●会展关注

江苏海门借会展开“海门”

■ 毛雯

在江苏海门三星镇曾有一座小石桥，因桥墩由石条呈“井”字型拼叠而成，被当地人称为“叠石桥”。如今的“叠石桥”已是通往130多个国家的纺织贸易“丝路起点”，是一座用时尚家纺联通中国与世界的贸易之桥。

展会搭起贸易金桥，国际纺织城借改革之力迈出国际化步伐。在海门工业园区的谋划与推动下，这座国际纺织城正面向未来探索外贸发展新方式，面向世界发力会展经济，试图走出一条行业变革之路。

借展会提升影响力

今年，江苏海门工业园区专门设立了一个新的机构——会展办公室。常态化筹办大型国际展会、组织企业外出参展和到各类展会招商是会展办公室的主要工作。会展办借助展贸一体化App平台，力争2-3年集聚万名家纺专业国际采购商。

“近两年，我们依托叠石桥家纺市场，举办了四次大型国际会展和两次大型贸易对接会，提升叠石桥的国际知名度。”海门工业园区党工委副书记、管委会主任王帆说，“《长江三角洲区域一体化发展规划纲要》最近正式出台，规划中的南通新机场近在咫尺，给叠石桥家纺产业大发展带来了千载难逢的良机。大力发展会展经济，加速推进叠石桥家纺市场的国际化是重要抓手。”

海门工业园区近两年举办了两届叠石桥“一带一路”进出口产品交易会和两届叠石桥国际家纺博览会。四场展会直接交易额达6000多万元人民币，带动市场成交额超10亿元。园区还组团到广交会、义博会等大型展会上招商，今年下半年从广交会引来百名采购商，举行了“广交会国际客商叠石桥采购行”活动。

中外客商受益匪浅

会展让叠石桥家纺企业和国内外客商获益匪浅。许多本地家纺企业，包括一些原先不具备外贸自营出口权、无法直接参与国际贸易、没有资格参展广交会的小微企业，都在家门口的国际会展中接洽了新客户，得到了新订单，做起了外贸。

纽丰布业公司相关负责人赵柳缘在今年叠石桥家博会上接到3个外贸订单，交易额达150多万元，这让他喜出望外。

抱着“试试看”心理的尼泊尔阿什瓦德公司负责人雷格米参展叠石桥家博会后大为惊奇。他带来的尼泊尔民族特色纺织工艺品销售一空，还接到了几个大订单，与他同行的另两家尼泊尔公司也收获满满。他表示，今后每年都要来叠石桥参展。他在尼泊尔经常和同行分享在叠石桥的参展体验。在他带动下，已有15家尼泊尔企业约定参加2020“一带一路”叠石桥进出口商品交易会。

马来西亚客商蔡承权应邀参加了“广交会国际客商叠石桥采购行”活动。当看到规模庞大、产品丰富的叠石桥时，他连连说“想不到”。到工厂去实地看货、与家纺企业现场洽谈……在这次对接会期间，他签下了许多采购意向合同。

外贸专区明年运营

随着叠石桥多次举办大型展会，越来越多像雷格米、蔡承权那样的外国客商对叠石桥有了更为直观的认识，逐渐将贸易投向叠石桥。同时，有了许多高端国际客商以及国内一流家纺企业参展商，叠石桥的商户们也开阔了眼界、提升了标杆，在潜移默化中，家纺产业得以提档升级。

正因为尝到了“甜头”，海门工业园区借鉴义乌等国内外大市场的经验，将会展常态化运作。海门工业园区相关负责人介绍说，叠石桥今后将每年举办两次大型国际展会及多样化的贸易对接活动，并通过各种途径邀约招引国际客商，拓展外贸渠道，将叠石桥市场打造成为永不闭馆的展会。

据透露，为进一步做大做强会展经济，叠石桥正在打造一个3万平方米的外贸专区，预计明年上半年建成投运，还为从事家纺、家居、家饰生产销售外国企业设立国际展销专区。叠石桥的会展经济功能将越来越丰富，对家纺产业高质量发展的推动力越来越强，有助于叠石桥加快打造国际家纺生产贸易中心的步伐。

●会展传真

澳门会展业将获更大支持力度

本报讯 澳门回归祖国20周年前夕，商务部透露，支持澳门发展会展业，以促进澳门经济适度多元发展，具体措施包括支持澳门会展业向优质化品牌化发展，为重点展会活动提供出入境签注便利，推动“国际基础设施投资与建设高峰论坛”等大型国际品牌展会落户澳门。

此外，支持澳门发展特色金融、钻石交易等产业，包括推动内地融资租赁企业落户澳门。支持澳门加入金伯利进程国际证书制度、建设钻石和宝石交易中心等。支持澳门与国际组织深度合作，发展符合澳门特色的新兴产业。

据悉，澳门特区政府提出了“夯实优势基础，迎新发展时代”。澳门会展业发展快速，已有8个受到国际展览业协会认可的展会，包括国际贸易投资展览会（MIF）、澳门国际环保合作发展论坛及展览（MIECF）、澳门航空展及澳门休闲科技展等。澳门统计局称，2018年访澳会展客商人均购物消费达3506澳门元。

（刘叶）

武汉将建世界级国际会展商务新城

本报讯 武汉市黄陂区委五届八次全体（扩大）会议透露，武汉预计投资243亿元在黄陂建设世界级国际会展商务新城。武汉国际会展商务新城拟规划建设面积约33平方公里，将建新国际会展中心、空港国际体育中心等项目。根据估算，会展新城总投资约243亿元，预计6年建成。

据介绍，国际会展中心作为未来承担国际、国家重要展会的主场馆，与武汉国际博览中心（片区级会展中心）及专业场馆共同构建武汉市“11N”的会展体系。主要建设内容包括会展中心主体场馆和酒店、办公、商业等配套服务设施两部分，用地规模约100公顷，建筑面积约100万平方米。据介绍，建成后的武汉新国际会展中心将成为华中区域第一大的会展中心。

未来，武汉将依托天河空铁枢纽的交通优势，以新会展中心为核心，整体打造集“空、铁、港、城”于一体，聚集商务、会议、酒店、文化旅游、住宅功能的国际会展商务新城。

（余金兰）

福建晋江国际会展中心周边配套道路项目开建

本报讯 近日，福建晋江市国际会展中心周边配套道路项目开工建设，计划于2020年3月15日前完成会展中心周边路段道路建设。项目建设实施内容主要包括道路交通工程、给排水工程、电气工程、绿化工程，投资约9700万元。

据介绍，晋江市国际会展中心周边配套道路作为晋江市城西博览片区内新开辟的重要道路，紧邻晋江牛山高速出入口，建成后将完善晋江市国际会展中心周边配套基础设施，保障会展中心顺利投入使用，为4.19国际鞋业博览会举办提供交通保障。

项目还将进一步完善博览片区路网体系，提升周边居民的出行条件，改善地块投资环境，提高土地利用价值，加快城西博览片区的建设发展。

（郭善积）

第三届进博会推介会走进西班牙

本报讯 近日，第三届中国国际进口博览会招展推介活动在西班牙举办。100余位企业代表参加推介会。

中方代表团团长时煌军在出席推介会时表示，第二届进博会宣示了中国进一步扩大开放的决心，第三届进博会欢迎有优势、有特色、有竞争力的西班牙企业感受中国的市场魅力。

巴塞罗那经济促进局局长马里奥·罗伯特（Mario Rubert）表示，进博会是与中国做生意、交朋友的重要窗口，乐意组织更多本地企业参展。

中国驻西班牙商务参赞王颖琦称，中西关系具有广阔前景，进博会将成为西班牙企业扩大出口的重要平台。

中国驻巴塞罗那总领馆副总领事陆慈君欢迎更多西班牙企业通过进博会这个“不一般”的平台拓展更宽领域合作。

会上，中国国际进口博览局和国家会展中心（上海）招展负责人分别介绍了进博会跨境电商平台功能和招展政策，回答了企业的问题。

（何进）

本栏目由青岛国际会展中心独家赞助

日前，第三届中国工业设计展览会在武汉国际博览中心举办。展会以“设计创新、绿色发展”为主题，展览面积达33000平方米，592家工业设计企业参展，行业范围覆盖装备制造、电子信息、消费品等领域。

（李溪）

水处理市场需求旺盛呼唤新技术

■ 本报记者 **胡心媛**

近日，2019北京国际水处理展览会暨膜技术及装备展览会在北京中国国际展览中心举办。该展会由上海荷瑞会展有限公司、中国膜工业协会等主办，展出面积达4万平方米，800多家参展企业来自德国、美国、英国、新加坡等13个国家和地区，展品达1万多件，观众近4万名。

记者在现场看到，展品涵盖膜与水处理、环保水处理、泵管阀、末端净水、安全饮水管道、空气净化及新风六大领域。据展会主办方介绍，根据市场需求，该展会将传统的市政、民用和工业水处理相融合，为水处理市场提供环保、高效、智能的产品和解决方案。

在市政及工业领域，美国海德能、碧水源、美易膜、求是膜、伯仲真空、开立基业、龙安泰、菲利特、中申、特拉多姆、世浦泰、动力康、边锋机械等品牌齐聚，旨在搭建前沿化、市场化的高端展示平台，共同助力城市污水治理上一个台阶。

在民用领域，浩泽、碧涞、倍世、优加无限、水享、好景、铭泉、卧牛、方立中合、饮泉、韩国设源等行业领军企业也出现在展会现场，在分享净水科技创新与经典案例的同时，加大净水产品在国内外的普及宣传力度，突破市场瓶颈。

山东伯仲真空设备股份有限公司主要生产水环真空泵、罗茨真空泵、螺杆真空泵、MVR成套系统。在本届展会上，该公司带来了MVR蒸发系统。公司相关负责人告诉记者，这一系统主要应用于医药化工、废水处理等行业，特点是MVR蒸发器利用自身产生的二次蒸汽的能量，从而减少对外界能源的需求。该技术已经应用于化工、制药、造纸、污水处理、海水淡化等行业。

北京俊宇通科技有限公司是一家从事节能环保类机械设备研发、制造的高科技企业，主营防垢、除垢、防腐蚀产品。磁翼龙除垢器和在线磁翼龙除垢器吸引了观众的注意。该公司工作人员王先生告诉记者，磁翼龙除垢器主要用于锅炉、压风机、中央空调、循环水系统、冷却系统、游泳池系统等用水设备，可去除陈年老垢，并在露出的金属管壁上形成薄薄的一层黑色保护膜防腐蚀。在线磁翼龙除垢器比磁翼龙除垢器多了一项实时监测功能。

在上海中申环境工程有限公司展区，观众被一款传动悬挂式刮泥机吸引。记者了解到，该机器适用于中心进水、周边出水、中心排泥的中小型池径的沉淀池，具有安装维护简便、运行费用低等特点。

“我们已在20多个国家和地区拥有超过1000个成功项目应用案例，涉及造纸、石化、印染、皮革、制药、钢铁、电子等废水净化，以及废水处理厂深度处理和中水回用等。”该公司相关负责人告诉记者，公司正在积极走出去，抓住机遇重点在“一带一路”沿线国家和地区拓展业务。

展会同期举办了近30场专题论坛和相关研讨活动，集中讲解与演示横跨市政、民用与工业三大领域的产业前沿技术和产品，提供全产业链水处理技术与服务解决方案，让观众与业内资深学者专家、权威人士面对面，通过深入沟通交流来了解各国经典项目和热点技术应用，并有机会提前掌握行业新技术、新概念与新的发展趋势，为企业合作与产业发展提供助力。

●会展大咖秀

本栏目文章涉及版权，转载请注明出处

会展竞争适应趋势变化

■ 唐雪

转眼又近年终岁末，宜总结宜展望。本月初，中国会展经济研究会在2019中国会展业年会上发布了《2018年度中国城市会展业竞争力指数报告》，通过多维度指数分析城市对会展业的重视与投入。处在新经济时代，一切事物高速发展，变化是不变的主题，持续提升自身竞争力是为了对抗竞争环境的千变万化。而在思考应对策略之前，笔者想从会展场馆入手，探寻当下市场竞争形势。

根据各会展研究机构发布的数据均显示，展馆数量连年上升，室内展览面积也随之逐年增加。显然这不是新趋势，早在10年前就有专家学者指出会展场馆供大于求，并质疑场馆兴建热度的合理性。10年后，虽热度未减，但笔者认为几个方面的变化至少可以佐证场馆投资逐渐趋于理性：第一，不再单纯比规模，从立项之初的项目定位到项目前期的综合配套、功能布局设计，再到后期运营管理，投资方乃至政府都越来越理性地从城市发展角度对场馆项目进行提前规划，尤其是在目前场馆建设下沉到一些二三线城市时，一些与当地产业布局、城市特色紧密结合的“小而美”场馆将会涌现。第二，不再单纯比政府补贴，过去，政府对会展经济的扶持更多体现在招展引会的奖励扶持资金，但当前很多城市已经转变角色，从“布施者”变为“服务者”，从会展政策的通盘考虑、服务职能的全面提升、目的地营销的深入推进等多维度进行代言，会展场馆之间的竞争越来越多地转为会展城市之间的竞争。第三，不再单纯比“会展”，笔者一直认为会展是工具，不能单纯为了会展而发展会展业，激发会展蕴藏的能量方为根本。而这一点在新建项目中有越来越多的体现。11月初，备受瞩目的深圳国际会展中心正式投入使用，开馆首秀不负众望，慕名而来的业内同行感受到“世界之最”的魅力。让笔者感叹的不仅仅是其宏伟的外观，更多的是其发展理念体系的进化升级，也更为期待它为深圳注入新能量，带来新变化。

会展场馆的更新换代只是体现了会展业内的竞争加剧，场馆之外同样暗流涌动。今年年初，在国际会展业创新发展大会上，腾讯、华为分享了中国企业在全球化过程中如何利用会展营销开辟全球市场的真知灼见。3月，笔者在深圳考察时参观了腾讯大厦，其工作人员向笔者介绍了腾讯未来在会展领域的一些战略方向。由此可见，许多行业正在放大会展“工具”的作用，更多行业意识到会展背后所蕴含的经济价值。如笔者常提到阿里巴巴的一系列活动，无不是借助会展活动的平台展示特色产业，同时不断加深阿里巴巴的品牌效应，把会展营销的作用发挥到极致。

除此之外，越来越多的地产公司开始投资建设会展场馆，从地产的角度来看，他们多将会展中心看作一个配套设施，但目前也出现从单纯的重资产投入转到关注产业发展的趋势。无论是互联网企业还是地产企业，相对于会展行业而言，他们具备更为丰富的资源优势、人才优势、战略优势、资金优势，他们进入会展业无疑成为竞争格局中不可忽视的一极。

从行业内到行业外，还有多少竞争力量即将进入会展市场尚不得而知，作为会展人，笔者想，至少应该做到两点：一方面理性而不盲从，无论是会展场馆的投资和运营，还是会展项目的策划和运作，都应该结合自身特色精准定位、深耕细作。另一方面要做到专注而不守旧，钟情于会展是会展人最大的优势，但不能因为闭门造车而被跨界势力吞没。以长远眼光谋大势，以全局视野谋战略，才可能在日趋激烈的竞争环境中不断向前。

（作者系北京北辰时代会展有限公司总经理、杭州国际博览中心总经理）