22.05.2026

协同和战略比制裁更强大

«世博中心»股份公司的副总干事解释了俄罗斯展览业如何应对现代挑战以及支持它的机制是最有效的

商业事件模型作为进入新市场的工具

我们可以说现代商业活动已经成为俄罗斯公司进入国际市场的最重要工具吗?

当然，参加 B2B 大会和展览活动一直是进入国外市场的主要机制之一，近年来，它们对出口型企业的重要性显著增加。由于地缘政治形势不断变化，许多渠道要么变得难以进入，要么变得价格昂贵得令人望而却步。同时，友好国家的市场正在出现新的利基，为国内制造商的国际存在的发展开辟了真正的机会。政府和地区支持通过出口支持中心共同资助参与行业活动，从而增强了这一效果。

俄罗斯活动的哪些特点吸引了新的外国参与者?

尽管外国参展商在俄罗斯的展览和大会上的地理位置发生了重大变化，但外国与会者的份额仍然很大，可以谈论活动的国际地位。来自中国，土耳其，白俄罗斯，印度和其他友好国家的组织正试图通过参加展览在欧美公司离开后占据我们市场的空缺利基。令人惊讶的是，在«世博中心»举办的大型展览会上，我们看到大量来自意大利、法国、瑞士、西班牙和其他欧洲国家的参展商，尽管面临本国制裁的风险，他们仍然不愿放弃我们的市场。此外，展览和商务洽谈环节的一大亮点是，俄罗

□□□


ВСЕЛЕННАЯ
БИЗНЕСА

□□□


Tyazhpromarmatura
Алексинский завод
тяжёлой промышленной
арматуры
Комита
ГРУППА КОМПАНИЙ
Взрыв не
пройдет

展览行业的挑战与前景

目前俄罗斯会展行业面临的主要挑战是什么?

展览是行业和国家经济的镜像，这是一个假设，我们行业面临的挑战是适当的。保持市场地位，主要客户，寻找新的，包括外国合作伙伴，灵活的，往往是个别的方法，主要参与者，与当局和行业协会的积极互动，所有这些都具有保持领先的展览和大会的领导地位及其对参与者的价值的效果。

战略伙伴关系和协同

«世博中心»与世界贸易中心之间的合作有何独特之处? 这种模式能带来哪些好处?

«世博中心»与世界贸易中心之间的合作不仅仅是俄罗斯工商会两个子公司的共存；它代表了俄罗斯展览和会展市场两大领导者之间的业务协同效应。我们的合作模式旨在互补并加强双方公司的业务。尽管«世博中心»展览被迫从红普列斯尼亚搬迁到莫斯科地区的其他场地，但我们的参展商和参观者仍然习惯性地住在国际贸易中心舒适的酒店，使用综合体的国会和餐厅基础设施，我们推广这些服务。我们的参展商可享受优惠条件和额外奖励，这鼓励他们明年再次参展。

正在实施哪些互动机制来优化参与者的流动并增加他们的业务活动?

作为«世博中心»和国际贸易中心合作工作组的一部分，我们正在开发或调整现有工具，以保留永久性和吸引新的参与者，并增加他们的业务活动。这些措施是系统性的，既可以为我们的参与者制定共同的偏好方法，也可以在讨论具体事件时采取有针对性的方法。这种交互算法导致专业活动和满意的参与者和组织者谁已经实现了他们的目标。

«世博中心»未来几年在展览业务发展方面有哪些计划? 有哪些新项目和举措正在筹备中?

据统计，«世博中心»目前是俄罗斯展览市场的领导者，我们团队的主要战术任务是保持这一地位并开发其25个自己的展览项目中的每一个。因此，通过举办我国规模最大的 B2B 展览会，我们促进了国内企业生产和销售市场的扩张，为工业发展和俄罗斯整体经济做出了贡献。我们的战略目标是建立一个新的现代展览和会议综合体«世博中心»，我们所有的合作伙伴，参与者和参观者都在等待。俄罗斯联邦工商会和«世博中心»的管理层积极参与这个问题，我们相信这个项目的迅速实施。