補償金及協商時間，租金每平方米每年 30 美元，租期五十年。
- 4、環保規定 SOx 10~20 ppm、NOx 100 ppm(對越南當地公司之要求為 170 ppm)，用水來自河水，經水處理廠處理，目前預估第一期需水量每天 30,000 噸，但因乾旱期時海水會倒灌，使氯含量增加是要注意之處。
- 5、開發中常駐人力超過 100 人，未來長駐人力約 45 人。

(十) 味丹公司：

- 1、味丹公司越南投資始於 1991 年，廠址設於同奈省，距胡志明市 70 公里；廠地面積 120 公頃，目前使用約 100 公頃，工場主要有味精廠、離氨酸廠、澱粉糖漿廠、酸鹼廠及汽電共生廠。
- 2、該公司承襲台灣家族企業之本業，產品以味精為大宗，有四座發酵槽，每座 700 公噸，每月產量一萬公噸，約佔越南市場 50% 以上，此外並外銷中國大陸、日本、美國及非洲等地區。
- 3、汽電工廠有 6 MW 及 1.2MW 兩座，以重油燃燒加熱超純水產生高壓蒸汽方式發電，除自用外尚有 4MW 左右可銷售當地電力公司。
- 4、廢水處理工場有三套，包括 2 階段式活性污泥系統及 3 階段 UASB 系統，排放水 COD 可降至 100 ppm。
- 5、自有碼頭福泰港建於 Thi Vai 河上，分成液体及固体碼頭，可同時停靠兩艘 12,000 噸船，Thi Vai 河漲潮時，該港水深可達 12 米，目前下游可停靠 2 萬噸船，以前日本公司曾有意興建 20 萬噸深水碼頭但並未談成。

(十一) Petechim 公司：

- 1、2002 年起越南政府已指示 Petechim 公司進行代煉業務，目前已向外尋找合作夥伴，也很歡迎本公司前往洽商，因所有越南油品都是從國外進口，因此越方認為原油運到外地代煉再運回來是可行的，加上越南尚未有煉油廠，第一煉油廠要 2007 或 2008 年才能成功，希望在此之前能先進行代煉業務。
- 2、本公司則表示推動代煉業務主要是因為市場開放造成設備過剩，因此代煉業務並不是要賺錢，而是要增加設備利用率，降低生產成本，增加在台灣的競爭力，為了表示誠意，願意將原先提的代煉費由 1.5 USD/BBL 降為 1.0 USD/BBL，越方可以把中油視為虛擬的煉油廠，不需支付折舊、維修及環保等費用，因此在第一煉油廠完成之前，代煉應是很好的選擇。
- 3、Petechim 表示目前正就期貨、避險進行瞭解，也正就白虎原油與 Naphtha 進行比較，但因白虎原油無市場公定價格，因此銀行(CitiBank)在避險條件上仍在考慮中，若十月底能順利得到銀行回答，將向政府提出報告，未來是否進行須等越南政府同意，時程較難掌握；Petechim 並強調代煉的經濟效益是最重要的議題，不只是要向政府解釋代煉的利基，亦要提出具體的數據，因此才會就避險進行瞭解，以便確實掌握利潤。

#### 四、結論與建議：

- (一) 越南無煉油廠所需油品全部仰賴進口供應，多年前已開始進行之第一煉油廠投資計畫，完成日期一再往後延，目前各單位提出之時程亦不相同，第二煉油廠的計畫雖已提出，廠址也有初步定論，但仍然是是在規劃階段，在目前出口原油，並全部以進口油品供應當地需求的情況下，進行代煉案應是另一種確保油品供應來源之選擇。
- (二) 以 Petechim 公司找 CitiBank 進行白虎原油與柴油或汽油之避險作業的方式來分析，目前雖因白虎原油非國際性油種而必需待十月才能有初步結論，但其作法卻相當先進，超出本公司原先之預期，先前本公司提交該公司之代煉方案係以國際價格將保

留油品轉換成回提油品，在這種代煉模式下，回提油品之數量將隨各油品之國際價格而改變，與 Petechim 公司想要維持利潤之目的有些許差距，如何提出符合越方要求之代煉模式，將是未來進一步與越方洽商代煉案所要思考之課題。

(三) 據會後對本案之追蹤瞭解，蘇聯已正式宣布退出越南第一煉油廠計劃，此舉對代煉案之推展應有正面之影響，唯本公司大林廠許晉榮先生於赴越接洽替中鼎公司試爐之業務時曾於十一月二十六日順道拜會 Petechim 公司，並就代煉業務之進展進行瞭解，Petechim 公司表示：

- 1) 希望本公司再考慮降低代煉費。
- 2) 該公司對本公司所提之回提方案 2、5、6、7 有興趣。
- 3) Petechim 認為 CitiBank 所提之方案對該公司沒有特別優惠，刻正洽詢其他合作銀行中。

因此預期本案短期內應較難有具體之進展。

(四) 由於 Petechim 公司所洽商之代煉業務是越南第一次進行此種業務之協商，Petechim 公司又是國營企業，在只許成功不許失敗、必須保證有代煉成效的壓力下，評估及決策都會趨於保守，時程亦較難掌握，這些困難點都是可以理解及預期的；雖然在這種時段中與越方討論代煉案短時間似乎不可能有具體成果，但是根據以往之經驗，唯有在越方茫然無緒時給予協助之公司，最後才有可能與越方達成協定，因此此次由公司高層率團拜會越南各級主管單位及業務負責公司，已讓越方留下深刻且良好的印象，十二月下旬 Petechim 副總經理 Mr. Vu 等三位業務負責人在台灣民間公司安排下參訪台灣時，即特別抽空於十二月二十四日上午拜訪本公司，雙方並再就代煉業務交換意見，本公司並以近期與大陸中聯油公司代煉成功之經驗，鼓勵該公司儘速推動此項業務，加強雙方良好的合作關係。

(五) 拜會味丹位於同奈省的廠址是此次赴越南最大的震驚與感慨，在八年前本公司推動越南煉油廠案時曾多次拜會該公司，當時該廠區雖已頗具規模，但因部份廠地仍在整地，設備亦在興建中，因此並未有太特別的印象，唯事經多年之後，看到該公司推動綠化後個廠區煥然一新，濃密的樹林與綠地讓整個辦

公地點變成如公園般漂亮，如果當年越南政府不堅持煉油廠廠址一定要蓋在中部地區，而同意工作小組所選定的南部龍山島，現在煉油廠應該已完工生產，廠址說不定也和味丹公司一樣漂亮，這一點應該是當年中越雙方所有參與煉油廠計畫之人員的最大遺憾，也希望越南能記取此次教訓，以尊重專業及經濟考量的方式來處理代煉業務，儘早促成中越雙方進一步的合作關係。