



會展業老行尊

陳金鉞：冀與海南推「海洋會展」

■陳金鉞表示，海南省海洋資源領域生產水平較低，聯合本港業界舉辦交易會，相信「會成為未來拉動GDP的一個重要增長點」。相片由被訪者提供



香港文匯報訊（記者 涂若奔）海南省近年大力發展海洋經濟，從中帶來大量商機。本港會展業老行尊、香港展覽會議業協會常務理事陳金鉞表示，海南省雖然有豐富海洋資源，但目前在該領域生產水平較低，建議該省通過會展的方式全面發展海洋產業，聯合本港業界舉辦「國際海洋產業投資交易會」，相信「一旦啟動起來，對當地發展幫助很大，會成為未來拉動GDP的一個重要增長點」。

陳金鉞日前接受香港文匯報專訪時表示，他曾四次前往海南省考察，認為當地的資源主要集中在旅遊、熱帶植物和海洋這三大領域，其中最具有潛力的是海洋資源。

他稱，隨著陸地資源的加快開發，未來總有用完的一天，「很多資源在海底，人類要生存，就必須向海洋取寶」，海南省應把握自身優勢，以各種手段全面發展海洋產業，而舉辦「海洋會展」無疑是最有效的促進手段。

倡辦海洋產業投資會

陳金鉞透露，近期已向海南省政府提交報告，建議舉辦「國際海洋產業投資交易會」，將當地各縣關於海洋的項目集中起來向海內外推介，再邀請全世界先進的海洋國家參加，共同交換意見及展開交易。

他指出，此舉不僅可幫助海南省發展海洋產業，還能提高該省在國際上的地位。「搞這個活動，可以建立很好的品牌，全中國、全世界與海洋有關的企業、專家都到你那裡去，你就是成功了」。

至於交易會具體的舉辦方式，在陳金鉞心中也有清晰明確的輪廓。他指首屆交易會最快可在2014年3、4月期間舉辦，由六大不同主題的展覽會構成，分別是海上能源、海洋環保、海洋礦產開採、海洋災難技術和設備、海上體育運動以及遊艇郵輪。

他又稱，以其多年舉辦展會的經驗估計，首屆的會展面積可達2萬至3萬平方米，足以吸引全世界10多個國家和地區參加，「都是海洋強國，荷蘭、意大利、英國、日本，都會來」，共計將有400名至500名業界人士赴會。

「國際海洋產業投資交易會」五大意義

- 1、創造海南省發展海洋經濟的形象。
- 2、廣泛與各國官員、學者、企業家交朋友，尋找發展海洋經濟的途徑。
- 3、通過展覽會吸收海內外海洋企業進入海南，共同開發海洋經濟。
- 4、通過活動培養一批從事國際化、專業化的會展工作者隊伍。
- 5、數以千計海內外朋友進場有利促進海南會展經濟。

資料提供：陳金鉞

製表：涂若奔

被問及本港業界從中是否能獲得商機時，陳金鉞笑稱「香港的商機主要是幹活」，可以從協助招商、形象設計、宣傳推廣這三大方面着手，承辦展會其中一個或是幾個主題，並幫助設計項目和協助當地培訓人才。

「做顧問 跑跑腿」

「由他們（海南省）來唱主角，我來做一些協調工作，做顧問、跑跑腿，幫助他們協調與中央部委的關係，與聯合國和國際組織的關係。」陳金鉞表示。

他又稱，該計劃現時正等待海南省政府審批回應，一旦確定下來，他將組織香港業界親赴當地進一步落實，同時還會與香港投資推廣署、生產力促進局、香港科技園、工總、廠商會等多個機構接觸，「我的經驗、資源、人脈，全都會發動起來」。

內地會展「兩大不平衡」



▲陳金鉞陪同副總理張德江參觀核電展展位。相片由被訪者提供

▲部分產業因應本港市場難以引起關注，如核電展便需移師內地舉行。相片由被訪者提供

香港文匯報訊（記者 涂若奔）隨著中國內地經濟發展，會展業作為一種新興服務行業，越來越受到政府和商界重視。陳金鉞介紹，該行業在內地發展速度極快，全中國已有超過300個城市新建會展中心，每年總計舉辦逾7,000場展覽會，未來發展空間極大，其中「海洋會展」將會是最有拓展價值的三大領域之一。

中西部「質」「量」待發展

陳金鉞指出，雖然內地會展業方興未艾，但仔細分析起來有「兩大不平衡」，第一是區域不平衡，大部分展覽會集中在沿海省份或是大城市，諸如北京、上海、天津、廣州、深圳和浙江等地區。雖然近

幾年有逐漸向中西部發展的趨勢，但從質量上和數量上都仍然傾斜在先進地區。

第二則是項目不平衡。陳金鉞指，絕大多數展覽會的主題集中在消費品領域，以珠寶、服裝、建材等佔最大比例。他相信，未來有三大領域值得重點開發，分別是文化產業會展、高科技產業會展和海洋會展，近年來個人研究較多、認為最有拓展價值的，則是海洋會展，此前他曾多次計劃以會展形式推動該海洋產業發展，但時機一直未成熟。

國家「科技興海」掀商機

不過，隨著國家正式提出「科技興海」戰略，加上海南省去年宣布，「十二五」

末期時擬將海洋產業增加值提升為1,274億元（人民幣，下同），令陳金鉞確信時機開始成熟。他引述統計數據稱，目前內地海洋產業的年產值已超過2萬億元，預計到2020年將達到5萬億元，有相當巨大的增長空間。

惟陳金鉞亦同時指出，該產業大部分處於比較初級的發展階段，以捕撈業和養殖業佔最大比重，且主要集中在山東和浙江兩個省。展望未來，他認為除擁有資源優勢的海南省外，大連市也有進一步拓展海洋產業的良好前景，原因是當地的海產品豐富，加上造船產業表現較佳。因此他認為，「海洋會展」可借勢發力，在推進海洋產業發展的同時也為自身創造商機。

嘆港展覽種類太窄

香港文匯報訊（記者 涂若奔）對本港會展行業及市場現狀，陳金鉞看好之餘也指出了不少問題，稱全世界共有500餘種會展項目，而香港僅能舉辦約100種，業界未來應更多地到內地或是其他新興市場發展。

陳金鉞指出，本港會展業經過多年發展，「大家吹得很大很大，實際上範圍比較窄」，基本集中在消費品、珠寶、家居用品、玩具、鐘錶、服裝等領域。他稱「這是歷史背景造成的，在英國人統治時期，沒有會展行業」。另外，某些產業不易引起關注，例如他曾計劃在本港舉辦有關水電站和核電站的會展活動，但最後發現沒有市場，只能嘆息「英雄無用武之地」。因此，他相信未來在港辦展覽會的發展空間較有限，「只會按數量增長，種類很難再增長」。

發展內地毋忘新興市場

儘管如此，陳金鉞仍對業界的前景感到樂觀，稱香港優勢是有大量貿易公司，「又是參展商又是買家」，因此很受歡迎。他認為，業界有許多經驗豐富的貿易公司和投資公司，完全可以到內地省份去發展；或是跟隨商界「走出去」的步

伐，到新興市場尋找商機，比如孟加拉和緬甸，香港已有大批紡織行業到當地投資，因此會展業也適宜去那裡籌劃展覽。



■本港會展業基本集中在消費品、珠寶、家居用品、玩具、鐘錶、服裝等領域。資料圖片

從工程師到會展業專家

香港文匯報訊（記者 涂若奔）現年75歲的陳金鉞，從事會展業已30年，著名的「東盟博覽會」和「九八投洽會」都是由他設計和協助籌辦。不過，陳氏原來也是「半路出家」，30多年前曾為水電站工程師，參與過三門峽、劉家峽項目的工程設計，之後有感「市場需要、國家也需要」才轉而研究會展業，成為本港首開先河的「老行尊」。

引進「外國」助改革開放

陳金鉞回憶稱，上世紀80年代他由內地來港後，原本計劃仍持舊業，但卻發現香港並無水電站，期間適逢內地改革開放初期，國家很需要外國的技術和設備，因此在諸多朋友勸說下，他決定「幫國家做點事，搞展覽會，把外國的先進技術和設備，以及新的理念帶到中國」。職場「轉身」不僅為個人再創事業高峰，亦推動整個會展行業發展。

創業之初，陳金鉞曾遇不少困難，但都設法逐一化解。他向本報記者談及一件掌故，稱上世紀80年代曾牽頭舉辦一個關於地鐵的國際論壇，邀請名單有前蘇聯駐北京的商務代表。由於當時蘇聯跟香港沒有來往，港英政府採取「拖字訣」，一直未答覆是否批准申請。第二天論壇開始後，有本港英文報章提問為何蘇聯代表團未到場，「我很直截了當（地回答）：『港英政府不批准』」。

靠傳媒迫港英政府放寬

該報章次日於頭版以頭條報道後，港英政府急忙打電話與陳金鉞溝通，稱「有事我們好商量」。他借機提出計劃再舉辦一場「蘇聯出口商品展覽會」，要求對方答覆是否批准。經其努力終於成事，該展覽會舉辦後，香港和蘇聯的商貿活動也逐步打開局面，「貿易走上了軌道，飛機也有了，馬戲團也來了」。

談及對多年經營行業的心得，陳金鉞指出，會展業是服務行業，本身無法獨立從事生產，因此主要目標應是「為其他產業服務，為國家服務，為城市服務，為老百姓服務」。他並強調，「作為會展人，要有一種為社會服務的責任，看到社會的問題，提供服務去促進它（改善）」。



■陳金鉞指出：「作為會展人，要有一種為社會服務的責任，看到社會的問題，提供服務去促進它（改善）」。



■陳金鉞從事會展業30年，「幫國家做點事」心態令其屢獲海內外機構肯定。

記者張偉民 攝