今年以来 长三角企业赴粤投资增长16.4%

搭建跨域产业对接桥,2026“投资广东”进博会系列专场活动举行

新快报讯 特派上海记者陆妍思 通讯员粤商务宣报道 第九届进博会期间,广东与长三角地区产供链合作对接会在上海举行,活动聚焦先进制造、前沿科创、文旅消费等产业赛道新机遇,长三角龙头企业、科创新锐企业与广东链主企业面对面对接交流,旨在打通供需堵点,深化产供链融合。记者从会上获悉,今年以来,长三角企业赴广东投资增长16.4%。

双方企业带来具体需求

在主题座谈环节,扬子江药业、汇通达、同程旅行、上海图灵量子等26家来自长三角的龙头企业和新锐企业,与广汽、广药、唯品会等广东链主企业齐聚一堂,围绕产业互补、技术攻关、项目落地、市场共享等展开了深度交流。

远东控股首席执行官陈静把合作聚焦在三个方向:海洋经济、算力AI、智慧机场集群迭代升级。她提到,企业今年收购了惠州一家液冷制造企业,进一步布局计算中心业务,“广东众多产业板块和企业业务高度契合”。

镁伽科技AI科学家、江苏省人工智能行业协会副会长孙新的说法更直接:企业早在2019年就在深圳布局研发和交付中心,看中的是深圳高效完备的供应链体系和人才资源。他期待把长三角的科创储备、资本优势和大湾区的应用场景、制造底座连起来,让合作意向尽快落地。

广东链主企业这边,需求发布同样具体。格力、小鹏、广州工控、视源等多家企业现场发布订单和合作需求,吸引超100家企业参加对接。格力电器上海公司副总经理张金波带来一批自主研发的核心技术,希望在精密仪器、工业智能装备等领域找到合作伙伴,破解产业链关键环节的卡点。他把两地优势拆得很清楚:珠三角强在产品研发、先进制造和全球化出海渠道,长三角则在软件研发、场景落地、基础设施配套上基础扎实。“我们希望打通从产品研发、规模化制造、城市场景示范应用再到全球市场拓展的完整链条。”

打通产业落地“最后0公里”

此次活动务实高效的对接交流,让参会企业收获满满。陈静说,活动务实高效,传递了大量有价值的产业对接信息,多维度交流场景帮助长三角企业和广东链主企业打通产业落地的“最后0公里”。孙新则认为,对接会搭建了政府代表、产业链上下游企业共商共建的平台,从技术需求匹配到落地路径磋商,有利于深化“政产学研用”协同。

粤港澳大湾区与长三角地缘相近、商缘相通,产业互补性强,但互补不等于自动对接。企业有技术找不到场景,有订单找不到配套,这类“堵点”靠企业单打独斗往往解决不了,需要政府搭台、链主企业出题、上下游企业应题。在这场对接会上,广东向长三角地区企业发出诚挚邀约:“广东是做生意、干事业的风水宝地,热忱欢迎大家多到广东走走看看、亲身体验,全方位深化广东和长三角的合作、实现共赢发展。”

下一步,两地将以本次专场对接为契机,强化产业、技术、资本双向流动,推动合作意向转化为产业项目。

据了解,广东与长三角地区产供链合作对接会是2026“投资广东”进博会专场活动之一。在此期间,广东依托2026进博会的开放平台,接续举办11场地市产业主题招商推介会以及多场进博会展商客商专场对接活动,抛出合作橄榄枝,推动供需两端高效匹配,助力粤港澳大湾区与长三角地区产业链供应链深度融合。



■来自广州的企业视源股份在进博会现场展示MAXHUB机械臂。 受访者供图



■11月7日,一名工作人员(左)为参观者介绍一款深硅光子计数CT机。 新华社发

观察

从展示到生态
三大变化 折射进博会开放新内涵

九年时间,一场展会如何演变?

最直观的变化,藏在参展商的日程表里。过去,参展商往往忙于介绍新品、对接客户;如今,展台之外,与供应商讨论生产计划、走访上下游合作伙伴、参加行业研讨会,都成为进博会上的“日常”。

从展台内到展台外,从会场内到会场外,从中国到全球,进博会九年历程,记录着这一盛会从展示平台到生态建设的变化,也展现着中国高水平对外开放不断拓展的新空间。

从产品展示到创新协同

“创新已不再由单一企业完成,必须与生态上下游伙伴充分协同。”展会首日,美国企业GE医疗全球执行副总裁宋为群刚刚结束与上游供应商的会面,又抓紧时间向合作医院的代表介绍起展台上的新设备。

今年,宋为群第八次参加进博会。他告诉记者,在最初几届进博会上,世界500强和行业龙头企业参展主要是为了展示全球创新产品。如今,这些展商仍在积极推动新产品、新技术“首发首展”,但参展重心正向创新成果落地、合作伙伴共创和创新生态协同转移。

以GE医疗为例,这家企业借助进博会与中国医疗机构、科研力量、供应链体系更密切对接,串联医疗场景、技术研发和产业配套,在中国市场验证技术、改进产品、推动创新。

创新系统的生态建设让企业在华运营取得更积极进展。当前,GE医疗在中国拥有超过1800名工程师和4个研发创新中心,带动企业在中国市场不断推陈出新。另外,不少企业的中国材料和设备供应商也在合作创新中快速增长。

进博会上,能了解到的类似案例不胜枚举。例如全球矿业巨头力拓集团与中国企业开展低碳冶金试验,德国企业西门子医疗与中国企业合作推动脑机接口产品临床转化等。

宋为群认为,进博会为企业联动境内外资源、开展多方位合作创新创造新机会。在他看来,进博会这种变化具有积极的“变革性”。

从立足中国到放眼世界

法国食品企业达能公司已连续九年参加进博会。这家企业对自己的定位不仅是“参展商”,更是中国市场的“投资商”和“共创者”。

今年9月,达能旗下纽迪希亚无锡工厂生产的专业医学营养品出口波兰。从产品跨境进口到本土化生产,再到向全球供应,达能在华发展经历反映出不少跨国企业的共同特征:中国是销售市场,更是服务全球的生产基地。

进博会上,在华跨国企业不仅找寻销售机会,也找寻合作伙伴。以前,这些企业进入中国、扎根中国,提出“在中国,为中国”;如今,受益于中国规模化生产优势、不断改善的营商环境和日益丰富的应用场景,这些企业经过中国市场的磨炼,能力不断提升。从中国出发,放眼全球,进一步提出“在中国,惠世界”。

眼下,全球服务供应商正抓住中企出海浪潮带来的巨大机遇,帮助中国企业拓展全球化版图,更好实现中国与全球经济的相互联通。

全球服务机构历来看重进博会平台,多次在此首发新品。瑞士测试、检验、认证机构SGS在此次进博会上推出网络安全矩阵解决方案,提供从芯片、软件到系统级产品的安全认证服务,为中国电子产品出口提供助力。美国商业信息服务机构邓白氏的一款全球数据模块,可帮助中国企业获取和使用全球企业数据,也曾在进博会进行“亚洲首发”。

从全球资源汇聚中国市场,到中国市场与全球业务双向拓展,进博会见证并推动着中国与世界合作持续深入。

从贸易对接到开放对话

“世界依然紧密相连,连接路径和方式正发生变化。”第九届进博会上,德国物流企业DHL发布《全球连通性报告》强调,即便面对不确定性,全球连通性仍处在历史高位,显示各国企业仍希望保持国际合作与跨境经营的优势。

另外,美国联合包裹运送服务公司在进博会现场组织“聚焦全球贸易新规”的研讨会并通过社交媒体直播;国际贸易中心联合中国电子商会举行了“2026贸易数字化与跨境电商发展交流会”……大量的国际企业和组织选择通过进博会发布行业信息、研究判断和趋势分析。

进博会举办九年来,作为贸易对接平台的作用越来越重要,同时也因为其汇聚全球顶尖企业和专业人士的特点,愈加成为交流沟通、推动合作的开放生态。

从2018年开始,每届进博会同期都会举办虹桥国际经济论坛。如今,这一论坛已成为各方人士讨论开放合作与全球经济治理的重要场合。今年,论坛围绕“开放合作”“开放创新”“开放发展”“开放共享”四个板块设置23场分论坛及7场闭门会等活动。论坛还发布了《世界开放报告2026》《出口中国能力发展报告》。

诺贝尔经济学奖得主、美国经济学家托马斯·萨金特多年来持续出席进博会和虹桥国际经济论坛。他表示,自己来到进博会是为了努力探寻中国发展奇迹背后的根源。诺贝尔经济学奖得主、英国伦敦政治经济学院教授克里斯托弗·皮萨里德斯也指出,进博会彰显了中国坚持开放发展、拓展贸易往来的决心。

从共享市场到共创价值,从贸易往来到产业协同,从交流沟通到凝聚共识,进博会见证着中国与世界合作方式发生的深刻变化。开放的中国,不仅为全球企业提供市场机遇,也为各国共享发展成果、共同创造未来打开更广阔的空间。

(新华社)