

国际品牌展为争夺东盟市场或将混战？

■ 本报记者 兰 馨

中国—东盟博览会将首次走出国门，举办境外巡展，首站泰国。

近日，中国—东盟博览会官方网站发布消息称，中国—东盟博览会秘书处、广西壮族自治区商务厅初定4月2日至4日在泰国联合举办2015中国—东盟博览会泰国展(以下简称中国—东盟泰国展)。

2015年，是中泰建交40周年，泰国成为2015第十二届中国—东盟泰国展的主题国。

与此同时，泰国会议展览局(TCEB，以下简称泰国会展局)近日也公布了泰国会展业的最新发展战略，并重点推出了“东盟品牌展(ART)”计划。

据泰国会展局有关负责人介绍，“东盟品牌展”计划从3个方面巩固泰国东盟展览门户的地位，提升五大优势行业展览会的办展水平，加大国际推广力度和财政支持，发掘东盟展会合作项目并开拓中国南部市场。

从上述中泰双方的会展战略布局上不难看出，东盟区域已成为东盟品牌展会争抢的市场。

中国—东盟博览会启动巡展战略

根据中国—东盟博览会官网“关于2015中国—东盟博览会泰国展参展有关事宜的公告(以下简称公告)”显示，中国—东盟泰国展选址泰国曼谷蒙通他尼(Impact)会展中心，预计设150个展位，展品包括机械设备、电子电器、纺织服装、化工轻工、食品等。目前，中国—东盟博览会组织方在

通过泰国各大商会发出邀请的同时，也通过中国—东盟博览会自有数据库，邀请了泰国企业参会，与中国商家进行面对面对话。

据中国—东盟博览会官网显示，此次中国—东盟泰国展是中国—东盟博览会在境外举办的重点展会之一。为鼓励企业参展，将给予参展企业展位优惠。

据介绍，举办中国—东盟泰国展，是希望通过“睦邻、安邻、富邻”的外交政策，不断深化与泰国的经贸合作关系，服务国内企业积极开拓泰国市场，增加与泰国的贸易往来，提升双边经贸合作。

有关方面认为，此次中国—东盟泰国展首站选择在泰国举办，具有特别意义。

据中国—东盟博览会秘书处有关负责人表示，举办本次展览，是中国—东盟博览会进一步拓宽展会综合服务功能、帮助中国企业“走出去”，拓展东盟市场的有益尝试。

上述有关负责人表示，今后，中国—东盟博览会秘书处还将陆续在东盟各国举办更多针对不同行业、各具特色的展销活动。

泰国实施“东盟品牌展”计划

为提升泰国展览业在区域舞台上的竞争力，泰国会展局启动了“东盟品牌展”计划，将连续3年支持和鼓励能够巩固泰国作为东盟展览领导者地位的展览会。“东盟品牌展”计划瞄准推动东盟经济共同体(AEC)经济增长的五大重点行业：汽车和零配件、能源、食品与农业、医疗与健康、基础设施，并将从这五大行业展会中评选出优质国际性展会给予财政补贴，从而激励主办机构进

一步提升展会质量，创新市场营销，吸引更多更好的买家。

据泰国会议展览局战略和业务发展副局长苏琦然(Supawan Teerarat)介绍，“东盟品牌展”计划，以“想得更远、做得更好”为目标，加强泰国在东盟展会市场的领导地位。此外，泰国会展局将致力于推动会展产业成为国家经济的助推器。“东盟品牌展”计划不仅得到了泰国展览业协会(TEA)的认可，还获得了国际展览业协会(UFI)的支持。

苏琦然介绍说：“‘东盟品牌展’计划是一项3年战略活动，从2015年持续到2017年。展览项目是否能够参与此活动，取决于其创新力、持久力，以及对东盟经济共同体(AEC)国家的市场吸引力和对行业的推动力。”

目前，入围2015年东盟品牌展计划的展览项目有：食品与农业行业——2015亚洲国际园艺展、2015亚洲食品配料展、2015泰国国际食品和酒店展、2015泰国连锁经营展以及2015泰国零售食品和酒店服务展；汽车行业——2015泰国汽车零部件制造展、2015泰国汽配及自动化技术展；能源行业——2015亚洲可再生能源展、2015 3W环保展、2015亚洲绿色照明展；医疗保健与健康行业——2015泰国实验室展；基础设施行业——2015泰国铁路展和2015东盟陶瓷展。

中泰品牌展或有合作空间

据泰国会展局提供的数据显示，2014年，泰国入境海外会展客商约91.9万人，创造了27亿美元的收入。其中，展会的国际客

商约为15.8万人，收入4.5亿泰铢。排名前五的“买家国”分别为日本、马来西亚、中国、新加坡和印度。

2015年，泰国会展局将继续加大推动泰国展览业发展：进一步加强泰国作为东盟展览市场的领导者地位，提升泰国展览业；为国际市场活动提供财政支持；扩大东盟会展合作项目，开拓东盟经济共同体以外的市场。

根据东盟区域合作战略，泰国会展局将继续开展东盟会展合作项目。该项目自2011年启动，旨在协同泰国的行业协会和政府部门共同支持泰国私营企业开拓国际市场，特别是东盟市场。2015年第一财政季度(2014年10至12月)，泰国会展局与新加坡会展行业协会(SACEOS)、中国贸促会(CCPIT)云南省分会签订友好合作协议，这是从大湄公河次区域连接到中国其他地区的重要协议。该协议内容主要集中在泰国会展业如何与这些协会会员之间合作，同时帮助推动“东盟品牌展”计划下的展览项目吸引更多的优质买家。

今年，随着会展业新举措的落实，泰国会展局的目标是吸引超过103万的客商来泰，预期会展业将为泰国创收超过33亿美元。

针对泰国会展局的战略，多位会展业内人士表示，近年来，泰国方面一直在寻求与中国会展业界达成合作的机会，进一步促进泰国会展业的发展，但由于种种原因，未能进入实质性阶段。随着泰国会展环境的逐步成熟，以及东盟区域的优势，今后中泰将加快合作进程。

业内通告

潍坊市设立专项资金 促进会展业发展

本报讯 潍坊市人民政府办公室日前下发了《潍坊市人民政府办公室关于进一步促进全市会展业发展的意见》(以下简称《意见》)，提出经过5年到8年的努力，将潍坊打造成有较高知名度和影响力的全国特色会展名城。潍坊市还安排一定规模的现代产业发展专项资金，作为会展业宣传推介、招商引展活动经费补助、中心城区重大展会举办单位奖励。本意见已经开始施行，有效期至2019年2月10日。

“会展业是朝阳产业，是未来服务业发展的重要部分，对于促进消费和经济的发展起到重要作用。”潍坊市会展办相关负责人告诉记者，潍坊市政府出台这一《意见》，就是树立大会展理念，强化产业统筹协调，促进会展业与城市经济、城市文化有机结合，推动展览、会议、节庆与商业、旅游、文化、娱乐、体育等相关行业融合发展，互动发展。

潍坊将以场馆建设为重点，改善会展基础设施条件，夯实会展业发展基础。引导展馆运营公司走“场馆经营+多元经营+自主办展”的路子。加强与国家有关部委、协会及专业办展机构的沟通联系，搜集办展信息。“以建立中日韩自贸区为契机，集中力量申办中日韩产业博览会，发挥其平台辐射带动作用。以在潍坊市建设东亚畜牧产品交易平台为契机，积极创造条件，引进国外品牌展会、论坛，促进潍坊市与国际经济的合作与交流。利用各种资源、渠道，全力申办全国性大型品牌展会，力争每年有2个以上知名品牌展会在潍坊举办。加强部门协调配合，建立联合申办机制。各有关部门力争每年引进或举办一个本部门职能范围内的展会。”潍坊市会展办工作人员介绍。

《意见》指出，各级政府对会展业招商引展活动、举办展会活动进行适当经费补助和奖励。市级安排一定规模的现代产业发展专项资金，用于市级会展业宣传推介、招商引展活动经费补助、中心城区重大展会举办单位奖励。对在中心城区举办的展会活动，按展会天数和规模给予举办单位5万元或10万元的奖励。对国家行业主管部门、行业协会举办的展会，按以上范围和规模分别给予奖励10万元、20万元。

(齐英华)

甘肃省今年将参加 17个省外境外展会

本报讯 甘肃省经管局向全省各市州招商局(经合局、商务局)、兰州新区招商局，发布有关商会印发《2015年全省经济合作工作要点的通知》(以下简称《通知》)称，2015年全省省外和境外招商引资到位资金的预期目标为7000亿元，重点筹办好第二十一届兰洽会重大项目集中签约等活动，确保签约总额达到7000亿元以上、力争达到7500亿元，并力求国际经贸合作项目签约比第二十届取得新的突破。

《通知》进一步明确招商引资方向 and 重点，以甘肃省重大战略平台和各类园区为招商引资主要载体，积极承接产业转移。积极引进一批铝、镍、铜等资源性产品的精深加工企业；着力加强战略新兴产业招商，引进战略投资商围绕新材料、新能源、生物产业、信息技术等8个战略性新兴产业进行核心开发，形成新兴产业集群发展新优势；提高引进项目的质量，按照产业发展可持续、资源开发可持续和生态环境可持续的发展要求，切实防止引进项目造成环境污染、产业恶性竞争和资源掠夺式开发等不良现象。

甘肃省按照区域经济合作需要和兰洽会对等参会原则，对全年计划参加的17个省外境外展会进行科学安排组织。甘肃省将积极利用参加省外展会的机会，省市(州)招商部门将联合组织开展招商推介对接活动，宣传推介甘肃省和市(州)的投资环境、优势产业和重点项目，组织国内外客商与我省企业、项目单位广泛接触交流，推进项目合作。

(祁瑞龙)

会展观察

湖南年均每天两场展会 撬动收入182亿元

“去年湖南会展业带动相关产业收入超过182亿元。”日前，在《2014年湖南会展业发展报告》新闻发布会上，湖南省贸促会副会长黄芳列出了一组数据。

早在2002年时，湖南就成立了中国中西部地区的第一家会议展览业协会，湖南省会展业发展起步不算晚，不过黄芳坦言，如今周边地区的发展水平却都超越了湖南，“当然这也说明，湖南的会展业具备发展潜力。”

去年平均每天两场展会

还没到羊年元宵节，湖南会展网上就已经刊出了一大串会展资讯。而查看2014年1月至12月的会展资讯内容，平均每月都会有4到5条会展预告信息。

据黄芳介绍，2014年，湖南省境内举办的展览及会议节庆活动共669个，其中全省举办的展会318个，全国性及国际性会议241个，举办的重大节会有110个。

这一数据意味着去年湖南全年365天，平均每天有两场会展活动。

长沙市民张大爷就告诉记者，周末除了逛街、吃饭、会牌友，还多了一项活动：逛展会。“每个周末去展会逛一逛，总有意想不到的收获。”张大爷说。

会展带动经济发展

作为《2014年湖南会展业发展报告》编委之一的湖南大学经济与贸易学院教授、博士生导师师许和连告诉记者，办1个大型会展，所涉及行业多达十几个，包括交通、旅游、餐饮、住宿、广告、通讯、建材等，其中，对餐饮食宿的带动效应最明显。

还记得去年恰值湖南省展览馆举行服装博览会，展览馆前三和大酒店的工作人员李贞富就对记者说，客房平时的人住率一般不会超过70%，展会期间几乎是100%。

企业销售增5倍

在经济寒冬里，企业本已经经营艰难，面对有时还要上交不菲的参展费，企业为何又甘愿自掏腰包？

福建武夷农业生态园有限公司的黄应学说：“经济寒冬下，倒逼企业开始主动走出去，抢占有限的经销商和市场份额，会展显然是一个不容错过的营销、交易平台。”

众所周知，烟花企业近两年在中国的生存状态并不很好，而对参加国外展会尤为热衷的浏阳中天烟花公司，2010年开始“走出去”参展，当年销售额就达到700万美元，2013年更是增加到880万美元。

去年11月在红星国际会展中心参加农博会的江西江永富硒钙香柚公司，在展会还未对市民全面开放的第一天，就实现了2万元的销售额。

小微企业参展居多

2014年，湖南展会参展商中，民营企业所占比例为67.41%，是参展数量最多的企业类型；国有企业参展比例仅占6.88%，较2013年下降12.02%。

“小微企业参展比例近几年持续增长，参展热情逐渐高涨。”湖南省会展协会会长荣丽萍说，相比国有企业，资源和资金实力没那么强的中小企业，更需要一个途径、一个窗口去展示自己。

亟需泄洪

装备制造、钢铁有色、新材料、电子信息……湖南培的优势产业越来越多，但知名的展会却屈指可数。

从上海“世博会”、广州“广交会”以及深圳“高交会”不难看出，衡量一个城市能否跻身国际名城行列的重要标志之一，是该城市举办国际展览的数量和规模。

因为，一次国际会议或展览不仅可以给当地带来相当可观的经济效益，更能带来无