

金融活水精准滴灌硬科技

■本报记者 昌校宇 方凌晨 杨洁 彭衍菰

2026年中国国际服务贸易交易会(以下简称“服贸会”)正如火如荼地举行。《证券日报》记者探馆看到,在多家金融机构展台的核心区域,一批重磅硬科技创成果集中亮相;大屏轮番播放落地案例,互动终端前观众驻足观摩,工作人员不时解答提问。科技金融成为各家展台当之无愧的“C位”。

这背后,是“投早、投小、投长期、投硬科技”正从理念共识转化为金融机构实实在在的行动。金融活水贯穿创新全链条,精准滴灌科创企业各关键阶段。

不看“砖头”看“专利”

金融服务硬科技,起点在哪里?记者在展馆里找到了答案——先要精准甄别优质科创主体,破除金融对接科创的第一道壁垒。传统金融看重抵押物、固定资产等有形资产(俗称“砖头”),而科创企业普遍轻资产、重研发,核心价值集中在技术专利、研发能力、核心团队、产业化潜力等软性创新资产。

走进建设银行展台,现场大屏轮番呈现各类科技金融落地案例,多台互动终端同步展示产品体系,吸引了众多观众驻足观摩。

“我行在科技金融方面的一个核心理念,就是不看‘砖头’看‘专利’。”建设银行展台工作人员向《证券日报》记者介绍了“善建科技”科创智评工具。该工具针对科创企业轻资产、重技术的特点,可为其精准科学画像。

中国银行展台大屏展示的“中银夸腾系统”同样引人关注。工作人员对记者表

示:“该系统通过多维数据完善科技企业画像及评价体系,应用量化评价模型为科技企业生成‘夸腾分’,并提供科技评级、风险监测等参考。同时,内置AI智慧助手,辅助开展潜在客户与产品推荐,其服务范围可延伸至政府、创投、园区等合作机构,提升对科技型企业与产业链协同客户的服务能力,助力科技金融数智化转型发展。”

工商银行服务科创的起点,已往前延伸到了“成果孵化”。其展台工作人员介绍:“工商银行通过百亿元专项基金、特色信贷产品、人才专属服务、政产学研生态打通四大创新举措,构建起覆盖成果孵化与产业成长的全链条服务体系。”

提供综合金融服务

精准识别之后,如何把资金精准送到企业手中?记者在采访中了解到,银行赋能企业已不再依赖单一信贷,而是通过综合金融服务,匹配科技企业不同阶段的资金需求,为科技型企业成长与科技相关产业发展提供坚实支撑。

农业银行的“前沿科技金融”展区,集中展示了其与月之暗面Kimi大模型的深度合作成果。展台工作人员对《证券日报》记者介绍:“Kimi所属公司月之暗面是国内前沿人工智能企业,Kimi智能助手是其核心产品,我行今年与其建立合作后,已在授信、零售业务等多个维度展开了深度合作。”

本届服贸会,中国银行特邀数家科技型企业代表携最新研发成果共同参展,其中包括由玻色量子自研的国内首个突破千比特规模的可扩展专用量子计

算机——“取量·山海1000”。记者从现场了解到,玻色量子正是中国银行投贷联动业务的典型成功案例。中国银行展台工作人员介绍:“截至今年6月份,中国银行共为20万家企业提供科技贷款支持,科技信贷占对公贷款比重超三分之一。”

建设银行则依托“善建科技”服务体系,深化“股、贷、债、保、租”等综合金融服务,破解科创企业的现实难题。摩尔线程便是其中一个服务案例。现场工作人员介绍:“摩尔线程是国内自研全功能GPU(图形处理器)芯片领军企业。2024年,该企业参与万卡集群项目时,建设银行担任银团贷款牵头行,联合7家同业机构,以纯信用方式组建银团,及时补上项目资金短板,助力国产万卡集群效能达到国际先进水平。后续,该企业也成功登陆科创板。”

陪伴企业全生命周期

一笔融资能解燃眉之急,但科创企业更需要长期陪伴。记者在展馆里感受到,金融机构赋能科创企业,早已跳出单次投融资交易的局限,转向围绕科创企业全生命周期,提供持续陪伴、动态赋能的生态化服务体系。

建设银行系统化构建了“善建科技”科技金融服务体系。2025年以来,建设银行北京市分行依托科技易贷、科技开发贷、科技转化贷等特色信贷产品,持续加大资源供给,精准助力企业开展技术迭代,推动硬核科技成果高效转化落地。“在服务科学技术全生命周期方面,建设银行将金融服务深度嵌入科技创新和产业创新融合发展的全链条。”工作人员介绍。

工商银行展区内,“育茧聚力一破茧成蝶”双层级图文展示,呈现了其作为“高校科技成果转化

化全周期金融合作伙伴”的实践路径。在工商银行构建起的覆盖成果孵化与产业成长的全链条服务体系下,源自北京大学的北太振寰获得全国首笔“工银科技成果转化贷”,助力国产科学计算软件实现全链条自主可控;清华大学孵化的华鑫生物在“股权+债权”双轮驱动融资护航下,推动全球首创可降解3D细胞微载体技术走向产业化。

“中国银行依托‘中银科创+’综合服务体系,联动政、研、园、企、投、所、链多方创新主体,综合运用投贷联动、贯通式培育计划、跨境并购、资本市场培育等多元工具,陪伴初创、成长、成熟期科创企业接力式成长。”中国银行展台工作人员介绍。

走出展馆,记者深切感受到,金融活水正精准滴灌创新链条每一个关键节点,持续孕育出金融赋能科创从“0到1”突破,再到“1到N”产业化的典型样本。科技与金融的双向奔赴,正在首钢园写下生动注脚。



从卖带宽到卖算力 运营商亮出服务新样本

■本报记者 郭冀川 张梦逸

2026年中国国际服务贸易交易会(以下简称“服贸会”)电信、计算机和信息服务专题展,专门设立了信息通信主题展。《证券日报》记者在展区看到,多家参展运营商集中展出了AI(人工智能)、算力相关成果。

当前,国内运营商密集落子词元赛道,输出算力资源与算力服务。在本届服贸会上,中国联通展示了在全域物联与柔性智造领域的的能力,其展出的“联通星罗”算力调度平台,搭建起一站式Token(词元)运营中枢,打通了“Token生产、Token调度流转、Token场景落地”链路。其不仅是算力提供平台,更实现了全域分散算力的统一纳管与智能调度。

中国电信展出了星辰TokenHub平台。该平台通过单一Token账户,统一API接口提供模型调用服务,实现了“开箱即用”的全球随取算力服务。

运营商也正服务中国企业加速“出海”。在中国移动展台,工作人员向《证券日报》记者展示了最新的“出海”服务案例。针对跨境工业AI场景,中国移动为海外某头部半导体工厂量身搭建本地化AI智造体系,依托800亿参数大模型深度联动企业专属知识库,落地良率智能根因分析能力,将现场质检效率大幅提升2倍至3倍,破解了海外芯片制造长期面临的良率管控瓶颈。

中国联通带来了“5G+AI”赋能海外制造业的实践。东南亚某头部家电企业部署中国联通5G柔性生产专网后,一方面彻底打破传统“按库存生产”模式对个性化订单的适配局限,解决了过往订单交付周期冗长、产能爬坡缓慢的痼疾;另一方面补齐了厂区安全预警滞后、整体运营效率偏低的短板。最终成功推动该家电企业完成向“订单驱动型制造”的全面转型,订单交付周期压缩至3至7天,产能爬坡周期缩短20%,整体运维成本同步降低15%。

“当前中国企业‘出海’已步入深水区,核心需求早已从基础跨境连接,升级为AI算力供给、定制化智能应用与全链路一站式数字化服务。”中国电信国际业务负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,运营商“出海”服务也随之要完成迭代,从早年的“卖带宽”全面升级为“卖算力、卖AI、卖全栈解决方案”。

见证服贸会上的金融力量 系列报道



通信产业展现数智服务新图景

■本报记者 李乔宇

9月9日至9月13日,2026年中国国际服务贸易交易会(以下简称“服贸会”)在北京首钢园举行。在电信、计算机和信息服务专题展上,《证券日报》记者注意到,以往展会常见的概念展板、技术演示少了,取而代之的是可以上手操作、直接输出业务结果的各类AI产品。观众可以现场生成AI音乐短片,企业代表能够实地体验数字员工审核合同、智能体自动处理办公报表等应用。

多位现场工作人员告诉《证券日报》记者,与往年相比,今年电信、计算机和信息服务专题展的一大鲜明变化,就是人工智能褪去“炫技”色彩,从实验室原型走向真实业务场景,一批面向产业、兼顾安全与落地性的数智方案集中亮相,勾勒出通信产业数智服务的全新图景。

AI服务可交付

中国移动通信集团有限公司(以下简称“中国移动”)展台前人潮涌动,观众正在等待体验AI MV。记者了解到,观众只需在现场拍摄一张照片,并对着麦克风读出一句话,系统便会在十余秒内智能生成一段符合用户所选风格的个性化MV片段。

“算力本身是一个比较抽象的概念,很多观众对它的感知并不直接。”中国移动展台工作人员告诉《证券日报》记者,

“我们这次特意设计了一个体验类产品,把算力能力封装成观众可参与、可感知的AI MV生成过程,向大家展示的其实是中国移动多智能体协同调度的能力。”

该工作人员表示,AI MV的呈现不是单一模型在工作,而是多个智能体协同调度。从形象生成、声纹复刻到歌词分镜脚本统筹,不同智能体并行调用、协同完成,最终在十余秒内输出一段完整的个性化MV。观众看到的是一段视频,实际上看到的是算力网络支撑下多智能体协同的完整链路。

在中国电信集团有限公司(以下简称“中国电信”)的展台上,一位企业负责人轻点网关开发平台,便轻松调出擅长各类业务方向的数字员工,行业洞悉、活动策划等任务都能由数字员工轻松完成,全程数据不出企业本地网关,TeleAgent正在演示从几十份不同格式周报中提取数据、生成汇总报告,工作人员只需在关键步骤确认。

“人工智能已经越过‘能不能做’的阶段,进入‘能不能交付’的阶段。”中国电信工作人员告诉《证券日报》记者,中国电信在本届服贸会上重点展示AI在实际应用场景中的体验,展现AI服务在极端条件下靠得住、在生产线和办公桌上用得起来、在老百姓家里感受得到。

上述工作人员表示,未来中国电信将持续推进AI服务走向普惠——将依托翼智企等平台降低中小企业使用门槛,并向“一人公司”(OPC)这类新形态提供开箱

即用的工具集,让AI不只服务大企业,也服务每一个创业者。

中国铁塔股份有限公司(以下简称“中国铁塔”)将遍布全国的通信基础设施转化为AI落地载体。记者在现场了解到,中国铁塔加速推动“通信塔”向“数字塔”升级,其发布的空间治理行业大模型——铁塔经纬大模型已迭代形成应急、林草、国土、水利、环保、农业、交通7个细分行业大模型,在17个省市实现商业化应用。

在此基础上,中国铁塔打造通用铁塔智能体,单个推理决策耗时2.6秒,准确率90%以上,可精准识别异常场景并输出差异化策略,在复杂场景下调度多塔协同交叉核验,服务近万种AI分析场景。

词元使用更加灵活

AI服务加速面向大众的同时,全新的价值计量体系正在产业内部逐步形成。词元(Token)作为大模型运算处理信息的最小单元,正在成为智能服务时代的新型计价标尺。

在本届服贸会上,中国电信将三款价格不同的词元套餐带到了展会现场。“目前‘词元商店’已经上架了多款套餐,目的就是为了让用户像购买流量一样轻松购买词元。”中国电信展台工作人员告诉记者。

“我们在‘词元商店’的背后打造了一个开放的模型聚合平台,目的是让词元使

用更加灵活、便携且安全。”上述工作人员表示,“我们自己的大模型,但其他主流模型也都有接入,平台上还有一个类似‘模型淘宝’的产品,用户可以在上面下单、使用模型,还允许提前试用。”

“传统流量按GB计费,词元按消耗量计费,不同模型价格不同,用多少扣多少。”中国移动展台工作人员告诉记者,中国移动国际公司打造了算力交易运营平台,客户可以通过平台调用国内外大模型,平台统一完成合规审核、算力调度和费用结算,最终按词元消耗量计费。

通过大模型聚合调度与交易结算平台,词元能够进行统一计价,算力不再只是硬件和底层资源,而是被封装成可记账、可计量的服务单位。客户按词元付费,收入回流到算力与模型服务体系。

词元计价能够落地,前提是算力网络足够扎实。在本届服贸会上,中国移动全球算力网络基建重磅亮相,成为展台核心亮点,为数字产业发展夯实坚实基础。目前,中国移动国际传输总带宽达406T,布局超100条海陆缆资源,境外POP点达446个,业务覆盖全球95个国家和地区,位居中资行业前列;同时精准布局全球算力节点,在新加坡、英国、德国等地建立6个自有核心数据中心,为中资企业出海提供低时延、高可靠的跨境算力保障,打通全球化数字服务通道。



图为服贸会现场
李乔宇、彭衍菰/摄