

深圳贸促

2025 年 11 月刊（总第 110 期）

中国国际贸易促进委员会深圳市委员会

2025 年 11 月 25 日

【贸促工作】

- 共商共话，聚智赋能—— 2025 深圳国际金融大会圆满举办..... 1
- 中韩科技企业合作交流活动成功举办 共促技术互融与精准对接.. 3

【专题研究】

- 埃及跨境电商业务现状及深圳企业机遇分析..... 6
- 深圳金融科技企业与肯尼亚移动支付系统/分期业务的协同可能性
调查研究..... 10

【企业直通车】

- 飞帆泰科技：触控视界的全球耕耘者.....21

【贸促工作】

共商共话，聚智赋能—— 2025 深圳国际金融大会圆满举办

11 月 19-21 日，由深圳市人民政府主办，深圳市贸促会、深圳市地方金融管理局、深圳国际商会承办的第十九届深圳国际金融博览会在深圳会展中心（福田）举行。展会同期，深圳市贸促会积极引入金融学界、业界专业资源，联动中国人民大学举办 2025 深圳国际金融大会。作为第十九届深圳国际金融博览会的重点配套活动之一，本届大会以“金融强国建设与大湾区高水平对外开放”为主题，中外嘉宾共商金融发展大计，共话湾区合作新篇。

汇聚来自 45 家银行保险证券监管机构、36 所学校和研究机构、36 家国内外头部金融机构的重磅嘉宾，以及国际货币基金组织（IMF）、国际清算银行（BIS）、环球银行金融电信协会（SWIFT）、东盟与中日韩宏观经济研究办公室（AMRO）等多家国际组织代表，吸引近十位外国领事馆嘉宾，340 家金融及科技企业代表参会，活动累计吸引观众超 2700 人次。

本届大会精心设计“1+4+9”议程体系，包括 1 场开幕式、4 场全体大会和 9 场平行会议。开幕式以“金融强国建设与大湾区高水平对外开放”为主题，强化深圳在新发展格局中的金融支撑与链接功能；4 场全体大会分别聚焦“科技创新与国际产融结合”“全球金融市场与政策创新”“金融开放与世界经济展望”等核心议题，致力于为深圳探索制度型开放、完善金融市

场体系提供理论支撑和实践方案；9场平行大会覆盖金融文化、跨境生态、保险投资、企业出海与金融人才培养等专业领域，着力构建支持深圳金融高质量发展的全方位研讨体系，汇聚政产学研用各界智慧，助力深圳打造产业科技创新中心和金融服务实体经济高地。

开幕式上，韩国前总理、第56届联合国大会主席韩升洙发表视频致辞。他表示，真正的金融强国必须成为维护全球稳定、推动可持续发展的重要力量，中国坚定推进高水平对外开放，为世界提供重要“压舱石”，传递了自信与合作的明确信号。深圳已成为全球金融、前沿科技和韧性供应链的重要枢纽，作为粤港澳大湾区发展的核心引擎，要更好服务实体经济发展，大力支持审慎的金融创新，积极推动绿色和包容性发展，确保发展成果惠及社会各个群体。

中国人民大学党委书记张东刚致辞表示，粤港澳大湾区是金融创新和开放的先行前沿阵地，希望通过此次大会聚理论之力，融科技之新，循战略之向，拓开放之界，深化全球金融交流合作，共同推动大湾区建设为引领全球经济发展的强大增长极，为全球金融发展稳定注入新动能、正能量。

原中国保监会副主席周延礼在主题演讲中表示，“十四五”期间，大湾区金融保险业发展成就显著。保险业要更好发挥作为经济社会“减震器”与“稳定器”作用，助力“十五五”时期大湾区金融安全与发展，为推进中国式现代化建设贡献保险力量。

全国社会保障基金理事会原副理事长王忠民则指出，AI技术快速迭代，推动金融资产中的科技应用发生快速且深刻的转

型。大湾区凭借良好的资本市场生态、产业链协同与制度创新，正成为“轻资产、重资本”转型的核心实践区域，要持续推进这一转型进程，推动产业链共赢与创新迭代，助力金融强国建设。

会上，“中国人民大学国际金融卓越人才大湾区实践基地”正式揭牌成立。该基地立足粤港澳大湾区发展需求，深化拓展与大湾区校地合作，依托中国人民大学学科和资源优势，链接学界前沿与产业一线，着力培育更多掌握全球金融运行规律、具备过硬金融专业本领的高素质人才，为金融强国建设与大湾区高水平对外开放提供坚实人才支撑。

活动期间，不仅发布了《中国金融形势分析》等4篇权威报告，以及招商银行“科技金融4×3矩阵式综合服务方案”等多项成果，提炼产出104条行业核心观点，更推动“中国人民大学国际金融卓越人才大湾区实践基地”等项目落地深圳，为大湾区“科技—产业—金融”良性循环注入新动能。大会获得150家媒体聚焦报道，产出百余篇深度稿件，总阅读浏览量达2750万人次，既彰显了深圳作为全球产业金融中心的核心吸引力，也为“十五五”时期金融高质量发展与高水平对外开放贡献了湾区力量。

中韩科技企业合作交流活动成功举办 共促技术互融与精准对接

近日，由深圳市贸促会、全球服务中心、韩国中小风险企业部、韩国 INNOBIZ 协会主办的中韩科技企业合作交流活动在

深圳成功举办。活动以“技术互融·精准对接”为主题，吸引了中韩两国 60 多家“专精特新”类企业和行业商协会代表参会。现场设置了无人驾驶、无人机、软件、金融、机械材料、电池电子器件等六大专项对接区，涵盖人工智能、智能制造、半导体材料等前沿领域，为两地企业搭建了高效务实的合作平台。

聚焦产业痛点 搭建双向赋能桥梁

作为韩国中小风险企业部下属的韩国 INNOBIZ 协会，汇聚了 2.2 万余家获政府认证的技术创新型中小企业，协会企业总销售额约占韩国 GDP 的 9.8%，出口额占韩国中小企业总出口的 35%，是韩国科技创新的中坚力量。此次 INNOBIZ 协会精选 12 家在无人机、通信安全、第四代电池制造等具备核心技术优势的企业，与深圳企业开展面对面的精准对接。

韩国 INNOBIZ 协会会长丁旷天在活动中表示：“深圳是中国创新生态链的关键一环，深圳完善的供应链、活跃的资本市场与丰富的应用场景，对韩国专精特新企业极具吸引力，期待今天的面对面交流，能为两国企业碰撞出更多合作火花。”

活动现场，深圳市贸促会相关负责人在发言中提到，2025 年上半年深圳对韩进出口 1211.1 亿元，同比增长 6.4%，其中出口以机电产品为主，进口集中在半导体材料和精密设备，不仅彰显了两地经贸合作的坚实基础，更印证了中韩科技产业优势互补、携手共赢的广阔前景。韩国在半导体材料、精密制造等领域的技术优势与深圳完善的产业链生态形成天然互补。

本次活动通过“主题演讲+专场对接+技术展示”的形式，精准匹配中韩企业技术需求与市场资源。数据显示，目前已有

超过 300 家韩国企业在深设立分支机构，其中三星、LG 等企业均在深建立研发中心。

深度对接成果显著 企业合作意向强烈

活动现场，全球服务中心与韩国 INNOBIZ 协会签署合作备忘录，双方将在信息共享、市场拓展、落地孵化等方面建立常态化机制，为后续企业对接提供“一站式”服务支撑。

交流环节，玄羽科技、宗泰电机、深视智能等 20 多家深圳优秀科技创新企业与韩国 INNOBIZ 协会 12 家韩方专精特新企业进行一对一洽谈，现场交流对接，达成多个初步合作意向。深圳安诺机器人公司在活动现场展示了自主研发的冰激凌机器人，嘉宾品尝后赞不绝口。深圳时空壶技术公司还为会议提供了旗舰产品 AI 同传耳机，为中韩企业家自由交流环节提供了有力支持。

深圳市深视智能科技有限公司负责人表示：“我们公司的收获非常大，成功对接了多家韩国公司，后续将通过公司的韩国分部持续跟进。”深圳市利信辉智慧连接有限公司负责人表示：“通过本次活动我们找到了韩方的合作伙伴，已经进行初步沟通并建立了联系，后续将持续跟进，达成合作。非常感谢深圳市贸促会能够给我们带来这次机会。”

时间在坦诚的沟通与热烈的洽谈中悄然流逝，但合作不会止步于会场。深圳市贸促会将继续发挥桥梁纽带作用，携手韩国 INNOBIZ 协会及全球服务中心，共同打造中韩科技合作“深圳样板”，为两地经济高质量发展注入新动能。

【专题研究】

埃及跨境电商业务现状及深圳企业机遇分析¹

一、埃及跨境电商发展概况

过去三年（2022-2025），埃及电商市场保持快速增长，线上消费渗透率提高，跨境交易成为重要增长点。电子产品、时尚服装、美妆个护和家居用品是最受欢迎的跨境商品。政府持续出台数字经济和电子支付支持政策，但税务与海关合规要求也在提高。未来3-5年预计仍将保持10%-15%的复合增长率，跨境业务将进一步本地化与规范化。

2025年埃及的用户数量有所增加，到2025年2月达到约963万用户，这一增长是由于电信基础设施的发展、第四代和第五代网络的扩展以及该国重要部门的数字化转型导致许多领域对互联网的依赖增加，例如远程教育、电子商务和通过互联网提供的政府服务，以及智能手机的普及，促进了许多人的访问从用户到互联网。

市场规模与增长。根据多家市场研究机构（如Mordor Intelligence、PS Market Research等）的数据，埃及电子商务市场在2023年约为8亿美元左右，预计2028年将超过15亿美元，2030年将超过19亿美元。跨境电商部分增长更快，部分细分领域复合年增长率超过20%。

消费驱动因素。主要驱动因素包括：智能手机普及、移动支付发展、年轻消费者对海外商品需求上升。疫情后消费者的

¹ 作者：黄振东，深圳市贸促会驻埃及经贸联络代表处。

线上购物习惯固化，跨境购买品牌和差异化产品成为常态。

热点行业与主流平台。跨境热销品类包括电子产品、时尚服装、美妆个护、小家电与生活用品。主要平台包括 Jumia、Amazon Egypt、Noon 等。此外社交媒体电商（如 Facebook、Instagram）正在快速增长。

二、埃及跨境电商政府政策与监管环境

（一）税务与 VAT 政策

埃及税务局（ETA）发布了针对非居民提供的数字服务和其他远程服务的增值税（VAT）指南。根据 2023 年第 160 号部长令，该指南概述了通过各种平台（包括网站、社交媒体商店和应用程序）向埃及客户提供数字和远程服务的非居民供应商的增值税义务。

要根据简易登记制度进行注册，非居民供应商必须在埃及税务管理局（ETA）网站上创建账户，并满足特定条件，例如任何 12 个月内营业额需达到 50 万埃及镑。若服务属于专业及咨询类服务且适用增值税减税政策，则无论营业额高低均需注册。完成注册后，非居民供应商及电子数据处理服务提供商（EDPs）即可提交简化申报表。

（二）海关与进口监管

埃及政府强化跨境进口监管，要求货物申报、原产地证明与安全合规文件齐全。对低值包裹加强查验以防走私。清关时间逐步缩短，但仍是跨境运营的主要成本点。

（三）政府数字经济与基础设施支持

根据埃及 ICT 2030 战略，埃及政府正在进行一系列投资、能力建设和培训计划、数字政府服务改革和基础设施升级。该

战略呼吁推出新举措，通过重点关注能力建设、电子设计和制造以及技术园区，最大限度地发挥 ICT 部门对埃及数字经济增长的贡献。该战略还包括教育、医疗保健和政府服务等领域核心政府服务数字化转型计划。

埃及的信息和通信技术（ICT）行业仍然高度强劲，2022/2023 财年增长率为 15.2%，超过了整体 GDP 增长率。该行业对 GDP 的贡献从 2019/2020 财年的 4.4% 增加到 2022/2023 财年的 5.1%。2022/2023 财年，ICT 行业的总投资激增至 42 亿美元，较上一财年大幅增长 20%。许多美国公司都驻扎在埃及，为埃及数字经济的增长和进步做出了贡献，包括 Microsoft、IBM、Amazon、Visa 等。大多数还在技能培训和劳动力发展方面积极与埃及青年互动。

通信和信息技术部（MCIT）有一项名为“我们的未来是数字化”的倡议，旨在培训 100,000 名埃及年轻人，并在市场需求旺盛的领域发展他们的 ICT 技能，包括网站设计、数据分析和数字营销。MCIT 还在 2020 年启动了“我们的数字机会”计划，以与中小企业参与数字化转型过程。与此同时，该部的数字埃及项目旨在为所有政府实体提供光缆连接。这一过程已在埃及各地的 5,300 座政府大楼中完成，完全完成后将连接约 32,000 座建筑，总成本为 60 亿埃及镑（约合 1.25 亿美元）。

三、埃及电子商务面临的挑战

尽管电子商务充满了潜力和机遇，但仍存在着让人们远离它、威胁其进步的挑战。根据通信和信息技术部的一份报告，超过 56% 的埃及家庭不具备使用电子商务的意识。

除了运输困难外，金融和法律方面也给电子商务带来了困

难。根据交通部的数据，电子合同缺乏法律认可至少占家庭使用障碍的 24%，缺乏便捷的在线支付方式占问题的 16%。然而，公司一直在研究多种解决方案来应对这些挑战，例如货到付款作为支付选项，并扩大营销活动以覆盖更多用户并提高对电子商务的认识。

尽管统计数据显示，电子商务仅花费 1 美元，而常规商业花费为 11 美元，但电子商务支出额已从 2013 年的 1.2 万亿美元增长到 2015 年的 1.7 万亿美元。根据 eMarketer 的数据，预计 2017 年将达到 2.3 万亿美元。这种增长率将为那些想要尝试该域名或已经准备好做出关键决定并在电子商务世界中开始新事业的人提供良好的机会。

尽管增长显着，埃及的电子商务仍面临多项挑战，包括：

1. 信任和安全：一些消费者出于对个人信息安全 and 产品质量的担忧，仍然不愿意在网上购买。

2. 支付方式：许多消费者依赖货到付款，这对于商家来说是一个挑战，无法管理现金流。

3. 物流基础设施：交付和运输服务需要改进，以确保高效、准时地交付产品。

四、深圳企业未来机遇

随着技术的不断发展和智能手机变得越来越普遍，推动埃及电子商务增长的机会正在出现。

中国与埃及贸易联系强，电子类出口占比高。过去 10 年来，中国在埃及的投资急剧增加。2017 年，中国崛起为埃及第六大投资国。中国在阿拉伯地区投资了 285 亿美元，创造了 23,930 个就业岗位，使埃及成为总体上获得最多就业机会的国

家，其中大部分是由中国创造的。

数字经济已成为两国交往的重点领域。随着智慧城市计划和数字化转型的兴起，华为和中兴通讯等中国科技公司扩大了对埃及电信行业的参与。这些公司不仅帮助推出 5G 基础设施，还在人工智能驱动的智能治理解决方案上进行合作。

深圳是全球电子与手机配件制造与供应链中心，埃及消费者对性价比高的手机配件、充电器、耳机、智能手表、蓝牙设备等需求量大。跨境运费/体积比有利于小件高周转产品。通过 Jumia/Amazon.eg/Noon 刊登、采用小包直邮或在埃及设本地仓，减少配送时间与关税摩擦。

深圳金融科技企业与肯尼亚移动支付系统 /分期业务的协同可能性调查研究²

本报告以深圳市贸促会驻肯尼亚经贸联络代表处年度行业调研为基础，聚焦深圳金融科技企业（以微信支付、平安科技为代表）与肯尼亚移动支付系统、分期业务的协同发展潜力。核心立足 Safaricom（M-Pesa 母公司，占内罗毕证交所总市值 42.63%）的市场主导地位，通过梳理肯尼亚移动支付与分期业务的增量需求及现存痛点，结合深圳金融科技企业的技术优势与合规经验，系统分析双方在生态补充、技术赋能、增量场景等领域的低冲突协同空间。报告运用 2023-2025 年肯尼亚央行、通信管理局及行业机构公开数据，提出“生态适配-增量试点-能力共建”的渐进式协同路径，避免与 M-Pesa 存量市场竞

² 作者：王艳鹤，深圳市贸促会驻肯尼亚经贸联络代表处。

争，为深肯金融科技务实合作提供建议参考。

一、肯尼亚移动支付与分期业务市场现状

市场规模与生态地位。肯尼亚移动支付市场呈现“生态垄断”特征，2024 年移动货币代理交易额达 8.7 万亿肯先令，较 2023 年增长 9.4%，占 GDP 比重达 53%。其中 M-Pesa 占据 92.3% 的市场份额，2024 年 3 月更接近 94.9%，其服务已覆盖 50 家银行，实现银行账户与手机钱包的互通，形成“用户-代理-商户-银行”的完整生态，成为肯尼亚金融基础设施的核心组成。

市场格局与竞争壁垒。肯尼亚移动支付市场由 Safaricom 旗下 M-Pesa 绝对主导，其余参与者如 Airtel Money（4.5%）、T-Kash（2.1%）均难以形成有效竞争。这种格局源于 Safaricom 的网络覆盖优势（占肯尼亚移动网络份额 68%）及 M-Pesa 的先发效应，2015 年肯尼亚曾计划拆分 M-Pesa 以打破垄断，最终因对国民经济影响过大而放弃，凸显其市场壁垒的刚性。

生态内的突出痛点。尽管生态成熟，M-Pesa 仍存在显著增量短板：一是跨境支付效率低，传统渠道需经美元中转，手续费达 5%-8%，到账时间超 3 个工作日；二是大额交易适配不足，单笔支付限额 700 美元，而家电、交通工具等品类平均客单价达 1200 美元，导致支付成功率下降 25%；三是离线交易体验差，非洲网络覆盖率仅 45%，离线交易占比 30%，存在资金到账延迟风险；四是代理网点数字化水平低，多数依赖传统操作模式，现金处理效率低下。

市场规模与增长潜力。肯尼亚分期业务（以 BNPL 模式为核心）依托移动支付生态快速增长，需求主要来自电子消费产品（42%）、交通工具融资（31%）、教育与医疗支出（18%）。随

着电商市场 18% 的年增长率，线上分期需求持续释放，28% 的肯尼亚消费者计划试用“先买后付”功能，但受限于风控能力，服务覆盖人群仅 800 万，存在较大增量空间。

主要参与者与运营模式。分期市场形成多元竞争格局，主要分为三类：跨界转型企业如 M-Kopa（从太阳能融资扩展至手机、电动车领域）；专业 BNPL 平台如 Lipa Later（合作商户 500 余家，信用额度最高 50 万肯先令）；垂直领域服务商如 Watu Holdings（聚焦摩托车融资）。这些企业均依托 M-Pesa 完成身份核验与还款代扣，但授信仅依赖手机运营商数据，违约风险突出，头部企业 Watu 曾在一年内利润暴跌 85%。

行业发展核心瓶颈。分期行业面临三重困境：一是风控技术薄弱，单一数据来源导致违约率高企；二是资金链紧张，融资渠道有限且成本高；三是合规压力增大，2025 年《非存款类信贷机构监管条例》草案要求强制接入征信、公开年化利率，仅 35% 的本土企业具备完整合规能力。

监管环境：规范中明确生态适配路径。肯尼亚金融科技监管从宽松转向规范，2022 年《数字信贷提供商条例》实现分期业务牌照管理，2025 年 8 月草案进一步要求分级监管与征信对接。同时，《虚拟资产服务提供商法案》拟加强跨境金融服务监管，要求境外企业通过本地合作实现合规落地。这一框架明确了“本土生态主导、外来技术补充”的监管导向，为深圳企业以合规服务商身份接入提供了路径。

二、深圳金融科技企业的核心优势与国际化基础

行业生态与技术储备：聚焦增量痛点解决方案。深圳已形成完整金融科技产业生态，2024 年企业超 1800 家。核心企业的

技术优势精准匹配肯尼亚增量需求：

跨境支付技术：微信支付通过与 Tenpay Global 合作，已实现与 M-Pesa 的直接汇兑对接，跳过美元中转环节，可将跨境结算时间缩短至 1-2 个工作日，手续费降至 2% 左右，远低于传统支付方式的 6.09%。

交易场景适配：针对 M-Pesa 大额支付限额问题，深圳企业可提供订单自动拆分技术，将超限额交易拆分为符合标准的子订单，提升支付成功率。

风控与安全技术：平安科技的多维度智能风控模型，可整合移动支付流水、话费缴纳记录等基础数据优化授信；小赢科技的 WinPROT 赢护体系在防欺诈、数据安全领域经验成熟，适配本土风控需求。

硬件支撑能力：证通电子的智能支付终端可适配低网络环境，支持离线交易数据同步，提升代理网点运营效率。

国际化经验：以生态依附模式落地非洲。深圳企业已形成适配非洲市场的“本土合作+轻资产”落地模式：微信支付通过与肯尼亚服务商 Pyxis 星汇合作，接入 M-Pesa 生态开展跨境支付，上线一年交易额突破数百万美元；平安科技以“技术授权”模式为东南亚银行定制风控系统，积累跨区域合规经验；证通电子在 2024 年中非合作论坛期间，与肯尼亚机构达成支付终端适配合作，进入试点阶段。这些经验均规避了与本土主导企业的直接竞争，适配肯尼亚市场特性。

政策支持与服务网络：降低协同落地成本。深圳企业国际化获得多层次支撑：国家层面“中非金融合作行动计划”将金融科技列为重点领域；地方设立种子期科技项目，对非洲拓展

项目给予补贴；深圳市贸促会驻肯尼亚经贸联络代表处搭建政策对接与纠纷调解平台，为企业合规接入本土生态提供保障。

三、协同可能性分析：生态依附型的需求契合与价值互补

跨境支付与大额交易适配。微信支付可依托现有合作基础，深化与 M-Pesa 的跨境技术对接：针对中肯跨境贸易企业需求，提供“先令-人民币”直接汇兑技术模块，接入 M-Pesa 后端系统——用户仍通过 M-Pesa 发起转账，资金经微信支付通道清算，不触碰 M-Pesa 本土交易存量。参考过往案例，此举可将跨境手续费从 5%-8% 降至 2% 左右，到账时间缩短至 1-2 个工作日，优先服务 100-500 家中肯小微企业。

针对大额支付限额痛点，深圳企业可向 M-Pesa 或其合作商户输出订单拆分技术，自动将超 700 美元的交易拆分为多笔合规子订单，预计可提升家电、摩托车等品类支付成功率，且不改变用户现有支付习惯。

分期业务风控辅助。平安科技、小赢科技可向 M-Kopa、Lipa Later 等分期企业提供轻量化风控支持：输出基于移动支付流水、话费记录的信用评分模型模板，协助其丰富授信维度，参考行业实践，有望帮助合作企业将违约率降低 5-8 个百分点。小赢科技的 WinPROT 体系可通过案例分享、方案适配，提升本土企业账户安全防护能力，减少简单盗用风险。所有技术输出均以“模块接入”形式适配现有系统，不替换本土企业核心架构，降低合作阻力。

跨境 B2B 与特定服务场景。聚焦 M-Pesa 覆盖不足的跨境 B2B 场景：推动微信支付联合本地服务商，为肯尼亚对华贸易中小企业提供“跨境收款+M-Pesa 本地结算”闭环服务，资金最终

通过 M-Pesa 账户落地，既满足企业降本需求，又保障本土资金流生态完整性。

深耕特定服务场景：针对在肯中资企业员工、中国游客，推动微信支付与华人商超、中餐厅合作，提供“微信支付收款+M-Pesa 清算”双通道服务——本地人沿用 M-Pesa，华人使用微信支付，两种渠道独立结算，互不干扰。这类场景用户基数有限但需求刚性，不会引发 M-Pesa 警惕。

电商与小微金融场景。对接 M-Pesa 生态内电商平台（如 Safaricom 旗下 Masoko）：为平台内中资商户提供支付技术咨询，协助开发“扫码支付+会员管理”基础方案，提升商户运营效率，参考国内经验可带动合作商户交易额增长。

针对小微企业短期资金需求，借鉴平安科技供应链金融逻辑，协助 M-Pesa 开发基于交易流水的小额信贷初步方案，额度控制在 1 万-20 万肯先令，解决商户周转问题，资金发放与回收均通过 M-Pesa 完成，强化生态内服务闭环。

合规能力辅助提升。面对日趋严格的监管要求，深圳企业可通过经验分享助力本土企业合规：平安科技将多国家监管适配经验转化为培训内容，协助分期企业完成征信接入、APR 利率披露等基础合规要求；依托联络处组织深肯合规交流会议，邀请双方专家解读《非存款类信贷机构监管条例》，帮助本土企业缩短合规适应周期。

资源对接与信息共享。针对肯尼亚分期企业资金短缺问题，深圳企业以“信息中介”身份提供支持：微信支付、平安科技将国内合作金融机构资源推荐给 M-Kopa 等优质本土企业，协助拓展融资渠道；分享自身资金管理经验，帮助本土企业优

化资金使用效率，避免直接资金注入带来的风险。借助“2025 肯尼亚—中国投资合作项目”平台，组织深圳企业参与 M-Pesa 生态伙伴对接会，促进资源精准匹配。

基础人才培养合作。联合肯尼亚高校开展实用型培训，重点覆盖“风控基础操作”“支付终端维护”“合规流程执行”等内容，参考广电运通非洲人才培养模式，通过“短期培训+案例实操”输送基础技术人才，解决 M-Pesa 代理网点数字化运营的人力短板，不涉及核心技术研发培训。

四、协同路径与实施策略

（一）三阶协同实施路径：生态适配优先

第一阶段：生态对接期（6-12 个月）。核心任务是完成需求匹配与合规备案：一是组织深肯企业对接会，重点邀请微信支付、平安科技与 M-Pesa 生态合作伙伴（如 Pyxis 星汇、Masoko）对接，明确技术适配需求；二是联合法务联盟，梳理移动支付法案等监管要求，形成《深企接入 M-Pesa 生态合规指南》；三是筛选 2 个低风险方向（跨境支付技术适配、风控模型咨询），完成肯尼亚央行备案。

第二阶段：增量试点期（1-2 年）。推进小规模、低冲突试点：一是推动微信支付与 Pyxis 星汇深化合作，开展跨境支付小范围测试，覆盖 100-300 家中肯小微企业；二是为 M-Kopa 提供风控模型优化咨询，试点期间协助其完善授信逻辑；三是在核心商圈 10-20 家连锁商户，试点部署智能支付终端，适配离线交易与订单拆分功能。试点项目均通过 M-Pesa 生态落地，员工本地化率达 70%以上，主动向肯尼亚央行报备进展。

第三阶段：稳步拓展期（2-3 年）。在试点成功基础上适度

延伸：一是扩大跨境支付服务至 1000 家小微企业，逐步降低结算成本；二是将风控咨询服务推广至 2-4 家分期企业，协助提升行业风险管控水平；三是联合设立“深肯金融科技交流中心”，常态化开展技术分享与人才培养。

（二）关键实施策略

1. 本地化与生态适配策略

合作模式：采用“技术供应商+本地服务商”的双层架构，微信支付、平安科技仅提供技术接口与方案，由 Pyxis 星汇等本土伙伴负责市场落地与合规对接。

品牌定位：明确深圳企业“生态补充者”身份，所有合作项目均突出“M-Pesa 生态赋能”定位，保留本土品牌主导权。

数据合规：严格遵守肯尼亚数据本地化要求，风控模型训练采用脱敏后的数据，不进行敏感信息跨境传输。

2. 风险防控策略

监管风险：组建含肯尼亚本地监管专家的顾问团队，建立政策变动周报机制，预留试点预算 15% 作为调整储备。

市场接受风险：优先选择 M-Pesa 生态内头部合作伙伴开展试点，利用其公信力降低市场疑虑；提供初期免费咨询服务，降低合作门槛。

汇率风险：采用阶段性结汇策略，与本地银行合作利用基础对冲工具，试点营收部分留存肯先令覆盖本地支出。

3. 政策协同策略

依托官方平台：通过联络处与肯尼亚工业化、贸易与企业发展部对接，争取试点项目的流程简化支持。

借力现有机制：组织深圳企业参与“2025 中国企业肯尼亚

投资合作考察团”，融入 M-Pesa 生态伙伴交流框架。

申请专项支持：联合本土合作伙伴申报深圳市金融科技出海基金，降低试点资金压力。

五、协同效益与风险评估

对肯尼亚市场的价值。提升服务效率：跨境结算成本降低，大额交易支付成功率提升，代理网点运营效率提升。推动行业规范化：助力 10-15 家本土企业快速满足监管要求，提升行业合规水平。

对深圳企业的收益。开拓增量市场：获取 1000 家小微企业跨境支付用户与 2-4 家分期企业合作资源。积累生态经验：形成“技术模块输出+本土伙伴落地”的非洲拓展模式，为进入其他东非国家奠定基础。完善全球化布局：依托肯尼亚枢纽地位，辐射乌干达、卢旺达等周边市场，扩大技术品牌影响力。

对深肯合作的意义。深化经贸联动：带动中肯跨境贸易结算量增长，促进深圳电子、轻工产品对肯出口。丰富合作内涵：从传统基建合作向“技术咨询+生态赋能”升级，提升中非合作质量。构建合作网络：形成“政府引导、企业互补、机构支撑”的低冲突合作生态。

潜在风险与应对措施：

风险类型	应对措施
监管政策变动风险	1. 聘请肯尼亚本地监管专家加入顾问团队；2. 预留 15%试点预算用于政策适配；3. 每月与肯尼亚央行开展合规沟通
生态接纳风险	1. 所有合作均通过 M-Pesa 认证伙伴落地；2. 公开宣传突出“生态赋能”定位；3. 邀请本土伙伴赴深圳考察技术实力

风险类型	应对措施
数据安全 风险	1. 数据处理全程本地化；2. 采用脱敏技术处理用户信息；3. 申请肯尼亚数据保护局认证
汇率波动 风险	1. 采用“小额多笔”结汇策略；2. 与本地银行合作基础对冲工具；3. 部分营收留存肯先令覆盖本地成本

六、结论与建议

（一）结论

肯尼亚移动支付与分期市场呈现“垄断生态稳固、增量痛点突出”特征，M-Pesa 的国民经济支柱地位构成直接竞争壁垒，但跨境支付、大额交易适配、风控完善等增量需求为深圳企业提供了切入空间。深圳金融科技企业的技术优势与国际化经验精准匹配肯尼亚增量需求，微信支付的跨境汇兑技术、平安科技的风控方案可通过生态依附模式落地，与 M-Pesa 形成功能互补而非替代。双方协同需遵循“生态对接-增量试点-稳步拓展”路径，以本土伙伴为桥梁，聚焦低冲突领域，既规避市场壁垒，又符合联络处“轻资产、可落地”的职能定位。协同过程中需重点管控监管适配、生态接纳与数据安全风险，通过本地化合作与合规运营保障可持续性。

（二）对深圳企业的建议

一是锚定生态伙伴优先，初期重点对接 M-Pesa 认证服务商、生态内电商平台（如 Masoko），借助其渠道与公信力快速落地，避免直接挑战 M-Pesa 核心利益。二是坚持轻量化输出，以技术模块、咨询方案、经验分享为主要合作形式，不投入核心资产，不谋求市场主导权，提升项目灵活性。三是强化合规与本地化，组建本土顾问团队，严格遵守数据本地化与监管要

求，所有技术方案适配 M-Pesa 现有系统，降低对接成本。

（三）对肯尼亚本土机构的建议

一是开放增量场景合作，M-Pesa 可适度开放跨境支付、大额交易等增量功能接口（脱敏后），通过技术补充提升生态竞争力，同时保障本土主导地位。二是借力提升服务能力，分期企业可依托深圳企业经验优化风控与合规体系，快速适配监管要求，降低违约风险与运营成本。三是参与协同平台建设，主动加入深肯金融科技交流中心，分享生态需求，引导技术合作方向贴合本土实际。

（四）对双方政府与机构的建议

一是建立生态协同沟通机制，深圳市地方金融监管局与肯尼亚央行、Safaricom 建立定期对话，明确技术合作的合规边界与支持政策。二是强化联络处服务功能，升级“政策咨询+合规备案+纠纷调解”服务，协助深圳企业对接 M-Pesa 生态伙伴，为试点项目提供协调支持。三是支持轻量化交流活动，共同资助生态合作研讨会、技术对接会等活动，避免大规模项目炒作，聚焦务实技术交流与经验分享。

（五）未来展望

随着中非金融合作深化，深圳金融科技企业与肯尼亚支付生态的协同将进入稳步发展期。预计到 2028 年，双方将实现三大突破：一是形成 3-5 个“技术补充+生态适配”的可复制案例；二是建立常态化的深肯金融科技协同机制；三是带动中肯跨境金融交易额实现明显增长。这种低冲突、高互补的合作模式，既尊重肯尼亚本土市场格局，又为深圳企业开拓非洲市场提供务实路径，将成为中非金融科技合作的典型样板。

飞帆泰科技：触控视界的全球耕耘者

在智能触控与显示技术飞速迭代的今天，深圳市飞帆泰科技有限公司始终秉持“德国技术、亚洲制造、本地服务”的核心理念，从深圳走向全球，成为工业、医疗、汽车等多领域信赖的触摸设备解决方案提供商。自 2009 年成立以来，飞帆泰以技术为根、品质为魂，在触摸显示赛道上稳步前行，书写着跨地域发展的行业篇章。

一、溯源与成长：从德国技术基因到全球化布局

飞帆泰的技术渊源可追溯至 2001 年，其创始人 Arne Weber 先生彼时已在德国投身电子设备的开发与销售领域。2006 年，faytech 品牌在德国正式诞生并专注于触摸显示器销售，短短三年便成长为当地细分领域的核心供应商。为进一步拓展全球市场并实现本土化生产，2009 年 3 月 27 日，深圳市飞帆泰科技有限公司在深圳正式注册成立，自此开启了“技术源于德国、制造扎根中国”的发展模式。

十余年间，飞帆泰的全球版图持续扩张：2013 年设立北美分公司，2018 年在印度、日本布局办事机构并于四川遂宁建成新生产基地，2022 年全资设立惠州市飞帆泰科技有限公司深化本地产能布局。如今，公司已形成以德国为总部、中国深圳为运营核心，生产基地遍布四川遂宁、广东惠州及德国伊兴豪森，销售网络覆盖北美、日韩、印度等全球主要市场的立体化格局，真正实现了“遂宁造·全球卖”的战略构想。

二、核心业务：触摸显示领域的全链条服务商

作为专注于触摸技术的高新技术企业，飞帆泰构建了从核心技术研发、产品设计制造到增值服务的完整业务体系。公司主营业务聚焦触摸显示器、触摸电脑的设计、开发、生产与销售，同时提供全贴合工艺、抗菌涂层等特色技术服务，产品广泛应用于工业控制、医疗设备、智能交通、商业零售等多个领域。

在产品矩阵方面，飞帆泰以定制化能力彰显竞争优势。其模块化前/后套件产品线支持英特尔、ARM、树莓派等多平台核心组件，可提供超 200 万种配置组合，为嵌入式应用提供灵活解决方案；27 寸智能透明冷柜凭借精准温控、节能设计等特点，成为无人零售场景的优选设备；86 英寸 4K 交互式透明显示灯箱与 RK3588 双系统电子白板，则依托全贴合技术与高性能硬件，在商业展示、教育办公领域展现出强劲实力。针对户外严苛环境，公司开发的高亮度显示屏亮度可达 4500 尼特，配合 CoolCrystal®专利技术，能在-55℃至 85℃的极端温度范围及强光、潮湿环境下稳定运行，已成功应用于壳牌 Recharge 充电站、日本加油站等场景。

值得一提的是，飞帆泰在全贴合领域形成了独特技术壁垒。公司在安徽铜陵设有胶水研发基地，自主研发的 CLEAR-BOND®粘合剂，搭配 100 级至 10000 级洁净室生产环境，实现了从胶水供应、生产线搭建到工艺培训的全贴合一站式服务，其全贴合技术可减少 65%的反光并提升 20%的抗冲击能力，是国内首家采用该技术生产 86 寸触摸屏的企业。

三、技术实力：以创新驱动品质升级

飞帆泰的发展始终以技术创新为核心驱动力。公司在德国

与中国均组建了专业研发团队，深耕触控灵敏度优化、防干扰算法、高亮度显示等关键技术，累计获得专利信息 39 条、软件著作权 21 条，构建了坚实的知识产权壁垒。通过工程师团队的反复调校，公司实现触控灵敏度分级调节与智能防滴溅算法，有效解决潮湿环境下的误触问题；自主研发的光贴合工艺则将屏幕亮度提升至行业高水平，确保户外高温强光环境下的清晰可视性。

在品质管控方面，飞帆泰严格遵循德国制造标准，生产工厂通过 ISO 9001:2015 质量管理体系认证及 SGS 指导规范，产品先后通过 IP65/IP69K 防水防尘认证、7H 硬度测试等多项权威检测，抗菌涂层、防爆玻璃等定制化选项更满足医疗、工业等特殊领域的严苛需求。这种对技术与品质的双重追求，使其获得“高新技术企业”“专精特新中小企业”等多项资质认定，成为行业品质标杆。

四、市场表现：从海外标杆到本土崛起

凭借深厚的技术积淀与可靠品质，飞帆泰的产品赢得了全球客户的认可。在海外市场，公司长期为西门子、汉莎航空、博世、高通等国际知名企业提供配套服务，产品 95% 曾远销欧美、日韩等地。近年来，公司加速布局国内市场，成功与中国文旅集团、宇通客车等龙头企业达成合作，推出智能公交站台显示系统并参与出入境口岸广告机等重点项目，国内销售额占比从不足 1% 提升至约 5%，2024 年国内销售收入突破 1000 万元，实现了“墙外香”到“墙内红”的跨越。

稳健的市场拓展推动企业业绩持续增长。2024 年，飞帆泰实现销售收入近 9000 万元，同比增长 5%；2025 年订单已排产

至年底，全年目标锁定 1.5 亿元，生产基地每日满负荷运转 10 小时，展现出强劲的市场需求与发展韧性。

五、结语：以触控技术链接全球智能未来

从德国的技术萌芽到深圳的产业扎根，从单一产品销售到全链条解决方案输出，飞帆泰以“技术全球化、制造本地化、服务精准化”的发展战略，在触摸显示领域构建了独特的竞争优势。如今，这家拥有 16 年发展积淀的企业，正以 78 人的核心团队为支撑，以遂宁、惠州的生产基地为依托，以全球布局的服务网络为纽带，持续为工业升级、智能生活注入触控力量。

未来，随着物联网、人工智能与触控技术的深度融合，飞帆泰将继续秉持“卓越品质、定制创新”的理念，在智能座舱、医疗影像、户外能源等新兴领域深耕细作，让“深圳研发、遂宁制造”的触摸设备闪耀全球更多角落，成为链接人与智能设备的核心桥梁。（根据深圳市飞帆泰科技有限公司供稿及公开资料整理）

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