

深圳贸促

2024年4月刊（总第91期）

中国国际贸易促进委员会深圳市委员会

2024年4月30日

【外贸新业态】

- 从跨境电商说起，外贸新质生产力创新该怎么做？.....1

【贸促专题研究】

- 关于我市组团参加香港国际科创展成效分析（周敏）.....10
- 关于港资企业相关调研情况浅析（黄懿宁）.....13
- 从出口货物原产地证书签发数据看我市一季度外贸情况（李秋近、陈书鸣、何智辉）.....15

【国际国内评述】

- 服务贸易增速迅猛，中英将在哪些领域创造合作机遇.....18
- 提升金融服务水平，助力跨境贸易高质量发展.....23

【企业直通车】

- 汽车应急电源领跑者：华思旭科技.....30

从跨境电商说起，外贸新质生产力创新 该怎么做？¹²

按照《国务院办公厅关于加快发展外贸新业态新模式的意见》，针对当前我国外贸发展情况，主要提出了六种新业态：跨境电商、市场采购、外贸综合服务企业、离岸贸易、海外仓和保税维修。其中，跨境电商是当前外贸新业态的主要形态，也是发展速度最快、潜力最大、带动作用最强的一种外贸新业态新模式。

何为“新质生产力”，按照习总书记的论述，则是指创新起主导作用，摆脱传统经济增长方式、生产力发展路径，具有高科技、高效能、高质量特征，符合新发展理念的先进生产力质态。它由技术革命性突破、生产要素创新性配置、产业深度转型升级而催生，以劳动者、劳动资料、劳动对象及其优化组合的跃升为基本内涵，以全要素生产率大幅提升为核心标志，特点是创新，关键在质优，本质是先进生产力。

而外贸新质生产力则是当前新一轮科技革命与产业变革交汇在国际贸易领域的映射。因此，以跨境电商为代表的外贸新

¹转载自河南国际数字贸易研究院（EWTO 研究院）公众号。作者王岳丹，研究方向跨境电商、数字贸易、数字经济等。

²参考资料：

[1] 《新质生产力：从供给侧改革，到供给侧变革》，锦缎，2024年4月8日。

[2] 王如玉、柴忠东、林家兴：《全球供应链空间重构下的中国外贸“三新”：新格局、新动能与新质生产力》，《重庆大学学报(社会科学版)》2024年02期。

[3] 陈楚仪：《从低空经济说起：新质生产力的创新该怎么做？》，腾讯研究院，2024年3月22日。

业态，与新技术和新产业变革下的外贸新质生产力，在一定程度上产生了交叉重叠。

一、生产力、新质生产力及外贸新质生产力内涵

生产力：即社会生产力，也称作“物质生产力”，是人类社会存在和发展的基础，是推动历史前进的决定力量。生产力是由多重要素构成的有机整体，既包含实体性要素如劳动者、劳动资料和劳动对象等，又囊括了科学技术、教育和管理等非实体性要素。从经济学角度看，生产力相当于供给侧。回望全球经济和社会的发展史，无不是生产力的变革和演进史，历次变革的关键都源于生产力水平的提升，也即效率的不断提高。

新质生产力：新质生产力是创新起主导作用，摆脱传统经济增长方式、生产力发展路径，具有高科技、高效能、高质量特征，符合新发展理念的先进生产力质态。新质生产力的出现，是我国经济结构调整方向由“供给侧改革”转向“供给侧变革”的重要表现，是我国历经供给侧改革，矫正和淘汰了落后产能、低效产能，在实现供给质量和规模提高后，基于我国劳动力规模放缓的趋势下，针对劳动资料和劳动对象进行更新换代，从而实现在既定质量（效率）下提升效率（质量）的供给侧变革。

外贸新质生产力：是新一轮科技革命与产业变革交汇在国际贸易领域的映射；是实现中国对外贸易新旧动能转换、由要素驱动逐渐转向创新驱动的内生增长动力；是推动出口产品结构转型升级，促进中国制造业数字化、智能化，突破壁垒与封锁，打开世界贸易新格局的磅礴伟力。简言之是针对外贸领域

的供给侧变革。

二、基于新质生产力的跨境电商是全球经济发展的重要趋势

（一）跨境电商是新质生产力的代表性产业

其一，在新质生产力质态方面。新质生产力是摆脱传统经济增长方式、生产力发展路径的先进生产力。高科技指新质生产力是以创新为第一动力，并起主导作用；高效能与高质量则是要突破传统高投入而低产出、轻质量的发展模式。而跨境电商的本质是借助移动互联网技术，利用数字平台推动传统外贸进出口模式升级的范例。跨境电商的出现，摆脱了此前需要依赖询盘、勘厂、合同、发票、电汇等超长流程、较低产出的外贸进出口固有模式，借助互联网技术打造的数字空间，运用数据作为数字经济时代生产要素的重要作用，搭建了“短链、高效、智能”的供需对接通道，充分释放以数字化平台为代表的先进生产力效能。

其二，从新质生产力新制造、新服务、新业态“三新”载体看。跨境电商一端连着国际市场，一端连着国内各种新旧产业的庞大体系和集群，同时集货物和服务贸易于一体，不仅通过跨界融合、数实结合、制造业和服务业融合，使自身成为了新业态，同时也充分发挥着赋能和带动新制造、新服务发展的重要使命。

其三，在新质生产力发展路径方面。跨境电商通过将数字经济和实体经济深度融合，是科技创新和产业创新的结合体，因此也对劳动者、劳动资料、劳动对象等生产要素，以及全要素生产率的提高提出了更高要求。如洞悉国际国内法律、政

策、文化、财税、制度等复合型劳动者需求替代了此前单一的外贸跟单、报关等人员需求，大数据、人工智能、区块链等生产工具替代各类展会成为主流交易平台，虚拟数字人、生成式人工智能以及 AR/VR 的出现更是将劳动对象拓围至虚拟世界，通关监管、财税等制度创新，有效提高了跨境电商行业的全要素生产率。

（二）跨境电商是外贸新质生产力的重要体现

基于流量的数字化平台，是高效协调配置资源的产业组织和虚拟化的数字空间。跨境电商以平台作通道，整合生产、流通、服务和消费等各个环节，突破了地理空间的限制，实现了国际市场需求端与国内供给端的精准匹配，是数字技术在国际贸易领域应用的典范。

在此过程中，跨境电商平台成为细化国内分工的载体，不仅利用数据要素的跨境流动，统筹推动着劳动者、劳动资料、劳动对象等生产力协作方分工合作，发挥数据价值效用促成供需双方完成交易，既突破传统依赖劳动者地理空间频繁往返所带来的劳动强度，同时也抵消劳动力成本上升将会导致的比较优势减弱，降低了国内生产成本，发挥了跨境电商在促进外贸新质生产力全要素生产率提升方面的巨大作用。

跨境电商的出现，不仅打破了以往国际贸易领域“大进大出”“大公司”“高门槛”滤镜，通过数字化平台“去中间化”特点，给予更多中国企业直面海外市场的机会，带动着我国商品出口由来单生产的生产模式、贴牌代工的工业品为主的出口结构，向利用数据分析挖掘“以产定销”，拥有自主品牌

的日用消费品悄然登场、份额上升的生产模式和出口结构转变，是跨境电商发挥数字空间优势，创新外贸新质生产力场景的最佳例证。

（三）外贸新质生产力是跨境电商发展的新动能

新质生产力所代表的新技术、新产业和新业态“三新生产力”，是促进跨境电商创新发展的根本动力。

一是新技术方面。作为“老牌”先进生产力的代表，互联网数字技术的横空出世，给传统跨境贸易活动中单一主体的劳动者带来了技术加持，通过劳动者搭配各类数字平台，帮助企业实现了数字化转型，不仅将代表需求侧的海外消费者涵盖其中，更是大幅提高了跨境贸易的供给和需求“两侧”的效率。ChatGPT的问世，在吸引各大巨头算力投资的同时，也掀起了AIGC在跨境电商行业的应用浪潮。

诸如致欧科技、易佰网络等一众劳动者及劳动对象，早已把AI技术应用于文案写作、视觉内容生成、VOC洞察、产品研发、流程自动化等多个领域；甚至劳动资料的典型代表亚马逊、脸书、速卖通等数字交易平台，也已经将AI工具嵌入平台，旨在提高平台电商卖家在运营、推广、营销等方面的劳动效率。

二是新产业。发展新质生产力，重点聚焦培育以新能源、新能源汽车、绿色环保为代表的战略性新兴产业。近几年，新能源汽车、锂电池、光伏产品为代表的“新三样”，为我国外贸出口开辟了新赛道，2023年首次以超万亿的规模，成为我国外贸出口的新增长极；在全球绿色可持续发展理念推动下，选

择无污染、环保的绿色产品逐渐成为消费共识，促进了跨境电商行业环保性包装材料的改革、绿色产品的升级，以及二手商品的回收加工、再利用，衍生和壮大了二手商品交易新型绿色产业的发展。

三是新业态。新质生产力的载体离不开实体产业，而作为数字经济与实体经济融合的重要媒介，跨境电商能够推进数实经济深度融合，从而探索和创新出适应数字经济时代经济社会发展的新业态。总而言之，新质生产力是引领跨境电商创新和高质量发展的动力源。

三、跨境电商如何推动外贸新质生产力创新

（一）技术为基，顺新而行。

技术创新是行业长久发展的核心命题。当前，生成式人工智能（AIGC）掀起的新一轮前沿科技领域创新，是引领未来发展潮流的核心变量。在跨境电商领域，无论是以货架电商模式的跨境电商各平台，亦或是以大数据分析为底座的跨境电商平台，利用短视频内容激发消费者兴趣、促产生购买需求、促成交易转化的兴趣电商平台，在全球攻城略地的同时，也纷纷将AI大模型生成文字信息和图片等功能内嵌至平台，但基于文字生成视频的原始创新目前还在探索、涌现，与跨境电商融合应用的场景更是仅停留在“设想”层面。

此外，众大模型技术的研究团队均为海外团队，已问世的大模型因面向全球用户，不是由于海量用户涌入而迅速“超载”“宕机”，就是因知识产权、法律风险等问题时关时开，或是因为中西方宗教文化等差异不能完全适用。而我国大模型

的主要玩家，则主要集中在有能力买芯片卷算力的少数几个国内互联网巨头手中，但其喂养大模型的内容素材，通常以国内内容素材为主，由于与西方大模型团队的技术差异以及风俗文化等因素，往往会造成与跨境电商海外用户客群对象匹配度不精准等问题。

受 AIGC 技术水平及应用方面限制，虽然也对跨境电商促进外贸新质生产力技术创新产生了一定影响，但以 Sora、Suno 为代表的 AIGC 工具，也实实在在起到了降低产品视频、配乐的制作周期和成本，同时规避视频及音乐带来的知识产权等风险。总之，数字经济的时代浪潮流动，生成式人工智能技术驱动跨境电商高质量发展，是势不可挡的必然趋势。

（二）产业为本，以新促进。

产业创新能够为行业带来更大的价值增量。随着托管（全托管/半托管）模式的兴起，我国跨境电商的竞争已经从初期的价格战、营销战转为供应链方面的较量，未来如何利用跨境电商，实现对我国数千条产业带转型赋能、促进效益提升，不仅是未来跨境电商高质量发展的重点，也是创新培育外贸新质生产力的重点。

新阶段，跨境电商促进外贸新质生产力产业创新的核心，应聚焦“锻长补短”，尤其应注意到“与跨境电商日用消费品适配度较弱的产业，其产业创新的价值还未能完全释放”，如白酒、果蔬等农副产品，重型机械、装备等工业品类，所涉知识产权问题相对复杂的文化艺术品产业，以及各类跨境服务和技术贸易产业。因而，跨境电商要成为促进外贸新质生产力持续

创新的动力源，就需要向消费品以外的各个产业延伸和拓展。

（三）生态为旨，因新而兴。

完善的跨境电商发展生态是促进新质生产力创新发展的沃土热土。

一是基础设施创新是跨境电商行业不可忽视的共性需求。在以中国电商平台组团引领中企出海的新阶段，搅动的不仅仅是全球电商的格局，也将前端平台激烈竞争的压力传递到了末端作为跨境电商“水电气”基础设施的仓储物流和海外仓。中国电商平台全球起网布局，托管（全/半）模式的全球风靡，将会促使电商平台不断涌现对于国内集货仓的需求，催生电商平台跳过货运代理直接与航司船司等深度合作的机遇，进一步提高平台对于海外仓本地化履约和售后服务能力的要求。

此外，深入发展的全球绿色贸易，也将向全球电商领域渗透，触发新一轮“绿色电商”变革，因此提前谋划绿色能源运输工具替代方案，主动搭建跨境绿色物流供应链平台、碳足迹评估及管理体系，是有效应对愈加严苛的各国绿色贸易壁垒，对跨境电商仓储物流体系可持续发展大有裨益。

二是政策创新是跨境电商行业行稳致远的关键驱动力。新阶段电商出海主导者的变化，映射至政策层面的影响是显而易见的，丰富多元的参与主体、全面覆盖的出海场景以及持续增长的人才需求，需要各地政府切实结合自身禀赋，借助平台、协会等市场化力量，从而保障政策适用管用、务实见效。

（四）准则为纲，向新而生。

标准规则创新是跨境电商基业长青的纲领保障。跨境电商

是中国企业全球化的“先锋”。深度融入全球化，除了货物和服务贸易外，还包括信息互通、标准规则共建。

目前，在跨境电商专项国际标准方面，多数集中于商品的质量及检验检疫要求等方面。在货物标准之外，除2018年世界海关组织发布的《跨境电商标准框架》，并于2023年6月更新发布的新版《技术规范-跨境电商标准框架》，两版官方层面的有关于跨境电商标准的纲领性指导文件，2023年11月，两项国际标准 ISO32110: 2023《电子商务交易保障——词汇》、ISO32111: 2023《电子商务交易保障——原则与框架》的发布，才正式填补了电商领域国际标准的空白。但由于各国经济社会发展、工业发展水平、互联网普及率等方面的差异，针对跨境电商的支持力度，出台的通关监管、税收征管等相关政策，对跨境电商领域标准规则体系建设认知等也有差异，影响着全球跨境电商规模的壮大和外贸新质生产力涌现的进程。

未来，围绕“跨境电商带动新质生产力创新发展”需求，加强与CPTPP等国际高标准经贸规则对接，借助区域性贸易协定、国际经济合作等契机，将场景优势、实践优势转变成规则优势，在全球范围内协同创新、共商共治、推广共用统一的行业标准和规则，将会是促进跨境电商和外贸新质生产力创新的必由之路。

【贸促专题研究】

关于我市组团参加香港国际创科展成效分析

周 敏³

为全面贯彻落实习近平总书记对广东、深圳系列重要讲话和重要指示精神，深入贯彻全省、全市高质量发展大会关于加快发展新质生产力的部署要求，认真落实市委、市政府纵深推进新阶段粤港澳大湾区建设、促进深港合作迈向新台阶的工作安排，4月13日至16日，我市组织超100家优质企业参加香港国际创科展，达成意向交易项目约250个，意向成交金额超1亿元。

一、活动基本情况

此次活动由市贸促委、中小企业服务局、前海管理局、科技创新局、河套发展署共同主办，香港贸易发展局协办，围绕“深圳科技 创造美好生活”主题，在香港国际创科展设置深圳展区，展览面积180平方米，优选103家企业参展，其中16家企业现场参展，84家企业线上展示，另有3家企业参加路演发布活动。本次参展在全市范围优选前沿明星产品，重点围绕“20+8”产业集群，深圳当前积极建设的国家新一代人工智能创新发展试验区和国家人工智能创新应用先导区、“超充之城”、“低空第一城”、“AI+智能制造”，以及前海正强力打造的“6+6”产业集聚新格局，通过“全开放+互动体验”式展区设计，为全球买家和观众带来70余款深圳科技创新领域的前沿“潮品”，推介深圳科技创新领域“硬核”实力。

³周敏，深圳市贸促委贸易投资促进部。

二、活动成效分析

精准触达全球买家，超亿元订单成果喜人。以过硬的产品、新颖的形式吸引了大批全球买家。深圳展团4天累计接待专业买家7000人，现场累计询盘次数超4000次，与1500余位潜在客户建立联系，吸引了来自法国、德国、巴西、波兰、捷克、哥伦比亚、阿根廷、俄罗斯、澳大利亚、罗马尼亚、新加坡、日本、泰国、卡塔尔、印度、老挝、黎巴嫩、科威特、中国台湾和内地城市等20多个国家和地区的买家前来参观交流，共计达成意向交易项目约250个，意向成交金额超1亿元。

深港合作双向奔赴，推动科创领域互利共赢。展会前，香港贸发局协助前海管理局主办“《前海总规》-港商新机遇”研讨会。展会期间，香港特区政府、香港贸易发展局积极邀约各方参观深圳展团，深圳展团成为香港国际创科展“打卡点”。香港贸易发展局陪同泰国、老挝等国家政府代表团参观深圳企业，香港多位议员先后到深圳展团参观，给予高度评价。在香港官方机构帮助下，参展企业洽谈合作模式更加多元。如某消防无人机产品获得香港政府部门的关注和认可。该公司负责人表示，“港方对我们产品操控简单、稳定性高的特点很感兴趣，有进一步对接合作的可能。其他部分机构也都非常看好产品在香港消防领域的应用，参观后主动留下了名片”。此次参展增强了深港企业之间以及与全球企业的技术和合作交流，让大家充分感知到深港大力支持科创产业发展的态度和力度。

不间断路演发布活动，见证深企走向全球。深圳成为本届香港国际创科展唯一一家现场组织路演的参展城市。为了更生动地展示深圳企业科技创新成果，创新地把路演发布搬到了展

区现场，搭建深圳企业新品发布、官方政策推介、投融资政策宣讲等综合性发布平台，4天共计进行29场路演发布活动。一是市前海管理局、河套发展署分享前海深港现代服务业合作区、福田河套深港创新合作区的发展机遇，向全球介绍深圳营商环境和惠企政策，为探索深港合作提供了更多路径和方案。二是科技创新局举办高交会香港路演活动，现场对接参展企业主要负责人，达成多个初步合作意向。三是举行深港合作签约仪式，深圳市无人机行业协会、中国香港无人机运动总会、深圳市青少年科学素质发展促进会现场达成了世界无人机大会暨粤港澳大湾区无人机竞速锦标赛三方战略合作，进一步扩宽深港合作的领域。四是“深圳产业会客厅”走进香港创科展，通过追踪采访、会客沙龙等形式开展深港双向对话、产业链上下游对话。五是多家企业通过路演发布一批新产品、新技术，现场与国内外客商达成合作意向。

企业收获满满，增强了“出海”底气和信心。本次活动主办单位为企业安排专人对接，根据企业产品交互展示的需要，量身打造展出形式，力求在有限的空间内尽可能突出产品的优势和亮点。参展企业纷纷表示，本次参展增强了产品“出海”信心，期待更多同类活动，助力我市“潮品”走向全球。参展企业表示，“深圳展团人气火热，作为深圳企业很自豪，也很有归属感”。“真切地感受到了深圳高效、优质的企业服务以及深港合作的紧密，收获了一系列有利于企业发展和壮大的机遇、资源。”

三、后续工作建议

携手香港帮助企业产品出海对接资源。积极学习香港办展

参展经验，在全球范围内精选优质大型展会，组织不同领域的优质企业、展品积极报名，组团参展，为深圳企业“出海”提供更多护航服务。

强化深港展会合作，助力双向市场拓展。围绕“20+8”产业集群，强化深港展会合作，把香港国际创科展作为深港合作的重要平台渠道来打造，发挥香港展会国际专业买家聚集的优势，助力深圳企业获取国际订单；携手香港共同服务港企走进深圳，助力香港产品和服务参与国内大循环。

做深做实深港科创合作，构建更紧密产业互动互联。发挥深圳产业链、产业空间和产业政策优势，通过持续组织深圳企业参加香港各类经贸活动等形式，积极服务香港科创产业发展，携手在科创领域实现更好发展。

关于港资企业相关调研情况浅析

黄懿宁⁴

凭借着毗邻香港的地理优势、对外开放的营商环境、完备的产业链创新链，深圳成为大批优质港资企业的“重仓”之地。相关数据显示，港资占深圳外资比例约70%，占港澳台企业90%以上。港资企业在深圳的投资也由早期的加工贸易逐步转向电子信息、软件等高新技术产业和物流、金融等现代服务业领域。为做好外资企业服务，我委开展了相关调研收集企业诉求，其中港资企业诉求占比过半。

一、港资企业在深发展面临的主要问题

（一）惠企政策了解不足。部分企业反映，很多公司对政

⁴黄懿宁，深圳市贸促委贸易投资促进部。

府扶持政策了解不足，希望能够得到专题指导，以及针对性的答疑解惑，包括相关扶持政策的申报条件、申请流程、宣传解读、资金发放等方面。如某医疗器械公司希望了解用于展览展示的医疗仪器设备进出境相关优惠政策。

（二）产业聚集效应不够。部分企业反映，目前订单增量不足，希望能够有更多渠道和资源拓展市场，如通过展会、沙龙、对接会等经贸活动与同行、上下游企业交流探讨，寻求合作商机；此外，还可通过增强产业集聚，帮助上下游企业更加便利、有效地开展交流合作。如某公司提出，希望协调推动重大项目、技术平台和公共服务平台落地其所在产业园，加强所在行政区、所在园区相关产业聚集。

（三）招工用人存在缺口。部分企业反映，在不同程度上还存在用工难的问题，包括专业人才和普工。如某电子科技公司表示长期缺口一线普工、专业工程师；某印刷公司希望能开拓印刷技术专业人才的引入渠道。

二、对策建议

（一）广泛开展企政策宣讲，加快打造国际化营商环境。针对在深港资企业，联合“深i企”平台面向不同行业，举办不同形式、不同主题的“小而精”的惠企政策宣讲会，加强惠企政策宣传力度，确保港资企业“应知尽知”“应享尽享”。同时，面向不同产业集群开展调研，为我市“一群一策”建言献策，全力打造国际一流营商环境。

（二）深化深港务实合作，助力20+8产业加快聚集发展。进一步加强与香港的交流合作和商贸往来，推动深港两地深度融合发展，搭建全方位、宽领域、深层次的交流合作平台。积

极参与香港国际创科展、香港印刷包装展览会等展会活动，做好深圳营商环境宣介，引导产业集聚。

（三）搭建人才交流平台，推进人力资源与企业需求对接。推动校企合作，促进深港两地高校在科技创新、人才培养、项目孵化等方面与港资企业开展协作，进一步推动人才交流，提升深港合作水平。此外，联合相关部门开展培训，帮助企业完善人才定向培养制度，优化人力资源管理模式。

接下来，我委将进一步深化与港方合作，建好“服务港企快速通道”，联合开展深港两地经贸活动，为双方企业合作交流牵线搭桥，为深化深港两地务实合作、更好建设粤港澳大湾区贡献力量。

从出口货物原产地证书签发数据看我市一季度外贸情况

李秋近 陈书鸣 何智辉⁵

2024年一季度，深圳市贸促委共签发出口货物原产地证书25.35万份，同比增长25.76%，原产地证书签证量再创季度历史新高，各项数据呈现如下特点：

一、原产地证书签发数据分析

（一）出口欧美由降转增，金砖国家持续增长。一季度，签发非优惠原产地证书16.39万份，同比增长11.52%。其中，阿联酋、印度、沙特排名签证量前三，同比分别增长8.42%、6.66%、17.04%，反映出我市对“一带一路”沿线国家地区出口

⁵李秋近，深圳国立商事认证中心，代办领事认证业务负责人；陈书鸣，深圳国立商事认证中心，出口货物原产地证业务负责人；何智辉，深圳国立商事认证中心。

积极向好。另一方面，传统出口国家地区美国、欧盟地区的签证量，同比分别增长 5.27%、2.83%，一定程度反映出出口欧美市场具有反弹趋势。新兴市场方面，得益于我国与金砖国家间区域经济一体化的不断推进，对巴西、俄罗斯、南非、印度等金砖国家的签证量分别同比增长 42.30%、38.48%、8.14%、6.66%，整体同比增长 16.51%，趋势持续稳定向好。

（二）优惠证书迭创新高，中韩证书成新增长点。一季度，签发优惠原产地证书达 8.96 万份，同比增长 64.08%，涉及金额 12.73 亿美元，预计为企业减免进口国关税约 6574.07 万美元。今年中韩证书签发量同比增长 93.63%，占优惠原产地证书签发量的 56.13%。从证书类别看，中国-韩国、中国-澳大利亚和中国-东盟的原产地证书签发量领先，同比分别增长 93.63%、13.87%和 13.98%，预计 2025 年，即中韩自贸协定实施 10 周年，韩方零关税产品比例将接近 8 成，中韩自贸协定项下货物出口有望进一步增长。

（三）RCEP 实施效能提升，梯度降税成效凸显。随着 RCEP 对 15 个成员国全面生效，RCEP 证书签发增势明显。一季度，共签发 RCEP 项下原产地证书 3471 份，涉及金额约 7459.17 万美元，同比分别增长 51.24%、16.96%，预计为企业减免进口国关税约 104.43 万美元，同比增长 17.34%，表明深圳地区 RCEP 实施水平进一步提升，随着关税税率梯度下降，预计 RCEP 项下出口仍将持续增长。

二、海牙认证数据分析

2023 年 11 月 7 日，《取消外国公文书认证要求的公约》（以下简称《公约》）在我国正式实施。《公约》是海牙国际

私法会议框架下适用范围最广、缔约国最多的重要国际条约，目前共有 125 个缔约国。《公约》旨在简化公文书跨国流转程序，以更便捷的证明方式取代传统领事认证，促进国际经贸和人员往来。2024 年第一季度，深圳市贸促委办理海牙认证业务数据呈现如下特点：

（一）从办理业务总量来看，减免认证费用显著。一季度，办理海牙认证 1896 份，较传统领事认证帮助企业减免认证费用约 164 万元，较 2023 年四季度增长 60.95%，较去年同期（《公约》实施之前）增长 35.23%，减轻了企业经济负担。

（二）从办理行业来看，医疗器械类企业知晓度及利用率提升较快。据统计，办理海牙认证文件数量前三的企业均为医疗器械行业，申办文件类型主要为医疗器械产品在进口国的市场准入注册。可见，海牙认证的实施为我市医疗器械产品在海外市场准入方面提供了较好的助力。

（三）从办理时效来看，极大提升了认证办理效率。由于海牙认证的手续简便、费用较低，原本前往北京等地办理使馆认证的深圳企业回流本地办理。《公约》在我国生效至今，每家企业平均节约认证办理时间约 12 个工作日。企业办理业务时效得到极大提升，有利于本地企业畅通出口流程和渠道。

服务贸易增速迅猛，中英将在哪些领域创造合作机遇⁶

增长势头迅猛的全球服务贸易中，中英也想搭上这班“快车”。

根据联合国贸发会议组织（UNCTAD）3月最新数据，2023年，货物贸易下降了5%，服务贸易则增长了8%，成为拉动全球贸易的增长引擎。

服务贸易的潜力还不止于此。对外经济贸易大学国家（北京）对外开放研究院、中国世贸组织研究院教授周念利近日告诉第一财经记者，目前服务贸易在国际贸易中的占比，要远低于服务产业在国内生产总值（GDP）中的占比。换言之，服务贸易仍被低估，并将是未来国际贸易发展的一个潜力源。

顺着这一趋势，中英两国正在服务贸易领域寻找更多合作机会。根据中国商务部消息，今年1月，中国—英国服务贸易工作组在北京召开了第一次会议。

作为此次会议的英方主要代表，英国商业贸易部双边关系司司长凯瑟琳·劳（Cathryn Law）对中国市场以及中英两国在服务贸易领域的合作前景颇有信心。

“随着中国经济增长，到2035年，中国将拥有更多的高收入人群，和超过1亿消费者。这将增加对服务的需求和提供，为中国和英国的出口商提供机会。”凯瑟琳·劳称，英国则在全球服务出口中占据不少优势领域，如教育、金融和法律等。

⁶转载自“第一财经”网站。

一、中英服务贸易不断深化合作

英国是服务业以及服务贸易领域的强国。根据 UNCTAD 数据，2022 年，英国是全球第二大服务贸易出口国。英国智库决议基金会称，自 2021 年初以来，英国的服务出口增速比一般富裕国家高出 3.6 个百分点。

近年来，中国的服务贸易规模也迅速壮大。UNCTAD 称，2022 年，中国为全球服务贸易第三大出口国与第二大进口国。据中国商务部数据，2023 年，中国服务贸易规模创历史新高，全年服务进出口同比增长 10%，其中进口增长 24.4%。相比之下，根据经合组织数据，二十国集团（G20）2023 年服务进出口同比增长 8.78%，服务贸易进口增速仅为 10.5%。

中英两国的服务贸易额也乘势而上。在一月的中英服务贸易工作组会上，凯瑟琳·劳提到，最近四个季度，英中货物和服务贸易总额比前四个季度增长了 9.6%，明显快于英国服务贸易整体增速（5.3%）。

这离不开两国政府层面长期合作的不断深入。早在 2016 年，中英经贸联委会第 12 次会议提出，建议中英双方扩大服务贸易规模。2018 年，中国商务部及英国国际贸易部（即英国商业贸易部前身）就建立中英服务贸易工作组签署合作备忘录。工作组将支持并推广主要服务行业的合作、对话及行动，包括科技贸易、影视、健康、创意产业、教育、专业商业服务等。

2019 年，在伦敦召开的第十次中英经济财金对话明确强调了服务业在两国经济合作中的重要作用。根据中国财政部的声明，双方同意对未来服务业合作抱有高期待，并同意就中国服务业开放和扩大服务贸易加强合作，包括在中英经贸联委会项下服务贸易工作组中的合作。

“沪伦通”也在2019年正式启动，这是中国与境外证券市场的首个股市联通计划。自此，符合条件的中英两地上市公司，可以发行存托凭证（DR）并在对方市场上市交易，上海和伦敦两大金融重镇实现了互联互通。这不仅拓宽了中英双向投融资渠道，也促进了中英两国资本市场共同发展。2021年12月，中国证监会拓展了互联互通存托凭证业务的适用范围。境内方面将深交所符合条件的上市公司纳入，境外方面则拓展到了瑞士、德国等欧洲主要市场。

今年1月，凯瑟琳·劳率团来华，这是英国自2020年以来首次派出经贸团队访华。据英方透露，除了服务贸易工作组之外，双方也在多个潜在合作领域进行了会谈。

除此之外，中英两国企业也“多面开花”，在多领域搭建起伙伴关系。因此，当英国成为2023年中国国际服务贸易交易会的主宾国时，得以组织起四年来规模最大的来华商业代表团。服贸会期间，来自创意产业、教育、医疗保健服务、科技和体育经济等领域的多家英国企业不虚此行，成功与中国合作伙伴签署协议。

例如，BBC Studios与上海广播集团（SMG）纪录片中心签署了《地球脉动 III》的电视授权播出协议。很快，中国观众也能在电视上看到这一顶级自然纪录片。

二、哪些领域汇聚合作机遇

作为服务出口强国，英国在一些领域格外具备优势。根据智库“变革欧洲中的英国”监测，2021年，英国显性比较优势（RCA）较强的行业的服务出口是2005年的三倍，同期，英国的货物出口则只翻了一番。在服务贸易中，英国优势凸显的领域分布在哪些行业？中国是否能在其中寻找合作机会？

根据英国政府数据，2023年，英国服务出口排名前列的行业包括其他商业服务（如法律、会计、管理咨询等）、金融服务、旅游服务以及电信、计算机和信息服务。

这正好与中国开放的需求以及发展趋势相贴合。周念利对第一财经称，中国正将开放重点逐渐放在服务业上，例如金融和电信。同时，中国的知识密集型服务贸易也正在较快增长，2023年进出口额同比增长8.5%。这一类服务包括保险、金融、个人文化和娱乐、电信计算机和信息服务、知识产权使用费等。

在金融领域，2020年，期货公司、基金管理公司、证券公司陆续取消外资股比限制。而随着中国金融市场的开放，英国不少资产管理公司、保险公司、银行、经纪公司和支付公司都热衷于增加在中国的投资。

例如，2023年初，中国证监会相继核准设立施罗德基金管理（中国）有限公司和渣打证券（中国）有限公司。2024年2月，证监会核准英国养老保障基金委员会合格境外投资者资格，后者能够使用来自境外的资金进行境内证券期货投资。

中英金融领域的合作也延伸至英国。数据显示，英国是全球领先的人民币即期外汇交易市场，伦敦金融城内中国金融机构数量已超过40家。据报道，中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行均在伦敦设立了分行。

伦敦金融城聚集了大量银行、证券交易所、黄金市场等金融机构，早于2004年与深圳市签署合作备忘录，建立友好交流城市关系。

在法律服务领域，近年来，中国的法律服务市场逐渐向外国律师事务所开放，例如允许外国律师通过代表处执业。据中国司法部公告，在通过2021年度检验的186家外国律师事务所

驻华代表机构中，英国律所 29 家，占比 15.6%，仅次于美国。

“英国律师事务所拥有全球网络，能够为中国客户提供海外投资和业务拓展方面的建议。”凯瑟琳·劳称，“英国法律服务公司在中国市场有着悠久的历史。我们的双边法律服务贸易关系稳固，2021 年的贸易总额达 8100 万英镑。”

此外，数字贸易正成为中英经济关系中的重要组成。凯瑟琳·劳称，英国对华服务出口总额的 41%和从中国进口服务总额的 30%都是数据驱动的。中国数据密集型服务的进出口也在迅速增长。据中国商务部数据，2023 年，中国电信、计算机和信息服务的进出口增速（8.8%）快于知识密集型服务的整体水平。

2019 年，中国工业和信息化部国际经济技术合作中心（CIETC）、英国工业联合会（CBI）和英中贸易协会（CBBC）共同组织发起中英现代产业合作伙伴关系（ICP）。运行五年来，ICP 已成为中英工信技术部门商业合作的重要机制。中英得以推出首批中英现代产业合作示范项目名单，包括奇瑞捷豹路虎常熟工厂等。

在教育服务合作方面，中英双方在英语学习、职业资格认证以及中小学素质教育等领域不断拓宽与加深合作关系。其中，英国的技能和职业技术教育与培训正受到中国雇主与劳动力市场的重视。

例如，北京市人力资源和社会保障局 2023 年发布的《境外职业资格认可目录(3.0 版)》中，列明由英国颁发的职业资格证书名称有 20 项目。此外，英国计算机学会、英国工程技术学会（IET）、英国海事工程及科学技术学会等机构颁发的特定职业资格证书也都进入了上海市《境外职业资格证书认可清单》。

英国工程技术学会（IET）接受第一财经记者采访时称，

IET 国际注册工程师资格证书正在逐渐被中国多地的人力资源与社会保障部认可，对证书持有人给予人才优惠政策。例如，在宁波，IET 证书的持有人将被直接给予 3 万元资金奖励。

而随着国际注册工程师项目在中国国内的开展，一群优秀的工程师已经逐渐成长起来。据 IET 统计，持证人员从业水平大多在公司担任技术类重要岗位，或带领团队进行项目研究及实施的项目经理等。

中英服务贸易不仅有助于促进全球劳动力、资本和技术的流动，也有助于推动全球经济从疫情中恢复。这既利于英国发展，还能加速中国的增长和创新，同时增强两国间的人员交流，并加强中国在全球贸易中作为开放、可靠的贸易伙伴的声誉。从近期两国间政府部门、企业的密切交流中，不难看出，中英这对合作伙伴在服务贸易方面有望走得更远。

提升金融服务水平，助力跨境贸易高质量发展⁷

持续推进高水平对外开放，构建新发展格局，是全面建设社会主义现代化国家的重要任务。2023 年召开的中央金融工作会议明确提出了“金融要为经济社会发展提供高质量服务”的工作要求，这为银行更好地开展金融服务工作，指明了方向和着力点。跨境贸易是我国高水平开放的窗口，未来如何贯彻落实好中央金融工作会议精神，更加精准地支持国家发展重点，是摆在每家商业银行面前的必答题。

2023 年，面对海外需求不稳和全球供应链重构的外部形

⁷ 转载自《中国外汇》2024 年第 4 期。作者孙莎莎，中国民生银行交易银行部副总经理。

势，中国外贸企业顶住压力，实现了促稳提质的目标。根据海关总署数据，2023年我国货物贸易进出口总值41.76万亿元，同比增长0.2%。12月我国进出口总值5319亿美元，达到年内峰值。其中，出口3036.2亿美元，同比上升2.3%；进口2282.8亿美元，同比上升0.2%。与此同时，国际政治经济形势日益复杂，全球产业链呈现出本土化、区域化、逆全球化态势，一方面海外产业链恢复对国内出口形成了替代，另一方面受欧、美政策持续影响，我国对欧、美等发达国家的出口总值同比持续下降。在此背景下，我国重构主要贸易伙伴关系，稳步推进共建“一带一路”倡议及《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP），积极拓展对新兴市场的出口，在一定程度上对冲了对欧、美等经济体出口的回落。共建“一带一路”倡议提出的十年来，我国与共建“一带一路”合作伙伴经贸关系日益密切，贸易往来持续活跃。2023年前三季度，我国对共建“一带一路”国家进出口14.32万亿元，占进出口总值的46.5%，增速较快。为此，我国商业银行应通过主动服务应对跨境贸易的新形势、落实监管政策的新变化、探索金融服务的新方式、支持跨境贸易的新业态，将更多金融和科技资源转向跨境金融服务领域，通过全面提升金融服务质效，践行金融工作的政治性和人民性。

一、以主动服务应对跨境贸易的新形势

国际市场的新变化，一方面导致外贸企业面临的国别风险加大，贸易伙伴所在地发生地缘政治冲突或受美国对华政策影响，均可能导致企业贸易受限，收汇的不确定性有所提高，同时贸易伙伴重构，从发达国家向新兴经济体跃迁，进一步加大了企业收汇难度。另一方面人民币汇率双向波动成为新常态，

外贸企业面临汇率风险加大，尤其是随着贸易国家结构的变化，在发展中国家贸易伙伴使用小币种结算的情况下，汇率避险难度进一步加大。

为解决外贸企业的上述痛点，助力中国外贸行业发展行稳致远，商业银行可以从以下几个方面开展工作。一是结合企业货物贸易目的地的变化，加快建设共建“一带一路”国家及新兴市场代理行渠道，持续完善账户服务体系，优化跨境资金收付模式，缩短资金收付链路，提升企业资金收付时效，通过与外币清算账户行合作，为企业提供小币种汇款增值服务。二是积极加强与中国出口信用保险公司、代理行等机构合作，为企业提供货物目的地市场风险分析、交易对手资信评价等非金融服务，助力企业提升对海外交易对手和收汇的风险管控能力，为企业货物贸易出海保驾护航。三是积极引导企业树立汇率风险中性理念，精准引导外贸企业学会用好汇率风险管理工具，强化科技赋能，持续推进汇率避险服务数字化，持续完善线上交易渠道，逐步实现咨询、签约、履约、市值评估、专属授信额度等一站式服务，提升汇率避险产品的普适性。四是坚持本币优先原则，推进跨境人民币在跨境贸易中的使用，充分利用好海南自贸港、上海自贸试验区临港新片区等区域特色新政，及时创新金融服务产品，稳慎扎实推进人民币国际化。

二、主动落实监管政策的新变化

为促进外贸保稳提质发展，近年来国家外汇管理局深入推进外汇管理改革，以高质量的便利化政策供给满足适应市场多元化需求，帮助跨境贸易投资高水平开放试点企业降本增效，并通过试点赋予银行更多自主权，有效推动外汇收支业务减流程、降成本。同时，支持优质企业贸易外汇收支便利化政策扩

面提质，实现了便利化政策全国覆盖。截至 2023 年 9 月末，全国已累计办理优质企业贸易外汇收支便利化业务 427 万笔、金额 1.9 万亿美元，笔数和金额分别为 2022 年末的 2.04 倍和 1.58 倍。

外汇管理改革对银行外汇展业能力、传统贸易背景真实性管理模式提出了挑战和要求。为落实好监管政策的新变化，民生银行等 4 家商业银行积极参与外汇展业试点，逐步构建完善外汇业务全流程展业管理框架，在事前对客户进行尽职调查和 risk 分类，在事中根据分类情况实施差异化审核措施，在事后持续监测并报告风险交易，通过强化事前和事后环节管理责任，打破既往“防控风险”对事中单证审核的路径依赖，同时商业银行不断优化自身尽职调查业务流程，借助信息科技力量，进一步发掘银行自身信息资源，调动银行自身 risk 识别和管理能力，不断探索与高水平对外开放相适应的新审核模式，提高预警研判能力。后续，商业银行应进一步细化客户和业务分类，结合不同客户自身 risk 和业务 risk，差异化处理业务审核，倡导“越诚信越便利”，对于优质的客户，凭其指令直接为其办理业务，为企业开展真实合规的贸易外汇收支业务提供跨境资金结算便利，审核资源可更多配置于较高 risk 客户，在让优质外贸企业享受高效便利的外汇业务办理环境的同时，提升 risk 防控的科学高效和针对性。

三、探索跨境金融服务的新方式

2023 年我国有进出口实绩的民营企业 55.6 万家，占整体进出口企业的 86.2%，其中绝大部分为中小微企业。中小微外贸企业在我国经济中的地位举足轻重，其发展壮大不仅有利于国民经济增长，在整个国家的社会发展、出口增长和就业增加等方

面均发挥着不可忽视的作用。提高中小微外贸客群金融服务质效，是银行落实中央金融工作会议精神，做好五篇大文章的关键。

中小微外贸企业业务具有“小额、高频”特点，提升中小微外贸企业金融服务的可得性，对银行传统的金融服务方式、风险评价体系、业务审查流程提出了更高的要求。为此，银行需着重做好以下工作：一是全面提升金融服务线上化水平，积极拓展网上银行、手机银行、手机应用程序（APP）等线上服务渠道，从端到端实现业务的全流程线上化办理，让数据多跑路，同时加强科技赋能，通过光学字符识别（OCR）技术等提升企业业务办理的便捷性。二是强化“数据赋能”，提升产品智能化决策水平。通过与政府平台直连方式，打破以“财务数据”为标尺的企业信用评价标准，基于场景数据还原企业经营，建立更加精准的小微外贸企业信用风险评价模型及全流程数字化风控体系，通过数字化核验手段，减少银行内部人工审核单元，在实现服务客群下沉的同时，让银行释放更多产能，满足服务客户数量快速增长的需求。三是聚焦“增信减负”，为更多小微外贸企业提供融资支持。前期，为更好地服务实体经济，政府部门积极搭建平台，便利企业跨境贸易及融资，如国家外汇管理局牵头推出的跨境金融服务平台、海关总署牵头建设的中国国际贸易“单一窗口”等，这些平台在服务企业过程中，沉淀了大量的企业行为数据。为解决中小微企业融资难问题，相关部门向银行开放平台数据，打破了银企间的信息壁垒。目前，以建设银行为代表的国有大行、以民生银行、宁波银行为代表的全国股份制银行和城市商业银行等均已基于平台数据，面向中小微外贸企业陆续推出了出口e融、出口微贷等普惠型融资产品，有效降低了贸易融资办理的门槛，将普惠金

融落在实处。以民生银行“出口e融”产品为例，银行通过与跨境金融服务平台进行对接，开发跨境贸易场景授信模型，分析企业的历史贸易交易数据、财务数据等信息，对企业的还款能力进行了更为精准的评估，提升对客户信用评价自动化水平和准确性。通过精准解决出口企业“融资难、融资贵”的痛点，有效增加了出口企业拿订单的勇气、做订单的实力。四是提升跨境金融服务的综合化水平。我国持续推进高水平对外开放，中小型企业，尤其是专精特新及高新技术企业更多地参与国际市场，对银行金融服务需求也从以往的单一产品向一体化服务转变。银行应充分发挥自身资源配置优势，为企业经常项目便利化的同时，为企业办理外债等资本项下业务提供外汇政策咨询、账户服务、外债资金撮合等一揽子综合化服务，为企业经贸合作、境内外资金融通、贸易投资搭建金融桥梁。

四、主动支持跨境贸易的新业态

近年来，伴随我国企业参与国际产业分工和竞争的水平不断提高，在生产经营过程中产生了新的贸易形态，其中新型离岸贸易、跨境电商、市场采购等发展迅速，已经成为银行支持外贸发展的新动能。迅速崛起的外贸新业态业务，也被银行视为新的蓝海业务。大批银行通过自建平台、与第三方合作等方式，不断加深对外贸新业态交易场景和跨境生态的渗透。相较于传统贸易方式，贸易新业态项下交易具有“小额、海量、电子化”等特点，对银行跨境结算服务系统和数据处理能力，提出了更高的要求，同时外贸新业态模式多样，参与主体众多、物流环节多、资金收付跨境，也对银行合规服务提出更多挑战。

为此，商业银行要着重做好以下工作：一是应紧跟外贸发展新趋势和外贸企业新诉求，帮助外贸企业开拓多元化市场，

助力企业贸易数字化转型，在提供涵盖账户、汇兑、结算、现金管理等传统金融服务的基础上，结合各类外贸新业态新模式的业务特点，加强金融产品创新，持续优化针对外贸新业态新模式的数字化、智能化金融服务体系。二是坚持数字赋能，结合外贸新业态数字化服务特点，通过构建企业网银、企业手机银行等数字化渠道，打造线上化、智能化、开放式的平台，提升线上化、数字化、智能化运营能力，实现业务审查、资金收付、收支申报等全流程线上化服务。三是持续提升外贸新业态新模式一体化服务水平，支持传统外贸企业、物流企业、电商平台企业积极参与海外仓建设，针对企业海外仓租赁、建设、运营等不同阶段提供全方位金融服务。四是持续提升交易主体的识别能力、可靠的数据获取能力和信息交叉核验能力，加强多方合作收集订单信息、物流、交易信息进行整合和交叉验证，落实贸易背景真实性审核和反洗钱工作要求。

聚焦“国之大者”，亦情系“民之关切”。银行作为金融市场的重要参与主体，承担着提供金融服务、配置金融资源的重要作用，是落实中央金融工作会议精神的重要落脚点。未来，银行应秉承高质量发展理念，不断提升自身外汇展业能力，加强产品创新，深化推进数字化转型，满足外贸企业在新形势、新业态下的新需求，提供多元化金融服务，促进外贸高质量发展。

汽车应急电源领跑者：华思旭科技

一、企业概况

深圳市华思旭科技有限公司（简称华思旭），成立于2011年，是一家专业从事锂电技术应用产品研发、生产、销售的高新技术企业，国家级专精特新“小巨人”，国家知识产权优势企业，行业标准制定起草单位，中国储能电源行业标准起草副组长单位。华思旭集团旗下现拥有卡儿酷、诗恩、卡旺达等品牌，已形成“汽车启动电源、储能电源、启停电源、家储、智能小家电、电动工具”等核心版块，致力于为广大用户提供智慧能源产品，创造美好生活。

二、企业发展经验

一是自主研发，以领先技术拓展市场。作为全球领先的电池应用解决方案商，华思旭始终坚持技术与品质同行，研发产品超400款，已获全球专利569项，通过UL、CE、FCC、PSE、RoHS等产品认证以及ISO9001、IATF16949、BSCI、C-TPAT等多个体系认证，业务拓展至全球六大洲五十多个国家，累计销量超千万台，拥有41条现代化生产线，年产能达50亿。

二是紧抓机遇，瞄准细分“新赛道”。2011年-2012年，华思旭推出全球首台便携式锂电汽车启动电源，成功进军全球锂电市场，成为该细分领域第一品牌；2013年-2017年，华思旭不断研发新品，开拓了农机市场，获得了国家高新技术企业的认证以及红星奖、iF德国设计奖等多项国内外大奖；2018

年-2019年，华思旭进军储能领域，研制出 DSLI IV 代-智慧安全启动电源，获得了广东省高成长中小企业、深圳知识产权优势单位等荣誉称号；2020年-2021年，华思旭进军家电工具领域，推出卡儿兔无线电动工具，新建惠州总部基地，并获得国家级专精特新“小巨人”企业、广东省工业设计中心的荣誉称号；2022年，华思旭自有工厂卡儿酷科技园建成，致力于围绕“电池+”领域，拓展户外电源、智能小家电等潮流产品，为用户提供智慧能源新选择。

三是产学研合作，保持自身创新能力。作为全球领先的锂电池应用解决方案商，华思旭自成立以来就十分注重提升企业自主创新能力：华思旭努力打造核心科研团队，汇集了锂电池行业资深科研专家上百人，兼具专业技术与工程整合；坚持深化产学研，与北京大学、清华大学进行产学研合作，组件国内一流研发实验室，每年投入数千万研发经费，保证了行业的核心竞争力和行业地位；自主开发电瓶夹自动焊接机（工时效率400PCS/H）、自耗电测试仪与智能老化柜等，用先进工艺把控产品质量，提高生产效率；在研发、生产和应用方面，还拥有包括高功率车用锂离子应急启动电源系统研发及应用、高安全宽温度的超级电容启动电源系统的关键技术研发等多项科研项目，上述项目分别获得了中国专利优秀奖、深圳市科技进步奖、深圳市技术攻关重点项目、深圳企业创新纪录等奖项称号，其技术也同时应用到了企业的创新产品当中。

随着全球锂电热度上升，华思旭未来将加强创新研发，提高材料利用率及增加产品技术应用，进而强化企业在行业竞争中的优势；紧抓国内国际市场发展机遇，围绕锂电技术应用场

景，研发更多适应市场需求的产品，加强锂电池开发与利用；加强企业信息化建设，继续优化智慧工厂生产流程，建立规模优势，降低生产成本，提升盈利水平。（根据深圳市华思旭科技有限公司供稿整理）

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

校对：黄礼婧、李丹

审核：杨宏宇

电话：0755-33358492