2026-GB-E064
GBR/EXP/RAO

区 域 国 别 研 究 报 告

上海市哲学社会科学规划办公室　　2026 年 11 月 5 日

英国汽车产业转型与中英投资合作建议

上海外国语大学上海全球治理与区域国别研究院

上海市企业出海综合服务平台

《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“上海市企业出海综合服务平台”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

本研究报告全面分析英国汽车产业的发展现状、对华出口的机遇与风险，并为中企赴英投资经营提出参考建议。研究报告指出，英国汽车产业呈现典型的“小产量、高价值”结构，捷豹路虎、劳斯莱斯、宾利等外资主导的豪华品牌积淀深厚，赛车工程、底盘调校与轻量化技术集群享誉全球，高端、奢华与创新构成其核心竞争力。中国市场始终是英国高端车出口的重要目的地，但近年来英国车企也面临从传统燃油车向新能源转型的深层阵痛。务实来看，中英汽车合作空间广阔，其根基在于双方优势互补、互有所需。对于中企而言，未来投资英国汽车产业应从四个方面布局施策：一是安全审查趋严，并购核心技术资产窗口收窄，宜走绿地或少数股权路径；二是新能源合作空间较宽，代工、合资、电池绿地投资已有落地案例，但英国补贴排除中国进口整车，本地化生产成必然选择；三是设厂受制于能源成本、电池缺口与规模门槛，应先轻资产验证、后重资产投入；四是须实现左右舵协同生产，并嵌入原产地合规的整体战略。

目　录

一、英国汽车产业发展现状 1

（一）英国汽车产业概况 1

（二）主要制造商与品牌格局 5

（三）英国汽车产业的创新力与竞争力 10

（四）从传统到新能源的转型压力 12

二、英国汽车对华出口的机遇与风险 17

（一）市场机遇：高端汽车对华出口大市场 17

（二）行业竞争风险：中国新能源赛道的冲击 19

（三）外部制度约束：英欧贸易规则对英国汽车产业的间接影响 23

三、中国车企赴英投资面临的挑战与应对建议 27

（一）产业并购的审查门槛正在抬高 27

（二）中企务实推进对英新能源合作，但仍面临一定政策约束 28

（三）中企在英本土设厂收益明显，但需在商业闭环后再

重资产投入 30
（四）中企应注重左右舵车型协同生产，强化战略引领以符合原产地规则 33

结　论 35

一、英国汽车产业发展现状

英国汽车产业从规模上看似乎正在退场，但从价值上看依然举足轻重。这种小产量、高价值的结构根植于英国百年来以工程理性和设计创新定义品类的历史传统，当前则高度集中于外资主导的豪华品牌和赛车工程两大载体。

（一）英国汽车产业概况

在全球范围内，英国汽车规模不大，整车产量水平较低。据英国汽车制造商与贸易商协会（SMMT）2026 年发布的数据，2025 年英国汽车及商用车总产量为 764715 辆，其中乘用车 717371 辆、商用车 47344 辆，产量水平降至 20 世纪 50 年代初以来的低位。[①]

[①] SMMT, Motor Industry Facts 2026, https://www.smmt.co.uk/industry-facts/.

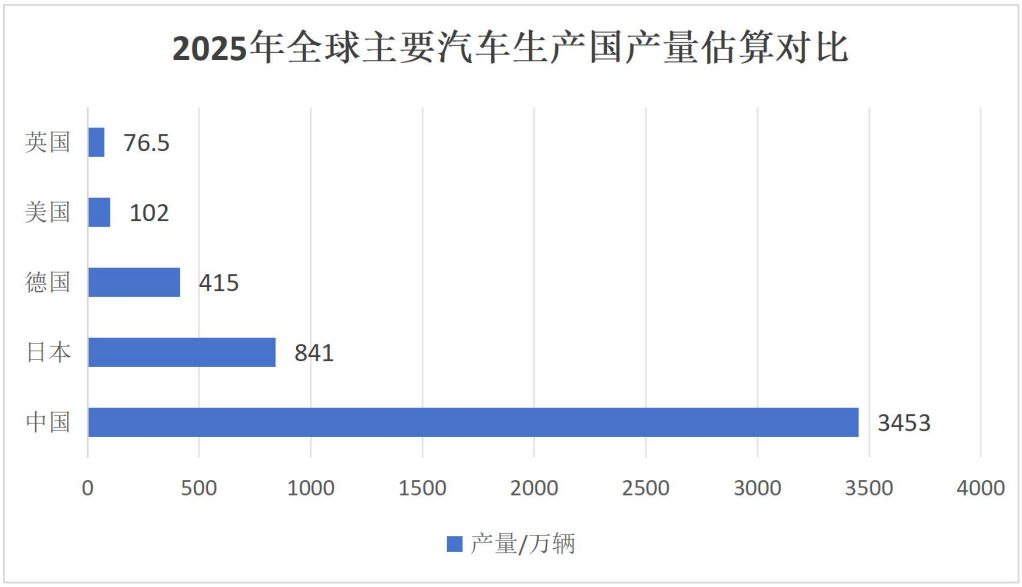


图 1：2025 年全球主要汽车生产国产量估算对比

资料来源：Organisation Internationale des Constructeurs Automobiles (OICA), https://oica.net/wp-content/uploads/2025/11/prod-total-2025.pdf#1#1#1

然而，在规模收缩的同时，英国汽车产业仍然保持着与其产量不相称的经济价值。汽车相关制造业每年为英国经济贡献 920 亿英镑营业额和 250 亿英镑增加值，研发投入通常在每年 40 亿英镑左右，直接制造业就业 183000 人，全行业相关就业约 796000 人；汽车产业占英国商品出口总额的 13.4%，进出口贸易额合计 1080 亿英镑。[①]这意味着英国汽车产业虽在全球产量序列中不居于前列，但在营业额、增加值、研发强度和出口贡献上，仍是一个以高价

[①] Automotive Council UK, *Automotive Facts 2026*, https://www.automotivecouncil.co.uk/smmt-motor-industry-facts-2026/.

值环节为支柱的产业部门。

英国汽车的出口结构进一步印证了其高价值、外向型的特征。2025 年英国乘用车出口 555826 辆，占乘用车产量的 77.5%，出口目的地覆盖全球 140 多个市场。从出口量分布看，欧盟占 56.7%，美国占 15.0%，中国占 6.3%，三大市场合计吸收近八成。[①]英国制造的汽车出口到中国的数量虽有限，但集中在豪华品牌、高性能车型和深度定制产品上，单车价值和品牌溢价远高于大众化车型。[②]总体而言，英国汽车产业的竞争力是在特定细分市场中维持不可替代的技术和品牌供给能力。

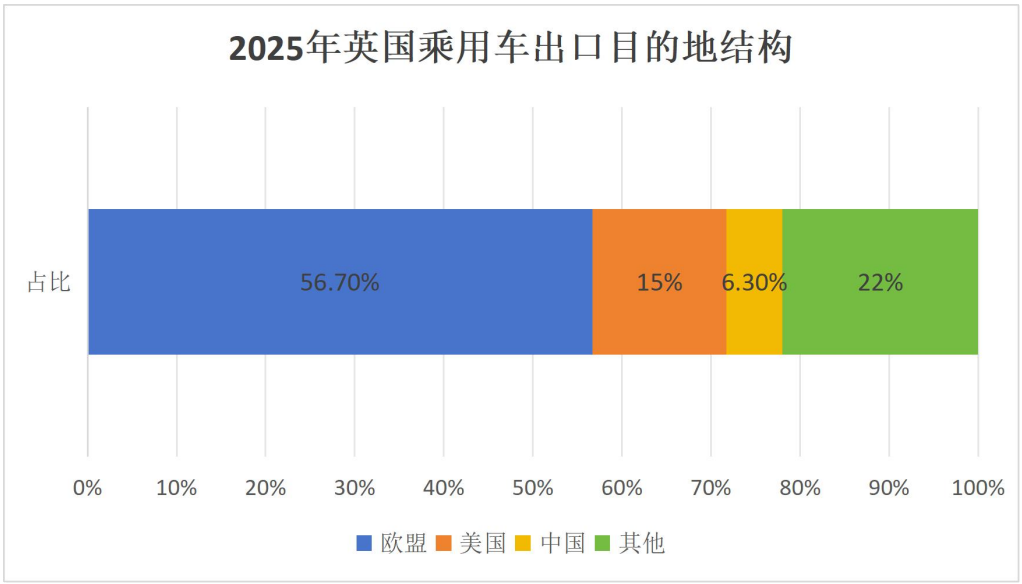


图 2：2025 年英国乘用车出口目的地结构

[①] 同前注： Automotive Council UK, *Automotive Facts 2026*, https://www.automotivecouncil.co.uk/smmt-motor-industry-facts-2026/.

[②] Xinhua News, *Interview: China remains key market for British carmakers, says auto industry leader*, https://english.news.cn/europe/20250205/e278c8dcd16e4f30a54e7d1cde920734/c.html#1.

资料来源：SMMT, Motor Industry Facts 2026, https://www.smmt.co.uk/industry-facts/

此外，赛车工程与高性能工程服务是英国汽车产业价值密度最集中的体现。F1 每年为英国经济贡献超过 120 亿英镑，直接支撑 6000 多个高技能岗位，供应链涉及约 4500 家英国公司。[①]2026 赛季 11 支 F1 车队中有 10 支在英国设有总部或重要运营基地，高度集中于“赛车谷”（Motorsport Valley）。[②]英国赛车运动与工程服务部门 2023 年销售额达到 160 亿英镑，雇佣约 50000 人，89%的企业产生出口收入，研发支出占营业额比重高达 14%。[③]无论是 F1 作为一项产业活动的年度经济贡献，还是赛车运动与工程服务部门的销售营业额，均指向同一个事实：英国在全球高性能工程和赛车技术供给链中占据枢纽位置，这一位置的价值远远溢出整车制造本身。

综合看，英国汽车产业的全球角色可概括为：整车产量不大，但价值高度集中于高端整车、赛车工程、设计研发和全球售后服务。这一结构性特征是判断其电动化转型

[①] UK Parliament, *Written evidence submitted by Formula 1*, https://committees.parliament.uk/writtenevidence/166176/pdf.
[②] Business Matters Magazine, *Formula 1 worth £12bn a year to UK economy as record Silverstone crowd delivers £100m boost*, https://bmmagazine.co.uk/news/formula-1-12bn-uk-economy-silverstone-100m/#1.
[③] Motorsport Industry Association, *New Report from Grant Thornton UK and the MIA reveals enormous growth in UK motorsport industry*, https://the-mia.com/news/704306/New-Report-from-Grant-Thornton-UK-and-the-MIA-reveals-enormous-growth-in-UK-motorsport-industry.htm.

前景和对华经贸关系的基本前提。

（二）主要制造商与品牌格局

英国汽车制造业的核心特征是外资主导、品牌多元。目前英国境内的主要整车制造商包括：

第一，日产桑德兰工厂。日产桑德兰工厂是英国最大的整车制造基地，理论年产能约 60 万辆，但从未实际达到过这一水平；历史最高产量出现在 2012、2013、2014 和 2016 年，均为 50 万辆出头。[①]2025 年产量约 273174 辆，主要生产 Juke、Leaf 和 Qashqai 车型，目前工厂的产能利用率约为 50%，远低于维持双线运营的经济门槛。[②]2026 年 6 月，日产与奇瑞签署非约束性谅解备忘录，研究从 2027 财年（2027 年 4 月至 2028 年 3 月）起在桑德兰一号产线为奇瑞代工生产乘用车；由于日产需先将自有车型生产整合至二号产线（预计 2027 年夏完成），行业信息显示套件组装实际可能从 2028 年初启动。[③]这一安排被视为日本主要车企首次同意在欧洲核心市场为中国品牌代工

[①] AMS, *How Nissan Sunderland's future hinges on Chery contract manufacturing and new models*, https://www.automotivemanufacturingsolutions.com/strategy/how-nissan-sunderlands-future-hinges-on-chery-contract-manufacturing-and-new-models/2750823.

[②] Electrive, *Nissan explores contract manufacturing for Chery in Sunderland*, https://www.electrive.com/2026/06/04/nissan-explores-contract-manufacturing-for-chery-in-sunderland/.

[③] 同前注：Electrive, *Nissan explores contract manufacturing for Chery in Sunderland*, https://www.electrive.com/2026/06/04/nissan-explores-contract-manufacturing-for-chery-in-sunderland/.

生产，如最终落地，将成为中英汽车产业合作的标志节点。

第二，捷豹路虎。捷豹路虎是英国产量最大的本土整车企业，现属印度塔塔集团。2025 年英国产量为 201283 辆，同比下降 21.7%。[①]产量大幅下滑的主因是 2025 年 9 月遭重大网络攻击，停产约五周，至 10 月中旬才逐步恢复。[②]JLR 旗下涵盖揽胜、揽胜运动版、揽胜星脉、揽胜极光、发现运动版和 F-Pace 等车型。从对华贸易角度看，JLR 是英国对华汽车出口规模最大的单一整车企业，据行业报告估算约占英国对华汽车出口的 22%。[③]

第三，Mini 牛津工厂。Mini（属宝马集团）2025 年产量为 124271 辆，同比增长 12.2%。[④]这是英国主要整车厂中少数实现产量增长的品牌，其牛津工厂为英国第三大整车厂。但增长主要来自燃油车型。宝马原计划从 2026 年起在牛津生产纯电 Cooper 和 Aceman，该计划已于 2025 年 2 月被无限期推迟，两款电动车型目前仅由宝马与长城汽车的合资公司光束汽车在张家港生产。[⑤]

[①] Fleet News, *UK vehicle production at its 'lowest in a generation'*, https://www.fleetnews.co.uk/news/uk-vehicle-production-at-its-lowest-in-a-generation.

[②] The Telegraph, *JLR car production plunges by 45,000 in wake of cyber attack*, https://www.telegraph.co.uk/business/2026/01/06/jlr-car-production-plunges-by-45000-in-wake-of-cyber-attack/.

[③] 中国经营报，《不止'随行'更是'先行' 捷豹路虎用'长期主义'筑牢中英合作价值锚点》，http://app.cb.com.cn/share/article/301036.

[④] 同前注：Fleet News, *UK vehicle production at its 'lowest in a generation'*, https://www.fleetnews.co.uk/news/uk-vehicle-production-at-its-lowest-in-a-generation.

[⑤] BMW Blog, *MINI Confirms EV Production In Oxford Has Been Postponed*, https://www.bmwblog.com/2025/02/22/mini-confirms-ev-production-oxford-postponed/?utm_source=speedbites.com&utm_mediu

第四，丰田伯纳斯顿工厂。该工厂主要生产卡罗拉（Corolla）混动车型，同时在北威尔士迪赛德生产发动机。截至 2025 年 3 月的财年，该工厂生产了约 90000 辆卡罗拉，发动机产量约 243184 台，均较上一财年明显下降；[①] 工厂年产量通常在 9 万至 10 万辆区间。[②]丰田已确认将于 2026 年 11 月在伯纳斯顿投产 GR 卡罗拉，这是该车型首次在日本以外生产，但卡罗拉基础车型接近生命周期末端、后续车型尚未确认，工厂的中期产品分配仍存在不确定性。[③]

第五，Stellantis 集团。Stellantis 旗下 Vauxhall 品牌在英国设有埃尔斯米尔港和卢顿两处设施。2025 年 Stellantis 英国产量约为 31000 辆，同比下降 70.6%，[④]主要原因是卢顿工厂于 2025 年 3 月关闭。最后一辆 Vivaro 于 3 月 28 日下线，这座拥有约 120 年历史的工厂停摆，直接削减了英

m=referral&utm_campaign=china-s-rolls-royce-maextro-s800#1.

① City AM, *Toyota warns of 'challenging road ahead' after profit falls £100m*, https://www.cityam.com/toyota-warns-of-challenging-road-ahead-after-profit-falls-100m/?utm_source=CityAM&utm_campaign=bcc8432c09-EMAIL_CAMPAIGN_2025_05_09_09_28_COPY_01&utm_medium=email&utm_term=0_-7927cb23dd-586797284#1.

② Global Auto Index, *Toyota Burnaston Faces EU Export Block as Corolla Nears End*, https://globalautoindex.com/toyota-burnaston-faces-eu-export-block-as-corolla-nears-end/.

③ 同前注：City AM, *Toyota warns of 'challenging road ahead' after profit falls £100m*, https://www.cityam.com/toyota-warns-of-challenging-road-ahead-after-profit-falls-100m/?utm_source=CityAM&utm_campaign=bcc8432c09-EMAIL_CAMPAIGN_2025_05_09_09_28_COPY_01&utm_medium=email&utm_term=0_-7927cb23dd-586797284#1.

④ 同前注：Fleet News, *UK vehicle production at its 'lowest in a generation'*, https://www.fleetnews.co.uk/news/uk-vehicle-production-at-its-lowest-in-a-generation.

国商用车产能。[①]Stellantis 已将电动厢式车生产转移至埃尔斯米尔港，并投资约 5000 万英镑，但卢顿的关闭对英国商用车供应链的信心构成了实质性打击。[②]

第六，豪华与小众品牌。英国的豪华、高性能和小众汽车品牌（包括阿斯顿·马丁、宾利、劳斯莱斯、迈凯伦、路特斯、Morgan 和 LEVC 等）是小产量、高价值结构的载体和代表。根据英国汽车制造商和贸易商协会（SMMT）2025 年 6 月发布的专项报告，[③]2024 年该部门总营业额超过 55 亿英镑，出口价值近 50 亿英镑，约九成产品销往海外；直接雇佣超过 15000 人，供应链另有约 60000 个岗位，平均工资 43729 英镑，显著高于全国平均水平。在产量上，该部门仅占英国汽车总产量的 4%，但按价值计算贡献了 12%的产值。自 2020 年以来，该领域研发投入累计 35 亿英镑，在轻量化材料、混合动力系统和空气动力学方面处于前沿。

综上所述，英国汽车的高价值主要来自极窄品类中的

[①] Auto Car, *Vauxhall Luton site sold for conversion into industrial park*, https://www.autocar.co.uk/car-news/business-vans/vauxhall-luton-site-sold-conversion-industrial-park#1.

[②] Stellantis, *Stellantis announces managerial changes at Ellesmere Port*, https://www.media.stellantis.com/uk-en/corporate/press/stellantis-announces-managerial-changes-at-ellesmere-port#1?adobe_mc_ref=.

[③] SMMT, *Small volume, high value: the multi-billion pound luxury and sports car manufacturers boosting Britain's exports*, https://www.smmt.co.uk/small-volume-high-value-the-multi-billion-pound-luxury-and-sports-car-manufacturers-boosting-britains-exports/#:~:text=The%20UK%E2%80%99s%20Small%20Volume%20Automotive%20Manufacturers%3A%20An%20Enduring,supercars%2C%20luxury%20SUVs%2C%20electric%20saloons%20and%20even%20taxis.

品牌溢价和工程稀缺性。

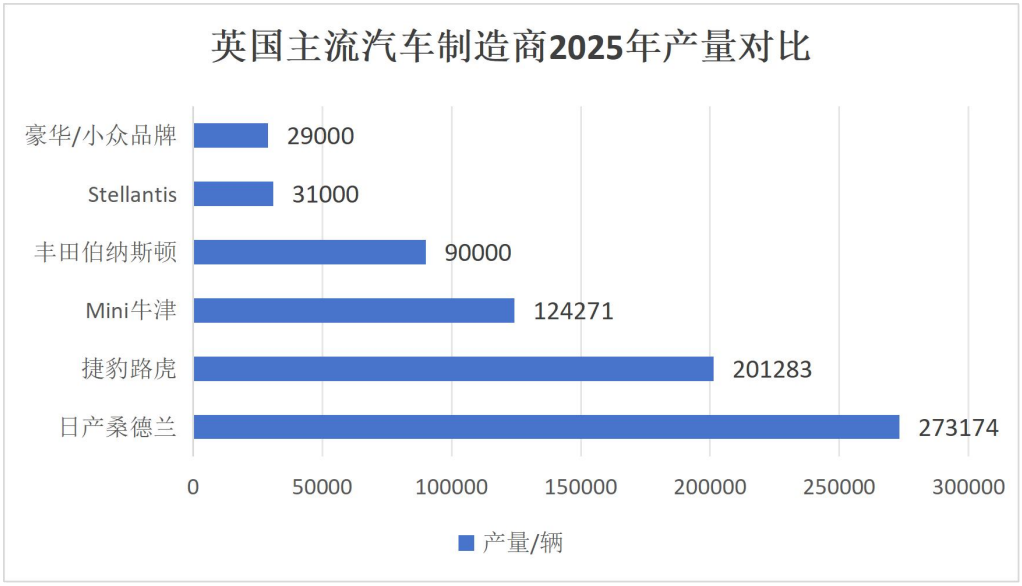


图 3：英国主流汽车制造商 2025 年产量对比（其中豪华/小众品牌、Stellantis、丰田产量为估计数值，非准确产值）

资料来源：新闻媒体及 SMMT 报告，

https://www.smmt.co.uk/small-volume-high-value-the-multi-billion-pound-luxury-and-sports-car-manufacturers-boosting-britains-exports/#:~:text=The%20UK%E2%80%99s%20Small%20Volume%20Automotive%20Manufacturers%3A%20An%20Enduring,supercars%2C%20luxury%20SUVs%2C%20electric%20saloons%20and%20even%20taxis

（三）英国汽车产业的创新力与竞争力

英国汽车产业的竞争力在于一套延续百年的创造性工程传统。这套传统体现在19世纪末以兰彻斯特（Lanchester）为代表的工程理性奠基，1950至1960年代以Mini为标志的设计定义品类，以及以赛车工业为枢纽的高性能工程技术向公路与全球市场的持续外溢。

英国汽车发端较早，始于工程师个人的系统性实验。1895年，兰彻斯特（Frederick Lanchester）及其兄弟造出英国第一辆四轮汽油驱动汽车，同年他已在进行与早期汽车工程相关的多项底层设计。随后，兰彻斯特在1902年即获得盘式制动专利，并使兰彻斯特（Lanchester Motor Co.）公司成为第一家向公众推广盘式制动的汽车制造商，而这一创新在半个多世纪后才被全球汽车工业广泛采纳。他的早期车型还包含一种激进的变速箱新设计，后来被亨利·福特采用。[①]这创造性特征及其形成的传统在后来的动力总成、底盘调校、轻量化和测试认证能力中得以继承与发扬。

如果兰彻斯特代表的是工程理性的深度，那么亚历

[①] Coventry University Library, *The Frederick Lanchester collection at Coventry University Library*, https://libraryservices.jiscinvolve.org/wp/2020/03/the-frederick-lanchester-collection-at-coventry-university-library/.

克·伊斯哥尼斯爵士（Alec Issigonis）在 1959 年推出的 Mini 代表的则是用设计重新定义一个产品类别的创造力。Mini 在 41 年的生命周期内累计销售超 500 万辆，成为英国历史上最畅销的车型；英国媒体指出，其设计“此后被每一家小型汽车制造商复制”。[①]Mini 之前，伊斯哥尼斯主导的 Morris Minor（1948 年）已是英国第一款销量突破 100 万辆的车型。[②]这一过程中英国汽车产业形成了一种以设计定义品类、以品类建立溢价的竞争方式。其核心在于比对手更早构想出一种新的产品形态，并且这一传统在今天的英国豪华车、限量车和深度定制业务中仍然可见。

第三方面则是赛车工程与技术外溢，这一机制的核心是盘式制动从赛车进入量产车的路径。捷豹（Jaguar）与邓禄普（Dunlop）合作开发的盘式制动最初只在飞机上使用过，后来捷豹将其引入 C-type 赛车。[③]盘式制动在赛道上的决定性优势，即在反复高速制动中不出现热衰减，在此后逐步成为全球乘用车的标准配置。

兰彻斯特奠定的工程理性使英国汽车有能力在底层

[①] BBC, *The might of the Mini*, http://cdnedge.bbc.co.uk/1/hi/uk/275449.stm.
[②] Hemmings, *Major-League Minor–1961 Morris Minor Million*, https://www.hemmings.com/stories/major-league-minor-1961-morris-minor-million/#1.
[③] Jaguar, *The 1950s–The C-type, Le Mans and Disc Brakes*, https://www.jaguar.com/en-au/jdx/news/2024/may/jaguar-the-beginning/part-3.html.

技术上形成差异化；伊斯哥尼斯的设计定义品类使这种能力可以转化为具有全球影响力的产品和品牌溢价；赛车工业的技术外溢则将英国汽车的价值密度不断提升。

（四）从传统到新能源的转型压力

2025 年，英国纯电动车在新车注册中占 23.4%，低于零排放车辆（ZEV）强制令 28%的名义目标，甚至低于政府原本预计在无监管条件下市场自然达到的 26%。[①]但同年英国生产的乘用车中，纯电、插电混动和混动合计 298813 辆，占乘用车产量的 41.7%，同比增长 8.3%，为有记录以来最高水平。[②]生产端的电动化程度高于消费端：工厂正在转换产品结构，但市场需求没有跟上政策设定的速度，而成本与供应链条件又在迫使政策目标本身后退。

生产端：主要工厂的电动化产品已经落地或接近落地。日产桑德兰工厂于 2025 年 12 月开始生产第三代 Leaf，配套的 AESC 电池工厂同期投产，初始年产能 15.8GWh，后续讨论中的扩产规模可达 35GWh，为 Leaf 和即将投产的纯电 Juke 供货。[③]捷豹路虎的哈利伍德（Halewood）工

[①] SMMT, *Smarter route to EV transition needed as market reality bites*, https://www.smmt.co.uk/smarter-route-to-ev-transition-needed-as-market-reality-bites/.
[②] RTÉ, *UK vehicle production drops nearly 16% in toughest year in a generation, SMMT says*, https://www.rte.ie/news/business/2026/0129/1555705-uk-car-production/?app=true.
[③] Electrive, *AESC opens Gigafactory in Sunderland*, https://www.electrive.com/2025/12/17/aesc-opens-gigafactory-in-sunderland/.

厂已完成改造，用于生产 EMA 电动平台车型；旗舰车型揽胜（Range Rover Electric）在推迟近两年后，推出搭载 117kWh 电池包、续航超过 480 公里的电车。[①]上述项目分别代表了英国电动化转型的两条路径：日产走的是大众市场加本地电池配套的路线，捷豹路虎走的是高端豪华缓进的路线。

市场端：需求不足以支撑政策节奏。SMMT 的分析[②]指出了缺口的结构性原因：电池成本比计划高出 30%以上，英国和欧盟工业电价自 2021 年以来分别上涨 80%和 28%，电动车与燃油车之间的价格平价并未出现。行业在过去两年中投入了超过 100 亿英镑的折扣来弥合政策目标与自然需求之间的差距，但 SMMT 明确表示这种补贴不可持续。2027 年 ZEV 目标将跳升至 52%（乘用车）和 46%（厢式车），在自然需求无法两年内翻倍的情况下，达标将更加依赖折扣或政策灵活性。

结构性短板：电池供应链仍未闭合，产能规模远不足以锚定整车制造。AESC 桑德兰新工厂 2025 年 12 月投产，

[①] Auto News, *Jaguar Land Rover to debut 'unique' electric Range Rover in product push*, https://www.autonews.com/jaguar-land-rover/ane-small-range-rover-ev-velar-replacement-0206/?utm_id=gfta-ur-260206&share-code=FST4IGIOKVENJBNVSQD5RC7ULQ&user_id=4532198&customer_secondary_source=aac_articleGifting.

[②] 同前注：SMMT, *Smarter route to EV transition needed as market reality bites*, https://www.smmt.co.uk/smarter-route-to-ev-transition-needed-as-market-reality-bites/.

首期年产能 15.8GWh，是英国当前最大的在产电池制造设施，主要为日产供货。[①]此外，法拉第研究所（Faraday Institution）向英国议会提交的书面证据指出：英国 2030 年电池需求约 100GWh，而当时已规划的产能合计约 60GWh，仅略高于需求的一半；该机构同时指出，产能若不能在 2030 年前形成足够规模，整车制造留在英国的可能性将显著下降。[②]更深一层的是上游环节：由于英国目前缺少锂、镍、钴、石墨的提炼产业链，以及正负极材料制造的中游能力，即便电池在英国完成组装，关键材料仍大量依赖进口，成本和原产地认定受制于海外供应链。[③]

[①] 观察者网，《英国投入近 1.3 亿英镑，补齐下一代汽车供应链短板》，https://www.163.com/dy/article/L49S9Q8S051481US.html.

[②] UK Parliament, *Written evidence from the Faraday Institution (ELV0047)*, https://committees.parliament.uk/writtenevidence/124672/pdf/#1#1#1.

[③] 同前注：观察者网，《英国投入近 1.3 亿英镑，补齐下一代汽车供应链短板》，https://www.163.com/dy/article/L49S9Q8S051481US.html.

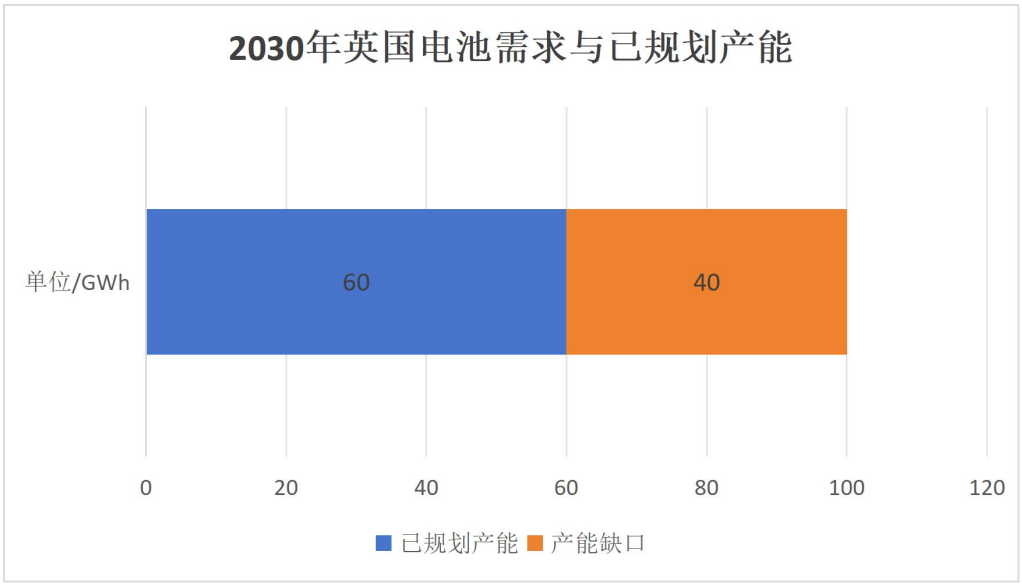


图 4：2030 年英国电池需求与已规划产能

资料来源：Faraday Institution, https://committees.parliament.uk/writtenevidence/124672/pdf/#1#1#1

成本与贸易条件进一步压缩转型空间。英国大型工业用户的电价约为 25.33 便士/千瓦时（折合人民币 2.26 元/千瓦时），比欧盟 14 国中位数高出约 125%，[①]比法国高出 81%。[②]一家大型汽车工厂在英国的年电费可能比在法国高出近一倍。贸易层面，2025 年英美协议将英国对美汽车出口的前 10 万辆关税降至 10%，但超出部分仍面临 25%

[①] LeanIQ, *The Triple Cost Squeeze: Why UK Manufacturing Competitiveness Hits a Tipping Point in 2026*, https://leaniq.io/blog/uk-manufacturing-cost-competitiveness-tipping-point-2026/.
[②] Adam Smith Institute, *UK Businesses Pay 81% More For Electricity Bills Than The French Thanks To Net Zero Policies*, https://www.adamsmith.org/press-releases/uk-businesses-pay-81-more-for-electricity-bills-than-the-french-thanks-to-net-zero-policies.

的税率。[①]欧盟 2027 年起收紧的英欧原产地规则可能使不符合本地含量要求的英国制造电动车失去零关税待遇。[②]这意味着英国生产的电动车在两大主要出口市场上都面临成本或规则上的额外负担，而本土市场规模又不足以独立支撑电池和整车的规模化投资。

总体而言，英国汽车产业从传统燃油向新能源的转型在生产端已有所体现：电动化车型已占乘用车产量的四成以上，桑德兰和哈利伍德两个核心工厂的电动产品正在落地。但这一转型的市场端和供应链端存在两个未闭合的缺口：消费需求低于政策目标；能源成本和贸易规则在压缩本地制造的经济性。

[①] 新华社，《美英达成贸易协议，但细节尚待敲定》，https://m.haiwainet.cn/middle/3541083/2025/0509/content_32861343_1.html.

[②] UK Parliiament, *Batteries: Rules of Origin*, https://questions-statements.parliament.uk/written-questions/detail/2026-10-09/33504.

二、英国汽车对华出口的机遇与风险

评估英国汽车对华出口，首先须厘清其三层含义：一是从英国工厂直接出口到中国的整车；二是英国品牌在中国本地生产并销售的产品（如捷豹路虎与奇瑞的合资车型）；三是设计、工程、零部件、软件与赛车技术等无形服务的对华输出。三者受关税、市场与合规的影响路径各不相同，若不加以区分，容易高估或低估真实的机遇与风险。

（一）市场机遇：高端汽车对华出口大市场

英国汽车对华出口的机遇，本质不在于数量，而在于价值。据英国汽车制造商与贸易商协会（SMMT）数据，2025 年英国乘用车出口中，中国以 6.3%的份额位列第三大目的地，仅次于欧盟（56.7%）和美国（15.0%）；当年对华出口量虽同比下降 12.5%，但出口车型多为高单价、强溢价的豪华与超豪华产品，单车价值远高于面向大众市场的车型。[①]这正是英国汽车产业规模不大、价值很高的特征在对华贸易中的集中体现。就双边贸易而言，英国是

[①] The Independent, *UK car production slumped in 2025 as industry faced 'worst year in a generation'*, https://www.independent.co.uk/news/business/uk-cars-production-vehicles-jaguar-land-rover-b2909570.html.

中国在欧洲的第三大贸易伙伴，中国是英国在亚洲的最大贸易伙伴，汽车长期是英国对华最具代表性的出口商品之一。[①②]

从品牌结构看，捷豹路虎（JLR）、劳斯莱斯、宾利、阿斯顿·马丁、迈凯伦等英国豪华及高性能品牌，长期将中国视为关键市场。以JLR为例，其中国销量曾在2017年达到约14.6万辆的峰值，构成其全球利润的重要来源；[③]其首款纯电揽胜（Range Rover Electric）于2026年9月发布，英国起售价约15.4万英镑（约合人民币140万元），体现其高端定价能力。[④]2026年，英国担任第九届中国国际进口博览会（2026年11月5-10日在上海举办）“出口中国”年度主题国，商务部与英国商业贸易部于当年7月1日在伦敦共同主办“出口中国”英国专场活动，汽车被明确列为扩大合作与市场准入的重点领域之一，并与主题国专属权益包、展城联动等措施相衔接。[⑤⑥]这为英国高端整车、

① 中国国际进口博览会，《“出口中国”英国专场活动专题宣介第九届进博会》，https://www.ciie.org/zbh/cn/news/ciieStory/UK/20260702/62440.html.

② 中国网（国务院新闻办发布会），《第九届进博会首次推出主宾国和“出口中国”年度主题国专属“权益包”》，http://news.china.com.cn/2026-10/16/content_118736210.html.

③ BBC News, *Why the 'Temu Range Rover' is such a threat to Jaguar Land Rover*, https://www.bbc.com/news/articles/c5y4l22p262o.

④ The Guardian, *Range Rover launches its first electric vehicle, with starting price of £154,070*, https://www.theguardian.com/business/2026/sep/02/range-rover-launches-first-electric-vehicle.

⑤ 同前注：中国国际进口博览会，《“出口中国”英国专场活动专题宣介第九届进博会》

赛车工程、动力总成与设计研发等对华出口提供了阶段性的政策窗口。

但需要清醒认识的是，大市场的真实含义已发生变化。中国汽车进口量已从 2014 年约 143 万辆的峰值降至 2025 年的约 47.6 万辆（同比下降 32.4%），自 2022 年起连续四年负增长，进口车整体进入结构性收缩通道。[①②]因此，英国对华出口的机遇集中于高净值人群仍然存在、且本土品牌短期内难以完全替代的超豪华、高性能、个性化定制与经典收藏等细分市场。英国车企的机会在于提高单车价值、维护稀缺性与品牌体验、扩大订单化与定制化收入。

（二）行业竞争风险：中国新能源赛道的冲击

英国汽车对华出口面临的最大结构性风险，是中国新能源汽车赛道的快速崛起及其对进口车、豪华车的双重挤压。但这一竞争具有双向性：在进口车收缩的同时，中国品牌正加速进入英国市场，2025 年已占英国新车市场近一

[⑥] 同前注：中国网（国务院新闻办发布会），《第九届进博会首次推出主宾国和“出口中国”年度主题国专属“权益包”》

[①] 中汽协（整理海关总署数据），《2025 年汽车整车进口 47.6 万辆，同比下降 32.4%》，光明网，https://m.gmw.cn/2026-02/04/content_1304331889.htm.

[②] 东方财富网，《进口车退潮，连续四年负增长，去年猛降超 3 成》，https://finance.eastmoney.com/a/202601293635125729.html.

成（约 20 万辆），2026 年进一步提升，竞争已从单边的英国卖车到中国演变为中英在同一全球赛道上的正面交锋。①②

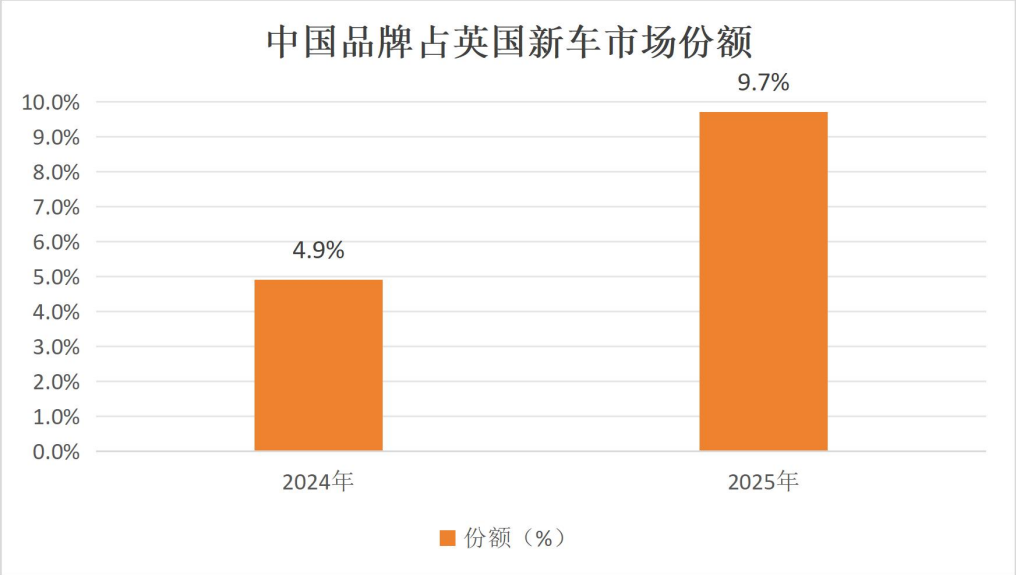


图 5：中国品牌占英国新车市场份额

资料来源：SMMT 数据，转引自 The Guardian（2026 年 1 月 6 日，https://www.theguardian.com/business/2026/jan/06/uk-car-sales-2025-chinese-brands-electric-car-smmt）。注：2026 年份额进一步提升（据 CNBC，2026 年 9 月约占 23%，为含中资控股品牌的更宽口径，未纳入本图）。

① The Guardian, *UK car sales top 2m in 2025 as Chinese brands boom*, https://www.theguardian.com/business/2026/jan/06/uk-car-sales-2025-chinese-brands-electric-car-smmt.

② CNBC TV18, *UK weighs Chinese EV tariffs as 23% of new-car sales come from Chinese brands,* https://www.cnbctv18.com/auto/uk-weighs-chinese-ev-tariffs-as-23-of-new-car-sales-come-from-chinese-brands-20004320.htm.

其一，中国进口车市场整体收缩并非短期波动。海关总署数据显示（经中汽协整理），2025 年中国汽车整车进口 47.6 万辆，同比下降 32.4%；2026 年 1-7 月进口 24 万辆，同比下降 11%，其中纯电动乘用车进口下降 34%、插电混动乘用车进口下降 57%。[①②]进口需求的整体下滑，叠加中国自主品牌在高端市场的持续上攻，使英国传统豪华燃油车赖以支撑的品牌溢价不断被削弱。

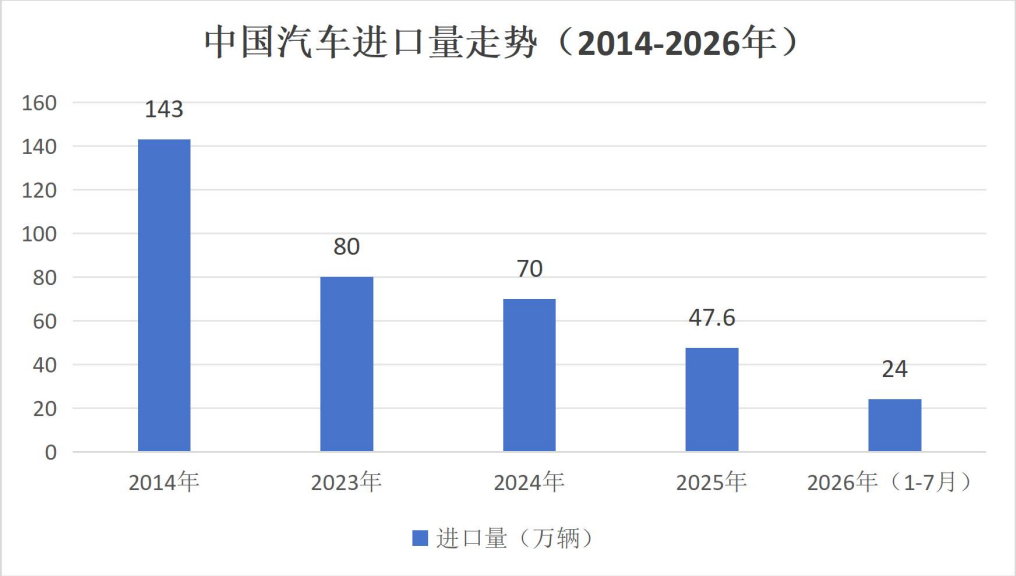


图 6：中国汽车进口量走势（2014-2026 年）

资料来源：

2014-2024 年为崔东树（乘联分会）数据；2025 年为中汽

[①] 同前注：中汽协（整理海关总署数据），《2025 年汽车整车进口 47.6 万辆，同比下降 32.4%》，2026 年 2 月，光明网

[②] 崔东树，《7 月中国汽车进口 4.3 万辆 同比下滑 13%》，https://www.gelonghui.com/p/6413284.

协整理的海关总署数据（光明网，https://m.gmw.cn/2026-02/04/content_1304331889.htm）；2026 年 1-7 月为崔东树数据（格隆汇，https://www.gelonghui.com/p/6413284）。

其二，英国品牌在电动化与智能化上处于守势。中国新能源汽车市场占有率快速提升，本土品牌以智能座舱、辅助驾驶和快速迭代争夺豪华用户，而 JLR 的电动化转型明显滞后——首款纯电揽胜 2026 年 9 月才发布、捷豹转型纯电品牌的进程亦不顺利。[①]JLR 在华销量已从 2017 年峰值约 14.6 万辆回落至最近一个财年的约 6.2 万辆。同时，公司面临全球盈利下降、竞争加剧与美国关税压力等多重挑战，并宣布实施全球约 4000 人的成本削减计划（含人员调整，中国区未涉及）。[②③]超豪华品牌同样承压：宾利 2025 年在华进口 2030 辆、同比下降 13%；[④]劳斯莱斯在华年销量已降至约 650 辆，较四年前的 1653 辆下降约六成。[⑤]竞争的关键已从发动机、机械性能与品牌历史，转向智能座舱、辅助驾驶、软件迭代速度与本地数字生态

[①] 同前注：BBC News, *Why the 'Temu Range Rover' is such a threat to Jaguar Land Rover*

[②] 同前注：BBC News, *Why the 'Temu Range Rover' is such a threat to Jaguar Land Rover*

[③] 中国青年网：《捷豹路虎大规模裁员启动！中国区暂不受影响》，http://auto.youth.cn/xw/202609/t20260908_16858523.htm.

[④] 同前注：东方财富网：《进口车退潮，连续四年负增长，去年猛降超 3 成》

[⑤] 香港商报：《首相阁下，这次请坐红旗而不是劳斯莱斯》，https://ebook.hkcd.com.hk/PC/content/202601/31/content_3423471.html.

——这正是中国企业的优势所在，也是英国品牌的相对短板。

其三，风险还体现于渠道与盈利模式。2026 年 7 月进口车零售量同比下降约 40%，降幅大于进口量本身，表明终端去库存、经销商压库与大幅折扣正在放大市场寒意。[①]英国车企若继续以扩大进口数量为目标，容易陷入“降价保量—损害残值—削弱品牌”的恶性循环。更现实的选择是压缩弱竞争力车型、转向按订单生产与高利润服务，并与中国本地生产、技术合作形成组合，以对冲整车进口的下行压力。

（三）外部制度约束：英欧贸易规则对英国汽车产业的间接影响

英欧贸易规则是理解英国对华出口政策空间的深层变量。英国汽车出口的 56.7%面向欧盟，对欧盟市场的高度依赖，使欧盟的排放法规、电池规则与原产地制度，通过出口依存这一渠道间接制约英国对华出口及其产业政策选择。[②]

[①] 同前注：崔东树：《7 月中国汽车进口 4.3 万辆 同比下滑 13%》

[②] 同前注：The Independent, *UK car production slumped in 2025 as industry faced 'worst year in a generation'*

最直接的是英欧《贸易与合作协定》（TCA）下的原产地规则。当前较为宽松的电动车与电池过渡期规则延长至 2026 年 12 月 31 日，自 2027 年 1 月 1 日起将收紧：整车、电池包和电芯的区域价值含量门槛分别提高至 55%、70%和 65%；同时，电池关键材料的原产地认定也将影响相关产品能否满足优惠贸易待遇，否则英欧之间的电动车贸易将面临 10%关税。[①②]这一门槛是双向且刚性的。欧洲汽车制造商协会（ACEA）测算，2027 年欧盟对英出口的约 52 万辆电动车中，约 82%（约 42.6 万辆）将不满足新规、涉及约 14.7 亿欧元关税——连电池产能相对更充足的欧盟都大面积不达标。[③]反观电池本地化程度更低的英国，其对欧出口电动车更难满足同一门槛，合规成本随之上升，英国也因此难以继续充当中国电池与整车借道入欧的跳板。同时，英国自身亦维持着与欧盟方向趋同的零排放汽车强制比例（ZEV Mandate），2030 年停售纯燃油新

[①] Council of the EU, *EU-UK relations: Council greenlights extension of current rules of origin for electric vehicles until the end of 2026*, https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2023/12/21/eu-uk-relations-council-greenlights-extension-of-current-rules-of-origin-for-electric-vehicles-until-the-end-of-2026/.

[②] Fleet News, *Electric vehicles made in Europe face 10% UK tariff from 2027,* https://www.fleetnews.co.uk/news/electric-vehicles-made-in-europe-face-10-uk-tariff-from-2027.

[③] ACEA, *ACEA proposal on EU electric vehicle exports to the United Kingdom*, https://www.acea.auto/news/acea-proposal-on-eu-electric-vehicle-exports-to-the-united-kingdom/.

车、2035 年全零排放；其年度纯电占比目标正在审查中，调整方案尚未落地。这使英国车企同时面对欧盟出口规则与本国零排放目标的双重合规压力，进一步收窄其转型与对华合作的回旋余地。①②

同时，欧盟对华电动车反补贴税（在 10%基础关税之上加征 7.8%-35.3%，最高合计 45.3%）与英国仅 10%的进口关税形成鲜明反差。③欧盟持续施压英国对华汽车对齐加税，并以欧洲制造原产地待遇、政府采购等为筹码，担忧英国成为中国汽车进入欧盟的后门；而英国商业贸易大臣雷诺兹则公开划出红线，表示英国不能冒对华加税的风险，可能影响 JLR、宾利、劳斯莱斯、阿斯顿·马丁、迈凯伦等英国出口品牌在华市场表现。④⑤这一困境对中方的启示在于：欧盟法规并非直接约束中国，但会通过英国对欧出口的依赖与英欧博弈，塑造英国对华出口的政策边界；中国企业在评估英国市场时，应把这一“欧盟—英国

① GOV.UK, *Review launched to shape pathway to reach zero emission driving by 2035*, https://www.gov.uk/government/news/review-launched-to-shape-pathway-to-reach-zero-emission-driving-by-2035.

② Electrive, *UK government to ease EV sales mandate – but only slightly*, https://www.electrive.com/2026/10/19/uk-government-to-ease-ev-sales-mandate-but-only-slightly/.

③ CNEVPOST, *EU presses UK to raise tariffs on Chinese EVs, report says*, https://cnevpost.com/2026/09/27/eu-presses-uk-raise-tariffs-chinese-evs/.

④ 同前注：CNEVPOST, *EU presses UK to raise tariffs on Chinese EVs, report says*

⑤ The Daily Telegraph, *Britain can't risk tariffs on Chinese electric cars, Reynolds says*, https://sg.finance.yahoo.com/news/britain-t-risk-tariffs-chinese-180032513.html.

—中国”的三方传导机制纳入风险框架，而非孤立地看待中英双边政策。

总体而言，英国对华出口的机遇是窄而深的——高端与高价值细分市场仍有空间，但依靠进口数量扩张的窗口已关闭；风险主要来自中国本土电动化、智能化力量的正面竞争，以及欧盟通过英欧贸易纽带传导的合规约束。对英方而言，理性路径是从扩大进口量转向“高价值整车＋本地生产＋技术服务的组合”；对中方而言，英国既是本土替代进程的一面镜子，也是验证全球合规、品牌与服务能力的参照系。

三、中国车企赴英投资面临的挑战与应对建议

（一）产业并购的审查门槛正在抬高

中企投资英国汽车产业，首先面临的往往是国家安全审查。英国《2021 年国家安全与投资法》要求 17 个敏感领域强制申报，2026 年扩至 19 个。其中，“先进材料”干预率显著偏高：占申报不足 20%，却占最终指令一半以上。[①]这意味着涉及轻量化材料、电池化学或高性能工程的并购，即便未达强制申报门槛，也可能被审查。

在这一审查格局背景下，中企以并购方式获取英国汽车核心技术资产或品牌控制权的窗口正在收窄，且交易完成后的回溯风险不可忽视。实践中，可在交易设计阶段将 NSIA 审批作为交割先决条件，对涉及先进材料、电池技术和数据基础设施的资产提前开展非正式咨询，并在估值中计入审批延迟或附条件批准（如保留英国董事会席位、数据本地化、技术使用范围限制）的成本。从路径选择看，绿地投资和少数股权投资触发强制审查的概率相对较低。对于以获取工程能力为目标的企业，设立研发中心、与英国工程公司建立联合开发协议，或比整体收购更可行。

[①] Kirkland & Ellis, *UK National Security and Investment Act, Update 2026*, https://www.kirkland.com/publications/kirkland-alert/2026/07/uk-national-security-and-investment-act.

（二）中企务实推进对英新能源合作，但仍面临一定政策约束

与并购路径受制于安全审查不同，新能源合作的空间更为宽阔。整车制造层面的代工合作是最具现实性的切入点。奇瑞与日产的合作实例具有代表性：双方已签署非约束性谅解备忘录，计划从 2027 财年起在日产桑德兰工厂为奇瑞生产乘用车；工厂产权、人事和用工管理权仍归日产，奇瑞以订单换取产能，日产以代工收入缓解产线闲置。[①]同时，奇瑞与捷豹路虎也在探讨利用后者英国工厂的闲置产能组装奇瑞车型。[②]在这一模式下，中国品牌获得本地化制造能力，英国工厂获得维持运转所需的新订单。但代工合作在贸易政策上的效果需要审慎评估，因为它能满足英国制造的原产地形式要求，却未必能自动解决英欧原产地规则中电池和关键零部件的本地含量门槛。其战略价值更多在于建立本地产业关系、验证供应链和积累运营经验，不能视为规避关税的终极方案。

品牌与技术合资层面也有合作示范。奇瑞与捷豹路虎

[①] 机经网，《日产奇瑞联手英国造车，2027 年桑德兰工厂或投产奇瑞车型》，https://www.mei.net.cn/qcgy/202606/622623813191899029.html.
[②] 新能源汽车产业网，《捷豹路虎拟利用英国闲置产能代工奇瑞车型》，https://www.evchanye.com/2026/0202/38440.shtml.

联合打造的新能源品牌 Freelander 于 2026 年 3 月 31 日在上海全球首秀，首款量产车型计划于 2026 年下半年在中国首发，并已确认将进入英国市场。[①]这一安排的本质是中方主导技术与供应链整合，英方提供品牌资产与全球渠道，反映了中国企业在电动化领域的比较优势正成为合资的议价基础。

电池与供应链层面，中企的嵌入已有实质性落地。远景动力（AESC）桑德兰电池工厂于 2025 年 12 月投产，首期年产能 15.8GWh，是英国迄今已投产的最大电池制造基地；直接为日产等车企配套，预计每年可满足超过 20 万辆电动车的电池需求。[②]此外，亿纬锂能也在洽谈在英国新建电池工厂相关事项。[③]这些项目的共同特征是以绿地投资形式进入，不涉及对现有英国企业的控制权收购，因而避开了 NSIA 审查的核心触发条件，同时直接回应了英国电池产能缺口这一结构性短板。

但新能源合作面临一项政策约束：2025 年 7 月，英国推出的 6.5 亿英镑电动车补贴（ECG）为售价低于 3.7 万

[①] China Dailiy, *Chery, JLR recast JV model with new Freelander brand*, https://ex.chinadaily.com.cn/exchange/partners/70/rss/channel/www/columns/y38633/stories/WS69ccd74fa310d6866eb41329.html#1.
[②] 新华财经，《远景动力英国桑德兰电池超级工厂投产》，https://www.cnfin.com/gs-lb/detail/20251218/4352987_1.html.
[③] 财联社，《亿纬锂能洽谈在英国投资建设一座电动汽车电池工厂》，https://api3.cls.cn/share/article/1628257?os=android&sv=811&app=.

英镑的零排放车型提供最高 3750 英镑的折扣，但补贴资格与制造商的科学碳目标（SBT）和低碳生产标准直接挂钩。[①]英国政府认为在中国组装的汽车无资格获得此项补贴。[②]这意味着，以整车进口方式进入英国市场的中国品牌在价格竞争上将持续面临补贴不对称带来的劣势；而本地化生产（无论是通过代工、合资还是自建）不仅是为了满足原产地规则，也是为了在补贴和公共采购层面获得更有利的待遇。

（三）中企在英本土设厂收益明显，但需在商业闭环后再重资产投入

中国企业赴英本土设厂，已从远景设想进入可验证阶段，其标志是奇瑞与日产围绕桑德兰工厂达成的代工合作意向。2026 年，奇瑞旗下欧萌达（Omoda）、Jaecoo 与日产签署不具约束力的谅解备忘录，拟利用日产桑德兰工厂的一号生产线代工生产右舵车型，首先服务英国市场，并有望依托英国的右舵制造能力进一步拓展其他右舵市场，最快 2027 财年投产；若最终落地，这将是中国品牌

[①] UK Goverment, *Discount of up to £3,750 on electric cars set to slash costs for thousands*, https://www.gov.uk/government/news/discount-of-up-to-3750-on-electric-cars-set-to-slash-costs-for-thousands?reversePaginate=true&ref=#1.

[②] Fleet News, *Chinese-made electric vehicles 'will not qualify' for electric car grant*, https://www.fleetnews.co.uk/news/chinese-made-electric-vehicles-to-not-qualify-for-electric-car-grant?trk=article-ssr-frontend-pulse_little-text-block.

利用英国现有产能开展本地化生产的重要案例。[①]这一布局已有坚实的市场基础：Jaecoo 首款车型 Jaecoo 7 的国内原型车为已停产的奇瑞探索 06（多家中方媒体一致报道），自 2025 年 2 月登陆英国以来累计销量超 4 万辆，2026 年 3 月更一度登顶英国新车销量榜首，被当地媒体戏称为平替版路虎揽胜。[②]其背景是桑德兰工厂产能利用率仅约 45%，日产将自有车型集中至二号线后腾出一号线寻求代工。[③]值得注意的是，英国并非中国车企欧洲建厂的唯一选项：上汽 MG 的欧洲工厂选址西班牙加利西亚，比亚迪乘用车工厂落地匈牙利塞格德。英国之所以仍有吸引力，既因其市场与右舵制造的独特性，也因其政府明确欢迎中国电动化投资，吸引比亚迪、吉利等中国车企以英国为进入欧洲的桥头堡。[④⑤]

本地化生产的直接收益是显著的：首先可减少从中国直接进口整车所涉及的英国进口关税，业内估算单车可节

[①] The Guardian, *Nissan maps out deal to build cars for China's Chery at its Sunderland plant*, https://www.theguardian.com/business/2026/jun/03/nissan-chery-car-building-deal-sunderland-factory.

[②] Carscoops, *A Chinese Car Has Never Topped UK Sales Before. One Just Did*, https://www.carscoops.com/2026/04/jaecoo-7-uk-sales-record/.

[③] 同前注：The Guardian, *Nissan maps out deal to build cars for China's Chery at its Sunderland plant*

[④] Carscoops, *China's Chery Wants To Build EVs In The UK And Europe*, https://www.carscoops.com/2024/01/chinese-automaker-chery-wants-to-build-evs-in-the-uk-and-europe/.

[⑤] 同前注：The Daily Telegraph, *Britain can't risk tariffs on Chinese electric cars, Reynolds says*

省约 4000-6000 英镑，交付周期由海运的 8-10 周缩短至约 2 周；但若面向欧盟市场出口，仍须满足英欧原产地规则、评估相关贸易救济措施，不能将英国本地组装直接等同于获得欧盟市场的优惠待遇。[①]但设厂可能性不等于必然盈利。制约因素至少有三：一是能源成本，英国工业电价长期居欧洲高位，是制造业公认的竞争劣势；二是供应链本地化不足，英国电池产能与需求之间存在约 55GWh 的缺口，本土电池仅 AESC 桑德兰（15.8GWh）已投产，塔塔旗下 Agratas 萨默塞特 40GWh 工厂要到 2027 年底才能投产；[②③]三是规模门槛，车企通常需年产 10 万辆以上才能支撑本地建厂的盈亏。[④]

因此，中企应先商业闭环，后重资产制造。短期内，优先采用奇瑞—日产式的轻资产代工或合资，利用存量产能与本地供应链快速起步、验证销量与残值；待英国本土销量、能源成本、原产地条件与供应链利用率均得到验证

[①] 同前注：The Guardian, *Nissan maps out deal to build cars for China's Chery at its Sunderland plant*

[②] The Guardian, *UK to give £380m grant to Tata battery factory in Somerset,* https://www.theguardian.com/business/2026/apr/09/somerset-battery-factory-jaguar-land-rover-government-funding.

[③] EV Infrastructure News, *UK to invest US$9bn into EV batteries, must make up 55GWh gap,* https://www.evinfrastructurenews.com/ev-battery/uk-to-invest-over-us-9-billion-into-ev-batteries-but-must-make-up-55gwh-supply-gap.

[④] 同前注：Carscoops, *China's Chery Wants To Build EVs In The UK And Europe*

后，再决定是否进入绿地建厂或电池等重资产投资。同时，企业须把英国《国家安全与投资法》审查、2027 年原产地规则及可能的贸易救济措施一并纳入投资先决条件，避免在缺乏销量验证时提前锁定大额产能。

（四）中企应注重左右舵车型协同生产，强化战略引领以符合原产地规则

左右舵车型协同生产问题的实质，是右舵市场（英国）与左舵市场（欧洲大陆、中国、美国）之间制造体系的柔性切换。英国是右舵国家，其本土市场需求为右舵车；而中国、欧盟大陆与美国市场均为左舵，且英国 77.5%的产量用于出口；其中欧盟、美国和中国合计占英国汽车出口目的地的约 78%，而上述市场主要为左舵汽车市场。[①]可以说，英国高端汽车工业的全球竞争力，本身就建立在右舵制造、左舵出口的能力之上。中国企业若在英国设厂，必须同时解决右舵供本地、左舵供出口的双向生产问题。

创新路径有三：其一，共平台柔性化设计：在同一整车平台上同时兼容左、右舵布局，通过模块化仪表台、转向与制动系统的可切换布置，降低双舵车型的模具与工程

[①] 同前注：The Independent, *UK car production slumped in 2025 as industry faced 'worst year in a generation'*

成本，而非为左右舵分别开发。奇瑞的规划即具代表性——英国工厂负责右舵、欧洲大陆工厂负责左舵，通过共享平台摊薄研发与制造成本。[①]其二，以英国工程能力反哺左舵产品：利用英国在底盘调校、NVH、轻量化、赛车工程与型式认证方面的积累，使左舵车型更快通过欧洲及中国法规并提升驾驶质感，把右舵制造的英国基因转化为左舵出口产品的竞争力。[②]其三，重构以技术换市场的产能合作：借助中国成熟的电动化平台与英国本土制造资质，为左舵大市场提供既满足原产地要求、又具备成本优势的产品。

需要注意的是，左右舵车型协同生产不能脱离 2027 年原产地规则与欧洲制造约束。[③④]若英国基地的主要零部件仍需从中国进口，则其产品既可能无法取得对欧零关税的原产地资格，也可能引发欧盟对借道入欧的审查。因此，左右舵车型协同生产应内嵌于右舵本地化加左舵原产地合规的整体制造战略之中，而非单纯的产线技术问题。

[①] 同前注：Carscoops, *China's Chery Wants To Build EVs In The UK And Europe*

[②] Xinhua News, *Interview: China remains key market for British carmakers, says auto industry leader*, https://english.news.cn/20250205/634c024fc5904e499e1d7658d9f5a148/c.html.

[③] 同前注：Council of the EU, *EU-UK relations: Council greenlights extension of current rules of origin for electric vehicles until the end of 2026*

[④] 同前注：ACEA, *ACEA proposal on EU electric vehicle exports to the United Kingdom*

结　论

中英汽车产业正从单向贸易走向双向互补的深度嵌合，其基础在于双方优势的高度对称：英国车企凭借捷豹路虎等品牌积淀与高端制造口碑，在中国高端车市场保有稳固的溢价空间；中国车企则握有电动化平台、供应链效率与成本优势，亟需借助英国本土产能消除关税壁垒、满足英欧原产地规则。双方互为所需，合作由权宜之计升级为战略必然。

展望未来，中英汽车合作已进入“高端互补、电动共进、各取所需”的新阶段。只要双方以务实态度管控政策风险，英国有望成为中国车企辐射欧洲的旗舰重地，中国则成为英国汽车工业电动化转型的重要伙伴，形成互利共赢的产业共同体。

蒋谊、吴洪艺、李冠杰

（上海外国语大学上海全球治理与区域国别研究院）

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。