

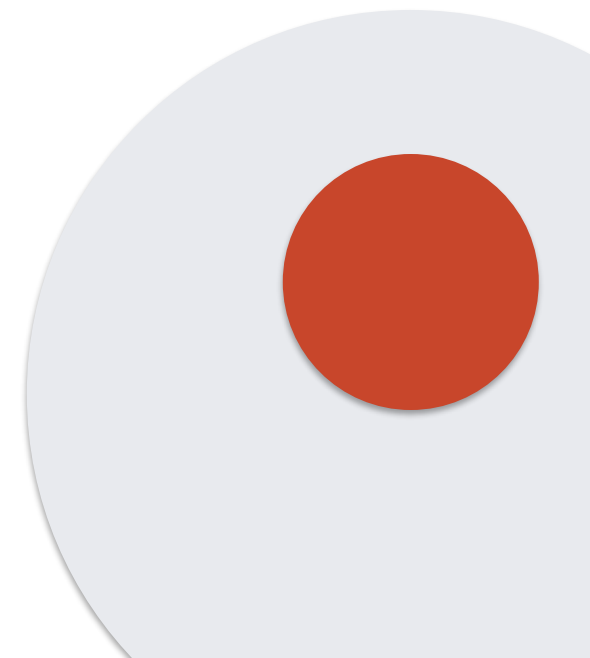


AI行业研究

企业级AI服务研究及出海趋势报告

解码企业级AI服务“4S”架构

2026年9月 | 霞光智库



CONTENTS

目录

01

企业级AI服务定义与分类

服务层级、全景架构、价值传递

02

基础设施层 (IaaS) 深度研究

产业链、市场供需、竞争格局、案例

03

平台层 (PaaS/MaaS) 深度研究

大模型平台、商业模式、竞争格局、案例

04

应用层 (SaaS) 深度研究

通用应用、垂直应用、竞争格局、案例

05

服务层与商业模式分析

AI服务生态、商业模式对比、盈利分析

06

出海趋势与路径前瞻

出海全景、重点市场、模式路径、挑战建议

01

企业级AI服务定义与分类

服务层级划分 · 全景架构图 · 层间价值传递关系

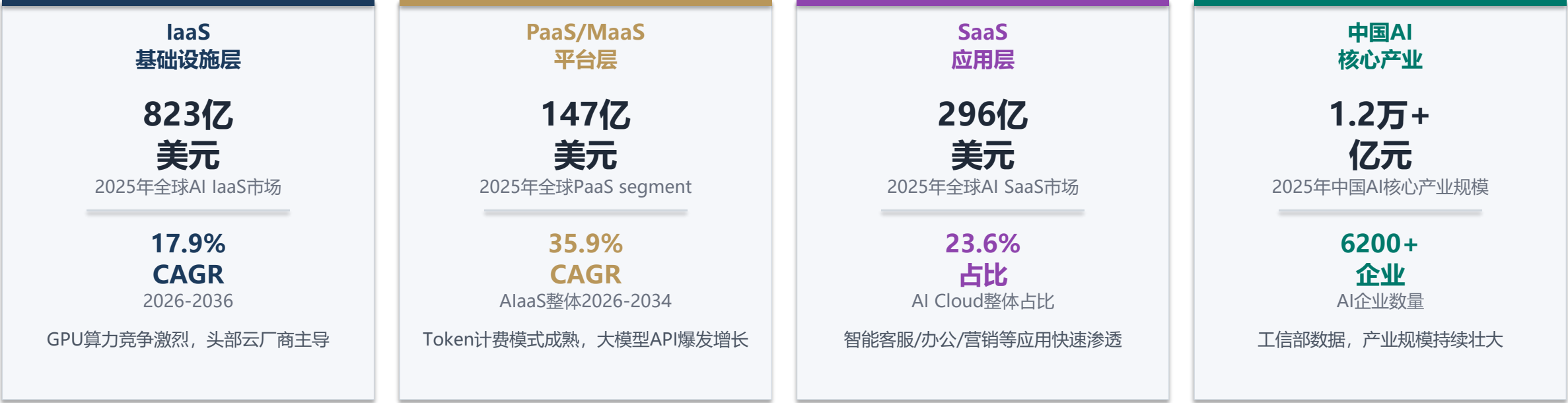
企业级AI服务层级——从算力到应用



来源：霞光智库基于行业公开资料整理 | Omdia/IDC/Fortune Business Insights等

01 企业级AI服务定义与分类

各层级市场规模与增长：MaaS增速最快，SaaS收入规模最大



关键洞察

- MaaS是增长最快的细分赛道：大模型API调用量指数级增长，Token计费模式成熟，智谱MaaS ARR过去12个月提升60倍
- SaaS是收入规模最大的层级：智能客服（71.9亿元，+55.3%）、智能办公、智能营销等应用快速渗透企业日常运营
- IaaS是重资产高门槛赛道：GPU算力成为核心竞争资源，头部云厂商（阿里/华为/火山/腾讯）占据主导地位

来源：Meticulous Research/Straits Research/Fortune Business Insights/工信部 | 霞光智库整理

02

基础设施层（IaaS）深度研究

AI算力产业链 · 市场供需分析 · 竞争格局 · 典型案例

02 基础设施层 (IaaS)

AI IaaS上下游产业链：从芯片到算力服务

上游：硬件与芯片

AI芯片

NVIDIA/AMD/华为昇腾/寒武纪/海光
GPU/NPU/ASIC, 算力核心

服务器

浪潮/新华三/超聚变/戴尔/HPE
AI服务器整机制造

存储

华为/浪潮/曙光/NetApp
高性能存储、全闪存阵列

网络

华为/新华三/Arista/Cisco
RDMA高速网络、InfiniBand

数据中心

万国数据/世纪互联/秦淮数据
IDC机房、液冷基础设施

中游：云厂商与算力服务

综合云厂商

阿里云/华为云/腾讯云/百度智能云
全栈AI云服务, IaaS+PaaS+MaaS

AI专用云

火山引擎/商汤大装置/智谱AI
聚焦AI算力与模型服务

算力租赁

秦淮数据/万国数据/鸿博股份
GPU算力租赁、智算中心运营

边缘算力

阿里云边缘/腾讯云边缘/华为云边缘
边缘推理、端侧AI算力

下游：应用与客户

大模型厂商

百度/阿里/智谱/月之暗面/DeepSeek
模型训练消耗海量算力

AI应用企业

金山办公/容联七陌/中关村科金
AI应用开发与推理

传统企业

金融/医疗/制造/零售/政务
企业数字化转型、AI赋能

政府/科研

各地智算中心/高校/科研院所
公共算力服务、科研计算

开发者

个人开发者/初创企业/开源社区
API调用、云端开发环境

产业链价值分布与核心矛盾

- 上游芯片是"卡脖子"环节: NVIDIA占据AI GPU主导地位, 国产替代(华为昇腾/寒武纪/海光)加速推进
- 中游云厂商是"算力调度者": GPU资源稀缺性决定议价能力, 头部云厂商通过自研芯片+规模采购降低成本
- 下游需求爆发式增长: 大模型训练+AI应用推理双重驱动, 算力需求年增长率超100%, 供需缺口持续存在

来源: 霞光智库基于行业公开资料整理 | IDC/Canalys/各公司财报

AI IaaS市场供需与竞争格局：算力稀缺，头部集中

市场需求：爆发式增长

训练需求

大模型参数规模从百亿到万亿，单次训练需数千张GPU，训练成本达千万至亿元级

推理需求

AI应用规模化落地，推理算力需求超过训练，日均Token调用量指数级增长

企业数字化

金融/医疗/制造/政务等行业AI赋能，企业自建智算中心需求旺盛

公共算力

各地政府建设智算中心，"东数西算"工程推进，公共算力服务需求增长

竞争格局：头部集中，CR4=78%



竞争特点

- 算力资源是核心竞争力：GPU保有量决定服务能力，头部厂商通过自研芯片+规模采购建立壁垒
- 全栈服务能力比拼：IaaS+PaaS+MaaS一体化，从算力到模型到应用的全链路服务
- 价格战持续：GPU云实例价格持续下降，spot instance市场活跃，降低中小企业AI门槛
- 国产替代加速：华为昇腾/寒武纪/海光等国产芯片生态完善，政企市场国产算力需求增长

02 基础设施层 (IaaS)

AI IaaS典型案例：阿里云、华为云、火山引擎

阿里云



AI云整体营收第一，通义+百炼双引擎

- 1 AI IaaS/PaaS/MaaS总营收国内第一，AI云市场份额22.5%
- 2 通义千问大模型+百炼应用开发平台，形成"模型+平台"双引擎
- 3 GPU算力规模国内领先，自研含光800推理芯片，倚天710 CPU
- 4 政企市场优势明显，金融/政务/制造行业客户覆盖广
- 5 出海：在东南亚/中东/欧洲布局数据中心，通义模型被新加坡采用

华为云



国产算力全栈引领，盘古大模型+昇腾生态

- 1 昇腾AI芯片+Atlas服务器+ModelArts平台，全栈国产算力方案
- 2 盘古大模型聚焦行业应用，矿山/气象/金融/制造等领域落地
- 3 政企市场国产替代首选，政务云/国资云市场份额领先
- 4 全球布局30+地理区域，海外数据中心覆盖东南亚/中东/非洲
- 5 昇腾生态伙伴超2000家，国产AI软硬件生态最完善

火山引擎



MaaS市场第一，豆包大模型+极速增长

- 1 MaaS模型服务（Token调用市场）位居第一，增速10倍-100倍
- 2 豆包大模型+方舟平台，"先用产品体验，再批发出售能力"模式
- 3 C端产品（豆包APP）验证模型能力，B端输出标准化API服务
- 4 抖音/今日头条内部AI应用反哺，工程化能力与大规模推理经验丰富
- 5 出海：依托TikTok全球生态，AI能力输出海外市场

03

平台层（PaaS/MaaS）深度研究

大模型平台生态 · Token计费商业模式 · 竞争格局 · 典型案例

MaaS市场规模与商业模式：Token计费驱动，是增长最快的AI赛道

市场规模：爆发式增长

全球AlaaS市场

201.7亿
美元

2025年

CAGR 35.9%
2026-2034

中国大模型市场

通义17.7%
豆包14.1%

CR3>40%

企业级大模型
市场份额

PaaS segment

147.2亿
美元

2025年

占比39.96%
AlaaS最大

智谱MaaS ARR

17亿元

过去12个月
提升60倍

2025年收入
7.24亿+131.9%

商业模式：四种主流模式并存

Token计费

按API调用量（输入/输出Token）计费，MaaS主流模式

盈利：毛利率41%（智谱），B端可达69.4%

智谱/百度/阿里/火山

订阅制

按席位/功能/调用额度包月或包年订阅，SaaS主流模式

盈利：传统SaaS毛利率中位数77%，AI应用25%-60%

Cursor/Notion AI/金山WPS AI

项目制

一次性项目交付+年度运维，定制化解决方案

盈利：项目毛利率30%-50%，运维毛利率60%+

中关村科金/容联七陌/华为云

混合模式

订阅基础费+按量计费+增值服务，灵活组合

盈利：兼顾收入稳定性与增长弹性

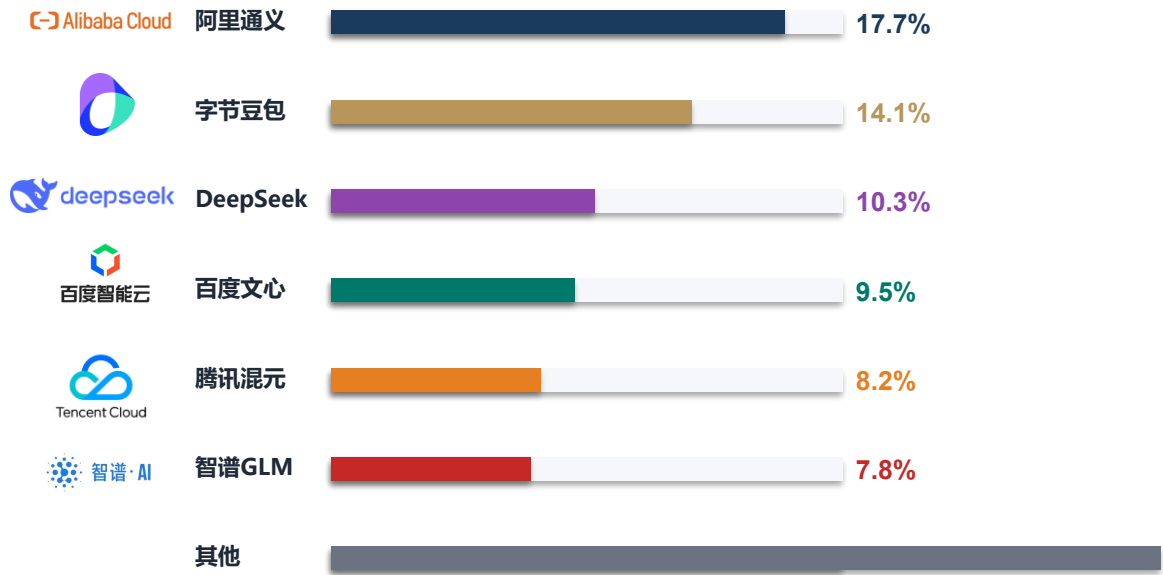
多数头部厂商采用

来源：Straits Research/Fortune Business Insights/智谱财报/各公司公开信息 | 霞光智库整理

03 平台层 (PaaS/MaaS)

大模型竞争格局：通用模型头部集中，垂直模型差异化突围

通用大模型：CR3>40%，头部集中



垂直大模型：行业深耕，差异化突围



来源：IDC/赛迪/各公司财报/金融大模型中标报告 | 霞光智库整理

03 平台层 (PaaS/MaaS)

MaaS典型案例：智谱AI、百度文心、阿里通义

智谱AI

"全球大模型第一股"，MaaS ARR 17亿元



- 1 2025年收入7.24亿元，同比+131.9%；毛利率41.0%
- 2 MaaS平台ARR约17亿元，过去12个月提升60倍
- 3 GLM系列模型从4.5迭代到5再到5-Turbo，"智能上界×Token消耗规模"商业公式
- 4 云端业务毛利率从3.3%升至18.9%，规模化效应显现
- 5 B端客户覆盖金融/政务/制造/教育，API调用量指数级增长
- 6 出海：GLM模型支持多语言，海外开发者社区活跃，API服务全球可用

百度文心

搜索+AI融合，政务/教育市场领先



- 1 文心一言4.5版本，在政务与教育领域形成差异化优势
- 2 2025年省级政务热线项目中标率领先，政务大模型市场份额第一
- 3 金融大模型中标38个项目/6021万元，蝉联金融大模型中标第一
- 4 智能客服市场份额21.6%，签约客户数行业第二
- 5 千帆大模型平台，企业级开发工具链完善，生态伙伴丰富
- 6 出海：百度国际在东南亚/日本/中东布局，AI技术输出海外

阿里通义



企业级大模型市场第一，开源+闭源双路线

- 1 通义千问Qwen系列，企业级大模型市场份额17.7%，位居第一
- 2 Qwen开源模型被新加坡国家AI计划采用（Qwen-SEA-LION-v4）
- 3 阿里云AI云整体营收第一，AI IaaS+PaaS+MaaS全栈服务
- 4 百炼应用开发平台，低代码+Agent开发，企业客户覆盖广
- 5 智能客服市场份额13.5%，位居第一，收入9.7亿元/+83.6%
- 6 出海：阿里云全球30+区域，通义模型多语言支持，东南亚/中东/欧洲布局

来源：智谱财报/百度财报/阿里财报/IDC报告 | 霞光智库整理

04

应用层（SaaS）深度研究

通用AI应用 · 垂直AI应用 · 竞争格局与玩家盘点 · 典型案例

04 应用层 (SaaS)

AI应用层：通用应用规模化渗透，垂直应用高价值深耕

通用AI应用：跨行业标准化产品

垂直AI应用：行业深耕高价值

智能办公

文档生成/会议纪要/邮件助手/数据分析

玩家：金山WPS AI/钉钉/飞书/Notion AI/Cursor

智能客服

在线客服/呼叫中心/智能问答/工单处理

玩家：阿里云/百度/容联七陌/中关村科金/智齿

智能营销

内容生成/广告投放/用户画像/SEO优化

玩家：百度营销/阿里妈妈/字节巨量/HubSpot

智能HR

简历筛选/面试评估/员工培训/绩效分析

玩家：北森/Moka/肯耐珂萨/钉钉HR

智能法务

合同审查/法律检索/合规审查/文书生成

玩家：幂律智能/通法/法大大/e签宝

智能财务

票据识别/报表生成/风险预警/审计辅助

玩家：用友/金蝶/每刻/汇联易

金融AI

1428.5亿元

风控/投研/智能客服/反欺诈/量化交易

玩家：百度/科大讯飞/火山/中关村科金/蚂蚁数科

制造AI

986.3亿元

工业视觉/预测性维护/质检/排产优化

玩家：华为盘古/百度工业/阿里supET/格创东智

医疗AI

732.1亿元

影像诊断/药物研发/临床决策/智能随访

玩家：商汤/推想/数坤/腾讯觅影/华为盘古

政务AI

612.8亿元

政务热线/一网通办/城市治理/政策问答

玩家：百度/华为/阿里/科大讯飞/三大运营商

零售AI

450亿元+

智能推荐/需求预测/库存优化/虚拟试衣

玩家：阿里/京东/字节/商汤/旷视

教育AI

380亿元+

智能批改/个性化学习/口语评测/备课助手

玩家：科大讯飞/百度/作业帮/猿辅导/网易有道

来源：IDC/赛迪/各行业报告 | 市场规模为中国市场，霞光智库整理

04 应用层 (SaaS)

智能客服：最大通用AI应用，市场规模71.9亿元/+55.3%

市场规模与增长

市场规模

71.9亿元

2025年中国企业级智能客服（软件+服务）

同比增长

+55.3%

大模型驱动客服智能化升级，增速显著

阿里云份额

13.5%

市场第一，收入9.7亿元/+83.6%

CR5

35.7%

前五大厂商合计，市场集中度中等

竞争格局：云厂商+专业厂商双轨

Alibaba Cloud

阿里云

13.5%

通义大模型+伶俐+羚羊Quick Service双引擎，金融客户占37.1%

百度智能云

百度智能云

11.2%

文心一言4.5，政务热线项目中标率领先，省级政务优势

Tencent Cloud

腾讯云

8.5%

微信生态+腾讯企点，社交客服+企业微信融合

容联·七陌

容联七陌

5.8%

专业智能客服厂商，行业Know-how+复杂场景理解

中关村科金

中关村科金

4.2%

垂直大模型厂商，金融行业大模型中标第四，智能客服前三

其他

智齿/网易七鱼/小机器人/科大讯飞等众多厂商

发展趋势

- 从“规则机器人”到“大模型Agent”：大模型驱动客服从关键词匹配升级为意图理解+多轮对话+任务执行
- 从“降本”到“增收”：客服从成本中心转向利润中心，智能客服+营销转化一体化，提升客单价和复购率
- 云厂商与专业厂商竞合：云厂商依托大模型+算力生态抢占份额，专业厂商凭借行业Know-how和交付能力保持竞争力

来源：IDC《中国企业级智能客服市场份额，2025》/各公司财报 | 霞光智库整理

04 应用层 (SaaS)

AI应用层典型案例：中关村科金、金山办公、容联七陌

中关村科金

垂直大模型标杆，金融+智能客服双赛道领先



- 1 应用类大模型中标厂商TOP10，智能客服&数字人场景厂商前三
- 2 金融行业大模型项目中标厂商第四，金融赛道深耕优势明显
- 3 自研大模型+行业Know-how，从通用模型向垂直应用落地
- 4 客户覆盖银行/保险/证券/零售/政务，金融客户占比高
- 5 商业模式：项目制+订阅制+API调用，混合模式收入结构
- 6 出海：金融AI解决方案输出东南亚/中东，跟随中资金融机构出海

金山办公

AI办公龙头，WPS AI从工具到平台



- 1 WPS AI嵌入办公全场景，文档/表格/演示/PDF全品类AI赋能
- 2 订阅制商业模式，个人会员+企业会员，AI功能提升ARPU值
- 3 AI能力从"辅助生成"升级为"Agent执行"，自动化办公任务
- 4 企业级客户覆盖政府/金融/制造/教育，信创市场优势明显
- 5 海外版WPS+AI，多语言支持，海外用户超1亿
- 6 出海：WPS在东南亚/印度/日本市场份额领先，AI功能全球化

容联七陌

专业智能客服厂商，行业Know-how驱动



- 1 专业智能客服厂商，云客服+呼叫中心+智能机器人全产品线
- 2 行业Know-how深厚，复杂场景理解与服务交付能力强
- 3 客户覆盖电商/教育/金融/医疗/制造，中小企业客户为主
- 4 大模型升级：接入通义/文心/豆包等大模型，提升客服智能化
- 5 商业模式：SaaS订阅+私有化部署+增值服务，客户续费率高
- 6 出海：跟随中国企业出海，提供多语言客服解决方案

05

服务层与商业模式分析

AI服务生态 · 四种商业模式对比 · 盈利情况分析

AI服务层生态及商业模式对比：Token-订阅制-项目制

AI服务层：贯穿各层的专业服务生态

AI咨询

战略规划/选型评估/落地路径设计

代表：麦肯锡/埃森哲/德勤/IDC/赛迪/霞光智库

实施交付

系统集成/定制开发/数据治理/模型微调

代表：华为/阿里/百度/东软/中软/用友/金蝶

运维服务

模型监控/性能优化/安全运维/持续迭代

代表：云厂商/专业运维商/AIops厂商

数据标注

数据采集/清洗/标注/质检/数据集构建

代表：海天瑞声/龙猫数据/百度众测/京东众智

安全合规

AI安全评估/隐私保护/合规审计/伦理审查

代表：奇安信/深信服/绿盟/合合信息/AI安全实验室

培训认证

AI技能培训/认证考试/人才培养/知识转移

代表：科大讯飞/百度/阿里/华为/高校/培训机构

四种商业模式对比

维度	Token计费	订阅制	项目制	混合模式
典型场景	MaaS/API调用	SaaS/办公/客服	定制化解决方案	多数头部厂商
计费方式	按输入/输出Token量	按席位/功能/额度	一次性+年度运维	基础费+按量+增值
收入特征	用量驱动，弹性大	稳定可预测，ARR	大额一次性，波动大	兼顾稳定与增长
毛利率	41%（智谱），B端69.4%	传统SaaS 77%，AI 25-60%	30%-50%，运维60%+	综合40%-60%
代表厂商	智谱/百度/阿里/火山	Cursor/金山/钉钉	中关村科金/华为	阿里云/腾讯云/百度
优势	规模化效应，增长快	客户粘性高，现金流好	客单价高，深度绑定	灵活组合，适配多场景
挑战	成本波动，价格战	AI成本侵蚀毛利	交付周期长，难规模化	复杂度高，管理难度大

来源：智谱财报/C3.ai财报/各公司公开信息/行业报告 | 霞光智库整理

06

出海趋势与路径前瞻

出海全景 · 重点市场分析 · 出海模式路径 · 挑战与策略建议

中国AI企业出海全景：从产品输出到“技术+生态”输出

出海规模与进展

中国-东盟AI合作

31个项目

覆盖东盟11国，2025年案例集发布

AI核心产业

1.2万亿元

2025年中国AI核心产业规模，出海潜力巨大

AI企业数量

6200+家

中国AI企业数量，出海主体持续壮大

重点市场

东南亚/中东

Qwen被新加坡采用，NEOM 2.3亿美元项目

出海四大趋势

01

技术输出加速

从“卖产品”到“输出技术能力”

- 大模型API/开源模型/AI芯片/算力服务输出，Qwen被新加坡国家AI计划采用，技术能力成为出海核心竞争力

02

本地化策略升级

从“通用产品”到“深度本地化”

- 多语言模型训练/本地数据合规/本地团队建设/本地生态合作，从产品翻译升级为产品+服务+生态的深度本地化

03

合规与伦理建设

从“被动应对”到“主动合规”

- GDPR/数据本地化/AI伦理/出口管制等合规要求趋严，企业主动建立合规体系，将合规作为出海核心竞争力

04

品牌营销战

从“技术驱动”到“品牌+技术双轮”

- 开源社区运营/开发者生态/行业峰会/案例营销，从B端技术口碑扩展到C端品牌认知，品牌建设成为出海关键

来源：中国-东盟人工智能合作案例集/各公司公开信息/霞光智库整理

重点市场分析：东南亚、中东、拉美、欧洲四大核心市场

东南亚 首选市场 市场规模：AI市场快速增长，新加坡/印尼/泰国/越南为重点 政策环境：新加坡AISG国家AI计划，东盟AI治理框架 典型案例：Qwen被新加坡采用（Qwen-SEA-LION-v4），阿里云东南亚布局 进入策略：开源模型+本地生态合作+跟随中企出海，优先新加坡→印尼→越南 竞争优势：文化相近/华人市场/成本优势/多语言模型能力	中东 高价值市场 市场规模：沙特/阿联酋AI投资超千亿美元，NEOM智慧城市项目 政策环境：沙特"2030愿景"，阿联酋AI战略，政府大力推动AI 典型案例：NEOM 2.3亿美元AI项目，华为/阿里云中东数据中心布局 进入策略：政府项目+高端定制+本地合作伙伴，优先沙特→阿联酋→卡塔尔 竞争优势：高客单价/政府购买力强/对中国技术接受度高/无严格出口管制
拉美 增长市场 市场规模：巴西/墨西哥/阿根廷AI市场快速增长，人口红利大 政策环境：巴西AI法案，墨西哥数字化转型，区域一体化推进 典型案例：阿里云巴西数据中心，华为拉美布局，TikTok拉美增长 进入策略：电商+社交+金融AI应用输出，优先巴西→墨西哥→哥伦比亚 竞争优势：移动互联网渗透率高/电商增长快/对中国互联网模式接受度高	欧洲 高端市场 市场规模：全球第二大AI市场，德/英/法为核心，合规要求严格 政策环境：EU AI Act全球最严AI法规，GDPR数据保护，出口管制 典型案例：阿里云欧洲数据中心，华为欧洲研发中心，DeepSeek欧洲开发者 进入策略：合规先行+高端行业解决方案+开源社区，优先德/英/法/荷 竞争优势：技术能力/成本优势/开源生态，但合规门槛高/品牌认知弱

来源：各国AI战略/各公司公开信息/霞光智库整理

出海模式与路径：四种模式、三阶段路径、组合出海策略

四种出海模式

模型输出 大模型API/开源模型 案例：Qwen被新加坡采用，DeepSeek全球开发者，智谱GLM多语言API 优势：轻资产/快速扩张/技术壁垒高 挑战：需要本地数据合规/多语言能力	算力输出 GPU云/智算中心/算力租赁 案例：五象云谷马来西亚智算中心，阿里云/华为云海外数据中心 优势：重资产/高壁垒/稳定收入 挑战：投资大/回收周期长/地缘政治风险	应用输出 SaaS应用/行业解决方案 案例：金山WPS海外版，TikTok全球，智能客服/营销工具出海 优势：标准化/可复制/用户增长快 挑战：本地化适配/渠道建设/品牌认知	服务输出 咨询/实施/运维/培训 案例：华为/东软/中软海外项目交付，AI咨询服务输出 优势：高客单价/深度绑定/粘性强 挑战：人力成本/交付周期/本地团队
---	--	--	---

三阶段出海路径

第一阶段 0-1年 市场验证期 东南亚优先	- 选择东南亚（新加坡/印尼）作为首发市场 - 开源模型+API服务轻资产进入 - 建立本地合作伙伴和渠道 - 验证产品市场匹配度（PMF）	第二阶段 1-3年 规模扩张期 中东+拉美	- 拓展中东（沙特/阿联酋）高价值市场 - 进入拉美（巴西/墨西哥）增长市场 - 建立本地团队和数据中心 - 从模型输出扩展到应用+服务输出	第三阶段 3-5年 全球布局期 欧洲+全球	- 进入欧洲（德/英/法）高端市场 - 合规体系完善，品牌全球认知 "模型+算力+应用+服务"组合出海 - 建立全球研发和交付网络
---	--	---	--	---	---

来源：霞光智库基于行业公开资料整理 | 出海路径为建议框架

出海挑战与策略建议：四大挑战、六大策略

四大核心挑战

数据合规

GDPR/EU AI Act/数据本地化/出口管制，合规成本高，违规风险大

本地化适配

多语言/文化差异/本地习惯/本地生态，产品本地化难度大

品牌认知

海外市场对中国AI品牌认知度低，信任建立需要时间

地缘政治

中美科技竞争/出口管制/数据安全审查，地缘政治风险加剧

六大策略建议

01 合规先行

建立全球合规体系，优先满足GDPR/EU AI Act，将合规作为核心竞争力

02 本地化深耕

建立本地团队/本地数据/本地生态，从产品翻译升级为深度本地化

03 开源生态

通过开源模型建立全球开发者生态，降低市场进入门槛，提升品牌认知

04 组合出海

"模型+算力+应用+服务"组合输出，提升客单价和客户粘性

05 生态合作

与本地云厂商/系统集成商/行业客户建立战略合作，借力本地渠道

06 品牌建设

行业峰会/案例营销/开发者社区/技术博客，从B端口碑扩展到品牌认知

法律声明

版权声明

本报告为霞光智库制作，未经霞光智库书面许可，任何组织及个人不得以任何形式复制、传播。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约规定。

免责声明

本报告涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何证券或基金投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，且仅为提供信息而发放，概不构成任何广告或证券研究报告。

本报告的信息及数据来源于公开资料，霞光智库对该等信息、数据的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映霞光智库于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，霞光智库可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告或文章，霞光智库均不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，霞光智库对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。

霞光智库

霞光智库 2025 年全面升级，以赋能中国企业全球化为核心产出行业研究、市场洞察、业务策略。
报告立足全球市场、聚焦热门行业，致力于通过专业研究方法论和在出海领域的多年积累，为有出海需求的企业、服务商、投资方、从业者等提供一站式服务及业务落地解决方案。

Contact Us

xgzk@xiaguangshe.com
www.xiaguangshe.com



霞光社微信公众号



霞光智库微信公众号