

从广交会看乡村振兴新图景：

田间地头“长”出国际订单 “小镇制造”走向世界舞台

羊城晚报记者 沈钊 孙绮曼 王丹阳

“我们韶关的小冬瓜，去年出口了200多吨到欧洲市场，跟着我们做冬瓜的农户，有的已经开上了宝马X5。”“我们是汕头的企业，这个鸭子玩具是我们的明星产品，连续多年受到采购商的喜爱。”借助广交会，养殖户在湛江的鲮鱼摆上了多个国家的货架”……

在137届广交会上，这样的案例不胜枚举。作为中国外贸的“风向标”和“晴雨表”，广交会不仅是全球客商采购的盛会，更成为乡村振兴的重要引擎。在乡村振兴战略与广东“百千万工程”的推动下，越来越多县域企业登上广交会舞台，将田间地头的农特产品、小镇工厂的匠心制造卖向全球，书写着从“土特产”到“国际尖货”的蜕变故事。

优质农特产品寻求更多国际国内市场

在广交会6.0展馆，乡村振兴特色产品展区弥漫着浓郁的“烟火气”。湖北民心生态农业科技有限公司的展位前，工作人员正用流利的英语向海外客商推介罐装鹌鹑蛋。“这些产品已经出口到了北美，我们希望在广交会上寻找更多的机会。”该公司董事长龙文翠表示，他们来到广交会就是希望对接到更多的国内外客户，把优质的农产品卖向广东大市场。

在韶关市亿农科技有限公司的展位里，来自韶关新丰的小冬瓜、来自广州番禺的贝贝南瓜等农特产品吸引了海外采购商的目光。公司总经理曾建明回忆，最初出口时连包装标准都不懂，是韶关市商务局帮他对接专业运营团队，才让产品成功打入欧洲、北美、东南亚等市场，“2024年仅小冬瓜就出口欧洲200多吨，跟着我们种冬瓜的农户，不少已经开上了宝马X5”。

无独有偶，广州鹰金钱食品集团

有限公司的鲮鱼罐头从广交会走向世界，其背后藏着一条完整的助农链条。记者了解到，该公司在粤西建设上万亩鲮鱼养殖基地，从鱼苗孵化、技术指导到包产包销，形成闭环。“农户养得放心，收入也稳定。有个朋友靠养鲮鱼盖起了三层小楼。”公司市场运营部总经理陈义福感慨道。

“小镇制造”借助广交会走向全世界

不仅仅是田间地头的农特产品，来自广东的小镇制造，也借助广交会的大舞台走向了全世界。

在汕头企业广东启智创新教育科技有限公司的展位前，造型可爱的婴幼儿玩具吸引了不少海外采购商驻足。这家成立近30年的企业，不走其他外贸玩具商代工为主的寻常路，凭借自主品牌“HOLA”闯出了一片天。“我们专注0-3岁婴幼儿玩具，出口欧洲、东南亚和南美，广交会是我们拓展客户的核心渠道。”公司市场营销总监Dirk Wu坦言。

与许多依赖代工的企业不同，启智创新选择了一条更难但更可持续的路——品牌化。尽管近年国际贸易环境波动，但因其海外市场布局多元、国内电商渠道同步发力，企业受外部冲击较小。“品牌化让我们有了议价权。”Dirk Wu表示，自主品牌的产品利润比起代工要高得多，他们展出的产品，零售价格从几美元到几十美元不等。

从代工贴牌到自主品牌出海，从价格厮杀到价值博弈，广交会的舞台上，这些小镇企业正以创新与韧性撕掉“低端制造”的标签，用“中国玩具”叩开全球家庭的大门。

广交会助力县域企业破壁“双循环”

当田间地头的农特产品与小镇

车间的匠心制造借广交会走向世界时，另一场关乎县域经济韧性的战役正在打响——面对国际外贸环境波动，外贸企业如何转身拥抱国内大市场？淘宝、京东等电商平台此前已经抛出“出口转内销”的帮扶橄榄枝，而作为中国外贸第一展的广交会，更以“百千万工程”为牵引，为县域企业搭建起内外双循环的跳板：5月3日由美团与中国食品土畜进出口商会联合举办的“2025美团外贸优品拓内销消费品专场对接会”在广交会现场举行。

“广东省作为外贸大省，始终积极落实国家‘双循环’战略。”广州市商务局副局长罗政介绍，此次专场对接会将助力企业快速适应市场环境，打开外贸优品的内销渠道，也是商会和美团积极响应国家“外贸优品中华行”的具体实践。

记者在对接会现场看到，来自潮州、中山、湛江等地的企业也来到现场，希望借此对接到国内大市场，让企业实现外贸转内销的转型。

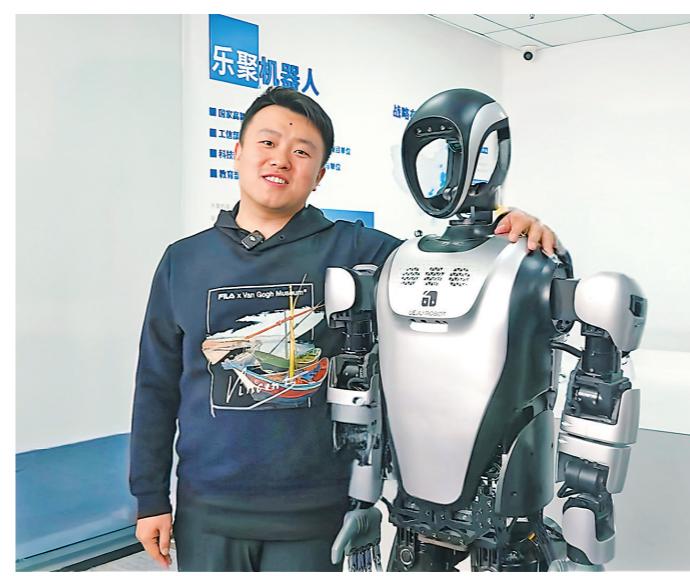
湛江康年橡胶制品有限公司是广交会三期的参展企业，公司专注于生产小型健身器材，此前市场主要集中在北美，美国市场的出口额占比全公司出口总额约70%。由于美国关税政策的不确定性，不少美国客户处在观望之中。该公司出口部经理马海平当天来到对接会现场，寻求企业转型发展的可能性。“我们想了解一下平台型企业帮扶外贸企业出口转内销的具体政策和方式，希望企业能早日摆脱目前的困境。”

美团公共事务总经理肖荣臣表示，在复杂多变的外贸环境下，不少原来做出口的优质农特产品，也在积极寻求国内的销路。美团拥有覆盖全国数亿消费者的庞大用户基础、高效的数字化供应链体系以及成熟的本地生活服务生态，将为外贸企业加速开拓国内市场提供有力支撑。

2025年度中国青年五四奖章获奖个人冷晓琨： 让机器人“夸父”服务千家万户

青春为中国式现代化挺膺担当

文/图 羊城晚报记者 鄢敏 通讯员 岳青



冷晓琨与其研发的“夸父”人形机器人合影

今年以来，关于人形机器人的讨论一直没有断过：从亮相春晚舞台的宇树机器人，到闪耀两会现场的机器人“记者”，再到全球首个人形机器人半程马拉松。而早在2016年，当人形机器人尚未得到广泛关注，冷晓琨就大胆闯入“冷门赛道”，攻克研发成本高昂、关键零部件靠进口等难题。“我的目标，希望全社会共享机器人便利。”近日，乐聚(深圳)机器人技术有限公司董事长冷晓琨获得2025年度中国青年五四奖章。

偶然蹭课，兴趣触发“未来”赛道

冷晓琨对机器人产生兴趣，还要从初一那年说起。当时，学校机器人实验室招首批学员，冷晓琨没有入选，只能旁听。正是这次偶然的“蹭

课”，点燃了他人工智能的兴趣。“老师给我们介绍机器人的构成，带我们看机器人踢足球，好玩又能用电脑控制，还可以自己设计控制，令人激动。”

凭借着对机器人的热爱和天赋，冷晓琨代表学校参加中小学机器人大赛并获得优异成绩，一路“开挂”保送至哈尔滨工业大学计算机学院。在校期间，他对机器人的研究更加深入，突破了众多技术难题，斩获全国机器人锦标赛(FIRA)及国际仿人机器人奥林匹克(IHOG)大赛一等奖、阿斯图图伊理工大学联盟机器人大赛足球组冠军，第九届“中国青少年科技创新奖”等奖项。

过程中，冷晓琨愈发坚定未来从事机器人的决心，同时找到了奋斗方向——为中国制造最先进的机器人。

2016年，冷晓琨带着几个师兄弟南下深圳，创立乐聚(深圳)机器人技术有限公司。

彼时，人形机器人产业尚处于起步阶段，市场质疑声不断。“很早以前，我们就觉得人形机器人会是未来发展的一个趋势，只是这条路会比较长。”冷晓琨坚定地认为，只要能坚持做下来，一定能等到爆发的时候。

于是，凭着一股“初生牛犊不怕虎”的锐气，冷晓琨带着团队投入枯燥漫长的研发，誓要在创新创业中闯出人形机器人的新天地。

专注研发，势要突破进口限制

来到深圳后，冷晓琨和团队定下第一个目标是研发双足机器人。“这个难度很高，国内没有先例，研发成本高昂，几乎所有关键零部件均依赖进口。”

更大的挑战在于，如何让机器人不仅“长得像人”，还能“感觉像人”，能看得见、听得懂、走得稳、摸得准，实现与物理世界的感知交互。从硬件到软件、从芯片到算法，人形机器人产业链上的每一个环节都是科技实力较量的竞技场。

2018年，冷晓琨率领团队研发的Aelos机器人在平昌冬奥会“北京8分钟”上惊艳亮相，向世界展示了“中国智造”的力量。

“每一步，都不容易。”冷晓琨如是感叹。2018年，冷晓琨带领团队进行第一代大型人形机器人的研发。相较于单个项目的近300万元高额研发成本，更令他深思的是，几乎所有核心零部件均依赖进口。他深知，如果连核心技术都掌握不了，研发先进机器人的目标不可能实现。

当时，全球机器人硬件产

业链都不成熟，冷晓琨团队给国外厂商发邮件，经常要半个月才能收到回复。靠着好几个国家的零部件，他们最终“攒起来”第一台机器人。

冷晓琨暗下决心，既要实现人形机器人产业化，也要实现关键技术和重要零部件国产化。于是，他带领团队一头扎进实验室，开展研发。

厚积薄发，实现机器人国产化

人形机器人是机器人最复杂的形态，产业链条长，涉及环节多。冷晓琨把产品作为技术平台，联动上下游企业，带动他们从不同环节多点突破，协力向目标迈进。

功夫不负有心人，2023年12月，冷晓琨带领团队研发的高动态人形机器人“夸父”正式发布，具备了高可靠性、高动态运动能力的身体结构、灵巧的双手以及能够精准感知和自主规划任务的聪明“大脑”。这款机器人零部件的国产化率已达到90%以上，团队将一体化关节、结构、运控算法等关键技术牢牢掌握在了自己的手中。

但冷晓琨没有停下前进的脚步，“对于未来场景的技术，我们要积极储备、着眼长远；对于现在有产业应用价值的技术，我们要缩短转化周期，实现尽快落地。”截至目前，冷晓琨带领乐聚累计申请专利124件，其中发明专利62件。

如今，他们团队的机器人已广泛应用于工业智造、商业服务、科研教育等领域。冷晓琨还发起“人形机器人+”开放生态平台，与行业领军企业建立合作伙伴关系，构建人形机器人领域的产学研用一体化生态。展望未来，冷晓琨的目标从未改变：让机器人真正服务于千行百业、千家万户。



奋斗者说 身边的劳模故事

2025年5月4日/星期日/要闻编辑部主编
责编 胡军/美编 温亮/校对 杜文杰

专题 A3

总策划：温文星 任天阳
策划：林海利 许平坚
统筹：陈慧玲 林洁
执行统筹：黄丽娜 侯恕望
文/羊城晚报记者 郭思琦 侯梦菲



彭璇 受访者供图

省劳动模范彭璇： 为航空物流插上腾飞的“翅膀”

A 化身业务与技术之间的“桥梁”

2004年，计算机专业毕业的彭璇被广州开放包容的城市气质深深吸引，毅然踏上南下之路，开启奋斗旅程。

初入职场，他在广东省机场集

团信息中心从事信息化建设工作，凭借扎实的专业能力与出色的工作表现，逐步成长为技术骨干。随着航空物流行业数字化转型需求日益迫切，2021年，彭璇被调派至广东省机场集团物流有限公司(以

下简称“机场集团物流公司”)，肩负起公司数字化转型的重任。

面对全新的挑战，彭璇迅速钻研物流传统业务流程，化身业务与技术之间的“桥梁”，将业务需求转化为技术方案，同时让技术成果更好地服务业务发展。走进机场集团物流公司运行指挥中心，大屏幕上看到的货物货运、园区车辆、航班信息等实时数据，正是数字化转型成果的直观展现。

据彭璇介绍，航空物流涵盖卸货、安检、入库、打板、装机运输等

多个环节，如果是进出口货物还需报关报检。“过去，这些环节流程高度依赖人力，如今在数字化赋能下，大部分环节已实现智能升级，革新了传统作业模式。”

数字化转型并非易事。彭璇回忆，转型过程中，最大的技术瓶颈在于遗留系统迁移的复杂性与数据整合的实时性上。当时，公司

内有多套网络和系统，这些系统多为外包开发，设计存在较大差异，架构老旧难以实现云化，数据无法互通，导致多个“数据孤岛”出现。员工完成不同的工作，需切换不同的系统。

面对挑战，彭璇立即带队攻坚，他带领团队统一技术架构和技术路线，对旧系统进行优化和迭代，最终实现云化目标。系统整合后，工作流程大幅简化，同事们纷

纷点赞，工作效率显著提升。

如今，在数字化转型等多重因素驱动下，广州白云国际机场已在全球航空版图中占据重要地位。近日，国际机场协会(ACI)公布了2024年全球十大最繁忙机场名单，广州白云国际机场位列前十。其中，广州白云国际机场货运吞吐量跻身全球第9位，去年共完成货运量237.37万吨，同比增长16.9%。

B 将“精益求精、务实创新”视为工作准则

从彭璇办公室望向窗外，空中是起降的飞机，地面是机场的货站。办公室内，两台电脑、一面移动的电视屏，展示出“技术工作者”的属性；衣架上挂着的反光衣和地上的运动鞋，则方便他随时到货站调研一线实践中的难题。

作为一个技术工作者，彭璇认

为做好工作必须从三个方面着手：一是沉下去，让新技术在传统

业务场景扎根；二是连起来，既要懂技术，更要懂业务，这样才能把技术与传统业务结合好；三是活起来，传统行业数字化转型是一场思想的革命，要用Z世代的创新思维重写规则。

他是这样想的，也是这样做的。

彭璇形成了独有的工作习惯

——表格化管理。在他的办公桌

上，可以看到密密麻麻写满小字的2025年度工作推进表格。表中列着30多个重大项目，子任务、责任分工、时间节点等信息一应俱全。每年年初，他都会花一两周时间梳理全年目标，并在后续工作中持续动态更新，为团队在后续工作中持续动态更新，为团队深耕数字化转型提供清晰的“作战地图”。

此外，精益求精、务实创新是

彭璇一以贯之的工作信条。“举个例子，我们做航空货物报告智能审核系统的例子，这事特别能体现我们团队那股子较真劲儿。”彭璇说，航空运输比较特殊的物品时，比如锂电池等，必须出具相关鉴定机构的检测报告。在没有做智能审核系统前，人工审核一份纸质报告需要5分钟。

“系统上线后，我们把审核时

C 荣誉吹响了未来奋进的“号角”

了”。

这条点赞超14万的视频，展示了白云机场数字化转型的“局部图景”。而这样的场景，离不开彭璇及其团队的努力。

近年来，彭璇先后主持了智慧货检、预安检、“Digi-Cargo”以及智慧海关、数字月台等30余项数字化转型重点项目，深度参与

了广东机场集团综合管理信息云平台、资产管理、合同管理等20余项重大项目的规划设计与实施，孵化出近60项知识产权，用创新思维攻克了多个传统航空物流行业的问题，构建全方位智慧物流体系。

“技术创新的起点往往来自‘尴尬’。”彭璇回忆道，无人驾驶

牵引车刚投入广州白云机场货站时竟无法自主完成挂脱钩作业，“就像自动驾驶汽车需要人工开关车门”。在彭璇带领下，成功破解难题并申报了实用新型专利。

如今，彭璇又将目光聚焦到了航空数智货站建设。“我们目前正在基于三期新货站的建设，重塑货站的运行流程，希望打造一

个货站‘运行大脑’，通过它提升工作效率、降低运营成本。”

对于刚刚获得的广东省劳模这份荣誉，彭璇将其视为对整个团队的肯定。“这份荣誉，是过去付出的勋章”，也是吹响未来奋进的“号角”。彭璇说，自己将和团队继续围绕公司主业，为企业数字化转型贡献一份力量。