

# 引领行业转型升级 会展组织方责无旁贷

■ 本报记者 兰馨

2015年的会展业,在顶层设计与市场秩序中实现里程碑式的转折。这意味着,会展业在规范化、市场化的同时,其专业化和国际化也已走向正轨。

不可否认,经济下行压力将对会展业产生影响。但在产业与展会间,较为微妙的关系是:市场向好时,行业类展会的规模逐年增长;市场不景气时,企业参展的意愿并没有减少,企业希望通过展会获取更多的机会。

因此,业内对会展业的发展持乐观态度,也是有根据的。

## 重新思考

2015年末,在“中国产业会展高峰对话·2015”上,中国加工贸易博览会组委会的执行秘书长陈仲球坦陈,多年前,他任职东莞厚街镇长期间,正是东莞发展会展业初期,一位业内专家告诫说:如果没有产业支撑,发展会展业是没有根基的。也就是说,发展会

展业需要的条件很高。他介绍说,会展业对东莞的各产业发展起到了很大的促进作用。其中,在东莞举办的“广印展”,就是全球三大展会之一。因此,东莞方面认为,展会对产业的帮助很大。

同样是专业展组织方的中国自行车行业协会副会长、上海协升展览有限公司总经理霍晓云认为,作为专业展的组织方,必须要成为这一产业的引领者,成为产业发展研究者,同时还要成为产业信息的发布者。霍晓云强调,对于一个专业展的组织,不要一味地强调展会规模,更需要正确地认识到这一行业的发展现状。

## 促进创新

“展会是促进产业创新的平台。”国家会展中心副总经理付睿认为,任何一个专业类展会都是智慧汇聚的平台。

在付睿看来,展会形成了一种基于现代文

明体系下的文化生态。展会也可以看作是在一个被提前设定的时间内,集中向行业展示最新的收获和研究成果。有一点像一部筹备了很长时间的电影“大片”,然后选好一个档期,在这期间传递业内的信息。

需要指出的是,一些品牌展会已经形成了特有的符号,如美国国际消费类电子产品展览会(International Consumer Electronics Show,简称CES),CES这3个字母拼在一起就是先锋、创意;再如国际车展,除了吸引很多发烧友和广大的消费者之外,更多的是向社会传递了创新技术和更多的体验。

反过来,消费者的需求以及激烈的市场竞争,也会加快企业创新的意识。

“会展的人性化服务,是任何工具不可替代的。”关于会展社群工具的使用,付睿做了一个形象的比喻:一位男士有征婚的需求,是坐在电脑面前花半个小时浏览一个女性简历,还是花半个小时坐在咖啡

馆里是面对面地聊天?显然后面这个选择较好。

## 勇于担当

上海会展行业协会会长陈先进认为,产业和会展之间的关系有3个方面:第一,产业是会展的基础;第二,会展反过来又推动了产业的发展,帮助其创新;第三,会展在为各行业服务的过程中,也发展成产业。

陈先进指出,展会组织方有责任在展会开幕前,为参展企业进行一次讨论(学习),提升参展企业在展会有限的三四周时间内,如何将站台布置得更好,有助于参展效果的最大化。因为,这对参展企业来说,很重要。展会组织方有责任为参展企业的利益最大化,做出更多的努力。

对此,有业内人士也提出,会展组织方要提升对行业的调研能力,甚至主动发布信息、引进新技术,才能引领行业更好地发展。

# 跨年迎新的“正确打开方式”

■ 周春雨



日前,一条新闻再次勾起了人们的记忆:2015年上海倒计时跨年迎新活动被取消,这源于2014年12月31日晚,上海外滩发生36死49伤的踩踏悲剧。不仅如此,上海警方还表示:今年外滩无任何活动。

此外,针对可能出现的大规模人流,上海警方采取多种手段措施加强对江堤人流的疏导,防止人群结块滞留。一旦江堤人流达到五成,将设置三道防线进行疏导和拦截。

没有了“中国式”的跨年狂欢,人们又该如何倒计时辞旧迎新?

相信有很多人会脱口而出:看2016年维也纳金色大厅新年音乐会。据相关数据显示,2016年1月1日晚,全球约有10亿观众收看了该音乐会。

按说,一年一度的维也纳金色大厅新年音乐会,已是人们熟知的保留节目,但今年还真有些特别:为庆祝维也纳新年音乐会举办75周年,索尼古典发行了《维也纳新年音乐会75周年豪华纪念合辑》。

索尼古典这一次可谓大手笔。在此套合辑中,汇集了自1941年至2015年维也纳爱乐乐团登台维也纳金色大厅呈现的全部319首作品。这是首次将古典音乐盛事以25CD合辑形式发行,并附120页精美小册,其中包括可追溯到1961年,由奥地利国家公共广播公司(ORF)录制的从未发行过的25张历史录音。此外,该合辑特别收录了乐团前主席、第一小提琴克莱门斯·哈尔斯堡最新乐章、以及弥足珍贵的乐团史料图片。索尼古典与维也纳爱乐乐团曾共同发行1987年指挥大师赫伯特·冯·卡拉扬执棒、1989年和1992年卡洛斯·克莱伯执棒的传奇维也纳新年音乐会。

笔者在网上搜索到,由新华书店原装进口的《维也纳新年音乐会75周年豪华纪念合辑》23CD的零售价为660元。而某大购物网站上的该套合辑已显示无货。可以预估,这一文化产品将在全球范围内引发购买潮,且市场效益将不可估量。

从市场角度看,索尼无疑成为2016跨年迎新的赢家。索尼古典主席Bogdan Roscic也坦言:“与维也纳爱乐乐团合作是索尼古典长期战略之一。在目前这个阶段,我们共同发行《维也纳新年音乐会75周年豪华纪念合辑》,首次呈现维也纳新年音乐会以来全部作品,这是我们之间合作的重要里程碑。在制作发行这部头作品过程中,我们双方都面临着巨大的挑战,我们沿着历史时间轴,收集原始素材,同时还为那些未曾收录的作品完成美妙绝伦新录音。”

对于此次合作,维也纳爱乐乐团新任主席Andreas Grobauer表示:“能够在唱片市场里,寻求到索尼古典这样值得信赖、优秀顶尖的合作伙伴,我感到非常荣幸。共同期待在未来携手共创新作品。”

2016维也纳金色大厅新年音乐会今年首次演出了8首新年音乐会未呈现过的新作品。第三次执棒维也纳爱乐乐团的拉脱维亚指挥大师马里斯·杨颂斯,是今年维也纳新年音乐会的话题之一。其在上半部分的《维也纳少女圆舞曲》中口哨元素的运用,不仅迷倒了观众,也让音乐学者惊叹出乎意料!

由此看出,这个跨年迎新是一场双赢的合作。没有踩踏,没有悲剧,有的只是精神飨宴。

事实上,为了满足人们的精神追求,一些城市的跨年音乐会也吸引了一批观众的追随。如上海维也纳约翰·施特劳斯乐团新年音乐会、2016佛山新年音乐会、2016远大新年音乐会、厦门市2016新年音乐会、2016武汉·维也纳新年音乐会等,都以音乐会作为迎接新年的“大餐”。

若已对拥挤的人流心生恐惧,不妨在家里、守在电视机前,或直接通过网络观看新年音乐会直播。当然,还可以直接走进剧院,体验现场的新年音乐会。

换一种方式跨年迎新,虽“奢侈”,却真的很美好!

## 会展红粉秀

本栏目文章涉及版权,转载请注明出处。



## 新增十场创业家对话活动 博鳌亚洲论坛年会

记者近日获悉,博鳌亚洲论坛2016年年会将于3月22日至25日在海南博鳌召开,主题确定为“亚洲新未来:新活力与新愿景”。

博鳌亚洲论坛秘书处秘书长周文重表示,2016年年会拟设置83场讨论,包括分论坛51场、圆桌会议14场、主题餐会6场、创业家对话12场。内容涵盖宏观经济、政治理事、创业创新、“互联网+”、社会民生、文化体育、宗教文明等热点话题。年会新增的12场创业家对话系列活动,将分别聚焦前沿科技、先进制造、新兴产业等12个领域。每场对话邀请两到3位创业家,与代表们分享创业经历和创业体悟,并展望技术与行业的最新趋势。(钟欣)

# 会 业

■ 杨洋

2015年的冬季,不管是传统制造业还是新兴的“互联网+”,都受到了寒流的影响。而会展业却别有洞天,不用说多如牛毛的模具展、茶叶展、激光展、高尔夫球展等专业展会,也不用说已经成为地方名片的虎门服交会、厚街家具展,光看几个巨无霸级别的海博会、加博会、智博会,其签约金额之和就不下3000亿元,相当于一个中型城市一年的GDP。

东莞全年的展览会数量超过100场。“东莞会展业到了历史上最好的时期。”中国加工贸易博览会组委会秘书长陈仲球这样评价。随着去年10月份《东莞市人民政府关于促进会展业发展实施意见》出台,东莞计划用5年的时间,打造“广东国际会议之都”,同时也对制造业进行更好的反哺。

## 风雨中反哺制造业

“2015年是我们第五年参加漫博会,又拿下了几千万元的外销订单。”东莞儿童家具品牌葫芦堡的董事长林创告诉记者,连续几年参展为企业拿下订单提供了很好的平台,这也让葫芦堡从一家濒临倒闭

的家具企业,逆袭成为东莞第25家挂牌新三板的企业。

为H&M、英国玛莎等六大国际品牌代工生产内衣的魔丽身段服装有限公司,在去年海博会同期举行的跨境电商O2O外贸交易会上大获丰收,公司订单每年保持50%以上的增长。

会展经济一直被认为是“一业兴、百业旺”的带动型产业,尤其对于在转型中积极摸索的制造业,陈仲球认为展会反哺价值尤为重要,会展经济在目前普遍认为经济下行压力比较大的时候,也是企业和企业家研究问题的时候,可为同行之间相聚交流寻找出路。

## 机遇与挑战并存

这么多的专业展、产地展,以及有政策导向意味的展会选择东莞,绕不开的是东莞的区位优势。

“我去过很多地方,从机械手用的刀具来说,如果珠三角找不到,基本全国也找不到。东莞正享有这个配套的便利。”智博会承办方、香港讯通展览控股有限公司负责人郑国礼说,这次智博会非常火热,许多东莞的机器人企业在家门口参展并采

购,作为主办方乐见其成。

展会拉动的不仅仅是订单,毗邻广东现代国际展览中心的酒店也大受裨益,其中嘉华大酒店每逢展会一房难求。会展经济的利好,外溢到酒店、旅游等相关行业。

业内人士分析,每逢展会厚街塞车,全莞最繁忙的广东现代国际展览中心每年的利用率仍然不足50%,这都给厚街以致整个东莞的会展经济,提出挑战。

## 会展业应做好城市定位

按照《东莞市人民政府关于促进会展业发展实施意见》规划,到2020年,东莞市每年举办具有国际或全国影响力的品牌专业展览会不少于20个,举办具有较强区域影响力的专业展览会不少于30个。其中提到“市场化”、“专业化”是主要导向。

陈仲球认为,东莞要想成为“广东国际会议之都”,擦亮会展名片,就必须做好定位。“跟广州深圳相比,东莞是一个小城市,制造业发达,为制造业服务的展览业就有生存发展的必然要求,侧重于对制造业的服务,效率比较高,效果比

较好。”

## 政府退出 市场前行

在这个经济寒冬里,会展经济无疑是东莞产业经济的“暖手宝”。然而我们也应该记得,早年东莞会展最兴盛的时候,一年的大

型展会达300多场,平均下来几乎每一天都有展会。其中,部分依靠政府“哺乳”,以补助或“免单”的方式扶持。

政府通过展会调动经济的初衷值得肯定,但真的被市场需要的展会,一定也是能够经得起市场检验的。像东莞电博会市场化的第一步就“绊了个踉跄”,在连续举办了13年后突然停办。

作为东莞标志性展会之一的台博会,从一开始的政府办展,在2012年试水市场化,政府的投入逐年减少,逐步退出,然后成立专业展览公司对接台博会。到2015年的11月仍然获得成交额26.45亿元的不菲成效,说明是经得起市场检验的。正如陈仲球所说的,“政府搭台的展会,在促进生产力的发展上,只是提供一个信号,会展经济主体还是市场。”

## 会展红粉秀

本栏目文章涉及版权,转载请注明出处。