

新聞精品

工展會財源滾滾來，談到生意額，參展商都異口同聲表示：「不錯！很滿意！」有參展商說，營業額較上屆增加五成。

MAIN Hong Kong Daily News 新報 News 要聞

216萬人入場 創2.7億銷售額



■今屆工展會人人賺到笑，不少商戶收錢收到手軟，展銷成績令人滿意。



工展會 逆市賺到笑

玩具展今開幕 貿發局資助外商來港

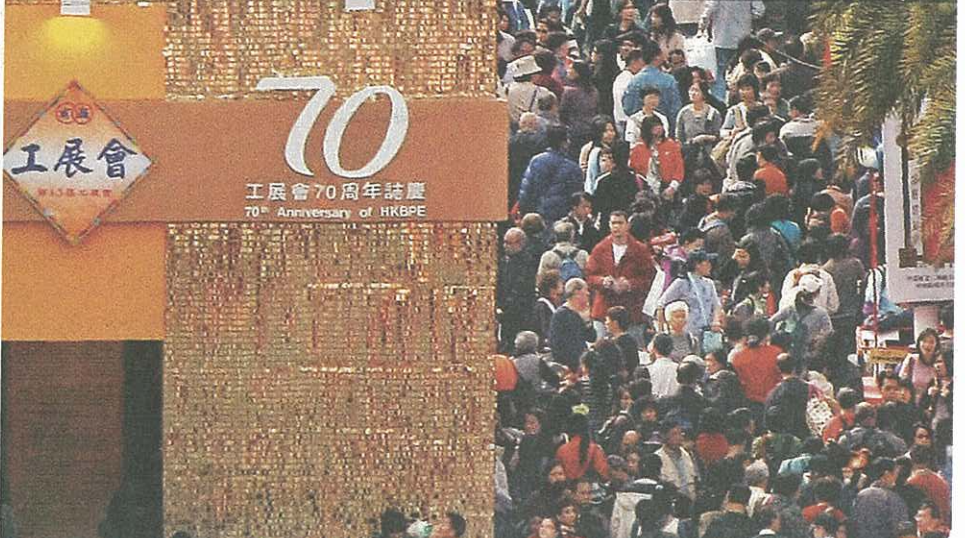


【新報記者綜合報導】亞洲最大規模的香港國際玩具展今日開始，今次是自去年貿發局為抗禦金融海嘯，推出1.2億協助中小企支援計劃後的首項展覽會。對於共佔全港玩具出口總值約六成的歐美市場，貿發局在肯定歐美買家會減少之餘，卻只資助1,000名新興市場海外買家來港。本地

在金融海嘯的陰影下，為期23日的工展會逆市大豐收！主辦的中華廠商會表示，累積入場人數超過216萬人次，平均每日人次較上屆增加兩成，更打破了創辦70年以來的最高紀錄；至於銷售額方面，亦超過2.7億元，較去年增加約兩成，每名入場人次平均花費500元。有商戶指營業額較去年多賺五成，也有人覺得參展達到宣傳目的。不少市民帶備手推車掃貨，主要購買賀年食品及海味等。



■熟食檔傳來香噴噴的氣味，吸引不少市民駐足，先品嚐一兩道小食才繼續掃貨。



冷門貨商戶 望人潮興嘆



有人歡喜有人愁。今屆工展會靠減價而贏得大捷，但部分出售耐用品和冷門商品的參展商卻繳羽而歸，未能在熾熱的銷情中分得一杯羹。有商戶要最後發動自殺式減價，才能微賺7%。有攤位雖然有利可圖，但生意比去年參展大跌三成。更有商戶表示，23天的總營業額只夠抵銷人工和攤位租金，「蝕到入晒肉」！

出售有機食品的喜篔食品今年首度參展，推出多款有機蜜糖、腐乳、大豆、醬料等天然食材，以測試市場反應。可是，為期23天的工展會結束，攤位負責人Ken稱，因為有機產品成本偏高，根本無減價空間，他們沒辦法如其他展商般割價傾銷吸引人潮。比較好賣的有機味噌和中式醬料，勉強只能減價約3至4元，完全起不了作用。埋單計數，今年營業額無法抵銷來貨成本，只能將虧損當作廣告宣傳費。

茶葉商大出血僅微賺7%

即使有條件減價，有些攤檔亦旺丁不旺財。霧山茶葉負責人王先生大嘆「生意麻麻」，參展期間已一直半價促銷，但至昨日餘貨仍多，如果賣不出去，就要運回內地，白白增加一筆成本。因此他昨日決定半價之餘再加推買二送一，才漸漸加速了茶葉的銷情，但估計只勉強「打個和」，僅賺7%利潤。

即使攤位有利可圖，生意較去年急跌的商戶仍大有人在。售賣電器插座的豐葉電器盧先生稱，經濟低迷下，插座這類耐用品一向銷情遜色，就算售價再低，往往都不是消費者的首選。他估計，今年營業額或較去年下跌三成，但不會因為急於去貨而割價傾銷。耐用品可以慢慢賣，也可以慢慢等消費情緒逐漸回復。

新報記者

主婦稱，每年都會來到工展會掃貨，今年更加光顧了兩次，「年年都來買，買多點可以省點。上次買不到的，今天便再來購買。」

賺錢兼收宣傳之效

工展會財源滾滾來，談到生意額，參展商都異口同聲表示：「不錯！很滿意！」有參展商說，營業額較上屆增加五成；亦有商戶指，中午過後已經陸續售清貨品。有內地茶商則表示，未計最後一天的銷情，營業額已經比去年多三至四成，但他仍然選擇要錢不要貨，在閉幕前數小時再度減價清貨。本來30元兩包的茶葉，昨天只售每包10元，減幅是售價的兩倍！

工展會商品一向花款眾多，大型家電和食品通常是場內的大熱門，但原來今年結婚用品也頗受市民歡迎。經營結婚用品攤位的Frankie謂，今年參展應該可賺兩成，利潤達六位數字，而且有市民參觀過其工展攤位後，再到他們的門市查詢。Frankie認為，今年參展除了有利可圖，還成功收到宣傳之效，令他對未來市道的信心大增。

場內消費情緒熾熱，很多參展商在23天裏不曾減價，也同樣銷情大好。自然派零食攤位的店員表示：「老細很滿意，我們已經做到老細的要求了，很開心啊！」

新報記者蘇曉蕾報道

最後一日的工展會在下午5時結束，原定在3時「截龍」停止賣票，但由於過了3時仍有大量市民前來參觀，有市民還強行衝過保安買票，主辦單位為疏導人流，便將賣票時間延長至4時。今屆工展會旺丁旺財，令參展商在金融海嘯下賺到笑，有參展商聲稱賣了345萬包麵，亦有商戶說共賣出25萬個蛋撻，而另一間賣小食的攤檔則售賣了50萬粒魚蛋。

減價促銷成為逆市求生的新定律，今屆工展會以大平賣震撼全港，尤其是昨天閉幕，眾多商戶為最後衝刺，加碼減價又附送贈品，清貨口號引來大批格價兵團蜂擁搶購，每個攤檔都被擠得水洩不通，入場市民寸步難移。

人均消費達500元

主辦單位埋單計數，今年入場人數打破紀錄，短短23天展期便吸引了216萬人次，比去年25天的展期多23萬，每日平均人次也較去年激增兩成，當中超過兩成是內地及海外遊客；而總營業額則超過2.7億元，平均每人消費500元。

去維園掃貨的市民均有備而來，大家都拖着行李篋或手推車裝載戰利品，主要購買賀年食品及海味等。有人帶着三個篋也說「不夠裝」，看見合適商品還是會繼續入貨，凡是比超級市場廉價的日用品都會購買。另有家庭

商戶及市民心聲



Frankie

好多顧客光顧門市，反映參展已經收到宣傳效果。



黃先生

難得放假，所以和家人一起逛工展會，享受購物樂。



高小姐

花了超過1,000元買化妝箱和麵食，以後每年都會再來。



尹先生

大會只話5時閉幕，無講4時截流，害到我和家人無得入場，好不滿！

廣，但他們認為資金太少難有成效，更預計生意額比去年少30%至40%。

只限1000新興市場買家

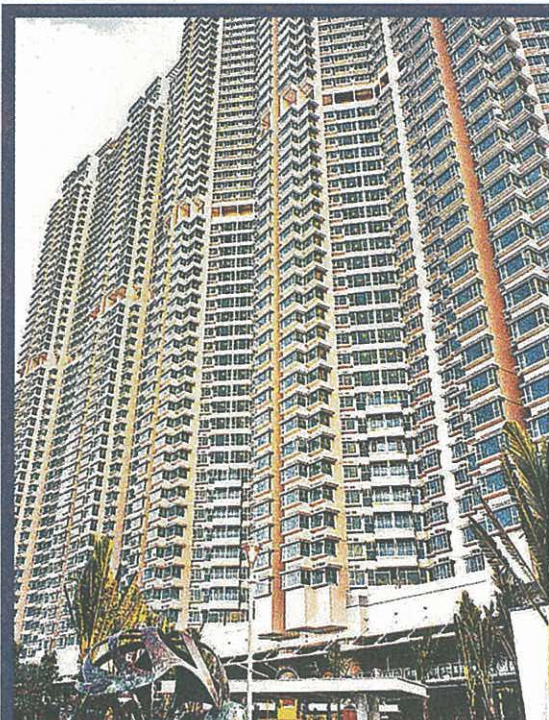
過去三年，香港玩具業出口業績持續興旺，出口總值由2006年的775.66億元，增至去年1至11月的983.74億元，其中，美國佔27.2%，歐盟更有32.6%，是香港玩具業依賴度甚高的主要市場。至於新興市場，例如俄羅斯、東歐和非洲等，升幅最顯著，但實際數額相當有限，其中俄羅斯去年1至11月的份額僅0.8%，波蘭和南非亦僅0.5%和0.3%。

貿發局展覽策劃及推廣總監葉永朝(小圖)表示，金融海嘯對今次展覽的影響，暫時未能評估，但歐美買家肯定減少。貿發局今次資助1,000名來自俄羅斯、中東及非洲等新興市場買家來港，他們將獲得酒店及機票資助，以協助本港中小企發掘商機。葉永朝強調，該支援計劃將會動用8,000萬元，在一年內吸引不少於一萬名新興市場買家來港，平均每人資助8,000元。

業界稱歐美客才是命根

雖然貿發局為參展商提供2,000元的現金券，協助參展商裝飾攤位或作網上宣傳，又以「倒貼」機票住宿的形式吸引買家到港。不過，本地中小企參展商認為津貼不夠，更指歐美市場才是「命根」，吸引新興市場買家來港的幫助不大。以科學遊戲為主的參展商洪家栢表示，他們根本不會額外花費金錢為展銷攤位布置，「寧願貿發局把2,000元直接用在租金，幫助會來得直接，而且運用起來比較容易。」他預期，玩具銷售市場東歐方面會有增長，不過最大的歐美地區將慘不忍睹。

售賣電視遊戲的譽明有限公司市場及銷售主管陳國樂亦表示，公司的業務有10%來自中東國家，30%來自歐洲，60%來自美國。2008年的生意額已比2007年減少15%至20%，而今年玩具展恐怕亦不會例外，生意額預計會減少30%至40%，主要由於金融海嘯影響，買家需要更多時間考慮或資料搜集。



藍天海岸第一期業主委員會曾經向消委會求助，但當時卻沒有結果。

未入伙先收3000萬管理費 港鐵回水不足捱轟

【新報訊】港鐵東涌線沿線10個由港鐵管理的私人屋苑，在入伙之前被收取管理雜項費用，在業主爭取下，港鐵願意退還部分款項。但業主指港鐵做法不當，認為港鐵應全數退還發出大廈公契之前的所有開支，估計10個屋苑一共涉款3,000多萬元，每戶平均佔1,000多元。對於業主所指的差額，港鐵發言人回應，有關費用根據大廈公契安排而收取。

位於港鐵東涌站的藍天海岸第一期，業主於2002年底獲發入伙紙，之後首季年度的屋苑管理帳目，均有一筆493萬的入伙前支出。業主感到有問題，遂追問發展商港鐵，才發現原來當中210萬，是用來支付入伙紙發出前22個月，發展商為開設大廈管理處和聘請保安員的支出。

藍天海岸第一期業主周德光表示，在買賣合約中，並無列明有關支出，感到非常不合理：「無理由包裝個屋苑，都要我哋小業主負責！」業主委員會曾向消委會求助，卻沒有下文，業委會指，200多萬對港鐵公司只屬小數目，但對業主來說，數目並不

小，因有關費用滾存後，可作為將來的維修費。

業委會於2002年3月首次去信港鐵，要求退回款項，但當時港鐵回覆指，有關款項用於物業管理上，符合居民的利益。直至去年初，在區議員林有嫻的協助下翻查大廈公契，確定小業主需要分擔大廈獲發入伙紙後的管理費，但並無說明需要分擔入伙紙發出前的開支，結果港鐵才於上月回覆，同意將有關款項連同利息退還。

10個屋苑涉類似個案

業主代表指，預計海堤灣畔、映灣園及藍天海岸三個屋苑的業主，如按簽署公契日期計算，應可獲退回合共1,100萬元。至於10個屋苑則合共涉及3,000多萬元，每戶平均佔1,000多元。

港鐵解釋指，有關款項為管理公司在住戶入伙前作為準備工作的開支，需要由屋苑管理費支出，但為了保持與住戶的良好關係，並考慮在不影響法律權益下，才決定將款項退還。



東涌數個屋苑的一眾小業主成功向港鐵聯手施壓，追回「前期開支」。

港鐵指，類似藍天海岸的情況，在旗下發展的九個屋苑也有出現，包括東涌站的海堤灣畔、東堤灣畔、映灣園；九龍站的漾日居、擎天半島、君臨天下；奧運站的柏景灣、維港灣；青衣站的盈翠半島。至於每個屋苑已扣除的入伙前開支，現正計算當中，但已去信有關業主委員會或立案法團，承諾日後將有關款項連同利息退還。

事務律師梁永鏗提醒，小業主應細心留意屋苑帳目、買賣合約和公契內容，避免被發展商和管理當局收取不合理費用。