欧洽会：成都产业升级的“国际引擎”

■ 毛雯



10月21日至23日，第十九届中国—欧盟投资贸易科技合作洽谈会（以下简称“欧洽会”）在成都举办。本届欧洽会以“对话合作 互利共赢”为主题，吸引来自20多个国家的近700家企业及机构的代表参会，约200家中欧企业开展近400场“一对一”配对商务洽谈。

“刺绣需穿针引线方能使织物两面交织相融，在中欧之间，这根针便是对话。”葡萄牙布兰科堡市长利奥波多在全体会议上发言，以刺绣技艺喻指中欧经贸合作。欧洽会正是这样的一根“引线之针”，串联起双方的发展机遇、合作诉求与产业资源。自2006年落地成都以来，欧洽会已连续举办18届，是国内相关展会中欧盟成员国参与最多、欧方企业覆盖面最广、中欧交流规模最大的投资贸易和创新合作平台。

一场展会，何以持续18届深耕西部、与一座城市深度共生？答案藏在产业高度契合的底层逻辑之中。

产业同频：成都制造与欧洲技术的精准咬合

本届欧洽会上，中国意大利商会副主席马晓利为成都代言。他介绍，此前意大利国家电视台拍摄全球宜居城市专题节目，向他征求城市推荐，他毫不犹豫地推荐了中国成都。在马晓利看来，这座城市打破了发展与宜居相互对立的关系，既有现代化基建设施、强劲科创活力，又积淀着深厚人文底蕴，将繁华经济、千年古蜀文化与闲适的市井生活相融共生。

截至目前，已有315家世界500强企业落户成都，外商直接投资规模稳居中国中西部城市首位。完善的产业配套，让众多企业只需一杯咖啡的时间，就能和产业链上下游伙伴面对面对接。成都已形成电子信息、装备制造两大万亿级产业集群，生物医药、新能源、人工智能、航空航天等千亿赛道加速崛起。扎实的产业底盘，与欧盟在先进制造、绿色低碳、生命健康等领域的优势高度互补。本届欧洽会配套举办新能源及环保、生物医药、智能机器人、农业食品等多场产业合作交流会，议题设置基本契合成都的重点产业布局。

成都市贸促会会长张妍玮表示，成都能够持续承办欧洽会，核心在于产业体系完备适配。成都在生物医药、新能源、高端制造、数字经济等领域与欧盟优势产业高度契合，可精准承接欧洲技术落地、项目转化，推动双方产业协同发展。

企业所需：从“找供应商”到“联合创新”

企业参会从来不是为了“看热闹”。中国欧盟商会的调研，清晰勾勒出各方需求图谱：有的欧洲企业希望对接中国供应商和制造伙伴，有的企业在探索技术合作、投资机会和分销渠道，有的企业需要质量管控、法规合规方面的支持，有的企业愿助力中国企业践行可持续发展理念、开拓欧洲市场。

本届欧洽会针对上述需求，持续升级对接机制：会前依托线上配对系统与人工智能辅助配对开展“想见”互选，来自中国、西班牙、葡萄牙等18个国家的170余家中欧企业代表参加“一对一”对接，共安排精准配对洽谈360余场，洽谈内容覆盖新能源、生物医药、农业食品、人工智能等领域的贸易投资与技术合作。据不完全统计，现场累计达成合作意向160余项。

此外，成都专精特新企业联展专区亮相本届欧洽会，集中展示智能制造、新材料、生命健康领域前沿创新成果，搭建中欧经贸与技术对接桥梁。专区内，凤凰再生科技旗下核心产品第三代三螺旋仿生胶原医疗器械全球首秀，累计接待欧盟国家意向客户55人，其中高意向客户29人。成都村糖特色展位同步设立，汇聚合意食品、健生堂、灌城茶社等本土企业，集中展出数十款特色产品，涵盖休闲食品、生态农产品、本土特色茶饮等品类。原汁原味的蓉城好物直面海内外客商，集中展现成都乡村特色产业发展成果与本土品牌风采，助力本土产业接轨国际市场，提升成都乡村特色品牌国际影响力。

落地为证：从展台走向产线的合作样本

欧洽会的含金量，最终要靠落地项目检验。扎根蓉城二十载，一批标志性合作从展会洽谈走向产业实景，合作维度正从传统货物贸易向技术协同、标准对接、产业链共建持续升级。

在成都，厚普清洁能源自主研发的大型碱性电解槽首次出口欧洲，落地西班牙制加氢一体站项目，实现四川省该类产品对欧洲出口“零的突破”。在达州，四川星空钠电与德国豪雅集团达成合作，携手推动钠电储能产品进入欧洲市场，并计划在德国汉堡设立合资公司。在遂宁，深度参与欧盟新电池法标准制定的英国循环者公司将中国总部外商直接投资项目落户于此，助力本土锂电企业打通欧盟市场合规出海通道。

展会沉淀的标杆合作持续落地：在第十四届欧洽会上，英国剑桥郡创新中心与成都高新区结缘。就在前不久，剑桥学者创新研究院（CSIA）正式入驻成都高新区中国—欧洲中心国际组织聚集区，CSIA与成都、四川的合作从项目协同迈向平台共建。作为欧洽会的常客，瑞士西卡（中国）有限公司自2008年起布局成都，现已在新津区、金堂县建成两家生产基地；2020年，再度加码，将中国西南区营销中心落户成都。

“未来12个月，仍有89%的企业计划维持或扩大在西南区的投资。”在本届欧洽会上，西卡（中国）首席执行官张烨炯用“2026年欧盟企业在西南区信心指数”再次传递外资持续投资加码的信心，“西卡集团对中国市场抱有长期信心，这份信心正用持续投资与创新落地实践。”

本届欧洽会的务实底色，也体现在集中签约成果之中。中欧智能机器人产业链交流活动中，优必选与中欧数字协会签约，携手开拓欧洲机器人市场、深化技术协同；中欧生物医药跨境合作交流会上，英国GDK医疗集团、英国朗道分别和四川生物医药集团、成都高新区医疗器械创新转化协会达成战略合作；海南自贸港投资合作交流会上，海南省贸促会与法国中小企业协会、欧中企业联合会签署合作备忘录，进一步打通琼欧经贸合作渠道。

资源聚变：从一场展会到一方开放生态

2017年，中国—欧洲中心被确定为欧洽会永久会址，构建起“展会牵引、平台支撑、常态运营、长效落地”的立体化合作体系。依托欧洽会持续赋能，成都先后落地“一带一路”经济联络基地促进中心、欧盟卓越创新中心（中国西部中心）、联合国开发计划署可持续发展创新示范项目等国家级标志性平台。

站在“十五五”开局之年和中欧第二个五十年征程的新起点，第十九届欧洽会的价值早已超越一场经贸活动本身：它既是成都打造向西开放战略高地的重要抓手，也是中欧企业在复杂国际环境中寻找确定性合作机遇的务实平台。

相关测算显示，至“十五五”末，中国货物进口规模将达24万亿元。在绿色转型、人工智能等新质生产力领域，四川与欧洲的合作蕴藏广阔空间。当展台之上的技术交流转化为生产线之上的协同制造，当洽谈桌前的初步意向成长为跨洲布局的长期合作，这场盛会汇聚的国际资源，正实实在在地转化为成都产业高质量发展的崭新动能。

在欧洽会，共寻合作增量

■ 本报记者 马晓玥

近400场“一对一”配对商务洽谈覆盖新能源、生物医药、农业食品、人工智能等领域，据不完全统计，达成初步合作意向160余项。10月21日至23日，第十九届洽谈会在成都举办，来自中国、西班牙、葡萄牙等20余个国家的约200家中欧企业代表，面对面洽谈，精准寻觅合作伙伴。

本届欧洽会由中国国际商会与中国欧盟商会共同主办。从产品拓渠到技术落地，从产能配套到服务衔接，洽谈桌上的具象议题，既折射出中欧企业双向对接的现实需求，也为开放合作持续推进筑牢了起点。

市场对接 锚定优势互补

“合作的本质，是找到优势互补、同频前行的伙伴。”中国欧盟商会秘书长唐亚东在接受采访时表示，欧洲企业普遍看好中国市场的应用场景与产业配套能力，但落地过程中亟需熟悉本土规则、掌握渠道资源的合作伙伴。欧洽会搭建起面对面沟通的桥梁，帮助双方增进认知、建立互信，为长期合作创造条件。

两家西班牙食品企业的参会诉求，正是这类需求的鲜活缩影。Casalizana商务总监安东尼奥·坎帕尼亚介绍，企业主营西班牙特色农产品与高端食品，此前主要通过贸易商间接进入中国市场，本次参会希望对接深耕食品赛道的本土合作伙伴，共同开拓消费市场。

西班牙SAN ISIDRO DE LOXA商务总监豪尔赫·罗德里格斯携品牌特级初榨橄榄油参会。他介绍说，产品产自安达卢西亚产区，希望对接国内进口贸易商、精品食品渠道及品牌运营伙伴，以更贴合本土消费习惯的方式触达消费者。“好产品落地，离不开懂市场的本土伙伴，这是我们最核心的诉求。”

对欧洲企业来说，中国市场的本土伙伴是打通渠道、建立品牌、衔接服务的关键；对中方企业而言，引入优质产品、参与渠道共建，同样是拓展业务边界的重要路径。双向奔赴的需求，共同构成了中欧市场合作的坚实基础。

技术协作 激活创新价值

除商品贸易对接外，技术与产业的深度融合，是本届欧洽会的另一核心看点。对创新项目而言，对接真实产业需求、落地具体生产场景，是技术实现商业价值的核心环节。

欧洲机器人协会副主席尤哈·罗宁专程率团参会。他表示，欧洲在机器人核心算法、精密控制技术领域积淀深厚，中国拥有丰富的工业应用场景与完备的制造产业链，双方在智能机器人赛道互补性极强。参会期间，团队重点对接成都及周边智能制造企业与产业园区，希望推动机器人技术在工业、农业等场景规模化应用。“技术只有扎根适配的应用场景，才有持续的生命力。”他说。

专业机构则成为技术供需两端的“连接器”。“产业对接的核心，就是帮企业找到对的同行者。”欧中产业创新促进会中方秘书长段炼表示，促进会长期深耕中欧技术转移与产业创新合作，本次携多个欧洲创新项目参会，覆盖绿色技术、智能制造、农业科技等领域。欧洲技术寻求产业化土壤，中国企业有技术升级、产品迭代的需求，专业平台能够帮助双方精准识别契合点，降低信息差带来的对接成本。

从性能适配、成本核算到交付运维，技术落地需要研发、制造、应用端协同磨合。生产端的实际问题，可成为技术优化的方向；制造端的经验积累，能助力创新方案适配产业场景。中欧产业互补的空间，既在技术与产品的双向流动中，也在联合研发、场景验证、迭代升级的全流程协作里。

服务接续 延伸平台价值

面对面洽谈是合作的起点，意向落地则需要后续技术验证、商务谈判与配套服务的持续支撑。三天会期有限，合作的深化更依赖会场之外的长效衔接。

除现场配对洽谈外，本届欧洽会联动四川、海南、江苏太仓等地产业园区，配套政企交流、项目宣介、实地走访等活动，帮助企业进一步了解合作地的产业配套与落地条件，为后续决策补充依据。商协会、产业园区与专业服务机构协同参与，承接会后对接需求，协调解决合作堵点，让平台价值从会期延伸至日常。

欧洽会自2002年发起、2006年落户成都，累计吸引1.4万余家中欧企业参会，安排配对洽谈近3万场次，达成合作意向及协议3000余项，已成为中欧工商界常态化对接的核心载体。

会期落幕，合作不止。让产品对接精准渠道，让技术回应真实需求，让意向获得长效服务，中欧企业的一次次相约，终将沉淀为扎实的产业协作成果。欧洽会承载的，正是这样一份开放共赢的可能——在彼此发展中捕捉机遇，在协同解题中创造价值。

一场圆桌会，如何把“想合作”变成“怎么干”？

——第十九届欧洽会中欧贸促机构和商协会圆桌交流会侧记

■ 本报记者 刘馨蔚

十月的蓉城，秋意渐浓，中国—欧洲中心银杏厅内却暖意融融。近日，第十九届欧洽会，中欧贸促机构和商协会圆桌交流会（以下简称“圆桌会”）在此举行。来自中国贸促会、中国国际商会、欧盟中国商会、中国欧盟中小企业中心、中国意大利商会、英中贸易协会、法国中小企业协会、中欧数字协会以及四川、辽宁、北京、天津、成都等地贸促机构的代表围桌而坐，畅所欲言。

中国贸促会副会长、中国国际商会副会长刘健男在致辞中开宗明义：“贸促机构和商协会是连接政企、联通中外的重要桥梁，既是增进理解互信的‘连心桥’，也是推动务实合作的‘加速器’，更是优化营商环境、维护企业合法权益的‘护航者’。”他提议，将圆桌会设定为今后每届欧洽会的固定内容，让这一对话平台机制化、常态化。

中国国际商会党委副书记党宏随即呼应：“国际环境越是复杂，越要坚守互利共赢的初心，发挥贸促机构、商协会的独特价值。”他用一组数据为此作了注脚——目前，中国国际商会会员数量达到35.2万家，运营395个多双边工商合作机制，其中包括92个欧洲、欧亚地区机制，成为我国会员数量最多、国际影响力最大的涉外商会组织。

机制建设的共识在交流中不断凝聚。成都市贸促会会长、成都市博览局局长张妍玮提出，“会后即刻搭建中欧机构工作联络群，明确专职联络员”，建立常态化月度联动对接机制；北京市贸促会副主任朱家亮建议，“每季度互推一批企业供需项目，线上开展精准撮合”。从“年度联动”到“月度对接”再到“季度互推”，一张纵横交错的中欧工商合作网络正在织密织牢。

地方答卷：把“想合作、难找到、难落地”变成“找得到、谈得拢、落得下”

如果说机制建设是“架桥”，那么地方贸促机构的实践就是在“铺路”。四川省贸促会副会长雷学杰毫不回避痛点：“企业间信息不对称，部分企业存在‘想合作、难找到、难落地’的困境。”她给出一份“四川方案”：以欧洽会为核心载体，推动川欧企业常态化对接，力争实现“月月有对接、季季有专题活动”。

明年9月，中国贸促会将在四川举办2027全球工商法治大会，雷学杰现场发出邀请，呼吁将商事法律服务嵌入中欧合作全链条。

2026年前8个月，辽宁与欧盟进出口额达844.9亿元，同比增长8.5%。辽宁省贸促会副会长张巧云用“三个基本盘”“三张合作牌”“四份邀约”，分享与欧盟共赢发展的“辽宁机遇”。

“全球生产的每3辆宝马车中，就有一辆产自沈阳。”张巧云亮出“政策牌、机制牌、产业牌”，并向欧洲企业发出智能制造、生物医药与大健康、新能源与环保、农业与食品等四个领域的合作邀约。她表示，“与辽宁同行，就是与机遇同行”。

天津市贸促会副会长周勍带来“培训+对接”的创新模式。2026年，天津市贸促会统筹举办25场品牌系列经贸活动，涉及28个国家，配套专题培训13场，参会超2000人。同时，组建企业全球化出海综合服务中心，构建“机制+中心+平台+品牌”四位一体赋能模式。

作为北京市市长国际企业家顾问会秘书处，北京市贸促会与来自11个国家和地区的37家跨国企业和机构保持常态化联系；通过北京国际商会联系服务本土企业，现有会员单位和企业1200余家，并设立知识产权、专精特新、出海服务等方面的9个专家委员会；与96个国家和地区的263家经贸机构建立友好合作关系。

“我们有三点诉求：加强信息资源共享、共同服务中小企业双向发展、聚焦重点产业协同发力。”朱家亮称，打通双向信息通道、破解信息不对称难题，是当务之急。

出海护航：把政策信息递到企业手心

出海，是本次圆桌会被提及频率最高的关键词之一。欧盟中国商会副会长、中远海运欧洲公司董事长傅向阳结合中远海运近30年深耕欧洲的实践，直言企业出海的现实挑战：“不少国内企业对欧盟外资审查、碳边境调节机制、产品合规、劳动法律等规则缺乏系统了解，迫切需要商协会联动，提供政策解读、风险提示、案例分享。”

傅向阳提出两项可立即落地的联合合作意向：一是共同打造“中国企业出海欧洲服务工具箱”，整合政策解读、合规风险提示、本地服务商资源、典型案例，形成线上共享资料包，打通国内企业与欧洲本地资源的对接通道；二是联合开展中欧绿色数字化供应链主题对接活动，发挥中远海运在欧洲的航运、港口、低碳物流实践经验，帮助中资企业适配欧洲绿色及数字化转型要求。

“企业出海不能单打独斗，需要贸促机构、商协会、产业实体多方同向发力。”傅向阳说。

全国政协丝路规划研究中心秘书长阮毅从智库视角补上一块拼图。他表示：“企业的困难往往不在政策本身，而在不知道政策。”对此，他提出三点建议：建立常态化政策信息共享机制，及时互译出口管制、外国补贴条例、碳边境调节机制等动向；加强联合研究，协同攻关绿色转型、数字经济、关键原材料安全等跨境课题；加强企业相互链接，依托中小企业出海服务平台与欧洲商协会会员网络对接。

从四川的“月月有对接”到辽宁的“四份邀约”，从北京的“季度互推”到天津的“培训+对接”，这场圆桌会没有停留在表态层面，而是把合作意向落在清单上、联络群里、时间表中。正如刘健男所言：“中欧经贸合作的每一次突破、每一步深化，都凝聚着在座各位的智慧与汗水。”



