

深圳贸促

2024年12月刊（总第99期）

中国国际贸易促进委员会深圳市委员会

2024年12月30日

【专题研究】

- 深圳新能源汽车出口金砖市场的机遇与挑战（姚逸、黄礼婧）..1
- 深圳企业利用坦桑尼亚港口资源出海东非市场机遇分析（曹丽娜）.....9

【国际国内评述】

- 环球企业全球化指南系列之五：专题指南——企业出海之税务篇.....16
- 出海越南篇——不可不知的越南劳动法.....23

【企业直通车】

- 御光新材：全球新材料创新先锋.....30

【专题研究】

深圳新能源汽车出口金砖市场的机遇与挑战

姚逸 黄礼婧¹

习近平总书记在金砖国家领导人第十六次会晤时强调，中国电动汽车、锂电池、光伏产品等优质产能，为世界绿色发展提供了重要助力，中方愿同金砖国家拓展绿色产业、清洁能源以及绿色矿产合作，推动全产业链“绿色化”发展，充实合作“含绿量”，提升发展“含金量”。深圳作为“新能源汽车第一城”，宜抓住金砖合作风口开拓重点市场，持续拓展我市新能源汽车产业市场版图，为建设“绿色金砖”贡献深圳力量。

一、深圳对其他金砖国家新能源汽车出口现状

根据海关数据统计，深圳今年前三季度对其他金砖国家新能源汽车出口情况主要呈现两大特点：

一是出口增势强劲。出口规模方面，2024年1-9月，深圳新能源汽车对金砖国家的出口额高达43.65亿元人民币，在全球市场出口额中占比近20%；增速方面，深圳对金砖国家出口数据较去年大幅增长400.92%，领跑全球市场增速（67%）。其中，前三季度插电混动汽车出口额为33.16亿元，同比增长超4961倍；纯电动汽车出口至金砖国家共计10.49亿元，同比增长20.48%，呈稳步增长态势。出口金砖国家市场占比高、增长快，已成为当前深圳新能源汽车出海增长新亮点。

二是国别差异较大。深圳对金砖各国的新能源汽车出口量均呈上涨趋势，其中，巴西、阿联酋作为两大主要目的地，分

¹ 姚逸，深圳市贸促会发展研究部；黄礼婧，深圳市贸促会发展研究部。

别出口 33.94 亿元、5.08 亿元，同比增长 442.15%、151.16%，两国出口额合计占深圳新能源汽车出口至金砖国家总额的 89.39%，体现出较强的市场稳健性。印度、沙特阿拉伯进口深圳新能源汽车约 2 亿元，较前一年市场拓展度显著提高，同比增速分别为 852.63%与 413.93 倍，成为深圳向金砖国家出口新能源汽车第三、第四大市场。相较之下，埃及、南非、俄罗斯、埃塞俄比亚市场体量较小，有待进一步挖掘，而伊朗市场尚未打开。产品偏好方面，巴西对插电混动汽车需求激增，拉动该类型汽车出口占深圳新能源汽车出口金砖国家总量超四分之三。

二、金砖国家新能源汽车市场机遇

2024 年 7 月，金砖国家第十四次经贸部长会议通过《金砖国家环境和气候相关贸易措施声明》，强调反对单边主义和绿色保护主义，各方就加强绿色技术交流、促进绿色产品标准合作等达成共识，为金砖国家进一步加强新能源汽车、锂电池、太阳能电池等产品的标准对接和合作打下重要基础。

一是市场需求足、开发潜力大。巴西、俄罗斯、印度和南非等新兴市场国家近年来经济发展较快，人口数量众多，中产阶级群体不断壮大，对汽车的购买力逐渐增强。在国家大力推进能源转型的政策背景下，新能源汽车作为环保、节能的出行方式，需求潜力巨大，但目前的市场占有率仍处在较低水平。印度作为全球第三大汽车市场，2023 年新能源汽车销量仅占全国总销量的 2%，南非新能源汽车销量仅占全国总销量的 1.45%；2024 年前三季度，俄罗斯市场新能源汽车销量市场占有率约为 1.23%，巴西市场约为 1%，反观中国市场这一数据接近

40%。可见，金砖国家中除中国的新能源汽车市场发展较为成熟、市场占有率较高外，其他金砖国家的新能源汽车仍处在初步发展阶段，但增长态势较为明显，发展空间十分广阔。

二是国家产业政策扶持力度强。沙特、阿联酋、伊朗、俄罗斯、巴西等均为能源出口大国，近年来持续推进国家能源战略转型和可持续发展，并将刺激新能源汽车产业发展写入国家发展计划。阿联酋去年5月启动“全球电动汽车市场”项目，计划到2050年将道路上电动汽车的比例提高到50%；沙特提出的“2030愿景”则计划到2030年将首都利雅得的电动汽车数量占比提升到30%。一方面，部分金砖国家通过关税减免或其他贸易优惠政策鼓励外国新能源汽车进口，该举措能够进一步降低深圳新能源汽车企业出海成本，提高价格竞争力和产品吸引力。例如，埃及对电动汽车进口实行“零关税”政策；埃塞俄比亚从今年1月起成为全球首个禁止进口燃油汽车的国家，并对燃油汽车附以高税（包括高达100%的消费税、15%的增值税、10%的附加税和3%的预扣税），相较之下电动汽车依然享受巨大的税收优惠。另一方面，金砖国家政府纷纷出台产业政策吸引外资入局，为外国车企在当地建设生产基地、研发中心等提供土地优惠、税收减免等系列政策支持，从而驱动本土新能源汽车产业发展，例如印度今年3月推出的“促进印度电动乘用车制造计划”（SPMEPCI），承诺5年内来印投资不少于5亿美元的车企将可享受高达15%的减税优惠，这也为深圳企业带来了新机遇。

三是推动公共交通电动化转型意愿强。共同应对气候变化挑战是“金砖协作”一直以来的重点方向，为推动解决交通拥

堵和环境污染等问题，许多金砖国家城市普遍存在公共交通领域的更新需求。例如，阿联酋已将 20% 的联邦政府机构车辆改为电动汽车，并设定了到 2030 年至少 30% 的政府部门车辆和 10% 的道路车辆为电动汽车的目标；伊朗海关则对用于替换现有燃油出租车的电动汽车给予 0.5% 的特别进口关税优惠，而其它用途的电动汽车进口关税为 4%，油电混动汽车为 15%。

四是新能源汽车产业链合作基础好。目前，深圳已基本构建了龙头企业强势引领，产业链、供应链、资金链、人才链高度协同的新能源汽车产业生态圈，全面覆盖整车制造、核心零部件、新材料、充电基础设施等环节，三电（电池、电机、电控）三智（智能座舱、智能底盘、智能驾驶）已成为深圳新能源汽车产业的新名片。而其他金砖国家在新能源汽车产业资源方面优势各异，深圳企业可与当地上下游企业强化对接合作，建立产业链协同发展模式，共同提高整个产业链的效率和竞争力。例如，俄罗斯在机械制造、航空航天等工业领域实力雄厚，可在汽车零部件制造、材料研发等方面与深圳企业进行互补合作；印度在软件和信息技术服务领域实力强大，深圳企业可与之合作开发智能网联汽车的软件系统、自动驾驶技术等；南非、埃塞俄比亚的锂、锰、铂等矿产资源丰富，可用作新能源汽车电池和零部件制造的重要原材料，与深圳企业可之合作保障供应链的稳定安全。

三、风险挑战

在政策导向的有力推动与市场潜力的强劲吸引下，金砖国家在新能源汽车合作领域的开放姿态无疑为深圳企业缔造了诸多难能可贵的发展契机，但部分企业在开拓海外市场时面临的

风险和挑战也不容小觑。

一是税费政策波动导致出口成本上升。随着中国新能源汽车出口规模扩大，国际贸易保护主义势力抬头，美国、欧盟等相继对我国电动汽车实施加征关税等贸易限制措施，可能在全球范围内引发连锁反应，进一步加剧深圳新能源产品面临的市场壁垒。巴西自今年1月起恢复对新能源汽车的进口关税，并计划逐步提高税率，直至2026年7月达到35%；埃塞俄比亚将进口电动汽车关税税率由15%提升至20%，相关政策变化将导致深圳新能源汽车出口成本逐步升高，海外市场对各类别新能源汽车进口偏好导向逐渐趋于平均。此外，俄罗斯宣布从今年10月1日起将进口汽车报废税提高至70%-85%，并计划逐年增加10%-20%，该政策将直接导致深圳新能源汽车出口俄罗斯价格走高，竞争优势被削弱。根据俄罗斯第152号法令，4月1日起从欧亚经济联盟国家进入俄罗斯的汽车需补齐足额的税费，包括关税、增值税和消费税等，这意味着原本通过中亚国家中转再运往俄罗斯的车辆将不再具备低通关成本优势，或将对深圳新能源汽车出口俄罗斯运输方式选择产生影响。

二是产业标准多变及政策法律复杂。各国汽车行业的技术法规、安全标准、环保标准等不尽相同，企业出海需投入大量时间和资金进行技术改进和产品认证，以满足当地标准。例如，此前俄罗斯为推动本国新能源汽车零部件产业发展，大幅提升进口整车零部件的本地化比例要求，导致中国车企出口车型原本适配的供应链需重新布局，成本激增，一些主打性价比的车型因难以短期内满足新规，出口计划受阻。南非则在汽车安全与排放标准上不断更新，其新出台的电动汽车电池回收法

规细则严苛，要求车企全程追溯电池流向、建立完备回收体系，中国企业为契合新规不得不投入大量资金改造生产线、物流链，稍有不慎便面临巨额罚款与产品禁售风险。在印度，新能源汽车补贴政策频繁调整且附加条件严苛，例如要求企业必须在当地建立特定规模研发中心，补贴政策转向常导致中国车企的产品定价与市场布局规划陷入两难，重新规划则耗费大量人力、物力，按原方案推进又面临成本劣势，市场开拓艰难。

三是汽车行业数据储存合规风险较高。巴西、沙特、印度等国近年来逐渐收紧数据保护监管，严格落实数据本地化要求，对于中国新能源汽车企业数据合规管理带来不小的风险挑战。印度政府2023年8月出台了《数字个人数据保护法案》，要求所有在印度运营的企业，包括外国车企，必须将印度用户的相关数据存储在本地服务器。中国某新能源车企业刚进入印度市场时，因前期对法规细则了解不足，仍按惯常模式将车辆收集到的用户驾驶习惯、出行轨迹以及部分车辆健康监测数据传输回国内数据中心存储分析，结果被印度监管部门查处，面临巨额罚款，企业声誉也遭受重创，后续不仅要投入大量资金在印度建设本地数据存储设施，还得重新设计数据传输路径与加密机制，额外聘请当地专业数据合规团队，极大增加了运营成本与管理复杂度，严重阻碍了在当地市场的业务拓展进度。

四是中国新能源汽车品牌海外市场认知度有限。中国新能源汽车企业在品牌价值以及售后服务等方面，与欧美等发达国家的老牌车企相比，仍存在差距，相较一些国际知名品牌，中国新能源汽车品牌在金砖国家的品牌影响力有限，可能影响消费者的购买决策。中国品牌在欧洲和美国市场的销售价格通常

比同类国外品牌低几千美元，虽然出口数量庞大，但整体盈利能力偏弱，例如 2024 前三季度出口俄罗斯、埃塞俄比亚的新能源汽车平均价格仅为 6.07 万元、7.79 万元，出口金砖国家平均单价为 16.02 万元，整体价格偏低，利润贡献有限，这也限制了中国企业在国际市场上的高端定位和溢价能力。

四、对策建议

一是深入开展金砖国家市场调研，因地制宜精准施策。委托专业市场调研机构或与当地合作伙伴联合开展市场调研，了解金砖国家不同地区消费者的购买能力、消费习惯和需求偏好度，针对性开发适配性产品。例如，巴西消费者对汽车的空间和舒适性要求较高，且有自驾出行习惯，更偏好续航里程长、车内空间大的车型；印度消费者对价格敏感度较高，企业可以考虑推出性价比高的小型电动汽车；针对阿联酋、沙特等中东市场，可研发应对极端风沙高热天气和沙漠地形的适配性产品。

二是从公共交通入手打开海外市场，加快形成规模效应和品牌优势。中国新能源汽车企业在品牌价值以及售后服务等方面，与欧美等发达国家的老牌车企相仍有差距，深圳企业可以金砖国家公共交通车辆更新项目为切入口，积极争取更多公交车、出租车、政务用车等新能源交通工具订单，进一步打开海外市场。同时，加大品牌推广和宣传力度，提升品牌知名度和美誉度，例如迎合本地消费习惯在海外市场广泛推行“先租后买”（Drive-on lease）模式，充分鼓励本地民众参与新车试驾，以增强消费者对中国新能源车实实在在的感受和体验优势。此外，还可与金砖国家本地汽车经销商合作，通过智能网

联系统、本地化客户服务团队等手段在售后服务方面逐步获得当地消费者信任，提升中国新能源汽车品牌认知度。

三是推动整车出海向产业出海转变，构建畅通稳定的全球产业链供应链。随着中国新能源汽车企业产能持续扩张，为适配各地不同主机厂需求，越来越多的国内汽车零部件企业开启海外市场就近建厂的本土化发展举措，有利于零部件供应商快速响应当地客户需求，且能够降低运费、关税等成本，稳固零部件企业在海外的市场地位。除比亚迪等龙头企业之外，深圳还拥有大批聚焦电机、电池、智能座舱等新能源汽车关键零部件企业和核心材料企业，相关政府部门可组织我市贝特瑞、长盈精密等汽车产业上下游企业与金砖国家汽车制造商进行对接，争取参与其供应链体系，为其提供高品质、具有成本优势的零部件产品。此外，可鼓励我市企业参加重点金砖国家专业展会和经贸活动，如2025年俄罗斯莫斯科新能源电动车及充电桩展、2025年印度新能源电动车及充电桩展等，利用展会平台促成更多订单，进一步提升深圳新能源汽车品牌的曝光度和影响力。深圳应鼓励引导更多企业通过“合资出海”“技术出海”“生态出海”取代简单的产品出口贸易模式，加速推动新能源汽车研、产、供、销、服全面“生态出海”，构建更当地化的全生命周期体系，谋划更长远的全球化布局。

四是强化新能源汽车产业链企业出海合规指引，做好保驾护航。鼓励、组织我市相关行业协会及智库机构等针对各金砖国家新能源汽车领域政策法规条款开展深入研究，尤其针对阿联酋、巴西等联邦间、州市间存在可能存在较大政策制度差异的国家，跟踪新能源汽车及动力电池领域相关市场准入、环境

保护、数据保护、知识产权保护等政策法规的更新变动，及时发布相关政策资讯，为我市企业织密法律服务网络。我市有关职能部门可围绕绿色低碳等新趋势新热点开展碳足迹管理等专题培训，提升企业海外合规经营能力和应对风险能力。

深圳企业利用坦桑尼亚港口资源出海东非市场 机遇分析

曹丽娜²

深圳市是中国重要的经济中心之一，以其高科技产业和制造业闻名。作为中国的出口大市，深圳在国际贸易中扮演着重要角色。据深圳海关统计，2000-2023年，深圳对非洲进出口额由42.3亿元增长至894.2亿元，年均增长14.2%，高于同期深圳整体货物贸易年均增速5.2个百分点。

坦桑尼亚作为东非的重要港口国家，在连接非洲内部市场和国际市场中发挥着关键作用，为深圳企业提供了出海东非市场的独特机遇。本文将探讨深圳企业如何利用坦桑尼亚的港口资源开拓东非市场，分析其市场潜力、成本效益及面临的挑战，以期为深圳企业提供战略建议。

一、坦桑尼亚港口资源概况

坦桑尼亚沿海有达累斯萨拉姆、姆特瓦拉、坦噶和桑给巴尔四大港口。其中，达累斯萨拉姆港是坦桑尼亚最大的海港，也是东非的著名港口之一，其位于坦桑尼亚东部沿海的达累斯萨拉姆湾内，濒临印度洋的西侧，是进出口贸易的主要通道，同时也是赞比亚、布隆迪、乌干达、卢旺达、刚果（金）和马

² 曹丽娜，深圳市贸促会驻坦桑尼亚经贸联络处。

拉维等内陆国家的出海口，具有接入非洲内陆市场的地理优势，可作为连接东非国家与全球市场的物流枢纽，对深圳企业而言具有战略性意义。

达累斯萨拉姆港交通运输发达，有横贯坦桑尼亚的中央铁路，东起达累斯萨拉姆，西迄坦噶尼喀湖畔的基戈马。另一条是1975年9月在我国政府的援助下建成的坦赞铁路，同样以达累斯萨拉姆为起点，全长1860km（其中977km在坦桑尼亚境内）。这条铁路的建成不仅链接了坦桑尼亚与赞比亚的交通，也促进了坦桑尼亚国民经济的发展。2024年9月4日上午，国家主席习近平在北京人民大会堂同来华出席中非合作论坛北京峰会的坦桑尼亚总统哈桑、赞比亚总统希奇莱马共同见证签署《坦赞铁路激活项目谅解备忘录》，该项目将完善东非海铁联运网，将坦桑尼亚打造成深化中非高质量共建“一带一路”合作示范区。维多利亚湖、坦噶尼喀湖和尼亚萨湖的湖上运输对坦桑和邻国沿湖地区的物资和人员交流作用重要。

达累斯萨拉姆港水域开阔，约有95万平方米，港内避风浪条件良好，即使外口有强风大浪，对港内也无大的影响。港区主要码头泊位有11个，岸线长2600m，最大水深为10m。装卸设备有各种岸吊、门吊、可移式吊、浮吊、集装箱吊、驳船、拖船及滚装设施等，其中最大起重能力达120吨。散装码头可靠泊3万载重吨的散货船，油船突堤码头可泊3.6万载重吨的油船。大船锚地水深达15m。根据坦桑尼亚港务局2021-2022财年年报显示，坦桑尼亚2021年七月至2022年六月集装箱吞吐量为82.34万TEU，上财年同比增长11.94%，年货物吞吐量达2078万吨，上财年同比增长16.91%。主要出口货物为剑麻、茶

叶、棉花、豆饼、木材、咖啡、铜及油籽等，进口货物主要有钢铁、棉制品、食品、机械、石油及车辆等。

二、东非重点产业概述

东非地区以农业为主，种植业和畜牧业是主要经济活动。主要作物包括玉米、咖啡、茶叶和香蕉，部分国家拥有丰富的矿产资源，如坦桑尼亚的黄金、坦桑蓝及肯尼亚的宝石等。东非制造业相对较少，但正在发展中，主要集中在食品加工、轻工业和建筑材料生产等。旅游业、金融服务和信息技术在一些国家有所发展。

作为新兴市场，东非地区对基础设施建设有强烈需求，包括道路、桥梁、电力、通讯等。对提高农业生产效率和质量的技术有较大需求，如灌溉系统、种子改良和农业机械。同时，随着中产阶级的崛起，消费品和电子产品的需求也在逐渐增加。东非地区经济增长迅速，特别是坦桑尼亚、肯尼亚和乌干达等国的市场潜力巨大。消费者需求不断增加，基础设施建设也在持续推进，为外资企业提供了广阔的市场空间。东非各国也在逐渐改善其贸易环境，降低关税和非关税壁垒，并且推动区域经济一体化。例如，东非共同体（EAC）和南部非洲发展共同体（SADC）促进了区域内的贸易便利化。

（一）农业。农业在东非国家中占据重要地位，约占 GDP 的 20%至 30%，东非丰富的农业资源和多样的气候条件为农业发展提供了良好基础。随着人口增长和城市化加速，粮食和农产品的需求不断增加，尤其是在快速增长的城市地区。然而，基础设施不足、气候变化、技术落后等原因影响生产效率和市场供应。因此，对抗气候变化的可持续农业实践需求日益迫切，

投资于抗旱和高产作物的种植技术受到重视。同时，各国希望通过提升农产品质量与标准，扩大出口市场，特别是咖啡、茶叶和花卉等产品。

（二）可再生能源。坦桑尼亚可再生能源官员在达累斯萨拉姆举行的一次会议表示，坦桑尼亚国家的可再生能源供应商利用再生技术发电，并入国家电网，世界银行和当地政府鼓励项目研究，并鼓励为社区供电并出售给国家电网。同时，总统在达累斯萨拉姆启动了国家清洁烹饪能源战略。从传统的煤、木头的燃烧转变到天然气、煤气的链条中，相关的配套、物流运输等需求将不断增长。她呼吁私营部门在该领域进行大规模投资，目标是到 2034 年让 80% 的人口使用清洁烹饪能源。除了降低成本外，该战略还将加强该国应对气候变化影响的努力。

（三）电信。东非电信行业正在经历快速发展，随着智能手机价格降低以及数字化和移动互联网的普及，移动通信用户数量急剧增加。电信行业的发展也在改变东非市场的商业模式，推动各行业效率提升。移动支付（如 M-Pesa）、社交媒体、电子商务和在线购物的普及，年轻人口在线教育平台和技能培训服务需求的增加，推动了用户基数的增长，使得人们对电信服务的依赖性增加。新兴科技和数字平台为投资者和企业提供了丰富的机会，投资电信基础设施，改善网络覆盖率，提供高质量的网络服务和创新的电信产品，将吸引更多用户，企业对大数据分析和数字化管理解决方案的需求也将上升。

（四）医疗设备。坦桑尼亚作为东非地区的一个重要国家，其医疗器械行业近年来随着经济增长和人口老龄化趋势而逐渐发展。根据坦桑尼亚药品和医疗器械管理局（TMDA）的数

据，该国医疗器械市场正在快速增长，但仍然依赖进口来满足其大部分需求。这主要是由于本地制造能力有限，以及缺乏足够的技术和资金来开发和生产高质量的医疗器械。坦桑尼亚医疗器械行业的主要参与者包括本地公司和国际跨国公司。国际品牌如 Siemens Healthineers、GE Healthcare 和 Philips 等国际品牌在坦桑尼亚医疗器械市场中仍占据较大份额，特别是在高端医疗设备领域。随着坦桑尼亚经济的持续发展和医疗体系的完善，医疗器械领域的投资机遇将会进一步增多。

（五）化肥。据坦桑尼亚银行（BoT）统计，化肥进口额从 2020/21 财年的 2.37 亿美元猛增 155% 至 2022/23 财年的 6.054 亿美元。化肥短缺已成为东非地区的一个重大问题，90% 的化肥需要依赖进口，造成这种短缺的原因包括气候变化、粮食需求增加以及化肥生产和分配能力有限。因化肥短缺使农作物产量下降将影响农民生计，相关政府和组织需要合作寻找可持续的解决方案，例如推广有机肥料的使用和改善供应链基础设施等。

（六）制造业。东非国家正在经历经济转型，其中制造业占据核心地位，发展潜力巨大，尤其在食品加工、建材和轻工业领域。东非国家鼓励本地制造，减少对进口的依赖。虽然面临基础设施和技术短缺，但投资和政策支持将促进该行业的增长。东非共同体、东南非共同市场和南部非洲发展共同体的建立促进了区域内贸易和投资，为制造业提供了更大的市场。同时，随着环保意识的提升，绿色技术和可持续制造方法的需求日益增加。

（七）陶瓷产品。从建材角度来看，陶瓷产品跟房地产息

息相关，坦桑尼亚的房地产市场相对比较有前景，在非洲的经济发展过程中，房地产也会变成一个支柱产业，在未来非洲人口巨幅增长的大环境下，房地产是欣欣向荣的朝阳产业，而根据数据机构预测，到 2050 年非洲人口再翻番，可能达到 25-30 亿，房地产建材市场和人口红利紧密联系。

（八）物流及供应链管理。坦桑尼亚拥有天然港口，8 个内陆邻国，坦桑尼亚公路总长 87,581 公里，铁路总长 3,667 公里，主要有中央铁路、东非铁路及坦赞铁路可连接坦桑内陆地区和周边国家，海运陆运接驳、堆场建设、冷链物流、大型仓储等配套设施不能满足持续上升的集装箱和货物需求。

三、发展东非市场的挑战与风险

一是基础设施问题，尽管坦桑尼亚港口在不断发展，但仍面临基础设施老化和不足的问题，这可能会影响到货物的处理速度和效率。二是政治和经济风险，坦桑尼亚及东非地区的政治稳定性和经济波动对投资者存在一定风险，深圳企业需要密切关注当地的政治和经济动态，以减少潜在的风险。三是腐败和官僚主义，非洲国家政府普遍存在腐败和官僚主义，腐败会增加企业的运营成本，官僚主义导致审批流程缓慢，项目的启动和实施往往受到拖延，地方治理可能很复杂。四是市场竞争，东非市场的竞争激烈，本地企业和其他国际竞争者也在争夺市场份额，深圳企业需要制定差异化的市场策略，以应对竞争挑战。五是海关政策，了解当地海关和进口规定对于顺利运营至关重要。

四、发展机遇及相关建议

东非的城市化发展迅速，预计到 2030 年，城市人口将占总

人口的 60%。城市人口的增多以及中产阶级的崛起，将推动对住房、交通、医疗等基础设施的需求并影响市场消费模式。城市化带来的生活方式变化为各类商品和服务创造了新的市场。餐饮、娱乐、快速消费品和零售等服务行业因城市人口增加而蓬勃发展；智能交通和可持续城市规划的需求逐渐上升；消费者对品牌和质量的关注增加，愿意为优质产品支付更高价格，提供本地化和高品质的产品将更具竞争力。

通过利用坦桑尼亚港口，深圳企业可以减少物流成本和运输时间。相比通过南非或其他远距离港口，中转时间和运输成本将显著降低，提升供应链效率。市场准入坦桑尼亚港口的便利性使深圳企业能够更快地进入东非市场。企业可以利用港口的高效通关服务，快速响应市场需求，增强市场竞争力。坦桑尼亚政府为积极吸引外资，推出了一系列政策措施以改善投资环境，包括税收优惠、投资便利化措施等，为深圳企业的投资和运营提供了支持。

预计未来几年，深圳企业将进一步加大在东非市场的投资力度。坦桑尼亚港口的扩建和升级将进一步提升其在国际贸易中的重要性，为深圳企业提供更多机遇。深圳企业应重点关注港口基础设施的发展，优化供应链管理，并加强与当地合作伙伴的关系。同时，建议企业根据其行业属性深入了解东非市场的需求和政策环境，以制定有效的市场策略。

【国际国内评述】

环球企业全球化指南系列之五：专题指南—— 企业出海之税务篇³

中国企业出海可以选择不同的海外运营模式，基于商业需求或不同的业务拓展阶段，主要包括工程总承包（Engineering Procurement Construction）、与当地代理商或渠道商合作、设立代表处、分公司和子公司等。不同运营模式下，涉及的商业、法律和税务问题和考量均不同。限于篇幅，本文主要讨论常见的在海外设立和运营全资子公司或合资公司（合称“子公司”）模式下的税务考量。

一、设立和运营境外子公司的主要税务考量

在进行海外运营时，中国企业需要重点关注的税务问题包括东道国的税收环境、持股架构的设计与执行以及集团内的关联交易。其中，了解和适应东道国的税收环境是企业在当地合规运营的重要基础；持股架构直接影响集团整体税负成本的优化；关联交易安排则是企业的合规运营和集团税负优化的重要方面，却往往是中国企业开展海外业务时最容易忽视，也是最容易受到海外税务机关调查的。

（一）东道国的税收环境

东道国的税收环境是中国企业出海需要首先通过税务尽职调查了解的信息。一般而言，主要包括以下几个方面：

³ 转载自环球律师事务所网站。作者：马晓煜，主要业务领域包括税务争议解决、境内和国际税收优化、税务咨询、税务合规、转让定价、并购重组、高净值人士财富管理及一般公司业务等；尤其擅长提供法税一体化服务及处理复杂的涉税交易和税务争议解决案件；曾被亚太法律 500 强》评为 2024 年税务领域特别推荐律师。

税种和税率：企业首先需要了解东道国的主要税种及其税率，包括企业所得税、增值税及其他流转税、关税、预提税、个人所得税、关联交易政策和全球最低税等。不同国家的税种和税率差异较大，对企业的税务负担和运营成本影响显著。

税收优惠和补贴政策：许多国家为了吸引外资，提供各种税收优惠政策，常见的如针对特定行业、特定类型的企业、地区的税收减免，研发相关税收优惠和补贴等；优惠政策的适用条件、程序等。企业应结合自身业务情况充分研究并利用这些政策，以降低税务成本。

税务合规要求：企业需了解并遵守东道国的税务申报和缴纳要求，包括税务登记、申报期限、票据管理、关联交易合规要求、年度审计等。

税收协定：东道国与中国、控股公司之间的税收协定（如避免双重征税协定、关贸协定等）对企业实现持股架构和供应链的整体税负优化至关重要。其中，避免双重征税的协定中要特别关注税收居民的认定、利润汇回的预提税、股权转让所得及常设机构、员工个税等条款。

税收行政管理及争议解决机制：包括税务行政监管体系和管理制度、税收调查、检查和稽查的程序要求、事先裁定机制、双重征税的协商解决机制、税收争议及救济程序等。这些方面直接关系到企业能否顺利运营和有效规避税务风险，确保企业的税务合规和合法权益。

（二）持股架构设计

持股架构主要关系到境外子公司未来的分红、资本回报和股权退出等事项。一般而言，需要从以下几个层面考虑：是否

设立境外控股主体；设立几层/几个；设立地的选择。

(1) 是否设立境外控股主体。

一般而言，大部分出海企业会考虑设立境外控股主体。设立境外控股主体主要有以下考量，可以结合公司的具体情况进行判断：

商业考虑：持有期间的长短和持有目的，未来是否有集团重组或上市的需求。

法律考虑：控股公司作为中国公司对外投资的第一层控股公司，未来退出的灵活性较高，避免频繁触发对外投资备案的变更登记或注销。此外，还需要考虑东道国对于外商投资的监管要求。

资金留存境外考虑：后续控股主体取得收益，包括分红、处置境外子公司股权的收益等，可以留存境外进行境外再投资，资金使用较为灵活。

融资便利：可以考虑在控股公司或境外子公司公司层面引入外部融资。

税收考虑：通过境外控股公司持有境外子公司股权，对于未来境外子公司分红或退出境外子公司，均有机会实现集团层面的整体税负优化。

维护成本的考虑：出于适用当地税收优惠的考虑，一般而言，境外控股公司需取得当地的税收居民身份证明，且在当地具有经济实质，包括有与所从事的活动匹配的相应的人员、资产和场地等。特别需要关注的是，部分国家对于当地设立公司有更为严格的要求，比如新加坡公司需要聘用当地董事。

其他主要考虑：控股公司未来同时作为其他境外子公司的

持股主体等。

（2）设立几层/几个控股主体。

从税务的角度来看，如果企业在海外的东道国只有一个，通常只需设立一个海外控股主体；如果企业涉及多个东道国，特别是位于不同大洲，可能需要结合各东道国的税收规则和税收协定安排，考虑设立多个控股公司。常见的做法是，在不同大洲设立单独且并行的控股公司，还可以在这些控股公司之上设立更高层级的统一境外控股主体（例如，海外总部）。

多层控股结构可以为集团在境外的关联交易定价、未来的退出和融资提供灵活性和税务优化的空间，同时也会增加持股结构的维护成本和管理复杂度。因此，企业需综合考虑税务效率、管理成本和未来发展战略，制定最合适的控股结构。

（3）控股公司设立地的选择。

海外控股公司的设立地是企业走出去最为关心的问题之一，也是对持股结构税务优化的关键一环。一般而言，投资东南亚，香港、新加坡是通常会考虑的控股公司设立地。投资欧洲，荷兰、卢森堡也是传统的控股公司设立地的选择。但实际上，设立地的选择并不是简单地“一招鲜吃遍天”的概念，特别是在有诸多境外子公司的情况下。而且，在国际反避税形势的压力下，近两年，不少国家/地区（包括新加坡和香港）对于控股公司的税收待遇都在不同程度上发生了趋严的变化和调整。因此，选择控股公司的设立地要充分考虑东道国和控股公司所在地最新的税制、以及控股公司与东道国、中国是否分别签订了有利的双边税收协定进行综合判定，否则未来的架构调整可能会产生较重的税收负担。

表一：东南亚地区常见中间控股公司税务参数简要对比

税务参数	新加坡	香港
税制	就来源于新加坡的收入征税	就来源于香港的收入征税（需注意自2023年1月1日生效的离岸被动收入征税豁免机制的影响）
税率	16.5%	17%
税收居民认定标准	实际管理机构所在地在新加坡	注册地或实际管理机构所在地在香港
对经济实质的要求	有	有
预提税（股息、资本利得）	0	0
资本弱化规则	无（但可能适用一般反避税规则予以调整）	无（但向境外关联方支付的利息可能无法进行税前列支）
现行有效的双边税收协定的数量	93	46

表二：欧洲常见中间控股公司税务参数简要对比

税务参数	荷兰	卢森堡
税制	全球所得征税	全球所得征税
税率	25.8%	24.94%（包含附加税及以卢森堡市为例的市政税）
税收居民认定标准	注册地或实际管理机构所在地在荷兰	注册地或实际管理机构所在地在卢森堡
预提税（股息、资本利得）	符合条件适用参股豁免政策，可免税；但自2024年1月1日起，对向法定税率低于9%的关联方支付的股息会征收25.8%的预提税。	符合条件适用参股豁免政策，可免税
资本弱化规则	适用一般反避税规则	有
现行有效的双边税收协定的数量	112	95

（三）集团内的关联交易

境外子公司运营过程中，不可避免地与国内母公司或集团内的其他关联方发生关联交易。关联交易既是商业安排和成本控制的需要，也是优化集团整体税负成本的重要手段。常见的关联交易包括：

关联货物交易：例如，境外子公司可能需要从境内采购原材料，在当地生产加工后，销售至东道国或其他国家。从成本和税务优化的角度，集团均可考虑设立统一的采购公司或销售

公司，协助集团内各个运营主体进行原材料、生产设备等的采购，或者集中对东道国当地或境外国家的客户进行销售。

集中采购公司或销售公司的设立，不仅可以实现集团整体税务成本的优化，也是集团供应链优化的重要考量因素。需要特别注意的是，对于跨境关联货物交易，除了转让定价的税务风险外，还需要关注各东道国海关对于进口货物的价格审查的影响。

关联服务：基于成本效率的考虑，境外子公司在运营的不同阶段，都或多或少依赖境内母公司或关联方提供支持服务，包括市场拓展策略、技术支持、人力资源服务、法律和财税支持等。关联服务交易是境外子公司将利润汇回集团的重要方式之一。

根据 OECD 发布的《跨国企业与税务机关转让定价指南（2022 年版）》（“《转让定价指南（2022）》”），在判断关联服务交易是否真实发生，需要考虑（非强制）以下几个测试：（1）受益测试，即接受服务方需从该服务中受益；（2）股东活动测试，即母公司或控股公司基于股东身份发生的管理类活动，例如，为了母公司合并报表目的进行的审计等；（3）重复性测试，即关联方提供的服务不属于境外子公司自行或由第三方提供的服务；（4）附带受益测试，即该类服务不属于为了集团整体利益而发生的，境外子公司仅是附带从中受益的服务；（5）补偿性测试，即境外子公司在其他关联交易中支付的对价中包括了相关服务费；例如，境外子公司向集中采购中心支付了采购货物的价款，集中采购中心可能无法另行收取提供采购服务对应的佣金费用。

此外，还需要额外关注其定价是否公允。《转让定价指南（2022）》中区分了高附加值服务和低附加值服务，前者包括市场战略、研发服务等；后者包括财税和法务支持服务、人力资源支持服务等。不同类型的服务，收取的加成率会有所差异。

关联 IP 许可或委托研发：知识产权的许可使用或委托研发是常见的关联交易形式。母公司或其他关联方可以将专利、商标、技术等知识产权许可给境外子公司使用，向其收取服务费。如果境外子公司有研发需求，亦可委托其关联方进行研发活动，向其支付研发费用。

通过合理安排知识产权的流转和研发费用的分摊，企业可以实现税务优化，降低整体税负。目前不少重 IP 的中资企业（例如，医药、汽车、教育等企业）在出海时开始考虑设立海外研发中心或海外知识产权持有主体（IPHC），由境外主体作为海外 IP 的法律上的所有权人。此外，通过成本分摊协议等方式，将研发收入和费用在各境外受益主体之间分摊，也是一种有效的税务优化策略。典型地，如苹果公司利用美国公司与爱尔兰关联方之间的成本分摊协议，实现集团整体税负最优化，尽管后续引发了欧盟对其的税务和反补贴调查，但这一安排仍然是经典的税务筹划方式。

关联借贷：由于利息支出可以进行税前扣除，而股息分红是税后利润的分配，因此，通过关联借贷收取利息同样是企业出海可以优先考虑的一种利润汇回方式，常见地，如股东或关联方向境外子公司提供借款，或设立跨境资金池，实现资金相对自由的流通。

需要注意的是，不少国家的税法都通过资本弱化规则或一般反避税规则，限制关联借贷交易下境外子公司利息支出的税前列支金额。这亦是在初期对东道国税制进行税务尽职调查的重要方面。

各国关于关联交易的转让定价规则不尽相同，但原则上，均要求关联交易的定价应符合市场公平原则或独立交易原则，即按照第三方之间的交易进行定价。企业应制定并实施转让定价政策，定期审阅和更新，并保留详细的转让定价文档，确保符合东道国和关联方所在地的税务合规要求。

出海越南篇——不可不知的越南劳动法⁴

越南因毗邻中国、劳动力资源丰富、市场潜力巨大等多方面优势已成为备受中国投资者青睐的出海目的地。在海外投资建厂、招募员工首先要涉及的法律可能就是雇佣与劳动法。打铁还需自身硬，摸清楚越南劳动法的框架和适用对企业出海大有裨益。

一、越南的国家概况

公元 968 年，越南成为独立的封建国家。然而 19 世纪末越南动乱不断，先是沦为法国殖民地，而后 20 世纪 60 年代被卷入美国发动的越南战争，直至 1976 年越南才实现全国统一，建立越南社会主义共和国。1986 年，越南实行革新开放政策，经济实现较快发展。

⁴转载自“大成律师事务所”公众号。作者：张苗，大成上海律师，专业领域包括争议解决、劳动与人力资源、公司与并购重组、刑事；王丽琳，大成上海律师，专业领域包括争议解决、劳动与人力资源、公司与并购重组、刑事。

稳定的政局、庞大的基础设施需求、开放的对外政策、较低的劳动力成本以及优越的地理位置等等有利因素为越南吸引了大量的外国投资，不少中资企业也包含其中。经统计，2022年越南15岁以上就业人口约5060万人。世界银行发布《2020年营商环境报告》显示，越南在全球190个经济体中排名第70位。达沃斯世界经济论坛发布的《2020年全球竞争力报告》显示，越南排名第75位。

二、越南的劳动法律框架

依托马克思列宁主义，越南在大陆法系的基础上建立了本国的社会主义法律体系。国会是越南最高权力机关，享有立法权、国家重大问题决定权、国家最高监督权。目前，越南的劳动就业法规主要为国会2019年修改于2021年1月1日正式实施的《劳动法》（LABOUR CODE）。该部法律的内容有：劳工标准（如结社与集体谈判权、禁止强迫劳动、禁止就业歧视、以及劳动者的工资水平、工作时间和工作条件），在劳动关系上的劳动者以及非雇佣关系基础上工作的劳动者和用人单位的权利、义务和责任，基层劳动者的代表组织、用人单位的代表组织，国家对劳动的管理等。除此之外，2020年政府颁布的《违反劳动、社保、派遣越南劳工去海外工作规定的行政处罚条例》（28/2020/ND-CP），以及2021年政府实施的《关于对在越南工作的外国人管理的规定》（152/2020/ND-CP）（主要为在越南工作的外国人提供工作许可审批部门、劳动许可期限、劳动许可审批流程、豁免办理劳动许可证情形等事宜的指南）也是越南规制劳动关系的两部重要法律法规。

三、越南劳动法规的特点

同属社会主义法律体系，越南劳动法律法规与中国有很多相似之处，但不同之处也相当明显。

（一）“雇主”和“用人单位”

不同于中国的劳动法规主要约束“用人单位”和“劳动者”，越南《劳动法》中调整的主体的范围更为广泛，将“无劳动关系的劳动者”纳入适用主体范围，如学徒、实习生。

越南《劳动法》中的“雇主”不单指用人单位还包括自然人，自然人间的雇佣关系，简单如家庭雇佣保姆做饭打扫也受到劳动法的调整。而中国《劳动法》中的“用人单位”为：企业、个体经济组织、国家机关、事业组织、社会团体，不包括自然人。

越南雇员的劳动年龄最低为 15 岁，特殊情况下可以雇佣年满 13 周岁不满 15 周岁的从事越南劳动行政管理部门规定的低体力工作，但雇佣 18 岁以下的雇员需要取得其法定代理人签字同意。

（二）劳动合同和试用期

1. 关于劳动合同：越南《劳动法》赋予雇员在法定情形下与不同雇主订立多份劳动合同的权利。劳动合同一般需为书面形式，劳资双方可以订立不超过 1 个月的口头劳动合同。

越南的劳动合同为以下 2 种类型：

（1）无固定期限劳动合同。雇员提前 45 天通知雇主，可以单方面解除劳动合同。

（2）固定期限劳动合同。固定期限劳动合同的合同期最长不超过 3 年。劳动合同期限一年以上不满三年的，雇员提前 30 天通知雇主，可以单方面解除劳动合同；劳动合同期限不满一

年的，雇员提前 3 天通知雇主，可以单方面解除劳动合同。合同到期后如果员工继续为雇主工作，越南法律给予双方 30 天宽限期协商确定劳动合同内容，否则宽限期至双方未能就续签事宜达成一致的，合同自动变更为无固定期限劳动合同。

2. 关于试用期期限

越南和中国法律都规定一个雇主与同一个劳动者只能约定一次试用期，但两国对试用期的期限的规定存在较大差别，越南劳动合同的试用期并非依据劳动合同的期限，而是根据工作岗位的要求和内容确定。

越南《企业法》、《国家投资企业管理和使用法》规定，担任企业管理者（enterprise executive）的，试用期为 180 天；岗位要求大专及以上学历的，试用期为 60 天；岗位要求中等职业资格证书、中专学历；或技术人员、熟练工人，试用期为 30 天；其余岗位为 6 天。

试用期内不满足约定的适用条件的，任意一方均可终止劳动合同，无需事先通知也无需支付赔偿金。

（三）最低工资标准

雇员的工资不能低于政府设定的最低工资标准。工资发放可以直接现金支付，也可以通过银行转账支付。越南的最低工资标准由国家薪酬委员会（National Salary Council）发布，按各地方的经济发达程度划分四个区域分别规定。（自 2022 年 7 月开始施行）

（四）加班和夜班工资

越南的加班费支付标准与国内基本一致。但越南《劳动法》额外规定，如果雇主安排雇员上夜班（晚上 10 点至早上 6

点)，其支付的工资不低于正常工资的 130%。

（五）年假

与中国不同，越南的法定年假时间更长。依据越南《劳动法》，为雇主工作满 12 个月的雇员，可享有如下带薪年假。一般员工，12 个工作日；未满 18 周岁、残疾人或从事繁重、有害、危险工作的，14 个工作日；从事极重、极有害、极危险工作的，16 个工作日。为同一雇主工作，每满五年雇员的带薪年假累计增加一天。工作不满 12 个月的雇员，年假天数按其为雇主工作的月数计算。

四、赴越中资企业用工注意事项

（一）招聘录用时严禁就业歧视

越南《劳动法》第 8 条“禁止行为”第 1 项即为禁止歧视员工。赴越中资企业发布招聘广告或面试录用过程中需特别注意，“本岗位仅限男性或仅限女性报名”，“岗位年龄限制 xx 岁至 xx 岁”等等均属于劳动法禁止的歧视表现。依据《违反劳动、社保、派遣越南劳工去海外工作规定的行政处罚条例》（28/2020/ND-CP）第 7.2 条，“如果劳动者因性别、年龄、种族、肤色、社会阶层、婚姻状况、信仰、宗教、艾滋病或残疾等原因而受到歧视，雇主将被处以 500 万至 1000 万越南盾的罚款”。

此外，越南允许雇员在全面履行所订立劳动合同各项条款的情形下，与多个雇主订立劳动合同。企业在招聘录用员工时，注意就此事项与员工确认是否允许其从事其他工作，如果允许员工有多份工作，社会保险等如何安排，均应约定清楚。

（二）雇佣外籍员工需满足法定条件

在越南，雇主雇佣外籍员工的程序基本与中国相同，在越

南工作的外籍劳动者，一般情况下必须取得越南主管部门颁发的工作许可证；劳动者在获批许可证后还应办理工作签证和暂住证，只有具备以上证件后，才可长期合法地留在越南居留务工。依据越南《劳动法》第 151 条至 157 条，雇主只能聘用年满 18 岁的外国人担任管理人员、执行董事、专家和技术工人的等越南籍劳工无法胜任的岗位，否则存在工作许可证审批被驳回的风险。

此外企业需要注意，外国雇员的劳动合同的期限不得超过工作许可证的期限。如若行政管理部门发现企业的外籍雇员工作许可证已过期限，或者外籍雇员持商务签证、旅游签证在越南工作，行政管理部门可根据情节严重对雇主和雇员进行罚款，非法工作的外籍雇员会被政府驱逐出境。

（三）在越南解除劳动关系的经济补偿

1. 遣散费及支付标准

依照越南《劳动法》，劳动合同终止及劳资双方协商解除劳动合同，雇主应向工作满 12 个月的员工支付遣散费（Severance Allowance），该费用类似国内的经济补偿金。其中，劳动合同终止情形包括合同到期终止、雇员物理死亡或法律上被宣告死亡、雇主主体资格消失等。除此之外，如果员工依据法律规定的天数提前通知解除劳动关系或出现类似于中国《劳动合同法》第 38 条的情形（如因用人单位不能按劳动合同约定提供劳动条件，未按约定支付劳动报酬，被恶待、骚扰、侮辱以致于损害员工健康、尊严、荣誉，违反员工意志强迫劳动，在工作场所被性骚扰，怀孕被迫停止劳动），员工都有权获得遣散费。

雇员在本企业每工作一年，发半个月的工资作为遣散费。遣散费的计算期限为雇员实际为雇主工作的总期限减去雇员根据失业保险法参加失业保险的期限和雇主支付遣散费或裁员津贴的期限。即，遣散费的计算期限=雇员的实际工作期限—（领取失业保险的期限+已支付的遣散费或裁员津贴的期限）。遣散费的支付基数=劳动合同终止前六个月的平均工资。遣散费总额= $N/2 \times$ 平均月工资（N取整数，为遣散费的计算期限）。

2. 裁员津贴及支付标准

与中国《劳动合同法》第四十条第三项“客观情况发生重大变化”引发的裁员及《劳动合同法》第四十一条经济性裁员相似，在越南以下情况发生时，用人单位经与员工代表组织讨论并形成劳动利用计划后可以裁员。

（1）因组织架构发生变化、人员调整，与雇主业务线相关的流程、技术、设备发生变化，产品或产品结构发生变化；

（2）因经济原因造成的变化，包括经济危机或经济萧条，经济结构调整或履行国际承诺时法律和国家政策发生变化；

（3）因企业合并、分立，资产出售、租赁等引起的裁员。

如果员工为雇主工作了至少12个月，则对于以上情况下的裁员，雇主应支付Redundancy allowance，支付标准为，每满一年支付一个月工资，但遣散费总额不得少于2个月工资。遣散费的补偿基数为员工离职前6个月的平均工资。

虽然中国和越南同为社会主义国家，但两国的劳动法、劳动合同内容和社会保障制度在很多方面存在不同。企业赴越南投资办厂招聘员工时，需首先了解和遵守当地的法律法规，规避不必要的法律风险。

御光新材：全球新材料创新先锋

在全球双碳目标和智慧城市建设浪潮推动下，建筑行业迎来了新一轮的技术革新。传统建筑材料因其高耗能、高污染的特点逐渐被市场淘汰，取而代之的是低碳、智能、多功能的新型建筑材料。这不仅是行业发展的必然趋势，也是实现绿色经济的重要抓手。

据中国建筑材料联合会数据显示，我国建筑行业每年耗能约占全国总能耗的 20% 以上，碳排放量更是接近总量的 30%。面对如此严峻的生态挑战，以智能化、绿色化为导向的新材料正成为产业升级的关键突破口。在这一领域，深圳御光新材（Filmbase）以创新驱动、高端应用场景化和全球化视野，走出了一条引领行业的先锋之路。

一、企业介绍

深圳御光新材（Filmbase）成立于 2017 年，是一家国家级高新技术企业，同时也是国家专精特新“小巨人”企业，专注于建筑新材料、显示新材料和能源新材料的研发与应用。作为全球唯一将建筑、显示、能源三大产业深度融合的创新型企业，御光新材以推动绿色建筑、智慧城市和低碳经济为己任，致力于树立科技与可持续发展的行业标杆。

自成立以来，御光新材积极开拓全球市场，产品已覆盖 87 个国家和地区，广泛应用于商业建筑、办公楼宇、酒店、购物中心等多元场景。凭借卓越的创新能力和国际化的战略布局，

公司先后荣获“国家高新技术企业”“深圳市专精特新企业”“2024 德勤深圳高科技高成长 20 强”“毕马威粤港澳大湾区新能源创新力量榜单”以及 2023 年“艾特奖设计师推荐品牌”等殊荣，彰显了其在行业中的领先地位。

在技术品质方面，公司产品通过了中国 CCC、美国 UL、日本 PSE、欧盟 CE、中东 CB 等多项国际权威认证，赢得全球市场的高度认可。2024 年，御光新材亮相进博会、链博会、高交会，并赴阿联酋、西班牙、印度尼西亚等参加国际展会，以领先的技术和创新产品成为展会焦点，不仅拓展了业务版图，更成为展示中国创新力量的耀眼“名片”。

二、企业发展经验

（一）技术驱动，打造核心竞争力

御光新材始终将技术创新视为发展的核心驱动力，每年研发投入占比超过 40%，在全球范围内已获得 150 多项专利。公司的核心产品包括液晶调光门窗、数字显示玻璃、3D 透明显示贴膜和低空飞天显示膜等。

其中，液晶调光门窗以极简美学设计、隐私保护和卓越的性能著称，成为高端住宅和商业建筑领域的热门选择；数字显示玻璃则通过智能显示技术，为建筑立面注入前所未有的视觉震撼效果，同时具备低能耗特性，为绿色智慧城市建设提供了创新解决方案。这些突破性技术不仅打破了传统显示领域的技术瓶颈，还赋予建筑材料更丰富的功能属性，推动建筑行业迈向智能化新高度。

御光新材的产品已广泛应用于全球多个标志性项目，包括韩国西达赛奈医疗中心、加拿大国家艺术中心、匈牙利国家博

物馆、澳大利亚 Glen Market 和卡塔尔多哈商业综合体等。这些地标性项目不仅彰显了御光新材产品的高端品质与创新价值，也奠定了其在全球建筑行业中的领先地位。

（二）产业协同，构建国际化创新生态

御光新材注重产学研合作，与中南大学等国内顶尖科研院所联合申报国家重大科技项目，并获得 2025 年度专项资金支持。在国际市场拓展中，公司与全球知名企业和机构建立深度合作关系，布局德国、巴西、韩国、迪拜等生产基地，形成了从技术研发到商业化落地的全产业链布局。

同时，公司在深圳市贸促会指导下，亮相西班牙全球智慧城市大会、“中国贸促”（阿联酋）文化创意展览会、北京链博会等各大展会，借助国际展会平台拓展市场，并成为“中国创新”的重要展示窗口。公司在展会上推出了 3D 透明显示贴膜和恒温隔热材料等最新技术，吸引了众多国际客户和合作伙伴的关注，成为展会现场的“流量焦点”，直接促成了多项国际合作协议的签署。这些“走出去”的探索，为企业在国际市场上的品牌知名度提供了有力支撑。

（三）人才引领，激活创新动能

新材料领域的技术创新离不开跨学科复合型人才的支撑。御光新材以全球化视野吸纳国际顶尖研发和管理团队，打造了涵盖材料学、光学和能源技术等多领域的跨学科人才矩阵，为企业注入源源不断的创新动力。同时，公司高度重视内部年轻人才的培养，通过建立完善的成长机制和创新激励体系，激发团队潜力。

此外，御光新材积极拓展国际化社媒网络，致力于扩大品

牌在海外市场的知名度和影响力，为企业全球化发展战略打下了坚实基础。

三、行业前景研判

在“双碳”目标与智慧城市建设的双重驱动下，全球新材料行业正迎来前所未有的发展机遇。绿色低碳、智能多功能的新材料需求持续攀升，尤其在建筑节能、电子显示和新能源领域，技术革新将成为推动行业进步的核心动力。伴随政策支持的持续加码和市场对低碳产品的强劲需求，新材料行业正从传统制造向高端智能化、可持续化方向迈进，为全球经济转型提供强大支撑。

在这一宏观背景下，御光新材作为新材料领域的先行者，已深度布局绿色建筑和新能源赛道。公司正在全力推进第四代钙钛矿发电功能的研发与应用，通过与全球顶尖手机企业合作，将钙钛矿发电膜与手机背壳结合，实现自充电功能；同时，寻求与汽车产业的深度合作，将发电膜应用于汽车外立面，赋能新能源车自动充电的未来场景。这些创新举措展现了御光新材在技术前沿的掌控力与跨行业应用的广阔潜力。

未来，公司将继续深化全球化布局，在中东、东南亚、欧洲等重点区域强化合作，构建全球化创新生态链，为推动绿色经济和智慧城市建设贡献“中国方案”。

四、企业发展困境及支持

御光新材始终致力于技术创新和全球化发展，但在迈向更高目标的征途中，仍面临着诸多挑战。企业虽然在技术研发和市场拓展上已取得了显著成效，但新材料行业的高投入、长周期特性，使得企业在科研资金、产业资源整合以及国际市场竞

争等方面面临压力。例如，作为一家高新技术企业，在布局全球化的过程中，需应对不同地区的技术壁垒和复杂的市场准入标准，这对企业的资源配置和效率提升提出了更高要求。

此外，国际市场的竞争日趋激烈，虽然御光新材的产品在质量和技术上具有优势，但如何持续扩大品牌影响力、开拓更多国际市场，仍需更多助力。而在国内，行业政策和上下游产业链的优化也直接影响企业发展的速度和广度。例如，企业希望能在政策扶持上获得更多针对性支持，如进一步简化出口手续、加快技术成果转化流程，以及在全球市场拓展中享有更多协作平台。

在这种背景下，御光新材真诚希望相关部门能够在以下几方面给予更多支持：**搭建国际合作桥梁**。通过政府间交流、行业展会等方式，为企业创造更多与国际伙伴接触的机会，例如共同推动国际标准的制定与技术合作，为中国新材料企业在全球市场争取更大话语权。**优化产业政策**。针对高新技术企业，希望政府能加大研发补贴、税收优惠以及出口奖励的力度，并在产业园区和试点项目的推动中提供更大支持。**深化政企协同**。通过政企联合调研、行业论坛等形式，共同探讨行业发展方向，解决企业在技术落地、资源共享和产业链整合中的实际问题。

尽管面临挑战，御光新材依然对行业未来充满信心。随着全球“双碳”目标的推进，绿色智慧建筑已成为不可逆的趋势，而新材料行业在这一进程中扮演着至关重要的角色。御光新材愿与政府、行业伙伴携手，共同为推动绿色经济与科技创新贡献力量。（根据深圳御光新材料有限公司供稿整理）

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：姚逸

审核：杨宏宇

电话：0755-33358492