

# 展覽連年取消 客源恐一去不返

## 毛皮業協會：復辦宜多優惠 吸國際商家回流

### 港商訪談

新冠疫情重創百業，毛皮服裝業亦不能倖免。香港毛皮業協會會長劉培傑表示，疫情導致2020年毛皮服裝出口大跌近六成，雖然去年訂單回升，但仍未能收復失地。同時，香港防疫措施嚴格，許多貿易展覽被迫取消，而業界最重要的香港國際毛皮時裝展在去年及前年取消實體展，今年也復展無望，惟部分外國展覽如期舉行，若情況無法改善，恐動搖香港作為國際展覽中心的地位。

大公報記者 李永青

香港毛皮業深受疫情重創，回想相關影響，劉培傑接受《大公報》專訪時亦歷歷在目：「2020年疫情爆發時，整個市場突然購買力頓失，銷情慢了下來。去到2021年前期，訂單依然甚少，大家都不知疫情何時完結，感到茫然，但去到11、12月份，突然美國訂單大增，即使廠家全力加班生產，但不少仍無法趕在聖誕節出貨，許多廠只能賣存貨。」

### 日韓展覽如常 搶走採購力

展望今年情況，劉培傑分析指，疫情、內地經濟、美國加息及俄烏戰事均左右業界發展。

與此同時，香港疫情未受控，過去兩年的香港國際毛皮時裝展實體展取消，今年亦很大機會只能辦網上展，但部分地區如韓國及日本依然舉行毛皮展，勢必搶走很多採購力。他說，日韓已放寬防疫限制，香港業界亦會到當地參展，希望趁機做些生意。

他坦言，日韓展覽如期，在此消彼長下，若香港長期因疫情而取消實體展，海外買家來港又要隔離，最終訂單只會流向仍能舉辦實體展的地方，十分不利港商爭取訂單。若情況仍未改善，中、長期肯定打擊香港作為國際展覽中心的地位，屆時物流、酒店、零售、飲食等行業均被拖累，情況讓人十分擔憂。

劉培傑坦言：「雖然香港的展覽很有國際地位，但若香港連續取消實體展覽，外國

卻照辦，只會搶走買家。最驚是買家去到外國後，若認為方便又做到生意，久而久之便難回頭，屆時影響好大。」

### 建議海外參展商免場租

因此，當局必須好好研究對策，令國際買家回心轉意。劉培傑認為，政府的招數必須做到令國際買家感到無可抗拒，非來港參展不可。他建議，將來通關及放寬入境後，當局可對一些具國際影響力的展覽，例如珠寶、皮革及時裝等，免去國際參展商場租，料此招一出，定必引來大批商家爭相回港參展，屆時再用盡會展三層地方，重新吸引買家回歸，對香港業界及展覽相關行業，絕對係好事。

另外，由於內地為業界最大市場，是影響今年行業生意好壞的重要因素。「今年上半年要視乎內地防疫情況，再加上目前內地房地產疲弱，若未來樓價可企穩，亦對內地經濟有很大幫助。因此，相信只要內地經濟好，香港相關出口生意應不俗，真係食粥食飯都睇內地。」劉培傑認為，內地經濟好壞，對業界出口生意影響頗大。

至於美國加息對消費的影響，他反而不太擔心，美國加息主要影響投資環境多於實體經濟，且加息談論已久，大家應消化得差不多。然而，俄烏戰局未明，反而令他頗為擔憂，因全球約兩成毛皮成衣出口到俄羅斯及附近市場，最近連丹麥亦取消原料拍賣，反映行情非常不明朗。



▲香港毛皮業協會會長劉培傑表示，內地經濟好壞，對業界出口生意影響頗大。

### 香港毛皮服裝出口表現

年份 內容	2021年		2020年		2019年	
	金額 (元)	按年變幅 (%)	金額 (元)	按年變幅 (%)	金額 (元)	按年變幅 (%)
本產出口	151萬	▼39.0	248萬	▲43	173萬	▼28
轉口	3.9668億	▼12.2	4.5174億	▼58	10.7987億	▼5
· 來自內地的產品	3.23億	▼11.0	3.6279億	▼61	9.4043億	▼3
總出口	3.9819億	▼12.3	4.5422億	▼58	10.816億	▼5

資料來源：香港貿發局

## 再工業化須人才 高樓價成阻礙

自2016年施政報告提出「再工業化」後，近年政府推出各項支援措施，工商界亦甚為關注。香港毛皮業協會會長劉培傑坦言，政策能否成功，關鍵在於能否吸引人才來港，但困擾香港多年的高樓價問題，則令不少人才和投資者卻步。

劉培傑表示，工業離不開人才，如何吸引人才來港，是成敗關鍵之一。然而，現時全世界都在搶人才，深圳都是香港主要對手，且對方開出的條件較香港優厚得多。

### 深圳專才計劃可借鑒

有商會人士承認，近年內地企業和政府出手特別吸引，令香港在爭奪人才上十分吃力。特別是與香港只有一河之隔的深圳，推出很進取的政策爭人才，其中「孔雀計劃」便是一項，該項計劃在2011年推出，主要吸引全球人才來深圳落戶，提供個人160萬至300萬元人民幣的獎勵補貼、連續多年提供免費租住200平米（約2153方呎）的房屋，另購房者可獲約600萬元人民幣補助，而當局為照顧有兒女的專才，也在入學上提供便利，可安排入讀當地國際學校，令海外專才更放心落戶深圳。

相反，香港除了部分行業薪酬較佳外，在房屋、子女教育等均不及深圳，加上生活成本過高及防疫表現欠佳，令一眾海外專才沒有將香港視為首選，這個問題值得各界深思。「用相約租金，一家四口在深圳可住千多方呎房子，香港則不到500方呎，這對專才來說，已大打折扣。」

### 放眼灣區 捕捉大市場

至於香港發展工業的困難，劉培傑更以自身經驗來說明當中困局。他說，曾在2008年在港投資開廠，將北歐的毛皮在港加工，再善用《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排》（CEPA）零關稅優惠銷往內地，惟最終香港廠要關閉。原因很簡單，金融海嘯後，受惠內地開放自由行，旅遊業非常好景，搶走不少人，及後東盟與中國簽訂自由貿易協議，可免關稅向中國出口產品，令香港競爭力受壓。

「其實大家要想清楚一個問題，專才有何非來港不可的原因？大家要思考香港有甚麼得天獨厚條件？再者，我們眼光不一定要局限香港，大灣區的內地城市機會便很多。」劉培傑認為，社會應放眼整個大灣區。

▲香港要實現「再工業化」，成功吸引人才是關鍵。



## 未雨綢繆 重振國際展覽中心地位

### 新聞分析

李永青

持續逾兩年、無日無之的疫情，加上俄烏衝突等，令香港今年出口市道暗潮洶湧，其中一個最要命的影響，香港許多實體貿易展被迫取消，只能轉為網上展，惟部分地區無懼疫情，仍辦實體展，在此消彼長下，不但拖累出口業，連香港作為國際展覽中心地位也受動搖，故當局應及早研究，如何在疫情受控後，重振香港經濟。

由於會展業產生巨大經濟效益，拉動飲食、物流、酒店、零售及旅遊等相關行業發展，創造大量就業機會。因此，當局應及早研究，如何令香港會展業重振雄風，其中一個較為大膽的方法，是將來在疫情受控時，對國際展商進行大幅度補助場租，令外商覺得有足夠誘因回港採購及參展，讓已移情別戀的展商和買家重投香港懷抱，這既有助保住香港作為國際展覽中心之地位，亦令相關行業受惠。當然，在外商參展後

認為有利可圖，日後自然會以市價租位參展，毋須長期「泵水」。

其他可行方案，包括爭取在港舉行國際性會議或展覽，並邀請具分量人士為嘉賓，而這些大型活動並非一時三刻可辦成，故當局應盡早做好各項籌備工作，待疫情受控後便可立即推動。

同時，待疫情好轉後，大批港商會急於出外參展，當局的相關基金應增加支援金額，讓港商有足夠彈藥搶回失去的訂單。

## 全球毛皮時裝出口 港居三甲引領潮流

### 社會訴求

或許不少人對香港毛皮服裝業感到陌生，其實香港是全球第三大的毛皮服裝出口地，在國際市場具有舉足輕重的地位。然而，商會人士指出，外界對行業誤解甚多，其實業界做了很多保護動物權益的工作，冀社會能公平看待。

### 制定嚴格標準 供應鏈更透明

提及香港毛皮業的「威水史」，不得不提香港國際毛皮時裝展覽會，為業內極具代表性的展覽，每年都吸引不少世界各地的參展商和買家參與，並引領毛皮採購和皮草時裝潮流。

另一段威水史，是過往曾有一段時期，香港向日本出口的商品，曾試過每4元產品，便有1元與皮草有關。

然而，近年業界面對不少挑戰，特別是被外界指虐待動物，且批評之聲不斷，甚至有知名人士公開呼籲不要購買皮草產品。香港毛皮業協會會長劉培傑感嘆，社會對業界誤解甚深，強調過去數十年，業界一直實現可持續發展及維護動物權益。

同時，業界在環保程度及ESG（環境、社會和管治）表現比許多人所想的好得多，而毛皮和皮草服裝既耐用及功能多，有利於再用、回收和升級再用。

為了回應社會訴求，業界已推出一

項新計劃。劉培傑介紹，皮草業已推出「天然可持續皮草標誌」（Furmark），這個標誌結合了Welfur、北美毛皮養殖農場、北美野生毛皮、斯瓦卡拉（Swakara）、俄羅斯紫貂（Russian Sable）和硝染認證等現有認證計劃和5個現有皮草標籤，旨在通過嚴格和廣泛認可的計量標準，建立更透明的毛皮供應鏈系統。

### 重視可持續發展 改善農場環境

劉培傑指出，毛皮業對全球經濟和生態系統發揮許多人不知的積極作用。例如：業界消耗了全球農業食品價值鏈的大部分剩餘物，包括使用牛、豬、家

禽和魚的骨頭和內臟作為毛皮動物的飼料。若不利用這些剩餘物，部分最終會被送往堆填區，因為它們不能供食物鏈的其他牲畜食用。因此，毛皮業並非污染者或殘忍的動物殺手，而是零廢理念的堅定支持者，與其他負責任的農民和動物養殖者相同。

另一方面，該會會員在保護動物權益方面，亦作出多項的承諾，包括：反對以任何形式虐待動物的行為、在毛皮原材料生產過程中，尊重動物的福祉、致力改善農場環境，以維護動物福祉、挑選與符合當地動物福祉法例及監管要求的供應商合作、支持國際農場認證機制等。



▲香港國際毛皮時裝展覽會，為業內極具代表性的展覽。