

上海汽配展：新能源汽车产业升级的智慧“交锋”

■ 本报记者 兰馨



“售后市场对于车辆在全生命周期内保持正常运转和可靠性能至关重要。”采埃孚售后事业部负责人菲利普·科尔普现身上海汽配展，并在其“采以恒，驰未来”的主题演讲中强调，智慧出行已成为社会发展的关键趋势，采埃孚售后市场的目标不仅是持续开拓创新，更要提供能够最大限度保障车辆正常运行时间的解决方案。

本次上海汽配展上，采埃孚售后将产品发布聚焦三个关键领域：

一是车辆制动、转向和悬挂系统；二是在传统燃油车、插电式混合动力汽车和电动汽车共存的时期，推出纯电动中央驱动系统；三是车辆软件应用，为独立售后市场提供一站式解决方案。

据了解，2024年，采埃孚售后在亚太地区培训了超过2.2万名机修工，通过为技术人员配备尖端技能，优化售后市场的价值链。“采埃孚售后不仅打造全生态系统解决方案，还为其核心客户群提供增值

智能化竞技的舞台

“仁芯科技今年首次亮相上海汽配展。”南京仁芯科技有限公司(以下简称“仁芯科技”)的参展代表兴奋地介绍道。仁芯科技的“中国芯”在传输速率上表现卓越，支持16Gbps至1.6Gbps的宽广范围，传输距离最远可达15米，且插损补偿能力超过30dB。作为国内车载SerDes芯片领域的佼佼者，仁芯科技的首款16Gbps高性能车载SerDes芯片R-LinC，已成功通过AEC-Q100 Grade2质量测试与认证。

相较于仁芯科技，北京奥特贝睿科技有限公司(以下简称“奥特贝睿”)则以其行业领导者的姿态，吸引了众多目光。在上海汽配展期间举办的论坛上，奥特贝睿的首席执行官杜焱璋发表了题

为“软件定义汽车——从行泊一体到舱驾一体”的演讲，引起广泛讨论。

行泊一体技术通过将原本独立的行车、泊车控制器集成到一个域控制器中，不仅降低了成本，还支持了更加丰富、高阶的智能驾驶功能。近年来，行泊一体技术迎来爆发式增长，吸引了主机厂、智能驾驶公司、算法公司、软件公司以及芯片公司等众多企业的布局。

与会专家认为，我国智能网联汽车产业已步入规模化发展的快车道。从行泊一体、舱泊一体到舱行泊一体的跨域融合竞争正在悄然升级，这也推动了汽车软件的不断迭代与升级。数据显示，2023年中国智能网联汽车市场规模达到约1613亿元，近五年年均复合增长率为26.20%，预计2024年市场规模将达到2152亿元。

“上海汽配展已经陪伴中国汽车行业走过了二十年的历程，如今已成为洞察汽车产业科技创新的重要平台。”法兰克福展览(香港)有限公司总经理周劭阑表示。

数字化解决方案的比拼

“在数字化浪潮的席卷下，汽车行业正经历着前所未有的深刻变革。”汽配云相关负责人指出，AI、云计算、大模型等技术的快速迭代，极大地提升了生产效率、降低了成本，如何在激烈的市场竞争中借助数字化手段站稳脚跟，已成为行业共同关注的焦点。

第十三届服博会在武汉举办

■ 龚联康 杭芮

12月10日，第十三届中国国际服务外包交易博览会(以下简称“服博会”)在湖北武汉举行。主论坛上，中国国际投资促进会发布了《数字智慧园区标准》《绿色低碳园区标准》《数字服务 服务外包领军企业、优势园区、杰出人物评定规范》《跨境电商数字化基地评定规范》等四项团体标准，为下一步推进数字服务及服务外包标准化发展奠定基础。

近两年，在国际经济增长乏力、部分行业遭遇发展瓶颈的环境下，我国服务外包继续逆势增长。商务部服贸司此前发布的数据显示，2024年1至10月，我国企业承接服务外包合同额19204亿元人民币，执行额13641.7亿元，同比分别增长6.3%和11.2%。

“数字服务及服务外包产业已成为促进我国经济创新增长不可或缺的重要力量。”中国国际投资促进会会长马秀红在致辞中表示，大力发展数字服务及服务外包产业，对新时期我国深入推进数字经济创新发展，加速制造业等实体经济数字化、智能化、绿色化转型升级至关重要。

中国工业经济学会名誉会长江小涓认为，数字服务是发展新质生产力的重要实现路径。“当前服务业占我国经济总量比重已接近60%，提升服务业劳动生产率事关全要素生产率的提升，事关发展新质生产力大局。”江小涓说。

本届服博会以“数实融合引领发展”为主题，集研讨对话、展览展示、商务洽谈等形式于一体，将持续到12日。同期还举办“数字服务暨服务外包展”，展览面积约2万平方米，设置产业集群展区、智能制造、智慧健康、数字智慧园区、物流及供应链、金融服务等专题展区。



第27届中国(海南)国际热带农产品冬季交易会于12月5日在海南国际会展中心举行。本届冬交会以“聚农业精品·享自贸商机”为主题，由中国食品土畜进出口商会、厦门国贸控股集团有限公司、海南省乡村振兴促进会等单位联合主办，布设6个展馆、2个活动区和1个户外展区，展览面积约8万平方米。展示内容涵盖瓜果蔬菜、粮油、茶叶、咖啡、畜牧、水产、智慧农业、休闲农业等品类和业态，参展企业2200家。

新华社记者 杨冠宇 摄

中国会展业“走出去”更为积极

■ 本报记者 兰馨

2024全国产展融合发展暨河北省会展产业推广与合作发展大会日前在张家口崇礼举办，大会以“新质引领，创新融合”为主题，聚焦会展业智慧发展的新趋势，旨在推动会展业在新发展格局下实现高质量发展。

中国会展经济研究会首席研究员、对外经贸大学教授储祥银在会上表示，会展企业通过数据获取市场信息资源，提供适销对路的产品，赢得市场份额，树立品牌形象。这表明，数据已成为会展企业获取竞争优势的关键要素。

中国会展经济研究会副会长兼秘书长姜淮在会上表示，会展业已从生产性服务业提升为现代服务业的战略先导产业，对加强国际贸易合作、促进产品进出口具有越来越重要的作用。相关统计数据显示，2023年，中国自主举办的190场展览中，有109场位于共建“一带一路”国家，占比高达57%。金砖五国中的俄罗斯、巴西、印尼和南非也成为中国境外办展的重要目的地。同时，在RCEP国家举办的展览也达到71场，占比37.37%。这些数据充分展示了中国展览

业在全球范围内的广泛布局 and 深远影响。

米奥兰特国际会展董事长潘建军在会上提到，中国展览“走出去”面临新趋势和新变化。他指出，2023年中国展览境外自主办展的举办地已增至17个国家，较疫情前大幅增加。此外，在华外资公司在中国展览“走出去”的过程中表现更为积极。例如，2023年在华外资出境主办展览企业为2家，而在2024年新增的出境自办主体中，在华外资占比显著增加。

更重要的是，中国展览业正

逐步从单纯的“出去找订单”向产品力、供应链、技术和渠道“四位一体”转变。潘建军认为，随着全球供应链的重塑和中国制造“走出去”的步伐加快，中国展览“走出去”的数量将越来越多，迎来新的发展机遇。这标志着中国展览业正迈入一个全新的发展阶段，中国品牌时代已经到来。

在这个过程中，会展业作为现代服务业的战略先导产业，将发挥越来越重要的作用。通过数字化转型和智能化升级，会展业将不断优化现有业务价值链

和管理价值链，提升用户体验，构建企业新的竞争优势。同时，中国展览业也将继续加强与国际市场的合作与交流，推动中国品牌在全球范围内的传播和推广，为中国品牌的崛起贡献更多力量。

然而，中国展览“走出去”也面临着诸多挑战和风险，如市场规则差异、文化差异、资源整合难度以及服务标准等。这要求中国展览主办方在出海前要做好充分的市场调研和风险评估，积极应对与目的地本土企业合作的挑战。

以“链”促融：两岸企业家峰会年会聚焦两岸新时代产业链

■ 王承昊 付敏

“增链、补链、强链，提升两岸产业链供应链韧性，我们有很多可以着墨的文章。”全国台湾同胞投资企业联谊会会长李政宏在2024两岸企业家峰会年会期间对记者表示，两岸工商界携起手来，优势互补，一定前景光明。

12月9日至10日，以“打造两岸新时代产业链 促进两岸经济融合发展”为主题的两岸企业家峰会年会在厦门举办，700余位两岸各界人士与会，共商发展新机遇，取得诸多共识。

峰会台湾方面理事长刘兆玄在开幕式上表示，两岸产业面对新形势，应突破现有瓶颈、克服环境限制，开展更大格局、更高层次、更宽领域的融合合作。

如何打造两岸新时代产业链？刘兆玄指出，新能源汽车、智能装备制造、工业互联网和节能环保等领域为峰会已选定的重点发力点。2天年会，8个下设产业小组、数十场主题演讲……嘉宾们分享的两岸企业成长故事精彩纷呈，展现两岸经济融合发展的蓬勃生机。

“这几十年，大陆台企渐渐从注重外销，转变到重视生产和销售的本地化，这是两岸经济逐渐融合、产业链日益紧密的一种体现。”广运机械工程股份有限公司大陆区销售总监林坤广在大陆已近20个年头，他所在企业拥有不少大陆上下游供应链伙伴。“打造两岸新时代产业链，是传统产业与现代科

技的结合，更是两岸业界的融合，将发挥‘1+1>2’的效果。”

在昆山众达智联数字科技有限公司总经理周泓任眼中，两岸新时代产业链“新”在数字科技广泛应用。“数字科技发展将大大拉近两岸产业链在时间和空间上的距离，让产业链协同运作更高效顺畅。”

“大陆经济正加速转型升级，致力推动高质量发展，构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局。”厦门大学台湾研究院教授唐永红认为，这对台企而言是难得的机遇。

受访人士表示，打造两岸新时代产业链，不仅在制造业，也涉及金融、养老、文创、体育等各行各

业。多领域齐发力不仅是高质量发展发展的引擎，更能增进两岸民众福祉，助力两岸产业链从“加法”走向“乘法”。

台湾中信金控首席经济学家林建甫举例说，引入AI技术可显著提升金融服务效率和质量，降低运营成本，提供更个性化的服务。两岸强化AI金融领域合作，能推动金融业创新发展，为两岸经济融合注入新活力。

北京宽想创意文化有限公司董事总经理章依婷将目光投向体育文创IP的打造。不久前，她担任制作人，将家乡台湾最受民众喜爱的棒球运动搬上大陆网络综艺节目。“节目约三分之一的工作人员来自台湾，我们希

望将‘棒球热’带到大陆，并赋予更多经济价值。”

“文创IP的产业链条其实很长，关键在于要与其他产业跨界结合，这样便能产出经济增量。”章依婷说，这种“轻量化”传播还将更有效传达我们的态度和价值，更好促进两岸同胞沟通和理解。

当前，逆全球化暗流涌动，打造两岸新时代产业链显得愈发重要。新竹清华大学经济系教授黄朝熙指出，半导体产业作为全球经济关键一环，正经历供应链重组。他认为，两岸应抓住机遇，深化半导体等关键领域的协作，共同应对挑战。

近年来，民进党当局不断限缩两岸经济交流合作，干扰阻挠两岸

正常经贸往来，试图与大陆“脱钩断链”。与会两岸人士认为，不管全球经济形势和岛内政局如何变化，两岸经济合作稳定发展的大势不会改变。

台商周泓任建议，台企面对复杂多变的挑战时应顺应经济发展和企业运营需求，与大陆企业合作互利共赢，为产业发展创造有利条件与平台，做出最理性选择。

“期待两岸企业家能与峰会携手前行，一起面对当前挑战与机遇并存的新局面，积极擘画新的产业布局、探索新的合作契机。”刘兆玄说，深信通过大家共同努力，必定可以使两岸产业合作的道路越走越宽，未来发展的前景越来越好。