



作者：徐業良(2016-02-13)；推薦：徐業良(2016-02-13)。

附註：本文發表於汽車購買指南雜誌，2016年三月號，史丹福專欄。

低油價好不好？

過年期間您有碰上大塞車嗎？

年前台北市大塞車，柯文哲市長表示，「下雨、天氣冷、油價下跌、過年是北市大塞車原因」。今年春節國道輸運，交通部也警告「目前油價處於谷底，恐讓開車人數激增、塞爆國道」。

啊！台北市或國道交通，塞車共同的原因居然是，油價下跌！

還記得所謂「油電雙漲」的時期嗎？那已經是2012年三月，四年前的事情了。以國內95無鉛汽油來說，那時價格長期維持在每公升34元以上，2012年全年均價是每公升33.9元，2013年全年均價進一步上漲到每公升34.9元，最高點是在2013年2月份每公升36.4元。

那時候50公升的汽車油箱加一次油要接近2000元，原本認定高油價時代已經到來，也默默接受了這個事實。2014年中神奇的事情發生了，油價開始無預警快速下跌！2014年國內油價高點在大約六月底，95無鉛汽油每公升36.0元，自此油價溜滑梯一般一路下滑。2014年國內95無鉛汽油全年均價是每公升33.6元，2015年快速跌到每公升25.3元，最低點在2016年一月底的19.8元，比高點下跌了幾乎50%。

低油價好不好？

當然好嘍！作為車主的您一定毫不考慮地這樣說。以國內95無鉛汽油高、低點每公升大約16元的價差來看，我的車一次加油50公升、平均大約一星期加一次油，算起來每個月油錢就省3,200元，像是憑空每月加薪3,200元（或者減稅3,200元），每次加油一千元有找，暗爽在心，怎麼會不好呢！

不知道低油價有沒有讓您更喜歡開車上路，造成塞車...

其實國際原油價格下跌的比例更高，指標性的北海布蘭特原油價格長期都在每桶 110 美元以上，2012 年三月份月均價大約是每桶 125 美元，達到最高點。趨勢圖看起來北海布蘭特原油從 2014 年中開始快速滑落，一月下旬曾經跌到最低每桶 26.4 美元，剩下四分之一不到。原本甚至有分析預期原油價格會一路跌破每桶 20 美元，二月份原油價格略微彈升，再次站回每桶 30 美元。

油價為何在一年半之內如此快速崩跌？油價這麼低，真的好嗎？

低油價的影響當然絕不只是開車的車主，而是影響整體經濟。低油價（或是低能源價格）代表生產成本降低，通常來說對經濟有正面幫助，一般經驗法則是原油價格下降 10%，可以刺激 0.1%~0.5% 的經濟成長。那是一般經驗法則，這次油價 18 個月內崩跌了 75%，真的不太尋常，許多經濟學家的分析，2015 年油價下跌，對全球 GDP 的整體效益只有 0.5%，遠低於預期。

油價為何崩跌？簡單地說就是全球原油供過於求，這得從美國大量開採頁岩油說起。自從頁岩油生產技術有所突破之後，美國原油產量從 2008 年每天 500 萬桶增加到現在每天約 930 萬桶。頁岩油生產成本比較高，2013-2014 年時，評估開採頁岩油成本每桶大約 70 美元，以當時每桶 110 美元的油價來看當然是個好生意，頁岩油廠商也捨得花大錢購買採礦權、擴充生產設備、開鑿新油井等等，一片欣欣向榮。

傳統產油國如沙烏地阿拉伯，當然不願意眼看這些頁岩油廠商坐大，搶了自己的市場佔有率，因此採用了低價戰的策略，不但不減少供給，反而加足馬力積極擴產原油，期望進一步壓低油價重創對手，迫使頁岩油廠商不敷成本自動退出市場。然而美國的頁岩油廠商也不是省油的燈，一路苦苦撐住，發展出「橫向穿鑿(horizontal drilling)」技術，能從現有油井開採出更多原油，減少了開鑿新油井的初期成本和機具成本，當然頁岩油廠商也比較小心花錢，不再任意撒錢購買採礦權（或者說「購買友誼」）。最新的評估是，油價每桶 25 美元，頁岩油廠商便能損益兩平，也有說法是只要還有每桶原油 15 美元的價格，頁岩油廠商就會堅持到底、絕不打包走人。

所以就短期來看，沙烏地阿拉伯低價戰的策略似乎是失敗的，頁岩油廠商並沒有被逐出市場，反而強化體質，變得更加謹慎、有效率。再加上 2015 年底歐洲解除對伊朗石油禁運，市場上估計每天又增加 300~400 萬桶原油供應，全世界幾乎要被原油淹沒了，各主要工業國都有兩三百天的存量。供給增加自然價格下跌，而從需求面來看，汽油又是需求彈性比較小的商品，意思是大部分的車主應該不會因為汽油降價而

突然開車里程大增，對汽油的需求不會因為供給增加而快速增加，再加上全球第二大經濟體中國經濟發展趨緩，對能源需求疲弱，市場預期油價將持續疲軟好一陣子。

長期超低油價，對於以沙烏地阿拉伯為首的石油輸出國家(OPEC)的經濟當然是重傷害，像是沙烏地阿拉伯 2015 年 GDP 就下降了 15%，這些國家又多半沒有其他收入項目可以取代石油收入。過去幾個月來不斷傳出 OPEC 會「攜手減產」的消息，試圖刺激油價上漲，但是 OPEC 減產的傳聞沒有一次實現，畢竟價格戰打了那麼久，這時候放棄的話面子、裡子都掛不住。看來這場價格戰對石油生產國家、廠商來說，注定會是兩敗俱傷的局面，就看誰熬得久了。在這種氛圍之下，市場分析都繼續看衰原油價格，預測原油價格跌到每桶 15 美元、甚至 10 美元的都有，共同的想法是 2017 年前油價難有起色。

石油進口國家的經濟則受惠於低油價，像是歐元區從 2014 年開始節省的石油進口帳單大約是 GDP 的 2%，印度更因為低油價成為世界成長最快速的大型經濟體，中國、南韓也因此可以大幅降低政府的能源補貼支出，對於處在金融危機後全球脆弱的經濟，應該還是有幫助的。

最近兩次世界原油價格大幅降低，一次是在 1986~1986，主要原因是供給面增加，OPEC（其實就是沙烏地阿拉伯）決定大幅增產以獲取較大市場佔有率。另一次是在 2008~2009 年金融危機時期，景氣大幅衰退，導致能源需求大幅降低。這一次的狀況雖然也有需求降低的因素，但似乎供給面增加的因素更強，油價下跌對全球經濟成長的助益在 2015 年似乎並不明顯，許多經濟學家樂觀預測，油價下跌的效益會拉長一兩年，未來兩年應該可以持續看到正面影響。

對於汽車產業來說，低油價帶來的一項重要的負面影響，是可能減緩電動車、混和動力車的市場銷售，在美國市場像是 Toyota Prius、Nissan Leaf、Chevy Volt 等車款，都面臨銷售量停滯甚至下滑。兩年前汽油價格高漲，加上溫室效應、減碳等問題日益受到關切，這些電動車、混和動力車市場前景一度十分看好。美國能源部甚至成立了一個「到處都有電動車挑戰(EV Everywhere Challenge)」推動小組，期能一舉把電動車、混和動力車推入汽車市場，然而目前看來，面對長期如此低迷的油價，電動車、混和動力車的推動十分艱難。美國市場的電動車、混和動力車銷售量在 2013 年達到高峰，售出 592,000 輛，市占率近 4%；2014 年銷售量些微下滑至 570,500 輛，2015 年再次滑落至不到 50 萬輛。

當然美國市場電動車、混和動力車的銷售量滑落，除了低油價因素外，充電站等基礎建設建置不夠快速也是原因之一。相對的，享有大量政府電動車補貼的美國加州、

英國、挪威等地，電動車、混和動力車的銷售則似乎不售低油價影響，足夠的經濟誘因—當然包括油價，還是車主在選購電動車、混和動力車時的重要考慮。

OK，對車主來說，您應該可以預期低油價還會持續好一陣子。省下來的油錢，可以花在家庭其他項目消費，刺激經濟喔！

