

深圳贸促

2026年第一季度刊（总第112期）

中国国际贸易促进委员会深圳市委员会 2026年3月18日

【贸促工作】

- 新春话机遇，外资企业走进宝安：看智造，探园区，赢未来..... 1
- 中国贸促会专家赴深“传经送宝” 央地联动破解企业出海难题
..... 4

【专题研究】

- 一带一路背景下深圳中医药在白俄罗斯发展研究调研报告..... 6
- 全球产业链重构背景下印尼制造业升级机遇与深圳企业参与路径
研究..... 12
- 中美经贸新格局下企业出海的法律风险与合规治理..... 19

【企业直通车】

- 瀚翔脑科学：深耕脑机接口技术，赋能科创与民生..... 23

【贸促工作】

新春话机遇，外资企业走进宝安： 看智造，探园区，赢未来

为持续深化政企协同、凝聚发展共识，坚定外资企业在深投资扩产的信心，深圳市贸促会、宝安区商务局于1月27日联合主办“2026外企新春交流活动”。本次活动由中国欧盟商会华南分会、德国巴伐利亚州中国代表处协办，以“新春话机遇·携手赢未来”为主题，共吸引西门子、莱茵 TÜV、博世等14家全球知名领军企业及商协会代表参与。

企业代表团先后参观了法雷奥、兆威机电以及宝安区燕罗智能网联汽车产业园，通过实地走访、座谈交流等多种形式，深入感知深圳的产业活力、政策优势与发展机遇。

精准对接：外资企业走进宝安制造一线

活动首站，代表团走进全球汽车零部件领军企业——法雷奥，深入了解该企业在汽车智能控制系统领域的前沿技术、精密制造流程及本地化发展成果。

随后，代表团前往兆威机电参观。作为微型传动系统领域的国家级高新技术企业，兆威机电向嘉宾展示了其在精密齿轮箱、微型驱动模组等方面的核心技术与创新产品，这些产品广泛应用于汽车电子、智能家居、医疗器械等多个领域。

聚焦未来：探访智能网联汽车产业高地

下午，代表团抵达燕罗智能网联汽车产业园开展参观与座谈。该产业园是深圳市重点打造的智能网联汽车产业集聚区，

总建筑面积达 43.84 万平方米，目前已引进包括上市企业、国家级专精特新“小巨人”在内的 18 家优质企业，形成了从关键零部件、智能制造装备到检测认证的完整产业链生态。

宝安区是深圳智能网联汽车产业的核心区，产业实力雄厚。2025 年前三季度，该产业集群产值达 523.5 亿元，拥有纳统企业 867 家，数量占全市 1/3，居各区首位。其中，上市企业 18 家，国家级专精特新“小巨人”71 家。区内已形成以法雷奥、航盛电子等为引领的“一核、十擎、百柱、千优”产业矩阵，在感知系统、智能座舱、电驱电控等十五个关键领域具备较强竞争力。燕罗智能网联汽车产业园作为该集群的重要空间载体，正全力打造全球智能网联汽车技术创新的高端制造高地。

座谈交流谋合作 共话产业新未来

座谈交流会上，宝安区商务局对区域营商环境与外资政策进行专题推介。宝安区外资外贸基础扎实、活力充沛：在外贸领域，全区拥有 1.4 万家外贸企业，2025 年进出口总值达 6154.6 亿元，其中对欧进出口 1029 亿元，占比 16.7%，合作基础深厚；在外资利用方面，宝安拥有超 8400 家外资企业，2025 年实际使用外资 50 亿元人民币，同比增长 41.2%，全年新设外资企业 1535 家，汉莎、科思创等知名德资企业均已在此布局。

政策层面，市、区两级均出台了强有力的外资促进措施；针对跨国公司总部、外资研发中心等均有相应的认定与激励政策，境外投资者利润再投资还可享受税收优惠，形成了多层次、立体化的政策支持体系。

随后，区企业服务中心介绍了宝安“精准+普惠”的企业服务体系；区新能源汽车产业办公室系统阐述了宝安智能网联汽

车产业集群的发展现状、重点布局与“13415”总体发展思路；燕罗街道重点推介了辖区的产业空间、配套优势与未来规划；燕罗智能网联汽车产业园代表则详细介绍了园区的建设进展、招商成果、配套服务及未来愿景，展现了为优质企业提供全方位成长平台的实力与诚意。

座谈期间，园区企业代表与外资企业代表团围坐一堂，开展深入、务实的对接交流。园区企业代表依次介绍了各自在新能源汽车三电系统、激光智能装备等领域的核心技术、产品与市场应用。外资企业代表则分享了其在精密机械、检测认证、国际物流、汽车电子等方面的全球经验与本地化需求。双方就技术合作、供应链协同、市场开拓等议题展开热烈讨论，现场碰撞出诸多潜在合作火花。

外企盛赞营商环境 深化合作信心满怀

参与活动的外资企业代表对本次行程安排与所见所闻给予高度评价。德国巴伐利亚州的企业代表表示：“从法雷奥的智能控制到兆威的精密传动，再到产业园里众多‘小巨人’企业的创新产品，我们看到了一个技术领先、产业链协同紧密的生态系统，这为我们德企的技术落地与市场合作提供了极其丰富的可能性。”

中国欧盟商会华南分会代表感慨道：“此次活动不仅让我们看到了‘深圳速度’，更深刻感受到了‘深圳质量’与‘深圳创新’。宝安区优越的营商环境、清晰的产业规划以及务实高效的政策支持，极大地增强了欧盟企业在此长期发展的信心。我们期待能将欧洲的‘工业4.0’理念、精密工程技术与深圳的智能制造生态、快速市场响应能力深度融合，共同开拓更

广阔的市场。”

多位与会外企负责人特别点赞本次活动的组织方。他们表示，深圳市贸促会精准搭建的政企对接与产业交流平台，不仅链接了宝安区坚实的产业基底与广阔的市场机遇，更高效对接了中外企业的具体需求，是服务外资企业在深发展、促进务实合作的“连心桥”与“助推器”。这种“实地考察+精准对接”的模式，帮助其更直观、深入地理解了深圳的产业政策与市场机遇，也为其下一步扩大在深投资布局、探索新技术与新业务合作奠定了坚实基础。

持续搭台筑桥梁 开放合作谱新篇

本次活动通过市、区联动搭建的高层级、面对面交流平台，不仅传递了深圳持续扩大开放、优化营商环境的坚定决心，也进一步促进了信息对称，增强了互信理解，有效凝聚了外资企业在深圳深耕发展的信心。

下一步，深圳市贸促会将持续发挥桥梁纽带作用，聚焦外资企业需求，常态化开展政企对接、产业交流等活动，助力外资企业共享深圳“20+8”产业集群发展机遇，推动深圳与全球企业的产业合作迈向更广领域、更深层次，为深圳推进更高水平对外开放、打造新一代世界一流汽车城贡献更多力量。

中国贸促会专家赴深“传经送宝” 央地联动破解企业出海难题

为深入贯彻落实国家关于推动外贸稳规模优结构、强化企业合规经营能力的决策部署，积极响应中国贸促会关于“强化

企业涉外商事服务”的工作要求，推动国家级专家资源下沉一线、精准服务基层企业发展，2026年1月30日上午，由中国国际贸易促进委员会商事法律服务中心与深圳市贸促会联合主办，深圳国际商会、中信银行深圳分行、深圳市宝安区企业服务中心、深圳市宝安区商务局和深圳市市场监督管理局宝安监管局等五家单位共同承办的“企业出海合规与知识产权保护专题培训座谈会”，在深圳市国际商会大厦圆满举办。

2026年全国贸促工作会议明确将本年度定为全国贸促系统“协同增效年”，本次活动正是深圳市贸促会落实会议精神、深化央地协同的具体实践。中国贸促会商事法律服务中心特别委派一线权威专家团队亲临深圳，直面深圳科技企业“急难愁盼”问题，开展“点对点”专业培训与现场答疑。专家团队由企业合规处郭凌晨博士、知识产权处处长唐怡、专利商标事务所专利诉讼处副处长钱亚卓等组成，专业功底扎实、实战经验丰富，精准对接企业出海核心需求。

活动紧扣深圳科技硬件产业出海核心需求，聚焦合规体系建设与知识产权风险防控两大关键议题，吸引了宝安区影像设备、智能硬件、3C配件等领域30家企业的56位法务、合规、知识产权及海外业务负责人深度参与。此次活动既是深圳践行总会会长任鸿斌关于“强化企业涉外商事服务，助力企业更好融入全球产业生态”指示精神的生动实践，也是央地协同服务企业出海的具体行动。

本次培训座谈会成效显著，专家结合实战案例分享前沿策略，内容兼具专业性与实操性，获得参会企业一致好评。现场互动热烈，企业多项具体实操难题得到精准解答，切实破解了

企业出海面临的合规与知识产权领域的痛点、堵点问题。此次央地联动不仅为深圳企业送上了政策与实务“及时雨”，更成为国家级商事法律服务资源直达基层、赋能地方产业、助力区域经济高质量发展的成功范例，生动践行了中国贸促会“服务企业、服务产业、服务开放”的使命要求。

【专题研究】

一带一路背景下深圳中医药在白俄罗斯发展研究调研报告¹

在“一带一路”倡议深入推进的背景下，中医药国际合作成为共建人类卫生健康共同体的重要抓手，我国先后出台多版中医药“一带一路”发展规划，为中医药海外发展明确方向、夯实基础。如今中医药已传播至196个国家和地区，海外中心建设、双边传统医药合作文件签署等工作稳步落地，成为增进中外民心相通的亮丽名片。中白两国作为“一带一路”共建重要伙伴，自2016年签署共建“一带一路”措施清单后，各领域合作持续深化，中医药合作更是成为两国合作新亮点。白俄罗斯通过颁布总统令将中医药列入中白工业园重点支持产业，并设立中医药中心，为中医药落地发展提供政策与平台支撑。

深圳作为中国改革开放前沿、国家中医药综合改革试验区，凭借中医药产业传承创新的显著优势，已形成完整产业链，在科技创新、产业集聚、对外开放等方面具备独特竞争

¹ 作者：林云龙，深圳市贸促会驻白俄罗斯经贸联络处。

力，正以此为依托积极拓展与白俄罗斯的中医药领域合作，助力中医药走出国门、走进欧洲，推动中白中医药合作向纵深发展。

一、深圳中医药产业概述与发展优势

近年来，深圳通过政策引导、科研投入与产业集聚，已形成涵盖中医药研发、生产、商贸、服务的完整产业链，并在中医药标准化、信息化、国际化方面取得突破性进展。

创新驱动是其核心发展引擎，深圳依托高新技术产业优势，推动中医药与现代科技深度融合，在中药颗粒剂研发、中医智能设备等领域形成特色优势；企业积极参与国际标准制定，通过循证医学研究验证疗效，提升中医药国际认可度。

产业集聚效应为国际化发展筑牢基础，坪山国家生物产业基地等集聚区吸引了大批具有国际竞争力的中医药企业，可针对不同市场提供定制化解决方案，在中药配方颗粒等领域具备国际竞争实力。

同时，对外开放合作是深圳中医药产业的突出优势。作为“一带一路”重要节点城市，深圳与沿线多国建立中医药合作关系，创新服务贸易模式，融合中医药与旅游、康养等产业开发多元国际服务产品。

此外，深圳市政府出台多项专项政策文件，设立发展专项资金，依托粤港澳大湾区区位优势整合中医药资源，构建国际化协同创新体系，为深圳中医药拓展白俄罗斯等海外市场提供了全方位的政策与资源支撑。

二、中医药在白俄罗斯发展现状

（一）中医药合作项目与平台建设

中医药在白俄罗斯已形成一定发展规模，当地民众对针灸

推拿等中医疗法接受度较高，全境 6 州 1 市均设立中医药中心，除开展传统诊疗外，还开设太极、八段锦等功法教学，从业医师均有在华学习经历，部分中心配有中国专家。白俄罗斯药用植物资源丰富，本土民间医药传统与中医相通，为两国传统医学合作奠定了天然基础。

中白中医药合作的平台建设成效显著，2019 年中白中医药中心在明斯克揭牌，历经 7 年发展，已在当地医院开设 6 大中医特色诊疗区域，开展近 20 种中医疗法。2025 年 9 月，白俄罗斯开出首张合法中药处方，标志着中医药临床服务正式纳入当地医疗体系，成为中医药在白发展的里程碑；同年启用的中白中医药在线培训平台，以及中国企业的技术、设备输出，助力当地打造了集诊疗、培训、科研、文化传播于一体的综合性中医药平台。

（二）中医药临床服务与本土化实践

在临床服务与本土化实践上，中医药专家结合白俄罗斯气候、饮食特点，针对当地高发的神经退化性疾病、风湿类疾病等开展针对性诊疗。针灸、中药等疗法在疼痛缓解、神经康复等方面展现出独特优势，还为当地患者提供了替代西医手术的绿色治疗方案，在新冠肺炎后遗症辅助治疗中也成效显著。当地民众对中医药的认知从最初的惊奇疑惑，随着大量成功诊疗案例的积累，逐渐转变为接受与信赖，医患间还形成了良好的文化交流氛围。

（三）中医药教育培训与标准共建

教育培训与标准共建方面，中白合作取得实质性突破。2025 年，双方共建“白俄罗斯-岐黄学堂”，以“职业技能+中

文”模式培养本土化中医药人才，首部中俄双语《针灸推拿特色技术》培训教材也同步发布，为当地中医药人才培养体系标准化奠定基础。深圳中医药机构积极参与白俄罗斯中医药标准制定，但目前仍面临中白医疗产品标准互认缺失、认证周期长等问题，建立双方认可的标准与认证体系，成为中医药在白俄罗斯可持续发展的关键。

三、发展机遇与挑战分析

中医药在白俄罗斯发展迎来良好机遇。一方面，白俄罗斯政府对中医药合作给予高度重视和政策支持，为深圳中医药在白俄罗斯的发展创造了有利条件。另一方面，受当地医疗资源分布不均衡、民众对天然药物和自然疗法的接受度逐步提高等因素影响，中医药市场需求旺盛。此外，白俄罗斯地处欧洲中心，具有良好的辐射效应，便于中医药产品和服务进一步拓展至乌克兰、俄罗斯及欧盟等周边国家和地区。

但当前中医药发展面临多重突出瓶颈：一是标准认证与法律壁垒成为首要障碍，中白医疗产品标准尚未互认，中医药产品注册准入需经当地多部门认证，周期长且还需解决临床试验等现实问题；二是文化认知与理念差异阻碍中医药推广，当地民众对中医药理论体系和治疗理念缺乏了解，中西医学体系间存在根本差异，导致民众需要较长时间建立对中医药的认知和信任；三是人才与专业培训短缺，既懂中医药又熟悉当地语言和文化的复合型人才严重匮乏，本土中医药教育体系尚未完全建立，目前主要依赖中国外派医师和短期培训，难以满足长远发展需求。

四、深圳中医药的推进策略与建议

（一）强化政策协同与标准互认

加强中白两国国家层面的政策沟通，推动签署中医药产品与服务标准互认的双边细化协议。具体而言，组建中白（深圳）中医药标准对接工作小组开展定期磋商。紧扣国家中医药管理局和推进“一带一路”建设工作领导小组办公室联合发布的《推进中医药高质量融入共建“一带一路”发展规划（2021-2025年）》及深圳中医药发展相关规划要求，推动中药材种植加工、产品生产、中医药服务等全领域标准互认，鼓励深圳中医药企业参与白俄罗斯本土中医药标准与流程制定，在尊重当地主权与属地标准的基础上，推进中白标准的对接融合。同时，借鉴周边国家药材种植的成功经验，挖掘当地药用植物资源的经济与绿色价值，为标准落地提供实践支撑。

（二）推动科技创新与产业融合

发挥深圳高新技术产业优势，推动中医药与现代科技深度融合，提升深圳中医药在白俄的核心竞争力。打造智慧中医体系，开发适配白俄的多语种智能辅助诊疗系统、远程医疗平台等数字化工具，提高中医药服务的可及性与效率；结合白俄神经退化性疾病、风湿类疾病等多发病特点，定向研发中药配方颗粒、健康产品等适配性中医药产品；支持深圳企业在白俄布局中药材种植、加工、研发、生产的完整产业链，利用当地药用植物资源实现本土化生产，降低运营成本。依托中医药服务出口基地政策，以白俄市场需求为导向推动中医药服务贸易多元化发展，同时推动深圳中医药机构与白俄科研院所共建联合实验室，开展中医药基础研究与临床评价，借助现代科技阐释中医药作用机理，提升其科学性与国际认可度。

（三）深化人才培养与文化传播

以人才本土化培养为核心，构建中白中医药人才联合培养体系，推动深圳中医药院校、医院与白俄医学类高校合作开设中医药学历教育项目，联合编写本土化教材、制定培养方案与课程标准，逐步建立从职业教育到高等教育的完整人才培养体系。设立中白中医药人才交流基金，组织深圳专家赴白俄讲学诊疗，邀请白俄医护人员来深进修，形成双向互动的人才交流机制。同时注重中医药文化的本土化传播，挖掘中医药“天人合一”理念与白俄自然养生传统的共鸣点，推动文化融合与认同；联合白俄卫生、文化等部门开展中医药文化周、健康讲座、养生功法培训等活动，面向公众普及中医药知识，提升中医药在当地社会的认知度与接受度。

（四）优化服务模式与合作机制

立足白俄医疗市场需求，创新中医药服务模式，探索中西医协作诊疗路径，与当地医疗机构建立转诊制度，发挥中医药在疾病预防、慢性病管理、康复疗养中的优势，构建中西医互补的整合型医疗服务体系。突破传统诊疗边界，将中医药与旅游、康养产业深度融合，开发特色中医药健康旅游产品，吸引周边国家民众体验，打造中欧中医药健康旅游目的地。创新合作运作机制，采用“政府引导、企业主体、市场运作”的模式，强化深圳中医药企业的市场主体作用，鼓励社会资本参与中白中医药合作，形成多元化投入格局，保障合作项目的可持续推进。通过以上模式创新，打造适配当地市场、可复制可推广的中医药合作范例，为中医药拓展欧亚经济联盟、欧盟等国际市场奠定基础。

五、结论与展望

在“一带一路”倡议下，中医药在白俄罗斯的发展已取得初步成效，医疗服务、教育培训、科研合作和文化传播的多领域合作格局初步形成。随着中白中医药中心落成运营，深圳中医药界可与白俄罗斯相关单位依托联合举办研讨会、培训班等多种合作机制，深化双方传统医药领域交流合作。

展望未来，深圳中医药在白俄罗斯的发展应注重以下方面：一是加强战略规划，将中医药合作纳入中白两国高层对话机制，争取更多政策支持；二是突出深圳特色，充分发挥深圳在中医药科技创新、标准制定和产业化方面的优势，打造“深圳中医药”品牌形象；三是注重可持续发展，通过本土化人才培养和产业链构建，增强白俄罗斯中医药发展的内生动力；四是拓展辐射范围，利用白俄罗斯的区位优势，逐步向欧亚经济联盟和欧盟市场延伸，实现中医药国际化的战略布局。

随着这些工作的深入推进，深圳有望成为中医药国际化的重要推动力量，白俄罗斯则可能成为中医药走进欧洲的示范区域。双方的深度合作，不仅能增进两国人民健康福祉，更将为中医药走向世界、构建人类卫生健康共同体提供重要实践范例，成为“一带一路”中医药国际合作的典范。

全球产业链重构背景下印尼制造业升级机遇 与深圳企业参与路径研究²

一、全球产业链重构：贸易格局变革与产业转移新趋势

² 作者：屈慧，深圳市贸促会驻印尼经贸联络处。

21 世纪第三个十年，全球经济迎来结构性变革，地缘冲突、贸易摩擦与技术竞争推动产业链供应链向区域化、多元化、本土化重构，2025 年全球贸易增长率预计降至 1.6%。美国推行“近岸外包”“友岸外包”，叠加中美贸易摩擦，迫使企业重新布局全球产能，越南、印尼等东南亚国家凭借区位、劳动力和市场优势，成为产业链转移核心受益者，跻身全球制造业布局的重要新兴阵地。

二、印尼制造业崛起：政策驱动与市场需求

作为东南亚最大的经济体和世界第四人口大国，印度尼西亚为摆脱“资源诅咒”困境、实现工业化与现代化转型，推出一系列顶层设计与政策举措，叠加内生性市场需求全面爆发，推动印尼从资源大国向制造业大国稳步迈进。

（一）四大核心政策构筑升级支撑体系

一是资源“下游化”战略。通过限制或禁止镍、铝土矿等原矿直接出口，推动境内冶炼加工，印尼实现资源优势向产业优势转化，大幅提升出口产品附加值。依托全球最大的镍储量，印尼成功吸引包括中国企业在内的大量外资，迅速成为全球不锈钢生产的重要基地，并为发展电动汽车电池产业链奠定坚实基础。2024 年印尼投资实现额达 1714.2 万亿印尼盾（约合 952 亿美元），同比增长 20.8%。

二是“工业 4.0”路线图。2018 年印尼发布“工业 4.0”路线图（Making Indonesia 4.0），明确食品饮料、纺织服装、汽车、电子和化工五大优先发展的先导产业，提出通过引入自动化、人工智能、物联网等先进技术推动智能制造转型，力争 2030 年成为全球十大经济体之一。该战略实施下，印尼制造业

PMI 连续超 30 个月处于扩张区间，2023 年制造业对 GDP 贡献率达 18.67%，印尼借此稳步向制造业大国迈进。

三是《综合创造就业法》。2020 年出台的该法案是印尼优化营商环境的里程碑举措，通过简化行政许可流程、改革劳动法规、统一中央与地方法规等方式，提升营商环境的便利度与可预测性，将印尼打造为更具吸引力的全球投资目的地。

四是新首都建设工程。印尼新首都努山塔拉（Nusantara）建设预计投资 320 亿美元，80% 依赖外资，为基础设施、智慧城市、绿色能源带来巨大投资机遇。该项目打造了绿色能源、智能交通、智慧城市管理等领域的巨大内需市场，对高端制造业产品和集成化解决方案提出明确需求，成为印尼制造业升级的重要应用场景和需求引擎。

（二）多层次市场需求形成内生性支撑

印尼政府的制造业升级政策，依托全领域、多维度的市场需求承接，当前印尼市场呈现基础设施建设、传统产业升级、新兴领域增量三大需求同步爆发的态势，形成政策驱动与需求拉动的双向循环。

基础设施建设的刚性需求：除新首都项目外，印尼全国范围内的港口、公路、电力系统等基础设施仍存在巨大缺口，成为经济发展的核心瓶颈，直接推动工程机械、建筑材料、发电机、变压器、自动化仓储物流设备（AGV）等产品的长期旺盛需求，是印尼制造业最基础的需求支撑。

传统产业升级的迫切需求：“工业 4.0”战略的推进倒逼本土制造业企业升级，催生智能制造领域的强劲需求，占比高达

32.3%，且需求从大型企业向中小企业渗透，成为制造业升级的核心需求。

新兴领域的增量需求：能源绿色转型带动光伏、储能设备需求，年轻人口结构与高互联网渗透率则引爆数字经济、消费电子相关需求。

三、基于调研数据的市场需求深度洞察

本章基于对超 1700 家印尼企业的需求数据分析，结合具体采购清单，对印尼市场的需求结构、特点及潜在机遇进行深度剖析。

（一）印尼买家群体画像：以中小企业为主，追求高性价比

第一，中小微企业是印尼市场的主体。数据显示，63%的企业员工数量在 50 人以下，这表明印尼的经济活力在很大程度上由数量庞大的中小型企业驱动。

第二，市场整体呈现高度的价格敏感性。从采购预算来看，约 90%的买家年度采购预算在 80 万美元以下，其中多数低于 10 万美元。市场追求高性价比的“适用技术”，成本和投资回报率是采购决策的核心考量因素。

（二）需求结构分析：智能制造一马当先，多元需求并存

从买家关注的领域来看，印尼市场的需求结构呈现出“一超多强”局面：“智能制造”以 32.3%的占比遥遥领先，紧随其后的是时尚家居（11.1%）、智慧医疗（5.9%）和绿色低碳（5.1%），反映出市场的多元化发展趋势。智能制造覆盖生产自动化、物流仓储自动化等核心环节，绿色低碳以太阳能产品为核心，智慧城市则依托新首都建设催生集成化产品需求，数字经济带动智能家居、智能穿戴等消费电子需求。

（三）市场交易特征：四大特点决定市场布局逻辑

当前印尼市场采购交易呈现四大关键特征：一是“样品单”先行，要求供应商具备承接小批量订单的灵活性和耐心培育市场的战略定力；二是对本地化服务诉求强烈，导致简单的产品出口模式已难以满足市场需求，与本地伙伴合作或在当地设立分支机构将成为重要趋势；三是需求明确且注重细节，需要供应商具备快速响应和柔性定制的能力；四是供应链协同需求突出，部分买家（如采购干面条和洗衣机减震器配件的买家）直接要求将货物运送至其在广州或佛山的仓库，这反映出许多印尼华商或与中国有紧密贸易往来的商家，对供应商的境内物流协同能力也提出了要求。

四、风险挑战与应对策略

印尼市场机遇与挑战并存，深圳企业需识别四大类风险，并构建以“深耕本土”为核心的应对体系。

（一）四大核心风险亟待规避

政策法规层面，存在贸易保护主义、严格的本地化含量要求、复杂的产品认证及法规执行不确定性等问题；市场运营层面，面临日韩企业竞争、基础设施瓶颈、资金周转压力等难题；地缘政治层面，受中美战略竞争外溢影响及区域局势变化冲击；文化管理层面，存在沟通障碍、劳工关系复杂、本地人才留存难等问题。

（二）多维度应对策略：从战略到运营全面布局

战略层面，从“产品出海”转向“产业出海”。一是推动本地化生产，规避贸易壁垒，将企业自身深度融入印尼本地的产业链和经济生态。二是利用 RCEP 自贸协定优化供应链布局，

在区域内灵活配置资源，对冲单一国家的政策风险。

合规层面，一是聘请专业机构开展法律和税务尽职调查，寻求专业法律与税务支持；二是主动推进产品认证，组建专门团队或聘请专业咨询机构，根据要求对产品设计和生产流程进行必要调整，建立风险防火墙。

运营层面，一是推动产品与营销本地化，产品设计必须充分考虑印尼用户的习惯、审美和支付能力，市场营销更多利用本地社交媒体（如TikTok、Instagram）、线下渠道和KOL。二是组建“中方+本地”融合管理团队，充分授权本地团队运营，避免“遥控式”管理。三是投资本地人才培养，建立本地培训机制，提升员工认同感与专业能力，这也是降低人才流失率、构建长期竞争力的关键。

五、战略建议与实施路径

基于印尼市场特征与深圳企业优势，深圳企业需实现战略思维转变，采取差异化三阶路径布局印尼，政府机构则需发挥生态服务者作用，提供全方位支持。

（一）总体战略：从“机会导向”到“战略深耕”

深圳企业应将印尼市场视为长期战略要地，必须实现从“机会导向”的贸易思维向“战略深耕”的本地化思维转变。核心战略围绕“以本地化融入发展，以技术合作树品牌，以价值共生谋长远”的原则展开，将企业自身打造为印尼经济生态中不可或缺的一环，以此构筑最坚实的护城河，抵御各类风险。

（二）深圳企业的市场进入与升级路径

针对首次出海的中小企业，采取“贸易+服务”模式，以高性价比核心产品为切入点，通过跨境电商和本地代理商试水市

场，接受样品单，同时完成产品本地化微调，轻资产验证市场匹配度。针对有技术优势的科技型企业，以“技术+方案”方式从卖产品升级为卖定制化解决方案，聚焦智能制造、绿色能源等细分领域，组建本地技术支持团队，为客户提供全流程服务，建立技术服务壁垒。针对实力龙头企业或受 TKDN 政策要求的企业，通过“投资+运营”实现生产研发本地化，培育本地供应链提高采购比例，大胆启用本地中高层管理人才，打造融合型本土团队。

（三）对政府层面的政策建议

一是打造一站式服务枢纽。利用现有经贸服务网络，整合法律、金融、会计、认证、人力资源等领域的服务机构，搭建线上对接平台，实现贸易持续对接、咨询服务一体化。

二是设立“深圳-印尼产业合作发展基金”。由政府引导，联合社会资本，设立专项基金，为寻求在印尼进行本地化投资的深圳中小企业提供初期的融资支持或贷款担保，降低其投资门槛。

三是构建“出海印尼信息港”与风险预警系统。系统发布印尼的最新宏观经济数据、产业政策、法律法规（特别是 TKDN、SNI、Halal 认证的最新要求）、市场趋势和投资机遇；与当地的商业信息机构合作，建立地缘政治、贸易壁垒、劳工关系等方面的风险预警机制，定期向深圳企业发布风险提示和应对指南。

四是开展精准产业对接。围绕印尼市场的热点需求和深圳产业优势，组织小规模、高规格的行业考察、专场对接等活

动，为深圳企业精准对接印尼产业园区、对口企业和政府部门，提升供需匹配精准度和成功率。

结语

全球产业链重构为印尼制造业崛起带来历史性机遇，也为深圳企业国际化发展开辟广阔空间。深圳企业的产业生态、技术实力与成本控制能力，与印尼市场需求高度契合，具备天然合作优势。同时，深圳企业需正视印尼市场的贸易保护、法规复杂、文化差异等挑战，坚持战略深耕，深度融入本土经济生态。政府机构则应发挥平台作用，通过升级服务、设立基金、构建信息与风险预警系统等举措为企业保驾护航。深圳企业与印尼市场的深度融合，不仅能实现双方互利共赢，更将深化中印尼经贸合作，为亚太经济合作新格局注入重要力量。

中美经贸新格局下企业出海的法律风险与合规治理³

中美战略竞争升级与全球贸易规则重构的双重背景下，中国企业出海正遭遇前所未有的法律风险挑战。关税加征、投资审查、技术制裁、数据合规冲突等已成为制约企业出海的瓶颈。

一、中企出海的法律风险类型

（一）贸易管制与关税风险

贸易管制与关税风险是中企出海面临的严峻挑战。一方面，2018年以来，美国通过《1974年贸易法》《301条款》等相关规定，对中企加征关税并限制其相关商品进口，其中对华

³ 转载自《中国贸易报》，2026年2月26日。

累计加征关税覆盖商品价值超过 5500 亿美元，这些举措直接增加了中国出口企业的合规成本与诉讼风险；另一方面，美国海关与边境保护局对中国产品所采取的“反规避调查”，使中美贸易的不确定性更加严峻，企业境遇更加艰难。

（二）投资审查与国家安全风险

美国外国投资委员会（CFIUS）依据《外国投资风险评估现代化法案》，以扩大审查范围的方式，将关键技术、基础设施及敏感数据领域纳入强制申报程序。据统计，2020 年至 2022 年，CFIUS 审查涉及中国投资者的交易案例年均增长 15%，且大部分被要求附加条件或强制剥离，例如要求字节跳动旗下 TikTok 剥离美国业务，这种行为是对国家安全理由的泛化使用。

（三）技术出口管制与制裁风险

中企某些关键技术的获取受到美国《出口管理条例》及“实体清单”机制的限制。华为、中芯国际等技术前沿企业因被纳入制裁清单，面临着芯片断供与技术封锁的严峻挑战。而对于一些涉疆、涉港企业，同样受到美国财政部海外资产控制办公室依据《国际紧急经济权力法》实施的制裁，其中典型案例包括将昆仑银行排除在美元结算体系之外。

（四）数据与隐私合规风险

在数据与隐私合规方面，美国《澄清域外合法使用数据法》规定与中国《数据安全法》《个人信息保护法》规定形成法律适用冲突，前者授权执法部门调取境外数据，而后者则无相关管辖权规定。例如对于中企而言，若其未能建立符合美国《加州消费者隐私法》等标准的合规体系，可能面临当地州政府作出的市场准入限制，甚至是高额罚款。

二、法律风险成因分析

中美法律传统的内在差异与直接规则冲突，构成了中企出海风险的结构性来源。在法系传统上，美国属普通法系，其法律实践倚重判例与司法规制，并通过“最低联系原则”等理论极力扩张域外管辖权；而中国作为大陆法系国家，以成文法为核心，在国际交往中依据主权平等、互不干涉内政等原则更为强调属地管辖。这种根本性法律传统差异导致两国在具体规则层面产生一系列矛盾冲突，不仅大幅提高了企业合规成本与合规难度，更使其常常陷入遵守一国法律可能违反另一国法律的两难境地，法律风险进而从单纯的违规可能性，升级为无法回避的系统性合规挑战。

另一方面，原有国际治理体系的失序加剧了企业面临的国际制度环境的不稳定性。以WTO为核心的多边贸易争端解决机制在以美国为首的单边主义兴起下面临严重挑战，与此同时，以美国为主导的《美墨加协定》等高标准区域贸易协定在区域内展现出强烈的排他性，在数据等重要领域设立了中国目前尚未普遍接受的严格条款，导致中国企业面临一定程度的制度落差。这种区域格局，使企业一方面难以依托统一的多边规则抵御美国的长臂管辖与单边制裁，另一方面也无法获得稳定的、可预期的国际救济渠道，被迫在相互竞争甚至矛盾冲突的规则之中独自承担更高的风险与成本。

三、中企出海风险防控措施

（一）企业构建二元化法律应对网络

中美法律规则深度博弈，美国的长臂管辖与单边制裁愈发频繁，中企不能也不可能再被动“挨打”，需主动应对，建立

起一套可攻可防的争议解决体系，灵活运用国际仲裁与在美本地诉讼两种工具，构建防御性与进攻性兼具的二元化法律应对网络。一方面，国际仲裁机构应被纳入企业的“亲友团”，在当前《纽约公约》框架下，该类机构因其中立性其裁决具有可执行性，是独立于单一国家司法系统的救济渠道。另一方面，若美国行政命令是争议直接来源，企业需具有利用美国司法体系进行反击的能力，通过提起司法审查推翻不合理禁令。如此，建立起外部国际仲裁与内部本地诉讼相结合的二元化法律应对网络，使得企业成为规则的主动利用者，更高效地防控出海风险。

（二）合规体系建设

出海企业是法律风险的最终承担者与相关法律主体，其必须从被动应对转向主动构建适应他国制度土壤的合规体系。设立专门合规团队持续追踪目标国立法与执法实际，并借助相关数据库对风险进行量化，做出评估，起到事前预防作用，以此为基础推动合规体系在目标国的本土化，在欧美等关键市场设立具有相当实质性决策权的当地合规决策与执行机构。同时，加强数据与技术管理要求，实施严格管控，使得核心技术及重要数据同时符合中美双方法律法规规定。

（三）构建协同支持网络

以中美贸易摩擦为背景，企业需构建高效的协同风险治理网络，主动整合与借力行业协会及专业中介机构两大关键外部资源。行业协会对企业来说是信息枢纽，企业要想获取行业协会拥有的关键信息资源，就要积极主动参与行业协会的专项培训与信息共享机制。具有国际业务经验的律师事务所、会计师

事务所与相关咨询机构等专业机构，是企业风险治理中不可或缺的助手。这些专业机构不仅能提供前沿的法律、政策咨询，还可以协助成立符合目标国监管要求的合约，更能凭借其对当地行政与司法的了解，在企业面临调查或被提起诉讼时，提供有效的应对措施与救济途径。企业通过系统性地借力行业集体力量与整合专业市场服务，能够有效建立起协同风险治理网络，系统地提升其在愈加复杂的国际法律环境中的风险识别、应对与化解能力。

总之，在中美贸易摩擦的复杂背景下，中企出海风险防控不能仅仅局限于被动反应，而是要转向体系化的合规制度，逐步完成国际相关规则制定权从参与到主导的转变，使得企业可以提升内部合规能力，构建多层次、立体化的法律风险治理体系。

【企业直通车】

瀚翔脑科学：深耕脑机接口技术， 赋能科创与民生

大脑是生命科学领域的终极疆域，脑科学产业是全球科技竞争的前沿高地。作为核心赛道的脑机接口，已成为大国博弈的关键突破口。扎根深圳创新沃土近三十载，深圳瀚翔脑科学技术股份有限公司前瞻布局，以科研创新为核心，以全产业链为支撑，在脑成像、神经调控、多模态同步等核心技术上攻克多项瓶颈，实现了从技术跟跑到国际并跑、局部领跑的跨越。企业通过全球化资源整合与产学研深度融合，构建起兼具技术

高度、产业广度与民生温度的发展格局，是国内脑科学领域兼具成熟产业化能力与前沿研发实力的标杆企业，正以中国科创力量跻身全球产业创新阵营。

一、岁月深耕：从科研服务商到全产业链领军者

瀚翔脑科学成立于1997年。彼时，国内脑科学产业尚处萌芽期，高端设备高度依赖进口，核心技术被海外垄断，基础科研与临床应用严重脱节。依托深圳的创新基因，创始团队锚定脑科学赛道，确立了“专注神经领域、服务科研临床、推动国产替代”的核心定位，开启了矢志不渝的深耕征程。

企业发展始终聚焦神经功能损伤与障碍诊疗，聚力攻坚经颅磁刺激（TMS）、经颅直流电刺激（tDCS）核心技术。顺应国产替代浪潮与临床需求激增的趋势，企业正式切入临床医疗设备研发赛道。2020年，旗下子公司英智科技的M-Ultimate系列脉冲磁场刺激仪，斩获国内首个用于改善卒中后手功能障碍的经颅磁刺激仪三类医疗器械注册证，实现了国产高端神经调控设备零的突破。

2021年至今，企业进入快速扩张与前沿攻坚期。2023年，企业成为国内唯一获批经颅磁刺激仪三类医疗器械“卒中后手功能障碍+神经疼痛”双适应症的企业；同年，M系列经颅磁刺激仪获美国FDA认证，成为中国首个获此认证的精神疾病无创治疗设备，实现了国产设备出海的历史性突破。2024年，企业全资收购拥有百年历史的意大利EBNeuro，整合全球顶尖的神经电生理与脑机接口技术资源，构建起“深圳总部+欧洲研发生产”的全球化布局。至此，瀚翔业务覆盖全球155个国家和地区，成为国内唯一打通“基础科研—临床诊疗—产业转化—全

球市场”全链条，且兼具脑机接口前沿研发实力的领军企业。

二、创新为核：硬核科研筑牢产业领跑根基

脑科学是技术密集型产业。瀚翔坚守“研发优先、临床导向”的理念，搭建全球化研发体系，攻坚核心技术壁垒，研发实力稳居国内前列，部分技术达国际领先水平。

在研发体系上，企业构建了“国内核心+欧洲前沿+产学研融合”的全球创新格局。深圳总部研发中心聚焦国产设备迭代与脑机接口应用转化；依托意大利 EBNeuro 设立的欧洲研发中心，则深耕国际前沿的神经电生理与脑机接口临床研究，实现中西技术协同。同时，企业联合清华、北大、电子科大及华西医院等顶尖机构共建联合实验室，打通“科研—研发—验证—落地”全链条，累计承担多项国家级课题并参与行业标准制定，助力行业规范化发展。

在技术攻坚上，企业聚焦神经调控、神经电生理、智能康复及脑机接口四大方向。其核心的经颅磁刺激技术，在磁场调控、双系统冷却、可视化靶点等领域比肩国际顶尖水平，为脑机接口的神经调控交互奠定基础；依托 EBNeuro 的技术积淀，企业掌握了全球顶尖的脑电图、肌电图等神经电生理诊断技术，为脑机接口的精准信号采集提供核心支撑。目前，企业已将脑机接口作为战略核心赛道，深度融合 AI 技术，搭建临床应用试验体系，攻关神经信号解码与智能干预等关键技术。

在科研资质上，企业获评国家级专精特新“小巨人”、国家级高新技术企业，拥有数百项专利与软件著作权，核心产品斩获 NMPA 三类注册证、美国 FDA 及欧盟 CE 认证等百余项权威资质，多款产品入选国家医疗器械创新目录，成果备受行业认可。

三、产业赋能：全链条彰显民生价值

历经近三十年布局，瀚翔搭建起覆盖研发、生产、市场、服务的全产业链体系，既助力国家脑计划实施，又推动高端医疗普惠民生。

在产品布局上，企业打造了四大核心矩阵，并融入脑机接口研发成果。科研设备系列涵盖便携式脑电、近红外成像等，降低国内科研门槛；神经调控诊疗系列以经颅磁刺激仪为核心，服务数百万睡眠障碍、抑郁、卒中患者，后续将融合脑机接口技术实现诊疗升级；神经电生理诊断系列依托欧洲技术，打造“诊一疗一评”一体化方案，推动康复服务普惠化；脑机接口前瞻产品系列正聚焦临床康复场景开展原型机研发，布局未来市场。

在生产制造上，企业构建“国内+欧洲”双基地格局。深圳基地遵循国际质量体系，实现核心产品规模化量产；欧洲基地传承百年工艺，专注高端诊断设备生产。双基地布局既保障国产替代供应，又为脑机接口等前沿技术的全球化落地提供坚实支撑。

在市场布局上，国内服务网络覆盖 31 个省市，提供全周期技术支持；海外依托 EBNeuro 渠道，产品远销 155 个国家与地区。企业打造的“产品+服务”核心优势，切实解决了客户痛点。

从产业价值看，瀚翔以国产替代打破海外垄断，带动上下游协同发展，助力深圳打造脑科学产业集群。企业搭建的公益学术平台“脑客中国”，促进了产学研医的良性循环。从民生价值看，其平价优质的诊疗设备，为脑卒中、抑郁症、孤独症

等患者带来康复希望，有效缓解了“看病贵、看病难”问题，践行了“健康中国”战略。

四、未来展望：锚定脑机接口，共筑脑科学强国梦

当前，全球脑科学竞争白热化，脑机接口是决胜未来的核心赛道。随着国家“十五五”规划及深圳“20+8”产业集群的重点布局，行业迎来黄金发展期。作为国内脑科学领军企业与脑机接口先行者，瀚翔将继续坚守初心，将脑机接口作为核心战略，持续加大研发投入，攻坚信号解码、临床适配等核心难题，推动技术从实验室走向临床。

同时，企业将深化产学研医合作，搭建更开放的产业转化平台，培育产业新业态，全力打造全球顶尖的脑科学品牌。从深圳启航到走向世界，从技术跟跑到自主领跑，瀚翔脑科学近三十年的坚守与创新，是中国科技企业自立自强的生动缩影。未来，企业将勇担使命，深耕脑科学与脑机接口双赛道，助力中国从脑科学大国迈向脑科学强国，为人类生命科学进步与全民健康事业贡献更大力量。（根据深圳瀚翔脑科学技术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：黄礼婧、吴思宇

审核：杨宏宇

电话：0755-33358291