

## 臺灣은 시멘트工業界의 黃金漁場

— 韓國은 潛在需要開發에 注力해야 —

鄭 泰 卿

(雙龍洋灰工業株式會社)  
營業1課長

臺灣의 同業 嘉新水泥股份有限公司 (Chia Hsin Cement Corporation)의 業務部經理兼 國外部經理 (Manager Business Department and Foreign Department) 洪星程氏가 지난 10月15日 來韓하여 當業界와 緊密한 接觸을 가진後 18日 離韓하였다.

그는 來韓後 두 雙龍洋灰의 申鉉鎬社長과 洋灰工業協會의 鄭英基會長을 禮訪하고 臺灣시멘트業界의 巨頭인 林燈, 辜振甫(臺灣시멘트社長·臺灣洋灰工協會長, 亞洲商工會議所會長, 國際商工會議所副會長, 臺灣經濟人聯合會會長) 林柏壽諸氏의 鄭重한 人事의 말을 傳하면서 韓中兩國 同業界間의 紐帶強化의 必要性을 強調한바 있다.

洪星程氏는 또한 雙龍의 李潤馥常務理事, 東洋의 鄭昇翼常務理事, 洋灰工協의 李榮九常務理事, 金正燮理事 등 諸氏와의 午餐 席上에서 虛心坦懷하게 兩國의 同業界現況에 關하여 意見을 交換하였고 金鍾大東海電力社長과도 談笑를 갖는 등 바쁜 日程틈에 16日 雙龍 會議室에서 雙龍營業部實務陣에게 臺灣業界現況을 부리핑한바 있는데 그內容을 다음과같이 간추려 紹介하므로서 同業界의 參考에 資하고자한다.

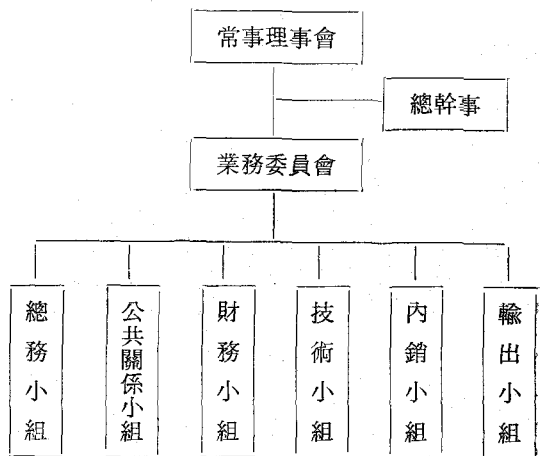
### 1. 臺灣洋灰工業協會의 機能 및 運營狀況

臺灣洋灰工業協會(臺灣水泥工業同業公會)는 5個大메이커의 代表들로 構成된 常務理事會와 事務局格인 總幹事 및 5,6名의 幹事 아래 輸出, 國內, 技術, 財務, 公共關係(P.R), 總務 등 6個小

委員會를 두고 會務를 執行하는데 各委員會의 委員長은 各主要메이커의 部長(臺灣은 部長이 常務理事兼)이 맡고 있다. 例를 들면 輸出委員會의 委員長은 臺灣水泥公司의 沃樹炎 國外部長이고 國內委員會委員長은 洪星程部長이다.

國內委員會는 每年 國內需要豫想量에 對하여 過去 3年間의 各社生產實績을 基準한 比率에 依

臺灣水泥工業同業公會



據 國內販賣量의 Quota를 決定한다.

가. 國內販賣量의 Quota 決定基準

① 小規模生產會社는 生產量의 100%를 國內販賣토록한다.

② 大規模生產會社는 生產量의 80%를 國內販賣, 20%를 輸出토록 한다.

實例를 들면 1969年度의 國內需要를 340萬噸

으로 推定하였는바 이는 生産計劃量 420萬噸의 80%에 該當된다.

1966年~1968年間の 各社生産實績의 最高記錄을 勘案한 國內販賣量 Quota는 다음과 같다.

會社名	Quota 比率	Quota 量
臺灣水泥公司	39%	160萬噸
亞洲水泥公司	19%	90萬噸
環球水泥公司	13%	54萬噸
嘉新水泥公司	12%	50萬噸
建臺水泥公司	11%	33萬噸
東南水泥公司	6%	23萬噸
	100%	330萬噸
永康工業開發公司) 正泰水泥公司)	10萬噸	
計		340萬噸

新規生産量에 對해서는 70%를 新規國內販賣 Quota로 認定하고 나머지는 輸出하여야 한다.

臺灣區水泥工業同業公會의 會員을 보면 特一級會員이 臺灣水泥의 高雄工場, 亞洲水泥의 2個社이고 特二級會員이 環球水泥, 特三級會員이 嘉新水泥, 甲一級이 東南水泥, 建灣水泥, 甲二級의 臺灣水泥의 蘇澳工場 및 竹東工場, 乙一級이 臺灣水泥의 花蓮工場, 正泰水泥, 永康工業, 乙二級이 啓信實業, 東亞水泥등이다.

同業公會의 理事陣을 보면 理事長이 臺灣水泥의 辜振甫社長, 常務理事가 臺灣水泥의 林燈 常務董事, 嘉新水泥의 張敏鈺董事長 및 翁明昌常務董事, 亞洲水泥의 徐有庠常務董事兼總經理(社長) 및 應鶴山常務董事兼副總經理, 環球水泥의 吳尊賢常務董事兼總經理, 東南水泥의 陳江章董事長이며 理事는 各社의 重役 또는 工場長 16人 으로 되어 있다.

#### 나. 洋灰工業協會運營經費

臺灣洋灰工業協會의 基金으로 臺灣水泥公司가 400萬臺灣弗, 亞洲水泥公司가 200萬臺灣弗 環球水泥公司가 130萬臺灣弗, 嘉新水泥公司가 120萬臺灣弗을 내어 銀行에 預置하고 있으며 其他社는 國內販賣量에 따라 噸當 25臺灣弗을 釀出 基金에 拂込하므로써 年間 銀行利子만 美貨10萬弗 가량이 되는데 이 利子만으로 洋灰工業協會運營을 充分하다고한다.

## 2. 生産會社相互間的 提携協調狀況

臺灣의 시멘트生産會社들은 前述한 洋灰工業協會의 機能을 通하여 亞細亞에서 中 提携와 協調가 該되고 一絲不亂한 團結이되어 있다고 한다. 即 各小委員會에서 各生産會社實務者들이 隨時로 相互對面會議(Face to face meeting)를 갖 고 會議끝에는 반드시 會食을 갖기 때문에 協調가 안되는 일이 없다고 한다.

## 3. 國內 販賣制度和 流通構造

臺灣은 特約店(經銷商)과 營業所를 두는데 同 業界內에 約條된 셀링이나 制限이없다. 自社特約店間에도 販賣競争을 勸獎하여 販賣促進을 圖謀한다. 大口數니 小口數니 하는 特約店의 差入 保證金規模에 따른 大小區別은 없다. 어느特約店이나 一律的으로 10萬臺灣弗(美貨 2500弗)의 保證金を 메이커에 差入하면 月 150噸씩을 特約店價格인 貸當 45,60臺灣弗로 供給받고 나머지는 各自의 販賣能力에 따라 一般에게 對한 販賣價格인 貸當 47,50臺灣弗로 供給받아 販賣할수 있는것이다.

그러므로 月間 150噸만을 파는 特約店이 있는 가 하면 月間 2000噸을 파는 特約店도 있는것이다. 前記 2000噸中 150噸은 貸當 45,60 臺灣弗에, 1850噸은 47,50臺灣弗에 사서 50~52臺灣弗로 파는 것이다.

特約店의 Commission은 4%이니 韓國의 10% 보다 低廉하다. 特約店 物品出荷 3個月前에 先 金を 내기때문에 代金決濟上의 問題는 存在치않는다.

## 4. 販賣價格의 構造

特約店에 對한 販賣價格 貸當 45.60臺灣弗에서 鐵道運賃 4.50臺灣弗(平均 70km基準)과 稅金 11.00臺灣弗을 控除하면 메이커가 받는 Net price는 貸當 30臺灣弗인데 이 Net price만으로 도 30%의 純利益率을 保障받고 있다.

國內需要中 官需가 40%, 民需가 60% 占하는 데 官需價格은 貸當 41.00~42.00 臺灣弗로서 民需보다 低廉하다.

紙袋包裝狀況은 크라프트紙 1ply에 甘蔗板(바가스) 3ply로 하는 4重紙袋와 크라프트紙 3ply로만 하는 3重紙袋를 併用하고 있는데 紙袋價格은 共히 袋當 2.60臺灣弗로 韓國보다 棼 低廉한 편이다.

## 6. 시멘트需給展望

1969年度에 內需 340萬噸은 보았는데 그中 軍納(中國軍)이 5%, 官需가 35%, 民需가 60% 될것으로 豫定하였고 輸出은 100萬噸 할 豫定이다.

1970年度에는 內需 400萬噸, 輸出 120萬噸으로 보고 있다.

## 7. 海外輸出促進制度

가. 輸出實績에 따라 輸出에 所要된 石膏, 「과이리트, 신더즈」, 紙袋用펄프등에 賦課했던 關稅를 還給한다.

나. 越南市場에 對해서는 輸出窓口를 一元化하고 있다.

다. 亞細亞市場에 있어서의 臺灣의 輸送競爭力은 가장 近距離라는 點에서 第一이다.

라. 主要輸出港의 船積能力은 Weather working Day 日當 Hatch當 250%이다.

그러므로 4個 Hatch가 있는 船舶이면 日當 1,000%를 船積한다.

마. 生産工場과 輸送港口間의 距離는 모두 40km 以內 이며 輸出用商品의 輸送은 鐵道보다는 道路輸送에 많이 依存하고 있다.

## 8. 輸出用洋灰의 操作荷役(Handling & Stevedore) 方式

가. 輸出用洋灰는 工場으로부터 船舶까지 直送

하기 때문에 韓國과 같은 埠頭倉庫, 入庫, 出庫, 取廻의 作業段階는 없으며 오직 船側및 本船作業을 할따름이다.

輸出用洋灰의 操作 및 荷役作業費는 噸當 美貨 1.25弗 前後이다.

輸送用크링카의 船積作業時에 Conveyor를 使用하지 않고 Bucket를 使用하고 있다.

## 9. 輸出價格

臺灣은 FOB噸當 13.50以上이어야만 輸出하지그以下로는 絶對로 輸出하지않는다.

韓國이 FOB噸當 12弗을 下廻하는 傾向인 것과 比較한다면 市場과 近距離라는 利點을 크게 亨有하고 있다.

## 10. 生産施設의 增設計劃

臺灣의 年度別 增設計劃은 다음과 같다.

1969年	450萬噸
1970年	520萬噸
1971年	580萬噸
1972年	650萬噸

結論的으로 臺灣은 시멘트工業界의 黃金漁場이라 이름 붙일수 있다.

臺灣政府는 臺灣시멘트工業界에 輸出을 勸獎치 않고 도리어 國內市場에 對한 供給에 置重하도록 발을 붙들어 매고 있다고 한다.

우리나라와는 너무나 與件이 다르다. 그러나 落心치 말고 「잡는 漁業에서 키우는 漁業으로」라는 말과 같이 우리도 國內에 시멘트工業界의 黃金漁場을 마련하므로서 恒久的 繁榮을 期하기 위해서는 우리나라의 龍大한 潛在需要를 顯在化하고 開發하는데 한데 뭉치어 注力해야 할때가 到來하였다고 筆者는 생각한다.