

，並將於 107 年成長至 1,230 萬人次，貢獻觀光外匯收入達新臺幣 5,470 億元。本席肯定政府的用心，但要求在達成預期效果其相關配套規劃及措施應務實擬定，並強化中央與地方之資源整合，活化與開發國家風景區景點，以提升計畫自償率及整體觀光效益。爰此，特向行政院提出質詢。

說明：

- 一、為追求優質觀光服務，提高產業附加價值，將朝向「產業優化」、「人才優化」、「制度優化」等三面向努力。在「產業優化」方面，以輔導觀光產業轉型升級、創新發展，形塑優質品牌及服務品質，全面提升國際競爭力。在「人才優化」方面，以提升觀光產業人才素質、接軌國際，建置旅宿業職能基準及診斷系統，並規劃建置「觀光發展研訓院」，做為產、官、學界間的支援平臺，強化觀光人才培育。在「制度優化」方面，以全面啟動法制研修工程，循序漸進檢討管理制度，並鬆綁相關法規限制，營造良好產業投資環境。
- 二、如何開發深度、多元、高附加價值的特色旅遊產品，以及開拓高潛力客源市場，深化臺灣觀光品牌形象，已成為當前最重要目標。其次「特色產品」方面，應以「多元創新」手法，搭建觀光平臺，透過跨域合作、異業結盟，結合文化創意及創新理念，開發深度、多元、特色、高附加價值的旅遊產品，以提高國際旅客的滿意度、忠誠度及重遊率。在「多元行銷」方面，以「創新行銷」手法，針對目標市場分眾行銷，深化旅行臺灣感動體驗，並積極營造臺灣國際觀光品牌形象，開拓高潛力客源市場。
- 三、為發揮臺灣資通訊優勢，善用科技服務來完善智慧的觀光，將可引導產業開發附加價值商業應用及收益，同時提升自由行旅客之便利性，讓旅客、產業及政府等三者達到三贏的局面。
- 四、為促進臺灣觀光永續發展，秉持綠色、尊重及關懷的理念，將朝向推廣「綠色觀光」方向努力，以鼓勵搭乘綠色運具（含臺灣好行、臺灣觀巴、客運、鐵路及船舶等交通工具）之旅遊服務，提供國內外自由行旅客完善的綠色觀光體驗，並強化觀光產業與在地資源的連結，導入綠色服務。
- 五、如何提升景區旅遊品質之永續發展，已成為刻不容緩重要課題。尤其，將針對熱門景點，評估遊憩承載量，建立合宜的總量管制措施，並積極提升「核心景點」的旅遊服務品質臻於國際水準，拓展周邊「副核心景點」，將單點觀光建設擴大至旅遊線與面，以引導遊客分流，帶動地方發展，全方位提升旅遊品質及接待能量。

（二十五）本院許委員淑華，台灣電力公司繼本月初先後發生興達電廠機組故障、核三廠 2 號機組失火意外，以及多個發電機組輪值歲休，而預告 5 月底全台可能面臨限電危機。台電公司這

一連串的「負面」訊息，不啻是曝露了台電在公司營運與治理績效上的重要警訊。而對這些病灶，不論是做好公部門跨機關之間的溝通整合，或者提供台電可以推動開源節流的合理經營環境，尤其是強化各國營事業在面對多變外在環境下的公司治理能力，各公營事業固然應有此自覺與自我轉型的能力，主管部會同樣也不應坐視，否則個別事業的「負面」訊息，將匯聚成整個政府施政無能的「負面」形象。爰此，特向行政院提出質詢。

說明：

- 一、台灣電力公司繼本月初先後發生興達電廠機組故障、核三廠 2 號機組失火意外，以及多個發電機組輪值歲休，而預告 5 月底全台可能面臨限電危機。再加上為了執行經濟部的「自願性綠色電價制度試辦計畫」，竟傳出台電公司要求轄下各系統的認購目標將以員工數來分攤。檢視踵繼而來與台電相關的「負面」訊息，看來這家曾經肩負台灣從戰後的廢墟殘破，到經濟復甦、轉型、躍升過程電力供應無虞的老字號國營事業，似乎已經步入有效營運和公司治理的困境。
- 二、首先就可能即將面臨的限電危機來看，事實上台電自核四商轉受阻，導致國內供電吃緊後，整體以觀，可以說台電不論在電力調度與國內供電，或節電方面的規劃，已經出現力不從心，乃至亂無頭緒的現象。
- 三、如果說開發新電源，受限於種種主客觀因素，在短期內不易突破，則從維持公司正常營運與提升公司治理能力的角度來看，則台電公司至少應該在節流方面拿出成績才對。但如果從無預警宣告暫緩推動智慧電表，及應屬「自願性」的綠色電價制度推廣計畫，竟然試辦成「攤派式」的這兩個案例來看，顯示台電不只開源無力，連節能也無方。長此以往，恐怕短期的限電，將惡化而陷入常態性缺電的噩夢了。
- 四、持平來看，台電當前的確陷入債台高築的經營困境，以致智慧電表的推廣計畫只能處於「停看聽」的階段。不過，我們認為就節電效益不如預期，以及參與意願低落這兩種現象來看，對照 5 年前方案剛推出時是如何的誇大其辭，凸顯當初的方案規劃未免太一廂情願，這自然應該算是台電在公司治理上的敗筆。

(二十六) 本院許委員淑華，針對行政院日前召開全民意見徵詢會議，完成「網路智慧新台灣政策白皮書」初稿。現在有愈來愈多的選民，要求政府透明、開放，並藉由網路平台讓民眾直接參與公共決策，建議行政機關的政策制定者，必須習慣使用資通訊技術，讓每一個政策，更貼近民眾真實需求，同時政