
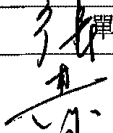


出國報告審核表

出國報告名稱：鞏固越南外銷市場，推廣溶劑產品及收集商情		
出國人姓名(2人以上,以1人為代表)	職稱	服務單位
蘇志成	副理	溶劑化學品事業部 溶劑營運組
出國類別	<input type="checkbox"/> 考察 <input type="checkbox"/> 進修 <input type="checkbox"/> 研究 <input type="checkbox"/> 實習 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 業務接洽 (例如國際會議、國際比賽、業務接洽等)	
出國期間：99年4月11日至99年4月17日		報告繳交日期：99年7月14日
計畫主辦機關審核意見	<input checked="" type="checkbox"/> 1.依限繳交出國報告 <input checked="" type="checkbox"/> 2.格式完整(本文必須具備「目的」、「過程」、「心得及建議事項」) <input checked="" type="checkbox"/> 3.無抄襲相關出國報告 <input checked="" type="checkbox"/> 4.內容充實完備 <input checked="" type="checkbox"/> 5.建議具參考價值 <input checked="" type="checkbox"/> 6.送本機關參考或研辦 <input type="checkbox"/> 7.送上級機關參考 <input type="checkbox"/> 8.退回補正，原因： <input type="checkbox"/> 不符原核定出國計畫 <input type="checkbox"/> 以外文撰寫或僅以所蒐集外文資料為內容 <input type="checkbox"/> 內容空洞簡略或未涵蓋規定要項 <input type="checkbox"/> 無抄襲相關出國報告之全部或部分內容 <input type="checkbox"/> 電子檔案未依格式辦理 <input type="checkbox"/> 未於資訊網登錄提要資料及傳送出國報告電子檔 <input checked="" type="checkbox"/> 9.本報告除上傳至出國報告資訊網外，將採行之公開發表： <input type="checkbox"/> 辦理本單位出國報告座談會(說明會)，與同仁進行知識分享。 <input checked="" type="checkbox"/> 於本單位業務會報提出報告 <input type="checkbox"/> 其他 _____ <input type="checkbox"/> 10.其他處理意見及方式：	
審核人	部門主管	單位(處室)主管
	 990716 0828	 990716 1125

說明：

- 一、各單位可依需要自行增列審核項目內容，出國報告審核完畢本表請自行保存。
- 二、審核作業應儘速完成，以不影響出國人員上傳出國報告至「政府出版資料回應網公務出國報告專區」為原則。

出國報告（出國類別：洽公）

鞏固越南外銷市場，推廣溶劑產品 及收集商情

服務機關：台灣中油股份有限公司
（溶劑化學品事業部）

姓名職稱：蘇志成 業務管理監
江嘉瑜 業務管理師

派赴國家：越南

出國期間：99年04月11日至99年04月17日

報告日期：99年07月13日

摘要

越南是東南亞經濟發展最快的國家，美國 Goldman Sachs 銀行預測 2010 年國內生產總值預期可達 8.2%。東南亞國協(ASEAN)十加三(中、日、韓)，將使會員國間降低關稅或互免關稅，加上 2008 年大陸對外資企業取消相關投資優惠措施後，與提高勞工成本，部份企業將生產基地遷移至越南，可享東南亞國協優惠待遇。

越南的溶劑市場，以甲苯最大宗，其次為二甲苯與油漆溶劑，因越南尚無溶劑廠，全數仰賴進口，所以許多終端使用者的貨源，大部份是經過多階通路後取得，主要以韓國(SK、SAMSUNG、DEALAM 大林)為主要供應來源，其次為新加坡(MOBIL)與泰國(SHELL)。有鑑於此 SHELL 和 SK 公司也積極興建儲槽，增加供貨彈性，並提高競爭力。貿易商多以租槽方式，低價購進散裝貨運往當地後，再視客戶需求委外進行桶裝或 iso-tank 分裝，賺取價差。我司也陸續派人前往南越頭頓港附近進行興建儲槽的評估。

此行拜訪大興塗料、越欣石化、玉山塗料、德一塗料、東周化學、Grand Nova、老豐利公司、越南傢俱商、日商 SANYO Trading Co.、新加坡商 RiverBank 利賓化學有限公司、SUNDAT 農藥公司、大雅公司、台海公司、平安能源公司、越南聚苯乙烯責任有限公司、味丹公司等，除加強與外銷終端客戶進行面對面溝通，了解客戶問題所在，並對於產品之應用加以解說，進而了解越南市場商情變化，做為未來訂定外銷越南報價之參考，使報價更能貼近市場需求。

目 錄

	頁數
壹、出國目的.....	5
貳、出國行程.....	6
參、工作內容.....	7~12
肆、心得與建議.....	.13~14

壹：出國考察目的

- (一) 拜訪越欣、新巨公司、昶展公司等越南溶劑外銷客戶，以瞭解其供應鏈，並收集越南溶劑市場商情。
- (二) 拜訪外銷客戶之下游提供技術服務，與鞏固客戶關係。
- (三) 參訪大雅公司與味丹公司使用頭頓港附近碼頭，與灌桶設備。
- (四) 拜訪北越中油轉投資台海公司，討論北越溶劑銷售及經銷事宜，增進合作關係。

貳：出國考察行程

預定起迄日期	天數	到達地點	地區等級	詳細工作內容
99、04、11	1	桃園~胡志明市	149	起程並拜訪 VIET SHING Oil & Chemical Co. LTD. 討論環保去漬油銷售及使用事宜。
99、04、12	1	胡志明市~平陽省~胡志明市	149	由 GRAND NOVA Co. 安排拜訪下游塗料公司 TE-1 PAINTS Co. 及 SON DAU NGOC SON PAINTS Co. 等公司，了解銷售通路與營運現況。
99、04、13	1	胡志明市~同奈省~胡志明市	149	拜訪 TONG JOU CHEMICAL Co.; DA SHING PAINTS Co. 討論外銷報價流程及交貨事宜。
99、04、14	1	胡志明市~頭頓~胡志明市	149	拜訪昶展公司下游客戶 VIETNAM POLYSTYRENE Co., 討論石油醚油料成份組成對成品品質之影響。 拜訪 Daryar Co. 在越南投資設立之油槽和輸儲設備之操作營運狀況。
99、04、15	1	胡志明~海防~河內	152	搭機前往北越海防與 DAI HAI 公司討論合作事宜。拜訪平安能源公司。
99、04、16	1	河內	152	由 DAI HAI 河內辦事處，安排拜訪下游客戶，說明溶劑外銷買賣合約內容與注意事項。
99、04、17	1	河內~桃園	152* 0.4	返程。

參、工作內容

在大陸人工成本提高、人民幣升值及美國反傾銷等因素，大陸傢俱廠 60%移到越南，大多集中南越，外銷歐美日之數量變大，而帶動整個木器漆的大幅成長。北越則以去漬油(鞋業)、橡膠溶劑、乾洗油為主。以下為工作重點報告：

4/11 拜訪越欣石化有限公司 林楷莉財務長、鄭嘉嫻經理

主要業務是潤滑油，每月自潤滑油事業部進口約 20 個貨櫃，自 99 年上半年已購買去漬油(2 櫃)、環保去漬油(10 櫃)，總數量共 12 櫃，平均一個月銷量約 1~2 櫃，主要通路是南越之台商、使用在製鞋方面，目前購買以環保去漬油為主，使用客戶有龍毅欣公司、樂億公司、明安公司、眾安公司、金彩公司、蔡榮公司及久德包裝公司，目前客戶使用意見，認為由中油進口的去漬油關稅為 20%，致產品價格偏高，且有味道。為了擴展銷量越欣石化有限公司也積極推廣北越市場，但因品質及價格競爭力不足，北越絕大部分廠商皆仍使用 SHELL 之產品。

4/12 拜訪 Grand Nova International Enterprises LTD. 林啓超總經理

該公司為事業部越南外銷合約商新巨公司於越南設立之公司（借人頭），配合台灣公司之訂單合法於當地從事銷售行為，其主要銷售產品為塗料添加劑、化學品及其他相關溶劑，市場遍及全越。2008 年度溶劑油銷售量約 2,500KL，今年年初至今已銷售 72 櫃(1,152KL)，主要產品有：甲苯、油漆溶劑-100、二甲苯、油漆溶劑-150。

該公司目前事業部在溶劑外銷部份採現金購貨，但其售予越南台商則是交貨後一~三個月付款，雖然銷量大但利潤微薄；若是銷售給當地越商則以現金交易，量小但利潤高。因此該公司目前的銷售策略是以台商衝量、越商衝績效。以下為其通路銷售現況，99 年上半年銷量共 72 櫃，說明如下，新巨銷量為老豐利的 2 倍，且銷售品項較多，值得肯定新巨在越南通路銷售能力較強。

品項	99年1~6月上半年銷售數量
油漆溶劑-100	2,920 桶
油漆溶劑-150	980 桶
二甲苯溶劑	800 桶
通用溶劑	650 桶
橡膠溶劑	320 桶
乾洗油	90 桶
合計	5,760 桶(共 72 櫃)

客戶名稱	行業別	主要產品	月出貨量(櫃)
大興	塗料	甲苯,油漆 100,150	25~30 櫃
玉山	塗料	二甲苯,油漆 100	15 櫃
德一	塗料	油漆 100,150	4~6 櫃
弘大	塗料	油漆 150	3~4 櫃
邦得	接著劑	通用溶劑	4~8 櫃
東周	塗料	甲苯,油漆 100	10 櫃
HKBT(越裔)	塗料	甲苯,油漆 100,150	25~30 櫃
CONG TY KS(越裔)	通路商	油漆 100	4~5 櫃
CONG TY MK(越裔)	通路商	油漆 100	4 櫃
CONG TY HT(越裔)	通路商	油漆 100	2 櫃
CONG TY NP(越裔)	塗料	甲苯,油漆 100	5 櫃
CONG TY DH(越裔)	塗料	甲苯,油漆 100	15 櫃

4/12 拜訪大興塗料有限公司 劉家興董事長、劉旭洲經理

大興塗料有限公司位於胡志明市週遭之同奈省工業區，廠區有 3.3 公頃，工資 3,000 台幣/月，員工 300 多人，該公司營業額從 2004 年 1,000 多萬台幣/月，成長至 2008 年營業額一億台幣/月。此次推廣有成，該公司主要購買二甲苯、油漆 100、油漆 150，共買 2,480 桶(31 櫃)，總獲利 591,700 元。該公司每月出貨約

25~30 櫃。目前該公司溶劑供應採每月報價，最低價決標，唯中油價格若與最低價差距不大時仍採用中油產品以照顧台商企業，但市場是現實的，若中油報價不能貼近越南當行情，而以國際行情計價，如此恐只能做波段行情的生意，長期而言是無法提升銷量。

產品	需求量 (桶/月)	購買量 (桶/月)	4/12 中油成交 報價(USD/桶)	備註
二甲苯	500~1,000	800	157(USD902/MT)	1.總成本 USD880/MT=進口成本 USD860/MT+雜費 USD20 2.獲利 75,800(1.93%)
甲苯	500	-	-	-
油漆 150	80~160	1360	151	獲利 417,600(6.47%)
油漆 100	500~1000	320	151	獲利 98,300 (6.47%)

4/12 拜訪德一塗料股份有限公司 陳大瑜董事長

該公司於越南設廠約 20 年，貿易對象有台商及越南當地廠商，主要使用溶劑有甲苯約 110KL/月、油漆溶劑-100 約 48KL/月及二甲苯 (Solvent Grade)。2007 年起所購買油漆溶劑-100，因為產品未全數出口，所以遭到追繳需補交汽油稅。其他溶劑供應商有：穩鼎、BT (越南貿易商)。目前營運狀況良好並積極擴廠，以滿足下游需求。據德一塗料公司表示，目前中油之 TX 產品報價無法與其他進口商競爭，但在油漆溶劑系列產品則極具優勢，希望中油能繼續支持海外台商，在考慮合理利潤後能繼續提供具市場競爭力之價格。

說明本公司產品應用後參觀工廠，其工安環保要求明顯優於其他台商且符合當地法規，生產流程雖然簡單但十分注重各原料之配方及品質以符合各國之法規要求，因此其外銷量逐年提升，可見研發與創新雖然無法創造立即之績效，卻是企業核心價值與未來競爭優勢。

4/13 東周化學 王炳和總經理

該公司為烤漆、傢俱等特製塗料製造公司，主要使用溶劑為甲苯約 80KL/月、二甲苯 (Solvent Grade) 約 32KL/月，交易對象有台商及越南當地廠商。客戶主要銷售對象為特製塗料商，今年營業額可望穩定成長。客戶表示原甲苯供應來源為新加坡，經說明本公司產品後，如中油有合理價格支持台商，願意先考慮向中油購買。

4/13 老豐利公司 何韋成經理

何經理於今年 5 月前往越南成立辦事處，在當地招兵買馬約 3 人，以搭配向國外代理的特用化學品，提供全方位的化學品和溶劑供應服務，希望能提高營收。但該公司因為外資，所以產品只能銷售給工廠，不能在當地自由販賣溶劑，發展還是會受限制。99 年 1~6 月上旬銷售數量如下，共 38 櫃。

品項	99 年 1~6 月上旬銷售數量
油漆溶劑-100	1,860 桶
油漆溶劑-150	860 桶
橡膠溶劑	320 桶
合計	3,040 桶(共 38 櫃)

4/14 SUNDAT 陳軼群副總經理

該公司為新加坡農藥公司，購買油漆溶劑 100 當稀釋劑，因要求低價，多從韓國和 Shell 進口裂解 C9，進行摻配。事後再與老豐利確認，陳副總經理認為本司產品等級較高，所需成本較高，暫無購買意願。

4/14 玉山塗料 越南順捷責任有限公司 陳明經總經理

該客戶為台灣中小型企業之典型，為烤漆、傢俱等特製塗料製造公司，約 10 年前至南越發展，目前廠房之規模與設備及相關工安環保措施十分簡陋，主要使用溶劑為二甲苯 (Solvent Grade) 約 100KL/月、油漆溶劑-150 約 32KL/月。該公司今年上半年營運狀況因原料成本低獲利佳，但下半年原物料漸漲，而銷售下游廠商為特製塗料商，價格不易反應，且台商間競爭激烈，因此獲利衰退。

因南越全年氣溫較高，該公司以溶劑級二甲苯（Solvent Grade）作為塗料稀釋劑，在品質堪用情況下，價格為主要購買考量，目前油漆溶劑系列產品以購買中油產品為主。參觀其工廠後發現其原料因倉庫不足加上低價買單，因此其桶裝溶劑皆露天堆置且場地狹小，建議該公司應檢討其合理之庫存量，以避免工安及品質變異。

4/15 大雅公司 曾東新副總經理

大雅公司與越資合作，在頭頓建有化學品儲槽及碼頭，灌桶設備 5 條線，LOA 120 米，Jetty 230 米，可散裝進口。長久買賣溶劑，目前常向東南亞進口甲苯，也曾在 2004~2005 向本事業部購買 TX，出口越南。目前，正與本事業部商談甲苯與橡膠溶劑出口越南中。熟悉越南溶劑市場，估計 2008 年金融海嘯後，南越甲苯市場約 4,000 噸/月。（若依此數據估算，本事業部甲苯目前市占率約 15%）

4/15 越南聚苯乙烯責任有限公司 余臺明總經理

此行拜訪昶展下線越南聚苯乙烯責任有限公司，生產 EPS，使用石油醚來發泡用，原已向韓國購買，此行推廣有成，客戶下單六櫃 ISO-TANK，購買數量 138KL，總獲利 76,200 元。目前廠區建有儲槽並有管線直接到達大雅之碼頭，因此其在原料之輸儲上極具彈性與便利。

4/15 味丹公司 柯宗志協理

味丹公司為保障公司權益，於投資契約中明文列入『投資不能被國有化，營業所得稅最高為 15%，土地租用 50 年，土地需要 120 公頃，要有國際港，能停 1,5000 噸船隻』（至今越南政府仍以此契約條文為課稅基準）。因此味丹公司於 1994 年設廠，1995 年開始向農民收購木薯生產味精及工業澱粉，目前味丹公司越南廠有世界最大發酵槽容量 700KL，二套發電設備 2,000KW、60,000KW，使用重油及天然氣發電，有一套衛星電話及德國製 MVR 系統（廢液之機械濃縮設備），員工有 2500 人，同奈省有 2100 人，三班輪值操作，味精產量約 10 萬噸，另在越南有澱粉廠 5 家，員工約 400 人，目前每個月出口貨櫃 1000 個，泰國、韓國 EZ 之味精廠都已不再生

產，轉向味丹公司購買味精，因此其味精生產規模已足以影響及控制全亞洲之味精價格。

味丹公司碼頭可停靠 12,000~15,000 噸船，在氏布河上游，碼頭約 10 米深需定期濬深，河中有一石頭需繞旁而過，當初設廠時曾請台灣蛙人潛入調查，經現場參觀其自有碼頭設施，雖然碼頭之維護及營運成本高，但因其進出之原料與成品量大且又掌控碼頭之便利性，而大大提升其碼頭效益，因此擁有自有碼頭之與否將關係到其投資之成敗。可見對這種共產國家之投資雖極具風險但若能明訂契約並搶得先機將可獲得可觀之投資效益。

4/16 台海石油聯營公司 黃念國總經理、張春隆財務長

已於 2009 年 5 月向越南政府申請溶劑分裝執照核准，唯因外資股份關係不能內銷，目前正在申請溶劑相關產品之營業項目。黃總經理表示剛上任不久，尚未了解北越溶劑市場，雖有意願成為北越溶劑銷售商，但台海只願意負責中油與越商間之窗口賺取佣金，且目前心有餘而力不足，尚無投入風險極大之溶劑市場計劃。因此建議其對核心本業 LPG 之分裝銷售業務熟悉並充分掌控相關訊息後，再洽談溶劑合作細節。

4/16 平安公司

該公司為台商，製造 LPG 瓦斯鋼瓶，年產量 20 萬支以上，供應北越市場和韓國市場，也製造瓦斯封口膜，最近開始籌設 LPG 鋼瓶調整閥和開關閥製造，零件目前從中國進口在越南組裝銷售，該公司規模成長一倍，且經營績效良好。以往該公司會定期向本事業部購買油漆溶劑 150，摻入油漆中以稀釋塗裝鋼瓶油漆，但近來不再購買原因，為改變製程，將油漆塗裝改成粉體塗裝，粉體塗裝為較先進技術，差異在於溫度所需較高(200 度以上)，和附著力較強，可減少溶劑揮發及擴散。

肆、心得與建議

大宗溶劑本身具高價格彈性，價格些微變化，銷量就大幅改變，幾乎面臨完全競爭市場，以往越南當地貿易商對於國際行情的漲跌反應，大致會延遲 2 週。但是

今年以來越南當地市場起了變化，溶劑報價幾乎與國際市場行情同步反應，加上韓元貶值，有些貿易商甚至為壓低庫存，當貨一進港爭取時效，則採取削價出售，先在市場上將手中的溶劑，先行低價銷售搶佔市場。2009 年起，韓國溶劑製造商相繼進入越南市場，已對許多通路商造成極大壓力，只能壓縮各階通路間之利潤，否則會面臨價格無競爭力，銷量下滑壓力。

關於本組自產溶劑和甲苯、二甲苯的計價方式，以參考國際慣例：成品售價＝MOPS+Premium 為基礎。通常以「MOPS (Mean of Platt' s Singapore)」月平均值或前二後一周平均值為計價基準，以下為各產品計價時對應之參考值：

品項	參考值	品項	參考值
油漆溶劑系列 產品	MOGAS 95	低芳香烴系列	Naphtha
乾洗油 White Spirit	Kerosene	C5 系列	MOGAS 92
甲苯	Toluene	二甲苯	Xylene

假設油漆溶劑-100 FOB 散裝售價 = $83 \times 6.29 / 0.87 + 150 = 750$ (MOPS of 95 unleaded = 83USD/BBL, Premium = 150)，因越南市場油漆溶劑-100 以桶裝為主，面臨競爭者眾，所以調整報價後，依此行情希望換算後維持每桶價格在 760~770 USD/MT。

本事業部在台灣溶劑市場，具有領導者地位，面對不同海外市場，常以國內市場的角度，去經營異國市場，忽略了不同市場有極大差異性，需要進行市場區隔，找出目標客群，再配合事業部對不同市場，規劃階段性方針，支持報價授權與提供穩定供應量。業務相關人員需了解當地消費者行為和對市場的敏感度，才易於經營外銷市場，降低矛盾與衝突，才較有機會能成功攻掠異國市場。

伍、結論

本事業部目前經營越南市場有許多弱點，合約商功能發揮有限，老豐利 5 月開始在越南成立辦事處，但因外資進入越南設辦事處，銷售對象只能僅限定在工廠，

不能在當地做溶劑買賣。新巨公司則以借越南人頭方式，可在當地做溶劑買賣，銷售對象較不受限，雖認真經營，但資金較不充裕，有時匯款和提貨較慢。對於越南市場通路整合能力，以新巨銷售能力較強。

正所謂一分耕耘一分收穫，若以短期思維，僅將國內用剩的量，以桶裝方式供應提供越南，供應量不穩定，有時客戶抱怨，當地市場溶劑價格太低，我方則因獲利太少，或因可能會小虧則不提供報價。完全以打游擊方式外銷，如此經營模式，實在很難掌控和要求合約商，有可能因不穩定因素，合約商或其下游客戶自行另謀第二貨源。本事業部未能派駐人員於當地，公司目前沒有租『倉儲』及時供應，僅以每年派人輪流數次至越南。

本事業部在經營越南溶劑市場，需要重新規劃調整策略，平時就需建立良好經驗分享的企業文化，勿因人事變動產生交易問題，才能提高整體效率。外銷市場開拓不易，且品項繁多，若要新增加三角貿易操作，目前外銷窗口(不限地區)僅 1 人負責，是否能增加支援人數 1 名，藉此培訓外銷業務人才避免斷層。建議本事業部應積極研究，該如何培植外銷人才累積實務專業技術經驗，使其更能協助與輔導合約商發揮力量，否則以卵擊石，無法抵抗在當地深耕的海外製造商與貿易商。