

二零一五年二月十日會議
討論文件

立法會工商事務委員會

香港會議及展覽業的發展

目的

本文件旨在向委員簡介香港未來會議及展覽設施的需求，以及政府就顧問提出的建議的跟進工作。

背景

2. 會議及展覽業有助推動香港出口貿易，促進產品及服務業發展和吸引過夜商務旅客訪港。政府於 2014 年採納了經濟發展委員會轄下會展及旅遊業工作小組的建議，已委託顧問進行研究，因應香港的情況，以及全球和區內會議及展覽業的發展，評估香港在未來 15 年對會議及展覽設施的需求。顧問研究的主要結果載述於附件的行政摘要。

全球和區內會議及展覽業的發展

3. 顧問認為全球和區內會議及展覽業會持續增長，現時，全球會議及展覽業約值 400 億美元（以收入計算¹）。隨着全球經濟發展，顧問預計，按出售場地面積（平方米）計算，全球會議業及展覽業至 2028 年將分別每年增長約 2.7% 及 3.0%。

4. 亞太區的會議及展覽業約值 90 億美元（以收入計算¹），佔全球會議及展覽業約 20%。按出售場地面積（平方米）計算，預計其會議業及展覽業至 2028 年將分別每年增

¹ 包括出售場地面積收入及其他收入，例如贊助。

長約 3.7%及 4.0%。亞太區增幅較全球平均增幅為高，主要受惠於區內行業和消費市場發展，以及區內會議及展覽場地擴建。

香港會議及展覽業的發展

5. 現時，香港會議及展覽業估計約值 5 億美元（以收入計算¹），佔全球會議及展覽業約 1%。

6. 眾所周知，香港的金融和專業服務在區內享有優勢，因此能吸引國際醫療及金融會議來港舉行。近年，本土發展的會議（本土會議）²於香港開始興起，例子包括亞洲金融論壇（參加人數超過 2 500 人）及亞洲知識產權營商論壇（參加人數超過 2 000 人）。顧問預計至 2028 年，香港會議業將每年增長約 2.2%（按出售場地面積（平方米）計算），如能有更多會議場地及其他進一步發展會議業的措施，則很可能會帶動額外增長。雖然目前無法量化可帶來的額外增長，但顧問估計香港會議業的增長將會最少達到亞太區的預計平均增長水平。

7. 香港展覽業亦穩健成熟，現時，在香港舉行的展覽，大部份為商業對零售的出口貿易展。香港具備優越地理位置、資金自由流動、通關效率高，以及法治完備等優勢，因此會繼續吸引這類展覽來港舉辦。顧問預計至 2028 年，香港展覽業將每年增長約 4%（按出售場地面積（平方米）計算），如能有更多展覽場地，則可能會進一步刺激需求，帶來額外增長。雖然目前無法量化可帶來的額外增長，但顧問估計香港展覽業將會每年增長超過 4%（按出售場地面積（平方米）計算）。

香港未能滿足的會議及展覽設施需求

8. 顧問考慮了現有活動尚未能滿足的場地需求、現時主要場館營運者推掉的新活動租用申請，以及如香港可提供場地，有可能會移至香港舉辦的活動等因素，並根據上文

² 本土發展的會議指由本地活動籌辦機構擁有和舉辦的會議，這些會議可吸引本地和國際參與者。

第 6 段及第 7 段所述會議業和展覽業每年分別約 2.2% 和 4.0% 的增長預測，顧問預計在基礎情況下，香港至 2028 年需要約 132 000 平方米的額外會議及展覽空間，才能滿足旺季的所有場地需求。

顧問的建議

9. 由於增建／擴建場地籌劃需時，顧問探討了兩個主要類別的政策措施，即可進一步推動會議及展覽業發展及提高場地使用率（尤其於非旺季）的短中期措施，以及可增加場地供應的中長期措施。

10. 就第一類別的政策措施，顧問建議在未來數年締造有利環境，推廣新辦活動，並積極爭取會議及新展覽在香港舉行（尤其於非旺季）；舉辦「主題週」；和繼續採納「一展兩地」或「兩展兩地」概念，以提高場地使用率，令行業更加多元化。顧問亦建議拓展配套設施（如酒店及交通），尤其於大嶼山，以提高香港作為會議、展覽及獎勵旅遊（會展旅遊）目的地的吸引力。

11. 關於增建新設施方面，顧問其中一項建議是在沙田至中環線會展站上蓋興建新的會議中心。現有會議及展覽場館一般會把場地優先租予定期舉行的展覽，而非會議。建議興建的新會議中心有助正在發展的會議業發揮其增長潛力，應付鄰近城市的激烈競爭。此外，顧問認為新會議中心有助吸引專業及金融服務業等較適合在市中心舉行的新會議在香港舉辦，亦可與香港會議展覽中心（會展中心）在運作上發揮協同效益，例如，有利擴展現時於會展中心舉行的本土會議。顧問亦建議在大嶼山及／或其他選址增建／擴建會議及展覽場地，有關選址附近應具備足夠的配套設施（如住宿、餐飲、娛樂及交通）。

政府的跟進工作

12. 政府備悉顧問預計未能滿足的會議及展覽場地需求，並大致同意研究的結果及顧問的建議。短中期而言，政府會繼續鼓勵相關持份者，盡量善用現有會議及展覽設施，

特別是在非旺季期間。我們會繼續鼓勵香港貿易發展局（貿發局）及其他活動籌辦機構在適當情況下採納「一展兩地」或「兩展兩地」的方式舉辦活動。近年，已有兩項成功的例子，第一項為自2009年9月以來，由私人辦展商在會展中心及亞洲國際博覽館（亞博館）同期舉行的香港珠寶首飾展覽會。第二項為貿發局自2014年3月起以「兩展兩地」模式，於會展中心舉辦香港國際珠寶展，及於亞博館舉辦國際鑽石、寶石及珍珠展。

13. 此外，通過政府、場館營運者及活動籌辦機構的共同努力，稍微調整原來活動的檔期，亦可騰出空間在旺季舉辦更多展覽。巴塞爾藝術展就是一個很好的例子，通過會展中心營運者和其他於2、3月份在會展中心舉辦展覽的機構的共同努力，讓巴塞爾藝術展在2015年至2017年期間都可於3月份在會展中心舉行。此外，香港旅遊發展局轄下的「香港會議及展覽拓展部」會繼續推廣香港作為舉辦會展旅遊活動的首選目的地，以爭取更多新的活動在香港舉行（尤其於非旺季），「香港會議及展覽拓展部」會繼續協助擬在香港舉辦會議和展覽的機構尋找合適的會議及展覽場地，並向他們提供一站式專業協助。

14. 中長期而言，政府會考慮增加會議及展覽設施。政府已把約1.65公頃的會展站用地改劃為「綜合發展區」，主要是作會議設施及其他與商業有關的用途。我們會考慮待會展站於2020年左右落成後，在上蓋興建新的會議中心。就此，我們已邀請貿發局着手規劃新的會議中心，貿發局於籌辦會議方面有豐富的經驗，其籌辦的本土會議已發展成為區內的主要會議，貿發局在舉辦會議方面的專業知識和推動服務業發展的經驗，對新會議中心的規劃會有很大幫助。

15. 此外，正如顧問指出，待鄰近有足夠的配套設施後，可進一步考慮擴建亞博館的會議及展覽空間。我們會留意大嶼山的發展，並根據亞博館的業務情況，與合資營運公司適時考慮亞博館的擴建事宜。我們亦會繼續留意和考慮於其他地點發展會議及展覽設施的可行性，有關地點附近應具備足夠的配套設施。

徵詢意見

16. 會議及展覽業對香港的經濟發展十分重要，請委員備悉顧問的研究結果，並就政府進一步推動行業發展的跟進工作提出意見。

商務及經濟發展局
工商及旅遊科
二零一五年二月

AMRinternational.

香港新會議及展覽設施需求研究

行政摘要

目錄

1	簡介	2
1.1	研究背景	2
1.2	項目團隊	2
1.3	研究目的及範圍	2
1.4	整體方法	2
1.5	報告架構	3
2	主要研究結果.....	4
2.1	會議及展覽業簡介	4
2.2	全球及區內會議及展覽業回顧(第一部分)	5
2.3	香港會議及展覽業回顧(第二部分).....	6
2.4	香港會議及展覽設施供不應求情況評估(第三部分).....	9
2.5	可探討的政策措施(第三部分).....	11
2.6	建議(第三部份).....	15

1 簡介

1.1 研究背景

1.1.1 政府採納經濟發展委員會轄下的會展及旅遊業工作小組的建議，於 2014 年年初委託顧問公司進行研究，因應香港的情況，以及全球和區內會議及展覽業的發展，評估香港在未來 15 年(即 2014 年至 2028 年，包括首尾兩年)對會議及展覽設施的需求。

1.2 項目團隊

1.2.1 政府委託 AMR International Ltd (AMR)進行研究，其中 ICF GHK 為 AMR 的承辦商。

1.2.2 AMR 為全球首屈一指的國際活動及展覽顧問公司，屹立業界逾 20 年，曾與多間大型活動籌辦機構及場地營運商合作。AMR 編纂、分析及發表有關全球活動及展覽業的可靠數據，並就業界面對的主要挑戰制定對策，以及在大型行業會議上發表意見。

1.2.3 ICF GHK 為國際知名的經濟、市場、財務及政策顧問公司，總部設於香港。ICF GHK 於 1992 年在香港創立，曾為多個政府資助項目提供財務及經濟分析，從策略規劃、財務評估、採購、組織架構安排以至落實項目，涉及項目發展的各個範疇。

1.3 研究目的及範圍

1.3.1 研究目的—

- 評估未來 15 年香港對現有及新建會議及展覽設施的需求；
- 如出現供不應求，建議滿足未來需求的措施；及
- 估量在未來 15 年推行或無法推行建議措施對香港造成的經濟影響。

1.3.2 研究分為三大部分—

- 第一部分：評估未來 15 年全球及區內會議及展覽業的發展；
- 第二部分：評估未來 15 年香港會議及展覽業的發展；及
- 第三部分：評估未來 15 年香港對現有及新建會議及展覽設施的需求。如出現供不應求，建議滿足未來需求的措施，並估量在未來 15 年推行或無法推行建議措施對香港造成的經濟影響。

1.4 整體方法

1.4.1 AMR 已收集主要持份者及市場參與者的意見，並審閱已發表的數據及報告—

- AMR 訪問了約 30 個持份者組織；受訪者包括：本地及國際會議及展覽活動籌辦機構(包括目前並無在香港經營的籌辦機構)、香港主要場地營運商(亞洲國際博覽館(亞博館)及香港會議展覽中心(會展中心))、會議及展覽業的專家及協會，以及其他市場參與者(例如貿易推廣機構及政府機構)，包括未曾在香港舉辦活動的機構。

- AMR 詳細審閱已發表的各類行業研究、內部基準及主要持份者(例如場地營運商、活動籌辦機構、香港旅遊發展局及香港展覽會議業協會)提供的數據。
- 1.4.2 AMR 運用持份者訪問結果、研究資料及內部數據制定需求模型，以評估目前及未來香港會議及展覽設施已滿足及未能滿足的需求。
- 1.4.3 ICF GHK 為 2014 年至 2028 年香港會議及展覽業制定經濟影響評估模型，估計以整體增加價值及就業而言直接、間接及衍生的影響。

1.5 報告架構

- 1.5.1 本行政摘要總結研究的主要概念及結果，涵蓋以下主題：
1. 會議及展覽業簡介
 2. 全球及區內會議及展覽業回顧(第一部分)
 3. 香港會議及展覽業回顧(第二部分)
 4. 香港會議及展覽設施供不應求情況評估(第三部分)
 5. 可探討的政策措施(第三部分)
 6. 建議(第三部分)

2 主要研究結果

2.1 會議及展覽業簡介

2.1.1 會議及展覽業是會展旅遊（會議、展覽及獎勵旅遊）業的其中一環。會議及展覽涵蓋廣泛的活動－

- 會議包括代表大會（定期大型行業會議）、會議（旨在分享資訊的小型會議）、會議暨展覽（附加小型展覽的會議），以及一對一活動（優質網絡建立活動）。
- 展覽包括貿易展（向業內買家展示產品／服務）及消費者展（向公眾展示產品／服務）。貿易展分為出口展、進口展、地區貿易展及全球貿易展四大類。

2.1.2 活動業（即會議及展覽業）的參與者眾多，包括活動籌辦機構、場地營運商、市場營銷商及活動出席者－

- 活動籌辦機構為市場營銷商及出席者策劃及舉辦活動，包括構思活動、銷售、向準市場營銷商及出席者推廣活動，以及策劃及執行營運工作。
- 場地營運商擁有及管理場地，處理活動籌辦機構的租用場地申請。
- 市場營銷商包括在活動中展示產品／服務的公司及活動贊助商。展覽商利用展覽建立及維持業務關係、透過吸引新客戶以創造銷售機會及進行銷售。活動贊助商利用會議及展覽推廣品牌。
- 出席者指出席會議及展覽的人士。會議出席者主要透過會議建立網絡及獲取資訊。展覽出席者則透過展覽物色及評估市場營銷商提供的產品及服務、建立網絡及獲取資訊。

2.1.3 活動的時間及地點受市場影響，視乎採購週期、假期及其他競爭活動的舉行時間而定。活動籌辦機構根據出席者及市場營銷商的需要，決定舉辦活動的地點及時間。未有考慮這些市場因素的活動往往成效不彰。外界團體對改變活動時間及地點的影響有限。

2.2 全球及區內會議及展覽業回顧 (第一部分)

2.2.1 全球及區內會議及展覽業的規模及增長

2.2.1.1 現時，全球會議及展覽業約值 400 億美元(以收入計算¹)，可見行業的重要性。會議及展覽業規模龐大，在全球貿易及經濟增長等因素帶動下，現正不斷擴展。隨著全球經濟發展，預料全球會議及展覽業在未來 15 年將每年增長約 3.9%(以收入計算¹)。按出售場地面積(平方米)計算，估計 2014 年至 2028 年會議及展覽業將分別每年增長約 2.7% 及 3%。

2.2.1.2 鑑於新興市場的經濟增長較成熟市場強勁，前者的會議及展覽業增長亦會較後者快。現時，亞太區會議及展覽業約值 90 億美元(以收入計算¹)，佔全球會議及展覽業約 20%。預料未來 15 年亞太區的會議及展覽業增長會較快，分別每年增長約 5.2% 及 5.4%(以收入計算¹)。按出售場地面積(平方米)計算，估計會議及展覽業將分別每年增長約 3.7% 及 4%。亞太區增幅較全球平均增幅為高，主要是受惠於區內行業和消費市場發展，以及區內會議及展覽場地擴建。

2.2.2 活動業的發展

2.2.2.1 活動業受多項長期趨勢(即活動業的轉變)影響，包括但不限於電子通訊及數碼科技興起帶來的競爭、投資回報壓力增加，以及需證明參與活動所花時間合理。

2.2.2.2 有關趨勢對西方成熟市場現有的活動模式帶來顯著影響。一般而言，活動變得較短及專門，而且更著重建立網絡的機會，亦由展覽攤位空間增長轉至非展覽攤位收入增長(如廣告贊助及舉辦工作坊等)。場地需求將會繼續上升，但速度稍慢。

2.2.2.3 亞太區市場尚未成熟，展覽攤位空間增長仍相對重要。上述活動模式的轉變，很可能會於未來五至十年影響亞太區市場(包括香港)，屆時亞太區市場的成熟程度將會媲美西方市場。

2.2.2.4 活動場地亦不斷轉變，會議及展覽空間的佈局會變得更靈活，場地的科技配套亦成為優先考慮。

2.2.2.5 為了配合參加者日益增加的建立網絡需要，活動籌辦機構傾向選擇位於市中心的場地，因這類場地一般鄰近酒店、主要景點、娛樂設施及多數商業活動。若鄰近配套設施充足，並有高效率的交通基建連接商業中心，市中心以外的地點亦是可行選擇。

¹ 包括出售場地面積收入及其他收入，例如贊助。

2.3 香港會議及展覽業回顧(第二部分)

2.3.1 香港會議及展覽業的特點

- 2.3.1.1 香港會議及展覽業目前估計約值 5 億美元(以收入計算¹)，佔全球會議及展覽業約 1%。香港的會議及展覽業以展覽為主(以收入計算¹，佔會議及展覽業 93%)。
- 2.3.1.2 在 2009 年至 2011 年間，香港會議業(按總出席人數計算)的複合年增長率約為 21%，但其後增長速度放緩。然而，按會議數目計算，會議業在 2011 年至 2013 年間的複合年增長率約為 2%，符合業界傾向舉辦更多中小型專門會議的趨勢。眾所周知，香港的金融及專業服務在區內享有優勢，因此能吸引國際醫療及金融會議來港舉行。近年，本土發展的會議(本土會議)²於香港興起，有別於一次性的國際協會會議，本土會議定期舉行，較易確定未來活動檔期，一般更具吸引力。
- 2.3.1.3 香港展覽業亦穩健成熟，本地展覽業(按出售場地面積(平方米)計算)自 2010 年起的複合年增長率約為 2%。現時，在香港舉行的展覽，大部份為商業對零售的出口貿易展。香港具備地理位置優越、資金自由流動、通關效率高，以及法治完備等優勢，因此會繼續吸引這類展覽來港舉辦。
- 2.3.1.4 然而，近年會議及展覽設施供應緊張，尤其於主要採購季度，窒礙了會議及展覽業的增長。

2.3.2 香港會議及展覽業增長預測

- 2.3.2.1 AMR 根據香港過往增長數據、香港的本地生產總值預測及亞洲市場的本地生產總值與活動業的歷史回歸值，預測未來 15 年香港會議及展覽業的增長。AMR 亦研究相關市場前景及相關行業的結構性改變、活動自然增長(按所需租用空間計算)、香港的競爭位置及香港活動業的轉變，作進一步調整。
- 2.3.2.2 如第 2.3.1.2 段所述，近年香港會議業的增長較亞太區平均增長緩慢(按出售場地面積(平方米)計算)，主要由於場地不足及鄰近城市的激烈競爭。
- 2.3.2.3 若計及第 2.3.2.1 段所述的本地生產總值及其他調整因素，AMR 預計未來 15 年(即 2014 年至 2028 年)，香港會議業將每年增長約 2.2%(按出售場地面積(平方米)計算)，較亞太區的 3.7% 預計平均增長(按出售場地面積(平方米)計算) 緩慢，主要由於場地不足及鄰近城市的激烈競爭。
- 2.3.2.4 於香港提供更多會議場地很可能會進一步刺激需求，帶來額外增長。其他進一步發展會議業及提高淡季場地使用率的措施亦會帶動額外增長。雖然目前無法量化可帶來的額外增長，但估計香港會議業的增長將會最少達到亞太區的預計平均增長水平。
- 2.3.2.5 如第 2.3.1.3 段所述，香港展覽業(按出售場地面積(平方米)計算)自 2010 年起的複合年增長率為約 2%。香港的增長低於亞太區平均增長(按出售場地面積(平方米)計算)，主要是由於場地不足。
- 2.3.2.6 若計及第 2.3.2.1 段所述的本地生產總值及其他調整因素，AMR 預計未來 15 年，香港展覽業將每年增長約 4%(按出售場地面積(平方米)計算)。由於香港展覽業發展蓬勃，業界對展覽空間的需求殷切，香港的增長預測與亞太區平均增長預測相同。

² 本土發展的會議指由本地活動籌辦機構擁有和舉辦的會議，這些會議可吸引本地和國際參與者。

2.3.2.7 於香港提供更多展覽場地很可能會進一步刺激需求，帶來額外增長。雖然目前無法量化可帶來的額外增長，估計香港展覽業會每年增長超過 4%(按出售場地面積(平方米)計算)。

2.3.3 香港面對的競爭及主要挑戰

2.3.3.1 儘管亞洲及中國東南部的場地充裕，而且不斷擴展，但香港在活動業方面只與部分城市直接競爭。

2.3.3.2 會議方面，香港的主要競爭對手是擁有相近國際背景的主要亞洲城市，例如上海、北京、澳門、新加坡、吉隆坡、曼谷及雅加達。就有較多中國內地參與者的會議，內地城市為主要競爭對手。至於有較多亞洲代表團參加的會議，東南亞城市為主要競爭對手。

2.3.3.3 展覽方面，香港的主要競爭對手是以內地市場為目標的城市，包括廣州、深圳及澳門(商業對零售消費品出口展的直接競爭對手)，其次為上海及北京(較不著重商業對零售出口展，主要針對中國內地買家的展覽)。

2.3.3.4 香港目前享有明顯的競爭優勢，但在未來數年可能會逐漸減少，因為香港的競爭對手正在改善基礎設施、交通網絡及營商環境，並制訂更有利會展旅遊發展的政策。新加坡及泰國等國家亦推出不同措施吸引活動籌辦機構，例如提供優惠和補貼等。雖然場地及城市成本未必是主要的考慮，但場地不足(尤其於旺季期間)會窒礙香港會議及展覽業的增長。為維持香港的競爭地位，並於不斷增長的會議及展覽業中爭取市場份額，香港需要增加場地供應。

2.3.4 香港現時主要會議及展覽設施的供應

2.3.4.1 香港現時有兩個主要專用會議及展覽設施，分別為會展中心及亞博館，另外亦有其他較小型及非專用場地。就本研究而言，AMR 將會集中探討會展中心及亞博館—

- 會展中心是位於灣仔的專用會議及展覽場地，提供約 91 500 平方米的可租用場地面積，包括約 66 000 平方米的專用展覽場地³。
- 亞博館是位於大嶼山的專用會議及展覽場地，提供超過 70 000 平方米的展覽及會議場地面積³。

2.3.4.2 九龍灣國際展貿中心、市中心的高級酒店或啓德郵輪碼頭等其他場地，亦可舉辦會議及展覽活動，但通常為規模較小、次數較少的特色活動。

³ 就本研究而言，AMR 在評估未能滿足的需求時只會計及專用展覽空間、會議空間及前廳。停車場(會展中心的停車場可用作展覽場地)及會議室則不包括在內。

- 2.3.4.3 租用率或使用率指活動(包括佈展、展期及撤展)所用空間佔會議及展覽場地總可用空間的比例。由於多項原因，場地使用率實際上不可能達致 100% –
- 會議及展覽業務通常受季節性影響，春秋兩季為旺季；
 - 在感恩節、聖誕節、農曆新年等主要假期和暑假，由於出席人數偏低，通常不會舉行貿易／專業活動；
 - 活動舉辦日期通常配合該行業的全球活動日程，並與相關採購／產品發展週期掛鈎；以及
 - 場地安排未必可以容許任何一個時段的使用率達 100%，例如當一項活動已佔用展覽廳的七成面積，一般不能於餘下空間舉行另一項活動。
- 2.3.4.4 整體而言，根據本地及國際業界資料，包括國際會議中心協會(International Association of Convention Centres)，每年平均使用率達 60%的會議及展覽場地屬使用率十分高的場地。一般而言，旺季(例如四月及十月)每月最高使用率約為 80%，淡季(例如暑假及寒假)每月最高使用率約為 30%。
- 2.3.4.5 在 2013 年，會展中心專門用作展覽的場地共有 65 天⁴達致飽和，而亞博館則有 27 天⁴達致飽和。會展中心及亞博館的使用率於全年不同時間有所不同，三月、四月、九月及十月的使用率顯著較高，達 50%至 90%。
- 2.3.4.6 在 2013 年，會展中心因場地不足共推掉了 39 宗租用場地作會議或展覽用途的申請，亞博館則推掉了 17 宗有關申請。現時有八個展覽⁵已用盡相關場館所有面積，且須把新參展商納入輪候名單，而現有參展商亦要求擴大攤位。沒有在香港舉辦活動的機構在訪問中表示，場地不足使他們未有考慮在香港舉辦活動；如香港可提供場地，他們很可能會在香港舉行有關活動。

⁴ 包括佈展、展期及撤展的日數。

⁵ 包括香港貿易發展局(貿發局)的珠寶展；亞洲博聞有限公司的珠寶首飾展；環球資源的春季及秋季電子展；貿發局在同場舉辦的玩具、嬰兒用品、文具及國際授權展；貿發局的禮品及贈品展；貿發局的電子展；貿發局的燈飾展；以及亞洲博聞有限公司的亞太區美容展。

2.4 香港會議及展覽設施供不應求情況評估(第三部分)

2.4.1 評估方法概要

2.4.1.1 為量化未能滿足的場地需求，AMR 向主要持份者收集資料，了解現有活動尚未能滿足的場地需求、現時主要場地營運商推掉的新活動租用申請，並以展覽淨／總面積(平方米)及會議出席人數呈列。至於衍生需求，根據與現時沒有在港舉辦活動的活動籌辦機構進行訪問所得，估計與現時主要場地營運商推掉的新活動租用申請涉及的未能滿足的場地需求相若。

2.4.1.2 AMR 採用以下方法，預計一個月內平均每天未能滿足的場地需求—

- 把主要持份者提供有關會議出席人數的資料換算作每天所佔面積(平方米)⁶；
- 把未能滿足場地需求的總面積(平方米)乘以場地租用日數(包括佈展、展期及撤展的日數)，並以此方法計算月內舉辦的所有活動，以得出每月累計未能滿足的場地需求(平方米)；
- 假設未來 15 年展覽及會議分別每年增長 4%⁷及 2.2%⁷(詳述於上文第 2.3.2 部分)，預測至 2028 年未能滿足的場地需求；及
- 把累計每月未能滿足的場地需求除以該月的日數，以估計平均每天未能滿足的場地需求。

2.4.1.3 在基礎情況下，供不應求情況最高的月份內平均每天未能滿足的場地需求，會界定為所需的額外場地面積。

2.4.1.4 AMR 也使用不同的本地生產總值預測假設，估計較高增長情況及較低增長情況下未能滿足的場地需求(如下表所示)。假設較低增長情況的每年增長率低於基礎情況 20%，而較高增長情況的每年增長率則較基礎情況高 20%。

本地生產總值預測	2014 至 2018 年	2019 至 2023 年	2024 至 2028 年
較低增長情況	2.3%	2.2%	1.8%
基礎情況	2.9%	2.7%	2.2%
較高增長情況	3.5%	3.3%	2.7%

⁶根據 AMR 的專業知識，採用每名代表團成員平均佔用 3 平方米的常用比例。

⁷展覽方面，2014 年至 2028 年每年增長率(按出售場地面積(平方米)計算)預計為 4%；若以五年期計算，2014 年至 2018 年、2019 年至 2023 年及 2024 年至 2028 年期間每年增長率(按出售場地面積(平方米)計算)分別預計為 4.2%、4%及 3.9%。會議方面，2014 年至 2028 年每年增長率(按出售場地面積(平方米)計算)預計為 2.2%；若以五年期計算，2014 年至 2018 年、2019 年至 2023 年及 2024 年至 2028 年期間每年增長率(按出售場地面積(平方米)計算)分別預計為 2.3%、2.6%及 1.8%。

2.4.2 香港會議及展覽設施未能滿足的場地需求

2.4.2.1 在基礎情況下，AMR 預計香港在短、中及長期(即 2018 年、2023 年及 2028 年)場地供不應求情況最高月份內平均每天未能滿足的場地需求如下－

類別	供不應求情況最高月份內平均每天未能滿足的場地需求 (平方米) ⁸		
	2018 年	2023 年	2028 年
會議	8 700	9 900	11 300
展覽	47 000	74 500	121 200
總計	55 700	84 400	132 500

2.4.2.2 三月／四月／五月及九月／十月未能滿足的場地需求較高，其他月份則較低。

2.4.2.3 假設不增加場地供應，AMR 估計在基礎情況下，香港於 2028 年需要約 132 500 平方米的會議及展覽空間，方能滿足旺季的所有場地需求。在較高增長及較低增長的情況下，則分別估計需要約 146 300 平方米及 118 800 平方米的會議及展覽空間。

⁸ 平均每天未能滿足的場地需求的計算方法，是以供不應求情況最高的月份(大嶼山為十月，市中心為九月)的按月累計未能滿足的會議及展覽場地需求總面積除以該月的日數。

2.5 可探討的政策措施(第三部分)

2.5.1 曾與持份者討論可探討的政策措施

2.5.1.1 AMR 與持份者討論後，臚列了兩類可探討的政策措施，分別是可進一步推動行業發展及提高場地使用率(尤其於淡季)的短中期措施，及可增加場地供應的中長期措施。本研究涉及的所有可探討的政策措施載列於下表，惟並非所有措施皆屬可行。

2.5.1.2 持份者現已推行了部分短中期措施，以進一步推動行業發展，提高場地的使用率。在各方共同努力下，有關措施可進一步推行以發揮更大的作用。增建／擴建場地的研究籌劃需時，因此於中長期才能實行。

時間	會議	會議及展覽	展覽
進一步推動行業發展及提高場地使用率的短中期措施 (可在未來十年考慮／實施／達成)	(1) 積極爭取舉辦會議，以增加場地使用，尤其於淡季	(3) 締造有利環境，推動新辦活動	(6) 積極爭取新展覽在淡季舉行，以增加場地使用
	(2) 鼓勵酒店舉行更多活動	(4) 舉辦行業「主題週」	(8) 推廣「一展兩地」或「兩展兩地」概念
		(5) 將現有活動在適當情況下改至淡季舉行	(9) 推廣「一展兩期」
		(7) 拓展活動業的配套設施，如改善交通基建及興建更多酒店(尤其於大嶼山)	(10) 在適當情況下，把會展中心的大型展覽移至亞博館舉行
			(11) 為會展中心及亞博館重新定位
增加場地供應的中長期措施 (可在未來十五年考慮／實施／達成)	(12) 於會展站上蓋興建專為會議而設的會議設施 ⁹	(13) 在其他地點增建會議及展覽空間	
		(14) 擴建亞博館的會議及展覽空間	
		(15) 於會展站上蓋興建會議及展覽空間 ⁹ ，惟需進行詳細的技術可行性研究及交通影響研究	

2.5.2 評估可探討的政策措施的方法

2.5.2.1 AMR 與持份者合作，對上述可探討的政策措施於未來 15 年會帶來的影響進行定性及定量評估，方法如下—

- AMR 根據四個主要因素評估可探討的政策措施，包括能否應付未能滿足的場地需求、能否實行、政府能否參與，以及主要風險及限制，以考慮每項政策措施的相對整體定性吸引力。
- AMR 其後進行定量經濟影響評估，估計在政府不採取任何針對性措施的情況下的總經濟利益損失，以及實施有關政策措施帶來的經濟利益。經濟影響評估乃基於未能滿足的場地需求模型提供的數據、其他行業開支資料及下文第 2.5.4.2 段所載的其他假設。
- AMR 比較 15 項可探討的政策措施後，建議應推行的措施。

⁹ 部分持份者建議在會展站上蓋興建專為會議而設的會議設施，部分則建議在會展站上蓋興建會議及展覽空間，兩項建議須擇其一。

2.5.3 評估可探討的政策措施

進一步推動行業發展及提高場地使用率(尤其於淡季)的短中期措施

- 2.5.3.1 締造有利環境，推動新辦活動**(3)**，以及積極爭取會議**(1)**及新展覽**(6)**舉行(尤其於淡季)，是短期內推動行業發展及提高場地使用率的有效措施。從實行措施及政府參與的能力而言，這些方案最為可行，整體風險及限制亦非常低。會議方面，香港應爭取舉辦增長中的中小型國際會議，並支持本土會議的發展。展覽方面，香港應爭取舉辦新的消費品展覽，以及藝術品、生活時尚、食品及物流等行業的特色展覽，令展覽業更多元化。這些特色展覽受採購週期的影響較少，並可於淡季舉行。政府亦可與場地營運商及活動籌辦機構共同努力，稍微改變現有活動的舉行日期，以騰出合適檔期舉辦新活動。
- 2.5.3.2 舉辦行業「主題週」**(4)**指在同一時期舉辦多項主題相同的活動，有助鞏固香港作為特定行業的會展旅遊中心的形象，同時提高場地於淡季的使用率。
- 2.5.3.3 拓展配套設施(如酒店及交通)，尤其於大嶼山**(7)**，有助提高香港作為會展旅遊目的地的吸引力。
- 2.5.3.4 「一展兩地」或「兩展兩地」的概念**(8)**理論上能帶來好處，但只適用於少數展覽。
- 2.5.3.5 其他措施的吸引力稍遜一
- 推廣「一展兩期」**(9)**：是否將現有展覽分拆在兩個時段舉行，屬活動籌辦機構的商業決定。分拆現有展覽或會對有關展覽帶來負面影響。
 - 把現有活動在適當情況下移至淡季舉行**(5)**：改變活動時間對活動籌辦機構而言風險很高，可能影響活動的出席率及價值。
 - 在適當情況下，把會展中心的大型活動移至亞博館舉行**(10)**：由於兩個場地旺季的使用率偏高，故難以解決旺季未能滿足的場地需求。在沒有主題保障的情況下，活動籌辦機構把活動移至亞博館舉行須承受高風險，因其競爭對手很可能會於會展中心舉辦相同主題的活動，吸引更多人出席活動。
 - 為會展中心及亞博館重新定位**(11)**：活動籌辦機構是選擇活動舉行地點及場地的主要決策者。為令兩個場館確立鮮明定位，部分活動或須移至另一個場館舉行，而當中具有一定難度。由於兩個場地在旺季的使用率偏高，故難以解決旺季未能滿足的場地需求。
 - 鼓勵酒店舉行更多活動**(2)**：酒店於旺季的租用率通常較高，此外，受場地空間所限，只能舉辦較小型的活動。對於較著重開支的活動籌辦機構而言，酒店租金過於高昂。政府亦難以影響私營酒店的決策。

增加場地供應的中長期措施

- 2.5.3.6 中期而言，在會展站上蓋興建專為會議而設的會議中心**(12)**是最吸引的增加場地供應的措施。香港會議業在 2009 年至 2011 年增長迅速，但自 2011 年起增速放緩，主要由於場地不足。香港目前並沒有專為會議而設的會議中心，而現有會議及展覽場館一般會把場地優先租予定期舉行的展覽，而非會議。一個專為會議而設的會議中心有助發展中的會議業實現其高增長潛力，應對鄰近城市的激烈競爭。會議中心除了可吸引專業及金融服務等較適合在市中心舉行的新會議外，亦可與會展中心在運作上發揮協

同效益，例如，有利擴展現時於會展中心舉行的本土會議，以及可把部分會議適當地移至該會議中心舉行，以騰出更多空間擴展其他現時於會展中心舉行的活動。

- 2.5.3.7 長遠而言，應考慮在其他地點增建更多會議及展覽空間**(13)**(如在啓德發展酒店、會議及展覽場地的綜合設施)，惟須視乎土地供應及資金情況，有關選址附近應具備足夠的配套設施。
- 2.5.3.8 作為中長期措施，亦應考慮擴建亞博館的會議及展覽空間**(14)**，以應對未能滿足的場地需求。此措施的實行須視乎短中期內大嶼山配套設施的發展(如住宿、餐飲、娛樂及交通)。
- 2.5.3.9 於會展站上蓋興建會議及展覽空間**(15)**涉及多項不確定因素，這建議與另一建議，即在會展站上蓋興建專為會議而設的會議中心**(12)**(載於上文第 2.5.3.6 段)二者須擇其一。於會展站上蓋興建會議及展覽空間需進行詳細的技術可行性研究及交通影響研究，並須獲城市規劃委員會批准。會展站用地目前劃為綜合發展區，主要作會議設施及其他與商業有關的用途。

2.5.4 經濟影響評估

方法

- 2.5.4.1 經濟影響評估主要評估未能滿足的場地總需求所導致的總經濟利益損失，並估計實行各項政策措施所帶來的經濟利益。
- 2.5.4.2 經濟影響評估分為兩個階段—
- 第一階段首先估計在不採取任何針對性措施的情況下，每年未能滿足的場地需求，以及若實行個別建議政策措施，每年可應付的未能滿足的場地需求。根據市場資料，每年未能滿足的場地需求會換算為每年活動數目及參與者人數，作為第二階段的數據。
 - 第二階段估計活動數目及參與者人數引致的經濟影響(按增加價值及就業數據計算)，並根據持份者提供的資料及市場資料，估計每項活動及參與者的開支數據，並按活動類型(會議及展覽)、參與者類型(參展商、訪客等)及參與者來源(即香港、內地、區域或國際)劃分。其後 ICF GHK 會根據活動、參與者及開支數據計算直接開支影響¹⁰，並進一步計算間接開支¹¹及衍生開支¹²影響，以及增加價值¹³及相關就業估算¹⁴。
- 2.5.4.3 作為敏感度測試，需求模型得出較低增長、基礎及較高增長情況的需求結果。經濟影響評估的影響幅度取決於本地生產總值的不同假設，有關假設載於上文第 2.4.1.4 段。

¹⁰ 直接開支即會議及展覽業參與者(即參展商及出席人士／代表團)使用於會議及展覽活動，以及相關產品和服務(如交通及住宿)而引致的前線開支。

¹¹ 間接開支指與直接開支相關的上游供應鏈開支(如保安公司購置保安器材的開支)。間接影響倍數為 0.6，即直接開支 x 0.6 = 間接開支。

¹² 衍生開支方面，直接及間接受僱人士會賺取收入，當中部分會用於產品及服務，而有關產品及服務需求會產生衍生開支，有關影響倍數為 0.25，即(直接開支+ 間接開支) x 0.25 = 衍生開支。

¹³ 增加價值是指產品及服務的價值，減去生產過程中使用的產品及服務價值。增加價值佔開支比率為 0.3，例如直接開支 x 0.3 = 直接增加價值。

¹⁴ 指與會議、展覽及相關行業相關的職位，而非香港經濟整體新增的額外職位。

研究結果

2.5.4.4 如不採取針對性措施應付場地供不應求的情況，估計在基礎情況下，2014 年至 2028 年，直接開支方面的影響約為 980 億港元(2013 年價格現值)。至於同期的累計經濟利益損失，以整體增加價值計算約為 590 億港元(2013 年價格現值)，而相關就業方面則約為 185 800 個全職工作年¹⁵。

	直接影響	間接影響	衍生影響	影響總額
開支				
<i>(百萬港元，2013 年價格現值)</i>				
會議	18,280	10,968	7,312	不適用
展覽	79,339	47,603	31,736	不適用
總額	97,619	58,571	39,048	不適用¹⁶
增加價值				
<i>(百萬港元，2013 年價格現值)</i>				
會議	5,484	3,290	2,194	10,968
展覽	23,802	14,281	9,521	47,603
總額	29,286	17,571	11,714	58,571
就業				
<i>(全職等值就業年)</i>				
會議	16 745	10 047	6 698	33 490
展覽	76 155	45 693	30 462	152 310
總額	92 900	55 740	37 160	185 800

2.5.4.5 在較高增長情況下，估計 2014 年至 2028 年間的累計經濟利益損失，以整體增加價值計算約為 630 億港元(2013 年價格現值)，而相關就業方面則約為 200 400 個全職工作年¹⁵，而在較低增長情況下則分別約為 550 億港元(2013 年價格現值)及 172 200 個全職工作年¹⁵。

2.5.4.6 在上文第 2.5.1 部分所載的所有可探討的政策措施中，預料在會展站上蓋、亞博館或其他選址增建／擴建會議及／或展覽空間，較能應付未能滿足的場地需求，或會帶來較高的經濟利益。

¹⁵ 一個工作年相等於全職聘用一個人一年，通常稱為「全職等值就業年」。

¹⁶ 間接開支重複計算了在生產貨品或服務首階段及次階段的開支影響，並歸納於該些產品或服務的直接開支之下及／或與直接開支相關，故並無把直接、間接及衍生開支加為總開支。

2.6 建議(第三部分)

- 2.6.1.1 AMR 知悉政府及不同持份者現正推行上文第 2.5.3 段所述的部分措施，成效理想。在各方共同努力下，相關措施在短中期內可進一步推行以發揮更大的作用。AMR 建議政府在未來數年締造有利環境，推廣新辦活動，並積極爭取會議及新展覽舉行，尤其於淡季，以提高場地使用率，及令行業更加多元化。此外，政府亦應拓展配套設施(如酒店及交通)，尤其是在大嶼山，以提高香港作為會展旅遊目的地的吸引力。
- 2.6.1.2 中期而言，AMR 建議在灣仔北會展站上蓋興建專為會議而設的會議中心，讓發展中的會議業實現高增長潛力，應對鄰近城市的激烈競爭。專為會議而設的會議中心可與會展中心在運作上發揮協同效益。
- 2.6.1.3 較長遠而言，政府應考慮在大嶼山及／或其他選址增建／擴建會議及展覽場地(如在啓德發展酒店、會議及展覽場地的綜合設施)，有關選址附近應具備足夠的配套設施(如住宿、餐飲、娛樂及交通)。

AMRinternational.
