
主席及 總幹事獻辭

香港旅遊發展局主席和總幹事回顧
過去一年香港旅遊業的發展，
並講述旅發局未來的策略方針。



主席獻辭



市場環境瞬息萬變，鄰近地區競爭激烈，香港旅遊發展局(旅發局)必須靈活及迅速回應市場挑戰，保持香港旅遊業健康及穩定發展。

旅遊業是本港經濟的重要支柱，為本港提供超過23萬個直接就業機會，在2013年帶來達3,320億港元收益。因此，我們一直為未來發展而努力，確保香港旅遊業邁步向前。

旅發局以維持多元化客源組合為主要策略，同時採取靈活高效的措施，以適時回應市場發展，把握新機遇。在2013-14年度，我們確定了三個具長遠發展潛力的工作範疇，包括郵輪旅遊、「一程多站」旅遊及會展獎勵旅遊。

我們因應各範疇推出多項嶄新計劃。郵輪旅遊方面，隨著啓德郵輪碼頭正式啓用，旅發局聯同台灣觀光局攜手推出「亞洲郵輪專案」，並邀請亞洲區內多個港口加入，加強區域合作，全力推動區內郵輪旅遊的發展。

另外，雖然商務旅遊受全球經濟波動影響，但會展獎勵旅遊一直保持相對穩定的增長。為了進一步加強會展獎勵旅遊的發展，我們積極接觸多個大型活動主辦機構，並提供全方位的支援，以鼓勵他們再度揀選香港作為主辦城市。其中一個成功的例子就是「『鐘錶與奇蹟』首屆亞洲高級鐘錶展」，繼2013年後，該主辦機構再於2014年選香港作為主辦城市。

「一程多站」旅遊也是未來旅遊業的大趨勢，尤其是當「廣深港高速鐵路」及「港珠澳大橋」相繼落成後，發展潛力將會進一步擴大。因此，我們正加緊與鄰近城市合作，設計不同的旅遊行程，方便旅客作「一程多站」旅遊。

旅發局另一項重要目標是致力鞏固香港「亞洲國際都會」的地位，包括打造更多精采吸引的國際級盛事，以及積極提升業界的服務質素。

旅發局的各項工作，一直得到合作夥伴、香港特別行政區政府及旅遊業界支持，是我們成功關鍵，我謹此致以衷心謝意。

我們深知，面對不明朗的環球經濟市場以及激烈的競爭，要充分掌控未來的發展路向，實在殊不容易。不過，我們深信只要繼續加強與業界及社會各界的合作，把握不同機遇，攜手促進旅遊業的發展，定能為業界以至香港整體的經濟，開拓更美好的將來。

林建岳

香港旅遊發展局主席

林建岳博士

總幹事導言



2013年，香港旅遊業有非常卓越的表現，訪港旅客人次突破5,400萬，旅遊收益達3,320億港元。

香港能夠成為全球最受歡迎旅遊目的地之一，是旅遊業界、政府及社會各界共同努力的成果。香港更自2010年起，躋身國際市場研究機構Euromonitor

International「Top 100 City Destination Ranking」排行榜的前列位置。

但是，我們不能因此而自滿。旅發局決心為香港旅遊業長遠發展而努力，我們深信，今天的付出，是為日後發展奠下更穩固的基礎。

為此，旅發局於2013-14年度，推出以下重點項目：

拓展高潛力市場 吸納過夜旅客

我們的主要任務是鞏固香港作為世界級旅遊城市的地位以及擴大旅遊收益。策略是集中吸引高消費過夜旅客，尤其是中年在職人士及成熟客群；並把大部分推廣資源投放在20個高發展潛力的客源市場，當中主要用於中國內地市場以外的國際市場。

提升品牌形象 強化創意推廣

提升香港的知名度，是我們的主要目標。旅發局致力鞏固香港「亞洲國際都會」的形象，並推出一系列具創意的市場推廣及公關活動，以刺激旅客的訪港意欲。

打造精采盛事 提升服務水平

為了給訪港旅客帶來難忘的旅遊體驗，旅發局推出多項焦點盛事，包括備受歡迎的「美國運通香港美酒佳餚巡禮」和聖誕節慶活動「香港繽紛冬日節」。此外，我們亦強化了「優質旅遊服務」計劃，並為業界特設全新禮賓熱線，協助他們為旅客提供專業、優質的服務。

把握市場趨勢 吸引高消費客群

年內，訪港的郵輪旅客及過夜會展旅客都錄得增長。為吸引這兩批高消費客群，旅發局聯同台灣觀光局推出「亞洲郵輪專案」，以加強區內港口合作。同時，

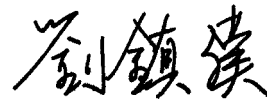
我們亦積極聯繫美國、歐洲及中國內地的會議主辦機構及協會，鼓勵他們來港舉辦會展活動。

加強業界合作 開拓新機遇

旅發局深明，與業界及持份者維持緊密合作是不可缺少的，更是旅遊業成功的基石。因此，除了定期的合作計劃外，我們更透過「新旅遊產品發展及經費資助計劃」，資助業界開發新一輪「香港體驗行」旅遊產品。另外，我們亦加強「香港旅業網」的功能，以促進本地及國際業界的聯繫，開拓更多商機。

過去一年，各項工作能夠順利完成，實在有賴香港特別行政區政府、贊助機構、旅遊及相關界別的合作夥伴、旅發局全體成員，以及所有同事的共同努力。

在此，我衷心感謝各位的支持，並期盼各方繼續努力，令香港旅遊業能夠邁向更美好的未來。



香港旅遊發展局總幹事
劉鎮漢