

石油通訊

CPC Monthly

中油加油卡搶鮮上市！



中華民國九十二年七月號

623



強效 工業清潔精

解決濃厚油垢清洗的困擾



油污洗淨效能極佳
不傷害皮膚

高生物分解性
維護生態環境



中國石油股份有限公司 潤滑油事業部
消費者服務專線：0800-077002 網址：<http://www.kd.cpc.com.tw>

金玉集 —— 荀子：「贈人以言，勝於金玉。」

管理從過去講求分工的階段走向目前講求「整合」的時代。一旦管理和策略整合，「創新」就成為管理的本質及主要成分。

-元智大學遠東管理講座許士軍教授 • 摘錄自遠見雜誌

真正的管理不是建立在人為的組織層級和權威上，而是從相互信任及追求理想的熱情和文化上出發，成為一種生活模式。管理隨著時代潮流而改變，從過去講求分工的階段走向目前講求「整合」的時代，整合也反映在近年來人們對「經營模式」的重視上，所謂經營模式即代表一個組織在複雜而競爭激烈的環境中，企圖塑造差異化的優勢，它不僅依靠成本低、品質高、交貨快或服務好等戰術優勢，而是代表一整套構想，包括利基之發掘、顧客之界定、產品或服務之組合、交貨方式與途徑之選擇，甚至外界夥伴之結合等等，而能否成功則有賴組織內、外所有參與者通力合作。由於策略在本質上就是改變，變得和現狀不同、和競爭者不同，一旦管理和策略整合，「創新」就成為管理的本質及主要成分。（本刊）

許多居高位者重「講」而輕「聽」，當發言者的意見經常未獲考慮或合理回應，時間久了自然也就懶得再提出意見。

-政治大學企管所教授兼副校長司徒達賢 • 摘錄自天下雜誌

許多居高位者重「講」而輕「聽」，與人會談時常滔滔不絕推銷理念，卻很少耐心聽取別人意見。久而久之，出現所謂「地位愈高，聽力愈差」的現象。當發言者的意見經常未獲考慮或合理回應，時間久了自然也就懶得再提出意見。如果高階主管能虛心地「不恥下問」，又有自信不怕被別人看穿自己知識的「底線」，有能力整合回應各種角度的意見，則知識與資訊交流的效果必然大幅提升，其本身的見聞與知識也將隨著工作不斷成長。（本刊）

值此微利時代，企業面臨「一低二高」的挑戰。

-金仁寶集團許勝雄董事長 • 提升台灣經濟競爭力高峰論壇

隨著資訊科技迅速發展，形成無國界時代，企業經營進入「完全戰爭的微利時代」；而由於隨時得面對激烈競爭及被市場淘汰的危機，更宣告企業經營「春秋戰國」時代的來臨。對任何企業而言，從萌芽期、成長期、成熟期、衰退期乃至於再出發、再成長、再茁壯的「自然循環期」，在在充滿挑戰，真所謂「創業維艱，守成不易」。歸納全球步入完全競爭時代的七大因素，包括技術落差縮小、自動化設備大量投入、全球化、資訊快速傳播與透明化、網際網路及寬頻電信時代的來臨、伙伴關係的建立及國家力量的介入，如今各國政府及企業都將面臨「一低二高」的衝擊，即低經濟成長率、高競爭時代、高失業率。一低二高的浪潮襲來，台灣將無法置身事外，而在全球化趨勢中，也逼得各國政府及企業拿出明確的治國理念及經濟產業發展策略以為調適因應。（張福醺）

目錄

專題報導 (一)

4 「中油加油卡」搶鮮上市！

6 加油「卡」通，顧客滿意

10 一卡在手，快捷便利

14 「中油捷利卡」超值發行

16 走遍天下，無遠弗屆

20 「中油車隊卡」火紅登場

24 再造流程，接軌市場

28 簡介本公司加油站營業管理系統發展

專題報導 (二)

32 謙沖感恩，成就不凡

36 專訪竹銘獎得主謝榮輝副總經理兼煉製事業部執行長

專題報導 (三)

40 別讓自己成為「淘汰郎」

44 終身學習在中油 (下)

48 活到老，學到老

52 別當「淘汰郎」

56 機會屬於準備好的人

58 開啟學習的一扇窗

62 書中自有黃金屋，書中自有顏如玉

66 運用週邊資源，創造多彩人生

專業報導

70 透視「地下油行」查緝現況

謝佳玲、吳偉彥

傅桂蘭

邱垂興

施俊仲

馮菊秀

張振佑

宜嘉

黃榮裕

張麗秋

黃政霖

歐陽琇

莊俊雄

封面故事：

翩翩飛起，中油火炬亮起來；
擁抱仲夏，刷卡加油不是夢！



中華民國九十二年

7月號

石油通訊
編輯委員會

發行人：郭進財
主任委員：潘文炎
編輯委員：謝榮輝
余信雄

陳明輝
沈繼超
林勝比
徐洲種
楊健一
劉唯德
許峰彰
黃正雄
王中平
王定國
余宏嘉

總編輯：邱吉雄
副總編輯：王素珠
企劃編輯：廖滄龍
執行編輯：黃瑩
文字編輯：馮菊秀
張福醜

美術編輯：黃元生
封面：黃元生
發行：程慧珠

發行者：中國石油股份有限公司
地址：台北市一〇信義區松
仁路三號

電話：八七二五八五三一

網址：http://www.cpc.com.tw

印刷者：工商美術印刷廠股份有
限公司

地址：台中市南區復興路二段
一四三號

中華民國四十年七月創刊

中華民國七十七年七月改版

中華民國九十二年七月十日出版

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



70

又見黑鮪魚豐收季。每年四月間隨黑潮洄流南台灣海域的黑鮪魚，至七月進入盛產期，肉質鮮腴豐美，堪稱「魚中王子」，挑撥老饕味蕾，令人食指大動。且隨作者紙上導覽，分享「海上嬌客」於東港小鎮登陸的喜悅。



24

地下油行「剪不斷理還亂」，到底為那樁？多年來，政府嚴加取締、除惡務盡，何以仍狹路逢春、死灰復燃？本文作者以豐富實務經驗為您解析查緝死角所在，並針砭其弊，直指在法規、執行及制度面均面臨困境有待突破。

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、來稿請以電腦打字，磁片逕寄總公司工業關係處圖書出版組或直接
e-mail: 09237@qpc.com.tw

ISSN 0559-8214



9 770559 821005

統一編號

2004000006

「中油加油卡」搶鮮上市！



七月豔陽高照，
國內卡片市場也一片火紅，
因為「中油加油卡」搶鮮上市，
讓大家刷卡加油嘛也通！

邁入「塑膠貨幣」時代，人手一卡走天下，
本公司加油站以線上即時作業取代人工，
為提供廣大消費者快捷、便利、精緻、創新的服務，
率先發行「捷利卡」，取代現行油票，
推出「車隊卡」，取代油摺功能，服務企業客戶，
籌劃「會員卡」，加油積點贈品大放送；
整合3S系統，順暢第一線作業流程，
結合多元消費模式，提高顧客滿意度，再造行銷利基。

「中油加油卡」於七月一日發行，
本期專題即時報導，熱情推薦，
請大家告訴大家，大家一起來「卡」油，
分享多樣化的超值生活。



加油「卡」通，顧客滿意

謝佳玲、吳偉彥 ● 油品行銷事業部

無論是驅車穿梭在繁忙的都市街頭，抑或流連於鄉野山林美景，中國石油的火炬標誌總是如影隨形，一路相伴。抬頭仰望紅、白、藍三色的加油站雨棚，藍底白字標示的「CPC」字體隨之映入眼簾，無意間發現：若依序垂直累疊，竟形成一個「巨」字，反映出本公司為國內「油品通路的巨人」，屹立不搖。

結合旗下自營站與加盟站，本公司構建了國內油品市場規模最大的行銷價值體系，同時也是最具發展潛力的通路架構，輔以龐大消費群對CPC品牌形象的高度認同，如何妥為運用有形無形的雄厚資源，發揮營運綜效，以鞏固核心競爭力，為縱橫油市的關鍵；邁入「塑膠貨幣」時代，如何提供快捷便利的服務，結合多元消費模式，更是行銷致勝的不二法門。

便捷行銷邁向刷卡加油

為提供消費者「一卡走遍天下」的便利服務，本公司於民國八十七年首先與代理銀行土地銀行合作各項卡片服務，陸續實施 Maestro 轉帳作業與開放信用卡刷卡，至九十年完成全省土銀刷卡機佈建工作後，亦發行IC油摺卡，然因圈存不便與加油須輸入密碼，顧客反應不佳而暫停推廣。約在此同時，本公司與中信銀合作發展「中油聯名卡」(Co-Brand Card)，為使刷卡業務單一化，九十一年優先與中信銀協商開發「車隊卡」(Fleet Card)系統，本公司並願遷就銀行系統特性取消部份油摺特殊功能，惟最後因中信銀堅持比照聯名卡費率，成本過高，而未能進一步合作。在上述二家銀行均無法滿足本公司需求的情況下，於內部系統開發條碼車隊卡應急，並同步規劃新一代的中油專用卡，於九十一年要求重新簽約之代理銀行，完全依本公司需求設計銀

行資訊服務系統(Banking for CPC system，簡稱BCS)，同時由本公司發行主權在我兼具付款工具特性的IC晶片車隊卡與捷利卡，優先取代尚須使用大量人工作業的油票摺業務。

本公司雖擁有龐大的零售市場，然面臨油品市場激烈競爭，油品販售利潤微薄，若比照規模較小的加油站聯盟採一網打盡或一視同仁的降價或贈品促銷模式，勢將抬高成本而效果卻相當有限。基於上述，若能在善用本公司品質與通路優勢之外，再針對產品與客戶層進行更細部之區隔，提供各種差異化服務與促



銷，當可以較低成本增加來客率，提高客戶忠誠度，並刺激本業與多角化收入成長；只是，差異化活動有賴資訊來源，為現有POS系統所無法提供。九十一年，本公司重新開發新一代POS系統(Service Station System，簡稱3S)，以條碼為主要輸入工具，結合加油連線自動化、多元付款出據等處理各類交易，帳務基礎係使用加油機電子金額累計數與非現金或非加油的筆筆交易，系統內確實記錄各種交易行為；如今正積極開發會員卡系統結合筆筆交易以提供積點或折扣，可確實掌握各項消費行為與促銷情形，進而發展「客戶關係管理」(CRM)。

掌控成本開發專屬卡片

卡片可分店內、店外卡。店外卡可到處消費，如信用卡、金融卡等，指定消費場所(通常為連鎖體系)，個別發卡個別清算，企業擁有完全主導權，可量身訂製以滿足業務需求，但無法提供異業消費的便利性；至於店外卡，在台灣因受限於法令，只能由銀行發行，銀行為求經濟規模，其卡片客製化功能雖薄弱，跨異業消費卻方便。隨著卡片市場技術成熟，潛力十足，各家

銀行看好商機，積極搶占市場，提供各項優惠吸引消費者，但企業必須負擔手續費，對營業額龐大或非販售高利潤商品的企業而言，營運成本仍嫌高，本公司即其中典型代表；因交易量龐大，手續費相當可觀，即使自行發卡，發卡投資也不算少，在成本掌控前提下，任何銀行或廠商與本公司合作，均應協助簡化流程、降低設備或作業成本，否則卡片越多，利潤反而越少，豈不是賠了夫人又折兵。

使用銀行機制的卡片在本質上均屬一種付款工具，通常鼓勵高消費金額與消費次數，無法與產品特性結合。以本公司擁有龐大通路加上石油事業特性，尚須發展會員卡佐以記載有效期間的折價券或抵用券，結合不同產品與不同通路地點進行差異化活動，才能確實刺激消費，提高客戶忠誠度。

依序推卡打造今日之星

捷利卡、車隊卡、會員卡統稱「中油加油卡」，其中車隊卡又稱「機關團體企業卡」，目的在於取代油摺，採連線即時作業，可服務企業客戶，提供完整即時的客戶車輛用油管理機制。而「捷利卡」發行

之目的在於取代油票，具連線加值、離線消費特性，多為不記名且不能掛失；個人使用加值多紅利多，另可提供企業戶指定加值優惠、本公司員工優惠專案等。至於會員卡又稱「VIP卡」，可結合產品或付款特性以累積積點回饋贈品，維繫一般消費客戶之忠誠度；本公司加油站為大型連鎖體系，自須提供全省均可積點功能，並採線上即時作業。以上三卡使用於本公司自營站與加盟站，因其三卡特性功能不同、管理機制不同、使用者須知迥異，為免客戶與現場混淆，暫不考慮合併一卡；未來則視信用卡、金融卡、電子錢等發展再行規劃整合。

在正式推出前置作業方面，考量三卡特性不同、上市時間卻接近，初次銷售與曝光，現場同仁與消費者未能瞭解，將造成混淆，因而強調卡片應用策略及其先後順序，以免策略衝突或資源分配不當，反而阻礙整體業務發展。基於車隊卡功能面遠強於油摺，現階段最重要、最優先的工作莫過於「以車隊卡取代現有油摺客戶」，以贏得客戶滿意，同時大量減少現場作業，則BCS成功一大半，現場信心

一旦建立，自然水到渠成；且若能儘快取消油摺，加油站、零售中心、加盟中心才有餘力推廣新一代加油站系統(3S)與會員卡。若因直接櫃台忙於其他事務而無法快速推動車隊卡全面上線，將連帶影響加油站相關業務之開展。

結合現場線上即時作業

同樣列為目前最優先工作者尚有「發行員工捷利卡」。捷利卡可重複加值消費使用，故使用IC卡以確保資料安全，但也因IC卡成本較高，發了卡須有能力保證卡片持續重覆使用。若捷利卡於產品導入期即以一般消費者為訴求對象，規模過大、成本太高，因此，目前若能將員工油票順利轉換成捷利卡，即表示此一產品有其特定市場，現場同仁也能熟悉系統操作；俟未來大規模推卡時，才有足夠的經驗掌握全局。

至於最重要也是最困難的任務為「發行會員卡」。由於卡片成本低，結合3S與會員總部系統，將成為本公司零售市場行銷一大利器，所能取得的資訊包括所有至加油站之消費者及其消費內容；然而會員卡交易量超大，資料倍數成長，初

期加油站建檔工作量極大，一旦上市又不能喊停，為預應資料庫、系統、設備、網路品質不如預期，加油站人力無法應付之狀況，短期內並不考慮迅速大量發卡。依目前進程，預訂今年八月開始局部試辦，同時準備整體營運與客服系統與人力，視準備情形逐步擴大辦理。

3S與加油卡之推動，須動用近四千部刷卡機與加油站電腦即時連線作業，同時影響全省數千名加油站同仁日常作業，其規模之大可說是空前絕後，推動起來格外費時費力。令人欣慰的是，以往推廣加油站相關系統期間，發現各營業處不乏優秀同仁扮演樞紐人物，使現場操作或帳務學習快速上軌道，也能擔任現場與研發部門橋樑，正確反映問題並提出建設性意見，能力更佳者尚可協助程式除錯，只是目前各地普遍呈現人力不足、人才有限、人員老化現象，而雜事紛沓，欲推動大規模而全新的觀念、流程與系統，初期系統建置、資料轉換或作業學習困難度之高，可想而知；如何讓各營業處與加油站有時間專心致力3S與加油卡，以期順利運作，值得深思探討。

廣納加盟通路再造利基

另一方面，為回應日益激烈的市場競爭，在公司整體策略規劃與執行面，加盟通路扮演相當重要的角色。截至今年五月底為止，以本公司為供油商的加油站數約占全台加油站總數七三%強，而其中六二%係由中油加盟站所組成；為配合推動「中油加油卡」，加盟通路積極展開相關作業，歷經規劃、安裝、測試階段，其重點工作包括：

●規劃階段：

* 瞭解市場動態與加盟業者需求，誠實反映並提供意見予POS小組，作為系統開發的參考依據；

* 針對加盟通路業務特性，協調相關部門，在順暢加盟站作業流程的前提下，建議符合業者需求的卡片交易機制；

* 在統合配置的資源範圍內，全



盤考量加盟通路現況與未來發展，就刷卡機數量分配與佈建時程，提供初步規劃；

* 針對加盟通路營運特性，編著相關訓練教材及說明文件；

* 配合系統開發與規劃進行對內

宣導。

● 安裝階段：

* 由加盟室黃精雄主任督軍成立講師團，以加盟業者為參與對象，巡迴全台舉辦十餘場次對外說明會，為業者詳加介紹「中油加油卡」，並討論雙方責任分工方式，現場面對面毫無保留的雙向意見溝通，使合作關係更趨緊密；

* 協調公司相關業務部門，密切追蹤設備廠商的安裝工程進度；

* 於工程執行過程中，加盟(直銷)中心同仁隨時接收加盟業者意見並立即回應處理；

* 由POS小組主導，設備廠商配合，於全台各地舉辦設備操作教育訓練課程，讓加盟站現場人

員瞭解相關設備與操作流程。

● 測試階段：

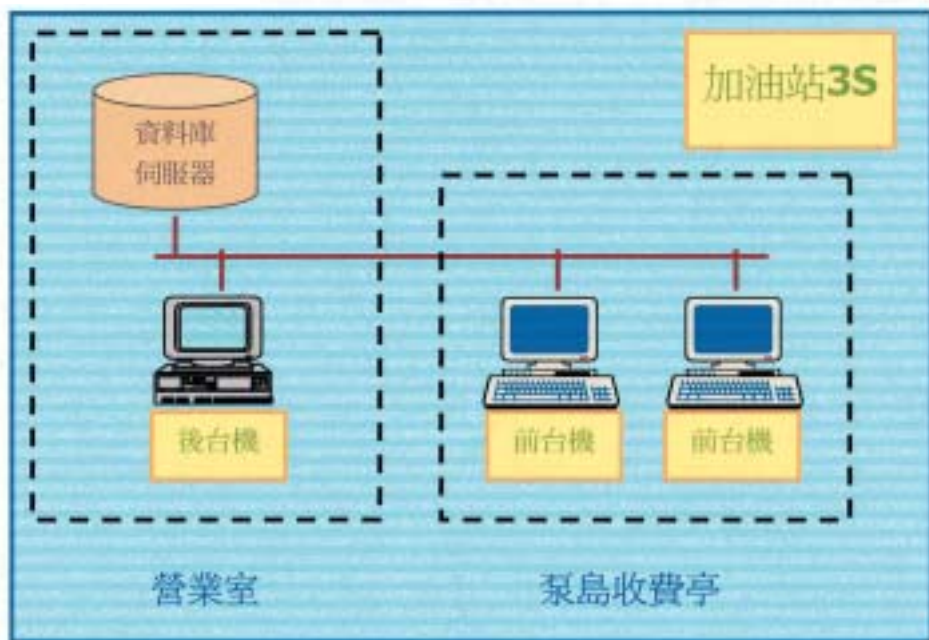
* 為使業者瞭解「中油加油卡」作業流程，依設備廠商與公司相關業務部門文件，編寫符合加盟通路特性的說明資料；

* 提供必要協助(包括提供測試工具、實施現場教育訓練)，讓加盟站業者與現場人員熟悉設備操作方式及流程；

* 積極蒐集現場測試結果，並由系統後端瞭解設備運作狀況；

* 針對操作不熟悉與設備運作有問題之據點，予以特別輔導或督促設備廠商限時完成設備送修。

在加盟通路全力配合下，期待「中油加油卡」的發行能進一步鞏固本公司競爭優勢，同時也為消費者帶來更多元的附加價值。而「中油加油卡」陸續推廣上市，挾其各自市場定位，整合客戶關係管理，搭配以多樣化銷售促進方案，由點串接連線，進而擴展成面，發揮廣大通路資源，再進行銷利基可期。



一卡在手，快捷便利

「中油捷利卡」超值發行

傅桂蘭●油品行銷事業部

歷經多年努力，為取代油票而發行之「捷利卡」超值發行了！

為服務同仁，針對員工發行之「員工捷利卡」於今年七月中旬開始發放同仁使用，員工油票則訂於今年九月一日起停止販售；歡迎同仁使用捷利卡至本公司加油站加值消費，除持卡加油外，亦可購買加油站多角化商品與服務（油票、菸酒、高速公路回數票、促銷品以及經指定之特殊商品與各項代收繳費服務除外），將為大家帶來快捷、便利、創新、多樣化的超值生活。

為利同仁瞭解「員工捷利卡」使用方式，謹以 Q & A 方式說明之。

Q1：什麼是「中油捷利卡」？

A：捷利卡是一張以電子形式儲存金錢價值的IC電子卡，防偽防盜錄，安全可靠；持卡人得以所儲存金錢價值之全部或一部分至中油加油站加油或購買多角化產品；一卡在手，持卡消費直接扣款，免付現找零，享有快捷便利之消費服務。

Q2：發行員工捷利卡的理由？

A：發行員工捷利卡的主要目的在於取代員工油票，藉以改善現行紙券油票作業繁複之各項缺點，並與消費市場主流趨勢接軌。

（一）紙券油票雖使用多年，但有多項缺點，亟須改善：

- 1.油票採新台幣防偽水準，僅使用一次就必須截角作廢；
- 2.印製成本高；
- 3.油票回收前後台作業繁複；
- 4.油票點交作業費時費力；
- 5.仍有偽票風險；
- 6.不符現行塑膠貨幣消費風潮。

（二）IC捷利卡具多項優點：

- 1.可重複加值、重複使用，降低油票印製成本；
- 2.IC晶片防偽安全不易仿造；
- 3.擴充油票單一加油功能，可購買加油站多角化產品或服務；

- 4.公司或福利會發放員工各項福利金，可加值至員工捷利卡，減少紙券印製、禮品採購及發放等作業流程及人力；
- 5.員工持捷利卡至加油站加油時順便加值、消費，可自行決定每次加值金額，並可精簡目前油票每月申購作業流程；
- 6.捷利卡後台管理系統可配合不同促銷方案設定。

Q3：員工捷利卡的發行對象？

- A：（一）中油公司編制內正式員工、退休員工及服務滿一個月以上之工讀生。
（二）編制內正式員工、退休員工發給「員工專用捷利卡」；工讀生發給一般捷利卡。

Q4：如何申請員工捷利卡？

- A：（一）編制內正式員工：每人發給一張。
（二）退休員工：由退休人員協會或原負責退休購買油票之各部門彙整提供請卡人員基本資料(含姓名、員工編號、身份証字號、原部門編號及身分狀態等)，交由油品行銷事業部業務室辦理。
（三）工讀生：加油站工讀生每人發給一張，其餘工讀生由各工讀單位人事部門填列「捷利卡申請表」，轉交油品行銷事業部業務室辦理。
（四）新進員工：
1.編制內正式員工：由油品行銷事業部業務室依據每月人事資料異動檔製卡。
2.工讀生：加油站工讀生由油品行銷事業部各營業處直銷中心依據每月工讀生異動檔製卡；其餘工讀生則由各工讀單位人事部門填列「捷利卡申請表」，轉交油品行銷事業部業務室辦理。

Q5：員工捷利卡有何優惠？

- A：（一）捷利卡僅對「加值」給予回饋，消費時不再回饋。
（二）目前員工油票係按「配售數量」及「優待價格」換算每月購買金額，為免改用捷利卡後每月變更加值作業系統之設定，將員工每月「限購量」改為每月「優惠限額」，

員工類別	在職員工	退休員工	工讀生
每月加值額度上限	6,000元	3,000元	不限制但僅1,000元 適用員工優惠比例
基本加值回饋	A%	A%	A%
獎勵加值回饋	自營站消費B% 民營站消費0%	自營站消費B% 民營站消費0%	自營站消費B% 民營站消費0%
說 明	員工每月累計 加值上限6,000元， 超過者無法再行加值	退休員工每月累計 加值上限3,000元， 超過者無法再行加值	每月累計加值超過 1,000元部分適用 一般卡加值回饋

註：優惠比例另函告知

即由優惠數量限制改為優惠金額限制，並以不超過原有優惠範圍為原則，經換算現行員工每月限購量，在職員工每月優惠限額訂為6,000元，退休人員為3,000元，工讀生為1,000元。

- (三) 員工加值回饋分為「基本加值回饋」(不論每次加值金額，可享固定比例回饋)及「獎勵加值回饋」(員工上月至自營站消費金額可享固定比例回饋，至加盟站消費不得享受本項回饋)等二段式回饋，用意在於鼓勵員工至自營站消費；如員工選擇至加盟站消費，原由本公司支付給加盟站之代操作費用改由員工自行負擔。
- (四) 在職員工及退休人員每月累計加值額度上限分別為6,000元及3,000元，超過額度上限則無法再行加值，當月加值金額可立即享A%基本加值回饋，上月至自營站消費金額(扣除紅利金)則可另享B%「獎勵加值回饋」。(優惠額度如前頁附表)

Q6：員工捷利卡如何加值？

- A：(一) 員工得至中油自營加油站(加油站入口標示燈有  標誌)或各營業處直銷中心繳交現金，由加油員或直銷中心人員於刷卡機進行卡片加值作業並開立發票。
- (二) 每次加值金額有新台幣500元、1,000元、2,000元、3,000元、5,000元等五種，可重複加值；惟每張卡片累積餘額以新台幣10,000元為上限，超過上限無法再行加值。
 - (三) 使用員工捷利卡在中國石油加油站加值時，請自行確認發票及簽單之金額，離開後如對加值金或紅利金之計算有爭議，公司概不負責任。
 - (四) 員工捷利卡不開放使用信用卡加值。
 - (五) 員工捷利卡完成加值後，恕不接受退費及折換現金。

Q7：員工捷利卡如何消費？

- A：(一) 員工捷利卡適用於中國石油加油站。
- (二) 員工至中國石油加油站消費時，應先出示捷利卡，每次交易後簽單會顯示當次交易金額及含加值金、紅利金之餘額；因加值時已開立發票，消費時則不再開立發票。
 - (三) 員工捷利卡內累積之加值金額及紅利金可用於加油站加油及消費，惟油票、菸酒、回數票、促銷品、經指定之特殊商品、停車費、電費、大哥大手機通訊費用及其他代收繳費服務等除外。
 - (四) 員工持卡消費先扣卡片內累積之紅利金，不足部分再扣除卡片內累計之加值金額。
 - (五) 使用員工捷利卡在中國石油加油站消費時，請自行確認簽單之金額，離開後如對消費金額有爭議，公司概不負責。
 - (六) 員工捷利卡消費時不得再享受加油站贈品。
 - (七) 員工捷利卡不得與會員卡併同使用。

Q8：如何查詢捷利卡內可用金額？

- A：(一) 持員工捷利卡加值或消費時，簽單會顯示卡內可用金額。
- (二) 請服務人員直接於刷卡機上查詢。

Q9：捷利卡有沒有使用期限？

A：（一）員工捷利卡無使用期限。

（二）在職員工離職(不含退休)時，應將卡片餘額使用完畢，並寄回油品行銷事業部業務室或交給油品行銷事業部各營業處直銷服務中心。

（三）在職員工退休時，卡片不須繳還，由油品行銷事業部業務室變更其加值額度上限。

（四）退休員工身故，其遺屬向公司申請贖儀時，請各單位負責退休人員照護單位之工作人員通知油品行銷事業部業務室，並轉知遺屬將卡片寄回油品行銷事業部業務室。

（五）工讀生離職時卡片不須繳回，可繼續使用，並由油品行銷事業部業務室取消其員工優惠。

（六）在職員工離職(不含退休)或退休人員身故，若未繳還卡片，因不當使用而衍生之相關法律責任，概與本公司無關。

Q10：捷利卡遺失或毀損時如何處理？

A：（一）員工有責任妥善保管捷利卡，遺失時原卡註銷，並得具結重新請卡，惟公司不負責卡片所餘累計加值金及紅利金之補發，補發之新卡酌收工本費100元。

（二）捷利卡若因毀損且可判讀卡片所載金額，得憑卡向直銷中心提出補發卡片之申請，原卡片內所累計之加值金及紅利金餘額可全部轉置至新卡，員工可於申請七個工作日後向原申請處領回新卡，並酌收工本費每張100元；如無法判讀卡片所載金額，則不予受理。

Q11：捷利卡使用時應注意事項？

A：（一）請勿將卡片彎曲或折損。

（二）請勿將卡片接觸任何清潔溶劑。

（三）勿使用硬物磨損IC晶片處或與有磁性物質放在一起。

（四）請將卡片遠離熱源及陽光的直接曝曬。

Q12：何處可提供員工捷利卡之諮詢及申訴服務？

A：中油公司油品行銷事業部業務室及各營業處直銷中心。

詳細加值消費範例請逕至業務室網站www1.cpctmtd.com.tw查詢。

除了員工捷利卡外，本公司為提供廣大消費者「創新精緻」的服務，亦針對一般加油站消費者及企業購買油票客戶發行捷利卡，並於今年七月一日起在全省自營站及直銷服務中心櫃台開始售卡，嘛有優惠哦！歡迎同仁介紹親朋好友洽購使用，大家一起來「卡」油！

走遍天下，無遠弗屆

「中油車隊卡」火紅登場

邱垂興 ● 油品行銷事業部

隨著工商活動日趨熱絡，機關行號對車輛運輸之依賴相對增加；為配合各機關行號管理車輛用油之需求，本公司早期發售油票便利企業用戶，隨後推出油摺，使其車輛用油更方便，提升服務品質；兩年前更進一步採用條碼卡，使每部車用油均能精確歸戶彙整，同時提供用戶用油報表，因而贏得客戶極高肯定與讚賞，並獲行政院主計處通令各機關採行，令我們倍感振奮。

雖然獲得外界肯定，但我們並不引以為滿足，經檢討現制仍有不便之處（如下表）。

一張中油IC卡凸歸台灣

依統計，目前本公司加油站體系每日有一百三十餘萬車次進入加油，龐大的交易資料遠超過目前任何資訊系統所能負荷。隨著台灣地

區網路資訊技術快速成長，傳遞與處理大量資料的技巧漸趨成熟；為配合e世代來臨，提供更多元化服務，進而建立客戶關係管理（CRM）及簡化人工作業流程，本公司油品行銷事業部於去年初著手規劃「卡片化」，其中IC車隊卡為公司行號打造一張專屬卡片，提供車隊用油資料管理及稽核等功能，並能結合各公司資訊管理系統（MIS），組成e化車隊。

目前相關系統建置、卡片製作及人員操作訓練已完成，全新產品於七月一日上線使用，其中「車隊卡」具備如下特色：

● IC晶片卡，安全可靠

中油車隊卡採用最先進高科技的IC晶片卡，防偽防錄安全可靠，一卡在手，行遍全省各地，享受快捷便利之加油服務。

核銷油料方式	問題點
檢據報銷	需花費人力收集發票及核銷單據
油票	油票收發、統計須靠人力；油票易挪用於私車
油摺	需限站使用
條碼車卡	不能提供線上控管服務

200210005889997766

●全省加油走透透，隨時補足馬力向前行

駕駛人員持中油車隊卡可至全省中國石油加油站或機關團體及公司行號自行指定之部分加油站加油。中油加油站遍及全省各地，車開到那裡，加油服務就到那裡，既不用繞圈耗油浪費寶貴時間，也不

必擔心找不到加油站補足馬力向前行。

●核對車號及油品，省錢又安心

中油加油站服務人員可協助機關團體及公司行號核對持卡人車號及油品，不會加錯車、加錯油，看緊第一關，輕鬆省錢又放心。

●連線交易、即時控管額度，準確又安心

中油車隊卡可提供即時連線交易，檢核卡片有效性，不怕被冒用，並提供線上立即控管用油額度，看緊荷包不浪費，準確又安心。

●提供電子化管理報表及檔案，用油管理方便又順手

使用中油車隊卡可提供前一日交易網路查詢，立即掌控各車用油狀況；每月亦可提供電子化管理報表及檔案，用油管理方便又順手，工作效率倍增。

好康道相報逗陣向前行

為推動「中油車隊卡」，油品行銷事業部原排定自五月份起進行一連串主動拜訪客戶計畫，然，受到SARS疫情蔓延影響，改藉由寄送DM及電話訪問等方式加以推動。基於「全員行銷」理念，「好康道相報」、「好東西與好朋友分享」，在此期望同仁多多推卡，讓親朋好友也齊來分享。

註：推卡聯絡人盧先生（〇二・八七二五九二七〇）或邱先生（〇二・八七二五九二六七）

可替客戶量身訂做識別LOGO



再造流程，接軌市場

—簡介本公司加油站營業管理系統發展

施俊仲 ● 油品行銷事業部

打開本公司加油站營業管理系統發展史，可看出從早年採人工處理方式，逐步e化、順暢流程、提升效率的軌跡；約略而言，可分四階段加以了解其實況。

全面改造順暢作業流程

一、人工處理時期

(一) 各加油站銷售帳務於每日下班後，以人工填寫在報表上，每日以郵寄或人工遞送方式將報表送到各地加油站管理單位處理。

(二) 各地加油站管理單位收到報表後，將報表予以分類，主要分為營業日報表(含各項交易憑證)、工作日誌、油票統計表(含油票)、每日發票使用明細表，分送給各項帳務處理人員。

(三) 帳務處理人員收到後，以人工鍵入方式，將各項帳務登錄到大電腦(RMS成品銷售系統)。

(四) 由於部分加油站位處偏遠

地區，造成郵寄報表延遲數日才送達，彼時即曾發生次日列帳的情形。

二、RAM系統時期(民國八十二年)

(一) 為解決因報表郵寄延遲而產生之次日列帳情形，由當時之台灣營業總處資訊室沈哲怡負責開發加油站帳務處理電腦系統，此係加油站首次正式使用電腦處理銷售帳務。

(二) RAM帳務處理系統轉換人工填寫報表為人工鍵入電腦方式，減少人工計算之錯誤；將郵寄報表改以電腦撥接方式傳到各營業處伺服器中，就此終結次日列帳情形，成為歷史名詞，同時也增進加油站查帳之便利性。

(三) 彼時RAM帳務處理系統僅安裝於次日列帳的加油站，並未全面推廣，且其功能僅係由人工帳務處理改成電腦帳務處理，發票出

據、加油機累計數之讀取等作業仍需人工處理。

三、POS系統時期(民國八十三年)

(一) 為因應加油站業務之發展，由總公司李正明(現任NG事業部執行長)帶領一群優秀的精英共同研發POS系統。

(二) POS系統主要目標：帳務電腦化、設備自動化、付款多元化。其中「帳務電腦化」可透過網路讀取加油機的電子累計數，以取代人工抄錶及鍵入作業，大幅縮短加油站帳務處理時間；「設備自動化」的目標在於



92年06月24日 2.1 UM27185008
TW23850001

加油機掛槍便自動出據、油槽自動量油系統與POS主機連線，可隨時在POS主機查詢即時之油位、水位等資料；「付款多元化」的目標則是希望收銀機系統能提供更有彈性的帳務處理方式，使得各類付款方式均可在收銀機系統中設定，而達到實際交易與發票一致之目標。

品名	P1-第1面	P2-第2面	P3-第3面	P4-第4面	合計金額
九五無鉛	19.5			15.1	
公升	5.30			2.00	
總價	100			30	
統一編號					
車牌號碼					
國商品牌					
油類					
付款類別	現金			現金	
加油員					
實收金額					

1家島運線中 中國石油成功一路加油站 13:55:59 早班

加油機掛槍便自動出據、油槽自動量油系統與POS主機連線，可隨時在POS主機查詢即時之油位、水位等資料；「付款多元化」的目標則是希望收銀機系統能提供更有彈性的帳

務處理方式，使得各類付款方式均可在收銀機系統中設定，而達到實際交易與發票一致之目標。

推動3S強化系統訓練

於加盟體系。

自民國九十一年七月底開始安裝（高雄成功一路加油站）以來，截至目前為止，全省已有約三二〇站建置3S系統，其中正式以3S系統上傳帳務者約有一一〇站；預計在今年九月底前，全省各加油站均完成3S系統建置。

在現階段推動3S系統過程中，面臨如下困難：系統研發時程緊迫、研發人力不足，致系統尚處於不穩定，影響推動時程；各地POS人員一方面到現場安裝、訓練，一方面又要解決帳務異常問題，工作負荷過重；各地營業處負責加油站帳務人員並不瞭解3S系統，致遇上帳務異常狀況時，無法協助查帳及沖帳；各地3S系統訓練不足，加油站現場同仁因未能充份瞭解帳務處理流程，而產生對3S系統的誤解。為解決上述問題，加速3S系統研發工作，已採取如下措施：加強POS人員系統安裝及帳務處理訓練，舉辦多梯次系統維護及帳務處理（初級及進階）訓練；為加強營業處零售、會計、資訊相關單位處理加油站帳

四、3S系統時期

（民國九十一年）

新一代POS系統（Service Station System，簡稱3S）發展目標在於改善現有POS系統連線技術，使資料流暢化，對外結合金流，對內向上銜接CPC整體營運資料庫；引進新設備及技術，朝向更自動化、省

人化設計，全面改造作業流程與帳務處理，以因應民營化環境及適用

▲ 3S系統前台操作畫面





務人員3S系統觀念及帳務處理流程，原訂六月初辦理說明，受到SARS疫情影响，延到七月底舉行；針對事業部各主管處室簡報3S系統，作為日後檢討修訂相關管理手冊及標準作業流程之參考。

整合運用提升管理效能

3S系統研發為加油站日常營業管理系統的一大改革，深具整合效果，透過實際應用，有助於順暢加油站作業流程、提升效率。由於該系統記錄筆筆交易資料，且為帳務

的基礎，可真實反映作業流程，使用交易資料應用於各項經營分析，可信度高，對整體管理助益匪淺；一旦電腦有了完整的資料，屬於統計分析的作業才能完全電腦化，而加油站工

作人員也才可望減少許多資料填寫工作。進一步言，結合新型業務包括車隊卡業務的發展，可減輕加油站及營業處油摺帳務處理的繁複作業；會員卡業務的發展亦將促使加油站促銷手法更富彈性、效率

更高；捷利卡業務的發展，簡化油票帳務處理的複雜作業；商品條碼化使現場操作更形便利；加油站營業資料的即時性，使管理階層可因應市場變化，迅速反應，即時決策。以上均屬可預見的結果，但必須以3S系統為基礎加以整合，才能使加油站達到作業簡化、高效管理的目標。值得一提的是，如此龐大的系統自非POS小組同仁及各地POS人員可完全掌握及承擔，唯有整合業務、零售、會計、資訊等相關單位人力，共同推動，才能使系統運作更順暢、更穩定；因此，管理階層及現場同仁的支持實為3S系統推動成敗的關鍵。

儘管推動工作繁雜吃重，困難頻生，我們仍期待以「正在寫歷史」的心情，共同面對，一起突破重重關卡，為公司未來發展打拚。在此，由衷感謝各地POS人員不分晝夜、不辭辛苦，為推動3S系統默默付出心力，只希望明天會更好，至盼早日完成公司賦予的任務，進而讓公司在永續經營的大道上，得更順暢更踏實。

3S系統後台操作畫面



中華經濟研究院蕭萬長董事長率本公司潘總經理與國內產官學界代表一行14人，共同出席6月間在布拉格召開的國際能源經濟學會年會，會中以「能源決策者的新挑戰」為主題進行討論。

照片提供：柏雲昌

Led by Chairman Vincent Siew of Chung-hua Institution for Economic Research, CPC President Pan, along with other Taiwan delegates, took part in the annual convention of IAEE in Prague in June. The convention was on "New Challenges for Energy Policy-makers".



本公司新任勞工董事鄭安雄、曹道全及孫志偉等3人於6月13日第506次董事會中宣誓就職，由郭董事長監誓。

攝影：白宗全

The three new CPC board members, Mr. Cheng An-Hsiung, Mr. Tsao Tao-chuen, and Mr. Sun Chi-Wei, who are elected from Taiwan Petroleum Workers' Union, took their oath on June 13 under the witness of CPC Chairman Kuo.



本公司郭董事長、潘總經理率領高階主管一行於6月20日前往台塑拜會王永慶董事長，並對未來雙方可能合作事項交換意見。

攝影：白宗全

A delegation of CPC, led by Chairman Kuo and President Pan, visited Chairman Wang Yung-ching of Formosa Plastic Corporation on June 20 to exchange views concerning mutual cooperation in the future.



謙沖感恩，成就不凡

—專訪竹銘獎得主謝榮輝副總經理

兼煉製事業部執行長

馮菊秀 ● 工關處

假日裡，一個謙沖的身影穿梭在人潮洶湧的台北街頭，全心投入募款活動——那是大愛慈濟人謝榮輝師兄。

平日裡，仔細聆聽部屬簡報，共商改善流程方案，帶領同仁打拼業績——那是認真、自信、專業的謝榮輝副總經理兼煉製事業部執行長。

油人歲月榮譽責任相隨

「做什麼像什麼」向為謝副總的自我期許，畢業於台大化工系的他，自民國五十三年進入高雄廠服務以來，半生歲月奉獻中油，卓越表現堪稱油人表率。此番榮獲「竹銘獎」，讓謝副總憶起民國六十年榮獲中國工程師學會「青年優秀工程師獎章」之往事，他當時年方卅二，正值事業起點，在高雄廠董世芬廠長提名推薦下參選，幸運出線，內心著實獲得極大鼓舞，當他從「竹銘獎」創辦人凌鴻勛（當時為中國工程師學會理事長，曾任中油公司董事長）手中接下職場生涯中第一面獎牌，榮譽感與責任心即深植心田，伴隨他走過漫漫油人生涯，督促自己不斷向前；今日以即將屆退之齡榮獲「竹銘獎」，此種因緣巧合，令他感懷不已；雖然他一直認為個人對公司的貢獻不能與得獎與否劃上等號，然而得到「竹銘獎」還是一件令人喜悅的事，畢竟它象徵油人最高榮譽，代表著肯定與榮耀。即將於明年九月退休的謝副總，「竹銘獎」為其油人生涯寫下圓滿的句點，堪稱實至名歸。

一向不忝不求、謙沖自持、熱心公益的謝副總，深刻體認學校教育僅是投入職場的基礎，自踏入公司工作的那一刻起，即抱持虛懷若谷的心，似一塊海綿般不斷從實務中吸收、學習經驗，增進專業知識。他表示，彼時正值民國五十五年至七十六年間台灣經濟大幅成長期，石化產業快速起飛，高雄廠機組不斷更新、擴建，因此有許多機會與國外工程專家接觸，培養專業能力，期間無意中獲得兩段特殊工作經歷，令其終生難忘。其一為本公司第一個中美合作案——中海潤滑油工場（中殼公司前身）興建計



時國內薪資約台幣二千餘元，赴泰工作卻是賺美金，折合台幣一萬三千餘元，這段歷練除專業上的收穫外，豐厚的待遇也大大為改善生活品質。因此，他一直認為比起公司給予的歷練與成長機會，個人對公司的貢獻顯得微不足道；或許正因為這種「謙卑學習、不刻意追求名利」的觀念，反而令其「無心插柳柳成蔭」，儘管不曾主動爭取任何職務，卻在歷任長官的愛護與提携之下，拔擢至副總經理

▲ 謝副總經理自竹銘獎
創辦人凌鴻勛（左）
手中接下職場生涯中
第一面獎牌。

畫，由於誤傳待遇佳，同事們爭相爭取前往參與試爐工作，對甫進廠服務兩年多的他而言自屬遙不可及，未料名單出爐時，他雀屏中選。該廠擁有當時國內最新穎的潤滑油設備與製程，從中他學到許多不可多得的經驗，打下良好的生涯基礎；一年後，公司甄選借調中技社、派赴泰國協助森美公司操作「挽節舊廠」及「西拉恰柏油廠」之人員，他再次幸運中選，當

理。一路走來，謝副總經理認為中油像一個大家庭，長官如兄長，同事似兄弟，雖偶有一些小挫折，大體而言總是愉快的時間多，因此始終無法認同外界對中油內部派系鬥爭激烈之批評；他本身更從未感覺有人事傾軋、鬥爭等情事，即使有，也僅止於少數人。在他心中，中油是一個可愛、可敬的家庭，對中油，他始終懷著一股濃濃的感恩情懷。

家學淵源奠定國學基礎

除了是公司屬一屬二的石化煉製專家外，特別值得一提的是，謝副總也是工程類人員中少見的「才子」。細究緣由，出於家學淵源，在國學基礎深厚、偏好中國古典文學的中醫師父親耳濡目染下，國小第一次參加作文比賽即得全校第一名，上中學後更沉迷三國、水滸、紅樓夢等古典文學中，無法自拔；加上從中學時起即負笈彰化，只能以書信與台中清水的家人互報平安，而父親慣以毛筆書寫且均為文言文，為表敬意，他也只好以工整毛筆字跡回復，家書往返間不知不覺也增添了不少寫作功力；就讀彰化高中時，國文老師曾一度鼓勵其往文學方面發展，然考量日後生計問題，還是選擇了理工科；四十七年參加大專聯考（唯一一次不分組聯招），文

史、理工皆考，國文滿分一百中作文占六十分，他在優異的國文成績拉抬下，順利進入第一志願台大化工系；而在進廠服務後，更是一有機會就投稿，因而不不知從何時起，「才子」之名不脛而走。

為人謙和、行事嚴謹的謝副總，除了不斷自我提升外，拔擢後進亦不遺餘力。他一生奉行李達海先生「一腳踏入公門，



要本著不追求名利的想法，將所學充分貢獻國家」的理念，對時下年輕人動輒以待遇考量轉換工作的作法，頗不以為然，他表示「換工作首應考慮自己對新工作的貢獻度，而不僅是考慮待遇；何況很多事情非金錢可以衡量，譬如在甲公司累積的經驗、知識、人脈，不見得在乙公司能派上用場，這就是一種資源的浪費」。也因此，當部屬為求學、創業求去時，他會給予祝福，若是跳槽，他則為之分析利弊，請當事人冷靜思考。他指出「不管什麼職位，首要了解自身條件，知己知彼，可承擔比自己能力多幾分的工作，如三分能力做五分事則具挑戰性；三分能力做十分的事就顯得好高騖遠，對自己、對公司都不好。現代人普遍聰明才智過人，卻欠缺智慧，才會造成諸多亂象；目前社會實在需要多一些像慈濟人般擁有大智慧，無私、無我付出的人」。

親身體驗開啟慈濟人生

過去一直沒有虔誠宗教信仰的謝副總經理，目前與夫人、先岳母均為慈濟榮譽董事。提及與慈濟結緣的經過，他表示，早在慈濟成立初期，太太即按時捐款，隨著他調往總公司服務，舉家於七十八年北遷，彼時兒女已唸大學，太太方得以較無後顧之憂，投入台北慈濟分會「志工」行列，而公暇擔任太太專車司機的他，也才有機會開始認識慈濟；翌年，在太太邀請下，參加慈濟於中山堂舉行的歲末祝福晚會，六點不到趕到會場時已座無虛席，只好站在走道上，慈濟師兄、師姐不時給予親切的問候與服務，讓他第一次感受到慈濟的魅力；當他聽完證嚴上人講述其蓋花蓮慈濟醫院「視病如親」，及創辦學校培養良好醫護人員的理

▲謝副總夫婦與千金於日本旅遊時合影。

念後，更是深深感動，尤其上人指出「台灣的醫生，名醫很多，良醫太少；大都只會看病，不會看病人」，當下心有戚戚焉。回想起當年父親力勸其讀醫學院，他卻由於同學只為醫生賺錢多而一窩蜂報考醫學院，放棄習醫機會；今日上人一席話如暮鼓晨鐘，原來「名」醫「良」醫一字之差，層次卻是天壤之別，原來醫學院也可以培養出懸壺濟世的良醫！其後，八十年大陸水患，第一次參與街頭勸募活動，深深為慈濟人犧牲奉獻的精神所震撼，不自禁地讚嘆「好一個真善美的團體」，真是台灣社會的一股清流。從此，他以公餘之暇，投身慈濟志工行列，從慈濟人身上，他看到台灣的希望。

大事改革提升營運績效

服務公司卅九年，謝副總在推動煉製、環保方面的績效有目共睹，八十九年十月，銜命兼任甫成立之煉製事業部執行長一職，積極任事，大事改革，推動組織再造，讓人力、工作合理化，營運效率化；並藉由提升操作技術，增產高價油品，調整、改變製程或煉製模式，節約能源；發包工作盡量收回自辦，以自有人力或保全人力取代保警，降低煉製成本，增加收入，提升競爭力。此外，為轉移編餘人力，積極拓展與本業相關的多角化業務，同時推行責任中心制度，於九十年全面實施至最基層部門，成立二〇四個費用、成本及利潤中心，配合公司策略訂定營運計畫與年度目標，提升轉撥績效；為彈性因應油品市場自由化後之激烈競爭，規劃建立CS-1生產管控及績效評估機制；另為提升煉製事業部工場設備利用率，近年來更積極推動國際原油代煉業務，制定適合代煉原油之基本油種及標準產率、基本代煉費及油品轉換計價原則，爭取商機，同時建置各項油品效益評估機制，機動調整煉產計畫，及進出口油品規劃，為過剩油品找尋最佳出路，並配合政府大陸政策，掌握商機，開拓大陸市場。

此外，為考量公司永續發展及配合石化產業轉型、整合，謝副總積極

規劃高雄廠轉型為高科技石化園區，以振興南部經濟，提高就業率，繁榮地方。另為提升本公司成為國際一流的能源及石化公司，他更積極推動煉油廠參加國際評鑑，勇於面對國際化競爭，預計今年完成五輕參加全球烯烴標準評比，及三座煉油廠參加亞太煉油廠標準評比，進而針對評鑑弱點，於明年起展開製程改善工程；自他上任以來，並陸續完成第九加氫脫硫工場、重油裂解工場試爐、生產，以及今年內將試爐、加入生產行列的烷化工場、正烷烴工場；接著還將推動「高雄煉油廠五輕增產投資計畫」及「新建C11潤滑油工場投資計畫」。

展望未來，謝副總指出，面對油品自由化競爭愈烈，加上國家油品環保法規日趨嚴苛，油公司之經營勢將愈形艱困；本公司煉製事業部欲維持現有規模，充分發揮設備產能，唯有持續致力降低成本，並透過各種激勵措施，提升同仁榮譽感及向心力，藉以提高產能，突破煉量，才能朝向「安全、乾淨、具競爭力的國際能源公司」之目標邁進。

透視「地下油行」查緝現況

圖／文 莊俊雄 ● 油品行銷事業部

「地下油行」之風有如離離原上草，「野火燒不盡，春風吹又生」。

於法有據，權責易主

多年來，政府針對經營「地下油行」之取締於法有據，而權責單位及法規性質則隨著環境變遷而改變。在「石油管理法」施行前，取締地下油行係依「能源管理法」第二十條之一之規定：「未經許可而經營中央主管機關指定之能源產品之輸入、輸出、生產、銷售業務者，處一年以下有期徒刑。」在性質上屬於特別刑法，偵查違法經營油品（屬刑事案件）須由司法警察為之；而自石油管理法於九十年十月十一日公布施行後，有關取締違法經營油品之罰則由以往「能源管理法」之刑法改為以行政罰為主之處罰規定，

依該法第三條：「本法所稱之主管機關在中央為經濟部；在直轄市為直轄市政府；在縣（市）為縣（市）政府」，明白揭示取締之權責機關為經濟部及管轄之縣（市）政府，依同法第五十四條「各級主管機關執行下列各款情事，得請警察機關或其他機關協助辦理。」目前警察機關已非權責單位，檢、警、調或其他機關（含本公司）均屬協助主管機關執行調查之單位。

事實上，本公司於八十六年奉經濟部指示成立「經濟部取締違法經營油品會報執行小組」，任務中即

有「受理違法經營油品之檢舉事項」、「有關取締違法經營油品資料之蒐集申報事項」，因此民眾檢舉地下油行均由本公司（執行小組）通報主管機關（經濟部）或查緝機關加以取締；惟該小組於九十一年七月二日解編後，受理檢舉事項已回歸主管機關辦理，目前各縣（市）政府均有受理檢舉之專線及窗口（見本公司全球資訊網網頁），如民眾向本公司舉報，請轉知逕向主管機關檢舉（報案）。

配合取締，角色不變

回顧本公司在取締地下油行任務中所扮演角色之轉變，可溯自民國七十五、六年間，市面上非法油

▲無籍膠筏停泊河道，伺機抽取漁船用油轉運陸上。



品氾濫，地下油行林立，為社會大眾帶來不安全感，政府乃指示本公司組成「寧安小組」支援執法機關取締作業，彼時警方大力取締違法販售、柴油的案件及議題常見於媒體報導，而地下油行爆炸事故更是轟動一時，成為當時坊間熱門話題，逐漸揭開地下油行神秘的面紗。筆者於寧安小組成立初期即參與支援取締作業，為深入探索地下油行成因，經查閱公司七十五年以前之非法油品相關檔案，發現違法經營油品之問題由來已久，地下油行之形成可溯自民國五十年代，彼時政府取消燃料配售方式管制，對非車用油料、軍用油及免稅油之處理缺乏完善管理制度，導致所謂免稅油或紅色的汽油（通稱軍油）大量流入市面；而後民國六十七年間爆發石油危機，為撙節物資，政府採行「以價制量」政策，大幅提高汽、柴油稅率，同時為兼顧工商業發展，對產業一般用油採較低稅率或補貼措施，造成與市面汽、柴油之明顯價差，不法業者開始以廉



價的燃料油、廢機油、廢溶劑提煉汽、柴油，地下煉油設施也陸續在市郊出現。至民國七十四、七十五年間，經濟快速發展，油料需求殷切，油價攀升，加上加油站嚴重不足，汽油價差擴大，不法貿易商乃利用當時油品進口管制之漏洞，假借溶劑名義大量進口假汽油銷售至市面，造成非法汽油氾濫，地下油行因而興起。

時至今日，稅負差價問題仍然存在，業者見有利可圖，紛紛效尤，此仆彼起。過去二、三十年來，本公司秉持配合政策及善盡企業社會責任之立場，除提供技術諮詢支援外，並支付取締違法經營油品業務破案獎金及取締作業相關經

費（包括取樣化驗、拆除違法設施）；至九十年台塑公司加入國內汽、柴油品市場，政府基於公平原則，相關費用始改由「石油基金」核撥支應。石油管理法公告施行後，查緝違法經營油品工作回歸縣（市）主管機關主導辦理，而鑑於本公司已完成階段性任務，政府於九十一年七月二日解編「經濟部取締違法經營油品會報執行小組」，自此本公司配合取締之政策性任務正式走入歷史；目前配合取締相關工作包括「違法經營油品取樣化驗」、「處理違法加儲油（氣）設施」作業，由主管機關依「政府採購法」規定，採招標（委託）方式辦理，九十一年度「違法經營油品取樣化驗」作業由本公司得標承攬，全年作業費用約一千一百萬元，今年度續由本公司得標，估計全年約可挹注公司業外收益達一千二百萬元，因此，現階段本公司扮演的是承攬商角色，從專業技術及實務經驗出發，相關作業悉依契約書規範辦理。

政府出招，業者拆招

地下油行在油市橫行多年，不僅逃漏巨額稅捐、破壞市場秩序，

並危及公眾安全，政府投注於取締之行政成本更不計其數，惟多年來經全力取締，違法經營油品現象仍持續存在；經深入探討其癥結，係因過去查緝機關未立即執行扣押拆除，查獲之違法加油（氣）設施逕行交付業主保管，業者於取締後仍利用該設施繼續營業；政府在洞悉

缺失之後，於八十九年度起委託工程公司配合執行扣押作業，惟礙於能源管理法規定執行扣押需由檢察官親自為之，而檢察官業務繁忙，無暇分身辦理，執行率偏低，未能真正落實執行扣押涉案油品，對取締無甚助益。而現行石油管理法屬行政罰，針對前述情況加以修正，查獲違法營業之案件不需移送司法機關，扣押亦不需檢察官為之，授權縣（市）主管機關直接裁罰並沒入違法

不啻祭出了「奪命法寶」，違法營業一旦破獲，違法設施一掃而盡，業者聞取締而色變。此外，政府為獎勵查緝、落實取締業務，頒訂「違法經營石油案件檢舉人及查緝人員獎勵辦法」，將處分前執行扣押納入成效考評，各縣市政府承辦單位及查緝機關在重賞（每案獎金八萬元）之下，卯足全力頻頻出擊，今年上半年交出漂亮成績（已取締約三四〇件），創歷年新高，威信未來將逐漸突顯取締成效。

管機關直接裁罰並沒入違法加儲油設施，且施行扣押、沒入之裁定流程快速，大為改善前述缺失；另經濟部為擴大支援執行扣押作業，於今年度起委託工程公司「處理加儲油（氣）設施」招標，採複數決標方式辦理，計有三家工程公司得標，可隨時配合執行，各縣（市）所屬拆除大隊亦待命配合鏟除違建物，對取締地下油行

雖則如此，所謂「道高一尺，魔高一丈」，針對執法機關採行上述扣押、拆除涉案加儲設施之措施，不法業者迅速找到因應方式，近來取締單位發現地下油行於同一地點雖多次遭到取締，猶繼續營業，其儲油設施則越來越小，許多業者改以儲水用之不鏽鋼桶（價格較低廉）作油槽，加油機具更形簡陋，甚至以塑膠桶（廿公升）充作加儲油機具，以控管營業風險、減少取締損

▲由工程公司執行拆除違法加儲油設施作業。



失，若利潤足於彌補被取締之財務損失，則有繼續營運之空間。此外，現行石油管理法對違反其中第十七條第二項之規定，及未經申請核准而經營汽、柴油或供車輛使用之液化石油氣零售業務，處以新台幣一百萬元以上五百萬元以下罰鍰，罰則雖已加重，但業者同樣有變通對策，即雇用弱勢族群為人頭，一旦被查獲遭處分罰鍰時則拒予繳納，即使經執法機關移送法務部行政執行處強制執行，卻因無財產可供執行而徒勞無功，莫可奈何。據了解，在石油管理法施行後之查處案件中，大部分業者均未繳交罰鍰，由此觀之，現行法規大幅加重罰鍰之手段對合法業者雖可發揮嚇阻作用（因無法以人頭規避罰鍰），但對非法業者違規行為而言，卻無實質取締作用。

杜絕源頭，突破盲點

另一方面，綜觀非法柴油的來源固然多元，但主要來自漁船用油之流用，依台灣經濟研究院報告指出，甲種漁船用

油約有卅六%流用為車用，經主管機關與學術界檢討結果，一致認為遏止地下油行違法經營之最有效途徑就在取締源頭，杜絕非法油品來源。石油管理法施行一年餘以來，筆者曾前往南部東港、林園、中芸及汕尾漁港等漁船油流用具指標地區實地查勘，發現在漁港區、港區



附近出海口、河道等地非法活動之船筏仍然猖獗，河道岸邊敷設塑膠管線、儲油槽者到處可見，漁船油流用情形似未有改善跡象，深究其緣由，係目前取締實務面臨如下三大困境：

●在法規方面：針對不法業者在漁港區或附近河道私埋管線，以無籍駁船、油罐車從事抽油、轉運、儲存活動，無以掌握銷售行為證據（屬違法預備階段），現行石油管理法無法予以規範，一般僅能以運輸危險物品之營業未經主管機關許可，依「社會秩序維護法」規定查處（新台幣三萬元以下罰鍰），漁船筏在海上或漁港內無故抽油等非法作業則依「漁業法」、「漁港法」相關法規處罰，然上開法規罰則輕，不具嚇阻作用。

●在執行方面：經營漁船油蒐購轉售業務者，其銷售體系屬地下油行大盤商，需求量大、有暴利可圖，乃招致不法集團或黑道集團覬覦介入，其違法行徑異常，為規避

▲執法機關扣押之違法加儲油設施堆積在保管場。

查緝，常於凌晨或深夜進行非法活動，並採取把風、盯梢方式，作風囂張，遇查緝行動則立即通報停止作業，暫避風頭，或對查緝單位挾怨威脅，益增查緝難度及危險性；加上近十年來，近海漁業資源枯竭，漁業經營困難，不少漁民靠賣油補貼生活，不法集團利用民代人情關說，地方政府為顧及選情或在壓力下多未全力取締。

●在制度方面：經濟部訂定之「違法經營石油案件檢舉人及查緝人員獎勵辦法」，其獎勵僅適用查緝違反石油管理法之案件，查緝單位於漁港區取締違規抽油、運輸等依其他法規移送之案件則未納入獎勵範圍，導致港區附近權責單位寧願動於取締下游（市面）之地下油行，對漁港區源頭取締則興趣缺缺。

總之，取締漁船用油之三大困境（盲點）若未能突破，而期望於源頭取締，杜絕非法油品來源，以遏止地下油行違法經營，無異緣木求魚。

獎勵查緝，依法嚇止

衡諸地下油行取締現況，政府雖有積極作為，惟部分癥結未能解決，致非法經營仍然猖獗，謹提如

下建議，籲請主管機關參酌執行：

●現行石油管理法仍未能規範不法業者利用無籍駁船、油罐車從事抽油、轉運、儲存行為，無助於源頭杜絕漁船油流用；為彌補法規之不足，建請漁政主管機關儘速訂定獎勵查緝漁船油流用之獎金預算，另建議經濟部於「違法經營石油案件檢舉人及查緝人員獎勵辦法」中增列於港區附近（漁港內或陸上）查緝船筏、油罐車從事抽油、轉運漁船油（依違反「社會秩序維護法」規定移送法辦者）之獎勵規定，以獎勵手段激勵查緝單位積極取締。

●不法業者以人頭經營地下油行，既規避罰鍰又在原地恢復營業，為有效遏止非法，減少政府取締之行政成本，建議各縣（市）主管機關針對提供土地或建築物之所有權人，依「都市計劃法」處予罰鍰，並勒令停止使用或恢復原狀；在土地所有人有財產（土地）可供執行、無法逃避罰鍰之下，當具嚇止作用，且較易達成取締之行政目的。

實用的●新聲的●趣味的

石訊●實訊●時訊

石油動態，盡在掌握！

民營化進度看板(至九十二年六月廿七日止)

92.06.19	92.06.18	92.06.06	92.05.30	92.05.19	92.04.24	92.04.14	92.04.08
工關處函請台灣石油工會推派代表，以配合立法院民進黨團之中油公司民營化因應對策小組進行協商。工會爰以二月十八日陳總統接見全國產業總工會代表時「研議暫緩民營化」之談話，建議本公司對民營化相關議題緩議。 經濟部國營會針對本公司民營化執行小組各分組所提問題，函復以「尚待釐清事項，貴公司本於權責先行研處，未能解決部分，於立法院審議通過民營化計畫書後再議。」 鑒於未接獲主管機關正式通知本公司暫緩民營化作業，工關處再次致函台灣石油工會籲請儘速交換意見，恢復協商。 由於SARS疫情嚴重，為配合政府防疫措施，本公司去函台灣石油工會，說明未能派員出席該會五月廿日第十屆第三次理事會議之原委，並對其提出十七項主張及「輪班津貼標準方案與改進激勵制度」之處理作一說明，同時建議「民營化釋股、輪班津貼制度化、績效獎金公式、閒置資產繳回、保全事業部員工權益、潤滑油員工價格」等六大議題，於SARS疫情解除後擇期討論。 立法院第五屆第三會期第十四次院會通過「為避免中油公司所有之房、地資產於民營化過程中遭不當處分，造成投資人產生公司資產被掏空之疑慮。自本（九十二）年度起該公司任何房、地資產之處分，應正式編列變賣預算，送立法院審議通過後始得執行，不得以任何理由及需要先行辦理後補辦預算、減資，或以任何其他方式執行房、地資產之處分。」 立法院院會通過朝野黨團所提「國公營事業移轉民營後之事業，政府資本合計超過百分之廿以上時，代表政府股份之董事或理事，應至少有一名由該事業工會代表擔任。」 工關處再次致函台灣石油工會，請其於七月底前派員溝通民營化事宜。 交通部宣布將於七月中旬辦理中華電信海外釋股（發行ADR），並以盤後拍賣方式對國內投資人進行同步同價釋股，創下國營事業「國內外同步同價釋股」措施之先例。 全國產業總工會第二屆第一次會員代表大會及理事長改選，由漢翔工會盧天麟理事長與台灣石油工會代表鍾孔炤分別當選正、副理事長；盧天麟強調將全力推動勞基法勞工退休金採附加年金制，並堅持反對民營化政策。							

（資料提供：民營化執行小組李少文）



明天會更「老」

宣大衡●探採事業部

截至今年五月為止，本公司員工總數一五、七五五人，其中派用人員三、七〇七人，雇用人員一二、〇四八人，兩者平均年資均超過廿年，相較於一般民營企業，顯示本公司員工之忠誠度及穩定性相當高；惟就年齡層之分佈而言，卻存在著極大隱憂，其中派用人員平均年齡五十歲，雇用人員平均四七・一歲，總平均年齡四七・八歲，尤為嚴重的是四十歲以下員工所占比率極低，卅歲以下者更不到總數一％。

為力挽人力結構老化問題，許多人寄望於現行之「退十補二」制度，假設新進人員之平均年齡為廿五歲，就實施「退十補二」制度之人力結構分析，則縱使進用部分新人，五年後不僅員工人數急遽減少，平均年齡仍快速老化；十年後派用人員平均年齡更上升至五四・四歲，雇用人員平均五一・五歲，員工總人數將由一五、七五二降至

一一、七五三人，而平均年齡則由目前四七・八歲提高至五二・二歲。由此可知，縱使「退十補二」制度立即徹底實施，人力結構老化仍將急遽惡化，且即便「退十補五」，惡化趨勢仍無改善可能。若依「退十補五」方案實施五年及十年後之人力結構分析，顯示員工平均年齡仍然持續提高；十年後派用人員三、一七九人，平均年齡為五一・九歲；雇用人員一〇、〇七一人，平均年齡四八・九歲；員工總人數將由一五、七五二人減至一三、二五〇人，而平均年齡由目前四七・八歲增高至四九・六歲，顯然仍偏高（圖一）。

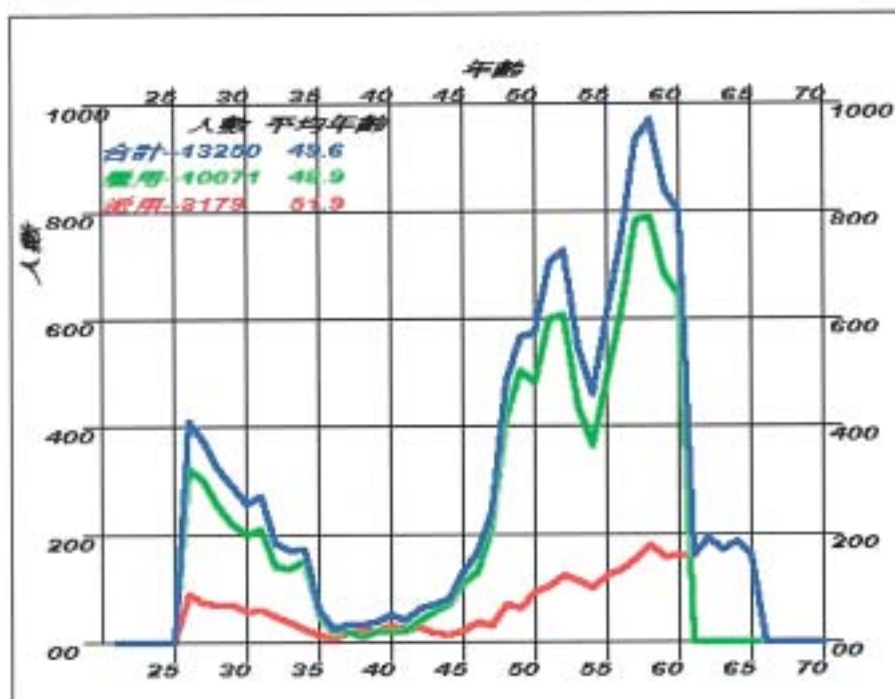
權衡之下，較佳之選擇當屬立刻採取補足離退全額（退十補十）之作法，之後逐年遞減，五年後降至「退十補六」，之後維持「退十補五」，則預料全面實施之後，本公司員工之年齡老化情形將自五年後獲得緩慢改善，然，即便如此，員工

平均年齡仍必須在十三年後方能降至今日標準（圖二）。

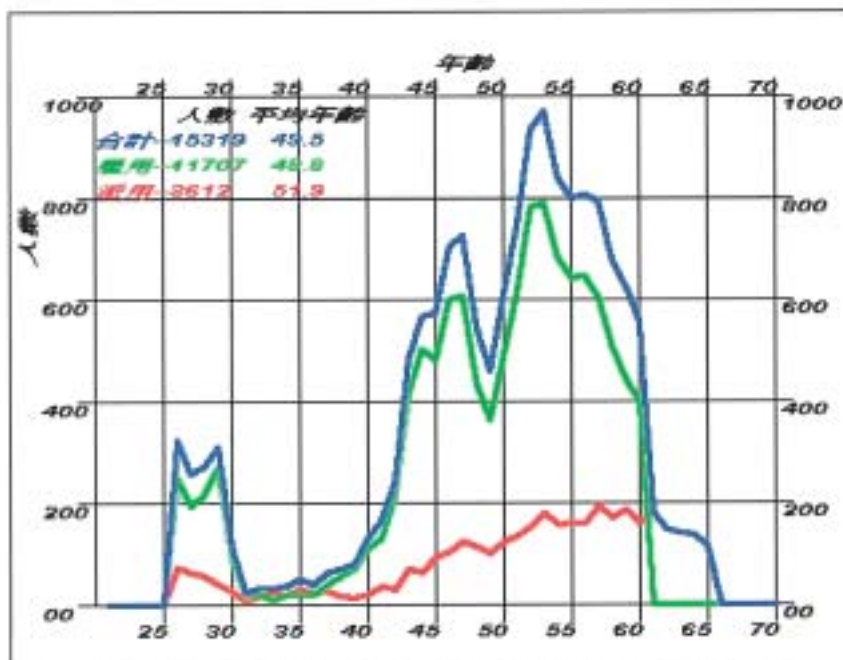
事實上，本公司第一線工作人員一向極度短缺，進用新人成為所有基層單位之迫切需求，然而主部門總認為本公司多餘人力亟待消化，以免影響民營化後之競爭力；姑且不論整體人力中之現有冗員工作技能與意願如何，縱然內部透過適度之管理措施化冗員為工作主力，但設若未迅速注入新血，恐怕未待民營化之到來，人力斷層現象已然無法彌補，其影響遠大於外界之競爭壓力及石油工業本身發展之興衰。何況上述分析均假設新進人員甫進公司即擔負工作，而以石油工業之專業複雜度非一年半載時間即可上手，因此實際情況勢將更為嚴重。

雖則前有地震、水災，近有SARS風暴，但我們仍期盼明天會更好；然而，是否明天真的會變好，顯然不得而知，「明天會更老」卻

是不變的自然法則，更是不爭的事實，欲求公司永續經營，絕不能無視於此。



圖一 退十補五實施十年後之員工年齡分佈(102年5月)



圖二 退十補十漸減至退十補五之員工年齡分佈(97年5月)

前進非洲——查德之行後記

徐永耀、游銘銳●探採事業部

四月十六日，本公司邱吉雄副總經理帶領探採事業部蘇福欽執行長、探採事業部國外探採及資料處理處徐永耀處長及該處非洲中東組游銘銳組長等三人，前往查德共和國實地考察當地石油工業現況。此行緣起於二月廿七日查德共和國國會議長Mr. Nossour G. Ouaidou在外交部安排下，前來本公司訪問，由邱副總代表接見，席間，擔任該國石油計畫召集人(Coordinator)的Ouaidou議長建議本公司派員前往該國實地考察，以評估了解相關投資機會；基於該國南部若干沉積盆地已有不少原油發現，且近期即將在油田區建成一條長達一、〇七〇公里的輸油管線，以利輸送原油至鄰國科麥隆的Kribi海港外銷(如附圖)，代表該國久困在內陸中的原油有了輸出管線可資利用，勢將帶動油氣探勘活動熱潮，且本公司經營各項油氣業務的成功經驗亦足為該國借鏡，有



(圖表提供：游銘銳)

助於提升兩國之間的友好合作關係，邱副總乃欣然接受議長的口頭邀請，並表示將儘快率團往訪。

全境蘊藏豐富有待開發

經查德駐華大使 Mr. Hissein B.Taha 居間聯繫，本公司訪問團順利成行，在我駐查德大使鄭欣安排下，獲查德總理 Mr. Haroun Kabadie 及國會議長接見，並拜訪石油部長 Mr. Ousmane Nour Elimi。洽談雙方可能的合作方式，同時實地參觀自 Sedi 油田到首都已鋪設完成的六吋輸油管線及儲油槽設備。

地處中非的查德共和國其主要的沉積盆地包括南部地區的 Doba、Doseo、Bongor 及 Salamat 等四個較大型盆地，以及位於查德湖北緣的查德湖盆地，均屬富有產油潛能的裂谷型盆地。現有鑽探資料顯示，查德全境可採蘊藏量約一〇億桶原油，以西方石油工業的發展水準視之，境內大部分地區仍屬未開發與未探勘地帶，有待開

發。為深入了解區域內油氣探勘史，我們發現美商 Conoco 公司首先於一九七〇年代初期展開有系統的石油鑽探作業，隨後 Chevron、Exxon 及 Shell 等巨型油公司亦隨之而至，查德湖盆地中的 Sedi、Kanem 及 Kumia 三處油田，以及 Doba 盆地中的 Kome 與 Miandoun 兩處油田，均屬此一時期探勘的具體成果。

至一九八一年，Conoco 公司退出查德地區的探油活動，主導權由 Exxon 公司接手，然受到八〇年代國際原油價格低迷不振之影響，區域內鑽探活動也因而停頓不前，Exxon 公司乃趁機向查德政府申請更為遼闊區域的探勘特許權，新特許礦區包括該國所有發現油氣的地區，擴大了探勘礦區的面積，但 Exxon 僅集中力量於 Doba、Doseo 及查德湖盆地進行鑽探作業。一九八八年，Exxon 公司在 Doba 盆地新發現 Bolobo 油田。一九九〇年代初，美商 SUN 油公司依重磁資料在查德中部地區申請探勘礦區，然因後續震測資料顯

▲ 在我駐查德大使鄭欣安排下，本公司邱副總一行拜會查德共和國國會議長。（攝影：游銘銳）



示該礦區無鑽探價值而歸還給查德政府。一九九〇年代末期，英商Cleveland公司一口氣自查德政府取得該國所有被Exxon占剩的礦區。至二〇〇一年，Cleveland出讓其探勘權益的一半予加拿大Encana並由後者擔任

礦區經營人，依礦區合約規定，該公司必須於二〇〇四年四月前鑽探三口井，並歸還五〇%礦區。綜合以上礦區資料，顯示目前該國石油礦區全由外商掌控，暫無新礦區可供本公司投資，頗出乎我們意料之外。

強化輸儲打通出油管道

另一方面，儘早利用已發現的石油應是查德人的共同願望，但因長期缺乏油氣生產設施而未獲實現，主因應係外商以謀求公司最大利益為前提，改善當地人的生活品質自非其首要考量，因此，建造輸油管線將原油輸至科麥隆的海港外銷成為Exxon的經營方向，至於為因應當地市場需求而進行的生產與煉製投資則不在計畫中。事實上，在一九七〇年代初期，Conoco與Chevron均已著手進行查德湖盆地中的Sedigi油田小量試產並規劃將原油輸送至首都恩加美納市提煉，以解決當地對油品的迫切需求，惜內戰爆發，使得以上先導性計畫於

一九八〇年完全中止。

Exxon早在一九九六年即取得Shell及ELF的同意而著手推動查德石油出口計畫，計劃於南部Doba盆地的油田區鑽油井三〇〇口，並將所產原油經輸油管線輸送到科麥隆海港外銷，然因涉及財務與環保問題致進度延後，Shell及ELF因而於一九九九年十一月宣佈退出該項開發計畫；至二〇〇〇年六月美商Chevron及馬來西亞Petrinas成為Exxon的新伙伴。上述原油出口計畫總投資額卅七億美元，所建輸油管線TOTCO-COTCO長達一、〇七〇公里，由查德與科麥隆共組原油運輸公司負責建造管理，管線從Doba盆地的三處油田(Kome、Miradoun以及Bolobau，可採蘊藏量約九億桶)每日運送一五〇、〇〇〇桶至二五〇、〇〇〇桶原油到科麥隆Kiri港口的海上平台，轉運銷售世界各地。計畫中，查德與科麥隆政府分別負擔費用卅九・五百萬美元與五三・四百萬美元，資金全由世界銀行以IBRD條件提供兩國政府。



▲實地考察自查德湖盆地Sedigi油田至首都恩佳美納之六吋輸油管線施工情形。(攝影：游銘銳)

在原油輸出計畫如火如荼展開之際，查德政府亦思再啟Séligi油田開發利用方案，惟外資油公司反應冷淡，最後油公司勉強歸還該油田部分權益予查德政府自行開發。鑑於查德政府動用外交特別援助金四、〇〇〇萬美元，自行著手興建從Séligi油田到首都恩加美納的六吋輸油管線、原油儲槽以及日煉四、〇〇〇桶的小型煉油廠，本公司訪問團一行經實地查勘相關輸油管線及儲油槽設施，發現承造公司未按標準作業程序施工，品質堪虞；承建工程廠商半途落跑，資金卻已告罄，計畫中的美景不知何時能出現，至此，終能深切體會他們對本公司的期望。

評估鑽探價值合作可期

經實地考察，發現Exxo僅將查德湖盆地中的Séligi油田部分權益（約一、五〇〇萬桶原油蘊藏量）歸還查德政府，此種規模蘊藏量若處在油氣開發利用基礎設施完備之地，確有其經濟價值，然而境內並無任何生產基礎建設，也就暫時無從開發利用；未經專家評估，即貿然著手開發，結果落得後繼無力，

小檔案：查德共和國

查德共和國位處非洲中心地帶，與利比亞、蘇丹、中非共和國、科麥隆、奈及利亞及尼日等六國為鄰。全國面積約1,284,000平方公里，現有人口約870萬，主要集中在首都恩加美納。全國有200種以上種族，北方主要為Toubou族，中部為Arab族，南部為Sara族。全國一半以上人口信奉回教，其他為傳統的非洲教與基督教。

查德北方地形主要為沙漠，氣候乾燥炎熱；中部地區為廣闊的平原，除每年6至9月初為雨季外，氣候乾燥；南部地區為河流交錯的潮溼低地，多森林，屬熱帶多雨氣候區，每年4月到10月間為雨季。

查德全國生產總值中，有46%來自農業的貢獻，最重要的農產品為南部地區的棉花，農夫及牧人占其經濟活動的83%，高粱與小米為主要的糧食作物。查德使用的貨幣為African Financial Community Franc(CFAF)可自由轉換為French Francs(FF)，目前1美元可兌換550CFAF。

查德境內無鐵路，處於半維護狀態的公路長約7,300公里，其中1,260公里適於任何天候；至於河運方面，Chari河及Logone支流長約2,000公里，適於航行。國際機場位於首都恩加美納，其與巴黎間的航班每週往返四班次，尚屬方便。

目前正努力進行各項改革以改善外資投資環境的查德共和國，雖然曾是世界上最窮的五個國家之一，但隨著各項石油計畫的順利推展，料將帶來鉅大的改變。

也就不足為奇！

事實上，查德湖盆地已發現原油蘊藏約一億桶規模，而資料顯示盆地中目前掌控於Exxon與Encana手中的礦區還有不少構造值得鑽探，若查德政府能從這兩家公司手中順利取回礦權，亦值得本公司進行合作探勘開發生產之投資。其中Encana掌控的礦區十分遼闊，惟其實際測勘作業的地區均毗鄰Exxon的開採區，顯然其他地區有可能在二〇〇四年四月礦區租約期滿時歸還查德

政府，其中部分地質構造之鑽探價值深值研究。

此次中非之行，在與查德總理、議長及部長會晤中，邱副總均表達本公司投資該國石油上下游工業之意願，未來所產天然氣亦將取於該國、用於該國，並於當地設立肥料廠、發電廠及石化廠等，讓石油價值發揮到極致，為其百姓造福；他同時建議查德政府修改石油稅法，將承租特許合約(Concession Contract)改為生產分劈合約(PSC)，以利政府獲取更多稅收與利潤，必要時本公司將提供專家協助其石油稅法之修訂；查德總理則代表其國家及人民深致

謝忱，對本公司訪問團所提寶貴意見欣表贊同，同時指示該國石油部長於未來提供優良石油礦區供本公司投資。此行除達成意見交流外，亦查閱Secti油田之地質與生產資料，更檢視其他盆地的震測解釋剖面等資料，深入且全面了解全境油氣潛能，甚而獲知明年四月將有新礦區可供本公司評估投資，可謂圓滿達成任務。

註：此次查德之行，除感謝查德駐華大使提供免費簽證與聯繫外，更感謝我駐查德大使鄭欣、參事黃再求及使館秘書等人居間協調，提供翻譯、交通、行程及旅館安排等協助，謹此致謝。



▲施工中的首都恩佳美納之儲油槽。

(攝影：游銘銳)

四十「e」之花

—人事處訓練所成立四十週年徵文活動預告

如果，四十歲的男人像一尾活龍，
如果，四十歲的女人有如一枝花，
那麼，四十歲的人訓所「丰姿綽約，灼灼其華」，
她可以是傳統的一代代薪傳企業價值；
她可以是現代的一浴火重生有如鳳凰；
她可以是人文的一傳播愛心、信任與關懷；
她可以是科技的一善用工具讓組織e起來；
她可以是柔情的一溝通、協商，建構願景；
她可以是理智的一分析、決斷，鞏固江山。
在這豐收的季節裡，且讓我們續譜來年的秧歌……

●徵文對象：本公司所屬各單位同仁。

●徵文主題：訓練所巡禮—參加訓練之我見、我聞、我思、我得；題目自訂。

●收件日期：自九十二年七月一日起至八月廿八日下午五時止。

●徵文格式：

(一) 文體不拘，每篇500至1,500字（詩詞格式則不限字數）。

(二) 文稿請以電腦打字，採A4、直式、橫書格式，字體為主標題16號、次標題14號、內文12號。

(三) 歡迎附插畫或照片。

●投遞辦法：

(一) 以電子郵件寄送（292648@cpc.com.tw）。

(二) 或以3.5磁片掛號郵寄人訓所（嘉義市吳鳳南路九十四號），信封上註明「徵文活動」字樣。

(三) 文末請另以紙註明姓名、員工編號、服務單位、聯絡電話。

●評選&獎勵：

(一) 評選委員會由石油通訊編輯、人事處、人訓所同仁組成。

(二) 於截稿後二週內完成評審作業，依評選標準選出特優、優等、優良及佳作若干名(依投稿件數及水準、由評選委員會合議決定)。

(三) 獲特優者獎金5,000元，優等4,000元、優良3,000元、佳作2,000元，一律直接匯入得獎者帳戶。

(四) 評選結果將刊載於石油通訊月刊，不另致稿酬。

●洽詢電話：(05) 2224171轉5010或5023

SARS 疫情衝擊經濟發展

對就業的影響遠大於經濟成長。近年來大陸70%以上新增就業、國營企業裁員再就業及城市中農村剩餘勞動力，主要仰賴第三產業及個體私經濟獲得解決，而受疫情衝擊最大之商業、餐飲、酒店、旅館、旅遊、娛樂、建築及大眾運輸等行業，正是大陸第三產業及個體私經濟，就業人口約16,800萬人，估計將減少1,680-3,360萬個就業機會；若疫情獲得控制，則預估僅約400萬就業機會受到波及，對GDP影響約1-1.5%。

在此同時，為避免傳染SARS，大陸人民嘗試改變原有生活模式，間接刺激電視、網路、電信、醫藥、消毒品、汽車、體育休閒及保險等行業之興起。在石化工業方面，除國務院審

批之部分大型合資能源項目進程趨緩及外貿成交量、履約率受到影響外，並未受到太大衝擊。特別令人關注的是，近日國際著名投資家巴菲特先後大舉買進香港上市之「中石油」股票，目前巴氏已躍升為大陸中石油公司第三大股東，驗證華爾街名言「行情總在絕望中誕生，在半信半疑中成長，在憧憬中成熟，在充滿希望中毀滅」。

雖然SARS疫情衝擊大陸高成長之經濟，惟依資料顯示，SARS對境內僅屬系統衝擊（或視為自然災變），並不會對整體經濟或投資造成永久性破壞；中共國務院目前採取一邊防治SARS、一邊拼經濟建設之應變策略，然而基於SARS目前在醫學上仍無法徹底根治之事實，未來經濟發展仍將受疫情控制之成效而定，後續進展頗值密切觀察。

資料來源：中國石油網、石油在線

從去年底大陸廣東省爆發第一起嚴重急性呼吸道症候群（SARS）死亡病例後，由於官方隱瞞疫情，加上欠缺危機意識，導致疫情擴大，直至今年四月初國際媒體爭相披露，方正視疫情的嚴重性，由國務院吳儀副總理全權接管衛生部，緊急設立小湯山SARS專責醫院，進行集中隔離病患等應變措施，至此，疫情始有降溫之勢；惟SARS疫情已對大陸及鄰近東亞國家之經濟造成衝擊，本文僅概述SARS對大陸經濟發展之衝擊及影響。

●對經濟成長之影響

大陸今年第一季GDP成長率9.9%，固定資產投資成長27.8%，其中民間投資成長27.2%，社會消費品零售成長9.2%，進出口增長42.4%，外商直接投資成長56.7%，均為1997年以來新高。惟四月起SARS疫情全面蔓延，相關疫苗及特效藥研發仍相當緩慢，未來疫情對經濟發展之衝擊仍具不確定性，若能在短期內獲得有效控制，其對今年整體經濟的負面影響可能在1%左右，扣除其中交通運輸等直接耗油業外，估計負面影響約0.6%（約600億元），國際經濟合作暨發展組織（OECD）因而下修大陸今年GDP成長率預測值，自原先7.7%降至7.1%。

●對石油需求之影響

受SARS疫情影响，大陸境內客、貨運量成長率雙雙滑落，其中以客運量下降最為顯著，4月份客運量約12.18億人次，較去年同期下降6.9%，1-4月整體客運量較去年第一季下降3%，影響較小的貨運量則較去年第一季

減少1.5%；此外，大眾運輸、計程車業也受波及，估計SARS疫情對4月份石油需求之影響約1.8%，若於短期內獲得有效控制，則其對石油需求之衝擊將逐漸緩和，預估對大陸今年石油需求直接影響（係指SARS對直接用油部門造成之需求影響）約1.2%，若依去年石油消費彈性係數計算，則石油需求的間接影響（係指SARS對國民經濟其他部門造成之需求影響）未達0.3%，換言之，SARS疫情將使大陸今年石油需求下降1.5%。

●對石化工業之影響

大陸石化工業與國民經濟成長息息相關，由上述資料得知SARS對國民經濟成長影響有限，因此對石化工業及多數石化下游業影響也相當有限。對煉油業而言，SARS的影響主要表現在成品油銷售上，由於大眾運輸、計程車、航空業載客率均下滑，對成品油需求自然減少，特別是航空業，受國際航班大幅縮減影響，航空用油明顯下滑。若以油品種類區分，以對煤油衝擊最大，汽、柴油銷售所受影響相對較小，惟煤油銷售收入比重較低（去年大陸中石化集團公司煤油銷售收入僅占營業收入2.7%，遠低於汽油17.9%、柴油31.5%），因此對煉油業之影響有限。受SARS影響，中石化集團公司預估第二季石油產品銷量1,760萬噸，較第一季1,781萬噸略微下滑。

●對失業率之影響

對擁有13億以上人口的中國大陸而言，增加就業機會與經濟成長同等重要，而SARS

站目標挺進，單日發油量可達500公秉。由於全國加油站為北基最大法人股東，去年與北基更換供油合約，分別由台塑及中油供油，因此市場相當關注全國介入經營後，是否會由同一家供油商供油以提高北基獲利。

埃索否認撤出台灣油品市場

由於近期進行兩次大規模裁員，市場傳出台灣埃索因不堪虧損，將退出台灣油品市場的消息，台灣埃索日前否認並表示將繼續評估及調整在台灣油品零售市場的經營策略，以適應競爭激烈的市場情勢。據了解，埃索最新市場策略將捨棄以加盟站加盟方式，改採直接併購或租賃其他加油站模式，達到迅速擴展直營加油站的目標。因台灣油品零售市場無法提供公平競爭環境，進口商進口油品需負擔11%進口關稅，對台灣埃索而言負擔沉重，只好裁員節省支出。

大陸CPL反傾銷終判，中石化受惠

中國大陸對進口己內醯胺（CPL）作出反傾銷的終判，對日本、比利時、德國、荷蘭及俄羅斯課徵5~28%懲罰性關稅五年，此舉促使CPL現貨市場每公噸反彈90美元，台灣唯一生產CPL之中石化終可揚眉吐氣。中石化年產量23.5萬公噸，長期以來受到來自日本、比利時、德國等國際生產大廠強勢競爭，近年處於虧損狀態；放眼未來五年因高額懲罰性關稅，勢必影響各大國逐漸退出大陸市場，中石化可望大展身手。

塑化業未來二年榮景可期

隨著SARS疫情趨緩，塑膠原料需求開始出籠，國內石化產業如台塑、長春石化及台灣苯乙烯等公司均看好未來石化產業上揚走勢，有機會創造一波可維持兩年的波段行情。塑化業上一次的大景氣是在1994年，經歷7、8年低迷後，今年呈緩慢復甦跡象，尤以中國大陸、印度兩地成長率最高，可吸收原先全球各石化廠過剩的產能，使石化市場供需失衡獲得改善。擺脫以往上游原料不足，擴廠產能有限，無法全面提升的窘境，塑化產業此番可望有一波大行情。

台塑石化正烷烴廠興建案叫停

台塑石化日前指出，由於目前亞洲正烷烴產能呈供過於求情勢，加上價格不佳，未來相關產品去化可能有問題，決定暫停投資金額高達45億元的正烷烴廠興建案，改建潤滑油廠。正烷烴主要以煤油為原料，經煉製後產生約2成5的正烷烴及7成5的航空燃油；基於短期內正烷烴市場仍供過於求，且目前航燃市場仍以中油占大宗，台塑決定改建潤滑油廠，以全力衝刺單價較高之潤滑油市場。

公民營加油站數之比較

六月	加油站	LPG站
直營	619	3
民營	1,680	10
合作站	20	

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



唐苑莉●工關處

供料吃緊塑化原料行情升溫

遠東區乙烯供應吃緊、價格上揚，塑化原料行情因而升溫；加上歐元升值，歐洲購買力大幅提升，使原本大量銷往歐洲的中東地區石化原料出口更為暢旺。由於中東原料大幅輸往歐洲，減少對遠東區輸出，致美伊戰後原本低迷的遠東石化原料市場出現結構改變，引發業者密切注意。

石化業紛紛登陸設PTA廠

中國大陸積極發展聚酯工業，純對苯二甲酸（PTA）及乙二醇（EG）等聚酯生產原料需求強勁，目前一年約進口PTA400萬公噸、EG200萬公噸，境內石化業者無不設法取得PTA投資許可，近傳BP已獲中共國務院核准擴充廣東珠海廠PTA產能。而鑑於國際大公司相繼進入大陸市場卡位，遠東紡織原規劃在上海興建年產能50萬公噸PTA廠，因SARS疫情而延緩，近日已加快建廠進度；台化亦申請在寧波設年產50萬公噸PTA廠，惟目前尚未獲准。

台塑與全國有意策略聯盟

油品市場競爭激烈，合縱連橫重組版圖；台塑企業看中全國加油站靈活的行銷策略，兩家公司有意進行策略聯盟。目前全國擁有72座加油站，發油量市占率約7%，而台塑約有70座加油站，發油量市占率3%，若雙方合作可提升市占率至10%，將更加鞏固雙方油品通路的地位。在靈活行銷策略奏效下，全國去年營收較前年成長約27%，台塑石化為其供油商，雙方擴大合作料將更進一步降低購油成本，拓展通路規模。

北基擴充據點向30站挺進

至五月底，北基加油站旗下有21座營運據點，單日發油量約450公秉，且陸續在花蓮、台北土城地區有新站加入營運，至年底將朝向30



俄英簽訂海底輸油管興建協定

俄羅斯與英國日前簽訂輸油管興建工程協定之「合作備忘錄」，計劃由俄羅斯國營石油大廠Gazprom興建自波羅的海海底通往德國、再轉往英國的輸油管線，預料完工後，俄羅斯可直接輸油到英國本土。之前，英國BP並與俄羅斯TNK集團簽署在俄羅斯設立合資企業的商业協議，金額達61.5億美元。

俄羅斯大幅降低石油出口稅率

依俄羅斯政府法令規定，自今年6月1日起，石油出口稅率從每噸40.3美元降至26.8美元；自俄羅斯出口到關稅同盟協定國以外的成品油，則實行統一的出口關稅稅率，即每噸24.1美元。該項措施係根據3-4月份的市場情勢基礎決定。

馬印越計劃聯合開發油氣資源

印尼國營石油公司 Pertamina 計劃與馬國國家石油公司 Petronas 及越南國家石油及天然氣公司 Petrovietnam 簽署協議，聯合開發馬國及汶萊境外油氣資源。計畫中，馬方將擁有40%股權，印尼及越南則各占30%。鑑於境內油田枯竭與蘊藏量下降，印尼政府預估整體石油產量至2008年可能跌至83萬桶/日。

韓國計劃降低原油進口關稅

亞洲第三大經濟實體—韓國，今年首度出現兩年以來的成長減緩情形。由於經濟面臨的不確定因素升高，消費者及企業均不願增加支出。該國財務部指出，政府決定在下半年降低原油進口關稅以刺激經濟成長；去年總計進口原油7.91億桶，其中70%來自中東。而在之前，該國央行並曾警告今年整體成長可能低於原先預期水準4.1%。

中國大陸取代日本躍居全球第二大石油消費國

消息來源指出，中國大陸已取代日本，躍居全球第二大石油消費國。去年中國大陸石油需求增加5.8%達每日536萬桶，而日本則下降2%為每日534萬桶；美國仍為全球最大石油消費國，每日平均需求量達1,970萬桶。依BP統計，去年中國大陸能源消費總量大幅增加19.7%，而亞洲新興經濟體總體需求則增加11.5%。



林淑娟●企研處



Shell積極開發巴西油氣能源

英荷Shell集團在巴西的子公司自今年7月開始在巴西Bijupira與Salema深水油田生產石油，日產量7萬桶，創下非境內企業在巴西生產石油的首例。Bijupira與Salema油田位於水深400至870公尺處，已探明蘊藏量為重質原油1.88億桶、天然氣18億立方公尺，其中Shell占80%股份，巴西國營石油集團Petrobras則握有20%。

委內瑞拉歡迎外資參與能源開發

委內瑞拉石油公司日前宣布境內資源開發亟需大量資金，歡迎國際私人資本積極參與；惟強調依該國新石油法規定，私營資本參與陸地資源開發項目股份不得超過49%，而外資參加油氣項目的開發股權可達100%。目前計有18個國家及地區的55家公司在當地參與能源開發項目。

ENI投資利比亞天然氣開發案

義大利ENI能源集團計劃投資46億美元於名為西利比亞計畫(West Libya Project)之天然氣開發案，預訂明年動工、2005年投產。估計天然氣蘊藏量達2,900億立方公尺，年產100億立方公尺，由雙方以長期合約簽署開發協定，所產天然氣大部分供應義國所需，少部分供利比亞國內自用。

歐盟開放電力和天然氣市場

歐洲議會日前通過能源市場自由化議案，要求歐盟15個成員國開放電力和天然氣市場，並促成跨歐洲能源網之建設；同時對歐盟現行電力、天然氣和跨界電力傳輸條例進行修正，要求各成員國在2004年前開放電力和天然氣的商業用戶市場，並於2007年前開放個人用戶市場。一般認為該議案之通過將增進歐洲經濟和能源工業的競爭力。

國大陸受SARS疫情衝擊，僅占12萬桶/日，較預期大幅減少。

在供給方面，由於北海油田歲修減產，預估Non-OPEC 4月份產量為4,659萬桶/日，僅較去年同期增加19萬桶/日；惟前蘇聯地區產量成長驚人，從去年第4季以來持續攀高，至4月份約達1,006萬桶/日，較去年同期增加93萬桶/日。其他如美國、加拿大、墨西哥及北海等地區產量均略為降低。市場對未來Non-OPEC產量成長之預估不如先前樂觀，由117萬桶/日下修至109萬桶/日（其中俄羅斯占64萬桶/日）。

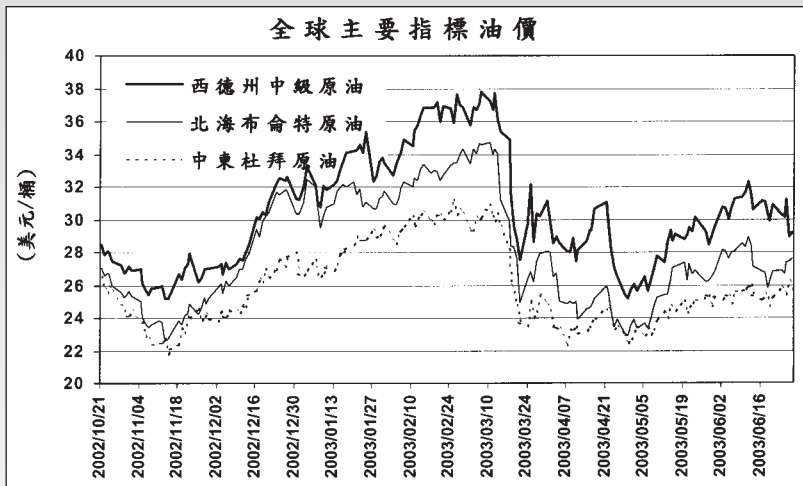
鑒於高油價、低庫存及伊拉克恢復正常生產時程未見明朗等因素，OPEC 10國(伊拉克除外)決定維持其生產配額在2,540萬桶/日水準，5月份產量為2,671萬桶/日，較上月減少9.5萬桶/日，其中沙國產量較上月減少40萬桶/日。市場分析OPEC為宣示捍衛油價的決心，預估其6月份減產量將提高至70萬桶/日。至於伊拉克因境內電力及產油設備多遭受破壞，市場預估今年下半年產量約介於120-150萬桶/日之間。預估今年全球油品需求成長相當於Non-OPEC之產量成長，市場對OPEC(含伊拉克)之供應量需求約2,640萬桶/日，加上去年底前伊拉克產量未大幅擴增，OPEC下半年應可控制其一籃油價在22-28美元/桶間；若伊拉克明年出口迅速成長，則OPEC現行生產政策將面臨挑戰。

在存量方面，國際能源總署(IEA)史無前例調高OECD地區三月底商業存量至24.17億桶，幅度達7,900萬桶，以免存量水準陷於20年來低點。而儘管市場預期OECD地區5月底商業存量可增加至24.70億桶，略高於1996年同期歷史低點，仍遠低於過去5年平均值達1.67億桶之譜，在存量恢復至平均水準前，任何消息面均可能衝擊油價。

全球油價走勢

由於伊拉克產量有限，且低存量情況無法於短期內獲得改善，加上沙國致力減產，預估第三季油價應可獲得支撐；短期內WTI油價若無法重新站上30美元/桶，將下滑至26-29

美元/桶間整理。而受到市場預期油價一旦大幅下挫，OPEC將於7月底召開臨時會議討論減產之心理影響，油價跌破25美元/桶機會並不高；惟若天然氣價格持續走高，將推升WTI油價再度上揚至30美元/桶。



綜觀全球三大經濟體，除美國呈現好轉跡象外，歐洲地區及日本之表現均令人憂心，南美洲各國亦不盡理想。儘管OECD地區5月底商業存量增至24.70億桶，略高於1996年同期歷史低點24.53億桶，仍遠低於過去5年平均存量，因此在存量恢復至平均水準前，油價易受消息面影響而大幅波動。一般認為在年底前，因伊拉克原油產量有限，且全球低存量情況無法於短期內獲得改善，加上OPEC捍衛油價決心明確，預估短期內WTI油價將落於26-29美元/桶整理區間。

全球經濟復甦依舊遲緩

伊拉克戰爭後，美國經濟呈顯著復甦跡象，消費者信心指數持續走高，新訂單等相關經濟指標亦相繼傳出捷報，市場預期下半年經濟整體表現不錯，惟徘徊在高檔的油價為製造業一大隱憂。歐元地區經濟則持續惡化，失業率攀升至34個月以來新高，消費者信心指數亦未見起色，今年第一季GDP成長持平，第二季可能萎縮；歐洲央行於6月5日調降重貼現率至2.0%，創該地區近50年來新低，歐元升值雖沖抵境內需求疲軟及失業率攀升帶來消費力降低之影響，但總體而言，相對於其他出口至美國的國家，對地區經濟發展仍具負面影響，明顯削弱競爭力。其他屬於OECD的國家亦不樂觀，澳洲失業率連續3個月攀升，英國工業產出則較去年同期減少1%。

在亞洲方面，日本經濟持續低迷，工業產出及出口仍舊遲緩，去年底以來的復甦力道已後繼無力，今年第一季出口成長明顯衰退，三月份出口僅較一年前成長0.7%，其他相關指標亦無令人振奮的表現，看來整體經濟欲從通貨緊縮的泥沼中脫困，恐非短時間可期。亞洲其他地區因受SARS疫情衝擊，影響第二季經濟表現，所幸目前疫情已獲控制，若未再度爆發感染，中國大陸仍是全球經濟成長希望之所繫。在南美洲方面，巴西因中央銀行實施貨幣緊縮政策，持續調高利率導致經濟衰退；阿根廷經濟從去年底開始好轉，但目前成長趨緩。

風險管理組●煉製事業部營運處

全球油品供需及存量

由於今年初氣候酷寒，導致第一季油品需求呈高成長、美國天然氣供應不足，未來可能轉向使用燃料油，加上日本核能電廠問題無法快速獲得改善，市場調高今年全球油品總需求量預測至7,737萬桶/日，預估成長量為113萬桶/日，其中 OECD地區之成長占84萬桶/日，美、日分別成長56及18萬桶/日，中

加油站安環服務之推動與願景

黃冠良 ● 油品行銷事業部

加油站不僅是本公司油品的主要通路，更因身處行銷第一線，與廣大顧客群直接接觸，成為企業形象的代名詞，肩負永續經營之重任。自國內油品市場邁向全面自由化，各大油公司為搶食市場大餅，莫不施展促銷或降價活動，期占有一席之地，為本公司鞏固市場優勢帶來極大衝擊；平心而論，以本公司所擁有人才、技術及經驗，實非國內外油公司所能望其項背，然而在體質及制度的重重束縛之下，無形中抵消不少競爭利基，使得市場保衛戰打得倍極艱辛；如何重新檢討及修訂不合時宜或不符效益的管理制度，以求降低成本及提高效率，實為現階段首要之務。

精緻服務從安環再出發

本公司郭董事長以其豐富行銷經驗，明白指出加油站打價格戰之不智，並提出「精緻服務」口號，積極推動，要求落實執行。對此，

謹從安環觀點出發，提出淺見：

● 擴大精緻服務層面

加油站除提供優質服務外，也應納入安環服務項目，舉凡整體環境是否整潔、空氣品質是否良好、洗車廢水是否妥善處理、公廁是否清潔無異味、地下環境是否受到污染，乃至於油品品質等，均應面面俱到，才能真正讓消費者感受到無微不至的精緻服務。事實上，在石油通訊「加油站采風」及「合縱連橫，再造版圖」系列報導所介紹集團站或個別站中，不乏以特色或服務來吸引客戶、進而顯著提升發油量者，顯示精緻服務確有其效果。

● 精緻服務對象應擴及加盟站

加盟站為本公司油品行銷的主要通路之一，儘管本公司持續不斷提供服務，然而隨著國內消費意識高漲及相關法規日趨嚴格，所提供服務項目已呈普遍不足現象。如上年度有九座民營站因地下環境污染遭受環保主管機關公告列管甚至停

業處分，其中不乏加盟本公司的忠實夥伴，他們在爭取復業或取消列管的過程中，面對學者專家的審查，徬徨無依、求助無門，在此情形下，如何將精緻服務的精神推展至加盟站，讓業者確實感受到本公司的熱誠與關懷，對爭取或維持其加盟必有其效果。

● 安環不能成為公司的負擔

安環工作需要投入大量人力及經費，短期內既無法見其功，其成果也難以反映在企業經營績效上，然而，安環真的只是企業的負擔嗎？安環難道不能創造商機與利潤嗎？長期以來被視為全球安環模範生的杜邦(Du Pont)公司，成功絕非偶然，除成立安全資源事業部(DSR)推動公司內部安環工作外，更提供各國安環專業服務，年營業額達一億美元以上。反觀本公司各廠處以往遭遇安環問題，絕大多數委由外界工程顧問公司協助，如能建立自屬技術、培訓內部人才，組織成堅強

的安環服務團隊，除可解決內部安環問題及降低安環成本外，更可開拓外在市場，提供國內石化業或民營站安環技術服務，進而達到自給自足及創造利潤的目的。

兼顧四大面向積極推動

針對加油站安環服務之推動，可就四大面向加以分析，首先，從法規面而言，國內安環法規日趨嚴格，管理與檢測加油站頻率更與日俱增。以地下環境污染而言，自八十九年二月二日「土壤及地下水污染整治法」公告立法後，行政院環保署及各縣市環保局紛紛進行加油站潛在污染源調查計畫，目前已有九座民營站被公告為污染控制場址，其中甚至有四座遭到停業處分，今年度環保署更針對八〇〇座十年以上加油站進行檢測，預計列管六〇座；另「加油站防止污染地下水體設施及監測設備設置管理辦法」已於九十一年十二月十一日公告，規定所有既設加油站自明（九十三）年元旦起均須符合法規要求，每季申報檢測結果。針對空氣污染問題，「加油站油氣回收設施管理辦法」於今年三月十二日公告，規定加油站油槍油氣回收系統

自明年七月一日起亦應符合法規要求，屆時若檢測不合格，即可依空污法第廿三條，處以罰鍰新台幣十萬元。以上措施固然為業者帶來極大衝擊，卻也是推動加油站安環服務的更佳契機。

其二，就制度面而言，儘管加油站安環服務充滿商機，然以本公司現行行政體制欲求推動，卻是困難重重。為積極推動，行銷事業部近年來致力於相關技術的建立及人才培訓，然因現有安環部門人力已極為精簡，必須徵集各單位有意願參與同仁，經過二階段（基礎班及進階班）的培訓及篩選後，以臨時任務編組方式來推動各項安環檢測計畫。目前雖已順利完成「加油站地下環境自行檢測」、「公民營震災受損加油站安全檢測」及「加油站油氣回收設備效果自行檢測」等計畫，然而安環服務人員「名不正、言不順」以及「在夾縫中求生存」的辛酸及血汗，又有多少人能體會？

第三，就策略面而言，平心而論，國人對生命的尊重及對環境的關懷程度尚不及歐美先進國家，因而安環工作對事業單位而言並非主流，更遑論此種「體制外又跨單位」

的安環服務工作了，因此，欲在現有行政體制的束縛下加以推動，並於短期內彰顯成果，自須擬定一套完善的策略及行動方案。此外，面對法規日趨嚴格及主管機關對加油站的「關愛眼神」，推動安環服務實有其急迫性；而為求突破多數同仁的保守心態，與主管機關間溝通折衝、鬥智鬥力，為本公司爭取權益，均須在明確的策略指導下方能竟其功。

最後，就執行面而言，安環服務絕非紙上談兵，必須付諸實際行動。以八十七年起推動的自營站地下環境自行檢測計畫為例，為掌握六〇〇座自營站地下環境污染現況，從預算編列、設備採購、技術建立、人才培訓，乃至於擬定服務計畫、任務編組、安排行程進行檢測，到資料彙整、計畫完成、人員解編歸建等，均經周詳規劃及縝密控管。再如「九二一震災受損加油站自行安全檢查計畫」，為協助一〇一座震災受損的加油站（廿座自營站及八十一座民營站）瞭解是否因地下油槽及管線受損而發生漏電及儲油槽、管線漏油現象，甚至影響公共安全，經再度召集安環服務人員展開訓練及勤前教育，於八十八年十

一月初派員進入災區，提供受損加油站自行安全檢查技術及資訊服務。而儘管規劃周詳，服務人員在執行過程中仍遭遇不少驚險狀況，如赴災區某站檢測突然遇上大餘震，只見街道上滿是奪門而出的居民；赴郊區加油站，途經曾坍方或山壁未施作保護措施的山路，內心忐忑不安，實非親歷其境者所能體會。

整合資源規劃願景可期

本公司長期以來致力安環，所投入人力、物力居國內企業之冠，雖增加不少營運成本，卻也培訓不少安環人才，更累積相當的技術與經驗。過去總公司曾規劃環工事業部及成立安環技術服務中心，並著手整合各單位人力與資源；而行銷事業部則已持續推動五年，各項準備工作早已就緒，除建立良好安環服務模式外，並創造豐碩成果。未來無論總公司的規劃及進度如何，安環服務都將是行銷事業部安環工作的重點，也將依原定規劃與時程推動如下項目：

●擴大安環服務項目

由於加油站地下油槽及管線的滲漏污染為其主要環保問題，因此

地下環境污染檢測與整治向為行銷事業部積極推展的重心，隨著加油站地下環境自行檢測計畫的完成及污染整治工程之順利推動，自營站土壤及地下水污染問題已完全在掌握之中。然由於法規日趨嚴格，近期各級主管機關陸續開始實施或要求加油站營運設備自行安全檢查(包括絕緣電阻、接地電阻、陰極防蝕電位等)、「加油站防止污染地下水體設施及監測設備設置管理辦法」的每季申報、空氣品質檢測及油氣回收設備效果檢測、洗車廢水的排放許可，乃至於加油站消防訓練、消防設備檢修申報及各地勞檢所勞動檢查等，如何協助業者善盡安環服務，實有其迫切性；相關項目已納入未來加油站安環服務範圍。

●加強人員培訓

欲推動加油站安環服務，有賴優秀同仁參與並經培訓及取得相關證照。以加油站消防設備檢修申報為例，目前行銷事業部已培訓六十四名消防設備師(士)，並擔負起自營站消防設備檢修申報的重責大任。針對明年七月開始實施之「加油站油氣回收設施管理辦法」，也已培訓六十餘位同仁，取得環保署及加州空氣資源局(CARB)的證書，今年度

更遴派九十九人參訓，以儲備足夠的人力來推動公民營站油氣回收槍功能檢測。而除了相關證照的取得外，也定期舉辦安環服務人員的實務與進階訓練，以提升技術水準。

●訂定安環服務收費辦法

安環部門不應成為事業單位的負擔，相反地，更有創造績效及利潤的空間。為達到自給自足及創造利潤的目標，行銷事業部參考市場行情，訂定「加油站安環服務收費標準」及「污染整治設備租賃辦法」等，其中給予簽約五年以上(含)的加盟站五折優待、五年以下者七五折優待，非加盟站則依定價全額收費，且已開始實施中。此外，為因應責任中心及利潤中心之實施，未來提供自營站及各供油服務中心的安環服務也都將逐步建立轉撥計價或績效認定的模式。

●建立資源整合模式

加油站安環服務除定期檢測外，尚包括技術層次較高或需現場施工的工作(如污染整治、鑽井工程、土木機電工程等)，非目前行銷事業部安環服務人員或設備所能勝任。以往行銷事業部與煉研所、探研所及探採事業部之間，已建立相當良好的合作模式，未來在服務費

用合理化及相關單位人力、能力所能承擔範圍內，優先委內辦理，其餘則恐需仰賴外界專業工程或技術顧問機構之協助。此外，為因應加油站被環保局公告為污染控制場址後，必須提出污染控制計畫或整治計畫的市場需求，筆者也嘗試建立另一種資源整合

模式，即透過本公司專業與經驗，配合工程顧問公司的技術與設備，以協助民營站業者通過環保主管機關之審查（如附圖）。

●提供套裝式的安環服務

從近年來數起加油站遭受停業處分的案例中，可發現安環已成為加油站能否永續經營的主要關鍵。隨著法規日益嚴苛及業者水準的提高，未來對安環服務的需求也將愈趨

殷切，因此，除提供定期的檢測服務外，未來的安環服務必將邁向「套裝模式」，亦即透過長期服務合約的方式，由本公司安環服務團隊主動提供業者所有工安、衛生、消防及環保的整體服務，如此才能確保加油站永續經營，也才能提供安



環服務永續發展的契機。

善用優勢鞏固加盟合作

民營化為公司永續經營必經之路，卻也成為勞資雙方爭議的焦點，其實基層同仁所關切者無非未來工作權益的保障而已。筆者深信本公司行政效率及作業流程尚有改善或精簡的空間，然而面對民營化及未來工作權的不確定性，如何在現有業務範圍外，創造出額外的工作機會，以確保同仁工作權，相信對安定基層同仁的心必有幫助。依筆者估計，加油站安環市場商機每年至少達數億元以上，且係尚待開發的處女地，誰先準備好，誰就是市場的占有者。對加油站經營管理而言，目前民營站最缺乏的正是安環相關技術及資訊服務，也是當前競爭對手所無法提供的；本公司挾數十年所累積的人才、技術與經驗，可適時提供各項安環服務，有利於鞏固加盟合作。在周延準備之下，衷心期盼有意參與同仁繼續給予支持、鼓勵與協助，讓它一路成長茁壯，開花結果。

淺談水平導向鑽掘工法之應用與展望

圖／文 陳勁甫 ● 探採事業部

隨著都市快速發展，地下管線在道路下縱橫交錯。由於傳統明挖法施工造成噪音、灰塵、棄土、用地取得、交通及公共安全等問題，無形間增加社會成本，致明挖工法阻礙越來越大，非開挖工法應運而生，其中以水平導向鑽掘工法（Horizontal Direction Drilling, HDD）



► 朴子溪水域導鑽定位測量。

技術較新，起用於一九七二年，係利用油井鑽掘技術改良而成的埋管法，初期應用於河流穿越工程；近年來舉凡穿越高速公路、高速鐵路、主要省道、港口航道、機場、地下管線密集帶及交通繁忙路段均考量以HDD工法施工。

中油率先應用技冠全台

以美國賓州匹茲堡米勒銀行（Million Bank）與米勒顧客服務中心為例，為確保相距三條街（二七二公尺）的兩棟大樓之通訊、電腦連線的安全與穩定性，即採用HDD工法埋設光纜，完成彼此之間最佳聯繫管道。就國內而言，民國八十年之「台中港輸油管過港管線工程」，為免影響台中港航道營運，本公司引進HDD工法，穿越繁忙的航道，在地表下五十公尺埋設兩束輸油管線，開台灣地區先例。其後，台電公司埋設輸配電管道、中華電信公

司埋設光纜管道、台北市政府埋設衛生下水排放管、民間固網公司埋設光纖管道、獨立電廠（Independent Power Plant, IPP）埋設輸氣管線、台塑石油公司埋設輸油管線等，均採用此工法。

一般而言，管線工法概可分為明挖法、抽砂降管法、管架橋、推進工法及HDD工法，各有其優點及適用性，必須依施工費用、時程、風險及困難度、管線保護、環境影響、社會抗爭、用地取得及施工申請等因素進行評估，再決定採用何種工法。了解各種工法使用條件及特性，並將其應用於最適當的地點，為目前管線工程設計施工之重要課題。

相較於其他工法，HDD工法具有：人員及機具均在地表作業，安全性高；三度空間弧狀方式導鑽，易於閃避障礙物；埋管高程可彈性調整，深度可降至其他工法不能及

處；開挖棄土少，復舊費用少；施工方式對交通干擾少；施工期較其他工法短；穿越河川施工不必破壞防洪設施等優點。相對地，HDD工法亦有使用限制，例如不適用於佈管腹地長度不足及地質條件惡劣之場址，且採非開挖方式施工，在無法得知地下有無障礙物或地質變化大的情況下，失敗風險比傳統工法高得多。

引進新技術開發新市場

HDD工法集結了測量定位、鑽探取樣、泥漿調配、機具操作、應



力分析、土壤力學、基礎工程、岩石力學、導孔測量、導孔鑽掘及擴孔鑽掘等知識與技術運用，有賴投入優秀的人力，才能展現工法特長。探採事業部於九十年購入HDD鑽機，同年即完成中港溪北岸及鐵礦北區兩項工程，去年至今又陸續完成基隆河南湖橋、朴子溪及中港溪南岸等工程。由於每項工程均有其特殊性，遭遇的困難及問題也不盡相同，在施工過程中，工作團隊虛心學習整理出一套適用於探採事業部的施工流程，同時亦將參與人員、器材及設備整合成固定操作模式，於兩年內成功執行五項工程，預算超過一億元，實屬難得。此外，探採事業部秉持勤儉創業的精神，花費未逾三十萬元買進主體設備——HDD鑽機，其餘泥漿泵、泥漿處理設備、發電機、鑽孔工具等設備均由解套的鑽井設備改造而成，或與油氣鑽井共用，節省可觀的設備費用（全套完整的HDD設備市價超過一億元）；在人力方面則採精簡原則，以現有人力兼任，充分發揮生產力。

為確保台電公司通霄電廠穩定供氣量，本公司天然氣事業部委託

探採事業部規劃之「鐵砧山注氣工場至通霄配氣站廿六吋輸氣管線」，初步決定路線自注氣工場後門經小南勢溪至通霄配氣站，沿途須穿越中二高、梅坪橋、台一線、梅蘭橋、中山路、通霄橋、小南勢溪、台鐵鐵路及佛海禪院等建築物，加上環境意識的高漲，地方民意的興起，顯示該工程無法運用傳統明挖工法獨力完成，仍須搭配HDD工法，預計明年施工。

挾著豐沛人力資源及充裕後勤支援之優勢，本公司HDD施工技術居台灣地區領先地位，然事業部同仁並不以此自豪，不僅隨時注意、引進國際非開挖（No Dig）新技術，如大管徑HDD施工之浮力控制技術、海管至陸管間HDD上岸施工技术，以及利用爆管（Pipe Bursting）、裂管（Pipe Splitting）、噬管（Pipe Eating）方式更換管線施工技术，以厚植本公司非開挖技術根基；進而透過國外研習、觀摩國外工地及技術交流等方式，引進更多元的國際非開挖新技術，以提供業主更多施工方法之選擇，及更高品質的管線施工服務技術，拓展探採事業獲利空間。（馮菊秀改寫）

▲忙碌的擴孔鑽掘工作。

別讓自己成為「淘汰郎」

——終身學習在中油（下）

●活到老，學到老

張振佑 ●財務處

在十倍速時代，唯一不變的事就是變，而應變的基本功就是「不斷學習」。還記得從小到大師長總是諄諄教誨：「人要活到老，學到老」，其實，小若個人求學、成家、立業、養生、送死，大至管理公司、國家、維持世界和平與秩序，在在都需要學習。

最近前所未有的「嚴重急性呼吸道症候群」(SARS)肆虐，大家不免恐慌，生活秩序大亂，口罩、防護衣成了新聞熱門話題。活性碳、N95、N99、P100口罩等名詞一一出籠，還有「奈米口罩」；為了解何謂「奈米」，曾努力上網搜尋，甚至買了「你不可不知的奈米科技」一書，卻仍然一知半解，使我想起「新戰爭論」作者艾文·托佛勒的話：「在資訊的時代，文盲不是指不識字的人，而是不能再學習的人。」在SARS疫情隨時可能捲土重來

之際，如果拒絕學習或認為自己不需再學習的人，不僅可能成為現代文盲，甚至斷送寶貴性命。

還記得在前幾年，有一則電視廣告詞「我是當了爸爸以後，才學做爸爸的」，相信大部分男人大概都會點頭同意，發出會心一笑；而從個人理財角度來看，以往中國人「有土斯有財」觀念在目前房地產景氣低迷之下，法拍屋、金拍屋、銀拍屋遲遲不能成交，可看出時代改變了，不動產未必是國人首要選擇，若不重新學習新觀念，仍然墨守成規，原有的財富可能會在不知不覺中縮水貶值。而企業經營之財務操作亦須隨時空環境而更新，並調整策略及執行技巧，在以往利率高時，定存或投資固定收益之商品為財務人員財務操作確保收益之不二法門，若發行公司債，求個較低利率來籌措營運資金也是不錯的選擇；然而以目前利率頻頻破底之勢，欲定存，卻發現沒有銀行願意收；國際美元快速變動，若不搭配遠匯避險動作似乎又跟不上時代腳步；而即使要發行公司債，鎖住利率（亦即鎖住成本）亦必須謹慎為之。

前些年，我轉換跑道，跨入財務領域，為了讓自己儘快進入狀況，一方面在做中學，另一方面則利用時間參加財團法人

中華民國證券及期貨市場發展基金會之

證券基金管理相關課程，並報名參

加證照考試，取得高級營業員及

期貨交易營業員證照；同時參

加民營化實務相關研習班，以



期充實本身工作所需專業知識與技能。

現代企業組織已邁入所謂「學習型組織」，學習力是組織生存的關鍵要素，為了促進學習力，組織常強調危機感，並培養競爭文化；站在「終身學習」的浪頭，個人與組織只有時時具備學習力，才能帶來競爭力，也唯有不斷的學習，才能迎接未來的變化，快速解決現階段問題、抗組織老化，免於被淘汰的命運。

●別當「淘汰郎」

宜嘉

公司真的老了？不管走到那裡，聽到同事聊著：「昨天一覺醒來，不知怎地就閃到腰了：」、「反正也快退休了，管他公司怎麼變，我就是不變：」、「難得聽到意氣風發的聲音。上網一看：公司員工平均年齡四七·五歲，然，數字所顯示的不只是數字而已，更是心態的暮氣沈沈、行動的鬥志不足。

公司是法人，可藉由對組織成員的汰弱留強，對市場策略的調整修正，去蕪存菁，而達到「再生」的效果；員工是自然人，自然人的相對競爭力一旦下滑，未能為組織創造或維持績效，則恐怕只好當「淘汰郎」。相信多數人並不想當「淘汰郎」，可我覺得如果透過努力，留下能為公司加分，那麼留得坦然；如果成為公司的負擔，則情願走人。畢竟，公司養我這麼多年，怎忍心拖垮公司？

拒當淘汰郎三C有撇步

不想當「淘汰郎」嗎？想留下得要「粉」努力，想走人也不能混得太兇。咱中國老祖先把人分成三類：先知先覺者、後知後覺者、不知不覺者；西方學者把人分成No-act、Re-act、Pro-act三類，其實意思都一樣：最棒的人預見變化、提早準備；其次是碰到問題再因應者；最完蛋的則是麻木不仁、被問題所終結。關於預應未來的瞬息萬變，專家另提出「三

C」：Competence——專業能力的提升；Communication——溝通能力的增強；Cooperation——與他人合作能力的增進。以上說法淺顯易懂，但許多人卻停在原處，未付諸具體行動，多半出於心理因素。

首先，想要留在職場，基本功一定要會才行。當大家上電腦查看薪資時，若你還在奇怪公司怎麼沒發薪水表，別人就會把你看成一隻大恐龍；當你拒絕學英語，可是說英語已經成為全民運動，且聽說六年後將成為準官方語言，未來不會ABC，上班可能有困難。另外，溝通能力的增強也「粉」重要。有人不知言語柔軟是什麼意思，有人從未經歷有效溝通的境界，也有人自說自話。古人說：「話多不如話少，話少不如話好」，就算是一番好意，也要挑時機看場合，否則弄巧成拙是常有的事。再者，合作能力也相當重要。中國人容易犯的「三個和尚沒水吃」和「文人相輕」的毛病，便直指我們不易和別人合作的習氣。若能把心放寬，則他人的成功，當與有榮焉；別人表現不佳，則要自我警惕，別步其後塵。

心藥三帖打開學習之門

說完專家觀點，想跟大家我分享一年半以來學佛的心得。「敞帚自珍，封閉學習之門」心病需心藥醫，謹提心藥三帖供參考：

●練習看見自己的幸福

家裡若有小孩大學畢業，就知道要多努力才找得到一份工作，而找到一份工作要多麼兢兢業業，才不會被別人替代。中油員工的薪資遠高於一般藍白領階級，在心知肚明之外，真該感恩惜福。生在台灣，能在中油上班，公司經常提供受訓機會，不但參訓免費，工作有人代理，訓後還常伴隨升遷的機會，這是殊勝難得的福報，要珍惜！

●練習觀看他人的功德

有一次，一位師姊說：「你知道現在上班有多痛苦嗎？我們衛生所也設了一個發燒篩檢站，每個人都要排班去檢測。檢測時，口罩、防護罩、手套、防護衣全副武裝。早上用一套後丟棄，下午再用一套，一整天下來都累癱了，也量不到一個卅八度的患者。真是受不了這種新規定。」同修中有人發聲：「這些防護具要不用錢買？」師姊說：「要啊！是辦公室統一採購的。」「你猜，為什麼要讓我們這麼不舒服呢？是故意惹你們生氣，找你們麻煩嗎？」「……」「是不是因為擔心和不忍心你們因為執行公務而被煞到？所以寧可花錢且被你們抱怨，也要做好最徹底的防護。」「……」

做孩子的經常覺得父母親太嘮叨，等到自己當了爸媽之後才能體會那樣的心情。相同地，當部屬時，也常覺得主管的

要求過於嚴格，直到自己當了主管後，才能領略「在意，所以要求。」

記得嚴長壽在「垃圾桶哲學」短文中，提及他的第一份工作是辦公室小弟，公司上上下下沒有一個人把他看在眼裡。然而，藉由每天下班前詢問同事：「有沒有什麼事要我幫忙？你教我，我幫你做，你可以早一點下班。」他竟然一點一滴的把辦公室裡各種工作都學會了。這說明了聰明的人看到了機會，而愚癡的人只覺得自己飽受屈辱。

常師父說：「看見別人精進要讚嘆歡喜；看見別人墮落要心生警惕，也歡喜自己並沒有和他一樣。」別人罵你，這是在成就你的忍辱功啊！說不定宿生以來你一直欠他的債未還，讓他出出氣，債務就還清了，不是也該高興嗎？「你無法要求別人所作所為符合你的期待，因此自己要練習轉換心境。凡事多往好處想，心靜自然涼。」

●歷事練心、善緣好運自然來

生活中大大小小的事不斷發生，有些合自己的意，有些則難以領教或甚至令人氣憤難平。怎麼辦呢？歷事練心囉！藉由對事情的經歷，不斷磨練自己的心智，讓自己在每個當下清醒自覺，把握機會和別人結善緣（當然，要先和自己結善緣），善緣好運自然就跟著來。

要感恩歐！能在中油上班真好。

要加油歐！別當「淘汰郎」，身、心、工作技能都要同步成長。

●機會屬於準備好的人

台灣的山川，曾經秀麗；台灣的河流，曾經優美。在國人「大地藏無盡，勤勞資有生」的傳統美德下，加上群策群力，造就了台灣經濟奇蹟，自然環境卻逐漸惡化，面臨環境污染、資源

黃榮裕 ● 液工處



枯竭、生態失衡等多樣環境危機，全力投入改善環境品質早已成為刻不容緩的課題；鑑於積極培養優秀的環境與安全衛生專技人才為其中首要之務，因而燃起朝此方向繼續進修的熱情；而利用公餘不斷自我修鍊，更是個人生涯規劃的核心。

在決定重返校園之際，經考量下班時間與往返路程以及工作需求，位於高雄市楠梓區與高雄縣燕巢鄉交界的「國立高雄第一科技大學」環境與安全衛生工程系即成為心中首選。它是一所富於創新、強調實務、著重前瞻的大學，該系主要特色包括：配合產業界需求，培養環境安全衛生理論與實務兼具人才，以協助解決產業因結構改變、及無力分別聘用環保及工安衛生人力之窘境；研究工廠（場）之製程減廢、安全設計與衛生管理，俾利有效利用資源，改善環境與安全衛生問題；擴大辦理在職進修及推廣教育，提供業界人員進修及再教育的機會，以促進地區發展，這些正符合從事高科技、高危險性工作環境人員之需求，更成為促使我利用業餘就讀「碩士在職專班」的動力。

在修習碩士學位兩年期間，鑑於本公司永安液化天然氣冷能發電系統係國內首套，且於初次運轉時曾發生氣爆事故，因而以該套冷能發電系統做為論文研究主題，藉由製程操作最適化分析研究改善，在不增加設備投資下，創造更高經濟效益，同時提高製程安全；透過學理與實務並用，獲得系統最佳化之操作條件，除順利取得學位外，對本身工作亦有莫大幫助。期間，承蒙張一岑教授不辭辛勞悉心指導，傳授畢生智慧及經驗，使得得以結合理論與實務，與市場接軌，進而在職場上得心應手；入學之初，獲液工處何新戴處長及林立人副處長的推薦與支持，工作夥伴的協助與切磋，家人的鼓勵與相伴，更讓我無後顧之憂，得以全心全意投注精神，兼顧進修及工作，令我感激在心頭。

世界上沒有十全十美的人，要能自覺或經由他人協助持續學習，才能面對工作的衝擊與挑戰。有道是「豫則立，不豫則廢」，機會稍縱即逝，唯有隨時充實自己、厚植實力，機會來時才能馬上拿出能力，牢牢掌握。

●開啟學習的一扇窗

張麗秋●人事處

當四周充斥著SARS危機時，人們的活動似乎也減緩許多，每二週開會一次的英語演講社也因而暫停。溝通的機會雖減少了，相對卻增加了自我反省的時間，停下腳步省思忙碌生活中的內涵。

學習一直是生活中不停息的動力，廣泛的學習豐富了知識，專精的學習深入知識的內涵，只有身在此中的人才能體會它所帶來的欣喜。自學校畢業至今，在諸多自我學習中，英文始終是未曾間斷卻也最令人感到氣餒的一環，打從第一次分期付款買了一大套英語學習課程，各類英文書籍、雜誌、英文報紙、圖解字典、電子辭典、課程，甚至近期盛行的網路學習e-learning課程，都曾經是我自我投資的收藏。然而即使萬事俱備，卻總欠那東風—毅力，而周遭缺乏語言應用的環境也總讓我「英雄無用武之地」。直到有一天，我以一顆忐忑不安的心踏進了「英語演講社」(Toasmasters)的會場……

英語演講社是我調至總公司之後第一個加入的社團，當時在好友May引薦之下，走進這個日後讓我重拾英文信心的園地。記得第一次參加會議，聽到全場的英語聲，與會會員時而會心一笑，時而寫下重

點心得，而我卻聽得一頭霧水，只有陪著傻笑的份，當下只好安慰自己是個道地的中國人，所以無法了解。幸而挫折感並未令我退卻，而日後就在演講社召集人 Jennifer 及其他會員不斷鼓勵、支持之下，給予讚美的多、批評的少，才一點一滴累積信心，甚至偶而也擔綱負責一些任務。會員中，有人十分活潑善言，是一流的溝通好手，一篇看似平凡無奇的演講內容，

藉由他們豐富的肢體語言詮釋得生動感人；亦不乏善於觀察的專家，總能提供表演者最貼切的建議，是最佳的評審員；而既然是以英文為溝通工具，為提升會員的水準，功力深厚的會員常被邀請擔任評鑑的角色，適時建議較正確的文法、語意或字彙使用方法，那可是大家最珍貴的資產呢！

英語演講社訓練的重點不在於英語能力，而在溝通與領導技能，畢竟我們學習英語的時間並不短，不必重複加強背誦的課程；最大的吸引力則在於提供一個說英語的環境。學習如果不能應用於工作、生活中，則永遠只是學習而已，無法內化為個人的資產，這也是何以許多人學了多年英文，仍懼於接觸的原因。在英語演講社的第一年，逐漸發現自己已有進步——不再視英文為畏途，習慣與別人用英文交談，也習慣即時用英文反應。然，俗話說：「學，然後知不足」，應用之後才感覺到自己欠缺的部分在哪裡，現在的我已不再購買太多學習資訊，僅就重點維持不間斷的學習態度。

與會一年之後，居然在會員的認同下，擔任 Education Vice President 職務，位階僅次於 President，負責安排會員訓練與會議排程，讓我真正了解到整個演講會運作的程序，而自己以往在工關部門所接受的溝通協調訓練，此時也派上用場，事先的聯繫加上預測臨時狀況的因應，使得會議的安排在掌控之中；而期間還得感謝許多會員勉力支持，願意擔任「備胎」角色，遇臨時有人缺席就義不容辭地上場，免除開天窗之虞。擔任幹部之後，也使我與其他會員有了更頻繁的接觸，習慣在電話中以英文直接溝通，雖然有時辭不達意，但同是中國人，思考模式差異不大，

▲ 在 Toastmasters，每個人都以他獨特的方式在學習與進步，彼此分享成果。



總能猜對個八、九分，這就達到了溝通的目的；有些新會員初來乍到，英文能力與演講技巧卻令人刮目相看，可以說，每個人都以他個人獨特的方式在學習與進步，互相分享經驗與成就，身歷其中，也學習到本身以外的領域與知識，這可是除了英文之外，另一項難能可貴的收穫！

最近管理暢銷書「>>>」中，作者柯林斯提出一個重要的觀念，即企業在初創之時，最重要的不是先決定要做什麼，而是要「先找對人」上車，只要找對了人，無論這輛車以後要開往哪裡，這些對的人都有辦法找出方法、走最好的路，此一觀念值得我們反思：自己是否是個「對的人」？無論外界如何變化，試問：自己是否有足夠的彈性與學習能力隨時調適、即時改變？而在時間與空間均有限的情況下，只有找到自己的核心能力，堅持不斷地發展，才能成就卓越。

終身學習的熱潮襲來，每個人都在投資自己、珍惜生命的每一刻；如果學習是一扇窗口，讓我們不吝惜用自己的雙手開啟吧！願共勉之！

註：有興趣同仁可至本公司英語演講社網站逛逛囉！
(http://home.cpc.com.tw/joy_tmc/source/index.html)

●書中自有黃金屋，書中自有顏如玉

黃政霖●潤滑油事業部

記得我在民國七十八年十一月進入本公司服務時，還只是個專科畢業、甫退伍的廿一歲小伙子，從評價八等檢驗技術員做起；雖然在校所學為化學工程，不過，實驗室裡的儀器卻有大半未曾接觸，只得花時間努力學習，以便儘快進入狀況。三個月後，工作上大致適應，也開始構思規劃自己的學習生涯，希望更上一層樓。

於是，白天工作、晚上K書，成了我的生活寫照，但辛苦總有代價，

其後數年順利通過國家考試，職位也改派為化學師。至八十二年間，順利考取清華大學化學工程碩士班，並順利申請公司全時獎助進修。由專科生直接攻讀碩士，加上同學大部分都是應屆畢業大學生，總覺得自己的程度不如人，只有加倍用功、付出更多努力；之後，學業成績竟迭有進展，為班上第二名，依規定可直攻博士班，系上還通知申請獎學金，可惜系主任兼所長以我係在職生為由，讓給其他同學。

有人說理工學院研究生的生活是苦悶的，不僅課業繁重，研究過程更是備極艱辛，但我覺得心靈上卻是快樂的。「當學生的感覺真好！」在清大讀書期間可說是一生中最快樂的時光，特別是在沒有經濟壓力的情況下求學，就讀一所學校、享有兩所學校的資源，真是清華、交大所有學生的一大幸運；而指導教授把碩士班學生當作博士班學生來訓練，兩年研究生涯宛如「訓練獨立思考、表達能力與解決問題能力的集中營」，讓我獲益良多，在無形中成長。

八十四年六月取得碩士學位後，重返工作崗位，歷任現場操作部門工程師、公關部門管理師，體驗學習不同領域，累積實務經驗。至八十七年十二月揮別單身生

涯，學習適應婚姻生活及親子互動之道。八十九年九月轉換跑道，調入潤滑油事業部，在行銷第一線致力行銷業務推廣工作；由於以往從未接觸潤滑油領域，初期一知半解，因此參加不少訓練課程，以期了解相關專業知識。值得一提的是，南區營業課曾清連經理有如研究所指導教授一般，發起南區營業課高雄區讀書會運動，每位成員被分派不同主題，每兩週輪流上台以電腦簡報潤滑油相關議題，事業部其他部門人員亦紛紛加入，讓大家對潤滑油專業之功力大增。事實上，走進潤滑油領域，才知其內涵之深、範圍之廣，非一朝一夕所能了解，只有虛心學習，才能深化專業智能。

所謂學無止境，衷心希望未來能有機會到中山大學企業管理研究所國營班修習企業管理課程，讓行銷實務與理論結合，激發更多行銷創意，竭力打造更豐碩的業績，讓公司獲利創新高。

註：作者為本公司今年度第一季特殊貢獻傑出人員。

生

●運用週邊資源，創造多彩人生

歐陽琇●總公司

從小深受父母傳統禮教影響，結婚以後以家為重，個人的工作完全配合家庭，申請南調、北調又留資停薪，全力支持先生和孩子們進修成長，自己則每天有如陀螺般，在公司和家庭兩地間，不停忙碌的轉，十幾年的青春年華，就在忙碌中流逝。突然，有一天，聽到他們父女暢談「CR」節目和主持人，我在一旁竟然插不上嘴，一陣被「邊緣化」的失落感，令我沮喪得想嚎啕大哭，當下立定宏願要加強英文。然而職業婦女要想擁有完整的時間，是何等奢侈的一件事啊？！只好隨時隨地撿拾早起、午休、等車、搭車、下班後或週末假日、家人看電視休息等零碎時間，有時在家聽空中英語，有時運用週邊資源到附近語言中心、補習班上課，讀多少算多少，慢慢累積英文能力，但求日常英語能聽會說就可以了。

鏗而不捨只為一圓夢想

就在逐漸建立起信心的時候，得知經濟部「第九期國際經濟事務研究班」公開招考，乃壯著膽子去碰運氣，結果居然獲得錄取；然則，等到上課才知道考上容易、要唸完真不簡單。主要原因在於離開書本廿餘年，驟然升級到研究班，短期之內研習國際總體經濟、財務管理、國際行銷、歐盟經濟、北美貿易協定、國際商業法、國際關貿總協GATT(WTO)前身等生硬學科，幾乎兩星期即完成一科；且不論中外教授一律以英語教學，聽的、說的、讀的全是英文，班上同學來自美國、法國、泰國、越南、外交部、財政部及經濟部等單位，個個年輕不說，多位還是碩士，剛上課時，心裡著實忐忑不安，但既已誤闖進來，也只好咬著牙硬撐。每回週末回家，有如蜻蜓點水，即急忙趕回新竹經濟部專研中心，生吞活塞那些洋文理論，從八十三年四月一日起到九月卅日為止，熬了半年，僥倖每科都順利過關，最後居然還被選上代表全體同學在結業典禮上以英文致答謝辭，如今回想起來，仍像一場難以置信的夢。





記得剛闖過國經班關卡的那一剎那，心頭就湧現「到美國進修」的夢想，沒想到這念頭竟得到公婆、父母、先生、孩子們的支持和鼓勵，於是開始運用辦公廳附近南陽街的週邊資源，如托福GRE補習班、留學中心及K書中心等。起初，對於我這個「媽媽」坐在托福的補習班教室裡，許多學生不時飄來好奇的眼光，可是久了也就習以為常，有的還成了讀書伙伴和好朋友。其實最讓我感到不自在的是，混在年輕人中排長龍，等著進場

搶好位子聽GRE字彙或托福作文等專題演講，因名師授課十分賣座，有好幾次由南陽街蜿蜒輾轉快排到館前路的中油行銷事業部辦公廳門口，當時我心裡直祈禱，可千萬別遇到同事熟人；尤其在寒冬中的星期天起早趕八點第一堂課，通常要早到廿分鐘吹冷風排長隊，才不會被排到視聽教室看錄影，有時想到不能在家陪先生小

▲學習不分年齡，
赴美讀書一圓夢
想。

孩，不禁一陣愧疚心酸，自問所為何來？就為那一股擋不住的夢想和內趨力。還好托福及GRE都如願一次通過，但麻煩的是，想申請公司獎助到 University of Wyoming研究所進修，卻因年齡已超過四十五歲，人事處依據出國進修規定確實愛莫能助；可是若就此放棄，豈不功虧一簣？思前想後，無法死心，於是翻閱經濟部相關規定，結果驚喜的發現，經濟部獎助出國進修辦法中之年齡限制為五十歲以下。承蒙當年油品行銷事業部蔡三郎執行長及人處林自作處長、彭賢良副處長熱心相助，以專函代為爭取，方破格獲得經濟部獎助，得以前往Wyoming實現夢想，每思及此，心中感恩萬分。

預應環境向上提升自我

Wyoming的International Marketing課程，留給我最深刻的印象，年輕女教授的教學方式新穎生動卻不失嚴謹，分組專題研究主題自行選擇，而所規定的市場調查、產品選擇，跨國經營範圍、人口結構、地緣關係、文化背景、人員聘僱、成本利潤分析等研究項目，則一項也不能少，且絕對限期完成。同組兩個美國男孩、一個丹麥少女、一個韓國人，都比我年輕廿歲以上；連續兩週同進同出超市選產品、市場調查，泡圖書館查資料，記

得最後一天分工合作趕報告到深夜三點半，才踏雪回宿舍；第二天又約好七點半前到教室再演練 Presentation 一次，結果贏得老師好評，得到 A；當時因年紀最大被選為小組長，在整個過程中的心理負擔雖最沉重，但獲益也最多。此外，只要不影



響課業，我總是儘可能參加校園各項活動，例如在 Earth Week 鼓起勇氣背上黃金大蟒蛇、或參觀 Denver 博物館的中國秦俑展覽以及美國農場生活體驗等，至今回溯反芻，真是多采多姿，樂趣無窮。衷心感激期間先生無怨無悔的照顧孩子，才能讓我無後顧之憂的往前衝，而最感到溫馨的則是暑假期間，爸媽、妹妹全家都來 Wyoming 探訪，並同遊黃石公園。更值得一提的是，當時借調南非史瓦濟蘭工作兩年多的先生，搭了卅六小時的飛機前來 Wyoming 相會，並相偕轉到 Denver，和與我同一天出發到美國進修的大女兒團聚，聽歌劇暢遊大都會，這份親情的交融，或許正是當年我也真誠付出過的回饋。

八十八年八月，本公司推動企業再造，組織調整，我被指派負責直銷室的行銷企劃組，當時經營環境不變，深感面臨高倍數的數位科技時代，企業若要在網路新世界中立足，對於不熟習的新科技如 ERP、CRM、SCM、EC 電子商務、IC 晶片卡等，須有全方位的認知，但光憑聆聽零星幾堂專題演講，實難窺其堂奧。正巧中華專業經理人研究發展協會的「資訊管理專業經理人證照班」招生，直覺取得證照倒在其次，重點是課程設計既少見，且正符合我的需求，不管可否申請公費補助，決定先報名上課。從八十九年六月到十二月，每週上課兩次，每次三小時，回到家常已超過十點半，上課的學員也由原來的六十位，越來越少，變成廿五位，通過筆試參加口試的學員則只有十位七位學資訊，三位學管理，再經口試篩選，最後只發五張證照；該協會為表示慎重，特別邀請蕭萬長副主席及馬英九市長頒發證照，能獲此成果，真是當初完全未預料到的。結業後，在謝耀泉主任鼎力支持

▲衝破重重關卡，
五人獲頒證照。
(居中者為作者)



下，認為這項訓練乃現代行銷經理人應有的專業訓練，特別簽陳請准在派訓公費項下支應學費，內心著實感激。

學無止境人生多姿多采

在「資訊管理專業訓練」期間，因業務上需要，激發我推動「車隊卡」的動機，於是從館前路辦公廳的鄰居世華銀行開始接觸，運用週邊銀行資源，協助我加強「儲值卡」、「金融卡」、「信用卡」、「IC智慧卡」等各種電子支付工具的专业智識；同時也與財務處周成波副處長提及此想法，慶幸即刻獲得熱烈響應，並邀張振佑加入成為三人小組，共同規劃推展「中油聯名卡」。之後，雖因中途被調至營運中心，而未能全程參與，頗覺遺憾，但如今看到「中油聯名卡」業務成長茁壯，心裡總有「與有榮焉」的欣慰。

以上個人的生活點滴本不足掛齒，但是禁不住主編的熱誠催促，只好野人獻曝，拉雜記述，與各位分享撿拾零碎時間及運用週邊資源的小小經驗。其實本公司同仁十分善於利用中油大樓會議室及體能教室的空間資源，以及早晨、中午和晚間的零碎時間，開設語文、美術、韻律、太極拳、元極舞、乒乓球等各種學習課程，使我每天上班如置身寶山，想參加許多活動，只可惜時間不夠分配。經過慎重考慮，早上選擇太極拳，每天清晨六點半以前出門，七點左右到國光廳運動一小時，不但可強身，還可以領悟「柔中寓剛、沉穩虛靈」的人生哲理；到八點結束，接著到五樓用完早餐後上班，覺得身為中油人好幸福。此外，著重身心靈雙修的瑜珈老師，以感性的旁白，輕柔的誘導我們超越身心極限，並常提醒我們要知感激、謝豐足，也深得我心；中午的活動更是琳瑯滿目，英、日文教學由公司免費贊助，老師以電化設備輔助教學，活潑有趣沒壓力；元極舞由張火松先生及呂麗華小姐熱誠義務分級教導，除協助同仁踩蓮花步運動活絡氣血外，還引領大家昇華至「人我同源、萬物同根」的境界，令我十分敬

佩。土風舞的舞步簡繁雜陳，搭配多元的異族曲風，變幻多端，充滿青春氣息，尤其快步舞曲跳起來真是過癮；有氣課的拉丁、Funky、間歇體適能運動等，讓年已百的我們，在快節奏律動中，抓到青春的尾巴，得到充分的釋放，我想我會一直跳、直到跳不動為止；至於退休後可藉以消磨時間的繪畫、書法、篆刻等，我原本就有興趣，但因時間不夠用，只好等老一些再學。然而，「老了學不來」或「學一次用一輩子」的事物，像Photo Impact、Flash等進階電腦技能，就要把握機會及時學，雖然學起來有點難，而且容易忘，但是一回生二回熟，相信耐著性子多練習，遲早總會熟練的。

走筆至此，突然心生好奇：除了人事處、訓練所及資訊部門所提供進修課程之外，中油大樓到底還有多少其他的學習資源？一打聽，才赫然發覺還有平劇社、露營社、槌球社等四十二個社團，真是五花八門，特別加以彙集製表，提供同仁善加利用，以便及早規劃、創造多彩人生。

韻律社

編號	時間	班別	指導老師	研習內容	研習地點	人數	學費NT\$	聯絡人	報名電話
1	星期一12:00-13:00 (每週一次1小時)	瑜珈	楊亞琍	瑜珈	517室	20	六個月一期 2,000元(彈)	簡寶菊	8725-8225
2	星期一~三12:00-13:00 (每週三次1小時)	排舞	邱素真	排舞	12樓	不限	一年500元	楊銘和	8725-9382
3	星期一18:00-19:00 (每週一次1小時)	國際標準舞	陳明祥	摩登高級班	517室	16	十堂課一期 1,600元(彈)	毛慧容	8725-9339
4	星期一19:00-20:00 (每週一次1小時)	國際標準舞	陳明祥	摩登師資班	517室	16	十堂課一期 1,600元(彈)	毛慧容	8725-9339
5	星期二12:00-13:00 (每週一次1小時)	有氧	張詩宏	拉丁、間歇體適能	517室	不限	六個月一期 1,200元(彈)	歐秋芒	8725-9265
6	星期三12:00-13:00 (每週一次1小時)	國際標準舞	鄭秀蓮	拉丁摩登中級班	517室	不限	六個月一期 2,000元	許建富	8725-9902
7	星期三18:00-19:00 (每週一次1小時)	國際標準舞	張吟曲	拉丁高級班	517室	16	十堂課一期 1,600元(彈)	毛慧容	8725-9339
8	星期四07:20-08:30 (每週一次1小時)	瑜珈	楊亞琍	瑜珈	517室	20	六個月一期 4,000元(彈)	吳立德	8725-8187
9	星期四18:00-19:00 (每週一次1小時)	國際標準舞	胡清媛	初級班	517室	不限	六個月一期 2,000元	鍾如松	8725-9781
10	星期五12:00-13:00 (每週一次1小時)	土風舞	古禮政	土風舞	517室	不限	六個月一期 1,500元	高紹文	8725-9689

美術社

編號	時間	班別	指導老師	研習內容	研習地點	人數	學費NT\$	聯絡人	報名電話
1	星期一12:00-13:00 (每週一次1小時)	國畫	洪瑞霞	山水花鳥	總公司407室	10	六個月一期 3,500元	蔡麗鳳	8725-9741
2	星期一18:30-20:30 (每週一次2小時)	西畫	胡淑惠	素描油畫靜物戶外寫生	竹銘樓10樓	10	三個月一期 4,500元	劉念嬌	8725-8762
3	星期二17:30-20:30 (每週一次3小時)	國畫	涂璨琳	山水花鳥戶外寫生	總公司407室	20	六個月一期 6,000元	廖慧雪	8725-9782
4	星期一17:30-19:00 (每月二次2小時)	篆刻	吳金洋	篆刻	總公司407室	10	六個月一期 3,000元	翁潔燕	8725-8033
5	星期三18:00-20:00 (每週一次2小時)	國畫	郭毓真	花鳥	竹銘樓4樓	20	—	洪美沙	2375-5115
6	星期五17:00-19:00 (每月二次2小時)	書法	黃一鳴	各體書法	總公司407室	20	六個月一期 3,000元	李月玲	8725-9784
7	星期五18:00-20:00 (每週一次2小時)	書畫	吳東昇	國畫書法	總公司4樓	10	—	徐菊馥	8725-9771

語文類

編號	時間	班別	指導老師	研習內容	研習地點	人數	學費NT\$	聯絡人	報名電話
1	星期一至三12:00-13:30 (每週二次1小時30分)	英文	李慶文	英文	507室	不限	免費	吳晴曦	8725-8826
2	星期四12:00-13:30 (每週一次1小時30分)	日文	鄭枝泉	日文	504室	不限	免費	江玉梅	8725-9230
3	星期五12:00-13:30 (奇數週一次1小時30分)	英文	—	Toast Master	507室	不限	入會費500元 年費2,000元 (年底可申請 公司補助75%)	蕭從文	8725-9881

室內運動類

編號	時間	班別	指導老師	研習內容	研習地點	人數	學費NT\$	聯絡人	報名電話
1	星期一至五07:00-08:00 (每週二老師授課1小時 ，其餘自行練習1小時)	太極拳	張萬田	楊家老架 108式	中油大樓 國光廳一樓	不限	三個月一期 1,500元	林美艷	8725-9205
2	星期一至五12:00-13:00 (每週五次1小時)	元極舞 進階	張火松	元極舞	星期四517室 餘在國光廳三樓	不限	免費	陳秀香	8725-8085
3	星期四五12:00-13:00 (每週二次1小時)	元極舞 初級	呂麗華	元極舞	中油大樓12樓	不限	每年100元 活動基金	吳立德	8725-8187
4	星期二12:00-13:00 (每週一次1小時)	太極棒	林克彥	太極棒	中油大樓12樓	不限	每年500元	張 晶	8725-9426
5	星期一至五12:00-13:00 (每週五次1小時)	法輪功	—	法輪功	中油大樓12樓	不限	年費100元	徐烈煌	8725-9223
6	星期一至五18:00-20:00	桌球	—	桌球	國光廳一樓 四樓電梯間	不限	年費200元	林肇明	8725-9889
7	星期一至五12:00-13:00 (每週五次1小時)	撞球	—	撞球	國光廳二/ 三樓電梯間	不限	年費200元	陳建宏	8725-9865

戶外運動類

編號	時間	班別	指導老師	研習內容	研習地點	人數	學費NT\$	聯絡人	報名電話
1	下班時間	網球	—	網球	汐止網球場	不限	年費200元 友誼賽 100-200元/場	吳漢民	8725-9439
2	下班時間	高爾夫球	—	高爾夫球	桃廠	不限	年費500元	林 錕	8725-9391
3	下班時間	游泳	—	游泳	八里游泳池	不限	年費200元	黃華隆	8725-8504
4	下班時間	慢速壘球	—	慢速壘球	桃廠	不限	年費200元	陳建宏	8725-9769
5	下班時間	登山	—	登山	—	不限	年費200元	陳文豐	8725-9844
6	星期一至五12:00-13:00 (每週五次1小時)	槌球	—	槌球	中油大樓 松信停車場 前草坪	不限	年費200元	李丹蓉	8725-8732
7	星期三/五18:30-20:30 (每週二次2小時)	籃球	—	籃球	中崙球場	不限	年費200元	汪韶華	8725-9408
8	星期四18:30-20:30 星期五20:30-22:30 (每週二次2小時)	羽球	—	羽球	中崙球場	不限	年費200元	汪韶華	8725-9408

其化文康類

編號	時間	班別	指導老師	研習內容	研習地點	人數	學費NT\$	聯絡人	報名電話
1	星期一18:00-20:00 (每週一次2小時)	合唱	方素貞	合唱	中油大樓 餐廳	100	免費	黃華隆	8725-8504
2	星期一18:00-20:00 (每週一次2小時)	KTV	夏萍	KTV	511室	20	十堂課一期 2,000元(彈)	李媛枝	8725-9708
3	星期二18:00-21:00 (每週一次3小時)	KTV	—	KTV	507室	不限	免費	朱台光	8725-8424
4	星期四18:00-20:00 (每週一次1小時)	KTV	蔡清可	KTV	511室	20	十堂課一期 2,000元(彈)	李媛枝	8725-9708
5	時間安排中	橋牌	—	橋牌	地點洽談中	不限	年費100元	譚東輝	8725-8218
6	星期二19:00-22:00 (每週一次3小時)	京劇	專業 琴師	京劇	510室	不限	每月2,000元 (彈)	馮德曼	8725-8961
7	每月一次戶外活動	露營	—	露營	戶外	不限	年費100元	林德勝	2311-6676

註：(彈)表示學費依人數彈性調整。

(製表：歐陽琇)

業務焦點

停止公告批售牌價 機動油價回應競爭

本公司於六月廿日宣佈停止公告油品批售參考牌價，改視市場情況機動辦理；對加盟站業者則仍維持個別通知方式辦理。

本公司以往均主動對外發布新聞稿公告國內油品批售參考牌價，提供加油站通路商參考，但由於其與加油站實際零售價格不同，為避免發生困擾，本公司決定不再公告油品批售參考牌價；惟若未來市場需要，仍將機動宣佈。在國內油品市場自由化之前，由本公司獨占市場，均主動公告油品零售價格（依油價公式計算決定）；至民國八十九年台塑油品上市後，本公司改採

公告油品批售參考牌價。經考量國內油品市場日臻成熟，決定不再公告油品批售參考牌價，並授權各營業處視直營加油站所處地區特性、商圈競爭及經營成本，考量競爭情勢及時段不同，各自訂定靈活的零售價格，以因應激烈多變的市場競爭。（本刊）

董事會加入新血輪

勞工董事宣誓就職

本公司孫志偉、鄭安雄、曹道全等三位新任勞工董事，於六月十三日第五〇六次董事會中，在郭董事長監督下，完成就職宣誓，接前任勞工董事——黃清賢、羅世隆、葉瑞安之職務，為本公司董事會注

入新血。

孫董事目前服務於油品行銷事業部王田供油服務中心，曾任台灣石油工會二分會常務理事、代理事長等職；鄭董事服務於煉製事業部高雄煉油廠，歷任工程師、課長、組長、修造處處長等職；曹董事現任台灣石油工會五分會常務理事，曾服務於總公司人事處、供應處及煉製事業部營運處。（洪淑郁）

更正啟事

本刊第六二二期第四十一頁圖片說明應為營運處諸處長……，誤植為儲運處，謹此向當事人及讀者致歉。

人事動態

- 總公司政風處副處長由煉製事業部政風室主任鄭蔭生調任，自五月二十三日起生效。
- 本公司石化事業部林園廠副廠長由謝祖州升任，企劃室主任由經營績效組經理何麗君升任，均自六月一日起生效。
- 本公司探採事業部大陸合作小組召集人由孔祥邦調任，自六月十六日起生效。

- 1 e-mail 電子郵件 (名詞)
- 2 debate 辯論 (名或動詞)
- 3 convenient 方便的 (形容詞)
- 4 message 訊息 (名詞)
- 5 attach 附加 (動詞)
- 6 file 檔案 (名詞)
- 7 postage 郵資 (名詞)
- 8 enrich 使...豐富 (動詞)
- 9 contact 聯絡 (名或動詞)
- 10 constantly 經常地、常常地 (副詞)
- 11 discuss about 討論 (動詞片語)
- 12 reunion 重聚、團圓 (名詞)
- 13 congratulation 恭喜、恭賀 (名詞)
- 14 give best wishes to 向...祝福 (動詞片語)
- 15 undergo 進行 (動詞)
- 16 cosmetic surgery 整形手術
- 17 virus 病毒 (名詞)
- 18 spread 散播 (動詞)
- 19 Chiu-Mei-Fong 璩美鳳
- 20 nude 裸體的 (名詞)
- 21 illegally 非法地 (副詞)
- 22 immorally 不道德地 (副詞)
- 23 groundless 沒有根據的 (形容詞)
- 24 rumor 謠言 (名詞)
- 25 false 假的 (形容詞)
- 26 ill-natured 惡質的 (形容詞)
- 27 bothersome 煩人的、令人苦惱的 (形容詞)
- 28 chain letters 連鎖信
- 29 transmit 傳送 (動詞)
- 30 get rid of 擺脫 (動詞片語)
- 31 bad fortune 厄運 (名詞)
- 32 have the nerve to 有膽量去.... (動詞片語)
- 33 reluctantly 不情不願地 (副詞)
- 34 custom cards (市面上賣的) 現成卡片
- 35 prefer ...to.... 喜歡...而不喜歡... (動詞片語)
(本處指喜歡講電話而不喜歡寫電子郵件)

- 36 time difference 時差 (名詞)
- 37 conclusion 結論 (名詞)
- 38 proper 合適的、適當的 (形容詞)
- 39 replace 取代 (動詞)
- 40 traditional 傳統的 (形容詞)
- 41 human touches 人性的感覺
- 42 tender feelings 溫柔的感覺
- 43 regular 一般的、尋常的 (形容詞)
- 44 technological 科技的 (形容詞)
- 45 personalized 具有個人風格的 (形容詞)

to ³² forget it, and would pass it on, however reluctantly ³³.

Some people take writing and sending email to be much easier than writing and mailing letters. On X' mas, we only need to write one e-mail and all of our friends can receive the greetings. But an e-mail is not as formal as a letter, and, to some, not sincere enough. They believe writing custom cards ³⁴ one by one can make their friends and families feel more special. Also, there are people who prefer talking on a telephone to ³⁵ writing e-mails because they are slow in typing. But, if you want to make an international call, you may have trouble due to time difference ³⁶.

In conclusion ³⁷, e-mail is already an international communication tool. If we use it in a proper ³⁸ way, it is helpful. However, I don't think e-mail can fully replace ³⁹ traditional ⁴⁰ communication tools yet because it still cannot carry the warm human touches ⁴¹ or tender feelings ⁴² like a regular ⁴³ written mail or a telephone call. With technological ⁴⁴ development, maybe it would be more friendly and personalized ⁴⁵ in the future.



Is e-mail helpful?

By Cindy Wu

生活隨筆

Is e-mail¹ helpful? This can be an interesting topic for debate². Some might say it is helpful, because it is indeed a very convenient³ and quick way to send messages⁴. Besides, we can attach⁵ onto any e-mail files⁶ after files of pictures or even movies and send to different places in the world at the same time without buying any envelopes or paying any postage⁷.

E-mail has already become a part of modern life. Take me for an example. The first thing I do in the office every day is to open up my e-mail box and check for e-mails: official letters, latest news information, jokes and stories, beautiful pictures and etc. They enrich⁸ my life and increase my knowledge. From e-mails, I feel the love of my families, friends, and officemates. Once, I set up a name list with complete e-mail addresses for my high school classmates. Since then, the 46 girls in the class, half of them now living in overseas, began contacting⁹ each other constantly¹⁰. We write e-mails to discuss about¹¹ holding a big reunion¹² in Taiwan; we send congratulations¹³ to a classmate who has recently become a grandmother; we give our best wishes¹⁴ to one classmate who is to undergo¹⁵ some cosmetic surgery¹⁶... By sending e-mails, we become closer than ever.

But e-mail is not always helpful. A few months ago, many computers were shut down due to “Klez”, a computer virus¹⁷ spread¹⁸ through e-mail. Chiu-Mei-Fong’s¹⁹ nude²⁰ pictures were sent to people in different parts of the world through e-mail, illegally²¹ and immorally²². Do you remember your feeling when you read the message that Taipei would have a very big earthquake soon, and later found it was groundless²³? E-mail helps the spread of rumors²⁴ at terrible speed. When we realize the message is false²⁵, it might have already been spread everywhere. Even though an e-mail message is not ill-natured²⁶ at all, it still could be bothersome²⁷. We all have the experience of receiving the so-called “chain letters”²⁸ through e-mail, which demand us to copy the message and transmit²⁹ it to a certain number of our friends to get rid of³⁰ bad fortune³¹. I believe most of us don’t have the nerve

蟬鳴鳥叫伴書聲 ——發現訓練所自然生態之美

圖／文 張利聰 ● 訓練所

本公司人事處訓練所位於嘉義市區，占地約四公頃，腹地雖不遑闊，然經廣植花木、美化景觀後，仿若一座公園。多年來，在歷屆主任銳意經營及同仁努力下，訓練所各方面均有長足進步，尤其是吳榮宗主任鑑於「人是企業最寶貴的資產，訓練是永不折舊的投資」，除致力於提升軟、硬體設備及品質外，更爭取通過ISO 9001認證核可登錄，而在環境美化方面更維護了自然生態之美。



情定中油黑冠麻鷺築巢

在訓練所上課之餘，不妨欣賞園裡的花木、魚池中的錦鯉、花叢中翩翩起舞的蝴蝶，以及在枝頭上



引吭高歌的鳥群，在夏天，更可聽到大自然的演唱家——蟬，聒噪入耳，蟬鳴鳥叫，共同譜成「夏日交響曲」。此外，樹幹上附著了許多蟬殼，幸運的話，晚間乘涼時，有機會觀賞到「金蟬脫殼」的精彩畫面，一睹自然的奧妙。觀察蟬的一生，幼蟲期占了大部份時間，活在泥土中，期間長短則依種類不同而異，從一年到十幾年不等。在夏天，成熟的幼蟲每在傍晚時分爬出地面，尋找合適的高度與位置，以爪子牢牢固定身軀，準備脫殼；羽化為成蟲後，常於清晨時分飛到樹梢上，展開一段短暫、燦爛而喧嘩的生涯，為期約二個星期。至於脫下來的外殼稱為「蟬蛻」，仍高掛在樹幹原處，久久不會掉落，也就是我們無意間在樹幹上常看到的蟬

► 所內花木扶疏，令人心曠神怡。

▲ 中油訓練所兼具教學及休憩功能。



▲夏蟬引吭高歌，只為一季喧嘩。

色，最特別的是冠羽長約十公分，背部還有黑色橫漣紋，胸部呈現銹紅

此外，訓練所也是鳥類天堂，除了白頭翁、斑鳩之外，近年來也常發現嬌客「黑冠麻鷺」在樹上築巢繁殖，令人喜不自勝。根據嘉義市野鳥學會人員表示，目前世界上黑冠麻鷺僅一千餘隻，十分稀有，屬於保育類，其前額及冠羽為黑褐色，最特



色的縱麻斑，喜棲息在低海拔樹林底層，常活動於林蔭陰暗處，以昆蟲、兩棲類及無脊椎動物為食物，走動時，有如紳士般高抬著頭，從容優雅，並以樹枝築造粗雜的盤形巢繁殖，為罕見的留鳥。特別的是，黑冠麻鷺較一般鳥類不怕人，觀察時甚至可以靠近到二、三公尺處，牠也不會飛走，但若受到驚擾，則會豎起長長的脖子一動也不動的作警戒狀。嘉義市野鳥學會人員指出，在水泥化的都市中，已在嘉義公園、農試分所、嘉義大學、嘉義舊監獄等多處發現黑冠麻鷺的蹤影，成為嘉義市的特色，如今在本公司訓練所內也發現其自在活動，誠屬難得，此文披露後，訓練所或將成為媒體或賞鳥人士注目的焦點呢！

鳥語花香盡享自然之美

本公司訓練所為學員打造進修學習的良好環境，又擁有珍貴的自然生態之美，兼具教學及休憩功能，提供體驗另一種生活情趣的好所在，歡迎同仁常來充電，享受自然之美、心靈饗宴。今年五月適逢訓練所成立四十周年，謹此祝福她裡外皆美，有如「一枝花」，永遠受到大家喜愛！



▲草叢中可見保育類「黑冠麻鷺」的蹤影。
蝶影翩翩。

又見一季豐收——東港黑鮪魚

圖／文 黃金財 ● 煉研所

陽光海岸，蕉風椰林，飛砂奇景，構成一幅南國風情畫，這就是屏東最富盛名的漁港小鎮——東港。每至初夏，特產黑鮪魚豐收，帶來驚歎連連。



東港為國內遠洋漁業重鎮，漁撈作業遍及三大洋。

嬌客隨著黑潮洄流而來

位於屏東西南隅的東港鎮，為南台灣最大的漁港，港內大小漁船超過二千艘，不僅為台灣最大的近海漁業基地，也是遠洋漁業重鎮，漁撈作業遍及三大洋，漁獲以鮪魚、旗魚為大宗，其中被譽為「魚肉中的勞斯萊斯」——黑鮪魚堪稱箇中極品，與櫻花蝦、油魚子同被稱為「東港三寶」。黑鮪魚屬於鯖科鮪屬魚類，全球僅有七種，其中黑鮪魚因生長環境不同，又分為太平洋及大西洋黑鮪兩族群，身長可達三公尺，為經

濟價值極高的魚類；其外型烏黑亮麗，像一只塗滿黑漆的陶甕，漁民暱稱為「黑甕串」、「北方黑鮪」，

黑鮪魚大豐收。



日人則叫它TORO。事實上，其胸鰭特短，眼眶小，頭型長，腹部為銀白色，體側有十至廿條淡色的橫紋帶；尤以背鰭及腹鰭均為黑灰色，因而被稱為「黑鮪」。

黑鮪幼魚通常在春天孵化，於日本近海發育成長，並洄游至太平洋達美洲西岸，及長至成魚（每尾約一五〇公斤以上），即返回日本海，每年四月底隨著黑潮洄流到台灣以南海域產卵，也就是靠近東港外海至菲律賓賓一帶的熱帶海域；期間生長的黑鮪魚肉質最為鮮嫩肥美，自是最佳的捕撈季節。一般撈捕體型碩大的黑鮪魚以延繩釣為主，由主繩、友繩、釣鉤、浮球等組合而成；以「魚籠施放」為計算

單位，平均施放十五至廿籠不定，一籠含有十二顆浮球，浮球之間置放四釣鉤，浮球間距為四百公尺，幹繩



長約八十公尺，支繩長廿五公尺，魚鉤大小三・六英吋，且大多以本省養殖的虱目魚幼魚為活餌。由於黑鮪性情暴躁，活力充沛，有如「火爆浪子」，加上其體型龐大，瞬間爆發時速可高達一百公里以上，上鉤時容易橫衝直撞，為防範魚體受到損傷，影響拍賣的售價，撈捕時考驗漁民的耐力、體力，鬥智又鬥力，整個「人魚大戰」過程緊張而刺激。東港漁民撈捕黑鮪雖只是近十年來的事，然成果豐碩，技術頂尖，每年四至七月盛產期正是他們最忙碌的時候；不過，以海為家的飄泊換來滿載而歸的喜悅，一切辛勞也就有了代價。

▲東港三寶之一：櫻花蝦。

魚中王子老饕頂級嘗鮮

黑鮪魚身價不凡，素有「魚中王子」之稱，比俗稱「黑金」的烏魚更高貴。為使魚體新鮮、外觀完整，一經捕上船，即急速冷藏，保存在攝氏零下四十度的儲存庫中；販售及輸送更是一項學問，絕對馬虎不得，相當耗費人力、物力；相對地，盛產期吸引各地老饕湧至，市場供不應求，價格高昂。東港區漁會林雲江總幹事指出，東港鮪魚在日本採公開拍賣方式，魚體的光

鮮亮麗為影響拍賣價格高下的主要因素；早期黑鮪從船艙運到拍賣場，均採用鐵鉤擦地拖拉方式，魚體易發生擦傷，後來改由人將其扛在肩上，可避免擦痕產生，確保魚體不受損，而負責肩扛黑鮪者稱為「扛魚人」，其工作賣力而艱辛，更得小心翼翼。

每逢拍賣時節，來自全省的內行魚販把整個市場擠得水洩不通，吆喝聲此起彼落，對魚品頭論足者有之，下標單定價格者有之，掀起一波波鮪魚季熱潮；拜黑鮪魚帶來

坡，消費能力降低，國內老饕有更多機會享受「入口即化」的黑鮪魚「沙西米」。黑鮪肉質鮮美，口感極佳，營養價值極高，深受消費者青睞，其中以魚腹部位為精華所在，其色澤由深紅到鮮紅，依肉質顏色可細分為「粉紅透雪」、「五花油層」及「鮮紅欲滴」三個等級，其中以粉紅透雪為最上等，在淡粉紅色中有雪花般的白色凝脂，為內行人口中的珍饈佳餚，讓人食指大動，回味再三。

黑鮪魚打響小鎮知名度

毗鄰大鵬灣國家風景區的東港，集南台灣遠洋近海漁業之大成，又有東隆官三年一科燒王船祭、老街古建築等民俗文化，堪稱一處擁有豐富自然資源和人文景觀之地，每年的黑鮪魚季匯集人潮，帶來無限商機，也打響了地方知名度；相信若能結合漁業發展及觀光休閒，濱海小鎮未來前景可期！

豐沛商機之賜，漁民經年累月的辛勞在此刻開花結果，個個笑得合不攏嘴。以往東港所捕獲大批黑鮪魚為外銷日本的嬌客，曾為國家賺取大筆外匯，近年來，日本經濟持續走下

▲運送過程確保魚體完整，拍賣價格自然高昂。



雖然還正值燠熱難擋的盛夏，石訊編輯群卻已著手規劃明年度公關月曆，除配合採購作業之外，更希望在時間醞釀下，整體設計盡善盡美，為大家帶來一股清新的感受。

月曆為告別過去、展開新歲的指標。本公司「公關月曆」之設計向以大方實用、宜室宜家、彰顯企業精神為前提，近年來主題多有變化，別具創意，從八十五年度「花」、八十六年度「鳥」、八十七年度「老樹」、八十八年度「油畫」系列、八十九年度「台灣之美」（選自本公司同仁攝影比賽得獎作品）、九十年度「國家公園」系列，九十一年度「台灣野溪溫泉之美」，以迄今年度之「台灣海岸之美」，均受到一定程度的喜愛。

然而，陽春白雪各有所好，海畔亦有逐臭之夫，因個人品味、美感經驗各異，對月曆主題、設計及版面的偏好自然不同；基於本公司公關月曆之發行面甚廣，為提升整體滿意度，蒐羅讀者的看法及建議，作為規劃設計的參考，本期石訊特製作意見調查表，同步刊登於公司網站（www.cpc.com.tw），請踴躍傳真及下載表示意見，讓明年的「她」更精美大方，更受到歡迎。

一、您對明年（二〇〇四年）中油公關月曆主題之建議：（請勾選）

- ☐ 國畫
- ☐ 油畫
- ☐ 台灣山水之美
- ☐ 台灣花卉之美
- ☐ 台灣民俗之美
- ☐ 台灣瀕臨絕種的動物
- ☐ 台灣的候鳥
- ☐ 台灣的國家公園
- ☐ 其他（請說明）

二、您對明年（二〇〇四年）中油公關月曆版面大小之建議：（請勾選）

- ☐ 較二〇〇三年版面小
- ☐ 較二〇〇三年版面大
- ☐ 與二〇〇三年版面同（菊版對開）
- ☐ 其他（請說明）

三、您對明年（二〇〇四年）中油公關月曆張數之建議：（請勾選）

- ☐ 維持每月一張格式，全年十二張
- ☐ 每兩個月一張，全年六張
- ☐ 其他（請說明）

四、您對明年（二〇〇四年）中油公關月曆設計之整體建議：

五、請問您是：

- | | |
|---------------------------------|-------------------------------|
| ☐ 中油現職人員 | ☐ 新聞媒體 |
| ☐ 退休同仁 | ☐ 各經銷商 |
| ☐ 政府機構人員 | ☐ 其他 |
| ☐ 社區居民 | |

*請於八月廿日前傳真至中油工關處圖書出版組（Fax：02-87899035或87899036）衷心感謝您撥冗提供寶貴意見！

西行雜記（一一）

黃冠良 ● 油品行銷事業部

● 天才與庸才

我並非一個很聰明的人。

國中物理、高中數學、大學微積分，我從來也不曾弄懂過，只是把它背下來應付考試而已。終於，順利畢業了，可是到現在為止，我還是不懂。

小時候，鄉下學校學生不多，我又很用功，所以畢業時都拿縣長獎。那時自以為很厲害，以為全世界也找不到幾個對手了（小學時的班長除外）。

高中聯考考上南部的一所名校，我滿懷信心去報到，以為一樣可以名列前茅，只要我用功一點。開學之後我才發現，原來每個同學都跟我一樣，國中時都是班上的佼佼者，我只是其中的一個。更糟糕的是，高中的數學、物理，我根本聽不懂，班上卻有很多同學聽得

懂。每次考試我都低空掠過、甚至不及格，很多人卻拿高分；甚至有很多天才型的同學，從來不買參考書，也從不參加補習，他們只是上課聽講，下課後練習課本的習題，天哪！他們每次都考九十幾分。

我以為他們都去參加補習，我也去報名。可是我還是聽不懂、還是考不好。我始終記得，高中三年六學期的數學學期成績，沒有一個學期及格過；我也始終記得大專聯考數學成績只有廿七分。我的信心徹底崩潰了！終於瞭解到，就算我再怎麼用功，也永遠比不上他們。

高中中國文課本有一篇「虬髯客傳」，當隋末天下英雄並起時，虬髯客廣結天下英雄，算是一方霸主，可是當他結識李靖後，除了英雄相惜，算命先生也告訴他：「此世界非公世界，他方圖之可也。」於是

他東渡日本，另創自己的一片天地，除了消弭一場逐鹿中原的殺戮戰爭外，也讓唐朝開創了三百年盛世，為中國歷史留下一段佳話。

我決定另闢戰場。我開始參加社團、開始接觸課本以外的事物，才發覺原來教科書以外的世界是那麼寬廣；人活著不應只是為了唸書和應付考試。也因此，儘管高中時代是人生中最黑暗的時期，但經過適當的調適，始終不曾後悔那時所做的決定。我慶幸當時沒有強迫自己繼續用功唸書，慶幸當時多學了不少東西，讓我現在的生活多采多姿，更慶幸自己現在還有發掘問題及反省觀照的能力。

宋儒朱熹有一首詩，我非常喜歡：

半畝方塘一鏡開，天光雲影共徘徊；

問渠那得清如許？為有源頭活水來。

朋友們，你的想法是否囿於過去的教育制度而僵化了呢？而子女們的思想是否也正在遭受這種摧殘呢？

●我要活下去

SURVIVOR是目前美國 CBS 電視台收視率排行第一的節目。不僅因為節目提供一百萬美金給最後的勝利者—SURVIVOR，整體設計更極具創意，於是快速躍升全美收視冠軍，各界為之瘋狂，不論在媒體、網路、大街小巷，乃至於茶餘飯後，大家無不熱烈討論及預測誰會是下一個被淘汰出局的人，誰又會是最後的勝利者，並獨得一百萬美元獎金。

節目始於二〇〇〇年三月，從各界挑選出來的十六位參賽者被放逐到南中國海上的一個熱帶型小島上，在沒有各種現代設備的原始條件下生活卅九天；島上有山泉、椰子、各種野生蔬果及動物，參賽者為了生存，必須在惡劣的環境（猛烈的太陽、熱帶型的暴雨、以及各種未知的危險）中團結合作、發揮智慧，嚴格考驗每個人的忍耐力。

節目中，安排攝影人員拍攝參賽者的求生過程，每三天剪輯成一

個小時專輯，向廣大的觀眾群報告他們的生活情形，包括兩組參賽者如何組成團隊、搭建茅屋、採集及捕獲食物，以及參與節目設計的各項競賽活動，考驗他們的機智、應變及團隊精神。每次的優勝隊伍可獲得節目製作單位提供的「奢侈品」（可能只是枕頭、冰啤酒、巧克力或一套乾淨的衣服）作為獎勵。在每次三天循環的最後一天，兩組參賽者舉行一個部落會議（Tribal council），會中每個人都要投下祕密的一票，選出在團隊中表現最差的一位，得票最高者將被判出局，不能再參與活動及一百萬獎金的角逐，並被送回國內；被淘汰者回國後，將接受節目製作單位訪問以及觀眾 Call 電話，發表參賽感想。

當所有參賽者陸續被淘汰至剩下兩位時，最後被淘汰的七位參賽者將回到這個熱帶小島上，組成最後一次的 Tribal council，投票決定誰才是最後的 SURVIVOR。

節目中有一些基本規定及有趣之處，如開始時允許每位參賽者攜帶一項奢侈品，有人選紙筆、有人選玩具熊，還有人選擇聖經呢！此外，為了挑選參賽者，節目製作單位從數萬名應徵者中精挑細選出十

六位，遍佈於各行各業，充分代表全美各個階層。目前節目仍持續播出，盛況依然空前，國內有線電視頻道也有轉播，中文名稱為「荒島求生記」（網址：<http://www.cbs.com/network/shows/mini/survivor/survivors.shtml>）。

「我要活下去」之所以受人歡迎，在於它喚醒了人類因物質文明進步而日益喪失的潛在本能。筆者在美進修期間，發覺美國人極為重視體能教育，每一位學生至少主修一至二門體育活動，「書呆子」並不多見；反觀國內教育當局雖一再標榜五育並重，實際上學科成績仍高占絕大比重，於是乎大部份青年學子成了「溫室裡的花朵」，挫折容忍度低，無法面對危機與應付挑戰，值得深思。

各地鱗爪



《台北地區》

義工社召開年會
江中鎮榮膺社長

【台北訊】本公司台北地區職工福利會義工社九十二年度社員大會於六月十八日下午在中油大樓五一三會議室舉行，由吳拯民總幹事主持。會中，除報告經費收支情形及年度業務計畫外，並改選第三任社長，結果由油品行銷事業部江中鎮副執行長當選，繼續帶領義工社，推動各項濟助善舉；而值得一提的，是第一任社長



《桃竹苗地區》

破損分析報告出爐
有助釐清事故責任

【桃園訊】桃園廠第二重油脫硫工場於年初發生H₂S空氣冷卻器氣爆事故，由煉製事業部派工安小組賴

中和先生亦與會表示關心，除嘉許義工社各項活動有助提升公司形象外，更期盼行政系統能結合同仁服務精神，彰顯公司投身社會公益的正面形象。（朱信義）

密調查，除證實確無人為及操作疏失外，並與廠商惠欽公司協議委託工業技術研究院進行破損分析；經數月查證之後，至五月廿八日，該院材料所指派三位研究員假中正樓會議室作結案報告，徐州種副廠長及安環、煉製與總務組等經理均與會，分析結果顯示器材之集管箱有瑕疵，將據以向廠商要求賠償，釐清責任。（蘇玄美）

投入應變演習

強化防疫系統

【桃園訊】為因應SARS疫情蔓延及維持工場正常運轉，桃園廠鍾武男廠長除指示安環組強化防護系統外，首次嚴重急性呼吸道症候群防疫應變演習並於五月廿八日假公用大樓登場，以檢測操作同仁危機處理能力；徐州種副廠長則赴安管中心督導通報系統訓練之落實度。此次演習情況係假設供電工場值班技術員於上班時間發覺身體不適，經量測體溫達卅八度以上，並由廠內醫師判定需送至「發燒篩檢站」，其後並由桃園縣衛生局通知為SARS可能病例，一起輪班之二位同仁則被要求居家隔離；演習重心在於如何兼顧同仁健康與煉製工場運轉之安全條件，調派人力且避免感染；在安環、公用與診療所相關主管相互支援指揮調度下，應變步驟正確、過程平順，鍾廠長於檢討會中對

相關人員的努力給予肯定，並叮嚀落實維護健康之道。（蘇玄美）

落實各項SOP

全面檢討流程

【桃園訊】回應郭董事長晨間業務會報之指示，桃園廠鍾武男廠長於六月三日假中正樓會議室召開落實各項標準作業程序（SOP）檢討會，邀集副廠長、主任工程師與各部門經理近廿人與會。會中，鍾廠長要求與會主管就本身所轄業務與工作職掌訂定標準作業程序貫徹實施，未能落實者則謀求補救措施，針對不盡理想處作全面檢討，剋期責成提出報告，以確



保各項業務進行順暢，維護工場安全。（蘇玄美）

OHSAS認證督師

積極辦理訓練研習

【桃園訊】為順利通過OHSAS 18001職業安全管理系統認證，桃園廠聘請源興管理顧問公司周建維顧問指導，自五月十二日起分別假中正樓會議室及訓練教室辦理宣誓會議與教育訓練，計有各部門經理、課級主管與業務人員五十人參加，同時成立桃園廠OHSAS委員會，由鍾武男廠長擔任主任委員，各部門經理為執行小組組長，正式揭鑒今年度重大工作目



標。難能可貴的是，鍾武男廠長與兩位副廠長親自參與訓練課程，和同仁一齊認真學習，並殷殷指示務必落實安環理念至基層，降低操作風險，提升效率。（蘇玄美）

北檢所長親自出馬 宣導起重作業安全

【桃園訊】勞委會北檢所吳世雄所長於六月廿日親自出馬前來桃園廠宣導起重作業安全，計有廠商工地負責人、桃園廠與興工處監工等百餘人參加。吳所長學養經驗俱豐，宣導深入浅出，有感於工安事故常肇因於一時之失察與輕忽，特援舉數起災害案

例，苦口婆心的提醒大家「維護安全勝於一切」。（蘇玄美）

經部研發人員來訪 肯定桃園安管成效

【桃園訊】在邱昌源專員帶領下，經濟部研究發展委員會人員一行約五十人於六月廿日造訪桃園廠，由鍾武男廠長親予接待並簡報，說明桃園廠歷年來在促進國家工業與經濟發展中所扮演角色；隨後由公關人員引導至工場參觀，彼等對桃園廠區環境管理與安全防护措施成效咸表認同。（蘇玄美）

強化工場安全措施 重申落實作業標準

【桃園訊】為期落實工安文化，本公司謝榮輝副總經理於六月二日赴桃園廠走動管理，向鍾武男廠長等高層主管轉達公司要求各單位落實工安作業標準之指示，嚴正重申工場務必遵循落實各項作業規定，並列為工安主要查核項目；對於目前正積極進行的新工場試車與年度歲修工作，更要督促員工、承包商切實執行，以確保設備和人員之安全。（蘇玄美）

油人抗煞表真情 愛在瘟疫蔓延時

【新竹訊】桃竹苗營業處孫武復處長自五月五日接任新職以來，除在業務上力求革新、追求效率，並期勉同仁取諸社會當知所回饋；在 SARS 疫情肆虐之際，孫處長於五月廿七日帶領李天偕、黃慶明副處長，會同新竹供油中心陳清裕經理及行政組張琳德組長，進行方圓二至三公里社區全面消毒工作，並贈送居民酒精等抗煞必備物品。而在本公司主動提供人力、物力防疫下，帶動附近居民及學校紛紛投入清潔家園、消毒大掃除的行列，豐功、軍功兩里里長頂著艷陽全程參與；建功高中及建功、水源國小等校長亦表支持與肯定，全民抗煞、相濡以沫的熱誠著實令人感動。





此舉獲中國時報於五月卅一日特別報導，讚揚本公司回饋社區、關懷鄉里行動，亦獲豐功里翁秀瓊里長頒贈感謝狀；本公司將一本初衷，持續扮演社區優良企業角色，守望相助，讓疫病早日遠離，進而建立良好的睦鄰模式，與鄉親互動「麻吉」(match)啦！(王甘露)

盡享心靈饗宴

SARS 陰霾遠颺

【新竹訊】SARS籠罩全台，全民投入抗煞行列，改變了大家的生活模式，各項活動、娛樂均暫告停擺，



度日從簡，而在被感染的焦慮與不安中，除了上班，「家」幾乎成了唯一的安全活動空間。在被「隔離」的生活中，大人雖百般無奈尚能體會抗煞的必要性，而小孩活動力強，一個多月來的「禁足」讓他們悶得發慌；俗話說：「健康的身體寓於健全的心靈」，為紓解員眷緊繃的情緒，桃竹苗營業處福利小組特別排除萬難，經周詳規劃，萬全準備，推出「電影欣賞會」及「卡拉OK歌唱聯歡會」；為確保環境安全無虞，除了視聽空間及歌唱場所徹底消毒外，所有參與同仁及眷屬均須戴上口罩且接受工作人員測量體溫，前置作業鉅細靡遺，讓大家安心地盡情享受一場場心靈饗

宴，工作同仁無怨無悔為大家服務的精神，令人敬佩。這次活動除帶給大家溫情、喜悅之外，也讓人更加惜福感恩，或許正是SARS風暴下的另類省思與收穫吧！(王甘露)

衛生講座宣導防煞

因了解而不復恐懼

【苗栗訊】鑑於SARS疫情蔓延，影響同仁身心健康，探研所特推出「衛生健康講座」，於五月十四日上午敦請中華民國防治高血壓協會張素卿小姐在公設樓五樓工安教室主講，從非典型肺炎的認知、預防及個人防護措施等，一路談到心血管疾病的急救與預防，解說詳盡；同仁聆聽後，除紓解內心對SARS的恐懼感，也表示將做好個人防護，同時密切關注疫情發展。(張鴻琴)

工會幹部聯席會

溝通意見盡交流

【苗栗訊】台灣石油工會第四分會幹部聯席會議，於五月十六日下午在探研所公設樓四樓會議室舉行，由蘇武斌理事主持，計有工會小組長、勞資代表、工會代表等卅餘人參加，並邀請吳光興常務理事、邱振球常務監事、陳貴承秘書及理監事等多人列席指導。會中，除由蘇理事報告會務

概況及財務收支情形外，大夥並熱烈交流意見，多方溝通。（張鴻琴）

邀GMT博士演講 推介探勘油藏技術

【苗栗訊】應探研所之邀，跨國石油探勘技術顧問公司Geo-Microbial Technologies, Inc.(G.M.T.)之國際業務主管Luig Clavijo博士，於五月廿六日下午蒞臨公發樓四樓會議室專題演講「Surface Geochemical Techniques」，推介地表地球化學技術在石油探勘的可行性。地表地球化學技術的原理在於觀測特定微生物在地表徵油氣苗(Microseepage)中與碳氫化合物之間動態平衡關係，作為尋找地底油藏的參考；由於相關技術可在較短時間內，針對欲開發地區作初步潛能評估，因而引起與會同仁高昂興致，討論熱烈。（張鴻琴）

大陸院士訪台 暢談地球科學

【苗栗訊】大陸中國科學院院士、同時也是現任國立中央大學地球科學客座教授的馬晉宗博士，於五月廿七日蒞臨探研所訪問，並於公發樓四樓會議室專題演講「邊緣海與台灣地震構造討論」。由於馬博士曾任大陸中國地震局地質研究所所長，對地

震有深入研究，其演講內容涵蓋十九及廿世紀中國大地震發生的位置及地體構造的關係，同時論及台灣地體構造板塊及次板塊的發育與台灣地震帶之關係，見解精闢，鞭辟入裏，同仁受益良多。（張鴻琴）

探採事業多角經營 溫泉井測勘正當紅

【苗栗訊】探採事業部測勘處地質測勘組除致力拓展本業外，並配合事業部多角化經營方針，開發溫泉井地質評估業務卓然有成，以專業技術及誠信作為博得業者好評。近期談妥簽約者有台中縣谷關溫泉開發案、苗栗縣頭屋鄉皇家高爾夫球場溫泉開發案及新竹縣尖石鄉煤源溫泉開發案等三件；另洽談中，即將簽約者則有台北縣新店市大陸工程青山鎮社區休閒會館溫泉開發案及苗栗縣三義鄉西湖渡假村溫泉井開發案等二件，成果豐碩，後市看好。（李俐媛）

技術輸出造福地方 成功打通任督二脈

【苗栗訊】新竹縣竹東圳自民國十五年興建以來，灌溉良田無數，後來更成為新竹科學園區主要水源，地位不言而喻；新竹農田水利會自民國八十五年起分期整修，其中穿越鑽探

工程處資源莊地底下廿公尺、長約二四〇公尺的導水隧道，以豎井方式逐段逐期施工，經本公司鑽探工程處全力配合，歷時七年努力，終於在今年五月卅日順利完工通水，獲新竹市農田水利會於六月五日來函致謝。（李俐媛）

關心注儲業務進展 蘇執行長走動管理

【苗栗訊】為關心注儲業務，在耿琦、謝棟拔兩位專案陪同下，探採事業部蘇福欽執行長於六月三日前往注儲工程處走動管理，除指示儘快完成SOP文件作業外，另擇期邀請事業



部二級以上主管召開業務研討會，前往現場實地了解，針對缺失提出針砭之道。（李俐媛）

選舉公正公開 勞方代表出線

【苗栗訊】台灣石油工會第四分會於六月十六日舉行第二屆採採事業部勞資會議勞方代表選舉，計有五位候選人角逐，當選四人：張維鈞、王興炎、譚國輝、葉木林。另台灣石油工會第四分會第廿三屆職委會苗栗區分會勞方福利委員選舉，計有劉名周、湯雪艷、劉喬松、陳德祥、陳昭銘、張瑞琨等六人同額競選，各個輕鬆上壘。（李俐媛）



應變演習重裝上陣 期落實工安零災害

【嘉義訊】為落實工安零災害，溶劑化學品事業部依據「公共危險物品及可燃性高壓氣體設置標準暨安全管理辦法」，分別於五月廿九日及六月十二日在高雄石油焦站、桃園油庫舉行「熔硫槽火災」及「緩衝槽壓力上升」應變演習，桃園油庫並配合桃園廠消防車、救護車支援演練，使演習更加逼真。在兩次演習中，林榮盛



執行長、安品組何嘉洋經理、溶劑營運組劉佳南經理、柏油營運組李金寶經理及安定會報張太平秘書均親臨督導，推敲每一環節，務期百密零疏，演習結束後並深入檢討改進，以期工安百分百。（彭淑賢）

運籌整合資訊平台 知己知彼決勝千里

【嘉義訊】為整合各事業部資訊建置共用平台，石化產品運籌中心資訊小組張自強專案於六月十日赴溶劑化學品事業部瞭解其資訊系統建置需求，經分別與企劃組林聖明經理、周芳信工程師、溶劑生產組陳昭銘課長

討論相關業務，充分溝通意見，並向林榮盛執行長及郭智雄副執行長說明，初期工作計畫大致分為「輸儲系統」、「客服系統」「電子交易」等，其中以「輸儲系統」為主軸且業已完成，溶劑事業部決定先行引用。（彭淑賢）

中正師生來訪 關切在職教育

【嘉義訊】在陳玉樹教授帶領下，國立中正大學成人及繼續教育學系學生一行卅餘人於六月十三日下午蒞臨本公司訓練所參觀訪問，受到吳榮宗主任及各級主管熱烈歡迎，並安



排在活動中心三樓會議室簡報及座談，學生對在職教育興趣濃厚，紛紛提問；會後，吳主任並引導參觀教室、圖書室、宿舍及各項設施，一行對訓練所整體教學之優質環境均留下深刻印象。（聽）

中油與民有約 強調客戶服務

【嘉義訊】本公司今年第四次「中油與民眾有約」於六月十一日下午假油品行銷事業部嘉南營業處舉行，由江中鎮副執行長主持，嘉義縣中國石油聯誼會會長、台南縣加油站商業同業公會理事長、民間客運業者



代表等均與會，並先後提出建言，包括：以中油本身之條件，調整油價時應有獨立的作業方式，不必隨台塑起舞；儘速發展加盟站之簡易保養（換機油、輪胎）；加盟站應有等級之分，對忠誠度高的加盟站應特別照顧；各地區供油中心灌裝台流量計校正標準應維持在正千分之一、五及二之間，以確保加盟站權益；對帳單請參考台塑以簡明扼要方式設計，讓各加盟站之會計一目了然；油品市場競爭激烈，台塑多方拉攏消費者，不僅對企業主提供優惠價格及條件，對其相關使用者更是用心，例如客運公司行駛六輕線之駕駛員，在三節時常饋贈其關係企業產品禮盒，經營手法值得借鏡等。本公司除逐一答覆外，並強調將繼續提供優質油料，以積極、主動、負責的態度來服務客戶，營造互利雙贏的良好關係。（譚鑑誠）

跨足生技開花結果 中油研發功力了得

【嘉義訊】立委邱永仁、張昌財及高雄生技推動委員會陳高明顧問、高醫大學簡逸文研發長、吳建鋒助理等一行五人，在煉製事業部黃清吉副執行長、劉潤渝特助及相關人員陪同下，於六月九日下午蒞臨煉製研究所考察訪問，受到林正雄所長等人熱忱接待。一行人首先聽取林所長簡報業

務，接著由黃冬梨組長報告生物科技研發發展成果；委員及教授對煉研所跨足生物科技領域過程詢問甚詳，對國營企業如此重視研究發展，且在短期間內開發出生物科技產品並獲得利潤，讚賞有加，更肯定中油研發實力，他們並提出如下建言：高科技產業有賴強大的研發團隊，煉研所研發人力仍嫌不足，應積極晉用優秀人才；將生物科技部門獨立成分公司，以區隔中油公司之油品石化產業形象，以利產品行銷；正確定位公司發展方向，明確生物科技研發策略；嚴控品管，產品兼顧安全與效果，避免長期服用產生副作用等問題。會後，一行人並參觀陳列館及生物科技試驗



工廠，一致肯定本公司屢創研究佳績，有助於提升競爭力。（許峰彰）

《高屏地區》

國光三校情定中山

資源共享同創雙贏

【高雄訊】經過七年長跑，由本公司經營之油廠國小、國光中學、國光高中三校，將自九十三年八月一日起正式改制由國立中山大學接管。為因應本公司民營化腳步加快，經教育部與國有財產局協商，將學校用地撥交教育部使用，復經全校教師具名投票，決定由國立中山大學接管，相關歸併細節包括學校名稱、校園規劃等，雙方正進行研商中，未來教師進修、教學資源及豐富藏書等則由中山大學提供。此舉也代表中山大學繼爭取光榮國小校地設城區部後，又成功擴展校區，國光三校師生難掩興奮之情，可說是皆大歡喜，合創雙贏。

（陳明德）

防煞應變演習

確保正常運轉

【高雄訊】基於高雄廠為國內油品與石化原料生產重鎮，如因SARS而造成封廠或局部停爐，對公司營運

及國家經濟恐將造成重大打擊；吳文騰廠長呼籲全體同仁全力做好防治工作，並要求於五月卅日下午在第一真空製氣油（VGO）工場舉行防煞緊急應變演習，以熟悉應變操作程序，確保工場正常運轉，維護同仁健康。演習假設VGO工場發現員工有疲勞、倦怠、咳嗽症狀，經量測體溫高於卅八度，疑似感染SARS，立即打一一九請求救護車支援，將患者送至高市咳嗽高燒篩檢中心，同時依全廠防疫計畫進行通報、消毒、隔離、人員調度等程序。由於演習規劃週詳，安全、迅速、確實執行每一步驟，讓參與同仁對緊急應變有更深一層之體驗，吳廠長則重申在疫情尚未解除



前，同仁仍不可掉以輕心；值得一提的是，高雄廠本著「預防勝於治療」之理念，事先將半屏山訓練教室規劃為廠內隔離區，以備在必要時容納居家隔离者，以維持工場正常運轉。

（林德順）

年度優良提案獲獎

成績斐然為廠增光

【高雄訊】高雄廠提報六件優良提案參加本公司九十一年度提案優良獎評選，結果獲得銀、銅獎各一件，優勝獎兩件，成績斐然，由吳文騰廠長於五月廿九日廠務會議中公開頒獎表揚。其中，儀電組同仁黃昭明、黃



秋生兩人以「解開TRACOR ALTAS MODEL 722R H2S分析儀PHOTOCELL之謎」提案，榮獲管理類銀獎；修護組同仁紀煌順則以「東煉組脫硝系統M-809空氣預熱器吸散熱片元件變更設計及採購安裝」為題，榮獲技術類銅獎，分別獲得八千元、四千元獎金。另修護組朱剛毅，儀電組溫常昇、邱石旺、鄭尊仁（三人合提）獲頒優勝獎，每案獎金兩千元。吳廠長認為提案制度對工作改善、問題解決、激發創意均有助益，勉勵同仁平日多思考、多研究、多提案，精益求精，除自我成長外還可為廠增光。（林德順）

國光車隊三連冠 品牌形象一度贊

【高雄訊】為加強消費者對國光牌品牌的認知與忠誠度，潤滑油事業部今年度贊助中油國光賽車隊，期藉由參加國內外賽事提升廣告效益。由中油贊助的賽車手施世偉分別於四月廿日、五月十八日、六月十五日赴TIS龍潭賽車場，參加1100三年TTCC台灣房車錦標賽Class I無限改裝組第一、二、三站車賽，結果在第一站比賽中，中油國光車隊因車輛馬力較大，順利超越競爭者，終場以絕對領先優勢拿下冠軍；第二站比賽在賽程進入第九圈時，中油賽車手已呈現

領先獨走狀況，終場再度蟬聯冠軍；第三站比賽於決賽起跑後，中油賽車手順利保持領先地位，終場再度奪下冠軍。今年度中油國光車隊已勇奪三連勝的戰績，而於賽車場上風馳電掣，更成功強化大眾對國光牌形象的認同，期盼國光車隊在每場賽事中均能旗開得勝。（楊馥菱）



促銷e系列車用機油 彈指e下輕鬆逍遙購

【高雄訊】為提供消費者更便捷的購物服務，潤滑油事業部推出e系列超優質車用機油，自今年六月一日起辦理「好禮相送」活動，凡購買三

千元以上者贈送32MB隨身碟乙個，二千元至三千元者贈送保溫杯乙組（二個），一千元、二千元者贈送保溫杯乙個，下單交易成功前五十名加送中油寶寶撲滿乙個。只要進入潤滑油事業部首頁(網址<http://www.ld.opc.com.tw>)直接點選「CPC機油補給站」，不僅可接收最新潤滑油品知識，亦能享受網上購物、送貨到家的便利服務。彈指e下，輕鬆逍遙購。（楊馥菱）

感謝惠顧促銷機油 旗艦背包大FUN送

【高雄訊】MIRAGE為潤滑油事業部專攻保養廠的第二品牌，為感謝消費者惠顧，及對MIRAGE品質的高度肯定，自今年六月十六日起，凡消費者前往全省一三五處MIRAGE特約保養站更換機油，即贈送MIRAGE高級旗艦背包一個，以吸引更多有自信的汽車駕駛者指名更換MIRAGE車用機油，活動推出後，廣獲消費大眾青睞，迴響熱烈。當您進入保養廠時，別忘了「我的自信選擇—MIRAGE機油」。（楊馥菱）

廠際頻交流 安管上層樓

【大林訊】為促進廠際交流，切磋工安管理技巧，桃園廠張景民特助

等一行十五人於六月十日蒞臨大林廠觀摩，由吳清陽副廠長全程接待。首先聽取「5S管理」簡報，隨後逕赴煉製二組、煉製三組等工場實地參觀；雙方並針對5S管理、工安分級查核及承攬商管理等進行意見交流，以收載長補短之效。（郭秀紹）



加強場區防疫演習

確保工場正常運轉

【大林訊】SARS疫情雖已趨緩，大林廠仍不敢掉以輕心，為確保工場正常運轉，讓同仁熟悉防疫應變程序，分別於五月卅日及六月十二日、十九日假第二氫氣工場、第五媒

組工場、廢棄物處理工場舉行SARS防疫應變演習。在林幸德廠長主持下，相關部門均能相互配合，賣力演出，動作熟練而不含糊，演習逼真，過程順利。依大林廠為抗煞制定的原則及規定，演習重點為：發現SARS疑似患者之處置，包括緊急穿上防護衣並隔離患者，通報安管及安環出動救護車、消毒人員等；當患者被認定為可能病例時，工場立即採取對策，再通報安管，由廠方就人員、產銷調度等通盤考量後作出決策，包括調整輪班形式，乃至於工場停爐；工場開始淨空為重新開爐操作準備，包括可能受連帶感染人員調查及隔離、工場保持最低人力需求，以避免爆發集體



感染機會。（郭秀紹）

飲用水質檢測

結果符合標準

【大林訊】為確保飲用水水源水質，大林廠委託環保署認可之檢測機構中環科技事業股份有限公司進行檢測，分析項目包括：大腸桿菌、總菌落數、氨氮、總三鹵甲烷、苯及總有機碳（TOC）等。經相關同仁陪同檢驗人員前往F區原水站採取水樣，檢測結果均符合飲用水水源水質標準限值以下。（林家祝）

研習電子公文

提升處理績效

【大林訊】為增進同仁對文書處理法規、電子公文系統之了解，大林廠廠長室秘書於六月十日假電腦教室舉辦二場次的「電子公文製作暨公文處理研習班」，聘請煉製事業部陳安國文書管理師主講，計有同仁六十餘人參加；王中平副廠長並特別前往致詞勉勵受訓學員。此次研習因規劃周詳，講師授課條理分明，與會同仁咸感獲益良多。事實上，大林廠文書中心為加速公文交換速度，向總公司爭取於今年四月裝設IC卡，經多方測試，於六月六日電子發文成功，不論與公司內部或外部公務機關文書往返

均可經由網路傳送，縮短郵寄時間、降低紙張成本，大幅提升公文處理績效，全廠文書處理作業邁向新里程。
(林榮泉)



關懷屏東失親貧童

大林婦女會獻愛心

【大林訊】大林廠婦女會原訂於五月四日赴屏東縣精忠育幼院關懷慰問失親貧童，卻因SARS疫情而延宕，至六月廿二日方順利成行；在婦女會鄭秀蘭主委帶領下，計有張碧秋副主委及親善會林維廷會長、婦女會幹部暨眷屬等廿六人熱情參與。

精忠育幼院係精明寶宮附設之育

幼院，財務及行政獨立，所需資金仍仰賴各方愛心捐獻，目前收養十五歲以下失親或單親貧童卅餘人。婦女會此次愛心捐款絲毫未受SARS疫情及景氣影響，在大林廠同仁及寶眷的愛心贊助下，共募集十萬餘元、濟助物資十八大箱，創歷年來之冠。活動當日雖恰與國中基本學測撞期，許多熱心幹部因陪考不克分身參與，但她們的愛心仍由婦女會代為轉達，傳遞發揚人間至愛。(郭秀紹)



營造安全工作環境

落實推動5S管理

【林園訊】目前本公司大力推動

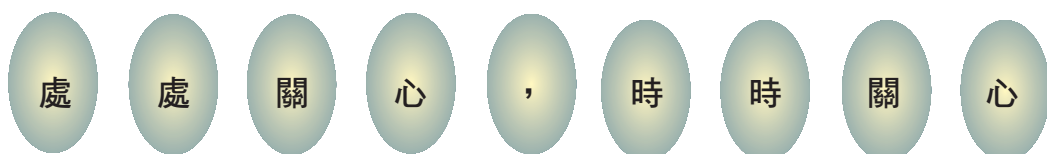


5S運動，期藉由落實「整理、整頓、清掃、清潔、做事態度」，營造安全的工作環境，打造「安全第一」的企業文化。一向強調5S的朱少華副總經理於六月二日上午蒞臨石化事業部視察，在黃登祥副執行長、黃順發廠長及柯清俊主任稽核、徐音培經理陪同下，前往三輕組工場視察，由陳維德經理報告整理整頓之前後比較，獲朱副總高度肯定，並指示現場各種標示應力求明確，尤應特別標示注意連鎖系統的跳車點；禁止工場電氣室MCC之Rack Room放置雜物；嚴加注意控制室之管理，室內禁止喝茶、看報、飲食；各工場崗亭內除物質安全資料表外，切勿放置法蘭墊圈等物

品；各主管尤應善用數位相機，作改善前、後照片比對，以示改善效果。最後他並再三籲請大家共同努力落實推動5S管理。（李欽雄）

林園餐廳落成啟用 衛生第一健康至上

【林園訊】為確保同仁飲食衛生安全，石化事業部經斥資整建餐廳，歷時半年餘，在六月九日吉時宣布啟用、隆重揭幕，由曹明執行長主持，總公司邱炳煌督導及段啟洸副執行長、福利會黃靜美總幹事等多人均與會慶賀。餐廳負責人李董事長並掛出乙級餐飲技術士證照，充分顯示林園餐廳具有一定水準。會中，曹執行長致詞感謝負責同仁半年來的辛勞，讓餐廳整建工程如期完工啟用，期勉用心經營，務必做到衛生第一，同仁健康至上；福利會黃靜美總幹事則致詞感謝廠方支持，為同仁謀福利，希望同仁常懷感恩的心，愛惜使用。為答謝事業部及同仁的厚愛，林園餐廳特舉辦落成啟用慶祝茶會，在賓主盡歡的氣氛下，展開營運新頁。（李欽雄）



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

瞄準大陸

加油站采風

「油」小看大集

民營化進度看板

日誌

(九十二年六月份)

一日

探採事業部鐵砧山十號井經油管橋塞及撓曲油管氣舉誘噴於五月底復產成功，自本日起加入生產行列，每日可生產天然氣約二萬立方公尺，凝結油二・八公秉。

二日

高雄廠東煉組重油脫鹽裝置停爐大修。

五日

桃園廠於本日召開OHSAS 18001建制啟動會議。

十日

高雄廠東煉組第六蒸餾工場停爐大修。

十三日

大林廠於本日與行政院海巡署海洋巡防總局第

五海巡隊簽訂「安全維護支援協定書」。

十六日

厄瓜多國營油公司員工進行全面性罷工，影響本公司參與之十六、十七號礦區之正常生產，於本日回復生產。

廿日

大林廠煉製一組烯烴轉化工場因C4進料不足，於本日停爐。

廿一日

大林廠煉製一組第一異構化工場於本日開爐，廿二日產品合格。

廿二日

大林廠油氣純化工場PSA系統Trip，氫氣壓力驟降，第一重油脫硫工場改循環操作，經緊急搶修PSA系統，於當日重新進料。

廿九日

探採事業部天然氣處理廠通霄廠區完成LPG輸儲設備改善裝建工程。

卅日

截至本日為止，本公司自營汽車加油站六〇九站、營業主體為本公司之合作站廿站、路邊加油亭五站、聽裝油料供應站四站、流動站一站，合計六三九站。漁船加油站卅四站。



天光雲影 冉光齊 台北處



奪標在望 林陸和 高雄廠



揚帆待發 楊清義 高雄廠

TAIWAN
消費者油品品質滿意度第一名 **No.1**

好油 要突破道路的限制

在台灣，潮濕多變的海島型氣候，特殊的地形環境，
造成獨特的路況，嚴格考驗著每一滴汽油的性能
多年來，中油以國家級引擎實驗室測試、戶外實車測試、
定期抽樣油品品質檢測，堅持為台灣量身訂作最好的油
無論在坡道、山路、彎道、橋樑或快速道路上
還是市區內時快時慢、時開時停的路況
都能讓行車更平穩、起步更順暢
突破台灣各種路況的挑戰才是好油

專為台灣設計的好油——中國石油

