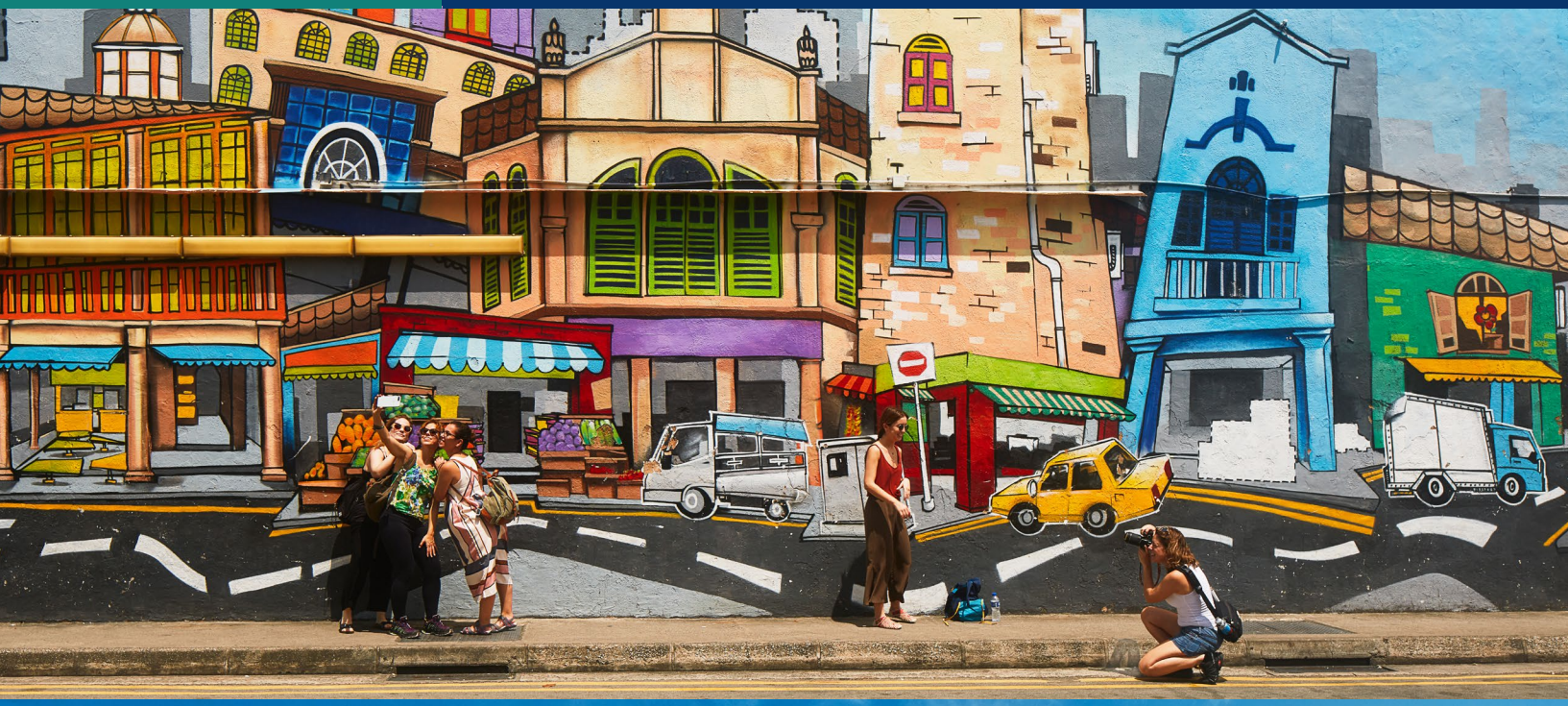




增长、信心、机遇

Tourism2040 框架下的新加坡旅游业投资战略

Caixin GLOBAL

Singapore TOURISM BOARD

前言



新加坡滨海湾

Tourism 2040 的背景：在韧性增长中提高竞争力

面对全球贸易壁垒抬头、中东局势冲突等因素对经济增长预期带来的持续影响，全球消费信心正面临严峻挑战。对此，新加坡保持敏锐的趋势洞察，积极评估外部波动对旅游业的影响，并充分做好应对短期及中期不确定性的准备。新加坡旅游局宣布，政府将在未来五年向旅游业发展基金新增注资 7.4 亿新元。持续为旅游业界及从业者提供实质性支持。不仅旨在缓解潜在的冲击，更着眼于从制度层面提升产业的结构性韧性，确保新加坡能在多变的国际环境中始终保持竞争优势，使其成为由科技创新赋能、高净值商务会展产业驱动，并具备全球思想领导力的“旅游创新之都”。

2024 年 5 月，新加坡主管贸易关系的永续发展与环境部长傅海燕在旅游局常年旅游大会（TIC）致辞时表示，新加坡旅游业在保持复苏势头的同时，必须提高竞争力。随后新加坡旅游局（Singapore Tourism Board）制定了“旅游业 2040”(T2040) 蓝图。2025 年 4 月，傅海燕代表新加坡政府正式公布了 T2040 愿景的具体内容：“力求到 2040 年取得 470 亿新元至 500 亿新元的旅游收益。为实现目标，新加坡旅游局将带动业界开发极具潜力的领域，包括探讨在市中心建设城市会展新地标，争取在未来 15 年，让相关领域的旅游收益增至现在的三倍。”

在 2026 年 5 月 8 日的最新一届 TIC 上，新加坡旅游局公布了 2025 年的亮眼成绩：全年接待国际游客 1690 万人次，旅游收益达 328 亿新元。主要收入来源为中国大陆、印度尼西亚和澳大利亚，德国、英国和美国等远途市场均实现两位数同比增长。在 MICE（会议、奖励旅游、大型论坛与会展）领域，2025 年新加坡 MICE 旅游收益达 23 亿新元，较 2024 年的 17 亿新元大幅增长 35%。这一高价值板块已成为新加坡旅游增长的重要支柱。与此同时，新加坡连续第 23 年蝉联国际大会与会议协会（ICCA）亚太顶级会议城市，2025 年共举办 156 场国际会议，较上年增长 8%；会议与活动平台 Cvent 亦将新加坡评为 2026 年亚太首选会议目的地，这是该地自 2016 年以来第八次获此殊荣。

为实现 T2040 目标，新加坡旅游局将带动业界开发极具潜力的领域，包括探讨在市中心建设城市会展新地标，力争在未来 15 年内助力实现 2040 年 MICE 旅游收入增至现有三倍的目标。

> **力求到 2040 年取得 470 亿新元至 500 亿新元的旅游收益。为实现目标，新加坡旅游局将带动业界开发极具潜力的领域，包括探讨在市中心建设城市会展新地标，争取在未来 15 年，让相关领域的旅游收益增至现在的三倍。**
>
> T2040 愿景




万态野生动物世界 · 新加坡动物园

定量目标与确定性预期

新加坡旅游业占比约为 GDP 的 3%，2025 年旅游业全年接待国际游客 1690 万人次，旅游收益达 328 亿新元，创下历史新高。2025 年 5 月，新加坡旅游局宣布：新加坡希望在 2040 年将旅游业年收益扩大至 470 亿至 500 亿新元，约等于目前的 1.7 倍，并进一步推动 MICE 产业的成长。

当前，新加坡在全球 MICE 产业中居于领先地位，到访新加坡 MICE 类访客的平均消费是休闲旅客的两倍。新加坡旅游局预期未来 10 年全球 MICE 领域的产值将再增加 1 倍。而亚太地区是成长最快速的市场之一，新加坡处于良好的位置，可吸引更多 MICE 访客。STB 的目标是至 2040 年将 MICE 领域的旅游收益增至目前的 3 倍。商务活动的活跃将对金融、生物医药及数字经济等核心产业充分激发乘数效应。在新加坡致力于构建一个由全球领军企业、跨界人才与技术创新共同驱动的产业生态这一大背景下，T2040 发展战略凭借清晰的政府顶层设计与信用背书，在充满不确定性的全球市场中，为投资者提供了极具分量的确定性预期。

2025 年新加坡旅游业年收益达到全年接待国际游客 1690 万人次，旅游收益达 328 亿新元

战略导航：本手册的目的

这份投资战略手册旨在深度解析 T2040 愿景如何嵌入新加坡的国家战略，探讨其为休闲旅游、商务出行与 MICE 带来的结构性变化与投资机会。当前，全球产业链面临重组，中国企业加速“出海”，新加坡作为连接中国与全球市场的门户角色愈发凸显。投资战略手册将剖析新加坡如何在 T2040 的政策框架下引导与资产升级，助力投资者识别未来二十年的结构性增长机会，协助寻求国际化路径的中国企业理解新加坡旅游业的转型和增长目标，为提高商贸合作确定性、优化跨境布局提供关键决策参考。


滨海湾金沙空中花园

新加坡的商业环境

亚洲的首选门户

在全球经济版图中，亚洲早已从单一的“世界工厂”转变为全球最重要的消费市场与创新策源地。国际货币基金组织（IMF）预测，2026 年亚太地区对全球 GDP 增长的贡献率将稳定维持在 60% 左右。其中，拥有 6.7 亿人口、结构年轻化的东盟市场，不仅是中国最大的贸易伙伴，也是全球跨境投资最活跃的承载区。

在此背景下，新加坡作为亚洲门户的地位，已经从“地理枢纽”升级为““全球 - 亚洲节点”（Global-Asia Node）——这正是新加坡 MICE 产业最根本的竞争优势所在。该定位强调连接全球资源与亚洲市场的战略定位，与“联通共振”的战略理念直接对应，涵盖硬件设施、软件服务及产业生态的全方位互联互通。根据新加坡经济发展局数据显示，新加坡是营商环境世界第一、经济机遇世界第一、创新能力亚洲第二的全球商业枢纽。

1
营商环境
世界第一

1
经济机遇
世界第一

2
创新能力
亚洲第二


新加坡樟宜机场


新加坡樟宜机场
第五航站楼效果图

新加坡处于连接太平洋与印度洋的十字路口。以新加坡为圆心的“七小时飞行圈”覆盖了约 40 亿人口，包含了东亚、南亚、东南亚及大洋洲等最具活力的经济区域。樟宜国际机场作为全球最高效的航空枢纽之一，目前连接全球约 170 个城市，每周运行航班超过 7200 架次。新加坡成为国际商务访客在亚洲进行多站式巡展、跨国会议的必然选择。国际航空运输协会（IATA）预测，到 2040 年，亚太地区将占据全球航空出行需求的 50% 以上。新加坡樟宜机场计划于 2030 年代中期启用 T5 航站楼，投入使用后整体机场吞吐能力将提升至每年 1.4 亿人次，进一步为新加坡在全球商旅格局中巩固了长期有利地位。

作为全球贸易最开放的经济体之一，新加坡已签署 28 个自由贸易协定（FTA），其中包括规模巨大的《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）以及具有前瞻性的《数字经济伙伴关系协定》（DEPA），让在新加坡设立分支机构的企业得以与世界主要经济体自由、便捷地开展贸易。通过新加坡进行中转贸易或设立区域总部，企业能够有效利用原产地规则、服务贸易准入及投资者保护机制，降低在亚太区域进行业务扩张的边际成本与制度风险。

在全球产业链重组与地缘博弈加剧的不确定环境下，跨国企业对确定性的支付意愿显著提升。新加坡长期奉行的中立且务实的外交政策，在多边主义框架下扮演着积极活跃的角色，是连接东西方商业文明的缓冲带。这种独特定位与透明、可预期的监管框架相结合，使新加坡在吸引高净值人才、战略性产业资本以及全球智库方面皆具有强烈的吸引力。为 T2040 提出的“旅游创新之都”奠定了稳固的宏观基础。

面向未来的商业枢纽

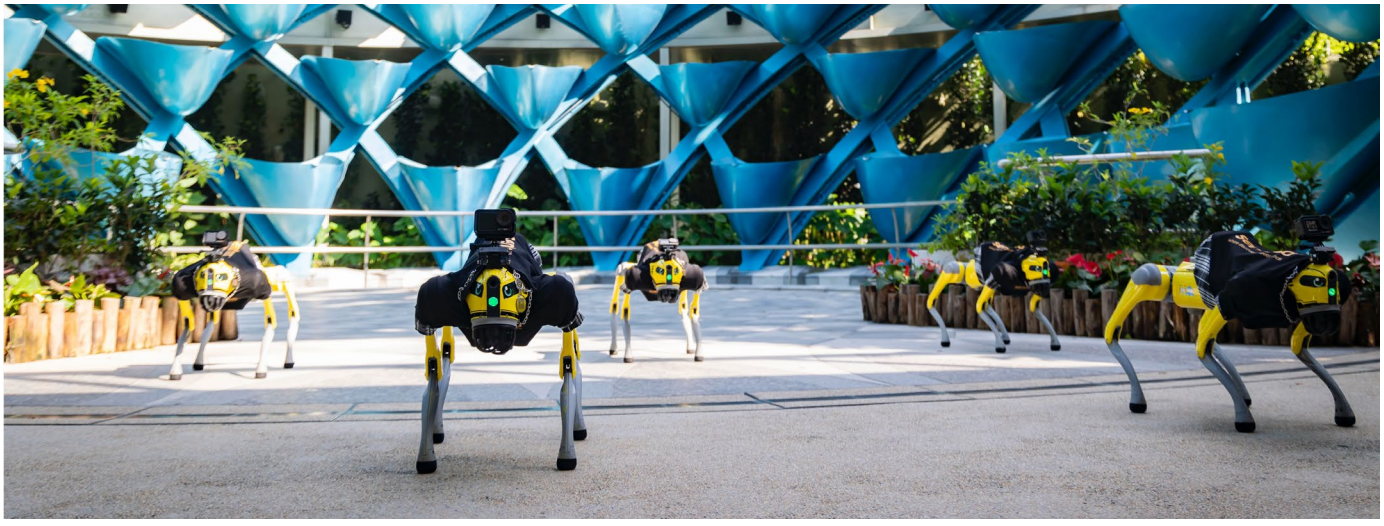
坚实的经济基础、多元化的产业格局、亲商的环境、优良的基础设施、完善的制度保障和极具竞争力的劳动人才储备，共同构建了新加坡作为面向未来的商业枢纽的地位。

稳健的货币和财政政策和健全的司法体系，是新加坡低风险经济的支柱。在此基础上，廉洁透明的治理体系赢得了全球企业的广泛信任。正因如此，新加坡得以构建起精密制造、生物制药、数字化转型及绿色能源为核心的高附加值产业矩阵。全球领先企业纷纷在此设立区域总部、研发中心及先进制造基地，形成了具备强大内生动力与跨行业协同效应的产业集群。凭借这一从制度到产业的深层竞争力，新加坡即便在全球经济逆风之下，依然是全球最强韧稳定的经济体之一。

新加坡政务以效率与服务为导向。在新加坡，企业注册平均仅需 1.5 天，通过基于高度数字化的政府协同平台，税务、劳工、准入等职能部门的深度集成，大幅降低了企业的非生产性开支。新加坡的企业所得税率长期维持 17%，配合广泛的避免双重征税协定（DTA）以及针对区域总部的定制化税收优惠，构建了税负成本低、税务预期透明的营商环境。低摩擦的财税体系增强了企业的盈利留存能力，也为其在本地进行长期资本化运作提供了清晰的财务边界。

此外，新加坡始终致力于构建一套以技术适应力与全球视野为核心的劳动力供给体系。政府对前沿教育的持续战略性投入，建立了人工智能、数据科学、绿色金融及创新科技，特别是人工智能产业链等关键赛道上深厚的人才储备。新加坡的双语教育政策确保本地劳动力英文流利且至少掌握其他一门语言，包括普通话、马来语或泰米尔语，语言能力全面涵括东亚、东南亚及南亚，构建起覆盖全亚洲的人才优势。多数劳动力均拥有跨文化协作的经验，支撑企业在多元、复杂的亚太地区开展业务，有效增强了企业跨区域运营的协同效率和运营韧性。

新加坡政府正着力打造一支“AI 通晓型”（AI fluent）劳动力队伍，通过资讯通信媒体发展局（IMDA）的“加快培训专才计划”等渠道，已促成 800 个 AI 相关就业与培训机会，目标是将 AI 从业员总数增至 15,000 人。为此，政府在 2025 至 2030 年间通过“全国人工智能科研计划”注资逾 10 亿新元，并在 2026 年财政预算案中推出“国家 AI 影响力计划”，目标在 2029 年前培养 10 万名“AI 双语人才”——即在自身专业领域内熟练使用 AI 工具的专业人士。



投资新加坡旅游业的优势

均衡强韧的旅游市场

新加坡旅游业在的市场表现展现了全球波动下的强劲抗压韧性。2025 年新加坡国际访客量回升至 1690 万人次，客源结构保持了高度均衡：东南亚、中国及北亚以及全球其他地区各贡献了约三分之一的流量。“三足鼎立”的客源配比，为旅游资产配置者构建了极具韧性的市场基础。单一特定区域政治、经济波动的负面影响，能够被其他市场的增长所抵消，保障了长线投资的安全性与稳定性。STB 数据显示，新加坡在 2026 年第一季度接待的外国旅客共约 443 万人次，同比增长 2.8%。展望 2026 年，新加坡旅游局预测国际访客量将达 1700 万至 1800 万人次，旅游收入预计在 310 亿至 325 亿新元之间。

以中国大陆市场为例，中新互免签证协议于 2024 年 2 月生效，当年中国大陆就重回新加坡最大外国游客来源地。2026 年上半年，中国大陆仍然维持着最大的海外访新旅客来源地的地位，入境超 150 万人次，同比增长 4%；来自中国大陆旅客的收益贡献亦为最多，达 13.5 亿新元，同比增长 3%。显而易见地，中国大陆因素已成为驱动新加坡旅游业增长的重要引擎。中国大陆旅客的增长，得益于更多商务旅客前来参与娱乐项目及会议、奖励旅游、大型会议和展览（MICE）等活动，同时也受到航班运力增加及持续旅游宣传推广的推动。中新两国经贸联系不断加固，进一步带来更重视高品质体验的游客。对新加坡酒店、餐饮及数字化旅游服务业的企业而言，客源结构的这一质变，有望转化为经营利润的可预见性。

高质量群带来的溢价效应，成为新加坡旅游业盈利能力持续上行的关键。2025 年前三季度，新加坡旅游业收益总计 239 亿新元，同比增长 6.5% 并创下历史同期新高。凭借亚太区域 MICE 首选目的地的行业地位，新加坡将密集的国际经济交流活动转化为经济产出。高密度、高价值的消费，为相关服务业的持续繁荣提供了充足的增长动能。STB 局长欧燕媚指出，旅游收益的强劲表现，让新加坡朝“旅游业 2040”的愿景稳健迈进。

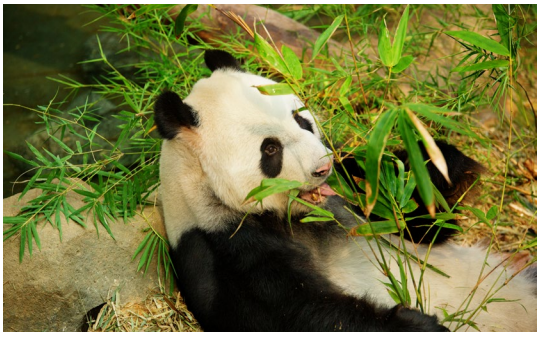


鱼尾狮公园

多元业态的协同效应

通过持续的资产升级策略，新加坡确保了在全球存量市场中的核心竞争力。休闲旅游方面，滨海湾花园（Gardens by the Bay）与圣淘沙（Sentosa）等旗舰载体通过周期性的项目推新，有效改善了传统旅游资产易产生审美疲劳的问题。

2025 年经过翻新的新加坡海洋馆（Oceanarium）正式开幕，丰富了圣淘沙体验的同时，显著拉升了这一景区作为家庭娱乐枢纽的客单价与滞留时长。持续的硬件投入通过创造非标化的稀缺体验，提升了访客的重游率，进而为周边的酒店配套与高端零售业态提供了充沛且稳定的流量溢出。万态野生动物世界（Mandai Wildlife Reserve）历时约十年的复兴计划亦于 2026 年 5 月圆满收官。万态野生动物世界整合了新加坡动物园、河川生态园、夜间野生动物园、新加坡飞禽公园及雨林探险园等五大野生动物园区，以及好奇心之湾（Curiosity Cove）、“探索世界”（Exploria）等自然主题景点与公共绿地。







圣淘沙名胜世界
新加坡海洋生态馆







新加坡持续吸引着了一批具备全球号召力的标杆 MICE 盛会。新加坡金融科技节（Singapore Fintech Festival, SFF）成为观察全球数字金融动向的风向标。亚洲科技展（Asia Tech x Singapore, ATxSG）、新加坡国际食品与饮料展（Food & Hotel Asia, FHA）以及亚太地区规模最大、影响力最强的年度 B2B 旅游贸易展会 ITB Asia 等各行业高水准展会的驻留，为产业链的资源整合提供了高效的物理场域，持续巩固了新加坡在亚太商贸网络中的支配地位。F1 新加坡大奖赛则通过体育与商业的跨界融合，拉升了城市品牌国际曝光度。

此外，由财新国际主办、新加坡政府支持的亚洲愿景论坛创新峰会（ANVF Innovation）亦将于 2026 年 9 月在新加坡举行，这是亚洲愿景论坛第四次落地新加坡。本次论坛以“变革与韧性”为主题，汇聚 300 余位全球政商学界领袖，进一步彰显新加坡作为连接中国与世界的高端思想对话平台的核心价值。

ANVF INNOVATION 2026 亚洲愿景论坛 创新峰会

正因如此，新加坡正显著成为中国企业与专业机构走向国际市场的第一站。2025 年，大量中国背景的展会与高端会议在新加坡落地。第三届财新亚洲愿景论坛、国际产业合作大会及中国机电产品品牌展览会等重量级活动的举行，标志着中新合作已从传统的产能对接转向深层次的思想碰撞与品牌共建。与此同时，亚洲光电展（Asia Photonics Expo）、亚太纺织服装供应链博览会、国际保险文化节（International Insurance Culture Festival）以及第三届 Born to be Global 峰会等活动的成功举办，进一步印证了中国出海主体对新加坡角色的深度认同。通过这一全球枢纽，中国机构不仅能够更便捷地触达国际主流商界，更能借助新加坡的制度优势与信用背书，完成品牌全球化叙事的关键跨越。

当前，现代会展业的功能早已从单纯的“信息交互空间”升级为区域产业升级的“催化器”。作为亚太地区的科技策源地，新加坡正致力于将前沿尖端技术深度嵌入传统行业展会，实现从空间租赁向产业赋能的角色跨越。凭借在自动化、数字化及绿色可持续领域的先发优势，新加坡为亚洲新兴经济体的参展主体提供了接触全球顶尖创新成果的枢纽平台，进而激发区域产业生态内的高价值专业对接与技术流动。

第三届财新亚洲愿景论坛、国际产业合作大会及中国机电产品品牌展览会等重量级活动的举行，标志着中新合作已从传统的产能对接转向深层次的思想碰撞与品牌共建。









以国际纺织机械展览会（ITMA Asia + CITME）等行业标杆活动为例，新加坡早已超越展位提供者的角色。凭借其在自动化生产线及可持续制造方案方面的技术储备，新加坡以会展为媒介，为区域内纺织供应链的绿色转型赋能。对参展商而言，新加坡既是展示的窗口，也是技术转化的枢纽，低碳技术与智能制造方案由此加速向东南亚乃至全球供应链扩散。“以会促产、以产带展”的良性循环，使 MICE 产业不再只是旅游收入的贡献者，而是作为底层引擎，持续驱动本国及跨国产业链的优化与重塑。



全球商旅出行方式日渐演变，传统的“出差”与“度假”不再互斥，而是转化为一种集资源链接、社交与生活体验于一体的复合模式。紧凑的城市尺度与业态的高度集成，使新加坡在捕捉“商务休闲游”（Bleisure）趋势方面具备天然优势。对于日益增长的中国商务访客而言，赴新加坡行程已不再局限于单一的履约或参展，而是嵌入了社交、实地考察、跨境资源对接和休闲生活的多重诉求。新加坡正凭借其商业设施与高端休闲业态的无缝衔接，消弭办公与度假的场景隔阂。实现“商务即生活”的逻辑转换，满足高净值客群对时间效率与生活品质的双重追求，也使这里成为全球资源链接与高品质生活方式交织的综合承载地。

作为全球公认的会展之都，新加坡的职能早已超越了单纯的活动场地提供者。这种地位的确立，源于其无缝对接国际标准的专业服务能力、极高的地缘安全稳定性以及对全球行业议程的设置能力。



城市会展新地标效果图


城市会展新地标效果图

强有力的政策支持

新加坡旅游业的长期价值，不仅源于市场的自发形成，也得益于政府前瞻性的顶层设计与精准的财政支持。从宏观愿景到微观政策激励，新加坡政府正为全球投资者提供一个具备高度确定性的增长周期。

在 T2040 中，新加坡明确了“打造具备持久影响力的全球首选 MICE 城市”的战略方向，拟定了 2040 年 MICE 收入较当前增长三倍的定量增长规划。根据规划，新加坡将通过三大实施支柱推进 T2040 的增长战略落地：在需求端聚焦高增长领域市场培育、在供给端构建多元化旅游产品体系、和在产业端推动数字化与可持续发展转型。

2025 年，新加坡政府宣布未来五年将为旅游业发展基金（Tourism Development Fund，TDF）投入 7.4 亿新元，以支持新加坡的旅游业发展，确保在激烈竞争下保持新加坡的吸引力。新资金将用于开发和推广新旅游产品及体验，包括支持企业开发新的知识产权、振兴现有旅游产品、提高旅游从业者技能，并帮助旅游公司提高生产力和创新能力。重点覆盖新景点的差异化开发、企业运营流程的数字化重构以及绿色旅游产品的研发。贸工部兼文化、社区及青年部政务部长陈圣辉表示，旅游业发展基金已帮助 100 多家本地旅游企业提高生产力和可持续性。

新加坡展览与会议署（SECB）作为新加坡会展行业的官方推动机构，推出了一系列覆盖会展活动全生命周期的激励计划与资助方案，为 MICE 活动的落地与成长构建了完善的政策支持体系。



2025 年，新加坡政府宣布未来五年将为旅游业发展基金投入7.4亿新元，以支持新加坡的旅游业发展，确保在激烈竞争下保持新加坡的吸引力。

新加坡会展旅游优势计划（SMAP）5.0 是新加坡打造“世界最佳会展城市”的核心举措之一。该计划覆盖商务代表从抵达到离境的全程消费体验，通过扩大的合作伙伴网络（现已扩容至 14 家）为参会代表提供涵盖樟宜机场购物与场地租赁优惠、滨海湾花园、万态野生动物世界等景点门票折扣，以及新加坡航空、Grab 出行等多项专属礼遇。该计划还纳入了可持续发展主题的专属体验选项，致力于打造兼具环保意识与无缝体验的 MICE 活动。



获批国际博览会（AIF）计划始于 1990 年，面向经证明具有国际影响力和商业吸引力的展会活动开放申请。一经获批，SECB 将授予该活动使用 AIF 认证标志的资格。这一权威标识能有效帮助参展商和参观者识别那些具备强大全球及亚洲市场资源的展会。此外，参与获 AIF 认证展会的本地企业可享受“双重税收减免”（Double Tax Deduction）优惠，允许获批企业就符合条件的参展支出在应纳税收入中按双倍标准金额进行减免。除财务支持外，SECB 还提供非财务支持，包括协助落实场地、引荐政府机构与商业伙伴、提供营销宣传支持等。



万态野生动物世界 · 新加坡动物园

新加坡商业活动资助计划（BEiS）

新加坡商业活动资助计划（Business Event in Singapore, BEiS）旨在长期吸引并培育高质量商业活动落户新加坡，同时催化新内容的创新。符合条件的企业将根据项目规模与内容质量获得相应比例的合格成本资助，涵盖第三方专业服务、内容开发、营销及竞标活动等费用。评估标准包括活动项目规划、内容质量、活动规模、境外参会者比例及可持续发展举措等维度。

惠聚狮城全球计划（INSPIRE Global 3.0）

惠聚狮城全球计划（INSPIRE Global 3.0）面向 20 至 250 名外国代表的 MICE 团体开放，要求在新加坡停留至少两晚。该计划提供超过 30 种餐饮、景点、主题游览和团队建设体验选择，涵盖沉浸式主题餐饮、城市农业探访与科技创新之旅、历史文化探索及互动式团队活动等，旨在丰富会奖行程，满足不同团队的差异化需求。

可持续与 ESG 驱动的绿色会展竞争力

在全球日益重视企业 ESG（环境、社会与治理）表现的背景下，新加坡正将“可持续”转化为核心竞争力。STB 持续聚焦可持续发展之路，通过新加坡商业活动资助计划 BEiS，帮助行业采用可持续发展认证，落实绿色实践。此外，为鼓励可持续旅行，新加坡会展优势计划 5.0（Singapore MICE Advantage Program，SMAP5.0），也一并纳入了全新的可持续发展重点。通过对低碳展会和绿色供应链的实质性引导，帮助主办方与供应商精准对接全球投资者的绿色合规需求。配合“可持续旅游路线图”的落地，新加坡力争在 2040 年前成为全球领先的可持续城市目的地。



新加坡滨海湾

投资新加坡旅游的潜在机遇


双溪布洛湿地保护区・仰观木构观景台

高增长行业的垂直议程设置

策划投资金融科技、绿色能源、生命科学及 AI 治理等高增长行业的顶尖论坛，已成为捕捉全球高净值流量的高效手段。通过在新加坡设置这些领域的“思想领导力”议程，投资者能够吸附全球顶尖的决策者、科研领军人物及风险资本，形成以“会议”为入口的产业闭环。这种模式的溢价不在于门票或摊位费，而在于通过活动掌握行业话语权，进而衍生出的项目撮合与投资机会。新加坡作为亚太地区创新策源地，会议、会展矩阵已形成显著的集聚效应——从金融科技到 AI 治理，每一个高规格论坛的背后，都对应着真实的产业投资机遇。对于全球资本而言，参与新加坡的行业议程设置，是获取前沿洞察的窗口，也是抢先布局东盟及亚洲高增长赛道的战略通道。

数据驱动的数字化会展技术开发

数字化转型正从后台辅助走向前台核心。支持开发由人工智能驱动的精准配对系统、AR 引导的展位管理平台，以及基于大数据的实时投资回报分析系统，是 MICE 产业升级的必经之路。对于参展商而言，新加坡提供的不仅是物理接触点，更是可量化的数据分析，能够清晰测算参展的投资回报率。这类技术开发不仅优化了参会者体验，更通过数据沉淀为后续的市场决策提供了精准支撑。新加坡凭借其成熟的数字基础设施与 AI 人才储备，已成为技术验证与商业落地的理想试验场。对于专注于会展科技、MarTech 及 AI 应用的创新企业，新加坡不仅是一个应用市场，更是一个连接东南亚数字化服务需求的战略据点，围绕“智慧会展”的技术投资正在形成全新的增长极。

塑造“积极持久影响力”的社会化收益

通过整合会展产业链资源，新加坡正将 MICE 活动与产业对接、创新孵化形成协同效应，逐步建立以商务活动为核心的文旅经济价值体系。一个 MICE 项目的成功不仅取决于其举办期间的酒店订单，更在于其结束后能否为投资者与社区留下长期的产业留存与社会价值。新加坡政府通过与本地科研机构、产业园区的联动，使会展成为产业孵化的前哨。

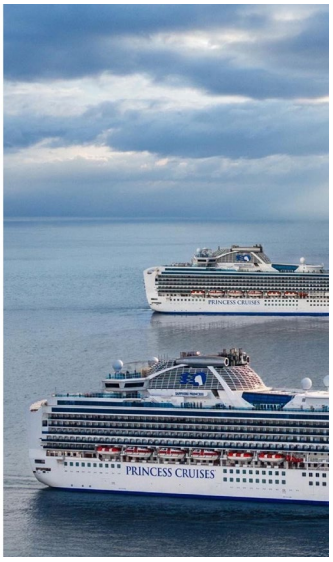
新加坡旅游局大中华区首席代表兼执行署长潘政志指出，新加坡致力于成为“世界级目的地、活力家园、全球创新之都”，而 MICE 产业正是串联这三大愿景的核心纽带。通过举办高规格的国际会议、行业论坛和展览，新加坡得以吸引全球商业领袖和专业人才，并深化与科技、可持续发展、医疗保健等战略领域的产业联动，进而形成产业生态的良性循环。从“短期流量”向“长期留存”，为投资者提供了超越传统会展服务范畴的多元收益空间——无论是产业园区配套、科研成果转化平台，还是人才引进与知识转移，均构成可长期运营的资产形态。新加坡 MICE 产业的“社会化收益”维度，正是投资价值从一次性回报走向可持续复利增长的关键。

多元化的休闲旅游产品

在 T2040 战略的驱动下，新加坡的休闲旅游供给正从传统的“地标驱动”转向“场景联动”。对于投资者而言，以下五个细分领域构成了未来十年资产配置的核心增长点。

打破常规的新兴力量。 2026 年 3 月首航的迪士尼探险号游轮常驻新加坡，可容纳约 6700 名乘客，对于 MICE 团体而言，这艘游轮本身就是独一无二的沉浸式目的地。2025 年初重新开业的 D'Marquee 2.0 提供 2400 平方米无柱空间，层高 8 米的剧院式建筑可容纳 2200 人。2025 年 10 月开业的 METT 新加坡花园酒店坐落在福康宁公园，将历史建筑改造为高端生活方式酒店，宴会厅可容纳多达 800 位宾客。坐落于新加坡国家美术馆顶层的 Milli 提供双层高端场地，6 层可容纳 100 人围坐或 180 人站立。今年在滨海湾花园西草坪开幕的 IMBA 艺术馆是新加坡首个专为大型沉浸式艺术体验打造的场馆，占地超过 8 万平方英尺。




新加坡福莱臻品之选酒店

目的地酒店升级

随着高净值客群对住宿体验的需求从“标准化奢华”转向“在地化体验”，目的地酒店的开发迎来了机遇窗口期。新加坡持续加码高品质供给，全力升级住宿体验。全新打造的新加坡福莱臻品之选酒店（Varel Singapore, a Tribute Portfolio Hotel）于 4 月正式启幕，酒店位于实里基路艺术区中心地带，客房内以南亚设计风格融合现代舒适体验，营造出富有文化底蕴的沉浸式旅居体验。经过整修升级的新加坡 Frasers House 豪华精选酒店同样亮点十足，设计汲取新加坡土生华人文化灵感，呈现出充满新加坡独特文化韵味的下榻体验。由 Value Hotel Thomson 酒店升级改造而成的 Days Inn by Wyndham Singapore in Novena 将于年 8 月开业，凭借卓越的区位优势，预计将带来高性价比的品质服务与便捷舒适的入住体验。而亚洲最大的瑞享酒店（Mövenpick Singapore）则将于 2027 年于新加坡开业，把历史悠久的经典瑞士元素融入狮城，为宾客打造兼具优雅格调与温馨体验的旅居享受。


瑞享酒店


新加坡 Frasers House 豪华精选酒店


特尔美新加坡效果图

康养疗愈

针对全球激增的疗愈性旅行需求，新加坡引入国际知名康养业者奥地利特尔美集团（Therme Group），打造亚洲首个大型康养目的地“特尔美新加坡”（Therme Singapore），项目投资 10 亿新元，于 2026 年 6 月在滨海南正式兴建，预计 2030 年投入运营。该设施将桑拿、浴池、水上乐园、水疗等服务整合成一个大规模、一站式的综合康养空间。游客除体验内部设施外，还可参与社交互动、餐饮消费及水中健身、桑拿浇水仪式等特色活动。项目为访问新加坡的旅客在城市核心区域提供了一种全天候、可触达的深度康养体验。

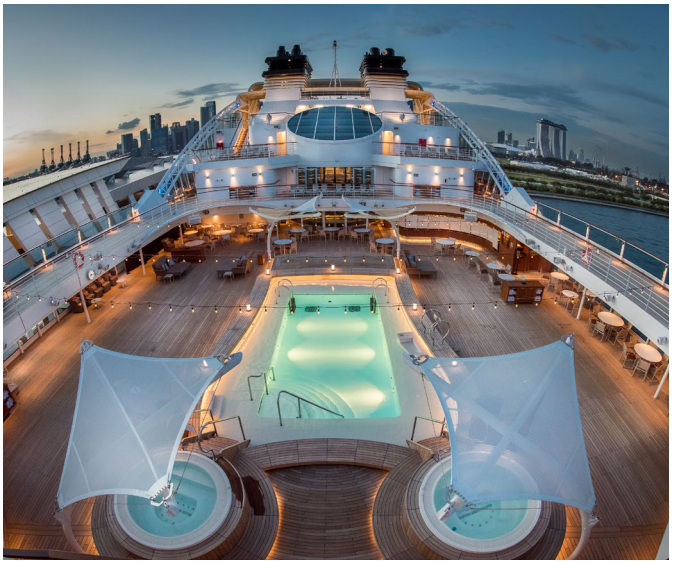


引入专业的医疗美容、心理康复及静修项目，这些区域正转化为全方位的城市疗愈胜地。这一赛道的崛起，捕捉了跨国商旅人士、高净值家庭和银发人群对身心健康的长期投资诉求，有望使康养旅游成为提升访客平均留宿天数的关键。

康养疗愈也是新加坡布局中国市场的重点之一。潘政志表示：“中国乐龄群体是我们重点关注的高潜力客群。他们不仅有钱有闲，更追求‘慢节奏、深体验’的旅行方式。新加坡丰富的文化底蕴、绿色城市环境与康养资源，非常契合他们对‘游 + 学 + 养’全方位体验的需求。”

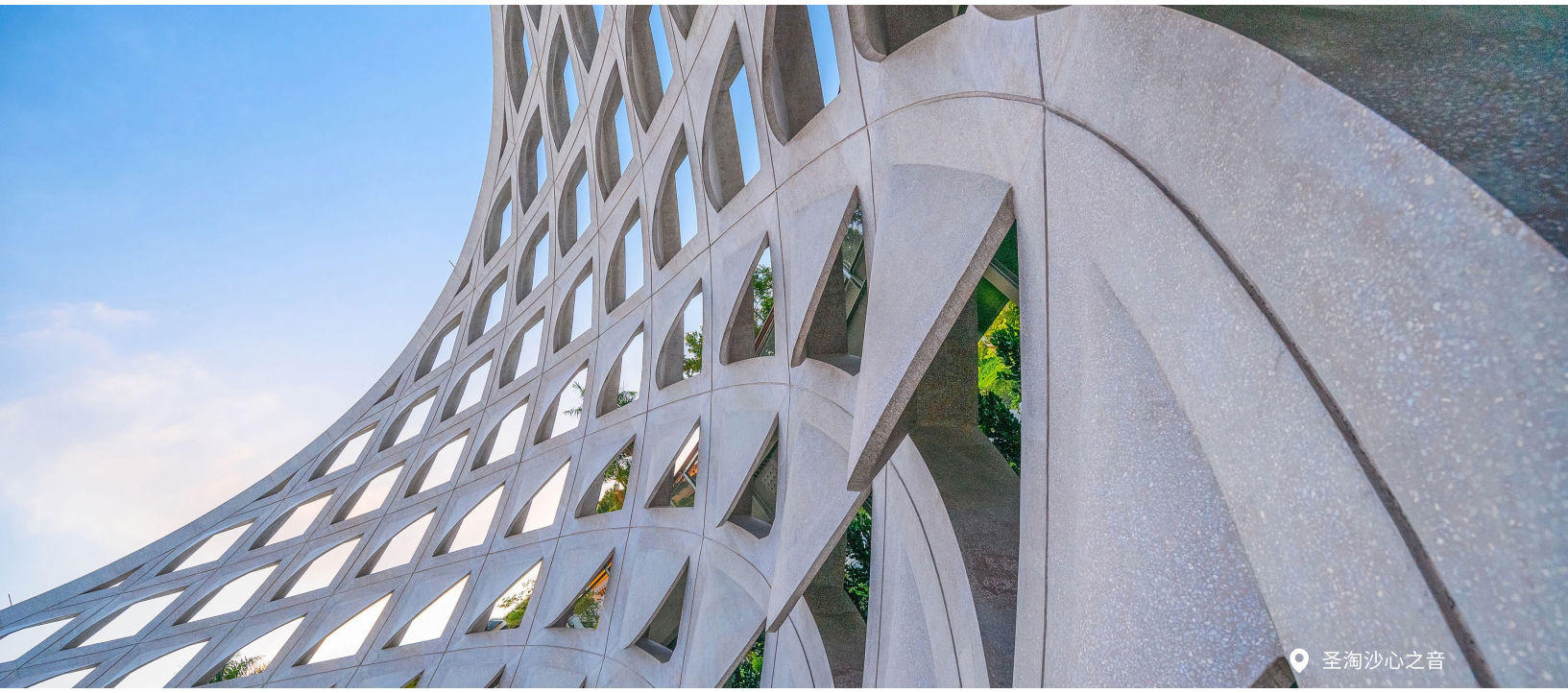
游轮

新加坡游轮业正处于强劲增长期。2025 年，新加坡的游轮停靠次数同比增长 10%，旅客吞吐量突破 200 万人次，同比增长 9%。随着中新互免签证政策实施及游轮旅客年轻化的趋势，新加坡作为东南亚游轮枢纽的地位日益稳固，滨海湾游轮中心正在扩建以承接高端旅游需求。凭借优越的地缘位置与成熟的航空枢纽，新加坡正通过升级港口基础设施及强化“空 - 海”（Fly-Cruise）联运能力，持续巩固其作为亚洲领先游轮枢纽的地位。这一基建红利的释放，为游轮运营商及周边支持性产业提供了稳健的扩张基础。新加坡优越的基础设施使其既能作为港口节点，更成为串联整个区域的流量分发中心。





游轮与渡轮综合中心效果图



MICE 的未来发展：新一代智慧场馆的开发升级

全球会展需求正向交互化与混合化转型，对物理空间的要求已不再局限于面积和硬件设施，而是高度灵活性与技术承载力。升级现有场馆、开发具备高技术密度的“弹性空间”，是当前新加坡 MICE 基础设施投资的重点。包括对高速 5G 环境与 3D 沉浸式展览设施的硬件布设及混合型会议集成，使空间能够满足跨时区的实时交互与数字资产展示。

为实现 T2040 中 MICE 收入增加三倍的目标，新加坡正在探讨建造城市会展新地标，以充分发挥现有 MICE 设施和市区景点的协同效应。当前，新加坡的 MICE 场馆正在经历一场系统性的扩容与升级，为活动策划者提供了前所未有的多元选择。

未来长期片区开发

新加坡正致力于通过城市更新，将文化与地理资源整合为世界级的生活方式枢纽。例如，位于翡翠山（Emerald Hill）37 号的新加坡女子学校旧址将发展成为一个包含酒店、生活方式产品，以及社区和公共空间为特色的综合发展项目。

持续进化的地标区域。滨海湾金沙开业以来最大规模的扩容，耗资超过 103 亿新元的“综合度假胜地 2”（简称 IR2）扩建项目已正式启动，将新增一座 55 层的独立塔楼和约 20 万平方英尺的高端会展空间；毗邻的游轮与渡轮综合中心也在规划中。

更宏大的“圣淘沙发展总体规划”（Greater Sentosa Master Plan, GSMP）亦于 2026 年 7 月正式公布，将占地 120 公顷的布拉尼岛纳入圣淘沙版图，未来 20 年分阶段将其打造为世界级旅游胜地。

圣淘沙名胜世界 RWS 2.0 扩建计划总投资约 68 亿新元，预计 2030 年完成，已迎来小黄人乐园、新加坡海洋生态馆、零售空间“WEAVE”以及高端酒店 The Laurus 等新设施落地。更宏大的圣淘沙发展总体规划将布拉尼岛纳入版图，占地 120 公顷，预期在未来二十年内将其打造为世界级旅游胜地。

新加坡博览中心作为新加坡最大的专用 MICE 场馆，提供 10 个多功能展厅、32 间会议室；预计 2030 年投入使用的樟宜机场 T5 航站楼则预计带来每年 5000 万人次旅客需求。2027 年布拉尼岛的码头迁出后，将新建一个连接圣淘沙和布拉尼岛两个岛屿的全新交通枢纽。枢纽内将配置生活方式类的项目和酒店，圣淘沙轻轨也将更换以改善连通性。



圣淘沙发展总体规划首阶段项目预计 2030 年代初落成，整个发展大计将在 2045 年左右竣工，目标年访客量超 3200 万人次；第一阶段完成后，预计到 2045 年可吸引约 530 万人次的国际旅客。上述规划、时间表及预测仅属现阶段设想，后续仍需经过进一步研究、审批及落实相关实施条件，最终安排或将因实际情况而调整。


布拉尼岛西部效果图


妆艺大游行 夜间盛装游行庆典



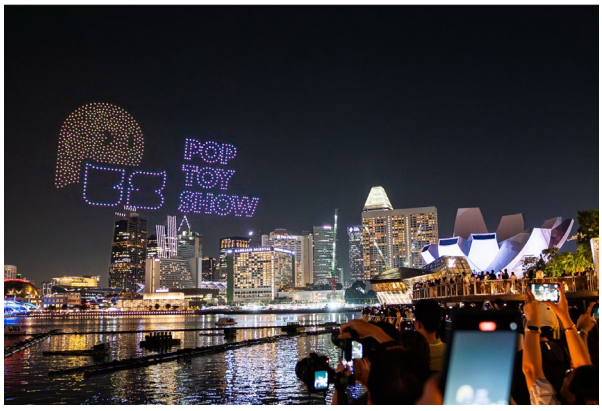


休闲节庆

新加坡正在推动目的地“节庆化”。节庆化”是新加坡 MICE 产业生态创新战略升级的方向之一。2026 年 6 月，新加坡旅游局在大中华区会奖业大会上正式发布“联通共振、生态创新、永续共生”三大核心战略，其中“生态创新”明确推动 MICE 产业从“单一活动承载”向“MICE+”融合生态转型。所谓“节庆化”，是将传统商务活动延伸至 IP、文旅与生活方式等领域，推动活动从展览、会议等单一形式走向庆典的复合体验——通过 IP+ 文旅的创新形式，整合城市级的文化体验、节庆节点与跨产业协同，让一场活动除了商务交流功能之外，更成为面向公众的文化表达。节庆化的国际会奖活动带来的旅游热度，将成为新加坡持续性增长动能，使城市本身变成一个永不落幕的舞台。



中国出海消费品牌正在成为这一策略的重要组成部分。2025 年 8 月，泡泡玛特（Pop Mart）在新加坡金沙会议会展中心举办 PTS 国际潮流玩具展，这是该展会第三次在海外举办，现场汇聚了来自中国、美国、新加坡、马来西亚等多个国家的艺术家，Labubu、Dimoo 等中国人气潮玩 IP 点亮滨海湾天际线。潘政志评价称："在滨海湾这一国际舞台上，中国 IP 以无人机表演的模式精彩呈现，给观众带来了互动性很强的体验。"



霸王茶姬（Chagee）将品牌叙事嵌入新加坡的文化地标，2026 年 1 月至 6 月，霸王茶姬联合亚洲文明博物馆（ACM）与新加坡旅游局推出沉浸式多感官茶文化展览《茶苑梦》（Garden of Senses: A Tea Reverie），这是 ACM 首次与国际品牌展开深度策展合作。与此同时，霸王茶姬还在新加坡国家美术馆举办了亚太区年度晚宴及面向公众的 B2C 展览，将品牌发布与城市文化空间深度绑定。

米哈游（HoYoverse）则以新加坡为全球化总部枢纽，于 2024 年 9 月至 10 月在圣淘沙名胜世界 S.E.A. 海洋馆推出《原神》"提瓦特 - 深海的探访" 沉浸式主题活动。活动推出了全球首个充气 "膨膨兽" 装置及首次在东南亚亮相的 "遗迹守卫" 大型装置，并发布了包括佩戴膨膨兽帽子的鱼尾狮毛绒玩偶在内的限定周边。

这些案例表明，新加坡正在成为中国消费品牌从 "出海参展" 走向 "在地深耕" 的关键试验场——品牌不再满足于短期的展会曝光，而是通过节庆化的沉浸式展览、主题餐饮、文化联名与城市地标深度绑定，将新加坡从一个单纯的 MICE 活动承载地，升级为品牌全球化叙事与在地文化体验融合的战略节点。

未来投资项目

城市会展新地标
市区 MICE 综合体


城市会展新地标效果图

城市会展新地标（Downtown MICE Hub, DMH）目前潜在选址地点位于滨海湾“海峡景”（Straits View）区域。这个新地标设想融合灵活可扩展的活动空间，以更好满足从小型到大型的各类会议、奖励旅游、论坛以及会展（MICE）需求。

会展中心设想为一个综合发展项目，参会代表可在其中无缝体验世界一流的会展设施、住宿、餐饮零售、娱乐及景点。该会展中心将与来福士城、新达城及滨海湾金沙等现有场馆形成 MICE 集群，使新加坡能够在市中心举办各型活动，并扩大会展承载能力；同时，还可突破传统会展边界，与位于项目附近规划中的综合邮轮与渡轮码头形成海陆联动，为与会代表打造从商务会议到休闲体验的无缝闭环。新加坡旅游局计划于 2027 年启动征求建议书（RFP），以委任总开发商和会展运营商。开发商须与会展业者合作，共同提交投标书，全面的塑造新加坡下一代商务会展格局的战略投资机遇。


薛敦弄酒店地块

薛敦弄酒店地块
历史底蕴与建筑魅力

最新一届新加坡旅游局常年旅游大会（TIC）于 2026 年 5 月 8 日召开，会议宣布位于东陵区薛敦弄（Seton Close）、占地 1.9 公顷的四栋黑白洋房已重新规划为酒店用途。这一地块设想主打独特、低密度酒店概念、与乌节路沿线现有高层酒店形成差异化、进一步丰富该区域的酒店类型选择。

翡翠山 37 号
历史文化综合地标

翡翠山 37 号项目位于索美塞和翡翠山保留区交界处，靠近乌节路主要购物地带，是拥有百年历史的新加坡女子学校（Singapore Chinese Girls' School）旧校址，旧校舍承载着深厚的文化遗产底蕴。项目将保留最具历史价值的主楼建筑，打造一个融合酒店、生活方式产品以及公共空间的综合用途开发项目，让历史建筑在注入新功能后重焕生机。


翡翠山 37 号效果图

该项目毗邻翡翠山保留区，周边汇聚乌节路顶级购物中心与五星级酒店集群，并将作为乌节路复兴计划的重要部分，助力乌节路从传统购物街区升级为集文化、娱乐、酒店与生活方式于一体的“城中花园”式综合目的地，巩固该区域作为新加坡标志性必游生活方式目的地的地位。“保护性开发”模式降低了同质化竞争风险，为精品酒店、文化商业等差异化品牌定位提供了天然叙事土壤，契合当下高质量旅客对“在地文化体验”与“深度消费”的诉求。对于酒店运营商、生活方式品牌及文化内容开发者而言，这是一个以文化遗产为锚点嵌入全球顶级零售地段的投资机遇。

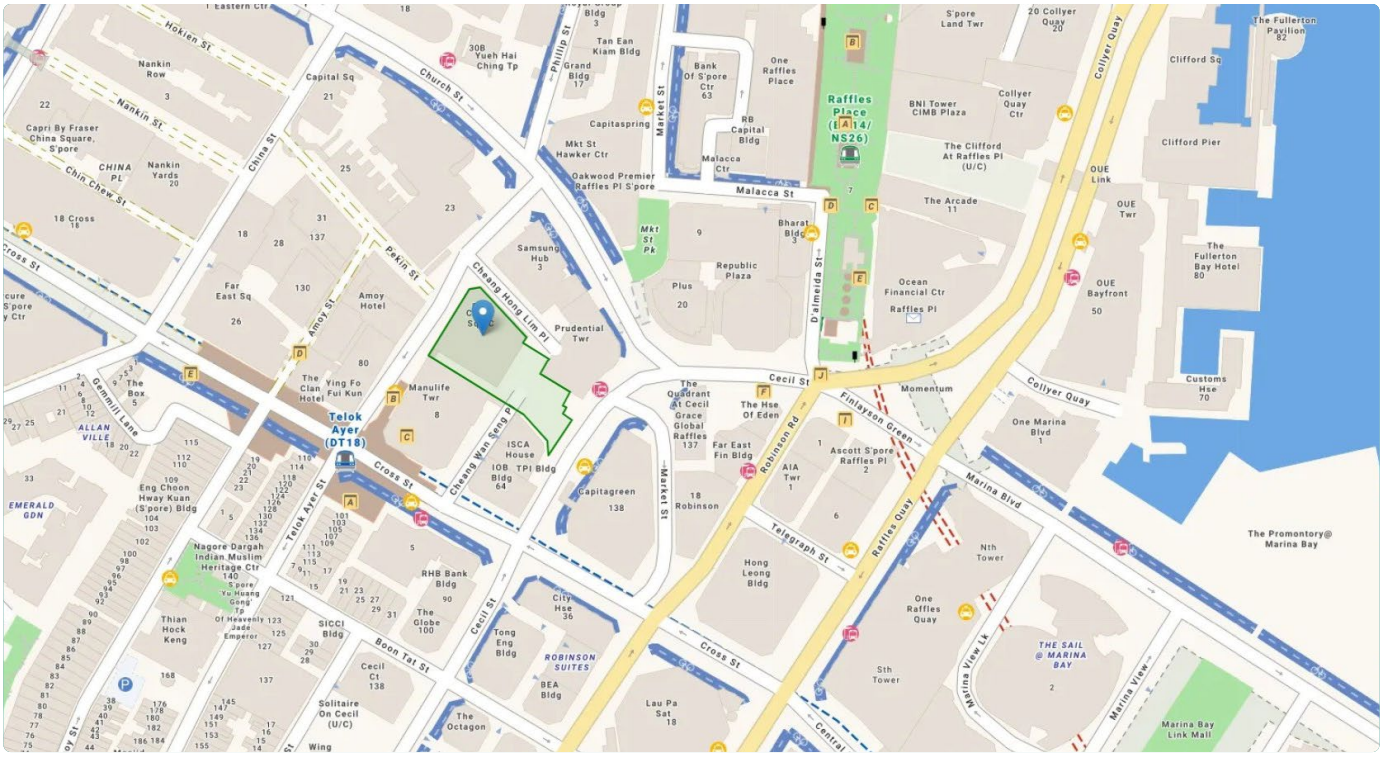
裕廊湖区
第二中央商务区

裕廊湖区（Jurong Lake District）是市中心以外最大的混合用途商业区，综合旅游发展项目占地约 6.8 公顷，毗邻裕华园地铁站、新科学中心及裕廊湖花园。项目规划集景点、酒店、餐饮、零售及娱乐于一体。该项目身处一个拥有 10 万新增就业岗位与 2 万套新住宅的成长型区域，叠加 90 公顷裕廊湖花园与预计 2027 年落成的新科学中心带来的客流，形成西部旅游新核心。新加坡旅游局正在邀请全球投资者、开发商及内容持有者提交独具特色的概念方案，使其成为驱动本地与国际游客到访的核心引擎。项目要求概念与裕廊湖区总体规划高度契合，并与周边休闲设施实现协同，为投资者提供参与塑造新加坡未来旅游格局的战略机遇。


裕廊湖区效果图

直落亚逸酒店地块
中央商务区酒店新地标

直落亚逸（Telok Ayer）酒店地块位于新加坡中央商业区核心地带直落亚逸街 51 号。占地约 0.42 公顷，最大总楼面面积 29,312 平方米。该地块距离直落亚逸地铁站仅数步之遥，步行可达莱佛士坊、滨海湾金融中心等商务核心区。周边汇聚天福宫、佛牙寺龙华院等历史地标及麦士威熟食中心、老巴刹等知名美食场所。新加坡旅游局希望通过在这一地块新建酒店，带动市中心周末人流量增长，为市中心增添更具活力的混合业态，满足休闲游客和商务旅客的双重出行需求。





苏丹回教堂阳台夜景

成功案例解析：多维价值实现与产业协同

新加坡旅游业的竞争优势依托于城市级的统筹规划与精密的商业运作，构建了具备自我进化能力的生态闭环。通过以下标杆案例，可以清晰观察到全球资本、前沿技术与跨国品牌是如何在高地上实现价值共鸣。


滨海湾金沙效果图

滨海湾金沙 (Marina Bay Sands)

综合度假村的盈利典范

滨海湾金沙不仅是新加坡的视觉地标，也是全球综合度假村模式在盈利能力与资产溢价方面的标杆。自落成以来，滨海湾金沙的营收增速与利润率长期领跑亚太地区，充分验证了新加坡高端商旅市场深厚的承载力与增长潜能。滨海湾金沙拥有极具前瞻性的 MICE 溢价效应，每年承办数百场涵盖全球金融、前沿科技、生物医疗等核心行业的顶尖会议。高频次的商务活动发挥了精准的客群筛选功能，将全球最具支付能力的决策者与专业客群吸引至此。流量的涌入不仅直接贡献了高额的场馆收益，更通过内部循环机制，显著拉动了其附属的奢侈品零售、米其林餐饮以及高端服务业的二次消费。

此外，滨海湾金沙的成功亦体现在对“体验溢价”的持续投资上。目前该设施正在进行投资规模数十亿新元的大规模翻新扩建，通过引入更具私密性与定制化的款待体验，提高全球高净值访客的忠诚度。通过设施设备的持续迭代来对冲审美疲劳、维持资产价值。在新加坡透明高效的治理环境下，这种对基础设施的投资可以获得极具吸引力的长期收益。



圣淘沙名胜世界 (Resorts World Sentosa)

IP 驱动多元化扩容

圣淘沙名胜世界展现了新加坡作为国际平台，如何高效整合全球头部的文化 IP 资源与中国科技生态。在数字化协同维度，圣淘沙名胜世界与微信支付的战略合作通过全面打通景点支付、预订及会员体系，消除了中国游客的跨境交易阻碍，利用数字化工具实现了客单价的精准提升与营销闭环。这种深度的技术嵌合，使圣淘沙名胜世界成为中国金融科技出海与本地文旅实景深度融合的经典样本。

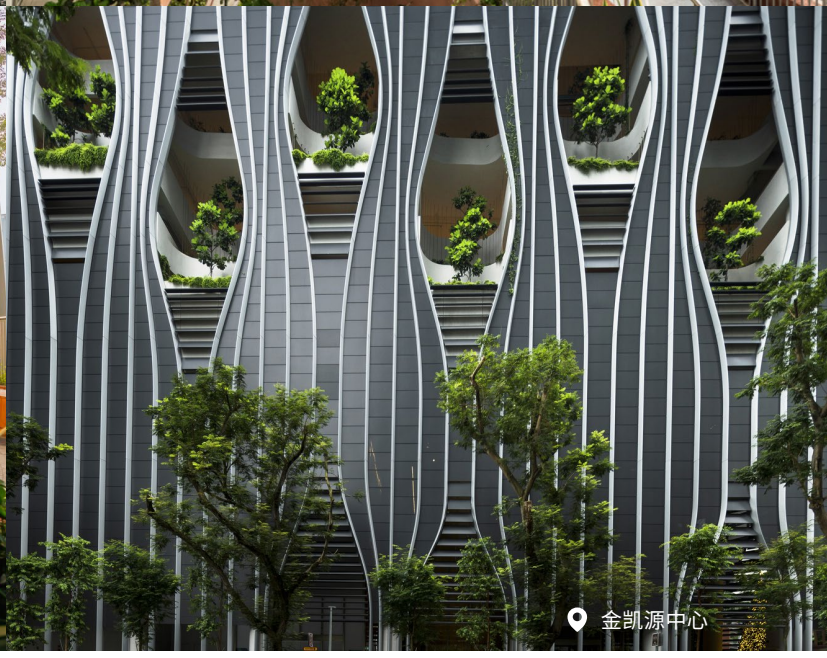
产品方面，圣淘沙名胜世界采取了“IP 驱动 + 多元化扩容”的策略。随着小黄人乐园 (Minion Land) 与新加坡海洋馆 (Singapore Oceanarium) 等项目的滚动开发，预计 2026 年圣淘沙名胜世界的访客吞吐量与留宿时长将迎来质的跃升。IP 的引进辅以对原有资产的结构化重组，确保了度假区在区域竞争中始终保持先发优势。

借助阅文集团与圣淘沙的深度协作，双方正在探索“中国 IP 落地 + 新加坡国际化表达”的逻辑。通过将中国网络文学及影视作品的叙事元素植入实景娱乐空间，圣淘沙名胜世界为中国文创企业提供了一个向全球访客展示品牌叙事的高光舞台。这种合作不仅是商业层面的联合运营，更是中国品牌利用新加坡的国际信用背书与枢纽功能，实现品牌全球化跃迁的关键一步。









凯德集团 (CapitaLand)

获奖建筑的商业价值

凯德集团在新加坡的开发实践，揭示了如何通过建筑美学与商业功能的深度融合，实现存量资产的持续增值。以旗下的 CapitaSpring (金凯源中心) 与 Jewel Changi Airport (星耀樟宜) 等获奖项目为例，其核心竞争力在于打破了单一的功能边界，创造了全新的城市复合业态。

在 CapitaSpring 项目中，凯德成功将顶级绿色建筑技术、智能化办公空间与旅游休闲功能有机缝合。通过在高层建筑中嵌入大规模的“城市绿洲”，该项目不仅获得了多项国际设计大奖，更在商业层面实现了资产估值的最大化。这种跨界融合模式吸引了大量跨国企业入驻，并将商务办公、社交娱乐与城市观光整合在同一物理空间内。

星耀樟宜则更进一步，将机场这一交通基础设施重构为全球访客的旅游终点。通过引入大规模的室内自然景观与高端零售组合，凯德向全球展示了如何将交通溢出流量高效转化为商业价值。



特尔美新加坡效果图

Therme Singapore
高科技康养与绿色资产

作为 T2040 战略中重点引入的标杆项目，在欧美有多个发展项目的 Therme Group，将投入约 10 亿新元发展滨海南岸边占地约 4 公顷的康养景点，这是该集团进军新加坡的首个项目。该项目与滨海湾花园、建国先贤纪念园及滨海堤坝毗邻。集团还将在设施周边建设近 4 公顷的公共公园，连接滨海堤坝与康养景点。预计 2030 年开幕，Therme 集团估计，全面投入运营后，每年可吸引约 200 万名访客，其中近一半预计是外国访客。

Therme 项目的商业价值在于其对亚太地区激增的疗愈需求的精准捕捉。针对全球旅客对身心健康的长期诉求，Therme 利用“城市绿洲”的定位，在城市核心区域提供了一种全天候、可触达的深度康养体验。

Therme 项目于 2026 年 6 月在滨海南动工，预计 2030 年正式投入运营。当前，全球康养旅游市场正以 10.2% 的年增速扩张，有望在 2028 年达到 1.35 万亿美元规模。2023 年，康养旅行虽仅占旅游总人次的 8%，却贡献了近 18% 的消费支出，显示出康养旅客显著高于普通游客的消费能力。作为新加坡首个大型康养旅游目的地，Therme Singapore 精准锚定这一快速增长赛道，不仅将提升本地游客体验与旅游产品层级，更有望助力新加坡实现 2040 年旅游收入达 470 亿至 500 亿新元的战略目标。

Therme 还充分践行了新加坡的可持续治理倡议。通过利用绿色能源与低碳建筑方案，该项目契合了全球机构投资者对 ESG（环境、社会与治理）投资标准的严苛要求。这种将生态保护指标转化为商业溢价的逻辑，为 Therme 赢得了更低的融资成本与更高的资产流动性。对于关注未来赛道的投资者而言，Therme 代表了旅游投资从“硬件竞争”转向“科技与生态治理竞争”的必然趋势，是新加坡绿色资产长期盈利能力的有力印证。



为什么选择新加坡旅游业

基于上述分析，新加坡旅游业的竞争力根植于一种由政府深度赋能、市场高效驱动所形成的“生态系统溢价”。对全球资本而言，投资新加坡不仅是配置一项地理资产，更是选择一套能够有效对冲全球不确定性、实现长期价值增值的稳健基石。这一投资吸引力与中国访客的偏好形成深层共振：一方面，中国商务会展旅客（MICE）高度认可新加坡作为“全球办公桌”所具备的高效链接能力，视其为贯通国际规则与东南亚市场的战略转换器；另一方面，休闲旅游者则被其持续迭代的非标化地标、深厚的文化交融特质及极致便捷的城市治理所吸引。在 T2040 战略框架所提供的政策确定性、高标准互联互通与高韧性需求结构支撑下，新加坡不仅巩固了其作为全球旅游投资“避风港”的地位，更通过免签政策与数字化支付系统的深度集成，为中国访客打造了可无缝嵌入的高品质生活与商业场景。

供需两端的高度契合，为全球投资者提供了两大高增长潜力的赛道。

一是高端休闲与疗愈康养市场。布局能够定义“新奢华”体验的目的地酒店与创新景点，将新加坡的城市绿洲环境与前沿康养理念深度融合，借助文化叙事与自然生态的双重加持，满足中国游客对深度游、在地感及生命质量提升的深层诉求；

二是智慧 MICE 领域。投资重心转向融合数字技术并具备“思想领导力”的下一代商业盛会，为日益增长的中国企业出海需求提供专业的展示与对接平台。上述两大细分领域分别从“人”的体验质量与“商”的链接效率两个维度，精准锚定高净值客群对时间效率与生命质量的双重追求，构成未来旅游资产配置中具有显著抗周期特性的增长极。

新加坡旅游局（STB）致力于提供覆盖项目全周期的投资咨询与落地支持——从深度政策导引、财税优惠解读，到精准的行业资源对接，旨在构建一站式出海路径。凭借 STB 的专业支持，企业不仅能够借助新加坡的制度红利快速搭建业务底座，更可由此作为战略支点，将成熟商业模式规模化辐射至整个亚太市场。投资新加坡，不仅是投资一个目的地，更是投资一个代表未来、具备全球影响力的旅游创新范式，在共建共享中实现价值的跨越式增长。


滨海湾花园



增长、信心、机遇

Tourism2040 框架下的新加坡旅游业投资战略

Caixin GLOBAL

Singapore TOURISM BOARD

扫码进入新加坡旅游局“旅业助手”小程序

获取新加坡 MICE 产业最新资讯、政策激励与活动日历。一站式了解新加坡会展优势、场地资源与专属礼遇，助您高效规划下一场新加坡商务活动。

扫码进入智荟新加坡 MeetSG 小程序

解锁新加坡在地商旅配套，对接本地服务商，一键领取新加坡商户专属出行优惠。

版权与免责声明

© 财新国际、新加坡旅游局（STB），2026 年 9 月。版权所有。未经财新国际与新加坡旅游局（STB）书面许可，不得以任何形式转载、复制或传播本手册的任何内容。

本手册所载信息截至 2026 年 9 月发布时准确无误。自 2026 年 9 月起，相关信息可能随时间推移而发生变化。新加坡旅游局（STB）保留随时更新、修改或调整本手册内容的权利，且不对因信息变更或使用本手册内容所导致的任何损失承担责任。