



聚焦2025年服贸会

技术突破+模式创新+本地化布局
中国服务出海精准对接全球市场需求

证券时报记者 郭博昊

9月10日,2025年中国国际服务贸易交易会(下称“服贸会”)拉开帷幕。作为全球服务贸易合作的重要桥梁,服贸会不仅成为中国企业展示成果、对接全球资源的“舞台”,更助力“中国服务”加速融入全球产业链,为破解全球经济发展难题注入新动能。

服务业撑起
全球经济“半壁江山”

开幕式上,联合国贸易和发展会议副秘书长莫雷诺抛出一组数据,直观展现了服务业在全球经济中的重要地位。他指出,全球服务业增加值占全球GDP的比重已达到约三分之二,服务贸易增速是货物贸易增速的两倍,服务业吸引超过一半的全球直接投资,全球超过55%的劳动力受雇于服务业……

“数字说明一切。”莫雷诺称,这些数字背后的事实在于,服务业已不仅是现代经济的支柱,更是全球经济包容性和韧性的关键驱动力。当前,服务业正在经历一场深刻的结构性变革,数字化拓展了服务的可贸易性。其中,电信、计算机和信息服务(ICT),金融服务以及商务服务是增长最快的领域。

在数字化浪潮下,各国需进一步深化服务贸易合作,以服务业创新破解全球经济发展难题,这也为中国企业参与全球服务贸易指明了方向。

硬核技术+精准服务
中国服务出海绘就新图景

在全球市场竞争中,中国企业正凭借技术突破、模式创新与本地化布局,在多个领域打开出海新局面。从硬核科技产品到服务业理念,从智能装备到数字基础设施,不同行业的企业通过差异化优势构建核心竞争力,形成多元出海格局。

重载无人直升机领域的“技术派”代表——北京航景创新科技有限公司,率先以全产业链自主闭环夯实出海基础。“从航空涡轮发动机的动力核心,到多冗余度飞行控制系统,再到先进复合材料旋翼,我们靠多项关键技术构建了核心竞争力。”公司副总经理、首席品牌官宋阳告诉记者,航景创新已形成“研发设计—生产制造—批量交付—运维服务”的完整链条,为设备“走出去”提供硬实力支撑。

这一优势已在海外市场落地见效,针对印度尼西亚“千岛之国”的岛际运输痛点,其重载无人直升机解决了海鲜等生鲜物资、日常用品跨岛运输的效率与保鲜难题;在非洲,该设备更被世界粮食计划署纳入物资投送体系,成为跨越复杂地形、精准输送粮食与药品的“空中生命线”,让硬核科技产品切实适配海外本地化需求。



航景创新展台工作人员向现场观众介绍重载无人直升机。 郭博昊/摄

从硬科技产品的全球化落地,到智能装备领域的“产品+服务”创新,中国企业的出海路径正不断丰富。在自动驾驶领域,仙途智能的“打包出海”模式便展现出强大生命力。该公司公关经理李诗佳对记者说,其与沙特阿吉兰兄弟控股集团的合作,不仅为中东政府及环卫机构提供跨场景、高效复用的自动驾驶平台产品,更在沙特利雅得落地首个商业化运营项目。

为破解出海中的本地化难题,仙途智能进一步采用“全球技术+本地运营”策略,在目标市场布局合资企业,由当地团队负责日常运维,既能解决数据合规性问题,又能快速响应客户需求。以高精度地图采集为例,这项涉及敏感信息的工作需适配当地测绘标准、气候条件与交通规则,合资架构有效规避了中国企业单独运营时面临的资质获

取难、数据跨境受限、需求响应滞后等问题。

在硬科技与智能装备之外,中国在服务业领域的成熟经验也开始向海外延伸,以人力资源服务为代表的“软输出”正成为新亮点。拥有近15年职业驾驶员管理与岗位外包经验的北京宏诚信人力资源管理有限公司(简称“宏诚信”),今年7月15日,其新加坡公司正式运营,业务核心仍围绕职业驾驶员管理展开。

“我们的目标不是单纯输出人力,而是把中国成熟的服务产品与文化理念带到海外市场。”宏诚信伟董事长马玉海强调,新加坡作为“窗口”,将帮助全球客户直观感受到中国人力资源服务的专业与高效,让服务业理念成为出海新名片。

而无论是实体产品交付、服务模式输出,还是本地化运营推进,都需要底层数

字基础设施的支撑。“天翼云的算力节点已覆盖欧洲、亚洲、东南亚等全球主要大洲,可提供就近算力支持与多元化服务。”北京电信云中台部售前支撑部总监李宇赫对记者说,支撑国内企业出海是其核心服务场景之一。

以能源企业海外勘探业务为例,这类企业产生的大量图文物料需高效跨区传输研判,通过将海外勘探物料存至天翼云海外本地节点,再经中国电信专属高速链路回传国内云平台,可大幅降低跨区域数据传输成本与延迟,确保海外业务与国内研发的高效协同,为各领域企业出海提供数字底座。

搭建合作桥梁共享服贸机遇

服贸会首日,外籍观众与参展企业围坐洽谈的场景随处可见,不同语言的交流中,既有对服务产品的细节问询,也有对合作模式的深入探讨,直观展现了服贸会的全球吸引力与平台活力。

对企业而言,服贸会是出海“机遇窗口”,航景创新的重载无人直升机吸引中东、东南亚、非洲等地区客户的合作意向;宏诚信则在展会上与首实集团结缘,在深化国内合作后,将携手开拓海外市场。“展会上多国大使馆参赞对我们的产品感兴趣,还专程参观了房山工厂。”航景创新相关负责人表示,服贸会为企业出海带来宝贵机会。

事实上,服贸会不仅是企业展示成果的“舞台”,更是对接全球资源、开启出海之路的“纽带”——它让中国服务与技术精准对接全球市场需求,让跨国合作意向转化为实际项目,更让“中国服务”的品牌形象通过鲜活案例深入人心。

“他们非常清楚中国所代表的机遇”

证券时报记者 秦燕玲

“今年澳大利亚有50多家机构和企业参展,之所以参加,是因为他们非常清楚中国所代表的机遇。”澳大利亚总理阿尔巴尼斯在2025年全球服务贸易峰会上通过视频致辞。作为本届服贸会的主宾国,澳大利亚无论是国家馆展出面积还是参展商数量,都创下了服贸会历届主宾国新纪录。如此重视程度,是因为中国已连续16年成为澳大利亚最大贸易伙伴,出口市场和进口来源地,更是因为“与中国同行,就是与机遇同行”正在成为更广泛范围内的共识。

所谓机遇,来自坚定不移扩大高水平对外开放所提供的确定性和可预期性。摩根资产管理全球主席白博文在过去30年间到访中国超过150次,“每一次都对中

国的活力与发展印象深刻”。作为一家在全球范围内管理着超过3.8万亿美元资产的机构,摩根资产管理在中国的展业受益于服务贸易领域的扩大开放。白博文举例指出,当前中国公募基金行业正在推进全面改革,中国政府为推动数据跨境流动便利化也作出了努力,这些举措让机构得以分享中国一以贯之的高质量开放红利,同时也是推进全球投资者接触中国资本市场的重要机会。“‘投资中国,就是投资未来’这一理念正日益彰显其现实意义。”

“积土成山,风雨兴焉;积水成渊,蛟龙生焉。”从货物贸易大国到服务贸易大国,除了开放大门的政策定力,发展机遇更源自持续转型升级的产业根基。

“中国已经是制造业第一大国,像我们这种科技公司想找一些定制化的硬件

设备,集成出一套新项目、新系统,是非常方便的。”刘宪章所在的北京瑞盖科技股份有限公司2011年就开始基于人工智能技术,进行赛事智能数据统计与分析、鹰眼裁判等产品服务开发。最近两三年,整个体育科技领域迎来爆发期,无论是日常训练、赛事转播还是竞赛,“黑科技”不断涌现,有的已能与国际领先的服务提供商比肩。后发者如何奋起直追?除了持之以恒的科技研发投入,更重要的仍是国内全产业链条的托举,因为有着足够丰富多样的硬件制造商,才能让技术研究真正转化为可落地的具体产品服务。

机遇与合作是重大展会平台的永恒主题,服贸会作为服务贸易的重要展示窗口,在这里,期待有更多潜在机遇通过互信交往成为互惠合作。

“外卖大战”告一段落后,本地生活赛道再起波澜。9月10日,阿里巴巴旗下高德地图宣布推出全球首个基于用户行为产生的榜单——高德扫街榜。同一天,美团旗下大众点评宣布重启品质外卖。受上述消息提振,当天阿里巴巴和美团股价均有所上扬。

业内人士表示,两家互联网巨头在本地生活领域的产品迭代,反映了行业发展的新动向:竞争正从流量、曝光和补贴,转向对真实性、信任度和服务品质的构建。

高德扫街榜拟构建全新的线下服务信用体系,其核心是通过用户的“行为+信用”,确保成为无法刷分的真实可信榜单。据介绍,针对餐饮商家面临的“恶评门槛低”“好评成本高”等困境,高德扫街榜将引入支付宝芝麻信用体系,结合用户信用等级为可信评价加权,并借助AI风控,有效识别、过滤虚假和噪声评价。

据披露,高德地图覆盖全国超700万个餐厅点位,目前每天有1.2亿次生活服务相关搜索,导航前往1300万个生活服务目的地。

高德扫街榜产品经理李刚表示,高德地图上日导航总里程超15亿公里,这让高德将出行行为与店铺评价结合起来成为可能。“高分店铺可能是刷出来的,但到店行为不会骗人。”李刚表示,大量真实的到店行为数据,使高德有望提供一个最真实的打分体系。

大众点评“重启”的品质外卖服务,将通过B端自研大模型,结合海量真实评价数据分析用户需求,进一步剔除非真实点评数据,以“AI+真实高分”为用户提供可靠决策。品质外卖将全面覆盖必吃榜、黑珍珠以及高星酒店等各类优质餐厅,首批已集合超百万家高分堂食店。

数据显示,截至9月10日,全国超1400家2025年“必吃榜”上榜餐厅、近30家2025年“黑珍珠”上榜餐厅以及近1500家高星酒店餐厅均已入驻大众点评“品质外卖”。

网经社电子商务研究中心数字生活分析师陈礼腾对证券时报记者表示,结合“出行—到店”场景的天然关联,高德地图在用户端嵌入出行场景的“搜索—导航—消费”闭环,可能减少用户对其他点评应用的依赖。从商家端来看,高德的低成本引流策略可能迫使其其他点评应用调整“佣金+广告”的结构。然而,其他点评类应用深厚的用户习惯、丰富的内容生态及构建的完整商业闭环,依然是其强大的护城河。

“大众点评重启品质外卖服务,可以提升自身用户黏性与商家资源质量,还能与美团外卖形成协同效应。”陈礼腾表示,品质外卖的商家自带流量与口碑,能提升平台整体商家质量;同时,通过品质外卖入口,商家可以将线上流量反哺线下堂食,也助力商家拓展线上增量。



港美股看台

工信部召开座谈会
聚焦“十五五”工信规划编制

证券时报记者 韩忠楠

9月9日,工业和信息化部党组书记、部长李乐成主持召开工业和信息化“十五五”规划企业座谈会,中国石化、鞍钢集团、中国稀土集团、国机集团、中国中车集团、东软医疗、上海电气、美的集团、小米集团、用友网络、智元机器人、武汉锐科激光等企业负责人参会。

与会企业负责人一致表示,“十四五”以来,企业整体生产经营状况良好,科技创新能力稳步提升,数字化绿色化转型成效显著,国际竞争力持续增强,为推动制造强国、网络强国建设奠定了坚实基础。

展望“十五五”,与会企业代表认为,“十五五”时期是加快推进新型工业化的关键阶段,工业和信息化产业发展仍面临一系列新形势新挑战,需要在“十五五”时期加力解决。

此外,参与座谈会的企业负责人还就加强关键核心技术攻关、提升产业链供应链韧性和产业基础能力、加快高端化智能化绿色化发展、稳妥有序推动产业海外布局、破除非理性竞争等方面提出意见建议。

李乐成表示,“十五五”时期工业和信息化发展战略机遇和风险挑战并存,任务艰巨繁重。要积极主动适应形势变化,把握战略重点,抓住新一轮科技革命和产业变革带来的战略机遇,充分发挥社会主义市场经济的体制优势、超大规模市场的需求优势、产业体系配套完整的供给优势、大量高素质劳动者和企业家的人才优势,以高质量的战略规划引领工业和信息化高质量发展。

李乐成认为,编制实施好工业和信息化“十五五”规划,离不开广大企业的大力支持与企业家的积极贡献。要牢牢把握保持制造业合理比重目标,以优质优价实现价值创造,推动中国产品高端化,为筑牢制造业基本盘多做贡献。要持续增强企业科技创新主体地位,鼓励企业加大科技创新投入,牵头组建创新联合体,更多承担国家科技攻关任务。

同时,要加快推进数字化绿色化转型,深化工业互联网应用,拓展“人工智能+”典型应用场景,加快新技术新产品新场景大规模应用落地。要提升重点行业治理水平,加强行业自律,防范企业非理性竞争行为,有序引导企业海外布局,共同维护和营造良好市场环境。

上市公司投洽会“全球化叙事” 新兴产业硬核科技秀

证券时报记者 吴少龙

9月10日的厦门国际会展中心人头攒动,正在举行的第二十五届中国国际投资贸易洽谈会(以下简称“投洽会”)让这座海滨城市迎来全球投资领域的目光。

展厅内,厦门国贸的展位前,乌兹别克斯坦代表团正围着棉纱供应链示意图仔细询问;不远处的特斯拉展台,第三代人形机器人的机械臂灵活转动,引来观众阵阵快门声;金融资本对接专区里,福建上市公司的海外业务展板上,不少跨国投资者驻足交流——这场汇聚120多个国家和地区代表团的盛会,正以鲜活的现场场景,勾勒出上市公司与新兴产业的投资新图景。

金融资本对接专区是本届投洽会的“人气高地”,70余家金融机构与优质上市公司在此集中亮相,借助多媒体互动屏、实物展品等形式,直观呈现全球化布局成果。

其中,厦门国贸以“推动中国供应链韧性生长”为参展主题,重点展示了产业链协同创新案例。展位上,一列火车模型串联起乌兹别克斯坦的棉纱与福建生产的色

纱,还原了厦门国贸在中亚棉纺市场的深耕历程。今年5月,“塔什干—福州”中亚返程线路正式开通,厦门国贸采购的50柜乌兹别克斯坦棉纱仅用13天便抵达福州,物流时间较传统海运缩短近半。依托该班列,厦门国贸为中亚棉纱厂、福建棉纺企业等纺织产业伙伴提供了更高效的物流方案,优化供应链服务质量。运抵福州的棉纱由厦门国贸直供省内染厂,加工成色纱后将制成面料、毛衣等销往全球,构建起“中亚棉纱—福建制造—全球市场”产业链。

这样的“出海”故事,并不少见。“公司在展台上展出FCloud云手机,为海外社媒平台提供矩阵运营、短视频直播带货一站式解决方案,具有海外社媒矩阵运营、AI视频创作、AI智能直播等功能。”协创数据相关负责人介绍。

商务部、国家统计局、国家外汇管理局在投洽会现场发布的《2024年度中国对外直接投资统计公报》,为上市公司的“出海”热潮提供了数据支撑:2024年中国对外直接投资流量达1922亿美元,同比增长8.4%,占全球份额11.9%,连续13年稳居全球前三。而厦门证监局的最新数据更具说

服力——2024年,超八成厦门上市公司布局海外业务或产能,建发股份、厦门国贸、厦门象屿等企业的海外收入均破百亿元;55家开展海外业务的上市公司,合计实现境外收入3337亿元,同比增长5%。

如果说上市公司展区是“全球化叙事”,那新兴产业展区则是一场“硬核科技秀”。

走进新质生产力专区的飞行模拟体验区,动态操纵杆成为连接“飞行梦想”的纽带——体验者通过它灵活控制飞机完成俯仰、横滚、偏航、刹车等动作,在虚拟场景中沉浸式领略低空飞行的生态风貌,引得航空爱好者们争相尝试。深圳市小翼飞翔教育科技有限公司创始人罗志鸿称:“未来飞行器会不断普及,但只有经过长时间的模拟飞行训练,才能驾驶真机飞行,这就是我们飞行模拟器的作用。”

本届投洽会上,智能机器人更是成了



聚焦第二十五届投洽会