

11月8日,2023年粤港澳大湾区全球招商大会在广州开幕。面对复杂多元的国际形势,粤港澳大湾区招商该如何适应新形势的要求?中山大学区域开放与合作研究院院长毛艳华在接受羊城晚报记者专访时

时表示,大湾区要抓住新形势下数字化转型的机遇,吸引更多优质外资;同时发挥粤港澳的协同效应,联合共建湾区重大合作平台、共建新型研发机构和布局未来产业,为吸引外资打造强磁场。



毛艳华

中山大学区域开放与合作研究院院长毛艳华:

利用大湾区数字化优势 吸引更多优质外资

文/羊城晚报记者 黄婷 图/受访者提供

A 大湾区招商有诚意更有底气

在毛艳华看来,粤港澳再度联合招商,不仅释放出满满诚意,更彰显了强大底气。首先,粤港澳大湾区具有很强的经济活力,不仅经济总量领先,而且人口集聚效应明显,具有很强的消费能力。“因此,无论从生产还是消费角度来讲,大湾区对于外商毫无疑问有着很大的吸引力。”

其次,大湾区能够提供一流的营商环境。中央出台了一系列支持大湾区建设的政策举措,包括支持重大合作平台的建设方案或规划,都显著地提高了大湾区的开放程度和市场一体化水平;而一流的营商环境能显著降低外商投资的制度性成本,对企业到大湾区投资兴业是重要利好。

再次,大湾区具有强大的产业配套能力。毛艳华解读称:“外商到大湾区进行投资,能够享受到区域产业链配套完善和技术人员集聚的优势,面对当前全球供应链复杂多变的形势,这种产业配套显得尤为重要,能为外商投资开拓国际市场提供重要竞争力。”

当前的国际新形势对于大湾区招商,是挑战与机遇并存。毛艳华表示,大湾区作为具有多重优势、开放程度和国际化水平都较高的区域,能够吸引更多外商到此投资兴业;此外,全球新技术、新业态、新模式的不断创新,对于湾区招商也是机遇之一。

B 围绕重大合作平台定位精准招商

回顾改革开放40多年的粤港澳合作,不论是推动经济增长,还是产业级升级,都让三地实现了互利共赢,也使得广大外商看好大湾区的产业基础和营商环境。

粤港澳联合招商,如何最大程度地发挥协同效应?可以说,三地联合招商是区域发展与合作中一项非常重要的共同行动。”毛艳华认为,粤港澳在联合招商方面将延续合作共赢的局面,有利于港澳经济的转型升级,也有利于湾区内地先进制造业迈向全球价值链的最顶端。

对于粤港澳在招商业上的合作路径,毛艳华建议,三地要联合共建横琴、前海、南沙、河套四个重大合作平台,原因是这些重大平台优惠政策的覆盖面广,实现了高端要素的跨境流通,且能够为外商投资提供一流的营

商环境,“粤港澳可以围绕重大合作平台的功能定位来进行精准招商,实现对内地产业链的补强。”

他还提到,粤港澳可以立足重大合作平台携手打造一些“走出去”的综合服务基地,不仅能为境外投资企业构建全方位的服务,还能为中国企业的海外发展提供咨询服务,吸引高端专业人才及机构落户大湾区。

在全球产业结构调整下,科技创新生态的形成对于区域发展的重要更加凸显。”三地要合力共建高层次技术创新平台,吸引跨国公司研发资源在大湾区的集聚。”毛艳华表示,

“以往粤港澳的合作更多是集中在劳动密集型行业,未来要瞄准国际产业发展的方向,布局一些技术密集型的新兴产业,吸引跨国公司的研发机构和各类新型研发机

“粤港澳大湾区地理区位优、经济底子好、营商环境活,对全球投资者而言都有非常强的吸引力。这次粤港澳大湾区全球招商大会的召开,是三地再次强强联合的一次‘湾区之约’。”浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联主任、研究员盘和林肯定地表示,这次大会强势释放了

外资吸引的多重魅力。

11月8日,2023年粤港澳大湾区全球招商大会在广州开幕。去年,粤港澳三地首次联合举办全球招商大会,实现签约总金额达2.5万亿元。今年,大会吸引20多个国家及地区的120多家境外企业参与,正在创造一项项新的纪录。



盘和林

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林:

粤港澳再度强强联合 释放吸引外资多重魅力

文/羊城晚报记者 杭莹 图/受访者提供

B 几大优势叠加,释放湾区外资吸引力

粤港澳大湾区对外开放由来已久,具有很好的文化包容性,盘和林解释道,这是大湾区的文化优势。从政策层面来看,经济特区、自贸区等区域性政策的集中与营商环境的活跃,都让大湾区对外资充满了吸引力。

在他看来,粤港澳大湾区是中国产业基础最好的地区,经济繁荣,产业完备,尤其是制造业方面,任何一种新产品都能在粤港澳大湾区找到适配的零件和专业的人才,高效而完备的供应链为珠三角初创企业发展奠定良好基础。“在这个基础上,叠加大湾区的人才优势,让湾区产业创新能力更加强势。”他说。

当前,全球面临百年未有之大变局,盘和林表示,这对粤港澳大湾区来说既有挑战同样也是机遇,大湾区招商也要紧随全球发展趋势做出调整和改变。“全球经济的不确定性导致外资对华投资波动,资本流入流出反复,技术竞争也在加剧。”他强调,粤港澳大湾区的发展关键在于打通地域间的障碍,实现互联互通,能够通过消除壁垒的方式在粤港澳大湾区内形成产业、技术协同能力,建立三地之间的合力,就能发挥粤港澳大湾区的真正潜力,将挑战化为机遇,促进粤港澳经济发展。

当前,全球面临百年未有之大变局,盘和林表示,这对粤港澳大湾区来说既有挑战同样也是机遇,大湾区招商也要紧随全球发展趋势做出调整和改变。“全球经济的不确定性导致外资对华投资波动,资本流入流出反复,技术竞争也在加剧。”他强调,粤港澳大湾区的发展关键在于打通地域间的障碍,实现互联互通,能够通过消除壁垒的方式在粤港澳大湾区内形成产业、技术协同能力,建立三地之间的合力,就能发挥粤港澳大湾区的真正潜力,将挑战化为机遇,促进粤港澳经济发展。

B 打通流通渠道,实现粤港澳协同发展

如何消除壁垒,建立三地之间的合力?粤港澳大湾区全球招商大会的召开本身就是一种体现。事实上,当前,在粤港澳大湾区已形成了“深圳—香港—广州—珠海—澳门科技集群”,粤港澳大湾区创新指数连续三年位居全球第二。

盘和林表示,近年来,粤港澳三地深度融合、规则衔接、政策先行先试,都对外资释放了极大的吸引力。“粤港澳大湾区走在中国制度改革的前列,商机密集。而在深度融合之下,粤港澳的产业链更加完整,产业配套更加完善,企业可以考虑在香港融资、在广东建厂,充分利用三地之间的优势。三地通过规则机制衔接和国际接轨更加密切,进一步扫清了外资进入中国的制度规则担忧。”

作为全球重要制造业基地,发达的制造业是广东的优势所在,广东具

备完备的产业和充沛的人才,而近年来,广东也接连出台《广东省推进招商引资高质量发展若干政策措施》《关于以制造业为重点促进外资扩增量稳存量提质量的若干措施》等,大力支持外资企业特别是制造业企业到广东投资落户。

香港的优势则是服务业和金融等行业,在粤企“走出去”遇到的金融、法律等关键问题,可以依托与国际深度接轨的香港得以化解。“如今香港也开始尝试在资本层面为广东引入外资服务,为广东拓展融资渠道,也为外商寻找在粤投资的机会,匹配资本和产业,赋能广东区域经济的发展。”盘和林表示,澳门的重点是服务业和娱乐业,以开放之姿打造娱乐消费之城,补足粤港澳大湾区业态。

他进一步强调,三地产业各有所

长,产业优势互补,相辅相成。而三方各自发挥所长的同时,粤港澳大湾区的设立也打通三地物流、人流、信息流、商流、资本流等多方面的流通渠道,打破区域制度性障碍,实现互联互通,进而实现粤港澳三地协同发展。

本次大湾区全球招商大会将突出实体经济和制造业,重点围绕广东“20+5”产业集群。盘和林解释道,这主要是为了强大湾区经济优势、让产业集群、缔造新的优势。大湾区的支柱产业是实体经济和制造业,利用外资赋能,必然是围绕粤港澳大湾区的优势产业、通过吸引外资来扩大产业规模。而规模化本身也能增强大湾区产业的实力,“大湾区正试图通过招商引资推动粤港澳大湾区传统企业转型升级。”他表示,更深层次来看,发展制造业和实体经济本身也是当前中国产业发展的大方向。

进博会上的大湾区身影: “湾区造”实力强悍 跨国企业来粤兴业不缺伙伴

文/羊城晚报特派上海记者 何晶 孙绮曼
图/羊城晚报特派上海记者 曾育文

第六届中国国际进口博览会(以下简称“进博会”)开展首日,广东省商务厅厅长带队,“携政策”来进博会与外资企业交流合作。而后,他们马不停蹄地赶回广州奔赴2023粤港澳大湾区全球招商大会。

那边厢,他们返回大湾区,向全世界跨国企业发出“邀请函”;这边厢,在进博会上,来自粤港澳大湾区的企业们在这个世界舞台上展示着自己的实力与光芒。

同生于这片重商、亲商的土地之上,广东政府部门紧抓着粤港澳大湾区、深圳先行示范区等重大机遇,不断推进改革开放,向全球发出邀请;而作为市场主体的湾区企业们,则用亲身实践告诉跨国企业们:来这里,不缺优质的合作伙伴!



本次进博会专门设置了南沙国家进口贸易促进创新示范区展馆

C 新技术落地大湾区 跨国公司本土化有支点

当前,广东正在与港澳合作,共同建设具有国际竞争力的现代化产业体系,而粤港澳大湾区企业的雄厚科研实力,也让跨国公司来粤有了本土化的支点。

本届进博会上,华润广东医药有限公司和跨国医药巨头梯瓦联合宣布开启战略合作。

“立足大湾区,华润广东医药作为医药流通行业的国家队、主力军,致力于打造社会信赖、引领行业进步的大健康服务平台。”华润医药商业华南区域、华润广东医药总经理霍佩琼表示,华润广东医药将运用自身国际供应链优势,通过资源共享,优势互补与业务创新,推动双方业务实现跨越式发展。

“梯瓦进入中国内地市场以来,致

力于以更快速度为中国患者带来更好药物,聚焦患者最迫切的临床需求,加速创新药物的引进,助力实现‘健康中国2030’的美好愿景。”梯瓦大中华区总经理黄迪仁表示:“期待与华润广东医药牵手,积极探索在粤港澳大湾区建立深层次的合作关系,从创新产品引进、运输、配送,到产品质量监管与供应链服务全链条,探寻更创新的合作模式。”

无独有偶,跨国医疗器械公司Cordis也在此次进博会上携手广东博远医疗,正式开启本土化制造生产仪式。今年4月,Cordis和广东博远医疗达成合作,共同实施Cordis中国首个市场份额授权持有人(MAH)项目,签订球囊扩张导管SABER.014产品的委托研发

量点是强强联合。爱德华在高端血流动力学的领域有专业知识、有临床优势。

迈瑞在国内监护领域是覆盖率非常高的一家龙头企业。总部当时在选择合作伙伴的时候,也曾考虑过美国一些公司企业,但是最终我们选择迈瑞。这样的合作契机能够让优质医疗资源下沉,出发点还是为了帮助更多病人,且双方有互补优势。”

迈瑞医疗中国区生命信息与支持产品营销管理部部门经理张峰在接受记者采访时指出,迈瑞的研发基础是能够与跨国药企达成合作的另一重要原因。目前迈瑞共有16000名员工,其中约有25%为研发工程师,每年在研发上的投入是销售额的10%。

羊城晚报特派上海记者 孙绮曼 何晶

进博会期间,以“共享机遇·共赢未来”为主题的深圳交易团2023年采购对接暨投资促进交流活动在上海举行。

作为贸易大市,深圳市连续六年积极组织企业参加进口博览会、主动扩大进口,以此作为推动产业升级、满足人民美好生活需要和推进新一轮改革开发的重要途径,并充分利用进博会这一平台,组织企业参展、洽谈、采购,推动外贸高质量发展,促进产业升级和消费升级。

记者了解到,三利谱光电、德保膳食、优合集团、招商局保税物流、深圳北燃能源、深珠宝、奥尼电子、建材交易集团、泛亚物流、海吉星、安得利等14家采购商企业和单位分别与3M、馨乐多农业、龙腾集团、MULTI WORLD、华测控股、建龙重工、成远农业等海内外供应商签订采购和合作协议。

从行业来看,此次深圳交易团采购范围覆盖了科技电子、食品和农产品、能源以及服务贸易等多个领域。从合作形式看,包括进博会注册供应商和采购商之间的合作意向,以及深圳企业为引进国际一流装备、商品和服务等与境外供应商签订的合作协议等。据初步估算,进博会期间,深圳交易团在上海的采购签约金额累计将近50亿元。