



从产业链到服务链 这些科创企业先试水

2026年6月18日,韩国首尔,氩星创服董事长兼CEO董博站在NextRise 2026创新创业展现场,一同前来的还有7家来自北京海淀的科技企业。这场跨国合作的起点是一年前服贸会开放平台形成的国际资源网络和会后对接机制。几乎同一时间,银河通用在颐和园昆明湖畔首发的16平方米的太空舱,已经铺进40余城的170个服务点位;数听视界运营的通州紫光VID网络视听产业园里,320余家企业正围绕微短剧产业形成集聚;中建城建依托在服贸会上发布的“好房子”建设技术体系,快速获得了昌平妙峰书苑项目合作方的认同。

距离9月9日开幕的2026年服贸会还有一个月,作为全球最大规模的综合型服务贸易领域展会,它的价值远不止几天的展览,北京市把服贸会做成了一条从展示、撮合到落地的完整服务链。氩星创服、银河通用、数听视界、中建城建均是服贸会的受益者。2026年服贸会首次搭建的“出海服务推介路演区”报名火爆。目前已有60余个国家、地区和国际组织确认设展办会,世界500强和行业龙头企业近300家。北京正把服贸会的平台资源拉成一条全年运转的服务链,从展台上的首发亮相到产业链上的实际落位,合作全年不间断。

搭起跨国资源通道

7家海淀科技企业出现在韩国NextRise 2026创新创业展时,韩国中小企业技术革新协会(INNOBIZ)和氩星创服已经合作一年。服贸会牵的线,发展成双向循环的服务链条,中间是一条跨国资源通道。

2025年7月,INNOBIZ代表团第一次走进氩星创服学院8号创新中心。董博带着韩方逛了中关村创业大街,参访学院路国际人才创新实验室,还走进中关村AI北纬社区与海淀科技企业面对面。韩方的需求很明确——帮韩国技术型中小企业进入中国市场,海淀企业同样也有进入韩国、找到当地投资机构和产业渠道的实际需求。

从第一次访问到正式机制建立,不到一个月。2025年8月,“INNOBIZ北京中关村创业大街会客厅”揭牌、氩星创服与INNOBIZ签署战略合作协议。首批开放包括中关村创业大街创新中心等6处中韩北京创新空间(以下简称“创新空间”)。韩国科技企业来到北京,可以在创新空间的工位了解市场,通过专属服务窗口对接政策、园区、企业和应用场

景;有明确投资和发展需求的,再进入注册、选址和项目落地流程。

这是服贸会成果转化的一种路径,把一次国际资源链接,变成一套企业可以随时使用的服务机制。

单向通道打通之后,双向循环接着跑。2026年6月,海淀出海服务港上地站组织7家科技企业赴韩参展,是NextRise举办以来首次迎来中国内地企业组团参展。

展会期间,天机智成、明芒智慧登台路演,天机智成随后与LG集团一对一商务对接,并拿下“NextRise 2026首尔国际创新者奖”。海淀出海服务港上地站首尔会客厅在韩国首尔江南区正式挂牌,现场集中形成5项合作签约。庆尚北道与海淀街道围绕Hidea国际人才港建设开展合作,与上地街道围绕海淀出海服务港上地站建设开展合作;同时,与梅卡曼德、明芒科技、深圳数字人才3家创新主体签署战略合作协议。

多元支持首发长跑

这样的对接案例将会越来越多。2026年服贸会将“首次搭建‘出海服务推介路演区’,



邀请金融、法律、会计、知识产权、广告、人力资源等企业和专业机构进行推介。截至目前,路演区的报名已经爆满,还在陆续报名”,北京市商务局党组成员、北京市国际服务贸易事务中心主任赵旗舟向北京商报记者介绍。

一个16平方米的太空舱摆在颐和园昆明湖畔,Galbot机器人全流程自主运营,单舱日均服务超千人,带动周边人流提升30%—40%——这是银河通用在2025年服贸会“海淀之夜”的首发场景。首发不是终点,而是一个供需匹配的起点。

在北京市、海淀区的支持下,银河太空舱已在圆明园、华熙LIVE、中关村大融城、十一学校、AI原点社区等核心地标常态化运营。这个从昆明湖畔起步的太空舱网络,已经在北京、成都、厦门等40余座城市落地近170个服务点位。Galbot S1机器人已进入宁德时代等工业产线,公司获批具身智能大模型北京市重点实验室。

政府在这里扮演的角色,不只是战略规划“引路人”,还是场景层面“给考场的人”。

“硬科技企业的产品必须在真实世界中不断部署、迭代和学习,这种‘政府搭台、企业

唱戏’的场景开放模式,是具身智能企业最稀缺也最关键的资源”,银河通用机器人高级副总裁、文旅事业部总裁曾辉向北京商报记者表示。

政策支撑也在同步跟进。北京在全国率先发布的《北京具身智能科技创新与产业培育行动计划(2025—2027)》提出,到2027年力推万台具身机器人规模落地,培育千亿级产业集群,2026年6月,工信部、国资委启动人形机器人与具身智能实景实训专项行动,提出到年底形成百个以上高价值应用场景,这是系统性为企业提供“考场”。

精准匹配供需两端

建筑企业中建城建落地的昌平妙峰书苑项目,提供了一个传统服务贸易落地的样本。

“在服贸会上,我们可以集中展示智能建造体系、绿色施工标准和全周期服务能力,一次性向众多潜在客户、合作方传递清晰的技术实力。”中建城市建设发展有限公司党委副书记、工会主席王铁霖向北京商报记者介绍,“比如我们落地的昌平妙峰书苑项目,正是依托在服贸会上发布的‘好房子’

建设技术体系,快速获得了合作方的价值认同,大幅缩短了洽谈周期,展会结束后很快进入实质施工阶段,形成了‘技术发声—价值认同—精准对接—项目落地’的完整商业闭环,这种高效的转化效率,是普通行业活动很难实现的。”

企业层面的精准对接,依托的是服贸会平台在供需两端持续升级的系统能力。

抓住供需两端,为企业和参与方打造更加专业和更精准的匹配服务正是服贸会一直在做的。

赵旗舟从供需两方面详细介绍,除了首次搭建“出海服务推介路演区”,2026年服贸会还将围绕培育“中国服务”品牌,展示服务政策、实践成果、优秀案例和解决方案,梳理服务贸易领域的世界级榜单,形成目标企业清单,进行精准对接、靶向邀约。

站在“需”的层面,2026年服贸会将继续改版中英文网站,增加智能推荐功能,升级AI助导图,“截至今年已发布供需项目2900余项,促成线下约谈和洽商370余场”。

这种精准匹配的“后劲儿”也在产业集群层面显现。

在通州,2025年服贸会北京城市副中心文旅展区,以运河文化为载体集中展示数字人、裸眼3D、AIGC(人工智能生成内容)创作、元宇宙交互等前沿视听技术,联动微短剧产业联盟,从品牌、资源、技术、政策、产业集聚多维度为辖区视听企业赋能。一童视界、达斯琪、猿点科技等视听科技企业携数字人、全息影像、虚拟骑行设备亮相,累计接待游客超18万人次。

为了推进视听产业集聚,紫光VID网络视听产业园在通州区区委宣传部指导下成立了北京城市副中心微短剧产业联盟。“园区目前已经集聚了320余家企业,大量的微短剧企业在通州区集聚。2025年园区产值达到21亿元。”数听视界副总经理刘际超告诉北京商报记者。

从一次技术发布到项目开工,从一个展区到320家企业集聚,服贸会精准匹配的不仅是单次交易,而是持续生长的产业生态。9月9日,服贸会继续在首钢园区举办,北京通过服贸会搭起的服务链将再次启动。

北京商报记者 魏蔚

东航尝鲜 航司优化退改签

东航再度放宽机票免费退改的时间。近期,东航发布了新版《国内客票自愿退票和自愿变更实施细则》,将所有舱位免费自愿变更或退票的时间由30日之前改为14日之前。这一政策的调整,不仅让旅客退改机票更加便利,也精准回应了商务旅客对退改灵活性的需求,进一步锚定高价值客源。近年来,三大航曾先后对退改权益与规则进行优化。目前,国航和南航均以7天为退改分界期限,正价舱位支持7天前免费退改,部分折扣舱位7天前退改需收5%—20%不等的手续费。业内人士认为,东航此举或将带动同业持续跟进。不过,退改规则的放宽也将给航司带来收益管理挑战。

瞄准高价值客源

北京商报记者从东航官网获悉,新版《国内客票自愿退票和自愿变更实施细则》适用于销售日期及旅行起始日期均在2026年8月6日(含)之后的国内客票。

在自愿变更方面,东航规定,航班规定离站时间14日之前,所有舱位全部支持免费变更;航班规定离站时间14天(含)至航班规定离站时间7日之前,仅R、S、V、T、G、Z、H舱位收取5%的费用,其余舱位可免费变更;航班规定离站时间前7天(含)至航班规定离站时间前48小时,仅F、U、J舱位可以免费变更,其余舱位收取5%—30%不等的手续费。

在自愿退票方面,航班规定离站时间14日之前,所有舱位支持免费退票;航班规定离站时间14天(含)至航班规定离站时间7天之

前,仅F、U、J、W、Y、B舱位可以免费退票,其余舱位收取5%—20%不等的手续费。

北京商报记者查询东航此前实施的旧版细则发现,自愿变更或退票全舱位免费的航班规定离站时间为30日之前。也就是说,新版细则将这一时间限制放宽,购买东航国内机票的旅客如行程发生变更,只要提前14天进行退改签即可,无需再提前30天。

经常趁周末进行特种兵旅游的北京上班族赵雨桐表示,出于工作原因,在出游预订机票时,自己以往经常购买价格更高的全价票,在退改时能够节省高昂的手续费。新规改成14天后,能多出半个月的缓冲期,既能省钱,出行的灵活性也更强了。

民航业内人士林智杰认为,东航此举有示范意义,特别是在大家都关注机票退改签手续费的当下,对于旅客来说,机票退改更加便利,也有助于吸引更多旅客。

中大咨询集团副总裁、交运物流与旅游行业负责人于占福表示,免费退改条件放宽有助于降低旅客的购买决策摩擦,前移预订曲线。从30天前放宽至14天前,覆盖了国内出行需求最密集的决策区间。同时,商务旅客与企业协议客户的行程不确定性最高,对退改灵活性的支付意愿也最高,这一优化精准指向高价值客源。

有望带动同业跟进

在三大航中,东航率先实现了国内机票14天前可免费退改。

北京商报记者查询了国航和南航的现行国内客票退改规则。与东航相似,国航和南航也均执行阶梯式收费规定。

不过,国航与南航的最宽松退改时间线均为航班起飞时间7天(168小时)(含)之前。这一时间范围内,部分舱位可免费退改,部分舱位仍需要收费。

具体来看,在自愿变更方面,国航航班起飞时间7天(168小时)(含)之前,国内客票经济舱的W、S、T、L、P、N、K舱位需要扣除5%的手续费,其余舱位均可免费变更。航班起飞前7天(不含)至48小时(含),仅有头等舱F舱和公务舱J舱支持免费变更,其余舱位收取5%—30%不等的手续费。自愿退票的免费范围更窄,航班起飞时间7天(168小时)(含)之前,仅有头等、公务、超经和经济舱的正价舱位(F、J、G、Y舱)可以免费退票,其余舱位收取5%—20%的手续费。

在南航的国内客票自愿变更收费标准中,航班预计离站时间前168小时(含)前,明珠经济舱S3*,经济舱Q、E、V、Z、T需要扣除5%的手续费,其余舱位均可免费变更。南航的自愿退票收费标准与国航类似,航班预计离站时间前168小时(含)前,头等、公务、超经和经济舱的正价舱位可以免费退票,其余舱位收取5%—20%的手续费。

国航与南航此前也先后优化退改权益或规则。北京商报记者曾报道,国航App每年向会员发放国内、国际及地区退改权益券。南航优化了非自愿变更客票第二次变更、因病退改、票价降低时客票处理等退改规则。

对于东航此次的“14天”规定是否会在业内产生带动效应,于占福表示,同业跟进是大概率事件,但并非全盘对齐。预计其他航司会分层跟进,时机很可能落在四季度淡季或下一轮运价改版的窗口。

面临收益管理挑战

近年来,机票退改费用过高问题备受关注。

日前,央视财经报道,一张标价1.5万余元的国际机票,旅客林先生在航班起飞前3天提交退票申请,仅退回432元,扣费比例超97%。

北京商报记者注意到,此次东航的退改规则针对国内客票,国际客票仍遵循今年1月发布的退改规则。

对此,林智杰表示,国际客票比国内更为复杂,而且会涉及两家不同公司的联运,所以

机票的退改规则会更加谨慎。此外,国际机票的购票期一般都大幅提前。国内主要的销售期是起飞前的两周内,国际的主要销售期是起飞前1—3个月,所以客票退改的难点更多。

此外,随着退改时间放宽,一些收益管理挑战也将随之而来。

于占福提出,对航司来说,真正的挑战不在于手续费损失,而在于旅客退改习惯的改变会让航司收益模型所依赖的历史数据暂时失灵。免费退改可能被部分旅客当作“免费期权”,先占座再观望,看到低价就退订重买,导致订座数据虚高、实际成行率下降。此外,退改费率在起飞前14天这个节点从0跳涨至20%,可能引发集中退票潮。而航司收益模型需要至少一到两个完整季节周期的新数据才能重新校准,在这期间,航司的超售策略容易出现偏差。

林智杰提出,个别机票代理可能会查询远期低价,先出几十张团队票,把低价票囤起来,再利用免费退改规则重新改期退票。此举可能带来机票销售进度的大幅波动,对航空公司的收益管理提出较大考验。

于占福建议,航司可以建立航班离站前14天节点前后的动态库存回收机制,将预期退票量纳入短期舱位控制。同时,在免费 baseline 之上,通过品牌运价提供可售出的升级版退改权益,把被动让利转为主动定价。此外,在过渡期采用“人工干预+模型”并行的双轨超售管理,避免模型盲区期的收益损失。

北京商报记者 关子辰 牛清妍