

深圳贸促

2025 年 12 月刊（总第 111 期）

中国国际贸易促进委员会深圳市委委会 2025 年 12 月 26 日

【贸促工作】

- 在深圳光明，“骑”出一条产业链！1

【专题研究】

- 构建深圳-南美开放型经济合作新格局的路径探索..... 4
- 从“贸法通”服务案例分析企业跨境经营面临的多维风险..... 10
- 国别参考|从“蓝海”到“共赢之海”：巴基斯坦光伏市场的高增长合作机遇..... 14

【企业直通车】

- 华盛昌：以 AI 重塑测量，驱动产业智能化未来..... 17

【贸促工作】

在深圳光明，“骑”出一条产业链！

冬日鹏城暖意浓，产业交流人气旺。12月13日，以“自在光明 骑享生活”为主题的深圳市两轮车产业交流活动在光明区卫光生命科学园正式启幕。

本次活动由深圳市贸促会与光明区联合主办，近300名政企、金融及媒体代表齐聚一堂，通过“会议研讨+主题展示+互动体验”的多元形式，共同参与了一场兼具产业深度与生活温度的行业盛宴。

思想碰撞：共谋产业升级新路径

两轮车如何转动城市高质量发展？作为交流活动的核心环节，深圳市两轮车产业交流会议与会嘉宾围绕产业升级、技术创新与城市融合展开深度对话，共谋发展新路径。

现场介绍到：“如今的光明，正以‘自行产业’筑强根基，让骑行+产业释放强劲动能。”在依托科学城禀赋与完整产业链生态，通过专项政策、金融活水、专班服务“三力齐发”，同步推进骑行场景建设与品牌赛事培育，全力构建“产、城、人”深度融合的“骑行理想城”。

大会还推介了深圳市科技体育产业基金。该基金是全国首只科技体育产业基金，该基金注册于光明区，总规模10亿元，首期规模1亿元，由深担集团等多方联合设立，重点投资人工智能、高端装备等“科技+文体”融合领域。

活动现场还有喜德盛30周年纪念版新品全球首发。该款公

路车融合 X-LAB 高端线的核心技术，采用极致轻量化与空气动力学碳纤维车架设计，搭载典藏级雅白大理石纹理涂装与手工金箔工艺，兼具科技质感与艺术美学，集中展现了深圳自行车产业在高端制造与工业设计上的领先水准。

在主旨演讲环节，蓝图科技董事长解析产业发展方向与国产化替代趋势，大行科工技术委员会主席分享“专精特新”与产教融合实践经验，自媒体达人张京坤则带来骑行乐趣的生动分享。

场景体验：展区成产业与生活链接器

如果说室内会议是思想碰撞场，场外三大主题展区，就是深圳两轮车产业的“鲜活秀场”，更是企业对接与市民体验的“双平台”。

“骑行多极客”展区黑科技拉满：米夸科技搭载 AI 无级智能变速助力系统的电辅助自行车，重新定义智慧骑行；普光太阳能的折叠太阳能板解决户外用电焦虑；冠旭电子的运动耳机、前海无形的 AI 智能运动眼镜，智能穿戴与骑行深度结合；捷美斯科技的碳纤维轮组则将轻量化与个性化推向新高度。

“骑行看世界”展区集中呈现产业硬核实力：喜德盛高端碳纤维自行车、信隆轻量化车架与座管、蓝图国产电子变速系统、桂盟顶级链条等，展现从核心部件到整车的完整链条。

“骑行爱生活”展区精准对接多元生活场景：大行折叠车可轻松收纳于汽车后备箱；西咖科技的口袋咖啡机让户外随时享受醇香；构思生物的氨糖软糖为骑行者提供关节健康补给；晨光乳业的鲜奶则为运动后补充能量。

现场还设置了“产业链对接区”，为企业提供合作交流平

台，实现“展示即对接、体验即推广”。

光明实践：打造“湾区户外运动之区”

作为深圳两轮车产业与城市生活融合的鲜活样本，光明区正成为产业成果赋能美好生活的生动实践地。这里不仅是汇聚53家产业链企业的两轮车产业高地，更依托“科学城+田园都市”的独特本底，全力打造集品牌、设计、制造、营销于一体的产业集聚区，形成了从研发设计、核心零部件及整车制造到销售与赛事服务的完整生态。

在“产业+”方面，光明区以新湖街道的自行车总部基地为中心，通过专项政策支持企业培育、研发投入与制造升级，配套百亿级母基金及“投贷保担”金融生态，并组建产业专班建立动态服务机制，为企业发展保驾护航。如今，这里已形成从研发设计到整车制造、销售服务的完整产业链，汇聚了以喜德盛为龙头的一批领军企业，2024年产业集群规模已突破100亿元，展现出强大的制造根基与蓬勃的创新活力。

在“骑行+”方面，光明区以“山水连城”规划为引领，构建全场景骑行生态。创新“轨道+骑行”模式，串联文旅与生态资源，让市民“地铁直达，骑车畅游”。当前正推进总长约125公里的“1大环+6小环”骑行网络建设，精心设计10条特色路线，虹桥公园、光明科学城、田园综合体等城市地标有机串联，并联动商圈发展“骑行友好酒店”，带动“骑行+科研”“骑行+文旅”“骑行+消费”融合。

在“赛事+”方面，光明锚定“湾区户外运动之区”目标，让户外运动与科学城创新脉搏同频共振。中国山地自行车公开赛、环深圳·光明国际公路自行车赛等品牌赛事相继落地，特

别是第十五届全运会自行车项目落户光明，进一步助推骑行文化深入人心。2025 年，广东省自由式小轮车邀请赛暨十五运测试赛、“光明杯”海峡两岸暨港澳骑行赛等接连登场，形成“月月有赛事，季季有亮点”的矩阵，让“光明骑行”成为全国性体育 IP。

从扎实的“深圳制造”到鲜活的“光明实践”，活动不仅以思想碰撞启迪产业升级，更在启幕后，通过骑行宣传片、田园骑行、草坪音乐会、航模表演等一系列“自在光明”嘉年华，生动诠释了“体产融合”与“骑享生活”的丰富内涵。以自行车为代表的两轮产业，正以其独特的融合力，持续为城市高质量发展赋能、为市民高品质生活添彩。

立足光明区产业，与城市深度融合的先行探索，深圳将继续以创新为驱动，以融合为路径，加速推动两轮车产业。从“链条完善”向“生态引领”迈进，转动的车轮从科学城出发，载动产业与生活的双重美好，正驶向更加广阔的未来。

【专题研究】

构建深圳-南美开放型经济合作新格局 的路径探索¹

深圳作为中国对外开放的窗口与大湾区核心引擎，依托钱凯港直航航线、金砖合作机遇及“一带一路”枢纽优势，已与南美国家在优化贸易结构、强化要素联通、健全合作机制等方

¹ 作者：薛远鹏、贾若辰，深圳市贸促会贸易投资促进部。

面构建起多层次合作格局。2024 年深圳对拉美地区进出口额 330 多亿美元，出口增长 26.3%，新能源装备、电子信息等领域出口增速突出，但在具体合作实践中数字贸易占比较低，贸易结构集中与物流效率差异等问题凸显。

一、深圳与南美经贸合作的战略背景与意义

国家“十四五”规划明确提出扩大高水平对外开放，深圳作为“双区”建设引擎和“一带一路”枢纽城市，正以高质量共建“一带一路”八项行动为指引，深化与全球重点区域合作。中国与南美国家经贸联系紧密，2024 年中拉贸易额达 5184.7 亿美元创历史新高，中国已连续 15 年保持巴西最大贸易伙伴地位，2022 年中巴贸易额在中国与金砖国家 5500 亿美元贸易总额中占据重要份额。深圳凭借产业优势，正成为中拉合作核心枢纽。2025 年前三季度，深圳进出口总额达 3.36 万亿元，持续领跑全国。2025 年 1 月开通的深圳至秘鲁钱凯港直航航线，与深圳-墨西哥城直飞航线（中国民航最长航线）构建起高效物流网络，巴西出口投资促进局大湾区办公室落户及智利周（深圳）等活动常态化举办，为合作提供支撑。市场层面，南美 6.5 亿人口、超 10 万亿美元经济总量的新兴市场，与深圳电子信息、新能源等优势产业形成互补；深圳创新基因与南美资源禀赋、市场潜力结合，将为中拉命运共同体建设注入强大动能。

二、深圳与南美国家经贸合作现状分析

（一）贸易规模与结构。近年来，深圳与南美国家经贸合作呈现稳步增长态势。从贸易结构来看，深圳对南美国家出口以高附加值工业制成品为主，其中以电子信息产品和工业中间品为主。进口方面则以资源型产品为主导，主要包括大豆、铜

矿砂、铁矿砂等大宗商品，双方初步形成“工业制成品出口—资源型产品进口”的互补性贸易格局。

（二）重点合作领域。在产业合作层面，深圳与南美国家形成多领域协同发展格局。电子信息产业依托华为、中兴等龙头企业，在巴西、阿根廷等国建立了7个海外研发中心和生产基地。新能源领域合作呈现爆发式增长，比亚迪在哥伦比亚建成电动客车组长项目，规划年产能200辆。农业科技合作方面，大疆农业无人机已占据巴西农业植保市场41%份额。

（三）地方合作实践。地方政府间的务实合作成为深化双边关系的重要纽带。2025年9月，福田区与巴西卡希亚斯公爵市建立国际友好交流城区，标志着福田国际“朋友圈”拓展至南半球新大陆，为中巴地方友好交往注入新活力。南山区则通过“文化+经贸”双轮驱动模式，与秘鲁库斯科市签订友好交流合作备忘录，双方将根据互惠互利、优势互补、长期合作、共同发展的原则，在经济、旅游、文化、创新和创业及其他领域加强交流与合作，促进共同繁荣发展。此外，自2025年6月1日起，中国对巴西、智利等国实施单方面免签政策，政策效果显著，据统计，2025年上半年深圳皇岗边检站查验的免签出入境外国人同比增长了82%。同时，深圳也在优化入境服务，例如试点外国人入境卡电子快速填报系统，将填报时间缩短了60%-80%。

三、深圳与南美经贸合作面临的主要问题与挑战

（一）结构性矛盾：贸易失衡与产业互补性不足。深圳与南美国家的经贸合作长期面临显著的结构性矛盾，集中表现为贸易结构的单一化与产业合作的浅层化。以巴西为例，对深圳

出口商品中，农产品及初级资源占比较高，其中大豆、铁矿砂和牛肉三项为主；而深圳出口主要是消费中间品和消费电子为主，具有优势的数字技术、高端制造等产品比例还不高，这种“资源换制成品”的传统模式，既难以发挥深圳在数字经济、绿色科技等领域的产业优势，也使合作受大宗商品价格波动影响显著。

（二）要素联通瓶颈：物流效率与基础设施差距。要素流动的物理障碍构成合作的关键瓶颈，物流效率差异尤为突出。根据世界银行 2024 年物流绩效指数（LPI），深圳港以 4.2 分（满分 5 分）位列全球第 12 位，而南美主要港口中排名最高的巴西桑托斯港仅得 3.1 分（全球第 67 位），阿根廷布宜诺斯艾利斯港 2.8 分（第 89 位）。这种效率差距直接体现在跨境物流成本与时效上：深圳至鹿特丹港的 40 英尺集装箱海运成本约 1200 美元/28 天，而至桑托斯港则需 2100 美元/45 天，成本高出 75%且时效延长 60%。基础设施的系统性差距同样显著，南美地区铁路密度仅为中国的 1/5，且标准轨距不统一，导致巴西内陆矿产资源运至港口的平均成本比中国同类运输高 3-4 倍，严重制约产业合作的实际落地。

（三）合作机制短板：平台覆盖与服务效能不足。制度性合作平台的覆盖不足与服务效能有限，进一步制约合作深化。以墨西哥为例，2024 年深圳对墨西哥进出口额 85.51 亿美元，同比增长 13.39%，但因缺乏本地化服务平台，通过走访调研情况，约 37%的中小企业反映遭遇语言障碍、政策信息滞后等问题。此外机制性障碍在人员流动层面也比较突出，62%的受访企业将“缺乏有效合作渠道”列为开拓南美市场的首要障碍。

（四）市场环境差异：规则体系与营商环境挑战。南美国家市场环境的复杂性构成另一重挑战。在规则体系层面，存在不同的贸易规则，巴西对电子设备进口实施的本地化含量要求（至少 30%）与阿根廷的外汇管制政策，均对深圳高科技产品出口构成非关税壁垒。营商环境差异同样显著，根据世界银行《2024 年营商环境报告》，深圳所在的中国内地营商环境排名全球第 24 位，而南美主要经济体中排名最高的智利（第 59 位）、巴西（第 105 位）、阿根廷（第 131 位）与之存在显著差距。

四、深化深圳与南美国家经贸合作的对策建议

（一）优化贸易结构，拓展高附加值领域。深圳应依托贸易型总部企业培育体系，强化与南美市场的高附加值产业合作。通过持续推进贸易型总部企业认定工作提升外贸主体竞争力，为对南美合作提供优质企业基础。同时，可借助中国贸促会和深圳市贸促会的全球网络资源，重点参与巴西储能展等南美专业展会，推动新能源装备、智能制造等优势产业对南美出口，实现从产品贸易向技术合作的升级。

（二）强化要素联通，提升供应链效率。建议以贸易型总部企业为核心，构建深圳-南美跨境供应链协同平台。深圳企业可通过申报贸易型总部资质，享受政策扶持以增强跨境服务能力。同时，依托深圳市贸促会的贸易投资促进部和商事法律服务等公共服务职能，整合物流、金融、法律等专业服务资源，降低企业开拓南美市场的综合成本。此外，可加快推动与巴西、墨西哥、智利等国协商出台“深企商务通行证”等便捷安排，缩短签证申请时间、延长有效期，支持企业人员频繁往来

与长期驻点。

（三）健全合作机制，夯实平台支撑。一方面，加快构建多层次经贸对接网络，重点布局巴西、智利、阿根廷等核心市场，形成本地化服务节点；另一方面，通过策划举办深圳企业与南美国家企业的经贸对接会，通过“线上+线下”结合模式，促进深圳企业与南美采购商、行业协会精准对接。同时，可将贸易型总部企业培育与服务贸易发展扶持计划相结合，对参与南美市场开拓的“小升规”企业给予专项资助，扩大合作主体规模。

（四）深化能力建设，保障可持续合作。探索建立政企协同的能力建设体系，由深圳市商务局、贸促会等部门牵头，针对南美市场特点开展专题培训，内容涵盖贸易合规、知识产权保护、文化差异应对等领域。同时，鼓励贸易型总部企业发挥示范作用，通过技术转移、标准共建等方式，帮助南美国家提升产业配套能力，形成“深圳研发+南美制造”的价值链分工模式。此外，可依托服务贸易发展扶持计划，对企业在南美开展的绿色能源、数字经济等可持续合作项目给予政策倾斜，推动合作向高质量方向发展。

放眼未来，深圳要继续以习近平总书记“中拉命运共同体”理念为指引，紧抓 2026 年 APEC 会议在深圳举办的重大契机，深化科技创新与产业协同，进一步强化中拉经贸合作“示范窗口”作用，通过优化贸易结构、完善合作机制、强化物流与数字联通，实现从“商品互通”到“产业互联”的升级，为国家对外开放大局注入“深圳动力”，以“志合者不以山海为远”的开放胸怀，推动构建互利共赢的开放型世界经济。

从“贸法通”服务案例分析企业跨境经营面临的多维风险²

本报告旨在梳理深圳市贸促会依托“中国贸促会企业跨境贸易投资法律综合支援平台”（以下简称“贸法通”平台），在2025年10月“贸法通”深圳服务月期间为企业提供跨境商事法律服务的具体情况与成效。报告通过总体介绍与典型案例分析，总结了企业面临的主要风险类型与服务需求，并概述了相关法律服务工作的价值与启示。

一、背景介绍

随着企业国际化经营程度不断加深，跨境法律风险日益凸显。为有效帮助企业预防与应对此类风险，深圳市贸促会发挥商事法律专业优势，抢抓2025年10月担任“贸法通”平台月度轮值单位契机，面向全国企业集中开展精准法律服务，旨在纾解企业跨境经营堵点，提升企业合规与抗风险能力。

依托贸促资源，“贸法通”深圳服务月精准指导企业应对跨境法律风险。轮值期间，深圳市贸促会发挥中国贸促会深圳经贸摩擦预警中心作用，聚焦企业国际化经营中的合规与风险应对需求，依托“贸法通”等平台，构建起多层次商事法律服务体系。通过一对一咨询、风险预警等多种形式，为企业提供精准法律支持，累计受理并解答来自美国、沙特、印尼等十余个国家及国内多个省市的各类专业咨询79起，重点应对了某建材家居行业头部企业及某新材料科技领域领军企业遭遇的多起

²作者：杨欣欣、何智辉，深圳市贸促会法律事务部。

涉外“双反”调查，并就 SDN 清单应对、出口管制、ATA 单证册通关、海外投资设厂等复杂问题提供专业指导，以企业需求为导向，有效拓展了企业获取涉外法律服务的渠道，切实帮助企业纾解跨境经营中的堵点与风险。

二、典型案例分析

（一）跨境贸易欺诈维权指导。关于某企业通过“贸法通”平台反映其遭遇境外公司收款后失联的贸易欺诈行为：深圳市贸促会为企业提供了系统性的维权方案：指导企业立即固定沟通记录、合同、付款凭证等核心证据，建议通过发送正式《催告函》进行最后催告；同时详细介绍了向国家市场监督管理总局行政投诉的具体路径，以及在国际商事仲裁和法院诉讼等司法程序中的选择策略，特别强调了在涉及境外公司时通过专业律师进行外国法律查明的重要性，为企业应对跨境欺诈提供了完整的法律支持。

（二）出口货物质量争议解决。关于企业咨询出口货物到货后因质量标准争议被国外客户扣款事宜：深圳市贸促会在回复中明确指出，解决此类纠纷的首要根据是买卖合同中约定的质量标准、检验方法和验收时限，并指导企业重点收集装运港检验合格报告等关键证据。针对客户“全损”扣款的极端做法，专家依据《联合国国际货物销售合同公约》及相关商法原则，指导企业要求对方提供不合格品比例证明，并提出了补货、部分扣款、第三方检验等具体谈判方案，帮助企业掌握了争议解决的主动权。

（三）对外投资设厂法律合规指引。企业咨询约旦、马来西亚等国投资设厂的事宜：深圳市贸促会为企业提供更详尽的国

别法律指引。以马来西亚为例，详细为企业解读了外资公司设立要求、专业人才工作准证（EP）的申请条件，以及自 2025 年 10 月 1 日起实施的外籍员工强制性公积金新规；同时分析了当地《雇佣法令》对工作时间、最低工资和休假制度的规定。对于约旦投资，则指导企业了解投资许可、环保批复等特殊监管要求，并强烈建议企业在投资初期聘请当地律师和会计师团队，充分利用官方国别指南进行前期调研，为企业境外投资提供了全面的合规保障。

三、反映问题及解决路径

案例集中反映了企业在跨境经营中面临的多维风险及困难：

（一）风险防范能力不足。对交易对象资信调查和合同条款审核不够严谨，部分企业遭遇境外交易方收款后失联或发运劣质货物等问题，陷入贸易欺诈或质量纠纷。

（二）对国际规则和目的国法律理解有限。尤其在认证要求、海关程序和投资监管等方面存在认知盲区，导致出口企业因货物到货后的质量标准认定分歧被国外客户扣款或拒付。

（三）缺乏了解外国政策法规的权威渠道。如某公司开拓约旦、马来西亚等国市场时，难以知晓关于公司设立、劳动用工及税务优惠等具体法律要求及关键信息。

针对这些需求，深圳市贸促会通过“贸法通”平台提供了精准有效的涉外商事法律服务：一方面构建了快速响应机制，通过一对一咨询为企业提供即时法律指导；另一方面整合了专业服务资源，为企业对接商事认证、法律查明、争端解决等专业服务。特别是在帮助企业应对贸易欺诈、解决质量争议、办

理 ATA 单证册以及指导境外投资等方面，提供了从风险预警到实务操作的全方位支持，有效纾解了企业跨境经营中的法律堵点，提升了企业国际化经营的合规能力和风险防范水平。

四、展望与建议

上述案例反映出，企业亟需要建立贯穿交易全流程的风险防控体系，同时亟需专业机构提供从前期合规指导到后期争端解决的全链条服务。

（一）引导建立合规管理体系，强化风险预警前置性。集聚合规研究机构、专业律所等第三方机构，为广大外向型企业开展合规管理体系建设辅导，进一步系统梳理各重点行业、国别的常见法律风险点，形成标准化风险提示与自查清单，加强合规制度与流程指导，强化合规人才培养与引进帮助企业建立适应合规发展需求、对接国际标准的组织体系、制度体系、运行机制、支持体系，以体系化合规管理有效防范事前合规风险。

（二）充实法律专业力量，打造快速响应机制。发挥中国贸促会应用型智库的资源优势，强化深圳市贸促会企业国际化经营合规专家委员会的法律服务支持，加强与国内外知名律所、会计师事务所及合规领域科研院所的合作，构建更强大的涉外法律专家支持网络，全面推行监管和服务的一体化模式，在合规监管检查过程中同步嵌入合规诊断服务，由专业人员现场为企业解读政策要求梳理合规漏洞、提供整改方案。建立合规问题快速响应机制，开通企业合规诉求专属通道，企业遇到跨境合规冲突、政策理解难点等问题时，监管部门第一时间协调法律专家、行业顾问等资源提供针对性支持，实现监管发现

问题、服务解决问题的协同推进，构建监管有力度、服务有温度的政企互动新格局。

（三）搭建合规服务“云平台”。推动合规技术工具应用，为企业提供“合规机器人”服务，面向广大企业提供合同审查、国际化经营指引等普适性的基础合规服务，开展黑名单扫描（制裁清单管理）服务，及时排查目的国客户合规性。搭建境外监管信息共享平台，整合欧盟、美国、东南亚等全球主要国家和地区的投资准入技术壁垒、数据本地化强制要求、出口管制商品与技术清单等关键监管信息，实现实时动态更新并向企业免费开放，为企业境外布局、产品出口提供精准信息支撑，降低企业跨境经营合规风险。

国别参考 | 从“蓝海”到“共赢之海”： 巴基斯坦光伏市场的高增长合作机遇³

近年来，巴基斯坦光伏市场发展迅猛，带动我国光伏组件、逆变器等产品出口激增，已成为中国光伏产品出口的主要目的国之一。根据中国信保统计数据，2023年、2024年巴基斯坦光伏行业限额申请件数和限额申请金额同比增长分别为超过30%和50%，2024年承保规模增速超200%，2025年1-9月同比增速达77%。然而快速增长的数字背后，却隐藏着潜在的信用风险。

一、电力短缺与高电价，驱动需求增长

巴基斯坦长期面临电力短缺，日均缺电量约为4-5GW，夏季

³ 转载自广东省贸促会网站。

用电高峰时缺口达 5000MW，全国超 2 亿人无法稳定用电。同时，电网建设不完善、输电网络发展缓慢，输配电损耗高达 20.8%（正常范围为 2-15%），许多地区面临每天数个小时的“拉闸限电”。政府为了减轻补贴负担，近年来大幅提高电网电价，居民和工商用户电费开支激增，负担沉重。

巴基斯坦光照条件优越，年均日照长达 8-9 小时，因此政府为了解决电荒问题，大力支持安装光伏系统，推出“净计量政策”，允许用户将光伏系统白天发电的富余电量“卖给电网”，冲抵晚上从电网购买的电量。这就意味着，用户安装光伏系统后，每月电费支出可降低 70%-90%，大幅减轻用电成本负担。在净计量政策拉动下，2024 年至 2025 年上半年巴基斯坦新增光伏装机量 4.86GW，较 2023 年底的累计装机量 1.24GW，呈倍数增长。

二、出口面临的信用风险高位运行

作为光伏行业出口的“新蓝海”，巴基斯坦快速增长的市场需求吸引了大量中资企业，但是作为新兴市场，该国信用风险始终居高不下。中国信保数据显示，从 2022 年开始，巴基斯坦光伏行业的出险率持续维持在较高水平。造成风险高发的原因主要包括：

（一）外汇储备稳定增长，但结构性短缺仍存。截止到 2025 年 9 月底，巴外汇储备在 196 亿美元左右，其中央行持有 145 亿，商业银行持有 52 亿，较 2022 年、2023 年外汇短期时期相比，已有大幅好转。但其结构性美元短缺问题仍然存在，当前仍采取较为严格的外汇管制措施——央行给每家商业银行分配外汇额度，银行按商品优先级，逐一向巴央行申请外汇释

放。在美元紧张时期，银行需排队等待美元配额。

（二）从业买方经验匮乏。巴光伏市场发展时间较短，从业企业数量少，近年来大量从事照明、装修等传统行业的企业涌进光伏市场，但这类企业对光伏产品特性及电力市场了解较少，短期逐利驱使下容易采用较为激进的经营策略，盲目囤货造成库存积压、资金链断裂。此外，在政策方面，后续不排除因政府调降光伏上网电价，净计量审批申请堆积较多导致投资回收期延长对市场需求带来负面影响。

（三）财报采信度较差，履约习惯一般。当地买方提供的财报通常为非审计财报，前后年度的财务数据变化过大，真实性较难评判。同时，大量理赔案例显示买方经常“拖而不欠”、“以拖议价”，因此首次交易造成报损的比例偏高，给中资企业在开拓当地市场时造成一定困扰。

三、风控及经营策略建议

巴基斯坦光伏市场呈现“高增长、高风险”特征，出口企业需在市场开拓与风险防范之间取得平衡。建议多措并举增加保障程度，同时布局本地化服务网络，以长期视角深耕市场。

（一）强化买方资质审查。优先筛选具有3年以上光伏行业从业经验、下游安装渠道稳定的买方，并要求买方定期提供库存周转数据及下游订单证明，避免买方过度囤货造成资金紧张。

（二）优化支付条件。优先采用信用证方式，选择国际信誉良好、外汇额度充足的巴方银行开立信用证，规避汇兑风险和美元配额等待时间。尽量缩短账期，对赊销交易，建议账期不超过90天，并要求买方提供预付款或银行保函。

（三）增加合同条款保障。约定逾期罚息条款，并保留货物所有权至全款到账。在争议解决机制方面，优先选择在新加坡或香港仲裁，避免当地司法效率低下问题。

对于希望长期深耕当地市场的企业，建议建立本地化运维团队，提供组件质保及故障响应服务，增强客户粘性。也可与巴本土头部电力企业或中资 EPC 承包商建立联合体，降低终端客户风险。同时密切关注巴可再生能源政策（如《可再生能源发展框架》修订）、税收优惠及进口关税调整，做好动态调整和应对。

【企业直通车】

华盛昌：以 AI 重塑测量， 驱动产业智能化未来

一、公司简介

深圳市华盛昌科技实业股份有限公司是一家专注于测量测试仪器仪表的国家级高新技术企业。公司以深圳为总部，构建了辐射全球的业务体系，致力于通过人工智能（AI）与精密测量技术的深度融合，为电工电力、工业测量、新能源、环境检测及医疗诊断等领域，提供专业化、智能化的一站式测量测试解决方案。

面对全球产业智能化趋势，华盛昌前瞻性地将人工智能（AI）确立为未来发展的核心引擎，全力推动“AI+测量”的技术融合与战略转型。公司依托在精密测量领域的深厚技术积

淀，系统性推进人工智能与核心业务的深度整合，旨在从先进的仪器制造商升级为工业智能化转型的关键赋能者。

为加速战略落地，华盛昌通过设立深圳深度感测技术有限公司、深圳市深境智能技术有限公司、湖南华之鸿智能技术有限公司等多家专业化子公司，构建了清晰的 AI 业务矩阵。这些子公司分别聚焦于工业智能化底层技术、新型智能终端（如 AI 工业测量眼镜）的创新以及垂直行业解决方案的深耕，全方位挖掘“AI+测量”的市场潜力，构建起多元化的智能仪器产品与解决方案生态。

值得一提的是，公司通过战略投资微纳加工领域综合方案提供商雕拓科技，致力于解决 AI 工业测量眼镜“核心技术卡脖子”“场景适配难”“量产能力不足”的痛点，推动行业从“概念探索”迈向“实际应用”。在核心基础技术层面，公司自主研发的“DeepSense 深度感测大模型”已通过国家备案。该模型是全国首个通过国家备案的仪器仪表测量类垂直领域大模型，成功突破了通用模型在专业机理分析和行业标准适配上的局限，具备多模态数据协同分析能力，打通了从传感器信号到测量结果再到运维决策的全流程可信推理链路，确保了输出结果的精准性和可靠性。该模型主要应用于仪器仪表、专业测量和检测等相关行业，为下游应用企业 and 专业人员提供智能化、高效化的专业技术支持和一体化解决方案，推动公司从精密仪器制造商向 AI 驱动的解决方案提供商转型。

二、智能化融合重塑仪器仪表产业格局

当前，测量测试仪器仪表行业正经历深刻变革，智能化、国产替代正成为引领测量测试仪器仪表行业未来的关键力量。

（一）人工智能深度赋能，引领产品内核与体验革新

当前，全球测量测试仪器仪表市场正经历由数字化和智能化驱动的结构性升级。传统仪器作为工业的“眼睛”，其角色正从单一的数据采集工具，向能够提供智能分析、诊断乃至决策支持的“大脑”演进。例如，行业领先企业正通过自研垂直领域大模型，突破通用 AI 在专业机理与行业知识上的局限。这使得新一代仪器具备了“传感+认知+决策”的完整能力，能从海量数据中提炼洞察，自动完成故障诊断、报告生成甚至预测性维护建议。

在中国，作为全球最大的制造业国家和最具活力的科技创新市场，这一趋势尤为显著。新能源、智能制造、高端医疗等战略性新兴产业的蓬勃发展，不仅拉动了对高精度仪器的基础需求，更对设备的智能化水平、数据分析深度和自主决策能力提出了前所未有的要求，为以 AI 为核心的智能测量解决方案开辟了广阔空间。

具体到细分领域，智能化需求正驱动市场结构重塑：

工业测量与智能制造：工业 4.0 和智能制造的推进，使得生产线对测量设备的精度、效率及智能化水平要求达到新高度。集成 AI 算法、能够实现预测性维护与闭环控制的智能检测设备，成为市场需求的新增长点。

新能源与电力行业：光伏电站、储能系统的规模化和复杂化，使得传统人工巡检和维护难以为继，市场亟需能够进行实时智能诊断、电池健康度 AI 评估及电站 AI 运维的整体解决方案。

环境监测与健康管理：公众对健康与环境问题的关注升

温，推动检测设备向智能化、便捷化发展。融合多模态传感与AI分析技术的设备，能够提供从监测到管理的闭环服务，市场规模迅速扩大。

（二）从硬件销售到“AI+解决方案”，价值链持续上移

市场需求正从购买单一仪器向获取整体解决方案转变。下游客户特别是工业企业的需求日益复杂，从购买单一仪器转向寻求覆盖数据采集、分析、诊断到决策的全链路解决方案。这驱动仪器企业必须将硬件、传感器、AI算法和物联网平台深度融合，提供定制化的智能测量系统。例如，针对智能制造场景，提供“AI+传感器”集成设备及系统，助力实现设备效能提升和生产流程的闭环优化。这种趋势推动行业价值链从设备销售向高附加值的解决方案和服务延伸。

（三）智能化国产化替代加速，内外市场协同创新格局形成

在保障产业链安全与自主可控的国家战略指引下，国产化替代进程已进入新阶段。当前，国产替代的逻辑正从早期的“性价比”和“功能实现”，向“性能对标”与“创新超越”并重演进。以华盛昌为代表的国内领先企业，凭借对本土市场的深刻洞察、敏捷的研发响应，以及在“AI+测量”等融合赛道的前瞻布局，正推出在智能化、场景适配性上更具特色的产品与方案，逐步实现从“跟随替代”到“创新引领替代”的跨越，力图从中高端市场争夺更大的份额。

展望未来，华盛昌将继续以AI为核心，深化测量技术与人工智能的融合，通过持续的创新与突破，推动高端仪器仪表产业的国产化进程与高质量发展，赋能千行百业的数字化转型与

智能化升级。（根据深圳市华盛昌科技实业股份有限公司供稿整理）

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