

中贸时评

# 发挥人才优势 提升中国服务全球竞争力

■ 盘和林

近日发布的《2026Q1 医药交易趋势报告》显示,2026年Q1中国相关交易数量及金额涨势迅猛,总金额达614亿美元。与此同时,国产游戏《原神》在海外月流水稳稳站上2亿美元关口。这两条看似不相干的消息,背后是同一股力量在驱动——中国庞大的“工程师红利”,正成为服务业出海最坚实的引擎。从新药研发到数字娱乐,这股由人才储备转化而来的竞争优势,正在重塑中国在全球服务业版图中的坐标。

中国服务业出海的崛起,植根于深厚而独特的人才土壤。在生物医药研发外包(CRO/CDMO)等生产性服务领域,“工程师红利”首先体现为显著的成本效益比优势。全球新药研发竞赛中,时间与成本是决定性因素。凭借每年海量的理工科毕业生储备与庞大的人口基数,中国相关企业能为跨国药企大幅缩短临床试验患者招募时间,同时将综合研发成本控制在国际先进水平的60%至70%。这不仅是简单的人力成本优势,更是规模效应与系统效率的结合,已成为中国CXO企业获取全球订单的核心筹码。

在游戏、软件、数字内容等生活娱乐服务领域,红利则以另一种

更富弹性的形态释放。中国拥有超过800万名的软件开发人员,且每年新增程序员占全球增量30%以上。这支庞大的“数字军团”,构成了从产品快速开发、迭代到本地化运营的强大基础。他们不仅将中国的网络文学、短视频、手机游戏输送到全球,更在过程中创造了风靡世界的IP与商业模式。生活娱乐服务出海的政策与文化阻力相对较小,其成功往往能带动相关产业链与实体商品的出口,形成软服务带动硬制造的协同效应,泡泡玛特等品牌的出海路径正是此模式的生动体现。

然而,航道之上并非风平浪静。制度差异构成最大的暗礁。在专业服务领域,欧美严格的数据保护法规(如GDPR、HIPAA)为临床试验数据的跨境流动设置了高壁垒。在内容产业,各国迥异的审查制度、虚拟经济监管和税收制度,形成了复杂的“规则迷宫”。更深层的障碍在于标准与认证体系的不兼容,这限制了专业人员的跨境流动,使中国企业在竞标国际高端项目时面临结构性挑战。这些制度性摩擦,是单纯依靠工程师成本效率所无法克服的。

中国服务业出海竞争力的关键

是“生态出海”。要穿越波涛,赢得

长远竞争,中国服务业必须实现根本性的战略升维:从销售单一产品或服务,转向输出完整的解决方案与商业生态系统。这种“生态出海”模式,是构建可持续竞争力的关键。新能源汽车的全球化轨迹提供了范本。领先的中国车企不再仅是整车出口商,而是同步成为充电网络建设者、本地化售后服务体系输出者和车联网服务提供商。它们提供的不是孤立的“产品”,而是一套完整的“电动出行解决方案”。这种模式在游戏、云计算等领域同样清晰可见:头部企业通过输出游戏引擎、开发工具、云服务平台等基础设施,从产品提供者转变为行业生态的赋能者和规则参与者。

在专业服务领域,一体化平台成为趋势。领先的中国CRO企业正致力于构建“研发—临床—申报—商业化”的全链条服务能力。2023年,这类一体化服务在海外市场增长迅猛,表明中国服务业正从全球价值链的单一环节承包商向高附加值的系统集成者与总包方角色演进。“生态出海”的精髓,在于将中国的效率、规模与快速响应优势,与对本地市场的深度服务相结合,创造出难以被简单替代的、更具粘性的商业模式。

要将“工程师红利”的潜力充分转化为全球竞争力,需要国家层面与企业层面协同构建支持体系。在教育与人才方面,必须加强复合型国际化人才培养,破解懂技术不通国际规则、精专业不擅跨文化沟通的困境。在政策与规则层面,应积极在重点领域推动标准互认,探索建立安全有序的数据跨境流动机制,并推动税收等商业规则与国际接轨。

对企业而言,则需将“工程师红利”从成本优势升维为创新与品牌优势。这意味着不仅要应用开发上保持高效,更需在前沿技术探索和原创IP创造上加大投入。同时,必须修炼全球运营、本地合规、品牌叙事等“软实力”,完成从“中国制造”到“中国创造”再到“中国信任”的飞跃。

从基于中国临床数据的全球新药,到风靡世界的虚拟东方乐园,中国服务业出海背后,是一代代工程师的智慧在闪耀。这张以“工程师红利”绘就的航海图,其价值不仅在于标明了我们拥有什么,更在于指引我们应驶向何方——那片由创新定义、由生态承载、由品牌赢得信任的广阔蓝海。

(作者系经济学家、工信部信息通信经济专家委员会委员)

5月1日晚,一架由非洲最大航空公司——埃塞俄比亚航空执飞的波音全货机平稳降落在湖北鄂州花湖国际机场。这架满载着埃塞俄比亚咖啡豆、鲜花与水果的航班是中国对53个非洲建交国全面实施零关税后,首个从非洲大陆直飞中国并完全享受该项零关税政策红利的货运航班。在中非零关税政策落地后,东非农业重镇埃塞俄比亚与中国间的农业合作正迎来广阔机遇。

作为埃塞俄比亚的国民经济支柱,农业关系着该国约6000万民众的核心生计。在全面零关税政策与非洲农食产品输华“绿色通道”的双重催化下,中国—埃塞俄比亚农业合作正在经历一场从规模扩张向价值跃升、从单向采购向全链条协同的深刻系统性变革。

关税壁垒的彻底消除,从根本上重塑了埃塞俄比亚农产品在中国市场的价格竞争力。在过去,中国对原产于非洲的部分农产品征收较高的最惠国关税,对埃塞俄比亚而言,其极具全球竞争力的咖啡、芝麻、高山鲜花等特产,在出口中国时同样面临高昂成本的制约。2026年5月1日全面零关税政策的生效有效剔除了埃塞俄比亚农产品的关税成本,使得这些优质特色农产品能够以更具竞争优势的价格体系进入中国消费者的日常生活。

与此同时,中国海关总署持续升级非洲农食产品输华的“绿色通道”,在非关税措施领域释放了巨大的政策利好。中国一方面不断缩短检验检疫时间,扩大关税豁免范围,另一方面通过上线原产地证书签发系统,实现电子信息与海关通关系统的实时传输,企业在申报进口时甚至免于提交纸质原产地证书。这种通关便利化措施与零关税政策相互协同,使得埃塞俄比亚的农食产品能够以前所未有的顺畅度跨越地理鸿沟,丰富中国亿万家庭的餐桌。

在宏观政策的保驾护航下,中国—埃塞俄比亚双边农产品贸易规模呈现出指数级的跨越式发展,其品类结构也加速向多元化与高附加值区间延展。例如,咖啡作为埃塞俄比亚第一大出口创汇农产品(出口额占总额约30%),对华贸易表现尤为亮眼。中国海关总署最新数据显示,2025年1月至10月,中非咖啡贸易总额突破5.04亿美元,其中埃塞俄比亚便贡献了4.30亿美元,占比高达85%。

除了传统的咖啡豆,埃塞俄比亚的多元化农产品也频频登陆中国消费市场,以鲜花为例,得益于得天独厚的地理与气候优势,埃塞俄比亚及邻国肯尼亚的玫瑰花品种繁多,花头饱满且花期长久,在中国海关“绿色通道”的助力下,一朵从东非农场采摘的新鲜玫瑰仅需约17个小时即可送至长沙等中国城市的市民手中。

如今,中国—埃塞俄比亚农业合作超越了单纯的贸易范畴,正在向全方位的战略协同与技术赋能深水区迈进。在顶层设计层面,埃塞俄比亚政府正加紧将该国《2021—2030年发展规划》和《内生经济改革计划》与中方提出的共建“一带一路”倡议及“全球发展倡议”进行深度对接。

零关税政策的全面落地与中非合作机制的不断升级标志着中非经贸关系正式迈入以制度型开放与高质量融合为核心特征的“2.0时代”。面对空前广阔的非洲市场与日益复杂的全球化地缘博弈环境,中国涉农企业、物流供应链服务商以及跨境电商平台在制定对埃塞俄比亚商业战略时,必须具备前瞻性的全局视野与如履薄冰的底线思维,彻底告别粗放型的单纯商品买卖,实现向深度的产业链出海与制度性协同战略转型。

一是敏锐把握早期收获与制度性协定的时间窗口。企业应依托暂免的关税壁垒,迅速扩大市场占有率,优化跨国采购网络,并与非洲上游核心农场主或合作社签订具有排他性的长期供货协议,抢占优质原材料(如高品质咖啡豆、特级可可)的战略制高点。

二是推动投资融合,深化农业全产业链本土化投资。零关税政策的实施改变了绝大部分利润被国际流通、渠道销售以及品牌溢价环节所攫取的分配格局。中国涉农企业应加速战略迭代,从单一的大宗原材料采购方升级为非洲本土农业产业链的共建者。未来,中国企业的投资布局应当聚焦于在埃塞俄比亚等地建设现代化的农产品冷链物流仓储体系、高标准食品精深加工产业园以及智能烘焙工厂,通过在非洲本土完成高附加值的制造环节,再凭借零关税优势反向对华出口,企业不仅能大幅缩减跨国原材运输带来的高昂物流损耗,更能截留全产业链上游至下游最为丰厚的利润区间。

三是挖掘渠道创新,依托跨境电商溢出效应打造品牌橱窗。数字经济的发展与溢出效应正在为中国—埃塞俄比亚农业贸易搭建一条无缝对接的“快车道”。因此,中国企业在引进非洲农产品时,应积极拥抱直播电商、O2O新零售以及社区团购等数字化营销矩阵,利用大数据算法精准洞察国内下沉市场与年轻中产阶级对健康、原产地、有机食品的消费偏好。通过缩短流通环节,跨境电商网络不仅能让中国消费者以更加优惠的亲民价格品尝到原汁原味的埃塞俄比亚原产精品,更能通过利润反哺机制切实惠及处于产业链最底层的非洲本土数百万咖啡农与种植园主,真正实现南南合作框架下的商业共赢与道义双丰收。此外,重要的国际性展会也是中埃农业企业对接的重要平台。利用好以链博会、进博会为代表的国际性展会平台,加强与埃塞俄比亚企业的对接,同样大有可为。

(作者单位:中国社会科学院大学全球与区域国别学院)

图片新闻



随着美加墨世界杯临近,义乌商家抓住机遇,推出大量配套文创产品。图为来自非洲的客商选购物品。

图片来源:新华社

## 议天下

# 中老铁路:中老经贸交往的“机遇”之路

■ 朱星羽

作为共建“一带一路”标志性工程,中老铁路自2021年12月3日开通以来,持续释放互联互通和产业联动效应。这条全长1035公里,连接中国昆明与老挝万象的国际铁路通道,不仅改变老挝“陆锁国”的地理困境,也为中老贸易往来、产业合作和跨境旅游打开新发展空间,成为推动区域经济互联互通的重要纽带。

基础设施互联互通是贸易发展的重要前提。中老铁路开通前,中老间的货物运输主要依赖公路,运输周期长、货损率大,受道路条件与季节气候等因素影响显著,严重制约双边贸易发展。中老铁路开通后,昆明至万象形成稳定高效的跨境物流通道,运输时间由3天至7天缩短至1天至2天,物流成本降低超30%,为农产品、机电商品提供新选择,形成“中国制造南下、东南亚特产北上”的双向贸易格局。

中老铁路跨境运输呈现多领域协同增长态势。2026年一季度,中老铁路进出口货值达68.1亿元,同比增长62.7%,创历年同期新高。其中,中国经中老铁路进口新鲜瓜果货值5亿元,同比增长1倍;进口粮食、金属矿及其矿砂等大宗商品11.3亿元,同比增长34.6%。出口“新三样”产品达13亿元,同比增长10.4倍;出口光伏产品11.9亿元,同比增长43.2倍,贸易量持续攀升。

截至2026年4月7日,中老铁路通车运营以来累计进出口货值已突破800亿元,进出口商品品类从开通初期的500余种拓展至3800余种,服务全国超6000家企业,辐射老挝、泰国等19个国家和地区。

随着东南亚水果旺季到来,榴莲、香蕉、山竹、龙眼、芒果等特色农产品通过铁路快速进入中国市场,磨憨铁路口岸等节点的冷链、查验和通关能力也在持续提升。2025年,中老铁路完成进出口果蔬运输38万吨,同比增长45.8%,其中由中国运往老挝的果蔬达17.6万吨,由老挝运往中国的果蔬达20.6万吨,双向农产品流通更加活跃。2026年1月1日至4月26日,中老铁路累计运输进口榴莲5.03万吨,同比增长94.2%,其中4月23日单日入境水果3661吨。磨憨铁路口岸已成为全国最大的榴莲进口铁路口岸,通过优化通关流程,边检查验时间压缩至8分钟以内,泰国榴莲从果园采摘到中国消费者餐桌最快仅需26小时。随着水果旺季持续推进,2026年中老铁路热带水果运输预计将突破20万吨。

中老铁路不仅拓宽了老挝农产品出口渠道,也为中国企业带来新的合作机遇。目前,近260家中国企业已在老挝开展农业相关投资,涵盖种植、仓储、加工、技术服务等环节,总投资额5.9亿美元。同时,

约300家老挝企业通过中国海关备案,获准向中国出口主要农产品。依托云南磨憨、昆明以及重庆等节点布局集散分拨中心,通过订单农业、标准认证、跨境电商和品牌营销合作,帮助老挝特色产品提高附加值。

不过,要实现农业合作长期稳定发展,还需在质量标准、检验检疫、冷链基础设施、品牌建设和稳定货源集聚等方面进一步完善。铁路解决了“运得出”的问题,但要实现“卖得好、卖得稳”,还需企业、地方政府、口岸部门与行业组织协同发力,推动中老农业合作从通道联通向产业链协同延伸。

中老铁路也为老挝工业发展注入了强劲动力,推动这个长期以农业为主的国家逐步摆脱工业基础薄弱的困境,向工业化、现代化方向迈进。老挝第十个五年计划(2026—2030年)明确提出工业领域年均增长5.2%目标,对国内生产总值贡献率将提升至31.2%,提出要通过基础设施建设拓展产业链条,而中老铁路正是实现该战略目标的重要支撑。

截至2026年5月初,中老铁路老挝段累计货运量突破2000万吨,其中工业原材料、机械设备和工业制成品占比提高,有效缓解老挝工业“原料运不进、产品运不出”的被动局面。铁路通道的物流优势进一

步推动产业园区成为老挝工业发展的核心载体,区域发展从“通道经济”加速向“产业经济”转型。作为中老两国政府重点支持的国家级合作项目,万象赛色塔综合开发区依托物流优势,截至2026年4月底,已吸引177家企业入驻,其中已建成投产企业达105家,入区企业涵盖机电制造、农产品加工、纺织服装、新能源和医药制造等多个产业领域,企业来自中国、泰国、日本等9个国家地区。园区现有务工人员约8000人,全部投产后可实现年产值超过20亿美元,创造约1.5万个就业岗位。

与赛色塔开发区齐头并进的是中老边境合作区和产业园区。2025年以来,磨憨—磨丁经济合作区集中启动47个重点项目,涵盖基础设施、产业配套等领域,累计完成投资近45亿元。截至2025年底,该合作区市场主体总量已接近6000户,产业集聚效应持续增强,为老挝工业发展提供了重要平台。

重点产业实现跨越式发展,资源深加工能力显著提升。以矿业为例,亚钾国际在老挝甘蒙省的钾肥项目创造了“亚钾奇迹”,三年内建成三个百万吨级钾肥产线,产能突破300万吨/年,成为东南亚最大的钾肥生产基地。2025年,该企业实现营业收入53.25亿元,净利润16.69亿元,其产品通过中老铁路源

源不断运往中国及东南亚市场。

在橡胶加工领域,中老铁路大幅降低物流成本,叠加中国对老挝天然橡胶实施零关税政策的持续红利,2025年中国自老挝进口天然橡胶38.5万吨,同比增长34%以上,其中通过铁路运输的占比超过60%,推动老挝橡胶产业从单纯原料出口向精深加工转型。截至2025年底,万象农业发展集团已在老挝7个省份建成4个制胶厂和24个橡胶示范基地,年加工产能提升至13万吨,累计带动当地就业岗位超11万人。

在新能源领域,2026年4月7日,中广核老挝北部互联互通清洁能源基地一期100万千瓦光伏项目投运,这是东南亚单体最大的光伏项目,预计年均发电16.5亿千瓦时,等效减排二氧化碳约130万吨,带动中老两国70余家产业链企业参与建设。4月20日,中老500千伏联网工程全线贯通后,双向电力互济能力达150万千瓦,为老挝打造“东南亚清洁能源蓄水池”奠定了坚实基础。

在诸多受益产业中,旅游业变化尤为直观。中老铁路串联起昆明、西双版纳、琅勃拉邦、万象等一系列知名旅游城市与景区,催生了“坐着动车游老挝、坐着动车游云南”的文旅新业态。2025年全年,中老铁路发送旅客约1951万人次,其中跨境国际旅客达28.2万人次。

2026年一季度,国际旅客列车发送跨境旅客11.2万人次,同比增长近33%,带动沿线景区、酒店、餐饮等相关产业消费增长超过35%。目前,昆明至万象每日开行国际旅客列车4列,国际旅客座位从初期的250个增至420个,铁路口岸通关时间压缩至约50分钟,大幅提升了跨境旅行效率与体验。

以老挝琅勃拉邦为例,铁路开通后,当地酒店数量增加了3倍以上,每天接驳旅客的中巴车达400余辆,有500多名司机通过接客获得稳定收入。同样,西双版纳2025年接待海外游客67.41万人次,实现旅游外汇收入4.41亿美元,同比增幅均超过110%,显示出跨境旅游市场的快速扩容态势。老挝文旅部预测,2026年老挝将迎来500万至600万人次外国游客,其中中国游客约200万人次。

今年是中老建交65周年,也是中老友好年。中老铁路通车运营四年半以来,已从一条交通线成长为联通市场的贸易通道,带动产业的合作桥梁、促进民心相通的人文纽带。站在新的历史起点上,随着运营效能持续释放,物流体系不断完善,产业合作不断深化,中老铁路将为中老经贸合作和区域经济一体化注入更强动能。

(作者单位:云南大学政府管理学院)