会展智咖说

告别“规模崇拜”:存量时代,重新定义高质量展会的量化标尺

■ 杨正

作者简介
31会议研究院执行院长

中国会展业已彻底告别增量红利、全面进入存量竞争阶段,高质量发展成为行业发展的核心命题与必然选择。今年以来,北京、广东、上海多地陆续发布会展及MICE行业三年行动计划,均将高质量发展作为核心导向。但行业长期面临一个核心痛点:到底什么是高质量展会?

长期以来,行业评判展会优劣,始终依赖展览面积、到场人次、展商数量等绝对规模数据,“以规模论英雄”的单一评价思维根深蒂固,始终缺少一套可信、可比、可落地、可量化的标准化评价体系。会展业的高质量转型,首要变革便是摒弃“绝对数崇拜”,建立贴合存量时代发展规律的全新评价逻辑。

存量竞争拐点:展会高质量发展从“口号”变“生存刚需”

过去三十余年,依托人口红利、产业升级与城市化进程,中国会展业长期处于增量扩张赛道,行业整体呈现“办展即增长”的粗放式发展态势。但随着行业红利逐步消退,细分赛道供给过剩、展会同质化内卷问题日益突出,部分地区更是依靠财政补贴堆砌数据,制造行业虚假繁荣,掩盖展会真实运营短板。

在存量竞争的行业拐点,高质量发展不再是行业宣传的噱头,而是展会存活、迭代、长效发展的核心命脉。

真正的高质量品牌贸易展会,核心是具备持续赋能产业交流、促成精准贸易合作的市场化平台价值。这类展会拥有行业级风向标影响力,能够稳定吸引行业决策者、专业采购商等核心客群;头部企业、创新品牌参展集中度高、参与结构稳定;国际化水平稳步提升,逐步形成“展览展示+精准交易+行业论坛+供需对接”的完整产业服务生态。

其核心要义绝非“规模越大越好”,也不依赖单次展会公布的成交额、意向交易额等虚化数据,而是体现在结构更优、效率更高、增长更稳、抗周期能力更强的长效发展能力上。

高质量评价困境:行业评价的三重核心误区

当前行业难以精准界定、科学评判高质量展会,核心源于三大评价误区,导致评价结果失真、无法真实反映展会核心价值。

一是绝对数陷阱:规模不等于质量。展览面积、参展人数、展商数量等绝对规模数据,只能体现展会体量,无法衡量展会含金量。一场依靠免费门票、流量补贴堆砌出的十万级人流展会,专业度、成交效率、产业价值,往往远低于一场精准匹配专业买家的中小型垂直展会。单纯对标绝对数值,极易将行业“虚胖式规模”误判为“高质量发展”。

二是补贴迷雾:政策红利掩盖市场化短板。财政补贴能够在短期内快速拉升展会规模、扩充参展数据、营造繁荣假象,但这种增长是政策驱动的短期红利,并非展会市场化能力的真实体现。一旦补贴退坡,展会客流、展商、营收的真实短板会立刻暴露,市场化生存能力堪忧,这也是大量补贴型展会难以持续迭代的核心原因。

三是周期扰动:单届数据无法定义长期价值。双年办展机制、行业淡旺季、宏观经济波动、主办方主动调整展会规模等因素,都会导致单届展会数据大幅波动。若仅以单届表现评判展会质量,极易受短期变量干扰,误判展会长期发展态势。因此,科学的评价体系必须剔除补贴、周期、宏观环境等外部扰动,聚焦展会自然、有机、可持续的内生增长能力。

破局思路:建立“类别×阶段×等级”三维可比评价体系

行业统一化、一刀切的评价标准存在明显弊端:不同类型、不同发展阶段的展会,核心价值、发展目标、评价重点截然不同,统一阈值极易误伤优质垂直展会。基于此,本文构建“类别×阶段×等级”三维分层评价框架,先统一评价可比性,再落地分级评级。

首先按展会类别区分:综合展与专业展差异化评价。综合贸易展会覆盖多行业、多品类,核心价值在于产业集聚、行业辐射与宏观影响力,评价侧重生态完整性、全域覆盖度与行业号召力;垂直专业展会深耕单一细分赛道,核心价值在于精准对接、高效成交与产业创新赋能,评价重点聚焦专业买家质量、供需匹配效率、头部企业渗透率。两类展会评价维度、权重标准需差异化设定,不可一概而论。

其次按发展阶段分层:培育、成长、成熟精准适配。处于不同生命周期的展会,发展核心诉求不同,评价阈值与指标权重需动态适配。培育期展会重点考核结构性改善与运营连续性,聚焦稳步优化、持续迭代;成长期展会重点考核增长质量与头部资源扩张能力,聚焦规模化、专业化升级;成熟期展会重点考核抗波动能力、国际化影响力与单位运营效率,聚焦高质量、高壁垒长效发展。

最后按综合表现定级:以结构与趋势为核心标尺。基于类别、阶段差异化评价逻辑,可将展会划分为四大等级:A级(国际级)、B级(国家级)、C级(区域级)、D级(成长型)。展会等级不与规模绝对值挂钩,而是由结构性比值、三年发展趋势、校正后的有机增长水平三大核心维度综合判定。

核心评价逻辑:摒弃绝对值,以“比值+趋势”双维度量化质量

跳出传统规模评价思维,高质量展会评价需构建“比值打底、趋势主导”的双核心评价体系,兼顾当下结构质量与长期增长潜力,还原展会真实市场化价值。

第一,双核心指标,比值看当下质量,趋势看长期潜力。比值指标聚焦结构与效率,破解规模虚胖问题,核心涵盖国际展商占比、净销售率、买卖双方配比、单位净面积营收、核心买家复购率等结构性数据,直观体现展会专业化、精细化运营水平;三年趋势指标聚焦稳定性与成长性,提取展会近三届核心数据的同比增速、复合增速,统一不同办展周期展会的统计口径,规避单届数据波动误差。二者缺一不可,共同构成评价核心依据。

第二,剥离政策依赖,还原市场化真实成色。为彻底破除补贴迷雾,需对展会营收进行拆分核算,明确区分市场化收入(展位销售、市场化赞助、配套服务收益)与政策性补贴资金。通过核算市场化单价、政策依赖度两大核心指标,精准衡量展会市场化生存能力。评价过程以市场化单价及连续三年变化趋势为核心依据,同时明确要求展会政策依赖度逐年递减,实现去政策化、纯市场化的质量校验。

第三,平滑周期扰动,识别真正内生增长。对双年展、行业周期波动问题,采用趋势平滑算法优化评价口径:双年展以完整办展周期为单位核算增速,替代单年同比;对净销售面积、市场化单价等核心指标,通过移动平均、中位数统计平滑数据波动。同时引入行业产值、行业出口额等外部大盘基准,计算展会相对行业的增长差值。只有持续跑赢行业大盘的增长,才是展会平台能力驱动的有机增长,而非行业红利带来的被动增长。

第四,聚焦贸易本质,重买家质量、重品类真实覆盖。贸易展会的核心价值是促成交易,核心资产是精准专业买家,而非泛流量观众。因此,需大幅提升买家质量指标权重,重点考核到场买家决策者占比、专业采购商占比、老买家复购率等核心数据,弱化普通观众人次等流量指标。

在头部企业覆盖度考核上,摒弃整体笼统统计的方式,按展会各细分品类分别核算行业500强、头部品牌参展覆盖率,再通过加权汇总得出整体数据,避免单一优势品类掩盖整体参展结构的短板。

第五,落地工具,构建可落地、可核验的两段式评分卡。科学的评价理念必须落地为可执行、可核验的工具。本文提出“门槛筛选+分级评分”两段式评价模型,先通过硬性红线筛选合规展会,再差异化赋权打分,实现精准评级。

第一步,红线门槛筛选,剔除无效样本。设置基础准入门槛,未达标展会直接不予评级,核心门槛包括:具备连续办展历史、核心买家数据可溯源核验、净销售面积统计口径清晰统一、政策性资金单独列示核算,从源头规避数据造假、依赖补贴、运营不稳定的劣质展会。

第二步,差异化打分,趋势权重优先。基于展会类型、发展阶段差异化设置指标权重,所有评分指标均采用“水平分+趋势分”二元结构:水平分考核当届展会结构质量,趋势分考核连续三年成长稳定性,且趋势分权重不低于60%,落实“长期趋势优先于短期规模”的核心评价原则。

第三步,最小可行落地清单,轻量化快速推进。地方行业主管部门、协会无需一步到位搭建完整体系,可先落地最小可行评价清单,核心涵盖10项关键指标:连续办展届数、国际展商占比、国际买家占比、净销售率、市场化单价、政策依赖度、买卖双方配比、决策型买家占比、复购买家率、分品类头部企业参展覆盖率。所有指标均配套三年趋势数据,且严格执行数据核验机制,无核验依据的数据仅作参考,不作为评级核心依据。

存量竞争时代,行业最大的误区,是用增量时代“比大小”的旧标尺,丈量高质量发展的新未来。放弃规模崇拜、聚焦结构优化、锚定长期趋势、核验有机增长,才能搭建起一套真正适配会展业高质量发展的评价坐标,让优质展会可识别、可培育、可激励,推动行业从粗放式规模扩张,转向精细化质量升级。

世界人工智能大会:重塑上海人工智能产业新范式

7月17日至20日,2026世界人工智能大会暨人工智能全球治理高级别会议(WAIC,以下简称“人工智能大会”)将在上海世博展览馆、张江、西岸三地四馆盛大启幕。这场由10个部委与上海市政府联合主办的行业盛会,迎来连续举办的第八个年头。本届人工智能大会规模再创新高,展览总面积首次突破10万平方米,1100余家企业携3000余项展品亮相,超300款产品迎来全球首发,顶尖嘉宾云集、硬核成果扎堆,尽显科技实力。

自2018年首届大会落地徐汇西岸以来,人工智能大会见证了上海AI产业的蜕变成长。8年间,大会累计汇聚8000余位全球AI专家与行业领袖,吸引3000多家海内外头部企业参展。城市产业配套也随大会一同迭代升级,昔日基础设施尚不完善的西岸,如今AI Tower汇聚微软亚洲研究院、阿里等头部机构;曾经一片空地的张江人工智能岛,已然入驻IBM、微软等企业,成为上海AI产业核心地标。产业数据更直观展现发展活力,2025年上海394家规上人工智能企业总规模突破6370亿元,同比增长39.5%,重点行业AI渗透率超80%,AI终端产品年出货量突破1亿台,人工智能已然成为区域经济增长核心新动能。

本届人工智能大会以“智能伙伴,共创未来”为主题,搭建起全球AI对话协作平台。大会集结九位图灵奖、诺贝尔奖得主,理查德·萨顿、约书亚·本吉奥、凯文·凯利等全球科技大咖齐聚现场,与1400余位中外嘉宾围绕世界模型、AI治理、具身智能等前沿议题,开展百余场深度研讨。大会首次创办国际学术会议WAIC Academic,由图灵奖得主姚期智担任主席,汇集全球284篇优质论文,进一步强化学术交流价值。与会嘉宾解读,AI既是赋能千行百业、服务大众生活的智能伙伴,也需要各国携手共建治理体系,凝聚全球发展共识。

三地四馆差异化布局,打造沉浸式科技体验。张江会场聚焦底层技术,华为Atlas 950超节点、东方算芯3D芯片等算力重器集中展出,尽显硬核科技实力。徐汇西岸主打生活场景,具身智能手机、AI眼镜、情感陪伴机器人等产品,让大众感受AI赋予生活的温度。世博展览馆划分四大展区,完整呈现AI产业全景,300余台具身智能机器人同台展示,人形机甲、工业机器人、服务机器人轮番亮相,直观展现AI在制造、养老、物流等领域的落地成果。从底层算力到终端应用,多款大模型、智能操作系统、AI灵巧手等新品集中首发,全方位展示行业最新突破。

青年创新力量成为大会亮眼风景线。“WAIC Future Tech”从全球1200余个项目中筛选出近180个优质初创项目,超七成团队成立不足3年,“90后”创始人占比过半。大会联动红杉、高瓴等80余家知名投资机构,搭建资本对接专区,持续赋能初创企业。上海同步推出多项扶持政策,算力“先用后付”、办公场地租金减免、5亿元青年科学家专项基金等举措,为创业者保驾护航。全新亮相的OPC独立先锋挑战赛,聚焦原创、开源与个体创新,8支草根团队脱颖而出,诠释单人创新也能撬动产业变革的全新可能。

本届人工智能大会打破场馆边界,打造全城AI漫游氛围。7月15日至20日上线的“WAIC City Walk”,串联上海6个区的24个特色场景,推出6条主题路线,市民可漫步科创园区、文旅街区,近距离接触街头智能设备。大会同步升级夜场活动,青少年AI音综、文艺演出接连上演,专业研讨与大众娱乐相融共生。依托“Hi WAIC”官方平台,观众可一证通行三大展区,一站式完成活动预约与互动打卡。

人工智能大会早已超越一场展会的意义。它既是技术展示、思想碰撞的平台,也是产业培育、生态共建的载体。如今,上海以人工智能大会为纽带,链接全球资源、集聚创新力量,持续推动人工智能技术迭代与场景落地。 (宗赫)

2026海南国际咖啡博览会8月亮相海口

■ 本报记者 张伟伦

记者近日从海南省贸促会获悉,2026海南国际咖啡博览会将于8月14日至16日在海南国际会展中心启幕。作为海南省政府2026年重点支持的十大展览品牌之一,该博览会规划展览面积超4万平方米,预计吸引500多家海内外展商。

随着全球咖啡产业规模持续扩张,叠加自贸港政策红利,海南省顺势出台多项举措,壮大咖啡国际贸易、扩容产业国际流量。依托海南自贸港“零关税”政策,不少企业从巴西、越南、哥伦比亚等全球咖啡产区进口原料,可免征进口关税及进口环节增值税;叠加加工增值超30%免关税配套政策,以及海关推行的咖啡生豆“随报随检”、单一窗口一体化申报等便利化监管措施,生鲜咖啡豆通关周期大幅缩短。这有利于推动海南咖啡产业逐步形成“全球原料进口、岛内精深加工、内外双向分销”的成熟贸易闭环。

据博览会组委会介绍,组委会将2025海南国际咖啡大会升级为博览会,旨在放大海南咖啡国际贸易流量,充分释放自贸港对外开放优势,打造“全球买、海南加工、全球卖”的咖啡贸易闭环。升级后的博览会规划七大板块:国际咖啡产业展示、国内品牌展示、云南精品咖啡、海南本土品牌、高端体验、嘉年华市集、“咖啡+汽车+文旅”复合场景,展品覆盖咖啡生豆、设备、供应链、文创全链条。展会同期将举办国际咖啡产业高峰论坛、招商推介会等十余场行业活动,搭建境外采购商与本土加工企业精准对接平台。

为提升博览会行业影响力、调动咖啡爱好者参与热情,本届博览会重磅赛事——中国咖啡拉花大师冠军挑战赛,现已启动选手招募。赛事特邀世界拉花冠军梁凡担任评审团领衔人,面向全国选拔36名参赛选手。现场还将设置环球精品咖啡杯测、多产区冠军展演、后备箱咖啡市集等互动体验环节,观众可近距离品鉴云南孟连、海南福山等产区精品咖啡,感受海岛特色咖啡生活方式,拓宽大众咖啡消费市场,依托终端消费热度反向激活产业贸易活力。

目前展商报名数量已突破430家,云南六大核心产区、海南各市县政府纷纷组团参展,其中云南组织60余家企业参展,澄迈组织18家企业,定安组织15家企业。此外,已有俄罗斯、越南等十余家外国咖啡商确认参展参会。本届博览会将充分释放自贸港政策、专业会展平台双重优势,集聚全球咖啡产业链资源,持续扩大海南咖啡进出口贸易规模,提升海南咖啡产业全球知名度与国际流通规模,打造自贸港特色农产品国际化展示交易标杆平台。

智变会展·项目篇

从产品展示到产业赋能:工程机械展升维展会平台价值

■ 兰馨

工程机械行业增长逻辑已发生深刻转变,绿色化、智能化、国际化成为发展主旋律。在此背景下,以“绿智领航 共享卓越”为主题的第十八届中国(北京)国际工程机械、建材机械及矿山机械展览会(BICES 2027,以下简称“工程机械展”)从场景、服务、国际、生态四大维度升级,打造全球工程机械绿色智能创新成果首发高地,为行业高质量发展注入新动能。

据北京天施华工国际会展有限公司总经理吕莹介绍,本届工程机械展定于明年9月22日至25日在北京中国国际展览中心(顺义馆)举办,展会全新定位为“全球绿色智能最新产品的集中发布地”,展示模式实现全面革新,打破以往按产品品类划分展区的传统方式,紧扣“双碳”目标与高端制造业发展方向,规划四大专业化主题室内展馆与一体化室外实景应用展区,构建起涵盖数智低碳、高端装备、绿色供应链、智能物联机器人的四大展示矩阵,全面覆盖行业前沿领域。

场景升维
重构专业展示价值

“展会的核心竞争力,始于精准贴合产业趋势的场景布局。”中国贸促会机械行业分会会长周卫东表示,如今人工智能、新能源技术深度赋能工程机械领域,电动化、智能化、融合化已是不可逆转的发展潮流。行业技术迭代持续提速,新旧装备更替、技术体系革新步伐不断加快。与此同时,传统市场需求放缓、国际市场竞争加剧,双重压力倒逼展会告别粗放式展品陈列,转向精细化、场景化展示模式。

本届工程机械展将展出近两年行业最新技术成果,着重打造“首发、首展、首秀”平台,让前沿技术直面真实应用场景。室外综合展示区突破静态展览的局限,通过模拟实景施工环境,动态演示无人化、电动化装备的作业效能,真正做到展品即技术、场景即方案,让展会成为观测产业技术迭代的重要风向标。

服务升维
打造普惠高效参展生态

“存量竞争时代,品牌展会的立身之本,便是坚守初心、服务行业。”吕莹表示,小企业是工程机械产业创新的生力军,也是产业链配套环节的重要支撑,更是本届展会重点服务的对象。依托中国贸促会机械行业分会的平台优势,展会持续加大中小企业招展与扶持力度,为专精特新企业搭建专属展示、商贸对接渠道,助力中小配套企业深度融入全产业链,推动大中小企业协同发展、融通共进。

据了解,本届展会将全面升级同期配套活动。在保留用户节、中非工程机械合作发展论坛、挖掘机械产业大会、工程机械绿色产业发展论坛、工程机械租赁产业大会等经典品牌活动的基础上,新增多场供需精准对接会、行业前沿技术研讨会,为参展商、采购商、科研机构及行业专家搭建面对面交流的桥梁。借助场馆全新升级的会议设施,展会将进一步丰富活动形式、提升交流实效,让展会价值不止停留在产品展示层面,更落到供需对接、商务合作、产业赋能等实处。

国际升维
护航企业高质量出海

推进全球化布局,是中国工程机械行业迈向高质量发展的必由之路,也是本届展会的核心优势所在。面对全球产业链供应链深度调整、国际贸易壁垒增多、跨境经营风险上升的现状,本届工程机械展将充分发挥贸促平台资源优势,搭建起集渠道拓展、政策赋能、风险防控、国际引流于一体的国际化服务体系,全面强化展会的全球联动能力。

周卫东介绍,在国际观众邀约与品牌传播方面,展会将继续深化与各国驻华使馆、国际行业机构的合作,邀请海外机构组团观展,向世界全面展现中国工程机械产业发展成果,提升国产品牌国际影响力。同时,展会重点深耕中亚、中东、东南亚、南美、非洲等海外核心市场,联合当地行业协会、媒体搭建宣传网络,加大海外新媒体推广力度。依托境外人员入境免签、跨境支付便利化等政策利好,广泛吸引全球专业客商参会。

针对企业出海过程中的痛点难点,展会组委会将帮助企业吃透外贸扶持政策、熟悉国际贸易规则,打通信息壁垒。此外,展会将联动国际商事争端预防与解决中心,提供贸易风险预判、纠纷调解、合规管控等全链条服务,助力企业有效应对国际贸易摩擦,护航行业构建安全可控、具备国际竞争力的全球化发展格局,推动国产装备与整体解决方案携手开拓全球市场。

生态升维
构建良性产业发展格局

“高水平专业展会,不仅是产品展示、商贸对接的载体,更是引领产业方向、培育创新生态的重要平台。”吕莹表示,站在“十五五”发展新起点上,工程机械展以展会为纽带凝聚行业共识,引导行业摒弃无序内卷,携手迈向合作共赢的发展新阶段。

工程机械展持续深耕绿色与智能融合发展赛道,常态化举办工程机械电动化绿色发展专题会议,汇聚产学研用多方力量,围绕低碳技术产业化、智能装备场景落地、核心技术攻坚等关键议题展开研讨,打造集政策解读、技术交流、标准共建、成果转化于一体的综合服务平台,持续完善绿色智能产业创新生态。

与此同时,主办方还将整合资源,打通产业链上下游协作堵点,优化绿色智能供应链体系,促进技术、资源、市场互通共享。依托多层次、全链条的观众组织体系,深度对接矿山、能源、工程建设等终端用户群体,深耕国内市场、开拓海外增量空间,形成以展促产、以产兴展、产展共生的良性发展闭环。

业内人士评价,从静态展品陈列到动态场景赋能,从单一商贸往来至全产业链生态共建,从国内行业交流升级为全球资源互通,工程机械展实现了展会平台价值的全方位提升,也为国内专业展会转型升级提供了实践样本。