

# 熱門露營地點引入預約及收費制 料國慶前推出

【大公報訊】記者鄭文迪報導：政府計劃在熱門露營地點引入預約及收費制度，環境及生態局局長謝展寰昨日表示，初期旅客需要時間適應，傾向以試點方式推行，漁護署正審視具體方案，預計在今年國慶黃金周前推出，長遠可探討以旅行團方式或引入市場力量，協助管理及營運露營場地。另外，財經事務及庫務局局長許正宇表示，過去一年徵收酒店房租稅的運作暢順，未影響旅客來港意欲，現時無計劃調整酒店房租稅稅率。

## 去年酒店房租稅共收 7.8 億

農曆新年長假期間，有大批內地旅客來港露營，漁護署正研究在營地引入預約及收費制度，並在試點推行。謝展寰昨日在立法會大會

回覆民建聯立法會議員葉冬提問時表示，香港大部分露營場地以往未有實施預約或收費制度，若突然一刀切推行，或造成混亂，所以盼漸進地以試點方式推行，讓訪客適應之餘，亦讓當局可檢視措施成效。

對於鄉議局界別議員劉業強建議引入市場力量營運熱門露營地點。謝展寰透露，有關建議是當局探討方向之一，同樣考慮以試點方式推行，漁護署亦正參考外國及內地營地的管理經驗。他又指出，訪客較多的日子集中於假日，當局擬聘請臨時員工協助。

政府自去年1月1日起，恢復徵收酒店房租稅，財經事務及庫務局局長許正宇昨日書面回覆立法會議員提問時表示，過去8個月，每月平均約300間酒店及130多間賓館須繳付酒

店房租稅，涉及約9萬間房間，佔總數約84%，去年第三季及第四季稅收分別1.8億元及2.4億元。許正宇於去年9月在立法會回覆議員提問時表示，去年第一季及第二季的酒店房租稅，分別約為1.9億元和1.7億元。

換言之，去年全年稅收約7.8億元，當中以第一季、第四季金額較高，反映在新年、聖誕的傳統旅遊旺季，有較多過夜旅客來港旅遊。根據旅發局的統計數字，去年的平均酒店入住率及過夜旅客人次，較2024年分別上升約2%及6%。

許正宇重申，酒店房租稅能為政府提供穩定收入，亦不會對普羅市民造成影響，現時無計劃調整酒店房租稅稅率。政府在決定恢復徵收酒店房租稅時，已充分考慮稅項對旅客及業

界的影響。由於酒店房租稅僅佔酒店或賓館房租3%，並以從價方式徵收，只佔過夜旅客在港消費的一小部分，政府認為不會影響旅客來港意欲。



## 酒店房租稅 2025 年稅收

第一季	1.9 億元
第二季	1.7 億元
第三季	1.8 億元
第四季	2.4 億元

資料來源：財經事務及庫務局

◀香港露營活動近年愈來愈受歡迎。大公報記者林良堅攝

## 公布三大策略 調整資源主攻國際市場

# 旅發局六大旗艦盛事 吸高增值旅客



香港積極為旅遊業增吸引力。大公報記者何嘉駿攝

香港旅遊發展局昨日宣布，今年度將循三大策略推動旅遊發展，開拓新客群，加強香港旅遊競爭力，全力吸引高增值過夜旅客。旅發局將提升盛事活動，加強推廣中西傳統節慶，今年舉辦的六大旗艦盛事將擴大規模與宣傳力度，美酒佳餚巡禮將在11月打造為「美酒佳餚月」，大坑舞火龍、萬聖節加入新元素。為提升夜間體驗，旅發局最快在夏季前，開始陸續推出以光影巡禮為主題的全新表演。

中東局勢緊張，旅發局主席林建岳表示「有危亦有機」，香港作為安全旅遊目的地，加上接連舉辦精彩盛事活動，對旅客具有吸引力。

大公報記者 張騰 戴靜文

▶「美酒佳餚巡禮」是香港年度精彩盛事。

旅發局在2026年度獲政府撥款16.6億元，政府預計今年全年訪港旅客將會達到5380萬人次。旅發局總幹事劉鎮漢昨日會見傳媒時表示，今年會循三大策略推展旅遊發展，包括多元化客源市場投資，開拓新客群；持續支持業界長遠發展；突顯香港優勢，加強香港旅遊競爭力。旅發局來年會調整推廣資源投放比重，75%投放到國際市場，25%聚焦非廣東省城市的中國內地市場，力求增加過夜旅客比例。

劉鎮漢稱，今年重點提升盛事活動，強化香港「亞洲盛事之都」定位。旅發局會將整個11月打造為「美酒佳餚月」，今年底的「香港繽紛冬日巡禮」亦計劃擴大規模，地點不限於中環。「新春國際匯演之夜」由單一活動延長至整個農曆新年。「香港單車節」、「香港國際龍舟邀請賽」加入「全球大學盃」等國際級項。他說希望透過這些盛事，不只吸引旅客來香港，更帶動零售、餐飲與酒店業收益。

旅發局亦會加強推廣中西傳統節慶，例如「大坑舞火龍」會加入更豐富的文化與體驗元素；10月的萬聖節將與不同商界合作，打造以「Cosplay（角色扮演）」為主題的「萬聖節月」，橫跨四個周末，吸引年輕及家庭客。

## 光影巡禮表演多區舉辦

旅發局將推出以光影巡禮為主題的全新表演，取代現有的「幻彩詠香江」。光影巡禮主題表演會分為兩部分，一部分是配合節慶，於不同時間、地點舉辦沉浸式光影匯演；另一部分是在不同地區的特色景點，打造長期燈影效果，山頂是其中一個構思選址。旅發



光影匯



大坑舞火龍



美酒佳餚巡禮

局主席林建岳表示，幻彩詠香江已推出超過20年，要定期保養並不容易，提升空間亦有限。

在開拓高端市場方面，劉鎮漢稱，旅發局將與機場管理局合作，善用「機場城市（SKYTOPIA）」項目落成後作為全港最大的遊艇港灣機遇，推出高端遊艇旅遊。旅發局亦會與私家醫院及中醫醫院探討合作，拓展醫療旅遊市場，吸引高增值旅客。

## 林建岳：中東局勢「有危亦有機」

在深度遊方面，劉鎮漢稱，香港地道文化對旅客有好大吸引力，旅發局今年將重塑「香港·大城小區」項目，除現有的「舊城中環」、「深水埗」及「西九龍」，更會延伸至香港其他地區。局方並研究推出更多涵蓋全港十八區、具不同主題的旅遊攻略，例如涵蓋電影場景、傳統節慶及習俗，讓旅客每次來港都有新發現。

談到中東局勢對香港旅遊業影響，林建岳表示「有危亦有機」，並認為機遇更多，因為以往計劃到中東的旅客，或會轉往其他地方旅遊，而香港作為全球其中一個安全旅遊目的地，加上未來接連精彩盛事活動，對旅客具有相當吸引力。旅發局會密切留意，靈活調配資源，並聯同大灣區景點宣傳，希望延長旅客留港時間，鼓勵一訪再訪。

## 旅發局今年工作計劃重點

### 1 多元化客源市場投資 開拓新客群 全力吸引高增值過夜旅客

- 調整資源投放比重（國際市場75%；中國內地25%，聚焦非廣東省城市）
- 與夥伴機構合作，提供款待服務，吸引更多高端旅客
- 推動穆斯林旅遊市場（香港在「2025年全球穆斯林旅遊指數」友善旅遊目的地排名第三）
- 推動研學旅遊產業發展
- 善用「機場城市（SKYTOPIA）」，開拓高端遊艇旅遊，以及把握香港首間中醫醫院落成的契機，拓展醫療旅遊市場

### 2 持續支持業界長遠發展 同創商機

- 加強推動會展旅遊，鞏固香港「國際會展之都」地位
- 鞏固香港作為「亞洲郵輪樞紐」的角色（積極參與區域及全球郵輪業界活動推廣多元體驗；優化資助措施及獎勵計劃）
- 檢視並修訂旅遊業界資助計劃以加強成效
- 繼續帶領業界出外說好香港故事，務業界提升旅客體驗
- 發展更多「一程多站」旅遊產品，加強推廣大灣區旅遊品牌

### 3 突顯香港優勢 加強香港旅遊競爭力

- 提升香港「亞洲國際都會」地位展現香港獨有旅遊體驗（全新主題宣傳、夥拍全球媒體、優化智慧旅遊）
- 提升盛事活動 強化香港「亞洲盛事之都」定位（提升六大旗艦盛事、支持其他大型活動、推出全新光影表演、重塑「香港·大城小區」推廣，推出不同主題旅遊攻略）

資料來源：香港旅遊發展局

## 旅客：冀設導賞團助認識傳統民俗

### 優化配套

對於旅發局今年將提升盛事活動規模，廣東遊客鄭先生表示，自己是酒癮，香港酒類低稅，他因此經常為品酒來港旅遊，亦曾多次來港享受美酒佳餚巡禮。他認為去年巡禮只有四日稍嫌不夠，希望可適當加長時間，而且中環海濱會場稍嫌擁擠，期望可以在其他海濱位置開設分會場，如在啟德、西九文化區等地。

對於旅發局將萬聖節打造為Cosplay主題月，喜歡Cosplay的廣

東遊客林小姐說，每年萬聖節蘭桂坊都會有人「扮鬼扮馬」，若是在各區舉行，並且延長時間，她會考慮抓緊機會多來香港遊玩幾次。她說曾專程到觀塘工業區、渡船角等地，拍攝具香港風格的相片。

## 建議增加打卡點設置

林小姐認為，香港有不少街道和地均有特色，希望可以有更多打卡點設置，如果可以有集中舉辦的角色扮演活動就更好。

南京遊客李先生表示，透過港產

動畫認識長洲搶包山，進而對廣東民俗產生濃厚興趣。他知道每年中秋節，大坑、薄扶林均有舞火龍，他希望未來可以考慮增加導賞團，甚至讓遊客親身體驗等，加深對傳統民俗的認識。

山西旅客薛先生表示，對光影巡禮主題表演很感興趣，他曾經在香港看過「幻彩詠香江」表演，如果能在港九不同地方都有類似表演，可以分散觀賞人流，也可以做到每區不同表演內容，吸引他逐一打卡。

大公報記者 張騰

## 亞太商旅會展匯 展商：助拓內地市場

### 重要平台

香港旅遊發展局今年將加強推動會展旅遊，鞏固香港「國際會展之都」地位。亞太商旅會展匯昨日起一連兩日，在亞洲國際博覽館舉行，多家參展商表示，來港開拓會展、獎勵旅遊商機成效良好，可同時開拓內地市場。有與會人士表示，看準香港是國際城市，匯聚不同國家的人士，是推廣自家產品的重要出海平台。

亞太商旅會展匯是第二年在亞洲國際博覽館舉行，匯聚來自25個國家及地區逾5000名會議、獎勵旅遊、會展業界專業人士參與，於兩天展期內進行超過2000場商務洽談，並雲集近300家來自世界各地的展商，較去年的60多家有大幅增長。

商務及經濟發展局局長丘應樺在開幕禮致辭表示，香港處於區域商業樞紐的戰略地位，與中國內地和全球市場有強大聯繫，是推動業務增長及展示品牌的理想平台。會展及商旅產業是香港經濟的重要基石，2026年度預算案撥款1億元，用於吸引具新元素的大型國際展覽來港，鞏固香港的國際會展樞紐地位，推動更多高增值經濟活動。

## 香港辦展會有地理優勢

參展商、南亞連鎖豪華酒店品牌CHATRIUM的銷售及市場總監Uwe向大公報記者表示，已約好25場商務溝通，此行來港一星期，每天和十幾個有興趣的客戶洽談。他稱國際情勢不穩，來自歐洲、中東的旅客減少，

該公司更注重香港及中國內地市場，期望經香港開拓內地市場。

硅谷蓋亞同聲AI翻譯眼鏡的銷售總監胡先生表示，產品專門針對會展市場，今次來港參展，是推廣自家產品的重要出海平台。

作為買家參展、來自美國的Mike表示，專程來港參加展會，為公司尋覓會展旅遊好去處。他認為，香港舉辦這類展會有地理優勢，亞太地區各主要城市距離香港都不太遠，因此來香港參展，更易接觸到來自更多地方的供應商作比較。他說，由於香港直航北美航班數量多，過境轉機政策方便，正考慮可為公司安排經香港轉機，接往內地的「一程多站」行程。

大公報記者 張騰