

行政院所屬各機關因公出國人員出國報告書

(出國類別：洽公)

赴越南及泰國拜訪廠商，拓展市場、開發環保產品
及尋找生質料源

出國報告

服務機關：台灣中油股份有限公司

溶劑化學品事業部

報告人：李瑞文

職稱：副理

報告人：徐錦萊

職稱：業務管理師

出國期間：98年08月23日至98年08月29日

摘要

- 一、新開發通用化學品已順利試銷至越南MAU DUONG CO., LTD公司，拜訪該公司做售後行銷服務與訪察，並希望進一步透過此行銷管道，繼續擴大市場，與擴展其他化學品，全力配合公司事業部經營策略必須眼光放大、放遠，積極開拓海外市場，突破經營瓶頸。
- 二、預期未來正烷烴產能大增，而國內市場需求量有限，為避免供過於求，安排拜訪 UIC VIETNAM Co. Ltd 公司洽談正烷烴越南市場需求，以規劃最佳行銷策略原料，替公司爭取最大利益，並收集 LAB(直煉烷基苯)等市場資訊。
- 三、為拓展新開發通用化學品海外市場，拜訪泰國 Megachem(Thailand)Ltd 公司，規範初步獲得認可，因此邀請本事業部八月底前往洽談相關細節。
- 四、隨著國際節能減碳潮流，開發環保燃料，應是未來重大商機，而低價、穩定供應生質料源，將是決定性因素，本組曾開發類似產品經驗，因此擬透過本次洽公行程，安排拜訪 Golden Filtech Co. 等公司，搜集與調查植物油市場資訊。

目 錄

	頁數
壹. 出國考察目的	3
貳. 出國考察行程	4
參. 工作內容、心得與建議	5~12
肆. 結論	13~ 15
伍. 附件	15~18

壹、出國考察目的

- 一、新開發通用化學品已順利試銷至越南MAU DUONG CO., LTD公司，擬透過此種行銷管道，調整行銷策略，擴展至其他化學品，以配合公司要求事業部必須眼光放大、放遠，積極開拓海外市場，突破經營瓶頸。
- 二、預期未來正烷烴產能大增，而國內市場需求量有限，為避免供過於求，安排拜訪 UIC VIETNAM Co. Ltd 公司洽談買賣銷售正烷烴原料，替公司爭取最大利益，並收集 LAB(直煉烷基苯)等市場資訊。
- 三、新開發通用化學品，規範初步獲得泰國 Megachem(Thailand)Ltd 公司認可，因此邀請本事業部八月底前往洽談相關細節。隨著國際節能減碳潮流，開發環保燃料，應是未來重大商機，而低價、穩定供應生質料源，將是決定性因素，本組曾開發類似產品經驗，因此擬透過本次洽公行程，安排拜訪 Golden Filtech Co. 等公司，搜集與調查市場資訊。

貳、出國考察行程

一、98.08.23：起程(台北－胡志明)

二、98.08.24：拜訪 MAU DUONG CO., LTD 公司瞭解通用化學品使用情形，

與商談未來合作事宜

(加訪大東、南寶、邦得等樹脂工廠與台商會長)

三、98.08.25：拜訪 UIC VIETNAM Co. Ltd 公司洽談 NP(正烷烴)與清潔

劑等市場資訊

四、98.08.26：胡志明赴泰國曼谷

五、98.08.27：拜訪 Golden Filtech 公司，瞭解添加劑與痲瘋油等市

場資訊

(加訪保泰實業公司)

六、98.08.28：拜訪 Megachem(Thailand)Ltd，洽談通用化學品買賣

七、98.08.29：回程(曼谷－台北)

參：工作內容

一、拜訪 MAU DUONG CO., LTD 公司

(一) 訪談對象：廖永竣董事長

(二) 基本資料：

1. 公司成立約一年，位在胡志明市，因為越南法令限制，由他的妻子（越南人）擔任掛名董事長，員工五位，營業額每月約 1,000 萬新台幣。
2. 佔地面積：約 1,000 坪，廠、辦、住家在一起，主要功能為貯存區與分裝場所。
3. 營業項目：甲苯、EAC、BCS、溶劑與其他化學品等。
4. 胡志明市介紹：舊稱西貢市，是越南的 3 個中央直轄市之一、亦是越南的經濟中心、全國最大的港口和交通樞紐。位於湄公河三角洲的東北側、由同奈河、西貢河和威古河形成的一個三角洲上，居西貢河右岸，南臨南中國海，西、北兩面分別同隆安省、西寧省接界，東面是小河、同奈兩省。東南距海口 80 公裡。根據越南國會 1976 年 7 月 2 日的決定，胡志明市包括解放前的西貢市、嘉定省，以及平陽、厚義兩省的一部分。全市西北至東南長 102 公裡，東西寬 75 公裡，面積 2,390.2 平方公裡，其中市區面積 140.3 平方公裡，人口 414 萬（1992 年）。目前市區有 12 個郡，郊區有 6 個縣。

胡志明市是越南南方的重要交通樞紐，有越南最大的內河港口和國際航空港。優良的商業吞吐港西貢港，年吞吐量可達 450-550 萬噸。鐵路可通往河內及其他大、中城市，公路可通往全國各地，經公路或水路可通往柬埔寨和老撾。有良好的國際航空港，可通往曼谷、吉隆坡、馬尼拉。

胡志明市是越南最大的城市和工業中心，工業產值佔全國工業總產值的 30% 以上。工業主要有碾米、製糖、釀酒、編織、卷煙、化學、造船和機械修配等；郊區為稻米主要產地；越南南方交通運輸中心，水陸交通十分便利。

(三) 訪談摘要：

1. 進口至越南新開發通用化學品，已售罄，客戶反映良好，擬續購本產品，歸國後依市場行情重新報價，期盼繼續擴大市場佔有率。

2. 越南受限於港口儲槽容量及市場需求，主要包裝以 ISOTANK 與桶裝為主，客戶涵蓋台商與當地廠家，主要競爭對手為殼牌與其他進口商，客戶反映產品銷量以價格為導向，品質差異次之。
3. 停留期間，為拓展新客戶，故特增加行程，分別拜訪樹脂生產工廠：大東、邦得、南寶等工廠，客戶表示對於中油產品有信心，因此品質與使用方面，並無太大問題，但部份原料價格偏高，產品缺乏競爭優勢，期盼中油能提供優惠價格，因在越南市場一流品質不一定有高價格，且供貨速度要求快與穩定。
4. 為何越南實施改革開放政策以來，廠商相續前往投資，至今仍方興未艾，主要原因為總體投資環境改善，例如：(1)越南政治穩定，推動改革決心堅強，且成效頗佳；(2)因政局穩定所形成之社會安定；(3)越南政府重視外人之投資建議，並解決所面臨之困難，簡化投資手續，使越南投資環境日益改善；(4)我商在越南的投資地位穩固，中越雙方已於 1993 年 4 月 21 日簽署投資保障協定，於 1998 年 4 月 6 日簽署雙重避免課稅協定，我商在越投資獲得保障。(5) 越南為中南半島及中國大陸西南方之門戶，地理位置重要；(6)越南擁有教育水準高及聰明勤勞且充足之人力；(7)越南人民信奉佛教，且風俗習慣及想法與我較接近；(8)越南氣候與我國接近，十分適合發展農林漁牧業，我商多有投資農林漁業者；(9)越南與我國距離較近，台北直飛河內僅 3 小時，時差僅 1 小時；(10)越南天然資源豐富，原料可就近取得；(11)越南投資條件，如勞工薪資、土地租金、減免稅優惠等，均甚具競爭性。

(四) 心得與建議：

1. 通用化學品主要因應國外客戶需求與提升原為下腳料產品而開發，配合公司目標，鎖定國外市場，非常感謝 MAU DUONG CO., LTD 公司協助與配合，試銷進口至越南市場。
2. 越南屬於開發中市場，風險高但相對利潤不高，主要遭遇之困難，有幾點意見匯整：
 - 官僚體制，行政效率不佳。
 - 工業區水電基礎設施落後，投資成本高。
 - 法令不明確，缺乏一致性。

- 土地國有，僅有承租權，並無所有權。
 - 投資法令尚無股份有限公司型式。
 - 外商從事貿易、零售、服務業等仍有限制。
 - 勞動法規定保護員工，因而偶有罷工發生，或要求不合理離職金或加班費。
3. 台灣工廠在越南設廠生產，仍比較喜歡臺灣原料，所以使用原料大部份透過貿易商進口至越南，以本事業部為例，包裝方式有桶裝與 ISOTANK 裝，訪談中客戶反映中油只有一家代理商與罐桶問題，經澄清中油產品目前無專賣與代理，任何人皆可直接與中油交易，請客戶明辨，另外為服務客戶，增加罐桶包裝，決非外傳中油無罐桶服務，請客戶勿信傳言。由於公司在越南並無辦事處服務，所以僅能靠有限出國機會服務客戶，當然此次反映之問題，並非化學營運組問題，但仍攜回國內分享其他營運組參考與防範。
 4. 因越南為外匯管制國家，貿易商與中油買賣須以美金現金預付款，而國內販售，收款為越南盾或期票，有匯兌與倒閉風險問題，加上國內品質要求不高，售價無法提高，因此買主為何要求價格優先。解決方法建議同樣產品應分等級，不要一式通用，否則生意可能一次就結束，或客戶為求生存，自行分裝，衍生問題與糾紛，建議可擴大越南辦事處營業範圍，租槽大量進口，降低輸儲成本，提高客戶服務品質與效率，增加競爭力。

二、拜訪 UIC VIETNAM Co. Ltd 公司

(一) 訪談對象：K. C. TAN 總經理、CHUNG KENG CHIEW 工廠經理

(二) 基本資料：UIC VIETNAM Co. Ltd 公司，成立於 1994 年，是印尼 UIC 公司在越南成立之子公司，位在同奈工業區，工廠緊臨味丹工廠，員工約 100 名，在胡志明市設有代表處，主要負責採購與財務業務，員工約 10 名，主要產品為 LAS 與植物性脂肪酸醇等產品，作為洗髮精等清潔劑產品，年產能約 30,000 噸，類似產品工廠，南越與北越合計約五家。

(三) 訪談摘要：

1. UIC VIETNAM Co. Ltd 公司生產之原料 LAB 供應由母公司直接供應，所以越南工廠不直接使用 NP 生產 LAB。

2. 比對金融風暴前生產概況，與現在生產產能，UIC VIETNAM Co. Ltd 公司回覆，僅些微降低，因此供需在越南市場算是穩定，並未造成大影響，未來隨國際經濟復甦，下游需求，應是穩定中成長，因此預測印尼母公司對於未來 NP 需求將更加擴大，必須密切追蹤與接觸。

(四) 心得與建議：

1. 訪談中市場需求並未因金融風暴而受影響，主要原因應是越南市場整體需求提高，因為隨著生活水平提高，相對清潔用品需求量變大，所以 UIC VIETNAM Co. Ltd 公司認為越南至少還有 30 年發展前景，所以相對對於中油而言，掌握本客戶，應該可同等分享 30 年發展，共榮共生。
2. UIC VIETNAM Co. Ltd 公司之印尼母公司，LAB 年產能 180,000 噸，而公司不生產 NP，所以每年須對外採購，而 CPC 為 NP 生產工廠，無下游 LAB 工廠，不會與該公司生產之產品競爭與排擠，因此表示極願意與台灣中油公司交易，剛好今年大林廠進行分子篩更換，預期明年供給量增加，因此該公司可成為積極佈局對象，希望替公司爭取最大利益。
3. UIC VIETNAM Co. Ltd 公司表示 LAB 等下游清潔劑產品價格，幾乎被 P&G (寶僑) 與 UNI-LIVER(聯合利華) 二大集團所掌控，因而當上游原料價格上漲時，中游欲即時轉嫁下游不容易，所以上、中游如何取得平衡點就非常重要，因此行銷手法建議採直銷，減少中間商轉手，增加獲利與競爭力，並可增加雙方默契，聯手抗衡不合理之市場扭曲。

三、Golden Filtech 公司

(一) 訪談對象：葛長憲董事長等

- (二) 此家公司由台灣及泰國合資之公司，設立於 1989 年，資本額 2800 萬泰銖，往來銀行是曼谷銀行，員工 47 人，營業額 198 百萬泰銖 (2006)，佔地 2700M²，獲利率約 15~20%。從事添加劑買賣與過濾材之加工製造，如水之過濾袋，汽車烤漆室之空氣過濾材；泰國 TOYOTA 是其客戶。泰國汽車產量 2006 年約 100 萬量，汽車組裝工業相當發達。

(三) 會談重點：

1. 該公司主要產品為水與空氣濾材，而另一公司 CATHAY-SIAM INTERNATIONAL CO., LTD 才是推展添加劑，

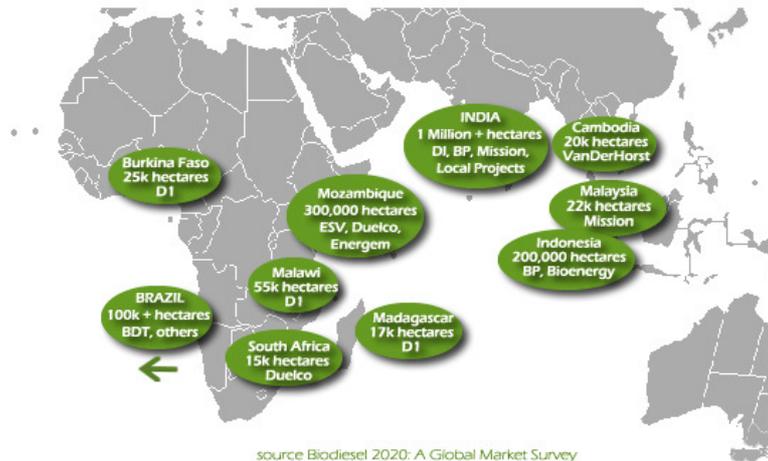
且為植物性環保型，曾與煉研所合作試驗，效果未達預期目標，將再修正配方後，安排討論後續動作。

2. 該公司成立已久，熟悉泰國發展，因此透過其政商關係，請代為蒐集有關生質燃料（癩瘋油發展）。
3. 推薦公司油性添加劑產品，在泰國煉油廠使用可能性，CPC在品質上沒問題，但價格與技術服務如何滿足客戶，將是關鍵因素。

（四）心得與建議：

1. 各國經濟開放後，容易吸納全世界投資人眼光，爭相投入這世界大工廠，泰國雖是第一次造訪，撇開政治問題，其進步與競爭力，的確另人刮目相看，為縮短開發時程，透過長期經營之台商協助，可事半功倍，對於台商而言，亦可擴展經營業務範圍，互補雙方需求，發展貿易，共同開發市場，再創經濟奇蹟。
2. 銷售製程添加劑的銷售畢竟不只是添加劑本身，最重要的必須搭配售後技術服務，由於公司是公營事業，受限於預算問題，遇有工場使用上的突發狀況，恐無法即時技術服務，造成使用工場的抱怨及客訴，對本公司聲譽，將受到嚴重影響，所以事先規劃與技術服務訓練，將是添加劑未來行銷成功與否之重要因素。
3. 由於環保 CO₂ 減量及能源短缺問題，生質燃料應用成為當前熱門研究議題與市場開發。中油為配合政府政策，本事業部臨危受命負責採購生質柴油，雖然遇到不少困難與法令問題，但終於在大家同心協力下，完成使命，不負所託，為中油在環境保護上，盡一份心力。雖已完成任務，但在採購過程中，同時發現臺灣無自我料源，加上地狹人稠，無法大規模開發種植，因此政府若堅持擴大發展生質燃料，則低價穩定之料源將是決定性因素，而對中油開發新業務，亦是重大商機之一，所以癩瘋樹成為我們本組積極開發業務目標之一，目前收集到各國癩瘋樹計劃如下圖：

Jatropha Curcas Commercial Projects



至於是否如計劃開發，將列入未來追蹤目標與市場努力開發標的。依 Golden Filtech 公司在泰國所蒐集之資料，尚在啟萌中，未發現有大面積種植，每日榨油僅 1MT/天，所以物以稀為貴，無法洽談理想價格。檢附目前麻瘋油規格之一與簡易之榨油廠

Specification for Jatropha Oil		Units
Specific Gravity (15°C)	900-920	kg/m ³
Flash Point	236	°C
Freezing Point	-5	°C
Jodine value	95-125	gJod/100g
Carbon residue	0,4	%(m/m)
Cetane value	51	
Destillation Point	295	°C
Sulphur	130	ppm
Calorific value	min. 39000	kJ/kg
Pour Point	8	°C
Phosphorus	max.12*	ppm

*Note: Temperature during cold compression ≤ 50°C



註：生質能之優缺點

- 優點 (1) 生質能所使用的原料來源豐富。
(2) 生產技術簡單。

- (3) 可再生利用。
 - (4) 轉換過程所需溫度不高。
 - (5) 降低空氣污染。
2. 缺點
- (1) 生質的水分偏多。
 - (2) 轉換效率低。
 - (3) 單位土地面積之生質能密度偏低。
 - (4) 易受環境限制，缺乏適合栽種的土地。
 - (5) 生產能量不及石化能量。

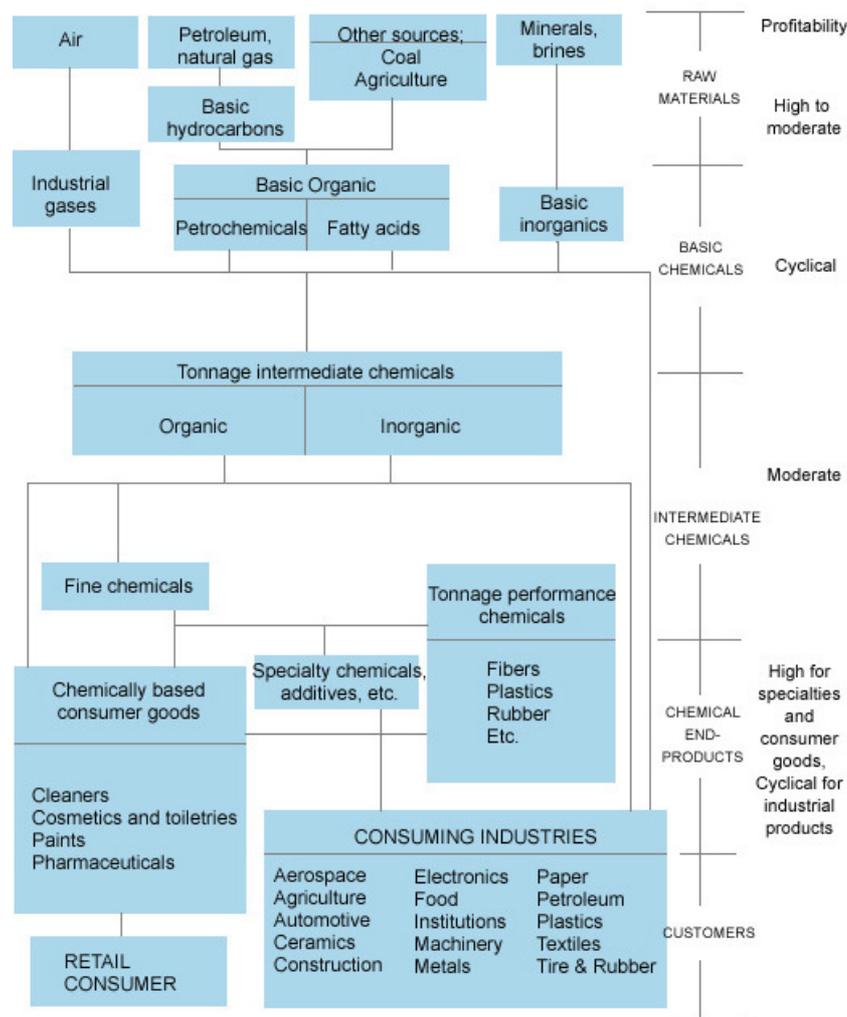
四、Megachem(Thailand)Ltd

- (一) 訪談對象：Vitthaya Inala 董事長、Busaraporn Prathoomrat 總經理、Sumonta Uburanakul 業務等

(二) 公司簡介：

MegaChem 公司 1988 年創立於新加坡，從事化學品的經銷。2003 年股票於新加坡上市。目前在馬來西亞、印尼、菲律賓、中國、越南、印度、英國及中東皆設有分公司，業務包括有：生產專利化學品、客戶訂製化學品、特用化學品經銷等。至 2008 年 12 月 31 日之會計年度淨利已達一千七百萬美金。

目前 Megachem 經銷產品超過 1,000 種，例如各種聚合物、油漆、油墨塗料、電子、橡膠和塑料、食品和飲料香料、建築，石油石化、醫藥、工業清洗、金屬加工和水處理等。
原料與化學品關聯圖：



(三) 會談重點：

1. 第一次拜訪，尚未與該公司有買賣關係，主要詢問產品為通用化學品與正烷烴等產品，已先提供產品規範與MSDS供其參考。
2. 在泰國目前有二家公司生產CLP(氯化石蠟)，但原料以重質NP為進料，不曾使用輕質NP為進料，所以必須先進行技術可行性評估，原則上告知在大陸或印度已有廠商可克服技術上問題，改用輕質NP為進料，因為重質NP目前與未來勢必產能不足，為確保CLP產能滿載，建議慎重考量選擇替代方案。
3. 通用化學品為新開發產品，為配合公司未來1,500億外銷市場規劃，擬嘗試推廣本產品至泰國市場，初步獲得客戶認同，但必須再作市場調查與相關進口法令限制、關稅等資訊，再進一步聯繫。

(四) 心得與建議：

1. Megachem(Thailand)Ltd 公司頗具規模，涵蓋業務範圍廣，本次化學品行銷是試金石，如未來交易順利成功，應可再進一步往來，包括其他石化產品。比較不同的是，Mr. Vitthaya Inala 本身也是國會參議員，其政商關係非常良好，如雙方合作，應甚有發展潛力。
2. 交易可順著中油公司要求，但希望建立在長期合約上，維持穩定供貨，另外希望能提供具有競爭力之價格，因為泰國市場進口商頗多，所以必須戰勝其他競爭對手，CPC,Taiwan 一向是品質保證，並無爭議，但價格才是關鍵因素。
3. 預期 2010 年以後，全世界之 NP 將供過於求，LAB 工廠購買 NP 之數量估計會減少，但 PVC 樹脂之需求又相當大，未來在 HNP 缺貨情況下，而輕質 NP 又能代使用，只要價格具有競爭，與克服操作技術，未來市場消長，應可互補，避免 LNP 供過於求之窘境。

肆、結論與建議

- (一) 台塑麥寮石化園區已完成並投產，所以中油公司失去獨占優勢，再加上國外各大油公司加入競爭，因此如何精準掌握國內外市場資訊，益顯重要，今後努力之目標，應從固守國內市場，進而擴展海外市場，使油品供應鏈之管理效益能充分發揮，且各個事業部應整合市場資訊，並提高商品附加價值及擴大事業版圖去努力，要以公司總體利益為考量，合縱連橫以提升績效。
- (二) 整體會談中，客戶對於 CPC 之品牌及品質，沒有質疑，但同質性產品多，一相比較，成本較高，而降低競爭力，期盼 CPC 未來能朝降低生產成本或產品差異化努力，以提高競爭力。台商或當地貿易商明白表示，生意人必須面對現實問題，殺頭生意有人做，但賠錢生意沒有人要做，對在開發中國家，如何取得競爭性價格，遠比最好品質重要，所以若要短期內提高市場佔有率，價格為首選之要，當雙方建立彼此互信與可靠交易流程，再調整交易手段，配合經濟發展法令機制提升、交通運輸改善、及市場達到一定市場規模後，規劃中、長期發展，因為不管油品、化學品等產品，取代性非常高，如何固守客戶忠誠度非常重要。
- (三) 目前大宗油品買賣，獲利已不復往年高，除非市場劇烈變化，否則在穩定市場中，幾乎是微利時代，所以間接貿易，

勢必更壓縮公司獲利，如可規劃在進口國設立辦事處，直接貿易，或多邊貿易，應可增加獲利，與創造新商機。

- (四) 必須作好優質售後服務(包括技術服務等)，由於中油公司是國營企業，受限於出國預算限制，無法即時或經常性服務客戶，導致無法符合買主滿意度，因而抱怨轉換供應商，失去商機，俗語說「見面三分情」，不是沒有道理。未來公司銷售目標著重在外銷市場，而出國預算又未能相對成長，是否可達到目標與競爭力？必須審慎評估，俗語說「又要馬而肥，又要馬而不吃草」，那是不可能的，外銷是世界戰場，沒有任何保護傘，勝者為王，買主是審判長，決定輸贏。
- (五) 當事業部完成生質柴油採購階段性任務，即積極進行第二階段新產品生質燃料油開發，技術方面已完成開發，但植物料源之確保，卻非常困難尋獲，為何獨衷於麻瘋樹油，主要原因麻瘋樹油無法食用，栽種容易，不與優良農地競爭，收成率高，價格穩定，雖然已請國外客戶協尋，結果並無法滿足我的需求，但若公司計畫在印尼東加里曼丹省種植麻瘋樹，年產 35 萬噸麻瘋樹油，假設公司投資計劃如能預期完成，我相信未來在生質燃料油市場，必定開創新商機。
- (六) 添加劑的銷售除藥劑本身外，必須加上技術服務能力，相輔相成，缺一不可，因為添加劑本身已是公開化學品，並無太大之優勢，但煉油製程是連續作業，產品又是聯產品，當工場一旦發生使用上的問題時，必須立即解決，依據現有法令與預算，勢必無法達成，若確定發展添加劑業務，則必須培養專業供應廠商代為處理，並須定期的技術交流，確保優質售後服務，提高客戶忠誠度與依賴性。
- (七) 本次感謝台商安排，拜訪台商胡治明市、平陽會長與副會長等人，了解台商發展經驗與甘苦，並提供越南台商名冊參考。越南幅員較台灣大，而交通運輸方面又不很方便，所以在短暫停留行程中，藉由商會經驗，大方向了解到越南工業發展重點，加上攜回資料，綜合研判與比對，訂定未來可行性方案與目標，減少摸索之時間。
- (八) 目前產品供應大部份以桶裝或 ISOTANK 包裝為主，無論在價格上或數量上，現在或許有競爭，但隨市場越開放，是否仍具有競爭力？必須誠實面對與儘早規劃佈局，加上同產品，經銷商間價格競爭，市場混亂，影響公司信譽，所以未來整合，與輸儲規劃、調度，將非常重要，既已打開市場，就應思考如何永續經營。
- (九) 越南、泰國雖是首次洽公拜訪，但由於經有經驗之廠商參予，

發現工、商業發展蓬勃快速，省掉錯誤性經濟，跳躍式前進，所以欲保有臺灣競爭優勢，必須更加努力學習，提高創造力。另外台灣屬於島嶼國家，本身並無資源，必須整合上、中、下游資源，提高競爭力，例如增加貿易比重，降低煉製量，淘汰低獲利產品，改生產高獲利產品等手段，再創新經濟奇蹟。

- (十) 依據與越南與泰國客戶訪談內容研判，正烷烴產品未來市場是審慎樂觀，所以未來規劃產銷分配，應篩選優良買家與朝公司獲利最多方向進行銷售規劃，同時也希望大林廠能恢復全產能生產，把握良機。

附件:照片集錦省略