# 10元外资8元来自APEC 广东何以成为亚太经贸“交汇点”?

## 当APEC关键词落到门店、车间、仓库与支付链路上,企业给出“广东答卷”

广东每进来10元外资,有8元来自APEC经济体。这个比例背后,是APEC经济体企业的一个个具体经贸实践:一家门店、一条产线、一个研发中心、一套支付风控模型、一片供应链农田……APEC领导人会议会场里讨论的经贸合作、互联互通、人工智能、人才流动等关键词,到了企业层面便不只是议题,而是实实在在运转中的环节。

■新快报记者 陆妍思



■沃尔玛重点布局的社区店正从深圳向大湾区及全国复制。


■位于前海会场区的喜茶“new style tea”主题店。

### 关键词1 经贸合作 五年协议落子广东,产业带抱团出海

四大支柱中,“强化经贸”排头位,沃尔玛在这一维度上的动作最具体。11月16日,在广东与亚太经济体投资合作对接会上,广东省人民政府与沃尔玛(中国)投资有限公司签署“十五五”时期战略合作框架协议。沃尔玛1996年在深圳开出中国内地第一家沃尔玛购物广场和第一家山姆会员商店,三十年后,沃尔玛中国业务覆盖全国100多个城市,拥有数百家线下门店和20多家标准化配送中心,2025财年沃尔玛中国净销售额达247亿美元,同比增长21.67%。广东在沃尔玛中国版图中的权重持续上升,沃尔玛全新店型——社区店正从深圳向大湾区及全国复制,位于东莞沙田的沃尔玛华南生鲜配送中心,成为其在生鲜赛道的重要支撑。

“中国持续壮大的消费基本盘和不断升级的消费需求,为沃尔玛引进全球商品、丰富差异化供给创造了空间。”沃尔玛中国总裁及首席执行官朱晓静此前接受采访时表示,广东是沃尔玛进入中国的起点,也是在华发展的“大本营”。此次“十五五”战略合作框架协议的签署,意味着在下一个五年的起点上,广东仍将是沃尔玛在华投资落地与供应链协同的核心承接地。

美国时尚奢侈品集团Tapestry(泰佩思琦)目前在大湾区约有40家门店,今年9月,中国内地首家COACH PLAY概念店亮相深圳深业上城,COACH还将在广州新兴的白鹅潭片区落子两家门店。集团亚太区首席运营官高博文(Vincent Golebiowski)接受新快报记者采访时表示,大湾区是一个分工协同的“旗舰支点”:“广州高校多、年轻人口充沛,消费文化深厚;深圳潮流、创新、国际化,是我们在大湾区的旗舰城市;东莞是研发制造和快速供应链的‘底盘’;香港则是连接全球的国际化窗口。”

希音的答卷则是来自产业带的纵深。希音以广东为起点推进“跨境电商+产业带”融合,其产业带出海计划已实现广东21个地级市全覆盖,并带动国内超过400个产业带商家和品牌出海。希音服务约160个市场的2.73亿活跃顾客。经贸合作对希音而言,是通过跨境电商,为广东等产业带中小企业提供直连全球消费者的便捷通道。

喜茶则以另一种方式嵌入经贸网络。作为APEC会议周官方赞助商,喜茶在深圳前海主题门店呈现了出海成果:喜茶2018年进入新加坡市场,目前已进入10个海外国家及地区,覆盖9个APEC成员经济体,海外门店突破130家,美国市场门店超过45家。一家从广东走出的茶饮品牌,把门店开到了APEC经济体的街头,经贸合作深化也在这一刻被具象化。

### 关键词2 互联互通 支付“路基”提速,供应链重仓大湾区

互联互通是区域经济一体化的纽带。“支付体系的互联互通,是贸易互联互通里最需要先修好的那一段。XTransfer愿继续做亚太贸易的‘路基’,推动中小企业获得高效、便捷、合规的金融服务。”B2B跨境贸易支付平台XTransfer创始人兼CEO邓国标在峰会期间透露,截至目前,XTransfer已服务全球超100万家注册企业,灼识咨询显示其2025年支付总交易额达605.16亿美元;本地收款账户服务已覆盖近60个国家和地区。广交会上,一家广东外贸企业向新快报记者表示,目前面向新兴市场的收款,从过去几周都到不了账,变成几分钟到账、直接以人民币结汇提现。

希音持续加大在物理层面的联通投入,构建起敏捷高效的全球履约网络。在国内,希音已建立起辐射广州、肇庆、江门、佛山等大湾区城市的智慧供应链仓库网络矩阵,并带动人口流入、就业以及促进时尚产业、物流运输、服务贸易等一系列相关产业的发展。用履约网络的“硬联通”去支撑贸易的“软联通”,逻辑朴素但有效。

喜茶的跨境联通往上游延伸到了田间。汕头市潮阳区金灶镇近2000亩桑葚园以“订单农业”模式纳入喜茶供应链,近500户农户按标准种植,产出的桑葚成为“酷黑莓桑”等产品的核心原料。一杯茶饮从广东的果园出发,经过加工、配送和海外门店,最终到达9个APEC经济体的消费者手中,这条链路本身就是“升级联通”支柱的一个微观样本。

### 关键词3 人工智能 AI嵌入审核与研发,数字能力拉平信息差

数字经济和人工智能是亚太经贸创新增长的最有力引擎。“B2B跨境贸易支付过去风控面临安全、高效、低成本难以兼顾的‘不可能三角’,现在借助AI技术寻求突破。”邓国标介绍,XTransfer将人才专业知识与AI技术结合,建立全球统一B2B跨境贸易支付风控体系,其面向该垂直领域的AI模型TradePilot已有100多个AI Agent嵌入审核流程。公司测算,目前平台交易自动化审核率达98.5%,欺诈率低至约0.003%,单位风控成本不到传统银行的5%。

泰佩思琦的AI用在更靠前的环节。高博文告诉新快报记者,东莞全球研发创新中心250多名员工承担的功能远不止“代工打样”——纽约的设计草图送到这里,由团队完成可量产转化,同时利用AI进行趋势预测和供应链提效,产品不仅服务中国,还出口到美国和欧洲。AI压缩的不是某一个工位的时间,而是“从创意到货架”的整条链路。

希音的“大规模自动化小单快返”(LATR)柔性供应链模式本身就是数据与算法驱动的“按需生产”实践。其数字化工具向生态内供应商开放,用数字能力去拉平中小工厂与全球市场之间的信息差。

### 关键词4 人才流动 课堂前置到门店工厂,跨境人才链成形

如何激活亚太人才活力,是本次会议的重要议题。在大湾区,沃尔玛中国与多所院校的校企合作持续向供应链、电商运营等方向输送实习生和管培生,把培养环节前置到校园。

泰佩思琦的路径偏向“创意+商业”的跨界接口。集团与东华大学从“China Cool”青年人才培养项目起步,延伸到零售门店实践以及供应链数智物流、数字化等岗位的暑期实习,在时尚设计与数字科技之间培养复合型人才。东莞研发中心250多名员工的存在本身,就是一个持续吸纳和转化本地技术人才的接口。

希音则把人才接口下沉到产业带。希音向其合作供应商持续提供常态化培训支持,仅今年前三季度已举办赋能培训440场,覆盖供应商超4.4万商次。作为广东省产教评技能生态链“链主”企业,希音正以“微专业”“微课程”“微证书”人才培养形态纵深推进产教评融合,以解决产业中存在的“人才供需错位”的结构性矛盾。

喜茶的人才流动跟着门店和供应链走。深圳全球研发中心支撑着海外门店的本地化产品开发,海外首家teabar落地纽约上东区,海外供应链团队在美国与Sysco等头部供应商合作实现13个核心品类的本地化采购。从深圳研发到海外门店运营,一条跨境的茶饮人才链条正在形成。

五家企业,身份不同,切口各异。沃尔玛把一份“十五五”协议和三十年的广东根基叠在一起,希音用“跨境电商+产业带”的融合把广东产业带推向全球货架,泰佩思琦用东莞的研发中心把纽约创意和广东制造焊在同一根链条上,喜茶把广东的桑葚园和海外门店串成一条跨境的茶饮链路,XTransfer在跨境支付的“路基”上为广东企业铺AI风控……广东之所以成为这些动作的交汇点,不在于某一项成本优势,而在于制造密度、物流枢纽、数字基础设施和技能供给在同一片地理空间里同时存在。从深圳出发,这张网络的一端连着广东的门店、车间、仓库和研发中心,另一端连着亚太乃至全球的货架、账户和消费者。