

外资进入中国展览业的实证研究

——基于理论与个案的视角

An Empirical Study on Foreign Investment in the Exhibition

Industry in China

潘文波

PAN, Wenbo

悉尼科技大学

University of Technology, Sydney

2007

CERTIFICATE OF AUTHORSHIP/ORIGINALITY

I certify that the work in this thesis has not previously been submitted for a degree nor has it been submitted as part of requirements for a degree except as fully acknowledged within the text.

I also certify that the thesis has been written by me. Any help that I have received in my research work and the preparation of the thesis itself has been acknowledged. In addition, I certify that all information sources and literature used are indicated in the thesis.

Signature of Candidate

Production Note:
Signature removed prior to publication.

目 录

目 录.....	II
论 文 摘 要.....	V
ABSTRACT	VIII
第一章 绪论.....	1
第一节 研究背景与意义.....	1
一、课题研究的背景	1
二、课题研究的意义	4
第二节 文献综述.....	7
一、国外相关文献综述	8
二、国内相关文献综述	9
第三节 论文结构与思路.....	17
第四节 研究的基本方法.....	21
一、文献分析	22
二、实地调研	22
三、历史分析	22
四、定量与定性相结合的方法	23
五、比较研究.....	23
六、案例分析	23
第二章 展览业国际合作的基础理论研究.....	28
第一节 与展览业发展有关的基础理论研究.....	28
一、产业聚集理论	28
二、新区域主义理论	32
第二节 国际合作的基础理论研究.....	36
一、国际分工理论及其启示	36
二、国际产业转移理论及应用	38
三、新国际贸易理论及其应用	42
第三节 引进外资相关理论研究.....	42
一、引进外资对东道国影响的理论	43
二、跨国公司的基本理论	46
三、跨国并购理论	49

四、跨国公司控制合资企业理论	52
第三章 中国展览业的发展及其国际合作	55
第一节 中国展览业发展的背景	55
一、经济全球化趋势日益加强	55
二、中国成功入世的契机	57
三、国内产业发展布局背景：三大产业带	58
第二节 中国展览业发展概述	60
一、中国展览业发展的历史	60
二、中国展览业的发展现状	64
三、中国展览业未来发展的展望	78
第三节 中国展览业的国际合作	82
一、中国展览业开展国际合作的背景	83
二、中国展览业开展国际合作的过程与不足	86
第四章 国外展览业发展的经验及其在中国的发展	96
第一节 国外展览业发展的历史与趋势	96
一、国外展览业的历史发展	96
二、国外展览业发展的当代趋势	101
第二节 国外展览业发展概况、特色及其经验	105
一、世界主要国家与地区展览业发展概况	105
二、国外展览会的办展特色	112
三、国外展览业的成功经验与启示	115
第三节 国外展览业进入中国的进程及其影响	121
一、国外展览业进入中国的过程与阶段	121
二、国外展览业进入中国的影响	123
第五章 外资进入中国展览市场的模式研究	131
第一节 外资进入中国展览业市场的时机选择	131
一、展览市场发展的推动	131
二、中国展览产业的发展	132
三、外资准入政策逐步放开	133
第二节 外资进入中国展览业市场的模式分析	134
一、设立代表处或办事处模式	135
二、投资展览场馆建设	136
三、移植展览品牌	138
四、建立合资展览公司	139
五、参股经营合作办展	140

六、设立独资公司或单独举办展览会	142
七、并购与改造	144
第三节 外资进入中国展览市场的“双赢”机制分析	145
一、通过合作达到“双赢”的理论分析	146
二、“双赢”理论对中国展览业发展的启示	152
第六章 外资进入中国展览业的个案研究	156
第一节 合作的基础条件分析	156
一、发展的特点与优势	156
二、发展制约因素分析	168
第二节 合作过程中的博弈	173
一、双方合作的动机与目的	173
二、合作的时机与对象选择	177
三、合作模式的选取	181
第三节 合作效益评估及“光亚模式”的启示	183
一、合作效益评估	183
二、“光亚模式”对中国城市展览业发展的启示	190
第七章 外国展览业进入中国市场的对策研究	194
第一节 政府的角色与对策	194
一、政府的角色与功能定位	194
二、政府的对策选择	200
第二节 行业协会的角色与对策	209
一、行业协会的角色与功能定位	209
二、行业协会对策选择	211
第三节 企业的角色与对策	216
一、企业的角色与功能定位	217
二、企业的对策选择	219
结 语	228
参考书目	232

论 文 摘 要

近年来，随着中国经济和中国展览业的迅速发展，中国展览市场成为外资角逐的目标，外资进入中国展览业的问题倍受国内外展览界的关注，也是学术界急需探讨的问题。特别是中国加入世贸、签署 CEPA 后，外资纷纷涌入中国展览市场。外商可以在中国内地修建展览馆，移植展览品牌，成立会展独资、合资公司。这时，展览业喊起“狼来了”。在这种背景下，对于“狼来了”的问题，学术界一直有两种声音，有的主张引“狼”入室，与“狼”共舞；有的人则想拒“狼”于门外，要求政府动用行政手段保护中国幼稚的展览业。那么“狼”是怎样来的？“狼”来了后对中国展览业会有什么影响？如何与外资展览企业开展合作，实现“双赢”与“多赢”？这些问题是直接关系到中国展览业发展的全局性、战略性课题。然而，学术界对这些问题缺乏研究，至今仍然没有系统性的成果出现。在本文中，作者通过对这个直接关系到中国展览业健康发展的课题的尝试性研究，期待成为展览学术界的抛砖引玉之作。

本文以全球化的眼光，以国际合作理论为切入点，结合国内外展览业的基本现状的研究，深入而富有创新性地分析了外资进入中国展览业的背景、目的、特点、模式、及其带来的影响以及中外展览业合作的“双赢”机制，并通过个案研究深入分析中外展览企业合作的“双赢”模式，从而为中国展览业的发展提出了具有高度战略性、前瞻性和操作性的对策与措施。本文的结论与创新之处还体现在以下几个方面：

首先，在本文中，作者从纯理论的角度探讨展览业国际合作的理论，诸如，国际分工与竞争优势理论、产业转移与新区域主义理论、跨国公司与跨国并购理论，等等。这些理论与展览实践联系十分紧密的，并对展览业发展有很大的指导意义。通过应用这些理论对中国展览业国际合作历程进行深入地考察研究，从而为展览业国际合作的开展寻求理论依据与理论指导，同时也对国际合作的理论进行了检验与补充，对展览国际合作理论的研究做出开创性的贡献。

其次，本文结合中国展览业国际合作与外资进入中国展览业的情况，系统考察了中国展览业的发展背景、进程，取得的成绩与存在的不足，国外展览业的发展历史、现状与趋势，尽管这些问题是国内外学术界探讨得较多的热点问题，但

本文视域较为开阔，针对性较强，在前人研究的基础上理论上也有新的突破，而且，通过这些内容的研究，也为研究展览业国际合作问题作了很好的铺垫。

第三，本文系统考察了中国展览业国际合作的背景、合作的过程与不足以及国外展览业进入中国的过程与阶段，客观分析了外国展览业进入中国的影响。本文认为，国外优秀展览资源的进入，产生“资本、技术与管理溢出”；促进国内展览市场形成优胜劣汰的竞争机制；加速国内展览业的国际化运作能力，提升国际知名度；架起了中国国际经贸的桥梁，促进中国产业发展；促进国家税收的增长与相关配套服务业的发展；有利于促进就业的增长。但是，外资的进入，也存在负面影响，主要表现在：贸易竞争的壁垒被打破，中国民族企业受到冲击，甚至可能被边缘化；展览业引进外资可能侵蚀中国国有资产，等等。总体来说，国外展览业的进入还是利大于弊的，外资展览业的进入，在短期内对一些中资展览业是不利的，会淘汰一批展览公司。但从长期来看，有利于一些展览公司通过学习迅速提高自己的展览水平，提升自己的竞争力，引领中国企业走向国际市场，迅速拉动中国产业发展。

第四，本文分析了外资进入中国展览市场的时机、模式以及实现中外“双赢”的机制与风险控制。大多数跨国公司在不同的阶段采取下列七种模式进入中国展览业市场：设立代表处或办事处模式、投资展览场馆建设、移植展览品牌、建立合资展览公司、参股经营合作办展、设立独资公司或单独举办展览会、并购与改造。本文认为，为了实现中外展览业的“双赢”，必须以博弈论为指导，实现合作双方利益的共享与风险均沾，制订改造产业发展现状与符合产业演进规律的发展战略，还要确保合作双方资源的优势互补。因此，中国应当具备前瞻性的战略思维，参照中国加入世贸组织的有关约定，坚持展览业对外开放的原则。

第五，本文深入细致地研究了“广州光亚法兰克福展览有限公司”的成功个案，通过个案分析，进一步对展览业中外合作的条件、博弈过程、合作方式、“双赢”机制、风险控制、发展对策等方面提出了有实证依据的独到见解，并总结归纳出“光亚模式”。

第六，本文依据“光亚模式”对展览业的中外合作以及整个中国展览业的发展提出了一些中肯的法规、政策建议，特别是关于尽早成立全国性展览行业协会的建议。本文认为，在当前展览业的发展形势下，战略性合作是推动城市展览业

发展的重要举措,展览企业要以开放的心态,积极参与经济全球化背景下的竞争;要鼓励同类型展会结盟、资源共享,“借鸡下蛋”;要因地制宜地发展地区展览业;要深化经济体制改革,促进统一、开放、竞争、有序的市场体系的形成;要完善城市展览业基础设施建设,提高城市综合竞争力;筹建展览集团、打造城市展览业“领头羊”,从而推进城市展览业国际化进程。本文认为,在展览业开放的环境下,政府的职能应逐步转向制订规划、营造政治环境、加强法制建设、提供政策、加强调控、协调服务等方面。特别是,行业协会应当充当同行业的“领头羊”或“代言人”,展览协调机构,特殊的展览组织者,展览企业的参谋者,联系政府与展览企业的纽带和桥梁等角色。同时,企业应当重新整合自己,学习国外先进的管理经验和专门技能,不断提高组展能力。

Abstract

Foreign investment in the exhibition industry in China has recently become an urgent concern among practitioners and academics in the country, as the rapidly growing market of exhibition in China has become an arena of fierce rivalry among foreign firms. Particularly, after China became a member of WTO and CEPA, foreign capital has been pouring into the market of exhibition in China, armed with the entitlement to build exhibition halls, transfer exhibition brands, and establish exhibition companies or joint-ventures in China. To the Chinese exhibition industry, “the wolf has come”. Some welcome the change and “dance with the wolf”, others want to reject the “wolf” and ask the government to protect the young Chinese exhibition industry through administrative means. How does the foreign investment come into the exhibition industry in China? How does the foreign investment affect the Chinese exhibition industry? How to achieve the win-win outcome through cooperation between Chinese and foreign exhibition companies? These are issues of strategic significance, with direct implications for the future of the Chinese exhibition industry. These issues have not been tackled by the academic circle in China in a systematic way, and this study is an attempt to fill the gap.

With global perspective, this study provides an in depth analysis of the background, objectives, models, characteristics, and impacts of foreign investment in the exhibition industry in China. Through a case study, it explores the win-win mechanisms and a win-win model for the cooperation between domestic and foreign capital in the exhibition industry in China.

The major findings and contributions of the thesis also include:

Firstly, it provides an examination of various economic theories relevant to the transnational cooperation in exhibition industry, laying down the foundation to carry out a case study with application of economic theories such as the theory of international division of work, the theory of competitive advantage, the theory of industrial transfer and neo-regionalism, and the theory of transnational annexation. This study has verified and supplemented some of these theories.

Secondly, it provides a comparative account of the development of exhibition industry in China and abroad, bringing to light the achievements and limits and paving the way for further research.

Thirdly, it locates the middle ground for the development of foreign investment in the exhibition industry in China. It argued that benefits out-weight liabilities in introducing foreign capital to develop exhibition industry in China, because foreign companies have brought with them capital, technology, management skills, and competition mechanisms, and boosted the international operation of Chinese exhibition industry, development of other industries in China, Chinese foreign trade,

tax income and employment in China. It is argued that through learning and upgrading, the exhibition industry in China can minimise the negative impacts of introducing foreign capital, such as possible marginalisation of Chinese companies and erosion of Chinese national assets.

Fourthly, this study identifies seven ways by which transnational companies enter Chinese exhibition market: establishment of an agency, investment in exhibition infrastructure, transfer of an exhibition brand, establishment of a joint-exhibition company, participation in an exhibition through purchase of shares, running an independent exhibition, and annexation and restructuring of a local exhibition company. In order to achieve a win-win outcome between Chinese and foreign exhibition companies in this process, it is essential for both parties to find a formula in making use of mutually supplementary resources and engage in a fair competition.

Fifthly, based on thorough analysis, this study develops the “Guangya Model” to sum up the experience of the joint venture Guangzhou Guangya Messe Frankfurt Co. Ltd, representing successful cases of finding the right conditions for profitable cooperation between Chinese and foreign companies in the exhibition industry, the viable ways in cooperation, the feasible process of doing successful business, the win-win mechanisms, the risk control mechanisms and the right development strategies.

Finally, this study puts forward some policy proposals for the development of cooperation between Chinese and foreign exhibition companies and the development of Chinese exhibition industry as a whole. It is proposed that there is an urgent need for the establishment of a national association of exhibition to take the lead, coordinate and represent the industry in China; that the government should withdraw from the exhibition industry and focus on formulation of laws and regulations to standardise the exhibition practice, and the provision of infrastructure and other service for exhibition industry; that Chinese exhibition companies should be encouraged to learn the advanced management skills and other expertise from foreign counterpart and strengthen their capacity.