



Think Ahead



发掘RCEP商机：
立足香港 放眼湾区
致胜未来

关于香港贸易发展局

香港贸易发展局（简称“香港贸发局”）是于1966年成立的法定机构，负责促进、协助和发展香港贸易。香港贸发局在世界各地设有50个办事处，其中13个设于中国内地，致力推广本港作为双向环球投资及商业枢纽。

香港贸发局通过举办国际展览会、会议及商贸考察团，为企业（尤其是中小企业）开拓内地和环球市场的机遇。香港贸发局亦通过研究报告和数码资讯平台，提供最新的市场分析和产品资讯。

香港贸发局的使命是为香港公司缔造商机，促进产品和服务贸易，并推动全球中小企业透过香港的商贸平台经商。我们贯彻以下信念，致力成为全球最佳的贸易推广机构：

- 不断探索、持续学习、力求创新、开拓及扩展新的工作领域；
- 推动香港在全球商贸中更上层楼；
- 为客户不断开发及提供增值服务；
- 对内对外秉持诚信、尊重和开放的作风和态度。

欲了解更多内容，敬请访问：<https://aboutus.hktdc.com/>

关于ACCA

ACCA全称为特许公认会计师公会。作为一家蓬勃发展的国际专业会计师组织，我们秉承严格的专业要求与道德标准，在全球178个国家和地区拥有233,000名会员与536,000名未来会员。在中国，ACCA拥有28,000名会员及167,000名未来会员，并在北京、上海、广州、深圳、成都、沈阳、青岛、武汉、长沙、香港特别行政区和澳门特别行政区共设有11个办公室。

ACCA为世界各地、各行各业的有志之士创造机遇，使他们在财会、金融和管理领域成就卓越的职业生涯。ACCA专业资格旨在培养战略商业领袖，以及兼具前瞻性思维，集财会、商业和数字专才于一身的专业人士，实现组织可持续发展和社会繁荣。

自1904年成立以来，ACCA始终秉承为公共利益服务的使命。我们坚信：财会行业是社会发展的基石，对促进经济、组织和个人发展与繁荣意义重大。强健的全球财会行业能够造福社会，因为它能够建立坚实可信的财务和商业管理，打击腐败，确保组织恪守商业道德，推动可持续发展并提供出色的职业机会。

通过广受认可的前沿研究，ACCA剖析当前议题，洞察未来趋势，引领行业发展。

了解更多资讯，敬请访问ACCA网站：

英文：www.accaglobal.com

中文：cn.accaglobal.com

本文作者及联系方式：

赵永础

香港贸发局研究部商务咨询经理
电邮：wing.wc.chu@hktdc.org
网址：www.hktdc.com/Research

钱毓益

ACCA中国政策洞察总监
电邮：yuki.qian@accaglobal.com
网址：cn.accaglobal.com; www.accaglobal.com



发掘RCEP商机： 立足香港 放眼湾区 致胜未来

《区域全面经济伙伴关系协定》(RCEP) 将为粤港澳大湾区 (GBA) 的贸易商以及诸多服务供应商带来巨大的切实利益。RCEP是一个由亚太地区15个国家共同签署涵盖广泛的贸易协定, 被视为促进该地区生产供应链发展的重要手段。今天, 亚太地区很多企业都在积极寻找新市场, 同时努力扩大海外生产能力, 但他们也面临着一大难题, 那就是如何乘着经济复苏之势, 在后疫情时代实现业务可持续发展。鉴于此, 本报告将深入分析在区域经济一体化加速的大背景下, 企业所面临的种种机遇和挑战, 以及应采取的措施, 以便协助企业充分利用RCEP所带来新的生产/采购优势和市场空间的各种机遇。

目录

1. 摘要	6
2. 序言:后疫情时代的自由贸易机遇	8
3. RCEP: 把亚洲打造成全球制造业中心	12
3.1 全球制造业重新布局	12
3.2 多变投资环境下相互依存性增强	13
3.3 中国进一步扩大开放助力亚洲合作共赢	15
4. RCEP条款强化区域供应链	17
4.1 巩固区域优势	18
4.2 更灵活的原产地规则	19
4.3 优越的商贸环境	21
4.4 跨境投资与电子商务助推下的供应链发展	22
5. 扩大区域经济合作	24
5.1 区域内贸易激增	27
5.2 区域供应链日趋成熟	30
5.3 工业市场机遇蓬勃兴起	32
6. 专家观点:对区域供应链和专业服务带来的影响	34
6.1 周大福	36
6.2 海尔集团	38
6.3 香港电子业商会	40
6.4 晶苑国际集团	42
6.5 汇联易	44
6.6 嘉士伯中国	46
6.7 富信集团	48
6.8 香港罗申美会计师事务所	50
6.9 ACCA香港分会	52
7. 结束语	54
7.1 迎接挑战	54
7.2 通过香港平台抓住RCEP机遇	56

1. 摘要

《区域全面经济伙伴关系协定》(RCEP)于2020年11月正式签署,将创建世界上最大的自由贸易区。该协定共有15个成员国参加,包括中国、东盟10国、韩国、日本、澳大利亚和新西兰,涵盖了世界上近三分之一的人口,占了近三分之一的全球经济。

普遍预期, RCEP的签署有望加强各成员国之间的经济一体化,各成员国将致力采取措施共同促进贸易,消除关税,最大限度减少非关税壁垒,推动电子商务发展,并且扩大市场准入。这不仅会为各成员国之间的贸易往来提供新动力,也有利于饱受新冠疫情严重冲击的全球经济复苏。RCEP最直接的受益者,就包括一直以来受益于亚洲经济一体化和区域供应链进一步整合、位处粤港澳大湾区(GBA)的众多企业,RCEP的落实使他们继续从中获益。

本报告将深入探讨RCEP协定如何改变亚太地区的产业格局,从而推动区域商贸和投资活动发展,进而促进区内制造业不断增长。事实上,在过去20年时间里,亚洲的工业生产增长了三倍多,以致该地区在全球工业生产中所占比重从只有三分之一飙升至近一半占比。然而,快速增长也带来了新的问题。随着大湾区企业以前所未有的规模不断融入到RCEP之中,人们开始担心中国内地以及某些东盟国家的生产成本可能会不断提高。面对这样的挑战,其中一个解决方案就是企业需从区域化的角度优化其供应链布局,以及充分发掘RCEP成员国不断增长的消费市场。RCEP协定应可以推动这一进程,同时帮助RCEP区域内的企业更加便利地进入中国内地,分享其巨大的市场潜力。

与此同时,在RCEP不断加强各成员国之间联系,促进各成员国共同提高生产效率的过程中,中国与东南亚国家之间的联系应该会得到进一步加强。当然,这也是RCEP协定通过多种举措简化贸易程序的必然结果,这些举措包括,在未来20年时间里消除大多数商品的进口关税,建立成员国之间统一且更加灵活的原产地规则,简化通关手续,以及消除非关税壁垒等。在本报告后面几节中我们会看到,所有这些举措都将有助于为区域贸易和服务创造更有利的营商环境。同时,RCEP的跨境投资和电子商务安排,以及知识产权保护措施等,也将会加强区内的商贸合作。

RCEP建立的目的是就是要提高15个成员国的经济一体化水平,这无疑会创造更多的商业机会。以2020年为例,15个成员国进出口总额超过10万亿美元,约占亚洲和大洋洲全部进出口贸易的70%。该地区供应链发展也日趋成熟,市场机会不断增加,区域内各成员国之间的贸易量不断攀升。究其原因,主要是因为不同行业之间的分工更加精细明确,区域内生产材料流动频率很高,充分说明处于不同生产基地的上下游企业之间的供应链关系更加紧密。未来,RCEP将消除贸易壁垒,使大多数原材料和中间产品能够自由流动,届时将进一步强化区域供应链的紧密关系。

RCEP协定的签署，意味着贸易规则、供应链、关税政策、区域合作形式等都将发生变化，这无疑会对区内企业造成很大影响，这些企业将会采取不同应对措施，抢抓这些新机遇。而大湾区的企业，包括所有从事制造业、消费品、专业服务、金融服务等各行各业的企业正在制定或实施新的规划方案，力求抓住RCEP带来的新机遇。事实上，这些大湾区企业不仅能直接从RCEP中获益，也可以利用RCEP加快走向全球的步伐。香港历来都是亚太地区重要的交通贸易枢纽，也是中国内地企业海外投资（也包括向东盟国家和RCEP成员国投资）的首选优质商贸平台，它必将在新一轮的海外投资浪潮中发挥关键作用。

虽然RCEP会带来很多市场机遇，但挑战依然存在。比如，当企业考虑要不要转移生产或采购活动，或是在区内重新布局

营销网络时，对各地不同市场、商业行为、文化、法律法规缺乏了解等问题，都是摆在企业面前的挑战。除此以外，RCEP协定本身也属于一份技术文本，在理解方面有一定难度。以取消关税为例，个别企业可能一开始就不能清楚确定自己生产的产品是否符合优惠条款。因此，企业若想准确抓住RCEP机遇，专业建议和尽职调查必不可少。一直以来，香港的金融、法律、审计和其他专业服务驰名世界，因此大湾区企业都将其视为“走出去”和开展国际贸易而寻求专业帮助的第一站。

我们衷心希望本报告可以帮助所有企业，特别是大湾区企业，深入洞悉RCEP这样一份重量级区域协定会给企业带来怎样的影响、机遇和挑战。

**这不仅会为各成员国之间的贸易往来
提供新动力，也有利于饱受新冠疫情
严重冲击的全球经济复苏。**

”

2. 序言：后疫情时代的 自由贸易机遇

2020年11月15日，中国、东盟10国、韩国、日本、澳大利亚和新西兰等15国元首通过视频方式正式签署了RCEP协定，标志着世界上最大的自由贸易集团的成立（就经济实力和人口而言）。

这一潜在的巨大市场吸引了全球企业的目光。RCEP成员国人口共计22亿人，约占全世界总人口的30%。GDP总量达26.2万亿美元，约合占全球经济总量的30%，贸易占全球贸易总额的近28%¹。RCEP扩大了15个成员国之间的市场准入，这必将为亚太地区、甚至世界其他地区带来巨大的市场机遇。

在当前疫情封锁措施持续扰乱国际市场和供应链的大背景下，RCEP的签署显得尤为重要。不过，由于一些国家和地区（如中国和东盟某些国家）采取了果断有效的疫情防控措施，很多经济活动得以逐渐复苏，工业生产日益强劲，消费需求不断增长。联合国贸易和发展会议（UNCTAD，简称为“联合国贸发会议”）近期发布的一份报告显示，尽管2020疫情期间全球外商直接投资（FDI）呈萎缩态势，但流向亚洲发展中国家的FDI规模却持续增长，占全球对内和对外直接投资的一半以上。联合国贸发会议进一步指出，由于受RCEP协定签署的积极影响，2021年亚洲地区的FDI仍会保持强劲势头。²

现今很多企业正在重新制定发展战略，以应对亚洲和世界其他地区的需求复苏。疫情期间，世界各地的商贸活动以前所

未有的速度推进了数字化进程，以此减轻疫情带来的破坏性影响。数字平台、跨境电子商务如雨后春笋般迅猛发展起来。随着全球生产供应链、特别是亚洲生产供应链的恢复，摆在企业面前的挑战是，如何乘着全球经济复苏的势头及数字化发展重新进行定位，重振业务，从而在后疫情时代实现业务可持续发展。

在此背景下，预期RCEP将进一步推动区域供应链一体化进程，同时加速实现生产专业化。得益于最近几十年工业生产从西方向低成本亚洲地区转移的大趋势，亚洲业已发展成为全球最大的协作生产基地。未来，在RCEP相关措施的助推下，比如取消大部分工业制成品、中间产品及原材料关税，简化通关手续，推进电子商务，保护知识产权，简化跨境投资等，区域一体化趋势必然会持续加强。RCEP最早将于2022年1月开始实施³，它的实施将对亚太地区供应链和生产关系产生深远影响。香港作为大湾区的一个城市，必将成为一个重要的商贸枢纽，为区内企业提供生产、贸易、相关投资等方面的专业服务。供应链进一步一体化也将为香港的咨询服务和其他专业服务企业带来更多商机。

1. (1) 2019年数据；(2) 来源：《区域全面经济伙伴关系协定》领导人联合声明，2020年11月15日

2. 《2021年世界投资报告：投资于可持续复苏》，联合国贸发会议

3. 中国商务部于2021年3月22日透露，RCEP所有成员国均表示将在2021年底前批准RCEP协定，确保该协定于2022年1月1日正式生效。按照RCEP相关条款的规定，该协定自六个或以上东盟国家和三个或以上非东盟国家向东盟秘书长（被指定为RCEP协定保管人）递交核准书、接受书或批准书之日起60日后对缔约国正式生效。据报道，新加坡和中国已于2021年4月、日本已于2021年6月分别向东盟秘书长递交了核准书。

2020年11月15日, 中国、东盟10国、韩国、日本、澳大利亚和新西兰等15国元首通过视频方式正式签署了RCEP协定, 标志着世界上最大的自由贸易集团的成立。

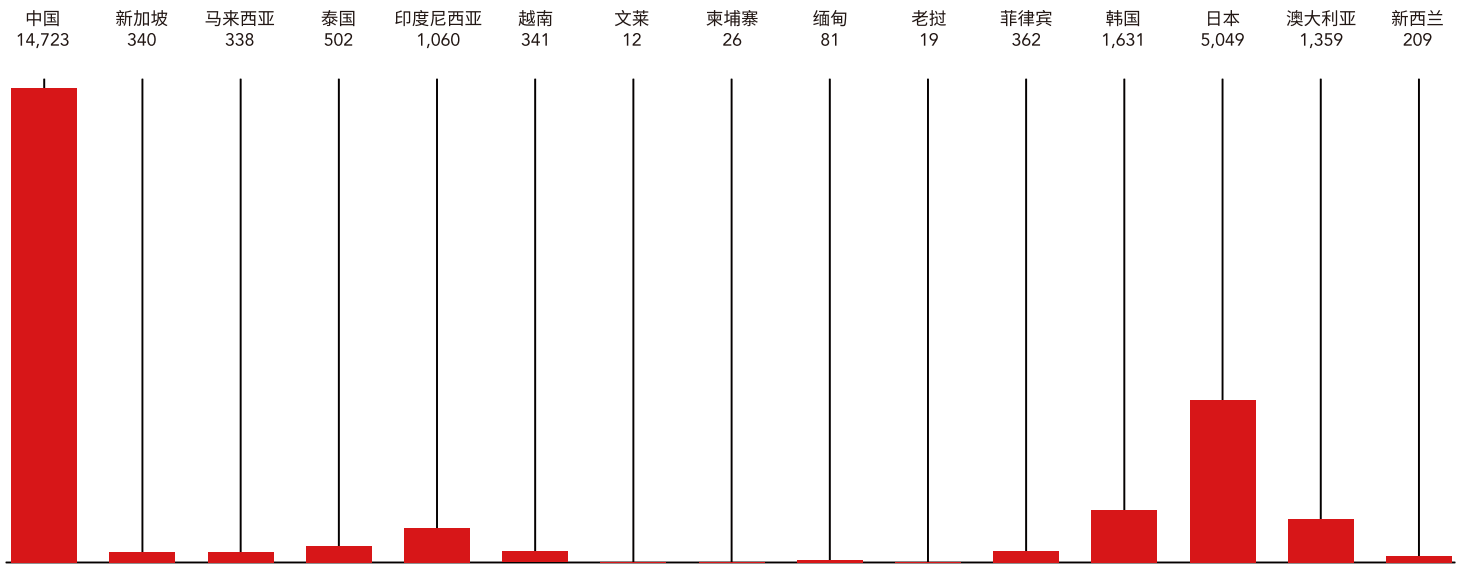
”



RCEP一览

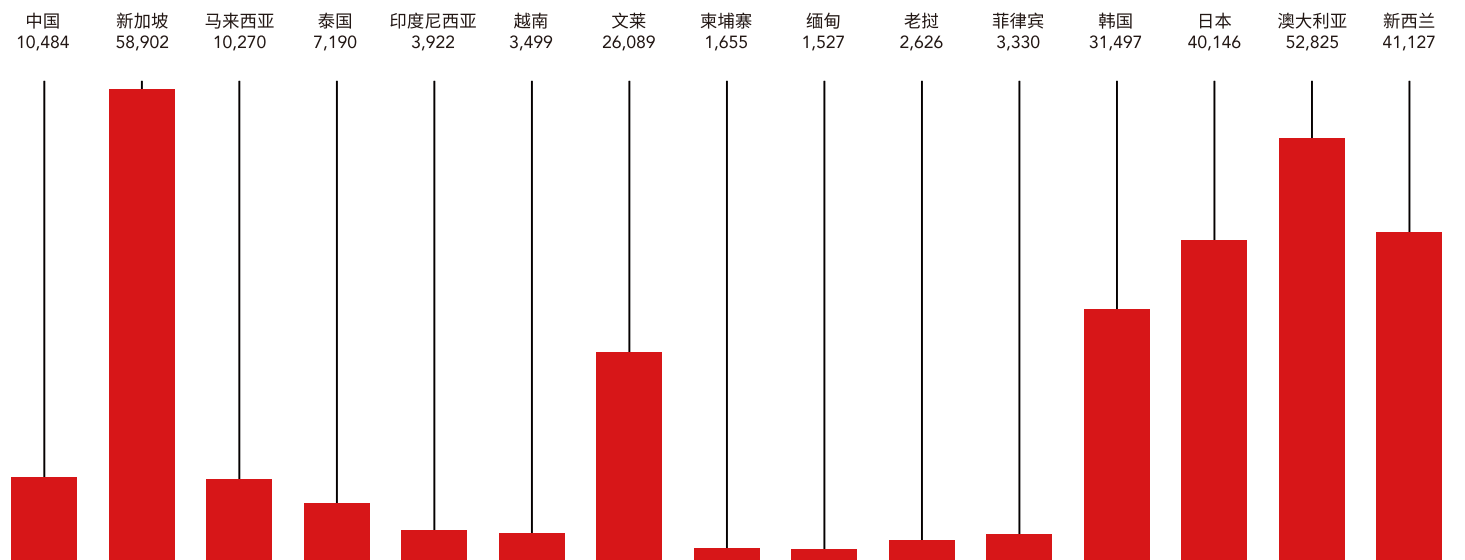


图1: RCEP国家2020年GDP(单位:10亿美元)



数据来源: 国际货币基金组织

图2: RCEP国家2020年人均GDP(单位:美元)



数据来源: 国际货币基金组织

3. RCEP：把亚洲打造成全球制造业中心

随着RCEP协定的实施，亚洲的产业格局将发生深刻转变。RCEP中关于促进贸易和投资的相关举措，必将进一步推动亚洲制造业的发展。

3.1 全球制造业重新布局

随着RCEP协定的实施，亚洲的产业格局将发生深刻转变。RCEP中关于促进贸易和投资的相关举措，必将进一步推动亚洲制造业的发展，这一发展曾一直受益于上世纪90年代以来许多发达国家生产采购活动的早期大规模迁移。事实上，自本世纪初以来，整个亚洲地区的工业活动大幅增加，特别是中国，现已发展成为制造业大国。如今，很多亚洲企业都是出口型企业，大大促进了亚洲地区国际贸易的繁荣发展。通常，中国和东南亚低成本生产地区的制造企业，大都从美国、欧洲和日本进口机械、设备和关键零部件，而中国较高增值和较高科技含量的生产活动更是离不开大量进口各类原材料和中间产品，其中很多中间产品都是亚洲的外国投资者或本地企业生产的。因此说，这种相互依存的关系不但直接促进了中国与亚洲地区其他国家的贸易，也间接促进了亚太地区整个制造行业的发展。

中国自2001年加入世界贸易组织 (WTO) 以来，积极向世界开放，使得全球生产和采购活动大规模从发达国家转移到中国，特别是转移到中国的沿海省份和城市。与此同时，很多亚洲地区的新兴经济体也进一步推进

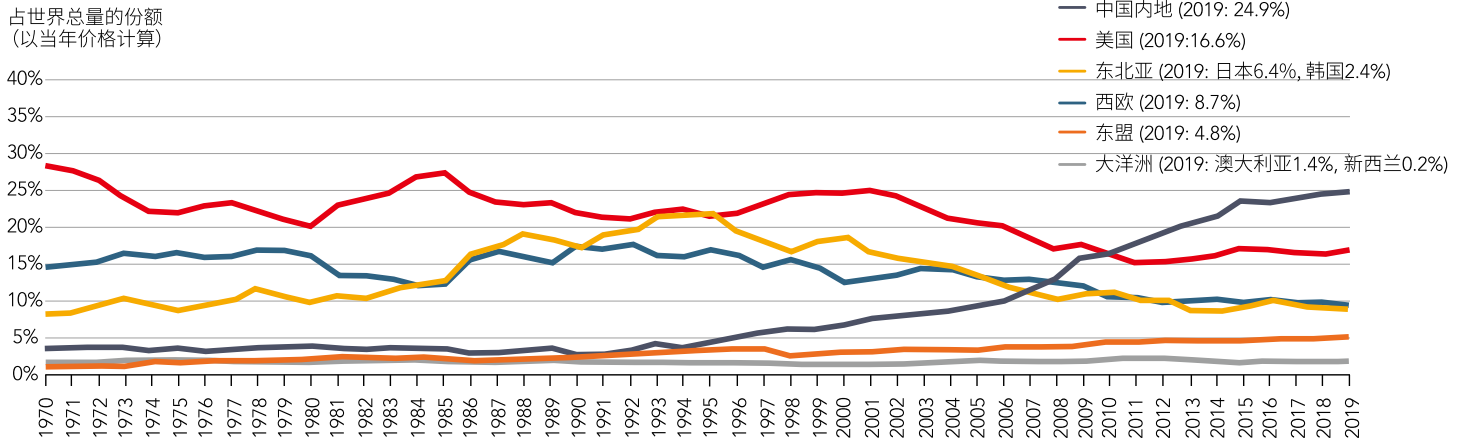
经济自由化进程，依靠低成本优势吸引外国投资来推动自身的经济增长和发展。新的贸易措施包括取消WTO成员在纺织品和服装方面的进口配额⁴，依照《信息技术协定》对信息技术产品施行零关税⁵，等等。这些新的政策措施客观上加速了全球生产和采购活动向亚洲的转移。因此，在过去二十年时间里，全球制造业格局发生了天翻地覆的变化。

据联合国最新统计数据显示，亚洲的工业增加值已从2000年的2.7万亿美元飙升至2019年的9.4万亿美元，年均名义增长率达6.7%。同一时期，亚洲占世界工业增加值的份额从35.9%攀升至50.9%，而与之相反，美国和西欧所占份额则呈下降态势。值得一提的是，中国所占份额从6.4%飙升至24.9%，东盟所占份额也由2.8%提升至4.8%。相比之下，日本所占份额有所下降，因为该国的工业活动被转移至亚洲以及世界其他低成本生产地区。从RCEP整体看，15个成员国工业增加值占全球总量的份额已从2000年的29.4%增加至2019年的40.2%。未来10年间，随着RCEP贸易自由化政策的进一步实施，这一发展趋势必将更加明显。

4. 根据《纺织品和服装协定》(ATC)，世贸组织成员已于2005年1月1日起中止针对所有纺织品和服装的进口配额限制。

5. 1996年12月，世贸组织达成了《信息技术协定》(ITA)，缔约方承诺对协定覆盖的所有信息技术产品给予零关税优惠。随后，《信息技术协定》进一步扩大了享受零关税的产品覆盖范围，规定自2016年起三年内取消绝大部分ITA产品关税。

图3: 全球工业增加值



数据来源：联合国统计司国民账户数据库

中国内地企业向外发展，无形中推动了亚洲其他低成本地区的工业活动，使中国内地与亚洲其他地区（特别是东盟国家）的供应链关系日益紧密。

3.2 多变投资环境下相互依存性增强

然而，受瞬息万变全球投资环境的影响，亚洲工业企业面临的压力与日俱增。例如，中国内地（包括珠三角地区）不断攀升的生产成本已经影响到生产和采购活动。实际上，这些问题都是随着时间的推移而逐渐显现出来的。比如，所谓大规模人口基数形成的“人口红利”已逐渐消失，中国内地沿海地区“用工荒”问题也越来越突出，迅速推进的城镇化和工业发展使得本已紧张的土地更加稀缺，造成工业成本不断攀升，等等，不一而足。面对这些压力，中国内地的企业已纷纷采取了应对措施。位于广东省或大湾区的很多企业已经将其一部分生产和采购转移至亚洲其他低成本地区，而留在珠三角地区以及中国内地其他地区的业务运营已不断升级或提升自动化程度，力求提高竞争力。

根据香港贸发局近期对大湾区内地企业的调研显示，除市场疲软和订单下降以外，不断上涨的用工成本和生产成本已成为其目前最担心的问题。调研中，绝大部分受访企业（76%）表示，为应对这些挑战，在未来一到三年时间里，它们会考虑“走出去”，或者扩大海外业务。66%的受访企业表示，它们最青睐的海外生产基地就是包括东盟10国在内的东南亚地区。⁶

中国内地企业向外发展，无形中推动了亚洲其他低成本地区的工业活动，使中国内地与亚洲其他地区（特别是东盟国家）的供应链关系日益紧密。这一供应链网络也受到了2010建立的“中国-东盟自由贸易区”（CAFTA）的进一步加持。如今，越来越多

6. 本项调研及相关研究由香港贸发局研究部在中国广东省商务厅的协助下完成。调研时间为2019年下半年（新冠疫情暴发前），当时影响中国外贸形势的主要因素是中美贸易争端以及其他不确定因素。详细内容请参见“大湾区企业首选香港平台‘走出去’ 发掘海外商机：2019年大湾区调研结果”。

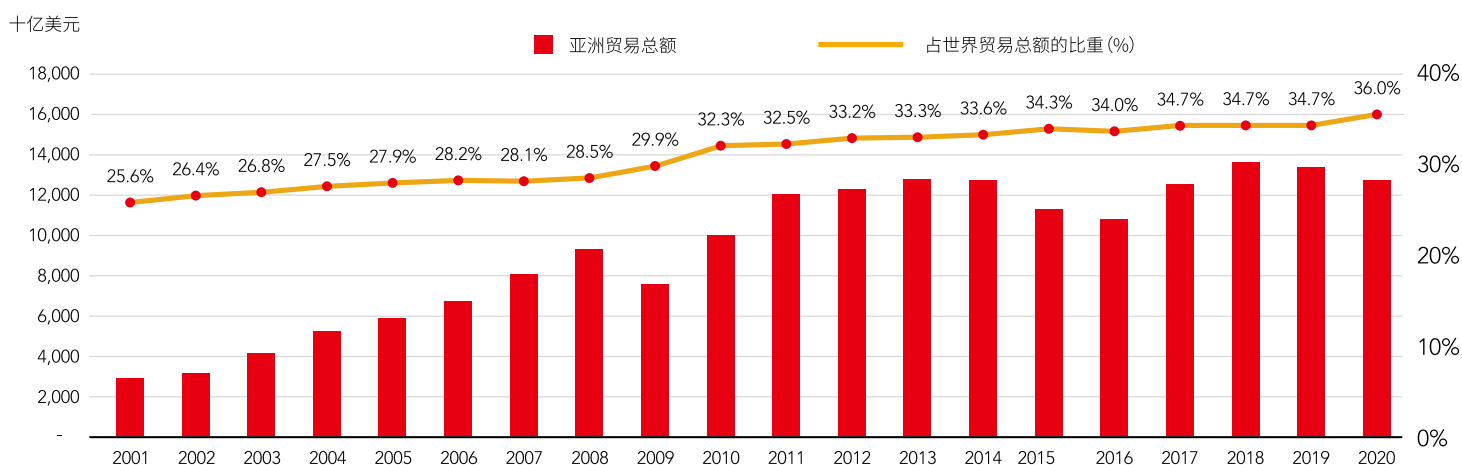
此外,生产和采购活动的转移也为亚太地区的工业企业,包括位于大湾区的中国内地企业和香港企业,提供了更加广阔的市场以及更多的采购选择。

位于中国内地的本土企业、香港企业和外资企业加快了在东盟国家建立亚洲生产和采购网络的步伐。这些企业之所以向东南亚转移,不只是为了应对生产成本不断上升的压力,也是为了规避贸易壁垒,比如美国和欧盟对原产自中国内地的产品实施了反倾销和反补贴措施。这样的生产布局,以及上下游供应商之间更紧密的商贸联系,尤其有助于中国内地与东盟各国之间双边贸易稳步增长。正因为如此,自2020年以来,东盟已取代欧盟,成为中国内地最大的贸易伙伴和最大的进口商品来源地。

此外,生产和采购活动的转移也为亚太地区的工业企业,包括位于大湾区的中国内地企业和香港企业,提供了更加广阔的市场以及更多的采购选择。很多企业将来自珠三角地区以及内地其他地区的大量工业材料运往

东南亚地区,以支持当地进行生产。珠三角地区的某些内地企业和外资企业甚至将部分生产活动直接转移至这些低成本地区,从而提升在当地的生产和采购能力。通常,在东南亚生产或采购的最终产品会销往较发达国家,至于其他工业材料以及零部件则会运回珠三角以及内地其他地区以支持较高端的生产活动。其结果是,整个亚洲地区分工更加明确精细,上下游供应商之间的商贸关系日趋成熟。同时也促进了大多数亚洲国家的专业化水平和贸易扩张,推动了亚太地区经济一体化进程。2001-2020年间,亚洲区域内贸易总额从3.2万亿美元跃升至12.7万亿美元,年均名义增长率达7.5%。同一时期,亚洲占世界贸易总额的比重从25.6%提升至36.0%,充分表明亚洲的生产和供应链在全球市场中的重要性日益凸显。

图4: 亚洲占全球贸易总额的比重



数据来源:世界贸易组织

随着中国“走出去”政策的实施，中国对亚洲各经济体的注资不断增长，其中包括对东南亚生产和采购的直接投资。

3.3 中国进一步扩大开放助力亚洲合作共赢

中国近年来采取的贸易自由化政策措施，对亚洲供应链网络建设也产生了积极影响。随着中国“走出去”政策的实施，中国对亚洲各经济体的注资不断增长，其中包括对东南亚生产和采购的直接投资。根据联合国贸发会议最新的统计数据显示，2020年中国内地已成为世界上最大的对外投资国，规模达到1330亿美元。紧随其后的是卢森堡、日本、香港和美国。⁷此外，香港已成为中国内地对外直接投资的主要目的地。2019年，中国内地66.1%的对外直接投资经由香港。截止到2019年底，中国内地对香港的直接投资占其累积对外直接投资的58.0%⁸。这些来自中国内地的资金大都以香港这一商贸平台为跳板，投向亚洲及海外其他地区。

之所以能够取得这些令人瞩目的成绩，主要得益于中国政府大大放宽了对境外投资的管制。此外，政府还主动搭建平台，帮助企

业“走出去”，与外企携手实现转型升级。这些利好政策的出台，要追溯至2013年底中国共产党第十八届三中全会上通过的决议⁹。决议指出，为适应经济全球化新形式，必须推动对内对外开放相互促进、引进来和走出去更好结合，促进国际国内要素有序自由流动、资源高效配置、市场深度融合。随后，中国发改委（NDRC）发布了《境外投资项目核准和备案管理办法》，大大缩小了需要政府部门审批的对外投资范围。规定自2014年5月开始，10亿美元以下的一般性境外投资项目无需政府审批，只需备案即可。2014年底，发改委进一步明确，废除10亿美元以上一般性境外投资项目审批程序（涉及敏感国家和地区、敏感行业的对外投资项目除外）。¹⁰自此以后，所有一般性境外投资项目均采用备案制，取消审批制。从此，内地企业就可以放开手脚，自行制定在亚洲及其他地区的生产和采购投资战略。

7. 《2021年世界投资报告：投资于可持续复苏》，联合国贸发会议

8. 数据来源：中华人民共和国商务部

9. 中国共产党第十八届中央委员会第三次全体会议于2013年11月12日召开，会议通过了《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》。

10. 中华人民共和国国家发展和改革委员会令20号：“国家发展改革委关于修改《境外投资项目核准和备案管理办法》和《外商投资项目核准和备案管理办法》有关条款的决定”。（2014年12月27日）

另一方面,2020年1月1日正式实施的《外商投资法》,有助亚洲和其他地区的国外投资者更易于在中国内地建立生产或销售设施。

另一方面,2020年1月1日正式实施的《外商投资法》,有助亚洲和其他地区的国外投资者更易于在中国内地建立生产或销售设施。新法通过缩减负面清单覆盖范围,在监管政策方面给予外国投资者国民待遇。今天,正当新冠疫情仍旧肆虐,世界经济饱受摧残之际,中国正凭借其强大而广阔的国内市场,着力打造新型增长模式,力争在2021-2025年“十四五规划”期间充分利用好国内国际两个市场的互补¹¹,使国内国外两个市场相互促进,形成所谓的“双循环”战略。中国希望通过利用好

国内国外两种资源,最终实现更强劲、更可持续的经济发展。正因为如此,如今亚洲其他地区从事生产活动的企业,都纷纷把目光从海外市场转向中国内地。他们希望利用在亚洲地区内生产或采购的高质量产品,打开中国广阔的消费品和工业品市场。如果再加上RCEP,这必将会加强中国与亚洲其他经济体之间的供应链关系,从而使区内工业发展一体化进程在未来几十年里迈上一个新台阶。



如果再加上RCEP,这必将会加强中国与亚洲其他经济体之间的供应链关系,从而使区内工业发展一体化进程在未来几十年里迈上一个新台阶。

”

11. 中华人民共和国第13届全国人大第四次会议于2021年3月11日在北京召开,会议通过了《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划(2021-2025)》和《2035年远景目标纲要》。

4. RCEP条款强化区域供应链

更加透明、稳定的政策环境将激发RCEP成员国之间的贸易和投资发展。

RCEP将大大加强各成员国之间的供应链关系，提升生产效率，从而加速亚太地区经济一体化进程。

RCEP将大大加强各成员国之间的供应链关系，提升生产效率，从而加速亚太地区经济一体化进程。RCEP货物贸易条款要求各缔约国减免关税，开放市场。其中一些成员国，如澳大利亚、新西兰和新加坡，已承诺对来自所有成员国的进口货物统一实施单一的关税减让政策。而另外一些国家，如中国、韩国和印度尼西亚，将针对来自不同成员国的进口商品采用不同的关税减让时间表。简言之，区域内90%以上货物贸易的进口关税将在未来20年内全部取消。如果再加上RCEP实施取消非关税壁垒的相关规定，未来区域内贸易成本和产品价格有望大幅下降。更加透明、稳定的政策环境将激发RCEP成员国之间的贸易和投资发展。

货物贸易条款强化RCEP供应链

- 1) 未来20年取消90%以上货物贸易的进口关税；其中大部分商品将在协定生效后立即或10年内实现零关税。
- 2) 15个成员国统一实施的原产地规则，有助大多数区域内贸易享受关税优惠待遇。
- 3) 通过简化通关手续、检验检疫措施，促进贸易便利化。
- 4) 采用普遍认可的技术标准，消除非关税贸易壁垒。¹²

12. RCEP规定，除其他情形外，缔约国同意确保所采用的标准、技术法规、合格评定程序不会对贸易构成非必要障碍，并且同意加强《WTO技术性贸易壁垒 (TBT) 协定》的实施。

随着RCEP协定的签署和生效,情况将会有所不同。按照原产地规则,来自15个成员国的原材料均一视同仁,使用其生产出来的产品均可享受优惠关税待遇。

4.1 巩固区域优势

事实上,在RCEP达成之前,很多成员国已经签署了不同的《自由贸易协定》(FTAs)。例如,东盟10国之间早已实现了贸易自由化,而中国与东盟因建立了“中国-东盟自由贸易区”(CAFTA)双方也可享受优惠关税待遇。然而,这样的协议也有其自身限制,一国生产的产品如果使用他国的原材料,仍需缴纳自贸区进口关税。例如,销往中国的产品使用了从非CAFTA国家(如日本或韩国)采购的主要原材料,如果该原料超过了一定量,则无法享受到CAFTA优惠关税待遇。所以,尽管亚洲已经发展成为全球重要的生产基地,但区内供应链仍受到有关限制影响。

随着RCEP协定的签署和生效,情况将会有所不同。按照原产地规则,来自15个成员国

的原材料均一视同仁,使用其生产出来的产品均可享受优惠关税待遇。这无疑会加强不同自贸区和不同生产基地之间现有供应链的关系。尽管令人期盼已久的中日韩自贸区尚未建立起来,但对于那些希望将东北亚供应链优势与其他RCEP国家生产优势结合起来的成员国来说,RCEP无疑是一巨大利好消息。RCEP成员国生产的原材料和中间产品将能够在供应链的上下游企业间自由流动,没有任何贸易阻碍。东盟的低成本制造商将能够使用源自日本或韩国的高附加值材料,如半导体材料和化学制品,进行产品生产,生产出来的产品再由中国分工细致的制造企业进行深加工。这样,区内企业便能够利用不同生产基地的比较优势,满足区域内和区域外的销售订单需求。





需要指出的是, RCEP原产地规则的灵活性, 使企业申请关税优惠待遇变得更加容易。

4.2 更灵活的原产地规则

需要指出的是, RCEP原产地规则的灵活性, 使企业申请关税优惠待遇变得更加容易。目前在RCEP成员国中, 东盟10国与另外5国(中国、日本、韩国、澳大利亚和新西兰)都单独签有自贸区协定, 即所谓的“东盟+1”协议, 但另外5国间并非全都有自贸协定安排。在RCEP协定下, 全部15个成员国一致同意采用单一的一套原产地规则, 区域价值成分(RVC)不得低于40%, 这与多数RCEP成员国间目前通行的自贸协定大致相当。与多个RCEP国家有贸易往来的企业, 只需遵守一套RCEP规则和程序即可。这样一来, 在遵守原产地要求和简化清关程序方面, 各企业将享有更大的自由度和灵活性。

RCEP累积规则规定, 一成员国使用源自其他成员国的物品及原材料生产新材料或最

终产品, 该物品及原材料可视为来源于从事生产或加工活动的成员国。其相关产出(包括工业制成品及材料)在RCEP内的贸易活动, 可享受零关税待遇。这将解决目前不同自贸协定造成的相互掣肘。如此一来, 各企业就可以充分利用区域内不同成员国各自的资源和生产优势。

RCEP规则中有些条款与“东盟+1”式安排相当, 或优于后者, 这使货物贸易更易于符合原产地规则。以区域价值成分为例, RCEP既允许采用间接/扣减法来计算, 也允许采用直接/累加式计算方法, 这就使企业可以采用不同的方法, 更容易达到40%的区域价值成分要求。总之, 在RCEP框架内, 企业更易于满足产品原产地规则的要求, 从而享受到优惠关税待遇。

RCEP原产地规则节选

累积

符合“原产货物”原产地要求、且用作另一成员国生产另一种货物或材料的货物和材料，应被视为来源于实际生产或加工最终产品或材料的成员国。

区域价值成分(RVC)的计算方法

某货物(如RCEP附件3A所列)的区域价值成分计算可采用以下(a)间接/扣减公式,或(b)直接/累加公式:

$$(a) \quad RVC = (FOB - VNM) / FOB * 100\% ; \quad \text{或}$$

$$(b) \quad RVC = (VOM + \text{直接人工成本} + \text{直接经营费用成本} + \text{利润} + \text{其他成本}) / FOB \times 100\%$$

其中: FOB = 货物的离岸价

VOM = 获得或自行生产并用于生产货物的原产材料、部件或产品的价值;

VNM = 用于货物生产的非原产材料价值

间接材料

不论在何处生产,间接材料应当视为原产材料。

生产用材料

如果非原产材料经过加工后符合要求,则无论该材料是否为后续货物的生产商生产,在确定后续生产货物的原产资格时,该材料应当被视为原产材料。

通关程序的一系列操作规定及其普遍适用性将有助于RCEP地区的商贸活动。

4.3 优越的商贸环境

通关程序的一系列操作规定及其普遍适用性将有助于RCEP地区的商贸活动。其中一些操作程序包括：引入经核准出口商证明货物原产地的申报制度，以及应用原产地证明背对背原则等。这些规定有助于贯彻实施货物贸易的优惠关税待遇，同时大大提高区内出口商制定销售策略和物流配送安排的灵活性。

原产地申报

除了由传统签证机构签发的原产地证明外，RCEP还承认由经核准出口商出具的原产地证明，企业可凭此申报优惠关税待遇。¹³

背对背原产地证明

背对背原产地证明可以由中间缔约方的签证机构、经核准出口商或出口商出具，前提包括转口贸易货物在中间缔约方不进行任

何深加工，但为保持货物状态良好或为将货物运送至进口缔约方，而进行重新包装或组织物流活动、抑或采取其他必要操作等情形除外。

RCEP优化了原产地核查的程序要求，细化了进口商、出口商、签证机构的具体责任。同时还规定了具体通关程序以及贸易便利化措施，包括进口货物装运前检验和到达前手续，关税归类及货物原产地相关事项的预先判定，简化通关手续以加快货物放行，利用信息技术手段协助清关，以及与符合RCEP要求的授权运营商从事的进口、出口、转口贸易相关的其他贸易便利化措施，等等。这些措施旨在确保每个缔约方依法、统一、透明地执行通关法律法规，提升区内海关的通关效率，从而通过强化全球及地区供应链环境，促进缔约方之间的商贸往来。

13. RCEP要求澳大利亚、文莱、中国、印度尼西亚、日本、韩国、马来西亚、新西兰、菲律宾、新加坡、泰国和越南须在其各自签署的RCEP协定生效之日后10年内实施RCEP相关规定。柬埔寨、老挝和缅甸须在协定生效之日后20年内落实RCEP相关规定。

扩大市场准入的领域不仅仅只包括金融、电信、专业服务等热门领域,也包括与生产和供应链相关的领域,例如分销和货运服务行业。

4.4 跨境投资与电子商务助推下的供应链发展

RCEP关于服务贸易以及简化投资方面的相关规定,也会进一步加强亚太地区供应链建设。按照RCEP规定,90%以上的货物贸易关税将被取消,因此生产商有望开展跨境直接投资,优化区域生产和采购安排,增强其在分销和物流等领域的区域服务能力。按照RCEP有关服务贸易的相关规定,65%以上的服务领域将对外资全部开放,允许外资增持股份。RCEP成员国通常将采取“负面清单”模式,除非规定了例外情况¹⁴,否则将给予外国服务供应商市场准入的国民待遇。¹⁵当然,具体效果在很大程度上将取决于这些措施在企业层面如何贯彻实施,其初衷是希望无差别市场准入措施能够降低国外投资者的经营风险。扩大市场准入的领域不仅仅只包括金融、电信、专业服务等热门领域,也包括与生产和供应链相关的领域,例如分销和货运服务行业。

同样,给予投资者国民待遇和最惠国待遇,旨在确保外国投资者在任一成员国地区的投资均获得平等公正的对待,以《国际法》规定的外国人待遇最低标准为其提供全面的保护和安全。此外,RCEP还要求对于与生产相关的投资行为,不得规定具体的绩效¹⁶,例如:

- 要求出口货物的比例;
- 要求国内材料含量的比例;
- 要求购买、使用或优先选择本土生产的货物,或者要求从本土的人手里购买货物;
- 将进口量/价值与出口量/价值挂钩,或将进口量/价值与该投资者投资的相关外汇流入量挂钩;
- 通过将此类销售与其出口量/价值或外汇收入挂钩,限制此类投资生产的产品在本土的销售量;
- 要求将某项特定技术、生产工艺或其他专有知识转让给本土某个人。

14. 例外情形具体详见“服务和投资保留及不符措施一览表”。

15. 柬埔寨、中国、老挝、缅甸、新西兰、菲律宾、泰国和越南等国同时保留了“具体服务承诺表”,即所谓的“正面清单”。

16. 非禁止例外情形,具体详见“服务和投资保留及不符措施一览表”。

RCEP协定致力于促进成员国之间电子商务的发展，大力推进区域内合作，通过数字化手段帮助中小企业克服重重困难。

RCEP还加强了对知识产权的保护力度，这对于供应链的可持续发展日益重要。成员国必须批准或加入一系列现行的多边协定，如《保护工业产权巴黎公约》、《保护文学和艺术作品伯尔尼公约》、《商标国际注册马德里协定》等。这有助使专利权人和工业品外观设计权利人的利益得到很好保护，同时将商标保护延伸到非传统领域，例如从视觉感知符号延伸至声音等非传统标志。

RCEP协定致力于促进成员国之间电子商务的发展，大力推进区域内合作，通过数字化手段帮助中小企业克服重重困难。通过电子认证、电子签名等技术手段推动区域内贸易

发展，创建网上消费保护协议、网上个人信息保护协议、网络安全协议、通过电子方式跨境传输信息协议等，旨在为区内电子商务发展创造一个有利的环境。这些措施通过隐私保护和技术保证等手段，将有力促进网签合同、电子支付授权和完成在线交易，为企业进入RCEP大市场创造了更多的机遇。此外，原产地规则还规定，如果进口货物的海关价值不超过200美元¹⁷，则进口方无需提供原产地证明亦可申请优惠关税待遇。这就为从事小单生意的电子商务商家、包括区域内从事跨境电子商务的零售企业提供了更大的便利。

这就为从事小单生意的电子商务商家、包括区域内从事跨境电子商务的零售企业提供了更大的便利。

”

17. 须符合有关前提条件，包括进口行为不属于为规避进口方关于优惠关税待遇申报之法律法规责任而进行或计划进行的一系列进口活动。

5. 扩大区域经济合作

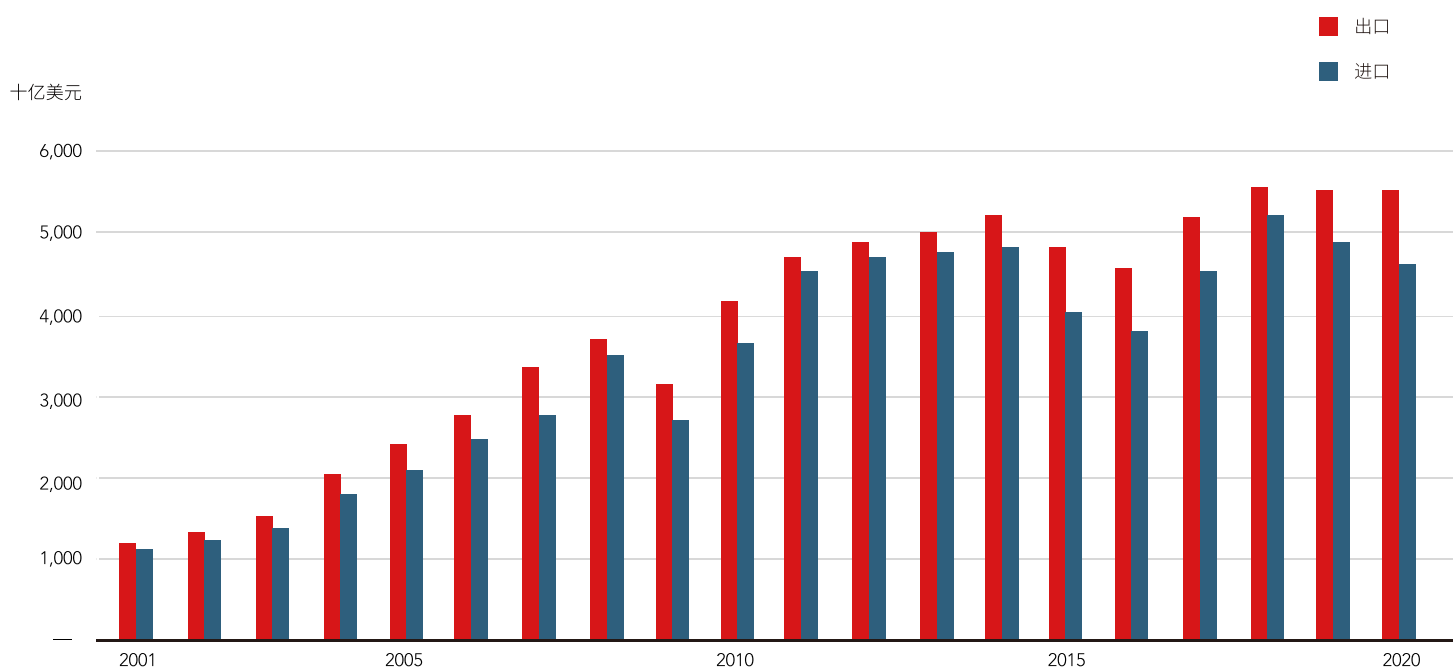
随着RCEP协定可能最早于2022年1月开始实施,这些地区贸易参与者的贸易活动有望实现进一步增长。

RCEP的贸易便利化措施必将会推动区域内15个成员国之间的经贸合作,这些成员国本身就是亚洲和大洋洲的贸易大国。

2020年,15个成员国的出口和进口总额分别约为5.5万亿美元和4.7万亿美元,占两大洲贸易总和的70%左右。如果再加上RCEP以外的个别区域贸易,包括区内重要的转口贸易中心香港,以及印度和台湾,共计可占两

大洲贸易总额的85%以上¹⁸。随着RCEP协定可能最早于2022年1月开始实施,这些地区贸易参与者的贸易活动有望实现进一步增长。

图5: RCEP 15个成员国进出口贸易总额



备注:没有缅甸和老挝在2001-2009年期间的数据。

数据来源:国际贸易中心(世贸组织和联合国的联合机构)

18. 2020年,香港、印度、台湾的贸易额分别占亚洲和大洋洲贸易总额的7.5%、4.9%、4.4%。

在过去20年时间里, 随着出口导向型生产活动的蓬勃兴起, 大多数亚洲国家的贸易活动发展迅猛。

在过去20年时间里, 随着出口导向型生产活动的蓬勃兴起, 大多数亚洲国家的贸易活动发展迅猛。无疑, 中国内地已成为RCEP成员国中最大的出口国和最大的进口目的地。2020年, 中国的出口、进口分别占RCEP出口、进口总额的47%和44%, 而在中国内地刚刚加入WTO时的2001年, 中国进出口均占RCEP进出口总额的21%。尽管中国内地的外贸表现十分抢眼, 但需要指出的是, 东盟所占比重只略有下降(包括其进口和出口, 在此期间, 其中新加坡、泰国、马来西亚、印度尼西亚和越南贸易价值增长强劲), 这是因为全球生产和采购活动转移大趋势惠及到东盟制造业国家。韩国亦有较好表现,

该国高附加值电子产品和汽车产品生产地位不可撼动, 大大促进了韩国产品出口以及大量中间产品和生产材料的进口。然而, 日本的情况则有所不同, 由于该国工业生产转移至低成本地区, 同一时期其出口比重从32%下降到12%, 进口比重则从2001年的30%下降到2020年的14%。澳大利亚在全球制造业持续走强的背景下, 其出口受到区域内各国对原材料和初级产品强劲的需求而得到大幅拉升。新西兰在此期间保持了稳定增长, 但其在区域贸易中所占比重仍然受到其他成员国贸易扩张的挤压。

RCEP将对亚太地区产生重大影响, 将会加强经济一体化, 推进自由贸易和经济增长。¹⁹

”

19. PwC报告《RCEP: What it means for international trade》, 2020年11月

图6: RCEP成员国出口情况

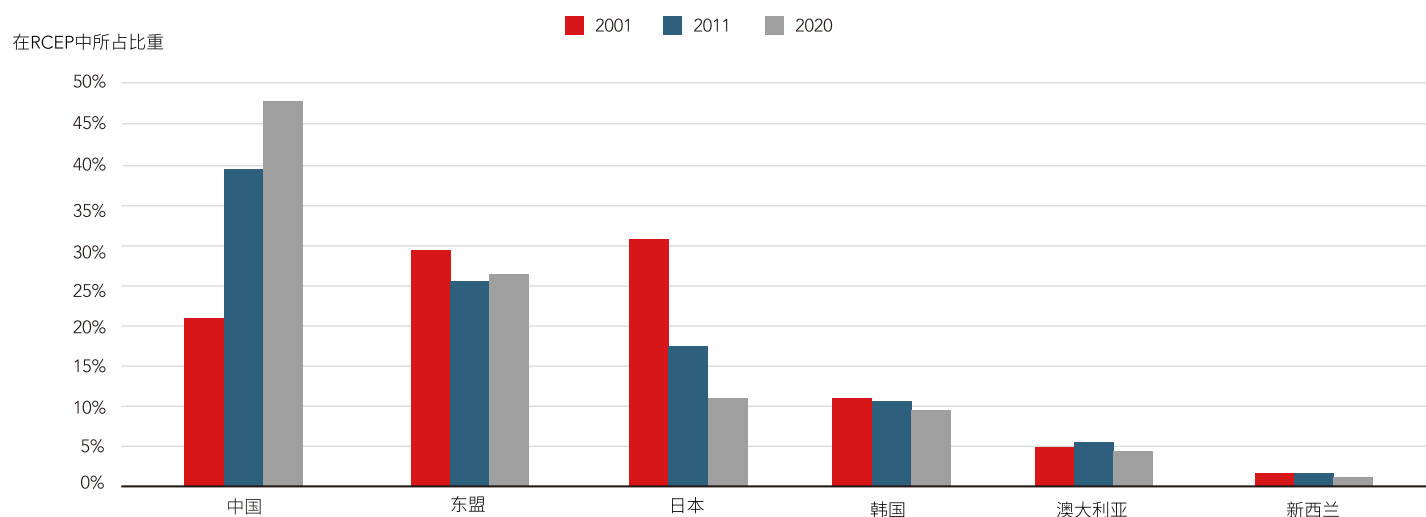
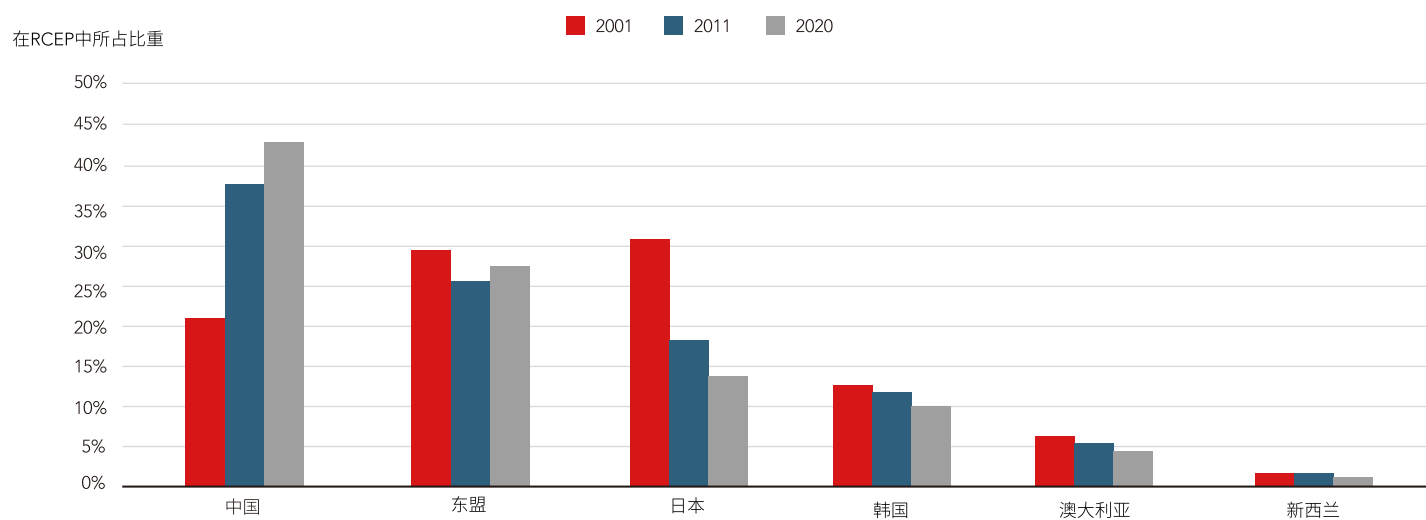


图7: RCEP成员国进口情况



备注:没有缅甸和老挝在2001-2009年期间的数据。

数据来源:国际贸易中心(世贸组织和联合国的联合机构)

RCEP消除了贸易壁垒，必然刺激成员国之间的贸易蓬勃发展。

5.1 区域内贸易激增

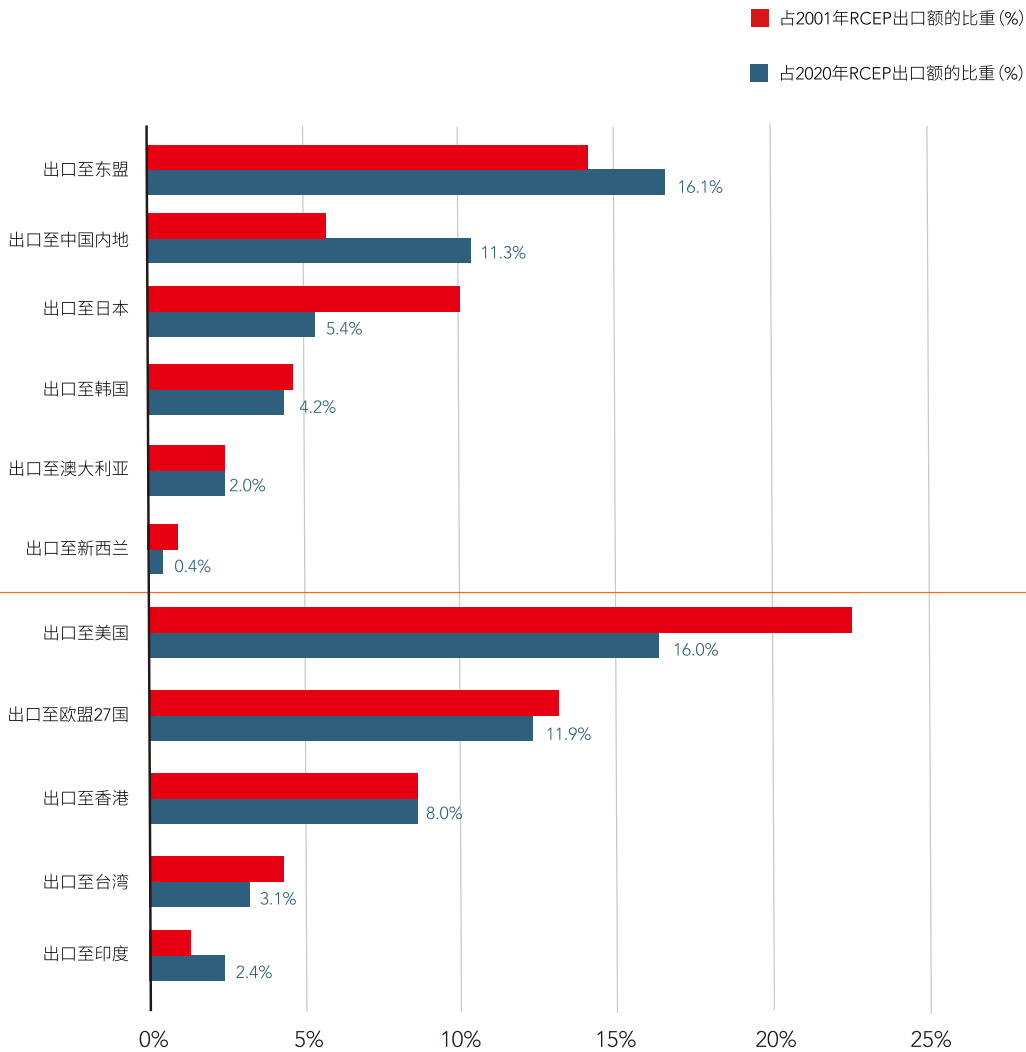
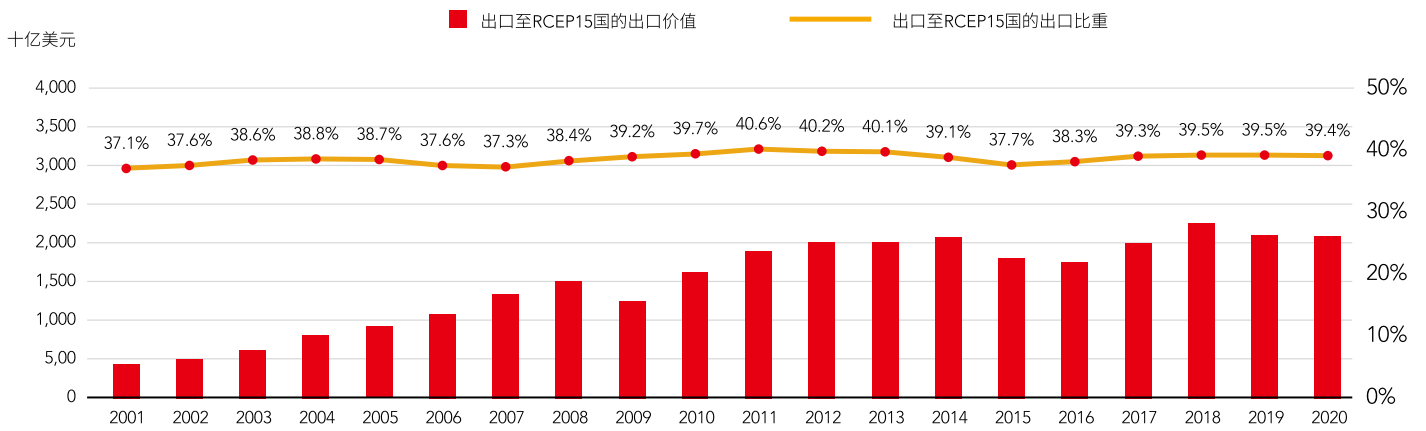
RCEP消除了贸易壁垒，必然会刺激成员国之间的贸易蓬勃发展。这是因为在最近20年时间里，RCEP成员国贸易发展的一个显著特点，就是亚洲地区内贸易显著增加。这不仅仅因为出口导向型生产的快速发展，也是因为亚洲在工业各领域的分工越来越细致。因此，无论本土企业还是外资企业，无不从亚太区域视角努力组织生产活动。这一生产区域化发展趋势，必将随着RCEP相关政策的落地在中期内得到进一步增强。在RCEP贸易与相应投资便利化措施的激励下，区内企业必然会积极携手供应链上的合作伙伴，投资并扩大区内各生产基地的产能，同时重新布局在亚洲以及世界其他地区的采购网络。在广阔的RCEP自贸区内，企业可以不断优化经营策略，利用本地优势降低生产成本，同时提升运营效率，实现长期发展目标。毫无疑问，企业需要在区内不同的生产基地之间往来转移大量的生产材料和工业半成品，正是这种内在需求，促进了区域内的贸易蓬勃发展。随着RCEP相关政策的落地，各成员国在区内关系必将进一步增强。

2020年，总价值高达21,650亿美元、近40%从RCEP各成员国出口的货物目的地为成员国自己的市场，比2001年的37.1%有所上升（2001年地区内出口价值为4,740亿美元）。无疑，东盟和中国内地成为区域内出口贸易的重要目的地，2020年两地分别吸纳了16.1%和11.3%的RCEP总出口，高于2001年水平的14.4%和5.5%。这和日本的情况形成了鲜明对比，同一时期，日本吸纳RCEP出口的比重从10.1%下降到了5.4%。

在此期间，RCEP成员国对美国 and 欧盟市场的出口额有所增加，但比重略有下降，截止到2020年，对上述两地的出口分别占16.0%和11.9%。这主要是因为亚洲地区很多工业领域的上下游企业供应链关系变得更加紧密，区域内贸易活动的飞速发展，导致RCEP国家对美国、欧盟以及地区外其他终端用户市场的出口比重不断下滑。RCEP成员国对作为转口贸易枢纽香港的出口，则保持了稳定态势，对台湾的出口比重略有下降。相比之下，对印度出口的比重明显上升，这是因为近几年印度的制造业生产很大程度依赖进口原材料支撑其发展。

从进口采购的角度看，区域内供应链的相互依存关系日益明显。2020年，RCEP成员国一半以上的进口（价值24,200亿美元）来自“RCEP供应商”，较2001年45.8%的进口水平（价值5,260亿美元）有所上升。同样，东盟和中国内地依然是区域内进口的主要来源地。尤其是中国内地，已经成为最大的进口来源地，来自中国内地的进口比重已从2001年的9.3%显著增至2020年的16.9%。东盟是RCEP成员国的第二大进口来源地，同一时期来自东盟的进口比重从15.6%升至16.4%。2020年，来自日本的进口比重下降至7.1%，韩国的比重则微升至6.5%。2001-2020年间，来自美国的进口比重从15.2%锐减至8.2%，这主要是因为美国的生产企业大规模转移至亚洲和其他低成本地区所致。相比之下，2020年来自欧盟的进口比重则略微下降至11.0%，这是因为在过去20年间，欧盟依然是RCEP各成员国机械设备等工业产品的主要供应商。

图8: RCEP出口的主要目的市场

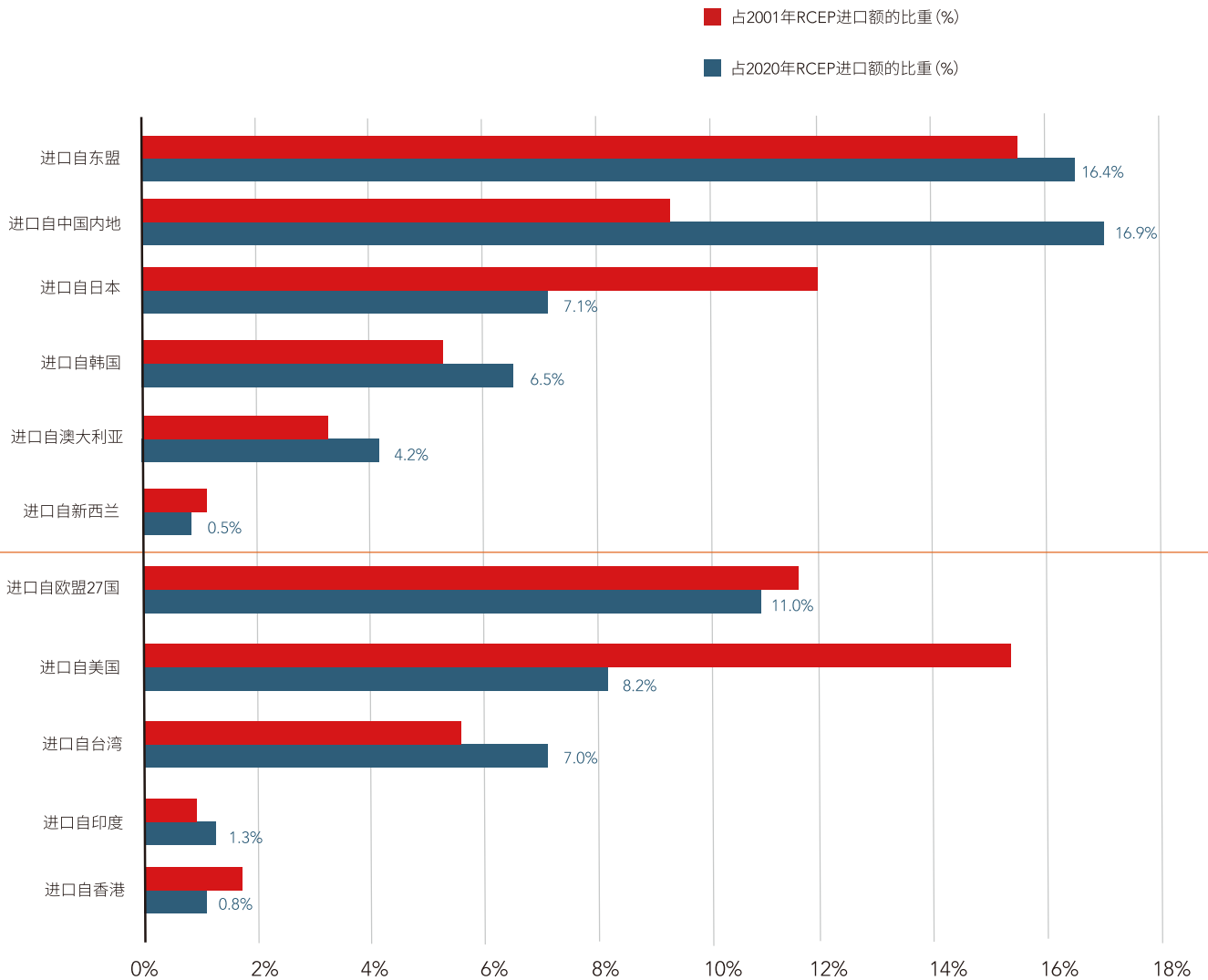
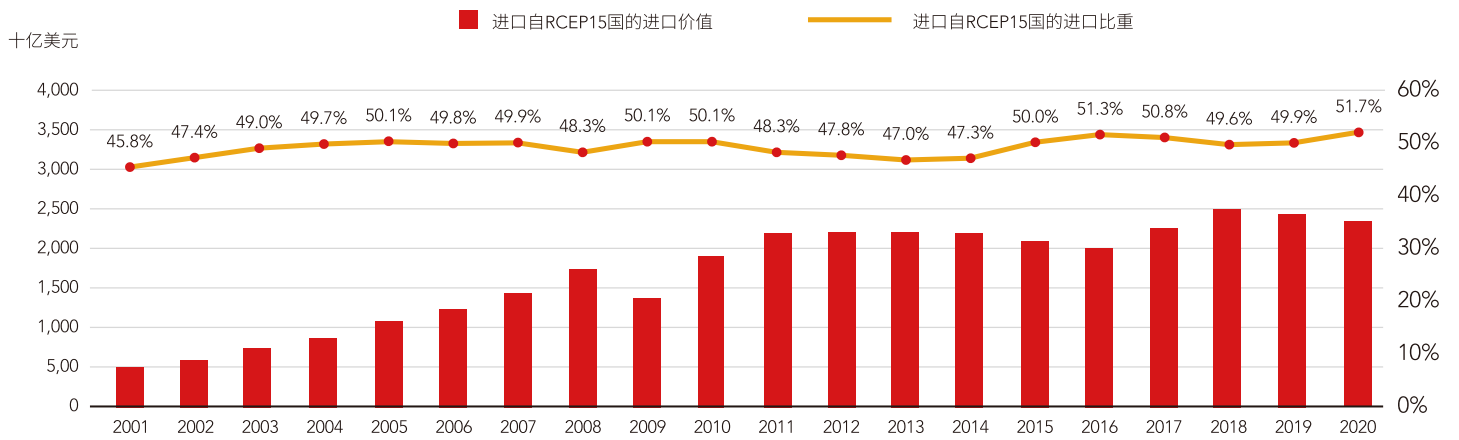


备注:没有缅甸和老挝在2001-2009年期间的数据。

只包括目前27个欧盟成员国的数据,不包括英国的数据。

数据来源:国际贸易中心(世贸组织和联合国的联合机构)

图9: RCEP成员国进口的主要来源地



备注:没有缅甸和老挝在2001-2009年期间的数据。

只包括目前27个欧盟成员国的数据,不包括英国的数据。

数据来源:国际贸易中心(世贸组织和联合国的联合机构)

5.2 区域供应链日趋成熟

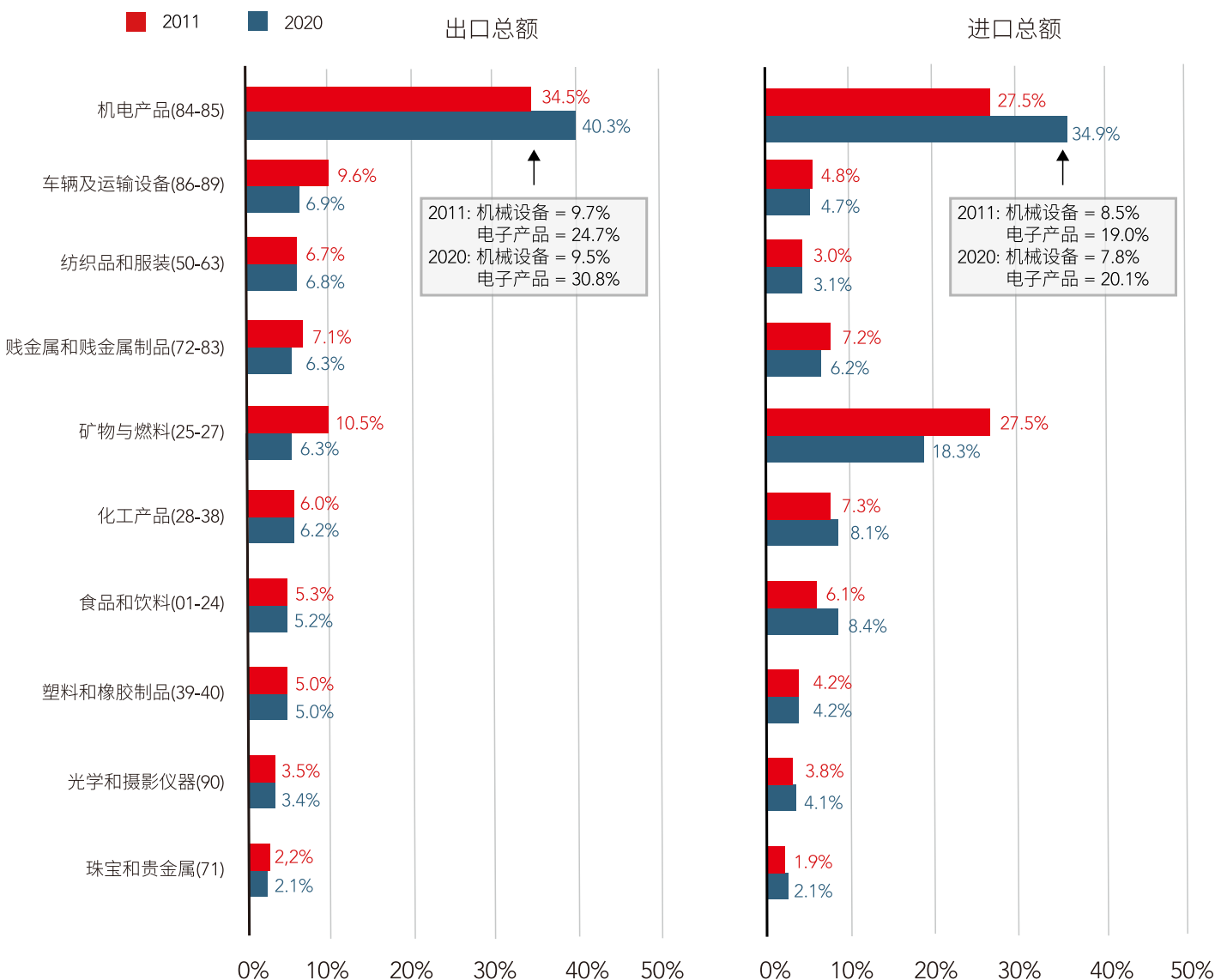
中国内地以及RCEP其他一些发达经济体,如日本、韩国、新加坡、澳大利亚,已经建立起成熟的工业生产体系。虽然一些东盟国家只有相对基础的工业体系,但大多数国家都具有劳动力丰富和生产成本低廉的比较优势。特别是,成本低廉的东盟国家适合发展劳动密集型生产。当然,有些东盟国家也能够生产对技术和资本投入要求较高的工业产品。

整个亚洲的工业基地已进行了重新布局,充分发挥各自的比较优势,参与到上下游不同的制造运营环节中,同时加强了与区内外商投资贸易伙伴的商贸合作。区域内贸易的飞速发展,体现了亚洲各生产基地之间逐渐形成的供应链关系日益紧密。

凭借着区域内贸易的飞速发展,区内供应链上的上下游企业已开始更为细致的专业分工。各类原材料、零部件、中间产品就是

这样生产出来的,同时也从国外进口某些原材料和关键零部件,在亚洲进行各种成品组装生产。然后,再将这些最终产品出口到欧盟、美国以及世界其他地区的消费品和终端产品市场。在RCEP开始实施后,亚洲将继续成为全球生产和采购中心。同时,随着RCEP成员国向其他市场出口不断增加,这反过来也会促进各成员国之间供应链的可持续发展,从而进一步推动区域贸易一体化进程。

图10: RCEP主要贸易产品类别



备注:括号内数字为HS商品代码。

数据来源:国际贸易中心(世贸组织和联合国的联合机构)

RCEP成员国贸易的一半以上产品属于初级产品或中间产品。

对RCEP成员国来说，机电产品是最大的贸易类别，在2020年分别占RCEP出口总额的40.3%和进口总额的34.9%。这其中包括大量用于生产的机械、电气和电子零部件，以及用于消费市场的成品。2020年，其他主要贸易物资还包括车辆和运输设备，以及各种原材料、中间产品和其他生产物资，如矿物和燃料、纺织品、贱金属和化学品等。服装和电器等制成品，以及食品和饮料以及珠宝等消费品，在 RCEP 贸易中所占比例较小。总体而言，这些贸易活动呈现出以下特点：

- RCEP成员国贸易的一半以上产品属于初级产品或中间产品，包括工业生产用的原材料和零部件。
- RCEP成员国生产的初级产品和工业产品大都运往区内的生产基地，从而推动了区域内各成员国之间的贸易发展。
- 各成员国生产的电气/电子终端产品、服装和其他消费品主要出口到亚洲以外的消费市场，包括欧盟和美国。



5.3 工业市场机遇蓬勃兴起

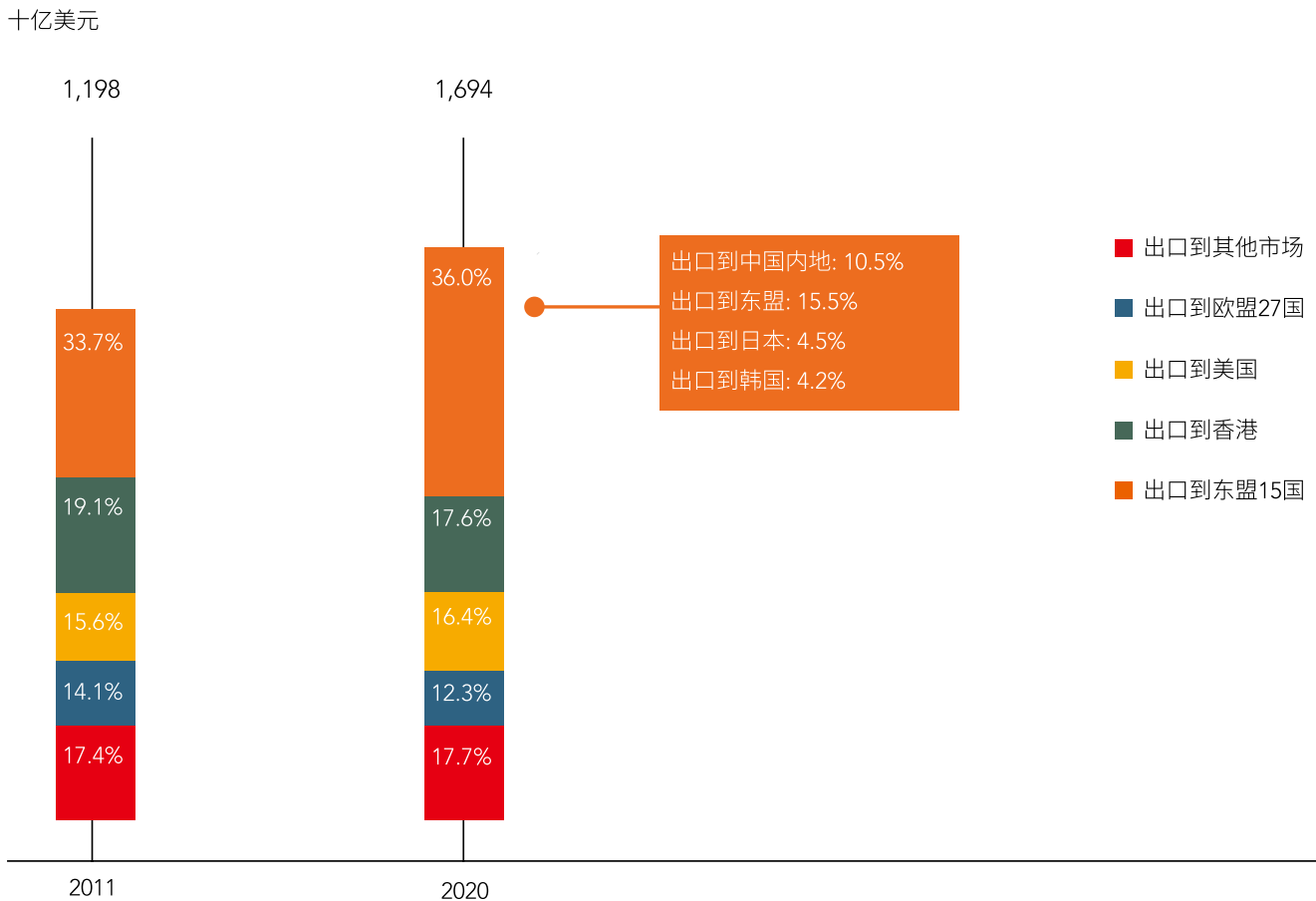
随着区域供应链日趋成熟，生产材料将在无障碍环境下更加自由地在不同生产基地之间流转。生产材料、尤其是原材料和中间产品，将更频繁地进行交易，以满足供应链上的生产需求。

值得注意的是，电子产品（包括某些电器）是大多数亚洲国家和RCEP成员国最大的单一贸易品类，占2020年RCEP贸易总额的29.1%（具体而言，占RCEP出口额的30.8%，占进口额的27.1%）²⁰。2011年-2020年，RCEP各成员国电子产品出口价值从11,980亿美元跃

升至16,940亿美元，年均名义增长率为3.9%。其中，中国内地到目前为止是全球最大的电子产品制造中心，其电子产品出口占2020年RCEP电子产品出口总量的53.8%。RCEP成员国中的发达经济体，如日本、韩国以及东盟的新加坡，都是全球高端半导体及其他关键零部件的重要来源地（分别占6.2%、10.2%和8.5%）。近几年，东盟国家中的越南逐渐成长为某些电子产品的出口大国（占9.7%），这主要得益于外国投资者在该国迅速扩大了手机及相关设备的组装生产。

当然，此类电子产品出口的最大份额（36.0%）仍属于RCEP成员国，即东盟国家和中国内地仍是2020年两大出口目的市场。香港作为区内主要的电子产品分销枢纽，接收了17.6%的此类产品出口。这也符合电子产品是香港主要出口类项这一实际情况，约占香港出口总额的三分之二，其中大部分是向区内制造基地出口用于组装生产的零部件。RCEP电子产品出口的目的市场还包括美国和欧盟，2020年这两个地区分别吸纳了16.4%和12.3%的RCEP电子产品出口。

图11: RCEP电子产品主要出口目的市场



备注：电子产品（包括某些电器产品）的贸易数字为估计值。
只包括目前27个欧盟成员国的数据，不包括英国的数据。
数据来源：国际贸易中心（世贸组织和联合国的联合机构）

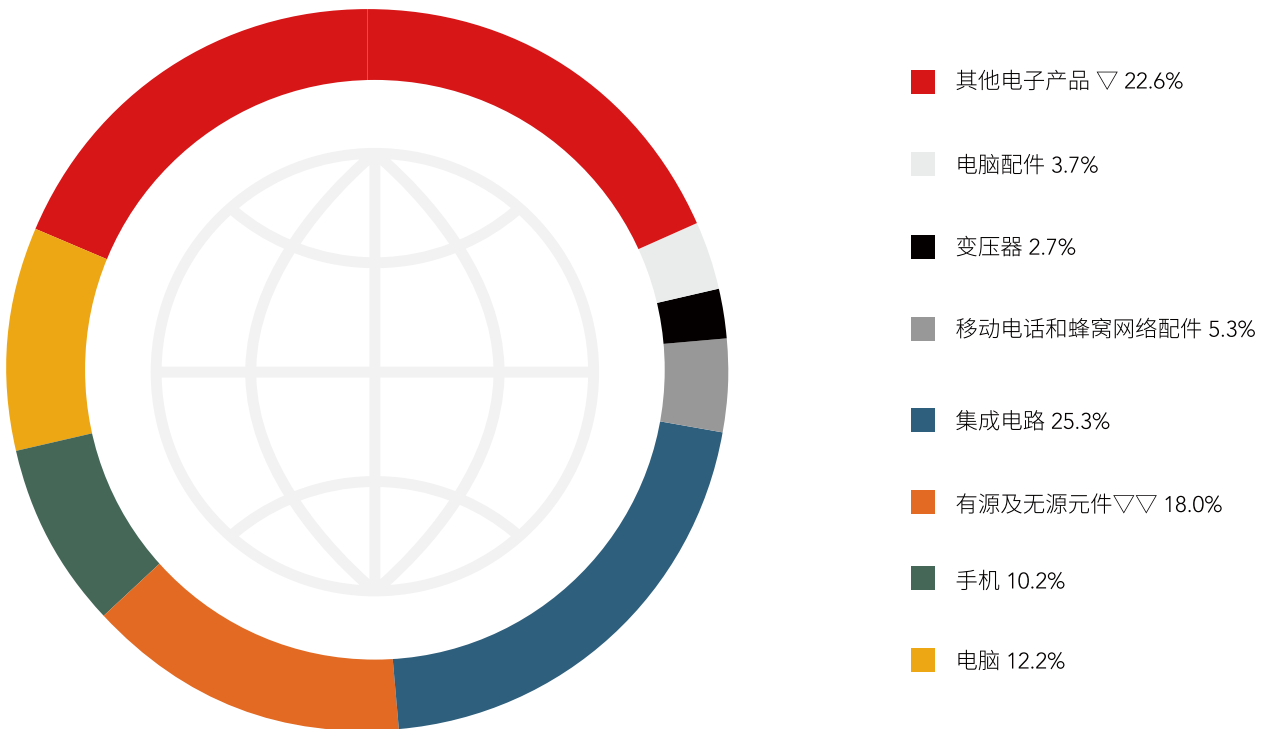
20. 电子产品（包括某些电器产品）的贸易数字为估计值。

随着区域供应链日趋成熟，生产材料将在无障碍环境下更加自由地在不同生产基地之间流转。

有趣的是，RCEP电子产品出口中包含大量电子产品零部件和半成品。其中，来自日本、韩国等发达经济体的集成电路是交易最频繁的品类，占2020年此类电子产品出口的25.3%。2020年，其他主要出口品类还包括各类有源及无源元件（18.0%，不包括集成电路）、移动电话和蜂窝网络配件（5.3%）、电脑配件（3.7%）、变压器（2.7%）。所有这些零部件和其他中间产品约占RCEP电子产品出口

总额的55%，而且大多出口到其他RCEP成员国进行深加工和/或组装生产。其他的出口产品还包括各类制成品，比如手机、电脑、视听娱乐产品和其它消费类电子产品。这类制成品主要销往地区外的消费市场，比如美国和欧盟成员国，这两个地区吸纳了RCEP出口的大部分电子制成品。

图12: RCEP出口电子产品的主要类别



▽ 因为HS系统分类关系，此类别包含某些消费类电子产品、电器、中间产品/零部件和一些电气设备。

▽▽ 不含集成电路

备注：2020数字为香港贸发局研究部估计。

数据来源：国际贸易中心（世贸组织和联合国的联合机构）

6. 专家观点:对区域供应链和专业服务带来的影响

粤港澳大湾区的产品制造商和服务供应商可充分利用RCEP带来的机遇,不断拓展其供应链,或积极开拓新市场。依托RCEP协定,企业可充分利用低成本劳动力资源,同时进入迅速发展的消费市场。

今天,众多大湾区企业正摩拳擦掌,积极准备着借助RCEP有关促进贸易便利化措施的东风,大显身手。调研中,为本报告提供洞见的大湾区企业均表示,RCEP机遇多多,但须周密部署。

例如,珠宝零售企业周大福(Chow Tai Fook)正将其零售网络扩展至更多的RCEP成员国,但在选择当地合作伙伴时却非常谨慎。同样,白色家电制造企业海尔集团也在至少四个RCEP成员国中建立了生产基地。同时,香港电子业商会(The Hong Kong Electronics Industry Association)亦表示,大湾区结合RCEP带来的商机,一定会为商会成员带来业务发展机会。而其他领域的企业,比如服装供应商晶苑国际集团有限公司(Crystal International Group Limited)和软件即服务(SaaS)供应商汇联易公司(Helios)也都在密切关注RCEP商机,试图在亚太地区和全球范围内拓展其商业版图。

与其他行业的企业一样,专业服务供应商也在重新定位,以便从促进贸易便利化和经济一体化的RCEP协定中分得一杯羹。对于该领域的企业来说,若能有效连结大湾区与RCEP的优势,将可为他们的业务带来重大商机。

提供信托、企业和基金管理服务的富信集团(Intertrust)认为,RCEP会产生“溢出效应”,这将使专业服务供应商从中受益。提供审计、税务和咨询服务的香港罗申美会计师事务所(RSM Hong Kong)表示,香港服务供应商仍将是连接中国内地企业与世界其他地区的超级桥梁。ACCA香港分会也认为,亚太地区拥有庞大的人才库,这些专业人才有着过人的技术能力、数字能力以及其他软技能,可以帮助企业发展业务,同时管理好在发掘RCEP商机过程中伴生的风险。

通过形成更强的跨区域价值链,RCEP还将鼓励公司把焦点转向亚洲贸易和区域间贸易。²¹

”

21. PwC报告《RCEP: What it means for international trade》,2020年11月





6.1 RCEP促进人才流动, 营造发展空间和商贸机遇



专访周大福财务及资讯执行董事郑炳熙 (Hamilton Cheng)

周大福是香港著名的珠宝零售商。截止2021年3月31日,其业务足迹遍及RCEP自贸区15个成员国中的10个。周大福财务及资讯执行董事郑炳熙先生表示,其珠宝生意在中国内地取得了巨大成功,在此基础上再加上RCEP在降低关税和补充劳动力来源方面带来的新利好,周大福集团现正计划将零售网络扩展至RCEP其余成员国。

对周大福来说,RCEP孕育着巨大商机。例如,印度尼西亚有着大量年轻的族裔人口,他们的消费增长非常强劲。在生产方面,泰国与美国签署了降低出口关税的贸易协定,使其成为工业投资的理想之地。越南的制造业和加工业发展也异常迅猛。

此外,周大福还被这些国家丰富的劳动力资源所吸引。由于中国内地逐步转向发展知识型经济,要想招聘到低成本的熟练技术工人已变得困难重重。

郑炳熙指出:“珠宝制造行业需要非常娴熟的劳动力来生产精美华丽的珠宝。这在短时间内还无法为自动化所取代。”

RCEP有望促进熟练劳动力和管理人才在区域内自由流动,从而帮助企业解决人才短缺问题。

郑炳熙进一步指出,“同时,我们也可以把我们的技术和专业知识传播给RCEP成员国,帮助它们发展当地的珠宝制造业。”

越南和印度尼西亚因其蓬勃发展的加工业和低廉的劳动力成本,有望成为周大福建立海外制造和加工基地的首选。新加坡和马来西亚则有可能成为周大福的区域服务中心。这样的布局有助公司人力资源管理变得更加灵活高效,最终降低生产成本。

关税则是周大福关注的另一个问题。郑炳熙表示,珠宝行业的利润空间并不高,部分是因为原材料价格高企。特别是美国对中国制造产品施加关税以来,像周大福这样的珠宝商不得不面对成本大幅上升的问题。

而RCEP的相关便利化措施,有助周大福采取更加灵活变通的方法,将一些制造和加工活动转移至其他东盟国家,充分利用东盟国家现有的贸易协定,特别是与美国签署的贸易协定,分享其贸易优惠待遇。

此外,郑炳熙还表示,RCEP框架下的关税协定还能促进跨境电子商务的发展。

在RCEP其他成员国复制中国的成功模式

目前,周大福在中国内地拥有约4,452家门店,主要通过实施双管齐下的战略和特许经营模式,帮助其打入中国内地市场。

受到中国内地成功营销的鼓舞,周大福准备在RCEP其他成员国进一步扩张业务。到目前为止,周大福已经在RCEP其他成员国开设了20家门店。

郑炳熙解释说:“所谓特许经营模式,是指我们在当地寻找业务合作伙伴,他们了解本地市场,也能管理好本地的加盟商。”

在中国内地,周大福的区域合作伙伴负责业务发展以及三四线城市的业务推广。在选择经营地点、提高品牌知名度、培训加盟商方面,他们协助公司制定战略规划。

不过,要把这种商业模式复制到RCEP其他成员国尚存在一定难度。郑炳熙指出,周大福将需要三个方面的支持:

第一个是关于本地市场的信息支持。郑炳熙指出,周大福集团愿意与了解当地市场情况、文化和业务生态系统的本地企业开展长期合作。事实上,他们也正在跟有着共同发展理念、愿意携手共创辉煌的本地企业积极进行着合作。

郑炳熙说:“第二个是服务支持,即当我们在海外开展业务时,本地专业服务供应商能给我们提供当地税收、法务、企业事务方面的支持。”

接着他说:“第三个是金融支持,即希望当地金融机构清楚我们的业务需求,并在不违反当地法律法规和相关监管要求的前提下,为我们提供定制化的金融服务。”

RCEP的相关便利化措施, 有助该公司充分利用东盟国家现有的贸易协定, 将一些制造和加工活动转移至其他东盟国家。

”



6.2 RCEP促进经济、产业、供应链大融合



专访海尔集团财务共享服务中心副总经理孙蕾

RCEP将在促进区域经济一体化方面发挥重要作用。这是海尔集团财务共享服务中心副总经理孙蕾的观点,她认为,东南亚地区强劲的经济增长态势,正在为许多积极寻求海外扩张的中国企业创造机遇。

孙蕾指出,“未来,无论是货物贸易、服务贸易,或是投资,都将迎来更多机遇。RCEP将有力刺激家电产品的出口和贸易。RCEP关于贸易自由化以及商品关税优惠等措施必将推动区域贸易的发展。”

海尔集团成立于中国青岛,主要生产白色家电。该公司在印度尼西亚首都雅加达投资建立了第一家海外工厂,之后开始进军马来西亚、泰国、越南、以及印度尼西亚其他地区。2011年,公司通过并购方式进入日本和新西兰。多年来,海尔集团一直深耕于RCEP国家。

长期以来,海尔集团一直都将东南亚地区视为一个重要的家电市场。该地区拥有6亿多人口,尽管城市化水平相对较低,但强劲的经济增长推高了人们对家电设备的需求。据孙蕾预测,东南亚市场将为海尔集团带来巨大盈利空间。她指出:“从2018至2023年间,东南亚主要家电和小家电零售额复合增长率预计将分别达到8.4%和7.9%,远高于中国和世界的平均水平。”

目前,中国与RCEP成员国之间的贸易额约占中国外贸总额的三分之一。孙蕾认为,双方间的贸易额在此基础上还会继续提升,且中国家电制造企业将处于有利地位,有望抢占更大的RCEP市场份额。在提到中国制造企业将采取的下一步举措时,孙蕾指出:“我们将密切关注RCEP框架下有关贸易、电子商务、采购以及物联网方面的新规则。”

走向世界

孙蕾坚信，RCEP一定会促进家电行业及其供应链的一体化进程，而这一趋势与海尔的海外拓展战略不谋而合。海尔集团一直秉承着“打造本土化品牌、坚持本土化制造和本土化营销”的经营理念。

本着这一原则，海尔集团多年来先后收购了日本佳丽宝旗下化妆品品牌AQUA、新西兰的斐雪派克 (Fisher & Paykel)、意大利的卡萨帝 (Casarte)、美国的通用家电 (GE Appliances) 等多个国家的企业，将自有品牌与其它品牌合而为一。然而，这一战略也面临着一大挑战，即如何实现文化融合。为此，海尔集团创建了一种新的组织模式，将员工同用户需求结合起来。

这就意味着，每个员工不必对自己的主管上司负责，只需对用户直接负责。为满足客户需求，从不同部门抽调人员组建项目团队。这是一种通过赋予员工自由度而为企业创造价值的组织模式，海尔集团继而把这一模式推广到海外新建企业中，取得了巨大成功。

孙蕾指出，国外的政治稳定性、税收政策、金融服务是集团寻求海外扩张时考虑最多的因素。海尔集团经常

考虑的另外一个因素则是，如何实现设计、制造、营销、管理本土化。

当谈到海尔集团寻求海外扩张的历程时，孙蕾说道：“虽然在海外扩张时，我们主要通过第三方机构了解并实施税收、审计、财务等相关政策，但我们自己也在苦练内功，主动加强对当地政策的了解，优化海外办事机构的企业资源规划，提供多语言财务支持，并采用先进技术提高工作效率。”

虽然香港与海尔集团在青岛的总部遥遥相望，但香港在海尔海外扩张过程中发挥了重要作用。2017年，海尔集团通过香港资本市场成功融资8亿港元，为其海外扩张计划提供了重要的资金支持。

在谈到香港协助内地企业“走出去”过程中所扮演的角色时，孙蕾指出：“香港可以充分利用其资本市场的特殊优势。香港拥有国际金融中心的特殊地位，有着丰富的资本来源。香港的市场基础设施非常坚实，是理想的融资之地。在这里，企业上市审批周期短，效率高；发行机制和上市条件灵活多样；融资渠道多，再融资非常便利。”

香港可以充分利用其资本市场的特殊优势。香港的市场基础设施非常坚实，是理想的融资之地。

”



6.3 大湾区加RCEP, 预示着供应链延伸以及电子行业市场规模扩大



专访香港电子业商会行政总裁卫绍邦 (Basil Wai)

香港电子业商会 (HKEIA) 行政总裁卫绍邦指出, 供应链管理一直都是电子产品制造商面临的巨大挑战。而像大湾区这样的国家重大规划以及像RCEP这样的区域协定, 可以帮助HKEIA等组织的会员企业拓宽市场, 延伸供应链。

卫绍邦表示:“电子产业的供应链覆盖面很广, 从电子元件制造、组装、技术, 一直到产品出口和销售, 涉及很多地区。这是一个覆盖面很广的供应链网络。”

最新暴发的新冠疫情打乱了原有供应链。卫绍邦认为, 虽然某些行业尚能勉强维持, 但必须寻找一个更大的市场来分散风险, 这才是长久之计。特别是在当前欧美市场发生巨大变化之际, 更是如此。

卫绍邦说:“我们看到一些会员企业去往越南、泰国、马来西亚和印度尼西亚寻求发展。其中, 大部分会员企业去越南建厂, 去印度尼西亚是因为那里人口多、市场大。”

此外, 美国政府对中国制造商品施加301关税条款, 也迫使一些制造企业迁往东南亚地区。很多香港企业也因此东南亚国家设立了分支机构。

卫绍邦指出, RCEP成员组成要比其他区域合作伙伴机制更加平衡, 因为它也包括了像澳大利亚和新西兰这样的

发达经济体。特别是澳大利亚, HKEIA会员企业一直将之视为理想的市场, 因为那里有数量庞大的华人群体, 而且也有股票上市的机会。

香港是一个可提供多语言专业服务的国际中心

针对香港市场规模较小的问题, 卫绍邦表示:“我们都清楚, 大湾区和RCEP国家才是我们的目标市场。我们只是需要弄清楚香港可以扮演什么样的角色。”

其中一个潜在角色是, 提供与知识产权相关的专业服务。产业利益相关方可以与律师或会计师等专业服务供应商进行深度合作, 从而获得专业见解。例如, 一些国际事务所已经在香港设立了办事处, 旨在为寻求海外经营或海外扩张的企业提供专业服务。

卫绍邦解释说:我们寻求熟悉当地市场的专业人士的宝贵意见。”接着他举例说明, 在香港, 美国律师为HKEIA会员企业提供关税方面咨询的情况并不罕见; 越南律师移居香港, 为有意在东南亚国家开展业务的客户提供服务, 也不算什么新鲜事。

卫绍邦继续说道:“轻松获得专业咨询正是香港最大的优势。”大多数香港专业人士都精通粤语、普通话和英文三种语言, 可以毫无交流障碍地为来自不同地区的企业提供专业服务。

合作汇聚成合力

随着再工业化趋势的继续推进,香港正在成为从事小批量生产、研发、信息技术、产品注册、专利申请、质量检测、金融服务、专业咨询等各类企业的聚集地。而这些领域的服务都需要诚信和声誉。

从长远看,随着中国内地制造企业大规模进军东盟国家市场,卫绍邦建议香港的企业应加强与中国内地的合作伙伴合作,充分利用大湾区优势,通过香港的专业服务,共同发掘RCEP商机。

最后他说:“利用双方优势推动制造业进一步发展,可以给双方带来长久利好。”

RCEP成员组成要比其他区域合作伙伴机制更加平衡,因为它也包括了像澳大利亚和新西兰这样的发达经济体。

”



6.4 大湾区制造企业可以依托RCEP在东盟国家寻找发展机遇



专访晶苑国际集团有限公司首席财务官李伟君 (Andy Li)

晶苑国际集团有限公司是一家服务于全球品牌的香港服装供应商。对于像晶苑国际这类传统制造商来说，现在的商机正在由中国内地逐步转向东南亚。在RCEP框架下，东盟各国廉价的劳动力以及RCEP成员国之间统一关税制度的潜力，必将给服装制造企业带来新的发展机遇。

调研中，晶苑国际首席财务官李伟君指出，“在过去10年里，我们的生产活动逐渐从大湾区转移到其他亚洲国家。我们过去在广东东莞和中山设厂，在中国内地的用工数量曾一度达到数万人，但随着中国内地生产成本不断攀升，我们现在开始逐渐转向东南亚寻求发展。”

但李伟君也承认，他们曾一度担心东盟国家的政治环境和文化环境。他进一步解释说，缅甸缺乏政治稳定性，泰国不具备大规模服装生产的完整供应链，而印度尼西亚过去的反华历史也让一些投资者望而却步。

对东盟国家几经摸索之后，晶苑国际决定在越南投资设厂，并在当地雇用了4万多名工人。

李伟君解释说：“相比其他东盟国家，我们眼中的越南政治稳定，基础设施完备，发展前景广阔。此外，目前越南的情形像极了15年前的中国内地，这让香港投资者有一种似曾相识的感觉。此外，越南本身也在积极改善物流、电力供应、高速公路等方面的基础设施建设，从而赋予了它

优于其他国家的竞争优势。”这些都吸引各行各业的企业越来越多地迁往越南。

此外，晶苑国际集团还在孟加拉和柬埔寨投资设厂。

然而，李伟君也表示，虽然晶苑国际看中了这些国家劳动力成本低以及劳动力供给充裕这些优点，但管理人才缺乏仍是个不小的瓶颈。

服装制造企业在选择海外投资建厂地点时，需要考虑的另外一个因素是关税问题。而在RCEP框架内，极有希望达成较低的关税税率，从而有助于货物自由流动以及工厂搬迁。

对此，李伟君指出：“关税协定对我们而言就意味着商机。RCEP是一个区域协定，所以我们预计一定会在成员国之间达成统一的关税税率。”

事实上，RCEP达成之际，正是服装行业自身面临困难之时，这些困难包括人才短缺、供应链整合加剧、小企业市场机遇减少、生产成本上升等问题。

李伟君说道：“像晶苑国际这样的最大服装出口商都面临着诸多困境，小企业要想去东盟国家开拓市场更是困难重重。现在缺乏帮助小企业寻找更多海外商机的桥梁。”

香港的服务出口中心地位

对于RCEP客户而言，香港一直以其专业的服务著称于世，而这正是东盟国家的薄弱之处。

李伟君说：“如今，香港不再出口传统的货物，而是出口专业服务。”

李伟君接着指出，从务实的角度讲，香港的服务供应商首先需要充分利用香港与大湾区其他地区的紧密联系，然后再考虑东盟国家。通过这么多年与中国内地打交道，李伟君发现，广东的企业过去都是去上海（而非香港）寻找服务供应商。不过现在，香港的服务供应商有机会通过大湾区加强与中国内地的联系纽带。

但李伟君也提醒道，如果不下功夫去了解新市场，“海外扩张”仍将只是纸上谈兵。他说：“对于服务供应商而言，廉价服务并不一定有助于业务发展，因为了解当地市场和法规更为重要。”

他继续指出：“向东盟国家拓展业务并非一时心血来潮。重要的是，要弄清香港能带来哪些机遇。香港想要实现专业服务出口，专业人士必须具备深厚的本地知识和耀眼的专业资历，才能为客户提供优质的服务。显然，香港正利用其区域商贸中心的特殊优势，通过整合来自全球各个渠道的各种服务，来满足客户需求。但是政府也应尽力消除跨境专业标准互认的行政障碍，从而为服务供应商创造更多的市场需求。”

李伟君进一步指出，香港特有的另一个竞争优势是其活跃的金融市场，特别受到来自中国内地的大规模资金的强力支撑。

“所以说，即使香港的服务供应商不主动寻求海外扩张，商机也会自动找上门来。”



6.5 RCEP助力中国科技企业在亚太地区实现扩张



专访汇联易首席执行官张长征 (Nick Zhang)

汇联易是电子金融领域的重要参与者,主要采用软件即服务(SaaS)模式帮助企业实现差旅费报销数字化处理。公司总部位于上海,业务遍及中国和日本,现正瞄准东盟国家,积极寻找新的商机。

亚洲的数字化大潮正在帮助像汇联易这样的金融科技企业捕捉RCEP商机。汇联易为企业提供了一个处理商务旅行费用的数字平台,涵盖支出、报销、成本控制、会计等一站式服务。

汇联易CEO张长征表示:“我们的产品和服务已应用于RCEP成员国很多企业,因为企业都需要管控支出。因此,我们必须深入研究不同国家的财务和税收政策,使我们的产品和服务做到本土化。”

RCEP有望降低货物贸易的关税,同时也会加强数据保护力度,推动数字经济的发展。张长征认为,汇联易必将从这些贸易自由化措施中受益,因为区内的企业都越来越希望获得第三方专业服务支持,助力其在新市场设立法人实体,或者进行跨境并购和投资活动。

中国已发展成为区内的科技大国,中国的企业可以充分利用RCEP,将技术输出给科技水平较落后的邻国。

张长征说:“在RCEP15国中,中国有着最先进的软件技术,比如人工智能应用程序。”接着他进一步指出,中国内地的科技初创企业正在积极开发颠覆性的新型移动应用技术。

他说:“我们的技术领先优势,赋予我们进军RCEP国家的强大信心,疫情之后这些国家的企业必然会强劲增长。”

RCEP市场的本土化战略

日本曾经是汇联易瞄准的第一个海外市场。日本的办公机构大多仍基于纸质开展业务,效率低下,这就为汇联易这样的金融科技初创企业提供了商机。

回想2019年汇联易初涉日本市场的情景,张长征说道:“巨大的文化差异让日本成了我们最艰难的市场,在那里很难建立起客户信任。”

为打破文化壁垒,汇联易采取了本土化策略,从目前来看这一策略已被证明极为成功。首先,该公司在日本当地找到了一个商业合作伙伴,也聘用了日本员工。这帮助汇联易在本地客户中建立起了信任,并利用合作伙伴的市场影响力以及对本地市场的深刻了解,改进了产品,提升了用户体验。此外,汇联易在进入日本市场前,还对目标市场进行了全面调研。

深刻了解当地的监管政策,对于在新市场推出产品和服务的金融科技初创企业来说极为重要。例如,目前数据隐私和数据保护已经成为涉及国家安全的敏感问题。因此,在初涉新市场时,金融科技初创企业离不开专业的服务和咨询。

张长征表示，“我们与安永在财会和审计方面进行了很好的合作，安永为我们提供了不同国家数据合规方面的专业咨询。如果你达不到数据安全合规标准，将无法进入这些市场。”

经过五年时间在中国内地和两年时间在日本的深耕细作，今天，汇联易已在这两个国家站稳了脚跟。

张长征说：“我们想利用在这两个市场积累的宝贵经验，把经营战略复制到RCEP其他成员国，比如越南、新加坡、马来西亚和印度尼西亚。”

香港依旧是企业挂牌上市的热门之地

对于香港在汇联易扩张计划中所扮演的角色，张长征表示，香港拥有成熟活跃的资本市场，特别令人感兴趣。香港也是汇联易寻求海外投资者的重要桥梁。

张长征解释说：“我们一直都在考虑香港。香港股市很懂SaaS，就像香港的外国投资者很了解SaaS一样，但中国内地的投资者对此了解不多，认为SaaS企业只是传统意义上的软件开发者，其实不然。此外，香港的股票发行机制也很开放，所以香港的资本市场一直以来都是我们的重要目标之一。”

香港还可以帮助金融科技初创企业获得专业服务，助力其进行海外扩张。

张长征最后说：“有ACCA和香港贸发局这样的专业机构牵线搭桥，我们能够接触到本地的会计师事务所、审计事务所以及其他专业服务机构。现在，我们仍希望把在日本实施的经营战略复制到其他国家，寻找当地商业合作伙伴建立深度合作。”



6.6 RCEP促进中国及东盟国家之间的贸易发展



专访嘉士伯中国审计总监吴斌(Benny Wu)

嘉士伯中国财务总监吴斌认为,未来RCEP必定会延伸亚太地区的供应链,促进整个地区的商贸发展。吴斌曾在柬埔寨工作了两年多时间,他一方面认为东盟未来将会成为一个重要的增长引擎,但另一方面也提到这些未开发市场上存在着不小的挑战。

在柬埔寨工作期间,吴斌观察到,东盟国家首先考虑从东盟内部国家采购物资。以柬埔寨为例,这是一个缺乏工业基础设施和原材料的东盟国家,主要从越南、泰国、马来西亚和新加坡进口,而很少从中国或日本进口。尽管中日两国可以提供品类齐全、质量更优的商品,但由于高关税原因,两国很难打进东盟国家的市场。

目前,如果企业能够证明原材料进口主要用于出口产品生产,则可以获得关税豁免;否则,如果进口原材料用于本地制造生产和销售,也可能被征收很高的关税。比如,日本朝日啤酒(Asahi)这类高端啤酒进口到柬埔寨,由于关税原因,售价非常高,但如果要在本地生产也不现实。

这是因为酿造业尤其受到物流方面的限制。为解决这类问题,酿造企业往往采用品牌合作的策略,而非直接出

口。吴斌指出,RCEP可能会改变这一切,他说:“未来肯定会有诸多利好。虽然关于关税豁免的额度和期限目前尚不清楚,但中国商品无论是价格还是质量都颇具竞争力,一旦现行的15%-30%关税获得减免或降低,中国对东盟国家的出口必将占据极大优势。”

东盟各国的工业化程度参差不齐,未来中国的工业制成品有望受到东盟各国青睐。对此,吴斌说道:“在价格相同的情况下,市场参与者一定会更加看重质量。这样就增加了进口选择。”

增长引擎

预期东盟国家会成为中国企业下一个增长引擎的人不只吴斌一个人。结合在柬埔寨的所见所闻,吴斌指出:“这里人口快速增长,经济迅猛发展,必将会成为寻求海外扩张的中国企业重点关注的市场。从长远看,这里的进出口贸易一定会增加。”

近期,中国增加了从柬埔寨的农业进口,这表明中国与东南亚的柬埔寨之间双边贸易活动和相互需求日益提升。中国企业因柬埔寨强劲的国内需求,正在积极发掘更多的贸易机会。

吴斌对东盟市场的巨大潜力赞叹不已，特别是老挝、越南、柬埔寨三国潜力巨大。他说：“我们在东盟国家看到了很多商机。比如柬埔寨，这里人口快速增长，虽然购买力仍然很低，但正呈上升之势。尤其过去几年时间里，这里发展迅速。我们绝不能低估柬埔寨的购买力和市场潜力。”

熟悉当地市场

这个看法可能出乎很多人的意料，因为人们普遍认为柬埔寨是一个购买力较低的发展中国家。针对这一点，吴斌解释道：“其他国家的购买力可能与中国的购买力完全不同。拿啤酒来说，啤酒在柬埔寨的销量远远超过中国，尽管其他产品销量比不上中国。这时候你会发现，你的产品在一个新市场里毫无竞争力。”

吴斌指出，成功打进一个新市场的关键是要主动了解它，从一开始就制定清晰的战略计划。吴斌说：“首先要深入开展市场调研，对当地市场做到心中有数，然后再去认真经营。一定要想清楚如何把企业领导力与本地经验有机结合起来，如何培养当地人才等问题。”

他建议在东盟国家寻找商机时，务必要考虑一些关键问题，比如劳动效率、政治经济稳定性、政府效率、监管环境、银行服务、融资机会，等等。

此外，如何调动一支由企业自有人才和本地人才组建的混合团队，从一开始就是一个至关重要的问题。但企业首先要考虑的是如何加速推进本土化问题，这样才能充分发挥本地团队熟悉当地监管环境和当地文化的优势。

我们在东盟国家看到了很多商机。比如柬埔寨，这里人口快速增长，虽然购买力仍然很低，但正呈上升之势。尤其过去几年时间里，这里发展迅速。

”



6.7 RCEP将惠及服务供应商



专访富信集团执行董事兼大中华区企业服务主管曾浩洋 (Donald Tsang)

香港的服务供应商对新兴市场非常了解,也具备提供高质量专业服务的能力,因此完全有能力帮助各类企业发掘RCEP商机,实施海外扩张计划。

曾浩洋是富信集团的执行董事兼大中华区企业服务主管,富信集团是一家专门提供信托、企业和基金管理服务的企业。曾浩洋认为,RCEP产生的溢出效应不仅有利于生产制造企业,也有利于与之相关的服务供应商。他说:“在谈到RCEP时,香港企业首先想到的是开拓新市场,但我认为RCEP给我们带来的机遇更多的应该是供应链整体的延伸。比如,我们的客户中就有专门为制造商提供检验和质量控制服务的企业。他们的业务已经扩展到大湾区以外地区,开始在很多RCEP国家开展业务活动。”

富信集团的客户覆盖很多行业。曾浩洋表示,很多科技初创企业将进军RCEP国家的扩张计划视为优先事项,与很多基金机构率先考虑进军日本、澳大利亚、新西兰等成熟市场完全不同。

此外,新冠疫情对服务供应商影响相对较小,因此他们积极开拓海外市场的势头未减。曾浩洋认为,未来在RCEP推动下,这一扩张趋势必将会持续加强。

大湾区的商机

在为醉心于海外扩张运营的企业提供服务过程中,曾浩洋也亲眼目睹了大湾区的发展,为积极寻求中国商机的外国企业敞开了机遇之门。通常,这些企业要么在中国内地城市直接设立办事机构,要么通过香港间接进入中国内地市场。

某些行业的企业,比如猎头公司,发现现在的准入条件放宽了,可以更加轻松地进入到中国内地市场。例如,曾浩洋的团队曾帮助一家总部位于英国的国际猎头公司在深圳直接开设了办事机构,并将其高级员工直接安置到这座中国南方城市,受理签证申请业务。

此外,曾浩洋还指出,事实证明,大湾区施行的个人所得税优惠政策对金融专业人士极具吸引力。不仅如此,随着成本下降,金融机构也非常愿意在中国开展业务。

香港的服务供应商扮演着“超级联系人”的角色

富信集团帮助海外客户深入大湾区开展业务,或者帮助中国内地企业进军RCEP各国市场,这充分说明香港的服务供应商能够扮演好进出中国的门户角色。曾浩洋指出,乘着RCEP的东风,香港服务供应商可以继续发挥这种“超级联系人”的作用。此外,由于其他东南亚竞争对手羽翼尚未丰满,香港企业仍能享受服务竞争优势,在整个亚太地区持续提供专业服务。

香港企业可以扮演单一联络点的角色,帮助客户在不同地点同时开办业务和开展经营活动。对此曾浩洋解释说:“香港的服务供应商可以扮演集中联络点的角色,在确保专业服务质量不变的情况下,帮助客户在不同国家同时开展业务。其实,我们就是扮演了区域协调员的角色,扎扎实实地落实客户海外发展的想法和要求。”

“这是一种高价值工作,不仅要了解客户需求,更要通晓当地规章制度以及营商方式。我们为客户提供高端的专业反馈意见,帮助他们进行商业决策。这就需要有人既了解西方的价值观,又了解新兴市场的规则要求,而我们正是充当了二者之间的桥梁。”

曾浩洋认为,香港企业在区内非常活跃,多年来已形成庞大的商贸网络,有实力也有规模扮演好区域超级联系人的角色。香港服务供应商通晓区域内各地的地方性法规,而且知晓如何在现行监管框架内帮助企业实现业务发展目标,因此,香港的专业服务具备足够的灵活性,这对企业在新兴市场站稳脚跟至关重要。

曾浩洋指出,实现区域性的海外扩张方法之一,就是在当地寻找一个业务合作伙伴,在法律和行政事务上为其提供支持。这是进军东盟各国市场最常采用的方法。

富信集团在寻找可靠的本地合作伙伴时,坚决贯彻尽职调查原则,帮助客户成功打入新兴市场。同时,富信集团也和本地合作伙伴签订了明确的服务质量协议,确保其为客户提供高质量的服务,并提升客户服务体验。

最后,曾浩洋表示,正是香港服务业这种优质、严谨的服务质量标准,让像其公司这样的企业获得了强大的竞争优势。他说:“香港的专业服务行业极具竞争力,能够提供具有国际水准的高质量服务。这样的高标准口碑使我们很容易在当地找到值得信赖的商业合作伙伴,从而确保客户服务质量。”



6.8 RCEP有利大湾区企业扩大销售市场,降低资源成本



专访香港罗申美会计师事务所(RSM Hong Kong)中国商业服务董事总经理黄信安(Caesar Wong)

对于大湾区企业(包括香港企业)来说,RCEP各成员国意味着庞大的销售市场和资源市场。这是香港罗申美会计师事务所中国商业服务董事总经理黄信安的观点。

罗申美是一家专门从事审计、税务和咨询服务的全球专业服务供应商,它与亚太地区不同的市场打过交道,深谙这些市场的特点。黄信安指出,RCEP国家的消费者具有很强的购买力,同时这些国家也是现代供应链的重要组成部分。他说:“RCEP给我们带来了多元的供给和需求,以及广阔的低成本市场和销售市场。各类企业应抓住机遇,增强自身竞争力。”

RCEP其中一个亮点就是充当发展中经济体和发达经济体之间的桥梁。通过RCEP框架,各类企业,包括香港企业和大湾区其他企业,均可充分利用区内供应链网络,发掘各个市场的消费需求。同时,来自发达经济体的企业因受本国高成本的制约,可在东盟国家投资设厂,享受RCEP待遇,在本地市场销售产品。

关税是另一个需要考虑的问题。当原材料及半成品在RCEP成员国之间自由流动,用于直接生产加工或运往最终目标市场的过程中,企业可以享受到低关税或零关税的待遇。这实质上拓展了现有自由贸易协定(FTAs)的范围,将其延伸到了整个亚太地区、甚至地区以外的范围。

黄信安解释说,RCEP发展中成员国的经济增长必将为服务供应商带来机遇。他说道:“第三产业的发展离不开第一、二产业,携手才能共赢。比如,农业生产也会涉及到研发、机械设备和资金等问题。此外,任何企业也都需要财务专业人士帮助制定财务计划,需要倾听税务专家关于投资成本效益和运营架构方面的意见,需要会计专家解读各类审计报告,帮助企业制定相应规划。”

踏着中国的发展脚步寻求自身发展

黄信安先生是一位经验丰富的国际税务专家,曾经与香港和中国内地的客户以及政府部门打过30年的交道。他亲身见证了中国内地是如何从一个单纯的出口加工基地,一步步发展成为全球最大“世界工厂”的整个历程。在他看来,很多东盟国家完全可以踏着中国发展的足迹,利用中国的宝贵经验,实现比中国过去更快的经济腾飞。

这当然最终也会帮助这些国家自己发展本国的跨境服务业。理论上讲,随着工人收入的增加,知识技能的提升,东盟国家必然会沿着价值链向上移动,从而促进第三产业的强劲发展。黄信安指出,这一过程会让这些发展中国家获益良多。他说:“企业出口的关键是要为当地广大消费者生产出低成本、高质量、价格可接受的产品。其目的不是据他国资源为己有,而是帮助这些国家发展和增强购买力,提高生活水平。”

香港服务供应商依然扮演着超级联系人的角色

在过去40年时间里, 香港服务供应商一方面帮助国外企业进入中国内地从事投资与经营活动, 另一方面也帮助中国内地企业走向世界。其中很多中企已经发展成为驰名世界的跨国企业, 有些企业甚至在香港、中国内地以及海外挂牌上市。黄信安认为, 借助这些宝贵的经验, 可以帮助RCEP框架内的其他企业同样取得成功。

多年来, 香港一直帮助很多海外投资者在中国内地寻找制造业或其他行业的本地合作伙伴, 而其本身扮演着项目管理者的角色, 这就形成了三方业务合作伙伴机制。黄信安指出, 现在亚洲地区的企业正在重复相似的经历。他说: “过去, 我们的客户大多来自海外。但近10年来, 我们看到越来越多的亚洲投资者成为我们的客户, 特别是来自中国内地的投资者, 比如吉利、海尔、华为、蒙牛、小米等品牌企业。中国已从过去单纯的设备制造商脱胎换骨成拥有研发和独立知识产权的品牌所有者, 而与此同时, 东南亚正在接替中国成为制造业和加工业中心。”

黄信安认为, 香港的地位将不会动摇。像罗申美这样的服务供应商仍将继续扮演专业中介的角色, 帮助企业进行选址研究, 在新市场寻找业务合作伙伴, 制定融资计划, 审阅合同草案, 以及提供监管合规支持等。

香港是历史悠久、享誉世界、具有国际水准的超级联系人, 它对RCEP每个有潜力的市场都了如指掌, 垂手可及。

作为国际大都市的香港, 一直以来都是国外企业进入中国内地的重要门户。黄信安坚信, 香港在帮助中企进军RCEP市场 (尤其是东盟国家市场) 的过程中依然会发挥相同的作用。反过来, 海外拓展成功的企业亦可能回到香港上市, 寻求更大的发展。

在解释香港为什么适合扮演这一角色时, 黄信安说: “过去几十年来, 香港已经稳步发展成为国际一流的金融中心和交通枢纽。这种不断的发展嬗变也得益于香港一大批具有国际经验的专业人才。”此外, 因为香港与内地的特殊关系, 内地客户很自然会选择与香港服务供应商合作, 他们具备国际专业资格, 会多种语言, 并非常熟悉中国企业的文化和管理方式。黄信安指出, 香港的服务供应商应充分把握好这一得天独厚的优势, 他说: “我们完全可以利用中国不断对外开放的政策, 持续提升我们自己的竞争力。重要的是应仔细思考, 如何充分利用我们在过去40年时间里, 借助成功帮助中国由制造中心转型成高端产品出口大国而取得的宝贵经验, 来帮助我们的投资者敲开RCEP市场大门。香港的确在中国转型过程中发挥了不可替代的独特作用。”



6.9 RCEP为大湾区专业人才敞开了机遇之门



专访ACCA香港分会事务总干事郑维隽(Jane Cheng)

作为坐落于大湾区之内的国际金融中心,香港完全可以充当区内财会专业人士拓展区域内服务和国际服务的跳板。无论是外国企业进入中国,还是中国企业向海外扩张,特别是进军RCEP协定覆盖的各国市场,都离不开世界一流的金融和专业服务,而香港正是提供此类服务的理想之地。

ACCA香港分会事务总干事郑维隽认为,RCEP对企业来说是件好事。她解释说:“RCEP为专业服务和提供类似服务的企业带来了大量机遇。如何培养人才、吸引人才是成功的关键。”

ACCA会员可以通过香港最大限度地利用大湾区商业优势,积极发掘RCEP带来的诸多市场机遇。郑维隽指出,事实上这种情况正在发生,这样的实例不胜枚举。在谈到她所在机构如何帮助专业人士时,她说:“ACCA已开发出一些实用性资源,帮助中小事务所(SMPs)群体实现转型,这是在这个瞬息万变时代中,小企业得以生存发展的关键一步。”

全球行动

“这些全球行动包括一个叫做‘从业交流’(Practice Connect)的在线交流群,主要为小型从业群体提供洞见和创新工具,提升他们的服务水准,更好地满足客户日益增长的需求。另外还有一个叫做‘从业交流室’(Practice Room)的网络平台,它把世界各地的中小事务所(SMPs)聚到一起,定期交流行业洞见。通过这些举措,我们的会员可以充分利用ACCA无以伦比的专业集群优势,激发讨论交流,推动行业创新和可持续发展。”

当谈及ACCA在推动专业服务领域发展过程中所发挥的关键作用时,郑维隽说:“在推动中小企业和SMPs为全球经济发展做贡献方面,以及在满足他们的发展需求、促进本行业思想和最佳实务交流、驱动数字化转型等方面,ACCA具有得天独厚的优势。”

“我们曾推出了ACCA SMP100作为行业实务研讨会和分享会系列,其中也包括与来自亚太地区志趣相投从业人员的跨市场交流,旨在提升工作效率,为业务转型升级

提供支持。不过，只有成为会员，企业才能在区内获得ACCA的支持。”

今天，所有ACCA会员都被中国政府机构公认为具有高度专业服务能力的高端财务人才。ACCA资格认证往往是晋升为高层管理人员的必备条件，也是打开职业发展机遇大门的敲门砖。

人才培养

郑维隽认为，人才培养对于发掘RCEP市场机遇至关重要。她指出，ACCA的一个强项就是能够培养训练新人，满足飞速经济发展的需求，也可以提升现有人员的技能或者对其进行新技能培训，以适应不断变化的市场环境。

ACCA课程中包含了各种模块，例如道德和专业技能模块以及持续专业发展课程，这些都是为了提升会员技能。此外，ACCA还组织线上线下研讨会，分享研究成果，帮助会员获取最前沿信息。

当谈到提供这些服务背后的理念时，郑维隽说：“我们利用自身的专业洞察力，帮助会员进行前瞻思考，及时了解行业的最新发展动态，抓住一切可以抓住的机遇。”

通过这种方式培养出来的人才，不但可以洞悉大湾区市场，也可以洞悉RCEP其他国家的市场、乃至全球市场。这可以帮助意在利用大湾区独特优势进军RCEP市场的企业克服一个重大挑战。这一挑战主要来自于对当地文化、政策、监管环境、税收制度，以及企业海外扩张时所面对的其他问题的有限认知。

ACCA信奉的准则是，只有人才才可以克服这一挑战，帮助企业成功实现海外扩张和发展。至于企业如何将这一准则转化为切实行动，郑维隽解释道：“企业应确保能够获得必要的人才，这些人才需要能够利用自身的技术专长、数字化知识和其他软技能，一方面帮助企业不断发展，另一方面妥善管理企业在RCEP地区扩张时所产生的各种风险。”

在推动中小企业和SMPS为全球经济发展做贡献方面，以及在满足他们的发展需求、促进本行业思想和最佳实务交流、驱动数字化转型等方面，ACCA具有得天独厚的优势。

”

7. 结束语

同时, 缺乏对当地市场的了解, 可能会加剧因新目标市场相关专业人才缺乏或基础设施不够完善而造成的问题。

7.1 迎接挑战

RCEP协定为 企业提供了各种类型的工具, 不但可以帮助企业充分发掘 15 个成员国提供的商机, 更有助于企业充分利用成员国市场与大湾区发展的协同效应。然而, 虽然各企业都希望通过这样的商机和协同效应求得自身发展, 但挑战依然存在。一个非常突出的问题是, 企业对即将进军的新市场知之甚少。如果对当地的政治、文化、法律和监管体制均缺乏足够的了解, 海外扩张就会变得困难重重。再加上很多 RCEP 新兴市场并不像预期的那样透明, 导致海外项目难以符合当地要求, 可加剧对企业的挑战。而缺乏透明度也使投资者很难正确评估其投资行为的中长期风险和收益。

此外, RCEP 协定也是一份技术文件, 理解起来有一定难度, 这就使情况变得更加复杂。以关税减让为例, 虽然各成员国均承诺要消除区域内大多数贸易货物的进口关税, 但这一承诺要完全兑现需要 20 年时间。而且有些成员国采取对来自所有成员国的进口货物实施统一的单一关税减让时间表, 但其他成员国则采取非统一、基于国家的关税减让政策, 针对不同的国家采用不同的关税减让时间表。鉴于此, 不论是贸易商还是各类企业, 都需要认真读懂 RCEP 规则, 才能够恰当利用各国的关税优惠政策。同时, 缺乏对当地市场的了解, 可能会加剧因新目标市场相关专业人才缺乏或基础设施不够完善而造成的问题。因此, 企业在行动前需要获取专家意见和建议, 以帮助他们清楚认识 RCEP 可以带来的好处, 同时最大限度地降低经营风险。

RCEP协定为 企业提供了各种类型的工具, 不但可以帮助企业充分发掘 15 个成员国提供的商机, 更有助于企业充分利用成员国市场与大湾区发展的协同效应。





香港既是RCEP15国开展贸易不可或缺的一个重要商贸平台,也是连接中国内地和世界其他地区的重要桥梁。

7.2 通过香港平台抓住RCEP商机

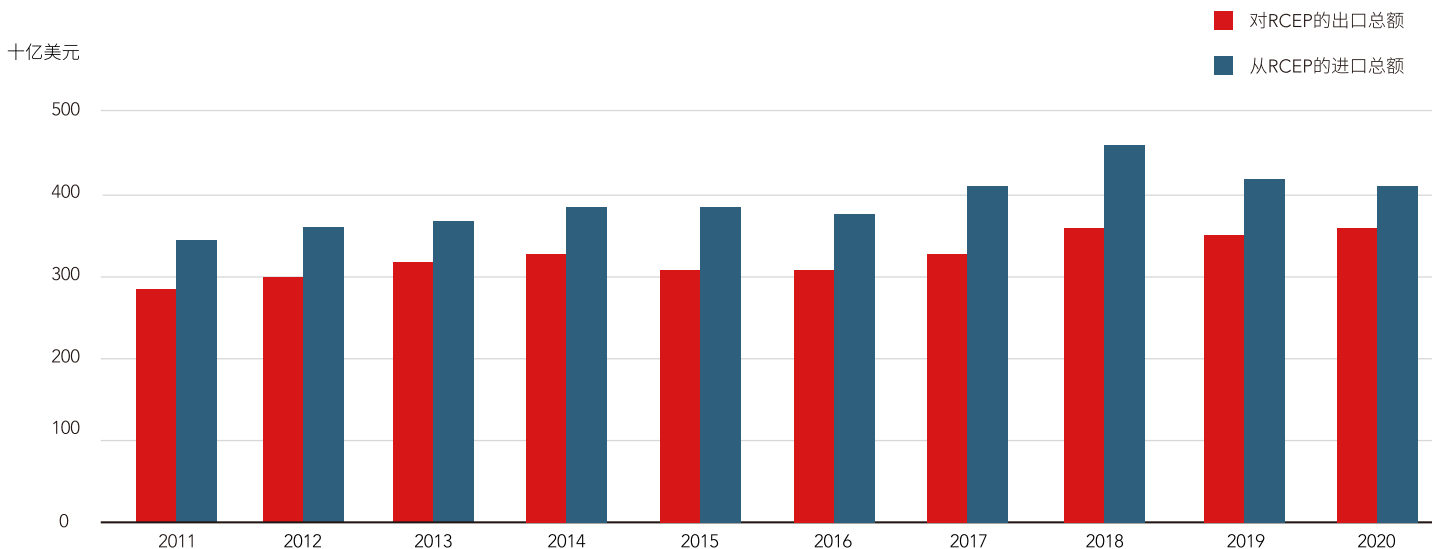
对香港而言,推动RCEP谈判以及协定成功落地,是一重大利好。香港既是RCEP15国开展贸易不可或缺的一个重要商贸平台,也是连接中国内地和世界其他地区的重要桥梁。对于大湾区企业来说尤其如此,可以视香港作为走向世界的超级联系人。

香港是区内重要的商贸平台

加强RCEP成员之间的供应链关系,不仅可以扩大各成员的对外贸易,也有利于加强香港作为国际贸易枢纽的地位。虽然目前香港不是RCEP的一员,但它在促进RCEP贸易方

面扮演着举足轻重的角色,特别是在中国内地与其他RCEP成员之间的区域内贸易方面尤为如此。2020年,香港出口往RCEP成员的商品价值达3,596亿美元,占香港出口总额的71%,而其75%的进口(价值4,081亿美元)来自RCEP成员国。事实上,香港对RCEP的出口大多为转口贸易(2020年占出口总额的98.9%),其出口的商品也主要来自RCEP成员国。具体来说,香港出口的商品主要来自中国内地和东盟两大来源地,分别占香港2020年对RCEP出口的43.6%和12.0%。未来,香港以其广阔的商贸关系网络、完善的交通基础设施和高效的物流服务,必将续写推动RCEP区域内贸易发展的壮丽篇章。

图13: 香港与RCEP之间的贸易



数据来源:香港特别行政区政府统计处

区内以及区外越来越多的企业正在想方设法利用RCEP协定带来的新机遇。

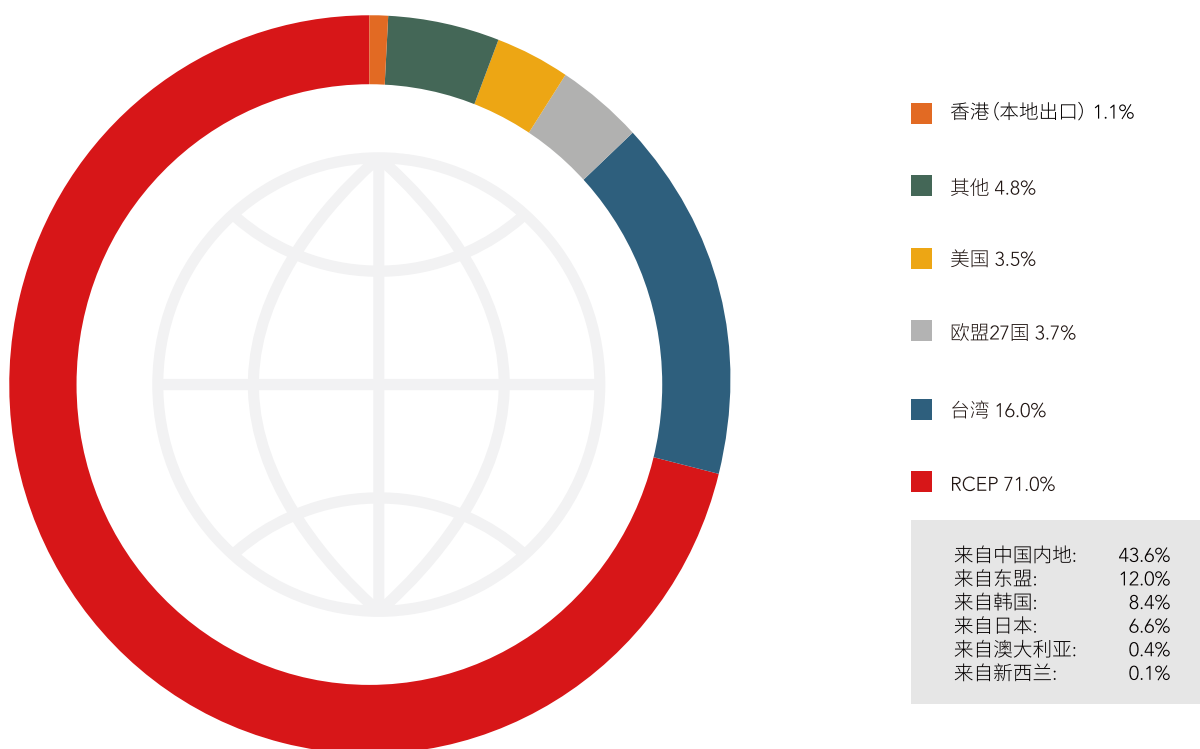
香港向中国内地及东盟国家生产基地出口的多为工业产品,例如用于制造及组装工序的机械及电子零部件。这主要是因为香港不仅是亚洲的国际贸易枢纽,同时也是中国内地进口工业原料、出口制成品的重要窗口。

随着RCEP成员之间供应链一体化的加强,香港有望参与成员之间更多的区域内贸易活动,特别是电子产品以及其他工业产品的贸易活动。

大湾区助香港一臂之力,帮助湾区企业“走出去”进军RCEP全域



图14: 香港对RCEP出口的来源



备注:2020年数字

只包括目前27个欧盟成员国的数据,不包括英国的数据。

数据来源:香港特别行政区政府统计处

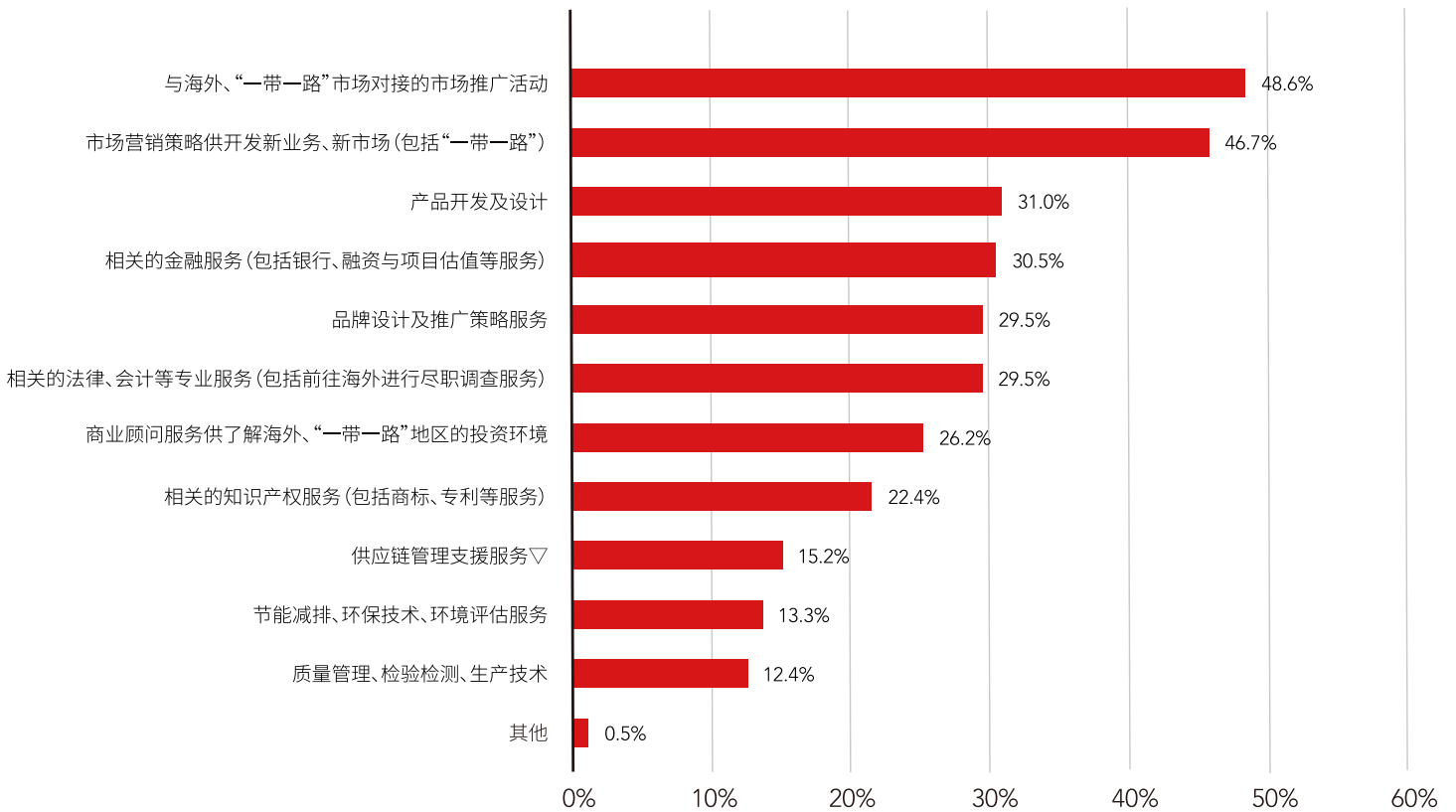
大湾区助香港一臂之力,帮助湾区企业“走出去”进军RCEP全域

从另一方面讲,区内以及区外越来越多的企业正在想方设法利用RCEP协定带来的新机遇。以中国内地为例,尽管中美贸易摩擦以及新冠疫情接连给全球经济带来了不确定性,但很多大湾区的企业仍然没有放弃“走出去”的想法,希望进军新市场,发展海外业务,以此分散经营风险。同时,他们也从外部引进来合作伙伴和各种资源,力求优化业务组合,提升可持续发展能力。因此,RCEP协定的实施,必将成为这些内地企业走出去的新动力。

然而,出于发展海外业务的需要,大多数中国内地企业都需要各种各样的专业服务支持。香港贸发局对大湾区的内地企业的调研显示(详见前面第三节内容),几乎所有有意“走出去”的企业均表示,他们需要若干专业服务。其中,49%的受访企业对参加为海外和“一带一路倡议”(BRI)市场量身定制的营销活动表现出极大兴趣,而47%的受访企业正在积极寻找拓展新业务新市场的营销策略。其他需要的专业服务还包括产品开发与设计(31%),银行、融资与项目估值(30%),品牌设计与营销策略(30%),以及相关法律、财会服务(30%)。

RCEP15个成员国不仅经济结构和人口结构截然不同,其劳动力市场、工资水平、经济发展阶段、投资政策以及优惠政策也各不相同。可见,各个国家和地区在实际生产环境和生产条件方面存在很大差异。比如,工厂位置、当地供应链条件、周边地区的物流设施和服务标准、内陆和跨国运输效率、环保要求、熟练和非熟练劳动力供应、本地技能培训和培训水平等,均参差不齐。这些问题必然会影响到企业全球战略的实力和竞争力。

图15: 有兴趣或最需要获得的专业服务以发掘“走出去”商机



▽ 包括物料采购库存、冷链物流、相关融资服务等
数量 = 210(可多选)
数据来源:香港贸发局调查

出于发展海外业务的需要，大多数中国内地企业都需要各种各样的专业服务支持。

投资规划、地址选择和尽职调查

投资者在进行投资规划和投资选址时，必须准确评估该国、该地区及其相关政策，确保海外业务的发展符合企业在当地的中长期发展规划。这有利于最大限度地减少潜在风险，比如投资项目不符合享受当地优惠政策条件的风险，或者投资者不得不向当地政府乞要优惠政策以及其他政策支持的风险。为此，专业服务必不可少。

香港的服务供应商非常熟悉发达国家的法律和投资制度，可以利用其全球网络为计划在新兴市场投资或在RCEP成员国投资的内地企业进行有效的风险评估。也可以就投资项目的可行性提出战略性建议，或者就目标投资地的环保政策和税收优惠等关键问题开展调研，从而帮助投资者更好地控制风险，确保投资项目可持续发展。

金融服务

香港是全世界重要的国际金融中心之一，资金来源广泛，融资产品种类繁多。因此，香港有能力帮助企业融资、配资，或者满足客户针对不同期限、不同汇率和不同风险资产的保险需求。

此外，香港的服务平台还可以为内地企业提供不同的融资渠道，包括使用私募股权投资基金等。

法律、财会及其他专业服务

香港作为亚太地区的一个商贸平台，有着得天独厚的优势，比如健全的法律制度，资本与信息自由流动，以及法律、财会等方面全面的专业配套服务。内地企业在对RCEP国家投资时，可以通过香港专业的项目评估服务和可持续发展评估服务，引入外部资金，为其海外投资项目和其他商业项目提供资金支持。他们还可以在内地设立区域办事机构，利用香港高效的营商环境，协调其在内地的投资项目或在东盟及RCEP成员国的投资项目，从而提升项目运作的整体效率。

物色和筛选本地合作伙伴

为了分散风险，内地投资者可以利用香港在全球的商贸网络，物色境外合作伙伴，开展合资投资或其他股份合作。内地企业还可以利用投资合作伙伴的优势，弥补自身不足。通过自身及合作伙伴的知识和专长有机结合产生的协同作用，内地企业可以扩大其RCEP投资的业务范围。事实上，香港拥有熟悉各行业、各市场的专家人才，他们可以利用长期以来在帮助企业“走出去”过程中积累的大量数据和深刻洞见，提供匹配服务，帮助企业物色和遴选RCEP地区潜在的业务合作伙伴。

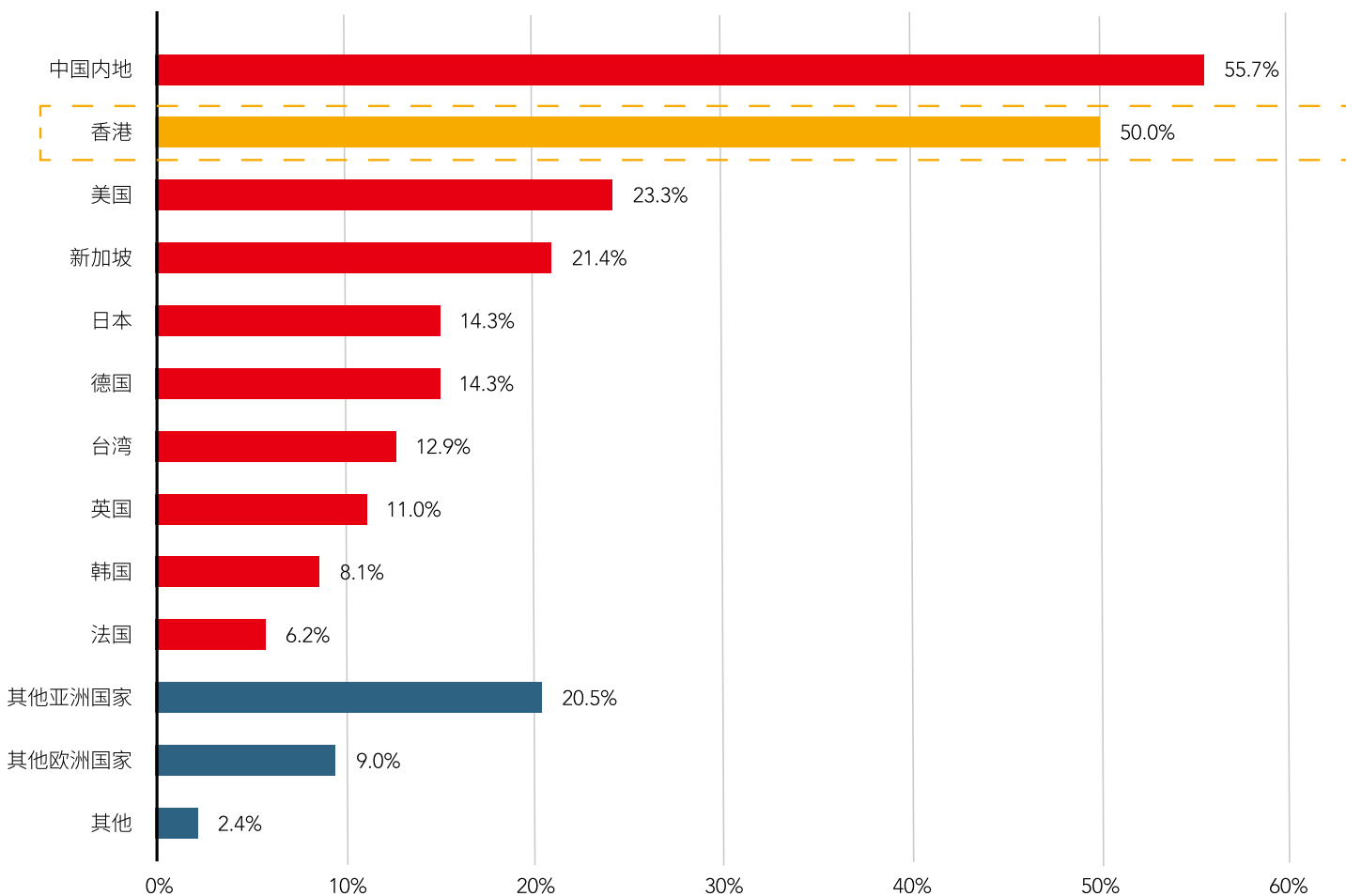
毫无悬念,身处亚太作为全球财会中心的香港位居榜首。

为满足大湾区企业特定需求而量身定制的香港创新产品和服务

上述香港贸发局调查中,当被问及寻求专业服务时,56%受访的大湾区内地企业表示,首先会尝试在本地寻找。同时,也有很多企业希望到内地以外寻求专业服务支持。就此而言,香港为大多数企业的首选目的地,占计划“走出去”受访企业的50%。其他首选目的地包括美国(23%)、新加坡(21%)和日本(14%)。

2021年5月,ACCA发布了《2021-2024财年亚太地区专业财会服务市场需求调研》报告。该项研究对841位企业高管和专业人士进行了调研。毫无悬念,身处亚太作为全球财会中心的香港位居榜首。报告指出,评判财会服务的主要标准包括:成本和营商便利度;公共服务质量和能力水平;卓越的财会、税收和金融等服务基础设施;健康医疗、个人安全和公共安全;以及国际资本的高流动性。

图16: 所有会“走出去”的企业



数量 = 210(可多选)
数据来源:香港贸发局调查

身为国际贸易枢纽的香港有实力、也有能力协助大湾区企业走出去寻找新的发展机遇,这使得香港的地位显得尤其举足轻重。

”



随着不久的将来RCEP为区内企业带来新的发展机遇，香港必将成长为更加重要的服务平台，为大湾区企业抓住新机遇助一臂之力。

身为国际贸易枢纽的香港有实力、也有能力协助大湾区企业走出去寻找新的发展机遇，这使得香港的地位显得尤其举足轻重，特别是在RCEP协定大背景下更是如此。香港拥有丰富的专业资源，可以帮助企业进行投资规划、海外扩张选址以及尽职调查。香港也是金融、法律、财会及其他专业服务的供应中心，是企业发掘RCEP商机不可或缺的专业助手。同时，香港还是物色和筛选本地业务合作伙伴不可多得理想之地。

香港拥有优良的必要基础设施和庞大的人才储备，是闻名世界的金融中心和全球很多知名金融机构的聚集地。同时，香港也是中国首屈一指的现代化、多元化及自由的贸易港口和国际金融中心。其综合竞争力和营商环境在全球名列前茅，长期以来在大湾区的发展中发挥着重要作用。

2019年2月，中国政府颁布了《粤港澳大湾区发展规划纲要》，明确提出了大湾区发展的原则：即创新、协同发展、开放、合作、坚持一国两制。大湾区把香港、澳门的自由开放经济体优势与广东的改革开放先行者优势有机结合起来，通过切实有效的政策措施，支持粤港澳加强合作，共同参与“一带一路”建设。大湾区的企业应携起手来，主动“走出去”寻求发展空间，积极引领全球制造业生产合作。大湾区以及中国内地其它沿海省份和城市，一直以来都是中国内地发展对外经济贸易合作的桥头堡。大湾区紧邻包括东盟在内的“一带一路”市场。随着不久的将来RCEP为区内企业带来新的发展机遇，香港必将成长为更加重要的服务平台，为大湾区企业抓住新机遇助一臂之力。

