

# 肥了中間，瘦了兩端？

## ——誰能揭開石化原料價格的神秘面紗

林 秀 香

中油公司出售石化基本原料的價格問題，一直受到廣泛的爭論。日前在一項有關上中下游配合問題的會議上，以實施於民國七十一年下半年至七十四年的石化產銷協議為例子，探討行政力量所促成的上中下游配合，對經濟面所產生的各種影響。中興大學經濟研究所吳榮義教授根據他所蒐集到的資料，指出中油「補貼」中間原料廠高達新台幣一百六十億餘元之鉅！話一甫出，立即引起在場的台灣區石化工業公會理事長董世芬先生提出強烈辯駁。不僅這兩位學經歷豐富的學者專家，彼此對這問題的見解相去甚遠，與會人士亦紛紛提出各項看法。在正、反兩面聲音的衝擊下，是否揭開了石化原料價格的神秘面紗？今後產業政策的擬定，又應注意那些問題？

各國為促進產業發展，經常利用垂直整合，中心衛星工廠制度與產銷協議等方式，以促進上中下游的配合。我國過去所實施的石化產銷協議，與目前尚在實施中的不銹鋼與鋼鐵業產銷協議，都是在這樣的原則下成立的。

然而，石化產銷協議自實施以後，



（施玉雲 攝）

即一再為各界詬病，甚至當「缺料」之聲頻傳之際幾乎釀成軒然大波，終於不得不於短短的三年半間即宣告夭折。

吳榮義教授首先從經濟效益的觀點，指出產銷協議對石化業上中游與中下游，至少產生三個影響：第一是談判力量的變化。在產銷協議以前，石化業的上游——中國石油公司，具有壟斷的談判力量；而協議之後，決定中油公司應參照國際價格出售石化原料，遂使中油喪失原有的定價優勢，而造成「談判力量的倒轉」，中下游間也是如此。

吳榮義教授認為在市場機能能夠充分發揮的情況下，政府不應干預。

在協議前，下游廠商可依其本身需要自國外自由進口中間原料，或由國內廠商供應，然而協議達成後，價格與數量的管制，却嚴重削弱了下游業者的談判力量。

### 中間原料業者大發利市

他接著指出，由於談判力量的變化，直接影響所得重分配的效果。據估算，產銷協議期間，中油因出售乙烯所致的「虧損」（亦即對中游的利益額），四個年度合計高達新台幣一百六十億餘元！同時，根據合作外銷價與國際價格的金額