

# 中外会展业管理模式比较

■ 张敏 花勇

行业管理,就是从某一行业的特点出发,对该行业所进行的管理活动。一般主要有三种形式:由政府部门直接实施的行业管理;受政府委托,由行业协会代行的行业管理;由民间行业组织以行业自律形式自发进行的行业管理。

行业管理模式是指政府通过设置一定的政府机构并制定相应的政策,或通过行业中组织对某一特定行业进行监督和管理。行业管理模式主要考察的是行业管理的主体问题,即在行业管理过程中,政府与行业协会二者之间,谁来承担主要责任?二者有怎样的关系?各自的权限职责又是怎样的?对这些问题的不同解答,就形成了不同的行业管理模式。可以说,行业管理模式的选择在一定程度上决定着行业发展的速度和水平。适宜的行业管理模式能够促进行业健康发展;反之,则阻碍该行业发展。某一行业采取怎样的管理模式,既取决于该行业的特点,也取决于该行业的发展阶段和发展程度。而各国政治、经济、社会、文化等背景差异,也决定或影响着行业管理模式的选择。

为了行文方便,笔者把以上三种管理模式分别称为行政模式、代行模式和协会模式。在行政模式中,政府一般会设置一个行政部门作为行业主管部门,政府在管理中起主导作用。在代行模式中,政府授权行业协会管理行业,政府与行业协会关系密切,协同管理。在协会模式中,行业协会起主要作用,实行自律管理。

## 德国会展管理：代行模式

行业协会代表政府管理会展业。德国政府不设立专门或独立的行政部门对会展业进行直接管理,而是授权行业协会管理。在德国的这种代行模式中,会展行业组织与政府关系密切,在某种程度上成为政府的延伸机构,承担政府赋予的大量管理职能,与政府一起完成行业管理。

政府投资兴建展馆设施,通过投资展馆建设支持行业发展。德国的展馆设施水平居世界一流。会展公司在获得国有展馆的经营管理权后,扮演着展馆经营管理者和会展项目组织者的双重角色:展馆不仅可以经营场地出租及相关业务,而且还能从事自办展业务。

## 法国会展管理：代行模式与行政模式融合

法国会展的管理模式既不是典型的代行模式,也不是典型的行政模式,而是介于二者之间。法国政府设有管理会展业的行政机构。同时,政府也把部分管理职能转移给了

行业协会。政府与行业协会在行业管理中谁的作用更大,谁承担主要职责,似乎很难区分。因此,可以称之为两种模式的融合。

政府部门制定法规管理会展业。在法国,法国工业部及下属的商业、手工业、服务和自由职业总局是负责会展管理的行政部门。它负责制定和修改会展管理法律、法规和行业标准。

自上个世纪40年代中期以来,法国在会展业界实行许可批准制度。近年来,法国改革和修订会展法规,取消了许可批准制,改为申报制。

各类会展行业协会众多,政府授权协会管理会展业。法国的各种会展协会组织众多,在会展管理中发挥了重要作用,与政府一起共同承担管理会展业的职责。法国会展业的主要协会组织有:法国企业国际化发展组织(UBIFRANCE)、法国展览协会(FSCF)、法国国际专业展促进会(Promosalons)以及巴黎工商会(CCIP)等。其中,法国企业国际化发展组织、巴黎工商会具有半官方的性质,协助政府承担一部分管理职能。而法国展览协会(FSCF)、法国国际专业展促进会(Promosalons)则基本上代表业界,为业界利益服务。

政府投资兴建展馆设施,以经济合同方式委托专业公司经营管理会展场馆。国有场馆公司专门负责展馆的经营管理,而展览公司主要从事会展项目经营。各会展专业服务公司则专司代理会展服务工作,对会展实施具体操作。而展览公司既不拥有展馆设施,也不参与展馆经营,主要从事会展项目的经营。

## 美国会展管理：由行政模式转向协会模式

上个世纪中期,美国商务部直接介入会展业管理的方方面面,甚至直接干预展览活动,会展管理具有行政模式的特点。鉴于行政模式有其缺陷,美国政府于上世纪80年代初放弃了直接干预的行政模式,转而选择协会模式,实行间接管理。

美国现行的协会管理模式,没有专门的政府部门通过行政手段来管理会展业。政府的主要职能是编制产业规划、开展行业统计、制定政策法规和提供配套服务。任何商业机构和贸易组织都不需要特殊的审批程序,即可以进入会展业;会展项目基本上不需要审批,由市场来主导和协调。

事实上,政府通过“贸易展览会认证计划”和“国际采购商项目”间接管理会展业。另外,会展行业协会自律,负责协调会展业发展。

## 英国会展管理：协会模式

在英国的协会管理模式中,政府无为而治,对会展业基本不做行政干预,主要依靠

行业协会来实现自律管理。主要表现在以下几个方面:

各类会展协会众多,实行行业自律管理。英国政府对会展业未设专门的法律法规及管理规定,会展业的行为准则多是通过行业自律的方式确定。会展行业协会在行业管理中发挥了重要作用。会展业务链上的主体,如会展组织者、场馆提供者、会展服务提供商都有自己的协会。各类协会制定规范,对会员起指导和约束作用。

没有专门的政府部门负责管理会展业,不设市场准入。政府对会展行业不直接进行管理,没有专门的政府会展管理机构。与美国一样,英国会展业不设市场准入,商业机构和贸易组织不需要经过审批便可从事展览业务。展览公司的商业注册也和普通商业公司条件相同,没有额外的规定。在英国,举办会展完全是商业行为,只要内容合法,便可自行举办,不需审批。

此外,通过财政手段鼓励企业在海外组展办展,谨慎支持场馆建设。

## 中国会展管理：多头行政模式

中国现行的会展管理模式属于多头行政模式:政府没有统一的会展管理部门;不同展会根据其性质、内容、范围和规模的不同,分属不同的政府主管部门管理,即所谓的多头行政管理模式。管理方式主要是设置市场准入(主体资格)和项目审批。政府若干机构在行业管理中起主导作用,相互间缺乏协调配合。全国性的会展行业协会缺失。地方会展行业协会作用有限。

目前,中国正在完善地方会展行业协会,尚未建立全国性会展行业协会。

笔者建议,保留审批制,设置市场准入。一是项目审批。其主要针对涉外会展、非涉外全国性会展、大规模会展项目。目前,中国已取消对小规模涉外会展的“市场准入”规定,在会展业市场化的道路上迈出了一步。然而,对于1000平方米以上的会展项目仍然保留审批制。二是主体资格审批。根据会展主体的行政隶属、级别和能力,进行办展主体资质审批。

## 结论与建议

上述欧美国家不同的会展管理模式有其共性:会展业相对成熟,行业协会比较健全,接受政府委托,与政府共同管理会展行业,如德国、法国;或者通过自律机制和自律规范相对独立地承担管理责任,如美国、英国。政府对会展业的介入,主要体现在会展场馆的投资和国际会展项目的资助上。与此同时,鼓

励市场化方向,减少行政干预和多头干预。

中国社会主义市场经济体制尚处于不断改进完善的过程中,会展业尚未成熟,不宜简单照搬欧美等会展业发达国家的会展管理模式,直接采取协会模式或代行模式。但是,我们可以学习借鉴这些模式,结合中国会展业的发展现状,有目的、有步骤地创新发展自己的管理模式,把中国会展业做大做强。

中国会展管理的行政模式有其明显缺陷,应该通过改革创新,使之不断改进完善。

一是设立统一完备的会展管理行政机构。如从中央到地主各级政府的会展办或大型活动办;借助中国特色政府主导的体制优势,推进会展业发展,加入全球化竞争。二是适时取消审批制,改为申报登记制。三是负责任地推行市场机制。

一步步由行政模式走向代行模式,待条件逐渐成熟后最终走向协会模式,通过会展协会实现行业自律、行业规范。

总之,高效的会展管理模式应该是在政府宏观指导和调控下,行业协会沟通协调自我管理,充分发挥政府、行业协会的积极作用,既各司其职,又融通聚合,共同促进会展业繁荣。这应该成为中国会展业对管理模式的主动选择。

(作者简介:张敏系上海大学影视学院副院长、会展传播研究中心主任,研究方向为传播学和艺术学。花勇系上海大学会展传播研究中心、影视学院会展专业副教授,研究方向为会展法规。)

编后:为了报道上海高校国家课题研究联合团队项目组作为第三方独立完成上海大虹桥国家会展中心项目可行性研究所取得的阶段性成果,本报从5月24日开始特别开辟版面,率先刊发了《全球展馆竞争力盘点》、《全球商业展会百强地图》、《国内外组展商成长报告》、《德国会展业现状调查》、《展能实力与贸易强国》、《会展业走向优势互补功能逐渐融合》、《中外参展市场与参展行为扫描》系列文章,引起业界积极反响,时有业界人士来电咨询了解该研究成果相关情况。

此次系列报道以本期刊登的《中外会展业管理模式比较》一文为句点,将告一段落。编辑希望,该系列报道能为中国会展业提供较为权威的统计数据,帮助会展业界人士较为完整、系统地把握会展业在量化层面的发展。

## 本版话题

## 业内通告

### 河南会展业拟建联盟 助推中原经济区建设

本报讯 日前,由河南省会展业商会主办的“构建中部会展经济产业带、助推中原经济区建设发展”研讨会在郑州市举行。

河南省发改委服务业发展办公室副主任、发改委服务业发展研究中心主任、河南工业大学经济贸易学院教授翟书斌,河南省商务厅经协处处长赵俊杰,河南省会展业商会会长王永国等有关部门相关领导、专家、学者参加了研讨会。

与会专家认为,近年来,中国会展产业发展迅速,已经成为亚太地区新崛起的一个会展大国,分别形成了以大连、哈尔滨、长春、沈阳为中心的东北边贸会展经济产业带,以北京、天津为中心的京津华北会展经济产业带等5个会展经济产业带。面对中部城市的会展产业发展处于相对滞后和零散状态,在东西南北的四面夹击中形成中部洼地的现状,与会专家认为,中部崛起,建设中原经济区,中部城市会展就要走联合与合作之路。

河南省会展业商会会长王永国认为,会展经济推动中原经济区的建设,首先要找准定位和着力点。他认为,党和中央政府在“十二五”规划中再次重申中部崛起战略的重要性。2011年,中原经济区建设上升为国家战略,为加快中部会展产业迅速发展,成立中部会展联盟带来了新的机遇。

与会专家就中部城市会展联盟开展会展理论研究和学术交流,组织评审和推广联盟成员的会展理论研究成果,积极同有关团体就会展项目的开发与运作加强交流与合作,开展与本联盟宗旨有关的其他活动等主要工作,进行了热烈讨论。

(李代广 冯连婷)

## 外展推荐

### 2011巴西国际管道、接头、阀门、泵浦及组件展

展会时间:10月4日至6日

展会地点:巴西圣保罗移民展览中心

展品范围:阀门:球阀、闸阀、真空阀、疏水阀、温控阀、截止阀、排气阀、排污阀等。管材:不锈钢管、有色金属管、塑料管、加工制造机械、检测设备、监控仪器、试验设备等。管件:各种接头、弯头、三通、四通、异径、法兰、管帽、封头等。

展会概况:自创办以来,巴西国际管道、接头、阀门、泵浦及组件展览会不断发展壮大,成为管道、接头、阀门、泵浦及组件行业打入巴西及南美市场的主要渠道。

往届回顾:据有关资料统计,2009年巴西国际管道、接头、阀门、泵浦及组件展览会共吸引了专业观众1.2万多人,他们分别来自巴西、委内瑞拉、哥伦比亚、墨西哥、美国、加拿大等国家和地区,涉及石油、化工、水处理工业、电力等行业。

另外,近300家参展商参加了此次展会,其中巴西本地的参展商多达249家,与上一届相比增长了49%。国外参展商也是前所未有的活跃,来自14个国家和地区的59家公司参加了该展会,总面积达920平方米。欧洲以德国、俄罗斯、乌克兰、意大利、法国、英国、奥地利的参展商为主,加拿大和美国的参展商也走出国门参加了本次展会;亚洲以马来西亚、中国、印度、韩国这些国家的企业参展为主,其中中国共有29家企业参加了此次展会。

背景分析:国际管道协会负责人曾对该展会作了如下评价:“毫无疑问,巴西国际管道、接头、阀门、泵浦及组件展览会一次又一次地证明了它是打开巴西及南美市场重要的途径。自2004年国际管道协会决定支持这个展会开始,我们看着它一年年日趋成熟,特别是国际参展商及参观人数不断有新的突破,更是让人欣喜。”许多参展企业表示,参展效果很好,并感谢该展会为他们提供了良好的市场机遇。

(方凡)



日前,粤皖经贸合作发展暨合作项目签约仪式在安徽国际会展中心举行。本次粤皖双方共达成1239个经贸合作项目,项目总额9496亿元。经审查筛选,本次活动组织签约864个项目,项目总额7623亿元。

本次签约活动重大项目多,项目规模在30亿元以上的有74个,其中华润集团与阜阳市政府合作的华润电力阜阳二期及煤电一体化项目金额达220亿元。工业在粤皖合作中唱主角,588个工业

项目占项目总数的68.1%,金额4027亿元,占总金额的52.8%。

工业表现强势,服务业的合作也令人振奋。粤皖两地商贸城和物流业合作不断拓展。据悉,服务业项目签约135个,金额1881亿元,占总金额的24.7%;文化旅游项目46个,金额545亿元。

本报记者 静安 摄影报道