

回首2012年之中国 全球会展业的一抹亮色

■ 本报记者 周春雨

在新年伊始,各行各业都习惯对过去的一年进行一次盘点:或收获或得失。会展业亦不例外。业界认为,尽管得失是常态,但2012年的中国会展业似乎收获更多一些。

回顾刚刚过去的2012年,中国会展业经历的大事,或者可从《中国贸易报·会展周刊》报道的大事件中了解到:从中国参加世博会首获金奖;到搭建市场混乱引发的搭建商被压榨;在到税改给会展业带来的税负增加——这就是中国会展业的发展现状,一边在成长过程中付出成长的代价,一边在经历中逐步成熟。

这也是中国会展业的希望,所有的努力和付出都有回应,并将中国会展业推向了全球会展市场的前沿,使其成为2012年度全球会展业少有的一抹亮色。

或许,2012年该定义为中国会展业的转折年。因为在这一年中,无论是展览业、会议业,还是会奖旅游业,虽未达到发展的巅峰,但实实在在地让业界触摸到了国际市场的脉搏。

展览业的“龙年”

2012年2月23日,国际展览业协会(UFI)2012年亚洲研讨会在深圳开幕,这是UFI亚洲研讨会首次在中国大陆举办。此前,UFI亚洲研讨会只在中国的香港、澳门举办过。

值得关注的是,本届UFI亚洲研讨会以“龙年的亚洲展览会”为主题,吸引了来自日本、韩国、新加坡、港澳台、美国、英国、德国、法国等18个国家和地区的178位参会代表。其中,境外参会代表达到63%。

UFI亚洲研讨会由国际展览业协会主办,每年吸引近200名的亚洲及其他各大洲的业内权威人士参会,已成为亚洲会展业界具有影响力的年度活动。

据国际展览业协会亚太区主席朱裕伦介绍,UFI是展览组织者、会展中心所有者、专业展览协会和展览行业合作伙伴

的非政治性、非赢利性的协会组织,是国际展览行业最重要的国际组织之一。目前,UFI已有84个国家和地区的215个城市的580个正式会员,会员每年举办的展会达4500多个,展出总面积超过5000万平方米。

当然,中国吸引UFI亚洲研讨会落户的重要原因还是中国逐年增长的展览市场。尽管当下全球经济低迷,但中国会展市场却出现了新的发展趋势。

2012年12月25日,本报以《2012,创新路上中国会展业阔步前行》为题,调查了中国展览市场出现的新现象。据本报对2012年度举办的首届展会项目的调查显示:2012年,全国各地举办的标榜为首届、第一届的展会共有39个。值得关注的是,今年举办的展会项目之新、区域性之广、办展方式之奇都超过往年,中国会展业在创新路上阔步前行。

此次调查发现,2012年度,中国展会项目的垂直细分成为行业热议的话题。在所调查的39个展会项目中,其中有3个展会是垂直细分的行业性创新项目,举办地分别是北京和上海,这充分说明会展业发展较成熟的一线会展城市市场竞争更加激烈,更能“孕育”行业性创新项目。

业界人士认为,从国内看,北京、上海、广州三大城市展览市场的发育比较成熟,新展会项目资源渐呈稀缺态势;而东部地区其他大中城市和中西部地区城市展览市场发育滞后,新的展会项目仍有较大的市场空间可以发展。

此次调查还显示,在39个冠以“首届”的展会中,31个为区域性创新项目,比例高达79.5%。虽然这些展览项目在大城市早已不新鲜,但是在中小城市却受到了前所未有的欢迎。

会议业的盛典

目前,国际大会与会议协会(ICCA)已有35家中国大陆会员。这个数字并不大,但这足以成为ICCA决定将其2012年的年会移师中国举办的理由。

2012年9月11日,ICCA中国委员会2012年年会在北京举办。

2012年5月,根据ICCA公布的2011年接待国际会议国家排名显示,中国大陆位居全球第8位、亚太地区第1位,会议总量为302个,延续排名在世界前十强。在ICCA公布的城市排名中:北京、上海、杭州、西安等城市均榜上有名。由此可见,中国会议产业的发展和进步十分显著,越来越多国际性大会来到中国举办,中国的会议组织能力也越来越得到全世界的认可。

同样看好中国的还有全球会议的组织者。2012年4月,《财富》杂志宣布,2013年《财富》全球论坛将落户成都,这是“财富”首次选择中国中西部腹地城市。

令业界欣慰的是,已经嗅到会议蛋糕味道的是城市间的联动。2012年4月16日,由上海市旅游局和北京市旅游发展委员会联合主办、上海旅游会展推广中心承办的2012中国(上海)会议与旅游产业发展论坛在上海举行。作为“上海会议周”的揭幕活动,本次论坛的主题为“专业化与国际化,中国会议产业的未来”,探讨中国现代服务业税制改革对会议产业的影响,加强会议旅游产业领域的国际交流与合作,分享国际、国内会议与旅游产业的现状与发展趋势,提高会议旅游从业人员的专业水准。

而同样敏感的还有本土的会议组织者。2012年11月底,第五届中国会议产业大会(CMIC 2012)在北京国家会议中心召开。据其组织方《会议》杂志社有关负责人介绍,本届大会除了在国际性、专业性、务实性等方面有进一步提升之外,会议的规模与专项活动的数量都出现了较大幅度的增长。

业界人士认为,随着中国经济的发展,城市在营销上也逐渐与国际性会议搭上关系。于是,近年来,中国申办国际性会议的城市成倍数增长。

由此不难看出,会议业的蓝海加剧了行业间的竞争。

会奖旅游业的大餐

中国会奖旅游吸引越来越多的国际性大会来到中国举办,中国的会奖组织能力也得到了世界范围的认可。

2012年9月12日,包括北京、上海、天津、成都、杭州、昆明、三亚、西安在内的8个城市共同发起成立了中国会奖旅游城市联盟,并共同签署了《中国会奖旅游城市联盟关于共同促进会奖旅游产业发展的战略合作框架协议》(以下简称《战略合作框架协议》)。

根据《战略合作框架协议》,会奖城市之间相互支持各自举办的高端会奖旅游活动和重要的大型国际会议;共同促进高端会奖旅游组织中国分会的建设与运行;整合各城市优质会奖旅游资源、制定营销计划,在海外参展过程中实现了一拖几的联合推广营销策略、共同提升等。

业界权威人士认为,从国际视野来看,国内城市之间的合作多于竞争,呈互利共赢的态势。得益于中国会奖市场的巨大潜力和中国文化的深厚魅力,中国作为一个整体的会奖目的地,其在国际会奖市场上的地位迅速提升,奠定了中国各城市发展国际会奖旅游的基础。因此,各城市有责任、有必要联合起来共同维护和推广中国会奖旅游目的地形象。

中国会奖旅游产业呈现蓬勃迅猛的发展势头,各城市不断出台和实施了一系列政策和举措,探索和研究出具有城市特色的会奖旅游发展模式。

2012年9月14日,被誉为世界会奖旅游业奥运会的国际奖励旅游管理者协会(Site)全球年会在北京开幕。此次年会为参会的Site成员提供了了解北京和中国的窗口和平台。年会期间,本报记者对Site 2012全球年会主席肖恩进行了专访。肖恩认为,中国高端奖励旅游正与世界接轨。

本报特稿



超级移动展会 CTIA与MobileCon 2014年合并

本报讯 崭新的2013年已经正式到来,移动领域众多每年一度的国际性盛会仍将继续吸引着全球业界、媒体与消费者的眼球。就在近日,美国无线通信展(CTIA)举办方美国无线通信和互联网协会宣布了关于2014年展会的重要消息。

据美国无线通信和互联网协会于美国当地时间2013年1月2日发布的消息称,CTIA与MobileCon将于2014年起正式合并,形成仍由美国无线通信和互联网协会举办的CTIA超级

移动展会,于美国拉斯维加斯当地时间2014年9月9日至11日举办。除此之外,2013年美国无线通信展(CTIA2013)春季展会将于2013年5月21日至23日举行。2012年由MobileCon更名而来的2013年美国无线通信展(CTIA2013)秋季展会则将于2013年10月9日至11日在美国加利福尼亚州圣何塞举办。

美国无线通信展(CTIA)是每年春季于美国举办的最大、最具代表性的全球无线通信产业综合贸易展会之一。(天 极)

欢迎来到“台球时代”

要的工作。市场做不好,销售跟不上,没有收入,那一切都免谈。从这个角度看,企业运营管理是一个团体活动,而即使把市场销售单拿出来,也还是一个团体项目,因为市场、销售各有侧重点,而且销售的对象即客户还需要分类分组,如会奖公司分IT组、医药公司组、金融保险组等。市场销售的内部分组既需要明确分工,又需要协调统筹,还得保证对外的一致性,正如篮球、足球比赛时每个人都得明确自己干什么职,也需要统一回防。

10年前,从事会展业的市场销售就像打保龄球。10个木瓶摆放成三角形,选手在犯规线后投球,只要球不摔下滚球道滚到沟里,就至少能撞到一个木瓶,运气好的话就可全中;而且选手还有第二次机会,即使第一次一个都没击中,第二次仍有可能补中,还被奖励一次投球机会。那个时候,会展客户犹如木瓶列好队、摆在那儿,能否捕获客户、捕获多少客户、获得多少市场份额,靠的是市场销售的规范动作和力量技巧。

现在则大不同了。客户群完全变了样,有的躲在后面难以察觉,有的缠在一起相互牵制或相互影响。区长、局长爱看报

纸,处长爱用电脑,外企年轻白领无WiFi不行,政府客户和企业客户不但需求不同,还可能理念上的冲突。这就是目前会展业面对的客户群,需求差异性大,我们要打的是台球(也叫桌球)。

以英式斯诺克为例,不但要把球打进球袋,还需琢磨打进一个球后,主球最好能停留在一个理想的位置,以便接着打下一个球。主球撞击目标球后,天知道两个球会产生什么样的旋转变化,弄不好会把主球撞进球袋,而且目标球还有可能把另一个目标球碰到难打的位置。现在,会展业的市场销售就是主球,怎么打,先打哪几个目标球,能否撞击一个目标球的同时把另一个目标球撞到适合的位置,能否不给对手留下好打的球,都是要经过计算分析才能制定出合理的销售策略。

顺便说一句,斯诺克的英文snooker,原来就有“障碍”之意,既要自己得分,还要打出让对方无法施展技术的障碍球。

(作者系国家会议中心总经理)

会展大咖秀

各类会展活动奔涌到海南

本报讯 近期,各类展会活动的举办堪称海南大景观。第八届泛珠大会、海南冬交会、体博会等一批展会接连登场,海口两个会展中心几乎每天都有展会举行。

海南会展业处在起步阶段,正迎来一股强劲的发展浪潮。尽管全国经济放缓,海南经济发展面临下行压力,但是2012年海南会展业实属抢眼,气势十足。

各类新老展会蜂拥而至,接连举行。2012年,海南先后成功举办了三亚国际兰花展、海天盛筵、房地产交易会、金融博览会、第八届泛珠大会、冬交会等。据海南省商务厅初步统计,截至2012年11月底,海南省2012年共举办各类展览会89个。其中商品贸易展览会共41个,比2011年增加了12个;展览总面积近60万平方米,比2011年增长约30%。在引进品牌展会上,继2011年成功引进体博会等展会后,2012年海南省又成功申办了书博会和世界石油大会。

海口各类展会表现突出。据海口市会展办统计,2012年,海口共举办展览53个,同比增长20%,展览面积56.2万平方米;上规模的会议152个。其中,面积超过1万平方米的展览达17个,规模上千人的会议共23个,新引进和策划的展览超过10个。三亚等地会议活动不断,其中大型会议越来越多,出现“淡季不淡”的状况。

专业会展公司陆续抢滩海南市场。2012年,海口市政府与中国国际展览中心集团公司出资组建的海口中展国际会展有限公司揭牌成立;世展集团在海南成立海南省首家外资会展公司,并成功运作了酒店用品展;其他在海南新成立的会展公司颇多。

从全球来看,处在明显上升期的中国会展业正成为世界会展市场的亮点,国际会展转移至中国的现象越来越多。海南四季无冬,环境优美,发展会展业的条件得天独厚。双重作用之下,这股席卷海南的会展浪潮应会持续澎湃。

当然,尚处在起步阶段的海南会展业,在成长的道路上还会面临诸多挑战。(海 口)

郑州会展业继续领跑中部

本报讯 记者近日从河南省郑州市会展办获悉,在刚刚过去的2012年,郑州全市会展经济保持良好发展态势,会展业发展整体水平仍居中部地区首位。全年共举办展览158个,同比增长12%;展览面积175万平方米,同比增长13%,全市会展业实现经济效益约150亿元。其中,举办3万平方米以上的大型展会12个,展览总面积71.65万平方米;举办全国性流动展会5个,展览面积18.88万平方米;新创办展会6个,展览面积6.8万平方米。

据统计,2012年,郑州市共举办自主品牌展会132个,占全市展览数量的84%;展览面积145.51万平方米,占全市展览总面积的83%;在3万平方米以上的12个展会中,自主品牌展会达到10个。自主品牌展会无论是数量还是规模都处于主力地位。

2012年,郑州市民营企业举办展览123个,占全市展览数量的78%;展览面积133万平方米,占全市展览总面积的76%。国有企业举办展览18个,占全市展览数量的11%;展览面积22万平方米,占全市展览总面积的13%。政府单位举办展览10个,占全市展览数量的6%;展览面积11万平方米,占全市展览总面积的6%。社会团体举办展览7个,占全市展览数量的4%;展览面积8.8万平方米,占全市展览总面积的5%。举办专业性展会153个,占全市展会总数的97%,专业性展会展览面积161.84万平方米,占全市展览总面积的92%。其中,农业类展会共12个,展览总面积22.9万平方米;汽车行业展会达9个,展览总面积47.8万平方米。新创办展会项目6个,展览面积6.8万平方米。(成燕 刘涵)

义乌会展业逆市增长 去年会展成交额超340亿元

本报讯 记者近日从浙江省义乌市会展办获悉,2012年义乌会展业逆市增长,全年共举办各类会展活动158个,成交额达347.13亿元。

受国内外复杂多变的经济形势影响和企业生产经营成本上升等不利因素影响,2012年企业参展、客商参会的积极性普遍降低,这给义乌展会筹备工作带来了巨大挑战。通过积极应对,2012年义乌会展业实现了逆市增长,全年共举办各类会展活动158个,同比增加15个;共设展位数3万多个,同比增长4.43%;实现展会成交额347.13亿元,同比增长6.08%。其中,展览面积在1万平方米以上的展览项目有15个,同比增长15.38%。

据悉,2013年3月28日至30日,2013中国(义乌)国际电子产品博览会暨中国机电产品展、2013(第二届)义乌箱包皮具展览会暨鞋机鞋材展将同时在义乌国际博览中心举办。2013年4月11日至14日,2013中国义乌国际家具展也将在义乌国际博览中心举行。(何百林)

开栏寄语

新年新栏目,大咖来了,圈里的。

有人说,2013年或许要以另一个角度审视中国会展业,中国或将重建全球会展市场秩序。我们不是要神话什么,因为自发生国际金融危机以来,世界经济的秩序发生了改变,而在这场危机中中国迎来了机遇;我们不是要拔高什么,因为经过了30年发展的中国会展业,在诸多诟病中一路走来,并慢慢成熟。

伴随行业发展,一路同行的每位会展人都有着不同寻常的经历。我们从中挑选了四位代表性人物,请他们用文字在《会展大咖秀》栏目中分享他们或精彩或沉重的过往经历及所思所感,读者可借此管窥会展人的百味人生。



■ 刘海莹

成功人士一说到打球,肯定是指打高尔夫球。我从来就不会打高尔夫球,也一直没时间练球,因而屡屡遭到陈峰(全国会展业标准化技术委员会秘书长)、蒋承文(励展华博总裁)、王明亮(上海博华国际展览有限公司执行董事)等一众会展界大佬的不解甚或背后的耻笑。

当然,打球也可打篮球、打乒乓球、打网球、打羽毛球等。乒乓球、羽毛球、网球只有单打和双打,篮球、足球才是团体项目。一个会展公司、一个会议中心/酒店,内部有人力资源、销售、财务、行政等多个部门,对外要面对客户、政府、行业协会、同行(竞争对手)、媒体等多个群体,要做的事很多,里面的技巧也各不相同,而市场销售对于每个企业来说都是至为重