

下一站，仍值得期待

在过去的数十年里，无论国际环境如何变化，OFCs一直都保持着旺盛的生命力，且以自己独有的方式存在并不断发展壮大。

时至今日，OFCs本身也经历了一个优胜劣汰和自我调整的过程，有的OFCs已经不再那么具有竞争力。其中，BVI是一个很显著的例子，很多传统的竞争优势正在丧失，比如，信息保密等。

有的OFCs在夯实传统境外公司业务之外，更看重信托、基金等高端产品，以求能够占据境外服务价值链的高端位置。目前，泽西已经赢得了33,000家注册公司和2,585亿美元的存款。

还有的OFCs，它们把关注的市场重点转向了新兴市场，尤其是以中国为代表的亚洲市场。各类境外金融机构、金融监管部门，以及中介服务机构纷纷到中国进行市场培育和市场开拓。

.....

一言以蔽之，OFCs及其SPVs高度关注国际监管环境和市场的变化，它们从未停止过学习和分享。在一个快速变化的世界，OFCs及其SPVs也在与时俱进，日新月异。

对于如何选择与使用OFCs和SPVs，这需要非常专业的知识。作为专业的境外公司从业人员，需要十分关注各个司法管辖区的公司法、税法及商业登记法的修订和更新；不仅如此，还需要对客户所在国家的法律非常熟悉。

因此，一个人或一家公司很难单独地完成OFCs和SPVs的筹划、运用，这通常需要律师、会计师、专业顾问、银行家等多方的合作才能得以实现。

具体到OFCs和SPVs在中国的状况，我们可以看得到，中国政府的学习能力非常强。一方面，中国政府紧紧地将OFCs和SPVs与税收筹划工具联系在一起，并因此认定使用OFCs和SPVs会降低中国政府的税收收入。同时，在另一方面，中国政府也意识到，他们应当鼓励SPVs的使用，因为SPVs是中国企业到海外投资、融资、上市的最有效工具之一。

正是源于中国政府这样的“矛盾”心理，可以预见，在未来相当长的一段时间内，OFCs及其SPVs仍将在中国有可观的市场，毕竟一个经济不断强大的中国需要越来越多的企业“走出去”。而这，也正是众多OFCs纷至沓来的最主要原因——蛋糕够大、市场够诱人。

如果摒弃“OFCs和SPVs只是为了避税”这种想法，转而从帮助中国企业到海外市场募集资金、实体投资、国际贸易或者上市等角度看，OFCs及其SPVs的“下一站”仍将是值得期待的。

而香港之于上海，一个定位为人民币离岸金融中心，另一个定位为人民币在岸金融中心，双城互动力度空前加大。可以想见，在中国企业国际化、全球化的过程中，因为地利、税务、政策等方面的原因，香港及其香港公司无疑将会扮演更加“耀眼”的角色。