

改變被扭曲的市場，以雙贏壯大香港展覽業

首先，我要說明香港展覽業界是希望與貿發局加強合作，共同發展香港的展覽業，創造雙贏；從而使各方面，包括展商、買家及香港相關行業都得益。要達到這樣的目的，當然要先革除扭曲市場的因素，避免壟斷，形成公平競爭，以達到「大市場，小政府」的局面。

請先讓我們看一些主要的數據：

- (1) 在香港十大展覽中，有七個是由貿發局主辦的。
- (2) 業界租用香港會議展覽中心場地，其中 8.6%的場租會轉交貿發局，形成業界補貼貿發局辦展。去年貿發局在這方面的收入高達 5800 萬元。
- (3) 本港每年有 67 個 2000 平方米以上的展覽，按使用面積計算，貿發局的市場佔有率高達 55%。
- (4) 貿發局每年從展會的收益達到 7 億 7 佰萬元，不單在香港是最大的展覽公司，在亞洲中亦是名列前茅的。

有關以上數據的詳情，如計算方式，資料來源等，我都已詳列在香港展覽會議業協會立場書的附件中。

現貿發局每年從政府所取得的資助，加上會展中心場租的抽成，共達 4 億 3 千萬元。香港展覽業界都認為市場存在著壟斷，不公平競爭及市場已被扭曲的情況。此外，貿發局是灣仔會展中心的「業主」，帶著公營機構的帽子，並擁有建立多年的全球買家資料庫，又積極開拓新展覽項目，這當然令業界更憂心！

貿發局在本月 19 日曾就其在香港展覽業的角色召開了記者招待會，以下為部份媒體的有關報導：

- (1) 經濟日報說：「展費比私營低 1/3」
- (2) 太陽報說：「私人公司未必願投資」
- (3) 星島日報說：「指質疑是無理取鬧」

貿發局的工作是包括推動香港服務業的發展，這當然應包括會展業，但上述引自貿發局的報導，都是負面的說法。這如何使業界能相信貿發局將會支持他們，為他們服務呢？這確是加強了業界認為貿發局有「角色沖突」的看法。作為協會的會長，我要鄭重聲明我們廣大的會員都不認同貿發局的辯說，在附件中，我們已詳細說明了有關的理據。

請讓我在這裡去舉出一些主要及明顯的反証：

- (1) 由香港業界在港所舉辦的展覽中，有三個規模及影響上是可與貿發局的展覽

作匹比的。他們的展位標價與貿發局的相比，有低 10% 的，有相若的，有高 10% 的。平均來說，價格與貿發局的展覽差不多。道理其實很簡單，由於貿發局的壟斷性地位，貿發局的定價其實就為市場的價格定下指標。如果私營公司的定價高於貿發局 30%，將不為市場所接受。

(2) 是否業界沒有能力辦大型展覽或不願投資呢？

一句話：「不是！」他們不少在中國內地進行了投資及成功地舉辦了大型的國際展。就舉我司為例，去年底我司在北京上海有 2 個展覽，規模分別是 4 萬多及 7 萬平方米。後者就等同於使用了香港會展中心的全部場地還有所不足。從我公司的銷售額及展覽數目來看，在中國的展覽佔了近八成半，在香港的不足 2 成。但我公司在香港的僱員人數就接近 70 人了。我司絕對有進行投資及有能力經營大型的國際展。很多我會的私營展貿公司亦有同類的情況，在外的多，在香港的少，甚至沒有。

在外地經營展覽，營商條件不同，法規不同，出外公幹又多，又要設海外辦事處，何況中國的展覽市場還沒有完全開放，為何香港私營展覽公司會「捨近圖遠」，「捨易圖難」呢？

這有兩個可能性，一是香港沒有市場，但貿發局及我會個別會員的發展說明並不是這樣；另一個是市場被扭曲，存在著不公平競爭，使私營展覽公司，只有很少進入本地市場的機會。

主席，各位尊貴的議員：

作為協會主席，我懇請您們的協助，改變被扭曲的市場，創造公平的競爭環境，取消用公帑建立壟斷，適當扶助業界發展，壯大本港的展覽業以能更好地面對周邊城市的競爭。

具體來說，應推動貿發局在開拓新題目時應與業界合作；取消業界實質上對貿發局的補助，或將這些收益用來支持業界在港發展業務，實行取之於民，用之於民；限制貿發局不應在海外，特別是中國內地長期主辦或參與主辦非單純香港產品的展覽，而將其業務集中於本港及本位。避免貿發局在海外與本港的私營展覽公司又產生直接競爭；貿發局各項資源可與業界分享，如有需要，業界可支付相關的合理費用。

香港展貿會議業協會
會長 朱裕倫
2004 年 4 月 23 日