

行政院所屬各機關出國報告

(出國類別：考察)

參加兩岸不銹鋼同業座談會及拜訪客戶

服務機關：唐榮鐵工廠股份有限公司

出國人：職稱：中級業務員：蔡榮華

出國地點：香港、大陸

出國期間：91年10月27日至91年11月1日

報告日期：92年1月

E0/
CO9104876

系統識別號:C09104876

公務出國報告提要

頁數: 5 含附件: 是

報告名稱:

赴大陸參加兩岸不銹鋼同業座談會

主辦機關:

經濟部唐榮鐵工廠股份有限公司

聯絡人/電話:

/

出國人員:

蔡榮華 經濟部唐榮鐵工廠股份有限公司 約聘中級業務員

出國類別: 考察 其他

出國地區: 中國大陸

出國期間: 民國 91 年 10 月 27 日 - 民國 91 年 11 月 01 日

報告日期: 民國 92 年 01 月 15 日

分類號/目: E0/綜合(經濟類) E0/綜合(經濟類)

關鍵詞: 不銹鋼同業座談會

內容摘要: 內容摘要: 壹: 考察目的貳: 考察過程參、內容及心得摘要: 一、參加兩岸不銹鋼同業信息座談會: 二、拜訪客戶心得摘要: 肆: 建議事項

本文電子檔已上傳至出國報告資訊網

目 錄

項 目	頁 次
壹、考察目的	3
貳、考察日程表	3~4
參、考察內容與心得	4~5
肆、建議事項	5

行政院及所屬各機關出國報告提要

出國報告名稱：參加兩岸不銹鋼同業座談會及拜訪客戶

出國計劃主辦機關：唐榮鐵工廠股份有限公司

聯絡人：蔡榮華 電話：07-8020531

出國人員	姓名	服務機關	單位	職稱官職等	連絡電話
	蔡榮華	唐榮鐵工廠(股)公司	不銹鋼廠	約聘中級業務員	(07)8020531

出國類別：1.考察 2.進修 3.研究 4.實習 5.洽公 6.其他

出國期間：91年10月27日至91年11月1日

出國地區：大陸

報告日期：92年01月

內容摘要：

壹：考察目的

- 一、大陸不銹鋼需求量 2002 年達 250 萬噸，預計 2003 年將達 280 萬噸，且每年以 10~15% 之成長速率增長，成為全球需求成長最快速之地區。
- 二、而台灣地區每年不銹鋼生產量約 150 萬公噸，除內需約為 40 萬公噸外，餘全部依賴外銷市場舒解過剩之產能。
- 三、因此了解大陸不銹鋼市場動態，蒐集最新市場資訊有助於因應當地市場變化，且藉與當地鋼廠開會討論兩地不銹鋼產銷訊息，亦有助於了解大陸當地之政策面對不銹鋼市場之影響，尤其不銹鋼臨時保障措施將屆滿，其正式保障措施是否延續，均有待深入了解與觀察，另對於 200 系列鋼材是否將替代 300 鋼種成為市場主流，亦為考察之項目。

貳：考察內容

本次行程為參加兩岸不銹鋼同業研討會及拜訪本廠經銷商中、下用料工廠等。

參：建議事項

- 一、藉由此次兩岸不銹鋼製造商同業座談會交換兩地不銹鋼市場之最新市況，研擬穩定及促進市場良性發展之策略，有助於台灣不銹鋼去化供過於求之壓力，因此建議本廠應派員參加此類之市場資訊交流會議。
- 二、由於大陸地區，目前不銹鋼進口有臨時保障措施之全球配額貿易障礙，為求台灣地區不銹鋼出口業者之最大利益，可藉此會議反應台灣出口業者實際遭遇之困難，例如來料加工

不應計入配額數量，以及嚴格介定台灣產地證明之核發單位，以免被其他國家冒用，佔用應有之配額。

三、大陸不銹鋼市場價格因各項複雜因素，易暴起暴跌，建議應常派員隨時了解最新市場狀況，以利及時因應。

壹：考察目的

- 一、依據統計數量，大陸 2002 年不銹鋼扁平材料總需求量約為 250 萬公噸，而且每年需求量以 10~15% 之速度增長，為全球需求量成長快速之地區，預估 2003 年總需求為 280 萬公噸。
- 二、台灣地區不銹鋼產量，包括唐榮、燁聯、東盟、千興、嘉發等製造商，每年生產量約為 150 萬公噸，而內需則僅為 40 萬公噸，其供過於求可見一般。
- 三、因此為舒解國內過剩庫存壓力，且以外銷地理位置及易於溝通市場資訊等優勢而言，大陸市場無疑為台灣不銹鋼外銷市場之首要選擇。
- 四、故了解大陸市場動態，收集最新市場產銷動態，且定期或非定期與當地業者溝通協調，不僅有助了解當地業者盤價走勢及當地不銹鋼政策走向等。
- 五、例如本次考察期間大陸市價幾為無量崩跌，極短期間內價格下跌近 500 美金/公噸，揆其原因如下：
 - (1) 由於高關稅之影響，進口替代效應產生，因此進口盤商尋求進口低質量之 201、202 鋼種，甚至 409、430 鋼種導致市場價格紊亂。
 - (2) 翻軋、改軋設備充斥，以熱軋厚度 2.8m/m 以下不須繳納臨保關稅之進口低價品為壓延原料，所生產之冷軋品進一步衝擊市場正常價格。
 - (3) 走私品仍然活絡，例如在臨保措施範圍內 2B 0.4m/m 價格暴跌，與走私品大量進口有直接關係。
 - (4) 潮汕一帶於去年涉及 815 專案之盤商，已轉到廣州佛山地區販售，由於財力有限，無法承受短暫之庫存壓力，為求現週轉，經常拋售庫存，造成市價暴跌。
 - (5) 歐洲報價轉弱，目前報價約 CIF 1400 元美金/公噸，較上月下跌約 100 元美金/公噸，且歐洲明年鋼水產量增加約 200 萬公噸，加重了市場負擔。
 - (6) 年底將屆，當地業者照規定，須先償還貸款，明年再取得新額度，因此急於銷售庫存求現，亦增加市場價格壓力。

貳：考察過程

10/27 自高雄出發經香港轉機至上海

10/28 參加兩岸不銹鋼製造商同業信息座談會，討論近期不

銹鋼市場價格大幅下跌之原因及因應之道。

- 10/29 拜訪下游用戶上海美國國際材料公司，下午搭機飛往廣州，續拜訪客戶行程。
- 10/30 拜訪廣州下游用戶藝華不銹鋼鋁業公司，拜訪本廠經銷商允強公司在廣州之代理商。
拜訪本廠經銷商上久公司中國總代理上揚公司。
拜訪下游用戶南港企業集團。
拜訪恆盛公司。了解翻軋廠現況。
- 10/31 拜訪下游用戶翻軋料工廠偉益不銹鋼公司。
拜訪下游用戶聯興不銹鋼公司。
- 11/1 拜訪盤商用戶天南不銹鋼貿易公司後，搭機飛往香港轉機回高雄。

參、內容及心得摘要：

一、參加兩岸不銹鋼同業信息座談會：

- 1.該會議係為每月月底定期召開，其座談內容包括討論每月最新市況，包括華南、華東等重要用料地區市價，用料需求，及各同業供料狀況。另討論臨保措施對市場之影響，以及0.5~1.0m/m厚度不包括在保障範圍內對市價之扭曲程度。
- 2.討論市價大幅下跌原因及因應方式，並且討論大陸三大鋼廠下月盤價走向，例如採一次下跌因應，對市場可能發生之效果，以免市價處於長期下跌之窘境，或採分月下跌，以減少對庫存價值之立即衝擊等。
- 3.討論台灣業者產銷配合方式，以穩定市價，避免助長下跌之走勢，並請同業督促下游業者以正規方式進口，以共同維護市場之榮景。

二、拜訪客戶心得摘要：

- 1.拜訪上海美國國際材料公司—該公司為本廠經銷商，允強公司在華東地區最重要之用料客戶，每月營業量約為1500公噸，市場遍及上海、無錫，拜訪該公司有助於了解張家港浦項、寶新不銹鋼兩家製造商之銷售動態，且藉此了解華東市場價位及用料方式不同於華南市場之原因。按華東市場高出華南市場約為120美金/公噸，其原因係兩地之間之內陸運費，以及華南市場交易習慣上並不使用發票，而發票價格約為交易價格之3%，另華南市場次雜級品充斥，華東市場多為一級品，故價格差異在所難免。
- 2.拜訪廣州藝華公司，了解其製管廠用料中304鋼種及202、201鋼種所占比率，藉以評估本廠是否研發200鋼種等替代品，並帶回200鋼種樣品供化驗之用。

3. 拜訪允強公司在廣州之代理商一大瀝世佳不銹鋼公司，了解其銷售狀況，及聽取該公司對本廠銷售政策，銷售盤價下游反應之意見等，作為本廠未來改善之參考。
4. 拜訪上久公司中國總代理上揚公司，了解其在華南地區經營現況，以及其在華南、華東市場之配置，並拜訪其最大用戶南港企業集團。該公司以使用進口料為主，尤其是唐榮產品，對本廠產品品質頗多肯定，該公司建議應隨著市場主流，供應 200 鋼種，俾利其市場競爭。
5. 拜訪下游翻軋工廠恆盛不銹鋼製品廠，以及偉益不銹鋼公司，實地了解翻軋設備生產狀況。該兩公司反應本廠 NO-1 2.8m/m 產品厚度較足厚，僅能壓延至 0.37 ~0.38 m/m。而燁聯 NO-1 2.8m/m 產品實際厚度約為 2.6m/m 可直接壓至 0.31m/m。另了解 202、201 鋼種壓延後製作製品之狀況，尤其鍋、碗、瓢、盆等家用製品，最常使用 202、201 鋼種之翻軋料，並進一步了解其替代 304 鋼種之可行性。
6. 拜訪天南公司，該公司盼 TE 製作提供 409、430 黑皮鋼捲，該公司可自行酸洗去銹皮，並將以 409、430 鉻系不銹鋼替代 300、200 系列鋼種之翻軋料。藉此拜訪更可了解大陸市場需求變化之快速，以及如何因應之道。

肆：建議事項

- 一、為因應大陸市場之變化，建議應仿照民營同業之經營方式，除定期會議一定要參加外，且應經常派員拜訪當地用戶，了解需求之變化，以利儘速因應。例如燁聯公司在印度甫推出 202 之際，就研發製造，目前在大陸亦占有一席之地。
- 二、建議增加華南地區以外之外銷比重。例如華東地區，不論價格及使用品質水準，均遠高於華南地區，故應鼓勵經銷商調整銷貨比重。
- 三、由於大陸市場不穩性高，價格時而暴起暴跌，本廠除應隨時注意其市場變化，予以因應外，亦應分散市場風險，擬建議增加非大陸地區外銷市場，例如東南亞地區市場外銷比重，以避免國內市場及大陸市場風險。

政府機關(構)人員從事兩岸交流活動(參加會議)報告

壹、交流活動基本資料

- 一、活動名稱：參加兩岸不銹鋼同業座談會及拜訪客戶。
- 二、活動日期：九十二年十月二十七日至九十二年十一月一日
- 三、主辦公務或接待單位：張家港浦項公司及本公司下游客戶。
- 四、報告撰寫人服務單位：唐榮鐵工廠股份有限公司不銹鋼廠

貳、活動(會議)重點

- 一、活動性質：考察。
- 二、活動內容：1、參加兩岸不銹鋼同業座談會
2、拜訪下游工廠及用戶。

三、遭遇之問題：大陸不銹鋼市場價格大幅下跌，臨時保障措施於十一月下旬將屆滿，後市不明朗。

四、我方因應方法及效果：

五、心得及建議：

- 1、華南地區市場漸成為次雜級品市場，市價紊亂，擬鼓勵代理商開發價格較佳，使用品級較高之華東市場。
- 2、對202鋼種可能成為市場主流，擬建議少量試製以利產品多元化。
- 3、大陸市場易暴起暴跌，為分散外銷風險，擬建議加重東南亞市場銷售比重。

參、謹檢附參加本次活動之相關資料如附件，報請鑒核。並請轉中央目的事業機關及行政院大陸委員會備查。

九十二年元月十五日

所
屬
機
關
見
意

建議不銹鋼廠能隨時察市場狀況彈性因應，掌握行銷管道。