

香港特區政府
立法會

敬啓者：

關於：貿發局作為貿易展覽會組織者的角色

電子行業是香港製造業中最大的界別之一，而香港電子業商會（HKEIA）作為該業界的代表，全力支持貿發局及其為香港各個行業及公司扮演貿易展覽會組織者的角色。

去年十二月，我們向貿發局提交了一份書面陳述，表明我們商會將致力就上述議題提供支持及論據充份的觀點。現在，我們想進一步申明我們的觀點，並具體解釋我們鼎力支持貿發局及其重要職能的理由。

宣傳香港

貿發局最重要的宗旨正如其名，即向全球及海外客戶宣傳香港的貿易、形象及行業。貿發局能夠有效履行其職能的重要基本工具，就是組織香港的貿易展覽會、組織貿易團參訪以及提供和協助香港公司參與其他國家的貿易展覽會。這兩種職能實在是相輔相成的。貿發局在過去二十年間取得了公認的成就，我們認為貿發局需要繼續這些工作，並且在百尺竿頭，更進一步。

滿足行業需要：

1. 作為貿易展的組織者，貿發局應該也必須取得盈利。但與其他商業公司不同的是，貿發局的溢利不是分派給股東，只讓少數人受益，而是用於發展貿發局本身。只有取得盈利，貿發局才能提升其服務、拓展工作範圍及為香港的業界增值。此外，其他商業貿易展組織者可能不會組織可能會虧損的貿易促進活動，而貿發局則不同，它承擔著支持香港公司發展貿易的使命。即使要面對高風險的新興市場，貿發局還是必須為業界服務，否則發展中的行業及中小型企業的發展機會將會被窒礙。
2. 有人認為，七月的贈品展與四月及十月的其他同類展會的時間安排距離過於接近，因此貿發局是在向其他組織者施壓及進行不良競爭。我們認為這些論點有欠邏輯，因為七月的展會是因行業及市場的需要而產生，而不是貿發局自行決定。據我們所知，已有超過 1,000 家參展商登記參加七月的展會，這充份表明了市場需求之強勁，貿發局必須盡力抓住這一機遇。
3. 行業需要更頻繁的貿易展來進行宣傳。現在，商貿活動已經全球化，多種文化並存，不同的國家會在不同的時間進行購買，令到過去季節性影響已日趨淡化。此外，由於產品的壽命越來越短，製造商更迫切地需要經常展示及宣傳他們的新產品。七月的展會能夠填補空缺，因此它也符合行業的需要。

貿發局必須繼續及加強其作為貿易展組織者的角色

概況

正如我們在上述第(3)點所言，展覽會及會議業務的競爭變得越來越激烈。亞洲及中國的各大城市都在努力加強自己在貿易展覽會方面的地位，新的大型設施也如雨後春筍一般紛紛湧現。貿易展覽會是一個價值數十億元的業務（它給眾多相關行業帶來龐大的商機，例如旅遊、基礎設施、酒店、飲食及娛樂等行業）。要維持競爭優勢，香港必須抓住一切機會舉辦更大、更好、更國際化的貿易展，從而在促進製造業發展的同時，也能讓香港的旅遊業從中受惠。因此，不論是商業或是資助性的貿易展覽會組織者都應得到鼓勵和支持。

穩定性

20 多年來，貿發局不斷組織穩定可靠的貿易展，為香港的各個製造行業提供卓越的服務。香港見證了許多大大小小的展會公司過客，而貿發局卻一直是各行業穩定堅實的支柱。在當今多變的市場環境下，業界迫切需要像貿發局這樣有名聲而長期可靠的貿易展覽會組織者，堅定全球客戶的信心及提供卓越服務。在這方面，香港不能有絲毫的退讓。

貿發局是業界的合作夥伴

我們必須認識到，貿發局不只是一個貿易展覽會組織者，同時也是我們電子行業的長期合作夥伴。與其他只注重利潤的商業組織不同，貿發局與業界共同進退。自從在 80 年代建立多個「行業諮詢委員會」之後，許多行業領導人物及貿易組織代表就一直出席這些委員會的會議，陳述自己的意見，並一同制定貿發局的全球貿易宣傳策略。這種緊密的關係確保貿發局能夠維持發展的方向，不會利慾薰心而且過度收費，並且有聆聽的耳朵，滿足我們業界的需要。為此，貿發局必須維持其地位，它組織貿易展的責任及權利符合香港的最佳利益，必須得到長久的確定。

我們希望以上的陳述能夠提供一個理據充份、脈絡清晰的觀點，即香港貿易發展局必須維持其作為本港主要貿易展覽會組織者的角色。

此致

香港電子業商會會長

陳其鏞謹啓