

學術
論壇

高雄會展新里程，經濟發展新動能

經濟部國際貿易局

投稿日期 103 年 6 月 3 日

為落實我國會展雙核心政策，將高雄發展成為南部會展中心，由經濟部投資 30 億元興建的南部地區會展產業重要場館—高雄展覽館已於 103 年 4 月 14 日開幕啟用，同時舉辦 2014 年台灣國際扣件展，成功地向國際社會宣告高雄市已經成為一個新興的國際會展城市，不僅是高雄市經濟發展的重要里程碑，更是我國會展產業發展史上一個重要的日子。未來該如何結合南部地區特色產業、文創、研發、觀光等工商界及學術力量，儘速提升高雄展覽館的使用率，加速高雄會展服務產業的發展速度，將是貿易局身為會展產業主管機關的重要課題。

會展產業內容包括展覽、國際會議、企業會議暨獎勵旅遊等活動，是個具有高倍數經濟效益的服務業，不僅可滿足各種產業對於商品的展售、資訊交流、貿易商機爭取的需求，更可帶動周邊的旅館、餐飲、交通、物流、購物、觀光旅遊等行業的經濟活動，為地方政府創造稅收、提供就業機會，對於都會經濟的發展十分重要。因此行政院在民國 91 年「挑戰 2008：國家發展重點計畫」決定發展會展產業，並由經濟部配合擬訂政策，依序規劃「會議展覽服務業發展計畫(民國 94-97 年)」及「臺灣會展躍升計畫(98-101 年)」。

經濟部國際貿易局(以下簡稱本局)係自 98 年起承接推動會展產業發展之重任，每年均根據我國會展產業發展現況，並徵詢專家、學者、業者建議，調整會展發展推動作法，以提升我國會展產業整體競爭力。在 101 年「會展躍升計畫」執行完畢後，鑒於臺灣

會展產業發展已具初具規模，我國會展產業國際知名度提升、會展專業人才的國際化、來臺參與會展的國外人士逐年成長、會展國際交流顯著增加、兩岸會展市場開放等，為掌握亞洲會展產業崛起之契機，並持續擴大臺灣會展產業規模，爰於 102 年起推出 4 年期的「臺灣會展領航計畫」接續執行，透過協助會展產業國際化、科技化、精緻化、綠色化等措施來提升我國會展產業整體競爭力。此外，在輔導我國會展產業方面，尚有「會展人才培育及國際認證計畫」、「提升我國展覽業國際競爭力方案」等計畫用以培育國際會展專才及提升展覽國際競爭力。



圖 1 高雄展覽館壯闊外觀

高雄展覽館啟用後，短期內已可滿足南部地區絕大多數會展活動的需求，場館內硬體設施品質亦達到國際水準，爰現階段發展重點應為加強提升會展軟體面的競爭力。「臺灣會展領航計畫」自 102 年起已將協助地方發展會展產業列為重點工作之一，透過拜訪縣市政府首長，了解各地方發展會展產業的需求，再據以提供客製化服務及建議。同年，經濟部南部產業發展推動辦公室亦將會展產業列為南部重點輔導產業之一，高雄市政府也成立會展推動辦公室，積極推動具高雄特色的會展產業。鑒於地方會展產業發展成功之關鍵，除了需要政府提供適當的政策資源，更重要的是獲得在地企業領袖的支持，甚至廣泛獲取市民的認同感，才能真正讓會展產業落地生根與茁壯。目前本局對於高雄會展產業之重點輔導計畫及建議，可以歸納為以下幾項。

一、結合地方特色產業，鼓勵業者赴高雄辦理國際展覽

考量展覽成功舉辦之條件及市場、國際買主與相關周邊服務等配合因素，故初期可以優先從辦理高雄及南部地區的特色產業展覽著手，從而塑立起辦理國際展覽的實力及信譽，吸引更多會展業者到高雄辦理展覽。本局去年數次召集相關展覽業者，提供業者進行展覽國際宣傳、洽邀國際買主及其他相關配合活動等經費，鼓勵到高雄辦理展覽，因此今年高雄展覽館開幕第一年，已經有臺灣國際扣件展、臺灣國際遊艇展、高雄國際食品展、高雄國際水展、高雄國際石化論壇暨產品展等具地方特色專業展覽將在高雄辦理，預估將吸引數千名國際買主到高雄觀展及採購，不僅有助於地方特色產業業者爭取國際訂單，展覽期間鄰近高級旅館飯店住房爆滿，同時更有效行銷高雄市成為亞洲新興海洋會展城市形象。



圖 2 臺灣國際扣件展展覽盛況



圖 3 「第一屆台灣國際遊艇展」在高雄舉辦，吸引來自全球各地的買家及民眾前往觀賞。

二、爭取國際會議在高雄辦理

本局每年均編列預算用以協助公協會、大專院校、學術研究等單位爭取國際會議來臺辦理，分為爭取階段、推廣階段及舉辦階段等三階段補助，並依據國外參加人數、活動日期長短、舉辦場館等級等因素給予不同的經費。例如 102 年度計有 212 申請案獲得補助，其中在高雄地區舉辦的活動計有 14 案。

目前高雄已經進入國際會議協會(ICC)國際會議城市排名之列，相信在高雄展覽館啟用後，將更有能力爭取中大型國際會議在高雄辦理。而今年確定在高雄展覽館辦理的千人以上大型會議，包括 3,000 人規模的台灣消化科醫學年會、2,000 人規模的全球扶輪社年會、來自超過 110 國 1,000 位未來世界的財經領袖的國際經濟商管學生會(AIESEC) 2014 年世界大會等。

三、爭取企業會議暨獎勵旅遊活動至高雄辦理

亞洲的企業會議暨獎勵旅遊市場是一個龐大的新興市場，因此本局將之列為「臺灣會展領航計畫」的重點拓銷工作之一，主要目標對象為中國大陸、東南亞、東北亞等地區的大型外資企業或當地集團公司。主要作法有二，一是組團直接赴目標市場拓銷及透過參加德國 IMEX、泰國 IT& CMA、美國 IMEX America、日

本 IME 等重要國際獎勵旅遊展進行國際宣傳；二是每年邀請國外大型企業、獎旅籌辦單位等潛在買主及會展媒體來臺進行體驗之旅(Fam Tour)，經各地方政府協助推薦特色景點、活動及會展設施，讓這些潛在買主能事先體驗各地區特色文化及景點，以吸引未來組團來臺辦理企業會議或獎勵旅遊的興趣。「臺灣會展領航計畫」已經優先將高雄納入體驗之旅行程內，同時對該等活動來臺進行場勘及舉辦時亦訂有獎勵辦法，提供部分經費補助或特色伴手禮品。

四、培育地方國際會展人才

為培育及提升我國會展人才專業能力，並與國際會展接軌，「會展人才培育及國際認證計畫」每年依據業者及地方政府需求，辦理在職精進班、國際認證班等，去年共計辦理 54 班，培訓人數共計 1,932 人次。並引進國際會展業界公認的 CEM(國際展覽管理認證)及 CMP(國際會議專家認證)等英語課程及認證考試在臺辦理，102 年度共計 34 位國人取得 CEM 及 CMP 國際證書，成績亮麗，並已廣受國內主要展覽公司及地方政府重視，今年紛紛派員參加。另外，為提高我國爭取國際會議主辦權的成功機會，本局自去年起委託外貿協會與國際會議協會(ICCAs)合作辦理國際會議競標研習營(ICCAs Bid Workshop)，邀請國際知名會議競標專家講師來臺講授競標教戰手冊，並且於今年首次移至高雄辦理，報名人數爆滿。

五、與地方會展推廣單位合作，加強國際宣傳

「臺灣會展領航計畫」執行單位迄今已經拜訪全國 11 個縣市政府首長，了解各地方政府需求，並一一提供會展發展建議及相關可以運用之資源，保持與地方政府會展單位窗口聯繫關係，相互交換資訊，不定期協助於臺灣會展入口網(www.meettaiwan.com)宣傳地方重要會展活動、海報及發布會展焦點訊息。會展專案辦公室於推介我國會展場館時，已將高雄會展場地納入推薦名單內，並透過駐外單位、媒體廣告、媒體專訪、會展網站、電子報等方式，加強協助高雄展相關會展設施進行國際宣傳，並於參加國際重要會展活動時發送文宣品。

六、舉辦會展城市論壇，借鏡國際經驗提升視野

透過邀請國際知名的大型活動籌辦專家來臺講授及分享實務經驗，以提升會展業者及縣市政府會展承辦人員之國際視野，同時進行各縣市政府推廣會展作法

交流，相互觀摩，促成良性競爭與合作。例如今年 5 月首度舉辦的會展城市論壇及國際競標經驗交流會，邀請來自日本的森紀念財團理事市川宏雄、日本愛知萬國博覽會總製作人福井昌平、日本最具規模會議籌辦公司 Congress 執行董事萩原政彥等 3 位世界級會展大師及國內 11 個縣市政府代表共同與會，從「全面提升城市競爭力」、「辦理大型 Mega Event」到「爭取國際會議」等 3 面向進行分享及交流，以強化臺灣城市競爭力及提升整體會展產業形象。尤其，辦理大型活動所帶動的都市建設及創造的經濟效益等將能大幅提升城市競爭力。高雄已有爭取及籌辦「國際世界運動會」等國際級大型活動的經驗，應善用既有的軟硬體優勢，創造並提升辦理國際會議及展覽的品牌形象，打造成為名符其實的國際會展之都。

七、導入國際團隊新觀念，實現會展城市夢想

高雄展覽館 OT 案已由德商安益集團(Uniplan)取得 12 年半的展館經營權，可望藉由該集團在國際及中國大陸市場具有多年實務經驗及掌握最新潮流的能力，為高雄會展產業導入新觀念、新設計、新元素等經營 know-how，並在高雄市開發亞洲新灣區及周邊民間投資計畫的落實之下，相信高雄發展成為具亞洲特色的海洋會展城市夢想將會很快實現。

綜言之，促進臺灣會展產業發展為本局的要務，而高雄市是我國第二大直轄市，亦是本局積極協助的重點城市之一，我們期待透過中央與地方資源的整合，讓高雄逐步晉身為國際重要的會展城市，吸引國內外投資者進駐，為地方創造更多商機，同時，期望更多業者加入產業發展的行列，提升南臺灣觀光及會展競爭力，共同打造高雄成為亞洲會展新地標。