

厦门会展动态

15-018 期 (第 132 期)

主办单位: 厦门市会议展览事务局

承办单位: 厦门市会议展览业协会

2015 年 11 月 13 日

【2015 两岸四地 (厦门) 会展合作高峰论坛集锦】 1

联手两岸四地 拓展国际市场——2015 两岸四地 (厦门) 会展合作高峰论坛盛大举行.....	1
高端人士演讲 规划会展蓝图.....	3
论坛成果丰硕, 实效好.....	6

【2015 两岸四地 (厦门) 会展合作高峰论坛集锦】

联手两岸四地 拓展国际市场

——2015 两岸四地 (厦门) 会展合作高峰论坛盛大举行

由厦门市会展局、台湾展览暨会议商业同业公会、香港贸发局、澳门贸易投资促进局共同主办, 中国国际科技会议中心、中国国际公共关系协会、《中国会展》杂志社、《中外会展》杂志社、《会议》杂志社、《MICE CHINA》杂志社和厦门市思明区人民政府协办, 厦门市会展协会承办的“2015 两岸四地 (厦门) 会展合作高峰论坛”11 月 7 日上午在厦门开幕。厦门市副市长倪超、海峡两岸经贸交流协会副会长王晖、福建省商务厅陈扬处长、厦门市会展局王琼文局长以及台湾展览暨会议商业同业公会荣誉理事长林茂廷、副理事长黄洁仪、香港贸易发展局高级经理吴镇荣、澳门贸易投资促进局高级经理李藻森等两岸会展业嘉宾出席了论坛。

本次论坛是大陆第一个、也是目前唯一由两岸四地会展业主管部门和权威机构共同主办的交流合作活动。论坛包括主题演讲、研讨座谈、项目对接洽谈、专题培训、会展设施考察、会奖项目体验等丰富多彩的内容。论坛共有实际外来的会展机构 111 家。按构成统计, 有 52 家全国性商协会或学术机构 (其中有 43 位副秘书长以上决策人物参加), 38 家有影响力的专业会展机构或公关营销公司, 欢迎您推荐有价值的会展业信息

17 家大型品牌企业会展采购部门，4 家有全国影响力的会展专业媒体。

厦门会展机构参与踊跃，共有 109 家机构 200 多人报名参会。其中，会展场馆、会议型酒店 49 家，展会机构 11 家，会议机构 34 家，15 家展位设计搭建和综合服务机构。论坛还吸引外地专业及本地媒体约 50 位记者，论坛总体参会人数达 400 多人。高峰论坛成为首个举办的聚焦两岸四地会展合作的专业论坛，是海峡两岸间规模宏大的会展业精英汇聚的盛会。

论坛上，厦门市人民政府副市长倪超为论坛主办、承办、协办单位授牌。台湾展览暨会议商业同业公会副理事长黄洁仪做了《台湾会展业国际化接轨的经验分享》的演讲，介绍了台湾会展产业发展的特色趋势，并且以展昭、满力两家台湾展览和会议业领先企业的经验来分享会展业国际接轨的必然与必要。香港贸易发展局高级经理吴镇荣做了《香港会展业发展的成功经验及创新方向》的演讲，以数位行销入手，介绍了会展+互联网的应用心得。澳门贸易投资促进局李藻森高级经理发表《澳门会展业优势及对经济拉动效应》的演讲，以澳门会展业对澳门经济拉动效应为例，阐述了发展会展业的重要性和必要性。厦门市会展局王琼文局长发表了《联手两岸四地、推动厦门会展业国际化发展》的演讲，更是全面介绍了厦门市会展业优越的环境条件和国际化发展思路，一方面表达对以论坛为平台，实现两岸四地合作发展的愿景，同时更诚挚邀约台港澳和大陆会展机构前来厦门分享红利合作共赢。论坛由厦门市会展局副局长邱国跃主持。

7 日下午，高峰论坛同时举行了厦门市会展业发展座谈研讨会和会展项目对接洽谈会。厦门市会展业发展研讨会上，主协办单位及厦门会展界代表对厦门与港澳台深入合作等进行探讨，建言献策。并就建立两岸四地会展合作达成七大共识：**一是**深化两岸四地主办单位的合作，长期共同主办两岸四地会展论坛；**二是**两岸四地主办单位互派人员参加在四地主办的重要会展活动；**三是**两岸四地主、协办信息网站互相链接；**四是**两岸四地在相关场合与网站上互相推介展会信息；**五是**两岸四地主办方互相为合作方展会推荐、寻找合作、代理商；**六是**相互推荐参加国际性会展组织，在国际会展组织中协调立场，相互支持，形成命运共同体；**七是**在人才培养方面两岸相互支持，根据要求推荐和互派专家进行人才培养。

项目对接洽谈会上，100 多家专业会展买家与厦门的 200 多家会展专业机构进行对接洽谈，供需双方进行了 3100 多场次的洽谈，约八成的洽谈者称找到了合作对象或伙伴。据回收的洽谈意向表显示，厦门建旅商务与北京沃美达成婚礼、婚庆产品的合作；台湾展昭与厦门新天达成互为代理商意向；台湾满力与中国通用机械协会达成合作意向；厦门壹号公关与大新华国际会展有限公司、中智国际等达成初步的意向。……有十多个项目意向落户厦门，如全国城市农贸中心联合会、中国物质再生协会再生塑料分会等拟将旗下高端会议落户厦门。8 日还组织厦门会展设施和城市环境考察体验活动。丰富的活动让两岸四地会展界对厦门有了更深入的了解，为今后两岸四地会展交流合作打下坚实的基础。

（会展协会）

高端人士演讲 规划会展蓝图

11月7日上午举行的主题论坛，市政府倪超副市长亲临指导并致辞，为主承协办单位颁发了纪念牌。台湾展览暨会议商业同业公会副理事长黄洁仪、香港贸易发展局高级经理吴镇荣、澳门贸易投资促进局高级经理李藻森、厦门市会展局局长王琼文发表了演讲，台、港、澳拓展国际市场的经验给我市会展业者极大的启发，王琼文局长的演讲，全面介绍了厦门会展政策和环境，给两岸四地的会展买家留下深刻印象。

会展业已经成为厦门名副其实的金字招牌和产业骄子

厦门市政府副市长 倪超

会展业对城市的发展具有强大的综合带动作用 and 品牌营销的效应，是衡量一个城市经济发展水平和国际化程度的重要指标。厦门与会展业犹如天作之合，独特优越的地理位置，开放包容的城市文化，优美舒适的气候环境，便捷发达的交通网络，让厦门成为办展办会的理想城市。经过市委市政府多年的深耕细作，厦门会展业也赢得了业界人士广泛的好评。近年来厦门相继荣获了中国十大会展名城和中国十大魅力会议目的地城市等荣誉称号。会展业已经成为厦门名副其实的金字招牌和产业骄子。

当前厦门正积极的融入国家一带一路战略，加快与海丝沿线国家和地区的全方位的合作，努力建立21世纪海上丝绸之路核心区的战略支点，全力推进自贸实验区建设，打造投资自由化、贸易便利化、金融国际化、业态多样化的一流的营商环境，这些都是厦门会展业发展的新机遇，今年的前三季度，我市共举办各类外来的商业会议5284场，同比增长了92.43%，会议总人数125.03万人次，同比增长了107.1%，举办了各类展览108场，总面积达到了128.47万平方米，同比增长了14.8%。预计今年全年的会展业总体效益将达到330亿元人民币，发展态势强劲。同业一家亲，同心力断金，衷心的希望通过此次的论坛，能够为两岸四地搭建一个凝聚共识，增进交流，促进合作的平台，共同来提升会展业的专业化、市场化、品牌化、国际化的水平，携手开拓市场，实现互利共赢，共创美好未来。

致力于专业办展，提升国际竞争力

台湾展览暨会议商业同业公会副理事长黄洁仪

“这两年来，厦门在会展业上，频频有精彩表现。”黄洁仪在论坛上感叹，三年后再次来到厦门，这里处处涌动着一股发展动力，令人惊讶。她在论坛中，以展昭、满力等会展企业为例，介绍了台湾的会展发展现状及经验。

这两年，台湾会展业发展一直致力于质量的提升，发展专业展会。2014年台湾专业展会规模居亚洲第六，和2013年相比，展览面积增长了13.8%。政府

的支持不仅给钱，还有在资源上进行牵线搭桥。黄洁仪说，要坚持民间办展，应该是政府搭台，企业唱戏。

黄洁仪说，相对于大陆广阔的市场，台湾比较小而美，这两年在台湾举行的区域型会议数量在不断增长，中大型及国际性会议，台湾一直致力于突出其专业性，因此我们注重专业人才培养，在大学设立专业课程。

“每办一次展会后，都要注重总结，并进行改进和不断完善。”黄洁仪说，展会不是办给政府看的，更不能有从众心理，专业的展会需要培育买方市场，要了解消费者的需求。一座城市的会展氛围是需要培育的。厦门这两年已经做得很不错，应该考虑迈向国际化。现在展会竞争日趋激烈，台湾一直在大力支持会展公司迈向国际化，努力拓展国际市场。

黄洁仪举例说，在迈向国际化进程中，展昭公司已经将专业展会开到买家聚集的地方。如带着供应商，在孟加拉搭帐篷办展会，深受当地欢迎。今年展昭公司在大陆及东南亚主办 15 个展览，全部为专业展；代理了全球 97 个国际展览，足迹遍布 38 个国家，55 个城市。而满力公司则是通过建立联合秘书处，做好目的地管理，随着国际会议和展览不断发展，与国际化接轨。

“展会除了推广外，还有一个重要目的，就是为参展商缔造行业商机。”

服务紧跟市场，充分利用互联网

香港贸易发展局高级经理吴镇荣

亚洲已成为全球经济的引擎，其中会展业发展迅速。吴镇荣在分享香港会展业发展经验中指出，“一带一路”等国家战略将给会展业带来难得的发展契机，当前应该紧跟市场变化，结合好的资源，再有效利用互联网+，不断提高客户回头率，会展业将会有更为广阔的前景。

吴镇荣说，会展业较为特殊，经济下行，企业更需要走出去推广，寻找机遇，而会展业正是迎合企业的这种需求。他从今年香港的会展业发展情况看，会展业不但没有萎缩，反而受到市场刺激，尤其受区域内经济发展带动，出现持续向好迹象，市场需求依旧旺盛。

吴镇荣说，鉴于对参展商和买家的投资回报影响因素的分析，香港为此提出了“四合一”方案，打造全方位平台，整合全渠道资源，将买家服务到位。积极投入互联网推广渠道，通过 APP 进行线上线下无缝连接，将参展商、供应商、买家等紧紧联系在一起，让营销实现全年无休。

那么，要吸引参展商继续利用展会这个平台进行推介、采购，就要加强展会内容。吴镇荣说，以前香港的展会都是代工采购，但现在他们正慢慢转变为推广型展会，通过设立不同的品牌区、赠品区，为参展商提供更多的推广机会和形式。利用不同推广活动，如服装秀、各种新闻发布会、论坛等进行软性推广。他举例说，如 google 也来参加我们的展会，但除了参展外，他们还邀请业内大咖，聚

焦当前热点，举行高峰论坛，从而达到推广产品、传播文化理念的目的。

除了采购外，市场资讯也很重要，因此在展会期间，他们会制造各种不同的交流机会，如有主题性的交流晚宴、有针对性的配对服务等，同时在展览期间，在网上为买家提供配对服务。

“会展业对经济拉动效应为 1：9，其中高端会展活动对经济的拉动效应为 1：10。”

会展业发展 拉动周边经济

澳门贸易投资促进局高级经理李藻森

在介绍澳门会展发展经验时，李藻森为大家展现了近年来澳门会展业发展的一个清晰脉络：澳门 2010 年成立会展业发展委员会，2012 年推出澳门会展网，2013 年及 2014 年先后推出“会展活动激励计划”和“国际性会议及专业展览支持计划”，2013 年贸促局推出“会展竞投及支援‘一站式’服务”，今年推出“会展专业人才培养支援计划”。

李藻森说，这几年会展业在澳门的蓬勃发展，让他们感受最深的就是，会展业对周边行业具有极强的经济拉动效应，如酒店、餐饮、广告宣传等。随着会展业的发展，国际知名品牌酒店及大型综合度假村项目相继落成，澳门酒店客房数目和各种会展活动场地大幅度提高，使澳门的市场规模进一步扩大。

看到会展业带来的商机，澳门正在不断完善自身优势。李藻森说，港珠澳大桥的建成也将大幅度缩减穿越三地的交通时间，为满足市场需求，他们正致力于构建“1 小时生活圈”。同时，多项大型项目正陆续兴建、扩建、竣工，这将进一步完善澳门的交通基础设施网络。

近年来，澳门办展能力也在不断提高，全澳会展场地总面积超过 18 万平方米，提供客房超过 3 万间。澳门还推出了会展竞投及支援“一站式”服务，包括协助竞投会展项目、提供会展信息、协调与政府部门关系、委派专人跟进落实在澳举办的会展项目、提供专业商业配对服务、寻找合作伙伴等。此外，还为参展人员提供“绿色通道”，便于他们快速通关。

李藻森列出了一组来自澳门的数据：澳门会展业 2012 年创造了 35.32 亿澳门元的价值，为澳门带来 1.01% 本地生产总值，会展从业人员从 2001 年的不足 300 人，发展到现在超过 3000 人，对澳门的批发及零售业、酒店、运输等拉动效应明显。

“两岸四地会展合作高峰论坛是厦门打造国际化平台、提升国际化水平的重要举措，更是厦门会展业学习借鉴先进经验和做法的重要渠道，也是连接国际的重要平台。”

开展全球营销推广，提升办展水平

厦门市会议展览事务局局长王琼文

“如何提升国际化水平，是厦门市会展业近期重点和优先发展的方向。”王琼文坦言，厦门市会展业发展已取得良好成效，但与德国的汉诺威、慕尼黑、法兰克福和台湾、香港等会展名城相比，还有一定差距。

厦门是国内最早重视会展业的带动作用并着力推动会展业发展的城市之一。厦门市会展业从上世纪 80 年代起步，伴随经济特区改革开放事业推进和社会经济建设，发展十分迅速。当前，厦门正在贯彻实施《美丽厦门战略规划》，努力打造国际一流的营商环境，对比新加坡等国际化城市，提升厦门城市国际化水平，为厦门市会展业发展创造优越的城市环境。

当前，厦门正在策划制定全球营销方案。王琼文说，全球营销是厦门市会展业走向国际、提升国际化的必要手段和渠道，厦门将全方位开展全球营销推广，提高厦门在国际会展业界的知名度。王琼文在现场，也频频向来自两岸四地的会展机构抛出“橄榄枝”。

“厦门将积极融入国际会展大家庭。”王琼文说，厦门将以加入 UFI、ICCA、SITE 等国际会展组织为契机，以会员身份融入国际会展大家庭，获取国际展览业的信息资讯，参加全球会展业展览、年会等活动，开展厦门会展业的宣传推介。同时，厦门将致力引进包括德国、台港澳等国际知名会展机构，在厦门举办展览项目，对接国际会展组织和行业组织，策划、引进高端国际会议。通过学习借鉴国际会展机构经验、引进国际知名会展机构和会展项目，提升厦门会展企业和会展项目的国际化水平。

迈向国际化，厦门也有这样的硬件基础。厦门是国内少数同时拥有展览中心和会议中心的会展城市之一，国际会展中心已完成四期展馆建设，室内展览面积达 15 万平方米，可以承接各类大型和超大型展览活动。

（部分摘自《厦门日报》）

论坛成果丰硕，实效好

论坛在各方的努力下取得丰硕成果：

一是论坛获得台、港、澳及六家协办单位和商务部、省商务厅的大力支持，为厦门会展营销自有平台品牌化发展奠定了基础；二是 100 多家买家全部表示将把会议、展览项目向厦门转移。厦门建旅商务与北京沃美达成婚礼婚庆产品合作；厦门日报会展事业部与中国陶瓷工业协会联合办展探讨中；厦门会展集团与全国城市农贸中心联合会达成初步意向在厦举办农贸展；京闽中心酒店成为泰康人寿的潜力合作对象；厦门壹号公关与大新华国际会展、中智国际等达成初步意向；台湾展昭与厦门新天达成互为代理合作意向；中国通用机械工业协会与台湾满力欢迎您推荐有价值的会展业信息

公司达成合作意向；中国工业经济联合会表示将尽快研发两岸共同参与会议活动在厦举办。多家展览机构表示，明年先把能调整的展览移到厦门举办。已有 10 多个项目明确落户厦门：如中国装备行业协会意向在厦门举办其一年一度的 12 万平方米大型展览，中国物质再生协会再生塑料分会等拟将旗下高端会议移师厦门，诺华制药也拟将公司中小型会议及会奖旅游落户厦门。80%的买家找到了合作伙伴。**三是**推介了厦门会展政策和设施，与会者对厦门公开、透明、公平的会展政策和优良的会展环境给予了高度赞扬。据问卷调查、买家对厦门的政策和环境满意度为 100%；**四是**为厦门进入国际会展机构，开展国际合作建立了通道；**五是**锻炼和培育了接待队伍、会议型饭店，为厦门会展业发展储备了人才；**六是**就论坛的发展达成 7 点共识，为两岸四地会展长期合作创造了条件；**七是**研发了会奖新线路，为会展旅游融合发展拓展了空间。

（会展协会）

本期主编：郑智 **责任编辑：**谢燕婷