

多辦國際級博覽 會展業注新活力

港商：爭取聯辦進博 展商買家受惠



第六屆進博會小資料

- 展覽面積約36.7萬平米
- 72個國家和國際組織，128個國家和地區的3486家企業參展，展示了442項代表性首發新產品、新技術、新服務
- 進博會國家展70多個參展商中，「一帶一路」國家佔64個
- 參展的500強和產業龍頭企業289家，為歷屆之最
- 全球十五大整車品牌、十大工業電氣企業、十大醫療器材企業、三大礦業巨頭、四大糧商、五大船運公司參展
- 按年意向成交創歷屆新高，金額達784.1億美元，同比升6.7%



會展業與旅遊業、房地產一直被稱為世界三大無煙產業，其中，會展業可以吸引高消費的過夜商務旅客到訪，帶動當地的旅遊、零售、餐飲、娛樂等一連串經濟活動，為該城市及相關行業創造更多訂單和就業機會，因此近年各地爭相擴大會展業規模。對於香港如何鞏固作為會展之都的地位，商會人士建議，特區政府應爭取中央支持，在香港舉辦更多國際級及國家級展覽，例如舉辦中國國際進口博覽會（進博會）粵港澳分會。同時加強與澳門及珠三角城市合作，以吸引更多國際展商及旅客。

大公報記者 李信

內地大型展覽會（部分）

展覽會	中國國際進口博覽會	中國進出口商品交易會	中國—東盟博覽會	中國國際貿易服務交易會	中國華東進出口商品交易會
舉辦地點	上海	廣州	南寧	北京	上海

▲香港要鞏固作為會展之都的地位，必須讓會展業保持活力和競爭力。

定期展覽獎勵計劃 已批31份 涉億元

業界叫好

為支持香港會展業復甦，以及強化香港作為國際會展之都之地位，特區政府於今年7月推出總額14億元的定期展覽獎勵計劃，期望在該計劃的3年期內，向合資格定期展覽的主辦單位所舉辦的逾200場展覽提供獎勵。截至今年11月30日的5個月內，共收到32份已完成活動的申請，當中31份已獲審批，金額合共1.12億元，餘下的申請正待主辦單位補交文件，沒有申請被拒。業界普遍歡迎政策，認為有助行業穩定發展。

《香港車仔展》創辦人李鑿泉則認為，定期展覽獎勵計劃受惠對象似乎只得大型展覽主辦商，對中小型主辦商的支援略嫌不足，加上疫情間有大量展覽業人士轉行，出現「有展無人做」，且各項成本增加逾兩成，不利行業全面復甦。他期望，特區政府能夠對業界提供更多支援，例如提供更大誘因，鼓勵會展業使用人工智能等科技。

補貼場租 吸主辦商回流

會展管理公司董事總經理梅李玉霞則表示，合資格國際定期展覽的主辦單位，可獲得相等於100%場地租金的津貼，其他合資格定期展覽的主辦單位可獲得相等於五成場地租金津貼，這些措施可吸引過去數年「轉戰」其他地方舉辦的恆常展覽回歸香港，亦可確保未來3年許多展覽仍會在港舉辦，不用擔心沒有生意，反為要擔心沒有足夠的場地。「這些都是切實可行的鼓勵措施，可吸引主辦機構留港舉行恆常展覽，減輕主辦機構的財政負擔。」

有關申請計劃的情況，商務及經濟發展局表示，已獲批的31份申請中，22份申請是國際定期展覽，平均獎勵金額約480萬元；其餘9份申請是其他定期展覽，平均獎勵金額約60萬元。目前獎勵計劃運作不足半年，款項運用不足一成，特區政府會密切留意獎勵計劃款項的運用情況和業界需要，適時考慮是否有需要調整獎勵計劃的細節。

按計劃要求，活動要在會展中心或亞博館舉行；活動必須於今年7月1日至2026年6月30日期間開始。同時，要求活動每日超過50%或不少於1200平米的總樓面面積（以較高者為準），是用於由多個賣家向多個買家展示產品、物料及或服務，並旨在於場內或場外就有關產品、物料或服務進行交易；活動亦是定期舉行，通常每年或兩年一次。

談及增加香港會展業競爭力，作為會展常客的香港中小企經貿促進會常務副會長黃達勝向《大公報》表示，要讓會展業保持活力和競爭力，必須要有新的展覽和具規模的會議，香港可考慮與澳門及珠三角城市合作，共同爭取中央支持，在內地舉辦進博會分會，例如香港承辦5天，主力某一主題，澳門及珠三角城市各承辦5天，但主題各不相同。「或許這個建議有些妙想天開，但未試過怎知道是否可行？而且大家可以集思廣益，我相信香港這麼多有識之士，一定可以想到好方法推動行業更上一層樓。」

黃達勝：進博展位供不應求

作為進博會展商之一，黃達勝表示，進博會成果豐碩，前五屆已經達成的國際採購合約超過3500億美元，今屆按年意向成交更創歷屆新高，金額達784.1億美元，按年上升6.7%。由此可見，展商及採購商都收穫滿

滿，但展位一直供不應求，很多公司都無法參與。因此，若要擴大成果，可考慮在港澳及大灣區內地城市，多辦幾日展覽，一方面讓更多企業可以參加進博會，亦令三地展覽業受惠。

除了進博會之外，中國—東盟博覽會、中國國際貿易服務交易會、中國華東進出口商品交易會等都非常成功。

黃達勝指出，以中國—東盟博覽會為例，兩地的產品交易十分理想，若再加上香港的專業服務業，增強產品設計、知識產權保障等，將可令它更具吸引力。中國—東盟博覽會只得短短幾日，無法完全展示兩地眾多產品和技術，若在香港辦一個分展，對內地、東盟及香港而言，可帶來更多商機，絕對是三贏局面。

善用跳板優勢 宜定期辦東盟展

再者，東盟有十個成員國，黃達勝提出，可以在香港每月為一個國家舉辦展覽，例如1月辦泰國展，2月印尼展，3月越南展，如此類推。他指出，

特區政府鼓勵港商開拓當地市場，但每次考察團人數始終有限，若辦一個國家展，可以請當地官員向港商講解政策和機遇，令更多港商受惠。

他透露，許多東盟企業有意透過香港打入內地市場，東盟國家展可以展示當地工商產業、農產品、地產、旅遊、投資的機遇，料將有利雙邊貿易。「我很多東盟地區做生意的朋友都對香港有興趣，東盟各國亦有很大發展潛力，舉例說，在港辦一個泰國展，展示該國零售、食品、精品、農產品，甚至地產、旅遊及醫療等，都會吸引很多人關注。特區政府及貿發局可以與業界群策群力，推動雙方增加合作。」

廠商會立法會代表——工業界（二）吳永嘉亦有類似想法，冀特區政府應積極爭取中央支持，授權由香港貿易發展局牽頭，在香港舉辦繼中國國際進口博覽會和中國國際消費品博覽會之後，第三個以高端消費產品和進口內地市場為主題的國家級商品交易會，吸引全國各地的進口商前來採購，為香港會展業和旅遊業注入更多活力。

各界對強化港會展業建議

香港中小企經貿促進會常務副會長 **黃達勝**

香港可考慮與澳門及珠三角城市合作，爭取中央支持，在內地舉辦中國國際進口博覽會分會。



廠商會立法會代表——工業界（二） **吳永嘉**

冀香港爭取中央支持，舉辦以高端消費產品和進口內地市場為主題的國家級商品交易會。



展覽集團公司主席 **王學譜**

特區政府與業界可以成立一個行業發展委員會，爭取具影響力的大型會議在港舉行。



業界盼設發展委員會 籌辦專業會議

做大做強

要令香港會展業繼續壯大，各界要努力爭取更多相關活動在港舉行。除了展覽外，每年香港也舉辦許多不同會議，業界人士認為，特區政府應與會展業界成立行業發展委員會，列出希望哪些會議在香港舉行，並商討對策。商會人士則指出，每年內地都舉行很多大型行業或專業會議，特區政府可向中央及地方政府積極爭取，在港舉行更多有分量的會議，像是今年在港舉行的第五屆中投論壇，吸引超過700名內地及國際

財金高層參加，若未來有更多這類活動，有助促進香港會展及經濟發展。

對於如何爭取更多會議在港舉行，展覽集團公司主席王學譜向《大公報》表示，特區政府與業界可以成立一個行業發展委員會，商討可以爭取哪些具影響力的會議在港舉行，並列出目標及派員游說對方支持。當然，各地勢必爭奪大型會議主辦權，特區政府可給予優惠，如酒店折扣等。另外，要委任一個了解香港及國際會展業情況、且具領導能力的人出任主席，有助帶領行業走向更光明之路。

尋找商業贊助 分擔經費

香港中小企經貿促進會常務副會長

黃達勝認為，在爭取國際行業會議上，特區政府或相關部門可加強與不同行業商會或學會溝通，因為香港有些行業商會的負責人，往往兼任國際行業商會的要職，若委派這些人參與游說工作，將更有利取得成果。現時各地都「銀兩」緊絀，若特區政府主動協助尋找贊助，或要求馬會等機構分享部分經費，將更易成事。他指出，來港參加國際會議的人士，多屬高消費階層，不少花費會在購物、飲食及娛樂上，對促進有關行業幫助很大。

安排遊覽 說好香港故事

「每次有大型會議在會展舉辦，中環、上環、灣仔、銅鑼灣一帶的餐廳，通常生意都比平日好得多，若開完兩日會議，主辦方可安排半日或一日香港遊，將零售、物流、餐飲業進賬不少。再者，很多外國人對香港產品有興趣，若帶他們去參觀中式餅店、珠寶店、古董店，將令他們對香港加分，是說好香港故事的上佳做法。」黃達勝認為，與其硬銷香港，不如讓外國人親自來港體驗。

業內人士指出，貿易展有淡旺季之分，但會議的主導權則在相關機構或組織之手。香港應大力向中央及地方，甚至東盟國家，爭取在港舉辦更多國家級或大型會議。至於來港誘因，黃達勝建議，若在展覽淡季辦會議，可獲津貼，或與航空公司及酒店合作，提供折扣優惠，也可向與會者派發消費折扣券，以增吸引力。



▲香港舉辦不少大型會議，例如第五屆中投論壇吸引逾700名內地及國際財金高層參加。

廣東主要會展場地



廣交會展館 62萬平米



深圳國際會展中心 50萬平米（室內）



廣東現代國際展覽中心 21萬平米



深圳會展中心 10.5萬平米