

出海迭代 单品外销到全链输出

首次设置出海服务专区、举办41场出海企业推介路演,2026年服贸会,出海成为关键词之一。过去数年,中国企业开拓海外市场,更多聚焦商品与硬件产品的外销。如今,在产品之外,一批技术、人力资源、财会、税务法律领域的服务商集中亮相。从北斗信息海外服务平台输出整套技术能力,到人力、财税、法务机构跟进解决企业海外经营难题,企业出海早已不只停留在产品层面,各类配套专业服务,正在成为企业深耕海外市场的重要力量。



服务“超越”产品

很长一段时间里,国内企业开拓海外市场,大多绕不开硬件出口这条路。交易完成,企业拿到产品销售收入,但业务也往往就此结束,很难深度参与当地后续的运营与应用。如今,这种模式正在发生改变。在2026年服贸会中国服务案例展区,中国时空信息集团有限公司(以下简称“中国时空”)携北斗时空信息海外服务平台亮相,呈现全新的国际化服务路径。区别于单纯销售定位终端硬件,该平台以北斗系统为基础,兼容全球主流卫星导航系统,提供电信级时空信息服务,覆盖高精度定位、导航、授时、北斗短报文通信、大数据融合等能力。

中国时空高级专家徐俊杰在接受北京商报记者采访时表示,以往我国北斗出海以终端设备外销为主,伴随产业转型,正由终端产品出口,转向时空信息服务出口。北斗时空信息海外服务平台可支撑交通物流、应急救援、精准农业等多元化行业应用。“尤其是‘一带一路’共建国家,北斗时空应用有较大的市场潜力,对中国相关产品与服务抱有较高期待。”

除北斗代表的技术服务之外,财会咨询类服务也逐渐成为中国服务出海的重要组成部分。亮相本届服贸会出海服务专区的天健会计师事务所,主要面向有出海需求的中资企业,提供财务、税务、尽调、并购咨询等跨境

财会相关业务。目前服务超千家出海企业,业务覆盖五大洲。

天健会计师事务所北京市场负责人曹小建接受北京商报采访时表示,企业出海,需要把国内成熟的财务管控、内部治理经验复制到海外,但各国外汇管制、税务政策差异巨大,针对海外不同国家,天健提供高度定制化方案,覆盖企业境外设立、经营拓展直至转型退出的全流程,其中也包含梳理东道国制度,为企业规划清晰合规的利润汇回路径。

“中国的企业走到哪里,我们就在哪里设立网络来服务他们。”在曹小建看来,随着新能源汽车、风电、芯片等产业加速向外布局,企业出海正迎来黄金机遇期,专业服务机构也将紧跟趋势,持续输出配套能力。

刚需贯穿全周期

供给端服务能力不断涌现的背后,是中资企业出海诉求的深刻转变。过去不少企业出海的目标相对简单,重点在于把设备、商品销售至海外市场。而如今越来越多企业不再满足于一次性贸易成交,希望在当地扎根开展长期运营。

业务落地海外之后,境外人才招聘用工、属地法律合规、投资备案、投融资咨询等一系列现实挑战接踵而至。仅依靠企业自身力量,很难全部应对不同国家迥异的监管规则与市场环境,由此释放出对人力资源、法律服务、投资顾问等第三方专业服务的市场需求。

2026年服贸会上,运输与商务服务专题展区多家服务商均提到,企业出海遇到的痛点,已经从“如何把产品卖出去”转向“如何在当地活下去、经营好”。

“出海企业的需求,贯穿境外布局的全周期。”康栢会计师事务所大中华区行政总裁胡端英向北京商报记者表示,不少企业主业实力很强,但对跨境政策并不熟悉。“有些大型上市公司,内部业务团队能力突出,但前期海外架构搭建不合理,导致项目需要推倒重来,白白浪费两年时间,错过了发展的黄金窗口期。”

在她看来,海外服务不是完成公司注册、搭好架构就可以结束。“客户业务在变,当地政策也会发生变动,我们的服务需要跟随客户需求持续调整。”除境外投资备案、架构规划、税务测算之外,康栢还会结合企业营收、资产投入情况,主动提示企业可享受的相关政策优惠,提醒企业留意经营规模增长后新增的合规义务。

“比如在有些国家和地区,只单纯注册公司,没有实际管理人员和办公场所,极大可能无法享受当地优惠政策,同时由于不符合经济实质要求,还需要在国内缴纳税金。这种情况下,就涉及高管派驻、工作签证办理等一连串实操事项,对于出海企业来说,这些都是刚性需求,且需要专业机构全程跟进,而我们扮演的,就是这样一个角色。”胡端英表示。

人员组织管理,则是企业海外落地时另一道绕不开的关卡。猎聘海外招聘总监李国

民告诉北京商报记者,从2023年开始,中资企业出海带动的海外人力服务需求持续走高。很多企业初入海外市场,尚未成立本地实体,又希望尽量控制出海前期的试错成本,便会借助第三方机构的“名义雇主”模式开展业务。

“企业只需下达业务任务,招聘、签约、发薪考勤,一直到员工离职的全生命周期人力事务,全部交由服务商处理。”李国民称,“无论在国内是头部企业还是中小企业,进入一个全新的海外市场,基本都要从零起步;即便是国内头部企业,在开拓新市场阶段驻外人员数量也有限,同样需要第三方人力服务作为补充。制造业、互联网、新零售、生物医药、供应链物流,以及正在兴起的AI行业,都是需求较为集中的领域。”

李国民同时提到,海外人力资源服务存在不低的行业壁垒。“既要具备国内对外劳务派遣资质,又要取得各个国家当地的人力资源相关资质,还需要本地化团队做支撑,能够实现覆盖上百个国家全链条人力服务的机构并不多。”

服贸会“打包”对接服务

企业出海从单品外销走向产品与服务协同输出的行业变化,在2026年服贸会上得到具象体现。

本届服贸会出海专区汇聚的财会、人力、法律、知识产权机构,直面企业落地之后的合

规、用工、架构搭建等软性经营难题;同期配套的法律服务专题展,集结全国数十家涉外律所、公证及仲裁机构,进一步补齐出海合规服务链条。同时,多项首次设置的板块,将分散的出海服务资源汇聚在一起,为有海外布局计划的企业搭建起供需对接平台。

“过去服贸会更多的逻辑是‘请全世界来展示’,今年我们首次设立的中国服务案例展,核心转向‘中国服务走出去’。”首都会展集团总监李颖莉向北京商报记者表示,服贸会的定位也随之发生变化,“我们不再只是服务的‘进口国’,更要成为服务的‘出口国’。”

与此同时,本届服贸会首次搭建出海服务企业展示区。据李颖莉介绍,展区共汇集28家出海服务机构,覆盖会计审计、人力资源、数字营销、知识产权、咨询认证、跨境物流等领域,其中70%为首次参与服贸会的新参展商。展区采用轻量化、集群式的“拎包式”布展模式,安永、毕马威等国际机构与蓝色光标等本土服务商同台集中亮相。“这相当于为中国企业出海配备一支专业的‘后勤部队’,集中提供一站式出海服务。”李颖莉说。

为进一步打通对接渠道,服贸会还首次组织出海服务推介路演。“过去企业想要出海,大多是‘各找各的路’,到处零散寻找资源。今年服贸会选择直接搭台。”李颖莉介绍,会期累计举办41场推介路演,还专门设置东南亚专场,聚焦热门出海区域分享实操案例。每场路演结束后配套设置封闭配对洽谈环节,意向企业可与服务商开展一对一深度沟通,实现集中对接海外资源,打通“听案例—找服务商”的对接通路。

从北斗时空信息海外服务平台输出成套技术能力,到天健、康栢提供跨境财税架构方案,再到猎聘等机构承接海外全周期人力管理,参展机构覆盖企业出海的不同环节。集群参展、路演配对的模式,让计划出海的企业不用“分头摸索”,在一个展区内就可以接触技术落地、跨境合规、海外用工等多维度解决方案,降低信息差与前期试错成本。

货物走出国门仅仅是开端。服贸会上所呈现的业态集聚,折射出中国企业全球化逻辑的转变:出海不再简单等同于硬件、商品外销,技术能力、专业配套服务同步向外输出,才能支撑企业在海外实现长期稳定经营。服贸会搭建起的对接窗口,也让国内企业走向海外的路径变得更加清晰完整。

北京商报记者 石春晖 图片来源:受访者供图

北京海外综合服务平台全球首发

在近日举办的2026年服贸会·服务贸易发展论坛上,北京海外综合服务平台(以下简称“京海服平台”)全球首发。同时,本次论坛集中发布多项成果,其中包括商务部服务贸易和商贸服务业司的《中国服务贸易发展报告2025》,国务院发展研究中心对外经济研究部、中国信息通信研究院的《数字贸易发展与合作报告2026》,中国服务贸易协会的《2026年中国服务贸易发展指数报告》。

一站式护航“走出去”

作为本次论坛的重要成果发布环节,京海服平台升级发布仪式于论坛期间举行。据了解,平台正式从分散的信息展示模式全面升级为集成化综合服务体系,为企业高质量“走出去”提供一站式、全流程服务支撑。

北京市人民政府副市长唐文弘在论坛致辞时表示,京海服平台将整合政策咨询、金融服务、合规风控、市场对接等多元服务资源,为企业合理有序“走出去”开展国际化经营提供全链条支撑,助力服务贸易企业更高效地拓展全球市场。

据悉,京海服平台坚持“立足北京、服务全国、拓展世界”总体思路,以企业需求为导向、以业务流程为主线搭建服务框架。

京海服平台官方公众号显示,平台首页作为“业务场景向导”总入口,设置境外投资、跨境贸易、对外承包工程、对外劳务四大业务场景,所有场景均按照“选目标、看信息、办手续、寻服务”四步流程设计。企业选定业务场景后,平台依照流程逐步引导,自动匹配政策、服务、场景及资源,实现全程陪伴和协助企业完成“走出去”完整流程。

北京市人民政府副秘书长杨烁表示,近年来,伴随着北京市高水平开放的步伐,全市对外投资、国际工程承包、劳务合作蓬勃发展,有力地促进了国际产供应链合作。此次升级发布的京海服平台,通过集成普惠公共服务和高水平专业服务,切实为企业“出海”之路保驾护航。

据了解,京海服平台已构建形成“1+3+N”服务体系,其中“1”为一个综合服务门户,

“3”为场景驱动、流程引导、综合赋能三大核心体系,“N”为各类专业服务与生态资源。京海服平台官方公众号显示,截至目前,平台已覆盖12大类共230余家专业服务机构,涵盖五大洲206个国家和地区资讯。京海服平台的升级上线,标志着北京市海外综合服务网络体系建设取得阶段性成果,将有效降低企业“出海”的信息成本和对接成本,为企业稳健开拓国际市场提供更加坚实的服务支撑。

服贸成全球增长核心引擎

北京海外综合服务平台全球首发,是本届论坛推动的具体成果之一。从这一具体成果放眼全球,服务贸易正在成为全球增长的核心引擎。当前,服务贸易逆势增长,成为观察全球化走向的重要窗口。新一轮科技革命方兴未艾,服务贸易既面临挑战,也蕴含机遇。

国务院发展研究中心副主任、党组成员杨正位在开幕致辞时提出四个观点:第一,人工智能是全球化的新动力,是服贸发展的新机遇。AI时代的到来,正在改变服务贸易乃至全球化的形态。第二,全球服务贸易壁垒较多,开放合作空间广阔。服务贸易的开放度远低于商品贸易的开放度,要释放服务贸易红利,需要更大力度的开放,从制度、产业、流通三方面统筹发力。第三,过去十年间,我国服贸限制指数下降18%,过去五年服贸年均增

长12.1%,稳居全球第二。面向“十五五”,中国将进一步扩大服务业开放,为全球服贸发展注入确定性。第四,在全球“智能鸿沟”扩大之际,服贸监管的包容性日见迫切,应该让服贸监管既有力度又有温度,让服务开放惠及更多国家。

视角从国家智库的宏观判断,转向地方政府的实践探索。作为服贸会举办地,北京同时是国家服务业扩大开放综合示范区和中国(北京)自由贸易试验区。

唐文弘表示,当前,全球数字化转型加速演进,数字贸易、绿色服务等新业态新模式蓬勃发展,为全球服务贸易可持续增长注入了新动能。北京紧抓建设国家服务业扩大开放综合示范区和中国(北京)自由贸易试验区的重大机遇,持续推动服务贸易创新发展,服务贸易保持量质齐升的良好态势。高水平开放持续深化,先行先试成效突出;开放载体协同联动,产业集聚效应凸显;开放平台能级提升,国际合作不断深化。

数字与绿色重塑服贸

数字化与绿色转型,成为与会嘉宾反复提及的关键词。

在此宏观背景下,新开发银行副行长兼首席运营官罗曼·谢罗夫提出,数字化、新商业模式和绿色转型正在改变服务的生产、交付和贸易方式。同时,地缘政治紧张、金融市场波动和供应链中断正在带来更大的不确

定性。对新兴市场和发展中国家而言,挑战来自两个方面:既要更深入参与全球经济,也要增强自身韧性。他认为,应对挑战需要更完善的基础设施、更有力的金融合作和务实的伙伴关系。首先,坚实且现代的基础设施是服务贸易发展的基石;其次,加强金融合作有助于将机遇转化为切实的经济活动;再次,开放、创新和伙伴关系对于保持发展势头至关重要。

从新兴市场和发展中国家的整体挑战回到具体行业,服务贸易创新已从传统旅游、运输扩展到金融、数字、绿色、健康等领域。

中国国际金融股份有限公司董事长、管委会主席陈亮提出,全球金融服务贸易正呈现出四方面较为清晰的发展趋势。一是数字化正在全面重塑跨境金融服务范式,智能投研、数字风控、线上跨境结算、自动化投融资对接等新模式加快落地;二是产业融合正在驱动综合服务持续升级,综合化、场景化、定制化成为主流发展方向;三是风险可控正在推动开放转向稳中提质,更加注重开放创新与风险防控的统筹平衡;四是双向互通正在塑造开放共赢的新格局,中国优质金融服务持续出海赋能全球合作,全球成熟资本与服务也在深度参与中国市场。他表示,随着中国深入推进高水平对外开放,服务贸易的开放合作大势不可逆转,金融作为跨境合作的重要纽带,必将迎来更加广阔的发展空间。

北京商报记者 刘一博 冯若男