澳門會展業發展藍圖研究

摘要

15.12.2017

研究單位：澳門研究中心有限公司
日期：15/12/2017

目錄

1. 研究背景
2. 研究方法
3. 現況分析
   3. 1. 會展業的經濟貢獻
   3. 2. 現況強弱危機分析
   3. 3. 發展階段
4.發展藍圖
   甲. 宏觀層面
   乙. 微觀層面
5.總結

1. 研究背景

為實現「世界旅遊休閒中心」及「中國與葡語國家商貿合作服務平台」的定位，並推動經濟適度多元，特區政府在2016年推出五年發展規劃，在經濟發展方面提出了促進博彩業與非博彩業協同發展，優化澳門產業結構；使澳門成為多元化、現代化及國際化的旅遊城市，開拓新市場及客源，形成旅遊休閒大業態。而會議及展覽業(下稱“會展業”) 再次認定為優先培育的產業。

由於會展業對相關產業(包括旅遊、餐飲、娛樂、酒店等澳門本身已有優勢之行業)具有拉動效果，會展業對於經濟適度多元、實現澳門五年發展規劃的目標及推進「一中心、一平台」的建設甚為重要。

受澳門特區政府委託，澳門研究中心有限公司於2016至2017期間進行了是次『澳門會展業發展藍圖研究』，對澳門會展業的發展提出政策及措施建議。

2. 研究方法

研究團隊採取了多種方法，包括研究8個會展城市的發展、與1,121位會展參與者及74間會展相關企業進行問卷調查、與本地及外地會展業界領導及持份者進行46次深入訪談及舉行了4次的專家小組會議，深入分析了澳門會展業的現況、優勢、機會及探討可行的發展路徑。

3. 現況分析

報告分析本澳會展業的形勢如下：

3. 1 會展業的經濟貢獻

根據本研究的會展旅客調查[1]，來澳的會展旅客消費約為一般過夜旅客的3.8倍，其逗留時間是2倍以上。

[1]調查在2016年4月至8月進行

3.2 現況強弱危機分析

澳門會展業的優勢包括完善的酒店及會展場地配套，世界文化遺產具吸引力，以及旅遊業及娛樂事業蓬勃，與會展業有良性的互動。政府對行業的支持以及龐大的旅客數量亦有利會展業發展。而澳門政治氣氛平和，將有利針對行業發展的新政策之推行。

另一方面，澳門發展會展業主要制約是本地市場規模小以致內需有限。其次是澳門的展覽業在國際的知名度還有待提升；受國際交通及本地人力資源所限，外地參展商及觀眾參加會議的成本比較高昂。另外，市內交通承載力不足、貨物通關運作欠暢順等問題也需待改善。

澳門會展業的隱憂包括，鄰近城市如香港、深圳和珠海等競爭，澳門需要儘快建構獨特的市場定位，鞏固自身優勢。另外，人資短缺有可能影響展會及服務素質及良好口碑的建立。除此之外，展覽場地單一、展會以展銷為主缺乏創新，亦影響澳門會展活動對參加者的吸引力。

展望前景，澳門致力新興產業發展，可為會展業帶來實體產業的支撐。由於多數人仍對中國經濟前景看好，因此澳門可以做好其貿易平台的角色，尤其是成為葡語國家與中國市場的平台。隨著澳門積極配合國家「粵港澳大灣區」及「一帶一路」發展戰略，以及港珠澳大橋的落成加強對外交通等機遇，澳門會展業將可以進一步發展。

3.3 發展階段

過去數年，政府的激勵計劃造就了會展業的迅猛發展。綜合過往及是次研究的結果，澳門會展業未來數年將進入提質發展期。研究顯示澳門會展業仍需要進一步鞏固基礎，包括培育更優質的人才，提高澳門會展業的國際知名度。在延續「會議為先」方向的同時，更應著力發掘新興產業以及經濟適度多元為會展業所帶來的機遇，吸引更多會展活動在澳門舉行。考慮到澳門地域及旅遊承載力，會展活動應聚焦高端消費群的飲食、娛樂、生活及文化的需要，吸引更多高端旅客。

4. 發展藍圖

甲、宏觀層面

報告基於研究結果及各持份者的意見提出的會展業發展藍圖，其願景是以會展業配合澳門的規劃及城市定位，並配合國家發展策略，而達致澳門產業多元化；藍圖於會展業配合澳門發展的大方向提出以下建議：

甲目標一：會展推動澳門「中國與葡語國家商貿合作服務平台」升級發展

澳門透過會展活動促進中國及葡語國家之間的貿易，特別是引領「粵港澳大灣區」城市群以至泛珠省區共拓葡語市場。

短期：- 深化內地與葡語國家會展活動成果，將更多主題獨立分拆成為葡語系國家展覽。

中期：- 協商擴大CEPA覆蓋面，吸引葡語國家企業將半成品及產品安排到澳門組裝及加工，推動葡語國家產品進入內地市場。

長期：- 發展葡語國家經貿服務的產業群，包括會計、法律、語言、市場推廣等服務，使中葡貿易更加順利地進行，及提供更高的附加價值。

甲目標二：以會展推進特色金融及中醫藥產業發展

「會議」從戰略層面驅動新興產業的上層機制。「專業展覽及展銷會」將產業成果市場化。

短期：- 特色金融方面，透過舉辦會議匯聚各地之銀行界及商界，探討融資租賃合作模式，以及就澳門成立融資租賃公司進行洽商。

- 中藥方面，透過舉辦會議為標準及監管體系，科技研發、國際註冊、服務貿易等方面能夠奠定良好的基礎。

中期：- 中藥業以專業展覽及展銷會向大眾市場推廣中醫保健產品。另外亦可與旅遊業商討合作，向訪澳旅客推廣中醫保健產品，吸引旅客來澳購買有關產品或享用醫療服務。

甲目標三：以會展打造澳門城市品牌

為配合澳門「世界旅遊休閒中心」的定位及鞏固「會議為先」策略，現參考國際旅遊及娛樂產業的最新動向，對會展業提出以下的發展方向。

1.以會展活動配合強化澳門作為「美食之都」的內涵

澳門作為旅遊城市，已有眾多高級食府及地道食肆，土生葡菜更自成一家。政府可透過會展活動打造城市美食品牌，使國際的酒店及餐飲業界，更樂意利用澳門作為平台進行交流。

短期：- 舉辦論壇聚集國際專家及學者，宣揚「澳門美食之都」的品牌及內涵。

- 舉行與美食有關的活動，如國際烹飪大賽、葡語國家及南美國家的美酒佳餚展覽及以「一帶一路」為主題的美食展，讓本地居民及旅客藉飲食了解各地文化。

2.針對特殊定位的市場，舉辦國際娛樂競技活動

作為「世界旅遊休閒中心」，澳門需因應日新月異的科技及潮流，發掘新的主題活動，搶佔新市場以保持競爭優勢。

短期：- 業界及政府需留意娛樂潮流發展，發掘富有特色及潛力的娛樂項目，與本地相關的專業社團合作，舉辦國際性競賽活動，如電子遊戲、無人機及模型車船。

中期：- 根據活動成效研究結果，就活動帶來的旅客種類及數目，同步營辦相關展覽如科技展、遊戲展等等強化產業的連結。除比賽外，亦可以舉辦新科技產品的發佈會吸引各地科技愛好者來澳門觀摩。

3.建設澳門成為「亞洲企業培訓會議主要目的地」

《推進大灣區建設框架協議》支持澳門打造成為旅遊教育培訓基地。澳門應利用自身旅遊設施之相對優勢，配合不斷完善之對外交通，吸引區內各類型企業，前來澳門舉辦培訓會議。

短期：- 場地供應者與地區及國際知名的培訓機構合作，在澳門舉辦收費的短期培訓課程及工作坊，招攬企業主管或員工學習。

- 考慮與本澳的學術及專業團體合作，在場地舉辦國際專業考試。

中期：- 吸引海外專業培訓機構常駐澳門開辦課程，利用會議業的發展機遇及設施上的優勢，將企業培訓建設成為澳門的產業。

4. 由體育盛事入手，以盛事帶動展會

體育旅遊已成為旅客尤其是中產人士感受城市文化的旅遊形式之一，而澳門有優良設施並有舉辦體育盛事的經驗。

短期：- 擴大每年國際馬拉松賽事外國參加者人數。優化賽道的規劃包括更多代表性地點以提高賽事吸引力。

- 引進觀賞性高的體育活動比賽，例如高水平足球賽事等。藉著觀眾人流舉辦相關的體育用品及體育旅遊展覽。

中期：- 開發更多年度體育盛事，如單車賽事、水上運動賽事，並與中國內地的港口城市聯辦多個分站的賽事。

- 政府強化配套設施，讓專業選手可以作賽及讓觀眾欣賞活動。

5. 推動國際文化藝術品展覽及拍賣會的舉行，聚焦高端消費市場

近年旅遊業的發展可為澳門帶來高端旅客，是舉辦拍賣會有利條件。現時澳門拍賣業屬初期發展，如理順行政程序、印花稅徵收、人才問題，可造就發展機會。

短期：- 政府通過行政手段寬減稅項，營造良好產業環境，降低買家及拍賣公司之成本及風險，鼓勵拍賣活動及國際拍賣公司落戶澳門。

中期：- 利用國際拍賣公司成熟之客戶網絡，讓澳門建立行業規範及樹立信譽。推動周邊活動，如文化藝術品展覽會及奢侈品(名錶、珠寶)的展銷會舉行。帶動藝術收藏行業發展，促進產業多元化。

乙、微觀層面

政府及會展業因應行業優勢及發展機遇，透過積極參與鼓勵，引領業界追求創新，並邁向國際化，報告在會展業的微觀層面提出以下建議：

乙目標一：持續「會議為先」策略，向「國際會議休閒城市」目標進發，推動行業國際化。

增加澳門會議業在國際的知名度，吸引更多國際機構及協會在澳舉辦會議，持續提升澳門的國際會議城市排名。

短期：- 為增加頂級國際會議所佔的比例，政府應協助專業社團成為國際組織成員及參與會議競投，在有需要時協助取得中央部委及國家級專業協會的支持，並聯合各部門、業界及專業團體，提出綜合方案提高投標成功率。

- 邀請更多專業範疇的知名人士擔任「會議大使」，在國際層面向專業社群更廣泛地推介澳門會議業的優勢。

- 政府可協助取得中央部委及國家級專業協會的支持與內地磋商，優化會展活動相關企業及人士的簽注安排。

- 針對國際會展旅客宣傳。努力營造商業氛圍，配合豐富的旅遊娛樂節目，塑造「國際會議休閒城市」形象。

中期：- 加強本地會議服務提供者與國際會議策劃公司的關係，促使它們將澳門推介予它們的國際企業客戶。政府應完善對企業的資訊提供，例如搜尋場地、酒店、交通、娛樂的資訊及價格，方便他們計劃會議行程，增加它們選擇澳門的機會。

乙目標二：使展覽業進一步市場化及國際化，長遠成為「專業展覽會及優質展銷會目的地」

增加國際展覽業協會(UFI)認證的展覽數量，展銷會將重點放在質量和品牌發展。政府應推動與新興產業相關展覽之發展。

短期：- 展銷會是本地展覽業界的基礎業務，也是本地中小企業重要之銷售平台。因此要打造優質展銷會品牌，增加展銷會之盈利，這對成行業邁向市場化非常重要。

- 持之以恆地組織本地企業到不同地區參加展覽會，加強澳門與國際的商貿及會展業的往來，使產品及服務更能與國際接軌。

- 進一步簡化通關程序及簽證安排，改善澳門的可達性。

中期：- 政府主導有關新興產業相關的會展活動，待成熟後交由市場營運。

- 將專業展覽按其面積、海外觀眾比例，與會者滿意度等指標，分為不同等級並給予表彰。

- 政府及會展業界應考慮攜手構建智慧會展平台，結合物聯網、雲計算及大數據技術，綜合會場內外人及環境的數據，向主辦方、會展服務服提供者、參展商及觀眾提供精準、實時、及因人制宜的資訊(例如活動、論壇、研討會建議)，以及增強與會者的效益和體驗(例如精準的商務配對、即時線上查詢、發送優惠信息、交通出行建議)。

- 澳門會展業可與周邊城市配合會展活動日程，使會展旅客以「一程多站」參與區內會展活動，打通粵省東西會展走廊。

乙目標三：培育充足及穩定的會展人才

研究結果指出，澳門需加強會展人才數量及質量。或需要適度引入會議相關專才，先把行業做大，同時吸引本地優質人才投身發展事業。

中期：- 推動產學配合，優化會展教育，增強實踐性及專業性。安排較長之實習時數，確保學生能夠有充足時間體驗完整的辦展過程，以加強培養項目管理能力、溝通技巧等軟性技能。此外，政府亦可資助大專生外出進行會展相關實習，鼓勵學生參與海外會展活動，吸收國際會展活動經驗。

- 配合政府人力資源發展政策，推動各工種的認證，明確界定人才及所需技能，並有認可的課程培育人才，而行業協會也可推廣課程及參與教學，增加行業認受性，吸引年青人投身會展業。

長期：- 增加葡語人才數量及提高素質，配合與一平台相關會展及貿易活動的需求。政府在五年規劃提倡儲備中葡雙語商貿人才，而中央亦提出協助澳門建設「中葡雙語人才培養基地」，鼓勵更多人學習中葡雙語。

乙目標四：優化激勵計劃，善用資源提高會展業的績效

研究顯示鄰近地區正透過激勵措施協助會展業發展，它對扶持初創會展活動順利起動及成長非常重要。

短期：- 激勵方案加入活動質量評核以決定實際資助金額。另外，資助額亦根據鄰近會展城市的資助政策，適時作出調整，加強澳門會展業在地區的競爭力。就單一項目發出的資助的金額亦將隨著項目逐漸成熟而按年遞減，鼓勵行業提升會展活動規模及素質。

- 對於明顯有利於爭取會議城市排名及展覽城市知名度的會展項目，以及有關發展城市戰略及新興產業鏈等的會展項目，主辦方可以與政府就個別情況商討不同形式及金額的資助。

乙目標五：會展興澳 - 以會展拉動相關行業，促進經濟多元化發展

由於會展參與者在澳門逗留較長時間及消費更多，並能夠拉動其他產業發展。澳門應善用會展活動，惠及社區並為其他行業發展帶來機會。

短期：- 會展業在會議展覽活動加入富有特色之周邊商務及社交活動，拉動旅遊業。

- 將部份會議安排在鄰近社區的場地舉行，惠及社區發展。

- 選取本地及國際的特色題材(如事件、人物、作品、商標等)，或引入外國成功的同類展覽來到澳門舉辦，讓市民有更多機會參與會展活動。

中期：- 將來場館規劃可以考慮鄰近社區的土地或新填海地。

- 如將來政府規劃興建活動場地，可制定政策及便利措施，適當鼓勵活動外包部份工序予本地中小企。

5. 總結

由於會展業的拉動性及整合性，會展業應以城市戰略的層面規劃，一方面使澳門產業多元化，另一方面使澳門在粵港澳大灣區及國家發展戰略之中，擔任獨特而積極的角色。會展業將持續對澳門各行業的發展及經濟多元化有著正面的影響，惠及社區發展，達至澳門全民參與，共享會展成果。