

石油通訊

CPC Monthly

停車暫借問

行銷一把罩

徵文活動開跑！

中華民國九十一年四月號

608



選油就不用選車!!!

國光牌 9000 SL

通過API SL最新等級認證

精鑽登場



提高引擎效能
提昇燃油經濟性
延長引擎壽命



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.cpc.com.tw

結合加油站通路優勢，提供更便捷、更貼心的服務，成爲您生活的補給站。

-本公司陳朝威董事長•中油—您生活的補給站清明祭祖商品特惠專案發表會

爲配合本公司電子商城即將於六月推出，結合全省一千六百座直營及加盟站通路優勢，希望爲民眾提供更便捷、更貼心的服務，成爲消費者「生活的補給站」。此次配合民眾清明掃墓祭祖之需求，本公司與台灣農業策略聯盟發展協會、埔里農會等團體以及台糖、義美、掬水軒等優良廠家合作，推出清明祭品組合，作爲「中油電子商城—您生活的補給站」之起步，藉由類此活動讓更多消費者認識中油加油站以及中油「電子商城」，並多加利用，讓中油加油站永遠作大家「方便的好鄰居、貼心的好朋友」！（伏文采）

民營化後，降低成本，追求合理利潤爲所有部門共同的目標。現在多一分準備，民營化後就少一分衝擊。

-本公司潘文炎總經理•天然氣事業部規劃及溝通會

過去，台探總處常被人誤認爲賠錢單位，然近幾年統計資料顯示，陸上探勘還有九百餘億元盈餘，海上探勘至今雖投入二百餘億元，但已探出待開採六十億立方公尺天然氣可部分回收；在海外探勘四十餘礦區中，其中四個礦區已探獲油藏，未來可生產一億六千餘萬桶原油，不僅可彌補探勘歷年之虧損，尚可有四、五十億元之盈餘，足證探勘部門績效已有明顯改善。台探總處同時也是本公司危機意識最強的單位之一，近年來積極跨向多角化業務發展，如爲各單位清洗油槽以減少外包成本，其努力有目共睹。「現在多一分準備，民營化後就少一分衝擊」，個人對探勘部門的表現深表肯定。

至於天然氣方面，俟東鼎大潭接收站完工營運，本公司面臨立即的競爭；在價格上，過去僅馬來西亞供氣，爲賣方市場，成本較高，然隨著卡達、澳洲、阿拉斯加等地區加入供氣行列，目前已呈買方市場，本公司應可取得更合理之價格。關於天然氣事業部之規劃，一如凡事沒有絕對的定律，成立事業部亦同，其一爲事前規劃完善後才成立；其二則是成立後再持續改善，各有優、缺點，個人認爲天然氣事業部可採後者方式進行，重點在於民營化後，降低成本、追求合理化利潤爲所有部門共同的目標，而成立事業部後，公司除考量整體運作外，也一定會兼顧同仁權益。（黃華隆）

生命過程中最重要的是「蛻變」，也就是歷經挫折、失敗之後，邁向真正的成熟。

-王中和主講•總公司勞工教育專題講座

「星座」是了解生命走向的窗口。太陽星座爲個人的外顯特質，掌握自我特質、天份，進而表達、發揮，則能無往不利，反省自身內在正向的能量，才能朝正向積極發展；掌握最重要的人在周遭、最重要的時間在當下，就能將生命的力量集中於自己身上，而唯有從人與人之間找尋真愛的面向著手，才能彌補自我心靈的空虛。

十二星座與一年當中的節氣相呼應，隱喻生命的表現，從生生不息（牡羊座：春分）到天人合一（雙魚座：雨水），其間每個人的生命曲線雖不同，但必然經歷追求內在的充實、人際溝通、家庭和諧、熱情創造、職場成就、合作努力、蛻變、文武雙全、肯定個人價值及服務他人等過程，其中最重要的是「蛻變」（天蠍座：霜降），也就是歷經挫折、失敗之後，邁向真正的成熟，擁有以寬大的心胸包容人生不如意事的智慧，它正是生（出生）生不息的第二個「生」—重生的真諦。（萱）

目錄

專題報導

4 停車暫借問

6 台北地區「運將看中油」加油服務

意見調查結果出爐！

12 挑戰VS回應

石油世界

16 油品全面自由化後的新思維

事業報導

19 中國石油·您生活的補給站

26 清明掃墓祭祖商品特惠專案發表會後記

加油「卡」好

31 中油聯名卡回饋活動報導

滴水不漏，涓涓成流

林園廠節約用水十年有成

系列報導

20 合縱連橫，再造版圖

20 加盟中油之連鎖加油站系列報導（四）

20 竣鴻開發股份有限公司

23 華中橋加油站公司

34 為中油加油站加分

36 電子商城多元佈局，贏向未來！

「油」小看大集

蔡信行

50 入世之後——大陸石油石化工業之因應措施

加油站采風（六）

黃萱

徐武永

黃冠良

馮菊秀

陳鴻榮

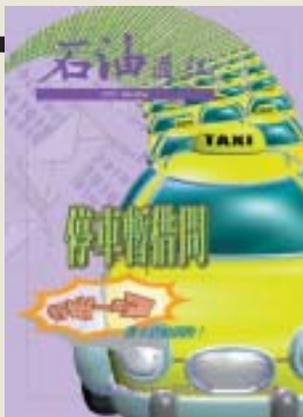
姜繼文

馮菊秀

胡崇慈

李昆林

詹培得



封面說明：

停車暫借問：您要去那裡？

承載了交通擁擠、營業趕時間的壓力，何處是運將心裡加油補給的抉擇？

且讓我們一一讀取他們心的方向、心的訊息……

中華民國九十一年

4

月號

石油通訊 發行人：陳朝威
編輯委員會 主任委員：潘文炎

編輯委員：謝榮輝

余信雄

黃順利

沈繼超

林勝比

徐洲種

楊健一

劉唯德

許峰彰

黃正雄

林幸德

黃順發

余宏嘉

總編輯：邱吉雄

副總編輯：黃禮恭

企劃編輯：陳綠蔚

執行編輯：黃萱

文字編輯：胡崇慈

馮菊秀

美編：裕華彩藝

封面：裕華彩藝

發行：程慧珠

發行者：中國石油股份有限公司

地址：台北市一一〇信義區松

仁路三號

電話：八七二五八五三一

網址：<http://www.cpc.com.tw>

印刷者：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

中華民國九十一年四月十日出版

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

挑戰最前線，愛拼就會贏——中油麥寮&台西站
工安環保

28 國內加油站地下水污染防治現況及因應措施

關心話題

黃冠良

54 56 本公司對工作場所性騷擾事件之因應
保「織」有道，「活」出健康！

工作研究

黃華隆
洪美沙

企業管理

47 他山之石

藝文天地

李亞麟

60 64 蘇杭之旅發思古幽情
花壇八卦窯煙雲不再

新聞廣場

劉慎山
黃金財

金玉集

新聞集錦

業務焦點

油情點、線、面

世界石油掃瞄

油價瞭望台

「行銷一把罩」徵文活動開跑！

人事動態 石訊邀高手同行

各地鱗爪

日誌

風險管理組

林淑娟

唐苑莉



60

「上有天堂，下有蘇杭」，一語道盡蘇杭之美，人間難得幾回見。蘇州園林經典盡藏於山水靈秀間，太湖波瀾壯闊，西湖十景與時變化，蘇堤、白堤蘊含文士典故，令人發思古之幽情。作者遊罷歸來，以豐富的歷史人文辭采，喚起古今多少情愁。



16

面對國內油品市場進入全面自由化的戰國時代，本公司如何在詭譎多變的環境中，以彈性化策略與時推移？作者提出「供油商、加油站業者、消費者」三角關係新思維，呼籲回歸品質與服務，以及宏觀的環境關懷，更有力圖穩住油市盟主地位的佈局。

徵稿啓事

為反應同仁心聲、擴大同仁

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

投稿須知

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

ISSN 0559-8214



統一編號

2004000006



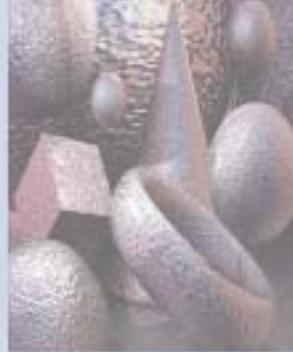
北

車

暫

停

開





顧客滿意為行銷成功的不二法門，
而滿意來自提供符合消費需求的服務。

為了解顧客心聲，

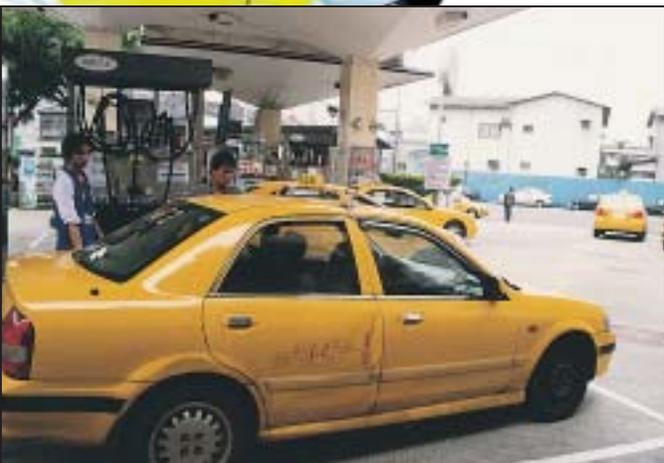
本期專題鎖定與加油站互動頻繁的運將群，
透過親身訪問蒐羅他們對中油站整體服務的看法及建議，
從中可見其重視油品品質、強調加油便利、期望加強回饋的訴求，
同時也有少數受訪者直指服務態度有待改善，人員管理亟須加強；
針對運將的心聲，行銷部門即予紙上回應，一一說明，
期望「以客為尊」不是口號，持續落實於加油第一線，
讓中油火炬不斷發光發熱，贏得最大的認同與掌聲。

「運將看中油」

台 · 北 · 地 · 區
加油服務意見調查結果出爐！



▼ 中油加油站位置
優越，動線順
暢。



問卷小組／黃 萱
胡崇慈
馮菊秀
程慧珠
特約攝影／馮菊秀
彙總分析／黃 萱 ● 工關處

計程車業者長年以載客為業，絡繹於途，為加油的大宗客戶，平日與加油站互動頻率極高、關係密切。為追求顧客滿意，落實「以客為尊」的理念，本刊首次規劃針對到站加油或休憩的「運將」群進行訪談，以了解其對本公司加油服務的看法及意見，藉以蒐集行銷部門規劃、強化第一線加油服務的參考指標，讓中油站持續成為消費大眾加油補給的第一選擇。

首次採訪了解運將心聲

根據交通部路政司統計資料，截至去（九十）年底為止，台灣地區總共有計程車一〇七、五二七部，首善之區台北市就聚集了五六、三九三部，高占總數卅四%。囿於人力及地區接近性，此次問卷訪談的樣本選取以台北市區為範圍，並以油品行銷事業部零售室推薦計程車進出最頻繁的四站（中崙站、建國南路站、建孝站及林森北路站）為訪問點，均位居交通要

津、廿四小時全天候營業，站區腹地較大，周邊空間便利業者暫時停車、迴轉、如廁、休憩，並提供多元服務（如小檔案）；在問卷設計上，經考量以親身訪問方式，與駕駛員在加油泵島或站區暫停處對話，時間較為匆促，為免耽擱其營業時間，採開放式問答進行，由受訪者自由表達意見。石訊小組於三月十四、十五日兩天兵分四路，總計完成一二四份有效問卷，相較於總樣本數，雖屬小型、地區化問卷，在代表性方面或嫌薄弱，卻是運將群最直接的表白，從中可讀出他們對行銷第一線的看法與期待。

綜觀統計結果，首先歸納計程車駕駛員選擇到中油加油站加油的原因，超過半數以上（六十八位）



▲中油站公廁予人方便，並有暫時停車處。
▲中油站附設便利商店，提供顧客加油、小憩、補給服務。

▲台北市區人車熙來攘往，計程車隨處可見。

捷運出口之排班計程車。



還算滿意；部分受訪駕駛員更進一步具體指出切身所感受到的優點，包括「洗手間乾淨」（八位）、「空間大，停車方便」（八位）、「進站加油動線好」（二位）以及「快速換機油省時」（二位）等。

強化管理改善服務態度

在第三題開放式問答中，由受訪計程車駕駛員指出中油加油站值得改進的地方，結果約有三分之一表示「沒有」（卅九位），或反映「贈品太少，應加強回饋」（廿二位）、「加強人員管理，提升服務態度」（廿二位），以及「未設洗車設備」（十位）、「回饋送加油票，僅限在原消費站兌換，卻不適用於其他站」（八位）、「部分加油站停車不便」（八位）、「部分洗手間使用頻率高，較不易保持清潔」（六位）、「各站回饋措施不一致」（六位）、「便利商品擺設不具吸引力、商品太少」（三位）等不同意見。其中廿二位指出「加強人員管理，提升服務態度」，並直指少數工讀同學或工作漫不經心，或態度親切不足，經結合上一

題有廿八位表示「服務有

以油品品質為主要考量，在其陳述的理由中，包括中油油品較純、信用可靠、具公信力、穩定度高、馬力足、較省油等等；其次為順路加油（廿三位），表示「開到哪，加到哪」；再者取決於「方便」（廿位），其中多數強調住家毗鄰中油加油站，加油補給相當方便；在受訪者當中，有十六位駕駛員表示到中油站加油為其「多年的習慣」，為中油油品的長期愛用者與支持者；有十一位強調「中油據點多」，加油「卡」方便；另有多位分別指出到中油加油站係因「上洗手間暫停車方便」（六位）、「有贈品」（三位）、「刷卡可累積點數」（二位）等。

其次，針對計程車駕駛員對中油站加油服務的看法，結果有五十三位表示「服務普遍不錯」，廿八位表示「服務有待改進」，另有卅一位表示「還可以」，可見約有三分之二受訪者對本公司加油站的服務印象



在繁忙中，工讀同學仍不忘為來車擦拭車窗。



台北地區「運將看中油」加油服務意見調查結果

Q1：請問您為什麼選擇到中油加油站加油？

(自由回答，陳述單項或多重意見者均有，以下同)

* () 內為表達意見之受訪者人數

- A：1、中油油品品質好(68)
2、開到哪，加到哪(23)
3、方便(20)
4、多年的習慣(16)
5、中油據點多(11)
6、上洗手間停車方便(6)
7、有贈品(3)
8、刷卡可累積點數(2)

Q2：您覺得中油站服務如何？有那些優點？

- A：(一) 1、服務普遍不錯(53)
2、服務有待改進(28)
3、還可以(31)
(二) 1、洗手間乾淨(8)
2、空間大，停車方便(8)
3、進站加油動線好(2)
4、快速換機油省時(2)

Q3：您覺得中油加油站有那些地方值得改進？

- A：1、沒有(39)
2、贈品太少，應加強回饋(22)
3、加強人員管理，提升服務態度(22)
4、未設洗車設備(10)
5、回饋送加油票，僅限在原消費站兌換，卻不適用於其他站(8)
6、部分加油站停車不便(8)
7、部分洗手間使用頻率高，較不易保持清潔(6)
8、各站回饋措施不一致(6)
9、便利商品擺設不具吸引力、商品太少(3)

Q4：您建議中油加油站可再提供那些服務？

- A：1、目前服務已經不錯(62)
2、加強回饋，增加贈品(20)
3、加油送洗車(10)
4、停車安排更方便些(7)
5、專注於加油，回歸於服務(7)
6、換零錢(5)
7、擦車窗(4)
8、加水充氣(4)
9、簡易保養(4)
10、販賣熟食(2)

Q5：就您常前往的台北市區中油加油站當中，您覺得那一站服務最佳？

- A：1、都不錯(35)
2、差不多(20)
3、有待改進(5)
4、建國南路站(16)
5、中崙站(12)
6、林森北路站(10)
7、建孝站(9)
8、內湖站(5)
9、福林站(4)
10、莒光路站(3)
11、忠孝東路站(2)
12、信義路站(2)
13、新生南路站(2)
14、民生東路站(2)
15、吉林路站(1)
16、興隆路站(1)
17、愛國東路站(1)

小檔案：

中崙加油站

服務時間：24小時全天候營業

泵島數目：4座

日發油量：45公秉

工作人員：計58人，其中正職人員9位（含站長）、工讀生49位

多元服務：洗車、便利商店、代收停車費、出租停車格

回饋措施：目前加汽油399元、柴油799元，送面紙一盒

建國南路站

服務時間：24小時全天候營業

泵島數目：4座

日發油量：50公秉

工作人員：計67人，其中正職人員6位（含站長）、工讀生61位

多元服務：代收汽、機車險及高速公路回數票

日用品櫥窗販售台糖食品；自助洗車（籌備中）

回饋措施：目前累積加油滿1,200元，送50元加油票

建孝站

服務時間：24小時全天候營業

泵島數目：4座

日發油量：32公秉

工作人員：計56人，其中正職人員6位（含站長）、工讀生50位

多元服務：代收汽、機車險及高速公路回數票

回饋措施：目前累積加油滿1,200元，送50元加油票

林森北路站

服務時間：24小時全天候營業

泵島數目：4座（含機車加油泵島一座）

日發油量：42公秉

工作人員：計50人，其中正職人員7位（含站長）、工讀生43位

多元服務：代收汽、機車險及高速公路回數票

日用品櫥窗販售台糖食品

回饋措施：目前累積加油滿600元，送25元加油票

待改進」的結果，顯示部分加油站第一線服務水準、人員管理有待加強，值得重視。

緊接著，詢問運將群對中油加油站可再提供服務項目之建議，結果有一半受訪者表示「目前服務已經不錯」（六十二位），另有廿位認為應「加強回饋，增加贈品」，十位希望「加油送洗車」，七位希望「停

車安排更方便些」，並有少數駕駛員建議增加換零錢、擦車窗、加水充氣、簡易保養、販賣熱食等服務。值得注意的是，其中有廿位認為應「加強回饋，增加贈品」，結合上一題也有廿二位反映「贈品太少，應加強回饋」的調查結果，可見在現階段油品通路市場競爭愈烈的環境中，業者莫不利用贈品促銷，以匯



集人氣，本公司所屬加油站推出回饋促銷的作法及動向備受期待。

最後，運將群就個人經驗指出在常前往的中油加油站中服務最佳者，結果反映「都不錯」者卅五位，回答「差不多」者廿位、「有



待改進」者五位；至於運將心目中服務最佳的台北市中油加油站，前五名依序為：

建國南路站（十六票）、中崙站（十二票）、林森北路站（十票）、建孝站（九票）及內湖站（五

票），此外，福林站、莒光路站、忠孝東路站、信義路站、新生南路站、民生東路站、吉林路站、興隆路站、愛國東路站等，也都各具優勢，為運將心中的最愛。

品質便利贏得最大肯定

綜合訪問結果，可知在受訪計程車駕駛員中，約有半數因肯定中油油品品質而到中油站加油，而基於便利性的要求，位於台北市區



▲在加油站暫停區擦車的運將。

的中油站據點多、站區大，占盡地利之便，亦成為受青睞的主要因素，同時也有相同比例者對中油站服務表示滿意；值得

注意的是，約有超過六分之一受訪者指出加油站服務態度有待改進，人員管理有待加強，同時也有相同比例者認為中油站贈品太少，宜加強回饋。在親訪過程中，可感受到多數計程車駕駛員對中油招牌的信賴，卻也對中油行銷作法如何在競爭中勝出表示憂心；在與運將群之互動中，可看出他們對品質、回饋「二合一」的期待，當然，所有服務的滿意基礎取決於「便利」、「快速」，只因對他們而言，「時間就是金錢」！

▲中油中崙站設有臨時停車格。

挑戰VS回應

徐武永 ● 油品行銷事業部

為追求最大的顧客滿意度，油品行銷事業部將納入台北地區「運將看中油」加油服務意見調查結果，作為第一線行銷規劃、加油服務之參考；針對其中相關反映及建議，謹歸納如下數端加以說明：

一、針對加油站服務人員整體服務水準之提升，行銷事業部將從三方面著手加強管理：

(一) 落實加油站服務「標準作業程序」(SOP)：要求所屬各營業處各級加油站主管，落實「走動管理」，督導操作人員依加油站服務標準應對。

(二) 加強人員接待顧客之服務訓練：要求各地區辦理在職訓練，特別加強新進工讀生訓練。

(三) 規劃及辦理「加油站服務競賽」，以激勵現場人員之服務熱誠，並發揮團隊士氣，以提升整體服務水平。

二、目前本公司促銷活動大致分為整體性及區域性促銷，其中：

(一) 在整體性促銷方面，諸如：

1、八十九年十月二十五日至八十九年十二月三十一日止，自營與加盟站共同舉辦「中油送好油、高級名車天天送」全

國性大型促銷活動。

2、九十年三月八日至九十年三月三十日止，舉辦「誠信回饋、好禮相送」全國性大型促銷活動。

3、九十年十二月一日至九十一年二月二十八日止，舉辦「自營加油站年終回饋促銷專案」。

(二) 在區域性促銷方面，諸如：

1、基隆處：鄰近競爭之加油站，汽油每加滿三〇〇、五〇〇元、柴油每加滿六〇〇、八〇〇元送礦泉水一瓶或面紙一盒。

2、台北處：中崙等站加油滿設定之金額即贈送面紙、或礦泉水、或香皂、或牙膏或日常用品；福林站加油滿六〇〇元送彩券簽注券一張(五〇元)。

3、桃竹苗處：汽、柴油加滿一〇〇元，即可以優惠價格四十九元購買范倫提諾二、〇〇〇E濃縮洗衣乳一瓶(市價八十九元)。

4、台中處：汽油加每滿二〇〇元或柴油每加滿三〇〇元即以VIP卡電腦積點促銷，積點可兌換五〇元油票、機油及回數票等贈品。

5、嘉南處：汽油每加滿二〇〇元或柴油每加滿三〇〇元送兌換券一張(每點五元)，訂出兌換點數，依照顧客

需求按點數兌換贈品，贈品有汽水、回數票、油票、台鹽產品等。

6、高雄營業處：與澄

清湖、救國團合作，辦理「加油遊湖」活動，再回站汽



油加滿五〇〇元再送一公升。

(二) 有關促銷贈品項目及方式之選擇，基於加油站競爭環境、各地消費者需求不一，及贈品成本與達成效益之考量，除一般消費者普遍接受之面紙及包裝水由事業部採購外，其他贈品原則上由各地區搭配辦理；由於受限於政府採購法之制約，在時效及項目上仍不盡理想，未來事業部仍將在預算內持續辦理消費者所需求之多元化贈品。

三、針對中油加油站提供除加油之外的其他服務：

目前在中油六一〇座自營站中，提供洗車機服務已有一二八站，未來在不影響加油動線情況下，將規劃普設洗車機；汽車簡易保養站已有三〇站，鑑於保養技術人員來源及養成不易，目前正朝建教合作方式規劃；加水充氣普遍已裝設，提供服務；擦車窗係一種「感心服務」，一直是事業部宣導之重點，未來仍將列入加強督導之重要工作項目中；至於換零錢，因提供銀行有所限制，第一線加油站通常視換零錢之多寡，量力而為。值得說明的是，加油站為特許行業，仍受加油站管理規則及土地分區相關規定之制約，尚未開放販賣餐飲，惟事業部為增加多角化收入及提供顧客多元化服務，已向主管機關提出開放之提案。





本公司「高階主管工安環保管理研討會」於3月6日在五樓訓練教室舉行，計有一級正、副主管八十餘人參加。會中除邀請台灣杜邦公司蔡憲宗總裁等專題演講外，並進行分組討論。

攝影：白宗全

CPC gave an SHE Management Seminar for its high-ranking officials at the fifth floor of CPC Building on March 6. Mr. H. C. Tsai, CEO of Taiwan Dupont Co., was invited to make a speech at the seminar before the panel discussion.



潘總經理於3月7日接見日本中部電力公司燃料部部長Mr. Tsuchiya一行六人，雙方就供氣合作事宜交換意見。

攝影：白宗全

Manager Tsuchiya of the Fuel Department, Chubu Electric Power Co., Japan, led a delegation to call on CPC President Pan on March 7. They exchanged views concerning future LNG cooperation.

立法院預算及決算委員會於3月18日對本公司進行質詢，由陳董事長、潘總經理答詢。

攝影：譚鑑誠

The Budget and Final Account Committee conducted an interpellation over CPC-related affairs on March 18. Chairman Chen and President Pan expounded CPC's status and practice in the meeting.



由廣東珠海市常務副市長洗文率領之「珠海經濟考察團」一行十人於3月20日到本公司訪問，由謝榮輝副總經理及各事業部執行長共同接待。

攝影：白宗全

Led by Deputy Mayor Xi-wen, an Economic Mission from Zhu-hai City, Guang-dong province, visited CPC on March 20. VP Shieh received them with the company of CEOs of CPC's several business units.



在經濟部人事處莊進國處長及本公司蔡三郎副總經理監交下，本公司新任人事處處長龐睿穎於3月26日正式就職。

攝影：白宗全

Witnessed by both Personnel Director Chuang of MOEA and VP Tsai of CPC, Ms. Nancy J. Y. Pang, CPC's new personnel director, swore into her office on March 26.



油品全面自由化後的新思維

黃冠良 ● 油品行銷事業部

報載台灣埃索環球石油公司 (ESSO) 已於三月十二日自台中港進口第一船油品，宣告台灣進入油品全面自由化時代，與全球接軌，而國外各大油公司油品、加油站及其經營管理制度也將陸續登台，搶攻市場。面對國內油市的 u 春秋戰國時代 v，本土油公司除力圖持穩、迎向挑戰之外，如何發揮智慧，避免重蹈日本、香港等地油市發展覆轍，不僅是產官學研各界共同努力的目標，也是國內兩大油公司亟須思考的課題。

油市全面進入戰國時代

儘管國內油品市場甫進入全面自由化階段，然而從目前各加油站五花八門的促銷手法紛紛出籠，可知加油站市場爭奪戰早已開打；根據筆者觀察，市場競爭分為四階段：

一、折讓戰：自八十九年九月台塑油品正式量產上市後，即開始

積極搶攻市場，掀起一波折讓戰。基於決定優惠折讓高低的關鍵在於加油站發油量，民營站業者因而競相集結聯盟，企圖拉高總體發油量，以爭取較高的優惠折讓。

二、促銷戰：自九十年五月全國加油站公司轉而加盟台塑後，為求提高業績，點燃促銷戰的戰火，從原來加油五百元贈送面紙一盒或礦泉水一瓶，提高到一百元贈送面紙一盒或礦泉水一瓶。由於全國加油站業績大幅成長，許多民營站業者紛紛起而效尤，終至戰況一發不可收拾。目前促銷戰仍方興未艾，而贈品已走向 u 低價化、多樣化 v，業者促銷競出奇招。

三、價格戰：在商場上價格決定一切，價格一旦失去競

爭力，即使擁有再好的品牌形象及售後服務，仍免不了遭到淘汰。以去年水準估算，自國外進口成品油尚有每公升二元的利潤空間，於是國外大油公司 (如 ExxonMobil) 及進口油商 (如匯僑、和桐紛紛組成策略聯盟，增設油槽，期分食國內市場大餅。事實上，以本公司深耕油市五十餘年所累積的專業經驗，對油品成本的掌握一向極為準確，儘管現階段人事及管理成本較高，而台塑及外商煉製及進口成本較低，然而目前本公司轉撥計價係以新加坡成品油到台灣的到岸價



▲ 以油品專業整合加盟力量。[資料照片]

格(CIF)為計算基準，加上本身坐擁輸儲系統及行銷通路優勢，在購油成本上極具競爭力；尤其歷經近來業界降價促銷，及國際原油、成品價格大幅上揚，國內外各大油公司已無太大空間，相信在本公司健全的財務結構基礎上，未來即使面臨油品市場的價格戰，仍將屹立不搖。

四、通路戰：由於國內民營站數快速增加及採用各種降價促銷活動，早已壓縮業者利潤，加以全面自由化，可預見未來國內加油站市場勢將走向美、日模式，亦即營利來源主要來自多角化經營及異業結盟，而非油品本業。綜觀二十一世紀的商場為通路的戰爭，誰能掌握通路優勢，誰就是商場上的贏家，因此，唯有鞏固及發揮本公司一千六百餘座自營站及加盟站的通路優勢，為加油站業者創造更高利潤，才能確保永續經營。

宏觀新思維立不敗之地

在國內油品市場全面自由化之後，不論供油商、加油站業者及消費者均有必要擺脫以往狹隘的思考模式，以宏觀的角度看待環境的變化，以新思維追求品質、服務，回歸對整體環境的關懷，向上提升。

●供油商面對自由化後的新思維

面對國外大油公司挾其龐大資本力量，積極搶攻國內油市通路，國內供油商(中油與台塑)應加速引進國外大油公司的經營管理制度及經驗，以提高效率及降低成本，進而提升本身競爭力。至於進口商及批發商則應審慎評估在國內油品產能過剩的情況下，是否仍有足夠的利潤空間。此外，不論國內外油公司、進口商及批發商均應切實體認，供油商的責任不僅在於油品供應無缺，還須仰賴專業技術及服務團隊，提供優質的產品及售後服務，才能彰顯其加盟優勢。面對石油管理法^u通過實施及油品市場全面自由化，國內油公司即將面臨另一波更為慘烈的市場及通路保衛戰，如何加速異業結盟、發揮通路優勢，為加盟站創造更大的利潤，以維持油公司的市占率，才能確保加油站永續經營。

●加油站業者面對自由化後的新思維

由於國內油品產能過剩，導致加油站市場由賣方市場轉變為買方市場，加上國外油公司、進口商及批發商動作頻頻，無形中抬高民營站業者的姿態，對供油商的要求籌碼倍增。事實上，加油站業者均應

瞭解，在此波油品通路市場的爭奪戰中，即使從供油商身上取得再高的優惠折讓條件，最終還是轉送消費者身上，因此供油商及加油站業者均為受害者，加油站業者應立即收起對供油商及油品價格的預期及觀望心理，體認唯有落實品質及服務才是吸引顧客上門之道。此外，放眼日本、香港的油市發展史，未來加油站油品本業收入勢將日益萎縮，唯有拓展異業結盟及多角化經營，才能確保永續成長，因此，供油商的供貨條件、通路策略及未來發展仍將是加油站業者作出選擇的主要因素。

●消費者面對自由化後的新思維

在此波供油商競逐油品通路市場的戰爭中，最大的贏家實為消費者。面對加油站業者推出一波波促銷贈品及促銷手法，消費者除了從感到驚訝、錯愕到欣然接受之外，更應體認油品品質及加油服務才是為愛車選擇用油的主要因素，所謂^u羊毛出在羊身上^v，消費者實宜回歸對油品品牌的認同度，切勿迷信廉價的促銷贈品及手法。此外，基於對生命尊嚴與環境品質的關懷，消費者更應選擇到裝設有油氣回收槍、洗車廢水處理設備，以及符合消防安檢及其他相關規定的加油站

加油，如此才能協助各級主管機關共同監督及推動加油站安環管理，也才能讓符合各項法規要求、正派經營的加油站具有競爭力，進而自然淘汰少數不肖業者，讓加油站經營管理回歸正軌。

全面整合優勢反守為攻

本公司即將面臨另一波更殘酷的市場及通路保衛戰，油品行銷事業部針對競爭態勢演變，擬定多套因應策略及戰略戰術，期掌握先機，持續爭取民營站加盟；為反守為攻、化被動為主動，除持續加強油品本業各項業務外，同步採取下列因應措施：

一、因應競爭情勢，擬定競爭策略：包括研擬自由化版合約，除加入賒購油品貨款週轉、提前付款利息折讓、油槽供油連線及多角化業務等優惠措施外，亦打破單一量價觀念，讓優惠折讓條件細緻化，依加盟站批購量、契約型態、簽約年限、付款方式、賒銷期間、交貨方式、運輸距離、系統連線、契約執行度、配合度、競爭情勢及促銷宣導等因素給予優惠獎勵折讓。此外，為了激勵加盟站提升發油量，油品行銷事業部亦針對不同競爭情

況，訂定多項區域促銷獎勵辦法，以提升加盟站競爭力。

二、加強服務，主動出擊：累積五十餘年的經驗與人才，正是本公司最有價值的資產，也是競爭對手無法在短期內跟上的競爭優勢，如何整合相關技術與經驗，針對加盟站需求，以實際行動展現本公司主動服務的熱誠與決心，為成功爭取加盟的重要因素之一；尤以近期已有數座民營站因疑似漏油污染而遭受停業處份，放眼國內目前僅本公司有此專業能力提供業者相關協助；未來油品行銷事業部將陸續推出加盟站自行安全檢查、消防訓練、消防設備檢修申報、以及油氣回收槍功能測試等服務，讓加盟站感受到本公司主動服務的行動。

三、加強品管及文宣，提升加盟站形象：以往加油站常予民眾危險及污染的不良印象，加盟站油品品質也常受到消費者質疑，目前油品行銷事業部一方面規劃一系列文宣廣告及各類型促銷活動，另一方面積極推動油品抽驗、油槽供油連線及POS系統連線，以確保加盟站油品品質與本公司一致，如此才能消除顧客對加盟站油品品質之疑慮，進而提升形象。

四、加速異業結盟，發揮通路優勢：國內外經濟景氣持續不振，汽、柴油總消耗量不增反降，加上民營站數快速增加及層出不窮的降價促銷活動，在在侵蝕加油站業者利潤，可預見未來國內加油站主要利潤來源必捨油品本業而就多角化經營方向。在此趨勢下，本公司如何跳脫傳統油品經營的框框，善用本身通路優勢，爭取異業結盟，才能為加油站創造更多元營利，追求永續發展。

採彈性化策略與時推移

為確保市場占有率，現階段油品行銷事業部雖已擬定完善的競爭策略及因應措施，然而面對詭譎多變的市場競爭，筆者以為本公司競爭手法仍嫌保守，總公司針對市場競爭的彈性授權仍稍嫌不足。值此國內油市的u春秋戰國時期v，本公司雖仍占數量的優勢，然而市場競爭是現實的，稍微停頓或鬆懈即可能成為競爭對手迎頭趕上的契機，如何針對市場競爭情勢，採取更加彈性化及更充份授權的競爭策略，同時持續加強第一線服務及發揮通路優勢，才能繼續維持本公司在油品市場的盟主地位。

中國石油·您生活的補給站

清明掃墓祭祖商品特惠專案發表會後記

馮菊秀 ● 工關處

為配合推動「中油電子商城」，本公司展現空前的通路實力，帶動市場通路革命，結合旗下一千六百餘家加盟及直營站，藉由「網路訂貨、加油站取貨」，開創全新的消費模式，日後加油站除販售油品外，更將轉型為通路服務業，成為大家生活的補給站。

清明節掃墓祭祖商品特惠專案係本公司推動電子商城的先期熱身活動，記者發表會於三月十二日假中崙加油站舉行，由陳董事長親自主持，相關協力廠商台糖、義美、掬水軒、台灣農業策略聯盟發展協會、埔里農會以及台北加油站工會代表等均踴躍與會，媒體記者亦紛至現場實地採訪，但見會場彩球飄揚、熱鬧萬分。會中，本公司陳董事長除致詞感謝與會來賓熱情參與外，並表達本公司隨時不忘關懷、回饋社會之心意；基於清明時節祭祖掃墓係國人年度大事，為體恤職業婦女在家庭、辦公室之間兩頭忙碌，應時推出五種掃墓祭祖組合產品，只要上網彈指一點，或一通電

話即OK，完全符合工商

社會之需求；而為善盡企業社會責任，協助九二一災區重建，南投地區花卉、水果也成為專案組合產品之一。他並表示未來配合端午、中秋節，也將推出粽子、月餅等應景禮品，讓消費者、本公司加油站及宅配系統逐步熟悉作業流程，同時強調本公司配合廠商均為坊間一流品牌，俟中油電子商城全面推動後，「不怕貨比貨，只怕不識貨」，這是本公司面對油品開放市場另一生機，種種用心的努力，希望社會大眾多予肯定。

隨後，工讀同學將五組產品端上舞台，由本公司「超級業務推銷員」陳董事長一一揭開紅布，為大家介紹，A組合：何首烏雞、烏魚子、香腸等組合之三牲祭祖禮盒，特惠價五百元；B組合：小玉西瓜、哈密瓜、蓮霧、木瓜、葡萄柚等水果禮盒，特惠價四百元；C組



▲陳董事長為來賓介紹清明特惠專案各種組合商品。
(攝影：白宗全)

合：餅乾、飲料超值包，特惠價二百元；D組合：愛心鮮花兩束二百元；E組合：香燭、金箔組合包，特惠價五十元。相關活動自三月十五日起接受民眾預約訂貨，並自三月廿三日起，分四梯次在加油站取貨。預約訂貨可採下列方式：

- * 親至中油公司直營站或加盟站填單預訂。
- * 至中油全球資訊網(網址：<http://www.cpc.com.tw>)自行搭配預訂。
- * 利用電傳專線(02) 87899075、87899087預訂。
- * 以電話預訂者，請於上班時間撥專線電話(02) 87259465、87259466預訂。

合縱連橫，再造版圖

加盟中油之連鎖加油站系列報導（四）

竣鴻開發股份有限公司

通路王國

白手起家打造

隨著「石油管理法」通過實施，政府全面開放油品進口，國外

油公司莫不躍躍欲試，

成立時間：首站莊敬站成立於民國八十五年六月
經營模式：自建、租地自建
旗下站數：直營四站、加盟十二站
分佈地區：台北縣市
兼營業務：洗車
未來發展：朝複合式加油站發展

創業伊始即為中油公司志願加盟站，歷經八十九年台塑油品上市，仍不為所動，即使今年起國外油品登台加入競爭行列，竣鴻開發公司仍以中油為唯一的選擇。

作成立公司，投入加油站經營，首站於民國八十年六月成立；循此模式，平均以一年二站的速度持續拓展據點，雖分屬不同地主，卻有著共同的經營理念。

隨著市場、人事成本不斷提高，市場競爭日趨激烈，早期九〇%營業額來自地理優勢的條件不再，集中管理、降低成本、朝加油站多角化模式經營成為唯一求生之道；經取得旗下各站股東之共識，共同合資買地，於八十四年成立竣鴻開發股份有限公司，統籌各站之管理、整合工作，化零為整，將

原本各自為政的加油站統

初見面，任誰也看不出他已投入加油站經營十餘年，聽其言，獨道的見解、兼具傳統與現代的思考模式，流露出超齡的智慧，著實令人刮目相看。述及白手起家的艱辛歷程，韓董臉上難掩喜悅之情，自加油站開放民間經營，台北縣市農業用地得以正式申設加油站後，他憑著對加油站經營的興趣與理念，積極尋找合適地點，與地主合



合為一，隨後又相繼成立三站，迄今已達十六站，遍佈於台北縣市，均採廿四小時全天候營業，附設洗車服務，甫於今年四月一日開幕之大業路上「關渡」站更將設置便利商店，提供多元服務，邁向複合經營。

油品 飲水思源獨鍾中油

談及為何獨鍾中油油品？韓董首先從個人情感面切入，他表示，中油從上海播遷來台，一路肩負著國家能源供應重任，引領石化工業發展，牽動國家經濟脈動，走過大半個世紀，其品牌、信譽無人能及，台灣能有今日的經濟成就，中油居功厥偉！在這塊土地上成

長，實應心存感恩，因而抱著「飲水思源」的心，將身家財產託付中油，明知時空環境改變，面臨油品自由化，國營體質的中油公司仍未擺脫效率「牛步化」之譏，缺乏競爭力，然就好比母親含辛茹苦將孩



子扶養長大，孩子總不能棄年邁、跟不上時代的父母於不顧，同理使他對中油始終存著一份感恩的心，期能與之共同成長。

▶ 竣鴻開發公司旗下加油站均為中油油品的忠實擁護者。(攝影：二馬)

油品上市，國外油品進口，油品市場就像一塊大草原，中油是大象、民營加油站業者似羚羊、台塑則似一頭小獅子，有朝一日獅子長大了，羚羊就會受到威脅，甚至被消滅，這就是市場競爭法則；他心目中的中油，員工個性保守，憨厚老實，有十說一，重然諾，不似一般生意人說話膨風、有一說十，因此與中油公司做生意當不會吃虧；加上中油公司正派經營，不會棄本業於不顧，變賣加油站圖利，與向來視各加油站如己出之韓董著重永續經營的理念十分契合。另就市場面觀之，無論市場如何推移變化，以中油直營站與加盟站超過千餘座之勢，仍以中油油品為消費大宗，全面自由化後，將壓縮業者獲利空間、提高營運成本，加油站走向複合經營，追求最大利潤將成大勢所趨，與中油合作可降低進貨成本；他更看好最近中油大力推動的「電子商城」計畫，不僅深具前瞻性，更一改網路購物的虛擬環境，結合金流、物流、資訊流，讓加油站成為實體通路、國人全方位的補給站，一旦正式推出，勢將改變民眾消費模式。



將心比心扮好人角色

身為第一家與中油換約的廠商，一簽就是十五年，一般業者聞言必感到不可思議，然韓董卻反向思考，他指出，中油為全球五百大企業之一，執行國家能源政策，歷史悠久，深富專業技術，短時間內非一般民營油商所能企及，「讓這樣一家公司照顧，有何不好？」他認為身為民營加油站業者，眼光要放遠，勿錙銖必較，只圖個人近利，更語重心長的道出「大家生活在同一塊土地上，生意人賺錢之餘，也要擔負教化社會的責任，不應惡性競爭，灌輸後輩錯誤觀念，導致生活品質惡質化。」

提及當前加油站經營生存之道，韓董以釣魚作譬喻，他說加油站似釣魚，汽車似魚，當釣鉤連結成一片網時，魚兒就「網到擒來」，由點、線逐漸發展成面的連結，當能創造最大利潤。在管理方面，他強調管理階層應由內而外，從「心」

出發，珍惜工作中的每一天，以身作則，如此用心帶領工讀生，將服務內化為日常慣性動作，服務品質自然提升，「誠心」正是服務業成功的不二法門；另高階主管應深切體會第一線工作人員的感受，每逢公司開會，他一定先開放時間讓現場同仁批評指教，只要是合理的要求，管理部門絕對全數配合。「將心比心」是父親給韓董的座右銘，乘此，在人生的道路上，他成功的扮演每一個角色，受用無窮。

衛星傳輸掌握即時資訊



為實際掌握油品進、銷、存量，目前竣鴻公司更領先業界透過衛星傳輸通訊整合旗下各站之油槽及加油機；衛星具備良好的封閉性網路傳輸功能，頻寬大、擴充易、通訊費用低、拆卸方便，可用於視訊教學、ATM、

刷卡、彩券買賣，自成一網路系統，廿四小時連線，除掌握即時資訊，更有效降低營運成本。

站在民營站業者的立場，韓董建議中油公司視加盟站如直營站，儘速成立各加盟站油槽、加油機之站情中心，通盤掌握各站「進、銷、存」資訊，作區域性攻防戰，避免同一系統道路自相殘殺之局面，以目前半個月、一個月結帳時方知各加盟站營運之現況，實有緩不濟急之慨；另配合石油管理法規定，加油站業者須追保意外污染責任險，實為中油最大的利基，因為目前國內只有中油擁有相關專業人才，有能力處理油污事件，規劃辦理教育訓練，如何建立加盟站之進銷存連線監測系統，確保漏油意外發生，實屬刻不容緩的課題。基於「愛之深、責之切」，他殷切

期望中油
各部門
多方
溝通



甫開幕之關渡站附設便利商店，邁向複合經營（攝於籌備中）。（攝影：二馬）
▲「將心比心、以客為尊」提供消費者最便捷的服務。（攝影：二馬）





通協調，避免「閉門造車」推出市場促銷計畫，既達不到加盟業者需求，還造成額外的困擾，徒然給對手製造「見縫插針」的機會。他深信以中油擁有一流的設備、優秀的人才，只要勞資一條心，共同打拼，仍可在油品市場獨占鰲頭。（馮菊秀採訪整理）

華中橋加油站公司

華中橋加油站馮

天乙董事長認為「交通便利、客源暢旺」為選擇加油站設置地點的首要條件，自民國八十年以來，他透過與友人合資經營模式，購地建

成立時間：八十年首站八仙站成立
經營模式：股東合資購地直營

旗下站數：五站

分布地區：苗栗一站、台北地區四站

兼營業務：汽機車潤滑油及精品百貨、汽機車潤滑保養、簡易檢驗、零配件供應、電腦自動洗車、停車場

站，投入加油站通路營運行列，而基於建站首在評估地點之原則，陸續於台北縣八里鄉、深坑鄉、苗栗縣公館鄉、台北縣中和市（莒光路、連城路）投資設站，或位於交通樞紐、或毗鄰觀光景點，各站均採廿四小時營業，附設洗車服務，發油量穩定，其中中和莒光站加油、加氣兩用，為台北縣第一座加氣站，其他各站並提供汽車代檢、便利商店等多樣服務，深為顧客肯定，已打出一片天。

◀ 華中橋加油站生意興隆。

（攝影：馮菊秀）



建站首重地利生意興隆

馮董事長經營永信會計代書事務所廿餘年，擁有豐富之土地代書經驗，民國七十六年政府開放民間經營加油站，他曾協助許多業者申請設站，發現經營加油站並不困難，其中安環、加油專業技術均可由中油公司處獲得全力協助，關鍵在於土地取得及相關變更程序，而本身已具備所需專業經驗，因而開始積極覓地，籌備建站事宜，期間或與地方政府及鄉親代表斡旋取得同意，或邀請地主參與經營團隊以順利取得土地，在艱辛萬分、積極奔走下，馮董事長與友人合資之第一座八仙加油站於民國八十年成立，該站為淡水、八里至三重、蘆洲線上首座加油站，曾創下單日發油量四十公秉佳績；看好未來淡水地區遊客逐漸成長之勢，目前正耗資百萬整

修中，規劃巨型贈品區，將以「洗車加油、休息補給」之姿，提供遊客五星級之加油服務。八十一年，位於北縣深坑之「萬豐加油站」接著成立，回憶一手籌設過程，馮董事長不禁露出驕傲神情，當時深坑鄉地處偏僻，車輛稀少，當地居民用油須驅車赴景美，甚為不便，紛紛要求成立加油站，馮董事長與地方友人評估當時客源雖不足以維持營收，但隨著北二高通車，來往行旅必

將成長，未來商機看好，於是力排眾議，買下一片雜草蔓生之農地，歷經當地人士及鄉民代表會協助，才促成萬豐站付諸營運；該站佔地約五百坪，又因位於出入北二高深坑交流道必經之途，附近景點、古蹟多處，逢假日遊客不絕於途，曾創下單日加油六十公秉紀錄，目前平均維持在四十公秉左右。



► 贈品應有盡有，任君選擇。
 (攝影：馮菊秀)
 ▲ 站區附設洗車機，顧客大排長龍。
 (攝影：馮菊秀)



基於萬

豐、八仙兩站之成功經驗，馮董事長堅信標榜「景點」將成為加油站規劃的主力定位；經與地主協商、交涉，公館加油站於八十二年開業，設站初期每日發油量僅十七、十八公

秉，隨著國內旅遊風氣日盛，每逢週休假日，由中山高公館交流道至大湖草蓐園、泰安溫泉、雪霸國家公園管理中心等風景點之遊客絡繹不斷，旅遊人潮帶動發油量穩定成長，目前更打出「加油六九九元送米酒」之促銷活動，後市看好。

站長入股共同打拼未來

至於位於中和市之「莒光路加油站」、「華中橋加油站」則代表馮董事長成功跨入北縣版圖、奠定通路利基。其中莒光路加油站佔地九百坪，為國內發氣量最大站，環境優美，安環設施完善，去（九十）



▲華中橋站加油量大，油罐車源源補給。
（攝影：馮菊秀）

年四月曾獲台北縣十大優良加油站殊榮；位於華中橋頭、中和市公所附近之華中橋加油站於去年十月開幕，站區廣達一、〇五二坪，其中近五百坪規劃為加油站，擁有五個泵島，提供加油、洗車、停

車、汽機車精品等多元服務，因位居交通要衝，每日發油量超過五十公秉，為業界所矚目，未來將規劃利用所餘五百坪為汽車代檢廠、便利商店，為來往行旅提供更多元服務。

「經營加油站首重人和，唯有用心建立與地方之良好關係，才能長久立足；而加油、洗車均屬服務業，工作人員態度必須恭謹有禮，顧客才會上門」，基於此一想法，旗下五站均設有宿舍，要求站長、副站長廿四小時駐站服務，除百分之百致力人員管理、確保安環無虞外，並積極睦鄰、參與地方活動。

為加強加油服務，除由中油提供安環檢測服務外，加油人員亦均委託其代為訓練；此外，站長、副站長均為股東，同負盈虧之責，為共同的事業打拼，而加油人員除底薪外，並發給表現優良激勵獎金，未來將視營運良窳陸續建立分紅制度；在如此用心經營之下，無怪乎華中橋加油站上工作人員個個精神抖擻，「歡迎光臨」之聲響亮悅耳，朝氣蓬勃。

多角佈局朝向複合經營

馮天乙董事長指出，「在國際大油公司競逐油市後，加油站利潤勢必受到壓縮，唯有充分發揮通路優勢，多元經營，才能永續生存」，加上放眼國外加油站均以多角經營為主要營收來源，因此，旗下加油站均預留多角經營空間，並加強規劃贈品區，以發揮地利優勢。他並強調與中油合作多年，對中油油品品質及供油作業極具信心，期盼雙方持續合作，共同迎向新局。（胡崇慈採訪整理）

加油「卡」好

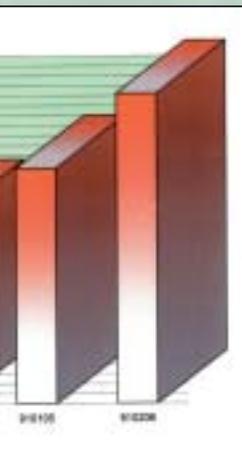
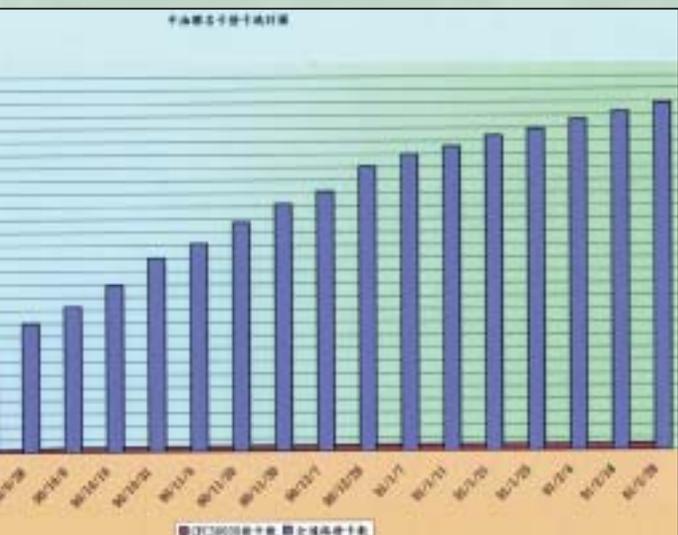
——中油聯名卡回饋活動報導

圖／文 陳鴻榮 ● 行銷事業部

象徵「奔騰不息的台灣原動力」之「中油聯名卡」於去(九十)年八月一日在消費大眾期待中隆重登場後，由油品行銷事業部戴文淵執行長、林勝比副執行長領軍運籌帷幄，全員動員，以創新、靈活的思維規劃行銷策略，半年來，在總公司主管睿智決策、中國信託商業銀行全力推廣及事業部同仁通力合作之下，中油聯名卡急遽成長，發卡突破五十萬張，超越多家公營行庫發行多年之信用卡數量，中信銀發行之信用卡數亦隨之一舉創下四百萬之佳績，榮登台灣地區信用卡龍頭寶座，遙遙領先台新銀行發行之「台灣加油卡」，足證本公司決策當局掌握社會脈動、消費走向之策略運用成功。

「中油聯名卡」除提供汽、機車刷卡加油免簽名、免下車貼心服務，並提供回饋積數加倍、兌換加油金(每次最高可折抵加油金額的50%)等多項優惠，實質回饋消費者，廣獲大眾青睞。自去年九月

一日至十二月卅一日推出首波中油聯名卡促銷活動，以優質服務、一流商品回饋卡友，凡於活動期間內持卡至中油加油站刷卡加油，除第一至第五次刷卡給予實付消費金額二%之折讓外，加油刷卡累積金額達新台幣一萬元以上者，可參加十輛高級轎車抽獎活動，總計二二、一五〇人符合資格，總加油次數高達五十萬次，加油總金額近四億元。活動截止後，主辦單位旋即規劃汽車獎公開抽獎活動，於今年元月廿二日舉行，由中信銀許廷彰經



▲ 中油聯名卡發卡統計圖
 ▲ 中油聯名卡刷卡金額統計表

理主持，本公司行銷事業部 P O S 小組林文徵副召集人、會計室劉慶如主任、行

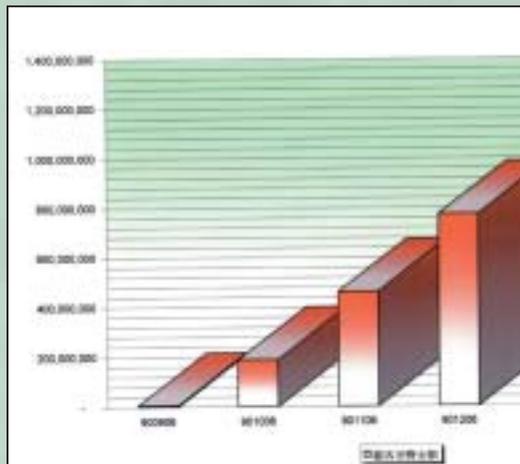
政室陳啟一主任及中油卡友陳俊宇先生等代表參與抽獎活動，在大通法律事務所丁福慶律師見證下，以公開、公正、公平的方式，由電腦隨機抽出黃鳳英、林麗蘭、趙慧芹、李敏彰、李郁昇、洪伯良、林孟麗、王致元、邱志明、盧文慧等十位幸運得主，各得中華「Lancer」六轎車一部。贈車儀式隨後於二月廿五日在中油大樓前庭廣場舉行，是日風和日麗、旌旗飄揚、嘉賓雲集，媒體記者紛至現場，只見鋪著紅地毯的迎賓大道由松仁路入口直達禮台，與會嘉賓猶如走在星光大道一般榮耀、喜悅；在中信銀林秋寶經理主持下，十位幸運卡友由本公司陳董事長親頒汽車一輛，另由事業部戴執行長額外頒贈每位得獎人一千元加油票；會中，本公司陳董事長及中信銀羅聯福副總經理並共同揭開「神秘禮物」——慶祝中油卡突破五十萬張之大蛋糕，讓與會人士共同分享發卡成功的喜悅。經由此次卡友回饋活動，中油聯名卡已打響名號，誠如幸運卡友洪伯良先生所說「辦卡辦最好的、加油加最好的」！今年元月份卡友用於加



▶▶ 贈車典禮上，媒體記者爭相採訪陳董事長。
陳董事長與幸運卡友盧文慧全家合影。
(數位照片)

油及一般消費總金額高達十二億餘元，可見已獲得熱烈迴響。為回饋消費者，中信銀續自二月廿五日起至四月底推出申辦中油聯名卡即可獲贈刷卡得利五千點之活動。

面對競爭激烈的油品市場，本公司始終以熱誠的服務、實質的優惠回饋顧客的支持與愛護，以贏得廣大用車人肯定與信賴。「好車加好油！好油在中油！」、「加油到中油！好康我都有！」正是本公司對顧客的堅持，顧客的滿意就是我們努力的目標，也是再創新契機、永續經營的利基，在此預祝發卡再創新高、行銷再創新猷。



國內加油站地下水污染防治現況及因應措施

——從環保署委託調查計畫結果談起

黃冠良 ● 油品行銷事業部

繼「地下儲油槽儲存之汽柴油為公告指定之物質及其應設置防止污染地下水體暨監測設備」之法規於民國八十六年八月八日正式公告後，行政院環保署復於八十九年二月二日公告「土壤及地下水污染整治法」（以下簡稱「土水法」），並陸續公告施行細則及相關標準，至此國內土壤及地下水污染防治工作之法令依據可謂燦然大備。而為確實瞭解國內土壤及地下水污染現況，環保署及各縣市環保局更積極展開潛在污染源調查計畫，一旦發現污染跡象，即根據土水法第十一條之規定，將污染場址公告為「控制場址」，除要求業者提出污染控制計畫外，嚴重者更將遭到立即停工、停業或歇業處分，並責成其進行後續污染整治工作。由於近年來本公司曾發生多起漏油污染事件，其中更有數個場址已受列管，甚至因而引

起公害糾紛事件，除導致巨額財務損失外，其整治工作更有漫漫一段長路要走，為避免本公司所屬加油站也因地下環境污染而遭受列管，油品行銷事業部自之前台營總處時代起，即開始推動加油站地下環境污染防治工作，除編列預算、建立技術、採購設備及培訓人才外，更自八十八年三月起成立安環服務團隊，先後完成「自營加油站地下環境檢測計畫」、「公民營震災受損加油站自行安全檢查」以及「加盟站地下環境檢測計畫」等，充份掌握加油站地下環境污染現況，並積極展開後續污染整治工作，已有初步成效。

中油站異常比例最低

依據環保署於九十年度委託進行之「加油站地下水潛在污染源調查計畫」，結果顯示在一九一座受測

的加油站中，總計有十九座加油站因測漏管中檢測出浮油或新鮮油氣而被列為地下水潛在污染源，其中包括五座自營站、十座加盟站以及四座台塑站，乍看之下，好似本公司加油站(含加盟站)占了絕大的比例，其實就統計數字而言，若僅從字面上了解，並不足以掌握真正的實況，調查結果令吾人憂喜參半。喜的是本公司加油站異常比例較競爭對手為低，在受測的一九一座加油站中，本公司自營站高佔一四

污染潛勢較高之站數	本計畫調查站數	比例(%)
5	114	4.4%
10	62	16.1%
4	14	28.6%
—	1	—
19	191	9.9%

查

表二 疑似受油品污染加油站表

所在縣市	加油站名稱	總揮發性碳 氫化合物， TVHC: ppmV	苯 ppmV	其 他	
新竹市	四維	中油加盟	18800	47	
台中市	重光	中油加盟	6910	—	
台北縣	泰新	公營	65700	440	
	匯豐	中油加盟	168000	41.6	浮油
	遠東	台塑加盟	40200	32.5	
	幸運	中油加盟	25100	59.5	
	樹林	公營	20600	—	
桃園縣	桃鶯	台塑加盟	12800	75.9	浮油
	長江	台塑加盟	—	—	
	建龍	公營	17600	87.9	
	富源	中油加盟	11600	81.5	
	三民路	公營	1510	60.7	浮油
彰化縣	西門	台塑加盟	16800	—	
南投縣	統一精工新街	中油加盟	14400	12.64	
台南縣	永華	中油加盟	8150	30.2	
	交流道中正	中油加盟	14600	7.9	浮油
高雄縣	大旗楠	中油加盟	3080	129	
	鳳松	公營	20200	8.42	
花蓮縣	建國路	中油加盟	2710	36.1	

資料來源：行政院環保署九十年度委託之加油站地下水潛在污染源調查

座，其中只有五座異常；本公司加盟站受測站數有六十二座，其中有十座異常；而台塑加油站只有十四

座受檢測，卻有四座異常，因此從異常比例中可以看出，本公司自營站異常比例只有四・四%，加盟站為一六・一%，而台塑加盟站異常比例則高達廿八

自從環保署委託調查結果出爐後，國內加油站漏油污染問題再度受到關注，尤其是去年底桃園地區某加油站(台塑加盟站)遭人舉發漏油污染，經媒體大幅報導後，更炒熱加油站漏油污染的新聞話題。在國內加油站地下環境的污染調查計畫中，筆者常受聘為審查委員，除本著學術良知及專

業技術的立場為主管機關提供建言外，更屢以實務經驗及油品業者角度為加油站爭取權益；事實上，在環保署「加油站地下水潛在污染源調查計畫」審查會中，筆者曾極力反對只基於測漏管油氣的檢測結果異常，即逕自公告加油站為地下水污染控制場址之作法。試問僅憑一個只有三米深、且設置在油槽區的土壤油氣監測井(即測漏管)中油氣濃度的異常，就斷定該加油站地下水遭受污染並加以公告，甚至要求業者停業或歇業，其間實缺乏有力的因果及邏輯關係，何況歐美各國土壤油氣的檢測資料通常只能作為

表一 各營業類別污染潛勢較高加油站比例之比較表

營業類別	污染潛勢較高加油站之編號			
	第一類	第二類	第三類	第五類
公營	36、56	65	44.164	—
中油加盟	8、38、42、58	160、182	12、120、138、145	52
台塑加盟	49	—	41、105	—
全國連鎖	—	—	—	—
合計	—	—	—	—

資料來源：行政院環保署九十年度委託之加油站地下水潛在污染源調查

判斷污染的佐證資料，並不能據以上法庭。然而由於主管機關行事周延不足，加上媒體未及完整深入的報導，儘管筆者在審查會中爰引歐陽修「隴岡阡表」中「欲求其生而不可得」這段話，為加油站業者請命，奈何人單勢孤，無法使主管機關收回成命，於是在證據尚未完備的情形下，就有十九座加油站無形中提前成為犧牲者(二)；不過在筆者堅持之下，環保署另行委託進行前述十九站土壤及地下水採樣分析，在各加油站設置一口地下水監測井，期望能為十九站找到直接的地下水污染證據，目前設井工作已接近完工階段，油品行銷事業部並密切與加盟站聯繫，俾能適時提供必要的協助。

安環專業鞏固市場利基

筆者自去年七月轉換跑道主管加盟業務後，即將「加強服務、主動出擊」列為業務的三大主軸之一，事實上，本公司在與競爭對手競逐國內油品市場的過程中，既是最大的利基、也是競爭對手無法在短期內跟上的競爭優勢，就在運用累積達五十餘年的經驗與人才，如何整合相關技術與經驗，針對加盟

站之需求，以實際行動展現本公司主動服務的熱誠與決心，更是未來鞏固通路的重要因素之一。儘管目前加盟系統的人力與設備嚴重不足，尚無法直接協助加盟站進行後續污染改善及整治工作，然為了降低加盟站受環保署列管的比例，加盟室於去年九月推出「加盟站地下環境複檢計畫」，在環保署前往檢測前，即先行前往受檢的加盟站進行複檢，並協助其立即採取必要的改善措施，迄今已有效降低異常的比例，普獲業者好評；以目前受到列管的加油站業者均有改善問題的誠意，卻苦於缺乏專業知識與經驗，想必競爭對手的加盟站更是求助無門。而從環保署於八十八年九月公告之「處理地下水污染案件之作業程序」，環保單位應於一個月內成立專案小組，並要求污染者提出背景資料(二個月內)、採取緊急處理措施(七天內)、提出調查計畫書(三個月內)等，再依據污染調查結果提出改善計畫，並據以執行後續污染整治工作等一系列程序看來，對可能遭受列管的公民營加油站，除了積極爭取取消列管外，仍需即早規劃及準備後續各項行政作業程序，才能免除遭勒令停業或歇業的處分。

隨著「土水法」立法完成，陸續公告相關子法及標準，國內推動土壤及地下水污染防治工作的腳步勢將日益加速，加上土壤及地下水污染整治基金已開始徵收，未來各基層環保單位當有充足的預算執行相關調查計畫。根據了解，去年除環保署之外，台北市、高雄市及雲林縣均已委託工程顧問公司進行加油站地下環境調查計畫，相信近期內各縣市環保局也將陸續跟進，料將對加油站營運帶來更大的衝擊。對本公司自營站而言，筆者認為唯有在過去的基礎上更進一步加速整治已有污染跡象的加油站，同時落實尚無異常的加油站之防漏管理，才能全面解決自營站地下環境污染問題，進而對民營站產生良好的示範作用；對加盟站而言，本公司除了持續協助進行污染檢測及整治外，如何加強教育訓練及觀念宣導，使加盟業者普遍具有防漏管理的觀念，才能有效降低受到列管的比率。至於競爭對手的加盟站，除了自求多福外，恐怕只有轉換品牌一途，才能獲得本公司融合多年油品及工安實務經驗之專業技術服務。

滴水不漏，涓涓成流

林園廠節約用水十年有成

姜繼文 ● 石化事業部

台灣本島地狹人稠，山高平原窄，河川短促，而雨季短、旱季長，水源涵養原本不易；加上地方環保意識高漲，興建水庫阻力甚大，以致年年「看天吃飯」，只要雨季來得晚，即有缺水之虞。

由於石化工業為大量耗水之工業，一旦缺水，影響產量至鉅，為未雨綢繆，林園石化廠早在民國八十年即致力節約用水，期間持續推動節水改善措施，投入金額累計達新台幣三億四千萬元，迄今完成重大改善工程計九項(表一)，另經由同仁提案完成之小型改善計六項，所費不多，效果十足(表二)。十年來，林園廠用水量逐年降低，自民國七十九年每日平均用水量三萬公噸，至民國八十九年降為兩萬三千七百公噸，平均每日節省約六千兩百噸用水量，減少幅度達二〇%，成果豐碩(表三)。除致力節約及回收工業用水外，林園廠並大力宣導節省民生用水，要求同仁自日常生活中節

省用水，滴水不漏，涓涓成流，成果斐然；以至廠洗手間用水為例，於全面換用省水裝置(含一九五套省水馬桶、一八六套省水龍頭、二〇九套省水式小便斗)，並張貼省水標語、圖案後，每日約可節省五至九噸盥洗用水，更使同仁逐漸養成節水觀念，進一步帶動親人、鄰居及社區，影響深遠。

為推廣節水觀念，呼籲社會大眾珍惜寶貴的水資源，林園石化廠整合歷年節約用水經驗發表，獲致多項獎勵，包括：八十四年於國際工業減廢技術與策略研討會中發表論文，並榮獲本公司年提高生產力發表會「銀牌獎」、防治污染實例發表會「優等獎」；八十五年榮獲經濟部全國工業減廢傑出個人獎；八十七年榮獲經濟部全國工業減廢績優工廠獎等。唯我們不以此為滿足，只因水資源絕非取之不盡、用之不竭，以目前全球約有三分之二地區陷於「水戰」，為追求生生不



息，永續發展，省水應成為吾人永
不間斷的志業！



註：限於篇幅，本文未一一詳述省水作法，如有同業或研究機構有意交換經驗、切磋了解，請逕洽中油公司石化事業部林園石化廠公用組供水工場(地址：高雄縣林園鄉石化二路三號；聯絡電話：〇七—六四—一三七〇一轉)

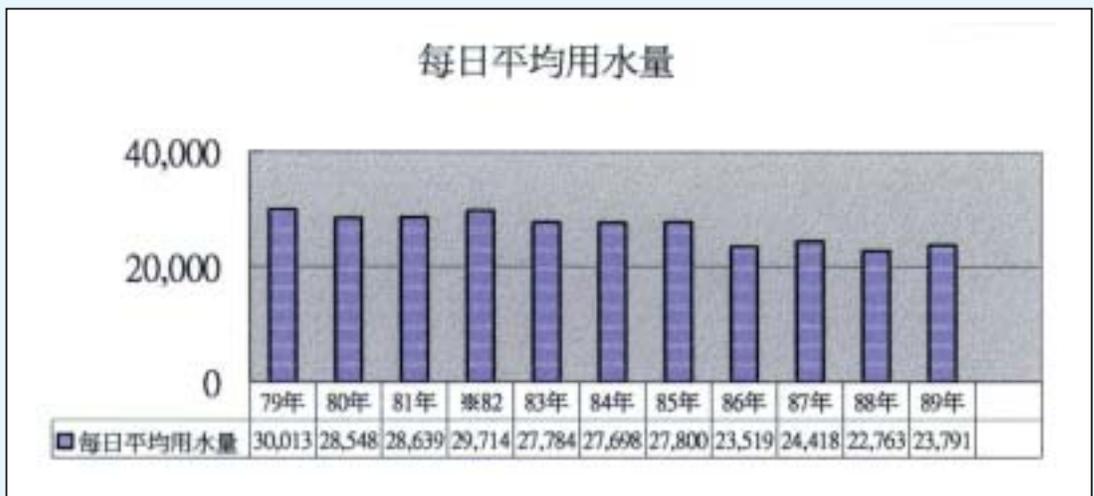
表一 林園石化廠歷年重大節水改善工程

工程名稱	完工日期	重要內容	成效
101~104水塔效率改善	83.10	更新擋水器、散水片	1.水塔效率由60%提高至118% 2.飛散損失由0.1%降至0.003%
第二純水改逆向再生	84.01	更新分散管、注藥頭及注藥、採水管線	1.增加採水量15% (200 Ton/ Cycle) 2.降低再生廢水量25% (50 Ton/Cycle)
第四純水改逆向再生	86.06	更新分散管、注藥頭及注藥、採水管線	1.增加採水量15% (200 Ton/ Cycle) 2.降低再生廢水量25% (50 Ton/Cycle)
增設脫鹼軟化設備	82.08	兩套含兩座陽離子交換樹脂塔、脫CO ₂ 塔及再生系統	降低水塔補充水之鈣硬度，以減少水塔排放量 (1,400 Ton/Day)
原水前處理EDR	85.05	兩套含各三組電透析膜堆及清洗系統，去除水中85%鹽類	增加純水採水量30% (400 Ton/ Cycle)，減少再生廢液30% (60 Ton/Cycle)
冷凝水回收改善	84.02	增設冷凝水回收及Reuse管線與設備，增設冷凝水處理設備	增加冷凝水回收及處理量1,485 Ton/Day，減少廢水排放量740 Ton/Day
再生廢水中和自動化	85.07	增設再生廢水循環、注氣、加藥等之泵浦、管線、塔槽及PLC控制系統	同時中和處理三套以上之再生廢水並保證中和至PH：5~9才排放
冷凝水專用polisher	88.12	增設一套冷凝水專用polisher並將原有冷凝水處理暨分流系統納入PLC控制	每日增加精製冷凝水1,200公噸，可節省用水200公噸
第一純水汰舊換新	89.06	第一純水設備汰舊換新，改為逆向再生、PLC控制，採水容量由2,000噸/天增加至4,000噸/天	每日減少水資源消耗80公噸

表二 林園石化廠歷年小型節水改善工程

改善項目	改善前	改善後	節省水量
減少冷卻水排放量	1. 濃縮倍數不夠 2. 水質控制不佳 3. 補充水水質差	1. 洽煉研所調整水處理添加劑配方並提高濃縮倍數 2. 更新旁濾槽控制設計及濾材，有效提升過濾效率、減少排放。 3. 更新脫鹼軟化樹脂槽浸水分布管，解決破碎樹脂堵塞現象，提高採水量。	1,000MT 20MT 400MT
純水再生消耗廢水	第六純水樹脂槽漏樹脂，堵塞再生管線，使再生劑濃度降低、廢水量增加	整修樹脂槽以排除漏樹脂現象，以減少廢水量	20MT
消防水不當使用	1. 使用消防水澆花 2. 使用消防水沖洗明暗溝	1. 回收三級廢水澆花，以節省消防水 2. 改採乾式清理明暗溝，或以少量工業水沖洗	30MT 20MT
冷凝水回收率低	1. 冷凝水回收水質差 2. 冷凝水回收水量低 3. 冷凝水處理能力不足	1. 回收各單位冷凝回收水，並加裝溫度計、導電度計監控分析，水質較差者降級回收作為水塔補充水 2. 各工廠冷凝水回收裝置去瓶頸 3. 增設回收冷凝水專用處理設備	200MT 100MT 200MT
原水池水質控制不良	因原水池滋生水藻、水草，水質優氧化產生細菌、魚類，增加過濾設備逆洗用水量	利用消防水回流沖刷原水池池面，可充分抑制水草、水藻滋長，控制細菌增長	400MT
逆洗水、濃縮水過度排放損失	快濾槽、旁濾槽逆洗水過量；EDR濃縮水排放至明暗溝未充分利用	監控快濾槽、旁濾槽逆洗水水質，水清時立即停止逆洗；EDR濃縮水回收入原水池	300MT

表三 林園石化廠歷年平均用水量



為中油加油站加分

—電子商城多元佈局，贏向未來！

李昆林 ● 溶劑化學品事業部

一位朋友提到最近購買手機的經驗，只見他拿著外表秀麗、小巧玲瓏的手機說：「我的工作又忙碌又繁雜，需要一個具PDA（個人數位助理）功能的手機，這可是找了好久才找到的！」話峰一轉，他說：「這手機是我在網路上購買的第一個產品！」好奇心驅使我問：「你難道不怕受騙？」他回答：「怎麼會？一來大廠商設置購買網站信譽有保證；二來多家比價，可做到貨比貨；三來商品資訊清楚，易於比較。」最後他補充道：「我很懶！不喜歡逛街，網路神遊，隨手一按，送貨到家，有什麼不好？」……

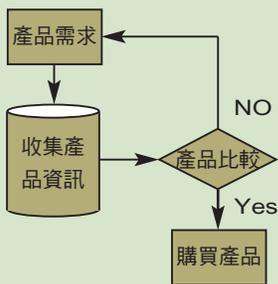
電子商務盛行無網不利

現代小孩上了國中或高中，往往要求擁有自己的「電腦」，且年齡層逐步下降，電腦已不再是奢侈品，而成了「玩具」，每年投入此一

行列的新人類數以萬計，「網上交易」信手拈來，不再遙不可及。溯自一九九三年以來，短短數年間，全美四分之一人口、全台六分之一人口躋身為網路人口，非其他行業所能及，預估至二〇〇三年，美國網路產值將達到一・四兆美元，而台灣也將達到一五〇億新台幣；消費者行為之改變，網路人口急遽增加，說明電子商務、網上交易趨勢銳不可擋，中油電子商城的推出不僅順應潮流，更是開創商機的必要措施。

電子商務最常見的作業模式為B2B與B2C，其中B2B（Business to

之購買決策



圖二 B2C購買決策

Business，企業對企業）的購買決策（圖一），從企業提出請購需求，供應商報價，企業篩選廠商，決定後下單採買；B2C（Business to Consumer，企業對消費者）的購買決策（圖二），係消費者針對產品需求收集產品資訊加以比較，再決定購買商品。二者最大的相同點在於均因購買者有需求而採買，由消費者發起並掌握採購開端，消費者行為成為生產者必須精研的項目，至於其區隔則在於B2B傾向於工業性產品，顧客群十分明確；B2C傾向於消費性商品，顧客群來自泛泛眾生。本公司傳統油品買賣屬於工業性產品，屬B2B範疇；加油站加油與潤滑油買賣，則屬於消費性商品，隨著市場逐步開放，將走向B2C領域，可預期非包裝性商品將走向儲值卡觀念，包裝性商品將走向電子商務。

另根據統計，日本自一九九四年油品市場開放後，油公司毛利急

速萎縮，石油業利潤由盈轉虧，油外收入逐漸凌駕油品本業收入，多角化經營方興未艾，包括開發電子商務，善用地點優勢，創造通路商機；異業合作，策略聯盟，強化整合性服務；提升服務差異化，開關連性服務，如

修車、檢車、速食、租車、洗車、快遞、便利商店、車件、中介等業外收入。從中可預見，隨著國外油品自由進口，將引發國內油品價格戰，油品買賣毛利相對降低，此刻雖未能企圖以占營業額比率甚微的多角化經營影響本業，然而當本業利潤逐漸式微時，若不思應變之道，勢將影響企業未來的發展。

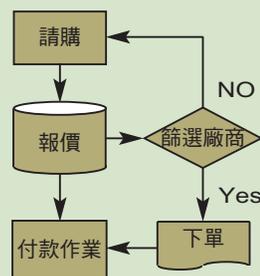
掌握消費行為多元佈局

由上可知，在市場行銷中，消費者行為已有大幅改變，一個沒有營業員、沒有議價空間、彈指間成交的交易勢力正逐步擴大，顛覆傳



統商場規則，面對面的銷貨方式受到嚴重衝擊；傳統油品買賣利潤將因價格戰而快速萎縮，使加油站營業項目走向多元；多角化經營的崛起，代表新事業以「低營業額、高獲利率」獲得重視。透過中油電子商城讓網路新寵成為加油站的常客——網站下單，加油站取貨，讓加油站成為「您生活的補給站」，食、衣、住、行、育、樂無所不包，在此策略主軸下，商家與商品的選擇十分重要，因而成立「商品規劃小組」以統籌運作，選擇各類龍頭產業成為商家，具有高品質正面形象的商品成為其中重

電子商務



圖一 B2B購買決策

要指標。

中油電子商城之商家分為策略聯盟廠商及供應商二類，策略聯盟廠商須具備電子交易平台或專案認同，依個案不同簽訂「策略聯盟合約書」；供應商指供應電子商城鋪設食、衣、住、行、育、樂等民生必需品及各項服務之廠商（包括中油公司各單位），依商城規定簽訂「電子商城業務租用條款」，商家須具備公司執照（或公司登記證明書）與營利事業登記證，登記資本額在一〇〇萬元以上，且公司財務狀況良好，商品須有商品登記證或進口證明，且不觸犯法令規定及不違背善良風俗。為了讓消費者對商品有深刻認識，及便於「商品規劃小組」選擇商品，所有申請進駐的商家須準備「商品編號」、「商品名稱」、「商品簡述（三〇字以內）」、「商品售價」、「安全庫存量」、「商品規格（詳細描述，有OZ者應詳列）」、「商品電子圖片」等商品資料。

中油電子商城由全體同仁共同經營，一起耕耘，商家選擇及商品規劃攸關永續發展，歡迎同仁提供意見，推薦商家及商品，共同開創商機，贏向未來！

入世之後——大陸石油石化工業之因應措施

蔡信行

中國大陸於去(二〇〇一)年底加入世界貿易組織(WTO)後，產業面臨激烈競爭，尤以化學工業壓力最大，亟待重整以提升效率。究其原因，其一係入世後進口商品關稅大幅降低，化學品平均關稅從以往一四·七四%(部份項目高達三〇%)降低至六·九%；入世三年後，外商將不必透過當地中間商即可自由銷售商品，更有利於自行興建生產工廠；其二係入世後政府必須遵守國際商業規則及標準，外商將可更放心進行大量投資。

石化產業土洋競爭愈烈

過去十年來，拜耳中國公司已合作投資大陸十三座中小型公司，未來八年中將陸續投入卅億美元，興建大型工廠，除爭取當地商機外，也著眼於龐大的亞洲市場；美國匹茲堡卡頁碳素公司(Calgon Carbon Corp.)則正在山西大同興建一座活性碳工廠，與本土廠商一較高下，將以高品質產品扭轉十年來飽受當地低價產品競爭市場之弱勢。除塑膠產品外，中國大陸多項產品已產能過剩，供應商也過多，尤以潤滑油、纖維、油漆、塗料及其他精煉石油等產品競爭愈烈(附表，經營不易，在目前關稅及限制下，本土廠商面臨國外強烈競爭；以乙醇胺為例，雖然境內供應量已三倍於需求量，但因品質問題，仍須進口五〇%因應；再以油漆為例，全球計有一二、二五〇家製造商，排名前廿家廠商供應量高占市場五二%，餘四八%由一二、二三〇廠商瓜分，其中八千

中國大陸石化工業投資金額比較

單位：十億美元

類別	1996	1997	1998	1999	2000
石油及天然氣					
投資建廠	4.3	5.9	5.6	4.8	5.5
擴建及更新	2.7	3.2	3.6	2.9	4.4
小計	7	9.1	9.2	7.7	9.9
化學品及石油化學					
投資建廠	5.1	3.4	2.8	3.2	2.5
擴建及更新	3.7	3.7	3.8	3.6	4.3
小計	8.8	7.1	6.6	6.8	6.8

家為本土廠商；而在塗料產品方面，境內九〇%市場操之於國外十家供應商手中，餘一〇%才由國內三千家廠商分食，可見競爭之烈。

在石油化學工業方面，目前以中國石油(PetroChina)及中

石化集團公司(Sinope)為市場主幹，面對即將於二〇〇五年投產的國際乙烯大廠，以及低價進口產品之競爭，當地廠商紛紛向兩大集團靠攏，並爭取在美國市場上市股票，呈現「西瓜偎大邊」效應；兩大集團目前積極進行垂直整合、生產高價位樹脂產品以擴大市場，同時致力生產線去瓶頸作業，以提升競爭力，並大量裁員以降低成本。中石化公司於去年上半年裁員二萬七千人，至二〇〇五年將裁員十八萬人，達到總員工數一五%。

中外合資走向大型發展

另在去年之前，Sinope茂名石化公司旗下半年產卅二萬噸之乙烯裂解廠已屬全國最大規模，惟政府在第十個

五年計畫中，計劃將國內八個主要裂解廠年平均產能提升至五十萬公噸，以強化本土廠商與多國企業合資大廠競爭之能力。目前已知首先由德國BASF與揚子石化、Sinopec兩家公司合資卅億美元興建石化組合，包括一座發電廠、一座年產六十萬公噸之乙烯裂解廠，以及製造乙二醇、丙烯酸、四碳含氧醇類等下游工廠，預計於二〇〇四年及二〇〇五年量產；其次，殼牌石化公司與中國海洋石油總公司(CNOOC)亦將於惠州合資卅億美元籌建石化組合，包括年產八十萬公噸之乙烯裂解廠，以及苯乙烯單體、環氧丙烷、聚丙烯及聚乙烯工廠等，預計於

二〇〇五年投產；第二個大型計畫為BP Amoco與Sinopec之上海石化公司合資案，包括年產九十萬公噸之輕油裂解廠及五十萬公噸之聚乙烯、卅萬公噸之聚苯乙烯、廿五萬公噸之聚丙烯、廿六萬公噸之丙烯廠等，目前尚待中國政府批准中。

綜觀中國大陸加入世界貿易組織後，石油及石化產業以往憑恃國營機構身分吃大鍋飯之局已不再，藉由重整組織、大量裁員以提高效率，並進行策略聯盟，同時與國際大油公司合資興建具國際規模之大石化廠，期以較低的生產成本加入全球競爭市場行列。

業務焦點

異業結盟協助弱勢族群 好心好報油好禮新登場

為拓展營業版圖、具體回饋社會，本公司與聯合晚報共同舉辦「好心好報『油』好禮」活動，自即日起至四月卅日止，凡是到ELEVEN、全家、萊爾富、OK、福客多、義美、每1日等便利商店或松青／丸九、頂好、惠陽等超市，

購買聯合晚報的民眾，憑發票上面註明有「聯合晚報」字樣或「9771607976005」專屬條碼，於三月十六日至五月十五日至全省掛有火炬商標之加油站加油一公升以上，每一份可抵扣五元加油費(可累計)，同時可參加抽獎活動，幸運者可獲得汽車、家電、手機、墾丁渡假村住宿券等超值獎品。值得一提的是，此次異業結盟活動回收發票將全數捐給「創世基金會」，以協助弱勢族群。(本刊)

提高供料調度能力 前鎮乙烯儲槽動工

鑑於國內石化主要基本原料乙烯產量不足，由本公司規劃新建之高雄港乙烯儲槽工程，於三月七日正式開工，預計九十二年底完工試運轉，九十三年初啟用；該乙烯儲槽位於高雄前鎮儲運所，總容量一萬五千公噸，預料正式啟用後，將大幅提高對下游廠商的供料調度能力，同時解決國內乙烯產量不足問題。(本刊)

油公司從事探勘理由之我見

江天才 ● 台探總處

本公司以油氣探勘起家。油人前輩「韋路藍縷，以啟山林」，在大陸甘肅玉門老君廟及四川巴縣艱苦的環境下，克服萬難，始換得中油探勘種子的萌芽。多年以來，本公司肩負供應國內國防民生用油任務，帶動經濟成長，其間遭逢世界兩次能源危機，從未斷油；當時原油進口幾乎虧本，但為免引發通貨膨脹，未轉嫁至市場價格，苗栗鐵砧山、錦水及出磺坑等地油氣生產收益成了「及時雨」，使國內安然度過能源危機，足見探勘對掌握自有能源之重要。

探勘為大油公司金雞母

時至廿一世紀，世界各國能源政策雖有多元化趨勢，但石油（包含天然氣）仍為工業化國家經濟發展的重心能源，各大油公司紛紛致

力油氣探勘，掌握油源更成為公司獲利的主要來源。特別是拜科技發展之賜，使得許多原本被認為不可探勘的區域（如水深超過二、三〇〇米的深水區及北海、加拿大、阿拉斯加等靠近北極圈地區）也躋身油氣發現的「新星」行列；更令人振奮的是海底油氣以新型態出現——甲烷水化物（Methane hydrate），日本與美國、加拿大石油公司正合作研究此一新能源之探勘與開發生產；而根據地球物理探測資料顯示，台灣海域台南盆地南部凹陷亦有甲烷水化物存在，在在拓展探勘新視野。

曾與本公司合作探勘、排名全美前十大之康納和油公司（CONOCO），其探勘預算佔全公司七〇%以上，去（八十九）年淨收益八〇%來自油氣探勘，足見投入

與產出顯著相關，因為油氣探勘投資與一般商業投資不同，除高風險、高獲利之外，更需長期投入，加上準確的專業判斷，方能開花結果，而現在看到的成果亦只是大量資金與技術長期投入的表象，成功的關鍵在於重視專業技術及承擔風險的信心。以本公司探勘與煉製、輸儲、行銷並列為核心業務，但預算僅占不及總預算一%，國外探勘每年十餘億新台幣預算尚不及康納和油公司探勘預算的一%，且深怕承擔失敗的風險，加上冗長的礦區取得管控流程，造成國外新礦區取得業務於近年內只能在原地踏步；反觀康納和油公司與本公司於八十九年結束合作探勘後，雖然鑽探四口井未成功，但轉至越南參與其海域礦區之探勘成果卻非常豐碩，去年與日本三菱公司合作開發油田目

前每天生產五萬桶原油，而其他礦區已陸續有七口井油氣發現，試油氣之單井生產量均達到高產量的一萬至二萬桶，可謂大放異彩，成為外國油公司在越南最大的投資成功範例，再次證明探勘屬高風險、高投資、長時間投入之專門事業，其成功關鍵在於長期致力專業技術研究，以及公司決策階層敢於失敗中重新出發的信心與決心，終底有成。

放眼世界前瞻探勘未來

就專業技術的角度而言，不應也不能將探勘視為普通的投資或採購、工程等行為，純以財務報表加以衡量績效更不恰當而易失真，國際油公司係以蘊藏量的取得 (acquisition) 或置換 (replacement) 之多寡來評估，因為油氣探勘的命脈就在蘊藏量的源源不斷取得及置換的循環，由探勘、鑽探、發現油氣至開發生產的過程可謂時間與耐力的競賽，唯有計劃性的長期投資方能奏效，若一味追求近利，不能承擔風險，則探勘事業只能「自求多福」。對本公司而言，油氣探勘除了國內陸上、海域及國外，與中國大陸亦有相當不錯的機會，曾在本公司海域探勘處擔任地質師，出國

深造後現擔任美國西方公司駐哥倫比亞探勘副總經理牟敦堅先生，今年初在接受經濟日報專訪指出：「油氣能源對現代工業國家極具重要性。為穩定油氣供應，先進國家也都制定有獎勵優惠等能源政策，而廿一世紀依舊是依賴油氣能源的世紀。油氣探勘的專門技術也有其存在必要。未來，必須在探勘觀念與人才技術引進上有所突破，探勘事業在台灣才有可為。」筆者與牟先生同（六十五）年進公司，對他語重心長的一番話深有同感。

事實上，中國大陸的能源蘊藏比台灣來得豐富，去年原油總產量高達一一・二億桶，天然氣年總產量達三〇〇億立方公尺，但由於經濟快速發展，油氣需求逐年成長，仍需進口石油及天然氣，境內三大石油公司無不致力向外尋求油源及合作探勘機會，強調「掌握能源是經濟發展的重心，油氣探勘是掌握能源的必經途徑」。今年初，大慶油田蕭德銘副總經理在訪問本公司之技術交流演講中指出，大慶油田年產原油高達五千萬噸以上已穩產廿年，在整體經濟發展中扮演重要角色，但能源不可能取之不盡，用之不竭，因此在強化境內探勘活動的同時，必須往國際發展，在油氣探

勘合作上，希望有機會與中油公司合作——由此我們可體會出中國大陸在能源政策上「未雨綢繆」的思路與遠見，而其「油氣並舉，向氣傾斜，西氣東運，進軍國際」的策略與其整體經濟發展計畫更是息息相關。

合作探油掌握自有能源

筆者相信廿一世紀仍然是依賴油氣能源的世紀，而從整體能源發展角度來看，油氣探勘專業技術之重要性無容置疑，重點在於我們是否有勇氣與遠見，於困境中走出一條康莊大道；從前述美國康納和油公司與西方石油公司的例證中，可充分了解油公司堅持油氣探勘的原因，而中國大陸大慶油田的例子也指出：即使本身油氣蘊藏豐富，仍必須往國際發展從事合作探勘，以因應整體經濟發展趨勢，此一前瞻策略深值我們省思與參考。身為本公司探勘團隊的成員之一，相信油氣探勘仍將是公司與國家經濟發展的重要能源策略，唯有掌握能源才能避免萬一能源危機發生時對整體經濟的衝擊。

註：本文作者現任台探總處大陸合作探勘小組副召集人。

石油腦缺貨，EG廠被迫減產

全球石油腦缺貨情形日益嚴重，引發價格暴漲、採購不易，台塑石化及中油公司第四、五輕油裂解廠被迫提高製氣油（Gasoil）進料比例，乙烯產量亦大打折扣；南中化工、南亞塑膠公司乙二醇（EG）被迫八成生產，未來價格將持續上漲。比較以製氣油與石油腦當進料，其中製氣油生產乙烯效率較低，生產1公噸乙烯需4-4.5公噸製氣油或3.5公噸石油腦。

石化上游登陸採總量管制

政府開放石化上游登陸之管理機制已出爐，決比照八吋晶圓廠採總量管制模式，並同意台塑及台灣區石化公會體系共兩家廠商赴大陸投資，初步投資規模總計2,500億元。政府預計未來五年內將開放1,000億元，每年配額200億元，廠商則自行在海外募集其餘所需的1,500億元。石化公會廠商成員以和桐、國喬、聯成石化、華夏塑膠、台達化、李長榮、中石化及奇美等中油體系中游廠為主，均已在大陸設廠，未來可能整合朝共同投資輕油裂解中心方向邁進。

台塑規劃於寧波設立石化專區

針對政府將總量管制開放石化業赴大陸投資設廠之決策，台塑內部正研擬於其在大陸之PVC廠設廠地區江蘇寧波技術園區，設立上、中游垂直一貫化生產之輕油裂解廠。台塑六輕生產石化原料以東南亞及大陸內地台商為銷售對象，大陸石化廠生產原料以供應大陸內銷為主，台塑此舉刻意將兩岸石化廠生產石化原料市場分開，以免造成集團本身互相競爭情形。

台中港躋身國內油品集散重鎮

截至目前，計有匯僑、和桐及中油等三家廠商在台中港西碼頭設立儲油槽。繼美商艾克森美孚油品進駐匯僑油槽，和桐投資興建的50座油槽也於三月底完工啟用，加上中油8座儲油槽也因營運量下滑而被迫嘗試油品外銷，台中港隱然已成為台灣油品集散重鎮。初期投資西碼頭儲油槽業者將以供應國內市場需求為主，但長期仍著眼於兩岸三通後的廣大油品市場商機。

公民營加油站數之比較

元月	加油站	LPG站
直營	581	3
民營	1,587	7
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



唐苑莉●工關處

艾克森美孚油品正式登台

國內油品市場全面開放後，第一個外國油品品牌—美商艾克森美孚公司進口之首批油品於日前運抵台中港五號碼頭，隨即展開船卸作業，可望於四月份正式問市。該公司並已與台灣聯合環球石油公司旗下200家加油站進行策略聯誼，販賣艾克森美孚品牌油品，此舉使其拿下國內市場占有率5%，可預見未來該品牌油品將源源輸入國內市場，本土油市即將形成三強鼎立之局面。

台聯與日商伊藤忠策略聯盟

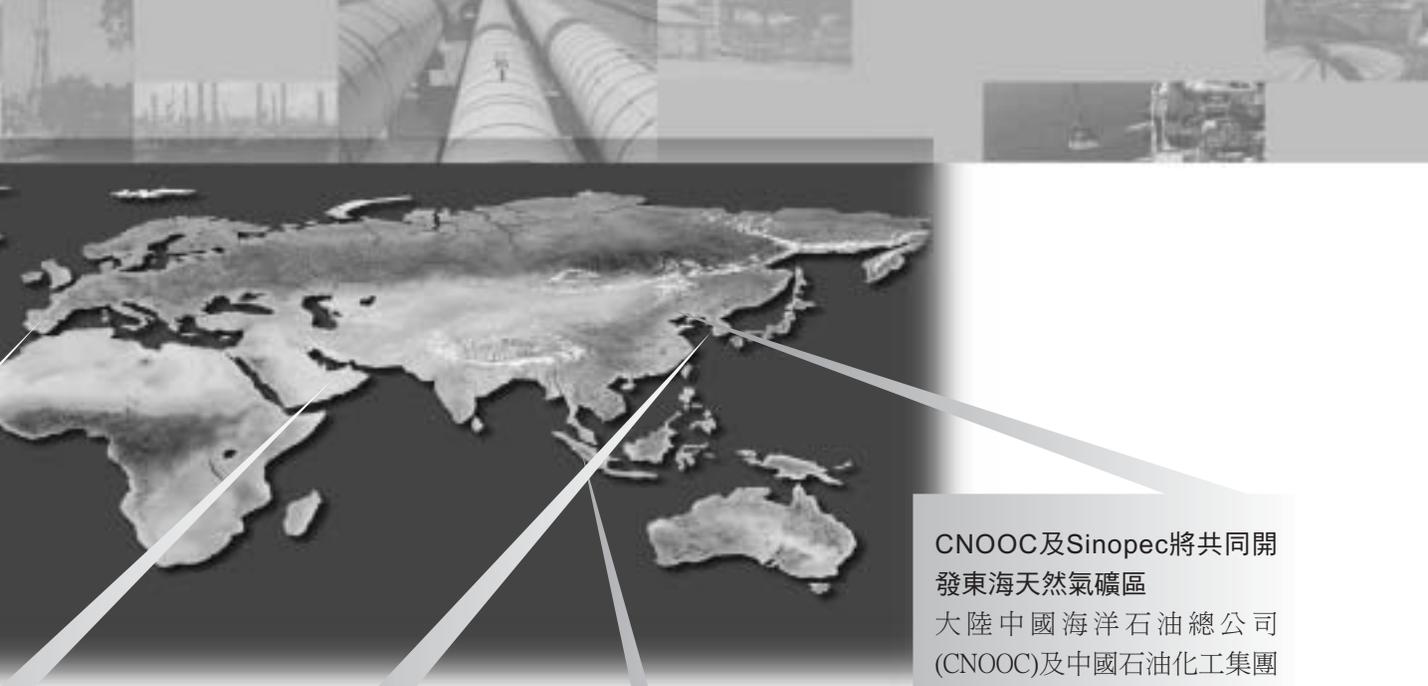
以「T-UP台灣加油」通路為主的台灣聯合環球石油公司近期宣布與日本伊藤忠集團簽訂業務策略聯盟，伊藤忠以2,000餘萬元新台幣取得台聯石油二成股權，未來雙方將加強油品通路合作，引進日式加油站管理模式，期提升服務品質。日本伊藤忠集團為日本最大商社之一，與三菱、三井並列，經營加油站已有40餘年經驗，旗下擁有2,200多家加油站，大於國內公民營加油站總數，同時也是台灣全家便利商店（Family Mart）及宅配通（便利CAN）之股東。

李長榮擴產以搶攻大陸甲醇市場

基於長期經營發展之需，及著眼於大陸化學品潛在市場，李長榮化工於大陸江蘇所籌建之甲醇下游系列產品、化學品進出口倉儲設備及專用碼頭已完成，將於今年內正式加入營運。另李長榮投資中東卡達之甲醇工廠，目前營運情況良好，將利用卡達取得之甲醇原料，結合大陸李長榮綜合石化公司為生產基地，生產甲醇下游特用化學品，積極搶攻大陸市場。

乙烯缺貨，行情持續發燒

繼北非利比亞國家石油公司輕裂廠火災、荷蘭殼牌石油公司年產90萬公噸乙烯輕裂廠停爐，歐洲與亞洲地區乙烯現貨價格同步上揚之後，日前艾克森美孚於比利時之低密度聚乙烯（LDPE）生產廠因火災停爐，預料歐洲乙烯及LDPE缺料影響所及，近期內將延伸至亞洲地區。一般認為台塑與亞聚將再次調漲LDPE外銷報價。



南韓現代重工業取得奈及利亞石油計畫合約

全球最大造船公司南韓現代重工業Hyundai Heavy Industries日前宣布取得奈及利亞殼牌石油開發公司(Shell Petroleum Development Co；SPDC)一項計畫合約，總金額達到4.80億美元。計畫中，現代重工業將在2005年前為SPDC興建完成一條39公里長油管及相關設施以輸運原油。

Tepco、Tokyo Gas與MLNG重續購氣合約

日本主要兩家LNG進口商東京電力(Tepco)及東京瓦斯(Tokyo Gas)近期與馬來西亞(MLNG)重新續約，合約中載明自2003年開始供氣，為期15年。Tepco與Tokyo Gas每年分別進口480萬噸及260萬噸天然氣。

CNOOC及Sinopec將共同開發東海天然氣礦區

大陸中國海洋石油總公司(CNOOC)及中國石油化工集團公司(Sinopec)將共同開發東海Xihu天然氣礦區。該礦區位於上海東南方約450公里處，估計約蘊藏5,000至8,000億立方公尺天然氣，CNOOC及Sinopec將各擁有一半所有權。

CNPC與CNOOC有意收購Husky Energy股權

香港媒體報導指出，中國石油天然氣集團公司(CNPC)與中國海洋石油總公司(CNOOC)正計劃斥資44億美元，聯手收購加拿大第五大綜合石油生產商赫斯基能源(Husky Energy Ltd.)股權，若交易成功，將成為歷年來中國大陸最大的跨國收購計畫。該案除了商業考慮外，兼具控制石油量、維持石油安全之戰略考量，已獲中共國務院原則同意。



林淑娟●企研處

Oil Search與ExxonMobil共商 合建天然氣管計畫

巴布亞新幾內亞Oil Search石油公司正與美國ExxonMobil洽談合資興建天然氣管線計畫，該管線自巴布亞新幾內亞至澳洲，長達3,500公里，投資金額高達35億美元。計畫中由Oil Search負責開發該國天然氣蘊藏（高達3.4兆立方呎）；Exxon Mobil公司則負責爭取澳洲供應昆士蘭省及新南威爾斯省的Australian Gas Light公司之供氣合約。

Shell預期收購Pennzoil後將 裁員

Shell石油公司宣布將以18億美元收購全美最大汽油製造商、同時也是全美各地2,000多家JiffyLube換油服務站母公司之Pennzoil-QuakerState。根據協議，Shell將以每股22美元代價收購Pennzoil-QuakerState，並承擔其11億美元債務，交易案已獲Pennzoil-Quaker董事會通過，可望於今年下半年完成。Shell發言人指出，兩家公司業務合併後將裁員約1,500人。

西班牙化學產業工業聯盟建 議修法鼓勵企業研發

西班牙ABC日報報導，該國化學工業產品產值居世界第7位，去年總產值達300億歐元，占國內生產毛額5%；但依該國化學產業工業聯盟統計，境內化學產品研發費用僅占產值1%，較歐盟平均值1.5%、美國3%為低，已成產業發展一大隱憂，因而建議政府修改投資研發法令，以鼓勵企業加強研發，提升產業之國際競爭力。

Oman LNG 與Shell 簽訂LNG 銷售合約

阿曼LNG公司日前與Shell 簽署供氣合約，從今年起每年供應Shell 70萬噸LNG，為期五年。合約中規定在2004年前，Shell將以自有運輸設備輸送LNG至西班牙，之後，Oman LNG擁有選擇本身船運的權利。Oman LNG目前有兩條330萬噸氣化生產線，包括Dabhol Power、Korea Gas Corp. 及Osaka Gas均為其客戶。

在存量方面，一般而言，受到冬天為石油需求旺季之影響，通常OECD(全球經濟合作暨發展組織)的石油庫存量於每年第四及第一季大幅降低，依以往平均水準，去年第四季庫存減少量應為100萬桶/日，但由於北半球氣候異常溫暖，使得當季石油庫存僅減少40萬桶/日；另外，雖然OPEC從今年元月起再度減產，但仍無法有效降低石油庫存量，根據IEA最新統計資料顯示，2002年元月份OECD的庫存量僅減少30萬桶/日。目前OECD總庫存量約為26.1億桶，仍較往年平均水準為高，在石油庫存量未能有效降低前，油價漲勢可能受到限制。

短期影響油價主因：美伊關係 & 美汽油需求

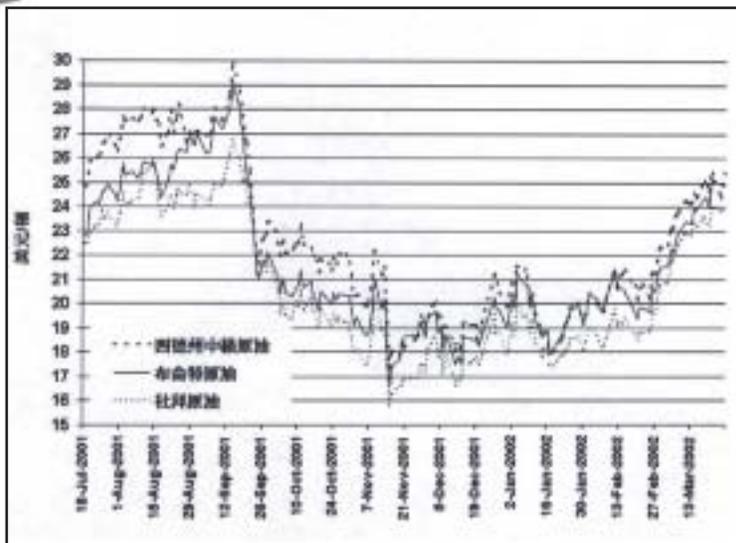
主要受到美國準備對伊拉克動武消息的啟動，油價自二月底開始上漲，雖然美國仍未對伊拉克動武，但從各方面的消息研判，美國目前正在尋求阿拉伯國家的支持並等待適當的動武時機，未來仍有可能發生動武情事，尤其是在阿富汗戰事完全結束之後。分析家認為在目前WTI油價25美元/桶之中，約有2~3美元/桶係因市場對戰爭的預期而形成。

綜觀未來長期油價走勢，OPEC與Non-OPEC的減產配合度仍居於關鍵因素，若配合度高則石油庫存量減少速度較快，可望為油價創造穩定的上漲格局。至於短期影響油價的因素除了美伊之間的緊張關係外，美國汽油需求也是重要關鍵之一；近來美國汽油需求有明顯加溫現象，使得汽油價格一路飆漲，從二月下旬以來，紐約商品交易所(NYMEX)汽油期貨價格大漲，漲幅高達約42%，遠超過原油（25%），為推升此波油價漲勢的最大動力。而美國旅遊季節即將開始，為傳統汽油需求旺季，若需求量高於預期，則可能為油價帶來另一波上漲空間，惟近來短線漲幅太大，價格仍有可能拉回整理。

全球原油價格走勢

在美伊之間關係緊張、經濟復甦態勢明顯、OPEC減產效應以及期貨基金哄抬買盤之互動影響下，全球三大指標原油價格均呈現上漲走勢（如附圖），WTI油價已上揚至25美元/桶以上。未來若OPEC減產配合度持續達到85%以上，預估第二季WTI原油價格將維

持在24~26美元/桶間盤整震盪；就技術面而言，WTI油價在突破25美元/桶後，上漲的動能將減弱而開始橫向整理，未來若能有效突破26美元/桶之缺口上限，預料將可能上漲至28美元/桶。



最新消息指出，為促使OPEC一籃子油價維持在22~28美元/桶區間內，OPEC部長級會議最終達成維持現有產量配額至6月底之共識，並計劃於6/26再度召開部長級會議，共商2002年下半年之石油政策。另一方面，全球景氣因美國經濟出現復甦徵兆而帶來曙光，油價行情大受激勵，自2月下旬開始上漲以來，西德州中級原油(WTI)漲幅已高達約25%。若全球經濟持續復甦，則以目前OPEC生產配額將使未來供應緊俏，WTI油價有可能上揚至28美元/桶。長期而言，OPEC與Non-OPEC的減產配合度仍將為主導油價走勢的關鍵，至於中短期油價的觀察重點有二：美伊之間關係之發展；美國汽油需求量的變化。展望未來，若OPEC之減產配合度持續達到85%以上，預估第二季WTI原油價位將維持在24~26美元/桶之間震盪。

全球經濟與油市展望

2001年，全球景氣低迷，企業獲利大幅衰退，加上發生九一一事件，迫使美國聯準會(Fed)11度調降利率，原本預期今年世界經濟仍將持續低迷，但從去年第四季開始，美國經濟成長率大增、製造業ISM指數再度站上50點大關，加上耐久財訂單等重要生產面指數均超出預期，而零售銷售數據也已大幅回升，可見美國經濟復甦的態勢相當明顯。

在石油需求方面，在美國作為火車頭之帶動下，全球經濟情況可望好轉，預料石油需求也將有所增加，惟此種情況是否持續、持續時間仍有疑慮，後續發展有待觀察。根據國際能源總署(IEA)最近公佈的月報資料，預估今年石油需求將較去年增加42萬桶/日，較上次發表的估計值減少8萬桶/日，顯示IEA對今年世界經濟的成長幅度仍持保留態度，強調今年第二、三季石油需求將因經濟好轉而增加，但到了第四季，經濟復甦腳步將趨緩，石油需求也隨之轉弱。

風險管理組●煉製事業部營運處

在供給方面，二月份世界石油生產量為7,590萬桶/日，較元月份降低32萬桶/日；其中不包括伊拉克的十個石油輸出國家組織(OPEC)會員國，今年二月份原油生產量為2,244萬桶/日，創下十年來的最低水準，雖較元月份平均產量減少39萬桶/日，但與其產量配額2,170萬桶/日相較，仍超過74萬桶/日。伊拉克二月份產量高達246萬桶/日，較元月份高出20萬桶/日；前蘇聯(FSU)二月份原油及成品油的淨出口量為508萬桶/日，較元月份高出27萬桶/日。在OPEC決議維持現有石油產量配額至6月底後，相關官員進一步表示OPEC應不會在下次的部長級會議中決定增產，OPEC主席甚至表示，除非一籃子油價上漲至28美元/桶，否則OPEC並無理由提高產量。

人事動態

行銷一把罩

徵文活動開跑！

- 液化天然氣工程處政風組組長由油品行銷事業部嘉南營業處政風組吳笑容組長調任，自一月一日生效。
- 潤滑油事業部行政組副理由該組採購師孫百賢調任，自一月一日生效。
- 台探總處鑽探室楊源盛主任調任總處長室工程師，自一月一日生效。
- 本公司人事處處長葉奉行政院人事行政局核定由材料處副處長龐睿穎升任，自三月十九日生效。

面對行銷掛帥時代，標榜「以客為尊」，如何吸引顧客上門？追求顧客滿意？

眼觀各方競逐通路愈演愈烈，如何合縱連橫、拓展版圖，立於不敗之地？

值此油市全面開放之際，亟須與時推移的策略，出奇制勝的妙招，靈活應變，運籌佈局。中油老字號如何新包裝，以贏得最廣大消費者的青睞；中油出品高品質如何「說清楚，講明白」，已進入關鍵時刻。

歡迎熱愛公司的同仁、關心中油發展的讀者，提出有利的行銷觀點或作法，或加油服務好點子，腦力激盪，一起為中油行銷大進擊而加油，共同為中油行銷一把罩而建言。篇名自訂，文長約一千五百字，擺脫理論，付諸行動。

自即日起，來稿請以電腦打字直接e-mail：009237@cpc.com.tw；或以磁片逕寄：台北市信義區松仁路三號十八樓總公司工關處圖書出版組收，鐵定至六月十二日截止，逾時不候。來稿本刊保有潤稿權，凡入選為佳作者，一律致酬二千元。

石訊邀高手同行

- 石訊為應業務需要，誠徵儲備美術編輯一至二位，年齡在四十五歲以下，職等不限、性別不拘。歡迎嫻熟PC操作，具備藝術美學涵養，對創意設計興趣濃厚之同仁加入工作行列；
- 諳麥金塔（Mac）版面編排合成技巧者尤佳。
- 意者請於四月底前，將個人履歷資料、設計作品逕寄總公司工關處圖書出版組，或電洽（02）八七二五八五三二。



他山之石

——企業激勵制度面面觀

李亞麟 ● 煉製事業部

為激勵工作士氣、提升從業人員生產力，企業以激勵制度作為重要的管理工具之一。一般而言，激勵制度分為「組織績效衡量」、「職位績效衡量」，以為「組織獎金」及「個人獎金」分配之依據；由於各企業經營環境及業務特性有異，所設計激勵制度也不盡相同，「他山之石可以攻錯」，以下謹簡介本公司與其他國內公民營企業之激勵制度，從中可看出民營企業落實目標管理制度，完全以績效為激勵之前提，而公營單位亦逐漸打破「大鍋飯」作法，激勵愈趨多元化，益增其彈性。

● 中油公司

本公司從業人員所得主要由「薪資」、「加給或津貼」及「獎金」三部份組成，由於係事業單位，「薪資」屬單一薪俸制，「加給或津貼」依工作性質分為危險加給、僻

地加給、外海作業津貼三種，「獎金」則有考核獎金、績效獎金。其中考核獎金包括「考績獎金」、「全勤獎金」與「工作獎金」，合計最高二個月；績效獎金視營運狀況而定，有盈餘才有獎金，最高可達二·六個月。依「中油公司年度核發績效獎金應行注意事項」，當年度之績效獎金經核定後，首先依「八〇%依各單位薪給比例平均分配；一八·五%依綜合績效考評分配；一·五%由公司主持人依個人或團體特殊貢獻運用」原則，分配至各一級單位，各一級單位在確定核定分配獎金數後，先扣除獎金、品管圈活動獎金、提案獎金、生產力活動獎金、研究發展獎金、潤滑油促銷獎金等各項獎勵金後，再依

「六六%依個人薪給平均分配；三二·五%依綜合績效考評分配；一·五%由單位主管依特殊貢獻運用」原則分配至個人。

● 台電公司

台電公司獎金分為「考核獎金」、「績效獎金」兩大部分，前者包括考績獎金、全勤獎金與工作獎金，全部最多兩個月，後者以營運狀況良好為前提，有盈餘才有獎金，最高可達二·六個月。在「績效獎金」方面，分為激勵獎金（二



%)、效率獎金(九八%)，後者再分為「薪給獎金」(七〇%)、「責任中心激勵獎金」(三〇%)，其中「薪給獎金」依薪給平均分配，「責任中心激勵獎金」則按績效分配，如獲嘉獎、小功、大功者可分別獲得一千、三千、九千元不等之獎勵金。

●中鋼公司

為鼓勵同仁發揮生產力，中鋼公司訂有產銷獎金制度，每月營運若有盈餘，則提撥當月盈餘二〇%作產銷獎金，但最高以月薪總額三〇%為上限，其中九〇%依月薪比例發放，月薪愈低者，所分配獎金金額較低，但獎金占月薪之比率較高；反之，月薪愈高者，其分配之金額較高，但獎金占月薪之比例較低；其他一〇%則於年度結束時作為重點分配，原則為生產部門同一等級員工所領獎金相同，非生產部門則為生產部門之九〇%。惟若該年度決算無盈餘時，每月分配獎金保留部分由公司收回。

此外，中鋼公司在民營化前有考績獎金制度，同仁於正式任用後每工作滿一年辦理考績一次，以個人工作績效作為考核主要依據，其中優等不超過總人數一〇%，乙等以下約占一·五%，依考核結果

給予同仁晉等晉級、發給獎金等之獎勵，惟民營化後已予取消考績獎金，考績分數僅作為調薪、派訓、升遷之參考。

●中石化公司

中石化公司從業人員所得分為「本薪」、「加給」、「獎金」三部分。

在「本薪」部份，七〇%稱為「基本職能給」，依各階之起點給予；其次為「職能提敘給」，按擔任人之階，就其學歷、經歷、特殊技能予以提敘，現有或新進人員均可提敘；第三項為「特殊績效給」，分為「特優、優、甲、乙、丙」五個等級，依考核調薪，考列優等以上人數不超過總人數一五%，乙等以下人數不低於總人數一〇%；最後一項為「升階人員之支薪」，以原薪階之薪額換算為升階後之薪率再加五%支薪。

在「加給」部份，分為「主管加給」、「專員加給」二部份。「主管加給」依職階發給，由廠長至領班共分七級，「專員加給」則依職級高低共分四級——高級專員(一一)、(一)及專員(二)、(一)。在「獎金」部份，分為「年節獎金」、「績效獎金」、「全勤獎金」、「年節獎金」包括端午、中秋

各半個月，春節一個月(本薪+加給+伙食津貼)；「績效獎金」分為「月績效獎金」、「年度盈餘獎金」以及各單位自訂之獎金分配辦法，「月績效獎金」配合責任成本中心制度考核結果每月發放，總額為全公司薪資總額(含本薪、加給、伙食津貼)之八%，個人獎金額度以不超過本薪之三〇%為限；「年度盈餘獎金」則為稅後盈餘之一〇%；「全勤獎金」於年度結算時依出勤狀況核發，全年最多廿天，請事、病假一天均扣一天，曠職一天扣三天，扣完為止，年度結束前退休、資遣者均可依在職比例領取。

●中美和石化公司

中美和石化公司薪資管理採「公平、具競爭力、視績效付薪」三原則，每年除發給十四個月薪資外加獎金、分紅外，並由員工、公司各提列四%，作為儲蓄計畫之用，同時訂有「超產獎金」、「不請病假獎金」，以鼓勵生產。

●中殼公司

中殼公司獎金分為「工作獎金」、「考績獎金」、「績效獎金」三種。

「工作獎金」於每季發給，上限為月薪總額之二〇%，獎金分配比重為個人基本權數(依個人職等及實



際工作日數計算)、個人績效(授權現場主管逐日評分)、團體績效及團體環境績效(以設計量化之點數計算);在「考績獎金」部份,考列甲等者可得一個月月薪,考列乙等者可得半個月,惟考列甲等者不得超過總人數之七五%,若有「遺珠」之考績乙等者,主管可彈性由工作獎金酌予彌補,惟工作獎金總金額不變;而在「績效獎金」方面,最高可達月薪之二·六倍,視公司營運績效而定。

●奇美公司

奇美公司視公司營運狀況而發給「生產獎金」,每月獎金上限為月薪總數三〇%,採「同工同酬」原則分配,相同職務獎金相同,不同職務獎金差額亦不大,為避免差距過大,通常職務較低者分配數占月薪比例較高;另視盈餘多寡依員工月薪比率發放「三節獎金」;此外,奇美公司並設有「員工分紅入股制度」,凡服務期滿一定年限後(大學學歷者二年,專科者四年,高中者五年),由公司無息貸款配股。在考績方面,奇美公司不發給考績獎金,考列甲等者升二級,乙等者升一級,甲等人數不得超過總人數四五%。

●台灣塑膠公司

台塑公司實行「目標管理制度」,生產管理部門首先設定考評及獎金計算標準,於年度結束時依部門及個人年度目標達成率考評,作為核計獎金依據,獎金額度約佔個人薪給三〇%,不同職務級核計權數有別,個人職務調整雖不立即加碼本薪,但獎金隨之增加。

●長榮海運公司

長榮海運公司員工薪資依職階不同分為「主管級」、「課員級」、「課員級以下」三種,一般課員薪資包括「本薪」及「生活津貼」,主管人員另有「職務津貼」,而技術人員除本薪外另有「全勤獎金、績效獎金、安全獎金、修工獎金、技術津貼」,以及「外地津貼」、「早班津貼」等;此外,另有年終獎金及紅利、不休假獎金、員眷婚喪喜慶慰問金、跨國工作安家補助費。

●長谷建設公司

長谷建設公司員工所得分為「薪資」、「獎金」、「紅利」三項。「薪資」可分為「本薪」及「津貼」兩部份,「本薪」除一體考量調整外,並依年終考績及個人特殊績效加以調整;「津貼」分為職位津貼、領導津貼、工地津貼、工作津

貼、伙食津貼、外地津貼、特別津貼、加班津貼幾種。在「獎金」部份,包括全勤獎金、效率獎金、紅利獎金、三節獎金、年終獎金;「紅利」則分為「分紅入股」、「年終分紅」兩種。

●台灣全錄公司

台灣全錄公司員工薪資分為「底薪」、「工作津貼」及「其他津貼」三項。「底薪」與「工作津貼」核給比例約為卅五:六五,「底薪」具年功性質,依學、經歷初敘核定,每年再依考績優劣晉升薪等;「工作津貼」則具職能性質,依性質、業績、責任等因素劃分工作等級,再依職位管理辦法核給,並隨物價指數調整。

●嬌生公司(Johnson & Johnson)

嬌生公司實施目標管理制度,定期評核個人工作績效,結果作為年度調薪或升遷之依據。年終則發給績效獎金,固定部份依據服務年資發給約一個月薪資,彈性部份則依據績效考核結果發給約〇·二個月薪資;另依員工服務年滿一定期限發給服務年資獎金,分為五、十、十五、廿、廿五年等五種。

加油站采風



本期采風來到本公司麥寮、台西站，

位於雲林縣濱海鄉鎮，毗鄰六輕最前線，
油人走出理論、口號，擺脫觀望、迷失，

輸人不輸陣，

團隊作戰拼業績，行銷花招一把罩，
改變心態迎商機，噓寒問暖獲好評，
齊力搖槳向前行，打造未來不是夢。

請看以下報導……



八十九年十月台塑六輕油品上市，挾其搏節成本、快速決策之優勢，曾誇下「以超廉價格搶攻國內

油品市場，招攬龐大車隊席捲半壁江山」之豪語，一時成為各界矚目焦點。然而鏖戰年餘，未如預期，並非對手不強，而是站在第一線行銷之中油人全面轉型應戰！基於對「競爭」的深刻體驗，行銷人員走出理論、口號，擺脫觀望迷思，揚棄和平共存的幻想，一步一腳印投入殘酷現實的市場，勇於打拚、守護疆域，令人感佩。

經營多角化業績頂呱呱

年初，頂著強烈的東北季風來到雲林縣濱海鄉鎮，造訪毗鄰六輕最前線的嘉南處麥寮、台西兩座加油站，目睹同仁親切為客加油的情景，耳聞工讀同學促銷多元商品的聲音，讓來自後方的我們為之動容，也紛紛捲起衣袖，站上加油泵島，參與「接客」的行列。

「麥寮站是本公司最接近六輕之加油站，代表公司屹立於敵營的牆腳，挑戰市場，意義非凡。」李應夏站長一語道出該站不容小覷之地位，同時指出該區共有十一座加油站，其中五站加盟台塑，本公司自營站及加盟站計六站，台塑雖佔盡

挑戰最前線，愛拼就會贏

——中油麥寮&台西站

圖／文 詹培得 ● 嘉南處

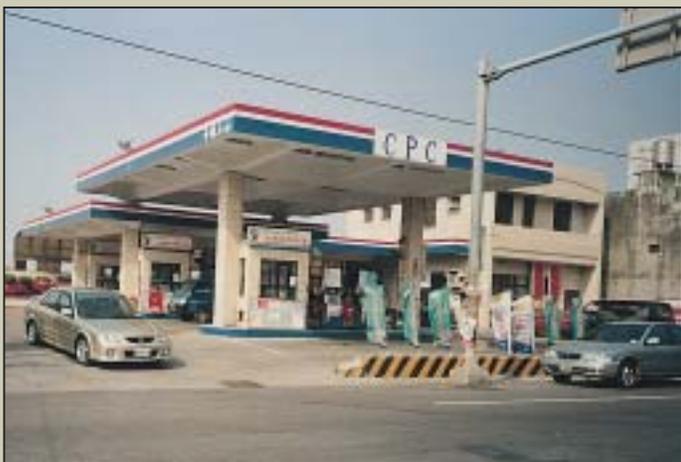
產銷地利之優勢，本公司亦非省油的燈，以品質掛帥，服務第一，衝鋒陷陣，輸人不輸陣！除油品之外，更販售多元化之輕便商品，增加業外收益，挹注本業。

麥寮加油站小檔案

成立時間：民國七十九年改建
營業模式：自建直營
兼營業務：多元化商品販售
未來發展：人工洗車服務、結合地方特色永續經營

台西加油站小檔案

成立時間：民國八十一年
營業模式：自建直營
兼營業務：多元化商品販售
未來發展：人工洗車服務、結合地方特色永續經營



▲位於行銷第一線的麥寮站。

麥寮、台西素稱「風頭水尾」，土瘠人稀，無地利之便，六輕籌設之初，業者預期車輛耗油量將大增，民營站如雨後春筍紛紛設立，豈料六輕營運迄今，帶來商機有限，對發油量助益不大，致各站多呈現慘澹經營的局面。為因應周邊台塑加油站之競爭，麥寮加油站所販售各項油品均降價三角，並輔以親切的環車服務，在強敵環伺中，仍拼得不錯的業績，而最讓同仁感到欣慰的是，在下班時間之進站加油車潮中，常會發現來自對手場區穿著員工制服的車輛，頗耐人尋味！無異證明中油品質深得行家青睞。在李站長帶領下，麥寮站將士齊用命，發油量穩居地區各站之冠，卻不以此自滿，仍再接再厲，期開創加油站多角化經營另一榮景。

談及麥寮站多角化經營，許金榜助理站長如數家珍般一一介紹站上近廿餘種商品，讓人深覺其著力甚深。他表示：「在站長領導下，多角化經營業績屢次名

列前茅，並多次獲許柏松處長獎勵。」接著指出「推銷作業首在充份認知商品，才能說服客戶，除同仁努力外，工讀同學更是推銷的尖兵。在自我挑戰的原則下，同學之間有個不成文的默契，即每人每月銷售一定額度，如業績超過上限，則由站長偕同正工同仁自掏腰包予以獎勵，讓『同學多賺錢，公司賺業績』，另每月統計公布個人成績，前五名推銷高手得優先自行預排下月上班日程，同學均視其為至高榮譽，皆大歡喜，其樂融融！」一語點醒夢中人，如此高招，難怪位處



偏遠的農鄉小鎮，仍能創造月銷售台糖葵花油八百罐、油精二百罐的佳績，其他商品表現亦不差。離站之際，李站長還一再叮囑：「請多鼓勵同仁參觀六輕，因為該企業確有很多值得學習之處，但別忘了一定要到麥寮站來加油，因為這裡才能找到本地最好的油品，也可以順便買到最佳的『伴手』（多元化禮品），饋贈親友喔！」大夥眼神頓時再次交集，不自覺的會心一笑！

噓寒問暖聲贏得鄉親情

離開麥寮老街，進入寬闊的西濱公路，季風呼呼作響，木麻黃枝桠搖曳，偶見道路旁牡蠣殼堆，飛揚沙塵不斷地掠過車窗，約十餘分鐘光景，即進入台西市集，頓時風止樹靜，一片翠綠草坪邊坡上紅藍白的火炬商標矗立眼前，這兒正是本公司台西加油站，廣達五百餘坪的站區，用心美化的環境，早已成為台西的地標。

「以前客戶對我們『唯唯諾諾』，現在變成我們『低聲下氣』。」台西加油站許財守站長抹去頭上汗水，開門見山說道：「面對市場競爭，同仁心態的改變才是我們最大的收穫；從前抱怨客戶是『麻煩製造者』，現在不但接納，甚至想盡辦法去爭取這樣的『麻煩製造者』，如此轉變，著實可貴。」他又說：



▲ 全員出擊，多角化經營績效頂呱呱。
▲ 台西站區廣大，同仁以熱忱加油，用心美化環境。
(圖為進站處)



「在競爭機制上，員工工作權之保障與待遇之高低，取決於市場。競爭無底線，工作權與待遇亦無底線，現今只有從自我做起，調整方向，面對市場，擴大業績，才有公司及個人。」或許正是基於這樣的理念，讓許站長領導的台西站得以形塑積極衝刺的文化。

這裡的工讀同學「接客、送客」的用語通常是「阿伯！阿嬤！呷飽否！或要去哪？騎（開）卡慢喔；：」等關懷語，或問農收漁穫、問小孩家庭的寒暄話，雖迥異於內地的加油站，倒予人多一分鄉土的親切，符合在地風味。站區雖無洗車服務，但加強環車服務來取代；面對競爭者的促銷，則強調全站油品管控的優點；大宗客戶流失，站長帶著同仁出去賣老面子、套交情，以穩定客源。「雖然這是苦戰！但也贏得不少同情的友誼！」許站長自我調侃的笑道。

銷售有一套令人刮目相看

台西站介於本公司麥寮站及四湖站之間，當兩站油品均採降價三角方式促銷應戰時，唯獨台西站例外，致發油量略低，雖整體獲利無甚落差，卻觸動許站長的憂心，「看到日發油量不若以往，實感焦慮。」許站長如是說道。因著一份責任與對事業的危機感，許站長下班後，常利用自家小發財車，和同仁一起灌裝一兩桶柴油，或順道、或專程運送到客戶、友人的工場，順便泡壺老人茶兼推銷油精、芳香劑等多元商品，就這樣默默的做、不斷搜尋客源，只為提高加油站整體收入。

促銷多元化商品更是許站長的絕活，在營業室的看板上張貼著「狂賀！」、「瘋賀！」○○○榮膺本站最佳男「摧」手（摧客人錢包）或○○女主角等俏皮的DM，更有站長自掏腰包頒發獎金或辦桌慶功的佈告，可想見商品推銷之熱絡。「看到工讀同學推銷商品的熱情態度，有時還真得給他們『澆點冷水』，或者及時上場打圓場，免得讓客人嚇到！」許站長笑道：「同學的表現太可愛了，整體推銷成績進步時，站方正職同仁和麥寮站一樣均自掏腰包出錢當獎金，或小聚共飲數杯，同學在領受尊重與誠意之餘，工作起來格外賣力！」除在加

油站定點推銷外，另一主力市場係採化整為零的方式進行；下班後，但見站長及全體同仁隨即當起「宅急配」，載運商品、按圖索驥，有計劃、有系統地向親友及左鄰右舍推銷，例如葵花油是家用必需品，推銷效果尤大，甫承銷台糖葵花油月餘，台西站即銷出一千罐以上之天量，差點引發鄰近零售商店之抗議，其他如油精、洗衣乳等商品販售也均有亮麗成績。在團隊合作努力付出之下，該站再次榮登嘉南處多元化商品促銷之績優站，誠實至名歸。

「在這裡是在做良心、做事業，不是呷頭路！」套句許站長的話：「同仁的努力，不是跟六輕挑戰，而是在跟自己競爭。」中油人在此已揚棄「守株待兔」的心態，而改以最勤奮、積極的精神，結合地區人脈，逐步擴大商機，維護公司利益，多麼值得喝采！在中油這艘共業船上，有這樣的「好腳」，何嘗不是我們的榮幸！不管您是否即將下船、抑或新客，何不齊力來搖槳！

麥寮、台西兩站，相較於本公司各站，雖地處邊陲，卻扼六輕廠出入之要津，營運競爭壓力尤大。清明在即，風平海闊，何不撥冗造訪西濱，也為最前線的「戰將」們加油！加油！

本公司對工作場所性騷擾事件之因應

黃華隆 ● 工關處



一名學生走進教授的辦公室，四下無人，她跪下來懇求。「我願意做『任何事』來通過這次考試。」她靠近他，輕甩秀髮，以含著某種意味的眼神，看著他的眼睛。

「我是說……」她輕聲地說，「我願意做『任何事』。」

他回看著她，「任何事？」

「任何事。」

「任何事！」

他輕聲的說：「妳願意『用功讀書』嗎？」……

如何界定性騷擾？

在工商社會中，性騷擾之案例層出不窮，如何加以認定實為其中最重要課題。在工作環境中，性騷擾係指不受勞工或求職者歡迎，或違反其意願之性方面示好之舉，或要求性方面之好處，或其他具有性本質之言語、肢體或視覺之明示或暗示行為。其中「是否受歡迎或有無違反被害人意願」之主觀認定要件，應由被害人之立場加以認定，如該行為於客觀上對被害人已侵犯或干擾其個人人格尊嚴、人身自由

或正常工作表現時，即構成性騷擾。以往甲同事經常喜歡在辦公室內講黃色笑話、談論一些情色話題或觀看色情圖片，無法可管；時至今日，甲同事之行為雖沒有針對某特定女同事，但若已令辦公室內其他女同事感到不舒



服，即形成「敵意的工作環境」，構成工作場所性騷擾；若刻意講給某位女同事聽，則可能再構成社會秩序維護法第八十三條第三款「以猥褻之言語、舉動或其他方法，調戲異性者」，將處以新台幣六千元以下罰鍰。

遭遇工作場所性騷擾向誰申訴？

為處理工作場所性騷擾事件，本公司依經濟部規定於今年三月八日成立「申訴評議委員會」（簡稱申評會），委員計十五位，女性占十位，其中五位由內部同仁擔任，另外聘專家學者及公正人士十位，由邱吉雄副總經理擔任主任委員，並由主任委員核定工業關係處員工活動組蔡筱英組長兼任執行秘書；申評會設於總公司四樓四〇九室，服務時間為週一至週五上午九時至十二時、下午二時至五時，服務電話（〇二）八七八九九四二七（廿四小時），企業內部網站（<http://home.cpc.com.tw/shac>）性騷擾申評會可下載申訴書表，提供當事人充分陳述之機會。

性騷擾之調查方式？

基於性騷擾事件可能嚴重影響當事人身心，因此遇有性騷擾之申訴時，全案採密件方式處理，並妥

善保管調查所得資料。調查性騷擾事件最大的困難在於欠缺直接

證據，其中以訪談為最主要方法。本公司受理的申訴案件必須先有被害人簽名之申訴書面表，再依序處理如下：（一）密封送請輪值委員及諮詢委員確認是否屬於性騷擾案件；（二）簽陳主任委員指派三位以上委員

組成專案小組負責調查案件；（三）約談申訴人以發掘事實真相，採「隔離詢問」方式進行；（四）約談被申訴人說明與申訴人之職務關係及其對申訴之反應；（五）約談被申訴人之直屬主管以瞭解事件兩造之關係及過去曾否有類似事件發生；（六）約談證人以補充事實真相，亦採「隔離詢問」方式，保證免受報復；（七）由專案小組作成調查報告書，召開申訴評議委員會議作成懲處及其他適當處理之建議。

調查結果之處置？

性騷擾行為經調查屬實，由申評會將全案密封送交本公司獎懲委員會，視情節輕重對加害人處以適當之懲戒，包括警告、申誡、降調等處分，情節嚴重者移送法辦。至於經證實屬挾怨報復或虛構誣告者亦送交本公司獎懲委員會，處以適

當之懲戒。另將申訴決定載明理由，以書面方式通知當事人，若當事人理由充分，可於卅日內申請再評議。

員工如何防範工作場所性騷擾？

針對性騷擾行為之防制，本公司除設置申訴評議委員會外，另安排勞工教育訓練「性騷擾防治」課程。為防止性騷擾，每位員工應養成相互尊重之習慣，抱持彼此都是重要工作夥伴之意識，去除將對方當作性關心對象之意識。對於性的言語、動作之感受，因個人與女性別而有差異，是否構成性騷擾，以被騷擾者之判斷為主，故雖只是想表達親密的行為，但若造成對方不快時，仍應避免。至於感到不快與否則因人而異，因此既勿臆測何種程度之行為為對方可接受，也不要輕易認為自己與對方有良好人際關係而為之。而當自認已遭到性騷擾時，應明確向對方表達嫌惡之意。

註：本文取材自行政院勞工委員會「工作場所性騷擾防治宣導手冊」



保「纖」有道，「活」出健康！

洪美沙●職工福利會

由於國人生活水準日益提高，加上運動量不足，體型愈趨「中厚」，約有四至五分之一達到肥胖標準，減重成為時下永不退燒的熱門話題，而基於「預防重於治療」觀念之預防醫學也漸受重視，看好此一有利商機，本公司職工福利委員會積極籌設專業減重診所，期能為多角事業開創新機。

時逢本公司台北區診療所於去(九十)年六月隨總公司搬遷至信義計劃區，原址(北市愛國西路九號奇美大樓地下一樓)三百餘坪空出，有待規劃利用，該址位於中正區博愛特區，交通方便，自然成為設立減重診所所在地之最佳選擇。經過一年餘之努力，本公司職工福利會與台大預防醫學碩士馮鈞瀚醫師合作之專業減重診所「纖活診所」，於今年元月十一日正式開幕，

服務社會大眾，提供「減重及預防醫學門診」，以及「Endermologie脂肪雕塑術」、「鑽石微雕術」等醫學減重及美容服務。

其中「減重及預防醫學門診」由台大馮鈞瀚醫師主持，提供專業減重醫學療程；「Endermologie脂肪雕塑術」為一先進醫學美容技術，自法國引進最新專業醫學塑身儀器(LPG)，可有效去除皮下脂肪、重組皮膚結締組織，加強排除體內毒素，促進新陳代謝，雕塑完美勻稱的曲線；「鑽石微雕術」則係一種非侵入性淺層物理磨皮換膚術，引進世界專利的「皮膚鑽石微雕管」美容專用儀器，可協助恢復光滑細緻、粉嫩無暇的肌膚。除專業減

重、塑身、「煥膚」醫療外，纖活診所並提供多項健康機能性產品，包括具減重療效之甲殼素機能性食品「保纖」、「羅氏纖」、「諾美婷」；可撫平皺紋、堅實肌膚、縮小眼袋、預防皮膚鬆弛老化之「彤妍精華典藏系列」美容化妝品；預防止落髮之「柔沛」；治療性功能失調之「威而鋼」；以及低劑量賀爾蒙、事後避孕丸、流行感冒特效藥等。



由於服務物超所值，目前織活診所「Endermologie脂肪雕塑術」、「鑽石微雕術」等醫學美容服務均已預約額滿，向隅者眾；為拓展業務、追求永續經營，職工福利會工作團隊積極籌措資金以添購設備，由於織活診所盈利依規定必須全數發放予同仁，不能轉做投資使用，為另闢資金來源，福利委員會日前決議接受同仁以信託契約方式，將診所盈餘（每位同仁約五百元）委託職工福利會投資相關事業。目前職工福利會已將信託同意書寄出，將於四月



▼醫學美容區之高科技設備。（攝影：馮菊秀）
▲美侖美奐之候診室媲美畫廊。（攝影：馮菊秀）
◀織活診所歡迎您蒞臨。（攝影：馮菊秀）



◀超完美換膚術—鑽石微雕讓您展露鋒芒。

廿六日截止收件，請同仁把握機會；雖然每人投資金額不高，但「聚沙可成塔、集腋亦成裘」，相信在福利委員會之監管及福利會團隊持續努力下，織活診所將不負眾望，創造亮麗的業績。



減重門診

肥胖大多因攝食過多而起，與標準體重者相較，肥胖者發生膝關節障礙之機率為正常人之一·五倍、心臟血管疾病為二倍、高尿酸血症或痛風為二·五倍、膽結石或不孕症為三倍、高血壓為三·五倍、糖尿病則為五倍，目前也已證實癌症可能與肥胖有關；研究報告指出，女性肥胖者易併發子宮癌、卵巢癌、乳癌，男性肥胖者則易併發前列腺癌，至於男女肥胖者均易罹患大腸癌、膽囊癌等疾病。重度肥胖者外觀不佳、行動不便，為疾病纏身所苦，如高血壓、脂肪肝、關節炎、糖尿病、動脈硬化、心肺功能不佳、性功能失調等，如何透過專業減重，「還我健康」呢？

纖活診所減重門診主持人馮鈞瀚醫師係台大預防醫學研究所碩士，為台灣肥胖醫學會（www.obesity.org.tw）發起人之一，具完整減重專科訓練，經驗豐富，經門診諮詢找出患者致胖原因後，依個人脂肪率、肥胖度、血壓、家族病史、用藥習慣等開立處方，只要依其處方並配合調整飲食、生活型態並輔以運動，一般而言，患者一個月可輕鬆瘦下五到八公斤，並且達到不復胖之目標。

Endermologie脂肪雕塑術

隨著年齡增長、身體循環失調，結締組織因異常收縮致細胞肥大、細胞膜扭曲及皮下脂肪不正常堆積，皮膚表面因拉力形成蜂窩組織，日久呈現橘皮形狀，常發生於臀部、腹部及大腿內側，由於組織循環變差，毒素累積，施以激烈運動或節食亦無法有效改善。

纖活診所「Endermologie脂肪雕塑術」係一項安全有效的非侵入性醫療技術，自法國引進專業醫學美容塑身儀器（LPG），以高頻率滾輪震動局部皮膚，透過鬆動皮下脂肪、促進血液及淋巴循環，可排除體內毒素，使新陳代謝恢復正常，並可恢復結締組織營養供給；Endermologie脂肪雕塑術已為歐美醫學界臨床證實可安全、有效治療蜂窩脂肪組織，雕塑美好曲線，每週進行一次，每次約卅五分鐘，經過一回療程十五次治療後，將可改善橘皮組織、減少皺紋、兩頰鬆垮、雙下巴等臉部皮膚老化現象，使皮膚光滑、身材苗條、線條優美，得到令人驚艷之塑身成果；此外，使用（LPG）儀器推脂時，可充分享受通體舒暢、壓力紓解之特殊效果。

保纖(PROSHINE)

「保纖」係甲殼素機能性食品，由本公司煉製研究所生化組精心研發而成，其成分包括可吸附食物中油脂之「高單位天然甲殼素」，可增加飽足感之「關華豆膠」，以及養顏美容之「維他命C」，產品製程嚴謹，符合國家食品安全標準，無含重金屬之虞，且物美價廉，長期服用配合飲食控制，可有效降低血液中膽固醇、脂肪，為健康美麗加分。適合服用甲殼素者有三：中老年人且身材肥胖者（血脂肪、膽固醇可能過高）；想要保持窈窕身材，卻又無法改變高脂肪飲食習慣者；不得不經常應酬者（「征戰」前服用，可稱之為「應酬丸」）。

纖活診所門診時間

週一～週五：上午11:00至下午3:00；下午5:00至晚間9:00

週六：上午11:00至下午3:00；下午6:00至晚間9:00

週日：上午11:00至下午3:00

地址：台北市愛國西路九號奇美大樓B1（捷運小南門站第一出口100公尺處）

預約電話：02-23822283診所

皮膚鑽石微雕

皮膚或因痘疤、粉刺產生粗糙、凹凸不平痕跡，或隨著歲月出現斑點、細紋，均影響外觀心情、及信心，坊間常見以化學換膚、磨皮或雷射手術去除疤痕、改善外觀，惟若缺乏經驗，或換膚劑深度不易控制，常產生副作用；而雷射磨皮手術後易使皮膚發紅、變黑，復原不易；加以機械磨皮手術時，病人須接受麻醉，且金屬、金剛石磨皮鑽頭易使皮膚疼痛及出血，治療深度較深，術後照顧困難，復原期長，使一般人不敢輕言換膚。

「鑽石微雕術」係一項非侵入性、非刺激性之物理淺層磨皮術，在專業護士服務下，利用美國專利美容專用儀器「皮膚鑽石微雕管」粗細不一之鑽石微粒來回摩擦皮膚，配合真空抽吸管吸力，將皮膚表皮角質層淺淺磨掉一層，操作過程中晶體顆粒不飛散、殘留，乾淨安全，術後皮膚不會發紅或色素沉澱，也沒有傷口難以照顧之虞，可有效改善皮膚色素沉著、青春痘疤、老人斑、日曬老化細紋等，術後皮膚細滑柔膩，觸感柔美，輔以左旋維他命C超音波美白，治療效果更佳。

蘇杭之旅發思古幽情

圖／文 劉慎山 ● 林園廠

日前返鄉探親，順道由楊華祖兄陪同一遊蘇杭，深刻感受古人歌詠蘇杭勝景之美。蘇州之美，在於一望無際的太湖；杭州在於醉人的西湖，青山環湖則是其共有的特色，話說「有山無水，枯燥；有水無山，單調；碧水映青山，多美妙。」蘇州園林之美盡藏於山水靈秀之間，益添庭園之趣。

覽太湖勝景壯闊無垠

到了蘇州，前往祭拜乾媽楊慎修女士，在一片青蔥翠柏的山腰下覓得乾媽青塚，一排排錯落有致的墓碑上竟還編有路名——「歸鄉路」，令人莞爾。據說目前上海市近兩千萬人口中，有不少人希望作古之後能長眠於蘇州，問華祖兄緣由，他戲稱自古「上有天堂，下有蘇杭」，既然生時住不了天堂，作古之後住在蘇杭，也等於是上了天堂——聽來

好像挺有道理的！

來到東漢大司徒鄧禹隱居之所——「司徒廟」，廟內環柏成廊，壁嵌明朝王時敏手書「楞嚴經」石刻，為鎮廟之寶；廟後有鄧禹草堂座落於梅林之中；廟旁數株古柏名遐江南，相傳為鄧禹所植，傲視蒼穹，看盡古今兩千載，其生長型態各殊，或高大挺拔、或蒼枝虬結、鬱蔥蔥，清乾隆帝賜以「清、奇、古、怪」以形容其獨特相貌。「香雪海」為山嶺下一片梅園，冬末春初梅花綻放，立於山嶺之巔，但見嶺下一片花海，白更勝雪、紅如霞染、暗香襲人，令人嘆為觀止，至此方領略「暗香浮動月黃昏」的意境；白梅開完後會結梅子，梅子製品為當地特產，頗負盛名。

荀子說：「不登高山，不知山之高也；不臨深淵，不知地之厚也。」讓人聯想到：「不到太湖，

不知太湖之大！」太湖面積二、四二五平方公里，從地圖上很難想像其壯闊，有人晚上乘船從蘇州出發，第二天早上才抵達對岸杭州，其廣闊無垠可見一斑。太湖邊上有一座小島以一座長橋連接，其中有一座名曰「洞庭西山」，面積約八十平方公里，島上「石公山」風景區景色優美，相傳為春秋戰國吳王與西施避暑、觀荷、賞月之處；每年農曆五月至七月，湖灣荷塘爭翠，夏風輕拂、綠波翻滾，在此小憩，暑氣全消，確為避暑勝地；風景區內有花冠洞、移影橋、一線天、雲梯、明月坡等十餘處勝景，無不值得一尋幽訪勝。遊罷石公山，可順道一遊東山的「雕花大樓」，該樓又名「春在樓」，以建造手工精細著稱，占地面积僅五千五百平方公尺，自民國十一年動工興建，迄十四年竣工，歷時三年、耗資三、七四一兩

黃金；樓中央置有古瓷方盆，盆內植萬年青，正脊兩端置泥塑蝙蝠一對，以示宅第主人「洪福齊天、萬年永昌」；其下泥塑「鰲」魚昂首象徵「獨占鰲頭」之意；入廳之門扣以古刀幣作環，門檻上鑲以蝙蝠，寓每日關門手握銅錢、腳踏福地之意，取其「蝠」與「福」同音之趣。

方寸之地藏萬壑千丘

北京頤和園、承德避暑山莊、蘇州留園與拙政園並稱為中國四大名園，俱為園林經典之作，蘇州攬勝自然不容略過。仔細觀之，各擅勝場，數公頃面積之內，山脈氣勢雄偉、湖水波瀾壯闊，為其共同特色；在花木相襯之外，輔以太湖奇石所形成的假山，如冠雲峰、岫雲峰等，讓人不出城廓而能得山林之趣；其廳堂建築寬敞華麗，長廊窗飾件不同，偶有空窗借景，景中有景，讓人從窗前望去，好似一幅畫掛在長廊壁上，匠心獨運，令人讚嘆。其中留園主人似乎多了點兒文采，蒐集許多碑帖石刻精品嵌在廊壁上，值得細細品味。

唐代詩人張繼所作的楓橋夜泊「月落烏啼霜滿天，江楓漁火對愁眠，姑蘇城外寒山寺，夜半鐘聲到

客船。」詩裡「江楓」二字，若未親身來到寒山寺，恐難瞭解其意涵，原來指的正是此地的「江橋」與「楓橋」，從詩句裡推測，唐代江橋與楓橋之間可能是一座漁港或漁船聚集之處；寒山寺位於蘇州楓橋鎮裡，近年來漸有企業觀，除收門票外，也開始販售撞鐘票，以應信

眾及觀光客撞鐘聞鐘聲之需求，撞三下可得人生「福、祿、壽」，索人民幣五元，如果撞四下呢？售票員幽默的說可能會「四大皆空」，所以不能多撞。傳說人在一年中會有一百零八個煩惱，聞鐘聲消煩惱，撞一百零八下鐘聲可以讓法雨消除一年內所有煩惱，因此寒山寺於除夕

夜循例撞一百零八下鐘聲，據聞今年除第一下與第一百零八下鐘聲由法師高僧撞擊外，其餘一百零六下鐘聲，撞一下須付人民幣五百元，搶著撞鐘者如過江之鯽，向隅者甚眾。

▲賞心有侶，詠志有知，漫步蘇州拙政園，盡覽園林經典之作。



西湖濃妝淡抹總相宜

遊罷蘇州到杭州，不能錯過的是西湖。西湖的美除了夏天曲院荷風、柳浪聞鶯、花木濃郁外，冬天枝樞蕭瑟，別有瘦美人玉骨臨風之感；有人說遊西湖至少冬、夏各一趟，才能感受西湖十景的不同風韻，如冬天下雪才能領略斷橋殘雪之境；柳浪聞鶯則非夏日難享其樂。

西湖之上有兩座堤，一為白居易所築之白堤，一為蘇東坡所築、長二·八公里之蘇堤，適合情侶漫步；賞心有侶、詠志有知，人生至此，夫復何求？傳聞蘇東坡疏浚西湖造福當地農業，當其卸任縣令時，百姓感念其恩澤，紛贈豬肉送行，蘇東坡一時吃不完，就把所有豬肉丟進大鍋

裡，煮出一道名菜：東坡肉。在白堤盡頭，有斷橋殘雪之勝景，據稱當年許仙與白蛇傳裡的白娘娘曾在橋上相會，情緣卻已盡，因此有所謂「斷橋橋不斷，但是情已斷」的說法；另有一座「長橋」，實際上僅約十餘公尺，何以名之？據說係當年梁山伯與祝英台在此十八相送，離情難捨，從早上直送到太陽西下，仍送不過這座橋，因此謂之「長橋橋不長，但是情長」。

老龍井位在西湖畔的翁家山村，在乾隆之前稱「老井」，自乾隆帝在井上題一「龍」字後，「老龍井」之名不脛而走。當地以龍井茶著名於世，連英國女王伊麗莎白二世到大陸訪問，都由江澤民陪同到此問茶；龍井茶以獅峰山出產的女兒茶為最，當年列為清朝貢茶之一。到了翁家山村的「老龍井」，要向村民借個水桶，提一桶井水洗手、擦臉，但不能用布把手擦乾，必須讓手上的水自然風乾，才能留住福氣，然後可以到任何一戶人家

去喝龍井茶，稱為「問茶」；問茶按例是不用錢的，但多數觀光客總會買些龍井茶，自用送禮兩相宜，這或許正是當地人做生意的巧妙之道。

來到「湖心亭」島，看見一塊刻著「虫二」兩字的石頭，引人好奇，原來「虫二」兩字就代表西湖的美是「風月無邊」；「三潭印月」島為中秋賞月的好地方，能觀得秋月倒影於湖面三潭相印之景，其詩情畫意盡在不言之中。我們雖未得天時，但在暮冬向晚之際，能得夕陽倒影浮現於湖水之上，享受山光瀲灩、水天一色的美景，亦不負此趟西湖之行。惟適逢雷峰塔重修，之前的古塔遭雷殛焚毀，目前正以型鋼結構重建，無緣欣賞雷峰夕照，誠為此行之憾。

▲三潭印月島為中秋賞月好地方，享山光瀲灩、水天一色之美。



▲薄霧縹緲間，遠觀西湖蘇堤，好似一幅潑墨山水畫。

▲薄霧縹緲間，遠觀西湖蘇堤，好似一幅潑墨山水畫。

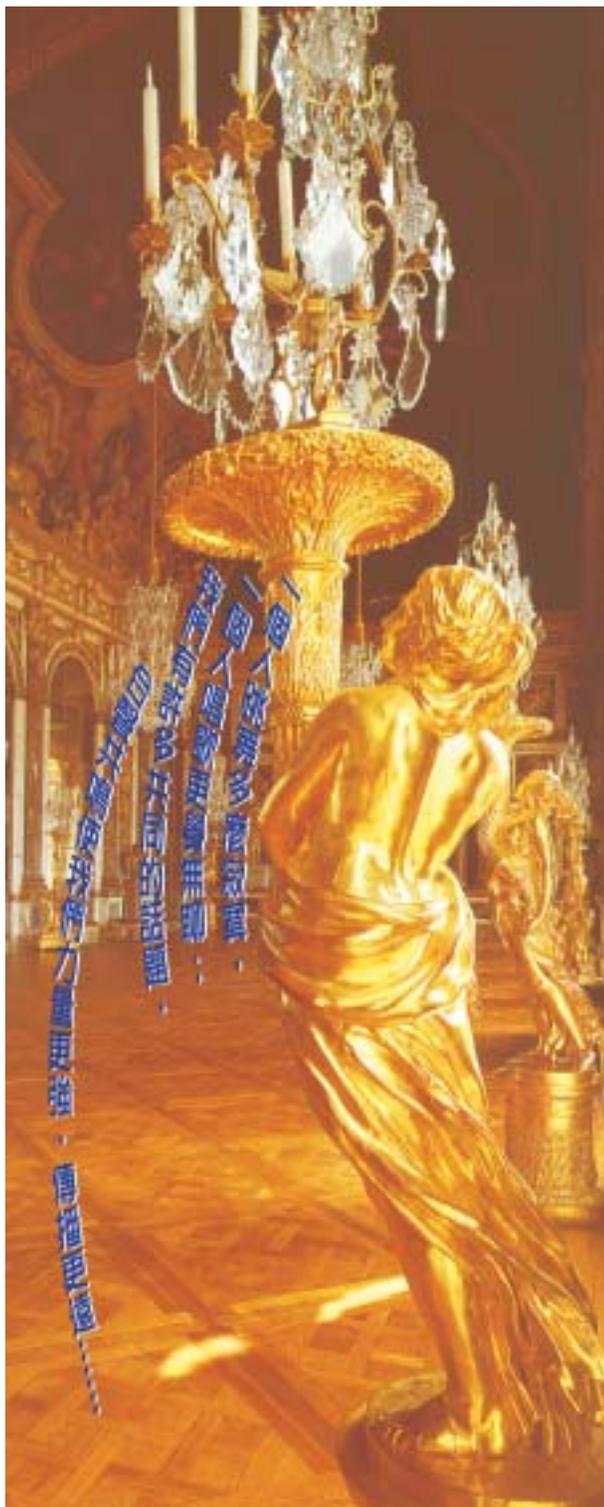
行萬里路勝讀萬卷書

遊罷蘇杭，益覺美景雖天成，仍須文人雅士歌詠，或歷史古蹟妝點，才能突顯美景之內涵，益增回味無窮之樂趣；若能在出發前多讀一點詩詞歌賦，或多看一些稗官野史，然後再親臨其境，那種觸景生情、神交古人的快意，豈是筆墨所能形容，此行幸賴飽學的華祖兄在一旁解說，讓我略窺門道，長進些許。遊過寒山寺，再讀張繼「楓橋

夜泊」，詩中意境躍然而出！遊過蘇州虎丘劍池，當能瞭解吳王闔閭愛劍成痴，死後陪葬三千把寶劍成劍池；看過越王勾踐臥薪嚐膽的山洞，看到吳王墓木已拱，油然而生「當年爭戰今何在？」之感嘆。走馬看花蘇杭行，回味古今多少事，盡已付諸笑談中！

此次旅行除盡覽蘇杭湖光山色外，更讓人對「行萬里路勝讀萬卷書」有了更深的體會，有朝一日若能走過一條長城（這是從太空回首

望地球故鄉，唯一能看到的人工建築物）；兩座廟（文廟孔宅、武廟關帝君）；三座樓（范仲淹抒懷的岳陽樓，仙鶴傳奇的黃鶴樓，展王勃文藻大成的滕王閣）；四大佛山（普陀山、九華山、峨嵋山、五臺山）；五嶽（泰山、華山、衡山、恆山、嵩山）；六大古都（南京、北京、開封、洛陽、西安、杭州），相信必能對中國文化有更深一層的領悟。



花壇八卦窯煙雲不再

圖／文 黃金財●煉研所

位於彰化縣花壇鄉的八卦窯曾風光一時，從街坊市井流傳之「嫁妝不得太寒酸、至少要有兩塊磚。」諺語，可見當時紅磚的高貴身份。

花壇鄉因盛產特有紅泥土，土質黏性高，燒出來的紅磚瓦不僅顏色鮮紅亮麗，且硬度高、不易破裂，成為建築界上好的建材，在民國五〇年代鼎盛時期，當地約有百餘座磚仔窯廠，處處可見聳立天際的大煙囪；至六〇年代以後，八卦窯漸由「自動窯」取而代之，再加上紅土銳減、人事費用高，迄今碩果僅存之八卦磚仔窯位於花壇鄉橋頭村，走訪其特有景觀及窯內「洞中洞」奇景，令人發思古之幽情！

煙霧裊裊獨塑瓦窯文化

據花壇鄉橋頭村之紅磚業者李松山表示，當地人多賴磚瓦窯業養家餬口，從早期日據時代的日仔窯到圓窯、八卦窯，乃至現代的隧道窯，可說獨領風騷，絕無僅有；惟前人創業之艱辛，局外人難以想像，且當年磚瓦製作完全以手工一

片片堆砌而成，扣除人事費用後，所得利潤並不高，而磚瓦家數眾多，競爭殺價激烈，四、五〇年代間據此累積財富者並不多見。時至民國六〇年代，鋼筋混凝土業興起，瓦窯頓時沒落，磚仔窯亦受到隧道自動式機器生產之衝擊，幾近絕跡，目前全省僅存的古董級傳統八卦窯，全長六十公尺，寬十五公尺，外型似碉堡，高聳入雲的煙囪與工寮廠房早已停止生產，走入歷史，在流金歲月中凋零剝落。

一般人乍聞八卦窯之名，自然聯想它一定呈八卦型，其實不然，其得名係因燒磚的窯有八個邊，窯內呈「U」字型，燃燒方式略似八卦循環，以利用空氣對流產生自然的動力，充分顯現先人的智慧與技術；回顧一排排的磚仔窯、瓦寮陸續搭建，一支支煙囪自平地豎起，猶如矗立天際的巨人，裊裊煙霧在蔚藍的朗朗晴空繚繞，妝點出一幅幅鄉土畫，就這樣造就了磚瓦窯產業特有文化，亦成就了花壇鄉蓬勃的磚瓦

業。

見證歷史走過風華年代

傳統八卦窯製磚的流程從採土開始，以台車推到工廠、淘汰砂石、加水攪拌均勻、搓成土條、以製磚瓦機切成磚塊，再用推車搬運到瓦寮棚內陰乾一個月，直到乾硬為止。隨後送進窯場內堆放，此時窯底須通風，讓熱氣在窯內均勻流通，再起火燒窯，最後封窯，其燃燒溫度約

九百

八卦窯內別有洞天，身歷其境令人發思古之幽情。



◀ 現代隧道自動式磚仔窯生產快速。

度（燃料以煤灰及相思木為主）；如果溫度太高，燒太久，燒出來便成「火頭磚」，而埋在未燃燒的煤山大火中，則成為「黑磚」，其間溫度火候控制是否恰到好處，全憑業者及有經驗的操作員之拿捏。通常一座八卦窯一天可燒兩個循環，每一循環燒製磚塊一萬八千塊，一天兩循環共可生產磚塊三萬六千塊。

業者李松山指出，在台灣光復前後，紅磚的製造大多以「目仔窯」土法燒製，其得名係因每一側面均有一個搬運口，以紅磚砌成拱形，從遠處看就像人的眼睛——「目」，其生產先以紅土做成一塊塊的磚坯，經日曬後再用木炭或木柴燒製，過程十分費時、費工，可說是靠天吃飯的行業。昔日，磚仔窯提供了台灣重工業的建材，多少古老的大宅第由此誕生；如今，隨著物換星移，建築技法改變、建材更新，大部份建築物均改採鋼材及水泥構建，紅磚需求量遞減，磚仔窯業相繼沒落，廠房閒置廢棄，徒留一段汗漬斑駁的興衰滄桑史，這也正是國內許多傳統行業盛極而衰的縮影。從另一角度觀之，隨著老式磚仔窯熄火停擺，緬懷先人胼手胝足、筮路藍縷、創業維艱之歷程，帶給後人寶貴的啟示，那就是知足惜福，共同珍愛屬於我們腳下的這塊土地！



▶ 一行行的磚塊，組成線條的數大之美（攝於民國六十年代）。



「玉」膳房系列——光澤

圖／文 玉池塘 ● 外稿

繼上回鑑賞「沁色」後，本文要談的是同為古玉辨偽三大步驟之一的「光澤」，也就是古玉表面的四種光澤：乾光、玻璃光、油光與濕光。一般而言，剛出土的古玉表面有一層灰皮，顏色乾而不澀，濃淡深淺不一，接觸空氣後會因氧化作用而由原來的白色慢慢轉變為黃褐色，器表也會由乾光轉為油光，不過每一塊出土古玉轉變的速度並不一致，可說造化各有千秋。

古玉變化有其自然法則

「乾光」即出土古玉器表的光澤，乾而不澀；有別於其後仿古玉用酸咬以致表面乾澀、光線呆滯，靈氣盡失、毫無生意，為免價值受損，眼尖的仿古玉商便將酸咬的古玉加以拋光，利用光亮的表面來製造假象，為辨別其真偽，得上手摸摸玉質表面是否溫潤、細緻，細看器表的光線是否柔和、不刺眼。相對地，「油光」代表玉器因氧化或受人為盤玩而形成，

灰皮由白色轉變為黃褐色，符合古玉變化的自然法則；玉器油光內外一致，表面可反射更多的光線，但如果遇到器表「麻面」（器表凹凸不平）情況較嚴重時，凹面無法完全反射光線，看起來似不溫潤，但經放大鏡觀察其凹凸面，油光仍是一致的。

部分剛出土的古玉有一層光亮表層類似玻璃光澤，稱為「玻璃光」。玻璃光又分老玻璃光與新玻璃光；「老玻璃光」較常出現於漢代以前，



▲ 出土古玉器表呈乾而不澀狀。

▶ 古玉灰皮受氧化後，轉成黃褐色。

其形成與該玉器當初表面的拋光有關，玉質好、琢磨工藝佳，在其上打磨拋光相當考究。

老玻璃光得之不易，最好以錦盒收藏，若屢次經人盤玩，玻璃光將迅速消失，褪去亮麗的外衣，轉而成油光，不復往日的光彩。明清時代拋光極為仔細，琢磨之後加上光處理，先用木鉞、再用葫蘆鉞，最後用皮鉞打磨拋光，經過不同材料的打磨後，器物表面光澤滋潤、晶瑩如脂。

辨偽看光采兼具內在美

「新玻璃光」係指用機器拋光，如果以九〇〇～一〇〇〇砂紙拋光，玉器表面以放大鏡審視之，可見粗細、方向一致的磨痕；若以二五〇〇～三五〇〇砂紙拋光，器表雖不見磨痕但光澤刺眼，餘光浮燥，火光墊

伏，躍躍欲出。製玉工廠使用震盪法拋光，令人覺得器物光澤不自然、含蓄感不足，雖然技術層次提高了，卻不見得能賦予玉器溫潤的內在美。至於「濕光」則指仿古玉身上所散發的光線，又分老的濕光和仿品濕光二種：前者指後代仿前代，玉還是老的，盤玩後有濕光，玉質仍有通透感；至於後者，則雖用盡九牛二虎之



▲明清玻璃光晶瑩如脂。

力亦無法竟其功，仿品光澤呆滯，玉質無通透感。

在資訊發達之前，玩玉的方法千奇百怪，其中有用熱水滾燙、擦油、用毛刷……等等不正確的方法，來達到使玉變美的目的。事實上，一塊到代（到達它應有的年代）的古玉即使收藏著，本身也會產生變化、氧化，表面自然散發光澤，何需使用旁門左道的方法揠苗助長呢？愛之適足以害之呀！比較好的方法是用小棉布袋將之包覆，佩在身上，令其自然變化，通常佩戴之後，玉質會產生油光，器表呈細膩溫潤狀，且灰皮轉為黃褐色。玩玉的朋友以此辨偽，不可不慎喔！



▶ 仿古玉器表乾澀呆滯。



《台北地區》

第五屆第六次勞資會議
深入業務探討員工權益

【台北訊】本公司第五屆第六次勞資會議於二月廿七日假總公司會議室舉行，由勞方代表梁春富擔任輪值主席，計有勞、資方代表及列席人員廿餘人參加。會中首先由張鴻江副總經理報告本公司現階段石化業務概況及決策方針，與會代表並就前次會議決議案、超時工作加班補休方案、高雄廠建教合作學徒班年資併計案、觸媒與添加劑購審會延聘委員案及安管（行政及總值日）值班（夜）費用、前鎮儲運所新建寶山三號工作人員、離島同仁之外島津貼、同仁跨等支薪問題、加班管控之幅度、特別休假排休事項等逐一探討。下次會議訂於三月廿一日假總公司召開，由陳明輝代表擔任輪值主席。（曾武平）

挽袖捐輸熱血
油人不落人後

【台北訊】又到了血荒季節，為宏揚同仁愛心，發揮「捐血一袋，救人一命」之博愛精神，總公司與油品行銷事業部於三月七日假本公司大樓聯合舉辦捐血活動，計有本公司北部各單位、台北市消防局、行政院客家

委員會及原住民委員會員工等近二百人慷慨挽袖，共襄盛舉。（孔祥玲）



提升安環管理
借鏡杜邦經驗

【台北訊】為提升本公司工安環保管理能力，由安環處主辦之「高階主管工安環保管理研討會」於三月六、七日舉行，計有總公司各處、室主管及各單位一級正、副主管八十人參加。會中邀請台灣杜邦公司蔡憲宗總裁主講「杜邦公司全球化之經營理念」、馮廷權經理主講「杜邦公司的安全管理」及「高階主管走動管理」，經濟部工業局第七組施延熙組

長主講「安全衛生管理發展趨勢」；陳董事長及潘總經理並親臨主持分組討論，相信在主管以身作則帶動下，將有助於公司安環管理之全面提升。
(吳晴曦)



國營會查證文書作業 中油電子化深獲肯定

【台北訊】經濟部國營會第五組陳聯輝組長率同政風室蔣鴻榮主任、文書科喻筱曼科長、資訊科鄭春光科長一行，於三月十一日赴本公司查證部屬事業九十年年度文書作業處理情形，由資訊處林茂文處長及秘書處王素珠處長、陳震宗副處長帶領相關人

員受檢；委員們於聆聽秘書處蔡文香組長簡報本公司「電子化公文系統」推動情形後，甚表滿意，會議圓滿成功。
(蔡文香)



健康魔法教室 三部曲護一生

【台北訊】為落實「預防重於治療」觀念，本公司職工福利會織活診所健康魔法教室「身心靈健康、快樂拉丁三部曲」活動於三月十二、十三日舉行，計有六十餘人參加，期透過活血分析、健康講座、體驗氣功方式，喚起同仁對自身健康之關心。健康首部曲為「活血分析」，以高倍顯

微鏡分析血液，一覽體內健康狀況；第二部曲為「生機飲食新觀念」，介紹生機飲食及食療養生之道；第三部曲為「經絡氣功原理」，由與會者親身體會經絡氣功機一掃腰酸背痛、通體筋骨舒暢之神奇功效。此次活動內容充實，獲得一致好評。
(程慧珠)

迎春茶會來作伙 老油人問候情深

【台北訊】中華民國石油事業退休人員協會春節迎春茶會於二月廿二日下午假本公司竹銘樓十樓會議室舉行，由陳崑山理事長主持，計有前董事長胡新南、楊玉璠、吳德楣、虞德麟、楊舒等一百五十餘位老油人參加。會中，大家彼此拜年問候，情誼之深溢於言表，現場一片喜氣洋洋，氣氛溫馨。
(黃誠一)

探望退休老油人 細數往事樂融融

【台北訊】為關懷九旬以上退休同仁，中華民國石油事業退休人員協會陳崑山理事長一行攜水果、糕點於二月十八日前往探望李林學、瞿聲白、劉魁餘、馬仲達等前輩油人，以表達慰問之意。四位長者身體康健，十分健談，胃口尚佳，平日或觀看平劇、運動節目，或以方城之戲自娛，

退休生活愜意自在；大夥見面追憶往事，笑語不斷，其樂融融。（黃誠一）

好心好報油好禮 中油聯晚愛相隨

【台北訊】本公司與聯合晚報共同推出之「好心好報『油』好禮」活動簽約儀式於三月十五日假本公司大樓五樓會議室舉行，由油品行銷事業部戴文淵執行長代表與聯合晚報業務部袁士華總經理簽約。會中，戴執行長特別推崇聯合晚報為一優良企業，互為結盟誠為最佳抉擇，他並強調本公司參與社會公益不遺餘力，期盼此



次活動能為弱勢團體盡一份心力。「好心好報『油』好禮」活動自三月十六日至五月十五日為止，期間凡購買聯合晚報的民眾至中油加油站加油，一張購報發票可扣抵加油費五元，並獲贈摸彩券，可參加抽獎活動；活動中回收發票將全數點捐給創世基金會，以協助弱勢族群。（朱信義）

醫事聯盟年會覓場地 國光會議廳雀屏中選

【台北訊】為尋覓將於十月份召開之二〇〇二年「國際外科學會世界



大會」租用場地事宜，高明見立法委員率同台灣醫事聯盟協會代表一行十三人於三月十五日下午赴本公司實地參觀，由陳董事長、邱吉雄副總經理簡報說明新大樓各項設施，並於員工餐廳設宴款待。一行人在實地參觀診療所、國光會議廳、五樓會議室、員工餐廳、石油展示館及各樓辦公室後，對本公司新大樓各項設施之完備讚不絕口，並屬意國光會議廳為年會舉辦地點。（涂月梅）

老同事又弱一人 陳元龍溘然長逝

【台北訊】本公司退休同仁陳元龍先生於三月廿九日清晨不幸逝世，噩耗傳來，油人同深震悼。陳先生生於浙江東陽，台大法律系畢業後，曾獨力辦雜誌，初進公司，於竹東礦場服務，旋調總公司員工關係委員會，由幹事而組長、副執行秘書以至執行秘書，長達卅年；八十二年屆齡退休後，應老上司前董事長胡新南先生之邀，服務趙廷箴文教基金會，辭世前一日仍案牘不休。遺有妻及子女各一，陳太太目前任職於中信局，子供職華塑工廠，女為留美碩士，現任職某電視公司，擔任公關、製作工作，堪稱一切圓滿，但以今人多壽而論，以七五華年遽逝，仍不免教人扼腕。（周凡夫）

《桃竹苗地區》

與民有約座談

移師桃廠舉行

【桃園訊】本公司今年度首次「中油與民眾有約」座談會於三月廿五日假桃園煉油廠中正樓舉行，由鍾武男廠長主持，計有地方鄉親卅人參加；與會者要求提供附近居民油票回饋、瓦斯優惠，醫療服務及地方子弟工作機會，籌建社區活動中心，協助社區綠化、美化工作等。（譚鑑誠）



喜迎新歲慶元宵

燈謎賓果強強滾

【桃園訊】「堂前爆竹迎新歲，嶺上梅花占早春」，年假甫結束，由桃園廠總務組主辦之「賓果暨猜燈謎同樂會」於二月廿五日元宵節前夕假中正樓禮堂舉行，在公關課鄧志賢同仁妙語如珠帶動及同仁踴躍搶答下，現場熱鬧滾滾、笑聲連連，一百八十分精美禮品分送一空，整個活動在航空燃油工場邱文星獲得「全滿獎」高級床頭音響達到最高潮。（蘇玄美）



國營會查核工安作業

桃廠落實管理獲好評

【桃園訊】在蔡明曉顧問陪同下，國營會侯庸主任一行於二月廿六日赴桃園廠查核工安作業，由邱炳宏副廠長接待。一行人首先赴第二媒組工場現場視察，隨後前往安環組查證承商管理、四級查核等業務執行概況，彼等對全廠落實工安管理及查核制度表示滿意。（蘇玄美）

因應轉換認證

先期全廠總檢

【桃園訊】為因應ISO 2000年版國際品質管理制度轉換認證，桃園廠邱炳宏副廠長殫精竭慮，除籲請各級主管關注及支持外，並成立推動小組於三月四日至十五日進行內部品質稽核，出動近卅位稽核員進行全廠總檢，並於三月十九日舉行結束會議；會中邱副廠長再三叮嚀，務請被列有改善事項部門如期完成，以利順利通過評鑑。（蘇玄美）

工服中心成立說明會

副總開誠布公說分明

【桃園訊】為順利推動本公司工程服務中心成立，陳寶郎副總經理於三月四日赴桃園廠主持籌備說明會，鍾武男廠長、劉憲一專案、維修組同仁及工會六分會幹部百餘人參加，盛況空前。由於議題與同仁切身相關，

會中陳副總經理除說明工程服務中心籌備現況，並詞懇意切、開誠布公剖析成立利弊得失，同時誓言將在最大利益取向之規劃下，以最大努力帶領大家衝刺，期許同心協力共創願景。

（蘇玄美）

義消防護訓練重點提示

落實現場塑造工匠精神

【桃園訊】為落實現場作業安全，由桃園廠安環組主辦之「義勇消防員防護訓練」於二月廿六日假安環大樓舉行，計有煉製、輸儲、公用組同仁卅六人參加。該訓練由安環組江茂霖經理率同課長、消防隊總領班授課，首先感謝義勇消防員多年維護廠內安全之奉獻，並再次提示消防防護作業重點，同時安排實地打火課程，以增進學員打火技巧。（蘇玄美）

聆聽基層同仁心聲

溝通座談搭起心橋

【桃園訊】為瞭解基層同仁心聲、搭起勞資溝通橋樑，桃園廠總務組近期舉辦一系列溝通座談會，由各部門主管分赴同仁辦公室、現場控制室座談，期經由面對面溝通聽取同仁建言，並協助解決工作及生活上之困難。鍾武男廠長於三月十二日親赴第二媒組工場主持首次座談會，會中誠

懇聽取同仁建言，並針對窒礙難行之建議加以委婉解釋，請求大家體諒，同仁發言熱烈，充分展現愛廠之心，座談會於和諧氣氛中結束。（蘇玄美）

充實同仁理財知能

專題剖析規劃要訣

【桃園訊】為充實同仁理財知識，由桃園廠人資課主辦之勞工教育講座「投資理財新趨勢」於三月十二日假中正樓禮堂舉行，邀請國泰人壽公司胡榮新經理主講，計有四十餘位同仁參加。胡經理首先說明人生各階段財務規劃管理之要訣，接著分析當



前各類理財工具之優劣、風險，提醒大家妥善應用管理；由於講授內容新穎、切實實用，與會同仁發問踴躍，咸認獲益良多。（蘇玄美）

示範茶場知性之旅

飽覽茶藝文化之美

【桃園訊】為調節同仁身心、增進其對茶藝文化之了解，桃園廠「木柵茶鄉知性之旅」於三月十四日舉行，計有五十餘位同仁參加。此次旅遊目的地——文山包種茶鐵觀音茶藝中心係台北市政府贊助，名聞全省，一行人於聽取茶鄉歷史簡報後，隨同義



工參觀示範茶場、生態水池及博物館，一路行來，景致清幽、空氣清新、暗香襲人，一草一木無不由專人悉心照顧整理，參訪同仁於留連忘返中，飽覽茶藝文化之美。（蘇玄美）

嚴防機密外洩無死角

執行維護查核肯定

【桃園訊】為維護廠區安全、預防機密外洩引發對企業之傷害，煉製事業部政風課「公務機密維護小組」成員於三月十九日分別前往桃園廠內各工場、辦公室，進行公文圖表、通訊影印設備管理之檢查，並對各進出口處作門禁抽查。檢查結果顯示同仁整體機密維護執行力令人滿意。（蘇玄美）

風塵僕僕走動管理

勗勉桃廠落實工安

【桃園訊】本公司謝榮輝副總經理於三月廿日赴桃園廠走動管理，由鍾武男廠長陪同至重油轉化及第二媒組工場，視察新工場試爐籌劃進度及修復工程施工情形；謝副總嚴正重申維護工業安全之重要，並再三囑咐各級主管落實員工、承商教育訓練與工安管理，確保設備及人員安全，特別是在進入危險區域工作時務必遵照相關規定，切不可因一時輕忽而造成憾

事，以確保人員設備安全。（蘇玄美）

赴桃視察文書業務

慰勉同仁提升績效

【桃園訊】本公司秘書處王素珠處長於三月廿日赴桃園廠走動管理，由徐洲種副廠長陪同視察總務組、秘書室業務；王處長除親切慰問同仁工作辛勞、轉達公司晨間會報重要政令外，並誠懇與相關主管溝通，實地瞭解桃園廠電子化公文系統進行情形，同時慨然允諾將予協調解決困難，最後再三囑咐主管務必加強控管費用，以提升經營績效。（蘇玄美）



員工診所對外營業

親切專業服務鄉親

【苗栗訊】為服務苗栗地區廣大鄉親，台探總處員工診所擴大營業範圍，自三月十四日起正式對外營業；開幕儀式於當日上午十時舉行，邀請地方首長、民意代表多人蒞臨剪綵。台探總處員工診所醫師群來自台中榮民總醫院，專業用心，問診親切，備受同仁肯定，對外營業後必將贏得地方鄉親的愛護與支持。（李俐媛）



籌備天然氣事業部

勞資溝通建立共識

【苗栗訊】本公司天然氣事業部

籌備成立溝通協商會議於三月一日下午假台探總處探勘大樓舉行，由蔡三郎副總經理主持，本公司潘總經理、立委何智輝親臨指導。會中李正明召集人首先說明天然氣事業部籌備現況及未來任務；採油工程處謝申章工場長則代表工會四分會，就天然氣事業部應在探勘事業部架構下垂直整合之緣起及利弊詳作說明；與會同仁及工會代表發言踴躍，至下午五時許方結束討論。（李俐媛）



整合資源聯合研究

策略聯盟相輔相成

【苗栗訊】為追求資源整合、研

究聯合，共同提攜成長，本公司探勘研究所有意與國立聯合技術學院進行策略聯盟；國立聯合技術學院金重勳校長並於三月十二日帶領王偉哲及陳博亮教授一行造訪探探所，由林國安所長親自接待，雙方並簽訂策略聯盟意願書，未來將進行教學交流、研究合作，以收相輔相成之效。（張鴻琴）



淨化心靈提振士氣

標語比賽結果揭曉

【苗栗訊】為淨化心靈、提振士氣，台探總處日前舉辦「生活心靈小語」標語比賽，結果揭曉，第一

名：邱崧吉（錦青處理廠），第二名：薛信恩（鑽探工程處），第三名：黃瑞宏（企劃室），第四名：吳芳蘭（企劃室），第五名：陳茂隆（採油工程處）；佳作獎：林麗慧（企劃室），盧東士（採油工程處），邱崧吉（錦青處理廠）兩件及陳宗禮（工關室）；得獎人員並於三月四日處務會議中受獎，第一名至第五名可分別獲得獎金五千至一千元不等，佳作則可獲得五百元。（李俐媛）

寒冬歲末捐米

油人散播愛心

【苗栗訊】為發揮「人飢己飢、人溺己溺」之精神，探探所玫瑰愛心會於近期舉辦寒冬送暖捐米活動，在同仁眷屬慷慨解囊、共襄盛舉下，計募得四萬八千一百五十元，購得白米二千二百五十斤，全數交由苗栗家庭扶助中心轉贈濟助家庭。（張鴻琴）

四分會員代表大會

因應趨勢強化運作

【苗栗訊】台灣石油工會第四分會第七屆第二次會員代表大會於三月八日上午假探研所大禮堂擴大舉行，計有會員代表二百餘人與會，會中除討論去年度經費執行情形及新年度工作計畫及預算外，並針對成立因應民

營化小組以加強國會聯繫、強化小組長及小代表訓練、提升分會組織運作能力等提案進行討論。(張鴻琴)



海洋大學專家來訪

共商能源水源議題

【苗栗訊】針對目前國內能源枯竭及水資源日漸缺乏情形，海洋大學應用地質研究所李昭興所長、王正松教授於三月十二日下午聯袂赴探採研究所訪問，與林國安所長、吳健一及黃富文二位副所長、各研究組組長、吳榮章研究員等相關同仁進行討論，

並建議透過研討會，邀請產、官、學界專家集思廣益，研商開發新能源及新水源相關技術。李昭興所長並於次日應邀作「台灣造山運動所引發之地質現象」專題演講，基於專業、卓越之技術背景，發表內容精湛，與會研究員咸感受益良多。(張鴻琴)



園遊會賓主盡歡

中油睦鄰又一章

【嘉義訊】為增進與地方之良好互動關係，本公司嘉義區各單位一煉



製研究所、溶劑化學品事業部、潤滑油事業部、嘉南營業處、人事處訓練所、保全事業部嘉義組等單位「睦鄰園遊會」於三月九日(星期六)上午假煉研所聯合舉行，計有立法委員黃敏惠及當地村里長多人參加，場面浩大，氣氛熱烈。園遊會中所有攤位均由同仁自行設計及服務，大夥極盡巧思之能事，莫不拿出看家本領，佈置四十餘個飲食、遊戲攤位，吃喝玩樂，應有盡有；另有卡拉OK及摸彩助興，現場充滿歡樂氣氛。(蔡玉燕)

電子商城系列講習

提升業務推展效能

【嘉義訊】為推動中油電子商城，溶劑化學品事業部分別於三月十五日、廿二日、廿九日三天一連舉辦十二梯次講習，以協助同仁了解相關系統概況(含架構、功能、展望及應用)，以營造共識，提升業務推展效能。在每場歷時八十分的課程中，內容涵蓋電子商城功能解說、疑問釐清及現場實作上網等。電子商城為本公司邁向電子化、進入虛擬市場的第一步，與公司未來發展、員工未來購物方式息息相關，同仁宜及早熟悉系統，善加利用。(彭淑賢)

溶劑事業部順利通過

ISO 9001第二次追查

【嘉義訊】貝爾國際驗證機構黃立元主任稽核員、李建興稽核員，於三月七日赴溶劑化學品事業部進行ISO 9001第二次追查工作。依稽查審核方式，一行首先赴現場部門一一追查實際作業情形，隨後於生產大樓四〇一會議室舉行稽核結束會議，由閻澄執行長及黃主任稽核員共同主持，各部門主管計廿五人與會；結果黃主任稽核員對溶劑事業部持續依制度規定執行各項工作深表肯定，並判定通過第二次追查。(彭淑賢)



知己知彼掌握脈動

評估市場百戰百勝

【嘉義訊】為瞭解溶劑油市場資訊、結構及需求，評估現有通路效應及提出改善建議，並研擬銷售量及市占率相關策略，溶劑化學品事業部委由台灣經濟研究院進行之「溶劑市場調查評估委託研究報告」於日前完成，並於三月廿二日下午假生產大樓四〇一會議室舉行報告審核會議，由劉振鵬副執行長主持，評審委員包括中正大學曾光華教授、煉研所黃義林博士等人，計有相關人員十二人參加。(彭淑賢)

《高屏地區》

深入現場了解成因

主持人籲徹底改進

【高雄訊】本公司陳董事長及潘總經理分別於三月十二、十三兩天赴高雄廠，深入瞭解前日氫氣工場事故發生原因及相關設備狀況。二位主持人在聽取事故報告後，以沉痛的心情表示同仁平日工作努力深值肯定，一時疏忽安全規範卻不足取，大家應記取此次慘痛經驗，徹底改變馬虎、鬆懈之習性，秉持「對事不對人」之心態，虛心檢討原因，徹底反省改進；須知「工安」係基於對生命的關懷與

尊重，更是對社會責任之許諾，今後應將工安觀念融入工作習慣中，嚴格執行相關規定，切勿以生命安全作賭注。

在勘查事故現場後，二位主持人再三叮嚀同仁應注意以下事項：一、進入施工現場應有監工人員陪同並監督，轄區控制室人員應隨時透過CCTV密切注意現場作業狀況，不可擅離工作崗位，若有緊急狀況應立即處理，不可耽誤；二、CCTV若有損壞，應立即修護，不得拖延；三、落實修護主管具工安知能之規定，現有未符合規定者，應立即接受相關訓練；四、現場同仁作業時應確實遵照





關心教育深耕社區

高廠獲特殊貢獻獎

【高雄訊】高雄廠一向關心社區教育、深耕鄰里情誼，吳文騰副廠長並於三月十六日率隊參加高市和平國小五十周年校慶暨社區聯合運動大

SOP，若有未遵守者，主管應受連帶處分；五、工作許可證、動火單、工作聯繫單等須經許可方可進入現場，現場作業清單應全面上線，以利透過電腦多向管控現場動態；四、設計各工場歲修日誌力求簡潔，以利輸入電腦。（林德順）



消費合作社績效卓著

廠長勉造福員眷不輟

【高雄訊】本公司高雄區員工消費合作社第五屆第一次社員代表大會於三月十五日假後勁宿舍社區活動中

會。當天上午，一行人先至後勁聖雲宮上香祈福、點燃聖火，隨後與後勁社會福利基金會、後勁廟管委會組成社區代表隊參加開幕典禮；為感謝高雄廠關心教育、熱心公益，高雄市長廷市長於典禮中特頒「特殊貢獻獎」獎牌一座，由吳副廠長代表接受。（林德順）

心舉行，會中除業務報告、提案討論外，並進行理監事改選，選舉結果由楊守宗等十五人當選理事，黃清發等五人當選監事。高雄廠劉潤渝廠長亦應邀與會，他於致詞時指出，高雄區消費合作社績效卓著，有目共睹，繼而話鋒一轉，語帶幽默的表示本身也是消費合作社的優良客戶，獲社員代表報以熱烈掌聲，同時他也期盼合作社持續努力，提供更實用、多樣、價廉之商品以便利同仁、造福員眷。（林德順）

高球賽廠長推銷產品

好東西與好朋友分享

【高雄訊】高雄市地面高爾夫球協會第六屆會長盃全國地面高爾夫球錦標賽於三月十日假高雄廠棒球場舉行，當日參加隊伍眾多，場面浩大，熱鬧非凡，劉潤渝廠長亦應邀致詞，他首先竭誠歡迎大家光臨，看到球員個個精神飽滿、身體健朗，令人羨慕，他並表示地面高爾夫球是一項溫和的運動，可健身兼聯絡感情，應多予推廣，讓好東西與好朋友「分享」；接著指出，中油公司擁有數十年煉油經驗，品質第一、信用可靠，深值信賴，希望大家也能與親友「分享」，多多採用中油產品，最後祝福大會成功，大家打球愉快。（林德順）



增進與新聞界情誼 新春餐敘熱絡溫馨

【高雄訊】為增進與新聞媒體之情誼，煉製事業部高雄廠於三月七日中午邀請高雄地區媒體記者聯誼餐敘，事業部謝榮輝執行長、黃清吉及劉銓田副執行長以及大林廠、高雄廠一級主管多人與會。謝榮輝執行長於餐會中表示，本公司目前正面臨民營化及自由化雙重衝擊，營運方向正待轉變，至盼媒體加以正面、客觀報導，以協助本公司順利轉型，邁向永續經營；他並特別感謝一年來媒體記者對本公司之愛護及指導，同時向大家拜個晚年，祝大家事事如意；產經

記者聯誼會蔡進益會長也應邀上台致詞。在卡拉OK助興之下，現場氣氛熱絡溫馨。（吳文局）



溶劑中毒急救有道 深入了解降低傷害

【高雄訊】為降低工安事故機率，維護現場同仁安全，高雄廠員工診所黃玉龍主任醫師於二月廿七日專題演講「認識有機溶劑」。黃主任醫師首先說明有機溶劑一般分為「脂肪性碳氫化合物、脂肪性含鹵素碳氫化合物、醇類、甘醇及衍生物、芳香碳氫化合物」等五大類，若不慎誤食或誤觸，影響人體健康至鉅；一般中毒

分為神經性毒氣呼吸道吸入、消化道食入、接觸性中毒、燒傷及腐蝕性化學物質燒傷等數種，急救方式自然不同，值得現場同仁及醫護人員重視，以減少不必要的傷害，同仁聽講後，威感受益良多。（德）

福智志工樂在奉獻 新春聯誼同霑法喜

【高雄訊】志工以犧牲自我、奉獻社會為志業，可陶冶個人心靈、提升社會祥和之氣，值得多多推廣；高雄廠福智社擁有龐大志工群，為聯誼情誼，於二月廿八日晚間假油廠國小



禮堂舉行新春聯誼餐敘。首先由陳元松總幹事致詞歡迎大家參與，郭基瑞主任介紹福智基金會組織及業務，隨後由兒童讀經班上台誦經表演，黃清吉副執行長、劉潤渝廠長並分別致祝福詞，與大家分享志工的心情，大夥一邊享用簡單的素食，一邊同霑法喜，於歡欣愉悅中賦歸。(德)

為維護大門人車安全

開車上班刷卡下車

【大林訊】為維護大門人車安全及行車秩序，大林廠特規劃汽車刷卡專用道，設於廠區行政大樓地下室、隔音(修護)大樓地下室及F區大門右側等三處停車場入口，免下車即可刷卡；自三月十五日起，由行政大樓及F區大門進出之開車同仁，均改於汽車刷卡專用道刷卡後，再將車輛駛入場區停車位，既方便又安全。(陸寶原)

國光盃籃球競技

大林廠榮獲亞軍

【大林訊】由油品行銷事業部台中營業處承辦之九十一年度「國光盃籃球錦標賽」於三月二、三日假台中縣立體育館舉行，計有各事業部及廠、處等七隊參加，比賽分為「男子青壯組」、「男子中長組」兩組；結

果分別由油品行銷事業部、大林廠、高雄廠獲得「男子青壯組」冠、亞、季軍殊榮。(蔡鏡華)



掌握市場機先

策略贏向未來

【大林訊】大林廠九十年績卓著，較前一年增加廿二億元，遠高於公司賦予達成之目標；為感謝全體同仁努力，並勉勵全體同仁「百尺竿頭、更進一步」，於今年度締造更輝煌佳績，朱少華廠長於三月五日假電化教室專題演講「贏的策略」，為同仁剖析大林廠所面臨競爭環境、因應

策略方針等，由於講題攸關未來發展走向，關心者眾，會場內座無虛席。朱廠長首先說明大林廠將以「提高工場操作彈性、降低維修及輸儲成本、推動代煉油品計畫，轉型為多元高價石化產品供應商，積極與國際廠商合作」為未來贏的策略；面對全球化激烈競爭的環境，他並期勉同仁改變心態，落實簡約之道，同步掌握機先，充實自我能力，確保人力、資源之最佳利用，成為為股東賺錢之「金雞母」，唯有如此，大林廠才能在下一個競爭浪頭來到前爬到頂端，贏得最後勝利。(郭秀紹)

為形塑學習型組織

教戰手冊近期出爐

【大林訊】大林廠控制室實施小班教學已有一段時間，成效卓著，為進一步將其案例集結成冊，由廠內五位資深專案分就其專業領域彙集、編審、校閱之「大林廠控制室小班教學案例研究手冊」已於近期印製完成，發送相關同仁參考，深具實務與參考價值；誠如朱少華廠長於篇首序言中所說：「學習是最重要的，停止學習就是停止進步，當進步停滯，淘汰隨之而至，個人如此，組織亦然；煉油工場運作複雜，不論煉製、修護、工程、技術、工安、環保、儲運或化驗，所需工作知識均極其廣博、深

奧，在目前激烈競爭的環境中，既要追求品質，又要降低成本，我們更應不斷以虛心充實新知、追求成長，形塑學習型的組織文化。」(郭秀紹)

工安講習強化知能

籲安全第一無假期

【大林訊】為加強維修人員工安知能，減少工安事故發生率，大林廠分別於三月廿五日、四月六日舉辦二梯次「工作安全講習班」，每梯次五天，計有維修同仁及承攬商多人參加。此次講習由高雄市勞檢所陳松濤組長及大林廠多位資深同仁擔任講



師，課程著重加強人員有關「A級工程每日應行注意事項」、「工安管理與監造責任」、「現場施工潛在危機判斷」、「5S之重要性」、「危險性工作」、「維修作業安全」等知能。朱少華廠長特別指出，「安全第一」是一種意識、一種習慣，更是一種責任，不但自己要遵守，也不容許別人違背；安全第一，沒有例外，沒有假期，更沒有選擇。(郭秀紹)

理財規劃面面觀

雙向交流獲益多

【大林訊】隨著本公司民營化時



程逼近，同仁理財需求日增，為充實其相關專業知識，大林廠特邀請CQ安泰投顧公司黃元宏副理專題演講「如何擁有適合的理財規劃」，同仁參加踴躍。黃副理於演講中除介紹多種理財工具、途徑供同仁參考外，並開放時段一一回答同仁所提個人問題，雙向交流，討論熱烈。(郭秀紹)

田徑高手過招

大林勇奪冠軍

【大林訊】本公司九十一年國光盃田徑錦標賽於三月廿三日假高雄廠國光中學舉行，計有十隊參加，大林



廠代表隊將士用命，不負眾望，結果勇奪團體總冠軍；石化事業部、高雄廠則分居亞軍、季軍。(趙文福)

勞檢所宣導作業安全

籲承商勤於督導管理

【林園訊】勞委會南區勞動檢查所周登春副所長率同黃光雄組長、翁肇慶檢查員等一行於三月十五日赴石化事業部林園石化廠宣導施工作業安全，由段啟洸廠長、許榮炳及黃順發二位副廠長接待，計有高雄地區石化廠承攬商負責人、安全衛生管理員及事業部相關同仁七十餘人參加。



周登春副所長首先強調各承攬商負責人及安全衛生管理員應勤於督導、檢查及管理所屬工作人員之施工安全，靠自己努力才能獲得最大的安全保障；黃光雄組長接著說明勞檢所今年度勞動檢查方針及今後工作重點，以及廠商務必協助配合及努力事項；今年林園工業區轄區翁肇慶檢查員則舉例說明前年某石化公司工安事故發生原因及施工作業應注意事項，深入淺出，發人深省；會中，大林廠安全衛生課劉慎山課長並說明缺氧症預防規則及侷限空間作業安全相關規定案例。(李欽雄)

全員消防確保安全

緊急支援召集人力

【林園訊】為確保工場安全、提升全員消防能力，林園廠安環組自三月四日起一連舉辦八梯次「緊急支援人員消防訓練」，計有一百廿人參加。在三小時課程中，消防課鄭宏仁課長首先介紹消防任務分配、消防車輛器材使用方法；接著由黃瑞旭消防總領班示範指導消防水帶操作、實際出泡沫及出消防水等項目。為推展全員消防觀念、寓消防人力於工場，經過消防訓練之支援人力，可透過全廠廣播系統召集，處理各種突發狀況，平時也可預應工作崗位虛驚狀況，消防事故於無形。(黃瑞旭)



為推動空污總量管制

赴高屏凝聚業者共識

【林園訊】為優先於高高屏地區推動實施「空氣污染總量管制」措施，環保署於三月十六日赴本公司林園石化廠舉行說明會，邀集高高屏地區產業界五十餘名代表座談，以凝聚業界共識，由環保署郝龍斌署長親自主持，立法委員林志隆及高屏縣、市環保局主管多人與會，本公司石化事業部張鴻江執行長並親自接待。

會中，郝署長首先表示，「空氣污染總量管制」措施為先進國家必行之政策，此次會議旨在蒐集意見作為

政策制定之參考，期望業界多予支持；空保處蕭慧娟副處長接著說明高屏地區空氣品質不良率雖已逐年降低（八十五年為一七·五%；八十九年為一〇·六%；九十年為八·一%），惟仍較全國平均值（九十年為三%）高，確有改善空間，為大幅減少汙染排放量，期望業界引進BACT最佳可行控制技術；席間，立委林志隆指出，為改善高屏地區空氣品質，希望相關措施早日實施；本公司安環處王明民處長則期盼環保署考量業界以往投入大量人力、物力致力環保，已累積相當成果，其他業者也持相同意見，希望暫緩實施。（李欽雄）



登上笠頂山

再與天比高

【林園訊】由石化事業部行政室主辦之勞工教育員眷登山活動，於三月廿三日（週六）假屏東縣笠頂山舉行，計有二百餘人參加，由邱炳煌副執行長、段啟洸廠長、行政室王定國主任、李家璋經理帶領攀登，並於山下的佳義國小發起誓師大會，宣導登山安全注意事項。笠頂山標高六五四公尺，頂部有三角點，視野廣闊，登山途中，為協助員眷了解大林廠工作環境，人力資源組吳茂昌特別安排穿插有獎徵答活動，題目包括現場工安注意事項、兩性工作平等法規等，並



有腦筋急轉彎等題目助興，寓教於樂，在歡樂氣氛中，一行人登上山頂。（吳素貞）

提升主管效能

不忘充實自我

【林園訊】石化事業部「主管效能團隊互動研習」分別於三月十三、十四日及廿一、廿二日假人事處訓練所舉行，計有近百人參加。此次研習課程內容充實，理論與實務兼備，包括由台大商研所畢、專研績效管理的美商宏智國際顧問公司台灣分公司劉偉師執行總經理主講策略焦點，績效管理之起點、系統沿革與目標設定，職能發展與績效管理，績效管理對人力資源之影響；我思形象教室林婉如總經理兼藝術指導主講學習團隊績效提升、客戶服務滿分；中正大學心理系翁嘉英助理教授講授自我探索與壓力管理等。

石化事業部張鴻江副總經理兼執行長親臨主持綜合座談，首先要求各級主管重視工安，勤於督導查核現場作業環境與人員操作安全；接著談及石化事業部目前營運狀況、未來願景，並要求各級主管追求自我成長，在家多看書，同時分享本身近期閱讀之管理會計、經濟書籍心得。（吳素貞）



前鎮乙炔儲槽動工
可望強化供料能力

【林園訊】本公司前鎮儲運所乙炔儲槽工程動工儀式於三月七日舉行，由石化事業部張鴻江執行長、邱炳煌副執行長共同主持。該儲槽總容量一萬五千公噸，由日本川崎重工統包興建，預計九十二年底完工試運轉，九十三年初啟用，預料正式運作後將大幅提高本公司對中下游石化廠供料調度能力，兼具統籌進口、降低成本之效益。（葉秀艷）

處

處

關

心

,

時

時

關

心

油情點滴提綱挈領

您不能錯過石油通訊！

油情點、線、面

世界石油掃瞄

油價瞭望台

「油」小看大集

加油站采風

民營化進度看板

日誌

(九十一年三月份)

一日
台探總處台南供油服務中心(永康區)地下環境調查及整治工程隊成立。

四日
陳寶郎副總經理赴桃園廠主持本公司工程服務中心成立說明會。

五日
石化事業部林園石化廠公用組中壓蒸氣冷凝式汽渦輪發電機完成性能測試。

七日
台探總處青草湖四號井廢井工程隊鑽機籌組就緒，於本日開始廢井。

十一日
高雄廠北煉組氫氣工場發生工安事件，造成人員傷亡。

十六日
環保署郝龍斌署長蒞臨本公司石化事業部主持高高屏地區空污總量管制座談會。

十七日
截至本日營業中之民營汽車加油站共一、五八七站，其中一、〇六八站(自願加盟七九三站、供貨聯盟二七五

站)加入本公司連鎖經營，餘五一九站(台塑五〇三站、未簽約及停業一六站)未加入連鎖。民營漁船加油站四站，均加入本公司連鎖經營。

廿日
大林廠所需C2摻配料改由林園廠供應後，煉一組第一異構化工場產品需求降低，於本日政策性停爐。

廿二日
立法委員楊麗環赴桃園廠參加納莉颱風災損協調會。

廿五日
大林廠煉製一組第九加氫脫硫工場航空燃油處理裝置於本日完成，開始試爐。

廿八日
大林廠榮獲高雄市工業會年度績優廠商，由朱少華廠長代表領獎。

卅一日
截至本日為止，本公司自營汽車加油站五八一站、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，合計六一一站。漁船加油站卅四站。



豐收 黃金財 煉研所



浪 張利聰 訓練所

馬



萬馬奔騰的動力來自中油

加好油 · 在中油



中國石油股份有限公司
CHINESE PETROEUM CORP.