

APEC 第一次高官会举行,郑永年表示,“广货行天下”不仅是历史的延续,更是新潮流的开启:

产业革命赋能传统制造 属于广货的时代又要来了

羊城晚报讯 记者曾满报道:2月2日,APEC 第一次高官会及相关会议继续在广州举行。会议期间,香港中文大学(深圳)公共政策学院院长、广州粤港澳大湾区研究院理事长郑永年教授在回答羊城晚报记者提问时点赞广货。他说:“广货是中国制造的杰出代表,未来产业革命将赋能传统制造,属于广货的新的时代又要来了。”

同时,面对错综复杂的国际环境,郑永年则表示,“逆全球化”是暂时的现象,开放依然会成为更多国家的必然选择。

开放依然是必然选择

在广州举行的本次会议引起了全球目光的聚焦。郑永年在受访时指出,尽管当前国际形势风云变幻,全球经贸合作遭遇挑战,但本次会议传递

出的核心信号依然是合作与发展。当前亚太地区乃至全球正面临严重的“逆全球化”,他认为,部分国家推行贸易保护主义的背后,是其内部社会分化、收入分配不公等深层矛盾的爆发。但这种保护主义并非永恒,而是一个阶段性的调整期。“我更相信这是一个暂时的现象,等这些国家内部调整好了,开放依然是必然选择。”郑永年说。

因此,郑永年高度评价了 APEC 的作用,也期待 APEC“中国年”能给地区经贸合作带来更多“正能量”。他说:“今年我们将通过在广州、上海、大连等多地的分阶段的广泛讨论,各经济体针对自身情况逐步形成共识,并最终汇聚到深圳的领导人非正式会议中。这种机制在微观层面保持了高度的活力与开放性,是对当前宏观层面‘逆全球化’倾向的重要缓冲。”

对于未来的地区经贸合作,郑永

年直言“只有开放,生产要素才能流动,有了流动才有发展”。他认为,亚太地区仍将在未来很长一段时间内,保持世界经济中心的地位。郑永年说:“中美作为全球前两大经济体齐聚于此,决定了亚太地区的高度。”

“广货行天下”开启新潮流

谈及粤港澳大湾区的未来,郑永年表示了极强的信心。他认为,大湾区的未来将成为“更高质量、更高层次的世界一流湾区”。

郑永年提出了拉动大湾区发展的新“三驾马车”构想。“大湾区内有众多高质量的科研机构与大学,有众多具有强大技术转化能力的制造企业,以及香港的世界级金融服务。这些正是大湾区实现高质量发展的关键要素,这种优势互补、协同联动的格局,包括

广州、深圳、香港三大中心城市的有机结合,是其他区域难以复制的核心竞争力。”郑永年说。

近日,广东省启动了“广货行天下”春季行动,旨在通过政府搭台、平台支持、企业参与,切实提升广东优质工业产品的曝光度和市场影响力,推动全省产品线上销售实现新突破。郑永年也为“广货”点赞,称广货是“中国产品”的杰出代表。郑永年说:“在宋朝,中国已经是世界上最大的商贸国家。尤其是广州,好多的瓷器都是从广州出口。我想,现在又开启了另外一个时代,今后会有越来越多的产品来自中国,来自广东。”

郑永年感叹,“广货行天下”不仅是历史的延续,更是新潮流的开启。他说:“我们国家正处于第四次产业革命,人工智能等新技术将赋能制造业,属于中国制造,属于‘广货’的时代又要来了。”

文/羊城晚报记者 李钢
图/羊城晚报记者 梁喻

“广货行天下·中山百货进上海”活动收官 参展企业线上线下销售额破千万元

羊城晚报讯 记者张德钢、何晶,通讯员罗纯报道:1月31日-2月2日,“广货行天下·中山百货进上海”活动在上海举行。活动线上线下同时发力,参展企业总销售额突破1000万元,累计促成109个合作项目签约,总金额达61.3亿元。

此次活动分别在浦东新区EKA天物空间文化创意园和虹口区瑞虹新天地太阳宫设置线下会场。从经典国货到智能科技,从美味腊味到精致家居,近300家中山企业带来了近800款产品。络绎不绝的当地市民在此体验、品鉴、购买,感受着“中山制造”从

日用之美到科技之尖的全方位魅力。诚意十足的优惠让利更是点燃了消费热情,银联专项优惠券、文旅消费券以及面值3万元的专属购房优惠券,一系列“组合拳”切实释放了市场潜力。此外,线上超过110家中山电商企业活动期间同步开播。

据悉,活动累计促成109个合作项目签约,总金额达61.3亿元。现场销售气氛火爆,中山小家电、脆肉鲩、石岐乳鸽等特色产品深受青睐。据主办方统计,此次活动中,参展企业线上线下总销售额突破1000万元,多个品类明星产品销量实现显著增长。

农产非遗齐亮相 冰城邂逅清远味

羊城晚报讯 记者李程、通讯员李佳穗报道:1月31日至2月1日,由广东省文化和旅游厅主办的“广货行天下 来粤过大年”系列宣传推介活动黑龙江专场活动在哈尔滨火热开幕。作为广东文旅矩阵的重要一员,清远市携农特产品、非遗文创等农文旅融合特色产品亮相哈尔滨中央大街与冰雪大世界两大核心地标,以沉浸式展示和互动式推广,将清远的生态优势、民俗魅力与岭南暖冬风情送到东北群众身边,为粤黑两省文旅交流搭建起温暖桥梁。

清远展区内,“农产为基、文化为魂、旅游为脉”的融合魅力尽显。清远

鸡、英德红茶、西牛麻竹笋、连州菜心、丝苗米等本土地标农产品整齐陈列,带着岭南沃土的鲜香气息,吸引东北市民驻足询问、踊跃选购。与此同时,竹编、剪纸等清远非遗文创精品同步展出,精美的工艺、浓郁的地域特色吸引众多游客驻足观赏。

针对东北朋友最关心的新春出行需求,清远文旅发出诚挚邀约,推出涵盖“吃住行游购娱”的全场景暖冬体验。同时重磅推出最高减千元的文旅消费券,以真金白银的让利举措释放政策红利,让东北游客尽享暖冬之旅的实惠与惬意。

“广东造”让 APEC 嘉宾追问:怎么买?



嘉宾在海心沙全空间智能体验中心的机器人智慧零售柜台下单购物

“太惊叹了!”世界银行集团的詹皮耶罗·安东纳佐坐在亿航智能的无人机组时发出感叹。2月2日,参加2026年APEC 第一次高官会及相关会议的嘉宾们展开了一场“千年商都·创新未来都市之旅”,相继参观了中国进出口商品交易会展馆、海心沙全空间智能体验中心和花城广场。琳琅满目的“广东造”科技创新产品,让他们啧啧赞叹,甚至还直接下单进行购买。

参观海心沙全空间智能体验中心时,詹皮耶罗·安东纳佐笑着说,自己想把亿航的无人机带回自己的祖国意大利去。对科技产品非常感兴趣的安东纳佐在影石360度全景相机的店里逗留了很久,当看到工作人员展示相机拍摄的全景画面时,他开心地说,

自己一定要购买一台,还详细地询问了影石产品在海外购买渠道。

在体验中心,嘉宾们被机器人零售柜台吸引住了:产自广州的智能机器人能够按照指令,准确无误地取货架上的商品,并交到顾客的手上。嘉宾们纷纷掏出手机,直接扫码购买,享受第一次被机器人销售服务的过程。

安东纳佐很开心地向记者展示自己购买的一套机器人拼装玩具。“我的女儿很喜欢拼装玩具,她一定会喜欢的。”

菲律宾卫生部克希里·米萨对羊城晚报记者说,自己很喜欢有创意的产品,这一次看到广东的很多科技产品让自己惊讶,原来只能在电影中或者网络上看到的东西在现实生活中看到了。

湛江好物抢“鲜”长沙 现场签约11亿元

羊城晚报讯 记者余胜容报道:2月2日,“湛江”溯江北上,“广货行天下 湛江进星城”活动在湖南长沙盛大启航。

据悉,活动在长沙融通长城宾馆举办,现场设置了“湛江鲜美长廊”互动展区、“湛江”年货一条街、“湛江智造”小家电展示区、湛江文创互动展区、“鲜辣融合”美食体验区及“鲜辣相约”洽谈区等多个特色展区。通过

产品陈列、视频展播、现场品鉴、非遗表演、名厨互动等形式,全方位展示了湛江的海洋渔业产品、特色农产品、智能家居、文创产品及美食文化。

活动不仅是一场文化与美食的盛宴,更是一个高效的产业对接平台。在产销1+1仪式上,湛江国联水产、广东恒兴集团等企业与湖南金领贸易、湖南绿草地餐饮等12家企业达成合作,签约金额达11亿元。

广货行天下 · 科创百例看广货

“广东造”脑机接口为医生绘制大脑内部的“GPS地图”: 点亮脑外科精准手术之光

羊城晚报记者 张华

2026年初,“脑机接口大规模量产”与“资本涌入”成为这一前沿领域的行业关键词。在全球科技竞速浪潮中,植入式脑机接口因其可直接读取大脑信号的潜力,被视作解决众多神经系统不治之症的终极希望之一。

我国脑机接口到底进展到了什么程度?未来又将走向何方?近日,记者深入探访深圳微灵医疗科技有限公司,从这家企业的实践中,可窥见中国脑机接口产业从“能用”走向“好用”的清晰足迹。

“大脑功能区与病灶交错,如若扩大了切除范围,术后患者可能失语、偏瘫。”一位神经外科专家道出了脑部手术长期面临的困境。而微灵医疗正在为医生绘制大脑内部的“实时动态GPS地图”。

“我们的脑机接口功能解码系统,能在手术中实时接收患者脑电生理信号,通过AI算法快速解码生成功能图谱。”微灵医疗创始人、总工程师李骁健教授介绍,患者术中在被唤醒后按指令活动时,系统能瞬间定位标记语言区、运动区,清晰区分“可切除病灶”与“必保功能区”。

这项“术中脑功能导航”技术,正将脑外科手术从“模糊经验时代”带入“精准导航时代”。其核心产品植入式脑机接口,集成自主研发的高密度柔性电极阵列和专用解码芯片,通道数比国际巨头美敦力同类产品多出一倍,体积却大幅缩小。微灵医疗总监李健富自豪地说:“它可以比传统功能监测手术得以下沉至基层医院,因为在手术中可直观提醒医生‘切这里会致残,请绕行’。”

全球范围内,能研发全植入式脑机接口的公司寥寥无几,微灵医

疗是其中之一。谈及突破秘诀,李健富强调了“效率”与“全产业链”两大关键词。

“深圳的优势就是中国的优势,我们效率极高。”他表示,许多国内外厂商需分别采购电极、定制国外芯片再组装,周期长、协同难;而微灵依托中国完整供应链,实现了从高密度柔性电极、神经专用芯片到解码算法的全链条自主研制,“我们是全球唯一能做到全链路完全不依赖外部的公司”。

自主性带来了极快的临床响应速度。当合作医院提出特殊病种定制化电极需求时,微灵能在15天内完成设计制作并交付。

尽管脑机接口的进展迅速,但李骁健对行业的判断仍持清醒审慎的态度。他将当前脑机接口发展阶段比作“大哥大时代”——刚迈入“能用”第一步,远未到“好用”的普及阶段。“一款有源三类医疗器械(依靠电能或者其他能源,因植入人体、支持维持生命或对安全有效性有极高要求)而被列为最高风险等级的医疗设备)从临床试验到市场立足,可能需要十年时间。”

记者在微灵医疗的官网上也看到了该公司给出的发展路线图:2026年实现全植入式无线脑机接口系统在运动与语言障碍患者中的应用;到2030年,将适应症拓展至精神健康疾病及其他重大脑病领域。聚焦“十五五”期间,李健富表示,公司首要目标是解决“脑保护”问题,最大限度避免手术致残;其次是攻克“运动与语言”障碍替代沟通难题。而选择这两个方向,是因为其生理机制相对清晰,技术路径更明确。

新春走基层

质优新潮人气旺 粤产年花销全国

文/羊城晚报记者 马思泳 图/羊城晚报记者 陈秋明

过年买年花,是老广的习俗之一。临近春节,位于广州市荔湾区的岭南花卉市场化身的海洋,近日,为积极响应“广货行天下”春季行动号召,岭南花卉市场2026年首届花卉文化嘉年华活动举行。作为华南地区最大的鲜切花交易市场和全国最大的盆栽花卉交易中心,占地约11万平方米的岭南花卉市场有一批来自广东省内外乃至国外的年宵花上市。今年年宵花行情如何?有何特色?市场相关负责人、多位档主分享了年宵花销售情况。

广东年花销往全国各地

每年春节前,市民陈小姐都会到岭南花卉市场挑选年宵花,她尤其喜欢蝴蝶兰,颜色鲜艳、大气。陈小姐在岭南花卉市场逛了一圈,货比多家,最终帮衬了佛山市众聚财农业科技有限公司培育的蝴蝶兰:“哇,好靓啊!特意在春节前提早到岭南花卉市场挑选年宵花。这次花了3000元左右,买了11盆蝴蝶兰,价格实惠。”买完年花,陈小姐通过货拉拉,将一盆盆年宵花运到五羊新城。

“红苹果”“安娜”“仙桃”“素心”……在佛山市众聚财农业科技有限公司的档铺中,展示了多款蝴蝶兰,该公司负责人张齐介绍,其公司的蝴蝶兰产自全国最大的蝴蝶兰产销中心——位于佛山南海里水的万顷园艺世界,上市的多数是3寸杯和3.5寸杯蝴蝶兰,3寸杯蝴蝶兰售价为14-16元,3.5寸杯蝴蝶兰售价为21-26元。但会将蝴蝶兰重新组装成盆栽的形式售卖,搭配绿植、花盆等,加上所有成本,总体价格会略微上涨。

翁旭升档口,整齐摆放了冬青、蝴蝶兰、年桔等多款年宵花,不时有路过的市民前来询价,另一旁,还有工人忙着将货搬上货车,准备出货。

从事花卉行业近20年的翁旭升观察发现,今年蝴蝶兰价格在春节前的1-2个月有变动:“大概在1个多月前,受天气影响,出货的蝴蝶兰开花少,价格出现上涨;这段时间,天气合适,蝴蝶兰多数已开花,价格相对平稳;春节前几天,花商加紧时间出货,蝴蝶兰价格将略微下降。”

翁旭升还与佛山陈村年桔农户合作,上市了朱砂桔、金蛋、四季桔、金桔等,有一半的量是批发订单。他介绍,适合在家摆放的8寸四季桔售价为60元,9寸四季桔售价为65元,“今年年桔价格合理、实惠,临近春节,价格更便宜,与去年相比预计降10%左右。过去一年雨水充沛,年桔果实大、品质好。年桔都是统一批货上市,如果市民、批发商想选品质好的年桔,要趁早。”

“今年市场的年宵花销售额与去年相比基本持平,在春节前的8-10天,销售情况不会差。”岭南花卉市场经理何永表示,佛手、小金豆等新品也陆续上市。另外,本地花卉企业、机构研发培育的小盆栽在广东气候条件优势的助力下,花卉质量好,其搭配也更趋向年轻人的喜好,不少货运往广西、山东、河南、河北等地。

多种进口花卉订单可观

“这次要订多少?”走进广州利达龙鲜花有限公司,负责人全振娟忙着接电话,和熟客沟通花卉生意。

荷兰串串金、冬青、伊朗红柳、马来西亚牡丹菊……在全振娟的档铺,



岭南花卉市场化身的海洋,吸引不少市民来“买买买”

摆放了产自世界各地的花卉产品。在两三个月前,全振娟陆续向国外花商订货,这1个月以来,花卉陆续通过空运运到广州。

“我的订单从1月中开始陆续增多。进入2月,春节前的冲刺阶段,预计订单会更多。”对于今年进口年宵花的价格,全振娟说,受欧元汇率因素影响,春节前的进口花卉价格将略微上涨。

但全振娟对今年花卉销售情况充满信心:“在节日效应下,今年的花卉销售情况将更乐观。”目前,全振娟的伊朗红柳基本被订完,荷兰冬青已被订完,荷兰串串金也被订购了一半,“春节插花是市民过年的传统,市民无论如何都会买一扎花,为家中添喜气。”

接下来,全振娟将着手迎接来自马来西亚的牡丹菊,大量上市该花品。

销往港澳的年宵花增多

除了销售进口花卉,多年来,全振娟还与东北花农合作,培育东北温室桃花。“去年培育了十几万扎东北桃花,已在广州上市。”全振娟介绍,东北温室桃花同样受到客户欢迎。全振娟说:“粤港澳更注重桃花的寓意,我的东北温室桃花有5-6万扎销往港澳地区。”

翁旭升的年宵花有四成供应给酒店、三成供应给企业单位、三成销往香港,“比如年桔,销往香港的品类多数是9-10寸的四季桔,适合家里摆放。”

“市场销往港澳地区的年宵花将有增无减。”何永表示,随着粤港澳大湾区联动合作,销往港澳地区的花卉将越来越多。