

供热展规模再扩容 布局采暖新市场

■ 本报记者 兰馨

随着采暖区域市场的扩大,供暖企业不得不在争夺市场与产业转型升级中探索突围路径。

日前,2015 ISH China & CIHE—中国(北京)国际供热通风空调、卫生洁具及城镇建设与技术展览会(以下简称供热展)在北京中国国际展览中心(新馆,以下简称国展新馆)举办。本届供热展在“互联网+”的背景下,助力暖通企业积极开展产品、系统、解决方案等方面的智能化升级。

目前,暖通领域刮起一股智能旋风,这场智能革命也将影响暖通行业的未来。本届供热展,主办方特别推出“智能暖通”新主题,意在引领行业技术趋势,参展企业向业界展示当前最新的暖通智能控制产品及技术。

据展览主办方之一的法兰克福展览(上海)有限公司(以下简称法兰克福)总经理李庆新介绍,本届供热展扩大了展品范围,新启用了国展新馆的E4展厅,覆盖7个场馆,集中展示智能控制及节能技术、新能源、舒适家居、区域能源等产品技

术与解决方案。

扩展产品范围

作为目前亚洲地区规模最大的暖通建筑给排水及卫浴行业展会,本届供热展规模达9万平方米,相比去年增长了10%,吸引逾1100家展商以及4.5万名国内外专业观众与会。

据李庆新介绍,继去年推出建筑给排水主题后,本届展会展品技术进一步升级,展品包括管道及安装技术、建筑消防设备、商用及民用泵、水景喷泉设备、阀门及执行设备、给排水设计软件、水表及流量计、给排水技术检测及认证、雨水排放及综合利用技术、特殊建筑给排水设备、同层排水技术等。

一位不愿具名的业内人士表示,随着此次展会观众突破4万人,供热展的国际影响力将继续提升。据其介绍,供热展已吸引了多家全球暖通及建筑给排水知名品牌参展。

意大利嘉科米尼总经理 Roberto Ferraro 介绍说,公司此次携带最新的高科技产品 K470H—散热器恒温温控器和

K471 恒温器编程器参展,希望通过本届展会把新产品带入中国市场,同时提升品牌形象。

“暖通高峰论坛”更名

李庆新介绍说,随着中国供热展全球影响力的提升,展会同期的活动也开始走向国际范儿,涉及了更多暖通产品与技术。尤其是多年来备受行业推崇的“中欧供热大会”自本届起,正式更名为“中国国际暖通高峰论坛”,由5个分论坛组成,携手国内外行业协会,和全球业内人士探讨新能源、智慧暖通空调、地暖、新风、热泵等先进暖通技术,为暖通行业打造一年一届的行业知名论坛,促进国内外暖通市场的发展。

此外,作为建筑给排水产品的论坛,第二届中国国际建筑给排水论坛聚焦雨水利用及油水分离技术,与专家和业内知名品牌企业,探讨建筑给排水行业最前沿的技术理论与现状。

上海供热展寻新机遇

ISH China & CIHE 展览会的母展是

ISH—法兰克福国际浴室设备、楼宇、能源、空调技术及再生能源展览会(以下简称ISH),该展每两年一届,今年,ISH已于3月10日至14日在德国法兰克福展览中心举办。

此外,2015 ISH Shanghai & CIHE—上海国际供热通风空调、城建设备与技术展览会将于9月23日至25日在上海新国际博览中心举办。

德国联邦供热行业协会有关负责人表示,中国与欧洲有很多相似之处,都积极倡导节能减排。而无论是北京供热展,还是上海供热展都意在促进商业与技术的交流。

据知情人士介绍,继承北京 ISH China & CIHE 的模式,法兰克福展览与北京中装泰格展览有限公司在上海推出 ISH Shanghai & CIHE 上海供热展,旨在华东及华中地区打造最专业的暖通商贸平台,促进在中国南方地区的供暖普及与发展,开拓中国南方采暖市场的新机遇。

本版话题



日前,2015 中国·天津投资贸易洽谈会暨 PECC 国际贸易投资博览会在梅江会展中心拉开帷幕,参展参会企业达8000余家,推出的招商引资项目超过3000个。本届洽谈会以“创新合作格局,实现共赢发展”为主题,分为投资洽谈、商品贸易和人才交流三大板块,设置标准展位2800个。境外参展国家和地区达12个,各省市组团参展参会数量达到34个,为近年最多。上图为参会展团通过角色扮演吸引人气。下图为天津电子商务区吸引众多客商。

马明 王磊 摄



“80天环游世界”不再是梦想

■ 本报记者 袁远

相对于普通的大众旅游,“太空游”、“环球游”这类高端产品可谓极其小众,但在高端旅游团体中,其粉丝数量有增长态势。《环游世界80天》的主人公福克在80天内环游世界的故事,曾经打动了无数热爱旅行的中国人。而如今,出国旅游对中国人已不再是奢侈的事,越来越多的中国人实现了环游世界的梦想。

“环游世界80天”

根据世界旅游组织(UNWTO)发布的数据:中国出境人数逐年攀升,一直保持约20%的年增速,2013年中国出境人数高达1亿人次,境外旅游消费达1020亿美元,中国已超越德国和美国等,成为全球最大的国际旅游消费国。如今的中国人越来越追求“高端、定制、限量、奢华”的个性化消费方式,出国旅游也不例外,这也是环球游火爆的主要原因。

2016年,携程旗下高端旅游品牌“环游世界80天”产品,售价128万元,在这一行程中,高端客人可以乘坐全球第一家直达南极的邮轮公司 Antarctica XXI 海洋新皇号 Ocean Nova 深入南极攀登冰峰近访企鵝;随世界顶级中小型邮轮大洋邮轮蔚蓝海岸号 Oceania Cruise Riviera 巡游欧美名流隐秘度假胜地东加勒比海,跟随 Sampo 号破冰船北冰洋破冰,徒步

千年玄冰之上。入住芬兰 Kakslautanen 极光玻璃屋 Glass Igloo 观赏浪漫极光,身居 vip 席位欣赏巴西嘉年华盛典无数精彩瞬间。

如果没有时间一次性环游世界,也没有关系。2016年,HHtravel 鸿鹤逸游创新推出环游世界5次分段游,让客人在3年的时间里,分时段游遍全球。考虑到中国高端客户群旅游经验越来越丰富,分段游选取了一些平常不易去到的目的地,如到加拿大丘吉尔拜访北极熊、于冰岛体验盐湖温泉及地质奇观等等。

非同寻常的体验

太美旅行研究院院长郭明说,对于一部分有经济实力的群体而言,费用已经不是问题了,他们要的就是非同寻常的体验。而在为有影响力的商务人士设计旅行产品时,首先要强调的是服务,这包含了线路设计、安排与全程的服务。对此,旅行社应该有严格的产品设计及服务规范。在这类旅行中,其次要强调私密性,不会外泄任何客人的信息;再次要强调主题性,让旅行真正成为一次生命的修行。这些年,一些成功的企业家对这些高端产品十分感兴趣,除了玩户外拓展和极限运动,环球旅游还可以锻炼意志、培养探索挑战精神,增强个人魅力,塑造企业形象,比如王石成功登顶珠峰,在社会上引起了不少人对企业家的另眼相看,对企业也起

了正面宣传作用。据悉,2010年,携程首度推出“50万环游世界60天”的高端游产品,共20个名额。而这款昂贵的旅游产品,仅仅短短9分钟内就被抢购一空。

再其次,高端旅游要强调稀缺性,让商务人士在旅行中得到非同一般的体验;而环球游无论是在主题性还是稀缺性上,无疑都是商务人士今后可能趋之若鹜选择的旅游形式。比如这两年有些公司相继推出了南极游和北极游产品,虽然报价都要10万元左右,但卖得相当不错,仅去年一年就发送了约四五十名客人去南极和北极。郭明还表示,他们曾创下世界唯一的核动力破冰船,直抵北极点,对于渴望巅峰体验的旅行爱好者而言,机会难得。南极点的行程更加激动人心,因为当年是人类登南极点100年,纪念日当天,太美的团队在南极点见证这一伟大的时刻。当然,这条线路的名额非常有限。

链接:环游世界全系列

“环游世界5次分段游”,是为抽不出80天长假环游世界的游客量身打造的。“环游世界5次分段游”共分为“非洲动物大迁徙+快乐南亚之旅”“欧洲绝美风情之旅”“中美极地动物+古文明之旅”“南美狂欢之旅”“大洋洲天堂岛屿+南极探索之旅”五个独立的20天行程。每年每段开设1至2个团期,让游客可以在3年的时间里完成环球之旅。值得一提的是,为那些

旅行经验较为丰富的客人,分段游里加入了不少平常较少涉及的目的地及产品,如去加拿大丘吉尔看北极熊、去冰岛泡盐湖温泉,体验冰火史诗等等。

对于时间充裕的老年游客来说,搭乘邮轮环游世界免去舟车劳顿,旅途奔波,是不错的选择。新近问世的6天全海上邮轮行程,让游客一次搭乘银海邮轮、大洋邮轮、大漠地保罗高更号等三大邮轮,全程无缝衔接,畅游地中海、横跨大西洋和巡游大漠地。邮轮航线途经拥有蔚蓝海岸的尼斯、马洛卡、金色圣彼得堡,感受英国乡村、加拿大牧场、格陵兰冰岛、洛杉矶和大漠地的美丽海景。

环游世界亲子游则是给孩子最好的假期礼物,家长可以在暑假用三周时间陪孩子一起游历世界,一次游览世界6大文明都市,探访哈佛、牛津、剑桥等世界顶尖名校;在英国学习高尔夫基本技巧,接受礼仪熏陶;赴洛杉矶迪斯尼乐园、好莱坞环球影城、悉尼塔龙加动物园,亲近自然,激发孩子好奇心天性。

“环游世界80天”,可谓最经典,最具有纪念意义的环游世界行程。一次性跨越南北两级,体验冰海雪峰,极光舞动,畅游南美,做一天不丹人。在不到3个月的时间里体验四季变换,人文风情的巨大差异。80天时间与旅伴之间的朝夕相处,能够让游客感受到团队的凝聚力。

业内通告

海上丝绸之路文化博览会 落户海南

本报讯 在近日举办的第11届中国(深圳)国际文化产业博览交易会重点项目招商招展推介及合作签约仪式上,海口市会展局、深圳国际文化产业博览交易会有限公司、海南共好国际会展服务股份有限公司联合签署了《中国(海南)海上丝绸之路文化产业博览交易会合作合同》。

据悉,海口市会展局和深圳文博会的承办方——深圳国际文化产业博览交易会有限公司、海南共好国际会展服务股份有限公司经过近一年的商谈,决定共同打造中国(海南)海上丝绸之路文化产业博览交易会(以下简称海博会)。首届海博会将于12月25日至27日在海南国际会展中心举办,展览规模达2万平方米,以后每年定期定址举办,逐年扩大展会规模和参展企业数量。

据海口市会展局相关负责人介绍,国家“一带一路”发展战略为海南提供了广阔的发展空间。海口作为21世纪海上丝绸之路的重要战略支点城市,抢抓“一带一路”重要战略机遇,打造具有海南特色和元素的文化展览会,既是对“一带一路”战略的积极呼应,也是深入挖掘海南丰富独特的历史文化,推进海南文化产业发展,在中国文化“走出去”和海外文化“走进来”中承担起海南的责任担当。

据了解,2015中国(海南)海上丝绸之路文化产业博览交易会将通过政府、学术研究机构(包括专家、学者)、文化产业园区、文化产业企业与相关的社会组织、行业协会等产业要素的共同努力,促进新海上丝路沿线10省市、中国香港、澳门地区和东盟等沿线国家的合作发展,推动新海上丝路的文化创意产业优势力量和重大文化产业项目落户海口和海南,为海南文化产业的全面发展注入源源不断的强劲动力,为海南国际旅游岛建设赋予生生不息的鲜活的文化灵魂。

(陈丽娜)

深圳受理2015年会展业财政 资助专项资金展会资助业务

本报讯 近日,为贯彻落实深圳市经贸信息委、深圳市财政委关于印发《深圳市会展业财政资助专项资金管理办法》的通知(深经贸信息服字[2014]134号)文件,深圳市经贸信息委正式受理“2014-2015年会展业财政资助专项资金展会资助”业务申请。

该业务主要针对2014-2015年在深举办、符合资助条件的展会项目。因受会展业资金年度总额限制,支持数量有限。

本次资助分为:1.展会培育期资助,对在深圳市举办、展览面积达到4500平方米及以上的展会,最高按照实际租用场馆场租费用的25%给予资助,资助金额不超过200万元,资助不超过5届;2.展会成长期资助,在深圳市举办、已过培育期的展会,在深圳市举办的已过培育期的重要展会,其展览面积比上届扩大20%及以上,或展览面积达到2万平方米或以上且比上届扩大4500平方米以上的,最高按实际增加租用场馆场租费用的50%给予资助,资助金额不超过100万元;3.第三方认证资助,对经深圳市经贸信息部门认可的第三方机构对展会数据的认证费用,对经深圳市经贸信息部门认可的第三方机构对展会数据的认证费用,最高给予实际费用50%的资助,每次认证的资助金额不超过5万元;4.重大活动资助,深圳市政府特别批准在深举办的重大会展活动,按照市政府批准项目和金额给予资助;5.国际认证奖励,对在深圳市举办的获国际展览业协会(UFI)等国际展览机构认证的展会以及获国际展览业协会(UFI)等国际展览机构认证的深圳市展览机构,一次性给予15万元的奖励;6.品牌展会奖励,对深圳市经贸信息部门认定的品牌展会给予最高50万元的奖励。

其中,2015年举办展会受理分期进行,受理时间为:网络填报受理时间:2015年10月8日至15日17:40;书面材料受理时间:2015年10月9日至16日17:40;网络填报受理时间:2016年1月4日至11日17:40;书面材料受理时间:2016年1月5日至12日17:40。

项目申报须登录深圳市经济贸易和信息化委员会财政专项资金管理系统在线填报申请书,提供通过该系统打印的申请书纸质文件原件。具体申报条件、申请材料参见网站各扶持计划申请指南。

(毛雯)