

專案質詢

8-2-14-0990

立法院議案關係文書 中華民國 101 年 12 月 19 日印發

案由：本院楊委員麗環，日前接獲旅行業者陳情指出，台灣的觀光產業正走向港資化。更慘的是，台灣的旅行社根本收不到對岸組團社該給的團費，專做陸客團的旅行社因為不堪虧損宣告倒閉。其次是陸客來台的觀光路線，已出現一條環島購物鏈，主要掌握在三家港資公司手中。陸客來台每年創造的上千億產值中，估算就有約四成都被港資企業賺走，在其中賺到錢的，是少數人。本席對此甚感憂心，觀光產業是活絡台灣經濟的源泉，觀光局不應該放任不肖業者壟斷把持陸客團，只推銷高價商品讓港資賺錢，而無法讓陸客走入民間。本席要求行政院召集包括陸委會、交通部觀光局、法務部、旅行商業同業公會等進行討論，擬定「先收費再出團」的機制，並要求陸委會必須在下次的海協會和海基會兩會協商時，將此案納入議程中。其次，觀光局必須落實規定陸客每日基本團費的正常市場，讓他們認識台灣的好山好水，而不只有回扣購物行程，同時也加強推廣陸客自由行，讓自由行的陸客付和台灣人民一樣的旅館費用、車費、餐飲費、雜費，讓他們過台灣常民過的生活，特向行政院提出質詢。

說明：

- 一、今年初以來，不斷有媒體陸續報導陸客來台觀光被旅行社帶去購物，不買還遭恐嚇威脅等等，於是觀光局對旅行社的管控更加嚴格和細緻化。從每人每日團費必須在六十美元以上，到遊覽車上不准販售物品。

事實上，對旅行社的嚴格管控是治標，就像鋸箭療臂，把箭鋸掉了，箭頭還留在手臂

內，傷口只會不斷感染擴散。

《天下雜誌》報導指出，一是旅行社根本收不到對岸組團社該給的團費，年中有一家專做陸客團的旅行社因為不堪虧損，宣告倒閉後，業界即耳語不斷，「這只是開始，後面會有愈來愈多家跑路。」

其次是陸客來台的觀光路線，已經出現一條環島購物鏈，而這條購物鏈主要掌握在三家公司手中，而三家全都是港資出身。也就是說，陸客來台每年創造的上千億產值中，估算就有約四成都被港資企業賺走，在其中賺到錢的，是少數人。面對一個對台灣仍具有敵意的國家，看似灑下大筆金錢想要攏絡人心，實際上是口惠大於實惠，而政府政策卻毫無警覺的不斷傾斜，知識份子能做什麼。除了正式的官方管道之外，兩岸交流，更多的是靠私下的「默契」，所謂的惠台政策尤其如此。

只要能有個起步，總是好的。在行政院長陳冲的指示下，楊秋興召集包括陸委會、交通部觀光局、法務部、旅行商業同業公會等等進行討論。由於過去在小兩會中，提出「先收費再出團」的機制，一直無法獲得有效解決，會中要求提高層級，陸委會必須在下次的海協會和海基會兩會協商時，將此案納入議程中。

二、今年觀光客人數將破七百萬，政府視為一大成就；觀光客數字中的三分之一是陸客，占有率今後會更高，觀光主管單位面對湧入陸客又喜又憂，喜得是陸客可以衝人數，憂得是陸客從組團到行程安排全部失控；陸方組團社（旅行社）在整個過程中角色特殊，隱藏在背後操縱市場，從中獲取龐大利益；陸客來台若不能解決上游問題，待遇很難改善，也影響到國內觀光業正常發展。

作家韓良露在媒體撰文指出，陸客來台並沒有提升國內的觀光品質，反而因團費太低及行程安排不當，使台灣旅遊品質下降；陸客來台受到的待遇差，一再被媒體揭露，而低團費就是所有問題的源頭；兩岸旅遊單位有結構上的差異，雖然政府祭出最低團費規定，但是國內旅行社接團「零費團」甚至「負費團」之說仍然存在，因此僅台灣單方面訂團費規則，對實際改善陸客所處環境幫助不大。

陸客「低價團」的出現，有簡單的歷史進程；國內開放陸客之初，來台八天七夜旅遊團費合理，陸客可享受到適宜旅遊行程，國內業者也可有不錯的利潤；隨著大陸開放旅遊地區增多、陸客增加，業者吃到甜頭開始質變，大陸組團掌握客源收取團費，再將之轉交給我方旅行社，轉手之際就有了價差。手中握有陸客的組團社待價而沽，台灣旅行社則為了接團殺價搶客，於是「低價團」、「零費團」就出現了。

所謂「殺頭的生意有人做，賠錢的生意沒人做」，低價接團的旅行社只好在陸客身上拔第二次毛，利用購物高回扣來補足差價，於是陸客購物佣金可高達五成，甚至有七成之

立法院第8屆第2會期第14次會議議案關係文書

說；弊端出現，觀光主管單位為了避免亂象擴大，規定陸客以最低美金六十元為每日基準，防止國內旅行社低價接客，也限定購物佣金只能有三成，並由業者自律；觀光主管單位這些動作顯示陸客受剝削並非空穴來風，可是實施以來似乎作用不大，依韓良露的說法，如今竟還存在著「負費團」，豈不令人搖頭。

開放陸客後，來台陸客直線成長，我們可以替陸方組團社獲得的潛在利益算算帳，陸客來台行程依每日最低六十美元計算，每團每人台灣旅行社至少應可拿到人民幣三千元，若是零團費，這些錢就直接放進了組團社的口袋；今年陸客已達二百六十萬人，假設其中有半數是屬「零費團」，組團社就有四十億元人民幣（約合新台幣一百八十億元）不著痕跡的進帳；實際數字或許有差距，但是以低價出團，的確是大陸組團社輕鬆賺大錢的好生意。

國內旅行社被大陸組團社扣了團費，生意還是得做，就要從陸客身上補足，被納入組團社口袋的錢，得由來台陸客重複付出，於是導遊帶領著不知情的陸客，去特定店家買最貴的東西或是買品級不及格的產品；陸客「瞎拚」世界有名，基於「肥水不落外人田」，導遊帶去採購的「特定店家」也有眉角，通常都有陸資參與，這就是大陸所謂的「一條龍」，組團社集客出團從頭到尾吃乾抹淨。

發展觀光是政府既定政策，開放陸客後人數成長也可傲人，國內觀光客預估到二〇一六年可達一千萬人，陸客必占大宗，陸客來得愈多潛在利潤愈高；兩岸相關單位如果繼續故意忽視團費問題，大陸組團社荷包滿滿必然可期，焦頭爛額的必是國內旅遊生態。