

厦门会展动态

16-019 期 (第 154 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

2016 年 11 月 22 日

【2016 两岸四地 (厦门) 会展合作高峰论坛暨厦门国际会展周集锦】 1

联手两岸四地 拓展国际市场 ——2016 两岸四地 (厦门) 会展合作高峰论坛暨厦门国际会展周 盛大开启.....	1
高端人士演讲 规划会展蓝图.....	2
论坛成果丰硕, 实效好.....	9
厦门市会展局等多家会展机构斩获多个 AFECA 亚洲会展奖奖项	11
展览业新思考——2016 两岸四地会展合作高峰论坛 会展专题培训.....	11

【2016 两岸四地 (厦门) 会展合作高峰论坛暨厦门国际会展周集锦】

联手两岸四地 拓展国际市场

——2016 两岸四地 (厦门) 会展合作高峰论坛暨厦门国际会展周

盛大开启

11 月 7 日-10 日, 2016 两岸四地 (厦门) 会展合作高峰论坛暨厦门国际会展周在佰翔软件园酒店如期举行。此次系列活动由厦门市会议展览事务局、香港贸易发展局、澳门贸易投资促进局、台湾展览暨会议商业同业公会联合主办, 中国国际科技会议中心、中国国际公共关系协会、《中外会展》杂志社、《中国会展》杂志社、《会议》杂志社、《MICE CHINA》协办, 厦门市会议展览业协会承办。

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。此次论坛由厦门市政府办公厅洪耀发副主任及中国会展

经济研究会袁再青会长开篇致辞，亚洲会展协会联盟主席叶明水就“亚洲会展产业脉动趋势”做了详细的分析；香港贸易发展局副局长周启良做了“未来驱动力，展览业新天地”演讲，就未来展览业发展趋势及发展举措做了深入探讨；澳门贸易投资促进局执行委员刘关华发表了“澳门会展‘绿’起来”的演讲，在现场为大家展现了不一样的澳门会展业发展道路；台湾方面，由台湾展览暨会议商业同业公会前理事长涂建国发表的“两岸会展合作之现状、路径及前景分析”得到了现场参会者的共鸣；厦门市会展局副局长邱国跃发表了“搭乘金砖列车，厦门会展国际化提速新格局”的演讲，针对明年金砖会晤新契机对厦门会展业的发展前景做了深入的剖析；还有中国城市会展协会联盟副主席李霞辉发表了“加强城市大合作，共筑会展强国梦”的演讲，为两岸四地会展业共谋发展发声；厦门市会议展览业协会郑智会长主持了论坛。

本次论坛以厦门的区位优势和产业优势为依托，紧扣国家促进两岸合作交流战略，也是目前规模最大、行业最专、参与面最广、形式最多样的会展业盛事，开创了两岸四地会展界合作的新局面。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。今年在举办“2016 两岸四地（厦门）会展合作高峰论坛”的基础上，同期举办 2016 亚洲会展协会联盟（AFECA）年会、2016 亚洲青年会展竞赛、2016 中国（厦门）商务会奖旅游系列活动，来自两岸四地主办单位代表、AFECA 年会嘉宾、会展企业代表、会展供应商代表等 1100 余人参会，共同探讨两岸四地会展管理体系的比较和会展合作机制建设；举行会展项目对接洽谈，展示推介厦门会展政策和环境、优良的会展设施、会展服务水平，力争扩大厦门会展项目资源、建立自有会展营销平台、建立和打通厦门会展与国际合作通道。

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，其中，重头戏项目对接洽谈会邀请了 110 多家专业会展买家与厦门的 100 多家会展专业机构进行对接洽谈，大力突显活动实效。与会买家纷纷借此论坛与厦门供应商对接洽谈，为各自的会展项目找寻合作伙伴，将对今后厦门会展业的发展提供众多的展览、会议资源。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。

（会展局）

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，厦门市政府办公厅副主任洪耀发亲临指导并致辞。中国会展经济研究会袁再青会长、亚洲会展协会联盟叶明水主席、香港贸易发展局副局长周启良、澳门贸易投资促进局刘关华执行委员、台湾展览暨会议商业同业公会前理事长涂建国、厦门市会展局副局长邱国跃、中国城市会展协会联盟副主席、泛珠会展联盟主席李霞辉发表了演讲，台、港、澳拓展国际市场的经验给我市会展业者极大的启发，邱国跃副局长的演讲，从六个方面全面介绍

了厦门会展政策和环境，给两岸四地的来宾和会展买家留下深刻印象。

以旅游会展融合为契机，厦门积极打造中国会展典范城市

厦门市政府办公厅副主任 洪耀发

会展业是现代服务业的重要组成部分，是衡量一个城市国际化程度和经济发展水平的重要指标。厦门是国内最早重视会展业，并将其作为一个重要产业来发展的城市。经过 30 多年的培育和发展，厦门的会展业以其良好的发展基础，完善的设施环境，有力的政策支持，高效的政务服务赢得了广大业界人士的广泛好评，并培育出一批在国际国内具有较高知名度和影响力的专业会展。投洽会、石材展、佛事展多年位居全国同类展会规模最大的领先地位。

洪耀发指出，厦门市委市政府高度重视发展会展业，极力推进会展业升级工作，致力于打造旅游会展融合发展的千亿产业链，并提出将会展作为产业融合的重要平台和工具，使会展业成为打通消费，连接产业与市场的重要纽带，并形成大会展、大旅游、大商贸、大物流融合发展的格局。近年来，厦门会展呈现出量增、质提、效益升的良好势头，以旅游会展融合为契机，厦门正积极打造中国会展典范城市：通过大力宣传推广和推介营销，精心策划培育会展专业展会，主动服务会展企业，积极推动行业治理和自律。

2015 年我市各类会展总面积达到 191 万平方米，年外来参会人数达到 135 万人次，近三年来厦门市会展业年均增长率在 15%以上，高于 GDP 的增长势头，并荣获中国最具竞争力的会展城市，中国最具创新力国际会展城市，中国最受关注会奖城市，中国十大会展名城等荣誉称号。今年的前三季度厦门会展业继续保持快速增长的势头，全年共举办的展会有 113 场，同比增长 23%；展览总面积达到 138 万平方米，同比增长 16%。同业一家亲，同心力断金，洪耀发希望能借此论坛活动搭建一个凝聚共识，增进交流，促进合作的平台，共同提升两岸四地会展业的专业化、市场化、品牌化、国际化水平，促进会展资源更好的流动。

共拓国际市场，共谋全球发展

中国会展经济研究会会长 袁再青

近年来，随着大陆与港澳台的经贸交流日益深入，会展业作为现代服务业的先导性产业和触摸世界的窗口，它的创新发展和合理的布局对于地区综合竞争力的提高、可持续的发展意义重大。袁再青首先分析了两岸会展的发展情况：港澳台会展业起步早，为大陆会展业的发展提供了大力支持和帮助；大陆会展业发展快，目前大陆展览业的数量、规模已经处于世界前列。去年大陆地区举办 9 千多场展会，展览面积达到一亿多，会议节庆活动发展良好，大陆会展市场化、专业化的水平有了明显的提高。

随着当前世界会展业的中心继续东移，中国大陆举办的著名的杭州峰会，前年的 APEC 峰会以及明年将在厦门举办的金砖会晤引起了世界广泛的关注，大陆会展业的高端化、深入的发展，为港澳台的会展业和大陆的协同发展提供了很好

的机遇和广阔的市场发展空间。

袁会长指出，厦门立足于两岸四地，拥有优越的区位优势，并积极推动与港澳台的交流合作。去年厦门市会展局与香港贸发局、澳门贸易投资促进局、台湾展览暨会议商业同业公会联手策划举办了两岸四地（厦门）会展合作高峰论坛，搭建了四地非常好的合作平台并取得圆满的成功，今年的论坛在去年的基础上升级为厦门国际会展周。

袁会长表示会展周的举办将有利于凝聚四地会展人的力量，搭建两岸四地会展交流的平台，携手共进，共同开拓国际市场，共谋全球的发展，共推交流合作，共享发展红利。作为全国性的行业组织，中国会展经济研究会与厦门会展局和两岸四地的会展同仁一直有很深的合作，同时袁会长希望中国会展经济研究会能继续支持参与这样的一个论坛，推动四地实质性的交流合作，为论坛的成功贡献自己的力量。

亚洲会展产业脉动趋势

亚洲会展协会联盟主席 叶明水

“会展是带动城市服务业发展的一个重要的产业，随着全球会展中心东移到亚洲，东亚成为亚洲会展发展最快速的地区。”亚洲会展协会联盟叶明水主席这样评价亚洲会展的发展。从亚洲近年来会展行业的趋势来看：

展览方面，亚洲展览全球占比持续增长。根据美国会展 IAEE 和美国会议展览活动协会的统计，亚洲展览的 80%属于 B2B 展览。在场馆使用方面，中国大陆一枝独秀，B2B 展览面积超过 1100 万平方米。除此之外，亚洲各地兴建大型会展场馆，为亚洲会展业的发展奠定了硬件基础。

会议方面，亚洲会议还有很大的发展空间。根据 AFECA 认定的会议数据，2015 年在全球举办的 12000 场会议中，亚洲所占的比重只有 18.55%；从 2015 年亚洲会议的排名来看，亚洲主要的会议地区这五年的排名中，日本开了 321 场，韩国 237 场。亚洲国家和地区仍然要加强合作，一起提供更好的条件争取更多国际会议到亚洲来举办。

如何才能在日益激烈的亚洲市场保持竞争力水平？亚洲会展协会联盟主席叶明水现场“把脉”亚洲会展行业趋势并开出了“药方”：

第一，注重科技化。根据亚洲近年来会议成长的情形，大部分排名前面几名的会议城市，都有成长的趋势。其中科技化是一个很重要的方向，高科技的运用能高效提高展览服务水平以及更大程度地发挥展览功能。

第二，加强人才培养。亚洲国际化会展人才紧缺，除了加强本地的人才培训之外，可以引进国际认证像美国 CEM（会展管理的专家）等专业人才认证体系。CEM 数量代表筹办国际会议人力的指标，是很重要的一个会议方面人才的指标。目前在亚洲，中国大陆是 CEM 人才最多的国家，第二位是韩国，台湾现在也有 215 位的 CEM。在青年人才的鼓励方面，AFECA 从去年开始举办青年会展竞赛，

两岸四地可以利用这个机会派遣人才进行培训和交流。

第三，取长补短，广泛合作。会展是跨境的，要发展，除了加强在亚洲之间合作之外，亚洲也要跟国际组织进行合作，取长补短。

第四，展会结合，提升附加值。会议和展览是兄弟，展会结合是趋势所向，国际会议和国际展览同时举办，往往会取得意想不到的成果。

第五，创新和新创并重。创新是动力，新创是未来。会展行业的发展要跟随时代的进步来转型，正所谓事事要创新，时时有新创。

在去年成功举办两岸四地会展合作高峰论坛的基础之上，今年的国际会展周引进了 AFECA（亚洲会展协会联盟）年会和亚洲青年会展竞赛等系列活动，为亚洲会展行业和厦门会展行业的交流搭建了平台，也打通了厦门企业“走出去的通道”。

叶明水先生介绍说：亚洲会展协会联盟是为了促进亚洲展览会议的发展和合的一个组织，这个组织现在有 17 个国家和地区的会展协会还有部分企业加入，一共有 34 个组织参加亚洲会展协会联盟。包括了亚洲 1 万多家的会展企业，是一个非常完整的展览、会议、奖励旅游和活动的交流平台。

未来驱动力，展览业新天地

香港贸易发展局副局长 周启良

近几十年来，全球经济变化和社会的转变等不利因素冲击展览业的发展，就目前经济形势来看，欧美成熟的市场缓慢恢复，亚太新兴市场增长放缓。在众多的危机里面，会展业如何迎难而上？“中国有一句老话：在危机中一定会找到机遇！”，周启良指出，未来展览发展将呈现三大趋势：

第一，亚洲中产崛起。据 2010 年数据统计，亚洲中产人口达到 5.3 亿，2030 年将达到 10 亿，中产人口的增长带动了国际品牌的大量消费需求。在此之前亚洲主要是一个生产的基地，亚洲的展览主要也是做代工生意。随着中产阶级的增长，亚洲的展览慢慢的从采购展变成市场推广的展览，亚洲的厂家开始也注重亚洲市场，很多品牌公司愿意通过亚洲的展览来打入亚洲这个市场，为亚洲展览的发展提供了新的机会。

第二，生活智慧化。随着展览人工成本的不断上涨，智能产品对不同阶层的广泛渗透，科技应用在展览举办中已经成为不可或缺的组成部分。企业可以通过设置人气主题专区，聚焦最新科技，将智能元素植入玩具互动、礼品展示等；吸引业内翘楚，揭示未来科技发展趋势；为科技初创企业参展降低门槛，通过多元化服务，帮助其茁壮成长，培养潜在客户。

第三，服务水平至关重要。据经济学一份报告，有 89% 的客户因为服务不好而离开你，那么有 86% 的客户因为你的服务好愿意多付你 25% 的费用。周启良表示，香港各类展会服务很贴心，通过做商贸配对机会，提升回报率；展览期间举行各式精彩活动，让客户轻松谈生意、交朋友；这些全方位提供贴心服务等都能

为交易成功加分。

“我觉得两岸四地有很多合作的机遇，但是合作的大前提就是你一定要有别人没有的东西放在谈判桌上，所以我觉得两岸四地各有各的优势，怎样实现优势互补非常的重要！”周启良这样说道。展览的类型有很多，不在出口导向型的展览这条道上堵死，另辟蹊径做批发地域性的展览也可以很成功，周启良表示这个课题值得研究，并将寻求机遇进行合作。

澳门会展绿起来

澳门贸易投资促进局执行委员 刘关华

“为什么选择绿起来这个主题”？刘关华表示，近十几年来，澳门会展业一直致力于落实环保理念，推行会展活动的减排，推动会展的源头减废，做好宣传，共同打造绿色会展。

环保业和会展业环环相扣，在环保建设方面，据刘关华委员介绍，澳门政府早在 07 年的时候就已经跟业界合作，举办澳门环保酒店奖，目的是为了推动酒店业的环保，强调环境管理的重要性。在筹办会展活动的中，特区政府也积极投入推行环保工作：一是政府减少使用地毯，会议的用纸，还有跟慈善机构合作等；二是在政府的外派项目公开招标的时候加入相关环保指标的要求，向业界传达有关方面的措施，俭省成本和提升环保的现象；三是政府制订未来有关环保法律法规的要求和规定。

为更好地落实十三五规划，澳门特区政府在今年 9 月份推出了首份五年发展计划，就是 2016 年到 2020 年度在环境保护和绿色发展中设置了专项的目标，并希望通过加强区域合作、环境合作打造一个更持续发展的城市。

除此以外，每年一度的澳门国际环保合作论坛，是泛珠区域联手打造的一个最重要的环保合作平台。国际性展会作为提升澳门形象的一个窗口，澳门鼓励参展商的设计公司减少使用一次性的材料，改用可重复使用的环保材料，已成功减少垃圾 75%，一些特装展会可以回收的比例甚至高达 80%以上，过去已有超过 500 家的参展商和承建商参与其中，为此澳门被国际展览业协会评选为 2013 年度全球 93 个“优秀环保举措范例”之一。不仅特区政府举办的展会，包括 MIF 和 MIAEECF 也率先落实绿色会展概念，已经引发了联动效应，引导其他民办的展会来落实绿色办展的理念。

环保展台和绿色电费回赠计划已经在澳门成功实施，并且得到国际会展业的认同，刘关华表示，澳门也将跟两岸四地会展同仁分享这一经验，相互借鉴和提升，共同打造绿色会展的城市。

两岸会展合作之现状、路径及前景分析

台湾展览暨会议商业同业公会前理事长 涂建国

“谈这个题目的时候我就一直想到底要怎么跟各位报告，怎么让大家觉得因

为这样的形势更加鼓舞大家，双方业者能够在不同的地方加强我们之间的合作，制造更多的机会。”涂建国坦言。从两岸的合作方面和台湾的展览现状，涂建国分享了两岸会展的关联性。

首先在两岸合作方面，涂建国表示会展业发展已经成为一个城市发展的重要动力，两岸这方面的交流合作很多。从2014到2016年，光是从大陆组团去参加台湾展会的就有48个，展览的民间代理和互相的代理的数据更惊人。同时，两岸相互办展也开始有了实力，例如厦门佛事展已开始与台湾同行探讨联合举办，争取将这个展会办到台湾去。两岸之间也开始举行会展人才培养，据统计，在台湾跟大陆建立交换生的就有8所学校，包括会展专业。

台湾展览方面，台湾现在主要会展的场所分布在北、中、南。北部的发展主要是以科技、资讯和金融为主，中部是发展机械工具、制造等，南部则主要是以海洋休闲农林产业为主。涂建国指出，高雄和厦门非常相似，是一个港湾城市。2014年高雄市特别新建了一个国际展览中心，以此来提升城市的经济动能，同时结合了很多的休闲旅游业和当地特色产业，包括建立软体科技园区。这两年，每年都有很多的旅游会奖团体到台湾来。未来高雄还将重新规划城市发展，利用新力量让这个城市重生。

为了促进两岸会展业的合作，涂建国建议两岸都应把会展政策纳入发展策略；利用会展来推动城市转型和城市国际化；投资软硬件，升级地区区域产业；利用会展业带动观光文化和商业交流以及吸引国际的专业人才。如何引导会展产业永续发展，涂建国在结束部分分享了非常关键的三个“P”的发展理念：即planet—推行环保，保护地球；people—培养国际人才，经营在地的文化；profit—经济价值。

两岸地缘相近，文脉相同，涂建国希望两岸能利用会展业这个契机创造出更崭新的概念，更好的服务理念，更多的会展合作机会，并寄望两岸今后有更多交流，共同发展。

搭乘金砖列车，厦门会展国际化提速新格局

厦门市会展局副局长 邱国跃

在10月份的金砖领导人的大会中，习近平主席宣布了2017年的金砖国家领导人的第九次会晤会在厦门举办，厦门非常荣幸的成为继北京、上海、三亚之外举办国际顶级会议的城市。随着金砖会晤进入了厦门的时间，厦门将搭乘金砖的列车，促进厦门城市和会展业的发展，让世界倾听厦门的声音。作为中国大陆非常重要的一个会展城市，厦门拥有独特的会展业基础，邱国跃副局长首先介绍了厦门的六大优势：

第一，环境优势。厦门环境优美，气候宜人，每年的空气质量排名都位列全国前三。厦门虽城市规模不大，但城市交通非常便利，是在中国非常适合举办会展活动的城市之一。

第二，经济比较发达。作为海峡西岸的中心城市，海上丝绸之路核心区，厦门是战略支点城市，而且是中国四个自贸实验区之一，发达的经济氛围和商贸环境为办展办会提供了经济基础。

第三，硬件设施一流。厦门拥有达 16 万平方米的室内展览面积和现代化的国际会展中心以及会议中心。据不完全统计，在厦门的宾馆酒店已经超过了 2200 家，在厦门容纳的住宿人数一天超过了 15 万。经过几年的培育和引导，厦门已经形成了以大型的会展设施作为核心，周边大中小型以及高中低档的会展产业聚集区并成功承接了如心血管大会、糖尿病等大型的科技会议。

第四，交通发达。厦门是一个重要的港口城市以及油轮母港的城市，交通非常便捷。厦门航空公司目前是国内的第五大航空公司，近几年厦门航空公司开通了到荷兰的阿姆斯特丹，到澳洲的悉尼墨尔本的航线并计划开通到纽约、加州、加拿大这些国际的航线。未来两年，随着金砖国家的会晤，厦门的影响力将继续扩大。

第五，MICE 活动丰富。厦门现在有三个在全球规模最大的展会：中国国际投资贸易洽谈会、厦门石材展览会和佛事展览会。厦门每年都举办很多重要的国际性会议，如世界投资大会、国际投资论坛、APEC 海洋部长会议。除了会议展览，厦门每年还举办厦门国际马拉松和国际时尚周的等精彩赛事。

第六，政策优惠。受制于地域和市场空间以及经济容量的制约，从 2003 年开始厦门就在大陆率先制订一系列扶持奖励的政策。目前扶持奖励政策的力度最大，覆盖面最广，在厦门有厦门市级和区级的奖励政策，这些奖励政策覆盖了展览、会议、办展办会机构的引进和落地。

除了以上六个方面之外，厦门丰富的人文环境以及休闲旅游的资源为举办会展活动提供了丰富多彩，形式多样的选择。在厦门办展办会，可以选择酒店、游艇、油轮、直升机旅游观光、帆船等新颖的会展旅游模式。

经过多年的发展，厦门荣获了中国的十佳最具竞争力的会展城市等各项荣誉并得到了业界充分的认可。邱国跃表示，金砖会晤明年在厦举办也必将给厦门以及厦门的会展业带来五大机遇：第一提升厦门会展业在国际上的知名度和影响力。第二是能够非常好的优化城市的环境。第三是借助会晤的举办构筑更加完善的国际交通网络。第四，明年会有更加完善的会展设施。第五，通过举办这些活动来积累国际会展的经验。

厦门会展业发展的目标就是要提升国际化和高端化。邱国跃充满信心地表示：在金砖的驱动下，厦门会展业的发展大有空间，大有可为。如何打造国际会展名城和中国会展典范城市，邱国跃介绍了厦门会展业发展的 5 大计划：第一要融入国际会展的大家庭，加强同 AFECA 等重要的机构合作；第二是加强全球的营销推广。厦门会展业已经制订了全球推广的方案，未来三到五年将持续在国际上进行厦门会展业的推广，以会展来营销厦门的城市。第三，引进培育国际会展项目和主体。这些主体项目也包括了香港、澳门、台湾以及东南亚的会展机构，接下来会加大这方面的力度，引进国际知名的主体和项目。第四，培育国际化专业

的团队，引进国际高端人才，提升厦门国际化水平。第五，打造国际化的交流平台。

加强城市大合作，共筑会展强国梦

中国城市会展协会联盟副主席 李霞辉

随着经济发展，中国会展业呈现出蓬勃发展的势头，2015 中国会展业面积已经突破了 1.2 亿平方米，展馆面积将近 900 万平方米，中国展馆数量、面积和市场均位列世界第一。受国际化水平不足，人才紧缺和市场打造水平不高等因素制约，中国会展距离会展强国的目标还有很大的差距。李霞辉指出，要让中国在 15 年之内成为会展强国，重点要解决三大问题：

第一，要认清当前存在的新特征，树立新的分享理念。李霞辉说，当前时代背景下，产品的生命周期近趋于零、中间成本近趋于零、人和人之间的融合度近趋于零。品牌垄断、员工队伍庞大不精和传统的产品搜集模式已经无法适应发展要求，合作共赢、培育精兵良将和搜集客服数据正走向主流，这就要求会展业从业者转变发展思维：变传统展览为现代展览、变单打独斗为合作共赢、变成就自己为成就他人以及变行业小平台为全球大平台。

第二，要认清当今会展业发展的趋势，顺势而为，打造新的品牌。从当前会展业发展趋势来看，展会主体更加集约化、品牌更加国际化、项目更加多元化、服务更加智能化、展会更加环保化。这五大趋势，会展业要做好什么？首先要搭建好平台，通过平台寻找合作伙伴、获取有效信息和发展措施，加强合作，共享发展机遇。其次要结合自身城市特点，选择不同的发展方向。最后要借助互联网技术，拉近展商和客商的距离，提升服务水平。

第三，要创造新的合作模式，激发城市会展业发展的动力。城市会展的合作，合作什么，怎么合作？可以从三个方面入手：第一是携手合作，打造巨大的航空母舰，把中国的产品推出去，把世界的新技术引进来；第二是携手共建国际化会展品牌，携手国际展览公司，共建人才服务团队。李霞辉表示泛珠最近建立了两个团队，一个是在华南理工大学建立一个会展创意团队，另一个是在广东工业大学打造一个人才培养基地，在这个基地上，让大家了解政府、社会组织、企业合作培养人才的经验。拥有了人才，才赢事业，赢未来。第三是携手共建绿色展都。什么绿色展都，绿色展都就是三新两个零，新技术，新产品，新材料，要做到污染零排放，废物零处理。未来的绿色展都即强化绿色理念，进一步统一标准，进一步推广经验，进一步树立典型还要进一步的加强交流合作。

（摘自《厦门日报》）

论坛成果丰硕，实效好

2016 两岸四地（厦门）会展合作高峰论坛在各方的努力下取得丰硕成果：

两岸四地会展发展研讨会达成共识，树立两岸会展合作新风向标!7日下午，2016“两岸四地会展合作机制研讨会”在佰翔软件园腾讯厅顺利召开。研讨会就两岸四地会展合作机制、模式等达成了若干共识，并形成了《两岸四地会展合作厦门共识》：

一、两岸四地（厦门）会展合作高峰论坛是由香港、澳门、台湾和厦门会展主管部门和行业机构共同主办、长期举办的常态化性交流平台，各主办单位同意共同培育和积极参与；论坛得到各协办单位和承办单位的有力支持，也需要各协办、承办单位的长期参与和深度合作。

二、两岸四地（厦门）会展合作高峰论坛目标是共同拓展国际市场，各方同意以两岸四地合作为基础，引进更多机构和资源，拓展论坛的广度、深度和发展空间，并推动论坛的市场化筹办。

三、各主办单位作为四地会展行业管理部门和行业机构，同意建立固定的信息交流机制和会展项目转移流动优先推荐机制，以促进四地会展业的共同发展。各方同意将厦门市会议展览事务局指导、厦门市会议展览业协会主办的《海峡会展》作为固定的信息交流共享平台，提供支持和帮助。

四、各主办单位同意相互支持国际化营销、国际会议申办、高层次人才培训和推荐等具体事宜，并争取形成有效的联动机制。

五、各主办单位同意以两岸四地（厦门）会展合作高峰论坛、香港中小企业博览会、澳门国际贸易投资展览会、海峡两岸会展对话活动作为现阶段相互支持和深度参与的固定项目，并争取将合作拓展到其他的项目和领域。

100 多家买家全部表示将把会议、展览项目向厦门转移。11月7日下午，2016厦门国际会展周的重头戏两岸四地会展项目对接洽谈会在佰翔软件园酒店万维厅举行，6家协办单位共组织了近100家国内买家参会，其中包括中国烹饪协会、中国衡器协会等34个行业协会、中国针灸学会、中国解剖学会等14家学术类学会、会唐网、会小二网等会展网络公司，最大的民营会展公司欣欣翼翔等会展公司等。今年的对接会首次设立港澳台洽谈专区，共有澳门会议展览业协会、澳门广告商会、台湾展昭、台湾贸易中心等10多家业者设立洽谈台。对接洽谈已经成为厦门会展业者与中国大陆、港澳台业者沟通交流，合作共赢的良好平台。

本次对接会吸引了近百家厦门的会议承办公司、酒店、旅行社的240多人参加，现场收回有效《成果统计表》98份，有效洽谈率达到90%以上，厦门会展集团与中国汽车联合会有意合作办展，力争2018年展带会3万平米，中国酒类协会表示2017年4月在福建省活动有意落户厦门，同时组织金门旅游，中国动漫游戏爱好者联盟、中国安防服务联盟与多家厦门酒店达成初步会议室、住宿协议，中国解剖学会表示对会议的组织非常满意，希望有更多机会加强合作。

（会展协会 周燕华整编）

厦门市会展局等多家会展机构斩获多个 AFECA 亚洲会展奖奖项

11月7日晚，2016两岸四地会展论坛暨亚洲会展协会联盟（AFECA）年会颁奖典礼在厦门佰翔软件园酒店举行。厦门市会展局王琼文局长，邱国跃副局长和杨少菁副局长，17个国家和地区的100多位外宾以及厦门地区的企业代表共计400人出席颁奖典礼。以厦门市会展局为代表的厦门会展界翘楚斩获多个奖项，其中由中国商务部主办的中国国际贸易投资洽谈会和厦门会展金泓信展览有限公司主办的第十六届中国厦门国际石材展囊括了最佳专业展览奖的第二名和第三名，厦门国际会展中心斩获最佳场馆奖第三名。此外，厦门市会展局以及厦门市会议展览业协会被评为亚洲展览会议协会联盟伙伴，亚洲会展协会联盟主席叶明水亲自为王琼文局长和郑智会长颁发奖牌。

AFECA亚洲会展奖由AFECA主办，该联盟由来自亚洲17个国家和地区的32个协会会员、90个企业会员及其他2个成员组成。AFECA系目前亚洲最重要的会展组织，透过AFECA可与全球其他区域的国际会展组织交流，是亚洲会展产业迈向国际的门户。今年AFECA亚洲会展奖共有来自7个国家或地区的39个会展业者报名角逐最佳专业展览奖、最佳消费展览奖、最佳会议奖、最佳服务奖、最佳场馆奖以及AFECA杰出青年人才奖等六个奖项，相较去年27个会展业者报名，规模大幅增长40%，群英荟萃，当中以最佳专业展览奖竞争最为激烈，有11个展览参加角逐。

2016年AFECA亚洲会展奖系亚洲会展产业年度重要奖项，旨在鼓励及发扬亚洲会展产业，表彰亚洲区优秀之展览、会议活动及会展人才。大会特别宣布，今年将实施AFECA标章制度，大会将正式授权荣获2016亚洲会展奖的得主，使用AFECA认证标章，该标章分为：展览、场馆及服务三类。AFECA认证标章是亚洲第一个具有公信力以及代表性的认证制度，获得AFECA认证标章的会展业者，等同于获得AFECA的背书，证明在技术上、质量上、创新上以及永续经营各方面的能力，双双得到认可。

（会展协会 周燕华）

展览业新思考——2016两岸四地会展合作高峰论坛 会展专题培训

6日下午，2016两岸四地会展合作高峰论坛会展专题培训在厦门城市职业技术学院演播厅成功举办，来自台湾贸易中心展览业务处的黄汉唐副主任、上海汇展信息科技有限公司的郑路逸总经理和外图（厦门）文化传播有限公司陈炳泉总经理三位嘉宾围绕国际展览展示新技术新材料应用、互联网+与VR技术在展览会

中的应用前景两个议题进行了深度交流，为与会代表们带来了一场头脑风暴：

在全球展览产业变动趋势的冲击下，黄汉唐就如何实现展览的永续发展给出了具体的建议：结构面和应用面科技化——在展览中采用网站优化、APP 的功能进化、展馆 WiFi、展场登录与门禁系统、社群网站、射频识别应用、信标应用、行动通讯 App 之应用、无人飞行器空拍技术、VR/AR 之应用、机器人之应用、大数据应用等新科技新技术；通过订定策略与目标、了解客户需求、内容规划、内容制作、内容宣传及订定关键绩效指标，达到精准营销。

从当前展览中主要存在的参展效果不尽如人意，通信上网质量差，现场服务又贵又不好，餐饮安保等“痛点”出发，郑路逸重点介绍了 NFC 技术（近距离无线通信），观众通过佩戴植入 NFC 芯片的胸卡或支持此功能的手机自行扫码入场，通过蓝牙技术有效收集并分析数据，轻松帮助主办方提升参展参观效果、促进展商与优质客户建立有效联系和提高参展观展商满意度树立智慧展会品牌形象，帮助展商了解展台热度，实现精准营销、打破展台限制，寻找潜在优质客户。同时在大数据时代下，郑路逸还强调前期客户调研不可省，充分了解客户需求、数据是很好的参考，但不能盲从、模拟再模拟，小规模测试到全面推广、结合客户实际情况，适时调整并注重售团队的培训和演练。

随着承办单位招展难、企业参展成本高、宣传推广纠结和筹备工作费时费力等实体会展中存在的问题凸显，以及未来运用虚拟现实（VR）技术，研发网上展览模式，促进实体会展业发展的趋势，十一维度 WEB VR 核心技术以其兼容性强、体验感强、操作性能好和传播领域广的技术特点暂露头角。陈炳泉列举了十一维度 WEB VR 核心技术在厦门大学革命史馆、家具业、茶业、工业等展览中的广泛应用及其优势：提高主承办单位效率，帮助主办方规范管理并扩大社会影响；帮助参展企业提高受众数量、延长企业的网上展览时间、跟踪客户以及有效整合资源；协助客商全面了解展会和参展企业及其产品，消除时间、交通、地域等限制因素，提高观展的美观性和自主性。

未来展览的竞争归根到底是科技的竞争和人才的竞争。为了更好地提升厦门会展行业的办展办会水平，有效地利用两岸四地会展人才资源，今年厦门国际会展周特别举办了此次会展专题培训。嘉宾们前沿的分享为观众打开了办展思路、开拓了眼界，得到与会人士的一致好评。

（会展协会 周燕华）

本期主编：郑智 **责任编辑：**周燕华