

2026-HY-E019
HUN/NEV/IRR



区域国别研究报告

上海市哲学社会科学规划办公室

2026 年 7 月 14 日

匈牙利新能源汽车/电池行业发展 研究报告

上海对外经贸大学中东欧研究中心

上海市企业走出去综合服务平台

《**区域国别研究报告**》是上海市哲学社会科学规划办公室依托上海市各高校和科研院所专业研究力量，紧扣服务企业走出去现实需要，专为“上海市企业走出去综合服务平台”打造的区域国别研究品牌。

《报告》基于学者“在地研究”田野调研、企业出海实务经验以及其他信息，聚焦国别/区域、产业/行业、在地合规运营三类场景，推出三类系列成果。其中，“**国别报告**”系列以对象国政治、经济、社会、文化等内容为研究对象，重点围绕宏观经济形势、营商环境、中资企业经营状况、机遇挑战等维度，解析对象国各领域的发展态势，为企业海外布局提供决策参考；“**行业报告**”系列针对重点产业跨境布局或企业走出去的行业赛道，深入研判对象国的重点行业发展格局；“**合规报告**”系列回应企业海外合规运营实务关切，系统梳理对象国重点领域的监管要点，为企业在地运营提供应对策略参考。

摘 要

匈牙利新能源汽车与动力电池产业正处于由传统汽车制造基地向欧洲电动化供应链枢纽转型的关键阶段。对中国企业而言，匈牙利市场机会不应仅理解为向当地销售新能源汽车或电池产品，而应理解为进入欧盟汽车电动化供应链、承接整车厂本地配套、规避贸易不确定性、建立欧洲客户服务能力和参与区域产业重构的综合平台。

企业出海适合关注动力电池及 PACK、BMS/热管理/结构件、正负极与隔膜等材料、充电基础设施、储能系统、电池回收、工厂自动化、测试认证和绿色电力配套。

企业进入匈牙利可采取分阶段策略：第一阶段以贸易、技术服务、工程交付和客户验证为主；第二阶段围绕整车厂和电池厂建立本地仓储、售后、应用工程和轻量化组装；第三阶段再根据订单确定性、补贴条件、碳足迹要求和欧盟监管成本，推进本地制造或合资项目。对于资金规模较大的项目，应将欧盟《电池法规》、碳足迹披露、供应链尽责、回收责任、用地用水和环评许可等纳入前期可行性分析，而不能只依据招商优惠测算收益。

目 录

一、产业定位与欧盟政策环境	1
（一）市场需求：从本土销量转向欧洲供应链	3
（二）供给结构：外资大项目驱动的电池集群	5
（三）区域通道：欧盟内部制造、交付和合规节点	8
（四）成本条件：税负优势与资源约束并存	9
二、产业进入机会研判	11
（一）能力匹配问题	11
（二）投资布局问题	13
（三）旗舰项目研判	14
三、实操对策与建议	17
（一）三大优先领域	17
（二）六类风险	18
（三）实操建议	20
结 语	23

一、产业定位与欧盟政策环境

匈牙利新能源汽车与电池产业的发展,既受到欧盟统一监管框架影响,也受到本国吸引外资和重塑汽车产业结构的政策推动。其产业现状可以概括为:整车制造基础较强,电池投资密度高,终端新能源汽车消费规模相对有限,但面向欧盟市场的供应链承接能力较强。

匈牙利汽车消费市场虽体量不大,新能源汽车渗透率也低于西欧主要国家,但匈牙利为欧盟成员,连接德国、奥地利、斯洛伐克、罗马尼亚、塞尔维亚等制造和消费市场,叠加工资、土地、产业园区和税收等政策优势,使其成为中东欧吸引汽车产业投资的重要节点。^①因此,判断匈牙利新能源汽车产业不能只看当地销量,更要看其对欧洲整车厂、电池厂和零部件供应链的承载能力。

政策环境方面,欧盟的约束是产业演化的底层规则。欧盟新车二氧化碳标准要求 2035 年新售乘用车和厢式车须实现零排放目标,^②这使整车厂必须持续提高电动车产

^① International Energy Agency (IEA), Global EV Outlook 2025. <https://www.iea.org/reports/global-ev-outlook-2025>.

^② European Union, Regulation (EU) 2023/851 on CO₂ emission performance standards for new passenger cars and vans, EUR-Lex, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32023R0851>.

品供给。欧盟《电池法规》进一步要求电池在碳足迹、可追溯、回收、再生材料、供应链尽责和电池护照等方面逐步满足更严格规则。^③对于在匈牙利投资的电池和整车企业而言，未来竞争重点将从产能扩张转向合规、碳管理和全生命周期管理。

匈牙利政府长期以汽车制造和高附加值制造业为招商重点，企业所得税税率较低，投资补贴、培训补贴、研发支持和工业园区配套具有一定吸引力。近年来，匈牙利更明确地将电池产业和新能源汽车作为产业升级方向，通过吸引亚洲电池企业和中国整车企业，试图在欧洲电动化转型中占据制造端优势。^④但政策优势并不意味着可简单推动项目落地。大型电池项目在匈牙利受到环保组织、地

eur-lex.europa.eu/eli/reg/2023/851/oj/eng.

^③ European Union, Regulation (EU) 2023/1542 concerning batteries and waste batteries, EUR-Lex, <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2023/1542/oj/eng>.

^④ BYD to Build a New Energy Passenger Vehicle Factory in Szeged, Hungary (official announcement), BYD Media Hub, <https://media.byd.com/byd-to-build-a-new-energy-passenger-vehicle-factory-in-hungary-for-localised-production-in-europe/>.

方居民及相关利益方的持续关注，核心议题包括用水、废水、污染排放、危险化学品、废弃物处理、交通负荷和外籍劳动力管理。企业若忽视环境影响评估、信息披露和社区沟通，可能面临许可延迟、法律争议及声誉风险。中国企业应以透明、合规、负责任的姿态主动回应关切，讲好绿色发展故事，展现中国产业出海的担当与诚意。

表 1：匈牙利新能源汽车/电池产业研判框架

考量维度	主要特征	对中国企业的含义
需求端	本土销量有限，但欧洲整车厂电动化带来配套需求	应以欧洲客户和区域订单为核心测算市场
供给端	电池产能、整车项目和材料企业密集落地	可围绕大厂形成二级、三级供应链进入机会
政策端	欧盟法规严格，匈牙利招商积极	补贴吸引力要与合规成本同时评估
资源端	土地和税负有优势，能源、用水和劳动力存在约束	高耗能、高耗水项目需前置论证
通道端	位于欧盟内部，中东欧物流便利	适合建立欧洲生产、仓储和售后节点

表格来源：作者自制

（一）市场需求：从本土销量转向欧洲供应链

匈牙利新能源汽车市场的直接终端需求并不构成产业投资的全部基础。真正决定产业容量的是欧洲整车厂的本地配套需求、电池法规下的区域化供给需求，以及欧盟

对中国电动车和电池供应链的贸易政策不确定性。

一方面，欧洲电动车市场仍处于结构性增长阶段。虽然部分年份受补贴削减、利率和消费者信心影响出现波动，但 2035 年零排放目标、车企平台转型和企业车队电动化仍支撑中长期需求。^⑤匈牙利不是欧洲最大消费市场，却能通过整车厂和电池厂项目参与欧洲需求分配。另一方面，欧盟对电池碳足迹、供应链尽责和回收的监管，使跨境长链条供给面临更高透明度要求。未来动力电池和关键材料企业不仅要交付价格和产能，还要交付碳数据、合规证明、回收安排和本地服务能力。匈牙利的价值在于为企业提供一个欧盟内部生产与合规服务平台。

从应用场景看，匈牙利新能源汽车/电池需求主要集中在乘用车和轻型商用车动力电池、整车厂配套零部件、充电基础设施、工商业储能、光伏配套储能、数据中心及工业备电、电池回收和梯次利用等方向。^⑥相较单一产品

^⑤ European Automobile Manufacturers' Association (ACEA), New car registrations – monthly press releases and statistics (EU passenger car registrations by country, fuel type and manufacturer), ACEA Statistics Portal. <https://www.acea.auto/reliable-data-statistics/>.

^⑥ Hungarian Investment Promotion Agency (HIPA). Major Automotiv

出口，系统集成和本地化服务的增量价值更高。

表 2：匈牙利新能源汽车/电池产业主要需求场景

场景	需求来源	重点产品/能力
整车配套	宝马、奔驰、奥迪、比亚迪等整车项目	动力电池、热管理、电驱、电控、结构件、线束
电池制造	宁德时代、SK On、三星 SDI 等产能扩张	设备、工装、检测、洁净工程、材料、物流
充电基础设施	欧盟 AFIR 与城市/高速补能需求	充电桩、功率模块、运维平台、储充一体化
工商业储能	电价波动、绿色电力和用能稳定需求	BESS、EMS、PCS、消防和运维服务
回收与循环	欧盟电池法规和报废电池增长	拆解、黑粉处理、再生材料、追溯系统

表格来源：作者自制

（二）供给结构：外资大项目驱动的电池集群

匈牙利在动力电池领域的突出特征是大项目集中。三星 SDI 较早在格德布局电池工厂,SK On 在科马罗姆和伊万恰建设电池产能，宁德时代^⑦在德布勒森建设大规模电

e and Battery Investment Projects in Hungary (including BYD, BMW, CATL), HIPA Official Projects Database. <https://hipa.hu/major-investments/automotive-industry/>

^⑦ CATL (Contemporary Amperex Technology Co., Limited), CATL Debrecen Battery Plant in Hungary – Official Announcement / Investment Project Update, CATL Newsroom, 2022 – 2023 project updates

池工厂，亿纬锂能、欣旺达等中国企业也围绕欧洲客户布局匈牙利。相较而言，中国企业在供应链完整度、工程化速度、成本控制和技术迭代方面具有显著优势，关键在于将这些优势转化为欧洲客户认可的本地交付能力。材料端则有隔膜、正极材料、铜箔、电解液、结构件和设备服务企业陆续进入。

这种集群效应可能带来两类机会：第一类是围绕电池厂的直接供应机会，包括设备维护、洁净室、物流仓储、工厂自动化、模组/PACK 设备、检测认证、消防系统、能源管理等。第二类是围绕整车厂和电池厂的间接配套机会，包括铝壳、结构件、热管理、线束、连接器、注塑、五金、包装、工业软件和质量服务。与此同时，匈牙利高端工程人才、熟练工人、环境管理能力、供应商认证经验和本地材料体系仍存在短板。大项目集中落地会抬升劳动力、工程建设、公共设施和审批资源的竞争强度。

对中国企业而言，不能简单复制国内成本模型，需重新测算欧洲人工、能源、建筑、环保、合规和融资成本。值得注意的是，匈牙利电池产业的竞争优势并非永久稳

定。波兰、德国、法国、西班牙、斯洛伐克、捷克等国也在争夺电池和电动车投资。匈牙利的优势在于投资密度和亚洲企业集群，风险在于外贸政策走向、社区沟通成本、能源结构约束和欧盟内部政策协调的不确定性。因此，企业需要在项目前期研判中设置政策和产能利用率压力测试。

表 3：重点企业和项目

企业/项目	布局方向	产业意义
宁德时代德布勒森	动力电池电芯, 公开规划约 100GWh	提升匈牙利在欧洲电池产能中的权重
三星 SDI 格德	动力电池和电池材料相关制造	较早形成韩国电池企业在匈牙利的制造基础
SK On 科马罗姆/伊万恰	动力电池电芯	与欧洲整车客户绑定, 带动配套需求
比亚迪塞格德	新能源乘用车本地化生产	中国整车企业进入欧盟制造体系的重要标志
宝马德布勒森	Neue Klasse 等电动车平台生产	强化匈牙利高端电动车整车制造地位
EcoPro/Semcorp 等材料项目	正极材料、隔膜等关键环节	推动电池材料本地化和供应链形成闭环

表格来源：作者自制

（三）区域通道：欧盟内部制造、交付和合规节点

匈牙利的区位优势主要体现在中东欧制造走廊。布达佩斯、德布勒森、凯奇凯梅特、杰尔、塞格德、科马罗姆

等城市与周边国家产业带连接紧密，可服务德国、奥地利、斯洛伐克、捷克、罗马尼亚、塞尔维亚等市场。对于需要靠近整车厂交付的电池和零部件企业，运输半径和响应速度具有实际价值。

中国企业选择匈牙利作为欧洲节点可降低部分贸易摩擦和交付不确定性。本地化生产不等于自动免除所有贸易风险，但在客户审核、原产地规则、碳足迹、售后服务和库存响应方面更具说服力。面对欧方电动汽车相关贸易救济措施及关税调整，在欧盟内部建构本地化制造与服务能力，正成为更多中国企业的战略选择。

不过，本地化生产需要形成真实的生产、管理、技术和合规能力。若仅停留在低附加值的简单组装环节，缺乏核心技术能力和全链条管理体系，将难以满足欧洲客户对质量、碳足迹、供应链透明度和长期交付能力的高标准要求。企业应尽量把匈牙利节点定位为欧洲工程、交付、质量和合规中心，而不是简单的出口中转地。

表 4：重点城市和产业节点

城市/区域	产业基础	适合布局
布达佩斯及周边	总部、服务、金融、物流和人才资源集中	欧洲销售公司、技术支持、合规和管理中心
德布勒森	CATL、宝马等重大项目聚集	电池配套、整车配套、工程

		服务和仓储
塞格德	比亚迪乘用车项目落地	整车零部件、物流、售后和应用工程
凯奇凯梅特	奔驰制造基地	高端汽车零部件、自动化和质量服务
杰尔	奥迪发动机和整车制造基础	电驱、电控、精密制造和研发协同
科马罗姆/伊万恰	韩国电池企业产能布局	电池材料、设备维护、工厂服务

表格来源：作者自制

（四）成本条件：税负优势与资源约束并存

匈牙利企业所得税税率在欧盟内较低，投资促进体系相对成熟，地方政府通常愿意为大型制造项目提供用地、基础设施和行政协调支持，为资本密集型项目提供了初始吸引力。

但新能源汽车和电池产业具有高耗能、高资本开支、高合规投入和高质量管理要求。企业需要重点评估电价及长期购电协议、可再生电力获取、用水和排水许可、危化品管理、消防审批、建筑和设备安装周期、工人招聘、外籍员工签证、当地语言管理和工会/劳动合规。

从项目落地角度看，匈牙利适合承接与大客户强绑定、订单相对确定、自动化程度较高、单位产值较高的制

造环节；对于低附加值、劳动密集、环境敏感且订单不稳定的项目，匈牙利并不一定具备成本优势。企业应在欧洲整体布局中比较匈牙利与波兰、斯洛伐克、捷克、罗马尼亚、塞尔维亚等地的综合成本。

表 5：成本与资源约束重点事项

类别	关注点	前期动作
能源	电价、绿电比例、PPA 可得性、容量接入	与电力公司和园区确认容量和长期价格机制
水资源	取水、排水、废水处理和公众关注	环评前置，设置水耗和回用方案
劳动力	熟练工、工程师、语言和外籍员工管理	做本地薪酬调查和招聘周期测算
建设	欧洲建筑标准、消防、洁净工程和工期	引入本地工程顾问和 EPC 伙伴
税务	补贴条件、关联交易、VAT、关税和转让定价	建立跨境税务模型并做补贴合规审查

表格来源：作者自制

二、产业进入机会研判

匈牙利新能源汽车/电池产业机会的核心，不在于短期抢占本土零售市场，而在于进入欧洲电动化制造体系，包括整车配套、电池制造、材料装备、充电储能、回收循环及产业服务六大类。

表 6：六类优先布局方向

方向	机会强度	进入方式
整车零部件	高	跟随主机厂、本地质量响应、二级供应商合作
电池配套	高	围绕 CATL、SK On、三星 SDI 等建立服务和供应能力
电池材料	中高	先认证和小批量，再视订单建设本地线
装备工程	中高	售后、备件、驻场工程师、工程总包合作
充电储能	中	从工商业和园区场景切入，绑定能源服务商
回收循环	中长期高	先布局合规、回收网络和试点产线

表格来源：作者自制

（一）能力匹配问题

中国企业在新能源汽车和电池产业链上具有完整供应链、工程化速度和成本控制优势。匈牙利的机会不是简单输出低价产能，而是把中国供应链的系统能力转化为欧洲客户可接受的本地交付能力。

在动力电池环节，中国企业可补位电芯工艺、模组/PACK 设计、BMS、热管理、工厂自动化、测试认证和供应商管理。匈牙利当地缺乏完整电池产业链历史积累，中国企业若能通过合资、技术服务、设备交付和本地团队建设参与，将更容易获得客户信任。

在整车零部件环节，中国企业可补位电驱、电控、底盘、智能座舱、轻量化件、线束连接器和生产装备。但欧洲整车厂供应商准入周期较长，质量体系、功能安全、网络安全、软件更新、售后追责和产品责任要求高。企业需要提前准备 IATF 16949、ISO 26262、ISO/SAE 21434、欧盟 CE/REACH/RoHS 等相关合规能力。

在充电储能环节，中国企业具备产品成熟度和成本优势，但需适配欧盟电气安全、并网、电磁兼容、消防、数据安全和售后责任要求。储能项目尤其需要重视消防设计、保险可保性和银行融资可接受性。

表 7：中国企业能力补位清单

产业环节	中国企业优势	欧洲落地短板
电芯/PACK	工艺成熟、供应链完整、工程速度快	碳足迹、EHS、客户认证和本地售后
材料	规模化成本、产品迭代和客户协同	环保许可、危化品、再生材料规则
装备	交付效率、性价比、整线经	本地备件、驻场人员和欧盟安全

	验	标准
零部件	电动化产品谱系完整	主机厂准入、功能安全和软件合规
储能充电	产品成熟、系统集成能力强	并网、消防、保险和运维责任
回收	处理工艺和资源化经验	收集网络、跨境转运和许可体系

表格来源：作者自制

（二）投资布局问题

中国企业可采用“客户牵引、轻重结合、合规前置、分步投资”的路径进入匈牙利市场。对于缺乏欧洲客户基础的企业，应先通过贸易、样件、认证、仓储和服务建立可信度，再决定是否本地制造。

第一阶段：市场验证和客户绑定。企业应完成目标客户清单、产品认证差距、欧盟法规差距、成本模型和选址初筛。该阶段重点是取得整车厂、电池厂或能源客户的明确需求，而不是单纯寻找土地和补贴。

第二阶段：设立欧洲服务节点。适合建立销售公司、技术支持中心、仓储备件中心、小规模测试和维修能力。该阶段可显著提高客户响应速度，并为后续工厂建设积累用工、税务、法律和合规经验。

第三阶段：本地组装或制造。只有当订单可见度、客户认证、现金流和补贴条件相对明确时，才建议推进产线

建设。对于材料和高资本开支项目，应特别关注电价、排放许可、用水、废弃物、环评和邻避风险。

第四阶段：欧洲区域总部或研发协同。对于整车、电池和核心零部件企业，可将匈牙利节点升级为欧洲工程、质量、供应链和客户协同中心，服务德国、奥地利、捷克、斯洛伐克、罗马尼亚及巴尔干市场。

表 8：分阶段进入路线图

阶段	时间参考	核心任务
阶段一	0-6 个月	市场扫描、客户访谈、认证差距、选址初筛、成本模型
阶段二	6-18 个月	设立公司、建立仓储售后、样件认证、签署框架订单
阶段三	18-36 个月	建设轻量组装或制造线，形成本地质量和交付闭环
阶段四	36 个月以后	升级区域总部、研发协同、回收循环和多国市场服务

表格来源：作者自制

（三）旗舰项目研判

一是围绕大型电池厂的配套园区项目。可行性较高，但需与主厂产能爬坡、客户认证和地方基础设施同步。适合结构件、包装、工装夹具、物流、设备维护、洁净工程和能源管理企业。

二是整车厂周边零部件项目。可行性较高，但认证周期长，客户集中度高。适合已进入欧洲主机厂供应体系的企业，或能与一级供应商形成稳定合作的二级供应商。

三是电池材料项目。机会较大但风险也高。正极、负极、电解液和隔膜等项目通常对资本、环保、能耗、用水和客户锁定要求高，须谨慎评估地方承载能力和欧盟法规。

四是充电储能项目。中期可行，适合作为轻资产进入方向。企业可先与电力公司、园区、物流企业、商超、车队和数据中心合作，形成示范案例后扩大。

五是电池回收项目。长期价值高，但短期废旧动力电池规模可能不足。更现实的切入点是生产废料回收、报废电池收集网络、拆解预处理和合规追溯平台。

三、实操对策与建议

总体上，中国企业可把匈牙利视为欧盟市场的制造和服务入口。项目选型应围绕客户、合规、资源和资金四个条件展开，即有无明确客户，能否满足欧盟合规，地方资源是否具备承载能力，投资回报是否经得起产能利用率下降的压力测试。

表 9：项目落地核查清单

核查项	关键问题	建议动作
客户	是否有欧盟客户订单或认证路径	先签 LOI/框架协议，再推进重资产投资
合规	是否满足电池法规、产品认证和 EHS 要求	建立法规矩阵和第三方审核
资源	电力、用水、排水、土地是否可承载	取得地方主管部门书面确认
成本	人工、能源、建筑、物流和融资是否重估	使用欧洲成本模型做敏感性分析
社区	是否存在邻避和媒体风险	前置环境沟通和信息披露
组织	是否有本地管理能力	优先招聘 EHS、HR、法律和工程负责人

表格来源：作者自制

（一）三大优先领域

制造端优先关注与主机厂和电池厂强绑定的零部件、PACK、结构件、热管理和电池材料。进入条件是客户订

单、认证通过和稳定交付能力。对于电芯和核心材料等高资本开支项目，应以客户锁定、资源许可和融资能力为前提。

系统端优先关注储能、充电和能源管理。该类业务可从园区、电池厂自用、工商业客户和车队补能切入，投资强度相对可控，且有助于企业积累欧盟电气、消防和并网经验。

配套端优先关注装备服务、备件、工业软件、检测认证、物流仓储和回收。配套端项目虽然单体规模可能不如制造项目，但更容易形成现金流和客户关系，也更适合作为中国中小企业的切入口。

（二）六类风险

政策风险：欧盟贸易政策、反补贴调查、原产地规则、国家援助审查和电池法规实施细则可能影响项目收益。

市场风险：欧洲电动车销量可能受补贴削减、利率、能源价格和消费者信心影响，导致产能利用率低于预期。

合规风险：电池碳足迹、供应链尽责、电池护照、回收责任、EHS 和产品责任要求持续提高，企业需持续投入。

资源风险：大型电池和材料项目对电力、用水、排水、

危化品和废弃物处理要求高，地方承载能力可能成为约束。

经营风险：匈牙利劳动力市场、语言文化、管理体系和工程建设周期与国内不同，项目进度和成本可能偏离初始测算。

声誉风险：电池项目容易引发社区和环保争议，企业需主动沟通、透明披露并建立长期社会责任机制。

表 10：风险等级与应对

风险	等级	应对重点
环评和社区争议	高	信息披露、第三方评估、地方沟通机制
欧盟法规变化	高	法规跟踪、合规预算、合同调整条款
客户需求波动	中高	分阶段投资，设置产能利用率压力测试
能源和水资源	中高	PPA、绿电、循环用水和备用方案
劳动力和文化管理	中	本地管理团队、培训和双语制度
汇率和融资	中	欧元融资、套期保值和现金流压力测试

表格来源：作者自制

（三）实操建议

合作模式方面，可选择独资建厂、合资合作、并购、代工、产业园入驻、技术许可、工程服务和贸易加服务等多种路径。大型电芯、材料和整车项目适合重资产模式；设备、零部件、储能和服务企业则可先选择轻资产模式降低试错成本。

企业在早期尽职调查中应重点核查：土地权属和用途、环评审批路径、危险品许可、用水和排水指标、电力容量、可再生能源购电、消防要求、建筑许可、员工招聘、签证政策、税收优惠兑现条件、补贴合规和退出机制。对涉及补贴的项目，还需关注欧盟国家援助规则和反补贴调查风险。

合规管理应前置到商业决策之前。欧盟《电池法规》要求电池产业链逐步承担碳足迹披露、供应链尽责、回收和电池护照等义务。整车和零部件企业还需关注产品安全、型式认证、数据安全、软件更新、网络安全、可持续采购和消费者保护。企业应建立欧洲法规负责人和本地法律顾问机制。

公共关系和社区沟通是匈牙利电池项目的关键课题。

大型项目落地前应主动披露环境信息，建立与地方政府、居民、媒体和环保组织的沟通机制。对外表述应避免只强调投资额和就业，更应解释用水、排放、消防、安全、交通和废弃物管理方案。

人才和组织方面，中国企业需要尽早建设本地管理团队，如配置本地总经理或运营负责人、法律税务负责人、EHS 负责人、HR 负责人、政府关系和社区沟通人员，并建立中英匈三语沟通机制。

结 语

匈牙利新能源汽车/电池产业的核心价值在于欧盟制造业承接和电动化供应链重构。对中国企业而言，匈牙利既是机会窗口，也是能力测试场。总体而言，企业应以整车厂和电池厂需求为牵引，以轻资产服务节点为先导，以合规和资源承载为前提，以分阶段投资降低不确定性。只有同时具备客户绑定、合规管理、欧洲组织、工程交付和本地沟通能力的企业，才能把投资机会转化为长期竞争力。已拥有欧洲客户的企业，应加快建立匈牙利本地响应能力；尚未进入欧洲供应链的企业，应先完成认证、样件和客户验证，再考虑重资产落地。

廖佳（上海对外经贸大学中东欧研究中心）

提示：本报告综合参考了欧盟法规文件、国际能源署电动车市场报告、欧洲汽车制造商协会统计、匈牙利投资促进机构及相关企业公开信息，相关建议仅供出海企业相关人士参考。由于产业政策、项目进度和补贴条件可能随时间变化，企业正式投资前应以当地律师、税务顾问、环评机构和主管部门书面意见为准。



联系地址：淮海中路 622 弄 7 号 308 室

联系电话：021-33165460

联系邮箱：zbzh@sh-popss.gov.cn

本报告为研究团队基于公开信息、行业调研、数据分析及专业研究方法独立编制完成的研究成果，仅供行业研究、学术研讨、决策参考交流使用，不构成任何商业、投资、法律、财税及其他专业实操建议。报告免费获取，未经书面正式授权，任何机构及个人不得擅自转载、复制、篡改、摘抄、传播本报告全部或部分内容。