
AARON SHUM

J E W E L R Y

《競爭條例草案》委員會
香港中區立法會道 1 號
立法會綜合大樓立法會
秘書處

致: 《競爭條例草案》委員會

珠寶業競爭法

作為珠寶業的中小企，當初得悉政府將立法保障公平競爭，喜不自勝。事關中小企最需要一個公平、公道的營商環境，才能在全球的激烈競爭下求存及持續發展。

公平競爭，不等於所有競爭者都要在同一起跑線上。田徑 200 米和 400 米賽跑，排最外線的跑手，通常都會在前幾十米起步。若然他們和最內線的跑手在同一起跑線上起步，那便必輸無疑。中小企亦一樣，論財力、論規模經濟，中小企絕對不是財雄勢大的集團的對手。中小企要有競爭力，必須要「在前幾十米起步」。表面上看，這好像很不公平，但惟有這樣，才稱得上一個公平、公道的營商環境，讓中小企跟大財團競爭。

香港的珠寶業，大部份都是中小企，聘請廿多、卅人的小公司。數十年來，憑著努力和創意，成為香港經濟的一個重要環節。其中一個重要因素，就是珠寶業的中小企享有一個較為公平、公道的市場環境。在這方面，貿易發展局出力不少。事實上，貿發局為香港珠寶業每年舉辦的大型珠寶展，帶領珠寶業中小企對外做推廣宣傳，對行業的發展很有幫助。

香港的珠寶業和貿發局已建立了深厚的合作關係，再不是純粹唯利是圖的商業關係，而是雙方都為促進香港珠寶業的發展，及加強珠寶業的競爭力而努力。我們不敢說，貿發局提供的服務一定是最便宜的，但卻是最有成本效益的。可以肯定的說，假若因為通過競爭法，令貿發局要和其他商業機構競爭，事事皆以商業原則運作的話，那麼搞大型珠寶展，收費一定會比現時的昂貴。

事實上，貿發局辦的珠寶展，在業內中小企的爭取之下，這十多年來，雖然物價上漲，但展覽的各項額外費用卻不升反降。由當初一個攤位的電費以萬元計，下降至以千元計，都是貿發局願意聆聽及廣納業內中小企意見的結果。

如果，一旦由純商業機構主辦，遇上經濟好景時，收費肯定會提高，增加中小企的負擔。若然因為有利可圖，以致把展覽外判或將經營權轉手，質素便更難有保證了。遇上經濟不景，因貨就價，展覽的規模一定會收縮。誰會幹蝕本的生意？縱使不蝕本，就是少賺一點，也沒有商業機構樂意吧！

貿發局卻不同，為了香港及業界的長遠利益，多賺也好，少賺也好，過去舉辦了的，都必須要繼續辦下去！在經濟環境欠佳時，可能還要辦得更有規模一點，才能在淡市中脫穎而出哩！

現時，貿發局跟珠寶業的中小企已建立了良好的合作傳統及模式，大家有商有量。珠寶業有其代表在貿發局的諮詢委員會裡，其意見得到貿發局充分的尊重。若然將來的競爭法使貿發局只純按商業原則運作，現時的良好合作伙伴關係，恐怕難以維持下去。

我們最不希望見到，在將來要通過的競爭法之下，這個深厚的關係受到破壞。要給珠寶業中小企一個公平的、公道的市場環境，就千萬不要把貿發局和其他商業機構放在同一起跑線上。不然，這肯定會損害珠寶業中小企的競爭力！


沈運龍 謹啓
總裁
古珀行珠寶有限公司



AARON SHUM JEWELRY LTD
HEAD OFFICE • 305 Tower 2 • Harbour Centre • 8 Hok Cheung Street • Hung Hom • Kowloon • Hong Kong
Telephone +852 2334 2299 • Fax +852 2334 7427 • E-mail info@aaronshum.com

HONG KONG • UNITED STATES OF AMERICA • AUSTRALIA • JAPAN
See us at aaronshum.com