

2014 年成都会展业实现增加值超 310 亿

成都会展再出发

■ 玥婷

新年伊始,由中国国际科技会议中心和国家会议中心联合主办的 2015 高端学术会议发展论坛暨展洽会 15 日在北京国家会议中心落下帷幕。会上,成都市博览局与中国国际科技会议中心签署了 2015 年合作框架协议。双方同意继续加强申办工作机制,切实有效地开展国际会议申办工作,争取更多知名国际学术会议落户成都,进一步将成都打造成国际会议目的地城市。

随着“西部大开发”战略的深入实施,近年来,国内外知名组展商和会议组织者开始将目光转向西部地区。成都更是在西部城市承接国内外重大会展向西部转移中取得了领先发展的态势。从 2013 年成功举办的财富全球论坛、世界华商大会,到 2014 年第 12 届米其林必比登挑战赛、2014 世界机器人及智能装备产业大会暨博览会的纷至沓来,成都已然成为国际重大会展活动布局中西部的首选城市。

据成都市统计局数据,2014 年,成都全年举办重大展会活动 530 个。其中,展览 214 个,增加 45 个,同比增长 26.6%;国际性会议论坛 113 个,增加 8 个,同比增长 7.6%;展览面积 325 万平方米,同比增长 8.0%;其国际性展览 49 个,国际性展览面积 173.9 万平方米,同比增长 16.0%。直接收入 69.5 亿元,同比增长 14.9%;综合收入 583.8 亿元,同比增长 14.5%。2014 年成都市会展业实现增加值超过 310 亿元,预计占全市 GDP 比重超过 3%,占全市服务业增加值比重约 6%左右。

在 2015 成都站上“新常态、万亿级,再出发”的全新起点之时,趋势而上的成都会展业无疑也令人充满了新的期待。

全面深化改革 成都会展新意多

据成都日报报道,刚刚过去的 2014 年是全面深化改革的元年,在市委“改革创新、转型升级”总体战略下,成都会展也不断带给人们新的惊喜——

2014 年 4 月 23 日—25 日,首次举办的中国国际西部五金展在世纪城新国际会展中心举行,虽然规模不大,时间不长,但却颇有代表性——它是全球五大展览公司之一的德国科隆展览公司继在上海举办全球知名的中国国际五金展之后,在国内培育的第二个五金展,也是科隆展览进入成都的首个项目。

2014 年 11 月 11 日—14 日,以“推动以促进经济增长与优化城市生活质量为核心的交通创新”为主题的第十二届米其林必比登挑战赛在成都成功举办。作为“全球交通可持续性发展的峰会”,该挑战赛是第三次登陆中国,成都成为中国首个举办该活动的西部城市,也是成都继 2013 年成功举办财富全球论坛、世界华商大会后的又一个国际性盛会。对于这一合作,米其林(中国)投资有限公司总裁万能毅透露,在前一年自己来蓉参加财富全球论坛的时候,成都就给他留下了深刻印象。“当



● 成都世纪城国际会展中心一隅 (资料图片)



● 2015 高端学术会议发展论坛暨展洽会现场

地的政府,包括四川省政府和成都市政府对于举办这样全球性的大活动给予了很高的支持,我也亲眼见证了成都有能力承办这样高规格的全球盛会。同样,米其林必比登挑战赛也是全球范围内非常重要的活动,它会聚集可持续移动性领域所有利益相关者在一起,带动相关产业发展。”

化优势为强势 产业升级正当时

“不管是西部五金展还是米其林必比登挑战赛,从这些案例我们可以看到,目前国际会展组展商选择成都,甚至说抢占成都的原因,归根结底在于成都城市综合实力的提升,西部在中国经济版图上的提升,以及成都在中国西部经济极核地位的提升这三方面的共同作用。”成都市博览局相关负责人表示,随着“西部大开发”政策深入推进,国际展览开拓西部市场,展会向西部进行品牌输出的内生性需求明显提高;同时,正在奋力打造西部经济增长极的

成都不论在航空港的建设、72 小时过境免签、国际企业的入驻,以及领事馆的设立等方面也为国际会展业发展提供了强有力的支撑,使成都在中西部城市中具有明显的承接国际性展会的比较优势。

更重要的是,优势正不断外化为成都会展产业发展的强势。近年来一批重大国际会展项目相继落户成都,“财富后效应”更是不断显现。国内外知名组展商开始在北京、上海、广州等会展一线城市之外进行展会布局,成都已成为其进军西部的首选城市:全球最大的展览公司——励展博览集团、中国最大的礼品行业组织商——励展华博展览公司、中国最大电子产品行业组展商——中电会展信息传播公司、国内珠宝行业最大的组展商——中国珠宝行业协会等分别在成都布局,定点举办中国西部国际五金展、成都国际电子生产设备及技术展览会、中国(成都)礼品及家居用品展览会、中国(成都)电子展、成都珠宝展等。今年,全球展览业巨头英国博闻集团也对外宣布,第 12 届世界航线发展大会、2015 年世界机场城市大会(亚太)这两大全球民航界久负盛名的国际性会议的承办权同时花落成都。

新常态、新起点、新征程。新年里,成都会展的发展蓝图令人振奋。成都市博览局局长母涛表示,市博览局(市贸促会)将按照市委经济工作会议精神,研究部署贯彻落实工作,紧紧围绕“新常态、万亿级、再出发”新要求,坚持以“改革创新、转型升级”顺应新常态,抢抓机遇,开拓创新,着力提升会展经济的发展质量和经济效益,为成都担当好全省“首位城市”发展重任,奋力打造西部经济核心增长极作出更大贡献。

成都高新综保区去年进出口稳居全国第三

■ 田立民

1 月 20 日,记者从成都高新区获悉,2014 年,成都高新综合保税区高新园区实现进出口总额 285 亿美元,同比增长 19%,在全国 25 家有进出口实绩的综保区中名列第三,仅次于昆山综合保税区、新郑综合保税区。其中,实现出口 158 亿美元,进口 127 亿美元,分别占四川省外贸出口和进口的 35%和 50%。

2014 年,面对国内外较为严峻的经济形势,成都高新区突出抓好以电子信息产品为龙头的高新技术产品出口,推动加工贸易持续增长,同时积极培育服务贸易、促进产业结构调整,在连续多年高速增长、基数较高的情况下,对外贸易实现了平稳较快增长。

其中,加工贸易版块依托戴尔、莫仕、宇芯等企业的拉动,全年累计实现进出口总额 219 亿美元,较上年增长 6%,占成都高新综合保税区进出口总额的 77%;保税物流、国际贸易板块,在多家企业爆发式增长的带动下异军突起,呈现飞速增长态势,全年累计实现进出口总额 66 亿美元,较上年同期大幅增长 95%,成为成都高新综合保税区优化产业结构、推动园区多元化发展的重要力量。



“2014 年,成都高新区着力打造企业发展全过程服务链条,推进综保区外向型经济稳步发展,努力为成都高新区推进‘三次创业’担当起‘火车头’作用。”成都高新综合保税区管理局负责人介绍说,2014 年,成都高新综合保税区获批四川省外向型产业园区,为区内企业发展争取了更多的政策支持,有效发挥了综保区在全省外向型经济发展中的基地作用;成功创建“省级出口电子信息产品质量安全示范区”,为区内电子企业创造了更加规范、高效、与国际标准接轨的电子信息产品质量安全检验环境;积极争取海关总署批准同意鸿富锦、索尔思试点开展国内外产品的返区维修

从经济增长率看成都经济发展新常态

■ 谭浩俊

国家主席习近平在阐述中国经济新常态特征时,提出中国经济增速虽然放缓,实际增量依然可观;增长更趋平稳,增长动力更多元;结构优化升级,发展前景更稳定;大力简政放权,市场活力进一步释放。从 2014 年成都经济发展的实际来看,就完全符合这四个特征。

与前三季度相比,成都经济的增速也有所放缓,但是,前三季度 8.7%的经济增长率,仍然相当可观相当不容易,它不仅高于全国水平 1 个多百分点,而且增长结构发生了很大变化,服务业增加值占地区生产总值比重已超过 50,达到 50.1%。特别是社会消费品零售总额,增长幅度更是达到了 12.9%,高于 GDP 增幅 4 个多百分点,标志着消费对成都经济的拉动作用已十分明显,投资、出口等受客观因素影响留下的缺口,在消费上得到了有效弥补。

成都的经济结构调整与转型,可谓醒得早也起得早,起得早也动得早。产业转移及产业高端和高端产业的基本定位,为成都经济结构调整与转型奠定了非常好的基础。落实这个定位,成都在电子信息产业和汽车产业方面,已经走在了全国前面。在信息产业方面,从硬件到软件生产,从元器件到终端产品,成都形成世界级 IT 产业基地,中国软件名城,带动中国 IT 第四极的兴起。在汽车产业方面,成都从 2003 年仅有 800 辆农用车产量到如今已实现汽车

成都车商扎堆优惠 为增加销量 抢节前市场

■ 张玮

1 月中旬,按理来说,成都的汽车经销商们刚刚结束了去年的促销冲量大战,应该喘口气了。但今年与往年似乎有所不同,大多数 4S 店仍在发布购车优惠信息。“现在不像往年了,一开年压力就很大,春节前还能释放一些销量,趁这个机会多卖点。”一位营销压力较大的经销商告诉记者,今年春节前的促销力度较往年要大。其实,像这样对节前销量抱有一定希望的经销商很多,他们都不愿放过任何一个能增加销量的机会。

节前购车好时机

据四川日报报道,菲亚特菲翔优惠 1.2 万元、沃尔沃 v60 部分车型优惠 3 万元、奥德赛促销优惠 3.7 万元、逸致现金优惠 2.5 万元、阳光现金优惠 1.3 万元、思域现金优惠 1.4 万元、cr-v 促销优惠 2.4 万元、长安 ex20 优惠 0.3 万元……无论是豪华沃尔沃、合资品牌菲亚特、丰田、本田、日产,还是如自主品牌长安,都不约而同地推出了促销活动,而这些优惠也的确吸引了很多消费者。

据通孚祥沃尔沃总经理李浩介绍,“从去年年底开始到现在,店里的销量就保持在一个较高的水准,一方面因为新车 xc60 上市不久;另一方面,很多消费者年底对自己是否要买车换车已经有了明确的想法——很多人辛苦了一年,也有不少收获,年底打算奖励下自己。而且,年底销量好的车型比较分散,除了 xc60、s60l、v60 等车型的销量都有不同程度上升,尤其是 s60l,喜欢这款成都造车型的消费者越来越多了。”

东风日产某经销店朱总经理告诉记者,近期到店看车人数明显比往常增多,平均每天 40-50 批次,很多都是一家人一起过来,准备选好车能在春节前开回家。据记者在多家品牌经销商处走访了解到的情况表明,目前的促销优惠将持续到春节前后,部分车型的优惠力度还在加大,如果要买车或换车,现在入手或是比较好的时机。

二、三线城市消费潜力大

“最近一段时间里,我们每交 10 辆车中,就有五六辆是省内其他城市来的消费者购买的。”在仁孚奔驰负责销售的张经理看来,时近年末,外地消费者对销量的支撑是近期的市场特征,这些外地消费者大多是携家人专门来选车的,目的性很强,成交率非常高。“到成都来买车,一方面是因为有些品牌目前还没有在省会以外的城市开设销售点,就算有些品牌有店,也经常缺少一些车型和颜色。到成都来买,虽然路上往返要三四个小时,但选择的范围广一些。”在长安福特万兴 4s 店,来自自贡的消费者吕先生告诉记者。据了解,目前,成都地区经销商的服务比较完善,需要什么车型,可以提前通过电话甚至互联网确认预约后,再到店里购买。

相关数据显示,目前成都的汽车销量中,超过 50%是被二、三线城市的消费者购买。业内人士认为,一方面,二、三线城市是较长时期内市场潜在的增长点,应努力开拓,加大投入会有丰厚的回报;另外,应加强对二、三线城市消费者的信息传递,如在节前这种重要的消费节点上,通过巡回展销和强化售后服务的方式,可弥补目前渠道不足,强化品牌美誉度,利用消费热点提高销量。

节前购车 为性价比买单 或择 C4L

■ 本报记者 袁红兵

春节临近,对于消费者来说,过年回家的旅程总是因一票难求让人变得诚惶诚恐,倘若当下有辆爱车陪伴一起驶向回家的路是再好不过了。近日,记者从成都东风雪铁龙 4S 店了解到,在紧凑型中级车领域,如果单论性价比的话,C4L 堪称市场上的一款不错的家轿产品了。

据业内人士透露,从 2012 年的初入中国市场到 2014 年的运筹帷幄,C4L 在两年内一路稳扎稳打的同时还对产品线进行了全面补充升级,以一种更加契合中国市场的姿态积极面对中国消费者。而 C4L 在近年间的表现的确不辱使命,作为法系车的代表之作,2710mm 的轴距和 1780mm 的宽度也保证了驾乘的舒适感受,而 C4L 最引以为傲的是配备了由 PSA 和宝马共同研发的 1.6THP 涡轮增压发动机,此台连续 8 年获得“国际年度发动机大奖”的发动机采用了 Twin scroll 双流道涡轮技术,带有连续可变气门正时技术,在 1400 转到 4000 转之间就可以爆发最大 240 牛米的扭矩,傲视于同级对手。

此外,新增的车载互联系统包含了安防、智能导航、远程车辆诊断、通讯和互联娱乐等功能,加上七位一体的安全配置、一键启动、航空头枕、带 AQS 的负离子空调等。

对于注重实用性并最终愿意为性价比买单的消费者来说,不妨将眼光进行聚焦,看看这款座驾是否能让自己满意。

