

疫情之下,会展业遭受重创,线上线下融合成为新趋势

乘“云”而上,会展业期待云开雾散

阅读提示

在互联网和数字化的今天,展会已不仅仅是展商与专业买家在固定场所数天内完成的“指定项目”。举办线上展会,“云发布”这种形式,不受时间和空间的限制,为会展经济注入新活力。

本报记者 吴泽思

线下布展,线上直播。日前举行的新疆伊犁州直地产农副产品展示会,与以往一些展会不同的是,采取了现场直播的形式,通过线下和线上同步,推广“伊犁礼物”。线下主要进行直营店的销售,线上重点打造了淘宝电商直播和抖音电商直播。

疫情给会展业带来极大影响,不少展会宣布延期或取消。在线下展览无法举行的情况下,一场场“云展会”兴起,成为非常时期交流的平台。

随着疫情的好转,会展业也按下了启动键。业内人士指出,在互联网和数字化的今天,展会已不仅仅是展商与专业买家在固定场所数天内完成的“指定项目”,线上线下融合将成为趋势。

第一个按下“暂停键”

“这几个月总算挺过来了,员工只发了基本工资,没有绩效,幸好离职的不多。”陈建是乌鲁木齐一家从事会展服务公司的负责人,他深切感受到了疫情给这个行业带来的寒冷。

中国会展经济研究会发布的《关于会展业应对新冠疫情的调研报告》显示,今年2月至4月受疫情影响的境内展会近3500场,涉及展出面积5000万平方米,产值2000亿元以上,出境展受影响程度更为严重。

“好多同行感觉重启遥遥无期,撑不下去而关张。”陈建说,由于会展项目取消、延期,会展企业及行业面临很大压力。“许多展会延期或推迟,对会展企业、参展企业来说,之前准备工作全部白干。此外,疫情影响,不愿聚集的观念或将延续较长时间,就算展会重启,

人们参观展会的意愿也会下降。”

会展业是通过举办大型会议和展览,带动旅游、交通运输、饭店及相关服务业的一种新兴产业。会展业“暂停键”影响到诸多行业。“有点维持不下去了,几个设计师已经主动离职了。”乌鲁木齐一家广告公司负责人也表示。

近年来,厦门会展业发展迅速,策划新办展会超过70个,基本覆盖了当地主要产业和行业。但受疫情影响,厦门市上半年有近80个展览项目、2000多个会议项目被迫延期或取消。业内人士认为,此次疫情对厦门会展业的直接影响期约为半年。受时空、产业和领域的限制,厦门会展业很难做到疫情过后立即出现恢复性增长。

福建荟源国际展览有限公司主营业务包括出国展览、国内自办展会,每年都要举办境内外展会近200场,覆盖40多个行业、全球70多个国家和地区。但从今年2月份到现在,没有举办一场线下的展会。其负责人表示,今年公司参与举办的展会70%左右面临“停摆”。

会展行业“上云”

“我们将参加今年的广交会,但与以往不同的是,今年改为网上。”乌鲁木齐市丹莎利亚服装服饰有限公司负责人李艳茹介绍,目前公司正在搭建VR展厅,对产品3D建模等,为网上参展做准备。

据了解,第127届中国进出口商品交易会(广交会)将于6月15~24日在网上举办,主

要包括线上展示对接平台、跨境电商专区、直播营销服务3部分内容。这也是广交会首次在线上举行。

面对疫情带来的影响,会展行业正多方积极应对。商务部办公厅日前印发的《关于创新展会服务模式,培育展览业发展新动能有关工作的通知》指出,要积极打造线上展会新平台,推进展会业态创新,积极引导、动员和扶持企业举办线上展会,充分运用5G、VR/AR、大数据等现代信息技术手段,举办“云展览”,开展“云展示”“云对接”“云洽谈”“云签约”,提升展示、宣传、洽谈等效果。

将线下展会搬到线上,“云展会”成为疫情之下,行业救燃的路子。3月23日,北京成立了线上展会发展联盟,此后仅一周时间就有3个展会项目通过联盟举办线上展会。

新疆利用数字技术打造“云会展”,在疫情下创新服务模式,推动会展线上线下融合发展。“2020乌鲁木齐首届网络房交会”受到广泛关注,上线以来,218家企业的287个项目参展,与网络房交会并行的,还有乌鲁木齐首届云车展。这次云车展,汇聚了138家汽车销售企业、1000多款车型。

业内人士指出,在互联网和大数据飞速发展的今天,展会已经不只是展商与买家在固定场所数天内对接的传统项目,线上线下融合更是今后发展的趋势。线上展会信息透明度、信息的可组织性更高,展会的营销成本、组织成本、参展成本和观展成本等会大幅

度降低,同时会大幅度提升展会的效率和效果。举办线上展会,“云发布”这种形式,不受时间和空间的限制,未来有望重启会展经济。

加速转型

“尽管疫情对会展行业的打击沉重,一些企业也因此被淘汰。但任何事都是危中有机,疫情之后,肯定会出现新的需求,只要挺过这段困难时期,光明将在眼前。”陈健认为,疫情的出现将加速会展行业的转型,加快数字化发展、跨界融合,“从实体走向虚拟,从线下走向线上,这是行业必然发展趋势。”

不少业界人士表示,线上展会虽然是疫情时期的非常之举,但乘“云”而上,或将云开雾散。“云展会”给会展行业带来一种新的可能,但需要进一步培育与发展。同时,疫情也倒逼会展场馆加快智慧化建设进程,在疫情和全球经济形势双重施压下,一旦技术成本的壁垒被彻底突破,有益于降本增效的线上会展或许将成为会展业常态化的驱动力之一。

厦门市会展协会会长郑智表示,会展相关企业和单位应抓住这一段休整期,夯实基础,苦练内功,重视团队建设,加强员工培训、企业管理机制、运营机制等内在制度建设。同时,加强内部建设与外部联系,不断学习国际会展行业协会、大型跨国会展公司的优秀经验和运营模式,结合自身的发展特点,加快策划品牌会展和精品会展项目,充分利用这有限的时间来提升自身的核心竞争力。

针对会展业遇到的难题,各地政府纷纷出台政策,持续优化会展环境。新疆维吾尔自治区商务厅相关负责人表示,下一步将进一步扩大线上“云会展”规模,加大力度培育贸易新业态新模式,进一步强化服务、精准施策,做好招商、安商、稳商工作,助力会展行业经济提速。



迎“六一”,儿童用品俏市场

右图:5月30日,“六一”儿童节即将到来,昆明市一家玩具店琳琅满目的商品吸引众多家长带着孩子光顾,挑选心仪的礼物。

刘冉阳 摄/中新社

上图:5月31日,呼和浩特,家长带着孩子在玉泉区七彩城购物中心选购儿童用品。

丁根厚 摄/视觉中国



未来,铁路部门将加大开展5G、大数据、物联网等技术的研究和应用,提升数字化、智能化水平,促进高质量发展

重点工程发力“新基建”

本报记者 刘静

“今年以来,‘新基建’成为社会关注的热点话题,在铁路方面,传统铁路基础设施的融合创新同样是必不可少的一方面。”近日,全国人大代表,国铁集团董事长、党组书记陆东福接受《工人日报》记者采访时表示:未来,铁路部门将加大开展5G、大数据、物联网等信息技术在铁路建设、运输服务中的研究和应用,提升铁路工程建造、装备制造、运营管理的数字化、智能化水平,促进铁路高质量发展。

记者了解到,在常态化疫情防控前提下,各地稳投资、抓项目,一批重大工程重大项目发力“新基建”,落地提速。

智慧建造平台助力京沈高铁最大客站

5月30日10时28分,伴随最后一根长13.5米、重10.8吨的钢结构杆件在37米高空完成合拢,北京七大铁路交通枢纽之一的星火站主体结构顺利封顶。

星火站是京沈高铁的最大客站,是我国“十三五”规划的重要基础设施,是国家“八纵八横”高速铁路规划网的重要组成部分,是连接北京至东北三省的重要交通纽带,也是国内首个运用综合智慧管控系统的高铁站房。

据中铁建设集团项目负责人王伟介绍,星火站钢结构屋盖施工分布广、吨位大、跨度大、精度要求高,整个屋盖由多达1.5万根杆件焊接组成。按项目钢结构安装负责人汪永韦的说法,就是“安装难度不亚于外科手术”。

为此,中铁建设集团自主研发了“156智慧建造平台”。王伟介绍说,这是一套整合物联

监测和智能化管理的智能建造平台,整合了现场智能监测终端、地理信息模型、BIM模型以及物联网技术,实现了叠代升级。

王伟在手机上全程监控了整个提升过程。3D站房漫游可视化系统实时清晰地呈现在眼前,一旦发现故障点,远程运维系统介入,故障点的各类信息就会以短信等形式推送到检修人员手机上。“与传统模式相比,星火站综合智慧管控系统真正实现了智慧建造,极大地节省了后期车站人工维护成本。”

自今年2月份以来,中铁建设运用“156智慧建造平台”中的智慧劳务功能,有效掌握每天劳务用工人数、出勤情况。“不仅全体管理人员无一人感染,劳务人员、供应商等相关合作方也实现了零感染。”星火站项目党支部书记刘彦涛表示。严密的防疫措施加上科学有效的组织安排,使现场劳务人员从2月初的80多人增长到1200多人,只用了短短20多天。

星火站预计年底达到通车条件,通车后将实现北京至沈阳“2.5小时交通圈”。

“筒统化”零部件安装用上了机器人

5月31日,正在建设的盐通高速铁路南通区段,完成电力、信号、电气、通信(四电)静态验收。据上海铁路局集团有限公司苏北指挥部指挥长汪永平介绍,盐城至南通铁路是国家“八纵八横”高铁网沿海通道的重要组成部分,设计时速350公里,计划于年底开通运营。

“此次验收,标志着国铁集团重大科技课题成果首次在工程实践中取得成功。”中国铁路设计集团有限公司盐通项目副经理罗健表示,自此,接触网筒统化安装正式在全国铁路推广应用,助力中国高铁“走出去”。

所谓“筒统化”,就是接触网安装过程中“简单统一标准化”,该技术在盐通高铁首次全线应用。

据了解,当年中国高铁电气化引进国外技术时,有德国、日本、法国等多种样式,造成零部件规格多样化、零部件材质标准不一致等现象。此外,在信号领域某些设备也长期依靠国外产品。“各条线路接触网零部件不统一,不仅使运营维修成本居高不下,也给安装施工带来极大不便。”中国铁建电气化局盐通项目部负责人李继亮表示。

近年来,铁道科学研究院等单位通过联合攻关,接触网设备逐步实行中国标准,信号自主化RBC逐渐打破类似产品国外垄断的现状,真正实现了国产自主化。

走进中国铁建电气化局海安保障中心,仿佛走进了一个“未来科技世界”。

一个“机器人”在工作:随着电脑操作台前的技术工人输入数据,按下操作按钮,智能机械臂来回摆动,上料、对齐部件、切割、螺丝紧固……一组接触网腕臂就迅速装配成形。而码放整齐的货架上,各种型号接触网筒统化零部件都有特定的“身份证”,二维码一扫,材料的出厂信息、规格型号、安装工艺等一目了然。

这样的场景,在过去的铁路“四电”施工中是从未有过的。中国铁建电气化局常务副指挥梁伟冬介绍说,这个中国唯一的“机器人”,是他们首次研发应用的“接触网筒统化智能腕臂预配平台”。

“使用零件少、安装便捷、操作简单,仅腕臂安装时间就比之前缩减半个小时,既减少差错率,又降低检修频率,大幅增加了运营的稳定性和安全。”梁伟冬说。

雄安高铁站着力打造智慧交通典范

5月29日上午,京雄城际铁路雄安站京雄车场屋盖钢结构完工,为今年年底京雄城际铁路的开通运营奠定了坚实基础。

中铁十二局雄安站总工程师贾玮表示,雄安站总规模13台23线,工程建筑主体共5层,其中地上3层,地下2层,局部设夹层,建筑面积达47.5万平方米,几乎相当于66个足球场的大小,规模位于全国高铁站的前列。

运用“电脑场景模拟”和“模块化建造”让传统的铁路建设如虎添翼,让京雄城际这条未来的“智能高铁”具备“更强大脑”。

作为雄安新区第一个开工建设的重大交通基础设施项目,充满科技色彩的雄安高铁站“从头到脚”都是数字化的产物。

中铁十二局雄安站科技部部长郑河舟介绍说:“整个屋盖钢结构吊装与其它工序同步实施,4台重型塔吊和多台汽车吊同时高空散装,通过科学统筹、模拟分析和精密计算,规避了干扰。通过BIM技术和智能测量机器人,以科技引领施工,提高效率,保证了精度与质量。”

雄安高铁站充分利用信息化科技成果,着力打造智慧型交通枢纽的典范。据中国铁建电气化局京雄城际铁路项目负责人西旁介绍,该站运用监控与能源管理系统,实现设备全生命周期管理、实时监控客运设备运行状态,全面提高了客运设备的安全性、稳定性和可靠性。

“过去10年,高铁‘四纵四横’网络的完美收官,为我国经济发展带来巨大红利。未来10年,高铁‘八纵八横’的建设,还将为我国经济发展提供持续动力。”雄安高速铁路有限公司雄安站房指挥部工程部部长杨尚东说。

市场观潮

赵昂

根据中国电影家协会发布的《电影院生存状况调研报告》,今年第一季度全国总票房22.38亿元,同比去年下降88%,其中,500座以下规模影院票房同比下降高达91.3%。根据受访的187家影院提供的数据,第一季度每家影院平均收入为34.45万元,平均运营成本为117.9万元,全部影院从2月开始已入不敷出。截至5月底,将近半数的影院账上资金不足,现金流告急,42%的影院认为自己有“关门大吉”的风险,只有10%的影院有可能转手继续经营。

目前,已经有省份宣布全面放开影院,例如贵州,但观影人数和落座间隔受限,并且不能饮食,全程佩戴口罩。但是,开业后电影院能否挽回损失,重振旗鼓,依然是个未知数。

一家电影院开门迎客,其面临的困难不只是自身资金不足,人力有限,人数饮食限制导致收益渠道下降,更为关键的是,缺少合适的新片源,多部海外大片已经延后上映,国内春节期间未上映的电影,许多已经转为线上。如果没有优质新电影,很难吸引观众进入电影院。

事实上,电影院面临的挑战,还不只是影片供应问题和下消费者的消费意愿,更多的是消费者远期消费习惯的可能变化。要知道,尽管今年前几个月电影院没开门,但电影生产和上线并没有完全停止,有大量去年制作的电影转到线上上映,并且取得了不错的收益。今年1~4月,全国票房分账破千万元的网络电影已经有26部,分账最高的《奇门遁甲》高达5000万元,而去年同期破千万元的仅有12部,而从产量上看,今年1~4月全网上线的网络电影达到了260部。

诚然,这样的分账数字,相比于正常状态下的院线,依然规模较小,但这一趋势不能被忽视。消费者的电影消费习惯正在被改变,随着广电网络融合发展,以及智能电视的市场份额逐步扩大,在家看电影已经成为新的消费习惯:一是节省出行和购票成本,二来家中自由自在,三则可以反复观看。这一新的消费习惯,恐怕难以因为疫情好转、院线开门而在完全改变。

换言之,即便有一天,一切外部环境都恢复到疫情之前,电影院的客流能否照常如前,则是个未知数。电影院需要寻找到新的消费吸引点,如果在未来,电影院的卖点是更好的观影效果,比如巨幕、全景和环绕音,这就可能让设备滞后的中小影院被市场淘汰。

另外,不同类型电影会选择不同渠道发行,比如场面较为恢弘、适宜3D乃至4D播放的电影可能选择侧重院线,而一些文艺类故事片则青睐于线上,这将对电影的生产、制作、发行、分成等诸多方面产生深远影响。

电影院重新开门只是一个开始,电影产业整体转型的开始。

金威化学打破国外垄断,疫情下订单不降反增

单项冠军是这样创出的

本报讯(记者杨明清 通讯员 夏丽萍 王丹)在山东威海金威化学工业有限责任公司一间紫外线吸收剂生产车间内,两名身穿红色工作服的职工,正将刚“下线”的白色粉末状紫外线吸收剂压实装箱。

“这就是紫外线吸收剂产品,我们日常用的手机、冰箱、彩电的外壳都添加了这种产品。如果不添加的话,用上3年可能会变黄,龟裂,添加完这种产品,使用寿命会延长15到20年。”金威化学工业有限责任公司研发中心主任成国亮介绍说。

紫外线吸收剂就是金威化学“揽下”众多国际客户的“金钢钻”。10多年来,正是坚持在这项领域的“深耕细作”,金威化学从一家名不见经传的“小作坊”,超越全球化工巨擘的德国企业巴斯夫,成为全球化工行业的单项冠军企业。

1994年,金威化学刚建厂时,国内对紫外线吸收剂的研究寥寥无几,后来仅有的几家企业也只能生产原材料,终端产品则被国外企业牢牢掐在手里。

作为一家小企业要打破国外企业的垄断,填补国内市场的空白,谈何容易?但是凭借着一股不服输的劲头,金威化学在创新之路上一路前行:1997年,成立了研发中心。2000年,紫外线吸收剂市场份额由零到独占鳌头。目前,产品全球市场占有率达70%,宝马、奔驰、三菱、三星使用的都是他们的产品。

虽然已经取得了巨大进步,但是金威化学丝毫没有停止探索的脚步,因为与德国巴斯夫相比,他们的紫外线吸收剂透光率还差了一个百分点。为了超越行业之最,弥补这百分之一的差距,去年,金威化学全力攻关,革新产品工艺,仅用8个月的时间,紫外线吸收剂的透光率就由原来的98%提高到99%,实现与德国巴斯夫同等品质。

眼下,新工艺已经投入生产,面对疫情影响下复杂的经济形势,金威化学的订单量不降反增,已经排到了下半年。他们的致胜“法门”就是不断创新:没有相关工艺设计标准,公司就广纳人才,自行研发;没有测试设备,公司投巨资建设实验室,通过改进工艺、质量管理,提升工人操作技术,紫外线吸收剂的产量从每年几十吨增加到3000吨,成本大幅下降,产品稳定性越来越好。

金威化学还成立了创新工作室,激励员工创新突破,推动职工全员创新。持续不断的技术创新让金威化学在国际市场上不断“攻城略地”。公司紫外线吸收剂、阻燃剂两个产品入选国家单项冠军。如今,金威化学研发了近5年的特殊功能材料——光稳定剂也成功问世。

“我们投资两亿多元,占地120亩的生产园区正在快马加鞭的建设当中,设计产能是德国巴斯夫的三倍,预计明年投产后产值能达到3亿元,我们要在新的领域也做到世界最大。”威海金威化学工业有限责任公司王继经说。