

236家巨头先后落地山东 深度绑定国家战略平台

“世界500强”借青岛峰会扎根齐鲁

◆导报记者 杜杨 济南报道

由商务部、山东省人民政府联合主办的2026年跨国公司领导人青岛峰会（下称“峰会”）于6月15日至17日在青岛举行。自2019年创办以来，青岛峰会已连续举办了六届，峰会始终聚焦“跨国公司与中国”这一核心主题，为中国推动高水平对外开放、深化与跨国公司合作发挥了积极作用。

通过峰会，共有236家世界500强企业落地了947个外资项目。随着峰会与山东自贸试验区、上合示范区等开放载体的深度联动，跨国公司与国内企业也从简单的项目合作、供需对接，走向深度融合、协同发展。



随着峰会与山东自贸试验区、上合示范区等开放载体的深度联动，跨国公司与国内企业也从简单的项目合作、供需对接，走向深度融合、协同发展。

紧扣山东发展脉络

青岛峰会是经国务院批准，国内首个专门面向跨国公司的国家级机制性高能级经贸对话平台。首届峰会于2019年举办，至2025年已完整举办六届。

回溯六届峰会不难发现，峰会不仅搭建起跨国公司与中国的对话平台、开启了中国与跨国公司互利合作的新篇章，还为山东打造高水平对外开放新高地带来新机遇，更成为山东推进新旧动能转换、实现绿色低碳高质量发展的见证。

2019年的首届青岛峰会，共有35个国家和地区的115家世界500强、284家行业领军企业，近500位跨国公司一把手参会，为峰会开了个好头。值得注意的是，该届峰会还同步举办了新动能青岛展洽会，共120个新旧动能转换重点

项目对外推介，与刚启动一年的山东新旧动能转换综合试验区建设形成了完美呼应。

2021年举行的第二届峰会，签约外资项目96个，其中新一代信息技术、新能源、海洋产业占60.4%，制造业占75%；而2022年举办的第三届峰会，则聚焦稳外资、产业链保供，推出山东自贸试验区、上合示范区专属招商政策包，这两届峰会都打下了山东经济在新旧动能转换与对外开放方面的印记。

到了2023年的第四届峰会，共计416家跨国公司参会，其中176家为首次参会，绿色低碳、高端装备企业报名激增。峰会上，六大平行论坛聚焦绿色低碳高质量发展、数字经济国际合作，并强化上合示范区、黄河流域生态保

护和高质量发展重大国家战略联动招商。就在前一年，国务院印发意见，赋予山东建设绿色低碳高质量发展先行区的重大使命，而黄河重大国家战略也在彼时逐步在山东落地落实。

此外，2024年首次大幅拓展进出口贸易合作板块的第五届峰会，以及2025年首创“峰会消费周”、联动十区市展示山东优品的第六届峰会，可以说峰会一直在紧扣山东的发展脉络。

据介绍，即将举办的第七届峰会在产业对接模式、开放合作路径、服务机制三方面实现了创新，尤其是新增的新能源汽车、新型储能等主题活动，采用“论坛研讨+项目洽谈+场景展示”模式，促进跨国公司前沿技术与山东产业场景精准对接。

开放方面早已超越“让利招商”的要素型开放，而峰会更成为制度改革试验场，并且在营商环境体系化革新、规则标准互认以及绑定三大国家级开放载体方面，形成了行之有效的制度化开放体系。尤其是后者，山东自贸试验区、上合示范区、新旧动能转换综合试验区这三大国家级开放载体，在每届峰会均开设专属推介专场，峰会签约项目也优先落地三大平台：以上合示范区为例，该平台对上合国家进出口、投资年均增速分别达56%、38.3%，“上合+峰会”已成为山东独特的

开放标识。

此外，峰会还驱动本土产业融入全球产业链供应链，比如阿尔斯通赋能轨道交通、海克斯康升级智能制造等项目案例，让外资龙头带动本土配套中小企业进入全球供货体系；峰会通过搭建中外企业一对一洽谈、创新联合实验室、产业联盟平台等方式，促进本土企业对标跨国公司管理、技术、质量体系，实现“引资、引技、引智”的同步推进；近年来，峰会平行论坛还重点布局AI、储能、低空经济、海洋低碳、数字服务贸易，带动山东在

前沿赛道快速形成外资集聚，塑造区别于传统加工制造的新型开放产业形态。

综上所述，山东全省多年来在营商环境方面的改革、三大国家开放平台的建立、完备的产业底盘和稳定的外资政策，是峰会可持续举办的根基；同时，通过峰会这个国家级高能级平台，山东在对接跨国公司、对标国际规则、宣示开放姿态、争取国家政策试点方面，又出现了前所未有的速度、力度和层级，可以说峰会把地方开放行动上上升到了国家对外开放展示层面。

助力山东高水平开放

如上所述，青岛峰会是国内首个专门面向跨国公司的国家级机制性高能级经贸对话平台，而山东也通过持续开放，为峰会提供根基土壤，峰会则反哺、倒逼、放大全省开放能级，形成“以会促开、以开兴会”的长效循环。

众所周知，山东地处黄河流域出海口、RCEP核心圈层、上合示范区承载地。峰会的持续举办，已经把青岛塑造成长江以北跨国公司对接中国市场的国际客

厅，对内联动黄河流域、京津冀，对外链接日韩、东盟、中东欧、上合国家，补齐北方区域高端外贸对话短板，把区位优势转化为制度型开放优势。

纵览历届峰会的签约项目也不难发现，峰会持续为山东开放注入外资、项目、实现产业链保供，已经形成了稳定投资落地闭环，夯实了开放底座，外资从短期政策套利转向长期产业战略布局，济南、烟台、潍坊、聊城、

日照等16市同步分场推介、分头签约，构建了全省协同引资格局。同时，山东与跨国公司的合作维度也从单一“引进来”升级为双向开放，尤其是第五届、第六届增设国别对话（山东—东盟、山东—中东欧等）、外经合作板块，2025年第六届单独落地4个对外投资项目（5.4亿美元），帮助山东装备、工程、农业企业借助跨国公司渠道出海。

值得注意的是，山东在对外

发挥桥梁纽带作用

据了解，“十五五”期间，商务部将继续坚定不移推进高水平对外开放，积极塑造吸引外资新优势，支持外资企业投资中国、深耕中国，并欢迎广大外资企业抢抓中国扩大高水平对外开放的新机遇，扩大长期投资，共享中国的开放红利、市场红利和创新红利，实现互利共赢。

具体到山东，进入“十五五”时期，山东正锚定“更大力度扩大高水平对外开放”的目标任务，加快全面塑强开放型经济新优势。本届峰会充分发挥重大国际交流合作高能级平台作用，从吸引外资、对外投资、外贸合作、制度型开放四个方面精准发力，推动国家开放部署与山东发展需求精准对接、深度融合。据

介绍，此次峰会将一方面促招引，紧扣山东现代化产业体系建设需求，重点突出“新”和“准”，为外资深耕山东拓空间；另一方面促出海，注重“引进来”和“走出去”并重，围绕“引进来”，举办“至诚山东投资经开”精准招商恳谈会、质量基础设施促进跨境贸易便利化大会等活动，吸引更多跨国公司投资山东，为鲁企全球布局搭平台。

此外，本届峰会还将发挥政策导向作用，为跨国公司深度嵌入中国经济体系把舵导航；发挥产业赋能作用，助力跨国公司驶入中国新质生产力“快车道”；发挥链接全球的作用，推动跨国公司与中国共筑双循环新发展格局。最终依托中

国完备的全球供应链体系和开放合作网络，促进内外贸一体化和跨境资源整合，使跨国公司在深耕中国的同时链接世界机遇，携手共拓新兴市场，提高全球资源配置效率，实现“在中国，为世界”的互利共赢发展。

如今的青岛峰会，已超越单一会议的范畴，成为集政策解读、产业对接、创新展示、文化交流于一体的综合性平台。它既是山东“双招双引”的重要引擎，也是展示中国开放决心的重要窗口。通过峰会，跨国公司看到了中国扩大高水平对外开放的坚定立场，感受到了包括山东在内的地方政府优化营商环境的务实行动，更找到了与中国经济同频共振的发展机遇。

放弃直接持股长安福特新能源

长安汽车1.54亿转让40%股权

◆导报记者 刘勇 济南报道

近日，重庆联合产权交易所披露，重庆长安汽车股份有限公司（下称“长安汽车”，000625.SZ）挂牌转让其持有的长安福特新能源汽车科技有限公司（下称“长安福特新能源”）40%的股权，转让底价1.54亿元。若交易完成，长安汽车将不再直接持有该公司股权。

放弃直接持股

转让信息显示，长安福特新能源成立于2023年9月，注册资本2.5亿人民币，注册地为重庆市，法定代表人为杨大勇，经营范围包括汽车销售、新能源汽车整车销售、新能源汽车电附件销售、新能源汽车生产测试设备销售、汽车零部件批发等。

从股权结构看，长安福特汽车

有限公司（下称“长安福特”）是长安福特新能源的大股东，持股60%；长安汽车持有40%的股份。股权穿透显示，长安汽车持有长安福特50%的股权，是其控股股东，所以实际上长安汽车在合营企业长安福特新能源拥有70%的股权。

从财务状况看，2025年长安福特新能源实现营业收入9.13亿元，营业利润1.61亿元，净利润5275.67万元。今年前4个月，长安福特新能源的营业收入为-10.29万元，营业利润一栏显示“业务无法提供”，净利润为125.62万元。

截至2025年底，长安福特新能

源的资产总计9.83亿元，负债总计6亿元，所有者权益3.83亿元。

转让信息显示，长安福特新能源历史期主营业务为长安福特现有福特品牌整车及后销售服务业务。自2025年10月1日起，长安福特新能源不再承接长安福特现有福特品牌整车及后销售服务业务，未来暂无整车及零部件销售等主营业务规划及投资安排。

CX810迟迟未上市

2021年，福特电马（Mustang Mach-E）正式登陆中国市场。不

过，该车在中国发展不佳，月销量长期只有几百辆，2023年上半年累计销售268辆。

2023年8月，根据福特汽车在中国市场的战略转型和业务调整，长安福特宣布接手福特电马在中国市场的运营业务。福特电马将助力长安福特新能源布局进程的加速，打造更加完善的产品谱系。随后，长安福特新能源接手福特电马在中国市场的运营业务，并对这款车在动力系统、电池管理系统和智能化方面进行了优化升级。

然而，福特电马在终端市场的销量始终难有起色。公开数据显

示，2025年福特电马全年仅销售35辆。

在成立之初，长安福特新能源被称为福特与长安在合资模式上的“全面创新”。公司采用轻资产模式，并不负责制造，由长安汽车实际主导产品定义和营销服务，长安福特提供福特品牌授权、设计基因和部分技术。

除了引入福特电马，长安福特新能源还计划集合长安在智能化、本土化领域的优势和福特在性能、操控领域的优势，从2025年起每年推出一款新品，主打纯电和增程产品销售，其中首款战略车型代号

CX810。不过，距离2024年初首次曝光已过去两年，这款代号CX810的车型仍迟迟未能上市。

据悉，在今年初的福特中国经销商大会上，长安福特向部分经销商投资人展示了代号CX810这款车型，并称这款车型将在今年上市。此前，长安福特新能源也相继发布了关于该车型项目的涂装、总装生产线改造招标公告，但款车型至今还没有明确的上市时间点。

福特在华的渠道调整，更是给了长安福特新能源致命一击。2025年9月，福特中国宣布在上海正式设立福特汽车销售服务（上海）有限公司。该公司全面负责管理福特品牌乘用车和皮卡车型在中国市场的营销和服务业务。

同时随着福特全球电动化收缩，2025年底福特取消大型EV计划、解散电动车事业部，长安福特新能源项目的资源优先级被大幅下调。