

深圳贸促

2024年8月刊（总第95期）

中国国际贸易促进委员会深圳市委员会

2024年8月28日

【贸促专题研究】

- 我市企业与阿联酋经贸往来分析及对策建议（姚逸） 1
- 深圳部分企业出海情况调研（马晓瑞） 4
- 深圳市贸促会 RCEP 原产地证业务分析（何智辉） 9

【国际国内评述】

- 欧美对华电动汽车加征关税：影响及应对 12
- 数据合规事大，跨境电商如何避坑？ 19
- 充分认识和挖掘蛇口国际海洋城对于深圳建设全球海洋中心城市
的独特价值 22

【企业直通车】

- 贝特瑞：领航新能源材料的先锋 28

【贸促专题研究】

我市企业与阿联酋经贸往来分析及对策建议

姚逸¹

一、概况

阿联酋作为我市中东地区最大进出口额交易国，近年来双边贸易总体趋势向好，根据市贸促会统计数据，今年1-7月共签发出出口阿联酋非优惠原产地证书3.56万份，同比增长5.67%，涉及货物值约8.93亿美元。目前，阿联酋等中东国家经济重心从石油产业向多元化转型，政府重视新能源、人工智能、智慧城市、数字经济建设，与我市产业优势和对外贸易适配度高，双方经济互补性较强。

市贸促会驻阿联酋经贸联络处自2022年成立以来，进一步推动了双方经贸合作与交流。通过定期走访联络当地政府部门、企业和驻阿联酋社会团体等组织，及时收集整理企业在当地投资情况，并协助解决困难问题，为多家深圳企业开拓当地市场提供法律法规、投资政策等信息咨询与联络协调服务。在迪拜、深圳等地举办深圳驻阿联酋企业座谈会、“投资迪拜 走向中东”主题交流会等多场活动，在助力深圳企业快速融入阿联酋和中东市场的同时，积极宣传推介深圳优质营商环境，引进阿联酋优秀企业等资源入驻深圳。

二、潜在风险分析

地区秩序未来发展的不确定性。中东地区地缘政治较复杂，贸易稳定易受地缘危机影响。虽然当前阿联酋政治局势相

¹姚逸，深圳市贸促会发展研究部。

对稳定，但也存在地区冲突、恐怖主义等一系列不确定因素。深圳企业在与阿联酋企业进行经贸合作时，需密切关注当地的政治局势，评估政治风险，并采取相应的应对措施。

当地宏观经济和物流业风险。阿联酋经济与石油关联仍较为紧密，因此全球经济形势变化、国际油价波动等因素均会影响阿联酋整体经济活力和市场需求，石油价格暴跌容易出现市场需求收缩导致商品滞销等情况，进而影响深圳企业在当地的业务稳定性。而突发事件会冲击物流导致关键运输航线停运，对深圳与阿联酋之间的货物运输和供应链保障造成影响。

贸易壁垒及市场营商环境不透明。贸易壁垒和规则差异：尽管双方都致力于推动开放合作，但阿联酋部分行业仍存在非关税贸易壁垒，如深圳的智能电子产品进入阿联酋市场需要额外的安全认证等，导致产品进入受阻或运营成本增加。此外，在中东地区发展贸易和工程承包等过程中，企业还面临要素成本高昂、产业配套落后、政策稳定性较差、市场透明度较低和保护主义抬头等问题和挑战。

贸易资金结算和外汇风险较高。阿联酋的货币迪拉姆与美元挂钩，汇率波动较大，国际金融市场动荡以及美元政策调整时，深圳企业与阿联酋的经贸往来在资金结算和汇率换算方面存在较大风险和不确定性，同时对于跨境贸易的资金回笼周期、金融服务便利性等也可能存在问题。

中阿市场法律法规及文化差异较大。阿联酋法律体系与中国有很大不同，在合同履行、知识产权保护、劳动纠纷、环境保护等方面的法律规定和执法力度等，深圳企业可能需要较长时间适应和应对，一旦出现法律纠纷，解决成本和难度较大。

例如深圳企业在承接当地工程项目时，在建筑材料标准、施工安全规范及环保要求等方面可能存在合规风险，或将导致工程延误、罚款甚至项目被取消。此外，伊斯兰国家的宗教传统和文化风俗也与中国存在较大差异，经贸合作容易出现因文化差异导致的误解和冲突。

三、相关建议

推动人民币国际化合作，降低企业外汇风险。在阿联酋进一步推广人民币结算业务，减少深圳企业因美元汇率波动带来的风险。支持更多金融机构“走出去”，鼓励中国的银行等金融机构在阿联酋设立分支机构，为深圳企业提供更便捷的金融服务，包括本外币贷款、贸易融资、资金托管等。

利用国际展会平台，促进双向贸易投资合作。用好深圳“高交会”“文博会”“金博会”等优质展会品牌，开设中东专区，吸引更多阿联酋企业来深参展观展洽谈合作。积极组织深圳企业参加中东（迪拜）国际电力、照明及新能源展览会（MEE）、中国（阿联酋）贸易博览会等知名专业展会，配套开展深圳城市综合营销，更好带动我市企业与中东地区之间的对外贸易、双向投资和技术交流。

组织更多经贸互访，为产业合作牵线搭桥。围绕先进制造、新能源、智慧城市、生物医药等重点领域搭建招商引资平台，邀请阿联酋政府高层、商协会等率企业代表团等来深考察交流，协同港澳资源在前海、河套举办粤港澳大湾区对外经贸交流活动，深度挖掘在产业链、供应链、研发中心、技术中心等方面的合作意向，大力引进阿联酋优质企业和先进技术，推动新应用场景和技术项目落地。

织密海外服务网，加强经贸服务平台建设。持续强化市贸促会驻阿联酋经贸联络处建设，进一步提升中东地区经贸服务网点覆盖面和辐射力，为在阿深企提供更加全面的联络协调、市场信息收集、产品展示交易等服务。同时，大力宣传深圳产业政策和营商环境，深度发掘海外来深投资意向线索。

提升企业涉外法律服务，为企业出海保驾护航。建立涉外法律专家库，在企业合同履行困难、出口管制、知识产权维权等方面提供解决方案，为企业提供法律援助。建立健全中东地区贸易投资风险监测和预警体系，帮助企业评估和跟踪经贸合作风险，提升对中东地区国家贸易投资安全性。加大出口商品品牌认证力度，完善“互联网+认证”服务体系，优化ATA单证册管理，提供深圳品牌认证指导，提升深圳产品竞争力。

深圳部分企业出海情况调研

马晓瑞²

为更好地了解深圳企业出海情况，深圳国际商会开展了企业出海需求调研，通过资料收集、问卷调查等方式，重点关注企业出海现状、背景原因及当前诉求等，相关情况如下：

2024年第一季度统计，深圳市企业累计在全球147个国家和地区投资设立的企业及机构首次超过一万家，达10042家，中方实际投资额890.7亿美元，在全国各大城市中位于前列；深圳企业对外承包工程，累计完成营业额2236.8亿美元，在全国各大城市中排名第一。

一、常见出海路径与模式

²马晓瑞，深圳国际商会。

根据调研反馈，常见出海模式主要有海外并购、投资自建和供应商合作。**海外并购**的优势在于它能迅速为企业带来最新的资源、技术和市场机会，但其挑战在于如何克服企业文化和管理风格的差异，以及处理可能出现的经营理念和文化冲突。**投资自建**允许企业更直接地掌控和塑造品牌形象，同时风险相对可控，但这种模式的缺点在于市场进入和收益实现的时间周期较长。通过与**供应商合作**，企业可以利用合作伙伴对当地市场的深入了解，有效拓展海外市场，不过这种合作也可能导致企业对供应商的过度依赖，从而在市场拓展和品牌建设方面失去部分控制力。

二、重点目标市场探析

目前，企业海外业务已从传统的欧美市场，逐步拓展到东南亚、中东、非洲等新兴市场。这一趋势与全球经济格局的演变和中国对外经济政策的调整密切相关。调研中，企业正在或计划出海的目標市场主要涉及越南、墨西哥、马来西亚、匈牙利等。

（一）越南。越南凭借其在中国企业东盟战略中的关键地位，不仅成为中国企业在东盟的第一大贸易伙伴、第一大进口来源地和第二大出口目的地，而且成为深圳企业出海战略中不可或缺的一部分。近年来，深圳企业在越南的投资与合作活动显著增长，这得益于越南市场环境的开放性、地理区位的重要性、劳动力资源的丰富性和成本优势，以及政府对吸引外资企业的优惠政策。据《21世纪经济报道》数据，目前中国在越南的投资项目数量已超过4000个，涉及领域广泛，包括加工制造

业、房地产和电力生产等。深越合作区的设立为入区企业提供了极具吸引力的优惠政策，例如企业可享受长达 10 年的企业所得税基础税率 17%，在盈利后的前两年免税，之后四年内基础税率减半。这些政策增强了越南作为出海目的地的吸引力。

（二）墨西哥。墨西哥是中国在拉美的第二大贸易伙伴，不仅有广阔的本地市场、丰沛的人力资源，还具备辐射北美自由贸易区和中美洲、南美整个美洲大市场的功能。受中美贸易摩擦影响，友岸制造、近岸制造兴起，墨西哥成为新的制造业聚集地，也成为了中国企业打开整个北美自由贸易区市场的理想跳板。墨西哥拥有丰富的劳动力资源，平均工资水平较低，适合发展劳动密集型产业。墨西哥政府为吸引外资企业提供了多种优惠政策，包括税收减免、土地使用权优惠等，降低了企业的运营成本。

（三）马来西亚。马来西亚作为一个资源丰富的国家，拥有着多样化的产品资源，涵盖了电子产品、机械设备、纺织品、农产品等多个行业领域。企业可以在马来西亚找到合适的供应商和生产基地，进一步拓展产品线，满足不同市场的需求。还有 RCEP 贸易协定对马来西亚有积极影响，极大降低中马贸易壁垒。中国已经连续 15 年成为马来西亚第一大贸易伙伴国，与中国的贸易约占马来西亚总贸易额的 21%。马来西亚不仅拥有得天独厚的区位综合优势，还具备独特的华人圈和语言优势，这也为深圳企业出海提供了极为便利的环境。

（四）匈牙利。匈牙利作为进入欧洲的桥头堡，已经成为中企出海的新热土。其交通位置好，可在 600 英里范围内进入

2.5 亿人口的大市场，在匈牙利设厂，可以节省运输时间，降低物流成本。其产业基础较好，制造业较为完善。

三、企业出海面临的挑战

通过对企业的调查问卷统计，在企业的出海过程中，对海外市场的政策法律、融资途径、知识产权保护以及人力资源管理等方面的全面把握，是大部分企业面临的关键困难挑战。

对当地政策法规不熟悉。复杂多变的市场环境中，当地政策法规对企业构成了重大挑战。这种不确定性不仅源于政策本身的复杂性，还因为政策环境可能会因政府换届、经济波动或突发事件而发生变化。如某投资公司提出因对目标市场的政策法规不熟悉，并且不了解准确、及时获取相关信息的渠道，公司在制定海外布局计划时面临决策困难。

境外融资的高成本与严苛条件制约企业发展。在“走出去”过程中，企业普遍遭遇了融资难和融资成本高昂的挑战。调研中多家企业提出，寻求融资时面临严格的监管要求和复杂的融资程序，极大增加了融资的难度和成本，企业在资金周转方面面临窘境，迫切希望得到有效的资金支持。

在海外处理知识产权纠纷的困难。多家企业反映，由于知识产权海关保护制度的存在，时常面临货物在海关被扣押的风险。一旦扣押，不仅货物无法按时交付，触发违约风险，还可能伴随额外的仓储费用、行政罚款甚至侵权赔偿等经济损失。

陷入海外招聘壁垒与法律差异困境。多家企业提出，在海外需要大量员工支撑主要生产活动，但是因招聘渠道有限、文化差异大、法律法规背景差异大等原因，存在招聘难、中高端

人才缺乏、存在管理冲突等问题，且此类问题在品牌影响力偏弱的企业中尤其突出。

四、应对策略与建议

加强国际经贸信息传递和解读。建议搭建专业综合信息服务平台，提供主要国际市场的法律法规、商业惯例、文化差异、产业发展等信息，帮助企业深入理解和遵循目标市场；及时发布经贸风险预警信息，提供风险应对指导；充分用好“贸法通”平台等信息渠道，助力企业获取优质境外资讯服务。

组织抱团“出海”专项行动。建议充分发挥市驻外经贸联络处、深圳产品海外展销中心等境外资源优势，分行业、分领域组织企业开展境内外经贸资源对接活动，包括参展参会、商务考察等，为企业提供境外深度对接渠道；组织企业以深圳展团的统一形象赴境外参加知名专业展会，促进重点行业国际交流与合作；推进境外产业园区建设，促进技术、标准、融资等配套服务整体输出，帮助企业抱团“出海”。此外，建议企业在“出海”过程中，注重学习吸收先进的技术和管理经验，提升自身的创新和竞争力，立足于企业长远发展。

搭建海外风险防控与纠纷调解平台。建议搭建知识产权信息服务平台，提供海外市场的知识产权动态、法律法规变化等信息；充分用好贸促部门“专职调解员+专家调解员”联合调解模式，帮助企业低成本解决纠纷、挽回经济损失。建议企业设置专门的跨境法务团队，或通过第三方合作的方式，及时关注国际经贸风险预警信息，相应调整海外业务，有效应对潜在贸易风险。

实施多元化融资渠道。建议鼓励政策性银行和金融机构提供低息贷款或信贷担保，降低企业融资成本和风险；适当提供财政补贴或税收优惠，减轻企业财务负担；充分用好国际金融博览会等官方平台，加强企业与金融机构之间交流合作。建议企业加强与国际市场互动，提升品牌影响力和信用评级，更有效吸引国际资本；密切关注外汇市场的动态，防范汇率风险。

加强本地人才管理与培养。建议在国际劳动法等方面加强咨询服务，特别是在劳动合同、薪酬福利、劳动保护等方面，帮助企业更好地理解 and 遵守，尽可能避免法律诉讼和声誉损失。建议企业建立更加有效的本土化招聘渠道，包括定期在当地举办招聘会，利用社交媒体发布招聘信息等；建立对当地人才的激励政策，提高关键岗位使用当地人才的比例等。

深圳市贸促会 RCEP 原产地证业务分析

何智辉³

一、RCEP 原产地证书签发概况

（一）RCEP 成员国签发量增长率较总体高

2024 年上半年，市贸促会签发各类原产地证书 54.79 万份，同比增长 22.37%。其中，签发非优惠原产地证书 34.01 万份，同比增长 7.22%；签发优惠原产地证书 20.78 万份（含 RCEP 原产地证书），同比增长 59.14%，涉及金额 29.04 亿美元，预计为企业减免进口国关税约 1.51 亿美元。

上半年，市贸促会签发出出口 RCEP 成员国的各类原产地证书

³何智辉，深圳国立商事认证中心。

共计 19.77 万份，同比增长 43.85%。其中，非优惠原产地证书 1.24 万份，同比增长 1.49%；优惠原产地证书（不含 RCEP 原产地证书）17.77 万份，同比增长 48.11%；RCEP 原产地证书 8325 份，同比增长 59.91%。

数据显示，RCEP 成员国的原产地证书签发量增长率显著高于总体水平，政策效能逐步显现。

（二）RCEP 成员国中，韩国方向的申办量最大

RCEP 成员国中，韩国方向的原产地证书申办量最大，且优惠产地证（含 RCEP）的占比达到 69.09%。通过数据分析，利用 RCEP 等自贸协定在韩国享受进口关税减免的主要产品类别为纺织服装、塑料制品、机电产品、箱包等，展现出这些产品在韩国市场的强劲竞争力。

（三）RCEP 原产地证书签证情况

上半年，市贸促会签发 RCEP 原产地证书 8325 份，同比增长 59.91%，涉及金额 1.63 亿美元，预计为企业减免进口国关税约 316.21 万美元。

按国别看，韩国和日本分别占 RCEP 证书签发量的 48% 和 47%，泰国及其他 RCEP 成员国合计占 5%。

按产品类别看，申办 RCEP 原产地证书的均为具备关税优势的产品。如出口韩国的主要为特定种类的纺织服装、鞋靴及陶瓷产品；出口日本的主要为箱包、塑料制品和纺织服装等。

二、关税减免对企业出口成本及市场竞争力的影响

RCEP 带来的关税减免直接降低了企业出口成本，使得深圳企业能够以更有竞争力的价格进入 RCEP 成员国市场，特别是在

韩国和日本这两个关键市场，我们的纺织服装、塑料制品、鞋靴等产业，通过关税成本的降低进而转化为价格优势，帮助企业在国际市场中占据有利位置。

三、相关建议

（一）持续提升中小微企业对自贸协定的认知与利用能力。加大 RCEP 等自贸协定的培训与宣传力度，政府各职能部门、行业协会、商会等组织应对各自的企业进行 RCEP 专题培训，普及协定内容、解析优惠政策，提升企业对 RCEP 的认知与应用能力。搭建线上线下一体化的 RCEP 信息服务与咨询平台，为企业提供最新的协定解读、原产地规则查询、关税减免等服务，帮助中小微企业便捷获取相关信息，拓宽信息获取渠道。

（二）挖掘和培育服务贸易专业人才与智库。加强与高等院校、研究机构以及大型企业的合作，培养和挖掘精通 RCEP 等自贸协定应用规则的专业人才，特别是服务贸易领域的专家，建立专业的 RCEP 服务贸易智库。

（三）促进产业链优化与转型升级。鼓励企业多元化采购和市场开拓，减少对单一市场或供应链的依赖，提升产业链自主可控能力。进一步优化营商环境，吸引高质量外资项目落地深圳，同时针对产业链薄弱环节，实施精准招商，强化产业链上下游协同。

欧美对华电动汽车加征关税：影响及应对⁴

2024年3月6日，欧盟委员会发布了2024/785号实施条例，明确表示已掌握足够证据、证明中国政府通过多种方式向中国电动汽车制造商提供补贴，致使涉案车型对欧盟的出口额在短期内大幅度上升。随后，欧盟委员会认定中国电动汽车获得了不正当补贴，对部分涉案车型加征关税。

2024年5月14日，美国贸易代表办公室发布对中国301调查四年期复审报告，并宣布将把对中国电动汽车的301关税从25%大幅提升至100%；再加上美国针对电动汽车征收2.5%基础关税，最终税率将达到102.5%。对此，我需筹谋应对。

一、欧美对华电动汽车加征关税的比较

（一）诉求不同

与美国对中国电动汽车征收高达100%的301关税不同，欧盟加征关税的税率相对较低，在10-30%之间。

近年来，中国自有电动汽车品牌在欧洲市场份额大幅增长，从2019年占比0.4%增长到2023年的7.9%；预计到2027年，比亚迪、名爵等中国自有品牌电动汽车将占欧洲电动汽车市场的20%。欧盟对中国电动汽车加征关税的主要诉求是遏制这一趋势，保护欧盟汽车产业的发展和相关就业机会，为欧盟汽车产业增强在电动化和智能化方面的国际竞争力、进而保持欧盟在汽车产业的领先地位争取时间。

同时，欧盟仍希望与中国汽车产业保持合作，包括雷诺旗

⁴转载自“深圳高质量发展与新结构研究院”公众号。

下的达西亚和大众、宝马在内的欧洲企业占据了中国制造并出口到欧盟的电动汽车的较大份额，也希望继续在中国生产电动汽车，分享中国电动汽车快速发展过程中带来的技术创新、产品创新和规模经济等红利。鉴此，欧盟在对中国电动汽车加征关税方面将比美国更加谨慎。

相应的，中国对美电动汽车出口对美国市场影响甚微，特别是在 2022 年 8 月生效的《通货膨胀削减法案》影响下，2023 年，中国对美出口电动汽车的总量为 10,974 辆、总额 2,351,049,213 元，相较于 2022 年分别缩减 25.7%、24.2%；占美国清洁乘用车销售市场比例也从 1.5% 下降至 0.8%。因此中国电动汽车几乎不可能构成 301 条款下的“对美不公平贸易”。美国大幅提升关税的目的是让中国电动汽车在美国市场彻底丧失竞争优势，将中国排除在美国市场之外，背后有更深层次的地缘政治考量。

（二）欧美对华电动汽车加征关税的依据和调查方式不同

欧盟使用反补贴这一普遍接受的贸易救济手段，而美国自特朗普政府以来，已将 301 关税措施作为常用手段。

欧盟对中国电动汽车的反补贴救济透明度高，需要进行严谨调查，确立补贴、实质损害威胁和二者的因果关系，即便对中国电动汽车有偏见，形式上和程序上也很完整，调查报告预计也将有理有据。而美国动用的 301 条款为其本身独有，用语抽象模糊，“当损害美国在贸易协定下的利益或有其他不公正、不合理或歧视性行为给美国商业造成负担或障碍”即可采用，门槛较低。近年来美国贸易代表在对华 301 关税上更是将经贸问题政治化，论证牵强。同时美国强调与数据安全相关的

风险，无理指责电动汽车操作系统可能会向中国传输敏感信息，已偏离了法律轨道。

（三）影响不同

根据欧洲运输环境联合会于2024年3月27日发布的报告，2023年，欧洲累计销售电动汽车200万辆，其中30万辆在中国生产，占比19.5%；根据美国荣鼎集团报告，欧盟从中国进口的电动汽车金额从2020年的16亿美元激增至2023年的115亿美元，占欧盟进口总额的37%。2023年度，中国电动汽车出口总量120.3万辆，欧盟占1/4；相比之下，对美出口仅占约1%。美国并非中国电动汽车的主要出口目的地，中国电动汽车并不依赖美国市场，因此美国针对中国电动汽车提升关税税率，对中国电动汽车产业的短期影响不大。但欧盟的关税调整将引起较大影响。

二、欧盟对华电动汽车加征关税的影响

（一）对中国电动汽车产品出口的影响。欧盟的反补贴措施会提高中国电动汽车进入欧盟市场的成本，与其他国家的电动汽车产品竞争中处于不利地位，可能减少欧盟从中国进口的电动汽车产品数量和金额。中资比例较高的比亚迪、长城、蔚来、小鹏等中国自主头部企业将成为最主要的利益受损方，中国电动汽车企业将面临寻找替代市场的巨大压力。对于因反补贴措施而受阻的出口产品，企业通常只能寻求国内市场或者第三国市场消化，如果无法顺利打开新的市场，则会导致企业资金链、供应链出现问题，对企业的生产经营造成重大打击。

（二）对中国电动汽车供应链的影响。电动汽车供应链上游主要包括电池、电机、电控等核心原材料及零部件生产，中

游是电动汽车制造，下游包括充电服务、后市场服务等，当前汽车企业都在寻求供应链一体化布局，形成规模效应。随着欧盟针对中国电动汽车的反补贴调查及后续反补贴措施，面对可能丢失或关闭的出口市场，企业必须谋求多种发展模式，如缩减生产或海外投资建厂，势必会影响上游原材料和零部件产业及下游市场的协同发展，后者同样面临减产或产能转移的挑战。

（三）对中国电动汽车企业国际化的影响。伴随全球汽车产业向智能化、网联化加速发展，电动汽车产业链和供应链全球化程度日益提升，欧盟对中国电动汽车的反补贴措施会扰乱全球汽车产业链和供应链。如特斯拉和东风易捷特是我国对欧盟出口前两名的电动车企业，其中特斯拉为美国独资企业，东风易捷特的外资占比也达到了 50%，其他大部分车企与外资也有密切关系。欧盟的反补贴措施可能严重扰乱和扭曲包括欧盟在内的全球电动汽车产业链和供应链。

此外，在当前地缘政治不稳定的背景下，欧盟反补贴措施和美国调高 301 关税可能形成负面示范效应，引发其他国家或地区对中国电动汽车的反补贴、反倾销调查，进一步抑制中国电动汽车国际化进程，并形成连锁反应，影响全球电动汽车市场的竞争格局和发展趋势。

三、应对

欧盟委员会的公开数据显示，在发起调查后的三个月里，即 2023 年 10 月至 2024 年 1 月期间，欧盟对中国电动汽车累计进口约 17.78 万辆；而调查期内（2022 年 10 月至 2023 年 9 月）的累计进口才约 15.59 万辆。因此，欧盟委员会在 7 月做

出初步裁决，并对从中国进口的电动汽车征收临时反补贴税，并在 11 月内做出加税终裁。鉴于欧盟委员会 2024/785 号公报要求自 2024 年 3 月 7 日起对从中国进口的电动汽车进行为期 9 个月的登记，若最终裁决决定施加正式反补贴措施，有可能自 3 月 7 日起追溯征税。

（一）与欧盟委员会开展谈判，检视补贴政策

商务部等部委可就中国各级政府为新能源汽车行业发展提供的直接补贴、税收优惠、融资支持等政策性支持，与欧盟委员会展开谈判，对表双方各自对电动汽车行业提供的补贴，就调整乃至取消部分补贴进行磋商。对内加大对企业技术创新的配套支持力度，鼓励电动汽车产业链开展分工创新，同步清理不当的产品购置补贴。

（二）充分利用程序中的评议机会

根据欧盟反补贴调查程序，作出反补贴调查初步裁决后，应诉企业可在 15 天内提交法律评议；作出最终裁决披露后，应诉企业可在 10 天内提交法律评议。建议涉案企业严格按照欧盟反补贴调查程序规定的时限，积极提交法律评议，并配合后续调查程序。如果初裁结论不利，涉案企业还可以通过价格承诺的方式换取免于征税。

欧盟委员会调查公告所列的核心指控是中国进口导致实质损害威胁，需要满足存在损害威胁、损害威胁由受补贴的中国出口所致。欧盟针对损害威胁提供了一系列对产业影响的评估标准，大概率由中国汽车出口在欧盟市场占有率快速上升和欧洲传统汽车制造商向电动汽车转型过慢造成该产业疲软、贸易收入及工作岗位锐减等方面构成，但没有一项标准有决定性指

导意义，且调查机构在这方面有较大的自由裁量权，往往对相关条款进行对己方有利的解释。中国车企宜将突破口放在损害威胁与受补贴中国电动汽车进口事实之间存在因果关系上。

程序中一般都包含肯定测试（是否由进口补贴产品造成）和否定测试（是否存在进口补贴产品以外的因素）两个部分，进口中国汽车以外的因素是打破调查论证逻辑链的关键。

如企业层面，欧洲车企仍在燃油车领域有足够的利润空间，转型意愿不够强烈。体制层面，欧盟新能源产业政策无法快速贯彻落实。配套层面，欧洲换电站和充电桩均不完善，市场对电车接受程度自然也就不高。环境层面，受区域冲突波及，国际投资更倾向投资欧洲以外新能源车企，如沙特投资蔚来、小马智行等，这些都是导致欧洲电动汽车产业发展不快的其他因素。

（三）联合欧洲车企寻求最优解

欧盟要求反补贴措施应基于对包括国内产业、使用者和消费者利益在内的各种利益进行整体评估。根据《反补贴条例》第31条“欧盟利益（Union interest）”，欧盟的车企、进口商、相关商会及协会、消费者协会等均可就反补贴措施是否符合欧盟利益提出意见。中国本土品牌在欧洲市场占比仅7.9%，中国出口到欧盟的电动汽车大部分由欧美汽车厂家的中国工厂生产，主要是特斯拉上海工厂，也包括欧盟厂家，如雷诺在湖北的工厂生产的达契亚春天车型（Dacia Spring）位列欧洲2022年上半年10大畅销车型，宝马中国工厂生产的iX3也同样畅销欧洲。而且如果中国的电动车产量减少，很可能导致向欧盟一二级供应商的采购相应减少；如果没有了“物美价廉”的

中国电动车，欧盟消费者的利益同样受损。近年来，中国对欧投资增长较快，也可以尝试团结来自欧盟内部的力量，利用“共同利益条款”，避免被终裁征收反补贴税。

在欧盟作出最终裁决前，我国可积极与欧盟就中国电动汽车反补贴调查进行磋商，敦促欧盟从维护全球产业链供应链稳定、以及中欧全面战略伙伴关系的大局出发，为中欧电动汽车产业共同发展营造公平且可预期的市场环境；利用《联合国气候变化框架公约》《巴黎协定》中的国家责任，促使欧盟对华开放而不是封闭电动汽车市场。

一方面，考虑到欧盟内部对此次反补贴调查意见差异较大，应积极争取德国、匈牙利等主要国家的支持，协同发力，最大限度降低反补贴力度。另一方面，中国是欧盟农产品的第三大出口国，且有较大增长潜力；近期空客正在与中国航空公司谈判100架以上的空客订单，而法国正是推动对华电动汽车征税的主要国家。一旦欧盟征收反补贴税，中国可进行反制，特别是针对欧洲的农产品和空客。

在欧盟作出最终裁决后，中国企业还可联合欧盟利益相关方寻求司法救济。根据《欧盟运行条例》第263条规定的程序，如果调查程序中的裁决结果不理想，涉案企业可以寻求司法救济，向欧盟普通法院请求审查欧盟委员会行为的合法性；对普通法院判决不服的，可以进一步向欧洲法院提出上诉，争取从实体上和程序上纠正偏误。

（四）企业做好适当调整布局的计划

从中长期看，考虑到美欧对中国电动汽车的壁垒，中国企业可以在海外投资设厂，进一步升级海外供应链布局 and 规划。

推动中国电动车整车、电池及关联核心供应环节加速在欧盟落地，在匈牙利、塞尔维亚等国布局电动汽车产业链。同时利用好《区域全面经济伙伴关系协定》和“一带一路”建设创造的有利经贸条件，引导企业积极开拓东南亚、中亚、中东、非洲、南美洲等地区的电动汽车市场，以部分替代欧洲市场。

中国电动汽车企业到第三国转口或开设工厂、再向欧盟出口，应当注意是否构成欧盟法上的规避，防止被欧盟反规避调查。其主要针对的方式包括但不限于第三国转口或组装、加工、对产品进行轻微改动以实现海关编码变动，重组销售模式和销售渠道等，尤其是在缺乏除关税考虑以外的其他正当理由及经济理由且仍在享受中国补贴的情况下，欧盟很可能将该行为认定为反规避行为，继而对第三国产品适用反补贴措施。

数据合规事大，跨境电商如何避坑？⁵

跨境电商的整个生命周期都与数据息息相关。数据在驱动业务增长的同时，也引发了对数据隐私和安全、跨境数据流动、市场集中度和税收等的关切。在合法合规的前提下开展跨境电商业务并释放数据价值更显重要。

在跨境电商运营的过程中，国内外消费者、跨境电商企业、电商平台公司以及第三方服务提供商等相关方在线上 and 线下场景中紧密交互，形成了复杂的数据互动网络。每一笔跨境电商交易都涉及用户信息、支付数据、物流信息等个人数据。随着跨境电商行业的快速发展，相关数据量不断增加，数据涉及的领域也愈发广泛，由此伴生的隐私合规和数据安全问题也

⁵转载自《国际商报》。

日益突出。合规开展跨境数据流动、保护跨境数据已成为顺应社会发展的必然要求。跨境电商行业作为跨境数据流动的主流行业，更应顺应潮流，把握机遇，采取先进的技术和经验，实现可持续发展。

面对诸多隐私合规和数据安全问题，跨境电商企业只有重视并解决这些风险方能顺畅出海。尤其是在日益激烈的市场竞争环境下，跨境电商企业需要找到合理的解决机制，在业务发展和监管要求之间取得平衡。针对跨境电商数据合规要点，日前发布的《跨境电商隐私合规白皮书》给出了如下提示。

一、业务场景下的同意管理

确保获取用户的合法有效授权同意是跨境电商企业应优先考虑的合规问题。基于同意作为数据处理合法性基础的前提，在收集用户数据前，是否以明示、清晰的方式获取了用户的同意是最易感知的、易引发用户关注及投诉的个人信息收集问题。通常情况下，以下数据收集情景，电商企业应特别留意：

第一，应设立隐私政策等明确的个人信息收集处理规则。

第二，应以醒目、显著、易于察觉的方式呈现隐私政策（例如使用弹窗、明显的选择框等），方便用户查阅或获得用户的清晰同意。**第三**，隐私政策内容需要详实，真实明示产品和服务所涉及的收集和处理的数据类型、数据共享和数据跨境的情况。此外，考虑到电商的多样性和便捷性，数据收集也可能隐藏在私域流量运营等典型情境中，例如在即时通讯应用的群组聊天或评论中。在平台提供的隐私政策之外，电商企业应结合平台特点，在实施具体数据收集处理活动之前，通过友好的提示或对用户友好的设计，引导用户仔细阅读个人信息收集处理

规则，了解并同意规则内容，以确保数据收集场景的合法性。

二、定向营销

定向营销场景依赖于对个人数据的收集和分析，以精准地针对特定用户进行广告投放，需要确保决策过程的透明度和结果的公正性，以降低合规风险并保护消费者权益，应满足的合规要求如下：

用户同意和知情权。收集用户数据前，必须以明确、透明的方式告知用户数据将如何使用，并获得他们的明示同意。用户应该清楚了解他们的数据是否将用于定向广告。**退出和选择权。**用户应具备随时退出定向广告或选择不接收个性化广告的权利，并且这些选项应该易于实现。当用户明确表示拒绝接收个性化推荐时，不得再继续向其发送商业性信息。对于采用自动化决策方式进行商业营销的情况，应同时提供不基于个人特征的选项。**数据最小化原则。**企业应仅收集为实现定向营销目标所必需的数据，而不是过度收集用户信息，以降低潜在的隐私风险。**个人信息的匿名化和去标识化。**在将个人数据用于定向广告时，最好使用匿名化和去标识化技术，以降低用户被识别的风险。

三、第三方数据共享

跨境电商企业在使用数据的过程中，可能涉及与物流供应商、支付服务提供商、第三方平台供应商等第三方进行数据共享，对其中涉及的大量隐私合规风险，应采取足够的组织和技術措施进行管控。应重点关注的领域包括：

识别角色并明确义务。识别企业和第三方的数据处理角色，明确双方在数据保护方面的权利和义务。**明确数据使用的**

目的。为避免数据被滥用，要确保合同中明确定义了共享数据的使用目的，并限制第三方只能按照这些明确的目的使用数据。**授权和知情权。**透明地向数据主体提供共享细节是合规的关键，要确保数据主体已明确同意数据共享，并清楚了解他们的数据将与哪些第三方共享。**数据安全保护。**确保第三方有足够的安全措施来保护共享的数据，包括数据传输和存储的加密、访问控制、漏洞修复等。**监管和审计。**建立监管机制，允许企业对第三方的数据使用情况及数据安全措施的有效性等进行定期审计以确保合规性。

四、数据安全

跨境电商业务流程中面临多个环节的数据安全问题，如源自跨境电商企业内部的信息泄露、物流供应商的系统漏洞以及针对用户的钓鱼攻击、账号被盗和木马病毒侵入等，企业必须全面关注并解决这些来自不同环节的数据安全问题，采取合适的措施以保护用户和企业的数据安全。

充分认识和挖掘蛇口国际海洋城对于深圳建设全球海洋中心城市的独特价值⁶

蛇口是南山区和深圳市海洋经济孕育发展的起点和原点，经过 40 多年的积淀，形成了深圳海洋产业门类相对齐全、企业集聚度高、细分链条丰富、创新生态完善的海洋产业集群，同时也成为了深圳高颜值、高价值、高品质的滨海城区典范，具备打造国际海洋城的良好基础。高标准、高水平规划建设蛇口国际海洋城，是南山区深耕蓝色经济“高产田”，打造“深蓝

⁶转载自中国（深圳）综合开发研究院。

样板”，推进世界级创新型滨海中心城区建设和助力深圳建设全球海洋中心城市的必然选择。

一、天生的海洋城

蛇口因海而生、因海而兴、因海而美。蛇口片区文化的形成、产业的演化、城市的发育都与海洋息息相关。可以说，打造蛇口国际海洋城，是蛇口的最佳定位和最优选择，没有之一。

从文化的形成来看，蛇口是古代“海上丝绸之路”的重要节点，也是中国近代海防文化的重要源头，更是中国改革开放的文化地标。蛇口文化跨越千年、积淀深厚，不仅拥有赤湾天后宫、赤湾左炮台、宋少帝陵、赤湾烟墩等独具特色的海洋历史文化资源，也集聚了太子湾邮轮母港、海上世界、女娲海滨公园、蛇口渔港以及正在建设中的深圳歌剧院等高品质的现代海洋文化设施，是深圳传承和弘扬海洋文化、发展都市型海洋文化旅游的重要依托。

从产业的演化来看，蛇口是南山区和深圳市海洋经济孕育发展的起点和原点。目前，蛇口已完成了由相对单一的渔业经济向复合多元的现代海洋产业体系的转变，正处于新一轮产业变革升级发展的关键期。建国以后至 21 世纪初期，蛇口经历了海洋渔业的兴起、繁荣与衰退，这个阶段可以看成是蛇口海洋经济发展的 1.0 时代，渔一村、渔二村、蛇口老街和蛇口渔港是这个时代的生动写照。1979 年，“开山第一炮”拉开了蛇口工业化发展的序幕，也同步开启了蛇口海洋经济发展的 2.0 时代。期间，蛇口依托港口之便、南海之利，在中海油深圳、中国南山集团、招商局港口、中集集团、招商重工等龙头的牵引

下，逐渐培育形成了“海洋油气+海工装备+海洋电子信息”和“港口+海洋交通运输+海洋现代服务”两大核心海洋产业集群，并以此构建了相对完善的海洋产业生态，为海洋经济继续向多元化、高端化升级发展奠定了坚实基础。

从城市的发育来看，蛇口是深圳滨海城市空间形成和拓展的重要基点。改革开放初期，蛇口建立了我国最早的出口加工区，走上了“港口+工业区”驱动的城市化发展道路，后经过不断地迭代演化，逐步形成了“前港-中区-后城”的城市空间格局，成为了海洋产业集聚、海洋文化浓厚、海洋城市风貌显著的价值高地。目前，蛇口国际海洋城拥有长达16公里的优质海岸带，串联了深圳歌剧院、蛇口渔港、海上世界、海上世界文化艺术中心、邮轮母港、天后宫等一系列高品质的滨海文化地标及诸多现代商业设施和国际社区，俨然已经成为了深圳高颜值、高价值、高品质的滨海城区典范。

二、独特的海洋城

放眼深圳全域，蛇口国际海洋城的独特性不言而喻，尤其是其在独特历史背景下形成的海洋产业集群，具有明显的战略性、稀缺性、不可替代性和难以复制性，是深圳打造具有全球竞争力和影响力的现代海洋产业体系的核心支撑。

战略性：蛇口国际海洋城的海洋产业集群应国家战略而生，也是在服务国家海洋战略中成长和壮大的，天生具有战略意义。单从能源角度来看，上世纪中后期，我国油气开采逐渐由陆地向海洋拓展，并逐步完成了开采重心由渤海向南海、由近浅海向深远海的转变。在这一过程中，赤湾石油服务基地应运而生，并逐渐发展成为中海油深圳、中国南山集团、中集集

团、招商重工等中资龙头与壳牌、斯伦贝谢、哈里伯顿、贝克休斯、哈斯基等诸多全球 500 强跨国石油公司及石油服务公司集聚的世界四大油气服务基地之一，成为了我国推进南海油气勘探开发和保障国家能源安全的重要“生命线”。

稀缺性：作为深圳海洋经济发展的起点和原点，蛇口国际海洋城衍生出了以“海洋油气+海工装备+海洋电子信息”和“港口+海洋交通运输+海洋现代服务”两大核心海洋产业集群为支撑的海洋产业体系，海洋产业门类相对齐全、企业集聚度高、细分链条丰富、创新生态完善，并与深圳其它各区及香港、珠海、惠州、广州等大湾区其它城市的海洋产业相互关联、相互交织，形成互联共生的产业生态网，这在深圳范围内毫无疑问是唯一的，在全国乃至全球的沿海城市中都是不多见的。

不可替代性：得益于蛇口国际海洋城的核心支撑，南山区无论是海洋生产总值总规模还是诸多细分海洋产业增加值在全市各区中都拥有明显的领先优势，其价值和地位不可替代。从海洋生产总值来看，南山区是全市唯一超千亿的海洋经济大区、强区，海洋生产总值断崖式领先优势无与伦比。从细分产业领域来看，南山港区集装箱吞吐量占据深圳港的半壁江山，海洋油气、海工装备、海洋电子信息等产业在全市占有绝对优势，并已经成为深圳现代海洋产业体系的核心组成部分。同时，自贸区的政策优势，也进一步为蛇口国际海洋城海洋产业的集聚创新发展赋能，增强其面向未来的吸引力和竞争力。

难以复制性：海洋产业是深圳市重点培育的七大战略性新兴产业和“20+8”产业集群之一，但其相对于其它新兴产业，

存在成长更慢、周期更长、风险更高等特点，并且一些细分领域的市场规模存在显著的“天花板效应”。因此，海洋产业集群与生态的形成和迭代演化往往需要更长的时间积累。蛇口国际海洋城现有的海洋产业基础，是在特定历史背景下孕育且经过40多年的市场选择积淀形成的，与其独特的区位条件、产业环境、市场机遇、政策背景等密切相关，这些都增加了海洋产业培育复制的难度。这也是过去十多年来，尽管有不少海洋企业将其生产或服务基地转移到周边城市，但其总部等核心职能仍固守在蛇口的主要原因。

三、未来的海洋城

海洋产业因海而生、向海则旺。蛇口国际海洋城的产业根基和发展动力来自于海洋，巩固和提升海洋产业优势，既是确保蛇口国际海洋城维持蓝色本底的重要保障。为促进蛇口国际海洋城高水平规划建设和海洋产业高质量发展，提出如下建议：

一是探索推动针对蛇口国际海洋城的专项立法。深圳拥有特区立法权，在针对重要功能区立法方面已有实践经验。2023年，《深圳经济特区光明科学城发展促进条例》通过并实施，成为国内首部科学城专项法规。该条例在治理结构和运营机制、国土规划和用地管理、科技创新和成果转化、人才环境和金融支撑等方面作出了一系列创新性的制度安排，为光明科学城的建设和发展提供了坚强法治保障。目前，《深圳经济特区西丽湖国际科教城发展促进条例》的立法预备工作也在积极推进。鉴于蛇口国际海洋城对于深圳建设全球海洋中心城市建设的独特价值和重要意义，建议积极推动专项立法，为蛇口国际海洋城筑牢蓝色经济底盘、彰显海洋文化特色、引领海洋城市

建设提供法治保障。

二是重视和突出蛇口国际海洋城的核心支撑地位。充分认识并挖掘蛇口国际海洋城的海洋产业基础和综合优势，将其作为全市海洋产业集群发展的核心承载区，密切衔接全市海洋产业集群行动计划，落实海洋产业集群“六个一”工作体系，努力在海洋产业政策制定、重点海洋产业链培育、重点海洋企业招商落地、重大海洋产业园区建设、重大海洋创新平台打造等方面建立深度联动发展机制，加快推动蛇口国际海洋城海洋产业高质量发展，率先打造“深蓝样板”。

三是探索建立“指挥部+联席会议+工作专班”一体的统筹管理机制。成立蛇口国际海洋城规划建设指挥部，加强统筹协调，建立多部门联动高效、协作有力的工作机制，统筹全区资源，全力推进蛇口国际海洋城规划建设和产业发展。依托前海、南山、宝安三方联席会议制度，协同研究方向性、政策性等重大事项，协调解决重大问题，促进重大项目落地。成立工作专班，建立政企联动机制，重点加强与招商蛇口、中国南山集团的密切沟通，协同编制任务清单、项目清单、资源清单、问题清单，务实推进蛇口国际海洋城建设发展。

四是切实强化海洋产业落地的空间保障。以最大程度突显蛇口国际海洋城的蓝色经济底色为目标，坚持先立后破，以赤湾海洋科技产业园、太子湾总部基地、蛇口网谷、南海意库等为产业载体核心，实施高品质海洋产业空间打造行动，强化“产业-土地-载体”一体化管理，实施“正面清单+负面清单”的产业准入管理制度，刚性和弹性相结合，精准适配海洋产业空间发展需求，支撑辖区稳住海洋经济存量，持续拓展增量。

贝特瑞：领航新能源材料的先锋

一、企业介绍

贝特瑞集团，自 2000 年 8 月成立，作为中国宝安集团股份有限公司旗下企业，是新能源行业领航者。企业深耕锂离子电池负极材料、正极材料及先进新材料领域，为新能源汽车、消费电子及储能系统提供高性能电池材料解决方案，对提高电池的容量、循环性能等方面发挥重要作用。自 2010 年以来，其负极材料出货量已经连续 14 年位列全球第一。2021 年 11 月，贝特瑞在北交所上市，证券代码 835185。

二、发展经验分享

科研为舵，创新驱动未来。企业秉持“创新引领”的核心理念，构建起强大的研发体系。2010 年成立的新能源技术研究院，如同科研引擎，不断驱动关键技术与材料的突破。截至目前，集团已累计斩获国内外专利逾 600 项，深度参与并主导制定了 30 余项国际标准与行业规范，彰显了其在新能源领域的深厚底蕴与前瞻视野。

导向客户，布局全球版图。企业构建了覆盖全球的大客户网络，与宁德时代、比亚迪、松下、LGES、SK on、三星 SDI 等业界巨头紧密合作，建立了密切的共同开发机制，为客户提供低碳、环保的电池材料解决方案，共同推动新能源产业的蓬勃发展。在产能布局上，为满足客户需求，企业采取“一核多点、辐射全球”的战略，以深圳为总部中枢，辐射华南、华

东、华北及中西部，并延伸至印尼、摩洛哥及日韩欧美等地，构建起全方位、多层次、跨国界的全球生产与服务体系。作为中国负极行业的先行者，企业更是勇立潮头，其印尼工厂已于今年8月正式投产运营，摩洛哥工厂亦在紧锣密鼓地建设中，标志着集团在全球新能源材料市场的布局进一步深化。

绿色先行，践行可持续发展与 ESG 理念。企业积极响应全球可持续发展号召，将绿色制造理念融入生产全过程。通过持续优化生产工艺、推进节能减排、强化废物循环利用，已成功打造4家国家级绿色工厂，主导了《锂离子电池负极材料绿色工厂评价要求》《锂离子电池负极材料碳足迹评价导则》等团体标准，成为行业绿色发展的典范。同时，贝特瑞关注社会责任，积极参与公益事业，推动行业与社会可持续发展。

合规为帆，坚持长期主义。合规是企业经营的前提和底线。坚守合规底线，恪守商业道德，是企业一贯坚持的核心理念。企业基于业内最佳实践，长期致力于建设业界最佳实践的合规管理体系，倡导全员合规文化，践行合规理念，投入充足的资源，确保国际化合规运营落实到具体的业务流程中，保障经营的稳健发展。

三、政策建议

优化产业结构，促进转型升级。面对新能源材料行业的产能过剩与同质化竞争，需警惕价格战陷阱，加大技术研发投入，以差异化产品巩固市场地位，并继续深化 ESG 实践，引领行业向高质量发展转型。建议出台相关政策，引导新能源材料行业健康有序发展，鼓励企业通过技术创新和兼并重组实现优胜劣汰，推动产业向高端化、智能化、绿色化方向迈进。

强化政策支持，助力数字化转型。数字化转型是企业提升竞争力的必由之路，需积极探索数字化转型路径，利用大数据、AI等先进技术优化生产流程、提升管理效率，同时加强与优质数字化服务提供商的合作，降低转型成本，加速转型进程。建议加大对企业数字化转型的扶持力度，通过税收减免、设立专项基金等方式，降低企业转型成本，激发企业转型动力。同时，加强对数字化服务提供商的监管与引导，确保其服务质量符合市场需求。

搭建科研资源共享平台，激发创新活力。科研资源的有效整合与共享，是提升行业创新能力的关键。建议政府及社会各界共建新能源材料领域科研资源共享平台，整合国内外优质科研资源，为企业提供便捷、高效的科研服务。通过政策激励与资金支持，吸引更多企业和研究机构参与资源共享，共同推动新能源材料行业的创新发展。（根据贝特瑞集团供稿整理）

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：姚逸、李丹

审核：杨宏宇

电话：0755-33358492