

以下為周梁淑怡議員於 07 年 10 月 15 日就立法會「發展香港會議展覽業」議案之發言全文：

主席女士：

一般市民聽到發展本港會議展覽業，可能會覺得和自己的日常生活沒有什麼大關係，這樣看是不對的。正如政府發展旅遊業不單惠及旅遊業界，更會帶旺零售、飲食和客運業一樣，單單會議展覽業本身，除了直接製造 58,000 多個職位外，其實還牽涉相當多的周邊行業和配套，從業員數以十萬計，其「乘數效應」或「輻射效應」絕對不比旅遊業為低。除了最基本的零售、飲食、酒店、客運業外，展覽業能惠及的行業比比皆是，隨口說得出的就有室內和攤位設計、裝修、音響視像、燈飾、物流、通訊、保安等等；這些周邊行業本身又有支援自己的周邊行業，帶來的生意層面非常廣泛。

香港作為一個國際大都會，是環球貿易中心，向來起著匯聚作用，扮演著一個集散地和樞紐的角色。我認為本港的會議展覽業如果要更上一層樓，就必須要朝著這個方向邁進。而經過業界這麼多年來的努力，至今我們在這方面是做得很成功的。讓我舉些數字：單就去年而言，本港共舉行了 110 個大型展覽會，參展商多達 62,000 家，比前年增長了五成，共吸引了超過 600,000 萬海外人次參觀。按訪客類別計算，來自亞太區的訪客比 05 年增加了 43%；來自內地的增加了 24%；來自歐美及其他地區的則上升了 20%，增長相當突出，為本港帶來的直接經濟收益高達 264 億港元（這還不包括買家向本港參展商落的訂單總值）。

為什麼世界各地的參展商和買家都樂於來港出席展覽呢？當然，首先是我們的硬件很完善，擁有優良的場地和設施，也具備完善的法制和低稅率。不過，我認為香港最大的優勢，在於擁有世界一流的軟件，也就是最優質和最有效率的支援服務，而且是一整套的。換句話說，我們不單只在搞展覽方面頂呱呱，連其他關鍵的支援服務例如航空、運輸、通訊、酒店，甚至旅遊景點等各項配套，在國際上也是首屈一指的。

就是這麼多的優良因素加起來，使到在香港搞展覽會成了一個信心保證，世界各地的參展商和買家也很樂意來。因為大家除了可以來

做生意外，也可順道享受一個高質素的假期。

近來大家都在談論澳門的威脅，很多人都怕當地採取拉斯維加斯的發展模式，會搶走香港的會議展覽生意。當然，我相信有競爭才有進步，我們也不能期望所有對手都原地踏步，自己靠「食老本」過世。再者，拉斯維加斯這種集會展、賭博、娛樂、消閒和渡假於一身的形式，確實有其吸引之處，也難怪這個地方能成為美國第一大的會議展覽城市。不過，同樣的模式，搬到澳門又是否一定可以達到相同效果呢？大家不要忘記，拉斯維加斯之所以這樣成功，其中一個因素就是它擁有美國和整個北美的內部需求作為後盾；反觀澳門，只是一個很小地方，沒有什麼內部需求，必須靠外來生意才能生存。香港也是一樣，但以我們在航空交通、物流、通訊和基建設施上的優勢，在吸引海外顧客方面始終較澳門著數。故此，我相信澳門如果能加強和本港的合作，互補長短，相互配合，對進一步發展兩地的展覽業，肯定會起事半功倍之效。

最後，我們在留意對手步伐的同時，也必須加緊鞏固自己固有的優勢。否則，不進則退，就會好像胡錦濤主席前天在十七大上所說，「發展如果停頓和倒退，就沒有出路」。因此，我們必須在發展上加碼，不單只硬件，還有在軟件上不斷完善整個配套。業界除了要繼續維持高質素服務外，政府也必須有全盤規劃，環環緊扣，千萬不能斬件處理：除了提升場地設施和加強人才培訓外，針對其他周邊配套，例如簽證及出入境措施、酒店、交通，以至文化娛樂等各方面，都必須同時兼顧，這樣才能全方位地提升本港會議展覽業的競爭力。

主席女士，我謹此陳詞。