

深圳贸促

2025 年 10 月刊（总第 109 期）

中国国际贸易促进委员会深圳市委

2025 年 10 月 31 日

【贸促工作】

- 轮值服务显担当！深圳市贸促会利用“贸法通”精准破跨境难题，助企扫清出海障碍..... 1
- 深化产业链协作 共建跨境电商生态圈——深汕特色产业经贸对接会圆满落幕..... 3

【专题研究】

- 六大趋势重构万亿级全球消费品赛道..... 5
- 深圳广告媒体企业在加纳落地发展的机遇分析..... 9
- 泰国数字经济与深圳高新技术产业的融合研究（下）..... 15

【企业直通车】

- 中国太平洋财产保险股份有限公司深圳分公司..... 20

【贸促工作】

轮值服务显担当！深圳市贸促会利用“贸法通” 精准破跨境难题，助企扫清出海障碍

企业跨境贸易投资法律支援平台（简称“贸法通”）是在中国国际贸易促进委员会法律事务部主导下建设的一站式涉外商事法律综合服务平台。该平台以在线咨询为核心，整合法律查明、案例检索、经贸预警、会议培训及行业交流等多元功能，通过官网与微信公众号双向渠道，为企业跨境经营提供全方位、专业化的公共法律服务，覆盖知识产权、合规风控、争端预防与解决、贸易救济、出口管制与经济制裁、反垄断、国家安全审查以及海外利益保护等重点领域。

今年 10 月以来，深圳市贸促会作为“贸法通”轮值单位，积极发挥平台效能，聚焦中小企业“出海”过程中面临的实际法律障碍，提供精准、高效的涉外商事法律咨询服务，切实助力企业纾困解难，稳步拓展国际市场。

案例一：破解印度 BIS 认证困局，为家具企业打通市场准入路径

广东一家家具企业在拓展印度市场时，面临民用家具类产品强制性 BIS 认证的合规壁垒。深圳市贸促会“贸法通”团队接洽后，迅速厘清问题核心：根据印度现行政策，中国企业无法直接作为 BIS 认证申请人，必须依托印度本地实体代为申请；同时，受中印签证政策影响，BIS 官员来华实施工厂检查环节长期处于停滞状态，导致认证流程屡屡中断。

为帮助企业突破这一现实瓶颈，团队提出两套切实可行的解决方案：一是建议企业选择与印度 BIS 沟通顺畅、具备成熟经验的专业代理机构合作，提前规划并预留数月认证周期，系统推进流程；二是联合印度进口商共同推进，若该企业产品年度进口额达到规定标准，可适用 BIS “首次工厂检查豁免”政策，凭借国际认可的产品检测报告直接获取认证。该建议不仅厘清了企业在认证主体和流程上的误区，更提供了灵活务实的推进路径，为企业进入印度市场扫清了关键障碍。

案例二：厘清土耳其安装签证流程，为新能源企业节省时间与成本

深圳市某新能源企业对赴土耳其执行设备安装任务所需的签证类型及认证流程存有疑问。“贸法通”团队迅速响应，就企业关注的认证要求作出明确指引：所有材料均以土耳其驻华使领馆签证处的最新规定为最终依据。

针对认证方式，团队指出，企业需对营业执照及员工派遣函分别办理形式认证，其中派遣函认证还需附具外方邀请函及派遣人员护照复印件作为关键佐证。在材料递交环节，团队提醒须通过邮寄原件完成办理，并贴心建议企业加入相关服务 QQ 群，实时获取商事认证窗口发布的操作细则与材料模板。这一系列清晰指引，有效帮助企业规避因材料不全或流程不清导致的反复提交与时间延误，显著降低了企业的人员派出成本与时间不确定性。

深圳市贸促会将以此次“贸法通”轮值为契机，不断拓展服务边界、提升服务质效，持续优化涉外商事法律服务供给，让更多中小企业在跨境经营中获得坚实法律支撑，稳步开拓国

际市场。

企业可以通过以下方式使用“贸法通”服务：

1. 拨打 24 小时法律咨询电话：400-8899-460；

2. 通过企业跨境贸易投资法律支援网站（www.ctils.com）
在线咨询；

3. 关注贸法通微信公众号获取更多详情：



深化产业链协作 共建跨境电商生态圈——深汕特色产业经贸对接会圆满落幕

为深入推进深汕两地协同发展，加快构建跨境电商产业生态圈，10月13日下午，由深圳市贸促会与汕头市贸促会联合主办的深汕特色产业经贸对接会，在汕头（深圳）协同创新交流中心顺利举行。本次活动吸引深汕两地60余名商协会及企业代表参会，为两地特色产业搭建起高效务实的交流合作平台，助力资源互补与商机对接。深圳市贸促会、汕头市贸促会相关负责人出席活动并致辞。

深圳市贸促会相关负责人在致辞中指出，深化区域协同合作、优化资源配置是激活经济潜能、培育新质生产力的关键路径。深圳市贸促会始终致力于推动跨区域产业融合，此次联合

汕头举办对接会，不仅旨在促成具体项目合作，更希望以跨境电商为纽带，牵头构建集平台、物流、金融、人才于一体的产业生态圈，为深汕两地产业深度融合与创新发展注入持久动力。她表示，深圳在跨境电商平台运营、供应链管理、海外市场拓展等方面积累了丰富的丰富经验，而汕头拥有优质特色产业基础，两地合作潜力巨大，未来将持续推动资源互通，实现互利共赢。

会上，深汕两地企业积极开展信息共享与资源对接。汕头市相关部门通过城市形象、营商环境及特色产业宣介，重点展示汕头在玩具、服装、大健康食品领域的产业规模、产品优势及政策支持，为深圳企业深入了解汕头供给端资源打开窗口。深圳参会企业充分发挥跨境电商领域优势，主动分享出海经验与合作意愿。其中，深圳市服装供应链协会、深圳市农产品国际流通协会明确表示，将依托深圳在粤港澳大湾区的渠道资源，为汕头优质产品融入湾区市场搭建桥梁；亚马逊中国、希音、JUMIA、F-commerce 等跨境电商企业，围绕汕头特色产品的海外分销、本土化运营展开深入探讨，积极探寻合作商家；巴西、南非采购商代表则表现出对汕头“两特”产品的合作兴趣，愿助力对接当地卖家资源。

在交流互动环节，深圳企业与汕头企业围绕跨境合作细节展开热烈洽谈。深圳企业结合海外市场需求，为汕头产品优化、品牌推广提供建议；汕头企业则聚焦自身产品创新优势，积极对接深圳跨境电商渠道资源。双方在沟通中碰撞合作火花，纷纷互换联系方式，为后续合作奠定基础。此外，汕头市贸促会还积极向深圳企业推介即将举办的第 24 届汕头·澄海国

际玩具礼品博览会和首届汕头全球跨境电商博览会暨全域电商供应链展，鼓励深圳企业把握商机，进一步深化与汕头的产业联动，现场企业响应热烈，表达强烈参会意愿。

此次对接会是深圳市贸促会践行深汕跨境电商助力县域产业合作协议的重要举措，也是推进两地协同发展的具体实践。下一步，深圳市贸促会将继续联合汕头市贸促会，深挖跨境电商与特色产业融合潜力，持续搭建优质服务平台，组织深圳企业参与各类跨区域经贸活动，推动“百千万工程”深入实施，为深汕两地产业协同升级、共同开拓国内外市场贡献更大力量。

【专题研究】

六大趋势重构万亿级全球消费品赛道¹

10月13日，《2025 亚马逊全球开店消费品类攻略手册》（以下简称《手册》）出炉。这是亚马逊全球开店首次针对消费品类发布消费趋势报告，并从选品策略、合规政策、物流仓储、促销新政到卖家服务等全链条，提供切实可行的运营洞察和建议。《手册》围绕亚马逊美欧日等核心站点数据，揭晓了消费品类的六大消费趋势和选品洞察。

趋势一：科技驱动的“银发主场”

在银发浪潮席卷的时代，老年人正悄然发起一场以“独立”“尊严”和“选择权”为核心的生活变革。统计显示，近

¹ 转载自《中国贸易报》，2025年10月23日。

十年，美欧日都进入了中度老龄化社会，65 岁及以上人口占比在日本已达 30%、欧洲为 26%、北美为 17%。美欧日消费者高度关注老龄化相关产品，调研显示，表示关注老龄相关产品的消费者在北美高达 81%，在欧洲达 76%，在日本达 67%。

银发一族拒绝被贴上“弱势群体”标签，借助科技产品重塑独立生活能力，进而推动了适老化产品的蓬勃发展，出行、营养、居家三大板块消费趋势凸显。出行方面，智能助行设备成为银发一族的“新刚需”，可自动驾驶的轮椅、GPS 助行器等单品大受欢迎。营养补充方面，消费者对个性化、精准化营养的需求在增加，例如根据消费者运动量/骨密度数据定制的关节健康补充剂等。居家生活方面，老年消费者期待无论是日常护理产品或是居家支持设备，产品设计都能兼顾隐私保护和美感，例如支持居家护理的升降椅与智能床垫、能够监测心率变异率和预警抑郁倾向的智能手环等。

趋势二：对抗焦虑的“睡眠革命”

在职场压力和数字生活常态化叠加的当下，全球不少消费者正面临睡眠焦虑。数据显示，美欧日地区平均 40% 的 Z 世代成年人每周至少经历三次睡眠焦虑，较前几年显著增加。与此同时，八成左右的消费者对助眠产品有期待，尤其是非药物的智能协助产品。

面对这一全球性的睡眠挑战，美欧日消费者对于解决方案偏好各有侧重。美国消费者倾向于 AI 助眠，比如通过监测和调节睡眠时的体感温度来协助自己进入深度睡眠。因此，美国对于智能家居的支付意愿高达 76%，也是全球智能电动床消费规模最大的地区。日本消费者更习惯利用营养保健品助眠，超过 70%

的消费者会使用助眠类保健产品。欧洲消费者则对人工合成的化学产品接受度低，以植物为基础、非药品式的产品更能吸引他们，例如以植物基为核心的睡眠喷雾等。

趋势三：精致至极的“智美日常”

随着创新技术在日常美容中的加速应用，全球消费者正在“武装到牙齿”“精致到发梢”。数据显示，超 60% 的美欧日消费者将口腔护理视为其社交形象管理的重要组成部分。口腔护理与美容设备智能化相结合，满足消费者对个性化、精准健康及美学设计的多重需求，比如智能牙刷通过智能传感器、压力监测等技术实现个性化护理等。

与此同时，肤发作为传统社交形象管理的对象，消费者期望护肤护发工具可以满足他们更细致的场景，利用 AI 科技为他们带来高效的护理，同时避免可能的伤害。调研显示，超过 50% 的美欧日消费者愿意为肤发智能设备买单，北美消费者的购买意愿高达 66%。美容工具领域随着这一趋势迎来诸多创新升级，例如抗皱抗衰设备采用 AI 肌肤诊断、吹风机向轻量化和静音化迭代，满足“高效护理”与“居家 SPA 仪式感”的双重需求，体现“科技即美学”的趋势。

趋势四：自然至上的“净粹美学”

近年来，消费者的健康与可持续意识呈现明显的增强趋势，他们对天然材质的偏好已从液体沐浴产品延伸至工具品类，他们愿意为天然、有机和环保产品支付更高价格。在美妆领域，76% 的欧洲消费者更愿意为天然成分的工具增加预算，这个数字在北美为 60%，在日本为 56%。这一趋势推动天然有机产品领域不断推陈出新，例如：强调“可持续包装”、契合“慢

生活”与“环保主义”价值观的植物纤维沐浴刷及可降解搓澡巾等。

趋势五：细节致美的“轻妆时代”

在快节奏生活与情感疗愈需求的双重驱动下，美妆行业迎来了一场注重细节与舒适的“轻妆革命”，从指尖微艺术到妆容疗愈力，勾勒出融合艺术感、功能性和情绪联结的新美学图景。以日本为例，近年来日本消费者对美甲的需求持续上涨，多样化的美甲产品能够满足他们对于“低成本高颜值”的需求；此外，传统美妆产品则从轻便和低敏的角度帮助消费者打造自然的皮肤元气感。据统计，超过 2/3 的日本消费者认同轻便美妆工具是通勤必备；79%的日本消费者认为低敏无粉体彩妆的重要性很高。消费者需求推动了轻便、舒适美妆产品的热销，比如，如“通勤族必备”的粘贴式眼膜、便携补妆笔，主打低敏养护的无粉体配方腮红和唇彩等。

趋势六：安心守护的“育儿新定律”

调研显示，全球范围内超半数的新手父母在育儿过程中感受到社会压力。这些压力来源于父母对孩子健康成长的担忧、幼儿出行的安全、育儿本身的疲劳和平衡工作的挑战等。在选购婴儿产品时，美欧日消费者最关注的三个因素从高到低依次是安全性、环保材质和智能检测功能。在日本，86%的消费者将安全置于首位，这个数字在欧洲为 78%，在北美为 69%。同时，48%的美国消费者愿意拥抱智能技术，这个数字在欧洲为 31%，在日本为 27%。

美欧日在育儿产品的消费上既有共性也存在差异。共性上，消费者普遍优先选择有环保认证的婴儿产品，比如有机棉

尿布、可持续且环保的婴儿奶瓶等。各地区的差异上，美国中产家庭推崇“算法喂养”，因此美国是全球智能奶瓶消费的重要组成部分；日本职场父母青睐“无感监护”，高级婴儿监视器消费得以蓬勃发展；在安全出行方面，欧洲由于男性育儿参与度高，消费者会格外关注安全座椅的多功能模块，例如：让男性育儿更便捷的户外安全座椅、多功能尿布包等。

深圳广告媒体企业在加纳落地发展的机遇分析²

近年来，越来越多的深圳企业开始“走出去”，不再只满足于国内市场，而是把业务发展到海外，尤其是非洲。非洲很多国家发展潜力大、市场竞争相对较小，成为了很多中国企业的新方向。深圳作为中国改革开放的前沿城市，不但在科技方面走在前面，在广告、媒体、数字营销这些行业也发展迅速。许多深圳广告公司有技术和创意，适合出海找到新的增长机会。加纳政治稳定、智能机普及率高，青年人占比高，爱上网、爱社交，这些都为深圳广告公司提供了很好的发展空间。

一、加纳背景简介

加纳位于非洲西部，人口约 3,300 万，是西非地区政治最稳定、营商环境最优越的国家之一。该国实行民主选举制度，总统每四年通过选举产生，近年来历届政府均能实现平稳交接，这体现了其政治制的稳定。当前，加纳经济正保持相对稳定的增长态势。世界银行报告指出，2024 年其 GDP 增长约 5.7%，且预测 2025 年其经济增长会达到约 4.3%，这也反映了其

² 作者：何泽星、邓润哲，深圳市贸促会驻加纳经贸联络处。

较强的经济韧性 (World Bank, 2022)。

在智能手机普及、电商发展与移动支付等与互联网“数字化”密切相关的领域，加纳也呈现出快速发展趋势。据统计，截至 2025 年初，加纳有 2430 万人使用互联网，互联网普及率为 69.9%，其中 795 万为社交媒体用户，占总人口的 22.9% (DataReportal, 2025)。与此同时，加纳人口结构年轻，人口中位年龄仅为 21.3 岁，而青年群体对数字化生活方式的接受度极高，社交媒体已成为加纳民众获取信息与开展社交互动的主要渠道 (DataReportal, 2025)。根据 NapoleonCat (2025) 的数据显示，目前加纳的 Facebook 用户约 1,085 万，Instagram 用户约 247 万，而根据 DataReportal 的数据显示 YouTube 用户数量也已超过 700 万。

除此之外，加纳政府对外资总体持友好态度，市场开放程度较高，尤其在制造、建筑和零售等领域。近年来，加纳政府通过多项投资激励措施，为外国企业创造了稳定而有吸引力的营商环境。加纳财政部也多次公开表示，欢迎中国企业在加纳设立本地机构，扩大投资与业务运营。目前，中国品牌在加纳的认可度持续提升，本地消费者普遍认为中国产品性价比高、质量可靠，尤其在汽车、电子产品与日用品等领域表现突出。

在以上背景下，深圳广告媒体企业在加纳落地设立本地公司，面向当地市场提供广告与品牌推广服务，具有显著的优势。凭借成熟的数字广告技术、丰富的内容创作经验及高效的运营能力，深圳企业可协助加纳本地品牌提升形象、拓展市场渠道，并推动数字营销在当地企业中的应用。这不仅契合加纳市场数字化转型趋势，也为深圳企业开辟了具有长期增长潜力

的新兴市场。

二、加纳广告行业现状

加纳广告行业尚处于发展阶段，数字化转型正在缓步推进，与中国相比仍存在明显差距，但正是这种差距构成了机会。据研究表明，加纳目前的传统广告依然在市场中占有主导地位，尤其是电视、广播和户外广告，在 2025 年市场规模预计为 1.018 亿美元 (Statista, 2024)。在城市地区，此类广告形式尤为普遍，以首都阿克拉为例，在主要道路及交通交汇处，街道两侧密集分布着各类广告载体，静态广告牌与户外 LED 显示屏随处可见，持续循环播放各类商业宣传内容。

与此同时，有报告称目前约 90% 的加纳电视与广播台因广告收入下滑而运营困难，加纳广告正在经历数字化转型，向数字平台转移，许多广播与电视媒体开始将内容上传至数字平台（例如 YouTube）以期待通过新渠道营收生存 (CITI NEWSROOM, 2025)。随着近年来，加纳互联网使用量的激增，品牌现在有机会接触到比以往更广泛、更多样化的受众。根据报告，截至 2025 年初，该国移动连接数已达约三千八百万条（即每人超过一条连接）而社交媒体 Facebook、Instagram 与 TikTok 等平台在当地的使用普遍且频率高，成为品牌接触受众、收集反馈与开展定向广告活动的重要渠道 (DataReportal, 2025)。

尽管加纳广告业正逐步发展，但整体水平仍相对有限。本加纳本地广告行业整体仍处于发展阶段，大多数广告公司规模较小、设备简陋，专业化程度有限。根据研究，阿克拉地区的广告与广播公司普遍缺乏先进的拍摄、照明和音频录制设备，许多机构依赖租赁方式进行广告制作，既增加了成本，也影响

了制作质量与效率 (Agyarkoh, 2020)。另一项关于广告公司绩效驱动因素的研究指出, 当地企业在技术应用与管理流程方面普遍落后, 尚未形成完善的数据分析与广告投放优化体系, 难以为客户提供系统化、可量化的整合营销服务。同时, 还有报告显示, 本地行业还面临可靠市场数据不足、受众定位不精准、广告效果评估体系缺失等问题 (Boateng et al., 2022)。总体而言, 加纳广告业尚处于发展阶段, 行业升级与专业化服务需求显著, 这为具有成熟数字广告技术与整合传播能力的深圳企业提供了广阔的市场“补位”空间。

三、深圳广告企业的优势

(一) 技术和硬件领先。深圳的广告公司不仅仅专注于创意设计, 很多企业还同时拥有自主生产能力, 能够提供像 LED 显示屏、互动广告机等各类广告设备。如果把这些设备和技术带到加纳, 不仅能大大提升广告的视觉效果和传播效率, 还能为本地图市场提供设备销售或租赁服务。一方面帮助企业提升品牌曝光, 另一方面也为广告公司带来新的盈利渠道, 在本地打开更大的发展空间。

(二) 营销经验丰富。在中国这样竞争激烈、节奏极快的市场环境中成长起来的深圳广告人, 早已在短视频、直播、电商广告等领域积累了丰富的实战经验, 对用户心理、平台规则和内容转化都有深入的理解。而相比之下, 加纳在这方面的发展还处于起步阶段, 很多企业刚开始尝试线上推广, 对内容创意和投放策略还不够系统。深圳的广告公司如果进入加纳市场, 不仅能带来成熟的运营模式和创意思路, 还能迅速提升本地企业的线上传播效果, 真正实现技术和经验上的“降维打

击”。

（三）成本优势与执行力。深圳的广告公司在长期的市场竞争中形成了非常强的成本控制能力，特别擅长用有限的预算做出最大化的广告效果。从创意策划到渠道投放，每一分钱都花得精准高效。这种务实、灵活的做法，非常适合像加纳这样预算相对有限、但又希望看到实效的小市场。对于本地企业来说，既能获得专业服务，又不必承担高昂成本，是一种性价比很高的选择。

（四）视觉审美好，创意不老套。无论是平面设计、视频剪辑，还是整套品牌视觉包装，深圳的广告公司在风格上都更现代、更有潮流感，紧跟全球审美趋势。在中国这样更新速度快、审美要求高的市场中打磨出来的设计团队，对画面感、节奏感和视觉冲击力都有很强的把控能力。而这些恰恰是加纳年轻人喜欢和追求的风格。对于希望吸引年轻消费者的本地品牌来说，和深圳公司合作，不仅能提升整体形象，还更容易在社交平台上引起关注和传播。

四、行业风险

虽然加纳市场机会不少，但深圳的广告公司如果要真正落地发展，一些潜在的问题需要提前做好准备和适应。

（一）存在一定文化差异。应充分考虑当地的宗教信仰与文化习俗：某些在国内被视为正常的设计或表达方式，如宗教色彩过强的内容、不符合当地着装规范的画面，甚至部分幽默元素，可能在加纳被视为不尊重或不当。因此，广告内容需注重文化适配与本地化表达，确保在传播效果与社会接受度之间取得平衡。

（二）付款周期长，财务回款慢。加纳市场中相当一部分是小微企业或初创品牌，他们虽然有广告需求，但其资金实力有限，付款意愿与履约能力相对较弱。有时候项目已经交付完成了，客户可能要求分期付款，也可能会出现恶意拖欠。另外，加纳货币汇率时常波动，这些账期行为都会增加财务风险。

（三）法律监管不完善。加纳虽然整体上支持外国投资，但广告行业相关的法律规定不够细，有时候政策变动频繁。另外，政府效率无法与国内相比，广告内容要通过文化与新闻部审核，需要数周的审批时长。街头广告牌需要地方政府批准，审核周期至少需要一周以上。除此之外，一些广告（比如医院、烟草等）是禁止或限制的，需要对当地法律法规有充分了解。

五、总结

深圳广告媒体企业在加纳的发展前景广阔，但要实现稳健落地，仍需保持务实态度与长远规划。企业在初期进入阶段不宜急于扩大规模，而应从小型项目入手，在实践中逐步了解当地市场环境与行业规律。同时，应充分重视加纳的宗教信仰与文化差异，避免因广告内容或表达方式不当而引发文化冲突。在人力配置方面，建议配备具备英语或本地语言能力的员工，以提升沟通效率和客户服务质量。在业务拓展过程中，还需审慎评估客户的付款能力，合理规划现金流，确保运营的可持续性。此外，企业在落地前应深入了解加纳广告业的监管制度、审批流程及相关法律要求，依法合规开展业务。只有真正适应了当地节奏，做好本地化，深圳广告媒体公司才能在这里扎根

发展，做出成绩。

泰国数字经济与深圳高新技术产业的融合研究 (下)³

一、融合的经济影响

(一)对泰国经济的影响

经济增长：泰国的数字经济在近年来快速增长，预计到2025年将占国内生产总值的30%。深圳高新技术产业的引入，将加速泰国的数字化转型，推动经济增长。泰国政府通过“东部经济走廊”(EEC)计划，吸引外资，推动高附加值产业的发展。

技术转移：深圳的高新技术企业在泰国设立研发中心和生产基地，促进了技术转移和本地创新能力的提升。

产业升级：通过引入深圳的先进技术和管理经验，泰国的传统产业如汽车制造和电子产业得到了升级，提升了国际竞争力。

(二)对深圳经济的影响

市场扩展：泰国作为东盟的重要成员国，为深圳企业提供了广阔的市场，通过在泰国投资，深圳企业能够更好地进入东盟市场，扩大市场份额。中国政府通过“一带一路”倡议，鼓励企业在东南亚地区投资，进一步推动了深圳企业在泰国的市场扩展。

成本优势：泰国的劳动力成本相对较低，深圳企业在泰国

³ 作者：朗明文，深圳市贸促会驻泰国经贸联络处。

设立生产基地，可以降低生产成本，提高利润。

品牌影响力：深圳企业在泰国的成功投资和运营，提升了其在国际市场的品牌影响力和声誉。

创新合作：深圳与泰国在科技创新领域的合作，将促进双方在新技术研发和应用方面的共同进步。

(三)双方经济互补性分析

产业互补：泰国在农业、旅游业和制造业方面具有优势，而深圳在高新技术、电子信息和智能制造方面具有领先地位。两地的产业结构互补，有助于实现资源的优化配置。

政策支持：泰国政府通过“东部经济走廊”（EEC）计划吸引外资，推动高附加值产业的发展；深圳则通过粤港澳大湾区建设，促进区域经济一体化，为双方合作提供了政策支持。

技术共享：深圳的先进技术和管理经验，通过与泰国的合作，得以在泰国推广和应用，促进了泰国的产业升级和经济发展。

二、融合的社会影响

(一) 就业与技能提升

泰国与深圳在数字经济和高新技术产业的融合，对就业和技能提升产生了显著影响。

就业机会增加：深圳企业在泰国的投资，如华为的 5G 项目和比亚迪的新能源汽车基地，创造了大量就业机会，特别是在高科技和制造业领域。这些项目不仅提供了直接的就业岗位，还带动了相关产业链的就业增长。

技能提升：深圳的高新技术企业在泰国设立研发中心和培训机构，帮助泰国培养本地高科技人才。例如，华为在泰国设

立了多个培训中心，提供 5G 技术、人工智能和大数据等方面的培训课程，提升了泰国劳动力的技能水平。

创业机会：数字经济的发展为泰国的创业者提供了新的机会。深圳的创新生态系统和创业经验为泰国的初创企业提供了借鉴和支持，促进了本地创业环境的改善。

（二）社会数字化转型

泰国的数字化转型在与深圳高新技术产业的合作中得到了显著推进。

数字基础设施建设：深圳的技术和经验为泰国提供了重要支持，特别是在 5G 网络、人工智能和物联网等领域。

数字政府：泰国政府实施了一系列政策和措施，推动数字政府建设，提高公共服务的效率和透明度。深圳的数字政府经验为泰国提供了参考，促进了政府管理的现代化。

智慧城市：泰国在智慧城市建设方面取得了显著进展。深圳的智慧城市技术和解决方案在泰国多个城市得到了应用，提高了城市管理效率，改善了居民的生活环境。

（三）生活质量的提升

数字经济和高新技术产业的融合对泰国居民的生活质量产生了积极影响。

医疗健康：数字医疗技术的发展使得更多人能够享受到优质的医疗资源。例如，远程医疗平台的应用，使得偏远地区的居民也能获得专家诊疗服务，提升了医疗服务的可及性和质量。

教育资源：数字教育的发展使得更多人能够享受到优质的教育资源。如在线教育平台的普及，使得学生可以通过互联网

获得高质量的教育内容，促进了教育公平。

生活便利：数字技术的应用提高了居民的生活便利性。如电子支付的普及，使得购物、交通等日常生活更加便捷。智能家居设备的应用，提高了家庭生活的舒适度和安全性。

三、未来前景

（一）进一步合作的潜力

泰国和深圳在数字经济与高新技术产业方面的合作潜力巨大。泰国的“数字泰国”战略和深圳的高新技术产业政策为两国的合作提供了坚实的基础。泰国政府积极推动数字化转型，致力于通过数字技术提升经济竞争力。深圳作为中国的科技创新中心，拥有丰富的高新技术资源和经验，可以为泰国提供技术支持和创新合作机会。具体合作领域包括：

数字基础设施建设：深圳在 5G、物联网和智能城市建设方面具有领先优势，可以帮助泰国加快数字基础设施的建设。

电子商务和数字贸易：泰国的电子商务市场快速增长，深圳的电商平台和技术可以促进泰国数字贸易的发展。

智能制造和工业 4.0：深圳的智能制造技术可以帮助泰国实现工业升级，推动传统产业向智能化转型。

（二）数字技术的进步与创新

数字技术的进步和创新是推动泰国和深圳合作的重要动力。近年来，人工智能、大数据、云计算和区块链等技术在**全球范围内迅速发展。这些技术的应用不仅可以提升产业效率，还能创造新的商业模式和经济增长点。

人工智能：AI 技术在医疗、金融、制造等领域的应用，可以提高生产效率和服务质量。

大数据：通过大数据分析，企业可以更好地了解市场需求，优化供应链管理，提高决策效率。

云计算：云计算技术可以降低企业的 IT 成本，提高数据处理能力，支持企业的数字化转型。

区块链：区块链技术在金融、物流和供应链管理中的应用，可以提高透明度和安全性，降低运营风险。

（三）预期的经济与社会效益

泰国和深圳在数字经济与高新技术产业的合作预期将带来显著的经济和社会效益。

经济效益：合作将促进两国的经济增长，创造新的就业机会，提升产业竞争力。预计 2025 年，泰国的数字经济规模可达到 570 亿美元，占国内生产总值 30%。

社会效益：数字技术的应用将改善公共服务，提高生活质量。例如，智慧城市建设可以提升城市管理效率，改善交通和环境问题。

创新驱动：合作将推动技术创新，促进知识共享和人才培养，提升两国在全球科技领域的竞争力。

四、结论与建议

泰国数字经济与深圳高新技术产业的融合研究表明，双方在政策、技术和市场方面具有高度的互补性。泰国的“数字泰国”战略和深圳的高新技术产业政策为合作提供了坚实的基础。通过合作，泰国可以借助深圳的技术和经验，加速其数字经济的发展，提升在全球价值链中的地位。深圳企业在泰国的投资不仅促进泰国的经济增长，还将推动技术转移和本地创新能力的提升。相关建议如下：

（一）加强政策对接。建议泰国和深圳进一步加强政策对接，制定共同的发展规划和合作框架，确保双方在数字经济和高新技术产业的合作顺利推进。

（二）推动技术合作。鼓励两地企业在数字技术领域开展深入合作，特别是在 5G、人工智能和物联网等前沿技术方面，政府可以提供资金支持和税收优惠，激励企业进行技术创新和合作。

（三）促进人才交流。建立人才交流机制，推动两地高校和科研机构的合作，共同培养数字经济人才，通过设立奖学金和培训项目，吸引更多的高科技人才参与合作。

（四）优化营商环境。泰国和深圳应共同努力，优化营商环境，简化行政审批流程，提供更多的投资便利，吸引更多的企业参与合作。

【企业直通车】

中国太平洋财产保险股份有限公司深圳分公司

中国太平洋财产保险股份有限公司深圳分公司（以下简称太保产险深分）成立于 1992 年，是中国太保集团旗下产险子公司的城市型分公司。作为太保集团在粤港澳大湾区的核心分支机构，自成立以来一直深耕深圳市场。业务范围涵盖财产保险类各个方面，建立了专业化、规范化和市场化的风险经营管理机制，提供各种财产保险、责任保险、短期健康保险和意外伤害保险等业务。公司承保业务涉及电力能源、新能源、石油化

工、基础设施建设以及金融贸易、船舶汽车、机械设备、电子通讯、仓储物流、纺织烟草、科技创新等各行各业、各个领域。

当前国际市场环境复杂多变，全球经济增长整体放缓，从宏观经济、行业背景、买家自身情况，一环一环都紧扣着企业的发展。国际贸易中，赊销已成为主流交易方式，但也带来了巨大的信用风险。太保作为国内第一批获得信用险牌照的综合性保险公司，超过 66000 家全球投保客户，数据库拥有 8500 万家全球企业最新财务信息，强大的供应商网络拥有更及时、有效的风控功能。太保产险可为企业提供一站式信用保险服务。

随着企业“走出去”步伐加快，知识产权海外纠纷数量呈逐年上升趋势，维权成本高、取证难度大、赔偿执行难等问题成为制约企业创新发展的痛点。据统计，近年来我国企业海外知识产权纠纷年均增长率超过 20%，每起案件的平均维权成本高达 50 万至 500 万美元，不少企业甚至因高额诉讼费用而被迫放弃维权。太保产险深分紧密关注出海企业面临的种种知识产权困境，为企业提供涵盖知识产权侵权责任、维权费用等多个方面的保险保障，为企业的创新成果穿上“防护甲”。关于企业贸易过程中，您的任何风险保障需求，欢迎联系 (0755)-2269 5853。（根据中国太平洋财产保险股份有限公司深圳分公司供稿整理）

报：市领导；中国贸促会领导，广东省贸促会领导。

送：市直各有关单位，各区（新区、深汕合作区）；各省市贸促会。

发：市有关商协会、重点企业。

编辑：吴迪、吴思宇

审核：杨宏宇

电话：0755-33358492