APEC中国年：开放 创新 合作

APEC CHINA 2026

“深圳倡议”绘就亚太工商合作新图景

证券时报记者 周春媚

11月18日，《2026年亚太经合组织工商领导人峰会深圳倡议》（下称“深圳倡议”）正式发布。这是峰会创办30年来首份以倡议形式发布的成果文件。多名工商界参会代表向证券时报记者表示，“深圳倡议”的核心框架落在开放包容、创新增长、互联互通、合作共赢四个方面，精准回应了企业的核心关切，将亚太工商界的合作转化为具体的行动框架，恰逢其时，为亚太发展凝聚了共识。

“本届峰会，我在会场听到最多的关键词就是‘互联互通’‘普惠’‘绿色经济’‘数字化转型’‘人工智能’‘信任’‘韧性’等，工商界领导人对开放包容、创新增长、互联互通、合作共赢达成了高度共识。”大漠大董事长刘汉斌说，“深圳倡议”顺应时代发展潮流，汇集APEC工商界共识，搭建了亚太工商合作可落地的行动框架，对于坚持开放合作、推动亚太走向繁荣具有重要现实意义。

开放包容方面，“深圳倡议”呼吁深化开放型区域经济。当前，全球经济走到一个十字路口。一方面，跨经济体的经贸合作仍在深入推进；另一方面，地缘政治时时扰动、贸易保护主义抬头，为企业的跨境投资决策增添不确定性。

多特瑞中国区总裁麦欧文表示，作为一家主要生产精油的美国公司，多特瑞的产品销往全球市场，“自由贸易对于公司发展很重要。”在他看来，促进贸易便利化、自由化，有助于企业开拓更广阔的市场，成为一家真正的全球性公司。“深圳倡议”中提到的“加强区域贸易规则趋同和协调”“削减非关税壁垒”等举措，都精准回应了企业的核心关切。

创新增长方面，“深圳倡议”呼吁以技术创新驱动包容增长。多名企业家在接受记者采访时表示，人工智能发展日新月异，是工商界领导人最为关注的议题之一。“深圳倡议”明确提出“推动人工智能开放包容、普惠向善发展”“深化‘人工智能+’合作”“支持面向发展中经济体和中小微企业数智能力建设”，令行业振奋。

“我深刻感受到，亚太各经济体不仅关注人工智能等前沿技术带来的新机遇，也非常重视如何通过区域合作，让创新成果转化为实实在在的民生福祉。”强脑科技创始人韩璧丞向记者表示，作为一家聚焦脑机接口技术的科技公司，强脑科技已经帮助超过一万名肢体残疾人安装神经控制假肢。“我们希望与各经济体的政府、企业、科研机构和金融机构共同探索技术标准、产业链协作以及创新支付机制，让更多前沿科技成果跨越地域和支付能力的限制，真正走进普通人的生活。”

互联互通方面，“深圳倡议”呼吁畅通区域一体化动脉，提出不断做实做细“硬联通”“软联通”“心联通”。这意味着亚太共同体的互联互通体系将全方位升级。

佳都科技董事长陈娇对此深有感触。她向记者表示，智慧交通跨区域合作的核心往往不是软件系统本身，而是不同供应商建设背后的接口标准、安全认证和业务规则差异。“如果能够推动各方在智慧交通、智能城市领域形成关键技术标准清单，推动可互认的接口规范和安全认证框架，企业进入对方市场的适配成本将大幅下降。”

合作共赢方面，“深圳倡议”呼吁携手实现共同繁荣。“深圳倡议”围绕能源、农业、医疗等领域提出多项具体举措，这些正是与各经济体民生福祉最直接相关的发展课题。多名工商界参会企业家表示，这些举措有助于提升亚太发展韧性，为可持续发展夯实基础。

“‘深圳倡议’明确提出‘加快医疗创新，推进监管趋同、信赖与互认’，这让我们很受鼓舞。”稳健医疗副总裁刘卫伟表示，不同市场对医疗产品的监管和准入要求存在差异，企业期待在通关、运输等合作基础上，进一步加强标准交流，探索互认的可能性。公司正致力于用多年积累的能力赋能各亚太经济体，为当地经济发展、医疗水平提升贡献中国企业的一份力量。

“深圳倡议”既是亚太工商界的共识，又是区域未来发展合作的行动指引。为期两天的2026年APEC工商领导人峰会结束，这份在深圳发出的倡议，将持续转化为一份份订单、一场场合作，让亚太这片充满活力的热土，长出更丰硕的发展果实。

扫码登录证券时报“APEC中国年”专题



深圳湾后海总部基地。 宋春雨/摄

波音中国总裁陆一鸣：用更深“连接”书写对中国的长期投资承诺

证券时报记者 周春媚

2026年APEC工商领导人峰会，波音中国总裁陆一鸣的日程排得很满。他需要在各经济体工商领袖之间穿梭，推动一个在他看来关乎亚太未来的核心议题：互联互通。

“领导人已经启动了关于推动APEC经济体互联互通、经济增长和共同繁荣的议程。他们邀请工商界参与对话，以便我们理解这些目标，并帮助实现它们。”陆一鸣在接受证券时报记者采访时表示，这正是他此行最大的期待。

航空业是区域合作天然的“连接者”。它把相隔万里的城市纳入同一张航线网，让不同地区和市场的人们得以高效地交流。“未来20年，预计60%的新飞机将交付给APEC经济体，这是一个巨大的市场，对航空业和波音公司而言都至关重要。”陆一鸣说。

在谈及中国市场时，陆一鸣认为，中国是未来20年最大的单一商用航空市场，在APEC的视角下，中国不仅是波音公司必须深耕的巨大市场，更是一个可以共同成长的伙伴。“我们在中国投资布局已有50多年。”陆一鸣强调，波音公司一直积极参与APEC互联互通的进程，同时凭借在中国的多年合作基础，助力中国民航体系成长。

经过半个多世纪的携手共进，波音在中国市场早已不只是“卖飞机”。在受访时，陆一鸣对近年来波音公司在华的布局如数家珍：在天津，天津波音复合材料有限责任公司自1999年起，已深耕中国20余年，是波音供应链在中国最大的复合材料生产基地。2024年，天津波音完成三期扩建，产能进一步提升，并具备大型零部件装配能力；在浙江舟山，由波音和中国商飞共同设立的波音737 MAX飞机完工中心和交付中心，是波音公司首个海外交付工厂，把内饰安装、喷漆、交付这些“临门一脚”的环节放在了中国完成。

“今年是波音在华投资非常棒的一年。”陆一鸣说。今年，波音宣布其上海培训中心的新址正式开业，不仅是在亚太地区开展合作的一个重要里程碑，也是对航空培训能力的一项重大投资。此外，上海波音航空改装维修基地项目也在今年6月正式开业。该基地集工程技术支持、飞机保税维修和改装、零部件保税维修、航材管理等多项功能于一体，其正式投运全面升级了上海波音的综合航空服务能力。

“我们做了许多事情，与中国市场有了更深的连接，展现了我们对中国的长期投资承诺。”陆一鸣说。

当话题转向此次APEC会议的主办城市深圳，陆一鸣的语气变得十分轻快。“这是一座了不起的城市。”陆一鸣说。给他留下最深刻印象的，是雄踞于粤港澳大湾区海面之上的“世纪工程”——港珠澳大桥。他说，深圳以及大湾区完善的基础设施、建筑、港口，还有令人惊叹的港珠澳大桥，共同展示了中国的技术雄心与能力。这种能力对包括航空业在内的许多行业都“大有可学”。“当我们思考航空业必须克服的技术挑战时，都可以从与中国的合作中学习并获益良多。”陆一鸣表示。

泰国椰青，这样争“鲜”走上消费者餐桌

证券时报记者 周春媚

在深圳，一名上班族下班回到家中，拿出一颗刚从超市里买来的新鲜椰青。这枚椰青已经提前定位好椰眼，对准椰眼，插管即饮，清甜的椰水一扫工作的疲惫。

这颗贴着“佳沃”品牌标签的椰青，一周前还挂在泰国的椰树上，而“佳沃椰青”，是总部位于深圳的全球水果供应链龙头企业鑫荣懋集团旗下高端椰子品牌。

早在2016年，鑫荣懋就开始布局泰国椰青产业，建立起从采摘、分级、冷链运输到销售推广的全产业链运营体系。一颗从泰国漂洋过海来到中国的椰青，是亚太经贸合作的微观缩影，也带着“亚太共同体”最可感的味道。

对于进口生鲜，鲜度就是“生命”。据鑫荣懋相关负责人介绍，一颗椰青从泰国果园采摘之后，经历产地加工、国际物流、口岸清关、国内配送和销售等环节，最终走上商店货架和消费者餐桌，只需要7—10天。

这在过去几乎难以想象。推动这一速度成为现实的重要原因之一，正是APEC框架下海关与港口的生鲜便利化举措形成一套“组合拳”。“深圳海关等口岸为生鲜开辟‘绿色通道’，核心是把口岸停留时间压到极限，让水果得以快速验放通关。”鑫荣懋相关负责人表示。

对于进出口企业而言，AEO（经认证的经营者）高级认证是海关授予企业的最高信用等级，被视为国际贸易的“金字招牌”和“绿色通行证”。目前，中国海关已与泰国、新加坡、澳大利亚、新西兰等10个APEC经济体实现AEO互认。据鑫荣懋介绍，公司早在2018年即获AEO高级认证，是深圳首批通过认证、首个通过集团式认证的实体型水果企业，进口查验率大幅降低。“在此加持下，我们能够将泰国椰青、新西兰奇异果等全球鲜果更顺畅地送入中国市场。”

椰青进入中国，故事才刚开始。中国消费者对优质水果的要求，正从“有得吃”转向“吃得好”，更挑品质、场景、风味。这股变化开始反向影响海外产区：种什么、产什么，越来越由中国的餐桌决定。

还是以一颗泰国椰子为例，鑫荣懋锁定了泰国的保护品种香水奶椰，也瞄准了它食用的痛点——开椰难。近年来，鑫荣懋陆续开发易开椰、椰子蛋、洞洞椰等一系列产品，让“喝椰汁”变得越来越简单。

“我们不是简单把国外水果引进来，而是把出口国的品种资源、产区特色，与中国市场的口感偏好、消费场景精准匹配。”鑫荣懋相关负责人说。除了泰国椰青外，鑫荣懋还长期深耕智利车厘子、秘鲁蓝莓、新西兰奇异果等全球鲜果品类，面向的APEC经济体各异，但核心一致：以中国消费市场需求为牵引，反向赋能海外产区，实现精准的“双向奔赴”。

从“买全球”的贸易采购，到在核心产区“扎下去”建立产地，再到今天“双向流通”，鑫荣懋这些年在亚太的布局不断加深，既把亚太及全球好果引进来，也把中国品牌和标准带出去。

在泰国，鑫荣懋建立了佳沃椰青超级工厂，持续提供就业岗位；同时，鑫荣懋率先引入秘鲁蓝莓并深耕十年，进口蓝莓占中国市场蓝莓进口量的近30%，居行业领先地位，稳定订单直接带动当地种植、加工、物流产业链和就业。同时，鑫荣懋还联合品种方，推进品种知识产权保护、育种创新与合法授权工作，维护品种方利益。

这种“扎下根去”的布局，不仅让鑫荣懋嵌入亚太果业的产业链条中，也将中国大市场的增长红利转化为当地农户实实在在的收益，实现了与合作伙伴的共赢。对于APEC会议，鑫荣懋的期待务实而具体：“借着APEC中国年的主场契机，我们希望持续推进和亚太产地伙伴在检疫标准、证书互认上的交流对接，推广跨境生鲜冷链、循环包装这类绿色供应链实践，持续拓展亚太水果双向合作。”

一枚出入境印章见证罗湖口岸的开放温度

证券时报记者 吴家明

往来穿梭的人流、拖着行李箱步履匆匆的旅客，印章起落、问候声声，让深圳罗湖口岸带着一份独有的暖意。

APEC“中国年”系列活动火热开展，叠加外国人免签政策红利持续释放，越来越多外国游客慕名而来，罗湖口岸的通关热度随之节节攀升。作为深港之间最具烟火气的老牌口岸，罗湖口岸依托大湾区交通枢纽优势，部署专项服务保障举措，同时，设置APEC专用通道，为往来的商务人士和旅客提供更顺畅的通关体验。

一大早，罗湖边检站民警王皓冉坐到查验台，开始新一天的工作。很快，她就在人群里认出那个熟悉的身影——一位背着深灰色双肩包的加拿大旅客，几乎总在早晨的同一时间点出现。这位加拿大旅客在深圳居住多年，常年往返深港通勤，早已成了口岸的“熟面孔”。

一开始，两人只是标准的“口岸熟客”：查验、核对、盖章，一句简单的问候，流程利落又客气。“后来，我早班的时候总能碰到他，他每次都会举着手里的咖啡，隔着人群远远跟我道早安。有一次我翻开他的护照准备盖章，忽然发现他上一次的出境章，居然也是我盖的。”王皓冉笑着说，“那一瞬间就觉得，这些小小的印章像在同一本护照上悄悄完成‘轮值打卡’，这也成了我平常查验工作里特别有意思的小瞬间。”

据深圳边检总站统计，今年以来，截至10月底，罗湖边检站共保障超6100万人次出入境。在往来的客流里，有越来越多来自APEC各经济体的商务人士和旅客。咖啡的香气、盖章时清脆的声响、隔着查验台的一句早安，依然是这里的鲜活日常。这些藏在平凡查验工作里的小瞬间，把开放与联结的温度，悄悄揉进了这座城市迎接APEC会议的每一个清晨里。

水贝“一米柜台”的亚太新生意

证券时报记者 吴家明

如今，走在深圳的街头，不少市民和游客都能直观感受到明显变化：前来这座城市的外国旅客越来越多，他们也把黄金珠宝列进“买买买”名单中。

在2026年APEC领导人会议周新闻中心首场吹风会上，深圳市商务局局长张非梦推荐深圳三大打卡地标，其中就包括水贝黄金珠宝集聚区。

公开数据显示，截至2025年底，水贝片区汇聚超9000家珠宝企业、20余个专业交易市场，从业人员超7万人；黄金珠宝批发货值约占全国五成，黄金、钻石交割量分别占两大交易所的70%、80%。作为国内规模最大、产业链最完善的黄金珠宝产业集聚区，水贝也是深圳“设计之都”的鲜活注脚。由APEC效应催生的新生意逻辑，正在水贝的“一米柜台”与临街小店间悄然生长。

“最近到店的外国游客明显多了不少，刚送走一对美国夫妇，他们入手了两只金手镯，全程都在夸赞工艺精美，算下来价格比在当地购买便宜两到三成。”在水贝特力吉盟产业园从事黄金饰品销售的陈经理说。

除了传统黄金首饰，培育钻石与钻石镶嵌类饰品同样深受外国游客欢迎。不少商户反馈，最近日均接待近10批外国游客，甚至出现不少外国游客结伴前来批量选购的热闹场景。

陈海是一家定制银饰店的店主，他也在接触出海生意，利用视频平台发布相关原创产品内容。“我已经接到一些韩国客人的单子，按照‘韩流’流行的款式设计，没想到这门小生意就这样走出国门。”

许多扎根水贝的头部企业已在全球化布局上先行一步。西普尼公司相关负责人对证券时报记者表示，公司已于2025年与马来西亚合作伙伴展开合作，在当地经销及零售手表产品。记者了解到，罗湖区黄金珠宝行业出海综合服务平台正式迈入实质性运营阶段。其中，由相关企业开发的海外线上B2B商城、马来西亚THE GOLD PAVILION实体交易市场、黄金珠宝产业综合服务中心（香港），构建起覆盖线上展示、线下交易、跨境交割的服务闭环，罗湖区也支持企业开发相关平台，积极出海。

APEC CHINA 2026 APEC就在身边