



刘小慧

过去十年，亚博馆举办了多个大型国际性升级博览活动，我们的团队致力于“敢创新、创共赢”。比如在2月份举办的国际马术比赛暨展览，香港是这项国际性赛事在亚洲的唯一举办地。

访亚洲国际博览馆首席策略总监 刘小慧

场馆互通展会联动 迎接亚博馆的新机遇

◎ 本刊记者 / 查章维

在2016年6月1日召开的“第四届中国（北京）国际服务贸易交易会·中国国际会奖业洽谈会”上，“中外会奖杰出女性联盟”正式宣告成立，来自中国香港的亚洲国际博览馆（以下简称“亚博馆”）首席策略总监刘小慧女士入选首批主席团成员名单。本刊记者在国家会议中心独家专访了刘小慧女士，就亚博馆的运营管理与人才培养等话题作出了深入解析。

记者：亚洲国际博览馆于2005年开馆运营，所取得的业绩在行业内备受瞩目。请简要介绍一下亚博馆取得这些业绩的根源。

刘小慧：我们亚洲国际博览馆业绩突出，源于场馆实力雄厚的硬件配套设施，以及完善灵活的管理运营策略。亚博馆总面积超过7万平方米，共有10个展馆，包括适合举办大型表演的多用途场馆 AsiaWorld-Expo, Arena。Arena可容纳多至一万四千名观众，是香港最大的逾万人室内会议及表演场地。亚博馆不仅扮演着展览馆的角色，也举办很多大型博览活动，包括展览、演唱会、体育赛事，以及大型公司的全体会议等。我们可供大型宴会的场地就有1万多平方米，而且场馆是无柱式设计、可随意打通，适合举办各类型博览娱乐活动。

记者：亚博馆的室内演艺馆与专业演艺馆有所不同，这种灵活多变，集“展”、“会”、“演”于一体的“大会展”体系，是亚博馆的风格，还是香港展会的特色？

刘小慧：我们的1号展馆 AsiaWorld-Expo, Arena 兼具演艺馆功能，除演唱会之外，还可以举办不同类型的展览或万人会议，相较于其它地方的展馆，这一点是亚博馆独有的特色。我们没有硬性规定亚

博馆必须举办什么活动。亚博馆每年3至6月，以及9至11月份是展览旺季，那时候我们会把演艺馆的可拆卸座位暂时移除，用来做展览；至于其他时段，我们重新安装座位，用来举办各类型会议或演艺活动，吸引不少国际巨星到亚博馆举办演唱会，近年更以韩星为大趋势。

记者：除了兼具演艺馆功能，相较于其它展馆，亚博馆有哪些区位优势？

刘小慧：亚博馆之所以称为“亚洲国际博览馆”，是因为亚博馆位于大屿山香港国际机场的北面，到亚洲主要城市的航线时间都不超过4个小时。在大屿山则有即将落成的港珠澳大桥连接着珠海和澳门，也有一条兴建中的屯门至赤角连接路，连接广东珠三角的西部口岸及香港西北部，预计2018年竣工。亚博馆位于港铁站之内，从中环到亚博馆只需要20多分钟，交通非常便利。我们的交通配套设施也非常完善，有跨境巴士直通内地。亚博馆位于珠三角核心地带，地理位置优越。除了硬件设施完善，在软件建设方面，我们秉持专业化、标准化、国际化的建设路线。

记者：亚博馆区位优势如此明显，承接

的博览活动特别出色，请介绍几个台前幕后的故事。

刘小慧：过去十年，亚博馆举办了多个大型国际性升级博览活动，我们的团队致力「敢创新、创共赢」。比如在2月份举办的国际马术比赛暨展览，香港是这项国际性赛事在亚洲的唯一举办地。比赛期间，我们会打通四个场馆，一个用作马厩，一个用作马术展览，另两个用作比赛场地。比赛同期，我们会邀请米其林餐厅的大厨为宾客炮制美食。同一个场馆，我们既可以做餐饮，又可以做展览，功能多样。因此亚博馆每天的布置都不一样，前期需要做很多规划，也需要投入很大的人力物力。

又比如，去年我们承接电讯设备巨头华为的《全球移动宽带论坛》，一边是会议，一边是展览，旁边做餐饮，总计参与人数在两千左右。三天时间，所有人在同一个馆里开展活动。而在项目结束的第二天，亚博馆要举办另一个大型活动，业界一般预计需要在大约一天时间内撤走所有设备，并做好清洁工作。经过我们的丰富经验以及团队努力，结果比预期提前大半天完成以上工作。亚博馆的使用率愈来愈高，而各项活动的形态也不尽

相同，我们最大的挑战在于按照客户需求，在一定的时间内完成布展任务，这涉及到人力和物力的合

理调配，以及营运成本的控制。这正是场馆获取盈利的主要因素，除此之外，更有报告指出，我们能在一年间为香港带来272亿港元的经济贡献，惠及本港旅游、酒店及零售业。

记者：亚博馆9月份举办的水果蔬菜展是亚洲最大型的果蔬展，请问展览规模怎样？亚博馆如何满足这么多参展人的饮食需求？

刘小慧：亚博馆举办的水果蔬菜展吸引了一百多个国家和地区的相关单位参展。馆内展品色彩缤纷，非常赏心悦目。我们的餐饮团队也很高端，菜式涵盖一般中西式外，还照顾到中东、印度或素食者，又有伊斯兰风格的食物。值得一提的是，我们餐饮部总经理更荣获蓝带级的法国国际美食协会颁发的Maitre Hotelier会员级别，厨师很多来自五星级酒店餐饮团队，故亚博馆之餐饮水平一向广受外界肯定。

记者：香港展馆受地域因素影响，与内地相比，展馆规模相对较小。亚博馆在引进内地展会领域更看重哪些项目？

刘小慧：对于内地的展会项目，我们都非常欢迎，其实也没有特别的侧重点。最重要是因应客户需要，提供相关弹性服务，共创互赢。例如，香港的气候温和，筹备蔬菜水果展时，为了适应展会的需要，我们会定时调控现场的温度和湿度，以确保展览能

够彰显商品品质。

记者：作为亚博馆代表，你本次来到国家会议中心，有哪些心得体会？

刘小慧：最大的感受就是“大”，国家会议中心是我们学习的典范。小到洗手间的卫生管理，大到人力安排、人才培训，以及会展的专业化程度，国家会议中心总经理刘海莹等领导都做的很棒。我觉得国家会议中心的承载力度较高，但在配套设施方面可以更完善。

记者：关于人才培训，亚博馆在人才培训方面怎样做？

刘小慧：我们非常重视人才培训，履行企业应尽的社会责任。在人才培训和储备方面，亚博馆与香港职业训练局及地区团体合作，大屿山青年在读书之余，可以到亚博馆或其他大屿山企业工作实习，毕业后因应学员表现提供工作机会。这样的好处在于，学生可以边学习边工作，同时提供原区升学及原区就业的机会。而学生的学习内容，也不限于会议展览专业，更包括酒店管理和旅游服务等相关专业，为未来大屿山发展建立「地区人才库」。

在过去的六年，我们亚博馆每年都有双位数字百分比的业务增长。我们现在处于成长期，还会迎接更大的机遇，以及更大的挑战。

