APEC中国年：开放 创新 合作

第三篇章 合作·链

APEC CHINA 2026

亚太产业链供应链韧性增强 合作之路越走越实

<<上接A1版

光伏、储能、工程机械等优势赛道，出海逻辑也在同步迭代。隆基绿能、晶科能源、阳光电源、三一集团、徐工机械等龙头企业赴马来西亚、越南、泰国布局本地化产线，不再局限于硬件设备外销，而是输出成熟制造产能、整套工程服务能力，方案输出、产业共建与长期运维服务并举。

中国城市发展研究院投资部副主任袁帅对记者表示，传统出海是产品单向流通、价值单一输出、分工层级固定；全新的产业出海，开始深度参与当地工业化进程，为后续亚太技术互通、能力共建的“双向奔赴”夯实产业基础。

引进来：外资巨头纷纷在华扎根深耕

与中国企业加速扬帆出海并行的，是苹果、特斯拉、可口可乐、宝洁等亚太及全球龙头企业持续加码中国市场，实现从“投资建厂”到“扎根深耕、联动全球”的质变。外资入华，早已不是单纯抢占消费市场、利用代工产能，而是将中国定位为全球供应链核心枢纽、高端制造基地与创新策源地，依托中国完善的产业链配套反哺亚太乃至全球产品与产能布局。

特斯拉上海超级工厂是外资在华共生发展的标杆。作为特斯拉全球最大产能基地，上海工厂累计整车产量突破400万辆，贡献全球超半数交付量，平均约30秒一台车的极致生产效率成为全球先进制造标杆。目前，工厂本土化配套率超95%，在长三角集聚超400家一级本土供应商，其中60余家国内企业成功进入特斯拉全球供应链，跟随其渠道覆盖亚太、欧美等市场，实现“借船出海”。跨国公司深耕中国，不仅自身收获增长红利，更带动大批本土中小企业完成技术迭代、标准升级，跻身全球产业链体系。

苹果在华供应链布局持续深化。自1993年开始，苹果就在中国开展业务，从早期单一组装代工，升级为集研发、测试、制造、供应链培育于一体的核心基地。目前苹果约200家主要供应商中，超过80%在中国设有生产基地，国内企业成功切入电池、光学、精密结构、高端组装等高价值环节。前不久，苹果公司首席运营官Sabih Khan参访富士康郑州园区时表示，“苹果与富士康等中国供应链伙伴共同构建的制造体系，是支撑苹果持续产品创新的根基。”

可口可乐、宝洁等快消巨头走的是相似路径。可口可乐在上海设立亚太研发与技术中心，依托国内多元的消费场景打磨配方，完善低碳生产与供应链方案，本土孵化的美汁源果粒橙，从中国市场走向亚太多国。宝洁把上海作为亚太创新枢纽，大量针对亚洲肤质、饮食习惯研发的洗护、家居新品，率先在中国落地验证成熟后，再推向东南亚等APEC经济体。中国庞大的内需市场、丰富的应用场景，成为许多跨国企业打造新产品、新服务、新模式不可多得的试验场。

未来投资趋势方面，特斯拉、可口可乐、苹果等公司均明确表示，将继续加大在中国本土的投资，优化产能布局。

袁帅认为，外资企业在华深度扎根，联合本土合作伙伴，发挥各自资源禀赋，形成了“你中有我、我中有你”的合作共赢模式，增强了亚太乃至全球产业链供应链的韧性。

双向奔赴：能力互通构建共赢新生态

在中资企业产业出海、外资巨头深耕中国双向势能叠加下，亚太经贸合作跳出“单向输出、层级分工”的传统模式，迈入技术互授、产能共建、市场互通、能力共生的新阶段。

视源股份首席战略资源官段宇介绍，公司在越南合作搭建的SMT（表面贴装技术）产线，“基本沿用国内先进智能工厂的设备、工艺与工序”，推行“一地试产，全球量产”。视源股份派出专家手把手带教本地员工和供应商，把标准“翻译”给当地工厂，同时培养越南籍员工作为中层骨干。合作工厂代表黎德勇说，合作已超越代工层面，“不仅是技术与管理的引进，更为双方共同发展打下基础”。

立讯精密与苹果的合作始于2011年，最初向苹果供应连接线，如今，业务已覆盖苹果几乎所有产品线。目前，立讯精密在国内17座工厂约有16万人从事苹果产品相关的生产。

一组组经贸数据，是中国与亚太其他经济体双向奔赴最直观的印证。海关数据显示，前三季度，中国对APEC其他经济体高技术产品进出口增长50.3%，达6.66万亿元，已超去年全年；自APEC其他经济体进口电子元件增长56%，出口“新三样”增长37.1%。

深圳作为2026年APEC会议东道主城市，前三季度对APEC其他经济体进出口达3.23万亿元，同比增长40%，规模领跑内地城市。其中，深圳对APEC其他经济体出口各类单独列名机器人48.6亿元，同比增长7.5倍。同时，今年7月至9月，深圳口岸进口鲜椰子货值3.01亿元，同比增长14.45%，主要来源地为泰国、越南等APEC经济体。

依托持续深化的双向合作，亚太地区各经济体立足各自比较优势，形成优势互补、风险共担的产业生态。贸易自由化、双向投资、产业链协同、互联互通、绿色创新五大合作维度深度融合，持续夯实区域供应链韧性。

从单一商品出海到全产业链赋能，从外资单向落地到双向深度共生，亚太合作共赢之路越走越实，越走越宽。中资企业走出去赋能区域创新，外资走进来带动本土产业升级，双向奔赴、彼此成就，持续做大亚太经济蛋糕，让开放、创新、合作的亚太发展理念愈发深入人心。







APEC盛会渐行渐近。近日，证券时报记者走访深圳多处商圈、公园、主干道和交通枢纽看到，城市面貌焕然一新，APEC盛会氛围浓郁。

图1为深圳国际交流中心一景。

图2为深圳华强北商业街。

图3为深圳地铁岗厦北枢纽站。

图4为深圳主干道深南大道。

平台助力数智赋能 APEC东风吹拂中小企业

证券时报记者 陈霞昌

长久以来，亚太经贸舞台由跨国巨头唱主角。处在舞台边缘的中小企业大军，如今正迫切渴望站上亚太经贸合作的聚光灯下。

2026年9月，第32次亚太经合组织（APEC）中小企业部长会议在广州召开。会议形成并发布《第32次亚太经合组织（APEC）中小企业部长会议主席声明》（下称《主席声明》），为亚太各经济体深化中小企业合作提供指引。中方还发起在广州设立亚太人工智能赋能中小企业发展合作中心、在深圳建设亚太中小企业合作区。亚太中小企业合作在实操层面有了新举措。在多边合作机制牵引下，亚太地区中小企业双向贸易的活力将进一步激活。

国内一大批中小制造厂商不再满足于传统代工模式，主动将产品设计、柔性制造能力输出至亚太各经济体；韩国、新西兰等经济体的中小企业，也携本土特色产品走进中国市场。泛太平洋贸易版图里，专属于中小企业的崭新篇章正徐徐展开。

中小企业数智出海

广州海珠瑞宝街道素有“皮带一条街”的称号，众多工厂的缝纫和裁切设备常常昼夜轰鸣。30年前，杨源父母靠着两台生产设备、50张名片，在这里扎下外贸代工的根基。30年后，杨源接手家族生意，工厂产出的各式皮带，借道跨境电商平台直接销往墨西哥、澳大利亚、美国等海外市场。

“代工订单层层流转，经过四五道贸易商转手，落到工厂手里，利润已经所剩无几。”谈及父辈创业时身处的行业困境，杨源感慨道。

扎根深圳、主营安防设备的富视科技，也经历过相似的生存困境。企业创始人张永化坦言，国内安防赛道巨头林立，中小企业很难在存量市场中分一杯羹，很长一段时间，工厂只能依靠代工订单勉强维持运转。

然而，要真正走出去，开拓新市场新业务，谈何容易。不同经济体“各说各话”的产品认证规则、海关管理制度、跨境支付体系横亘在前，海外设办事处、聘请法务财务团队的高昂成本更是多数企业难以承受的负担。

众多中小企业的现实诉求，成为9月APEC中小企业部长会议的重要议题。工信部部长李乐成在会议上总结各方共识时表示，充满活力的中小企业是经济韧性的有力支撑，中小企业是推动创新、促进就业、改善民生的重要力量，是亚太经济的重要基石。

双向奔赴共拓商机

多边会议凝聚的共识，最终需要落地到鲜活的商业实践中。

杨源的工厂，正是大湾区产业带中小企业数字化出海的鲜活样本。跳出父辈被动等待外贸订单的旧模式，他把“小单快返”的柔性生产逻辑运用到皮带制造环节。每一款新品先小批量生产50—100件用于测试海外市场，再根据真实消费数据判断是否扩大产能。杨源介绍，粤港澳大湾区两小时经济圈内，皮革、五金配件上下游供应链完备，配套厂商愿意为中小客户下调起订量，协同企业迭代新款产品。

不止于卖货，杨源也在谋划企业更长远的发展，打算做自有品牌。这样做有两层意义：一是做好自我保护，不让原创款式被随意抄袭仿制；二是建立海外消费者认知，让海外买家记住，手中优质商品来自中国制造。

富视科技的张永化一方面积极参加海外安防展览，拓展公司业务，另一方面，也在通过多个电商平台出海。目前，富视科技在中东市场已经取得突破，收获多个大额订单。

国内众多中小企业扬帆出海的同时，亚太其他经济体的中小企业也在积极寻找中国市场商机。

今年9月举办的第二十一届中国国际中小企业博览会，恰好成为这场双向奔赴的重要舞台。来自40多个国家和地区的2000多家中外优质中小企业参展。成立仅3年的韩国企业HAEDAM，主打AI食品品控技术，企业负责人SI HYUN LEE参展目标十分明确：“展示技术、寻找买家”。现场试吃体验收获客商好评，企业顺利拿到一批国内合作意向。新西兰展团则带来奶粉、蜂蜜等特色农副产品。新西兰跨境贸易促进会中国区运营总监金颖表示，展会一方面助力新西兰特色商品对接国内采购资源，另一方面也接待了不少计划布局新西兰市场的中国企业。

亚太各经济体的经贸往来，早已不再是单向的商品输出。中国向外输出成熟制造能力与数字运营经验，亚太各地小微企业带来特色产品与本土市场洞察，彼此协同联动，一张区域供应链网络逐步完善。

数字转型前景广阔

数字技术消解了地理空间的阻隔，但泛太平洋贸易道路上的现实壁垒并未随之消失。

各APEC经济体在法律法规、数据监管、产品认证、关税制度上各有一套体系。大型跨国企业可以组建专职合规团队应对纷繁复杂的规则，但对于以杨源、张永化等为代表的国内工贸企业，以及HAEDAM这类海外小微企业而言，调研多国监管政策、处置跨境知识产权纠纷，都意味着极高的时间与资金成本。

张永化坦陈，拓展电商平台对于安防这类TO B的产品效果并没有达到预期，公司仍需花费相当的精力去适应当地市场的各类规章制度。看到人工智能巨大的发展潜力后，公司已着手开发数据中心相关的产品，并开始产生收入。

李乐成在解读《主席声明》时也提到，会议鼓励大中小各规模企业之间开展合作，尤其是初创企业、风险投资机构和企业孵化器参与协作，并推动政府、企业、金融机构、科研机构等打通对接渠道，为中小企业获得技术、融资、人才和市场资源创造更多机会，促进亚太供应链价值链更加开放、稳定，更富有韧性。

传统全球化格局下，发展红利大多向头部大企业倾斜。众多中小企业共同编织的新型区域贸易网络，追求的是更加分散、更加普惠的合作范式。APEC搭建起政策对话磋商平台，跨境电商打通线上贸易链路，让各经济体的小微主体拥有直接参与区域贸易的机会。

2026年APEC“中国年”以“建设亚太共同体，促进共同繁荣”为目标。APEC会议东风拂面，多边合作文件锚定前行方向，实体平台夯实合作支点，数字跨境通路跨越大洋阻隔，活力涌动的亚太市场对于大量中小企业来说，正变得触手可及。

大小企业手牵手 亚太经贸一体化愈走愈宽

证券时报记者 陈霞昌

全球经济遭遇多重挑战，亚太产业链韧性与活力经受考验，跨国大企业和中小企业各展所长、抱团发展、合作共赢，尤为关键。

大型跨国企业手握核心技术、遍布全球的销售网络、较强的合规风控能力，还有强大的资源调度能力，撑起了亚太产业链的主骨架。数量众多的中小企业则胜在反应灵敏、深耕细分市场，能够补齐产业链细分配套、响应小众消费需求，同时承接各类创新试验。亚太经贸合作做实做深，既需要大企业的枢纽带动作用，也依托中小企业活力的充分释放，推动大小企业多对接、多联手。

回看亚太地区这十几年的发展，一次次跨境合作实践证明，大小企业联手，蕴藏着巨大发展空间。就拿广州的皮具厂家来说，一方面，它们靠着跨境电商直接对接亚太各地采购商；另一方面，海外AI技术团队来到大湾区，借助当地完备的制造业基础，把创新想法落地变成实实在在的产品。

各式各样的新合作模式，早已跳出过去简单代工的老路子。很多跨国企业逐步放开供应链门槛，把部分轻量化配套、定制化订单，交给亚太地区优质的中小企业来做。反过来，中小企业扎根一线市场，能把真实消费反馈、小众场景的创新想法带给大企业，帮大企业挖掘市场新机遇。

机遇摆在眼前，现实堵点也不容忽视。亚太各经济体的产品认证、关税政策、数据管理、知识产权法规各有一套，规则不统一是老大难问题，不光影响了中小企业发展，也拉低了整个区域的资源配置效率。

想要打通合作堵点，既要做好顶层制度协调，也要做好面向企业的实操服务，让大企业高效率带动中小企业跑起来。一方面，用好APEC这个合作平台，推进标准互认、合规信息互通共享，缩小各经济体之间的规则鸿沟，建好跨境经贸公共服务基础，帮各类企业降低跨境经营成本。另一方面，专门给中小企业搭好赋能平台，提供简单好用的数字化工具、合规实操培训、供需牵线搭桥服务，补上中小企业数字化水平不足、合规能力薄弱的短板。

此外，还要引导行业龙头当好“链主”，开放自身供应链资源、开展技术培训、共享销售渠道，建立长期稳定的配套企业培育模式，带动上下游中小企业一起变强。推进中小企业数字化升级，不宜一味追求“高大上”、造价高昂的系统，要贴合亚太中小企业的实际经营情况，多推广小巧、低成本、上手快的数字化工具，降低跨境协作的技术门槛。

亚太经贸一体化，从来不是大企业一家唱主角。跨国大企业搭起产业链的主框架，千千万万中小企业丰富产业生态。链主企业的资源优势搭配中小企业的灵活创新，再加上各经济体之间不断积累互信，亚太这片广袤市场，就会真正变成各方抱团成长、彼此都能得利的贸易合作蓝海。



本版图片来源：宋春雨/摄

零售价:RMB 4元 HKD 5元 北京 济南 西安 杭州 上海 无锡 长沙 成都 深圳 福州同时印刷 本报地址:深圳市福田区彩田路7006号深科技城A座37～47层 邮编:518035 北京市朝阳区金台西路2号人民日报社新媒体大厦32层 邮编:100733