一张卡走遍亚太——

APEC商务旅行卡与广东的开放刻度

11月17日至18日,APEC工商领导人峰会在深圳举办;18日至19日,APEC第三十三次领导人非正式会议举行。盛会临近,一张巴掌大小、印着"APEC"字样的卡片,正被越来越多商务人员揣进包里。这张卡的正式名称是"亚太经合组织商务旅行卡"(APEC商务旅行卡),它以更便利的出入境安排,帮助企业更从容地在全球配置资源、提升竞争力。

■策划:新快报记者 林牧 ■采写:新快报记者 王彤 黄闻禹

这张卡,为什么被造出来

以前,一名做亚太生意的商人出一趟差,基本都要经历:每去一个国家就得办一次签证,准备材料、等审批、排队面签,往往要等上一两周。

1996年11月,在菲律宾举行的APEC领导人非正式会议上,菲律宾、韩国等发起APEC商务旅行卡计划,倡议加入计划的经济体相互为商务人员提供多边长期签证和快速通关礼遇。1997年,计划先行试点;1999年3月,转为永久机制。

中国2001年10月宣布加入APEC商务旅行卡计划。2002年第一次APEC高官会期间签署换文、正式履行加入手续。2003年12月,外交部领事司开始受理旅行卡申请。2004年3月,外交部领事司开始颁发旅行卡。

2021年3月1日,APEC启用商务旅行卡虚拟卡。虚拟卡是实体卡的数字版本,持卡人可在手机应用上出示,在已完成虚拟卡过渡的经济体与实体卡同等使用。中方自2023年5月1日起,接受外方虚拟卡持卡人入境。

这张卡,如今值在哪里

今天的APEC商务旅行卡,含金量满满:

一次申办,五年有效。持卡人凭有效护照和旅行卡,五年内可在已获批准入境的各APEC经济体之间自由往来、从事商务活动,无须逐国办签证。它改变的不是"能不能去",而是"什么时候能走"——把审批周期从行程表上删掉,弹性才真正回到企业手里。

各经济体在主要口岸设APEC专用通道,持卡人可走礼遇通道通关。对赶展会、赶验厂的人来说,省下的往往不是几十分钟,而是一次当面交流的机会:客户临时约见,第二天就能出现在对方会议室;设备出了故障,工程师当天就能赶到现场。

各经济体允许的单次停留期为60至180天不等。外交部今年10月30日发布通知,中方将持卡人在华最长停留期由60天延长至90天。对高频商务访客来说,这是"可以常来、可以久待"的信号。

这张卡,在广东怎么用

一张卡的分量,要看它背后连着多大的生意。

今年前三季度,广东对APEC其他经济体进出口5.74万亿元,同比增长26.4%。其中,14.2万家民营企业有进出口实绩,同比增加4.3万家,合计进出口3.78万亿元,增长36.1%,占全省对APEC进出口的65.8%。

广州的办卡曲线,最能说明这张卡的分量。媒体报道显示,2012年至2025年,广州的办卡量从个位数增长到上千张。据广州市委外办介绍,2024年、2025年全市APEC旅行卡办理数量均超过1400人次,是疫情前年平均办理数量的6倍。

深圳则在申办端不断"扩容松绑"。自今年4月起,经认证的经营者(AEO企业)和贸易型总部企业正式纳入申办范围。"深圳·智慧外事"服务管理平台实现了申办全流程线上办理,目前已有逾两千家企业在该平台开户申办。

从1996年到2026年,APEC商务旅行卡走了整整三十年。它的价值或许不在"免签"两个字,而在一个个具体的时间差里——少等一周签证、早一天到场,订单和信任,有时就落在这几天。

知多D

根据有关规定,目前我国公民中有资格申办APEC商务旅行卡的是:

(一)从事APEC事务的政府官员或负责旅行卡业务的政府官员以及在APEC组织任职的中国籍官员;(二)中央管理的大型国有企业中的管理人员、主要业务人员和技术人员;(三)地方国有企业人员;(四)民营企业人员;(五)中外合资、外商独资和台港澳资企业中的中方(大陆)人员。

上述人员须持有效中华人民共和国护照,因工作需要经常前往APEC经济体,无刑事犯罪记录或被外国、特别是实施旅行卡计划的经济体拒签的记录。

向价值链高端攀爬——从深圳两大商贸集散地看新质生产力

随着亚太经合组织(APEC)第三十三次领导人非正式会议临近,深圳迎来外国游客的"打卡热"。其中,以华强北为代表的"科技扫货"和以南油为代表的"时尚采购",共同构成老外眼中"空箱来、满箱走"的深圳新体验。

华强北赛格电子市场里,来自马来西亚的采购商陈志明拖着一只空行李箱,在一米柜台前逐一比对智能眼镜样机。柜员熟练地拆开样品、演示翻译功能、报出批量价格,前后不到10分钟。"在吉隆坡要跑三家店才能问清的事,这里一个柜台就解决了。"陈志明往行李箱塞进了20多副AI眼镜和一批手机配件。

11月9日下午,南油金晖大厦的一间版房里,纸笔墨主理人蔡杰正陪着一位新加坡买手挑选丝绸面料。买手看中一款先锋剪裁的样衣,蔡杰当场拨通版师电话,约定三天后出样、七天出货。"在别的地方,这个流程要走一个月。"买手当场下了试单,行李箱里先装走了几件现货。

一个曾以"一米柜台"托起全球电子元器件与消费电子的集散传奇,一个从旧工业区生长为中国高端小众原创女装的策源地。一"硬"一"软"、一"高新科技"一"传统行当",看似两条不相交的产业轨迹,却在同一座城市写下了相似的命运曲线:起于代工与集散,困于低附加值,成于向价值链高端的攀爬。

在华强北,深圳市佳鳄智能有限公司创始人李伟明最近接待了好几拨前来深圳的外国客商。2021年,他从国外科技众筹网站发现智能眼镜前景,随后又切入AI智能眼镜、智能翻译机赛道。

"华强北的神奇,就在于只要你提出一个想法,就能找到人帮你实现。"李伟明说,从创意设计、产品打样、融资撮合,到样品测试、直播销售、跨境物流,步行一公里内都能完成。一位韩国客商在柜台上试用翻译机后,当天就跟着李伟明步行到一公里外的方案公司谈定制,三天后拿到打样。

今年以来,华强北区域AI眼镜月均销量突破10万台,出口比例近40%,出海至50余个国家和地区。

"这里的新质生产力,不是凭空引进某个'新兴产业',而是从集散地的要素网络中生长出来的。"华强北街道党工委书记陈炯文说,"在华强北,知道客户想要的功能应该找谁来实现,知道客户要什么然后找合适的方案公司去做,这就是我们现在的核心优势。"

南油的秘诀,则藏在一栋楼的冒险里。2015年,身为南油老服装人的尹之军做了一个在当时看来冒险的决定,把金晖大厦整体改造为时装原创设计中心,不做批发档口,只引进独立设计师品牌,建立版权保护机制。

那一年开始,入驻的160个品牌连续亏损三年,行业里不少人等着看笑话,但尹之军扛住了。2018年迎来转机后,如今金晖每年营收过亿元,汇聚146名原创设计师。继金晖之后,后浪SHOWROOM接过接力棒。2025年,后浪湾区总部在云荟大厦启幕,61个独立设计师品牌从150多个报名者中筛选而出,面向全国5000余家实体买手店开启私域订货。

记者近日走进南油荔秀街区看到,后浪的展厅里多了不少外国面孔,一位澳大利亚买手在试穿后当场签下意向订单,行李箱里装着三件样衣离开。



■市民游客在华强北街头观看智航"子弹头"飞行器演示飞行。新华社发

证券专业出身的黄苗苗把公司设在云荟大厦16层,2025年产值突破5000万元。她说,后浪给的环境可以回归产品和设计。

供应链在步行范围内配齐,打版、面料、成衣一周闭环,设计师只需专注创意本身……新生代主理人的共同选择,印证了南油生态的韧性。在这里,服装已不再是"低端制造"的代名词,而是设计、版权、买手订货、直播电商高度融合的生产性服务业集群。

"集散地积累的供应链密度,最终要通过要素创新性配置转化为原创与品牌的孵化能力。华强北从元器件集散走向方案设计与品牌出海,南油从代工批发走向原创设计与买手订货,都是把'集散'沉淀的效率和网络,变成'向上'攀爬的支点。"深圳大学经济学院教授钟坚说。 (新华社)



■时装模特在南油金晖原创设计中心现场走秀。 新华社发