

中国重点区域会议业发展分析

■ 刘海莹 许 锋 李 美

作为新兴的城市名片,会议产业被越来越多的城市所推崇。

从中国会议产业发展现状来看,比较有代表性的会议目的地集中区域为环渤海会议目的地区域、长三角会议目的地区域和珠三角会议目的地区域。此外,以成都、重庆、西安等城市为代表的西部地区,以大连、哈尔滨、长春、沈阳等城市为代表的东北地区以及长沙、郑州为代表的中部地区,也在近两年显现出了强劲的发展势头。本文将对这几个区域会议业发展现状做详细分析。

长三角会议目的地区域

以上海为龙头、包括南京、苏州、杭州、宁波、义乌等城市在内的长三角地区是中国经济发展速度最快、经济总量规模最大、最具发展潜力的经济板块,也是会展产业集群效应最为显著的一个板块。尤其是2010年上海世博会的召开,长三角区域的各个城市在意识到世博会的强辐射性和经济带动性的同时,也意识到了区域合作的重要性,纷纷提出了接轨上海,共建长三角“世博圈”的构想,长三角促贸机构联席会议、长三角城市会展联盟、长三角展览场馆专业委员会等各种会展合作机构不断涌现,为长三角区域的诸城市实现优势互补、共同繁荣,在国际上打造长三角会展经济的大平台创造了良好的条件。

从长三角区域会展业发展的总体状况

来看,除上海外,南京、苏州、杭州和宁波这4个城市会展业发展也齐头并进,难分秋色。但是,单从会议产业的发展现状来看,杭州要略胜一筹。

杭州风景优美,气候宜人,旅游资源丰富,商务环境优越。连续多年西博会的举办,不仅提升了杭州基础设施,提高了配套服务水平,完善了会展业相关产业链的发展,同时还培养了一支能举办大型会展活动的人员队伍。可以说,杭州已经具备了接待大型国际会议的基础条件。

2009年1月,杭州率先在国内城市中提出“打造国际会议目的地”城市会展品牌,并且采取了各种举措,大力发展会议产业。如2009年,杭州市会展办正式成为国际大会及会议协会(ICCA)组织的会员,成为中国大陆第一个政府会展机构成员。同时,杭州加入了亚洲展览会议协会联盟(AFECA),并与台湾中华国际会议展览协会、国际展览产业联盟、澳门会议展览业协会、澳门展贸协会、澳门广告商会等签订了合作协议,多方面拓展国际合作,招徕国际会议。

除此之外,杭州还先后研究出台了《杭州会展业应对金融危机持续健康发展若干政策措施》、《进一步加快杭州市会展经济发展的若干意见》、《关于扶持杭州打造国际会议目的地若干措施》等政策,从政府鼓励、激励引进、奖励企业、减免费用等方面着手,为会议产业的发展提供政策支撑。

经过不懈努力,杭州市的会议产业取得了骄人的成绩,并且首次进入ICCA的国

际排名。据统计,2009年杭州市共举办会议7208个,较2008年6046个会议增长了19.2%;举办国际会议412个,比2008年全年278个国际会议增长了48.2%;接待会议代表31.8万人次,共实现会议营业收入2.23亿元。

珠三角会议目的地区域

继长三角会展产业带趋于成熟之后,珠三角也涌现出一批会展城市,如广州、深圳、东莞、顺德、珠海。目前,珠三角的会展产业链相对比较成熟。与其他区域相比,珠三角区域较为突出的是区位优势,其处于中国—东盟自由贸易区、泛珠三角两大经济圈交汇点上,无论是从国际化程度、经济综合实力,还是从区域辐射范围看,珠三角具备了很强的辐射能力和影响力。此外,2010广州亚运会和2011深圳大运会两项体育赛事的成功举办势必会对珠三角会展业产生深远影响。为了迎接这两大体育赛事,广州和深圳乃至整个珠三角地区都加大投入,改善基础设施及配套设施,大幅提升了珠三角会展业的硬件和软件条件,而之后的媒体聚焦效应及全球的关注无疑会提升该区域的国际影响力,为该区域参与国际会展业的竞争奠定基础。

从珠三角各城市的会议产业发展水平来看,广州拔得头筹。作为华南地区的政治、经济、文化中心,广州是国内会展业发展最早、会展经济最活跃的地区之一。广州会展业规模不断扩大、动力不断增强,和

北京、上海一并成为全国最有影响力的三大展览城市。

据统计,2009年,广州市会展业经营收入同比增长了39%,广州会展经营营业税收入同比增长了18%,比2007年增长了近53%。广州会议产业的发展,除了得益于其良好的区位优势、完善的城市服务功能和优越的产业基础外,还离不开广州政府对会议产业给予的大力支持。

一是政府资金支持。广州拨款建设了广州白云国际会议中心,填补了广州市大型会议场馆的空白。二是广州市对会展业采取了税收优惠政策。2008年将会展业营业税目从租赁业改为代理业、从全额征收改为差额征收,使该行业营业税税负由调整前的5.7%下降为调整后1.5%。三是广州市设立会展专项资金。2010年8月,广州公开征集对广州市会展业发展专项资金管理试行办法意见,在该意见征求稿中,除了准备对展览进行补贴之外,还专门提到了对会议的补贴,对于定期举办的重要国内大型会议、重要国际会议,广州“按会议实际场租50%给予补助,每个会议补助金额不超过20万元”。

(作者简介:刘海莹系国家会议中心总经理、中国会展经济研究会副会长,许锋系国家会议中心市场总监,李美系国家会议中心市场代表)

本版话题



9月24日,为期4天的第十四届北京国际航空展在国家会议中心闭幕。本届航展吸引了国内外近200家航空企业参展。

本届航展包括民用飞机、通用飞行器、绿色机场、飞机制造等7大板块,代表中国航空业最新成就的一系列军用民用航空装备成为本次航展的最大亮点。在展会现场,观众可以近距离参观国产C919大飞机、CJ1000A大型发动机、“新舟”系列飞机、歼-10战斗机、AC313直升机、翼龙无人机等最新国产装备模型。另外,节能减排也成为本届航展的一大看点,代表国际先进水平波音787梦想飞机和被称为“空中巨无霸”的空客A380飞机不约而同地挂上了“绿色飞行”的招牌。

本报记者 叶灵燕 摄影报道

摘取生物医药展皇冠上的明珠

■ 章书靖 王 凯

始创于1993年的美国生物技术大会暨展览会已经发展成为全球最大规模和最高档次的生物技术盛会,在业界享有极高的声誉。如果把集中体现人类科学技术最高端成果的生物医药类展比作是一顶皇冠的话,那么美国生物技术大会暨展览会无论从规模、参与度、知名度、影响力都可谓这是这顶皇冠上一颗最耀眼的明珠。出于贯彻落实国家“十二五”规划发展纲要,扶持战略新兴行业发展,加快国内产业结构调整的工作思路,今年6月,中国贸促会首次尝试组织国内企业赴美国华盛顿参加了这个全球顶级的生物技术展。通过参展筹备和现场体验,中国贸促会总结了不少经验和体会。

展会特点鲜明

会议与展览紧密结合。本次大会由展览展示区和论坛讲座区组成,其中展览展示区由61个国家馆和州馆及6个专业企业展示区组成,吸引了1800余家公司参展。展会期间,论坛讲座区共举办了125场会议。

高度国际化、全球化。各个国家馆、美国各州的州馆争奇斗妍,其中德国、法国、中国等35个国家和地区以大型特装国家馆参展,占展会总面积30%以上。

观众专业化程度高。美国生物技术大会只限专业观众参加,3天观展门票即为350

美元/人,而参加专业论坛会议的费用则根据会议内容的不同达500美元/人至3000美元/人不等。高价门票限制了普通观众的参与,但展会现场依然人流涌动,气氛热烈。

100%特装的展会。美国生物技术大会暨展览会所有的展位全部采用特装,使参观者感到展位的整体感强、档次高。值得一提的是,大型跨国公司整体展示水准体现了很高的技术含量和品质,令人印象深刻。

各国政府高度重视。美国生物技术大会是该行业展中的翘楚,世界各国政府官员对其极为关注。此次大会吸引了11位美国政府官员和100余位世界各国政坛领袖前来观展或参会。

实体展会与虚拟社区相结合。所有注册参会或参展的客商都可以直接登录主办方提供的MyBIO网络公共社区,发布产品信息和需求信息等。这使本届展会的交流和贸易效果更加出色。

中国贸促会首次组团参展

在此次大会上,中国贸促会展馆采用整体特装,打破了以往普通贸易展标准展位的传统展出模式,为参展企业创造了舒适宁静的环境和适宜洽谈的氛围。从展览效果看,完全不逊于其他发达国家的特装水平。良好的装修效果和优越的地段位置,对吸引观众起到了很大的帮助作用。

2011年,中国贸促会主要与云南省科技厅合作,利用优质的出国展览资源和资金,

推介西南地区丰富的动植物资源和药物原材料这一主题,共有10余家生物制药、生物农业的企业和科研机构参展。

从展商间询表反馈情况看,大多数展商对中国贸促会的展位装修表示极为赞赏,对展会品质表示极为满意。云南省科技厅有关负责人表示,参展效果出乎意料,希望明年能继续与中国贸促会合作。

回顾参展筹备过程,有以下这些参展体会可以分享:

展位设计搭建打破传统观念的束缚。此次参展,展馆采用整体特装、全开放式结构、内部统一喷绘装饰,着重洽谈会晤的公共区域建设,注重为观众营造高端品位和氛围,创造出不一样的参观体验和感受。中国贸促会此次参展成功很大程度上得益于采取了符合流行趋势的展位设计搭建思路,取得了吸引观众注意力、树立国家形象的良好效果。

进一步丰富展示内容。在中国药物研发并不占竞争优势、短时间内进入美国市场困难重重的情况下,着力开拓生物技术行业其他产品和应用也是丰富展出内容、提升展览吸引力的重要思路。

延伸展览服务内容。据前去参会和参观的中国贸促会专利商标事务所的程泳博士介绍,生物产业的发展基础就是专利,目前生物技术方面的专利事务是专商所最重要的五大业务分支之一,生物组光博士就有二十余位。为了扩大参展的影响力,今后可

以考虑辟出专门的区域提供相关服务,也可以结合展览利用众多的专业会议,举办一场介绍中国专利商标申请注册有关事宜的专业会议,延伸展览服务内容。

搭建吸引国际注意力的有效平台。各国通过这个展览平台发布本国生物产业发展总体情况、政策以及相关知识产权保护方面的规定。目前,中国贸促会已经联系了国家知识产权局,批量索取中国专利白皮书中英文版,届时可在展会上发送。

小礼品推介。各国家、美国各州、各大企业的展位都使出浑身解数吸引观众,其中小礼物也是不可或缺的,尤其是各色徽章更是有纪念意义。此外,各国还推出了不少有本民族特色的小礼品,如巴西馆赠送人字拖、阿根廷馆免费提供葡萄酒等。在这样高科技的甚至有点让人觉得冷冰冰的技术天地之中,有这样一些让人觉得有趣的小礼物,无形中增加了参观趣味,增加了展会的亲和力。

继续加强平面设计。作为生物技术类展,不少特装都包含了有关生物技术方面的平面图片。这些图片不是生硬的嵌入,而是进行了一些处理,与特装结构有机结合。而这方面,正是中国贸促会今年特装有待加强的地方:整体气势雄厚,但细节处理不足。

(作者单位:中国贸促会展览部业务二处)

展业观察

外展推荐

2011年俄罗斯木工机械及家具配件展

展会时间:11月29日至12月2日
展会地点:莫斯科CROCUS EXPO展览中心

展品范围:机械类:木材加工机械标准件及材料、家具生产设备、木材表面加工及处理设备。家具配件及原料:家具把手、金属连接、脚轮、装饰纸、抽屉、滚轴、板材等。其他木制品:木地板、木门、木窗及其他木材产品等。

展会概况:一年一届的俄罗斯木工机械及家具配件展(WOODDEX)由俄罗斯著名的MVK展览公司主办,是俄罗斯最大、最为知名的木制品、家具生产及木工机械领域的专业展会,也是俄罗斯最具影响力的展会之一,已通过了国际展览业协会(UFI)认证。该展会最大限度地为展商和观众提供绝好机会,以全面了解市场现状和发展趋势,增加销售和利润,寻找新的合作伙伴,最终达成合同。现如今,该展会正吸引着越来越多的展商与观众。

往届回顾:2008年,俄罗斯木工机械展展出净面积达2.8万平方米,吸引了25个国家和地区的400多家展商,同时也吸引了1.5万多名观众到会参观采购。

前景分析:随着俄罗斯国内产业调整和经济复苏,俄罗斯家具制造厂家迅速增加,但俄罗斯家具业的生产及组装设备和配件还未成熟。据调查显示,俄罗斯境内使用的木工机械至少50%需要更新,对海外高质量的家具零配件和木工机械有很大需求。

据悉,俄罗斯已经调整政策,以推动原木的单纯贸易型合作关系向木材深加工的生产合作型关系发展。相信俄罗斯经济的持续增长、经济秩序整顿步伐的不断加快,将为中俄经贸关系发展注入新的积极因素。(方凡)

(上接第5版)

市场主体构成更趋合理

目前,北京已经形成宾馆饭店、大型展览场馆、会展活动举办单位及各类会展服务单位四大会展活动主体。“十一五”初期,在北京会展市场主体的所有制性质中,国有机构占21.41%,集体企业占14.06%,,私营企业占到34.9%,股份合作、股份有限与有限责任制企业占26.58%。从细分行业看,会议和展览服务业中的私营企业比例最高,占66.45%,体现出会展服务业市场化程度较高的特点。

经过激烈的市场竞争,北京已逐步形成了一批实力较强的会展龙头企业。2009年,北京会展收入超过亿元的单位有16家,2010年增加到25家。

北京市的专业展览场馆有2/3位于朝阳区,朝阳区的场馆接待展览数量占全市专业展览场馆接待数量的77.3%。朝阳、海淀、东城、西城是北京市会议活动较为集中的区域。2010年,这4城区宾馆饭店数量占全市的60.7%,接待会议数量占全市的58.8%;在展览场馆和宾馆饭店的带动下,周边会展服务企业发展较快,4城区会展服务单位数量占全市的83.6%,实现会展收入占全市的91.9%。

困扰会展业的问题依然存在

“十一五”以来,北京会展业总体发展迅速,态势良好,但产业内部发展不平衡,其中会议业和奖励旅游业的发展势头强劲,而展览业发展相对滞后。

“十一五”期间,北京场馆规模有所增加,但单体展馆规模仍然偏小,一些展会因展馆面积受限,或在数个展馆同时举办,或不得不压缩展会规模,不仅给主办方、参展商和观众带来不便,还影响了办展质量。另外,在用的展馆周边环境和配套设施方面存在的问题也不容忽视。

至“十一五”期末,困扰北京会展业多年的管理体制问题仍未得到根本解决。

为此,北京会展业将在今后一段时间内面临诸多重要任务。