

## “西安高交会”从区域走向全国

签约高新技术成果转化及产学研合作项目超过100余项，1000余高科技人才找到“婆家”，1万余名各界人士参与交流、交易……第六届中国西安高新技术成果暨高新技术人才交流会（以下简称西安高交会）于6月24日闭幕，成果丰硕。

“西安高交会”是西安市政府主办的自主品牌展会，自2005年起已成功举办了六届，影响力越来越大，成为继深圳、北京、重庆之后全国第四大高新技术成果交易专业盛会。本届西安高交会，以“创新、发展、提升、超越”为主题，旨在加快高新技术产业发展，发挥高新技术产业引领作用，促进区域经济技术合作与发展。

五年以来，西安高交会从无到有，从小到大，规模一届胜过一届，效果越来越明显，特色越来越鲜明。人们透过西安高交会这扇开放的窗口，看到了西部地区开放合作、携手创新，大步追赶东部发达地区的气魄与雄心。

可以说，与往届相比，第五届西安高交会首先在规模上有了大幅提升，影响力亦成区域开始向全国蔓延。然而，这并不意味着西安高交会一帆风顺，影响力与日俱增的同时，亦暴露出诸多问题。例如由于宣传不到位，影响力还有很大的提升空间等。

但不可否认的是，经过四年发展，西安高交会已然跃上一个新平台，但摆放在他们面前的难题，还有很多。

### 进入品牌塑造阶段

这一由西安市政府主办，市商贸局、科技局、人事局、高新开发区、经济开发区、正阳公司承办的展会，是西安市政府重点培育的地方品牌展会之一，自2005年开始，已经连续举办过五届。

这个会议主要是为国内外科研、教育机构、高新技术企业搭建宣传、展示、交易平台，传播世界科技发展的前沿信息、理念及先进技术、科研成果，推进高新技术产业化进程，促进国内外高新技术企业的交流与合作。同时，这一展会还负有宣传西安科技教育优势，展示古城新形象，提升西安知名度，增强城市竞争力，推动西安经济发展的使命。

据悉，第四届展会所租用场馆面积规模在3万平方米，实际展台面积使用率不低于45%，特殊装修展位面积比达到50%，展会期间组织了展会主题相关活动，比如东西部科技合作暨产业创新发展论坛、环球高技术采购洽谈专场、科技成果/产品推介会等。

与第三届相比从展位数量上看，第四届展会的亮点在于三年以来展位数突破400个，就签约项目数与金额来比较，第四届数量上增长108.3%，金额上增长83.3%。

《中国西安国际高新技术成果交易会暨高新技术人才交流会评估报告》显示，从专题新闻采访报道中来看，参展商等级也逐年上升，各省市代表团领导重视度越来越高，参展商也对展会期间的服务水平总体比较认可。该展会已经进入品牌塑造阶段。

### 展会平台越来越大

第五届高交会在以往的基础上迈出了一大步，突破了以往高交会在规模上的瓶颈，从四五百个展位这样一来较低规模徘徊的局面，今年差不多达到1000个国际标准展位。层次高、规模大、参展人数众多成为本届高交会的显著特点之一。

据初步统计，报名参展的城市达20个，包括长沙、济南、银川、呼和浩特、郑州、大连等省会及副省级城市，还有珠海、烟台、攀枝花、宜昌、常德、宝鸡、咸阳等一批地区性中心城市。外地展团占65%左右，许多城市预订了200~300平方米的特装展位。以全国各地开发区为主体的科技创新形象展团，成为本届高交会的一大亮点。同时，IBM、戴尔、明基、航天科工等一批国际知名企业也积极报名参展。

据了解，本届西安高交会紧密结合国务院《关中—天水经济区发展规划》的实施，打造西安高交会的新亮点，首次设立“关中—天水经济区城市综合展区”，用高新技术成果带动“关中—天水经济区城市综合展区”的迅速崛起，促进区域间的科技交流与合作，再造中国西部产业高地。

同时，组委会特邀东部沿海发达地区各省市的商会、工商联、贸促会等团体和组织，组成5000余人的科技交流和科技成果采购、项目合作代表团参会。

更与往届高交会不同的是，这次展会上有举办大规模的科技人才招聘会，设200个人才招聘展位，为各种类型的人才求职及各类科技型企业招聘提供平台。

### 高交会成西部发展的窗口

今年，恰逢国家实施西部大开发战略十年。科技部有关负责人评价说，西部大开发战略，成就了西部科技发展最好的十年。

正是西部科技不断发展的良好势头，成就了西安高交会越来越大的影响力，成为继深圳、北京、重庆之后全国第四大高新技术成果交易专业盛会。

在2005年首届西安高交会上，来自省内外500多家高新技术企业、科研机构和部分世界500强企业会聚西安，展示世界科技发展的前沿信息和先进技术，共签约项目21个，合同金额42亿多元。

第一届高交会的成功，大大激发了西安集全市力量办好展会的热情。随后几年，西安高交会继续演绎着数字上的骄人成绩。

此外，因西安地处中国西北东部关中平原中部，又是西部大开发和“关中—天水经济区”的核心地带，无论是国家的投入和社会自由资本的投入，都出现逐年增长的趋势，参加高交会的客商以及达成的合约其增长速度亦十分明显。五年来，人们透过西安高交会这扇开放的窗口，看到了西部地区开放合作、携手创新，大步追赶东部发达地区的气魄与雄心。

### “西安高交会”仍存短板

在宣传力度上，高交会还很不够。与西洽会大规模铺天盖地的宣传相比，高交会仍是“悄藏在闺中人未识”，这令主办方十分头疼。但这一原因与高交会承办方现在完全交由民间来办，实行市场化操作，从市场化操作的角度来考虑，一切必须要合算，所以在宣传投入上比较弱不无关系。

有数千人参展的高交会势必将带动当地的旅游、商贸、住宿等一系列消费，对拉动经济有好处，虽然西安市政府对此很重视，但仍有个别部门、个别区域认识还不够，甚至有的区县认为自己是农业县，觉得高科技的东西离他们很远。

在招展队伍上，人员素质仍有待于提升。会展作为一个新兴行业，对人才的需求很迫切。招商起来像一个专业的报幕员，接待客商像政府办公室出来的接待办公人员，处理文字像一个熟练的文秘人员，这就对从业人员的文字能力、接待能力、谈吐等素质要求很高，而目前，这种人员还很缺乏。

从目前来讲，西安高交会仍存在一定的局限，虽然往年有美国、澳大利亚等商会来参加，但是离真正的国际市场还很远。因此，未来的高交会将会在国际上下工夫。但是，必须彻底改变其运营模式，才可能让高交会成为西安市展览会上的一个亮点，才有可能往国际化、品牌化方向靠拢。

### 办好展会需三个前提

针对西安高交会如何才能真正的成为高科技博览会，有专家指出，至少要具备三个前提。一、产品要处于科技前沿。二、西安的高新技术厂商愿意拿出他们的高科技产品来展示。西安很多高科技产品都是外销的，不在本地供应，要想成为一个世界标准还是得需要一个大的平台。三、高交会需要跟优势资源进行充分对接，比如说政府的优势资源。

而目前西安高交会缺乏特色，没有把西安最著名的高科技展示出来，比如西安消防器材在全世界都是闻名的，却没有展示出来。现在西安的高科技博览会最大的问题就是没有全方位地展示西安的高科技成果。

而且，高交会还没有把所需求的技术充分引进来，没有形成一个相互吸引的市场。另外，我们还需要有一个好的执行团队。德国柏林电子展的组织者是汉诺威工业博览会，这是一家世界顶级展览公司，在圈子中的可信度很高。德国柏林电子展上汉诺威工业博览会提前两年就把第三年的信息发出去，所有的参展商需要提前一年预约展位，而且是全

额交易。同样的西安高交会也需要由顶级的、社会可信度高的专业公司来操作。

还有，西安的高交会缺乏很好的物流和技术流。德国柏林的电子展览为什么会吸引国际一流的参展商和国际一流的买家？原因很简单，它被称为全世界一流技术的成果展示会。所有的厂商都愿意到柏林去参展。

原文地址：[http://www.china-nengyuan.com/exhibition/exhibition\\_news\\_35219.html](http://www.china-nengyuan.com/exhibition/exhibition_news_35219.html)