

# 兩岸服務貿易協議 Q&A 資料

交通部觀光局

## 壹、旅行業

### 一、兩岸旅行業於兩岸服務貿易協議所承諾市場開放內容為何？

(一) 依 102 年 6 月 21 日所簽署之兩岸服務貿易協議，關於旅行社及旅遊服務業部分，陸方之開放承諾為臺灣旅行社在大陸設立商業據點享有與陸方旅行社相同待遇，包括經營場所、營業設施和最低註冊資本等比照大陸企業，並取消年旅遊經營總額的限制。

(二) 我方允許大陸旅行社在臺灣以獨資、合資及設立分公司等形式設立商業據點，提供旅行社及旅遊服務。大陸旅行社在臺灣設立的商業據點總計以 3 家為限。經營範圍限居住於臺灣的自然人在臺灣的旅遊活動，即我方僅開放大陸旅行社在臺經營乙種旅行業業務，即國人在臺旅遊活動（國內旅遊業務），並未包括代售國際機票、招攬國人出國或赴大陸旅遊、接待外國及大陸旅客來臺旅遊業務。

### 二、針對旅行業之市場開放，於協議簽署前主管機關與業者溝通幾次？內容為何？

協議簽署前交通部觀光局共計舉辦 9 場座談會：

#### (一) 舉辦 5 場座談會

分別於 100 年 6 月 16 日、101 年 2 月 24 日、101 年 6 月 22 日、102 年 2 月 20 日及 102 年 5 月 27 日舉辦 5 場與旅行業界代表之座談會，就開放大陸旅行業來臺投資之可行性、設立相關限制條件及我旅行業赴大陸投資之障礙等議題充分交換意見。

#### (二) 舉辦 4 場北、中、南及東部宣導座談會

分別於 101 年 11 月 20 日、23 日、29 日及 30 日在臺北、臺中、

花蓮及高雄舉辦 4 場宣導座談會，就服務貿易旅行服務業之協商進程、內容、開放之影響及效益與業者進行溝通、說明。

### 三、陸方在臺設立旅行社「總計以 3 家為限」可否在臺普設分公司？

不可以在臺普設分公司。總計 3 家係指無論投資設立形態為公司、分公司、子公司或與其他旅行社合資，我方只許可 3 件申請案。例：甲公司來臺申請設立 3 家分公司，則達到 3 家上限，不再接受其他申請。

### 四、開放大陸旅行社來臺投資設立，是否影響旅行業之就業？陸方人員可否來臺工作？

不會影響，除少數幹部外，不開放大陸勞工來臺。

(一) 旅遊業市場開放所涉及就業部分，因該等來臺之大陸人士屬適用短期停留措施之人員，係依據現行之「大陸地區專業人士來臺從事專業活動許可辦法」等相關規定，指派少數管理階層人士來臺，並不影響勞工就業權益。有關來臺經理以上幹部人員，主要係以投資金額及營業額核定主管或技術人員（白領）來臺人數。依經濟部規定，陸資投資事業金額達 20 萬美元以上，可申請 2 人來臺進行經營管理，投資金額每增加 50 萬美元，得申請增加 1 人，最多不能超過 7 人，且須遵守我方旅行業經理人之法令規定。

(二) 本協議我方未承諾任何涉及證照承認之專業服務業，故未開放導遊及領隊人員，亦不涉及大陸勞工來臺或移民，因此並未開放勞工來臺從業，不會影響就業市場。

### 五、兩岸服務貿易旅行社市場開放，是否會讓陸資企業在臺形成「一條龍」壟斷市場？

不會有一條龍壟斷市場情形發生。

我方僅開放大陸旅行社在臺經營國人在臺旅遊活動，並未包括代售

國際機票、招攬國人出國或赴大陸旅遊、接待外國及大陸旅客來臺旅遊業務，來臺之大陸旅行社尚難以「一條龍」方式經營國內旅遊業務。

#### **六、開放大陸旅行社來臺投資設立，是否會形成寡占或壟斷市場，政府有何管控、審查機制？**

政府有完整的管控、審查機制，不會有寡占或壟斷情形發生。

- (一) 依據「大陸地區人民來臺投資許可辦法」規定，大陸投資人之申請案件在經濟上具有獨占、寡占或壟斷性地位等情事者，得禁止其投資。故藉助陸資來臺投資申請案件之審查機制，可有效遏制陸資規模龐大造成壟斷之虞。
- (二) 政府亦將針對陸資旅行社訂定管理辦法以完備審查機制，未來陸資旅行社來臺投資設立，將依旅行業管理規則及管理辦法在管理面加強管理，陸資旅行社如有逾越乙種旅行業經營範圍或超出開放原則，將依法裁罰。

#### **七、因應服務貿易協議市場開放，觀光局對旅行業之輔導及因應措施為何？**

相關輔導措施如下：

- (一) 輔導、獎勵旅行業建立品牌，訂定「交通部觀光局輔導建立品牌旅行業獎勵要點」，補助旅行業財務報表查核簽證費，以輔導旅行業者增加財務透明度，健全公司財務結構；並補貼旅行業因建立品牌所需之貸款利息，鼓勵業者提升旅遊信賴度及企業品牌知曉度，藉由推動品牌化及國際化，促進旅行產業升級，增進旅行業之國際競爭力及企業品牌知名度。
- (二) 對於專營國民旅遊市場之中小型業者，觀光局將輔導旅行公會規劃舉辦符合專營國民旅遊市場之中小型業者經營需要之訓練課程，提升基層從業人員之專業知能及企業競爭力。

(三) 為協助旅行業進行體質調整以提升競爭力，請各旅行公會向會員宣導，鼓勵其善加利用行政院勞工委員會職業訓練局之「勞工在職進修計畫」及「小型企業人力提升計畫」。

(四) 另對於因兩岸市場開放承諾受損之產業，將協助其依「因應貿易自由化產業資源調整方案」向經濟部「因應貿易自由化加強產業輔導專案小組」提出輔導或補助申請。

**八、關於媒體 102 年 7 月 15 日所稱，服務貿易協議一旦生效，將衝擊旅行業 2,352 家，就業人數 25,870 人，生產總值 404.91 億元，是否正確？**

經查 100 年我國旅遊服務業生產毛額達新臺幣 160.25 億元（依據 2011 年臺灣地區觀光衛星帳，整理自行政院主計總處國內生產毛額及要素所得按行業分類表資料），旅行業約 2,522 家（截至 2014 年 1 月底），其中涉及市場開放之乙種旅行業為 195 家，相關從業人員共計 39,370 人（截至 2014 年 1 月底），其中乙種旅行業從業人員約有 1 千人，占比不到 3%。上述媒體資料與我國旅行業資料有出入。

**九、政府如何協助我旅行業利用優勢能力，前進大陸旅遊市場？**

我國旅行業之發展已有 60 年歷史，不僅累積逾 30 年之經營出國旅遊經驗，亦培養出不少優秀領隊及從業人員，相較於中國大陸，我國旅遊市場發展成熟、旅行業擁有豐富的經營 know how，在兩岸市場皆有相當競爭優勢。而大陸擁有 1 年 30 億旅次的國旅市場、8 千 300 萬旅次之出境遊市場及近 1 億 3 千萬旅次之入境遊市場，另根據大陸國家旅遊局統計，陸客遊臺灣從 97 年的 5.5 萬人次，增至 101 年的 197 萬人次，年均增長 105%，旅遊已成大陸居民赴臺交流的主流，近年來，大陸更視旅遊業為國民經濟戰略性產業。此次陸方開放市場對我旅行社而言，初期我旅行業者可以經營大

陸國旅及入境遊市場，2年後再申請擴展出境遊及赴臺遊市場，因此我旅遊業者前進大陸旅遊市場商機不言可喻。交通部觀光局因應市場開放、環境變遷所帶來的挑戰，已規劃配套措施協助我國旅行業者開拓大陸市場，作法如下：

- (一)短期措施：訂定「交通部觀光局輔導建立品牌旅行業獎勵要點」，透過補助旅行業財務報表查核簽證費，輔導業者增加財務透明度，健全公司財務結構，並補貼旅行業因建立品牌所需之貸款利息，鼓勵業者建立品牌形象、提升旅遊信賴度及企業品牌知曉度。
- (二)中長期措施：對於專營國民旅遊市場之中小型業者，觀光局將輔導旅行公會規劃舉辦符合專營國民旅遊市場之中小型業者經營需要之訓練課程，提升基層從業人員之專業知能及企業競爭力。

**十、有關兩岸服貿協議旅遊市場開放，陸方只開放經營旅行社，我方開放觀光旅館、餐飲服務及旅行社，是否造成臺灣食宿業拱手讓人，政府應如何因應？**

- (一) 兩岸服務貿易協議雙方皆承諾開放旅行社，旅館業部分陸方對我已全面開放，我方僅開放觀光旅館業，不開放一般旅館業。據瞭解陸方旅館業未列入兩岸服務貿易協議開放項目，係因不涉及新增業務開放範圍，並非陸方未開放旅館業之投資。
- (二) 我方限制陸資投資設立旅行社之總家數及經營範圍，限於國人在臺旅遊，且不得接待陸客來臺旅遊，相關機關並對於陸資來臺投資申請設立審查及管理機制，故開放尚不致於形成「以大吃小」或「一條龍」的效應。陸方相對開放我旅行業，以大陸現今為全球旅遊最大的目標市場，對我旅行業有可預期之效益。
- (三) 觀光旅館業者多有自己之營運策略及資金來源，不易配合陸方一

條龍營運模式。反之我方業者可引進陸方資金，提升既有觀光旅館的軟、硬體服務品質，或興建新的觀光旅館，並可增加就業機會。

- (四) 未來將持續透過小兩會管道及兩岸服務貿易後續協商，積極爭取我方業者開拓大陸市場利基，另一方面積極落實各項管理措施，以維護旅遊市場商序，進而促進兩岸旅遊產業雙向交流合作與融合發展。