

“活动古迹”吸引众多眼球

专家称,此举将成为展会的新兴经济增长点

□记者 王振国 杨凡

本报曲阜9月23日讯 在文博会济宁会场,各参展商都使出浑身解数吸引来自海内外的参观者,在现场,能够移动的仿真版名胜古迹相比宣传画册更能引起人们的关注。我省旅游及会展界的相关专家表示,越来越巨型的移动模拟名胜古迹成为目前行业内一个重要的新生力量,也将成为今后一段时间内新兴的文化盈利方式。

在文博会济宁会场,温州一家大型文化企业的玉石材质的大成殿、彩石材质的孔子成长事迹图及孔子周游列国金质像成为最大亮点之一,高3米、长宽各近4米的立体大成殿气势恢宏,碧绿的玉石光彩夺目,众多游人纷纷在这些罕见的名胜古迹

仿真模型旁拍照留念。孔子成长事迹图采用各色石材,拼凑成各种各样的造型,摆放在32块屏风之上,惟妙惟肖地反映了孔子各个阶段的故事,令众多参观者拍案叫绝。

温州这家企业的负责人告诉记者,这些艺术作品是聘请了几十位专家工匠经过长时间的拍摄、取样,最终精心完成的,目前除了外出参加各种会展外,平时都在温州博物馆展出。“尽管制作这些艺术作品花费了大量的心血和金钱,但这种做法是对儒家文化的一种崇敬和弘扬,同样企业通过这样的茶几上,则长出了绿色植物。经济效益,赢得了社会的认可。”该企业负责人非常满意地说。

记者在现场看到,来自

周庄等地的省外文化旅游企业,也纷纷将模拟的特色建筑、渔船等代表性的文化标志物搬上展会。相关企业的工作人员介绍说,这也是第一次在专家的指点下,进行这样大胆的创新,最终取得成功,赚足了眼球。

旅游及会展行业的相关专家在接受记者采访时表示,旅游推介、会展形象展示就是在有限的时间内向参观客人介绍自己的企业及文化,照片及录像资料自然能够传达一定的信息,但还不足以向游客传递关于企业最核心的内容,这种能够动起来“活动古迹”将成为众多商家今后的一个新动向。目前最早参与这些“活动古迹”展览及模型生产的企业无疑会从这股新潮流中赚取不菲的收入。



展会上的卡通造型吸引了众多参观者。 本报记者 郭建正 摄



“奥运风”升温 齐鲁文化

□本报记者 杨凡

通过在文博会济宁会场的游览,记者发现,齐鲁大地的文化产品及其影响力也卷进了奥运元素,并以不同形式升温。

文博会会场二楼是2008山东省旅游商品文化博览会,让人感觉像是赶了个火热的文化产品大集。山东各地推出的文化产品中,北京奥运会中国首金得主陈燮霞面塑以及奥运福娃们频频现身。楷雕如意本是曲阜文化旅游产品中最常见的“曲阜三宝”之一,而展会上当地一家公司推出的“红木镶和田玉如意”也非常吸引眼球。

“奥运风”发挥的“蝴蝶效应”也升温了齐鲁文化的影响力。在展会上,记者遇到了正挑选礼品《山东古代圣贤剪纸插图集》准备捎往国外的李女士。李女士说,她的儿子本打算明年去美国作客,但奥运会一开,美国的朋友接二连三,访问日程也因此提前了。

鱼缸种花菜 家中享自然



□本报记者 杨凡 王振国

鱼缸能养花种菜,还能当茶几用。23日,在文博会济宁会场二层山东旅游商品文化

博览会上,许多参观者被鱼缸上长出的植物所吸引。在这个特别的鱼缸里,金鱼活泼地在水藻中穿梭,而在水面上方的水藻中,则长出了绿色植物。

“这叫生态鱼缸,整体上就是一个生态系统。水里加上菌类,鱼的粪便就能分解,植物的根浸泡在水中,可以吸收鱼粪做肥料,而植物残叶脱落入水,

又成了鱼的食物。这样鱼也不用喂,花也不用浇水。”“生态鱼缸”的制作者老冯说,鱼缸从今年5月开始研发制作,“几个月来,鱼缸里的水一直很清,鱼儿游,花儿开,和谐共生。”据介绍,鱼缸造价在千元左右,适合酒店和家庭使用。

搞水培研发和水培植物销售的老冯本行其实是导

游。“平时我就喜欢养花弄草,刚开始只是个业余爱好,1999年昆明世博会时以色列展出的庞大水培设备吸引了我,因为在田地浇水漫灌中,会有三分之二的水都浪费了。”老冯介绍说,以色列的水培设备造价较高,他因此决定研发低成本水培技术。随着研发的突破,从2003年

开始,老冯开始做起水培花卉销售、园地采摘旅游等项目。从最初的60多平方米的水培园地发展到现在,老冯的园地扩展到1000多平方米。同时,他还在不断研发新的产品,像“不用浇水的鸡尾酒花”等等。老冯说,展会上,已经有不少人对他的产品和设计表示了加盟意向。

金牌第一 国庆献礼
三星AnyCall 共享辉煌金色礼赞!

为庆祝中国体育代表团在2008北京奥运会赢得金牌榜第一的辉煌佳绩,在国庆节之际,三星AnyCall激情献礼,邀你共享成功喜悦。凡购买指定型号手机,就有惊喜等着你!

活动时间:2008年9月27日-2008年10月12日 活动解释权归三星电子所有。
三星手机为北京奥运会中国代表团官方专用手机

U908E G618 F278 L168

SAMSUNG Anycall

www.samsungmobile.com.cn / www.samsung.com

奥运会全球移动电话合作伙伴

华泰 圣达菲 | 华泰 特拉卡

庆双节送豪礼
华泰汽车最高 2.6万元豪礼激情相送

全心服务 安全出行
2008年9月24日-2008年10月15日期间,华泰汽车对全系车型进行32项免费检测,详情请咨询各地服务站。

华泰汽车现面向全国诚招区域经销商和售后服务商 咨询电话:010-64978666-698 赵小姐/227 刘小姐

华泰汽车山东特许经销商

威海市华泰汽车贸易有限公司
0631-5926698
潍坊鑫庆汽车销售服务有限公司
0536-8818880
潍坊宝利汽车销售服务有限公司
0536-8825775
山东华泰汽车销售有限公司
0531-88325823
济宁永泰汽车销售有限公司
0533-2885522
淄博鲁博汽车销售服务有限公司
0535-6017688/6017688
烟台诚隆汽车销售有限公司
0535-60129666
青岛海马汽车销售有限公司
0532-86129666
临沂悦来汽车销售有限公司
13325088659
东营永佳汽车销售服务有限公司
0546-8085222

车型	豪华型	原车	现价	降幅
圣达菲2.0系列	标准天窗型	18.46万元起	17.68万元起	0.78万元
	标准型	17.98万元起	17.08万元起	0.9万元
	豪华型	19.18万元起	17.68万元起	1.5万元
圣达菲2.0柴油系列	标准天窗型	18.64万元起	16.18万元起	2.46万元
	标准型	18.16万元起	16.58万元起	2.6万元
	豪华型	19.48万元起	18.48万元起	1万元
圣达菲·跃1.8T系列	标准型	12.68万元起	12.68万元起	0
	豪华型	13.58万元起	11.39万元起	2.19万元
特拉卡2.4L系列	标准型	14.78万元起	13.99万元起	0.79万元
	豪华型	15.78万元起	13.99万元起	1.79万元

注:此活动从2008年9月1日开始

华泰汽车集团 地址:北京市朝阳区安定门外安苑里1号 邮编:100029 服务热线:800-810-2066/400-810-2066 www.huatiautogroup.com