

登山服務產業的現況與挑戰

黃建雙*

摘 要

過去十年來，登山服務產業在臺灣逐年蓬勃發展，跑單幫個人嚮導、登山公司、個人協作、高山協作公司各據一方，但政府的許多法規與管理未能即時跟上現實狀況的腳步，以至於造成登山圈被人刻意分化，製造個人登山與商業登山的對立，更因為少數商業團體的不自律，造成商業登山刻板的負面形象，嚴重的傷害了登山服務產業的發展。筆者本身從事登山服務產業十年，從個人登山一路接觸到商業登山，看到了、也遇到了許多登山服務產業的現況與困境，並期待未來政府方面能改善，也期盼業者能多加提升安全與品質。

關鍵字

登山服務產業、高山嚮導、旅行社

*歐都探索旅行社 企劃總監

登山服務產業的現況與挑戰

黃建雙

登山服務產業不啻為裝備、接駁、嚮導、協作、保險為產業鏈中要角，缺一不可。從輔助一個新手入門登山而起，登山用品店採購適合裝備（或租賃）、登山口的交通接駁、嚮導循循善誘、協作保障食宿無虞、安心的保險免除後顧之憂，一趟美好的登山體驗，正是我們產業間日復一日的工作日常。

回過頭來看，產業要健全，要能走長走久，肯定是需要一個完善的制度面來驅使。拿筆者本身的例子來說，09 年以個人工作室的名義從事個人嚮導工作，15 年成立登山公司，17 年成立旅行社，最終成立了旅行社為的是什麼!?為的是避免一件又一件的檢舉函困擾著公司經營。經營過程中也面臨過公單位山林閉鎖的黑山時期，熱門的大霸線、雪山西稜、南橫三星...都曾長年封山。更在這幾年面對各縣市毫無道理的「登山活動管理自治條例」限制，幾乎是對登山活動重重的一擊。但投身在登山產業中的我們，因為對山林的熱忱、環境的愛護、山友的情感，儘管再辛苦，我們還是咬牙撐著過來。筆者以身在登山服務產業中，所面對的現況與挑戰，以下幾個分項來說明：

(一)不符現實需求的「登山險」

登山活動如是架構在有計劃、有準備且有能力的安排，發生意外的比率其實就已大大降低，但齊頭式的登山險，不分等級的酌收較旅平險高 3~4 倍的保費，卻無法做到相關的保障，例如搜救的條件、直昇機費用...etc。健全的登山保險制度，將有助於整體登山環境發展。

(二)僧多粥少的「路線承載量」

臺灣地小人稠是不爭的事實，眾多登山路線以山屋和營位來限制接觸山林的總量，例如排雲山莊 116 人、檜谷山莊 42 人+15 營位、嘉明湖避難山屋 70 人+6 營位、三六九山莊 106 人、南湖群峰假日 100 人...等。許多熱門山屋與路線每逢週末假日一床難求，過去的經驗，經常發生前置作業已完成，但申請不到山屋或入園而取消活動等情事。筆者當然也十分認同山林生態保育的重要性，在提升山區環保設施與加強山友水準教育後，是否適度評估再放寬各路線的承載量。

(三)各自為政的「申請系統」

申請系統的部份在近幾年已陸續改善中，目前現存使用的系統有「臺灣國家公園入園入山線上申請服務網」、「內政部警政署入山案件申辦系統」、「林務局-單一帳號」(申請網站另分為嘉明湖/天池山莊/檜谷山莊各自獨立)。各國家公園申請規定不同，如雪霸國家公園以離園日前 30 天內開始申請，而玉山與太魯閣國家公園以入園前 30 天內提出申請，其它則多數於入山入園日前 30 以抽籤方式進行。建議政府仍應持續朝向申請系統整合的方向前進，提供單

一入口、友善介面、公平抽籤與穩定流量。

(四)合理的「申請制度」

這一點主要是針對雪霸國家公園的申請制度來探討，為了防弊，雪霸採行了以離園日前30天內開始申請的方式，這樣的申請制度，嚴重的限縮了跨假日三天登山的隊伍申請，例如團體隊伍每逢假日幾乎申請不到連住兩晚的三六九山莊、也很難申請跨假日三天的四秀連走，更是經常申請縱走路線時的其中一天已經額滿或不足額而不得申請。這對於長年持續推動雪山生態登山的業者來說，最大的影響就是調整了登山行程，讓原本有充足時間進行生態導覽的活動，改變為2天的活動或摸黑登頂又匆忙下山，變向的鼓勵了商業登山朝2天1夜活動推廣。在這個制度下最不合理的正是我們沒有得選擇，如果像是其它以抽籤模式的制度，山友也就認了籤運不佳，也或多抽幾次仍偶有機會可以輕鬆的欣賞三天雪山美景，但毫無選擇肯定是制度哪裡出了問題，不是嗎!?

(五)務實的「山域嚮導認證」

早年筆者爬滿十座百岳後，曾掛在山岳協會而持有「高山嚮導證」，只為了想去登山時可以自由的申請。現今的山域政策開放了，人人皆可輕易的親近山林，而許多初入山林的山友，為尋求安全、服務與便利，參報商業登山即成了最快速的方式。但商業市場上嚮導品質良莠不齊，多以個人口碑、商業品牌為主，山友們普遍認為具有經驗的嚮導與風評佳的登山公司，就是登山品質的保障，至於山域嚮導證照並不在他們主要的考量之中，這也就是山域嚮導證照在目前的商業登山中並不普及的主要原因。

商業登山與一般登山最大的不同在於商業登山很常帶領到新手，從登山裝備使用、走路的呼吸節奏、身體的真實反應、登山情緒...等等，很多實務上會面臨到的狀況，都是山域嚮導課程中不會學到的，所以山域嚮導的認證課程中，如果可以加入大量的商業實務，進而明顯提升商業登山的服務水平，證照在商業登山中的認證才會真正受到重視。

(六)山區的「軟硬體水準」

臺灣山區的軟硬體不足為人詬病已久，尤其近年海外登山風氣盛行，國人見視到許多海外登山的山屋服務水準遠勝臺灣山林，例如馬來西亞-神山、尼泊爾-各健行路線、坦尚尼亞-吉力馬札羅山...。筆者舉例的是以開發相較臺灣落後的地區，但他們對於登山產業的推行不遺餘力，嚮導、協作、山屋每個環節都很有系統的在運行。而臺灣每每談到服務型山屋建設，在登山圈中就產生許多的雜音，「批判著登山不該是去享受的，想享受在山上住飯店就好」、「方便的山屋會讓更多人容易親近山林，失去了風險概念」、「蓋山屋本身就是破壞山林的行為」、「臺灣人不會想付錢去住服務型山屋」...等等眾多似是而非的言論。

登山應該擁有廣泛的探尋方式，山應當容納各式接觸祂的模式，有服務型的山屋、有避難式的山屋、有純粹荒野的營地，各種選擇讓山友自由擇取。除了排雲山莊和天池山莊外，每每看著外籍山友捧著飯碗，或蹲或坐的隨意找個地方窩著吃早晚餐，對於登山的國家門面

存著許多感慨。我們現階段期盼的並不多，只要四個可以，可以遮風避雨坐下來吃飯的餐廳、可以充份吊掛下雨淋溼的衣物間、可以方便炊煮的自炊室，可以不需搗著鼻子進入的廁所，這樣的環境就足以讓外籍山友很滿意的笑了。

(七)無所適從的法規「嚮導!?導遊!？」

觀光局設定 2020 年為脊梁山脈旅遊年，預計推出 5 條登山經典路線及 7 條山脈旅遊路線，主要對象是吸引國際旅客。對於臺灣發展山岳旅遊的政策我們絕對是樂見，卻也擔憂，樂見的是政府終於重視登山活動的發展，擔憂的卻是相關法規渾沌不明。當我們投注心血成立登山公司經營登山產業，我們培養了登山嚮導，從事登山活動招攬，卻被檢舉從事「旅行業務」，我們再注資成立旅行社，卻發現接待外籍旅客依法要派「合格導遊」。市場上擁有導遊證的人有多少人有能力帶團登山?有能力帶團登山又有多少人擁有導遊證照呢?政府的態度不明，觀光局如認定登山活動是「旅行業務」，「旅遊業」目前在臺灣屬於特許行業，那個人工作室、登山公司、登山協會大刺刺的公開招攬登山活動是怎麼回事!?如果觀光局認定登山活動是「非旅行業務」，那個人工作室、登山公司、登山協會...等等個人或團體，都可以從事海內外的「登山活動」而不受觀光局規範囉。這種渾沌不明的法規，登山活動究竟該由哪個單位負責管轄!?是教育部體育署、還是交通部觀光局，一邊希望我們持有山域嚮導證，一邊又規定我們要有導遊執照，誰又能說個清楚、講個明白。

註：旅行業之定義：依據「發展觀光條例」第 2 條第 10 款之定義旅行業指經中央主管機關核准，為旅客設計安排旅程、食宿、領隊人員、導遊人員、代購代售交通客票、代辦出國簽證手續等，有關服務而收取報酬之營利事業。(非旅行業者不得經營旅行業務)

自從筆者投入商業登山以來，面對臺灣登山環境的相對不友善，對於推動與招攬臺灣登山活動深感力不從心，近些年將公司重心置放於海外登山，不僅作業期可長達半年至一年，戶外保險制度完善，軟硬體設施舒適，交通與協作的支援彈性大。以商業模式經營者的角度來看，公司要能永續經營下去，除了自身要努力提升品質外，外在的產業政策、環境能穩定支援也是很重要，因此目前重心放在海外登山是較能讓公司存活下去的關鍵。最後也要再次的呼籲，商業行為的本身沒有對錯，不要輕易挑起登山圈仇商的情緒，不管是自組、社團、商業等團體，都是會有優質山友劣質山友，不應因少數劣商的行為而一竿子打翻了一船人。

參考資料

1. 登山活動管理自治條例。各縣市。
2. 臺灣國家公園入園入山線上申請服務網。內政部營建署。
3. 台灣觀光 2020 永續發展策略。交通部觀光局。
4. 發展觀光條例。交通部觀光局。