

2024中国国际新能源汽车技术 零部件及服务展览会

CHINA'S INTERNATIONAL NEW ENERGY VEHICLE
TECHNOLOGY, PARTS AND SERVICES EXHIBITION

从设计到制造，从使用到服务

THE ENTIRE INDUSTRY CHAIN FROM DESIGN TO MANUFACTURING,
FROM USE TO SERVICE

展会报告

EXHIBITION REVIEW

主办单位

中国设备管理协会
新能源汽车产业发展促进中心

YASO 雅森国际

特色办展 诚信服务
立足行业 品牌报团

为雅森国际展览有限公司题

二〇一六年八月 邹永华

中华人民共和国商务部批准，专业 面向新能源造车供应链的行业盛会



部分出席展会活动的领导及嘉宾

原中国国际贸易促进委员会副会长：王锦珍
原国务院发展研究中心市场经济研究所所长：任兴洲
中国设备管理协会副会长：魏景林
雅森国际展览有限公司总裁、中国设备管理协会
新能源汽车产业发展促进中心秘书长：谢宇
独立汽车专家、华晨宝马汽车有限公司前首席执行官：Dr. Johann Wieland
... ..

部分出席展会活动的驻华使节

格林纳达驻华大使馆大使 Ian Marshall
基里巴斯共和国驻华大使馆大使 David Ateti Teaabo
马来西亚驻华大使馆大使 Dato' Norman
摩尔多瓦共和国驻华大使馆大使 Dumitru Braghisi
斯洛伐克共和国驻华大使馆大使 Peter Lizak
亚美尼亚共和国驻华大使馆商务参赞 Ghazaryan Koryun
捷克共和国驻华大使馆商务参赞 Adam Kupka
格鲁吉亚驻华大使馆高级参赞 Besik Sharashenidze

拉脱维亚共和国驻华大使馆交通参赞 Helmut Kols
马来西亚驻华大使馆经济公使 Unny Sankar Ravi Sankar
马来西亚驻华大使馆公使兼参赞 Niqman Rafee M. Sahar
马来西亚驻华大使馆代表团副团长 Norfarina Mohd Azmee
马来西亚驻华大使馆一等秘书 Hadzizi Noor Shahidan
巴西联邦共和国驻华大使馆贸易投资处主管 Adriano Giacome
瑞士驻华大使馆投资处官员 Michael ZHAO
... ..

中国国际新能源汽车技术、零部件及服务展览会

CHINA'S INTERNATIONAL NEW ENERGY VEHICLE TECHNOLOGY, PARTS AND SERVICES EXHIBITION



中国首个专业 电车供应链展会



首展即国际大展



Aldo Álvarez
萨尔瓦多共和国驻华大使馆
大使



Ian Marshal
格林纳达驻华大使馆
大使



David Ateti Teaabo
基里巴斯共和国驻华大使馆
大使



Dato' Norman Teaabo
马来西亚驻华大使馆
大使



Dumitru Braghis
摩尔多瓦共和国驻华大使馆
大使



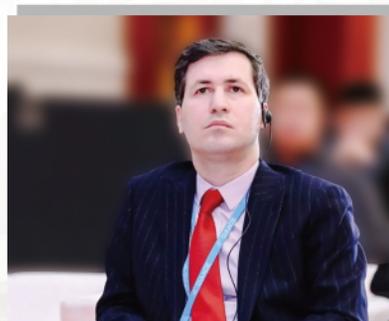
Peter Lizak
斯洛伐克共和国驻华大使馆
大使



Ghazaryan Koryun
亚美尼亚共和国驻华大使馆
商务参赞



Adam Kupka
捷克共和国驻华大使馆
商务参赞



Besik Sharashenidze
格鲁吉亚驻华大使馆
高级参赞



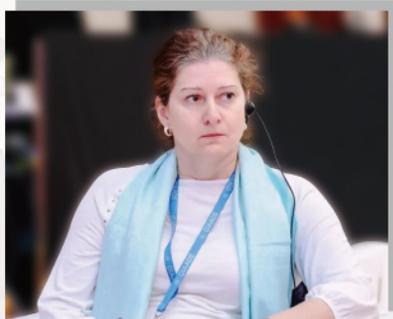
Helmut Kols
拉脱维亚共和国驻华大使馆
交通参赞



Unny Sankar Ravi Sankar
马来西亚驻华大使馆
经济公使



Norfarina Mohd Azmee (右)
马来西亚驻华大使馆代表团 副团长
Niqman Rafee M.Sahar (左)
马来西亚驻华大使馆 公使兼参赞



Martina Mihalova Steliarova
斯洛伐克共和国驻华大使馆
经济外交官



Emmanuel Ang
菲律宾共和国驻华大使馆
商务参赞



Adriano Giacome
巴西联邦共和国驻华大使馆
贸易投资处主管



Steven Shen
荷兰王国驻华大使馆



Kuno Gschwend
瑞士驻华大使馆
投资处首席投资官副主任



Gabriel Yang
巴西联邦共和国驻华大使馆
官员

4 供应链强则车强



宝马(中国)



捷豹路虎(中国)



一汽集团



一汽奔腾



上汽通用



广汽丰田



吉利控股



长城汽车



江铃汽车



上海丰途汽车



北汽腾龙汽车



泛亚汽车



上汽大众



北汽集团



广汽传祺汽车



吉利汽车



奇瑞汽车



曙光汽车



中兴汽车



零跑汽车



极氪汽车



吉普汽车



领途汽车



江铃新能源

专业展会 洞见供应链发展本质

“燃油车时代的创新和迭代，75%的产品价值由供应商创造，新能源汽车亦然”

——独立汽车专家、华晨宝马汽车有限公司前首席执行官 Dr. Johann Wieland

中国设备管理协会
新能源汽车产业发展促进中心

YASO 雅森国际
北京雅森国际展览有限公司



33年资深主机厂任职经历，15年供应链搭建经验，
中国有1000家以上供应链企业在Dr. Johann Wieland的指导下，
成功成为全球主要的核心供应商。

Dr. Johann Wieland说【供应链】

“车企只有与供应商创造共赢、共同成长和共同发展的局面，才能保证整个供应商网络的成功，这适合于所有的车企。”

Dr. Johann Wieland说【现状】

“在德国，所有大的供应商例如博世，采埃孚，大陆都宣布了裁员。而中等规模的供应商情况甚至更糟。伴随着新能源汽车份额的扩大，供应商面临更加严峻的财务状况。2022年的一项调查显示，85%的欧洲供应商处于严峻的财务状况中。”



Dr. Johann Wieland说【趋势】

“新能源汽车，特别是纯电动车，比纯内燃机汽车的利润率低。主要原因是：新能源总体上更依赖于原材料。新能源汽车需要更多的原材料，因此更依赖于原材料价格变动。”

Dr. Johann Wieland说【冲突】

“在新能源汽车业务中，你更依赖于外部融资。如果你的盈利能力不好，你就没有足够的现金流，利润率来自你的运营。然后，你更依赖于银行和资本市场。因此，这样的资本市场发展更加脆弱。”

Dr. Johann Wieland说【焦点】

“新能源汽车制造商试图将这个盈利问题传导给供应商，使之成为供应商面临的问题。这使许多新能源汽车零部件供应商面临生存危机。为了确保运营所需的资金，需要改变新能源汽车行业的经营方式。但迟早这将反弹给汽车制造商，他们需要零部件供应。”

“最大的成本降低总是在制造中实现的。”

品牌、渠道、新品

62家车企

284家核心供应链企业

65家上市公司

197家主流制造企业



157805位行业观众
3329位专业观众
1259位国际观众
957位一供技术、研发人员
658位主机厂采购
31家芯片企业CEO
13位汽车头部设计企业负责人



326位供应链企业总裁
14国驻华大使馆
(6位驻中国特命全权大使)
(8位商务参赞)
(17位新能源汽车主管部门负责人)

供应链企业自己的主场

新能源汽车从设计到制造，从使用到服务的全产业链企业参与。

其中上市企业占比31%，外资企业占比10%，新势力企业占比34%，国企央企占比9%，板块领军企业占比16%。



影响车厂技术迭代的重量级产品亮相展会

大型央企普华灵智安全车控基础软件平台



德国莱茵ASIL D最高安全等级产品认证，广泛适配国内外芯片，满足汽车电子应用开发及测试需求，提供一体化的系统解决方案，致力于AUTOSAR车用基础软件的技术研发，提供设计、开发、配置、集成、测试等全生命周期的工具链、本地化一站式增值服务和车用芯片的生态支持

成、测试等全生命周期的工具链、本地化一站式增值服务和车用芯片的生态支持

车载以太网交换芯片



支持TSN最新完整协议，内置多个1000M/100M T1 PHY，可广泛用于ADAS、智能座舱、中央网关、T-Box、车身控制，已完成多家主机厂送样测试

新能源汽车专用变速箱



工作效率>98%，NVH噪音<75db，性能密度达164nm/kg，高效率、低噪音低震动，寿命可达50万公里

高度集成乘用车EMB



1. 取消液压，机械部件“四合一”，电控软件“三合一”；
2. 基于整车线控底盘规划，搭建应用层通用软件平台，实现软硬分离；
3. 自主软件策略，全面支持L3+智驾；
4. 硬件多方案冗余，软件互检，保证制动可靠

适合高阶自动驾驶的数字滑板底盘



全集成所有控制器，精确的运动矢量控制算法，能更好的进行姿态估算及方向力分配、力矩平衡底盘控制器都整合到壁虎自研的CCU里面，整体成本下降30%，拓展性丰富

革命性的高强度安全玻璃



一般钢化玻璃：1500N的力就会产生形变和玻璃破裂，PC玻璃：3500N的力不产生形变、无破裂。比普通钢化玻璃更轻

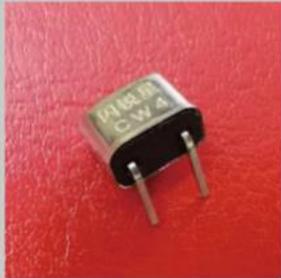
汽车智能感知系统

全球首款基于弹性波技术全栈自研触控解决方案，该系统产品能够让整个汽车表面像人的皮肤一样拥有触觉感知能力，能够准确监测到汽车受到碰撞、刮蹭、打砸、触控和敲击事件，弥补了低速无人驾驶微感知领域的空白，低功耗，无源传感器无需供电，系统功耗低至12mW，L4级无人驾驶全车碰撞感知保护行人安全，打破国外垄断（加速度碰撞感知技术），建立国产自主的技术标准



中国国际新能源汽车技术、零部件及服务展览会

CHINA'S INTERNATIONAL NEW ENERGY VEHICLE TECHNOLOGY, PARTS AND SERVICES EXHIBITION



抗振动、抗颠簸及超级抗干扰自适应能力，事故正确识别率99%以上的碰撞传感器



基于场景非均匀校正技术可实现图像不冻结，使系统连续工作，避免了图像卡顿，保驾护航，分秒不松懈的汽车红外热成像夜视系统



触点切换能力达50A的欧标充电桩

专业展会 亮点产品



应用于高度复杂的生产与物流过程的工业仿真数字孪生管理系统



2k采样率4通道集成温度传感器：16位峰值分辨率的高精度测温测压ADC



电池高温操作耐久性测试设备，能够动态调整充电电流或电压参数



防水超长待机定位器



电子材料用囊式滤芯



迭代随车充、多芯多模，一枪多用

从设计到制造，从使用到服务



大视野 高精度，微米级3D工业相机



全新一代驱动电机主轴：能显著增强400V电驱功能稳定性、降低系统功能损耗、实现技术迭代



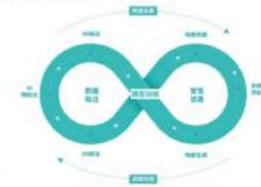
氮质谱检漏仪：检漏速度快，检漏精度高，可靠性高，有效减少汽车的保养成本，提高维护效率



电驱装配线：应用于轻混，插电混动

如祺自动驾驶解决方案 Auto-Driving Solution

- 数据标注平台
2D标注(3D标注/AD标注)
- 高精度地图服务(即开上线)
- 高精度定位服务(高精度定位)
- 智能仿真平台
自动驾驶仿真(高仿真度/多场景/多评价标准)



以数据为核心，驱动自动驾驶研发迭代的产品平台
涵盖采、标、存、管、用一站式自动驾驶解决方案

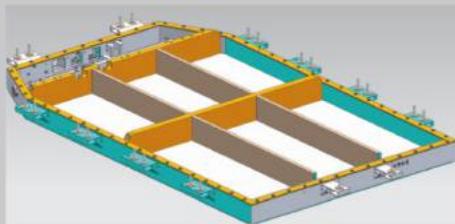
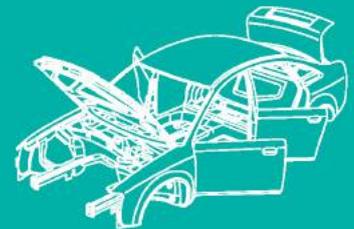
以数据为核心，集采、标、存、管、用的一站式自动驾驶解决方案



大功率传感器车载电流传感器磁芯：尺寸精度高，抗饱和能力强，产品漏磁小，电磁性能稳定，测量线性度好



国内首款支持纯北斗的TBOX智能终端



实现轻量化铝电池盒比重10%-20%，提升汽车系统可靠性10%以上的电池包下壳体



寿命可达8年，超过同类平均水平60%的力学传感器

Connector 上位机工具	PowerD-Sch确定性调度中间件					
	TTS时间触发调度			SIS事件触发调度		
功能配置	任务管理	事件管理	触发管理	配置管理	资源管理	性能管理
代码生成	调度策略	安全管理	任务池	任务记录	任务统计	任务历史
性能测试	PowerD-Sch					
实时监控	实时监控界面 (Linux/ROS)					

微秒级时间触发、数据触发和事件触发确定性调度产品PowerDS方案：解决当前自驾复杂系统中的资源无序抢夺



智能座舱多媒体屏硬件

中国国际新能源汽车技术、零部件及服务展览会

CHINA'S INTERNATIONAL NEW ENERGY VEHICLE TECHNOLOGY, PARTS AND SERVICES EXHIBITION

专业展会 先进产品



国内首家稳定批量供应工业级、车规级谐振电路用MLCC



比传统探测距离高出100米的毫米波雷达线路板



四合一、六合一域控制器、PEPS控制系统：自主研发、多颗ECU核心功能集成，数据交互标准化接口，集成车身控制器(BCM)、无钥匙控制系统(PEPS)、胎压系统(TPMS)、电动尾门控制系统(PLG)等功能，综合统一管理各执行器，有效分配系统资源



全国首例通过车规认证的背光驱动芯片



泛国产首款应用于车身、中控、域控、底盘、动力、电池管理域控制器芯片



探测范围比传统产品增加50米的车规级激光雷达



原创耐高温汽车电池盒防水开关



水系石墨烯基超级电容器：亲水性三维多孔石墨烯复合材料作为电极，配合高离子传导率隔膜和安全无毒的水系电解液组装而成，可实现瞬间的大功率放电



智能车载数据边缘处理器：智能网联电池及商用车数字生态服务商，以新一代“汽车启动智能网联电池”为核心，通过商用车横向全生命周期管理和专用车纵向多行业穿透，在应用层上打造丰富的“系统软件+智能硬件”生态产品，以软硬件结合的方式解决行业用户痛点



可支持车内7屏显示，以及长条屏和高清超大屏显示的智能座舱域控制芯片



国内首款大功率无线充电设备：完成车规级部件试验及整车试验，已在美国获1700多项专利



能提升车辆10%~30%的续航里程集成式线控制动系统BIBC



全球首款前视感知8M摄像模组



国内首款支持ISO 26262 ASIL-B等级功能安全产品认证的车规MCU产品



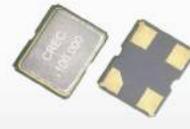
高边驱动芯片：具有可靠的汽车负载保护、诊断能力



300Mhz的主频和16MByte的超大内存空间，可存储并运行各种复杂的底盘应用控制软件



国内首款单目3D摄像头



车规级晶振：应用于汽车上的多项电子系统及部件——防抱死系统(ABS)、车身稳定控制系统(ECS)、车载信息娱乐系统



国内首款支持10Mbps通信倍率的CAN FD收发器



3D+喷墨打印技术：能提升汽车内外饰的色彩限制，可以多彩、渐变色彩造型；可以降低成本，提升汽车内饰、外饰装饰的品质感和高级感



自动充电机器人



聚合充电平台：3万+充电桩，60万+充电桩，400+城市



面向下一代智能汽车域集中式架构的国产操作系统解决方案，包括了从虚拟化技术、车域/自动驾驶域系统级产品，2023年已经开源

从设计到制造，从使用到服务

先进的研发设备 一流的设计团队

领先的汽车研发企业，拥有造型、车身、底盘、新能分析、三电、验证等整车交钥匙研发能力，累计研发超过500款成功上市车型

产品定制 零件制造 平台验证 产品测试 Benchmark

造型 CAD/CAE 钣金 ABS 验证测试

工程 总布置 车架 内饰件 涂装 碰撞 三高 试验

整车集成 测试验证 安全 性能 ETC HMI等智能设备

研发工程 冲压工艺 工艺仿真 客户培训

样车试制 整车试制 试验样车 加速样车 整车样车 小批量试制



独立汽车设计研发企业，拥有造型、车身、底盘、新能分析、三电、验证等整车交钥匙研发能力，累计研发超过500款成功上市车型



应用于线控底盘和智能底盘的5大线控制动产品



智慧电子后视镜



超大量程单体芯片级电流传感器：峰值300A量测能力，高达5KV隔离耐压，750V加强隔离工作电压，超低阻抗铜排，设置过流检测保护报警功能



盘式制动器总成：通过模块化设计，实现降本20%以上



6.6kW水冷二合一车载充电机



同时兼容低倍分断和高倍分断的智能熔断器



驱动电机装配线：实现驱动电机从电机装配线→减速箱装配线→测试线→总成返修为一体的总集成生产线，实现了从装配到测试整个流程，并完整生产出适用于客户的驱动电机总成



无线电压温度检测传感器



车载KTV软硬件一体解决方案



自动驾驶精准仿真测试平台



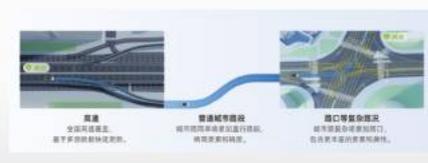
首个基于气态状态下的数字气味调香器



智能网联车载天线：可应用于L3以上智能驾驶



全球前三满足Mobileye标准的车载相机标定设备



吉利智驾地图：为智能驾驶而生



国内首款高精度专业的旋变模拟器产品



智能网联车载单元(OBU)



TCL 高性价比座舱域控方案：支持一芯多屏，多屏流转，智慧互联



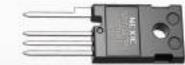
高阶智能驾驶系统软件及工具链



3D打印喷气式发动机



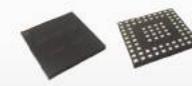
智能像素大灯电机芯



CAN FD收发器：国内首款支持10Mbps通信速率，具有较强信号改善能力，能提升汽车系统可靠性10%以上



高性价比组合导航：自动驾驶车辆、智能辅助驾驶、机器人、AGV、无人机等高精度姿态感知及自动导航定位



七轴组合导航微系统：系统级封装组合导航芯片，集成卫星导航芯片和16轴惯性传感器，自动驾驶车辆、智能辅助驾驶、机器人、AGV、无人机等低成本无人载具



超高精度数字输出双轴倾角传感器



超声波雷达装配测试线

电池系统生态参展企业

电池系统生态圈

车企、电池原材料、电池生产、电池测试系统、电池热管理系统、电池维修、
电池回收、充换电。

电池跨界生态圈

车企、电池生产、线控底盘、刹车、空调、
电机、电控。



传力传感科技(南京)有限公司
深圳美信检测技术股份有限公司
重庆市永川区中川科技发展有限责任公司
深圳精工上线电子有限公司
西刻标识设备(上海)有限公司
万帮新能源投资集团有限公司

黑珀(上海)工业技术有限公司
深圳市启诚仪器设备有限公司
广东依顿电子科技股份有限公司
复向检测技术(上海)有限公司
上海千顾汽车科技有限公司
MetaLi LLC

北京慨尔康科技发展有限公司
安徽格兰科新材料技术有限公司
北京京沪诺新能源压缩机有限公司
亿创智联(浙江)电子科技有限公司
广州市帝辉汽车用品有限公司

智能座舱生态参展企业

算力、软件、车载数据生态圈

车企、智能座舱芯片、智能座舱数据、车机系统、智能座舱传感器、激光雷达、智能座舱软件、仿真测试。

5D全息智能座舱生态圈

车企、车机系统、芯片、传感器、影声交互、元宇宙、5D全息显示、车载氛围交互、座舱空调。



东晶电子金华有限公司
驭新智行科技(宁波)有限公司
苏州创欣材料科技有限公司
成都汇通西电电子有限公司
上海极豆科技有限公司
北京蜂鸟互动科技有限公司
郑州闪锐星万向碰撞科技有限公司
成都玖锦科技有限公司
杭州气味王国科技有限公司

上海豫兴电子科技有限公司
北京雷石天地电子技术有限公司
北京东舟技术股份有限公司
深圳拜波赫技术有限公司
西汽(重庆)智能网联汽车研究中心有限公司
深圳市金开盛电子有限公司
惠州星聚宇智能科技有限公司
优三缔科技(上海)有限公司
上海浦创智能科技有限公司

无锡北微传感科技有限公司
嘉士顿(广州)汽车科技服务有限公司
阿尔特企业管理(北京)有限公司
广东腾昕检测技术有限公司
台州百田机械有限公司
世优(北京)科技有限公司
中国船舶集团有限公司第七一一研究所

芯片算力生态参展企业

芯片算力生态圈

芯片设计企业、制造企业、应用企业、科研机构、原材料企业、人工智能、大数据、云计算、大模型、封装、测试。



沈阳展播智慧科技有限公司
上海贝岭股份有限公司
茂睿芯(深圳)科技有限公司
北京士模微电子有限责任公司
芯洲科技(北京)股份有限公司
合肥杰发科技有限公司
鹏鼎控股(深圳)股份有限公司
长沙金维信息技术有限公司
广东芯慧微电子科技有限公司

北京芯格诺微电子有限公司
嘉兴市上欧科技有限公司
重庆平伟实业股份有限公司
维悟光子(北京)科技有限公司
陕西亚成微电子股份有限公司
北京北科天绘科技有限公司
深圳云鼎传感技术有限公司
金田工业(佛山)有限公司
江苏长晶科技股份有限公司

普华基础软件股份有限公司
南京奕泰微电子技术有限公司
广东南方宏明电子科技股份有限公司
杭州三海电子科技股份有限公司
广州锐速智能科技有限公司
深圳市宇阳科技发展有限公司
广州祺宸科技有限公司
苏州旗芯微半导体有限公司

车联网生态参展企业

软件和算法开发生态圈

自动驾驶算法开发公司、软件开发企业和人工智能技术提供商、主机厂、投融资机构。

用户和服务提供商生态圈

智能网联车辆的用户、共享出行平台和车联网服务提供商、车辆控制系统开发商、软件开发公司、主机厂、投融资机构。

车路云一体化生态圈

车路云技术提供商、云服务平台提供商、路网管理部门、交通运输部门、移动运营商、车企、投融资机构。



成都晶宝时频技术股份有限公司
万物镜像(北京)计算机系统有限公司
上海零念科技有限公司
上海共迹科技有限公司
广州常晖电子科技有限公司
沛岱(宁波)汽车技术有限公司

北京钦方科技有限责任公司
杭州朗歌科技有限公司
武汉环宇智行科技有限公司
浙江舜宇智领技术有限公司
北京理工睿行电子科技有限公司
深圳市快点见科技有限责任公司

北京海天瑞声科技股份有限公司
深圳市数聚天源人工智能有限公司
深圳市足下科技有限公司
北京正印科技有限公司
四川深瑞视科技有限公司

高效补能生态参展企业

数字补能生态圈

充换电运营、充换电系统、汽车定位系统、充换电生产、充换电零部件、充换电代工。

充换电跨界生态圈

车企、充换电运营、充换电生产、芯片、电控、底盘、系统。



能程科技(北京)有限公司
广东联塑储能技术有限公司
北京昕感科技有限责任公司
南京瑞凡达新能源科技有限公司
中立元(北京)电动汽车加电科技有限公司
深圳科士达科技股份有限公司
朗新科技集团股份有限公司
上海睿现信息科技有限公司

绿能慧充数字技术有限公司
江西驴充充充电技术有限公司
江西瑞华智能科技有限公司
江苏羿邦新能源科技有限公司
宁波嘉林电子有限公司
湖南京能新能源科技有限公司
广东充为科技有限公司
浙江巨磁智能技术有限公司

成都芯进电子有限公司
中能全联能源集团有限公司
西安领充创享新能源科技有限公司
东莞市艾德乐电器有限公司
深圳市科敏传感器有限公司
小蓝快充新能源科技(深圳)有限公司
浙江奥凯电气有限公司

智能制造生态参展企业

制造工艺生态圈

柔性智能整线、一体化压铸、超声波系统、涂装一体化、超声喷涂设备。

智能工业及制造生态圈

智能机器人、老炼测试、工厂数字化解决方案、气密检漏仪。



上海亿擎曜科技有限公司
杭州东华链条集团有限公司
重庆威尔震昌科技股份有限公司
首镭激光半导体科技(苏州)有限公司
杭州高品自动化设备有限公司
深圳立讯检测股份有限公司

苏州锡友微连电子科技有限公司
长兴今嘉睦电气有限公司
河南聚合科技有限公司
上海湃睿信息科技有限公司
常州微亿智造科技有限公司
合肥中望星火科技有限公司

重庆华数机器人有限公司
深圳华尔升智控技术有限公司
北京力优科技有限公司

轻量化、零部件生态参展企业

汽车零部件及轻量化工艺生态圈

零部件、高强度紧固件、高性能复合材料、车身结构设计、激光拼焊、热冲压及冷压技术、钢企。



山东省科学院激光研究所
上海天一济环保科技有限公司
广州润策电子科技有限公司
北京宝钢北方贸易有限公司
东莞市和顺盈科技有限公司
广东杰思通讯股份有限公司
江苏恩高光学材料有限公司
东莞市泓达电子科技有限公司
宁波繁德奇霖橡塑有限公司

浙江风驰机械有限公司
苏州清研浩远汽车科技有限公司
上海雷标汽车科技有限公司
广东优科检测认证有限公司
苏州瑞可达连接系统股份有限公司
浙江达峰科技有限公司
扬州磐晟纳米新材料科技股份有限公司
苏州新实达精密电子科技有限公司
航宇智造(北京)工程技术有限公司

深圳市稳先微电子有限公司
湖北亨威铝业有限公司
上海振高汽车科技有限公司
浙江国盛汽车科技股份有限公司
彼利奥集团有限公司
瀛博科技(汕头)有限公司
广州市沐标汽车用品科技有限公司
海德贝克(广东)科技有限公司

电机、电控、底盘系统生态 参展企业

电机、电控、底盘系统生态圈

电机的结构设计、电磁设计、控制算法设计企业、电机的组装、生产、测试和调试企业、主机厂、电机制造商、电池制造商、控制系统供应商、零部件供应商、充电设备供应商、能源供应商、软件开发公司、投融资机构。



重庆安格利斯新材料有限公司
绍兴智森机电科技有限公司
比博斯特(上海)汽车电子有限公司
苏州鼎煜汽车技术有限公司
佛山市中磁铁芯制造有限公司
上海嘉双电机科技股份有限公司
清车智行(苏州)电子科技有限公司
上海栗江传动科技有限公司
宁波巨航冷挤科技有限公司

南京蔚邦传动技术有限公司
菲格智能科技有限公司
广州天安汽车电子有限公司
广州市嘉特斯机电制造有限公司
精诚工科汽车系统有限公司
格陆博科技有限公司
宏韬智能科技(山东)有限公司
浙江歆锐精密部件有限公司
佛山市世峻弘茂铝业科技有限公司

北京兰光精密机电有限公司
宁波宝橙电子有限公司
北京泰和信测科技有限公司
重庆市骏玺汽配有限公司
广东凯圣新材料科技有限公司
北京九州华海科技有限公司
深圳陆巡科技有限公司

中国国际新能源汽车 供应链大会暨出海论坛

全球权威认知，直击行业痛点



高端认知，思想碰撞

供应链大会嘉宾金句

精彩集锦

天一济环保 刘淑明：

这个世界上根本就没有所谓的污染物，你只是物质放错了地方，比如锂电池或者石墨烯电池材料的元素从技术都可以分离。如果说你引进一个项目，说它环保上是有瑕疵，那肯定是执行层面有人坑蒙拐骗，是执行的问题不是技术的问题。

巨湾技研 任世杰：

河北在电子超充这个产业基础很好，如果要是可以把上下游产业打通了，还有很多企业都会过来。

中磁铁芯 林国辉：

大而是行业属性，小而美是企业属性。只有在细分领域不断深耕，做到头部，才会有定价权，才能有利润，才能生存下去。

睿现科技 石亚栋：

整个新能源汽车在西欧这个高附加值的市场，还需要可能经过一段时间的拼杀，我觉得才能慢慢地显现出来谁是最后的赢家。

宏韬科技 张宏民：

我一直对长城就有（合作）想法，但找不到，你们门槛太高，今天没想到无意中我们能“平起平坐”沟通，我感到很荣幸！

精诚工科 白彦鹏：

长城被外界标了传统车企的标签，这是歧义，我们在新能源方面，还是扎根了很多技术，最终也是想结合一些国内的技术，但是还是在沿着汽车行业的主流技术在思考。

千顾科技 徐松云：

汽车行业，技术沉淀其实非常重要，我们不要对传统车企有偏见，他们在汽车行业沉淀的经验非常宝贵，慢慢往下着就知道了，现在的很多新势力，同质化越来越严重。

润策电子 祝志伟：

新能源汽车现在节奏越来越快，一年半或者是两年或者三年就可以完成一个迭代，大家都在上，堆硬件的堆硬件，堆参数的堆参数，堆需求的堆需求，随着供应链企业的产品线越来越丰富，以后的速度会更快！

博奥镁铝 覃显跃：

行业太卷！不光底盘、电控、电机、电池卷，连车身、内外饰、钣金，都在卷！大家都在拼团队、拼设计、拼资金、拼技术。

云鼎传感 潘华纯：

我们这些年轻人创业选方向，那肯定是要有新的方向让我们选，新能源这块，传统的我们没进去，也进不去，我们没有那个实力，我们没有那个资金去压，那在新能源里面大家都是新的，他可能会盯着我们的意见配合，一起去改、一起去做。那我们就有这个机会起来。

西刻标识 黄辉：

想要实现全球化，首先要考虑的是生存。未来挣钱的地方是海外市场，我们现在很开放，那么不如更主动一点去拉拢没有供应链体系的欧洲，一起把蛋糕做大。

车企：

制造业最核心的问题就是配套，配套包含产业工人，人文、地理、环境、上下游。地方做招商引资，抓龙头，舍得大投入，龙头来了，上下游就慢慢起来了。

黑珀工业 祁常伟：

选择投资建厂的地方，首先看人才，有人才，能吸引人才到达，没有人才，谈啥都是空的！



华海科技 丁文超：

卷很难受，是阵痛，尤其是新能源汽车行业的卷，因为卷让我们在不断创新和努力，我们也是在享受着卷的红利。因为在卷的同时，我们同样也有很多出口，比如说我们在这个领域是领先的，那我们就可以出海，开拓新的海洋。

蔚邦传动 许刚：

各家企业，最关键的是要形成自己的一个技术护城河，这样的话才能给企业带来足够的利润上升空间。我们做技术的就一定要在核心技术方面做更多的一个钻研，挖好护城河。

中国国际新能源汽车供应链大会暨出海论坛

CHINA INTERNATIONAL NEW ENERGY VEHICLE SUPPLY CHAIN CONFERENCE AND SEA FORUM

精彩集锦

曼孚科技 宋鹏:

今天的汽车行业就是2010年的手机行业，传统车企就像诺基亚和摩托罗拉，新势力就像华为和小米手机，一半海水一半火焰，危机并存。

朗歌科技 朱海:

整个汽车行业的利润2017年6,800亿, 2023年5,000亿, 五连降。

深瑞视 邵双运:

自动驾驶的大趋势阻挡不了。后期会涌现出来非常强, 非常大的一些企业, 行业肯定会持续发展, 持续竞争, 今天的很多公司估计会皮毛无存, 18年, 我们第一台设备刚出来的时候, 我照着国外产品1/3的价格卖, 现在的价格连它的1/6都不到, 自动驾驶持续发展, 这是一个不容置疑的一件事, 但是, 我们该怎么活?

深信科创 鲍帅:

我们公司有一个观点, 自动驾驶中关于数据标注的业务, 我们是摸着特斯拉过河, 特斯拉怎么干, 我们学着人家怎么干。未来的数据标注, 数据合成, 不会再需要人工标注, AI能取代人工。

91科技集团 赵新:

数据标注越来越卷, 三个方面: 一是技术, 如果你现在不去拥抱AI, 不去拥抱这种自动标注, 那肯定是没有前途的。第二个, 是要找到最便宜的供应链, 三是金融的一种助力。

中船集团第七一一研究所 李明:

面对极致内卷, 要有自己的金刚钻, 同时要拓展自己的业务范围。比如, 我们本身搞智能装备, 现在我们也涉足视觉这块。

遨一传感 刘淑杰:

中国供应链企业应该注重降本增效, 提高更好的产品性价比, 这样才能与国外厂商竞争。

数聚天源 王玲:

智能驾驶的L3我觉得就是个可有可无的一个阶段! 未来在智驾感知模块中, 硬件和软件从技术的层面来说既可以把硬件和软件做在一起, 也可以把它做成白盒加软件的方式, 做成DIY的软件模式。

北科天绘 包悦:

激光雷达全行业的国产化率水平, 平均水平在70%-80%之间, 低一点的60%多, 那能做到90%以上的就已经是极少数了。

西蒙智行 白新刚:

自动驾驶的成熟, 其中包含了视觉雷达、传感器的完善, 还有地图技术的完善, AI技术的进步对算法的完善, 超过了好多人的想象, 以后的市场很难预料, 我们这批人要随时提高警惕, 因为AI, 我们产品的迭代周期会越来越快。

正印科技 孙金伟:

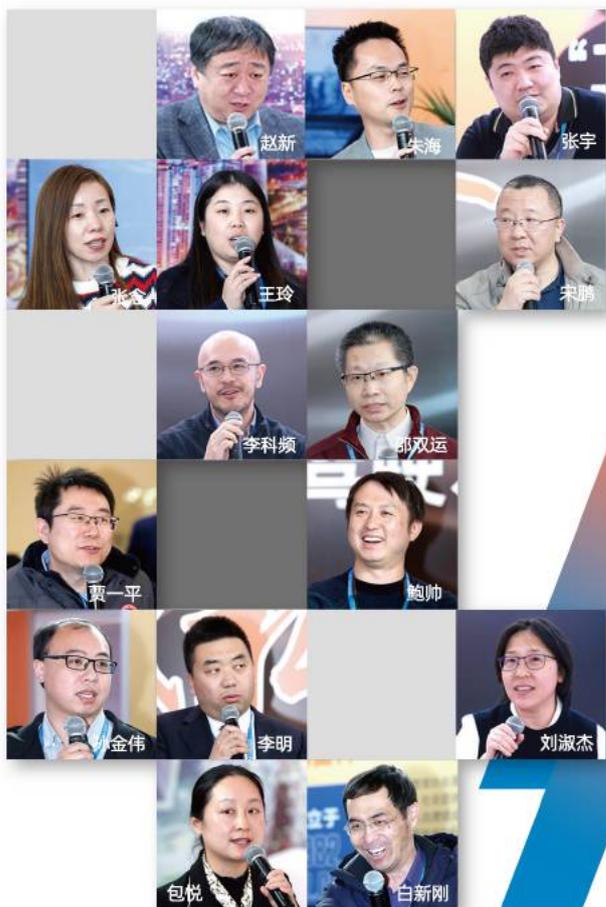
自动驾驶一旦产生交通事故, 现在还没有法规认定, 这块也是难题, 这会严重影响自动驾驶的发展, 我们急需法规。

芯慧微 贾一平:

自动驾驶的发展, 跟成本有关系, 当发展到L5的时候, 我们用智能驾驶而不是请司机, 一定是因为智能驾驶比雇请司机更便宜。

微亿智造 李科频:

汽车产业竞争越来越激烈, 越来越内卷, 智能制造是应对这种剧烈产业升级的必经之路。



微链道爱 张宇:

新能源汽车的迭代太快了, 平均每三个月就更新一次。国外传统企业奉为圣经的那一套已经玩儿不转了。面对十万亿级的市场, 国内车企已经率先反攻, 我们供应链企业更应该抓住机遇强势突围。

博登智能 张念:

数据标注大家都在卷价格, 未来的发展出路在哪里? 大家在接下来AI智能还在发展的三五年中, 友商之间把原先的竞争变为团结合作, 我觉得我们更可能实现共赢。

高端认知，思想碰撞

供应链大会嘉宾金句

供应链出海

独立汽车专家、华晨宝马前首席执行官 Dr. Johann Wieland:

车企出海，一般都会带着大概50%的供应商一起出海。

湃睿信息 王峰:

国内太卷，很多企业无法生存。国内卷不动，那就出海。我认为，接下来的10年甚至20年内，中国新能源汽车产业的出海市场只能是在东南亚。

出海不是拍脑袋就能决定的事，他是需要结合自己公司的特性去做系统规划的，我们应该明确自己的商机在什么地方，然后改变自己的认知，最终才能实现企业盈利。

嘉特斯 姚明伟:

中国车企出海的话，肯定也会带上必要的核心合作伙伴一起出海。

巨航冷挤 徐昊:

之前我们出过海，出海关键还是看客户需求，其次是当地政策。

菲格科技 张克谦:

整车出口，零部件也必须随行，这是必要的生态，否则从中国运输零部件的费用将非常高昂，不划算，现在零部件很难做。

稳先微 鲁伦超:

这个市场容量，一年是30亿人民币以上，95%是ST和英飞凌，我们自己家卷我觉得都不算本事，弄他们才是牛逼。

平伟实业 游书文:

国内现在竞争很激烈，任何一个细分领域都有100家跟你做同样的东西。我觉得一定要做差异化的产品。还有一个出海，因为国外其实竞争没那么激烈，还有就一个是绑定大客户很重要。

金维集电 涂传亮:

整个产业布局需要一个周期比较长的生态打造。要走出去，我们的下游客户，走出去的都活的比较好，只做国内业务的，这几年还是比较艰难。

京能新能源 郭永刚:

目前中国的充电桩市场是在洗牌的阶段，有不少企业为了生存会成为价格屠夫，所以大家不一定完全要专注在中国，可以考虑国际化，去国际更广袤的市场找到自己的生存空间。

首镭激光 张杰:

我们家基本上都是销售往国外的，因为国内外电的差异很明显。国内电一是电较便宜，二是电较稳定。国外的电贵，也不稳定。如果突然之间国家发生能源危机，用电的问题就会很紧张。所以说家储在以后的国外的市场是占据储能的半壁江山，绝对没问题的。

宇阳科技 陈永学:

细分到某一个技术维度上去看，可能这个产品形式或者产品范式，不一定需要这个种类的东西去做，或者说这个种类的这个事情可能在现在成熟度上，还不需要去投入研发资源去做，导致实际的合作的进展可能相对来说缓慢了，但并不代表这家公司的产品有问题，价格没有优势，我觉得这个可能是一个有锤子砸钉子，还是因为有个钉子，所以找到锤子的这样一个概念。



巨湾技研 刘思明:

海外市场在极速充电版块基本上就是一个蓝海的市场，而在国内的话，属于稳扎稳打，慢慢的大家还是应该把这个理念改变一下。

菲律宾共和国驻华大使馆 商务参赞Emmanuel Ang:

菲律宾在推动新能源发展方面的策略，是先从蛋糕做大，扩大市场规模，然后再考虑是否吸引生产商进入国内。在菲律宾设立工厂并将零部件进口至该国，前八年都是免税的。菲律宾的愿景就是能够在2050年之前，菲律宾的50%的汽车是新能源汽车。

技术探讨

交通部 庞司长：

- 1、自动驾驶和智能网联（车联网）就类似于车灯和路灯的概念，没有车灯，不能行驶，但是没有路灯，车辆依然可以行驶。所以实现自动驾驶最终还是需要依靠车辆的技术提升。
- 2、L3级别自动驾驶只是过渡的试验阶段，不能真正意义上商用，只有L2和L4才能实现自动驾驶商业化。
- 3、L4级别无人驾驶5年内无法实现开放道路的运营，因为涉及到法律法规的责任划分问题。
- 4、国外对于自动驾驶的法律法规目前可参考性不高，多数是一些框架性的规定和政策，因为国外的自动驾驶车量不多，案例不够，无法形成有效的法律规定。

独立汽车专家、华晨宝马前首席执行官 Dr. Johann Wieland：

供应商和主机厂之间最好、最健康的合作模式，就是双方尤其是技术工程师紧密联系、彼此了解。

电科普华 王林：

不管是新能源汽车还是传统汽车，软件方面还是遵从欧洲的AUTOSAR标准，它已经是非常成熟的一套体系，不管是中国的企业还是外国的企业，未来发展安全测控这一块没必要再开拓新的路线。

格陆博 程俊：

目前国内汽车软件领域开源还没到厮杀阶段，而是补短板阶段，无论是创造性还是说迭代性，和国外比，中国这两年可能更强一些，也特别拼。

电科普华 王林：

现在软件企业开源的关键是把安全可控这一内核先做扎实，在这一基础上，再去做其他的商用，进而实现盈利。

德图科技 孙江涛：

做功率器件，做AI芯片、做其他材料，建议关注氮化硅材料，它的韧性比碳化硅更好，可能更契合将来特斯拉引领的新能源汽车的一个走向。

泓达电子 孙华彬：

现在竞争已经很白热化了，从交流到直流到快充，必然要到超充，未来移动充可能是一个发展重点，移动充用上超充的快速充电技术是这个领域的创新方向。

沛岱科技 曹鹏：

想要实现自动驾驶，就必须做几十亿公里级的测试，通过测试解决问题，可是实地测试成本太高了怎么办？这时候仿真测试系统的作用就出来了。而在仿真测试中，比拼的就是系统精度了。

探维科技 许冠杰：

其实不是所有的产品都可以国产替代，因为欧美有些品类比我们具备优势，这是一个反常识的现象。归结到细分技术维度上去看，就是这个品类还不需要去投入研发资源去做，我觉得这个可能是一个有锤子想砸钉子，一个有钉子，想要找锤子的概念。

格陆博 程俊：

软件安全的认证，国内现在好一点的公司基本上已经走到了ASPICE的2.0时代，但是国内基本都在L2，再往上走可能到2.3，2.4这个时代，这就是我们自己内生的一个驱动以及具有创造性的地方。

车充卫士 林楚宏：

小直流充电桩现在的工业设计化水平不是特别高。可以用国内C端所创造的经验，回过头来，再去小直流那里找一波增量。而小直流也应该是我们接下去这几年新能源发展的、在家用领域一个很重要的未来发展方向。

优科检测 邓毅华：

标准只是一个门槛，最终目的是为了提升供应链产品的质量。



腾昕检测 董法武：

国产替代现在是我们企业降本很重要的途径，前提是必须要验证你所要替代的这个材料功能性一致。

钛方科技 李雄魁：

钱在贬值，然后你的产品价格不涨，加的功能还越来越多最终大家都不挣钱，但是出路在哪里？现在主机厂都在做AI化，想办法把自己的产品功能靠近这方面单，价做得更多一点。

锐速智能 覃见吉：

超级快充，结合这个高倍率的电池，就是目前补能的最高级形态。

高端认知，思想碰撞

供应链大会嘉宾金句

市场动向

独立汽车专家、华晨宝马前首席执行官 Dr. Johann Wieland:

在德国没有任何一个企业敢去小看中国企业。未来我们需要一个更透明的供应链，但一个更透明、更可持续的供应链也不会很便宜。企业出海的同时，一定要注意政治因素可能带来的限制。

主持人 常成:

现在充电桩产品的可复制化太强了，可以随时贴牌自己的品牌，头部企业的市场份额又非常稳定了，留下来的中小企业就是价格战，最后大家都没有赚到钱。充电桩厂家有很多，但是充电桩厂家有配套服务的、有全链路的就比较分散，所以说现在的市场上的产品还是属于在整理期。

湃睿信息 王峰:

国内市场卷的原因在于同质化、跟风，说难听点就是“抄袭”。我认为，企业的创始人一定不能随波逐流，大家都去创新了，市场的卷自然不攻自破。

微链道爱 张宇:

市场就是优胜劣汰，市场建立初期会允许一部分企业成长，到达一定周期还成长不起来，就会被淘汰。

中国国家品牌网:

只能解决需求不能解决竞争，只有死路一条，如何突破竞争？品牌的本质就是为了差异化，解决竞争，甚至实现垄断。

晶宝时频 刘桂楠:

企业的生命力源自于品牌，而树立品牌需要品质、技术、产品作为沉淀和支持，并且在产业链和产品方面进行布局。

东舟 黄世富:

目前各行业边界在慢慢融合、在跨界，我们应该让更多企业、行业的圈层加入进来，共同探讨电动汽车行业发展。

稳先微 鲁伦超:

从芯片的角度来看，包括从车厂和Tier1。第一步是完成国产化，第二步还是要坚持创新。

云数慧芯 张凯强:

现在是一个要破圈的时代，我们要学会融合不同领域的人，同时我们要学会借势借力，一个是借产业的力量，同时也能借政府的力量。

平伟实业 游书文:

未来两年中小型企业融资都会越来越难，几千家企业最多剩下几百家才会良性竞争，大家可以考虑抱团，比如MOS\MCU一起做合封模块定制化产品。

西安领充 李光宝:

如果桩企不做细分赛道的话，一定是没有前途的。同时，既要和国家队的联合，又要保持民营企业的互相联合，行业联合，才会有共生共赏的空间。



鲁班新能 卞于建:

每一个产业和行业的发展，都是因为需求在变化。实际北方在充电桩普及度上很低，但是市场需求又是有的，所以发展空间巨大。

瑞华智能 张威:

充电桩发展方向，就是更要站在用户的角度，来替用户来解决实际他们在充电过程中遇到的一些问题，解决他们的一些痛点。

中国国际新能源汽车供应链大会暨出海论坛

CHINA INTERNATIONAL NEW ENERGY VEHICLE SUPPLY CHAIN CONFERENCE AND SEA FORUM

市场动向

高品自动化 郭俊：

国内我可以把利润率放低，大家就一起卷。国外我把价格拉上去，利润摊薄了说，我还是很高的，就这么个路数。

爱车小屋 孙凤莲：

嗅觉领域是新能源汽车智能座舱的蓝海市场。随着现在各个车企对嗅觉、对座舱的氛围感个性化需求，这条领域会越来越广。

东晶电子 林士全：

关于晶振产品，之前都是相信国外的品牌，但是到现在走向另外一个极端，相信国内品牌，而这个直接解决的就是成本问题。

浦创智能 刘开剑：

市场一直卷，一供亏钱做项目，如何存活下去？那就需要大家多做分享跟分担，核心技术拓展，抱团拓展海外市场。

瑞可达 夏建华：

行业降价这一块，怎么样去破局呢？我们也分析了一下，第一个就是海外的一些市场，第二个就是商用车、工程机械这一块，竞争还不是很充分。

中能集团 杨絮：

车降价越多卖的越多，供应链需求就越多，老百姓得到实惠越多，这是好事。

武汉畅游 韩斌：

比亚迪降价这个事，消费者得到了经济实惠，电车市场份额相对多一点，对于我们无换电生态圈来说，整体还是利好。

羿邦新能源 马天羿：

对于充电桩的话，目前有三个主流方向：第一个方向是大功率的快充，极速的快充、超充；第二个方向是底盘充电，底盘充电现在没那么火；第三个方向是智能充电，就是机器人智能充电，目前好多大充电公司在做。

格兰科 张加宽：

新能源已经到了一个阶段，下一个阶段就是拼价格、拼品质。作为一个新企业来说，现在的第一目标是先活下去，再追求更高的发展。

茂睿芯 邢宇辉：

国内内卷越来越激烈，其实我们的成本评估起来真的是比英飞凌、ST还高，本来是国产替代进口，现在也变成了国产替代国产。



芯慧微 付敏：

禾赛科技被美国列入了制裁名单，这对于咱们智能驾驶领域的企业来说可能是一个困境，但是对于我们国产芯片来说是一个机遇。

固恒能源 陈春飞：

未来的新能源模式具体会怎么走？关键是利益链条怎么来分配，会在2024、2025年初步的形成一个共识，大家会形成一个盈利点。

高端认知，思想碰撞

供应链大会嘉宾金句

行业趋势

独立汽车专家、华晨宝马前首席执行官 Dr. Johann Wieland:

供应商对OEM来说是必不可少的，OEM不会完全抛弃他们。尽管有人认为掌握数据是成功的关键，但整车厂目前还无法处理如此大量的数据。未来，软件行业可能会经历变革，不再是单一品牌的产品，而是多家公司共同开发。与OEM的合作模式也将发生变化，不再是简单的软件销售，而是更复杂的合作方式。

力优科技 梁津:

以前，国外顶尖的企业瞧不上中国的新企业，因为燃油车时代更考究底蕴。新能源汽车的发展，让中国的新企业有机会跟顶尖企业合作，因为新能源汽车需要的是创新。

微链道爱 张宇:

新能源汽车不缺技术，缺的是如何让这些技术落地，新能源汽车的发展许多时候不是技术壁垒，而是商业逻辑。只有形成良性循环，技术才会不断被推进。

华数机器人 夏亮:

新能源给工业机器人企业打开了庞大的市场，而在这个内卷的市场中，破卷的方法只有一个：血条够厚，在某领域深扎，做别人无法做的产品。

微亿智造 李科频:

人形机器人并非工业场景里面最佳形态，本质是降本增效，还要有一种最有效率、最提高质量的方式，具身智能，如何把感知和操控结合在一起，将大模型和机器人结合，实现物理世界、虚拟世界、数据世界的打通，做到最佳组合，提质降本增效。

聚合科技 王路宽:

新能源汽车如果想在竞争中胜出，必须走差异化，必须要有一个清晰的定位，例如微型核能飞行汽车，甲醇汽车等。

优科检测 吕正奇:

不能让标准始终控制在别人手里，希望供应链企业上下游共同努力，促进行业内国标出台，提高中国汽车行业在国际上的地位，帮助更多的企业生产制造。

三海电子 杨准:

国产汽车缺乏统一标准，影响部件与整车可靠性检测。期望共同制定企业标准，提升新能源车可靠性，促进部件性能提升，是重要过程。

展播科技 孙博:

新能源车产品不仅应关注行业标准、定价和内容细化，更应赋予情感价值。针对年轻用户，可推出养成计划，让车载IP随行驶里程成长，换取后续服务。产品应有创新玩法，提升用户情感连接，实现良性发展。

中国设备管理协会新能源汽车产业发展促进中心 谢宇:

我认为有两种可能的结果:

- 1、利用大量用户数据是生存的关键;
- 2、未来选择成为领导者或加入大团体。



安格利斯 张长松:

我个人认为，今后谁并购谁，就由谁主导。

清车智行 高峰:

整车厂不一定是最终盈利方，而我们在行业内的电机、传感器和数据等领域是有盈利的。国产底盘件占比很低，L2渗透率已达40%，新车装载率40%。然而，底盘转向自动悬架的国产化率仅为10%~20%，需共同努力提升。

行业趋势

蔚邦传动 蔡伟:

最后,肯定是掌握用户行为数据的企业将引领行业,这与以前不同,这是新时代新能源的新趋势。

supply bridge 古柏然:

主机厂都在试图找寻破足迹,可持续发展现在对于供应商来说至关重要,如果做的好,对公司来说有很大的优势。

士模微 孟祥全:

我个人还是比较看好半导体行业。技术我们不缺,国产化替代需要客户慢慢接受,小道消息说国家要求大概2027年100%国产化,这是非常好的机会。

旗芯微 黄政钦:

我们做产品没有问题,到那时缺乏整体的规划和高处布局,要在国际上、车上有这个话语权。

肇观电子 李博:

芯片有没有发展?一定是有的,但融资越来越难,没有钱,这个事情就干不下去,有危机也有机遇,车厂对国产化芯片的要求越来越高,国产化率也越来越高,这个是机会。我们的目标还是与外资的芯片竞争,内部要团结起来。

世优科技 燕建军:

随着智能汽车算力提升,AI数字人在智能座舱的应用会越来越深入和广泛。

艾德乐电器 格林:

现在看到一个充电桩,最多就两个车是可以充电,未来希望一个充电桩可以充4个车5个车更多的车,我觉得未来对中国来说是有很多机会的,因为充电桩领域中国的设计技术都是排在世界第一位的。

亿创智联 牛俊昭:

桩企要时刻看国家的规划方向,这是很关键的。

立讯检测 邱志伟:

中国缺少自己的标准,这个是行业壁垒,其实真正的要去做自己的标准。

锡友微连 王肇:

因为追赶的话,一直都是会比较难。如果你做新的东西,你就有机会去引领。像中国的光伏、新能源汽车是有机会去引领。引领的话你就一直在里面运转,你就能占先发优势,就能由你抢先来建立标准。别人去追赶你,话语权就少了。

亿擎曜 孟德洋:

我们的EDA本身layout原理图这块东西自己已经OK了,现在也已经在进行销售。但是仿真分析服务这块的难度比较大。跟国外的软件相差甚远。我们现在也正在追赶,至少还得3年到5年。

足下科技 叶剑杰:

自动驾驶如果大规模量化生产,那么集成的性能和效率需要得到一个质的提升,才有可能全部普及。

足下科技 刘文志:

面对主机厂对于自动驾驶成本的压缩,供应链的企业周期需要更长。



高端认知，思想碰撞

供应链大会嘉宾金句

行业趋势

舜宇智领 张扣文：

国内供应链企业应当抱团取暖，大企业应当有使命和担当，初创企业应当有战略服务意识，在提升技术的同时，也要防止国外供应链企业砍杀价格。

世峻弘茂 唐赓伟：

中国的电车企业应该继续扬帆起航、前进，包括整个产业链去做好，去为电池企业和车企做保驾护航。

亨威铝业 梁仁勇：

新一轮的洗牌以后，所有主机厂如果没有完整的供应链，都会面临危机。传统车企，以前按照传统模式，整个核心都属于它二级企业，或者是它下游控股来构成供应链体系。

中川科技 魏星：

重卡商用车这一块是以后非常大的蓝海，一辆卡车相当于几百辆小车的污染排放。目前中国解决的办法是换电站，它每隔几十公里一个城市修几个换电站。做电池的企业应多加关注重卡这一块，这个蓝海是非常大的。

天时股权基金管理 李淼：

如今的企业家活在了一个多么好的时代，生在了一个这样好的时代，就是可以颠覆整个产业，整个行业，帮助中国能走出去，然后战胜很多国外的企业。

拜波赫 常安山：

主机厂每年会给供应商5%-10%的降价需求，有的时候超过15-20%，我们作为供应商：第一点要有替代方案，第二点需要不断开发新技术，用新技术来抵消他的降价要求。

锐速智能 覃见吉：

中国新能源的发展依托于3个5，续航500公里，充电5分钟，电车5万块钱。三个5是促进中国新能源电车普及的一个里程碑。新能源汽车就能处于一个良性的循环。

绿能慧充 聂永军：

新能源车运营的是一个生态系统，降价不是最重要的，最重要的是车企，他能拥有多少的用户群，成为他未来的这个生态体系的主要的元素，最后真正挣钱的不是硬件，而是软件和系统。

很多不是我们这个圈子里面的人，认为电动车还是有危险的。需要时间来帮我们广大的百姓群众，做一个认知和解释。随着时间的变化，对新能源汽车的认知一定会转变。

南京瑞凡达 朱先春：

我们已经做了很多年的沉淀，随着行业、市场体量越来越大，我们如何去面对下一步的竞争？我们如何去阻击更多的大鳄进来？我们的市场营销如何去进一步的扩大？这才是我们应该去探讨的话题。



武汉畅游 韩斌：

事事要把消费者的利益放在最前面，消费者想买车便宜一点，用车安全一点，平时保养稍微再便宜一点，修车便宜一点，消费者的需求其实很简单。其实你不管是用油还是用电，你只要是达到这四个要求了，消费者买什么车都是一样的。

企业经营

独立汽车专家、华晨宝马前首席执行官 Dr. Johann Wieland:

利润问题对双方都有影响，但主要是客户方面。如果客户不愿意支付高价，车企必须降价。

中磁铁芯 曹明洪:

车企利润率来源于客户还是来源于供应商？



零念科技 柯柱良:

减少内卷，合作共赢。

鹏鼎控股 陈章尧:

以前与国外客户合作时，我们注重前期介入和长期关系，后考虑价格竞争。但现在国内竞争流程颠倒，先谈价格再谈关系和前期合作。我呼吁大家应放眼更广泛的合作机会，建立长期合作关系，共同提升产品质量，避免仅停留在模仿层面，实现供应链深度合作，共同发展。

中国设备管理协会新能源汽车产业发展促进中心 谢宇:

只要你的产品具备核心竞争力，能帮助主机厂切实提升它的技术或者功能，主机厂会主动来找你，光公关没有意义，关键在价值。

软件定义汽车，硬件承载软件，硬件必须与软件结合，否则只关注硬件会很困难。

西安领充 李光宝:

同行互相之间不要去保守，要信息共享，互相融合。

北微传感 王媛:

破卷有四点:

- 一、不要卷当下，要放长线，钓大鱼
- 二、发展不同代理商，多点开花
- 三、共同建立生态，抱团取暖
- 四、瞄准国际市场，布局海外业务

主持人 常成:

现在好的赛道也越来越少，很难再找到。

雷石天地 张胜杰:

智能化生态属于现象级生态，希望能够和传统制造商、生产商和车内的其他主流供应链一起做一些不一样的生态内容

极豆科技 汪奕菲:

公司竞争的合理状态是在竞争过程中，在合理毛利下去拿业务，保证公司的正常经营。

维悟光子 王战锋:

企业想要在竞争中破局，首先要有原始技术突破，其次和优秀的友商企业一起建立行业壁垒，最后将自己的技术做精做专，这才是最重要的事。

长晶科技 陈国栋:

行业确实内卷，但不能只卷价格，首先要生存下来，在技术更新、研发创新方面才应该是“卷”的地方。

微链道爱 张宇:

不管通过什么手段，建立更高的门槛，更高的技术能力，才卷得过别人。

靠技术挣钱的一定是有较高技术门槛的成熟企业。而在这个快节奏的市场上，80%的企业不应该把精力花在技术上，更多的企业应该去提升人效，管理市场，让自己先活下来。

不是所有企业都可以做小而美，小专注度而美要看企业和资源整合能力。所以，在内卷的市场更多的是拼成本管控，谁能管控住成本，谁就能活下来。

要想赚高额的利润，就要做好前期投入的准备。如果不愿意掏钱投资未来，就在国内拼血条，看谁血条厚。

非标业务赚钱很难。很多大赛道其实是包含着无数个小赛道，单个小赛道的规模又很小，这就是非标的难点。而大模型恰好能解决这个困境，大模型拥有强大的兼容性。

高端认知，思想碰撞

供应链大会嘉宾金句

企业经营

独立汽车专家、华晨宝马前首席执行官 Dr. Johann Wieland:

OEM具有独特的行事方式，尽管当前存在许多政治问题和挑战，但车企在研发和供应链方面并未出现明显的转型迹象或相关想法。

气味王国 秦勇:

用差异化思维创新，需多角度理解创新与差异化。在应用层面，善用加法思维，如KTV中融合听觉与嗅觉，创新联动方式，形成新的思维方式。

汇通西电 徐善君:

市场自然发展过程中，卷是存在即合理的，只能依靠创新创造市场增量和创造多元化业务解决卷的问题，除此之外没有更好的途径，并且要持之以恒的不断探索。

豫兴电子 付红强:

提升企业核心竞争力在于：产品、市场、整个供应链制造。其中任何一块做到好都行，如果三块都好了，你就是优者更优。

雷石天地 张胜杰:

企业想要持久盈利不要只指望ToB的公司，要靠C端收入。为此产品应该抓住用户的需求和实际的痛点，借助这波势能，能够反向获取B端客户。

蔚邦传动 蔡伟:

以前所有的主机厂称供应链企业都叫供应商，现在几乎都称之为合作伙伴。因为随着市场的变化，我们已经是命运共同体。

安格利斯 张长松:

主机厂和供应商之间比较平等，尤其是高度内卷的环境下，主机厂讲究效率，车型快速落地甚至需要反过来主动寻求供应商的通力合作。

清车智行 高峰:

现在和很多的主机厂进行合作，关键的矛盾点是主机厂对于技术的开放度以及诚信度，这也决定了我们是选择白盒、灰盒还是黑盒的制作服务。

蔚邦传动 蔡伟:

不仅是中西方需要交流，主机厂与供应链，供应链与供应链之间，都需要坦诚的交流，只有交流对话才能够化解对一些问题的疑惑，甚至是不理解。

安格利斯 张长松:

24年25年，必然会卷。大家撸起袖子加油干，能坚持下来的，一定会变成优秀的企业。

中国设备管理协会新能源汽车产业发展促进中心 谢宇:

在行业起步阶段，需要的是群策群力，众人拾柴火焰高，我们凝集体智慧一起，把先烈变成先驱。



士模微 孟祥全:

做差异化的产品，这个非常关键。如果根据客户的需求去做新的产品，那永远都是能够拿到比较高的利润。

鼎煜汽车 刘战锋:

我们作为测试仪器厂商，不要总是做集成商，我们更多需要做研发设计，软件投入大，但是节省也多。

京能新能源 郭永刚:

卷价格卷不出品牌，企业要想办法自己生存下来的话，一定就是在技术、品质、价格方面能比较好的平衡。

企业经营

中磁铁芯 曹明洪：

做零部件这个行业，慢了就不行，慢了就会存在内耗，快了的话就会提升效益，所以未来一切在变，但变的情况下我们一定要快。



李小平



曹明洪



谢宇



高太康



陈永学



刘战锋

铱斯科技 高太康：

在国产化的这个事情上，站在今天的角度来看，整个行业或者整个产业链，其实大家都会有一个共识，国产化是必须要做的事情。

宇阳科技 陈永学：

国内做元器件企业目前不能完全替代国外的一些厂商，但要利用好鲶鱼效应，整个企业的技术能力，质量的管控，交付的确保，要有更高的追求。

小蓝快充 李小平：

靠低价就能打掉同行，我不认同这种观点，行业最终，它是PK底蕴、PK管理水平，进而PK价格。这是一个最终趋势，需要一个过程。

上欧科技 柯瑞林：

因为我们国内的企业越做越大，产业越做越多，给客户挑选的余地越多。但是在一个垂直领域它自己做的很多，会给我们旁边的企业，挤压了空间。我感觉我们国内的很多大企业，它给很多中小企业留了太少的空间发展。

旗芯微 黄政钦：

从新创公司的角度，没有规模就没有成本，出海也是有难度的。应该专注产品的研发，建立自己的技术壁垒，更好一点。

亚成微电子 罗振宇：

半导体领域核心还是技术实力，但是这三年是行业内卷，风云变幻的三年，无论技术实力如何，都要先活下来才有后话。

主持人 谭北平：

其实企业就像人一样，人家说我不管你现在活得怎么样，就看最后谁活得更长。

杰发科技 王璐：

国产半导体进入到这个季节最冷时候，但是其实春天已经马上就要来了。在这种寒冬的情况下，决定生存的一定是你的成本，如果你有成本优势就是自然优势，最后就是能够熬过寒冬。

稳先微 鲁伦超：

账期会成为竞争力的体现，目前材料和半导体话语权比较弱，所以没有定价权，大家就要做人无我有的产品，同时也不要轻易做直供。

嘉林电子 林栋：

充电桩领域的新增长点是在现在的充电桩掌握了大量的用户使用数据，把数据做加工分析以后根据用户使用习惯给到增值服务。

肯石重工 刘总：

现在不能只打价格战，还得做些品牌。只有我们出一个标准，出口能够自律，国内也能自律去做。

泓达电子 孙华彬：

怎么在价格战和质量上做一个平衡？要有一些具体的方法和措施。通过行业内宣传，把这种恶性价格战的质量问题踢出行业。

高品自动化 钱杰：

靠技术人员堆出来的产值，要把产值做起来，需要不断地扩大团队，不断地接订单。然后每个订单都需要有一个团队去完成，随之编制成本越来越高，这是所有做非标设备的公司的一个痛点。所以，很多公司就另谋出路，想做海外市场。

探维科技 许冠杰：

我觉得现在自动驾驶，可能确实要在一起去回归到商业的本质，去解决切实的场景问题，解决实际终端用户的关注的问题。

效果源自专业 首展即行业大展

大数据看更加丰富的 专业新能源汽车供应链展会



全产业链专业展

展品覆盖整车（主机厂）、智能座舱、智能网联、自动驾驶、电机、电控、电池、充换电、智能制造、轻量化、线控底盘、空调系统、刹车系统等板块，超3000+展品同台展示，形成了一个全产业链综合展示的窗口。

八大展区——行业涵盖领域最广的专业展

根据展品和新能源汽车不同生态，划分为“智慧能源展区、电池管理展区、动力提供展区、结构及能耗展区、技术突破展区、智能工业发展展区、新能源汽车人气展区、未来汽车展区”八大展区。

新品首发亮相的不二之选

本次展会有157家企业发布283项新产品和新技术，为业内人士提供了一个一站式采购和掌握行业最新技术与动态的理想场所。在这里，谈合作、拓商机、建生态更加高效便捷。

效果源自专业 首展即行业大展

大数据看更加丰富专业 新能源汽车供应链展会



车企带着需求 来参观



参展即获商机

多家企业表示已与车企进一步合作洽谈

武汉畅游新能源有限公司总经理 韩斌

“在临空酒店接待处加上了曙光的解总，后面总裁私享会也进行了深入交流”

郑州闪锐星万向碰撞科技有限公司总经理 李捷逵

“在展台上和红旗汽车对接到了，参观了碰撞传感器很感兴趣，让发样品过去测试”

宝山钢铁股份有限公司销售经理 杨宏瑞

“奔驰、东风汽车、乌兹别克斯坦MOTUZ AVTO等到场参观”

精诚工科汽车系统有限公司技术负责人 张芮豪

“已与多个车企有深度洽谈，不方便透露”

效果源自专业 首展即行业大展

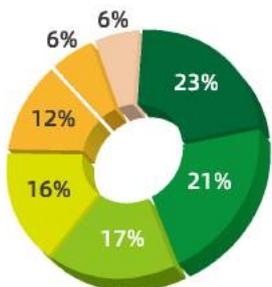


1%的机会，100%的努力

283项新品和新技术选择在展会发布，其中68家企业接待人员在5人以上，只要有一线机会，都要牢牢抓住

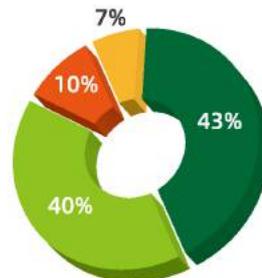
参展目的

- 需求订单
- 开发渠道
- 技术交流
- 新品发布
- 了解趋势
- 品牌推广
- 其他



参展企业满意度

- 非常满意
- 期待看到下一届规划
- 待看企业内部市场规划
- 有待改进



展商反馈

复向检测技术（上海）有限公司

总经理 江晓燕：

“这次活动链接了很多资源，第一次参展。很感谢，未来有机会多合作。”

江苏羿邦新能源科技有限公司

总经理 马天羿：

“现场对接了很多资源，也和大使馆对接上了。”

北京蜂鸟互动科技有限公司

市场负责人 马鑫：

“这次展会很不错，我们都挺忙的，有的部门没来人，专门建了个群分类跟进客户，还有改装的企业来咨询车机游戏的后装合作，也是给我们打开了一条新的思路。”

郑州闪锐星万向碰撞科技有限公司

总经理 李捷達：

“很感谢李经理的邀请，否则我会错过一次参加盛大活动机会，会后在展位上我还对接上红旗的负责人，对产品很感兴趣让我发样品过去。”

成都晶宝时频技术股份有限公司

董事 刘桂楠：

“私享会很有趣，大家可以多碰撞。展会很满意，现场有一半的企业都是我们的客户，预计能有10个客户能合作。唯一遗憾的是，没有早知道跟展会这么对口，早知道的话，我们会安排更多人参与，效果更好。”

东晶电子金华有限公司

副总经理 林土全：

“这次参会的效果很不错，跟许多客户都建立起了联系，展会效果很好，25年也会报名。”

鹏鼎控股（深圳）股份有限公司

总经理 陈章尧：

“展会很专业，展馆规模很大，跟很多激光雷达企业建立了联系。”

深圳精工上线电子有限公司

总经理 沈清权：

“收了七万多的定金，还是只是意向金，有可能订单远不止这些，整个展会的安排还是很满意的。”

阿尔特企业管理（北京）有限公司

副总经理 潘敏：

“多数参展企业都是我们的客户，以后一定要深度合作。”

浙江达峰科技有限公司

销售经理 张怀庶：

“活动和展会都挺好的，你们供应链手册怎么上？”

宁波宝橙电子有限公司

总经理 张翠芳：

“很满意，现场有很多我们的客户，没有参加主论坛，忙着发名片去了。”

北京力优科技有限公司

营销总监 梁津：

“看到了很多想合作的企业，电驱电控底盘，比如赢双、精诚工科、蔚邦传动、超力、TGL等，后续想认识他们。”

嘉兴市上欧科技有限公司

董事长 柯瑞林：

“感谢邀请，我们展台隔壁重庆平伟就是我们的合作客户，来的好几家展商都是认识的，头部桩企基本都来了，有的也是我们在供材料，你们影响力还是很大的。”

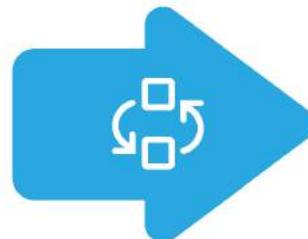
深圳市科敏传感器有限公司

事业部副总经理 康兴：

“最开始我是没有在意这次活动的，遇到太多上当的活动了拿我们当凑数的，这次来了以后才发现你们做的非常好，很多头部桩企都来了，也有我的合作客户在，在别的地方办活动记得同步给我这边。”

效果源自专业 首展即行业大展

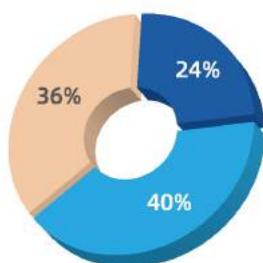
现场考察284家供应链企业
1280余种产品，车企参观主要目的是
看产品、聊技术、谈合作



新产品：寻找同质同类的产品中，性价比更好的产品
新技术：看新产品、新技术，能够让车企提升价值的产品
新趋势：了解已经研发，但未量产的代表性、趋势性产品

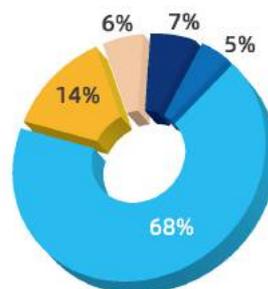
车企参观目的

- 新趋势
- 新产品
- 新技术



参观人群

- 董事长
- CEO
- 总裁
- 副总裁
- 总经理



456位企业决策者，同期16场生态活动，
高产发布728个行业热门观点！

唯一全产业链展会

全球互动，国际盛会

大咖云集

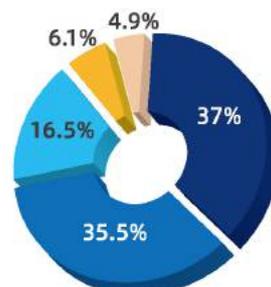
80%以上参会群体全是总裁，分别来自大三电、智能座舱、自动驾驶等11个板块的领军企业，共同建立了电池、智能座舱、芯片、自动驾驶等8大生态圈

3329名专业观众齐聚北京
找新品、测技术、促合作、交朋友

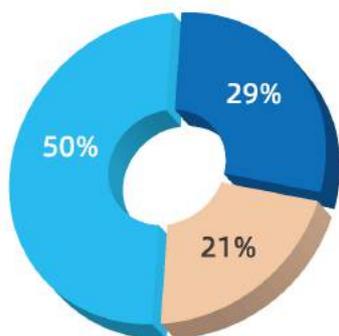
中国首个专业电车供应链展会
行业瞩目，大咖云集，为您链接全球资源！

参观目的

- 看新品
- 采购产品
- 获取行情
- 看趋势
- 投资商



699位决策人现场聊合作、拍板快！
1665位板块负责人选产品、成交快！
965位行业买家谈订单、实力采购！



聊合作
选产品
谈订单



全方位满足买家的
采购需求！

59%供应链企业看产品找采购，12%车企看技术谈合作
3%政府单位前来调研，4%海外观众拓展国际市场
9%行业媒体闻讯而来，6%投融资机构找机会
4%商协会前来学习交流，3%科研院校寻研究项目

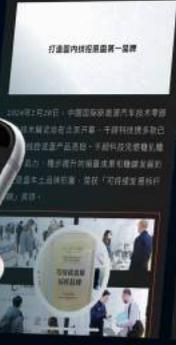


专业展会 全球焦点

284家参展企业为展会发声
102家国际、行业主流地域媒体
360度立体传播



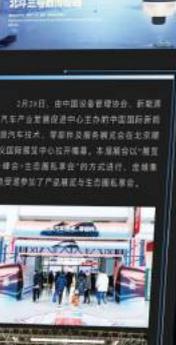
【现场直击】千屏科技亮相2024中国新能源汽车技术展



氢能新能源受邀出席2024北京新能源汽车供应链展，助力汽车智能化转型



宁德时代产品受邀参加CIAACE展览



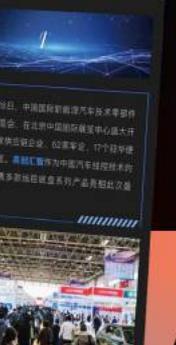
新品发布 | 支持10Mbps! 国内首款具有待机模式和信号改善能力的车规 CAN SIC收发器MCAN1462系列正式推出!



展会 | 冀向检测亮相中国新能源汽车技术展



英创汇智受邀出席2024中国国际新能源汽车技术零部件展，共谋汽车供应链发展新机遇



新能源汽车技术、零部件及服务展览会在北京举行

冀向检测亮相中国新能源汽车技术、零部件及服务展览会

精彩纷呈!中国新能源汽车技术、零部件及服务展览会在...

新能源汽车技术、零部件及服务展览会在北京开幕

精彩纷呈!中国新能源汽车技术、零部件及服务展览会在...

中国新能源汽车技术、零部件及服务展览会在...

为进一步推动新能源汽车产业的高质量发展,由中国设备管理协会新能源汽车产业发展促进中心主办,冀向检测有限公司协办的“中国新能源汽车技术、零部件及服务展览会”于2月28日在北京中...

精彩纷呈!中国新能源汽车技术、零部件及服务展览会在...

新能源汽车技术、零部件及服务展览会进入倒计时八大亮点...

精彩纷呈!中国新能源汽车技术、零部件及服务展览会在...

新能源汽车技术、零部件及服务展览会在北京举行

冀向检测亮相中国新能源汽车技术、零部件及服务展览会

精彩纷呈!中国新能源汽车技术、零部件及服务展览会在...

新能源汽车技术、零部件及服务展览会进入倒计时八大亮点...

精彩纷呈!中国新能源汽车技术、零部件及服务展览会在...



以上合作单位排名不分先后且不止于此....

2024感谢您的信任 2025我们再聚北京



咨询电话：178 0108 9540