

對香港展覽會議業協會意見書的補充回應
貿易發展局總裁施祖祥

貿易發展局本來已就今次會議準備了一份背景簡介，並已派發給各位議員，但昨天我們從傳媒方面收到該會意見書的新版本。貿發局作為協會委員之一，並未能取得意見書的最後版本，我希望在此作總體上的回應。

首先，我希望強調幾點事實，讓各位議員了解貿發局的工作情況：

- 貿易發展局自一九九六年至今，政府撥款從五億八千八百萬，下降至今年的三億二千萬，大幅減少四成五；
- 但我們三年內均凍結收費，明年四月本地展覽會將會減價，幅度最高減低二成；
- 我們在財源緊絀的情形下，為了支援中小企業推廣，更大幅擴展展覽活動的規模，更想盡辦法節省支出，回饋用戶；
- 過去四年，貿發局本地展覽會的香港參展商人數，累積增幅高達五成三；
- 我們的展覽服務部只有三十四名員工，負責統籌及監察貿發局二十個展覽會的工程，這些工程均外判給承辦商，貿發局的展覽會每年為展覽業界帶來約一億二千五百萬的工程。

我認為貿發局已竭盡全力，達成法例賦予我們推廣香港出口的職能。

以下我希望就意見書內的一些論點作出簡要的澄清：

貿發局完全按法例規定職能 以推廣香港出口為宗旨

- 「意見書」指貿發局主辦的展覽會中，部份對公眾開放，與貿易推廣無關，我們不敢苟同。
- 貿發局舉辦的展覽，部份向公眾開放，其中香港書展、美食博覽都是業界測試產品反應、或是洽商版權及代理的重要場合，絕非與貿易推廣無關。
- 再以香港資訊基建博覽為例，這項活動雖對公眾開放，但整體上是全個行業每年最重要的盛事。
- 如果我們因協會建議而放棄部份對公眾開放的展覽，出版界、食品界及資訊界會失去推廣的機會。

參展商名單 網上公開

- 貿發局自一九九七年開始，已陸續把參展商名單上網，現時在展覽開始前的三至六個月，參展商的名單都可以在貿發局的網址上找到，這些資料都是公開的。

貿發局鼓勵內地公司通過香港拓展市場 協助港商爭取生意

- 協會指貿發局所謂「協助內地產品出口」，這純屬誤會。我們的宗旨一向都是向內地公司宣傳香港的優勢，希望內地公司可與香港企業合作，通過香港拓展市場，我們的重點是協助香港公司。
- 中國即將加入世貿，這方面的工作更應加強。

貿發局並無所謂「壓倒性優勢」

- 我們所有活動，基本上以推廣香港出口為宗旨。過去三年，在政府減少撥款的環境下，加強全線的推廣活動。可以說，過去三年我們都是在逆境中設法履行職責，何來壓倒性優勢。
- 協會指本局是本港最大展場的主人，我希望澄清一點，香港會議展覽中心的營運由私營公司，根據商業原則運作，貿發局在租用場地及設施方面，絕無優待。
- 通過貿發局與業界多年努力，香港現時如以舉辦大型貿易展覽會次數來看，已經成功確立了亞洲展覽之都的地位。

貿發局資助展覽業收集行業收益資料

- 貿發局已資助一半費用，與協會合作，收集展覽業界收益數據。

貿發局提供財政資料全經獨立審核

- 本局年報刊載的收支數據，均根據貿發局條例規定進行，並經獨立審核，絕無任何誤導成份。

會展中心按商業原則營運

- 有關會展中心租金問題，本局及會展中心的王禮仕先生已多次向議員作出交待。

- 貿發局絕無承包添馬艦工展會及內地的展覽工程。
- 貿發局以不同的優惠組合吸引客戶，旨在為客戶提供更好服務，絕非不公平競爭。

總結

- 貿發局只是會展中心租戶之一，該中心每年舉辦一百多個展覽中，本局只佔二十個。會展中心按商業原則獨立營運，本局作為租用者之一，絕無任何特權，從來沒有所謂的「壓倒性優勢」。
- 我們從會展中心收取的 4 千 5 百萬元，並非純從展覽租金中取得，亦包括會展中心的餐飲、宴會及各類會議的收入。這些款項的基本用途，是用作會展中心的日常維修及日後的翻修，不應以此津貼個別展覽行業。
- 貿發局展覽服務部的角色，是統籌和管理所有承建商的工作質素及進度。貿發局從未以所謂壓倒勝優勢與中小公司爭利，剛好相反，我們的機制讓更多中小公司可以參與承建貿發局展覽會的工程。
- 貿易發展局自一九九六年至今，從政府所得的撥款大幅減少四成五，但我們三年內均凍結收費，並大幅擴展展覽活動的規模，更想盡辦法節省支出，回饋用戶，我認為貿發局已竭盡全力，達成法例賦予的職能。