

高分公司築夢顯效益 物流 + 大停車場高值化挹注！

圖、文 / 高雄分公司

配合發展、創造價值

高雄港為全國最大國際商港，年吞吐量約 900 萬 TEU (20 呎標準貨櫃，占全國 75%)，需仰賴貨櫃聯結車每日往返港區與各產業園區，確保原物料與產品順利進出口。台糖公司配合交通局解決業者停車問題，自民國 80 年起陸續設置高雄 (金福路)、中安、明正、中厝等四座大型車輛停車場，共 4,015 車位，供停放車輛與調度管理，協助業者提升運輸效率，支撐經濟發展，並為台糖公司每年貢獻營收約 1.8 億元，創造非凡價值。

環境焦慮、需求浮現

然而，如同人要吃飯，車要加油才能營運，數千輛貨櫃聯結車，因車身進出加油站動線問題與量體規模，業者車輛需要額外繞行至市區或周邊站點加油，每遇上下班交通流量顛峰時段，大型車輛在市區道路流竄，易造成交通阻塞，並增加業者作業時間與耗油成本，連帶影響用路安全，引發環境焦慮。

為此，民國 112 年間，地方民意代表接獲多方反映後，邀集高雄市政府相關主管機關

前往本公司停車場進行現地勘查；本公司研議高雄大型車輛停車場第 6 期區設置營業性加油站的構想。同年，貨運業者也透過同業公會提出建議，期望設置加油站並結合車輛服務專區。

架構成形、三階推展

台糖公司經油品事業部評估案地採自建加油站，考量回收期過長，投資風險高，且受預算法規定須在 2 年前編列預算，恐延宕商機；再者依據本公司內控規定，台糖土地不得出租予廠商設置經營加油站，為創造公司營收及滿足業者就近加油需求，採與廠商合作開發方式，分三階段履約，以回應業者的期待。

1. 規劃與申辦：案地屬貨櫃停車場用地，於設定地上權協議書約定 1 年內由得標廠商向市府申辦增列「營業性加油站」容許使用項目。

2. 投資興建：案地獲准設置後，雙方簽訂設定地上權契約書，得標廠商 1 年內投資興建加油站，其餘案地合法設置附屬服務設施。

3. 加油站之經營：完工後，交由本公司油品事業部營運管理，雙方共同招商，其營業淨利分潤予廠商之合作經營模式。

道阻且長、一波三折

本案原採合作協議方式，由台糖公司零投資興建，僅提供案地予廠商承租，並投資興建加油站，然營運 19 年期間由油品事業部帳務管理與營收分潤模式，涉及採購行為，招標文件經本公司各處室審視與徵詢專家建議，並經公司多次董事會委員會審議垂詢，最終採



高雄大型車輛停車場面積 25.5 公頃，2,447 車位



案地面積 7,741 m²，其中 3,094.81 m²興建加油站（圖片來源：台糖地理資訊系統）

勞務採購契約書為主約，設定地上權契約書為副約之履約架構，以強化履約風險管理。

為使廠商瞭解本案招標文件，先透過公開閱覽與標案說明會方式，徵詢廠商意見，於 114 年 7 月上網公告，採評分及格最低標方式招標，由投標廠商依招標文件約定事項與履約開發構想，研提服務建議書，供評選委員審查及格後，始能辦理價格標；開標結果，投標廠商評估本案期初投入成本約需 1.3 億元，適逢戰爭影響，預期會增加建造成本，且電動車替代柴油車趨勢會影響營收，無法依招標文件所提廠商分潤方式，分年攤提期初投入成本，造成無法決標。

時來運轉、攻破難關

然而，未竟之功，仍須努力，副總經理曾見占督導高雄分公司同仁行而不輟，續行終成，經重新檢視外部環境與市場條件，多方收集資訊，進行數次會議溝通協調，以公司活化資產之「先讓利，再共利」精神，於不影響本公司

原規劃利益下，依原訂招標文件以中油公司調增加油站銷售毛利，讓利予廠商，並以增設汽油加油島，提高投標意願，成為重大轉折契機。本採購案再提董事會通過採最低標模式，歷經招標 5 次，本案於 115 年 2 月與得標廠商完成簽約，屬停車場用地多元化利用為公司創舉，使土地利用高價值化，具指標性意義，為創新模式。

鐵樹開花、碩果可期

本案歷經兩年多完成決標，期間多次諮詢、研擬、折衝，箇中艱辛幾度令同仁備感挫折，宛如這段時間用心盡力植栽的是一棵生於旱地的鐵樹，難以盼望其開花結果；萬幸皇天不負苦心人，在各方齊心協力的努力下，終於時來運轉逢天降甘霖，開出朵朵繁花，廠商刻積極辦理土地增列：營業性加油站容許使用項目，以展開後續開發與營運作業，方能使本案由「開花」邁向「結果」，實現其整體規劃之初衷與公共效益。