

中国空调在海外市场缘何“一机难求”？



本报记者 谷月

今年入夏以来，随着欧洲多地气温频频刷新历史极值，来自中国的空调产品悄然占据了各大电商平台的热销榜——免安装分体空调、轻量化移动空调、窗式热泵等品类持续脱销，部分型号在法国、德国甚至出现“一机难求”的局面。在欧洲，中国空调为何如此抢手？

海外爆单背后的“另类”产品

海关总署统计数据 displays, 2026年前5个月，中国对欧盟空调出口额达37.6亿美元，同比增长43.2%。中国机电进出口商会同期数据进一步印证了这一势头：在西欧核心市场——英国、比利时、法国、荷兰等国，出口额增幅均超过100%。中国机电产品进出口商会家电分会秘书长周南对《中国电子报》记者指出，这次空调出海热销的背后不单是天气因素，更有深层次的结构性问题。

各大品牌在欧洲市场的实际表现，清晰地勾勒出一条增长曲线。海尔在西班牙市场终端单月及年度累计份额均位列行业第一，是近六年来当地唯一能稳住双位数年度份额的空调品牌，五年复合增长率达34.5%；在意大利，海尔一拖多空调销量位居行业首位。海信今年前6个月西欧空调销售额同比增长超20%，法国市场增幅超过100%，移

动空调在德国、法国持续脱销。长虹2026年1至5月欧洲出货量和销售规模创下新高，塞尔维亚、西班牙两大市场贡献过半销量；德国、法国、保加利亚、希腊正成为新的增长极。美的上半年欧洲空调销量增幅超70%，其原创的PortaSplit免安装分体空调出货量突破20万套，销量同比翻倍。

不难看出，真正引发抢购的中国空调并非传统通用机型，而是那些极具针对性的“另类”产品——免打孔分体空调、轻量化移动空调、公寓专用窗式热泵、适配小型发电机的低压空调、70℃高温特种机型等。业内人士表示，它们之所以能在海外大受欢迎，根源在于海外市场与中国本土存在着三大截然不同的结构性差异。

首先，建筑法规与安装条件天差地别。欧洲大量历史保护建筑严禁外墙打孔，传统分体空调整套安

装成本动辄数千欧元，预约等待周期漫长，租房群体更无权改造房屋结构。针对这些痛点，海尔推出Expert系列单螺钉模块化空调，将安装时间从数小时压缩至半小时以内；海信开发一体式挂墙架分体机，安装效率提升35%；美的PortaSplit则彻底重构产品形态，内外机出厂预连接，外机仅10公斤，用户徒手10分钟即可完成安装，搬家还能拆走。国内新建商品房统一预留空调机位，安装成本低、流程标准，市场对“免打孔易安装”几乎没有需求，这恰恰说明中国企业的产品创新并非源自本土惯性，而是对海外特殊环境的精准回应。

其次，能耗政策与能源成本倒逼出极高的节能要求。欧盟推行全球最严苛的能效标准，居民电价长期居高不下，消费者对耗电量极为敏感。长虹全面布局A+++、A++最高能效等级，提前卡位2026年7

这次空调出海热销的背后不单是天气因素，更有深层次的结构性问题。

月生效的欧盟新生态设计法规；海尔Pearl Premium系列全系达标欧盟A+++标准。不仅如此，不同区域的极端工况也催生了高度细分的产品线——北美需要适应极寒气候的超低温热泵，西非面对频繁停电和微型发电机，中东需承受夏季50℃以上极限高温。美的为此分别开发了窗口热泵、低压启动UNICOOL和70℃不停机TropicPRO三大系列，以“一地一策”的方式满足差异化需求。可以说，中国空调企业不是简单地把国内产品卖出去，而是针对每一种特殊环境重新设计产品逻辑。

再者，基于上述原因以及生活习惯，欧洲空调普及率仅20%左右，德国、法国等核心国家更不足10%，大量家庭属于首次购买空调，没有传统使用习惯的束缚，因此更容易接受免安装、可移动、窗式等全新形态的产品。

越来越多海外消费者发现，只有中国品牌愿意且能够为他们“量身定制”。

察一快速研发—供应链协同—规模交付”的高效闭环，正构成中国家电出海最坚实的护城河。更重要的是，海外市场的成功实践正在反哺中国品牌的全球认知。美的智能家居海外自有品牌（OBM）收入占比已突破45%；海尔在欧洲坚持自主品牌运营近十年，终于迎来份额与口碑的双重爆发。

如今，全球消费者越来越清晰地意识到：高品质、定制化的家电解决方案，离不开中国制造和创造。尽管中国品牌出海潮中会遇到各种风浪，但优秀的制造和创造成果，是任何市场都需要的。

夏禾科技科创板IPO获受理 拟募资6亿元加码OLED材料国产化

本报讯 6月29日，北京夏禾科技股份有限公司(以下简称“夏禾科技”)科创板上市申请获上交所正式受理。公司拟公开发行不超过4909.09万股，募集资金6亿元，投向OLED材料研发生产平台改扩建、北京总部基地及研发中心建设及补充流动资金。

夏禾科技成立于2017年，主要从事OLED有机终端材料研发、生产和销售。目前，夏禾科技已实现国内首款具有自主知识产权的磷光绿光掺杂材料、红光掺杂材料及P型导电掺杂材料的商业化量

产。财务数据显示，2025年，夏禾科技掺杂材料收入占比达97.45%，其中绿光掺杂材料和P型导电掺杂材料两大主力产品合计贡献超八成营收，主营业务毛利率提升至75.58%。

技术层面，截至报告期末，夏禾科技拥有发明专利330项，覆盖材料配方与制备工艺等核心环节，近三年累计研发投入超1.78亿元。公司产品已通过京东方、TCL华星光电、天马微电子、维信诺及和辉光电五大国内OLED面板厂商的供应链认证。(陈正凡)

京东方未来将重点布局光互连方向

本报讯 记者卢琪琪报道：随着AI大模型训练对数据传输速率的要求呈指数级上升，传统的铜互连正逼近物理极限，在可插拔光模块向共封装光学(CPO)演进的过程中，玻璃基板凭借其超大尺寸扩展性、超低热变形及超低信号损耗等特性，被视为未来光电融合的理想底座。京东方亦敏锐捕捉到了这一产业痛点，基于Micro LED光源、玻璃基封装基板等前瞻布局，将加快光互连相关应用技术攻关。

记者了解到，京东方玻璃基封装基板已实现高深宽比TGV开孔、深孔填铜、低应力金属布线、高层数压合、高密度布线、低应力切割等玻璃基封装基板全流程工艺拉通，拥有完备玻璃基板制造工艺能力，并已于2025年完成大尺寸高层数玻璃基封装板样品开发和送样，且现已通过信赖性标准测试。

在光互连方面，京东方将显示技术、玻璃基加工能力及大规模智能制造能力赋能光互连技术与玻璃基板CPO技术研发，目前已成立Micro LED光互连系统及玻璃基板CPO技术攻关项目组，和生态伙伴进行前瞻技术预研，加快技术攻关。

陈炎顺在活动中透露，京东方将以玻璃基加工为核心载体，将显示产业底蕴延伸到AI应用与赋能、光电互联、高端先进制造等场景，将玻璃基的产业生命周期拉长、做深、

做透。战略落地离不开产业链的深度协同。今年5月，京东方与康宁签署战略合作，被视为深耕光互联业务的关键落子。双方将围绕玻璃基封装基板、可折叠玻璃、钙钛矿玻璃基板、光互连相关应用等重点领域开展合作，共同探索具有商业潜力的技术与市场机会。

对此，康宁大中国区总裁兼总经理林春梅在出席第四届中国国际供应链促进博览会期间表示，康宁的优势在于材料科学与光学物理，京东方的优势在于显示技术与规模化生产。此次签署合作备忘录，意味着双方将共同探索下一代消费电子形态及计算技术领域的新机遇。

不同于过去单纯的产品采购，陈炎顺在活动现场特别澄清，此次与康宁的合作聚焦于AI时代玻璃基技术的全新技术创新与应用延展。双方将在玻璃基封装基板、光互连相关应用方面，打通从材料、制造到应用的关键环节，提升先进封装整体制造能力与良率，同时共同探索光引擎集成方案与系统级方案验证。

在投资者关系活动中，京东方相关负责人透露，目前公司与康宁的合作已迈入实质性阶段，通过体系化机制保障项目落地，现已发布五个项目目标并启动相关工作，未来按季度为周期确认项目进展，不断推动合作模式升级。



小米、3M中国、激智科技计划共建新型显示联合实验室

本报讯 7月3日，小米、3M中国、激智科技三方宣布计划共建新型显示联合实验室。三方将整合材料研发、成膜技术、终端整机优势，合力推动显示行业节能化、高端化升级。

3M是全球顶尖功能薄膜材料企业，小米为消费电子终端头部品牌，激智科技具备国内领先的光学

膜研发与规模化量产能力。据介绍，长期以来，高端光学膜曾是显示产业“卡脖子”环节。三方此次强强联合，旨在打通上游材料、中游薄膜制造、下游电视终端全产业链创新通道。激智科技副总裁罗莉君表示，三方将在联合实验室推进新一代光学膜研发，进一步提升电视亮度与辉度表现。(文 编)

辰显光电完成数亿元B轮融资 加速Micro LED产业化进程

本报讯 近日，成都辰显光电有限公司(以下简称“辰显光电”)宣布完成数亿元B轮融资，资金将主要用于量产线建设，加速Micro LED产业化进程。

辰显光电成立于2020年，是一家专注于TFT基Micro LED自主研发与量产的高新技术企业。2024年12月，公司点亮中国大陆首条TFT基Micro LED量产线，成为国内首家实现从研发、中试到量产全制程覆盖的企业。2025年，辰显光电率先实现TFT基Micro LED产品量产出货，由其主导发起的全

球首个Micro LED国际阵列标准也已正式立项。技术层面，公司累计申请专利超1200件，发明专利占比超96%。其巨量转移效率达1000万颗/小时，转移良率99.995%，修复后可100%点亮；全球首创的混bin技术实现了屏体间亮度和色彩的高度一致性。目前，辰显光电已推出多款全球首发的TFT基Micro LED产品，覆盖大尺寸商显到小尺寸消费电子。Micro LED技术在会议显示、家庭影院、指挥调度、透明显示等高端场景的商业化进程将进一步提升提速。(贾 欣)

三星显示

拟打造牙山新型显示产业集群

本报讯 7月2日，在韩国忠清南道牙山市三星显示园区举行的“忠清地区尖端产业发展愿景国民报告会”上，三星电子与SK海力士同步官宣在忠清地区的双重布局，合计投资规模高达240万亿韩元(约合人民币10656亿元)。其中，三星显示未来10年将投资100万亿韩元(约合人民币4400亿元)，以牙山、天安园区为中心，打造全球顶尖的新型显示产业集群。

不同于过往分散的产能布局，此次三星140万亿韩元的集团层面

投资完全打破了旗下子公司各自为战的旧模式，所有核心业务线全部向忠清区域倾斜。具体分工上，三星显示将以牙山为核心搭建新一代OLED生产基地，在扩容手机、IT设备OLED产线的基础上，拓展XR、车载显示、人形机器人、可穿戴设备等高附加值应用场景；三星电子在温阳布局5条HBM产线，同时在清州推进相关设备扩建；三星SDI在天安建设下一代电池技术验证产线；三星电机在世宗扩充AI服务器用封装基板产能。(谷 月)

西湖燕山科技发布万级PPI Micro LED微显示光机“微芒”

本报讯 7月4日，西湖燕山科技有限公司正式发布自主研发的Micro LED微显示光机“微芒”。该产品面向AR眼镜、轻量化近眼显示、微型投影及工业辅助显示等场景，搭载自研VGA008硅基微显示驱动芯片，基于成熟CMOS工艺平台打造，像素尺寸约2.4微米，在0.08英寸显示区域内实现640×480分辨率，像素密度达万级PPI。“微芒”光机在测试条件下实现超过300万尼特亮度，显示均匀性达95%以上。值得关注的是，“微芒”并非停留在实验室验证阶段，而是基于

燕山科技8英寸Micro LED微显示生产平台推进的产品化成果。今年5月，燕山科技全球首条8英寸硅基氮化镓Micro LED IDM量产线在德清工厂正式通线投产，年产能达300万颗器件。该产线采用硅基氮化镓技术路线，具备光提取效率高、加工良率优、连通率超6N等优势，实现了外延生长、芯片制造、先进封装的全链路自主可控。“微芒”的高亮度与高均匀性，为AR导航、工业辅助、车载提示等需要长时间阅读和稳定显示的场景提供了底层支撑。(李 微)