

## 第二十四章 会展业： 服务业的新焦点

近年内地会展业快速发展，在促进贸易、投资增长的同时，也促进了旅游业、交通运输业、通讯业、酒店业及其他相关服务业的发展。该行业越来越受到各地政府的重视——在多个省市的整体规划中，会展业已成为发展的重点。

### 1/ 从“官办”到“民办”

在计划经济时代，为了打破西方国家的经济封锁，促进产品出口，内地从1957年开始举办每年春、秋两届的广州出口商品交易会，至今已举办了90多届，是内地历史最悠久、规模最大的展览会之一。改革开放以前，内地的展览全部由政府举办，且为数甚少。截至1978年，内地每年举办的国际展仅有6个，出国参展办展也仅有21个，而且全部由政府组织，从展品、展位、宣传口号、印制资料等，都是统一计划，没有企业特点。

从20世纪80年代初开始，由于经济的快速发展、市场交易活跃、进出口额高速增长及竞争激烈，产品推介对生产企业进入市场起着重要作用，这些因素都促使内地会展业进入一个快速发展的时代。

进入90年代后，内地会展业以年均20%以上的速度增长。2002年的展会数量从2001年的2000个增至2400个，带动的经济收入达700亿至1000亿元。国际展览范围涵盖机械、电子、通信、石化、仪器、钟表、首饰、服装、银行、建材等各行各业。

随着经济体制的进一步改革，市场经济模式取代了计划经济模式，内地的会展业逐渐走向开放，除贸促会、科协、外经贸部等官方机构主办的展览会外，各项由企业协会主办、展览公司协办的展览不断增加。展览业开始从政府过渡至商业机构，一些境外展览公司也开始介入内地展览会的境外招展工作，并逐渐成为一些内地展览会的协办及主办单位。目前，香港及海外的展览公司在内地会展业中占有重要位置，而内地近40%的国际专业展均有香港及海外展览公司参与。

经过20多年的发展，内地的会展业已逐渐发展成为一个比较成熟的产业，与此同时，由政府部门主办的展览，数目不断下降；商业及企业所占的比例则不断增加。内地会展业出现了定期化、国际化、专业化的趋势：原来在展览中占主导地位的综合消费品，在进出口展览会所占的比率不断下降，展览的专业性不断增强。

### 2/ 蓬勃经济带来的生命力

内地经济持续稳定快速增长，投资规模持续扩大，内地作为世界制造业基地的地位亦不断加强。此外，每年数千亿美元的进出口额、消费市场规模的不断扩大、城市综合环境的改善——这种种因素都为会展业带动了巨大需求，提

供了行业快速发展所需的条件。国际展览联盟主席 Sandy Angus 就曾预言，中国会展业的规模于 2010 年会超过欧美任何一个国家。目前，内地的会展业中心城市包括北京、上海、广州等地，而北京、上海、大连等城市已明确将会展业纳入重点支持的都市型产业和定为新的经济增长点。

举办展览不仅为城市带来场租、办展费、施工费、运输费等直接收入，而且带动交通、通信、旅游、住宿、餐饮、购物、贸易、保险、金融等相关收入。同时，还可促进城市功能的发展，随之引进的最新技术也将为社会带来难以估计的长远效益。然而，在快速发展的同时，内地会展业也暴露不少问题。

首先，在展馆建设上缺乏长远规划、合理布局和科学决策，引致重复建设严重。其次，由于多头审批，同类展会过多过密，品牌展览少，令参展商及采购商无所适从。例如，一些热门行业如汽车、建材、服装等，每年全国的展会就有上百个。第三，展览规模偏小。在德国，一年才办 140 个展会，但总面积达 690 万平方米；而内地每年所办的 2000 多个展会，绝大多数面积只有数千平方米。第四，一些展会没有长远目标，不注重展会品牌的培育，只着重短期效益。第五，展览的组织方式仍以行政办展为主，市场化、专业化程度不足够，大大影响会展业按照自身规律发展的进程。第六，会展服务水平偏低，未能满足参展商的需要。

内地各级政府为促进会展业的发展，已推出一系列政策和措施；多个城市和地区成立了会展行业协会、展馆协会；各地海关、工商等部门也纷纷推出具体措施，如简化海关办事手续、特事特办、在主要展馆设立监管点及现场办公等，以促进当地展览业的发展。为解决影响内地展览业发展的人才不足问题，部分高校已开始增设会展专业班或进行会展培训教育，以培养会展管理人才。而为解决重复办展问题，一些地方政府进行了相关协调。例如，上海等城市规定，同类题材的展览半年内不能重复举办。

近年，内地展览场馆建设进入了高速发展阶段，场馆建设已初具规模。据中国展览馆协会最新统计，截至 2004 年初，内地共有展览场馆 158 个，室内展览面积达 322 万平方米，室外展览面积则为 222 万平方米。随着会展业的发展，内地的展览工程及相关服务也有很大的改进。20 世纪 80 年代，内地展览搭建均由境外公司全盘承办，摊位也是以标准摊位为主。90 年代后期，内地展览工程公司迅速发展，目前已占有很大的市场比率。经过多年发展，内地已成功建立了一系列的国产品牌展览，如在北京举办的机床展、纺机展、冶金铸造展及印刷展，均已跻身国际同类展览会的前列位置。汽车、通讯、玩具等展览会在国际上都具相当影响力，吸引了大量的外国厂商参会。

### 3/ 世界会展业对内地市场感乐观

内地市场在吸引跨国投资的同时，也令国际会展业积极参与。汉诺威、慕尼黑、克劳斯、科隆、法兰克福、励展等国际会展业集团纷纷与中国内地政府部门、行业组织和同行合作，通过在中国内地合作举办展览或建立合资公司等方式进军中国内地会展市场。目前，上海会展行业协会已经登记有 15 家外资企业。截至 2002 年 4 月，德国汉诺威、意大利米兰和德国法兰克福三大会展业集

团都在黄浦江畔设立了分支机构。德国汉诺威展览公司、德国慕尼黑国际展览公司和德国杜塞尔多夫展览有限公司还组建了德国展览集团国际有限公司，与上海浦东土地发展（控股）公司合资兴建了上海新国际博览中心。

与境外其他展览公司相比，香港展览公司在开发内地市场时具有地缘、经济、文化、语言等方面的优势。CEPA 的实施，使香港会展企业取得其他境外会展企业无可比拟的优势。CEPA 规定，从 2004 年 1 月 1 日起，允许在香港注册、有一定规模、在香港会展业经营 3 年以上、有实质性经营活动的展览公司在内地成立独资的展览公司，独立开展相关的会展业务。目前，香港展览会议业协会的大多数会员均有意到内地开设分公司；一些公司正积极与内地同行联系，为将来开业做准备。香港发展会展业的经验、所拥有的专业人才以及拓展国际市场的网络和渠道，正是内地会展业所缺乏的。

CEPA 的实施，基本解决了香港这一个“会展之都”在内地进军会展业的一些主要障碍。香港会展企业可通过与内地的各会展中心区域进行资源的全面整合，发挥香港消费类和时尚类展览会的优势，在区域内的展览会进行合理分工，共同扩大发展空间。

专访 香港雅式集团董事长 朱裕伦

在内地拥有悠久历史的会展行业，如何由政府经营走向民营企业？如何吸引更多外商进入内地市场？作者王英伟（以下简称“王”）和吴明林（以下简称“吴”）于 2002 年 11 月 17 日在电台节目里，与从事会展业多年的朱裕伦（以下简称“朱”）大谈内地展览行业近年来的发展：

业界发展和国家改革开放密不可分

吴：英伟，我们今天（邀）请到的嘉宾是朱裕伦先生，他是香港雅式展览服务公司的董事长以及香港展览会议协会会长。

王：Stanley (即朱裕伦)，你好！你是 1973 年毕业于香港大学的吧？

吴：那一届的香港大学人才辈出，包括梁锦松、马时亨、叶澍堃，都是你的同学。

朱：我相信和当时的政治环境有关。中国加入联合国、中日建交、尼克松访华，引起校园里很多讨论。当时香港大学第一批回国观光团回港之后不久，（香港）中文大学也组织回国考察，在整个大专界掀起一股寻根热。认识中国、关心社会，后来发展到反贪污、捉贪官、保卫钓鱼台。（这些活动给予）学生许多磨练和洗礼，从中得到锻炼。

王：Stanley 在读书的时候参加学生社团，涉足了政治，到社会以后就完全不问政治、一心赚钱了。为什么有这样的决心呢？

朱：我是读 science（理科）的，涉及政治、经济不多。1972 年我担任香港大学理学会会长，代表理学会参加（香）港大（学）学生会，有机会作为港大外务

理事会（署理）代表，代表香港大学参加学联，正好碰上保卫钓鱼台等一系列政治运动。当时陆文强等参选学生会会长，我担任附议人。由于我是理学院少数较活跃分子，所以有很多机会（参与学生活动）。毕业以后本来打算教书，但是在1974年、1975年以后经济低迷，而且认为商界险恶，于是继续攻读PhD（博士课程）。毕业以后教了4年中学数学。

王：后来是如何进入展览业的？

朱：我在1978年1月1日和朋友成立了雅式（展览服务公司）。创业初期没有资金和关系，靠朋友介绍做媒体宣传的工作。1979年邓小平决定改革开放，我们才开始从事展览业。我们的发展和国家的改革开放密不可分，否则我们5个人的小公司，不可能有发展的机会。当时只有我和另一个合伙人是full-time（全职），其他3个人是一般的文员，每年的营业额很小。1978年改革开放之后，我们认为必定有很多外商要进入中国，他们对中国不了解，语言不通，我们可以提供英语翻译、普通话配音之类的服务。

王：你第一次在国内承办展览会是什么时候？

朱：1979年在广州商品交易会，我们承办了一个展览会，那是第一个。当时（内地人）不接受外商到内地办展览。我们以《香港经济导报》的名义申请了展览名额。1981年又以香港《文汇报》文汇贸易（栏目）的名义在内地办展览。直到1983年、1984年中国才开始有大规模的商业展览，在此之前只能举办政府性质的展览。

吴：广州交易会也是政府性质吗？

朱：广交会由中国政府主办，五六十年代的展期是1个月，头15天主办中国商品出口，后15天才是出口与进口展览同时进行。当年广交会的组团形式是按行业分交易团，下面再由各省市分别组团。但如今可以直接贸易，而且不再使用垄断性的代理制。同时大批外资企业诞生，不依靠国营企业办理出口，所以广交会的定位逐步向民营企业转型。

认识本身长处及定位无往不利

吴：朱先生能够闯荡中华超过20年，长远的眼光很重要。你觉得：如果中国走不出世界，世界就进入不了中国，而香港应该发挥中介作用，这个认识很重要。接下来，你凭借《经济导报》《文汇报》的关系进入广交会。

朱：我想，做人也好，经营企业也好，都应该找到自己的长处、自己的定位。我们观察中国这个市场，一个这么大的国家，这么多的人口，它终究是世界瞩目的。即使是在1978年的时候，当时进出口贸易也只有200亿美元，而今天是5000多亿。当时许多外商都看到，虽然只有200亿美元的进出口贸易，但这是一个10亿人口的国家，它非常有发展的远景。如果我们能依附于这样一个市场，而这个市场将来会蓬勃发展，即使市场占有率非常小，在总数上也是非常惊人的。第二方面，中国改革开放之初，思想还比较封闭，外语人才不多，不太了解外国（面的）世界，而我们（香港人）从小接受西方教育，对世界比较

了解。而我个人在读大学的时候，也阅读了一些《毛泽东选集》《唯物辩证法》，对国内官员的思维习惯、组织结构有点了解。

加入 WTO 有助港展览业蓬勃发展

王：自从中国宣布加入 WTO 后，中国做了很多部署，但是许多香港人根本不知道加入 WTO 对我们有多大影响。

朱：我曾经拜访过许多学者、教授，我向他们请教，问他们有没有做这样的研究：中国加入 WTO 后，对香港有什么影响。居然没有人做过（有）系统的研究。谈点实际点的，就说我的展览会议那行吧！（中国加入）WTO 对香港有什么影响呢？过去 3 年来，作为买家来香港参观展览会的人，以平均 60% 的增幅增长。为什么呢？因为加入 WTO 后，关税会降低，贸易壁垒消除，大量国外的消费品就可以打入中国市场。以前要 100% 的关税和 17% 的增值税，而货品入口价要乘 230% 才能变成本价。如果降低、甚至取消关税，将会有很多外国商品打入中国市场，看看现在的汽车等外国消费品进入中国。这样的话，在中国做批发、零售的业主就要寻找货源，他们就大量涌到香港参加展览。同样，国内的厂家也可以把他们的产品推向世界，因为壁垒的打破是双向的，所以他们也想到香港的展览会寻找潜在的买家，所以香港的展览业才会那么蓬勃发展。

吴：刚才朱裕伦说到了最激动人心的事情：中国加入 WTO 之后，香港的中介地位会不会失去呢？还是会保持原来的地位。拿会议展览来说，只要我们继续做到最好，香港是不会失去原来的地位的。至于什么叫做好，我们以后会慢慢分析，但就是说，我们还是有着立足之处的。

展览行业的发展依赖 3 个要素

朱：每一个行业都有其最关键的成功要素。就像我这个行业，最主要有 3 个要素：产业、市场、相关硬件和软件配套。

吴：产业是指什么？

朱：产业是 industry（工业），譬如我能不能在香港举办一个煤炭展览会呢？不行，那是山西做的事。那香港现在最大的展览会是什么呢？钟表、眼镜、珠宝、首饰、时装等等，这些（都）是消费品。消费品为什么那么重要？因为全世界大部分的消费品是在珠江三角洲生产的。

也就是说，我们有产业的依托。拿玩具来说，香港 3200 家参展商中有 95% 的工厂是在珠江三角洲，无论工厂是属于香港的、台湾的还是内地的。

吴：生产基地就是在珠江三角洲。

朱：对。香港做展览会就是因为产业就在这里，数千家工厂集中在这里，有产业的依托。第二，市场。香港历来是世界的进出口港口，也是世界上 10 种消费品的最大的进出口港口。譬如塑料花、玩具、时装等，也就是说有许多国际性买家汇集香港，是不是有很大吸引力呢？再配合相关的硬件和软件：香港是免税港，我们有最好的机场，我们机场每天起降班机 550 多班，比北京、上海、广州加起来的总数还多；我们还有货柜码头、商业人才。我们有很多优势。中国现在加入了世贸，数十万家企业都想涌入世界，为什么不考虑来香港呢？但

是香港现在也有掣肘：我们的展览会不够大。大家知道，每年礼品展览有 3200 家展商，而有 2000 家公司是 on waiting list（在候补名单上），是候补的，找不到位置。

王：很惨，有生意都无法做。

朱：对，因为地方小，现在存在这样的现象：国内企业直接跑到德国、美国参展，因为那里有更多买家，而且他们有能力过去。当然，国外对中国也有制约，不让中国厂商展览太多，因为中国物美价廉，竞争力非常强。譬如，中国生产的鞋子占了世界比率的 51%，一年生产 60 亿对（双）鞋子；温州一次性打火机占了世界份额的 90%。

王：哈哈，可以想象我家的打火机也是温州生产的。

朱：你看那么一个漂亮的打火机，出厂价才 0.24 港元。所以我们是产业市场的依托。香港会议展览中心连续 9 年在世界取得奖项。

修建新展馆刻不容缓

王：如果这么说的话，为什么不在机场多修建一个（展馆）呢？还等什么？

朱：我们业界也很心急，也想多修建一个会议中心。当时政府还说要建一个 5 万平方米的展览馆，我们当时就说，5 万(平方米)的展览馆是不够的，看看广州到年底会建造 15 万平方米的展馆，2004 年深圳展馆 12 万平方米，我们香港只有 6.4 万平方米。

王：现在机场(的展览馆)是多少平方米呢？

朱：现在（政府）听取了我们的意见，修建 8 万到 10 万平方米。

王：但是正因为将来珠江三角洲等广东地区，会有很多这样的大型展览会，有些朋友就担心将来竞争会很激烈。因为我们价格方面也许不如他们便宜。我们的软件——人才，内地不缺乏，他们在慢慢起步。就像 Stanley 一样，到内地培训他们。最近我们代表团去了一次重庆，我特地在广州请了两个英语翻译。那位女孩子 20 多岁，很厉害。翻译的水准好得（连）团里的外国人都竖起大拇指称赞。我问她：“你有没有出国学习？”她说：“没有，我是在厦门大学读翻译。”这样的人才已经出现了，虽然量还不算太多，但是一点都不逊于香港的水平，我特地听她翻译。

如此看来，形势是在慢慢改变的，我们如何保持竞争力是个问题。我觉得（首先）凡事都应该讲求斗志，如果没有斗志，没有竞争观念，我们就完了。前一阵子我见了数个市长，我跟他们说，我对国内的市场非常有信心，见到市长、部长、局长，跟他们吃饭、聊天，有 95% 的时间都是研究如何搞活国内的经济。而我们香港，有 95% 的时间是在讨论“道歉文化”，说长道短，我们的时间不是聚焦于如何搞活经济，为人民谋福利。这是我们最头疼的问题。第二，我们面对竞争、困境是知难而进，还是知难而退呢？如果你是知难而退的，你就什么都不用做了。做哪一行都会认为别人比你强，而不想自己的优势在哪

里。表面看，国内发展很快，但是内部管理仍欠规范。国内的硬件可以做得很好，譬如五星级酒店，建造得金碧辉煌，（但）不到两年就破损得非常厉害，因为他们的管理水平比较低，服务水平不好。而香港有很多优势，我们人才的思维方法、我们反应比较敏捷、对世界信息捕捉得比较快，而国内毕竟比较僵化。我们为什么没有信心去跟他们竞争呢？

吴：如果说要克服困难、搬开大山的话，他们的大山肯定比我们多。他们的势头看上去很强劲，但是说实话，我们领先的优势还是很明显的。虽然不知道会不会被别人超过，但是，如果我们知难而退就什么都完了。

王：朱裕伦，我很迫切想问你这个问题：你说到香港的展览行业，香港要在赤鱮角兴建一个 10 万(平方米)的展馆。那为什么还拖拖拉拉，不赶快动工？

朱：我们香港有香港的办事程序，机场的展览馆是 100 万尺，10 万平方米，广州在年底的时候已经建好 15 万平方米，深圳在 2004 年底要建好 12 万平方米。我们在湾仔是 6 4 万（平方米）。我很心急，要快，如果你做得慢了，让别人抢先一步。譬如广州的机场已经落成了，它跟国际的联系不多，但是跟国内的联系比较多，譬如黄山、温州，而我们没有小航班。我们各有优势，我们如何抓住机遇，保持领先地位？我们很顾虑这点。香港做事都是一板一眼，要有一定的程序，要做可行性研究。而国内的危机意识很重，他们会说：“如果让香港、东莞抢先一步的话，深圳就无法赚钱了”，而那边顺德、东莞也在紧追其后。“深圳市长犹如热锅上的蚂蚁，召开许多现场会议，行动迅速”。而我们不是这样的，我们这边要叫阿 Sir（指上级或专家）做可行性研究，那边要叫 Consultant（顾问）研究一下……

王：拖拖拉拉。

朱：我们的制度有优势也有缺憾。

吴：我们要有危机意识，1 天当 10 天用。

稳固香港与珠三角的关系，重拳打向世界

王：Stanley，在你的行业，我们要如何合作才能突显整个珠江三角洲的地位？

朱：我觉得我们不要站错位置。合作是要的，但是主要还是立足自己，自己要争气。现在存在的问题是：谁是龙头？谁是合作的主体？

王：香港。

朱：香港目前是龙头大哥，我们一定要稳固自己的地位，将我们所有的精力倾注在香港。而我们珠江三角洲的朋友们：深圳、东莞、顺德、中山、珠海等等也要自己办好自己的城市，我们联合起来对外招展，吃世界的蛋糕。但是，如果我们跑去东莞、深圳办展览会，把产业放到其他城市，就是放弃了香港的领先地位。

王：但这样的情况是不是正在发生？

朱：我不想对此做评论，但是我看到了这个苗头。我们业界反对这样。我们认为，香港的有关机构应该致力于办好香港，千万不要这山望着那山高。我们的实力还是有的。只要我们继续保持竞争能力，所有珠三角的城市都会围绕到我们身边，重拳打向世界。

王：3月初在赤鱲角办一个展览，3月中又有一个展览在深圳与之配合，接下来是广州，一条龙的展览。

朱：现在的形式就是这样，譬如4月的玩具展览，香港有3200个展商，2000个买家候补。而深圳又有展览，就填补了这些空缺。其后又有广州交易会礼品展。就是说香港、广州、深圳已经成为世界玩具礼品展览带，全世界最重要的产品在这里展出，吸引世界买家。但是，例如香港贸发局，应该致力于香港的事情，而不必太担心深圳、珠海的事情。贸发局在世界上有那么多海外办事处，那么多精英，应该关注好香港的事情，应该让珠三角的城市各展所能。

要有斗志：凡事成败取决于人

吴：Stanley，中国现在很强调“请进来”和“走出去”，展览业要走向国门。这样做有没有改变你的经营模式呢？你有没有带他们走向国门呢？

朱：以往中国展览主要是通讯、机械这些方面，现在这些也是很蓬勃的。吸收大量海外先进技术，提高产品质量，特别是广州、北京等城市。但是，现在多了一个范围：中国货品也要打向世界。所以现在内地出了很多消费品的展览，但大部分集中在珠江三角洲。这其实是利用香港、广州的交易会展览、香港机场汇聚买家。当然也有厂家直接跑到美国、德国参展，但是毕竟是少数，成本太高，语言不通、路费开支比较重。所以这些展览主要还是在珠江三角洲。香港政府现在也在采取一些措施，譬如国内来港的签证。那么现在我们要问：香港还可不可以举办机械展呢？因为自从（20世纪）80年代后我们就没有机械展（了），因为我们把工厂都搬到了内地，而内地的厂长拿不到签证又不能来香港。而现时在机场旁边就有一个展厅，签证的办理也比过去容易很多。那么，我们的机械展能不能从新加坡搬回来呢？现在亚洲的展览会集中在新加坡，辐射到其他国家。为什么我们不能在香港办机械展，辐射到整个亚洲，同时以珠江三角洲为依托呢？我们香港是不是能做呢？很多工作不是做不了，而是大家要有共识，而且大家要说做就做，要有危机感。

王：那你认为香港现在的前景怎么样呢？

朱：我认为凡事取决于人，人如果有斗志，什么都能做成。如果我们认为自己什么都不行，自怨自艾，没心思做事，就像英伟兄说的，人家内地是一日千里，而我们就日进一尺，甚至是倒退，那是不行的。总结就是：事在人为。

注：朱裕伦先生是香港雅式集团董事长、香港展览会议业协会会长（2002~2004）；2001年被选为“中国会展十大新闻人物”。