

我国每年举办的展览数量已经接近 4000 个，全球现有的展会主题在中国市场上都能找到，但重复办展和无序竞争严重。实施会展业错位发展战略，培育新的经济增长极，是顺应区域经济发展趋势的客观需要。

错位发展势在必行

从上世纪 90 年代中期开始，中国许多城市将会展业作为当地的支柱产业来发展，中国会展业进入迅速发展阶段。随着大批新建、扩建的场馆投入使用，中国举办展览会的数量迅速增加。在会展活动迅速增加的同时，从事展台设计与搭建、展品运输与报关、会展咨询等业务的专业会展服务公司也大批涌现。目前，会展业在中国已经发展成为具有可观经济规模的行业。

随着服务贸易市场的扩大开放，我国会展业同样面临着挑战和机遇。国外资本的进入为会展经济注入新的活力，同时也使得尚未发展成熟的中国会展业面临全球化的商业环境和更趋激烈的国际竞争。在中国展会越办越大、越办越多的今天，关注展会产业链条的匹配，避免形式上的搭擂台和攀比之风，避免盲目恶性竞争，是未来会展产业健康发展的当务之急。

中国会展经济研究会秘书长陈泽炎表示，“错位合作”就是会展城市和会展经济之间在定位上相互错开，在内容上各有特色，在功能上相互补充的共赢合作模式。这样，既可以增强会展业的实力又能避免同质化的恶性竞争。面对国内城市之间的激烈竞争和国外展览公司的进入，我国各大城市应从区域经济发展的角度出发，加强城市间的交流与合作，根据自身的资源特点培育有地方特色的专业展、品牌展，实施相互错位的发展战略。

以产业基础为前提错位发展

发展会展业，找准定位是关键。错位，实质上是为了定位。会展业的错位发展，就

我国各地区和城市经济整体水平及是要在激烈的市场竞争中权衡利弊，扬长避短，从而形成自己的特色，达到会展经济的快速发展。

其特点存在很大差异，在一个地方成功的模式，未必就适合另一个地区的实际。发展会展业，可以通过挖掘本地的资源优势，制定科学的、侧重点不同的会展经济发展规划，使各地区、城市之间相互错位，避免恶性竞争。

以会展业发展迅猛的宁波为例。

宁波在成为我国的对外开放城市和计划单列市以后，提出了把宁波建成一个现代化港口城市的战略设想，提出了“以港兴市”的发展战略。从上个世纪九十年代始，宁波市因势利导，进一步提出了建设国际经贸大平台的战略设想，并以此作为宁波在“十一五”期间经济社会发展的主导思想。随着长三角城市会展联盟的建立，宁波积极融入到长三角会展联盟中，为进一步提高长三角经济圈的核心竞争力作出了贡献。

雄厚的产业基础，特别是在港口工业、化工业、纺织服装、机械、汽配、五金、文具、家电等方面具有明显的产业优势，强有力支撑了宁波会展业的发展。浙洽会、消博会、食博会等一批展会，依托宁波服装、模具、文具、机械等良好产业基础和服务优势，在国内众多展会中脱颖而出，名声也越来越响。近几年，宁波在国内会展城市中异军突起，先后成功举办了 10 届浙洽会、8 届消博会、7 届家博会、10 届塑博会等一批大型展会。走上了人无我有、人有我优、人优我特的“错位发展”之路。

除了展会内容的错位，在办展形式上，同样也存在错位发展的空间。各地、各城市可以根据自身特点，大力发展临时展，推动常年展、促进网络展，完善“三展”联动机制，在展会时间、内容、客源、宣传等方面加强互动，从而形成临时展、常年展和网络展互相配套运作、优势互补的多种形态的会展平台。

伊建新

会展业需在错位中定位

如何取得 UFI 认证？

具体申请程序为：准备申请成为 UFI 会员的机构或者展会主办者必须尽早向 UFI 提出申请，UFI 首先备案，如果申请 UFI 将其纳入当年工作日程，那么申请在理论上最迟为前一年的年底前向 UFI 秘书处提交所有正式申请文件。申请被受理后，UFI 下设的指导委员会将委派一名或者多名代表前往展会实地考察、实地核查所提交材料的情况，然后出具审核报告。相关的所有费用由申请人承担。审核报告由指导委员会先行审核，审核通过后向 UFI 大会提交认可提议。

UFI 每年会举办一次全体会员大会，其中一项议程即为审核由指导委员会提交的认可提议，如果会员出席或代表出席人数 2/3 多数票支持通过认可提议，则可授予其 UFI 展会通过 UFI 认证的几方面主要包括：

1、首先必须获得展览会所在国家有关部门的认可，认可其为国际展会；

- 2、直接或间接外国参展商数量不少于总数量的 20%；
- 3、直接或间接外国参展商的展出净面积比例不少于总展出净面积的 20%；
- 4、外国观众数量不少于总观众数量的 4%；
- 5、展会主办者必须可以提供专业的软硬件服务，展场必须是适当的永久性设施，在具体接待服务方面；
- 6、所有相关申请表格、广告材料及目录必须使用尽可能广泛的外文，包括英语、法语、德语等；
- 7、在展会举行期间不允许进行任何非商业性活动；
- 8、参展商必须是生产商、独家代理商或者批发商，其他类的商人不允许参展；
- 9、严格禁止现场销售展品或者现场买卖；
- 10、展会定期举办，展期不超过两周；
- 11、申请认可时展会最少定期举办过三届。

展览设计要注意的相关问题

如果说展览是一台戏，展览设计就是戏剧的主题思想。有的时候展商可以自己提出总体要求，而有的时候，展商可能没有提炼，需要展商与中介公司沟通后共同制定。现在国内的展览设计基本上还处于抄袭国外展览设计的阶段，所使用的材料及展商愿意承受的成本也与国际相非常的远，所以在设计上一般都要考虑成本，其次再考虑创意。设计的基本框架应根据展商的行业属性、展出参观者群体、展览场地背景以及空间设定，露天展览在选材上还要考虑气候及安全因素。展览设计在造型选择上是几乎无限的，以下是一些经验总结：

- 1. 造型要考虑展位利用率的最大化；
- 2. 造型应当符合参观对象的审美导向
- 3. 造型要考虑人流心理及流向；
- 4. 造型还要考虑安全性；
- 5. 造型要考虑施工难度及成本因素
- 6. 环保意识要融入其中。
- 7. 产品摆设布局的合理性。
- 8. 展馆及相关规定严禁使用的材料。

在展览设计上，材料的使用与选择也是关键。表现的主题对材质的选择是个考验，在这方面，会展中介机构比展商有专业优势。现代科技发展很快，新材料、新光源、新媒体层出不穷，而中介公司除可以敏锐的为展商提供展览设计趋势及对象的审美导向外，更可以为展商提供成本节约方法。

尽管中国产品一向以价廉物美著称，但不可否认在整体形象上仍上不多多少档次。在一些著名展会里，国内企业的摊位很多仍停留在“三板一桌加两凳”的水平，呆板且毫无新意。据统计，在大型展览里，过半数的参观买家在展场停留的时间不足 8 小时。而非非常多的国外企业却能有效地吸引这些买家，在短短的时间内令买家对自己的产品留下很深刻印象。这除了由于产品质量可靠，设计大胆非常新颖外，别出心裁的摊位设计和装潢功不可没。现在流行的展示用具主要有 3 大类：一次性使用展具、循环便携式展具及循环租用式展具。

品名牌

赏新品

追时尚

穿健康

购特价

2009苏杭丝绸服装服饰博览会

Suhang Silk Clothing & Accessories Fair

国内知名品牌服装、服饰厂商携上千个品牌、万余款流行服饰进驻本次展会，闪亮登场！

5月15日 盛情开幕

时间：5月15日—5月25日（9：00-17：00）

地址：宁波日报报业集团展览中心（灵桥路）

展会期间前3天每天向前500名顾客赠送抵金券一张（每券10元）

乘车路线：1路，3路，5路，12路，15路，20路，206路，214路，216路，302路，342路，351路，354路，357路，511路，516路，517路，525路，541路，556路，820路可直达