

經濟部暨所屬機關因公出國人員報告書

(出國類別：考察)

考察轉投資越南台海石油公司
LPG 經營業務及銷售策略報告

服務機關：中油公司轉投資事業處

職務：組長

姓名：黃梅英

職務：業務管理師

姓名：吳彩銘

出國地點：越南

出國期間：91 年 12 月 1 日至 91 年 12 月 5 日

報告日期：92 年 3 月 10 日

A0/co9>00355

系統識別號:C09200355

公 務 出 國 報 告 提 要

頁數: 10 含附件: 否

報告名稱:

考察轉投資越南台海石油公司LPG經營業務及銷售策略

主辦機關:

中國石油股份有限公司

聯絡人/電話:

戴曉璐/87258420

出國人員:

黃梅英 中國石油股份有限公司 轉投資事業處 組長
吳彩銘 中國石油股份有限公司 轉投資事業處 管理師

出國類別: 考察

出國地區: 越南

出國期間: 民國 91 年 12 月 01 日 -民國 91 年 12 月 05 日

報告日期: 民國 92 年 03 月 10 日

分類號/目: A0/綜合(行政類) /

關鍵詞: 考察轉投資越南台海石油公司考察轉投資越南台海石油公司LPG經營業務及銷售策略報告

內容摘要: 考察越南主要行程和心得如下: 1.參觀海防總公司並拜訪當地三家代理商 (Agents) 2.參觀河內營業所並拜訪當地一家經銷商 (Distributor) 3.訪察河內第二罐裝站預定用地 4.越南投資展望與前景--拜訪駐越南台北經濟文化辦事處黃南輝代表

本文電子檔已上傳至出國報告資訊網

一、目的	3
二、過程	4
三、心得	5
(一) 參觀海防總公司並拜訪當地三家代理商	5
(二) 參觀河內營業所並拜訪當地一家經銷商	7
(三) 訪察河內第二灌裝站預定用地	8
(四) 越南投資展望與前景--拜訪駐越南台北經濟文化 辦事處黃南輝代表	9
四、結論與建議	10

一、目的

職自 91 年度 9 月中旬接手控管越南台海石油公司之業務，上級長官安排此次出國考察，俾利職瞭解該公司之經營現況、所營 LPG 業務之分裝、買賣流程、北越 LPG 市場營運情況及未來發展之趨勢。

二、過程

出國期間共計五天，主要行程如下：

- (一) 參觀海防總公司並拜訪當地三家代理商 (Agents)
- (二) 參觀河內營業所並拜訪當地一家經銷商 (Distributor)
- (三) 訪察河內第二罐裝站預定用地
- (四) 越南投資展望與前景--拜訪駐越南台北經濟文化辦事

處黃南輝代表

三、心得

(一) 參觀海防總公司並拜訪當地三家代理商

1、參觀海防總公司

- 總公司分裝場內設有 5 座 200 公噸 LPG 儲槽及 1 座 50 公噸日用儲槽，總儲量可達 1,050 公噸，目前銷售量每月約 450 公噸；另備有 10 公噸 LPG 槽車 2 部，主要負責每日運送 LPG 至河內營業所，唯台海公司未訂定 LPG 氣槽車駕駛人員工作安全作業準則，無法規範 LPG 氣槽車狀況及駕駛安全等，為避免交通事故或槽車翻覆意外及確保 LPG 運輸安全，建議台海公司速擬訂此工作安全作業準則。
- 總公司分裝場係濱臨一條內陸河，河邊設有 120 公尺長、平均吃水約 4.6 公尺深之碼頭，目前碼頭淤積情況嚴重，且廠區部份護堤毀壞急待整修，台海公司正規劃執行中。
- 目前總公司之丙烷分裝設備為臨時性設置，且緊鄰 ISO 儲槽具有危險性，應改建固定灌裝房以確保安全，台海公司正依本公司視察之工安檢查報告規劃

辦理中。

- 台海總公司之電腦設備幾全數承接本公司過時欲報廢之電腦，故功能不佳且常當機，造成原始表單之資料時有先以手寫而後再補登資料入電腦系統情況；為確保電腦資訊使用安全及減少職員舞弊和挪用公款，宜盡早更換電腦系統。

(2) 拜訪海防地區三家代理商 (Agents)

- 海防總公司因區域特性及行銷經理之策略運用，未發展獨家代理商 (Sole Agent) 制度，且因 LPG 消費者 (End User) 深知各供應商之 LPG 品質無異，故價格機能及鋼瓶外觀決定各供應商之市場佔有率；為有效操作價格機能，在代理商訂價方面，每月應蒐集同業競爭者銷售資訊，更新銷售折扣及佣金制度，以期代理商強力促銷台海公司產品，在鋼瓶外觀而言，因在越南使用 LPG 已被視為生活水準提升之表徵，故消費者特別要求鋼瓶外觀之整潔，因台海公司較早加入營運，其採用之銀灰色鋼瓶為一般民眾所喜歡之顏色，但如何降低鋼瓶除銹和噴漆成本及增加維修產能，為

當務之急。

(二) 參觀河內營業所並拜訪當地一家經銷商

1. 參觀河內營業所

- 該營業所分裝場擁有 10 公噸儲槽 2 個、20 公噸 1 個及液化氣壓縮機 1 部等，計有 8 台台秤式灌裝機，目前銷售量每月約 550 公噸。
- 該營業所分裝場在灌裝房後方增建之灌裝設施係以鐵架搭建並在其上方鋪設木板，且屋頂以帆布搭設，部份已破損，建議灌裝房設施應使用不燃性材料構造，屋頂應採用輕質金屬板等材料建成，以確實灌裝房安全。
- 河內營業所之分裝場位於工業區內，面積只有 30 公尺x60 公尺，內有氣槽車卸料區、儲槽區、幫浦房、灌裝區、辦公室、消防幫浦房等，場地較為狹隘，車輛進出空間有限，尤其當槽車卸 LPG 時更顯得擁擠；目前灌裝房與辦公室之間距離僅 7.5 公尺，未達 8 公尺之最小安全距離標準)，若日後擴建應拓寬此間距。

2. 拜訪河內地區一家經銷商 (Distributor)

- 河內營業所目前 LPG 月銷量約 550 噸，銷售比例為經銷商佔 75%，代理商佔 25%。因經銷商銷售量大且以先收款後送貨之方式交易，相較代理商貨款收取不易且需求分歧，故目前以經銷商為主要行銷對象。
- 但經銷商間時有聯合壟斷、以大欺小之排擠效應，唯賴行銷經理之策略運用以期經銷商公平競爭，為台海公司創造最大銷售利益。

(三) 訪察河內第二灌裝站預定用地

目前河內 LPG 使用率已較北越其他地區領先約 30%，且河內營業所銷售量亦較成立初期成長約 80%，基於提高競爭力、降低營運成本和增加利潤之原則下，擬於 2003 年 7 月開始籌建此灌裝站，此灌裝站之目標市場為河內市以南之市場，其範圍涵蓋 Ha Nam、Nam Dinh、Ninh Binh、Thanh Hoa 及 Vinh 等地區，並與河內第一灌裝站相互支援。目前規劃設置地點緊鄰 1 號國道，位於河內市南方約 22 公里處，面積 3,000 平方公尺，共計兩處可供選擇，唯其中一處位居重要幹道旁且已架設高壓電公共設施，基於 LPG 裝卸具高度危險性且高壓電設施搬遷不易，故擬初步決定位於

支道旁之另一處。

(四) 越南投資展望與前景——拜訪駐越南台北經濟文化辦事處黃南輝代表

藉與黃代表南輝餐會明瞭越南係中南半島新興發展國家，且為東協（ASEAN）對話夥伴之一員，我國政府十分重視此外銷市場，針對東協將於 2005 年形成自由貿易區，我國銷往越南產品可能遭致嚴重排擠，故經濟部長林義夫於日前（92 年元月 23 日）赴越展開八年來首度之雙邊貿易部長級對話，雙方達成儘速洽簽貿易協定之共識，有鑑於此，本公司應以台海石油公司為據點，積極拓展油品相關產品或業務至越南市場，搶攻亞洲地區另一外銷市場之版圖。

四、結論與建議

鑑於 LPG 需求市場預估近四年（2003-2006 年）將逐年以 25% 成長，且 LPG 供給將漸依賴進口，未來台海公司營運策略擬建議如下：

- 設法尋求及掌握低價進口貨源：因 Dinh Co Plant 供應貨源有限，台海公司 2002 年 LPG 進口數量較 2001 年增加 11% ，故本公司若能與台海公司簽訂長期供貨合約，勢必造就雙贏局面。
- 積極尋求多角化經營：越南交通基礎建設現正蓬勃發展，理當需大量柏油，但因越南官方對本公司之柏油品質具疑慮，故台海公司目前僅代銷本公司少量柏油予民間業者，並正與越南官方釐清本公司之柏油品質以期拓展柏油業務；另台海公司董事會亦於 2002 年度以 Paper Meeting 方式同意辦理變更投資執照以增加潤滑油經營業務。