

\*\*\*\*\*

## 特 載

\*\*\*\*\*

### 「從會展產業看高雄服務業發展」公聽會會議紀錄

日 期：中華民國 102 年 10 月 31 日（星期四）下午 2 時

地 點：本會 1 樓第一會議室

出（列）席：

本 會—議員黃柏霖、陳議員粹鑾、徐議員榮延、李議員雅靜、陳議員信瑜、  
林議員義迪

市府官員—高雄市政府觀光局吳科長契德  
高雄市政府交通局陳科長志鶴  
高雄市政府經濟發展局何專門委員傳岡  
高雄市政府文化局吳技正光華  
高雄市政府研究考核委員會許組長芳賓  
高雄市政府海洋局龔股長明芳  
高雄市政府都發局郭科長進宗  
高雄市政府捷運局李科長宗益  
高雄市政府新聞局王主任淑汾

專家學者—大仁科技大學文化創意產業研究所副教授兼院長林爵士博士  
國立屏東教育大學教育行政研究所副教授兼所長李銘義博士  
行政院南部聯合服務中心副研究員胡以祥博士  
真理大學餐旅管理學系于仁壽博士

其 他—交通部觀光局鄭科長智鴻  
經濟部國際貿易局朱專員雲祥  
經濟部會展辦公室陳副主任源德  
黃立法委員昭順服務處陳副主任政賢

主 持 人：黃議員柏霖、陳議員粹鑾、徐議員榮延

記 錄：黃榮宗、江麗珠

甲、主持人介紹與會出席人員，宣布公聽會開始並說明公聽會要旨。

乙、專家學者、各單位陳述意見：

徐議員榮延

陳議員信瑜

高雄市政府觀光局吳科長契德

高雄市政府交通局陳科長志鶴

高雄市政府經濟發展局何專門委員傳岡

高雄市政府文化局吳技正光華

高雄市政府研考會許組長芳賓

高雄市政府海洋局龔股長明芳

高雄市政府都發局郭科長進宗

高雄市政府捷運局李科長宗益

高雄市政府新聞局王主任淑汾

專家學者—大仁科技大學文化創意產業研究所副教授兼院長林爵士博士

國立屏東教育大學教育行政研究所副教授兼所長李銘義博士

行政院南部聯合服務中心企劃組副研究員胡以祥博士

真理大學餐旅管理學系于博士仁壽

其 他—交通部（觀光局）鄭科長智鴻

經濟部（國際貿易局）朱專員雲祥

經濟部（會展辦公室）陳副主任源德

黃立法委員昭順服務處陳副主任政賢

丙、主持人：李議員雅靜結語。

丁、散 會：下午 16 時 5 分。

**共同主持人 ( 黃議員柏霖 ) :**

今天的公聽會準時開始，等一下希望大家發言簡潔，四點能夠準時結束。高雄現在的狀態，我們希望任何一個產業進來都能夠帶動高雄的就業機會，這是我們要的，因為只要有就業機會，稅收就會反應，只要來這邊住或消費，租屋或買屋，都有稅金收入。這十年來高雄市的總人口數幾乎都沒有增加，也沒有一個大型產業進來能夠提升就業各方面的動能，感謝中央，現在市政府在推動的亞洲新灣區的三大場館都是中央給的預算，包括海洋流行音樂中心的 50 幾億、旅運大樓也給了 30 億，還有會展中心等等，這些都是中央給的預算，中央給了地方，未來我們不要讓它變成蚊子館，我們現在很擔心完工之後，後續的產業沒有跟上來，變成一個蚊子館就會很可惜。

我們知道會展中心已經有廠商得標，他們負責營運，要怎麼去結合？甚至南部各大專院校未來在產業上，學生一畢業能不能跟就業市場連結，擴大就業機會，高雄的子弟雖然很優秀，但是讀了台、清、交之後，卻無法回到高雄就業，就算留在這裡也無法找到好工作，未來在整個城市的經營上就會受到一些瓶頸。所以今天歡迎各位來給我們指導，等一下發言就依照邀請書的次序，沒有分地方或中央，我請各單位代表發言，第一位請高雄市觀光局發言。

**觀光局吳科長契德：**

觀光局作簡單的報告，有關會展推展的部分，我們訂定了一些觀光行銷的推廣補助辦法，我們訂定的相關條件，包括法人團體、業者辦理或參與下列五項，就可以跟觀光局申請補助，包括參與國內外的旅展、觀光行銷活動推廣，帶領同梯 100 人以上的觀光團體，到本市旅遊或觀賞有特色的民俗技藝或文化表演，或協助本市開拓與其他城市的新航線或航班，或刊登與本市有關的觀光行銷廣告，第五是其他。這是有關會展方面的補助，其他有助於本市觀光產業發展及增進旅客量的活動，最近在舉行的亞太文化高峰會議，邀請了全台民宿業者、廈門民宿業者、馬來西亞及日本民宿業者等來這裡參加活動，參加人員大概有 500 多位，其實帶來的觀光效益滿高的，如果以統計資料來推估，每投入 1 元預計可以帶領 7 到 10 元的周邊經濟效益，會展產業其實相對為高雄也帶來觀光效益，包括前一陣子中油在新蓋的會展中心旁邊也預計規畫蓋旅館，最近在亞洲新灣區周邊的土地已經在規劃開發，大概都以旅館做主要的訴求，我想，這個部分應該是看好整個會展及亞洲新灣區的發展，而不是之前大家講的會有陸客效應。

其實大陸旅遊法通過，有一些旅館受到影響，我舉例，像藝術飯店連鎖企業的飯店，他們本身以接企業客及個人為主，在這次旅遊法的打擊之下，他們根本沒有受到影響，以平常日接受代訂房間來看，平常日的客房都有八成以上，

假日更不用講，其實都是客滿的，如果是這樣，我們也看好會展產業的發展。我再舉一個例子，像之前白趴在巨蛋舉行，其實業者有在反映，大概前一天晚上及隔天的旅館全都客滿，幾乎都訂不到，有些還透過觀光局訂，這部分我們也很期待，我們也會隨著會展產業的推廣，作一些積極的因應與作為，謝謝。

**共同主持人 ( 黃議員柏霖 ):**

接著請市政府交通局發言。

**交通局陳科長志鶴:**

交通局針對交通的部分提供一些建議，提供一個便捷順暢的交通運輸服務，是現在灣區大型投資開發案成功的基礎。在一個有限的都市道路空間裡面，怎麼樣提升效率、安全的運輸服務？我們認為透過軌道系統提供公共運輸服務，並且結合低碳的節能交通，是一個比較有效率的方法。對於長途來參展的廠商及旅客參與的人次來講，透過長途成績的運輸，包括高鐵及小港機場、傳統鐵路到市區，基本上都有捷運站做銜接，所以透過軌道及捷運系統的提供，怎麼樣跟會展中心聯繫？這是我們發展這個地區交通運輸設施上的考量，亞洲新灣區目前有四項建設計畫，包括世貿會展中心、高雄市總圖、旅運大樓、海運中心，將在 103 年陸續陸續啓用，所以在亞洲新灣區這部分，將會面臨到通勤及展演活動交通上的問題。輕軌預計在 103 年底試車，104 年中營運，既使會有輕軌及其他的公共運輸轉乘、接駁的議題、停車管理的議題、人行動線的議題、還有自行車的議題，值得我們來規劃，目前的一些改善構想，可以分為人行的系統、自行車系統、大眾運輸系統、道路系統、停車管理系統來作努力。

在人行的部分，我們希望透過會展中心跟捷運獅甲站及三多商圈站之間的聯繫改善，可以提高民衆使用捷運系統的比例，另外在自行車系統的部分，我們也協調相關單位，在附近重大的開發案裡面，包括中鋼總部附近，也設置新的公共自行車的租賃站來銜接捷運紅線及輕軌的車站。

另外在大眾運輸系統部分，我們建議這個部分配合會展的活動，能夠開設從捷運的紅線及輕軌之間的接駁路線，鼓勵民衆使用接駁系統，減少私人運具進入這個區域，另外在道路的部分，我們會配合不同的活動進行道路的管制，充分利用道路的容量。

最後在停車管理的部分，會展中心目前所提供的車位容量，實際上在大型活動來看，大概還是不能完全支應停車需求，勢必必須結合周邊大型開發案停車設施的供給，做機動調整及調派，我想，這個部分我們會持續來推動。另外就是檢討路邊停車的管理政策，以上是交通局的報告。

**共同主持人 ( 黃議員柏霖 ):**

接著請行政院南部聯合中心發言。

行政院南部聯合服務中心副研究員胡博士以祥：

今天的公聽會是談會展產業看高雄服務業發展，但大家不是在談服務業發展，好像方向有一點偏了。如果要談高雄展覽館所產生的一些瓶頸和問題，我這邊羅列了幾項，第一項，當重要的會展舉行的時候所產生的瓶頸問題，譬如我們有時候去香港等等，當天有什麼玩具展或重要的展，那裡的飯店住宿費都是 double 的，所以與會展有關的周邊旅館都鼓勵興建，去除瓶頸、便利訂房的優惠服務，或是稍微市郊的旅館加入訂房聯盟，這樣的服務也必須要規劃，讓瓶頸不要都集中在會展週邊的旅館，會排擠到立即性及長期觀光的便利性。第二個，根據會展產業的商務旅客需求所規劃的一日遊行程的豐富度也必須規劃，我們到底是要把旅客擠到西子灣或分散到佛陀紀念館，或分散到橋頭文化園區、駁二園區等等，應該可以及早規劃。第三個，就是區域交通瓶頸的排除，雖然可能會有輕軌，但是以前在議會也向大家報告過，其實從會展搭輕軌有二個端點，一個是到凱旋站、另外一個是到西子灣站，如果你是會展的參與者，輕軌對你不是很方便啦！你在那邊等輕軌，再往回走到凱旋站，還要再轉乘，其實市政府應該要面對問題，輕軌蓋了就蓋了，但是明明獅甲站、三多站離會展中心很近，所以如何建立三多站、獅甲站到會展中心的便利運輸系統，這是當務之急，絕對不要因為蓋了輕軌，為了輕軌的運量著想，就故意不方便民衆，這是錯誤的一個想法，因為明明獅甲站就在前面，在獅甲站就可以看到會展中心在門口，只有 600、700 公尺，你卻不做好接駁的規劃，我想，這是不務實。最後是國際航線的增加，我們很高興看到，目前高雄和上海之間建立更緊密的航線旅程，這樣當然很方便，因為它有助於短期的商務客，如果從上海就近臨時要來看我們的展覽，這樣的便利性是一個重點，所以上海、香港和廈門三個重要的接駁點，應該要發展每天都有來回飛機的規劃，這應該是市政府下一個階段的爭取點。

至於會展產業對高雄服務業的發展，它的重要性跟貢獻度不言可喻，我們也很高興看到德商安益集團這麼有經驗的團隊來做營運，讓我們很有信心，最重要當然是跟觀光有關，剛剛大家都報告過，第二個，對製造業及各種服務銷售業，甚至直銷行業都有很大的幫助，這個我們都高度肯定。最重的還可以發展出會展周邊的服務業，是一種比較專業的，不管是翻譯或布置或金融貿易等等，都會是周邊的服務業，可以協助高雄發展出以經貿為核心，新的服務業及製造業混合的模式，剛好是高雄最需要的產業。我們也常常在想，因為這些前輩所見所言都是製造業，我們很辛苦地幫下一代想要找一個新的產業，也許規劃出下一代應該要做製造業，可是下一代年輕人的心思不一定在這裡，志向也不在這裡，所以我們的下一代，我估計還是以服務業為主，所以幫他們創造一

個好的以經貿為核心的服務業，應該是我們一起努力的工作目標，以上。  
共同主持人 ( 黃議員柏霖 ) :

謝謝，接著請經濟發展局發言。

經濟發展局何專門委員傳岡：

高雄市產業發展的異象。我先就各種會展產業的具體對策說明一下，然後再提到整體服務業發展的兩個議題，這個案子對高雄市經濟發展相當有幫助，會展的部分今年 8 月份已經請台經院作顧問團隊，協助我們有效推展會展業務，他提出幾個主軸，我很快說明一下。有三個主軸，第一個，協助開拓高雄會展的南海新商機，第二個，厚植行銷的軟實力，第三個，健全會展服務的平台。

首先就開展會展新商機的部分，我們都了解，會展分會議、展覽兩個部分，有關會議的部分，又分為兩小項，有關企業的會議，還有協會型的會議，和大型的活動。企業方面包含獎勵旅遊，高雄縣市合併之後，山水景觀對旅遊相當有幫助，而且我們藉由鼓勵企業到高雄開會展，安排他們做旅遊，這是我們在企業方面做的努力。另外協會型的，因為國內優勢的海洋產業、生醫器材、科技工業等協會組織，鼓勵他們到高雄進行會議，高雄市本身就有會議獎勵補助要項，所以我們積極邀請國內外大型的協會到高雄開會。另外大型活動，因為我們最近辦過 ABCS 及 101 年的第十九屆亞東獅子會年會，也邀集相關的協會到高雄辦大型活動，促進高雄市會展經濟。展覽方面分為專業展覽及消費展覽方式，我想，專業展覽大家都曉得，103 年會展成立的遊艇展及扣件展都是專業展的方向，另外有關消費展覽的方向，我們也期望移植北部成熟的消費展，譬如 3C 展、旅遊展、民生消費展，因為我們有會展的場域以後，我想，台北常常辦的消費展應該也會到我們這邊來展覽，我們會積極爭取相關的消費展到高雄市來展覽，當然，我們也不排除兩岸合作辦展的方式來擴展場域。

另外就厚植軟實力方面，我們行銷的主要目的就是提高高雄的能見度，明年的行銷策略不管對國內或國外，我們都會透過文宣及官方的網站和相關媒體來增加曝光度，我們也會邀集國際重要人士來台進行會展的會勘參訪之旅，以整合行銷的手法來推動高雄會展的行銷策略。

第三個主軸是建立全方位的服務平台，我們為這個案子成立高雄市政府會展推動辦公室，作為會展產業的單一服務窗口，透過這個窗口可以整合內部的資源及串聯地方會展的能量。首先，整個市府內部資源方向，我們曉得會展不只侷限於會議、展覽、獎勵旅遊方面，當然，國際人士到高雄參加會展，食、衣、住、行、育、樂方面的需求都會增加，所以涉及到府內的經濟、交通、觀光相關單位，由我們單一窗口提供內部資源的整合及相關的服務資訊，我想，我們單一窗口扮演滿重要的角色。另外就是串連地方會展的能量，我們也在積極的

串連高雄的產業公會、協會、學校及相關業者等地方會展資源，共同行銷及共同執行會展產業的一些活動。

另外，今天的主題是會展產業對高雄服務業的發展，剛剛也提到，會展產業對當地經濟會產生直接效益，包括門票及營運收入、就業機會增加、會展產業具有多元整合特性，所以舉辦會展活動可以帶動周邊產業，例如剛剛提到的住宿、餐飲、運輸、旅行、裝潢等業的發展，可以有效促進有形商品及無形商品的銷售，可以形成龐大的產業關聯效果。其中帶動服務業而論，與住宿、餐飲、觀光產業關聯性較為顯著，其次是商品的零售，中央在民國 99 年就已經推動台灣會展卡，主要的概念是要將會展的活動及周邊的食、衣、住、行、育、樂等業務做一個串聯，除了可以提高會展業務的加值，也可以協助會展周邊產業與國際接觸，進而擴大內需並服務商圈及國際化。另外，爲了這個案子，高雄市的商店街已經與台灣會展卡合作，透過使用會展卡刺激消費，今年 102 年有更多的店家加入會展卡的行列，譬如高雄夢時代購物中心、福華飯店、漢神百貨、漢神巨蛋購物商場、義大世界也都加入了。我想，加入這個活動能夠帶動周邊服務產業的發展，因此我們持續鼓勵高雄服務業的店家能夠加入台灣會展卡的行列，藉以爭取會議、展覽及旅遊，獎勵旅遊到高雄來舉辦，吸引商務人士到高雄消費，在未來的亞洲新灣區的招商對象也包含會展周邊的業者，飯店、餐廳、購物中心等服務業，使整個亞洲新灣區生活機能更爲完善，報告完畢。

**共同主持人 ( 黃議員柏霖 ) :**

謝謝經發局，接著請文化局發言。

**文化局吳技正光華 :**

就文化局來說，針對這個議題我們比較偏向軟體的部分，這幾年我們局裡非常積極推動一些文創產業園區，包含影視產業、創投藝術特區，表演藝術產業爲主的駁二藝術特區，這兩個特區在全國應該小具知名度，再延伸出去包含目前我們積極興辦的英國領事館官邸、紅毛港文化園區、歷史博物館、美術館等等，這些都有相當的文化景觀及資源。就剛剛講的議題來講，我們比較偏向用海陸的方式加以串聯，目前紅毛港文化園區有三艘觀光輪，行駛的航線包含紅毛港到駁二的遊港航線，在文化局的業務報告裡面，強調未來要結合英領館、駁二、紅毛港，形成一個水岸文化的觀光金三角。再結合會展中心，整個納入亞洲新灣區的航線，包含未來的海運中心，加上文創的包裝及開發的手法，結合一些觀光旅遊面向，應該是未來推展會展中心的方向及主軸，以上，謝謝。

**共同主持人 ( 黃議員柏霖 ) :**

接著請研考會發言。

**研究發展考核委員會許組長芳賓：**

高雄市以前沒有專業的大型會展場地，所有的會展都是在既有的非正式場地進行，包括 85 大樓、原來的工商展覽中心、凱旋世貿、高雄巨蛋等等，這些場地不夠大、設備簡陋，以前高雄市都是因陋就簡，在既有的場地辦理一些小型會展，比較常辦的是電腦展或旅遊展之類的，甚至小到寵物展，寵物展其實在世界有比較大型的，但是高雄辦的是非常小規模的，一直都沒辦法承辦國際大型的會展。台北市近年來的努力大家都可以看得到，在 ICCA 國際會議協會的評比大幅進步，今年在亞洲甚至已經排到前幾名，高雄還有很大的進步空間，而且也非常值得高雄市大力推廣，會展產業不僅可以提升經貿投資的機會，會展期間所帶動的交通、住宿、觀光、餐飲、購物等等，經濟乘數效益非常大，往往伴隨著會展人潮來這邊消費的，其消費能力更為可觀。高雄市已經訂有獎勵會議覽展活動的實施辦法，獎勵範圍並不限於國際會議或研討會而已，還有包括全國性的展覽活動或企業活動，有助於產業發展及國際行銷的活動都可以申請，是全國第二個訂定相關辦法及要點的城市。現在台灣在推動會展產業的城市其實很多，我們除了面對台北市的競爭以外，其實像新竹、台中、甚至台南也在大力推動會展產業，所以高雄要跟亞太及其他城市競爭，需要開創獨特性，最重要的應該是要有一個自己的會展品牌，也就是要切中某一個產業成為全世界的一個知名會展中心。例如德國的漢諾威是全球規模最大的訊息及通訊技術的展覽會場，東京素來以汽車會展文明，綠建築在英國倫敦的一個卓越展覽中心非常有世界知名度，高雄會展中心要揚名全球競爭激烈的會展產業，就是要建立自己的品牌。

我們思考建立的利基所在，建議要跟自己既有的產業結合，所以明年要舉辦的擴建展、遊艇展，其實都相當符合高雄市既有的產業利基。另外，高雄市還可以思考精密金屬醫療器材展、鋼鐵製品展、石化製品展、文創設計展等等，這些都是跟高雄市的產業比較契合的項目，可以跟高雄的經濟做一個相輔相成的效果。除了展覽的項目需要建立高雄品牌以外，未來高雄世貿會展中心的展覽手法也會盡量朝節能減碳的方向進行，包括善用資源或環境保護的面向，我們都會優先考量，把它納入一個會議、展覽或獎勵的規畫中，所以未來會朝著節能減碳綠質化的會展、RFI 綠科技的應用、無線導覽或者行動載具提供設備服務，朝綠色會展的方向發展。

另外，除了發展優良的軟硬體設施以外，周邊的配套應該以交通最為重要，剛剛與會的人也有講到交通的問題，高雄水岸輕軌適時推動，雖然周邊有捷運線，但是我覺得輕軌從這邊經過，其實是開啓會展通往世界門戶的重要交通工具，觀光客來到這邊以後，經由大眾交通工具四通八達，就可以到高雄各處觀



光消費，會相當的便捷，在心理上的障礙其實會低很多，未來高雄會展中心也會朝向比較方便的觀光指南，或在每一個國際會展期間，旅遊中心是不是要同時進駐的這個方向一起努力。另外，高雄市政府也會朝向可以申請中央補助的團體來推動國際性的展覽，將經濟部國貿局的台灣會展旅遊計畫導入高雄市，在會展人潮的養成上，也會鼓勵高雄在地的大學來進行培養，以上報告。

**共同主持人 ( 黃議員柏霖 ) :**

謝謝研考會，接著請海洋局發言。

**高雄市政府海洋局龔股長明芳 :**

主席、與會的代表，大家好。海洋局預計在 2014 年的 5 月 8 日到 11 日在國際的展覽館，與經濟部貿易局共同來舉辦「2014 台灣國際遊艇展」。本次展出的規模，室內的展場規劃大約有 800 個攤位。目前我們招商的狀況，已有 484 個攤位出租，這邊包括 24 艘的實體船和 79 家的廠商，達成率大約是 60%。本次展出的內容包括遊艇及各類船舶、相關機械、動力設備及零配件、修護服務、水上運動、休閒及觀光，另外還有專業的媒體。預計的效應，預估可吸引到 750 位的國外買主及 2,600 位國內的專業人士到場參觀、採買。四天的參觀人數，預估是 3 萬人次左右，我們也將辦理 250 場以上的直接面談。有關於國際性的遊艇展，我們明年將會爭取相關的經費繼續來主辦，以上報告，謝謝。

**主持人 ( 黃議員柏霖 ) :**

謝謝，接著都發局。

**高雄市政府都市發展局郭科長進宗 :**

主席和各位議員，以及與會的長官、先進，大家好。都發局就都市計畫跟會展產業以及高雄市服務業的發展，這個部分提供幾個淺見。都發局這一次有幸在今年舉辦了一個「亞太城市高峰會」，是一個國際性的會議。都發局畢竟不是一個具有會展專業的局處，但是藉由這次經驗，我們大概也有一些經驗和看到的一些問題可以來分享。如果高雄市要發展會展產業，就我們執行這次「亞太城市高峰會」看到的一些現象以及我們面臨到的一些困難，甚至我們做不好的地方，大概有幾個建議。

第一個、高雄市會展產業的發展潛力，我們有做過調查，依照 ICCA ( 國際會議協會 ) 的統計數據來看，我們差台北，差得非常遠。台北的進步是非常大幅進步的，但是高雄市只有微幅進步，高雄市並不是沒有進步。市長這邊當然也對會展產業有稍微瞭解，因為我們有一個會展中心即將要完工、要開幕了，所以對會展產業這個部分，市政府也投入很多心力在瞭解。高雄市的條件其實是非常優渥，第一個是有兩個會展專業的科系在高雄市，這是台北市沒有的，第一個就是文藻外語大學，第二個是國立餐飲大學。這兩個部分，可以提供的

不管是專業上面的策展人或者是策展的一些 ideal 的整個專業企劃，甚至是語言的部分，這兩個學校都是很強力的支援後盾。

我們在辦「亞太城市高峰會」這個過程裡面有發現，一個會展要能成功或是一個都市要推動會展產業不是只有靠官方而已，整個會展的事業應該是產、官、學都要一起共同合作的，例如說，到底是「會」比較重要，還是「展」比較重要？在有一些研究文獻裡面，甚至在我們自己這次的舉辦經驗裡面來看，我們傾向認為「會」比「展」重要。原因是「會」除了會有知識的累積和國際性的議題比較容易掌握之外，「會」可以帶動衍生出來的效益比較多。「會」可以生出「展」，甚至可以生出獎勵旅遊，但是「展」可能只有「展」而已，「展」可能策展完或是晚上休息的時間出去外面刺激當地的消費，所以我們的觀念裡面認為「會」比「展」重要，可是「會」畢竟不是一個很容易召開的會，所以「會」如果要積累、要增加的話，必須要靠很多學界，甚至業界一起來共同努力，例如像醫學的會議或者是像產業的會議、高科技的研討會，或者像公務部門的一些政策或經濟的研討會，這個部分可以帶動周邊的效益，雖然說「會」的參與者有限，但是「會」衍生出來「展」，甚至衍生出來一些相關的活動跟獎勵旅遊或者是順道觀光，「會」比「展」多。

「展」也不是說因此就不重要，「展」更重要，但是「展」必須要有一個很強力的業界的支撐和產業的強項。在辦理 APCS 的結果裡面，我們發現一個展要成功，一定要有一些企業的強項出來，如何把企業的強項做到能夠讓這個展可以變成品牌化，例如像剛剛研考會有提到漢諾威，大家都會想到電信通訊，甚至東京可能就想到車展，紅點就想到設計展，高雄會想到什麼？除了螺絲扣件之外，高雄還有什麼？例如我們明年有一個遊艇展。我們現在已經找到屬於高雄定位的特色產業，除了這兩個之外，高雄還有什麼樣的產業強項可以讓高雄有一個能力或者是潛力可以成為會展的基地，甚至建立自己的品牌化，這是一個非常重要的議題。

另外我們來看服務業的發展。我們在辦 APCS 這段期間，也非常感謝有很多志工和外語人才、青年學子來幫我們。雖然我們感謝他們，但是我們也必須反省到一個問題，就是針對高雄市要發展成為一個會展的城市，不管是在產、官、學，高雄市自己的準備做到多少了？另外一個是假設我們這些公部門的人和產業界的人都做到，民間又做到多少了？舉例來講，今天我是一個外國人，就像之前我是參加過印尼的一個年會的會展，我去到那邊看到一些招牌的東西，我想要去觀光都不知道怎麼觀光，英文也不通。以我去泰國的例子好了，泰國話雖然我不會講，可是招牌上面都有英文，我會反省到我們自己的，就像我們的會展中心，甚至在巨蛋附近的一些小吃店，甚至是商店，國際性的標示到底夠

不夠？並不是說國際化就代表英文化，可是不可否認的，英文是共通語言，但是我們服務業的國際化到了什麼程度？這個都是我們看到的一些問題。

就都市發展而言，多功能經貿園區在 80 年代從工業轉變成爲特倉之後，我們今年的通檢也開始有一些獎勵措施來鼓勵多功能經貿經園區的發展，爲了要結合「亞太城市高峰會」，也爲了要結合亞洲新灣區。這個部分，亞洲新灣區偃然成形，很多公共建設都投入，我們既然已經在那邊投入了會展中心，周邊的一些效應和建設，我們也必須去營造一個比較有動機、有誘因的環境讓他們去經營。未來多功能經貿園區附近會有許多的商業行爲進來，甚至有很多旅館，包含高雄港務公司的旅運中心，以及現在談到的一些新的旅館和新的餐廳會進來，這個部分就是在成就高雄市的臨港灣區成爲商服或服貿中心的主要核心所在。這個是都市計畫的部分，也積極在促成，以上大概是我們的意見。

主持人（黃議員柏霖）：

謝謝，我們接著請捷運局。

高雄市政府捷運工程局李科長宗益：

主席、徐議員以及與會的學者專家、各位先進，大家好。我想今天這個主題，捷運局的角色大概就是在主持人所提的課題裡面第 5 個部分，就是從交通規劃的計畫這一部分來做切入。我想會展這邊，我們最近知道除了紅、橘的推動之外，輕軌也在推動了，輕軌事實上最主要是串聯亞洲新灣區幾個重大建設，包括世貿展覽中心這個會展，包括多功能經貿園區以及軟科等等，這幾個在亞洲新灣區的，輕軌在交通運輸裡面扮演相當重要的角色，這是第一點報告。

第二個，我想輕軌的建設絕對不是爲了培養運量而運量，是在整個都市發展裡面、在整個亞洲新灣區的推動過程裡面，在交通運輸上扮演一定的角色，而這個角色是搭配我們其他的交通運輸，像接駁公車這方面的處理。也特別感謝主持人，在好多年前就從推動 168 公車，把整個環狀輕軌周邊的養量培養出來。我想舉幾個展覽或者會展在近期內的一些活動在整個捷運扮演的角色。我們用從最近的黃色小鴨來看，黃色小鴨展覽的地方是光榮碼頭，可惜的是我們輕軌現在還在推動，如果是兩年後已經完工了，我相信輕軌搭配捷運絕對可以扮演相當的角色，就算現在輕軌還沒有完工，黃色小鴨在展出期間因爲交通局有接駁公車的搭配，從 R9 接駁到黃色小鴨，在展出期間，捷運的運量，除了正常的通勤量之外，增加了大概 15 至 16 萬左右，光是黃色小鴨的展覽。另外像高雄今年年初大概有 9 天的高雄燈會期間，一樣的情況，捷運的運量，我們扣掉正常的通勤量，我們請捷運公司統計過，增加了大概 28 萬。這個都是捷運在整個大型活動、大型展覽裡面所要扮演的角色。

推動這個環狀輕軌來串聯紅、橘線基本的網路，不足的地方再搭配接駁公

車，我想一些特別集中在某一個固定點，包括像巨蛋、世運主場館、亞洲未來的會展中心，我想如果沒有這些大眾運輸的話，將來那邊的交通一定是打結，所以我想我們現在的責任就是儘快如期如質把輕軌建構起來，讓輕軌和紅、橘線做一個比較完整的搭配，跟接駁公車再做一個完整的搭配，這是以上的報告。

主持人 ( 黃議員柏霖 ) :

謝謝，接著請新聞局。

高雄市政府新聞局王主任淑汾：

主席、徐議員，還有與會的專家學者、貴賓，大家好。新聞局代表王淑汾發言。針對這次會展產業看高雄服務業的發展，我們就在思維新聞局所要參與的角色到底在哪裡。事實上新聞局所參與的角色，我們最主要的定位是在城市行銷，高雄要怎麼樣讓它更亮？亮到別人看得到這個城市是我們新聞局所追求的一個首要目標。今天如果說我們能夠成功的推動會展產業帶進高雄的話，我們的期待是會展產業帶來的會是產業頂尖的發展性，包括帶進來的人才會在這個城市流動的時候，他會有很多的故事，包括他展開的一個會議、論壇或者產品產業的呈現，其實都是代表這個城市進步的一個意象，這些都是值得我們新聞局來做宣傳或是拍攝紀錄的一個重點。

高雄的傳播媒體平台的環境，事實上是非常成熟的。因為在其他機關推動的不管是交通的部分，或是實體的部分，新聞推動的是傳播媒體、通路的部分，事實上我們的能量是超乎各位所想像的，我們的整合性也非常高，但是在會展產業帶進高雄的這個時候，假設說我們還是停留在以前會議的那種論壇紀錄拍攝的概念，事實上我們會錯失掉很多精彩的產業發展的故事性。這個部分，我們要丟出來的是當我們在各自的工作崗位去為這個城市的發展來努力的時候，事實上我們都要去抓住我們最想讓別人看到的亮點。這個亮點才是我們新聞單位投入來幫助你 promote 的時候，你能獲得肯定或者注目的地方。你如果抓不到你這個 key 點，你一直在強調有多少產業產值，事實上那種東西不容易被別人感受到。這個就是為什麼在往常我們記錄產業發展的時候，它的調性太硬，你就不容易呈現，就像今天捷運在黃色小鴨的貢獻度其實非常的高，流暢度也非常的高，但是你會發現我們做到最大的順暢就是我們最大的成功，可是在城市行銷或者是新聞宣傳的這一塊，你會發現為什麼還是在配角的角落，比較不容易突顯。

所以透過會展產業來看高雄服務業發展，假設我們對這樣的前景是我們共同所承襲的，那我們就要去思維說我們在推動的過程中不管是前面的籌畫，中間的舉行，到後端的產業產值的呈現，我們都要非常的具體，而且一定要在你各自工作崗位的準備工作中，找到什麼樣的角度是可以明星或者是焦點性的概

念來貢獻在城市行銷的紀錄和過程。這個記錄的過程有很多種方式，可能是電視的影音、廣播的採訪、故事性的記錄或者是我們對產業專業度的肯定、拍攝採訪，這些都是，或者我們平面宣傳的各種文字記錄或者流通，因為這些過程記錄下來之後，在國內的宣傳會一直延續下去，配合我們首長的外訪，會是一個國際性行銷的素材，所以我們新聞單位很高興能夠在各種重大的活動中都有我們新聞單位能夠參與及貢獻心力的部分，我們更期待透由這個會展產業的各個角度、各個工作崗位上認真努力的人，或者他實質上具有發展前瞻性的、對這個城市蓬勃發展的脈動能夠相當具有貢獻度的人，我們都能夠透由新聞的力量把他記錄下來，進而擴大宣傳。我想這個是我們在任何一個重大產業發展中，我們希望能夠貢獻的，以上是新聞單位的報告。

主持人 ( 黃議員柏霖 ) :

謝謝，接著我們請交通部觀光局鄭科長。

交通部觀光局鄭科長智鴻：

主席、與會各位先進，交通部觀光局在這邊做第一次發言。我想首先要向各位說明的是因為在中央部會裡面其實會展產業主要是由經濟部國貿局來主導，觀光局因為主要是會展產業或是獎勵旅遊會對台灣帶來大量的觀光客，對整個產業的經濟效益，當然我想大家都很清楚。觀光局在這個部分主要還是協助的角色，我想先做一個簡單的說明。

第二個部分是我們在和經濟部國貿局合作的部分，主要是著眼於共同吸引國際性的會議展覽進到台灣來。這個部分，我們是採取跟國貿局合作的模式，我想等會國貿局的同事會進行說明，我就不特別講這一塊。另外觀光局在針對參加國際會議獎勵旅遊及會議展的部分，我們大概每年都會委託組團去參加國際上 4 個重要的展覽，包含 AIME、IMEX、IT & CMA，還有 ICCA，剛才有提到 ICCA 的展覽。這個部分，我想是觀光局希望能夠促進國內的會展產業和國際的這些會展產業能夠進行接軌，並且吸引他們來台灣所做的工作內容。

針對今天主要從會展產業看高雄服務業的發展的部分，我有幾個淺見，我想也給與會的各位貴賓做個參考。第一個，剛有與會先進提到說究竟在辦會議展業的時候，特別是專業展的時候，究竟要不要跟產業有關聯？我想這件事情在我們的觀察來看，的確要辦一個特別是成功的專業展，其實要和當地的整個產業脈絡必須有相當大的關聯。會議跟展覽究竟哪一樣比較重要？我想剛剛與會先進剛剛也有提到，我想在會議上面，會議當然是希望在某個議題上能夠創造一些主導權或領導地位。展覽部分，撇除消費性的展覽，專業性的展覽還是希望能夠利用產業群聚的效應創造商機，並且利用產業的領導地位來創造展覽的價值，才有機會吸引到更多的參展商進來國內。我想這一塊都是我們在進行會

議展覽之前可能要思考這個背景的東西。

另外我想在會展和其他產業比較不一樣的地方，在於是會展產業其實是一個整合性服務的工作，特別是會展公司。這個會展公司除了提供交通接駁的服務，包含會議安排、場地、接待，甚至口譯、會後的行程、會前的行程、晚宴，甚至和政府部門的協調，我想會展公司在裡面都扮演非常重要的角色，我們很高興在高雄像安益進駐到高雄來，安益其實在台灣是個辦會展很有名的公司，不管是辦宴會或是展覽，他們有他們的實力。我們其實很高興有這樣專業的會展公司進到高雄來，我想有助於提供整合性的服務。整合性的服務，其實會展公司並不是自己做，他得要靠底下的人來幫他做，透過我剛才所說的那些服務網絡的建構，我想有助於讓整個高雄的會展產業能夠有一個比較具體的服務雛型出現，我想這個是我們非常樂見的發展。

觀光局的角色，我想在會展產業這一塊，我們還是會和國貿局做密切的合作，市政府如果希望我們提供必要性的服務，我想我們也非常樂意提供，以上說明。

**主持人 ( 黃議員柏霖 ):**

謝謝。接著我們請經濟部國貿局的朱專員，謝謝。

**經濟部國際貿易局朱專員雲祥：**

謝謝主席，還有各位先進。首先也謝謝高雄市議會以及高雄市政府的團隊對於高雄展覽館興建大力的支持，讓高雄展覽館在高雄市能夠順利的落地生根。當然高雄的會展產業其實不是只有我們經濟部重視，院長也相當重視高雄展覽館這個案子。江院長在半個月前也拜會過安益集團的涂建國董事長，在拜會的過程之中也針對高雄會展產業的發展做了一些指示，最重要的就是在高雄展覽館順利完工之後，能夠積極推動高雄展覽館的場館推廣還有產業的發展，所以近期我們也會召開會議。當然我們知道這個會展的活動，民間的力量支援當然是要投入，但是政府的力量如果能夠先進來的話，對於這個產業的發展會有相當的助益，所以近期我們會召開一個會議，就是先就中央各部會手上握有的一些案源，可能是自己辦的會議或是活動、展覽能不能先移到高雄展覽館來舉辦？這個近期我們會先做個盤點，之後我們會再跟院長做個報告。

另外我們也責成經濟部的會展辦公室在明年度有個推廣計畫，我們希望高雄展覽館不只是高雄市會展的一個場館，我們也希望它成為南部地區服務業發展的平台，所以我們在明年度也會請會展辦公室做這樣的推廣計畫，針對怎麼結合南部各縣市的一些地方和政府的資源，然後把高雄展覽館做成南部服務業資訊整合的平台，這是我們明年會積極推動的一個重要的工作。

第三個部分，剛才主席有提到人才的重要性，所以我們明年會展的另外一個

人才培育的計劃也會在高雄市開一些會展的課程，包含會和學校做一些合作，針對大專院校的學生做培訓，也會針對在地的會展人才來做一些會展英語或專案規劃管理的課程。另外我們也會持續再和經濟發展局做密切的協調，就是針對地方政府的人員辦一個會展的研習營，明年度我們也會持續再看看高雄市政府有沒有什麼樣針對會展課程上面的一個需求，我們也會客製化做一個精心的安排，以上是經濟部的補充，謝謝。

**主持人 ( 黃議員柏霖 ) :**

謝謝。會展辦公室有沒有要補充？

**經濟部會展辦公室陳副主任源德：**

會展辦公室做為經濟部國貿局的幕僚單位，所提供的協助主要就是協助會展的主辦單位能夠順利的去爭取到國際會議或展覽，並且能夠順利的在舉辦期間把它完成，所以我們提供各項的行政協助，包括只要任何主辦單位在舉辦或爭取期間有碰到譬如說外國人士要入台這些入境簽證的申請，或是說有關於費用方面和經濟部國貿局來申請一些補助，這些相關的問題都可以洽會展辦公室來協助。

另外我補充一點就是剛剛市府有代表提到說到底高雄市未來是應該以展覽為主，還是會議為主？到底哪一個是比較重要？這個牽扯到資源分配的問題或是去爭取的對象的問題。就這個部分，我來補充一下，其實展會活動主要是市集的概念，這和集會遊行有關係，就是說他展會的目的其實是要在短時間內去聚集大量的人潮，由這些人潮來帶動周邊相關的經濟效益，所以最重要的重點就是不管是展覽還是會議，能不能吸引人潮才是可以成功舉辦的重要因素。能不能吸引人潮就在於議題的設定。

現在高雄地區要舉辦的不管是展覽也好，或是會議也好，甚至是活動也好，到底有哪些議題比較能夠吸引人潮的？這個可能是在地的包括地方政府、這些在地的產官學各界能夠來思考或是首先要共同努力的方向，就是要設定議題。只要議題出來，不管是要辦展覽或是辦會議或是辦活動，譬如說最近很熱門的黃色小鴨，這個就是一個很好的議題。只要有議題就可以去辦跟展會活動相關的一些不管是會議也好，如果是要談技術，這邊就用會議；如果是要談交易，就是用展覽；如果是要談大眾可以參與的體驗活動，就是用活動。所以議題的部分，如果能夠找到很多的議題，就可以有很多的活動可以在高雄舉辦，這個就是我剛要補充說明的。

**主持人 ( 黃議員柏霖 ) :**

接著請我們學者專家，首先請大仁科大林院長，謝謝。

**大仁科技大學文化創意產業研究所副教授兼院長林博士爵士：**

主持人、徐議員、各位市府列席的同仁、中央單位列席的同仁，還有各位學術界的夥伴，大家午安，大家好。好像每次都是排第一個，我也是剛回神過來。我記得黃議員在 18 日有辦一場駁二的特區還有講觀光產業，大家當時也提到了，其實整個新灣區未來包括這個會展中心、海洋流行音樂中心、市政圖書總館、旅運中心，還有文創駁二這個特區的越來越深化，現在到年底就有 26 個倉庫，慢慢的這個區會形塑為我們文創法裡面所規範的文創項目，包括會展、設計、流行音樂，還有電影影視這一塊，其實是有這個潛質的，因為現在整個硬體可以說慢慢完成了，尤其我們可以從很多的媒體或自己到附近周邊去參觀一下。

這個會展中心的設置無論面積及設計理念，其實這個也不用在這裡多說，他有他的想像跟創意的地方，只是我們會關注到幾個我們願意提出來關心的幾個點。因為這個涂董事長他自己的一個願景是希望在未來的十二年，可以每年辦 40 場，大家想像一下，每一年要有 40 場，不管是剛剛大家講的是「會」或是「展」，不簡單喔！大家去想一下，為什麼明年會先辦扣件展跟遊艇展？如果我們的思考是要帶動當地的產業，這個絕對是正確方向，因為岡山一帶都是製造螺絲的，對不對？扣件，本來就有自己的產業；遊艇也是高雄一站，上次上海市長一來，就是要挖這個遊艇，上海規劃的東西都比高雄港還大，差點被他們挖走，所以我們由自己的專業性聚落先來辦展是合宜的，只是剛剛我們想到問題的是未來你要延續一年有 40 場展覽，你要展什麼？或是你要和別人競爭，別人為什麼要來？這個是我覺得要去想的，怎麼做到？因為剛剛很多同仁也提到，會展產業是高附加價值，對不對？高成長力。

問題是在我們高雄這樣的一個區域怎麼去深化讓這個產業比較成熟？我自己大概提供幾個思考方向。第一個，當硬體比較成熟的時候，你是不是要考慮這個 MICE 的 M、I、C、E 這幾個元素，我們看一下，譬如說我們舉一個簡單的例子，剛大家都有提到交通，交通就是大家比較的優勢。我的朋友在 2 個禮拜前才從澳門回來，他受到賭博比賽的邀請。議員，他已經是卡片會員稍微去玩 2 把，他一天到晚在辦比賽，就是活動吸引你，送你一間房間，一個晚上。你沒有付出多少賭資，他馬上用這個辦活動，然後去一看那個活動其實不怎麼樣，問題是他就發現為什麼人潮穿流不息，大家並不一定去那邊博奕，因為有很多活動吸引著大家。我們的想法…。

每次回到我們可愛的高雄機場，我還要去叫計程車司機，因為我下來之後碰到一個認識的人多聊了半小時，所以司機以為沒人了，就跑進去吹冷氣，結果排隊輪到他的時候車是空的，我還在那邊問有沒有人，結果突然有一個人原本在裡面吹冷氣就衝過來，他問我要去哪裡，我跟他說屏東，所以他很高興，因



爲如果是說中正路他就會哭了，排一整天只能排到四次，由一千多輛的計程車，到現在兩百多台，這是高雄的現狀。從我去香港讀書到現在幾乎都沒有改變，我們還看到我們的計程車司機爲了要省油，在排隊的時候是用推的，想起來有點令人唏噓。我們不要比較其他職業，就只看一個開計程車的，別人辦活動，人家的計程車司機都開得很囂張還可以拒載，而我們的計程車司機卻要在那邊等整天。他們的心聲是來自民間最真實的聲音，他們說一天淨賺 1,000 元非常困難，所以我們有時候會期待這種會展產業如果能在高雄真的一年做到 40 場，我相信這種狀況都會改變，包括做餐旅的、交通的，那我們的交通能不能便利到讓人家來高雄辦展覽，不管是坐油輪來的、搭飛機來的或搭高鐵來的，不管是怎麼來的，都有辦法滿足他們到會展這個區塊的交通需求，而在語言或接駁上都沒有問題？我想這一個平台的搭建，交通的便利，是我們要加強的。

另外大家也會提到金融、貿易，因爲這個就是 MICE，然後旅遊，高雄最近一直在規劃這個動線，整個周邊其實也是薰陶得很好，所以我們建議第一點，先把在地的交通弄好，因爲憑良心講我們還有很大的進步空間，特別是移動的時間對於這種…尤其是跨國的展覽非常的寶貴，一點都馬虎不得。你的的競爭力其實就在這種細節、感覺，我們印象當中，你看香港這樣一個彈丸之地，房價那麼貴，但是四通八達，很少會有遲到的情形，而且你很快就可以搭乘任何的交通工具，滿足你想到某個點的需求，我想這也是一個國際化城市所需要必備的條件，高雄也應該往這個方向前進。

除了交通這個硬體的部分，第二個要講軟體的部分，譬如說人在哪，剛剛也有提到，高雄有兩個學校，高餐跟文藻都有會展相關科系，其實很多學校在尋找新興科系，會展產業很多人討論過，爲什麼才兩個學校有？因爲大家不太敢設，憑良心講，現在高職端最多的科系是餐旅科，還有資處、時尚美容科等，一方面是因爲孩子們心態上的改變，另外一個其實就是就業導向。陳菊市長的期待是希望高雄會展產業能帶動一年 45 億的產值，還有 2,000 人的就業機會，它的規劃是 2,000 人。所以除了有專業系所之外，來加入產官學，另外是不是其他學校可以藉由辦學程或是實習，或是引入這種平台，我在柏霖議員這邊也講過幾次，現在政府在技職體系的學校正在推動第二期的技職再造，很渴望跟業界結合，其實這是個機會，尤其剛剛經濟部代表也希望能夠成爲南部的平台，南部的平台之一就是南部的這些大專院校的實習跟系所相關聯結的平台，我覺得這個也是值得我們進一步思考的。怎麼去建立南部大專院校各個產學合作的架構，當然有高餐跟文藻是最好的嘛，因爲他們有這個專業系所，那麼其他的呢？就我找到的資料，10 月 3 日國貿局的台灣會展就會在這邊辦一個服

務計畫，好像有 30 個人或 20 個人的名額，其實政府都有這個台灣會展領航計畫在推動這樣的事，有沒有可能我們要生根，如果要透過它的成效，恐怕是在相關的所屬大專院校的相關系科會比較快的方法，馬上就可以深化了，所以這個是我想到的一個議題。

最後是我們一直講的一個產業－文創，前不久工商時報有打一個大標題，台灣的文創產業是不是有面臨危機，因為這幾年從 2011 年文創法成立之後，推到現在似乎我們要的那個東西還沒有出來，已經經過很久的一段時間了，高雄的駁二也承載了很多文創的能量，如果要深化這個文創的能量，有沒有可能適度的去和會展這個區域連結，就是透過這個會展的平台，將整個高雄的產業做整合及規劃，我覺得這也是一個值得思考的方向。既然我們的定位已經朝向智慧型城市，可以利用這個時間去做一下爬梳，包括剛剛各位所提供的很多很寶貴的意見，我想我就先簡單發言到這邊，謝謝。

**主持人 (黃議員柏霖) :**

謝謝院長，那麼教授還沒講之前，我們先請共同主辦人徐議員發言，因為他等一下有一個會勘。

**主持人 (徐議員榮延) :**

共同主持人黃議員還有市政府各單位列席人員，還有經濟部、交通部、行政院南部中心，以及專家學者，大家好。其實我們非常高興，也感謝中央經濟部能夠斥資 30 億興建高雄展覽館，這是高雄的一個福音，也帶動高雄一些觀光產業。因為設備良好，就需要一定層次的技術，剛才我們教授在講，你每一年要辦 40 場，這個要思考一下，這個不是光用嘴巴講的，以目前來講市政府不能完全配合這個活動，我簡單舉一個例子，這一次的黃色小鴨，在高雄光榮碼頭舉行一個月，活動期間也很高興能湧進 350 萬人次進到高雄，但是其間交通的打結讓人真的很頭痛，假日更嚴重。有一天我從青年路開車往成功路、五福路，光這一段我就走了一個小時，全部都不動，所以要帶動觀光產值，讓人口進來參觀，交通真的非常重要。我們大家都期望輕軌趕快好來作為代替的交通工具，但是就算輕軌好，也不見得交通能順暢，如果沒有好好規劃，真的也不像我們想像中那麼容易。高雄展覽館設備愈好，我們必須要有專業的技術，我再舉一個例子，目前的勞工局有一個勞工育樂中心，其設備、音響是全國最好的，結果找不到專業操作人員，為了人事開支，節省成本，請了一個工友來看這個音響，結果幾百萬的音響不會用，到最後因為技術不夠，不是那裡壞掉就是這裡壞掉，不是本身的機器不好，是因為機器太好不會用，這就是因為沒有專業，搞得這裡壞、那裡壞，所以事先提醒，因為高雄展覽館是明年 4 月就要啓用了，這些都可以事先預防。我們希望花了那麼多錢，花了 30 億，不要

爲了節省人事開支，隨便去請一個非專業的人員來看高檔、專業的器材、設備，這樣也不大好。

在這裡也提醒一下，因爲最近依我所了解，目前高雄展覽館攤位出租的問題，在這裡跟各位說明一下，這個攤位出租一個月要 1 萬 3,000 元，以現階段高雄展覽市場而言，真的除了公部門跟公協會以外，一般的展覽館承辦者根本沒辦法去辦展覽，因爲高雄另外還有很多高等的展覽市場，以現有的來講，凱旋路的世貿展覽館每個攤位才 4,000 元，還有鹽埕區的高雄國際會議中心原有的工商展覽館每個攤位才 6,000 元，最新的巨蛋，高雄的巨蛋是在捷運的出口，緊接著也是漢神巨蛋，它那個攤位最貴也才 8,000 元，高雄展覽館的設計準備是 1 萬 3,000 元。我們是希望剛開始爲了炒人氣，爲了你們一年要達到 40 場展覽的目標，租金應該要再考慮一下，讓攤位進來，先用釣的，釣得起來租金再漲價，因爲這樣它不得不繼續經營，如果剛開始租金太高的話，它怕都怕死了，所以這一點在這裡也是一個好的建言，希望大家共同商討，先讓這些攤位趕快進來，先拉他們進來，等他生意都穩定起來再漲價，你不租也不行，分階段性的漲價，不要一下子價位開得那麼高，以上是我的意見，感謝各位蒞臨參加這個公聽會，謝謝。

**主持人 ( 黃議員柏霖 ) :**

謝謝。接著請于教授。

**真理大學餐旅管理學系專任助理教授于仁壽博士 :**

主持人，在座的各位長官、各位先進大家好。我是真理大學于仁壽，就這個議題我簡單提出我個人的淺見，我也來這邊參加過好幾次的公聽會，今天算是各單位出席率相當高的一次，可見大家都很重視這個議題，不過我有一些觀察，首先，好像在 2008 年的時候，從原來高雄市建設局分割成爲觀光局跟經發局，我想請教一下，這樣的一個會展產業在市政府是歸哪個單位主導？我會這樣提是因爲剛剛經濟部跟交通部觀光局有說這部分在中央主要還是經濟部主導。

剛好剛才又提到黃色小鴨，今年 4 月我去香港開研討會的時候，有順道去那邊看了一下，很高興回來高雄又能看到一次，不過我可以感覺到兩個地方在辦同樣的活動的時候的落差，維多利亞港其實地方不大，旁邊就是海港城，所以那裡多了一點商業的味道，但是也可以看得出來香港人沒有高雄市民熱情，因爲除了海港城外看不到一隻鴨。前一陣子高雄基本上所有的地方都是鴨，這也可以說明高雄市民的熱情，這對這種產業是有利的。但是我也看得出來這兩個地方辦活動是有點差別的，首先高雄的場地很大，但是很不幸的就是空曠了一點，看不到其他配套的東西，因爲我這學期有在高餐兼課，所以我是利用星期

一下課的時候過去的，當我人從中央公園站出來之後，其實我不太清楚只有假日有接駁車，在那邊我就看到很多計程車司機在那邊攬客，我看到很多遊客從高鐵站坐車專程來看，但是他們不太清楚高雄的地理狀況，所以他們就坐上一百多元的計程車。我比較清楚的就自己背個包包去看，因為我知道這個距離對我而言，步行沒有問題，我覺得這就可以看得出來辦活動的細緻度上的差別。在維多利亞港當時旁邊還做了很多很小的鴨子，是給小孩子玩的，可以拍照，所以我從這個角度請教，到底這個會展產業在市政府內部是怎麼做定位的，到底是哪個局處為主導，我有這個問題，因為剛剛都發局也提到，台北在這方面進步比高雄快，我自己本身是台北人，所以我也知道像台北信義計畫那一帶也是透過這個方式整個帶動，現在整個變成熱鬧繁榮的地方。但是也不要忘了有一個東西叫做外貿協會，它是一個半官方、政府出資的組織，所以建議高雄市政府在這方面可以從這個角度來思考，如果要有一個專業性的組織來做的話，當然現在市政府要因應會展產業做組織調整可能有難度，但是不是可以從這個方向來思考？

第二個，剛剛有提到香港的黃色小鴨，我 12 月還要再去一趟香港跟澳門，澳門給我的感覺是一個很神奇的地方，因為它一切是靠賭場撐起來的，所以關於他們的旅館飯店，剛好我有朋友在澳門的學校任教，我就去順便了解一下，會展產業這些年滿蓬勃的是因為透過賭場把整個產業弄起來，所以對業者而言，順便做這種業務對他們而言是輕而易舉的，不過回頭過來看高雄，好像這個方面就有點難了，當然現在在台灣也不可能在本地做賭場，所以我覺得高雄除了要跟台北做市場區隔以外，在飛機航程很近的澳門、香港或新加坡，高雄如何找到自己的定位是另一個問題。

第三個就是剛剛很多人也提到人才的問題，我在真理大學餐飲管理學系，之前我們的觀光學院曾經對外徵求過院長，那時候也請教一位前觀光局局長到我們那邊演講，他也提到會展產業，他說這個產業在大學體制裡面最大的問題就是因為會來唸觀光學系的學生，一般來講分數確實不是特別高，他們的外語程度一般而言也是比較差的，好在高雄還有文藻還有高餐這兩個不錯的學校投注這個行業，不過如果沒有相對應的產業配合的話，這些畢業的學生如果有比較好的外語能力的話，能不能留在這個產業是一個問題。如果這個產業的從業人員的外語能力不夠好的話，這個會展要國際化有其難度，這也讓我想到另外一點，因為剛剛也有提到說外語不光只是英語，事實上以高雄的地理條件而言，加上東南亞國家崛起，其實在思考人才培養上可以思考更多不同的語言，因為像印尼、馬來西亞、越南的經濟能力，以十年、二十年長遠來看，將會是很可觀的。因為他們還在享受他們的人口紅利，所以高雄如果要跟台北做市場區

隔，或要跟新加坡跟香港這兩個國際都會做市場區隔的話，我覺得東南亞可能是一個思考的方向。

再來第四個，剛剛看到這個公聽會的背景資料，當然我還沒有機會去參觀高雄世貿展覽會議中心，看起來確實是美輪美奐，但是我想大家都有這樣的憂慮，到底它能不能支撐得起來，因為像上次辦世界運動會，那個非常漂亮的體育館前陣子剛好聯合報也有報導說變成蚊子館，像這麼美輪美奐的場地，其實它的價錢真的是很高，這就會是問題了，目前到高雄小港機場的國際班機其實真的是很有限的，如果要辦比較大型、高價位的話，恐怕高雄很難跟台北競爭，因為大部分的國際班機都降落在桃園機場的情況下，他還要再繞到高雄來，其實先天在交通上是有其吃虧之處，所以我想到這個問題，到底這個會展產業在高雄的自我定位是什麼？現在因為有一個非常好的硬體設備，是不是就一定要走高價位的去運作？這樣的話一年 40 場的目標是不是能達成？當然這麼高級的場地如果是辦比較中階的活動，像現在已經變成音樂館，鹽埕以前的那個會展或是凱旋路的，那個基本上已經變成商展場地了，所以我不曉得在市政府這個地方究竟要怎麼樣評估，然後定位接下來要辦的活動鎖定的性質，我想這個部分又回到我一開始提的，到底在市政府的組織當中，是由哪個單位負責，如何去整合內部資源，因為今天有這麼多長官出席，顯見會展產業牽涉到非常多的業務，怎麼樣有一個強而有力的主導來運作，我想這是一個成功的關鍵，以上，謝謝。

主持人 ( 黃議員柏霖 ) :

接著請李銘義李教授。市府這是經發還是觀光？應該是經發。

經濟發展局商業行政科黃科長桂華：

謝謝，謝謝教授，主席、議員，各位長官、各位先進大家好。剛剛教授特別提這個問題，目前應該是經發局來做幕僚的單位，因為經發局就是主導經濟事務，目前我們整個業務主軸跟發展策略，目標就是要提高產值還有增加就業機會，所以我們目前是兩方面在做，一個是國內外招商引資，目前就一個現有的轉型跟升級，會展產業是放在…目前繼我們引進數位產業就是要做會展，那會展這一塊…最主要也是因應高雄展覽館要開始營運，所以整個會展的基盤環境應該都已經健全了，所以目前我們整個優劣評估還有政策都已經擬定，也有編列經費在 103 年要執行。

我大概是簡單的報告我們短中長期的策略目標，我們有一個八年計畫，從 2013 到 2021 年分成短中長期的發展目標，短期有三年，從 2013 到 2015，這樣的一個推動策略，剛剛我們的專委有做了幾個方向性的說明，也就是在會跟展覽的部分我們要去招商，看到底哪個東西對高雄市是最好的，這個我們目前

正在研議。第二個就是所謂的會展行銷，剛剛也談了很多，第三個就是剛剛教授一直談到現在到底怎麼做、誰做、如何做，以後發展的定位跟市府的資源怎麼樣整合，我們責無旁貸，因為這雖然是中央的場館，也有委外的專業團隊在經營，畢竟設在高雄也是一個高雄的契機，我們責無旁貸一定要發展。目前成立專責單位確實有困難，但我們有爭取，在還沒有正式編制下來之前最快的方式，我們是朝著比較專業性的方向來講，我們找一個之前也曾經接過經濟部案子的專業輔導團隊幫我們做前期規劃。我們的前期規劃目前都是按進度在執行，最快的就是我們已經成立高雄市政府會展推動辦公室，電話已經開通了，我們打算 11 月要辦一個產業座談會，邀集所有的產官學界，就這四個專業，做一個比較大型的交流的座談，預定是在 11 月中旬左右，時間還在推敲，我們會把這個窗口推出去，它的免付費電話是 0800-555-019，目前就可以接受諮詢了。這個會展辦公室跟經發局是整合的，未來我們會整合市府資源，還有串連地方會展的能量。市府之前剛剛談很多，因為基盤的資料目前還在調查，包括住宿、交通，還有目前學界、業界服務的能量，這個目前我們都在做調查，我們會根據這些資料再做市府的內部資源整合，單一窗口目前就有在運作，所以我們現在已經有在做洽談還有訪商的動作，還有在我們的流程裡面，我們已經跨到明年展覽館裡面大概有七、八個展的部分，我們都有在做資源整合跟協調，然後相關的資訊已經鋪到高雄展覽館的對口，我們其實都已經有接上了。像 11 月泛太平洋高分子的學會就是在這邊召開，但是因為今年展覽館還沒有上來，所以他們目前是在其他的地方。現在只要是大型的展覽館，然後他做的是屬於大型的會議的話，我們都會以展覽館為中心。我們自己也會做市場區隔，剛剛教授特別提到的巨蛋的會館還有現在的國際會議中心，其實也真的很不錯，它自從營運以後，換我們的專業團隊來做，其實也是做得很好，場次也都有增加，這是我們覺得還不錯的。

至於整合文化或觀光、新聞還有交通，以後的介面都是經發局來做，我們也會努力，希望成爲一個目標，假使沒有成立一個正式的組織單位，我們也希望有一個跨局處的長官來做資源整合的工作，這是我們目前可以做到的，但是還沒有成立之前，外界只要有問題打電話進來，我們都會接。這個電話出去我們都會繼續做聯繫的動作。

第二個，剛剛也有特別談到其實會展要成功，政府的力量還是有限的，我們還是要靠參展的業者還有學者，甚至是民衆，大家要有發展會展產業的共識，所以 11 月份只是做產業座談會，後來我們是希望成立一個產業聯盟，把各個相關的行業成立一個聯盟，然後共同來推，這是我們目前的想法，甚至局長還希望看有沒有可能做成港口論壇，把市府自己當成一個國際性會議的召集者，

然後自己來辦國際會議，其實目前我們也都有滿多這樣的想法在蘊釀，但是這個目前都還是在規劃當中，以上謝謝。

主持人 (黃議員柏霖) :

謝謝。接著請李教授。

屏東教育大學教育行政研究所副教授李銘義博士 :

好，現在時間是三點半，我不會把半個小時用完，所以大家不用太擔心，我先回應一下剛剛于教授提的交通中轉的問題，因為確定將來經營團隊嘛，其實我倒不是那麼擔心，我現在設想的就是把高雄跟桃園、香港之間做一個…不管你是從桃園中轉還是從香港中轉，像國際旅客如果從歐洲、東南亞或從大陸來，其實從香港、澳門中轉到高雄其實是很方便的，因為每天都有固定的早中晚的班機，所以其實交通這個區塊我不是那麼擔心，我擔心的是後面有沒有吸引他們來的誘因，就是各位講的這些事情，所以交通的部分倒是這樣，因為你去到桃園機場再中轉坐高鐵，再切進來，那個時間跟經費也不會比從香港來便宜，反而會更貴。另外我還是要回顧一下它的背景，這個背景其實學者跟市府的長官、經濟部的長官都知道，它其實是一個中央的政策投資，30 億的硬體，然後明年的 4 月啓用，它是一個大型的場館，目前是委託專業團隊委外經營，市府的期望是希望能夠透過整合的資源後，達到 2,000 個人就業…。

每年五億的營收，至少有這樣的產值，這都是好的，正向的。所以中央這樣的政策投資對高雄來講我覺得應該正向的，而且可以積極去鼓勵的。

從今天的會展產業看高雄服務業發展來說，我們可以看哪些行業會受益呢？如果 45 億的營收來說。第一個、製造業有大型廠商洽談的機會。第二個、就是仁壽兄的行業，觀光、旅館、餐飲，類似這個部分。第三個、交通行業，不管是遊輪的、航空公司的、捷運的、遊覽車的、bus 的都是這樣的交通行業。第四個是會展本身的，因為你要做會展，事實上是很多專業的，不是包給那個公司就結束了，它是還有很多下包和外包，下包和外包也可能從台北叫，但是最好的就是從高雄在地的去做。就像黃色小鴨的皮件，不可能從台北吹好再調到高雄來，一定是在地的廠商。譬如說裝潢的、佈置的、會議公司、音響、翻譯、影音，剛才新聞局長官說的，新聞傳播及電視宣傳。所有的東西，理論上應該是在地的行業會受惠的可能性比較多，尤其是接待服務的。所以光會展本身的人員、需求和展業，就能帶來很大的商機，我想陳市長提到 45 億的概念是這麼來的。

另外還有就是相對服務業的提昇，因為你要接待這麼大型的展場、人員和服務，本身其實要投入大量的人力，而且取得大量的資源。連教育產業都有關係，而不是只有文展和高餐旅，我想教育的產業，相關管理的金融科系、觀光的科

系、文創的科系都有機會介入這樣的區塊裡面。我覺得它是未來值得期待的新興產業，對於剛才胡博士所說的以經貿為核心的服務業，會場展業是充份的體現了這樣的概念和精神。事實上如果再和自由經濟示範區結合的話，那個量會更大，也會把高雄市政府所說的亞洲新灣區的概念串連起來。這是我們的期望。

講完期望之後，總是要提供自己的想法和意見。第一個、還是在引進資金和資源的部分，經發局已經成立了會展辦公室，會展辦公室做的第一件事情，恐怕就要把經濟部長官和觀光局長官擬的辦法讀得更清楚一點。譬如說在會議爭取的時候假設有 50 萬的補助，最高上限，會議和國際展覽推廣的時候最高有 50 萬元的補助，如果是國際會議舉辦的時候有 280 萬補助，剛才長官都沒提到，在這裡幫他做個宣傳，再來是國際展覽的部分有 200 萬補助的上限，順道觀光還有 32 萬，涵蓋了國貿局和觀光局的業務。可是錢不會從天上直接掉下來，我想觀光局和國貿局的長官也沒那麼好心，高雄市有會展了就定期每年給 2 仟萬，自行取用，不可能的。所有的案子都是競爭型的計畫，競爭型的計畫要寫計畫，你說：「會展中心本來就知道要寫計畫，還要你教我嗎？」可是從我們學者的角度來看，寫計畫是很困難的，而且寫的計畫經過審查要拿到最高額的補助也是很困難的。所以我建議經發局的長官是不是可以組一些學者專業撰寫團隊，這個還是需要的。你說把前案拿出來看一看，為什麼他可以拿到這個案子，為什麼台北市的哪個單位可以拿到這個案子，為什麼那個團隊可以拿到這個案子。我們先把 model 拿出來看，我們做好研究，做足功課，要去推廣的時候事先把資金引進來，不無小補，幾十萬、幾百萬的，總比市府團隊把自己的資源拿出來丟，堆起來的資源更好。而且本來就該是中央給的，中央蓋的這個場館，訂了這麼好的辦法，我們推出最好的團隊，去做最好的爭取，最好的專案，你不給我，我就請黃委員好好的去幫我們爭取。所以這件事黃委員也有功勞，因為他是交通委員會的，你要記下來，以後高雄市要爭取預算，如果在這一部分上，高雄市政府團隊爭取的，你要多幫我們和觀光局及國貿局說明。這是資源引入的部分。

另外我再看過來，整個會展產業，我也贊同研考會和都發局的長官提到，事實上這個策略的發想，這個發想就是會展品牌，或者我說的話就是一個 agenda setting 的概念，就是所謂的議題設定。大家都說新聞局的黃色小鴨設定是好的，問題它只能偶爾為之，你總不能年年有黃色小鴨吧，也不可能年年有這樣的概念進來。所以 agenda setting 其實是專業的，然而委外團隊做會展的公司會有自己的發想，可是就像你們的經發局長說是不是可以有「海港論談」或「海洋論談」等等的東西，我們的海洋局也提到遊艇產業，經發局和國貿局自己做的扣件。是不是各個局處都可以從他的文化角度、新聞角度、都市發展的



角度、交通的角度、捷運的角度，從世界舉辦的各種國際會議裡面去思考，哪一種會議我曾經去參加過很多次，爭取它來對高雄市是有幫助的，納入你整體盤點的計畫裡面。這樣的發想不見得會成功，可是總是試著去試一次，這個團隊再派出去爭取這樣的設施、展館、展覽或是會議回來。這就是設定議題 agenda setting 的第一步。

第二、是所謂的 4 個 P，不是 3P 或 4P。其實是一個 policy，因為剛剛經發局的短中期計畫已經做了，所謂經發的政策怎麼促進會展產業，我想應該會繼續做，所以第一個是會展產業政策的制定目標。

第二個是剛才很多長官提到的價格，其實有不同價位的訂定，你說這麼好的會展場地用 4,000 元，剛才議員是這樣提議，但是我心裡是不太贊成，他在我還是會這樣講。因為不同的市場區隔，像比較便宜的夜市就去夜市的地方，中階層就去中階層的地方，這個部分可能就需要這個地方。你認為我們應該先低價促銷，那就前三個月好了，4,000 元就前三個月，後面回到 1 萬 2 千元，一樣還是不會進來，因為只有三個月，就像電信公司的促銷一樣。所以價格的優勢在我看起來其實不大，相對而言在高雄的就業和經濟環境不是那麼好。所以你打低價策略的話，至少會展公司會覺得我花幾十億承包這個委外，結果訂價只能這麼低，這樣違反他的經營原則，這是 price 的部分。

第三個就是 promotion 通路，剛才新聞局的長官提很多，我覺得他提的城市行銷滿不錯的，就是會展產業的 promotion 去做，他的 promotion 可能從一入港口，或是一入小港機場航空站就開始了，他的整個意念的行銷，一直到公車、計程車都是屬於整體的部分，包括標誌、城市的意象、導覽、英文的指標都在 promotion 裡面。事實上還有一些是經過不同的管道出去的，你有沒有考慮過在時代廣場登一個廣告，新聞局做過，不是高雄市的新聞是中華民國政府的新聞局做過，那其實也滿有效果的，你要在 101 可以做個廣告，也可以考慮，但是價格都很高。所以 promotion 的部分可以考慮，這是第三點。

第四點還滿重要的，就是經發局的長官說的，要舉辦產官學的會議，就是你的 people 或 person，你的伙伴關係在哪裡。這個伙伴關係其實滿多的，我界定府內的同仁都是伙伴關係，因為他們需要提供相關的概念，你的經營者也是伙伴關係，還有學校也是伙伴關係，公會、商會、航空公司、旅館整個品牌聯絡的都是一個伙伴關係。這個原來觀光局其實已經很熟悉了，因為他做 package 本來就這樣子，一個觀光進來不是只有觀光可以做，他還要結合旅館、運輸、高鐵，有沒有促銷的 package 進來。這是伙伴關係經營，伙伴關係還有後面的服務業，像會場的一些服務人員，學校裡面的同學，學校的科系，甚至實習或見習機會都是你的伙伴關係。這是第 4 個 P。

再過來就是它的底層，就是 resource，就是 R。R 在我的評估起來，第一、資金其實不太 ok，capital 資金的部分；第二、人才在我的觀察裡也不是非常好，人才不 ok；第三、我們的場地還 ok，場地還不錯；第四、connection 不 ok，connection 剛才很多前輩都提過，connection 就是連帶性，就人的流動的連帶性而言，譬如說我們現在從機場進來怎麼到會展中心這樣的連帶性。剛才胡以祥博士說的我都贊成，他認為這個離捷運站很近，你一定要到西子灣或到凱旋站，因為有輕軌，可以這樣搭乘，交通局的長官也覺得一定可以接到紅線等等的，我心裡在 OS，我哪有一定搭到西子灣站再切到你的捷運線，我走 600 公尺搞不好可以到，這 600 公尺有沒有什麼方式可以做 connection 連帶關係的，其實就解決了，而且也不是那麼難。你說：「老師，不用擔心，一定有，我們已經想到了。」交通局可能用接駁公車的方式，從獅甲站接到世貿中心，可是我今天沒有聽到，所以我不知道交通局的長官是不是這樣設想的，這是 connection。

第二、我們的市府官方部門跟學校的 connection 太弱，這其實也很容易，我們今天其實本來也有找高餐會展科系的老師，我不知道他為什麼沒有來，還有文藻國貿的老師也都有找。這個部分其實我們可以另外再召開一個有點像學術後援會的概念，幫你的會展做一個人力支援，因為它是大量的、臨時性的，而不是經常的人力，其實學校資源是很重要的。如果能有這幾個固定的學校，像高餐、文藻、真理或是大仁科大，還有屏東教育大學，我在行政研究所，我們有很多碩士生、博士生的英文其實不錯，如果在這一個禮拜、兩個禮拜需要這樣即時的支援，我覺得他們都有意願來做這樣的 connection，就是連帶性。這是資源的部分。所以我覺得資金不足，其實可以爭取，人才不足我們需要串連和支援，場地其實還滿好的，connection 不足其實在做規劃之後就可以了。

最後一個就是組織，就是剛才于教授一直很 worry about 的組織 organization，其實我一點都不 worry，因為我知道一直都是經發局在做，經發局也責無旁貸，今天也來了兩位，其他的單位來一位就可以了，一位是專門委員，一位是主辦科，我可以理解。所以于教授對於高雄市政府可能不是那麼清楚，沒關係，但是不用擔心他們已經在做了，而且會展辦公室已經成立了。我想方向都一樣，只是規劃的細膩度不一樣。

從策略的觀點到 4 個 P，一個 R 到組織的 O，整個三角形的結構你去想一想之後，你的策略伙伴關係就出現了，你的利害關係人同時也出現了，不是真的有利害關係。是你可能影響了學界、產業界、中央政府部門的、國外的會議組織，可能是國外的某個單位。你把這些利害關係的線連一連之後，你就會發現哪一條線是最直接的。譬如說黃議員這邊，說不定後面有龐大的扶輪社、獅子

會，辦年會也可以考慮，所以每個人的 background 都不太一樣。譬如說胡博士和廈門大學或其他商界很好，廈門和高雄要做聯合商展，說不定會找胡博士，這是假設，我是隨便這樣推薦，我或許說錯，但這可以列入紀錄。我大概用了 15 分鐘，擔誤大家的時間，謝謝。

**主持人 ( 黃議員柏霖 ) :**

謝謝李教授。陳議員請發言，簡單指教一下。謝謝。

**陳議員信瑜 :**

謝謝主席一直長期關心幾個高雄市重要的議題，也很高興我們可以有這樣的參與。我在上個會期或是去年的時候，對於我們的會展即將要落成，其實我也有很多的擔憂，也就是我們到底預備好了沒有。當然我也很高興聽到會展辦公室已經成立，但是我們最期待的就是，我也已經做了幾個具體的提案，乾脆就把觀光局廢掉，就成立一個會議展覽局或是國際會議局。因為我認為觀光局其實沒有辦法發揮整合高雄市政府服務業，或是發展服務產業的一個局處。因為觀光不是一個局處的事情，觀光產業更不是觀光局一個局能做的。所以我真的覺得如果可以的話，我們一起來推動把觀光局廢掉，我們成立會議發展局，把所有的人才拉到這個會議發展局，觀光局是可以提昇的，觀光局還是可以改組，就是招攬所有的人才進來這個地方。

第二個部分、我覺得會議展覽局應該有更彈性的作法，就是不要有公務人員在裡面，也就是不要上班制的，是績效制的，如果做不好就辭職。因為我覺得公務人員的效率沒有辦法很積極的能夠發展高雄市的服務產業，和提昇高雄市的效率。我相信公務人員沒有辦法，因為你們有很多行政的時間、效能，其實都是阻礙國家進步的。因為我自己做過七年的公務人員，我知道公務人員有什麼阻力，當然我知道不是他們願意的，然而以一個城市發展來講，公務人員真的不是很適合做產業發展的主體。所以我希望你們可以回去和局長討論，高雄市能不能成立一個新的局處，這個我已經做了具體的提案，謝謝你們已經回應了第一個會展辦公室。

第二個部分、我在上個禮拜也有這樣的期待，也就是高雄市對在地人才的培養，剛才我聽到 4P 理論，老師，我真的很想再去上你的課。因為我當初爲了了解高雄市觀光的發展，我有去高應大上觀光系的課，可是很可惜的我還是覺得我想再去上其他的課。4P 的部分，我覺得我們可以更深入去了解，可是真的都不是觀光局或是經發局能單一做到的事情。但我覺得在地人才的培養，高雄市真的有很好的條件，我們有學校，我們的學校夠多，我們有機場、海港、三鐵。所以從獅甲走到會展中心，你們知道要花多久的時間嗎？大概 8 分鐘，因為我家剛好住在旁邊，所以我常從獅甲走到 IKEA 那邊，其實很近。我想如

果你們有去其他的國家參加國際會展，你們也可以知道其實 8 到 10 分鐘路程的距離其實都算是可以接受的，我還是覺得我們高雄市的交通還是有一個友善的基礎在。未來公車民營化之後，有沒有辦法和高雄市的人才流或產業流結合在一起，當然這也是後續要觀察的重點。

第二個部分、教育，剛剛教授有提到，這整個產業的提昇絕對不會只有單一幾個局處，像教育面，而且有會一定要有展，這個展是從哪裡來的？一定是從相關的產業來的，也要靠這個展才能帶進錢，錢就是從展來的。所以我覺得在每一個會議當中去延伸出這個產業的展，錢才能賺得進來，所以創造高雄多留一個晚上以上的價值，要成為高雄每一位公務員心中的目標，不是多留一天。如果台灣和中國的城市要做航空的直流，我希望兩天再開一場，讓他來到高雄要停留兩天才能走，一定要待一晚才能走，不要一天來回的，讓他一定要待過兩天，也就是要經過一個晚上。我真的不覺得來這邊就像上下班，就是開完會就回去，那沒有意義，所以我覺得創造他多留一個晚上的價值。高雄市政府可以奸詐一點，可以學奸商，就是幫高雄市民創造賺錢的機會，所以高雄市政府應該學做奸商，這個真的是應該這樣子做，我真的很期待有這個部分。

再來是扶植，中央對我們高雄會展人才的扶植，我真的很不期待，雖然你剛剛說涂董事長怎麼樣，我真的很希望你們可以扶植高雄市的人才，自己有獨當一面的能力。包括你們的初階班，你們的會展執照，你們在這邊開初階班久久才開一次，進階班也不給我們，進階班很少，也許是我們的資訊不足，去報名的人很少。但是我想現在會展中心要成立了，連我自己都很想上課拿這個執照。我想也因為這個硬體成立之後，高雄市未來面臨的一些問題，我剛剛也聽都發局講，確實高雄市是落後台北很多，但是這也表示我們成長的空間很大。我們現在人才荒、軟體荒，節目內容要做什麼都不知道，還有觀眾荒，這三大就是我們未來的重點，這樣我們才能和香港及新加坡拼。我覺得高雄市基本上還有條件，但是如果現在中央跟地方不配合，就是做不起來。所以如果可以的話，我們的國際會議展覽局，要趕快成立，不要公部門化，把它私部門化。這是我的期待。謝謝。

**國立屏東教育大學教育行政研究所李博士銘義：**

香港的就是這樣子，他們的會議展覽局就是私部門化，就是用績效的方式。但是觀光局一定要回應的，否則他們要被廢掉了。

**陳議員信瑜：**

我想這是我們議員大家一起來推動的，廢掉觀光局，成立一個私部門的國際展覽會議局。

**李議員雅靜：**

我也覺得新聞局該廢，上次就有提案。謝謝陳議員信瑜給我們那麼多寶貴的意見。我先說明，因為柏霖議員有急事，所以由本席雅靜來臨時主持。剛才其實在信瑜議員的說明之下，我覺得高雄市政府真的還有很大的進步空間，而且長期以來我都一直說，高雄市政府有很多地方是有斷層的，也就是說，你們沒有在做橫向的聯繫，或者是說有，但不夠綿密，不夠充份，這個部分也要請中央及地方，我覺得你們應該要更加努力。也如同剛剛銘義教授、信瑜議員講的，如果有時候能把一些產業變成私部門、商業化，你看的角度會更不一樣，這個產業會更加的活絡。接下來請黃昭順立法委員服務處陳副主任給我們勉勵。

**黃立法委員昭順服務處陳副主任政賢：**

主席、陳議員、各位好朋友大家好。剛才林教授和李教授，把我要敘述的，大概已經講完一半了，你們真的把很多好問題都講出來了，把知識經濟轉換成通識經濟時代的問題點出來了。我們舉一個很簡單的例子，剛剛大家都有提到黃色小鴨的事情，我就很簡單的想，大概有幾百萬個人來看黃色小鴨，然後又讓這些人走掉了。他除了來看黃色小鴨以外，他有沒有對高雄留下好的印象，高雄給他什麼行銷，或者是他口袋的錢有掏出來，這就是我們要做的東西。這就是一種通識經濟的概念。以前知識經濟的概念就是我辦一個高雄某某展覽，是全世界的，但是它的附加價值和文創沒有出來。再舉一個例子，我們要做到像商務旅館或是五星級飯店，都能買到高雄市的行程和活動，就是 city tour 或是整天的活動，裡面當然還要有很多配套，就是包括餐旅、行程、交通都配套進去裡面。這個叫做通識經濟的概念，因為你要賣那張 coupon 出來，裡面還要有很多交通局的，衛生局的規劃及整合，整合很多局處單位和業種，還要有一些系種，把它整合在一起，才能賣那一張 coupon。所以這是一種通識經濟概念。

還有一種像日本，日本向全世界促銷一種 coupon，譬如說在東京賣非常低的價格，也是一種促銷，你來搭捷運、計程車等等的交通工具，它是整個結合在一起只需要花多少錢，非常便宜的價格，這也是一個整合的概念。當然細項的部分，我們本身不專業。需要我們來做的就不要客氣，很高興今天參加這個會，謝謝大家。

**李議員雅靜：**

謝謝副主任。我想黃昭順委員其實在地方上，很多我們地方沒辦法達成的，都是拜託黃委員，而且他的執行力也超強的。

我先回應，謝謝。我雖然是主席，我也要表達意見。我先回應剛剛銘義老師所提到的，讓你猜到了，黃色小鴨現在收起來，但是明年還會來，而且會連續來五年。這到底有什麼用意，你們有沒有想過，這是別人的創意，別人的文創，

在這個公聽會之前的那個公聽會是本席主持的，我說如何把文創變成產業化，不要讓我們高雄在地的文創工作者，甚至這些會展的相關人員，變成一個流浪單位。你知道高雄很多會展的專業廠商或相關單位，他們其實不在高雄，對高雄甚至對台灣是沒有期待的，他們去哪？他們去上海、廈門甚至有一些去到了平潭。爲什麼會這樣子？你問他們，他們覺得我們台灣有很多不確定的因素，尤其是高雄。但是我說，可是我們未來高雄會有一個國際型的會議展覽中心，不管是設備也好，或是相關的環境也好，尤其我們現在在交通上，輕軌也要開始了，我們的交通的網路會愈來愈綿密，包含腳踏車。即使你不用步行的方式，有的人不想走路，我們騎腳踏車都可以到達，很便利。可是人家不願意，爲什麼？誠如剛剛信瑜議員所講的，其實我們算還不錯，就是整個環境還算滿友善的，可是爲什麼人家不來？就是有太多不確定的因素，再加上我們公部門有很多的單位把自己框在只是文書往返的傳遞者而已，沒有實際的執行。這還滿可惜，我們有很多好的條件在高雄，我們有很好的環境，甚至我們有時候去跟中央爭取相關的經費，他也還滿優厚我們的，可能在五者裡面給我們的經費相對比較多，當然不能跟台北市比，但是我們一定是比其他縣市多。在我們還有能力去要這些資源的時候，是不是也請我們市府部門更加珍惜這些資源，讓橫向聯繫的部分更綿密。因爲剛剛我只聽到信瑜議員和銘義老師講的，我覺得他們都有點講到重點，雅靜和信瑜或許不是那麼專業，我們都能看到這些問題點，這些單位，我相信你們走出去會更好。現在請胡以祥教授回應。

**行政府南部聯合服務中心副研究員胡博士以祥：**

在此做一點補充，第一、我就舉黃色小鴨爲例，剛剛也舉例說可以有很多接駁車，大家想想看你接駁車的點要設在哪裡？你設在 R9 中央公園站，我就講過了，因爲捷運局或交通局如果現在不去面對這個問題，未來如果有接駁需求的話，一定是會展中心的東北方那個角落，所以一定是在獅甲站或三多站要設接駁。你現在如果不做遊覽車等等接駁的空間，難道又要等到明年四月發生問題了才在那邊急就章，大家都罵翻了。所以不要過度期待海岸捷運所能爲我們接駁所化解的問題，你想想看即使海岸捷運做好了，黃色小鴨再來，你還是要從 R9 接駁，你沒有解決問題，所以我想我們很誠懇的面對這個部分。

第二、就如剛才信瑜議員所講的，很多人還是願意走 600~800 公尺那一段，但是問題是那一段如果是在中午夏天，會熱死。換言之，我們有這麼美好的會展中心，這麼漂亮，可是你從捷運出來之後，你走過的路廊稀稀落落的，甚至會絆倒，甚至沒有遮陽、遮棚，這是不是我們就應該要未雨綢繆，事先規劃的，讓人家願意走這 600~800 公尺的人，他從獅甲站走過來的時候，感受到高雄的美麗、誠懇和國際化。

第三、會展是白天參加的，晚上我們是不是可以有一些定目劇，或是一些展覽秀，讓他們晚上還願意看，有像澳門的水舞間等等這樣的秀可以安排。

最後，我再補充一點，我們從高雄會展來看，它應該是一大一小兩個中心，一個是在高雄的展覽館，一個是在愛河的高雄國際會議中心。我想請問，如果今天一位客人搭上計程車，操著廣東腔跟司機說：「我要去高雄國際會議中心。」計程車會載到哪裡？很有可能載到高雄展覽館，要去高雄展覽館，卻可能載到國際會展中心，因為他們名稱很接近。我今天來之前還特地去查國貿局的網站，還叫「高雄世界貿易展覽會議中心」，也就是說高雄展覽館這五個字在高雄市民的心目中沒有被定型定義。所以會展及會議中心是會混淆的，以後如果產生這樣的交通糾紛誰要負責。我個人覺得這應該及早區分，及早做名稱的定位。以上。

**李議員雅靜：**

謝謝南服中心的胡以祥教授。還有觀光局請發言。

**高雄市政府觀光局吳科長契德：**

不好意思，觀光局第二次發言。我想會展產業依照一些規劃和調查有涵蓋 16 類的業別，我想這個部分，我就不再逐一細述。剛剛于老師有提到航班的問題，我想在這邊也做個簡單的說明，其實航班和航點也牽涉到整個政策和一些分配，不是我們一般想像中那麼容易的。包括他是不是要求首都對飛，或是要求飛幾個航班或是幾個分配到哪裡，我想這個部分也一定是有政策上的討論。我剛剛講到觀光是一個高風險的行業，只要一個相關的議題一下來，觀光就會受到影響，我想這個也滿危險的。我想高雄這邊，剛剛胡博士也有提到，我們的局長也想是不是要爭取廉價航空來小港機場，把小港機場變成廉價航空的基地。因為春秋航空來了，接下來是上海的吉祥航空要飛，年底有日本的蜜桃航空要飛，就是飛台灣和沖繩，當然華航和長榮也正在規劃做廉價航空的路線。如果單單以觀光來支撐這個航線，如同剛剛講的，他的風險太高了，如果發生什麼問題，有飛機飛來但是沒有客人，所以說實在的還是需要商務客來做支撐。為什麼大陸飛往桃園的班機受到大陸旅遊法的關係，但是還是持續在撐，因為有一些商務客人還是在飛來飛去。我想如果高雄的會展產業能持續這樣去發展的話，會產生一些商務客人，有商務客人和觀光客人的支撐，我想這種航班和航點，到最後談判起來，可能南部這邊的立基就會相對提高，飛機就比較容易有意願想要飛過來。以上，謝謝。

**李議員雅靜：**

難怪信瑜議員說你們應該要被廢掉，你們太直線條在想一件事情。我能了解為什麼柏霖議員今天要開這樣的公聽會，從會展產業看高雄服務業的發展。剛

剛大家一直在講黃色小鴨，有哪一個局處可以想到黃色小鴨可以有配套的措施和配套的行程。沒有一個局處，我看了一下都沒有。連交通局長來拜訪雅靜的時候，我有跟他講，他做了一件我覺得還不錯的事，就是他把去看黃色小鴨會塞車的地方，闢了一條公車的專用道路，專門讓公車走，搭公車就不會塞車，我覺得這樣很不錯。可是不錯的同時，我有建議他和現場幾個單位合作，車上是不是可以有導覽員，介紹我們高雄可能這裡未來會有什麼館，或是介紹鹽埕的小吃，或是以前的地下街，在這裡可以沿線去介紹。第一、讓人家更了解高雄。第二、可以吸引這些觀光客在地消費，做庶民經濟的消費。第三、這也是在訓練大家，光一個黃色小鴨就搞不定了，不知道要應變了，未來如果高雄展覽館真的成立之後，你說要船舶的大型展覽或是大型的食品展，進來之後我可以預見不是那麼有規劃的，可能又像觀光局只規劃觀光的。這個活動如果是船舶，我們的觀光遊艇是海洋局的，可能就只有海洋局，了不起新聞局跳下來幫忙宣傳個一、兩下而已。可是這是不對的，我們覺得這樣是浪費大家的時間和金錢。你看不止是雅靜講，剛剛信瑜議員也講，胡教授也講，其實我們都在講你要怎麼去做橫向聯繫，怎麼樣把人留在高雄，看高雄的美，看看高雄有哪裡可以玩的，我覺得這是比較重要的。

好，現場還有沒有人要回應？如果沒有，雅靜在這邊代替柏霖議員、徐議員及陳議員，感謝各位今天下午撥時間來參加這場公聽會，也獲得許多很寶貴的資訊，感謝各位，謝謝。