

各地新亮点

□ 本报记者 杨阳腾

# 深圳龙岗造好物卖全球

编辑部：

“创赢未来”2026 创业大赛贵州省选拔赛省级决赛近日收官，241个项目同台竞技，最终15个项目拿到全国半决赛入场券。贵州在本次大赛中“不搞为赛而赛”，积极以赛事为纽带集成扶持要素，推动项目从赛场走向市场，力争让赛场上的“潜力股”成为未来发展的“金种子”。

一段时期以来，一些创业赛事“重赛轻扶”，举办期间资源集中、热度高涨，赛后服务断档、跟进缺位，不少获奖项目“拿奖容易落地难”，难以形成实实在在的发展增量。分析原因，一方面是融资门槛高、场景对接不畅、市场资源不足等问题依然存在；另一方面也与部分项目“概念亮眼、水土不服”，或是盲目追逐热门赛道、脱离本地产业实际有关。

定位之变，带来扶持逻辑之变。当创业比赛不再是单纯的评优舞台，而是打通政策、资金、场地、订单等创业全要素的接口，其对产业发展和就业扩容的撬动作用才能充分显现。从放宽创业担保贷款条件、优先入驻孵化载体的政策包，到纳入省级创业项目库的常态化跟踪服务，再到市州层面“一项目一台账”的精细化管理，贵州将赛事奖项转化为项目获取全链条扶持的“通行证”，实现“一次参赛、持续赋能”。

对于创业者，项目要立足产业禀赋，深度嵌入地方产业生态。创业项目只有与地方产业同频共振、与区域比较优势深度绑定，才能真正扎下根、发展壮大。立足本土比较优势的创业项目，既能够避免同质化竞争，也能深度融入本地产业链供应链，获得产业配套支撑和本土市场滋养，还能带动更多劳动力实现“家门口”创业就业，释放创业带动就业的倍增效应。

对于组织者，要严把赛道导向，筑牢落地根基。创业赛事的价值，不止于评出一批获奖项目，更在于挖掘一批能落地、可成长、带动能力强的经营主体苗子。评审环节必须坚持落地导向，市场导向，组建由产业专家、创投机构、龙头企业、职能部门组成的多元评审队伍，既考量项目的创新能级与技术含量，更研判其市场前景、产业适配性与就业吸纳能力，真正把根本土、贴合产业、潜力充足的优质项目遴选出来，从源头提升项目落地转化率。

此外，地方政府需积极破除要素壁垒，实现精准赋能。要以赛事为统一入口，一次性配齐政策、资金、场地、导师、订单等全要素供给，将分散在各部门、各层级的扶持举措整合为可直接兑现的政策包，推动创业服务从“企业四处找政策”向“赛事打包送服务”转变，以集成化模式扶持降低项目落地成本，提升资源配置效率。

创业是一个持续试错、逐步完善的过程，从创意萌发到落地经营、从雏形初现到发展成熟，绝非一蹴而就。要将服务贯穿赛事全周期，构建“选拔—孵化—落地—成长”的完整服务体系，为有潜力的创业“金种子”持续输送养分。

办好创业大赛，功夫既在赛场之内，更在赛场之外。各方既要晋国赛的“成绩单”，更要看项目落地的“实效账”。当前，创业赛事作为激发创新活力、培育经营主体、落实就业优先政策的重要载体，更需始终坚持落地导向、效果导向，以赛事为桥梁串联起政策、产业、资本、服务等各方资源，推动更多创业项目从赛场走向市场。

记者吴秉泽于贵阳  
2026年7月9日

当前，我国“买全球、卖全球”优势和潜力持续释放，跨境电商正成为推动高水平对外开放、培育外贸新优势的重要引擎。作为广东省深圳市的工业强区、外贸强区，龙岗区坚持既造好物也卖好物，立足本地雄厚的制造业基础和跨境电商产业集群优势，深耕工贸融合、发力数智转型、持续优化服务，探索出“制造业+跨境电商+人工智能”深度融合的发展之路。

数据显示，“十四五”期间，龙岗区跨境电商进出口额超1700亿元，集聚超3万家跨境电商企业和超30万名从业人员，商户数在主流跨境电商平台居全国县区一级首位。

## 工贸联合兴

制造业是龙岗区跨境电商稳步发展的底气。龙岗区连续8年位居全国工业百强区榜首，产业基础雄厚。立足强大的产业优势，龙岗区全面构建“制造强、外贸兴”的发展格局，建立“跨境电商+产业集群”协同机制，支持制造业企业与卖家建立“前店后厂”的深度合作模式，有效缩短产品开发周期、降低试错成本。

“依托龙岗眼镜产业集群，本土拥有成熟的外观设计、人体工学与精密装配工艺，而深圳坐拥消费电子全链条供应链，核心元器件就近配套，实现硬件改型、试样高效响应，大幅缩短研发周期、降低试错成本。”深圳市浪之音电子有限公司创始人邓成龙说，基于良好的产业生态，浪之音深耕智能眼镜研发制造，并依托完善的跨境商贸渠道，快速对接海外市场。截至目前，公司生产的智能眼镜产品远销80多个国家和地区，累计销售超100万副。

依托完备的制造体系，越来越多跨境电商企业向上游延伸布局，自建工厂实现研产销一体化发展，深圳市乾海芯联科技有限公司便是这一发展模式的实践者。“自创立起，公司就摒弃传统的低价跟卖模式，摆脱外购代工采购成本高、产品品质与交货周期难管控等局面。”乾海芯联公司董事长陈海文说，通过自建生产工厂，打通研发、智造、品牌、跨境销售全链条闭环，企业可及时捕捉海外消费者偏好，以市场需求倒逼生产端持续迭代优化。目前，企业已自主研发数码配件、智能小家电、AI智能硬件产品300余款，自研自产货品占在零售占比超90%。

为进一步打通制造与跨境贸易衔接通道，龙岗区开展“严选工厂计划”，支持全国各地优质工厂在龙岗设立研发、设计、销售总部，同时引导贸易型跨境电商企业增加本土产品采购占比，助推更多本地优质制造走向全球市场。

## 数智赋能成长

“跨境电商产业链长、业态多元、主体繁多，以往存在产业底数不清、评价标准缺失、政策精准度不足等痛点。”产业智库平台霞光社创始人何维告诉记者。为破解行业治理难题，龙岗区首创“深圳市龙岗区跨境电商发展指数”，打造全国首个县区级跨境电商量化评价体系，让产业发展从“经验判断”转向“数据说话”。

龙岗区还抢抓人工智能发展机遇，推动跨境电商全流程变革，各大产业园区整合AI服务商、技术平台资源，面向中小卖家普及轻量化AI工具，缩小大中小企业数字化差距，让数智红利覆盖全产业链主体。如今，“AI+跨境电商”已深度融入选品、生产、营销、售后等各个环节，持续为产业注入创新活力。

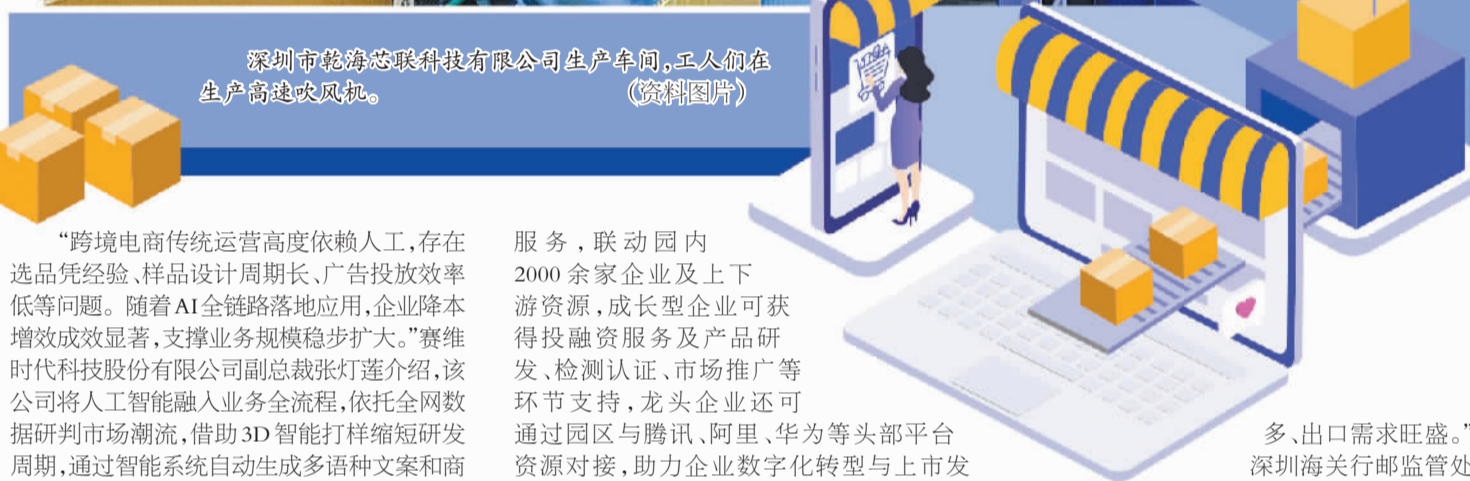


深圳市乾海芯联科技有限公司生产车间，工人们正在生产高速吹风机。（资料图片）

### 数据显示

“十四五”期间

深圳市龙岗区跨境电商  
进出口额 **超1700亿元**  
集聚 **超3万家** 跨境电商企业  
和 **超30万名** 从业人员  
商户数在主流跨境电商平台  
居全国县区一级首位



“跨境电商传统运营高度依赖人工，存在选品凭经验、样品设计周期长、广告投放效率低等问题。随着AI全链路落地应用，企业降本增效成效显著，支撑业务规模稳步扩大。”赛维时代科技股份有限公司副总裁张灯莲介绍，该公司将人工智能融入业务全流程，依托全网大数据研判市场潮流，借助3D智能打样缩短研发周期，通过智能系统自动生成多语种文案和商品视觉素材，搭配AI客服、智能物流体系，升级售后与仓储配送服务。

服务，联动园内2000余家企业及上下游资源，成长型企业可获得投融资服务及产品研发、检测认证、市场推广等环节支持，龙头企业还可通过园区与腾讯、阿里、华为等头部平台资源对接，助力企业数字化转型与上市发展，园区还推动龙头企业开放供应链与海外渠道等，以强带弱，推动大中小企业协同发展。

跨境电商产业涉及环节多、政策专业性强，企业特别是中小卖家普遍存在“不会找、找不准”的情况。为更好服务企业，龙岗区挂牌成立跨境电商高质量发展工作专班，聚焦产业规划、项目招商、园区建设、通关服务、企业落地等全流程环节，靶向破解部门协同不足、资源要素短缺、服务响应滞后等难题，以常态化、制度化运行机制，为跨境电商产业稳步前行保驾护航。针对企业经营中的办事堵点，龙岗区开通跨境专属服务热线、线上诉求二维码，建立“收集—转办—督办—反馈”机制，实现企业诉求“一键响应、闭环解决”。

“深圳跨境电商业务体量大、经营主体多、出口需求旺盛。”深圳海关关长刘洋洋说，针对跨境电商货物品类多、批量大、通关时效要求高等特点，深圳海关大力推行“先查验后装运”模式，将海关监管流程嵌入企业理货、分拣、堆存、仓储、拼箱、装箱等全作业流程，允许跨境电商出口货物以散货形式进入海关监管作业场所，实行拼箱货物“先查验后装运”，破解传统模式下“一票命中查验、整柜等待”等难题，同时运用智慧物流途中监管平台，实现严密监管与高效服务相统一。

据介绍，深圳龙岗将立足雄厚产业基础与完善供应链体系，持续推进“严选工厂”计划与全国跨境电商伙伴招募计划，聚力延链补链强链，优化跨境电商营商环境，健全政策支撑与服务保障体系，打造立足深圳、辐射全国、面向全球的品牌出海新高地。

## 全链生态护航

完善的产业生态与贴心的政务服务，是龙岗跨境电商企业高留存、高集聚的重要保障。目前全区拥有1个跨境电商运营中心、2个投资评议基地、3个国家电子商务示范基地和17个省级公共海外仓。目前，龙岗区已形成“楼宇即产业带，上下楼即上下游”的产业形态，大中小卖家梯次布局、共生发展。

“园区经常举办商务沙龙，把资源和机会带到卖家身边。”星河产城研究院执行院长王英杰告诉记者，星河WORLD入驻跨境电商相关企业810余家，园区以跨境电商平台和卖家为核心，汇聚合规、财税、物流、支付、营销、跨境金融等全链条服务商，依托全球跨境共享加速中心、全球直播视频拍摄中心、全球物流仓储服务中心以及全球跨境行业交流中心4个平台，从服务、内容、仓储和资源对接等维度赋能企业，引入各地优质供应链，帮助卖家零距离对接货源、一站式布局海外市场。

针对不同发展阶段企业的需求，各园区构建分层培育与服务体系。天安云谷产业园产服公司总经理谢利民介绍，该园区引入全国首个政企共建的园区公共服务平台，可就近办理307项业务，为初创企业提供商事代办、共享工位、政策对接等一站式

## 天津静海——

# 思路宽换来瓜农富

本报记者 周琳

夏日的天津静海区台头镇大清河沿岸，万顷瓜田铺展开来，连片的大棚内，圆滚滚的西瓜静伏在土垄间，缀满藤蔓。

“过去，静海区的台头西瓜主要依赖批发商上门收购，价格波动大，卖不上价。如今，不少家庭农场与天津本土乳业企业达成合作，售价明显提升。此外，随着线上渠道的开通，网购西瓜的消费者也明显增多。”天津市天祥果树种植专业合作社负责人李小明说。

今年4月，李小明经营的鑫意林家庭农场与天津海河乳品有限公司达成原料供应合作，成为夏季限定“台头西瓜牛奶”产品原料核心直采基地。这次跨界合作让台头西瓜跳出地头直销、静海本地批发的传统模式，进入商超、订奶配送及深加工全产业链，带动农场果品售价上浮7%，实现品牌价值与经济效益双提升。

走进台头镇天津建云通达家庭农场，41座温室大棚鳞次栉比，棚内麒麟西瓜滚满田垄。然而，就在数月之前，这片农场还面临棚膜开裂漏风、灌溉管线老旧失修等问题，瓜果在管护途中损耗率最高达到17.5%。

“当时想改造，但投入太大，手头资金紧张。”天津建云通达家庭农场负责人郝建说，与很多农户一样，因为缺乏有效抵押物，农场融资并不容易。转机来自天津农商银行静海中心支行的下沉服务，该行组建“三农”服务团队逐户摸排，推出无抵押、低利率、灵活还款的涉农普惠信贷产品，首期向郝建投放200万元信用贷款，无需任何抵押，补足农资采购与日常运营的资金缺口。

郝建算了一笔账：“资金到位后，设施快速得到升级，农场实现了一年两茬稳产，果品损耗率降至5%以内，产量和品质都有了保障。随着规模扩



天津市静海区台头镇西瓜种植户正在采摘西瓜。 聂铭一摄(中经视觉)

目前  
天津市静海区台头镇  
西瓜种植面积达 **1.5万亩**  
年产量约 **5.25万吨**  
有 **20多个** 品种

大，旺季时农场月均临时用工达到168人，不少周边村民在家门口找到了增收门路。”

天津农商银行静海台头支行行长李祖庚说，台头镇多数农户种植规模在10亩至30亩之间，单户抗风险能力相对有限。因此，银行在信贷投放上更倾向于支持具有示范带动作用的新型农业经营主体，通过他们的规模扩张和设施完善，间接带动周边小散户发展，起到以点带面的效果。

静海区农业农村委农业生产经营科科长梁伟介绍，“台头西瓜”是中国地理标志农产品，静海区西

瓜种植主要集中在台头镇。目前，台头镇西瓜种植面积达1.5万亩，年产量约5.25万吨，有20多个品种，畅销京津冀地区。今年以来，台头镇通过发展西瓜种植产业，带动台头镇及周边区域数千户农户种植，户均增收约1万元。

今年以来，静海区采取“集体授课+实地讲解+现场操作”模式，开展技术指导培训3场，覆盖农户280人次。依托规模化、标准化、品牌化发展，静海沙土地孕育的西瓜成了“致富果”，跨界发展的路子越来越广阔。



7月6日，湖南省永州市道县寿雁镇茅洞村，农机手驾驶收割机抢收早稻。近年来，当地推进高标准农田建设，推广水稻机械化、规模化、标准化种植，有效提升了粮食品质与产量。 蒋克青摄(中经视觉)