

走过岁月,永不落幕,藏毯展会的平台在拓宽,声誉在提高,收获在递增,发展在持续。
8月11日,为期五天的2014中国(青海)藏毯国际展览会暨丝绸之路地毯展交会落下帷幕。
从十一年前首次举办,到如今融入丝绸之路新元素升级举办,藏毯展会展现出的创新力、推动力、生命力和国际性、专业性、民族性,越来越令人坚信:高原之巅举办的藏毯展,正在站上一个令人难以企及的高度。
经历了十年的成长和积淀,以“交流、合作、创新、发展”为主题的2014中国(青海)藏毯国际展览会暨丝绸之路地毯展交会,依然新意迭出、活力勃发。

885个标准展位,国外展位规模略胜一筹。繁忙的展会交易,国内外各类手工地毯、机织地毯、艺术挂毯、原辅材料一一成为热点。展会现场,地毯精品展示,地毯走秀展示,手工地毯拍卖会、国别日活动、专场推介会,技术交流会,电子商务网服务等,亮点纷呈,精彩不断。
尤其是展会期间,2014中国(青海)丝绸之路经济带地毯产业合作与发展圆桌会议的创新举办,新内涵、新开放、新融入,为藏毯展会走得更高更远注入了新活力。
跨越十年,厚积薄发。站在时间节点,承前启后的本届藏毯展,成为历史上规模最大、开放度最高、组织化水平最好的一届展览会,也是青海积极融入丝绸之路经济带建设的一次生动实践。

永不落幕的展会

——写在2014中国(青海)藏毯国际展览会暨丝绸之路地毯展交会圆满闭幕之际

□本报记者/张利锋

参展规模扩大 经贸合作丰硕

数字见证,历经十余年的青海藏毯展会,规模越来越大,参展商和采购商越来越多,内涵越来越丰富,在国际国内的影响力和知名度越来越大。特别是一批国际知名生产商、销售商的参展,不仅为青海带来了全新的地毯资讯、先进的管理理念和织毯技艺,而且提高了展会的专业化水平,形成的产业推动力增强。

签约仪式上,中国藏毯协会与巴基斯坦、印度、伊朗、尼泊尔、阿富汗等国地毯商协会和相关单位签订了战略合作框架协议,省内重点地毯企业藏羊地毯(集团)有限公司、青海圣源地毯集团有限公司分别与尼泊尔、吉尔吉斯斯坦“中国(青海)精品之窗国际营销网络”承办企业签订了供销协议,青海绒业集团有限公司、北京福田国际贸易有限公司与土库曼斯坦阿什哈巴德汽车销售公司签署了福田汽车专营店建设项目协议。



坚持求真务实 节俭理念办会

本届展会坚持“实”字当头,开幕活动不安排繁琐议程,不搞领导致词,以地毯走秀的形式展示世界各国地毯精品,拉开展会帷幕。展会期间,举办了丝绸之路地毯产业合作与发展圆桌会议,提出了共同促进地毯产业交流合作、共同推动地毯产业创新发展、共同提升地毯产品品牌效应的三点建议,得到了与会代表的一致赞同和积极响应,进一步巩固了青海“世界手工地毯集散地”和“世界藏毯之都”的地位。

同时,本届展会更加突出绿色、环保理念。参展产品方面,加大了参展产品的检测力度,没有环保要求不过关的产品;展馆布置方面,坚持循环利用布展材料,最大程度节约成本。

体现改革创新 体制机制完善

改革创新是这次展会的一大亮点。与以往的几届相比,这届展会引入了一些新理念、新科技、新形式,体现了改革创新的理念。

本届展会深入探索财政金融创新形式,利用有限财政资金支持,依靠多种方式方法吸引、撬动金融资本和社会资本投入展会,积极推动展会市场化进程。组委会借鉴引入“清食展”经验做法,电子商务首次登陆本届“藏毯展”,实现了电子商务新型消费业态与展会的有机结合,得到了国内外参展商的高度肯定。

展会还积极融入文化元素,全球最具盛名的伊朗国家地毯博物馆组织馆藏地毯珍品进行了展示活动,首次设置了精品地毯长廊,将征集到的国内外近百幅手工精品地毯进行集中展示。首次在会展中心广场设置以大美青海风光为主基调的喷墨景毯长廊,以地毯走进写字楼、地毯走进百姓家的艺术展示引导消费潮流。首次组织世界地毯精品拍卖活动,对精选的国内外50多幅手工地毯精品进行现场拍卖,这在展会历史上也是一项创新活动。这些文化活动赋予展会文化展、艺术展的深刻内涵。



彰显开放特色 国际地位提升

本届展会紧紧围绕融入丝绸之路经济带建设的总体思路,继在清食展举办中国(青海)丝绸之路经济带经贸合作圆桌会议后,举办2014中国(青海)丝绸之路经济带地毯产业合作与发展圆桌会议。在邀请巴基斯坦、伊朗、印度、尼泊尔、阿富汗、土耳其等世界七个主要地毯生产国的同时,邀请了土库曼斯坦、吉尔吉斯斯坦、塔吉克斯坦3个中亚国家地毯企业首次参加展会,成为展会的一个新亮点。展会的国际性、专业性更加凸现,对外开放程度进一步提高。

新增的内容,多样的变化,更加显现出青海藏毯国际展览会宽泛的发展之路,更加体现出展会对世界地毯产业影响力。

本届展会,现场交易合同订单和意向签约额达1.22亿美元,比上届增长20%,其中现场交易额5291万美元,比上届增长30%。如此成效,如此增长,无疑是青海藏毯展发展活力的直接见证。



本报记者杨展望黄灵燕摄