140 广交世界 互利天下 Canton Fair Global Share

在广交会看见亚太经济体合作之变

11月1日，第140届广交会现场人头攒动。亚太经合组织第三十三次领导人非正式会议将于18日至19日在深圳举行，在这一时间节点，这场以贸易为主角的展会，正把广东与APEC成员经济体的经贸数据翻译成车间和展位里的鲜活故事。

羊城晚报记者走访发现，采销双方的连接正从“单向卖货”转向“双向咬合”，中间品贸易的快速增长与“一地试产、全球量产”的产业链协同，成为双方贸易结构中最具信号意义的变化。



第140届广交会第三期现场

展位洽谈折射贸易逻辑切换

在智慧医疗展区，上海宝邦医疗器械有限公司MACY PAN高压氧舱展位前，来自加拿大、澳大利亚、马来西亚、越南、埃塞俄比亚的境外采购商接踵而至。该公司外贸销售经理尹虹亮表示：“我们是连续参展20多届的老展商，今年意向客户签单更果断，仅开展首日的意向订单估计就超过60万美元。”

“过去大家只知道中国商品性价比高，如今这里汇聚大量智能化、绿色化新产品，不断刷新我们的认知。”越南采购商杜文中举着手机，一边直播一边比对高压氧舱展品。在他看来，广交会上的一场场贸易洽谈，正是亚太各经济体互利共生最鲜活的体现。

来自印度尼西亚的采购商布迪（Budi）穿行于各个展区，手中的笔记本记满了产品参数。“我带领采购团队来到广交会，目标就是挖掘高性价比的创新产品。亚太经济体地缘相近、市场需求互补，我们希望借着经贸往来，挖掘更多双向合作的机会。”布迪强调，除了采购商品，他同样关注即将召开的APEC会议，期待贸易便利化相关共识落地，进一步降低跨境贸易成本。

记者现场观察到，采购商洽谈的已不只是成品价格，而是产能协同、供应链备份和本地化交付能力。不少企业把“马来西亚设厂”“越南制造”“泰国生产”写在展位醒目位置，向采购商传递产能与交付承诺。长期与广东供应商打交道的纳比拉对此感触颇深。

她表示，与广东合作伙伴的合作不只是简单的“你卖我买”，而是精准适配、按需定制的双向赋能。为贴合东南亚年轻群体对鲜艳色彩的偏好，曾有供应商专门调配数百种色卡，陪着客户逐一比对筛选，直到选出最适合当地人肤色的那一款。

从问价格到问产能，从看成品到看配套，展位洽谈桌上的话题之变，折射出广东与APEC成员经济体贸易逻辑的变化。

企业布局揭示产业链协同进展

展位上的变化，源自于企业的生产布局。11月1日，广州纺织品进出口集团有限公司副总经理杜常善在接受采访时表示：“中间品的需求其实一直都还有的。”他说，企业在成衣展示过程中，会额外穿插搭配一些工艺半成品和面料，向客人展示供应链一体化和全产业链能力。这种变化反映的正是市场需求的转向：采购商关注的不仅是成衣价格，还包括面料、工艺半成品与成衣制造之间的衔接效率，以及供应链是否完整、能否快速响应。

杜常善介绍，一些中间制品和偏时尚类产品目前仍要依托国内供应链，而一些简单款式和大批量订单则更倾向于放到海外生产。对时尚产品而言，印绣花、烫钻等工艺往往需要在成衣厂附近完成配套，供应链距离近不近、配套全不全，直接影响交付效率。他认为，广东特别是广州的优势正在于此：供应链布局完善，小单快反和全产业链配套能力强。

杜常善介绍，企业产业布局已经全球化，在柬埔寨、越南、孟加拉以及非洲肯尼亚都有下单生产。国内更多承担小单快反和偏时尚类产品，基本款式、大批量订单已经倾向到海外生产。

对APEC成员经济体客户而言，他们洽谈的不只是成品价格，更看重产能协同、供应链备份和本地化交付能力。杜常善说，目前合作较多的APEC成员经济体包括澳大利亚、加拿大、美国、日本、韩国、新西兰等。在杜常善看来，企业追求的东西一直没有改变：打造具有竞争力的全产业链，做供应链的整合者。

“贸易企业就是把最高效、最优质的供应链整合在一起，给到客户最有性价比的产品。”杜常善说，正因为供应链优势明显，客户在产品质量和交付上更放心，合作黏性不断增强。他提到，现在不少客户是主动找上门来合作。

产品创新促进供需深度“咬合”

如果说展位上的洽谈变化是贸易逻辑之变的“表”，企业车间里的布局调整是产业链协同之深的“里”，那么参展商供给与采购商需求的“双向咬合”，则是广东与APEC成员经济体产业链深度嵌入的“实”。

在食品展区，老字号鹰金钱带来了众多展品。广州轻工集团鹰金钱公司市场运作部总经理陈义福表示：“本届广交会我们重点展示休闲袋装鱼系列，依托罐头级锁鲜工艺标准，突出开袋即食、轻便易携等特点。”他进一步谈到，今年APEC“中国年”以“开放、创新、合作”为主线，鹰金钱在亚太市场的布局与此高度契合，“以产品创新对接亚太消费需求，正是鹰金钱从经典单品走向多元矩阵、从产品出海走向品牌出海的关键一步”。

一名与鹰金钱合作多年、来自马来西亚的采购商在现场表示：“鹰金钱的豆豉鲮鱼在我们那里的华人社区很有名，今天看到休闲袋装鱼和果蔬等新品种，产品线越来越丰富，准备进一步加大合作。”从一罐金奖豆豉鲮鱼远销海外，到如今多品类、多形态产品走向全球，鹰金钱始终与广交会发展同频共振。

从展位到车间，从看展到验厂，从卖成品到整合供应链，广东与APEC成员经济体的连接正在一个个具体的商业故事中完成从“单向卖货”到“双向咬合”的跃迁，贸易便利化相关共识落地、跨境贸易成本进一步降低——则为这种“咬合”提供了更可预期的制度空间。

文/图 羊城晚报记者 孙绮曼 詹淑真 潘亮 丁一宁

APEC看相逢

一盘炒粿条 香飘深圳与槟城

羊城晚报记者 刘泳希 赵鹏

一边是马来西亚的热带海风，一边是深圳水围的街巷烟火。相隔千里，岭南味道与娘惹美食却在一间餐厅里相逢。

2009年，热浪岛马来餐厅落户深圳福田水围。17年间，这家餐厅已经深深融入当地社区，如果不是餐厅名字上的马来二字提示了它的“南洋”血统，不会有人认为这是一家外国人开的餐厅。

餐厅的老板亚历克斯（Alex）来自马来西亚，是第三代华裔，他在这里创业、成家、扎根，也把一道道娘惹菜带到深圳，让南洋风味融入深圳市民的日常。在深圳，大家更习惯把他叫作“王子”。

百年前，华人下南洋，把炒粿条带到马来西亚。如今，王子又把这道融入了马来西亚风味的美食槟城炒贵刁（粿条）带回了它的出生地——广东。一边是岭南锅气十足的广东炒粿条，一边是南洋香料浓郁的槟城炒贵刁。一盘粿条，两个名字，两种风味，融入深圳的城市烟火，也让中马文化交流有了最日常、最鲜活的味道。

海上漂泊到定居中国 17载扎根深圳水围

走进深圳福田水围街区，福民地铁站的人流与街巷里的烟火交织在一起。热浪岛马来餐厅的木质招牌藏在街巷深处，海岛、海浪的纹样，让人一下就联想到南洋。

餐厅老板王子祖籍广东鹤山。祖辈下南洋，而他则在马来西亚与广东之间走过一段特别的人生旅程。

年轻时，王子在香港一艘邮轮的餐饮部工作。来自安徽芜湖的丁卫萍也在那里任职。一个是主厨，一个是餐饮部经理，两人一起跑遍东南亚，从相识、相伴到相爱，从同事慢慢成为伴侣。

后来，两人决定一起回中国创业。走访过几座城市后，他们最终被深圳这座年轻城市的活力吸引，并决定落户深圳，结束海上漂泊的日子。2008年，两人来到深圳筹备开办一家属于自己的餐厅。

“我很喜欢深圳温暖的气候和热情包容的氛围。”丁卫萍说，水围街区本身就比较多元，餐饮文化丰富，这也让他们最终选择在这里落脚。

2009年，“热浪岛马来餐厅”开业。如今，这间餐厅已经在水围扎根17年。“我们一起选择在深圳创业定居，就是想把马来西亚的娘惹美食和文化带到这里，和中国的食客一起分享、交流。”王子说。

“要做出地道的马来西亚味道，食材和香料是关键。”王子把斑斓、香茅、九层塔等各种南洋香料，以及马来西亚娘惹菜的烹饪方法，带进了深圳这家餐厅不到20平方米的后厨。

广东粿条VS槟城贵刁 舌尖上的文化交流

马来西亚娘惹菜，是华人下南洋后，中国菜系与马来饮食文化融合形成的特色佳肴。“马来娘惹菜和广东菜有很多相似之处。”王子说。问及自己印象最深的一道食物，他想到的就是——粿条。

“虽然味道不同，但粿条的根都在潮汕。”王子说。随着华人特别是潮汕人下南洋，米制食品的制作技艺也被带到了马来西亚，并在当地饮食文化中不断变化，逐渐形成今天具有代表性的槟城炒粿条。“根是一样的，只是水土、香料、吃法不同。”

广东潮汕粿条，厚实、白净，米香浓郁；槟城粿条，薄而宽，柔软透亮。在广东，粿条常见的吃法是煮汤。一碗热气腾腾的粿条，搭配牛肉、牛肉丸、鱼丸等食材，讲究的是粿条本身的米香，以及汤底的鲜味，口感柔滑爽口。

到了马来西亚槟城，粿条则有了另一种经典表达——快火猛炒（Char Kway Teow）。虾、蛤蜊、豆芽、鸡蛋等食材与粿条一起下锅，在大火中快速翻炒，酱香浓郁，锅气十足。

广东厨师阿辉在热浪岛餐厅工作多年，获得王子的亲传。阿辉在传承马来西亚娘惹菜烹饪方式的同时，也将岭南饮食中对火候和“锅气”的理解融入其中。“广东师傅守住锅气，马来师傅熟悉香料，两种手艺互相借鉴，成就了新的美食。”王子说。

应记者请求，两位厨师在厨房里各自开锅。广东厨师阿辉炒制广东粿条，王子则制作槟城炒粿条。阿辉炒好一份，王子凑过来看：“这个锅气够不够？”王子夹起一筷子，“米香很足。”

随后，王子往锅中加入叁巴酱。香料下锅的一瞬间，颜色和香气随之发生变化。“这个香料一进去，味道马上就不一样了。”王子说。

王子曾经为文莱苏丹王室制作槟城炒粿条，味道他们念念不忘。如今，也有不少食客来自马来西亚、新加坡。“吃到这盘粿条时，他们都说，味道和颜色与槟城当地的炒粿条很相似。”王子笑着说。

从潮汕到槟城，从槟城再到深圳，一碗粿条承载的，不只是不同地方的饮食记忆，也记录着华人迁徙、扎根的足迹。在深圳，两种味道的相逢，让中马之间的文化交流在一餐一饭中变得更加自然、鲜活。

探秘广东供销天禾台山智慧农场：

“广东第一田”有了“最强大脑”

羊城晚报记者 陈卓栋

11月1日，江门台山市都斛镇，“广东第一田”连片稻浪翻滚。田埂上，早已不见弯腰挥汗如雨的身影；取而代之的是智能育秧工厂流水线作业、无人农机列阵轰鸣、植保无人机腾空巡田。智慧大屏上，水田苗情、墒情、虫情等以数据形式实时更新。

从“面朝黄土背朝天”到“一部手机种稻田”，广东供销天禾台山智慧农场（以下简称“天禾台山智慧农场”）的这幅种粮新场景，用一项项科技为粤港澳大湾区的“米袋子”装上了“智慧芯”。

“智慧流水线”科学育秧

走进天禾台山智慧农场的智能育秧工厂，浸种、播种、催芽、炼苗，功能分区环环相扣：每到备耕期，超声设备增强种子活力，专用催芽室恒温恒湿，W型循环育秧设备运转不息，室外过渡大棚为秧苗“炼苗”接续蓄力。流水线上，秧盘从“地上”送往“空中”，立体培育、层层叠翠，小小的秧苗成了“标准件”，每一棵都得到最佳呵护。

一组数据清晰看出工厂“造”秧苗到底强在哪：相较传统育秧，占地缩减80%，育秧周期缩短5天，节水超60%，农药减量70%，人工成本降低60%；自动化播种效率达每小时1200盘，是人工的10倍以上；秧苗更健壮，成活率超95%，整齐度超90%。

“智能育秧工厂每年可稳定生产20万盘高品质秧苗，单季单批就能供应500亩大田用秧，全年满足1万亩稻田插秧需求。”天禾台山智慧农场负责人钟智楠表示，秧苗标准化、一致化，为全程机械化插秧铺平了路，也从源头上夯实了丰产基础。

足不出户就能看管农田

秧苗落地，无人农机编队随即“上场”。天禾台山智慧农场核心实验田里，北斗导航指引下，无人耙田机、插秧机、植保机、收割机按预设路径协同作业，从耕整地到插秧、植保、收割，全程“机群自跑”。农场内配套建设的一体化农机保障中心，集农机棚库、专业维修车间、无人机房于一体，打造农机“4S服务站”，常态化检修让装备完好率始终“拉满”。经田间实测，智慧农场管理系统可提升农机利用率30%以上，综合种植作业成本降低20%，管理人员足不出户，就能完成整片农田的监测、灌溉、巡检和无人耕作全周期管控。

田间的科技，远不止农机。物联网监测网络在田间布下“天罗地网”——智能测报站点、水位水质传感器、智能控水阀织密感知网，结合无人机航测与AI识别，覆盖12万亩水田动态监测。苗情、墒情、虫情、灾情“四情”实时监控、实时处理。智能虫情预警系统提前预判病虫害，指导精准绿色施药。AI巡田无人机与植保无人机集群协同，每亩减少农药使用850克、农药包装废弃物185克，作业效率提升270%，大幅减轻面源污染。

绿色防控，是“算”出来的。赤眼蜂“以虫治虫”、稻鱼鸭共生，生物防治与生态调控并重；生态田埂上，向日葵、百日草、万寿菊、波斯菊高低错落、五彩缤纷，既为天敌昆虫补充“口粮”，又让“广东第一田”四季有花、步步有景。

“数字大脑”算出增收账

位于天禾智慧农场办公室二楼的指挥中心，一块大屏串联起整座农场。GIS田块地图、全景视频监控、“四情”监测、无人机调度平台齐聚于此，配套边缘计算服务器，同步开发管理端、农户端智慧农场App，生产数据可视化、农机作业实时调度。

钟智楠形容：“这是农场的‘数字大脑’。”指挥中心将田块、合同、农机轨迹、物联网数据全部汇聚，农事数据云端留存，丝苗米一物一码、全程可视化。依托“数字大脑”，耕、种、管、收、储、销，全产业链在一张网上越走越顺。

“数字大脑”助力农场种出沉甸甸的稻穗：今年早造干谷亩产428公斤，较周边高出46公斤；单季每亩节本增收175元，亩均纯收入提升15%以上，作物整体增产2%至3%。一粒稻、一亩田的增收账，一笔笔写进农户的“钱袋子”。

记者了解到，按照计划，台山将做强无人作业示范，推行育秧、插秧、施肥、植保、收获全流程无人驾驶示范，建设500亩核心示范基地，2027年推广不少于1500亩；同时做优绿色高质生产，示范台香121、象竹丝苗米等优质品种，让好技术种出好稻谷、好稻谷卖出好价钱。

从“会种地”到“慧种地”，从“看天吃饭”到“数据种田”，一台台无人农机、一片片智能育秧、一块块智慧大屏，正把“广东第一田”锻造成看得见、摸得着、学得会的现代农业样板。“谁来种地、怎样种好地”的时代之问，在这里有了越来越清晰的回答——科技赋能“米袋子”，智慧点亮丰收图。这幅以数据为笔、以科技为墨绘就的振兴画卷正徐徐铺展。



天禾台山智慧农场的智慧育秧工厂 台山宣供图