

西洽会洞察：重庆创新开放的底气何在

本报记者 冯雨瑶 刘欢

像真实宠物一样的AI仿生机器狗、打印精度达10微米的超精密3D打印机、打破进口垄断的高端分析仪……5月21日至24日，第八届中国西部国际投资贸易洽谈会(以下简称“西洽会”)在重庆举办，来自多个领域的创新成果集中亮相。

西洽会是中国西部地区的国际盛会，也是洞察重庆当地产业发展态势的窗口。《证券日报》记者在现场感受到，从前沿技术突破到最新成果落地，AI已深度融入制造业各个环节，重庆凭借较为完善的产业生态吸引了国内外厂商的目光，成为西部地区的一块投资热土。

第八届西洽会组委会办公室主任、重庆市商务委党组书记、主任章勇武表示：“举办西洽会，是重庆深化高水平对外开放，服务和融入新发展格局的重要载体，更是重庆落实‘两大定位’、串联西部资源、链接全球市场的重要窗口和标志性平台。”

科技创新打造厚实“家底”

据了解，本届西洽会系统呈现重庆建设“33618”现代制造业集群体系和推进“416”科技创新布局的标志性成果。综合形象展区重点展示人工智能、低空经济、动力装备、先进材料等领域的新技术、新业态、新模式。

走进位于中央大厅的重庆两江新区展馆，在这800平方米的空间里，重庆两江新区67家企业、163件展品集中亮相。从赛道“狂飙”的机车到守护生命的“人工心脏”，从灵动的AI仿生机器狗到微米级超精密制造器械，这些“硬核”科技全面展示了重庆两江新区的产业新发展、技术新成果。

记者在展馆内看到，一款名为“哮天 Sirius”的AI仿生机器狗犹如真实小狗般运动灵活，吸引诸多现场观众驻足互动。“这是全球首款具备训练能力的AI仿生机器狗，在AI大模型加持下，能为每位用户定制独特的宠物性格与专属动作。”恒之未来(重庆)创新科技有限公司销售经理谢锦荣对《证券日报》记者表示。

汽摩产业是重庆当地产业的重头戏。在本届西洽会上，以长安汽车、赛力斯为代表的整车车企展出多款车型，充分展现本地车企在新能源车赛道的强劲产品竞争力。摩托车方面，参展的张雪机车、无极等品牌则展现重庆摩托车产业的硬核实力。

当前，低空经济正深度融入重庆的城市治理中。重庆这座城市的立体空间结构复杂、地面巡检难度大盲区多，这为低空经济产业发展提供了天



第八届中国西部国际投资贸易洽谈会现场
冯雨瑶/摄

然的试验场。在本届西洽会展区内，形态各异、大小不一的无人机随处可见，这些产品的应用领域也趋于多元。

例如，重庆首讯科技股份有限公司(以下简称“首讯科技”)已开发出具有代表性的创新成果——重庆高速公路低空应用管理平台。该公司通过自主研发适应山区巡检的差异化低空装备，定制4类差异化无人机，聚焦运行监测、道路基础设施巡检、资产巡查、应急响应四大核心场景。

“自2025年6月份上线以来，相关无人机安全飞行超1.2万架次、里程逾8.6万公里，巡检效率提升3倍至5倍，应急响应时间平均不超过8分钟，巡检成本降低约30%。”首讯科技技术创新中心主任陈星州对记者说，该平台构建了高速公路“空地一体化”管理新模式，全面提升了路网管养的智能化、精细化、高效化水平。

制造业是重庆这座工业重镇的“家底”。随着科技创新力度的持续加大，重庆的发展潜能不断释放。记者获悉，在本届西洽会开幕式上，重庆市发布《投资重庆机会清单》，共纳入277个投资项目，投资总规模5794.6亿元。大数据、人工智能等数字经济赛道被悉数纳入，为海内外企业绘制清晰的“产业投资地图”。

加快“引进来”与“走出去”

马里手工艺品、巴西黑咖啡、韩国

护肤品……走进国际展区，来自全球各地的特色产品琳琅满目，参展外商与客户积极洽谈。“这是我第三次来重庆参展。”一位外国展商用不太熟练的中文对记者说。

作为中国内陆城市，重庆拥有较为完善的工业体系和产业基础，这吸引着无数外商的目光。数据显示，截至目前，已有325家世界500强企业落户重庆，全市外资市场经营主体超8700家。外资企业不仅带来优质资本，更贡献了全市约一半的进出口额。

“一位德国企业家曾坦言，他最看重重庆的正是这份难得的产业完整性。”重庆市商务委相关负责人表示，无论是汽车、电子、医药还是其他各类产业，都能在重庆实现就近配齐上下游配套资源，全链条协同高效的产业优势在国内城市中尤为突出。

重庆在汽车等产业具有厚实的技术积淀。据介绍，重庆汽车产业配套优势显著，整车本地配套率超70%，核心零部件可实现1小时车程内配齐。2025年，重庆新能源汽车产量突破百万辆，全国每8辆汽车、每3台摩托车就有1台“重庆造”，赛力斯、阿维塔、长安深蓝等本土汽车品牌加速走向全国、驶向全球。

重庆市商务委相关负责人表示，当前，重庆正聚力构建“33618”现代制造业集群体系，生物医药等新兴产业加速崛起，持续释放政策红利与产业机遇。重庆完善的产业链配套正吸引全

球巨头在此落户。有外商表示，重庆依托中欧班列(渝新欧)搭建跨境医药流通体系，以及持续推进基层医疗提质升级，这与企业以创新诊断技术助力医疗发展的理念高度契合。

除了积极把外企“引进来”，重庆的本土企业也在加快“走出去”。渝洽、渝车在海外市场的影响力正不断放大。“我们公司生产的三轮车主要出口至非洲市场，当前公司在肯尼亚三轮车市场的占有率不断提升。”某从事三轮车制造的重庆本土企业工作人员对《证券日报》记者表示。

值得关注的是，在助力渝企“走出去”的过程中，重庆进出口商会扮演着重要的角色。“从2024年开始，我们商会就组织重庆的汽车、摩托车整车及零部件企业去非洲考察，并拓展非洲市场。未来，我们还将继续深耕非洲市场，并重点拓展中亚市场。我们不仅要推动汽车、摩托车‘出海’，还将进一步推动与产业相配套的服务‘出海’。”重庆进出口商会执行会长杨来科对《证券日报》记者表示。

一组数据印证着重庆的实力。5月19日，重庆海关最新公布的数据显示，今年前4个月，重庆外贸进出口总值达3017.5亿元，同比增长33.4%，增速较中国整体水平高18.5个百分点，历史同期首次站上3000亿元台阶。其中，笔记本电脑、手机、汽车、摩托车等出口商品，农产品、集成电路等进口商品，均保持稳定增长。

从“整零配套”迈向“生态共建”

成渝汽车产业集群强势崛起

本报记者 舒娅璐

5月21日至23日，2026第三届成渝地区(成都)汽车产业链生态合作大会在四川成都举行。本次大会以“向新向智·链接未来”为主题，各方共话产业新机遇、共谋产业链协同发展。

当前，成渝地区已建成我国第三大汽车产业集群，其汽车产业底座坚实、优势凸显，正依托成渝地区双城经济圈建设持续深化跨区域联动，积极打造世界级智能网联新能源汽车产业集群。接受《证券日报》记者采访的业内人士表示，成渝地区汽车产业具备良好的发展基础与深度协同潜力，产业集群崛起势头强劲，正向世界级产业高地稳步迈进。

在本次大会开幕式上，多款“成都造”重磅新品首发亮相。据介绍，2026年，成都汽车产业将迎来新能源化、智能化成果集中上市期，包括奕境、捷达等品牌在

内的6款全新车型将陆续推向市场，涵盖从豪华旗舰到国民家轿、从纯电到混动的各个细分市场。

本次大会还发布了成渝地区汽车产业链机会清单以及捷达、长安等龙头企业年度采购需求，为企业精准对接提供“导航图”。

在签约环节，成都市汽车行业协会与重庆汽车工程学会签署“十五五”战略合作协议，双方将深化跨区域产业协作。公共领域车辆协同电动化与汽车产业协同发展项目、道路运输车辆北斗高精度定位芯片模组合作项目、产业链供应链供采合作项目等一批重点合作项目成功签约，标志着成渝两地汽车产业从“整零配套”向“生态共建”迈出坚实步伐。

一汽大众捷达汽车科技有限公司CMO王昕对《证券日报》记者表示：“捷达品牌自2009年在成都有了工厂以后，已聚集大批上下游企业，目前整个供应链体系有400多家企业。我们在成渝地区的发展深度践行本土化战略，目前在成都的本土化供应链配套率达到70%以上，有利

于带动成都乃至成渝地区汽车产业的发展。成都和重庆距离较近，产业互补优势也较强，相信未来两地在智能网联、高阶辅助驾驶等方面会有更多的互补和协同。”

近年来，成渝地区双城经济圈建设上升为国家战略，两地汽车产业协同发展成效显著。截至目前，成渝地区已建成我国第三大汽车产业集群，集聚了28家整车制造企业、1500余家规上汽车零部件企业，产业规模突破8000亿元。2025年，成渝两地汽车总产量达372万辆，占全国总产量的11%。其中新能源车产量152.8万辆，同比增长47.3%，高于全国18.3个百分点。全国每9台汽车中就有1台“成渝造”。

成渝两地汽车产业协同发展前景，受到市场各方的关注和期待。

奕境汽车品牌总经理曾清林在接受《证券日报》等媒体采访时表示：“成渝地区在汽车产业基础、人才和研发以及汽车消费市场等方面拥有强大的优势，我们希望洞悉中国个性化、高端化的汽车消费需求，结合成渝本土的人才及产业发展优势，在这里实现‘研产供销’布局，并以成渝地区为基础走向全国乃至全

球市场。”

四川省委、省政府决策咨询委员会委员，四川省社科院研究员盛毅对《证券日报》记者表示：“成渝两地在汽车产业研发服务能力、研发体系方面均具有较强实力，并且近年来两地纷纷加速推进新能源汽车产业发展。从协同发展的角度来看，两地可以通过增强合作，进一步提升成渝地区汽车产业集群在国内外的影响力，比如围绕一些配套服务企业共享研发平台和科技资源，推动链主企业增强和延伸在区域内产业链布局等。展望未来，成渝汽车产业集群在高端化、细分化、国际化方面的发展值得期待。”

面对国内市场调整、海外需求旺盛的新形势，成都正加快构建“整零并重、油电并重、软硬并重、产销并重”格局，多措并举支持汽车企业拓展国内外市场；同时，成都将依托成渝地区双城经济圈建设、成渝双城经济圈等区域协作机遇，持续举办汽车产业链生态合作大会等品牌活动，深化“成渝300公里配套圈”建设，携手构建“氢走廊”“电走廊”“智行走廊”三大应用场景，共同打造世界级智能网联新能源汽车产业集群。



图片来源:新华社

企业级AI操作系统密集发布 “底座层”竞争重塑产业格局

本报记者 袁传玺

当大模型技术从“百模大战”走向纵深落地，企业级AI市场正迎来一场“底座层”的较量。近期，金蝶“灵基”、北电数智“星火·AI云2.0”、酷开Happy Work AIOS Lite MVP等多款企业级AI操作系统密集发布，标志着行业竞争已从单一模型或功能点，升级为系统级生态的角力。

广州艾媒数聚信息咨询股份有限公司CEO张毅对《证券日报》记者表示，企业级AI操作系统大量出现，核心驱动力来自三方面：一是政策规范持续完善，为智能体应用划定清晰的安全边界；二是企业数字化转型迈入深水区，传统企业管理系统无法适配智能决策与自动化流程的发展需求；三是大模型能力趋于成熟，已从“能对话”进化到“能执行”，为AI操作系统筑牢技术根基。

市场空间广阔

麦肯锡最新报告显示，90%的(被调研)企业已经启动数字化和AI转型，但其中只有25%取得了切实成果，仅有10%实现了AI规模化应用。这一落地困境的核心矛盾在于传统企业IT架构与AI能力存在适配断层：研发、制造、营销等业务系统彼此割裂形成数据孤岛，致使AI难以形成跨环节认知；而简单叠加AI功能的模式，又催生全新的AI应用壁垒。

“很多人用AI的方式不对，把它当成搜索或通用问答工具，自然觉得不够惊艳。”360集团创始人周鸿祎对《证券日报》记者表示。这种工具化应用思维，也暴露出企业数字化转型潜藏的深层发展瓶颈。

酷开CEO王志国表示，企业发展AI真正的短板并非工具缺失，而是传统管理模式存在固有局限，思维惯性与经验主义等问题催生认知差、信息差、执行差、竞争差四类差距，使得企业战略在内部传导过程中不断偏离初衷。企业发展模式亟待转变，需从传统人力管控模式升级为AI赋能、人机协同的智能化管理模式。

滴普科技联合创始人杨磊对《证券日报》记者表示：“我们不是在比谁能操作鼠标，而是看模型能否在企业背景下，基于本体知识体系自动生成准确的技能，比如能否在维修场景中生成工单并推送到生产执行系统。”不难看出，倘若AI无法吃透企业专属业务知识，复杂运营逻辑，技术与业务脱节的问题便无法得到根本解决。

面对企业AI转型面临的普遍难题，企业级AI操作系统成为主流解决方案。据IDC《中国企业级AI软件市场跟踪报告》显示，2025年中国企业级AI软件市场规模同比增长32.7%，预计2026年将突破

1500亿元。企业级AI操作系统已然成为科技企业竞相角逐的核心赛道。

破解AI实用性不足痛点

“企业不需要只会聊天的‘网红’AI，而是能在约束范围内准确干活、可审计、可追溯的AI数字员工。”滴普科技创始人兼首席执行官赵杰在接受《证券日报》记者采访时表示。市场实际需求，推动企业级AI操作系统迎来集中发布热潮。

例如，滴普科技发布的Deepexi 2.0并未局限于参数优化，而是重构企业AI应用逻辑。企业提出数据治理能力等同于业务理解能力的发展理念，依托行动型智能体，将AI应用从信息查询延伸至全流程业务实操场景。

金蝶正式推出的“灵基”企业级AI操作系统，以AI原生技术为核心，围绕对话交互、办公作业、应用开发三大方向，具备智能体开发、调度运行、合规治理及生态联动全链条能力，搭建起支撑企业全域智能化运营的底层架构。用友网络也持续为旗舰产品BIP平台叠加AI功能，目前已在财务核算、智能报表等场景实现常态化落地。

针对认知差、信息差、执行差、竞争差四类差距，酷开依托AI原生架构打造Happy Work AIOS，赋能大模型感知实景、执行操作、统筹规划，全方位贴合真实业务场景自主完成工作任务。北电数智推出的“星火·AI云2.0”则以先进·AIOS和新天·AgentOS双操作系统为架构，统筹解决AI生产的算力供给与智能体全生命周期管理，形成从算力到应用的闭环驱动。钉钉Agent OS聚焦多智能体协同调度，银河麒麟V11打造硬件、模型、应用软件解耦架构，依托底层技术革新提升AI落地实效。

目前，AI行业技术发展正逐步从模型驱动迈向本体驱动。新一代企业级AI操作系统搭建统一业务语义体系、知识图谱推理引擎与可信运行机制，有效破解AI实用性不足的行业痛点。

“如果说2025年是大型‘百花齐放’的一年，那么2026年就是AI Agent‘落地生根’的元年。”一位行业分析师对《证券日报》记者表示。随着智能体功能从答疑问答转向解决实际问题，企业级AI操作系统也从增值配套服务，转变为企业数字化必备基础设施。

“可以预见，未来三年，围绕AI OS的生态竞争将愈发激烈。对于国内企业而言，掌握自主可控的AI操作系统底座，不仅决定其数字化转型成效，更将深刻影响自身在智能产业领域的的话语权与竞争力。”上述分析师表示。

多重因素共振 航运价格持续走高

本报记者 张文湘

近期，国际航运价格出现明显上涨趋势。上海航运交易所数据显示，5月22日，反映中国出口集装箱运输即期市场的上海出口集装箱运价指数(SCFI)报2218.15点，比5月15日上涨77.49点，该指数较今年2月份的均值上涨超七成。除集装箱航运外，干散货运输价格也出现上涨。今年2月27日，波罗的海干散货指数(BDI)为2140点，截至5月21日，该指数提升至2964点。

高涨的航运价格，对下游企业造成较大影响。“现在货物走海运的运费比货值都要高。”广州外贸企业负责人在接受《证券日报》记者采访时表示，公司主要从事布料出口，相关货物运往美国、非洲等国家和地区。

“此轮航运价格上涨，核心是地缘冲突、成本飙升、运力收缩、需求旺盛等因素共振的结果。”巨丰投资高级投资顾问丁臻宇对《证券日报》记者表示，首先，红海风险犹存，部分船舶绕行好望角，航程增加10天至14天，导致全球约10%有效运力被消耗；其次，受中东局势扰动，油价走高，燃油成本大幅上涨，船司加收燃油附加费；再次，部分船舶滞留、降速航行，进一步压缩运力；最后，欧美传统旺季备货需求回升，供需失衡推动运价快速上行。

多位业内人士认为，航运价格短期内或仍难明显回落。深圳某

货代工作人员在接受《证券日报》记者采访时表示，近期欧洲航线、远东航线、美洲航线的运价持续上涨，不同船司的涨价幅度有所不同，从当前的局势来判断，短期内运价很难明显下降。

丁臻宇认为，短期看，地缘紧张与旺季需求支撑运价高位震荡，运价难大幅回落；中期若冲突缓和，运价或小幅回调，但仍高于往年均值。

兴业证券股份有限公司发布的研报表示，地缘冲突使航运业从“强竞争性”的周期行业“转变”为“高风险溢价”的战略性行业。2026年有望成为油散共振周期的开端。航运子板块逻辑分化显著，短期内继续看好油轮，静待地缘冲突缓和后原油补运需求创造量价齐升；中长期看好干散货板块，供需紧张下行行业有望低位上行。

拍船网首席分析师王琪俊对《证券日报》记者表示，目前全球油轮市场处于波动期，尚有大量不确定因素，对于油运企业而言，其既要考虑运力结构调整，也要考虑地缘政治因素，需谨慎投资，避免陷入不利局面。

对于下游企业，丁臻宇则建议其提前锁价，签订长协锁定成本，同时优化运输方案，采用海空联运、中欧班列等方式分散风险；并调整库存节奏，分批发运避免集中出货，同时密切跟踪地缘动态，灵活调整相关策略。