

我国服务贸易稳居全球前列

伴随中国美食走红海外、潮玩进军世界市场、国际品牌首发首秀纷至沓来，“中国服务”快速发展。据商务部统计，2025年，我国服务贸易进出口总额超8万亿元，同比增长7.4%，稳居全球前列。

作为国际贸易的重要组成部分和国际经贸合作的重要领域，服务贸易在构建新发展格局中具有重要作用。今年以来，免签政策持续放宽优化，关税减免、通关便利等制度红利持续释放，推动我国服务贸易稳中向好。

最新数据显示，2026年前2个月，我国服务贸易进出口总额1.14万亿元，其中出

口4424.9亿元，同比增长4.7%；知识密集型服务进出口占服务进出口总额的比重为42.5%，比上年同期提升0.3个百分点；过境免签政策带动入境旅游持续增长，旅行服务进出口3625.9亿元，为我国服务贸易规模第一大领域。

当前，世界经济格局正经历深度调整，全球贸易体系加速重构，服务贸易已成为各国角逐的高地。中国“十五五”规划纲要提出“大力发展服务贸易”“鼓励服务出口”。2026年政府工作报告把“健全服务业国家标准，培育‘中国服务’品牌”作为扩能提质

服务业的具体内容。

“十五五”时期，我国服务业规模预计将突破100万亿元。面对广阔的市场空间，加快服务业对外开放，成为新形势下塑造“中国服务”国际竞争力和合作新优势的重要抓手。

持续缩减外资准入限制措施，推动电信、互联网、教育、文化、医疗等领域有序扩大开放；连年举办服贸会、数贸会等重大展会，推动服务贸易创新发展；服务业扩大开放综合试点扩围至20个，覆盖东、中、西、东北地区……

我国正以服务业为重点扩大高水平对

外开放，吸引优质服务深耕中国，助力“中国服务”扬帆出海，与世界各国共享服务业发展机遇。

服务贸易是未来外贸发展的重要引擎。商务部部长王文涛表示，将统筹生产性服务和生活性服务，大力发展服务贸易。用好免签等政策，扩大旅行服务出口，挖掘文化、中医药、餐饮等服务出口潜力，推动医疗、健康等优质服务服务进口，培育更多外贸新增增长点。

新华社记者 邹多为
新华社北京4月23日电

严厉打击传统工艺市场中的虚假行为 河南开通举报渠道

本报讯(记者 李爱琴)4月23日，河南省市场监督管理局发布消息，开通“放假清源”举报渠道，严厉打击传统工艺市场中的虚假行为。具体举报范围为：

伪造珠宝玉石、贵金属饰品、红木制品、陶瓷等传统工艺品检验检测报告或检验鉴定证书的“黑作坊”“黑窝点”“黑中介”；珠宝玉石、贵金属饰品、红木制品、陶瓷等传统工艺品生产者伪造、变造、冒用、买卖检验检测报告或检验鉴定证书，使用虚假检验检测报告或检验鉴定证书，以次充好、以假充真，开展虚假营销；

珠宝玉石、贵金属饰品、红木制品、陶瓷等传统工艺品检验检测机构超出资质认定范围从事检验检测活动，以及出具虚假、严重失实的检验检测报告；

珠宝玉石、贵金属饰品、红木制品、陶瓷等传统工艺品相关电商、直播等网络交易平台及相关经营者设立虚假网站、链接、账号提供虚假检验检测机构或证书、报告等，未经核验资质违规使用“检验检测”“CMA”“CNAS”及“包过”“免费送”“免检”“直过认证”等关键词进行网络搜索和推广。

举报邮箱：hnjycjgc@126.com；举报电话：0371-65566768(工作日8:30-12:00,14:30-17:30)；消费者还可以通过12315平台、12315热线，向当地市场监管部门举报。

一季度乡村产业保持较好发展势头

新华社北京4月23日电(记者 古一平)乡村振兴是乡村振兴的重中之重。农业农村部副部长麦尔丹·木盖提23日在国新办举行的新闻发布会上表示，近年来，各地深化做好“土特产”文章，强龙头、补链条、兴业态、树品牌，推动乡村产业蓬勃发展。一季度乡村产业保持了较好发展势头。

具体来看，农产品加工业稳中有进。一季度规模以上农副食品加工业增加值同比增长6.8%。3月全国农业产业化国家重点龙头企业采购经理指数(PMI)为58.1%，保持在50%以上扩张区间，环比、同比分别上升6.8个、3.8个百分点，行业景气水平持续提升。

乡村休闲旅游蓬勃发展。假日经济、体验经济等带动拓展乡村消费多元新场景，现在到乡村参与非遗体验、民俗观光、赶大集成为很多人的选择，春季下乡踏青赏花、拍照打卡等也成为热门活动。越来越多年轻人到农村创业兴业，开办民宿、开办村咖等成为就业新方向。

产业融合发展不断深化。支持各地立足自身禀赋，集聚优势资源，积极发展农业产业融合项目。今年以来，已支持新建40个优势特色产业集群、50个现代农业产业园、200个农业产业强镇，打造现代农业发展的平台载体和产业高地。

麦尔丹·木盖提介绍，下一步，农业农村部将分级建立乡村特色产业目录，引导特色产业差异化、集群化、品牌化发展；培育龙头企业和“链主”企业，协同推进深加工、精深加工和副产物综合利用，延伸产业链条；开发农业多种功能，挖掘乡村多元价值；拓展农民参与乡村产业发展的渠道和方式，完善公平分享产业发展增值收益机制，推动乡村产业高质量发展。



第139届广交会 第二期开展

4月23日，第139届中国进出口商品交易会(广交会)第二期在广州开展。本期以“品质家居”为主题，展览面积51.5万平方米，共有展位2.5万个，集中展示家庭用品、礼品及装饰品、建材及家具3大板块14个展区，参展企业超1万家。图为当日，境外采购商(左)在第139届广交会第二期日用瓷器展台洽谈。

新华社记者 邓华摄

激活假日家电消费 企业联手送出“大礼包”

本报讯(记者 成燕 孙婷婷)五一消费黄金季将至，郑州家电市场已为市民备好丰盛的“消费大餐”。4月23日，河南苏宁易购五一旺销发布会在郑州举行。省商务厅、省家用电器协会相关负责人，海尔智家、博西、长美等核心家电品牌供应商代表齐聚现场，与河南苏宁易购携手启幕五一家电消费黄金季活动，共话行业高质量发展新机遇。

当前，河南家电行业正处于政策赋能、需求升级的关键阶段，智能家电、一级能效产品成为消费新热点，以旧换新政策落地见效，为五一家电消费旺销筑牢根基。

聚焦即将到来的五一消费季，苏宁易购将推出多重惠民福利。据悉，本次五一促销采取四重补贴叠加，空调以旧换新有专属补贴，同时筹备106个全品类低价爆款，一站式满足消费者刚需与换新需求。服务方面，推出65英寸以上彩电免费安装、空调四免等服务，无隐形消费，购洗碗机可享厨房免费局改，以解决消费者选购、安装、使用过程中的后顾之忧。

海尔智家、博西、长美等品牌代表表示，未来将与苏宁易购深化协同联动，发挥自身品牌产品优势，携手为河南消费者带来更优质的产品与服务，共拓五一家电消费新空间。

据了解，2026年，苏宁易购计划在河南新开大店20家、常规门店300家，重点攻坚空白县城乡镇，聚焦豫东、豫南等潜力区域提升市场渗透率。同时以AI技术驱动全链路升级，构建四维赋能体系，提升加盟商运营能力与盈利水平，并推出以旧换新等惠民举措，切实便民利民，助力渠道下沉落地见效。

经开全链 缺一不可

“潜在独角兽”养成记

本报记者 王译博 董茜 梁宸瑜

去年6月，在2025独角兽企业创新发展大会上，郑州市公布了10家独角兽培育企业。其中，一家经开区企业上榜，它就是郑州众城润滑科技有限公司。

走进郑州众城润滑科技有限公司的工厂，一派繁忙有序景象映入眼帘。一侧的实验区里，几台设备正在安静地运转，模拟着从北方寒冬到南方潮湿，从矿山重载到海上盐雾的极端环境。这里是众城的“试炼场”——每一套即将发往客户手中的润滑系统，其核心部件都必须先在这里经受高温、水深水压、防腐测试的层层考核。而在生产车间，工人们正熟练地组装着精密部件，流水线上，一款款自动润滑泵整齐排列，准备发往宇通、金龙、金风、远景、明阳等主机厂的装配线。

众城科技的故事，并非一个简单的创业传奇。它诞生于宇通集团的孵化平台，起点就在“巨人”的肩膀上。而当它从平台独立、走向市场，它所展现的，正是产业链一环如何通过技术深耕，带动上下游协同发展的产业力量。

“链主”的溢出效应：“一企带一链”的产业循环

在郑州经开区，宇通这样的整车企业是当之无愧的“链主”。而众城，作为被“链主”带大的配套商，其自身也开始扮演起一个小型“链主”的角色，将“一企带一链”的效应向下传递。

最直接的例子，就是润滑脂的采购。集中润滑系统虽然不生产一滴油，但却是润滑脂的最终应用者。不同客户——无论

是宇通的客车，还是金风科技的风机，对润滑脂的性能要求差异很大。众城在长期服务这些头部企业的过程中，积累了深厚的技术标准。这些标准，直接反向传导给了上游的润滑脂供应商。

“我们用的油，主要就是就近采购。”李根指着工厂一角的润滑油桶说。这意味着，众城在宇通的支持下发展起来，其技术需求

又带动了周边一批专精特新润滑材料供应商，形成了“经开区整车厂—众城—周边润滑材料厂”的良性产业小循环。

“一企带一链”，在这里变得具体而微。众城作为下游集成商，不仅自身成长，更通过自身的采购和技术标准，彻底解决这一痛点。这项技术，正是客户的具体需求倒逼出来的创新成果。

拿下金风、远景、明阳的合作，就如同在行业内拿到了“顶级通行证”。这种来自产业链最高端客户的认可，让众城在拓展其他客户时产生了强大的“连锁反应”，也让它有底气去开拓更广阔的市场。

攻克“风电”高地：客户标准锻造企业内功

如果说宇通给了众城第一桶金和生存的土壤，那么风电行业，则真正锻造了众城的筋骨。

风电，尤其是金风科技、远景能源、明阳智能这样的行业巨头，对零部件可靠性的要求近乎苛刻。“要成为他们的合格供应商，光走流程就需要一年半到两年，他们要对你工厂进行全方位的审核。”李根回忆道，这个门槛极高，是一次脱胎换骨的考验。

众城能够成功叩开风电巨头的大门，凭

借的正是从宇通继承并内化的那一套管理体系。“我们的管理体系，任何一个大客户过来审，都能过关。”甚至有风电主机厂曾给予众城“管理比主机厂还规范”的评价，产品验收能实现一次性通过。为了满足这些高端客户，众城在研发和品控上做了大量投入，累计申请专利超百项。

其中，明星产品ZC82加压式润滑系统，便是为攻克行业技术瓶颈而生。传统的齿轮泵在处理稠油或低温环境时，容易

走向海外：中国产业链的集体优势

如今，众城的产品已出口40多个国家和地区。在海外，它要面对诸多“老品牌”，但众城有自己的底气。

“在海外，我们的价格比欧洲品牌有竞争力，同时依然能保持很好的毛利。”李根介绍，海外市场是公司未来发展的重点之一。公司已经成立了海外团队，正在积极拓展海外业务。

这背后，是中国完备的产业链和强大的制造能力赋予众城的优势。更快的响应速度、更强的定制化能力，以及建立在庞大国内

应用基础上的成本控制，构成了国产品牌在海外竞争的核心武器。众城并非单打独斗——很多时候，它是跟随宇通、金风等国内主机厂一起“乘船出海”，中国制造的集体品牌效应，为众城打开了更多海外客户的大门。

李根常把自己比作公司最累的“打工仔”，但他的思路却异常清晰。面对上市这个创业者的终极梦想，这位头发已熬白大半的理工男显得格外务实。

“我现在并不考虑上市的事情，而是追求一个健康的企业。”他打了个比方，“企业经营

好比‘1’，上市、融资这些都是后面的‘0’。没有那个‘1’，再多‘0’也没有意义。”

从一个被宇通孵化的配套企业，到如今能够带动周边供应链、反哺技术标准，并代表国产品牌走向更广阔市场的“火车头”，众城科技的故事，正是中国制造业无数细分领域隐形冠军成长的一个缩影。

产业链的强大，不仅在于“链主”的引领，更在于每一个环节——尤其是那些看似处于“下游”的集成商，都拥有向上生长、向外拓展的坚韧力量。

企业组团赴高校 精准对接促就业

本报讯(记者 王译博 董茜)近日，郑州经开区组织人事和社会保障局组织嗨购科技、天冰冷饮等30家辖区企业，赴郑州师范学院参加“豫荐未来 青春启航”2026年春季双选会，搭建校企对接平台，助力高校毕业生高质量就业，为区域产业发展注入新鲜血液。

双选会现场人头攒动、秩序井然。经开区企业代表详细介绍发展理念、人才战略及核心技术优势，吸引众多学子驻足咨询。当天共收取简历199份，初步达成就业意向77人。同学们纷纷表示，此次活动不仅提供丰富的招聘信息，更帮助自己对职业发展有了更清晰的认识和规划。

下一步，经开区组织人事和社会保障局将持续推进公共就业服务进校园系列活动，深化政校企协同育人，与就业服务机制，拓宽就业渠道，促进人才供需精准匹配，吸引更多青年才俊就业创业，为辖区企业注入新鲜血液，为经济社会高质量发展提供人才支撑。

全民阅读进社区 文化赋能润基层

本报讯(记者 王译博 董茜 通讯员 赵欣欣 李丹 贺小娟)4月23日是世界读书日。连日来，郑州经开区各办事处、社区围绕全民阅读主题，开展形式多样的读书活动，从公益讲座到图书共享，从驿站阅读到护苗行动，让书香飘进千家万户，以文化力量赋能基层治理。

一本书，一份情。近日，郑州经开区潮河办事处瑞锦社区组织捐书活动，共募集图书200余册，涵盖党史党建、文学经典、社科历史、科普读物、少儿绘本等类别。随着图书被整齐上架、正式面向居民开放，社区阅读角变得热闹起来。几名青少年围坐在一起，手捧书籍，静心品读，时而交流趣事，时而记录精彩片段。“这本书太好看了，下周我一定要带好朋友一起来读！”一名小朋友兴奋地说道。

为深入推进全民阅读，明湖办事处亚太社区联合辖区企业，面向小学1-6年级学生家长举办公益读书讲座。讲座紧扣“孩子读书方法、效率低”等痛点，系统介绍三步阅读规划，重点提升孩子的理解力、思维力与感受力，帮助孩子实现从“被动读书”到“主动阅读”的转变。现场同步设置儿童手工活动区，安排志愿者全程看护，让家长安心听讲。社区还到现场家庭赠送正版新课标必读书籍及书包，鼓励亲子共读。

前程办事处瑞锦社区坚持党建引领，开展系列阅读推广活动。社区党支部组织党员志愿者、户外劳动者代表观看全民阅读宣传片，发起阅读倡议。针对快递小哥、货车司机等新业态劳动者时间碎片化、阅读资源有限的问题，社区更新驿站书刊80余册，新增时政、工会、健康、法律等类别，设立“流动阅读角”。“以前等单只能刷手机，现在翻翻报纸，心里踏实多了。”一位快递小哥说。同时，社区组织工作人员走进辖区文具店，发放全民阅读倡议书，对儿童绘本、青少年读物进行细致排查，为未成年人健康成长筑牢绿色防护墙。

开栏的话

经济的宏大叙事，往往始于具体的浪花。一家企业突破一个产业链环节，可能牵动上下游千百家共振；一个细分领域的订单波动，或许是整个行业变革的第一道脉动。在郑州经开区，链主是涌动的潮头，专精特新与独角兽是奔涌的浪花，无数上下游伙伴则是托举浪潮的暗流——每一朵浪花都不可或缺，它们共同指向同一个方向：洋流。

即日起，《开经全链缺一不可》系列报道正式推出，我们将走进郑州经开区，从链主到链上每一家标杆企业，记录全产业链共舞、缺一不可的澎湃图景。

从“孵化”到独立： 一场彼此成就的成长

众城的血脉里，流淌着宇通的基因。

几年前，宇通集团希望将一项关键的集中润滑技术掌握在自己手中，他们找到了彼时已深谙此道的“技术型商人”李根。双方一拍即合，众城科技应运而生。

众城一款不起眼的小型自动润滑泵，因客户回款账期短，被总经理李根称为公司的“现金奶牛”。正是这款产品，在短短8个月内就完成了从图纸到量产的全过程，凭借极高的可靠性，迅速成为宇通客车的标配。

在初创阶段，宇通集团给予了众城最宝贵的支持：稳定的订单、成熟的管理体系输出，以及友好的资金安排。李根回忆，公司独立发展后，宇通不仅允许股权转让分期支付，还给予了更短的采购账期和更灵活的付款方式。“我们非常感恩宇通，”李根多次强调，“不管是企业还是我个人，都非常感恩。”

这种支持，并非单向的“输血”。众城迅速成长，不仅满足了宇通对高品质润滑系统的需求，更开始将产品和服务拓展到金龙、中车等客车企业，以及金风科技、远景能源、明阳智能等风电巨头。一个被孵化的企业，正在用自己的技术和产品，反哺整个产业链。