

石油通訊

CPC Monthly

Special Report

台塑油品上市
中油浴火重生

Cover Story

勞務發包制度探討

Interview

88年度經濟部優秀人員 88年度英才獎得主

中華民國八十九年九月號

589

國光牌 9000 SJ

機油中最Hi的選擇！



保護引擎

抗磨耐操

適合台灣本地氣候

完全發揮引擎最佳性能

**冠軍車隊指定採用
專業汽車雜誌極力推薦**

潤滑油事業部

電話：(07) 5361510

傳真：(07) 5361442

總辦公室：高雄市前鎮區成功二路十五號六樓

消費者服務專線：080-077002



中國石油股份有限公司
CHINESE PETROLEUM CORP.

金玉集 —— 荀子：「贈人以言，勝於金玉。」

「實力」是成功經營最重要的基石，而學習是其達成的必經途徑。

-本公司陳董事長●事業部門策略與能力研討會講詞

所謂「凡事先求諸己，後求諸人」。個人以為實力是透過訊息的交換，並經過不斷學習才能達到的。所以公司特別舉辦此次中高階層主管為期三天的事業部門策略與能力研討會。企盼經由學習孕育觀念，觀念引導變革；觀念改變又引導行動改變；而行動改變終能導致命運改變。同時希望大家相互學習研討、成長，是基於一顆積極向上的心，也是基於不斷的吸收新知與觀念；彼此相互學習與研討，更是一種智慧的分享。韓非子有言：「下君，盡己之能；中君，盡人之力；上君，盡人之智。」在此除祝大會圓滿成功之外，並願藉此機會重申：不論是個人或企業，實力是成功經營最重要的基石，而學習則是其達成的必經之途。（譚鑑誠）

唯有經過旅行，才有機會大開眼界；唯有經過旅行，才能察覺各地文化的差異，進而省思更有深度的問題！

-遠流出版公司企劃編輯張惠菁·勞工教育專題演講

旅行者「眼、心、手、腳」並用，去探索外在世界；類似員工隨時以新鮮、好奇而客觀的心態，致力改造企業的過程，是一種自我成長。諸位若到過紐西蘭觀光旅遊，應該還記得即將抵達之際，機上廣播：「為保護紐國島嶼的自然環境生態，禁止攜帶水果、肉乾及其他動、植物等物品入境，違者將予重罰或拒絕入境」。反觀入境台灣前，您可曾在機上聽過類似廣播？何以紐西蘭、台灣同屬島國，作法卻截然不同？

「讀萬卷書，行萬里路」，唯有經過旅行，您才有機會大開眼界；唯有經過旅行，才能察覺各地文化的差異，進而省思更有深度的問題！（趙建誠）

企業單打獨鬥的時代已經過去了，代之而起的是合作、聯盟。

台大邱宏仁教授●事業部門策略與能力研討會講詞

邇來，國內企業與國際大公司間有一個趨勢，就是研發、生產、行銷、管理、技術等方面合作，例如，上市公司「致伸企業」參與「易利信」的「藍芽計畫」，馬上引起資本市場的認同與肯定。又如統一企業，雖然已經錯過投入半導體產業的機會，現在則把握住參與生物科技產業的機會，與和桐合作聯盟成立合資公司-高清願說可不能再錯過了具有前瞻性的願景！個人的處境亦復如是-現在你不活在未來，未來你必活在過去。知名作家張曉風曾說過：「歲月使人的皮膚起縐，但失去熱忱，更使我們的靈魂起縐。」中油允宜加強執行部門策略聯盟的能力，並強化與相關個人或團體的互動。（譚鑑誠）

目錄

特別報導

4 運用POS系統，推廣刷卡服務

6 台塑油品上市本公司因應措施

6 提昇績效，多角經營

11 市場競爭態勢與本公司因應策略

11 強化經營體質，提昇競爭優勢

14 ERP系統建置專案正式啟動

14 行動上網，e觸即發

17 慶賀中油WAP網開站

專題報導

17 勞務發包制度探討

18 委託外包，收回自辦

20 高雄廠一般勞務發包之檢討

20 勞務發包知多少？

22 林園廠勞務採購之探討

22 合久必分，分久必合

25 大林廠勞務文武包之點滴

25 訂定規範，加強監督

27 煉研所勞務工作之探討

27 專業需求，競爭優勢

29 行銷事業部勞務發包制度探討

30 改進發包，顧及習俗

30 台探總處勞務發包制度之探討

31 轄地遼闊，項目繁多

31 桃園廠勞務發包制度探討

31 團結奮起，願景可期

31 總公司一般勞務發包工作概述

郭其洲

企研處

林茂文

林茂文

胡德惠

黃源明

黃天賜

陳燦金

張晶

李榮肇

邱乾威

林嘯



封面故事：

勞務發包範圍極廣，環環相扣，緊密程度就如層層花瓣之玫瑰，有待我們抽絲剝繭，審視每一小處之奧妙。

中華民國八十九年

9

月號

石油通訊 發行人：陳朝威
編輯委員會 主任委員：潘文炎

編輯委員：謝榮輝

龐容穎

黃順利

沈繼超

林勝俊

林國光

楊健一

張智

周玉鐘

黃正雄

林幸德

段啟洸

林立人

總編輯：蔡三郎

副總編輯：黃禮恭

企劃編輯：林敏

執行編輯：譚鑑誠

文字編輯：黃萱

美術編輯：陳世珍

英文編輯：黃萱

封面設計：陳世珍

發行：程慧珠

發行者：中國石油股份有限公司

地址：台北市中華路一段八三

號

電話：(〇二)二三一二六五

〇八

印刷者：裕華彩藝股份有限公司

地址：台北縣新店市寶中路95號

之8

中華民國四十年七月創刊

中華民國七十七年七月改版

中華民國八十九年九月十日出版

印製工本費：每本約四十元

中華郵政臺字第三七〇號執照登

記為第一類新聞紙類行政院新聞

局出版事業登記證局版台誌字第

〇八七四號

系列報導

39 虛驚故事

— 消防栓暗藏高壓虛驚事故

吳嘉雄

「油」小看大集

蔡信行

— 未來美國石油產業之發展趨勢

「E」馬當先，無「網」不利

洪明輝

— 電子採購，下一波降低成本的e化行動

工作研究

— 行政程序法對本公司適用行政命令之影響

黃瓊枝

關心話題

— 民營化問題面面觀

黃華隆

藝文天地

— 行心之所安，盡力之所及

朱信義

— 專訪年度英才獎得主黃冠良副主任

默默耕耘，勤儉樸實

吳文局

— 專訪年度英才獎得主廖文賓組長

小檔案：關於「石油事業英才獎」

生命中的轉捩點

黃萱

— 八十八年度經濟部優秀人員專訪張瑞宗組長

遙想舊時堂前燕——台南古都巡禮

雙雙

岡山趕集「籬筐會」今昔

黃金財

白河蓮花頌

張武村

新聞廣場

金玉集

— 業務集點 人事動態

新聞集錦

— 重點新聞導讀

黃萱

— 石油通訊「便當與我」徵文活動預告

油情點、線、面

— 世界石油掃瞄

— 油價瞭望台

— 各地鱗爪

— 日誌

曾秋霖

林淑娟

唐苑莉



本公司於八月十八日正式宣布成立WAP網站，成為國內第一家領先推出WAP手機查詢服務的國營事業單位。由陳董事長親自主持發表會，並向媒體朋友展示中油WAP網站。



台塑油品正式上市，本公司已採取多項因應措施，例如加油站的洗車、潤滑保養、刷信用卡、複合商店等服務。

徵稿啟事

為反應同仁心聲、擴大同仁參與，本刊竭誠歡迎有關專業報導（工作研究）、關心話題（熱門問題）、同仁優良事蹟（敬業故事）、油人天地的文章，來稿請寫明服務單位、員工編號、戶籍地（含里鄰）及身分證統一編號，附有照片者，請同時提供照片說明。另本刊設有攝影專欄，以一般生活趣味性照片為主，如夏日戲水、人物特寫、兒童嬉戲、生態景觀、動物悠遊、親子活動……等富有人情味、生動寫實之照片；各單位的重要活動、業務的、工程的、休閒的照片亦在歡迎之列。

投稿須知

一、凡來稿，本刊編輯有刪潤權，拒絕刪潤者，請事先聲明。來稿一經採用，若發現有一稿兩投、抄襲事宜者；未刊出者停止採用，已刊出者不致酬；敬請見諒。
二、譯稿請註明出處，圖表文字請儘量中譯並提供清晰圖片。
三、來稿請逕寄總公司工業關係處圖書出版組收。

ISSN 0559-8214



統一編號

008638890018

台塑油品九月正式上市，為此，本公司已採取多項因應措施來迎戰台塑乃至未來油品自由化所帶來之競爭。本期石訊特別報導這些措施的內容，例如加油站提供優質產品及各項以客為尊的服務；多角化經營；推廣電子商務；啟動POS系統；建構WAP網站等；另成立再生計畫委員會，希望透過再生計畫之施行，並落實全員參與，能讓中油公司得以浴火而重生。

運用POS系統，推廣刷卡服務

—台塑油品上市本公司因應措施

郭其洲 ● 油品行銷事業部

場：提供CIS、POS、聯合促銷、年

底銷售獎金回饋加盟站等條件意欲拉攏民營站。為此，本公司已採取多項預應措施來迎戰台塑油品乃至未來油品自由化所帶來之競爭。

面臨競爭採取因應措施

● 提供公道且具競爭力之價格
本公司將依據市場情況機動調整價格，並授權各營業處作必要的調整，我們將把握每一次投標機會，提供顧客公道之價格。同時，本公司勵行降低成本，並將節約所得，回饋顧客，間接提昇顧客之競爭力。

● 加強顧客服務，提高顧客滿意度
面對顧客多元及多變之需求，

舉凡加油服務、送貨服務、技術服務、安環服務等項目環環相扣，息

繼八十九年五月九日經濟部核准台塑石化試車期間生產的柴油上市銷售，八十九年八月九日經濟部又核發「石油或石油產品生產(輸入、輸出)業務經營許可執照」，核准台塑石化銷售六輕所生產的所有油品，台塑的汽柴油等油品於焉正式上市。該公司為搶食市場，自數月前即已動作頻頻，如致函各政府機關要求以公開招標方式採購各種油品；提出優惠價格與免費送貨服務意圖搶攻大客戶市



照片提供：游皓碩)



▲ 本公司加油站汽車洗車服務 (照片提供：游皓碩)

息相關，尤其加油站服務，直接面對顧客，其服務之良窳，更會影響到公司的形象。因此，已強化既有良好之服務，改善可再改進之處。不論在硬體或軟體方面，均依顧客之需要不斷改進，使顧客前來惠顧成為其愉悅之經驗，進而提高顧客之滿意度。

● 提高促銷活動

為期顧客更瞭解本公司優質的服務及吸引顧客繼續前來惠顧，本公司將加強促銷活動，包括主要產品之促銷、自營站之促銷，以及與民營站之聯合促銷等，並視實際需要，經由報紙、電視、雜誌、網路及廣播等媒體作全面性之廣告宣導配合。

● 多角化業務之推動



▲ 本公司加油站機車潤滑保養服務 (照片提供：陳俊尚)



▲ 本公司加油站複合商店 (照片提供：陳俊尚)

為提供顧客多元化服務，及因應油品利潤日益微薄之趨勢，本公司已逐步提供多角化服務項目，如洗車服務、便利商店、快速換機油、售高速公路回數票、代收停車費等業務，未來將透過異業之合作增加服務項目，擴大服務之層面，以提供顧客更便捷之服務。

● 提供POS系統及刷信用卡服務
本公司開發了POS系統供加油站



▲ 本公司加油站刷信用卡服務 (照片提供：陳俊尚)

經營管理之用，可加速交易之進行、提供管理報表、瞭解油槽存量、來客時段分析等，目前本公司自營站已全面安裝使用，將逐步推廣至加盟之民營站。本公司亦全力推廣刷卡加油服務，除先前推出之「C金融卡及MasterCard轉帳卡外，更於本(八十九)年八月份起推出加油站刷信用卡業務，陸續在全省各加油站提供服務，希望不久能為加油顧客普遍提供此項服務。

● 善用行銷網路

本公司在全省有六百餘座汽車加油站、卅五座漁船加油站、六座航油供應站及十九座油庫構成綿密的行銷網路；本公司亦在

重要的市場所在地設立了行銷服務中心，依性質之不同分別負責大客戶直銷、加油站零售及民營站加盟等業務，其目的在讓我們同仁儘量接近顧客，了解市場，以迅速反應市場的變

動。

提供優質產品滿意服務

面對台塑之競爭，本公司已有充分的準備。我們以客為尊，提供優質

的產品及滿意的服務；重視環保善用資源，為員工創造價值的就業環境；並持續成為油品行銷市場之領導品牌，奠定公司永續經營之基石。

提昇績效，多角經營

市場競爭態勢與本公司因應策略

企研處

台塑六輕計畫之石化與石油煉製工廠已陸續完工。另依據行政院訂定的油品自由化政策，民國八十八年二月已開放燃料油、航空燃油及液化石油氣之進口，隨後預期在石油管理法通過，將全面開放油品進口，尚須面臨國外各大石油公司、國內貿易商及走私進口油品之挑戰。中油公司目前為台灣油品供應者，每月依油價公式計算油價，而該油價公式在九月台塑汽柴油上市將後自動取消，恢復市場機能。換言之，隨著油品市場自由化逐漸進入激烈競爭局面迥可預見，在未來削價競爭之情況下，中油公司盈餘成為虧損之局面亦不無可能。面臨本公司經營環境適逢如此重大衝擊，為公司之永續經營，為期公司之願景能早日實現，就中油公司未來因應做為予以說明，讓全體員工能了解公司

之處境，以期中油全體同仁能相互勉勵，以具體之行動群策群力，為自己與公司的發展來奮鬥。

市場自由化帶來大衝擊

首先就中油公司在煉油、進口與行銷所面臨市場自由化衝擊之競爭態勢略述如下：

●煉油廠競爭

中油公司擁有日產量七十七萬桶之煉油廠產能，且均接近油品需求量大之都會區，鄰近油品市場。由於中油公司數十年來在台灣地區之經營，擁有高度之垂直整合程度且產銷儲運體系十分綿密。在原油的採購上也與各國際油公司建立長久而良好關係。所擁有六百座加油站可確保約百分之五十市場佔有率。在產品組合上有包括油品、石化品、潤滑油、工業用油、溶劑油及天然氣完整之產品線。

中油公司之財務健全，國際上聲譽極佳，在資金成本率之降低極具談判優勢。天然氣業務因其壟斷性之特性，是中油公司相當穩定之獲利來源。

然而中油公司亦有須加強彌補之劣勢。就國營企業體質，其經營權無法自主，業務、人事、財務運作受政府各項法規之限制，經營成本較高，難以提高企業經營效率。且須配合政府各項政策性任務難以充份享受民間企業之彈性經營。中油公司為配合能源多元化政策，其採購之原油種類較多，可進一步取適化加以精簡。未來油品市場開放後品牌雜陳，就產品品牌形象上可能較國際大油公司居於劣勢。而中油公司一直處於壟斷之油品市場下，對於自由市場之競爭技術仍有待學習，對國際性區域市場行銷管理仍亟待引進。

中油公司未來主要競爭者台塑集團以其經營效率著稱。台塑煉油廠之油品產量，依其對外宣稱預計於八十九年四月開始生產，初期日煉十五萬桶原油，至八十九年底全面量產時日煉量為四十五萬桶原油。台塑石化公司六輕計畫完成後，不僅在石化產業上垂直整合程度高且其高度精練之煉油廠亦極具國際競爭力，亦是其能進行價格戰之憑據。惟其在石油產業上仍是新手，缺乏煉油廠與輕裂廠生產與操作經驗，且其輸配銷體系尚未建立，在自有加油站站數少之情況下，勢必極力拉攏民間加油站，未來通路將是決戰之關鍵。台塑雖享有多項政府優惠，然而初期折舊成本仍高。預期在台塑切入油品市場後，在油品供需需求失衡，市場爭奪戰未達穩定之前，兩家公司都將付出相當代價。

●港口碼頭與輸儲競爭

台灣油品市場逐步開放油品進口過程中，積極搶佔港口設施，興建油品儲槽為進口業者首要目標。中央投資公司所屬匯僑已在台中港興建油品儲槽中心，由於可掌握供應液化石油氣行銷通路之北誼興業公司，因此將著重在液化石油氣之進口，該公司並與Esso油公司合作擬進口油品銷售。東帝士與潘氏集團共同成立士新化學品儲運公司擬在高雄港籌建水泥、化學品、油品及燃煤大型倉儲設備。台

塑集團除擁有麥寮工業港外，亦以BOT方式在台北港興建碼頭，期能攻佔北部油品市場；並將前鎮碼頭之石化儲槽改裝為油品儲槽做為高屏地區油品儲存及罐裝中心，東部則於彰化龍德廠興建油槽並鋪設油管至蘇澳港。另有和桐化工公司已提出爭取於基隆、台中、高雄港口籌建油品儲槽。

對台塑石化公司而言，各油庫與管線之興建為其當急之務，其彰化西濱公路往台中油庫之油管進度緩慢，往南鯤鯓管線將於八十九年底完成。北部則自淡水港沿西濱公路往南興建油管通往桃園觀音油庫與中正機場。對其油品運輸除自行設立六輕運輸公司外，並與富民運輸公司接洽承運其汽、柴油。在雲林縣已購妥土地擬籌建油庫。台塑石化公司在其輸儲系統尚未完全建構完成前，勢必被迫採取油品外銷。

●加油站市場競爭

加油站市場競爭者包括中油公司、台塑集團、國際油公司、進口業者、集團民營加油站業者與獨立民營加油站業者，隨著民營加油站之興建快速增加。

由於台灣地區加油站集團式經營目前只佔總銷量約百分之十，尚未成氣候，預期隨著大廠商及國際油公司之投入，如台亞石油、統一集團及

Esso國際油公司等，未來連鎖之經營將加速展開，而獨立經營之加油站將採取聯合採購方式以資對抗。在短期間，垂直整合與水平競爭之交戰，更形激烈。而長期而言，隨著連鎖店經濟規模之形成，獨立經營之加油站競爭將趨於劣勢，導致逐漸被納編，終將形成數個大型連鎖店之競爭型態。

1. 中油公司

中油公司於民國八十八年以前，是台灣地區石油產品、天然氣之唯一供應商，其經營範圍包括探勘、開發、煉製、儲運及銷售，為完整垂直整合之公司。目前擁有六〇四座加油站，其完整管線、船隊、車隊、油庫之全省儲運系統，為其最大之優勢。由於加油站之興建最早，多數加油站處於較佳之地理位置，然而部份加油站因配合一鄉一站照顧偏遠地區之政府政策，銷量不佳，處於虧損。

中油公司為提高加油站非油品收入，以便利消費者為定位與訴求，發展多元化的加油補給站，對多角化服務項目包括：

(1) 與駕駛人需求有關者：代收停車費、天然氣費、行動電話費、汽機車強制責任險、代售電話卡、高速公路回数票、自動櫃員機、寄售便利商品等。

(2) 與車輛本身有關者：自助洗車、汽車快速保養服務、機車廢氣檢

驗、汽車百貨、停車場。

(3) 與加油站社區有關者：合作便利商店、速食店、廣告看板。

在北部地區以合作停車場業務、中部地區推出寄售產品、南部地區以發展汽車精品百貨為主軸，並以烏日、板橋油庫作為倉儲發貨中心及考量設立物流中心以統籌網路體系。

2. 台塑集團

台塑關係企業福懋興業公司已於八十八年底完成五座加油站，並採併購方式購買快官加油站，預計在五年內設置一百座加油站。台塑石化公司除採地區油品代理商方式外，亦由台亞石油公司負責油品行銷，並以Formosa牌上市銷售。為達到其產銷平衡目標，計畫建立一千二百個銷售據點之行銷網路。與花蓮地方人士成立華東工業股份有限公司由花蓮港進口油品進行銷售。在高雄縣與余家班成立金裕投資股份有限公司擬設立廿五座加油站。

台塑集團將對民營加油站採以下之拉攏手段：

- (1) 在油罐車加裝流量計，可供民營加油站零星購油。
- (2) 規劃為其示範站免費設置POS系統、可賒購、免費提供贈品。
- (3) 同意客戶付款期限採一至六個月。
- (4) 客戶提供足夠擔保品訂購一年

數量，保證一年內提完，可享優惠價格。

(5) 買台塑油品加油站亦可購買中油公司之油品，但對連鎖加油站免費提供CIS，購油給予優惠價格。

(6) 對大客戶免費送貨。

(7) 與六輕加油站簽訂五年合作合約，變更為台亞公司派人參與經營，保證毛利。

3. 國際油公司與進口業者

(1) 和桐化工擬於五年內興建四十至五十座加油站為其行銷網路，並往上整合自行進口。

(2) 匯僑與Esso油公司合資成立台灣埃索全球石油公司，從事進口、儲存及銷售，並籌設經營Esso品牌加油站。

4. 集團民營加油站業者

(1) 統一集團目前有十六站，年銷八萬公秉，擬以承租現有加油站方式，擴充其加油站站數，計畫於五年內完成三百座加油站。並採取與其關係企業聯合促銷，贈送茶葉蛋、礦泉水。

(2) 鯨世界聯合其他業者進行聯合促銷。

(3) 與異業合作以增加財源：全國加油站與肯德基速食接盟並與日本Autobas簽署策略聯盟，在各據點設立汽車維修與汽車百貨銷售站。加得滿目前擬與壽險業、便利商店和汽車

百貨合作。北基在商業區導入便利商店，工業用地引進汽車修護與汽車百貨。

(4) 全國加油站、加得滿加油站正逐漸增設其連鎖站，企圖以據點分佈多、加油方便以爭取客運及貨運公司簽約購油。全國加油站現有加油站四十二座，預計八十九年預定擴建增加到六十五站，並與新竹貨運共同發展電子商務。加得滿加油站現有加油站十一座，預計三年內預定擴建增加到五十站。

(5) 台糖現有加油站卅九座，預計八十九至九十五年預定增設十五、十五、十、五、五及五座，以達增加到一百站，未來並興建四座加氣站。加油站經營將朝多角化包括經營洗車、汽機車用品、便利商店、停車場與代辦汽車定期檢查等。另外，亦評估自行或合作進口油品之可能性。

5. 獨立民營加油站業者

(1) 嘉義縣加油站商業同業公會擬成立嘉義縣民營加油站聯盟，高雄縣加油站商業同業公會擬成立高油公司，以強化其採購議價能力。

(2) 高屏地區十七家民營加油站採取聯盟，台北市加油站商業同業公會成員擬採聯合採購。

(3) 台灣省加油站商業同業公成立台灣聯合石油公司，共有一百多家加油站參與，將採用統一的企業識別系

統，並以採聯合採購或自行進口為訴求。

(4)大油實業公司由三百多家民營加油站組成，正積極串連聯合採購。目前該公司主導發票印製、贈品與耗材統一採購。

(5)加油站贈品促銷已從贈送面巾紙、運動衫、兌換券到抽獎送機車、轎車與出國旅遊，部份加油站已採降價手段競爭。

產業發展趨勢值得探討

未來台灣地區油品產業之發展，可分別就現有競爭者、潛在競爭者、供應商、購買者與替代品予以探討。

●現有競爭者

台灣地區加油站市場產業在加油站零售通路一、九〇九座加油站，中油公司擁有六〇四座(佔百分之卅二)，就市場佔有率觀點，中油公司顯然居於領導者之地位。隨著台塑石化公司與統一集團等大企業之進入，產業結構將逐漸改變。汽柴油為標準化之商品難以進行差異化，而加油站經營之進出入障礙較低，未來加油站零售市場將形成純粹競爭之產業結構。

●潛在競爭者

雖然汽、柴油可能將於八十九年年底開放自由進口，進口廠商在台灣地區面臨油品供過於求之情況下，預

期所能扮演之角色不高。台糖、和桐等連鎖加油站業者均將視未來市場供需狀況及季節變動因素所產生之貿易機會考量進口油品。USC國際大油公司則從擴張其國際行銷通路之觀點切入，亦希望以油品進口方式進入台灣油品市場。

●供應商

台塑石化公司與中油公司台灣本土煉油廠形成純粹寡佔之局面。在台灣原油資源缺乏及國際原油蘊藏為國營油公司及國際大油公司所寡佔之情況下，台灣煉油廠再往上整合進入探勘生產成功機率較小。中油公司探勘部門已採取緊縮之策略。由於供應商之進出入障礙與成本很高，因此煉油廠必須以發揮其生產效率為主要考量點，並願為長期利益暫時犧牲短期利潤。

●購買者

台灣地區油品行銷通路，中油公司擁有自營加油站與加盟加油站；台塑石化公司則透過區域性代理商、自營加油站與加盟加油站銷售顧客。短期間，台塑石化公司為期能迅速擴展其行銷據點將對代理商或加盟站提供具有吸引力之條件使加盟加油站購買者居於較佳之議價能力。對最終消費者而言，在台灣地區油品市場自由化後，無差異化及標準化商品所構成之競爭市場將使消費者享受合理

之價格與更多之服務。由於車輛本身有較大地理移動範圍之特性，隨著加油站分布密度提高後，消費者所能選擇之加油站地點較有彈性。

●替代品

台灣地區自八十四年推廣液化石油氣(LPG)汽車。由於加氣站之增建屢受抗爭興建不易並不普及，導致LPG汽車加氣不方便，銷售量不佳。目前駕駛者多為計程車業者，液化石油氣之年銷量僅有六千公噸，對現有汽、柴油市場影響甚微。台北市政府從八十九年四月開始嘗試推廣CNG(壓縮天然氣)公車，並購買十四輛CNG公車試行。預期其未來發展將如LPG車，在加氣站不普遍之情況下，其規模經濟不易顯現，導致將只局限於特定地區與使用用途。電動汽車目前受限於電池發展尚未有經濟性與技術性之突破，預期十年內將不致於對油品市場帶來威脅。

本公司因應策略與措施

審視以上之競爭態勢與產業發展趨勢，未來本公司之總體經營策略仍展現強烈之企圖心，將採取成長與關聯式多角化策略，並以維持國內油氣產業領導者地位為目標。在現有各個策略事業單位中，探勘策略事業單位將採集中化策略，掌握核心地區；煉製策略事業單位採低成本領導策略，

降低生產成本；行銷策略事業單位採差異化策略，對各個市場區隔提供不同服務，並善用六百個加油站之資源，增加非油品業務的收益。整體上，中油公司未來發展將以石油及天然氣體系為核心，在面臨新進入者之強烈攻勢下，將力守本業，鞏固現有市場。而在追求公司成長上，為使現有資源能充分利用，將跨足各項多角化事業之發展，例如發電、土地開發管理、電信、保全、海陸運輸及能源相關事業，不僅維持公司成長之動力，亦為穩定之獲利來源，而所發揮之綜效更將提升本公司之競爭力。

面臨競爭者挑戰，本公司將採取以下具體因應措施以確保策略之達成：

●在公司外部經營環境方面，爭取公平競爭環境，解除現有之各項政策性負擔，如安全存油、提列能源研究發展基金等，並由石油基金補助偏遠地區價格及獎勵探勘活動。

●在公司內部經營環境方面，進行企業化管理，積極採取下列主要措施：組織精簡與事業部組織規劃、進行企業資源規劃改善流程、責任中心制度推行、降低成本目標訂定、人力資源規劃與第二專長訓練、工程管理等。

●在油品市場競爭方面，融合商圈經營理念，進行多角化經營；推廣電子商務，付款多元化；加強整體行銷及異業聯合促銷；加強與民營加油站之聯盟關係；建立國際行銷管道以因應油品過剩。在鞏固天然氣市場競爭方面，進行液化天然氣接收站第三期擴建計畫、鋪設南北天然氣海底管線，並表達願參與北部液化天然氣接收站興建。

實施再生計畫浴火重生

中油公司為鞏固現有市場，已於八十八年六月推出九八無鉛汽油，並成立油品行銷、石化、液化石油氣、潤滑油、溶劑化學品等事業部深耕各現有市場。在垂直整合方面，參與第三期PPA燃氣發電廠興建；推廣電子商務；加強與民營加油站之聯盟關係；卡達MTRB合資工廠並已開始量產；第一艘合資冷凍LNG船「媽祖輪」已開始營運。在多角化經營方面，向經濟部爭取獲准增加本公司經營事業範圍（廢棄物處理、特定專業區開發、遊樂園業等）；規劃成立電信、保全事業部；完成成功、苓雅寮廠區開發及永安LNG廠冷能利用研究；爭取住商大樓一樓可設加油站經營模式等。

國營事業移轉民營已是必然的趨勢，以期能夠達到增加事業經營自主權，減少政策性之干預，使國營事業經營目標單純化，進而提高其經營績效。而在移轉的過程將面臨組織的調整與管理制度的改變，員工心態的調整，企業文化的改變，勞資雙方之互動，在在影響到企業體質是否能夠脫胎換骨，真正提昇企業之經營效率得與其他民營廠商競爭。因此中油公司未來經營目標的重點將為：

●確定民營化順利完成。

●迎接自由化挑戰，並確保相當盈餘目標之達成。

●公司轉型順利完成，並克服過程中之一切阻力。

未來兩年將是決定中油公司能否永續經營重要之關鍵性時刻，後人亦將以為評斷中油公司全體員工經營能力之表現。本公司目前已成立再生計畫委員會，由總經理擔任召集人，李慶榮高級顧問擔任副召集人兼執行秘書，底下設工作小組。李高級顧問並親率工作小組成員赴各單位研討擬定再生計畫，透過全員參與之方式，以期將各項提高效益計畫落實至公司各三、四級單位。希望透過再生計畫之實施，能讓中油公司得以浴火而重生。

強化經營體質，提升競爭優勢

ERP系統建置專案正式啟動

林茂文 ● 資訊處

歷經一年多的評估與規劃以及半年的三次開標與評審作業，本公司企業資源規劃(Enterprise Resource Planning, 簡稱ERP)終於七月二十日評選採用德商思愛普(System, Applications and Products in Data Processing, 簡稱SAP)公司做為導入廠商，並使用該公司SAP R/3套裝軟體。復於八月十八日與SAP台灣分公司簽訂契約且於下午四時由葉副總經理代表潘總經理主持啟動會議，宣佈ERP專案正式展開為期一年的第一階段建置。陳董事長列席指導指出，新經濟時代是知識管理時代也是資訊整合時代，同仁應以立足中油放眼世界為目標，ERP為奠定公司永續經營的基礎，請同仁再度發揮Y2K精神，拋棄公務人員的思維模式，全力配合思愛普公司推動，儘量將原訂三年時間完成縮短為二年，在建置過程中難免遭逢困難與抱怨，請各位主管逐一克服，董事會亦會協助解決，大家共同努力達成。

●從ERP到電子商務

本公司為因應競爭國際化、市場

自由化、組織扁平化、產業知識化的衝擊，擬經由ERP的建置，推行公司內部流程改造與資訊整合，進而與供應商管理(SCM)、客戶關係管理(CRM)系統結合，提供完整的電子化服務(e-Service)，以期提升效率、創造效能、鞏固市場與開創契機。有鑑於此，本公司在今年二月即成立跨部門ERP專案工作小組積極配合進行，先遴派小組成員接受ERP專業訓練並構思現階段ERP建置應跨入電子商業(e-business)領域，即需將傳統的ERP與電子商業兩個獨立的「系統」予以整合，建構一個完整的電子商業系統來面對二十一世紀的挑戰；而本專案經學者專案審慎評估所選取的系統為SAP公司新近推出的最佳電子商業解決方案mysap.com即可達此要求。

●系統建置目標與原則

ERP建置目標為：(一)運用資訊科技促成流程改造(二)引進石油產業特性ERP系統(三)建構國際標準石油作業流程(四)提供電子化企業之作業平台(五)整合資訊資源建立共享服務平台(六)提昇資訊內涵強化決策支援。為達此目標，採行的建置原則為：(一)建立以市場為驅動的事業部管理體制

(二)運用績效指標達到企業利潤最大化(三)實施ERP將伴隨企業的持續變革(四)建構達成資訊標準化與透明化，需要統一系統平台、統一應用工具、統一業務流程與統一業務編碼。

●系統建置範圍涵蓋廣

ERP系統建置專案主要涵蓋企業經營轉型、企業流程改造與資訊應用系統三大部份，自八十九年八月起至九十二年六月止，預計分兩階段逐步推動。第一階段為期一年，將完成本公司企業化經營業務流程及財務、會計、採購、銷售管理等功能；第二段工作範圍將導入生產管理、人事管理、供應鏈管理、客戶關係管理、知識管理、企業策略管理等，期盼系統建置完成後將可超越傳統的效率與速度，全面提昇企業競爭優勢與價值，並成為廿一世紀的標竿企業。

第一階段的建置範圍涵蓋有：

(一)財務會計(FI)：總帳(GL)、應付帳款(AP)、應收帳款(AR)、資產負債(BL)、資產會計(AA)(二)成本控制(CO)：製造費用管理(OM)(三)企業控制(EC)：利潤中心(PCA)(四)資金調度(TR)：現金管理(CM)(五)運籌管理(LO)：主檔資料(MD)、批次管理

BM)、資訊系統(LIS)(六)物料管理(MM)、消費性物料(CBP)、採購處理(PUR)、外部服務(SRV)、庫存管理(IM)、發票核對(IV)、資訊系統(IS)(七)銷售與配銷(SD)、主檔資料(MD)、基本功能(BF)、訂單處理(SLS)、配送處理(SHP)、開立發票(BIL)、資訊系統(IS)(八)石油業解決方案(IS-OIL)、油品配銷(TD)、油品庫存管理(HIM)、油品計價(MAP)等。

●系統建置方法·ASAP

「加速SAP」(Accelerated SAP, 簡稱ASAP)是SAP公司為其R/3系統所特別設計的全球加速建置方案。導入企業可以由世界各地數以千計SAP客戶的成功經驗凝聚而成的建置方法中受惠。ASAP可讓客戶更即時的藉成本降低及作業效率提升,達到投資快速回收的目的。ASAP的組成元件包括有:(一)指導方針(Roadmap)·ASAP提供所有建置階段作業的細部引導指南與一份詳細的專案計畫。(二)工具方針(Toolkit)·R/3建置工具(Implementation Assistant)是一套幫助客戶事半功倍的工具。R/3企業工程系統(Business Engineer)則是系統組態的基礎,具備自動設定功能,並支援持續性的流程變動。(三)服務支援:SAP顧問在整個專案過程中均會與業務部門密切合作,共同達成專案目

標。此外亦有早期監督(Early Watch)、上線(Going Live)檢查與線上支援(Online Service and Support)等做為輔助。

●「加速SAP」的特點有七:

(一)目標明確:在成果導向的大前提下,支援由預期上線啟用日期倒推的逆向排程,確保所有活動均直接與目標達成相關。(二)高度支援:受過ASAP專業訓練的SAP專案顧問會將客戶的成功視為己任,從專案開始直到系統上線,彼此之間並形成一合作無間的團隊。(三)建置工具:這是一組包涵樣本、表格、問卷及核對單的工具,讓客戶在施行建置時能有好的開始。有了這些工具,客戶就可以不必一切從零開始。(四)流程導向:核心企業流程的規劃必須多方考量企業整體的跨部門作業,以確保可提供跨功能的整合性。(五)品質保證:ASAP指導方針可控制專案進度的達成與品質並提供明確定義的階段目標。(六)重覆利用:流程系統一旦建置就緒,客戶即擁有一套標準程序與專屬文件,可做為將來擴增R/3應用範圍時的依循標準。(七)職責管理:ASAP對於應用規劃、技術細節與建置各階段的專案管理,都有明確定義與職責劃分,確保各階段作業的順利銜接。

●建置階段與KSF...

ASAP劃分五個階段逐步建置,並對每階段的關鍵成功因素(Key Success Factors,簡稱KSF)說明如下:

(一)專案準備階段:高階主管的全力支持以及實現規劃與預期目標。

(二)企業藍圖發展階段:充分參與的小組成員與很有經驗的專業顧問以及清楚界定的專業範圍。

(三)系統設定與開發階段:快速的決策與專案範圍無重大改變並強調資料轉換與界面。

(四)系統上線最後準備階段:確保合適的測試與使用者的接受度。

(五)執行與支援階段:執行計畫與教育訓練及建立支援策略。

●建置時程按階段進行

第一階段建置自八十九年八月開始,預計至九十年八月止,各階段建置時程如下:

八十九年七月廿九日 專案準備階段(廿九天)

八月七日 IS-OIL訓練(九天)

八月十八日 專案啟動會議

九月一日 SAP基礎訓練(廿天)

九月十一日 企業藍圖發展階段(八十天)

九十年一月八日 系統設定與

開發階段(七十七天)

四月廿五日 系統上線最後準備

階段(七十天)

八月一日 執行與支援階段(廿

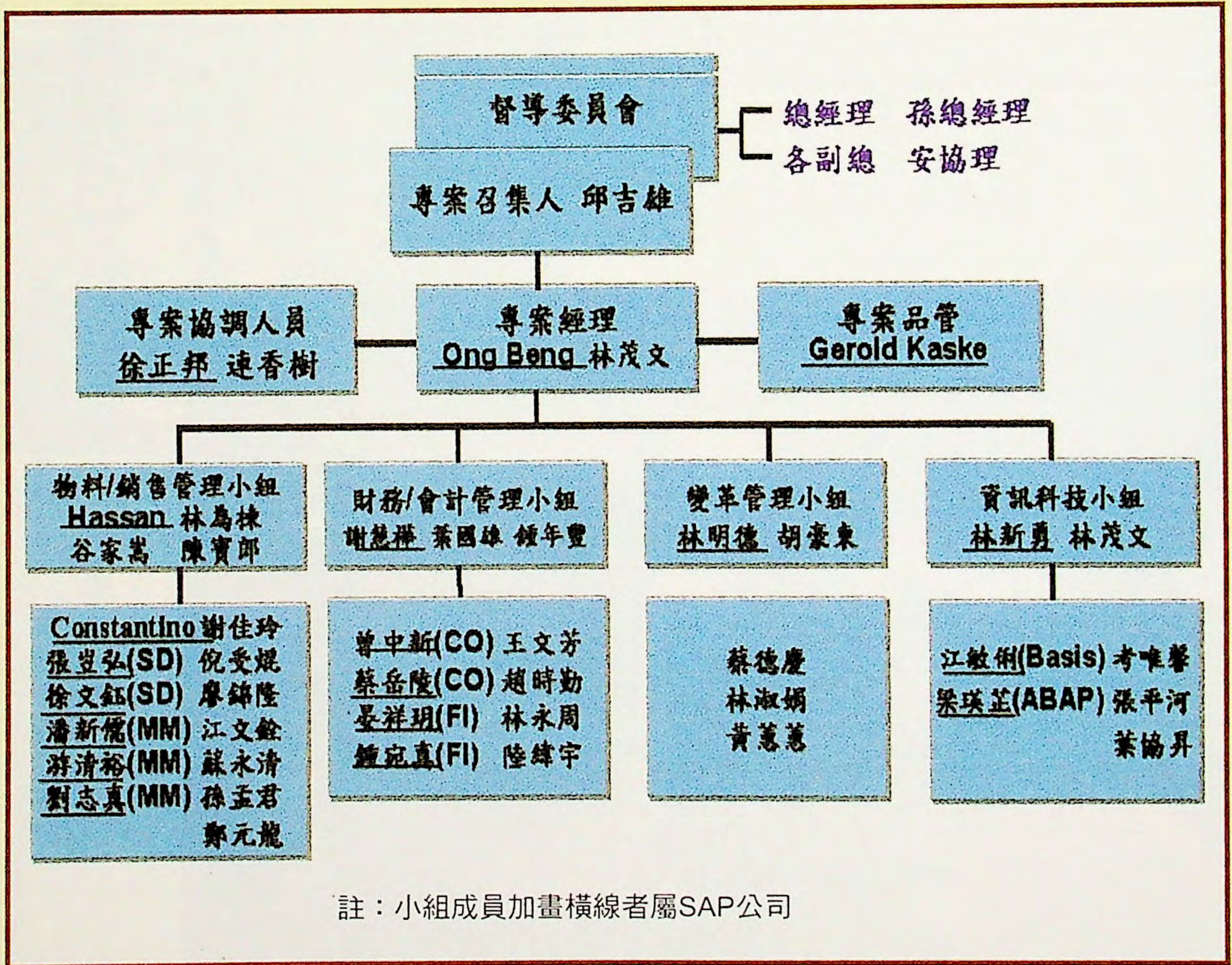
二天)

●推動組織分三個小組

本公司ERP專案工作小組由潘總經理擔任總召集人，各副總經理與SAP公司孫總經理、安協理等擔任督導委員，並請邱副總經理擔任專案召集人，分為業務流程(財務會計、物料銷售)、變革管理、資訊科技三個小組，總計四十五位工作人員，其中SAP公司十九位，本公司廿六位，除各處處長外均集中在資訊處二樓全時辦公，此外，配合各業務流程的設計，各相關部門指定的主要業務人員(Key users)在建置期間亦要全力配合。ERP專案工作小組組織請參閱附圖如下：

●高階層主管全力支持

企業面對電子商業經營環境的決勝關鍵，已體認到ERP系統對於企業競爭力的重要性。本公司ERP系統建置專案在高階層主管的全力支持與決心下，專案工作小組成員共同努力打拼，秉持著「祇能成功，不許失敗」的信念，吸取國外先進管理理念與技術方法，結合國情與公司實際情況，建立符合公司新型管理體制的ERP系統，並採取ERP與網路經濟、電子商務緊密結合的方式進行，務必達成交辦任務，讓本公司經營體質脫胎換骨，提昇競爭優勢，面對廿一世紀的挑戰。



註：小組成員加畫橫線者屬SAP公司

行動上網，e觸即發

慶賀中油WAP網開站

林茂文 ● 資訊處

本公司於八月十八日正式宣布成立WAP(Wireless Application Protocol)網站，成為國內第一家領先推出WAP手機查詢服務的國營事業單位。發表會由陳董事長親自主持，並邀請中華電信、台灣大哥大、遠傳、和信與泛亞等電信系統業者出席共襄盛舉，現場並以手機模擬器在個人電腦上操作與利用WAP手機展示網站內容，各界貴賓計八十餘位參加，歷時一小時圓滿結束。

◎時代行動上網有效率

在資訊與通訊科技結合應用下，社會將朝向(一)「全球化」即全球形成單一市場，企業將服務觸角延伸至世界各地(二)「網路化」意謂著可隨時隨地取得資訊並進入後PC時代(三)「知識化」

即以無形知識取代有形資產成為衡量企業價值的指標。此種發展致使新經濟時代行動上網為必然趨勢。○預估至二○〇三年全球行動電話使用人口將成

千里傳訊快康
離距離零服客油中

地址：www.cpc.to



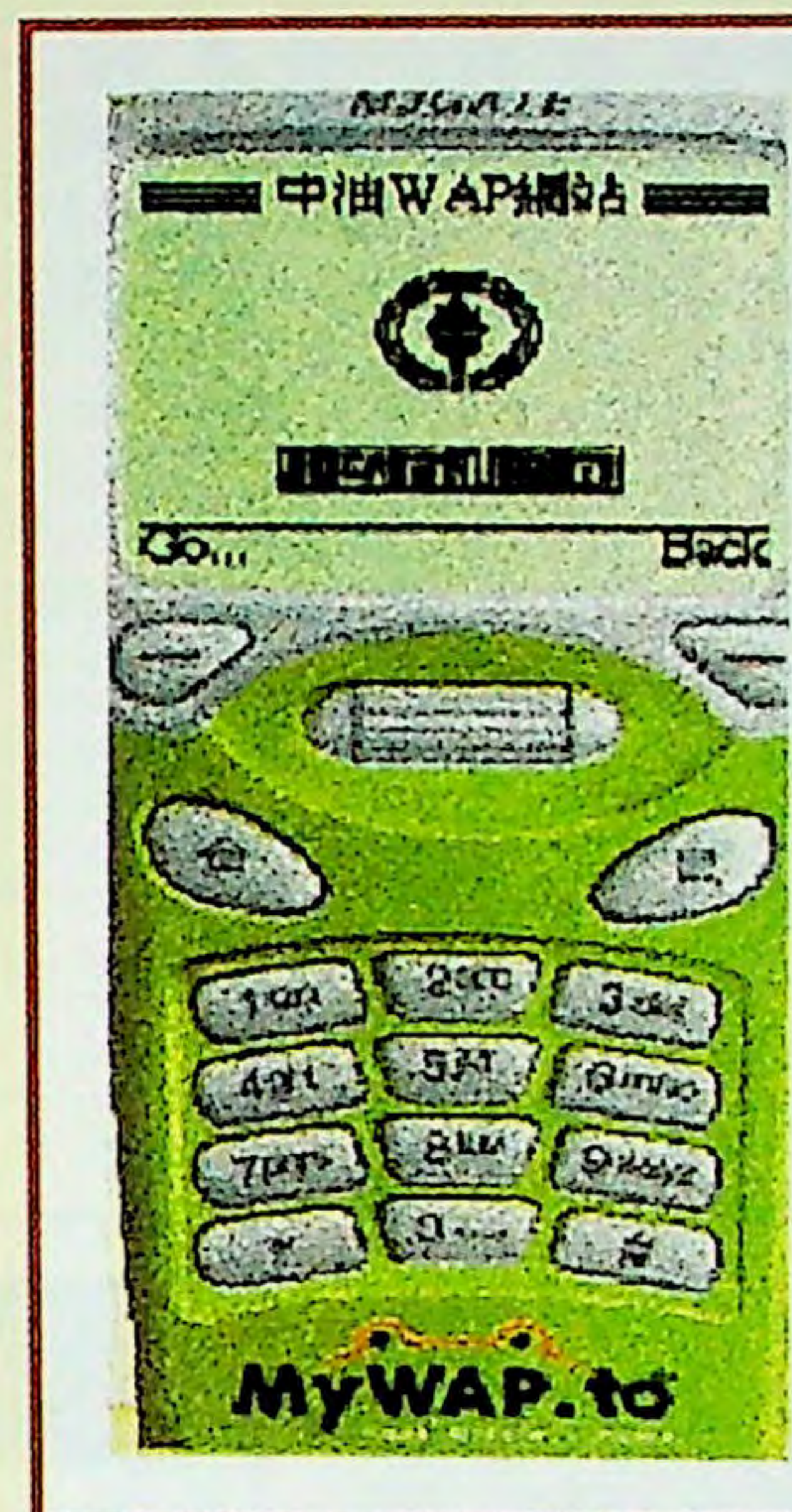
▲ 陳董事長向媒體朋友親自展示中油WAP網站 (攝影：朱信義)

長一倍達十億，屆時無線通訊技術已漸趨成熟，行動上網人口將超越固定網路上網人口。

手機上網在使用上比起電腦上網簡單許多，即使對於完全不懂電腦也不懂網路的人來說，也能夠輕易上手，因它就如同打電話般，僅需按幾個鍵即可，有些甚至可利用手寫輸入，因此，較容易吸引更多人藉由手機上網，以隨時隨地獲得最想知道的最新即時化與個人化資訊。總之，本公司開發WAP網站，期盼能達到(一)手機一按網資訊；分享我們的知識，帶給好的成果。(二)手機一按做選擇；幫顧客做選擇，然後他們選上你。(三)手機一按好便利；帶給顧客方便，我們會更有效率。

WAP架構可輕鬆上網

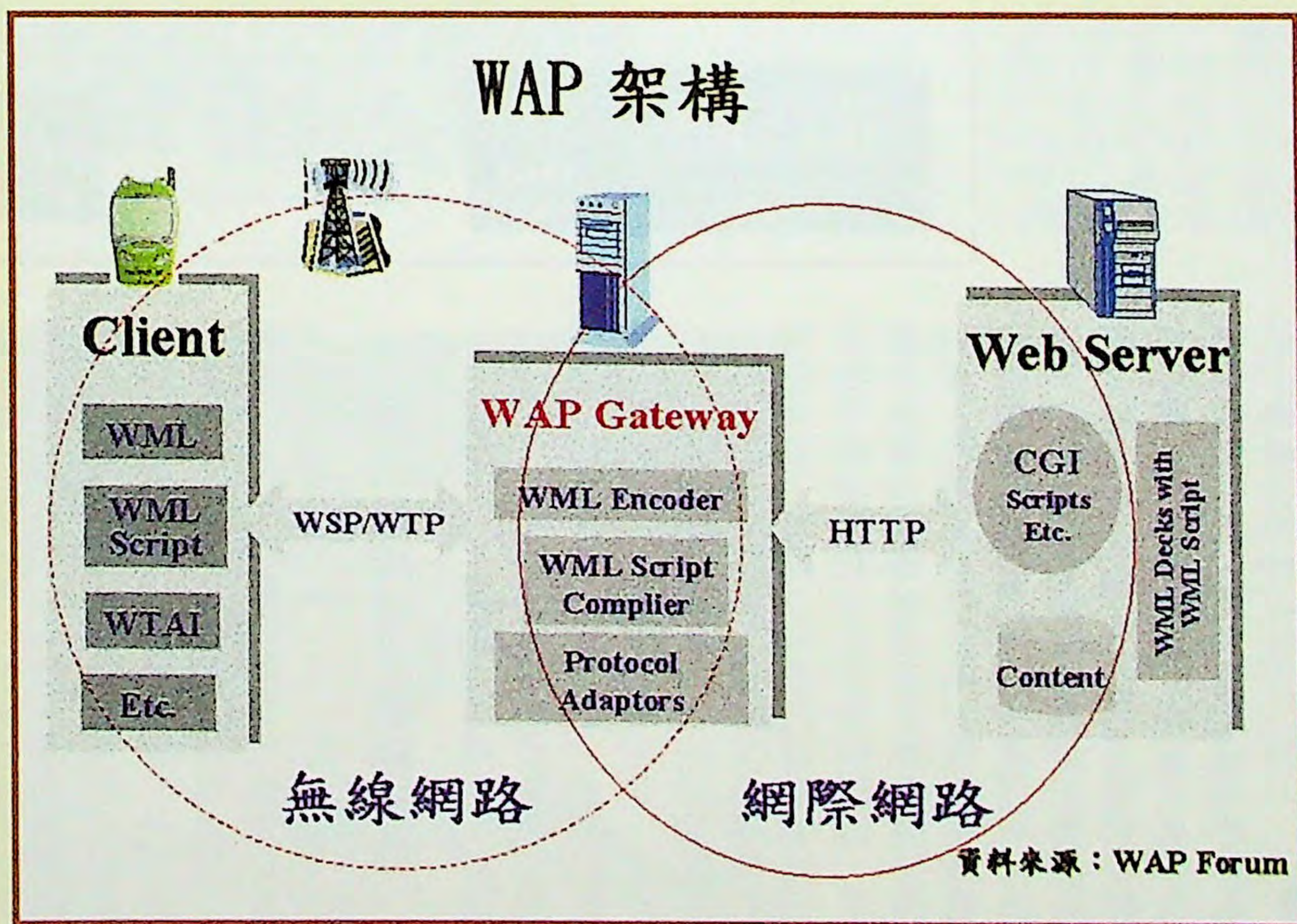
WAP係屬一種主從式(Client-Server)的架構，客戶端(Client端)手機需內建微瀏覽器(Microbrowser)，再經



由 閘道 (Gateway) 連結上國際網路的網路伺服器 (Server 端)，換言之，閘道可以說是連結國際網路與無線網路的橋樑，負責協定的轉換 (WAP HTTP)，同時也具有代理人 (Proxy) 的功能，WML Script 的程式會在此先編輯成二進位碼再傳送，以減輕手機運算的負擔。此外，亦會將 WML Pages 壓縮成適當的型式後才傳送，以提高傳送的效率，節省頻寬的浪費，請參閱WAP架構圖。

目前各廠商都有推出WAP閘道的產品，中華電信與台灣大哥大採用 phone.com 平台，和信電信採用 Nokia 平台，而遠傳與泛亞則選擇 Ericsson 平台，但各廠牌的 WAP 手機與閘道之間，仍存在著軟硬體不互通的問題，彼此之間支援 WAP 標準的程度不一，

WAP 架構



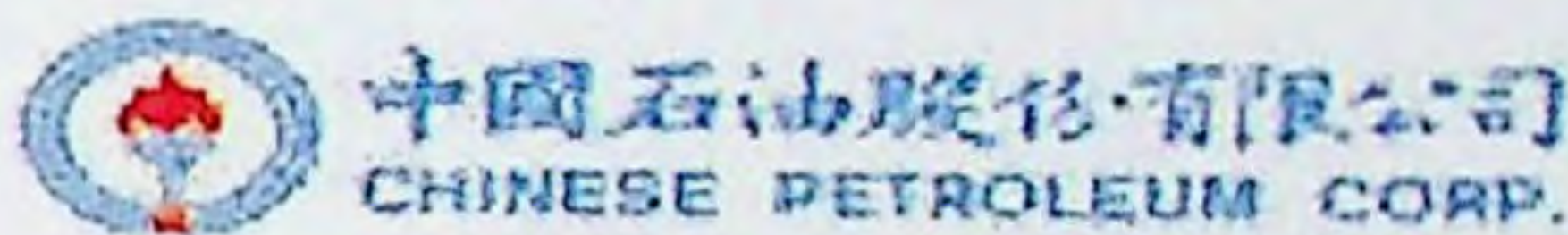
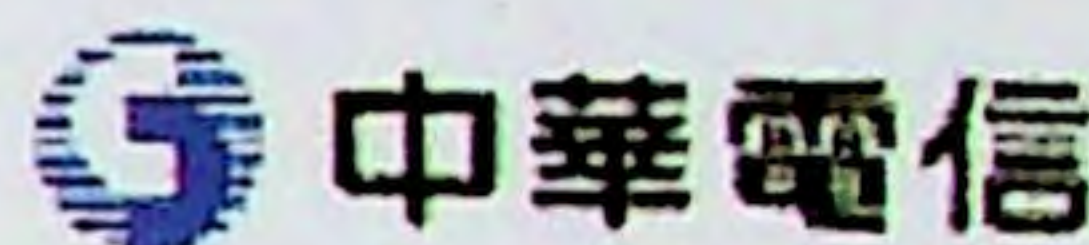
所以各國際大廠正努力積極地解決此一問題，希望能達成彼此之間的相容性。雖然如此，本公司所開發的 WAP 網站，不論採用何種系統平台或何種手機，均可輕鬆上網瀏覽到所需的資訊。

網路建置過程同心協力

邁崙資訊公司康總經理暨其團隊八位年輕朋友於六月二十九日拜訪陳董事長，暢談面對未來競爭環境如何運用無線網路技術提升公司整體形象與行銷優勢。資訊處即於七月三日邀請工關處、油品行銷事業部共同研商建構本公司WAP網站，一週後邁崙公司就快速完成雛形網路至資訊處展示，七月二十日完成修訂並由油品部提供與核對所有加油站資料，前後僅花耗一個月時間，於八月二日建置完成中油WAP網站。建置期間對康總經理勁竹老弟的創意構思、積極進取、犧牲奉獻與不眠不休的拼鬥精神，較其父康理事長義益兄毫不遜色，非常值得個人的讚賞與學習。本公司油品部零售室蔡金根主任、宋忠祥組長、工關處陳綠蔚副處長、廖滄龍組長及資訊處陳敏如組長、何卓倫兄、朱震文兄等共同參與投入，一併致謝。

網站內容掌握最新情報

目前本公司WAP網站內容涵蓋有：(一)加油站資訊：提供一般加油站、廿四小時自助加油站、汽車百貨站、汽車保養站、洗車站、代收停車費站、停車位站、便利商店站、機車



檢測廢氣站等十項，消費者可依不同縣市、區域查詢到所需的加油站之地址、電話、位置圖、服務項目等基本資料。(二)最低油價站：加油站未來將依經營條件與油品供需情況可自由

訂價，消費者可依各縣市按各種油品查詢最低油價價格站。(三)促銷商品活動：配合公司行銷策略各加油站將有各種不同折扣優惠適時予以公告。(四)國際汽柴油價格：美國與歐洲鄰近地區油價按各種油品分別列出含稅價格與不含稅價格，供消費者參考。(五)客戶服務中心：這些基本資料的提供希望讓消費者在到達加油站前就已充份掌握到最新加油情報，並作最經濟有效之選擇。客服專線電話為：080036188，消費者如有任何意見歡迎來電指教。

開拓無線電子商務天地

利用手機上網的WAP應用，被預估為廿一世紀初最具爆發力的通訊服務潮流，各行動通訊業者，也都已經提供WAP連線上網服務。但是，由於目前WAP傳輸速度太慢、內容缺乏吸引力以及計費昂貴，致使WAP手機的賣點受限。邁崙公司基於關愛中油公司特免費提供程式設計與伺服器，並製作光碟片指導網站資料維護與操作方法，往後WAP網站所有資料將請油品部零售室所屬加油站自行即時維護，資訊處將密切瞭解無線上網技術的發展及豐富網站內容，期望未來WAP網站與Internet網站同步，Web內容WAP看得到，將可開拓另一片無線電子商務的天地。

Cover Story

勞務發包制度探討

勞務發包係外部資源之應用，自有其必要性，

在此專業分工社會體系中，一家公司不可能樣樣全包，利用其外包之專業性以補助本身能力不足之處。

勞務發包制度在本公司行之多年，由來已久，工作項目亦逐漸發展呈多樣化；

惟在此公司因應民營化、自由化之壓力下，

為期降低成本增強競爭力，

如何在勞務發包及收回自辦二者之間，

謀求一個最佳之平衡點，需要加以探討。

本期石訊專題報導本公司各單位對勞務發包制度之探討，希望大家共體時艱，發揮精打細算的精神，節約開支，眾志成城，才能在全面開放競爭的油品市場中立足，進而成長茁壯，永續經營。

委託外包

收回自辦

高雄廠一般勞務發包之檢討

胡德惠 ● 高雄廠

一般勞務發包係指可直接由本公司自有入力擔任，但以發包較為經濟且不屬於「本公司營繕工程管理办法」或「本公司委託技術顧問機構承辦技術服務處理要點」所規定之工作。如國營事業早期之「服務工」、「信差」、「廚師」等；後來因時代進步，國營事業人力資源朝向專業化政策，且行政院為精簡員額，有效運用入力，推動事務勞力替代方案，要求各機關如有不涉及機密性且適合民間辦理者，應儘量實施委託外包。高雄煉油廠（以下簡稱本廠）自總廠時代以來一般勞務發包即係依此政策辦理者，並訂有一套堪稱完善之勞務發包制度，本公司很多單位且曾引為參考。

多年來本廠一般按員額計價之勞務發包案基於下列考量，均交由國軍退除役官兵輔導委員會高雄榮民技術勞務中心（簡稱南勞）議價承攬，且

工作人員大多是同仁眷屬或在職死亡員工遺眷：

- 一、南勞為公營機構，有制度，一切均能依相關法令規定辦理，員工薪資及福利較有保障。
- 二、基於業務連貫性之考量，避免中斷影響業務推行。
- 三、保障勞務工作權，減少本廠困擾。
- 四、可確保人員素質、且配合度良好。

採購法規定需公開招標

政府採購法實施後，勞務發包工作必需公開招標，招標結果有可能需每年更換承攬商，工作人員也可能需經常更換，人員更換即須花費很長時間重新訓練，勢必或多或少影響業務之順利推行，且工作人員之權益較無保障，照顧員工眷屬生活之美意將因而破滅，且易造成勞資糾紛，徒增本廠管理困擾。

七十年代中期，國內資訊應用尚

在萌芽，資料數量龐大之工作，仍須靠人工處理，且新建工程多，依前述行政院指示暨人力運用原則，本廠短期性及緊急性之支援工作如工地環境維護、專案庫門禁及夜間巡察、材料搬運、室內雜務及電腦鍵入等純勞務性及助理性工作，乃以勞務發包人力替代，工程結束合約期滿即停止發包，以避免正式員額無限擴充，造成日後冗員太多之困擾。此期間並以五輕建廠時期為最高峰，由於動工前因後勁居民之抗爭，曾延宕多年，預定之工程進度嚴重落後，在建廠指令下達後，為爭取時效，全力趕上原訂進度，所需投入之人力相當多，既有人力除正常生產外尚需抽調負責建廠，不足人力必須引進外力支援。另林園廠、大林廠二廠亦處擴建階段，新建工程正值高峰時期，勞務人力一時多達六百多人，需以專案庫或施工所去區別不同之勞務人力，以利控管需要。

後來擴建工場及五輕相繼完工



後，專案庫或施工所相繼裁撤，此時配合行政革新精簡組織員額要求下，勞務人力亦著手配合檢討精減，以減少發包員額數。除採出缺、離退不補方式外，合約期滿後，各單位如擬再發包或有新增業務需申請發包時，均由人事室再細加評估，並要求申請部門需提出工作量、工時表，以便各級主管及人事室評估，經評估後達一定工作量，始同意辦理，發包員額數控制不得再增加。

自從八十七年政府有意開放油品自由化及台塑籌建六輕以來，公司即面對強大競爭壓力，本公司必須設法降低生產成本以提高產品之競爭力，為數龐大之勞務發包費乃成為公司長官蒞廠走動管理或各種開會場合，耳提面命一再要求檢討減少之項目。

放下身段儘量收回自辦

兩年多來本廠先後經過十多次的開會檢討，發包人數精簡多達一五〇人之多，目前本廠勞務發包人力已剩不到一百人，其中主要是公文傳遞人員，預計至年底，除需證照及工作較特殊等需一定條件擔任者擬繼續發包

(如：檢驗師、護士及廚師等工作)外，其餘希望均能全部收回，由自有人力自

辦，不再發包。且基於下列考量暨未來客觀環境之改變，現有勞務發包人力亦已到了不得不大幅減少，甚至於全部停止發包，由自有人力收回自辦之地步：

一、保障本廠現有人員工作權：民營化後，因作業程序簡化，本廠不需再維持現有人力，潛在之多餘人力，廠方有

義務替同仁尋找工作機會，而收回發包工作為現階段可行途徑之一。

二、文書處理電腦化後需人工傳遞之文件已顯著減少，文書傳遞工作可由事務人員兼辦。

三、配合事業部的實施，本廠組織將再簡併，組織簡併後，流程將大幅簡化，減少許多不必要的文書處理工作。

除前述本廠經營環境的改變及公司的要求外，事實上因採購法已於去(八十八)年五月實施，今後勞務工作將無法續交南勞議價承攬，故本廠在八十八年底時初步決議現有公文傳遞工作，將於現有合約年底期滿後全部收回自辦，現有公文傳遞勞務工作人員在面臨失業情境下，曾有激烈反彈，勞務人員中有些人服務年資已達十幾年，甚至於不久將可在南勞領到一筆為數不少的退休金，這時面臨裁減，中年失業，情何以堪？且大家相

處多年，或多或少也存有感情在，為此本廠邀集現有送公文人員溝通說明，並依其要求開辦轉業訓練(電腦操作)及將來廠方如有其他工作機會能先予考慮等。

以前公司是獨佔企業，每年均有豐碩盈餘，行事作風，有如大富人家，舉凡較具勞務性工作如打字、公文傳遞、事務性工作同仁大都不願屈就，一概發包交由南勞派人承作。現在時過境遷，油品自由競爭，本公司已不是大富人家了。為因應經營環境改變，一切開支能省則省，況且本廠尚有潛在許多多餘人力，為期民營化後同仁仍有工作機會，公司亦能永續經營，很多目前還發包之一些非一般勞務性工作如維修、保養及觸媒裝卸、設備檢查等，須對同仁施予第二專長訓練後方可收回自辦之工作，亦將儘量收回自辦。同仁能做的就必須要自己動手，此時必須每位同仁均能放下身段去接受勞務人員所遺留之工作，如此工作權才能有所保障，希各同仁互勉之。

勞務發包

知多少？

林園廠勞務採購之探討

黃源明 ● 林園廠

壹、何謂「勞務採購」？

「勞務採購」與「工程採購」為什麼要清楚區分界定？因為「勞務採購」的查核金額是新台幣一千萬元，而「工程採購」的查核金額是新台幣五千萬元。早期區分的目的是為了監控「勞務採購」的發包量。至於那一類的工作屬「勞務採購」，多年來一直無法明確界定，尤其煉油、石化生產單位，因為工種多，「勞務採購」的定義，大概很難一次說清楚。政府採購法第七條雖然有明文規定，但還是說不清楚講不明白。早期高總廠時代，將各工種加以分類為A、B、C、D、E、F、G、H等八類，將G、H類歸為勞務類。但細究其工作內容，A、B、C、D類仍有一些工種應歸類為勞務類。舉例來說，油漆外包歸為B類，但依政府採購法規定，其性質應屬勞務類。

貳、勞務發包知多少？

中油員工可能有很多人不知道，

每天有多少勞務包人員進出中油廠區？每天早上到各廠區包商出入口看看就知道。從包商出入証的數量就知道，包商人員比中油人多得多，中油依賴包商人力已很久很深了。談到「勞務包」第一個想到的大概是「辦公室勞務工作」的發包，這項發包預料將會是未來最棘手的勞務包。其他如油槽清洗、環境清潔、明暗溝清理、零件拆裝、起重搭架、垃圾清理及其他零星雜項工作等，種類繁多。大家是否曾經想過，這些包商人力若都是中油編制人力，薪資成本將是少？這些人力又有多少可以由現有人力取代？可以節省多少錢？又若取消這些勞務包，中油是否能順利運作？參、給我勞務包，其餘免談。

各單位申請發勞務包有其歷史背景及個別需求，究其原因，不外下列幾點：

一、勞務外包人力成本明顯比公司人力成本低。

二、勞務包工作屬一般簡易勞力或較辛苦粗重或環境較差的工作。公司人力無必要或無法也無人願意擔任。

三、勞務外包更有效率更容易掌握工作進度。

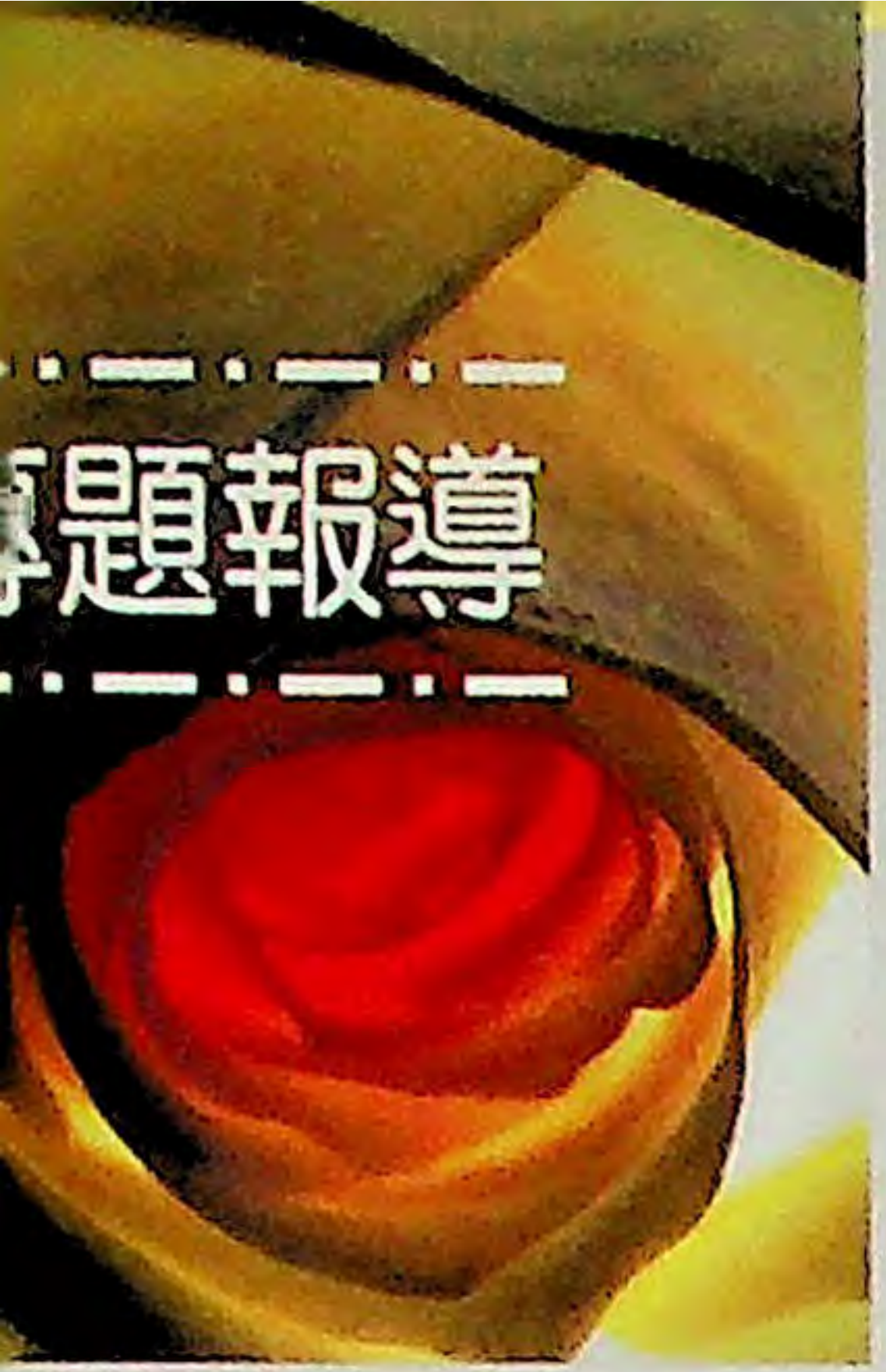
四、有些勞務包仍需基本技術，公司人力無法勝任。

五、勞務包工種多、工作繁雜，外包有利管理。

六、能發包就發包，你發包我也發包。當甲工場A工作發包時，乙工場A工作也會要求比照發包。

綜上所述，勞務發包自然一發再發，終至一發不可收拾。

肆、辦好勞務外包的關鍵在監督。勞務包與工程包不同，工程包完工後有實體可供查驗。勞務包經常是做過就算，船過水無痕，廠商很容易渾水摸魚，以少報多或敷衍了事。因此做好現場監督工作非常重要。舉凡工作數量、工作範圍、工作時間、工作品質都有賴確實的監督。根據多年



發包的經驗顯示，只要加強監督，廠商就不敢搶標。
伍、勞務包減得下來嗎？

當中油民營化裁員危機出現時，許多人想到的是：何不把現有勞務包收回自辦。構想不錯，但真要執行，可能困難重重。當組織精簡、節約成本口號喊得震天價響之際，「勞務包重新檢討、收回自辦」成了上級單位思考「解決多餘人力」的一貼妙方。幾年來，總公司也多次行文各單位，要求檢討減少勞務發包，但多年下來，效果不彰，是真的無法減少還是未徹底執行？答案可能見仁見智。
陸、勞務外包是公部門服務未來的主流。

近年來，許多的研究顯示，若能藉由民間的力量，代執行公部門的任務，可降低政府施政成本，精簡政府組織。因此勞務外包將是公部門未來的趨勢。政府組織再造，其中有一項策略就是「勞務外包」。這個觀念在陳水扁第一次競選台北市長的政策白皮書中被提出來，目的就是為了提高政府服務效率。政府的勞務工作若以外包方式，交由民間來做，政府僅負監督責任，既有效率又節省成本，更精簡組織，自然成為未來政策主流。諸如：垃

圾清運、違規拖吊、車輛檢驗……等。坦白說，個人很贊成勞務外包。若不是為了讓公司員工減少裁員危機，增加工作機會，為什麼要減少勞務發包？曾有位主管說：若可以選擇，我會選擇勞務人員，效率高、成本低。主流的趨勢，我們能不正襟以對？
柒、勞務包危及經驗傳承？

本公司勞務包，若全部收回自辦，勢不可能，也不經濟。若不檢討，任由各單位繼續發包，將浪費現有人力，甚至造成技術斷層、人力斷層。有許多老領班就經常感嘆，現有的人才、技術，每況愈下，一代不如一代。許多維修技術、製造技術、操作經驗，年輕一代已沒有意願學習，尤其較辛苦的工作，更是避之唯恐不及。再過幾年，中油就沒有自己的技術了，過去的自信自豪也將隨之而去。

未來「勞務外包」是否繼續取代現有人力，端看公司員工是否有意願、有能力接手勞務工作。尤其未來民營化後，在成本壓力考量下，公司將選擇裁員而保留「勞務外包」，這是很殘酷也很現實的問題。就如幾千年前，日本、冰島的居民為了生存，而將自己的父母送到荒郊野外，任其自生自滅一般，出於無奈的抉擇。

捌、勞務發包之檢討。

勞務發包是否收回自辦？牽涉人力資源的通盤檢討、統籌分配運用，必須由該單位最高主管親自或授權專責人員，做人力資源調查與評估，統籌規劃各單位、各工場人力需求，並對現有勞務包人力資源做通盤檢討，找出可自辦人力、可訓練人力，找出可替代、可簡併、可取消的工作，再評估那些工作自辦有利，那些工作外包有利。若只是交由基層承辦人員填些表格，報總公司人事處交差了事，則勞務發包檢討將永遠流於紙上作業，於事無補。
玖、建議：

勞務發包的檢討，各單位、各事業部最少要由副執行長以上人員負責成立專案小組，負專業責任，做好人力評估、工作需求，將現有之勞務發包工作，從最基層的課級單位逐項檢討。訂定時程，逐步將發包工作收回，才有效果。

合久必分

分久必合

大林廠勞務文武包之點滴

黃天賜 ● 大林廠

有道是：「天下合久必分，分久必合」。大林煉油廠自民國八十五年十月一日獨立以來，勞務發包分為兩類，一類屬文包，成員約有四十人，主要負責公文傳遞及電腦鍵入等工作；另一類屬武包，成員約有十九人，主要負責空桶搬運、瓦斯搬運、各種活動前後佈置及收拾，與緊急事故協助處理等較粗重工作。本廠提供約六十個工作機會予大林蒲鄉親，鄉親們提供熱心的服務，兩者相生相成，相得益彰。

文包娘子軍相處像姊妹

文包工作由一群娘子軍所組成，散佈於各組內，負責各組間與上級間各種資訊之來往傳遞。因本廠占地約三百公頃左右，狹長而分離，各組至本廠行政中心之距離不一，外加各組不同的工作量；因此不同工同酬一直是她們心中耿耿於懷無可奈何的痛！

然只要大家相處親像姊妹群，有事互相幫忙，有難互相排解。尤其可貴的



武包兄弟正在搬運瓦斯桶

就是每次收發室在每日四次(早上兩次；下午兩次)的換文時候不但能將文換好，而且能彼此傳遞各自之生活點滴與喜怒哀樂，無怪乎收發室往往不時傳來溫馨的聲音。有一回罔腰小姐因為常遲到，而被某組長退回不用，換文的時候哭得死去活來！眾姊妹們你一句我一句安慰語：此處不留人自有留人處。罔腰終於破涕而笑以至釋懷。阿娟身懷六甲時，阿美提供十三味；阿英說：「一天至少要散步一小時。」阿雪建議吃榴槤；阿香認為去安生婦產科做產檢與生產最妥當；阿花收集胎前教育好資訊；阿賜以為每天持誦「金剛經」兩遍，生產時母子一定保平安；阿秀建議喝牛奶將來孩子身體白，一人生子眾姊妹集思廣益，最終不生個龍兒鳳女也就難了。待到千呼萬喚始出來後，眾姊妹你五百我一千共喜新生命誕生；滿月後就以紅蛋、蛋糕、油飯來回禮，所回之禮也因男女有別而

長運輸漏油，弟兄們積極清理污油



稍有不同，其中一來一往熱鬧無比。本廠三號浮桶漏油事件發生時，受理補償金之漁民送來資料一大堆，短期間內建檔頗費周章，幸得這群娘子軍人海戰術義勇投入拼暝工，才能順利審查資料。本廠每次舉辦活動之點心精緻花樣多，都靠幕後娘子軍料理好手藝，共襄盛舉名揚沿海十一里。如遇廠內卡大的場面，娘子軍們裝扮水噹噹，殷勤服務婀娜多姿，輕聲細語微笑體貼洋溢大林。阿靜翁姑已年邁，雞絲頭已經烏魯木齊（台語意指身體狀況差、毛病多），一年冬病院走一百外天，收發室眾姊妹人多話也多，有的建議去榮總，有的建議去長庚，有

的建議去高醫，有的說就近去高醫小港分院最方便，也有建議看長庚中醫較溫和。阿靜實在真有孝，所有資訊不敢漏。不過翁姑老人孩子性，吵吵鬧鬧真麻煩！阿靜奉待真功夫，點點滴滴不敢煩。因緣際會真短暫，阿靜侍候無幾冬，翁姑相攜去歸空。眾姐妹感覺人生真無常，活在當下才應當。

武包兄弟均粗勇健康郎

有肉也愛有菜加！武包兄弟十數名，個個是粗勇健康郎。不管是搬瓦斯（如照片1）或是空桶，不管是室內或室外，不管是硬仔亦是軟仔，他們都有法度，親像吃角子老虎一件吃完接一件。好家在有這班兄弟的幫忙，本大林廠雜七雜八的粗重工作才有著落。除了平時的例行工作外，他們也幫忙應付許多突然而來的事件。民國八十五年三號浮桶漏油事件，污染區域非常遼闊，這班兄弟無日無暝來做除油劑除油的工作，如此南來北往的辛苦撈油，為期約三週，其中最值得大書特書的：包頭阿海兄在核能電廠附近撈油借宿之際，結了一個千里好姻緣，如今有情人已成眷屬，女主角也已身懷六甲矣。一波平息一波再起，長運輸爆炸漏油案，這一班弟兄在廠長之一聲令下積極快速投入清理



海面油污(如照片2與3)及垃圾清除工作，如迅雷不及掩耳般約一星期內完成使命。

俗語說得好：「人值衰，種瓢生菜瓜。」D-306一聲如雷貫耳，震碎了四家的天倫夢斷，勞務兄弟又開始忙於爆炸現場的整理與失蹤包商的找尋。尋尋覓覓，悽悽慘慘，三天後海中現出浮屍，家屬認屍一把辛酸一把淚哭成一團，在場勞務兄弟那能有淚不輕彈！生命一條一條地被帶走了，才稍微喚醒本廠全體同仁對於工安事件的重視。亡羊補牢真的有用嗎？真能山窮水盡疑無路，柳暗花明又一村？不料接踵而來的卻不是太平無事，而是103、104碼頭沿海再被鋪設一層浮油，D-308爆炸案再度勞動勞務兄弟拖出三具面目全非的焦屍，家庭破碎悲劇再度重演。短期間廠內卻災害連連，絕不是無緣無故平地一聲雷，事出必有因，該是本大林廠虛心檢討、集思廣益，找出病因，好好治療的時陣。本立而後道生，必需要深思熟慮來向根本下功夫，才能高枕無憂逍遙自在生產創新高。

武包公開招標文包終止

資訊時代瞬息萬變，一朝天下一朝圉圍，一夜致富一夜破產，已成司

空見慣的新聞！客觀環境變遷，制度也應因時制宜。如今大林廠勞務發包之武包已經順應潮流公開招標，而留存文包一直以議價方式處理。由於時勢不變，除了政黨已經輪替更迭外，加上內有台塑石油成品來競爭，外有國際石油公司汽油成品自由進口的壓力，為了公司的永續經營，當下一切不合理的制度該是淘汰出局的時候。



▲ 油污及垃圾一併清除

因此本廠在其位謀其政的幹部在今年八月份就文包的存留問題召開緊急會議，會中有的建議繼續保留原來的方

式；有的建議事業部成立後將合併成十個部門；他山之石可以攻錯，本廠可比照桃園廠現行送文模式，由各部門指定專人至收發室統一換文，使各部門人力能充分利用；有的認為可於事務課轄下設專人以類似郵差方式換文，如此可吸收本廠多餘人力，具體做法為送文分兩組，每組二至三人，第一組收文後再登記發文，第二組於第一組返回登記時再出發收文，如此每天將有四次之收發文。真理愈辯愈明，最後幹部們得到一個決議：自民國九十年起終止文包，改為以事務課轄下設專人以類似郵差方式辦理收發文之工作。新舊交替，人事盡非，不必去感慨萬千！娘子軍們休息是為再出發的開始。珍重再見！危機其實也是轉機！俗話說：「要當牛，勿免驚沒犁湯拖。」並祝福諸姊妹們能向南勞爭取最優惠的資遣費。

群體運作共同解決問題

總而言之，由勞務的演變歷程與本廠一連串的災禍，使本廠在位同仁感到往日英雄主義單打獨鬥，校長兼撞鐘的管理時代已經無法應付意外變局；而群體運作、群體共同面對問題共同解決問題的時候已經到來。人事組織應隨群體運作而做活潑玲瓏的調整，才能應付變化萬千的意外事件。



訂定規範

加強監督

煉研所勞務工作之探討

陳燦金 ● 煉研所

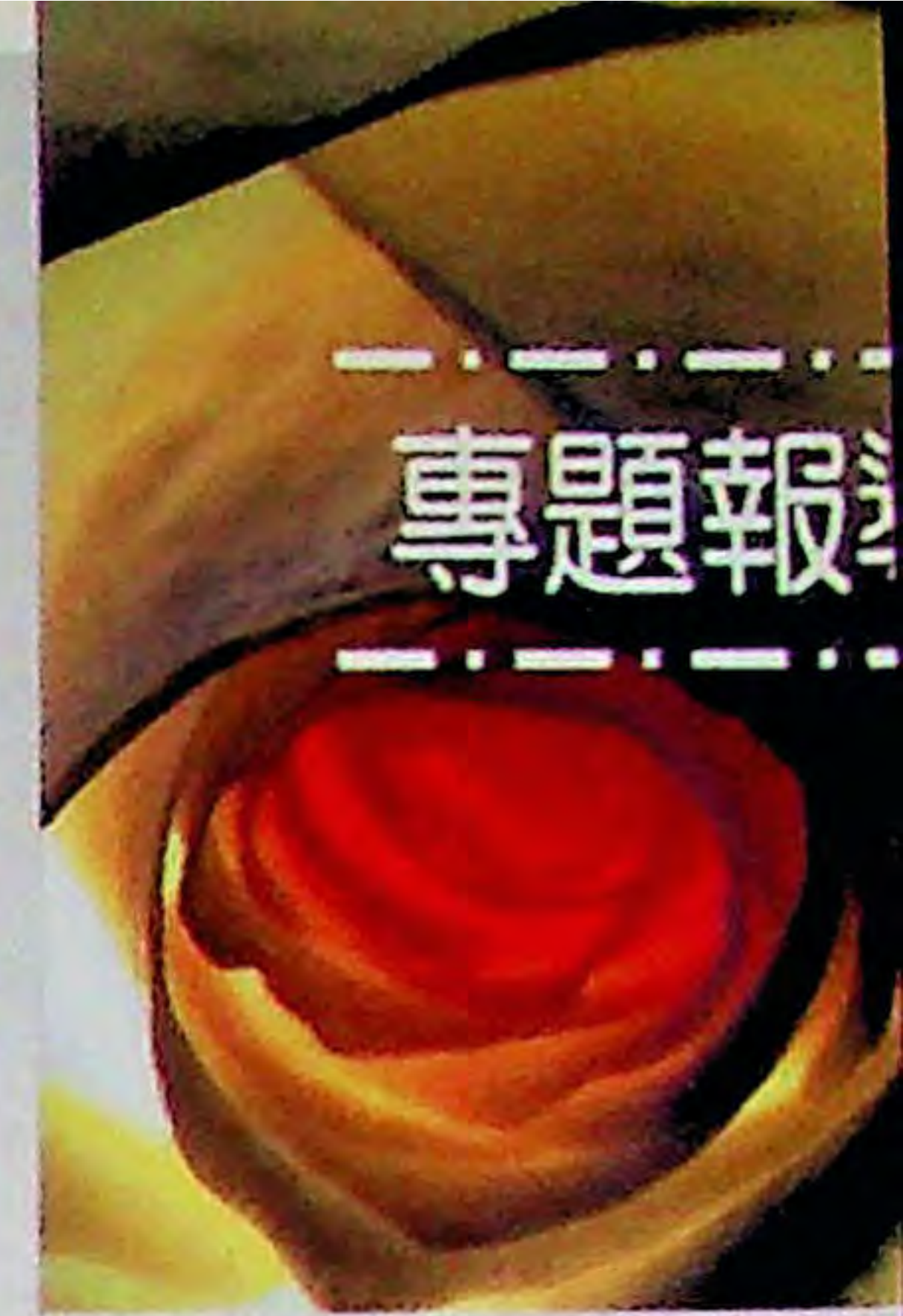
妥善訂定勞務發包規範

政府採購法第七條規範：「本法所稱勞務，指專業服務、技術服務、資訊服務、研究發展、營運管理、維修、訓練、勞力及其他經主管機關認定之勞務。」舉凡非工程、非財務之類均歸屬於勞務。而勞務工作之發生，係為了彌補員工不足並降低成本，以達到預定之目標。

煉研所勞務工作之內容有：(一)文件傳遞服務(二)寄宿舍服務(三)宿舍警衛(四)總機室接線服務(五)室內、外清潔工作(六)雜務工作(七)運輸工作(八)罐裝工作(九)文件打字工作(十)其他等。這些工作部份可由員工來做，亦可以勞務人員取代，以節省較多的人事費用。

勞務發包規範的訂定及勞務工作人員的選任，關係到服務品質之良窳及往後工作上之執行與監督：如明確訂出勞務工作人員須接受本所勞務安全講習並經考核通過方得執行工作以確保工作安全，避免工安事件發生。如文件傳遞人員的服務品質牽涉到一個單位的行政效率，盡責的人員能夠將各種文件適時的、快速的遞送到相關人員手上，並能協助各級主管做好文件分類，以提高公文管理品質。工作內容規定詳實，在執行上不會產生困擾，在監督上才能詳盡。雇用到稱職的人員，會以自家工作看待，很慶幸的本所勞務工作所雇用的人員均能將此視為自家企業管理。又寄宿舍服務人員，對來賓的服務不失為職業水準，親切招待來賓使來賓有賓至如

歸的感覺，又能謹守職責，如八月九日上午在寄宿舍後方巷子發生火警，值夜管理員為恐寄宿舍被波及，除協助消防人員滅火外並快速連絡事務課長趕往現場瞭解情況以掌控情勢，真是一位難得的管理員。本所學人宿舍的成立係因本所為研究機構，時常聘請在國外學術界、煉油界頗有成就之專家學者回國作短期研究指導，這些短期歸國學人常攜眷回國，因此學人宿舍就須配合其生活作習及長期居住國外者之生活習性協助其食、宿等。有時也須權充本地之導遊解說及民情介紹，消除其假日休閒之苦悶。宿舍警衛是非常重要的工作，一個盡職之宿舍警衛會定時、不定時的巡查宿舍區內大街小巷，遇有陌生人會上前盤查以維護宿舍區之安全並協助宿舍區內住戶之各項服務。清潔工作人員是員工工作環境維護的最大功臣，平常



▲ 各工場區環境美化也需藉助勞務發包 (本刊檔案照片)



勞務發包係外部資源之應用，自有其必要性，在此專業分工社會體系中，一家公司不可能樣樣全包，利用其專業性以補助本身能力不足之處。在此公司因應民營化、自由化之壓力下，人力精簡，如何降低生產成本增強競爭力，勞務發包工作不失為一明智之舉。為維持一定之勞務工作品質，如何訂定規範及招標方式為當務之急。如以公告決標金額方式，並明訂各項服務條件、各工作人員資格條件及最低薪給，並加重對承包商之監督與罰則，以期達到預期之服務品質。

舒適、乾淨的上班環境。如果您有一天您上午八時到達辦公場所走進本所西門或北門時，您發現昨天晚上刮大風吹落了一整條馬路的落葉時，您的感覺如何？希望您想到的是詩情畫意的

時間每天上午六時，清潔人員即已進入廠區進行各辦公室及工作環境的清理工作，在您上班前或下班後默默的在整理您的工作環境，讓您有一個

巴黎香榭大道之落葉景觀。每年的三月至五月，正是菩提樹掉老葉萌發新芽的時期，春風一吹落葉片片，馬路上的落葉掃不勝掃，前頭掃盡落葉身後又飄飄葉落，在此時期也真難為了本所的清潔工作人員。雜務工作人員工作之煩雜自在話下，九二一、一〇二二地震後，暫停所有例行工作，全力投入協助受損辦公處所的整理；午後傾盆大雨，廠區積水，協助水溝清除，各辦公大樓頂樓落水口雜物之須雜務工作人員之協助才能克盡其功。電話總機接線服務是一個單位的門面，電話接聽禮貌，快速

且又正確的將電話轉接到指定人員手上，讓人對本單位產生一個很好的第一印象。

加強對承包商監督與罰則

「勞務發包」在公平、公開、公正的原則下上網公開招標，雖可以最低的價錢承包出去，但因廠商低價搶標，竟而造成剝削勞工以致於降低服務品質。以目前勞務發包上網公開招標的方式，對優良廠商並無獎勵作用，而對不良廠商的懲罰亦不足以產生警惕效果，所以只有利用工作說明書來規範其內容才能達到預期的服務品質。



專業需求

競爭優勢

行銷事業部勞務發包制度探討

張晶 ● 油品行銷事業部

面對現今這個變化快速的環境，任何一家企業對於快速變化的環境已經疲於應付了，在目前，唯有速度及快速反映市場的需求才能夠繼續在這種變化萬千的環境中求取競爭優勢，因此現在已不再適合由一企業單獨執行所有的價值活動，譬如行銷、產品推廣等價值活動都必須尋求更專業的幫助，如此才能使自己的企業專注於發展自己的核心能力。而勞務發包（即外包）制度也就是因為現今對於專業的需求以及更激烈的競爭之下所產生的一種制度及觀念。

所謂外包制度也就是說，某一企業或某一經營團隊以本身企業為一核心，不再如以往，將所有的功能性活動如產品

設計及生產、行銷活動及銷售、研究發展等活動都由自己來設計及執行，而是透過契約的方式，將這些價值活動經由其他更專業的組織來進行，並經由此方式獲取更彈性的競爭優勢。

外包可收專業分工效益

採用此外包制度到底有那些效益值得我們採用？就廣告此一業務來說，採用外包制度可以收專業分工之效益，譬如本公司的專業在於石油的開發、採購及相關石油產品的發展，對於廣告或產品推廣來說，此業務並非公司的專長，唯有透過外包制度，以契約的方式來尋找具有行銷或廣告專長的組織或公司來協助將我們的產品推廣給社會大眾，讓社會大眾更清楚的知道我們產品的訊息，甚至進而刺激消費者對本公司產品的需求以提高我們產品的銷售；在此同時，我們

也才能更專心的運用我們的專業！提煉石油及發展石油相關產品，來為消費者服務。另外，外包制度可得到所謂「互補」的效益，何謂互補的效益呢？在現今越來越複雜的環境及社會中，唯有透過分工合作及專業分工才能獲得最大的效益；亦即將廣告方面的業務交由真正專業的企業來負責。

再者，透過外包的制度，我們也可以降低因對某活動不熟悉而產生的風險；譬如以廣告業務來說，因為將其外包給某一專業的廣告公司，其公司必定是對廣告業務非常的熟悉，因此經由一專業且熟悉廣告的公司來替我們進行廣告的設計及執行等活動，必定會減少因不熟悉廣告的相關活動而造成產品推廣失敗的機率以及風險，而我們也能省下因為廣告失敗所必須負擔的成本。

此外，因為外包制度，使得每一



個價值活動都能夠以小規模來進行，並以此小規模來獲取目前所有企業所需的彈性，再以廣告業務來說，企業因把廣告業務外包，如此可以促使企業專注於本身的核心業務，只需負責對於廣告業務執行及設計的專業公司的篩選、監督及管理、統籌、評估即可，如此可使整個企業組織扁平化，進而獲得能夠適應環境的彈性才能，使我們更能適應環境並獲得更強的競爭力。

最後，由於廣告業務外包，是透過訂定合約的方式來進行，在某一廣告公司負責期間，倘若其對於廣告業務的執行不理想，我們可以在合約結束之後再透過篩選而選出其他更優秀的廣告公司來替我們進行下一階段的廣告業務，如此可以使市場機能充分發揮，因為在此情況之下，與我們簽約的廠商必定會因為下次的合作機會而盡量將廣告業務做好，而我們也能擁有在短期內尋求與更優秀的廣告公司合作的機會。

採用外包實例不勝枚舉

現今，採用外包制度的實例是越來越多了，例如全球知名球鞋廠商NIKE的企業運作就是由外包制度所構成，他們將他們不熟悉或者非其專

業的活動完全由訂約的方式外包給其他的組織，如鞋類的生產由其他生產成本較低的廠商負責，銷售則由某一銷售代表公司來負責，當然，行銷廣告業務更是外包由其他的廣告機構來執行及負責；而NIKE本身僅負責統籌管理及一些更重要的評估及決策。由此可以看出，業務外包已是目前競爭環境中很重要的一項政策指標了。

鑑於廣告外包之諸多優點，以及政府採購法實施後，金額較大之廣告案辦理手續繁雜，往往影響廣告時效，本事業部遂於今年三月辦理頭一宗新台幣三千萬元之廣告委外案，在報經濟部核准後即開始甄選作業，依政府採購法規定遴聘教授專家與本事業部相關業務首長組成評選小組，經過初選、複選後由十家廣告公司中遴選出優勝者，在簽約後即開始為本事業部規劃製作廣告帶、平面媒體，並展開一連串之廣告宣導活動，在這期間本事業部特別成立督導小組，並邀請具有廣告帶專長之許北斗教授擔任指導，共同研究製作三卷電視廣告帶，皇天不負苦心人，此廣告帶經播出後口碑甚佳。由此次辦理委外廣告

得到的經驗，在遴選作業上，除了參加遴選之廣告商的企劃書內容及現場發表為重點外，參選廣告商之規模及承包大宗廣告案之經驗均非常重要，

而承包期間，對於承包公司的監督及評估更是重要，借助廣告公司的專才加上企業主之嚴格督導及評估效益，始能在有限的廣告預算下獲得最大的效益。

面臨競爭將再檢討外包

本公司以往乃處於油品壟斷之地位，廣告之多寡及其效益之有無對於公司之業績實無太大之影響，現今即將面臨國內外石油公司之競爭，廣告策略之優劣對公司影響極大，本事業部將於這次廣告外包合約結束後再檢討做為下次作業之改進，以達盡善盡美之地步，並為公司求得最大之廣告效益。

改進發包

顧及習俗

台探總處勞務發包制度之探討

李榮肇 ● 台探總處

台探總處早期勞務發包工作主要分兩大類，一類係採人頭計價方式，例如：公文傳送、電腦鍵入、公文繕打、廚師等；另一類係採工作量、面積等方式計算，例如：清潔服務、環境整理、器材搬運、保養、守衛、保全服務等。上述以人頭計價者，如電腦鍵入及公文繕打等，本總處目前均已由員工自辦，以工作量計算者，如守衛、保全服務等亦已逐步由員工自行辦理或由保全事業部取代。

廣泛勞務發包顧及習俗

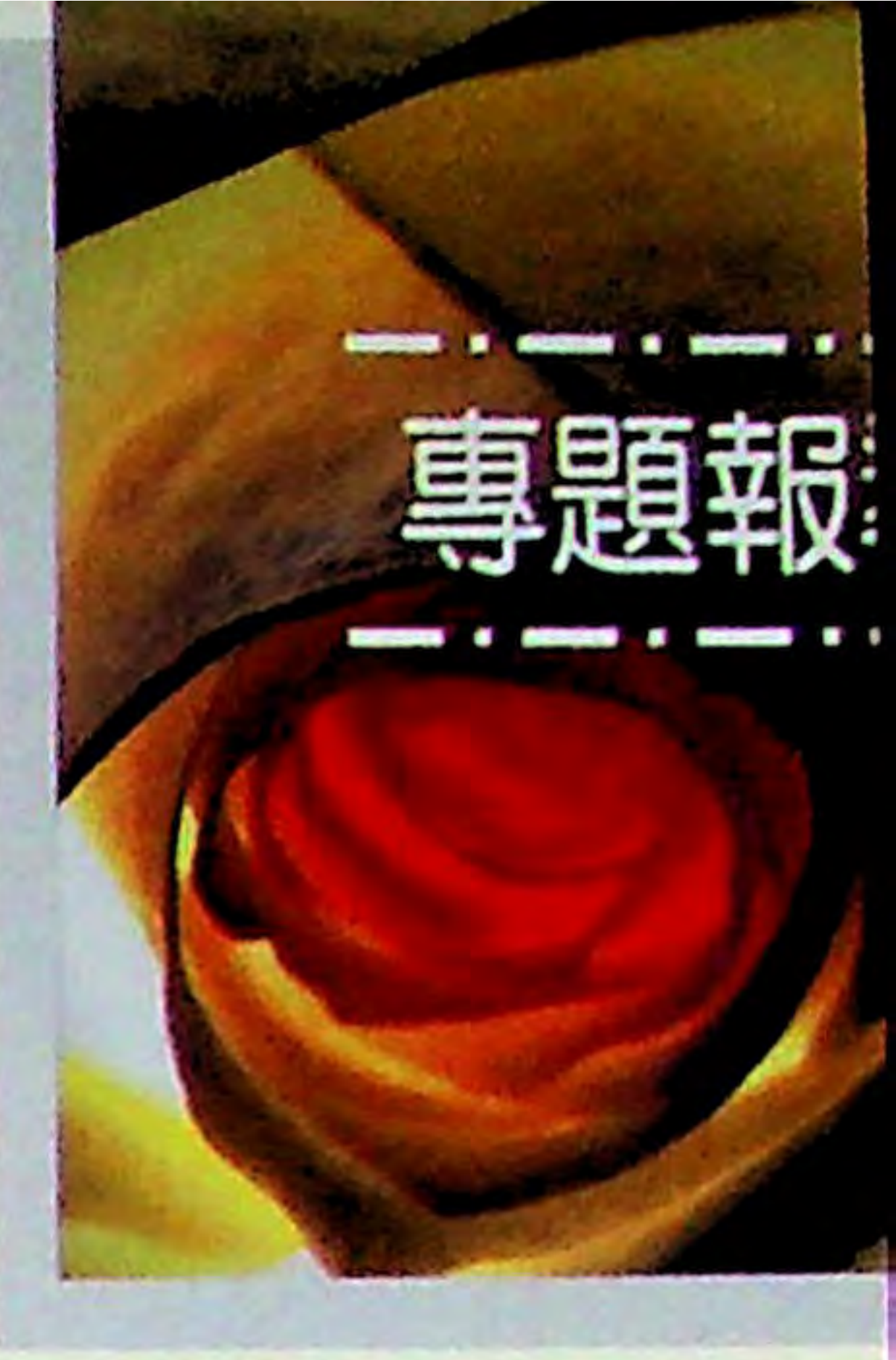
從民國八十八年五月二十七日政府採購法施行起，「勞務」兩字之定義比起以前更為廣泛，政府採購法所指「勞務」包括專業服務、技術服務、資訊服務、研究發展、營

運管理、維修、訓練、勞力及其他經主管機關認定之勞務等。儘管涉及層面較廣，還是有一部份無法很明確歸類，例如：投保火險、產物保險、井控險等在專業服務項目裏面並沒有明確界定，又如保全工作、廢棄物之運棄清理掩埋工作、屆退及資深員工參觀活動服務工作等亦無法明確歸屬於上述所稱之勞務項目。此外，工程開工、上樑、開爐或與工程安全有關之關鍵時刻，一般社會習俗均有拜拜或僱專人作法會，例如本總處出磺坑一四〇號井油氣外漏事件，瓦斯外洩，緊急壓井，除了僱用國外壓井專家，使用科學儀器壓井外，為顧及工程與工作人員之雙層安全，基於信仰之考量，據悉也曾舉行簡單隆重法會，果然使工作人員更有信心，順利完成壓井工作。不過礙於勞務發包尚無此案例，法會是由某位長官自掏腰包支付，在探討勞務發包之時，類此社會

習俗：法會，是否也可採用勞務發包，以限制性採購方式辦理，亦頗堪玩味。

發包仍有存在客觀因素

本總處業務包括地質測勘、鑽採、油氣輸儲、注產氣工程及工程服務等項目繁多，所以勞務發包除了一般勤務、清潔勞務、器材保養與公司其他單位相同之外，比較特殊者例如：地質測勘方面：三維震測佈收線工作；鑽採方面包括鑽屑污泥清理固化掩埋工作、井場開坪及鑽井炊洗勞務工作；工程服務方面包括管線衛星定位測量勞務工作、管線透地雷達施測勞務工作、海域平台餐飲及勞務服務工作等。這些勞務發包作業目前均依照政府採購法公開招標方式辦理，由於上網公告及刊登政府採購公報後，各地廠商均可參加投標，因此競爭者多，在競標之下，價格壓低，對



公司有利。目前本公司民營化在即，成立事業部，精簡人事之際，部份可由員工自辦之工作，如守衛、保全甚至公文傳送將可逐漸由員工取代，以減少費用支出。唯勞務發包制度仍有存在之客觀因素，例如：一、人員精簡後，非技術性之純勞力工作，如清潔勞務，可以市場低廉價格達成，技術性、用腦力工作始由正式人員工作。二、臨時

交辦，短期間必須完成，不足人力時，以發包完成。三、須有特殊專業且取得相關條件不易者，如廢棄物處理運棄掩埋工作，掩埋場取得不易，以發包較為經濟。

改進發包以因應民營化

茲針對本總處上述相關之勞務發包工作，提出勞務發包制度可改進之處，以供參考：一、發包期間之改變：如以往每日之清潔勞務所費不貲，可考慮訂定一年合約，但改為每

週清潔服務一次，再如器材保養勞務也可改為定期保養，不須每日保養。二、發包人數之改變：如搬運整理或臨時工作人員，改為最少基本人數，增加彈性人數但書，於季節性工作量增加或突發工作時，得臨時增加服務人員以降低費用支出。三、先著手蒐集台塑及中鋼之勞務發包制度，俾吸收優於目前之制度，以因應民營化之衝擊。

轄地遼闊

項目繁多

桃園廠勞務發包制度探討

邱乾威●桃園廠

桃園煉油廠地域遼闊，除南崁廠區外還包括沙崙地區，舉凡清潔、綠美化、餐廳、搬運、運動設施維護管理及公文收發等各項工作，均屬勞務發包範圍，因項目繁多，本廠於七十七年八月依據「本公司一般勞務發包作業注意事項」，訂定「一般勞務

發包審查小組組織要點」，並設置小組委員七人，管理副廠長為召集人，負責有關發包事由、發包方式、工作說明及標準、效益評估、所需經費、計價方式及預算來源、承商資格、罰則等之審查，勞務發包工作項目成效之追蹤與考核，承商陳情案件之評議及諮商。

搶標可能降低服務品質

由於勞務工作均為長期性質，而合約期限為一年，因此每年必需重新辦理公開招標工作，而每次得標者大都非原來廠商，不但人員流動率大，不易管理，而搶標亦可能造成服務品質的降低。

時空變遷勞務發包自辦



團結奮起

願景可期

總公司一般勞務發包工作概述

林嘯●秘書處

勞務發包制度在本公司行之多年，由來已久，工作項目逐漸發展呈多樣化，種

類也從專業勞務、技術勞務到一般勞務都有；工作地點則於辦公場所、廠礦現場、油庫、加油站，乃至各種車輛駕駛、管線巡查、宿舍招待所服務等均有涵括。在早期，配合國家政策，各政府機關及公營事業之一般勞

務工作，為支援榮民轉業與其子弟就業輔導，概交由行政院國軍退除役官兵輔導委員會成立之各地區勞務中心承攬，並連年辦理協議續約，不須重新招標。近年來演變為兼有各機關為精簡人事，降低用人費之目的，因而



▲ 各廠儲槽的美化需要勞務工的巧手與巧思
(本刊檔案照片)

早期勞務發包工作大多以點工(人/月)方式為主，易流於人力閒置浪費之虞，目前係以工作量为考量，希望能精確評估所需人力及是否合乎效益並以減少費用為目標，由於時空環境的變遷，公司正勵行人員裁減措施，希望各單位能將勞務發包工作收回自辦，以自有人力替代，以達成精減人力的目的。目前已收回自辦的有廠外管線巡查、十六號水池操作、電話總機、車輛清洗等工作，因有些工作需具有特殊技能或是純體力勞動工作，目前仍未收回自辦，而有些工作若以多角化方式來經營，將可節省大筆經費甚至創造利潤。



更多的勞務工作陸續轉由勞務外包人員擔任，各地區勞務中心承攬工作範圍與人力迅速擴張，盛極一時。惟自從八十八年五月二十七日政府採

購法正式全面實施後，各類採購案件包括財物、工程及勞務之採購，凡金額在新台幣十萬元以上者均須依規定作業程序辦理上網招標，且依主管機關函釋退輔會勞務中心不符合政府採購法第一百零五條第一項第三款「公務機關財物或勞務之取得，經雙方直屬上級機關核准者。」得不適用該法招標、決標之規定（公務機關指政府機關，本公司不屬），故均須依該法參與競標以取得承攬，因而形成完全競爭市場，該勞務中心以往獨攬局面不再。且由於其各項成本（主要為管總成本）明顯高於民間廠商，缺乏競爭力，無法與之抗衡，在各公營事業一般勞務發包的戰場上節節敗退，讓出市場，目前甚至幾無參與競標意願。

人力精簡費用節約原則

本公司就總公司而言，目前一般勞務發包之工作以辦公室服務及清潔雜勤服務兩大項為主，前者主要工作項目是公文傳遞、會議室服務、詢問台服務、信差等，並支援總機話務、

簿冊整理裝訂及急件繕製等；後者則為日常辦公場所清潔、定期打蠟磨光、垃圾清運、重物搬運、急件遞送等，並支援公司重大慶典活動之場地布置、善後清潔整理、器材物品搬運等及其他雜役工作。辦公室服務方面，近來為力求節約勞務費用支出，配合工作項目調整，已大幅精簡此項人力，例如將每樓層原配置服務人力二至三名縮減為一名，若干原習以為常依賴服務員代勞的工作，改由同仁自己動手，如一般同仁之辦公桌擦拭、茶水服務等，以及具時效性文件由同仁親自持送，更能展現公司活力與工作效率。另一般勞務工作透過公開招標後，概由民間廠商得標承攬，激烈競爭之下，價格較以往大幅下降，對公司費用節約降低成本亦收顯著之成效。本公司位於台北市信義計畫區新建辦公大樓，目前正積極進行各項內部裝潢隔間細部規劃設計及施工中，預計於明（九十）年三月完工，屆時台北地區各單位包括總公司、各事業部（台北辦事處）、台灣油礦探勘總處國外探採處（含大陸合作探勘、海域石油開發兩小組）及職工福利部門等均將遷入，樓層數、工作人員數、組織結構、部門配置等均與目前環境規模差異甚大，其一般勞務工作內容作法亦須配合重新考量設計，秘書處目前正審慎規劃中，惟人力精簡、費用節約及配合工作需要仍為必

須秉持把握之原則。

降低成本才能永續經營

由勞務發包制度長期以來之演變過程觀察，或有過去獨攬一般勞務工作，曾經全盛時期，而今卻迅速萎縮式微之情形，我們體認到一個不二的法則與嚴酷的事實，那就是「優勝劣敗，適者生存」，企業必須精打細算降低成本，眾志成城，才能提昇競爭力，在全面競爭的市場中始能立足，占有一席之地，進而成長茁壯，永續經營。本公司現階段面臨油品市場自由化與國際化的挑戰，適可引以為鑑，激勵同仁使充滿信心士氣，團結奮起，則前途雖然多艱，卻是光明願景可期。

知識的 ● 歷史的 ● 生活的

石訊 ● 實訊 ● 時訊

石油世界，精采呈現！

業務焦點

首座自助加油站成立 打破油品不二價局面

本公司首座「自助加油站」於高雄市中正四路站於七月中旬正式開幕，凡到站加油的車主，只要親自動手持槍加油，即可享有各種油品每公升便宜0.3元的優惠價；該站廿四小時營業，為全國第一家自助式加油站，此舉打破國內歷年來油品「不二價」之局面。(本刊)

臨時董監會通過 成立石化事業部

本公司繼成立潤滑油、LPG、溶劑及化學品、電信、保全及油品行銷事業部之後，本(八十九)年八月卅日臨時董監聯席會議通過於九月一日成立石化事業部，正式掛牌運作，成為本公司第七個事業部；並派由張鴻江副總經理兼任執行長，林園石化廠邱炳煌廠長、桃園廠曹明廠長擔任副執行長。(本刊)

率先成立WAP網站 提供查詢加油資訊

開國營事業風氣之先，本公司於八月十八日正式成立WAP網站(網址www.cpc.io)，推出WAP手機查詢服務。鑑於近年來通訊產業快速成長，行動電話普及，朝「人手一機」邁進，本公司委託邁崙資訊科技公司協助設置WAP網站，以利消費者隨時查詢各種加油資訊，於到站前充分掌握最新加油情報，作最經濟的選擇，諸如加油站地址及電話、廿四小時營業加油站位置圖、各站服務項目等基本資料，以及最低油價的加油站、促銷商品、國際油品價格比較、客服中心公告資訊等。本公司致力提昇服務品質，成立WAP網站，推出電子化服務，顯示在油價變動時代提供無線服務的決心，並期以無線資訊達成客服零距离的目標。(本刊)

人事動態

●本公司副總經理方義杉於六月三十日起申請退休，經營制度設計委員會副主任委員林博仁於六月三十日起專案退休。

●本公司油品行銷事業部異動人員一批如下：嘉南營業處處長王佐樑調任執行長室企劃控制師，所遺副處長一職由儲運室輸儲組組長蕭正衛調任；桃竹苗營業處副處長蔡維俊調任非主管職務，所遺副處長一職由天然氣營業處副處長李天偕調任；天然氣營業處副處長一職由該處供氣服務中心經理王國樑調任；直銷室副主任梁煌曾調任非主管職務，所遺副主任一職由橋頭供油中心經理張其明調任；以上人事異動均自八月一日起生效。



泰國投資審查委員會沙塔蓬秘書長一行十人於八月十日前來本公司訪問，由葉金龍副總經理接待。

攝影：譚鑑誠

Secretary General Staporn Kavitanon, Thailand Board of Investment, led a 10-people group to pay a courtesy call to CPC on Aug,10. They were received by Vice President Yeh.



日商岩井公司台灣區董事長兼總經理松本光司一行於八月十四日訪問本公司，由潘總經理親自接待。

攝影：譚鑑誠

Mr. Koji Matsumoto, Chairman & President of Nissho Iwai Taiwan Corporation LTD., and his accompanying persons paid a call to CPC on Aug,14. They were received by President Pan in person.



本公司「企業資源規劃」建置專案啟動會議於八月十八日在總公司一樓簡報室舉行，由葉金龍副總經理主持，陳董事長蒞會致詞，計有相關主管及同仁五十餘人參加。

攝影：譚鑑誠

A Conference to start up CPC's ERP Project was held at its headquarter on Aug,18. It was hosted by Vice President Yeh. Chairman Chen also delivered a speech in the meeting.

新聞集錦

本公司WAP網站成立發表會於八月十八日在台北營業處舉行，由陳董事長親自主持，資訊處林茂文處長簡報，計有國內無線電信業者等相關人士一百餘人參加。陳董事長並於會後接受媒體記者訪問。

攝影：朱信義

A Presentation to set up CPC's WAP site was held at TDBD on Aug,18. It was hosted by Chairman Chen and briefed by Director Lin of ISD. Chairman Chen was also interviewed by the press after the meeting.



本公司員工持股信託制度說明會於八月廿八日在總公司康樂室舉行，由蔡三郎副總經理主持。

攝影：白宗全

A Workshop on CPC's ESOP planning was held at its headquarter on Aug,28. It was hosted by Vice President Tsai.



重點

新聞

導讀

本月主題：行銷總動員，通路大進擊

黃萱 ● 工關處

放眼國內油品市場自由化時程迭有進展，競爭態勢愈趨激烈，油市戰雲密佈，詭譎莫辨，有一山雨欲來風滿樓之勢。近來尤以台塑企業預備「進場」，頻頻出招，炒熱新聞版面，更引爆行銷攻防戰；由於六輕所產汽油一旦正式上市，將打破中油獨家供應之局，歷年來國內油品「一價制」將宣告終止，實施多年的油價計算公式同步走入歷史，其發展動向深受各方矚目。

本文綜合分析媒體相關報導，呈現「通路大戰」可能的演變及走向，各方競出奇招，引發媒體追蹤報導的興趣，後續發展值得密

切觀察；面對強敵壓境，本公司進以全面爭取民營站加盟為目標，退則鞏守既有優勢，以品質贏取信賴，以品牌強化認同，並推出全新的服務，以提高顧客滿意度，如何迎敵出擊，立於不敗，已成為各方關注的焦點，更考驗整體行銷戰力。而就長遠發展而言，唯有降低內部成本、提昇運作效率，才是迎向全面競爭、領先致勝的第一步。

新聞背景：油市之爭，通路掛帥

台亞石油自七月初推出第一家「生活加油站」(Formosa Life Station)以來，頻為油品上市暖身造勢，除公開宣示象徵日月星辰全年無休、

講求e世代溫馨經營理念的「企業識別標誌」(CIS)，以爭取社會大眾認同外，並組裝一百輛專屬油罐車隊，購買第一艘國輪「台塑元善輪」，蓄勢待發，投入運油任務，充分顯示其進軍油品行銷市場的企圖心。在此同時，本公司首先推出「自助加油」可享價格優惠的措施，首站在高雄地區登場，打破國內油品「不二價」局面；而在台北地區各直營站站長誓師大會中，由陳董事長帶領呼口號「多元服務，以客為尊」，廣獲媒體注意；同時本公司開國營事業風氣之先，率先成立「中油WAP網站」，推出WAP手機無線上網查詢加油資訊服務，落實客服零距離的目標，均見諸媒體報導。

綜觀相關報導主題，可見其觀察面向有三：首先是中油與台塑競爭優、弱勢比較，其重點內容為身負國營事業包袱的中油，向以企業經營嚴控成本見長的台塑，以及中油「先占為贏」，坐擁輸儲及通路優勢，台塑急起直追，積極佈局，構建行銷通路網；其次，媒體預期歷年來全國一致的油品價格，將因台塑加入市場而改變，因而多方臆測「一日多市」、「因地制價」等可能發展走向，同時預料下一階段全面開放油品進口之後，油品價格戰將

愈演愈烈；再者，中油、台塑為掌握加油據點，紛紛爭取民營站結盟，引爆「通路大戰」，連鎖站業者則暫持觀望態度，尤為觀察重點所在，部分媒體更趁勢推出「油品大戰系列報導」，深入剖析通路之爭。

新聞焦點：競出奇招，動向未明

媒體報導指出，在「加盟戰」中，連鎖加油站為兵家必爭之地，其中較具規模業者成為各方主要拉攏對象，動向備受矚目，業者表示除了將評估合作條件之外，並將觀察台塑油品上市後的市場反應再做決定。由於台塑煉油廠近期即將完工投產，油品上市在即，本身卻缺乏行銷管道（目前僅林口加油站一處）去化油品，據聞台亞石油已鎖定單日發油量一〇到一五公秉的民營站，採併購或以保證營收方式予以承租，以擴大據點，目前盛傳已握有一八〇家站，將在半年內陸續「改裝換牌」，期進而吸引其他業者加盟，一般認為台亞石油除了主打「準時交貨，確保品質，區隔服務」之外，還將推出刷卡加油及加值服務，競出奇招，有待油品正式登場時機揭曉；反觀本公司除鞏固所屬近六百座加油站（占總汽油銷量四三%）

利基，善用自有通路優勢及資源，以多元化服務及多角化經營拉抬發油量、提高獲利外，面臨「兵臨城下」之險、民營站油源供應生意被搶占的

危機，如何策略出擊，展開據點保衛戰，確保市場占有率，普為各方關注。

媒體進而指出，在通路大戰中，除了上游提供油品來源的中油、台塑面臨「近身肉搏戰」之外，民營加油站業者之間的競爭亦將愈演愈烈。目前已知部分連鎖業者計劃採「聯合購油」方式，以壓低成本，業者間正醞釀「策略聯盟」，共享資源，以增加獲利，擴大影響力，鞏固在油市中的地位；可預見的是，在此波爭奪戰中，部分單打獨鬥或營運規模較小的業者為求生存，將轉向與大型連鎖站結盟合作，料將呈現「西瓜偎大邊」效應，部分業者甚至將同意以購併承租方式出讓經營權，合縱連橫，一時動向成謎，惟可肯定「油市大勢，分久必合」，短期之內「數強鼎立，聯合壟斷」料將愈趨明朗化，分別銷售不同品牌油品，此「數強」正是中油、台塑亟欲爭取加盟合作的重心。

新聞影響：品牌服務，迎向新局

繼四月推出柴油上市後，台塑汽油預計九月中旬登場，目前並已通過經濟部審查，獲核發經營許可執照，國內第二家石油煉製業者將正式誕生，加入營運行列，打破本公司多年來獨占局面，以往百分之百掌握市場「大餅」的風光不再；面對市場競爭新局，本公司應發揮既有營運優勢，

採主動出擊戰略以取代被動守勢，在「將本求利」的市場法則下，彈性經營；誠如陳董事長日前指出，未來中油將在「品牌」及「服務」上下功夫，一方面加強與民營站合作，建立更清晰的加盟體系，以利大眾認同；另一方面持續推展「刷卡加油」，提高「自助加油站」的比例，而最迫切的則是整合行銷策略，一波波推出具顧客吸引力、以服務為導向的新措施，創造消費高滿意度，配合媒體宣導，營造有利形象，不讓台塑專美於前。

至本刊截稿為止，得悉經濟部能源會已行文本公司，告知台塑石油一旦正式上市行銷，即取消現行浮動油價公式，讓油品價格回歸市場機制，可預見油價上下波動在所難免，未來各地加油站售油價格也將因市場競爭而出現差異，並可能由各站在一定價格區間內自行訂價，對此，陳董事長下達先行降低內部成本指示，全面落实，以因應國際油價持續走高、台塑加入競爭的衝擊；欣聞本公司已於八月卅日與日本中部電力公司簽訂NCO換氣（SWAP）協議，以減少利息支出，為國際液化天然氣首次由跨國買方間互相買賣貨氣成功的案例，希望這個好的開始能帶動本公司提昇整體競爭力，油市大進擊，再造企業新版圖。

「便當一族」，看過來！



便當的滋味，酸甜苦辣鹹，五味雜陳；便當的菜色，人人會變，只是巧妙不同，卻以「鮮、速、實、簡」之姿征服了上班族的胃袋。平日您的午餐如何打發？享用家人準備的「愛心便當」？就近外帶「自助式便當」或外送雞腿、排骨便當？記憶中令您回味無窮的便當是一媽媽親自送達的熱呼呼飯盒？「鐵路便當」？還是「打工便當」、「會議便當」、「圍廠便當」？理想的便當菜見人見智，您看重「俗擱大碗」？色、香、味俱全？還是營養均衡第一？

俗話說：「呷飯皇帝大」，石油通訊竭誠歡迎「便當一族」提筆抒發與便當之間的愛恨情仇，難忘的回憶點滴，以及串串溫馨的小故事，踴躍參加「便當與我」徵文活動！

- **徵文日期**：自即日起至十月卅一日截止，逾時不候，敬請把握。
- **投稿方式**：每篇文長以兩千字為原則。
來稿請輸入磁片逕寄：總公司工關處圖書出版組
黃 萱收（註明「徵文」）
或直接e-mail：cmonthly@cpc.com.tw
- **評選獎勵**：凡來稿經內部小組評選為佳作者，一律致贈稿酬貳仟伍佰元整，入選作品並將彙集刊登於石訊第五九二期（八十九年十二月號）專題報導「新工作飲食觀—油人之『食』」（不另致稿酬；本刊保有潤稿權）。
- **活動預告**：「便當與我」徵文活動同步預告於第五八九、五九〇期石油通訊，以及本公司工關處網站
<http://home.cpc.com.tw/>歡迎查詢！

消防栓內暗藏高壓虛驚事故

吳嘉雄 ● 錦青處理廠

某日上午，我與老廖兩人攜帶工具前往儲運組南側檢修一處漏水的高壓消防栓。經拆除舊墊圈後，我們換上新墊圈，並進行測試。當我們蓋上三個出水口的快速接頭罩後，老廖一時不察又旋轉了開關，這使得消防栓內水壓力急劇升高（約七十一磅至一百一十四磅間），由於壓力極高，水若噴出，威力驚人。為了排除消防栓內的壓力，我們急忙想打開接頭罩。

在無法以正常方式開啟後，便試著用工具輪流輕輕敲打，想把快速接頭蓋子擠出來，試了幾次不得要領後，我與老廖決定兩人聯手分別從左右兩旁同時敲打接頭罩。說時遲那時快，「咻」的一聲，消防栓的四週籠罩著

一片白茫茫的水霧，霧茫茫中快速接頭蓋子像子彈般疾射出去，差點擊中遠處正在割草的清潔女工。老廖和我驚嚇得臉色蒼白，久久說不出話來。

為因應緊急事故，本公司生產工場均設有室外高壓消防栓，專供消防隊於緊急事故發生時使用滅火，平時在清洗或冷卻設備時也可使用，若開關年久鬆弛或同仁使用後未栓緊開關，消防栓內水壓會慢慢升高累積至一定程度。工作人員檢修時稍有不慎，極易在打開快速接頭罩時被噴出的罩蓋打傷。

由於消防栓並沒有設置水壓表，所以同仁於進行維修保養工作時，無法知道栓內是否有壓力，筆者建議，

可以順時針方向轉動罩頭蓋子以判斷栓內是否有壓力，倘若蓋子可以轉動，就表示栓內無壓力存在，反之，就表示栓內暗藏高壓；此外，工作人員在打開接頭罩以排出消防栓內壓力時要特別謹慎，一定要從「旁邊」敲打，絕不可「面對」出水口敲打，以免發生危險。

針對此事故，有以下建議：消防栓快速接頭罩應以鏈條固定，如有毀損之處應速修復；根本之道，在於訂定檢修室外高壓消防栓完整標準作業程序（SOP）、工作指導書（WI）及安全作業標準，並據以落實日常自動檢查，才能維護自身的工作安全。

禁煙接地做得好，
灌裝安全沒煩惱。

作者：黃德川（林園廠工關組）

未來美國石油產業之發展趨勢

蔡信行

以往車主選擇自己喜愛而值得信賴的油品，對品牌的忠誠度高，時至今日，他們卻只在乎「快速而便宜」，而不管什麼品牌，同時希望在加油時能順便獲得餐飲及其他便利的服務。消費形態的改變對能源工業帶來極大的衝擊，也影響整個碳氫化合物的供給鏈，特別是下游部分；只見新的能源公司紛紛配合推出全新而多元的服務，公用事業的自由化更為許多產業打開潛在的市場，跨足全新的領域，蔚為趨勢。

以一向領先全球的美國煉油工業而言，自原油煉製到市場行銷的深度整合，以及切中消費者的需求愈顯迫切，其進展可說是相關產業發展的指標；近年來美國煉油業愈趨集中，尤以購併的盛行，使前十二大公司的原油蒸餾設備即高占全美總數的八十%，由表一可看出美國煉油廠規模及複雜度均有增加趨勢，其中每日產能二〇〇、〇〇〇桶以上的煉油廠雖僅有廿七座，但計其產能卻高占總數的四六%，其平均 Nelson 複雜度指數為一二・〇，平均產能為每日二七五、〇〇〇桶；而日產一〇〇、〇〇〇桶以上的煉油廠有六一

「油」小看大集

座，占全美產能的四分之三強；其中大廠的複雜度指數遠高於小廠，性能較佳，較具競爭優勢。

在市場競爭趨向「全球化」的風潮下，企業只有深度整合才能持續生存發展。就目前美國煉油業的競爭態勢而言，概可分為四類，即大型的整合公司、有探勘生產及煉油廠的公司、美國境內舉足輕重的煉油業者、以及有其他競爭優勢者（如表二），此四類公司的平均價值分別為一、二九〇億、九六億、廿七億及二億美元。

而在全球化的競爭情境下，石油公司未來可能採五種模式發展（如表三），其中超大型的主要石油公司平均年營業額超過一千億美元，每日原油產量超過二百萬桶，並「由上而下」深度整合；提供全部能源及解決問題的公司則利用自由化的公用水電系統以及先進的技術能力，提供多項產品及服務，商品管理深具效率。

至於最近值得注意的發展趨勢為「虛擬煉油公司」（virtual refining company）的出現，即運用電子商務（E-Commerce）的交易方式以供應市場煉製產品，惟此種行銷方式應用於消費性產品已證明深受歡迎，但在石油煉製業方面的應用成效則未能確定；何況煉油產品並非專利品，不僅有副產品配屬的問題，本身也有替代來源，業者還要挹注大量資金以維持工廠的運作，並符合愈趨嚴苛的環保標準，整體煉製工業利潤不高，欲採行電子商務作市場行銷實有待斟酌。

表一 美國煉油廠依產能分類

蒸餾產能 1,000b/d	煉油廠數	總產能 1,000b/d	平均產能 1,000b/d	平均Nelson 複雜度指數
>200	27	7,422	275	12.0
100-200	34	4,747	140	10.3
35-100	50	3,073	61	8.0
<35	50	657	13	8.0
合計	161	15,899		

表二 美國煉油業依競爭優勢分類

大而整合型	有探勘生產的煉油廠	境內重要的煉油廠	有其他競爭優勢者
BP Amoco	Amerada Hess	Sun Co.	Crown Central
Chevron	Marathon Oil	Tosco	Petroleum
Exxon Mobil	Phillips Petroleum	Ultrama Diamond	Frontier Oil
Shell Oil	ARCO	Shamrock	Giant Industries
Texaco	Coastal	Valero Energy	Holly Corp.
	Murphy Oil		Huntway Refining
			Tesoro
	Conoco	Clark Oil & Refining	Farmland Industries
		Koch Industries	

表三 石油公司未來可能的發展模式

超大型	營業額>\$1,000億 收入>\$30億 生產>2百萬桶/天 真正全球化 深度的整合	Royal Dutch/Shell Exxon Mobil BP Amoco-ARCO Total Fina-Elf
高效率的中型 探採公司	循環時間短 發現成本低 全球合作投資 最適的E&P資產組合 有國家石油公司合作	Chevron Conoco Phillips Petroleum Texaco
提供全部能源 及解決問題的 公司	天然氣、電力及水供應 針對顧客的金融服務 有優秀的貿易能力 有前瞻性的技術、資訊科技 (IT)	Enron Corp.
國家石油公司 ：純進口	小油藏、油產少 中至大型國內市場 有整合可能性 相當平衡的組合	ENI Pertamina Petronas
國家石油公司 ：純出口	大油藏、油產多，生產成本低 小至中型當地市場—出口原油 為最佳經濟選擇 對國際石油公司開放	墨西哥石油公司 委內瑞拉石油公司 沙烏地阿拉伯石油公司 科威特石油公司

線、面

唐苑莉●工關處

內發展不易、國內二氧化碳排放量已達極限，加上大陸市場潛力大、進軍大陸市場可掌先機，產諮會同意將上述建議送經濟部審查。

長榮將投資百億興建電廠

由於看好民營電廠前景，長榮集團將投資超過百億，在竹科、南科分別興建裝置容量25萬千瓦的電廠，直接供應兩處園區廠商用電，而電力部門亦將成為集團新事業群中的主力之一。長榮原已投資150億元成立發電量60萬千瓦的新桃電廠，預計明年商轉，其電力將直接出售給台電。

和桐獲准進口輕油

和桐公司日前獲經濟部能源會核准進口輕油2000公噸，但所進口的輕油僅可作為製造石化產品的自用原料，不得將其輕油裂解過程中產生的石油

副產品直接流入國內油品市場銷售。和桐高雄正烷烴廠生產清潔劑的輕油原料原購自中油，近因國內原料廠供應的原料不能完全配合製程需求，只得轉向國外進口。進口的輕油經過吸附、萃取等製程作成工業原料時，會產生航空燃油、煤油及柴油類的萃餘油。

200家民營加油站為台塑加油

國內200家民營加油站最近與台亞石油簽約，半年內將掛上台塑加油站識別標誌，加入台塑的營運行列；相較於向中油購油，其向台亞石油購油的利潤每公升高出0.2至0.3元。台亞此舉已引起中油公司高度重視，若民營站再有大幅度靠攏態勢，中油勢必要有因應的策略。

台塑石化鏈成形

在九月份台塑六輕二期乙烯產能達135萬公

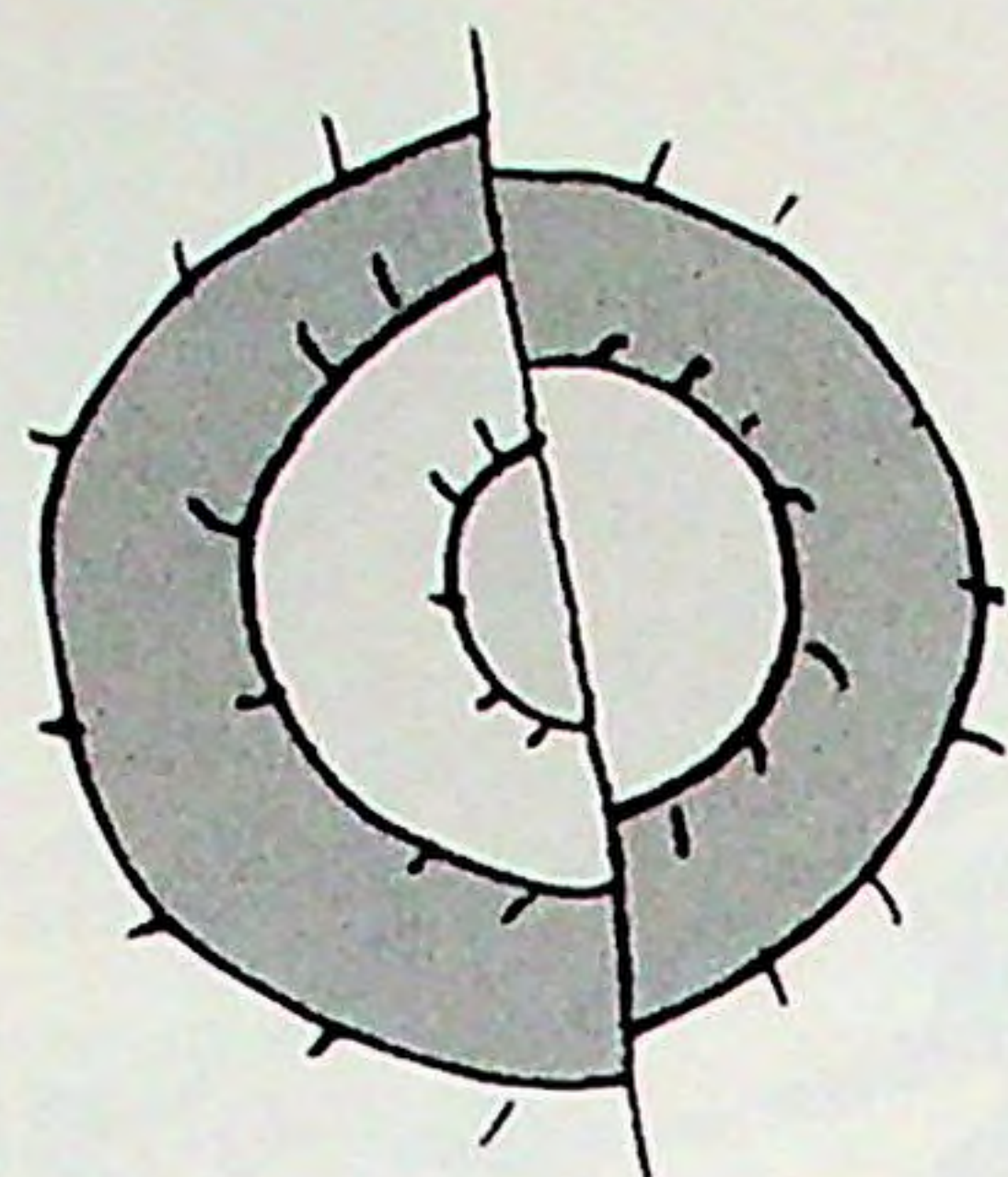
噸、丙烯達67萬公噸後，台塑石化的石化垂直鏈終完整佈建完成。由於七、八輕建廠仍遙遙無期，近40家非台塑體系下游石化廠備感威脅，殷切冀望中油能整合下游客戶廠商，共同努力提升競爭力。此亦成為中油石化事業部九月一日掛牌成立後最大的挑戰。

8月	加油站	LPG站
直營	574	3
民營	1387	5
合作站	18	

公民營加油站數比較

註：直營站（不含路邊加油站、聽裝油料供應站、流動站）

以上係自各報章雜誌彙總，並不代表本刊立場。



油情點、

環保署將管制油槽總量


為因應國內油品市場開放後各方申請設置儲油設施的開發案，環保署將對油槽進行總量管制，依市場的總需求量，規範各區域設置油槽的最高限值。日前環保署經環境影響評估會議後，退回中油、匯僑公司及宏恕公司所提三件油槽設置案，並將在近期完成「油槽(庫)開發環評審議規範」，為委員審查時的內規，以避免油品市場開放後，油槽大量設置造成對環境的影響；其主要規範包括：對意外事件的應變計畫、揮發性有機化合物逸散、地下水污染防治與監測、以及油泥的消除處理等，對環境有影響的部份都應納入評估。

聯成石化₄ 酸酐外洩 罰600萬元

聯成石化林園廠日前因更換鄰苯二甲酸酐貯槽控制器，承包商在進行清除累積₅ 酸酐 (PA) 結晶固體物時，發生外洩事件。高雄縣環保局表示，廠房未依規定在一小時內報備，違反空氣污染防治法，最高可處100萬元；而PA是公告毒性化學物質，聯成石化未做好管制，致造成外洩，違反毒物管理法，最高可罰款500萬元，因此，環保局依法處聯成石化600萬元罰款。

產諮會建議赴大陸投資改為專案審查

經濟部產業發展諮詢委員會日前邀請東帝士、中油、台聚、聯成、石化公會等石化業者交換意見，會中業者一致建議，開放石化業赴大陸投資輕油裂解廠，由禁止類改為專案審查，限制投資規模即可。基於石化工業在國



日本改變能源政策

雖然實施「向國外購買油田以增加自有原油來源」的策略已達卅三年，但顧及國外油田的經營缺乏績效與效率，日本通產省近期決定，將能源政策的焦點放在增加天然氣來源上。

CNOOC預計明年第一季公開釋股

因市場不景氣而未於去年10月在紐約、香港掛牌上市的中國大陸China National Offshore Oil公司(CNOOC)，明年第一季將在香港第一次公開發行(IPO)，預計發行25%的股權。中國大陸另一家石油公司Sinopec則已經與紐約證券交易所達成在今年第三季進行IPO的協定。

斯洛法克出售國營天然氣公司持股

消息來源指出，斯洛法克政府計畫明年4月底前將釋出國營天然氣公司Slovensky Plynarsky Priemysel (SPP) 49%的持股，管線經營公司Transpetrol的股份亦將同步釋出，但尚未決定是以股票市場公開釋股或是向產業界拍賣。據稱SPP股份的出售將吸金30~70億美元，而Gaz de France、Ruhrgas及Sram將聯合投標。

Petronas進行購併Tenaga計畫

馬來西亞國營石油公司Petronas正洽商購買該國Tenaga天然氣發電廠部分股權的計畫，雙方已接近達成協議，惟仍需經該國政府核准。如果併購成功，Petronas將順利取得Tenaga的天然氣購買合約。



林淑娟 ● 企研處

BP Amoco獲利增加

雖然成品油利潤降低抵消部份利潤，BP Amoco公司今年第二季獲利仍高達36.1億美元，較去年同期增加164%，主要因為原油及天然氣價格上漲、煉製利潤增加、購買Arco公司，及降低成本所致。此外，BP Amoco公司在去年7月曾宣佈在2001年底前將出售100億美元的資產及降低成本50億美元。

Sonatrach參與西班牙LNG計畫

阿爾及利亞的Sonatrach公司將參與投資西班牙Galicia省的El Ferrol構建及LNG接收站營運。該計畫由七家西班牙公司所組成的投資集團Reganosa主導，總投資金額2億元，包括一座天然氣接收站、再氣化設置與相關的輸送管線構建；預計2001年開始構建，LNG的輸送排程則始於2004年。Sonatrach公司將負擔2億計畫成本中的15%，並在未來20年每年供應25億立方公尺的天然氣。

伊土重新協議天然氣輸送管線

預計1999年啟用的伊土天然氣輸送管線(由伊朗Tabriz至土耳其Ankara)，因土耳其境內管線尚未構建完成，無法按原訂時程啟用，日前兩國重新取得協議，將在2001年5月完成管線的構建，2001年7月30日開始營運，輸送量開始時為30億立方公尺/年，2007年增至100億立方公尺/年。

亞塞拜然法律允許公司民營化

亞塞拜然政府預計今年年底前，以現金發售方式釋出Socar國營石油公司行銷部門15~20%及2座煉油廠10%的股份，以吸引國外投資人。先前該公司曾以股條方式售予該國國民，惟期限至今年8月中旬為止，整體而言，政府仍將保有Socar至少25%的股份。

OPEC除了印尼、伊朗與奈及利亞分別減產0.7萬桶/日、0.7萬桶/日、8.1萬桶/日之外，其他各國均超產。分析指出，七月份全球石油供給較上月增加70萬桶/日，達7,720萬桶/日，主要來自OPEC會員國及北海地區；同時期全球石油需求因受到高油價影響，較上月減少40萬桶/日，為7,460萬桶/日，整體供需差距擴大至260萬桶/日；七月份全球石油庫存呈緩步上升曲線，平均每每日約增加120萬桶。

OMI認為目前油價每桶超過30美元的行情，仍未實際反應市場供給舒緩之情勢。基於整體石油庫存量仍處於歷史新低水準，七月份全球可使用商業庫存量天數為11天，遠低於去年同期之15天；一般認為若可使用商業庫存量天數低於11.5天，則油價仍將往上攀升。

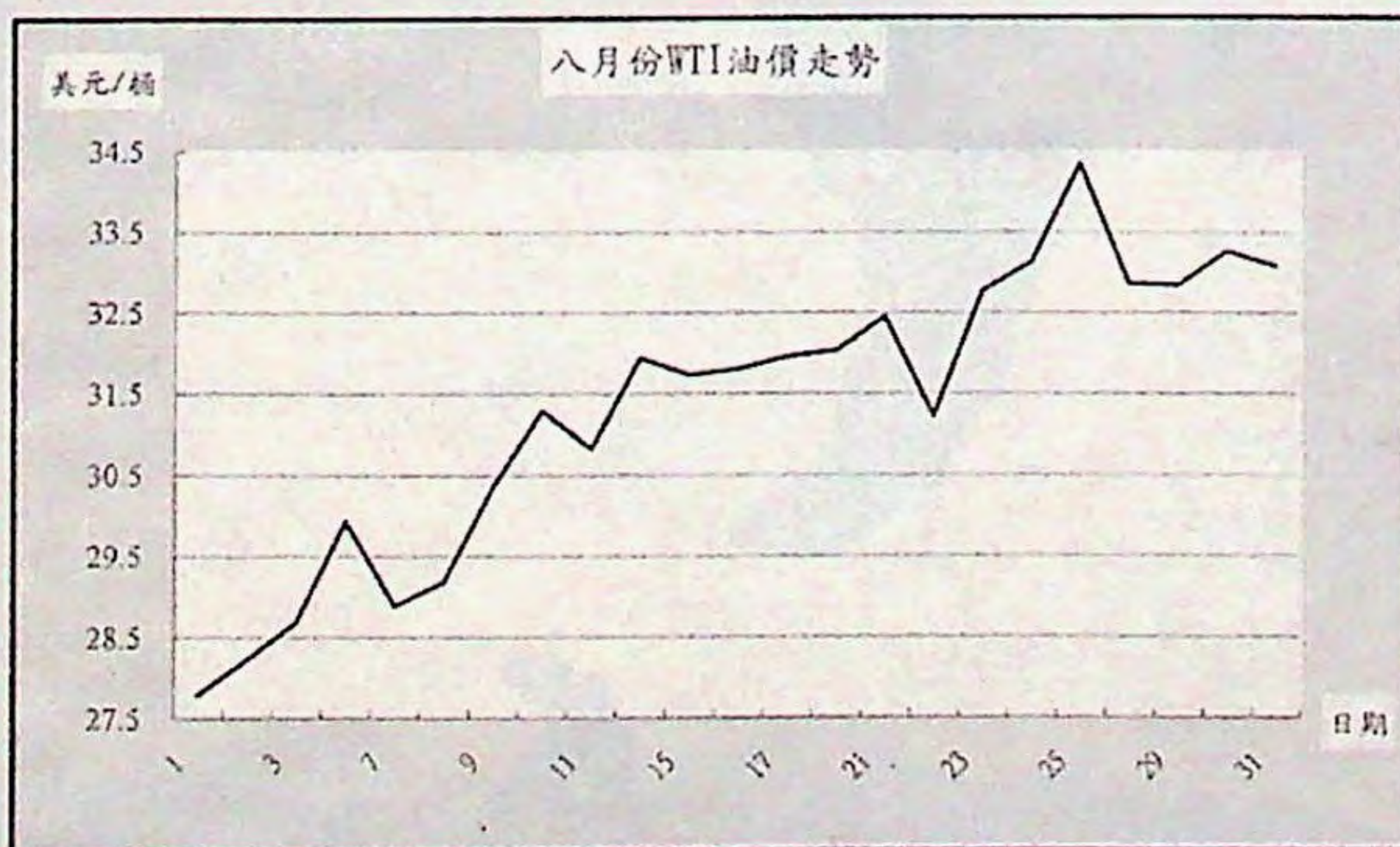
預期油價未來走勢

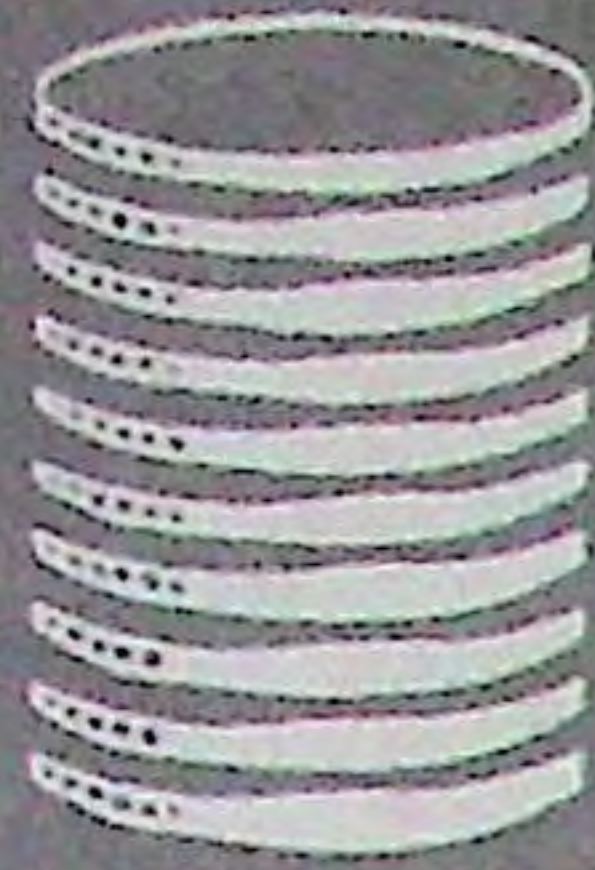
EIA(美國能源資訊局) 估計美國7月份進口原油成本為27.7美元/桶(WTI為29.7美元/桶)，較6月份每桶平均降低1美元；7/19日OPEC一籃油價20天平均價格低於28美元/桶（即OPEC 3月份集

會所設定的上限)，8月初平均價格回檔至25美元/桶。綜觀世界石油供需走勢，EIA評估至夏季結束時，美國進口原油平均價格將回檔至25美元/桶（WTI為27美元/桶），並將維持至年底；預估2001年將逐步下跌，全年平均為22美元/桶。

CGES(全球能源研究中心) 指出，六月份OPEC達成增產協議顯然未對油價產生抑制作用。該協議原訂增產70.8萬桶/日，但實際僅增產44.1萬桶/日，使Dated Brent雖一度跌至25美元/桶，隨即上漲至32美元/桶以上，目前各方要求OPEC增產的呼聲日亟。惟OPEC增產的有效時機已過，煉油業者重置冬季所需蒸餾油庫存的可能不再，冬季油價將呈走高態勢。CGES預期若OPEC不再增產，則高油價將持續至年底，預估第四季Dated Brent平均價格為31美元/桶，若逢嚴冬，油價將進一步攀升；惟若OPEC自十月起增產50萬桶/日，則Dated Brent當季平均價格將降至28美元/桶左右。

GNI 表示，六月份OPEC會員國開會決定沙烏地阿拉伯增產額度為50萬桶/日，以滿足市場需求，但截至7月底為止，沙國實際僅增產25萬桶/日，主要係因該國深恐油價跌破每桶26至28美元之安全區間，是以延後增產時間。今年油價持續在高檔盤旋，整體需求深受影響，若一直未能建立庫存，則油價大幅波動的水平將難以逆料；唯一可以肯定的是，若油價走低，OPEC可直接透過沙國減產的方式，達到穩定油價的目標。





油價瞭望台

八月美國西德州中級原油(WTI)走勢

由於美國石油存量驟減，加上市場預期在冬季來臨前，取暖用油需求將逐步增加，煉油業者勢將面臨原油供給不足的窘境，油價呈上揚走勢。8/8日「美國石油學會」(API)報告顯示，美國原油庫存籠罩於廿四年來最低水準的陰霾中，油價持續盤整，8/10日突破每桶31美元；而由於市場預期在九月份OPEC集會之前，阿拉伯產油國將無任何增產計畫，加上國際原油庫存持續位於低水準，國際油價居高不下，8/18日WTI油價一舉衝破每桶32美元關卡，之後由於颶風轉向，未如預期侵襲維京群島主要煉油區，油價漲勢暫時受挫，旋因API發佈最新報告指出美國原油庫存水準刷新24年來之低紀錄，油市供應吃緊，油價應聲反彈，8/25日WTI油價向上攀升至34.35美元。其後，美國柯林頓總統表明國際油價過高，認應回歸每桶25美元水準，加上沙國積極尋求其他OPEC會員國支持增產，WTI油價一時回軟，惟市場預期美國已來不及在冬季來臨前，構建燃料油庫存，間接支撐油價行情，WTI油價持續在高檔盤旋，至8/31日以每桶33.08美元作收。

WTI平均油價

2000年6月	28.80美元/桶
2000年7月	29.71美元/桶
2000年8月	31.33美元/桶

需求量、產量及庫存

DOE(美國能源部)，8/25原油庫存

為28,670萬桶，較上月同期增加260萬桶；汽油庫存為19,640萬桶，較上月同期減少990萬桶；蒸餾油為11,240萬桶，較上月同期增加170萬桶；而煉油設備使用率則較上月同期減少2.6%為97.2%。

IEA(國際能源總署)預估全球2000年第三季、四季、全年及2001年第一季、第二季的石油需求量分別為7,580、7,850、7,580、7,730和7,580萬桶/日。另推估2000年全年對OPEC的石油需求為2,700萬桶/日。

在供給方面，IEA預期2000年Non-OPEC原油供給成長量達130萬桶/日，2001年成長量達67萬桶/日，其中OECD國家包括墨西哥、加拿大、英國均在成長之列，Non-OECD供給增加則來自前蘇聯、巴西、安哥拉及赤道幾內亞等國。在需求方面，預期2001年將較2000年(7,580萬桶/日)增加187萬桶/日，其中OECD國家約佔一半，至於Non-OECD國家之需求成長主要集中於亞洲地區。6月份OECD國家產業庫存量下降28萬桶/日，而煉油廠進料因配合夏季汽油需求增加而上升2%，並因獲利支撐進而提高煉量，構建成品油庫存。7月份OPEC平均產量為2,790萬桶/日，較6月份增加23.5萬桶/日，預估第三季OPEC將因需求下降而減產70萬桶/日，為2,710萬桶/日。IEA預期2001年OPEC產量加上庫存調整量將達到2,810萬桶/日，較2000年增加110萬桶/日。

Reuters 估計OPEC 7月份原油產量為2,813萬桶/日，較6月份產量減少4萬桶/日，較配額則增加24萬桶/日。7月份

行政程序法對本公司適用行政命令之影響

黃瓊枝●法務室

八十八年二月行政程序法之制定

公布，為台灣之民主法治樹立一劃時代的里程碑。該法制定最主要目的，在於規範行政機關於作成決策前，應踐行一定之程序。此將可避免以往最為人民所詬病之「黑箱作業」或「閉門造車」。譬如，行政機關於作成對人民不利之處分前，應給予當事人陳述意見之機會；訂定法規命令前，應將草案全文或主要內容，於政府公報或新聞紙公告周知。俾使人民可於一定期間內向主管機關表達意見。像這樣提供人民參與管道，可使人民樂於接受行政機關之決策，並可提高行政決策之正確性，減少事實認定錯誤之機會等，藉以保障人民權益。

行政程序法主要之規範對象是行政機關，本公司並不直接受本法之規範。但因本公司係國營事業，需遵行相關主管機關如經濟部、行政院環保署、勞委會等機關訂定之行政命令之處甚多。故在本年元月之總經理會報上，即特別指示法務室應就本公司適用之行政命令，檢討其有無行政程序法所規定之「無法律授權而剝奪或限制人民自由或權利者，無效」之情

形，以免影響人民權益。

按行政程序法將行政命令區分為「法規命令」與「行政規則」兩種。兩者之區別標準在於，法規命令係行政機關基於法律授權訂定，且直接對人民發生法規效果；而行政規則係行政機關依其權限或職權，為規範機關內部秩序及運作而訂定，僅能拘束訂定機關、下級機關及屬官，不能直接對外拘束人民。因此只有法規命令才有所謂「無法律授權而剝奪或限制人民自由或權利者，無效」，致影響人民權益之問題。故以下擬先就本公司目前所適用行政命令之屬性，作一分類，若屬法規命令，則再檢討其有無法律授權。

本公司目前經常適用之行政命令，大致可為下述分類：

一、一般綜合類：如公平交易法施行細則、政府採購法施行細則、勞工安全衛生法施行細則、勞動檢查法施行細則、環境影響評估法施行細則、水污染防治法施行細則、廢棄物清理法施行細則、空氣污染防治法施行細則、礦業法施行細則、海域石油礦探採條例施行細則等，其中不乏有

剝奪或限制人民自由、權利之規定者，但因均係主管機關本於各該母法之法律授權而訂定，故不生效力有無之問題。

二、業務營運類：此部份之法令，與本公司業務營運關係最為密切，如能源管理法施行細則、石油及石油產品輸入輸出生產銷售業務經營許可管理辦法、加油站設置管理規則、加氣站設置管理規則、漁船加油站設置管理規則、油源不足時期油品配售辦法等，均涉及人民自由權利之限制，惟均以能源管理法為授權依據。至台灣地區漁船油核配辦法，雖亦涉及人民權利之賦予與資格限制，惜乎無法律授權依據。但本辦法係賦予而非剝奪或限制人民權利，除非政策改變外，本辦法不會因無法律授權而被主張無效。且就實際運作而言，本公司係依此辦法規定，先以低於市價之價格配售漁船用油與漁民，再由行政院農委會補貼本公司差額，總計並無損失。

三、人事管理類：如勞動基準法施行細則、勞工請假規則等，以勞動基準法為授權依據；勞工保險條例施

行細則以勞工保險條例為授權依據；公務人員保險法施行細則及公務人員保險醫療辦法，均以公務人員保險法為授權依據；公營事業移轉民營條例施行細則、經濟部所屬事業移轉民營從業人員權益補償辦法、經濟部所屬事業移轉民營從業人員優惠優先認購股份辦法等，均以公營另經濟部所屬事業機構人事管理準則、經濟部所屬事業機構激勵制度實施辦法、經濟部所屬事業機構人員考核及工作獎金發給辦法、經濟部所屬事業機構表彰員工久任辦法、經濟部所屬各公司董事會組織準則、經濟部所屬各公司董事監察人遴派標準等相關人事管理規定，乃經濟部依其職權，為規範所屬事業機構內部秩序及運作，並不直接對一般人民發生法規效力，亦不妨害員工之工作權等，其屬前述所謂之「行政規則」，不生影響人民權利義務之問題，故無須法律授權，行政機關可本其職權為之。

茲成問題者，乃經濟部所屬事業人員退休撫卹及資遣辦法。本辦法乃規範部屬事業人員之退休、撫卹及資遣等權利義務事項，但並無法律授權依據。大法官會議釋字第二七〇號解釋，認為此乃為促進經濟部所屬國營事業機構人事新陳代謝及企業化經營而設，不生牴觸憲法問題。即大法官會議認為仍然有效，僅建議主管機關應從速以法律定之。惟此辦法是否因

行政程序法之施行而無效？查行政命令除有法律授權外，不得為有關人民權利義務之限制規定，係行政法原理上早已存在之重要原則，行政程序法僅係將此原則條文化，並明示其效果而已。故本辦法既經大法官會議確認其效力，似不因行政程序法之施行而無效。

四、財務管理类：如審計法施行細則、所得稅法施行細則、營業稅法施行細則、土地稅法施行細則等均各以其母法為授權依據；至經濟部所屬國營事業提供土地出租及設定地上權辦法、經濟部所屬各事業單位報廢器材捐贈學校使用授受辦法等，亦屬所謂之行政規則，經濟部可本其職權為之，不生影響人民權益之問題。

行政程序法即將自明年元月一日起施行，對行政機關職務之執行，必然產生莫大衝擊。本公司是依公司法成立之私法人，非該法之規範對象，自無須像行政機關如臨大敵，嚴陣以待。惟如有受行政機關委託行使公權力之情形，如基隆營業處深澳輸油站，被主管機關指定為深澳港之商港管理機構。為航政管理需要，於必要時，可行使公權力。基隆營業處深澳輸油站即屬受委託行使公權力之團體，相關人員於執行職務行使公權力時，被視為是行政機關之公務員，此時即應遵守行政程序法之程序規定，自不待言。

實用的 ● 新聞的 ● 趣味的

石訊 ● 實訊 ● 時訊

石油動態，盡在掌握！

知識的 ● 歷史的 ● 生活的

石訊 ● 實訊 ● 時訊

石油世界，精采呈現！

馬當先，無網不利

電子採購，下一波降低成本的e化行動

洪明輝 ● 資訊處

企業的採購通常分生產性採購與非生產性採購兩種 (production-related/nonproduction-related goods，或稱 direct/indirect procurement)，生產性之「項目」包括生產所需要的原料與半成品等，非生產性之「項目」包括資本設備、維修操作生產工具 (MRO - Maintenance, Repairs, and Operations) 與辦公用品等，甚至連我們出差時買的機票與旅費的填報，也都是一種非生產性的採購。

採購作業需要大量的人力和物力，除生產性採購因產業別而有不同之外，根據 e-Business - Roadmap for Success (Dr. Ravi Kalakota, Marcia Robinson) 一書所載，一般大型企業的非生產性採購支出平均佔營業額的五至十個百分比，或三分之一以上的營業支出。過去為了有效管理這個「花錢」的業務，「作業資源管理」(ORM - Operating Resource

Management) 應運而生，希望透過策略性的採購，如集中統購與大量折讓，以及各種採購管理資訊系統的應用，來達到降低採購交易成本的目的。

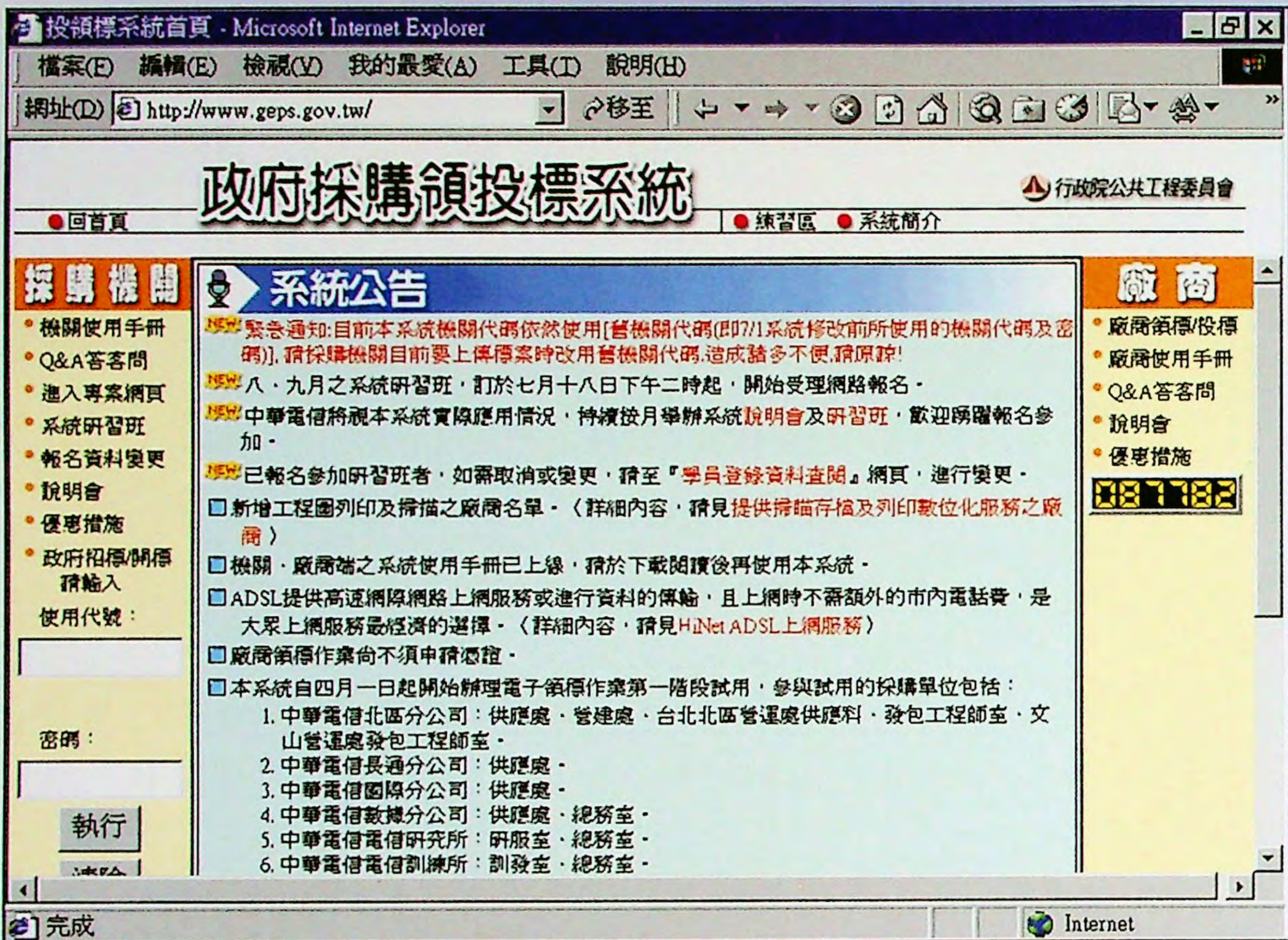
電子採購降低營運成本

電子採購 (e-procurement) 即是運用網路資訊科技，進一步將過去百分之九十五以上需要文書作業的採購資訊加以數位化，並緊密結合採購申請者、採購部門、供應商、交易伙伴與使用者之間各自獨立的作業流程，再與內部財會、資產、庫存等系統整合，形成可以即時提供詳盡採購資訊的一貫性採購鏈 (procurement chain)，實際導入虛擬企業 (virtual enterprise) 的運作機制，俾能有效降低整體營運成本，提昇企業的競爭力。

公司現行的採購作業分原油、成品油採購、工程採購、器材採購、事

務採購與一般勞務採購等，依相關規定與作業程序，分由業務、工程、材料、秘書部門與各單位辦理，主要的採購管理機制尚有各單位的購審會、總公司的採購審議小組、董監聯席會前採購審議小組、材料處的開標中心與八十八年十月總工程師室成立的工程採購中心等，每年單是非生產性的採購支出即超過新台幣兩百億元，採購件數逾萬，加上有往來的六千家廠商關係，採購業務對公司整體經營績效的影響不言而喻。

為了加強採購作業的策略性運用，過去除已陸續完成工程管理資訊系統、國內外器材採購系統與各相關子系統，藉以方便控管各項採購作業流程外，公司更於去年起將推動工程採購中心作業、集中採購大宗共通器材、節省採購預算等列為重點工作項目，期能減少生產成本，創造公司未來的競爭優勢。

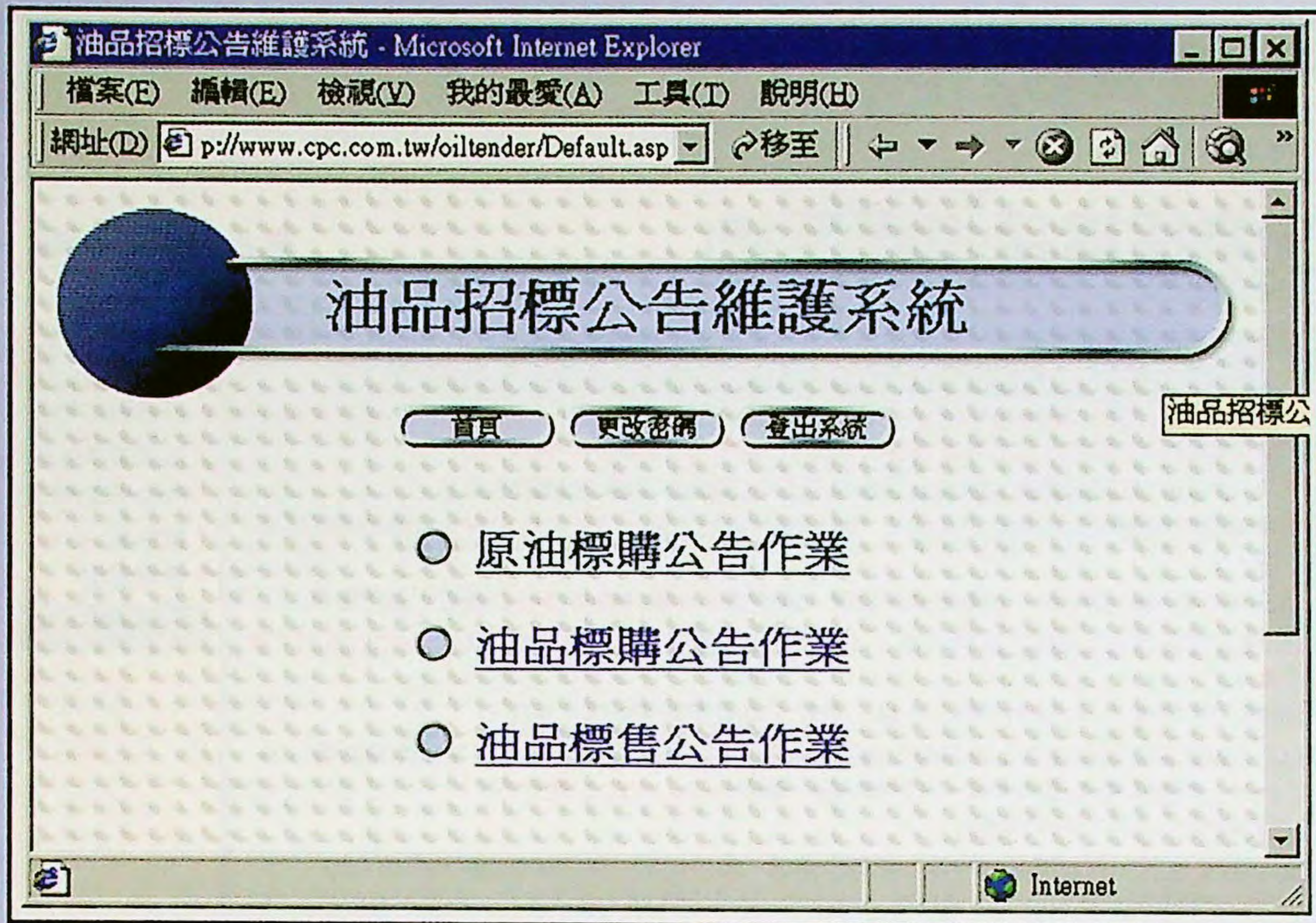


圖一：全國廠商都可以上網領標了

推動全公司採購電子化

另鑑於網際網路技術的應用已趨成熟與普及，電子採購勢將成為下一世紀商業交易的重心。世界各先進國家及國際組織皆重視此一趨勢，大力推動採購業務的電子化工作。我國亦積極進行政府採購業務的電子化，以期簡化政府採購作業流程，提升我國產業的競爭力。行政院並於去年六月三日通過「產業自動化及電子化推動方案」，藉以加速國內各產業間供應鏈電子化作業能力。本公司依據其中有關國營事業採購電子化應辦事項，由資訊處協同各採購單位，研擬中油採購電子化工作計畫，於去年十一月一日提報行政院產業自動化及電子化推動小組，主動配合行政院公共工程委員會電子採購計畫的推廣時程，積極推動全公司的採購電子化作業。

目前行政院公共工程委員會已率先在網路上提供政府採購資訊及建置相關採購機制，以帶動相關產業的參與，協助機關處理日常頻繁的小額採購作業，陸續完成了一「政府採購資訊公告系統」、一「共同供應契約公告系統」、一「廠商電子型錄系統」及「電子詢報價系統」等系統之開發，以期擴大民間企業參與政府採購的機會。另有關於政府採購程序中領標與投標作業的電腦化，確可節省廠商往返奔波，防止圍標及提高採購效率，也已於本（八十九）年四月一日起開始試



圖二：與中油來往廠商每日必看的網頁

辦(圖二)。本公司為十二個試辦單位之一，由總工程師室負責宣導與整體推動事宜，目前已初步完成設備添購、相關文件的電子檔案製作與作業

同仁的訓練，截至七月中旬止，全公司已有一百五十幾個採購案可經由該系統領取標單，預計到九十年六月全公司的主要非生產性採購案件將可全部加入試辦。

開發採購公告查詢系統

另配合採購電子化工作計畫的推動與相關採購單位的需求，資訊處自本年元月起相繼在本公司全球資訊網上開發「各單位採購公告資料庫查詢系統」(圖二)、「油品招標公告維護管控制佈系統」(圖三)與事務用品及一般勞務類標單下載機制，分由總工程師室、業務處與秘書處維護使用中。其

中各單位招標公告內容由總公司及各單位提供，經政府採購資訊公告系統彙整刊登於政府採購公報後，每日下載存放本資料庫查詢系統，提供各式方便的查詢功能，供社會大眾查閱參考。油品招標公告內容包括原油採購、成品油進口與成品油出口三種中英文招標公告，提供公告登錄、更新、密碼維護與公告自動上下線等功能，同時為確保公告內容之正確性，系統採用分級管控制，每一筆公告均以部門、油品、承辦人為授權單元，僅能由各該權責部門承辦主管及同仁維護。未來資訊處更將加強各項招標文件之上傳與下載作業機制，俾與政府採購資訊公告系統密切配合，發揮相輔相成的網際網路服務功能。

透過網站簡化作業程序

本公司採購電子化的推動由於各採購主管部門的合作與努力，未來一定可以再接再勵，創造更豐碩的成果。在油品標購方面，業務處已研提油品招標作業網路化的初步構想與需求。在電子領投標方面，以中油的採購規模及影響層面，也預期將可協助政府帶動關聯產業之電子化，建立國內電子商務機制的標準與應用。在招標文件的數位化方面，材料處刻正致力於公司內各項器材採購規範之標準化，預計年底完成後，將參酌國際

網路的通用格式，予以全部電子化，屆時各單位即可透過材料處網站直接下載，簡化作業流程。

另外有關事務用品及一般勞務等之採購，係由各單位自行辦理，採購金額雖小，但採購件數與來往的公司行號極多。秘書處主辦總公司內部的採購作業，也已開始評估各種企業對企業的採購模式中，希望經由網路請購與廠商直接供貨之可行性探討，縮短現有的採購流程，減少事務用品的

庫存需求與管理。未來配合石油產業特性ERP系統之階段引進，公司的採購作業也將以ERP採購物管循環系統為主軸，並視第一階段的建置成效，再予評估相關電子商務採購套裝模組的適用性，以及延伸電子化採購範圍至生產性原料的可能性，進一步整合全公司的採購作業流程。

電子採購導入電子商務

電子採購是導入電子商務的重要

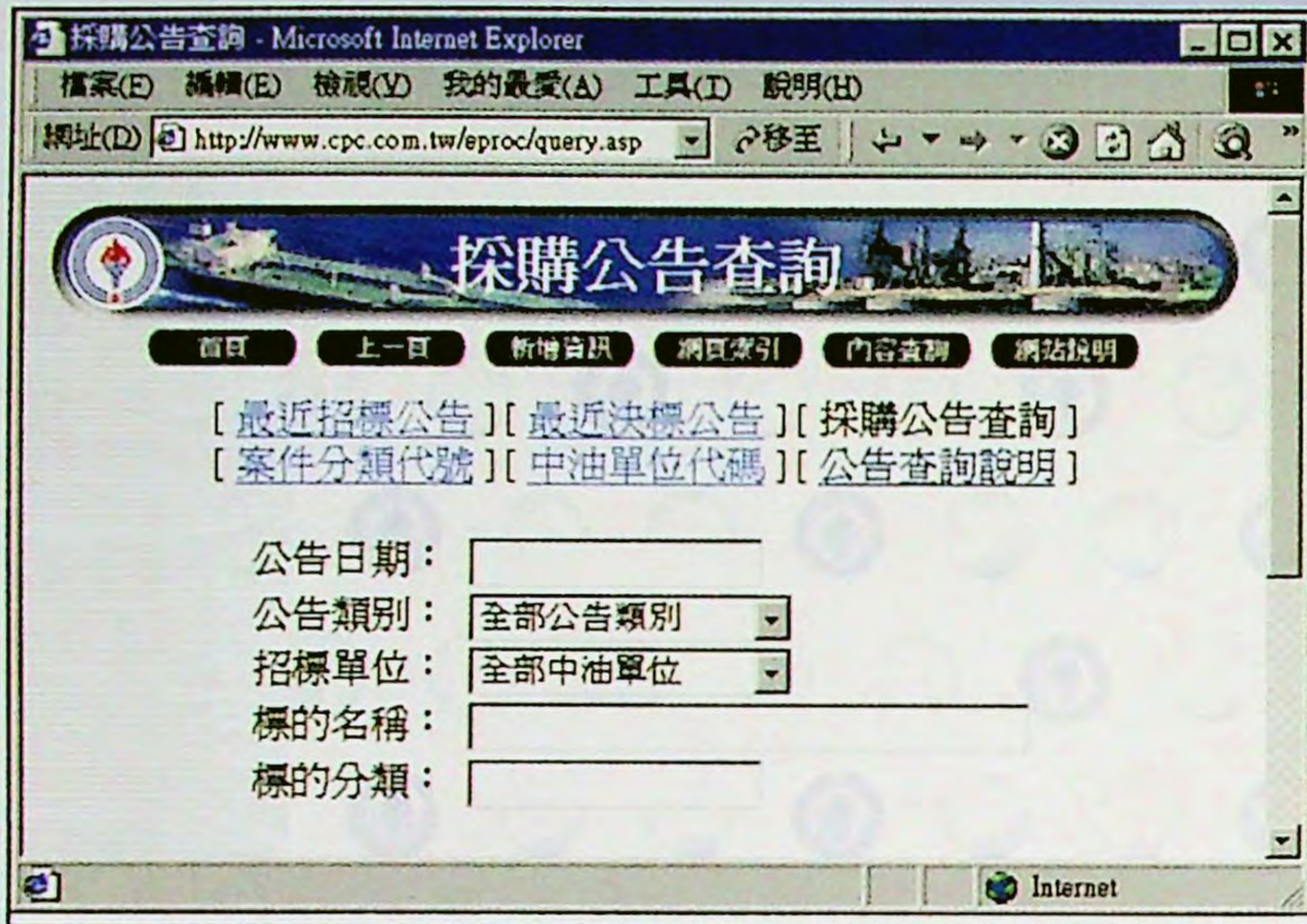
一環，其共同的精神都在於能夠不斷的嘗試與創新，期能結合眾人的智慧，創造發明一個最佳的作業模式。國內包括台塑在內，已有多家

企業成功啟用網際網路電子商務的採購模式，國外由各大國際油公司主導之各種石油產業採購網站或油品交換市集也紛紛自今年起上線試跑，如以國營石油公司為對象的pepex.net 標售與線上投標網站、Chevron/Texaco與Ariba電子商務軟體專家合作的petrocosm.com，還有訂於今年第三季開跑，由Royal Dutch/Shell與CommerceOne採購軟體提供者首先倡議主導的大型石油集團採購網站等，在在顯示全球能源產業對電子採購的倚重與期待。

電子採購的實施與推廣可以帶動中油業務的電子商務化，促進公司整體營運系統之整合與業務流程之再造。當此網路經濟方興未艾之際，國內外的油品市場瞬息萬變，我們更需要一個靈活的企業組織、彈性的策略規劃與更多的人才，而且最重要的是全體同仁、不分你我的創意，如果您對公司採購業務的電子化有任何寶貴的看法或意見，歡迎e-mail至公司的電子商務專用信箱：
ebusiness@cpc.com.tw。

相關網址：

1. 行政院產業自動化及電子化推動方案 - <http://www.iaeb.gov.tw/>
2. 經濟部網際網路商業應用計畫 - <http://www.ec.org.tw/>
3. 政府整體採購資訊 - <http://www.pcc.gov.tw/big5/cgpis.htm>
4. 中油採購公告網頁 - <http://www.cpc.com.tw/services.asp>
5. 國際油品招標網站 - <http://www.pepex.net/>
6. Chevron/Texaco/Ariba 石油採購交易網 - <http://www.petrocosm.com/>



圖三：只有權責部門承辦主管及同仁可以使用

只有權責部門承辦主管及同仁可以使用。在於能夠不斷的嘗試與創新，期能結合眾人的智慧，創造發明一個最佳的作業模式。國內包括台塑在內，已有多家企業成功啟用網際網路電子商務的採購模式，國外由各大國際油公司主導之各種石油產業採購網站或油品交換市集也紛紛自今年起上線試跑，如以國營石油公司為對象的pepex.net 標售與線上投標網站、Chevron/Texaco與Ariba電子商務軟體專家合作的petrocosm.com，還有訂於今年第三季開跑，由Royal Dutch/Shell與CommerceOne採購軟體

做好整體規劃，確保員工權益

民營化問題面面觀

黃華隆●工關處

一、事業部方面

1. Q：面對自由化競爭，如何做好行銷規劃，建構良好行銷網？
A：本公司行銷網要現代化、多角化，油品行銷事業部將推展B2B電子商務，簡化作業流程，整合內部資源，快速回應顧客需求，提昇滿意度。建置營運管理系統及經營管理系統，協助業務人員洞悉市場。設置CRM(Customer Relation Management)資料庫，掌握顧客的消費行為，進而創造需求，以一對一的行銷營運模式，提昇顧客佔有率。目前已做多角化業務有汽機車潤滑保養、洗車、停車場、便利商店、汽機車商品、便利商品、代收費用等。
2. Q：建議巡管人員應有危險津貼。
A：員工所提山區有毒蛇、野狗追逐、跌落坡坎等危險因素，不適用「山區作業」危險工作項目，應先改善巡管作業之落實，並加強自身工作與防護措施。
3. Q：98無鉛汽油上市是上級決策問題，為何基層員工要受罰？
A：執行出問題，故須處罰。
4. Q：已規劃多少多角化？電子商務？(加油站)多角化、北市大樓化的進展。
A：電信事業部、保全事業部已於89.1.12正式成立運作。國光電廠申請文件已送經濟部，審查通過。成功、苓雅寮開發案正蒐集分析高雄市世貿展覽及國際會議中心開發申請辦法草案，俾能適時提出申請，爭取優先特許權。加油站目前已做多角化業務有汽機車潤滑保養、洗車、停車場、便利商店、汽機車商品、便利商品、代收費用等，台北市16座加油站多目標使用，已完成申請都市計畫變更所須之書圖及都市設計審議，現正就回饋金額與市府討論。冷能事業回收遠東氣體公司承租永安廠3公頃土地乙節，已於89.5.10第三次協商，對方仍不願期滿出售設備還地，並另提出合資經營氣體事業之構想。電子商務方面資訊處正籌組小型衛星地面評估小組，油品行銷事業部正規劃網路下單系統。

5. Q：事業部間本位主義將阻礙公司的未來發展，應予防治。

A：依89.4.21總經理晨間會報裁示，成立「轉撥計價爭議事項協調會議」研商各事業部間之爭議事項，並於89.5.23召開第一次會議。

6. Q：嘉南營業處安平漁船加油站部分土地變更為休閒魚業區。

A：已請油品行銷事業部重新鑑定台南市政府指定回饋之土地價值，該都市計畫尚須經內政部都委會核定，擬俟都市計畫法定程序完成後，再研究開發方向及經營模式。

7. Q：增加競爭力，併購大型加油站，擴大策略聯盟。

A：購併大型加油站除依照「購併民營站作業要點」評選適當之民營加油站，提報總公司購併外，應衡量未來油品市場開放之競爭情勢、未來發展潛力及潛在危機，審慎評估其投資效益及報酬率。

8. Q：民營化以後方能從事多角化經營，現有人力之調配問題。

A：為整體規劃人力資源，已研提「事業部人力移轉及運用規劃」報告，刊登於總公司網站(<http://home.cpc.com.tw>)→人事處→民營化業務→人力移轉規劃，書面資料可向各單位人事部門查閱。另外各事業部現階段人力規劃方案報告，將陸續刊載於網站上。

9. Q：探勘業務是否夕陽工業？政府將開放油品自由化，恐必須裁員減薪方能生存，現今員工大量優退，業務持續萎縮，探勘業務有不被重視的感覺，期望能推動整體經營，重用年輕員工。

A：探採部門為協助具公務人員資格有意願轉任政府所屬機關任職者，於88年間共推薦59位具地質、物探、鑽探、資訊、採購、管理等專業技能且操守好的員工，供政府所屬機關職位出缺時通知前往甄試。探採業務是公司核心事業之一，探採部門為因應自由化及民營化之衝擊，追求經營績效，期成為具競爭力及多角化經營能力之油氣事業，正整合現有礦務系統組織、人力與設備資源，成立探採事業部，以加強國內外核心地區探勘，穩定油氣生產，並規劃利用舊礦區，從事LNG注儲，及拓展工程服務充分運用人力。未來將配合經營策略進行組織改造，主管派任朝向年輕、受專業訓練、業績表現佳而能達成目標者優先晉用，以確保經營目標之達成。

10. Q：油品自由化後，本公司剩餘產品必須外銷，為增加在國際市場競爭力採低價政策促銷，恐有以內銷補貼外銷之嫌，請予釋疑。

A：石油產品為聯產品，各種產品的產量無法完全符合市場需求，因此一般規劃煉量，會有部分產品不夠市場需求以進口補充，另有部分產品則超過內銷市場需求，以外銷去化。內銷剩餘產品在國內市場有限情況下，依國際市場價格外銷是唯一途徑，但外銷油品由於國際油市競爭激烈，價格低於內銷價格已屬常態，如無法適時外銷，將因過剩產品滿儲而必須降低煉量，影響內銷產品之正常供應。如果連內銷市場亦因競爭，造成售價低於生產成本且生產成本無法降低時，則應考量是否為短期現象，而需暫時流血銷售，以維持市場佔有率，否則應就如何降低產

銷成本做整體調整，以降低損失。

11.Q：工程服務中心規劃資料要充實，未來工程服務中心籌備時多出的人如何安排及事業部主持人如何選擇。

A：已於89/01/20召集會議指示成立(1)組織架構規劃小組：負責研擬工程服務中心之組織架構，包含研擬推動日常維修工程業務之組織。(2)工程聯繫與作業管理小組：研究二議題，一為中小工程作業程序與流程之研究；另一為日常維修與歲修工程作業程序與流程之研究。(3)績效評估小組：負責研擬工程服務中心之計價方式與績效評估制度。(4)宣導小組：負責研擬工程服務中心之宣導方案並執行之；並指示應於89/03/31前完成相關議題之研究；並由指派之專責人員全職於高廠整合四小組之研究成果後提報董事會，於獲通過後再行籌設與成立工程服務中心。應於89/12/31前完成工程服務中心之籌設。

12.Q：林園廠配管、油槽發包作業之SOP希望公司建立一套標準，以免同一件事(如油槽避雷針案)曾由工安處、儲運處皆發文至本廠。

A：政府採購法已於88.05.27.正式實施，各項工程、財物及勞務採購，皆應依照該法及其相關子法規定辦理。目前各單位600萬元以上工程招標案(包含配管、油槽)，皆由總工程師室工程採購中心辦理發包事宜。

13.Q：油品行銷事業部在LPG、LNG、潤滑油、溶劑化學品、石化等事業部成立後，已成「加油站事業部」，何不逕稱「加油站事業部」。

A：油品行銷事業部於88年8月1日成立，專責台灣地區汽、柴、燃油、航油及天然氣等產品行銷、儲運等業務，並非僅經營加油站，除於事業部本部成立核心業務部門外，並按業務需要於各地區設立營業據點，藉以接近顧客鞏固市場佔有率；另原有油庫、管線仍歸屬各地區供油服務中心管轄，並成立運輸事業處掌理油罐汽車、卡車、運輸、調度等業務，航油事業處掌理航空燃油及海運燃油之行銷及其加油設備之維護等業務。

14.Q：加油站可否從事多角化經營及其經營之道。

A：78年7月本公司加油站每日平均汽柴油發油量約為27.7公秉，至88年5月本公司加油站每日平均汽柴油發油量約為24.8公秉，可見各加油站未來之汽柴油銷量會再下降，多角化經營將顯得益為重要。

國內加油站之經營與管理，必須依照經濟部能源委員會頒布之「加油站設置管理規則」辦理，第十八條規定「加油站之經營以汽油、柴油、煤油及小包裝石油產品之供售為限，但符合土地使用管制規定及其他法令規定時，得兼營汽、機車之潤滑油脂、簡易保養、洗車、汽機車用品、便利商店、停車場、車用液化石油氣、設置自動販賣機及代辦汽車定期檢驗。」台北市、台灣省、高雄市等對於土地分區可兼營之事項又不相同，所以國內之多角化經營，相對國外限制較多。目前本公司依照加油站之地理位置特性，已進行各項多角化業務。

二、員工權益方面

1. Q：民營化時退休準備金如有不足，是否會影響員工權益。

A：為解決退休準備金於民營化時不足支應問題，已自83年起採增提退休準備金，依據88年本公司退休金精算報告，假設本公司91年底民營，需由退休準備金支付約469億餘元，惟至89年3月底退休準備金共計300億餘元。若退休準備金不足可採：視盈餘狀況優先提列年資結算金、超額盈餘提列退休準備金、現金之籌措依規劃定期檢討等，已積極辦理，如於民營化時仍有不足情形，將採變賣閒置資產或於民營化當年一次列帳方式解決。

依據「公營事業移轉民營條例」第8條及相關解釋令，本公司民營化時所需支付離職人員之離職給與及一個月預告工資；留用人員之年資結算給與；留用人員民營化後五年內資遣之資遣給與及一個月預告工資等，均在本公司提列之退休準備金內支付，不足部分仍須由公司自行負擔。(至於保險補償金及離職人員6個月加發由政府民營化員工權益補償金支應)。

2. Q：民營化後可能減薪問題。

A：民營化薪酬制度之設計要合理且須具激勵性以吸引人才及留下人才，避免高階低用，並給予適當之報酬，並應尊重市場機制。部分民營化公司如中鋼等，其民營化前薪資水準即與市場行情相近，故民營化後之薪資水準變動有限。一般而言，在調整工作量後，高職等者有調增薪資之空間，較低職等者恐不能再維持高薪。公司研擬之民營化後薪酬制度，目前以架構為主，尚未涉及金額。民營化後之薪資標準及是否以現有薪資換敘或重新敘薪，將由民營化後董事會決定。惟公司營運情況不佳無法支應龐大用人費時，即使在民營化前亦可能無法調薪，甚或相對減薪，如中興紙業、台機等例子。

3. Q：及早展開舉辦第二專長訓練，給予員工轉業機會。

A：本公司為全面推動第二專長訓練，除界定凡不屬目前從事工作所需之專長與能力，均列為第二專長訓練，並擬訂該項培訓重點如行銷、財會、保全、電信網路、加油站經營管理、連鎖經營、土地開發或工安證照等，由人事處及訓練所負責規劃相關套裝課程與師資培訓後，交由訓練所或各單位施予訓練，另採區域資源共享方式，將全公司劃分為北、中、南三區，各單位於辦理訓練時得提供部分名額供區域內其他單位同仁報名參訓，以整合訓練資源，以發揮訓練成效。

本公司88年度各單位辦理第二專長或轉業訓練共計開辦175班、施訓1952人次，89年預計開辦422班、施訓10312人次，請至人事處網站瀏覽，並積極參與訓練。配合保全、電信事業部成立，已陸續辦理保全人員訓練班6班、320人次；電訊人員5班、300人次。為配合擬參加專案裁減個人需求，本公司並訂定轉業訓練實施要點，得視同仁需要申請公假200小時及補助15000元，若未申請公假者則補助30000元，惟未於一年內離職時，需繳回訓練費用與公假期間之薪資。

三、其他方面

1. Q：自由化、民營化之前，請先解除中國石油公司政策性負擔。

A：有關本公司88年下半年及89年度之政策性任務負擔項目及費用為：

(1)補助漁船油運輸銷管費用3000萬元(2)偏遠地區加油站營運盈虧3600萬元(3)分擔能源會用人費用15086萬元(4)代墊漁船油優惠價格之利息分擔7500萬元(5)探勘費用406600萬元(6)探採研發費用50932萬元(7)借調政府機關人員費用1206萬元(8)補助農林廳漁業局各漁會建小型油庫900萬元(9)補助金馬地區發電用油9683萬元(10)配合政府推動產業科技學術研究編列「石油及石化科技合作研究」30000萬元(11)協助中小企業研發編列「推動健全石化產業體系計畫」30000萬元(12)能源研究發展基金144500萬元(13)捐助金門縣連江縣地區加油輸儲設備960萬元(14)捐助連江縣政府設置加油站及油庫費用1678萬元(15)金門縣連江縣地區民用油料運補費12700萬元(16)補助離島液化石油氣供應差價10200萬元。以上合計728545萬元。

2. Q：公司要求管控現場人員之加班費，但有過苛情形，以致原有部分也減少，甚不合理。

A：各單位加班費之發放，在不違背下列原則，由各單位主管依權責自行控管：(1)當日請假人次過多，致替代人力不足調度時，始可派人代班。(2)工安及環保事故發生時，除緊急處理時段之基層人員報支加班費外，餘均不得報支。(3)處理安環事故之加班費，由公司核定之各單位年度加班費預算支出。(4)停爐檢(歲)修工場除必要人力輪值三班外，其餘人力應改常日班或依業務需要調整出勤時間，放假日除留置必要人力外均應放假。(5)屆退及申請專案裁減退休、資遣人員，離退前6個月加班時數不得超過部門平均數，如有超過依公司相關規定辦理。上述控管措施係保障實際參與加班工作之同仁，避免非必要之支出。

3. Q：98無鉛汽油上市後發生問題要加油站回收，卻不准報領加班費，很不合理。

A：加班費預算年度開始前即已分配各單位，依現行權責劃分，加班費係由各單位於公司分配限額內，按實際控管情形自行核發，如加油站因回收98無鉛汽油，需超時工作，自可依規定報支加班費，但不可無加班事實，只因增加回收工作即需求報支加班費，故仍請各單位按權責自行協商處理。

4. Q：88年中秋節高廠發給操作同仁慰勞禮品代價金三百元，未當班人員則不發，失去關懷員工原意，應交由直屬主管購買水果或禮品，當面發給同仁才有意義。

A：為慰勞秋節、春節期間犧牲與家人團聚時間，仍需出勤或輪值班人員之辛勞，特以董事長、總經理名義致贈出勤人員每人價值三百元之禮品，所需經費由各單位自行勻支。未出勤之同仁並不在上述慰問對象範圍，亦無在秋節、春節期間出勤事實，無法辦理慰勞事宜。

5. Q：目前公司釋股進度受到各種因素而停頓，建議員工先辦理認股，可帶動社會人士踴躍購買。

A：依據「公營事業移轉民營條例」及其施行細則暨「經濟部所屬事業移轉民營從業人員優惠優先認購股份辦法」之規定，公司移轉民營出售股權時，保留一定額度之股份供從業人員優惠優先認購。本公司尚未釋股前，先辦理員工認股，不符前述辦法之規定。

6. Q：公司至2000年營收達4000億元，盈餘數是否仍維持8%？

A：本公司87年度決算營業收入3837.19億元，稅前盈餘279.15億元佔營收7.27%；88年度決算營業收入3572.14億元，稅前盈餘294.96億元佔營收8.26%。本公司88下半年及89年度(一年半)法定預算營業收入4955.08億元，稅前盈餘177.31億元佔營收3.58%。盈餘減少之主要原因係預計汽油、柴油、航空燃油、燃料油及液化石油氣銷量，因台塑油品上市及油品自由化，市場被瓜分而減少，而各項產品之成本及負擔費用未能大幅降低所致。本公司88年7月至89年2月累計8個月之營業收入已達2789.58億元，稅前盈餘35.59億元佔營收1.28%，主要原因係進口油料成本增加而售價未能及時適度反應，相對減少盈餘所致。截至4月底止累計10個月之稅前盈餘58.88億元佔營收3557.08億元之比例已略升至1.66%。

7. Q：若百分之九十的員工都購買本公司的股票，將可爭取到一席董事，因此希望股票能以面額賣給員工，鼓勵員工踴躍購買。

A：依公司法規定，董事係由股東選出，股東依其持股之多寡投票產生董事，並無規定可有幾位董事，亦無上下限之規定。員工若集中力量投票支持特定之人選，法所不禁，當選人數亦無上下限。公營事業移轉民營時，應由主管機關(經濟部)會同有關機關組織評價委員會，評定其價格。學理上財務顧問常用評定股票每股價值之方法有：淨值法、現金流量折現法、股利折現法、本益比法、證期會提出的市場慣用承銷價格計算公式等，公營事業釋股之評價，並無循一定之公式。

8. Q：八輕問題之所在要清楚告知員工，包括地址意見、CO2排放、投資報酬率。

A：(1)八輕原規劃在屏東縣台糖農場廠址，因屏東縣蘇縣長反對，以及軍方擬將影響八輕之屏東佳冬靶場，以擴建嘉義水溪靶場方式解決，但遭嘉義縣李縣長拒絕，因此八輕設廠屏東一案懸而未決。後於88年7月奉政府指示以嘉義縣布袋鹽場為八輕廠址，雖有地方政府大力支持，但因港埠投資金額過昂，與仁大、林園等既有石化工業區整合困難、地理環境欠佳、生態敏感等諸多限制，參與八輕之民間業者多不贊同嘉義，仍屬意屏東，故目前仍協調解決中。(2)政府對CO2排放，可能做出2020年需回歸至2000年(或人年均排放量為10噸)之規定，因而造成對工業部門新興計畫發展之限制。(3)台塑六輕計畫將其乙烯年產能擴充至200萬噸，並積極與下游廠商洽商合作計畫，因此不僅與八輕產生競合，更可能壓縮新興投資計畫設廠空間。(4)原則上政府將採逐步開放大陸投資措施，但本公司國營身分短期間不易解除，恐仍將受限無法赴大陸發展；而民營業者若順利登陸，其計畫勢將對國內之投資計畫造成排擠，但該民營業者為其在台灣之現存工廠永續經營，必將要求本公司繼續投資設廠，造成不公平之競爭。(5)投資報酬率是設廠需考慮之重大課題，如未達應有水準，即不應投資，故八輕之規劃首重競爭力問題，競爭對手除考慮台塑六輕外，亦將進口產品列入考慮。初步分析布袋廠址即因港埠投資過鉅，而無法符合此項需求，有待政府協助解決。(6)八輕計畫規劃成三階段，第一階段係以生產石化原料為主，僅副產少量汽油，其石化原料則提供非台塑系統之石化業者投資與建新工廠加工生產相關原料。有關業者之個別計畫，目前尚未定案，故如本公司有意往中下游發展，應可提出計畫，為本公司謀取更大利益。若八輕能設廠屏東，因與林園廠相距僅20餘公里，可構築石化原料管線網路，充分發揮互補功能，但也一方面可能形成競爭之壓力。若設廠布袋，與林園石化工業區相距超過100公里，投資及成本均會增加，設長途管線亦會面臨較大問題。

行心之所安

盡力之所及

——油品行銷事業部安環室

黃冠良副主任

朱信義 ● 油品行銷部

每個成功的人，都是經過一番努力，對油品行銷事業部安環室黃冠良副主任而言，獲獎固然欣喜，能夠在有限的空間裡，盡情揮灑專長，更是十分快慰的一件事。

黃冠良先生是台灣省雲林縣人，民國四十七年出生，民國七十九年獲台大農化所博士後即進入本公司煉製研究所環境工程組擔任化學工程師，民國八十四年調台灣營業總處（今油品行銷事業處前身），歷任安環室環保組副組長、組長，於民國八十八年升任現職迄今。

奉獻專業 身體力行

近年來公害事件頻仍，油料污染處理以及土壤地下水污染防治倍受重視，專長環境管理的黃冠良正好一展所長，在多年積極投入工作後，終於膺選為八十九年英才獎得主之一，近年在這方面的重大作為包括：

一、舉辦污染防治技術研討會，培訓污染檢測及整治人才。

二、提升油品行銷事業部污染防治技術水準，並積極推動加油站防漏管理與污染整治工作，防杜漏油及公害糾紛事件再次發生。

三、協助事業部公害糾紛談判工作，使公司賠償降至最低。

四、推動油品行銷事業部各處廠順利通過ISO 14001環境管理系統驗證，並督導完成本公司第一本環境保護手冊。

五、於國內外期刊雜誌或專業研討會發表數十篇論文，提升本公司技術水準。

唱隨攜手 志同道合

黃副主任的另一半曾玲玲女士現任總公司安環處教育行政組組長，夫



妻不但是「油人夫妻檔」，且同在一個領域服務，兩人同心協力完成多篇學術論文，如「遺傳工程微生物在廢水處理上的應用」、「土壤中揮發性油氣取樣之標準化」、「加油站土壤及地下水污染防治法規之發展趨勢」、「加油站地下水監測作業之標準化」、「被動式土壤氣體採樣技術在加油站地下環境污染檢測上之應用」、「加油站油槽區測漏管之設計及安裝」等。

除在工作上累積一定的專業學養外，黃副主任口才便給，對琴棋書畫都有興趣，許多人都樂意與他交朋友。他深曉婚姻是美滿生活的基本，用心經營家庭，育有二子，分別就讀國中一年級及國小三年級，仍需付出許多心血。黃博士進取樂觀，心中有夢，其得獎可謂夢想的最佳實現！

默默耕耘，勤儉樸實

——高雄煉油廠會計室

廖文賓組長

圖／文吳文局 ● 高雄煉油廠

高雄煉油廠會計室成本會計組廖

文賓組長榮膺今年度公司英才獎，代表其會計工作深受肯定，而他「一步一腳印」的默默耕耘精神，廿五年來始終如一，更是他獲得此項殊榮的主要因素。

出生於公務人員家庭的廖組長生於高雄市楠梓舊部落，在家中五個兄妹中排行老么，父親是公務人員，從小就在小康家庭中成長，也因而養成勤儉樸實的習性。

誠摯處世獲封好好先生

廖文賓組長平常的興趣是爬山、郊遊、聽音樂，是相當單純的一個人，也是同事眼中標準的好好先生，雖然他甚少主動與人交際應酬，但憑藉著誠摯的處事及待人，他的身邊從不缺摯友，不但如此，所有與其共事

過或目前仍共事的同事都給他一個封號——好好先生，由此不難窺出廖組長的行事風格還真有一套。

廖組長畢業於政治大學統計系，民國六十三年參加高考及格後入伍，服役一年十個月，於六十五年間退職，隨後以企管專業人員資格分發至高雄煉油廠服務，自最基層的會計管理師做起，先後擔任過審核、帳務、成本會計等職務，並於民國八十年至八十一年調任前往O P I C馬來西亞分公司支援探勘，擔任會計經理，民國八十四年十二月至八十五年三月間，奉派借調至卡達OUEAC處理該公司會計制度及會計資訊系統，八十五年九月至八十七年九月再度奉派至印尼O P I C普達達分公司，擔任會計經理。

提昇整體財會績效觀念

廖文賓組長此次獲選為公司英才

獎的主要事蹟包括：

一、八十四年十一月至八十五年三月奉派至卡達研訂合資公司建立會計制度及會計資訊系統有功。

二、八十五年九月至八十七年九月奉派至印尼O P I C普達達分公司擔任會計經理，設立分公司人事、總務、財務及會計管理制度，並因會計帳務處理妥當，經M O B I L公司查帳零缺點，使礦區得以順利按照公司的決策，讓出股權持份二分之一。另在任期間適逢印尼金融動亂，社會脫序；惟因廖組長財務決策正確，而未使公司蒙受重大損失，誠屬不易。

三、八十八年二月擔任高雄煉油廠會計室成本會計組長，致力宣揚推動成本會計工作深入，並與技術及現場操作人員合作，提昇整體財務績效觀念，並推動會計資料庫資訊查尋系統，使高雄廠內部轉撥計價工作更為落實。



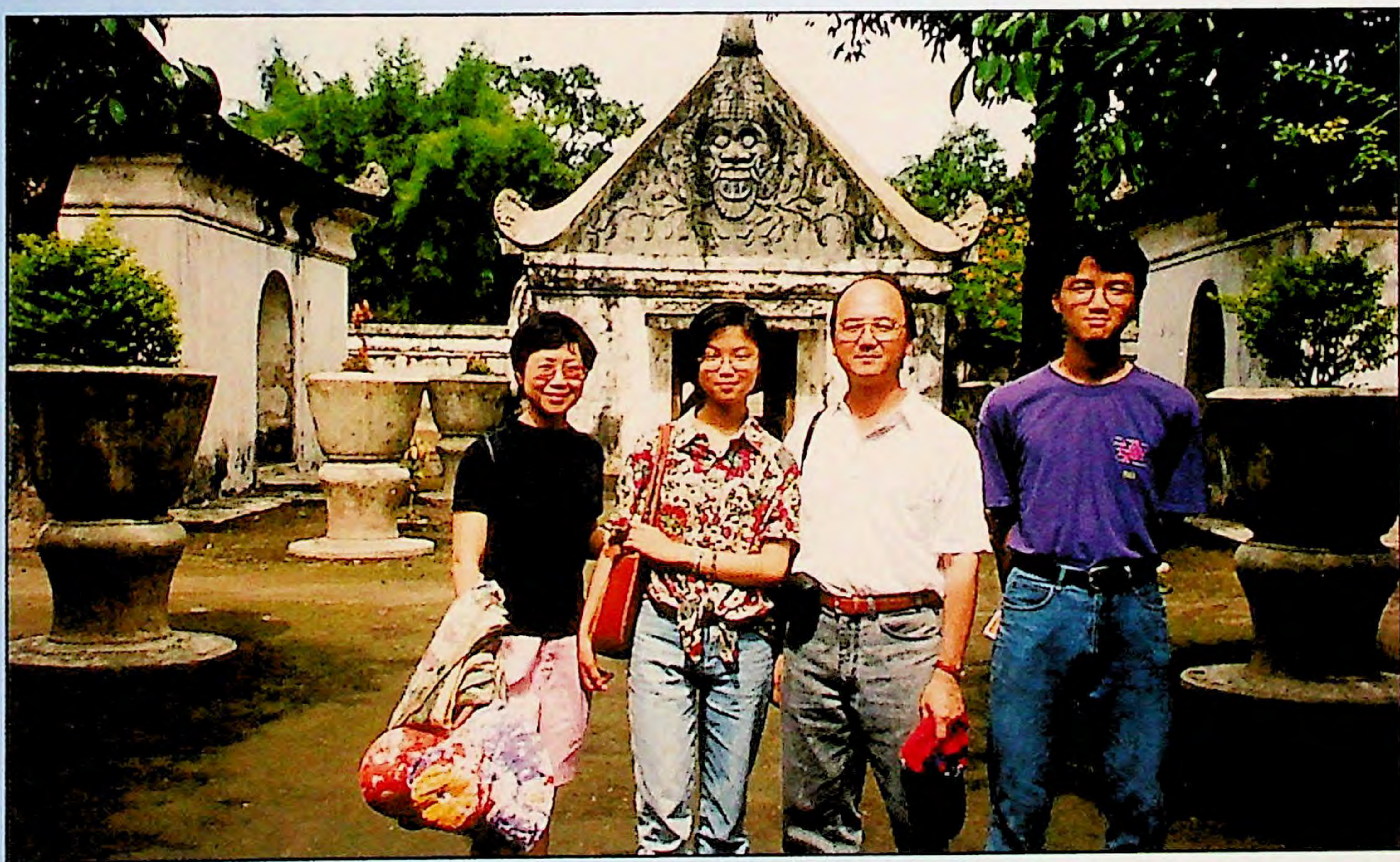
工作苦中樂安然渡難關

最值得一提的是，八十七年五月，逢印尼暴動所引發的經濟危機，同時引發排華動亂，當時所有旅居當地或於當地投資的華人或台商都紛紛走避，當時本公司決定在印尼分公司的工作成員因應時局，返國避難，待時局稍穩定之後再返回工作崗位。當時公司最擔心的就是當地政府因為動亂控制外匯的進出，存放在印尼之營運資金無法匯返，也擔心在印尼的辦公室受到暴民的擾亂，工作人員受到傷害。所幸在印尼的公司負責人運用各種管道疏通，加上所有成員共同努力，終於安全渡過難關，憶起當時的情形，真是令人膽戰心驚，不過以平常心看待，誠可謂工作苦中樂。

發揮團隊精神控制成本

另外，會計工作要發揮會計的管理功能，廖組長認為：會計工作是要使業務部門主管瞭解所轄部門的財務體質，才能做出正確的營運決策。尤其是公司正面臨強大競爭壓力，更需要會計人員主動提出數據，反映各項成本控制的重點及成果。除此之外，要能幫助其他業務人員解決困難是最重要的，祇要將團隊精神發揮至最大極限，如此一來，工作就能事半功倍，同時也樂在其中。

家庭和樂最大精神支柱



廖組長目前住在高雄煉油廠宿舍，其另一半任教於國光中學，夫婦兩人都任職於中油公司，育有一男一

女，子女都就讀國內知名大學，一家四口和樂融融、幸福美滿，這些都是廖組長得於外調並樂在工作背後最大的精神支柱。

不過回想起外調期間，前後長達四年半，在這段期間，家的一對子女正是成長的精華時期，學業的督促不提，單是成長過程中的叛逆確實也苦了身兼教職的廖夫人，所幸在母代父職的情況下，子女都未變壞，這是自小培養出獨立自主的成長環境使然，也再次印證了「一個成功的男人背後一定有個賢內助」這句話。在此我們願意獻上最由衷的祝禱，除了恭賀廖組長榮獲英才獎之外，並祝福他在事業上能更上一層樓。

小檔案!!!

關於「石油事業英才獎」

本刊

創立由來：由本公司已故金開英總經理於民國七十四年捐贈參拾萬元設立，以獎勵本公司從事煉製、探採、研究、營運、工程管理等六類業務具特殊貢獻及發展潛能之傑出員工。

遴選方式：依「本公司竹銘獎及石油事業英才獎設置要點及評審委員簡章」規定，由董事長擔任審查委員會主任委員，總經理、副總經理擔任評審委員，對獲推薦之候選人（績優具發展潛能、且年齡在五十歲〈含〉以下）之傑出成就，進行討論及票選，六類分別以得票數最高者為獲獎人。

表彰獎勵：得獎人於每年公司成立紀念大會中接受表揚，並頒純金獎章（九錢）一枚及證書一紙，所需費用由金開英先生所捐基金孳息支應。

歷屆得主：

- 七十四年度—周啟錦
- 七十五年度—楊 舒
- 七十六年度—李仲豪
- 七十七年度—夏 昶
- 七十八年度—張程遠、蕭寶宗
- 七十九年度—楊藏謀
- 八十 年度—方幼南
- 八十一年度—李慶榮、賴中和
- 八十二年度—黃錦滢、林為棟
- 八十三年度—胡豪東、蔡坤榮、楊敬熙
- 八十四年度—劉銓田、蔡三郎
- 八十五年度—陳寶郎、丁轟
- 八十六年度—李正明、邱炳煌
- 八十七年度—劉潤渝
- 八十八年度—蘇文燦、何永盛、黃冠良、廖文賓

八十八年度經濟部優秀人員專訪

—總公司安環處

張瑞宗組長

黃萱●工關處

身高一八〇，溫文儒雅、待人親切的安環處張瑞宗組長，為年度經濟部優秀人員本公司獲獎代表。他在接受訪問時謙虛地表示：雀屏中選誠屬個人運氣，願與所有安環部門同仁一起分享，而歷年來安環系統出身的優秀人員並不多見，此番得獎實代表公司對安環同仁的一大鼓勵，他將時刻惕厲於心，持續投入安環管理工作而不懈怠。

環工碩士，學用合一

頂著台大環工碩士的頭銜，張組長於民國七十四年服完兵役後，首先進入榮民工程處國外外部服務，期間曾奉派赴泰國、馬來西亞等國工作，實地參與國際化工程計畫，累積工程實務及管理經驗，更深深體會完備資料庫、團隊默契與外語能力對推動跨國

合作案的重要性；至七十八年，本公司新成立「環境保護處」，對外招攬專業人才，張組長為期學以致用，兼考量榮工處業務以建造工程（construction engineering）為主體，環工僅為次要，於是赴本公司應徵面試，旋被錄用，他將這一切歸諸幸運，得以順利進入國內第一大企業服務，貢獻所學。他從工程師做起，歷任規劃師、專案，以迄目前擔任安環管理組組長，完整參與至公司近程、中程及後續污染防治計畫之整體規劃、執行、控管業務，工作初期因適逢五輕建場進入緊鑼密鼓階段，污染防治及環境保護成為眾所矚目的焦點，更是取得後勁居民認同的前提，在本公司引進世界最新環保科技，務期達到先進國家環保標準的努力中，張組長掌握歷練機會，吸收新知，追求成長，期間並數度奉派赴國外研習進修，觀摩了解先進國家的環保制度

及作法，援引「他山之石」，也提昇了本身專業水準。

張瑞宗組長深信「為者常成，行者常至」，引為人生座右銘，他並以實際經歷後勁反五輕抗爭事件為例，來印證此一理念。回顧彼時本公司為推動國家十四項建設之一的五輕工程，一方面與地方民眾溝通，一方面以「搶時間」的速度規劃執行各項環保改善計畫，惟初期被冠上「污染者」之名，動輒得咎，成了難以承受之「輕」，歷經多年努力，以環保改善成果為後盾的溝通模式始獲鄰近居民認同，五輕得以順利投產。他表示，此一「環保再造」工程實為無數同仁長期投入、付出奉獻的成果，他雖未處於第一線，但有幸參與目睹國內「經濟環保」邁向共存共榮的里程碑，使他相信「事在人為」，面對複雜艱困的情勢，只要指揮若定，掌握全局發展的關鍵，發揮團隊默契，帶動整

體合力，鍥而不捨，最後必將達成所謂「不可能的任務」。

更新制度，落實執行

張組長以本身研習環工的專業背景，從工作中累積實務經驗，為規劃執行安環管理工作的長才，從他的獲獎事蹟可見一斑：制訂、修訂安環管理規章、準則，由制度面強化安環管理工作之執行；經辦高廠廢水現代化工程結算，彙總收集工程辦理過程資料，經研判、分析，擬定整體結算談判方案，使延宕六年的工程得以順利結案，確保公司權益；執行污染防治設施成效追蹤管考，建立公司公害糾紛作業處理程序；建立並執行公司同仁環境工程技師簽證制度，協助高廠、大林廠順利取得放流水排放許可及固定污染源設置與操作許可。他認為「安環永遠有改善的空間」，並分別針對未來工業安全、環境保護的重點強化方向，提出個人看法：在工業安全方面，首重管理制度規章，亟需規劃建立機械設備完整性 (MI) 及基於風險的查核制度 (RBI)，以達成設備本質安全為目標，同時檢討修訂各項確保作業安全之管理規章，以提昇整體安全績效；持續推動安全衛生及專業證照訓練，以提昇專業知識與技術；加強主管走動管理及安全查核，以期激勵士氣，採直接溝通方式務使決策與現場需求結合；逐步規劃

建立大包商制或衛星、協力廠商，或以簽訂長期合約方式建立合作夥伴關係，並建立承攬商自主管理，確保專業技術水準及作業安全。

在環境保

護方面，張組長認為本公司應積極建置具前瞻性的環境管理體系，落實現場操作、工程管理、設備管理、維修保養均符合環境稽核的基本要求，以建立企業良好的環保形象；採取「污染預防」理念，持續改善、逐步推動總量管制，有效降低環境污染負荷；提昇能源使用效率，推動「節能減廢」措施，以降低溫室氣體之排放；建立資



▲ 闔家出遊，不亦樂乎！

源重複循環使用系統，優先以資源回收方式處理廢棄物；鑑於環保署已通過「土壤及地下水污染整治法」，應

儘速建立污染場址復育技術與能力，自力規劃進行各項污染場址復育工作。整體而言，張組長強調本公司污染防治計畫之執行已達階段目標，未來應著眼於持續進行地下水整治作業，並依國家環保標準適時更新制度，同步落實執行現場查核工作，以及職災防止、自動檢查計畫；而為符合國際環保公約對二氧化碳排放的管制，則應從提昇能源使用效益及使用乾淨能源切入，雙管齊下，逐年降低各項廢污排放量五%，同時逐年降低污染防治設施操作成本、公用系統耗用及溫室效應氣體排放三%，以降低環境污染負荷。

創造價值，忠誠貢獻

在油人生涯中，張組長深獲安環部門主管及同仁指導提攜，受益良多，他由衷感念許多志同道合的「貴人」，更珍惜主管充分授權、團隊全員合作如期達成任務的歷程，對公司多年來的培育，尤懷著一顆感恩的心。他表示，本身雖擁有環保專長，仍需不斷學習，向上提昇，以強化專業素養，至於工安業務則因實際接觸時間較短（始於八十七年工安、環保合併為安環處），算是「新手」，只有謙遜認真，用心投入，才能全面掌握現況，進而從制度



▲ 張瑞宗組長全家福。

面下手，期瞭解現場工安的盲點及死角，達到零災害的終極目標，這正是公司永續生存發展之所繫。此外，張組長也勤練語文，除了參加經濟部語文訓練班之外，並曾在科建美語上課進修，平日更把握任何可應用英語的機會，多方練習，他深信只有「努力創造自己被利用的價值」，為公司所

用，使能力與貢獻二合一，才能無懼於任何外來環境的變化與挑戰。

工作之餘，張組長喜邀三五家庭一同踏青、露營，接近大自然，而深富運動細胞的他，在高中時期即為籃球校隊之一員，進公司後加入慢速壘球隊，活躍於運動場上。張組長與另一半結識於大學時代，為成大環工系同班同學，並同時取得台大環工碩士學位，目前張太太服務於東南技術學院，正攻讀環工博士學位；他們平日工作十分忙碌，卻相當注重與孩子之間的互動，更把握全家出國旅遊的機會，營造親子同樂，而令人羨慕的是，有長輩就近幫忙照料子女，使他們全心投入工作而無後顧之憂。

面對企業經營體制的改變，以及市場開放競爭的衝擊，熱愛公司、認真工作的張組長表示，公司營造良性的發展環境供同仁全心投入、貢獻所長，兩者同樣重要，他並充滿信心地指出，如能匯集人心，發揮綜效，則個人安身立命乃至企業永續發展，將如水到渠成，前景可期。

——台南古都巡禮

圖／文 雙雙●煉研所

所謂「一府二鹿三艋舺」，可見台南在台灣早期開發史上占有舉足輕重的地位。文風淳樸，夙富盛名的府城，迄今仍保存百年以上的古蹟，以及耐人尋味的傳統民俗，坐擁珍貴的文化資產；如能偷得浮生半日閒，赴古都「巡禮」一番，遙想「舊時堂前燕」，思古幽情將化為串串美好的回憶，亦人生一大樂事。

百年老街深具歷史價值

座落於「安平古堡」附近的延平街，為明末荷蘭人佔據台灣期間所開闢的街道，迄今已有三百餘年歷史，不僅為古都著名的老街，同時也是「台灣第一街」。想當年安平港為全島的貨物吞吐港，商賈雲集，輻輳興盛，延平街自然成為唐山來台貨物的集散地，人潮紛至沓來，兩旁街道商店生意興隆，為台南市區的精華所在，有「銀座」之稱；然而自鄭成功驅走荷蘭人之後，清廷實施「遷界」政策，對台實施經濟封鎖，兩地之間貨物往來中斷，生意逐漸蕭條，有如

「流水落花春去也」，往日風光不再。而歷經漫漫歲月，如今延平老街因完成拓寬工程，人車通行量大增，街旁現代建築林立，不復以往的「古早味」，但有心人仍能從碩果僅存的街角古樓餘味中，去尋繹往事，追想昔日繁華景象。

位在台南市北區、與西門路三段平行的自強街，也是古都著名的百年老街之一。早期自強街稱為「水仔尾」，又稱「坑仔底」，清廷平定林爽文事件之後，為加強軍事防禦措施，於小北門設置小砲台，大銃街即因而得名，光復後稱自強街，沿用至今。自強街在清代年間為進出小北門必經之地，也是城外人民貨物交易之地，商業活動頻繁，鼎盛一時，惟自小北門拆除之後，也就逐漸沒落，由絢爛歸於平淡。百年老街曾經獨領一代風騷，歷經滄海桑田，如今僅留待後人憑弔。

至於以坐擁虎頭埤風景區而聞名的台南縣新化鎮，仍保存「巴洛克」建築風格的老街。巴洛克 (Baroque) 一詞原意為奇異古怪，其建築起源於十七、十八世紀，即義大利文藝復興

時代晚期，由名建築師兼建築理論家維尼奧拉所設計的羅馬耶穌教堂即為代表作。新化老街位於鬧區中正路



▲ 新化老街保存十八世紀「巴洛克」建築風貌。



▲ 鹽水鎮「八角樓」建於清道光年間。

上，約在民國十年左右，三角湧附近有位布商林先生於拆除清朝房舍後，敦聘師傅建造仿巴洛克式的二層樓房，之後，左鄰右舍競相仿效興築，蔚為巴洛克風情，目前沿街古老洋樓的外貌與內部結構均保存相當完整，融合藝術人文之美，為新化鎮全鎮的瑰寶，深值一遊；還有開發達二百餘年歷史、向以元宵節蜂炮活動著稱的鹽水鎮，向以元宵節蜂炮著稱，鎮上中正路與中山路路口附近的「八角樓」，歷經時代的蛻變，迄今仍舊屹立不搖，保存古代建築風貌。相傳八角樓建於清道光年間，為一幢二層樓的建築物，從空中鳥瞰形如八卦而得

名，或謂可避邪，據說該樓建材及興工師傅均來自唐山，樓上走廊懸掛一幅對聯曰「月眉歌舞千禧年，港畔流連八角樓」令人印象深刻，整體造型展現中國古典雅致之美，是目前台灣罕見的古厝，頗具歷史價值。

▼ 台南府城獨具的「做十六歲」古禮。



一代府城承傳民俗古禮

此外，台南府城承傳古老民俗——龍舟競渡活動，每到人間五月天，安平運河熱鬧滾滾，在兩岸觀眾熱情的加油聲中，選手們格外賣力，使出渾身解數，同心協力向前划，無論輸或贏，瀟灑「划」一回，樂自在其中，現場除有媒體轉播外，連外國友人也組隊參加呢！可見活動深受歡迎。

而到了「中國情人節」——七夕，在牛郎織女相會淒美浪漫的傳說氛圍中，台南府城還有一項傳統獨具、別開生面的「做十六歲」儀式，有別於弱冠成人禮；相傳昔日在台南西區五

條港邊，大部分碼頭工人因未滿十六歲而無法領到全薪，是以只要家中小孩年滿十六歲，每每歡喜得宴請親朋好友，祝賀一番，此為「做十六歲」習俗的緣由，流傳至今；每年此時，由外婆準備豐富的禮物，為年滿十六歲的外孫「做十六歲」，在家中或前往中山路開隆宮祭拜七娘媽（七星娘娘），以答謝其庇佑孩子平安健康成長，而壓軸好戲就是讓孩子連續三次鑽過「七娘媽亭」的神案，象徵吾家子女初長成，邁向人生另一階段。

欲領會本土文化，探訪古禮民俗府城旁及新化、鹽水小鎮是您不錯的選擇，讓我們在追懷歷史的軌迹中，為未來的走向定位；也讓我們在文化傳承上，融入古典與創新！

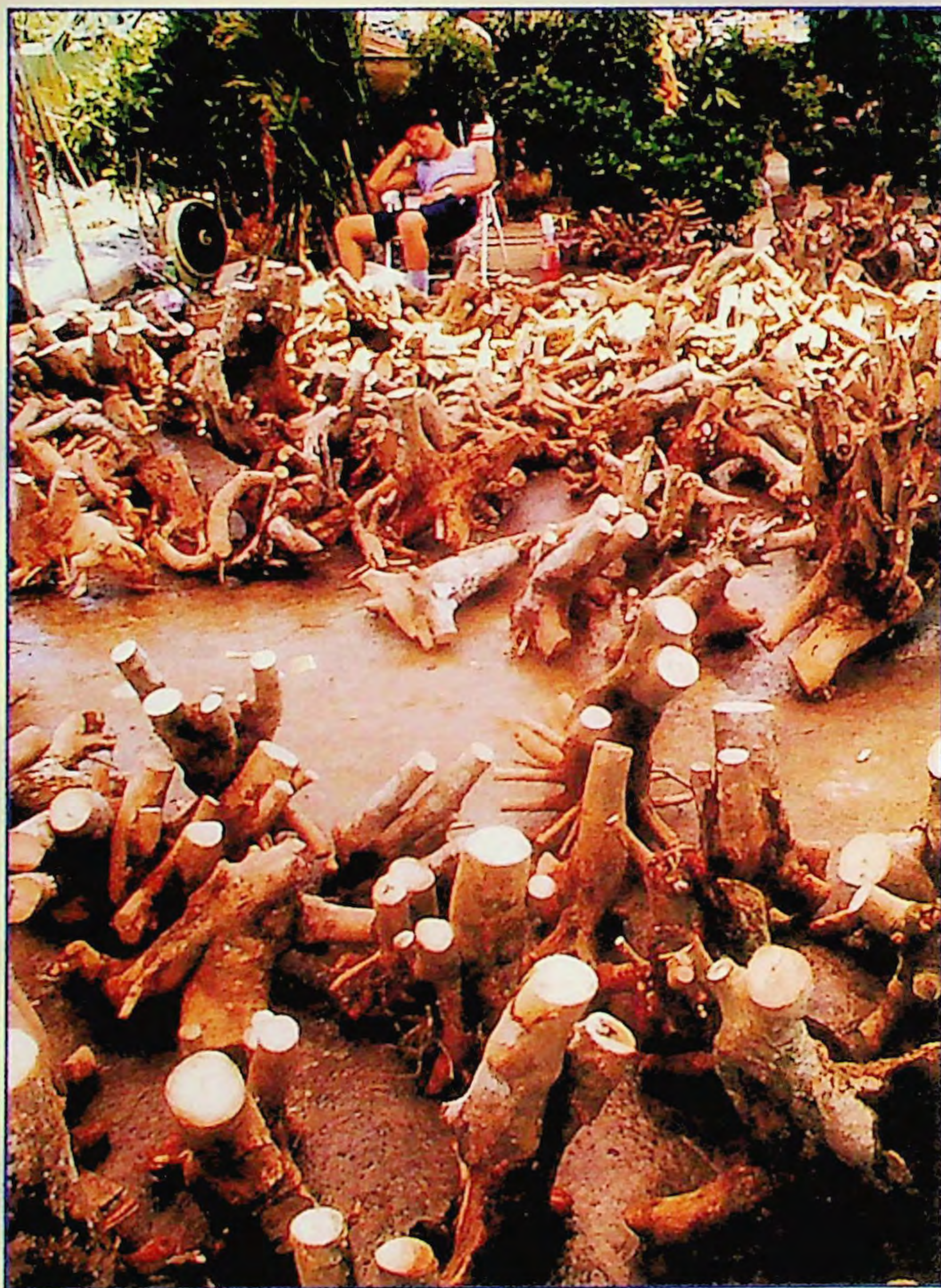
岡山趕集 「籬筐會」今昔

圖／文 黃金財●煉研所

古時農業社會因交通不便，民間「趕集」活動十分風行，「各傾所有，各取所需」，為當時「物物相易」的模式；大陸地區的趕集場面尤大，來自南北各地物產匯聚一地，一時商賈雲集，為平民百姓生活中一大盛事。台灣地區的趕集往昔以「牛墟」最富盛名，不論規模大小，均充滿濃郁的人情味，別具地方特色；目前全省各地充斥的「流動夜市」，雖有「趕集」的影子，然而霓虹閃爍，商業氣息濃厚，已失傳統純樸風味，其中歷史最久、攤位最多元者，當推阿公店的「籬筐會」。

緣起先民「物物相易」

高雄縣岡山鎮舊稱「阿公店」，二百年來，籬筐會極盛時期聚集攤位達到萬餘個，早期所賣物產大抵以竹、木製品及農具為主，頗具地方風土特色；現場萬商雲集，人聲鼎沸，宛如「嘉年華會」，而其由來則有一段滄桑的歷史。相傳明末鄭成功治台時期，台灣海峽海盜猖獗，常在阿公



▲ 山產草藥、藥頭一景。

店一帶出沒，趁火打劫，有「黑水溝」之稱，鄭經於是派遣一位千總將軍到阿公店坐鎮指揮，千總勤政愛民，深受百姓愛戴，不時率兵征討海賊，確保地方長治久安，但少數逃竄的海盜卻利用農曆九月十五日千總移防台南安平時，回頭攻打阿公店，千總在外無援兵之下，結合兩百多位民兵，削竹為竿，以禦海盜，最後因寡不敵眾而壯烈犧牲。地方民眾為感念其忠義

節操，乃以竹編製籬、筐、籃並隨身攜帶以示追懷，此一習俗逐步形成以竹製手工藝品為主軸的市集「籬筐會」，並延續三百餘年，發展成為深富民俗色彩的趕集活動。

顧名思義，「籬筐會」乃先民憑著一根扁擔、兩個籬筐，挑擔著竹籬器皿、草藥、竹笠、竹凳、畚箕、鐵器、手工藝品等，來自東南西北，在特定之日齊聚一地，商業活動一來一

往，深具社會互動功能。阿公店籬筐會於每年農曆三月廿三日媽祖誕辰日、八月十四日土地公生日以及九月十五日義民爺生日（義民廟祭典日）時舉行，每次均吸引鄰近地區農漁民熱情參與，採草藥材、農漁業商販以及小吃攤販南北串連，共襄盛舉，聲名遠播，而各地觀光客因慕名前來，現場萬頭鑽動，平日寧靜的小鄉鎮頓

時熱鬧非凡，「車如流水馬如龍，人群蟻聚物遍野」，猶如一座「不夜城」。

民俗采風深富在地特色

據當地耆老許東松表示，四十年前的傳統籬筐會趕集攤位，充斥適頭、牛軛、漁網、竹蒸籠、謝籃、鋤頭等農家耕稼不可或缺的生產工具，



農具、鐵器攤位。

極富鄉土風情和經濟價值，但受到社會環境變遷的影響，功利主義的盛行，目前活動已「商品化」，與一般夜市無甚差別，挾其喧賓奪主之勢，以往「供需兩便」的傳統攤位反受冷落，令人不勝唏噓。台灣光復之前，小規模趕集地點在岡山舊街——開元路附近，後來遷到中山公園內，再遷到中華路、民治路間，以目前新闢的河華路上，而場面則愈演愈盛，各色商品雲集，琳瑯滿目；從各式攤販競售的商品中，仍可見到過去籬筐會時代的鐵製農具、竹器或漁網攤位，這正是其他市集所沒有的，令人緬懷古早的農業社會景象。望著熙來攘往的人潮，每年固定趕集販賣農具的阿坤伯表示，籬筐會攤販眾多，物品繁雜，不妨鎖

台灣碩果僅存的趕集——岡山籬筐會。



定傳統攤位，欣賞早期竹籐器、漁具、藥草及各種手工藝品，「如入寶山，不會空手而回」。

每年舉行三次的阿公店籬筐會，深富地方特色，每回均吸引許多外地觀光客前往；以保留傳統的角度來看，籬筐會提供了可尋的脈絡，趕集雖已失去往日的交易意義，卻兼具觀光與休閒的功能，但不知岡山民俗采風活動能否掀起另一波「復古的旋風」？

白河蓮花頌

張武村 ● 駐警人員

人間八月艷陽天
白河蓮葉何田田
微風吹起青波浪
暗香浮動漫蓮田
村姑輕唱採蓮謠
賞花人潮紛沓來
文人雅士齊聚首
媲美君子周敦頤

蓮花經濟效益高
食用入藥兩相宜
鎮民欣喜為蓮忙
蓮子大餐風味好
遠近馳名滿寶島
晚風徐來飲藕茶
神清氣爽暑熱消
塵慮暫忘蓮花鄉



各地鱗爪

《台北地區》

總公司中元節普渡

諸事平安業務成長

【台北訊】本公司為從應民俗，特於八月十四日（農曆七月十五日）上午十一時，於總公司實踐大樓門前舉行中元節普渡祭典。陳董事長、潘總經理率各級主管及同仁焚香祝禱，祈盼中油業務蒸蒸日上，諸事順遂，歷時十五分鐘禮成。（林嘯）



暑期水上歷險

員眷同遊八仙

【台北訊】為增進親子情誼，本公司工關處於八月十二日（星期六）舉辦北區各單位「八仙樂園親子遊」活動，參加員、眷十分踴躍，共計三千五百餘人。

活動中陳董事長、蔡副總經理及多位主管均蒞臨現場與員、眷同樂，現場並有豐富的摸彩品助興，氣氛熱烈。（湯秀珠）



老油人又弱一個
黎敏霑痛逝美西

【台北訊】曾服務於本公司桃園煉油廠及台營總處的黎敏霑兄，廣東人，于八十四年屆齡退休後仍住蘭雅石油新村，並常赴美探訪妻女。

近由本公司旅美同仁阮耀平處得知其已於七月廿七日因口腔癌病逝，享年七十一歲，老幹又見摧萎，令人唏噓。(周凡夫)

職位休假加班費

勞資會議共討論

【台北訊】本公司第四屆第廿三次勞資會議於八月十七日假總公司舉行，由資方代表王明民擔任輪值主席，勞資雙方代表及列席人員等近廿位與會。

本次會議除由謝榮輝副總經理報告公司業務概況及決策方針外，與會代表並就前次會議決議案、放寬各單位職位十等以上非主管人員比例、民營化當年度申請保留休假未休部份仍應併入年資結算金計算基準之平均工資中、增加加班費預算等案進行探討。並預訂下次會議於九月十四日在總公司召開，輪值主席為周國成代表。(曾武平)

培育下一代健全體魄

暑期夏令營磨練膽識

【台北訊】為培育健全下一代，

總公司特委託救國團桃園縣復興鄉青年活動中心，於七月廿三至廿五日在桃園縣復興鄉霞雲營區舉辦「角板山戶外成長營」，參訓員工子女近七十人。課程包括山訓及各項戶外生活體驗，培訓小朋友膽識並學習團隊精神的重要。

最後一天結訓典禮及頒獎由工關處黃禮恭處長主持，小朋友們個個滿載而歸，活動在歡樂聲中圓滿結束。(湯秀珠)



總公司賀父親節聯誼
董事長趣味競賽同樂

【台北訊】為慶祝父親節，總公司於八月八日下午假康樂室舉辦「腕力、室內高爾夫推桿、穿針引線縫鈕釦」等慶祝活動，陳董事長親臨開球，並祝賀全體同仁父親節快樂。當日參賽同仁踴躍，賽程緊張、刺激，高潮迭起，大夥共度了一個溫馨的父親節。(孔祥玲)



年度機車大展覽
潤滑部拓展市場

【台北訊】為拓展市場通路，本公司潤滑油事業部特於「二千年國際

機車展」中設立專櫃，促銷本公司國光牌 9000S1 機油及環保二行程機油等各項產品。

該項展覽分台中、台北兩地舉行，台中地區於七月廿日至廿四日在台中世界貿易中心舉行；台北地區於七月廿七日至卅日在台北世界貿易中心展覽二館舉行，兩次展覽中潤滑油事業均派專業工程師駐站服務，消費者反應良好（向陽）



建立資訊資源共享共識
行銷事業部邀主管研討

【台北訊】為配合本公司推動資訊部門共享式組織架構，油品行銷事業部資訊室於七月十四日邀集各營業處資訊主管，共同研討事業部資訊系統在公司共享組織中的定位，以及未來如何在統一管理的權責下，維持既有區域服務的效率。



研討會由事業部資訊室李智主任主持，總公司資訊處林茂文處長列席指導，並由資訊處姜煒鎰組長說明公司所推動的中資訊共享式組織執行方案。主辦單位冀望經由研討，大家能建立對未來資訊業務發展方向、運作模式和轉型策略的共識（朱信義）

花藝世界情趣多

點綴生活釋壓力

【台北訊】為協助同仁紓解工作壓力，工關處特於七月廿六日下午邀請韓淑華小姐作「花藝設計、包裝與花店經營」專題演講。

韓小組從花店的經營項目切入，介紹情人節、父親節等特殊節日的盆花及創意盆景，並帶出花藝設計中真、善、美的基本理念，與會者皆印象深刻。

欣賞與創作花藝可提昇生活情趣，同仁不妨一試。（趙建誠）



經濟部派考評委員

評鑑工程施工品質

【台北訊】經濟部八十九年公共工程施工品質評鑑人員一行由徐正夫先生率領，於八月三日蒞臨本公司油品行銷事業部進行考評，由事業部陳進本副執行長陪同接待，並提供相關工程資料受評（向陽）



挽袖捐血救人

同仁當仁不讓

【台北訊】近日台北捐血中心血荒嚴重，要求外界踴躍捐輸，本公司

油品行銷事業部特於七月廿四日發動同仁捐輸。

捐血不僅可以救人，亦可收體檢之效，可謂一舉兩得，同仁聞訊，紛紛趕到，參加者眾。（朱信義）

三牲四果拜祭中元

戴執行長主祭祈安

【台北訊】農曆七月，民間向有開放「鬼門」之說。為循民間習俗並祈福平安，油品行銷事業部於八月十九日舉行中元普渡，由戴文淵執行長率同仁上香祈福，氣氛莊嚴。（朱信義）



土風舞聯歡會

同仁愉悅交誼

【台北訊】本公司北區土風舞社於七月廿一日中午假總公司康樂室舉辦土風舞聯歡會，會中除成果發表外，並教授以色列、東歐、中亞等異國風味舞蹈，同仁聯誼兼健身。（譚鑑誠）



簡介煉油廠控制室

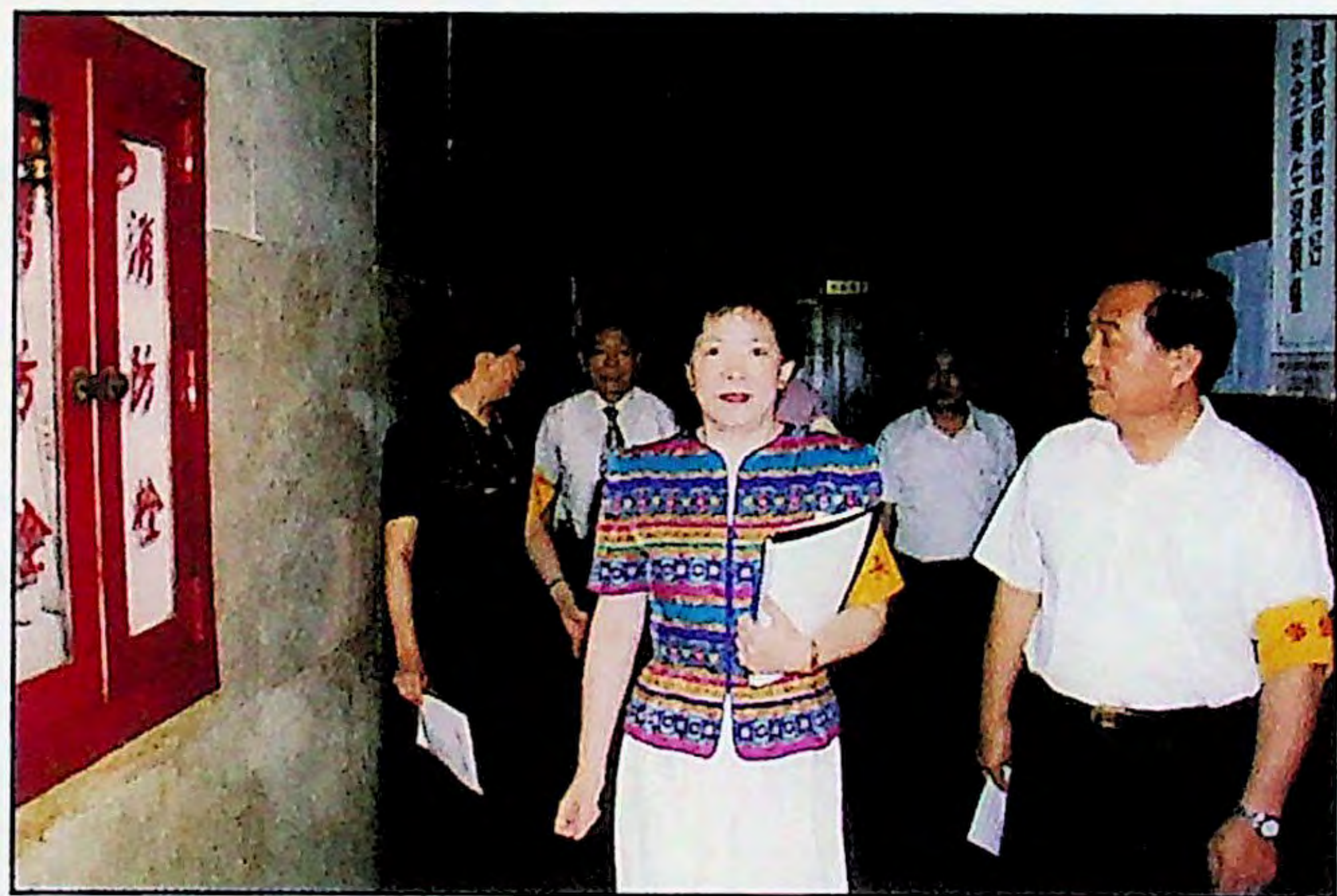
桃廠修建主管說明

【台北訊】本公司工安衛生環保小教室於七月卅一日下午舉辦煉製設

備系列講座，由桃園廠修建組吳明忠副組長主講「控制室—煉油石化工場的神經中樞」。吳副組長簡介煉油廠控制室的功能、設計要求、區隔劃分、通風、電力需求、抗爆炸及其設施，言簡意賅。(譚鑑誠)



報發放後，本公司實踐大樓人員立即疏散至地下室分配地點，防護團人員則各就指定地點執行勤務，並巡視各樓層避難疏散情形，演習於一時五十分結束，由於準備周全，演習逼真落實。(譚鑑誠)



施醫師強調因應壓力的最重要原則是「面對而不逃避」，她建議同仁學習「調身—肌肉放鬆，調心—注意力集中，調息—緩慢的腹式呼吸」三項放鬆的技巧；學習科學作息，做時間的主人；維持良好的生活習慣；並且一週運動三次，持之以恆。(譚鑑誠)



萬安廿三演習

公司準備周全

【台北訊】八十九年度「萬安廿三號」演習於七至八月採不預警方式實施，釋放地點為宜蘭至新竹。

八月十五日下午一時卅分空襲警

醫師建言

走出疲勞

【台北訊】本公司工安衛生環保小教室於八月九日下午舉辦健康系列講座，邀請台北市立和平醫院施榮瑜醫師主講「慢性疲勞的防治」。

《桃竹苗地區》

煉製事業部成立在即

謝副總親臨桃廠溝通

【桃園訊】為凝聚桃廠同仁對成立煉製事業部的共識，事業部籌備處負責人謝榮輝副總經理特率工作小組人員於七月廿八日赴桃廠舉辦「溝通說明會」，除工會六分會韋建茂常務理事協同主持外，桃園廠曹明廠長亦在場說明。



本次溝通會係桃廠第四次舉辦，參加人員為石油工會六分會理、監事與桃廠勞資會議勞方代表，會中同仁熱烈發言，提出成立北部煉製事業部、招考桃廠操作人力等訴求，謝副

總均懇切回答並剖析利弊得失，期盼建立共識。(蘇玄美)

桃廠開發新系統

加強控管加班費

【桃園訊】桃園廠於八月七日起舉辦三梯次「工作日報管理作業系統」訓練，由人事組賴榮雄課長說明即將上線的「工作日報管理作業系統」操作方式，現場部門人員四十五人與訓。

該系統係配合公司加強控管加班費政策，由桃廠人事組特自行開發，現場人員可利用該系統將每日加班資料鍵入，在實際操作該系統後，學員咸感滿意，均期盼能順利實施。(蘇玄美)

桃廠中元普渡

共祈工場順利

【桃園訊】為順應民間習俗，桃園廠特於八月十四日中元節當天上午，假中正樓前廣場舉行中元祭典，曹明廠長率各部門同仁、工會六分會幹部等共同焚香祝禱，祈祐工場操作順利。(蘇玄美)

颶風季節首重工安

陳董潘總視察桃廠

【桃園訊】近期頻傳強烈颶風襲台，本公司陳朝威董事長、潘文炎總經理十分關切工場操作安全，分別於八月廿二日上午、下午赴桃園廠安全管制中心、沙崙儲運站視察防颶措施。當日適逢發佈強烈颶風碧利斯警報，防颶小組召集人曹明廠長特說明桃廠防颶準備，兩位主管除再三叮囑應注意工安外，並慰勉當日留守同仁。(蘇玄美)

台探總處好人好事

溝中救人奮不顧身

【苗栗訊】台探總處鑽探工程處范燕青、黃國書兩位同仁，於今年五月廿五日前往該處八掌溪十九號鑽井工程隊上班途中，見一名女子連人帶車衝入大水溝中，且已身受重傷，范、黃二君見狀，即跳入溝中救人，並立刻護送就醫。為褒獎其義行，煉研所日前特予嘉獎兩次。(李俐媛)

董監事視察台探

座談中凝聚共識

【苗栗訊】應工會四、五分會之邀，本公司新任董監事一行於八月二日上午蒞臨台探總處，就台探總處未來業務發展、民營化後員工權益保障二項主題，與各處室主管及工會幹部座談。

會中四分會彭木春常務理事、五分會洪鼎基常務理事等工會幹部紛紛提出問題，在陳董事長答復後，董事們也徵詢台探總處業務現況並指示經營走向，並盼工會持續向公司建言，大家共創美好未來。(李俐媛)



大家一起來改善

天然氣輸配作業

【苗栗訊】為改善台探總處天然氣輸配操作聯繫作業，天然氣輸儲處陳宏市處長特於八月十六日邀請相關

單位開會研議，訂定現行天然氣操作標準作業程序，期使未來天然氣輸配操作作業能更迅速、簡化、安全、及準確。(李俐媛)

大專礦業學生參訪

現場參觀教學相長

【苗栗訊】由經濟部礦務局、中國礦冶工程學會、台灣區煤礦業職業訓練委員會聯合舉辦的「第廿二屆暑期大專學生講習班」四十二名學生，於八月十八、十九日兩天參訪台探總處。參訪行程包括聽取台探總處業務簡報、參觀石油陳列館及鐵砧山注氣工程等。(李俐媛)



《嘉南地區》

愛心社慰問

祝融受災戶

【嘉義訊】八月十四日清晨，煉製研究所附近興南里吳鳳南路巷道發生火警，多戶住戶受災。本公司嘉義區愛心社知悉後，立即由煉研所林正雄所長代表前往探視並致贈受災戶慰問金，表達關懷鄰里之意。(蔡玉燕)



七月普渡

祈求平安

【嘉義訊】煉研所於八月十七日下午在中山樓大廳舉行中元普渡祭典，以鮮花、祭品敬拜普渡公及諸鬼神，林正雄所長率同仁上香祈福，祈求中油公司業務蒸蒸日上。(蔡玉燕)



宏觀同仁視野

研討政經議題

【嘉義訊】由嘉義市企業經理協進會主辦，煉研所創業者育成中心等單位協辦之「我國加入WTO對政經環

境之影響研討會」於八月十九日在煉研所國際會議廳舉行，企經協進會會員、煉研所同仁等共百餘人參加，會中討論熱烈。

研討會由中正大學企管所何雍慶教授主持，研討會內容包括經建會李高朝副主委「新政府財經政策」報告、陸委會鄧振中副主委「兩岸經貿關係與加入WTO後之展望」報告、國貿局魏可銘副局長「我國加入WTO後對產業之影響及中小企業配合因應之道」報告。(宗)



石化研究最新趨勢

專家談乙烷變石化

【嘉義訊】「將烷烴類選擇性氧化成為石化品」已蔚為全球熱門研究趨勢。為協助研究同仁瞭解該項專題，煉研所於七月廿七日邀請美國德州農工大學化工系Anthony教授來所介紹「烷烴類化合物選擇性氧化反應」，台科大化工系劉端祺教授陪同來訪。

Anthony教授於演講中與大家分享其如何合成氧化物觸媒，以及將乙烷氧化為乙烯及醋酸的心得。(宗)



經濟部訪視創育中心

廠商感謝煉研所輔導

【嘉義訊】經濟部中小企業處於八月份派員至各地創業育成中心展開年度訪視，首站於八月九日至煉研所創業育成中心實地視察。

在煉研所林正雄所長接待，創業育成中心范惟翔經理簡報後，生產力中心三位訪視員分別訪談各進駐廠家，瞭解其與煉研所合作情形，廠商們對煉研所協助甚表感謝。(宗)



美化工教授

訪煉研演講

【嘉義訊】美國伍斯特理工學院化工系馬憶華教授由董事會秘書室侯亮源博士陪同，於八月十五日至煉研所訪問，並以「無機薄膜應用於氣體分離與反應」為題作專題演講。(宗)



溶化部辦客戶座談

聽取柏油市場意見

【嘉義訊】為瞭解本公司柏油客戶意見並聽取其建言，溶劑化學品事

業部行銷組特於八月二、四、九日分別假高雄、台中、台北舉辦三場次之「柏油客戶業務座談會」，邀請瀝青公會及業內客戶百餘家參加。



會議由溶劑化學品事業部閻澄執行長主持，由於事業部係第一次舉辦此類座談會，客戶均踴躍表達意見及建議，事業部除派產品經理當場回答外，並承諾將專案改善。會後本公司柏油客戶對此舉均表滿意，咸認本公司已成功地踏出油品競爭第一步。(鍾振乾)

化工業展望

演講知未來

【嘉義訊】為拓展研究人員視野，煉研所特於八月十日邀請中興大學化工系林江珍博士作「台灣化學工業之轉型與展望」專題演講。

林博士曾服務於美國Texaco及Shell石油公司研究部門，他表示化學工業廠商未來應改變產品走向，由生產大宗化學品及高分子材料，逐步走向生產特用化學品、生化醫學、微機電及光電材料等，才能有競爭力。研究同仁聽後頗有同感。(宗)

中小學教師研習石油工業

參觀公司各廠處讚譽有加

【嘉義訊】由本公司與救國團聯合舉辦的「八十九年中小學教師石油工業建設參觀研習班」於七月廿四日至廿八日展開，煉研所林正雄所長特於廿四日在訓練所主持始業式。

參加人員在參觀高雄煉油廠、永安液化天然氣工程處等各廠處後，對本公司的設備及人才咸表讚揚。(聰)



訓練所擴大工作會報

主任期盼明天會更好

【嘉義訊】本公司人事處訓練所於七月廿八日下午舉行「八十九年第一次擴大工作會報」，人事處陳明輝副處長蒞臨指導。

會中除相關業務報告外，吳榮宗主任並以「訓練所成就與蛻變」作專題報告，結語以「訓練所明天會更好」與大家共勉。(聰)



訪海洋生物博物館

百餘員眷充滿驚喜

【嘉義訊】台灣石油工會第三分會於七月卅一日、八月六日舉辦兩梯次「海洋生物博物館」參觀活動，參加員眷計一百八十人。該館位於墾丁車城，目前雖僅開放「台灣水域展示館」，但館內展示內容豐富多樣，令大家充滿驚喜。(聰)



第三分會訓練幹部 報告業務交流意見

【嘉義訊】台灣石油工會第三分會於八月九、十日在台南縣北門鄉南鯤鯓「檳榔山莊」舉辦幹部訓練，三分會理監事、福利委員勞方代表、勞資會議勞方代表及會務人員等多人參加，課程包括工會運作、信託持股、事業單位業務報告、工會會務報告等，與會人員並踴躍交流意見。(聰)



《高屏地區》

經濟部選拔工業精銳

林園管理能力獲肯定

【林園訊】經濟部工業局「工業精銳選拔活動」評審委員一行六人，由全國工業總會陳文源常務理事率領，於八月八日至林園石化廠實地評審，評審項目包括技術、安環、人

力、節能、節水、社會貢獻、經營理念等。

本次選拔活動係經濟部工業局首次舉辦，林園石化廠於三月獲初選通過後即積極準備複選受評事宜。本次複選過程包括簡報、現場視察、資料審查及綜合討論等。委員們在審查後，對林園廠管理能力均表肯定，並提出多項建議。(陳正文)



分級查核求精進

林園廠借鏡他山



【林園訊】林園石化廠近期積極推動分級查核，除廠長、副廠長率先定期查核外，並對未確實執行者列管追蹤檢討。為借鏡他人優點並突破執行瓶頸，林園廠安環組特於八月廿二日聘請中美和公司工安課長管龍生來廠說明該公司作法。

管講師逐一說明該公司分級查核的重點，他山之石，可以攻錯，在場主管遂茅塞頓開。會後並提供由該公司操作部門編纂的安全衛生手冊，頗值一讀。(吳順雄)

石化事業部中元普渡

祈求林園廠操作平安

【林園訊】在九二一天災、八掌溪事件後，民眾望「安」心切，中元普渡也成為民間祈求平安的重要儀式。

為順應民俗，本公司石化事業部召集人張鴻江副總經理、邱炳煌廠長率工會代表及同仁，於八月十七日假林園廠環管大樓前舉行中元普渡，祈求林園廠操作順利、員工平安、諸事吉慶。在張副總率同仁上香獻酒，及工會一分會黃一洲理事恭讀禱文後，儀式完成，簡單隆重。(郭文昌)

改善油帳作業方式

大林廠技術供觀摩

【大林訊】為推廣大林廠目前使用的「油料質量平衡系統」技術，大林廠特於八月十一日上午舉辦「質量平衡系統觀摩研討會」，介紹該系統之建置、使用效益及實際運作情形。總公司資訊處、廠務處、煉製事業部籌備處、高廠、林園廠、桃園廠相關人員卅餘人參加。

「油料質量平衡系統」係大林廠於去年九月率先開發完成，於線上使用後備受好評，並列為公司之先導工廠。其建置目的係藉由建立可靠之數據、準確校正的儀器等稽核機制，改善既有的油帳作業方式；除減少油料

損耗外，並可作為操作工場擬定生產計畫及排程時可靠數據的來源，進一步可導入MES資訊系統，作為決策分析的參考。(黃政霖)

中元普渡拜拜

祈求平安順利

【大林訊】大林廠於八月十八日下午一時於行政大樓前舉行中元普渡大拜拜，由劉潤渝副廠長擔任主祭，廠內同仁近百人參加。大家焚香祝禱祈佑廠內及社區順利平安。(黃政霖)



大林廠慶爸爸節

歌聲中與鄰同樂

【大林訊】為慶祝父親節，大林廠於八月五日下午假大林蒲康樂活動中心舉辦卡拉OK聯誼活動，由黃清吉廠長主持，小港區孫榮文區長、婦女會蘇香蘭主委、親善促進會林維廷會長、地方仕紳及員眷七百餘人參加，會場熱鬧溫馨。



黃清吉廠長首先致詞預祝參加人員及天下爸爸們「爸爸節快樂」，並報告大林廠目前在工安環保、敦親睦鄰的努力。隨後大會公佈七月十六日敦親睦鄰寫生比賽得獎作品並頒獎。

在共同分享父親節蛋糕後，黃廠長率各級幹部、學校校長、社區里長與地方士紳合唱歌曲，並開始卡拉OK聯誼，活動於下午四時許在歡樂聲中結束。（黃政霖）

墾丁海洋生物之旅

保護環境人人有責

【大林訊】為協助同仁認識台灣附近海域生態環境，大林廠於八月十六日起舉辦六梯次「參訪國立海洋生物博物館」活動，參加員眷約五百人。



大家參觀博物館中栩栩如生的台灣水域生態造景後，不禁感嘆資源寶貴應妥為珍惜，而其中「鯨魚親水區」中「魚類的生活故事」更提醒大家水資源的重要性。一次海洋生物之旅，同仁們深刻體認環境保護的意義。（黃政霖）

實驗室通過認證

大林提昇競爭力

【大林訊】大林廠日前接獲中華民國實驗室認證委員會通知，其品質研發組測試實驗室已於通過中華民國實驗室認證體系（CNLA）化學測試領域實驗室認證評鑑認可，並自八月一日起生效，有效期限三年。通過認可項目包括汽油硫含量、汽油雷氏蒸氣壓、汽油苯及芳香烴含量、柴油硫含量、柴油閃火點、燃料油硫含量及燃料油閃火點等七項。

實驗室通過認證是大林廠一項重要的管理指標，除可為公司減少檢驗費用、油輪港口滯船費的支出外，並將積極開拓外界油品代檢業務，以增加盈餘，提昇競爭力。

未來大林廠實驗室更將持續增加測試項目、縮短檢驗時間、提高儀器設備使用率等，以求精益求精。（蔡和順）

大林廠辦活動

關照婦女身心

【大林訊】為感謝姊妹們平日的辛勞，大林廠婦女會於七月卅日邀請警察廣播電台主持人翁少白小姐來廠演講「激起生命中的溫柔」專題演講。

翁小姐兼具中油同仁眷屬及電台名嘴的身分，其以生活週遭小人物充滿情與義的故事，期勉大家應觀照自己原有溫柔、熱情及光輝的一面，真心付出與關懷別人，讓八掌溪事件、南部水資源污染、割臂之狼等社會亂象消弭於無形。最後他並以證嚴法師「向下關懷、向上精進」的法語，與大家共勉。

除了專題演講外，主辦單位並安排高雄市女警隊隊員到場教導「婦女防身術」，協助姊妹們保護自身安全。(郭秀紹)

陳董事長高廠受訪

推銷電子商務業務

【高雄訊】為配合經濟部推動電子商務業務，陳董事長於七月十三日親自南下高雄煉油廠拍攝宣導短片，同時督導高廠業務。

董事長特別指示高廠應落實工場工安及預防保養工作，並減少計劃外停爐，以降低煉製成本。(侯惠敏)



高廠中元普渡祈福

往者超渡生者增福

【高雄訊】高雄煉油廠於八月十六日下午二時，假廠區車庫舉行「千禧中元普渡祈福法會」，中殼公司方義杉董事長、福宏公司、保警及員眷百餘人參加。

法會由謝賜華廠長主祭，眾人焚香祝禱，祈求國泰民安，工場運作順利，會中並超渡歷年因公殉職人員。場面莊嚴肅穆，和諧安寧。

會中佛光山住持上心下定和尚特率寶華寺廿餘位法師恭誦「三時繫念

超渡法會」經文。會場中並設有往生壇(超渡壇)及焦面壇(普施壇)，可為往生者祈求早登極樂世界，為生者福智並增。(侯惠敏)



新任部長視察高廠

指示市場攻略方向

【高雄訊】經濟部林信義部長、國營會林文淵副主委等一行人，於八月七日下午蒞臨本公司高雄煉油廠視察。

此次乃林部長上任後，首次巡訪本公司所屬廠處，在台塑油品即將上

市之際，此次走訪格外令同仁振奮，本公司陳朝威董事長、潘文炎總經理、謝榮輝副總經理親率有關廠處主管接待。

林部長在聽取陳董事長、潘總經理簡介本公司營運狀況後，作了以下指示：一、確實評估危機並尋求贏得競爭之策略。二、提昇各類產品之國際競爭力。三、自我目標應力求嚴謹，且不能低估競爭對手。四、獎勵與績效應成正比。五、儘力宣揚本公司經營成效，以爭取相關單位及民眾支持。六、公司雖有照顧員工之道義，同仁亦應體認應負之責任。（吳文局）



扶輪社友來訪 高廠殷勤接待

【高雄訊】高雄燈塔扶輪社一行廿五人由陳奕亮社長率領，於七月廿日下午抵達高雄煉油廠參觀訪問，由公共關係組李扶守副組長接待並做簡報，隨後赴中殼潤滑油工場參觀，於下午三時許離去。（吳文局） 19



大專教授訪高雄廠 劉副廠長接待簡報

【高雄訊】八十九年暑期大專教授國建參訪活動團一行八十人，於八

月十日上午抵達高雄煉油廠參觀訪問，由劉銓田副廠長接待並做簡報，隨後赴工場區參觀，於上午十二時離去。（吳文局）





青少年學習環保
夏令營參觀高廠

【高雄訊】福智文教基金會暑期德育青少年夏令營一行三百餘人，於七月廿一日上午抵達高雄煉油廠參觀，由工業關係室管理師吳文章、鄭綉芳接待簡報，隨後參觀煉油陳列館，於中午十二時離去。（吳文局）

處

處

關

心

,

時

時

關

心

油情點滴提綱挈領

您不能錯過石油通訊!

油情點、線、面

世界石油掃瞄

油價瞭望台

「油」小看大集

重點新聞導讀

民營化進度看板

日誌

(八十九年八月份)

一日

大林廠品管研發組實驗室通過中華民國實驗室認證體系 (CNLA) 化學測試領域七項測試認可。

台探總處成立出磺坑一二八號廢井工程隊。

二日

本公司自本日零時起，調降國內油品價格，汽油每公升調降三角，降幅約一·六六%；柴油每公升調降二角，降幅約一·二八%；燃料油每公乘平均調降六六元，降幅約一%。

陳董事長偕新任許士軍常務董事、劉進興董事、陳兆勛董事及馬秀如監察人蒞臨台探總處，與工會四分會及五分會代表座談。

七日

經濟部林信義部長由本公司陳董事長、潘總經理陪同，蒞臨高雄廠視察業務。

九日

為因應BTX庫存偏低，大林廠第五媒組工場生產由ME改回BTX模式。

十七日

大林廠第六媒組工場大修完成，進料生產。

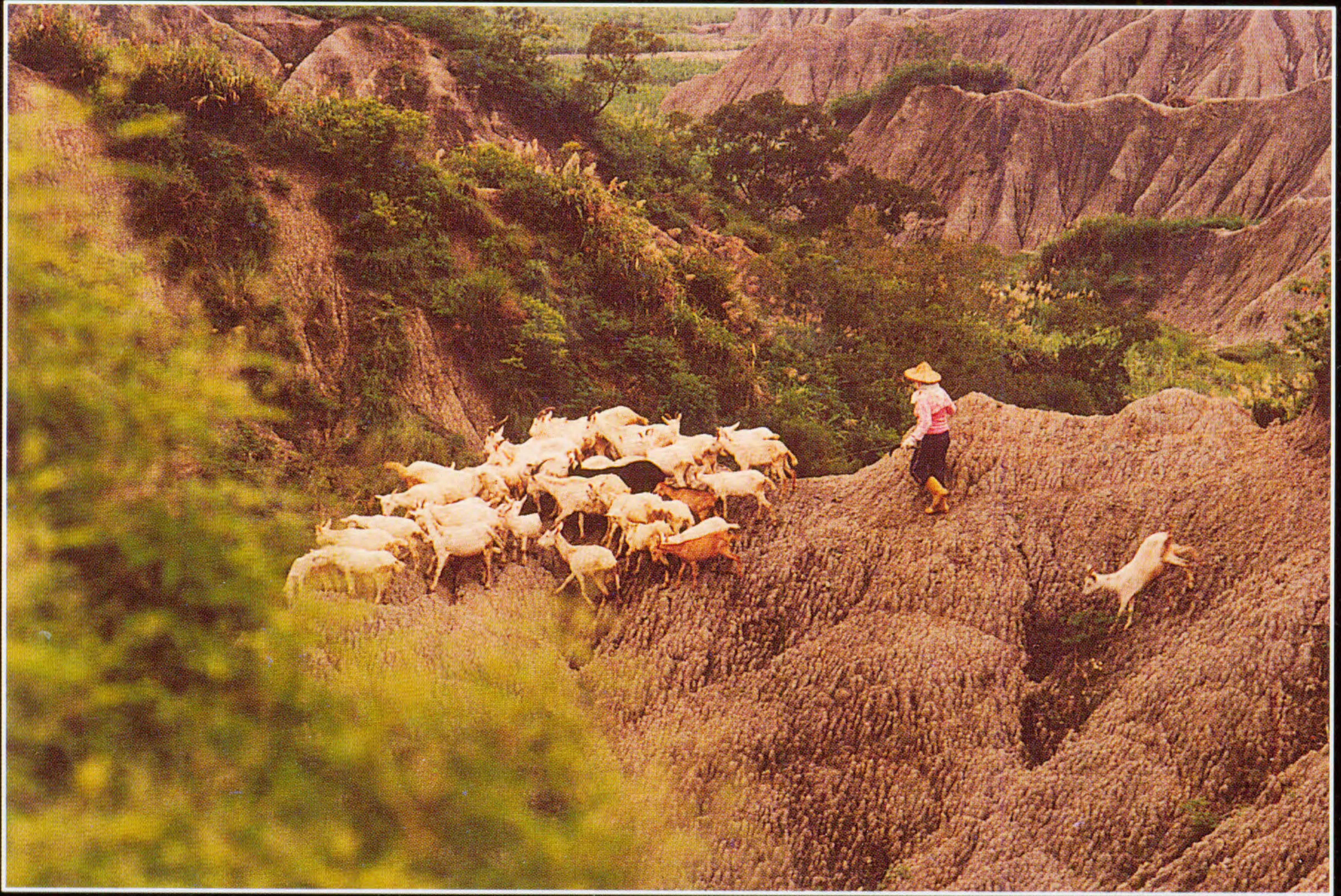
廿二日

陳董事長、潘總經理赴沙崙站及桃園廠安管中心實地督導強烈颱風碧利斯防備工作。

卅一日

截至本日為止，本公司共有自營汽車加油站五七四站，營業主體為本公司之合作站十八站，路邊加油站六站，聽裝油料供應站四站，流動站一站，合計六〇三站。漁船加油站卅五站。

截至本日營業中的民營加油站一、三八六站，其中一、三八三站加入本公司連鎖經營，三站未加入；另民營漁船加油站二站，均加入本公司連鎖經營體系。



晨跑 林陸和 高雄廠



薄暮 許鴻彬 高雄廠



超優 E3 合成機油

CPC Superfleet E3 Synthetic Oil

符合歐洲汽車製造協會 ACEA E3/B3/A3 美國石油學會 API CH4/CG4/CF4/SJ 規格

歐規油中巨星

風馳電掣中 強勁有力

延長車輛換油里程

防止活塞積碳與油泥生成

高品質之合成油

低油耗 低溫易啓動



新產品



消費者服務專線：080-077002

全省各公民營加油站及經銷商均售



中國石油股份有限公司
CHINESE PETROLEUM CORP.