

创新会展·城市篇

# 大连重建疫后信心 提前拨付会展专项资金

■ 本报记者 胡心媛

自新冠肺炎疫情发生以来,大连会展行业受到严重的冲击和影响,许多企业出现资金周转困难,特别是民营企业资金压力较大。《中国贸易报》记者近日从大连市贸促会获悉,为帮助企业缓解资金压力,大连市贸促会与大连市财政局,加快支持企业专项资金兑现进度,提前拨付会展业发展专项资金1551.3万元。

大连市贸促会相关负责人表示在接受本报记者采访时表示,大连市贸促会近期已向会展企业发放《关于大连会展企业受疫情影响情况调查问卷》,将对调查后的信息整理,并将研究制定更具针对性、切实可行的会展扶持政策,减轻企业负担,支持企业保经营、稳发展。

## 多机构联合打政策“组合拳”

据大连市贸促会相关负责人

介绍,近日,大连市贸促会对近百家会展企业进行了调研,针对多数企业反映的“当前资金是企业复工复产复会面临的主要问题和压力。”大连市贸促会与大连市财政局建立会展专项资金审核绿色通道,优化拨付流程,提前拨付已列入2020年度预算的大连市会展业发展专项资金,共计1551.3万元,惠及全市25家企业的61个会展项目。

“自疫情以来,大连采取了一系列措施防控疫情、保障民生。作为会展业的主管部门,大连市贸促会迅速安排部署全市会展企业疫情防控工作,指导会展企业开展抗击疫情防控工作,并倡议会展企业开展献爱心活动。”大连市贸促会会长崔铁在不久前接受媒体采访时表示,大连市政府在确保疫情防控基

础上,积极组织企业复工复产,出台了《大连市应对新型冠状病毒肺炎疫情的肺炎疫情影响中小企业稳定生产经营的政策措施》,政策措施共计12条,为中小企业提供了贷款、税收、房租等优惠政策。

大连市贸促会相关负责人表示,早在今年2月,为满足疫情防控期间大连企业的法律援助服务需求,大连市贸促会在中国贸促会指导下,组织专业律师服务团队,搭建法律援助平台,为企业提供专业便捷服务。

记者了解到,除大连市贸促会之外,大连市财政局在全市重点防控企业贷款贴息政策的基础上,又出台了融资担保支持政策,努力形成惠企政策“组合拳”,大连海关也出台了《帮扶企业防控疫情复工复产十五条措施》,主要涉及保障防控物资快速通关,促进生活生产必需品和原材料进口,支持企业复工和重大项目工程建设,简化业务办理方式并延长相关期限,最大程度降低疫情对企业影响。

## 紧抓会展疫情防控

记者了解到,大连市在2月延迟或取消的7场展会净面积达59000平方米。“疫情发生后,国家层面和相关部门迅速出台了一系列涉及经济、社会、金融等领域的措施,为疫情防控提供主要保障。”大连市贸促会相关负责人表示,这些举措的出台,不仅对防控疫情起到

了积极作用。

据该负责人介绍,大连市贸促会多次组织防疫人员进入工矿企业进行防疫指导、业务培训等工作,加强重点领域的隐患排查和安全监管,做好应急救援队伍、装备、物资储备,严格执行领导干部带班、关键岗位24小时值班和应急信息报告等制度,坚决杜绝重大安全生产事故,为打赢疫情防控阻击战提供有力的保障。

记者在采访中了解到,日前大连市贸促会副会长滕玉超对大连世界博览广场、大连星海会展中心、大连国际会议中心进行了展馆疫情防控及复工复产准备情况的调研。滕玉超指出,会展业复工复产是当前大连市面临的一场“大考”,展馆上下要对常态化疫情防控形势有清醒的认识,不能有任何的松懈,确保每个细节每个步骤落实到位;要通过开展系列培训和现场演练,进一步完善疫情防控方案,提高应急处置能力,确保广大参展商和观众的身心健康和生命安全。

## 线上线下双融合

记者了解到,早在1995年,大连就率先提出了“会展经济”这一理念,1997年大连国际会展中心建成并开始投入使用。与此同时,大连是全国第一个成立会展办的城市,也是第一个率先出台展览业服务管理办法的城市,这些措施的出台为大连会展业的科学、规范化发展打

下良好基础。近年来,大连会展业一直走在全国的前列,专业化、特色化的会展之路是大连会展业的发展方向。汽车展、服博会、软博会等一系列大展,已经成为大连会展业发展的重点行业,这些展与会的举办,为大连在国际上赢得了良好的声誉。

今年受疫情影响,各地都在进行从场馆到会展活动项目的智慧化探索,大连市会展业也不例外。第十四届中国大连国际海事展览会将于今年10月29日举办,记者从大连海事展组委会处获悉,经过前期紧密高效的谋划筹备后,大连海事展组委会通过海事展官方网站正式上线“中国大连国际海事展云展会”服务平台,助力企业发掘线上新商机。据介绍,大连海事展云展会平台免费为参展商和广大行业客户提供优质的线上展示和更多商务服务,初步实现大连海事展线上与线下展会的“双线融合”,并积极探索未来海事展“互联网+会展”的创新发展模式。

在业内专家看来,大连市要继续加强对会展业的规划、引导,规范其有序发展。与此同时,采取联合办展,积极和行业内加强合作,与展览公司加强互动和沟通,满足市场的最新发展需求。总体方向就是既要做强做大,打造东北亚的“国际会展名城”,又要注重两翼齐飞、全面发展,既要突出展,还要重视会。

## 第三届进博会在海口路演

走进新时代 共享未来



青岛国际会展中心  
Qingdao International Convention Center

2000年投入使用

会议室45间  
室内展览面积60,000m<sup>2</sup>  
室外展览面积50,000m<sup>2</sup>  
无柱活动空间20,000m<sup>2</sup>

山东省青岛市崂山区苗岭路9号  
www.qdicec.com.cn  
0532-88898777

本栏目由青岛国际会展中心独家赞助

高端医疗服务,将大健康产业打造成为支柱产业。

本次路演介绍了第三届进博会筹办进展、医疗器械及医药保健和服务贸易相关行业领域概况及发展趋势、采购商报名,以及医疗器械及医药保健展区、服务贸易展区展商展品信息等。

中国国际进口博览局副局长孙成海表示,第三届进博会是在特殊时期举办的国际经贸合作盛会,汇聚了全球优质企业、产品和服务,蕴藏着大量的贸易和投资机会,是海南加快推进消费升级、发展现代服务业、扩大对外开放合作、借鉴推动制度创新的良好平台。

海南省商务厅副厅长彭伟表示,海南省将充分利用好进博会平台,开展海南自贸港宣传,吸引国内外优质合作伙伴到海南投资兴业、共谋发展,共享海南自由贸易港的发展红利。

中国银行海南省分行行长柯建勋表示,中国银行海南省分行作为海南省内唯一的百年金融企业,始终坚持“扎根海南、服务海南、建设海南”。海南省分行将继续发挥跨境金融服务专业优势,为进博会提供全方位的会场驻场服务,为境内外展商客商提供更优质、高效的金融支持。

本场路演活动严格按照疫情防控相关要求,采用线下线上相结合形式,海南省相关部门、各市相关部门代表以及采购企业和行业组织代表在线观看,扩大了路演覆盖面,进一步满足了采购商等专业观众提前了解第三届进博会相关展商展品信息的需求。

(毛雯)



8月26日,以“开放合作,世界同‘芯’”为主题的2020世界半导体大会暨南京国际半导体博览会在南京国际博览中心开幕。此次大会邀请国内外著名半导体产业、学术、科研、投资、服务以及新闻界专家和代表,立足南京,放眼世界,为促进半导体产业快速、全面发展提供国际性合作交流平台。

本次大会采用“2+12+5+1”的全新模式,联合举办高峰论坛、创新峰会两大主论坛,国际第三代半导体产业发展高峰论坛、首届全球传感器与物联网产业创新峰会等12场核心论坛,5场专场发布,1场专业展会。

(宁贸文)

## 会展大咖说

# 降低转型风险需提速线上线下融合会展模式

■ 万涛



作者简介:  
31会议 CEO 首席客服 联合创始人  
会展产业数字化推动者  
AMT咨询联合创始人。  
西安交通大学计算机系本科毕业、中欧国际工商学院EMBA。

展览作为一种业态存在,承担了产业链的品牌、展示、交流、交易、培训和资讯等多功能的平台和社区,广泛存在于各行各业中。展览是典型的三方平台模式,参展商是补贴方,主办方和采购商是被补贴两方。对于平台的运营者来说其中真正核心的价值在于提升参展商品牌知名度和提升参展商获客能力。而传统展览提供价值的形式是以展场租赁为核心的商业模式。

近年来,会展业逐步开始发力线上,并以“数字化收入”模式实现会展活动项目收入的混合和多元

化。相关数字显示,欧洲最好的已经做到30%的数字化收入占比,国内的博华展览每年有5000万元左右的数字化营收。应该说,会展“数字化收入”是一个循序渐进的持续过程。不可否认,今年突发的新冠肺炎疫情让会展业的数字化进程突然加速。尽管目前国内疫情得到有效控制,线下展览逐渐恢复,但疫情给会展业带来冲击和影响还将持续。因此,在未来相当长的一段时间,线上线下融合的会展模式将成为主流。现阶段,业界较为关注的是,这种融合模式对会展活动项目

主办方的能力提出了新要求,同时也带来了很大的压力和不适应。

面对线上线下融合会展模式,主办方的压力来自于其数字化能力不匹配带来的不适应。新形势下,数字化能力要求已经超出了传统会展模式原有能力半径。在疫情阴霾下,传统会展活动主办方在遭受巨大的经济创伤、能力创伤和心理创伤之下,面对数字化融合模式该如何重新起航?笔者认为,需要主办方从组织能力、业务结构和技术能力三个方转变。

首先,主办方需要构建基于新形势下的新组织能力,这种新能力的获取主要考虑三大策略:自建(培养现有人员)、购买(供应商或者招聘)、联盟(合作伙伴),同时对已有的人员重新评估,考虑保留、培养和退出策略。近年来,蓬勃发展的以物联网、直播、虚拟现实、大数据、人工智能和区块链为代表的数字化革命,形成了成熟的可调用基础,为会展数字化做好了技术准备。与此同时,区块链、O2O和P2P以及双创的潮水退去之时,释放了大量的有经验的数字化人才。这意味着,已经有人为数字化人才培养交了前期学费,现在是引进数

字化人才的绝好时机,只是需要一些时间来和会展行业熟悉与磨合。当下,关键人才的获取与否将决定未来二三年的竞争格局和发展态势。

对于外部的合作伙伴需要根据新的能力需求重新寻找并匹配,会展企业现在需要寻找具有产业互联网基础,能够处理线上线下融合能力的合作伙伴。

其次,先人后事,当有了合适的人和相应的组织能力,就可以着手转型业务结构和商业模式。主办方收入的单一性是由来已久的头号问题。近年来,笔者曾和不同的主办方建议,主动调整转变收入完全依赖于展位租赁现状。

进入数字经济时代,展览需要转变为平台型的社区,平台的主办方、参展商和采购商三大角色之间的互动关系、互动模式在新空间下发生着快速变化。当用户行为、需求改变时,展览主办方就需要去改变应用。这时,主办方可以将线上社群、活动和内容运营作为一个常设服务内容板块,不断去发起活动、创造话题,跟上产业发展主旋律。这样一来,展览会就成365天全天候的线上连接社群,有活动、有内

容、有匹配、有洽谈,供采之间的关系可以在线上预热,也可以在线下面见之后回到线上继续深化。满足新需求、提供新服务,因此也就自然会产生新的收入。

客观地讲,数字化时代,在线服务的广度也前所未有的,新的链接也可以带来更多新机会。如果战略布局更远一些,可考虑对行业新星进行资助、投资和连接资方。更深入地参与到产业链中,推进产业发展,财务顾问相关的收入也可以考虑作为主办方新的收入来源。这些都是随着人员、业务的变革会自然发生的事情,融合的不仅仅是会展形式,也是融合收入结构,随着业务逐步推进,主办方会发现业务模式已经在转型。

最后,要实现组织能力、业务结构的转型,还需要补上最后一环,就是主办方的技术能力的获取。在此再陈词滥调地说一遍,人类可以从蒸汽机到内燃机再到电动机的改变,看到技术给产业结构带来的深远和持久的影响。真正要实现业务变革,必须要实现人员和技术的转型。现阶段,大部分主办方还不具有CIO和完整的技术开发团队。

当然,也不太可能在短期突然大量增加技术开发人员从新开发一套系统,此时需要采用“采购和联盟”的方法获取技术能力。但将技术伙伴仅仅看作是项目的供应商,从结果来看并不是很乐观,因此需要结合人员能力、业务运营和技术平台的综合性合作才是未来长期双赢的组合。这也要要求主办方具有开放的合作思维,以及双方开放式地探讨可以落地的双赢策略。譬如可以通过项目采购、联合项目、分成和合资等模式,既获得了合作伙伴的技术能力,还有相关的软技能,同时也很好地控制了单次支出的风险,有利于长期合作带来的长期回报,也会更有吸引力。而合作伙伴也愿意投入更多的精力,来确保会展活动项目的成功。

疫情也让业界重新思考展览会应该如何成长才能够应对未来的不确定性。笔者经常引用的一句话是:“当你意识到这个问题需要解决的时候,就是该问题解决成本最低的时刻。”置身于新经济时代,不采取任何行动的风险比采取一些行动的风险会更高。

本栏目文章涉及版权,转载请注明出处

会展传真

## 腾讯云会展即将上线

本报讯 日前,腾讯宣布将于8月28日上线腾讯云会展。根据目前腾讯方面公布的信息显示,腾讯云会展将致力于做会展行业的数字化助手,用最新的技术成果与会展场景结合,持续洞察行业趋势和会展用户需求,推出创新的智慧会展产品和服务,为会展行业提供三大核心价值。即线上线下双轮驱动,供采对接更快速准确,数字化沉淀会展服务。同时,提升人气和参会体验,增强行业竞争力。

(宗赫)

## 第三届海丝博览会即将在线上启动

本报讯 第三届21世纪海上丝绸之路博览会暨第二届海峡两岸经贸交易会(简称海丝博览会暨海交会)启动仪式将于8月28日在福州泰禾广场举办。与以往不同的是,本届海丝博览会暨海交会首次开启线上展会平台,创新设置跨境电商商贸平台,打造“数字会展经济”创新模式。

本次海丝博览会暨海交会延续往届“拓展海丝合作、深化两岸融合、共享发展机遇”的主题,针对当前“线上展会”“直播”等新经济、新业态的发展趋势,充分发挥福州21世纪海上丝绸之路战略支点城市作用及“数字中国”实践地优势,将海丝博览会暨海交会打造成突破时空限制,集投资合作、先行先试、商品贸易为一体的重要平台。

据悉,本届海丝博览会暨海交会主要包括线上展会、购物嘉年华、直播等活动,同时将结合省、市“全国乐购·惠聚榕城”促消费专项行动,通过发放消费券形式,以杠杆效应最大化带动消费。

(毛宗赫)

## 中国防疫物资(俄语区)线上专场对接会即将开幕

本报讯 为帮助企业线上线下共同开拓贸易市场,由西麦克国际展览有限责任公司主办的中国商品和服务(白俄罗斯)线上展览会、中国防疫物资线上展览会和防疫物资(俄语区)系列对接会首场将于8月31日启动。

目前,中国和“一带一路”沿线国家和地区抗疫合作成果丰硕,西麦克也同各相关部门、机构组织保持密切沟通和协作,探索搭建更为便捷有效的平台,深化贸易交流与沟通,助力我国企业“双循环”发展,体现了休戚与共的合作理念。

据悉,继白俄罗斯之后,西麦克还将陆续举办哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦等俄语区国家专场。

(麦嘉慧)