

“全球服务商计划” 优秀出海案例集

Collection of Outstanding Going Global Cases
Supported by GSPP



Collection of Outstanding Going Global Cases
Supported by GSPP



GSPP全球服务商计划



目 录

CONTENTS . . .

01. 去中心化全球推广，WPP Media 助力《黑神话：悟空》文化出海新突破	01
02. 从准入到落地：国浩律所全流程护航国动集团俄罗斯基站投资项目	03
03. 莱茵技术赋能上海电力“光伏能源投资前”项目质量与风险控制	05
04. 专业认证架设出海桥梁，德凯助力中国车灯企业开拓欧盟市场	07
05. 向世界讲好中国故事，寰宇炎晟打造品牌出海一站式赋能平台	09
06. 赋能中国智造出海，南德护航中企突破国际市场准入门槛	11
07. 法律合规 + 商业实操，君伦助力上市公司开展境外投资及业务架构调整	13
08. ChillJulia：从中国珍珠到全球珠宝的品牌破局之路	16
09. 科之锐全球人才服务助力中国药企突破人才卡点	18
10. 天职国际全流程审计服务支持中企收购海外矿产资源	20

样稿



11. 破解跨国管理难题，利唐构建全球化 HR 系统	23
12. 从地理空间拓展到价值链整合，毕马威助力中企开展跨境并购	26
13. AI 为船、人才为帆，云生集团“出海易”让出海更容易	28
14. 打造服务出海标准化平台样板，美智赋能朝阳“跨境综合服务窗口”建设	30
15. 法治精准护航，方达律师事务所助力基石药业欧洲商业化战略合作落地	32
16. 破局医疗器械出海，三友医疗创新开拓高端脊柱产品国际化市场	34
17. AI 赋能物流，聚水潭大数据系统精准化解跨境配送痛点	36
18. 智能化赋能出海，上海汽配“墨西哥示范线”锻造国际竞争力	38
19. 深化平台生态布局，宝尊赋能海外垂直品牌建设	40
20. 从上海到世界：白玉兰真丝的品牌出海实验	42
21. 构筑欧洲“桥头堡”，仕卿助力中企实现“从 0 到 1”突破	44
22. 前瞻布局北美市场，凯众股份提升新能源汽配市场供应链韧性	46

样稿



01



去中心化全球推广，WPP Media 助力《黑神话：悟空》 文化出海新突破

一、背景和起因

《黑神话：悟空》是由中国游戏公司“游戏科学”基于古典小说《西游记》开发的一款动作角色扮演游戏，游戏以中国古典小说《西游记》为世界观，重新原创了《西游记》之后的故事，并真实还原了大量的中国传统文化中的风土人情。该游戏从诞生之初就瞄准全球市场，然而，该游戏出海面临三重主要挑战：一是西方玩家和媒体对《西游记》故事背景及游戏科学公司均较为陌生，缺乏口碑积累；二是全球游戏市场长期由西方幻想或现实题材主导，带有鲜明中国文化色彩的作品难以获得广泛认可；三是受预算限制，无法大规模投放广告，需在规模化推广与定制化内容之间取得平衡。

二、做法和经过

为应对文化差异与资源限制，WPP Media 项目团队制定了“打造全球文化符号”的长期品牌策略，并采取了去中心化的传播方式。具体执行分为三个方面：首先，借助 AI 技术精准筛选并联系了百余名具有影响力的游戏编辑和主播，通过分析其内容偏好，邀请适合的创作者担任社区代言人；其次，与意愿强烈、创作能力突出的编辑和主播深度合作，共同开发符合本地文化特色的专属内容，例如与美国主播合作制作真人秀；最后，根据不同市场特点组合媒体资源，例如，日本市场调研显示，日本玩家非常重视户外及电视媒体，便在日本秋叶原这一游戏文化核心区域投放大型户外广告进行推广，此外，还与索尼旗下电视频道 Animax 合作游戏推荐栏目，以提升本土关注度。

三、成效和反响

《黑神话：悟空》在国际市场上取得了显著成功。销量方面，游戏发售第三天即登上全球销量榜第二名，六天内销量突破 1400 万份，成为 2024 年全球销量最高的单机游戏，并跻身电子游戏首周销

售历史第二名。

玩家反馈方面，游戏在 Steam 平台创下单人游戏实时在线人数峰值 241 万的纪录，首月收获 58 万评价且好评率达 95%。

社交影响力上，该游戏成为 Twitch 平台单机游戏直播 2024 年度收视第一、YouTube 年度单机游戏播放量最高，引发全球范围热议，相关 UGC 内容大量涌现。本案例也因此入选 2025 年上海高质量发展创新案例。

四、经验和总结

面对文化差异与资源限制，团队以“与全世界交朋友”的理念，通过精准筛选、深度合作与内容共创，实现了跨文化传播的有效突破。其策略核心在于摒弃传统中心化推广，转而依托本土化内容与权威创作者背书，既放大了游戏品质优势，又激发了全球玩家的自发参与。这一做法为中国游戏行业的国际化提供了新路径，也验证了通过聚焦核心受众、结合 AI 技术与人文创意，能将具有独特文化背景的产品打造为全球热门。

报送方：群邑（上海）广告有限公司

样稿

02



从准入到落地：国浩律所全流程护航国动集团 俄罗斯基站投资项目

一、背景和起因

面对国内通信铁塔市场趋于饱和这一现状，中国最大的民营通信铁塔基础设施运营商国动集团依托其成熟的运营体系和供应链优势，将出海作为实现全球化战略的关键路径。

2025年初，国动集团（以下简称“国动”）选定通信基础设施存在短板的俄罗斯作为首站出海市场，并与当地优质企业达成“资产收购+业务协同”合作意向。为确保跨境合规，国动委托国浩律师事务所（以下简称“国浩”）携手俄罗斯律所构建“中外联动”法律服务体系，为项目落地提供专业保障。

二、做法和经过

在项目启动阶段，国浩团队即与国动召开专项会议，系统分析俄罗斯市场法律要点与制裁风险，提出“合规尽调+风险对冲”策略，并就商业模式与核心交易条款达成共识，为后续谈判奠定基础。

2月，进入谈判阶段，国浩作为核心牵头方，主导交易框架、资产定价及法律责任划分等关键环节，制定覆盖“意向书签署—文件定稿—ODI备案—在俄设司—外汇登记”的全流程时间表。面对密集谈判，国浩团队实施“昼夜双线作战”：白天参与谈判推动共识，夜间同步修订交易文件，最终按时完成全部文件定稿，推动双方签署协议。

在落地执行环节，国浩团队高效完成ODI备案材料准备与申报，协同政府部门快速取得备案凭证；随后联合俄罗斯Nordic Star律所，提供从公司核名、章程制定到文件认证的“全流程托管”服务，顺利完成新公司注册；最后指导完成资金出境合规手续，实现“ODI备案—境外设司—资金出境”全环节贯通，为国动俄罗斯项目的顺利实施提供了扎实保障。

三、成效和反响

在当前复杂国际形势下，国动突破对俄出海的多重合规与交易壁垒，实现了全球化战略的关键突破。此次成功不仅为后续出海项目积累了可复制的跨境经验，更推动集团加速布局东南亚、中亚等“一带一路”沿线市场。基于国浩在本项目中的专业护航，国动表示将在后续海外项目中继续深化合作，形成了“企业出海+专业护航”的可持续协作模式。

四、经验和总结

(一) 破解准入难题，筑牢合规基础

俄罗斯市场的准入与前置审批是中国企业出海的首要挑战，其合规性直接决定项目的合法性与可行性。基于此次实践，企业需从三方面做好准备：系统评估外资准入与反制裁限制；提前对接反垄断及外商投资审查流程；细化公司设立方案，同步完成本地注册与后续备案，为ODI及资金出境扫清障碍。

(二) 构建专业服务，提供全程护航

跨境出海的复杂性对法律服务提出更高要求，专业律师团队需具备“复合型能力”与“资源整合力”，了解跨境投资、国际贸易、反垄断等领域的法律知识，了解投资目的地的行业规则、市场特性。通过中外律所联动、多机构协同，建立覆盖“前期尽调—中期交易—后期运营”的一站式服务体系，成为企业出海的专业伙伴。

(三) 强化企业内核，实现高效协同

企业应结合自身优势与市场缺口精准选择赛道，善用政策红利；在执行层面建立“内部团队+外部专业机构”协同机制，形成分工明确、全程可控的出海实施体系。

报送方：国浩律师（上海）事务所

03

莱茵技术赋能上海电力“光伏能源投资前” 项目质量与风险控制

一、背景与起因

全球新能源转型加速，欧洲光伏市场需求旺盛，中国能源企业从单一项目投资转向全产业链出海。在此背景下，上海电力能源发展（香港）有限公司（以下简称“上海电力”）将罗马尼亚 Macesu de Jos 与 Turceni 两个光伏项目作为战略重点，亟须解决从设备选型到施工标准的全链条技术适配问题，并带动国内光伏产业链协同出海。莱茵技术（上海）有限公司（以下简称“莱茵技术”）凭借“国际标准认证 + 本地服务网络 + 高门槛技术积累”的独特优势，精准填补政策合规与技术服务的市场空白，成为支撑项目成功落地的关键力量。

二、做法和经过

上海电力以风险防控为先，组建专业并购团队，联合莱茵技术开展覆盖法务、财务与技术三大维度的全方位尽职调查，系统规避项目落地风险。

莱茵技术为项目提供全周期定制化技术尽调服务，通过多轮现场考察精准识别两地项目的关键风险：针对 Macesu de Jos 项目提出道路铺设与安保配置等解决方案；对 Turceni 项目则建议采用单轴跟踪器优化布局以规避阴影影响，并确保符合当地法规要求。

在能量评估方面，团队基于 SolarGis 数据库建立精准模型，分别测算出两地项目的年发电量及性能比值，并将综合不确定性控制在 6.3% 的优异水平。设备与供应链评估确认了采用晶科、阳光电源等一级供应商产品的可靠性，并通过 EPC 合同优化将保修金提升至 10%、明确固定总价等关键条款，同时就电网连接协议提出自主开展加固工程等成本控制建议，全面保障项目的技术可行与合规落地。

三、成效和反响

上海电力通过本项目成功打开中东欧新能源市场，两个光伏项目已进入开发后期，2024、2025年实现并网发电。项目投产后，年发电量合计超1.97亿kWh，年收益据预测约达3.3亿元人民币。

借助莱茵技术的专业尽调，系统可识别8类关键风险并制定有效应对措施，未发生合规或技术违约事件，电网加固成本较DSO报价节约约上千万元。莱茵技术通过本项目不仅实现技术服务收入，更形成包含11项服务模块和8类风险评估清单的“新能源项目海外尽调标准化流程”，为中国企业出海树立技术服务标杆，在本地化合规、技术风险控制和设备选型适配方面形成可复制的实践经验。

四、经验和总结

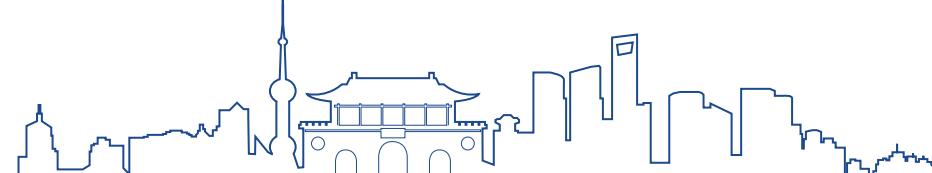
本项目在海外新能源市场拓展领域形成了一套可复制的方法论。首先，专业服务机构可协助企业通过市场调研精准把握痛点与时机；随后开展覆盖法务、财务、技术的全维度尽调，特别关注土地权属、环保要求等合规要点；最后通过合同优化与供应链筛选实现风险前置管控。

经验表明，企业出海需重视全链条尽调，选择具备本地化能力和全球标准的专业机构；技术适配必须结合当地地理与政策特点，避免生搬硬套国内经验。

报送方：莱茵技术（上海）有限公司

样稿

04



专业认证架设出海桥梁，德凯助力中国车灯企业 开拓欧盟市场

一、背景与起因

在全球汽车产业电动化转型加速的背景下，中国电动汽车企业凭借电池技术、智能化配置和成本优势，迎来进入欧洲市场的战略机遇。然而，欧盟市场对车辆及零部件设立严格技术壁垒，其中车辆型式认证是准入关键。荷兰车辆认证局（RDW）作为欧盟权威机构，其颁发的 E4 认证在欧盟及 ECE 区域内广泛互认，成为中国车灯企业进入欧洲市场的必备通行证。在此背景下，专业、高效、合规的认证服务成为中国企业出海过程中的核心需求。

二、做法和经过

德凯质量认证（上海）有限公司（以下简称“德凯”）作为 RDW 认可实验室，建立了连接中国企业与欧洲市场的认证服务桥梁。在测试认证服务方面，德凯依托位于荷兰阿纳姆和中国上海的先进实验室，为车灯企业提供涵盖前照灯、尾灯、转向灯等产品的全方位测试服务，确保其符合 ECE R148、R149、R150 等欧盟技术法规要求，并协助企业获取 RDW 颁发的 E4 认证证书。

在标准覆盖与技术创新方面，除欧洲 UNECE 法规外，实验室可提供美洲 FMVSS 108 等标准的认证服务，同时开展自适应远光系统（ADB）等新型车灯技术的验证工作，助力企业以创新产品参与国际竞争。

在技术能力建设方面，通过组织专项培训会议，为企业技术人员系统解读欧洲法规要求与测试流程，提升企业对技术标准的理解与应用能力，从源头提高产品合规效率。

在服务流程优化方面，通过项目前期评估、文件预审和并行测试等方式，有效缩短认证周期，降低企业重复投入，加快产品上市进程。

三、成效和反响

通过专业认证服务的实施，德凯在国际互认合作中积累了丰富的经验。企业层面，多家中国车灯企业通过德凯的服务成功获得 E4 认证并进入欧洲市场，认证周期得到有效压缩，产品在欧洲市场的接受度逐步提升，企业的国际业务拓展取得实质性进展。

服务模式层面，形成了“专业检测 + 法规对接 + 流程优化”的认证服务体系，该模式兼具专业性、高效性和标准覆盖广泛的特点，具备在更多地区和产品领域推广复制的潜力。

行业层面，德凯推动了中欧在汽车零部件技术标准方面的对接，促进了中国车灯企业的技术升级和国际合作，为全球汽车产业链的发展增添了新的动力。

四、经验和总结

德凯通过其专业的认证服务，助力了众多中国车灯企业获得 RDW 的 E4 认证，顺利进入荷兰及欧盟市场。据不完全统计，车灯企业大幅缩短了产品的认证周期，降低了认证成本，产品在欧洲市场的销量也有相当起色。此外，德凯的认证服务还促进了中国企业与国际企业的技术交流与合作，推动了行业技术升级与创新发展，为全球汽车产业发展注入了新动力。

报送方：德凯质量认证（上海）有限公司

样稿

05



向世界讲好中国故事，寰宇炎晟打造品牌出海一站式赋能平台

一、背景和起因

随着中国综合国力的持续提升与文化自信的不断增强，中国品牌与文化 IP 走向国际已成为时代发展的必然趋势。然而，在出海过程中，许多优秀品牌面临文化隔阂、渠道受限、难以融入西方主流市场等现实挑战。为破解这一难题，寰宇炎晟文化科技（上海）有限公司（以下简称“寰宇炎晟”）（境外名称为“巴黎时尚传播集团”）依托其在欧洲时尚领域的深厚资源与专业能力，创立“巴黎中法时装周”平台，以时尚为媒介，推动中国品牌与文化实现从“走出去”到“走进去”的跨越，构建兼具文化影响力与商业价值的国际化路径。

二、做法和经过

寰宇炎晟以系统化思维构建了“五步赋能”出海模型，全面支持中国品牌在国际舞台上的发展与落地。一是创新实施“双城联动”机制，充分发挥上海作为资源整合与创意策源地的优势，同时借助巴黎作为国际时尚中心的平台价值，通过双城联合策展、系列发布与高端对话等形式，实现创意资源与市场影响力的有效共振，建立起可持续发展的内容生产与价值传播体系。

二是打造一站式出海解决方案，寰宇炎晟打造了覆盖全链条的一站式出海解决方案。通过专业的品牌诊断与国际化叙事重塑，在保持品牌文化内核的同时，提升其国际市场的适配性；依托巴黎中法时装周等国际平台，组织品牌参与专业时装发布、主题展览及产业论坛等重要活动。据统计，2023 至 2024 年间累计举办各类专业活动 30 余场，构建了包含百余家国际媒体和 200 余位行业意见领袖的传播矩阵，并通过位于巴黎核心商区的实体展厅与零售网络，为品牌搭建起直达国际买家与高端渠道的桥梁。

三是推动文化赋能与 IP 融合，寰宇炎晟开创“文化 IP+ 品牌”的融合模式，将中国邮政邮票元素、

四川蜀锦等传统文化符号与现代设计语言巧妙结合。特别是在“中国非遗日”等重要平台上，推动苏绣、苗绣等非物质文化遗产与当代生活美学产品深度融合，打造出一系列兼具文化内涵与市场价值的高端产品。

四是构建权威背书体系，寰宇炎晟于2025年成功获得中国服装协会官方认证，并与巴黎高定时装公会建立战略合作关系，正式跻身巴黎时装周官方日程，标志着其在专业能力与行业影响力方面获得了国际顶尖机构的认可。

五是积极引入人工智能等前沿技术，将其应用于趋势预测、创意设计和精准营销等关键环节，服务涵盖AI科技公司在内的创新品牌，充分展现了中国在“科技+文化”双轮驱动模式下的创新实力与发展潜力。

三、成效和反响

经过系统化推进，项目在多个维度取得显著成效：在国际影响力方面，2023年至今累计获得全球媒体曝光量超过2亿次，社交媒体互动量突破500万，相关话题多次登上海外平台趋势榜单，有效扩大了中国时尚与文化的国际声量。

在商业转化方面，已成功助力50余个中国品牌对接国际买手与渠道资源，直接促成订单与合作意向金额达数千万元人民币，同时推动10大文旅项目的国际知名度与品牌价值实现显著提升。

在行业建设方面，“巴黎中法时装周”与“中国非遗日”已成为欧洲时尚界了解中国设计与文化的标志性平台，逐步改变国际社会对中国元素的刻板认知，塑造“中国创造”的崭新形象。

四、经验和总结

寰宇炎晟的实践表明，通过专业化、系统化、生态化的赋能路径，中国品牌与文化完全有能力在国际主流市场建立影响力，实现文化传播与商业成功的双重目标。这一模式为中国文创与消费领域的国际化发展提供了可借鉴的思路与方法。

报送方：寰宇炎晟文化科技（上海）有限公司

06

赋能中国智造出海，南德护航中企突破国际市场准入门槛

一、背景和起因

常州华数锦明智能装备技术研究院有限公司是中国智能装备制造领域的领军企业，在新能源汽车装备领域拥有丰富经验，客户涵盖奔驰、福特、比亚迪、宁德时代等知名厂商。2023年8月，华数锦明承接了为欧洲某客户提供多条电池模组装配产线的重大订单，合同金额达数亿元。该项目是华数锦明进军欧洲高端市场的关键一步，而成功进入该市场的首要前提，是必须通过欧盟CE认证与英国UKCA认证等一系列严格的合规准入要求。

面对华数锦明在“走出去”过程中所面临的认证与合规挑战，南德认证检测（中国）有限公司上海分公司（以下简称“南德”）与其展开深度合作，提供了一套覆盖项目全生命周期的系统化解决方案，助力客户顺利突破国际市场的准入门槛。

二、做法和经过

（一）赋能先行——合规能力建设

南德着眼于“授人以渔”，为华数锦明的设计、工程及标准化团队量身定制了CE法规与安全标准专项培训。通过系统讲解法规要求、安全设计原则和最佳实践，提升客户团队的合规意识和安全设计能力，为项目的成功奠定了人才基础。

（二）源头管控——设计阶段介入

南德在项目早期即深度介入，对产线的机械结构、电气原理图、控制系统架构等进行严格的设计评审。通过专业的风险评估方法，识别潜在设计缺陷，并出具详尽的评审报告和可操作的整改建议，将风险扼杀在“摇篮”之中，避免了后期大规模返工。

(三) 精准支持——选型与文件指导

针对关键元器件（如安全继电器、急停按钮、传感器等），南德提供合规选型指导，确保所有组件均符合欧盟指令要求。同时，提供标准化的技术文件模板和编制指南，协助客户高效、规范地准备海量的合规文档，确保其完整性、准确性和可追溯性。

(四) 全面验证——现场检查与测试

在设备制造完成后，南德进行了现场安全检查与功能测试，包括机械防护、电气安全、急停功能、安全联锁、EMC 性能等全方位的评估，累计提出了 300 余项具体、专业的整改意见，确保设备的每一个细节都经得起国际标准的检验。

(五) 最终确认——整线一致性验证

当产线在海外项目现场完成安装后，南德再次进行现场一致性检查，确认现场安装与认证图纸和文件完全一致，且所有安全功能在最终运行环境中依然有效。最终，成功签发了整线 CE 符合性证书，为项目顺利投产扫清了最后障碍。

三、成效和反响

南德为项目的成功交付提供了坚实保障。华数锦明的智能产线如期通过所有认证，顺利交付并投产，保障了与海外客户的重大合同圆满履行。

同时，华数锦明实现了能力的系统性升级，不仅建立了企业内部的设备安全开发体系和标准化流程，还打造了模块化柔性产线设计能力，构建了全球服务网络，锻造了国际化项目团队，创建“一次设计即合规、一次交付即投产”的核心竞争力。

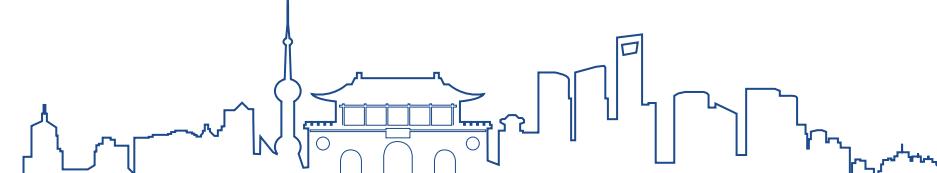
四、经验和总结

样稿

此次与华数锦明合作，南德诠释了专业服务机构不仅要做国际安全与质量标准的“权威把关者”，更是要做客户可信赖的“价值共创伙伴”，通过深度赋能，帮助客户将合规挑战转化为能力优势。

报送方：南德认证检测（中国）有限公司上海分公司

07



法律合规 + 商业实操，君伦助力上市公司 开展境外投资及业务架构调整

一、背景和起因

2023年，面对美国半导体客户基于合规风险提出的仅接受“第三地”制造产品的要求，A公司（上市公司）通过在马来西亚投资设立孙公司，初步承接相关半导体业务，以应对外部合规挑战。2024年，美国客户针对全构架、全流程进一步提出更严苛的准入标准，A公司计划启动新一轮境外投资及业务架构调整。根据拟定方案，将由实控人的一致行动人设立境外项目公司B公司，由B公司承租原属于上市公司体系内的相关资产，独立接单并组织生产，以期同时满足美国客户的合规要求与国内资本市场的监管规定。

在此过程中，君伦律师事务所（以下简称“君伦”）作为A公司的专项法律顾问，积极协同海外律师团队，充分整合全球网络资源，从法律合规与商业实操两个维度协同推进，助力客户应对复杂跨境挑战。

二、做法和经过

（一）应对“同业竞争及承诺变更”挑战

A公司实控人一致行动人曾作出长期有效的“避免同业竞争”承诺，而B公司拟开展与A公司同类的半导体业务，存在触发同业竞争、需变更原承诺的潜在问题，且需符合《上市公司监管指引第4号——上市公司及其相关方承诺》要求。

针对此问题，君伦团队开展专项论证并形成书面说明提报交易所：一方面论证“不构成同业竞争”：结合A公司与B公司的主营业务范围、业务区域性、美国法规限制、双方协议约定等，系统论述本次资产租赁项目本质上不构成同业竞争；另一方面从“假设存在同业竞争”角度，梳理相关法律规定、A公司与美国客户的业务量占比数据、财务影响测算报告及过往同类上市公司案例，并向交易所说明

该变更具有必要性、合理性，且对 A 公司无重大不利影响。

(二) 设计“资产租赁具体方案”

方案设计的核心目标是平衡美国客户的独立性要求与国内上市公司的监管合规要求。君伦团队综合考量三大关键问题，分别为 A 公司对子公司及资产的所有权、B 公司的独立性、净利润返还路径，最终协助确认并设计方案细节。

从资产权属保障方面来看，B 公司仅承租 A 公司下属子公司的厂房、产线、设备等资产，不受让股权或资产所有权，确保 A 公司对子公司及核心资产的控制权不变；从客户准入适配方面来看，明确 B 公司需独立自主运营承租资产，完全符合美国客户主体独立性的准入标准；从上市公司利益平衡方面来看，设置合理租金条款，同时约定 B 公司净利润向 A 公司返还的具体比例与支付方式，保障上市公司股东权益。

(三) 跨法域协作与商业视角统筹

君伦团队全程与海外律师保持同步，共享法律分析与商业需求，确保方案在境外合规与境内监管间无缝衔接，同时跳出纯法律框架，从 A 公司业务存续、长期收益稳定的商业目标出发，优化方案细节，避免因合规要求牺牲核心商业利益。

三、成效和反响

君伦团队提交的“同业竞争论证说明”获交易所认可，A 公司无需启动复杂的承诺变更程序，大幅缩短方案落地周期；资产租赁方案通过美国半导体客户的准入审核，避免 A 公司与核心客户的业务“归零”风险。此外，A 公司保持对子公司及核心资产的所有权，通过租金收益与净利润返还，确保自身收益稳定，有效维护股东权益。

A 公司对君伦的服务高度认可，认为方案既解决了境外合规危机，又兼顾了国内监管要求，实现了“合规与商业双赢”。

四、经验和总结

(一) 跨法域协作是出海服务核心能力

君伦通过与海外律师的深度协作，精准衔接境内外法律规则，避免因单一法域视角导致方案“水土不服”，验证了海外网络资源对出海法律服务的重要支撑作用。

(二) “平衡思维”是解决复杂问题的关键

面对“境外客户要求”与“境内监管规定”的双重约束，需跳出“非此即彼”的思维，从商业本质出发寻找合规平衡点。

(三) “法律+商业”双视角不可或缺

出海案例需避免纯法律层面的“合规判断”，需结合客户商业目标优化方案，确保合规方案具备可落地性与商业价值。

(四) 精准法律论证是应对监管的核心

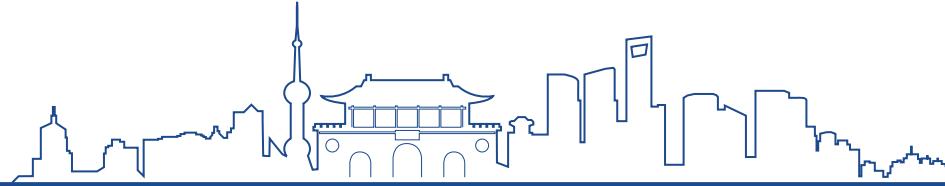
针对同业竞争等敏感问题，需通过“事实+法律+案例”的多维论证，向监管机构清晰传递方案的合规性与合理性，降低监管沟通成本。

报送方：上海君伦律师事务所

样稿

08

ChillJulia：从中国珍珠到全球珠宝的品牌破局之路



一、背景和起因

在品牌全球化 3.0 时代背景下，中国出海企业正经历着从“规模经济”到“价值经济”的深刻变革。珍珠产业作为“东方美与生活方式”的重要赛道，面临着挑战与机遇并存：中国淡水珍珠产量占据全球 70%-80% 的份额，却长期被困于低附加值的微笑曲线底端，产品售价仅为国际头部品牌的十分之一。与此同时，海外市场供需出现严重错配。以北美市场为例，消费者只能在低价快时尚与昂贵高奢品牌之间做出选择，缺乏兼具高品质、好设计与合理价格的中间选项。这一市场空白为品牌出海创造了结构性机遇。

上海作三羞四国际贸易有限公司专注于“东方美与生活方式”领域的国际化品牌咨询，以“利润优先”为方法论，通过孵化自营品牌 ChillJulia，探索中国优质产业突破同质化竞争、打造全球化品牌的路径。

二、做法和经过

作三羞四团队以“研究驱动、品牌引领、数据验证”为核心策略，为 ChillJulia 构建了完整的 DTC 品牌体系。

项目启动阶段，团队通过大数据分析与深度用户访谈，精准定位 25-40 岁北美高知女性群体，发现其对现有市场两极分化的强烈不满，验证了定价 100-350 美元区间的中高端珍珠品牌的市场空白。

基于这一洞察，品牌以“ChillJulia”命名，通过“Chill”传递松弛态度，以“Perfect moment, Imperfect Life”的价值主张引发情感共鸣，成功将珍珠从传统配饰转变为现代生活方式符号。

为确保品质信任，团队充分发挥创始人 IGI 认证鉴定师的专业背书，以鉴定师标准严选产品，同时深入产业源头优化供应链，在保证品质的基础上去除中间溢价。

在运营模式上，品牌采用轻资产 DTC 路径，构建独立站与 Etsy 的线上矩阵，结合精品店寄卖与高校商赛赞助实现精准场景渗透，并通过跨界文化合作持续提升品牌影响力，形成了完整的品牌运营闭环。

三、成效和反响

ChillJulia 项目在启动初期即实现盈利，目前保持稳定利润增长。项目实践从三个维度验证了中国品牌出海的新范式。一是商业层面，项目以“利润优先”为导向，在启动初期即实现盈利并保持稳定增长，证明中国品牌完全能够突破低价竞争困局，在海外市场建立可持续的商业模式。

二是品牌层面，通过“珍珠年轻化”的精准定位，成功打造社交媒体爆款，单篇内容阅读量破万。结合精准场景渗透与文化跨界，品牌成功抢占“高品质、好设计”的用户心智，为东方美学出海树立了新标杆。

三是产业层面，项目将传统珍珠产业升级为兼具设计、品质与故事的全球化品牌，为中国供应链的品牌化转型提供了可复制的实践样本，探索出了从“中国制造”到“中国品牌”的有效路径。

四、经验和总结

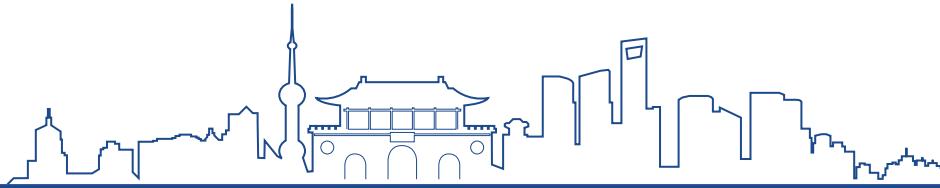
基于 ChillJulia 项目的实践成果，总结出三大核心经验。一是艺术、商业与人文的深度融合。品牌出海本质是一场文化转译的旅程。通过“艺术数据化”——以市场洞察解构审美需求，以及“商业人文化”——通过专业认证与情感叙事建立深度联结，可以实现理性商业与感性价值的完美平衡。

轻资产运营的效率优势。通过构建“线上 DTC 独立站 + 社交媒体矩阵”的数字生态，结合线下精准场景的轻量渗透，建立了高效运营体系。这种模式既确保了品牌调性的一致传达，又实现了“利润优先”的战略目标。

复合型团队的协同效能。汇聚国际咨询、投资银行、电商运营等多元背景的核心团队，凭借国际化视野与本土化执行力，成功跨越数据、品牌、技术与创意等多重维度，确保了品牌理念从战略到落地的完整呈现。

报送方：上海作三羞四国际贸易有限公司

09



科之锐全球人才服务助力中国药企突破人才卡点

一、背景和起因

在全球经济一体化的浪潮中，中国医药企业出海热潮迭起。近年来，某家生物医药企业在亚洲、欧洲、北美等市场逐步设立了运营基地，深度融入全球医药产业链。为克服走出去过程中“对当地市场认知不足”“资源有限”以及“合规风险”等多重考验，该企业携手第三方人力资源机构——上海科之锐人才咨询有限公司（以下简称“科之锐”），助力其在海外建厂、实体设立等战略举措上稳健前行。

二、做法和经过

(一) 东南亚建厂，核心高管团队从 0 到 1 搭建

为了满足不断增长的全球化业务需求，该药企决定在新加坡设立研发和生产基地，亟需紧急组建一支本土化的核心高管团队，时间紧迫且要求高度保密。由于初涉新加坡招聘市场，企业对当地人才生态、薪资行情及招聘渠道等关键信息掌握不足，加之雇主品牌在当地的知名度有限，招聘进程遭遇挑战和阻力。

科之锐精准把握岗位核心要素，绘制了目标人选画像，为客户量身定制了契合新加坡市场的招聘策略。短短三周内，科锐完成了全面的市场分析和人才摸排，为客户提供了客观精准的人才和薪酬建议。依托在医药高端人才领域的深厚积累，以及在东南亚市场的强大招聘网络，科之锐精心筛选出五位高潜人才进入面试环节，最终两位厂建工程方向的高管人选顺利通过评估，加入了该企业新加坡核心团队。

(二) 欧美设实体，一站式满足多元人才需求

伴随企业的国际化版图扩张至欧美地区，科锐国际（科之锐的母公司）旗下的海外专业服务团队 BioTalent 在当地精准助力客户招贤揽才，为企业在国际市场的深入布局奠定坚实基础。

在筹备美国与德国实体公司的关键时期，客户面临着对当地法律法规、公司实体设立流程及人才雇佣政策等诸多方面的不熟悉，急需掌握当地的薪酬水平，以及保险、养老、年假、灵活办公等常规福利配置详情，打造一套量身定制的人才配置方案。

BioTalent的多元化人才服务，精准契合了客户的人才招聘需求，依托在当地市场的人才服务优势，为客户提供包括中高端人才访寻、招聘流程外包、人才咨询在内的一站式服务。最终 BioTalent 为客户高效匹配并引入了顶尖的管理精英，并启动招聘流程外包服务，协助客户解决海外法律实体的合规设立难题，还就企业直招与 EOR 雇佣模式提供深入咨询，助力客户规避各类出海风险。

三、成效和反响

凭借专业的 RPO 交付团队，BioTalent 成功为客户招募了多位高管和大批中基层员工，迅速完成了当地员工队伍的组建。为确保客户在过渡期内的业务连续性，BioTalent 提供了灵活的短期用工服务，填补了企业临时性的人力资源缺口，确保了业务运营的无缝衔接，有力地支持了客户在当地市场顺利开展业务。

四、经验和总结

当前，无论是传统原料药、仿制药的出口，还是创新药的全球拓展，都呈现出蓬勃发展的态势。越来越多本土药企积极投身于国际市场的开拓，其足迹遍及发达及新兴市场，出海阶段也在不断深化。

科之锐为企业人才配置与业务发展提供一体化支撑，提供中高端人才访寻、岗位外包及业务流程外包、专家及独立顾问服务、全球化人才服务、人力资源 SaaS 服务等定制化服务，支持优秀的中国企业扬帆逐浪，在全球化浪潮不断开疆拓土。

报送方：上海科之锐人才咨询有限公司

10

天职国际全流程审计服务支持中企收购海外矿产资源

一、背景和起因

中国核电产业对天然铀资源的需求日益迫切。中核集团某公司了解到某国际矿业公司计划出售其控股的非洲某国铀矿股权。标的公司作为运营超 40 年的老矿山，存在资产减值风险、历史遗留债务、资源储量核实等复杂问题，对此，天职国际会计师事务所快速组建具备“中国视角 + 国际经验 + 本地能力”的团队提供全流程支持。

二、做法和经过

(一) 组建跨领域审计专项团队，构建“1+N”服务架构

天职国际会计师事务所及天职国际网络内非洲当地成员所，组建了涵盖财务审计、资源评估、法律合规、税务筹划、风险管理的跨领域专项团队。

团队采用“1+N”架构：“1”为中方核心审计组，由 12 名专家组成，负责统筹项目整体审计策略、对接中国监管要求；“N”为本地化服务小组，包括 8 名本地审计师、5 名矿业法律顾问及 3 名税务专家，专注于解决当地政策解读、现场核查、沟通协调等问题。

(二) 实施“三阶段递进式”审计，覆盖并购全生命周期

在尽职调查阶段，聚焦风险识别与价值核实。审计团队采用“财务 + 资源 + 合规”三维核查模式：在财务层面，重点核查标的公司近 5 年的财务报表，提出调整建议 17 项；在资源层面，联合国内核工业地质研究院，对矿山资源储量进行重新核实，确保资源估值准确性；在合规层面，梳理出当地环保处罚历史、劳工合同纠纷等 8 项潜在风险，协助收购方制定风险应对预案。

在交易执行阶段，保障交易合规与资产交割。针对股权转让协议中的关键条款，审计团队提供专

业支持：一是参与交易定价谈判，基于审计核实的财务数据和资源储量，协助收购方将收购对价从初始报价降低 8%；二是设计资产交割审计流程，对矿山设备、存货、矿业权证书等 12 类核心资产进行现场盘点，确保资产权属清晰、数量无误；三是协助完成税务筹划，利用中外两国税收协定，优化股权转让环节的所得税缴纳方案。

在整合运营阶段，推动审计协同与风险管控。资产交割后，审计团队转为提供持续审计服务：一方面，帮助标的公司建立符合中国企业会计准则的财务核算体系，完成 ERP 系统升级；另一方面，每季度开展运营审计，每年出具《境外投资项目审计报告》。

（三）创新“双线沟通”机制，破解跨文化协作难题

考虑到中非两国语言、文化、工作习惯的差异，审计团队建立了“双线沟通”机制：在正式沟通层面，每月召开中非双方审计视频会议，形成会议纪要并由双方签字确认；在非正式沟通层面，中方审计师与本地团队建立定期交流制度，增进互信理解。

三、成效和反响

（一）保障并购项目顺利落地，降低跨国经营风险

通过全流程审计服务，收购方成功规避了多项重大风险。从项目结果来看，收购方顺利完成对标的公司的收购，该矿山成为中国海外铀资源供应的核心基地。

（二）推动中国服务“走出去”，提升国际影响力

项目团队提供的“财务审计 + 资源评估 + 合规咨询”一体化服务模式，以及针对非洲市场开发的矿业审计方法论，为国内审计机构服务跨国并购项目提供了可复制的模板。

（三）助力中非经贸合作，树立负责任投资形象

审计服务在保障项目合规运营的同时，也为收购方履行社会责任提供了支持，推动标的公司将社会责任要求纳入内部审计体系。

四、经验和总结

（一）需求导向：精准匹配跨国并购的复合型审计需求

不同于传统财务审计，跨国矿业并购需要融合资源评估、法律合规、税务筹划等多领域能力。审计并购服务出海必须以客户需求为核心，针对不同行业、不同区域的项目特点，定制化设计服务方案，

才能真正发挥审计的风险管控和价值提升作用。

(二) 协同机制：强化“多方联动 + 跨文化沟通”的合作模式

跨国并购审计涉及多方利益主体，仅靠单一机构难以完成复杂任务，需通过整合国内外资源，建立高效协同的合作网络；同时，跨文化沟通能力直接影响审计服务的落地效果，需通过制度设计和文化融合，消除沟通障碍，构建互信协作的工作氛围。

(三) 价值延伸：从“风险管控”向“价值创造”的服务升级

此次审计服务突破了传统“查错纠弊”的定位，为收购方创造了直接经济价值和间接管理价值。审计并购服务出海的核心竞争力，在于从“风险管控者”向“价值创造者”的角色转变，通过深度参与项目全生命周期，为企业跨国经营提供全方位的专业支持。

报送方：天职国际会计师事务所上海分所

样稿

11

破解跨国管理难题，利唐构建全球化 HR 系统

一、背景和起因

某箱包辅料龙头企业长期为国际一线运动品牌提供集设计、研发、生产及供应链于一体的一站式服务。为构建“贴近客户、贴近资源”的全球供应链网络，该企业相继在越南、印尼、柬埔寨等地建立生产基地，稳步推进其全球化布局。然而，深度出海并非国内模式的简单复制。企业在拓展过程中面临人才储备不足、多国合规复杂、跨文化协同困难、数据孤岛林立等四大核心管理挑战。

为应对此类全球化管理难题，上海利唐信息科技有限公司推出利唐 i 人事 HCMSaaS 平台（以下简称“利唐 i 人事”）。该平台面向出海企业首创“HCM + aPaaS + AI”业人一体架构，全面支持多语言、跨时区运营与多国劳动法规适配，实现跨国员工的“一站式”统一管理。利唐 i 人事通过整合组织管理、多语言支持、多国合规、薪酬考勤及数据集成等核心功能，为企业打造全球化 HR 一体化解决方案。依托“系统+服务”双轮驱动模式，该平台有效助力企业从“走出去”迈向“本地化深耕”，系统性提升跨国组织的人才管理效能与全球运营水平。

二、做法和经过

面对全球化管理的挑战，利唐 i 人事为企业打造全球化 HR 一体化解决方案，深度整合组织管理、多语言支持、多国合规、薪酬考勤与数据集成等核心功能，通过“系统+服务”双轮驱动，助力企业从“走出去”迈向“本地化深耕”，系统性提升跨国人才管理效能。

（一）全球化人才战略落地

该企业采用了“集中式共享架构”，实施“区域式分布管理策略”，由中国总部派遣专业人员进行管理，通过优化外派员工的管理政策、薪酬福利体系及跨文化培训方案，提升外派管理的有效性和员工适应性。系统覆盖员工信息、组织架构、考勤、薪酬福利、绩效和招聘等 HR 核心模块，所有数

据云端集中存储，实现总部到海外分支机构的全流程一体化管控。

（二）全场景语言适配与文化协同

系统提供多语言界面，方便不同国籍员工操作，消除语言障碍。同时，通过统一沟通平台和知识库管理模块，辅助企业进行跨文化政策宣导等，促进员工之间的理解和融合，减少文化差异带来的误解。通过“系统语言本地化+词条文化适配”，企业可自定义词条名称和翻译，精准适配专业术语和文化表达，确保字段名称与业务需求契合，显著提升数据处理的准确性和 HR 管理效率。

（三）智能合规与协同管理

系统内置了对越南、印尼、柬埔寨等东南亚国家劳动法规、税务政策、社保体系的深度适配模块，能够根据各国最新的政策变动进行及时更新，实现自动化、精准化的配置与应用。系统支持考勤和薪酬模块的区域化定制，企业可灵活应对各国差异化管理需求，确保薪资核算准确合规。

（四）数字化平台驱动提升管控效能

打破信息孤岛，实现总部与海外分支机构人力资源数据的实时同步与共享。系统提供强大的数据分析引擎、可定制化报表功能和直观数据看板，为管理层提供及时、准确的数据支持。集中式共享架构和数据集成功能使总部能够实时获取各分公司的人力资源数据，进行统一分析和处理，为管理决策提供有力支持。同时，借助智搭云平台实现国内总部员工宿舍、物料申领管理等行政管理的智能线上化。

三、成效和反响

通过集成多语言界面与跨文化协作功能，系统实现了操作本地化与沟通人性化，成为促进文化融合的有效桥梁。数据显示，东南亚员工对系统接受度达到 100%，不仅显著缩短了新员工融入周期，也大幅提升了跨文化协作效率。

平台构建了国际化的假勤与薪酬一体化体系，能够按国别自动适配当地政策规则。这一转变推动管理方式从“分散人工”迈向“集中智能”，薪资核算周期由原来的 15 天缩短至 3-5 天，实现了效率与准确性的双重跃升。

通过打通系统孤岛，并依托智能合规模块与分级权限机制，系统实现了对政策变化的动态响应与数据的安全流转。员工满意度因此提升 40%，HR 团队角色也从“被动应对”转向“主动预警”，整体管理体系的韧性与可信度得到进一步增强。

四、经验和总结

利唐 i 人事系统为中国制造业企业在越南、印尼、柬埔寨等地的海外布局，提供涵盖组织、考勤、薪酬、绩效、多语言支持与合规适配的一体化数字化管理支撑，助力其实现“本地化运营、全球化管理”的战略目标。

报送方：上海利唐信息科技有限公司

样稿

12



从地理空间拓展到价值链整合，毕马威助力中企 开展跨境并购

一、背景和起因

当前，国内企业开展跨国并购主要基于市场扩张、品牌影响力、技术与经验互补、客户资源互补、政策优势等需求，旨在更好地适应全球化发展趋势。毕马威企业咨询（中国）有限公司在全国拥有约3000名专业顾问，提供交易咨询、变革咨询、科技咨询及风险咨询等多领域专业服务。其中，交易咨询服务涵盖财务顾问、交易战略、尽职调查、估值和重组等，覆盖绿地投资、并购、合资等出海形式。

二、做法和经过

为确保收购项目顺利推进，毕马威依托自身专业服务能力与全球网络资源，协助客户有序开展工作。

一是项目获取与市场调研。毕马威从第三方了解到项目出售后的，协助了解海外当地物业管理市场的现状、竞争格局、潜在目标公司的财务状况、管理水平等信息。

二是初步接触与尽职调查。毕马威协助通过中介机构或直接联系潜在目标公司，表达收购意向，协助对目标公司进行全面深入的尽职调查，包括但不限于财务状况、法律合规性、人力资源、客户关系等。

三是商务谈判与协议签订。在谈判过程中，毕马威协助就收购价格、支付方式、交割条件等关键条款进行协商，协助签署正式的收购协议或合同。

四是政府审批与法律程序。毕马威协助用户根据内地和海外当地相关法律法规，向有关部门提交必要的申请文件，获取必要的批准或许可，并协助完成所有必要的法律手续，确保交易合法有效。

五是交割与整合。毕马威按照协议约定的时间节点，完成资产、股权的交割工作，对新加入的团队进行培训和融合，确保业务平稳过渡，并促进双方企业文化相互融合，建立共同的价值观和工作模式。

三、成效和反响

市场扩张方面，通过收购，客户可以在海外当地及周边地区迅速扩大业务覆盖范围，增加市场份额，并获得新的客户资源，拓展到新的业务领域。

品牌提升方面，海外当地作为国际金融中心，提升了客户的国际知名度和品牌形象，通过吸收海外当地物业管理公司的先进管理经验，提升服务水平和管理能力。

技术创新与管理提升方面，借鉴海外当地公司在新物业管理领域的先进技术，提升整体技术水平，并通过内部培训和交流，将自身的优秀管理经验推广至海外当地公司。

财务表现方面，通过新增业务和客户，带来更多的营业收入，并利用规模效应和资源共享，降低运营成本。

四、经验和总结

毕马威中国凭借一站式的专业服务、全球化的网络布局以及对出海并购业务的深刻洞察，有效协助客户破解海外市场信息不对称、合规要求复杂等难题，推动并购项目高效落地，助力企业实现从地理空间拓展向价值链深度整合的升级。

报送方：毕马威企业咨询（中国）有限公司

样稿

13

AI 为船、人才为帆，云生集团“出海易”让出海更容易

一、背景和起因

在探索海外投资新方向的过程中，中国企业不可避免地面临着地缘政治风险、市场竞争激烈、法律合规风险、海外用工风险等诸多挑战。为帮助中国企业应对“走出去”海外用工的风险与挑战，云生集团推出专门助力中国企业出海的服务品牌“出海易 Chuhaiyi”，在中国香港、新加坡、越南、马来西亚、泰国、印尼等地设立直营分支机构，通过“全球雇、全球薪、全球佣、全球增值服务”，为企业提供一站式的海外人力资源服务，同时结合线上系统、线下服务，一站式提供合规、灵活、成本可控的一体化全球用工解决方案。

二、做法和经过

云生集团视创新为源动力，打造了云生 AI 数字员工和智能体，覆盖招聘、社保医保公积金工作、个税申报、薪资，用工合规管理等环节，帮助企业在多个人力资源数字化模块进行全自动、智能化、高精准的作业，实现数字化管理赋能。语言障碍、文化差异、法律环境等问题一直是企业出海面临的主要挑战，通过云生 AI 智能体，企业可以实现全球招聘需求的精准匹配，降低沟通与运营成本。

“出海易 Chuhaiyi”配有云生集团自主研发的 AI 智能体“小海”为出海政策咨询助手，基于 Deepseek 大模型，熟知 158 个国家及地区的法律法规，突破语言壁垒，可以以多语种实时回复客户对于海外劳工政策、出海动态的疑问。2024 年，云生 AI 大模型通过了上海市生成式人工智能服务登记，以“AI+ 人力”领跑行业。

三、成效和反响

自 2022 年品牌成立以来，“出海易 Chuhaiyi”保持每年约 550% 的增长，目前已成功服务了

TikTok、极兔、滴滴、美团等出海企业。同时，平台与国内外众多专业机构搭建了跨境服务生态，累计参与了百余场出海生态分享活动，致力于切实解决中国企业出海过程中实际遇到的痛点和陷阱，

2024年10月，云生集团获得对外劳务合作经营资格证书，在第九届人力资源服务创新创业大赛首届出海服务专项赛中获得一等奖，并于2025年6月，成为上海“静安人力资源全球服务合作伙伴”。未来，公司将继续为中国企业提供出海资讯分享与咨询服务，助力企业全球布局。

四、经验和总结

云生集团在全球雇（EOR）、全球薪、全球佣及增值服务四大支柱业务的协同推进中，构建了覆盖企业出海全周期用工痛点的解决方案。

项目顺利推进印证了“技术驱动服务升级”的前瞻性：自主研发的AI智能体“小海”，有效突破了跨境人力资源服务中的语言、文化和法规障碍，极大提升了服务效率和精准度，使复杂的全球用工管理变得可预测、可掌控，织就中国企业出海的全球服务安全网。

报送方：上海云生未来技术集团有限公司

样稿

14



打造服务出海标准化平台样板，美智赋能朝阳 “跨境综合服务窗口”建设

一、背景和起因

随着中国企业“走出去”进入深水区，出海需求正从单点服务转向平台化、集群化。企业不仅需要合规用工和人才支撑，更需要在政策、法务、财税、产业资源、跨境人才等方面的服务枢纽。

在此背景下，北京市朝阳区人力资源和社会保障局联合多方机构，设立“人力资源服务东南亚综合窗口”，旨在通过政府与企业协同，共建覆盖印尼、马来西亚、新加坡、泰国、越南的跨境人力资源服务平台，为中国企业出海提供全链条、一站式的公共服务与市场化支持。2025年9月，北京市朝阳区人力资源服务东南亚综合窗口正式揭牌，上海美智人才服务有限公司（以下简称“美智GEO”）作为属地化服务提供商参与建设与运营。

二、做法和经过

聚焦企业“走出去”全周期需求，美智GEO 搭建起“全链条、全周期”的服务体系，窗口的核心功能涵盖政策与合规的专业咨询，帮助企业准确理解并对接东南亚国家的注册、准入和合资合作路径；提供本地人才招聘、跨境派遣、灵活用工及管培生培养等人才解决方案，确保企业在属地发展中具备稳定的人才供给；在海外派遣与签证办理环节打通合规通道，推动中外人员流动顺畅有序；依托属地财务与合作金融机构，建立跨境薪税和财税结算机制，保障资金流、薪酬和税务合规透明。

同时，窗口还将联合专业律所和会计机构，为企业运营提供法律与专业服务支撑；通过跨文化交流与培训项目，提升海外团队的融合度；并依托数字化平台建设，实现全流程的可视化、可追溯管理，打造政企互联的新模式。

美智GEO 作为窗口建设的核心支撑机构，充分发挥“总部资源+属地执行”的双重优势。在印尼、马来西亚等国建立的本地专业团队，能够为企业提供政策解读、产业调研与上下游资源对接；依托多

年在矿产能源、制造、通信、食品等重点行业的深耕，构建起覆盖多个产业的人才服务网络；同时，与海外近百所高校建立长期合作关系，既能为企业输送高端人才，也能定制化培养技术工人，为企业在不同阶段的发展提供精准的人才保障。

三、成效和反响

通过“政策窗口+服务窗口+数字窗口”的叠加，形成“前端展示+中端支撑+后端落地”的完整出海保障链条。

对企业而言，该窗口能帮助出海企业降低试错成本，缩短市场进入周期，获得稳定合规的人才与服务保障；对区域而言，为朝阳区打造国际法商融合示范区提供有力支撑，提升北京乃至全国服务业对外开放水平；对行业而言，探索出“政府+平台+属地化服务商”的标准化窗口模式，为全国其他产业集聚区的国际化提供参考。

四、经验和总结

跨境综合服务窗口的建设，标志着中国服务出海从“个案支持”走向“平台支撑”的新阶段。美智GEO将继续秉持“让出海更简单，让服务更落地”的使命，携手更多地方政府与国际伙伴，构建覆盖全球的跨境综合服务网络，推动更多区域综合窗口的建设，助力中国企业在东南亚及全球市场稳健前行。

报送方：上海美智人才服务有限公司

样稿

15



法治精准护航，方达律师事务所 助力基石药业欧洲商业化战略合作落地

一、背景和起因

基石药业是一家专注于抗肿瘤药物研发的创新驱动型生物医药企业，为进一步拓展全球市场，其计划推进研发药品舒格利单抗在中东欧、瑞士等市场的商业化布局，但面临复杂的跨境法律合规、监管差异、交易结构设计等挑战，亟需专业跨境法律服务支持。

上海市方达律师事务所（以下简称“方达”）凭借多元化背景与本地市场深刻理解，能有效克服跨区域法律、监管、语言及文化差异挑战，在国际贸易、跨境投资、知识产权及数据保护等领域提供全方位涉外法律服务，包括出海战略布局、跨境并购、合规风控、争议解决等。

二、做法和经过

在本次交易中，方达团队为基石药业提供了全面而深入的法律服务，不仅在交易结构设计方面提出了建设性的意见，还全程参与了交易文件的谈判和修改工作，为交易的顺利推进提供了坚实的法律保障。

团队成员凭借其多年的行业经验，在交易的法律合规性和风险控制方面发挥了重要作用，在文件起草、细节谈判以及法律条款的优化等方面贡献了专业力量。整个方达团队紧密协作，以高效的执行力和卓越的专业能力，确保了本次交易的合法合规性及顺利进行，为基石药业的成功交易奠定了坚实基础。

三、成效和反响

此次战略合作将最大化舒格利单抗在中东欧地区与瑞士市场的潜力与价值。客户基石药业将最高获得 5130 万美元的首付款，以及后续注册与销售里程碑付款，并通过向 Ewopharma 销售产品来获

取国际收入。

此次合作有助于中国创新药在欧洲市场较大幅度地实现其临床和商业价值，也会让更多患者从这款创新药物中获益，凸显了中国创新药企通过国际合作拓展全球市场的战略路径，也将为瑞士和中东欧地区的健康平等做出重要贡献。

四、经验和总结

基于多元化背景的律师团队和对本地市场的深刻了解，方达在跨司法管辖区域的重大交易与纠纷中为客户克服因法律、监管、语言、文化等方面差异所带来的诸多挑战，在国际贸易、跨境投资、金融与资本市场、能源与基础设施、知识产权及数据保护、民商事诉讼与仲裁领域提供跨境法律服务，受到市场及客户的高度认可。

除了具备跨文化背景沟通的能力，法律服务机构也应更加了解国内企业的决策流程和企业特点，在和企业沟通的过程中提升效率，为企业出海精准护航。

报送方：上海市方达律师事务所

样稿

16



破局医疗器械出海，三友医疗创新开拓 高端脊柱产品国际化市场

一、背景和起因

近年来，中国医疗器械行业面临国家集中采购政策、国际贸易局势的深刻影响，对企业的持续创新能力提出了严峻挑战。传统的中国医疗器械出海多采用“贸易先行”模式，即通过代理商以相对较低的价格出口产品到发展中国家以合理规避专利壁垒、政府严管和临床的严格甄选，但品牌影响力弱、利润微薄，且难以触达高端核心市场。为此，三友医疗器械股份有限公司（以下简称“三友医疗”）摒弃旧路，探索一条“技术输出+品牌本土化+资本整合”的高起点、高效率的出海新路径。

二、做法和经过

2022年6月至2024年2月，三友医疗分阶段完成对法国骨科上市公司 Implanet 的投资，最终持股比例达 74.56%，获得其品牌、资质及销售渠道控制权。同时，三友医疗突破销售渠道定位，进行了深度的技术和产品双向整合，形成“技术输出+产品引入”的双向循环。通过 Implanet 平台，公司整合了产业链上的优质资源，构建了一个涵盖植入物系统、能量平台、手术机器人在内的智能化手术产品组合。通过一系列高起点、高规格的临床活动，迅速在欧洲和美国骨科界建立了 Zeus 系统（JSS 品牌）“创新、高效、可靠”的高端品牌形象。

三、成效和反响

市场准入方面，三友医疗获得欧盟 MDR 证书，成为国内首个获得脊柱类产品 MDR 认证的企业；其建立的 Zeus 系统成功获得美国 FDA 510 (k) 认证，并于 2024 年完成升级认证；目前，产品成功在法国、英国、意大利、德国、美国和澳大利亚等多国实现进院销售。

商业进展方面，三友医疗完成了在法国市场的成功上市，并在此基础上稳步增长，迅速扩展至其

他欧洲主要国家；通过 Implanet 的现有渠道，极大地缩短了市场开发周期，加快了商业回报的速度。

品牌反响方面，“智能化手术解决方案”获得了国际顶级脊柱外科专家高度评价，并在国际展览会上引发广泛关注，设计荣获红点奖则实现了从“中国制造”到“中国设计”的品牌价值飞跃。

战略布局方面，三友医疗建立了“中国研发、欧洲品牌、全球销售”的独特商业模式，实现国内国际双循环，为公司未来在骨科其他领域乃至更广阔医疗器械领域的国际化拓展积累了宝贵经验。

四、经验和总结

三友医疗的实践形成了一套可复制、可推广的医疗器械出海“三友模式”。一是以我为主，依托国内强大的研发体系，掌握具有国际领先水平的自主核心技术与知识产权。

二是精准并购，在目标市场寻找拥有品牌、资质、渠道和平台价值的标的进行控股并购，获取本地化运营基础。

三是双向赋能，将国内核心技术注入被并购企业，同时将其特色产品和技术引入国内，丰富自身产品线。

四是生态共建，以并购平台为核心，联合产业链上下游优秀企业，打造整体解决方案。

五是高端切入，通过与顶级专家合作开展首台手术和学术活动，建立高端品牌形象。

六是平台化管理，完成对公司产品在全球范围内的全流程管理和跟踪。

报送方：三友医疗器械股份有限公司

样稿

17

AI 赋能物流，聚水潭大数据系统精准化解跨境配送痛点

一、背景和起因

当前，国内电商行业趋于成熟稳定，跨境电子商务产业蓬勃发展；然而，包裹出境后却无法及时获取包裹物流情况的现象仍是常态，尤其是在一些使用小语种或物流行业不发达的国家，用户难以简便快捷地查询到包裹妥投信息，造成快递配送“最后一公里”不畅。为此，上海聚水潭网络科技有限公司（以下简称“聚水潭”）致力于打造匝道跨境物流系统，以解决该痛点。

二、做法和经过

聚水潭通过跟踪模块、监控模块、查询修改模块三个核心模块，结合 AI 进行大数据分析，打造跨境物流轨迹分析系统。该系统为全自动智能化的分析系统，商家可通过系统自主菜单式设置，进行国际物流的监控实施，并根据实施过程调整自己的服务策略。

对于物流轨迹中出现异常英文单词，商家可以命中解析，并入异常监控，强大的数据解析多语言的详细轨迹内容，一旦内容命中配置的任何单词、语句，都可以及时分析。此外，该系统还能够帮助商家快速定位订单物流信息，通过大数据分析物流时效，提高配送揽收效率，降低包裹丢失率，控制运营风险和成本，从而提高企业整体管理水平和持续经营能力。

三、成效和反响

目前，聚水潭的跨境物流轨迹分析系统已接入了全球速卖通、Shopee、Lazada、Tik Tok、亚马逊、eBay 等上百个主流电商平台，Track123、51track 等物流轨迹平台，以及 1300 多个国际物流货代商，聚合了电商平台订单状态、物流轨迹，帮助跨境电商企业高效处理售前售后问题。

经济效益方面，跨境物流轨迹分析系统上线后，订阅单量从每月 1 万多单迅速拉升至 50 万单左右，

并持续保持较高水平。此外，公司已在泰国成立了子公司，与 Shopee、Lazada、Temu 等平台合作，目标辐射整个东南亚，目前已形成良好的造血能力，无需依靠总部输血经营。

社会效益方面，系统上线半年来，商家为了使用这一功能，向 ERP 账号的预充值已超过千万，系统也成功帮助跨境电商客户监控超过 500 万的国际物流订单，大大提升了商家的国际物流跟踪工作效率、问题的处理速度、解决遗漏问题的情况等等，从而提高跨境订单的履约能力，和提升客户的满意度。且系统已协同跨境电商商家有效监控十万多的异常国际物流订单，提前预知和数据支撑挽回客户的订单和国际物流费用的损失。

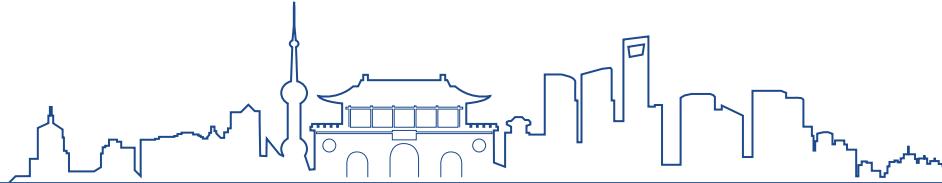
四、经验和总结

在当前复杂的外贸形势下，聚水潭努力发挥数字化中枢的重要担当，扮好“电商生态共建者”角色，为商家精准连接全球市场的每一个需求触点，提供强有力的技术支持，全力支持建设内外循环新格局。

报送方：上海聚水潭网络科技有限公司

样稿

18

智能化赋能出海，上海汽配“墨西哥示范线”
锻造国际竞争力

一、背景和起因

在面对国内市场竞争日趋激烈、毛利率持续承压的背景下，上海汽车空调配件股份有限公司（以下简称“上海汽配”）毅然决定全面开拓欧洲市场。凭借出色的产品质量与高效的服务体系，成功获得大众等国际知名主机厂的订单与认可，逐步奠定了海外业务发展的基础。

与此同时，北美及南美市场的拓展进展缓慢。该地区客户明确表示，本地化设厂是其采购决策的基本前提。尽管当时国内生产的产品计入物流成本后仍具备一定国际竞争力，且欧洲市场采用的客户自提模式风险相对可控，上海汽配仍对投资在北美地区设立生产基地持审慎态度。

二、做法和经过

大众集团墨西哥业务的合作需求是上海汽配决定系统性推进国际化战略的契机，凭借欧洲办事处前期搭建的沟通桥梁与项目经验，在经过数年扎实的资源积累和市场探索后，上海汽配于2019年在墨西哥克雷塔罗市正式注册成立第一家海外子公司。墨西哥子公司初始生产基地占地4500平方米，并于2020年12月底顺利实现向墨西哥大众批量供货。运营初期，公司面临语言沟通、文化差异、法规适应等多重挑战。然而，在客户订单的有力支撑下，墨西哥团队各项工作稳步推进。

应美国客户提出的更严格的自动化与本地化要求，中墨技术团队协同合作，用时三个月，完成两条涵盖完整工序的自动化产线的建设和调试工作，并于2024年初实现批量生产。该产线集成自动机器人50余台，2D/3D工业视觉系统33套，全尺寸在线检测设备3台，多项技术属行业首创。在生产管理方面，系统实现设备全联网与数据实时采集，依托AI算法进行自动分析、工艺优化与生产计划自调整，并具备问题自动追踪与任务派发功能，初步构建符合工业4.0标准的智能工厂框架。

三、成效和反响

2023年6月，北美通用汽车四条产线顺利导入并实现量产，标志着墨西哥子公司发展进入新阶段，同年销售收入突破千万美元。该产线的技术先进性在汽车空调管路制造领域达到国际领先水平，引起包括宝马在内的多家高端客户关注。历经五年发展，墨西哥子公司不仅实现了技术跃迁，也在经营业绩、客户结构与本地化融合方面取得成果：2023年公司销售收入突破1200万美元，形成以通用、大众、新能源客户A三大核心客户为支撑的健康业务结构；同时，燃油管产品线即将投产，为其未来营收的持续增长进行支撑。

四、经验和总结

墨西哥子公司的设立，是上海汽配拓展美洲市场、增强供应链韧性的重要举措。面对国际经贸环境波动，此举有助于企业更灵活地响应区域需求，提升整体经营的稳定性。未来，上海汽配计划以墨西哥为基点，逐步深化在美洲的市场布局与合作。海外运营虽存在挑战，但主动参与国际竞争是企业发展壮大的重要途径。

报送方：上海汽车空调配件股份有限公司

样稿

19

深化平台生态布局，宝尊赋能海外垂直品牌建设

一、背景和起因

韩国是全球电商渗透率最高的国家之一，但细分品牌在发展阶段存在多方面痛点和需求，包括模式转型需求——从单一的 DTC（直接面向消费者）电商模式转型为垂直平台生态，运营效率需求——旧有系统数据孤岛严重，供应链、库存、线上销售、门店数据无法打通。为此，上海宝尊电子商务有限公司（以下简称“宝尊”）旨在为客户打造全方位的数字化解决方案：一方面，利用大数据分析用户行为，实现精准营销、优化产品设计和预测市场趋势；另一方面，优化用户体验与品牌差异化优势，实现全渠道无缝体验，整合线上官网、App 与线下门店，提供一致的服务。

二、做法和经过

以韩国某儿童服饰品牌为例，针对该品牌的业务需求，宝尊为该集团提供了全方位的数字化解决方案，包括网站重新设计与开发、移动应用开发、寄售模式开发和智慧供应链管理等。具体而言，宝尊为其开发了一个专注于儿童 / 婴儿产品垂直领域的的新网站，并开发 iOS 和 Android 双平台的移动应用，为客户带来更好的购物体验。并结合多项前沿技术，例如大数据与 CRM 数字化：帮助品牌收集和使用大数据，实现目标客户数据收集、新客户触达方法，建立完善的客户关系管理系统。此外，通过为其提供寄售模式的技术支持和智慧供应链管理等后端支持，为客户实现从前端到后端的技术全面升级。

三、成效和反响

宝尊的技术出海项目为该海外品牌带来了商业价值，寄售模式开辟了平台佣金这一新的收入来源，降低了企业自营风险。自 2024 年 11 月正式上线以来，月度会员注册量同比增长 2%。订单量上线突

破新高，月销售额提升 7%。新平台和 App 上线后，用户平均停留时长提升 2.5 倍，客户满意度（NPS）大幅提升，成功将品牌网站从一个单纯的电子商务网站升级为一个专注于儿童 / 婴儿产品的垂直平台。

对行业而言，宝尊通过该项目展示了中国数字服务企业在技术服务出海方面的能力，实现了从“产品出口”到“模式输出”的升级，为中国企业出海提供范例。宝尊探索出了一条“技术 + 生态”出海的新模式，为中国数字服务商出海提供了高阶范本。

四、经验和总结

宝尊将在国内电商市场积累的技术、运营与生态能力，结合对本地市场的深入理解，应用于海外业务。借助这些能力，被服务的品牌得以推进数字化转型，构建起支撑其未来发展的新一代竞争力。这一变化反映出，中国企业的技术出海正逐步从早期的“劳动密集型”和“产品输出”，向提供“高附加值解决方案”和“模式创新”转变。

报送方：上海宝尊电子商务有限公司

样稿

20

从上海到世界：白玉兰真丝的品牌出海实验

一、背景和起因

白玉兰真丝作为上海申一百货公司旗下植根于上海文化的东方真丝品牌，凭借优质桑蚕丝、精湛工艺与融合中西的设计，开发出丝巾、发饰及家居小件等系列产品。面对国内真丝市场的激烈内卷、价格与品质倒挂，以及消费者对真丝文化价值的忽视，品牌意识到固守本土市场将面临增长瓶颈。

与此同时，海外市场展现出结构性机遇：北美真丝市场规模超 40 亿美元，年增长率达 7%，消费者仍视真丝为高贵材质；欧洲与中东市场对东方文化的兴趣升温，却缺乏现代东方真丝品牌；加之海外成熟的节庆礼品文化与丝绸的赠礼属性高度契合。基于此，白玉兰真丝启动“真丝品牌出海研究项目”，旨在以品牌为核心，通过深度研究实现长期国际化布局，而非短期贸易出口。

二、做法和经过

白玉兰真丝携手出海咨询机构，历时三个月完成了从市场调研到落地规划的系统研究。项目首先通过数据化调研确认了北美市场的可行性：真丝品类在跨境电商中具备物流优势，且白玉兰真丝产品“材质过硬、设计独特、成本可控”的特质与市场需求高度契合。

在用户洞察层面，团队通过问卷和深度访谈发现三个关键：真丝在北美消费者认知中处于“高级但陌生”的状态；品牌故事与文化内涵是突破同质化竞争的关键；而洗护复杂性则是需要克服的主要障碍。这些发现指引品牌必须围绕“降低心理门槛、提升信任感”构建叙事。

基于此，品牌确立了“轻优雅”的核心定位，提出“To Simplify Luxury”的主张，将东方丝绸的高贵质感与当代生活方式的舒适便利相融合，使丝绸从稀缺走向日常。

通过集团内部协同研究，项目进一步明确了差异化出海路径：与快消品依靠平台电商追求规模效应不同，白玉兰真丝将坚持品牌驱动型 DTC 模式，通过文化叙事和审美传播，在海外市场建立深度认同，

走出一条区别于传统贸易的品牌出海之路。

三、成效和反响

本次研究项目尚未进入实操阶段，在战略层面取得阶段性成果：一方面，推动了团队从贸易导向到品牌导向的思维转变，完成了以品牌叙事为核心的系统架构；另一方面，建立了基于数据和用户洞察的决策机制，为市场进入提供了科学依据，确立了“简化奢华”的品牌理念，为国际化发展奠定文化基础。

四、经验和总结

出海本质是认知升级，旨在通过理解全球市场实现品牌重塑；数据驱动是出海决策的前提，能有效规避战略偏差；文化叙事构成差异化优势，上海元素的现代诠释比简单模仿更具生命力；清晰的品牌定位是海外增长的基础，需要明确价值主张与目标客群；采用小步快跑的实验策略，比大规模铺货更符合制造型品牌的出海路径。

白玉兰真丝出海项目的独特价值在于其探索性。在贸易型出海为主流的当下，该项目展示了另一种可能：以研究为基础，以文化底蕴为核心，以品牌建设为桥梁，为中国丝绸产业的全球化开辟新路径。

报送方：上海申一百货公司

样稿

21



构筑欧洲“桥头堡”，仕卿助力中企实现“从0到1”突破

一、背景和起因

国内某家上市医药企业计划在德国慕尼黑建立欧洲总部，旨在加强在欧洲市场的研发响应、产品质量管理和政策沟通能力，并为后续欧盟范围内的业务拓展奠定基础，该项目需从零起步，搭建涵盖研发、质量、生产、注册与市场等职能的核心管理团队。面对该需求，上海仕卿人力资源有限公司（以下简称“仕卿”）依托中德联合团队协作模式，协助该企业进行欧洲总部的人才团队构建，相关人才不仅需要具备深厚行业经验和技术背景，更要能够融通中欧企业文化，理解中国母公司战略，并具备在欧洲规范市场中的合规意识和本地资源。

二、做法和经过

上海仕卿人力资源有限公司依托中德联合团队协作模式，助力客户高效推进欧洲医药人才招募项目。中方团队深入对接客户战略需求，德方团队精准开展本地人才寻访与市场分析。针对慕尼黑及周边区域医药人才竞争激烈的现实，团队制定了分阶段、聚焦关键岗位的招聘策略，首先完成研发、质量和生产负责人的招聘，再推进注册、市场等职能岗位。

在寻访过程中，仕卿不仅评估候选人的专业能力和行业资源，也特别关注其对中国企业出海意愿的认同感和跨文化沟通能力，全程把控跨时区协调、薪酬谈判及入职流程，显著提升招聘效率与适配度。

三、成效和反响

公司在四个月内完成客户欧洲总部全部核心管理岗位的招聘工作，所有推荐人选顺利入职，团队已初步投入运营，各项本土业务推进顺利，获得客户高度认可。初步工作完成后，公司仍在持续支持该欧洲总部后续的团队扩充与本地化运营咨询，帮助企业稳步扎根德国、辐射欧洲市场。

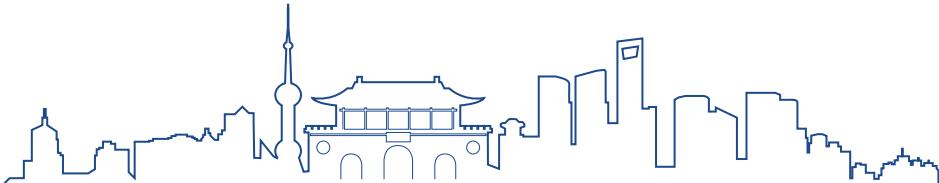
四、经验和总结

首先，海外服务公司必须在战略理解层面实现国内外无缝对接，招聘服务方需同时熟悉母公司战略和本地市场现实；其次，在医药等高壁垒行业，需紧密结合行业监管、区域政策和资源分布特征，推出定制化服务；再次，分阶段招聘和关键岗位优先等策略，有助于控制风险并提升组建效率；最后，强有力的跨境项目管理和文化桥梁作用，是保障团队快速落定和稳定运营的关键。

报送方：上海仕卿人力资源有限公司

样稿

22



前瞻布局北美市场，凯众股份提升新能源汽配市场 供应链韧性

一、背景和起因

新能源汽车市场近年来快速增长，墨西哥作为北美汽车制造中心，成为零部件企业布局的关键区域，加之北美客户对零部件本地化生产的需求日益迫切，众多中国零部件企业正积极布局墨西哥市场，行业竞争加剧。上海凯众材料科技股份有限公司（以下简称“凯众股份”）作为聚氨酯减震产品领域的龙头企业，长期致力于汽车悬架系统减震元件、踏板总成及高性能聚氨酯承载轮的研发与生产。为积极应对市场环境变化，公司于2022年启动墨西哥子公司建设项目，旨在通过近岸供应链布局，规避贸易壁垒，并快速抢占市场份额，服务北美核心客户。

二、做法和经过

2022年10月，公司董事会审议通过《关于投资设立墨西哥子公司暨建设墨西哥生产基地的议案》，首期投资100万美元，由全资子公司凯众香港（持股20%）和凯众美国（持股80%）共同出资。2023年5月，凯众材料墨西哥子公司CARTHANE MEXICO完成注册，经营范围涵盖汽车零配件贸易、生产及技术服务。2024年4月，公司追加投资300万美元，以扩大产能和提升本地化供应能力。截至2025年6月，墨西哥生产基地获得T公司、BWI等重要客户审核认可，多项产品PPAP已获批准。缓冲块产品已交付近30万件，踏板总成产品也已备库存。

三、成效和反响

经济效益方面，通过墨西哥设厂，凯众股份降低对华供应链依赖，缩短供货周期，降低物流成本，提升对北美客户的响应速度，且产品成功进入北美主流车企供应链。2025年墨西哥工厂订单量同比增长显著，成为公司海外业务增长的重要引擎。

社会影响方面，项目为墨西哥当地创造超过 50 个就业岗位，同时通过技术培训提升本地员工技能，促进技术转移与社区发展。该项目为中国企业出海在规避贸易壁垒、本地化运营及供应链管理方面提供借鉴。

行业影响方面，通过 USMCA 原产地规则，凯众股份成功规避美国对华汽车零部件加征的高额关税，为出口型企业提供应对贸易摩擦的有效路径。项目验证了“轻资产启动 + 逐步本地化”的扩张模式，即初期以设备转移和租赁厂房降低风险，后期通过本地采购和技术升级提升竞争力。此外，凯众股份以墨西哥为支点，结合摩洛哥子公司服务欧洲及非洲市场，形成全球化产能网络，分散单一市场风险，为中小企业国际化提供参考。

四、经验和总结

上海凯众材料科技股份有限公司墨西哥子公司建设项目，通过精准的战略布局、高效的本地化运营及持续的技术创新，成功实现从“中国制造”到“全球供应”的转型。项目不仅为企业带来显著的经济效益，更成为上海企业出海的标杆案例，为应对国际贸易摩擦、深化全球产业链合作提供了宝贵经验。

报送方：上海凯众材料科技股份有限公司

样稿