

# 展馆是瓶颈, 人才很短缺

## 专家会诊: 长沙会展经济发展要量更要质

经济观察

网址: cj.voc.com.cn  
热线: 0731-84329665

“起步较早, 现在已明显落后”的局面, 已经成为长沙会展业发展的尴尬。究其原因, 主要是以展馆面积不足为代表的硬条件不足, 和会展人才短缺的软实力薄弱。

在长沙会展业摸爬滚打了近十年的资深人士说, 长沙会展业已经到了一个急需“泄洪”的境地: 一些认识上的误区和体制上的障碍, 制约了长沙会展业的发展, 也阻碍了城市间会展业的合作。

开闸泄洪或将升平一片。

再过三年, 建筑面积或超过20万平方米的长沙国际会展中心将建成启用; 而湖南商学院会展经济与管理本科专业2007年开设以来, 已向长沙会展业输送了百余名“科班人才”, 如今越来越多的高校把开设会展专业列入计划……



### 记者手记

#### 要实现后发赶超, 要发力自创品牌展会

据英联邦展览业联合会调查, 通过一般渠道找到一个客户需要成本219英镑, 而通过展览会成本仅为35英镑, 展览会是最有效的营销中介名副其实。

也正是因为这样, 处于会展业薄弱环节的中部各地区, 都在竭力发展会展业。比如武汉投资78.3亿建成面积44.3万平方米的武汉国际博览中心、合肥正“全力创建区域性会展中心城市”、郑州提出建设“中部会展龙头城市”……

就长沙而言, 陈树中认为, 随着市委、市政府对会展行业的关注达到了前所未有的高度, 场馆、政策、人力、资金的投入力度也非十年前可比, 加之长沙“中部枢纽”的战略地位日渐突显, 要想大力发展会展业, 成为中部地区会展业的“领头羊”是极为可能的。

然而, 王佩良认为, 面临四周有力的竞争对手城市, 长沙要想成为中部会展业的“领导者”而非“追随者”, 需要正确的发展规划和定位。

“除了要申办国字号的大型会展, 比如糖酒会外, 更要

有像金鹰节、配博会、花炮节等为代表的本土品牌展会, 破除‘自己叫得欢, 外界无人知’的局面。”王佩良说。

据了解, 如今已经名声在外的中国(长沙)工程机械配套件博览会, 业界评价“不仅是产业盛会, 更是学术盛典, 如果谁缺席了就会让人以为他不在这一行干了。”

江九良说: “一个成功的展会, 不仅仅是卖了多少东西, 而是参展企业能够在这里获取行业最新的发展动态, 甚至洞悉竞争对手的产品研发和前进步伐。”

如此来看, 用“外行看热闹, 内行看门道”这句话来形容会展业, 似乎再恰当不过。

长沙的会展业的内行人都在说, 向观众销售以获取利润, 是组展单位与参展商的初始动力, 但是一个项目要想长久走下去, 必须要以品牌展会的专业化、信息化、规范化和国际化, 通过向目标观众展示先进技术产品和企业形象, 方能将展会的经济拉动作用放至最大化。

■三湘华声全媒体记者 黄利飞

生存状态

硬条件

软实力

#### 会展业门槛低 但一般做不过三年

对于初进会展业的“新生人类”来说, 这是一个很自由、很有意思、可以充分发挥自己创意的行业; 而在资深人士眼中, 任何会展都是一项浩大的、系统的工程, 每个环节环环相扣, 一点问题都出不得。

如此浩大的工程, 似乎并不是人人都能做得到。

然而记者在网上以“长沙会展公司”为关键词搜索时, 能找到数十家做会展服务的公司。

“行业门槛不高, 但生存很难, 能够维持三年经营情况还良好的, 就很不错了。”长沙支点展览策划有限公司总经理江九良说。

戴自琦曾经是长沙和旺会展服务有限公司总经理, 如今已转做他行, 在会展业干了3年, 然后发现自己不甚适应, 他说办一个三天的会展耗费的精力, 需要有半个月甚至一个月时间来休整, 嗓子说到哑、电话打到爆是常事。

而在浙江中博展览股份有限公司董事长兼总裁任行眼中, 忙碌和高压似乎都够不成门槛, 他举例说做展览要拿批文, 这对一个小展览公司来说是一个很大的障碍。

“这个行业门槛看起来似乎很低, 谁都可以搞, 但是真正进入的话就会发现其实门槛是很高的, 像批文就一定要形成一定的规模、人脉, 或者一点社会资源品牌基础, 才能拿得到。”任行说。

#### 展馆面积不足 成制约行业发展的瓶颈

基于长沙目前会展经济的水平, 江九良称, 沿海一个中等规模的私营会展公司举办一个大型会展的收入, 就能顶整个湖南私营会展公司一年的收入。

而戴自琦曾执掌的和旺公司, 一年做4-5个大型展会, 销售收入可达1000多万元, 他表示这个水平只是一线城市会展公司做一个大型展会的收入。

“没有大型的展销会, 收入当然就低, 但受展馆面积限制, 我们根本就拿不到上规模有影响力的展会。”江九良说他每年都要遇到多次“把展位图一发出去, 人家就觉得太小直接拒绝”的情况。

其实, 对于湖南会展业来说, “展馆问题”已是业内公认的致命之殇。

据了解, 若是大型展会布展, 湖南目前最大的展馆——湖南国际会展中心的展位数量, 一楼和二楼总共才只有1000多个, 而江西、广西、贵州的展馆都能达到4000多个, 武汉的更能达到8000多个。

记者从长沙市会展办得到的数据显示, 长沙的展馆面积在全国城市排名中位列20名之后, 在中部六省中, 展馆面积仅高于太原。

不过, 这种状况不久或将得以改观。今年6月, 选址于黄兴黎托片区的长沙国际会展中心已正式开工, 新场馆有望在2016年底前建成, “建筑面积或超过20万平方米, 是湖南国际会展中心的五倍。”长沙市会展办主任陈树中说, 这将意味着长沙会展业进入新一轮跨越发展期。

#### 人才培养、制度设计 亟待提升

展馆问题之所以如此尖锐, 与行业发展速度密切相关。在长沙迅猛发展的背后, 从秩序到制度, 从观念到人才, 似乎都没有跟上节奏。

永州人肖疑飞11月初来长沙展销会购买三七, 在谈好价格之后, 因为不同意商家将三七打成粉, 商家却翻脸直称“看不顺眼, 不卖给你了”, 肖疑飞称商家有可能在磨粉的机器上做了手脚。

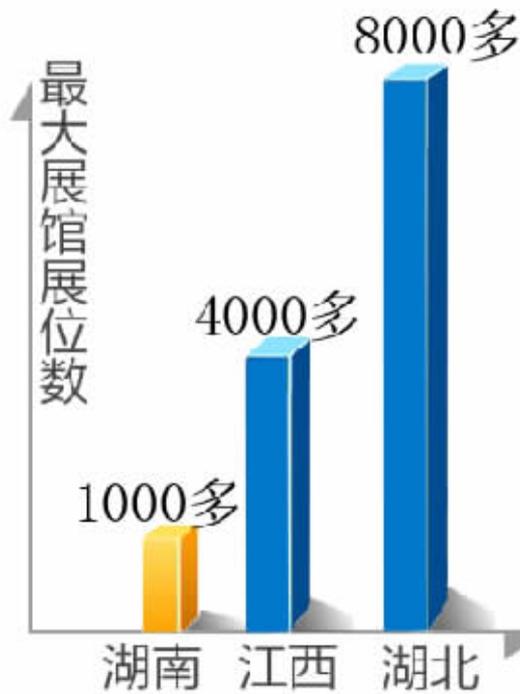
对此, 湖南师范大学会展与休闲研究中心主任许春晓说, 如今为了尽可能赚取展位费和服务费, 有的主办方在招商时“饥不择食”, 导致参展企业良莠不齐, 展会质量不高。

如此一来, 真心实意前来参展的客商便颇有怨言。“连基本的宣传都没做到位, 靠的都是虚假的噱头来吸引厂家, 结果观展的人数寥寥无几。”从广东过来参加某服装展的一名工作人员向记者“吐槽”。

为解决好会展行业当前存在的行业无序竞争、骗展跑展等问题, 市会展办主任陈树中告诉记者, 市会展办拟将出台《长沙市会展业管理条例》, 而且目前对会展管理及知识产权保护立法可行性和必要性调研已经启动。

陈树中还说, 与此同时进行的工作, 还有会展人才的培养。在湖南商学院会展经济与管理系主任王佩良看来, “会展行业不缺人, 缺的是人才, 我们到目前为止都还是湖南高校唯一的会展本科专业。”

■三湘华声全媒体记者 黄利飞 实习生 钟雅洁 沈栋



## 河西中行请你来找茬, 最高可奖1万元

中国银行长沙市麓谷支行共有14个网点, 遍布岳麓区和望城区, 辐射高校、工业园区、医院等地方, 麓谷支行组建于2008年, 截至今年4月5日, 支行5周年行庆时, 存款规模达213.7亿元, 贷款规模达到150亿元, 在河西同业中是规模最大、效益最佳的二级支行。

目前, 中国银行麓谷支行正着手落实上级行“做最好的银行”和“做客户最满意的银行”的要求, 提出了“河西同业看中行”的口号, 据悉, 该行从硬件设施和软件服务能力两方面入手全面升级。

在硬件方面: 全面整治了网点环境, 整个大厅干净整洁, 配置了高

档盆景, 定制了期刊、报纸等, 为客户提供了一个舒适的业务办理环境; 网点用心为客户, 配置了老花眼镜, 设立了“绿色通道”和“爱心窗口”, 对于简单存取款业务可直接通过绿色通道快速办理, 减少等待时间; 对于老弱病残孕, 可以在爱心窗口优先办理; 对自助设备的维护更加及时,

确保24小时不间断服务。

软件方面: 网点增设大堂经理助理, 第一时间对客户进行引导, 指导填单、解决疑问; 加强员工业务知识和业务技能培训, 对每笔业务的受理时间都有明确规定, 打造标准化、优质、快捷服务。

据记者了解, 在河西, 中国银行

长沙市麓谷支行打造全行“一盘棋”的服务意识, 不同的网点同样的优质服务。更加值得期待的是, 麓谷支行每个网点都设有“河西同业看中行”客户建议箱, 好的建议一旦被采纳, 将获得最高一万元的大奖。

■三湘华声全媒体记者 梁兴 通讯员 胡晓华