

# 用什么力量推进会展行业市场化？

□ 陈靖 叶斌 萨支青

会展市场化已成为现阶段我国会展业发展的重要方向。笔者认为，只有作为会展行业个体的展会活动不断市场化，才能有会展行业整体的市场化。作为我国会展业重要一分子，中国国际投资贸易洽谈会(以下简称投洽会)的市场化程度也引人关注。笔者将投洽会今后的市场化运作分为三个阶段，并明确每个阶段的重点工作，以使其对推进会展行业市场化起一定的作用。

**市场化运作的转型阶段**  
从2007年至2010年是投洽会市场化运作的转型阶段，其基本特征是仍以政府运作为主导，以市场化运作为辅助手段。这一阶段投洽会进入全面推进市场化运作的过渡期，重点工作为：

推进项目运作。委托专业评估机构对投洽会的各项功能(包括展览展示、研讨活动、项目洽谈、公关服务)进行评估，对投洽会组织过程中各个环节和各个层面进行深入分析，明确哪些项目可以完全采取外包方式，哪些

项目以外包为主、政府运作为辅，哪些项目必须由政府主导。笔者认为，现阶段应重点在招展组展、研讨会承办、项目对接会承办、专业客商邀请、公共拓展、联络接待等方面采取外包方式。在此基础上，每年通过招投标方式选择5家至6家专业公司，分别通过授权经营、委托经营、合同经营等多种方式把上述项目外包。

**启动资产运作前期工作。**盘点投洽会资产，对商务部、福建省、厦门市三者投洽会中的产权关系进行重新定位。借鉴中展集团公司转制经验(前身是中国贸促会来华展览技术交流部，1985年11月转制为企业性质)，推进厦门投促中心的改制为企业，实行公司化运作；或者由部、省、市三方共同新成立一家资产运营企业，专门负责投洽会的资产运作。

**夯实品牌运作基础。**对投洽会无形资产价值进行重新评估，建立品牌识别系统，创建品牌资产。抓紧启动申请认定驰名商标工作，审定发布投洽会会标、商标等专用标志使用管理办

法，以便在更大范围内保护投洽会无形资产。以整合投洽会VI系统为契机，加大形象宣传的投入力度，选择部分境内外强势媒体建立战略合作伙伴关系，加强对投洽会整体形象的宣传。扩大品牌许可使用授权范围，多渠道进行商业筹资。深化投洽会与澳门贸易投资博览会之间业已存在的结盟关系。

**市场化运作的成型阶段**  
2010年至2012年将是投洽会市场化运作的成型阶段，其基本特征是市场化运作与政府运作有机结合，相得益彰。这一阶段投洽会将进入推进市场化运作的加速期，重点工作为：

**整合项目运作。**继续推进项目外包，把范围扩大到宣传工作、展会营销、会务管理等。对前三年承接不同项目外包业务的专业公司进行评估，分项目各选择一家绩效最佳的企业作为固定的战略合作伙伴。

**探索资产运作。**推进投洽会自身“引进来”和“走出去”，如可考虑尝试引入境外战略投资者，特别是与境外知名会展公司进行合资、

合作，打破投洽会由政府单一投资的格局；也可考虑通过收购、兼并境外投资促进领域的中介机构或企业，快速建立起有效的招商招展机构网络。做强做大投洽会的承办企业，着手研究探讨与展馆资产捆绑、改制上市的可能性。

**拓展品牌运作。**着手将品牌运作的各个环节，如保护、管理、培育、开发等工作进行系统策划、有机结合、全面推进。着力品牌延伸和嫁接，尝试与更多的境内外品牌展会的结盟、联合。例如，可借鉴博鳌亚洲论坛异地举办旅游论坛、交通论坛、医药论坛等的经验，利用投洽会品牌效应或通过输出管理经验和模式在国内一些会展重点城市合作举办投洽会分会或行业对接活动；可借鉴华交会工作委员会与日本大阪国际见本市委员会共同举办的中国华东进出口商品交易会大阪展的经验，选择在若干投资促进重点国家探索移植投洽会。

**市场化运作的定型阶段**  
2014年至2016年将是投洽会

市场化运作的定型阶段，其基本特征是以市场化运作为主，以政府运作为辅，投洽会进入了市场化运作的成熟期。届时，投洽会从内容到形式都基本上与市场接轨，并以品牌运作为中心展开运作，但这并不意味着政府完全退出，政府有关部门可以仍旧作为主办单位、承办单位，参与展会方向性决策和扶持工作。这一阶段的重点工作为：

**完善项目运作。**总结项目运作经验，完善项目运作机制。

**规范资产运作。**主要是推进投洽会承办企业的改制上市，进一步拓展投洽会自身的“引进来”和“走出去”。

**提升品牌运作。**持续不断策划推出新的品牌运作活动，挖掘、开发品牌的使用价值，构筑和丰富投洽会的品牌体系，使投洽会品牌的辐射力长期持久。全方位推进“9.8”金钥匙会标的品牌产业化，形成系列品牌产品。

## 本期话题

## 业内快报

### 西安浐灞生态区着力发展会展业

本报讯 近日，西安浐灞生态区举办的2008浐灞生态区投资环境暨招商项目推介会在榆林举行。

作为宜居创业的第三代新城，西安浐灞生态区自成立以来，坚持“生态优先、生态立区”原则，按照“河流治理带动区域发展，新区开发支撑生态建设”的发展思路，确立了“都市型生态区、生态化商务区”的区域定位，在产业发展策略上突出生态经济、总部经济、休闲经济和循环经济，重点发展金融、商贸、会展、物流、旅游、文化、教育、房地产等现代服务业。区域建设和产业发展取得了卓越成效，与榆林在城市功能、产业定位、资源要素等方面具有很强的互补性。(微 阳)

### 宁波会展业欲借鉴香港经验走向国际化

本报讯 记者从日前召开的甬港经济合作论坛上获悉，甬港两地会展业合作已全面启动，宁波会展业欲借鉴香港经验加快国际化进程。

据介绍，会展经济已成为香港的支柱产业之一。近年来，政府对会展业予以重点扶持，累计投资约达6000亿港元，兴建2000多项重大工程，并出台了一系列鼓励和优惠政策。目前，香港已经建成一个较为完善的支持会展发展的服务体系。同时，会展经济带动了本地旅游、酒店、零售、餐饮业，为香港创造新的就业机会。据香港会展业协会统计，2006年展览业为香港经济带来264亿港元，约占2006年香港GDP总值的1.8%。其中展览业带来的直接收入达132亿港元，包括82亿港元访客开支带来的进账和50亿港元的活动主办机构和参展商开支。

据悉，宁波市也正在逐步确立会展经济的产业地位。但比照香港会展业，宁波的会展在组织、规模、服务、人气指数、效益等方面有待改进和提高。目前，宁波会展业促进会等3家单位分别与香港展览业协会等签订了战略合作、联合办展等协议。有关方面还与法兰克福(香港)公司、香港建发会展公司等达成了合作意向。根据协议，两地会展业将通过联合办展等形式，在招展招商等多方面展开合作，推动两地会展人才交流，开展人才引进培养等合作。

有关人士认为，香港会展业的发展经验值得宁波借鉴，双方全面合作必将给宁波会展业带来巨大影响。香港将成为宁波会展业走向国际的桥头堡。(胡一敏)

## 美婷专栏

### 如何面对海关查扣

对于权利所有人来说，如果要对付同行恶意竞争，在展览上举报要求海关查扣是一个既快捷又简便的程序。因为展品和目录被没收之后，展商就无法向客户展示他们的产品。可能正因如此，如今展会出现海关查扣的频率呈上升趋势。

如何面对海关查扣？法院临时禁令必须立刻执行，没有商量余地。如果认为禁令不合理，可以委托律师向法院对临时禁令提出异议。因为临时禁令而产生的损失，也可以事后通过律师根据法律规定向对方要求赔偿。与此同时，海关查扣的依据一般是第三方举报。是否侵权，还没有最终确定。如果被查扣的人认为自己的产品不侵权，可以据理力争，但是要不卑不亢。海关工作人员的知识产权知识水平不能与法官的相提并论，他们知道自己的任务仅仅是调查、收集证据，但他们在执行任务时必须遵守公法要求的合理的原则，不能超越必要的范围。如印有涉嫌侵权产品的页面只有一两页，而海关如果没收整个目录就超出了必要的范围。在这种情况下，只要撕下相关页面就可以了。笔者曾多次与入驻科隆展会的海关工作人员打交道。他们告诉笔者，他们尽量避免对展商造成太大损失。能够在展会开始之前执行的查扣，他们尽量提前执行。执行时，展商提出的要求如果合理，他们也会接受。如今年9月在德国举办的一个儿童用品展上，海关要查扣一家中国公司，因为一家欧洲公司举报此公司侵犯了他们的外观设计。中国公司指出，两家公司已经请律师为此进行交涉，最后定论还没有出来，是否侵权尚未确定，认为对方此时申请海关查扣不合理。最后，海关取消了查扣的决定。

由此可见，正确地行使自己的权利是必要的。如果事后经过调查，并不存在侵权，或者是恶意举报，那么举报方是应该承担责任的。但前提是举报者必须向法院或者检察院行使自己的权利，必要时提出非侵权诉讼。如果法院确认不存在侵权问题，那么被查扣的人可以向举报者要求赔偿损失。这今后不会发生。绝大部分中国的展商在遭受海关查扣之后，基本上采取等等看的态度。只有少数展商委托律师，主动与检察院交涉，使其中止查扣。据报道，在今年柏林电子展上，遭到查扣的中国公司在展会举办方抗议。但是这种行为对查扣程序或者法院的程序本身并没有任何影响。检察院不会因此而停止调查，法院也不会就此下达非侵权判决。只要有第三者举报，海关必须去查扣。这是法律规定的。作为举办方，展览公司是一个中立的第三者，无权对展商之间的民事纠纷做出判决，更不用说对因举报而启动的刑事调查程序。因此，展商应该调整理念，就事论事，遇到知识产权民事或者刑事案，重要的是要委托专业律师去处理。通过媒体造势，只能是缘木求鱼，与事无补。(如有与展会知识产权相关的法律问题想咨询朱美婷律师，请将问题发至 zhu@lawyer-zhu.com)

## 政策和市场创新催生品牌展会

□ 红辉 思佳

从“中字头”到“国字号”到国际展，再到UFI这个世界展览业最权威的国际性组织的成员，中国国际中小企业博览会(以下简称中博会)创办五年，每年都上一个大台阶。日前举行的第五届中博会更是盛况空前：逾10万来自全球50多个国家和地区的客商参展；一些世界500强企业的CEO前来“捧场”，希望抓住与创新型中小企业合作的良机，包括世界级投资银行的代表也开赴中博会，在渴求资金的中小企业中寻找商机。所有的信息告诉人们：中博会这个通过政策创新和市场创新而催生的品牌展会正在日益走向成熟，已经成为中外中小企业交流合作的盛会。

2004年，广东省委、省政府和国家有关部门敏锐地看到了占有所有企业数量99%的中小企业在国民经济发展中的极端重要性，共同创办了中博会这一推动中小企业发展的平台，这本身就是一大创新。在这一创新举措的推动下，中博会日益成熟，市场运作年年迈上新台阶，真正成为了中小企业“展示、交易、交流、合作”的国际平台。在世界经济明显放缓、中小企业发展遭遇较大困难的今天，这一平台将对广东特别是广东中小企业化挑战为机遇、持续健康发展起到重要的支撑作用。

过去数年，广东出台《促进中小企业发展条例》、创设中小企业主管部门、创立中博会，通过一系列的政策创新推动了中小企业跨越发展。今年更是出台了加快建设现代产业体系的决定和推进产业转移和劳动力转移“双转移”的决定，这些创新性非常强的政策也必将有力地帮助中小企业提高素质，增强抗风险能力，走上做强做大的康庄大道。

当然，为了在错综复杂的国内外经济形势下支持中小企业持续发展，还须在上述大的政策创新框架下推进更多的政策创新，催生相关的市场创新。倘若能在此类金融创新方面取得重大突破，将不但对广东中小企业的健康发展产生深远影响，也可对广东从金融大省向金融强省的跃升添砖加瓦。

可喜的是，在第五届中博会上，我们已经看到了大量的市场创新之举，比如，本届中博会首次设立了中小企业服务展区，金融服务、信息服务、商贸咨询、科技服务、专利代理一应俱全，参展的不但有生产性服务商，还有科研机构、高校、媒体等，中小企业融资难、出口销售能力不足、人才短缺、物流信息流瓶颈和企业决策困境等难题都可通过这些服务平台寻找解决之道。从一买一卖的简单交易场所，到更加注重为中小企业提供一个良好的服务平台，中博会招商理念的变化，意味着其功能的不断强大，对广大中小企业来说，是一大福音。可以预期，在以年年有创新的驱动下，广东中小企业完全可以克服当前面临的困难和挑战，迎来更大一轮的发展热潮。

## 谈经论道

## 蓉城会展经济更加坚实有力

□ 代朗 夏繁

随着由成都市人民政府主办的首届承接全球产业转移成都论坛在蓉城举行，备受瞩目的2008中国国际美食旅游节、第六届成都国际电博会、2008成都秋季房交会等系列节会活动先后拉开帷幕。细心的人们发现，步入黄金季的会展业正成为成都城市经济发展的助推器。

**会展经济盘出数十个活动**  
近年来，会展经济的概念正深入人心。特别是震后成都迅速组织购物节、创业投资洽谈会、家具展、海博会、中国西部光伏产业与新能源发展论坛、汶川地震与成都地质环境论坛、2008中国成都就业与创业促进会、第十一届西部成都电子工业展览会等数十个会展节庆活动，极大推动了成都震后经济尤其是服务业的恢复和发展。

由成都市政府和四川省商务厅主办的第九届成都国际家具工业展览会是汶川特大地震后成都首个大型专业展览会。据统计，本届家具展直接收入约为1571万元，而拉动的餐饮、住宿、市内交通、旅游、购物、娱乐等行业内的消费约为5625.4万元。尽管受地震影响今年展会规模相比去年略有缩小，但仍迎来观众约5万人，订货成交超过10亿元。

**精彩节会展现成都风貌**  
节会让成都更精彩。丰富精彩

的节会活动带来的不仅仅是真金白银，在汶川地震后的特殊时期里，接踵而至的节会活动成为了成都对外展示的窗口，也成为外界关注成都的窗口。

9月19日开幕的第四届中国西部海峡两岸经济科技博览会，是震后四川举办的一次最大规模的对外经贸活动。博览会期间，统一集团、国泰人寿、顶新集团、龙凤集团、旺旺集团、富邦证券、元富证券等一批世界500强和台湾百强企业负责人，以及全国90多个台资企业协会会长专程来蓉参加盛会。“我们很看好四川灾后恢复重建市场的机遇。”台湾云林县青菁菁协会创会会长吴宗松仔细地观看了现场展出的抗震救灾图片后现场说道：“我们对很多项目都感兴趣，目前合作正在洽谈之中。”

事实证明，吴宗松并非简单地表态。据组委会统计，短短两天时间海博会就有涉及电子、机械、食品、现代农业、医疗护理、新材料应用、清洁能源等领域的18个项目达成签约意向，协议投资金额首次突破百亿元大关。

与此同时，第十一届成都国际车展也引起了业界的广泛关注。作为西部最大的汽车盛宴，成都车展向人们表明了成都私家车第三城地位的不可动摇。

增强会展之都的发展后劲  
值得一提的是，尽管成都会展业蓬勃发展，但目前国内许多中心城市和省会城市也都纷纷开始兴建现代化的大型展馆，着力培育自己的会展经济。北京、上海、大连、西安等城市都明确表示，将把会展业纳入重点扶持的都市型产业和新经济增长点。在这样的情况下，成都会展业发展是否能持续发展，构建会展之都的目标能否如期实现呢？成都会展办主任陈琳自有看法。

“今年下半年成都会展经济仍将保持快速增长势头，呈现数量多、规模大和影响力广等特点。”陈琳在接受四川新闻网记者采访时表示，继第十一届成都国际汽车展览会和承接全球产业转移论坛后，成都还将陆续举办2008中国国际美食旅游节、第六届成都国际电博会、第六十届全国药品交易会等一系列大型展会。

**展业聚焦**  
只有未雨绸缪才能增强成都构建会展之都的后劲。陈琳介绍说，近期省市相关部门联合出击，积极向国家部委、协会组织申办2009年中国畜牧业暨饲料工业展览会、全国煤炭产运需衔接合同汇总会议、全国泌尿外科学术会议暨全球华人泌尿外科会议等一批高端会议来蓉举行。据了解，

**苏州国际博览中心有限公司**  
Suzhou International Expo Center  
地址：苏州工业园区现代大道博览广场  
电话：0512-62580111  
传真：0512-62805042  
邮箱：info@suzhouexpo.com  
http://www.suzhouexpo.com

## 外展推荐

### 2008 越南 胡志明) 国际贸易博览会

展会时间：12月10至14日  
展会地点：越南胡志明国际会展中心(HIECC)

主办单位：越南国家工贸部  
展品内容：机电产品、日用百货、化工产品、轻工产品、服装纺织、小五金工具、药品、医疗器械、空调产品、家用电器、照明器材、加工食品、建筑材料、陶瓷制品、化肥、化工原料、电子产品、电气机械、电脑耗材、塑料制品、渔用机具、皮革制品、鞋类产品、运输工具、自行车、摩托车及汽车配件、汽车用品、玻璃制品、机械零配件、钢材、水泥、矿山机械、木材加工设备、水泥机械。

展会概况：越南(胡志明)国际贸易博览会每年举办一届，是以进出口交易为主的国际性博览会，是越南全国规模最大、影响力最强、国际化程度最高的博览会，也是东南亚地区最具吸引力的国际性博览会之一。

往届回顾：据有关资料显示，2007越南(胡志明)国际贸易博览会，展览净面积为7000多平方米，有来自中国、韩国、巴基斯坦、俄罗斯、马来西亚、泰国、印度等12个国家和地区的418家企业参展，其中中国参展企业有100多家，充分显示了中国企业开拓越南市场的信心。同时，此次博览会吸引观众4万人，其中专业观众2.5万人。

参展效果：据中国贸促会湖南省分会关于参加2005越南(胡志明)国际贸易博览会总结显示，展会期间，28家中国企业共接待贸易客户总数693人，实际成交125万美元，成交的主要商品包括农机、水电设备和防火门等。无论是从企业结识客户的情况，还是在当地媒体的宣传效果来看，几乎每家参展企业都有收获。

参展体会：通过数次参加越南(胡志明)国际贸易博览会，我国企业有了新的思考和体会：

坚持企业需求为导向的市场运作模式。组展单位应先了解企业需求，再有针对性地进行或召开推介会，才能将组展工作做到企业的心里，达到良好的发动效果。而有时耗力、耗财，却达不到满意的效果。

项目经理必须掌握历届展会的基本情况 & 展览国市场的情况。举办展会推介会是组展单位与企业近距离接触、集中推介展会非常有效的一种方式。正式召开推介会应该说对组展单位的项目经理提出了更高的要求。它要求项目经理能全面地介绍展览国的市场和展会的基本情况，并现场答疑。这就要求项目经理必须钻研业务，勤于思考，并且要有较强的说服力。

把企业的满意度作为衡量展会成效和服务质量的最终标准。基于这种指导思想，展前，组展单位不妨帮助企业翻译企业简介、填写英文报关单等，举办方有针对性地邀请客户到展会现场，展中，组展单位可以帮助企业寻找客户，尽可能地安排好企业的吃住行等，展后，组展单位应做好企业的跟踪服务以及展览补贴申请到位事宜。

(方凡)



日前，第二十一届中国国际眼镜业展览会在北京中国国际展览中心举行。在此次展会上，来自美国、加拿大等20余个国家和地区的700多家参展商展出了镜架、镜片、眼镜制造设备、验光配镜仪器等展品。罗伟 摄