



香港中小企業促進發展協會  
Hong Kong Association for Promotion &  
Development of SMEs

致：香港特別行政區立法會  
公司競爭法委員會，  
Bills Committee on Competition Bill  
Legislative Council  
1 Legislative Council Road, Central, Hong Kong  
Tel: 3919 3235  
Fax: 2509 0775 / 2509 9055  
Email: [cb2@legco.gov.hk](mailto:cb2@legco.gov.hk)

一直以來，香港貿易發展局在促進本港中小企業發展和推動對外貿易方面不遺餘力，貢獻良多。公司競爭法立法在即，本人認為香港貿易發展局應被豁免納入競爭法規管範圍，以下是本人意見，請研究參考：

貿發局身為公營機構輔助政府推行特定範疇的政策，在經濟發展中擔當特殊職能，亦是本港多年來行之有效的發展模式。貿發局是推廣貿易的非牟利法定機構，部分收入來自政府進出口報關費，然而貿發局是履行公共職責，配合政府推行政策、促進香港對外貿易。

香港貿發局成立 45 年來致力協助中小企推廣產品，超過 40,000 家香港企業以較市場低廉的價錢使用其服務，包括在香港舉辦的展覽會，而貿發局收費一般比其它展覽會低，此外，貿發局亦會補貼其他不賺錢的項目，舉辦一些私營展覽商不願獨自投資的展覽，以推動有關行業發展。

除展覽會外，貿發局其他的貿易推廣活動及對中小企的服務經費都需要靠舉辦展覽會的盈餘支付，以補政府撥款的不足。若貿發局被納入競爭法規管，不但收費不會降低，反而有可能加價，中小企要付出更多才可繼續享用服務，這就有如領匯事件的翻版。

貿發局舉辦的大型貿易展覽，主題涵蓋本港主要出口工業及新興行業。據貿發局研究調查顯示，本港公司新接的訂單約 3-4% 來自這些貿易展覽會，費用亦較海外展覽會為低。在競爭法下，這種「非劃一收費模式」將會受到挑戰，而本港中小企亦可能被迫付出更多費用。

為協助中小企增加推廣渠道，貿發局有時結合兩種服務一併推廣，例如參展商可在「貿

發網」免費刊登廣告。但在競爭法下，這類為展覽提供的配套增值服務或會被指為「網綁式銷售」，或被指「獨家經營」，令貿發局無法鼓勵中小企嘗試新的推廣手法，變相局限企業發展商機。

貿發局資料庫收列了 500 萬家企業資料，是推廣中小企業的重要資源。若私營展覽機構以競爭法為藉口取得這些資源料，缺乏完善監管下，極可能帶來資料外洩等問題，亦為本港形象帶來負面影響。

有研究指稱，貿發局展覽在香港的市場佔有率以展覽面積計算為 45%，然而，展覽業是地區性甚至全球性的競爭，很多重點行業在世界上只有數個龍頭展覽，這些展覽都由跨國展覽公司舉辦，它們對行業的影響廣及全球相關行業的中小企業。香港每年舉辦的貿易展覽會超過 100 個，貿發局單獨籌辦的展覽只佔市場總數不到 30%。而貿發局部份展覽更會與私營公司合作舉辦。

更重要的是，展覽業的競爭並不限於本土，實際上是全球相同題材的展覽會互相比併。簡而言之，若貿發局被納入競爭法規管，被迫減少舉辦展覽甚或退出香港的展覽業市場，國際展覽公司將有機可乘，控制香港的展覽，到時香港的中小企業需付出更高的參展費用。

貿發局作為本港公營機構，以推廣本港貿易為己任，展覽會只在香港舉辦；相反若其他地區展會以優惠作招徠，部份企業可能到香港以外地區參展。展覽是香港中小企的接單命脈，一旦出現這情況，香港經濟也會受到嚴重影響。香港展覽業近年發展蓬勃，有不少新的展覽舉辦，只是受到場地不足的影響，特別是會展中心供不應求，才會令人覺得這行業發展受限制。

貿發局致力服務本港中小企業，拓展對外貿易，為中小企提供最有效的支援，若貿發局被納入競爭法規管範圍，整體運作將受到影響，例如競爭法容許任何人向競爭事務委員會投訴，貿發局需投放大量行政資源應付潛在的法律挑戰，將影響現有對中小企的服務水平。

貿發局一旦為滿足競爭法要求，被迫放棄不牟利的宗旨，取消讓利中小企的措施，即等同放棄過去數十年來成功推動本港貿易發展的運作模式，條例最終只會削弱本港固有優勢，甚至把本港展覽業的龍頭地位拱手相讓。

香港中小企業促進發展協會  
會長 甘柏榮上  
2012 年 1 月 19 日