

中展集团：

聚焦全球产业链 探索大湾区会展业协同发展新路径



林舜杰
中国国际展览中心集团有限公司董事长

粤港澳大湾区作为我国开放程度最高、经济活力最强的区域之一，肩负着建设世界级城市群和国际一流湾区的国家战略使命，其“一国、两制、三关税区”的独特格局，为会展业发展构筑了要素高效流通的广阔舞台。在全球产业链供应链格局深刻调整的背景下，会展业作为经济发展的“晴雨表”和“加速器”，正迎来前所未有的历史机遇。中国国际展览中心集团有限公司(以下简称“中展集团”)立足行业发展前沿，以中展集团的实践探索为蓝本，深入剖析粤港澳大湾区会展业的发展机遇与挑战，提出以开放协同为核心的发展路径，为大湾区会展业融入全球产业链、实现高质量发展贡献力量。

“港澳作为大湾区会展业发展的重要支点，其角色定位与价值重塑是行业发展的核心命题。”中展集

团董事长林舜杰日前在2026年中国会展经济国际合作论坛(CEFCO)上接受媒体采访时表示，香港是中国现代会展业发展的重要推动者和引领者，早年众多国际会展头部企业以香港为桥头堡进入内地市场，香港也成为国际会展资源向内地流动的重要枢纽，为内地会展业的起步与发展奠定了基础。而随着内地企业“走出去”的能力不断提升，企业自主参与全球会展、开展海外路演和产品发布的能力已远超预期，外贸企业及各类投资企业对香港的需求也发生了深刻变化，香港在大湾区会展业融合发展中的作用需要进一步精准定位。澳门因其拥有优质的场馆条件，应结合自身特色选择合适的展览，举办更多行业头部国际会议。中展集团正与澳门特区政府持续深入探讨，推动澳门找准会展业发展的特色赛道。

会展业“国家队”率先布局大湾区

作为中国会展业的“国家队”，中展集团始终将大湾区视为战略要地，以实体项目为抓手，深耕大湾区会展市场，筑牢粤港澳会展合作的根基。早在多年前，中展集团便与外资企业合资成立中展华港国际展览(北京)有限公司，该企业的前身是1986年成立的北京华港展览有限公司，如今已入选2026年“粤贸全球”广东商品境外展览平台官方组展服务单位，持续将波兰华沙家庭系列展等国际品牌展会资源引入内地。在与港澳的合作中，中展集团与香港贸发局长期紧密合作，共同培育的香港印刷及包装展于

2018年获得国际展览业协会(UFI)品牌展会认证，成为行业内的标杆平台；在东莞打造的中国(广东)国际印刷技术展览会(以下简称“广印展”)，已跻身全球印刷行业前三，2027年4月第七届广印展将以“印链全球，智启未来”为主题，紧扣大湾区制造业智能化升级趋势，持续赋能实体经济。

为打破大湾区会展业发展中资源分散、同质竞争等问题，中展集团于2025年与广东省贸促会等机构共同发起成立粤港澳大湾区会展业联盟，借助全国贸促系统及全球合作网络，导入全球企业与业务资源，推动大湾区会展业以开放姿态链接全球，实现“做大蛋糕”的发展目标。

在林舜杰看来，大湾区会展业的融合发展，应立足粤港澳、放眼全国、拥抱全球，将大湾区产业优势融入全球产业链。他强调，若仅聚焦于大湾区内部会展企业的合作，极易导致竞争大于合作，让行业发展的“蛋糕”越做越小。粤港澳大湾区会展业联盟的成立，正是为了汇聚三地及全球会展业界力量，通过开展深度调研与讨论，集思广益探索发展路径。联盟并非只是大湾区企业联合体，而是以开放的平台吸引全球会展资源落地粤港澳，推动大湾区会展企业与外部的深度合作，最终让港澳地区在全球会展市场中占据独特位置，让大湾区成为全球会展资源要素的汇聚与配置枢纽。

发挥会展业“国家队”引领作用

林舜杰提出，中展集团将从三

大方面持续发力，推动大湾区会展业实现更高水平的协同发展。其一，深化模式创新，积极探索“一会展两地”“主题展会三地联动”等新型合作模式，依托横琴“分线管理”等政策优势，让大湾区会展资源实现高效整合与流动，最大化发挥各地的区位与产业优势。其二，推动生态共建，与大湾区各方携手研究会展通关便利化、人员往来畅通化、行业标准互认等关键课题。其中人员往来畅通化是重点，中展集团将联合行业持续深入研究，向政府部门提出切实可行的方案，推动重大会展项目签注审批的优化，让三地人员往来更加便捷。其三，拓展合作领域，紧跟绿色会展、智慧会展的行业新趋势，在数字经济、生命健康等大湾区优势产业领域，与本土机构共同培育一批标杆性展会项目；同时结合香港、澳门的产业特色，为两地量身打造符合发展需求的展会，实现港澳会展业与本地产业的深度融合。

“粤港澳大湾区会展业的融合发展，是一篇需要多方携手书写的大文章。”林舜杰表示，中展集团将继续发挥会展“国家队”的引领作用，与粤港澳三地会展企业、机构同心协力，充分挖掘大湾区的区位优势、产业优势，将其真正转化为会展业高质量发展的胜势。以开放促合作，以协同谋发展，中展集团正与行业各方一道，推动粤港澳大湾区会展业实现“1+1+1>3”的融合发展愿景，让大湾区会展业成为服务国家对外开放战略、链接全球产业链的重要力量。

上海新国际博览中心总经理
迈克尔



作为中德合资打造的标杆性展览场馆，上海新国际博览中心(SNIEC)凭借17个单层无柱式展厅、20万平米室内展览面积及10万平米室外展览面积的硬件基底，始终稳居中国极具影响力大型展览中心之列。数据显示，2025年，上海新国际博览中心承接了127场展览会，在会展行业转型浪潮中交出了一份亮眼答卷。

在全球市场格局深刻调整的当下，开拓新兴市场成为上海新国际博览中心逆势增长的关键密码。“五年前，我们的主要客户和观众都来自欧美地区，但现在，越来越多的潜在客户来自东盟、中亚、中东、印度以及俄罗斯这些地区。”迈克尔在2026年中国会展经济国际合作论坛(CEFCO)上接受媒体采访时的表述，清晰勾勒出上海新国际博览中心的市场转型脉络。

对于这座扎根上海的国际博览中心而言，客户的地域归属并非核心考量，高效促成合作、实现价值共赢才是关键。正是基于这种开放的态度，上海新国际博览中心在经济低迷的大环境下，依然收获了“中国国际半导体设备、材料、制造和服务展览会”“中国国际家具展览会”等多个展会的超预期举办效果，彰显了新兴市场布局的战略价值。

“优质的展会离不开高品质场馆的支撑，硬件设施升级是上海新国际博览中心吸引大型展会落地的重要举措。”迈克尔深知，场馆的使用体验直接关系到展会成效，因此上海新国际博览中心正投入资金推进设施改造工程，重点更换全新空调系统、翻新场馆屋顶。迈克尔直言，便捷的使用条件、干净整洁的环境、便利的交通以及全方位的安全保障，是会展场馆的核心竞争力所在。

在智能化发展的赛道上，上海新国际博览中心走出了一条贴合场馆定位的特色路径。当被问及智慧展厅建设规划时，迈克尔坦诚表示，上海新国际博览中心并未大规模应用人工智能技术，因为这类技术的主要使用方是展会主办方。作为会展场馆方，上海新国际博览中心的智能化布局聚焦于优化自身运营效率，打造真正的“智慧场馆”。针对会展场馆展品货运卡车进出流量大的痛点，上海新国际博览中心借助智能应用系统统调度交通。上海新国际博览中心作为全球规模较大的场馆之一，每年接待约12万家参展商，进场货运卡车高达10万辆，庞大的车流对交通管理提出了极高要求，智能调度系统的应用有效破解了这一难题。此外，变焦监控摄像头系统、智能停车管理系统的搭建，自动化餐厅的配置，以及安保流程的自动化管控，共同构成了上海新国际博览中心的智能化运营体系，从多个维度提升了场馆的管理效率与服务水平。

可持续发展也是上海新国际博览中心转型发展的重要关键词。迈克尔表示，上海新国际博览中心已将环境、社会和治理(ESG)纳入发展战略，联动行业合作伙伴、本地政府及展商、承包商等利益相关方，搭建起可持续发展“朋友圈”，通过举办活动、表彰优秀案例等方式，凝聚行业共识，推动会展行业绿色转型。

在迈克尔看来，会展行业肩负着引领发展的责任，核心使命是打造人们聚集交流的平台。面对行业转型浪潮，上海新国际博览中心始终保持理性态度，不盲目追求标新立异，而是在持续改善中坚守核心价值。未来，上海新国际博览中心还将继续探索创新路径，在运营与销售模式创新、数字化工具应用、场馆品质升级等方面持续发力，同时深耕新兴市场、完善智能运营体系，为会展行业的高质量发展注入更多动能。

■ 本版撰文 兰馨

锐昂中国：

以国际本土化模式赋能中企全球化3.0实践

深耕中国市场、助力中国企业扬帆出海的清晰蓝图。

立足这一行业洞察，作为荷兰RAI锐昂展览集团的中国全资子公司，锐昂中国打造大中华区高端产业商务平台，深耕清洁技术、水技术、智慧交通技术、船舶游艇、再制造技术、园艺技术六大专业领域，凭借其母公司百年全球会展资源与成熟运营体系，搭建起中外产业交流合作的桥梁。

锐昂中国在全球化会展布局上构建了覆盖多区域、多品类的知名展会品牌矩阵。在清洁技术领域，手握阿姆斯特丹国际清洁与维护展览会及上海展两大王牌；在水技术领域，以Aquatech(墨西哥水处理展览会)为核心IP，布局阿姆斯特丹、中国、墨西哥、泰国等多地国际水处理展览会；在智慧交通技术领域，通过Intertraffic系列展会，辐射阿姆斯特丹、墨西哥及中国市场，实现技术与资源的全球互通；在船舶游艇领域，锐昂中国拥有荷兰国际船舶游艇设备展览会、美国国际游艇配件展览会等船舶游艇

领域展会；在园艺技术领域，以GreenTech为核心，打造了阿姆斯特丹、墨西哥、北美等多地国际园艺设施与技术展览会；在再制造技术领域，聚焦产业升级需求，汇聚全球前沿技术与资源。六大领域协同发展，形成全维度的产业服务能力，为中国企业链接全球市场提供了丰富的平台选择。

依托上述全球化展会矩阵及母公司的资源与网络优势，锐昂中国将“中国服务赋能企业出海”作为核心宗旨，以展会为纽带，为企业提供全方位、全价值链的服务。锐昂中国敏锐洞察到企业从“走出去”参展到“融进去”扎根的需求转变，创新性提出“Go Glocal——国际本土化”的核心服务模型。这一模型既助力中国企业在实现品牌价值的全球化输出，又能深度对接落地市场的本土资源，为企业提供全链条的本土化服务，帮助企业在全球市场站稳脚跟。

“在以专业服务赋能企业出海的同时，拥抱多元化成为锐昂中国的核心发展底色。”胡樟表

示，锐昂汇聚了不同国籍、不同种族的跨国团队，地缘性差异带来的思维碰撞，凝聚成推动企业发展的宝贵力量。锐昂中国的从业者都秉持着同一个信仰，以专业会展人的坚守与追求，用心办好每一届展会，为全球产业交流贡献力量，并以此为荣。

锐昂中国始终与荷兰RAI锐昂展览集团同频共振，积极投身应对全球最紧迫的发展挑战。携手全球合作伙伴，将可持续发展理念融入产业服务的每一个环节，持续激发创新思维，倡导并打造产业发展的突破性解决方案。锐昂中国始终以经济增长、环境可持续性与社会包容性三大可持续发展关键维度为导向，寻求三者间的最优平衡，力求最大限度减少发展的负面影响，同时释放产业发展的积极价值。

从搭建展会平台到提供全价值链服务，从洞察市场趋势到创新服务模式，锐昂中国以其专业的服务与坚定的陪伴，护航中国企业拓展全球市场。

为国际主办方在新办展提供清晰的绿色指引。

傅启川表示，新加坡正发力AI与AR技术在会展场景的应用。通过AI为参会者定制个性化行程，将海量会议内容浓缩为精准推送的核心信息；借助AR技术，打破“线下参会”的时空限制，让展会的价值在活动结束后持续释放。此外，新加坡还探索“会展+旅游”的融合模式，与酒店合作延长参会者停留时间，结合F1赛事等城市IP打造“参会+打卡”的一站式体验，进一步放大展会的带动效应。

地理区位优势构筑护城河，人才建设夯实发展根基

谈及新加坡会展业的核心竞争力，傅启川将“地理优势”视为不可复制的护城河。地处东南亚核心位置的新加坡，能够快速辐射周边大国际市场；而稳定透明的营商环境、高效的政务服务，更是吸引国际会展落地的关键。

人才是会展业发展的基石。傅启川透露，新加坡正通过多种举措培养会展专业人才：联合行业协会与工商机构，开展竞标能力、运

锚定亚太增长新动能 以绿色数字化与国际合作擘画未来蓝图

作为亚太地区会展业的核心枢纽，新加坡正以商务旅游业的强劲增长为支点，通过绿色转型、数字化升级与国际合作的多重布局，推动会展业成为连接全球资源、助力企业出海的关键抓手。日前，在武汉举办的2026年中国会展经济国际合作论坛上，新加坡旅游局展览与会议署执行署长傅启川在接受媒体采访时，详细阐述了新加坡会展业的战略定位、2026年全新布局以及与中国深化合作的核心方向，勾勒出这座城市国家打造“全球会展创新之都”的清晰路径。

锚定亚太商务旅游增长，会展业成经济核心引擎

在傅启川的表述中，会展业(MICE)早已超越了“办展会”的传统范畴，成为新加坡撬动亚太商务旅游市场、拉动经济增长的核心动能。数据显示，新加坡商务旅客的消费能力显著高于休闲游客，这也让MICE产业成为新加坡未来15年重点深耕的领域。

新加坡将亚太地区商务旅游市

场视为最大增长蓝海。傅启川表

示，新加坡正通过“软件+硬件”双轮驱动，夯实会展业的核心竞争优势。软件层面，新加坡旅游局与中国贸促会签署《关于深化中国—新加坡展览业合作备忘录》，旨在构建“双向奔赴”的会展合作生态。一方面，新加坡将为中国企业赴新参展提供全方位支持，包括政策咨询、办展补贴等，帮助中国企业解决出海面临的市场陌生、合规复杂等痛点，尤其聚焦先进制造、AR技术、医疗保健、新能源、智能汽车、数字科技、绿色工业等优势领域，助力中国企业借助新加坡的平台链接亚太乃至全球资源。另一方面，新加坡希望通过在新加坡举办的展会推动本地企业进入中国市场，实现会展资源的双向流通。

值得关注的是，新加坡会展业的“虹吸效应”已初步显现。2025年，欧洲纺织机械制造商委员会(CEMATEX)与中国贸促会纺织行业分会、中国纺织机械协会与新加坡联合举办2025中国国际纺织机械展览会暨ITMA亚洲展览会(新加坡)。新加坡作为展会举办地，积极协调相关部门，协助办展参展流程更加便利高效。该展会吸引了大量东南亚客商参会，成为中新会展

业布局的重要一环。傅启川强调，新加坡旅游局与中国贸促会签署《关于深化中国—新加坡展览业合作备忘录》，旨在构建“双向奔赴”的会展合作生态。一方面，新加坡将为中国企业赴新参展提供全方位支持，包括政策咨询、办展补贴等，帮助中国企业解决出海面临的市场陌生、合规复杂等痛点，尤其聚焦先进制造、AR技术、医疗保健、新能源、智能汽车、数字科技、绿色工业等优势领域，助力中国企业借助新加坡的平台链接亚太乃至全球资源。另一方面，新加坡希望通过在新加坡举办的展会推动本地企业进入中国市场，实现会展资源的双向流通。

值得关注的是，新加坡会展业的“虹吸效应”已初步显现。2025年，欧洲纺织机械制造商委员会(CEMATEX)与中国贸促会纺织行业分会、中国纺织机械协会与新加坡联合举办2025中国国际纺织机械展览会暨ITMA亚洲展览会(新加坡)。新加坡作为展会举办地，积极协调相关部门，协助办展参展流程更加便利高效。该展会吸引了大量东南亚客商参会，成为中新会展

合作助力中国纺织企业开拓东南亚市场的成功范例。

绿色低碳与数字智能双轨并行，打造会展业标杆

在全球绿色发展的浪潮下，新加坡会展业正以“全链条绿色化”的实践树立行业标杆。傅启川介绍，新加坡已在会展场馆运营中全面推行绿色举措：占地面积达10万平米的新加坡博览中心，其展厅顶部铺设太阳能板，实现展会用能的清洁能源自给；场馆内提倡不使用一次性用品，优先采购本地可持续食材；对于采用绿色办展方案的主办方，新加坡还提供专项补贴，让绿色会展从“选择题”变为“必答题”。

2026年，新加坡会展业将推出会展碳标签制度，通过量化每场展会的碳排放量，推动行业形成可衡量、可追溯的可持续标准。目前，新加坡已与全球可持续旅游委员会(GSTC)达成合作，推动本地会展企业参与MSC(会展可持续发展认证)，新加坡会议展览组织者及供应商协会(SACEOS)超过80%的会员企业已获得该项国际认证。



傅启川
新加坡旅游局展览与会议署执行署长

营技能等专项培训；推动科技项目与场馆运营深度融合，提升从业者的数字化素养；建立人才激励机制，吸引全球会展领域的专业人才扎根新加坡。

从绿色场馆到数字展会，从双边合作到全球链接，新加坡会展业正以清晰的战略布局，向着“全球创新之都”的目标稳步迈进。未来，随着各项举措的落地，新加坡或将为亚太会展业高质量发展的新标杆，为全球会展业的转型与升级提供“新加坡方案”。