

会展智咖说

欧洲汽车电动化提速，中国新能源汽车产业链从“出口”到“扎根”

■ 胡中华



作者简介
法国智奥会展集团展览运营一汽车事业部业务发展总监

贸易格局上。安永(EY)最新分析数据显示,2025年欧盟自中国进口汽车及零部件总额约220亿欧元,同期对华出口约160亿欧元,欧洲汽车产业长期对华保持顺差的格局在2025年首次出现逆转。这一趋势折射出中欧汽车产业关系的深度调整:一方面,欧洲车企在中国市场竞争加剧,出口承压;另一方面,中国新能源汽车及相关产业链产品持续进入欧洲市场,覆盖范围从整车延伸至动力电池、电驱系统、电子电气架构等核心环节。可见,欧洲在汽车电动化转型过程中,对外部供应链的依赖度有所提升。这一变化并非意味着欧洲汽车产业竞争力弱化,而是电动化时代全球产业分工的重构。金融机构的研究也印证了这一结构性转变。摩根大通(J.P.Morgan)2026年3月研究报告指出,欧洲汽车产业正承受电动化转型带来的成本重构压力。在多技术路线并行投入的背景下,整车企业盈利承压,而具备电池与供应链一体化能力的企业,在成本控制与产品迭代效率上更具优势。这一判断被视为未来数年全球汽车竞争格局演变的重要依据。

面对产业结构变革,欧盟于2026年3月推出《工业加速法案》,试图通过公共采购、产业扶持与本

地化要求,引导关键制造产能欧洲本土落地。从政策逻辑来看,这说明欧洲正将汽车电动化转型与产业安全深度绑定,通过强化“欧洲制造”,提升本土产业在新一轮全球竞争中的地位。

但政策推进与产业现实之间仍存在时间差。欧洲在电池及核心零部件领域仍高度依赖全球供应链,同时欧盟各成员国产业政策存在分歧,导致政策落地节奏不一。因此,在可预见的时期内,欧洲市场仍将保持开放姿态,相关市场规则仍须逐步完善。更重要的是,开放与规则收紧并非相互独立,而是相互强化:电动化趋势愈明确,本地化规则愈严格,企业更需提前完成市场进入与战略布局。

欧洲主流媒体的观察也印证了这一判断。英国《卫报》近期指出,西方传统车企在电动化领域的战略调整正改变市场竞争格局。经历前期大规模投入后,部分欧美车企重新向混动及传统燃油路线回摆,这一调整虽能短期缓解盈利压力,但中长期或将削弱其在电动化竞争中的优势。

值得关注的是,在国际局势推高能源价格的背景下,欧洲市场对电动汽车的关注度再度回升。燃油成本上涨,进一步放大了电动车在使用成本与能源安全层面的优势。这表明欧洲汽车电动化转型

不仅依托政策驱动,更具备坚实的经济性基础。在此环境下,已在电池、软件与整车体系构建核心优势的中国企业,更具备持续巩固并扩大在欧洲先发优势的条件。

需求端的最新数据也为这一趋势提供支撑。欧洲汽车制造商协会(ACEA)数据显示,2025年欧盟纯电动乘用车注册量约188万辆,市场占比达17.4%;2026年1月,尽管欧盟新车注册总量同比下降3.9%,纯电动车市场份额仍提升至19.3%。这说明欧洲汽车市场整体虽有波动,但动力结构正持续向电动化倾斜。

在此背景下,中国企业在欧洲的布局模式已发生深刻转变。早期中国车企进入欧洲市场多以参展、产品出口与渠道拓展等传统路径为主;如今,头部中国车企已实现战略升维,同步推进品牌建设、本土运营与产业落地。2026年初布鲁塞尔车展期间,比亚迪、小鹏、蔚来、极氪、零跑等品牌集中亮相并发布新品,车展成为企业切入市场、搭建合作网络、传递战略布局的重要平台。

同时,中国车企品牌本土化投入持续加码。比亚迪成为2024年欧洲杯官方合作伙伴及官方电动出行合作伙伴;小鹏与法国职业橄榄球联赛达成合作,成为TOP14官方用车并将合作延续至2029年;名

爵MG与法国里昂足球俱乐部合作续约至2027年,与英国阿森纳足球俱乐部建立多年官方汽车合作伙伴关系。通过深度融入欧洲主流体育赛事与知名俱乐部体系合作,中国品牌以更贴近本土市场的方式持续强化消费者认知,加速市场接受进程。

更具决定性的变革发生在制造与供应链领域。近年来,比亚迪在匈牙利推进乘用车工厂建设,同步布局欧洲总部与研发中心;奇瑞在西班牙推进本地生产项目,在法国设立全新研发中心,将欧洲纳入全球制造体系;以宁德时代为代表的电池企业,已在德国实现本土化生产,并持续在中东欧地区扩大产能布局。这些动作标志着中国企业正从“产品销往欧洲”转向“扎根欧洲运营”。除自建工厂与本土投资外,中国企业在欧洲的落地模式更趋多元。据国际媒体报道,福特与吉利正围绕制造与技术合作展开深入磋商,探讨由吉利利用福特欧洲现有闲置工厂产能,面向欧洲市场生产车型的可能性,其中西班牙瓦伦西亚工厂被视为重点合作标的。无论该项目最终落地与否,这一动向表明,依托欧洲现有制造基础实现快速本土化布局,正成为中国企业的新路径。

此外,中国新能源企业在欧洲的布局已全乘用开拓至商用车

领域,呈现从初步探索到加速扩张的态势。比亚迪、上汽大通、福田汽车、远程汽车、三一重工、中国重汽、捷豹、蒂波科技等多家企业已在欧洲市场开展不同程度的业务布局,在部分细分市场完成产品落地与客户验证。

当前,这一布局升级趋势愈发显著:一方面,相关企业加快产品投放与市场拓展节奏,在零排放重卡、城市物流、车队运营等场景提升市场影响力;另一方面,同步推进本地组装、售后服务与合作网络建设,从单一产品销售转向体系化运营。

笔者认为,相较于乘用车市场,商用车重卡与车队运营场景更看重总拥有成本、续航能力、补能效率与服务保障。依托国内规模化应用形成的电池技术、整车集成能力与供应链协同优势,中国企业更易在这一细分市场实现突破。由此可见,中国新能源汽车产业链在欧洲的渗透路径,已从乘用车延伸至商用车与物流体系,逐步形成整车、能源与服务协同发展的格局。现阶段,市场竞争的核心已不再局限于单一产品性能,而是转向体系化运营能力与全域布局深度。中国企业在欧洲电动化进程中的角色,也从“供给补充者”转变为“产业结构塑造的参与者”。

智变会展·关注篇

第139届广交会证件办理服务再升级

■ 本报记者 毛雯

4月2日,商务部召开例行新闻发布会。商务部新闻发言人何亚东在会上介绍第139届中国进出口商品交易会(广交会)相关情况时表示,广交会被誉为中国外贸的“晴雨表”“风向标”,其发展史就是一部浓缩的中国外贸发展史。第139届广交会在“十五五”开局之年举办,具有特殊重要意义。

本届广交会启动多渠道精准招商、全链条优化服务和数智化高效赋能三位一体“大招商”体系建设,招商工作提质增效,呈现三方面显著特点:一是采购商预登记总体平稳。截至4月1日,境外采购商预登记人数已超17万,其中共建“一带一路”国家超12万人。二是头部采购企业持续增长。已有279家企业确认组团参会,包括美国沃尔玛、英国森宝利、韩国三星电子等知名跨国企业。三是境外工商机构报名踊跃。伦敦工商联合会、秘鲁利马商会、拉各斯工商会、德国联邦中小企业联合会、瑞士贸易投资署等137家境外工商机构已确认报名参会。

根据广交会组委会发布的信息,第139届广交会将于4月15日正式开幕,目前已进入开幕倒计时阶段。为保障全球客商顺畅便捷参会,中国对外贸易中心对证件办理服务进行全面升级,以规范管理为基础,以优化服务为核心,推出一系列务实举措,从证件设计、审核核签、进馆保障到展位布局、指标分配实现全维度提升,以高效、便捷、贴心的服务,筑牢展会服务第一道关口。

此次办证服务升级,坚持把规范管理放在首位,切实筑牢展会安全有序运行防线。本届广交会在证件功能与设计上实现实用性、辨识度双提升:不同证件采用亮色背景青蓝紫分色管理,身份区分清晰直观;证件挂绳加宽优化,佩戴更舒适;证面同步印制“广交会APP”与“ASKME”智能展能体”二维码,客商扫码即可享受一站式办证服务,让智能服务贯穿参展全程。

智能化核验成为提升办证效率的关键支撑。通过社保数据一键对接、自动核验,替代传统人工审核模式,在大幅压缩审核时间的同时,进一步提升信息核验精准度,简化客商办证流程。进馆查验环节同步升级,自助进馆闸机与PDA手持验证设备联动管控,有效提升通行效率,防范伪造证件与人员尾随等

问题,在保障安全的前提下维护良好展会秩序。

针对境外采购商陪同人员办证,本届广交会进一步完善流程、明确规则。境外采购商陪同人员证须由境外采购商提前2天发起绑定申请,预留充足审核时间。同时明确证件办理限制,已办理当届筹撤展证件、参展人员证申请被驳回,或已办理当期参展人员证的,均不得重复办理当期采购代表、境外采购商陪同人员证,从源头规范证件管理秩序。

在严格规范管理的同时,本届广交会以“少跑腿、优体验、畅运行”为导向,持续优化服务供给,精准满足各类参会主体办证需求。证件指标分配更加精细化,服务人员证(含参展企业筹撤展人员、施工筹撤展人员)取消指标限制,实行按需申请;每个标准展位对应的参展代表证使用天数由原2天调整为5天,并支持参展企业灵活分配证件使用时间,便于企业统筹安排参展人员。

办证点位布局实现“展馆内外全覆盖、境内境外就近办”。本届广交会首次在广州白云国际机场T3航站楼国际到达厅设立境外采购商办证服务点,实现境外客商落地即办、就近领证。目前,70个办证点位已覆盖广交会展馆、广州白云国际机场、广州南站、琶洲港澳客运口岸、广州市内60家指定采购商酒店及广交会香港办事处,形成全域服务网络。内宾证件统一集中在广交会办证中心C区办理,推行“一站式”集成服务,进一步简化办理流程。

自助办证与窗口服务同步提质扩容。交易团证件自助打印实现全覆盖,展馆内增设多处小型办证服务点,方便客商就近打印证件;办证窗口扩容至628个,涵盖咨询受理、证件办理、综合服务等功能,以充足服务力量保障办证高效有序,为全球客商提供专业便捷的服务体验。

从细节打磨的证件设计,到智能高效的系统赋能;从全域覆盖的办证点位,到精准优化的指标配置,第139届广交会证件办理服务全方位升级,充分彰显以客商为中心的办证理念。随着开幕日临近,各项服务保障已准备就绪,广交会将以规范有序的管理、贴心周到的服务,为全球客商参展参会保驾护航,共赴这场开放共赢的全球贸易盛会。



盛隆电气:三载同行,以“智”造链通全球绿色未来

■ 本报记者 钱颜

“这个语音交互太流畅了,希望能尽快推出多语言版本,我很愿意帮它走向海外!”第三届链博会盛隆电气集团(以下简称“盛隆电气”)的展台前,一位美国在华留学生体验完盛隆电气的AI配电柜后,兴奋地向工作人员提议。

展台上,这款名为AI-iPanel的全球首款人工智能配电柜凭借语音指令操控、显著降低初始成本、智能优化能耗等优势吸引着络绎不绝的参观者。留学生在现场用中文发出多项指令,设备均毫秒级响应,精准完成操作,其便捷性与智能化程度让他连连称赞。这段意外的邂逅,不仅成为盛隆电气三载链博之旅中最难忘的瞬间之一,更推动了盛隆电气对产品国际化应用的思考。

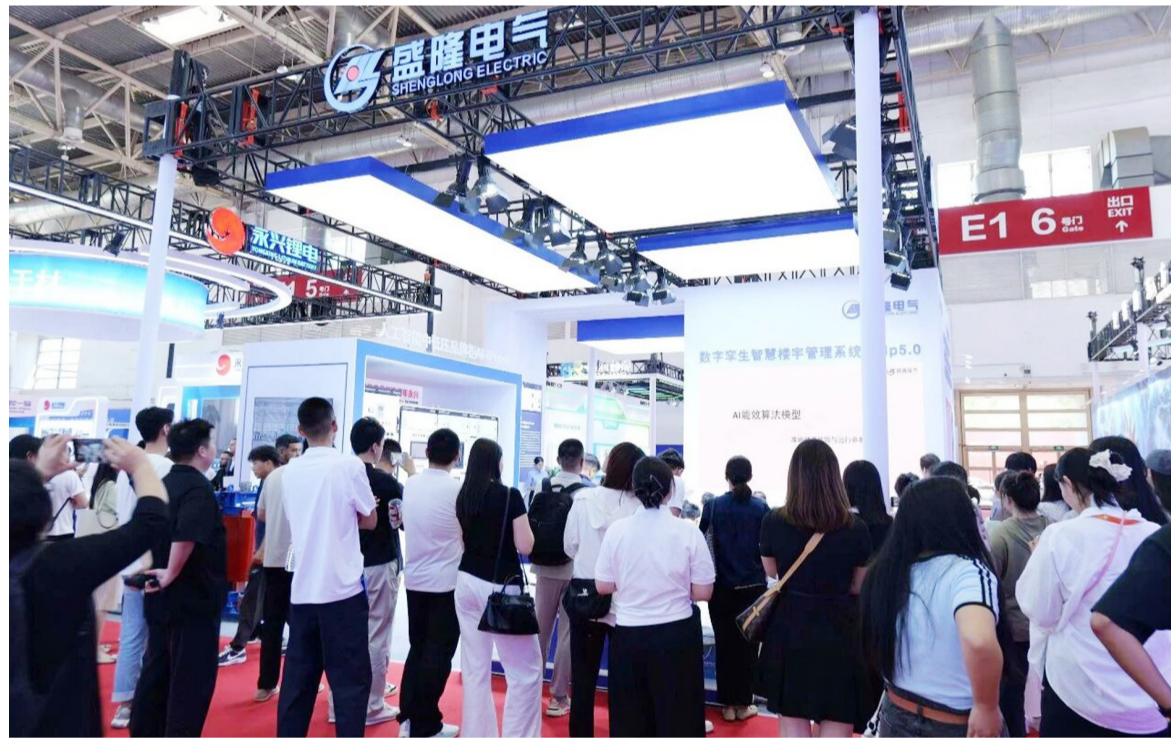
从首届的初遇相知,到三届的深度相伴,链博会这一全球首个以供应链为主题的国家级展会,不仅见证了全球产业链的协同发展,更成为企业链接机遇、共谋发展的重要舞台。盛隆电气这家智能用电龙头企业,自2023年首届链博会起便持续深耕,用连续三届的坚定参与,书写了一段与链博会共成长、共赋能的“老友”篇章。

三载同行:从对外展示到生态构建的链博之旅

“链博会的全球性与首创性,是我们最初选择并持续参与的核心原因。”盛隆电气相关负责人在接受《中国贸易报》记者采访时表示,企业的参展决策源于对展会价值的深刻认同、自身发展的内在需求以及链主企业的责任担当。

作为国家级、高规格的全球供应链盛会,链博会的资源聚合效应与盛隆电气的产业链对接需求高度契合,为企业搭建了面向世界的展示交流平台。盛隆电气自2007年在马达加斯加交付首个海外项目以来,产品和服务已覆盖全球50多个国家和地区,参与建设了越南国家电网、苏丹新港、斯里兰卡汉班托塔机场、巴基斯坦SK水电站、印尼最大陆地光伏项目等重点工程。2024年,盛隆又提出“百城布局”战略,加速开拓海外市场。

同时,对于始终坚持以科技创新引领行业转型的盛隆电气而言,链博会既是展示智能电网领域最新成果的“窗口”,也是汲取全球前沿技术的“课堂”。作为湖北省高效节能环保产业链链主,盛隆电气希望通过链博会汇聚更



多生态伙伴,共同增强产业链的韧性与活力。

三载展路,硕果满枝头。在连续三届的链博之旅中,盛隆电气的收获远超预期。通过展会平台,以及积极参与行业论坛,盛隆电气向全球集中展示了中国在智能电网及智慧能源管理领域的技术实力与综合解决方案,收获了国际专家、客户及众多海内外媒体的广泛关注,品牌国际知名度与行业影响力显著提升。更重要的是,盛隆电气以“中国智造”代表的身份,向世界传递了中国电气行业的创新力量,助力全球产业链融合升级,同时链接了众多志同道合的合作伙伴,为壮大高效节能环保产业链、推进全球“双碳”目标注入了强劲动力。

智链全球:AI“双王炸”引领智能用电革命

值得一提的是,让留学生眼前一亮的AI-iPanel,在链博会上的“人气”远超预期。来自阿联酋的客户了解产品生产周期后点赞中国速度,加拿大管理咨询企业高管赞叹盛隆“46年底蕴深厚,仍能持续创新,十分了不起。”

盛隆“智”造不仅获得现场嘉宾的称赞与认可,更吸引了《人民日报》、新华社、央视等央视的高度关注。其中,央视在3天内进行了6次报道,让盛隆电气的技术创新得到权威认可,也带来了远超预期的品牌传播效应。

在第三届链博会上,盛隆电气分享了三项重磅技术成果——

深度融合自研专业AI大模型DeepEnergy的AI-iPanel 2025配电设备与AI-iDrip 2025智慧能源管理系统。这两款产品将引领电力能源行业正式迈入“AI深度驱动”的新纪元,其核心价值在于直接、显著降低用户初始投资成本,并直接、大幅节约长期能源运行费用。比如在夏日空调用电高峰,AI优化运行节能模型可精准预测大楼冷气需求,并结合运行效率规律,自动计算出最优方案,提高冷源系统运行能效比。

盛隆电气创立于1979年,始终坚持守正创新,从参与农村电网建设起步,亲历并推动了中国从“无电”到“有电”的历史性跨越。2016年,企业率先推出具有完全自主知识产权的智能配电柜iPanel,拥有100多项专利和软件著作权,其关键智能化技术位居行业前列,代表着配用电领域的最新科技成果。在庆祝改革开放40周年的“大江弄潮”展览中,该企业作为全场唯一入选的民营企业,与北斗卫星一同被标注为“国之重器”。目前,盛隆智能用电产品已广泛应用于海口美兰国际机场、比亚迪集团以及尼日尔女子学院、缅甸时代广场等海内外重点项目。

共筑绿色:深耕“AI+电力”,携手国际朋友圈擘画智慧能源未来

在全球产供应链重塑的关键阶段,链博会搭建的协同创新平台,与盛隆电气大力发展新质生产

力、加速推动百城布局的步伐高度契合。盛隆电气已明确表态,将继续参加第四届链博会。

第四届链博会上,盛隆电气将重点聚焦“AI+电力”的深度融合,携全新一代“超强AI-iPanel 2026”亮相。“电力作为基础性能源产业,正驱动传统行业绿色转型并催生新兴业态。盛隆电气致力于为用户提供智慧能源管理解决方案,特别是将AI算法与电力能源工程实际深度融合,实现更强大的AI运维与AI节能功效,为全球工业、建筑等领域提供智慧绿色低碳动能。”上述负责人表示,希望通过参加第四届链博会,进一步扩大品牌全球曝光度,对接更多海内外客户与合作伙伴,开拓新的市场增长点。

作为链博会的“资深老友”,盛隆电气也为首次参展的“新朋友”送上了实用建议:一是明确参展目标,统筹制定展前、展中、展后的完整计划;二是注重展台设计与互动体验,生动呈现企业核心技术与品牌形象;三是提前开展展会活动安排,主动策划或参与相关环节,提升参展附加值;四是系统整理客户资源,例如建立链博会客户通讯录,展后持续跟进,将展会人脉转化为合作客户。

盛隆电气相关负责人表示,期待链博会继续扩大国际“朋友圈”,汇聚更多全球优秀企业与创新资源,成为推动产业链协同、促进全球经贸合作的高水平平台。祝愿链博会越办越好,成就更多链接,赋能更多发展。