

CB(1)429/03-04(06)

立法會問題第九條  
(書面答覆)

會議日期：二零零三年十一月十九日

提問者：田北俊議員

作答者：工簡及科技局局長

問題：

本人接獲投訴，指香港貿易發展局(“貿發局”)優先接納過去曾參加由該局舉辦的相關展覽會的商戶，參加明年舉行的“香港禮品及贈品展”，投訴人認為這做法對從未參展的商戶不公平。關於優待參展商戶的做法，政府可否告知本會：

- (一) 是否知悉貿發局採取該做法的理據；
- (二) 鑒於有貿發局職員曾告知投訴人，該做法是國際展覽行業的慣常做法，當局是否知悉貿發局有何資料支持此說法；
- (三) 是否知悉貿發局會否檢討該做法；若會，檢討的詳情；若不會，原因為何；及
- (四) 鑒於這個展覽會的參展商戶可向以公帑設立的中小企業市場推廣基金申請資助參展費，有否評估該做法令獲優待的商戶可優先申請及獲得資助參展費，會否導致分配該基金的有限資源時出現不公平現象？

答覆：

主席女士：

- (一) 香港貿易發展局(貿發局)現時在香港舉行的貿易展覽會，主要目的是協助香港的出口行業進行推廣和接觸

Q1

買家，是一個協助港商推廣產品和服務的有效渠道，深受香港公司的歡迎，部份展覽更出現供不應求的情況。

2. 貿發局在處理參展申請時，由於設施及面積等客觀條件所限，往往不能讓所有公司參展。此外，參展是一項長期投資，倘若貿發局不能保證參展商將來可以繼續參與同一展覽，不論對參展商、買家或展覽會本身都會造成影響。因此需按照國際展覽行業的慣例，優先考慮現有參展商的申請。這項機制已推行多年，行之有效。

(二) 3. 優先考慮現有參展商的申請，並在現有參展商退出或展覽規模擴充的情況下，方考慮接納新的參展商，這個準則是大部份國際貿易展覽會的慣常做法。

(三) 4. 貿發局籌辦貿易展覽會時，會和有關的籌委會或該行業的諮詢委員會進行商討，不斷檢討和提升展覽會的水準，以便符合業界的實際需要。以香港禮品及贈品展為例，籌委會是由香港多個商會的代表組成，有關的參展及攤位遴選準則，均得到籌委會和業界的 support，且行之有效。

5. 貿發局會按照國際展覽業的慣例，配合香港展覽設施的實際條件，並會與有關行業保持緊密接觸，務求盡量協助業界增加推廣的效益。

6. 貿發局明白展覽會在協助香港公司推廣方面的重要性，因此已採取以下措施，務求讓更多香港公司得到參展的機會：

- **分拆展覽**：貿發局在 2001 年，把甚受歡迎的香港禮品及家居用品展，分拆為兩個在不同時間舉行的展覽(即香港家庭用品展及香港禮品贈品展)，讓更多香港公司得到參展機會；在 2003 年，貿發局把香港燈飾展從香港電子展分拆出來，以便容納更多參展商。

- 為現有展覽會增辦另一季度版本：由於國際採購的周期縮短，貿發局為配合買家採購及廠商的推廣需要，會尋找適當的檔期，在另一季度的增辦現有的展覽會，這亦有助滿足更多港商的推廣及參展需求。以香港玩具展(1月)、香港禮品及家居用品展(4月)為例，貿發局由明年7月起，會增辦夏季貿易展，相信這將為香港公司提供更多的參展機會。

(四) 7. 「中小企業市場推廣基金」(市場推廣基金)資助中小企業以參展商的身份在本港、內地和海外參與任何與其業務有關，由經驗豐富以及信譽良好的主辦商或機構舉辦，以及以境外市場為主的商品展銷會、展覽會以及外訪考察團。

8. 目前，每家中小企業可從「市場推廣基金」獲得的最高累積資助上限均為八萬元，而每次參與展覽會或考察團可獲的最高資助上限均為三萬元，或參與該次活動的支出的50%，兩者以較低者為準。換句話說，只要不超逾上述資助上限，以及只要「市場推廣基金」仍有資源運作，中小企業在拓展境外市場時，可自由選擇活動類別、參展時間以及次數，每家中小企業可從該基金獲得的資助機會，並不會受其他中小企業影響。這做法不會導致分配該基金的有限資源出現不公平的現象。

- 完 -

