

香港展覽會議業協會  
對政府有關香港貿易發展局(貿發局)  
政策及法定職能的  
意見書

## 引言

根據一個獨立調查，本港展覽行業每年收益超過 55 億港元。

展覽行業對整個經濟的帶動效果非常突出，展覽業每賺一元就會帶動其他行業如酒店，交通及餐飲業帶來 5 元的額外收益。

為展覽而訪港人士的消費能力比一般觀光旅客多 2.5 倍。

政府也認可了展覽業對本港經濟的貢獻及高增長潛能，並揚言要推動香港為“亞洲展覽之都”。

本協會完全支持這個目標並積極參與及配合。本協會想借這個機會告知立法會，政府及社會人士，發展香港成為展覽之都的真正問題及障礙在那裏。過去二年裏，本協會曾多次向政府及貿發局提出問題及意見，但官官相護，政府最後沒有積極反應。本協會特此尋求立法會協助，請政府澈底檢討並修改有關貿發局政策及方針。

## A. 政治導致貿發局角色衝突及偏離法定職能

根據貿發局條例（1114節），貿發局的法定職能是推廣，協助並發展香港的海外貿易。但在執行這法定職能時，貿發局不單組織展覽，也用了大筆公帑及精力去操作自己所稱的“展覽服務部”，其實是展覽承建部，以下簡稱“ES”。

為了擴張並致力保護其龐大的商業利益，貿發局的角色衝突，日漸明顯。使行內商家普遍將貿發局視為競爭對象而不是本港貿易的推廣機構。

貿發局“垂直結合”的營商手法已發展到令其角色模糊不清，舉例如下

- (a) 工商局在1999年5月19日立法會回答議員質詢時稱貿發局主辦的展覽“全部都是出口為主的，另外有數個公眾展覽對入口貿易有幫助，但數目極小。在1998年有6個”。貿發局在香港共舉辦21個展覽。21個裏的6個並不算“極小”。換言之，貿發局已經濫用其以“舉辦展覽”來覆行其職能的說法去把“舉辦展覽”當一門生意來經營，去舉辦與其職能不相稱的展覽。
- (b) 貿發局曾以“私隱權法”作為藉口，拒決向本協會的展覽承建商及時提供貿發局在香港所主辦展覽會的參展名單。此舉有利自己的承建部搶先向參展商招徠生意。本協會於1998年12月10日向競爭政策諮詢委員會投訴。過後貿發局才將參展商名單發放於貿發局網頁。

另貿發局以“香港資料保護守則”至今仍拒決向本協會提供貿發局所稱本港在1998年有140家展覽承建商的全部名單及地址。

本協會認為以上兩種資料只是一般非機密性質的商業資料，是貿發局法定職能應作的一部份，但為了保護其商業利益，貿發局卻以各種藉口拒決覆行職責向本港的公司及商會提供非機密性商貿資料。

- (c) 貿發局是官方對外宣傳機構，推廣目標應是整個香港，而非限於貿發局本身的業務。貿發局的50個海外辦事處雖受政府資助，長期以來只專於推廣貿發局本身的業務，並不把推廣香港私營展覽公司的服務當作任務。不久前，貿發局駐法蘭克福辦事處的接待室牆上只展示貿發局自己主辦的展覽會，自己出版的刊物及精品店，對其他香港公司的產品及服務卻一字不提。

(d) 貿發局在內地的辦事處甚至“協助內地產品出口”。(見貿發局在廣州粵港信息日報 1999 年 6 月 28 日所登廣告)。

## **B. 政策導致公營企業在市場上佔壓倒性優勢**

歷來政府曾多次向貿發局注入龐大資金及土地資源並以報關費常年補貼貿發局經費。

貿發局在推廣本港出口貿易表現出色。但是同時，貿發局卻不斷擴張幾個相關業務，如今已在本港市場佔了壓倒性優勢。

貿發局是本港最大展場的主人

貿發局是本港最大展覽主辦商 (市場佔有率約 38%)

貿發局是本港最大展覽承建商

貿發局亦是本港最大商貿出版商之一

在展覽業裏，貿發局的業務垂直結合，是名符其實的超級大集團，這樣的營商環境肯定令土生土長的中小型私人企業很難成長，對想來本港投資開新項目的外國展覽公司也很缺乏吸引力。

如果政府沒有決心面對並改變這不利目標的現況，發展香港作為“亞洲展覽之都”料難成事。

## **C. 政府沒有展覽行業收益資料**

政府有意促進香港成為“亞洲展覽之都”，但卻於 1999 年 5 月 19 日向立法會稱“政府及貿發局都沒有本港展覽業收益的數字”。多年來，本協會需自力作行業數字的統計及經濟效益的調查。雖然從今年開始，貿發局已在有條件的情況下同意了資助本協會作行業數字的統計調查總費用的半數，本協會認為政府或貿發局應該自覺發動此類統計調查並支付全部費用。

#### D. 政府及貿發局提供不齊全或不清楚的資料

可能是政策造成貿發局太過努力去發展本身的商業利益而忽略了本身所提供某些商貿資料的質素。例如：

- (a) 貿發局年報和政府於1998年5月19日向立法會提供展覽服務部之收入偏差相當明顯。

<u>貿發局 96/97 及 98/99 年報</u>		<u>政府向立法會提供</u>	
97/98	1.40 億		-----
98/99	1.51 億	98	7800 萬

- (b) 貿發局 98/99 年報的第 75 頁將來自會展中心的 4 千 5 百萬收入列為“經營收入”。因為貿發局一向聲稱會展中心並非由貿發局自己經營，而會展中心的第二期是政府全資興建，第一期也是政府免費撥地給貿發局招商發展，故本協會認為這項收入屬間接式的津貼，分類與報關費類似。將這項收入例為“經營收入”是有誤導之嫌。
- (c) 貿發局年報裏(第 75 及 83 頁)，展覽服務部之人事，會計及所有工程開支等均沒有分開列出，很難看清楚其“獨立核算”的展覽服務部有沒有接受政府之補助。

#### E. 政策導致昂貴的展場租金

既然會展中心的第二期全由政府注資興建而且第一期的土地也是政府免費提供給貿發局去招商發展，會展中心應屬公眾設施，不應將之當私人企業來經營。在這樣的低成本的有利條件下，會展中心的租金收費仍然是全球之冠。對新興的私人展覽主辦公司及想發展新項目的公司是一個很嚴重的障礙。

作為會展中心的主人，貿發局向會展中心的管理公司收取約 5%的“管理費”，相等於 4 千 5 百 75 萬港元(1998)。貿發局有這樣龐大的已得利益，就很難會主動想辦法去調低常受行業人士批評的昂貴租金。

雖然政府已委任中立機構作了有關香港會展場地需求的調查，並確認香港必需興建第二個大型展場，貿發局因為已得利益，也很難會主動去促成在最短期限內建成與自己利益有衝突的新展場。

本協會很關注在定了新機場為未來會展中心的地址後，政府一直猶疑未決，又說機管局將負責發展這個項目。本協會認為新會展中心並非機管局的重點項目，機管局雖有大片土地，但可能缺乏資金完成這項目。

業內人士也擔心的是機管局的主席恰巧又是貿發局的主席。

為了本行業的前途，本協會鄭重向政府建議，新的大型會展中心，不論建在那個地點，都不應讓貿發局來擁有及經營。

## **F. 浪費資源**

目前政府正盡量精簡人手，將政府部門私有化，並將工作外判以提高效率，但貿發局卻在工商局支持下背道而馳，在十多年前說服了政府撥款 4 千萬港元在元朗建“展覽服務中心”，並在 2 年前從貿發局的儲備基金撥出 1.8 億港元巨額在將軍澳興建成行內最大的“營運中心”，比舊的元朗設施大了約 3 倍。

政府於 1999 年 5 月 19 日向立法會表示“新的營運中心落成後，貿發局會考慮讓私人展覽商租用該中心的設施”。業行人士認為營運中心的規模是太大，貿發局才會考慮出租。但根據香港工業村條例，村內商戶不能將其廠房分租。政府應向公眾澄清，其下屬的工業村所有商戶一視同仁，貿發局將不獲優待。

政府也講，貿發局搬往將軍澳新營運中心之目的是提高展台質素。這說法只是貿發局自圓其說，應讓專家評估他們的水準是否真的超越私人承建商。

貿發局曾以市場上缺乏高質素展架及數量不足為理由而投資巨額購置展架。香港市場裏根本沒有這個問題。問題是貿發局以其市場優勢而沒奪了投資在這方面的機會，私營承建商只好卻步。

貿發局的新營運中心很像一個小型貨櫃碼頭，設備昂貴但未見實用，在行內是獨一無二，在世界上更絕無僅有。在本年貿發局舉辦最大型展覽(禮品展)卻毫無用武之地。行內專家指這“貨櫃碼頭”式的營運設施可能行不通。

業內人士對貿發局經營承建展覽工程之效益有所質疑。在將軍澳廠房未動土前，業內人士曾直接向貿發局投訴表相反的意見，關注貿發局侵食私營承建商的市場，與民爭食，但貿發局一意孤行，繼續擴大其展覽服務部。根據貿發局年報，其營業收入由 1995 年的 8 千 8 百萬港元增加至 1998 年的 1.5 億港元。這收入大部份可能取自貿發局自己的展覽部。值得關注的是展覽服務部向展覽部的報價往往比私營承建商的報價高了很多，但為了養活這過份膨脹的展覽服務部，往往需將工程內判，而不外判，對展覽部是加重了成本。

雖然貿發局稱其展覽服務部將絕大部分工程外判，但這只屬向外分判，即將工程直接百分之百向外分判給私人承建商或把工程拆散，再分判給一些小“判頭”。在拆散後分判的過程中，因為銀碼被拆小，可以不必正式公開招標，造成總開支失控，間接影響其展覽會的總成本。在操作上是一個重疊的程序，不但不能為其展覽部省錢，反而因缺乏競爭及招標機制導致成本上漲。目前其展覽服務部的盈利大部分可能是取自其展覽部所付的高成本，而這高成本最後當然轉嫁於參展商身上。

## **G. 缺乏推廣展覽行業的資源**

貿發局曾向本協會表示協助私營展覽公司並非其法定職責，且缺乏“財政資源”。另一方面卻能動用 1.8 億港元巨額儲備來興建新的營運中心，浪費資源。對這巨額投資，政府審計處應細查是否恰當，並獨立評估經濟其效益。

經過工商署的安排，貿發局為了平息業內人士的不滿，答應其“展覽服務部”會把以前政府撥款注入的 4 千萬元“還給貿發局”。本協會曾向貿發局建議將這筆錢用於推廣展覽行業，但被貿發局一口拒絕。

## **H. 政府造成不公平競爭現象**

- (a) 作為半官方機構及香港政府推廣貿易的官方渠道，貿發局的信譽是很大的優勢。這優勢有助貿發局所主辦展覽招商，並容易向其他國家的對口機構爭取他們支持貿發局的展覽會。貿發局的 50 個海外辦事處又是另一個主要的競爭優勢，加上每年 4 億港元的報關費補助，使私人主辦商望塵莫及。

- (b) 貿發局的展覽服務部藉貿發局與其他政府及半官方機構的密切關係而在沒有公開招標的情況下取得不少政府及半官方機構的展覽工程，對奉行自由競爭的香港並非健康現象。招標機制的漏洞造成承建展覽之私人公司往往沒有機會競投政府小於一百三十萬港元之展覽工程。
- (c) 由於貿發局沒有制定內部指引，導致員工不斷承接與貿發局主辦展覽無關之展覽工程及一般活動工程如在天馬艦的工展會，甚至遠赴上海、廣州、深圳等地，不但違返了貿發局對外之承諾 -“以貿發局舉辦的展覽會為主要服務對象”，而且亦損害了本地私人承建商之生存空間。
- (d) 對大型展台，貿發局又會以各種特惠組合吸引參展商為其展覽服務部招徠生意，如三年免費儲存其特別設計的展台(因其元朗廠房為港府撥款四千萬港元興建，對貿發局來說是無成本的)，故本港中小型展覽工程公司根本難以與其競爭。

## **總結及建議**

政府及貿發局應該正視展覽行業面對的問題及障礙，並以誠意及決心與私人企業互相配合共謀解決方案，使香港能更快達到亞洲展覽之都的目標。

- (1) 政府應該澈底檢討及改正目前有關貿易發展局的政策及法定職能，以應付來自國際的激烈競爭及改良本地的營商氣候。
- (2) 貿發局通過會展中心每年從展覽行業裏間接收取了 4 千 5 佰萬元以上的“管理費”，其實是一種型式的政府津貼。展覽行業能夠對貿發局的經費作出這麼大的貢獻，政府應該讓展覽行業內有代表出任貿發局理事會或委員會成員，與交報關費的出口商會代表無異。
- (3) 貿發局既然每年從展覽行業裏得到 4 千 5 佰萬元的間接補貼，就應該從這筆收入中適當撥出一筆固定比率的費用，專用於推廣展覽行業。本協會將非常樂意與貿發局配合，計劃推廣策略及細則。
- (4) 為了應付亞太地區的國際性競爭，政府必需在短期內解決灣仔會展中心昂貴租金問題。本協會認為座落於灣仔的會展中心乃政府以公眾資源提供的

公眾設施，不應把它收私營企業方式來經營。同時政府應盡力在最短期內建成新展場，以刺激及加速展覽行業的發展。

- (5) 政府或貿發局應主動負擔收集展覽行業資料及收益數字，包括所需經費。
- (6) 政府或貿發局應檢討如何提高本地人力資源的質素，包括針對行內不同類別的人手及人才的培訓，不然“亞洲展覽之都”的目標將艱實現。
- (7) 本港有過半主辦展覽會的港商因在本地找不到生存空間而在中國內地及亞洲區域主辦展覽。這些中小型企業以香港為基地，雇用香港管理人員，出口高增值的服務，對香港經濟貢獻不少。政府或貿發局應重視並協助推廣這等中小型企業出口服務。
- (8) 政府應果斷採取行動，指令貿發局對其屬下的內部展覽承建商，即展覽服務部，作以下改革：
  - (a) 立即停止承攬貿發局所辦展覽以外的各類工程如承建展台，項目推廣，商品陳列等。
  - (b) 停止向租用空地的展商招徠承覽佈展工程，包括貿發局本身主辦的展覽會。這些只租空地的展商有自己特殊的佈展設計及搭建方案，應讓展商個別委託本港 140 家中小型企業的展覽承建商來承攬及施工。貿發局不應以本身壓倒性市場優勢與這批中小型企業“搶食”。
  - (c) 將貿發局的所有佈展工程整體判給有資格的展覽承建商，並把現有的展覽服務部改為技術部或工程部，精簡架構，專管理工程外判及控制施工質量。本身不承攬及執行任何工程。
- (9) 政府應鼓勵貿發局外判其主辦展覽會的管理部份給有資格的私營展覽管理公司。當然貿發局仍然是該等展覽會的主辦者。



- (10) 長遠計，政府更應該鼓勵貿發局將其屬下的展覽服務部，連帶資產及一些其他的商業部門私有化，將貿發局推廣貿易的職能與其營商利益清楚分開，使不同功能的部門更能精簡結構，賬目更具透明度，從而改變行內人士對貿發局角色衝突的看法。

2000年6月8日立法會貿易及工業事務委員會有關貿發局政策會議

香港展覽會議業協會工作小組

2000年6月5日