



聚焦2026年中国国际服务贸易交易会

中企出海迈入新阶段 走得稳才能走得远

证券时报记者 秦燕玲 郭博昊

在首钢园2号馆2层,与往年单纯的展览展示不同,今年这里增加了出海服务推介路演专区,律师事务所、会计师事务所、人力资源服务公司、物流公司、广告营销公司、商务咨询公司、银行轮番上阵,向前来逛展的企业推介自身服务。

从产品出海到全球化经营,中企需要应对更长链条、更多维度的风险防控,这是今年服贸会首设出海服务专区的重要缘由,也为中外出海服务企业提供了合作、发展机遇。从“走出去”到“走得稳”,中企依托专业服务机构走得越来越远;与此同时,在创新引领下,更多“无先例可循”的出海新场景摆在中国企业面前,中国企业正与专业服务机构一道,重新定义属于自己的出海标准。

首设出海服务专区

“最大的变化是从‘产品走出去’进入‘企业全球化经营’的新阶段。”美国商业信息服务机构邓白氏已在华深耕45年,谈及当前中企出海的显著变化时,邓白氏中国区总裁吴广宇如是说。

这与证券时报记者在服贸会现场探访了解到的信息一致:越来越多企业开始在海外布局供应链、生产制造、研发、营销和客户服务体系,并根据当地消费者和市场需求进行产品创新。

“这意味着合规不再是出口环节的一项检查,而是全球经营能力的一部分。出海越深入,风险就越可能沿着客户、供应商、经销商和投资关系形成的网络传导。”吴广宇认为,当前需要将合规真正嵌入市场选择、合作伙伴准入、供应链管理、收款和日常经营全过程——简单来说,就是既要吧东西卖出去,也要把账款收回来,更要把风险管理好。

从单点突围到整体出海,企业对于全链路服务的需求比以往更加迫切。今年服贸会针对这一趋势首次设立了出海服

■ 从单点突围到整体出海,企业对于全链路服务的需求比以往更加迫切。今年服贸会针对这一趋势首次设立了出海服务专区,集中呈现覆盖企业出海全生命周期的专业服务方案。

务专区,集中呈现覆盖企业出海全生命周期的专业服务方案。

“首次搭建‘出海服务’推介路演区,这是个双向赋能的事,一个是赋能服务业企业,特别是商务服务业企业;第二个是赋能有出海需求的企业,目的是推动各行各业企业出海更加规范、更加有序,能够规避更多的风险。”北京市副市长唐文弘说。

吴广宇认为,专区不仅为专业服务机构和有国际化需求的企业搭建了高效交流平台,而且有助于政府、行业和商业机构更准确地了解企业痛点,有助于把分散的专业能力连接起来,让供需高效匹配。

服贸会期间将举办41场、覆盖10余个板块的出海服务推介路演。9月10日上午,记者旁听三场宣讲会发现,每场宣讲都座无虚席。宣讲后都能看到宣讲机构工作人员被观众包围,或互留联系方式,或直接沟通合作事宜。

多方协同 系统构建企业合规框架

根据日前发布的《中国双向投资报告2026》,截至2025年末,中国全行业对外直接投资的存量已近3.4万亿美元,连续九年排名全球前三。从流量来看,中国对外直接投资已连续14年位居全球前三,约占全球总量的9.4%。

在日益增长的对外投资需求下,出海服务行业也迎来了更广阔的发展机遇。商务部副部长鄒东此前提到,要培育更多“中国服务”品牌,一个重点发力方向是“加快培育贸易新动能”,其中的具体任务就包括了“鼓励金融、法律、咨询、会计、知识产权等专业服务提升国际化能力,强化贸易投资联动发展。”

“当前各类论坛与活动中,中介机构数量甚至超过了企业,足见市场热度。”作为行业亲历者,TC GROUP创始合伙人陈东超观察到当前出海服务行业存在极度分散、良莠不齐等特征。

专业机构之外,政府部门也在积极推进公共服务平台的建设,为企业合规出海提供指引。今年2月11日,国家层面的海外综合服务平台已正式上线运行;商务部等三部门口前制定了《汽车行业境外竞争行为与合规建设指引》,引导汽车行业企业规范境外竞争行为、加强合规建设,深化汽车产业链供应链国际合作,促进全球汽车行业发展进步。

走出误区 树立动态合规意识

从根本上来看,实现合规出海、规范经营最核心的主体仍是企业自身。陈东超认为,近年来,随着监管环境趋严与出海风险暴露,中大型企业的合规意识已发生根本性转变。企业深刻意识到,合规的代价远低于不合规所引发的潜在损失,因此主动寻求专业咨询的意愿显著增强,付费意愿明显提升。

陈东超认为,股权代持、内部转让定价随意、数据出境违规、利润汇出困难、生搬国内用工逻辑等,是企业出海过程中高频遭遇的“风险场景。”而这些风险都可以通过事前预防规避。

与这些高频风险场景相比,“当前中企出海最需补齐的能力短板其实是动态合规响应能力。”陈东超认为,法律法规的文本是静态的,但东道国的监管环境处于

持续变化之中。无论企业是否搭建了完善的合规体系,都必须具备动态跟踪东道国法规、税收、外汇等政策变化,并迅速做出针对性调整的能力。

“出海不应是跟风行为,而应从企业自身的战略、产品能力和资源条件出发,明确是为了拓展市场、优化供应链、贴近客户,还是获取研发、生产和其他资源。”吴广宇表示,企业还应在出海前想清楚为什么出海。

进入创新无人区 携手共创出海标准

合规风控是中企出海的共性门槛,同时,越来越多中国创新企业正踏入“无先例可循”的出海新场景,面临传统服务覆盖不到的全新挑战。面对这些新事物,关务如何处理? 运输如何履约? 金融如何跟上? 这些都需要企业自身以及专业的服务机构之间协同、共创。

“中国企业有很多创新产品走向海外市场,对国际物流运输提出了新的需求。”来自丹麦的国际货运代理公司Scan Global Logistics华北区总经理肖遥接受记者采访时提到,来自中国的新能源汽车、储能产品等新兴产品,很大程度上正在影响当前全球物流运输市场的变化趋势。“包括产品尺寸越来越大、重量也越来越重,这些都会影响物流方案的设计。”

作为国内爬壁焊接机器人赛道头部企业,博清科技产品出海遭遇细分品类标准空白难题。“当前全球范围内普遍将其划归工业机器人大类进行监管,专门针对该品类的细化产品标准、应用规范仍处于制定过程中,市场准入的判定依据存在一定弹性。”博清科技市场总监吴斯告诉记者,这既增加了企业合规预判难度,也对属地化技术适配提出更高要求。

数美万物Hi3D市场负责人也向记者表示,在AI生成内容知识产权归属、跨境IP合作收益分成等方面,不同国家规则界定复杂,企业需付出较大合规成本。

中挪服务贸易潜力巨大 与中国合作至关重要

——专访挪威驻华使馆商务参赞汉宁

证券时报记者 贺觉渊

“对挪威企业而言,中国市场蕴含着很多机遇。”挪威驻华使馆商务参赞、挪威创新署中国区负责人汉宁9月10日在2026年中国国际服务贸易交易会(简称“服贸会”)现场接受证券时报记者专访时表示,随着中国在人工智能(AI)等高科技领域的快速发展,能够找到合适商业模式并与中国合作的欧洲公司将成为未来的赢家。

汉宁已经连续3年参加服贸会,每一届服贸会都给他留下深刻印象。“当前全球商业保护主义抬头,而服贸会却反其道而行之——欢迎外国企业来到这里。我们希望中国继续保持开放,欢迎外国企业、挪威企业进入中国市场。”汉宁指出,

服贸会作为创造互利商业利益和机会的平台,发挥着至关重要的作用。

挪威是今年服贸会主办国,在现场搭建了260平方米的国家馆,重点展示挪威在海洋经济、绿色转型、数字技术及创意设计等领域最新成果。“我们对今年服贸会抱有非常高的期望。”汉宁告诉记者,主办国身份为挪威企业提供了更大的平台和机遇。今年挪威参展企业数量创历年之最,类型更加多元,展馆规模为历届最大,媒体关注度也前所未有。一些企业专程从挪威来华参展,首次在中国市场试水。

2026年上半年,挪威对华海产品出口额达74亿挪威克朗,同比增长31%,中国是挪威第二大海产品出口市场。汉宁指出,中挪两国保持着良好的双边关系,在

贸易上两国高度匹配、优势领域互补。

以航运和海事为例,中国拥有全球领先的造船产业体系和巨大的航运市场。工业和信息化部数据显示,2026年上半年我国造船完工量、新接订单量、手持订单量分别占世界总量的62.2%、82.3%和71.2%。而挪威在航运、船舶设计、工程技术、船级认证以及数字化服务等方面的长期积累,构成了挪威海洋经济的重要竞争优势。汉宁称这是“绝佳组合”,认为两国可在现有优势基础上进一步深化合作。

在汉宁看来,两国的货物贸易中包含大量高科技、高复杂度的产品,这些产品交付时往往需要配套的工程服务。因此,服务贸易也有望随着两国货物贸易不断增长。目前,两国服务贸易额已连续数年增长,预计这一趋势未来还将延续,潜力

巨大。

如今,中挪服务贸易的合作边界还在不断扩大。汉宁重点提及中挪两国在AI、绿色低碳转型等领域的合作前景。他表示,已有挪威机器人公司与中国公司在创新和生产上展开合作,并将产品销往北欧第三方市场和中国。“找到合适商业模式并与中国合作的欧洲公司,将成为未来的赢家。”

2024年,中挪双方签署《中华人民共和国和挪威王国关于建立绿色转型对话的联合声明》,此后,两国在绿色航运、清洁能源等领域开展了一系列经贸合作。汉宁表示,中国在太阳能、风能、电池等绿色技术方面正取得巨大进展,已成为全球领先者。对于挪威而言,与中国合作并一同加速绿色转型进程十分重要。

52场路演座无虚席 中国科创项目吸引全球资本布局

证券时报记者 吴昊

缤纷赛道下吊牌整齐上墙、海量优质项目一目了然、投资人驻足扫码甄选、洽谈桌前交流火热……在9月8日至11日举行的第二十六届中国国际投资贸易洽谈会(简称“投洽会”)上,馆内的可视化“项目超市”和“桌主制”资本项目对接专区成为全场焦点。

值得注意的是,本届投洽会一共组织了52场项目路演活动,每场路演都座无虚席,不少项目获得了投资机构的关注。同时,投资机构还对未来投资趋势做出研判,AI、可控核聚变、脑机接口等依然是热门投资方向。

据了解,本届投洽会创新性推出的两大核心对接载体——可视化“项目超市”+“桌主制”资本项目对接专区,意在线上线下双向打通投融资链路,既为投资机构批量筛选优质项目,也为全国科创项目搭建直面头部资本的国家级平台,旨在高效破

解投融资匹配难、对接效率低的痛点。

走进投洽会1号馆的“预见未来”资本项目对接馆内,证券时报记者一眼就看到了“项目超市”。据了解,“项目超市”精选了120余个全国优质项目,以可视化吊牌形式按“9+X”赛道色系分类上墙展示,形成“项目瀑布墙”。投资机构扫码或现场“碰一碰”即可获取项目详情、技术优势、核心团队、落地场景等完整资料,直观浏览、快速锁定意向赛道,变“人找项目”为“项目找人”。

如果说“项目超市”是“广撒网、优筛选”的对接平台,那么同步升级的“桌主制”资本项目对接专区,便是“深耕耘、精洽谈”的深度赋能载体。场馆内整齐排布的专属洽谈桌椅秩序井然,每张洽谈桌均由头部券商、产业基金、知名创投机构担任专属“桌主”,按细分产业赛道专属驻场,定点接待优质项目。

记者在现场看到,一些洽谈桌前的投资机构与前来的创业项目负责人在沟通项目时极为投入,有的直接通过手机演示项目具体情况和展示数据,投资机构认真倾听项

目方介绍商业模式、技术壁垒、落地规划,针对性解答融资需求、合作模式、落地政策等核心问题,一对一深度磋商合作细节。

作为投洽会聚焦双向投资、赋能产业升级的核心创新载体,“项目超市”与“桌主制”的深度融合,不仅丰富了国家级投资展会的服务场景,更构建起专业化、精细化、高效化的投融资生态,持续助力优质产业项目落地生根、中国优势产业出海布局、全球资本深耕中国市场,为全球双向投资合作注入源源不断的新动能。

在投洽会上项目与资本不断实现双向对接之际,外资机构格外关注中国的创业项目。

“最近几年国家大力推动科技创新,我们接触到了大量全球资本和财团,他们对内地的人工智能、生物科技、新材料以及商

业航天等产业尤其关注。”香港中华工商总会执行主席兼行政总裁陈峰说。

来自法国的安骞投资(Ardian)联席首席执行官Mark Benedetti表示:“我们深度参与中国市场已逾十载,见证了中国面向境外投资者与长期资本在市场配套和营商环境方面取得的巨大进步,而持续的高水平对外开放给予了我们充足的信心,进一步加大了对中国的投入。”他还认为,全球资本增配中国是长期结构性趋势,而非短期市场行为。

而在当下的AI投资浪潮中,中金公司投资银行部董事总经理赵可指出,外资通过多元化方式参与了中国AI产业创新,一些海外龙头跨国公司通过战略投资、IPO、基石投资、合资公司和产业基金等多种方式与国内AI企业开展合作。

<<上接A1版

9月1日上午,同样在东风商业航天创新试验区,智神星一号火箭首飞成功入轨。这枚高度为52米的火箭,是星河动力航天研制的全新一代中型可复用液体火箭,一子级采用7台自研“苍穹—50”液氧煤油针栓式发动机并联,其近地轨道最大运力7吨,设计复用次数不少于25次,瞄准低轨大型星座组网、大中型商业卫星发射市场。

“智神星一号采取先入轨、后回收的稳健策略,不急于一步到位挑战回收着陆。”星河动力航天联合创始人张胜敏透露,公司研制的大型可复用液体运载火箭智神星二号,按公开设计方案箭体高度将达70米,最大运力有望达58吨,可面向空间站执行货运、超大规模低轨星座组网任务。

放眼国内商业航天赛道,相关企业均在加速推进大中型液体火箭的研制。业内人士介绍,一般而言,中型液体火箭近地轨道运力为2吨—15吨,国内在役型号的箭体高度大多集中在50米—56米之间;大型可复用液体火箭近地轨道运力则在20吨以上,国内在研型号的箭体设计高度普遍在66米—78米之间。其中,蓝箭航天已经投入商用的朱雀二号改进型全箭高度55.9米,中科宇航力箭二号中型液体火箭高度约53米,天兵科技在研大型可复用液体火箭天龙三号箭体高度为72米,星际荣耀在研中大型液体火箭双曲线三号设计箭体高度则达到77.8米。

归航高度

如果说箭体尺寸是看得见的制造高度,那么从数百公里高空完成一子级重返地球,则是看不见的技术高度。

火箭垂直回收有多难?以朱雀三号火箭的研制为例,数十吨重的一子级需要穿越大气层,从上百公里高空稳稳“踩”到位于甘肃民勤的一块60米×60米的场坪上,难度类似于从摩天大楼楼顶将一支笔扔进地面上的笔筒中。在这个过程中,火箭还要对抗高空风、大气扰动,一边减速一边调整姿态,控制难度可想而知。

朱雀三号从立项到实现入轨级回收,用了整整3年时间,而且回收高度也并非“一步到位”:2024年1月,朱雀三号完成垂直起降回收百米级飞行试验;2024年9月,朱雀三号完成垂直起降回收十公里飞行试验;2025年12月,朱雀三号遥一火箭首飞成功入轨,但回收验证以“一步之遥”遗憾失利。朱雀三号总指挥戴政直言,“最后一脚刹车没有踩好。航天试验,经历失败才可能走得更远。”

之后的8个月里,蓝箭航天研发团队对朱雀三号遥二运载火箭进行了多项针对性优化:着陆动力方案通过减少着陆点火发动机数量,进一步简化系统设计、降低系统复杂度;箭上自主安控系统新增预示落点管控功能,并优化返回控制策略,进一步提升回收飞行过程的安全性和自主控制能力;针对返回再入过程的复杂热力环境,优化抗再入极端热力环境及防护设计,进一步提升火箭返回再入阶段的环境适应能力和可靠性。最终,朱雀三号遥二火箭稳稳降落在民勤着陆场坪。

值得关注的是,朱雀三号箭体直径超过4.5米,但贮箱壁厚度却只有毫米级。戴政表示,入轨飞行的实战检验,验证了这款不锈钢箭体的工程能力,“蓝箭航天在国内首创了高强度不锈钢和高性能激光焊接贮箱制造材料、工艺体系,能大幅降低成本、缩短生产周期。”

再来看朱雀三号的“心脏”:蓝箭航天围绕重复使用动力需求,自主研发天鹊系列液氧甲烷发动机,建立覆盖起飞、入轨、返回、着陆等飞行阶段的动力系统方案。戴政介绍,经过实际飞行验证,蓝箭航天研发的液氧甲烷发动机推力调节范围可达40%至110%,调节精度优于1%,发动机点火启动次数在3次以上,达到国内领先、国际先进水平。

如今,围绕火箭入轨和回收,国内民营企业已经形成多条差异化技术路线:星际荣耀、东方空间均围绕海上平台回收进行布局,箭元科技采取“不锈钢箭体+筷子夹捕获”回收方案,星河动力航天则采用着陆腿式垂直回收技术路线,具备陆地、海上驳船定点回收两种备选落地模式。多条路径并行探索,中国商业航天形成液体火箭多元技术验证格局。

产业高度

一枚火箭汇集上万个零部件,想要成功实现入轨和回收,绝非一家企业孤军奋战所能完成。中国完整的工业体系配套能力,是商业航天能够快速推进的底气。

摊开朱雀三号的供应链地图:作为火箭“心脏”的天鹊—12A液氧甲烷一子级发动机、天鹊—15A二子级真空发动机,在浙江湖州完成装配与试车;4.5米级大直径超薄壁不锈钢箭体贮箱,在浙江嘉兴完成全套激光焊接制造;保障火箭稳稳落地、可承受上百吨冲击载荷的着陆腿缓冲系统产自四川广汉;被称作回收“方向盘”的栅格舵,则来自江苏无锡。

蓝箭航天供应链管理部总经理王昕岩表示,与蓝箭航天合作的近700家供应商分布于全国90余座城市,其中民营企业占比近七成。不少原本深耕精密五金、汽车制造、手表精密加工、金属3D打印赛道的民用制造企业跨界参与航天配套,把成熟的民用工艺转化为航天级产品能力,共同托举火箭实现发射、入轨与陆地回收的完整闭环。

产业的高度,不只看火箭技术突破,更要看成本和市场的现实博弈。“一子级成本占整体总成本75%—80%,一子级成功回收复用后,单发发射成本有望望降于原来二分之一至三分之一。”箭元科技副总裁、董事会秘书佳介绍。

从市场需求看,星网、短信等低轨巨型星座建设,催生出海量发射订单。但订单的获取存在硬性门槛:星网要求企业连续两发成功入轨,方可授予正式订单,短信卫星要求单发入轨成功即可签订批量合同,入轨成功是拿到“国家队”星座批量订单的入场券。行业受访人士普遍判断,国内可回收液体火箭要真正实现稳定常态化复用,还需要经历数年飞行迭代积累。

如今,已经有好消息传来。就在9月7日,蓝箭航天低调发布以朱雀二号遥七火箭和发射塔架为背景的图片,并提到“白露已至,将赴新轨。月自缺而圆,网由疏而密”。业内人士透露,这意味着蓝箭航天可能在近期正式执行“千帆星座”组网卫星发射任务,公司研制的朱雀二号E火箭、朱雀三号火箭有望迎来高频次商业发射。

火箭的高度,是大国重器矗立苍穹的实体写照;归航的高度,见证着火箭跨越百公里重返大地的技术突破;产业的高度,则承载着中国商业航天迈向规模化、商业化的时代期待。回收是已经攻克的能力,可复用才是亟待跨越的终极命题,中国商业航天将持续刷新更多新高度。



直击第二十六届中国国际投资贸易洽谈会