



开栏语

潮起南海，风聚鹏城。2026年APEC领导人非正式会议即将在深圳启幕，世界目光聚焦于此。一座城市的开放，不只体现在会场的思想交汇，更浸润在城市的烟火肌理里。华强北一米柜台迎来五洲客商，盐田港巨轮往来织就陆海供应链，科创企业借数字浪潮扬帆出海……透过深圳这扇“窗”，世界将看见一个更自信、更开放、更具魅力的中国。

即日起，羊城晚报推出《开放之窗》系列报道，深入市场与街头，捕捉民间外贸鲜活故事，记录深圳与全球伙伴互通有无、互利共生的生动实践，读懂湾区城市向外生长的开放力量。

APEC“中国年”助力深圳全球热度不断升温

华强北一方柜台，国际客流如潮涌

午后的深圳华强北，多语种交谈声交织在柜台之间，许多境外旅客拖着行李箱在此选购，也有人拎着刚买的智能硬件，在离境退税点前排队办理手续。

来自韩国的申珠恩和同事走出市场时，手上多了好几个购物袋，里面装着各种手机配件、吹风机和直发梳。原本对电子产品兴趣不大的她，逛了3个小时仍意犹未尽：“这里比我预想的更有意思。”

华强北的一方方柜台，一头连着深圳及周边密集的电子信息产业链，一头接着来自全球各地的需求。距离2026年亚太经合组织（APEC）领导人非正式会议在深圳举行还有一个月，国际交流与跨境贸易的热度早已在这条“中国电子第一街”不断升温。

海外客商“扫货”科技好物

10月中旬，华强电子世界二楼，一家AI翻译耳机与智能办公本专卖店里，店员小林正在为客人演示产品的同声传译功能。“最近海外客人很多，几乎每天都能碰到来自加拿大、马来西亚、新加坡的顾客。今年门店销量同比增长至少30%。”小林说。

她介绍，今年以来，门店已接待多批因APEC“中国年”系列活动或其他国际交流活动来深的亚太外宾团体。与以往商务人士居多不同，今年前来参会交流的各国官员、律师和学者明显增多。这类人群对翻译准确度高、掌握行业专有语料的中高端AI耳机需求较高，店内一款定价2999元的AI翻译耳机和墨水屏智能办公本成为热门选择。“一

个来自马来西亚的律师团试用过后，一次性采购了近40台AI办公设备。”

今年2月起，华强北街道联合辖区商会、市场推出多期“AI八骏”榜单，评选受欢迎的AI硬件产品。这些榜单也成为海外消费者选购时的参考指南。小林说，有外国顾客进店便询问哪些产品登上“AI八骏”榜单，再照着榜单逐一体验，“我这才知道华强北的AI产业在海外这么出名。”

据华强北街道统计，今年1月至7月，华强北AI产品全品类销售额同比增长55%以上，其中AI眼镜销量翻番，无人机、机器人销量增长60%至70%。近期在海外社交平台走红的“China Haul”（中国购物开箱）话题中，来自华强北的无人机、运动相机等智能硬件不断刷屏。对海外客商来说，如今的华强北不仅是汇聚上百万种电子元器件的专业市场，更是消费级AI硬件集中展示、快速验证和走向海外的前沿窗口。

产品快速响应海外需求

在另一家AI眼镜门店，老板钟贤光一见有海外顾客经过，便热情地招呼对方进店体验。其柜台上摆着多种AI眼镜款式，外形与普通眼镜相近，佩戴轻便、造型时尚，兼具实时翻译、拍照录像、接听电话、播放音乐等功能。

钟贤光留意到，今年以来，到访门店的海外游客数量显著增加，AI眼镜、AI戒指等智能穿戴产品备受青睐。“越南、泰国、俄罗斯的客人很多，前几天还有一批来自韩国的客人，每个人都拎了一袋子走。”他估算，截至今年前三季

度，门店销量已接近去年全年水平。

钟贤光介绍，与海外品牌AI眼镜相比，其产品凭借深圳本土供应链优势，价格更低、迭代更快，更能满足海外大众消费者需求。

海外批发商是门店的主要客源，许多客户先在线下购买样品，带回当地测试，市场反馈良好后再批量下单。近期，一位俄罗斯客户售完上一批产品后，又追加订购近3000副AI眼镜；还有客户希望按“整店复制”的方式，把柜台上的多类产品整体引入当地店铺。

海外客户带来的新要求，也从柜台迅速传到生产端。“比如，部分亚洲消费者颧骨较宽，眼镜设计要更宽一些；不少欧美顾客鼻梁较高，有鼻托会戴得不舒服，我们便调整推出了相应款式。”钟贤光说。一位澳大利亚客户提出改用符合当地习惯的充电接口，他也通过深圳周边工厂快速完成修改。

他还提到，部分客户希望定制Logo，在其他地方可能需要1000件起订，而在华强北，依托密集的方案商和供应商，几百件也能协商生产；即使只需要一个定制样品，往往也能找到合作伙伴完成。客户在柜台提出想法，商户可以就近寻找元器件、调整方案、完成打样，再根据反馈组织生产。海外市场的细微变化和消费者多元需求，就能更快传导至产品设计和供应链环节。

国际服务让购物更顺畅

全球客流涌来，买得尽兴之外，还要付得方便、退得快捷、寄得顺畅。如



海外客商在深圳华强北采购 华强北街道供图

今在华强北，地铁口有双语地图，数字人志愿者可多语种答疑，身穿“橙马甲”的涉外服务志愿者穿梭街头，为外国游客指路、导购。电子市场不仅支持多种国际支付方式，还提供共享翻译设备，语言不通时，商户和顾客也能坐在柜台前把产品功能和价格聊明白。

近期发布的China Haul华强北国际潮购地图，标出AI新品、数码淘宝、国货潮玩等线路；国际友好服务点地图则串联酒店、餐厅、医疗等200余个点位。想买什么、去哪里体验、哪里可以兑换货币和办理退税，一张地图便能找到答案。全国首个集离境退税、货币兑换、支付便利于一体的集中退付点也已在街区启用，支持43种外币兑换，离境退税最快2分钟办结。

在华强北1.45平方公里的核心商圈内，210余个国际物流站点密集

分布，具备“周边国家3天达、全球主要城市7日达”的高效物流网络。采购商看样、下单后，便可对接打包发货。柜台前谈成的生意，就这样化作一箱箱货物，从华强北发往世界各地。

今年以来，APEC“中国年”带来的国际交流热度在深圳持续升温。深圳机场边检站数据显示，截至9月20日，今年经机场口岸入境的APEC成员经济体人员已超过53万人次，同比增长近三成，创历史同期新高。从会场走向街区，越来越多国际来宾把华强北列入了解深圳的行程。

目前，华强北日均接待外籍客商和游客超过8000人次。八方来客在柜台前驻足，深圳好物从街区出海，一米柜台上的热闹生意，正连起深圳与世界的广阔市场。

羊城晚报记者 党学为

思想耀岭南

无人驾驶驶入日常 广东凭什么抢得先机？

□张晗

“真正的高科技，往往在人们毫无察觉的时候就已悄然改变生活。”在最新一期《思想耀岭南》中，小马智行创始人兼CEO彭军讲述了企业扎根南沙、攻坚全无人驾驶的历程。小马智行2016年启动创业，次年研发出第一代原型车，如今，全无人驾驶出行服务已成为广州、深圳不少市民的选择。一项前沿技术走向规模应用、融入城市生活，也把一个问题带到眼前：广东凭什么在这一产业新赛道上抢得先机？

抢占新赛道，首先要有为新事物探索规则的主动。前沿技术往往先

于成熟规则出现，如何让创新有空间、让发展有保障，考验着地方治理的智慧。彭军回忆，创业初期，开放道路与应用场景，是技术快速迭代最关键的条件。南沙愿意开放测试条件、承担相应改革风险，深深打动了他。道路能否开放、车辆如何通行、测试资格能否跨区域认可，都是企业发展中绕不开的具体问题。南沙逐项探索，减少了技术落地的障碍，也为企业扩大应用范围提供了便利。广东敢闯敢试的改革精神，正落实在这样一项项回应产业需求的行动中。

有路可试，还要有能力把技术做成产品。无人驾驶融合汽车制造、人工智能、电子信息等多个领域，从原型车走向批量生产，需要稳定的零部件供给、成熟的加工工艺和整车集成能力。广东多年积累的制造业基础，在这里发挥着实实在在的作用。彭军特别提到，大湾区很多零部件、结构件可以就近找到配套，为企业提供了支撑。发展新兴产业，广东将先进技术 with 成熟制造能力结合，使创新成果具备了扩大生产、进入市场的产业基础。

广东的探索，还为中国无人驾驶

参与全球竞争提供了有说服力的实践。彭军讲到，有海外合作伙伴在深圳大雨中乘坐无人驾驶车辆，体验后对这项技术充满信心。实际中的运行表现是技术实力的直接检验；日常运营积累的经验，也是开拓市场的重要条件。粤港澳大湾区的城市街巷，由此成为世界观察中国智能出行发展的窗口。面向未来，彭军给出了自己的判断：“‘十五五’时期将是大湾区全无人驾驶加速普及的五年。”广东正在智能出行的新赛道上，写下属于中国制造与中国创造的生动实践。

在深圳读懂APEC的 开放、创新与合作

□李妹妍

还有一个月，亚太经合组织（APEC）第三十三次领导人非正式会议将在中国深圳举行。目前各项筹备工作已进入全面冲刺的关键阶段。从街头巷尾焕然一新的中英双语标识，到优化升级的口岸通道等便捷服务，再到主动学习涉外礼仪的市民群众，深圳处处洋溢着APEC“中国年”的浓厚氛围。

说起APEC“中国年”的关键词，绕不开“开放、创新、合作”。而深圳

这座由边陲渔村成长起来的国际化大都市，正是这三个关键词最鲜活的城市样本。

开放不用多说。从蛇口“开山第一炮”到如今进出口规模稳居内地城市首位，深圳的每一步成长都写满开放的故事。今年前三季度，中国对APEC其他经济体进出口24.07万亿元，同比增长23.9%；今年上半年，深圳对APEC其他经济体进出口同比增长33%。亮眼数据的背后，是商品和

要素流动型开放的持续深化，更是规则、规制、管理、标准等制度型开放的稳步推进。

再看创新。深圳拥有超2.6万家国家高新技术企业、超1300家国家级专精特新“小巨人”企业，PCT国际专利申请量连续22年居全国首位。人工智能、新能源汽车、民用无人机等产业聚链成群，“到华强北扫货、淘深圳硬科技”火爆出圈。当亚太伙伴走进深圳，他们看到的不仅是一座城市

的成绩单，更是数字化、智能化、绿色化转型的未来图景。

合作也在加速。面对变乱交织的国际形势，各方越发清晰地认识到，合作共赢才是越走越宽的人间正道。从中外企业踊跃报名参加2026年APEC工商领导人峰会，到各界代表齐聚亚太媒体高端论坛，一场场会议接续举办，一项项议题走向深入，“建设亚太共同体”正由愿景转化为实实在在的合作成果。

今日论衡之

公民问政

□毕舸

“白天写作业，晚上撬大哥” 团播业态该受规制了

“每天直播6小时，月入过万”，这样极具诱惑力的招聘话术，把不少年轻人吸引进了团播行业。但女主播林夕、李言等人的亲身经历，撕开了这一行业光鲜表象下的隐秘一角：镜头前6小时的表演只是工作的起点，下播后还要完成日均数十条的“写作业”任务——去其他直播间给打赏用户批量发私信“撬大哥”，完不成就要被扣罚报酬。更有甚者，部分公司会直接向业绩不达标的主播施压，诱导甚至强迫她们以“维护粉丝”的名义线下陪见玩家，把职业边界彻底击穿。当这些主播不堪身心重负提出离职，公司又拿出事前签署的直播合作协议，索要高达数十万元的违约金。近日媒体曝光的团播行业乱象，绝非个别机构的经营失范，而是新就业形态下平台用工规则走偏的典型样本。

团播行业乱象的滋生，背后有三层绕不开的深层逻辑。

最核心的根源，是“合作协议”对劳动关系的替代。大量团播机构故意用民事合作协议掩盖实质劳动管理，一边对主播实行严格的考勤排班、业绩考核、违规处罚，把人格从属性、经济从属性、组织从属性的管理链条全部拉满；一边又以“双方是平等民事主体”为借口，拒绝承担劳动法规定的社保、最低工资、劳动保护等基本责任。如此“管理全拿走，责任全推掉”的操作，直接把主播扔进了权益保障的灰色地带。

第二层原因，把“情感劳动”异化成了可量化的KPI。原本属于社交范畴的情感互动，被公司拆解成“私信数量”“大哥留存率”“线下见面频次”等硬性指标，主播的个人时间、情绪价值甚至人身边界，都被明码标价折算成流水。为了完成业绩，机构自然会不断突破公序良俗的底线，从线上批量骚扰用户，一步步滑向诱导线下不当交往的边缘。

第三层原因，是新业态劳动权益规

则的落地速度，暂时没能跟上行业迭代的脚步。过去几年，直播行业快速裂变出团播等新模式，而劳动关系认定的举证门槛、监管介入的触发机制，还远没能完全匹配这类灵活用工的新特征。很多主播手里没有考勤记录、工资条、工作证这类传统劳动关系证据，维权时往往陷入“明明被严格管理，却证明不了自己是劳动者”的尴尬境地。

矫正团播行业的乱象，须从规则源头补上三块短板。

首先要穿透“合作协议”的形式伪装。劳动仲裁和司法环节，应当把主播的工作时长是否被严格控制、收入是不是由公司规则直接决定等，作为判定关系性质的核心依据。

其次要把新就业形态劳动者的权益保障规则落到实处。今年10月8日发布的《新就业形态劳动者权益保障办法（征求意见稿）》，正是填补此类空白的关键一步。要明确将网络主播纳入制度覆盖范围，把最低劳动报酬、最长工作时长、职业伤害保障等基础权益，以制度形式固定下来，让团播主播不再处于“保障边缘人”的位置。

最后要强化对直播机构的日常监管。有关部门对诱导主播骚扰用户、胁迫线下交往、恶意索要天价违约金等行为，发现一起查处一起。同时推动行业建立公开透明的用工规范，从源头铲除靠突破底线换取流量的生存土壤。

直播行业不是法外之地，新业态更不能成为劳动权益的真空地带。我们鼓励新就业形态的创新发展，但这种发展绝不能建立在牺牲劳动者基本尊严和合法权益的基础之上。只有把管理的责任和保障的义务重新匹配起来，团播行业才能跳出“靠擦边换流水”的低层次循环，真正走向健康可持续的发展轨道。

（作者是资深媒体评论员）