

交通因素是另外一個很大的問題。今年 1-8 月有 2 萬 5,677 人次參訪，的確是有成效出來，如何在這麼好的基礎之下發揚光大，是接下來要努力的方向。

科長，有沒有做年度的檢討？例如有沒有向當地茶農、里長、南港農會做生產和行銷的調查分析？相關推廣活動有沒有協助到他們？或者有沒有去瞭解每年投入的補助、辦理的活動、行銷計畫的成效如何？

產業發展局農業發展科呂科長丘鴻：

針對南港轉型分為 3 大主軸，第 1 個就是食農體驗，希望民眾上去之後不只是看到茶，包括製茶體驗、DIY 等等。第 2 個就是茶產品行銷，配合茶葉識別系統等等。第 3 個就是關於茶葉知識的文化，希望讓民眾上來之後，感覺上像是進到博物館，有不同的文化體驗。

關議員枚莎：

所以一開始本席稱它為茶博物館而不是茶製場。

呂科長丘鴻：

所以我們跟相關團體一起合作之後，就將參觀人次帶上來。非常感謝議員透過樂活長青遊臺北和學校校外教學，將不同的團體帶進來，農民收入和到訪人數都提高起來。

關議員枚莎：

本席看到產發局陸陸續續朝很多方向在努力，希望能夠整合起來使之更有效率。本席最後會提出建議，先繼續把本席看到的情況和局長、科長分享。

局長，你知不知道其實真正的問題出在哪裡？本席也經常上山參加活動。也會到茶園參觀，就發現一件很令人擔憂的事。每次上山碰到面的茶師、茶農都是老朋友熟面孔，幾乎看不到年輕人，這是本席擔憂的茶農高齡化、後繼無人。這些還願意留在山上種茶、製茶的好朋友，其實都有一些年紀了，當然他們的身體還是很健康。但是本席希望能夠注入新活血，有新血輪的加入。但是卻幾乎沒有年輕人願意回鄉學習，傳承南港這麼好的包種茶製茶技術。這是最令本席所擔心的地方。因為茶農高齡化、後繼無人，就可能導致南港包種茶產業式微，希望產發局要針對這個問題研擬出解決的策略。

林局長崇傑：

是。

關議員枚莎：

下一頁，目前南港茶山仍是保護區，本席也親自到山上去蒐集茶農的意見，經常和阿伯們聊天，他們也都會請我喝茶，結果喝了太多茶回去晚上都睡不著覺，我才發現不能喝太多茶，否則晚上會睡不著覺。但是其實茶的品質都很好，反而是喝到一般品質的茶會不容易入睡，可是品質好的茶比較不會影響睡眠，本席之前真的做過類似的實驗來證明。

當地大部分茶農都認為要規劃這麼棒的地區成為休閒觀光農業區，落實產業轉型，才能真正帶動人潮與商機。所以本席今天想要探討如何讓一個這麼棒的產業，吸引年輕人回到家鄉繼承茶園，南港包種茶才有未來。尤其南港是高鐵第 1 站，未來臺北東區新都心，將本席推動的南港六本木，結合市政府的東區門戶計畫，包括本席推動的空橋系統，目前也都已經建置完成，一段一段地逐步連接起來。

接下來如何讓所有來到南港的民眾，想辦法將這些人潮吸引到茶博物館，這就

是考驗產發局未來的規劃能力。因此本席希望產發局好好地研議，將舊莊茶山打造成休閒觀光農業區，同時落實產業轉型，希望培育更多的年輕人投入發揚南港包種茶原鄉的精神。

在討論未來要怎麼做之前，先來跟局長分享 2 個很棒的例子。第 1 個例子是在英國。為什麼提到英國？

速記：陳秀惠

關議員枚莎：

有辦法將這些人潮吸引到茶博物館，這就是考驗產發局未來在規劃上的能力。所以本席希望市府好好地研議，將舊莊茶山打造成休閒觀光農業區，同時落實產業轉型，希望能夠培育更多的年輕人投入發揚南港包種茶原鄉的精神。

在討論未來要怎麼做之前，先來跟局長分享 2 個很棒的例子。第 1 個例子是在英國。為什麼提到英國？提到喝下午茶一般人都會想到英國，可是比起英國我們擁有的卻是歷史更悠久的茶文化。英國當地不產茶，卻把喝茶文化提升到國家層次，提升喝茶文化意涵。

英國在喝茶的歷史已經有 350 年以上歷史，在當地留下歷史遺蹟、文化並塑造出地方特色，形塑出很多的文化觀光景點，唯有文化觀光，才能夠帶動茶產業的活絡，茶農才能夠生存，這都是環環相扣的問題。

因為英國政府很用心，所以吸引世界各地民眾前往了解及探索下午茶。由於觀光產業發展，英國政府特意保留及修復英式下午茶發源地：Bedford 公爵夫人之家 Woburn Abbey，開放當地之花園、古董中心、下午茶室等，使遊客充分體驗英式茶園生活，就是現在螢幕上面看到的莊園，它就是當地非常著名的觀光景點。是不是能夠讓南港舊莊茶山成為茶博物館，成為一個非常著名的觀光景點？這就是要考驗局長的魄力，同時結合當地的產業。希望在局長任內能夠打造出這一個新亮點。Bedford 第 7 代公爵夫人 Anna Maria 創造的英國下午茶傳統影響英國很大，甚至於形成英國的重要茶文化代表。

另外一個英國很有名的茶品牌 TWININGS，中文是英國丹寧茶，相信局長也喝過，利用品茶活動體驗與商品作結合，讓人品茶後主動想要購買茶品，同時將茶與茶船、皇室、大笨鐘、倫敦眼等英國意象結合起來，甚至推出雙層巴士結合英式下午茶旅遊。當然山上的產業道路很小，所以必須使用小型巴士，例如現在就是小五，所以未來可以規劃茶觀光小巴，來活絡觀光產業。英國下午茶文化藉由上述的緊密推動就與茶產業就變成密不可分，這就是 1 個非常成功的例子。

未來南港是臺北東區新都心，有科技園區和臺北流行音樂中心，如何與這些意象做結合？北流將來會吸引很多年輕人來到這邊，如何將山上發展成吸引年輕人願意去的景點，本席覺得這一點很重要。

再來第 2 個例子是坪林。過去人們想到坪林，第一個浮現的印象就是文山包種茶，當地居民有八成從事與茶葉種植、製茶與銷售相關工作，但是在雪隧通車之後，過路旅客大幅減少，即便是假日，老街商區的人口也變得稀少，沉寂了一段時間。後來為了解決這個危機，希望帶來更多對茶文化有興趣的旅客，讓年輕人更願意返鄉定居、工作，所以從 2011 年又開始活絡起來。

首先是台大城鄉所教授張聖琳帶著學生進入坪林，試圖以城鄉規劃的角度為坪林在地產業找到新的可能性，而有些參與課程的學生就留下來，畢業之後陸續成立

「藍鵲茶」、「山不枯」等茶葉品牌。差不多同一時間出現的，還有坪林第一家結合住宿與在地旅行的金瓜三號，不知道局長有沒有去住過？

林局長崇傑：

沒有去住過，不過都知道也都認識。

闕議員枚莎：

對，本席認為也可以借重他們的經驗。目前很多外部的年輕人和「茶二代」也開始回流坪林，甚至成立「坪林茶業青年協會」，凝聚在地茶二代的向心力，共同成長。目前發展的很好。這些年輕人很有趣，但是卻都有一個共通點，局長知不知道是什麼？

其實本席很羨慕他們，他們希望過著自己選擇的生活方式，由自己來定義什麼叫做「成功」。也許所謂的「成功」只是好好種下一棵茶樹，或者只是好好泡出一杯茶，好好招待一位參觀茶園的旅人，或是依循著大地的節奏過著樸素、樸實的生活。過著他們自己想要的生活，其實也是一個很有趣的 lifestyle。所以他們充滿自信地讓世界看見自己的文化樣貌。

本席認為這是將來可以更努力去做的地方，更何況在南港車站旁邊不是有一個青創基地嗎？

林局長崇傑：

是。

闕議員枚莎：

將來如何做結合，讓一些茶工藝品或相關產品也可以設立攤位，鼓勵更多年輕人投入，將這 2 個商圈做一個串聯。本席認為局長真的有很多事情可以做。

最後是本席要提出 4 點建議。第 1 點，舉辦「打造南港茶山成為第二貓空」咖啡論壇。邀請專家學者，包括剛剛提到的那些坪林專家學者，以及中研院很多教授對這個方面也很專業，當然還有社區大學也是長期和市政府做結合。

林局長崇傑：

可以，沒有問題。

闕議員枚莎：

另外，里長、茶農、農會等等相關人士，共同參與討論，廣納各界好的建議。

第 2 點，研議將舊莊茶山規劃為休閒觀光農業區，落實產業轉型。

第 3 點，發展觀光交通是最重要，所以進行交通整體評估，希望將捷運信義線延伸到中研院，目前已經到廣慈博愛園區，再到玉成公園、南港花園社區，最後地下化到中研院。有了這一條交通動線就更容易推動，到時候只需要一小段的小巴接駁，短期計畫則是打造茶鄉觀光巴士。

第 4 點，結合更多節慶舉辦活動，例如情人節舉辦茶山情音樂饗宴等，結合音樂相關產業鏈的活動，就會吸引更多年輕人去，做出屬於自己的愛情茶。希望產發局能夠好好地規劃，好嗎？

林局長崇傑：

是，我們會來規劃。

闕議員枚莎：

到時候再將完成的規劃報告書送給本席。

林局長崇傑：

是。有一點向議員報告，依照中央法律規定，休閒農業區由地方政府輔導，但是必須由地方發動，這個部分再和地方討論看看。

闕議員枚莎：

本席推動過白石湖休閒觀光農業區，所以這一點本席很清楚。就讓我們一起來努力。

林局長崇傑：

未來會再跟地方討論。

闕議員枚莎：

謝謝局長，時間暫停。

徐議員弘庭：

請資訊局局長、財政局局長上臺備詢。

請教 2 位局長，市政府就無現金城市針對市府稅款、罰款、規費繳交的方式做了統計列表。可能本席在看數字的時候，看得比較仔細一點，對於相關統計數字有一個疑問。

關於實體繳費的金融機構臨櫃代收部分，106 年占 74.7%，108 年占 45%，但是 107 年只有 3%。在臨櫃匯款的部分，106 年占 4.1%，107 年占 32.2%，108 年又降到 17.4%。爲什麼會有上述的狀況？本席還特別去找了原始資料，原始資料也是同樣的數據。有沒有辦法解釋這個數字的狀況？爲什麼金融機構臨櫃代收的數字突然降下去，然後又爬起來？是不是法規做了修正或者「金融機構臨櫃代收」的定義改變？又或者是有其他的原因？有人可以對這樣的數據變化提出解釋嗎？這是財政局提供給本席的數字，原始數字都在上面。

財政局陳局長家蓁：

不好意思，這個是不是容我們會後查證之後，再向議員報告？

徐議員弘庭：

好，回去查證是不是有數字誤植的狀況。本席想要確認這個數據的原因，主要是因爲它會影響到最後在計算智慧支付平台或第三方支付平台的使用狀況。

陳局長家蓁：

是。

徐議員弘庭：

另外一個問題請教在座的市府官員，有沒有人使用過 pay.taipei，請舉一下手？5 位在座的官員只有 5 位使用。當初創立 pay.taipei 智慧支付平台的最大原因，從財務上面來講，希望能夠減少一些超商的手續費。

陳局長家蓁：

是。

徐議員弘庭：

讓使用第三方支付的能夠節省一點手續費的錢，因爲臺北市政府每年繳給超商的手續費其實非常多，對不對？

陳局長家蓁：

對。

徐議員弘庭：

本席在 5 月的質詢，發現市政府近幾年花了滿多的錢在 pay.taipei 智慧支付平台

上面。

下一頁，臺北市政府花了 3,452 萬元建置 pay.taipei 智慧支付平台，卻只換來 0.4% 民眾使用第三方支付的使用率。0.4% 的這個使用率數據，到了今天的最新數據是 0.67%。

請問花了 3,452 萬元的建置經費，例如在 107 年做了平台擴充及改版，108 年做了平台擴充和維運金額是 1,259 萬元，到了 109 年的平台擴充和維運金額又降到了 730 萬元。資訊局局長，是不是可以解釋一下，數據為什麼會有這麼大的落差？

資訊局呂局長新科：

pay.taipei 分爲三大板塊，第 1 個是跟資安有關的基礎架構部分，再來就是介面的部分，分爲 web base 和 App。基本上是分爲以上 3 大部分。

徐議員弘庭：

對。

呂局長新科：

這個系統非常複雜的原因是與臺北市所有規費的帳單系統都要連結。

徐議員弘庭：

所有的第三方支付都介接進來，規費系統也要介接進來。

呂局長新科：

對，就是總歸戶的概念。

徐議員弘庭：

所以 108 年做這件事情的時候花了比較多的錢，109 年已經開始運作，所以是回收期嗎？

呂局長新科：

其實過程中是有換過廠商。原程式開發廠商設計出的功能和效果方面出了一些狀況，所以……

徐議員弘庭：

因此沒有辦法做到 user friendly？

呂局長新科：

所以有很多發展其實是有這個過程。

徐議員弘庭：

接下來本席要和 2 位局長討論 pay.taipei 的定位，應該要做到的事情和沒有做到的事情。

下一頁，這是目前一般的交易流程，民眾到超商繳交市政府規費，超商再把這筆錢給市政府，市政府要還給超商交易手續費。民眾需不需要繳手續費？有的，繳交罰款的時候有一筆代收手續費，上面看到是過去民眾到超商、到市政府的繳費流程。

但是 pay.taipei 的流程是希望做到節省手續費這筆費用。現在的流程是民眾上了 pay.taipei 這個介面平台，不管是電腦端或 App 端，可以選擇第三方支付業者，在第三方支付業者平台付費給市政府之後，市政府同時支付第三方支付業者手續費。同樣地，如果民眾是繳交罰款，也需要繳手續費。這樣的流程和民眾到超商繳費又有什麼不一樣？

呂局長新科：

在無現金城市策略裡面，會有多塊板塊。

徐議員弘庭：

是。

呂局長新科：

那麼 pay.taipei 是補足政府規費和民眾繳納的這個板塊。

徐議員弘庭：

也就是設置了一個入口網站型的概念，希望民眾一起參與，把市政府的繳費系統整合在一起。

呂局長新科：

沒有錯。

徐議員弘庭：

讓民眾選擇個人喜歡使用的交易方式來繳費。

呂局長新科：

對。

徐議員弘庭：

那麼爲什麼業者不用支付 pay.taipei 手續費？等於是 detour！臺北市政府花費 3,452 萬元建立起這個平台，本席這麼比喻好了，假設市政府組織了 1 個繳費聯合國，聯合國的會員是繳會費給聯合國，還是聯合國繳費給會員國？目前的狀況應該是聯合國要收會費。

呂局長新科：

系統端就是把所有的規費帳單做統合，然後再選擇電子支付的業者。

徐議員弘庭：

對，繳費的方式。

呂局長新科：

所以業者是幫市政府代收。

徐議員弘庭：

業者是幫市政府代收沒有錯，但是轉接的過程，其實就有一點像在使用電商平台推薦碼導購，只要知道是透過 pay.taipei 導過來的繳費，在某種程度上就會有 profit-sharing(分潤)的模式。

也就是說因爲民眾是透過 pay.taipei 這個入口網站，所以可以選擇裡面的付費方式，藉由這個介接過程，難道第三方支付業者不用支付市政府一點點的轉介手續費嗎？而且現在業者不只是不用付轉介的手續費，市政府還付給業者手續費。

同時本席在 pay.taipei 的網站上面，還看到市政府提供某些特定的業者零手續費的優惠，而且是由市政府出錢補貼。這在某種程度上不是等於市政府在補貼私人企業嗎？

呂局長新科：

其實也沒有。假設臺北市政府不去促成這個板塊，民眾到其他通路去繳納，市政府要支付更高的手續費。

徐議員弘庭：

局長，民眾到超商付款的手續費，從 4 元、6 元到商業處規費 20 元，停管處分了幾種類型，聯醫、水處等等，總共手續費約 1.8 億元。

回歸到第三方支付，多數 4 元、裁決所 3 元、水處 2 元、停管處簽有按照流量採級距式收費標準，可以看到民眾大部分使用街口或大聲公行動繳費，這 2 家業者也都達到一定程度的流量。

就省手續費這件事情，目前看起來好像並沒有做到。

呂局長新科：

報告議員，是有做到的。

徐議員弘庭：

如果是 70 萬張以上，手續費也同樣是 3.8 元，跟民眾到超商繳費的 3.8 元手續費，有什麼差別？

呂局長新科：

這裡面因為……

徐議員弘庭：

所以這件事情很特別的地方是市政府組織了 1 個聯合國，聯合國裡面有 1 個臺北市政府剛出生的小孩，這個小孩叫做什麼？「悠遊付」。「悠遊付」在這個聯合國裡面算是 1 個才剛出生的小孩，因為市政府一定要做到無現金支付，因此將所有的規費系統都介接進來了，臺北市政府設置的入口網站，讓所有的第三方支付業者都有被選擇的機會，這有點類似平台的上架費，難道臺北市政府不需要收取上架費嗎？臺北市政府不只沒有收上架費，還補貼業者行銷費。補貼業者行銷費之後，第三方支付業者將民眾的繳費金額轉交給臺北市政府，市政府回過頭來還要支付業者手續費。

臺北市政府花了 3,452 萬元建置，接下來每年也花費大約幾百萬元的維運費用，但是在整個 model 裡面，完全沒有看到對市政府節省手續費有任何的幫助！

呂局長新科：

其實整個專案的核心精神在於用政策導引無現金支付……

徐議員弘庭：

目的就是希望能夠做到 synergy 綜效。

呂局長新科：

讓電子支付的行為民眾接受度能夠提高。

徐議員弘庭：

是。所以這當中就有強弱之分，聯合國裡面的國家也有強弱之分，大部分都會選街口支付，或者停車繳費就會選擇幾家比較有名的第三方支付業者，所以臺北市政府支付給業者的手續費就比較多。

相信財政局局長會同意本席接下來的說法，按照目前級距方式支付給第三方支付業者的手續費，其實只做到轉移，也就是說支付給超商部分的手續費金額下降了，第三方支付業者成長了，但是對於臺北市政府要付出去的手續費，基本上差不了多少，誤差大概只在 0.5% 左右，市政府可能省了 0.5% 的手續費。

所以回歸到本席的問題，如何改變目前的結構呢？首先，平台裡面有 1 個小孩叫做「悠遊付」，基本上民眾只要進入 pay.taipei，某些不願意付「上架費」的廠商，如果被剔除掉了，接下來民眾只能選擇剩下來的幾個第三方支付業者，為什麼在這個地方不收過路費？為什麼臺北市政府設置了入口網站，做了一個讓第三方支付業者集體上架供民眾繳費的平台，但是臺北市政府不收過路費？

呂局長新科：

政府站在公部門推動政策方向的立場，並不是以營利的角度來看這件事。

徐議員弘庭：

沒有人叫你用營利的角度啊！

呂局長新科：

所以在既有的通路，基本上每年可以幫市政府省下大概 1,000 萬元左右。這個計價模式當初之所以採用 15 家電支業者的概念，也是為了促進無現金支付的生態，而不是針對特定業者，希望是一個多元生態。

徐議員弘庭：

但是當中還是有大樹成長和 lead time 的問題，例如誰先成長？誰的品牌比較大？我們都知道自由市場會有磁吸效應的問題。

呂局長新科：

是，自由市場。

徐議員弘庭：

對。所以當局長說 creat 了 1 個公平競爭市場的時候，可是裡面的業者有大有小，所以是一個殺戮戰場，讓業者互相打戰？本席的問題是分成 2 個層次來看，第 1 個層次是臺北市政府沒有向第三方支付業者收取費用，反而是把費用繳給他們，就這個部分而言，這是政府的結構問題。你可以說目前是無現金支付的推廣期，這是一個 promotion 的時間，但是這個時間起碼也要有個 deadline 吧！可能 2 年之後，當達到一定的目標之後，就要開始向業者收費了，至少要有這樣的一個機制存在。

因為整件事情的概念其重點其實很簡單，民眾藉由臺北市政府創造出來的入口網站，選擇了 1 個自由競爭的繳費市場，在繳費市場內自由競爭的業者不用支付任何的費用，這等於是提供業者市政服務，但是這種市政服務某種程度上而言是公平的嗎？不公平，因為它是一個自由競爭市場，大的會贏小的。

呂局長新科：

就電支業者本身來講，經營模式裡面本來就要收費，只是代收費用經過和臺北市政府專案議價之後調降下來。

徐議員弘庭：

是，但是為什麼降成零呢？

呂局長新科：

經過臺北市政府整合之後成為 1 個新的生態，促進政府推動無現金城市的發展。

徐議員弘庭：

市府將代收費用降成零，我的關鍵在這裡，這件事情就跟臺北市政府過去推動 YouBike 和目前推動 WeMo Scooter 的概念是一樣的。因為要推動這件事情，所以政策導入給業者優惠期，現在是零，所以 WeMo Scooter 的租金很便宜。可是未來會不會變更收費的標準？WeMo 的資費未來一定是往上漲，但是電支的部分難道不會漲嗎？難道就永遠是零嗎？如果永遠是零，就表示臺北市政府每年要編列 500 萬元、700 萬元到 1,200 萬元的預算維運 1 個入口網站，而建置這個入口網站的目的是什麼？是為第三方支付業者作嫁。這樣子不是有點莫名其妙嗎？使用者付費的概念應該納進來，建立導入的分潤機制，某種程度上不也是把建立平台的初衷完成了嗎？

因為目的就是為了省下手續費，不是嗎？

呂局長新科：

還有促成無現金城市的實現。

徐議員弘庭：

對，所以請局長花時間研究一下這件事情，因為這件事情如果不做，坦白講這個市場不是自由競爭，也不是公平競爭。請局長回去研究一下，第三方支付業者經由 pay.taipei 入口網站的過路費，本席要求未來建立分潤機制。臺北市政府不能補貼第三方支付業者的行銷費用，結果到了最後卻沒有省下多少錢，這樣子做沒有意義。是不是在 2 個禮拜的時間內，做成 1 份檢討報告給本席，好不好？

呂局長新科：

好，我們回去做個討論。

徐議員弘庭：

請動物保護處處長上臺備詢。

處長，本席從過去以來一直很支持寵物保險，從今年開始只要領養就免費送保險。

動物保護處宋處長念潔：

是。

徐議員弘庭：

本席調查之後發現今年媒合了約一千多個案例，可是保險卻只有 382 件，為什麼會有落差？為什麼民眾領養了一千多隻寵物，市政府要送出一千多個保險，但是最後只有 382 件投保？

宋處長念潔：

這部分的資訊會後再提供給議員，但是我手上的資料，投保率至少在 7 成以上。

徐議員弘庭：

本席看到的投保率是 9 成 8，因為要投保的有 384 件，完成投保的有 382 件，投保率應該是 99.8%。問題是為什麼市政府要送出一千多個免費保險，民眾也領養了一千多隻寵物回去，但是到了最後，寵物保險這麼好的一個美意，申請的案數只有 384 件？

動物保護處動物收容組翁組長綉雯：

因為認領養的對象包括 6 周齡以下和一些重病、重殘，重病、重殘的部分，保險公司拒絕投保。6 月齡以下必須等到滿 6 月齡以上才能投保。

徐議員弘庭：

最快要 3 個月、8 週。

翁組長綉雯：

對。

徐議員弘庭：

8 週以上才能進入保險體制，超過 8 歲保險公司也不承保。

宋處長念潔：

對。預計今年的投保率至少會有 7 成。

徐議員弘庭：

總額會有 7 成？

翁組長綉雯：

對，今年 7 歲以上是可以投保的。

徐議員弘庭：

7 成以上是可以投保的？

宋處長念潔：

7 歲，去年不行，今年 7 歲可以投保。

徐議員弘庭：

但是市政府提供的名額只有 100 個。

宋處長念潔：

是，但是夠用，還沒有額滿。

徐議員弘庭：

處長認為夠用？

宋處長念潔：

對。

徐議員弘庭：

本席也認為夠用，但是本席認為動保處沒有好好地推廣這件事情。從 1 月到 7 月就已經被領養了一千三百多隻，但是卻只有 382 個投保案例，總不可能有 1,000 隻都是超過 8 歲以上、8 周以下和重病傷殘，這部分的比率會這麼高嗎？

主席：

財建部門第 1 天業務詢答結束，謝謝大家，散會。

—109 年 10 月 23 日—

速記：郭志杰

主席（楊議員靜宇）：

各位午安！現在進行財政建設部門第 6 組質詢，質詢議員有王鴻薇議員、闕枚莎議員、吳志剛議員、徐弘庭議員、陳炳甫議員，計 5 位，時間 36 分鐘，請開始。

陳議員炳甫：

請產業發展局局長上臺備詢。

產業發展局林局長崇傑：

議員好。

陳議員炳甫：

本席去年有提案希望市府不要老是只做補助，而領補助的廠商錢拿到手之後就跑了，市府對廠商要有更長遠持續的支持，我有提案希望市府將補助朝向類似創投新創基金的部分，請局長稍微說明一下目前案子進行的狀況。

林局長崇傑：

我們正在修訂配套法令，預告至 11 月 7 日，預告完就會送到法務局審查，如果審查通過就會送到議會來，最主要是因為在推動新創投資之前，必須做一些修法。

陳議員炳甫：

明年預算有編列進去嗎？

林局長崇傑：

因為要先完成法令的修訂，所以我們預計後年再編列。

陳議員炳甫：

本席要提醒的就是這一點，從時程看起來，今年是一定不可能做到，最快也要到明年編列預算，後年執行，不過到了後年有一件很重要的事情，就是選舉，原本市長屆時剛好卸任，也就沒關係，偏偏他在前一陣子籌組了民眾黨，看起來民眾黨屆時也會推舉包括市長在內及各選區議員候選人，民眾黨又是以年輕人為號召的一個政黨，而新創事業對象也剛好是以年輕人為多數，我希望市府屆時的審核工作要更嚴謹一點，不要淪為綁樁或買票的政策。

產發局的新創投資計畫在後年 1 月分要開始進行，如果沒有大幅變化的話，到時候每一個產業會委託不同的公司執行，再由委託公司去找投資的案子，所以事實上等到你們找到這些委託公司，也已經又花了幾個月的時間了，再等到這些公司要去找案子的時候，也許就來到後年（選舉年）的下半年了，那時機就非常敏感了，所以這部分就要特別提醒你們。

林局長崇傑：

瞭解，謝謝！

陳議員炳甫：

我之所以會這樣講，就是因為產發局每一年對設籍臺北市的中小企業，大約發放 2 億多元的補助款，分成二個部分來補助，一部分是獎勵補助計畫，其中創業補助有 100 萬元，育成補助有 300 萬元，品牌建立補助最高到 500 萬元，再加上先前一開始就有投資計畫，夯不啷噹加起來，最高還可以到 5,000 萬元，所以也是不算少的金額。

另一部分是海外參展補助計畫，在這部分的補助是少了一點，可分成工商團體補助及個別廠商補助，工商團體補助是 8 萬元，最高可補助到 80 萬元，如果是海外重要的展，最高還可以補助到 100 萬元；個別廠商補助是 6 萬元，最高可補助到 8 萬元，看起來海外參展的補助金額其實不是那麼多，我們就不講海外這個部分。

但是獎勵補助的部分，其實金額就不算少了，從 100 萬元到 500 萬元，甚至夯不啷噹加起來到 5,000 萬元，重點是產發局這幾年累積補助 1,100 個案子，當中發現有 73 家已經歇業解散，停業的也有 20 家，創投做不好，沒有人願意啦！要是能賺錢為什麼不做，所以其中一定是碰到問題點了，生意不好當然人家不願意！歇業停業也是不得已的決定。

重點來了，有高達 42 家的廠商遷址到別的縣市，這些廠商就是以前設籍在臺北市，現在卻遷址到別的縣市做，當然如果他有一些辦公室成本考量的話，將臺北市辦公室遷到別的縣市辦公，這我還可以接受，可是照道理說，這些新創辦公室面積也許不需要那麼大，不需要很多工廠，那為什麼還有高達 42 家廠商要遷址呢？所以令人懷疑，是不是有些廠商把市府的補助款用完之後就搬走？甚至有些領到錢就搬走，這部分讓我覺得很可惜，好像把臺北市補助款用完就搬走，甚至還把相同的計畫拿去別的縣市申請。你們這個平台是沒有對等的，其他縣市的補助並不會跑回來問臺北市，各縣市之間也沒有相互交流這些補助計畫，所以同一個計畫，你們也沒有辦法禁止廠商拿去別縣市申請補助。沒錯吧？這部分對或錯，應該不行吧？。

林局長崇傑：

基本上，產發局在評審的時候都會去查。

陳議員炳甫：

對，雖然你們在評審的時候，可查出他們有沒有在別的縣市申請過，但是他們

申請臺北市補助之後又去別的縣市做，你就沒辦法管了。我覺得重點是，創投部分不要淪為買票綁樁的作法，這些補助款都是臺北市市民的納稅錢，你們要把錢花在刀口上。

林局長崇傑：

瞭解。

陳議員炳甫：

我希望將來在補助契約條文裡面，稍微加以限制，除非廠商有實質需求，否則他不能在補助款用完之後，就跑去別的縣市登記。

林局長崇傑：

可以。

陳議員炳甫：

當然如果廠商有實質擴廠或別的需要，當然可以去。如果是增加辦公室的話，他要到別的縣市增設分公司，我沒有意見，但是原來的公司不能自臺北市遷走，這也牽涉公司營業稅等問題，雖然營業稅不是臺北市收，但是之後中央的補助款，還是要看這一部分，所以我不希望看到你們把廠商扶植長大之後，他就跑掉了。這一點就類似我剛才講的創投，我不希望市府只是單純的補助廠商而已，我希望你們未來能夠與廠商共榮，這二件事都是同樣的目的，所以這部分，請局長特別地……

林局長崇傑：

可以，我們會研究如何來規範。

陳議員炳甫：

好，時間暫停。請市場處處長。

市場處陳處處長庭輝：

議員好。

陳議員炳甫：

今天早上柯市長的專案報告裡面有提到「臺北市無現金支付」，我想這是市府未來一個相當重要的政策，市場處爲了呼應、執行柯市長的意志，所以有特別要求公有市場攤商在換約的時候，一定要綁定電子支付，否則就不換約，這些攤商不得已只好裝了。

請放投影片，臺北市公有市場總共有 5,142 攤，已裝設電子支付 2,898 攤，裝設比例是 56%，這是有強制性的，逼迫攤商你不裝我就不跟你換約；再來看裝設那一家電子支付使用排名，第一名是台灣 PAY，有 1,183 攤裝設，占了 48%，第二名是信用卡，有 446 攤裝設，第三名是悠遊卡，有 332 攤裝設，大概只占 2,898 攤的 12、13% 左右而已，表示悠遊卡是大家非常不想用的東西，包含悠遊付，我們一直以爲悠遊卡是很便利的東西。

第 2 頁，在夜市攤商部分，有登記的總攤數 1,367 攤，已裝設有 456 攤，裝設比例比較低只有 34%，因爲這些攤商沒有換約的問題，所以不用強制裝設，在電子支付的使用排名，第一名是支付寶，有 164 攤裝設，裝設比例高達三分之一，第二名是街口支付，第三名是 LINE PAY，而悠遊卡排名太後面了，寫不進去了，只有二十幾攤裝設。

重點來了，爲什麼大家要用電子支付？臺灣是個資本市場，所以這是一個市場機制，你強迫是沒有用的，攤商裝了好用、需要用，用了會賺錢，可以做更多生意

，攤商自然就會主動去裝。就像第一個裝的寧夏夜市攤商，這是本席的選區，當初爲什麼他們要裝。就是因爲陸客多，陸客都用支付寶，他們反而不喜歡用現金，他們在大陸買個糖葫蘆都要用支付寶，寧夏夜市攤商裝了支付寶之後，發現生意變好了，別的業者也就跟著裝了，所以我想這是一個正面的循環，不是你強迫就有用。

市府目前有很多強制的措施，例如今天早上講的，愛心卡的補助，你們就用愛心卡綁定這些長者，像今年教育局的學雜費繳費單就不給紙本，逼迫家長要用電子支付，除非有需要才去教務處申請紙本的才能現金繳費。

市府目前已經有很多配套措施在進行，再怎麼樣講，臺北市政府在悠遊卡公司也占了相當大的股份，包括本席及徐弘庭議員，我們在交通委員會的時候，常常對悠遊卡提出很多建言，他們都不聽，看他們從樓高到樓塌，現在真的已經到樓塌了，所以本席具體建議，希望能透過你們的力量來支持悠遊卡公司。

爲什麼台灣 PAY 會使用最多？第一個，因爲他們有業務員在推廣，第二個，最現實的，它的抽成是最少的，所以希望你們跟悠遊卡公司配合一下主動狙擊，而且不是要用悠遊卡，而是要用悠遊付，因爲悠遊卡還要裝機，還有網路問題及電源問題，反觀台灣 PAY，只要 QR CODE 一掃就 OK 了，就很簡單可以執行了。

希望你們可以跟悠遊卡公司討論，如何在雙贏的立場來支持使用悠遊付，至於悠遊卡就算了，因爲它裝機太麻煩了，我就做此具體建議，公有市場還有 2,000 攤左右還沒有裝設，夜市攤商也還有很大空間可以裝設，這些都在市場處主管的業務範圍內，肥水不落外人田，不要流到韓國廠商的 LINE PAY，可以做到嗎？

陳處長庭輝：

從悠遊付上線以來，市場處跟捷運公司陸陸續續都有合作，後續我們還會再加強合作。

陳議員炳甫：

沒關係，在短時間內，這部分也不會有具體的成效，只是本席提出這樣的建議，都是爲臺北市政府好，期待創造雙贏。

陳處長庭輝：

是。

王議員鴻薇：

請產發局局長及商業處處長上臺備詢。

林局長崇傑：

議員好。

王議員鴻薇：

由於疫情的影響，今年我們討論了更多的臺北市商圈的沒落，希望你們能夠對臺北市商圈，多做一些行銷，可是你們現在的行銷方式，已經到了一個膨風亂花錢的地步。

下一頁，你們舉辦商圈嘉年華，一共舉辦 9 場活動，看倒數第 5 行，你們說吸引數百位民眾來報名，結果 9 場活動下來，全部共有 160 位民眾參與，平均每一場也不過幾十位民眾來參與，而你們就膨風說民眾在自媒體的好友數或追蹤數超過 11 萬 8 千人，我個人 FB 的追蹤數是 14 萬人，如果按照你們的算法，我一個人到現場就代表有 14 萬人到現場，如果換成柯市長，他 FB 的追蹤數是 100 萬人以上，那他到現場就代表有百萬人參與，這合理嗎？你們不能夠膨風到這種程度。

今天我主要是要講網紅，你們這個活動也找了 6 位網紅，請他們一起走訪商圈嘉年華路線，還有請他們在網路上發文，請問局長，如果你們花了 70 萬元找了 6 位網紅，你覺得要達成什麼樣的效益？才值得這 70 萬元。

林局長崇傑：

通常會找網紅，是因為網紅會有很多粉絲及追蹤的人。

王議員鴻薇：

對，網紅有很多人追蹤。

林局長崇傑：

通常我們會找的網紅，他一個人就會有幾十萬個粉絲數。

王議員鴻薇：

然後他一發文，就要有很多人來按讚，來分享，這樣比較合理嘛！你們整個商圈嘉年華 9 場活動，活動費用 58 萬元，FB 發文費 15 萬元，影片宣傳費 15 萬元，網紅費用 70 萬元，你們找的這 6 位網紅，我沒有列出來，是因為如果我是網紅，你們願意花錢請我來，我一點關係都沒有。其實這 6 位裡面，FB 最多的追蹤人數是 22 萬人，他的 IG 追蹤人數 6 萬人，這看起來還好，但是其中最少的一位網紅，他的 FB 追蹤人數只有 4,600 人，他的 IG 追蹤人數也只有 226 人，也有 FB 追蹤人數只有 1,000 人的，他的 IG 追蹤人數七萬多人，你們花了 70 萬元聘請這 6 位網紅。

下一頁，這個就是這 6 位網紅的發文，我看到他們的 FB 及 IG 的追蹤人數，我覺得非常奇怪，他們來參加你們的活動也只發一則文而已，其中一位網紅 FB 按讚 27 人及 1 則留言，IG 也只有 1 則留言，另一位網紅，FB 按讚 14 人，1 則留言，2 次分享，其中網紅的發文甚至有出現 0 次分享，沒有人要分享。局長，你們行銷商圈是應該的，但是你們花錢請這樣的網紅，合理嗎？我等一下讓你們一次回答。

下一頁，然後你們還做了一個 1 分鐘長的影片，片中就是由柯市長和幾位小朋友一起推廣商圈，結果這 1 分鐘的影片在商業處及產發局的 FB 上面，全部的按讚數也只有 299 個讚，分享數 33 個，花了 15 萬元，其實這 15 萬元、70 萬元，在你們臺北市政府真的不算錢啦！但是你們今天花錢不能夠說因為你們有一個很宏大的計畫，這些錢就可以好像不是錢的亂花，包含觀光傳播局也是如此，補助一大堆錢，然後就在自媒體玩得很開心，其實參與的人數、按讚的人數及瀏覽的人數，都非常非常的少，老實講這些錢倒不如乾脆給市府同仁發獎金或直接補助給這些商家。

下一頁，柯市長當時在選舉的時候，我也曾經提出，因為他用了很多網紅，他本來說不用花錢，我說什麼不要錢，我們找出來了。這些網紅為了不要公開招標，所以每一個都寫 9 萬 6,000 元，都不到 10 萬元，因為他不要公開招標，這些網紅的粉絲都有百萬人以上，所以我認為，如果你們找他們來合拍影片，然後在他們的平台上播放，吸引百萬的人潮，這樣請一位網紅也花不到 10 萬元。

這次產發局請的這 6 位網紅，我真得覺得並不紅，我講話可能會得罪人，你們卻花了 70 萬元，請他們來商圈逛逛，再請他們發一個文，有的就發幾張照片而已，比方跟你們去吃個火鍋，就拍個照片，連一段影片都沒有，然後網路上出現的就只有 2 位數的按讚數，分享 0 則、1 則、5 則，所以請問處長及局長，你們對於商圈的推廣，有沒有把錢花在刀口上？要不要檢討？

商業處高處長振源：

謝謝議員的指導，其實這個案子，網紅的宣傳不是我們的主軸，我們希望透過

每個商圈的特色營造，從一開始我們跟商圈共同討論，要怎樣來營造一個好的遊程，所以在我們規劃之下，這 3 個小時的遊程，前面有些經費是每一場活動找 16 位民眾來體驗商圈，再請他們協助分享出去，所以這 16 位民眾並不代表只有這 16 位而已，每一場 16 位，我們經過篩選，他再把這個行程透過他的個人平台分享出去。

王議員鴻薇：

16 位還是 6 位？

高處長振源：

每一場活動有 16 位民眾，這是活動一開始的第一筆經費。

王議員鴻薇：

你們說這 16 位民眾在網路上就會有多少追蹤？多少粉絲？我覺得這個部分是膨風的，不過我不講這個，因為這包含在整個活動經費中，也沒花什麼錢，但是你們請網紅做行銷，冠上一個網紅行銷，然後就花 70 萬元這麼多錢，我告訴你，你這 70 萬元給柯市長，效果比這些網紅還好，給羅智強議員效果也比這些網紅還好，給呱吉議員效果也比這些網紅還好，因為你們的案例，我到時候要對各局處通通檢視一遍。

高處長振源：

有關第 2 部分，透過一些特定的行銷手法，宣傳給特定人士，我們也思考過，如果一位網紅他的粉絲數達到一定的量以上……

王議員鴻薇：

我請教你，你們找這些網紅，有標案嗎？

高處長振源：

我們有在案子裡依據他的一個人氣，還有主要的……

王議員鴻薇：

有的 FB 粉絲才四千多人，IG 才八千多人，連 1 萬人都沒有。

高處長振源：

至少都有上萬人以上，有些部落客因為累積下來的關係，我們就不膨風到二百多萬人，所以提供議員的資料才會是四千多人而已。

王議員鴻薇：

你們找的這些網紅，有公開招標嗎？還是包給廣告公司？

高處長振源：

是涵蓋在整個案子裡面。

王議員鴻薇：

就是包給廣告公司，請你們去檢視這些廣告公司，到底找了些什麼樣的人來，這 6 位網紅跟你們要了 70 萬元，你們也不用看一看嗎？你知道廣告公司都要提報公開活動事件的新聞露出及媒體露出嗎？網紅分享 0 則，你也 OK 嗎？

高處長振源：

在網紅的挑選過程，我們也要做檢視，就剛才提到的，他主要的行銷……

王議員鴻薇：

你還要這樣辯下去嗎？你認為這 70 萬元花的很值得，是不是？

高處長振源：

沒有，我只是向議員報告我們辦理的程序。

王議員鴻薇：

我知道，但是我覺得以後你們發包給這些廣告公司，收尾時要檢視一下，你們花 70 萬元請的這些網紅，他們到底是什麼樣的網紅？他們是做什麼的？每位網紅都只發一則貼文而已，讚數也只有十幾二十個，如此你們卻要花 70 萬元？

高處長振源：

呃，這邊我們……

王議員鴻薇：

我跟你講啦！我是臺北市議員，你乾脆給我，我來幫你做，我 7 萬元都不用，就可做到這樣的成果。你們要推廣商圈，這是正確的，所以你們要真的回去好好檢視一下，其實觀傳局也有同樣的問題，我下禮拜也要來質詢觀傳局，他們錢花的更多，錢花完之後也無所謂，真的有增加效益嗎？像今天柯市長洋洋灑灑講一大篇做這個做那個的，那為什麼現在很多飯店準備要倒閉？請把錢花在刀口上，好不好？

高處長振源：

其實包括按讚、留言及分享，這些數字我們都有在關心，當中有跟網紅做互動的人，加總起來有達到 23 萬人次之多。

王議員鴻薇：

有 23 萬人次之多？

高處長振源：

按讚、留言、分享、觸擊加總起來是有達到 23 萬人次之多，議員比較關心的是除了按讚之外，還要分享出去，那我們會思考怎麼加強這一塊的作為。

王議員鴻薇：

你所謂的 23 萬人次，就是把網紅的 FB 及 IG 追蹤人數全部加總起來。

高處長振源：

追蹤人數是一個數字，有互動是另外一個數字。

王議員鴻薇：

你知不知道在 FB 上，假設你有 10 萬個粉絲，你任意發一個文，不代表這 10 萬人都看得到。

高處長振源：

瞭解，所以我剛才講除了他的粉絲外，還包括與他有互動……

王議員鴻薇：

你不要浪費我的時間，我的時間也很寶貴，你們以後在做活動時，請你們評估所有的經濟效益，尤其是網紅，不要每次大帽子一扣，大家就覺得好偉大，結果網紅不紅。時間暫停，局長及處局請回座，請資訊局局長上臺備詢。

資訊局呂局長新科：

議員好。

王議員鴻薇：

你們是不是每隔一段時間就會檢討市府的 APP？

呂局長新科：

是。

王議員鴻薇：

請看投影片，市府的 APP 當然不只這一些而已，這幾個是有建置成本費及維護

費的，比如像行動防災及北市法規這 2 個 APP，其實用的人並不多，也沒有什麼在更新。你們要開發一些實用 APP 是很重要的，但是在維護費方面，行動防災 1 年要花 7 萬 9,000 元，北市法規 1 年要花 18 萬元，維護費標準大家都不一樣。可是行動防災及北市法規真的有在維護嗎？現在手機爲了因應大家對於影音的需求，手機大小都已經加大加長，當這些新手機上行動防災及北市法規的 APP 時，手機螢幕上面黑一塊，下面也黑一塊，就是因爲你們的 APP 沒有做更新，當民眾換新手機之後，你們還是一樣這個頁面，而且這個頁面，說實在的很呆板。

下一頁，同樣的防災 APP，日本東京也開發他們自己的防災 APP，你看人家的頁面，看起來是不是比你們的頁面活潑很多？實用很多？所以我的意思是你們不要爲 APP 而 APP。

呂局長新科：

是。

王議員鴻薇：

你們沒有與時俱進，難怪 APP 下載人次就停留在這裡，而且每年還要花錢維護，是不是？

呂局長新科：

是。

王議員鴻薇：

你們要不要重新做檢視一下？

呂局長新科：

有，中央政府現在也是這樣，我們現在所有 APP 的發展策略及方向，只要是一般資訊儘量用 RWD（響應式網頁）來做多屏的顯示，不要再獨立開發 APP 及維護，APP 儘量走向有統合性功能，安防及市政服務這種屬於……

王議員鴻薇：

其實你看行動防災及北市法規，市民幹嘛看這個東西，對不對？看了都不想看。

呂局長新科：

所以我們每年都會檢討行動應用服務系統管理辦法，有些 APP 系統因爲開發的時間比較早期，所以它使用的相關介面技術會比較舊。

王議員鴻薇：

沒錯，這 2 個 APP 的開發都是在 101 年。

呂局長新科：

對，這 2 個比較舊了。

王議員鴻薇：

已經有 8 年之久，要嘛你就讓它下架，不然你就把它更新，變成比較實用的。

呂局長新科：

我們會考量整合功能性。

王議員鴻薇：

另外，今年你們有一款 APP 隆重推出，剛剛推出不久，叫做「台北通」，對不對？

呂局長新科：

對。

王議員鴻薇：

請問現場的各位市府官員，知道台北通的請舉手（不少），有在使用台北通的請舉手（也有）。

台北通是你們今年堂堂推出的，事實上就是台北卡的升級版，對不對？

呂局長新科：

是。

王議員鴻薇：

但是到目前為止，你覺得台北通，通不通？

呂局長新科：

台北通在今年 9 月 24 日正式上線試營運，試營運時間會到今年年底。

王議員鴻薇：

現在下載人數大概是多少？

呂局長新科：

目前針對 APP 下載人數大概 7 萬人。

王議員鴻薇：

有 7 萬人，那你們之前的台北卡 APP 還在嗎？

呂局長新科：

台北卡 APP 下架了。

王議員鴻薇：

台北卡 APP 直接下架了嗎？

呂局長新科：

對，直接升級。

王議員鴻薇：

好，所以現在試用到年底。

呂局長新科：

對。

王議員鴻薇：

請問台北通可不可以付費？可不可以做電子支付？

呂局長新科：

以市政府的屬性，完全都不可以碰金流，所以金流及電子支付都要跟業者做整合。

王議員鴻薇：

所以不能做？

呂局長新科：

我們把前面的資訊流與帳單的資訊流串起來，由我們的 pay. taipei 或台北通都可以來進行。

王議員鴻薇：

什麼意思？

呂局長新科：

也就是說，民眾要查找規費或帳單，這些都是要個人化。

王議員鴻薇：

所以只提供資訊，不能支付。

呂局長新科：

因為整個交易要有兩個步驟，先有資訊流再有金流。

王議員鴻薇：

所以台北通不能做支付功能。

呂局長新科：

台北通可以有介接支付的功能。

王議員鴻薇：

可以介接到支付功能，是嗎？

呂局長新科：

是。

王議員鴻薇：

台北通可不可以對發票？

呂局長新科：

目前沒規劃。

王議員鴻薇：

目前也不能對發票？

呂局長新科：

是。

王議員鴻薇：

台北通的使用者留言到目前為止，最嚴重問題是很多人無法登入，我請我的助理登入它的功能，操作了 2 天了，還是登入不上去，下面很多使用者留言，狀況都是如此，你知道這件事情嗎？還有人說已經跟你們反映了 3 個禮拜，也都沒有任何的回覆，他就是無法登入進去。

還有一個問題，台北通和悠遊卡結合，比方他原來是使用愛心悠遊卡，結果他一轉到台北通之後，就變成普通悠遊卡，你知道有這些問題嗎？

呂局長新科：

不是這樣子。

王議員鴻薇：

你都不去瞭解這些問題。

呂局長新科：

這些留言，我們都會親自追蹤。

王議員鴻薇：

現在我下結論，我要求你們再次全面檢視 APP，該下架的下架，該更新的更新，好不好？

呂局長新科：

對。

王議員鴻薇：

我剛才講的有一些 APP，已經沒有人要用了啦！那個介面與現在的新手機也通通都不符合啦！還有新推出的台北通要做到最好，因為你整合了很多其他過去 APP

的功能，那重複的部分，如果台北通可以介接的話，那請問 pay.taipei 還要嗎？pay.taipei 還不是一樣的功能？這部分請你以書面回覆我，好不好？

呂局長新科：

好。

徐議員弘庭：

請衛生局、環保局及市場處上臺備詢。

2017 年環保署公告應符合室內空氣品質管理法之場所，洋洋灑灑寫了 16 項，請問市場處處長，臺北市的公有市場室內場所，有沒有在這個管理規範裡面？

陳處長庭輝：

如果按照這張表格看來，應該是沒有。

徐議員弘庭：

是沒有，但是你們的室內市場與量販店業，應該某種程度有類似，對不對？

陳處長庭輝：

是，某種程度相似。

徐議員弘庭：

這就是本席今天質詢的重點。

下一頁，中央制訂管制室內空氣污染物的項目總共有 4 大類，第 1 類二氧化碳，第 2 類甲醛，第 3 類細菌，第 4 類是我們最常在講的懸浮微粒。中央把醫療機構、社會福利機構、大專院校、圖書館、博物館及美術館等處，放在比較嚴格的範圍裡面，所以這幾個環境對這 4 大項都要接受檢測。其他場所可能檢測細菌，有些可能少檢測甲醛，有些可能少了二氧化碳。

下一頁，臺北市室內空氣品質列管的醫療機構總共有 23 處，其中有 8 處的醫學中心，15 處的區域醫院，結果你們最近做了檢測。

下一頁，臺北市的空氣品質稽查，發現臺北醫學院、三總及臺北市聯合醫院陽明院區，細菌濃度超標，現在是新冠病毒疫情期間，醫療場所在中央空調的空氣品質控管方面，我覺得應該要更審慎的做因應。

請問衛生局，市聯醫的細菌超標問題，是長期的問題？還是這一次突然發生的？

衛生局醫事管理科吳視察秀娥：

目前根據環保局給我們的資料顯示，是他們這次去查察的時候發現的。

徐議員弘庭：

環保局過去對這幾個部分 1 年會稽查幾次？

環保局空污噪音防制科楊科長梅華：

醫院的專案稽查，我們會排在秋季進行，所以我們每年會對醫院做標準檢測一次，每年年初的時候也會針對所有列管單位進行巡檢。

徐議員弘庭：

好，我只剩下 1 分鐘。

下一頁，臺北市總共有 36 處醫院及 3,626 個診所，還有我剛才提到市場處公有市場的室內部分，我認為在新冠病毒疫情期間，我希望環保局研擬看看，依照醫療院所的規模大小，訂定一個動態檢測標準，新冠病毒疫情期間，你們對於細菌超標的事情，理論上應該要更嚴謹一點。

除了中央規範這 16 類場所之外，室內市場明顯是處在一個灰色地帶，也就是無法可管的狀況，環保局是不是可以和市場處聯繫一下，然後市場處要主動做自主管理，好不好？

陳處長庭輝：

是，可以。

徐議員弘庭：

好，這件事就麻煩你們將相關資料回覆給我。

主席：

財政建設部門第 6 組質詢結束。

財政建設部門質詢第 7 組

質詢日期：中華民國 109 年 10 月 23 日

質詢對象：財政建設部門有關各單位

質詢議員：林瑞圖

計 1 位 時間 18 分鐘

※速 記 錄

—109 年 10 月 23 日—

速記：李士斌

主席(楊議員靜宇)：

財政建設部門第 7 組質詢，質詢議員林瑞圖議員，時間 18 分鐘，請開始。

林議員瑞圖：

請產業發展局林局長和都市發展局羅副局長上臺備詢。

局長、副局長，本席接下來是和 2 位溝通，如果本席接下來講的話讓你們生氣的話，希望放在你們心裡面就好。

局長，有沒有聽過唐吉訶德？

產業發展局林局長崇傑：

見過面了。

林議員瑞圖：

唐吉訶德這家公司的規模大不大？

林局長崇傑：

它是日本很大的 1 家類似批發買賣的公司。

林議員瑞圖：

所以局長對這個公司都瞭解了。局長，你知不知道唐吉訶德要到臺灣展店？

林局長崇傑：

我知道，我們有主動協助。

林議員瑞圖：

西門町已經有 1 家了，接下來看中的是位在舊宗路的位置。

林局長崇傑：

目前市政府也都有協助它取得消防、建管的許可證。

林議員瑞圖：

局長，本席接下來要和你討論法令的問題。法令是政府訂定的，可是市政府卻不按照法令執行。問題不是出在產發局，本席不會怪局長。但是都發局的總工程司實在是很偉大，如果常常拒絕外資來臺投資這件事情被宣傳出去，這是一件不得了的事情。

唐吉訶德後來找到本席，它要來臺灣投資，其他外縣市都希望能夠到他們那邊去，而臺北市政府是拒絕外資進入臺北市，本席實在不知道臺北市政府是什麼樣的觀念。所以本席接下來要介紹唐吉訶德。都發局副局長，請你認真聽一下。

本席手上這份資料是關於唐吉訶德的簡介，是西元 2010 年的簡介。2010 年它在日本就有 160 家分店。前外交部長陳唐山講像 LP 大小的新加坡有 7 家。香港有 6 家，未來可能會發展成 10 家。中國大陸市場也進去，韓國市場也進去，美國也有非常多家，單單在夏威夷就有 28 家。夏威夷的面積有比臺北大嗎？並沒有，但是唐吉訶德分店就有 28 家。甚至於在火山帶的地形上面也設置了分店。反觀臺北市政府是一再地拒絕唐吉訶德進駐。都市計畫就像是在騙人一樣，因為是民國 50 年、60 多年時候訂定的法規。

現在螢幕上面看到的是內湖輕工區位在舊宗地區的生活機能圖。唐吉訶德基地對面就是未來東環線 Y35 捷運站。本席私底下到行政院打聽過，東環線已經全部底定。依照捷運局捷運車站周邊土地，聯合開發分成 3 級，1 級是 500 公尺範圍內，2 級是 300 公尺範圍內，3 級是 150 公尺範圍內。

副局長，本席講的對不對？

都市發展局羅副局長世聿：

對。這是捷運局規劃的部分。

林議員瑞圖：

在各級範圍內的土地都會主動變更為商業區。他申請的基地是位在舊宗路和行善路口的三角形地區，面對已經廢止的河濱高中預定地，這部分也可以規劃為社會住宅，同時這塊土地產發局也已經對外招標，已經有 2 家廠商得標。

林局長崇傑：

已經決標，還沒有評審。

林議員瑞圖：

案子都已經決標了，只許州官放火，不許百姓點燈。如果這個基地不能設置的話，旁邊的睡眠王國、床的世界、新焦點麗車坊都是批發零售業，同樣的性質也都是位在工業區。為什麼他們可以，日商來設點就不可以？

現在新冠肺炎疫情這麼嚴重，如果日商進駐，不只是臺北市的就業機會增加而已，會增加多少就業機會，局長曉不曉得？唐吉訶德是 24 小時營業，這一點局長應該知道，所以是三班制。如果一班是 300 名工作人員，三班制就多了 900 個工作機會。如果再加上臺灣地區的採購人員，人數會更多。而且採購人員買進來的東西不是只在臺灣地區販售，而是會到全世界各個國家的分店去販售。這對臺灣經濟沒有幫忙嗎？

局長，相信你也知道臺灣目前對大陸的外貿依存度是 46.72%。但是兩岸關係目前這麼地緊張，臺灣的水果以香蕉為例，產地的香蕉倒了滿地，都沒有辦法銷售出去。其他的農產品也沒有辦法銷售出去，因為大陸不買了。

今年 9 月 15 日，美國限制臺灣的高科技產品像台積電、聯發科供應晶片給華為，台積電、聯發科輸出大陸的比值占了 12.8%。另外，臺灣製造的很多工具機也不能銷往大陸。大陸對臺灣實施經濟封鎖就好，根本不需要打仗，接下來各位要拿什麼吃飯？老百姓賺不到錢，沒有繳稅金給政府，公務員有薪水可以領嗎？

介紹本席和唐吉訶德認識的是誰？新光集團。是新光集團叫它來找我。新光集團為什麼要這樣子做？新光集團本身也做批發，有百貨公司、人壽。局長，你認為唐吉訶德進入臺灣市場是不好的嗎？

林局長崇傑：

沒有，我們很歡迎它來臺灣。

林議員瑞圖：

你歡迎它來！我們昨天見了面，都發局跟本席講了 1 句話，「礙於法規限制」。法規是民國幾年訂定的？

羅副局長世聿：

目前檢討的都市計畫部分是 97 年修訂的。

林議員瑞圖：

內湖工業區是 79 年訂的。

之前的工業區是什麼時候訂定的？

羅副局長世聿：

工業區的時間就比較早。

林議員瑞圖：

民國六十幾年訂定的。市政府都是拿著民國六十幾年、七十幾年訂定的法令，來規範 109 年的申請案，這樣一來產業如何發展？所以本席昨天和局長一起去見市長的時候，私底下和市長講了 1 句話，柯市長就任臺北市市長的時候講過 1 句話，將有大家連想都沒有想過、見都沒有見過的產業在臺北市產生。那麼臺北市給了人家什麼？一再地拒絕人家！

局長，應該有看過這本天下雜誌吧？

林局長崇傑：

有。

林議員瑞圖：

那麼這張表格局長應該研究地很清楚吧？

林局長崇傑：

有，但是它的數字錯誤，臺北市是 47 億元。

林議員瑞圖：

什麼臺北市是 47 億元？

林局長崇傑：

這張圖是指製造業。

林議員瑞圖：

局長，本席開宗明義就說是和 2 位溝通討論。

林局長崇傑：

是。

林議員瑞圖：

當中的雨揚科技老闆是本席非常要好的朋友，他是雲林人，本來想將公司設在雲林、臺中或新竹，我跟他說臺北市比較繁榮，拜託他將公司設在臺北市，最後雨揚科技才落腳臺北市。

局長，你對於外資招商的成績感到滿意嗎？

林局長崇傑：

一直不斷地努力。

林議員瑞圖：

局長，你覺得滿意嗎？

林局長崇傑：

繼續在努力。

林議員瑞圖：

局長，你給自己打幾分？

林局長崇傑：

不能只看製造業，目前總體的招商結果到現在……

林議員瑞圖：

不只是製造業，之前日本的拉麵來臺灣設點，都發局、建管處和衛生局一天到晚去找麻煩、開罰單，一下子廚房設備不合格，一下子又是什麼有問題。這樣子外商還會來嗎？本席剛剛舉的是拉麵，企業的規模不大。回過頭看規模這麼大的唐吉訶德，依照內湖工業區的規定都非常地清楚，都市計畫法裡面的工業區內得附條件允許策略性產業，臺北市內湖輕工業區輔導管理辦法裡面有沒有這一條規定？

林局長崇傑：

是。

林議員瑞圖：

何謂「策略性產業」？業者也提出法條的依據了。而且基地距離捷運未來的東環段 Y35 站體，最少都在 150 公尺範圍內，第 3 級的捷運站範圍都符合。局長，相信你很清楚「臺北市內湖輕工業區輔導管理辦法」，第 4 條第 5 款，其他經主管機關認可之產業。局長，就看你認不認可而已。

林局長崇傑：

工業和商業還是有差別。

林議員瑞圖：

什麼工業和商業的差別？本席開宗明義已經講了，行政院對於東環線的 Y35 車站已經確定了，已經通過評估了，捷運局應該也收到核定公文了。一旦開工，這家公司主動配合變更。只要局長點頭，這邊就統統可以了。

林局長崇傑：

那個部分可能還是要從都市計畫作業來處理。

林議員瑞圖：

都市計畫委員會劉執行秘書，你們請來的委員是專家，還是「請假」的專家？本席指的都委會委員不是市府官員，而是外聘委員。外聘委員的出席率高不高？

都市計畫委員會劉執行秘書秀玲：

很高。

林議員瑞圖：

宋楚瑜女兒宋鎮邁的出席率高不高？還有 1 位王姓委員的出席率高不高？外聘委員都是酬庸性質的。天下雜誌報導的就業機會，桃園市招商 1,096 億元，創造出 1 萬 879 個就業機會。臺中市招商 1,848 億元，創造出 1 萬 3,678 個工作機會。臺南市不包括台積電，已經招商 1,684 億元，也創造出一萬多人的就業機會。經常在笑人家的高雄市，招商 1,787 億元，創造出 1 萬 3,369 個工作機會。臺北市招商 4.25 億元，創造出 50 個就業機會。如果本席朋友的這家公司也不設在臺北市，就只剩下 25 個就業機會。

現在臺北市的就業機會這麼地不好，找不到工作的年輕人這麼地多，對於一家

規模這麼大的外商，全世界都有設點的這家唐吉訶德公司要進入臺灣市場，在「臺北市內湖輕工業區輔導管理辦法」中提到，只要是市政府想要發展的策略性產業就可以開放。

主席：

第 7 組質詢時間結束。

財政建設部門質詢第 8 組

質詢日期：中華民國 109 年 10 月 23 日

質詢對象：財政建設部門有關各單位

質詢議員：苗博雅 林亮君

計 2 位 時間 36 分鐘

※速 記 錄

—109 年 10 月 23 日—

速記：陳奕靜

主席（楊議員靜宇）：

現在進行第 8 組，質詢議員有苗博雅議員、林亮君議員，時間 36 分鐘，請開始。

林議員亮君：

先請動物保護處處長上臺。

處長，我有看到動保處在明年有編列 2,300 萬元的預算要興建狗公園跟狗的活動區，在 10 月 4 日時，也就是這個月初，市長參加臺北市世界動物日的發言中，他有說明年要增設 2 處，古亭河濱公園的活動區，還有士林葫東的狗活動區。

在柯市長剛上任時，他曾經說過臺北市狗公園的數量有點偏少，以現在 1 年才增設 2 個的速度似乎是有點慢，而且當時議會眾多議員同仁也都提議，希望可以增設類似的空間。請動保處簡單說明是否有遭遇到困難，才使得增設的速度如此緩慢。

動物保護處宋處長念潔：

臺北市的狗公園跟狗活動區，目前有 7 座，當時我們提供給市長的資訊可能有一點落差，其實市長說的那 2 座，今年年底我們會完成。

林議員亮君：

所以那 2 座是今年年底會完成啓用？

宋處長念潔：

對，今年會完成，但是可能會拖到明年年初才開始啓用。明年總共會增設 8 座的狗公園，其中有 1 座是狗運動公園，另 7 座是公園狗活動區，預計在明年年底完成。

林議員亮君：

明年年底完成？

宋處長念潔：

到明年年底全部完成後，臺北市將會有 17 座的狗活動區或是狗運動公園，分佈在 11 個行政區，目前只剩下中山區，我們還在積極地尋找適合的地點。

林議員亮君：

中山區的部分，我會再跟動保處做討論，大同區已經有找到好的地點，明年也要開工了。

宋處長念潔：

對。

林議員亮君：

中山區的部分，因為涉及到希望能夠在市區保留原本市民公園的活動空間，所以狗公園的部分，我會再跟動保處繼續討論，尋找適合的地點。

宋處長念潔：

好。

林議員亮君：

很感謝動保處的努力，如果有任何需要議員協助跟臺北自來水處溝通的，我相信議員同仁們都會很樂意幫忙，我在這裡感謝動保處。

宋處長念潔：

謝謝議員。

林議員亮君：

處長請回，時間暫停。請財政局局長上臺。

財政局這次提出「臺北市房屋稅徵收自治條例」的修法，也就是外界俗稱的囤房稅，要將起造人，也就是建商，享 1.5%優惠稅率的待銷售期間，從原本的 3 年要修法降為 1 年。

目前的進度如何？本會多數的議員有沒有支持你們的修法？

財政局陳局長家蓁：

我除了請稅捐處送說帖到每一位議員的辦公室之外，也已經拜會了大部分的議員，目前有些議員因為時間上的關係比較沒有辦法約到，但我們目前已經只剩個位數的議員還沒有親自拜會到。

林議員亮君：

好，之所以要問局長，是因為我實在很關心這件案子的進度，我也滿支持市府的提案，以及落實居住正義的方向。

首先，我想先就建商房屋稅優惠期的問題請教局長，就我的理解，市府這次修法的目的，也就是政策目標，是想要提高起造人的房屋持有成本，希望他們能夠儘快地釋出這些房屋，並且提升居住市場的供給，以達到抑制房價的目標，對不對？

陳局長家蓁：

主要是希望能夠提高房屋的供給，但是因為影響房價的層面很廣，可能不完全能夠從房屋稅的部分來達到。

林議員亮君：

是。局長，我想你應該非常清楚背後的問題，等一下到後面的部分再跟你談。我非常認同市府的政策目標跟方向，我提出一個問題跟局長討論一下，請看這則新聞，「建商賣方都急了！臺北市九成的房屋建案幾乎都是預售案。」我們再來看這個月經濟日報報導裡面有提到，根據住展雜誌統計，臺北市今年到目前 10 月為止，總共有 96 個新推出的建案，其中有高達 83 個是預售案，圖表上有顯示，左邊是新北市，這 83 個預售案占了將近 9 成的比例，這比例是非常地高。

為什麼會這樣子？就有很多人在分析這件事，臺北市有對新成屋的建案課徵囤房稅，而新北市沒有，所以臺北市多數的建商寧願推預售屋，儘量不推成屋案，連過去一些比較老牌的建商，原是走先建後售的路線，但是現在因為臺北市要徵囤房

稅，所以大多因而改變經營型式，改推預售屋。

接著再往下看，北臺灣各縣市新成屋、預售屋的成交行情統計，囤房稅確實有帶給建商一定程度的壓力，我相信在某種程度上，大家都知道，但是大家也知道，上有政策，下有對策，建商也非常的聰明，臺北市給建商房屋稅優惠期年限的提案現在還在議會，還沒有通過，對不對？只是市政府已經有明確的政策方向，再來就是看議會的修法期程怎麼走。

雖然現在還沒有開始進行，但是建商已經開始因應了，把主力皆轉到預售房，以規避房屋稅的成本，現在回頭再來看，他們甚至可能還已經帶動了整個臺北市的房價持續上漲，大家也可以看到，臺北市從 2019 年一直到 2020 年的房價都還一路持續地往上走。

請問局長，你瞭不瞭解這部分的狀況？財政局有沒有什麼因應的對策？還是其實財政局束手無策？

陳局長家蓁：

我們大概有看了一下，如果以臺北市 109 年度的一個實價登錄個案資料來看，這個房地產的總價大概 2,000 萬元，如果是按非自住的稅率 3.6% 來計算，房屋稅大概是 2.8 萬元，所以其實可以看得出來，房屋稅占整個房價的比重其實並沒有大家想像的那麼高，因為我們依照目前的制度在課房屋稅的時候，是用評定現值，並不是用市價。

林議員亮君：

對。

陳局長家蓁：

所以整體來看，房屋稅的成本對於整個房價的比例其實並沒有那麼地大，所以這邊也是要跟議員報告一下，我們初步覺得房屋稅的調整應該不至於影響到建商的行為，讓他們把建案都導向在預售這一塊。

市長前幾天也有講到，以目前的低利率、市場資金較充裕，可是投資的方向或標的不是那麼的多的情況之下，目前全臺灣在房市的部分其實是很熱絡的，這大概可以反映在土地增值稅的部分，所以目前如果是以全國新成屋、預售屋的成交狀況來看，我們會覺得房屋稅影響的層面可能不是那麼地大，應該只是其中的一項因素，但是以整體來看，應該還是整個市場上投資的一種狀況。

林議員亮君：

瞭解，最近因為我有看到一些新聞報導，大家是排隊買房子，房市是不是真的熱絡到這種地步，甚至包含大家是不是真的有能力開始買房，我覺得這還是必須要打上一個問號。

陳局長家蓁：

是。

林議員亮君：

我舉出預售屋的狀況，主要還是要提醒局長，就是這個政策會不會影響到建商，使他們有另外的策略，將成本轉嫁到購物者身上，以規避未來修法通過後的囤房稅，我覺得這是局長必須要去考量跟注意的。

陳局長家蓁：

是，我們會注意。