

致：立法會工商事務委員會主席
丁午壽議員太平紳士

丁主席：

本會知悉立法會工商事務委員會，將於四月二十三日再次討論貿易發展局在本港展覽業所擔當的角色，本人將代表香港鐘表業總會出席當天之會議。鑑於貿易發展局多年來對推動香港鐘表業之發展建樹良多，故此本會在會議舉行之前特來函表達意見。

香港鐘表業是本港最重要的出口工業之一，去年鐘表總出口，雖受年初「沙士」打擊，但仍取得百分之九的增長，為香港帶來 419 億元進帳。面對激烈的市場競爭，香港鐘表業能夠繼續成為全球主要的鐘表出口地，除了業界積極進取之外，貿易發展局與本會及香港表廠商會自 1982 年開始，每年合辦的「香港鐘表展」，20 多年來對香港鐘表業之發展發揮重大的促進作用。本會支持貿發局繼續發揮其職能，舉辦展覽會協助鐘表業推廣。

「香港鐘表展」發展成為全亞洲最大之鐘表專業展覽會，對促進香港鐘表業之發展發揮以下作用：

(一)提供高效益之推廣平台

鐘表展對中小企業開拓國際業務尤為重要，為他們提供高效益的推廣平台，使他們無須長途跋涉進行宣傳，便可以在香港推廣他們的產品，並且得以足不出戶，與各地買家建立聯繫。

(二)回應業界長遠發展需要

貿發局不斷與業界諮詢委員會及展覽籌備委員會溝通，聽取他們的意見，了解業界的發展需要，增加展覽會的內容，提升展覽會的服務，同時因應業界的發展趨勢，制定長遠的行業推廣策略。舉例來說，貿發局洞悉海外時尚名牌有物色香港表商從事授權生產業務的需求，在鐘表展中加插有關內容，這是一般以盈利為目標的私營展覽公司不會關注的。

鼓勵業界發展原創設計：業界必須不斷提高市場競爭力，開發原創設計是重要的一環。貿發局為配合鐘表展而舉辦的鐘表設計比賽，鼓勵業界重視原創設計的發展，並為業界發掘設計人才。得獎作品亦於展覽期間展出，向海外買家展示香港的設計能力。

支持業界發展原創品牌：香港鐘表廠商由原設備生產(OEM)發展至原設計生產(ODM)、原創品牌生產(OBM)的轉型期內，特別需要加強設計和品牌推廣工作。貿發局於 2000 年開始在鐘表展增設「品牌廊」，正好為業界提供推廣原創品牌的渠道。

協助業界掌握市場情報：在展覽會期間，貿發局亦會邀請海外專家出席「亞洲鐘表業研討會」及多項業界研討會，分析市場趨勢，並在會場內進行市場調查，讓業界洞悉先機，掌握市場情報，從而制定有效的市場推廣策略。

(三)提升香港鐘表業之形象

貿發局非常重視鐘表展的展場及攤位設計，不斷提高各種配套設施的質素，以提升香港鐘表業在海外買家心目中的形象。同時每年的鐘表展都會邀請內地及海外記者前來採訪，成功地利用國際媒體宣傳香港鐘表業的正面形象。

(四)透過全球網絡創造大量商機

貿發局透過其全球的辦事處網路，在海外市場進行廣泛的宣傳活動，尋找及邀請全球的業內買家來港參觀展覽，與香港業界洽談業務，創造大量商機。同時貿發局在鐘表展期間提供貿易配對服務，撮合海外公司與香港業界的業務合作。

貿發局是推廣香港對外貿易的非牟利機構。本會相信貿發局將會秉承一貫宗旨，關注業界的整體利益，全力支援中小企業的發展，繼續舉辦高質素、低成本及高效益的貿易展覽會，協助中小企業開拓國際市場，掌握《更緊密經貿關係安排》帶來的新機遇，引領香港鐘表業再創高峰。

香港鐘表業總會有限公司代表

王樂得 謹啓

二零零四年四月七日