

•MICE•

政务市场缩水 企业转型在即

神舟会展欲借赛事业务挖新盈利点

在政府会议市场缩水的背景下,会展企业纷纷另谋出路。据北京商报记者获悉,北京神舟方舟国际会议展览有限公司(以下简称“神舟会展”)目前正在筹备以承办体育赛事开拓新的业务增长领域。体育赛事能否成为会展企业业务的新蓝海,引起业内思考。

神舟会展欲开拓体育赛事运营

神舟会展副总经理宋锐表示,现在无论是会议场地方还是会展公司都在谈转型,但是如何转型及向哪儿转型却都没有明确的思路。宋锐向北京商报记者透露,神舟会展将尝试开拓体育赛事运营业务。尽管目前具体内容仍在筹备之中,但宋锐表示,一方面可能与体育局合作,另一方面是发展民间体育赛事。

宋锐表示，作为会展领域的一大板块，大型体育赛事一直鲜为会展公司重视，而现在体育赛事面临很好的政策机遇。9月2日，国务院曾提出要取消商业性和群众性体育赛事审批，放宽赛事转播权限制，最大限度为企业松绑。10月20日，国务院日前发布了《关于加快发展体育产业促进体育消费的若干意见》，丰富体育赛事活动，以竞赛表演业为重点，大力发



多层次、多样化的各类体育赛事。推动专业赛事发展，打造一批有吸引力的国际性、区域性品牌赛事。这些都为会展企业发展体育赛事提供了利好。

会议市场缩水背景下的转型

宋锐告诉北京商报记者，神舟会展原先业务是以政府会议为主。在新政策环境下，目前会议收入大约缩减了60%。原先一个部门一年的纯利润就有100多万元，但是现在都在亏损。事实上，不仅是政府会议市场，企业会议市场也出现了缩减。作为会议业务的两大市场，汽车企业会议与医药企

业会议无论在数量还是规模上都出现了大幅缩减，并且服务费也在下降。宋锐说道：“一般大型企业会议采购分为三块分包给不同的公司，分别是主会场预定、接待以及旅游。现在企业取消了后面两方面的安排，只剩下会场预定，并且企业选择自付会场费。”有业内人士指出，目前会展企业寻求转型也是市场环境下的无奈之举。

北京商报记者了解到,除了神舟会展,中旅国际会议展览有限公司、大新华国际会议展览有限公司也都在开拓新的业务板块。北京联合大学旅游经济系会展专业副教授王春才表示,政府会议大幅压

缩的现状短期内不会改变,随着会议市场的规范,一些虚开会议会大幅减少,而一些有需要的会议仍会正常开。在目前的市场环境下,会展企业尤其是原先依赖政府会议市场的企业,需要积极开拓新的业务板块,寻找新市场。

需要专业人才实现资源整合

根据前瞻产业研究院发布的《2013-2017年中国体育产业市场前瞻与投资战略规划分析报告》显示，伴随经济的发展，我国体育产业也迅猛发展，被誉为“朝阳产业”。数据显示，2012年全国体育及相关产业从业人员375.62万人，实现增加值3135.95亿元，同比增长14.44%，占当年GDP的比重为0.6%，远低于发达国家的水平。

业内人士表示,国内的体育赛事发展空间很大。目前,我国体育赛事发展尚未能形成严格意义上的产业,仍多以政府部门主导的赛事为主。国际上的体育赛事发展水平已经很高,以美国为例,体育产业是第七大支柱产业,体育产业产值约占GDP的10%,是汽车产业的两倍。

“未来神舟会展开拓体育赛事运营具有前景。但这块业务与原先的会奖业务存在一定区别，企业需要专业人才进行策划、运营、管理，并且需要进行该领域的资源整合。”王春才说道。

北京商报记者 陈杰 韩金萍