

# APEC 倒計時 100 天 深圳科創借機鏈接全球

香港文匯報訊（記者 毛麗娟 深圳報道）再過 100 天，世界的目光將聚焦深圳——今年 11 月 18 日，亞太經合組織（APEC）第三十三次領導人非正式會議將在此啟幕。目前，2026 年 APEC「中國年」進程已過半，多場關鍵會議接連舉行。

外交部發言人毛寧在 7 月 31 日的例會上介紹，自 APEC「中國年」開啟以來，圍繞「建設亞太共同體，促進共同繁榮」主題，已經舉行了 3 場高官會，5 場專業部長會，180 餘場各機制、各領域會議和活動，取得一系列早期收穫。接下來還將舉辦 2 場高官會以及糧食安全、中小企業、能源、交通運

輸、人力資源、財政等系列部長會。

## APEC 財長會議 10 月在港舉行

今年 10 月，APEC 財長會議將在香港會議展覽中心舉行。在強化區域宏觀經濟政策協調的同時，這次財長會議也將為中國香港鞏固提升國際金融中心地位、深度參與區域金融治理提供寶貴契機。APEC 財長會議後，各方議程將匯聚於 11 月 18 日至 19 日在深圳舉行的 APEC 領導人非正式會議。

8 月 8 日，「相約深圳 見證奇跡——APEC 大會倒計時 100 天媒體采風活動」中，香港文匯報記者先後走進深圳科創學院、自變量

機器人、思謀科技等，近距離感受深圳硬科技實力和鏈接全球的經貿活力。

作為全球領先的工業 AI 智能體提供商，思謀科技（SmartMore）植根於大灣區豐富的智能製造場景，幫助企業構建與運營智能製造系統，推動 AI 時代工業自動化範式升級。思謀產品研發總監史曉亮透露，公司客戶覆蓋全球超過 730 家行業頭部企業，廣泛應用於消費電子、新能源、精密製造、軌道交通等關鍵產業領域。「隨着 APEC 峰會的臨近，近期已有一些 APEC 經濟體的機構前來洽談合作，思謀科技也希望借 APEC 契機與亞太地區企業建立良好

合作關係，對外輸出技術方案，共同推進全球工業智能化。」

半導體產業發展如火如荼的今天，全世界都在爭奪半導體產業的制高點。「作為全球領先的半導體封裝材料供應商之一，我們的專業和一流的技術深受客戶的信任。」在先進半導體材料（深圳）有限公司——AAMI 位於深圳的製造基地，該公司董事、總經理雷國輝表示，「AAMI 作為一家跨國企業，將緊抓本次 APEC 落地深圳的歷史契機，繼續借助大灣區與海外基地的協同優勢，向全球展示深圳企業的創新成果，深化亞太區域的產業合作。」

## 深圳研發+香港出海

兩地協同助科創新勢力走向世界

## 港青搶灘全球 AI 硬件高地

夏季達沃斯論壇期間，李強總理提及的「深圳機器人谷半小時配套圈」，讓「95 後」港青郭棟感觸頗深。在科大讀博期間，郭棟創辦了聚觸靈動，主攻具身機器人靈巧手的核心部件——三維力傳感器，並獲香港特區政府「RAISE+」7,700 萬港元資助。儘管團隊近八成成員來自香港，但他們還是選擇扎根深圳。「深圳早已實現從傳統製造到 AI『智造』的蛻變。」郭棟說，產品從設計、開模到下線的全流程均在本地完成。「在海外，買個零件都要花兩個月，而在深圳，兩個月足夠我們完成好幾輪迭代。」郭棟坦言，正是這種效率，讓中國 AI 硬件產業鏈在商業意識上具備了超前優勢。

### 深圳產業聚集 加速場景落地

對於倫受靖而言，產業聚集不僅是迭代加速器，更是場景落地的基石。「AI 冰淇淋機只是第一層載體，未來我們將升級為公共場景的邊緣算力節點。」倫受靖指出，產業聚集不僅有利於產品的迅速迭代，更為實現產品應用端跨越夯實根基，但完成這一轉型單憑一家企業難以實現，「深圳集聚了大量智能硬件企業，未來三年預計將誕生三至五家百萬台出貨量級的人形機器人廠商，為規模化落地創造堅實條件。」

與產業聚集同等重要的是資本密度。手握 7,700 萬港元資助的郭棟坦言自己並不輕鬆：「資金並非一步到位，前提條件是要持續獲得融資。」而深圳創投機構的密集度極大提升了他的融資效率，「我曾騎着共享單車，一天見了八家投資機構」。隨着深圳打造萬億級「20+8」產業基金集群，郭棟所在的片區已成為風投聚集地，「目前新一輪融資正在洽談，新資金將用於產品擴產與市場拓展。」

### 深港協同 跨越「創業死亡谷」

2021 年倫受靖考入深圳大學後，借力學校科創平台屢獲大獎，隨後創辦創界智聯。如今，其 AI 冰淇淋機已入駐光明虹橋公園等二十餘個公共空間。

初創團隊的首要任務是跨越「創業死亡谷」。倫受靖回憶，團隊曾在主攻咖啡機還是冰淇淋機上猶豫不決。「幸運的是，深圳光明區政府主動聯絡，建議我們去公園跑數

在 2026 年 APEC 中小企業工商論壇上，一台搭載 AI 語音交互的全自動冰淇淋機前人頭攢動。海內外嘉賓品嚐着雪糕，與智能 IP 形象互動，爭相詢問技術參數。這台爆品背後的操盤手，是來自香港的「00 後」創業者倫受靖。

當下，一批批香港青年北上深圳，在 AI 硬件賽道上嶄露頭角。「90 後」「00 後」已成主力軍。他們用代碼、算法與精密製造，重構深港合作的底層邏輯，成為大灣區產業從「製造」到「智造」、從「騰籠換鳥」到「振翼高飛」的生動註腳。

●文／圖：香港文匯報記者 胡永愛、實習記者黃穗 深圳報道

據。」正是這次「托舉」，讓團隊迅速確認了主打方向，完成了從核算到再投入的決策閉環。

主研智能消防設備的「90 後」港青林沛東，對「托舉」二字體會更深。2020 年從港中大畢業後，他選擇留深創辦嘉達雲。「深圳對港青創業的租金、稅務補貼很實在，國家『專精特新』乃至『小巨人』通道也向我們敞開。」加上港中大提供的「保姆式」政策對接服務，林沛東得以心無旁騖地鑽研產品。六年間，他的智能消防設備已成功打入澳洲、美國及歐洲市場，順利突圍，「現在，校方還在協助我們進行專利布局，以更好地站穩全球市場。」

### 團隊多元化思維是核心競爭力

北上創業，並非脫離香港。隨着大灣區要素流動的高效暢通，深港協同的角色愈發清晰。郭棟總結道：「深圳有『最強大腦』，能快速實現科研成果轉化；香港則有『最廣之眼』，我就是在這裏接觸到了最前沿的技術，找到了創業的方向。」這種「深圳深耕研發、香港鏈接全球」的模式，已成為港青 AI 硬件創業的標配。

然而，要真正打通「深圳研發+香港出海」的鏈路，離不開多元的人才基因。三位創業者均將「多元化」視為核心競爭力：郭棟的團隊匯聚了香港本地生、港澳與內地青年；林沛東融合了滬閩人才科研及商業智慧；倫受靖則集結了香港、廣東甚至安徽的實幹力量。

「理解並包容不同文化，是創業團隊的必修課。」較早涉足國際市場的林沛東深有感觸，「英國人重視體驗感且愛說教，荷蘭人抗拒當產品『小白鼠』，美國人虛心請教，北歐人死磕性價比。」在他看來，只有踐行多元化思維，才能在全球市場走得更遠。

《港澳青年深圳就業創業意願調研報告（2025）》顯示，83.5% 的受訪港澳青年未來有意到深圳發展。數據背後，是倫受靖、郭棟和林沛東們的真實選擇。截至 2025 年底，僅前海就吸引了超 1.1 萬家港企、上萬名港青集聚。這群科創「新勢力」在深港產學研及資本的協同下，正實現從 0 到 1 的突破、從 1 到 100 的蛻變，向世界展示着深圳新質生產力的蓬勃生機。

## 用科技「硬核」打開市場 以產品「溫度」留住用戶

澳洲大量老舊社區的居民仍在使用這類「古董」機型。為確保消防 App 能在老款手機上流暢運行，林沛東堅持做適配測試。「在我們的同行拋棄他們的時候，我們要彎下腰去接住他們。」正是這份關懷，助其拿下了澳洲 40% 的市場份額。

### 「科技終究是以人為本」

在聚觸靈動，郭棟對「溫度」的詮釋是「耐用」。為了讓機器人靈巧手的傳感器經得起歲月考驗，他帶領團隊完成了百萬次級別的疲勞耐久測試。「這在行業內堪稱首創，我們拒絕做『一次性』的科技。」郭棟認為，只有產品足夠「皮實」，才能降低用戶的維護成本與焦慮感，「正

因為堅持用戶思維，我們也成功爭取到了國內頭部具身機器人企業的訂單。」

在倫受靖看來，「溫度」藏在孩子的童言稚語裏。訓練 AI 冰淇淋機的交互模型時，她跳出標準的語義框架，專門收錄孩子們天馬行空的「童言童語」作為語料。「科技終究是以人為本」，倫受靖認為，未來只有那些能聽見微小聲音、讓人感受到被尊重的智能硬件，才能真正進入人們的生活，創造科技價值。

從守護大眾需求、堅守長期品質，到深耕人性化科創體驗，新一代在深創業港青正褪去創業新人的青澀，展現出創業者務實沉穩兼具技術實力與人文情懷的全新風貌。



●2026 深圳文博會中，倫受靖團隊研發的冰淇淋機非常受歡迎。香港文匯報深圳傳真



●郭棟團隊研發的三維力傳感器。

## 業內：港青創業有優勢 亦需爬坡過坎

特稿

郭棟創立的聚觸靈動，入駐在香港科技大學藍海灣孵化器之中。10 年前，香港科技大學已在深圳搭建了創新創業孵化平台——藍海灣孵化港，孵化了一大批優秀的初創及獨角獸企業。「AI 相關項目已經佔到每年藍海灣新入駐團隊的一半以上，其中大量是『AI+硬件』的交叉項目。」香港科技大學藍海灣孵化港執行總監高凌雲介紹，從藍海灣近 2 年的數據可以看到，創業 AI 硬件領域的團隊呈現明顯的增長態勢。

接觸創業團隊多年，高凌雲認為香港團隊從事 AI 硬件領域有着巨大優勢。「香港高校都是英文教學，用的是比較國際化的教學體系，日常接觸的資訊、社交網絡也都跟國際主流接軌。在這種沉浸式的環境裏泡久了，慢慢就形成了天然的直覺和敏銳度。」

此外，以科大為代表的高校，有專門的 TIE 碩士學位課程，其整合了系統工程、創新領導力、產品設計、創新思維等一系列課程，以及跨學科的人才和學生，教他們去真的拆解產品、組隊做項目，從頭到尾把一個想法走通變成一個產品，「這樣有着交叉學科背景的學生，是非常適合創業 AI 硬件的。」

高凌雲同時也提醒，當前國際環境複雜，創業並不是一件簡單的事情。「對於新一代的創業者，第一個坎就是供應鏈整合和管理。」他表示，很多團隊的原型機雖然費勁做出來了，功能跑通了，但離真正的「產品」還差十萬八千里。

另外一大重要挑戰便是成本管理。年輕人對「燒錢的速度」缺乏體感，很多團隊第一款產品的開發成本就遠超預算，等到發現的時候，賬上錢已經不夠支撐下一版迭代了。「硬件產品的市場驗證周期較長，在沒有足夠市場反饋的情況下，提前把產品定義做對，這就是困難之處。」高凌雲表示，初創團隊可以選擇經驗豐富的孵化器或平台入駐，它們能在一定程度上幫團隊提供合規及市場准入諮詢、當地渠道和資源對接等服務。



●郭棟正在調試機器，測試三維力傳感器。



●林沛東的創業團隊研發的智能消防設備與軟件。●林沛東團隊研發的加入 AI 音頻功能的消防設備。