

长江商学院  
RCEP商业研究中心  
2024年度报告

# 逐浪而行

发挥RCEP协定的效力，  
中国企业推动“再全球化”的时代使命

# 逐浪而行

——发挥 RCEP 协定的效力，中国企业推动“再全球化”的时代使命

# 目录

## CONTENTS

---

<b>01</b>	<b>报告概要 .....</b>	<b>002</b>
<b>02</b>	<b>全球化的趋势演变、再全球化及中国企业的全球化历程 .....</b>	<b>004</b>
	一、全球化的趋势演变.....	005
	二、全球化的分裂及“再全球化”的驱动因素.....	010
	三、中国企业的全球化历程.....	014
<b>03</b>	<b>RCEP 概述.....</b>	<b>017</b>
	一、RCEP 成立的背景.....	018
	二、成员国概况.....	020
	三、RCEP 与其它贸易协定及国际组织间的关系及比较.....	022
	四、RCEP 协定内容与内涵价值.....	026
<b>04</b>	<b>RCEP 对中国贸易、投资和产业合作的影响及中期影响的预测.....</b>	<b>030</b>
	一、RCEP 生效以来对中国在贸易、投资和产业合作上的影响.....	031
	二、RCEP 中期影响预测.....	033
<b>05</b>	<b>RCEP 协定下各国对于中国的战略意义及与中国间经济往来关系....</b>	<b>040</b>
	一、东盟：贸易战下中国走向世界的桥梁.....	041
	二、日韩：亚洲经济一体化趋势下的竞合关系.....	050
	三、澳大利亚、新西兰：中国经济增长的互惠者.....	052

---

---

<b>06</b>	<b>RCEP 国家“三链”现状及中国制造转移情况的分析.....</b>	<b>054</b>
	一、RCEP 国家的优势产业分析.....	055
	二、RCEP 国家供应链、产业链、价值链历史与现状分析.....	059
	三、中国制造业向东盟国家的转移情况及影响.....	062

---

<b>07</b>	<b>RCEP 带来的机遇、挑战及中国企业的新国际化策略.....</b>	<b>065</b>
	一、RCEP 带来的机遇与挑战.....	066
	二、中国企业出海 RCEP 的战略要点.....	069
	三、中国企业利用 RCEP 实现新一轮国际化战略的行动建议.....	073

---

<b>08</b>	<b>结语.....</b>	<b>078</b>
-----------	----------------	------------

---

<b>09</b>	<b>参考资料来源.....</b>	<b>080</b>
-----------	--------------------	------------

---

<b>10</b>	<b>免责声明.....</b>	<b>081</b>
-----------	------------------	------------

# 01 报告概要

2024年11月6日，美国共和党候选人唐纳德·特朗普（Donald Trump）以绝对优势击败民主党候选人卡玛拉·黛维·哈里斯（Kamala Devi Harris），成为美国第47任总统，当时舆论就普遍认为美国全面加征关税几乎是“铁板钉钉”的事情。果不其然，仅仅19天后，特朗普就在其自创的社交媒体网站 Truth Social 上发布了“关税预警”：他将在2025年1月20日发布的首批行政令中，对墨西哥和加拿大所有进入美国的商品征收25%的关税，并且针对中国进入美国的所有商品，在所有现有关税的基础上，再额外加征10%的关税。而这一切或许只是特朗普新政的开始或特朗普式谈判的开始。

特朗普在竞选美国总统时就曾表示，他计划对中国出口到美国的商品征收60%的关税。根据财新杂志的采访，业内人士预测此举若真正实现，或将导致中国出口量下降7%。特朗普的关税政策已经成为未来国际贸易不确定性环境下最大的关键变量。全球经济正在经历“多事之秋”，特朗普的关税政策无异于“雪上加霜”，让对美国出口依赖度较高的各个国家必须寻求新的出路。

事实上，以中国为代表的多个国家早已在积极探索“破局之策”了。本报告关注的焦点 RCEP 协定（“区域全面经济伙伴关系协定”）就是其中重要的一环。RCEP 协定的达成在今天全球化面临分崩离析的风险之下，对中国和中国企业均有着重大意义，它也将影响未来全球经济、贸易和投资的新格局。以下是我们在本研究报告里得出的一些主要结论：

- 全球正在经历第二次全球化浪潮之后的低潮期，其背后的主要推动因素是，全球经济的失衡和再平衡促发了以美国为代表的大国贸易保护主义大行其道。
- 中国面对全球化的分裂，正积极从宏观和微观两个层面入手，通过“再全球化”减少负面影响、提振经济：宏观层面，中国正在努力搭建各种新的多边合作机制，同时中国也可以考虑通过主动降低关税，扛起“自由贸易”的大旗，在全球范围内掀起“再全球化”的浪潮；微观层面上，中国企业正在积极通过新一轮“出海”战略应对困境。
- RCEP 协定的达成在宏观和微观层面都为中国提供了机遇。RCEP 是全球最大的自由贸易协定，涉及东盟十国、中日韩、澳大利亚和新西兰等15国，覆盖人口约22.7亿，GDP和出口额占全球近30%，从体量和影响力来看均有巨大潜力。

- 中国在 RCEP 中扮演着关键的角色，它既从协定的达成中获益，也将推动该区域的合作走向深入。从 RCEP 生效两年来的成效看，其对中国与 RCEP 成员国间的贸易、投资及产业合作均做出了显著贡献。根据我们的中期预测模型，在未来 5-10 年里，RCEP 的生效将持续让合作伙伴更充分分享中国开放机遇和发展红利，而中国亦可从中获得了丰厚回报。
- 从 RCEP 成员国的构成看，RCEP 框架下，与中国有着文化乃至血缘上的密切关系的东盟 (ASEAN) 成为中国应对“再全球化”战略的最佳选择。通过加强与东盟国家的经济合作，中国不仅能够更好地整合东亚地区的资源与市场，同时也能为中国企业提供更加多样化的国际化路径，依靠东盟作为“连接全球的跳板”走向全球。
- 东盟十国中虽然也有新加坡这样资本密集型的国家，但整体还是以劳动密集型和资源密集型国家为主，与中国互补性很强。尽管近年来全球产业链、价值链、供应链面临重新布局，东盟也确实吸引了不少中国制造的转移，但从产业布局和供应链的完整性看，其中短期都无法取代中国制造，反而通过其与各大国间的各类自由贸易协定，可以帮助中国企业规避高关税和非关税贸易壁垒；
- RCEP 协定为中国企业新一轮“出海”创造了一系列机遇，比如降低贸易壁垒、获得进入成员国市场更便利的渠道、优化配置产业链资源等等；但也带来了一系列挑战，比如新进入国家的政治和政策的连续性、供应链和基础设施的完备性、营商环境的友好性、美国高关税政策可能波及的影响等多个层面的挑战；
- 中国企业在利用 RCEP 协定制定自己的国际化战略时，可以考虑用“出海”代替简单“出口”、充分利用“时光机理论”复制中国经验、搭建自己的“近岸”和“友岸”、推进更多元化更灵活的全球布局规避潜在风险等策略，此外我们也提供了一些具体的行动指南。

本报告是长江商学院 RCEP 商业研究中心成立以来发布的第一次年度研究报告，希望为关注 RCEP 国家及出海相关主题的校友及读者提供一些有参考价值的研究和分析内容，也欢迎大家对报告内容提出宝贵意见，我们将在未来继续改进和提升。

长江商学院 RCEP 商业研究中心

# 02

全球化的趋势演变、再全球化  
及中国企业的全球化历程

CKGSB



## 章节核心

RCEP 协定的签署为中国企业创造了一次“再全球化”的崭新机遇，但在详细解释这次机遇之前，我们有必要先对全球化的演变过程做一个全面的了解，只有这样才能从总结历史中发现规律，并找寻未来的行动指南。本章节的核心内容包括：

1. 全球化的演变历史，尤其强调了两次全球化浪潮以及中间穿插的低潮期；
2. 当前原有的全球化体系面临分崩离析风险的原因，各主要国家的态度和行动的差异；
3. 中国为什么可以推动并领导新一轮的全球化浪潮（即“再全球化”）？
4. 推动再全球化需要中国在宏观和微观两个层面做出努力，宏观层面，中国需要努力搭建各种新的多边合作机制；微观层面上，中国企业则需要通过新一轮“出海”战略应对当前困境；
5. 中国企业全球化的历程中三个阶段的不同尝试。

### 一、全球化的趋势演变

关于“全球化”的开端，历史学家之间存在很多不同的看法，其中比较主流的观点认为，15-17 世纪的“地理大发现”（又称“大航海时代”）开启了全球化的进程：从 1492 年克里斯托弗·哥伦布（Cristoforo Colombo）发现美洲“新大陆”，1498 年瓦斯科·达伽马（Vasco da Gama）绕道好望角到达印度，到 1522 年斐迪南·麦哲伦（Fernão de Magalhães）首次完成人类环球航行，欧洲的探险家们通过远洋航行，寻找新的贸易路线，打通和亚洲（主要是中国和印度）直接做贸易的海上通道。他们的努力不仅打破了各个大洲之间相对孤立的状态，建立起以航海为主要交通工具的全球性联系，同时也拉开了

西方列强们在全球推行殖民主义征服和扩张的序幕。浩渺的大洋不再是难以逾越的屏障，而成了连接世界各大洲最便捷的通道。

今天我们谈及“全球化”时，充满了“高大上”的既视感，然而全球化的开端并没有我们想象的那么美好，反而是与殖民、侵略和掠夺等并不光彩的字眼紧密相连的。公元 1453 年，奥斯曼土耳其帝国在对拜占庭帝国的攻城战大获全胜，君士坦丁堡战役导致连接欧亚两洲的主要陆上贸易路线中断，由此很多欧洲人开始认真考虑经海路到达亚洲的可行性，“大航海时代”就这样开启了。

当时，西方已经开始认同地球是一个球体的概

念，认为由大西洋一直向西航行可以到达马可·波罗曾由陆路到达过的中国和亚细亚大陆。1492年，哥伦布与西班牙女王伊莎贝拉一世达成协议，由哥伦布率领一支探险队“去发现和获取汪洋大海中的岛屿和大陆”，而获取黄金、香料、珠宝和宝石是西班牙女王和哥伦布海外冒险的另一个重要动因。哥伦布先后四次出海远航，尽管没有到达最初的目的地，却开辟了横渡大西洋到美洲的航路。哥伦布的远航也为西班牙向新大陆扩张和侵略铺平了道路，西班牙很快成了第一个日不落的殖民帝国。此后葡萄牙、法国、荷兰、英国等西欧国家也跟随西班牙向美洲大举侵略、扩张，美洲土著（被哥伦布误认为是印度人的“印第安人”）开始陷入其土地沦为西方殖民地的苦难深渊。

为了争夺海上霸权，西班牙、葡萄牙、荷兰、法国和英国之间爆发了多次激烈的战争，直到1599年英国打败了西班牙成为新的海上强国。刚刚取得军事胜利的英国就急不可待地开始新一轮的殖民掠夺。只是不同以往的是，英国这次选择通过设立英国东印度公司并授予其在印度洋地区的独家贸易权来实现殖民统治。臭名昭著的英国东印度公司不仅从印度掠夺了大量财富，还在印度建立了自己的军队，拥有强大的武力和行政管理能力。到1820年前后，印度已经完全沦为东印度公司的殖民地，东印度公司兼有了政府职能，对印度的政治、经济、社会进行全面管理和控制。

除了英国东印度公司外，在17-18世纪间，欧洲其它国家也成立了东印度公司，包括：荷兰、丹麦、法国、葡萄牙、瑞典、奥地利等，这些公司都是在欧洲殖民时期在亚洲进行贸易活动的主要企业，它们对亚洲和欧洲的经济贸易，以及政治都产生了深远的影响。

从总体上看，客观的说，这些企业在一定程度上促进了跨国间的贸易，但因为其采取的掠夺性经营的手段，不利于目的地国家的经济和社会发展，因而遭到了目的地国家的强烈反对。

到19世纪中期，英国借助第一次工业革命所带来的巨大的经济和军事实力，通过武力扩张，成为了真正意义上的“日不落帝国”。英帝国管辖的地区和人口跨越全球，达到了史无前例的规模。其经济也处于全球塔尖，工业、贸易、航运等方面都处于绝对的垄断地位，工业份额占世界工业的1/3以上，一言一行都对世界经济影响重大。

此时英国的一次法令废除推动了第一次全球化浪潮的到来，而这次浪潮一直延续到1914年第一次世界大战爆发。1846年，英国议会通过决议废除了贸易保护色彩浓重的《谷物法》（Corn Laws）。《谷物法》是1815年拿破仑战争结束后设立的，规定谷物价格低于每夸特80先令时，不得进口，其实质是贸易保护主义。《谷物法》保护了地主和农民阶级的利益，但同时也导致了食品价格的提高，引发了城市工人阶级的不满和反抗。工商业主认为《谷物法》的贸易保护导致英国工业品出口受限和用工成本的提高，阻碍了英国工业品的国外销售，因而也坚决抵抗。在经过长时间的激烈斗争之后，《谷物法》终于被废除，而该法令的废止打开了自由贸易的大门。在国内逐渐占上风的英国资产阶级的推动下，英国又于1849年废除了保护本国航海贸易垄断的《航海条例》（The Navigation Acts），并对许多工业品的进口实施免税，这些政策的变化标志着英国从重商主义向自由贸易的转变。

自由贸易思想的理论基础最早来源于亚当·斯密（Adam Smith）1776年发表的《国富论》，其认为“只要按照一国拥有的特定优势展开贸易，则双方通过这种自愿基础上的贸易，就都能从中获得贸易利益”。19世纪起，英国逐渐从保守贸易政策转向单边自由贸易政策。英国的单边自由贸易政策指的是，英国主动降低关税水平、开放贸易市场，而不要求他国做出相应的自由贸易承诺。以英法平均进口关税为例，在1846年前，英国进口关税显著高于法国，而1846年至1875年间，英国进口关税从1841-1845年的32.2%降至1871-1875年间的6.7%。且从1870年之后，尽管法国开始转向贸易保护，进口关税逐渐提升，但英国关税则保持在较低水平，持续低于法国。

英国当时推行单边自由贸易的主要原因是工业革命为其带来了领先的生产力，也同时享有巨额的贸易顺差，执行单边自由贸易政策后，英国出口额实现了持续快速的增长，1851-1855年英国总出口额为4.4亿英镑，1871-1875年增至12.0亿英镑，为法国的1.7倍、德国的2倍。

此外，1860年英国还与法国商定了《科伯登-谢瓦里埃条约》（Cobden-Chevalier Treaty），规定互相减免关税，还附有最惠国待遇条款。为分享两国的开放市场协定，欧洲各国纷纷与英、法签署包含最惠国待遇的双边贸易协议，1860-1880年期间，英国与欧洲诸国共签订贸易条约31个，法国共签订33个。至1875年，英国已经将制成品的平均进口关税率下调为零，而丹麦下调至15-20%，普鲁士下调至4-6%，荷兰下调至3-5%。这时期自由贸易思想以英、法为起点，传至欧洲各国。自由贸易给作为“世界工厂”的英国带来了大量好处。自由贸易可以帮助英国打

开各国市场的大门，让自己的商品如潮水般涌向世界各地，同时也能将殖民地国家的各类丰富的资源和原材料不断进口到英国。英国的商业因此突飞猛进、产能剧增，经济实力获得了进一步的增强。

在自由贸易的驱动下，西欧地区出口占GDP的比重从1870年的8.8%上升至1913年的14.1%，在英国这一比重在1913年更是高达17.5%，甚至高于其1973年的水平。出口为英国带来了巨大的经常项目顺差，这些顺差又被用于对外投资，因此这一时期资本流动的活跃度也显著增加了，尤其是从1870年开始实施以英镑为中心、黄金为基础的国际金本位制度后，黄金和英镑成为各国公认的国际储备资产和货币。19世纪70年代到一战前的这段时期，被认为是自由贸易的“黄金时代”，伦敦是最重要的世界金融中心，英镑是最重要的世界货币，而英国则是全球最大的资本输出国（投资+贷款）。第一次全球化就在西方殖民主义和工业革命的推动下在第一次世界大战的前夕达到顶峰，商品、资本、人口、信息和文化开始在全球范围内流动，欧洲普通人的生活水平达到了前无古人的水平。

但1914年一战的爆发终结了这场全球化狂欢。一战使得主要参战国英国、法国和德国的经济实力大为削弱，再叠加上1929—1933年全球经济大萧条，尤其是美国于1930年出台的《斯穆特—霍利关税法案》（The Smoot-Hawley Tariff Act），大幅增加商品进口税，破坏了正常的国际经济关系，引发了各国的贸易报复，贸易大战由此展开。各国竞相采取“以邻为壑”的货币和贸易政策。

1931年9月，英国率先退出金本位，让英镑大

幅贬值。假如其他国家继续维持金本位，英镑的贬值就增加了英国商品在全球的价格竞争力，英国的出口就因此会增加，而这样就相当于英国在全球经济大萧条时向全球“出口”失业。英国的贸易伙伴们当然不能答应，于是各国就开始竞相贬值本币，以对冲外币的贬值，同时也竞相加征关税、设置非关税贸易壁垒，以保护本国产业、避免大规模失业。在国际体系分崩离析中，国与国之间开始合纵连横，刀刃向外。朋友圈内的产品来了，有好酒；圈外的产品来了，有猎枪。

这些“以邻为壑”的政策（“beggar-thy-neighbor policies”）并没有带来经济繁荣，相反国际贸易急剧衰退，从1929年的686亿美元下降到1930年的556亿美元、1931年的397亿美元、1932年的269亿美元和1933年的242亿美元。

尽管此后在1934-1939年期间，美国开始反思这些“以邻为壑”的政策，重新推崇自由贸易政策，但1939年爆发的二战又使战败国日本、德国、意大利以及参战国苏联、英国、法国等国的经济受到严重影响。这些国家在战争中消耗了大量财富，本土受到了战争破坏（不包括英国），工农业生产停滞，国内原有的经济体系也遭到严重破坏。美国则成为最大的受益者，本土没有发生战争，通过为交战国提供大量军需物资获得了丰厚的回报，同时利用列强忙于战争的机会，加强对全球工农业产品的输出，从一个债务国变为债权国，并在黄金储备、国际贸易、工业生产等方面全面取代英国，成为了新的全球霸主。

从总体上看，两次世界大战期间，全球化出现大幅度倒退，工业化后高效率的全面战争不仅让生灵涂炭，也摧毁过去积累的大量财富，包括基础设施、

工厂和建筑；再加上没有硝烟的贸易战，大部分国家的人口在二战后返贫。

二战结束后，世界地缘政治发生了巨大变化，战胜国美国和苏联牵头的两大军事集团“北约”和“华约”分别建立，冷战时代来临，世界被划分为“二元世界”。与政治上的二元世界不同，经济全球化在二战后卷土重来，尤其是20世纪50年代中期开始，集装箱运输征服了全世界，这种运输方式大大提高了效率、降低了成本，成为运输史上的重大变革。此外，航空业和信息技术的发展以及战后逐步流行的新自由主义政策（20世纪30-40年代开始形成的，代表人物是奥地利学派的弗里德里希·奥古斯特·冯·哈耶克（Friedrich August von Hayek）和美国经济学家米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman），主张经济自由化和私有化、减少政府干预、鼓励贸易和投资自由化）也对第二次全球化浪潮的席卷发挥了关键作用，美国则当仁不让地成为新的“执旗者”。

第二次全球化浪潮中有三个尤其值得关注的重点。一是产业链、供应链和价值链的全球转移和布局；二是促进共赢的多边机制—布雷顿森林体系一的建立，同时美国取代英国成为自由贸易的主要推手；三是布雷顿森林体系中固定汇率制度的瓦解。

首先是产业链、供应链和价值链“三链”的重新布局。第一次全球化浪潮时期，强势国家主要依靠武力掠夺弱势国家的各类自然资源、原材料等，而第二次全球化浪潮时期，发达国家则主要依靠资本对“三链”进行重新配置，将大量制造业的生产环节转移到这些国家，自己本国则依然控制着研发、品牌、金融等价值链最高端的部分。

第二个显著特征是在英国和美国的主导下，布雷顿森林体系在 1944 年确立的，其宗旨是搭建一个多边的国际货币和经贸合作体系以推进各国战后经济复兴。布雷顿森林体系的设计逻辑来自于当时的仁人志士对两次世界大战之间爆发的货币和贸易战争的反思，通过完善国际体系，以公平（无歧视）和互惠的原则来规范国际经贸关系，规避第三次世界大战的爆发。其国际货币体系的核心是美元与黄金挂钩，其他国家的货币与美元挂钩，实行**固定汇率制度**，全球确立以美元为中心的国际货币体系，并设立国际货币基金组织（International Monetary Funds, 简称 IMF）来协调各国的汇率和货币政策。为了推进战后复兴，参与布雷顿森林谈判的各国还同意设立世界银行（World Bank），作为提供资金和技术援助的多边金融机构。布雷顿森林会议还提议建立国际贸易组织（International Trade Organization），以多边协议的形式推进自由贸易，但由于美国参议院没有签署而夭折。

但毫无疑问的是，美国，虽然在其国内有很多反对自由贸易的声音，已经成为推动国际贸易自由化的超级大国。美国凭借其战后强大的经济实力和巨额的贸易顺差，取代英国、扛起自由贸易的大旗，也是历史的必然。随后，一个更为保守的多边贸易协议，关贸总协定（General Agreement on Tariffs and Trade, 简称 GATT）在 1947 年签订，在历经多轮谈判后，于 1995 年升级为世界贸易组织（World Trade Organization, 简称 WTO）。

世界银行，国际货币基金组织和世界贸易组织这三个全球性的多边机构被称为二战之后世界经济的“三驾马车”，它们为二战以后全球经贸秩序的重

建和维护，以及第二次全球化都作出了非常重要的贡献，其中 WTO 的影响最为广泛和普遍。WTO 架起了全球贸易和分工深度合作的桥梁，通过贸易全球化，使得发达国家和发展中国家从各自的比较优势中获益，并极大地推动了跨国公司在全世界范围内的布局。中国更是在 2001 年加入 WTO 后，通过发展外向型经济，迎来了快速的经济腾飞。

第三个关键特征是布雷顿森林协议的基石之一全球固定汇率体系的瓦解。以美元为核心的汇率体系，除了要求汇率的稳定外，还要求在经常项目交易中各国货币是可兑换的，这促进了二战后全球经济的恢复和发展，企业可以自由购汇以进口本国缺乏的原材料或部件，产品也可以出口到其他国家来赚取外汇（特别是美元），而外汇收入也可以自由的结汇。

但该体系逐渐暴露出其内在矛盾，尤其是随着美国国际收支赤字的不断扩大，外国持有的美元数量不断增加，固定汇率制度内在的不稳定性日益加重。最终，1971-1973 年期间布雷顿森林固定汇率体系的崩溃，随后各国开始实施浮动汇率制度变革，同时放开了对资本跨境流动的限制。这对于高度依赖进出口和海外业务的企业意味着更大的汇率风险，为了减少这种风险，不少企业开始尝试使用金融工具（金融衍生品）来进行风险对冲或通过运营对冲风险。后者意味着企业通过全球化方式，特别是资产出海的方式，在更多国家布局经营性资产，通过匹配不同货币计价的营收和支出来自然地冲销汇兑风险。从这个层面看，20 世纪 70 年代以来，跨国公司的布局速度加快，对外直接投资的规模大幅上涨，全球化浪潮席卷而来，与布雷登森林体系的瓦解也有着较为密切的联系。

## 二、全球化的分裂及“再全球化”的驱动因素

第二次全球化浪潮在经历了几十年的繁荣期后，其内在的失衡也开始不断被激化，尤其是进入 21 世纪以后，很多伴随着全球化而产生或激化的矛盾开始展现，逆全球化的趋势逐渐隐现。

### 1. WTO 多哈回合谈判的失败

在“9.11”事件结束仅两个月后，2001 年 11 月 10-14 日，140 多个成员聚会卡塔尔首都多哈，举行 WTO 第四次部长级会议。经过夜以继日的艰苦谈判，最终通过了《多哈部长宣言》。这是多边贸易体制历史上第九轮多边贸易谈判，也是世贸组织成立后发起的首轮多边贸易谈判。多哈回合谈判的议题分为两大类，一类是市场准入谈判，包括农业、非农产品、服务贸易等，涵盖 95% 以上的全球贸易；另一类是规则谈判，主要包括反倾销、反补贴、贸易便利化等。

多哈回合谈判如果成功，将进一步促进全球市场开放，完善多边贸易规则，促进国际贸易进一步扩大。WTO 曾预计，本轮谈判如成功结束，将每年至少为全球创造 1500 亿美元的收益。然而，自 2001 年启动以来，多哈回合谈判几经波折。最终由于 WTO 成员国在农产品和工业品市场开放上的分歧，2008 年 7 月和 12 月这两次谋求谈判取得突破的努力都以失败告终，多哈谈判基本陷入停顿状态。多哈回合失败的核心原因是发达国家和发展中国家成员国之间的诉求差异，前者希望进一步打开发展中国家成员国的工业品和服务市场，推动贸易自由化以获取更大的经济利益；而后者则希望通过多哈回合谈判解决农业

补贴、农产品市场准入等问题，促进本国农业和农村经济发展，缩小与发达成员的差距。

### 2. 英国“脱欧”的问题

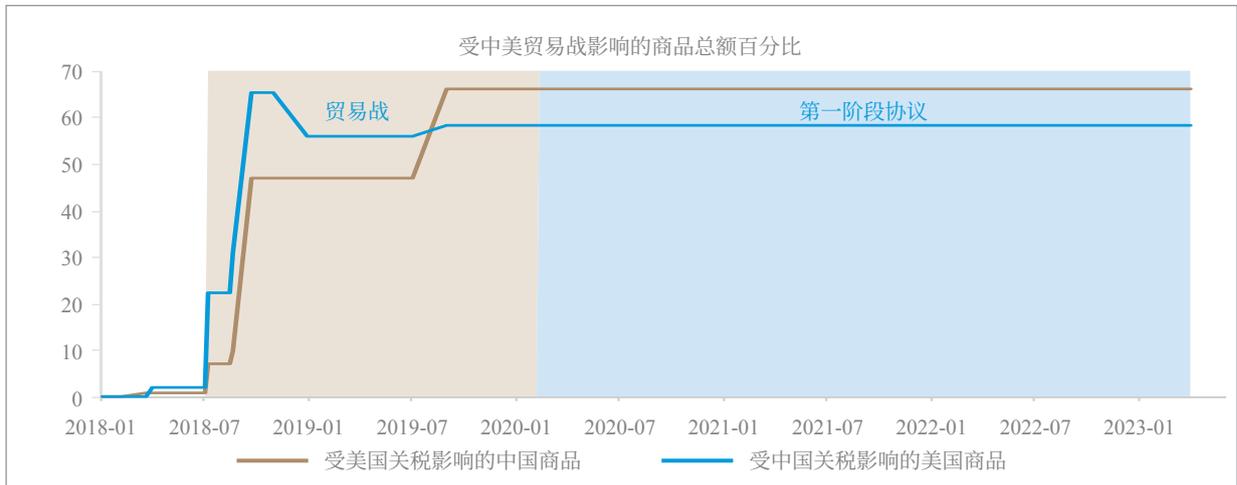
2013 年 1 月 23 日，英国前首相戴维·卡梅伦首次提及脱离欧盟（脱欧）公投；2016 年 6 月，英国全民公投决定“脱欧”；2018 年 6 月 26 日，英女王批准英国脱欧法案，允许英国退出欧盟；2020 年 1 月 30 日，欧盟正式批准了英国脱欧，12 月，经过多轮激烈谈判，欧盟与英国终于就包括贸易在内的一系列合作关系达成协议，为英国按照原计划在 2020 年结束“脱欧”过渡期扫清障碍。英国脱欧有政治、经济、文化、社会等多方面的原因，但最核心的一点是英国希望保持其更多的独立性，减少共同政策对其自主性的限制。

### 3. 中美贸易战的爆发

加入 WTO 为中国迎来了经济高速增长的难得机遇，但这种增长模式带来的一个问题是伴随着中国贸易顺差的快速增长，与贸易逆差国间的摩擦可能会越来越大。中国与美国之间的贸易问题就是这样的典型代表，**2000 年**中国与美国间的贸易额为 745 亿美元，**中国顺差 297 亿美元**；到 **2017 年**，中美贸易额达到 5837.0 亿美元，**中方顺差更是达到了 2758.2 亿美元**。相比之下，2017 年美国货物贸易总逆差达到了 5660 亿美元，创 2008 年以来新高。

**2018 年**被视为一个全球化的“关键转折点”：新上任的美国总统特朗普是一个全方位的贸易保护主义者，他极度推崇贸易保护主义政策，促使本土投

图 1：中美贸易战对两国商品的影响



数据来源：Peterson Institute for International Economics；长江商学院 RCEP 商业研究中心

资和制造业回归，誓要夺回美国“制造业大国”的桂冠。2017年1月20日特朗普上台，仅三天就宣布美国正式退出跨太平洋伙伴关系（TPP）。特朗普反复要求主要贸易伙伴削减对美国的贸易顺差，还扬言要撕毁北美自贸协议（NAFTA），甚至退出WTO，他呈现在世界面前一个极端的贸易保护主义者形象。

虽然特朗普的贸易保护主义态度不是专门针对中国，但他认为中国巨大的贸易顺差就是中国赚美国的钱，而美国亏了。2018年3月23日，特朗普以国家安全为由，对来自中国的钢铁和铝产品加征关税，中美贸易战爆发；紧接着，美国贸易代表办公室更是考虑在“301条款”下，对价值高达1000亿美元的中国商品加征25%的关税；中国果断采取了反制措施，从2018年4月2日起，中国对原产自美国的100多项商品展开了反制，中止关税减让，甚至加征了关税，贸易战一度剑拔弩张。直到2020年1月，中美双方签订了第一阶段的经贸协议，才使得贸易战的第一阶段得以缓和，双方也暂时停止了进一步的关税加征行为。

统计数字显示，美国对中国的关税水平从2018年的3%飙升至2023年的19%。这是全球经济史上规模最大、影响最广的贸易摩擦，使全球供应链受到了冲击，国际贸易和投资活动放缓。根据世界贸易组织（WTO）发布的《2023年世界贸易统计评论》，2018年全球商品贸易增速从2017年的4.9%降至3.2%，2019年进一步降至0.4%。中美贸易战不仅影响了中美两国的经济增长，也将长期影响全球经济结构，促使跨国公司重新考虑其全球布局策略。

#### 4. “去风险”和“产业链脱钩”

2019年底，新冠疫情（COVID-19）的爆发更加剧了全球化分裂的速度，迅速蔓延至全球各地的疫情迫使各国采取封锁措施，工厂停产、国际贸易和旅行大幅减少、消费和投资急剧下降，全球供应链进一步受到冲击。世界银行的数据显示，2020年全球GDP增长率为-3.1%，是1929年全球经济“大萧条”以来世界经济最严重的衰退。新冠疫情给全球供应链带来了巨大的冲击，各国的政治家、企业家开始评

估他们对海外供应链的依赖度，并着手调整关键产品的供应链布局。2021年，德国智库墨卡托中国研究中心（MERICS）列举了对中国103个产品类别的依赖，电子产品（包括电路板）、矿物/金属、化工品、药物/医疗产品都是依赖度很高的行业，其中维生素B、广谱抗生素的依赖度甚至超过了97%。降低对中国的依赖度逐步被政客和跨国公司列为重要的议题。2023年3月，欧盟委员会主席冯德莱恩甚至在两家欧洲智库的演讲中首次提出对华“去风险”（de-risk）。

实际上，日本学术界早在2010年就提出了“中国+1”的备胎计划，即在中国的生产基地之外，增加一个备份基地，主张开拓中国之外的生产基地，以摆脱对中国供应链的依赖，不过当时时机尚未成熟，该计划落空。2020年，这个战略再次被提上日程。目前来看，日本企业的备份计划主要分为两类：一类是继续使用中国的生产基地，但在中国大陆之外再备份一套产能，以保证随时切换供应链的自由度；另一类则是在中国生产的产品仅为了满足中国市场的需求，面向欧美市场的产品制造则搬到海外。

从2018年中美贸易战开始，美国就有着强烈的与中国供应链“脱钩”的诉求，并且一步步采取更为严厉的措施，加大对中国供应链的围堵。美国曾寻求通过贸易征税、出口管制、人才审查、芯片断供等诸多措施与中国“脱钩”，但中国供应链自身展现出强大的韧性，两者至今依然紧紧地捆绑在一起，美国不得不将拆分计划的时间线拉长。但美国也利用其它盟国对供应链的焦虑心态，在更大范围内组织“供应链去中国化”的计划。2020年，美国推行了“经济繁荣网络（EPN）”计划，拉拢日、澳、印、韩、越等国，希望在关键领域的供应链上将中国剥离。虽然这

个计划后来草草收场，但这种基于供应链的隔阂正在加深。

此外，以美国和欧洲为代表的发达国家正在逐步形成一个“三岸”联盟供应链体系——在岸、近岸和友岸。所谓在岸（On-shoring），即生产尽量回归本土，在本土建立供应链，国家通过补贴、减税等方式，鼓励关键供应链节点回流；近岸（Near-shoring）则是把生产放在周边国家，即自己势力所及的国家进行外包，这样可以最大限度保障“安全”；而友岸（Friend-shoring）是把生产放在盟友国，为此美国和他的“小伙伴们”建立了一堆双边、多边合作体系：美日、美韩、美英澳、“矿产安全伙伴关系（MSP）”等等。

而不久前公布的美国总统大选结果，特朗普的再次回归以及随之而来的“箭在弦上”的高关税政策，可能将进一步加剧全球化的分裂，其对于中国这样出口导向型的大国影响尤为显著。

而中国正在做出自己的反击和努力，主动推动并领导新一轮的全球化浪潮，即“再全球化”。目前中国推动“再全球化”的优势主要有以下几点：

1. 中国的制造业根基非常深厚，经过几十年的发展，早已由一个落后的农业国演进为世界第一制造业大国。2010年中国制造业增加值首次超过美国成为全球排名第一的制造业大国后，一直稳定保持第一的地位，目前在全球制造业中占比大约30%，可以说当下全球依然离不开中国制造，尤其是在纺织服装、机电产品、锂电池、光伏、新能源车等产业，中国制造仍处于绝对的领导地位；

2. 今天全球供应链之间有着深度的链接，全球产业链、供应链和价值链的布局早已经脱离了一个国家深耕一个产业的布局，呈现出错综复杂、环环相扣的关系，强行斩断联系，要么会使供应链断裂，要么生产效率极大降低，成本大幅上升。目前中国是全世界唯一拥有联合国产业分类中全部工业门类的国家，有 200 多个成熟的产业集群，41 个工业大类、207 个中类、666 个小类，这样全面的产业布局使得其它任何替代国短期内都很难真正取代中国；

3. 中国目前是全球第二大经济体、第二大消费市场和第二大进口市场，这对跨国公司意义重大。根据国家统计局的数据，2023 年中国的社会消费品零售总额达到 47 万亿元，在全球位居第二；根据海关总署的统计，中国连续多年成为全球第二大进口市场，2023 年中国货物进口总额为 17.98 万亿元。具备这样消费能力的“大蛋糕”，显然是跨国公司不能放弃的必争之地。

在此基础上，中国正在推动的“再全球化”，目前主要朝着宏观和微观两个层面共同发力：

首先，在宏观层面，也就是政府层面，中国正在努力搭建新的多边合作机制。当下，原有的多边贸易关系濒临“名存实亡”的边缘，美国及盟国为了实现“与中国脱钩”，频频采取加征关税、增加贸易壁垒，削弱 WTO 原有的贸易争端解决机制，放弃多边贸易协议，转而支持双边协议或新朋友圈的多边协议等方式，试图将中国隔离在新朋友圈之外。而中国则一直在努力重新建立多边合作关系：

• 中国积极推进高质量共建“一带一路”，已与 150

多个国家、30 多个国际组织签署 200 多份共建“一带一路”合作文件；

- 2020 年 11 月 15 日，中国正式签署 RCEP 协定。RCEP 成员国包括东盟 10 国与中国、日本、韩国、澳大利亚、新西兰，形成全世界最大的自贸协议，其 15 个成员国总人口、经济体量、贸易总额均占全球总量约 30%。在 RCEP 中，各国在货物贸易、服务贸易、投资、原产地规则等方面达成重要共识；
- 2020 年 12 月 30 日，历经了 7 年、35 轮的谈判后，中欧领导人共同宣布如期完成中欧投资协定谈判（中欧 CAI）。协议对标国际高水平经贸规则，着眼于制度型开放，涉及领域远远超越传统双边投资协定，谈判成果涵盖市场准入承诺、公平竞争规则、可持续发展和争端解决四方面内容。但由于目前欧洲议会冻结了该协定的审议程序，尚不清楚该协定未来是否能重启；
- 2021 年 9 月 16 日，中国正式提出申请加入《全面与进步跨太平洋伙伴关系协定》（CPTPP），这是亚太国家组成的自由贸易区，是美国退出跨太平洋伙伴关系协定（TPP）后该协定的新名字。目前签署 CPTPP 的国家有日本、加拿大、澳大利亚、智利、新西兰、新加坡、文莱、马来西亚、越南、墨西哥和秘鲁；
- 此外，中国还正在就加入《数字经济伙伴关系协定》（DEPA）进行积极谈判。2024 年 7 月 30 日，工作组第六次首席谈判代表会议上，中方同智利、新西兰、新加坡、韩国等 DEPA 成员就中国加入谈判总体进展和无纸贸易、电子支付、网络安全

合作等具体议题进行了深入交流。

在国际经贸关系层面，美国正在开倒车，欧洲也有意跟随美国。中国，作为全球领先的制造业大国，需要推动并主导“再全球化”的浪潮，需要责无旁贷地扛起“自由贸易”的大旗。从前两次全球化浪潮的经验看，英国和美国都是通过主动降低关税，甚至单方面降低关税，来推动自由贸易大潮的。或许有人担心中国的进出口会因此而“吃亏”，但实际上，现在的中国和之前的美国、英国一样，已经在众多领域掌握了先进的生产技术，我们不畏惧竞争，甚至崇尚竞争。主动降低关税，一方面有利于打开更多的海外市场大门，另一方面也有利于在全球重新掀起自由贸易的热潮，而这对于中国、对于中国的睦邻、对于“一带一路”上的贸易伙伴、对于还可以团结的欧洲、和推进“再全球化”的历史使命都是极其有利的。

而在微观层面上，即企业层面，中国正在通过新一轮“出海”战略，应对全球化分裂的现状。“出海”对于中国企业来说并不是个新鲜的词汇，甚至不少中国企业早就具备了丰富的“出海”经验。从过往历史看，伴随着改革开放 40 多年的步伐，中国企业的全球化历程已经走过了三个阶段。

### 三、中国企业的全球化历程

第一个阶段是早期探路阶段，这个阶段大约从 1978 年持续到 2000 年。1978 年改革开放伊始，外资企业开始进入中国，中国企业通过商品出口以及后来华外企合资合作的方式，逐步融入国际分工之中。1979 年 8 月，国务院提出 15 项经济改革措施，明确提出鼓励出国开办企业，少数资源开发型国企，如首

都钢铁公司（简称“首钢”）在 1979 年率先开始尝试跨国经营。1980 年开始，中国船舶工业总公司、中国银行、中国人民保险公司、中信公司等更多国企采取与外方合资的方式尝试在海外建立合资公司。当时航运服务、承包工程、资源开发、金融保险是中国企业对外投资的主要领域，国有企业则是企业“走出去”的主体。根据联合国贸发组织统计，1984 年中国投资者对外直接投资首次超过 1 亿美元，并在接下来的 5 年里保持了年均 6.7 亿美元的对外直接投资水平。这一时期中国企业走出国门进行海外投资只是零星出现，全球化经营意识和实践水平都较低。

进入 20 世纪 90 年代，中国对外开放程度加速提升。1992 年邓小平南巡讲话，解放了生产力，也掀起了民企创业的大潮。1994 年元旦，人民币官方汇率与外汇调剂价格正式并轨，我国开始实行以市场供求为基础的、单一的、有管理的浮动汇率制度，人民币兑美元贬值幅度高达 33%。更为重要的是，中国同时许诺将长期准许人民币在经常账户交易中的可兑换性。人民币大幅贬值和人民币在外贸交易中的可兑换性，为中国走上外贸拉动的经济模式提供了机遇。一边搞出口，一边向跨国公司学习先进经验的本土企业对“走出去”的兴趣越来越浓，尤其是民企，更强的逐利特征和冒险精神驱动着它们积极探索海外市场。海信、海尔和华为等是这一时期出海探索的民企的典型代表。以海信为例，90 年代初海信通过整机出口的方式打入了国际市场，90 年代中期中国国内家电行业出现了供过于求、竞争趋于白热化的局面，海信认为海外建厂的时机已经成熟。1996 年海信在南非建厂，当年产品的市场占有率就达到了 12%；1999 年海信又在巴西建厂，随后成功开拓南美市场。

总体上来看，第一阶段的全球化之旅主要以探索为主，探索海外市场的目的主要是获取自然资源、开拓海外销售渠道以及转移过剩产能，80年代国企充当了“出海”的排头兵，而90年代后期越来越多的民企开始尝试“扛大旗”。

第二个阶段是借政策东风出海的阶段，时间跨度为2001年到2008年。2001年12月，经过15年的努力，中国终于加入了WTO。中国履行“入世”承诺，对各个行业的关税进行调整，关税总水平从15.3%下降到9.8%，世界同样也向中国敞开了欢迎的大门。WTO的统计数据显示，2001年中国出口总额排名全球第六，2004年超过日本跻身三甲，2009年超越美国和德国，此后一直稳居世界出口的头把交椅。中国企业已经不再满足于仅仅把自己的产品出售到海外，或是仅在当地建厂，而是尝试在更大范围内利用海外市场的资源和能力。比如，此前主要关注美国市场的海尔，开始拓展欧洲市场，2001年开始除了收购了一家意大利冰箱厂之外，还在法国和荷兰成立设计中心，并在意大利建立营销中心，实现了欧洲本土“三位一体”（设计、生产和营销）的本土化经营。

借着WTO的东风，2001年“走出去”战略被写入《国民经济和社会发展第十个五年计划纲要》，正式上升到国家战略层面，一系列政府机构调整、改革政策密集出台，对外直接投资管理体制逐渐由审批制向核准制、备案制转变。

在政策东风和市场竞争的双重刺激下，中国海外直接投资规模迎来了爆发式增长。整个20世纪90年代，中国对外直接投资为245亿美元，随着“走出去”战略的实施与对外投资政策的调整，中国企业对外投

资开始呈现爆发式增长：2005年突破100亿美元大关；2006年突破200亿美元；2008年更是突破500亿美元，同比增长111%。2002—2008年，中国对外投资年均增长率达到65.7%。2008年的全球金融危机前，中国的1万多家对外直接投资企业分布在全球170多个国家和地区，投资覆盖率超过70%，其中，中国企业对亚洲、非洲、北美洲和欧洲的覆盖率分别达到了90%、81%、75%和74%。中国企业海外投资行业流向主要集中于六大产业：采矿业、商务服务业、制造业、批发和零售业、交通运输和仓储业以及金融业。

第三个阶段是依靠资本的力量来实现快速国际化的阶段，这个阶段的主要特点是中国企业频繁进行的跨境并购，时间跨度为2008-2016年。2007年美国次贷危机爆发，随后引发了2008年的全球金融危机。受其影响我国出口贸易减少，但对于中国企业的海外投资和并购，却是一个极佳的机遇。危机爆发后，海外资本市场暴跌，资产价格大幅缩水，不少国外企业贱卖公司资产或控股权，还有一些国家降低了外资进入门槛，中国企业因此获得了不少海外投资的机遇。2008年和2009年，在世界对外投资疲软的大环境下，我国的对外直接投资依然实现了逆势上扬。其中的经典案例包括中国吉利汽车对全球汽车巨头沃尔沃及全球第二大自动变速器生产商DSI的收购，这样的收购在经济繁荣时期是很难想象的，而这也极大地助力了吉利汽车今天的表现和成就。

随着大量跨境并购的发生，中国的对外直接投资不断冲击新高点：2013年，中国对外直接投资首次突破千亿美元大关，创下了1078.4亿美元的历史新高，同比增长22.8%。2014年，中国双向投资首

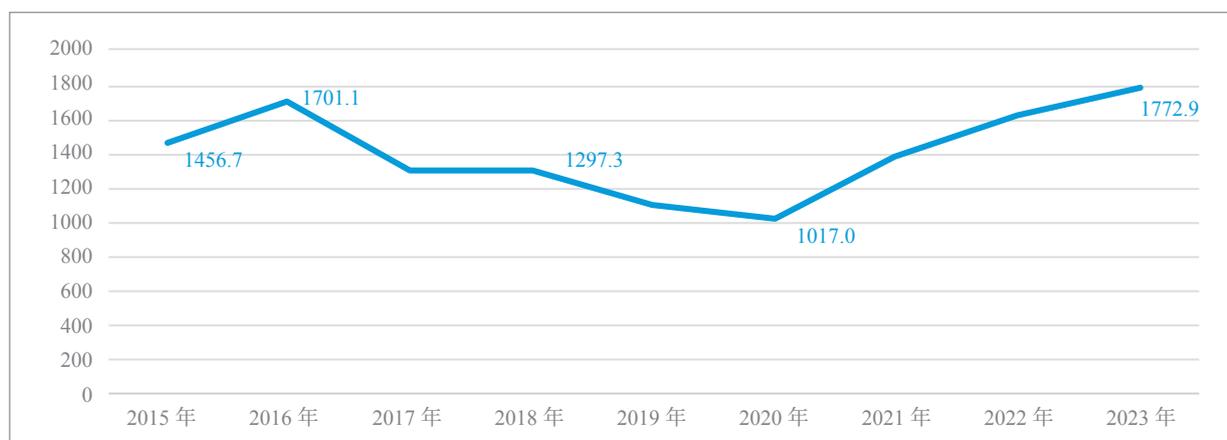
次接近平衡，如果加上第三地融资再投资，以全行业对外投资计算，2014年中国已成为净资本输出国。此后中国对外投资仍然保持高歌猛进之势，2016年，中国对外直接投资史无前例地站到了1832亿美元的历史高点，同比增长44%。

但风向逐渐发生了变化。从2016年开始，随着地缘政治的变化以及新领导人的上任，美国、欧盟、澳大利亚开始以“国家安全”为由加强了对外资的安全审查制度。2005年，美国对外资审查数量仅为约60起，到2016年这个数字已经上升到170余起。在美国外资安全审查的对象国中，对来自中国的外资审查数量位居榜首，大批中国企业在美国的并购项目因审查而折戟，涉及石油、信息技术服务、金属采矿、电信、半导体芯片、可再生能源等众多行业。欧盟和澳大利亚也采取了与美国类似的手段限制并购，因为政治风险限制了并购成功的概率，卖方甚至针对中国买家提出了所谓的“中国溢价”，即中国买家需要支付比其它买家更高的价格，才有可能获得卖方的支持。

此外，随着中国企业对外投资的迅速增长，非理性投资的趋势也显著增加，攀比性投资、对海外风险评估不足、支付过高溢价、盲目搞多元化投资、高债务高杠杆等情况变得越来越普遍，从2017年开始国家各部委开始密集出台政策，规范海外投资。2017年我国对外直接投资1246.3亿美元，同比下降32%，被认为是给过热的海外投资“降温”。此后从2017年到2020年我国对外投资都处于相对低潮期，直到2021年中国对外投资才重现上扬趋势。

随着新冠疫情的结束，中国经济逐步进入了恢复阶段，政府对海外投资的政策也在逐步放松，再叠加上国内竞争加剧的大环境，近两年来中国企业的“出海”热情再度被点燃。中国企业全球化的早期代表、TCL创始人兼董事长李东生甚至在2024年发自肺腑地喊出了“不出海，就出局”的号召。而RCEP协定的最终达成，又恰逢时机地为中国企业新一轮的“出海”创造了一个极佳的“新天地”，中国企业应该如何把握呢？

图 2：中国对外直接投资金额统计（2015-2023 年）



注：单位（亿美元） 数据来源：历年中国对外直接投资统计公报

RCEP 概述

03



## 章节核心

虽然近两年来，RCEP（“区域全面经济伙伴关系协定”）的概念才逐渐为大众所知晓，实际上它从构想，到筹划和谈判已经经历了二十余年的时间，其中各种复杂的背景和因素或推动或阻碍了其进展，但该协定的最终达成对于 15 个成员国来说都是一场巨大的胜利。本章节的核心内容包括：

1. RCEP 构想的来源、发展、推进中的各种阻碍以及与 TPP 之间的竞争关系加速推动协定最终达成；
2. RCEP 15 个成员国的经济发展概况；
3. RCEP 与其它贸易协定及国际组织之间的比较；
4. RCEP 协定的主要内容及内涵价值，其中最重要的是实施统一的原产地规则，允许在整个 RCEP 范围内计算产品增加值，这将有助于跨国公司更加灵活地进行产业布局，建立更精细更完善的产业链分工体系，降低最终产品的生产成本。

### 一、RCEP 成立的背景

20 世纪中期之后，在全球化的背景下，世界银行、国际货币基金组织、关贸总协定、经济合作与发展组织、联合国贸易和发展会议等国际经济与贸易组织的成立与发展，给全球经济带来贸易自由化与投资自由化的同时，也促进了全球经济进一步合作和发展，积极地推动了二战后全球经济的恢复与发展，尤其是美国和东亚的经济在此期间获得了巨大的发展。

然而，1997 年亚洲金融危机的爆发打破了亚洲经济快速发展的局面，许多亚洲国家的货币大幅贬值，大量企业纷纷倒闭，工人失业，经济萧条，一些

国家的政局甚至都出现了动荡。这场经济浩劫让东亚和东南亚各国意识到全球经济一体化过程在带来经济快速增长和国际竞争优势的同时，也蕴含着巨大的风险，尤其是亚洲经济对向美国出口的高度依赖也被视为是这场危机的重要原因之一，它们转而开始寻求区域内的经济合作来应对风险和挑战。

1997 年的东盟九国与中日韩三国（时为“9+3”，1999 年柬埔寨加入东盟后称“10+3”）领导人非正式会议的举行，正式启动了东盟与中日韩的合作进程。2001 年，参加“10+3”会议的东亚 13 国 26 位专家组成的“东亚展望小组”提出了建立“东亚共同体”的报告，为东亚地区合作提出了发展蓝图。2005

年 12 月在“10+3”基础上第一次东亚峰会举行，同时吸收了澳大利亚和新西兰加入。

此后，该合作进程受到了一系列阻碍：一方面，当时东盟和中日韩更加关注自身的发展和利益，彼此之间存在不少分歧；另一方面，2009 年时任美国总统的奥巴马宣布美国正式加入并主导《跨太平洋伙伴关系协定》（TPP），作为一个高标准的贸易协定，东盟成员中只有四个国家加入谈判，其它六国因不满足标准而被排除在外，东盟十国的向心力和影响力受到挑战。与此同时，2008 年开始，中日韩三国领导人也开始在“10+3”的框架之外，建立三国领导人峰会机制，这也削弱了东盟在东亚经济合作中的主导地位。

在上述背景下，RCEP 应运而生。2011 年 2 月，第 18 次东盟经济部长会议通过了组建 RCEP 的草案，并提出两大动因：一是推进东亚区域经济一体化发展的自身需要，二是应对《跨太平洋伙伴关系协定》（TPP）的冲击需要。根据该草案，RCEP 的目标是在东盟原有的 5 个“10+1”（指东盟十国分别与中国、日本、韩国、澳大利亚、新西兰五个国家签订的自由贸易协定）基础上，构建一个涵盖 16 国（当时还包括印度）的全面、高质量、互惠的区域自贸协定，以加强相互间经济合作，拓宽和深化经济一体化，推动区域经济增长。2011 年 11 月，第 19 次东盟领导人会议正式批准组建 RCEP 的草案，并同意设立与 RCEP 相关的三个工作组，即货物贸易、服务贸易和投资工作组。2012 年 11 月 20 日，在柬埔寨金边召

开的第 21 届东盟峰会上，16 国领导人共同发布《启动 RCEP 谈判的联合声明》，正式启动全球最大自贸区建设进程。

2013 年 5 月，RCEP 第一轮谈判正式开启。RCEP 谈判所涉及问题的复杂性和多样性远超预期，谈判进程的推进十分艰难。根据原计划，2015 年 RCEP 参与国即可完成谈判，但实际进展远落后于计划。而 TPP 方面，则于 2015 年 10 月完成谈判，2016 年 2 月签署协议。东盟十国中除了新加坡、马来西亚、文莱、越南四国加入了 TPP 的谈判外，泰国也表达了想加入 TPP 的意愿。TPP 的压力加速了 RCEP 谈判进程，各项协议的谈判在 2016-2017 年间取得实质性进展。尤其是在 2017 年 1 月 20 日特朗普上台，仅三天就宣布美国正式退出 TPP，全球贸易保护主义大潮来袭后，RCEP 各方加强了彼此间的理解，并积极致力于推动谈判。

虽然印度在 2019 年因为关税减让、知识产权及电子商务等问题上与谈判各国存在较大分歧而退出了 RCEP，但其它 15 国最终在 2020 年 11 月 15 日第四次 RCEP 领导人会议期间签署了《区域全面经济伙伴关系协定》。

RCEP（区域全面经济伙伴关系协定）的生效时间为 2022 年 1 月 1 日，首批生效的国家包括文莱、柬埔寨、老挝、新加坡、泰国、越南等东盟 6 国以及中国、日本、新西兰、澳大利亚等非东盟 4 国。随后，RCEP 在 2022 年 2 月 1 日对韩国生效，3 月 18 日对

马来西亚生效，5月1日对缅甸生效；2023年1月2日对印度尼西亚生效，并最终于2023年6月2日对菲律宾生效，这标志着RCEP对所有15个签署国全面生效。

## 二、成员国概况

RCEP是东盟十国以及中国、日本、韩国、澳大利亚、新西兰15个国家共同参与的多边自由贸易协定（Free Trade Agreement, FTA）。

### 1. 东盟十国

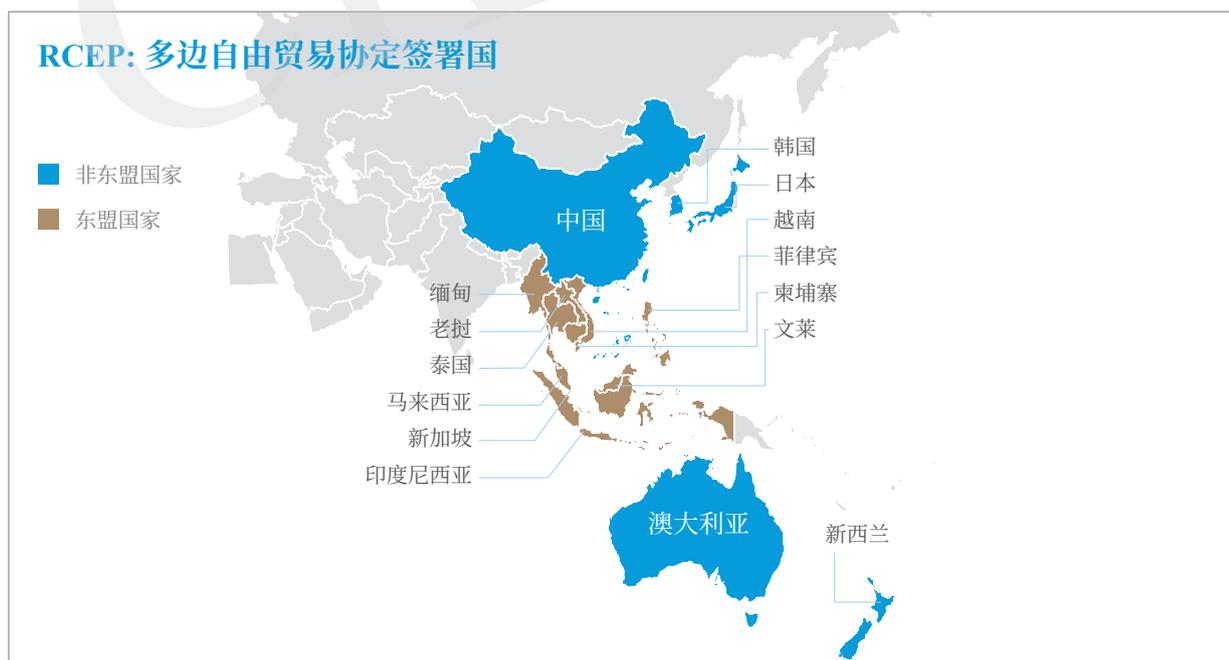
东盟的前身是由马来西亚、菲律宾和泰国在1961年7月31日成立的东南亚联盟。1967年8月8日，印度尼西亚、泰国、新加坡、菲律宾和马来西亚在曼谷发表《东南亚国家联盟成立宣言》，即《曼谷宣言》，正式宣告东南亚国家联盟（Association of Southeast Asian Nations，以下简称“东盟”）成立。之后随着文莱（1984年）、越南（1995年）、老挝（1997年）、缅甸（1997年）和柬埔寨（1999年）先后加入，

### 主要成员国

亚太区域国家：中国、日本、韩国、澳大利亚、新西兰

东盟10国（按人口规模排名）：印度尼西亚、菲律宾、越南、泰国、缅甸、马来西亚、柬埔寨、老挝、新加坡和文莱等10个国家

图3：RCEP成员国构成



资料来源：长江商学院 RCEP 商业研究中心

东盟扩大到 10 个成员国。

东盟各国在全球经济中的地位各不相同。有的是重要的制造业基地，比如马来西亚、泰国和越南；有的是重要的自然资源出口国，比如印度尼西亚是世界最大镍生产国和重要的天然气出口国、泰国的橡胶生产居世界首位、菲律宾是世界上最大的椰子生产国；还有的是全球重要的金融中心，比如新加坡等。

据世界银行数据，截至 2022 年末，东盟十国总人口逾 6.79 亿，仅次于中国、印度，是世界上人口较集中的地区之一，约占世界总人口的 8.5%，全地区劳动力人口占总人口比重约 50%。

东盟也是世界上民族文化、宗教信仰最为多元的地区之一。这里语言种类极为繁多，各个国家内部官方及常用语言多语种并存的现象很普遍。由于民族文化差异，东盟各国都拥有许多本国特色习俗，但因宗教信仰等关系，成员国具有共性的习俗也不少。

此外，东盟还是世界上外籍华人和旅居华侨最集中的地区，全球有超过 70% 的外籍华人、华侨居住在东盟各国，其中又以印度尼西亚最多，其次为泰国和马来西亚。

## 2. 中日韩三国

全球中高端产品生产基地，内需市场均非常强大。在 RCEP 供应链内既担任技术提供者的角色，同时又承担市场提供者的角色。

---

中国：全球第二大经济体，是全球制造业的中心，拥

有成熟的全方位的产业供应链，对许多原材料和消费品的需求也领先全球。

自 RCEP 生效实施以来，中国作为成员国中最大的经济体，既从 RCEP 生效实施中获益，也是 RCEP 合作的重要贡献者。

---

日本：全球第三大经济体，东亚区域经济头雁，以技术、汽车和电子产品著称全球。

日本是东亚较早完成工业化的国家，并早在 20 世纪 80 年代开始就已经形成了以日本为中心的东亚区域性生产网络，之后随着日本国内生产成本的不断提升，日本持续将部分生产环节向韩国、新加坡、中国及东盟转移，直至今天中国与东盟依然是其重要生产基地。

---

韩国：全球经济强国，制造业实力雄厚，以电子科技、汽车和文化输出为主导。

近年来韩国经济动能稍显不足，在 RCEP 规则下，稳定获得生产材料的供应链，进一步扩大区域合作，积极挖掘增长新引擎成为韩国区域合作的重要目标。

## 3. 澳大利亚 & 新西兰

自然资源丰富，农业、畜牧业发达，在 RCEP 中属于资源输出国。

---

澳大利亚：全球重要的资源和能源输出型国家，在经济上与亚洲深度捆绑。

澳大利亚经济主要依靠对外贸易，其与中国之间的经济互补性非常强。然而近年来，中澳之间的贸易冲突却在加剧，

其出口业务受到影响。

RCEP 的签署，对于 15 个成员国间的自由贸易与经济发展有着关键的利好作用，这对澳大利亚至关重要。

新西兰：以农业出口（尤其乳制品）著称，旅游业亦具有全球竞争力。

跟澳大利亚相似，加入 RCEP 为新西兰资源进入亚洲区域市场增添了巨大的市场空间，也减少了繁文缛节，这让新西兰受益良多。

### 三、RCEP 与其它贸易协定及国际组织间的关系及比较

截止到 2024 年 10 月，RCEP 是世界上人口最多、成员结构最多元、发展潜力最大、最具活力和包容性的自由贸易协定（Free Trade Agreement，简称 FTA）。它涵盖了全球近 30% 的人口、GDP 和货物贸易额。如此庞大的市场，对于维护亚太区域和平发展和经济繁荣，尤其是促进东盟国家经济增长发挥了重要作用。

## 1. RCEP 是全球最大的自由贸易协定（FTA）

FTA 的历史可以追溯到 20 世纪末，一些对贸易具有强需求的国家，为了绕开世界贸易组织（WTO）多边协议的困难，同时也为了另外开辟途径推动贸易自由化，逐渐探索出来了这种两国或多国间具有法律约束力的契约同盟关系。

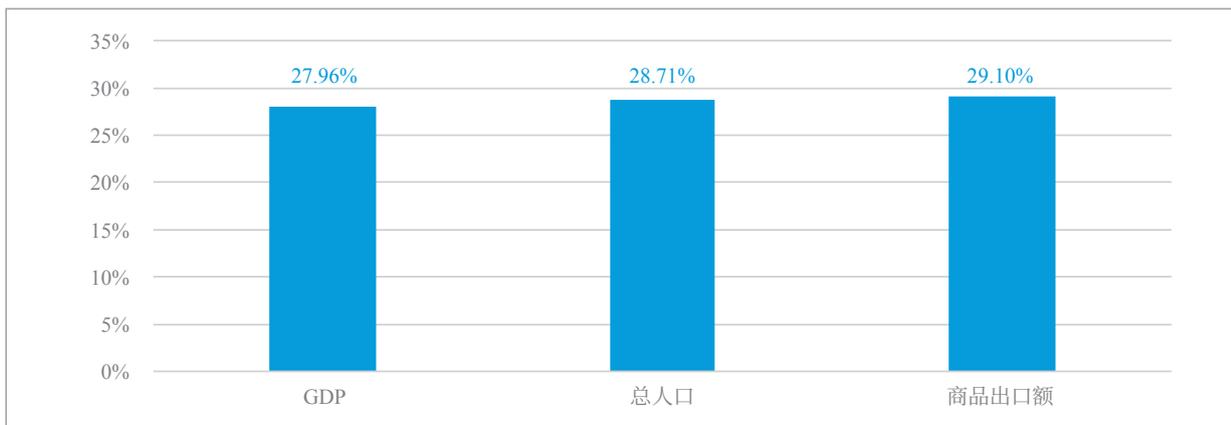
FTA 的初衷和目标在于消除贸易壁垒，允许产品与服务在缔结关系的国家间自由流动，促进成员国经济一体化。早期最为著名的自由贸易协定之一是 1994 年生效的北美自由贸易协定（NAFTA，即 USMCA 的前身），该协议促进了北美地区的经济一体化。

此外，东盟从 1992 年开始实施自由贸易协定，并与多个大国签订了自贸协定，也积极促进了东盟国家的经济发展，这为后来 RCEP 的诞生垫底了良好的基础。

目前，在全球范围内，主要的 FTA 关系圈层有：

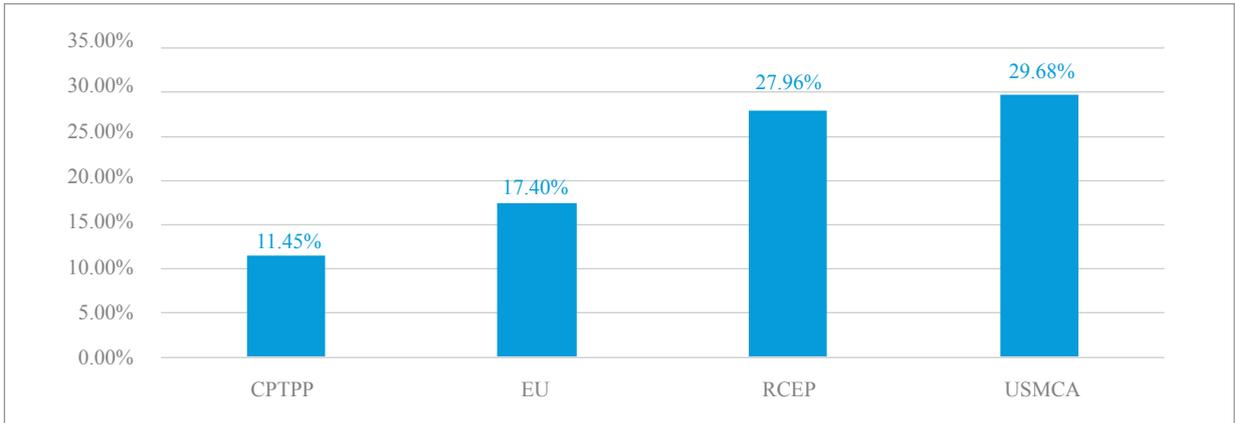
- 南方共同市场（MERCOSUR，1991 年）

图 4：RCEP 覆盖国家各项指标占世界百分比



数据来源：世界银行；长江商学院 RCEP 商业研究中心

图 5：各贸易协定覆盖国家占全球 GDP 百分比



数据来源：世界银行；长江商学院 RCEP 商业研究中心

注：CPTPP（“全面与进步跨太平洋伙伴关系协定”），EU（欧盟），USMCA（美加墨自贸区），RCEP（“区域全面经济伙伴关系协定”）。

- “全面与进步跨太平洋伙伴关系协定”（CPTPP，2018 年）
- 非洲大陆自由贸易区（AFCFTA，2018 年）
- 美加墨自贸区（USMCA，2020 年）
- “区域全面经济伙伴关系协定”（RCEP，2021 年）
- 与其他国家签署的贸易圈层等

FTA 的存在有力推动了全球贸易自由化、投资便利化和经济一体化，并对各自成员国之间的区域经济发展和全球市场整合起到了重要作用。

## 2. “RCEP 与 WTO 规则相衔接，是多边贸易体制的有益补充”

世界贸易组织（World Trade Organization，简称 WTO），又被称为“经济联合国”。其前身是 1947 年 10 月 30 日签订的关税与贸易总协定；1995 年 1 月 1 日，世界贸易组织正式开始运作，并在一年后正式取代关贸总协定。

WTO 是众多贸易协定的管理者，其核心职能是

调解成员国之间的贸易争端，确保各成员国遵守这些协定，国际贸易能够公平和顺利地进行。

WTO 同时也监督各成员国的贸易立法，确保其符合国际贸易规则。此外，WTO 为全球各国间的贸易问题提供了一个解决争端和进行谈判的场所。

截至 2024 年 10 月，WTO 拥有 166 个成员国，23 个观察员，涵盖了全球 98% 以上的贸易，在全球拥有广泛的影响力。

中国于 2001 年 12 月 11 日正式加入 WTO。此后 20 余年，市场的开放、自由化贸易程度的提高给中国经济注入了强劲的动能，中国借势迅速腾飞，不仅实现了经济体制的深化改革和升级，也大大增强了国家的国际竞争力。

但是 WTO 也有自身的局限性。长期以来，WTO 遵从有共识（即所有成员国同意）才可以有新规则的立法准则，然而随着全球供应链、价值链的不断完善，各个国家和地区形成了不同的经济优势，各

国对于政策诉求的差异越来越分化。

事实上，早在 1999 年西雅图会议上启动新一轮全球多边贸易谈判的计划就因反全球化组织的强烈阻挠而夭折，之后直接导致 WTO 多边贸易谈判的难度大大增加；2001 年 12 月 WTO 在多哈会议上再次启动全球贸易多边谈判，结果却始终没有达成一致意见。

进入 21 世纪后，全球化分工带来的供应链的变长导致关税多次叠加问题越来越突出，部分有新诉求的国家开始纷纷筹划新的经济伙伴关系。之后随着全球范围内区域性自由贸易协定的需求也逐渐增强，TPP、RCEP 等谋求在更高的政策水平上、更深入有效整合各种地区诉求的新协议也随之诞生。

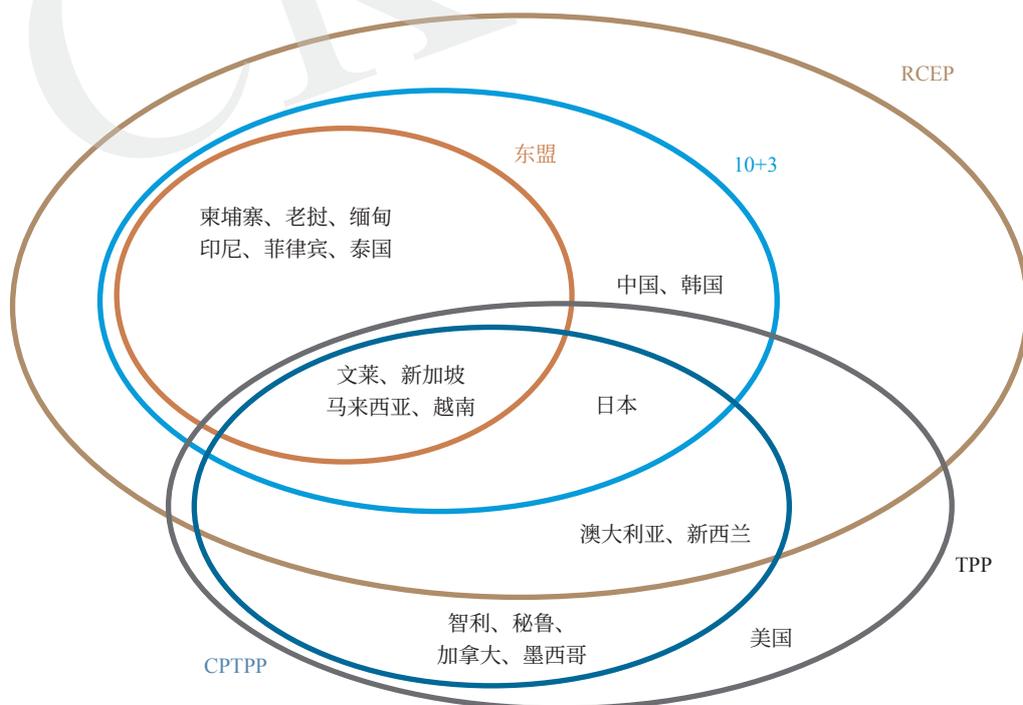
### 3. 从 TPP 到 CPTPP

《全面与进步跨太平洋伙伴关系协定》（Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership，简称 CPTPP），原为《跨太平洋伙伴关系协定》（TPP），美国退出后改名。

《跨太平洋伙伴关系协定》（TPP）是美国、日本、澳大利亚、文莱、加拿大、智利、马来西亚、墨西哥、新西兰、秘鲁、新加坡和越南 12 个国家于 2015 年 12 月推动签订的多边自由贸易协定，涵盖环境保护、政府采购、知识产权、投资等条款。

与 RCEP 相比较，TPP 还要求成员国实现经济自由化、制定统一保护劳工权利、工作环境以及知识

图 6：亚太各国主要的经济联盟组织与贸易圈层关系图



资料来源：长江商学院 RCEP 商业研究中心

产权标准。比如 TPP 在其首要条款中规定，“本组织支持亚太经济合作组织 (APEC)，促进自由化进程，达成自由开放贸易之目的。”

然而，2017 年 1 月，美国时任总统特朗普以 TPP 是“对美国的一个潜在威胁”为由，宣布退出《跨太平洋伙伴关系协定》。

此后除美国外的 TPP 成员国不得不展开重新谈判，并于 2017 年 11 月 11 日将 TPP 改组为《全面与进步跨太平洋伙伴关系协定》(CPTPP)。

2018 年 3 月 8 日，11 国正式签署 CPTPP；2018 年 12 月 30 日，该协定生效；2024 年 10 月，英国也加入了该协定。

从规模影响力而言，CPTPP 成员国覆盖的人口和 GDP，占世界经济总量的比重明显弱于 RCEP；从成员国构成上来看，CPTPP 和 RCEP 有重叠之处，比如日本、新西兰、澳大利亚、新加坡、越南和文莱这六个国家具有双重成员身份。

据报道，CPTPP 保留了 TPP 超过 95% 的内容，在其新的框架下，成员国间 95% 的货物实行零关税。这一数据略高于 RCEP 在货物贸易零关税产品数整体上超过 90% 的比重。

#### 4. RCEP 与 APEC、G20 等国际组织之间的差异

##### • APEC

亚太经合组织 (Asia-Pacific Economic Cooperation,

简称 APEC) 是另外一个广为人知的多边区域经济集团化组织。

它成立于 1989 年 11 月。当时苏联刚刚瓦解，全球冷战也随之结束，建设活力和谐的亚太大家庭成为区域共识，之后 APEC 一直是亚太地区层级最高、领域最广、最具影响力的经济合作组织。

APEC 关注的议题主要聚焦贸易和投资自由化便利化、区域经济一体化、全球多边贸易体系、经济技术合作和能力建设、经济结构改革等。

但是在合作方式上，APEC 采取自主自愿、协商一致的合作方式。所作决定须经各成员一致同意。会议成果文件不具法律约束力，但各成员在政治上和道义上有责任尽力予以实施。这跟 RCEP 有本质的区别，这也导致了其组织在某种程度上的开放性和松散性。

相比之下，RCEP 则具有更高的约束力和执行力。RCEP 是一个具有法律约束力的自由贸易协定，成员国必须遵守协定中的规定，并在规定时间内执行相关措施，这种高约束力的执行机制确保了协定的有效实施和成员国之间的权利和义务得到明确界定。

##### • G20

G20 峰会 (Group of 20, 全称：二十国集团领导人峰会) 是另一个具有高度认知度的国际经济合作论坛，于 1999 年 12 月 16 日在德国柏林成立。

G20 原本属于布雷顿森林体系框架内非正式对话的一种机制，由原八国集团以及其余十二个重要经济体组成，包括美国、英国、日本、法国、德国、加

拿大、意大利、俄罗斯、澳大利亚、中国、巴西、阿根廷、墨西哥、韩国、印度尼西亚、印度、沙特阿拉伯、南非、土耳其以及欧盟。照惯例，国际货币基金组织（IMF）与世界银行（World Bank）列席该组织的会议。

从成员国可以看出，G20的构成兼顾了发达国家和发展中国家以及不同地域平衡，其涵盖国家的人口占全球的2/3，国土面积占全球的60%，GDP占全球的90%，而其讨论的议题主要涉及各方经济金融主管部门，相对比较集中而专业。

#### 四、RCEP 协定内容与内涵价值

RCEP体现了经济再全球化背景下亚太区域间合作共赢的战略，它的成立标志着亚太地区各个国家在贸易、经济甚至外交战略目标上，走向了协作共赢的重要一步。

从协议内容看，RCEP共有20个章节，涵盖货物贸易、服务贸易、投资和自然人临时移动四方面的市场开放，纳入了知识产权、电子商务、竞争等现代化议题。

RCEP的目标是削减关税及非关税壁垒，建立一个涵盖15个国家的统一市场，其核心内容包括：

##### 1. 货物关税减免

RCEP关税上取得重大突破，给予“渐进式”零关税政策，成员国之间90%以上的货物贸易最终将实现零关税。例如，中国对日韩产品零关税的比例达86%，对东盟产品零关税的比率达90.5%。其他缔约

方对我国产品零关税的比例达86%以上，其中澳大利亚对我国产品零关税的比例达98.2%。

##### 2. 实施统一的原产地规则，允许在整个RCEP范围内计算产品增加值

原产地累积规则是指在确定产品的原产地资格时，允许将区域内不同国家或地区的增值部分进行累积计算。在RCEP协定下，只要产品在RCEP成员国内的累积增值部分达到一定比例，就可以享受协定规定的优惠关税等贸易便利措施。

这将有助于跨国公司更加灵活地进行产业布局，建立更精细更完善的产业链分工体系，降低最终产品的生产成本，不仅有助于扩大RCEP成员之间的贸易，还将极大地促进区域供应链、价值链的深度融合和发展。

##### 3. 进一步放宽对服务贸易和投资的准入

RCEP将进一步拓宽成员国之间在服务贸易和跨国投资的准入门槛。在服务贸易方面，日本、韩国、澳大利亚、新加坡、文莱、马来西亚、印尼等7个成员采用负面清单方式承诺，中国等其余8个成员采用正面清单承诺，并将于协定生效后6年内转化为负面清单；在投资方面，15国均采用负面清单方式对制造业、农业、林业、渔业、采矿业5个非服务业领域投资作出较高水平开放承诺，大大提高了各方政策透明度。

##### 4. 知识产权保护

RCEP知识产权在WTO《与贸易有关的知识产

权协定》基础上，全面提升了区域内知识产权整体保护水平。

在充分尊重区域内不同成员发展水平同时，为本区域知识产权的保护和促进提供了平衡、包容的方案，有助于促进区域内创新合作和可持续发展。

## 5. 电子商务促进

RCEP 特意对跨境电商做出了系列便利化的新规则。

这是一项与时俱进的协议规则，不仅促进了区域内各国电子商务的发展，还建立了适应新形势的监管制度。

## 6. 其他

RCEP 的协议还包括简化海关程序、便利自然人

临时移动、维护运用好知识产权等条款，使得亚太地区的经济整合进一步加强。

随着 RCEP 的深入实施，更多的商品和服务在成员国之间自由流通，不仅有利于在成员国之间降低成本、提高效率并促进经济增长，进而也必将对全球供应链、投资流向和贸易模式产生重大影响。

## 7. RCEP 特色内容：允许关税优惠歧视

和 WTO 不同，RCEP 并不强调不歧视原则，这表现在：

- 成员国可以不对贸易自由化做出承诺。

表 1 展示了在 RCEP 贸易伙伴中未承诺的 HS6 位数产品的百分比。我们看到东盟市场对于来自中国、韩国和日本的进口产品开放市场的意愿较低。而且，中日韩三国彼此歧视严重。

表 1: RCEP 成员国间未承诺的 HS 6 位级别产品的百分比

进口国	出口国				
	东盟	澳大利亚与新西兰	中国	日本	韩国
东盟		4.3	6.4	5.4	5.5
澳大利亚与新西兰	0.4		0.4	0.4	0.4
中国	4.1	4.5		13.6	13.0
日本	8.5	8.5	14.9		18.5
韩国	3.6	3.8	12.9	17.0	

数据来源：UNCTAD Research Paper No.73

注：HS 编码的 6 位级别是指 HS 编码系统中的前 6 位数字，用于对商品进行分类和标识。HS 编码由世界海关组织 (WCO) 制定和管理，是全球通用的商品编码系统。

• 成员国对于其它成员国承诺降低关税的速度快慢可以不同。

表 2 展示了承诺额度上的平均关税优惠率（百分点）。

表 2: RCEP 成员国承诺额度上的平均关税优惠率

进口国	出口国				
	东盟	澳大利亚与新西兰	中国	日本	韩国
东盟			10.2	8.7	8.8
澳大利亚与新西兰			4.2	4.7	5.6
中国	9.2	11.0		9.4	10.9
日本	8.4	6.9	6.2		5.7
韩国	10.2	13.0	9.3	7.7	

数据来源: UNCTAD Research Paper No.73



表 3：RCEP 生效前后免税产品种类占比（HS 6 位级别，%）

经济体		RCEP 生效前	RCEP 生效后
澳大利亚		47.6	75.3
文莱		76.9	76.5
柬埔寨		13.5	29.9
中国	东盟	8.4	67.9
	澳大利亚	8.4	65.8
	日本	8.4	25
	韩国	8.4	38.6
	新西兰	8.4	66.1
印度尼西亚	东盟	12.5	65.1
	澳大利亚	12.5	65.1
	中国	12.5	65.1
	日本	12.5	65.1
	韩国	12.5	65
日本	东盟；澳大利亚；新西兰	40.5	73.4
	中国	40.5	55.2
	韩国	40.5	63.9
韩国	东盟	16	64.1
	澳大利亚	16	64
	中国	16	50.4
	日本	16	41.4
	新西兰	16	64
老挝		0	29.9
马来西亚		64.6	69.9
缅甸		4.2	30
新西兰		58.3	65.2
菲律宾	东盟	5	83
	澳大利亚；新西兰	5	82.9
	中国	5	81.9
	日本	5	82.9
	韩国	5	82.6
新加坡		100	100
泰国		17.7	66.3
越南	东盟	31.4	65.3
	澳大利亚	31.4	65.3
	中国	31.4	65.3
	日本	31.4	65.3
	韩国	31.4	65.3
	新西兰	31.4	65.3
RCEP 总计		22.9	63.4

数据来源：World Integrated Trade Solution；《区域全面经济伙伴关系协定》；长江商学院 RCEP 商业研究中心

# 04

## RCEP 对中国贸易、投资和产业 合作的影响及中期影响的预测



## 章节核心

企业想要抓住 RCEP 协定所创造的“出海”新机遇，必须要从理解 RCEP 对中国经济、贸易及产业产生的影响入手，把握宏观层面的因素和趋势，进而寻找到企业个体层面的机会。本章节的核心内容包括：

1. RCEP 实施两年来对中国贸易、投资及产业合作上产生的正面影响；
2. 根据我们的中期预测模型，在未来 5-10 年里，RCEP 的生效将持续让合作伙伴更充分分享中国开放机遇和发展红利，而中国亦可从中获得了丰厚回报。

### 一、RCEP 生效以来对中国在贸易、投资和产业合作上的影响

自生效以来，RCEP 在多方面促进了中国对外贸易与投资的发展，并持续为中国参与国际经贸合作赋能。

与此同时，中国与 RCEP 伙伴的贸易投资合作也取得了积极成效，这也为中国稳外贸稳外资以及拓展对外投资和供应链合作发挥了重要作用。

#### 1. 贸易

中国海关数据显示，回看 2022 年，中国与 RCEP 的其他成员国进出口总额达到 12.95 万亿元人民币，较协定生效前增长 7.5%，占我国外贸总额的 30.8%。中国与东盟贸易增速遥遥领先，进出口规模达 6.52 万亿元，增长 15%，占对其他 RCEP 成员国

进出口规模的 50.3%，其中对印度尼西亚、新加坡、缅甸、柬埔寨、老挝进出口增速均超过了 20%，对韩国的进出口规模位居我国与 RCEP 其他成员国进出口的首位，达到 2.41 万亿元，增长 3.2%。此外，我国对 RCEP 其他成员国进出口中间产品 8.7 万亿元，增长 8.5%，占同期我国对其他成员国进出口总值的 67.2%。

从 2023 年的数据看，2023 年我国对 RCEP 其他 14 个成员国合计进出口 12.6 万亿元，较协定生效前的 2021 年增长 5.3%。同时产业链供应链合作深入推进，2023 年，我国对 RCEP 其他成员国出口 6.41 万亿元，占我国出口比重较 2021 年提升 1.1 个百分点，达到 27%。其中，装备制造业出口规模扩大 32.8%，占我国对 RCEP 其他成员国出口比重提升 6.5 个百分点。锂电池、汽车零配件、平板显示模组都保持大幅增长。同期，我国自 RCEP 其他成员国进口 6.19 万

亿元，占我国进口总值的 34.4%。其中，能源产品进口量较 2021 年增加了 31.2%，占我国能源产品进口量比重提升 2.5 个百分点至 32.4%。

RCEP 协定让中国企业也享受到了实实在在的好处。RCEP 叠加我国和其他成员已经生效的双边自贸协定，为企业更好享惠创造了良好条件。2023 年，RCEP 项下享惠进口 905.2 亿元，减让税款 23.6 亿元，主要的享惠进口商品为塑料及其制品、机械器具及其零件、有机化学品等；享惠出口 2700.7 亿元，可享受成员国关税减让 40.5 亿元，主要签证出口商品有无机化学品、服装及衣着附件、塑料及其制品等。全国有 723 家经核准出口商自主出具 RCEP 原产地声明 1.2 万份，货值 101.8 亿元。

而根据目前所能获得的最新数据，2024 年前三季度，中国与 RCEP 其他 14 个成员国贸易总额达 9.63 万亿元人民币，占中国外贸总额的 29.8%。其中，中国与东盟贸易总额为 5.09 万亿元人民币，同比增长 9.4%，占中国外贸总额的 15.8%。中国对东盟出口 3.02 万亿元，同比增长 12.3%；自东盟进口 2.07 万亿元，同比增长 5.4%。

## 2. 投资

RCEP 的实施有助于降低关税、开放市场、减少标准壁垒，构建稳定、透明、可预期的政策环境，大多数成员国利用外资呈积极上升态势。

从投资合作看，RCEP 已成为我国稳外资的重要助力。2022 年，我国实际使用 RCEP 伙伴外资金额

达 235.3 亿美元，同比增长 24.8%，远高于世界对华投资 9% 的增速。RCEP 区域对中国实际利用外资增长贡献率达 29.9%，比 2021 年提高了 17.7 个百分点。与此同时，RCEP 区域也是我国企业对外投资的热点区域，2022 年，我国对 RCEP 伙伴非金融类直接投资总额为 179.6 亿美元，较上年净增约 25 亿美元，同比增长 18.9%，占我国对外非金融类直接投资比重达 15.4%，较上年提高 5 个百分点。

而在 2023 年，中国对 RCEP 其他成员国非金融类直接投资流量达到 180.6 亿美元，同比增长 26%，高于中国对全球投资增速 14 个百分点。根据目前所公布的最新数据，2023 年 1-4 月，中国实际利用 RCEP 其他成员投资额近 89 亿美元，同比增长超过 13.7%。

其中，东盟与中国间的双向投资相当活跃，2022 年东盟外资向中国流入量占全球向中国流入量的 17.3%，同比增长 6.3%。截至 2023 年 7 月，中国同东盟国家累计双向投资额超过 3800 亿美元，中国在东盟设立直接投资企业超 6500 家。

## 3. 产业合作

RCEP 生效后，多数成员国对区域内的中间品贸易呈现出稳步增长的发展态势，部分成员国的中间品贸易还表现出由 RCEP 区域外向 RCEP 区域内集中的特点，充分显示出 RCEP 对区域产业链、供应链的积极作用。由于 RCEP 区域原产地累积规则的实施，促进了汽车、石化、电子等产业聚集，有助于构建优势互补、包容发展的产业链分工体系，提高区域产业链、

供应链的稳定性与韧性。

2022 年，日本、新西兰、马来西亚、泰国、印度尼西亚和菲律宾等成员对 RCEP 区域内的中间品贸易均实现同比增长。其中，新西兰、马来西亚、印度尼西亚和菲律宾对 RCEP 区域内的中间品贸易增速均超过 10%。此外，日本、新西兰、马来西亚、印度尼西亚和菲律宾对 RCEP 区域内的中间品贸易增速超过对全球中间品贸易增速。

中国作为世界第一制造业大国，2022 年继续保持 RCEP 区域内最大中间品贸易国的地位。数据显示，2022 年，中国对 RCEP 其他成员国的中间品贸易达到 8.5 万亿元人民币，占中国对 RCEP 其他成员国贸易总额的 69.3%。其中，对 RCEP 区域内出口中间品 3.6 万亿元人民币，同比增长 11.5%。

2023 年前 11 个月，中国对 RCEP 成员国的中间品出口，比 2021 年同期增长 17.4%，成为区域内最大的中间品贸易国；中国电动汽车、锂电池、太阳能

电池等产品对 RCEP 区域出口总额，比 2021 年同期增长 113.6%。

## 二、RCEP 中期影响预测

### 1. RCEP 协定对 GDP 的静态影响

RCEP 优化了域内双边和多边贸易投资协定条款，极大地促进了区域贸易和投资机会。随着成员国各项贸易成本的降低，区域内贸易将显著增长。

RCEP 对各国的 GDP 影响幅度（%）的估计值在不同的数据来源之间有一定的差异，这是由于不同的模型假设、参数选择和数据更新等因素造成的。从下表可以观察到，而 RCEP 对世界的 GDP 影响幅度是正向的，这说明 RCEP 同时会增加全球的经济福利。

在不同的数据来源中，RCEP 对东盟国家的 GDP 影响幅度都高于对中国的 GDP 影响幅度，这是因为东盟国家的经济规模相对较小，而 RCEP 会为这些国家提供更多的市场准入和贸易便利化的机会。

表 4. 2030 年，RCEP 对不同国家的 GDP 影响幅度（%）

数据来源	RCEP 国家	东盟	中国	世界
Cyn-Young Park et al. (2021)	0.6		0.46	0.2
Petri and Plummer (2020)	0.38	0.22	0.30	0.14
Petri and Plummer (2018)	0.5	0.43	0.4	0.2
Petri et al. (2012)	1.8		1.4	0.5
Estrades et al. (2023)	0.1	0.07	0.12	0.04

数据来源：长江商学院 RCEP 商业研究中心

有一点需要说明，上面的经济分析是基于静态模型的推测，模型不考虑（在目前的建模水平下也无法考虑）可能涌现的动态效应，比如降本和扩大市场规模会鼓励企业家创业和创新，激励劳工学习和积累更先进的技能，吸引更多的资本和人才。所以，这些模型应该是估算了 RCEP 经济效益的下限。

分部门来看 RCEP 对于不同成员国的影响呈现异质性，具体体现为如下特征：

**行业增长差异显著。**不同 RCEP 成员国的扩张最快行业存在显著差异。例如，柬埔寨的其他运输设备行业预计增长 17.6%，而老挝的化学品、橡胶和塑料行业预计增长 35.1%，这表明不同国家在特定行业具有不同的增长潜力和竞争优势。

**传统制造业面临挑战。**多数 RCEP 成员国的服装和皮革行业预计将经历萎缩或较少扩张，如澳大利亚和新西兰的服装和皮革行业预计将萎缩 11.5%，这

预示了这些国家供应链的调整和劳动密集型产业的移出。

**化学品和纺织品行业普遍增长。**化学品、橡胶和塑料以及纺织品行业在多个 RCEP 成员国中预计将实现较快增长，如日本的纺织品行业预计增长 4.9%，韩国预计增长 6%。

**资源依赖国家的多样化趋势。**资源依赖型经济体如澳大利亚和新西兰在化石燃料等自然资源行业预计仍将实现增长，但同时也在其他行业如肉制品实现较快扩张，显示出经济多样化的趋势。

分行业来看，RCEP 地区电子制造供应链将向印度尼西亚和菲律宾转移。电气设备和机械行业在印度尼西亚和菲律宾等国家预计将实现较快增长，分别为 4.1% 和 6.3%。汽车及零部件行业将转移至泰国，预计增长 5.4%。越南将承接服装和皮革行业，预计增长 14.7%。

表 5. 对 RCEP 国家的经济影响（分部门），2035 年

国家	扩张最快的行业	扩张较少 / 萎缩较多的领域
澳大利亚和新西兰	肉制品 (5.4%)	服装和皮革 (-11.5%)
	化石燃料 (2.1%)	纺织品 (-5.8%)
中国	动物产品 (1.8%)	电气设备和机械 (-5.2%)
	服装和皮革 (2.9%)	基本药品 (1.8%)
	其他运输设备 (2.8%)	公共管理 (1.6%)
	纺织品 (2.7%)	航空运输 (1.2%)
印度尼西亚	电气设备和机械 (4.1%)	石油和煤炭制品 (1.4%)
	木材和纸制品 (3.9%)	服装和皮革 (0.9%)
	其他制造业 (3.1%)	化石燃料 (0.9%)
日本	纺织品 (4.9%)	动物产品 (-3.9%)
	化学品、橡胶和塑料 (4.8%)	肉制品 (-7.2%)
	石油和煤炭 (1.6%)	服装和皮革 (-9%)

柬埔寨	其他运输设备 (17.6%)	动物产品 (0.9%)
	化学品、橡胶和塑料 (14.3%)	石油和煤炭制品 (0.1%)
	木材和纸制品 (13.8%)	食品和饮料 (-1.8%)
韩国	纺织品 (6%)	服装和皮革 (-0.8%)
	化学品、橡胶和塑料 (3.1%)	化石燃料 (-1%)
	石油和煤炭 (3%)	其他运输设备 (-1.5%)
老挝	化学品、橡胶和塑料 (35.1%)	肉制品 (-3.9%)
	化石燃料 (20.2%)	纺织品 (-12.3%)
	木材和纸制品 (10.4%)	服装和皮革 (-16.3%)
马来西亚	木材和纸制品 (5.2%)	公共管理 (1.8%)
	航空运输 (5%)	基本药品 (1.3%)
	旅游服务 (4.8%)	服装和皮革 (-0.8%)
菲律宾	电气设备和机械 (6.3%)	非金属矿物 (-0.9%)
	旅游服务 (2.9%)	纺织品 (-2.3%)
	航空运输 (2.7%)	汽车及零部件 (-3.5%)
泰国	汽车及零部件 (5.4%)	基本药品 (1.2%)
	肉制品 (4.5%)	化石燃料 (-1.4%)
	动物产品 (3.2%)	纺织品 (-1.6%)
越南	服装和皮革 (14.7%)	化石燃料 (0.31%)
	电气设备和机械 (12.1%)	木材和纸制品 (-0.5%)
	纺织品 (9%)	基本药品 (-1.6%)

数据来源：世界银行；长江商学院 RCEP 商业研究中心。

## 2. RCEP 协定对 FDI 的影响

全球约 15% 的 FDI 存量和 2020 年 33% 以上的全球流量来自 RCEP 成员。随着 FDI 流入量逐年增长，其 FDI 存量从 2010 年的 2.7 万亿美元增至 2020 年的 6.2 万亿美元，年均增长 9%。RCEP 成员 FDI 流出量从 2010 年的 2.4 万亿美元增至 2020 年的 7.1 万亿美元，占全球流量比例从 17% 增至 48%，增长率超过同期全球 FDI 流出量增长率的两倍。

目前东盟约 40% 的投资来自 RCEP 成员，其中 24% 来自非东盟 RCEP 成员。在东盟内部、东盟与非东盟 RCEP 成员之间的投资、生产和企业内部交

易，将为加强互联互通创造机会。RCEP 增加了东盟对 FDI、价值链和国际生产的吸引力，为投资者提供了进入东盟及世界最大市场的机会。RCEP 协定的主要条款涉及自由化和促进 RCEP 成员内部的贸易、投资、服务及发展电子商务，这与区域价值链、寻求市场和效率的投资高度相关。来自非东盟 RCEP 成员的前 100 家跨国公司都进入了东盟，它们在 2019 年持有超过 1.1 万亿美元的现金或现金等价物，以及 13.6 万亿美元资产，拥有强大投资能力，以及开展新的、扩张的和多元化活动的潜力。

然而，在考虑国际贸易和投资的动态性及其对全球经济格局的影响时，现实世界的经济互动远比简

化模型所能捕捉的要复杂。国际贸易和对外直接投资的变化往往受到多种因素的共同作用，包括但不限于关税调整、非关税壁垒、汇率波动、政治稳定性、劳动力市场的灵活性、技术创新、国际供应链的优化、以及政策环境的变化等。

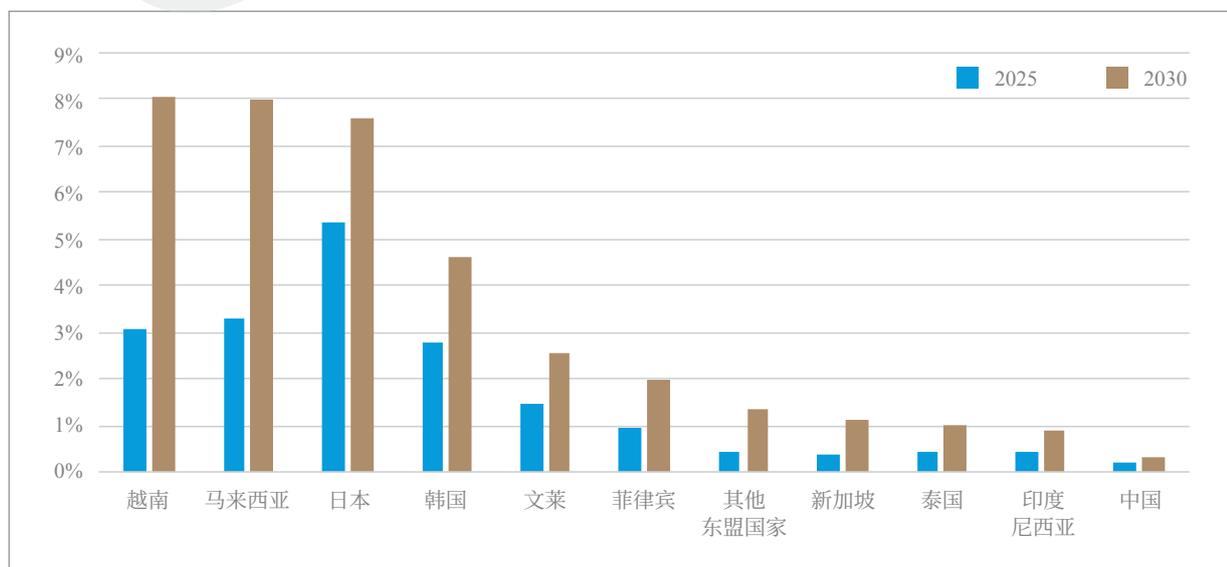
综合计算一国或多国在自由贸易协定下的经济效益与成本，需采用一种能够反映经济内部各要素之间相互关系和相互作用的模型。可计算一般均衡模型（Computable General Equilibrium, CGE）模型正是在此类经济分析中广泛应用的工具。通过对生产者和消费者行为的模拟，以及市场清算条件的设定，CGE 模型能够揭示政策变化对经济主体的影响，以及这些影响如何通过市场机制在不同行业和区域之间传播。

为了更深入、更准确地分析 RCEP 对 FDI 的影响，我们决定采用 CGE 模型进行实证分析。该模型将允

许我们考察关税减免、市场准入扩大、投资流动性增强等 RCEP 措施如何影响中国的宏观经济指标、产业结构、贸易平衡和社会福利。通过参数化关键变量并运用现实世界的数据，CGE 模型为我们提供了一个有力的分析框架，以评估 RCEP 实施后的经济情景。

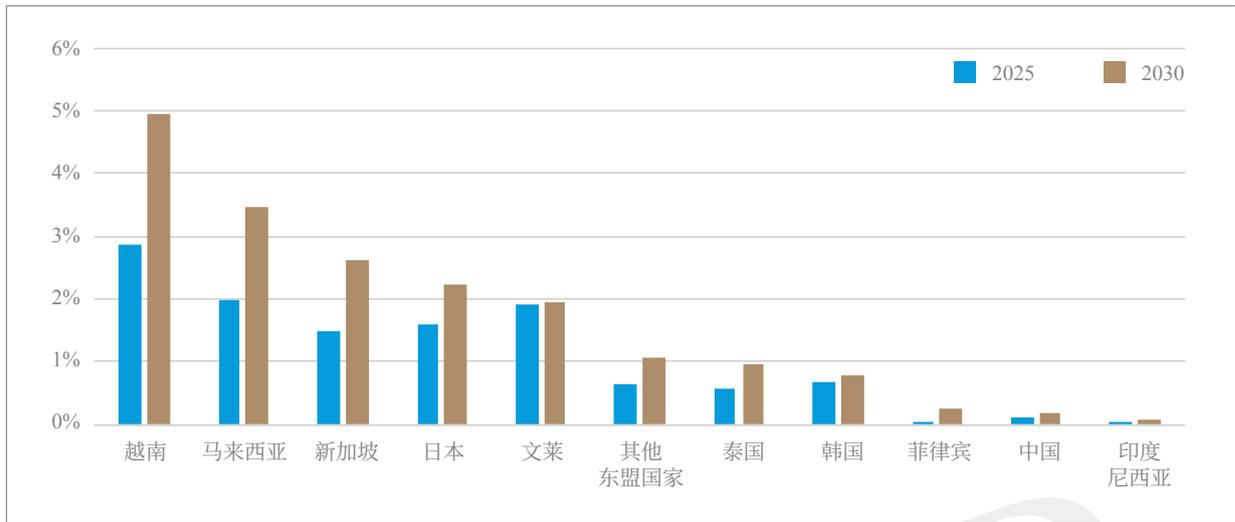
我们基于 Petri 和 Plummer（2016）以及 Petri、Plummer 和 Zhai（2012）开发的 CGE 模型，模拟了 RCEP 对 FDI 流入的影响。下图列出了 2025 年和 2030 年，RCEP 成员国 FDI 流入的增长情况，数据以百分比形式表示。可以发现，所有列出的 RCEP 成员国到 2030 年的 FDI 预测增长率都高于 2025 年，这表明 RCEP 对成员国吸引 FDI 有积极的长期效应。然而，不同成员国之间的 FDI 增长率差异较大。越南、马来西亚和日本的增长率较高，2030 年的增长率分别为 8.03%、7.95% 和 7.55%。而中国、印度尼西亚、泰国和新加坡的增长率相对较低。

图 7. RCEP 协定对于 FDI 流入的影响



数据来源：Petri and Plummer (2016)；长江商学院 RCEP 商业研究中心

图 8.RCEP 协定对资本回报率的提升幅度



数据来源：Petri and Plummer (2016)；长江商学院 RCEP 商业研究中心

从资本回报率来看，RCEP 可以增强长期资本回报。与 FDI 流入增长的数据类似，不同成员国的资本回报率增长差异显著。越南、马来西亚和新加坡表现为资本回报率增长较高的国家。越南在资本回报率的增长上同样表现出色，2030 年的预测增长幅度达到 4.94%。

结合先前关于 FDI 流入的数据，我们可以观察到一些趋势和相关性。通常，较高的 FDI 流入可以推动资本回报率的增长，因为新的资本和技术的引入会提高生产率和盈利能力。例如，越南在两个表格中均表现出较高的增长，显示了 RCEP 对其经济产生积极和全面的影响。然而，也存在一些例外，例如中国和印度尼西亚的资本回报率增长相对较低，尽管它们是区域内重要的经济体。

### 3. RCEP 协定对中国经济的影响

从 2022 年和 2023 年的贸易和投资数据看，

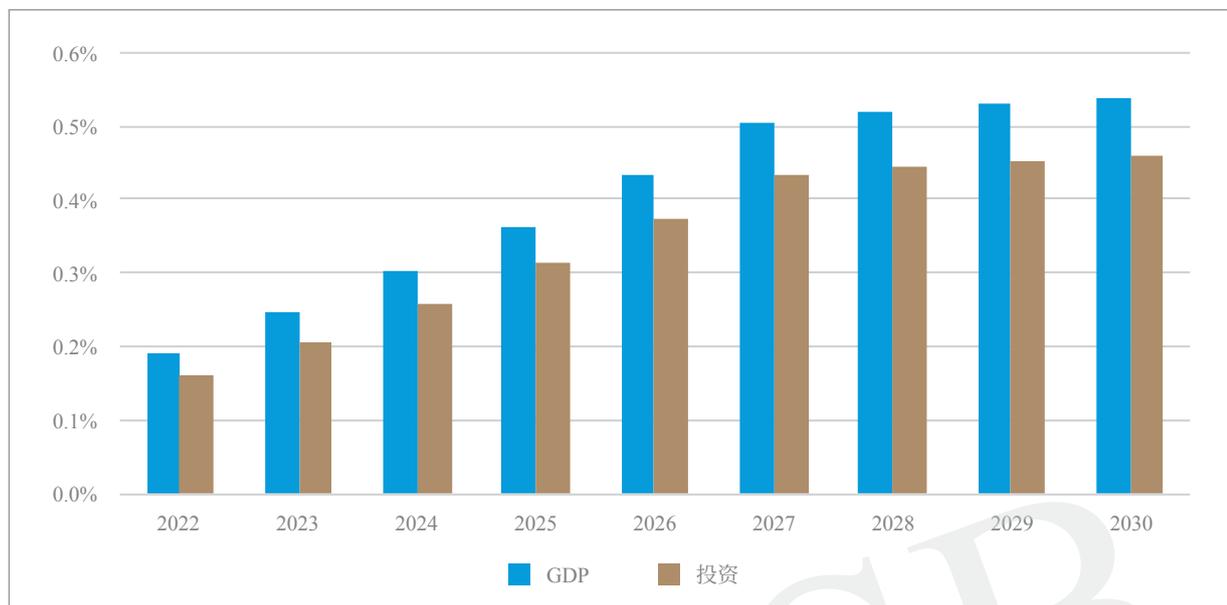
RCEP 生效让合作伙伴更加充分分享中国开放机遇和发展红利，而中国亦从中获得了丰厚回报。

为了更好地研究 RCEP 对中国进出口和总产出的影响，我们继续借鉴了 Petri 和 Plummer (2016) 的 CGE 模型，模拟了 RCEP 对中国经济的影响。

从下图结果来看，RCEP 对中国经济增长和投资活动的影响有着显著正向效应。具体来看，自 2022 年至 2030 年间，相较于没有 RCEP 的情景，中国 GDP 的年增长率预计将因 RCEP 的实施而逐步提升，提升量将从 2022 年的 0.19% 增至 2030 年的 0.54%。与此同时，投资也将因为 RCEP 呈现相似的上升趋势，提升量将从 2022 年的 0.16% 增长到 2030 年的 0.46%。

随着时间的推移，RCEP 对中国经济的积极作用将逐渐放大。到 2027 年，GDP 和投资的年增长率的提升量均将达到或超过 0.5%，并在此后几年稳定

图 9. RCEP 对中国 GDP 和投资的影响



数据来源：Petri and Plummer (2016)；长江商学院 RCEP 商业研究中心

在略高于 0.5% 的水平。这一渐进的增长模式反映了 RCEP 在初始阶段需要时间来发挥效用，随着市场的适应和参与国之间的贸易及投资便利化措施的深入实施，其经济效益逐年显现。

值得注意的是，虽然 GDP 和投资的增长率在 2028 年之后出现了较为缓和的增长态势，但这并不意味着 RCEP 的效应减弱，而是反映了经济适应新贸易规则后的新平衡状态。总体而言，RCEP 的实施为中国经济增长和投资提供了坚实的推动力，并对区域内其他成员国产生类似的积极影响。

RCEP 对中国各部门的进出口和总产出产生了不同程度的影响。具体来看，第一产业在出口方面受益显著，出口增长率达到 4.99%，但进口增长仅为 0.16%，这表明 RCEP 有助于增强中国第一产业的国际竞争

力。同时，第一产业的总产出也有所增长，提升了 0.43%。

非耐用制造业和耐用制造业的进口增长率分别为 8.39% 和 11.92%，均高于其出口增长率，分别为 6.71% 和 4.43%。这表明开放市场后，中国在这些制造业部门面临相对较大的进口竞争，但耐用制造业的总产出增长 1.15%，显示出较强的市场需求和生产能力扩张。但是，这也显示了这个模型的局限：它未能推测出各国技术进步的动态变化。比如，中国电动汽车的崛起是这个模型无法推测的。所以我们并不认可该模型对中国耐用制造业出口增长会低于进口增长的预测。

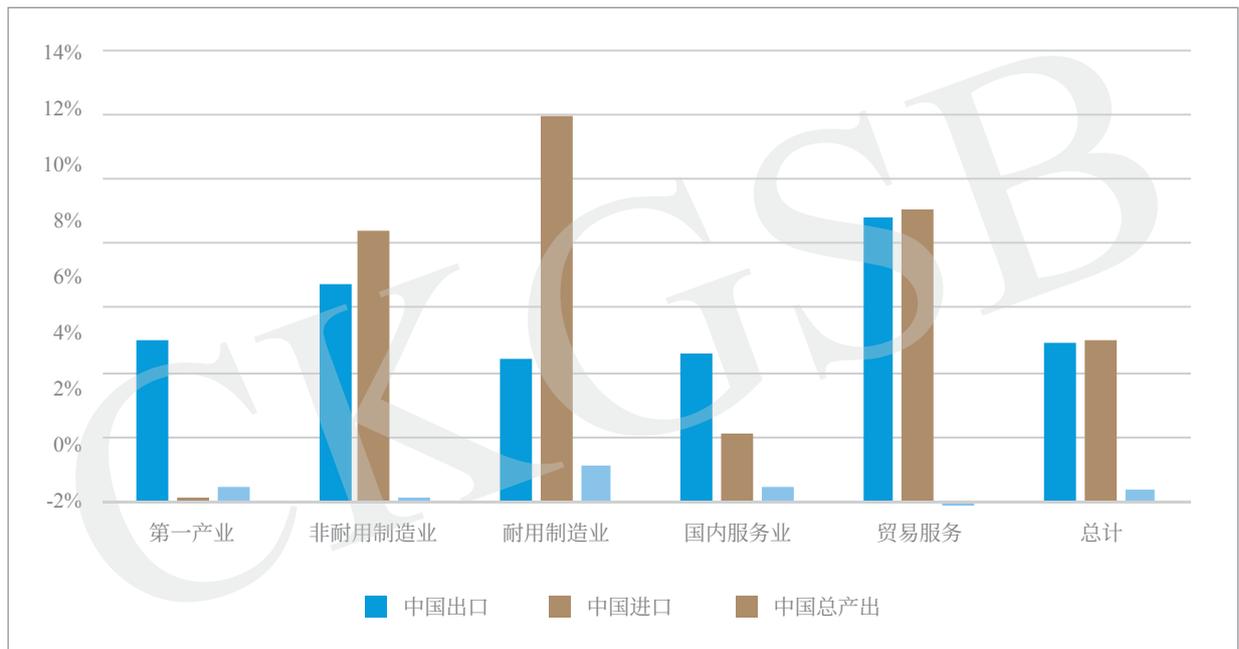
国内服务业的出口和进口增长率分别为 4.6% 和 2.14%，且总产出略有增长，为 0.49%。这说明

RCEP 对中国服务业的开放有积极的推动作用。

值得注意的是，贸易服务部门的出口增长率最高，为 8.83%，进口增长率也达到了 9.07%，但总产出略有下降，减少了 0.11%。这表明贸易自由化增加了服务贸易的竞争压力，可能导致了一些低效率的服务贸易企业的退出。

整体上，RCEP 带动了中国各部门进出口的增长，出口总增长率为 4.91%，进口总增长率为 5.04%，总产出增长率为 0.42%。这表明 RCEP 整体上对中国经济是有益的，但也暗示着进一步的市场开放将带来不同部门间的结构性调整和竞争压力。

图 10. RCEP 实施至 2030 年对中国进出口与总产出的影响



数据来源：Petri and Plummer (2016)；长江商学院 RCEP 商业研究中心

# 05

## RCEP 协定下各国对于中国的战略意义及与中国间经济往来关系

CKG S B

The background features a complex financial visualization. It includes a grid of small squares, a line graph with multiple peaks and troughs, and a series of candlesticks in red and blue. The overall color palette is dark blue and black, with some white and light blue highlights. The text 'CKG S B' is overlaid in a large, semi-transparent, serif font.

## 章节核心

在了解了 RCEP 协定将从整体上有利于进一步推进中国和其它成员国在经济、贸易、投资和产业上深度合作的背景下，本章我们将继续深入挖掘 RCEP 各成员国对于中国的战略意义以及各国与中国间的经济关联度，为中国企业进一步寻找“出海”的目的地“投石问路”。本章节的核心内容包括：

1. 在 RCEP 框架下，通过比较优势的分析发现，与中国有着文化乃至血缘上的密切关系的东盟（ASEAN）成为中国应对“再全球化”战略的最佳选择；
2. 从投资、贸易、产业合作等方面的数据看东盟与中国间的经济关联度，同时通过中国上市公司在东盟的投资行为看它们在国家和产业上的选择偏好；
3. 中日韩之间存在较强的竞争关系，但也有不少的互补性，需要三国加强彼此之间的分歧化解，同时寻找互补点强化合作；
4. 中国一直是澳大利亚、新西兰两国最大的贸易伙伴，也是澳大利亚铁矿石的最大进口国，澳、新两国需要中国巨大的消费市场来帮助其实现经济增长，而中国也需要两国丰富的资源优势。

### 一、东盟：贸易战下中国走向世界的桥梁

为中国企业提供更加多样化的国际化路径，依靠东盟作为跳板走向全球。

#### 1. 东盟国家的比较优势

在原有的全球化面临分崩离析和“再全球化”仍在推进之中的大背景下，中国面临着一系列复杂的选择。RCEP 框架下，与中国有着文化乃至血缘上的密切关系的东南亚国家联盟（ASEAN）成为了中国应对“再全球化”战略的最佳选择。

通过加强与东盟国家的经济合作，中国不仅能够更好地整合东亚地区的资源与市场，同时也能够

具体而言，对中国企业而言，东盟具有如下比较优势：

##### 第一，政治与地缘优势

在当前全球政治经济格局之中，东盟十国所在的东南亚地区以其独特的政治地缘优势备受关注。这一区域的国家多采取相对中立的外交政策，不刻意倚靠任何大国，既保持了与西方国家的良好关系，又与中国等新兴经济体保持密切的经贸往来。这种

平衡外交策略有效避免了大国政治角力带来的直接干涉，为地区的政治环境带来了相对的稳定性。

## 第二，劳动力成本优势

从劳动力因素来看，东盟地区拥有一个年轻的人口结构，平均年龄较低，这意味着劳动力市场充足，劳动力供给相对稳定。与中国的人口老龄化趋势相比，东盟地区可以提供更多的年轻劳动力。

根据国际劳工组织数据库的数据，超过一半的东盟国家 2022 年法定最低月薪低于 250 美元，远远低于日韩澳新等发达国家，其中老挝的法定最低月

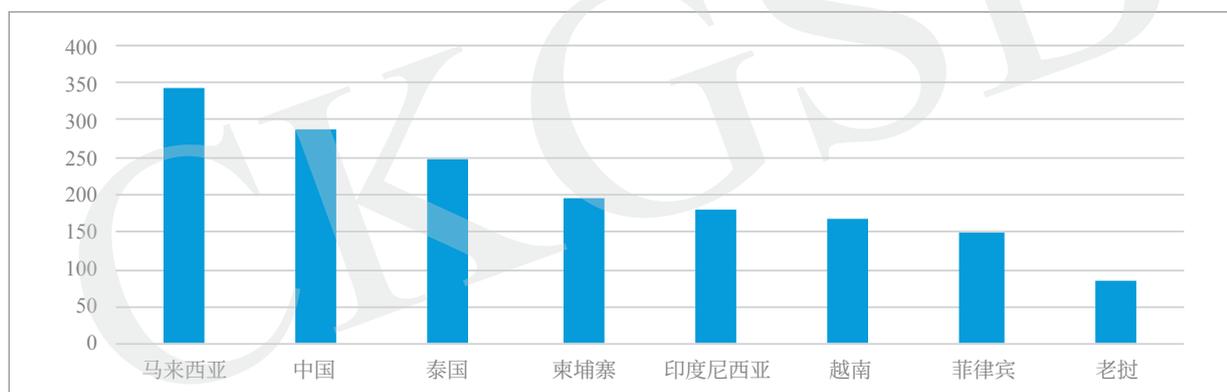
薪仅为 85.5 美元，还不到中国的三分之一，劳动力成本十分低廉。

此外，东盟的劳动力受教育水平近年来也达到了较高的水平。联合国教科文的数据显示，2020 年东盟国家 15-64 岁人口中，受过基本教育的占比均达到 70% 以上，其中六个国家都超过了 90%。东盟国家的劳动力已经普遍达到了较高的基础教育普及率。

## 第三，地缘及文化匹配度优势

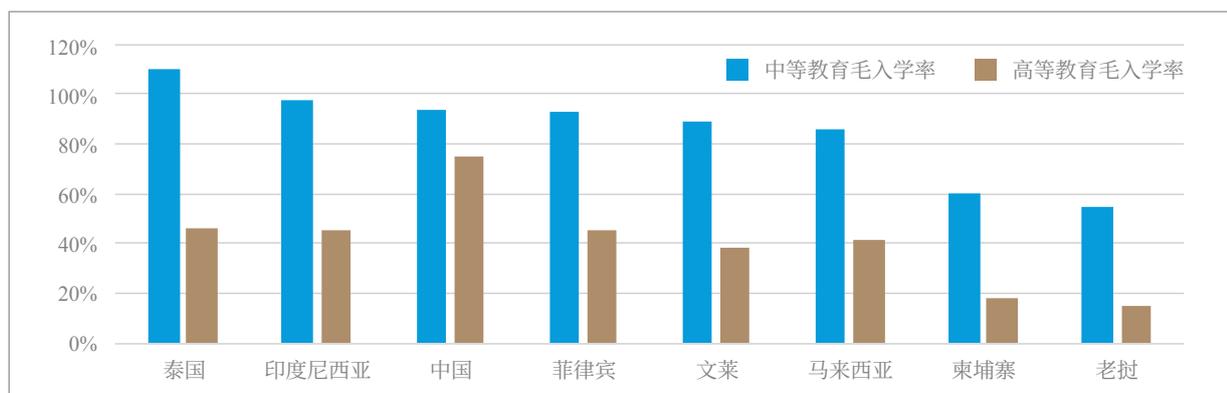
地缘亲近及文化匹配度作为衡量两地区或国家

图 11. 2022 年 RCEP 各国法定最低月薪



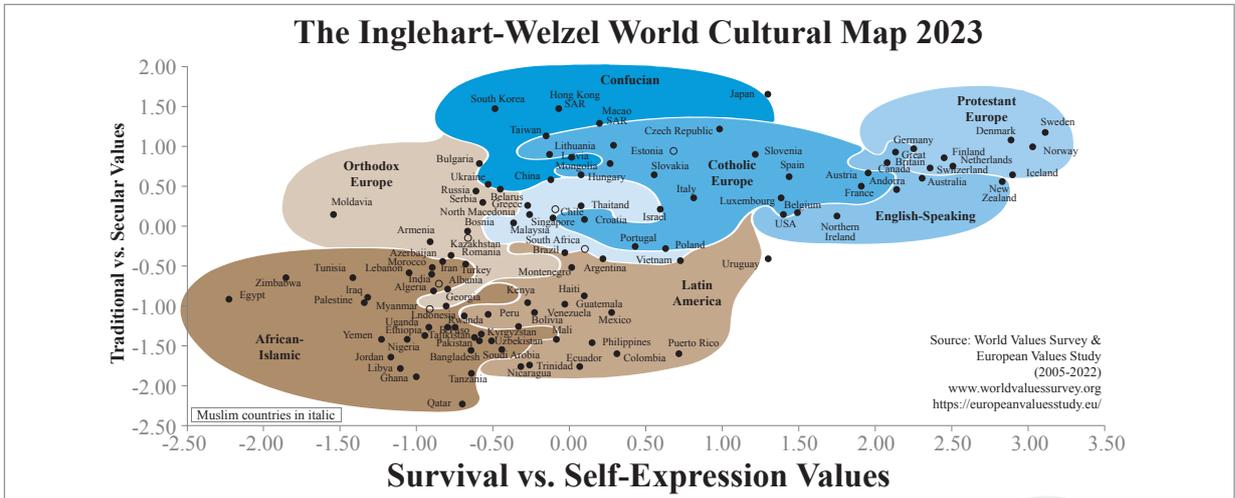
注：单位为美元 数据来源：国际劳工组织、长江商学院 RCEP 商业研究中心

图 12. 中国及部分东盟国家的劳动力受教育情况



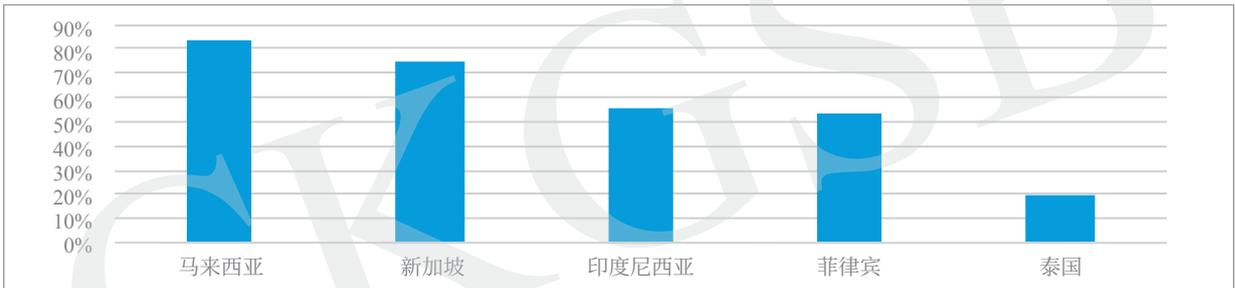
数据来源：联合国教科文组织；长江商学院 RCEP 商业研究中心  
注：毛入学率，指某学年度某级教育在校生数占相应学龄人口总数比例，不考虑学生的年龄大小，标志教育相对规模和教育机会，是衡量教育发展水平的重要指标

图 13. 英格尔哈特—韦尔策尔世界文化地图（2023 年）



资料来源：World Values Survey 7 (2023)；长江商学院 RCEP 商业研究中心

图 14. 部分东盟国家前五名富豪中华人的占比



数据来源：国际劳工组织、长江商学院 RCEP 商业研究中心

间相互理解与合作的重要指标，东盟各国与中国在这方面拥有得天独厚的优势。

盟多个国家扮演着重要角色，在当地社会、经济发展中发挥了极其重要的作用。

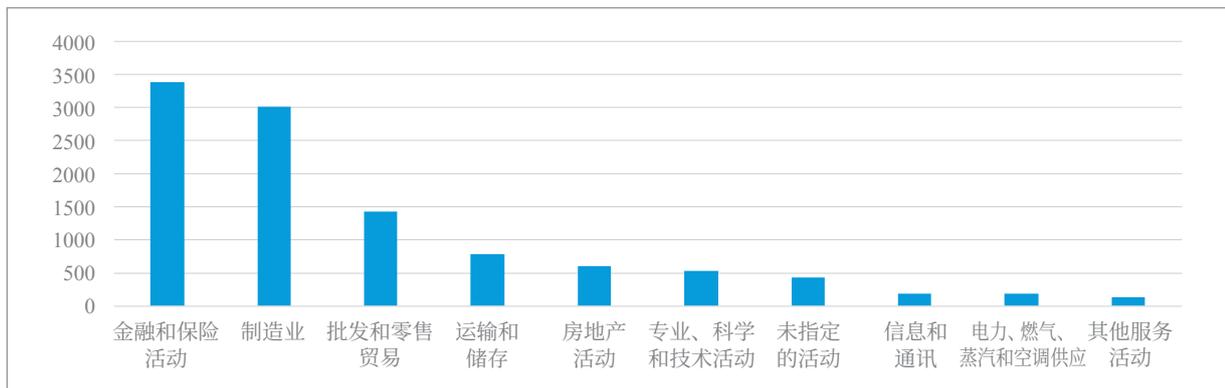
历史悠久的文化纽带，使得这两个地理相邻的区域在文化上存有深厚的共通之处，这种联系不仅体现在传统习俗、语言文字、饮食文化等方面，还有一脉相承的文化价值观和生活方式。

根据福布斯发布的 2023 年新加坡、泰国富豪榜，以及 2022 年印尼、菲律宾、马来西亚富豪榜，在五个国家共 250 位上榜富豪中，华人有总人数为 143 位。其中，新加坡富豪榜华人占比 76%，泰国富豪榜华人占比 20%，印尼富豪榜华人占比 54%，菲律宾富豪榜华人占比 52%，马来西亚富豪榜华人占比 84%。各国福布斯富豪榜总资产 6828.6 亿美元，其中华人富豪资产 4903 亿美元，占比 71.8%。华人在东南亚国家的产业遍布各行各业，甚至是关系着国计民生的重要行业。

从世界价值观调查（World Value Survey）数据发布的文化地图来看，东盟大部分国家与中国的文化距离较近。

东南亚地区拥有大量的华人社群，他们多数为几代前从中国移民过去的后裔。这些华人社群在东

图 15. 2018-2022 年流入东盟 FDI 的行业分布



注：单位为亿美元 数据来源：ASEAN Stats (2024.12)；长江商学院 RCEP 商业研究中心

## 2. 东盟国家与中国间的经济往来关系

在全球经济一体化的今天，外国直接投资 (FDI) 已成为国与国经济往来的一种重要形式。FDI 不仅仅是简单的资金流动，它代表了一国或地区的企业跨界投资建设工厂、购买股份、合作开发等经济行为，其投资目的多为长期经营管理与控制。不同于短期的金融投机或纯粹的资本流动，FDI 通常涉及实体经济层面的深度参与，包含了技术转移、管理经验分享、产品市场拓展等多个维度。

从投资东盟的主要行业数据可以看出，2018 至

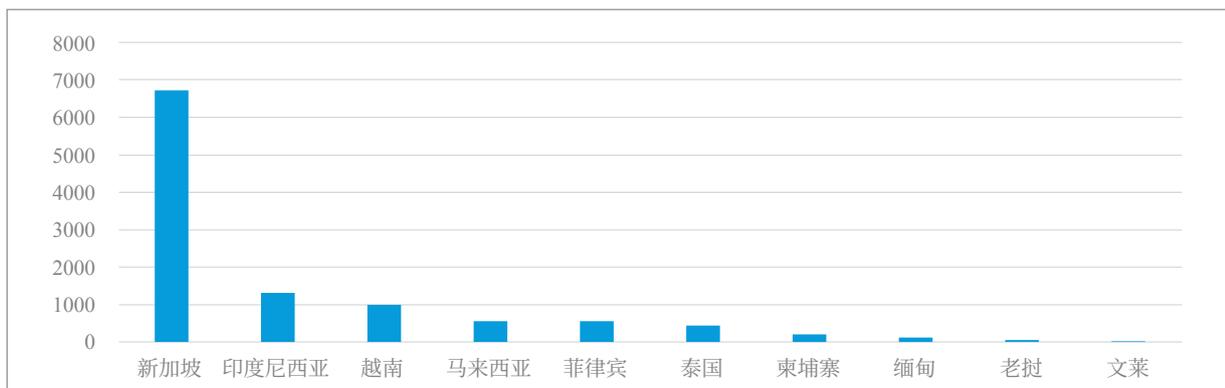
2022 年间，金融业、制造业、批发和零售业以及运输和仓储业是最受国际投资者青睐的行业。这些数据不仅反映了国际资本对东盟市场的信心，也揭示了东盟经济发展的内在动力。

### • 新加坡：中国企业进入东盟 (ASEAN) 市场的桥头堡

分国别来看，新加坡 FDI 流入量领先东盟，占东盟总 FDI 流入的显著比重。

究其原因，新加坡是国际金融中心，新加坡拥有高度发展的服务业、稳定的政治环境和优惠的税

图 16. 2018-2022 年流入东盟 FDI 的国家分布



注：单位为亿美元 数据来源：ASEAN Stats (2024.12)；长江商学院 RCEP 商业研究中心

收政策，成为吸引外国直接投资的关键因素。

此外，新加坡的战略位置、良好的法治环境、高效的行政管理和开放的经济体系也为其成为国外投资者进入东盟的桥头堡。

对于中国企业来说，新加坡不仅仅是一个跳板，更是一个重要的伙伴。新加坡的金融服务业是全球最为发达和高效的金融体系之一。它提供了一系列国际化的金融服务，包括跨境融资、外汇交易、资产管理等，这些服务对于中国企业的国际化战略至关重要。通过在新加坡设立区域总部、投资控股公司或者进行 IPO 等方式，中国企业可以利用新加坡的金融服务为自己的跨境运营提供资金支持，同时也能更好地管理风险，提升国际竞争力。

此外，新加坡政府对企业友好的政策也为中国企业提供了广阔的发展空间。新加坡政府推行的各种税收优惠政策、商业友好的法规和高效的行政审批流程等，都极大地降低了企业的运营成本和市场进入门槛。而且，新加坡与中国以及其他许多国家和地区有着良好的贸易关系和投资协定，使得新加

坡成为中国企业进军国际市场的理想跳板。

对于有意进入东盟市场的中国投资者，建议首先考虑新加坡作为其区域总部或运营中心。同时，建议投资者关注东盟各国政策动态和市场发展，以便在新加坡的基础上进一步扩展业务至其他东盟国家。政策制定者应继续推进区域一体化进程，优化投资环境，提升东盟整体的吸引力，以促进更多的外国直接投资流入。

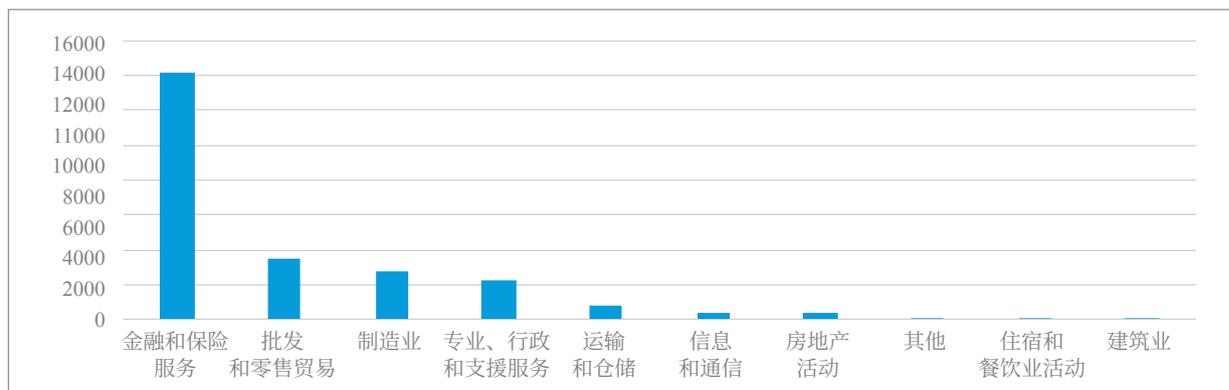
#### • 越南、印尼和马来：东盟的制造业中心

越南、印尼和马来是东盟的三个重要成员国，制造业正逐步崭露头角。

从 FDI 来看，越南、印尼和马来制造业在外国直接投资（FDI）中占据了显著的比重，这反映了国际投资者对东盟制造业领域的高度关注和信心。

2017-2022 年，三国制造业 FDI 的占比均有较高水平。虽然印尼的制造业 FDI 占比曾因疫情短暂受挫，但很快实现反弹。

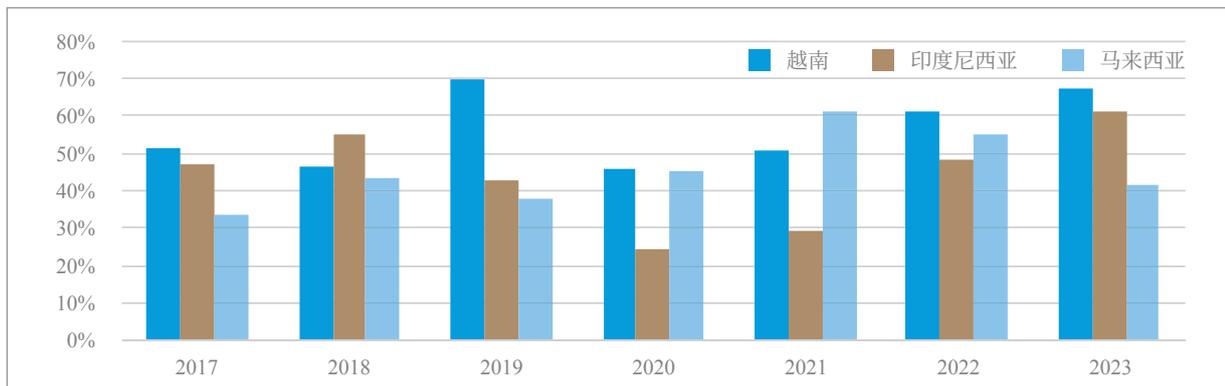
图 17. 2022 年流入新加坡 FDI 的行业分布



注：单位为亿新元

数据来源：ASEAN Stats；长江商学院 RCEP 商业研究中心

图 18. 越南、印尼和马来制造业 FDI 占比



数据来源：CEIC；长江商学院 RCEP 商业研究中心

这表明东盟制造业三国对外资具有强大的吸引力，且这一趋势在近年来一直保持着相对较高的水平。国际投资者的持续关注和投资证明了这三个国家在全球供应链中的重要位置，以及它们作为东盟制造业中心的潜力。

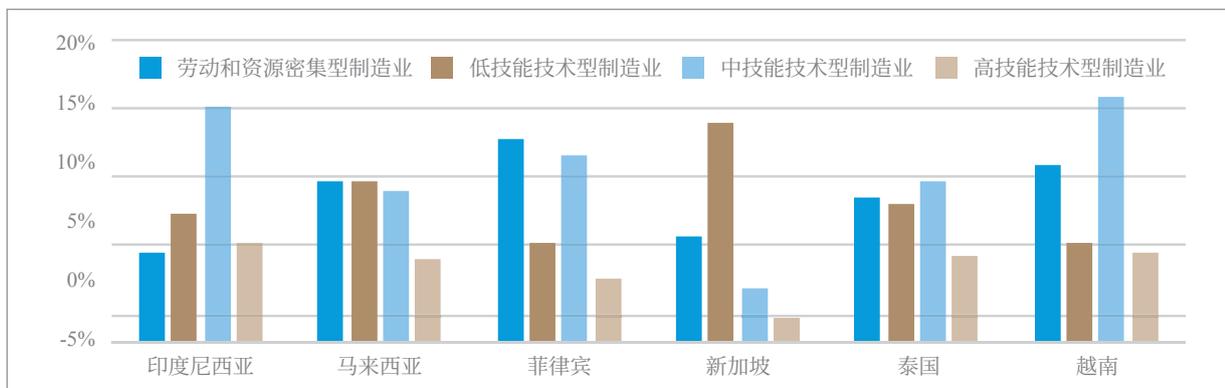
东盟已经连续 3 年成为中国第一大贸易伙伴，2022 年，我国对东盟出口 3.79 万亿元，增长 21.7%，进口 2.73 万亿元，增长 6.8%，依然保持在高速增长的趋势。

• 从产业链分布看，中国在部分东盟各国进口份额的变化

本报告的分类方法参照了 UNCTAD 的 BEC (Broad Economic Categories)，将中国的出口商品分为资本品、中间品和消费品三项。

计算结果如上表所示，对于劳动和资源密集型制造业，中国在印度尼西亚、马来西亚、菲律宾和越南的进口份额有所增加，分别上升了 4、11、12 和 9 个百分点；在低技能技术型制造业领域，印度

图 19. 中国在部分东盟国家进口份额的变化 (2018-2022 年)



数据来源：CEPII；长江商学院 RCEP 商业研究中心

尼西亚、马来西亚、菲律宾、新加坡和泰国均显示出中国份额的增加，增幅在 3 到 6 个百分点之间；中技能技术型制造业方面，各国对中国的依赖程度呈现显著增长，尤其是在印度尼西亚和越南，分别上升了 13 和 17 个百分点；对于高技能技术型制造业，趋势则比较平稳，其他国家的变化较小，其中印度尼西亚、马来西亚和泰国的增长均为 6 个百分点。

这些数据表明，中国的制造业在东南亚市场具有相对竞争优势，尤其是在劳动与资源密集型以及低至中技能技术型产品的出口上。中国的增长可归因于其大规模的生产能力、相对较低的劳动力成本以及逐步升级的技术水平。对于东南亚国家来说，中国的这一地位有助于他们通过进口满足国内市场需求，同时也意味着这些国家在相应的制造业依然对中国存在较高的依赖性，且仍处于上升趋势。目前，中国的“世界工厂”地位依然难以替代。

#### • 分进口产品属性看，中国在部分东盟国家进口份额的变化

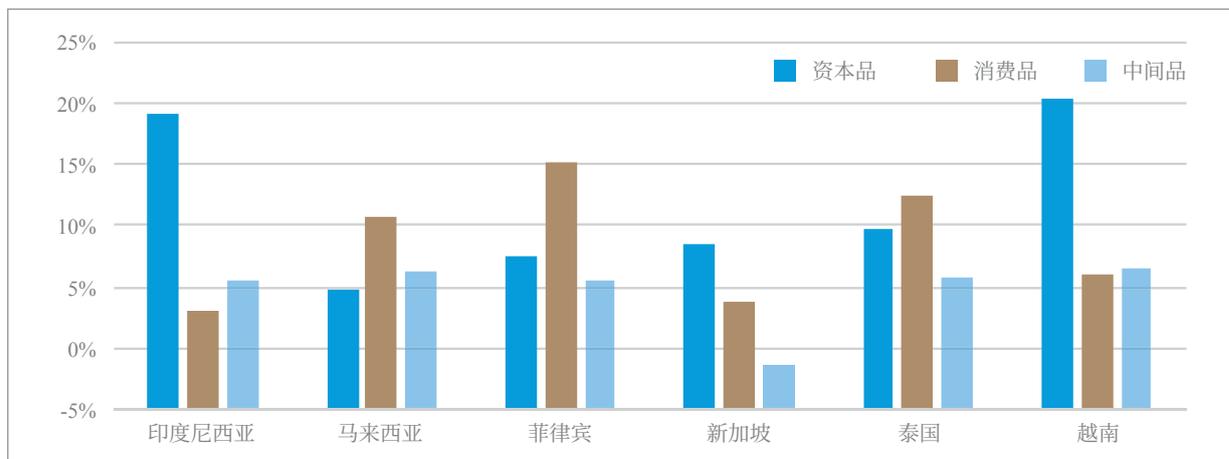
从东盟国家从中国进口的资本品、消费品和中间品份额的变化来观察，可以发现中国长期以来一直是全球制造业的重要中心，为世界各地提供从原材料到成品的各种商品。

首先，资本品在多个东盟国家的进口份额显著增加，尤其是越南（提升 21 个百分点）；其次，中间品的进口份额在多个东盟国家也出现了增长，虽然幅度没有资本品那么大，但增长的一致性表明中国在提供用于进一步加工的原材料和组件方面依然占有一席之地。东盟国家可能依赖这些中间品来加工最终产品，然后出口到全球市场。

结合这两点，可以推断东盟国家正在加大依赖中国的高技术和成本效益的资本品和中间品，这有助于他们构建和维持自己的制造业和出口能力。这样的贸易模式确实符合中国作为“世界工厂”的角色，东盟国家则在这个全球生产网络中充当了将中国的中间品和资本品转化为最终产品的节点。

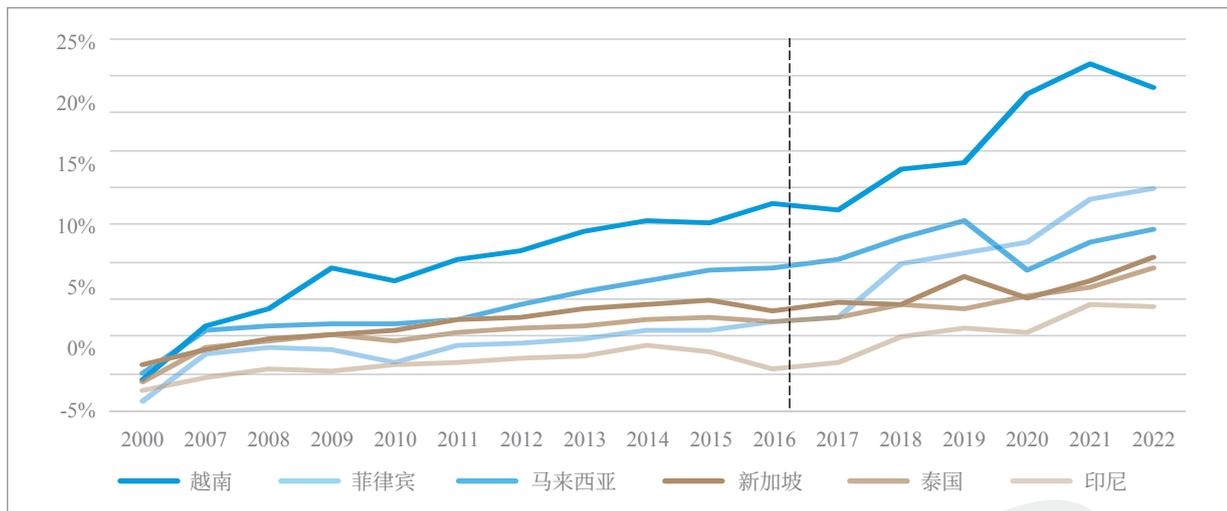
为了更好地观察东盟的出口变迁，我们对东盟

图 20. 中国在部分东盟国家进口份额的变化（2018-2022 年）



数据来源：CEPII；长江商学院 RCEP 商业研究中心

图 21. 部分东盟国家的制造业出口中，中国增加值的占比



数据来源：ADB Multiregional Input-Output Tables；长江商学院 RCEP 商业研究中心

部分国家的制造业出口进行了增加值分解，最终计算结果如上图所示：

结果显示，中美贸易战后，越南、马来西亚、菲律宾、印度尼西亚、泰国出口商品中，中国的增加值在稳步提升，其中越南更是最高接近了 18%，即越南每出口 100 美元的商品，有约 18 美元是由中国贡献的。

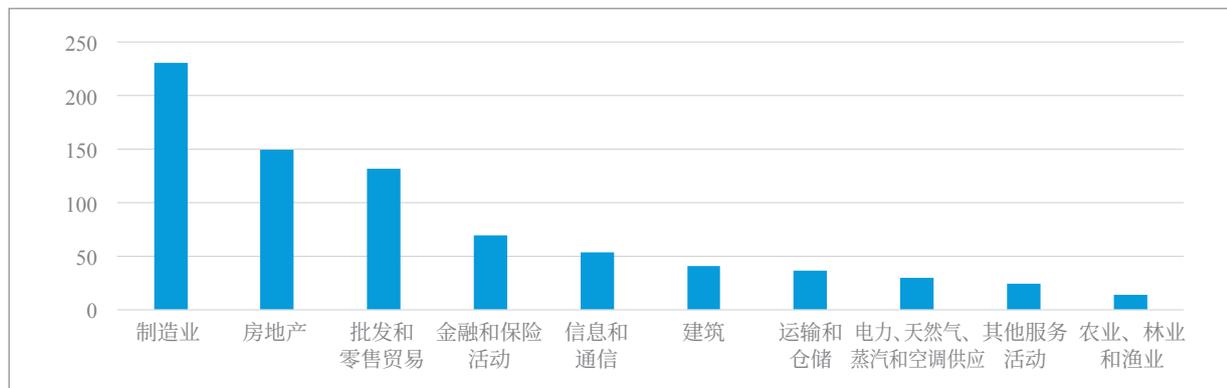
减少对中国的供应链，实际上只是在增加供应链的复杂性和长度。这意味着，尽管看似美国在构建多元化来源与减少风险，实际上它并未从根本上改变依赖结构，而只是在现有的依赖关系之上，增添了额外的中介环节。

#### • 中国对部分东盟国家前十大行业 FDI 分布

由此可见，由美国主导的去全球化趋势，试图

在全球经济一体化的今天，外国直接投资 (FDI) 的流动方向和规模往往反映了国际资本对不同国家

图 22. 中国对东盟国家前十大投资行业 (2018-2023 年)



注：单位为亿美元 数据来源：ASEAN Stats (2024.12)；长江商学院 RCEP 商业研究中心

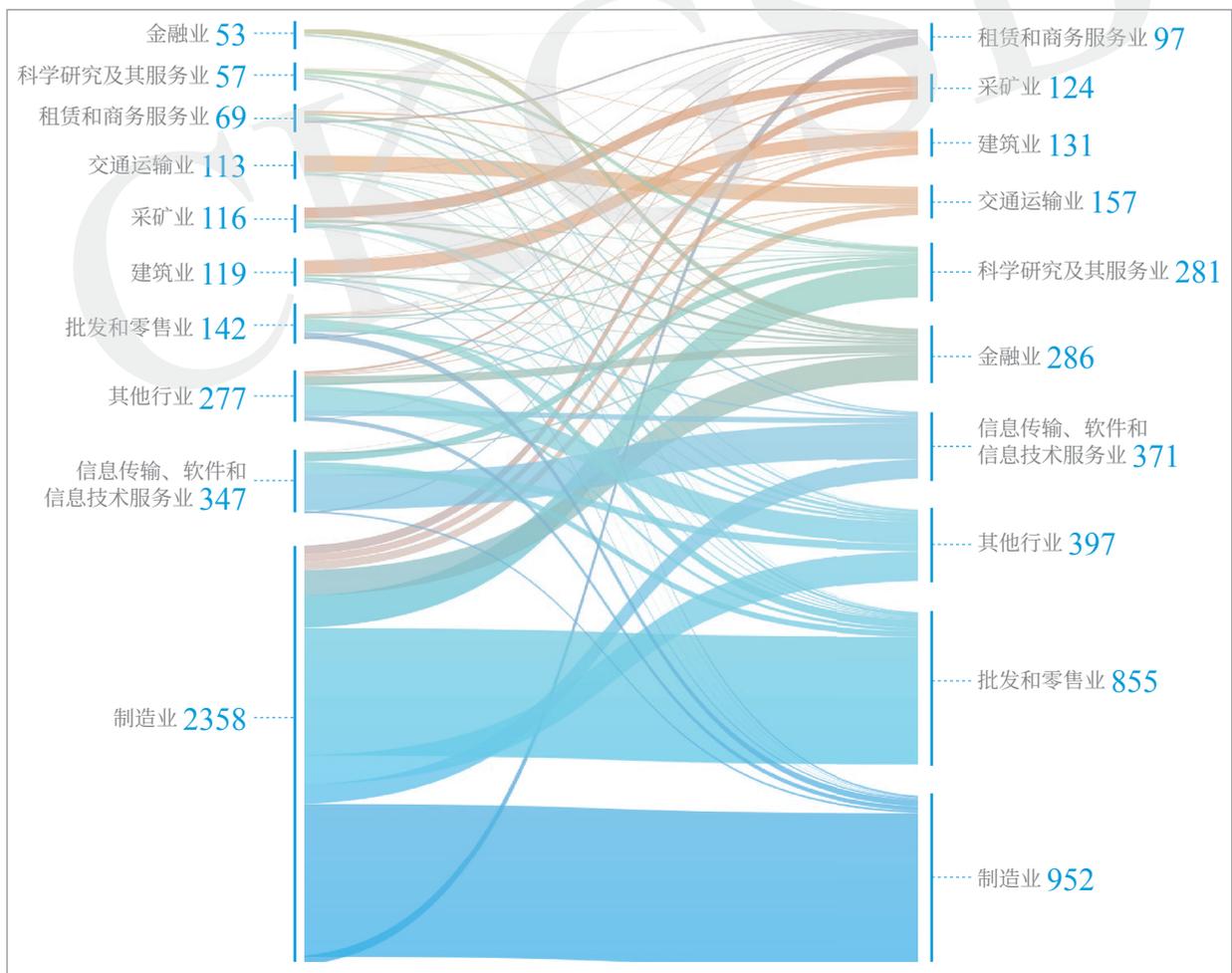
和地区市场环境的评估和预期。不同于短期的金融投机或纯粹的资本流动，FDI 通常涉及实体经济层面的深度参与，包含了技术转移、管理经验分享、产品市场拓展等多个维度。

从中国投资东盟的主要行业数据可以看出，2018 至 2023 年间，制造业、金融业、批发和零售业以及运输和仓储业是最受中国投资者青睐的行业。这些数据不仅反映了中国资本对东盟市场的信心，也揭示了东盟经济发展的内在动力。

### 3. 中国上市公司在东盟的投资选择

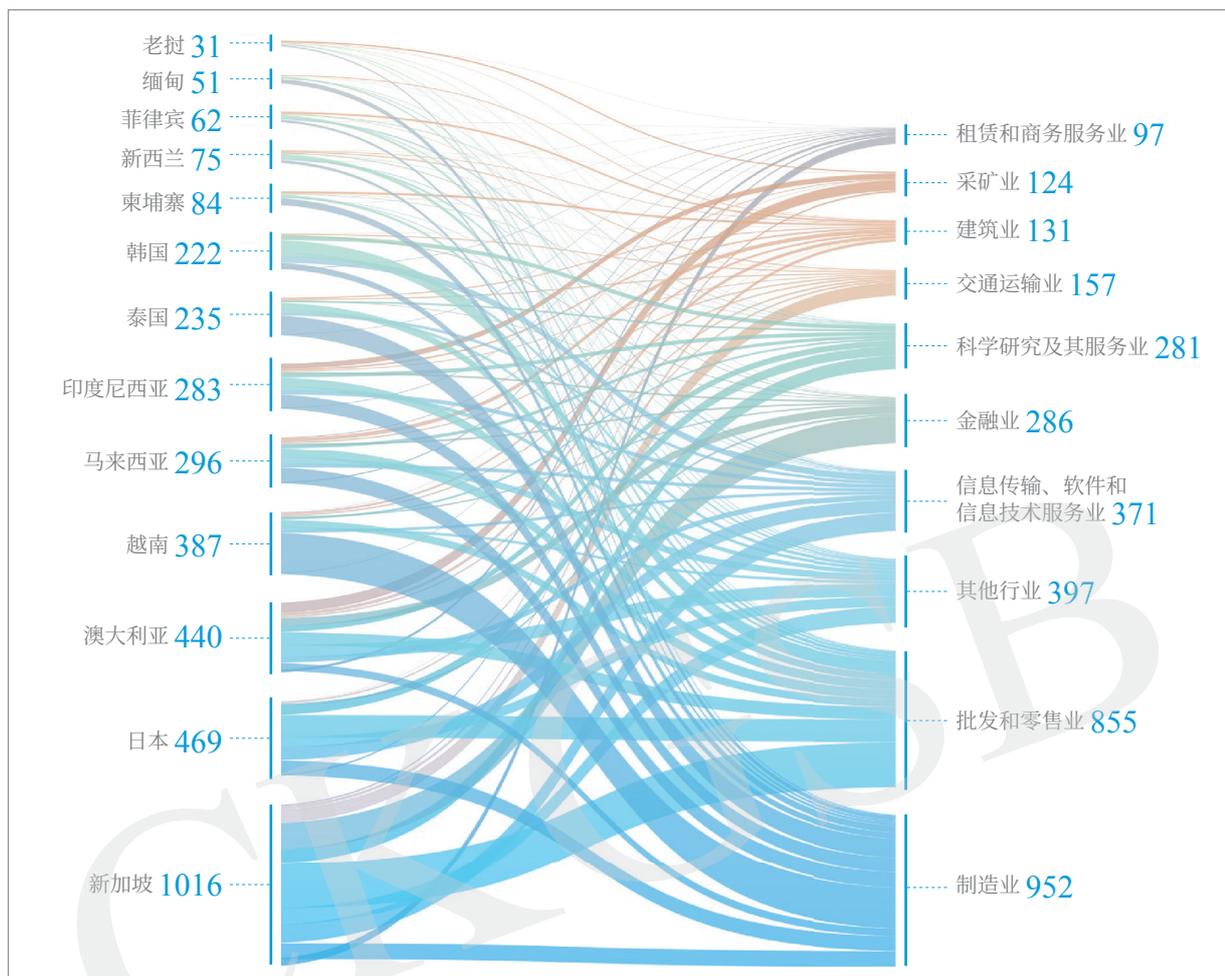
我们可以通过中国上市公司数据来进一步观察中国企业在东盟的投资选择。我们通过上市公告的公开报告收集了截止到 2022 年末中国上市公司在东盟国家的子公司、联营、合营企业信息，再通过 GPT-4 对企业的经营范围按照国民经济行业分类 (GB/T 4754-2017) 进行归类。根据 OpenAI 和斯坦福大学研究人员联合发表的研究，GPT-4 无论在数据标注的准确性已接近人工识别 Eloundou(2024)，我们还使用了该研究提到的重复标注的方法来提高

图 23. 不同行业的 A 股上市公司，更愿意在 RCEP 国家布局哪些行业？



数据来源：巨潮资讯网；长江商学院 RCEP 商业研究中心

图 24.A 股上市公司在 RCEP 国家的实体主要分布在哪些行业？



数据来源：巨潮资讯网；长江商学院 RCEP 商业研究中心

准确率。此外，如果一个企业的经营范围内包括了多个行业，我们会将此行业进行重复计算，例如，A 企业在新加坡同时设计了研发和制造，那么我们会将该企业同时计为“科学研究与技术服务”及“制造业”。

根据我们数据的计算结果，2022 年末，A 股 5079 家公司中，有 969 家上市企业在东盟地区有子公司、联营、合营企业，2018 年这个数字是 538 家。中国企业在东盟地区的子公司、联营、合营企业共计 2347 家，相较于 2018 年底的 1182 家提升了接近

一倍。从行业分布来看，如下图所示，中国制造业的上市公司最热衷于出海东盟，在东盟中国上市公司最喜欢投资的行业主要制造业以及批发和零售业，制造业投资主要集中于越南、马来西亚、印度尼西亚、泰国等地区。出海到新加坡的企业则主要集中在金融业、批发零售业以及交通运输业。

## 二、日韩：亚洲经济一体化趋势下的竞合关系

中日韩三国一衣带水，互为重要邻邦。

中日韩三国分别是世界第二、第三、第十一大经济体，GDP 占全球 20% 以上，占亚洲 70% 以上，三国携手推进中日韩自贸区建设，以及区域全面经济伙伴关系协定（RCEP）、亚太自贸区等本地区其他重要一体化进程，对于维护开放型世界经济、反对贸易保护主义具有重大国际影响力。

中国拥有丰富的自然资源和广阔的市场，产业和贸易结构偏重于劳动密集型，但在技术、资本和创新能力方面与日韩尚有差距。日本拥有丰厚的资本、尖端的技术，韩国作为新兴工业化国家，具有成功的产业化和经济结构调整经验。

可以说，三国在经济和产业发展方面各有优势，建立中日韩之间的自由贸易关系有助于充分发挥三国间的产业互补性，合作前景也十分巨大。然而中日韩之间的自由贸易协定（FTA）却历经 20 余年尝试，至今仍在进行中。

究其原因在于，中日韩经贸合作呈现较为明显的外部驱动型特征。当前，全球经济增速放缓，地区地缘政治经济摩擦也在加剧，使得三国经贸合作前景在原本就复杂的历史文化和国际地缘政治形势下，面临更大的挑战。

此外，从全球范围来看，中日韩均为制造业强国，随着中国经济实力的崛起，三国之间各自的综合国力及相对地位已经发生变化，过去相互依赖的关系正在削弱和失衡，并且越来越呈现产业相互竞争性的态势。

以中国的制造业为例，中国制造业自 2004 年至 2021 年间，年复合增速达到了 12.8%，并在 2007

年和 2010 年分别超过了日本和美国，成为全球制造业规模最大的国家。近年来，中国在全球制造业中的地位显著提升，特别是在高技术制造业领域。根据《2024 年全球创新指数 (GII) 报告》，中国在全球创新力排名中上升至第 11 位，是 10 年来创新力上升最快的经济体之一。中国拥有 26 个全球百强科技创新集群，位居世界第一，且在 78 个创新指标中有 8 个指标位居第一”。这些数据表明，中国不仅在传统制造业领域保持优势，还在高技术制造业和创新领域取得了显著进展。

在此背景下，RCEP 多边机制，对于中日韩三国各自的价值各不相同：

首先看日本。日本涵盖 CPTPP、RCEP、中日韩经贸合作等几大重要区域合作范围，既是水平较高的 CPTPP 的主要推手，也是 RCEP 的重要参与者，还是影响中日韩合作协议成效的关键角色。

虽然日本更为重视 CPTPP，将其视为在亚太区域合作进程中加强自身经济、外交影响力的基石，并认为其更能体现未来全球自由贸易规则的发展趋势，但 CPTPP 11 个成员国 GDP 总量仅占全球 GDP 的 13%，规模和影响相对 RCEP 具有局限性；因此 RCEP 对于日本而言，依然对于其在亚太区域合作进程中加强自身经济、外交影响力具有重要意义。

接着看韩国，一方面，CPTPP 由日本、澳大利亚等主导，并且有关条款有损韩国农业、汽车等行业利益，因此韩国始终与之保持距离；另一方面，RCEP 的自贸标准和水平，能够为韩国带来的贸易利益增量评估不高，而且事实上，韩国已与除菲律宾、泰国之外的 RCEP 所有成员签有双边自贸协定。

因此韩国对于 RCEP 的态度和热情相对平淡。

再看中国，自美国实行“美国优先”贸易保护主义政策以来，对中国经济发展和产业链协作造成巨大压力，促使中国与亚洲近邻谋求合作的动力日益增强。当前在 RCEP 多边关系中，中国因自身的经济体量、市场空间和供应链承上启下作用，处于相对主动地位。从长期来看，RCEP 有利于中国稳固自身在亚太地区乃至全球产业链中的地位。

但是，随着中国制造业技术水平提高，在全球价值链向中上游攀升速度加快，汽车及其零部件、石油化工等行业相对日本、韩国竞争力明显增强，这给处于 RCEP 框架下的三国再次走近，寻求深化、升级经贸合作新路径增加了复杂性。

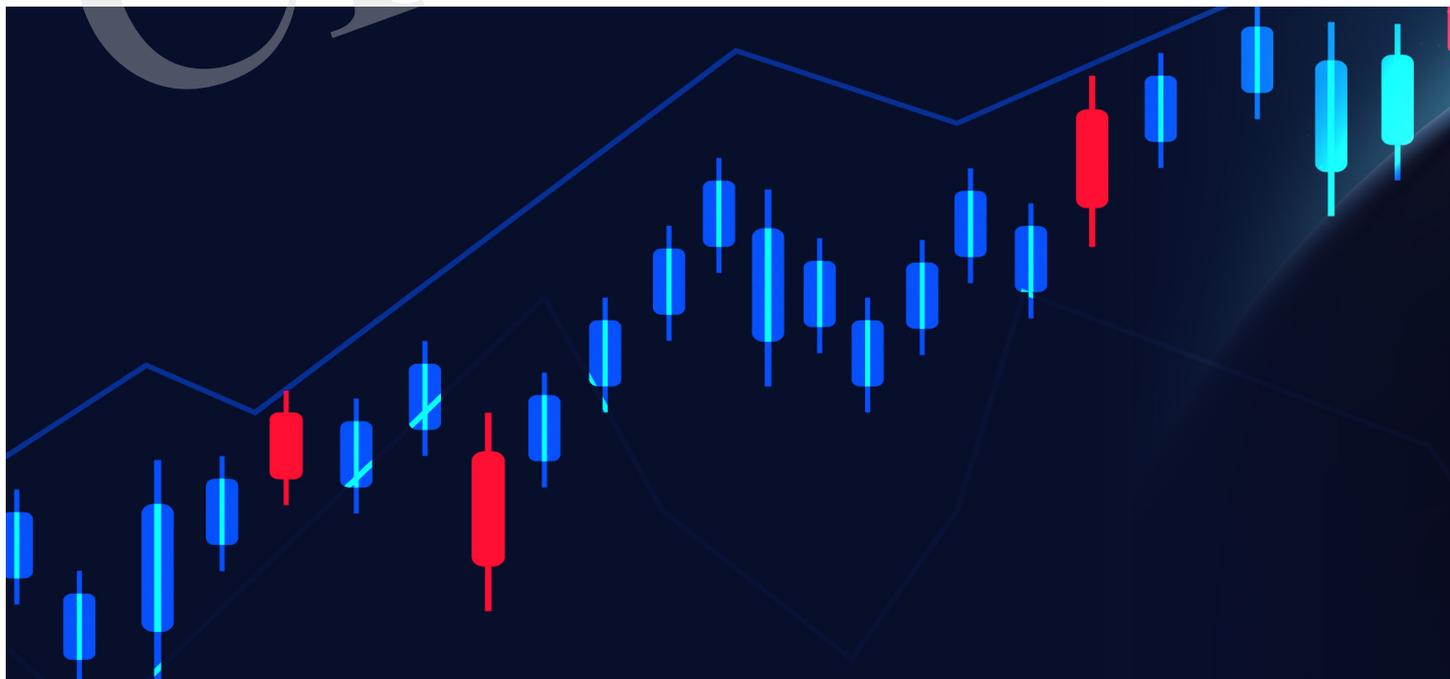
好在随着东盟市场迅速成长，东南亚各国对交

通、电力等基础设施建设需求旺盛，为中日韩开展三方合作准备了有利条件。与此同时，“再全球化”趋势，也使得亚太地区经济一体化趋势逐渐明朗，这给中日韩发挥比较优势，求同存异，建立良性的竞合模式，实现共赢，创造了良好市场空间。

当前，中日韩高层也在积极推进强化三方化解分歧，提升贸易自由化水平，促进地区经济一体化的意愿和目标。随着 2024 年中日韩自贸区（FTA）推进重启，推动东亚乃至亚太地区经济一体化进程已经成为三国共同的目标。

### 三、澳大利亚、新西兰：中国经济增长的互惠者

澳大利亚与新西兰均是发达国家，它们与中国远隔重洋、地处两个半球，社会制度、发展阶段、



历史文化、经济体量完全不同，更重要的是，中澳、中新之间没有历史纠葛，也没有现实的利益冲突，双方经济高度互补，可谓天然的合作伙伴。

但是由于近年来美国把中国视为最重大地缘政治挑战、最主要战略竞争对手，这导致澳大利亚、新西兰这两个美国的重要盟友，跟中国的经贸关系也不可避免地遭受了“逆全球化”浪潮的冲击。

但是无论是中国处于高速增长时期，还是现在的“新常态”阶段，澳大利亚和新西兰长期是中国经济增长的受益者。

中国需要来自澳大利亚和新西兰的原材料、农林牧渔产品、高质量服务和技术产品，中国一直是澳大利亚、新西兰两国最大的贸易伙伴，也是澳大利亚铁矿石的最大进口国，澳、新两国需要中国巨

大的消费市场来帮助其实现经济增长。

与此同时，中国企业在澳新两国的投资，也改变了这两个国家在铁路、公路、码头等基础设施建设方面的短缺和不足状态。

然而尽管中澳、中新之间在经贸上与中国维持友好关系，但是在战略上澳大利亚与新西兰始终追随美国印太战略的部署，这也导致了近年来中澳、中新之间的关系变得非常紧张。

在此背景下，RCEP 之于澳大利亚、新西兰的价值在于，其农业和出口商在这 RCEP 国家间能够得到更加统一的规则，此外也打开更多服务业领域出口的大门。



# 06

## RCEP 国家“三链”现状及中国 制造转移情况的分析

CKGGSB

## 章节核心

在新一轮国际分工大布局中，中国企业要争取更多的主动权，进一步向价值链上端转移，减少全球化的分裂和贸易保护主义带来的伤害。为了实现这个目标，中国企业可以充分利用这些国家的“三链”（产业链、供应链和价值链）布局，并据此制定自己未来的战略规划及行动纲领。本章节的核心内容包括：

1. RCEP 各成员国的要素禀赋和优势产业分析，深入了解这种差异，对于中国企业未来在 RCEP 国家做产业布局非常重要；
2. RCEP 国家的产业链、供应链、价值链历史与现状分析；
3. 中国制造业向东盟国家的转移情况，以及为什么东盟制造中短期内都无法取代中国制造，反而可能成为中国制造的有益补充。

### 一、RCEP 国家的优势产业分析

从整体上看，RCEP 成员国之间不论在地理位置、经济发展阶段，还是在产业布局上都存在着较大的差异性，但相邻国家间则存在更多的相似性，因此我们将对东盟十国、日韩和澳洲（含澳大利亚及新西兰）三个区域分别进行讨论。

首先来看涉及成员国最多的东盟十国优势产业的情况。从整体上看，东盟十国的优势产业主要集中于资源密集型和劳动密集型产业，但其中部分经济领先的国家通过发展外向型经济和不断进行产业升级，将更多领域变成了自己的优势产业。

从资源密集型产业来看，东盟十国的自然资源

主要集中在农林渔业、能源矿产和旅游等领域。比如在农林渔业领域，印尼全国耕地面积约 8000 万公顷，盛产棕榈油、橡胶、咖啡、可可等，其中棕榈油产量居世界第一，天然橡胶产量居世界第二；能源矿产方面，文莱虽然国土面积小，但石油和天然气资源丰富，是其经济的主要支柱，石油和天然气的开采和出口为文莱带来了巨额的收入，使其成为高收入国家之一；而在旅游产业，泰国凭借着悠久的历史、美丽的自然风光和独特的民俗风情，每年都吸引了大批全球游客来往观光。

从劳动密集型产业看，2023 年东盟十国总人口约 6.8 亿，人口结构年轻，除了新加坡和文莱以外，能为劳动密集型产业提供充足的劳动力供应。从 20 世纪 60-70 年代开始，东南亚地区各国就从出口替

代政策转向出口导向政策，发展出包括纺织服装、食品加工、电子装配、零部件生产、橡胶制品制造、化工初级产品加工等在内的劳动密集型产业，目前上述产业依然是东盟发展中国家的优势产业，尤其是目前其人力成本较之中国有显著优势。

除了上述传统优势产业外，在通过劳动密集型的低端产业攒到第一桶金以后，东盟经济中以“领头羊”新加坡为代表的部分领先国家开始不断进行

产业升级，逐步发展出造船、修船业，钻油设备，炼油厂等资本密集型产业。到上世纪 70-80 年代中期，新加坡又大力发展了以电子、芯片制造、生物医药、精密工程等为代表的先进制造业，新加坡也因此跃升为发达国家。此外，新加坡还凭借其在税收、资本管制、银行监管上相对宽松自由的政策环境，吸引了大批国际金融机构进驻，这对于新加坡快速成为亚洲最重要的银行业金融中心发挥了巨大的作用。

表 6：东盟十国及其优势产业

国家	优势产业
新加坡	金融服务、贸易物流、电子、生物医药、精密工程等科技和资本密集型产业
马来西亚	电子半导体（后端封测与组装具有优势）、光伏产业、橡胶产业
印度尼西亚	油气资源开采、棕榈油等热带作物种植及加工、天然橡胶生产、采矿业（锡、铝、镍等矿产资源丰富）、旅游业
泰国	汽车及相关零部件制造（泰国是全球第二大轮胎出口国）、旅游业、农产品加工（如大米等）
菲律宾	电子产品（半导体、电子元件等）、农产品（香蕉、菠萝、芒果等热带水果）、服装和纺织品
越南	加工制造业（服装、鞋类等劳动密集型产业发展迅速）、电子装配
柬埔寨	纺织服装业（约占工业产值 90%）、农业（大米、橡胶、腰果等农作物种植及农产品加工）
老挝	农业（以水稻、咖啡、橡胶等种植为主）、农产品加工、水电能源产业、光伏产业
缅甸	农业（大米、热带水果等）、橡胶产业、玉石珠宝加工、木材加工
文莱	石油和天然气开采、炼油产业

资料来源：长江商学院 RCEP 商业研究中心整理

表 7：日本优势产业的特点及代表企业 / 品牌

优势产业	产业优势	代表企业 / 品牌
汽车产业	技术创新能力强，在混合动力、自动驾驶等技术领域处于领先；质量管理严格，汽车可靠性和耐久性高；品牌影响力大，在全球市场有较高知名度和市场份额	丰田、本田、日产、马自达等
半导体产业	在半导体材料、半导体设备等上游领域具有技术优势和市场份额；在部分芯片设计和制造环节有较强实力	东京电子、信越化学、瑞萨电子等
电子游戏产业	起步早，有深厚的产业基础和文化底蕴；拥有众多知名游戏 IP 和游戏开发公司；在主机游戏领域占据重要地位	任天堂、索尼、卡普空、万代南梦宫等
机器人产业	技术研发实力强劲，在机器人的控制系统、传感器、减速机等核心零部件技术上处于领先；产业应用广泛，涵盖工业、医疗、服务等多个领域	发那科、安川电机、本田的 ASIMO 等
高端制造业	拥有先进的生产工艺和设备，在数控机床、精密仪器、高端机械零部件等领域技术精湛；产品质量和精度高，具有很强的竞争力	山崎马扎克、牧野机床、尼康、佳能等
动漫产业	动漫文化影响力广泛，作品风格多样且具有很高的艺术价值；产业链完整，从漫画创作、动画制作到周边产品开发形成成熟体系	集英社、讲谈社、东映动画、京都动画等
新材料产业	在碳纤维、特种钢材、光学材料、电子材料等领域研发能力强，产品性能优异；能够满足高端制造业对新材料的需求	东丽、帝人、住友化学等
生物制药产业	研发投入大，在新药研发、生物技术应用等方面具有较高水平；制药企业具备较强的生产和质量管理能力	武田制药、第一三共、卫材等

资料来源：长江商学院 RCEP 商业研究中心整理

**再来看日韩的优势产业。**从经济发展阶段看，中国的邻国日本和韩国均属于发达国家之列，优势产业也主要集中于技术密集型和资本密集型产业。日本目前的优势产业包括汽车、半导体、电子游戏、

机器人、高端制造、动漫、新材料、生物医药等；韩国的优势产业则包括半导体、汽车、电子、娱乐、机器人、造船、化妆品、钢铁等。两国在汽车、电子、半导体、机器人等产业上均具有显著优势。

表 8：韩国优势产业的特点及代表企业 / 品牌

优势产业	产业优势	代表企业 / 品牌
半导体产业	技术水平高，在存储芯片、逻辑芯片等领域具有较强竞争力；产业集群效应明显，上下游企业合作紧密；政府大力支持，研发投入不断增加	三星电子、SK 海力士等
电子产业	电子技术发展较早，在消费电子产品、电子零部件等方面具有技术优势；产品种类丰富，品牌影响力较大；注重创新，不断推出新产品	三星、LG 等
汽车产业	拥有完整的汽车产业链，从零部件生产到整车制造；在新能源汽车领域积极布局，技术不断提升；品牌知名度逐渐提高，出口量不断增加	现代、起亚等
造船产业	造船技术先进，在大型船舶、高附加值船舶制造方面具有优势；具备高效的生产能力和较强的交付能力；产业基础雄厚，配套设施完善	现代重工、大宇造船等
娱乐产业（包括影视、音乐、综艺等）	文化输出能力强，韩流文化在全球范围内具有广泛的影响力；娱乐产业体系成熟，培养了大量的演艺人才；内容创作新颖，制作水平较高	SM、YG、JYP 等娱乐公司；《鱿鱼游戏》《寄生虫》等影视作品
化妆品产业	注重产品研发和创新，不断推出新的化妆品配方和技术；品牌营销能力强，善于打造品牌形象；产品性价比高，适合不同消费群体	爱茉莉太平洋、LG 生活健康等
钢铁产业	技术装备水平较高，生产效率高；产品质量优良，在国际市场上具有较强的竞争力；企业规模较大，具有一定的产业集中度	

资料来源：长江商学院 RCEP 商业研究中心整理

我们最后讨论澳大利亚和新西兰的优势产业。澳大利亚和新西兰的自然资源非常丰富，同时生产力水平也很高，在资源密集型和技术密集型的部分产业均具有优势。澳大利亚的优势产业包括矿业、农牧业、新能源、生物医药、金融服务业和教育等；

而新西兰的优势产业则涉及农林牧渔、旅游业、航天业、信息技术和教育等。

这里重点介绍一下澳大利亚的矿业和新能源产业。澳大利亚拥有多种丰富的矿产资源，是全球最

大的铁矿石出口国之一，铁矿石储量巨大、品质优良，主要分布在西澳大利亚州；煤炭资源也丰富，包括动力煤和炼焦煤；还是铝土矿、黄金、铅、铀、锌、锆石、钴、金刚石、钛铁矿、锰矿、稀土等多种矿产的重要生产国。澳大利亚对全球铁矿石定价有着极其重要的影响，三大矿业巨头力拓（Rio Tinto）、必和必拓（BHP Billiton）以及福蒂斯丘金属集团（Fortescue Metals Group）在澳大利亚的铁矿石生产中占据主导地位。

再来谈谈澳大利亚的新能源产业。2023 年澳大利亚可再生能源发电量约为 95900 GWh，占总发电量的比例为 39.4%，其中，水力发电、风力发电和太阳能光伏发电是主要的可再生能源类型。澳大利亚拥有丰富的太阳能资源，太阳能光伏发电增长迅速。根据最新的统计数据，截至 2024 年第三季度末，屋顶光伏发电量占澳大利亚国家电力市场可再生能源的 38.5%。目前澳大利亚联邦政府在光伏发电和新能源汽车领域都给予了不少扶持政策：“容量投资计划”招标预计将于 2023 年至 2027 年逐步展开，释放约 100 亿澳元的投资，用于新的可再生能源发电和储存。此外，联邦政府也对新能源汽车产业提供购车补贴和税收减免等政策，以鼓励消费者购买新能源汽车和使用可再生能源。维多利亚州、新南威尔士州、昆士兰州均提供了不同政策支持可再生能源发电。同时澳大利亚消费者对新能源汽车的需求也在不断增加。2023 年，澳大利亚共售出 98436 辆电动车，比 2022 年增长了 120%。

从上文可以看到，RCEP 国家各自的要素禀赋和经济发展过程中的政策选择决定了其优势产业的差异，深入了解这种差异，对于中国企业未来在

RCEP 国家“排兵布阵”非常重要。

## 二、RCEP 国家产业链、供应链、价值链历史与现状分析

关于 RCEP 国家的“三链”分析，按照上文同样的顺序，从东盟十国开始。这里先简要介绍一下东盟十国自 20 世纪 60 年代以来逐步参与全球分工的进程，以便于大家更深入地理解其“三链”发展的逻辑和现状。

二战后，东南亚各国相继独立，开始各自的工业化历程。过往由于长期被殖民统治，这些国家的经济主要集中在自然资源、农产品为主的资源密集型产业，产业结构单一，工业基础薄弱，严重依赖进口，基础设施建设不足。20 世纪 50 年代末 60 年代初，为了摆脱进口依赖，以新加坡、马来西亚为代表的东南亚国家陆续开始实施以“进口替代”为导向的工业化道路，政府提高关税、设置贸易壁垒限制进口，以培育国内幼稚的民族产业。然而新加坡率先发现，局限于本地狭小的市场，无法产生规模效应，仅仅依靠自身力量，本地产业链根本建不起来，产业保护也就无从谈起，出口替代的道路几乎被堵死。新加坡首任总理李光耀决定反其道而行之，率先发展外向型经济：取消所有进口关税，推行自由开放的经济政策，没有外汇管制和产业保护，同时提供优惠政策积极欢迎外资企业来新加坡投资。这个阶段新加坡吸引的主要是劳动密集型的制造业，如纺织服装和电子装配等。

20 世纪 70 年代，马来西亚、泰国等国也加入了“以出口为导向”的工业化进程，东南亚各国实

施税收优惠，设立出口加工区，为外资企业提供优惠政策，扶持出口型企业的发展。此时，由于欧美、日本对东亚、东南亚供应商的依赖性不断加强，东南亚各国也开始广泛参与全球生产网络，提供的中间产品及参与的生产环节的范围也越来越广，东南亚各国逐步变成全球尤其是东亚电子产业的装配制造中心。在东亚的区域电子生产网络中，以日本为中心，韩国、中国台湾、东南亚各国承接了日本的产业转移，这些国家作为日本加工装配基地，从日本进口核心零部件，在本国进行加工、装配、测试并出口到其它国家。

20世纪80年代，随着国际产业分工的深化，欧美、日本的跨国公司开始聚焦于价值链中的产品概念、设计、研发和营销等知识、技术密集型环节，而将产品生产尤其是标准化的产品生产大规模转移至发展中国家和地区。新加坡再次率先承接了这些技术密集型和高附加值的产业转移，微电子、生物医药、精密工程等先进制造业得到迅速发展；而马来西亚、泰国、印尼、菲律宾等国也开始逐步实现价值链迁移，从最简单的加工组装环节逐步向零部件生产环节攀升。而后进的越南、老挝、柬埔寨、缅甸等国亦追随它们的脚步，加入全球生产网络中。这个时期，东南亚国家依然把电子产业作为主导产业，但它们的汽车、化工、船舶制造、生物医药、物流运输等产业也开始逐步参与到全球生产网络中。90年代末，泰国成为日系车厂在海外的第二生产基地，新加坡生物医药产业也实现了异军突起。

进入21世纪后，国际分工更加细化，跨国公司偏向选择少数具备全球触角的供应商负责整体的

代工生产，而这些供应商通常会对模块化产品进行一步分工形成对生产网络的细分。这种对专业度要求更高的全球化生产布局，加上中国制造业的强势崛起，在一定程度上冲击了原有东南亚地区生产厂商在全球生产网络中的地位。东南亚各国面临着产业结构升级和技术水平深化的障碍和难题，它们迫切希望向价值链高端迈进。

目前，以东盟十国为代表的东南亚各国已具备了从原材料到零部件再到加工装配出口的生产能力，融入全球化生产的产业类型不断增加，产业规模不断扩大，产业集群逐步形成。从产业来看，东盟各国融入全球生产网络的产业，已从最初的劳动密集型的轻工纺织拓展到消费电子、半导体、汽车、机械等资本密集型产业，并逐步成为亚洲消费电子、半导体产业的装配制造中心。

而从价值链的角度看，东盟各国融入全球产业链，是在跨国公司的主导下，通过垂直一体化、生产外包以及零部件的全球性购买等方式建立起来的。产业链上的企业随着经验和技术的积累逐步实现升级，从初期的装配到零部件制造，再到设计、高价值制造、供应链管理甚至区域管理。目前除了新加坡的一些优势产业已经基本实现了上述高层次的跃迁外，大部分东盟国家还处于从低价值生产到高价值制造的跃迁过程中，而更多价值链高端的功能还有待发展。

不过，东盟各国已经在一系列产业上奠定了自己在全球产业链和价值链中的地位，以下列举部分例子：

## 新加坡（半导体和生物医药）

新加坡是世界级的半导体产业据点，是跨国公司进入新市场、推出产品、流程、应用和技术的首选地点。已有 40 家 IC 设计公司、14 家硅晶圆厂、8 家晶圆厂、20 家封测公司以及一些材料、制造设备、光掩膜等相关产业链公司坐落在新加坡。总部位于新加坡的电子制造商，占半导体晶圆代工厂产量全球市场份额的 11%。半导体产业现在已经占到新加坡国内生产总值的 7%，是新加坡重要的支柱产业之一，最近一年，在半导体制造方面，新加坡屡次登上各大厂的投资扩产名单。

新加坡作为亚洲最大的生物医药产业集群之一，同时是全球生物医药制造和研发重地。目前新加坡拥有生物医药领域重点企业超 300 家，拥有 60 多家跨国公司工厂基地、30 多个研发中心。众多世界顶级的制药和生物技术公司均在新加坡投资建设大规模创新研究基地，同时新加坡生物医药行业从业人员已超过 25000 人，人才竞争力指数居全球第二。

## 泰国（硬盘和汽车生产）

泰国已经成为世界上最大的硬盘配件及驱动器生产基地，世界四大硬盘商西部数据、希捷、日立、东芝在泰国均有自己的生产工厂，60% 的西部数据硬盘和 50% 的东芝硬盘产自泰国。

泰国的汽车生产规模达到每年约 200 万辆，是全球第 10、亚洲第 5、东盟第 1 大汽车生产基地，

泰国汽车产业对国内生产总值（GDP）的贡献率达到 11%，泰国也是日本重要的汽车海外生产基地和出口跳板，日系车在泰国长期占据着超 85% 的市场份额，2023 年泰国汽车出口额为 197.7619 亿美元，出口市场主要集中在亚洲、大洋洲和中东。

## 马来西亚（半导体）

虽然马来西亚并不属于传统意义上的科技强国，但却是世界前七大半导体产品出口地之一，全球半导体封装测试的主要中心之一。槟城作为全球半导体封测产业重镇，是马来西亚最大的半导体集群，目前已经聚集了上千家电子企业。自 2002 年以来，马来西亚的集成电路出口份额一直是处于全球前列的位置，2018 年马来西亚的集成电路出口份额已经超过了日本，与美国相当。此外，目前东南亚在全球封装测试市场的占有率为 27%，而其中仅马来西亚就贡献了其中的一半。

## 越南（纺织服装）

2024 年前 5 个月，越南纺织服装出口额达近 160 亿美元，同比增长 5%。凭借这一成绩，越南在全球三大纺织服装出口国中的增速排名第一。目前已成为世界第二大纺织品服装出口国（仅次于中国），甚至还超越中国，成为美国服装市场的最大供应国。不过越南的纺织服装业呈现“两头大，中间小”的结构，纺纱、制衣能力强，织造、染整能力弱。服装企业数量约占纺织企业数量的 70%，年产服装近 50 亿件，织造企业数量约占比 17%，印染企业数量仅占比 4%。越南纺织业 55% 至 60% 的原辅料供应

均来自于中国，特别是服装原辅料、纱线、布料等主要从中国进口。

与东盟国家不同，日本和韩国更多是站在产业链和价值链的上游，它们掌控着产品概念、设计、研发和营销等知识和技术密集型环节，只将关键生产环节或自己有比较优势的生产环节放在本国国内，其它非核心的生产环节外包。尤其值得一提的是，日本在生产环节也有很多创新，比如以自动化、零库存生产为核心的“精益制造”，外包生产中的“下包”制度等（三级外包制度）等。日本和韩国与美国一样，目前也在强调供应链的安全性，正在寻求中国之外的“备份”计划。

而澳大利亚和新西兰更侧重资源密集型产业，包括农业和畜牧业，生产端主要集中于国内，销售面向全球，不适用于此处的讨论，故不展开讨论。

### 三、中国制造业向东盟国家的转移情况及影响

2022年以来，苹果公司加快了其供应链从中国向东南亚国家的迁移行动，此举使得“中国制造业向东南亚的转移”一时间成为大众关注的焦点。

中国制造向东南亚转移是一个逐渐发生的过程，从21世纪初开始显现，并且在近几年有加速的趋势。21世纪初，一些劳动密集型的制造业，如纺织、服装、简单的电子装配等行业开始出现向东南亚转移的迹象。当时，中国经济快速发展，劳动力成本逐渐上升，而东南亚一些国家如越南、柬埔寨

等的劳动力成本相对较低，吸引了部分对成本敏感的企业开始尝试将生产环节转移到这些地区。比如，一些服装品牌开始在越南等地建立代工厂。

2010年之后，转移的速度有所加快。一方面，2008年全球金融危机后，国际贸易格局发生变化，欧美等发达国家市场需求下降，企业更加注重成本控制，东南亚的低成本优势更加凸显；另一方面，中国国内产业结构升级的需求日益强烈，政府也在推动产业升级和转型，一些传统制造业企业面临较大的转型压力，加速了向东南亚的转移。而2018年中美贸易摩擦以来，这种转移的趋势愈加明显，越来越多的中国企业除了降低生产成本的考虑，也为了规避贸易壁垒，加快了在东南亚的布局，尤其是在电子装配、服装鞋帽、家具制造、食品、汽车等行业。

“果链外迁”是其中最具代表性的案例。2020年，苹果在越南牵头组建了 AirPods 和 MacBook 的生产线，正式开启向东南亚转移供应链的动作，他们还承诺只要是符合标准的越南工厂，都可以成为“果链”中的一员。在苹果的诱惑下，仅2021年一年，越南就增加了23家工厂，到2022年底，苹果在越南的合作工厂达到了31家，这些工厂不少是歌尔股份、蓝思科技、领益智造、立讯精密等苹果的中国供应商在当地开设的。而富士康的“外迁”是其中影响最大的，2020年苹果公司就要求富士康把部分 iPad 和 MacBook 生产线从中国迁往越南；2021年1月，富士康投资2.7亿美元在越南建厂获批，用于 iPad 和 MacBook 的生产；2022年4月，富士康又在印度开始生产 iPhone 13；2024年7月，富士康

继续扩大在越南的投资，新建两个工业园区，总投资 5.51 亿美元。目前，越南在苹果供应链上的地位持续攀升，已经成为仅次于中国（158 家供应商）、中国台湾（49）和日本（44）之外的全球第四大供应商来源地（35）。

截至 2023 年底，中国制造业在亚洲的投资存量达到 1361.3 亿美元。其中，流向东盟的投资额为 413.7 亿美元，占中国制造业对亚洲投资总额的 30.4%。从地区分布来看，中国对亚洲的投资主要集中在东南亚国家，如印尼、马来西亚、柬埔寨、泰国和越南等，这些国家吸收了大量来自中国的制造业投资。

这里接着探讨一个大家既极为关心又非常担心的话题——“东盟制造真的会取代中国吗？”从中国制造外迁的现状和反馈看，东盟制造在短期内难以取代中国制造的地位，其背后的原因很复杂，但离不开以下方面：

**首先，东盟国家的基础设施建设依然远远落后于中国，尤其是电力系统。**比如 2023 年 5 月至 6 月，越南遭遇了有史以来最严重的停电潮，影响了数万家企业的生产和运营。据报道，富士康、苹果、三星等企业收到了当地电力公司的通知，要求轮流停电或者在高峰时段减少用电。这对这些企业的生产效率和质量造成了严重的影响，也给他们的客户和供应链带来了不确定性和风险。据说富士康紧急调整产能，把越南无法完成的订单拨给河南，以解决交货危机。除了电力系统外，基础设施还包括了公路、铁路、港口、桥梁、通信设备等。制造业对于基础

设施的要求是非常高的，越南的基建条件相对较好，这让其从东盟国家中脱颖而出，而例如缅甸、柬埔寨、老挝等国的基础设施则有很大差距。

**其次，东盟国家的供应链系统还很不完善，对中国供应链有很大依赖。**虽然东盟国家目前已经拥有了一些较为完善的制造业集群，其中包括马来西亚和越南的电子产品、泰国的汽车和包装食品、印度尼西亚的机械和石化产品、菲律宾的包装食品和服装，以及新加坡的半导体、生物制药和航天航空组件等。但相比之下，中国则拥有最齐全的全产业链，如上文所提及的：中国是全世界唯一拥有联合国产业分类中全部工业门类的国家，有 200 多个成熟的产业集群，41 个工业大类、207 个中类、666 个小类，这样全面的产业布局，不论是在产业体系的总体规模、完备程度还是配套能力上，都使得任何其它替代国短期还很难真正取代中国。比如越南纺织业 55% 至 60% 的原辅料供应均来自于中国，特别是服装原辅料、纱线、布料等主要从中国进口；“果链”在向东盟国家迁移的过程中，供应链中的不少环节也依然依赖中国。

此外，中国产业集群效应造就的供应链的反应速度，也是很多竞争对手无法比拟的，比如在深圳一部手机 95% 的零部件都可以在一小时通勤圈内配齐，如果有人想要定制一款新手机，只要能把功能和外型诉求说清楚，几天内就能拿到样机；而在长三角地区，一家新能源整车厂可在 4 小时车程内解决许多配套零部件的供应问题，这样的产业集群中国有很多，它们的存在使得供应链流通变得更为“丝滑”。



**第三，中国有统一的大市场的独特优势。**即使现在不少跨国公司提出了“中国+1”的备胎计划，但很难见到它们真的放弃中国制造，而只是增加了中国之外的备选项而已，究其原因，除了中国制造本身的优势外，最重要的原因在于它们放不下中国这样统一的大市场。全球拥有如此规模的统一大市场的单一国家少之又少——美国和中国，中国目前仍是全球第二大消费市场和第二大进口市场。而东盟和欧盟一样，虽然集中在一起也组成了一个大市场，但它们内部包括众多国家，不同国家市场和需求之间仍存在很大差异。中国的大市场加上中国制造多年积累下来的优势，也使得中国制造较之东盟制造有天然的优势。

此外，2024年10月以来，中国政府也提出了国内产业迁移的计划，引导资金、技术、劳动密集型产业从东部向中西部、从中心城市向腹地有序转移。此举是为了日益复杂的国际形势、持续不断的大国博弈和充满巨大不确定性的超预期事件，将有利于提升国内产业链的韧性，建设“国家战略腹地”和“关键产业备份”。

综合来看，中国制造较之东盟制造依然“遥遥领先”，但这并不妨碍东盟制造为中国企业所用，成为其海外制造的有益补充。

RCEP 带来的机遇、挑战及  
中国企业的新国际化战略

07

CKGGSB



## 章节核心

中国与其他 RCEP 国家（尤其是东盟十国）经济上的互补和合作机会远远大于竞争和替代关系，但中国企业如何把这些机遇转化为可以落地的和互惠共赢的策略和行动计划呢？本章节的核心内容包括：

1. RCEP 为中国企业新一轮“出海”创造了多种机遇，如降低贸易壁垒、获得投资成员国市场更便利的渠道、优化配置产业链资源等，但也带来不少挑战，需要前期做好充分的准备防范风险创造共赢的价值；
2. 中国企业在利用 RCEP 制定自己的国际化战略时，可以考虑用“出海”代替简单“出口”、利用“时光机理论”复制中国经验、搭建自己的“近岸”和“友岸”、推进更多元化更灵活的全球布局、和规避潜在风险等策略；
3. 最后本报告对于中国企业如何利用 RCEP 给出具体的行动建议。

### 一、RCEP 带来的机遇与挑战

RCEP 协定的签订对于中国企业来说，最大的意义在于 RCEP 进一步推进了中国和东盟十国之间的经济和金融关系，而这种关系伴在当前国际大变局下变得越发重要。一方面，中国需要借助东盟重建与世界市场密切的联系；另一方面，东盟十国也需要依靠中国的供应链和大市场，实现自身的经济转型和发展。因此这里讨论的机遇与挑战，重点集中与东盟十国，而 RCEP 中涉及的其他国家仅做简单概述。

首先来看东盟十国带来的机遇：

**第一，在西方政客们挥舞贸易保护主义大棒的背景下，为中国企业提供了至少在短期能缓冲贸易冲**

**突的避风港。**近年来伴随着全球地缘政治形势的变化以及中国“新三样”出口竞争力的增强，欧美针对中国的贸易壁垒不断加强，各种加征进口关税和扩大出口限制的政策在 2024 年密集出台。美国新任总统特朗普上台后，该趋势还将有增无减。而东盟十国则为有能力出海的中国企业提供了，至少在短期有效的，降低关税的渠道。这主要是因为东盟十国加入了多个自由贸易协定，可以在和欧美贸易中获得关税优惠。有能力出海的中国企业可以通过在当地建厂的方式来享受关税优惠。

以越南为例，越南和世界上 150 多个国家和地区有贸易关系，截至 2024 年 1 月初，越南与有关国家（地区）签署了 16 个自由贸易协定，与 60 多个经济体建立了自由贸易关系，其中最重要的自由贸易协

定包括：

RCEP：越南是《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）签约国。越南的地理位置、优惠的投资政策、对外贸易政策、劳动力优势等，有助于它成为 RCEP 下的一个重要区域性生产——贸易枢纽。

EVFTA：《越南与欧盟自由贸易协定》（EVFTA）于 2020 年 8 月 1 日正式生效。协定规定在十年之内逐步取消关税，至 2030 年 7 月底前双边货物贸易中约 99% 的产品实施零关税。

UKVFTA：《越南与大不列颠及北爱尔兰联合王国自由贸易协定》（UKVFTA）2020 年 12 月在英国伦敦正式签署，2021 年 5 月 1 日正式生效。UKVFTA 生效后，越南对英国的出口商品享受关税减免优惠。具体来说，纺织品（主要是纺织原材料及其产品）的进口税从 12% 降至零，鞋服类产品的关税从平均税率 6.7% 降至零。这些措施有助于越南商品更深入地进入英国市场。

CPTPP：2018 年底《全面与进步跨太平洋伙伴关系协定》（CPTPP）正式生效以来，越南对 CPTPP 美洲地区成员国的出口增长强劲。参加 CPTPP 的美洲国家有 4 个：加拿大、墨西哥、秘鲁、智利，其中智利与越南签订了双边自由贸易协定；加拿大、墨西哥、秘鲁是首次与越南建立 FTA 关系的三个市场，因此 CPTPP 中的关税优惠对越南产品出口这些市场产生了积极的影响。越南商品还可以通过秘鲁走进其邻国，如哥伦比亚、厄瓜多尔、玻利维亚和巴西西部地区。

此外越南工业和贸易部还表示，将积极参与东盟—加拿大自由贸易协定、中国—东盟自由贸易协定升级至 3.0、东盟—印度自由贸易协定的谈判，完成越南—欧洲自由贸易联盟（EFTA）自由贸易协定、越南—阿联酋自由贸易协定的谈判。

**第二，能够获得更多进入东盟市场的机会，拓展海外市场的销量。**虽然东盟不像中国和美国是单一国家的统一大市场，但其成员国之间一直存在着紧密的关系和经贸合作，并且这种关系随着各类贸易协定的签订，变得愈加紧密。作为消费市场，东盟的全球地位也在不断上升：2023 年，东盟十国人口总量达 6.8 亿人，约占世界总体的 9%，仅次于印度和中国，居世界第三位；2023 年东盟 GDP 达 3.8 万亿美元，约占世界总体的 4%，居世界第五位，仅次于美国、中国、德国和日本；2023 年东盟居民消费达 2.1 万亿美元，约占世界总体的 4%，居世界第六位，2015-2023 年消费的年复合增速达 4.8%，超过世界平均的 4.0%；2023 年东盟零售规模 6482 亿美元，居世界第五位，2015-2023 年复合增速为 3.8%，超过世界平均的 3.3%。RCEP 协定生效后，成员国之间的大部分商品关税逐渐降低至零关税，这使得中国企业出口到东盟的产品成本降低，在东盟市场上更具价格竞争力，有助于扩大产品的市场份额。例如，中国的机械、电子、化工等优势产业的产品，在关税减免后能够以更有优势的价格进入东盟市场，增加销售量。

**第三，有利于优化产业链的资源配置，更好地提升中国企业的价值和利润率。**RCEP 的原产地累积规则允许产品在成员国之间累积计算原产地成分。这意味着中国企业可以更加灵活地在东盟国家和中国之间配置生产资源，利用不同国家的优势资源进行生

产加工，只要最终产品满足原产地累积规则要求，就可以享受 RCEP 的优惠政策。比如，中国企业可以将部分生产环节转移到东盟国家，利用当地的劳动力、原材料等资源，降低生产成本，同时产品仍然可以享受优惠关税待遇进入其他 RCEP 成员国市场。中国企业也可以加强与东盟企业在产业链上的合作，共同参与产品的生产和加工环节，提高整个产业链的效率和竞争力，尤其是在那些东盟十国有优势的产业上，例如，在汽车产业中，中国企业可以与东盟国家的零部件供应商合作，利用原产地累积规则，生产出符合优惠关税条件的汽车产品，提升在东盟市场的竞争力。东盟因此是中国供应链可靠的近岸和友岸。

**第四，获得更丰富的劳动力资源及储备。**从劳动力因素来看，东盟地区拥有一个年轻的人口结构，平均年龄较低，这意味着劳动力市场充足，劳动力供给相对稳定。与中国的人口老龄化趋势相比，东盟地区可以提供更多的年轻劳动力。此外，东盟国家如越南、柬埔寨、缅甸等国的劳动力成本远低于中国。特别是在中国劳动力成本上升，尤其是沿海发达地区，这使得东盟地区在制造业等劳动密集型产业中具有成本优势。在前文中，我们提到，根据国际劳工组织数据库的数据，超过一半的东盟国家 2022 年法定最低月薪低于 250 美元，远远低于日韩澳新等发达国家，且较之中国亦有成本优势。此外，东盟的劳动力受教育水平近年来也达到了较高的水平，劳动力已经普遍达到了较高的基础教育普及率。目前中国劳动力正面临着成本升高和老龄化的问题，对于劳动密集型产业来说，将东盟国家作为自己劳动力未来的劳动力来源储备，不失为一个可行的选择项。

再来看可能带来的挑战。

**第一，政治与政策上的挑战。**东南亚地区过去长期处于世界体系的边缘地带，1511 年之前长期处于东亚国际体系的边缘地带，1511 年之后又逐渐沦为西方殖民地，成为西方殖民体系的边缘地带，而在冷战时期又处于东、西方两个阵营冲突的前沿地带。东南亚地区始终是世界政治的区域映射，这一地区不仅面临内部政治变动造成的挑战，还需要承受全球地缘政治变化带来的压力。这也造成了东盟地区同时面临内部和外部政治稳定性的挑战，尤其是缅甸、印尼和菲律宾等国。此外，部分东盟国家的政策稳定性欠佳，政府的政策调整可能对企业经营产生较大影响。例如，税收政策、投资鼓励政策等的变化，会使企业的投资收益和运营成本出现波动，增加企业投资决策的难度和风险。

**第二，营商环境的挑战。**东盟各国间的营商环境存在较大差异，比如新加坡的对外开放程度和政府治理能力在全球都处于前列，而部分东盟国家则更趋传统，特别是在一些资源密集型的产业上，存在显著的“大家族”垄断现象，这在印尼、菲律宾、泰国等国尤其明显。部分产业具备较高的非自然壁垒。此外，东盟各国对待华人尤其是华商的态度也有着较大差异，中国企业应当尽量选择那些对于华商持友好态度的国家，减少不必要的障碍。

**第三，供应链的挑战。**较之中国拥有全球最齐全的产业链，东盟国家虽然在一些优势产业上拥有较完备的产业集群，但供应链总体上依然面临较大的挑战，对中国的依赖度很高。比如“果链”工厂在向东盟迁移的过程中，就需要大量携带自己上游的配套供应商。配套的不齐全除了增加了生产成本和物流成本外，也使得供应链的反应速度变慢。产品开发周期短，

变化快的产业尤其要注意这一点。

**第四，基础设施的挑战。**中国近二十年来投入了大量的资金从事基础设施建设，这也使得中国的基础设施在全球“遥遥领先”，而东盟十国中不少国家的经济发展程度仍相对落后，在交通、能源、通信等基础设施建设上均与中国有较大差距。比如 2023 年 5 月至 6 月，越南遭遇了有史以来最严重的停电潮，影响了数万家企业的生产和运营，富士康甚至一度不得不把越南工厂无法按时完成的订单紧急调回给河南工厂。不过这对于从事基础设施建设的中国企业来说，也意味着拓展海外业务的机会。

**第五，美国高关税政策可能波及的挑战。**作为全方位的贸易保护者，特朗普上任后可能带来的最大的不确定性在于其挥舞的“贸易大棒”随时可能落在不同的产业、不同的贸易伙伴身上，东盟也同样可能遭遇这样的挑战。比如，2024 年 11 月 29 日，美国商务部忽然公布其对东南亚四国柬埔寨、马来西亚、泰国和越南晶体光伏电池（无论是否组装成组件）反倾销税调查的初步肯定性裁定，对东南亚四国的反倾销税率范围在 0-271.28%。根据最新公布的初裁结果，晶科能源（688223.SH）被裁定其在马来西亚生产的产品适用 21.31% 的倾销税率，其在越南生产的产品适用 56.51% 的税率；天合光能（688599.SH）在泰国生产的产品被征收 77.85% 的倾销税率，其在越南生产的产品适用 54.46% 的税率；晶澳科技（002459.SZ）在越南生产的产品被征收 53.30% 的倾销税率。

较之东盟十国，日韩两国和中国之间的竞争态势较为突出，比如制造业中的电子产业和汽车产业。

中国、日本和韩国的出口产品在全球市场上存在一定的重叠，都主要面向欧美等发达经济体以及东南亚等新兴市场。例如，在电子产品、汽车、机械等领域，三国的产品在国际市场上相互竞争。此外，为了在未来的经济竞争中占据优势，中国、日本和韩国都在加大对技术创新的研发投入。例如，日本在人工智能、机器人技术、材料科学等领域投入大量资金进行研究；韩国在半导体、通信技术、新能源等领域也不断加大研发力度；中国则在通信、高铁、新能源、电动汽车、航空航天等领域取得了一系列重大突破，并持续增加对基础研究和应用研究的投入。同时三国在吸引和培养优秀人才上的竞争也非常激烈。但三国仍在资源互补、产业分工和区域经济一体化上有着很大的合作空间，而且中国巨大的市场对于日本和韩国企业还是有着天然的吸引力。

而关于澳大利亚和新西兰，中国和它们之间也存在着十分互补的经济合作关系。澳大利亚和新西兰均是资源密集型国家，在能源矿产、农林牧渔业、旅游业等方面有着巨大的优势，而中国则有着巨大的市场空间。如果能够减少地缘政治的影响，加强互信和合作，三国间将可以找到大量的合作机遇。尤其值得关注的是澳大利亚目前正在大力发展新能源产业，而中国企业又在该领域积累了丰富的经验，双方未来合作的想象空间很大。

## 二、中国企业“出海”RCEP 的战略要点

结合 RCEP 国家带给中国企业的机遇、挑战以及中国企业的出海现状，以下战略要点是中国企业投资 RCEP 国家时可以重点考虑的要素：

**第一. 寻找更多“时光机理论”的新机会。**软银创始人孙正义有一个著名的“时光机理论”，所谓“时光机理论”是指充分利用不同国家和行业发展的非平衡性，企业可以先在发达市场发展业务，然后再向新兴市场发展，或者在发达市场学习某种模式，将其复制到新兴市场，也就是俗称的“抄作业”。中国互联网前 20-30 年的商业模式，基本都是将欧美成熟的创业模式“Copy to China”，然而时过境迁，越来越多的中国互联网企业成为了新的全球领先者，并将自己的成功经验复制到他国，即“Copy from China”，并培养出下一代的“新腾讯”、“新阿里”、“新滴滴”等等。这一趋势在东盟地区尤为兴盛，比如阿里巴巴亲自下场打造的 Lazada，腾讯扶植新加坡公司 SEA 成为东南亚“小腾讯”，东南亚打车软件 Grab 背后是滴滴出行的影子……

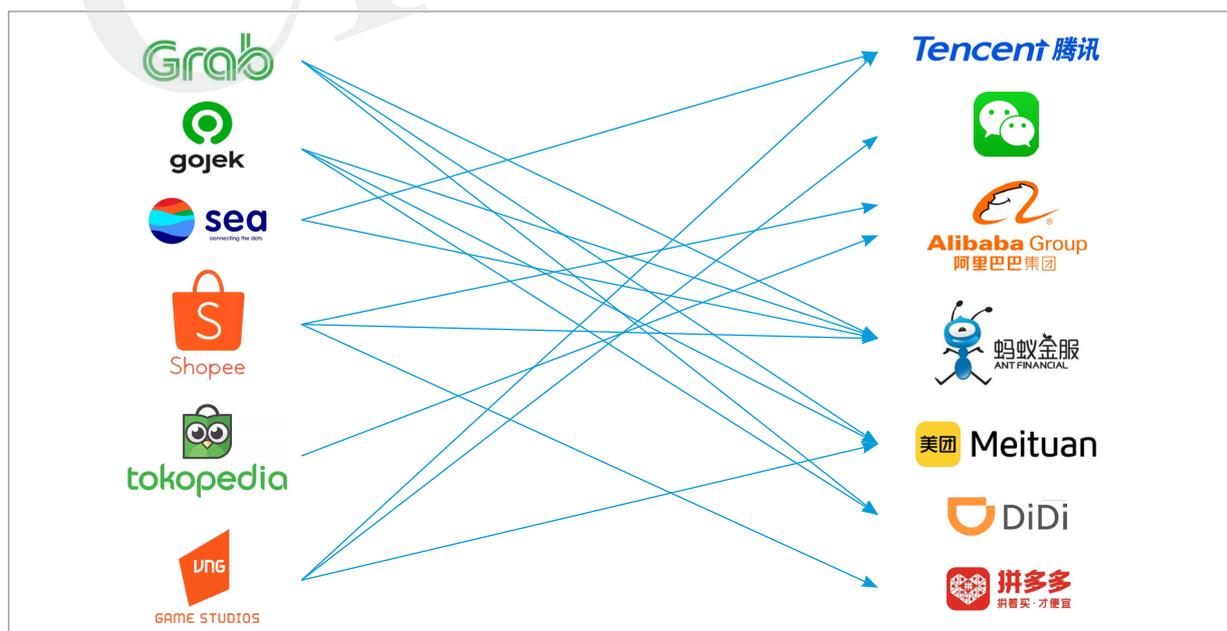
尤其需要重视“时光机理论”。因为东盟十国中很多传统行业都是被当地的家族企业尤其是华商所垄断的，他们在这些行业经营了多代，与政府关系密切，控制着产品的供应链和市场，新进入者或难以插足或需要花费大量的时间精力才能分得一小勺羹，比如糖业、棕榈油、面粉、金融、酒店、零售、建筑等等。但在例如互联网、新能源汽车、人工智能等新兴行业，当地传统的家族企业并没有多少经验，因而也很少存在垄断，这也留给了希望进军上述国家的中国新兴行业的巨头们足够的空间和机会，可以在当地复制自己的经验，再造一个新的“自己”。事实上，中国与东盟十国间，还存在着不少的行业发展的不平衡性，中国企业应该积极地利用“时光机理论”寻找新机会。

中国企业在投资 RCEP 国家, 尤其是东盟十国时,

**案例：**

2024 年 10 月，中国玩具制造商泡泡玛特 (09992) 公布了其 2024 年第三季度的财报，整

图 25: Copy from China 的案例



资料来源：书籍“Seeing The Unseen”

体收入同比增长 120%，海外业务营收同比暴增 44%，带动其港股单日大涨 18.5%。泡泡玛特当下的海外业绩主要依靠的是东南亚，而东南亚的业绩又主要来自泰国。

泡泡玛特创业 14 年，前 5 年每年亏损上千万，2016 年，泡泡玛特推出自有 IP，采用盲盒新玩法，一战成名，销售额呈爆发式增长。2017 年到 2019 年，其净利润分别为 156 万、9952 万元、4.51 亿元，三年利润暴增 400 倍，成为中国最大且增长最快的潮玩品牌。2020 年，泡泡玛特在港交所上市，成国内“潮玩第一股”，上市当日，股票大涨，市值超千亿港元。

泡泡玛特自 2018 年开启海外征程，优先以经销商为核心的 B2B 模式，积累用户群和品牌影响力。随着 B 端市场的成熟，泡泡玛特开始直接面向消费者，开设了自己的零售店，并通过与跨境电商的合作，实施了线上线下全渠道触达消费者的“DTC 战略”。在地区选择上，泡泡玛特亦有侧重点。2020 年 9 月，泡泡玛特率先在韩国开设了首家海外门店，标志着品牌迈向全球市场的重要一步。2021-2022 年，泡泡玛特除首店外，又在韩国开设了三家门店，其中包括海外首家旗舰店。在此期间，泡泡玛特也在新加坡先后落地了多家门店，作为进入东南亚市场的跳板，目前其已将重心转向泰国。2023 年 9 月，泡泡玛特在泰国曼谷最大的购物中心 Central World 开设了泰国首店，吸引了超千名粉丝排队，开业首日销售额突破 200 万元。

东南亚市场的消费者画像与国内接近，且近

几年互联网渗透速度非常快，消费者对于潮玩文化接受度较高。泡泡玛特国际总裁文德一曾表示，未来泡泡玛特将把战略版图扩大至越南、印度尼西亚、菲律宾等地，更好地布局东南亚的潜力市场。

**第二. 在面临关税惩罚的中国优势领域，用“出海”代替简单“出口”。**当前中国在部分产业，尤其是新能源汽车、锂电池和光伏为代表的“新三样”产业，正面临着潜在的出口增长困境。以新能源汽车为例，2024 年 9 月 13 日，根据最终版的 301 关税法案，美国政府决定对中国进口的锂电池、电动汽车加征关税，其中电动汽车加征 100% 关税，于 2024 年 9 月 27 日起实施，锂离子动力电池加征 25% 关税；此后不久，在 10 月 29 日，欧盟委员会又正式公布了针对中国电动汽车的反补贴调查的最终裁决文件，决定对中国进口电动汽车征收为期 5 年的最终反补贴税，其中比亚迪加征 17.0% 关税，吉利加征 18.8% 关税，上汽集团加征 35.3% 关税，后续其他合作品牌将被征收 20.7% 的关税，而其他不合作的公司将被征收 35.3% 的关税，反补贴税将于 2024 年 10 月 31 日起正式实施。

针对这些惩罚性关税，中国企业已有准备。如同当年以丰田为代表的日本企业，通过在海外扩张绕过贸易壁垒一样，中国企业也正在加大海外产能布局。比如土耳其曾计划对中国电动车征收 40% 的额外关税，使得关税总水平接近 50%。但根据媒体报道，中国新能源车企的领头羊比亚迪与土耳其已在 2024 年 7 月 8 日签署了建厂协议，计划在当地投资约 10 亿美元，建立年产 15 万辆汽车的工厂和研发中心。按照土耳其的政策，投资建厂的汽车厂商只需缴纳

10% 的关税，此外因为土耳其与欧盟签署了关税同盟协议，在土耳其本土生产的电动汽车和相关零部件可以零关税进入欧洲市场。

那些面临关税惩罚的中国优势产业里的企业，不妨仔细研究 RCEP 各国的关税同盟政策，选择合适的目的地，制定更优化的国际化策略，用“出海”代替“出口”，从而减少关税的不利影响。

#### 案例：

从 2014 年美国对中国的光伏产品征收“双反”税开始，晶科能源（688223.SH）便开始了其海外生产基地的谋篇布局。2014 年 12 月，公司管理团队前往马来西亚考察，并于 2015 年 5 月迅速完成在槟城建厂并开始投产。晶科能源是较早早在马来西亚完成生产布局的中国光伏企业，该项目也是当时中国光伏企业在海外最大的制造投资项目。

在探讨晶科选择在槟城设立生产基地的决策时，主要有几个核心考量点：首先，槟城作为生产基地，其主要目标市场为北美，此举有助于企业有效规避针对中国出口产品的高额关税壁垒。其次，马来西亚在东盟国家中的工业化程度位居前列，作为全球半导体产业的重要生产基地之一，吸引了包括美国、日本、韩国在内的多家国际企业在槟城设立工厂。第三，马来西亚，特别是槟城，拥有相对较高的华人人口比例，这在文化层面上提供了与中国企业的天然亲近性。因此，晶科得以充分利用当地的技术人才，为企业的持续发展提供有力支撑。

### 第三. 搭建自己的“近岸”和“友岸”策略。上

文中提到在美国的带动下，发达国家正在逐步形成一个“三岸”联盟供应链体系——在岸、近岸和友岸。事实上，中国企业也完全可以“以其人之道，还治其人之身”，学习相关经验，搭建起属于自己的在岸、近岸和友岸策略。事实上，我国已经在上述道路上摸索了，比如我国提出的“一带一路”计划和加入 RCEP 协定的决定，本质就是寻找和建立自己的“友岸”及“近岸”的策略。未来对于中国和中国企业来说，更重要的是如何定位这些近岸和友岸国家，并将产业链、供应链、价值链的哪些环节放到相应的国家。

**第四. 更多元化、更灵活的全球布局规避潜在风险。**尽管用“出海”代替“出口”可以在一定程度上规避关税壁垒，但从美国近期对东南亚四国征收光伏电池反倾销税的举动来看，仅仅押宝在局部地区，依然存在不少风险。中国企业其实同样可以参考欧美和日本对中国供应链“去风险”和“做备份”的实践，在全球范围内更分散、更广泛、更灵活的布局，以此来对冲此类风险。

#### 案例：

除了在马来西亚和越南建厂外，早在 2018 年，晶科能源就在美国佛罗里达州投资建设 400MW 组件厂，并于 2019 年 3 月开始运营。2024 年 9 月，晶科宣布该工厂根据美国 IRA 法案获得了税收豁免。这是中国光伏企业首次在美国获得清洁能源项目的激励措施，对于其他计划去美国建厂的光伏企业来说有着积极的借鉴意义。

2024 年，经过改扩建，晶科在美国新投产 2GW 组件产能。考虑到之前作为连接中国光伏企业与美国市场的“桥梁”的东南亚地区，其地位

可能将不再稳固，东南亚的光伏产能也许会转向供应美国以外的其他市场。在这一背景下，培育和扩大美国本土的产能将有助于企业在未来更好地服务和深耕美国市场，确保长期的稳定发展。

此外，晶科能源在中东建厂的计划也开始正式实施。2024 年 7 月，晶科能源宣布与沙特阿拉伯公共投资基金（PIF）旗下子公司及沙特本土企业联手，在沙特建立年产 10GW 高效光伏电池及组件的制造基地。根据中东经济文摘（Middle East Economic Digest, MEED）统计，2023 年 MENA（Middle East and North Africa）国家实施和预实施的可再生能源项目金额总计不低于 2,144 亿美元，其中沙特阿拉伯位居第一。

**第五，真正深入 RCEP 国家，挖掘当地市场潜力，实现本地化经营，服务好当地客户。**虽然出海 RCEP 可以一定程度上帮助中国企业开拓进入欧美高关税市场的渠道，但对于只把这个目标作为出海的核心目标（甚至唯一目标）的中国企业来说，意味着巨大的风险。这一点从上文提到的美国商务部近期对东南亚四国光伏电池产业采取的行动中就可以洞察。所以更安全的选择应是中国企业原本对该国就有出口业务，现在通过出海该国，在当地构建相关产业链和建厂，深入了解当地市场的客户需求，深挖当地的消费潜力，更好地服务当地客户，同时积累本地化经验。

#### 案例：

OPPO 在 2009 年推出首款手机后，就从泰国起步，开始了早期的全球化探索。当时，OPPO 以贸易方式，将手机出口给其在泰国的 DVD 代理商，后者一边卖 DVD，一边卖手机。随着产品力的提

升，加上国内竞争的加剧，OPPO 开始正式考虑拓展手机的海外业务。2013 年，OPPO 以印尼、越南为突破口，开始拓展东南亚市场。通过自建物流、自建工厂、自建售后服务网点、培训员工和管理者等方式，OPPO 在东南亚市场深深扎根，越来越像一家本土企业。而东南亚市场也给予了 OPPO 丰厚的回报，根据最新数据，2024 年第三季度 OPPO 手机出货量达到 510 万部，以 21% 的市场份额成功领跑东南亚智能手机市场，首次超越三星，而三星地市场份额下降至 16%。

实现本地化后，再以本地为基地，将产品出口到世界其他地区，包括对中国制造设置歧视性或惩罚性贸易壁垒的国家。这种出海战略可以说是一箭双雕，也是企业在全球化进程中的小步慢跑，最终完成多极（生产基地、区域总部）运营的战略目标。

### 三、中国企业利用 RCEP 实现新一轮国际化战略的行动建议

在当前复杂的地缘政治、分裂的全球化和美国新任总统川普上台可能带来更强劲的贸易保护主义的背景下，中国企业新一轮的国际化战略必须把 RCEP 协定考虑在其中，并给与高度的重视。结合前文的分析，我们认为中国企业目前至少可以从以下方面入手，利用好 RCEP 协定带来的宝贵机会。

#### 1. 深入研究 RCEP 规则与政策

中国企业尤其应该关注以下三方面的规则和政策，并进行深入研究。

**关税减免政策：**RCEP 规定了区域内的关税减让安排，中国企业需要仔细研究不同产品在不同成员国的关税减让幅度和时间节点。比如，某些产品在特定成员国可能在短期内就实现了零关税，中国企业可以针对性地加大对这些市场的出口，降低产品的出口成本，提高价格竞争力。

**原产地规则：**熟悉原产地规则是享受 RCEP 优惠政策的关键。中国企业可以根据规则要求，优化供应链布局，确保产品符合原产地标准，以便获得相应的关税优惠。例如，合理选择原材料供应商和生产基地，确保原材料的来源和加工过程符合 RCEP 的原产地认定标准，必要时可以与供应商建立长期合作，确保原材料的稳定供应和原产地合规。

**贸易便利化措施：**RCEP 在海关程序、检验检疫、技术标准等方面制定了一系列贸易便利化措施。中国企业要了解这些措施，优化进出口环节的操作流程，提高货物的通关效率。比如，提前了解成员国的海关申报要求和程序，做好相关文件和信息的准备，以便货物能够快速通关。

## 2. 拓展市场与客户群体

**挖掘成员国市场潜力：**RCEP 成员国覆盖了全球约三分之一的人口和经济总量，市场潜力巨大。中国企业可以根据自身产品和服务的特点，深入分析各个成员国的市场需求和消费趋势，制定针对性的市场拓展策略。例如，对于消费能力较强的日本、韩国市场，可以重点推广高端产品；对于人口众多、消费需求不断增长的东盟国家市场，可以推出性价比高的产品。

### 案例：

OPPO 通过为本地消费者提供定制化、差异化产品，为渠道商提供长期收益保障，自建工厂聘请本地员工并积极融入当地产业发展等方式，在印尼市场扎下根基，结出了胜利的果实。2020 年起，OPPO 超越三星，连续四年摘得印尼手机市场销量桂冠。OPPO 在印尼累计已有约 6,500 万活跃用户。

除了印尼，目前 OPPO 还进入了泰国、越南、菲律宾、马来西亚、新加坡等多个东南亚市场。2024 年 11 月 11 日，调研机构 Canalys 发布 2024 年第三季度东南亚智能手机市场最新数据，第三季度 OPPO 首次领跑东南亚市场。数据显示，2024 年第三季度，东南亚智能手机市场同比增长 15%，达到 2500 万台。其中，OPPO 出货量 510 万部，市场份额 21%，超越三星，而三星的市场份额降为 16%。

**加强与成员国企业的合作：**通过与 RCEP 成员国企业建立合作关系，共同开拓市场。可以采取合资、合作、代理等多种方式，借助当地企业的资源和渠道优势，快速进入当地市场。比如，在当地寻找合适的经销商或代理商，建立销售网络；与当地企业合作开展研发、生产等业务，实现优势互补。

**利用 RCEP 国家的各类贸易协定，出口到真正的贸易目标国：**目前美国加拿大和欧盟针对中国的产品尤其是“新三样”产品在不断加征关税，提高贸易壁垒。中国企业可以通过在 RCEP 国家建厂的方式，利用 RCEP 国家与这些贸易目标国间的贸易协定，减

少关税。不过值得注意的是，美国新总统川普上台后，可能会收紧上述渠道，不仅认地还要认人，会去追溯工厂背后真实的企业身份，那么这可能会对企业本地化的要求进一步提高，而不能只满足于建设一个装配工厂，而需要将产业链的更多环节实现本地化。

### 3. 优化供应链布局

**区域内供应链整合：**利用 RCEP 成员国之间的贸易优惠政策和便利化措施，优化供应链布局，加强区域内的供应链整合。中国企业可以在成员国中选择合适的地点建立生产基地、仓储中心或配送中心，实现原材料采购、生产加工、产品销售等环节的高效协同。例如，对于一些对原材料依赖度较高的企业，可以在原材料资源丰富的成员国建立原材料采购基地，降低采购成本；对于产品销售范围广泛的企业，可以在区域内的交通枢纽城市建立配送中心，提高物流配送效率。

#### 案例：

印尼从 2015 年开始提出本地化生产诉求，逐步禁止部分机型从海外整机进口，而要求在印尼当地实现组装。这一要求最初从低端手机开始，逐步推进到高端手机领域。2015 年 OPPO 通过租用手机工厂开启印尼本土制造阶段，但租用难以完美适应工厂自动化产线的相关要求，最终 OPPO 决定采用抗风险能力更高的自建工厂模式。2020 年，OPPO 投资 5 亿元人民币在雅加达机场周边自建了手机工厂，该工厂于 2022 年投产，2023 年又增设了折叠屏产线。OPPO 印尼工厂是 OPPO 在海外第二大工厂（第一在印度），也是唯一一个在海外生产大小折叠屏手机的工厂。

**应对供应链风险：**RCEP 成员国之间的经济发展水平和产业结构存在差异，企业在优化供应链布局的同时，也要注意应对可能出现的供应链风险。比如，建立多元化的供应商体系，降低对单一供应商的依赖；加强对供应链的风险管理，制定应急预案，应对可能出现的自然灾害、政治风险等突发事件。

### 4. 加强技术创新与人才培养

**技术创新合作：**RCEP 成员国在科技领域各有优势，中国企业可以加强与成员国企业和科研机构的技术创新合作，共同开展研发项目，引进先进的技术和管理经验。例如，与日本、韩国的企业在智能制造、信息技术等领域开展合作，提升企业的技术水平和创新能力。

**人才培养与引进：**国际化战略的实施需要大量的国际化人才，中国企业要加强人才培养和引进工作。可以通过与高校、培训机构合作，培养具有国际视野和专业技能的人才；同时，积极引进 RCEP 成员国的优秀人才，为企业的国际化发展提供人才支持。

#### 案例：

在本地化生产的过程中，OPPO 坚持用本地化，培养了不少本土技术工人。初入印尼生产时，当地产业水平欠佳，OPPO 需调动国内百余名员工到印尼手把手教学。如今，工厂的生产制造均由印尼人主导，全厂 2,000 名员工中，仅有不到 10 名中方管理人员，物料管理等岗位经理均为印尼人。2023 年，搭建折叠屏产线时，OPPO 已无需派国内员工来指导。长远来看，这些本土技术工人的流动将有助于推动当地产业发展。

## 5. 提升品牌建设与销售能力

**品牌建设：**在 RCEP 区域内树立良好的品牌形象，提高品牌知名度和美誉度。中国企业要注重产品质量和服务水平的提升，加强品牌宣传和推广，打造具有国际竞争力的品牌。例如，通过参加国际展会、举办品牌推广活动等方式，提高品牌在成员国市场的曝光度。

**营销渠道拓展：**利用 RCEP 成员国的电商平台、社交媒体等新兴营销渠道，拓展产品的销售渠道。中国企业可以与当地的电商平台合作，开展线上销售；利用社交媒体平台进行产品推广和品牌宣传，提高产品的市场占有率。

## 6. 探索多元化的投资模式

**绿地投资：**在 RCEP 成员国中选择具有发展潜力的地区进行绿地投资，建立新的生产基地、研发中心等。绿地投资可以帮助中国企业更好地融入当地市场，提高企业的本地化程度，同时也有助于企业规避贸易壁垒，拓展市场份额。

**并购投资：**通过并购当地的企业，快速获取市场份额、技术、品牌等资源，提升中国企业的国际竞争力。中国企业在进行并购投资时，要做好充分的尽职调查，评估并购的风险和收益，确保并购交易的顺利进行。

### 案例：

2017 年 5 月 24 日，浙江吉利控股集团与马来西亚 DRB-HICOM 集团签署具有约束力的关键条款协议：吉利集团收购 DRB 旗下宝腾汽车 (PROTON Holding)49.9% 的股份以及豪华跑车品牌路特斯 (Lotus Group)51% 的股份，并成为宝腾汽车的独家外资战略合作伙伴。

宝腾汽车诞生于 1983 年，有马来西亚“国宝级”汽车品牌的称号，宝腾是马来西亚最大的汽车公司，也是东南亚地区唯一成熟的整车制造商，全盛时期宝腾曾占有马来西亚汽车市场超过 80% 的份额。1996 年，宝腾成功收购世界四大跑车制造商之一的路特斯，这笔收购让宝腾一战成名。不过宝腾的成功很大程度上受益于当时马来西亚的民族产业保护政策，随着其市场开放程度的逐步提高，宝腾汽车难以与国外品牌抗衡，而收购的路特斯也一直处于亏损状态。

2016 年 5 月，宝腾开始招标，寻找合作方。这个过程竞争异常激烈，从最开始的 20 多家全球汽车公司集团参与竞标，进入到第三轮的时候，吉利还面对着 PSA 和雷诺两位强大的对手。吉利方面并没有放弃，而是竭尽全力去沟通，还几次邀请他们到吉利研究院和造型中心参观，试驾吉利最新的 3.0 时代产品，最终让投行顾问和马来西亚方面看到了实力。更重要的是，吉利拥有并购并盘活沃尔沃的经验，拥有收购伦敦出租车公司

的经验，这为吉利收购奠定了坚实的基础。同时李书福倡导的尊重、融合的全球性企业文化和跨国经营理念，让马来西亚方面相信吉利会用更短的时间，让宝腾汽车重新焕发生机。

2017年6月23日，吉利汽车与马来西亚 DRB-HICOM 集团正式签订最终协议。经过双方的共同努力，宝腾汽车在三年时间内就完成了阶段性回归：从2019年开始宝腾汽车连续四年销量和市占率都在马来西亚排到第二名，海外出口在马来西亚排到第一名。销量的增长也带来了营收的增长，截至2022年底，宝腾汽车实现了营收翻倍，已经扭亏为盈。吉利还在助力宝腾进行新能源车的转型，2023年5月，宝腾汽车首款新能源汽车全新宝腾 X90 正式亮相了，后续宝腾汽车将会加速新能源汽车转型，每年至少推出一款新能源产品。而通过收购宝腾，吉利也迅速获得了宝腾在东南亚的产能、渠道等资源，例如截止到2020年底，宝腾汽车已经在马来西亚拥有了120家3S和4S店，是马来西亚汽车市场最优秀的销售网络，这些资源也被吉利放大，借比如用来打开旗下 Smart 品牌的电动化市场等。

**抱团投资或跟随领头羊：**对于中国的中小企业来说，单独出海可能显得“势单力薄”，可以考虑的一种方式抱团出海。当前越来越多相同产业链上下游的中国企业，尤其是有着长期合作关系的中小企业，正在考虑通过建立海外产业园区的方式，抱团投资 RCEP 国家，其后续发展值得关注。

#### 案例：

作为终端产品厂商，OPPO 还带动明美电池、优琥电子 7 家供应商在印尼建厂，涉及电池、适配器、数据线等部件。自建工厂和带动产业链企业共同出海提高了 OPPO 产品的交付速度，也能更贴近和了解当地用户需求，进而对本地产品进行优化。

当然，借 RCEP 协定之东风出海仅仅是个起点，中国企业全球化的目标还远远不止这些，但“千里之行始于足下”，正在为“出海”而踌躇不前的中国企业不妨在进行细致的分析和调研时，可以考虑将 RCEP 国家当作自己迈向世界的第一步。



# 08 结语

近期，伴随着美国新一届总统唐纳德·特朗普上任日期临近，“逆全球化”的攻势也变得越来越猛烈：

2024年11月25日，特朗普发布关税预警，扬言将对墨西哥和加拿大所有进入美国的商品征收25%的关税，并且针对中国进入美国的所有商品，在所有现有关税的基础上，再额外加征10%的关税；

11月29日，美国商务部公布其对东南亚四国柬埔寨、马来西亚、泰国和越南晶体光伏电池（无论是否组装成组件）反倾销税调查的初步肯定性裁定：四国反倾销税率范围在0—271.28%；

12月2日，美国商务部工业与安全局（BIS）宣布了对华半导体出口管制措施的新规，这是自2022年10月以来的第三次大规模限制措施。此次新规包括对24种半导体制造设备、3种用于开发或生产半导体的软件工具以及高带宽内存（HBM）芯片的出口增加限制。还有140家中国公司被新增到“实体清单”中，这些公司涉及半导体生产设备制造商、晶圆厂和投资机构……

在这样的背景下，中国和中国企业需要更主

动地出击，扛起引领新一轮“再全球化”的大旗，这样不仅能对抗外部的打压和冲击，而且有助于在未来引领全球化趋势并取得竞争中的优势地位。在政府层面，中国政府正在努力搭建各种新的多边合作机制，同时我们建议中国也可以考虑通过单方面降低关税等方式，打破“关税魔咒”，重新扛起“自由贸易”的大旗，在全球范围内引领“再全球化”的浪潮。

而在企业层面，中国企业在改革开放以来的40多年里积累了丰富的国际化经验，但过往的“出海”伴随的全球大环境总体是正向的、支持全球化的。而现阶段国际政治和经济形势正变得更复杂，“逆全球化”的声音越来越大，“出海”的重要性和难度也都在徒增。

对于有勇气、谋略和长期规划，但又缺乏相关经验的中国企业家来说，需要看清：

1. 企业出海的目的究竟是什么？克服贸易壁垒？深耕东盟市场？全球优化？单独为了规避贸易壁垒很容易在进一步贸易打压中失去平衡。

2. 企业出海其实是一个过程，既是一个学习和探索的过程，也是一个发现自己、定义自己、

优化自己的过程。企业家可以把企业出海看作是自己的二次创业，这意味着需要重新组合自己的生产要素。

3. 出海的过程不会一帆风顺，肯定会遭遇各种国际国内的质疑和挑战，现阶段的挑战主要表现为美国的打压。

4. 出海的过程不可能一蹴而就，需要分步走，可以考虑先选择地理位置近、文化和经济关联度高、对中国相对友好的国家，比如 RCEP 成员国作为起步，再逐步向外拓展延伸。这个过程如同企业创业一样，需要一步步来，积累经验、掌握节奏。

5. 在出海的同时，中国企业需要维护好强大的中国供应链、产业集群、消费市场，这将是出海的中国企业的大后方。

最后，祝福敢于远行的企业家们一路顺风、满载而归！

长江商学院 RCEP 商业研究中心



## 参考资料来源

- [1] 林雪萍, 《供应链攻防战》, 北京: 中信出版集团, 2024.
- [2] 王世渝, 《第三次全球化浪潮》, 北京: 中国民主法制出版社, 2020
- [3] 朱云汉, 《全球化的分裂与再融合》, 北京: 中信出版集团, 2021
- [4] 约瑟夫·E. 斯蒂格里茨, 《全球化逆潮》, 北京: 机械工业出版社, 2019
- [5] 黄兆华, 《出海征途: 解码中国企业全球化之道》, 北京: 人民邮电出版社, 2020
- [6] 黄渊普, 彭丽娜, 钱一如, 《新出海浪潮》, 北京: 机械工业出版社, 2024
- [7] 杰弗里·萨克斯, 《全球化简史》, 湖南: 湖南科学技术出版社, 2021
- [8] 王兴平, 《东南亚及南亚园区发展与规划》, 江苏: 江苏人民出版社, 2019

Alessandria, G. A., Khan, S. Y., Khederlarian, A., Ruhl, K. J., & Steinberg, J. B. (2025). Trade-policy dynamics: Evidence from 60 years of US-China trade. *Journal of Political Economy* (Accepted for publication).

Borin, A., & Mancini, M. (2023). Measuring what matters in value-added trade. *Economic Systems Research*, 35(4), 586-613.

Bown, C. P. (2021). The US-China trade war and Phase One agreement. *Journal of Policy Modeling*, 43(4), 805-843.

Eloundou, T., Manning, S., Mishkin, P., & Rock, D. (2024). GPTs are GPTs: Labor market impact potential of LLMs. *Science*, 384(6702), 1306-1308.

Fajgelbaum, P., Goldberg, P., Kennedy, P., Khandelwal, A., & Taglioni, D. (2024). The US-China trade war and global reallocations. *American Economic Review: Insights*, 6(2), 295-312.

Gaulier, G., & Zignago, S. (2010). BACI: International trade database at the product-level (the 1994-2007 version) (CEPII Working Paper No. 2010-23). CEPII.

Koopman, R., Wang, Z., & Wei, S. J. (2014). Tracing value-added and double counting in gross exports. *American economic review*, 104(2), 459-494.

Nicita, A. (2021). An assessment of the Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) tariff concessions. UNCTAD Research Paper No. 73, UNCTAD/SER.RP/2021/16.

Petri, P. A., & Plummer, M. G. (2016). The economic effects of the Trans-Pacific Partnership: New estimates. Peterson Institute for International Economics Working Paper, (16-2).

本报告是长江商学院 RCEP 研究团队对 RCEP 相关信息和资料进行收集、整理、分析后完成的，敬请您在阅读和使用本报告时务必注意以下免责声明：

本报告所涉及的 RCEP 所有信息来源于研究团队从公开渠道获取的信息。研究团队尽力确保所获取的信息真实可靠，但无法对全部信息的来源和准确性进行完全保证，且不能排除部分引用的信息存在误差、遗漏的可能；

本报告中所有与投资、财务、税务、法务或其他相关领域的内容，本研究团队已经尽力做到客观、独立，但是不排除可能存在未能涵盖或理解的误差风险；

本报告中所陈述的研究观点、建议和预测，仅代表本研究团队在当前一段时间里的意见和判断，不构成任何明示或暗示的担保或保证；

请您在阅读和使用本报告的信息时，务必自行考量如上风险提示。本研究团队不会为您因依赖报告中的信息而导致的任何投资损失或损害承担责任。



CKGGSB

#### 北京

地址: 中国北京市东长安街  
1号东方广场东3座3层  
邮编: 100738  
总机: +86 10 8518 8858  
传真: +86 10 8518 6800

#### 上海

地址: 中国上海市闵行区  
申长路988弄虹桥万科中  
心5号楼1-2层  
邮编: 201107  
总机: +86 21 8012 0888  
传真: +86 21 8012 5766

#### 深圳

地址: 中国广东省深圳市前海  
深港现代服务业合作区前湾一  
路63号前海企业公馆30栋1-3层  
邮编: 518054  
总机: +86 755 8283 5188  
传真: +86 755 8283 5122

#### 香港

地址: 中国香港中环花园  
道3号冠君大厦3203室  
总机: +852 3698 0981  
传真: +852 3698 0985

#### 纽约

地址: 230 Park Ave,  
3rd and 4th Floor West,  
New York, NY 10169  
总机: +646 627 7724  
传真: +646 627 7723

#### 伦敦

地址: DIFC-Global  
11-12 St. James's Square  
London SW1Y-4LB, U.K.  
总机: +44-20 7104 2380  
传真: +44-20 7104 2151