广交会上刮起“数字科技风”

主攻服装贸易的上海协大国际贸易有限公司，在第119届广交会上，倒更像是一家电子消费品企业——数字化平台上展示的“毛衣圈”项目，不仅可以对毛衣圈流行趋势进行预测，还可以通过模拟平台实现换颜色、换花型、换组织、换廓形等。

“这个项目是依靠20多年积累形成的数据库实现的，目前签约的会员客户已经达到36家，预计通过这个数字化平台的建设，全年公司出口业绩有望翻一番。”上海协大国际贸易有限公司一位销售经理说。

第119届广交会5日落下帷幕。来自中国轻工商会和多个交易团队的市场信息显示，鞋帽、服装、箱包等时尚类产品出口成交呈现积极复苏势头，而过去几年一直处于萎缩状态的长期订单占比也开始回升。

相关企业和行业人士认为，推动这一积极局面出现的原因除了国际市场需求向好外，“中国制造”本身的转型升级，特别是传统产品与数字科技叠加释放的产业效应也是重要一环。参加广交会的鞋类设计企业技术负责人蔡育峰说，通过线下设体验点对用户的脚型精准测量，提取用户脚型数据入库，由产品研发中心提供专属用户个人的模具及选购方案，这家企业开发出了新型的数字科技高跟鞋，一双鞋出厂价格可以达到1000元。

事实上，对于相关产业密集的大珠三角区域而言，时尚产业正在劲吹“数字科技风”。在与广交会同期举行的环球资源时尚产品展上，来自深圳、东莞等地服装、鞋帽类生产企业向电子商务、数字科技转型态势同样非常明显，带动相关产业整体从低附加值向高附加值攀升。

“从参展的1500多家企业看，科技与创意，是具有超强推动力的双引擎，用创意和科技的理念打造自己的产品品牌，逐步成为时尚企业的共识。从我们展会统计数据来看，原始设计企业的比重已从去年的20%提升到今年的33%。”环球资源时尚总裁叶菁说。

时尚产业和数字经济的叠加，正在带动“时尚生态圈”概念的成型。深圳的一家企业推出了可充电钱包，企业人员武树理说，只要将手机贴在钱包上，就可以实现直接充电，“时尚和实用相得益彰”；广东鹤山一家鞋企推出一款外观上看不出什么特别的跑鞋，但通过融入芯片和数字技术，这款鞋能够测出消费者跑步时的心律、步数，并将数据直接显示在手机上，企业相关负责人王昭昌说，这一跨界产品的开发融合了上下游产业链的多个企业，而相关数据又可能带来新的市场机遇，“进而形成一个新的产业生态。”

业界人士分析认为，中国时尚类产品希望通过科技路线实现“弯道超车”，与中国制造自身的特点紧密相关。叶菁说，相比其他国家和地区而言，面对劳动力成本等要素持续上升，“中国制造”在硬件设计、高端生产等领域的优势依然明显，同时珠三角区域也是中国乃至全球的科技创新、数字经济的热点区域，将科技作为实现转型升级的“杀手锏”，对于传统产业而言无疑是最佳选择之一。

（毛 雯）

向展览协同时代示好

■张 力

协同，从字面上来看，就是齐心协力、共同工作。协同工作，则是协调两个或者两个以上的不同资源或者个体，协同一致地完成某一目标的过程或能力。

协同不是新生事物，它是随人类社会的出现而出现，并随着人类社会的进步而发展的。展览协同，是随着近年来中国经济的飞速发展，随着各种社会资源的产生、社会角色分工的细化等而产生并深化的。上世纪八十年代的展览，是展览本身所涉及的几个要素之间的协同，主要是组办单位与参展商、观众、政府三者间的协同，现在的展览协同远比中国展览市场形成的初期要深入和复杂。

但无论是展览本身与外部环境和资源的协同还是展览项目内部组织的协同，都要遵循以下几个原则：

第一，协同一定是为了实现同一目标，展览与其他要素之间的相互作用。国家层面的展会如亚欧博览会、东盟博览会、中阿博览会、南亚博览会等是为了落实国家战略，搭建与周边国家和地区在外交、政治、文化、经贸交流方面的协同平台。一般性的商贸展览是为了促进企业沟通、技术交流、贸易促进、行业发展的目标与行业各种资源进行的协同互动活动。

无论是政府主导的展览还是商业展览，协同都是为了最大化地发挥展览的功效。通过协同展览的内外资源和要素，最大化发挥展览的最大功效，而不仅是各种资源和功能总和的叠加，通过协同产生新的功能，从而实现更好的经济效益、综合效益或长远效益。

第二，协同的开展是以人为核心的。展览所涉及的资源、关系、要素最终是被人掌握的，协同通常以分工和职责范围来表现，形成组织与组织间或机构与机构、部门与部门间的配合、输入、输出、并行、接口等多种关系，但最终是部门、机构、组织间负责人的协同关系。这种关系因为个体的素质、能力、专业素养、对目标理解的程度和角度等多种复杂的因素而表现出各展览组织间协同关系的多样性和丰富性。

第三，展览的协同是一种组织行为。展览协同涉及到角色分工、常规事件、典型事件、突发事件，涉及到资源的配置、流程的设计和不断优化、展览的阶段和所处的状态以及不同的结果等。协同实施的过程也是一种组织行为，无论涉及到多少因素，展览协同在组织行为中更多地表现为协作与合作的关系。

第四，互联网和数字技术加速了展览协同的迅速发展，并使得展览的协同呈现出更丰富、更紧密、更高效的特点。

第五，展览协同管理的本质就是打破展览资源（参展商、观众、组织者、资金量、资金流、展品、设备、政府各部门对于展览的政策、数据间的关系、会展行业特有的流程等）之间的各种壁垒和边界，使它们为共同的目标而进行协调的运作，通过对各种资源最大化的开发、利用和增值以充分达成共同的目标，这就涉及到边界的划定和壁垒的消除，而边界的划定在展览协同中需要注意如下几个方面：

一是边界划定前首先要对展览活动的意义、资源、要达到的目的有清晰的认识。

二是边界的划定需要熟悉和了解展览及相关活动的流程及内在规律，需要掌握一定的会展及活动的专业知识，并对展览、会议、活动的流程了解和熟悉。

三是边界的划定切忌纵横分割或相互交叉。如一项大的、会中有展、展中有会、会中套会的综合性大活动，边界划定时，不宜多个组织同时交叉参与到一个纵向的活动中。

四是清晰、科学的边界划分是实现高效协同的核心和关键。

五是边界划分前、中、后应该建立动态的柔性协作流程。

当下已进入到一个展览高度协同和协同快速创新的时代，无论是展览环境和资源的宏观协同还是展览及活动自身要素间的专业协同，都已经进入到无论你愿意与否、喜欢与否，它都存在和快速发展的周期。因此，也不妨主动地走进展览的协同时代。

（作者系西麦克国际展览有限责任公司执行董事、总经理）

会展红粉秀

本栏目文章涉及版权，转载请注明出处

▼信息集结号

科博会将引领全面创新

由科技部、国家知识产权局、中国贸促会和北京市人民政府共同主办、北京市贸促会承办的第19届中国北京国际科技产业博览会将于5月18日至22日在北京中国国际展览中心举办。

本届科博会以“推动科技创新·引领产业转型”为主题。主要活动包括：主题报告会，科博会将举办6场专题论坛，“走进科博会看北京”系列活动；12场推介交易活动和科博会展览会。展会设置智慧北京与信息技术创新应用成果展区、北京·亦庄高精尖产业科技创新成果展区、文化与科技融合展区、电子信息技术展区、中关村创新创业成果展区、第三届国际海洋科技成果展区、科技产业功能区创新成果展区、汽车科技展区、首都青年科技创新创业成果展区、教育装备科技展区、循环经济展区、省区市科技创新成果展区等12个专题展区。

与往届相比，本届科博会具有：集中汇集一批中国原始创新和核心关键技术突破性成果，引领全面创新。服务“一带一路”、京津冀协同发展等国家重大战略，助力区域发展和开放合作。聚焦人工智能、“互联网+”等新技术新产品新业态，助推产业转型升级。突出展示节能环保、绿色发展创新成果，彰显科技惠及民生。推出一批优质项目，创新投资模式，促进国内外产业合作。集聚首都优势资源，助力北京科技创新中心建设。营造创新创业新生态，激发“双创”活力七大特点。

目前，科博会各项筹备工作已基本就绪。来自美国、英国、德国、法国等17个国家和地区的20个境外政府、科技、工商代表团参展参会；天津、上海、河北、深圳等20多个省区市及计划单列市组团全面参与；1500多家来自国内外的高新技术企业和高校、科研机构将参展。

厨卫设施展将云集万种精细产品

第21届中国国际厨房、卫浴设施展览会（简称厨卫设施展）将于6月1日至4日在上海新国际博览中心举行，该展被誉为“行业发展风向标”。据主办方上海环球展览有限公司介绍，目前已有来自全球的4300多家中外厂商报名参展，展出面积达20万平方米。可以预见，届时，这里又将迎来一波观展热潮，再次上演去年万人观展的盛况。

面对当前全球经济普遍低靡的态势，本届厨卫设施展逆市而上，在前20届的基础上，规模不减反增，招展景况火热。据统计，上届展会吸引了海内外9.72万商家和专业人士到会参观和订货，34.5%参展商反馈成交额达138.54亿元。

本届展会在秉承历届成绩的基础上，将以全新面貌展示国际建筑业的新观念、新潮流、新技术、新产品，传递市场信息，交流先进技术。展会除将展示精美的厨卫新产品、新技术以外，还涵盖住宅技术与电器，建筑暖通、锅炉、管道技术及水处理，建筑陶瓷、大理石及石材制品，门窗、屋顶技术及加工设备，建筑设计及环境规划、智能化管理系统等，品类齐全，上万种产品云集，充分展示当今建筑建材行业和住宅建设行业的生产水平和发展趋势，彰显集成、嵌入、绿色、互联、智慧、创新的展会主旋律。

据悉，本届展会将通过各种渠道和方式，组织和吸引海内外参观团、行业协会及专家到场参观、指导和交流。很多中外贸易商将前来观展和贸易洽谈，展会期间主办方还将举办多场专题报告会和技术交流会。

（本报综合报道）

陕西重型汽车有限公司
SHAANXI HEAVY DUTY AUTOMOBILE CO.,LTD

地址：西安市经济技术开发区泾渭新城陕汽大道
邮编：710200 传真：029-86955000
销售电话：029-86956888
招商热线：029-86956889

配件销售电话：029-86955817/18
贴心服务热线：400-8809818
天行健官网：http://www.sqtxi.com
http：//www.sxqc.com