

● 会展关注

山东阳信按下会展经济快捷键

■ 本报记者 兰馨

近日，寻找美丽中华 全国旅游城市定向系列赛(简称定向赛)阳信分站赛在山东省滨州市阳信金阳街道万亩梨园风景区和水落坡镇民俗文化旅游区举行。此项赛事由国家体育总局航空无线电模型运动管理中心、中国定向运动协会主办，旨在推动定向运动与旅游产业融合发展，业内人士认为，定向赛为推广定向运动指明了方向，更为赛事举办地宣传展示当地旅游资源、人文特点、产业优势搭建了平台。

据阳信县委书记栾兴刚介绍：近年来，阳信按照“抓龙头带产业促集群”的发展思路，狠抓新型化工、新型铝材、电子信息、绿色肉牛等支柱产业。为树立“全景阳信，全域旅游”理念，大力发展文化旅游产业，水落坡民俗文化旅游景区、万亩梨园风景区被认

定为国家3A级旅游景区，立足阳信全面转型升级建设。

承办大型赛事搭建高端平台

阳信是今年定向赛全国仅有的8个承办城市之一，也是山东省的第一站。此次定向赛设短距离赛、中距离赛和趣味定向赛，分精英组、公开组及团体赛，让参加者在进行定向竞赛的同时，感受阳信的魅力。据介绍，来自全国多个省、市、自治区的近500名运动员参赛。

与此同时，定向赛期间，阳信还举办了首届“水韵梨乡杯”梨王争霸赛(简称梨王争霸赛)、黄河三角洲民间第三届鉴宝大会、民俗文化艺术节、第二届国际美食节、民俗文化摄影大赛、字画展、旗袍秀、广场舞大赛、唱响阳信决赛等活动。

● 聚焦中阿博览会

科技创新架起中阿合作“连心桥”

■ 任敏

驼铃阵阵，千年前的宁夏是丝绸之路上的重要通道，见证着中阿之间商贸往来日益繁荣。

汽笛声声，一带一路建设的构想，让宁夏从“不沿边、不靠海”的内陆省份，成为阿拉伯国家“向东看”、内陆地区“向西开放”的重要交汇点。

9月，2017中国—阿拉伯国家博览会如约而至，其中科技板块的活动盛况空前。

如今，宁夏已成为中阿技术转移和创新合作的汇集交融之地。

阿拉伯国家期待科技创新合作

苏丹是一个幅员辽阔、资源丰富的国家，有肥沃的农田，丰富的动物、矿产、森林、渔业、水利资源，苏丹急需在农业基础设施获得先进的技术投资，以便更好地利用我们的种植物资源发展加工业。同苏丹高等教育集科研部国务大臣艾勒·替嘉尼·萨利赫一样，许多国家的专家学者清楚地认识到自己国家发展面临的挑战。

2016年1月13日，中国政府发表首份《中国对阿拉伯国家政策文件》，明确提出要“利用中阿技术转移中心，构建覆盖中国和阿拉伯国家的一体化技术转移协作网络”。

2016年9月2日，由中国国家科技部、发改委、外交部、商务部共同印发的《推进“一带一路”建设科技创新合作专项规划》，再次明确了中阿技术转移中心的重要使命。

阿联酋有丰富的石油资源，长期依赖这种资源。但是现在来到了一个十字路口，我们下一代应该怎么发展？社会又该怎么走下去呢？我认为一定要重视发展科研和技术，中国在这方面

是非常出色的，我们期待更多地与中国合作，这是我们的一个目的。阿联酋沙迦美国大学执行官侯赛因·马哈茂迪说。

科技部副部长黄卫说，中国是阿拉伯国家第二大贸易伙伴，科技创新合作是推动中阿“一带一路”重大工程项目顺利实施的技术保障。深化科技创新合作，有利于推动“一带一路”建设的共同愿景。

中国科技从这里“向东输出”

埃及高教与科研部副部长马哈茂迪·萨格尔认为，“一带一路”参与国家要通过合作解决共同面临的问题和挑战。他特别提议中埃两国应共同探讨建立国家级科技评估中心，并期待两国通过共建技术转移分中心实现项目合作交流、人员培训，使双方技术可以在对方国家商业化本地化。

中阿博览会代表着中阿双边深化合作的承诺，也代表着共同推进中国国家主要领导人提出建立丝绸之路经济带与海上丝绸之路的宏伟愿景。因此，中国与阿拉伯国家要通过技术转移和加强投资共建“一带一路”。约旦自由贸易与发展区管理总局局长艾哈默德·哈莱说。在“一带一路”倡议的推动下，阿拉伯国家对中国的科技越发关注。不仅是农业，中国在各个领域的技术突破也吸引了全球的目光。

作为开展中阿技术转移合作的桥梁和纽带，中阿技术转移中心将进一步围绕高铁、航天通信、核能、新能源、现代农业等高新技术领域，务实推进中阿科技合作的技术转移转化，实现双方互利共赢。宁夏回族自治区科技厅厅长马清贵说。

洪都拉斯中国贸易展12日开幕

本报讯(记者 毛雯)由中国贸促会主办、中国国际商会承办的2017年洪都拉斯中华人民共和国贸易展览会将于10月12日至15日在洪都拉斯圣佩德罗苏拉市举办。此次展会旨在配合外贸市场多元化战略，促进中国企业扩大与洪都拉斯及其他中美洲国家的经贸交流与合作。

据中国海关统计数据显示，2016年，中洪贸易额为7.48亿美元，其中中国出口额为7.20亿美元，进口为0.28亿美元。目前，我国对洪都拉斯主要出口钢铁板材、计算机和通信技术、棉纺织品、服装等产品，从洪都拉斯主要进口农产品、服装等产品。

目前，洪都拉斯的出口产品包括咖啡、香蕉、棕榈油、虾、食糖、烟草等农作物，以及锌、铅、银等矿产品，主要出口对象国为美国、欧盟和中美洲国家；进口

产品包括机械、电子设备、化工产品、燃料、润滑油、工业制成品和粮食等，目前，主要进口来源国为美国、欧盟、中美洲国家和日本。2015年，洪都拉斯进口总额为111.5亿美元，出口总额为80.4亿美元，逆差31.1亿美元。

据介绍，本次展会除促进对洪都拉斯出口外，还鼓励我国企业“走出去”，更多地了解洪都拉斯及中美洲各国市场需求，有利于今后扩大对洪都拉斯投资，加强旅游合作与开发等。为了更好地展示效果，此次展会通过声像展示、实物展示、文化体验等，将带领与会观众更进一步地了解中国悠久的历史、秀美的风光、独特的民俗以及经济建设方面取得的成就。

据悉，这是中国贸促会自2008年、2011年之后再次赴洪都拉斯举办展览会。

据介绍，自去年以来，阳信启动全域旅游发展战略，把“全域旅游”作为转型升级的重点，并规划了《全域阳信 旅游发展战略实施方案》及《水落坡民俗文化旅游景区总体策划及修建性详细规划》、《梨乡水韵旅游区总体策划及修建性详细规划》，提出打造“收藏水落坡”“寻味阳信城”旅游品牌，推进旅游业实现从点到面、纵深扩展，引领“全域阳信”发展跃升到新高度。

阳信进入节庆时代

阳信启动了会展经济模式。据知情人士介绍，除梨王争霸赛外，阳信还举办了首届牛骨雕刻文化艺术节(简称牛骨文化节)、首届“美豪居”杯烹饪大赛暨美食展、首届水韵梨乡世界音乐节(简称梨乡世界音乐节)，以及第二十八届梨花会暨第七届黄河三角洲民俗文化节(简称梨花会)。

为推广阳信鸭梨，今年4月，阳信梨花会牵手世界音乐节，以“赏音乐之美 品农家之乐”为主

题，开启国际音乐之旅，为“梨奇世界”梨文化创意休闲旅游区注入新的时尚元素，推进梨文化旅游向创意性、体验性、娱乐性突破升级。同时，进一步提升了阳信“全域旅游”整体形象、阳信旅游品牌知名度和影响力。

促优势产业转型升级

据阳信宣传部部长孟青介绍，阳信县是全国畜牧百强县、全国农业标准化肉牛示范县、全国适度规模化母牛养殖示范县、全国农产品生产加工基地、山东省优质肉牛主产区和黄河三角洲绿色畜产品生产基地。目前，阳信肉牛产业已形成集群发展态势，拥有一定的市场占有率，走出了阳信的特色发展之路。

今年4月，第二届阳信县肉牛产业集群发展高层论坛期间，还举办了山东省种养结合循环发展新型农民培训班。栾兴刚表示，通过汲取国内外肉牛产业发展的先进技术和经验，阳信要进一步拉长产业链条，提高产品附加值，

提升肉牛产业的高端化、优质化、现代化水平。

9月，在贵州凤冈举办的第十二届(2017)中国牛业发展大会上，阳信的鸿安和亿利源两家企业获“中国十佳企业牛肉品牌”称号。

统计数据显示，2016年底，阳信存栏肉牛27.79万头，发展规模以上肉牛养殖企业130家，存栏量列全国县级第六位，现有屠宰加工企业76家，年屠宰能力达120万头以上，肉牛屠宰量列全国县级第一位。形成了“饲草种植+犊牛繁育+标准化养殖+屠宰加工+冷链物流配送+餐饮+皮革深加工+牛骨、牛血生物科技研发”的绿色循环产业链，带动肉牛养殖、屠宰加工、运销、餐饮行业等7万人就业。

近年来，阳信把发展肉牛产业作为发展高效生态农业、实现新旧动能转换升级的主抓手，不断加大政策引导与扶持力度，着力推动肉牛产业走向规模化、标准化、产业化发展路子。据悉，阳信已成立肉牛产业发展专家智囊团。



10月6日，由香港工业总会等主办的香港联校设计展“设计列阵”在香港中央图书馆开幕。据悉，此次展览联合香港16所院校参与，展出了逾200件应届设计系毕业生与业界跨界协作的作品，旨在促进设计专业毕业生和业界的交流与协作。此次“设计列阵”多项展品呈现崭新的互动体验，如以VR(虚拟现实技术)体验室内设计、智能办公室、帮助长者预防及减轻认知障碍症状的游戏等。该展览将于10月17日闭幕。

据有关人士介绍，将于近日发表的《施政报告》，内容将包括政府对香港设计业的愿景以及对香港设计业发展的支援。(辛华)

细说会展价值链的垂直与延展

■ 姜淮



● 会展大咖秀

本栏目文章涉及版权，转载请注明出处

曾几何时，当现代意义上的会展业在华夏大地风生水起时，围绕“主办中心论”或“场馆中心论”坊间有着这样的调侃：会展行业有两个“孙辈”：即会展服务方的工程搭建和产品运输。同时，还流行着另一个说法：做三年场馆不如做一届展会，做三届展会不如做一场工程。从直接经济收益的角度看，或许如此。由于进入门槛的资源禀赋不同，行业的“阶级”分层或曰“圈层”在较长时期内没有根本改变。

如今，互联网技术、跨界融合、资本等变量因素的迭代，“风水”似乎发生了转向。无论是谁，在新的风口来临之际，都不再甘愿沉沦于“孙辈”，逆袭是创业者的信仰之一。仿佛一夜之间，不少长期委身于“乙方”的会展服务方，将“颠覆式创新

理念植入自身的宏图大业中，在所谓价值链的垂直坐标上，高扬起突进的旗帜，上下延展、辗转腾挪，力求拓展生存与发展空间。

由于长期服务于主办方和场馆，会展服务方已经谙熟技术之道和行业游戏规则，同时积累了一定的客户数据雏形，或者由于长期跟踪于特定行业的龙头企业，自身在此行业也已具有相当的人脉和服务口碑，一旦转换角色，较易得到所在行业商家的认同。目前，已有几个行业显现出端倪，如汽车、化妆品、服装、医药、酒类等，作为终端消费品的厂商，除参加行业展会外，为配合自身新品和技术的更迭，经常会举办产品的国际国内地推或路演，诸如宝马、奔驰、保洁、以纯等，其中的大品牌都有自己相对固定的设计、搭建、广告等供应商，随着其VI动态推广体系的系统化和模式化，长期跟踪服务的外包服务方成为其不可分割的一部分，并以其标准化和高端化服务赢得行业厂商的认同。

换一个角度来看，某些行业龙头企业，随着所参与展会的品牌垄断地位加强，参展成本逐年增高，被动式地随着主办方的指挥棒走或被规则“慢慢滋生出求变的情緒和想法”，这些暗含的“情懷”为深谙展会技能和场馆规则的部分“乙方”所洞察、把握，揭竿而起的筹码逐步堆积，逆袭的“天平”发生了倾

斜，而服务商既有的现金流优势亦得以彰显，一切似乎水到渠成。今年以来，某地建筑陶瓷业的部分厂商大佬因不满某展会主办方的垄断，意欲自起炉灶、另立山头。而由来已久的产品生产商，自组展会体系，在全国不同城市轮展，不同程度反映出行业展会自身的分层化。同时，作为行业展会的要素资源之一，他们对展会的技术性操盘能力缺乏，而长期贴身服务于行业展会的会展服务商成为他们另立山头的重要合伙人。

鉴于上述两方面因素，乙方“转身”甲方，具备了充分和必要条件。企业谋求效用最大化的价值归属，让现今具有雄厚实力的展会主办方和场馆方在做强自身优势领域的同时，将目光扩展到能够扩大盈利的关联领域。社会分工降低的是行业平均成本，唯有通过竞争才会导致社会平均价格，而对单个企业在规模扩张的初始阶段，分工产生的平均成本降低，其吸引力不大，简言之，肥水不流外人田，品牌实力雄厚的主办和场馆，扩大盈利点、增加流水，特别是资本天然具有的逐利本性，加剧了该类企业向下游衍生的动力。他们不再满足于分享蛋糕，而是要自身做大蛋糕。更有甚者，在跨界融合理念的支撑下，将业务触角延展到更多的关联领域。

如果说十多年前，会展业界展开的场馆经营与自办展之争，最后

● 会展传真

中展工程与点意空间签订合作协议



● 会展传真

中展工程与点意空间签订合作协议

本报讯(记者 谢雷鸣)近日，中国国际展览中心集团工程公司(简称中展工程)、点意空间国际展览集团(简称点意空间)合作协议签字仪式在京举行，双方决定成立创意合作联合体。中展集团副总裁姚瑞、点意空间总裁吕玉贵、中展工程总经理毛琳等出席了签字仪式。

姚瑞表示，中展集团跟随市场发展，意识到自身在面对国际市场时存在着些许不足，为扩大未来的国际市场占有率与份额，需要和一个优秀企业合作。集团审时度势，抓住机遇，经过慎重考虑，选择与具有业界优质口碑的点意空间合作前行，进而促进北京会展业乃至全国会展业的发展。

据透露，之所以选择与点意空间合作，是因为点意空间具备专业资质、高质量人才队伍与坚实的品牌影响力。另外，双方具有高密度的合作优势，互补性很强。战略合作是必不可少关键步骤，企业之间的合作有利于补短板、抓机遇。姚瑞如是说。

点意空间总裁吕玉贵表示，与中展集团工程公司的合作，让点意空间在未来的发展中更具竞争力。他认为，中展集团能够从市场化角度出发，客观看待企业发展，为中国会展业界国企与民企之间的合作树立了一个典范。

据毛琳介绍，中展工程与点意空间经过几年的接触与交流后，对后者颇为认可。此次合作结合了各自的特点与优势，使双方的资源、技能与经验发挥到极致，从而提升双方共同的市场影响力，实现合作共赢。

据悉，作为优秀的会展设计、工程服务企业，点意空间具有较强的创意设计能力，曾在2010年上海世博会上获得好评，在2012年韩国丽水世博会上荣获设计类重要奖项。

形成了“双轮驱动”的定论一样，展览工程服务商整合资源做展会，主办机构延伸参与工程设计、搭建，似乎更多的领域展开了博弈。

而博弈的载体、形式和范围已远远超越了传统会展领域。地推或路演，本身是展会推广的一种配套形式，但具有主题创新、技术推广、实物演绎、配套活动(沙龙、鸡尾酒会、联谊会、奖励旅游等)的结合，本身就是一场高品质和创新性的综合活动。此类活动更加适用于终端消费品，包括生产和生活用品，而有的活动已衍生成为大型购物节、造物节等。

大型展会主办方的业务领域下沉和延展，有效裂变了其品牌价值。如云南白药品牌，2016年财务数据显示，其传统的14种产品年度销售总额为35亿元人民币，而云南白药牙膏却达到40亿元，气雾剂为14亿元。用资本的思维来解释则为，展会的增长曲线不可能呈现跳跃式的增长，营收增长相对稳定，不能说品牌展会今年做到10万平方米，明年就会增长50%或100%，行业属性使然。吸引投资者的最佳手段是流水的增大和财富故事，展览工程是增加流水的一条途径，而跨界扩张则能带来更多的故事，如此则会受到投资方的青睐或跟投，赢得财富爆发式增长的契机。

(作者系广东现代会展管理有限公司副总经理)