

工商事務委員會
2010年4月20日(星期二)下午3時15分
在立法會會議廳舉行的會議
佳栢玩具有限公司代表葉松俊先生意見書

本人為一家中小企的東主，在內地設廠，公司生產嬰兒玩具，主要業務是海外銷售。本公司自 2001 年創業開始，每年都參與貿發局舉行的香港玩具展。開業第一個客戶和目前最重要的客戶都是來自香港玩具展。

此外，我公司亦曾多次參加貿發局舉辦的海內外展會及交流團，雖然不是每次都能帶來實質的訂單，但最少每次都會帶給我們新的資訊和機會。老實說，作為一家小企業，如果只憑單打獨鬥的話，我們的財力根本不可能開拓海外市場。但貿發局所舉辦的玩具展有一定的歷史，成本效益之高在行內已是人所共知，所以我們開業之初，已毫不猶疑的決定以貿發局舉辦的香港玩具展作為我們創業的起點。事實亦證明我們的選擇十分正確。

而且作為用家，我深深感受到貿發局以客為先的精神，願意聆聽客戶的意見，不斷改進，令每次的展覽會都比較上次更出色，帶來更高效益。

今年我們以猶豫不決的心情，放棄了往常每年都參加的香港玩具展，改為參與了首度和玩具展同期舉行的嬰兒玩具及用品展，結果為我們帶來了很大的驚喜，竟然在如此經濟不明的形勢下都為我們帶來了重要的新客戶。而且展會人流旺盛亦是我們意料之外。

我們十分感謝貿發局為我們這個嬰兒玩具及用品業舉辦了一個這麼出色的展覽會，本人相信這個展覽會在不久的將來會成為行業中最重要的展會之一。

除了香港玩具展之外，我們亦曾參加過海內外的其他單位舉辦的類似展覽，比較之下，可以說貿發局是提供經濟客位的價錢，但頭等客位的服務，效益和質素。

早前無意中聽到港台一個 phone-in 節目，談到有人質疑貿發局舉辦展會是和私人展覽公司爭生意，是與民爭利，我們第一個反應就是：如果貿發局退出本港展覽業的話，本港企業參加展覽會的成本肯定以倍數上升。受害的肯定是我們這些中小企。

本人作為企業東主實在不願意看到貿發局退出展覽業。目前全球經濟不明朗，營運成本又不斷上升，我們香港廠家的經營愈來愈困難，面對國內外其他同業的競爭，可謂內外受敵，實在沒有能力再去承擔無謂的成本上漲壓力。所以，本人希望貿發局能繼續擔負起帶領本港企業走出去的角色，要不斷開拓新的服務，幫助本港企業發展，彼此都能愈做愈成功。

2010 年 4 月 12 日