

立法會工商事務委員會

貿易發展局在籌辦貿易展覽會方面的政策及角色

目的

本文件載述－

- (a) 貿易發展局(貿發局)在籌辦貿易展覽會及展覽方面的政策及角色；
- (b) 貿發局的工作有否對私營機構造成不公平競爭；
- (c) 貿發局與私營機構的合作及貿發局如何推動香港會議展覽業的發展；及
- (d) 政府的政策立場及監察貿發局的角色。

政府當局的意見

2. 貿發局擬備的文件載於附件，內容涵蓋上文(a)至(c)項所述事項。

3. 關於上文 1(d)項，貿發局是根據《香港貿易發展局條例》(第 1114 章)成立的法定機構，該條例訂明貿發局的職能為－

- (a) 促進、協助和發展香港與香港以外的地方的貿易，尤其是出口；及
- (b) 就貿發局認為可達致香港貿易增長的任何措施向政府作出其覺得適合的建議。

4. 政府當局認為，舉辦貿易展覽會或展覽是促進香港出口的最有效途徑之一，而這類工作亦完全符合貿發局的法定職能。政府當局察悉香港製造業和服務業的企業都非常支持貿發局舉辦貿易展覽會，並踴躍地參予該些展覽會。政府當局支持貿發局在附件中就上文 1(a)至(c)項所述事項提出的意見和回應，並同意其第 14 段的結論。

5. 關於政府當局監察貿發局的角色，根據《香港貿易發展局條例》，貿發局的財政及開支須受政府當局監察。舉例來說，貿發局在每個財政年度，均須向行政長官提交建議活動計劃書及預算，供其批准。法例亦規定有關預算須列出所有收入來源及各項主要開支。貿發局亦須每年向行政長官提交經審計的收支結算表及資產負債表。

6. 此外，工商及科技局局長和政府新聞處處長均是貿發局的當然成員。政府當局亦定期與貿發局管理層保持緊密聯繫。透過這些安排，政府當局可確保貿發局的工作與其法定職能相符。

未來路向

7. 政府當局會鼓勵貿發局就其貿易展覽會舉辦者的角色，及其展覽會對香港製造商、出口商和服務提供者的價值，加強與商界的溝通。

工商及科技局
二零零三年十二月

貿易發展局舉辦展覽會推動香港貿易的工作及角色

簡要

本文件介紹貿易發展局(貿發局)在籌辦貿易展覽會的政策及角色，回應該局的工作有否對私營機構造成不公平競爭的關注，並闡述該局如何與私營機構合作，及推動香港展覽業的角色。

(一)貿發局舉辦展覽會的目標與特點

貿發局的法定職能

2. 根據《香港貿易發展局條例》，貿發局的基本職能是「**促進、協助和發展香港與香港以外地方的貿易、尤其是出口**」。舉辦展覽會，是貿發局協助香港公司推廣出口，發揮其法定職能最具效益的途徑之一。香港的中小企業，可以足不出戶，在香港接觸海外買家，不用到海外參展，令推廣工作更具效益。

3. 亞洲其他地方的貿易推廣機構，包括內地的中國國際貿易促進會(CCPIT)，韓國的貿易促進會(KOTRA)、日本的貿易振興會(JETRO)，馬來西亞(MALTRADE)、泰國(EDP)及台灣(CETRA)等地的貿易推廣機構，也經常舉辦展覽會。它們都是一些政府部門、半政府機構或由有關政府資助的機構。

4. 貿發局舉辦展覽會的歷史悠久，可上溯至 1970 年的香港時裝節前身—「香港成衣節」。此後 30 多年，貿發局為香港各主要製造及服務行業，包括玩具、珠寶、鐘表、禮品贈品、家庭用品、電子、眼鏡及資訊科技等行業，建立展覽會。這些展覽會均獲香港主要商會支持，行業組織更以合辦或協辦形式，與貿發局合作，奠定了推廣香港貿易工作的基礎。(貿發局協助香港主要行業推廣的展覽會詳情參考附錄一)。

5. 由於參展商可在展覽會取得定單收益，貿發局不會以公帑資助這些展覽會。貿發局更把展覽會的收益，全數投放在沒有收益，但有助香港公司的商貿服務方面。這些服務包括商貿配對、市場及行業的調查研究、網站、商貿顧問服務、商貿資訊中心、海外推廣活動等

等。政府給貿發局的撥款，從 1996 年的逾 5 億元，跌至近年的 3 億元，大幅下調 4 成，但貿發局的服務不減反增，每年仍能籌辦逾 300 項推廣活動。貿發局展覽會的營運模式，發揮了重要的作用。

貿發局舉辦展覽會的特點

6. 貿發局與私營展覽公司在舉辦展覽方面的宗旨，有以下分別：

- (i) **行業推廣為先**—貿發局舉辦展覽會的首要考慮，是為香港的出口行業推廣，而非牟利。因此貿發局部份展覽會，例如影視展、資訊科技展等，根本無利可圖，但貿發局仍因應行業需要，投入資源舉辦。
- (ii) **行業組織支持合作**—貿發局的展覽會，均獲行業組織及各大商會的支持（參考附錄二）。貿發局會廣泛諮詢局內該行業的諮詢委員會，部份展覽更會與該行業的商會合辦，或成立有各大商會代表參與的籌委會，一切以行業的需要為依歸。
- (iii) **重視中小企業**—貿發局作為推廣香港外貿的法定機構，非常體諒香港中小企業的處境。1997 年底，香港受金融風暴打擊，貿發局把展覽會收費凍結三年，並在 2001 年開始，把展覽會的收費下調 3% 至 22% 不等，協助中小企在逆境中充份利用展覽會，掌握新的出口商機。

7. 貿發局的展覽會，均為參展公司提供下列的高質素的配套服務，而不會考慮有關支出會否影響收支盈餘 -

- (i) 在展覽期間設立專題的展館，推廣香港品牌和設計，務求推廣香港的整體競爭力及各行業的形象。
- (ii) 在展覽期間舉辦免費研討會，邀請海外專家，向本地業界介紹國際產品潮流及市場趨勢。
- (iii) 在展覽會內進行調查，向業界報告最新的市場及產品發展。
- (iv) 首創在展場設立知識產權保障機制，提升香港尊重知識產權的國際形象。
- (v) 通過全球辦事處網絡，為參展商及買家提供商貿配對服務。

(二) 與私營展覽機構的協作

8. 貿發局在香港展覽業，主要扮演著推動者角色，因此私人展覽公司有充足的空間發展。每年香港舉行的多個大型展覽會中，由貿發局主辦的祇佔少數。2002年，在香港會議展覽中心(會展中心)舉辦的展覽會有150個，貿發局主辦的只有20個，僅佔13%左右。其他香港展覽場地由於商業理由，並未提供展覽數據，如把這些場地舉辦的展覽計算在內，貿發局展覽會佔市場份額應該更小。2002年，在會展中心新辦的展覽達14個，貿發局只佔1個，份額只為7%。

9. 現時由私營公司管理的會展中心，恪守展覽業慣例，為相同主題的展覽會，留下合理的分隔期。貿發局亦認同要為香港私人展覽機構留下充足的空間，因此恪守展覽業慣例，並在行業有需要，而私營展覽公司無意提供服務的前提下，才會增辦新主題的展覽會。

10. 在適合的情況下，貿發局更會與其他展覽主辦機構及行業組織合作舉辦展覽會。貿發局的禮品贈品展，便與香港出口商會合作；該局的電子零部件展及文具展，亦有與其他私營展覽機構合作。以貿發局最近決定在2004年7月開始增辦的玩具及禮品展貿易展為例，貿發局亦提出與提出反對的公司合辦，惟該公司認為7月貿易展未具商業上的可行性。這一點正好反映貿發局與私營展覽商的分別，即貿發局以能否協助港商推銷為首要考慮，而私營展覽公司視盈利為首要目標。

11. 鑑於第10段所述的公司曾致函立法會反對貿發局在7月增辦展覽，貿發局經過深入分析(參考附錄三)及全面調查(參考附錄四)，確定：

- (i) 7月存在未被港商發掘的推廣機會；
- (ii) 7月貿易展能為玩具、禮品及贈品行業，在夏季開創新的推廣渠道，減輕他們到海外推廣的負擔。貿發局計劃中的展覽並獲大部份(9成)受訪參展商的支持，表示會參加或在條件合適的情況下參加展覽；
- (iii) 7月貿易展可填補私營展覽公司不願涉足的領域，並不會對其他展覽機構舉辦的同類展覽構成競爭。事實上，接近9成表示會參

加貿發局 7 月貿易展的公司，同時也表示會參加香港在 1 月、4 月及 10 月舉行的展覽會。

基於以上分析，貿發局認為從香港整體利益出發，在夏季增辦新的貿易展，不但可為玩具、家品及禮品三個行業帶來新的推銷機會，更可吸引大批買家訪港，對香港各行各業都有益。貿發局認為如不迅速行動，港商推銷產品的機會將流失至其他城市，這是香港與其他亞洲城市的競爭，而非貿發局與其他香港展覽機構的競爭。

(三) 貿發局推動香港展覽業發展

12. 過去 30 年，貿發局是香港展覽業的奠基者及推動者。貿發局爭取興建的會展中心，為整個香港展覽業奠定了基礎。貿發局在切實地履行其基本職能的同時，也為香港展覽業創造了龐大的發展空間。

13. 貿易發展局通過以下的方針和策略，協助發展香港的展覽業：

(i) **為香港展覽業提供必需設施**—貿發局在 1988 年完成會展第一期，為香港各行各業提供了推廣的基地，同時亦奠定香港展覽行業發展的基礎。

1997 年，會展中心第二期落成，香港的展覽業更因為設施擴展，得以大展拳腳。會展中心第二期落成後 2 年(1999 年)，香港增加了 11 個新的定期展覽會，香港展覽業發展非常蓬勃。

會展中心第一期和第二期的落成啓用，正面推動香港會展行業的發展。現時香港展覽會議業協會的成員，超過 50 家。1997 年，只有不到 30 家。過去 5 年間，香港展覽會議業協會會員增幅為 40%。由以上數據可見，香港的展覽業在過去 5 年取得很大的發展空間，發展蓬勃。

(ii) **提升業界水平**—貿發局是香港展覽業的開拓者，不斷在其展覽會中引入新的元素和服務，成為香港展覽業界借鑑的對象。貿發局開創的買家洽談室(Dragon Lounge)、電腦化買家登記系統、網上展覽會(Virtual Exhibition)，網上商貿配對服務等，都成為香港其他大型展覽的仿效對象。

(iii) **調查研究**—為搜集數據，了解香港展覽業的功能和需求，貿發局在 2000 年資助香港展覽會議業議會，進行了香港展覽業研究

調查，讓業界得悉行業的情況，制定未來業務方針。

根據報告資料，1999 年展覽行業為香港的經濟帶來了 78 億港元的收入，較 1996 年大幅增加 41%，由此可見在會展中心第二期建立後，香港展覽行業及會展經濟的確得到重大的發展。

- (iv) **信息服務**—貿發局近年一直編印香港會議及展覽指南，指南包括所有在香港舉行的展覽及會議。自去年開始，貿發局更為展覽行業推出網上版的展覽指南，所有買家可在網上通過搜尋展覽會名稱、主辦機構及日期，掌握香港展覽會的情形。

所有展覽會資料，均從網上連接到該主辦機構或展覽會的主網頁，方便買家瀏覽，這是一項不收費的服務，深受用家歡迎。

在「沙士」襲港期間，貿發局更開闢特備的展覽會／會議改期／更新通知，把因受「沙士」影響而要改期、取消或內容有所變動的展覽活動，在網上發佈，協助香港業界發佈消息。

CEPA 出台後，貿易發展局特別出版研究報告，其中特別撥出專章，介紹 CEPA 對香港展覽業的影響，以便業界掌握商機。貿發局即將出版 CEPA 與香港展覽業商機專題報告，協助業界掌握新商機。

- (v) **宣傳推廣**—貿發局把香港作為亞洲展覽之都的形象，通過其定期英文通訊 *Hong Kong Trader* (香港工商)，以及一系列海外廣告宣傳活動，加以推廣宣傳。香港作為展覽之都的地位，更是貿發局推廣服務業的九大主題之一。

(四) 結論

14. 基於以上第 1 至 13 段的闡述及分析，舉辦展覽會是貿發局履行其法定職能，協助香港公司推廣出口的最有效益工具之一。貿發局舉辦展覽會沒有對私營的展覽公司構成惡性競爭，並依循展覽業行規，留下充份空間讓私營展覽公司發展。貿發局在決定舉辦展覽時，會以行業需要為本，以充足的調查作根據，務求協助港商發掘新商機，填補私營展覽公司未能提供的服務。同時，貿發局也通過發展設施、業務合作、調查研究及宣傳推廣等工作，積極推動香港展覽業的發展。

香港貿易發展局
2003年12月

貿易發展局協助香港主要行業推廣展覽會

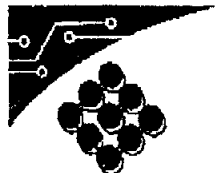
貿發局展覽會	創立年份
<p>香港時裝節</p> <p>支持機構: 香港時裝設計師協會、香港製衣廠同業公會、香港毛織出口廠商會、香港羊毛化纖針織業廠商會有限公司、香港紡織業聯會有限公司、香港製衣業總商會國際羊毛局(大中華地區)</p> <p>1994年起增辦「香港時裝節(春夏系列)」, 2003年, 貿發局增辦「香港國際時尚薈萃」, 與香港時裝節同期舉行, 推廣香港時裝節品牌。</p>	1970年
<p>香港玩具展</p> <p>協辦機構: 香港工業總會、香港總商會、香港生產力促進局、香港玩具協會、香港中華總商會、香港中華廠商聯合會、香港出口商會、香港印度商會、香港特別行政區政府工業貿易署。</p>	1975年
<p>香港電子展</p> <p>協辦機構: 香港中華總商會、香港中華廠商聯合會、香港工業總會、香港電子業商會、香港出口商會、香港總商會、香港印度商會、香港特別行政區政府工業貿易署</p> <p>1997年, 貿發局在香港電子展舉行期間, 與私營機構合作, 增辦「國際電子組件及生產技術展」</p>	1981年
<p>香港鐘表展</p> <p>合辦機構: 香港表廠商會及香港鐘表業總會</p>	1982年
<p>香港家庭用品展 (前稱香港禮品及家庭用品展, 其後分拆為兩個展覽, 在4月先後舉行)</p> <p>支持機構: 香港工業總會、香港特別行政區工業貿易署、香港中華總商會、香港中華廠商聯合會、香港出口商會、香港總商會、香港印度商會</p>	1986年
<p>香港禮品及贈品展 (前稱香港禮品及家庭用品展, 其後分拆為兩</p>	1986年

個展覽，在4月先後舉行) 協辦機構: 香港出口商會	
香港國際珠寶展 合辦機構: 香港珠石玉器金銀首飾業商會、香港珠寶玉石廠商會、香港珠寶製造業廠商會、香港鑽石總會	1987年
香港書展 協辦機構: 中英文教出版事業協會、教育圖書零售業商會、香港藝術發展局、香港書刊業商會、香港圖書文具業商會、香港教育出版商會、香港出版人發行人協會、香港出版學會、香港出版總會、聯合出版集團、基督教出版聯會	1990年
美食博覽 支持機構: 香港飲食業東主協會、港九糖果餅乾果品批發商會、香港九龍醬料涼果聯合商會、香港酒店業協會、五豐行有限公司、香港參茸藥材寶壽堂商會有限公司、港九罐頭洋酒伙食行商會、香港食品委員會	1990年
香港眼鏡展 合辦機構: 香港中華眼鏡製造廠商會 協辦機構: 20/20 亞洲、中國眼鏡協會、福井縣眼鏡協會、大韓眼鏡上協會、馬來西亞光學器材銷售商公會、新加坡眼鏡業公會、台北市眼鏡商業同業公會、泰國眼鏡光學協會、香港光學會	1991年
教育職業博覽 與勞工處合辦	1990年
香港國際文具展 (前稱 Pen & Paper) 合辦機構: 法蘭克福展覽(香港)有限公司	1996年
香港國際五金及家居裝飾展 協辦機構: 香港五金商業總會、香港金屬製造業協會、香港壓鑄學會、香港雲石商會	1997年
香港國際影視展	1997年

支持機構: 香港特別行政區政府影視及娛樂事務管理處、香港電影工作者總會、香港電影製作發行協會、香港影業協會、香港生產力促進局	
國際資訊科技博覽(前稱香港資訊基建博覽)	1998 年
香港國際燈飾展	1999 年

The Hong Kong Electronic Industries Association Ltd.

香港電子業商會



WWW.HKEIA.ORG
Est. since 1983

2003-2005
OFFICE BEARERS

Chairman:

Dr. K. B. CHAN

Vice-Chairmen:

Dr. W. K. LO

Mr. Y. K. SO

Mr. Johnny YEUNG

Mr. CHENG Kit

Mr. C. H. NG

Secretary:

Mr. Eric YU

Treasurer:

Mr. Paul SO

Patron Members:

Applied International Holdings Ltd.
Artesyn Technologies Asia-Pacific Ltd.
Epson Hong Kong Ltd.
Fujicon Industrial Holdings Ltd.
Glory Mark Hi-tech (Holdings) Ltd.
Gold Peak Industries (Holdings) Ltd.
Group Sense (International) Ltd.
HK Trade Development Council
Intertek Testing Services Hong Kong Ltd.
Mobicom Group Ltd.
Philips Electronics HK Ltd. (Audio Video Entertainment)
Quorum Cybernet Ltd.
S.A.S. Dragon (Holdings) Ltd.
Skyworth Multimedia International Ltd.
Suga International Holdings Ltd.
Surface Mount Technology (Holdings) Ltd.
Vairtronix International Ltd.
VTech Holdings Ltd.
Willas-Array Electronics (Holdings) Ltd.

Honorary Chairmen:

Mr. Allen LEE, CBE., JP.

Mr. Raymond HUNG

Mr. Robert S.K. LI

Dr. M. W. LUI, JP.

Honorary Legal Advisors:

* Galant Y.T. Ho & Co.

* Mr. Simon Luk of Heller, Ehrman White & McCulliffe

Hon. Kenneth TING Woo-shou, JP
Chairman of the Panel on Commerce and Industry
LEGCO

1/R, 22 Kai Cheung Road
Kowloon Bay
Kowloon, Hong Kong

Dear Mr. Ting,

We understand that government officials of the Commerce, Industry and Technology Bureau and senior management from the Hong Kong Trade Development Council (TDC) have been invited to attend a meeting on December 8th at the Legislative Council Building with regard to the role of TDC in organizing trade fairs.

On behalf of the Hong Kong Electronic Industries Association, I write to share with you our views on the above subject, in particular with reference to the Hong Kong Electronics Fair which started in 1981. Under the organization of TDC, the fair continued to grow and develop to become the second largest electronics fair in the world, only after the Las Vegas Consumer Electronics Show (CES). In the global fair business, the only way to succeed is to dominate. In 2003, the fair had a record attendance of 1,950 exhibitors and 48,291 trade buyers from 143 countries and regions.

Trade fairs are pillars of Hong Kong as Asia's marketplace. The Electronics fair creates opportunities for international players to connect on Hong Kong's global platform. Thanks to the strong international network of the TDC, buyers from all over the world have been organized to visit the fair. I would say without doubt that in the past 23 years, the fair has helped many SMEs to expand their export markets and tap into business opportunities. It has also played an important role in raising the international profile of the Hong Kong electronics industry.

I trust that the Electronics fair will continue to grow in size, quality and scope, even through hard economic times which we have all experienced. I also believe that the TDC, being a non-profit making organization, will act in the interest of Hong Kong's electronics industry in meeting its needs which commercial organizations may find hard to do.

If you have any question to points that I made in this letter, I will be glad to meet and discuss with you further at your convenience.

Yours sincerely,


Dr K.B. Chan
Chairman

c.c.: Ms Polly Yeung, clerk to the Panel on Commerce and Industry

Rm 1201, 12/F, Harbour Crystal Centre, 100 Granville Road, Tsimshatsui East, Kln., HONGKONG

香港九龍尖沙咀東部加連威道100號港晶中心12樓1201室

Shenzhen Representative Office: Rm. 1906, 19/F, Dong Fang Plaza, 1072 Jianshe Rd., Lo Wu District, SHENZHEN.

深圳市代表處: 羅湖区羅湖區建設路1072號東方廣場19樓1906室

Tel. No. 電話號碼: (852) 2778-8328

Tel. No. 電話號碼: (86 755) 8229-2389

E-mail 電子郵件: hkeia@hkeia.org

Fax No. 傳真號碼: (852) 2788-2200

E-mail 電子郵件: hkepsz@hkeia.org

Fax No. 傳真號碼: (86 755) 8229-2399

The Hong Kong Electronic Industries Association Ltd.

香港電子業商會

To <i>Mr. Benjamin Chan</i>	From <i>Dr. Chan</i>
Co. <i>TDC</i>	Co. <i>SMT</i>
Phone #	Phone #
Fax #	Fax #
Date 28 NOV 2003	# of pages 3

貿發局與電子業合作
籌辦香港電子展
概要

Chairman:

Dr. K. B. CHAN

Vice-Chairmen:

Dr. W. K. LO

Mr. Y. K. SO

Mr. Johnny YEUNG

Mr. CHENG Kit

Mr. C. H. NG

Secretary:

Mr. Eric YU

Treasurer:

Mr. Paul SO

Patron Members:

Applied International Holdings Ltd.

Artesyn Technologies Asia-Pacific Ltd.

Epson Hong Kong Ltd.

Fujikon Industrial Holdings Ltd.

Glory Mark Hi-tech (Holdings) Ltd.

Gold Peak Industries (Holdings) Ltd.

Group Sense (International) Ltd.

HK Trade Development Council

Intertek Testing Services Hong Kong Ltd.

Moblcon Group Ltd.

Philips Electronics HK Ltd. (Audio Video Entertainment)

Quorum Cybernet Ltd.

S.A.S. Dragon (Holdings) Ltd.

Skyworth Multimedia International Ltd.

Suga International Holdings Ltd.

Surface Mount Technology (Holdings) Ltd.

Vantronx International Ltd.

V-Tech Holdings Ltd.

Vilas-Array Electronics (Holdings) Ltd.

Honorary Chairmen:

Mr. Allen LEE, CBE., JP.

Mr. Raymond HUNG

Mr. Robert S.K. LI

Dr. M. W. LUI, JP.

Honorary Legal Advisors:

Galant Y.T. Ho & Co.

Mr. Simon Luk of Heller,

Ehman White & McAuliffe

香港電子展獲業界支持

香港國際電子展獲香港多個商會，包括香港電子業商會支持。是同業一年一度在香港推廣的旗幟。貿發局通過本行業的諮詢委員會，與同業保持聯繫，了解業界需求，提升香港電子展的功能。

自從1981年創辦以來，經過22年來不斷發展，今年(2003年)有1,950參展商參展。買家人數為48,291人，其中海外買家為26,414人，買家人數打破歷屆紀錄。現已成為全亞洲最大的電子展，也是全世界最重要的電子展之一，對香港電子行業的發展，作出有益的貢獻。

香港電子展對同業的重要性

為業界爭取訂單與商機—多年來，該展覽對香港電子業的發展起着重要的作用，令本港成為國際電子產品的採購中心，為業界提供採購/銷售的機會。業界參加香港國際電子展，可以減少到海外推廣的開支。

助中小企同業拓展業務—該展覽對缺乏國際網絡的中小企尤其重要，除為他們爭取訂單外，亦提供了物色新的客戶的機會。不少中小企透過多年的參與，累積的客戶數量，讓他們有機會發展、茁壯，很多現已成為香港的知名企業。

體察同業處境—即使在經濟低迷，展覽供過於求的情況下，本局在1998/99年度凍結收費，更在2001/02年度把收費調低。

促進電子行業發展 提升業界形像—貿發局主辦的香港電子展，非常重視展覽會代表本港電子行業的形象，注重攤位設計及各種配套服務，有助提升香港電子行業整體形象。

提升行業發展—香港電子業商會在香港國際電子展期間，通過舉辦產品評選，提升業界開發產品的積極性。

提供行業及市場信息—展覽期間，電子展邀請海外專家分析市場趨勢，讓香港業界更了解市場需求，幫助他們定立市場策略及開發產品

Rm 1201, 12/F, Harbour Crystal Centre, 100 Granville Road, Tsimshatsui East, Kln., HONG KONG

香港九龍尖沙咀東部加道威老道100號港晶中心12樓1201室

Shenzhen Representative Office: Rm. 1908, 19/F, DongFang Plaza, 1072 Jianshe Rd., Lo Wu District, SHENZHEN.

東圳市代表處：深圳市羅湖區建設路1072號東方廣場19樓1908室

Tel. No. 電話號碼: (852) 2778-8328

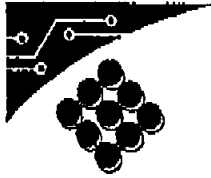
Tel. No. 電話號碼: (86 755) 8229-2389

E-mail 電子郵件: hkela@hkela.org

Fax No. 傳真號碼: (852) 2788-2200

E-mail 電子郵件: hkepsz@hkela.org

Fax No. 傳真號碼: (86 755) 8229-2399



WWW.HKEIA.ORG
Est. since 1980

ZUUS-ZUUD

OFFICE BEARERS

Chairman:

Dr. K. B. CHAN

Vice-Chairmen:

Dr. W. K. LO

Mr. Y. K. SO

Mr. Johnny YUUNG

Mr. CHENG Kit

Mr. C. H. NG

Secretary:

Mr. Eric YU

Treasurer:

Mr. Paul SO

Patron Members:

Applied International Holdings Ltd.
Vitesyn Technologies Asia-Pacific Ltd.
Epson Hong Kong Ltd.
Wilson Industrial Holdings Ltd.
Story Mark Hi-tech (Holdings) Ltd.
Gold Peak Industries (Holdings) Ltd.
Group Sense (International) Ltd.
HK Trade Development Council
Intertek Testing Services Hong Kong Ltd.
Aobicon Group Ltd.
Philips Electronics HK Ltd. (Audio Video Entertainment)
Quorum Cybernet Ltd.
S.A.S. Oregon (Holdings) Ltd.
Skyworth Multimedia International Ltd.
Suga International Holdings Ltd.
Surface Mount Technology (Holdings) Ltd.
Santronx International Ltd.
Tech Holdings Ltd.
Vilas-Array Electronics (Holdings) Ltd.

Honorary Chairmen:

Mr. Allen LEE, CBE., JP.

Mr. Raymond HUNG

Mr. Robert S.K. LI

Mr. M. W. LUI, JP.

Honorary Legal Advisors:

Galant Y.T. Ho & Co.

Mr. Simon Luk of Heller,

Ehrman White & McAuliffe

The Hong Kong Electronic Industries Association Ltd.

香港電子業商會

利用國際網絡，廣邀各國買家—貿發局利用它的國際環球網絡，尋找及邀請世界各地的買家來港與業界建立貿易聯繫，每次展覽，貿發局均會透過全球四十多個辦事處，尋找合適的買家來香港與港商洽談，建立聯繫；亦透過商貿配對服務，了解買家需要，為他們介紹合適的供應商，亦就香港參展商的貨品，配對合適的買家。

結論

由於貿發局是非牟利的貿易推廣機構，盈利非首要考慮，展覽會以電子行業及香港整體利益為依歸，其功能及角色有助同業拓展業務。本會認為貿發局有必要繼續通過展覽會推廣香港的電子行業。

有鑒於電子產品採購周期縮短，業界欣聞貿發局會在明年增辦電子展的春季版本。

Rm 1201, 12/F, Harbour Crystal Centre, 100 Granville Road, Tsimshatsui East, Kln., HONG KONG

香港九龍尖沙咀東部加連威老道100號海晶中心12樓1201室

Tel. No. 電話號碼: (852) 2778-8328

E-mail 電子郵件: hkeia@hkeia.org

Fax No. 傳真號碼: (852) 2788-2200

Shenzhen Representative Office: Rm. 1906, 19/F., Dong Fang Plaza, 1072 Jianshe Rd., Lo Wu District, SHENZHEN.

E-mail 電子郵件: hkepsz@hkeia.org

深圳市代表處: 深圳市羅湖區建設路1072號東方廣場19樓1906室

Tel. No. 電話號碼: (86755) 8229-2389

Fax No. 傳真號碼: (86755) 8229-2399

香港珠石玉器金銀首飾業商會

中環皇后大道中 178 號香港珠寶大廈十三樓 電話：25439633, 25418995, 傳真：28507361

敬啟者：

首先，我謹代表香港珠石玉器金銀首飾業商會對立法會及閣下於多年來就工商界所作出之貢獻深表致意。

本會知悉立法會工商事務委員會將於十二月八日討論香港貿易發展局在本港展覽業所擔當之角色。就此，本會特專函表達我會之意見。

眾所周知，香港珠寶業是香港最重要出口工業之一。本年一至九月之總出口增長為百分之十五點五。本港珠寶業之驕人成績，除業界之努力外，一直以來，香港貿易發展局作為推廣香港外貿之法定機構所作出之貢獻實功不可沒。

每年三月之香港國際珠寶展是貿易發展局與香港四大珠寶商會(包括我會)共同合辦。自一九八七年創辦以來經過十七年不斷發展，現已成為全亞洲第二大的珠寶展，也是全世界最重要的珠寶展之一。該珠寶展對發展珠寶業實有非常重要之啓示，包括：

- 一、推動香港珠寶業之發展，為業界爭取訂單與商機，鼓勵業界發展原創設計及品牌。
- 二、貿易發展局利用它的國際網絡，透過全球四十多個辦事處，聯繫合適的買家。
- 三、合作期間不斷與業界保持聯繫，並接納業界之意見。
- 四、參展費用亦較九月份商營機構之展覽費低約三分之一，(商營機構之展覽費每平方米為四百零四美元，貿易發展局則為二百六十六元)

以商會立場是支持香港貿易發展局繼續舉辦珠寶展覽會，此對推動本港珠寶出口有很大幫助，並且貿易發展局已成為香港展覽會之領導者，為展覽業納入正軌，建立良好形象。

香港乃自由社會，相互競爭與進步，實為香港推動經濟的潛力，並相信在香港貿易發展局支持下，本港之珠寶業及各工商業將更蓬勃。

此 致

立法會工商事務委員會主席

丁午壽 議員

香港珠石玉器金銀首飾業商會



梁適華理事長謹啓

二零零三年十一月二十八日



香港表廠商會有限公司

香港威靈頓街六十四至六十六號裕榮大廈三宇樓A座(秘書處)及十一字樓
HONG KONG WATCH MANUFACTURERS ASSOCIATION LTD.
3A/F (Secretariat) & 11/F., Yu Wing Building, 64-66 Wellington Street, Central, Hong Kong.
Tel: 2522-5238 (3 Lines) E-mail: hkwna@netvigator.com
Fax: (852) 2810-6614 Web Site: <http://www.hkwma.org>

立法會工商事務委員會主席
丁午壽議員, JP

郵寄及傳真 27961126

丁議員,
您好。

首先,我謹代表香港表廠商會有限公司對閣下於立法會多年來就工商界事務所作出之貢獻深表謝意。

本會知悉立法局工商事務委員會將於十二月八日討論貿易發展局在本港展覽業所擔當之角色。有鑑本會一直以來與貿發局的良好合作關係,故本會特來函表達我方之意見。

香港鐘表業是一直是香港最重要的出口工業之一,直至本年九月份為止,出口增長為百分之六點三。本港鐘表業的卓越成績,除了是業界不斷努力以外,香港貿易發展局作為推廣香港外貿之法定機構所作出之貢獻亦功不可沒。

香港鐘表展是貿發局與香港兩大鐘表商會(包括我會)共同主辦。過往二十二屆的鐘表展深受業界支持,並發展成為全亞洲最大之鐘表展。今年九月的鐘表展共有 710 參展商參展及來自 93 國家及地區共 15,137 的買家參觀。

每年一度之香港鐘表展對鐘表業之發展起了舉足輕重之作用。其主要效益可歸納以下幾方面:

(一) 香港鐘表展——業界盛事

香港鐘表展是業界同儕聚首一堂、洽談業務及相互交流的良機。該展覽對中小企所扮演的角色更為重要,除為中小企提供爭取訂單的機會外,更可協助他們拓展國際網絡,吸納更多的客戶;不少多年參展的客戶正享受從展覽而來的成果,發展成為香港的大企業。

... / 續



香港表廠商會有限公司

香港威靈頓街六十四至六十六號裕榮大廈三宇樓A座(秘書處)及十一字樓
HONG KONG WATCH MANUFACTURERS ASSOCIATION LTD.

3A/F (Secretariat) & 11/F., Yu Wing Building, 64-66 Wellington Street, Central, Hong Kong.

Tel : 2522-5238 (3 Lines)

E-mail: hkwma@netvigator.com

Fax : (852) 2810-6614

Web Site : <http://www.hkwma.org>

(二) 鼓勵業界發展品牌

隨著業界的轉型，建立品牌成為香港鐘表業十分重要的一環。為配合業界的發展，香港鐘表展在2000年首度加設了「品牌廊」，為業界提供推廣原創品牌或代理品牌的平台。「品牌廊」自推出以來備受業界推崇，參展商的數目節節上升，今年共有36家參展商，代表42個品牌於「品牌廊」展出。

(三) 支持業界原創設計，培育人才

貿發局一直致力推動原創產品，透過每年舉辦的「香港鐘表設計比賽」(設有學生組及公開組)，除可提升業界對原創設計的重視，更為業界發掘設計人才。

(四) 讓業界洞悉先機，掌握市場脈搏

每年香港鐘表展期間會舉行「亞洲鐘表業研討會」，邀請海外專家分析市場趨勢，讓香港業界更了解市場需求，幫助他們定立市場策略及開發產品。

(五) 利用國際網絡，廣邀各國買家

貿發局利用它的國際環球網絡，每次展覽，貿發局均會透過全球四十多個辦事處，尋找合適的買家來香港與港商洽談，建立聯繫；亦透過商貿配對服務，了解買家需要，為他們介紹合適的供應商，亦就香港參展商的貨品，配對合適的買家。

(六) 了解業界需求，提升服務水平

貿發局透過諮詢委員會及展覽籌備委員會，不斷與業界保持聯繫，以了解業界需求，提升服務水平。

... / 續



香港表廠商會有限公司

香港威靈頓街六十四至六十六號裕榮大廈三宇樓A座(秘書處)及十一字樓
HONG KONG WATCH MANUFACTURERS ASSOCIATION LTD.

3A/F (Secretariat) & 11/F., Yu Wing Building, 64-66 Wellington Street, Central, Hong Kong.

Tel : 2522-5238 (3 Lines)

E-mail: hkwma@netvigator.com

Fax : (852) 2810-6614

Web Site : <http://www.hkwma.org>

(七) 為業界爭取權益

在今年四月份沙士期間，香港參展商在參加瑞士巴塞爾展覽時受到當局不平等之對待，貿發局在整件事件中與業界緊密聯繫，並在斡旋工作中作出很大的努力，令事件得以完滿解決。

此外，由於貿發局是非牟利的貿易推廣機構，以行業及香港整體利益為決策的大前題。

本會與貿發局已建立了緊密之合作關係並相信在貿發局之支持下，本港鐘表業將繼續蓬勃發展。

香港表廠商會

A large, bold, handwritten signature in black ink, reading '劉健華'.

劉健華會長 謹啟

抄送：香港貿易發展局展覽事務周啟良總監



香港中華眼鏡製造廠商會有限公司

HONG KONG OPTICAL MANUFACTURERS ASSOCIATION LTD.

香港九龍旺角花園街十一號三樓

NO. 11, FA YUEN ST., 2/F., MONGKOK, KOWLOON, HONG KONG.

TEL: (852) 2332 6505 / 7721 0558 FAX: (852) 2770 5786

e-mail: hkoma@netvigator.com

Website: <http://www.hkoptical.org.hk>

致：立法會工商事務委員會主席
丁午壽議員, JP

丁議員,

您好。

本會知悉立法局工商事務委員會將於十二月八日討論貿易發展局在本港展覽業所擔當之角色。有鑑於貿發局多年來對推動香港眼鏡業建樹良多，本會故特來函表達我會之意見。

毋庸置疑，香港眼鏡業在香港工業之地位舉足輕重，本年眼鏡業出口成績驕人，本年一至九月之總出口增長為百分之二十點一。

香港眼鏡展之成功除有賴業界之努力耕耘外，貿發局每年與我會共同主辦之香港眼鏡展對推動香港眼鏡業出口起了非常重要之作用。自從1991年創辦以來經過多年來不斷發展，今年共有427參展商及來自78個國家及地區共7,625買家參觀，現已成為全世界最重要的眼鏡展之一。

多年來，香港眼鏡展為缺乏國際網絡的中小企尤其重要，除為他們爭取訂單及銷售外，亦提供了物色新的客戶的機會。大部份之本會會員每年均參加此展覽會並均取得美滿成績。

同時貿發局非常重視展覽會的形象，無論攤位設計或各種配套都務求盡善盡美，讓國際買家對香港眼鏡業之形象都提升；亦透過舉眼鏡設計比賽鼓勵業界從事原創性。

此外，展覽期間，邀請海外專家分析市場趨勢，讓香港業界更了解市場需求，幫助他們定立市場策略及開發產品。今年更首次舉辦「第一屆香港視光學會議」，反應非常美滿，成績有目共睹。

/ 續



香港中華眼鏡製造廠商會有限公司
HONG KONG OPTICAL MANUFACTURERS ASSOCIATION LTD.

香港九龍旺角花園街十一號三樓
NO. 11, FA YUEN ST., 2/F., MONGKOK, KOWLOON, HONG KONG.
TEL: (852) 2332 6505 / 7721 0558 FAX: (852) 2770 5786
e-mail: hkoma@netvigator.com
Website: <http://www.hkopllcal.org.hk>

... / 續

貿發局每年亦均利用國際網絡，廣邀各國買家。貿發局利用它的國際環球網絡，尋找及邀請世界各地的買家來港與業界建立貿易聯繫，成績驕人。

由於貿發局是非牟利的貿易推廣機構，一切都以行業及香港整體利益為決策的大前題；每年均對本會會員在參展費上提供展費優惠，對業界之中小企業裨益良多。

香港中華眼鏡製造廠商會已和貿發局建立了非常緊密之合作關係並相信在貿發局之支持下，本港眼鏡業發展將更蒸蒸日上。

香港中華眼鏡製造廠商會



吳海英會長 謹啟

2003年11月28日



THE HONG KONG EXPORTERS' ASSOCIATION

香港出口商會

(Established in 1955 • 一九五五年成立)

26 November 2003

Mr Kenneth Ting Woo-shou, JP
 Chairman of the Panel on Commerce and Industry
 Legislative Council, Government of HKSAR
 Kader Industrial Company Limited
 1/F., 22 Kai Cheung Road
 Kowloon Bay
 Kowloon

Dear Kenneth,

I understand that a meeting has been scheduled with the Panel on Commerce and Industry of the LEGCO to discuss the role of the Hong Kong Trade Development Council (TDC) in the organizing of trade fairs in light of the complaint lodged over its unfair competition with the private sector.

As the Hong Kong Exporters' Association works in cooperation with the TDC in the organizing of the Hong Kong Gifts and Premium Fair, I would like to share with you our understanding and views on the above.

The Hong Kong Gifts and Premium Fair is originally a part of the Hong Kong Gifts and Houseware Fair which was launched in 1986 with less than 100 exhibitors. With TDC's international network and years of experience in organizing trade fairs, the HK Gifts and Houseware Fair continued to grow and in 2001 split into two separate mega events - the Hong Kong Gifts and Premium Fair and the Hong Kong Houseware Fair.

Today, these two fairs gather over 5,000 international exhibitors and 83,000 buyers, (over half of whom are from overseas). They are both the largest fairs of their kind in Asia and third in the world. They are also endorsed by the prestigious Union des Foires Internationales (Union of International Trade Fairs) which is a clear indicator of their high quality and extensive scope.

Through these two fairs, the TDC provides the hardware for Hong Kong as Asia's physical marketplace. With a clear mandate of promoting HK's external trade and services, the TDC facilitates SMEs through business matching and market intelligence activities during the fairs. It is no accident that the two fairs have grown to become what they are. The growth figures of the exhibitors and buyers year after year speak for themselves. I would have no reservations to say that they have not only raised the international profile of their industries but the image of Hong Kong products as a whole, especially in the quality and design. Credit should be given to the TDC who has been so devoted in promoting brand building at these trade fairs.

I am confident that the two fairs, under the guidance of its organizing committee represented by industry leaders, will continue to grow.



I hope you will find my points made useful in better understanding the role of TDC in the organizing of trade fairs. Should you have any queries, I would be more than pleased to discuss with you.

Yours sincerely,



Cliff K. Sun, JP
Chairman
The Hong Kong Exporters' Association

cc: Miss Polly Yeung, Clerk to Panel on Commerce and Industry, LEGCO
Mr Benjamin Chau, Director of Exhibitions, HKTDC



Hong Kong General Chamber of Commerce
香港總商會 1861

香港總商會
香港金鐘新館 中心1111樓
Hong Kong General Chamber of Commerce
22/F United Centre,
95 Queen'sway, Hong Kong
Tel (852) 2529 9229
Fax (852) 2522 9003
Email chamber@chamber.org.hk
www.chamber.org.hk

Helping business since 1861

28 November 2003

The Hon Kenneth Ting, JP
Chairman
Panel on Commerce and Industry
Legislative Council
1/F, 22 Kai Cheung Road
Kowloon Bay
Kowloon

By fax: (27961126)

Dear Kenneth,

The HKGCC has been invited to comment on the Hong Kong Trade Development Council's role as a promoter of trade for local businesses.

We believe that the TDC's work in organizing trade fairs is consistent with its brief of promoting trade and conforms to the practices of other organizations such as CCPIT (China), KOTRA (South Korea), JETRO (Japan) and MATRADE (Malaysia) that are also engaged in the organization of local trade fairs.

The TDC has had a long tradition of matching buyers with sellers from around the World while facilitating the exchange of ideas and information through the organization of seminars and conventions. Many of these events are held in high regard internationally and have grown from strength to strength. Through its established international network, the TDC is in a strong position to recruit overseas buyers as prospective partners for local businesses.

The TDC has also played an instrumental part to promote homegrown designs and brands, which has in turn helped to lift the overall image of Hong Kong products. In this regard, it has contributed tremendously to Hong Kong's reputation as Asia's leading trading platform and sourcing hub.

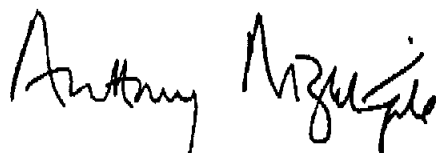
The practice of inviting representatives from local chambers and trade associations to sit on its fair organizing committees have allowed the TDC to take into account the diverse interests and views of those from differing industry backgrounds and to respond accordingly.

- 2 -

This ability to provide timely response can be best illustrated by the TDC's decision on exhibition fees, which have remained unchanged since 1998. To provide further relief for exhibitors, fee reductions were also made for a number of trade fairs between 2001 and 2002.

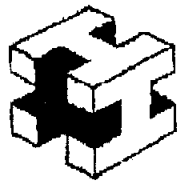
As a statutory organization tasked to promote trade abroad and given its accumulated experience, the TDC should in our view continue to assist Hong Kong companies to expand their markets overseas through the medium of trade fairs.

Yours sincerely,



Anthony Nightingale
Chairman

cc: Miss Polly Yeung, Clerk to Panel on Commerce and Industry (Fax: 25371851)
Mr Benjamin Chau, Director, Exhibitions, TDC (Fax: 21699443)



香港工業總會 Federation of Hong Kong Industries

The Hon Kenneth Ting Woo-shou, JP
Chairman of the Panel on Commerce and Industry
LEGCO
1/F., 22 Kai Cheung Road
Kowloon Bay
Kowloon

28 November 2003

Dear *Kenneth*

The Federation of Hong Kong Industries is very pleased with the excellent performance of the Hong Kong Trade Development Council (HKTDC). We compliment it on very successfully fulfilling its mandate to promote Hong Kong trade overseas. Since its inception in the 1960s, it has worked tirelessly and been extremely successful in building Hong Kong's brand name in the global marketplace and establishing itself as a platform for international trade.

To fulfil its statutory mission, HKTDC organises trade exhibitions and fairs, many of which are now world-renowned and attract thousands of overseas exhibitors and buyers. The Federation believes it is vital that Hong Kong has an organisation like HKTDC to organise such events. You see its focus is not on what will make the most profit but on serving industry. HKTDC organises a wide range of events, from those that are highly profitable and popular to others that serve smaller, more niche gatherings that would never be organised if profit were the key motivator.

Moreover, HKTDC charges companies on a cost recovery basis. This allows them to keep participation costs to a minimum and, in turn, companies with smaller promotional budgets like SMEs are able to participate in exhibitions and shows they organise.

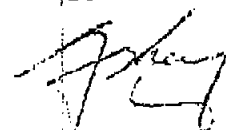
HKTDC has built an enviable portfolio of international exhibitions and shows, many of which are the largest of their kind anywhere in the world: Fashion Week, Toys and Games Fair, Gifts and Houseware Fair, Watches and Clocks Fair, Electronics Fair, the Food Expo etc. In building these events it has successfully transformed Hong Kong into an international sourcing centre.

The Federation has a congenial and close working relationship with HKTDC. This relationship stretches right back to when HKTDC emerged as an independent organisation from the auspices of the Federation in the 1960s. Our members also give strong support to HKTDC exhibitions and found that through them they have been able to build up their overseas networks and find new business opportunities.

Our view is that HKTDC is merely fulfilling its statutory mission to promote trade and as such, its events are different from other profit-driven trade fair organisers.

The Federation of Hong Kong Industries will continue to support HKTDC in whatever way it can, and applauds the excellent work it does for Hong Kong industry.

Yours sincerely,



Andrew Leung
Chairman

cc: Miss Polly Yeung, Clerk to Panel on Commerce and Industry
Mr Benjamin Chau, director, Exhibition, Hong Kong Trade Development Council



香港鐘表業總會

THE FEDERATION OF HONG KONG WATCH TRADES & INDUSTRIES LTD.

周字第 03361 號公函

香港特別行政區政府
立法會工商事務委員會主席
丁午壽議員太平紳士 大鑒

便利貼 MD-7671

Date	1/12	# of pages	2
To	周敏良先生	From	Grace Leung
Co./Dept.	HKTC	Co.	F.H.K.W.T.I.
Phone#		Phone#	25233232
Fax#	for yr record	Fax#	28684485

丁議員:

您好！首先，我謹代表香港鐘表業總會有限公司對閣下於立法會多年來就工商界事務所作出的貢獻深表謝意。

本會知悉立法局工商事務委員會將於十二月八日討論貿易發展局在本港展覽業所擔當之角色。有鑑於本會一直以來與貿發局的良好合作關係，故特來函表達我方之意見。

香港鐘表業一直是香港最重要的出口工業之一，截至本年九月份為止，出口增長為百分之六點三。此外，由貿發局與本會及香港表廠商會共同主辦之「香港鐘表展」在過往的二十二屆亦深受業界支持，並發展成為全亞洲最大之鐘表專業展覽會。上述的卓越成績，除了是業界不斷努力以外，香港貿易發展局作為推廣香港外貿之法定機構，他們所作出的貢獻亦功不可沒。

每年一度之「香港鐘表展」對鐘表業之發展舉足輕重。其主要效益可歸納以下幾方面：

(一) 香港鐘表展——業界盛事

香港鐘表展是業界同儕聚首一堂、洽談業務及相互交流的良機。該展覽對中小企所扮演的角色更為重要，除為中小企提供爭取訂單的機會外，更可協助他們拓展國際網絡，吸納更多的客戶；不少多年參展的客戶正享受從展覽而來的成果，發展成為香港的大企業。

(二) 鼓勵業界發展品牌

隨著業界的轉型，建立品牌成為香港鐘表業十分重要的一環。為配合業界的發展，香港鐘表展在2000年首度加設了「品牌廊」，為業界提供推廣原創品牌或代理品牌的平台。「品牌廊」自推出以來備受業界推崇，今年共有36家參展商，代表42個品牌於「品牌廊」展出。



香港鐘表業總會

THE FEDERATION OF HONG KONG WATCH TRADES & INDUSTRIES LTD.

(三) 支持業界原創設計，培育人才

配合鐘表展舉辦的「香港鐘表設計比賽」(設有學生組及公開組)，除可提升業界對原創設計的重視，更為業界發掘設計人才。

(四) 讓業界洞悉先機，掌握市場脈搏

每年香港鐘表展期間會舉行「亞洲鐘表業研討會」，邀請海外專家分析市場趨勢，讓香港業界更了解市場需求，幫助他們定立市場策略及開發產品。

(五) 利用國際網絡，廣邀各國買家

每次展覽貿發局均利用它的國際環球網絡，透過全球四十多個辦事處，尋找合適的買家蒞港與工商界洽談，建立聯繫；亦透過商貿配對服務，了解買家需要，為他們介紹合適的供應商，亦就香港參展商的貨品，配對合適的買家。

(六) 了解業界需求，提升服務水平

貿發局透過諮詢委員會及展覽籌備委員會，不斷與業界保持聯繫，以了解業界需求，提升服務水平。

(七) 為業界爭取權益

在今年四月份沙士期間，香港參展商在參加瑞士巴塞爾展覽時受到當局不平等的對待，貿發局在整件事件中與業界緊密聯繫，並在斡旋工作中作出很大的努力，令事件得以圓滿解決。

最後，由於貿發局是非牟利的貿易推廣機構，本會相信他們未來將堅持一貫宗旨，以香港工商界整體利益為決策的大前題，繼續籌辦高質素及低成本的展覽會，積極為我們開拓國際市場及商機，以切合本行業的需求。

香港鐘表業總會有限公司

周建榮主席 謹啟

二零零三年十二月一日

副本抄送：立法會工商事務委員會秘書楊少紅小姐

香港中環皇后大道中 58-62 號振邦大廈 604 室
Room 604 Peter Building, 58-62 Queen's Road, Central, Hong Kong
網址 Website: www.hkwatch.org

電話 : 2523 3232 傳真 : 2868 4485
Tel : 2523 3232 Fax : 2868 4485
電郵 E-mail : hkwatch@hkwatch.org

Key points extracted from local chambers and industry associations' letters in support of TDC's role in organising trade fairs

Trade fairs are pillars of Hong Kong as Asia's marketplace. The electronics fair creates opportunities for international players to connect on Hong Kong's global platform. Thanks to the strong international network of TDC, buyers from all over the world have been organised to visit the fair.

The Hong Kong Electronic Industries Association Ltd.

合作期間不斷與業界保持聯繫，並接納業界之意見。參展費用亦較九月份商營機構之展覽低約三分之一。

香港珠石玉器金銀首飾業商會

I would have no reservations to say that they (TDC's trade fairs) have not only raised the international profile of their industries but the image of Hong Kong products as a whole, especially in the quality and design.

The Hong Kong Exporters' Association

展覽期間，邀請海外專家分析市場趨勢，讓香港業界更了解市場需求，幫助他們定立市場策略及開發產品.....由於貿發局是非牟利的貿易推廣機構，一切都以行業及香港整體利益為決策的大前題；每年均對本會會員在參展費上提供展費優惠，對業界之中小企業裨益良多。

香港中華眼鏡製造商會有限公司

Through its established international network, the TDC is in a strong position to recruit overseas buyers as prospective partners for local businesses. The TDC has also played an instrumental part to promote homegrown designs and brands, which has in turn helped to lift the overall image of Hong Kong products. In this regard, it has contributed tremendously to Hong Kong's reputation as Asia's leading trading platform and sourcing hub.....As a statutory organization tasked to promote trade abroad and given its accumulated experience, the TDC should in our view continue to assist Hong Kong companies to expand their markets overseas through the medium of trade fairs.

Hong Kong General Chamber of Commerce

在今年四月份沙士期間，香港參展商在參加瑞士巴塞爾展覽時受到當局不公平之對待，貿發局在整件事件中與業界緊密聯繫，並在斡旋工作中作出很大努力，令事件得到圓滿解決.....此外，由於貿發局是非牟利的貿易推廣機構，一切都以行業及香港整體利益為決策的大前題。

香港表廠商會有限公司

由貿發局與本會及香港表廠商會共同主辦之香港鐘表展在過往二十二屆亦深受業界支持，並發展為全亞洲最大之鐘表專業展覽會。上述的卓越成績，除了是業界不斷努力以外，香港貿易發展局作為推廣香港外貿之法定機構，他們所作出的貢獻亦功不可沒。

香港鐘表業總會

Its focus is not on what will make the most profit but on serving industry. HKTDC organises a wide range of events, from those that are highly profitable and popular to others that serve smaller, more niche gatherings that would never be organised if profit were the key motivator.....Our view is that HKTDC is merely fulfilling its statutory mission to promote trade and as such, its events are different from other profit-driven trade fair organisers.

Federation of Hong Kong Industries



香港中華總商會

The Chinese General Chamber of Commerce

於香港註冊成立的擔保有限公司

Incorporated in Hong Kong and limited by guarantee

香港干諾道中 24-25 號 4 字樓

4/F, 24-25 Connaught Road, Central, Hong Kong

Tel: 2525 6385 Fax: 2845 2610

E-mail: cgcc@cgcc.org.hk Web Site: http://www.cgcc.org.hk

編號：(E) 2003-12-7

立法會

工商事務委員會主席

丁午壽議員 鈞啓

丁午壽議員鈞鑒：

本會近日由香港貿易發展局（下稱“貿發局”）方面獲悉，該局近遭私營展覽會營辦商投訴該局經常舉辦展覽會，有與民爭利之嫌，本會對此深表關注。

根據政府訂立之「香港貿易發展局附例」，貿發局的基本職能是「促進、協助和發展香港與香港以外地方的貿易，尤其是出口」。本會認為，貿發局在發揮其法定職能時，爲了協助香港廠商推廣出口，舉辦展覽會是最具效益的途徑之一。該局過去舉辦之各類展覽會爲香港各行業提供了有效的平台，促進香港外貿發展，鞏固香港作爲世界採購中心的地位，不但爲港商帶來業務機會，亦爲香港商務旅遊收益作出貢獻。

貿發局作爲非牟利機構，舉辦展覽會之主要目的是促進香港貿易，特別是推廣港產品出口，在國際市場上樹立香港的設計和品牌。近年，香港中小企均面對經濟轉型的挑戰，貿發局爲協助他們在逆境中尋找商機，在舉辦展覽會時，因應情況將有關收費凍結甚至下調。本會長期支持貿發局之各項活動，自 1975 年開始已爲貿發局的各類型展覽會擔任支持機構，合力推動香港各行業之發展。

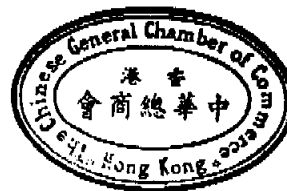
隨著全球經濟一體化，國際商品市場競爭更趨激烈，私營機構近年亦因應需求積極舉辦各類型的展覽會，本會亦注意到，貿發局安排舉辦展覽會時，已有注意避免與其他同類型展覽於較相近之時間舉行，產生不良競爭。

爲了保持香港的競爭力，本會支持貿發局繼續堅守並積極發揮其法定職能，透過展覽會協助港商把握商機，推廣香港貿易，爲繁榮香港經濟而努力。

以上意見，謹供 閣下及 貴委員會參考。肅此

順頌

鈞安



香港中華總商會

2003 年 12 月 2 日

抄送： 立法會工商事務委員會秘書處楊少紅小姐
香港貿易發展局展覽事務總監周啓良先生

貿發局決定舉辦 7 月貿易展的始末及理據

「沙士」襲港，7 月補充展轉危為機

今年年初，由於「沙士」(SARS)襲港，影響貿發局在 4 月舉辦的家品及禮品贈品展覽，該局為協助港商在逆境下推廣，除了在 4 月舉辦綜合展外，並首次在 7 月增辦一項補充展覽(補充展)。

2. 補充展大受參展商及買家的歡迎，入場買家人數達 62,365 人，打破貿發局所有單一貿易展覽的入場記錄。

全面調查 確定需求

3. 這次展覽轉「沙士」之危為港商推廣良機，令貿發局意識到夏季可能存在未為港商發掘的推廣機會，為確定「補充展」成功是否為一次性的現象，貿發局進行了全面的調查，確定參展商及買家的意向(調查結果可參附錄四)。

4. 所有調查均指向同一結論，夏季的確存在未為港商充份發掘的銷售機會，大部份受訪參展商均表示希望參加貿發局明年 7 月的貿易展。

5. 香港從事玩具、禮品及家品行業的中小企業，要在夏季向海外買家推廣，現時並無選擇，只有到海外參展。貿發局計劃中的 7 月貿易展，可為港商提供更具效益的推廣渠道。

6. 經過今年中的 7 月補充展的成功，亞洲其他城市已了解到夏季在亞洲推廣玩具、禮品及家品的機會，貿發局認為如不立即行動，香港公司推銷機會，會流失到其他亞洲城市。

7. 雖然貿易發展局的決定，有助港商推廣，但受到一間私營展覽機構的質疑，該公司一方面指貿發局的 7 月貿易展並無需求，又認為會對該公司在 10 月舉辦的展覽有影響，因此在報章上刊登廣告，並致函立法會工商事務委員會，要求關注。

7月貿易展對私營展覽公司並無影響

貿發局認為計劃中的7月貿易展，對該公司10月的展覽並無影響，原因如下：

- (i) **充足分隔期**—貿易發展局已按照展覽業慣例，為主題接近的展覽會留下三個月的分隔期。一般國際展覽場地安排同類展覽會的分隔期約為三個多月，香港全年有三個大型珠寶展，分別在3月、6月及9月舉行；大型的服裝/成衣類展覽有4個，分別為1月、4月、7月及10月，貿發局在7月舉辦貿易展，與其1月、4月及10月的同類展覽有足夠的分隔期。
- (ii) **10月展破紀錄**—今年7月的補充展打破買家入場紀錄，但並無分薄該公司10月展覽的客源。據該公司負責人向報章表示，今年10月的展覽會，參展商人數逾3,000家，攤位數目則增至4,600多個，較去年增加300個，吸引了約60,000名買家參觀，比去年的58,000名買家還要多。從今年的事實可見，貿發局7月的展覽，完全沒有影響該公司10月展覽的成績。
- (iii) **逾千參展商輪候**—事實上，香港大型展覽會輪候名單上的參展商非常多。4月的禮品贈品展，輪候名單上有超過1,000家公司，其他大型的同類展覽亦不乏後補參展商。貿發局認為7月的貿易展，絕不會搶去其他在香港舉辦同類展覽的客源。
- (iv) **問卷調查**—貿發局在9月12日至26日期間的參展商問卷調查顯示，表示會參加貿發局7月貿易展的1,514家公司中，接近9成表示仍會參加同年舉辦主題接近的展覽。

貿發局就增辦 7 月貿易展 全面調查的結果

貿易發展局為了解 7 月增辦協助玩具、禮品及贈品、家庭用品三大行業在夏季推廣的貿易展的需求，及其對其他同類展覽的影響，進行了全面的調查，五項調查研究結果如下：

1. 貿發局參展商問卷調查 (2003 年 9 月 12 日至 26 日)

(對像: 7,146 家貿發局參展商、或仍在輪候名單上的公司，成功收回 1,610 家公司回覆，調查成功率為 22.5%)

- 9 成以上(94% ，即 1,514 間公司)受訪參展商，表示會參加貿發局 2004 年 7 月增辦的貿易展
- 貿發局的 7 月貿易展，對現時同類展覽影響輕微，絕大部份(1,514 的接近 9 成)的受訪參展商表示，他們如決定參加 7 月的貿易展，仍會繼續參加其他同類在港舉行的展覽，包括 10 月由另一私營展覽商舉辦的展覽。

2. 貿發局海外玩具及遊戲買家問卷調查 (2003 年 7 月)

(貿發局向海外遊戲及玩具買家發出 12,422 張問卷，成功收回 998 份，回應比率為 8%)

- 近半受訪海外買家(47%) 希望貿發局每年在港增辦多一次玩具及遊戲產品的貿易展；
- 22%受訪海外買家指 7 月是增辦玩具展的最佳月份。

3. 尼爾森 (AC Nielsen) 買家調查 (2003 年 7 月 23 – 26 日)

(以面談方式向 1,041 名參觀 7 月補充展的買家進行實地訪問)

接近 3 成(26%)的海外買家表示會來港三次或以上，採購禮品及家居用品
62%海外買家指如 7 月在港落單，仍能趕及聖誕節期

4. 小組討論 (2003 年 7 至 9 月)

(貿發局邀請 26 家曾參與 7 月補充展的港商，參與 4 輪小組討論，以便深入了解業界的觀點和需求)

如貿發局 7 月在香港增辦貿易展，香港公司可在香港推廣產品，未必需要在夏季遠赴海外參加展覽，節省推廣預算，提高效益。

5. 海外商會認同 7 月增辦貿易展的需要

泰國禮品協會、台灣禮品及家品出口協會，以及台灣玩具製造商協會，均致函貿發局，支持在 7 月增辦貿易展的構思，指有助業界爭取聖誕訂單。

分析

國際採購習慣改變

調查顯示全球競爭漸趨激烈，產品周期縮短，買家不欲積存貨品增加存貨風險，因此近年出現『單密』、『量少』、『貨期短』的情況，海外買家正在增加來香港採購的次數，而 7 月展覽會的訂單，仍能趕及供應聖誕銷售旺季。

亞洲存在夏季銷售和採購需求

美國、歐洲都在夏季舉辦同類的展覽會，但亞洲仍然缺乏同類展覽。7 月的補充展，令貿發局得以確定亞洲存在夏季銷售和採購需求。

對其他香港主題接近展覽會影響非常輕微

貿發局增辦的夏季貿易展，對其他在港舉行的大型同類展覽會影響非常輕微。貿發局為了解 7 月貿易展覽會會否影響參展商參加現有同類展覽會的營額，向 7,000 多家參展商及後補名單上的參展商發出問卷，結果顯示會參加 7 月展的 1,514 家參展商中，接近 9 成表示仍會參加在 1 月的玩具展，4 月的贈品禮品及 10 月的玩具、禮品及家品展。

調查結論

貿發局所有調查均指向同一結論，即夏季的確存在仍未為港商充份發掘的銷售機會。根據貿發局在 9 月發出的問卷，逾九成受訪香港參展商 (94%，即 1,514 間公司)表示會參加明年 7 月的貿易展。

香港從事玩具、禮品及家品行業的中小企業要在夏季期間推廣，別無選擇，只有到歐美參展。貿發局設立 7 月貿易展，可以為他們提供更具效益的推廣渠道。

經過今年 7 月貿易展的破紀錄成功，亞洲其他城市經已了解在夏季推廣玩具、禮品及家品展的商機，貿發局如不行動，香港公司的推銷機會，會流失到其他亞洲城市。