

中小企業如何受惠於香港展覽業 香港中小企業總會副主席 劉炳均

近期「香港展覽業發展關注組」（關注組）向十多位立法會議員投訴，認為香港貿易發展局（貿發局）壟斷香港展覽業，令業界無法公平競爭。中小型參展商亦抱怨貿發局所主辦的展覽會，費用高昂而且新參展商沒有機會參展，因為展位祇留給曾參展的客戶。這些問題是互為因果，影響香港出口及經濟發展。本文分析香港展覽業的市場結構及探討可以令中小型參展商受惠的措施。

貿發局由香港政府成立於 1966 年，早期是拓展香港的出口市場，在歐美主要城市設立辦事處及組團參加海外展覽會。八十年代貿發局籌建灣仔會展中心，大規模舉辦展覽會，吸引海內外參展商及海外買家在港交流及交易。根據貿發局的資料，現時每年有 14,000 家香港公司參加貿發局所主辦的展覽會而 50 萬進場的買家，有一半來自海外；他們除了下訂單，還提供了 300 億港元的本地消費。

關注組指責貿發局壟斷市場，因為本港約有 30 家從事展覽業的公司而貿發局卻佔了 45% 的市場份額（以展覽面積計算）。但貿發局所舉辦的展覽會，祇佔總數的 29%。目前，貿發局在海外及國內設有 40 個辦事處，吸引參展商、採購團及有實力的個別買家。貿發局所主辦的展覽會，其規模有 3 個名列世界第一，包括電子產品、鐘錶與禮品及贈品；另有 5 個乃亞洲最大的展覽會。貿發局有國際網絡，籌辦這些世界級展覽會辦得很成功；交給其他不夠實力的業界去主辦，反而增加失敗風險及違反經濟原則。他們缺乏海外辦事處，不能招攬世界級的參展商及買家。筆者曾參觀很多展覽會，成功與否，參展商及買家的素質，十分重要。關注組建議限制貿發局的市場份額到 10%，這對貿發局不公平，更嚴重地影響香港消費市場、出口貿易及香港整體經濟。香港以自由經濟為核心價值，而「有能者居之」正是自由經濟的一貫主張。筆者認為特區政府不應該採取任何干預行動但有一些紓緩措施可以加以考慮。

中小企業抱怨不能參加貿發局所主辦的展覽會，因為曾參展的企業有優先權參展下一屆展覽會，但這是國際行規，貿發局也不能例外。工業貿易署現時提供「中小企業市場推廣基金」，香港中小企業在境內境外參加出口商品的展覽會，都可申請 50% 資助，上限 5 萬港元，累積上限為 15 萬

港元。中小企業可以利用基金的資助到外地參展,推廣貿易。貿發局每年 12 月在港舉行「國際中小企博覽」(World SME Expo),為期 3 天,邀請全世界跟中小企業有關係的機構參展,共同探討中小企業廣泛問題與商機。筆者認為貿發局可以每年將一種商品或服務定為主題,例如玩具或飲食業,中小型業界也可參展,推廣自己產品及接訂單。此外,筆者建議將「格子舖」概念應用於貿發局所舉辦的主題展覽會。方法是分配兩三個展位為「格子舖」,將展位分成多個小格,每格容許一個參展商展示最有特色的產品,另有電子相架介紹參展商業務。參展商代表可在現場接受查詢及訂單。中小企業長於提供專而精的少量生產,「格子舖」十分合適推廣他們的產品而且參展費肯定低廉。筆者估計「格子舖」概念可以為數百個中小企業創造商機,減輕展位供應的緊張,貿發局值得一試。

雖然,香港還有其他展覽場地可供選擇,但交通人流不如理想。隣近香港國際機場的「亞洲國際博覽館」,展覽面積達 70,000 平方米,但因地處偏僻,較適合舉行國際會議及大型機械展覽;但假以時日增加人流,一般消費品也可展銷。長遠而言,灣仔會展中心可以繼續擴建,以增加展覽面積,但要在環境保護及市民空間中,取得平衡。