

共享機遇 共謀發展 共創繁榮

「蘭洽會」：中國東西部區域合作的重要橋樑

中國蘭州投資貿易洽談會（下稱「蘭洽會」）是中國西部地區主要的投資貿易洽談會之一。今年，蘭洽會已步入而立之年，這一顆30年前播下的高質量發展種子，如今已經成長為一棵參天大樹，發展成為西部地區國際化和專業化的大型展會。同時還是促進「一帶一路」沿線國家經貿交流的重要平台，是中國東西部區域合作的重要橋樑。

陳文智 寇剛

第三十屆「蘭洽會」於7月6日至10日在甘肅蘭州市舉辦。本屆蘭洽會以「共享機遇，共謀發展，共創繁榮」為主題，由甘肅省人民政府主辦，中國一東盟中心等11家合作單位緊密配合，設置蘭州市、張掖市為主題市，旨在主動對接國家對外開放戰略，抓好「一帶一路」建設最大機遇，圍繞實施強科技、強工業、強省會、強縣域「四強」行動，鞏固深化甘肅省與共建「一帶一路」國家、地區和兄弟省區市的經貿交流合作，更加凸顯甘肅省對外開放的重要窗口和招商引資的主要平台兩大功能。

全國政協副主席、致公黨中央主席蔣作君宣布第三十屆中國蘭州投資貿易洽談會開幕。甘肅省委書記、省人大常委會主任胡昌升致歡迎辭。甘肅省委副書記、省長任振鶴主持。

胡昌升致辭說，蘭洽會是甘肅對內對外開放的重要窗口，已經成為中國西部具有較大影響力的國際性投資貿易節會。甘肅是區位獨特、交通便利的開放樞紐，優勢突出、潛力巨大的資源寶庫，體系完備、動能強勁的產業高地，環境優越、服務高效的投資藍海，積厚成勢、前景廣闊的發展熱土。當前，甘肅積極服務和融入共建「一帶一路」，高質量發展勢頭強勁。他誠邀與會嘉賓共享甘肅發展新機遇，共創合作共贏新局面。

加強合作交流 「朋友圈」不斷擴大

本屆蘭洽會着力在提升國際化、精準化、專業化、品牌化上下功夫，進一步凸顯蘭洽會在甘肅省對外開放「主窗口」和招商引資「主渠道」的地位作用。共邀請到37個國家代表團、1個國際組織駐華機構、3個國家駐華大使，國內27個省區市、5個重點城市和香港駐內地機構的嘉賓，180家「三個500強」企業及行業領軍企業、36家在甘肅有重大項目的央企高管代表，參會賓客總數約4.2萬人。

白俄羅斯格羅德諾州州長弗拉基米爾·卡拉尼克表示，格羅德諾州與甘肅省交往交流歷史悠久、基礎扎實，雙方合作空間廣闊、潛力巨大。將與甘肅建立互信的全面戰略夥伴關係和互利合作，全力推動雙方在經貿投資、教育醫療、文化旅游等領域開展高水平合作，更好造福兩地人民。「近年來，泰國與甘肅交流合作越來越密切。」泰國中華總商會主席林楚欽稱，在新的機遇期，泰國中華總商會將繼續發揮優勢，與各方一道推動更多泰國華商、世界華商參與甘肅高質量發展，為構建更為穩定、更加繁榮、更可持續的泰中命運共同體作出新的更大貢獻。

本屆蘭洽會着眼擴大對外開放水平，針對性開展



東數西算—中國算谷。馮喜斌攝



懇談會現場。



白銀市投資環境推介會暨項目簽約。

招商推介和貿易促進活動，舉辦的綠色中國·投資甘肅招商主題活動、中美（企業）國際經貿合作暨西部發展對接活動、國際友城產業推介暨經貿合作對接活動等國際性活動均取得預期效果。向海內外釋放和傳遞出新時代新甘肅加大開放、加快發展的強烈信號。

逾4000參展商 上萬種產品亮相

第三十屆蘭洽會主展館設在甘肅國際會展中心，展覽面積5.4萬平方米，設置絲綢之路國際合作、區域合作交流、甘肅特色優勢產業、時尚消費品和「甘味」農產品、蘭洽會30屆成就等5個展區。

在甘肅特色優勢產業展區，圍繞甘肅省重點產業鏈和特色優勢資源，利用人工智能、虛擬現實、5G體驗等最新技術展示手段，傾力打造15個專業展館，着力提升沉浸式觀展的體驗感，向海內外政商界嘉賓全方位、多角度展示甘肅所能，受到各界廣泛好評。

在絲綢之路國際合作、區域合作交流、時尚消費品和「甘味」農產品展區，成功邀請來自29個國家、18個國內省區市和香港、台灣地區的4000多位

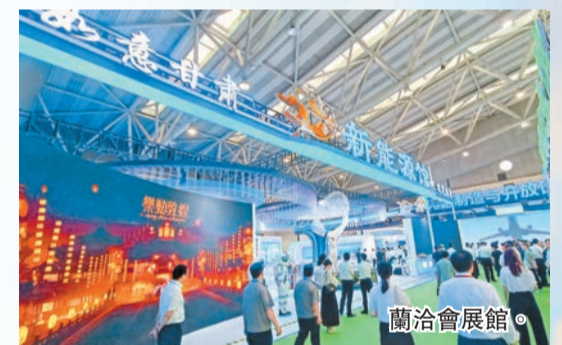
參展商參展，展品涉及近30大類上萬種產品。5天展期，進館參觀人數達15萬人次，蘭洽會主場館一時成為網紅打卡地。

引大引強引頭部 簽約金額突破6000億

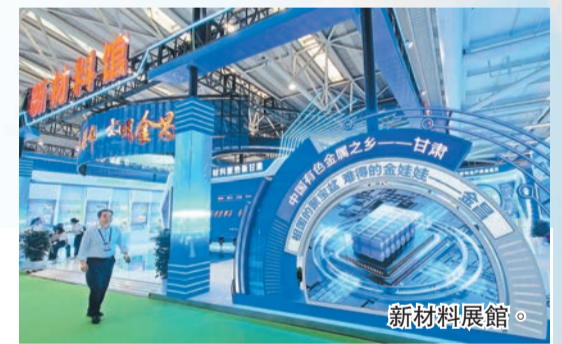
今年以來，甘肅緊盯「三個500強」、大型國企央企、行業龍頭企業和重點地區，深入推進「引大引強引頭部」行動。本屆蘭洽會重點邀請央企、浙商、閩商、粵商和川商等參會，針對性開展央地合作、互利共贏對接洽談活動、知名粵商甘肅行招商推介活動、浙商甘肅省重點產業招商推介會、「山海情深」知名閩商甘肅行招商推介會、甘川經貿合作發展交流對接活動等5場招商推介和項目簽約活動，並組織隨商座談會等活動，各市州、縣區也緊抓客商雲集機遇開展了多樣式的系列招商活動。

會期共簽約合同項目1325個、總額6039.55億元（人民幣，下同），較上屆分別增長13.05%、7.7%（去年簽約項目1172個、總額5607.69億元），主要涉及新能源、石化化工、裝備製造、特色農產品及食品加工等領域。其中，10億元以上項

目簽約額3917.09億元，佔總簽約額64.86%；「三個500強」企業投資項目簽約額1131.49億元，佔總簽約額18.73%，甘肅省「引大引強引頭部」行動取得更大突破。



蘭洽會展館。



新材料展館。

當好「超級聯繫人」 香港助隴企「走出去」

蘭洽會期間，「香港：充滿魅力的國際大都會」主題展亮相蘭州，展現香港這座現代多元的國際化城市的迷人風采。主題展以「聯通」為設計理念，中央區的L型電子屏從空中延伸至地面，象徵着香港與內地的緊密連接，以及與世界的聯通之道。展覽設置「商機無限 夢想啟航」「人才匯聚 驅動未來」和「你好，香港！」三個核心展區。除了提供有關香港的最新資訊外，更設有「逐光香港」「夏日雪糕車」等多個互動裝置和多媒體遊戲，在勾勒出香港繁華熱鬧城市面貌的同時，邀請蘭州市民體驗打卡。

香港特別行政區政府駐北京辦事處副主任阮慧賢

率團參加了本屆蘭洽會並出席開館儀式。接受本報記者採訪時說，香港和甘肅在經貿、文化、旅遊等方面的聯繫非常密切，香港是甘肅最大的外資來源地，截至去年底有300多個項目在甘落地，涉及電能、熱能、礦產、製造業等。甘肅在香港亦有近30億美元的投資。

阮慧賢續說，借力國家經濟穩步發展的大勢，香港將進一步發揮好「超級聯繫人」「超級增值人」角色，更好地把外資引進來，幫助內地企業「走出去」。這次展覽就是為了向甘肅朋友展示香港在營商環境、引資引才、發展機遇，以及獨特城市魅力等方面的優勢。

而立之年「蘭洽會」成長記

歷經30載精心打造的中國蘭州投資貿易洽談會（下稱「蘭洽會」）今年已邁入而立之年，自1992年首屆中國絲綢之路節開幕，歷經曾經的蘭交會，再到今天的蘭洽會，從步履蹣跚、踟躕前行到如今步伐堅定、傲立潮頭，從區域化到國際化延伸，從探索內陸開放城市建設到成為國家級的招商引資平台……

32年風雨歷程，30屆成果豐碩，蘭洽會懷揣經貿夢想一路成長，規模檔次穩步提升、輻射效應逐年擴大、合作區域領域不斷拓展，跑出了甘肅對外開放「加速度」，繪就了一幅生動鮮活的「新絲路」交往圖，讓世界看到了開放開發力度更大、改革創新動力更強、高質量發展成果更豐的嶄新甘肅，更為整個西部經濟繁榮發展注入了源源不斷的活力和動能。

從首屆簽約金額7.05億元到今年第三十屆簽約總

額超6000億元，參加賓客從4000餘人增加至4萬餘人，投資洽談從初級消費、一般商品轉向產業技術、科技園區、金融資本等領域，引進了一大批裝備製造、新能源、新材料、智慧農業、大健康、生態環保、文化旅游、商貿物流等領域知名企業落戶，同時，5G、大數據、人工智能等新興戰略性產業正在加快聚集，連續成功舉辦30屆的蘭洽會，已成為甘肅連接世界的橋樑紐帶、對外開放的第一窗口和招商引資的重要平台。

30年來不斷攀升的蘭洽會參會參展數字，彰顯出國家級經貿盛會的實力和日益增強的國際影響力。如今，蘭洽會的舉辦已經成為中國經貿領域的年度盛事。

依託蘭洽會平台，甘肅主動「走出去、請進來」，加強對外經貿交流和合作，甘肅「朋友圈」不斷擴大，合作夥伴越來越多。2023年，甘肅對共

建「一帶一路」國家進出口366.6億元，佔同期甘肅外貿總值的74.6%。

亮眼成績的取得，得益於甘肅全省上下齊心協力，不斷優化營商環境，全方位服務好在甘投資企業。2023年，甘肅省委、省政府把「三抓三促」行動與「優化營商環境攻堅突破年」行動、招商引資深度融合，持續優化營商環境，大力營造重商興商、親商愛商、護商安商、利商富商的濃厚氛圍，以高水平招商引資賦能高質量發展。蘭洽會吸引了來自世界各地的參展商和投資者，提升了甘肅的國際知名度和影響力。這不僅有助於甘肅更好地融入全球經濟體系，還促進了甘肅與世界各國之間的友好交流和合作。

「蘭洽」三十載，築夢續華章。新時代，新使命，新蘭洽，蘭洽會這些高光時刻值得被記住。

蘭洽會大事記

1993年	首屆「蘭州絲綢之路經貿洽談交易會」（「蘭洽會」前身）舉辦。
1997年	「蘭交會」改名為「甘肅·蘭州交易會」。
1999年	原「蘭交會」更名為「中國蘭州投資貿易洽談會」。
2005年	推出了68個重點招商引資項目，20多個務務合作項目首次登台。
2007年	超千家建材、汽車、科技等企業參展。
2009年	簽約總額破千億元大關。
2010年	甘肅國際會展中心落成，蘭洽會結束了多年來沒有專業展館的歷史。
2012年	商務部成為蘭洽會主辦單位之一，國務院僑辦同時參與主辦。
2014年	進館觀眾累計46萬人次。
2015年	「蘭洽會」首次設置主賓國。
2016年	首設絲綢之路國際合作展區。
2020年	線上+線下設置25個網上虛擬展館，全年開展線上展銷。
2022年	首次設置雙主賓國、雙主賓省、雙主題市。
2023年	參會賓客超4萬人。
2024年	簽約金額突破6000億



香港：充滿魅力的國際大都會。