



# 放大政策叠加效应，10个RCEP成员国参展消博会 “朋友圈”持续扩大 自贸港更具活力

■ 本报记者 陈蔚林

饮一口烧酒，尝一片刺身，打包一盒造型精美的和菓子……这几天，第三届中国国际消费品博览会的日本展馆总是人头攒动。小到食品、香化，大到汽车、物流，51家日本企业带来的254个参展品牌令观众和采购商直呼“看不够、玩不够、买不够”。

除了日本，韩国、泰国、新西兰、澳大利亚、印度尼西亚等国家也带来了琳琅满目的消费精品，不少产品还是品牌的首发首秀。消博会为何得到这些国家的青睐？一条纽带把它们和中

国紧紧地联系在一起——RCEP。

2022年1月1日，《区域全面经济伙伴关系协定》(RCEP)正式生效。当年举办的第二届消博会促成了RCEP成员国的首次携手亮相，也因此成为有关国家共享中国开放机遇、开展国际经贸合作的重要平台和有力见证。

在此基础上，今年10个RCEP成员再次组团参展第三届消博会。其中，日本、韩国、泰国、越南以国家展团形式参展。来自RCEP成员国的采购商也积极响应，越南工业贸易部、马来西亚中华总商会、韩国济州华侨华人

联合会等机构，积极筹划组织了会员企业来琼观展和实地考察活动。这一系列举动，将进一步为区域经济合作增添新活力。

当前，海南正加快建设中国特色自由贸易港，着力打造“两个基地”“两个枢纽”“两个网络”，自贸港政策与RCEP政策产生的叠加效应在吸引外资和国际合作方面不断放大。

一方面，海南在吸引RCEP成员国投资方面已经取得长足的进步：2022年新增了79家重要的外资企业到海南设厂，主要来源于澳大利亚、日本、新加坡、韩国、泰国等RCEP成员国。

另一方面，RCEP成员国在海南新设的外资企业总数达到140多家，新加坡莱佛士、新加坡丰益集团、新加坡金航集团、韩国宝奥普乐生物科技有限公司等国际知名企业的多个项目落地海南，开始在海南寻找投资兴业的契机。

与此同时，我省也在积极组织各单位组成代表团，在日本、印尼、越南等RCEP成员国密集举行海南自由贸易港推介会。不少外资企业和机构代表表示非常看好海南自贸港发展前景，希望通过消博会等平台将优质商品带到中国市场，充分利用相关政策与海南开展多领域合作，助推国内外市场开放通融和互惠互利。本次参展消博会的不少企业，就是从推介会上了解了有关事宜，随后来琼参展、寻求合作的。

为促进RCEP成员国之间的合作交流，本届消博会还举办了“促进贸易高质量发展暨RCEP等自贸协定推广论坛”等配套活动，帮助与会嘉宾深入了解RCEP等自贸协定以及海南自贸港政策，共同推动海南自贸港政策和RCEP政策进一步产生叠加效应，共享中国特色自由贸易港建设红利和成果。

(本报海口4月12日讯)

日

日本贸易振兴机构广州代表处首席代表岡田英治：

## 进一步深挖日本企业与海南合作潜力

■ 本报记者 邱江华

“这是我第二次来海南。相比30年前我第一次来，如今的海南发生了翻天覆地的变化，尤其是现代商业这个领域让我印象深刻。”4月10日，在第三届中国国际消费品博览会上，来自日本的岡田英治对海南日报记者说。

作为日本贸易振兴机构广州代表处首席代表，岡田英治介绍，该机构的主要工作是支援日本中小企业等在海外市场的拓展，提升日本品牌及服务在全球的影响力。在日本贸易振兴机构的统筹下，连续3年来，消博会上日本企业的参展规模不断

扩大。本届消博会有30余家日本企业参展，涵盖食品、高级消费品等领域。

“我注意到，近年来中国消费市场发生了很大变化，随着收入水平的提高，中国老百姓在购物消费方面越来越注重品质，而日本的产品，恰好有这方面的优势。”岡田英治认为，中国的巨大市场是日本企业的机遇，未来日本企业在中国的产业链布局将更加完整。

而在海南自贸港政策和《区域全面经济伙伴关系协定》(RCEP)的叠加效应下，越来越多的日本企业积极在海南布局业务。在投资方面，不少日本知名企业已落地海南，如日本丰田在海南设立汽车租

赁公司，日本乐敦制药在海口设立合资公司等。

为此，岡田英治表示，海南自由贸易港在连接中国和世界的经贸往来中扮演重要的角色，日本企业与海南自贸港拥有广阔的合作前景。自己对海南自贸港的未来发展充满期待。

岡田英治说，海南自由贸易港零关税等优惠政策很有吸引力，要借助消博会等平台，加深日本商界对海南的理解，进一步深挖日本企业与海南的合作潜力，加快推动日本企业在海南集聚发展，实现互利共赢。

(本报海口4月12日讯)

岡田英治 本报记者 邱江华 摄



韩

## 大韩贸易投资振兴公社(KOTRA)广州韩国贸易馆馆长金柱澈： 期待更多韩国消费品进入海南免税市场

■ 本报记者 李梦瑶

4月12日，位于消博会4号馆内的韩国国家展区，一连好几个化妆品展位被围得水泄不通。

“销量火爆得很，但我们并不仅仅满足于此。”本届消博会韩国国家展团长、大韩贸易投资振兴公社(KOTRA)广州韩国贸易馆馆长金柱澈在接受海南日报记者专访时表示，不少韩国企业正期待着将这些临时展品变为长期商品，真正留在海南市场。

从刚开始以韩国企业团的方式参加，到后来新增国家形象展示板块，再到第二届消博会刚结束便有11家企业提出“还想再参加一次”……3次带团赴会的金柱澈，

见证着消博会在韩国企业心中的分量不断加码。

“这是一个很难得的平台，可以让更多中国消费者、海南消费者认识来自韩国的消费精品。”交流中，金柱澈提到最多的一个词是“离岛免税”，“海南正逐步成为全球最大免税市场，我们期待可以抓住这一机遇，让更多韩国消费品进入这里的免税店。”

但他坦言，目前韩国与海南两地之间的贸易、投资规模并不算太大。“很多韩国企业对海南的印象就是‘旅游’，对海南自由贸易港了解较少，实在可惜。”金柱澈说，过去这两年，他所在的大韩贸易投资振兴公社一直致力于向韩国企业推介海南。

离岛免税、自贸港政策、RCEP，这是金柱澈给出的三个推介理由。

“RCEP的优惠面大、优惠金额也多。”金柱澈说，再加上自贸港的低税率，以及海南相对中国内地市场更开放的政策环境，种种红利的叠加，让他对于韩国、海南双方未来的合作前景充满期待，“包括金融业、文化教育业和现代农业，都有很大的合作空间。”

为了加快这一合作进度，这几天，金柱澈一直忙着对接海南的相关企业，并与当地商务部门进行洽谈，“特别感谢消博会给我们提供了一个可以‘一站式’与政府职能部门、企业对话的机会，这大大提高了我们的工作效率。”

(本报海口4月12日讯)

金柱澈 本报记者 李梦瑶 摄



泰

## 泰国普达湾香薰中国总代理商负责人徐栩升： 我们期待在海南找到更多发展新机遇

■ 本报记者 刘晓惠

刚和一批客商谈完初步合作意向，又有一群观展者来到展位了解产品。4月12日一早，在第三届中国国际消费品博览会4号馆的泰国展位，泰国普达湾香薰中国总代理商负责人、北京康美佳品国际商贸有限公司总经理徐栩升十分忙碌。

虽然参加过不少会展活动，但本届消博会上众多企业、客商高涨的参与热情，还是让徐栩升感到震撼，“这是我们第一次参加消博会，看到这样的热情，大大激发了我

们的干劲和信心。”

作为泰国香薰品牌的中国代理商，徐栩升常年在中国与泰国之间来往，她深切感受到中泰各领域合作的务实推进、成果丰硕。同时，徐栩升一直在为品牌寻找更广阔的市场、更深化的合作方式，而通过本届消博会，她心中的企业发展蓝图愈加清晰。

“我们要把更多的业务放到海南来。”徐栩升说，随着海南自贸港建设各项政策相继落地，海南正成为对外开放的新高地。这次到海南，她亲眼见证了自贸港的

开放程度，了解到人才政策、贸易政策、投资政策等核心优惠政策，给企业的限制变少了、优惠更多了，门槛更低了、保障加强了，相信企业能在这片热土上发展得更快。

“《区域全面经济伙伴关系协定》(RCEP)生效以来，海南自贸港独特的区位优势和政策资源优势越发明显。”这两天，徐栩升一直在研究海南自贸港和RCEP相关政策，她越研究越有劲，不仅想把公司搬过来，还想把户口也迁到海南来，“我们期待在海南找到更多发展新机遇。”

(本报海口4月12日讯)

徐栩升 本报记者 刘晓惠 摄



越

## 越南阳光联合股份公司品牌经理阮氏绵荷： 越南企业希望加强与海南经贸往来

■ 本报记者 刘晓惠

“按摩膏、风油精各来一瓶。”“我也要两瓶。”4月12日，在第三届中国国际消费品博览会4号馆，越南展团处人气很旺，越南阳光联合股份公司自主研发的精油产品每摆出一批，就售空一批。

“这是我们第一次参加消博会，没想到我们的产品这么受欢迎！”越南阳光联合股份公司品牌经理阮氏绵荷告诉海南日报记者，该公司专注于研发草药护理产品，多款产品远销美国、欧洲，但一直没有正式进入中国市场。

此前，为了搭上消博会“买全球、卖全球”的列车，同时开启中国市场的更大门，越南阳光联合股份公司早就作了准备。“我们特地研发了更适合中国消费者的的产品。此次在消博会上对外销售，就是为了看看市场和消费者的反应。”阮氏绵荷说，此行让她“很满意”，不仅收获了消费者的好评，还与不少采购商建立联系，有了初步合作意向。

这虽是阮氏绵荷第一次来海南，但她已关注海南多时了。她说，越南与中国都是《区域全面经济伙伴关系协定》(RCEP)的成员，在越南有很多企业都关注中国特

色自由贸易港的建设，希望能加强与海南、与中国的经贸往来和人文交流，争取形成更丰富的合作成果。

阮氏绵荷认为，海南正在加快建设自贸港，无疑是越南企业进入中国市场、与中国企业开展合作的重要门户。同时，海南自贸港的政策优势、区位优势与RCEP叠加效应正充分释放，对于越南等东盟国家企业来说，海南非常适合作为进入中国市场的中转站。她表示，“我们已经在海南找到了总代理公司，相信我们走进中国市场的道路会很顺畅。”

(本报海口4月12日讯)

阮氏绵荷 本报记者 刘晓惠 摄

