经 营 成 就 价 值

WWW.CB.COM.CN 2026/11/9

新浪微博 weibo.com 本报官方微博 本报官方微信

# 中国经营报

CHINA BUSINESS JOURNAL

总2676期/每周一出版/本期32版

新闻热线:(010)88890030

中国社会科学院主管

中国社会科学院工业经济研究所主办

零售价/RMB5.00

# 进博会“开放协奏曲”:首发首秀、溢出转化、扎根反哺 A2




社评

## 以开放之确定 应对世界之不确定

世界正经历一场深刻的“确定性短缺”:关税壁垒朝令夕改,供应链被人为切割,贸易规则沦为博弈筹码。对全球企业而言,最稀缺的已不再是订单和产能,而是“明天规则还作不作数”。

当世界在寻找确定性,中国以进博会、广交会、服贸会、链博会构成的国家级展会矩阵,正批量生产这种稀缺品。11月4日第140届广交会闭幕,11月5日第九届进博会随即开幕;4142家境外企业齐聚“四叶草”,35.2万境外采购商挤满琶洲,服贸会核心活动区入场近42万人次,同比增长36.6%。数字背后是清晰的战略判断:中国正以开放之确定,应对世界之不确定;以超大规模市场之确定,为世界发展繁荣持续注入新动力。

确定性,体现在时间上不断档。展会办一届是姿态,连续办140届是制度,写进五年规划纲要是战略。广交会自1957年创办至今70年从未间断,进博会9年不辍。“十五五”规划纲要明确提出“持续办好进博会、广交会、服贸会等重大展会”。全球贸易政策越像天气难预测,企业越怕“明年还办不办”没答案。

确定性,又体现在制度上可预期。“十五五”规划纲要突出“积极扩大自主开放”。所谓自主就是不因外部风浪改弦更张,不因他人脸色而进退失据。外资准入负面清单已压缩至29条,制造业领域外资准入限制全面“清零”。2026年前三季度,外资企业进出口11.69万亿元,同比增长19%,规模创历史同期新高。“展会—制度—产业”的闭环,正是底气所在。

确定性,还体现在利益上可共享。2026年前三季度,中国进口16.74万亿元,同比增长22.3%,增速比出口高5.9个百分点,自3月起连续7个月保持两成以上增长。中国不仅是“超级卖家”,更是“超级买家”。进博会为最不发达国家提供免费展位,对53个非洲建交国实施零关税,不设配额,不附加政治条件。这让全球南方国家的发展预期同样确定:市场可进入,规则可预期,红利可持续。

种种确定性的背后,是中国扩大高水平对外开放的决心不会变,同世界分享发展机遇的决心不会变,推动经济全球化朝着更加开放、包容、普惠、平衡、共赢方向发展的决心不会变。同时,也应看到,开放领域仍有提升空间,集中体现为内外联动机制在动力、规则、区域联动三个维度上的贯通尚不充分:动力上,2026年前三季度服务贸易逆差仍达12259.7亿元,金融、教育、医疗、专业服务等领域国内供给能力与国际竞争力之间的落差并未因展会短期热度而自动弥合,超大规模市场的应用场景优势,尚未充分转化为对全球高端服务要素的吸附能力;规则上,“边境后”开放的内外调适链条尚待闭环,国内规制与国际高标准之间仍有落差,电信、互联网、教育、文化、医疗等领域在审批环节、资质互认、数据跨境流动等层面还存在卡点和堵点;区域联动上,开放平台功能升级向内陆腹地传导不足,制度红利能否穿透到内陆腹地仍是待解课题。

应对之道,须以“内外联动”为轴,在三个维度同步打通。

以有序扩大自主开放和单边开放,拓展联动的自主空间。自主开放的核心不是“我开门”,而是“我定节奏”。下一步的重点,是把服务贸易逆差集中的领域直接转化为改革清单:逆差在哪里,开放的压力就传导到哪里;这些领域资质互认、执业许可、自然人流动等制度型壁垒相对突出,正是开放需要重点突破的环节。

以“对标—试验—转化—辐射”的双向调适,推动规则相通由单向走向双向。对内,以自贸试验区试点经验复制推广和“边境后”规制内化为抓手,把国际高标准规则转化为国内可执行规则。对外,以推动世贸组织改革、构建高质量自贸区网络为载体,推动国内成熟规则标准“走出去”。

以开放平台的功能升级,释放内外联动的牵引效应。重点不在增加展会数量或延长展期,而在推动各平台从“交易场所”向“功能性平台”转型。广交会、进博会要从展品交易向投资落地转化,把展会热度转化为三百六十五天的市场存在;服贸会、链博会要向服务贸易开放、供应链合作、数字贸易标准共商等更深层次延伸。

党的二十届五中全会强调,“深入挖掘内需潜力,进一步深化改革开放,推动经济持续向新向优向好发展”。一个更加开放、更具创新力的中国大市场,不仅将增强自身高质量发展动力,也将为全球经济注入更多发展红利、合作红利、创新红利。开放不是一场开幕式,而是一场没有闭幕式的长跑。只有共同把全球市场的蛋糕做大、把全球共享的机制做实、把全球合作的方式做活,才能源源不断地为世界经济增长注入新动能。

## 秦川机床马旭耀:工业母机的“黄金期”不容错过

对话企业家 C8



从“保生存”到“强主业”,是秦川机床工具集团股份公司(以下简称“秦川机床”,000837.SZ)党委书记、董事长马旭耀划定的路线。

2023年9月,在法士特系统深耕20余年的马旭耀,跨岗执掌秦川机床。彼时,公司主营业务承压的挑战尚未根除,叠加行业周期波动、国际贸易环境日趋复杂,突围与高质量发展之路依旧艰辛。

今年前三季度,秦川机床实现营业收入34.34亿元,同比增长10.05%;归母净利润6934.81万元,同比增长45.80%;扣非后归母净利润1361.41万元,同比大幅增长。公司经营业绩稳步提升。

三年调整,秦川机床走出了关键的哪几步?一家老国企如何从“活下来”走向“强起来”?日前,马旭耀向《中国经营报》记者讲述了他的答案。

本期热词

### 支部扎在闸把旁

2026年10月30日,“毛泽东号”机车迎来命名80周年。这台诞生于解放战争烽火中的英雄机车,跨越蒸汽、内燃、电力3个动力时代,历经5次换型升级,在14任司机长、189名机车乘务员的接力护航下,如今已实现连续安全走行1300万公里,相当于环绕地球赤道324圈。

1300万公里,支部始终扎在闸把旁 A3

### 激战“双11”

今年“双11”,信用卡行业的促销逻辑正在发生变化。《中国经营报》记者采访了解到,多家银行将分期优惠的覆盖范围从3C数码之类的特定商品场景扩展到大额账单分期之类的购后场景,资源投放也从单一电商场景向出行、航旅、本地生活等多元领域拓展。

信用卡激战“双11”:分期战场转向大额账单 B1

### 业绩分化

在汇率波动、存储芯片涨价以及苹果新品周期调整等多重因素交织下,果链企业的业绩表现出现分化。与此同时,AI服务器、AI眼镜、机器人等新业务正在成为这些供应链企业寻找新增量的重要方向。

多重因素共振 “果链”三巨头三季度业绩出现分化 C1

### 大润发转型

近日,连锁超市“大润发”母公司高鑫零售(06808.HK)发布盈利预警,截至2026年9月30日止六个月,即2027财年上半年,预计净亏损及公司拥有人应占亏损同为约5亿元至5.5亿元(未经审计),去年同期分别为1.27亿元和1.23亿元,预亏上限已超过上一财年全年亏损额。

预亏高达5亿元 大润发改革成效待显 D1

经济大势 A1~A4

透视工业AI商业化:数据价值如何释放? A4

营商环境 B1~B8

银行对公贷款增速放缓 B2

长护险风口 数颐联康更名转型加速“集团化” B3

收缩传统地理信息业务 中科星图转型提速 B6

逐浪海面具身智能赛道 B8

智在公司 C1~C8

估值消化、筹码出清 科技股行情短期或震荡探底 C2

电子布多轮涨价 中国巨石扩产提速 C3

“南北奥迪”分灶之后:双品牌落地与治理大考 C5

慧及民生 D1~D8

脉动业绩现季节性波动 达能加速本土化布局 D4

三季度储能电池企业业绩分化 2027年市场有望保持增长 D5

中经传媒智库 本报官方订阅微店

6 942626 144086

广告许可证:京海工商广字第0224号

本报常年法律顾问所:北京德和衡律师事务所

总机电话:(010)88890000 发行/征订电话:(010)88890120 广告热线:(010)88890020 监督电话:(010)88890050

国内统一连续出版物号/CN 11-0151 邮发代号/1-76 社址:北京市海淀区玉泉山路23号院北区7号楼 邮编:100097 海外发行总代理:中国国际图书贸易总公司 海外发行代号:1613D 印刷:人民日报印务有限责任公司(北京市朝阳区金台西路2号)