

# 「油票」變遷史

賴適存／退休同仁

自民國40年代為便民而採「配給票」，到「記帳加油票」、44年開始銷售「數量（公升）式油票」，以簡化報銷與管理作業，油票歷經各階段之演變而有了不同面貌。從「數量式」、「金額式」到「條碼式金額油票」，反映出社會經濟環境之變化，逐漸擺脫了管制或核配之概念，成為行銷商品；在邁向「塑膠貨幣時代」的今天，油票在管理上所耗費人力甚鉅，凸顯了作業方式的不經濟，在發行逾半世紀之後，完成了時代任務，由IC晶片卡所取代。

油票，曾陪伴大家一路成長，也是時代的集體記憶，自今年3月1日走入歷史。為一探其演進，本刊特邀油人前輩賴適存先生（曾任台營總處總處長）細說從頭，一頁油票變遷史，縮影了數十年來台灣社經遞嬗史，從中亦可窺中油企業管理層次之精進。

自有中油公司始，汽油就列為管制物品。

## 管制物品憑證

台灣光復，石油事業接管委員會成立油品經銷處，蕭規曹隨地辦起油料配售業務；在設置台灣營業所後，稱為監理制度；到民國40年政府成立「液體燃料分配審議委員會」（簡稱「液配會」），主管全國汽油之核配。到42年的酒精汽油之摻配，小至金飾加工用噴燈其個別用量微小，就由同業公會集體代辦並負責分發。當時的「台灣省內汽油管制辦法」係根據「總動員令」、「農礦工商管理條例」

而訂，其法律位階甚高，違反者可以刑法處之（就是可關人的意思）。

至50年，油品在台灣已可充裕供應，於是配額取消，惟只可自用而不得轉售。同時「液配會」也解散之，而其任務完全由中油公司取代，仍需執行管理任務，當時之主管人就是台營總處（今油品行銷事業部之前身）高英武前總處長及葉樹涵兩位。該單位乃百分之百政府執行公權力之部門，作風自屬官僚，但兩位都是最懂得「為民服務」為官員天職者，並充份發揮中油精神，不但與各級機構

建立了良好關係，更使得用油者對中油的服務精神深感認同，進而在油市自由化後，CPC獲得廣大消費者支持。40年代前，台灣地區之機動車輛約在20萬輛左右，核配要有一套辦法，要便民要簡單可行，於是採用了「配給票」的方式，此乃中油油票之始。

管制辦法中，對各型車輛都訂有月配售量，如公車1,200公升、小型車250公升、重型機車40公升、輕型機車則20公升…等，消防車、警車及工程車可加倍配售。加油則有兩種方式，政府機構或公營事業憑行車執照核定月配售量，可憑證按月購買提貨單赴油庫提貨自行加用；一般民眾則於月終25日至次月5日間，憑行車執照赴各地營業單位領取「配給票」。此票印製簡明，為白報紙褐色單色印刷，分1公升、5公升、10公升及20公升四種，免費供給。這10天是領票時間，逾時則下月見，因此票當月份有效，下月再領次月份。車輛赴加油站加油時，要出示「配給票」，當加油員收取後加油再收款及給據。當時稽核加油站業務「配給票」之數量與現金收入同為重點，不得有誤，否則就是重大違規案件。

### 發行記帳加油票

中油公司於民國44年成立「營業處」，張光世先生任經理期間，鑑於中央政府各部會多已在台建立其行政功能，各式機動車輛隨之增加，政府車輛如仍由油庫提貨或以配給票各別付款加油有其不便之處，因而提出發行

「提貨券」(Coupon)之構想，經虞德麟副理設計成為一種「油票」，供機關及公營事業購用，大大地簡化了各政府機構及公營事業購油報銷及管理程序，是為「便官」措施。

為了與「配給票」有所區分，此券稱之為「計帳加油票」。其實是預付款加油，至於為何稱為記帳？無人明白，筆者經討教多人也無答案。但同時發行的尚有油摺，這還是為有大車隊之單位用，如公路局的長途巴士，當月之配額可買一本加油摺，可在中崙加油站指定一座加油機為其服務；公路局台北運輸處之大客車來站加油時，將其車號、數量記錄於加油摺內，由司機簽章就完成加油手續。可能是把人家的帳記在存摺內，因此叫做記帳加油吧！這時候，回收之加油票要以保管發還一一歸戶，以求油帳平衡，需有一批點數油票的作業人員；當時招集了一批年輕小姐，如王琳琪、曾斯美…等人，成立票摺課，主管是端木雯先生。順便一提，直銷課是丁顯達、分銷課是齊律治兩位先生，而銷售組則由徐鴻方及胡鶴兩位老前輩正副領導。是為當時的「賣油郎」陣容。

### 票摺隨時代需求而改進

民國44年開始銷售的是「數量式油票」。其主要目的在簡化行政機關及公營事業的購油、報銷及管理程序，加油票之面額分為汽油3公升、5公升、10公升、20公升。到51年，加油站供應柴油則有柴油5公升、10公升、20公升、40公升等四種。因加油票係有

價證券，在使用時可視同現款，各機關為便於管理及中油公司基於汽柴油管制機構之職責，要求加油票使用時，油票上須註明加油車號。此一看似簡單的要求，引出雙方諸多管理上的問題。二次大戰時期有「馬達一響，黃金萬兩」之說。那個時代更說「開車偷油，裁衣留布」，視為天經地義。我國自古公家車輛係按行車里程核發油料，如有節餘油料，如何是好！過去核配時代，「大亨們」用油不足只可經礦油行而補足其需求；改發油票之後(因為油票上要簽註車號)，有票的人需和加油員之間共同合作，以價差方式收購代售油票來完成此事。

61年，曾發現較多問題而暫時停售加油票，並推行全部改為油摺加油，但反應不佳；63年，更將過去僅限使用國庫支票之單位及公營事業之對象，擴及到一般民眾亦可供售，如此，油票變成全民皆用的必需品。50年7月，曾有汽燃費隨油徵收，發行油票時更要代交通部收費，當然很快就因問題多多而於51年9月停止；其後柴油車大量增加，自51年起，加油站亦供售柴油。

期間，軍方亦向中油公司請益，同樣實行的軍用加油票在軍用加油站使用。同時更進一步為動員之需要，使戰車可到中油加油站加油，更有了名為「前鋒」的演習，取自中油公司「為民前鋒」之意，前後辦了兩次，成果甚佳，筆者還由此得到當時「鐵頭部長」(即前經濟部趙耀東部長)之嘉獎令。後來中油公

司推廣95無鉛汽油，軍中尚在使用含鉛高級汽油，但因當時年度預算關係，高級將領之座車分梯次換裝需加用無鉛汽油，中油公司為配合無鉛化環保政策之推行，同意軍用汽油票亦可在公司加油站使用，國防部有關單位為此對公司至表感謝。

因轉售行為，數量式加油票好像成為加油站管理上的頭痛問題，但也維持了近20年。當油品管制因解嚴而再無法依「台灣區汽柴油管理辦法」辦理時，就頒布「能源管理法」將相關管制權轉由經濟部負責，但在石油產品供應仍係本公司獨家經營之情況下，實質上並無變化。79年8月，灣岸戰爭(兩伊戰爭)發生後，原油價格節節上升，國內油價隨之上調，過去「公升式加油票」均按票面加油，惟在油價調升的預期心理下，有心人士大量預購囤積，就只好改為遇油價調整時須折價折量加油。隨著油票售量增加，工作人員也增加了折價折量工作之繁重負荷，時有錯誤發生，遂於86年7月將公升式加油票改為「金額式加油票」。

94年1月，為配合加油站帳務實施3S系統，再將「金額式加油票」改進為「條碼式金額油票」，方便於存貨、撥出入及銷號之管理。

### 油票之利基與缺失

中油公司每年油票銷售額約在50億新台幣左右，係預付款，因而產生利息收入約3,600



萬元；加上遺失未兌現油票，均屬額外的收入。油票面額多元化且不必筆筆開發票，既節省人力，且在加油後不需收款找零，使加油作業單純化；油票及贈品票亦可固定客源並提高其忠誠度，加上汽油人人都用(2,300萬人口有機動車輛1,800萬輛)，方便贈送，為各企業行銷贈品之最愛，是為利基之本。

惟就缺點而言，因係人人愛用，票券數甚多（每月銷量約260萬張，即每日86,000張），在進、銷、存管理及回收銷號作業上，雖屬以電腦作業分級處理，但仍有時間上之

落差，費時、費力，在e化時代已屬落伍之方式；何況當持票人可將節餘之油票至加油站換取現金，贈品券亦可多層次轉贈作為招攬客戶吸金工具，影響中油公司形象；而且為了防偽造，動用國家級的中央印製廠(現改為有價證券印製廠)設14道防偽措施(如圖)，隨著時代進展及社會需求，油票之存廢也到了該檢討的時候了。

### 現有多元加油方式

台灣躋身已開發國家之林，加油是大眾重要的消費行為，對公司而言，現今汽油是推

銷性商品，早已揚棄了管制或核配之觀念。對日營業額約7億新台幣、擁有機動車輛駕駛人75%之用戶的經營者而言，如何策劃加強對其服務而方便其到站加油，為其所面臨最重要課題。

中油公司加油站可使用現款(占58%)、信用卡(30%)、車隊卡、捷利卡(10%)、油票(2%)來加油。在塑膠貨幣盛行的時代，現款的58%不談，這是「一手交錢一手交貨」的古老交易型式，是我們最愛的固定顧客。車隊卡則有6,500個用戶，其中有4,300戶除銷卡，我們要負擔30天的利息；反之，信用卡加油已有1/3，這是最划不來的，雖然是刷卡後第二天入帳，但付給信用卡公司手續費一天就達到150萬新台幣之多。

記得70年代，筆者赴美國開會借用張亞陵的車子出遊，在加油站先付10美元加油，結果到10.40元才停，覺得美國加油機也會「走字」卻不敢開車就走，到站屋補繳0.4元，沒想到黑人站長表示「這是『現金折讓』(Cash-allowance)」。後來才知道美國加油，在商標柱上的價目牌係表示各項油品之自助並刷卡加油的單價，如需人服務另加錢，付現款則折讓給油。由此看來，我們好像是一律平等，可能在下意識還保留當年管制油價全國一統的意念吧！捷利卡是最值得推廣的產品，因為有預付之優點、發展也最快，就連對員工不給優惠後，仍有12,500餘人申請改用，一方面是「中油人愛中油」，另一方面

捷利卡2,000元有1%紅利，也可能是誘因之一。

### 對「油票」改發「晶片卡」之探討

中油公司在70年代即試辦卡片加油。74年，資策會在研究電話卡、捷運卡時，由筆者參與要求加油及停車費亦一併辦理之提議，因當時技術尚未成熟而未果。75年，由工研院電通所開發磁卡式加油機在全省18座加油站試用，乃無人操作之自助加油方式，但使用者習慣不佳，一年後亦停用。76年，由華南銀行發行金融卡在中崙加油站試辦，由中油公司自用車輛加油試用，因不受使用者歡迎且不可跨行作業致不久即停用。82年，以郵局儲值卡在富陽街加油站試用，也因硬體欠佳而停用。

最後，台營總處成立POS小組，由加油站管理專業人員組成。經多年研究，完成了CPC專用之POS (Point of Sales) 系統。加油站之自動化由中油人自力完成，隨後更開發「3S」(Service Station System) 系統，堪稱世界級產品；舉世進入「卡片」時代，我們也慢慢地進入了多種晶片卡交易。油票因其歷史悠久及習慣上使用方便，雖只占2%，比例不大，但用戶數仍甚可觀；反觀我們在管理上所花費的人力及時間甚鉅，對比後，凸顯出此乃一種不經濟的作業方式，目前這2%的改變對公司營運影響應不會太大。

經深入分析油票用戶，可分為：(1) 促銷

活動用；(2)補助員工交通費用；(3)公司本身車輛用。以上各用途除(1)促銷活動外，均可以中油公司捷利卡或車隊卡取代。對現有客戶而言，油票改為卡片後同為預付式應可被接受，但促銷活動之受惠者就要稍加考慮。因為送受雙方係基於現金之支付而免除所得稅的一種優惠活動，當然也可改為其他商品禮券來代替，但總不像油品一般為廣大群眾可接受。對本公司而言，沒有油票，其車輛還是要加油，只是改變付款方式而已，對營收之影響應該有限。

### 完成了時代任務

風行了半世紀的「加油票」，對中油公司而言，可說已完成了時代性的任務，使中油人在營運上受教良多；從「油票」之發售、使用、管理，更從人性及群眾心理上，學習到企業管理精神。如今「油票」自今(97)年3月1日停止發售，未來將退居到「石油展示館」，希望老油人還可常看到「它」而回憶起過去獨占市場的美好日子，同時也留給後繼的石油人一批研究市場開發的珍貴史料。 ■

## 遙想當年舊情濃 油人老照片徵求中

.....  
張張發黃的照片，曾承載著多少青春夢；  
照片中的伙伴們，又曾懷抱著多少豪情，  
縱身探煉儲運銷各領域，開啟不一樣的黃金時代。

曾為油人，為尋覓點滴油氣資源，青春年少盡付於斯；  
終生油人，以才情成就自我，為推動國家經濟發展  
作出最大貢獻。  
打開塵封的回憶匣子，感懷如潮水般湧來.....

為傳承企業文化，豐富歷史圖庫，提升企業形象，  
敬邀油人前輩回顧那一段與中油共同成長的歲月，  
蒐羅提供具歷史保存價值之照片、圖片或文物，  
一齊記錄公司成立逾半世紀以來廣續成長的軌跡，  
讓標誌著企業各階段發展歷程的珍貴史料歷久彌  
新，  
也讓油人用照片見證每一段光輝的歲月，傳頌久  
遠。 ■

無論您在何方，請與我們聯絡！

聯絡人：工業關係處出版展覽組郭雲清小姐

電話：02-87258526

e-mail：573825@cpc.com.tw