

為何貿發局不應納入競爭法的規管

永恆鑽石有限公司為四會及各珠寶商會(1)的成員已多年，請容許我們向立法會表達用家對競爭法的意見。

競爭法的原意是保障市民的利益，針對大企業操控價格，打擊大企業從而使中小企和消費者受惠。由於貿發局沒有限制任何公司來港設立展覽會，貿發局的展覽會市場佔有率已有明顯下降趨勢，距離市場支配的地位有一定的距離。事實上已有很多私營機構舉辦的展覽會質素不一，長遠影響營商環境及對香港中小企的競爭能力產生影響，貿發局應履行公共職責及配合政府推行政策，促進香港對外貿易，故應獲豁免競爭法。

私營機構舉辦的展覽會質素不一，以珠寶展覽會為例子，私人公司同樣的展覽攤檔收費是較貿發局的高出四至五成，而且還要被綑綁，若要參與較多客源的展覽，便要同時承諾參加客源較少的展覽，甚至需要參展商放棄客源較多的位置，配合私營公司的業務發展，損害參展商的利益。

貿發局自 1982 年開始舉辦香港鐘表展，正因為貿發局辦展覽並非純粹的商業行為，所以它才率先開辦一些私人業者不願涉足的風險高，投資回報不明朗，和具備有社會效益的展覽會，但如在競爭法底下，貿發局或會被指責有意以“掠奪性定價”趕絕競爭對手，因而未能夠以低價提供各種支援給中小企的超值服務，甚至中小企被迫要付出更高費用。

貿發局鼓勵企業參展，絕非為牟取利潤，所賺取的資源用作再投資計劃，使展覽會質素進一步提升，吸引更多買家，為參展商帶來更多業務。

貿發局服務令中小企保持競爭能力，當中例子如下：

- A. 貿發局先後在內地城市舉行推廣會，一方面提升內地消費者對香港品牌產品的認識，同時亦可讓內地零售商和分銷商了解香港產品對內地消費者的吸引力。
- B. 此外，貿發局每年在外國也舉辦展銷會，吸引海外買家對香港之認知及提高香港業務等等，例如外國 Basel。
- C. 配合展覽會一系列的推廣服務，例如業務配對，貿發網免費刊登廣告，免費閱刊，設計比賽等等。

為推動會展業的長遠發展，顧及中小企的最終利益，把關乎公眾利益的會展業完全交託給私人業者是不需要和不必要的，所以我們懇請香港政府支持，請豁免貿發局納入競爭法的規管。

備註:

- (1) 香港鑽石總會前主席,香港金銀首飾工商總會名譽會長, 香港珠寶玉石廠商會理事及顧問, 香港珠石玉器金銀首飾業商會會員, 香港珠寶製造業廠商會會員, 貿發局國際珠寶展籌委會委員, 貿發局珠寶業諮詢委員會, 廣東省從化市政協委員, 中國鑽石廠商會協會副主席, 上海鑽石交易所理事顧問委員, 廣東省金銀珠寶玉器業廠商會首屆名譽會長