

香港特別行政區
立法會

工商事務委員會

**有關在香港發展會議及展覽設施
的研究報告**

2008年1月

目錄

章		頁
I	引言	1
II	香港的會議及展覽設施的發展概況	4
III	杜拜的發展	15
IV	法蘭克福的發展	21
V	拉斯維加斯的發展	28
VI	洛杉磯的發展	33
VII	整體觀察所得及結論	37
VIII	鳴謝	44
附錄		
I	工商事務委員會委員名單	
II	職務訪問行程表	
III	訪問團在杜拜、法蘭克福、拉斯維加斯 及洛杉磯會見的人士／參觀的機構名單	
IV	參考資料一覽表	

研究的背景

1.1 在保持香港作為國際貿易中心的領導地位方面，會議及展覽業的角色舉足輕重。舉辦會議及展覽，能夠令展覽業及其他服務行業和支援行業(例如航空、酒店、飲食、零售、展覽攤位設計及搭建及物流等行業)發揮消費效應，並提供就業機會，為本地經濟帶來龐大的直接經濟收益。

1.2 根據香港展覽會議業協會，香港在2006年曾舉辦超過110個大型展覽，吸引近62 000間展覽公司及超過520萬名訪客。由外地來港參觀展覽的總人次在2006年增加至超過60萬，其中超過21萬來自亞太區(較去年上升43%)、超過16萬來自中國內地(上升24%)，超過22萬來自世界其他地方(上升20%)。香港展覽會議業協會在2007年8月發表的《香港展覽業對香港經濟的整體貢獻研究報告——2006》指出，與香港的展覽業有關的活動在2006年為本地經濟帶來264億元的收益，相等於本地生產總值的1.8%。香港特別行政區(下稱"特區")政府在2006年從與展覽業有關的開支所得稅收估計約為9億7,000萬元。有見及此，工商事務委員會¹一直密切跟進在香港提供會議及展覽設施的情況，以確保本地設施的容量能維持在超逾業界需求的水平，並經常在事務委員會會議上討論這課題。事務委員會認為應盡全力把香港發展成為世界盛事之都，透過改善現有基礎設施，以及提供全新的世界級會議及展覽設施，使業界得以持續發展。此外，由於鄰近地區近年紛紛增建展覽設施，例如澳門、廣州及深圳的會議設施迅速發展，令競爭加劇，香港必需謀求新對策，以期進一步加強本港作為國際會議及展覽中心的優勢。

1.3 事務委員會察悉，社會人士對於需要促進香港會議及展覽業的發展已有共識，不過，他們對於政府在發展所需的基礎設施方面應採取哪種策略(例如政府在策導新設施的發展上所擔當的角色、增設的會議及展覽場地的選址、收費政策、管理模式等)，藉此提高香港作為亞洲主要會議及展覽中心在鄰近城市之間的競爭力等事宜則意見紛紜。

¹ 工商事務委員會是立法會轄下的委員會，職責包括監察及研究與工業、推廣工商服務業及促進外來投資等事宜有關的政府政策。委員名單載於**附錄I**。

第I章：引言

1.4 由於海外國家的經驗可提供有用資料，供事務委員會與政府當局討論發展香港的新展覽場地時作參考，事務委員會在2007年6月決定就會議及展覽設施的發展進行研究。為此，事務委員會決定在2007年夏季於展覽季節尚未結束前，前往阿拉伯聯合酋長國杜拜、德國法蘭克福及美國拉斯維加斯和洛杉磯進行訪問，原因是這些地方設有全球效率最高、最現代化和最先進的會議及展覽設施。這次訪問的目的是讓委員能夠獲取有關會議及展覽設施發展的第一手資料。透過與相關人士面對面進行討論及交換意見，委員可更瞭解這些地方如何發展成為世界的主要展覽城市。由於經濟發展事務委員會(前稱經濟事務委員會)當時亦正計劃訪問相同地方，以便研究郵輪碼頭設施，兩個事務委員會的委員同意，由於兩個事務委員會的很多成員有所重疊，合併兩個職務訪問會更符合經濟原則。內務委員會於2007年7月6日批准進行聯席訪問。兩個事務委員會亦邀請非委員的議員加入為代表團的成員。

海外職務訪問

1.5 海外職務訪問於2007年8月21日至9月1日期間進行。訪問團共有8名成員，包括3名非委員的議員，在行程中參觀了杜拜、法蘭克福、拉斯維加斯和洛杉磯的會議及展覽設施。訪問團的成員如下：

- 方剛議員, JP (工商事務委員會主席)(代表團團長)
- 林健鋒議員, SBS, JP (經濟發展事務委員會主席)(代表團副團長)
- 黃定光議員, BBS (工商事務委員會副主席)
- * 田北俊議員, GBS, JP
- * 周梁淑怡議員, GBS, JP
- * 楊孝華議員, SBS, JP
- 霍震霆議員, GBS, JP
- 梁君彥議員, SBS, JP

(*非委員的議員)

1.6 除參觀會議及展覽設施外，訪問團亦與政府官員和機關及相關機構(例如世界最大的貿易展覽主辦機構法蘭克福展覽公司等)

第I章：引言

會面。訪問行程表及訪問團曾會見的人士／參觀的機構名單分別載於**附錄II**及**附錄III**。

報告

1.7 本報告**第II章**載述香港的會議及展覽設施自1980年代以來的歷史發展，並說明香港現正面對的挑戰。**第III至VI章**分別簡介杜拜、法蘭克福、拉斯維加斯和洛杉磯的會議及展覽業的設施及發展，以及訪問團從是次訪問所得結果作出的觀察。**第VII章**綜述事務委員會在研究香港的情況及其他主要國際會議及展覽中心的經驗後作出的一般觀察及結論。

1.8 事務委員會在研究過程中曾參考的相關文件載列於**附錄IV**。

第II章：香港的會議及展覽設施的發展概況

2.1 貿易展覽及展覽會是最有力及具成本效益的推廣工具之一，對中小型企業(下稱"中小企業")尤甚，而這些企業佔香港商業機構數目的98%，所僱用的人數佔整體就業人口(不包括公務員)約50%。在2006年，與展覽業有關的活動為本地經濟帶來264億元進帳。與2004年度的數字相比，展覽業在帶動旅客消費及商務相關開支的按年複增長率達18%、對政府財政(即利得稅、薪俸稅、酒店及機場稅)的影響而言，按年複增長率為17%、所創造的職位數目按年複增長率為11%²。

2.2 高質素的會議及展覽設施，對會議及展覽業的持續發展至為重要。就此，政府已提供兩項主要的會議及展覽設施，包括**香港會議展覽中心(下稱"會展中心")**(位於商業中心區)及**亞洲國際博覽館(下稱"博覽館")**(位於市郊的赤鱗角香港國際機場)。

香港會議展覽中心(下稱"會展中心")

架構安排

2.3 會展中心由香港貿易發展局(下稱"貿發局")及香港特區政府擁有。貿發局獲政府委託，負責會展中心的發展、設計及管理，該局把會展中心的管理及營運工作外判予香港會議展覽中心管理有限公司，該公司是新創建集團有限公司的全資附屬機構。

2.4 貿發局於1966年根據《香港貿易發展局條例》(第1114章)成立，其主要職能為促進、協助和發展香港與香港以外的地方的貿易，尤其注重香港的產品及服務；及為香港公司在全球締造新的市場機會，協助他們把握商機。

² 香港展覽會議業協會發表的《香港展覽業對香港經濟的整體貢獻研究報告——2006》

第II章：香港的會議及展覽設施的發展概況

會展中心的發展歷史

第一及第二期

2.5 會展中心在1988年啟用，是亞洲首個專為會議展覽用途而興建的大型綜合設施，為香港的大型貿易展覽提供永久的展覽場地，在此之前，這些貿易展覽分散在酒店及會堂舉行。會展中心第一期的費用約為16億元(不包括土地費用，因為有關土地由政府免地價提供)。

2.6 自會展中心第一期啟用後，香港的展覽業經歷了一個迅速增長期。為應付服務需求，貿發局在1997年率先興建由政府資助、總值48億元的會展中心新翼。會展中心第一及第二期共提供總面積約為46 200平方米的展覽場地，以及另外17 800平方米的大型會議及會議用地，可供出租的地方合共64 000平方米。

2.7 在1997年至2000年期間，貿易展覽主辦機構提出有關會展中心收費高昂及貿發局壟斷展覽業市場的投訴。香港展覽會議業協會(下稱"展覽會議業協會")在1999年向由財政司司長領導的競爭政策諮詢委員會提出對貿發局的投訴。諮詢委員會在審慎考慮及研究有關投訴後，認為並無確實證據顯示貿發局曾進行反競爭行為。當局發現本地展覽服務公司的數目不斷增長，香港的展覽服務承辦商的數目在10年內已增長十倍至大約140家公司。因此，有關貿發局舉辦的貿易展覽有礙本地展覽業發展的指控並不成立。

2.8 關於貿發局的展覽收費"太貴"方面，據貿發局在2000年6月解釋，貿發局為了收回成本及控制質素，按用者自付原則收取參展費用。因此，一些發展較成熟、較成功和受歡迎的展覽，收費較新舉辦的展覽為高。一般而言，貿發局按照兩級收費(即本地參展商收費及外地參展商收費)制度收取費用，使本地參展商(例如某些行業商會的會員)可獲優惠。不過，貿發局自1998年4月起已凍結參展費用，並由2001年4月起，調低各項費用，減幅最高達20%。貿發局堅持透過推動積累知識和結集專業能力，使該局不斷改善展覽的展出方式及質素。這樣亦可提高效率，取得更大的規模效益，讓消費者因節省費用和時間而真正受惠。

第II章：香港的會議及展覽設施的發展概況

第三期及中庭通道

2.9 自第二期新翼落成後，會展中心的會議及展覽業務一直保持穩定增長，其整體使用率由1998年的40%增長至2000年的51%。在2001年，貿發局進行了一項初步研究，探討在會展中心東面興建地下擴建部分的方案。該局亦要求把方案納入灣仔發展計劃第2期的分區計劃大綱圖。如果該項擴建工程得以落實，將可額外提供22 000平方米的展覽場地。鑒於政府決定重新考慮灣仔的相關填海計劃和發展³，擬議的會展中心第三期發展計劃便存在不明朗因素，貿發局在2004年9月向政府當局另行提交擴建會展中心第一期與第二期之間的中庭通道的建議，以提供額外19 400平方米的展覽場地。

2.10 政府曾委聘顧問進行研究，所探討的事項包括確定在未來5至10年香港展覽設施的整體供求情況，該項研究在2005年完成。顧問建議，對於貿發局擴建中庭通道的建議，政府在政策上應予以支持，因為該計劃可提供的額外展覽場地，將可應付預計未來5至10年展覽設施供不應求的情況。顧問認為，額外的展覽場地將可解決現時在會展中心舉行的一些大型貿易展覽遇到的場地限制問題，讓該等展覽可進一步擴大其規模。此外，額外的展覽場地可讓香港具備更佳條件，吸引那些不會選擇博覽館作為舉辦具規模的主要國際及區域貿易展覽場地的貿易展覽及會議來港舉行。由於中庭通道的建議的主要目的是讓現有展覽擴充規模，並吸納一些需要在商業中心區舉行的展覽，因此，預期擴建計劃將不會對博覽館的業務造成任何重大影響，但會確保展覽主辦機構、參展商及尤其是買家，不會被例如澳門將提供的新設施所吸引。

2.11 中庭通道建議獲得貿發局所舉辦的貿易展覽的相關機構支持。擴建中庭通道的建設費用約為14億元。整項計劃部分由貿發局從其儲備中撥款及向銀行貸款支付，部分由會展中心的商業管理公司出資支付。該項計劃預計在2009年年初竣工。

³ 終審法院在2004年1月9日作出的判詞中訂定一項單一測試，就是只有在確立填海符合凌駕性的公眾需要的情況下，才能推翻不可填海的推定。就此，政府已決定不實施在灣仔的城市規劃建議。

第II章：香港的會議及展覽設施的發展概況

在會展中心舉辦的活動

2.12 會展中心在其2005-2006財政年度(2005年7月1日至2006年6月30日)共舉辦1 322項活動，包括123個佔用展覽總面積1 819平方米或以上的大型展覽會。這些活動當中，79個屬經常性展覽會，18個為全新的展覽會、37個大型會議、119項文娛活動(包括35場電影放映及40個演唱會)、373個宴會及670項其他活動(包括商務活動、獎勵計劃、會議、記者招待會、研討會及小型會議等)。值得注意的是，會展中心舉辦了近30個世界級的國際貿易展覽，其中7個是亞洲最大型的，吸引了46萬名買家到來。主要的貿易展覽包括香港玩具展、香港國際珠寶展、香港電子展、香港禮品及贈品展、香港禮品、家庭用品及玩具展及香港國際燈飾展等。會展中心在2009年擴建後，在香港舉行的禮品、電子、玩具、珠寶和燈飾展等大型貿易展覽，可望成為全球同類型的最大規模展覽。

亞洲國際博覽館(下稱"博覽館")

2.13 為回應展覽業界不斷提出增設展覽場地的訴求及亞太區的競爭對手帶來的挑戰，當局在1997年成立服務業推廣策略小組(下稱"策略小組")，由當時的財政司司長指示前經濟局率先"考慮可否在新機場附近增設與戶外展覽場地有關的會議設施"。為落實這個概念，當局在1997年9月成立增設會議及展覽設施督導委員會(下稱"督導委員會")，由前經濟局局長擔任主席。此外，當局亦成立一個工作委員會，在為期18個月的研究期內負責監督顧問研究及檢討有關結果。該份報告於1999年完成，並於1999年年底獲策略小組及督導委員會一致通過。顧問研究所得的結論是，在2005年或之前，將需要一個可用淨面積約5萬平方米的新展覽中心，而赤鱗角將是最合適的地點。不過，會議設施不足的情況不會嚴重，因為除會展中心外，其他場地(例如酒店)亦可提供一流的場地，供舉行較小型或專題研討會及會議之用。該項研究的結論亦指出，從投資的角度而論，如果缺乏政府資助，建設另一展覽中心的計劃在財政上將無法進行。

2.14 為推行這項計劃，香港機場管理局(下稱"機管局")委託顧問進行進一步的研究(下稱"機管局研究")，探討上述由經濟局就香港

第II章：香港的會議及展覽設施的發展概況

國際機場所發表的報告的具體影響。機管局研究的報告指出，以會展中心當時的設施預計，在未來10年內，該等設施在旺季的使用率將由61.8%增加至142.9%。根據這項分析，報告建議香港在2005-2006年度至2007-2008年度的一段期間，興建一間以舉辦展覽為主、可用淨面積為5萬至87 000平方米，並可在這段期間後加以擴充的多用途中心。發展主要是為展覽而設的多用途中心，將有助騰出會展中心的場地，以供舉行會議，並提供所需的發展空間和彈性，使營辦機構及最終使用者兩者都可享成本效益。

2.15 機管局研究的成本效益分析顯示，預計發展新展覽設施(其後稱為博覽館)的經濟收益淨額為66億至215億元(不包括引發的收入)及104億至328億元(包括引發的收入)。與會展中心在1991年約21億元(不包括經濟成本)的預計經濟影響相比，博覽館可能會為香港帶來的經濟收益淨額被認為是相當可觀。博覽館除為展覽業及其他相關行業帶來就業機會及收入外，亦有助推廣香港的旅遊業，並提供一個展示香港產品及服務的新場地及交易場所。預計博覽館在運作穩定後，每年可吸引65 000至10萬名外地遊客來港。此外，博覽館亦可鞏固香港作為亞洲的商業、金融及服務中心及區內舉辦會議及展覽的首選地點這兩方面的形象。

2.16 機管局研究建議分3期發展博覽館。第一期發展一個可用淨面積為3萬平方米的展覽廳區，第二期擴建至面積5萬平方米或以上(日後如有需求的話)。如果有進一步的需求，則建議在博覽館東面興建第三期(32 000平方米)，並在博覽館北面興建一些酒店。

2.17 初步的開支預算顯示第一期發展的發展費用為21億元(不包括土地費用及相關的利息開支)。鑒於租用該區同類設施的費用偏低，財務分析顯示該計劃將無利可圖，因此，不能吸引私營機構投資。該項研究的結論是，考慮到該計劃在財政上不大可行，以及對本地經濟帶來的整體經濟利益，爭取政府撥款及投資者的注資是邁向將來發展的重要的一步。就此，機管局建議成立由政府、私人發展商／營辦商集團及機管局組成的三方合夥，在機場城北商業區內興建博覽館。

2.18 經檢視顧問研究結果及機管局其後提出的建議中所作的關鍵假設，以確定其符合實際情況後，政府同意有需要興建博覽館及

第II章：香港的會議及展覽設施的發展概況

赤鱗角較其他可考慮的地點優勝。博覽館應旨在吸引嶄新的展覽項目或現時會展中心未能應付的展覽活動，以區別這兩項設施的功能。雖然博覽館在啟用後可收回營運成本，但投資回報將會低於資金成本。因此，該計劃從投資角度而言並不可行，必須得到政府一定程度的支援才可展開。

2.19 在2001年的施政報告中，政府公布會與機管局協作興建博覽館。為徵詢業界對擬議的博覽館主要規劃準則的意見，當局其後邀請業界提交競投興趣表達書⁴。截至2002年10月提交競投興趣表達書的截止日期，當局接獲十多份本地和海外公司提交的競投興趣表達書。除兩名回應者外，其餘均表示展覽中心啟用時的可用淨面積為5萬平方米已屬恰當(其餘兩名回應者分別提出56 000及6萬平方米的建議)。大部分回應者在其提交的競投興趣表達書中估計總建造費用將介乎每平方米18,000至2萬元之間。考慮到展覽中心樓面淨面積與樓面總面積的比例是1比2，並預留2.5億元購置所需的基礎設施，興建可用淨面積為6萬平方米的博覽館的費用約為24億1,000萬元。根據上述假定，政府要求財務委員會批准注資20億元資助博覽館的部分建造費用，並要求私人發展商斥資不少於建造費用總額15%的款額。這項計劃可在25年間為香港帶來可觀的淨經濟利益，估計可達104億元，經濟回報率約為18%，成本與利益的比率約為1比4.7。此外，這項計劃亦有助推動旅遊業的發展。預計到了第十年，來港旅客的人數每年會增加約8萬名，增幅其後會更大。在博覽館啟用後，將會創造直接和間接的就業機會。

2.20 現時，博覽館提供可租用場地超過7萬平方米，包括10個設施完善的單層地面無柱式展覽館，共提供逾66 000平方米的展覽面積，此外，博覽館亦提供一個設有13 500個座位的亞洲博覽館Arena，是香港最大的有座位室內場館。

架構安排

2.21 博覽館自2006年年初，已全面投入運作。博覽館由3個機構共同注資和擁有，該3個機構分別為政府、機管局，以及一個私

⁴ 政府認為，為促進在提供展覽場地方面的競爭，博覽館的管理及運作應獨立於會展中心。由於貿發局和新世界發展有限公司均有參與會展中心的管理和運作，該兩間公司不得提交相關的競投興趣表達書或參與競投。

第II章：香港的會議及展覽設施的發展概況

公司匯報，而香港國際展覽中心有限公司亦有權在任何時候查看、查核、審核和複印與博覽館有關的所有帳目和記錄。《管理和營運協議》亦訂明在哪些情況下，香港國際展覽中心有限公司可終止博覽館管理公司的服務。

在博覽館主辦的活動

2.24 據博覽館表示，該館第一年的營運已錄得正現金流，而由本地及國際大型展覽主辦機構在該館舉辦的活動項目亦日益增多。博覽館開始全面運作後首年的財政狀況較原來預測為佳。在該年，博覽館已為多個來自香港、內地、歐洲和美國的大型展覽主辦機構舉行超過40項活動，其中90%首次在本港舉行。這些活動包括在其33年歷史上首次在日內瓦以外地方舉行的國際電信聯盟2006年世界電信展，以及2007年亞洲國際航空展覽會暨論壇(該項目是全球第三大航空展覽會，由新加坡移師香港舉行)。此外，博覽館已成為國際和本港演藝名家舉行演唱會及演藝活動的熱門場地，自2006年1月至2007年5月，先後有20場表演在博覽館舉行。

2.25 博覽館的業務發展重點之一是爭取成為更多定期活動的舉辦場地。舉例來說，博覽館最近與一名主要客戶續約(新合約總值約3億5,000萬元)，在2009-2012年期間於博覽館舉行一系列大型貿易展覽。該系列的展覽於2006年由上海移師博覽館舉行，並一直是區內同類活動的盛事，在去年10月舉行時吸引了逾81 000名香港及海外買家參與，來自內地、香港、台灣、韓國、印度及東南亞各國的供應商更在這些展覽合共設置逾7 000個攤位。

進一步發展在香港的會議及展覽設施

2.26 對香港來說，內地提供了龐大商機，因為內地日漸發展為全球重要的經濟體系，不但是全球產品的供應商，也是全球貨品的市場。香港如希望盡量把握內地經濟迅速增長所帶來的機遇，便須瞭解展覽業的需求，並作出回應。

第II章：香港的會議及展覽設施的發展概況

2.27 行政長官在2006年12月到北京述職時，溫家寶總理確認香港作為國家的大型國際會議及展覽中心的地位。他亦贊成香港應繼續善用其硬件及軟件設施，以便舉辦更多國際盛事。

2.28 除了與中央政府緊密聯絡，以便物色機會，讓更多大型會議及展覽在香港舉行外，政府當局亦會與業界、行業組織和商會等合作，尋求在香港舉行更多重要及知名的會議及展覽會。就此，政府各部門(例如各經濟貿易辦事處)會通力合作，積極推動在香港舉行大型國際會議及展覽會。在有需要時，政府會統籌和協調大型國際會議及展覽的保安、交通及接待等工作，讓有關活動順利舉行。

2.29 面對區內日趨激烈的競爭，行政長官在2007-2008年度施政報告中公布，政府會與會議及展覽、旅遊及酒店等行業加強合作，提升香港的優勢，增加香港作為國際會展及旅遊之都的吸引力。就此，當局在2007年10月委任會展旅遊跨界別督導委員會，負責進行全面的檢討及制訂相關的策略。當局成立這個由財政司司長和商務及經濟發展局局長主持的跨界別督導委員會，旨在盡量提高政府在推廣香港作為會展及旅遊之都的工作成效，以及使會展及旅遊業對香港的經濟發展作出最大貢獻。督導委員會將會就下列各方面向政府提供意見 ——

- (a)制訂適當的政策；
- (b)劃定優先範圍；及
- (c)促進相關人士之間的有效協調和協作。

關注事項

區內競爭

2.30 香港須面對內地及澳門展覽業的潛在威脅。事務委員會察悉，區內各大城市幾乎都已建成或正計劃興建新的展覽中心，令市場競爭加劇。內地展覽業至今尚未成熟，參展商大多選擇在香港舉行展覽。然而，在北京舉行的2008年奧運會將會提升中國大陸在旅遊和經貿方面的形象，再過一段時間，內地展覽業將發展成熟，有關障礙亦會消除。除中國大陸外，澳門亦正在冒起，成為香港的強

第II章：香港的會議及展覽設施的發展概況

勁對手。新開幕的澳門威尼斯人度假酒店，是拉斯維加斯式的酒店連會展設施，初期可提供100 000平方米的會展場地。待整項發展計劃完成後，單單此度假村便可提供300 000平方米的展覽場地和60 000平方米的會議場地。預期澳門和香港的目標市場將會非常類似。

展覽設施

2.31 儘管香港已有會展場地並計劃興建新場館，但本港的展覽專用場地總面積仍遠不及廣州和深圳等鄰近地區。舉例來說，在會展中心舉辦的香港電子產品展雖然成功，並吸引了2 500名來自世界各地的商人，但由於會展中心展覽場地不足，約2 000名參展商被拒諸門外。有鑒於此，事務委員會認為本港急需擴建展覽場地和改善設施，在競爭激烈的會展業中，鞏固香港作為區內會展中心的龍頭地位。

2.32 事務委員會亦察悉，由於買家及賣家習慣在本港進行買賣，香港暫時仍稍佔先機，但展覽設施不足的問題可能會逐步蠶食這種優勢。因此，事務委員會認為政府應積極研究可否在本港提供更多展覽場地。擴建會展中心是其中一項可行方案。不過，政府已指出，根據終審法院在2004年1月9日作出的裁決，如要推行會展中心擴建計劃，必須以不涉及填海為前提。另一方案是遷移灣仔運動場，以騰出較大的地方擴建會展中心。為此，事務委員會認為，政府當局應加強宣傳在香港舉辦國際性展覽可帶來的經濟利益，例如與舉辦展覽有關的經濟活動和所創造的臨時工作空缺數目等，讓市民進一步意識到會展業對本地經濟的重要性，從而使他們支持增加會展設施。

基建發展

2.33 事務委員會察悉，在2006年，香港有126間酒店，可提供約47 000個酒店房間，有關的供應量在2007年將會增加，估計酒店數目會增加至144間，而酒店房間數目則會增加至大約54 000個。儘管如此，酒店房間的供應量仍不足以應付買家及參展商的住宿需要，尤其在香港舉行特大型會議及展覽的期間。因此，政府當局須積極研究此事，確保酒店房間的供應足以應付展覽業的需要。

2.34 對於確保人流暢順、讓參展商可迅速布置場地和使各種交通工具接駁完善來說，交通基建十分重要。為改善博覽館的交通，香港鐵路公司已延長機場快線，為往來博覽館的人士提供具吸引力、方便和收費相宜的交通服務。大嶼山4間已經／即將開業的新酒店均可直達博覽館，香港國際機場的翔天廊發展項目亦十分接近博覽館，當中的各種零售、商業及娛樂設施，可為使用博覽館人士提供配套服務。至於會展中心，則受到位處商業中心區的限制，每當舉行特大型貿易展覽，便會造成嚴重交通擠塞。為此，貿發局已經為在會展中心舉行的特大型貿易展覽，實施中央付運服務及場外調車處的安排，以減少展覽期間進出會展中心的車輛數目。此外，貿發局已在將軍澳工業邨覓得另一個場外調車處，並會延長大型貿易展覽的退場時間。這些措施均有助進一步減少傍晚交通繁忙時段往來會展中心的貨運活動。然而，會展中心若要進一步擴建，該發展項目所帶來的交通增長不可超出現有道路網絡的容量，否則，政府須改善會展中心附近現有的交通基建，以應付需要。

現況

2.35 為應付會展場地長遠的需求增長，政府現正與博覽館討論，以期提早展開博覽館第二期擴建工程，把博覽館的展覽場地總面積由66 000平方米增至100 000平方米。與此同時，政府亦正與貿發局研究在灣仔擴建會展中心的可行性。

杜拜多元化的經濟發展

3.1 杜拜是阿拉伯聯合酋長國(下稱"阿聯酋")7個酋長國之一。自1966年在法特赫海上油田發現石油後，杜拜的經濟隨即起飛。然而，當時的杜拜統治者拉希德關注到，杜拜的石油蘊藏最終會枯竭。因此，他利用從石油賺取的財富，發展重工業和建設所需的商業及通訊基礎設施，藉以把杜拜的經濟推向多元化發展。隨着阿聯酋於1971年成立，杜拜開始邁向現代化。1979年，**杜拜世界貿易中心(下稱"杜拜世貿中心")**開幕。該中心由拉希德興建，用作舉辦國際會議及大型活動，標誌着杜拜落實經濟多元化策略的轉捩點，使該國成為舉辦國際會議、貿易展覽、大型活動及展覽的新地點。在1980及1990年代，杜拜繼續推行多元化發展策略，除了以旅遊業為重點外，亦同時發展建築、電訊、傳媒、房地產及金融服務等行業。

3.2 1997年，旅遊及商業推廣部(Department of Tourism and Commerce Marketing)宣告成立，以取代杜拜政府於1989年成立的杜拜商業及旅遊業推廣局(Dubai Commerce and Tourism Promotion Board)。這個新成立的部門獲授予額外的職責，負責規劃、監察及發展杜拜的旅遊業。為顯示旅遊及商業推廣部的重要性，該部的主席為阿聯酋副總統兼總理及杜拜統治者。旅遊及商業推廣部透過設於杜拜的總部及14個海外辦事處，策劃及推行一項國際推廣及宣傳活動綜合計劃，當中包括參展、宣傳訪問、發布會及路演等多項活動。該部亦接手酒店發牌和監管的工作，監管所有旅遊、考古及文物地點、旅遊會議及展覽，以及導遊的組織和發牌事宜。

3.3 2003年，杜拜政府建成另一項新的會議設施——**杜拜國際會議及展覽中心(下稱"杜拜國際會展中心")**(Dubai International Convention and Exhibition Centre)。該中心是杜拜世貿中心的一部分。杜拜政府接着成立了杜拜會議局(Dubai Convention Bureau)，該局是非牟利的政府資助機構，專責宣傳杜拜為舉行會議的地點，目的是透過成功爭取主辦各項大型活動，以及在國內外宣傳杜拜為主要的商務旅遊地點，進一步發展杜拜的國際商務旅遊業，並提高該國在這市場的佔有率。該局的宣傳活動，包括介紹杜拜展覽設施的活動及實地視察活動，讓會議主辦機構能親身視察杜拜的會議及展覽設

第III章：杜拜的發展

施。該局亦與杜拜的酒店、會議場地及航空公司合作，並全面支持它們在本地及海外進行的設施／服務推廣活動。

會議及展覽設施

3.4 今天，杜拜是廣為人知的世界級國際會議及展覽地點。除了杜拜世貿中心及**杜拜機場博覽館(Airport Expo Dubai)**這些專為會議及展覽而設的會議中心外，不少杜拜的酒店(例如Jumeirah Beach酒店)亦在國際會議及展覽方面提供一應俱全的優良設施和迎合客戶所需的服務。在訪問杜拜期間，訪問團曾參觀以下會議及展覽設施，並與有關當局會晤，就這些設施現時受到的限制和未來的發展及機會交換意見：

- 杜拜世界貿易中心
- 杜拜機場博覽館

杜拜世界貿易中心(下稱"杜拜世貿中心")

3.5 杜拜世貿中心由杜拜政府擁有，並由Dubai World Trade Centre (L.L.C.)(下稱"DWTC(LLC)")管理。杜拜世貿中心位於市中心，距離杜拜國際機場約15分鐘車程。該中心於1979年落成，其後數年不斷擴展，如今已成為杜拜著名的地標建築和商業中心。杜拜世貿中心包括樓高39層的辦公大樓、杜拜國際會展中心、商務中心、服務式住宅單位，以及8個展覽廳，所提供的內部展覽總面積達31 030平方米。杜拜國際會展中心提供可靈活間隔的多功能展覽場地，面積共59 997平方米。杜拜國際會展中心的多用途場館，若以演奏廳的布局設置座位，可容納多達6 500名人士。

3.6 DWTC(LLC)具備20多年統籌及管理國際展覽及大型特備活動的經驗。該公司雖是政府全資擁有的公司，但以私人機構的模式運作，卓有成效。杜拜政府一直帶頭發展杜拜的會議及展覽業，並資助會議及展覽設施的發展。DWTC(LLC)的宗旨是透過其專責的銷售隊伍所提供的優質客戶服務，把杜拜世貿中心發展成為中東及鄰近地區的主要商業、住宅、展覽及會議中心，並配合杜拜政府的各項

第III章：杜拜的發展

措施，使當地社會受惠。在2006-2007年度，杜拜世貿中心舉行的主要大型活動合共106項，包括2006年中東國際資訊科技及通訊產品展覽會(GITEX)(該展覽會是中東規模最大和最重要的資訊科技盛事)，以及2007年杜拜國際馬匹展覽會(Dubai International Horse Fair)。

3.7 訪問團曾與DWTC(LLC)的代表會晤，聽取他們簡介杜拜世貿中心的會議及展覽設施，並參觀杜拜國際會展中心。DWTC(LLC)表示，在會議及展覽業務方面，杜拜正面對鄰近城市阿布扎比及其他中東城市的激烈競爭。2005年，杜拜政府批准有關重新發展杜拜世貿中心的總綱計劃。整項工程計劃旨在重新發展現有的杜拜世貿中心，包括建造先進的會議中心、辦公及住宅大樓、酒店及服務式住宅，以及購物設施。整項工程計劃預計耗資43億8,000萬美元(340億港元)，費用分7至10年支出。



訪問團在杜拜國際會展中心向DWTC(LLC)代表致送紀念品

杜拜機場博覽館

3.8 訪問團亦參觀了杜拜機場博覽館。以車程計，該博覽館距離杜拜國際機場只有兩分鐘，距離杜拜國際會展中心不足10分鐘，而距離市中心約15分鐘。杜拜機場博覽館亦由DWTC(LLC)營運及管理。1999年，民航部(Department of Civil Aviation)賦予杜拜機場博覽館

第III章：杜拜的發展

新的職能，務求與杜拜世貿中心相輔相成，鞏固杜拜作為區內主要展覽地點的地位。杜拜機場博覽館分為東座、西座及新落成的中座展覽館，總樓面面積為33 296平方米。東座及西座展覽館各提供的展覽面積為11 650平方米，而中座展覽館則另外提供9 996平方米的展覽面積。展覽館亦提供辦公地方，以應付多項不同的需要。西座展覽館設有3間辦公室，一間在地下，另一間在閣樓，第三間在大堂。東座展覽館共有9間辦公室，一間在地下，7間在閣樓，一間在大堂。閣樓可俯瞰主接待館，該樓層設有4間行政人員辦公室及5間多用途會議室。每間會議室在設計上可容納25至150人不等，視乎採用的是演講廳、會議廳抑或課室的布局方式。展覽館外亦設有貯物地方，供存放貨櫃及參展商作裝箱用途。此外，展覽館的大堂十分寬敞，內有接待廳，可作為訪客登記處。由於杜拜機場博覽館鄰近杜拜國際機場，因此杜拜航空展(Dubai Air Show)亦在該處舉行。杜拜航空展是中東最大型的航空展覽會，每兩年舉行一次。

由DWTC(LLC)管理的其他新項目

3.9 訪問團察悉，DWTC(LLC)亦會負責管理 **杜拜展覽城(Dubai Exhibition City)**。杜拜展覽城由杜拜政府建議興建，工程計劃耗資21億7,000萬美元(169億港元)。展覽城佔地300萬平方米，將設於新的杜拜世界中央國際機場(Dubai World Central International Airport)內。該計劃的建造工程仍在進行，並會在2020年前分階段完成。第一期工程預計於2009年竣工。就展覽地方及展覽場館的規模而言，杜拜展覽城將是全球之冠。展覽城有多項設施，例如辦公室、酒店、餐廳、服務式住宅公寓，以及可容納超過2萬部車輛的停車場。杜拜展覽城整個範圍的設計，將包括水道、天然地貌景區及公園。展覽城亦設有完善的道路及鐵路運輸網絡，連接杜拜及阿聯酋各地。**杜拜展覽世界(Dubai Exhibition World)**是展覽城獨有的展覽設施，第一期工程將提供120 774平方米的展覽面積，而展覽面積最終會增至306 580平方米。第一期工程興建共19個展覽廳，當中17個可合併為展覽面積超過85 006平方米的單一展覽廳。此外，杜拜展覽世界將設有一個樓高19米的多用途場館，館內無柱面積共14 400平方米。若採用演奏廳的布局方式，該場館可供11 000人就座。

第III章：杜拜的發展

3.10 杜拜世貿中心表示，由於舉辦消費用品展覽會正逐漸成為城內的會議展覽設施的主要業務，杜拜世貿中心會集中舉辦專題展覽會，而一般的展覽將會在杜拜展覽城舉行，因為該處交通接駁完善，消費者前往該處十分便捷。



議員聽取DWTC(LLC)代表簡介杜拜展覽世界發展計劃

策略發展

3.11 為維持杜拜作為中東及鄰近地區主要會議及展覽中心的地位，杜拜政府不斷推出措施，以保持其策略發展的動力。杜拜的經濟在過去數十年迅速增長，對旅遊業及運輸基礎設施造成沉重的壓力。交通容量的限制已引起杜拜的關注，該國的主要幹線在繁忙時間交通嚴重擠塞，對當地舉行的展覽可能造成負面影響。就此，杜拜政府已動工興建地下鐵路系統——杜拜地鐵(Dubai Metro)——連接德以拉市中心區、杜拜國際機場、薩伊德路的金融區及傑貝·阿里港，以紓緩道路交通的壓力，為參展商及參加展覽的人士帶來更大的方便。杜拜地鐵整項工程計劃預計耗資39億6,000萬美元(308億港元)，全長70公里，沿線有55個車站(30%為地下車站)，將是全球最長的地下鐵路之一。杜拜地鐵預計最終每年的載容量可達3億5,500萬人次。杜拜政府期望可於2009年年底前完成地鐵系統第一期工程。

觀察所得

3.12 訪問團注意到，杜拜政府採取以供應主導及使命主導的方式，把杜拜發展成為全球最富裕、最現代化的地方之一。鑒於杜拜位處東西方交界的策略性位置，在地理上毗鄰20多億人口的市場，是商貿以至會議及展覽活動的理想匯聚之地。

3.13 訪問團注意到，杜拜世貿中心自1979年開幕後，已成為中東地區的商業核心。今天，區內一些最大型的貿易展覽均在杜拜世貿中心及杜拜國際會展中心舉行，在推動透過阿聯酋進行的地區及國際貿易方面，兩個中心擔當了不可或缺的角色。市場對展覽場地的需求非常殷切、貿易展覽的規模及數目不斷增長，上述種種現象預示杜拜將取得空前成功，成為策略性的商業樞紐。杜拜政府計劃擴展及加強杜拜世貿中心的處理能力，以應付不斷增加的需求。預計位於新杜拜世界中央國際機場內的杜拜展覽城第一期工程在2009年竣工後，杜拜展覽世界這項在展覽城內獨有的展覽設施，將會成為整項計劃另一個令人觸目的項目。

歷史發展

4.1 德國是全球貿易展覽國家之冠，每年舉辦的國際活動約140項，參展商超過15萬4 000家，訪客超過1 000萬人。德國的貿易展覽及展覽會連同其附屬會議及大會均十分國際化，對德國的經濟發展影響巨大。根據德國貿易展覽業協會(AUMA)，德國的貿易展覽主辦機構以舉辦國際貿易展覽經驗豐富見稱，這些機構每年的營業額約為25億歐羅(283億港元)。世界上營業額最高的10間貿易展覽主辦機構中，5間是以德國為基地。在德國，貿易展覽主辦機構須遵守各州訂定的規例運作。該等規例不但規管主辦貿易展覽的審批程序，而且亦規管噪音管制措施及工作條件。國家對展覽業的支援有助加快德國的再工業化，尤其是有助中小企業推廣及推銷其產品。此外，貿易展覽業亦有助創造就業機會，帶動商務旅客的消費。

法蘭克福

4.2 在德國最重要的貿易展覽城市中，以展覽面積計算，法蘭克福位列第二，僅次於漢諾威。法蘭克福不但是德國的主要金融中心，亦是歐洲聯盟的主要金融中心。再者，法蘭克福是德國的電訊樞紐及歐洲主要的互聯網通訊及服務中心。此外，法蘭克福亦是德國的工業重鎮之一。憑藉這些顯著的優勢，法蘭克福一直在國際間維持樞紐的地位，並在主辦消費品、紡織及科技國際旗艦展覽及其他商業活動方面建立了本身的實力。在法蘭克福舉辦的貿易展覽為來自世界各地的買家提供了匯聚的場合，藉此瞭解最近的創新意念及趨勢，以及從一個嶄新的角度認識其行業。

4.3 事務委員會選擇法蘭克福作為其研究對象，是因為法蘭克福是世界上最古老的貿易展覽城市之一，其歷史可追溯至十二世紀。1150年，法蘭克福舉辦紀錄中首次的"秋交會"，以進行秋收產品的交易。1240年，腓特烈二世下令要保護前往法蘭克福交易會的商人，並恩准該城市舉辦交易會。在1330年，法蘭克福進一步獲准舉辦大型的周年春交會，以進行羊毛及葡萄酒等冬季產品的交易。在十七、十八及十九世紀的多段困苦日子，交易會曾因戰亂及當地被法國佔領而數度停辦，其後，法蘭克福貿易展覽在1907年復辦。法蘭克福超過95%的展覽場地在第二次世界大戰中被炮火摧毀，但

第IV章：法蘭克福的發展

法蘭克福很快便重奪其在展覽方面的地位。1948年，法蘭克福再次舉辦秋交會，參展商有1 171家。法蘭克福在接着的數年推行廣泛的建造工程，重建被摧毀的會議設施，並興建新設施。法蘭克福在1959年首度舉辦其國際專題展覽，重建其作為主要展覽中心的地位。

4.4 今天，法蘭克福擁有世界第三大的展覽場地。**法蘭克福展覽公司**由法蘭克福市政府(持有60%的股份)及黑森州政府(40%)共同擁有，是世界第三大貿易展覽主辦機構，並擁有本身的展覽場館。曾在法蘭克福舉辦的大型展覽包括 the Internationale Automobil-Ausstellung(世界最大型的汽車展覽)、the Frankfurter Buchmesse(世界最大型的書展)、法蘭克福國際春季消費品展覽會(世界最大型的消費品展)、the Achema(世界最大型的工廠設備展覽)、法蘭克福國際紙品世界、辦公用品世界(有關辦公室用品、文具、學校用品及印藝材料的主要國際貿易展覽)、法蘭克福國際聖誕禮品世界(世界最大型的聖誕、派對及節日裝飾用品國際貿易展覽)、法蘭克福國際美容美髮品世界，以及Tendence Lifestyle及Ambiente(分別在秋季及春季舉辦的世界第二大國際消費品展)和法蘭克福國際燈光照明及建築物技術與設備展覽會。

法蘭克福展覽公司

4.5 訪問團與法蘭克福展覽公司的代表會面，並參觀其會議及展覽設施。法蘭克福展覽公司以政府擁有的模式成立，負責推動法蘭克福的會議及展覽業的發展。該公司在1907年11月由法蘭克福市政府及16間法蘭克福公司創立，目的是建造及管理用以舉辦專題活動的圓頂建築物Festhalle Hall。法蘭克福展覽公司採取公眾持有的架構，反映出政府的政策是在第二次世界大戰後利用貿易展覽作為重振經濟的催化劑。

4.6 自2003年起，法蘭克福展覽公司一直透過兩間獨立的全資附屬公司(即Messe Frankfurt Venue GmbH & Co. KG及Messe Frankfurt Exhibition GmbH)經營業務。Messe Frankfurt Venue GmbH & Co. KG負責管理各項活動的技術及服務事宜、向參展商推銷其展覽中心，以及確保展覽場館得到妥善的維修及進一步的擴展。Messe Frankfurt

第IV章：法蘭克福的發展

Exhibition GmbH負責活動管理，並以私營貿易展覽公司的模式運作，這間公司沒有本身的展覽場館，是Messe Frankfurt Venue GmbH & Co. KG的主要租戶。

4.7 法蘭克福展覽公司由一個4名成員組成的管理委員會負責管理，並須受監察委員會監察。管理委員會負責公司的管理，並代表公司處理與第三者之間的事務。監察委員會負責監督管理委員會的工作，並委任其委員。監察委員會由佩特拉·羅拉(市長)擔任主席，委員包括公司股東的代表(即國家及市政府官員)、專業人士、商人及法蘭克福展覽公司的僱員。

4.8 法蘭克福展覽公司在德國境外有18間附屬公司、5間分公司及49間國際銷售夥伴辦事處，在超過150個國家及超過40個展覽場地均有其代表。2006年，法蘭克福展覽公司及其附屬公司舉辦了共110個貿易展覽及展覽會，總銷售收益為4億600萬歐羅(46億港元)，增幅超過7%。這些展覽包括在法蘭克福舉辦的38個展覽、在德國其他地方舉辦的8個展覽及在歐洲、亞洲和美洲的其他國家舉辦的64個展覽。法蘭克福展覽公司在世界各地舉辦的活動所吸引的參展商超過6萬8 000家，展覽參觀者超過320萬人。

4.9 作為一間由政府擁有的公司，法蘭克福展覽公司以自負盈虧的模式運作，其收入來自出租攤位、展覽廳、場地及其他設施的租金、入場費及參展費、服務收入及其他收益。法蘭克福展覽公司在2006年全年的淨收入為2,750萬歐羅(3億1,070萬港元)，其中約1,300萬歐羅(1億4,690萬港元)以股息的形式派發給庫房。

4.10 法蘭克福展覽公司曾邀請私營機構參與其資本開支工程計劃，例如用了7年時間完成的**會議中心**建造工程計劃。此外，市政府和州政府亦為法蘭克福展覽公司的營運提供支援，並在有需要時向聯邦政府尋求協助。興建**法蘭克福展覽館**第四及第五個展覽廳便是這類安排的實例。市政府、州政府及聯邦政府合力提供資助，並負責興建一條地下鐵路線，以便貿易展覽的參加者及訪客直接前往第四及第五個展覽廳。



訪問團參觀法蘭克福展覽館

會議及展覽設施

法蘭克福展覽館

4.11 法蘭克福展覽館由法蘭克福展覽公司管理，位於市中心的核心地帶，與法蘭克福完備的道路網相連接。法蘭克福展覽館有9個多用途場館，總面積約325 160平方米。圓頂設計的Festhalle節慶廳(第二號展覽廳)，樓高40米，用作舉辦所有一次過的活動。至於樓高兩層的第五號展覽廳，其特式是建造物的荷載量較高，適合展覽極重型的展品。其他設施包括：Forum(這是一座外形典雅的玻璃建築物，其橢圓形外牆氣勢不凡，自然光線可穿過全部4個樓層，而且間格靈活，可舉辦各式各樣的活動)；面積為8萬3 000平方米的戶外場地，可作為展覽場地或舉辦特別活動之用；可提供5 400個泊車位的多層有蓋停車場；以及內設會議場地、酒店及展覽場地的會議中心。

會議中心

4.12 會議中心於1997年開幕，與Maritim酒店(內有543個房間)設於同一座樓高4層的圓型大樓內，入口是玻璃幕牆式設計。從入口層的大堂可通往1樓的小型會議室及辦公室，主廳位於2樓，樓上是

第IV章：法蘭克福的發展

其他會議室及設施。主廳最多可容納2 200人。從會議中心可直接通往由9個展覽廳組成的展覽館及地下停車場。

4.13 在訪問期間，訪問團與Tendence Lifestyle及Ambiente展覽會總監會面，並參觀Tendence Lifestyle展覽會。法蘭克福展覽公司表示，由2008年起，"Tendence Lifestyle"及另一個名為"Collectione"的消費品展覽會將於7月的第一個周末同期舉行，以配合業界訂貨周期的改變。訪問團認為有關方面決定提早6星期舉辦"Tendence Lifestyle"，並與"Collectione"同期舉行，能照顧到市場的需要。



訪問團參觀法蘭克福 Tendence Lifestyle展覽會時，在貿發局的資訊站前合照。



代表團參觀內地參展商在法蘭克福 Tendance Lifestyle 展覽會設置的展覽攤位。

法蘭克福展覽公司的策略發展

4.14 法蘭克福展覽公司表示，該公司已使用互聯網收集及發放與貿易展覽有關的資訊，並藉此與大量客戶建立業務關係。2006年，該公司推出名為"Productpilot"的互聯網入門網站，這是一個業務配對網站，作用是把參展商的資料匯集在一個平台，以便使用者從供應商及產品兩個類別中搜尋網上的資料。

4.15 法蘭克福展覽公司近年開始實施新的商業策略，在德國以外的地方建立代表網絡。該公司已在歐洲、美國、亞洲及拉丁美洲設立附屬公司及分公司。其海外的員工會向那些希望透過在法蘭克福舉辦展覽打進歐洲市場的外國公司進行招商。法蘭克福展覽公司的業務十分國際化，這樣不但為那些以法蘭克福為基地的活動增添吸引力，而且亦有助減少因國內及地區的經濟波動對其貿易展覽業務造成的影響。

第IV章：法蘭克福的發展

4.16 法蘭克福展覽公司已公布一項使法蘭克福展覽館現代化的10年發展計劃。新展覽廳(第11號展覽廳)及西面入口的建造工程已經展開，兩者可提供的樓面總面積為7萬8 000平方米。新展覽廳的工程費用為7,000萬歐羅(7億9,100萬港元)，該展覽廳在2008年下半年落成後，展覽面積將可增加超過2萬3 000平方米。廣泛的道路網改善工程亦已展開，以便發展法蘭克福展覽館以西的用地，把該地與展覽場地的其他地方連接起來。

觀察所得

4.17 訪問團認為法蘭克福的會議及展覽業能夠取得成功，部分原因是法蘭克福展覽公司透過在世界各地派駐代表，積極建立環球網絡，藉此促進與大量客戶的業務關係。德國的獨特規管制度，能確保貿易展覽主辦機構提供優質服務及具備專業精神，為該行業的發展奠定了穩固的基礎。

4.18 此外，法蘭克福機場是歐洲最大的商用機場，每年超過5 000萬名旅客使用該機場乘搭飛機往返全球330多個地點。法蘭克福機場、連接該機場的公路網及法蘭克福火車總站(歐洲最大及最繁忙的火車站)等配套設施，讓來自世界及歐洲各地的旅客可以方便快捷地抵達法蘭克福。

第V章：拉斯維加斯的發展

把拉斯維加斯改造成為旅遊及會議地點

5.1 1950年代初，拉斯維加斯消閒旅遊業的循環周期令人關注。在整個夏季的平日及節日假期，前往拉斯維加斯的旅客人數顯著下降。當時，社區領袖認為可開拓商務旅遊這個新市場，以吸引更多旅客在淡季期間前往拉斯維加斯。

5.2 1955年，內華達州立法機關設立克拉克縣展覽及康樂局(Clark County Fair and Recreation Board)，負責購置、營運及推廣克拉克縣內的會議廳及康樂設施。1957年，該局着手興建**拉斯維加斯會議中心(Las Vegas Convention Center)**，會議中心其後於1959年落成啟用。1967年，該局重新命名為現時的拉斯維加斯會議及旅遊局(Las Vegas Convention and Visitors Authority)。

5.3 1990年代初，隨着美國許多其他城市把賭場式賭博合法化，拉斯維加斯的賭場業務面對日益激烈的競爭。這趨勢促使拉斯維加斯的賭場經營者寄望以會議業務作為額外收入來源。結果，很多賭場經營者於1990年代中期開始在旗下賭場酒店增設、擴建或翻新會議場地。2006年，先後有630萬名參加會議及貿易展覽的人士前往拉斯維加斯，帶來82億美元(635億港元)的非博彩收入。

拉斯維加斯會議及旅遊局

5.4 在海外職務訪問期間，訪問團與拉斯維加斯會議及旅遊局的代表會面，聽取有關推廣和發展拉斯維加斯的會議及展覽業的簡介。拉斯維加斯會議及旅遊局是一間半政府機構，負責向全球推廣南內華達作為旅遊及會議地點，以及營運拉斯維加斯會議中心及**凱士曼中心(Cashman Centre)**。凱士曼中心是位於市內的一座多用途設施，設有9 114平方米的展覽場地及16間會議室。拉斯維加斯會議及旅遊局的使命，是吸引旅客及參加會議的人士前來拉斯維加斯地區，確保兩者的人數穩步增加，從而為酒店和汽車旅館提供充足的客源，以及有效地營運和保養拉斯維加斯會議中心的會議設施。

5.5 拉斯維加斯會議及旅遊局由一個14名成員組成的董事局管治。克拉克縣及拉斯維加斯市各有兩名代表，而北拉斯維加斯市、

第V章：拉斯維加斯的發展

亨德森市、梅斯基特市及博爾德市則各佔一席。餘下6名成員由拉斯維加斯商會(Las Vegas Chamber of Commerce)及內華達度假村協會(Nevada Resort Association)各提名3人出任。董事局負責訂定指引及確立政策，以履行拉斯維加斯會議及旅遊局的使命。董事局亦委任一名主席出任拉斯維加斯會議及旅遊局的行政總裁。拉斯維加斯會議及旅遊局的大部分活動，包括其組織及財政架構、採購程序、財政預算及投資，均受《內華達修訂法規》(Nevada Revised Statutes)管限。根據法例規定，拉斯維加斯會議及旅遊局每年須由獨立會計師按照公認審計準則進行審計。董事局所有會議均公開舉行。



訪問團向拉斯維加斯會議及旅遊局會議中心營業部副總裁Chris Meyer先生致送紀念品

5.6 內華達政府利用向克拉克縣酒店、汽車旅館及其他住宿設施徵收的房間稅，為拉斯維加斯會議及旅遊局的日常運作提供經費。度假酒店的稅率介乎8%至11%，非度假酒店則介乎6%至9%。房間稅佔拉斯維加斯會議及旅遊局2006年的總收入的79%或2億美元(16億港元)。拉斯維加斯會議及旅遊局亦以克拉克縣的名義發行債務票據，為資本開支項目融資。

5.7 據拉斯維加斯會議及旅遊局所述，設立拉斯維加斯會議中心及凱士曼中心的原意並不是要該兩個中心以自負盈虧的模式運作，而是希望能夠帶來旅客以支持克拉克縣的會議及旅遊業務。因此，來自設施營運的收益只佔拉斯維加斯會議及旅遊局2006年的總

第V章：拉斯維加斯的發展

收入的19%。此外，拉斯維加斯會議及旅遊局透過撥款和贊助，爭取在拉斯維加斯舉辦重要的大型活動及貿易展覽。

會議及展覽設施

5.8 除拉斯維加斯會議中心外，拉斯維加斯的會議及展覽設施包括凱士曼中心及設於酒店內的場地。此外，亦有一些由賭場經營者擁有及管理／經營的大型會議中心，例如金沙博覽及會議中心(Sands Expo and Convention Center)及曼德勒灣會議中心(Mandalay Bay Convention Center)。

拉斯維加斯會議中心

5.9 訪問團參觀了拉斯維加斯會議中心，這是全球其中一座最現代化及實用的設施，位於酒店和娛樂中心林立的地區，距離機場只有數分鐘路程。拉斯維加斯單軌鐵路系統亦可直達該會議中心。單軌鐵路系統覆蓋拉斯維加斯東部地區，全程共有7個車站，連接拉斯維加斯會議中心及8個度假村。拉斯維加斯會議中心提供的場地面積超過297 290平方米，展覽場地超過185 806平方米。其他設施包括138間會議室(佔地超過22 390平方米，座位數目介乎20至2 500個)、面積超過20 903平方米的大堂及登記處、一個可停放超過5 600部車輛的泊車處，以及在整個會議中心及泊車區提供各項最先進的電話、數據及互聯網服務。曾在該會議中心舉辦的大型活動包括Comdex 2005(全球其中一個最大型電腦貿易展覽)；2007年消費類電子產品展覽(Consumer Electronics Show 2007)及MAGIC Marketplace(全球最大型及全面的時裝界盛會)。

MAGIC Marketplace

5.10 在進行海外職務訪問期間，訪問團亦參觀了MAGIC Marketplace，並在拉斯維加斯會議中心與MAGIC International的代表會晤，以瞭解服裝業貿易展覽的運作。MAGIC Marketplace於每年2月及8月舉行，被視為最傑出的時裝市場，讓全球男裝、女裝、童裝及

第V章：拉斯維加斯的發展

配飾的買家和供應商聚首一堂。MAGIC Marketplace於1933年創立，原本是男士服裝協會(Men's Apparel Guild)一年一度在洛杉磯舉辦的男士服裝展覽。由於洛杉磯缺乏展覽場地及酒店房間，MAGIC Marketplace其後移師至拉斯維加斯舉行，並進一步發展成為美國最大型及全面的服裝配飾業盛會。單鋪時裝店以至國際零售連鎖時裝店的買家，均會出席這個盛會，與超過3 600個供應商會面，而展出的品牌和非品牌貨品逾5 000種。展覽會主辦機構MAGIC International是全球其中一間最大型及眾所共知的服裝業展覽製作公司。MAGIC International是Advanstar Communications全資擁有的附屬公司。Advanstar Communications是著名的商業出版公司，出版超過60種行業和專業雜誌，亦是貿易展覽和會議業界的翹楚。



訪問團參觀於拉斯維加斯會議中心舉行的MAGIC Marketplace時，與其中一個香港參展商合照。

拉斯維加斯會議及旅遊局的策略發展

5.11 2005年，拉斯維加斯會議及旅遊局進行策略規劃工作，目標是令旅客人數在2009年達至4 300萬人。拉斯維加斯會議及旅遊局制訂了2005年願景計劃(2005 Vision Plan)，透過廣告宣傳、特別活動、國際市場、多元化外展活動、消閒旅遊銷售、會議業務銷售和互聯網市場推廣計劃及客戶服務，提升旅客的體驗。此外，該局透

第V章：拉斯維加斯的發展

過一項耗資8億9,000萬美元(69億港元)的改善計劃，當中包括闢建46 452平方米的會議場地，以擴展拉斯維加斯會議中心。

觀察所得

5.12 訪問團察悉，除賭博外，拉斯維加斯是一個集娛樂、購物、美食及觀光於一身的美國主要城市，亦成為舉辦各類大小會議、貿易展覽和聚會的熱門地點。拉斯維加斯的賭場經營者已開始在當地及海外地區(例如澳門)經營會議業務，除了建立拉斯維加斯的品牌外，這些業務亦成為額外的收入來源。此外，拉斯維加斯會議及旅遊局成功透過推廣商務旅遊，令旅客及參加會議的人士的數目穩步增加，從而為拉斯維加斯地區的酒店提供充足的客源。至於會議及展覽設施的市場推廣工作，拉斯維加斯會議及旅遊局亦成功透過美國各個區域辦事處及設於海外國家(尤其是大韓民國)的辦事處進行市場推廣計劃，宣傳拉斯維加斯的品牌。

5.13 議員亦察悉，拉斯維加斯透過把最先進的展覽設施與住宿及娛樂相結合，在展覽業方面取得成功，能吸引參加會議的人士在公幹後逗留當地進行消閒娛樂活動，從而令商務旅遊所帶來的收益增加。

第VI章：洛杉磯的發展

歷史發展

6.1 洛杉磯是美國第二大城市，也是全球其中一個大都會。洛杉磯經濟的發展動力來自科技、石油、時裝、成衣、旅遊及娛樂產品(包括電視節目、電影及預錄音樂)等行業的國際貿易，而洛杉磯得以聞名國際，並在全球佔一席位，實有賴這些行業奠下的基礎。此外，洛杉磯自1930年代開始發展會議業務。洛杉磯曾舉辦多項國際盛事，包括1932年及1984年的奧林匹克運動會，並經常推廣貿易展覽，例如汽車展及電子娛樂博覽(全球主要的貿易展覽，展品包括最新的互動娛樂、教育軟件及相關產品)，作為推動經濟發展的措施。

洛杉磯會議及展覽中心管理局(Los Angeles Convention and Exhibition Centre Authority)的成立

6.2 1966年8月，洛杉磯市議會表決通過興建一個會議中心，以及成立洛杉磯會議及展覽中心管理局(下稱"管理局")，負責發展和興建新會議中心，以及提供所需資金。管理局亦負責該中心其後於1980年代及1990年代的擴建工作。**洛杉磯會議中心(Los Angeles Convention Centre)**於1971年啟用。

6.3 為集資推行興建及擴建計劃，市政府准許管理局發行免稅債券，以支付這些計劃的資本開支。此外，市政府向管理局租用了洛杉磯會議中心，讓管理局利用所得租金支付債券的本金及利息。市政府作為洛杉磯會議中心的承租人，亦須負責會議中心的營運及保養工作。為此，市政府於1973年成立了會議中心管理部，由該部門管理洛杉磯會議中心，並為洛杉磯會議中心各設施進行市場推廣，以及出租該等設施作會議、表演、宴會及其他特別活動之用。會議中心管理部亦負責營運泊車設施和提供顧客服務。該部門由一名總經理管理，總經理會聽取一個由5名成員組成的委員會的意見。該委員會的成員由市長委任，負責就洛杉磯會議中心的營運和保養事宜向總經理提供意見及諮詢。

第VI章：洛杉磯的發展

洛杉磯會議及旅遊局(Los Angeles Convention and Visitors Bureau)的成立

6.4 1977年，市議會成立洛杉磯會議及旅遊局(下稱"會議及旅遊局")。該局是一個私營的非牟利商業組織，負責推廣洛杉磯作為消閒旅遊的地點，以及宣傳洛杉磯的各種會議設施，例如洛杉磯會議中心及設於酒店的場地。該局雖然並非市政府的機關，但被視為洛杉磯的官方旅遊宣傳機構。會議及旅遊局的使命，是透過向當地和國際旅遊業界及消費者的主要市場進行銷售及市場推廣，從而增加洛杉磯的旅遊收益及改善旅遊從業員的生活。

6.5 市政府會從所得的旅客住房稅，即向酒店、汽車旅館、飯店、旅舍或其他住宿設施的住客徵收的房間稅，撥出1%供會議及旅遊局為洛杉磯進行市場推廣、宣傳旅遊業和前往洛杉磯的旅行團，以及進行其他相關的廣告、媒體和宣傳活動。在2005-2006年度，市政府把來自旅客住房稅的940萬美元(7,300萬港元)撥給會議及旅遊局。當地酒店所繳付的會員費、補助金及利息收入，也為該局提供旅客住房稅以外的收入。該局的另一個收入來源是為洛杉磯世界機場(Los Angeles World Airports)提供銷售及市場推廣服務。洛杉磯世界機場是政府部門，擁有和經營南加利福尼亞洲4個機場(即洛杉磯國際機場、洛杉磯／安大略國際機場、范奈司機場及洛杉磯／棕櫚谷地區機場)。

會議及展覽設施

6.6 洛杉磯已確立其作為會議中心的地位，當地的會議設施由特別設計的場館以至設於酒店的場地均一應俱全。

洛杉磯會議中心

6.7 訪問團曾與會議中心管理部的代表會晤，聽取有關洛杉磯會議中心各項會議及展覽設施的簡介。洛杉磯會議中心位於洛杉磯商業區，內設南翼展覽廳和西翼展覽廳，分別佔地32 237平方米及19 603平方米，兩個展覽廳由一個兩層高的會議廳廣場連接起來。洛杉磯會議中心的另一個展覽廳名為肯提亞廳(Kentia Hall)，佔地

第VI章：洛杉磯的發展

1 821平方米，屬可改變用途的場地，可作停車場或展覽用途。其他設施包括64間會議室(合共佔地13 657平方米)、一個設有299個座位的演講中心、3個美食廣場、一個服務完備的商務中心、5 600個設於會議中心內的停車位，以及先進的光纖、供電和數據／網絡系統。

6.8 洛杉磯會議中心每年舉辦的活動超過350項，吸引250萬人次入場，並為當地創造12 000個就業機會，隨行家眷及旅客的消費更為當地帶來逾10億美元(78億港元)的收入。洛杉磯會議中心是2000年民主黨全國代表大會和1984年奧林匹克運動會的主要新聞中心，該中心亦曾舉辦2005年南加州Linux博覽、2006年電子娛樂博覽、格林美慶功活動、MusicCares頒獎禮、加州船展和2006年洛杉磯汽車展等其他大型活動。



訪問團在洛杉磯會議中心與會議中心管理部代表會晤

策略性發展

6.9 在洛杉磯，位於洛杉磯會議中心信步可達範圍內的酒店房間只有大約650間，當地因而面對鄰近酒店不足以應付與會旅客所需的問題。反之，加利福尼亞州其他城市，例如約有3 200間酒店房間的聖地亞哥，近年已紛紛改善旅遊業的基礎設施和會議／活動

第VI章：洛杉磯的發展

設施。因此，這些城市的會議場地奪去了洛杉磯會議中心部分會議業務。其中一個值得注意的例子，就是男士服裝協會(Men's Apparel Guild)一年一度的男士服裝展，已礙於洛杉磯的展覽場地及支援設施(即酒店房間)不足而移師拉斯維加斯舉行。

6.10 鑒於洛杉磯商業區缺乏酒店，Anschutz公司的全資附屬公司AEG作為體育及娛樂節目的全球主要供應商之一，已斥資42億美元(326億港元)進行LA Live計劃，在洛杉磯會議中心旁邊興建面積達520 257平方米的文娛中心。LA Live將包括6幢大樓，內設公寓房間、宴會廳、酒吧、音樂廳、分套出售的公寓、餐廳、戲院，以及一幢酒店大樓。LA Live的重點工程是興建一幢樓高54層的酒店大樓，於2010年落成後將可提供約1 000間客房。據報，洛杉磯會議中心附近的發展，已吸引商業區內一間主要的會議及商務酒店斥資4,000萬美元(3億1,070萬港元)進行設施翻新計劃。

觀察所得

6.11 據訪問團的觀察，乘飛機經由洛杉磯國際機場前往洛杉磯十分方便，以乘客量計算，洛杉磯國際機場為全球第五大機場，亦是各國旅客進入美國的第二大通道。洛杉磯具有良好的交通網絡連接美國各大城市，當地的機場亦有不少本地及國際航空公司使用，經營的航班來自全球各地城市。從策略層面而言，洛杉磯位於主要公路及公共運輸系統的中心地帶。洛杉磯會議中心座落於洛杉磯商業區，公共交通便利，因而具有競爭優勢。雖然洛杉磯會議中心現正面對例如拉斯維加斯會議中心等大型會議中心的競爭，但洛杉磯仍然是製造業、娛樂、科技、航天、時裝及服裝等行業的重要基地。議員認為，洛杉磯擁有一批固有客戶，他們會前往在當地舉行的各種會議。訪問團亦欣賞洛杉磯會議中心聯同其業務夥伴，例如會議及旅遊局和洛杉磯世界機場，攜手推廣其服務和吸引商務旅客前往洛杉磯會議中心。

整體觀察所得

7.1 2006年全球宏觀經濟環境暢旺，為國際貿易的擴張提供了有利的框架。根據世界貿易組織《2007年世界貿易報告》，2006年全球經濟較前強勁，大部分原因是歐洲經濟復甦。2006年全球出口商品總值錄得8%的實質增長。在所有經濟體系中，中國商品貿易的擴張幅度依然特別強勁，辦公室及通訊器材是中國出口增長的主要項目，僅次於成衣及紡織品。亞洲的實質出口商品總值的增幅達13.5%，在所有地區中維持最強勢的表現，這主要是中國、日本、大韓民國及中華台北出口擴張的結果。由中國、印度、印尼、越南、孟加拉及柬埔寨出口到美國的貨品總值大幅上升，亦顯示南太平洋地區實質商品貿易活動激增。

7.2 香港位於南太平洋地區的心臟地帶，這個策略性地理位置讓香港有大量機會發展會議及展覽業，而這個行業是旅遊業中增長迅速的一個範疇。事務委員會全力支持當局加大力度提升基礎設施及服務的水平，藉此提供最佳的配套，讓香港能夠維持其全球其中一個最著名國際會議及展覽中心的地位，並使香港躍居亞太區首位。會議旅遊業可為香港帶來經濟利益，此外，舉辦世界級會議及展覽亦可維持香港在國際貿易中所擔當的主要角色，並為年青一代提供更多機會，讓他們晉身世界級專業會議策劃者及貿易展覽主辦機構的行列。2005年3月完成的香港展覽設施的供求研究報告指出，展覽及會議場地不足的問題，會導致展覽質素下降，最終可能令這些展覽會全部撤出香港，移師到內地及澳門等其他鄰近地區舉行。據估計，只要一項大型展覽不在香港舉行，便會令本地經濟每年蒙受約4億700萬元的損失。

7.3 事務委員會這次研究所探討的問題，集中於香港的配套設施在多大程度上有助維持其作為主要國際會議及展覽中心的地位，以及就基礎設施和服務而言，香港的優勢如何能夠超越迅速崛起的鄰近城市。就此，事務委員會參考了在2007年8月進行的海外職務訪問的結果，並留意到訪問團的觀察所得。事務委員會曾研究在舉辦大型會議及展覽方面已有長久歷史的地點(例如法蘭克福及洛杉磯)的歷史發展及經驗，以及正在冒起的新地點(例如杜拜及拉

第VII章：整體觀察所得及結論

斯維加斯)。在研究這些地點時，事務委員會觀察到，雖然這些地點各有其獨特之處，但亦有一些共通點，可為香港提供有用的參考。

策略性位置及交通網絡

7.4 關於策略性地理位置如何在會議及展覽業的成功發展中起決定性的作用，杜拜是一個很好的例子。杜拜雖然處於東西方交匯的策略性位置，但其經濟在1960年代後期至1970年代初期才開始邁向多元化發展。在40年間，杜拜興建了曾經獲獎的酒店及度假村、超現代化購物中心及娛樂設施、極之寬敞及用途靈活多變的會議及展覽中心，還有國際機場，每日可處理650班航班，並透過由113間航空公司組成的網絡，連接超過194個地點，每年處理的乘客超過3 000萬人次。杜拜最著名的會議及展覽中心，即杜拜國際會展中心，距離機場只是10分鐘車程。

7.5 同樣地，法蘭克福亦擁有具效率的運輸系統，其優良的航空網絡超卓地連接其他國際城市。法蘭克福機場是歐洲最大的商用機場，每年超過5 000萬名旅客使用該機場乘搭飛機往返全球330多個地點。連接該機場的公路及鐵路網絡，讓來自世界及歐洲各地的旅客可以方便快捷地抵達法蘭克福。

7.6 以乘客量計算，洛杉磯國際機場是全球第五大機場。因此，洛杉磯具有良好的交通網絡連接美國各大城市，其機場由多個本地及國際航空公司提供服務，經營的航班來自全球各地的城市。洛杉磯位於主要公路及公共運輸系統的中心地帶，這個策略性位置是洛杉磯能在國際貿易中擔當重要角色的原因之一。洛杉磯會議中心瞭解到後勤工作對發展會議及展覽業的重要性，因此正聯同其業務夥伴，例如會議及旅遊局和洛杉磯世界機場，攜手推廣其服務和吸引商務旅客前往洛杉磯會議中心。

7.7 香港在航空交通網絡方面享有的優勢，鄰近地區的競爭對手尚難匹敵。香港國際機場每年可處理的乘客量達4 000萬人次。香港擁有策略性的位置，而且與內地、日本、大韓民國及東南亞，以至世界最大規模的生產基地珠江三角洲之間的交通很便利，全年均適合舉辦大型商品展覽。因此，展覽主辦機構與其業務夥伴或有

第VII章：整體觀察所得及結論

興趣的買家在香港會面及採購產品亦很方便。不過，隨着區內展覽設施數目增加，香港的領導地位可能很快便會被迅速崛起的城市(例如上海、澳門及廣州)取代。當局有需要確保香港可提供足夠的展覽場地以應付需求，令會議主辦機構依然認為在亞太區中，香港是舉辦展覽及國際會議的最佳地點。

選址及支援服務和設施

7.8 除了先進的設施及一絲不苟的優質服務外，會議及展覽中心是否成功及受歡迎的其中一個重要因素，是其位置及區內的配套設施。對會議及展覽主辦機構而言，鄰近的酒店能否照顧不同客戶的需要，以及前往娛樂和購物區的方便程度，是重要的考慮因素。舉辦大型貿易展覽活動往往結合多項服務，例如電訊、郵政、銀行、輔助式網上研究服務、貨運代理及保險、後勤辦公室支援、醫療服務等。

7.9 杜拜從零開始興建所有設施時，其高速發展製造了新問題，例如嚴重交通擠塞，這些問題可能會對在杜拜舉行的展覽造成負面影響。為解決這問題，杜拜政府動工興建地下鐵路系統，把位於杜拜國際會展中心附近的杜拜國際機場與商業區及金融區連接起來，藉以紓緩道路交通的壓力，為參展商及參加展覽的人士帶來更大的方便。這方案只有在能夠興建新設施的情況下才可行。

7.10 相反地，洛杉磯會議中心位於洛杉磯商業區。由於展覽地方不足，加上會議場地附近沒有足夠的酒店，以致洛杉磯會議中心把部分悠久的會議業務拱手讓予拉斯維加斯等其他城市。在拉斯維加斯，拉斯維加斯會議中心位於酒店及娛樂中心林立之地，與機場只相隔數分鐘車程，而且乘坐單軌鐵路系統前往該中心亦很方便。拉斯維加斯一直能夠成功吸引參加會議的人士在公幹完畢後逗留當地進行消閒活動，令當地的商務旅遊收益增加。

7.11 這些海外經驗為香港提供了有用的參考。事務委員會瞭解到，香港這個缺乏土地資源的小城市，未必能夠仿效拉斯維加斯般，興建一些集貿易展覽設施及娛樂元素於一身的特大型酒店，但事務委員會認為香港應着眼於其最擅長的地方，以期發揮本身的優

第VII章：整體觀察所得及結論

勢。舉例而言，香港在多個範疇均較鄰近地區優勝，例如高效率的航空及交通網絡、優質的專業服務等。不過，拉斯維加斯在積極推廣商務旅遊方面值得香港效法。根據香港展覽會議業協會於2007年8月發表的《香港展覽業對香港經濟的整體貢獻研究報告——2006》，展覽會海外訪客及參展商留港時間較一般過夜訪客長，消費亦較高⁵。因此，事務委員會認為當局應加大力度，宣傳香港的吸引之處(例如一流的用膳及購物體驗、眾多旅遊景點及各式各樣的娛樂活動)，令高消費的訪客(例如參加會議的人士)在香港逗留更長的時間。此外，商務旅遊可帶動日後的外來投資。香港給予訪客的愉快經驗，將有助提升香港的國際地位。

7.12 事務委員會認為，若要維持本地會議及展覽業的持續增長，便應擴展香港的展覽場地以應付需求。就此，委員察悉，即使香港會展中心的中庭通道擴建計劃於日後完成，而亞洲國際博覽館第二期擴建計劃亦提早展開，但香港提供的專用展覽面積總體上只有165 600平方米，仍遠不及鄰近城市提供的會議展覽場地的規模，例如深圳(達232 250平方米)以及廣州國際會議展覽中心(該中心在2008年提供的展覽面積預期可達34萬平方米)。由於受歡迎的特大型貿易展覽的參展商輪候名單十分長，意味着參展商可能會轉而參加在鄰近地區舉行的同類展覽，委員認為政府當局應全力提供更多展覽地方以應付需求。就此，委員認為政府當局應留意到有需要提供足夠的支援設施、尤其是酒店房間，以確保在香港舉行的活動能順利完成，使洛杉磯的情況不會在香港重演。在這方面，委員欣悉政府當局最近承諾會提供更多市場誘因，鼓勵推行酒店發展項目，例如把合適的土地納入申請售賣土地表指定作酒店用途，以及加快審批酒店發展項目的程序及有關的修訂契約申請等。

⁵ 根據香港展覽會議業協會發表的《香港展覽業對香港經濟的整體貢獻研究報告——2006》，展覽會海外參展商留港時間平均較一般訪港過夜旅客長70%，消費則高於後者110%。展覽會海外訪客留港時間平均也較一般訪港過夜旅客長30%，消費更高於後者120%。展覽會海外參展商平均每次在港估計消費10,106港元(1,296美元)，展覽會海外訪客的估計消費則為10,732港元(1,376美元)。一般訪港過夜旅客的估計消費只為4,799港元(615美元)。展覽會海外訪客的消費層面甚廣，遍及本地經濟的不同範疇，當中以零售、酒店及飲食業為主要受惠行業。

強勢領導及一貫的策略性規劃

7.13 事務委員會亦發現，杜拜能夠成功建立其作為中東的主要會議及展覽中心的地位，有賴其政府有目光遠大的領導，並致力成立杜拜會議局這個專責機構，透過舉辦各種宣傳活動，推廣杜拜作為舉行會議的地點。這些活動包括介紹杜拜展覽設施的活動及實地視察活動，讓會議主辦機構能親身視察杜拜的會議及展覽設施。反觀香港，雖然早在30多年前已開始舉辦會議及展覽，但會議及展覽業的發展似乎不屬於任何一個專門機構的職權範圍。不過，由於貿發局獲賦予促進及拓展本港的對外貿易(包括貨物及服務貿易)的職能，該局透過由40間辦事處組成的環球網絡，備存有關業務聯繫的環球資料庫，並在本港及海外地方舉行多項推廣活動。貿發局的主要職能仍然是促進貿易，旨在提供一個平台以展示香港的優質產品。至於推動會議及展覽業的發展，則是貿發局成功把香港會展中心打造為亞洲最佳展覽場地後的附帶收穫。隨着博覽館落成啟用，香港有能力進一步發展會議及展覽業這個與旅遊業關係密切的行業，但與此同時，在提供會議及展覽設施方面亦面對更大的競爭。在2007年10月，行政長官在施政報告中宣布財政司司長和商務及經濟發展局局長會主持一個跨界別的督導委員會，負責檢討及制訂有關會議及展覽業的發展策略。事務委員會認為，雖然政府現在成立督導委員會是遲了些，但這也有好處，因為政府可以參考最新的趨勢，並向杜拜、拉斯維加斯等地的成功經驗借鏡，藉此瞭解到由政府主導的強大推動力可如何領導業界取得與整體經濟同步的發展。

7.14 事務委員會認為當局應改善政策及制訂策略方面的協調工作，以推動香港會議及展覽業的持續增長。除設立督導委員會外，亦應設立一個作用與法蘭克福展覽公司相若的專責辦事處，在所有相關範疇積極追求卓越的表現，例如制訂健全的規管制度以確保提供高質素的服務及保護知識產權、有效率的運輸系統、良好的航空網絡等。就此，委員重申，他們認為有需要由專責的機構制訂適當的發展策略，並監督所有相關機構(例如經貿辦)在這方面的推廣工作。

結論

7.15 香港一直是區內的貿易展覽之都，其地位亦已獲中央人民政府的肯定，因為中央人民政府已公開支持香港作為國家的國際會議及展覽中心的角色。外交部亦表示會與香港特區政府緊密合作，推動特大型展覽及會議來港舉行。事務委員會認為政府當局應把握中央人民政府給予的正面支持，善用香港的優勢，包括本港位於亞洲心臟地帶的策略性位置、有效連接內地、區內其他地方及世界各地的交通網絡、一流的會議及展覽設施和電訊系統、為超過170個司法管轄區提供免簽證待遇的政策及方便營商的環境等，繼續發展香港的會議及展覽業。不過，面對區內激烈的競爭，香港首要的工作是確保展覽場地的供應足以應付需求，以保持競爭力。如果場地不足以應付大型展覽數目的增加，主辦機構便會撤離香港，因此，事務委員會認為香港特區政府應高瞻遠矚，立即跟進業界的需要，發展更多會議及展覽設施，例如作出策略性投資，藉此加強硬件設施，以打造香港品牌，使香港成為主辦大型國際會議及展覽的中心。就此，當局應設立一個專責機構，負責領導提供展覽場地及支援設施(例如酒店房間)的工作，以及發展本地的會議及展覽業。這個機構亦應擔任統籌的角色，負責制訂策略及市場推廣活動，供各經貿辦推行，藉此進行推廣及吸引更多展覽活動來港舉辦。此外，鑒於商務旅遊能為香港帶來很多利益，當局亦應採取適當的措施，藉此加強及推廣香港作為商務旅遊首選地點的形象。

7.16 關於軟件設施(例如本地展覽業的專才)方面，事務委員會察悉，目前積極發展其會議業的鄰近城市(例如澳門)正在羅致這些人才。因此，事務委員會認為當局應加強在培育及挽留人才方面的工作，以確保有足夠的人才應付市場的需求，從而保持香港在會議及展覽業方面的長遠競爭力。此外，政府當局亦應確保本地的教育及培訓課程能符合市場的需要。

7.17 事務委員會亦認為，除了吸引本地、內地及海外參展商來港舉辦更多著名的會議及展覽外，當局亦應考慮採納"一展兩地"的構思，以便與鄰近的內地城市(例如廣州等)合作，同時在香港及內地城市舉辦活動。

第VII章：整體觀察所得及結論

7.18 最後，事務委員會認為，雖然香港的會議及展覽業正面對鄰近城市日漸加劇的競爭，但競爭為香港提供不斷發展及進步的機會，藉此向世界展示香港在各方面的實力及卓越成就。

第VIII章：鳴謝

8.1 訪問團感謝貿發局協助安排這次訪問杜拜、歐洲及美國的行程。議員感謝貿發局代表(中東)、貿發局代表(中歐及東歐)及貿發局代表(美國)在訪問團訪問這些地方期間的殷勤招待、作出的簡介及提供的協助。議員衷心感謝香港及海外所有有關人士及機構，為這次研究工作提供各方面的支援及寶貴的資料。他們亦感謝立法會秘書處的職員在進行這次研究工作中提供的協助。

工商事務委員會

2007-2008年度會期委員名單

主席	方剛議員, JP
副主席	黃定光議員, BBS
委員	呂明華議員, SBS, JP
	陳鑑林議員, SBS, JP
	梁劉柔芬議員, GBS, JP
	單仲偕議員, SBS, JP
	霍震霆議員, GBS, JP
	林健鋒議員, SBS, JP
	梁君彥議員, SBS, JP
	湯家驊議員, SC
	詹培忠議員
	(總數：11位委員)

職務訪問行程表

日期	時間	行程
2007年8月21日 (星期二)	13:30	香港貿易發展局(下稱"貿發局") 代表(中東)所設的午餐簡報會
2007年8月22日 (星期三)	09:00	與杜拜工商總會總幹事會晤
	10:00	與杜拜世界貿易中心總幹事會晤 參觀機場博覽館
2007年8月23日 (星期四)	08:25	從杜拜出發前往巴塞隆拿
2007年8月25日 (星期六)	18:45	從巴塞隆拿出發前往法蘭克福
2007年8月26日 (星期日)	11:00 - 13:00	與 Tendence Lifestyle 及 Ambiente 總監及 Messe Frankfurt(下稱 "MF")Venue GmbH & Co. KG總監(客戶關係) 會晤 由專人帶領參觀 Tendence Lifestyle及簡介展覽設施
	13:30 - 15:00	貿發局代表(中歐及東歐)所設的 午餐簡報會
	11:00	與法蘭克福展覽公司管理委員會 委員會晤
	12:00 - 13:00	MF Venue GmbH & Co. KG總監 (客戶關係)所設的午餐會議
	13:30	聽取有關法蘭克福展覽公司的簡 介

日期	時間	行程
	14:30	與法蘭克福展覽公司管理委員會委員會晤
	15:00	參觀法蘭克福展覽公司的設施
2007年8月28日 (星期二)	08:25	從法蘭克福出發前往拉斯維加斯
	19:00	貿發局代表(美國)所設的晚餐簡報會
2007年8月29日 (星期三)	10:00	與拉斯維加斯會議及旅遊局(會議中心營業部)副總裁會晤
	11:00	前往拉斯維加斯會議中心參觀 Magic Marketplace
	15:00	與 MAGIC International 的代表會晤
2007年8月30日 (星期四)	10:35	從拉斯維加斯出發前往洛杉磯
2007年8月31日 (星期五)	14:45	與洛杉磯會議及旅遊局代表會晤
	16:00	與洛杉磯會議中心代表會晤
2007年9月1日 (星期六)	09:45	從洛杉磯出發返回香港

訪問團在杜拜、法蘭克福、拉斯維加斯
及洛杉磯會見的人士／參觀的機構名單

城市	日期	會見的人士／參觀的機構名單
2007年8月21日(星期二)	杜拜	<u>香港貿易發展局(中東)</u> 中東代表 Jeff Ambjorn先生
2007年8月22日(星期三)	杜拜	<u>杜拜工商總會</u> 總幹事 Hamad Mubarak Buamim先生 業務聯繫經理 Omar Abdul Aziz Khan先生 銷售及傳訊總監 Nuha Mohamed Safar先生 <u>杜拜世界貿易中心</u> 總幹事 Helal Saeed Al Marri先生 展覽及會議設施發展總監 Peter Sutton先生 總經理—— 業務發展 Yousuf Ahmed Yousuf Lootah先生 場地管理部總經理 —— 商業 Christina Anthony女士 場地管理部國際銷售總監 Karen Smith女士

城市	日期	會見的人士／參觀的機構名單
2007年8月26日(星期日) 法蘭克福		<u>Tendence Lifestyle及Ambiente</u> 總監 Thomas Kastl先生 消費品展覽副總裁 Nicolette Naumann女士 <u>Messe Frankfurt Venue GmbH Co KG</u> 客戶關係總監 Peter Thomaschewski先生 <u>香港貿易發展局(中歐及東歐)</u> 中歐及東歐代表 Lore Buscher女士
2007年8月27日(星期一) 法蘭克福		<u>法蘭克福市議會</u> 議長 Dr Karlheinz Buhrmann <u>市議會經濟及貿易常務委員會</u> Frankfurt Economic Development GmbH 董事總經理 Dr Urda Martens-Jeebe 市長Petra Roth的私人助理 Peter Heine先生 Frankfurt Economic Development GmbH 項目經理(中國／亞洲) Polly Yu女士 國際關係部副主管 Eduard Hechler先生

日期 城市	會見的人士／參觀的機構名單
	<u>法蘭克福展覽公司</u> 管理委員會委員 Dr Michael Peters 管理委員會委員 Uwe Behm先生 <u>Messe Frankfurt Exhibition GmbH</u> 國際銷售管理部 地區銷售經理 Claudia Fröhner女士 國際銷售管理部 地區銷售經理 Jürgen Werz先生 <u>法蘭克福展覽(香港)有限公司</u> 經理 Lillian Lui女士 <u>其他機構</u> 中華人民共和國駐法蘭克福領事 Ruiying Sun女士
2007年8月28日(星期二) 拉斯維加斯	<u>香港貿易發展局(美國)</u> 美國代表 Stephen Wong先生
2007年8月29日(星期三) 拉斯維加斯	<u>拉斯維加斯會議及旅遊局</u> 會議中心營業部副總裁 Chris Meyer先生 市場推廣部客戶代表 Kelly Sawyer女士

城市 \ 日期	會見的人士／參觀的機構名單
	<u>MAGIC International</u> 副總裁 Christopher McCabe先生 團體客戶部營業總監 Karalynn Sprouse女士 高級客戶主任 Nancy Yamada女士
2007年8月31日(星期五) 洛杉磯	<u>洛杉磯會議及旅遊局</u> 高級副總裁(營運) Michael Krouse先生 研究總監 Dan Mishell先生 <u>洛杉磯會議中心</u> 總經理兼行政總裁 Pouria Abbassi先生 助理總經理 Phillip Hill先生

參考資料一覽表

參考資料

1. City of Las Vegas. (2007) *Demographics*. Available from: <http://www.lasvegasnevada.gov/FactsStatistics/demographics.htm> [Accessed 20 June 2007].
2. Deutsche Messe AG. (2007) *Exhibition Grounds*. Available from: http://www.messe.de/messegelaende_e [Accessed 20 June 2007].
3. 杜拜國際會議及展覽中心 (2006) Available from: http://www.dicec.ae/aboutdicec/careers/default_en_gb.aspx [Accessed 20 June 2007].
4. 杜拜世界貿易中心 (2007) Available from: <http://www.dwtc.com> [Accessed 20 June 2007].
5. 杜拜世界貿易中心 (2007) *About Dubai World Trade Centre*. Available from: <http://www.dwtc.com/airportexpodubai/about/index.html> [Accessed 20 June 2007]
6. Economist.com. (2007) *Cities Guide: Dubai*. Available from: http://www.economist.com/cities/citiesmain.cfm?city_id=DUB [Accessed 20 June 2007].
7. 香港展覽會議業協會 (2007)《香港展覽業對香港經濟的整體貢獻研究報告——2006》 Available from: http://www.exhibitions.org.hk/english/industry_detail.php?id=219 [Accessed 10 December 2007].
8. 拉斯維加斯會議及旅遊局 (2007) Available from: <http://www.lvcva.com/about/index.jsp> [Accessed 20 June 2007].
9. 拉斯維加斯會議及旅遊局 (2007) *Overview: Las Vegas Convention Centre*. Available from: <http://www.lvcva.com/meetings/meeting-venues/convention-centers/las-vegas-convention.jsp> [Accessed 20 June 2007].
10. 洛杉磯會議中心 (2006) *2005-2006 Annual Report*. Available from: http://www.lacclink.com/pdf/LACC_AR317_Revised_FINALpdf.pdf [Accessed 20 June 2007].

11. 洛杉磯會議中心 (2007) *General Information*. Available from: <http://www.lacclink.com/pages/generalInfo/> [Accessed 20 June 2007].
12. Los Angeles Sports Council. (2007) 洛杉磯會議中心 Available from: <http://www.lasports.org/lafacilities/display.php?s=Specialized&id=65> [Accessed 20 June 2007].
13. Wikipedia. (2007a) 杜拜國際會議中心 Available from: http://en.wikipedia.org/wiki/Dubai_International_Convention_Centre [Accessed 20 June 2007].
14. Wikipedia. (2007c) 拉斯維加斯會議中心 Available from: http://en.wikipedia.org/wiki/Las_Vegas_Convention_Center [Accessed 20 June 2007].
15. 世界貿易組織《2007年世界貿易報告》 Available from: http://www.wto.org/english/res_e/reser_e/wtr_arc_e.htm [Accessed 5 December 2007]
16. 投影片資料: "Dubai and the Horizons of Development"
17. 小冊子: 杜拜國際會議及展覽中心
18. 單張: Dubai World Trade Centre 2007 Calendar of Events
19. 小冊子: 杜拜展覽世界
20. 投影片資料: 法蘭克福展覽公司
21. 小冊子: Messe Frankfurt Annual Report 2006
22. 小冊子: Messe Frankfurt - Fairs, exhibitions, congresses
23. 小冊子: Messe Frankfurt - People for people
24. 單張: "Messeplatze weltweit 2007 - Ausstellungskapazitäten" (Fair places world-wide 2007 - exhibition capacities)
25. 單張: 拉斯維加斯會議中心
26. 小冊子: 2006 Las Vegas Visitor Profile Study
27. 小冊子: Las Vegas Convention and Visitors Authority 25-year calendar

28. 單張：洛杉磯會議中心
29. 小冊子：Los Angeles Convention Centre Annual Report 2005-06
30. 小冊子："Reborn. Remarkable. Downtown LA"
31. 投影片資料：LA INC. 洛杉磯會議及旅遊局