时隔12年,APEC中国年为何选择深圳?

九派新闻记者 肖纯

APEC峰会启幕在即,深圳再次吸引全世界的目光。

世界频频打量这座城市。四十多年前,它以“三天一层楼”成为中国速度的代表。从“三来一补”起步,此后历经数轮转型升级,深圳始终是改革开放的“排头兵”和“试验田”。

如今,深圳稳坐中国经济第三城,亚洲GDP前五名。

但深圳让世界侧目的远不止这些,还有华为、大疆、比亚迪,以及它们身后的科技创新集群。

当年是渔村,眼下与硅谷一起,站在全球创新的最前排。

很多城市以深圳为目标,无数考察团来到这里,他们看园区、企业、高楼、规划馆。他们看到的,是不是深圳的全部密码?

更深刻的追问是,深圳凭什么成了创新的代名词?



深圳主干道深南大道。 新华社发

创新生态是公共品

APEC峰会召开前夕,“创新生态与资本市场”论坛暨《创新生态论》新书发布会在深圳举行。这场论坛讨论的,正是近年被问到最多的问题——深圳为什么能?

“从0到1”是创新的高频词,而深圳崛起本身就是“从0到1”的故事:1980年,深圳GDP 2.7亿元,常住人口33万;2025年,GDP 3.87万亿元,常住人口1825万。纵观城市发展史,都很难找出第二条这样的曲线。

“快”不等于“新”。论经济起飞,新加坡和迪拜不遑多让;论基建速度,中西部城市近年也赶了上来。

在新一轮科技革命和产业变革交汇的当下,深圳被国家寄予厚望、让世界认真打量的,是它的创新能力。

所以问“深圳为什么能”,实际上是问“深圳为什么能创新”?

上海交通大学安泰经济与管理学院教授、上海交通大学深圳研究院研究员陈宪在新作《创新生态论》中给出了他的答案——生态。

为什么是生态,而不是技术本身?

因为技术不是从天而降的,它是内生的。要搞清楚创新,就要搞清楚技术所在的系统,也就是生态。

陈宪做的,是重新阐释“创新生态”。他给出的定义很朴素:创新生态是一种公共品。

这相当于说,生态是一桩亏本买卖。建的人要付全部成本,用的人却分文不掏。理性的市场主体,会选择“用”生态,而不是“建”生态。这就是为什么到处都在喊“打造生态”,真正的生态却那么少。

生态这么难建,它在深圳是怎么形成的?

华强北1.45平方公里的街区,聚集了上十万家电子商户,柜台上躺着上百万种元器件。一个创客在这里能“一天找齐所有零件,一周做出产品原型”。很多大公司的初创期,研发都依赖并受益于这片街区。

没人规划“华强北创新生态”,也没人为此付过费。每个柜台都只想做自己的生意,没有人在做公益。但十万个“自私”的柜台加起来,就是一件公共品。它们把整个街区的试错成本,摊薄到谁也看不见的程度。

复旦大学经济学院院长、复旦大学文科资深教授张军在论坛上表示,组织容错的关键不是允许失败,而是让失败变成可保存、可传播、可复用的“负知识”。小组织里,失败即终点。生态足够大,失败会变成信息,替后来者缩小试错的范围。

这正是生态神奇的地方:它靠失败完成新陈代谢。链上死掉一个企业,断的是一环。生态里死掉一批企业,肥的是土壤。

华强北那些关掉的柜台,把采购员、工程师、供应链老手一批批吐回市场,散落进下一批创业公司。失败者不是生态的代价,是生态的养分。

“机械式、靶向式、精准式”,在今天的语境里几乎全是褒义。但陈宪认为,生态恰恰是“精准”的反面:冗余、浪费、大数定律。

雨林里大部分种子不会发芽,这不是浪费,是冗余。没有冗余,就没有生态。一个按“精准”逻辑运转的体系,只会把养分灌给看起来最有希望的那几棵苗。那样长出来的,是盆景,不是雨林。

盆景和雨林之间,有着尺度差异。创新生态也是分层的:国家、区域、城市、园区、街区,层层嵌套。尺度越大,越接近“规划设计”。尺度越小,越需要“自由生长”。

所以“打造创新生态”,国家层面是必须的,城市层面可以成立,但到了街区层面很可能失效。街区这种尺度的生态,只能养,不能建。华强北如此,粤海街道也如此。

深圳“逆向三螺旋”的威力

生态需要肥沃的土壤,更需要物种的相遇。物种密、相遇多,才有频繁的创新反应。

经济学界有一个三螺旋模型:大学、产业、政府,三条链各自转动、缠绕。科技园、孵化器、技术转移办公室就是在三者重叠处渗透出的“结晶体”。

合作是物理拼接,重叠才是化学反应。如何发生化学反应,先看看三螺旋的范本——硅谷。斯坦福建校后,学校鼓励创业,斯坦福工业园以象征性的租金把厂房租给学生。惠普、仙童、英特尔逐渐成长,形成产业聚集。最后政府入场,订单涌入。

这个顺序被称为“经典三螺旋”,也是全世界很多城市竞相模仿的范本。但深圳却是把三螺旋反着拧的——特区设立,企业不断集聚,政府通过工业区、高新区建设及相关制度供给,为产业成长创造条件。大学是深圳最后补齐的一角。

陈宪将深圳的路径称为“逆向三螺旋”。

“逆向三螺旋”的威力,在深圳得到了充分展示:需求导向明确,工程化和商业化能力强,政企互动灵活,产品迭代快。缺点是创新源头薄弱。

深圳的优势与短板其实是同构的。三螺旋反过来,所以速度快;也是因为反过来,所以源头薄。

相比之下,硅谷的“经典三螺旋”才是多数城市更容易对标的范本,毕竟不少城市不缺名校这个创新原点。

可现实是,作为英国理工科王牌的剑桥,坐拥印度理工学院的班加罗尔,日本倾力打造的筑波科学城,都没有出现硅谷。国内名校云集的南京、西安,也没有出现硅谷。

问题出在哪儿?

陈宪直言:三螺旋要的不是大学、企业、政府三个主体凑齐,而是三种功能重叠。大学多,不等于功能重叠多。

很多名校并未深度嵌入所在城市,而处于“空间隔离”状态。更深的断裂在评价体系,科研成果在墙内,产业需求在墙外。墙内认论文、认职称,墙外认订单、认交期。两套评价体系没有对齐颗粒度。

武汉怎么跑通创新三螺旋的?

也有把三螺旋跑通的城市。

1988年,光谷破土,从那时起,不管产业风口如何变换,武汉始终把光电子信息定为第一战略产业,重仓“硬科技”;

企业的探索更早一些。1976年,武汉诞生了中国第一根光纤,埋下追光的种子。1988年,长飞成立,从合资起步逐渐到自研。此后,“光谷七星”逐渐长成,背后是光谷1.6万家企业;

华中科技大学成了光谷的“人才底座”,光谷多家龙头企业的核心技术骨干大量出自华科大,超过10万名校友在此扎根创业。

武汉有几十所高校、百万在校大学生,高校聚集区与光谷重合,但武汉多年如一日培育的光电子信息产业,才是让三螺旋实现了咬合的关键。

第一个用户的作用有多大

深圳的创新究竟能否复制?

陈宪的回答是:深圳的创新可学习借鉴,关键是要区别什么是马上能学的,什么是需要时间慢慢努力的。

马上能学的是机制。

深圳的特别之处在于它身兼两种身份。对世界市场,深圳是乙方,把别人的图纸变成产品;对创新者,深圳又是全世界密度最高的甲方。

华强北上十万个柜台,就是上十万个用户,每天都在给新技术、新产品下订单。一个零件有没有人买、一个原型有没有人试,华强北马上能给答案。这十万个“甲方”天天用订单投票,投出了一套需求定义权。

乙方的最高境界,是长出了甲方的能力。

第一个用户不只有市场。那些跑出来的城市,都找到了创新的第一个用户。

硅谷最初的用户是五角大楼,孵化出了互联网和GPS。合肥的第一个用户是政府自己,2008年,彼时财政并不宽裕的合肥,为京东方6代线押上了大笔资金。

有没有第一个用户,差别有多大?

张军举出一组历史对照:自贡的盐场,在清代凿出过世界上第一口超过千米的深井,钻探技术当时首屈一指,但这些知识只服务于盐业一个场景,最终随盐业衰落一同散失。同一时期,英国的蒸汽机从矿井抽水起步,进入纺织、冶金、铁路等越来越多的行业,长成通用动力平台,撬动了整个工业革命。

决定技术命运的,往往不是技术本身有多先进,而是它进入了多少场景。

过去,多数城市的产业政策都在补贴“造”,很少有政策补贴“用”。

“十五五”规划纲要明确:实施新技术新产品新场景大规模应用示范行动,加大应用场景建设和开放力度,用好超大规模市场优势,推动技术与市场高效对接。文件已经把“应用导向”写清楚,剩下的是落地。

与“马上能学”相对的,是需要“慢慢努力”的。

过去四十多年,城市与创新之间,隔着一堵“敢不敢试、怕不怕错”的墙。想跨过这堵墙,首先需要正视失败。

在硅谷,失败被视为宝贵的经验。但在不少地方,失败被当成一个需要解释的问题,于是最稳妥的选择就是不做。

生态靠失败完成新陈代谢。如果不能从制度上保障人失败的权利,等于掐断了养分来源。这点恰恰体现出深圳的不同。《创新生态论》里写了一个细节:在深圳,“做”可能会错,“不做”的错更大,所以选择“做”。

其次,需要持续降低创新成本。

全书几次写到房价,写到要“降低创新者的生活成本和焦虑感”,这不是题外话。创新生态说到底是生活问题,当一座城市的成本高到年轻人留不下来,再密的元器件、再全的产业链,都留不住生态主体。

最后,不能忽略文化因素。

陈宪表示,能复制的是要素,不能复制的是文化。资本可以引进,园区可以复制,但一座城市对失败者的态度、一代年轻人对它的投票,只能自己生长。判断一个地方有没有创新生态,其实看一件事就够了——年轻人,愿不愿意把自己最好的十年放在这里。

华强北的柜台没有规划,粤海街道的企业也不是计划,中科大刚到合肥那年,没人知道什么叫量子产业。

所以,问题不是“深圳为什么能”?而是下一座城市,愿不愿意用同样的耐心,等一个暂时看不见的答案。

外国客商挤满华强北

“来这里,就是参观未来”

■长江日报记者汪甦 杨佳峰

“Hello! This one can translate in real time(这款可以实时翻译)!”11月17日,华强北一家电子产品店里,店员正拿着一副AI眼镜向外国客商演示。戴上眼镜,说几句话,翻译结果便实时呈现。几名外国顾客围在柜台前,有人试戴,有人拍照,还有人拿出手机询价。

临近APEC,深圳多了不少外国客商。作为“中国电子第一街”,华强北满是拖着行李箱、背着双肩包的外国客商,他们时而驻足体验,时而与店员交流。英语、俄语、西班牙语……不时从店铺里传来。

数据显示,华强北日均到访外籍客商8000人次以上,近期则超过1万人次。

“我来这里,就是参观未来。”马来西亚游客颜雅雯这样形容在深圳的科技之旅。

华强北最吸引人的,是货架上越来越多的“新面孔”:脑机接口头环、AI眼镜、3D打印机、智能外骨骼、机器狗、陪伴型机器人……曾经只在科技展览见过的产品,如今在华强北不少店铺里都能找到。顾客可以亲自试戴、操作,体验人工智能如何走进日常生活。

在一间店铺的大屏幕上,一个动画制作的“算力盒子”动态地出现在上面。而店铺中并没有实物。店铺工作人员表示,卖的是未来产品。

算力盒子是啥?15厘米长,10厘米宽,4厘米厚,一块小板砖大小,成本价在3000元左右,可以即插即用。

“有了它,能随时随地验证你脑海中的想法。”销售人员介绍,比如你脑子里突然有一个闪念,说出你要做的智能硬件,先选择打样或量产,再按照人群、场景和专业追问……完全不掉链子。“这款设备主要是便于随身携带,能连接显示器、键盘等设备,快速开始使用。而且能提供稳定算力,随时在本地完成计算任务,减少对固定设备的依赖。”

“现在,有很多顾客咨询算力盒子,证明了市场的潜力。”销售人员告诉长江日报记者,算力盒子随时可以投入生产。



外国顾客体验“遛”机器狗。 长江日报记者杨佳峰 摄

另一家店铺里,一位外国客商正体验脑机接口头环,机器狗在地面灵活移动,引来围观者举起手机拍摄。“最近外国客商确实不少,很多人专门来找AI产品。有些客人一进门就问有没有AI眼镜、有没有机器人。”一位店员告诉记者,店里也准备了英文介绍,方便外国客商了解产品,“我们基本都能介绍几句。”

第一次来中国的美国软件开发者尼科洛在华强北度过了令人兴奋的时光。他戴上脑机头环,用脑电波操控六足仿生机器人,不到20分钟就决定购买这套设备。“我希望将这项技术转化为大众易接受的消费品。”在他看来,华强北的魅力不仅在于新奇的产品,更在于其完整而灵活的产业链。“在这里,一个创意可以一步步变为现实,并销往全球。”

光谷科创“前哨站”落地深圳

近两月一批科创企业上门对接

长江日报讯(记者汪甦 陈卫东)今年9月29日,湖北科投E-LAKE科创空间(深圳)(以下简称E-LAKE)正式启动运营。昨日,长江日报记者走进位于深圳星河WORLD的E-LAKE科创空间,发现虽然科创空间还在完善之中,却已陆续迎来一批主动寻求合作的企业。有人希望借助资源打开市场,有人希望寻找技术合作伙伴,也有人开始考虑把研发和产业布局延伸到武汉。

“对我们来说,E-LAKE既是雪中送炭,也是锦上添花。我们能把更多精力放在产品研发和市场开拓上。”在首批签约入驻的企业中,有一家来自深圳的医疗器械企业。

湖北科投是这家企业的天使投资人。签约之后,合作没有停在一纸协议上——经过考察,企业已确定将分公司设在光谷生物城,看中的是武汉的科研人才和创新资源。

深圳有活跃的市场和成熟的产业链,武汉有丰富的科研资源和产业承载空间。企业的选择折射出两座城市之间紧密的创新联系。

“我们到深圳,不是简单地找几家企业招商,而是想真正了解这里的创新生态。哪些技术走在前面?哪些企业有成长潜力?它们在发展中需要什么?武汉又能提供什么?”E-LAKE负责人张恒表示,科创空间一头链接深圳,一头扎根武汉,成为企业跨区域发展的连接点。

“深圳擅长把技术推向市场,武汉在基础研究、人才和产业承载方面有自己的优势。我们希望把两地的资源真正连接起来,让企业根据发展需要,在不同城市找到合适的合作伙伴。”

这也是湖北科投选择把E-LAKE布局到深圳的重要考量。

E-LAKE作为湖北科投常设的科创孵化平台,不仅为企业提供办公场地和孵化服务,也跟踪深圳创新动态,发现优质项目。

“深圳每天都有新的技术、新的项目和新的创业团队出现。我们常驻在这里,深入企业和产业一线,及时发现有潜力的团队和项目。”张恒说。

不久前,这里举办首场科创活动——Vibe Coding落地训练营,近20名深圳青年创业者来到现场,跟随连续创业者、AI实战专家胡靖,学习如何借助AI将创意快速转化为产品。

该科创空间启动运营近两月来,已有飞镖加速器、星河产业、中集产城、力合科创、时代伯乐、鲁信创投、一堂学院等多家园区、投资及产业服务机构表达合作意向,主动上门对接。