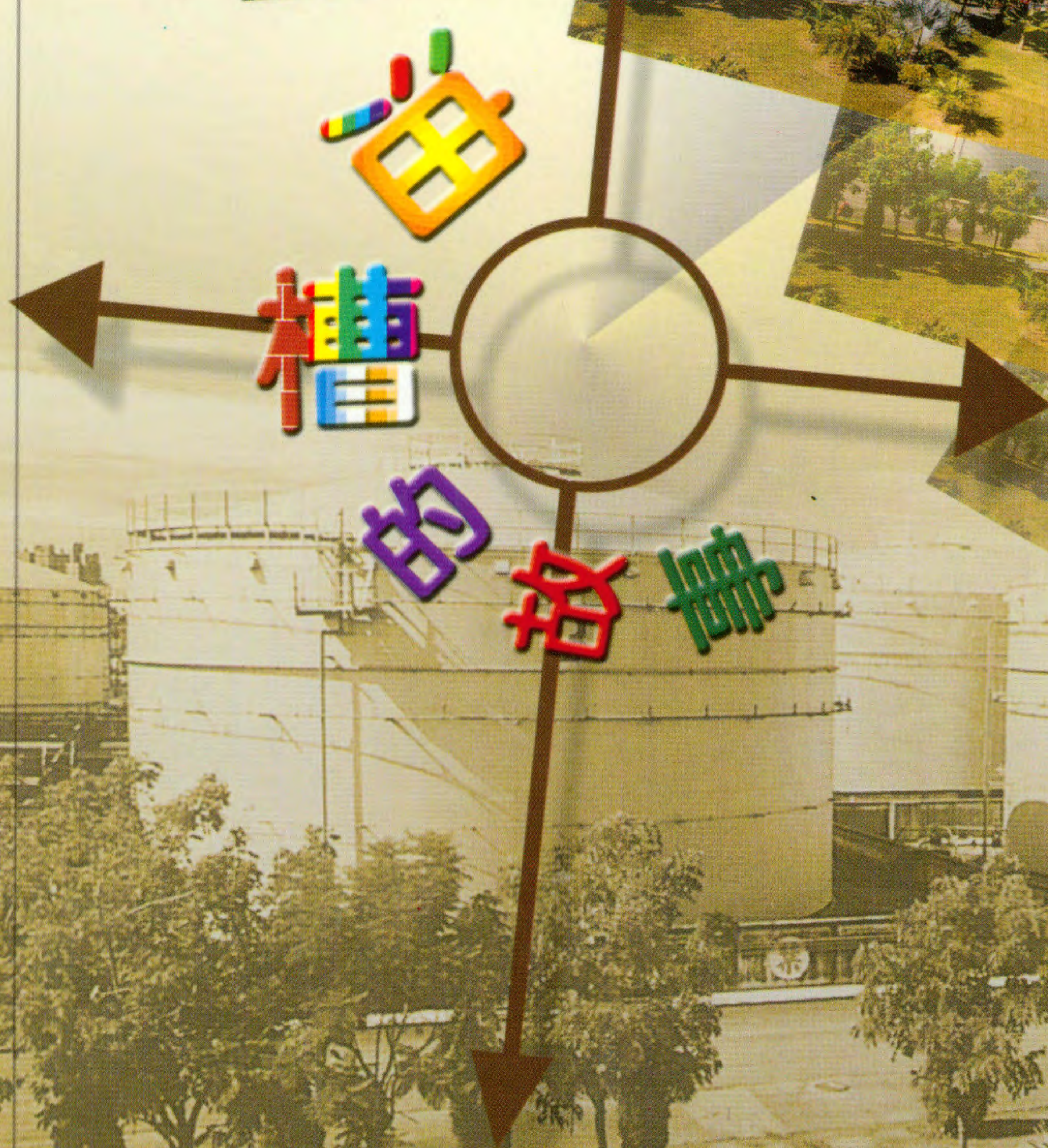


石油通訊

CPC Monthly

行銷總動員
通路大集合



中華民國八十九年十二月號

592

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.

異業結盟，共創商機。

-本公司陳朝威董事長・「中國石油」加盟站經營服務說明會

本公司經營加油站已經五十餘年，有最豐富的經營管理經驗，有最綿密的輸儲網和銷售網，有長期努力所建立的品質商譽。本公司此次推出第一波大型的全國性「中油送好油，高級名車天天送」促銷活動，以及與裕隆關係企業行冠公司合作，已建立了本公司異業結盟的良好先例，未來我們將還要善用「中國石油」廣大的銷售網與更多的事業結合，讓「中國石油」各直營站及加盟加油站的買氣沸騰起來，創造大家更大的商機。（陳進本）

調整組織成立事業部，煉製事業部競爭力提昇。

-本公司潘文炎總經理・本公司煉製事業部成立暨執行長佈達典禮

本公司過去是以功能性目標來運作組織，此方式在獨佔市場有其優點，但是煉油產業現在已面臨重大變化，自今年九月台塑汽、柴油上市，及石油業管理法可能在立法院本會期通過立法後，油品市場競爭將更白熱化，為面對嚴峻的市場競爭，本公司陸續調整組織成立事業部。

煉製事業部成立後，從原油採購、船期安排、產銷規劃及調度，皆隸屬於部內，未來油品的供、產、儲、銷的聯合作業將更有效率；事業部設有工業工程人員，對人力、組織、作業流程、工作內容將定期檢討改進，使其最有效率的運作；事業部並有新的績效評量制度，可合理有效的評量同仁的貢獻，使獎勵更加公平。煉製事業部成立後，同仁們必須致力改善煉製結構，穩定煉製流程，降低生產成本，配合市場需求生產，縮短作業及決策流程，相信在權責劃一，績效提昇後，本公司整體競爭力將大為精進。（吳文局）

迎戰知識經濟時代，知識管理成為企業管理的利器。

-資策會黃河明董事長・中國圖書館學會知識管理研討會

美國麻省理工學院經濟學教授萊斯特·梭羅（Lester C.Thurow）的新著「知識經濟時代」（Building Wealth）指出，歷經第一、二次工業革命後，我們目前面對的是第三次工業革命「知識經濟時代」。為了有效吸收、累積及應用知識，許多企業皆已系統化規劃制度，有效累積知識，並將知識轉化為可實行的方案。例如台積電、IBM等大型企業，目前皆透過知識長及各項制度，幫助公司和員工的成長，此套制度即為目前引發企業管理重大革命的「知識管理」。

微軟創辦人比爾蓋茲賦予知識管理的意義為「知識管理的核心是管理資訊的流動，讓需要者獲得正確資訊，因而能快速採取行動。」英特爾則更進一步整理出知識管理的四大領域：1.知識創造：企業中的知識可以經由專案調查研究、團體討論、策略規劃中自行創造出來。2.知識結構：知識以資料庫的倉儲型式，透過索引與檢索的結構化方式，開發完成知識工具。3.知識分送：透過網際網路與公司內部網路，以電子郵件、教育訓練等方式傳遞知識。4.知識應用：將知識運用在問題解決、決策制定與一般管理與規則中。因此，知識管理的目的即在於流通與分享。

欣聞公司即將組織知識管理推動小組，將公司員工的知識智慧匯集，形成公司的智慧寶庫，我們樂觀其成，更相信五十餘年的老店，必然累積了許多的寶貴實務經驗。（顏淑瓊）

目錄

專題報導 (一)

4 行銷總動員，通路大集合

5 掌握脈動，迎戰未來

—專訪行銷事業部陳進本副執行長

談中油首波全國促銷活動

8 本公司加盟站經營服務說明會紀實

11 13 「中油送好油、高級名車天天送」促銷活動報導

首獎落「台西」，頭彩生意隆

專題報導 (二)

16 油槽的故事

有容乃大——認識油槽

20 油槽健身三部曲——簡介油槽檢測

22 26 南台灣供油樞紐——橋頭供油服務中心

有「油」斯有財——沙崙村蛻變的故事

事業報導

30 許「石化」一個未來

33 —前鎮儲運所發展榮景可期

為加油站安全管理把脈

—簡介本公司行銷安環服務

關心話題

38 澄清「中油強行成立事業部違反程序正義」之說法

胡豪東、蔡德慶

系列報導

黃萱

蘇錦江

陳鴻榮

楊錫津、許朝宗

儲運處

林銘坤

胡崇慈

陳永和

何麗君

黃冠良



12

中華民國八十九年

月號

封面故事：

面臨油品市場自由化衝擊，中油公司為了生存，必需加強鞏固油品通路，以強勢行銷作為，激發中油人無窮潛能，讓加盟業者刮目相看，並澈底改變社會大眾對國營事業缺乏生氣之刻板印象。而油槽更是背後協助市場開發及油品運補的關鑑性設施，本刊特對油槽及油槽檢測作業作簡單介紹，並報導桃園地區沙崙油庫及高雄地區橋頭油庫的開發建設經過。

石油通訊
編輯委員會

發行人：陳朝威
主任委員：潘文炎
編輯委員：謝榮輝
龐睿穎
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：陳綠蔚

執行編輯：廖滄龍

文字編輯：黃萱

胡崇慈

羅麗玫

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

電話：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

中華民國八十九年十二月十日出版

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

「油」小看大集——關鍵時刻的化工業電子行銷
民營化進度看板

蔡信行

難忘的滋味——「便當與我」徵文佳作展(上)

53 「鐵盒便當」憶父愛／戴蘭芳 54 感恩的歲月／簡健童

55 用「便當」寫日記／吳嘉雄 57 「便當」伴我一路成長／便當

58 往事只能回味／賈亦甄 59 戀戀「便當」／慈 60 慈母心，便當情／食無虞

工業關係

你在看我嗎？請再遠一點

顯文

辦公大樓添新妝

藝文天地

生命中的轉捩點

——八十八年度經濟部優秀人員專訪

62 台北處楊永生／任真 65 行銷事業部顏正男／百惠

67 行銷事業部簡蒲海／朱信義

新埔旱坑里，「柿」季風情畫

黃金財

——柿餅味美秋意正濃

新聞廣場

金玉集

新聞集錦

油情點、線、面

世界石油掃描

油價瞭望台

業務焦點

媒體看中油

各地鱗爪

日誌

別頁：石油通訊八十九年意見調查表

本刊

陳中興

曾秋霖

林淑娟

唐苑莉



中油公司油槽遍佈全省，係優勢儲運系統之一環，亦是中油公司面對市場競爭的重要資源。而中油公司的儲槽及儲運系統，並非一夕成形，需經逐步擴大經營及妥善維護使用，始有今日之規模及成效。

16



中油公司自十一月十五日起，首次舉辦全國性加油贈車促銷活動，由陳朝威董事長親自對外宣布，頓時成為國內新聞重點。

5

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

通路大集合

為因應油品市場自由化，鞏固市場優勢，回饋消費大眾，進而提昇本公司自營、合作及加盟站整體競爭力，由行銷事業部主導的「北、中、南區加盟站經營服務說明會」於十一月十三日震撼登場，會中加盟業者盛情加入，本公司陳董事長親自主持，全程參與，宣佈為期四十七天的「中油送好油、高級名車天天送」大型促銷活動，氣勢十足，躍登媒體新聞焦點，為各方所矚目，也引起廣大消費者熱烈迴響，在油品市場合縱連橫、版圖重組之際，此次行銷通路空前未有的大集合，有效凝聚信心，強化合作，充分顯現「盟主既出，誰與爭鋒」的市場效應，料將持續「發酵」，成為跨世紀的熱門話題。

本期石訊特別專訪行銷事業部陳進本副執行長，暢談本公司首波全國促銷活動的構思創意、訴求目標，乃至未來行銷合作的走向；主辦部門同仁並親自執筆側寫說明會及活動籌備與實況；還有來自開出首部汽車獎發票號碼的雲林台西站現場連線報導，在在顯示活動成功繫於團隊合作，反映所屬同仁努力有成，現場人氣匯集，士氣大振，期望從此帶動行銷全員動員，從容迎向競爭！

掌握脈動，迎戰未來

專訪行銷事業部陳進本副執行長

談中油首波全國促銷活動

黃萱●工關處

首創天天送回饋大眾

針對中油首波全國促銷活動，陳副執行長首先指出，早在今年六月，也就是距離中油獨家供應國內油品局面宣告結束的前三個月，在陳董事長指示力促下，行銷事業部積極展開籌劃「加油送汽車」促銷活動，伺機推出，惟受限於政府採購法相關規定，在作業上多所牽絆，結果台塑先行打出「一〇二五台灣加油日」促銷方案，在油市競爭中先聲奪人，一般人或許會認為本公司「反應慢半拍」，對此，陳副執行長強調本公司首創「天天送」，勝過台塑「每周送」，並非「跟進」，而每日抽獎連續四十七天更首開國內企業促銷活動先例，此



▶ 陳副執行長談促銷，創意百分百。（攝影：朱信義）

一點子出自零售室蔡金根主任的手筆，使促銷效果超乎預期。另在時間的切入點上，陳副執行長表示，若由本公司率先推出強力促銷方案，恐將引起各方關注，極可能未推出即「胎死腹中」，從活動進行期間接到諸多詢問及關切之聲，可見受到矚目之一斑。

他接著指出，此次大型促銷活動的籌劃工作由零售、加盟及資訊部門通力合作，聯手推動，事事用心，計慮周詳，在促銷方式的研議過程中，充分展現行銷的創意與彈性。規畫中原擬採「刮刮樂」兌獎，經計算所需印製成本總計在數千萬元以上，乃靈機一動，改以發票號碼兌獎方式，同時「加碼」回饋消費大眾，帶給顧客「天天百萬禮」的驚喜；基於「顧客第一」理念，訂出凡於活動期間內，前往懸掛有中油「火炬商標」加油站加油的顧客，不限金額，一律可憑手中發票參加抽獎等辦法，有別於一般贈獎活動規定消費滿一定金額始可獲得贈品或參加抽獎，真正做到「加油沒有大小目，中獎人人有機會」，即

使預期小額加油人次將因而增加，平添第一線加油作業的麻煩，但相對可帶動人氣，製造人潮，達到廣泛而全面參與的效果，正是促銷成功的關鍵。

氣勢十足躍登新聞焦點



▲ 說明會由陳董事長親自主持，頓成新聞焦點。（攝影：朱信義）

「中油送好油、高級名車天天送」係本公司成立以來的首次促銷活動，主辦單位抱著「只許成功，不許失敗」的決心，要求手法創新，吸引顧客參與，效果百分之百。陳副執行長指出，活動主要訴求目標除了鎖定

「賣點」，提高發油量，以及擺脫以往「老大」形象，強化與顧客間的互動之外，最重要者在於展現本公司面對市場競爭的戰鬥力，絕非「軟腳蝦」，增強合作對象的信心，使其樂於追隨，同時帶動第一線加油人員的工作士氣，藉以強化「市場導向」的觀念及作法，融入「做生意」的工作模式，讓中油從裡到外、氣象一新，正如陳董事長所說「讓中油同仁熱誠地動起來，讓合作的夥伴更有信心」。

本公司「北、中、南區加盟站經營服務說明會」委託專業傳播公司整體佈置會場，營造氣氛，其中北、南區說明會由陳董事長親自披掛上陣，會中宣佈自十一月十五日至十二月卅一日止，每天將抽出一〇一名幸運消費者，其中汽車獎一名可獨得國產一六〇〇轎

車，加油票獎一〇〇名，中獎人各得五千元中油加油票，經在場媒體人士大幅報導，躍登熱門新聞；活動訊息復透過電視、廣播、報紙、公車車廂、戶外看板強力宣傳，全省中油直營、合作及加盟站同步懸掛橫布旗、立旗及海報，現場鬧熱滾滾，人潮匯集；而隨著十一月十七日首部汽車獎由雲林台西加油站開出，丁美月女士以一張六〇元九二無鉛汽油發票奪得幸運轎車禮，經各媒體披露報導，振奮了消費者的心，引發更熱烈的迴響，本公司所屬及加盟站加油人潮激增。其間，雲林台西站從貼出「尋人榜」到「狂賀」海報，深具廣告效應，預期隔日抽獎「獎不完」的連續效果，勢將帶動買氣，暢旺人氣，使活動持續升溫，一路「延燒」到二〇〇一年。

資源共享擴大加盟合作

另一方面，「北、中、南區加盟站經營服務說明會」中，也同步示範展出由各站工讀生票選、充滿青春活力氣息的加油人員工作服，普獲激賞。陳副執行長表示，為塑造加油站嶄新形象，加油人員工作服在統一發包製作之後，中油自營、合作及加盟站人員將陸續全面「換裝」，統一風

格；會中，本公司同時宣佈提供合作及加盟業者工安、環保及相關服務措施及時程，諸如提供整體企業識別系統、POS系統連線、商標燈等作業設施，站區地下環境安環檢測、油槽清洗作業、加油機維修、油品化驗、自動安全檢查等技術支援，以及人員

教育訓練、多角化業務共享等服務項目，每一項措施俱見中油人的專業與用心。活動中並配合推出「行遍天下禮」，由本公司與裕隆企業合作，由其關係企業行冠公司提供汽車乘客險、道路救援、汽車健檢等服務項目，真正做到「熱誠有禮，以客為尊」，也為「異業結合」建立良好模式。

誠如陳董事長所強調：「中油說得到的，一定做得到；中油做得到的，別人絕對跟不上」，為創造與加盟業者之間「資源共享」，建立可大可久的合作關係，陳副執行長指出，未來本公司將善用「中國石油」廣大的銷售網，即現有自營、合作及加盟站合計一千八百個據點的通路價值，以及每日估計約有一百八十萬人次上門消費的利基，與更多的事業互利結合，進而創造更大的商機，與同業分享，追求永續發展，共存共



▲ 第一線加油站配合宣傳促銷活動，匯集人氣。（攝影：朱信義）

榮。

未來促銷鎖定分區競爭

面對油市激烈競爭，為鞏固既有市場占有率，本公司除強化直營六〇三座加油站之行銷能力（占國內總發油量四〇%）之外，亟需掌握合作及加盟站市場通路，目前國內一、四一〇座民營加油站（截至十一月廿一日統計數字）當中，已納入本公司加盟體系者有一、一三一座，約占八成以上，對此，陳副執行長認為唯有展現競爭實力，贏取顧客認同，讓加盟的夥伴產生信心，才能穩固合作關係，站在同一陣線上，迎戰市場，進而吸引更多新興業者加入，擴大通路優勢；本公司此次推出首波全國促銷活

動，深獲廣大消費者歡迎，加油人潮不斷，所屬加油站發油量呈正成長，加盟站成長量亦高於以往，實際成長率仍在持續觀察中，可見促銷首在掌握市場脈動，以及消費心理需求，實施成果不僅對工作同仁是一大肯定，更帶給所有同仁無比的信心。事實上，行銷事業部零售、加盟及資訊等相關部門同仁從構思方案、籌劃活動到設計抽獎電腦程式，數月以來全心投入、不眠不休，特別是十一月十七日首日開獎前夕，惟恐出現任何差錯，工作團隊忙到天亮，兢兢業業，深值肯定。在此特別感謝總公司工關處全力協助說明記者會召開事宜，廣邀媒體記者參與，聲勢浩大，直接提昇宣傳效果。

在訪問中，陳副執行長一再表示，此次促銷活動只是一個起步，未來行銷事業部將視不同地區的行銷競爭態勢，隨時掌握變化，適時分區推出促銷活動，達到陳董事長所期待的：「讓『中國石油』直營及加盟站的買氣沸騰起來」；由此促銷活動效果可期，他也強調「不要老是想到『框框』的限制，先問我們是否已將『框框』內可行的部分填滿」，更希望由此帶動同仁從「心」開始，投入競爭，因為仗已開打，不容退縮遲疑；儘管經營環境愈形艱辛，他深信只要掌握脈動，發揮優勢，全員動員，團隊出擊，必將立於不敗，從容迎戰未來！

本公司加盟站經營服務說明會紀實

蘇錦江●行銷事業部

對本公司來說，今年十月一日是一個劃時代的開始。以往國內油品向由本公司獨家供應，只要經營加油站都必須向我們買油，油品市場開放競

爭後，加油通路勢力重新「洗牌」，民營站可有其他的選擇，業者面臨或投靠台塑，或持續與本公司合作的抉擇，此正是同仁長期努力等待驗收成果的日子。

鞏固通路，強化合作

打從民國七十六年政府開放民間投資興建經營加油站以來，本公司以專業用心、默默付出，博得民營站的信賴，也建立了深厚的友誼。但在市

行銷總動員

場經濟的現實規律下，台塑關係企業台亞石油公司為搶攻通路市場，動作頻頻，推出一系列的廣告及促銷活動，加上近期本公司兩度調高油價，部分加盟站信心動搖，行銷部門備感競爭壓力。為展現本公司經營實力及鞏固「中國石油」連鎖體系競爭力的決心，行銷事業部決定於十一月十五日推出「一手規劃的一中油送好油、高級名車天天送」大型促銷活動，以回饋消費大眾。

為配合促銷活動的推出，行銷事業部之前於十一月十三、十五及十六日分別於台北環亞、高雄晶華、台中晶華大飯店舉辦北、南、中三區「加盟站經營服務說明會」，邀請各合作站、加盟站負責人參加，其中陳董事長親自主持北區及南區說明會，中區說明會則因另



▲ 示範展出加油人員工作服，活力四射。（攝影：朱信義）

有要公，由張鴻江副總經理代表主持；此次北、中、南區串連一氣的說明會可說是加油站開放民營以來，本公司與加盟站緊密結合、同舟一命的一次大集合行動。正如陳董事長於北區說明會所說：「這是市場競爭的實現，是進步的動力，更是消費者時代的開始」，以本公司經營加油站已有五十餘年歷史，經營管理經驗豐富，本身又擁有綿密的輸儲網和銷售網，加上長期努力所建立的品質商譽有口皆碑，雖然本公司屬國營事業，仍受到各種法令規章的限制，以致反應上老是「慢半拍」，但會中陳董事長特別向與會老闆保證，「本公司只要一起步，就會一直往前衝」。

氣氛熱絡，效果十足

首場北區說明會，陳董事長於擊鼓後正式宣布自十一月十五日起推出第一波的全國性「中油送好油、高級名車天天送」促銷活動，每天抽出一位幸運者，可獨得高級轎車一部，還有一百位顧客可獲贈本公司加油票，他並親自將汽車模型交給戴文淵執行長，象徵促銷活動即將開跑。會中「異業結合」夥伴裕隆公司嚴凱泰執行長撥冗參加，陳董事長特別感謝其關係企業——行冠公司熱情參與贊助，提供汽車乘客險、道路救援、汽車健檢，以及三〇〇〇 Nissan Celero 百萬名車，使整個促銷活動更增添震撼性；他同時強調，行銷事業部正規劃運用本公司廣大的銷售網與更多的事業結合，與各加盟站分享，以創造本公司加盟站更大的商機，並呼籲其他商家注意中油直營及加盟站合計近一千八百個據點，以及每天一百八十萬人次上門的利基。

北、中、南區三場說明會進行過程生動活潑，各具特色，活動主軸除了台北營業處林榮烈副處長及事業部零售室徐武永組長生動逗趣的說明，讓人印象深刻外，並由安環室陳松主任、客服中心郭利光主任，及桃園加



▲ 中區說明會在「明天會更好」歌聲中圓滿結束。（攝影：周重森）

盟中心房恆光經理，分別介紹本公司最優勢的安環服務、油品專業常識，及各項提供加盟站的服務措施之執行時間表；會中，還穿插了委託實踐大學服裝設計系設計、並經加油站現場工讀生票選、充滿青春活力的加油人員工作服展示秀，同時介紹十二月份「自願加盟站」出國旅遊考察活動——日本九州精緻之旅的活動行程。其中北、中兩場說明會在華視主播崔慈芬小姐的主持下，氣氛熱絡，效果十足；中區說明會在戴文淵執行長及台中營業處林鈴嬌小姐的帶動下，以一曲「明天會更好」讓現場氣氛High到最高點，三場說明會在互祝生意興隆及互道珍重聲中，劃下圓滿的句點。

盟中心房恆光經理，分別介紹本公司最優勢的安環服務、油品專業常識，及各項提供加盟站的服務措施之執行

時間表；會中，還穿插了委託實踐大學服裝設計系設計、並經加油站現場工讀生票選、充滿青春活力的加油人員工作服展示

「中油送好油、高級名車天天送」 促銷活動報導

陳鴻榮●行銷事業部

為預應油品市場自由化，提昇本公司自營、合作及加盟加油站整體競爭力，並回饋消費大眾以鞏固市場，行銷事業部於今年六月間預為籌研「統一發票兌獎、千禧加油雙重送油、積點兌換汽油」等三項促銷方案，經九月八日陳報總公司核裁，奉核示「獎品種類應擴增至汽車、家電等產品，以吸引顧客至加油站加油」，並指示可與裕隆「行遍天下」合作。

電腦抽獎，發票兌獎

促銷方案規劃期間，行銷事業部多重考量整體經營策略、促銷成本效益、時效，及消費者實益，並會集行政室、會計室、加盟室、執行長室（總體規劃、法務）、資訊室、零售室等相關部門成立「促銷規劃小組」，積極推動，經過十數次會議研討，並



▲ 加油沒有大小目，中獎人人有機會，天天抽獎「獎不完」。(攝影：陳鴻榮)

與裕隆集團旗下行冠企業公司達成促銷策略聯盟，共同會商結果以陳進本副執行長交議之「統一發票兌獎案」

為最佳方案，旋達成共識，推出「中油送好油、高級名車天天送」促銷活動；同步訂定促銷活動辦法及作業要

點、行動生活卡申請書、促銷活動百萬禮給獎辦法等相關規定，自十一月十五日掀起中油首波全國加油促銷活動。

全國性電腦隨機抽獎經運用現代科技，國際網路作業反應快速，縮短時空距離，充分展現本公司全面、創新、強力的行銷爆發力，振奮了中油人的士氣，更強化了合作及加盟加油站的向心力，結合全國加油站銷售網，展現優勢競爭力。相對於台塑油品於今年九月二十一日上市，並發動「1025FORMOSA新福利運動」促銷活動，每週以摸彩券抽出一輛FORMOSA紀念車，密集於電子、廣播媒體播出，而本公司所設計「天天送」促銷活動，只要憑中油公司自營、合作及加盟汽車加油站每天開立之統一發票號碼，按日以電腦抽獎方式，每天抽出汽車獎得主一名（國產一六〇〇cc高級轎車）、五千元加油票獎一百名，相形之下更具公平、時效、普遍性，更具震撼力。

全員投入，普獲迴響

「社會大眾的眼睛是雪亮

的」，當十一月十七日上午九時卅分首次電腦隨機開獎典禮在油品行銷事業部開獎中心（臺北市館前路七十一號九樓）舉行，在大通聯合法律事務所律師群見證之下，陳董事長、潘總

經理均蒞臨指導，各媒體記者及民營加盟站業者代表蜂擁而至，參與開獎作業，當陳董事長按下「一九八九五九二」的幸運號碼，電腦螢幕旋即顯示出首部汽車獎的得主來自雲林縣台西

加油站開出之統一發票號碼DP03228465時，全場歡聲雷動，祝賀台西站開出首獎、更恭喜幸運的消費者（後經證實係於該站加了六〇元九二無鉛汽油的丁美月女士）獲贈首輛名車。



▲ 首次開獎日，觀獎來賓雲集。（攝影：陳鴻榮）

促銷活動期間，每天下午油品行銷事業部網站熱門看板因刊載中獎號碼清冊，民眾紛紛上網，每出現壅塞情形，可見深受歡迎，引發普遍迴響；令人欣喜的是，促銷活動展開後，本公司所屬發油量較之前成長約百分之十二，陳董事長並指示明年初續辦第二波促銷活動，以區域競爭性為主軸，以落實回饋至本公司自營、合作及加盟站加油的民眾。本公司首波促銷活動得以推展成功，實仰賴各

級長官的支持、各部門同仁通力合作，尤以資訊室李智主任、楊政君副主任、黃建華先生等殫精竭慮，籌劃國際網路應用作業及電腦隨機抽獎程式，以及零售室蔡金根主任、加盟室

許柏松主任帶領同仁徹夜加班籌辦，全心投入，正是中油人堅持「品質、服務、貢獻」三大服務理念的具體展現；在油品市場激烈競爭中，行銷事業部將不以價格戰為唯一的手段，而

將善用本公司優質的油品、親切的服務、完善的加油動線、周全的服務設備，以及創新活化的思維、慎密的行銷計畫執行力等經營管理優勢，迎接挑戰，再創高成長！

首獎落「台西」，頭彩生意隆

楊錫津、許朝宗 ● 嘉南處

十一月十七日上午十點卅分，當本公司陳董事長啟動電腦、抽出首位高級房車得主的發票號碼後，原本默默無聞的台西加油站瞬間成為全國新聞焦點，為大眾所矚目。為了找到首位汽車獎幸運得主，台西加油站及嘉南營業處同仁全員動員，並利用村里辦公室廣播系統協尋，終於在當天晚上尋獲幸運得主——丁美月女士。

超級任務，尋人追追追

本公司自十一月十五日正式推出「中油送好油、高級名車天天送」促銷活動，於十七日進行第一次抽獎。在現場眾多觀獎人士及媒體鎂光燈閃爍的熱烈氣氛中，陳董事長從容鍵入

「九八九五九二」代表中油汽油產品名稱的六碼幸運號碼，並啟動電腦亂數程式，在約一八〇萬張發票當中，自動抽出首位高級房車得主的加油發票號碼。由於開獎係抽出統一發票號碼，除了確認該張發票係開自本公司自營的台西加油站外，並無消費者相關資訊，於是台西站馬上調閱發票存根聯，發現得獎發票係於十五日晚上八點卅八分開立，其消費額度為九二無鉛汽油六〇元，研判是一位機車朋友，接著，管轄台西站的嘉南營業處黃正雄處長發出「超級任務」，指示雲林零售服務中心



楊錫津專員在最短時間內找到幸運得獎者，更引發大家強烈的好奇心。

難掩辦喜事似的興奮心情，當天台西加油站貼出「狂賀」海報及「尋人」告示，並在站區顯眼處張掛紅布條，讓過往行人一看便知中油首波促銷活動的首部高級房車係由台西站送出，現場同仁更無不忙於對前來加油及來電兌獎客戶加強報導中獎喜訊，希望儘早找到幸運者；同時也調出十五日晚上的監視錄影帶，察看八點卅八分前來加油的機車朋友，但仍無法確認那一位才是幸運得主，惟就加油時間研判應係當地人士；於是再利用村里長辦公室的廣播系統進行廣播，但仍未有任何人手持中獎發票前來。一直到傍晚五點卅分，現年四十六歲、家住台西鄉海北村的丁美月女士結束田裡工作，再度到加油站加油時，才發覺自己竟是那位「百萬取一」的幸運兒，在場鄉親及本公司員工立即趨前向其道賀，而近一整天的尋人「超級任務」也終於宣佈成功。



▲ 首部汽車獎落台西，站上貼出狂賀海報。（數位攝影：楊錫津）

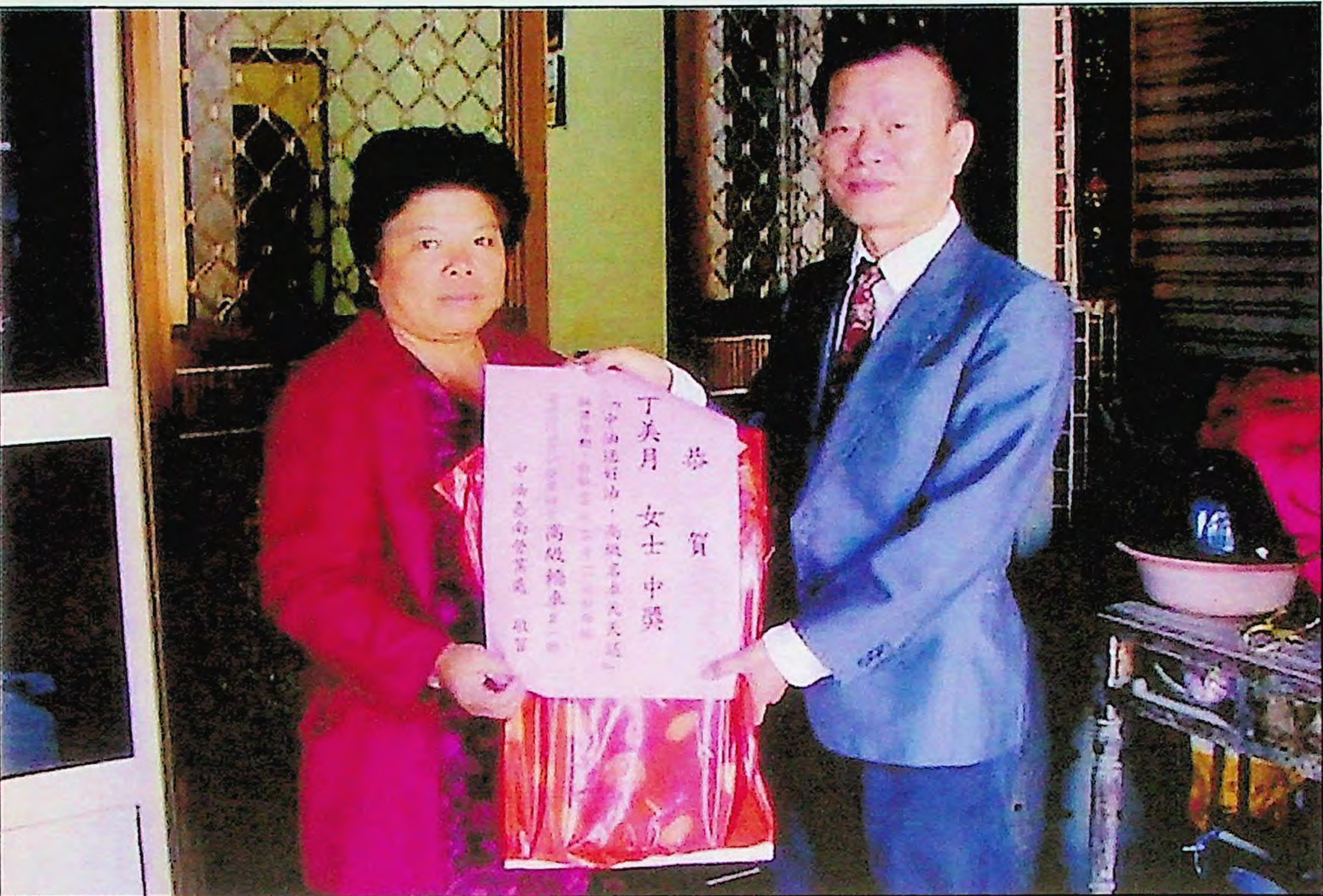
抽得首獎同 仁士氣高

丁美月女士得知自己獨得高級房車首獎後，直稱幸運，「彷彿在做夢一樣」，因為這張中獎發票有兩次機會可能讓她與大獎擦身而過。丁女士回想第一次是發生在十五日加油時，當時有一位年輕人插隊加油，她因加油站恰好沒什麼人，於是讓這名年輕人先行加油，如果當時她堅持不讓，則今天那張中獎發票極可能落在那位年輕人身上；第二次為以往丁女士均會將加油發票投入愛心箱，但當日加完油正準備循例將發票投入愛心箱時，台西站工讀生告訴她中油公司正舉辦

行銷總動員

贈獎活動，希望她收好發票並預祝中大獎，因此才保留這張中獎發票。丁女士有感於加油站員工維護客戶權益的熱誠表現，得獎之後特攜帶西瓜、橘子等水果到站致意，並表示將主動為中油的品質保證、服務熱誠作宣傳。

本公司所



▲ 嘉南處高明儀經理親向幸運得主道賀。（數位攝影：楊錫津）

工面對的競爭壓力自然倍於以往；然而自十一月十七日起，情況卻大大不同，除了當地人士加油次數較頻繁之外，遠從外地來的車輛也會特地到站加油，順便參觀抽中第一輛高級房車的加油站，因此到站加油的車次明顯高於平日，初步估計站上日發油量從以往九公乘提昇到十公乘，全站上下工作愈形繁忙，所有員工均因站上開出第一張汽車獎的發票，凝聚人氣，帶動高昂士氣，並表示類此活動相當受到歡迎，希望能再繼續規劃辦理，讓民眾體會本公司的行銷活力及促銷創意，正如台西站許朝宗站長所說「開放油品市場並不可怕，就怕員工做事只求應付」；而有感於站上員工的工作熱誠，台西鄉民紛紛表示，以往國營事業正缺少這種鬥志，現在的中油真的不一樣！



由南到北，一座座型式不一、大小各異的油槽挺立著。

風吹雨淋，油進油出，油人忙碌著，

因為它專業安全，我們油品的照料最好，

因為它遍佈全台，我們油品的供應不虞匱乏，

因為它身手矯捷，我們油品的通路絕佳。

數量充裕、設備完善、安全無虞，

我們有全世界最多的灌裝口、最險峻的卸油港口，

我們的油槽「有容乃大」。

本期石訊為您深入報導油槽的型式、設備、安全及其檢修情形，再帶您走訪本公司南台灣的供油重鎮、北台灣的油港小村，下一回，當您再看到它，您會有多一分親切。

有容乃大

認識油槽

儲運處

工業原料在製成產品前，依其原料特性、製程需要，有各種貯藏的型態，如農產品及工業製品儲存在倉庫中，礦石及焦炭儲存在煉鋼廠原料場中，而原油及石油製品則是由「油槽」來儲存。當俗稱「黑金」的原油搭乘原油輪飄洋過海來到國內後，即就近輸送入各港口附近的原油槽中，再經管線輸送到煉油廠，煉製成汽油、柴

油、燃料油等各種油品銷售。

油槽雖不屬煉油廠煉製設備之一，但原油從抵達港口一直到消費者手中，必須經過煉製、摻配、加入添加劑、化驗等操作程序。其間，依其不同的製程需要及油料種類，需分別儲放在不同的油槽中；此外，油槽還兼具調度油料的功能，油槽調度不順暢時，甚至會影響煉量，進而影響到油品的供售。本篇文章即為您一一介紹油槽的型式、附屬設備、防蝕及

防火、防護措施等。

油槽的型式

油槽型式一般分為錐頂油槽、內浮頂油槽、外浮頂油槽幾種。目前本公司錐頂油槽以儲存柴油、燃料油為主；外浮頂油槽用來儲存原油、汽油二種油料；內浮頂油槽則以儲存汽油、航空燃油、石油腦為主。通常原油槽容積較大，容量由三萬五千公秉至十三萬公秉不等外，其餘油槽大小

則不一，自數百公秉至數萬公秉皆有。

錐頂油槽的槽頂為半圓形，錐頂的半徑，一般取為槽體直徑的0.8至一倍。錐頂本身是承重結構，它有較大的剛性，能承受較高的內壓。錐頂結構簡單，便於備料和施工，頂板厚度為四至六毫米，當油槽直徑大於十五米時，為了增強錐頂的穩定性，錐頂要加設補助板。一般認為錐頂油槽的容積不宜大於一萬公秉，因為容積大時，單位容積的用鋼量反較其它類型的油槽多，並且，錐頂部分體積過大，不但不能儲油，且會增加油品的蒸發損耗。

錐頂油槽通常能保持接近大氣壓的微壓狀況，適用範圍非常廣，維護、管理容易，建造費用經濟，使用極廣，惟其缺點為，存油液面和槽頂板間常無法密合，留有相當空間，當其空間愈大時，其存油揮發量就愈大。

浮頂油槽的設計，是在槽體內有一浮頂板，緊貼著存油液面，並隨之上下移動，讓存油液面和槽頂板間，沒有容納氣體的空间，以使存油揮發量減至最低。其雖較普通錐頂油槽耗費鋼材多，投資大，但其可減少油品蒸發損耗，降低發生火災危險性，經濟性高，污染性少，因而使用者較普通錐頂油槽多。

浮頂油槽以其是否覆有槽頂板，

又分為外浮頂、內浮頂兩種油槽。

外浮頂油槽是上部開口的立式圓柱形油槽，由鋼、鋁或其他材質所製的浮頂浮在油面上，隨油面而升降。外浮頂油槽的浮頂又有雙盤、單盤兩種；油槽容積較小時（五千公秉以下），浮頂做成雙盤式，它由兩層鋼板構成，就像船艦的設計一樣，鋼板中間分隔成許多隔艙，避免浮頂隔艙破漏時不致整個沉沒；油槽容積較大時，為了節省鋼材，在確保浮力足夠情況下，浮頂一般做成單盤式，即只在外面做成雙層浮艙（也分隔成許多小艙），而中間部分則是單層鋼板。

在普通立式圓柱形錐

頂油槽內建造浮頂，即成為內浮頂油槽。內浮頂一般用鋼板或鋁板製成，其型式則有隔艙式、浮船式和浮盤式等；浮頂與槽體間設置有靜電引出導線，以導走浮頂上積聚的靜電，槽壁上部和錐頂多半還開有足夠數量的通氣孔，

除使浮頂上部空間氣體能對流外，並能及時排出內浮頂與錐頂間的油氣，避免積聚至爆炸極限。



▲ 浮頂油槽（右一為外浮頂油槽，右二、右三為內浮頂油槽）。

內浮頂油槽兼有錐頂油槽及外浮頂油槽二者的優點。從鋼材消耗來看，由於省去了抗風圈和滑動內梯，內浮頂槽雖增加了錐頂，但鋼材消耗比外浮頂槽還少；從存油質量、維修保養來看，由於它是在錐頂油槽內建造浮頂，不像錐頂油槽會蒸發損耗油品，不像外浮頂油槽的浮頂會積雨雪和灰塵，維修保養更容易，存油質量更佳。近年來環保意識抬頭，本類油

槽的使用率已逐漸增高，新建的油槽多半為內浮頂型式，既有的立式錐頂槽則於其內增設內浮頂。

油槽的附屬設備

為使各種油槽能安全順利達成儲油任務，除油槽本體外，仍需配備各種附屬設備，主要有進出口管、旋

梯、自動液位計、量油口、通風器、消防灑水管和消防泡沫管、接地線、人孔和放水口等，而儲存燃料油等黏度較高油料的油槽，則需另加裝蒸氣加熱器等設備。

油槽的存油量多半以液面計測量，其利用伺服馬達、電子感應或雷達波，將油槽內的液位及水位等傳至

油槽外，此外，設於壁板的單點式及設於槽頂的多點式溫度計，係做為調校存油量之用，亦為重要設備之一。

油槽與人體同，需要有各種「口」與外界交換。人孔置於槽頂及槽壁，供人員進出油槽清洗或維修；量油口置於槽頂，常為八英吋的開口，用以量油與取樣；自由通氣孔，為常壓錐頂槽收、發油時通氣之用，以保持槽內外壓力平衡；排水管（閥），可排放儲槽內因濕氣、雨水等原因造成的積水；約束通風器，為釋壓閥活門的開關，用以控制油槽氣壓。此外，在浮頂儲槽的壁板上方，另有風樑，以承

受風壓，防止油槽變形。

油槽的防蝕與防火

油槽儲存的油品均為易燃物，為避免發生事故，設計時除儲槽本體的鋼板強度、地基承受力外，尚考慮各項安全防範設施，如自動液面計、高液位警報器、呼吸器和通氣孔、浮頂密封系統、靜電接地線、陰極防蝕、消防和泡沫設備等，故儲槽在正常操作情況是十分安全的。

由於油槽長期暴露在潮濕的空氣中，常受雨水沖刷，底板外周基礎面容易受雨水滲入腐蝕，此外，底板重疊接頭焊接處亦可能因材質變化而腐蝕，槽內底部所淤積的油泥也會造成腐蝕，因此，油槽防蝕工作非常重要。防蝕方式依油槽部位的不同，可分別採用不同作法。在油槽底板下方，可利用柏油砂或油砂作基床頂封層，防止雨水滲入，或採用電氣防蝕；在油槽側板及頂板外面，可使用油漆塗裝或襯底加以預防；在油槽內面則採用油漆、環氧樹脂或玻璃纖維等塗裝或襯底，及流電陽極法。

油槽儲存物均為危險物品，若油氣洩漏，則有燃燒顧慮。一般閃火點較低的油槽在儲槽通氣口附設有滅焰器，用來消滅萬一由通氣口飛入槽內的火焰或火星，是油槽防災的重要設備之一；槽身有消防水圈及泡沫水



▲ 油槽的工安設施。

氣槽小檔案

另一種大家常看到的儲槽是氣槽，其型式為圓球型(如圖)，與油槽不同。氣槽主要分為儲存液化石油氣(LPG)槽和儲存液化天然氣(LNG)槽等，液化石油氣在常溫常壓下為氣體，將其壓縮成為液體後，可儲存於高壓容器內，其液化後的體積減至二百五十分之一，如果儲存溫度儘量減低的話，就能以低壓力容器來儲存，目前較普遍採用的儲槽有加壓式球形槽及冷凍槽。液化天然氣在常溫常壓下，也是氣體；將其冷凍加壓後變成液體，其體積可減至六分之一，惟冷凍溫度需達零下二百六十二度，故設備的建造，必須有很先進的保冷系統，並採用特殊材料。

管，當油槽發生火警時，為避免高溫波及鄰近油槽，需打開消防水圈灑水，以降低槽體溫度，並由消防車將泡沫覆蓋於槽頂，達到隔離空氣，冷卻的效果；此外，油槽進出口管線內端裝設有內開關，平常為開啟狀態，當管線發生火警時會自動斷裂，並關閉閥門，發揮緊急關斷出口口的功用。

油槽的防護措施



本公司的油槽不論是型式、材質、附屬設備，皆以工安防護為設計第一要素。一般油槽會發生工安事故主要原因，有油槽底板破裂漏油及油槽氣爆、火災等二種。

油槽底板破裂原因分為腐蝕穿孔及浮頂支柱撞擊破洞兩類。

原油、燃料油因含有水分，長期儲油後，其油槽底板易發生腐蝕穿孔，造成漏油。目前本公司各油槽除原有防蝕設計外，儲槽底板並加漆環氧樹脂保護，以有效防止漏油，延長

其壽命。另外，油槽設計雖已考量雨水排放及防震，然而若遇大雨或強烈地震等外力，仍可能造成浮頂沉沒，支柱撞擊槽底而破洞。為有效降低該等天災之損失及影響，本公司儲槽區皆設有各項防堵及回收油料設備，如油槽防溢堤、漏油警報系統、攔油迴廊、油水分離回收系統等。

至於油槽氣爆或火災事故主要係發生於儲槽開放清洗檢修期間。通常儲槽開放清洗時槽內尚有部分底油待清理，若施工稍有不慎，易導致意外事故發生。本公司針對此點已深入檢討，並提出以下管理對策，包括：施工前盡量排空槽內底油及油氣，召開施工會議，提高工人人員及包商警覺性；加強承攬商管理，施工期間工地負責人或安衛人員需在場監督；定時作環境偵測及檢點；進入油槽區嚴禁攜帶香煙及火種；組成各級工安查核小組，落實工安查核制度。

能源管理法中規定，石油煉製或銷售業者需有六十天的安全存量，目前有意進口油業者為此均積極覓地籌建油槽中。本公司於台灣本島主要港口、各煉油廠、各供油中心等處，皆設有數量充裕、設備齊全的油槽，除自用、儲備國防安全存油外，更可規劃成為油料轉運的基地，為公司創造更多利潤。



油槽健身三部曲

簡介油槽檢測

林銘坤 ● 高雄廠

儲油槽在石化、煉油業的輸儲系

統中，可說是一個極重要的環節，為維持儲油槽正常儲存油品的功能，並且預防儲油槽因洩漏所造成的工安環保事件，儲油槽應該定期進行檢查。

儲油槽的檢查

一般以油槽受檢時間分為例行性檢查、外部檢查、開放檢查三種。一般例行檢查由儲油槽操作單位進行，每月對儲油槽外部(含槽體、附屬設備、相關設施)，以目視檢查其功能，其檢查重點為「適時發現異常部份予以改善」；至於較詳細的目視檢查則每二



▲ 一般測厚及目視檢查。

年進行一次，依本公司「儲油槽定期檢驗實施要領」規定，油槽每二年需由專業檢查單位人員檢查，檢查重點

為「較仔細的整體外部檢查，以發現異常部份或潛伏的危害，並予以改善」，檢查人員此時需以超音波擇點量測油槽的壁板及頂板，以掌握其腐蝕情況；除目視及超音波擇點測檢外，每五到十五年(依儲存內容物種類、檢查程度而定，一般為五年)，需對儲油槽進行一次內、外徹底的非破壞性開放檢查，此時若發現有異常腐蝕情況，則需進一步做破壞檢查。

開放檢查可徹底健身

為減少人力、物力的浪費，並能提高檢查成效，開放檢查前通常會依儲油槽的內容物、構造及先前維修記錄，對檢查的項目及進度進行先期規劃，除能做萬全的準備外，並確實掌握進度。

開放檢查的項目一般分為目視檢查、底板磁通漏檢測、及非破壞檢測三種。油槽目視檢查範圍包括：儲油槽的底板、壁板、槽身內、外塗層，頂板之內、外部，攪拌器、加熱器等附屬設備，消防系統、排放系統、密封系統、基礎設施等。首先由有經驗的專業檢查人員，以目視方式進行整

體狀況評估，此時若發現有點蝕及均勻腐蝕處，需予以標定；接著，於底板、壁板、頂板處，以超音波進行擇點檢測，以了解各部份的腐蝕情況，及評估其可使用壽命。

油槽是否需進行底板磁通漏檢測，一般係依據其使用容積、年限、底板腐蝕情況、外在腐蝕環境來判斷。若油槽使用超過廿年、容積超過三千公秉、可能有腐蝕的情況，則需針對底板、鋼板部份(鐸道除外)，以磁通漏檢測儀器進行大面積的定性掃瞄，以了解底板腐蝕減薄情況。

測(P)則係針對浮艙填角焊鐸道進行檢測。

人才為檢測致勝關鍵

除事前詳盡的規劃外，影響油槽檢查良窳的一個重要因素為檢查人員的素質。

油槽檢查未經有效的規劃及監督，常會發生該檢測處未檢測、不需檢查處卻浪費資源的情況。有經驗且專業的檢查人員會依油槽內容物、檢測資料、所在環境等，規劃最經濟有效的檢查項目，並確實執行。

有效確實的檢查可以減少油槽的工安環保事件，降低儲油槽發生不正常閒置、洩漏，並提高企業的經營效率。惟優秀的油槽檢查人員無法一蹴可及，需經過長期培訓及豐富的實務經驗，本公司於各廠處皆有經驗豐富、技術純熟的檢查人員，相信在目前油品市場劇烈競爭中，這項寶貴的技术資源必可為公司加分不少。



▲ 底板磁漏檢測及檢出的漏孔。

南台灣供油樞紐

橋頭供油服務中心

胡崇慈 ● 工關處

台灣光復後，石油事業接管委員會於高雄市苓雅區成功路籌建苓雅寮油庫，後更名為高雄油庫；又因業務不斷增長，庫區面積狹窄，無法應付逐年擴建輸、儲、發等設備的需要，遂於民國七十三年遷建橋頭油庫，民國八十八年配合公司組織變革，更名為橋頭供油服務中心。

橋頭供油服務中心位於高雄縣橋頭鄉青埔溪邊，佔地面積廿三·六公頃，西方面對台一號公路及高雄市都會公園，東面是縱貫鐵路並鄰近大社工業區，北面為高雄縣橋頭鄉，南臨高雄市楠梓區及高雄煉油廠，距中山高速公路楠梓交流道約三·五公里，交通便捷順暢。

南台灣油品供應中樞

橋頭供油服務中心目前隸屬油品行銷事業部高雄營業處，負責供應北自岡山、南至墾丁，包括高屏三縣市三百四十個公民營汽車、漁港加油站以及各工廠工業用油。目前所供應油品少部分(如甲苯、二甲苯進口油料)

來自前鎮儲運所，其他均由距供油中心約二·六公里

的高雄煉油廠以十二條管線供應；油品泵送入油槽後，皆需經靜置、放水及加染料、化驗等流程，再經灌裝系統各式濾網及過濾分離器(Filter & Separator)過濾後才送到消費者手中，油料品質絕對有保障。

在行銷事業部各供油中心中，橋頭供油中心所供應油品種類最多，包括汽油(九二無鉛汽油、九五無鉛汽油、九八無鉛汽油、二行程汽油)、柴油(高級柴油、普通柴油)、



▲ 世界第一多的灌裝口。

甲種漁船油、燃料油(低硫燃料油、



▲ 全台灣唯一的火車機關頭。



▲ 苯氣體濃度監測系統。

低硫鍋爐油)、航空燃油(JET-A1、JP-4、JP-5)、溶劑油(苯、甲苯、二甲苯、煤油)、萃餘油等十七種。

供油中心目前人員編制約七十人，設經理一人，下設業務、油務、修護等三個部門，分別負責客戶提貨、油料輸儲、設備維護保養等工

作。另有勞務外包工作約十三人，負責灌裝台清洗、打掃環境等工作；庫區安全巡邏及門禁管理工作則於九十年一月起，由本公司保全事業部負責。

設備先進灌裝口世界最多

供油中心分

灌裝區、及油槽區二部份。油槽區共有大、小油槽計卅四座，其中十五座為錐頂油槽，十九座為浮頂油槽，合計總容量為十四萬七千五百公秉；灌裝場分汽車灌裝場及火車灌裝

場二種，汽車灌裝場有卅四個灌裝口，六十四個灌裝口，是全世界灌裝口最多的油庫；而橋頭供油中心是台灣唯一有火車機關車、火車保養場、火車灌裝設備的供油中心，火車灌裝場有四十八個灌裝口、專用鐵道八股，火車機關車三部，槽車二百零八部，油罐火車由供油中心經鐵道支線至楠梓火車站後，即由鐵路局運送至本公司桃園、新竹、嘉義、台東、北埔及溶劑油事業部、中化公司、海軍、陸軍等單位。

由於火車灌體容量較大(每槽車容量卅八公秉，汽車僅十四公秉)、長程旅途運費較廉，加上鐵道運輸有避免交通壅塞有效控制時間的優點，因此，供油中心黃茂盛經理得意的提及，以火車運送油料絕對是本公司的一項通路優勢。



▲ 設備完善的安全管制中心。

工安環保完善鄉親放心

供油中心心臟中樞為安全管制中心，其內設有安全監視系統 (CCTV)、油槽漏油警報系統、油槽即時量油系統 (TGS)，有專人廿四小時輪值，由電視螢幕監看庫區各角落安全，並經由電腦管控油槽油料存量及偵測油槽是否有不正常漏油情形。

油氣有易燃特性，為確保庫區絕對安全，庫內設有三千五百噸消防水池一座，油槽及灌裝區均設有泡沫及冷卻水噴灑設備，並有輕水泡沫、乾粉泡沫消防車各一輛，一百五十磅輪架式乾粉滅火車卅二台，廿磅乾粉滅火機一百六十四只等，常年舉辦工安演習，演練緊急救災狀況，以備不時之需。此外，由於苯為有毒氣體，於存放苯油料油槽旁設設苯氣體濃度監測系統，若苯氣體濃度超過五〇 ppm，會警示人員疏散，使災害減至最低。

為配合政府環保政策、改善庫區及鄰近地區之空氣品質，並善盡社會責任，庫內設有造價千萬元冷凝式油氣回收設備數套，將灌裝作業時揮發的油氣冷凝為液態並加以回收至地下油槽，並將乾淨之空氣排放至空氣中，目前每日回收四至五公秉油料，油氣回收量達八十五%以上，使用效益良好。另於灌裝區及油槽區分別設五座油水分離池，匯集油槽放水或清

洗灌裝區之污水水，分離後自動泵至二千公秉廢水緩衝槽，再經自動處理系統處理後排放，以使庫區水質符合政府規定排水質標準COD含量100 PPM以下的標準。

電腦灌裝發油日進斗金

供油中心最主要的任務是儲油與灌裝發油。為提高作業效率與灌裝精確度，供油中心所有灌裝場均採用電腦自動化灌裝系統，每日上午開始營運後，油罐車司機只要在櫃台辦妥手續，領取磁卡後，便可駕車至灌裝棚自行劃卡操作灌裝，在很短的時間內便可完成裝油，同時，灌裝資料並已連線至大門口及櫃檯，客戶灌裝返回大門口後，由管理人員核對灌裝記錄單上的車號、油品、數量無誤後出庫。

由於灌裝作業全程皆為電腦化連線作業，人力及時間極為節省，因此，走進空盪盪的庫區，只見大門口灌裝記錄系統不斷列印著帳單，灌裝區車輛不停地進出，卻不見任何作業人員。就這樣「車」入「金」進，橋頭供油中心已成為油品行銷事業部的金雞母之一。



▲ 油罐汽車灌裝作業。



美侖美煥的保安宮。

有「油」斯有財

沙崙村蛻變的故事

陳永和●桃廠

民國六十年間，本公司為穩定供應台灣北部油料，決定於桃園設立煉油廠。由於煉製工場的原油係全部來自國外，而大油輪進港卸油時需有水深三、四十公尺的港口。當時台灣北部並無深水港口，經過一番勘察後，本公司遂決定於桃園煉油廠預定廠址西北方十七公里處之大園鄉沙崙村，設吞吐油料的儲運站及油槽，並於外海地區設置卸油浮筒。

克服萬難敷設海底管線

桃園縣大園鄉沙崙村以原有三座沙山(崙)而得名，油槽區現址即該沙山所圍繞的腹地。東南沙山標高卅公尺，海風吹來，飛沙陣陣，舉目四望，除了一望無際的海邊和鬆軟的細沙外，只有淡淡遠樹和灼灼炎天，偶有墳墓、碉堡、簡陋的農戶零星散佈其中。背面山麓，有一條灌溉用小溪流，后厝溪，溪畔對岸是后厝村，越過

另一沙山，即是台灣海峽。因此在沙崙儲運站整地、興建期間，工作人員下班洗澡洗頭，洗臉盆底都會沖洗出一層沙。

六十二年元月起，沙崙儲運站海底油管線敷設工程開始進行，挖、填、組、焊、拖、拉，寧靜荒僻的海邊頓時奏起海岸交響曲。記得於敷設拖管工程最後兩條海底管線時，一道強勁副颱風由南向北直撲而來，即將完成的管線遂斷為三節，前功盡棄。之後，記取前車之鑑，大夥於風浪到達前的半夜裡，灌水壓重趕工，終於一舉成功，將海底管線牢牢的固定在海床上。管線敷設完成後，另一個挑戰是，將浮筒六條錨鏈緊密抓住海床，新日本製鐵公司先在海床上挖數個大坑洞，埋入鏈錨並安裝浮筒及橡膠蛇管，並以兩百二十噸拉力試驗。

六十二年九月六日，本公司嫺熟輪於沙崙浮筒卸載成功，沙崙地區第一套浮筒及海底油管線敷設工作大功告成，該海底油管線管徑四十二吋、長四·七二五公里，垂鏈式浮筒可停靠廿五萬噸油輪。

擴建設東南亞最大油槽

民國六十二年，沙崙儲運站油槽區工程規劃、設計、購料等基礎工程開工。首先是二座二·五萬公秉、四座十萬公秉浮頂油槽建造工作，接著進行四十二吋進出油管線配焊、泵輸系統、及公用系統等設備安裝工作。由於海陸工程妥善配合，沙崙儲運站建站工程早於桃廠建廠工程前完工，於第一次能源危機發生時，儲存大量進口原油，為國家節省了鉅額外匯。

民國六十六年，沙崙儲運站油槽區擴建工程展開。油槽區佔地約九十五公頃，計分四期開發完成。第一期建造十萬公秉浮頂油槽四座，二·五萬公秉錐頂油槽二座；第二期建造十萬公秉浮頂油槽四座；第三、四期各建造十三萬公秉浮頂油槽三座，合計十六座油槽，足稱東南亞最大油槽區。此外，油槽間並以防火堤隔開成四通八達道路網，而防火堤的材料，則是就地取自沙山細砂，分層填築滾壓後，外表再鋪上十公分水泥沙漿。

沙上建樓，自古傳為笑談，本公司不但在沙崙濱海沙上建樓，且能建造出東南亞最大的十三萬公秉油槽，當時曾引起國內、外工程界重視，參觀者不斷。該油槽直徑九〇·九

繁榮的竹圍漁港。



二公尺，高一五·二四公尺，宛如一座棒球場，建造之初，考慮到該區地下水位在地表下五十公分左右，遂採用美國哈里斯顧問公司建議的堅實壓沙法，首先將表土、污泥、粘土及有機物挖除後，就地取沙山細沙填回，分層滾壓實，其上舖五公分柏油沙，以防雨水滲入而破壞基礎，油槽建造完成後，以滿水進行試驗，發現沉陷量僅二·三分，且為均勻沉陷，較過去使用鋼筋混凝土環座法，油槽沉

陷將量達四十公分，改善許多。

沙崙外海作業環境惡劣

由沙崙儲運站沿彎曲狹窄的石子路約五公里，即到了南坎溪口西岸的沙崙村竹圍漁港。竹圍漁港在廿幾年前是一個純樸的漁村，岸上只有數間簡樸民房、碉堡、檢查哨、簡陋漁具庫，其中一棟長方形建築物為漁會辦公室，其旁有兩根水泥柱，上覆蓋以水泥蓬頂，即是簡易的漁獲拍賣場。由拍賣場向海前方走去數十級台階，即是本公司工作船停泊的簡易碼頭，沿碼頭兩端向水面延伸處，即稱為港區。

沙崙港地處大陸邊緣地帶，秋冬季受大陸高壓氣團影響，季風會吹起巨大風浪，加以強大海流作用，油輪靠泊、浮筒設備維修，只能利用分裂高壓團出海的停風間隙作業，全年可卸油作業期間極短。此外，竹圍漁港區港外航道上還有一激浪區，工作船出海作業需極小心，港區內漂沙長年游積如山，本公司雖多次協助疏浚航道，未經半載，積沙如故。

除了氣候、地形不利於作業外，工作船出海還受到潮汐的影響。退潮時水深不夠，船隻無法進出，工作船需用漲潮短短六小時「搶灘」進出港口作業，協助油輪卸油完回航時，若值退潮，則需在外海漂游，等候漲

潮後進港。每次油輪到達、或浮筒設備維修檢查時，桃油壹號、桃油貳號工作人員須於清晨五時出門，六時出海作業，至於可否出港，除了考慮風浪等級外，尚需視潮流方向、風向及潮位的高低才能決定，因此，沙崙站外海作業的辛苦，非身歷其境，難以想像。

設專用碼頭繁榮地方

為使油輪卸收油及外海維修保養工作更加順利，本公司於七十四年開始籌建工作船專用碼頭。七十七年初，工程開始分期進行，主要工程為延伸東防砂堤，並依潮位水深，興建可有效阻止沙粒進入的航道和碼頭。

該項竹圍漁港改善工程於八十三年完工後，令竹圍漁港附近幾千戶「討海人」和沙崙儲運站數百位「半個討海人」們高興不已，大夥不再擔心竹圍港會因游沙阻塞而荒廢。之後，漁會陸續增建辦公大樓、漁市場、觀海亭、漁具庫、彩虹橋等建築物，周邊也雨後春筍開起各式各樣海鮮餐廳、小吃店。每逢例假日、由台十五號道路湧進人潮、車潮，短短一公里路程，常需耗時超過半小時，桃園局交通隊為此還特設竹圍小隊紓解人車潮。

覓地興建航空燃油槽

近年來中正機場對航空燃油的需

求日殷，為能充分供應其油料需求，本公司遂積極於沙崙購地興建航空燃油槽，儲存由桃園煉油廠及南部廠轉運來的航空燃油。

歷經數年覓地，終於在沿桃廿五號道路與防風林間購得十一公頃低等農地。該土地上規劃設計成：二萬公秉柴油槽二座、一萬公秉航空燃油槽六座、五千公秉油槽六座，其中包含有油槽區輸儲、過濾系統、油槽切水、污水水排放系統、公用系統、陰極防蝕系統等，而其輸儲系統尚與廿吋白油海底油管線相接合，以節省操作、人力、設備維護等費用，並確保操作安全目的。

歷經四年多闢建，該油槽區已於本(八十九)年三月間由桃廠及石門油庫輸入IPI航空燃油，俟中正機場內地下管線、地面輸油管線設備等工程完成後，即可正式供油。

油泥處理提高營運績效

除了卸收原油、轉運成品油之外，沙崙儲運站還有一項吃重的業務，即廢油泥處理工場。沙崙站廢油泥處理工場建於民國六十八年十月，有二套容量十二公秉的加熱爐，負責處理桃園煉油廠各原油槽及燃料油槽清洗後的油泥。八十三年間，因應廢潤滑油量日漸成長，增建廿公秉加熱爐兩套及一萬公秉油槽一座，於八十五年五月正式運作迄今。

油泥並非全為無用之廢物，其成份除一些無機成份外，絕大部份為有機物，經過回收處理可以成為更具經濟價值的燃料油再利用。廢油泥處理技術較廢水、廢氣處理更為專業，在七十四年七月以前，廢油泥係採用簡單高溫裂解法處理，油泥由油罐車載入後即置入加熱爐內，加熱至攝氏四百卅至四百五十度後，廢油泥中的腊與柏油便會裂解產生燃料油等可回收產品，惟油泥處理後可用油回收率僅約卅%，實屬偏低。

新建航空燃油槽區。



為解決此問題，前儲運組田樹棠、謝鴻旌二位組長，於民國七十五年，與研究單位合作，進行廢油泥處理方法及設備的改善。新的油泥處理方法係在原加熱爐中，增添冷卻水和尾氣鹼洗設備，並改採攝氏一百卅至一百五十度的低溫溶解法處理油泥。改用此方法，可用油回收率提高到八十五%以上，且尾氣經鹼洗吸收硫化氫並除臭後再排放，氣味改善許多。新的油泥處理法除了增加本公司績效外，也得到鄉親一致的肯定。

為配合環保署頒佈的「廢潤滑油清除處理辦法」，本公司油品行銷事業部一向皆有收購包括台中、花蓮以北本公司各油庫及軍方等廢潤滑油。由於桃園煉油廠煉製程改善後，廢油泥大部份已由工場回收再利用，需處理的廢油泥益少，為增加經營績效，沙崙廢油泥處理場遂接收來自油品行銷事業部的廢潤滑油，目前處理量每月約一千一百公秉，為桃園廠值得一提的一項多角化經營。

見證漁港成「財」港

沙崙地區民風敦厚，鄉親們純樸好客，筆者一向秉持「真心真意」與之相處，鄉親都以「在地人」暱稱，每年廟會，筆者一晚常「走攤」十二家不足為奇。沙崙儲運站於沙崙村建站卅年，或年輕的同仁們落戶生根，或沙崙村民承包沙站工程，可說早已

是你村中有「我」，我「油」中有你，村長、鄉親們除常提供意見外，並常協助解決突發事件。記得一次有鄉親在埔心溪河口捕鰻魚苗時發現河面浮現油污，前任村長陳木永先生隨即與同仁至兩座油水分離池查看，排水都很清澈，隨即向鄉親說明；又如前不久親致電后厝村長林有財先生稱聞到一般臭味，經林村長與同仁循

臭味源勘察，發現來自鄰近工廠；類似此鄉親協助澄清誤會的案例，不勝枚舉。

夜晚站在觀海亭上，眺望昔日的東南沙山區，只見沙崙儲運區大大小小圓鼓鼓的油槽，星羅密佈在灰白色的沙盤上，多數的磚瓦民房，已翻修成堅固的鋼筋混凝土樓房，台十五號道路，已由婉轉曲折塵土飛揚的石子路，修築成為平坦的雙線柏油路面，附近還有一條本公司新近補助完成的四線道柏油路面「巡田水」農用路，輪船、漁火、車燈將沙崙港輝映成一座不夜城。

回首沙崙生涯廿八年，竹圍漁港由荒涼的漁港蛻變成今日的「財」港，觀光客絡繹於途、大小油輪進出不斷，其間沙崙村民的努力、本公司的奉獻，筆者歷歷在目。想起即將於年底離退，對於沙崙一事一物，有著深深的依戀。遙望無際的海邊，觀星目斗，海風吹來，心曠神怡，離情依依，願沙崙村永遠平靜繁榮，沙崙儲運區運作綿綿不息，本公司油運暢通，壯碩成長。

廢油泥處理工場。



詳「石化」一個未來

前鎮儲運所發展榮景可期

台塑石化麥寮廠區各工廠陸續量產，完成了石化生產上中下游垂直整合，競爭大為提昇，復因擁有麥寮工業港作為原料及成品進出口路徑，不僅生產成本降低，產品可彈性內、外銷，相對增強了調度彈性及獲利能力，對本公司及石化中下游業者的生存空間造成極大的擠壓作用。甫於今年九月成立的石化事業部面對台塑的競爭，亟思如何與中下游客戶整合，共創互利雙贏，所屬前鎮儲運所因擁有碼頭、儲槽、船隻及自動化等各項裝卸作業設施，在市場高度競爭的環境中，帶動石化事業部整體營運發展，地位十分重要。

何麗君●石化事業部

前鎮儲運所的前身為「石化品儲運中心」，原為配合政府對散裝工業化學品自由進口採統一儲存的原則而設立，目的在有效利用港區土地，避免各石化廠商分別自辦石化品裝卸及儲運作業，而引起資源浪費與工安問題。前鎮儲運所自民國五十七年開始規劃、設計及興建，六十二年正式營運，為台灣最大的石化品原料進出口儲運中心；隨著時代變遷及應本公司業務需求，目前所負責務除了石化品轉運及儲槽設備租賃外，還包括液化石油氣、柴油、柏油、潤滑油及添加劑等進出口，以及油駁與港外加油業

務，呈多元化發展（業務量如附表）。

本公司石化事業部成立後，前鎮儲運所除了運用現有設備及碼頭優勢以擴充相關業務外，最重要的任務還在配合事業部加強與石化中下游客戶的關係，目前正在進行的計畫及目標包括：

• 興建乙烯儲槽，提高供應能力

本公司乙烯產能目前仍未能充分供應中下游石化廠商需求，遇到輕裂工場大修期間，只得對下游客戶打折供料，廠商每需配合本公司產能及大修計畫，自行安排進口補充貨源，或減產、進行歲修以為因應。因此，現階段石化事業部積極推動在前鎮儲運

前鎮儲運所輸儲業務量分析表
(88.7.1~89.6.30)

項目	輸儲量(KL)	比例(%)
代客操作部分	1,697,588	28.06
林園廠(BTX)	146,502	2.42
液化石油氣	532,524	8.80
溶劑	167,959	2.78
柏油	110,927	1.83
潤滑油添加劑及基礎油	7,360	0.12
船用燃料油	3,072,530	50.78
柴油	315,500	5.21
合計	6,050,890	100.00

所興建乙烯儲槽一座（一萬五千噸），預期興建完成後，可藉由進口乙烯以滿足客戶需求，同時俾利現有輕油裂解工場進行提昇產能計畫。

統
• 籌組車隊，建構內陸運輸系

本公司桃園煉油廠重油轉化工場（RECOC）將於民國九十年底興建完成，預計自九十一年起，每年將有一〇萬噸丙烯有待去化，然因數量未達興建丙烯下游工場之規模，周邊又無相關工場可資運用，丙烯南運成為唯一的選擇。前鎮儲運所因擁有完整的石化輸儲設施（如附圖所示），將成為丙烯車隊的調度基地，未來除運送丙烯外，液化石油氣也在運送之列，為公司創造多元利基。

效能
• 租賃費率彈性化，提昇營運

石化品轉運作業與儲槽設備租賃向為前鎮儲運所的主要業務。在「自由進口，統一儲存」政策未解除之前，高雄港務局遵照行政院會核示，對進出高雄港散裝化學品廠商除自備儲槽、管路者之外，均統一交由前鎮儲運所進行裝卸、儲存作業。隨著國內經濟成長，國人生活水平提昇，各項民生用品加工業蓬勃發展，石化原料的需求量逐年成長，尤其在民國七十六年以後，整

小檔案：前鎮儲運所

- 位置：位居高雄港區60號碼頭，佔地42公頃。
- 碼頭：
 - 第59號碼頭—最大吃水深6.5公尺，長度150公尺，為油駁專用碼頭。
 - 第60號碼頭—最大吃水深6.5公尺，長度150公尺。
 - 第61號碼頭—最大吃水深10.5公尺，長度225公尺。
 - 第62號碼頭—最大吃水深10.5公尺，長度225公尺。
- 儲槽：
 - 冷凍槽、高壓槽、內浮頂槽、錐頂槽、柏油槽、潤滑油槽共130座，總容量33萬公秉。
- 管線：
 - 碼頭管線、長途管線(通往高雄廠、大林廠、林園廠及石化下游工場)共13條。
- 裝卸設備：
 - 油品裝車台 68座
 - 液化氣裝車台 7座
 - 卸車台 20座
 - 液化石油氣裝卸臂 4組
- 油駁船（計七艘，總容量6,600噸）：
 - 中楠號 500 噸
 - 旗山號 900 噸
 - 壽山三號 900 噸
 - 中油八號 900 噸
 - 枋山號 200 噸
 - 寶山一號 1,600噸
 - 中油一號 1,600噸

體石化品的進口量大幅提昇，該所在儲槽調度作業上備感吃力，為因應紓解壓力，除了輔導下游廠商自建儲槽提昇安全存量及進口量外，更改善本身裝卸設備、輸儲作業電腦化、延長油罐車灌裝作業時間、降低租賃設備租期，以提高週轉率，惟自民國七十七年起，高雄港周邊儲槽區相繼建立，民間石化廠商紛紛對外拓展租賃營運業務，加以「公平交易法」公佈實施後，政府於八十二年初正式取消石化品進口「統一儲存」政策，改採「以商業合約方式規範石化品儲存」，使油槽設備租賃市場競爭情勢愈形激烈。

由於時下客戶對設備租用的選擇，主要考量服務品質及租賃費用兩大因素，以現階段前鎮所的輸儲作業、碼頭作業及儲槽調度管理透過地磅電腦作業系統、冷凍槽監控系統、油罐車自動灌裝及讀卡辨視系統、油槽自動化系統、倉儲管理系統及環

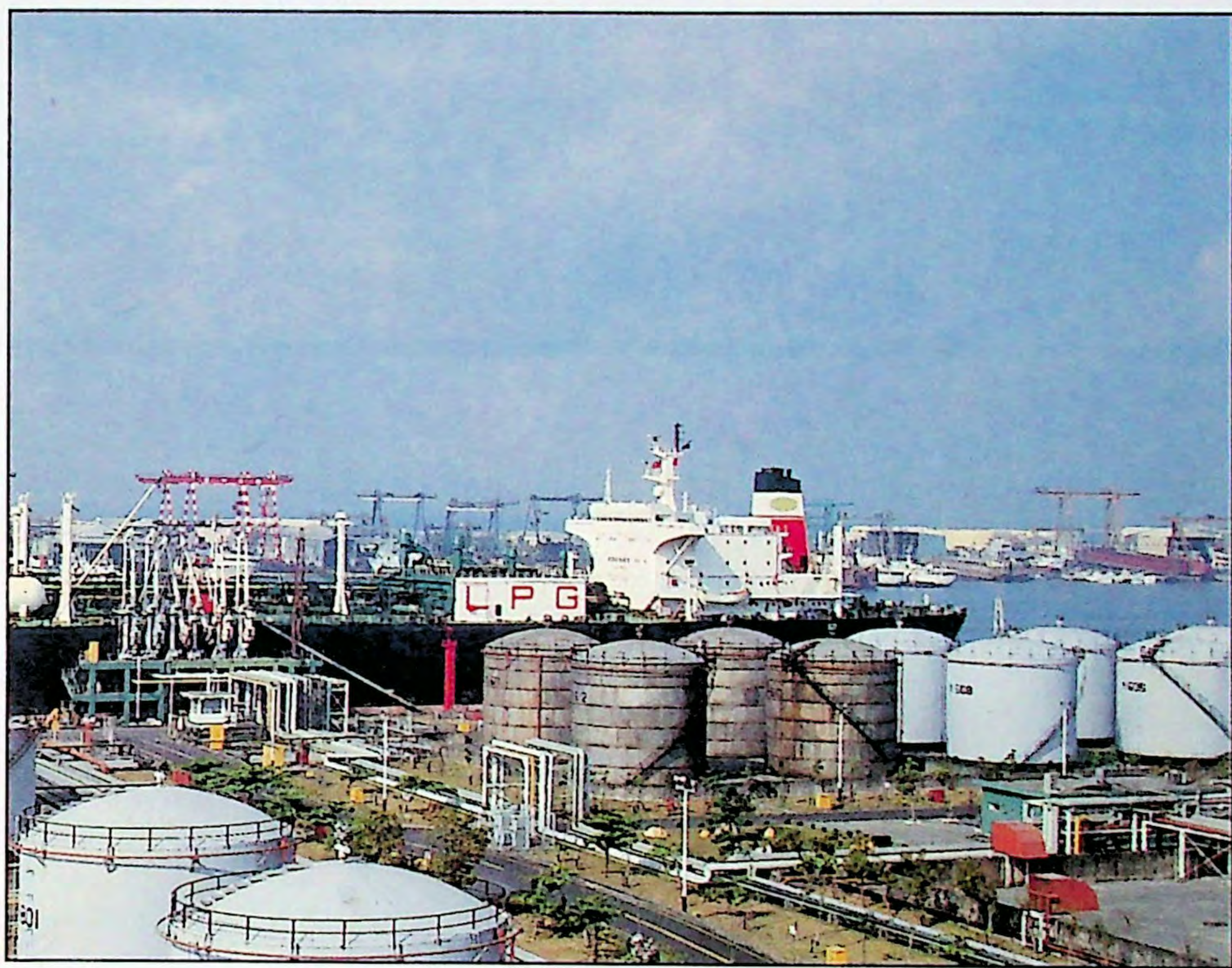
境品質監測系統，服務品質及管理績效均值得信賴；加上石化事業部成立後，前鎮所對不同客戶及不同石化品之租賃費率具有更大的彈性自主權，未來除了優先配合本公司石化品進出

口調度作業外，儲槽租賃業務也將有極大的成長空間，前景看好。

• 開發進出口業務，平衡產銷

前鎮儲運所坐擁完整的石化進口設備及儲槽，並有長途管線連結石化中游廠商，未來除可機動並主動提供中下游廠商進口原料外，還可將因結構性或偶發因素所致的過剩產品外銷，充分發揮本公司與中下游客戶的設備產能，增進市場競爭力。

此外，石化事業部亦積極致力與石化中下游業者進行「策略聯盟」，期建立整合國內外石化產品通路，而前鎮儲運所因具備最佳「戰鬥位置」，石化事業部將戮力於該所整體規劃，使其在石化業務產銷儲總體作業中，發揮最大的功效。



▲ 前鎮所坐擁完備設施，深具發展潛力。(資料照片)

為

加

油

站

安

全

管

理

把

脈

簡介本公司行銷安環服務

本公司一向重視加油站營運安全管理，列為行銷業務發展的重點工作。為預應「土壤及地下水污染整治法」付諸實施，油品行銷事業部安環室於數年前籌劃成立「安環諮商服務隊」，從全面掌握所屬加油站地下環境的污染現況著手，進而協助合作、加盟站進行各項檢測作業，未來將致力技術升級，提供整治對策規劃與服務，發展前景看好。本文說明本公司加油站安環服務的落實與推展情形，在油品行銷市場競爭白熱化的此刻，相關技術服務深具「籌碼價值」，業務地位重要，安環服務團隊的努力與貢獻值得肯定。

黃冠良●行銷事業部

本公司油品行銷事業部為推動加油站安環服務工作，積極培訓人才，以協助加油站業者進行工安、衛生、消防及環保檢測及服務，確保營運安全，責成安環部門於民國八十六年籌劃成立「安環諮商服務隊」，復鑑於近年來國內加油站曾發生多起漏油污染事件，部份加油站甚至因而蒙受極大的財物損失，加上預期政府將嚴格要求站區土壤及地下水污染整治工作，唯有全面進行加油站地下環境檢測，掌握污染現況，進而採取適當的改善措施，避免污染持續擴散，方能

達成安環管理的要求，行銷事業部安環室乃於八十七年九月提出「加油站地下環境自行檢測計畫」，並舉辦「安環服務人員初級班」，使事業部同仁瞭解工作內容與作法，進而針對有意願參與同仁辦理第二階段「安環服務人員進階班」，以強化人員安環檢測技術。

在縝密的前置作業後，廿餘位參與同仁分為二組，同步進行五八六座直營加油站的地下環境自行檢測作業，並如期在次年六月底前完成，跨出成功的第一步！放眼政府於今（八十九）年二月二日正式公告實施「土

壤及地下水污染整治法」，行政院環保署及各縣市環保局陸續委託環境工程顧問公司檢測各加油站地下環境，一旦發現有污染跡象，即將之列為「污染管制場址」，要求業者加以整治，行銷事業部可謂掌握機先，現階段除已釐清直營站地下環境的污染現況，擬妥優先處理順序，全面展開後續整治工作，並建立完成加油站地下環境檢測技術、加油站自行安全檢測技術、加油站空氣品質檢測、油氣回收設備效果檢測技術，以及污染整治技術，實際展開各項安環服務作業，成果斐然。

實地檢測建立良好模式

繼完成所屬加油站地下環境自行檢測計畫，安環服務團隊於去年「九二一集集大地震」之後，遠赴一〇一座因震災受損的加油站進行安全檢查，以瞭解站區地下油槽及管線是否發生漏電或漏油現象，進而造成污染，影響公共安全。為了協助在震災中受損的加油站自行進行安全檢查，由安環室先行規劃「震災受損加油站自行安全檢查計畫」，訂定自行安檢目標：加強加油站安全，以確保鄰近居民及大眾人身與財產安全；檢查加油站區是否有漏電情形，作為後續規劃漏油監測的參考；檢查加油站區測漏管與集水監測井的油氣濃度，作為定性瞭解測漏管周圍地下土壤是否遭受污染的參考。至於實際檢測項目，包括如下五項：

- 土壤油氣監測井(測漏管)之檢測工作：測試測漏管功能是否正常、量測測漏管與集水井油氣濃度是否超過廿五%LEL，以研判地下環境遭受污染情形。

- 加油機接地電阻之檢測工作：拆卸加油機面板量測接地電阻，其合格值應在廿五Ω(歐姆)以下。

- 卸油口接地電阻之檢測工

作：其合格值在五〇Ω(歐姆)以下，以確保油罐車卸油時所產生靜電經由卸油口接地棒予以有效消除。

- 油槽陰極防蝕電位檢測：其合格值介於八五〇、二、二〇〇mV，如超過該數值，則表示陰極防蝕功能不足，亟須檢修或重新安裝。

- 配電盤各分路絕緣電阻檢測：以瞭解加油機電路是否不良，其合格值應在〇.一MΩ以上。

基於以上「完全檢測作業手冊」，安環服務人員於去年十一月初進入災區，事前準備工作雖計慮周詳，但在計畫與實務接軌之際，仍遇到不少突發的驚險狀況。某次正在某站進行檢測時，突然發生大餘震，站長立即帶著彼時「楞」在現場的服務人員衝向站屋外，街道上則滿是驚惶失措、奪門而出的居民，此情此景，工作同仁至今回想起來餘悸猶存；而每次經過曾坍方或未做山壁保護措施的山路時，工作人員心裡總是毛毛的，口中不停唸著「阿彌陀佛」，惟恐「一失足成千古恨」，那種心情實非外人所能體會。值得慶幸的是，相關計畫已於去年底前如期完成，確認絕大多數加油站區土壤中的油氣濃度均無異常增加情形，顯示地下油槽及管線並未受到地震波及；而安環服務人

中油加盟站地下環境檢測計畫工作進度表

時程 地區	89年11月	89年12月	90年1月	90年2月	90年3月	90年4月	90年5月
基隆地區	■						
台北地區	■	■					
桃竹苗地區			■	■	■	■	
台中地區			■	■	■	■	■
嘉南地區			■	■	■	■	
高雄地區			■	■	■	■	
東部地區	■						

員的努力也因此備受肯定，獲得獎勵，參與同仁咸感與有榮焉，特別是經濟部能源委員會同意比照委託工研院檢測的費用基準(每站三萬元)，以補助行銷事業部代檢震災受損民營加油站的費用每站一萬元，除為民營站節省三萬元支出外，更為未來的安環檢測服務建立良好的模式。

技術升級發展前景看好

為了提昇安環服務的水準，安環室積極建立加油站空氣品質檢測及油氣回收設備效果檢測技術，除邀請曾協助環保署執行「加油站揮發性有機物回收成效改善分析計畫」的工程顧問公司，講授相關理論與實務經驗外，服務團隊更實地接受「勤前教育」，確認卸油口、排氣管口、汽機車油箱口、工作人員呼吸帶、加油站周界上、下風處，以及站區內任一點等七個檢測點位置，嫻熟作業程序。今年元月初，檢測行程正式展開，初步結果顯示，大部份加油站上下風處及站區內任一點的空氣品質均低於儀器偵測極限，僅少數檢測點測出油氣反應，其濃度也都低於 1.0 ppm ，充分展現油氣回收設備的功效；而儘管仍有少數檢測點發現有較高濃度的油氣反應，經研判其來源可能與加卸油動作不正確及回收設備維護保養不良有關，因此，加速油氣回收設備的全

面安裝工作，以及強化加油同仁正確的操作維護觀念，雙管齊下，才能進一步改善當前加油站的空氣品質。

面對台塑油品正式上市，市場競爭日趨白熱化，本公司致力鞏固加盟合作關係，維持市場佔有率，行銷事業部並自十一月十五日開始推動「加油送好油、高級名車天天送」的促銷活動，安環服務團隊配合同步推出「加盟站地下環境檢測服務」，分成三組，展開一千一百餘座中油加盟站的地下環境檢測服務(如附表)，協助業者瞭解污染現況，進而提供改善對策及後續整治規劃設計，未來將擴大範圍至工安、衛生、消防、環保等技術諮詢服務。平心而論，筆者認為安環技術及服務為目前民營站所欠缺的資源，本公司適時提供加盟站各項安環服務，為拉攏與業者長期合作的有利「籌碼」；以目前行銷事業部安環服務兼具技術、經驗及設備能力，除可全面落實直營站的安全管理外，將持續協助加盟站進行檢測，未來將培訓污染整治人才，提昇技術水準，為加油站的永續經營打下安全基礎。在此衷心期盼更多同仁加入，讓安環服務成長茁壯，開花結果，共享甜美的果實。

汽油小常識

汽油之辛烷值含意為何？

辛烷值是決定汽油抗爆震性的重要指標，而引擎的壓縮比決定需要使用多少辛烷值的汽油。當引擎在壓縮行程中，油氣體積變小，其壓縮比率越大，壓力越大，溫度越高，此時所選用的汽油，必須在此條件下，仍不會引發自燃，如果火星塞尚未點火之前，油氣產生自然現象，則在動力行程中會產生火焰波互相衝擊，造成引擎爆震，汽油對於抗此爆震程度之量測指標稱為辛烷值。辛烷值越高，抗爆震程度即越高，由於引擎設計不斷精進，汽車製造廠商以提高引擎壓縮比來縮小引擎體積，增加單位體積產生之馬力，因而低辛烷值汽油不能符合引擎需要，行車時容易產生爆震現象。所以高壓縮比的引擎需要較高辛烷值的汽油，以耐更高的壓力與溫度，避免影響汽車的駕駛性能及損害引擎。



本公司煉製事業部成立暨執行長佈達典禮於十一月八日在高雄煉油廠舉行，由潘總經理主持，陳董事長蒞會致詞。該事業部由謝榮輝副總經理兼任執行長。

攝影：吳文局

The Inauguration Ceremony of CPC's Refining Business Division was held at KOR on Nov, 8. It was hosted by President Pan in person. Chairman Chen also delivered a speech in the meeting. VP Hsieh was appointed as the CEO of RBD.



馬來西亞國營石油公司董事長 Mr. Azizan Zainul Abidin 一行七人於十一月九日前來本公司訪問，由陳董事長及潘總經理共同接待。

攝影：白宗全

A group of seven led by Chairman Azizan Zainul Abidin of Petronas, paid a call to CPC on Nov, 9. They were received by Chairman Chen and President Pan.

新聞集錦

史瓦濟蘭王國天然資源暨能源部長馬瓜瓜·恩都立一行四人於十一月十三日到本公司訪問，由葉金龍副總經理接待。

攝影：白宗全

Mr. Magwagwa Mdluli, Minister for Natural Resources and Energy led a group of four from Swaziland Kingdom to pay a call to CPC on Nov, 13. They were received by Vice President Yeh.



為提昇市場競爭力，本公司行銷事業部所舉辦之北區加盟站經營服務說明會於十一月十三日在台北環亞大飯店舉行，由陳董事長親自主持。會中宣佈中油首波全國促銷活動，計有北區加盟站負責人及媒體記者超過三百人參加。

攝影：朱信義

To enhance CPC's marketing competitiveness, a presentation on business cooperation was held at Asia World Plaza, Taipei, on Nov, 13. It was hosted by Chairman Chen in person. A presentation for CPC to start up its first promotion was also announced in the meeting.



澄清「中油強行成立事業部違反程序正義」之說法

胡豪東 蔡德慶 ● 企研處

近日有同仁收到一篇署名為台灣石油工會第四、第五分會部份成員的「中油強行成立事業部違反程序正義」電子郵件，質疑本公司成立事業部前，未與工會產生共識，且在程序上有未「依法行政」的瑕疵。這項指控與事實有很大出入，恐係因部份同仁未能詳細瞭解本公司事業部的規劃及成立過程所致，特藉石訊一角說明。

多次雙向溝通工會

本公司於民國八十七年間，為因應市場自由化，提高市場競爭力，開始推動組織改組並成立事業部，希望經由組織轉型，達成充分授權、培養經理人才、權責明確化、獎懲合理化等企業化管理目的。

在規劃及推動事業部成立的過程中，本公司一直秉持經濟部指示，尊重工會代表之意見，多次溝通後始執行。例如，為使同仁瞭解事業部成立的目的及各階段規劃情形，規劃小組陸續於各單位舉辦說明會，其中以石油工會及各分會為對象的說明會，迄今計已達六十六場次，會中均有董事長、總經理、副總經理或各單位主管

親自出席，並對工會同仁提出的訴求，一一懇切回應。

又如，規劃潤滑油及溶劑化學品事業部時，即依據總公司晨間會報決議，先與第三分會同仁進行溝通；規劃油品行銷、石化、煉製等事業部時，則邀請石油工會第二、第一分會成員共同參與研討，工會代表所提「工會版台灣營業總處組織變革案」、「原油採購、半成品油進口、成品油出口等業務應納入煉製事業部」等主張，皆獲得公司採納，並列入事業部組織規程，送董事會核定。

此外，公司每月召開的董監聯席會議，均邀請石油工會理事長列席，並曾二度同意石油工會幹部及代表列席，充分表達意見；至於工會代表在會中所提出的意見，董監事均充分尊重，並請經理部門參考研究。顯示本公司非常尊重工會代表意見，尚不致有未產生共識情事。

至於成立事業部的程序方面，本公司為使事業部組織成立有所依據，先於八十七年十月修改公司組織規程，增列得設事業部的條文，其後才開始陸續成立事業部，而成立之事業部亦須先研訂事業部組織規程陳報董

事會核定後，再報經濟部備查。故本公司成立事業部的程序均完備，絕無未「依法行政」情事發生。

盼凝聚共識迎向挑戰

最近石油勞工曾刊載有關「公營事業新國有政策」的報導，其中提出政府對國營事業的角色，應從管制者調整成投資者，國營事業的體制應從機關調整為企業體，並應突破現有法令束縛，回歸公司法等政策。上述政策未來若能獲得民意機關及政府採行，組織改造即為機關轉型為企業體必須推動之一環。

回顧本公司自民國八十三年進行組織改進規劃以來，曾遴聘麥肯錫、安達信、台綜院及理特管理顧問公司參與研究，其皆建議公司經營型態應由功能性組織調整為事業體組織，由此可見，現階段公司事業部組織變革方向是正確的。

組織變革並不容易，牽一髮動全身，推動過程或有陣痛，或有不同見解。期盼同仁能捐棄本位、地域的成見，以理性、前瞻的看法凝聚整體共識，共同為本公司轉型為企業體的目標而努力。

關鍵時刻的化工業電子行銷

蔡信行

目前資訊及電子市場的爆炸性成長存在著兩大問題：有多少業者可以存活？我們應該與那一個結盟？

全球網際網路普及後，使用人口已達七千萬人，預計至二〇〇五年時，將有三億五千萬人直接在網路上連結。網際網路可以為企業做許多服務，包括e-care協助客戶服務、e-commerce進行產品銷售、e-learning擔任內部訓練、及e-procurement負責採購工作等。這些都可以增加效率及速度、減少錯誤、節省大筆費用，最重要的是，可以使銷售額成長。

目前全球化工廠商相繼投入電子商務領域，較知名的包括BP亞美和、杜邦、道爾(Dow)、BASF、伊斯曼化學(Eastman Chemical)等。在台灣，本公司、台塑關係企業及某加油站聯盟等，目前也積極進行網站線上交易，從單純的商情提供，進入電子市集(e-marketplace)、電子採購、電子競標(auction)、和交易所(exchange)等。

工研院化工所將目前的電子商務分成B2C、B2B、I2I三類。B2C為企業與末端用戶間的交易，內容包括食品、汽車、生活用品，擴及於旅行與音樂會服務等；B2B為企業與企業間的交易，包括生產原

「油」小看大集

料調度、銷售代理、採購代理、配送及結帳等；而I2I為產業間的網際網路溝通。

目前在化學相關工業電子市集中，較知名的有：一九九八年開始的ChemConnect，一九九九年的ChemMatch，二千年則先後有ChemUnity、Envera、ChemCross、Omnexus、ElastomerSolutions及Elementica。美國化學顧問公司ChemSystems研究了六十個交易所中的卅家電子市集，認為到了二〇〇三年，最多只有一半可存活。

在B2C市場中，Envera及Elementica為大型的電子市集，他們有潛在的流動資產、大量的主要顧客，且其儘量壓低交易成本，集中於有效率的交易，其以企業經營為主，不是利潤第一導向，很難被取代。未來真正的戰場是在B2B市場，爭取大、中型特殊化學品的領域。例如經營塑膠和橡膠類的Omnexus、ElastomerSolutions，同一地區的ChemCross，專營歐洲中型特別產品的ChemUnity。

近廿年來，許多化學工業公司合併統一，市場中競爭廠商的數目大為減少，相信化工業電子市集也會步其後塵，幾年內會減少很多，而因存活者少，交易量將會大增，電子市集的榮景可期，二〇〇一年將是轉折點，決定那些站會消失或存活。

線、面

唐苑莉●工關處

業者將成為市場爭取的對象。

七輕可望明年動工

經濟部尹啟銘次長日前邀集石化公會及七、八輕小組召集人共同召開秘密會議，會中決議，經濟部將依產業諮詢委員會建議，協助大東亞石化公司共同開發七輕，並預定於明年開工興建。目前福聚、李長榮化工、和桐、聯成石化、中石化等業者都已表達對七輕計畫的投資意願。

油品市場第三勢力漸成形

由一千多位油罐車業者組成的「中華油罐車權益維護促進會」於11月26日成立，面對國內油品市場自由化，該會有意自行進口油品，將可能成為國內除中油、台塑外的第三勢力。國內油品市場在我國加入WTO後，競爭將更趨激烈，目前國內油品來源包括中油、台塑二大企業，該促進會一旦投入市

場，可鎖定工業用戶，以直銷方式聯合經營，有其競爭優勢。

台塑加快台北港工程進度

為爭取北部油品市場，台塑公司將加快台北港的興建時程，除儲油中心在取得台北縣政府核發的雜項執照後將儘快動工外，東三碼頭若如期於90年3月完工，至少有三座油槽可於90年6月正式啟用。該項工程完工後，將提供台塑公司作為南油北運的油品轉運港口。

匯僑盼石油管理法儘快立法

為及早進入國內油品市場，匯僑公司自86年起，即與台中港務局合作，耗資14億元，興建台中港西五號碼頭及油品儲槽，預計將於90年1月完工；88年更與ESSO石油公司合作，成立台灣埃索環球石油公司，並已陸續與十多家民營加油站完成加盟簽約。惟石油管理法草

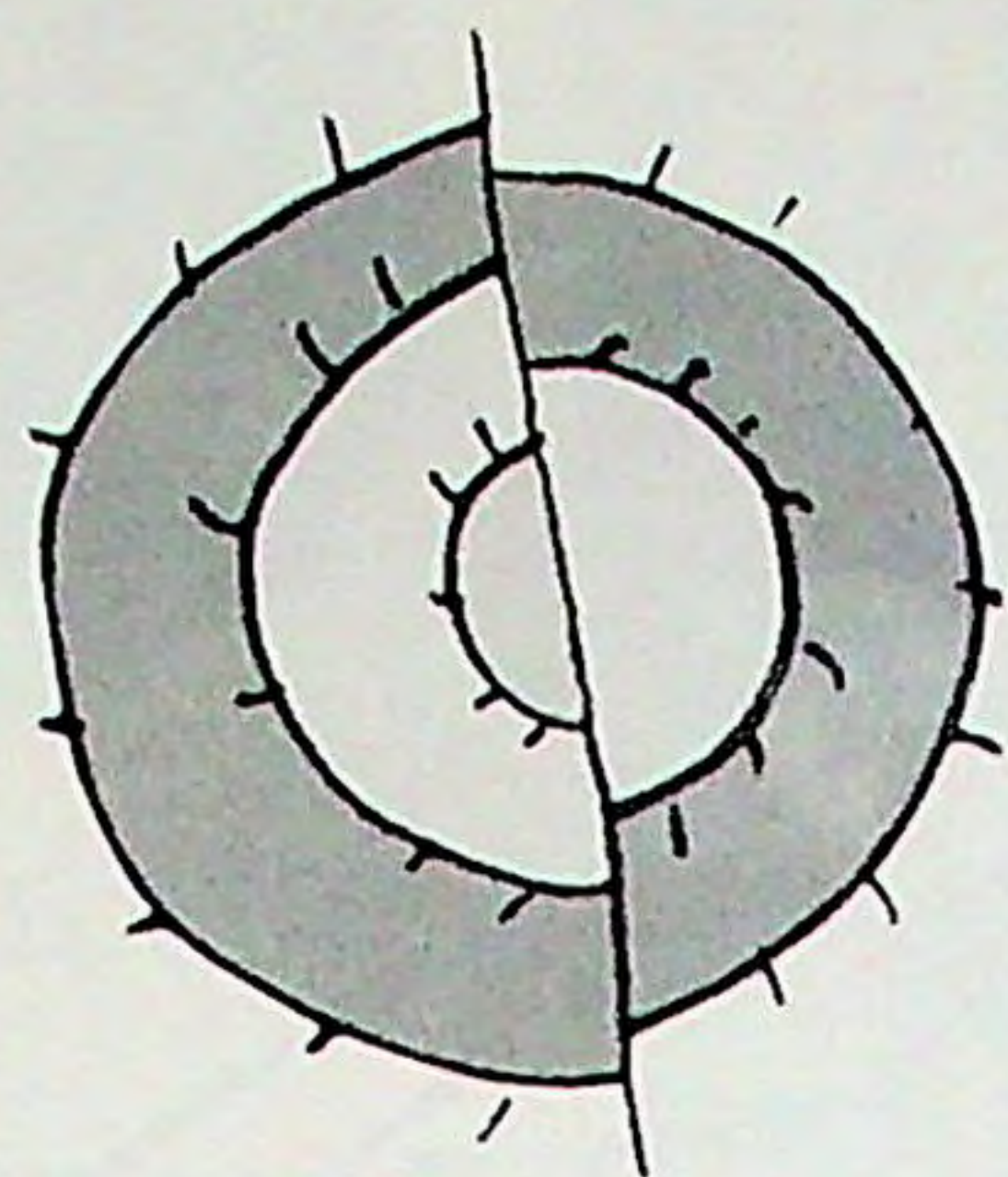
案目前仍未通過立法院三讀，國內油品市場遲遲無法自由化，業者投入資金卻「無法」可管，均盼石油管理法案儘速完成立法，讓國內油品市場早日真正自由化。

公民營加油站數比較

11月	加油站	LPG站
直營	573	3
民營	1413	5
合作站	19	

註：直營站（不含路邊加油亭6站、聽裝油料供應站4站、流動站1站）

以上係自各報章雜誌彙總，並不代表本刊立場。



油情點、

東鼎與卡達天然氣公司策略聯盟

東帝士集團旗下東鼎液化瓦斯公司近期與卡達天然氣公司RAS GAS策略聯盟，RAS GAS公司將於2003年起25年，每年提供東鼎在台電大潭燃氣火力發電廠所需的180萬噸天然氣，該公司也於合約中同意，未來將與東鼎共同開發觀塘工業區，並合力競標大潭電廠之天然氣接收站儲氣槽工程。

大社石化區籌設汽電共生

大社石化區業者中除中纖、磐亞、中石化、高塑及台橡公司外，其餘皆無汽電共生系統，遇電力中斷常造成嚴重損失。為解決跳電的困擾，台商永福及日商丸紅等八家業者計劃集資30億元，籌組大社石化區聯合汽電共生股份有限公司，預估91年運轉，可供應9.5萬瓩電力。

林園大發工業區廠商紛出走

受到整體投資環境不理想影響，高雄縣林園、大發工業區業者為降低成本並先期取得商機，近半年來即有50多家廠商出走大陸、越南等地，該區服務中心正全力挽留中。林園工業區較大型石化業者如中橡、聯成、合益、台塑等，或正計劃或已前往大陸投資設廠；而大發工業區580多家傳統產業中，就有高達40多家業者出走，大部份為鋼鐵、電子業。

台灣BP合併台灣嘉實多

英國BP公司最近延伸其合併觸角至海外事業，今年7月宣佈併購以非燃料油用品為主的台灣嘉實多公司，台灣BP公司潤滑油部門將在今年底與台灣嘉實多公司潤滑油部門整合，未來將維持雙品牌行銷策略。台灣嘉實多公司在台灣擁有龐大的汽車快速保養加盟體系，未來若放棄經營，原加盟嘉實多

內蒙古發現大天然氣田

內蒙古伊克昭盟境內最近發現一處蘊藏豐富的天然氣田，面積達4至5千平方公里，儲量高達3至4千億立方公尺。新華社日前報導，未來天然氣開發後將「西氣東輸」，透過管線輸往上海等沿海經濟繁榮的城市。該氣田位於中國大陸第二大盆地鄂瓜多爾盆地蘇里格廟大氣區，專家預測，該區的天然氣資源量應有10兆立方公尺以上。

外商計劃投資CNOOC

Shell公司繼今年10月以40億美元投資中國大陸廣東省的石化廠後，計畫再投資3億美元購買明年2月在紐約及香港首次上市掛牌的中國海洋石油總公司(CNOOC)公司。而BP Amoco公司繼投資PetroChina及Sinopec兩家公司後，亦計畫投資2億美元購買CNOOC公司首次公開發行的部份股權。Texaco也已向CNOOC表示將購買其部份股權。

日本住友與三井將在兩年內完成合併

由於全球化學工業市場競爭白熱化，日本住友化學工業(Sumitomo Chemical Co. Ltd.)和三井化學工業(Mitsui Chemicals Inc.)日前宣布，雙方將在2年內完成合併，成為日本最大的綜合化學產品製造商。新成立的住友三井化工集團在2006年的淨銷售目標預定為3兆日圓(280億美元)，可望凌駕日本目前最大的化工公司三菱化學工業(Mitsubishi Chemical Corp.)，成為全球第5大化工公司。

印度提前實施油品價格自由化因故延緩的印度石油產業自由化實施時程，由於政治上的壓力，印度政府近期可能提前實施某些較能反應市場狀況的措施。例如油品價格原預計於2002年才開放自由化，近期為反應市場價格，已先行調高價格波動上下限。

日伊合作探勘開發伊拉克油田

日本與伊朗近期達成協議，雙方將合作探勘開發伊拉克邊境的Azadegan油田，該油田據估計每日產能可達40萬桶。日本公司對投資伊朗早有興趣，但因擔心美國國會對伊朗實施經濟制裁，故未付諸行動，該案為日本自1993年以來首次對伊朗的投資案。

Shell併購紐西蘭石油公司能源部門

紐西蘭反托辣斯委員會近期批准Shell公司以16.3億美元併購該國Fletcher Challenge公司的能源部門，由於Shell公司同意併購完成後將出售Fletcher公司部分位於加拿大及阿根廷的資產，因此本併購案仍須獲得紐西蘭最高法庭及相關各國政府核准。



林淑娟 ● 企研處

DOE以交換方式釋出戰略儲油
美國能源部(DOE)日前以交換的方式釋出7百萬桶戰略儲油，由BP Amoco、Vitol、Marathon Ashland Petroleum三家公司得標，得標的數量分別為3百萬桶、2.5百萬桶、1.5百萬桶。此標案得標的交換條件為，得標公司需於明年將得標數量再加上8%的原油歸還美國能源部。

挪威政府同意Statoil部份民營化

挪威執政的勞工黨已同意出售Statoil三分之一的股份，同時，以轉換或出售的方式將國有財產局(SDFI)的油田持股轉給Statoil與Norsk Hydro。石油與能源部日內將遞交給挪威國會一份白皮書，並預計於2001年春季作出決議。Statoil百分之十的股份可能將公開發行，部份股份則可能售予策略性投資人。

伊拉克改以歐元為石油出口計價單位

伊拉克再以中斷出口石油為手段，要求以歐元代替美元為其石油出口的計價單位，終獲聯合國首肯。伊拉克近期由於未能及時補充石油生產設備的零件，面臨產能下降的危機，石油出口計價單位由歐元改為美元後，不但可改善與歐洲石油公司的關係，亦可逐漸擺脫聯合國的控制。

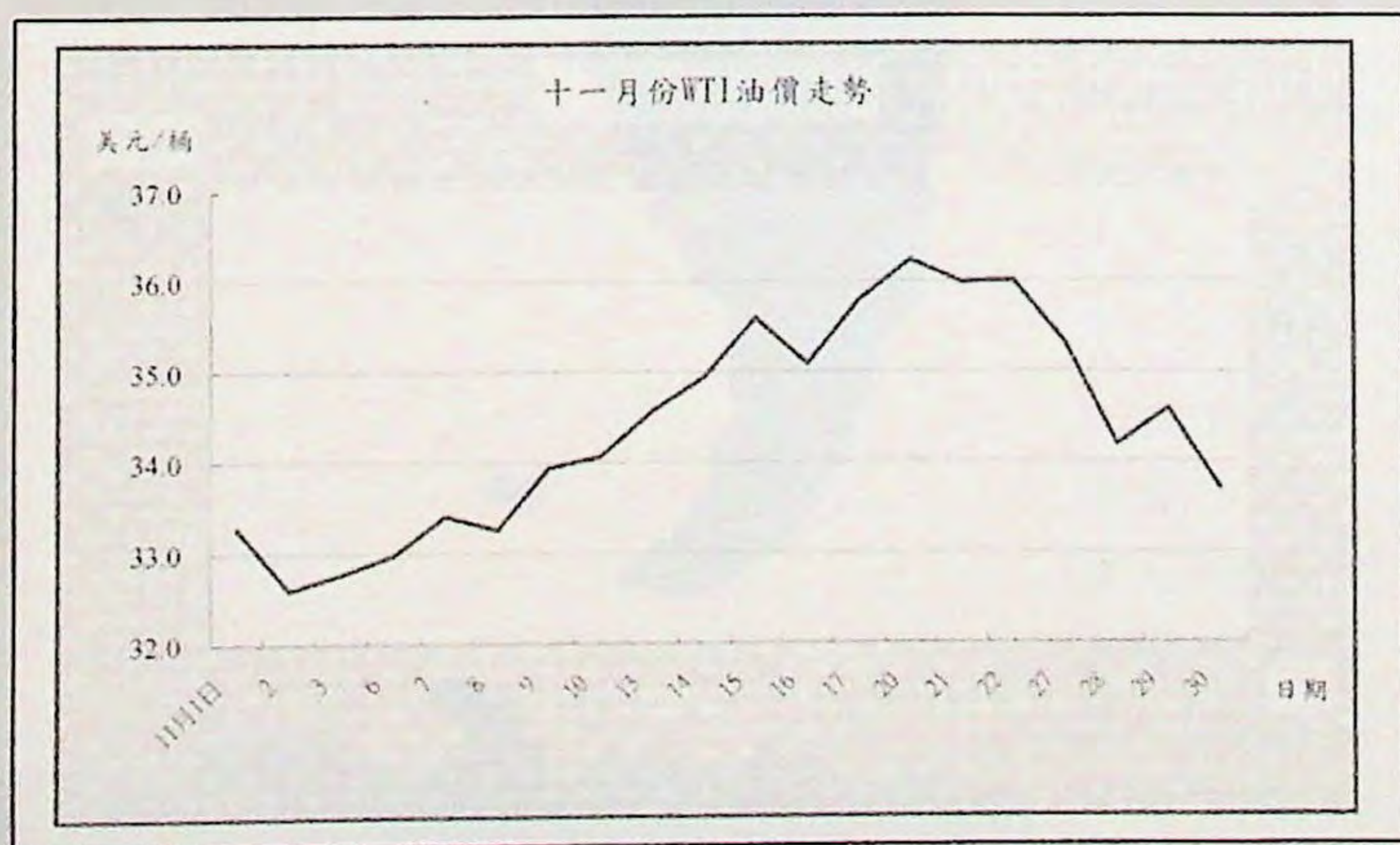
準。依庫存統計顯示，油市仍有賴更多供給以利建立足夠的庫存，預期庫存量逐漸增加後，供過於求局面將逐漸顯現，油價可望回軟。ESAI預估今年11月至明年4月WTI油價將分別為33.00、31.75、30.75、29.75、28.50及26.50美元/桶。

EIA(美國能源資訊局)指出，10月份美國進口原油平均價格為30.75美元/桶(WTI估計為33.1美元/桶)，較9月份低1.1美元/桶，但仍居波灣戰爭以來次高月平均價位。綜觀世界石油供需情勢，EIA估計至年底前，美國進口原油平均價格仍將維持在每桶28美元以上(WTI估計超過30美元)，市場供給過剩將導致油價逐步下滑，EIA預估在冬季結束前，油價將下跌3-4美元/桶，至2001年油價將持續下跌，平均為24美元/桶，較2000年平均低4美元/桶。

CGES(全球能源研究中心)表示，雖然OPEC在10月底宣布將再增產50萬桶/日，油價仍持走高局面，加上原油及成品油庫存偏低、寒冬來臨，無不迫使市場行情走向緊俏，預期高油價

將籠罩整個冬季。一般認為明年工業國家重新建構庫存，將促使油價下跌，下跌時間及幅度則視冬季氣候和OPEC的減產行動而定。假如冬季氣候正常，預估2001年第一季全球原油需求成長為3.2%，OPEC必須在第二季初減產100萬桶/日，才能維持Brent在25美元/桶左右；假如2001年OPEC產量維持在2,930萬桶水準，則即使需求有所成長，2001年Brent每季平均價格仍將下跌10美元/桶，預估2001年第一季為18.6美元/桶，全年平均為23.1美元/桶。

GNI認為以巴衝突為10月份油市波動劇烈的主要因素，交易商擔心雙方衝突若擴大，阿拉伯國家聯盟可能採取石油禁運手段，迫使西方國家向以色列施壓，惟一般認為沙國與美國均不願以巴衝突擴大，石油禁運的可能性不高。而在阿拉伯高峰會議中，僅伊拉克與利比亞主張對西方採取強硬措施，其中利比亞甫經美國解除經濟制裁，不可能「重蹈覆轍」而再度陷自身於孤立局面；伊拉克雖被公認最有可能採取延遲生產方式以影響國際油價，但該國一直希望獲聯合國解除禁運，美國也不同意其利用油價以獲取任何政治利益，因此該國企圖「以石油作為籌碼」的作用不大。最新消息顯示，伊拉克揚言將在12/6日聯合國「以油換糧」計畫重新簽約前，減緩石油出口，但隨即遭沙國表示願意彌補其減產缺口以為回應。





油價瞭望台

十一月美國西德州中級原油(WTI)走勢

11月初，油市在以巴衝突停止、買盤空頭回補、伊拉克因報價爭議而暫停其位於土耳其境內油管的輸出作業、以及12月份期約到期前展倉賣壓等多空消息交互影響下，WTI油價在32美元/桶上下波動。其後，受到德州Motiva工廠停產，以及庫存量偏低等消息影響，11/10日WTI油價突破34美元/桶。復因投資人預測OPEC傾向決議不增產、美國主要庫存持續偏低，以及其東北部氣溫下降，加上近月原油期約即將到期，11/20日WTI油價上漲至36.22美元/桶高檔，隨即在獲利回吐賣壓下，行情回軟。其後因伊拉克調低其提報聯合國12月份原油之報價遭駁回，投資人擔心伊國可能暫停出油作為抵制，油價又獲得支撐，至11/30日WTI以33.7美元/桶作收。

WTI平均油價

2000年9月	33.89美元/桶
2000年10月	33.02美元/桶
2000年11月	34.41美元/桶

需求量、產量及庫存

DOE(美國能源部)報告指出，11/24日原油庫存為29,010萬桶，較上月同期(10/27日)增加600萬桶；汽油庫存為19,120萬桶，較上月同期增加310萬桶；蒸餾油庫存為11,660萬桶，較上月同期增加300萬桶；而煉油設備使用率則較上月同期減少3.6%為93.2%。

IEA(國際能源總署)預估全球2000年第四季、全年及2001年第一、二、三

季的石油需求量分別為7,790、7,560、7,790、7,560和7,710萬桶/日。另推估2000年全年對OPEC的石油需求為2,690萬桶/日。

10月份國際油價在低庫存水準下，走勢仍趨強勁，隨中東情勢發展而上下波動，油市普遍關注氣候變化、取暖用油需求及伊拉克情勢的發展，列為影響油價行情的主要變數。10月份OECD國家平均需求量為4,800萬桶/日，較前一年增加1.3%，較上月成長率高出0.2%。10月份世界原油產量增加92萬桶/日，達到7,860萬桶/日，其中Non-OPEC增加44萬桶/日，主要來自北海油田結束歲修、恢復生產；OPEC原油產量增加46萬桶/日，達到2,950萬桶/日，主要來自沙烏地阿拉伯。

Reuters 估計10月份OPEC原油產量為2,954萬桶/日，較9月份增加42萬桶/日，較配額則增加32萬桶/日。9月份OPEC超產國有阿爾及利亞、科威特、利比亞、卡達、沙國及阿聯大公國；其餘減產。

OMI(石油市場情報)統計資料顯示，10月份全球石油供給超出需求達250萬桶/日，全球石油庫存為57億3,200萬桶，與上月份相同。分析師認為即使供需基本面從緊俏趨向緩和，但由於美國製氣油庫存吃緊，加上中東紛爭未平息，仍無法抵擋油價上漲的壓力。

預期油價未來走勢

ESAI(能源安全分析公司)指出，近來影響油市價格的主要因素仍繫於原油庫存量，尤其是美國的庫存水

民營化進度看板（至八十九年十一月二十日止）

89.10.13

本公司民營化小組與工關處於八月廿八日至十月十三日間，赴台探總處、油品行銷事業部及其營業處與行銷中心等處，舉行民營化溝通說明會，說明本公司民營化進度及員工認股、持股信託等主題。

89.10.15

石油通訊十月份專題報導「本公司各單位多角化經營狀況」。

89.10.20

民營化小組與企研處共同擬妥「儘速通過石油管理法，順利進行民營化」說帖。

89.11.06

人事處訓練所舉行「員工持股信託業務研討會」，參訓人員為本公司各單位福利委員加。

89.11.1

成立煉製事業部，納入原油採購等業務，廠務處業務及相關人員亦隨同移隸事業部。

89.11.14

探研所舉辦民營化說明會。

89.11.17

煉研所、溶劑化學品事業部及人事處訓練所舉辦民營化說明會。

89.11.20

謝榮輝副總經理召集審查「中國石油股份有限公司從業人員認購經濟部第一次釋出中油公司股份說明書」。

業務焦點

亞洲週刊公佈企業排行 中油名列營收第九〇名

根據英文「亞洲週刊」最新一期（十一月十日出刊）公佈之二〇〇〇年亞洲一千大企業排行，上榜的台灣企業達卅七家，僅次於日本、澳洲及南韓。該報告係以年度營收總額為評比基礎，國內國營事業囊括排名最高的前三名，其中本公司躋身第九〇名，台電及中華電信分列第一二六、一八七名。另台灣企業在最佳資產報酬率及最高獲利率兩個項目上也表現優異，在最佳資產報酬率方面，華碩電腦在亞洲一千大企業中排名第三，台積電在最高獲利率項目排名第六，並且名列全亞洲市值第十六大企業。（本刊）

油品強力促銷登場 全面回饋消費大眾

為因應油品市場自由化，提昇

加油站連鎖體系整體競爭力，本公司油品行銷事業部主辦之「北區加盟站經營服務說明會」於十一月十三日假台北環亞大飯店舉行，由陳董事長親自主持，北部地區四〇〇座中油加盟站及合作站負責人均應邀參加，場面相當熱烈。會中本公司同時宣佈自十一月十五日至十二月卅一日止舉辦「中油送好油、高級名車天天送」大型促銷活動，以回饋消費大眾；活動期間，駕駛朋友凡前往懸掛有「中國石油」火炬商標的加油站加油，憑各站開立的統一發票即可參加抽獎。每日獎品總金額高達一百萬元，其中首獎為國產一、六〇〇〇高級房車乙輛，另有一百名消費者每人各可獲得五千元中油加油票。（本刊）

實用的 ● 新聲的 ● 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！

媒體看中油

本月觀點：中油首波促銷活動

陳中興 ● 外稿

加分。

後發先至，深得人心

十一月十七日一大早，好久沒早起的筆者，興奮地擠進中油公司油品行銷事業部位於台北市館前路七十四號九樓的禮堂，當天中油公司抽出一輛贈獎汽車，及第一批一百名五千元加油票得主；這雖然是一個「抽獎活動」的開始，但筆者直覺這是一群「人努力多時之後的初步成果驗收」。在分析這次贈獎活動之前，筆者想先說點題外話。時值股市大跌、政情不穩，失業率攀高、經濟成長率下滑，打開電視不是朝野交相征伐，就是「嘿嘿」，正是廣播電視call in節目大行其道、民眾憤懣四起之際，連小企鵝都氣死蛋中；中油贈獎促銷活動一連上了幾天新聞，卻硬是把大家的心情逗得開心得不得了，一場「所費無多，卻全民共樂」的活動，真值得

十月下旬，筆者從加盟站業者口中得知「老大哥」中油公司即將於十月中旬舉辦大型促銷；嚴格說來，中油搞促銷大家早有預期，但真正讓人眼睛一亮的原是中油決定「天天送」，每天送出一部一千六百cc汽車，這甚至讓一向不迷信抽獎的筆者，心中也跟著升起一股莫名的興奮。透過「抽獎」搞促銷，無非是掌握消費者心理，投入較少的額外成本，獲得更大利潤，好比「點穴戰」；因此成本／獲利槓桿倍數愈高，代表成效愈好，但以相同數額的金錢成本，要選擇何種贈品才能打進消費者的「心坎」，又是另一種高明的「詭計」，也是鬥智的「藝術」。中油

這次贈獎內容除了汽車就是油票，訴求簡單，火力集中。當初中油捨手機而決定送汽車真是非常關鍵的決定，對手台塑石化已經送了汽車，如果中油送的是手機，當場就給台塑「比下去」；另一個重要關鍵則是中油決定「天天送」，也比台塑的「周周送」更有看頭；另一方面，台塑送的是八百cc迷你車，中油送的則是一千六百cc家庭房車，更具吸引力。

就如台塑所說，台塑站數少，每天加油人數也少，每周送出一部汽車，中獎率甚至比中油的「天天送」還高；這種說法聽起來很理性，但恐怕已鑽進了專業的牛角尖，因為「天天送」給人週而復始、希望無窮的感覺，太陽每天出來，就每天有機會，因此即使台塑的中獎率高於中油，但這份「美麗的錯覺」還是促使較多消

費者光顧中油。依照中油推出促銷活動三天後的統計，發油量成長達十二%，十一月份平均發油量成長也有六%，在實質上，中油已經賺回促銷費用，同時硬是把台塑促銷的氣勢給比下去，有人說「台塑那七部車已經是白送了，到現在誰還記得台塑也在搞促銷？」事實上，中油原本打算在十月份就推出促銷計畫，但因消息走漏，台塑搶先在十月中旬推出加油送汽車，原本台塑企圖以「高規格」的贈獎活動讓中油無法跟進，但料想不到中油不但跟進，而且送得更有看頭，「台塑先聲卻未奪人，中油後發但已先至」，顯然台塑犯了「輕敵」的錯誤，難怪陳董事長要說：「別人做得到的，中油都得到，但中油做得到，別人不一定做得到！」

再看中油這次促銷活動採取與裕隆集團策略聯盟方式，一方面節省促銷費用，再者藉由裕隆企業嚴凱泰執行長的親自背書，可將中油全國一千多個營業據點的通路實力及價值對外界公開宣示，創造這次贈獎活動的另外一種無形利益。特別是中油以獨力開發的發票號碼亂數抽取系統，使這次促銷活動可直接以統一發票當作兌換工具，而不是時下流行的「刮刮

樂」；由於國內並未生產「刮刮樂」彩票，進口成本相當貴，以中油每天一百五十萬到一百八十萬加油車次，全國有一千七、八百站，成本相當驚人，這套由中油行銷事業部資訊室投入開發的電腦開獎系統，為促銷活動省下不少錢，的確功不可沒。而在媒體方面，由於中油抽獎規模夠大，開獎號碼就像兌統一發票，對媒體來說，刊登中油抽獎號碼可增加民眾購買報紙誘因，因此四家主要晚報提供免費刊登，這也是中油所始料未及的，為中油後續面對市場競爭，提供另一個思考空間。

行銷首仗，贏得漂亮

總括來說，中油這次贈獎，真正要花的只有四十七部買車錢，與每天一百名五千元免費加油票，其他如媒體廣告則是既定預算，僅將內容挪作促銷之用，整個促銷成本「號稱」斥資一億，但實際上大概只有不到五千萬，按照油品行銷事業部估計，最快三天就能回本。不過，回過頭來看，中油之所以必須促銷，乃是市場所逼，下游加盟站眼看台塑加油站一家家開張，搶盡中油鋒頭，若中油不能起身反擊，中油這把火炬就要被「綠

色旗海」給淹沒；中油面對的是生存競爭，這波打贏不代表永遠，但如果連這波都打不贏，又談何未來？站在媒體的立場，台塑是一家可敬的民營企業，他們面對的是比中油更嚴酷的環境，台塑開張一天不做生意，光付利息就是二億元，中油只是站在岸上怕水來淹，台塑卻還在海裡載浮載沈，游不上岸就要滅頂，中油絕對站在有利的攻擊位置，只怕像被水族箱養大的殺人鯨「凱哥」，野放大海碰到小魚，不但不懂張嘴吃魚，還跟魚兒玩得起勁。

中油這波促銷活動，在陳董事長結合油品行銷事業部上上下下同仁的努力下，大家終於有「打仗」的感覺，因為幾十年來，中油從沒在市場上打過仗，行銷部門的這一仗，相信讓很多中油同仁體會到前所未有的滿足感，既然行銷部門的第一仗贏得漂亮，這股士氣將延伸到其他部門，畢竟有挑戰性、有征服感的生活，比起混日子、圖舒服還有吸引力；這波促銷活動讓更多中油人享受一種屬於勝利的喜悅，無形中也提昇中油面對自由市場的競爭體質。

你在看我嗎？請再遠一點

辦公大樓添新妝

顯文●工關處

綜觀國內外大型企業，或於交通頻繁據點、或利用自有辦公房舍，設置大型廣告物，除

收吸引消費大眾目光促銷產品之效外，更可以提升品牌知名度。

過去本公司為獨占事業，市場上並無競爭對手，因此，為節約成本，行銷手法多較為保守，有時視廣告費用為非必要支出，能省則省。總公司實踐大樓雖為本公司企業總部，且位於博愛特區，但多年來並未善加利用，甚為可惜。

國內油品市場開放競爭後，台塑公司陸續推出一波

波促銷活動，面對此強大的競爭壓力，工關處在有限的經費下，亦在宣導方面積極著手規劃因應策略，其一即於大樓外牆懸掛大型帆布廣告，除

促銷本公司產品，提升品牌知名度外，更可顯示本公司脫胎換骨、蓄勢待發的大氣魄。



貼心服務為宣傳主題

凡事起頭難，首度為我們的總部妝扮門面茲事體大，不論是內容、文字、圖稿、顏色、尺寸、材質等，皆處處斟酌，設計稿修改不下十餘次。經過眾人的腦力激盪，本公司實踐大樓第一件「新衣」終於在十月中旬定稿，廣告稿以本公司企業識別紅藍白三色為主色，由可愛的中油寶寶為代言人，宣傳主題則是本公司今年八月中旬成立的「手機WAP網站」。

現今油品消費年齡層不斷下降，要吸引年輕客戶群，必須投其所好，提供合其口味的服務，而放眼年輕族群，幾乎人手一機，功能又多又炫。著眼於此，本公司在今年八月特成立中油WAP手機查詢服務網站www.cpc.io，提供新式快速的手機服務。網站內容包括：本公司各加盟及直營加油站址及電話、廿四小時加油站址及服務項目、最低油價加油站、促銷商品資訊等等。

本公司是國內第一家推出WAP網站的國營事業單位，這項服務除了是「油價有限變動，服務無遠弗屆」的具體實踐外，並以「資訊無限，客服零距離」的目標自許。消費者只要進入這個網站，

可以充份掌握最新加油情報，可說是對消費者一項貼心的服務，因此，這項最新服務也就成了本公司第一波宣傳主題。

中油新衣成為目光焦點

由於國營事業必須遵照採購法行事，選定承辦的廠商、議價、訂約等手續層層繁複，加上吊掛大型看板必須考量其安全性，因此，其間真是周折不斷。

十一月初某日，風和日麗，陽光

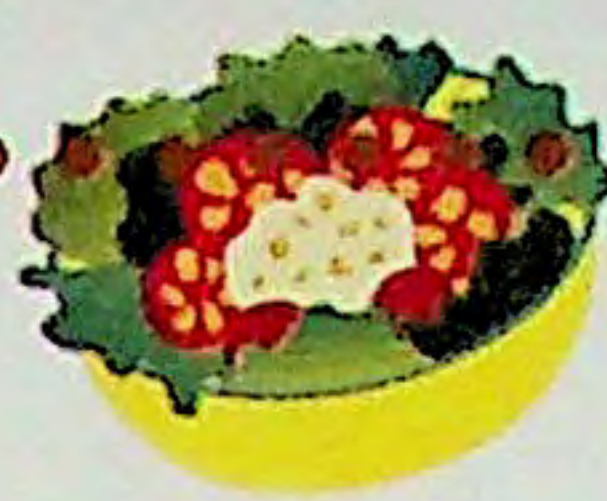
後，實踐大樓披上新衣，兩幅鮮明亮麗的廣告完整的呈現，一時間，成為中華路的焦點，吸引各方目光，也得到不少長官同仁的認同及好評。

接著，本公司油品行銷事業部於十一月中旬推出「中油送好油，高級名車天天送」促銷活動，此一活動為本公司數十年來的創舉，活動一推出即得到消費者熱烈回應，各直營加油站更出現排隊加油的車潮。工關處為共襄盛舉，立即以最快速度將「中油送好油，高級名車天天送」的紅底白字布條，懸掛在大樓另一側，將好消息更強力的告知大家。



普照。兩幅長一百廿尺、寬廿四尺的帆布廣告，自總公司頂樓十二樓一點一點的往下垂掛，工人身手雖然熟練，但也讓人看得膽戰心驚。數小時

後，本公司已失去市場獨占地位，我們商場上的對手會越來越多，競爭將日益激烈。面對市場變化，本公司除持續提升產品及服務品質外，更將以靈活的行銷手法，將本公司優良的產品及最新的服務告訴消費者，讓更多消費者成為我們忠實的顧客。在此特別要感謝工安環保處及秘書處在施工過程中提供的多方協助，讓這項工作圓滿完成。



石訊自推出「便當與我」徵文活動，
各單位同仁e-mail一則則溫馨的故事，
細數與便當結緣的青澀歲月，

一路相伴成長，有如忠誠的朋友；

回首來時路，往事雖已模糊，

卻蘊含多少感恩、憶舊、惜福、知足之情，

年少點滴、慈母之愛，躍然紙上，

便當的滋味「動人指數」百分百。

自本期起，徵文入選佳作將分上、下兩集刊出，

不一樣的心情故事，一樣的赤子情懷，

細細品讀，將勾起您共同而悠遠的回憶……

「鐵盒便當」憶父愛

戴蘭芳 ● 東區處

談起便當，不禁想起在加油站工作多年，從早期在附近餐廳包飯，或在鄰近的民舍搭伙，或請餐廳外送到站上，或自行採買炊煮，日子久了，為省麻煩，統一買便當或自己帶便當反而成為最簡便的方式。每當做了半天活，可稍事休息片刻時，從電鍋中取出蒸好的「愛心便當」，打開飯盒的那一剎那，好熟悉的香味飄盪在空氣中，一股暖流也洋溢心中。記得在加油站站屋未改建前，每天在部分露天、部分傘狀的遮雨亭下工作，相當辛苦，大夥幾乎都在匆忙中吃便當，來回之間便當冷了，味道也沒了；早期加油站人員還得值夜，輪到當晚值夜者還得多帶一個便當，往往中午、晚上的便當菜色相同，吃起來自然沒有中午那餐來得鮮美。

「便當」雖然是精簡的一餐飯，卻代表家的「溫暖指數」。記得孩子們的老師曾說「從日常觀察來看，常帶便當的孩子，較不需人操心；有美滿的家庭才有美味的便當」，家中總費心為孩子們張羅便當，在物質貧乏

的年代仍力求營養好吃，正代表對孩子的關愛。

上一輩的人常言「誰知盤中飧，粒粒皆辛苦」，因此每餐我都吃得一乾二淨，不剩一粒米飯。其實每個人對便當的要求不一，有人喜愛「大塊肉」，有人希望一派清淡，有人只求吃得飽，我則認為便當要合乎以下三個條件：即肚子要餓、新鮮而合口味、必須是熱呼呼的，才好吃；而多年以來，除了家人製作的愛心便當外，應屬「會議便當」最好吃，價位約在一百元左右，由主辦單位的行家精心訂購，菜色和口味均合乎大眾的需求；而令我難忘的便當，是在小學時，有一年暑假隨父北上，父親在火車上買了一個「鐵盒便當」給我，第一次嚐試到便當的滋味，其味鮮美，更蘊著濃濃的父愛，吃來津津有味；前不久，鐵路局為了配合業務活動，特別商請當年做「鐵盒便當」的老師傅重新掌廚製作，每盒定價三百元，雖然貴了些，支持者的訂單卻多得超出想像，喚起了許多人的古早情懷，更勾起了我兒時的回憶。

目前工作所在的蘭陽地區，雖不

像大都會區車流不息，經濟的成長卻也帶動加油站發油量逐年增長，由於站上採兩班制作業，工作人員午餐時間只有半小時，原則上配合車流變化、採輪流方式用餐，午餐的來源雖有異，但為求快速方便，外帶便當為最普遍的選擇，少數同仁自帶便當；而便當的內容也隨著環境不同而有所改變，以往物質貧乏，「菜脯蛋」已屬好菜，如今大部分人因擔心營養過剩，為了減肥瘦身，便當走向少油少鹽，並以蔬果為主，實不可同日而語。幸運的是，我服務的羅東站因與營業處相比為鄰，辦公室有伙食團，可藉地利之便「搭伙」，吃飯時間一到，即由當天的「提飯值日生」帶著大夥的飯盒「打菜」，既省去買便當的時間，又有熱騰騰的菜飯，令人食指大動！主廚每天為了準備四十人份左右的午餐，往往忙得不亦樂乎，所幸熱忱的伙委在必要時，助其一臂之力，協助「打菜」，大為縮短同仁等候時間，洋溢著溫馨的人情味，正是這種感覺，就算家常小菜也不輸給山珍海味呢！

感恩的歲月

簡健童 ● 台北處

記得念小學時，第一次帶便當上學，菜色雖不豐富，卻是生平第一次吃便當，別具新鮮感，那種「萬分期待，先嚐為快」的心情，至今仍歷歷如繪，也從此過著天天吃便當的日子。

幼年家中食指浩繁，餐桌上難得見到魚肉，逢年過節才有的豆干、鹹肉，已屬上好好菜，總是捨不得吃，留著帶便當，再慢慢品嚐。到了學校，禁不起誘惑，偷偷嚐幾口，儘管只是幾片肥得不能再肥的白肉，散發出來的香味卻令人垂涎欲滴，曾幾何時，肥肉人人敬而遠之，當時卻因少肉而語。學生時代每天坐火車上學，火車上叫賣的便當以鋁盒包裝，風味獨特，讓人口水直流，雖然事隔卅餘年，至今仍念念不忘，不久前，台灣鐵路局為了慶祝鐵路節，再度推出「紀念便當」，甫推出即被搶購一空，深受歡迎，想必是牽動許多人懷舊之情的緣故。

在學校吃便當是最有趣不過的事

了，每當值日生將便當送到教室，飢腸轆轆的我們一窩蜂衝上去搶便當，深怕拿不到，拿到便當時，老師總會叫我們先放下手中的筷子，提醒我們：「有飯吃，要感謝的是父母」，全班同學於是異口同聲的說：「謝謝爸爸、媽媽！」，才能開動。在學校吃便當，大家都很「隨興」，有人拿著便當走來走去，邊玩邊吃，吃便當的樣子更是千奇百怪，或坐或蹲，或把腳放在桌上，甚至還有人坐在教室門口吃，姿勢很不雅觀，但古人說「吃飯皇帝大」，雖看不過去，也莫可奈何，以免遭到白眼對待。還記得高中時代，有位同學很少帶便當，常常向別人要便當吃，事後得知他家是一級貧戶，聞之令人鼻酸，反觀現今的新新人類，生活優渥，從來沒有挨過餓，往往不知惜物惜福，甚至暴殄天物，令人難以接受。

俗話說：「有飯當思無米時」，雖然台灣民生富足，人人不愁吃穿，但世界上還有許多人過著三餐不繼的日子，像衣索比亞地區的人們個個骨瘦如柴，連最基本的生活必需品都不

可得；曾參加過「飢餓三十」的活動，親身體驗飢餓的感覺，真的很不好受，讓我倍加珍惜眼前所擁有的一切。「一粥一飯來之不易」，人至中年，回想年少時帶便當上學，始領悟其中裝的不只是飯菜，更裝滿了無數的愛心和關懷，樣樣都是父母血汗的結晶，那是畢生吃過最好吃的便當，而今，就算吃山珍海味，也吃不出那種味道、那種感覺。

進入中油公司服務以後，加油站廿四小時全天候營業，採三班制作業，不論三更半夜、晨昏正午，只要車子進來，立即加油服務，當然用餐也受到時間限制，無法出外用餐，又過著吃便當的日子。但由於生活較寬裕，便當裡有魚有肉，十分豐富，只是為配合工作，吃飯好像在打仗一樣，不能慢慢品嚐，有時吃了幾口，又去加油，往往一個熱呼呼的便當吃到冷冰冰，還沒全部吃進肚子裡，遇到中午十二點工讀生交接班時刻，如果油罐車、收款車、副產品車湊巧同時抵達，別說吃飯了，連上洗手間的時間都沒有。加油站一向標榜「顧客至



上，服務第一」，當然沒有理由說「吃飯時間，暫停加油」，因此「呷飯皇帝大」這句話在加油站是行不通的；還好平常日子並不至於忙到沒時間用餐，同仁紛紛利用空檔、找時間輪流吃，「一頓久久，兩頓相堵」就是最好的寫照，只是長期用餐不定时，難免引發腸胃不適。

由於終年在外工作，食無定所，便當吃多了也吃出心得。由於外食人口日益增加，便當業者競爭激烈，推

陳出新，各有特色，消費得有多樣選擇。個人平常吃便當，葷素不拘，唯一感到不適應的就是青菜太少，油脂太多，纖維質不足，因為一個真正好吃的便當，絕非大魚大肉，而是營養均衡、不油不膩、美味可口，吃出健康最重要。由於工作輪調的關係，廿幾年來換了十幾個加油站服務，因為

地區不同，各地的口味互異，雖不敢說吃遍天下美食，但說吃過上百種便當，實不為過，雞腿、排骨、鱈魚、

叉燒、三寶、化皮飯等，各家各有特色，不乏好吃的菜色，其中讓我懷念至今的一家，就是「華南排骨」，它外表香酥清脆、肉質鮮嫩香軟，味美多汁，香氣四溢，滷筍絲配香菜更是「絕配」，吃過口頰留香，意猶未盡，回味無窮，不愧為人間美味。

便當的便利與討喜已在我們的生活中佔有一席之地，相信無論再過數十年、甚至數百年，便當在任何地方都將以不同形態出現，不是嗎？

用「便當」

寫日記

吳嘉雄 ● 台探總處

與便當結緣足足有四十六個年頭。

記得就讀小學三年級時，下午有兩節課，學校離家走路約需五十分鐘，只有帶便當上學。剛開始十分新奇，媽媽將做好的飯菜盛在鋁製圓長方型的便當盒中，外面則用白布方巾包好，媽媽的「愛心便當」不外乎蘿蔔絲蛋、小魚干、豆腐之類，魚肉只有逢年過節才有，那是因為當時大家生活十分清苦，兄弟姐妹眾多的家庭吃白米飯都成問題，飯裡時可發現蕃

薯籤（即曬乾的地瓜），燒出來的飯黑黑的，帶便當上學能吃個溫飽已經不錯了。

當時大家見面的第一句話，就是：「你今天帶什麼菜？」，若帶有雞、鴨肉或荷包蛋，就會大大炫耀一番，上起課來格外有精神。期間最讓我懷念的是學校舉行運動會發放的便當，竹盒子裡的飯香〇〇的，裡面有雞肉、魚片、黃色的醃漬蘿蔔、半個滷蛋，再加上一小撮紅色麵筋，可說是色香味俱全，當時能吃到這樣的便當還真讓人羨慕！最高興的則是每年學校舉辦遠足，中午吃飯採野餐形

式，有些同學帶粽子，有些帶便當，媽媽則為我準備兩個飯糰，裡頭包有肉鬆、豆干、小黃瓜，中間還放了一顆自製酸梅，可防止飯糰餿掉，同時增加一點風味，外面包裹以年糕紙，吃完即可丟棄，方便又省事。五年級時，中午吃便當盛行三、五同學互換菜餚，荷包蛋換蘿蔔乾炒蛋、花生換小魚干等等，吃起來更有意思，菜也豐盛多了。記得當時與我同桌而坐的是剛轉學過來的趙同學，每次吃飯一定用盒蓋把飯盒蓋住，不讓同學看到內容，偶而沒帶便當，就跑到外面樹下坐，等同學們吃完才回教室，有一



次我不小心發現他的便當竟沒有任何菜，只有兩顆黃色的糖塊，問他原因，他說因爸爸生病不能工作，家裡沒錢買米煮飯，聽了真是令人難過，之後我常要求媽媽多帶些飯菜，以便分一些給他吃。不過，在六年級時，

趙同學常常生病缺課，後來竟因營養不良去世了，現在回想起來仍覺得心頭酸酸的。

初中時學校位於頭份，離鄉下的家較遠，坐車單程約需一小時，且中途需換車，因此每天都得早起趕車上學，有時候來不及吃早餐，就先餓著肚子上學，等第二節課下課，利用廿分鐘的休息時間吃掉一半便當，另一半留著中午再吃，後來同學們也紛紛仿效，不料有次恰巧被訓導主任發現並要求導師處罰偷吃的同學，除糾正外還要記過處分，我聽了之後非常不服氣，便提出抗議，表示便當是自己帶來的，況且是因早餐沒吃肚子太餓的緣故，並沒有什麼不對，班導師聽了之後覺得有道理，只要求以後未到中午不得吃便當，才結束了這場「偷吃便當」的風波。讀高中時男女合班，流行交換便當，但一些「太保型」的男同學常「揩油」拿走同學的菜餚，令人防不勝防，經常上演「便當保衛戰」；某天班上的一位作風大膽的

女同學，突然將我的便當一把搶去，而留下她的便當，內向的我竟不敢把自己的便當給搶回來，在一群同學起鬨之下，只好勉強把便當吃完，當時覺得又糗又尷尬，現在回想起來反而覺得好笑。

高中畢業後，提前入伍當兵，加入陸軍野戰砲兵行列，擔任測量士，多半帶「戰鬥便當」，菜色普通，頗符合「勤儉建軍」的原則，碰上演習時，會特別加一個滷蛋，有時在路旁吃，有時在車上吃，遇到石子路等顛簸路段，稍一不慎，還會把飯送進鼻孔裏，令人難忘。退伍之後，家人在山坡地種茶維生，我暫時在家幫忙，農忙時會請臨時工採茶、除草，但要求自備便當，有趣的是，為防螞蟻，他們將帶來的便當高高掛在相思樹上，好像在拍賣便當，他們飯量大，都帶特大號的便當盒上工，但菜少飯多，為免菜餚不夠配飯，一律把菜挾到便當蓋上，先吃飯中沾有醬油的部份，然後才挾菜配飯繼續吃，由此可想見他們生活的辛苦。另有一段時間，曾跟隨測量隊充當臨時工，每天背著便當穿山越嶺，橫渡小溪，開路斬棘，理出一條條小徑，拉捲尺測距離，扛標竿測高低角，中午吃飯的地點不定，天氣好時在樹蔭下吃，若遇

到下雨或天寒時，地面有積水，就只能站著吃，在菜冷飯涼之下，常常邊吃飯邊發抖，偶而還混合著自樹葉上滴下的雨水，因此常常囫圇吞棗，把便當給吞下肚；有時運氣好，行至鄉村茅屋，就在屋簷下停留吃便當，碰到熱情友善人家，還會送上一碗熱湯，令人溫暖在心頭。

民國五十七年，我幸運考進錦水天然汽油廠服務，工作地點離家十幾公里，中午不方便回家吃飯，因此仍然每天帶便當，那時生活已有改善，加上太太用心烹調，總覺得自家便當特別好吃。後來，公司附設員工餐廳，採搭伙方式，便當一個十二元，為了方便起見，我也參加了一份，至此便當前後已跟隨我四十幾個年頭，從物資缺乏的日子到民生富足的年代，從只求溫飽的便當到色香味俱全的餐盒，頗有苦盡甘來的感覺。現在雖不再帶便當上班，但仍隨身攜帶一只不鏽鋼飯盒到餐廳買飯，以響應環保，同時還可抵扣五元餐盒費，正因為如此，我與便當的情緣又得以延續下去。

「便當」伴我一路成長

便當●人事處

自小學三年級上全日班開始，即與便當展開不解之緣。那時候學校既無營養午餐，也無漢堡、薯條，即便有，在那「一套制服老大穿完老二穿，老二穿完最後才輪到我穿」的年代，也真的吃不起。每天第四節下課前十分鐘，總會不由自主地引頸向窗外張望，搜尋母親的身影，她總會在中午時分送來以花布包裹著的三個熱騰騰便當，但我並非大胃王，一餐得吃下三個便當，而是由我當「飯差」，將另外二個便當送至分別就讀六年級的大姐及四年級二姐的班上，就這樣，一直到二姐上了初中後，才結束我的飯差生涯，我也改為一早攜帶便當到校，母親也就不再不管寒暑陰晴，每天為我們送飯盒了。

在五、六〇年代，吃得飽已是一種享受，因此大家的飯盒內既無雞腿、牛排，也難得見到完整的一條魚，大多是醬菜、地瓜、蕃薯葉或小魚乾之類，逢爸爸發薪日再加個菜，不外乎滷蛋及肉絲，卻食之如飴，尤其饑腸轆轆時，飯盒內的粗菜淡飯總是一掃而光；還好三不五時會「不小心」從母親錢包內「撿」到五毛或一塊錢，到福利社買包「王子麵」，打

打牙祭，當撒上調味料，一小把一小把的放入口中乾吃，那種滿足感實非筆墨所能形容。

從小學三年級開始到高中畢業，連續吃了十年母親親手做的便當，每思及母親在沒有冰箱的日子裡，不分寒暑，一大早便起床就著小燈泡昏黃的光線準備飯盒的情景，不禁感念母愛的偉大，方體認母親真是上帝創造來照顧每一個子民的「分身」。一年又一年，雖然便當的內容隨著物質環境改善而愈見豐盛，但便當盒的外型卻少有變化，除了材質由鋁質改為不鏽鋼，再加兩個「小耳朵」外，仍是一幅四平八穩的「肚大吃四方」模樣，只是當年羞澀的小男孩已長成獨立在外讀書的大男孩。

大學四年脫離了便當族，成了「外食族」一員；畢業後入伍服役，圍桌吃大鍋飯，除了打野外時有機會吃到伙房送來的便當外，竟沒有機會再「一嚐便當香澤」，直到遠渡重洋出國深造，帶了「三刀」（菜刀、剪刀和刮鬍刀）與「一鍋」（電鍋），才又開始了便當生涯。當時每逢周五晚上，即赴租屋附近的超級市場採購一週所需的民生用品，順便打點食物，由於本身手藝欠佳，總是滷上一大鍋

蛋，周一、三、五的午餐便當為蛋炒飯，外加滷蛋一粒，配上罐頭牛肉與四季豆；周二、四午餐就以前一晚準備的生菜火腿三明治充當便當解決，窩在學生活動中心一角，「一簞食，一杯可樂，卻也不改其樂」。二年如一日地吃下來，胃腸既未曾抗議過，身材也未走樣，真是「吉人自有便當相」。

其後，進入總公司工作，因附近可外食之處不多，且逢午餐時間，東吳城區部學生傾巢而出覓食，為避免排隊購買午餐的麻煩，加上公司員工餐廳菜色又不具吸引力，仍情有獨鍾繼續當「便當一族」。雖是前一晚的剩菜剩飯，但與小時候的便當內容相較，豈可同日而語，常引得同事聞香駐足，豐盛的內容就怕營養過剩，造成高血脂、高尿酸等現代文明病呢！

從小學三級開始，除了大學四年與當兵兩年外，便當始終與我如影隨形，成為我午餐的代名詞，若偶爾未帶便當，還會為如何解決午餐而傷腦筋；便當對我而言，不僅是伴我午餐的最佳主角，更伴隨我一路成長。

往事只能回味

賈亦甄 ● 工關處

記得小時候最愛跟在媽媽身後，在廚房裡打轉，為的是那陣陣誘人的菜香味，及至背起書包上學，聽課時仍不忘便當，每在中午掀開盒蓋之時，方知有何佳餚，成了每天的驚喜與期待，而同學們三五成群圍坐一圈，打開便當共享午餐，互望各家菜色，閒話一番，其樂融融的情景，至今仍縈迴心田。

其實就讀小學時代，全台普遍物資貧乏，民生並不富裕，便當菜色內容「克難」味十足，且自小長輩曉以農人耕重之辛勞，「鋤禾日當午，汗滴禾下土，始知盤中飧，粒粒皆辛苦」，我和同學們一起吃便當總是一掃而空，不留一粒米飯。期間，令我印象最深刻的是某日中午時間，三五死黨圍坐一堂，正待好好享用午餐，但當打開便當之際，不知怎地，只見白飯盈盈在其中，菜餚不知何處去？正當疑惑、納悶之際，同學們早已你挾來一塊肉，他撥一撮菜，爭相「打菜」，瞬間我的飯盒堆滿各式菜餚，竟比平日的便當菜更加豐盛，吃在口中，甜在心頭，同學友愛之情洋溢胸

中，感動得久久不能自己，而今歲月如斯，眾家兄弟風流雲散，天自一方，欲重溫兒時景象已不可得，唯此情此景常駐心頭。

便當的內容有如一部經濟成長史，反映國人真實生活的變化。猶記得求學時，每天帶著媽媽於前一日準備好的便當，內容雖不豐盛，或是一盒炒飯，或是兩個饅頭夾肉，享用起來總是一樣的香、一樣的甜美，但若同學便當中帶有雞腿，仍將引來許多羨慕的目光，個個垂涎三尺，恨不得咬它一口，尤其是「嗜肉成性」的我，更是從羨慕自然變成了嫉妒；然而，曾幾何時，隨著台灣經濟起飛，國人生活水準提高，從貧乏到富足，便當的內容趨向豐富、多元，我也步入社會工作，一人在外，總是隨便買一個排骨或雞腿便當就打發一頓，較諸以往雖有魚有肉、豐富可口，可是總覺得少了一股味道，且中午用餐時分常有不知今日該吃什麼的煩惱，偶而瞥見同仁吃著自帶的便當，香噴噴的，總會燃起一股欣羨之情，也勾起往日少時情懷。

前一陣子，台灣鐵路局推出「懷舊鐵路飯盒」，價格不菲，民眾卻大

排長龍，趨之若鶩，因向隅者眾，台鐵不得不推出續篇，且決定將採不定期方式辦理，相信應是喚起人們那股往昔情懷、引發熱烈迴響的緣故；也使我想起幼年時，常有機會隨父母搭乘火車，北上南下，總會在午間時刻聽到各站小販吆喝著「便當！燒ㄟ便當！」，此時，父母也總會買個給我吃，滿足童幼的心願，讓我感受一股濃濃的親情，如今只能藉著排隊買個「懷舊鐵路飯盒」，在人群中重溫舊時的感覺。尤其目前進入高度資訊化社會，凡事講求效率、速度，隨手可得，「速食文化」大行其道，猶有甚者，現在的父母或為討好子女，或無暇打理，或貪圖簡便，往往以速食解決一餐，結果孩子都是吃麥當勞長大的，造成營養失衡現象，「速食主義」方興未艾也帶動各式減肥、塑身、健康中心大賺其錢，殊不知雖是一個小小的便當，內容或許不豐盛，但來自家人的巧手慧心，包含多少愛心在其中，營養衛生有益成長，豈是他物所能取代？每思及此，總是不由得想起媽媽的「愛心便當」，如今只能在夢中回味。

戀戀「便當」

慈●工關處

從小家就住在學校方圓五百公尺內，經常在七點的鐘聲中醒來，在十二點的鐘聲中從母親手中接過便當，上學常常遲到，便當卻從不曾遲到。母親的便當永遠是一樣的雞腿、蛋、肉、青菜，還有一包削好的水果；素來好玩的自己，總是羨慕的看著同學分食學校的營養午餐，還有好喝的飲料，提飯的、裝菜的，吆喝著、嚷嚷著，說有多熱鬧就有多熱鬧，回頭看著手邊以花布包裹的便當，真是有多俗氣就有多俗氣。每逢新學期開始，在母親「營養、衛生」的堅持下，照例仍是不准「參加營養午餐」的央求；「送便當」一直是以孩子為重心的她一天最大的功課，從小學到高中，從小便當到大便當，從一週二個到一天二個，母親包便當的手緊緊地繫著三個孩子，一天也不肯鬆開。從小一到高三，咱家孩子讀書最大的原動力可是：擺脫那個每天都會出現的便當呢！

初見大學聯考榜單上出現自己的名字，第一個直覺是「終於可以不用帶便當了」。初離家門，吃午餐的自

由與選課、社團的自由同樣令人雀躍，校門口各式自助餐飲店令人目不暇給，吃飯的地點、時間、夥伴更是天天不同，每當十二點的鐘聲響起，覓食的自由就成為枯燥書旅生涯中的一大趣事。然而在好不容易掙來的自由中浮沉數年後，過多的菜色吃撐了貪婪的腸胃，過多的選擇讓生活進退維谷；當十二點的鐘聲響起，午餐雖有多元選擇，反而失去不需要選擇的幸福，街頭覓來的食物雖然味美，卻怎麼也餵不飽思鄉的腸胃。於是開始羨慕鄰座住在市區同學的便當，想念以往掀開便當蓋時的驚喜，想念削好的水果紋路，希望每天中午可以不為吃傷腦筋，擺脫日日覓食無著的日子。終於，與好友商量賃屋而居，有了自己的「窩」，每日下課後衝回廚房，買、切、煮、洗，從頭學起，搭二、三、七公車一路顛簸到南門市場買材料，以長途電話向母親求教配菜、作法，張羅午餐成為與室友、母親共同的話題，也成為埋首書海中的期待。

告別學生生涯後，進入位於市郊的工廠工作，工廠中的「陽春便當」只是八小時中的一個逗號，從來不曾

在意。日復一日，當生命已越過數十個山頭，匆匆赴結婚、生子、育兒的生命大宴，當生活只是來回走在家與辦公室的軌道中時，與簽到簿一樣規格化的便當突然面目可憎起來了。與辦公室中年輕媽媽混熟後，發現午餐時間是為單調生活著色的好時段，當中午休息的鐘聲響起時，眾家姊妹齊聚一堂，顛巍巍的蛋糕、稀稀糊糊的蘿蔔糕、八國聯軍的涼拌菜、烤焦的餅乾、醉過頭的雞，大夥勇於嘗試，也勇於失敗。有了這份勇氣，來自江浙家庭的自己學會了炒米粉、蘿蔔糕、肉粽等台式小吃，當然，梅乾扣肉、粉蒸肉、醉雞、紅燒蹄膀也佔領了姊妹們的晚餐桌。當鐘聲響起，餐桌旁的我們交換菜色、也交換人生經驗，先生、孩子、婆媳、工作，在傾吐心聲中釋出壓力，在聆聽別人的故事中自我成長；蒸過的便當雖不美味，友情的滋味卻甘甜不已，十二點的鐘聲再次成為一天中最期待的一刻。

直到去年，轉換工作跑道，離別的心情五味雜陳，最難捨的莫過於拿手菜尚未上完；眾家姊妹以便當盒上演「成績菜」話別，大夥許下明日之

約，也共勉精研廚藝。新工作地點位於鬧區，午餐有太多的選擇，卻沒有了「媽媽們」的味道，便當蒸過的氣味一如「二手新人」的日子，身不由

己的加入「都市覓食族」，揮別便當的日子，卻揮不去對便當的依戀。身為母親多年後，曾想到該從母親手中接下棒子，換自己做便當了吧？多次

提起要給孩子們做便當，總換來先生、孩子們一陣訕笑：「這年頭誰還帶便當啊！何況你能做幾天呢？」哎！或許自此與便當絕緣了呢！

慈母心，便當情

食無虞 ● 儲運處

小學時家住花蓮，當時物質生活貧乏，一般家庭經濟不豐，學校因配發有美援物資，如牛奶、麥子、麵粉等主副食品，加上為減輕家長負擔，照顧學童營養，因而開辦學生營養午餐，規定只要繳交低廉費用，一律參加；營養午餐內容三菜一湯，主食有米飯、饅頭、包子、麵條，湯則是添加了健素的蔬菜湯，呈淡咖啡色。由於營養午餐菜色變化少，口味又比不上媽媽煮的好，長期下來難免產生厭倦及排斥心理，何況當時就讀國中及高中的兄弟都帶便當上學，而我卻別無選擇，因此十分羨慕兄弟，對便當也多了一份憧憬。

在這樣的期待下，每當學校舉辦郊遊遠足活動，我總要求媽媽替我準備便當，而同學都是帶麵包、餅乾、

零食等充當午餐，他們以異樣眼光看我，因為全班就只有我一個人帶便當，如今雖已不記得便當的菜色內容，但是帶便當郊遊愉快又滿足的心情，至今仍記憶深刻，何況這是我第一次帶便當。

由於不願吃學校營養午餐而渴望帶便當的心理愈發強烈，終於在小學六年級時，鼓起勇氣以各種理由說服導師，並向媽媽央求帶便當，正式脫離學校營養午餐的行列，也開始我悠長的便當歲月。其實當時家中經濟環境不佳，爸爸跑船長年不在家，媽媽每天需騎一兩個小時腳踏車，幫人洗衣服貼補家用，家中也沒有冰箱，媽媽為了準備我們四兄妹的上學便當，清晨四點就得起床，將早餐及午餐準備好放在櫥櫃裡，才出門工作，著實辛苦。幼小的心靈中，總覺得午餐可以吃到媽媽的愛心便當是一件既驕傲

又幸福的事，只是一派天真想著自己，卻不知體諒母親的辛勞。

就讀國中後，便當與書包一樣是上學必備用品。母親一直認為：在外面花錢吃不飽、不划算、不營養、不衛生，而當時學校福利社不賣午餐，只賣麵包、文具及零食，若上學不帶便當豈不是要餓扁了！當時正值成長期的我們食量特大，幾乎每天都帶兩個便當，一大一小，大的裝飯，小的盛菜，菜色繁多，記憶中有肉絲炒芹菜加豆乾絲、海帶絲、蕃茄炒蛋、紅燒牛肉、滷牛肉、豬舌、墨魚、豆乾、海帶、紅燒豆腐、梅乾菜燒肉等，以及適合帶便當的蔬菜如高麗菜、四季豆、大白菜等；若菜樣不足，母親還會煎荷包蛋、里肌肉排或香腸補充，這些家常菜雖無特殊之處，卻都是媽媽的愛心與關心，又合口味，因此每天都把便當吃得一乾二

淨。就讀高職階段，學校離家較遠，單趟車程就要花一個多小時，當時吃的選擇比較多元，學校福利社也賣早餐、午餐，但習慣媽媽的口味之後，對上學帶便當仍情有獨鍾，不帶便當的外食日子屈指可數。

求學階段帶便當上學理所當然，進入社會工作後，若還能帶媽媽的便當上班，就真是「福氣」了。高職畢業工作三年餘後，重拾課本考上大學夜間部，半工半讀，白天全職工作，晚上上課，每天早出晚歸，三餐都在外解決，但沒多久，在省錢省時、中午補充睡眠、營養均衡及衛生等諸多考量下，又開始另一階段帶便當的日子，期間媽媽在晚餐時都會替我預留一盤菜，等我回家再裝便當，由於工作、課業兩頭忙，中午能吃到自家的便當備感安慰，也是與家人聯繫感情的一種方式。

吃便當既方便又容易，只要十來分鐘，但準備便當卻要花許多功夫。由於上學上班帶便當均需蒸熱，口味不如現炒得好，且適合的菜色有限，長期下來難免變不出花樣，不論吃或做菜的人都會有抱怨、挑剔或衝突，而數十年如一日全年無休，無怨無悔、全心全意為家人準備飯菜、便當的大概只有母親一人，並且不以為苦，甚至將對子女的付出延續到第三代身上。當一手帶大的四名孫子、孫

女及外孫、外孫女漸漸長大，也要帶便當上學時，升格為奶奶及外婆的母親又一肩挑起這項重責大任，並且樂在其中。

據瞭解，每天早上母親與父親一起散步後，就近買菜回家，大致整理生鮮後放入冰箱儲存；午餐後小睡一會，約兩點開始挑菜、撿菜、切切洗洗、醃漬入味，該燉的先燉，該紅燒的紅燒，該滷的先滷，過程中還三五時地出去逛逛，再買一些蔬菜、水果，精打細算地為四家十一口人準備晚餐及便當而忙碌；準備好晚餐後，母親總是神情專注、認真細心地裝妥數個便當，才坐下來用餐；若由媳婦或女兒代勞裝便當，她一定會再看一下，確認份量足夠才放心，這就是母親一天生活的寫照。若無法預備便當，也一定會事先向兒孫們說明原因，甚至當天中午派爺爺送便當到學校。

至於母親對兒孫的奉獻，「新生代」的反應又是如何呢？歡喜接受，還是排斥拒絕？這可舉兩個實例加以說明：姪女上小學帶便當一學期後，下學期開始要求參加學校代訂便當行列，但當吃了三天外訂午餐後，再調查下週是否繼續參加時，立刻明白表示：不參加了！原因是不好吃，距離原先預期的味道太遠，並從此不曾要求吃學校訂的便當。另一個例子是外

甥女就讀的學校離家步行約需五分鐘，有一段期間學校的蒸飯設備故障，結果由外公、外婆每天在家蒸好便當或當天準備新鮮便當，並準時送到學校，當大部分同學都在學校餐廳用餐，而她卻在座位上享用熱騰騰的便當，羨煞所有同學，連老師都說她好幸福，放學後只見她得意地向外婆細說午餐種種快樂的情節。

「抓住家人的胃，就是抓住家人的心」，是我家「偉大傻媽媽」關心家人的方式，我們只有「愛她就把握菜吃光光」，「愛她就回家吃晚飯」，「愛她就帶她準備的便當」以為回饋，這一切正是她最大的成就，更是快樂的來源。在「外食族」滿街覓食只為填飽肚子之時，我卻十分慶幸自己已有媽媽的愛心便當可吃，下班回家還可以享受熱呼呼的晚餐。俗語說：「家有一老如有一寶」（何況我家有倆老呢！），「父母的健康就是子女的福氣」，且滿懷感恩惜福的心情，由衷希望父母健康平安，全家福氣綿延。

八十八年度經濟部優秀人員專訪

台北處業務管理師

楊永生先生

任真●工關處

套一句流行的廣告詞「認真的女人最美麗」，其實，認真的男人更具魅力，不是嗎？服務於油品行銷事業部台北營業處的楊永生，正是一位樂在工作、謙遜進取的「新好男人」。他因工作表現優異獲主管推薦進而當選年度經濟部優秀人員，卻直稱自己年資尚淺，得獎實屬幸運，願與同仁分享榮耀；今後將多方學習，追求成長，持續為行銷業務貢獻心力。

結緣加油站與市場接軌

回想加入油人行列的過程，楊永生語帶感恩之情，娓娓道出始於就讀台北工專三年制電子工程科二年級期間，時逢本公司在國內十所大專院校廣徵人才，並提供八萬元獎助學金，他以中油為國內第一大企業，待遇好、工作又有保障，乃主動報名參加

甄選，結果獲選為「中油贊助學生」，成為班上少數在學即已找到「頭路」的幸運兒。民國七十八年，他自台北工專畢業後，即分發到台營總處台北營業處服務，至此與加油站結下不解之緣。在十一年工作生涯中，楊永生一直在加油站管理業務領域歷練，歷任加油站轄區管理師、加管課修護中心修護主管，以迄目前擔任零售中心多角化業務管理師；期間，他曾多次參與品管圈活



▲ 樂在工作的楊永生。

動，投入加油站POS (Point of Sales) 系統推廣等具開創性質的工作，深感獲益良多，並曾因主導公司品管圈活動「遙控六圈」，表現卓越，代表參加全國團結圈競賽，成績優異，進而奉派赴日本實地觀摩企業界品管圈活動，不但強化本身實務經驗，也拓展了個人視野。

在油人生涯中，楊永生認為其中有兩個重要的「轉折點」，使他得以充實工作所需專業知識及實務經驗，滿懷信心面對未來。其一，在擔任修護中心修護主管期間，他負責辦理技術訓練，將加油機維修作業由外包改為自行辦理，除為修護中心培養加油站設備的專業維修人才，節省營運成本之外，更由於在過程中深入研究加油站相關設施及作業，獲得全面的了解，建立第一線行銷運作的專業基礎；其二，現階段參與加油站多角化業務推廣工作，業務本身既多樣化、多元化，又因與市場接軌，深富挑戰性，他從中積極學習流通業的經營模式，在主管指導下，逐步確立運作原則，以期達到發揮既有通路優勢，多元拓展營運空間，厚植行銷據點利基的目標。

多角經營注入競爭實力

楊永生此次獲選為經濟部優秀人員，主要事蹟為：在擔任修護主管期

間，辦理「加油機簡易維修訓練」，使台北處所屬加油站現場工作同仁具備初步維修加油機的技术能力，遇加油機設備有故障情形，即時修復，縮短顧客加油等候的時間，提高作業效率；應公司要求，參與台北處POS系統硬體連線作業，結合總公司及台營總處POS小組成員，共同推動加油站作業邁向自動化，以電腦代替人工工作，順利於二個月之內達成於十六站安裝完成POS系統的目標，他並以「縮短加油站POS系統上線時間」為主題，成立品管圈，推廣落實於加油站實務作業中，對此，楊永生深信隨著應用及開發經驗的累積，由本公司自行研發建置的加油站POS系統之功能將愈趨完善，使用愈稱便利，為本公司迎向自由化市場注入競爭實力。

談到目前工作的重點方向，楊永生津津樂道加油站多角化經營的推廣業務十分有趣，深具發揮空間，其目標在使現場同仁瞭解加油站走向「複合」經營趨勢及經營技術 (know-how)，以多元開發加油站獲利來源。目前本公司直營加油站多角化經營的努力重心，在於提供消費者生活化、高便利的服務，以提昇顧客滿意度，如引進販售汽機車百貨用品 (電瓶水、雨刷精等) 及便利商品 (飲料、禮盒、土產等)，同時提供民眾代收費用、代售服務 (台北市政府路

邊停車費、台北市政府專用垃圾袋、高速公路局回數票等)，以及相當受到車主歡迎的附設洗車及停車場等項目；最重要的是，依據各站區地形地利規劃，發揮通路價值，朝向「E-Service」型態發展，如「加油、洗車一次完成」、汽車專業保養美容、加油站超商 (G-Store) 等多功能複合站，以滿足加油顧客追求快速而多元服務的需求。

勤於耕耘建立行銷專業

楊永生表示，目前國內行銷通路爭奪戰方興未艾，油品促銷戰也愈趨激烈，本公司油品零售市場受到相當大的衝擊，未來全面開放油品自由進口、國外大型石油公司加入市場競爭之後，整體經營環境將更為艱難，有鑑於此，現階段為鞏固油品零售市場的占有率，以更好的品質及服務回饋忠實顧客，除要求第一線工作人員採SOP作業外，還要突顯加油站的「多元、便利」機能，使顧客因滿意而習慣到中油站加油；放眼台塑自油品牌問世以來，為搶占市場，頻頻出招，本公司正全面加强行銷、推出系列促銷活動，以贏取顧客認同，鞏固與同盟站的合作關係，他有幸參與其中，自當全力以赴，為大台北地區行銷據點落實多角化而努力。

楊永生工作認真負責，敬業樂

生命中的轉捩點

群，眾所肯定。他深信「做人不計較，做事不比較」，曾經付出必留下痕跡，有助於志業的精進；因此他要求自己如期完成主管交辦的任務，對工作伙伴適時給予關懷，不吝支援，發揮團隊合力，達成業務目標。他相信「有緣相遇，俱屬貴人」，在過去的十一年裏，長官的指導、提攜，以及工作伙伴、加油站現場工作同仁的支持，使他圓滿完成每一階段目標，令他感激在心；他更感謝妻子劉士雅（服務於蒙藏委員會）不斷鼓勵與支持，使他全心投入工作而無後顧之憂。

工作之餘，楊永生喜閱讀書報雜



▲ 伉儷情深。

誌、吸收資訊作為消遣，且因兩個孩子年紀尚小，假日赴郊外踏青的機會自然較少，生活看似平淡，但一家四口和樂融融，過得十分愜意。目前楊永生把生活重心放在行銷、促銷相關知識及運作的學習上，未來將把握歷

練機會，持續往流通及零售實務鑽研發展，以市場為導向，期許自己成為一位專業的行銷人員，俾利公司業務的推展——我們相信以他勤於耕耘，業務必將蒸蒸日上，且祝福他美夢成真，前途似錦。

油品行銷事業部

顏正男工程師

百惠●工關處

顏正男，嘉義市人，於民國五十八年考入本公司嘉義營業處擔任加油站服務員，後因表現優異，於民國六十六年獲擢升為加油站領班，負責加油站站務管理工作。加油站現場工作極為繁雜辛苦，但顏正男心想，中油公司是個大公司，一定有機會接受更多的磨練，因此，他在認真工作之餘，仍孜孜不倦，不忘自我提昇。民國六十七年，顏正男參加本公司第三屆建教合作在職訓練甄試，成為當時台營總處眾多報考者中三位幸運錄取者之一，隨即前往私立苗栗聯合工專（國立苗栗技術學院前身）化工科帶職帶薪就讀。

參與催生高嘉管線有成

重溫學子生涯令顏正男雀躍不已，但離開校門十餘年，記憶與理解力都比不上年輕的學子，顏正男珍惜

這個難得的機會，日夜苦讀，順利於一年半畢業。之後，他奉派至花蓮營業處，負責潤滑油產品推廣及客戶服務工作，回憶起那段攀越重山峻嶺推廣產品的日子，雖然辛苦，但卻是一段美好的回憶。

民國七十

一年，他回到故鄉嘉義營業處擔任值班工程師，參與公司剛完成的高嘉輸油管線試



▲ 顏正男先生伉儷。

泵輸及驗收作業，由於工程需要，他常徒步勘查轄區內管線至深夜，工作雖辛苦，但為了能使該管線早日完成，他並不以為意；民國八十五年六月，他奉派負責推動加油站POS電腦化作業及汰換老舊加油機工作，他最引以自豪的是，該處轄區內加油站於一年內全部完成POS電腦化作業。為增加工作歷練，他於民國八十六年七月奉派至嘉義供油服務中心，負責油務調度工作迄今。

難忘抓賊經驗

回首供油中心十餘年，顏正男最難忘與「盜油賊」周旋鬥智的經驗。本公司高嘉管線南起高雄煉油廠，北

至新營中繼站，將油料由高雄煉油廠泵送至台南、嘉義、民雄、王田等油庫，嘉義供油中心負責該管線約八十公里的巡管、維護保養工作。八十七年底，嘉義供油中心由管線油料壓力監測系統發現，由高雄輸送到嘉義的油量有異常降壓現象，遂立即向公司報告，並召集相關人員研商對策。由於當時並無確切盜油證據，供油中心決定不要打草驚蛇，先找到「漏點」再報警。於是，全處同仁不分晝夜，沿著經過河川、草叢、魚池、養豬場的管道，尋找「漏點」所在，其間曾因誤判盜油地點，於砂石場遭百姓包圍，另一次，為能俯視賊蹤，深夜走在高速公路路肩，遭警察懷疑為偷渡客盤查良久。

回想起那段「抓賊」

的日子，勘察地形、開

會研商、分析歹徒作案

手法，三、四個月內，

處內風聲鶴唳，同仁步

步為營，大夥皆兢兢業

業，深恐「漏點」不早

日現身，公司會蒙受更

大的損失。所幸八十

八、八十九年間，嘉義

供油中心在處長指揮

下，協同警方陸續查獲

二八七·六公里、二九

三·二公里、二九五·九公里幾次高嘉油管盜油事件，使公司消弭因盜漏油產生的工安環保事件及損失。

得獎榮耀屬全體同仁

九二一地震災後，嘉義供油中心奉令支援災區油料補給任務。顏正男與供油中心十多位同仁駕駛小型工作車、卡車，載送五十加崙桶裝汽、柴油漏夜上山，沿途電信中斷，道路癱瘓，平時二小時的車程，當時卻開了五、六小時才到。他們在一片黝黑中的草嶺山莊成立了賑災油料供應中心，油料使使電力中斷的災區有了一線亮光，使救難器材適時發揮作用，軍方也利用該處發放救援物資。顏正男驕傲的說，他們是當地第一個到達的救難隊伍，連軍方都不住讚嘆，中油公司真厲害。

顏君工作認真盡職，只要長官交

付任務，均全力以赴如期達成。由於

其優異表現，於八十九年三月獲主管

推薦，得到經濟部優秀人員榮譽，顏

君得獎後一再表示，此殊榮應屬供油

中心全體同仁的努力，他只是代表受

獎而已。顏君與同事相處和諧，公餘

最愛閱讀雜誌增加知識，有時則與好

友登山健身，其二女一子皆已大專畢

業，家庭生活美滿。



▲ 敬業樂群的顏正男。

油品行銷事業部

簡蒲海先生

朱信義 ● 油品行銷部

走訪油品行銷事業部東區營業處蘇澳供油服務中心，榮獲本年度經濟部優秀人員的簡蒲海先生靦腆自謙的笑着：「這次得獎真的很意外，我只是一個員工，怎麼能稱優秀呢？」的確，在眾多得獎人員中，簡先生的職務的確是個異數，但聽他細訴一生經歷，卻正是無數認真的基層油人中的典型。

一股推力，投入中油

簡蒲海先生，宜蘭縣員山鄉人，畢業於蘭陽地區最拉風的復興工專化工科。畢業後曾任模板工、工廠會計、退輔會森林開發處原木檢尺工、台塑關係企業台麗成衣廠（今日台塑企業台化宜蘭廠前身）。

簡蒲海回憶起在台麗成衣廠的日子，唏噓感慨不已，直稱是他一生最難忘的日子，也是促成他進入本公司

的推力之一。他當時在針織部門擔任領班工作，負責大、小產品的包裝，該工廠管理嚴格，工作量極大，記得一次為趕貨出關，有三天二夜不曾闔眼的記錄。在台麗成衣廠一年餘，他整整瘦了五公斤，由於超量的工作負荷，使他盟生去意，當他知道中油公司招考加油員時，興奮不已，經過一年多的努力，終於如願以償，於民國六十一年，進入本公司礁溪加油站擔任加油員。

憂心公司市場競爭力

擔任加油工作不久，簡蒲海即進入羅東營業處營業課，期間曾擔任油賬處理、採購、發包等事務工作，於參與該處「行政院全國為民服務績優單位競賽」、「經濟部太平洋山踏青活動」、「ISO-9002品質認證」等工作時，極受長官肯定，屢獲嘉獎。民國八十八年，油品行銷事業部組織改組，羅東營業處、台東營業處合併成

為東區營業處，該處營業課人員需遠赴花蓮上班，他難捨宜蘭美麗故鄉，遂請調蘇澳供油服務中心擔任司泵員、管線裝配員迄今。

由於組織改組後，隸屬東區營業處的蘇澳供油服務中心的行政工作需自行負責，有數十年事務工作經驗的簡蒲海遂成為部門內不二人選。自此，擔任油庫卸油、管線巡視的簡蒲海，開始兼任供油中心事務、材料收發及本公司蘇澳港七號油駁船發包管理的工作。

談到目前油品市場劇烈的競爭，簡蒲海以他目前負責的油駁船管理工作為例，心中有極大的感觸。本公司於各港口供油服務中心皆有國際海運加油工作，以船舶將油品由供油中心運送至停泊於各碼頭的船隻，惟蘇澳港吞吐量不若高雄、台中、基隆等港口，蘇澳供油服務中心目前每月船隻加油量平均約二千多公秉，而油駁船維修保養、發包操作人力所費不貲，

因此，以經營企業角度而言，這實在是不值得做的賠本生意。簡先生愛心的說，要在市場競爭，這些國營事業

的政策負擔，得早日去除才好。

知足惜福，全力以赴



▲ 簡浦海先生伉儷。

卅年，簡浦海認為在中油工作極為幸福，只要認真工作，長官皆會支持，他並時以昔日成衣廠的工作經驗別勵自己，只要長官交待任務，他從不計個人得失，任勞任怨，全力以赴。八十八年九二一大地震翌日，羅東營業處奉令運油支援震毀的中寮加油站，供災區軍民緊急用油。簡浦海當時雖非油罐車司機，但他具有職業大客車的執照，年

輕的同仁尚有家小責任，而自己孩子都已長大；遂銜命連夜駕駛流動加油車趕赴災區，期間餐風露宿十餘天，在滿目瘡痍餘震不停中，他感受到生命的無常，更加珍惜所有。

簡先生育有二女一子，目前大千金已畢業就職，兒子就讀文化大學機械系、小千金就讀中興大學土木系。與許多父母相同，他並不奢求兒女成龍成鳳，只求品行端正不要誤入歧途，如今兒女皆學業有成，心中甚感安慰；他特別感謝一手擔負起教育責任的太太，由於她辛勤持家，兒女耳濡目染，不曾踰矩，讓他無後顧之憂，全心付出於工作。此外，對於四歲喪父的他，一生守寡母親含辛茹苦的養育，也是激勵他認真工作的動力來源。

新埔旱坑里，「柿」季風情畫

柿餅味美秋意正濃

圖／文 黃金財●煉研所

「七月石榴八月梨、九月柿子黃了皮。」每年農曆九月正是台灣柿子成熟盛產採收的季節，到了十、十一月，市場上黃澄澄的柿子總讓人目不暇給、口涎欲滴。

柿子味澀加工後味美

柿子係由大陸福建、廣東省引入台灣已有多多年，惟民國六十年政府大量開發山坡地後才大量栽種。不像其他水果成熟後即可食用，柿子含有大量的單寧酸，生食有澀味，必須經過脫澀處理才能入口，脫澀的方法是，將水柿浸漬在石灰水(四%)或酒精溶液(十%)內，四至七天後，柿子表皮會浮現一層白色粉末，此時單寧酸消失，澀味盡除，香脆味甜的水柿即完成。

水柿經處理後，除可直接在市場銷售外，尚可加工製成香甜美味的「柿餅」。新竹縣新埔鎮旱坑里、北埔

十月新埔曬柿餅的壯觀景象。



鄉大湖村兩地，是本省加工製造柿餅

的大本營，其中北埔所產「石柿」以及新埔旱坑里所產「牛心柿」二種品種，肉質細滑甜味濃，入口即會上癮。目前新埔旱坑里栽培柿子面積約有五、六十公頃，每年產量多達二、三十萬斤，約占全省總產量百分之八十，故有「柿餅之鄉」之稱。為紓解過剩產量，並延長柿子貯存時間，新埔鎮農會近期並積極輔導柿農們設立小型農產品柿餅加工廠。

柿餅加工極為麻煩辛苦。柿農們首先以刨刀將成熟的柿子去皮並修蒂成圓形，將柿蒂朝下排置於圓形簸上，將簸置於棚架上，經日曬風吹四、五天後，柿子即會變軟，且色澤會由青黃變成暗褐色；接著，以人工將柿子果心部位捏成扁平形，以消除表板和內層果肉間因乾燥而產生的間隙，隨後再送入乾燥機內烘出水份，最後再經日曬後即大功告成。

做柿餅第一道去皮工作。



九降柿餅風味特殊

只要陽光充足，柿餅加工過程僅需七至八天，尤其當地有「九降風」得天獨厚的天然環境，柿子曝曬其中產生的特殊風味，是人工烘乾難以比擬的。

惟風乾柿餅必須看天行事，並不輕鬆。風乾柿餅最怕的就是天候的突然轉變，突然的一場大雨，光是搬回曝曬在陽光下一兩

百筐的柿餅，就夠柿農們跑斷了腿，同時，柿餅受潮後顏色會轉黑，發霉腐爛滋長黴菌，品質大打折扣。因此，目前許多柿農們多以人工乾燥法來代替日曬風乾法，此時需注意，室溫需保



▲ 柿霜味甘潤口止咳祛痰。

成，消費者極難分辨。柿農劉一德提供了一個簡單辨別柿霜真偽的方法，即在柿霜心蒂上滴上一小滴水，若白色粉末遇水立即消失，表示是真的，否則就是假的。

柿餅口感佳富韌性，冷藏通常可保存一年，目前上等的柿餅，在新埔產地零售價約一百五十元左右，其加工過程中，沒有任何添加劑，讀者可以放心食用。時值秋後柿餅盛產時期，若您想嚐一嚐味美的柿子，想看一看鄉間的景致，想聞一聞清涼的空氣，不要遲疑，趕緊成行，新埔小鎮正等著您……。

持在攝氏卅度，且柿餅蒸炙後，必須置於空氣中散發熱氣，俟其冷卻後才能包裝出售。

柿餅做不好，還可以製成風味俱佳的「柿干」。柿干即一般中藥店可以買到的「柿霜」，其表面有一層白色粉末狀的糖砂，味甘潤口，生津祛痰，具治咳養肺之療效，每台斤售價在二、三千元以上。

由於多吃柿餅和柿霜可潤喉消炎、防止黑斑雀斑、並降低血壓，因此在中藥鋪中銷路暢旺，惟市面上出售的柿霜，有些柿霜白色粉末是摻入太白粉做成，非由柿餅自然風乾而

三多三少

某日，三五好友餐敘，席間大夥兒對時事發展莫不表示憂心，對不確定的未來更感到惶惶然。H君談及報載「不景氣的完全自救守則——三多：多充電、多兼差、多運動；三少：少消費、少投資、少跳槽」，才思敏捷的F君聞之，加一橫批：「苦撐待變」，眾人均心有戚戚焉！（寧遠）

各地鱗爪

《台北地區》

工業總會工業精銳獎

石化事業部榮獲殊榮

【台北訊】中華民國工業總會主辦全國第一屆「工業精銳獎」選拔，評鑑項目除包括企業經營績效外，更著重對社會關懷與環保、工安等方面心力的付出。幾經學者專家逐次篩選評比、實地會勘、查證，選出卅家第一屆「工業精銳獎」得主，並於十一月六日經濟部工安環保月開幕日，於台北紐約展覽中心，接受經濟部尹啟銘次長表揚。



石化事業部獲青睞，主要是因研發方面，開創產業新技術及新產品，提昇產業整體競爭力有成；自動化方面，提昇鍋爐操作、電力監測及輕油裂解操作控制系統等自動化技術；另有工業減廢及污染防治，及積極從事工安預防、緊急應變、消防安全工作等具體績效。（江顯明）

舉辦勞資會議

搭起溝通橋樑

【台北訊】本公司第四屆第廿四次勞資會議於十月五日及十一月九日兩日，在總公司簡報室舉行，分別由勞方代表周國成和代理代表陳富昌擔任輪值主席，出席的勞資雙方代表及列席人員共計廿餘位。

本次會議除由葉金龍副總經理報告公司最近業務概況及決策方針，台灣石油工會張樹榮主任秘書報告勞工動態外，與會代表並就前次會議決議案、員工請假計算單位、總公司總值日（值夜）人員的補休日數、工場歲修期間逢國定假日出勤支付加班費事項、輪班人員大夜班請假代班問題、公司屆退人員出國旅行問題、輪班人員交接班的加班報支事宜、職災員工傷殘照護辦法、補助員工休假旅遊費用辦法等案進行探討，業獲初步共識。

(曾武平)

勞資會議屆任期 勞方代表新出爐

【台北訊】總公司第四屆勞資會議代表任期於十一月屆滿，新任七位勞方代表已於十月十二日，在十一位候選人中選舉產生。投票率達百分之七十五，當選名單如下：蕭從文、林震北、陳美真、程慧珠、陳修齊、顏安民及張春隆。未來三年，此七位代表將戮力為總公司員工爭取權益。
(吳娟霞)

油獎徵答油禮相送

網路行銷熱烈迴響

【台北訊】本公司委託中時網路科技公司首次舉辦「油獎徵答，油禮相送」網路廣告託播活動，獎品有光陽悍將一百五十CC機車兩部及二百元油票五百份，活動自十月十五日起至十一月十五日止，分「有獎徵答」與「市場調查」兩階段執行，兩階段合計二萬三千五百一十三位網友留下珍貴基本資料，為求公正起見，於十一月廿七日下午三時假中時網路科技公司大樓六樓會議室舉辦公開抽獎儀式，由本公司蔡三副總經理親自抽出機車大獎，為此一活動畫下圓滿句點。
(郭雲清)



五分會小組長聯席會

參訪台糖台鹽多角化

【台北訊】五分會於十一月九日及十日舉辦年終小組長聯席會，除請洪鼎基常務理事作詳細會務報告及帶領綜合討論外，並安排參觀台糖公司月眉廠，台鹽公司通霄精鹽廠及公賣局復興啤酒廠，小組長們對各公司多角化事業的經營成果印象深刻，也希望同仁能為公司提供具體的多角化經營方案。
(吳娟霞)



提昇連鎖站整體競爭力

名車天天送熱烈大登場

【台北訊】為因應油品市場自由化，並提昇本公司加油站連鎖體系整體競爭力，本公司於十一月十三日假台北市環亞大飯店國際大會堂舉辦「加盟站經營服務說明會」，由公司主持人陳朝威董事長親臨主持，北部地區四百座加盟站與合作站的負責人應邀參加。

會中陳董事長宣布，為了互利三

贏，本公司自十一月十五日起至十二月卅一日止，特舉辦「中油送好油，高級名車天天送」活動，期間凡是到中油公司自營站、加盟站及合作站加油者，皆可參加抽獎。(向陽)



經部育樂會報金山旅

陳雙全先生演肚皮舞

【台北訊】經濟部暨所屬機構各地區聯合育樂活動會報，八十九年度北海岸文化名勝之旅，於十一月十七日、十八日在金山舉行，除參觀台電北部展示館，也暢遊金山海岸線風

光，參加的部屬員工約三百名。本公司各單位均派員參與該項活動，聯歡晚會中，桃竹苗營業處陳雙全先生表演肚皮舞，生動有趣，全場笑聲連連，氣氛高潮迭起。(張利聰)



談生論死改變觀念

尊嚴生命行動落實

【台北訊】為協助同仁了解生死大事，工關處特於十一月廿二日下午邀請南華大學生死學研究所副教授尉遲淦先生專題演講「談生論死——尊嚴面對生命」。

尉遲老師從當代人面對生死的處境、避談生死、逃避命運談起，到深入探討國人對生死的文化禁忌。教導同仁正確了解生死，並以正確態度面對死亡。(趙建誠)

《桃竹苗地區》

桃園廠廠長佈達

謝副總殷殷期勉

【桃園訊】本公司煉製事業部桃園煉油廠廠長佈達典禮，於十一月三日假桃園廠禮堂舉行，由謝榮輝副總經理兼煉製事業部執行長主持，電信事業部王國定執行長、溶劑化學品事業部閻澄執行長、煉製事業部王晨偉副執行長、石化事業部曹明副執行長、石油工會第六分會韋建茂常務理事，桃園縣李鎮楠縣議員、南上村陳黃淑霞村長等桃廠附近鄉親，桃廠同仁近百人在場觀禮。

謝副總經理首先致歡迎詞，並向大家介紹新任鍾武男廠長、邱炳宏、徐洲種二位副廠長。謝副總指出，新任鍾廠長於民國六十五年即參與桃園廠的興建工程，歷任桃園廠煉製組組長、主任工程師、技術副廠長，歷練豐富並有嫻熟的工場實務經驗，是多

年來桃廠難得內升的廠長，值得桃廠人驕傲。

謝副總經理於會中並以提升生產設備利用率、提升產品競爭力、增強工安環保意識、減少單位生產成本等期許新任廠長及桃廠全體同仁，希望大家要有憂患意識，以團結和諧來面對強大的競爭壓力。他並呼籲工會兄弟能勞資一心，全力以赴，攜手共創桃廠願景。最後，他期盼桃園鄉親一本過去愛護桃廠之情，繼續給予支持及督勉。(慈)



媒組工場技術研討會

邱家守等論文榮獲獎

【桃園訊】本公司八十九年度媒組工場技術研討會於十月廿七日假桃園廠中正樓禮堂舉行，會議由鍾武男廠長主持，來自企研處、煉研所與高雄廠等單位人員百餘名與會，相互切磋觀摩。論文發表由各廠處菁英上台詮釋最新操作技術，經廠務處林俊雄副處長領隊組成的評審團精心評鑑，桃廠東煉組邱家守工場長以「媒組工場操作模式建立與問題改善」論文榮獲冠軍，煉研所陳寶東博士和大林廠邱金山課長分別榮獲亞軍及季軍。

(趙玉蓮)

慶祝公司週年慶

舉辦慢壘邀請賽

【桃園訊】本公司為慶祝五十四週年慶，於十一月廿五日、廿六日假桃園煉油廠舉辦「敦親睦鄰盃慢速壘球邀請賽」活動，由蔡三郎副總經理主持開幕典禮，邱創良立法委員等貴賓蒞臨指導，陳朝威董事長於賽程中亦撥冗親臨現場為大家加油打氣。比賽結果，敦親組：由國會助理奪冠軍，中油總公司奪亞軍，中油台北營業處及中興紡織公司奪季軍；睦鄰組：由台視公司奪冠軍，桃園煉油廠奪亞軍，大坑社區奪季軍。比賽當日天清氣爽，風和日麗，活動亦圓滿閉幕。(譚鑑誠)



辦理防護用具使用訓練

確保現場操作工作安全

【桃園訊】為期落實作業安全，桃園廠安環組於十一月八日起分兩梯次假訓練教室辦理「防護用具使用訓練」，計有煉製、輸儲、公用等組現場領班及操作人員六十餘名參加。課程以理論和實務兼容並蓄，安環組兩位講師針對呼吸防護具內之空氣呼吸器穿戴使用方法，示範講解，結訓並要求學員實際操作，希望透過本訓練，確保工作人員在有毒或缺氧環境中之安全。(蘇玄美)

檢核派員赴桃實地查核

鍾廠長親主持檢討會議

【桃園訊】總公司檢核室黃琬玲檢核率領六位稽核人員於十一月十三日至桃園廠執行為期一週之實地查核工作，稽核主管林千惠，負責相關接待查核事宜。分赴安環、煉製及沙崙等單位瞭解各項業務與管理情況，於十八日由鍾武男廠長主持總檢討會議，聽取查核總評，期約改善承諾。

(蘇玄美)

本公司顧問蒞苗二日行

有歡笑有關懷倍感溫馨

【苗栗訊】本公司前總經理周啟錦先生、陳國勇先生及前副總經理楊玉璠先生、吳德楣先生、虞德麟先生、楊舒先生，於十一月八日蒞訪台探總處，由陳瑞祥副總經理、礦務處林宗武代處長、台探總處魏明輝總處長、蘇福欽副總處長、陳成興副總處長等陪同參觀注氣井現場，並由天然氣輸儲處陳宏市處長簡報鐵砧山儲氣窖注貯作業。前輩們對台探總處能將鐵砧山構造規劃為儲氣窖感到非常欣慰。次日一早驅車前往採油工程處陳列館，向館內金開英先生銅像獻花致敬。

兩天行程中，前輩們不斷為同仁加油打氣，希望於公司轉型之際，同仁務必突破困境，再創中油佳績。

(李俐媛)



加強電腦應用系統

細心鑽研事半功倍

【苗栗訊】台探總處工程服務處於十一月十五日邀請冠男工程股份有限公司負責人講授「應用工程圖型檔案管理系統」，此系統可將圖面、書面或電腦資料，透過掃描及電腦檔轉換，儲存於資料庫中，並可透過客戶自訂的索引卡功能，快速分類整理現有資料，置於適當資料庫中，便於集中管理及保存。同仁操作此系統得心應手，可收事半功倍之效果。(李俐媛)

《嘉南地區》

員工持股信託說明

煉研同仁熱烈討論

【嘉義訊】為協助同仁了解持股信託制度實施計畫內容，本公司持股信託小組於十一月十九日下午二時在煉研所國際會議廳舉辦「本公司員工認股及持股信託說明會」，與會同仁踴躍發言討論，足見對本制度的關心。(蔡玉燕)



再生計畫說明會

煉研同仁盼重生

【嘉義訊】煉研所為推動及落實再生計畫，並讓同仁瞭解計畫梗概，特於十一月十四日下午在該所國際會議廳舉辦「煉研所再生計畫說明會」，邀請工會林榕峰常務理事列席，總計參加人數超過一百五十人。會中同仁提出多項問題，皆獲熱烈討論及滿意答覆，堪稱一次圓滿之說明會。（蔡玉燕）



中山大學吳鳳學院

參訪煉研增進交流

【嘉義訊】中山大學環工所及吳

鳳技術學院化工系師生，分別於十一月間拜訪本公司煉研所，均由事務課陳燦金課長接待，除播放煉研所多媒體簡報，並引領師生參觀史蹟陳列館及該所產品研究組，希望藉由對本公司的瞭解而增進產學交流。（蔡玉燕）



工安查核表現優良

溶劑事業部獲肯定

【嘉義訊】經濟部國營會工安、管理、績效考核委員，於十一月十日蒞臨嘉義溶劑化學品事業部進行業務查核，該事業部在「品質、工安、環

保」及「生產、維修、消防」兩項三合一活動之推動表現優良，深獲考核委員一致肯定，並期勉勿以今日工安零事故、環保零災害而自滿。（彭淑賢）



公司自辦人才養成

企業內部講師培訓

【嘉義訊】面對台塑的激烈競爭，本公司凡事須要講究成本。人事處特於十月廿三日至廿五日假訓練所舉辦「企業內部講師培訓班」，課程內容包括學習情境篇、表達魅力篇、

教學技巧篇、媒體素材篇、課程設計篇、教學演練篇，其中，材料處龐睿穎副處長指導的表達魅力篇與即席演講訓練，最具刺激性及挑戰性，參訓的各單位同仁均表示受益良多。（譚鑑誠）



《花東地區》

展現經營和服務決心

東區處新廈落成啟用

【花蓮訊】為因應東部地區業務發展需要，並提昇績效，油品行銷事

業部東區營業處營運大樓於十一月廿四日上午十時舉行落成啟用典禮，由戴文淵執行長親臨主持，各相關主管和地方首長、民意代表等亦應邀觀禮。

戴執行長除致詞感謝各位首長和地方仕紳對本公司的長期支持與指導，也說明新營運大樓的新建落成，象徵本公司經營和服務地方的決心和誠意。（朱信義）



《高屏地區》

石化事業部前鎮所

國營會來工安評鑑

【林園訊】國營會工安年度評鑑，於十一月廿四日假石化事業部前鎮儲運所會議室辦理。蒞所之委員有國營會工安室侯庸主任、國內知名石化安全專家蔡明曉教授、陳幹男教授、林義宗教授及張一岑教授等。本公司邱吉雄副總經理、安環處王明民處長、石化事業部曹明副執行長等負責接待，並由該所林金柱所長提出評鑑簡報。



委員從石化事業部網路系統，進

行對所內即時輸儲操作動態與ISO標準作業程序書等相關規定之瞭解，並到現場實地查核安全措施，評鑑書面紀錄，深入瞭解各項自動檢查執行情形。評鑑檢討會議所有委員均對前鎮儲運所工安方面的進步持高度肯定的態度。(黃國強)

團隊合作新典範

四輕停車軟著陸

【林園訊】石化事業部所屬第四輕油裂解工場自十一月廿四日始停爐大修。停爐過程以「安全第一、環保至上」為最高指導原則，避免在停爐過程中驚擾附近居民。

本次大修除由林園廠段啟泐廠長於十五日召集卅餘家承攬商主持工程安全會議外，廿四日停爐之日，各相關工場組長與工場長均於凌晨五點多到廠，大夜班的操作同仁則自凌晨三點即開始準備停爐事宜，可謂倍極辛苦。原本預定在上午九時開始退爐的工作，提早至六時開始停爐，也成功的完成平順停車軟著陸的使命，更開創石化事業部團隊合作的新典範。(劉慎山)

執行長視察石化事業

瞭解業務並鼓舞士氣

【林園訊】國營會吳豐盛執行長

於十一月八日下午，在潘文炎總經理陪同下，蒞臨石化事業部視察產銷狀況。張鴻江副總經理兼該事業部執行長、邱炳煌、曹明二位副執行長及林園廠段啟泐廠長等陪同接待，並簡報石化事業部業務及生產、輸儲情形。吳執行長隨後親臨林園廠視察實際生產操作情形，對該事業部的高昂士氣與團隊精神深表讚許。(李欽雄)



能委會蒞石化事業部

落實節約能源獲肯定

【林園訊】經濟部能源委員會王

運銘副執行秘書、吳煌組長、林公元科長及工研院能資所、中鼎公司、永豐餘造紙廠長等學者專家十餘人於十月廿五、廿六日蒞臨石化事業部實地查核節約能源成果，由石化事業部邱炳煌副執行長與企劃處江顯明組長負責接待。

學者專家主要勘察重點為能源查核制度之落實與節約能源工作之推動。兩天實地查核，對石化事業部在節約能源方面之落實執行，給予高度肯定與讚揚。(郭文昌)



執行長視察煉製事業

瞭解業務並期許未來

【大林訊】國營會吳豐盛執行長於十一月八日下午蒞臨大林廠視察，由潘文炎總經理及煉製事業部王晨偉副執行長陪同，朱少華廠長親自接待並簡介。吳執行長指示有關大林蒲整體開發案，大林廠應主動積極與高雄市政府溝通協調，以免影響該廠未來發展。(郭秀紹)



里聯合活動中心於十月廿九日上午舉行落成啟用典禮

由林永堅副市長主持，大林廠朱少華廠長、林幸德副廠長亦到場祝賀。朱廠長表示：大林廠本著回饋地方，不落人後的精神，以最大的誠意，與鄉親們建立良好的互動關係，創造共存共榮的環境，未來將持續做好敦親睦鄰工作，也希望鄉親們能繼續給予大林廠鼎力支持。(蔡慧麟)



店鎮里鳳宮里活動中心

啟用典禮誠願回饋鄉里

【大林訊】小港區店鎮里、鳳宮

與高雄市府攜手合作

開辦社區電腦訓練班



【大林訊】為普及化電腦資訊教育、社區化電腦職業訓練，高雄市政府勞工局與大林煉油廠聯合辦理「高雄市社區化電腦職業訓練班」，於十一月三日上午十時假本廠大林蒲活動中心舉行開訓剪綵典禮。

廠長朱少華致詞表示：大林廠一向關心社區成長，能夠提供場地讓社區民眾學習電腦課程，達到「物」盡其用之目的，大林廠亦與有榮焉。市政府若有開辦老人課程之計畫，如捏麵人、語文班等，大林廠亦願意本著敦親睦鄰的精神，全力配合。(蔡慧麟)

廠長慰問停爐歲修同仁

叮嚀個人安全的重要性

【大林訊】大林廠朱少華廠長及楊敬熙副廠長於十月廿六日上午十一時前往廢棄物工場慰問停爐歲修同仁。在瞭解工作進度之餘，廠長頻頻叮嚀個人安全的重要性，強調有安全的自己才有安全的工廠，並勉勵大家秉持「為工安絕不妥協」的精神。

(蔡鏡華)



歡送餐會

難捨依依

【大林訊】為歡送蕭永順副廠長

榮調煉製事業部工安環保室主任，大林廠同仁於十月廿七日晚上假河邊海產餐廳，舉行歡送餐會。席間感性之語不絕於耳，同仁依依難捨之情表露無遺。

(蔡鏡華)



中山大學屠益民教授

提供系統問題解決道

【大林訊】十一月七日大林廠特邀請中山大學資訊管理系屠益民教授蒞廠專題演講，講題為「企業系統問題解決之道」，針對現代企業所面臨的各式經營問題，提供系統式思考方

式，以進行問題診斷及解決。

(蔡鏡華)



居家服務支援中心

社區老人照護福音

【大林訊】為照顧體弱多病，孤獨無依的老人，高雄市政府社會局與大林廠聯合創設「小港區老人居家服務支援中心」，並於十一月四日上午九時假小港區山東、青島里聯合活動中心舉行開幕典禮。

(蔡慧麟)



廠長盃網球賽

大林參賽者眾

【大林訊】大林廠廠長盃網球賽於十一月十二日，假高廠宏南網球場隆重舉行，共計廿二隊參加比賽。重油轉化組吳聖欽、張戊為獲甲組冠軍；技術組薛宏明和鍾蒲生獲乙組冠軍；會計組陳奇烈及公用組陳士壬獲丙組冠軍。（黃榮泰）

持股信託說明會

民營化前先暖身

【大林訊】十一月八日總公司工

關處黃華隆專案及福利總會前總幹事王兆華先生蒞大林廠，就員工持股信託辦法及本公司民營化工作進度進行宣導說明。（蔡鏡華）



煉製事業部佈達

各級主管蒞盛會

【高雄訊】本公司為因應油品市場的開放及油品進口自由化之衝擊，期能在未來激烈競爭的市場環境中，迎接挑戰，積極規劃成立煉製事業部，特於十一月八日上午十時在高雄煉油廠宏南活動中心舉行「煉製事業

部成立暨執行長佈達典禮」，儀式由潘文炎總經理主持，陳朝威董事長亦親臨祝福打氣。國營會吳豐盛執行長、鄭英圖視導、高市工業會陳文源理事長，高雄市勞檢所莊添壽所長、各界貴賓及本公司相關單位主管、工會幹部與員工共約二百人在場觀禮。

新任執行長謝榮輝致詞強調：希望藉此次組織改變能擺脫「機關體」成為「企業體」經營方式，並藉現有各廠資源，以多角化經營策略，共同努力，讓公司永續經營。（吳文局）



緊急救護講座

理論實務兼顧

【高雄訊】高雄廠員工診所為讓員工眷獲取最新醫護訊息，於十月及十一月間邀請高雄縣消防局緊急救護課楊俊傑先生講授「緊急救傷理論與實務指導」，紅十字會莊秀芳小姐講授「急救技術新觀念」，並請同仁上場實務演練，高廠員眷咸認同此二項課程之重要性與實用性。(陳明德)



中山大學師生訪

石化產業揭面纱

【高雄訊】十一月三日下午，國

立中山大學管理學院趙善中教授率領國外交換學生一行卅一人，蒞高雄煉油廠參觀，由總務室陳幸作主任接待，除簡報高廠業務概況，並與師生座談石化產業經營實況，再赴工場區參觀，活動於下午十六時圓滿結束。(吳文局)



宏南協會會員大會

市府議員蒞會指導

【高雄訊】高雄市楠梓區宏南社區發展協會，十一月四日下午七時假宏南高爾夫俱樂部前空地召開第一屆

第三次會員大會，計有卅三位會員出席，楠梓區公所代表林銀榮先生及市議會陳雲龍議員亦蒞會指導並致詞勉勵。會中通過八十九年決算案、九十年預算案、九十年工作計畫案、協會章程修改案及寒暑假加強舉辦青少年才藝及休閒活動案。大會在摸彩助興下歡愉結束。(陳明德)

潤滑油事業部

油獎徵答促銷

【高雄訊】潤滑油事業部為落實企業垂直整合策略，於八月間透過大型賣場通路，在全國人潮最為密集的十家樂福大型賣場，進行問卷調查與促銷活動，「油」獎徵答公開抽獎活動於十月廿五日下午二時於該事業部五樓會議室舉行，由林榮盛執行長主持抽獎儀式，並邀請法律顧問陳妙泉律師及主辦會計廖思聰組長見證全部摸彩過程，以昭公信。在近兩萬份的有效問卷中，抽出一百卅二名幸運得獎者，獎品內容為豪美五十機車二部、國光牌九〇〇〇S J車用機油十箱、高級腳踏車廿部、國光牌二行程環保機油一百箱。

此次促銷活動成果豐碩，問卷及促銷期間之賣場銷售量約為平時銷售量的二至三倍，該事業部將不斷以創新手法進行促銷活動，以提昇銷售量及擴大市場佔有率；問卷部份業已鍵

檔中，將進行資料彙總歸納，以了解市場之消費習性，作為行銷策略訂定之參考。(黃政霖)



投資理財與生涯規劃

富蘭克林趙副理講授

【高雄訊】宏南社區發展協會為加強高廠員眷投資理財及生涯規劃觀念，特邀請富蘭克林坦伯頓共同基金集團資深副理趙亞雄先生，於十一月八日晚上七時在員工診所二樓會議室擔任「個人投資理財與生涯規劃」講座。透過雙向溝通，加深員眷對講座內容的融匯貫通，是一場講聽雙贏的

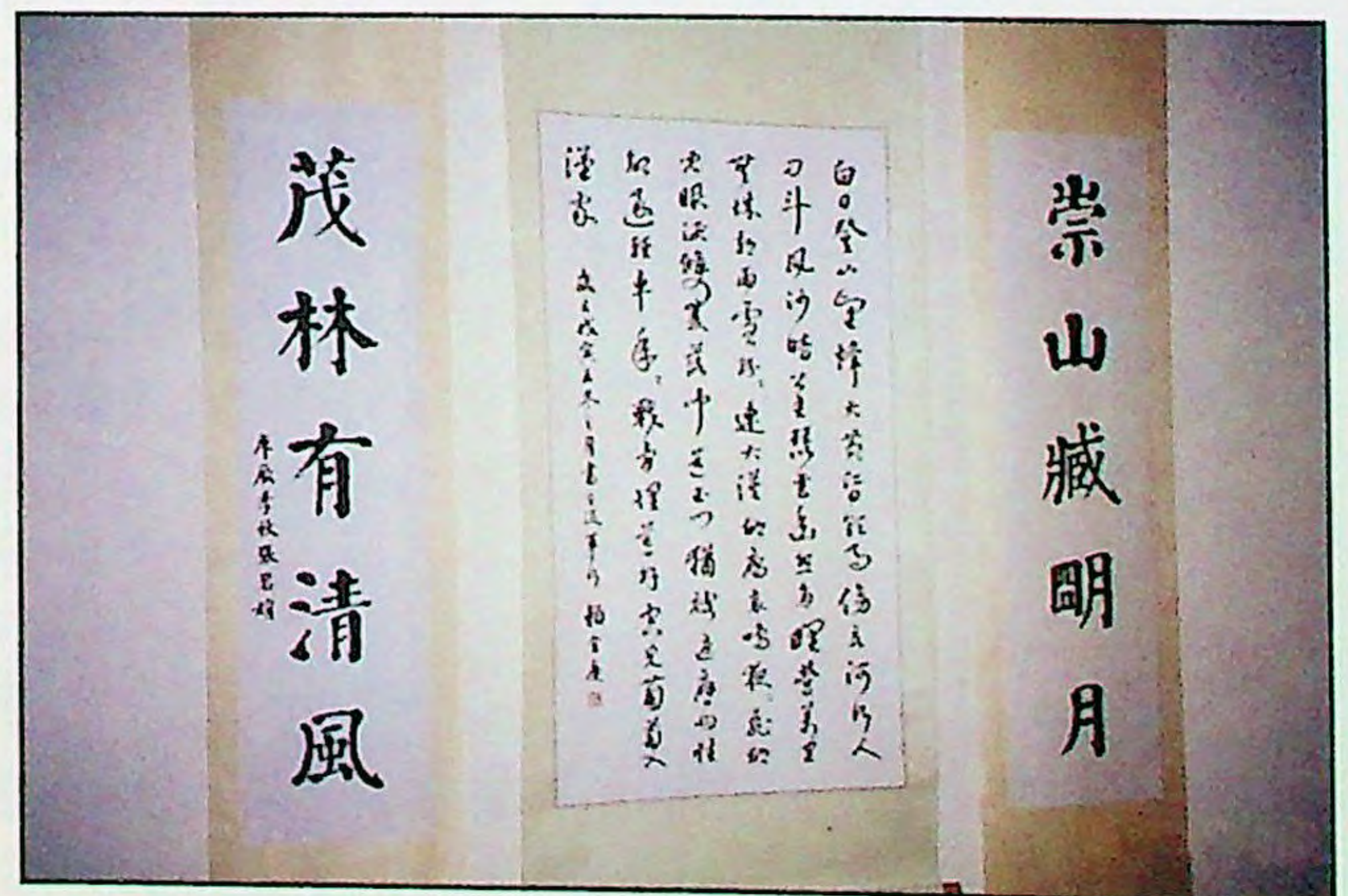
講座。(陳明德)



高廠十月慶典

社團作品展覽

【高雄訊】高廠為歡慶十月慶典，自十一月十日至十一日，由書法研究社、國畫社及攝影研究社，在高廠一一五講堂兩側文化走廊，聯合辦理社員作品展覽，廣獲參觀員眷好評，咸認應多在此文化走廊展示員眷佳作，有助提昇員眷文化藝術水準，有利塑造公司形象。(陳明德)



日誌

(八十九年十一月份)

一日

台探總處安環室結合各廠處具消防設備檢修資格人員組成檢修小組，至苗栗地區實施消防設備年度檢修工作。

自本日起廠務處及相關業務移隸煉製事業部。

三日

本公司自零時起，調降國內汽、柴油批發價格，每公升均調降三角，平均降幅約二·三二%。

八日

陳董事長和潘總經理南下高雄廠主持「煉製事業部成立暨執行長佈達典禮」，國營會吳豐盛執行長等各界貴賓蒞會觀禮。

十三日

接獲經濟部標檢局函准大林廠柴油、燃料油符合中國國家標準規定，許可使用正字標記。

煉製事業部執行長謝榮輝主持桃園廠新任鍾武男廠長佈達典禮。

十五日

本公司自本日起至十二月卅一日，舉辦「中油送好油，高級名車天天送」大型促銷活動。

十八日

高雄廠加氫裂解工場配合市場狀況作政策性停爐檢

修。

廿一日

陳董事長蒞臨桃園廠視察沙崙卸油業務。

廿九日

監察院財政暨經濟委員會召集人康寧祥委員等，由經濟部張宗顯專員、國營會吳豐盛執行長及本公司陳董事長陪同視察大林廠外海浮筒。

卅一日

截至本日止，本公司自營汽車加油站五七三站，營業主體為本公司之合作站十九站，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。另有漁船加油站卅四站。

截至本日止，營業中的民營汽車加油站共一、四一三站，其中一、一二六站(自願加盟五九〇站、供貨聯盟五三四站、一般供貨二站)加入本公司連鎖經營，二八七站未加入連鎖。另民營漁船加油站二站，均加入本公司連鎖經營體系。



映 戴漢明 台北處



眺望 張利聰 人訓所



迷霧飄渺 莊何振 高雄處



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.