

第四篇 行业发展篇

2015年，中国对外直接投资涵盖了国民经济的19个行业大类，其中，制造业、金融业、信息传输/软件和信息技术服务业、研究和技术服务业、文化/体育和娱乐业、水利/环境和公共设施管理业、住宿和餐饮业等领域的投资增长较快，同比增长速度分别达到108.5%、52.3%、115.2%、100.5%、236.6%、148.1%和195.5%。而交通运输、仓储和邮政业、采矿业、租赁和商务服务业等领域的投资出现了较大幅度的下滑，分别同比下降了34.7%、32%和1.6%。

本篇重点选取了金融、电力、农业、机床工具、工程机械和通信等行业，分析这些行业对外投资的发展特点、面临的机遇和挑战，以及未来的发展趋势。

第一章 金融业对外投资合作

2015年在“一带一路”建设的推动下，中国金融业对外投资大幅增长。金融业不但成为中国“走出去”的主要行业，同时也为中国实体企业“走出去”提供积极的金融服务。

第一节 对外投资合作概况

一、发展现状

2015年，中国金融机构对外直接投资活跃。全年累计实现对外直接投资244.3亿美元，其中流向境外金融类企业的直接投资237亿美元，流向境外非金融类企业的直接投资7.3亿美元。2015年中国企业对金融业直接投资流量242.7亿美元，同比增长52.3%，占比16.6%，其中非金融机构流向境外金融企业的投资5.5亿美元。

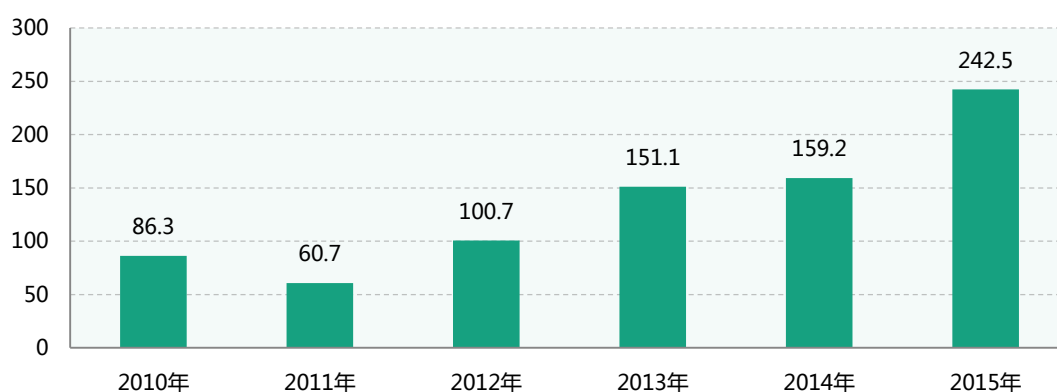


图4-1：2010—2015年中国金融业对外直接投资流量（亿美元）

数据来源：商务部、国家统计局、国家外汇管理局，《2015年度中国对外直接投资统计公报》

截至2015年末，中国金融业对外直接投资存量为1596.6亿美元，占比14.5%，是中国对外直接投资的第二大行业。其中以亚洲市场的直接投资规模最大，以大洋洲市场的直接投资增长最快。2015年末，中国金融业境外企业共449家，占比1.5%。

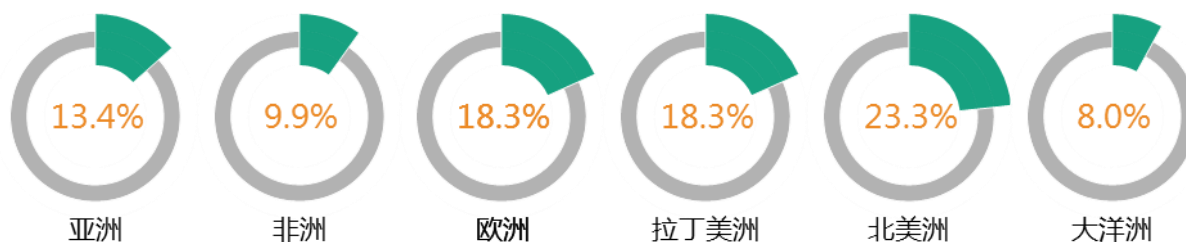


图4-2：2015年末金融业在各大洲投资占比情况

数据来源：商务部、国家统计局、国家外汇管理局，《2015年度中国对外直接投资统计公报》

二、发展趋势

随着中国企业“走出去”进入新的发展阶段，中国金融业对外投资合作有望迎来新一轮发展机会。投资主体更加多元化，银行、证券、保险齐头并进，中资金融机构、民营资本将深入参与国际金融投资合作。国际服务内容日益全面，增值类服务增多，并逐渐成为新的增长热点。投资方式由传统设立分支机构的方式转向兼并收购，更好地整合东道国本地资源。投资市场聚集亚洲之外，进一步部署欧洲、拉丁美洲，并积极拓展“一带一路”沿线国家。2016年2月，银监会出台了《中国银监会办公厅关于2016年进一步提升银行业服务实体经济质效工作的意见》（银监办发〔2016〕35号），指出支持政策性银行、大型银行和全国性股份制商业银行在风险可控、商业可持续的前提下，稳步推进海外机构布局，中国银行业海外布局有望进一步加速。

第二节 国际合作特点

一、海外金融服务内容更加丰富

截至 2015 年末，工行、农行、中行、建行、交行五大国有商业银行（以下简称“五大行”）境外资产投资总规模 9.87 万亿元人民币，同比增长 14.2%，境外营业收入突破 2000 亿元，利润突破 1000 亿元，同比增长分别为 17.0%、6.7%；中国保险资金境外投资余额 2518.0 亿元人民币，同比增长 54.7%，占保险业总资产的 2.05%，海外金融服务逐渐成为金融机构新的业务增长点，境外盈利能力提升，服务内容更加丰富，除传统的存贷款业务、国际结算业务外，增加了财务顾问、开发顾问等投行业务，加强前端性服务，构建全方位的服务体系，人民币衍生品交易、企业跨境资金集中管理、境外人民币债券等领域成为新的业务增长点。证券机构逐渐提升在海外上市承销、财务顾问、经纪业务、资产管理、财富管理等领域的服务水平。

二、各类金融机构加速海外布局

银行业走在中国金融国际合作的前沿。截至 2015 年末，22 家中资银行开设了 1298 家海外分支机构，覆盖全球 59 个国家和地区，其中五大行设立境外分行和附属机构合计 136 家。银行业积极参与国际项目融资，出台政策文件、设立联合融资基金，促进有竞争优势的境内企业“走出去”，扶持企业完成海外收购项目，如 2015 年，进出口银行“走出去”及国际产能合作业务增速达到 21.2%；中国银行对与国际产能合作密切相关的装备制造业客户授信余额约 3255 亿元人民币；工行为中国光明食品集团收购以色列 Tnuva 公司股权提供 1 亿欧元贷款。同时，银监会积极拓展和深化跨境监管合作，加强跨境风险防范，截至 2016 年 10 月底，银监会共与 68 个国家或地区监管当局签署了双边监管合作谅解备忘录（MOU）或合作换文。

保险资金境外投资步伐加快。近几年，人民币汇率升值预期降低，保险资金境外投资步伐明显加快，投资规模持续增加，投资范围不断扩大，投资标的日趋丰富。2015 年 3 月，保监会出台了《中国保监会关于调整保险资金境外投资有关政策的通知》，拓展了保险资金境外投资范围，为保险机构在全球范围内实施资产多元化配置创造了有利环境。同年，国务院通过了《中国保险投资基金设立方案》，将引导保险资金更好地服务国家战略和实体经济发展，支持国际产能合作和“走出去”重大项目。

证券行业积极推进海外布局。截至 2016 年 6 月底，已批准 27 家证券公司、25 家基金公司和 18 家期货公司在香港、美国设立分支机构，证券机构立足香港市场之外，向日本、新加坡及欧洲市场延伸，截至 2015 年，香港中资背景以环球证券、环球期货为主营的公司分别达到 30 多家和 20 多家。2015 年中信证券收购昆仑国际金融集团有限公司 60% 的股权，光大证券旗下子公司收购新鸿基金金融集团有限公司 70% 股份，上海证券交易所、德意志交易所集团、中国金融期货交易所共同出资成立中欧国际交易所。此外，中国证券监督管理委员会积极推

动政府间高层对话、投资协定谈判和自贸区谈判等工作，2015 年完成 19 次双边和多边对话谈判，积极争取国际证监会组织(IOSCO)话语权，完善“深港通”、“沪港通”，推动中国、香港两地基金互认，实施合格境内机构投资者(QDII)制度加，加快中国资本市场对外开放制度创新。同时，证券行业落实简政放权，推进境外上市审批制度改革，积极支持境内企业到境外发行上市。

三、聚焦亚洲市场，拓展“一带一路”沿线

中国金融业对外投资资金主要流向亚洲市场。2015 年对香港的直接投资流量 164.5 亿美元，位列第一。截至 2015 年末，对亚洲的直接投资存量 1030.9 亿美元，占比 64.6%，其中香港 898.6 亿美元；其次对拉丁美洲的直接投资存量 230.7 亿美元，占比 14.4%，其中美国 103.2 亿美元；对欧洲的直接投资存量 153.4 亿美元，占比 9.6%，其中欧盟 150.2 亿美元。

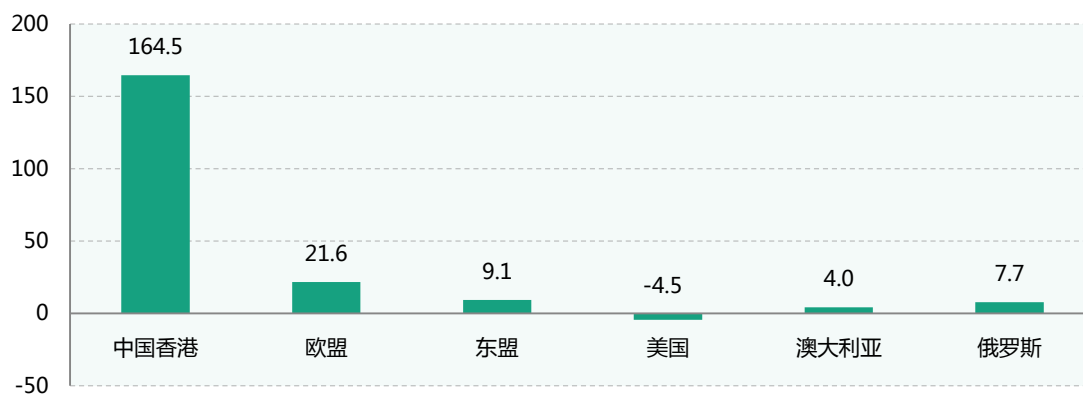


图4-3：2015 年金融业在各主要经济体的对外投资规模（亿美元）

数据来源：商务部、国家统计局、国家外汇管理局，《2015 年度中国对外直接投资统计公报》

中国银行业和保险业加快布局“一带一路”沿线。截至 2016 年 6 月末，共有 9 家中资银行在“一带一路”沿线 24 个国家设立了 56 家一级分支机构，其中子行 16 家、分行 32 家、代表处 8 家。同时，建立了中国银行业服务“一带一路”沟通机制，编制《“一带一路”金融合作概览》，积极支持“一带一路”沿线基础设施建设，提高互联互通水平，促进境外资源开发，带动国际产能合作，助力企业“走出去”。截至 2016 年 10 月底，银监会与 29 个“一带一路”沿线国家加强跨境监管合作，签署合作备忘录。2015 年，中国银行发行了首支“一带一路”债券，跟进区域重大项目约 330 个，意向性提供授信支持约 870 亿美元。

截至 2016 年 6 月底，有 4 家中资保险机构在“一带一路”沿线国家设立了营业机构，分别是中国人寿保险股份有限公司在新加坡设立的子公司，中国再保险（集团）股份有限公司在新加坡设立的子公司，中国太平保险有限公司在新加坡和印度尼西亚设立的子公司。目前中国保险投资基金已发行“中保投—招商局轮船股份股权投资计划”，服务于“一带一路”国家战略，投资地域覆盖欧洲、亚洲、美洲，投资领域涉及港口交通、能源运输、海上装备等，包括收购土耳其新建港口和欧洲成熟港口、对接俄罗斯亚马尔液化天然气运输项目等。截至 2016 年 6 月底，中国出口信用保险公司海外投资保险累计承保“一带一路”项目 1062 个，

涉及国家 32 个，承保金额共计 1506.2 亿美元。

中国证券业积极参与“一带一路”建设。截至 2016 年 6 月底，中国证监会已与 58 个国家(或地区)的证券期货监管机构签署了 63 个监管合作谅解备忘录。其中，完成了与波兰金融监督管理局、哈萨克斯坦国家银行、阿塞拜疆国家证券委员会等 3 家沿线国家监管机构签署双边谅解备忘录事宜。

四、金融机构加速海外并购

除延续在海外设立分支机构的方式外，中国金融机构并购加速，通过控股的方式加强国际合作。2015 年，中国金融业并购投资金额达 66.1 亿美元，同比增加 217.8%，涉及项目 18 个，其中主要并购项目有中国民生投资股份有限公司全资收购天狼星保险集团，中国工商银行股份有限公司收购英国共银标准银行和土耳其 TEKSTIL 银行等。同时，在最新一轮的海外并购热潮中，券商已经取代银行成为主力。

第三节 金融业对外投资发展环境

一、总体判断

近年来，世界经济长期振荡调整，发达经济体缓慢复苏，增加了对外国投资者的需求，为吸引投资提供了各种便利。中国经济持续中高速增长，已经逐步走向资本输出时代，对世界经济发展的作用逐步提升。随着人民币国际化进程的加速，中国企业国际合作增加，中国金融机构处在“走出去”的黄金时期，金融机构的全球布局有望日益完善，金融服务更加有效。

二、发展机遇

(一) 中国金融改革的持续推进。随着供给侧结构性改革的深入，中国金融机构努力提升商业化、市场化运营水平，不断完善公司治理结构，提升资源配置效率，进一步提升金融机构“走出去”能力。

(二) 新一轮开放战略的有序部署。“开放”是中国经济“十三五”期间的五大理念之一，将支持中国企业“走出去”，实施国际化经营战略，开展国际产能合作。企业“走出去”离不开金融支撑，必将加快金融机构“走出去”步伐。资金融通是“一带一路”倡议重要内容，以亚洲基础设施投资银行(AIIB)为主导，国际间金融合作有望进一步加深。

(三) 人民币国际化程度不断提升。2015 年人民币跨境支付系统(CIPS)成功上线，2016 年人民币正式纳入特别提款权(SDR)货币篮子，并逐步向储备货币迈进，人民币在国际货币体系的地位逐步上升，为中国金融机构开展国际业务提供更为广阔的空间。

(四) 全球市场对与中国开展金融合作更加积极。截至 2015 年末，中国人民银行已与 33 个国家和地区的货币当局签署货币互换协议，货币互换余额为 3.31 万亿元人民币；中国内地资本市场积极开展与境外市场合作，如“沪港通”、“深港通”等股市互联互通机制陆续落

地；中国也陆续对更多的境外机构投资者开放银行间债券市场。

三、面临挑战

（一）世界经济给不稳定带来金融风险。全球经济增长持续放缓，加之多国政治不稳定，使得金融对外投资风险加大。据 IMF 统计，已有近 40% 的发达经济体政府出现债券负收益，发达经济体 25% 以上的银行表现疲软。

（二）金融机构国际化发展经验不足。中国相对高速的经济增长及巨大市场潜力使得金融机构长期关注国内市场，对境外业务重视不足，缺乏从事国际业务的专业人才与经验，对于东道国金融监管体制、文化习俗、法律法规等方面不甚熟悉。同时境内外业务模式的差异，也给金融机构国际化发展带来一定挑战。

（三）中资金融机构海外布局遭遇准入壁垒。中资金融机构进入东道国市场不但要面临本国大型金融机构的直接竞争，同时存在部分国家对于中资金融机构申请牌照过度审查的情况，审查周期会超过其他外资银行。

第四节 促进金融业对外投资合作的对策措施

一、进一步深化金融体制改革

首先，进一步深化外汇管理体制改革的，放宽跨境资本流动限制，简化审批登记手续。在自贸区谈判、服务贸易、区域经济合作谈判中，为金融机构“走出去”争取更有利的发展环境，进一步放宽准入门槛。

其次，进一步完善各类金融机构公司治理，鼓励模式创新、产品创新和服务创新，增加民间资本投入，支持拓展国内国际两个市场，提升竞争水平，提高运营效率。

二、加强金融“走出去”规划引导

要从中国新一轮对外开放的大局规划思考金融业“走出去”问题，积极围绕“一带一路”倡议，扩大和完善银行证券保险业在全球的战略布局，重点加大对东盟、非洲、拉丁美洲地区投资；重视对金融市场发达的国家和地区投资。

三、完善金融风险监管机制

持续建立宏观审慎政策框架，完善国有金融资本管理制度，完善外汇储备管理制度，建立健全外债和资本流动管理体系，实现金融风险监管全覆盖。同时，加强国际监管合作，对接国际监管规范。

四、培育金融国际化专业人才

重视国际化复合型专业人才培养，培养一支既熟悉国际法律法规和国际化运营与管理经验，又精通东道国语言、文化、习俗的金融人才队伍。

第二章 电力行业对外投资合作

电力行业是我国基础产业国际竞争力最强的部门之一，形成了从行业标准、装备制造、施工建设、维护运营全产业链的竞争优势，为对外投资合作奠定了坚实基础。除水电、煤电等传统能源领域形成的优势外，我国企业在风电、太阳能发电、核电等清洁能源领域也具备了全方位“走出去”开展投资合作的条件。

第一节 对外投资合作概况

一、对外直接投资

2015年，受全球经济增速放缓的影响，中国电力企业对外投资规模显著下降，但投资模式、投资地域都具有新突破、新拓展。据不完全统计，截至2015年底，中国11家主要电力企业实际完成投资总额29.98亿美元，同比增长75%，共完成项目68项，其中投资额3000万美元及以上项目23例，投资额3000万美元以下项目数量45例。

（一）投资领域

2015年，68例电力重点对外直接投资项目涉及输变电、火电、水电、新能源、矿产资源等多个领域，其中3000万美元以上投资项目，输变电项目共4例，火电项目5例，水电项目7例，风电项目3例，其他类型4例。

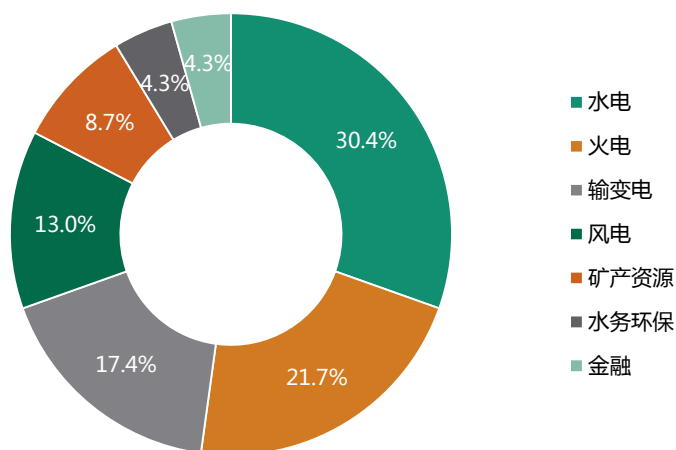


图4-4：2015年投资额3000万美元以上项目领域构成

数据来源：中国电力企业联合会。

（二）投资区域

2015年，投资额在3000万美元以上的项目投资项目主要分布在南美洲、亚洲、欧洲、非洲等地区，其中巴西有8例，越南、老挝与香港地区各有2例，法国、巴基斯坦、俄罗斯、

印尼、加拿大、南非、缅甸、纳米比亚和以色列等地均有 1 例。

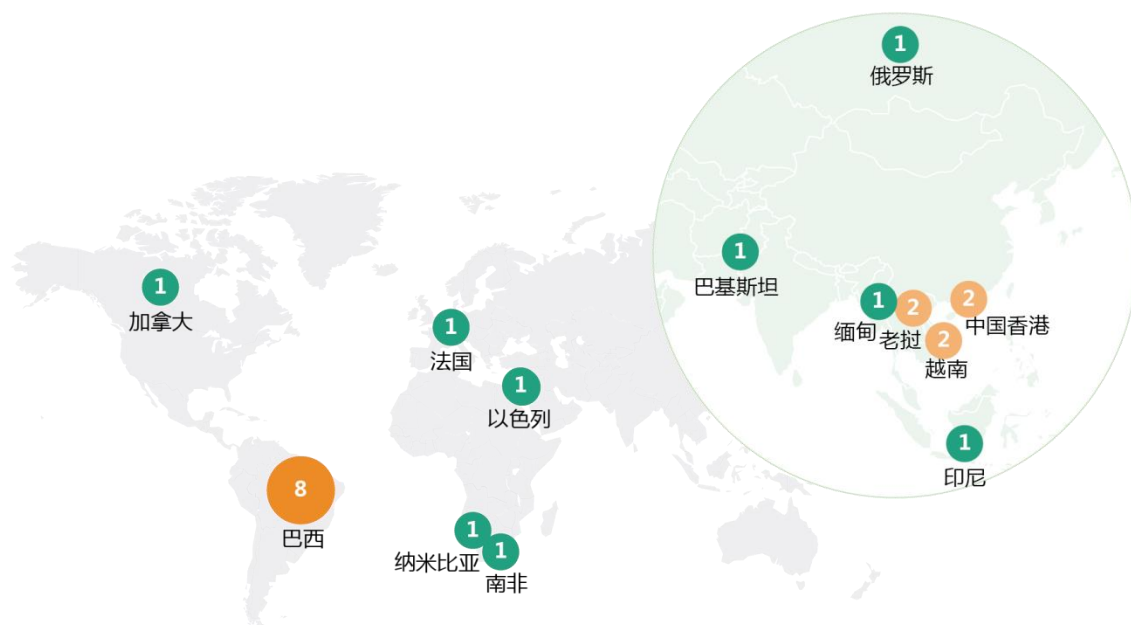


图4-5：2015年投资额3000万以上项目投资区域分布图

数据来源：中国电力企业联合会。

（三）投资方式

2015年，电力企业23项对外投资项目共有9例股权投资，6例绿地投资，3例BOT项目，2例BOO项目，股权并购、BOOT项目、PPP项目各1例。总体看来仍以股权投资为主，相较于2014年度以13例股权并购方式为主来说，主要投资模式有着显著变化。

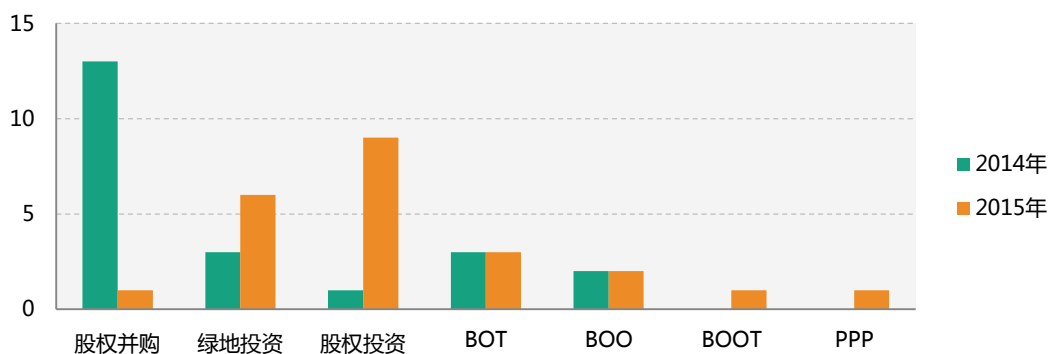


图4-6：2014及2015年投资额3000万以上项目投资方式对比图

数据来源：中国电力企业联合会。

二、对外工程承包

对外工程承包是国际产能合作中的重要构成部分。2015年，中国电力企业主要以EPC总工程承包模式开展传统燃煤电厂及清洁能源（核能、风电）等项目，据不完全统计，截止2015年底，主要电力企业在建项目数量1639个；在建项目合同额累计1547.71亿美元，同比

增长约 8.8%。对外承包项目领域主要集中在火电站、输变电、水电站、市政工程等能源与基础设施项目。

表4-1：2015 年中国电力企业对外承包基本概况

企业名称	2015 年底 在建项目数量	2015 年底在建项目合 同额累计 (万美元)	2015 年新签合同 额合计 (万美元)	2015 年对外承包项目 年度营业额 (万美元)
国家电网公司	83	620173.00	263918.00	71237.00
南方电网公司	—	—	—	22621.63
中国大唐集团公司	3	19892.00	—	6956.00
中国华电集团公司	1	7777.20	—	6628.80
中国国电集团公司	2	33900.00	33900.00	—
国家电力投资集团公司	10	69418.01	6368.98	4123.17
中国长江三峡集团公司	85	1149164.00	78300.00	154465.00
中国电力建设集团公司	1143	10697500.00	2658000.00	1128000.00
中国能源建设集团公司	312	2879305.94	1680024.88	415223.02

数据来源：中国电力企业联合会。

2015 年，美国工程新闻记录 (ENR) 公布的 2015 年全球最大 250 家国际承包商榜单中，中国电力企业有 8 家入围。在商务部发布的 2015 年中国对外承包工程业务新签合同额前 100 家企业排行榜中，电力企业有 19 家上榜。2015 年电力企业对外承包工程合同额超过 10 亿美元的大型承包工程有 6 个。

表4-2：2015 年全球最大 250 家国际承包商榜单电力企业名单

序号	排名	企业名称
1	11	中国电力建设集团有限公司
2	44	中国葛洲坝集团股份有限公司
3	72	中国东方电气集团有限公司
4	74	中国水利电力对外公司
5	91	上海电气集团股份有限公司
6	110	中国中原对外工程有限公司
7	138	中国能源建设集团天津电力建设公司
8	234	中国电力工程顾问集团有限公司

表4-3：2015 年电力对外承包工程合同额超过 10 亿美元的项目

序号	国家	项目名称	合同额 (万美元)	工程领域	承包方式	企业名称
1	安哥拉	安哥拉卡古路卡巴萨水电站项目	453211.41	水利水电工程	EPC	中国能源建设集团公司
2	孟加拉国	孟加拉湖城房建项目	141800.00	房屋建筑工程	C	中国能源建设集团公司
3	老挝	南俄 3 水电站项目	129002.40	水利水电工程	F-EPC	中国电力建设集团公司
4	沙特阿拉伯	沙特 MGS 燃气增压站项目	128424.35	能源工程	EPC	中国电力建设集团公司
5	菲律宾	菲律宾 GNPD 2X660MW 燃煤电站项目	112755.53	火电工程	EPC	中国电力建设集团公司
6	巴基斯坦	巴基斯坦卡西姆港燃煤电站项目	112000.00	火电工程	EPC	中国电力建设集团公司

数据来源：中国电力企业联合会。

三、电力设备和技术出口

2015年，电力设备和技术出口规模增长较快，设备和技术出口金额为136.59亿美元，同比增加约153%。其中，境外工程带动出口设备总额95.9亿美元，同比增加约161%；直接出口设备28.95亿美元，同比增加约459%。虽仍以境外工程带动为主，直接出口设备总额也大幅提升。主要出口设备类型集中在电力设备元件、电厂单元设备及监控保护系统等方面；技术服务主要集中在勘测设计及项目管理方面。设备出口及技术服务地区主要集中在亚洲、非洲、欧洲、南美洲等地。

第二节 国际合作特点

一、对外投资及工程承包方式不断丰富

（一）对外投资

投资模式不断多样化，多数电力企业通过股权投资等形式，利用本土化战略，为企业自身在该项目区域的未来发展奠定基础。仅2015年度，23家投资额超过3000万美元的项目中，就有9家通过股权投资进行。其次，采用多种投资模式，如BOT，BOO，PPP，BOT等，其中PPP的投资模式首次出现。

（二）工程承包

对外承包仍以EPC为主，EPC+F（带融资的EPC）项目不断增加，同时积极探索如BOT、PPP等高端差异化的工程建设和运营承包模式，为国内电力企业实现对外承包提供一定程度的灵活性，实现在国外的有效竞争。另外，电力企业不断扩展工程承包产业链，一方面产业链上游带动电力设备的走出去，另一方面在下游实行项目运营，为整个项目提供全生命周期的管理，实现承保业务的跨越式发展。

二、对外投资及工程承包以点带面，实现产业链“走出去”

大型投资并购及对外投资基本由央企、国企实现完成，该类电力企业凭借资金、资源优势占据对外投资主导地位。地方性电力企业仍处于对外投资“走出去”进程中的初步阶段，分别作为设备的供货方与承包方参与对外投资。通过大型企业的“走出去”投资拉动，实现产业链培育与布局，逐步带动小型优质的企业实现设备出口，实现行业进一步的国际化发展。

三、投资领域以能源与基础设施建设为主

中国电力企业对外投资及工程承包项目涉及领域较为广泛，除包括火电、水电、新能源发电、输配电等电力产业相关项目之外，部分还涉及矿产、基础设施及金融等。中国电力企业在对外投资的过程中，通过建立与东道国政府、居民的互惠互利的合作关系，实现项目的

平稳发展，同时获得在东道国的长远发展条件。

第三节 电力行业对外投资发展环境

一、发展机遇

（一）境外投资机遇不断增加

随着世界经济逐步复苏，部分国家资金短缺尚未缓解，中国电力企业跨国并购投资，获取技术、人才、品牌、营销网络等境外资产机会增加。通过资金的流动，实现东道国与企业的互利共赢。

（二）全球范围内生产要素加快优化配置

发达国家致力于发展绿色、低碳、新能源等新兴产业，发展中国家加大基础设施建设，有利于中国电力企业在更高层次参与国际竞争，进行资源和价值链整合，推动水电、新能源等能源电力项目的发展。

（三）新兴经济体与中国合作愿望强烈

随着中国产业优势逐步形成，企业活力和竞争力不断增强，汇率形成机制改革和人民币国际化进程稳步推进，“走出去”基础日益巩固，新兴经济体与中国开展经贸合作的意愿非常强烈。

二、面临挑战

（一）外部制约因素

一是全球经济、政治动荡局势加剧，政治金融风险较高。部分国家和地区汇率、利率波动较大，金融风险较高，投资风险加剧。

二是国外电力政策约束。中国电力企业在外投资的电厂售电量无法保证，且由于合同体量小，竞争及议价能力较弱，在当地指定的电价审批、设备营销较为困难；同时，某些国家资源类项目未直接向境外投资者开放，或设置了比国内投资人更高的条件要求，中外文化差异也使中方企业在与本土企业竞争中处于劣势。

三是境外安全问题。地区冲突时有发生，民族排外和恐怖主义严重威胁境外机构与人员安全。

（二）内部制约因素

一是国内缺乏专门的海外投资指导和监督体系及相应的投资规划咨询和风险管控，企业“走出去”成本较高、风险较大。

二是国内企业缺乏合作，存在海外市场恶性竞争现象，影响对外投资收益。且国际化人

才匮乏，阻碍企业对外业务的开展。另外国际标准制定层面较为薄弱，管理激励制度等方面需进一步完善。

三、总体判断

总体来说，电力行业对外投资机遇与挑战并存，机遇大于挑战。2016年，在国家多部委的领导与支持下，电力行业成立了中国电力国际产能合作企业联盟（以下简称“联盟”）。联盟是以构建以境外投资、工程承包、技术合作和装备出口及相关服务为内容的电力国际产能合作平台，主要工作是传达国家政策导向，反映电力企业诉求；参与国别政策谈判，开展国别调研和电力国际产能合作项目对接；协调推进电力标准国际化、国际化人才培养、金融服务和法律服务，提供国外投资环境、产业发展政策、市场需求、潜在项目等信息服务；形成行业自律，实现抱团出海。借助中国电力国际产能合作企业联盟平台，企业可以有效规避有关风险，及时获取信息及有关服务，在联盟的总体协调下，稳步有序地开展对外投资项目，深化国际合作。

第四节 促进电力行业对外投资合作的对策措施

一、总体思路

积极参与国家加快实施“走出去”战略，构建全方位对外开放新格局的历史机遇，借助“一带一路”发展战略，积极利用亚投行、丝路基金、中巴经济走廊、孟中印缅经济走廊等合作平台，投身“一带一路”沿线国家电力能源建设。与此同时在中蒙俄、中国—东盟、拉丁美洲、南非地区实行电力产业链布局，逐步实现全球45个重点国家的电力对外投资蓝图。

二、对策措施

（一）积极制定并实施国际化战略

积极参与政府间多边合作机制，加强同国内外政府机构、驻华使馆、国际组织及知名企业建立多层次、多领域交流。建立健全有电力企业特色的国际产能合作机制，完善合作方式及路径，推动电力企业从业务发展国家化向公司发展国际化跨越提升。

（二）创新投资承包模式，实现全产业链布局

通过创新投资及承包模式，扩展电力企业投资领域，逐步扩大电力企业“抱团出海”，从单一企业投资建设，逐步形成上下游配套产业链中企业的“走出去”，实现从技术、设备、建设、运营的整体对外布局。

（三）建立完善的国际化人才培养储备机制

针对国际化业务发展需求，完善国际化人才职业发展通道和激励机制，从培养渠道、培养力度和激励机制三个方面入手，进一步加强国际化人才培养。

(四) 通过跨行业合作加强国际风险防控

提高国别风险判断意识与风险应对能力，通过加强金融、法律等行业的务实合作，推动中国电力行业对外投资稳定发展，实现跨行业共赢。

第三章 农业对外投资合作

2014 年以来，中国对外农业投资保持了强劲增长，投资企业数量、投资流量和存量实现三连增；投资主体构成日益多元化，各类型企业加快了对外农业投资步伐。在“一带一路”倡议的引领和带动下，中国对外农业投资整体形势向好，迎来发展的重要机遇期。2015 年中国对外农业投资继续保持了强劲增长态势。

第一节 对外投资合作概况¹

一、对外农业投资概况

2014 年中国对外农业投资流量由 2013 年 13.0 亿美元上升至 18.0 亿美元，增长幅度达 38.4%，高于其他行业对外投资增速。截至 2014 年底，中国对外农业投资存量 57.8 亿美元，与上年同期相比增长 46%。共有 415 家境内外投资机构在境外设立了 505 家农业企业，与上年同期相比增加了 14%，投资范围覆盖六大洲（除南极洲）的 85 个国家（地区）。其中，亚洲是中国对外农业投资最为集中的区域。中国企业在境外的经营范围涵盖了生产、加工、仓储、物流等多项业务，企业日益重视产业链建设，同时经营两种及以上业务的企业占 23%。

2015 年，中国对外农业投资进一步增长，农/林/牧/渔业对外直接投资流量为 25.7 亿美元，占中国对外直接投资流量总额比重 1.8%，同比增长 26.4%。其中，中国企业实施对外农业投资并购项目 37 起，投资并购金额 2.6 亿美元，占同年中国对外投资并购交易总额的 0.5%。2015 年末中国农/林/牧/渔业对外直接投资存量为 114.8 亿美元，占中国对外直接投资存量的 1.0%，其中农业占 27%，林业占 21.9%，渔业占 9.9%。²

二、对外农业投资发展趋势

“一带一路”倡议的实施为中国企业在沿线 60 多个国家开展农业投资合作带来机遇。“2015 中国农业发展论坛”与会专家认为，在“一带一路”倡议带动下，或催生 7500 亿元农业海外投资合作机会。据农业部统计，2015 年新增对外农业投资意向总规模达 190 亿美元。在投资方式上，独资仍然是最主要的投资方式。在投资主体上，随着中国经济对外开放程度的不断加深和对外投资经验的积累，投资主体将继续呈现多样化的发展趋势，其中，国有企业仍是引领中国农业对外投资发展的主体，民营企业也发挥了积极作用。在新增企业对外农业投资区域意愿上，亚洲和欧洲是中国境内投资机构最主要的意愿投资地，非洲因其廉价的劳动力和宽松的投资环境也成为国内众多企业的理想投资区域。

¹ 数据来源：《中国对外农业投资合作分析报告（2015 年度）》

² 数据来源：《2015 年度中国对外直接投资统计公报》

第二节 国际合作特点

一、行业结构以种植业为主，逐步呈现多元化趋势

2014年中国对外农业投资在结构分布上主要集中于种植业和农林牧渔服务业。境内投资主体的产业结构分布逐渐形成以种植业和农林牧渔服务业两大产业为主的趋势，截至2014年末，种植业对外投资存量占比53.6%，农林牧渔服务业占比14.1%。渔业和农林牧渔服务业对外农业投资增长较快，行业结构逐步呈现出多元化趋势。

二、海外布局集中在亚洲，“一带一路”沿线成热点

截至2014年末，中国企业已在全球85个国家（地区）进行海外农业投资，国别投资覆盖率达38.3%。中国对外农业投资与全行业总体投资的流向基本保持一致，主要集中于亚洲区域。中国企业对亚洲投资存量29.8亿美元，占比51.6%；其次是欧洲8.9亿美元，占比15.3%；大洋洲7.8亿美元，占比13.5%；非洲6.9亿美元，占比11.9%；南美洲3.3亿美元，占比5.7%；北美洲1.2亿美元，占比2%。从投资流量增长速度来看，中国对亚洲的农业投资增速最快。东盟10国、俄罗斯、中亚5国等“一带一路”沿线国家因其资源、地理、人文和政治经济等优势成为热点，尤其吸引了中资企业的投资。

三、投资方式以独资为主，合资合作形式有所加强

在投资合作方式上，独资仍然是中国企业对外农业投资最主要的方式。从企业数量看，独资企业数量占比59%，合资企业占比32.1%，合作企业占比8.9%。从企业在境外设立公司的方式看，子公司占比71.4%；联营公司占比20.5%；分支机构占比8.1%。随着中国企业实力的不断增强，海外并购成为大型国有企业和民营企业开展对外农业投资的重要方式。

四、民营企业数量占优，投资总规模持平国有企业

在投资主体方面，私营企业和有限责任公司是中国境内投资机构的两大主体，在数量上分别占比38%和19.8%，而国有企业数量仅占中国对外农业投资企业总量的15.4%。从规模上看，民营企业和国有企业对外农业投资存量基本持平，但企均投资规模远低于国有企业。目前，对外农业投资企业数量和规模的快速增长表明中国境内机构正在加大海外投资力度，特别是民营企业以其灵活的经营方式表现出快速增长的态势，将成为中国对外农业投资的重要力量。

第三节 农业对外投资合作发展环境

一、总体判断

近年来，全球农业发展格局深度调整，气候变化对粮食主产区影响不断加深，生物质能源、金融投机活动等非传统因素使农产品国际市场不确定性持续加强，全球粮食安全及贫困

问题仍然困扰着很多发展中国家,世界上仍有近8亿人忍受长期饥饿,20亿人遭受营养不良。农业持续增长动力不足和农产品市场供求结构显著变化,已经成为世界各国需要共同面对的新问题、新挑战,需要各国加强农业合作,共同促进农业可持续发展。

二、发展机遇

一是国际环境有利。后金融危机时代,各国更加重视农业基础地位,更加注重全球农业资源的整合利用和农产品市场的深度开发,对开展农业国际合作的诉求也更加强烈,为中国农业对外合作提供了难得的历史机遇。

二是国内组织保障。2014年11月,国务院批复同意农业部牵头成立农业对外合作部际联席会议,发展改革委、商务部等20家部门单位作为成员单位。2016年4月,国务院办公厅下发《关于促进农业对外合作的若干意见》(以下简称《意见》),从国家层面为农业对外合作提供了指导和遵循。

三是“一带一路”倡议有效串联国内国际。当前,中国正与有关国家积极开展战略对接,共同构建“一带一路”合作框架,多双边合作机制日益完善,为开展农业合作提供了有利平台。“一带一路”倡议政策沟通、设施联通、贸易畅通、资金融通、民心相通串联国内国际两个市场、两种资源,为开展农业合作提供了保障,为沿线国家实现农业产业优势互补、共享发展机遇创造了良好条件。

三、面临挑战

一是全球范围内争夺优质农业资源日益激烈。近年来,极端天气频繁影响全球粮食主要产区,全球粮食供应波动增大。发达国家依托国际大粮商的垄断力量,不断强化全球粮源、物流、贸易、加工、销售全产业链布局,对重要农产品市场的掌控力度加大。

二是国内农业产业发展面临挑战。耕地资源日益减少、质量下降,面源污染问题突出,农业发展的资源环境束缚不断加重。农资、人工及土地流转价格不断提高,农产品成本居高不下,而进口农产品价格较低,导致国内农产品价格受到高“地板”与低“天花板”双重挤压。

三是政府服务水平需要进一步提高。《意见》已出台,下一步要认真贯彻落实《意见》精神,研究出台更多的务实管用的政策措施。尽快推动《农业对外合作规划》出台,并指导地方和各产业出台具体规划,引导企业有序、更好地走出去。在信息资讯、人才队伍、产业园区等方面也要加大服务力度,为农业对外合作提供支撑。

四是中国走出去农业企业竞争力不强。中国农业产业集中度偏低,农业企业规模相对较小,缺乏国际经营管理经验和能力。企业投资集中在传统领域,创新能力较弱,技术附加值不高。农业走出去企业仍处于各自为战、无序竞争的状态,在市场渠道方面的国际竞争优势不强。

第四节 促进农业对外投资合作的对策措施

一是强化政策创设。要全面落实好国办意见，同时积极争取农业走出去企业贷款、专项建设基金等政策。

二是强化工作机制创新。各省（区、市）要按照国办《意见》要求，加快建立省级联席会议工作机制，上下贯通，形成全国一盘棋的工作格局。同时，还要加强与合作国政府农业部门的沟通协调，保障中国走出去企业的权益。

三是强化人才队伍支撑。加大“扬帆出海”培训工程实施力度，打造农业走出去企业家、科技专家、政策资讯、行政管理、外交官 5 支队伍，建立农业走出去高端智库和培训教材体系，在境内外布局一批人才培养基地，建设农业走出去人才储备库。

四是强化规范引导和风险防范。加强对农业走出去企业的规范和引导，使企业实现自身发展与东道国获益的双赢结果。探索与走出去重点国家签署双边农业投资保护协定，加强境外国有资产监管和投资权益保护。

五是强化统筹协调。妥善处理好政府与市场的关系，既充分发挥政府的宏观调控、方向指引、服务保障作用，又充分发挥市场在资源配置中的决定性作用，激发企业活力，形成政府引导、市场运作、企业主体的农业走出去合作机制。

第四章 机床工具行业对外投资合作

在过去几年中，中国机床工具行业的重要用户行业，如钢铁、船舶、工程机械以至于汽车行业都出现了低端产能过剩现象，由此引发其对装备需求的变化。目前，市场对中低端产品需求锐减，对高端产品有需求。但国内机床工具行业对此却无法满，最终导致机床工具行业也同样出现低端过剩、高端不足的矛盾。

第一节 对外投资合作背景与特点

一、对外投资合作背景

2015年中国机床工具行业规模以上企业实现销售收入9624.6亿元人民币；出口总额108.3亿美元，同比降低6.9%；进口总额146.9亿美元，同比降低17.34%。同年金属加工机床产值221亿美元，占全球产值的27.6%；进口86亿美元；出口32亿美元，占全球出口额7.4%；消费275亿美元，占全球消费额34.8%。

从2011年下半年以来，中国机床工具行业一直处在下行区域，虽然幅度明显收窄，但还很难判断是否触底。行业出现长达近五年的负增长，与国际国内宏观经济形势紧密相关，同时机床工具行业自身结构特点也是重要因素，但由于中国机床工具产值出口率不足10%，主要影响因素还在于国内市场总需求减少。机床工具的市场需求受中国固定资产投资规模影响极大，全社会固定资产投资增速的放缓、用户需求结构的提升必然影响机床工具行业的运行情况。解决中国机床工具行业自身结构性问题，重要路径之一是通过“走出去”实施海外并购吸收消化国外先进的技术和管，增加高端产品的供给。

二、国际合作特点

（一）民营企业是海外并购的主体

在大部分企业资金持续紧张的情况下，一些民营企业，通过灵活多样的经营模式、经营范围，成为近年来海外并购的主力军。他们通过海外并购，扩充或完善了高端产品线，成为市场的领跑者。过去十多年中，机床工具行业实施了20起海外并购案，主体结构为民企的有8起，其中还包括4起为改制的民企。

据中国机床工具工业协会不完全了解，从2014年至今，机床工具行业的三起并购及一起对外合作的主体均为民营企业。包括浙江日发精密机械股份有限公司并购意大利MCM和高嘉公司、台州北平机床有限公司并购德国施耐亚公司、山东永华机械有限公司与德国ROTTLER公司签署全面战略合作协议。

（二）并购的方式以全资收购为主

历史数据显示，机床工具行业的海外并购以全资收购为主，约占并购案件的 75%。但随着社会流动资本的增加，未来机床行业将会采用多元化资本、灵活的交易方式进行海外并购。

（三）并购目的地以德国为主

德国金属加工机床出口占全球出口总额的五分之一，位列第一位，其机床工具产业品种齐全，拥有众多历史悠久、产品独特、技术领先的中小型企业，是最受中国青睐的海外资产并购市场。在中国所并购 22 家海外机床工具企业中，有 11 家为德国企业。未来，德国市场依然是机床工具行业海外并购的主要目的地。

三、对外投资合作案例

（一）浙江日发精密机械股份有限公司并购意大利 MCM 公司

浙江日发精密机械股份有限公司（以下简称日发公司）成立于 2000 年，是国家级 CIMS 工程示范企业、国家级高新技术企业，产品包括卧式和立式数控车床、加工中心、落地式镗铣床、专用磨床生产线。日发公司通过引进德国、日本的设计理念和制造技术，拥有数控机床设计与制造的优秀团队，全面采用先进设计软件和产品数据管理系统，贯彻“您只要提出要求，其余让我们来办”之营销理念，全面推行交钥匙工程和完善的售前、售中、售后服务工作。日发公司被中国机床工具工业协会评为“中国机床行业数控机床产值十佳企业、综合经济效益十佳企业”。

日发公司于 2014 年 8 月 7 日收购意大利 MCM 公司 80% 的股权，2016 年 10 月 25 日完成剩余股权的交割。

意大利 MCM 公司主要生产大型加工中心、重型机床和关键零部件，服务于航空航天、军工、汽车和能源等领域，其客户包括空客、奥古斯塔韦斯特兰直升机（全球第二大直升机厂家）、法拉利、戴姆勒、阿尔斯通以及一些军工企业。在全球机床领域，MCM 的产品始终保持在设计与研发的制高点上，满足高端客户对高质、高效和技术先进性的要求。自日发公司上市后，力求推进国际化发展进程。同时，为寻求可持续发展，做出产品定位和细分市场定位的调整战略，侧重于发展航天航空领域。而 MCM 的产品在航空航天领域具有专长，与日发公司的未来发展规划相吻合。

2014 年日发公司并购 MCM 之前，MCM 连续多年亏损，并购后，经营情况得到明显改善，第二年扭亏为盈，2016 年延续增长态势。2014 年 1 月至 8 月 MCM 的订单为 2470 万欧元，2016 年 1 月至 7 月订单已达 5800 万欧元，比 2014 年同期增长了 1 倍多。目前产能近饱和，预计 2017 年经营情况也将继续维持良好态势。

（二）台州北平机床有限公司并购德国施耐亚机床公司

台州北平机床有限公司（以下简称北平机床）秉承“博采众长、自强不息”的创新理念，

经过二十五年的发展，已经成为中国工具磨床行业的领跑者。北平机床在浙江温岭和上海的工厂每年可生产 300 多台五轴数控工具磨床、1000 台机器人及 10000 台关联机器，服务于山特维克、三一重工、比亚迪、博世、中航集团、株洲钻石、哈量等全球知名 IT、航空、汽车、机械制造及高精刀具、精密零件生产企业。

为了加快自身技术进步、增强核心竞争力、提高国际化水平，水平机床在 2014 年 5 月于德国施耐亚机床公司签订收购协议。实现海外并购后，北平机床产品在国际市场上的用户信任度、品牌认知度得到了提高，同时在技术创新、人才引进、项目对接、关键零部件采购等方面获益颇多。

（三）山东永华机械与德国 ROTTLER 公司签署全面战略合作协议

2014 年 11 月，山东永华机械有限公司（以下简称永华机械）与德国知名龙门镗铣床、落地镗床及深孔钻镗研发及生产企业——ROTTLER 公司签署全面战略合作协议，双方就在华高端机床市场开拓、联合研发、技术服务、共建品牌、合作经营等方面达成了广泛一致，为双方进一步开拓中国高端精密机床市场奠定了良好的基础。

协议确定了永华机械作为 ROTTLER 公司在中国地区唯一战略合作伙伴，创建并推广“ROTTLER·永华”品牌，负责 ROTTLER 公司机床在华销售与技术支持，共同设立德国技术研发中心，互派技术人员参与新产品的设计开发和制造，共同拓展航空航天、船舶、汽车、轨道交通等领域高端机床市场，为双方创造更广阔的发展空间。

此次全面战略合作协议的顺利达成，有益于双方在数控铣削、镗削机床等多个技术领域形成优势互补，实质性推进了高端数控产品的研发和产业化进程。凭借 ROTTLER 公司 40 余年的镗、铣机床设计制造经验及制造业服务水平和永华机械强大的项目推进能力及营销服务网络，“ROTTLER·永华”系列精密机床产品将形成全面突破提升，迅速拓展行业高端细分市场。

第二节 机床工具行业对外投资合作发展环境

一、总体判断

受全球整体市场不景气的影响，机床工具行业连续五年下滑，机床工具行业企业在海外投资合作面临的挑战加大。企业对海外并购日趋谨慎和理性，即便有些企业拥有完善的融资渠道，但因为需要持续的资金投入，在并购后一年或者更长时间，海外企业经营才能进入资金自给的良好循环。预计在未来一段时间，中国机床工具行业企业的海外投资速度不会再有过去十年的发展速度。

二、发展机遇

机床工具行业的产品技术升级推动企业寻找海外资源。如增材制造技术的蓬勃发展让新材料、新工艺逐渐推广到越来越多的领域，机床工具行业企业将增材制造技术与传统建材制

造技术相结合，可以使产品焕发出新色彩，而当前掌握增材制造技术的企业多是行业外的年轻企业或者实验室，这些小企业缺乏市场经验和资金。中国机床工业行业企业可以借机联合这类企业，提升产品技术，拓展国际市场。

三、面临挑战

1、随着智能制造、工业物联网技术的快速发展，欧洲的历史悠久、在细分市场具有“专精特新”优势的企业也可能会成为一个技术障碍和包袱，机床工具行业企业需要进一步关注标的企业的技术和品牌的实际应用价值。

2、民营企业虽然在经营理念上具有灵活性和务实性，能够在最初的并购动机下比较清晰地掌控企业发展。但是由于缺乏对专业并购机构的了解，缺乏获取并购信息和海外经营人才的渠道，往往会因为实际实施过程中遇到的阻力降低并购的意愿和积极性。

3、从机床工具行业企业并购后的运行情况看，已经有四家企业宣告结束并购关系，经营情况良好的企业约占三分之一，企业并购后进入资金良性运转需要较长的时间，需要政府在信贷、外汇、保险等方面积极支持。同时，由于被并购的海外企业难以获得所在国银行贷款，海外企业在争取国际订单时所需要的投标保函，订单预付金保函很难从当地银行获得，致使公司无法获得国际订单，期待境外中资银行对中国企业在境外贷款给予支持。

4、在海外投资并购的企业在运作经营中面临着单打独斗的困难，缺乏驻外中资企业商会或协会的支持，缺乏具有行业服务性的法律顾问与投资顾问服务。

5、受政府外汇管制政策的影响，企业内保外贷的审批环节多、费用高，较难满足境外子公司短期的资金需求。期待为境外投资和国际贸易提供宽松的贸易环境，如放宽母公司对海外子公司在短期流动资金方面支持的政策，简化相关手续。

第五章 工程机械行业对外投资合作

近几年，工程机械行业国际化经营步伐稳步推进，主要企业积极拓展海外业务，建立全球营销网络，徐工集团、中联重科、三一重工、柳工集团、山推股份、安叉集团等骨干企业进一步完善了全球业务体系与服务网络、物流网络和零配件供应体系，推进海外融资租赁业务。目前，中国工程机械行业业务覆盖达 170 多个国家和地区，产品已经出口到 200 多个国家和地区，海外营业收入及出口占企业营业收入的比重已经超过 25%，中国企业已成为全球工程机械市场主要供应商之一。

第一节 对外投资合作概况

《国务院关于推进国际产能和装备制造合作的指导意见》将工程机械行业作为开展国际产能与装备制造合作重点产业之一，工程机械行业进一步扩大海外投入，在“一带一路”沿

线国家和地区进一步建立健全海外服务体系，努力扩大海外融资租赁业务覆盖，推动工程机械行业国际化向更高水平发展。

2015年中国工程机械进出口贸易额为223.45亿美元，比上年下降7.19%。其中进口金额33.67亿美元，比上年下降21.4%；出口金额189.78亿美元，比上年下降4.11%，贸易顺差156.11亿美元，比2014年扩大1.05亿美元。但“一带一路”沿线国家与中国工程机械产品贸易活跃。2015年，中国工程机械产品对沿线国家出口84.93亿美元，占全部出口额的44.7%，出口额比上年同期增长1.99%，高于出口总额增幅。出口比重也明显高于全国出口和机电产品出口中对“一带一路”国家的出口比重。

第二节 国际合作特点

近年来，中国工程机械行业在扩大产品出口的同时，竞争力较强的企业以向海外兼并重组、技术输出、CKD合作、发展海外合资企业、融资销售及租赁等方式进行国际化运作。以徐工、中联、三一、柳工、山推、龙工、厦工、安徽合力、国机重工、北方重工、福田雷沃等为代表的大型骨干企业在欧洲、南北美、独联体、东盟、中东等地投资开办独资和合资企业。

一、整合全球资源，构建多区域多项目产业格局

徐工集团在海外设立装配工厂及兼并国外企业的基础上，进一步的整合全球资源，构建多区域支撑、多项目驱动的产业格局。徐工收购德国施维英股权和其混凝土机械制造基地的建成投产为徐工进入世界工程机械前列奠定了基础。以并购德国、荷兰两家零部件企业为基础，其欧洲总部——德国北威州的徐工集团欧洲有限公司新址启用暨徐工欧洲研究中心、徐工欧洲采购中心开业，进而在全球布局上释放出更大活力和竞争力。

2014年，徐工巴西基地竣工投产，形成了7000台各类工程机械的年生产能力。同时成立了研发中心，以更好地开发出适应巴西工况的产品，为徐工巴西提供强大科研支持和技术支撑。除巴西工厂和工程技术中心外，徐工在印尼、南非、东欧、印度的基地稳步实施，计划建成海外销售服务备件网点200个左右。2016年海外整机产品批量出口也取得了较好成绩。

二、以资本为纽带，加大对海外市场的投入

中联重科在2009年成功收购CIFA公司之后，通过高效协同、资源共享、优势互补、高度融合，提升了其混凝土机械的竞争能力。2012年，中联重科通过回购CIFA其他PE机构股权，实现对CIFA的整体收购。企业以资本为纽带，持续加大对海外市场的投入，设立美国研发中心，完善全球网络体系，贴近客户，拓展海外市场；复制、推广与CIFA协同融合的成功经验，运用资本优势，积极争取在海外资源整合上有更大的发展。2011年，中联重科又买断了德国JOST全套技术，实现了塔机技术与国际标准的无缝接轨。2012年，中联重科第一个海外直接投资项目——中联重科与印度ELECTROMECH公司合资建设塔式起重机工

厂签约。这是中联重科塔机海外第一个生产基地项目，标志着中联重科继意大利 CIFA 后第二个海外生产基地将正式启动。2013 年收购全球干混砂浆设备排头兵企业——位于德国 Neuenburg 的 M-TEC 公司和全球著名升降机企业荷兰 RAXTAR。中联重科中白工业园项目也在有序推进。

三、实行强强联合，提升研发创新和国际营销能力

2012 年，三一重工收购全球混凝土机械行业著名企业德国普茨迈斯特，做到强强联合，优势互补，收购丰富了三一的产品组合，提升了研发创新能力、国际运营管理经验和国际营销、服务水平，也巩固了三一在国际混凝土机械制造领域的突出地位。在中亚市场和非洲也取得的突破性进展。2014 年继续加大海外投资力度，完善海外研发、制造和销售体系。三一集团在美国、德国、巴西、印度均有投资建厂项目。

四、设立海外子公司，贴近市场促进销售改善服务

从 2004 年到 2014 年，柳工机械在其全球重点市场分别设了 8 家海外子公司，将澳大利亚、印度、北美、拉美和欧洲区域的营销前移，贴近市场促进销售改善服务。2007 年柳工设立柳工印度有限公司，2009 年 7 月印度工厂开始投产，成为柳工第一家海外制造基地；柳工香港投资有限公司于 2007 年 10 月份设立，支持柳工租赁业务和投资业务的发展；2009 年 10 月在巴西设立柳工机械拉美有限公司，该公司是目前销售业绩最好的海外子公司之一；2010 年设立了柳工机械亚太有限公司、柳工机械南非有限公司和柳工中东有限公司，同年还成立了柳工荷兰控股公司，柳工总部和香港公司已对荷兰控股公司投资收购波兰 HSW 公司工程机械业务、增加流动资金及收购核心零部件工厂 ZZN 工厂；2011 年设立柳工机械波兰有限责任公司，并在 2012 年初完成对波兰 HSW 公司 Dressta 品牌的收购；2014 年设立柳工机械俄罗斯有限公司。

第三节 工程机械行业对外投资合作发展环境

一、发展机遇

历经 50 多年的发展，特别是近 30 年引进技术消化吸收和产品升级换代，中国工程机械行业已经形成门类齐全、高中低档产品兼具，整体实力处于全球较强水平，基本具备了走向国门，积极开展对外合作，逐步走向跨国企业的一定条件。

二、面临挑战

中国工程机械行业“走出去”仍然面临着诸多挑战：一是汇率与外汇管制；二是进口国贸易壁垒；三是出口市场混乱；四是售后服务发展滞后，海外服务体系不健全；五是一些国家和地区政局不稳，严重影响中国工程机械在该区域市场的渠道拓展、业务销售及人员安全。

第四节 促进工程机械行业对外投资合作对策措施

一、总体思路

立足国际环境、国内政策和行业资源，重点围绕全球营销服务体系建设与完善、拓展融资租赁业务及海外研发等方面，整合现有对外投资，发挥投资效益，以点带面、分类实施，有序推进国际产能合作，完善中国企业国际化布局。

二、对策措施

（一）把握“一带一路”及周边国家基础设施互联互通、非洲“三大网络”及其他地区重点基础设施建设的投资发展机会，结合境外重大工程建设项目，积极扩大工程机械优势产能输出和产品出口。明确国际产能合作重点国别，在“一带一路”沿线国家梳理出与国内行业产能契合度高、合作愿望强烈、合作条件和基础好的发展中国家，作为重点国别，以投资、合作为主要手段进行合理布局，并积极开拓发达国家市场。

（二）整合行业优势资源，推动工程机械制造企业完善全球业务网络，建立行业国际合作联盟，鼓励企业间建立合作联盟或共享服务平台。

（三）积极开展融资租赁等业务，拓宽出口贸易渠道。探索以资源、工程、设备、融资捆绑等方式开展境外投资合作。通过新建、并购、合资等多种方式，完善运营维护服务网络建设，优化境外生产和服务布局，提高工程机械产品当地适用性和当地化发展水平，提高综合竞争能力。

（四）支持企业同具有品牌、技术和市场优势的国外企业合作，鼓励在发达国家设立研发中心，提高工程机械制造企业产品的品牌影响力和技术水平。

第六章 通信业对外投资合作

近年来，随着信息技术的快速发展，通信业作为信息传输/软件和信息技术服务业大类中一个重要行业，在中国对外投资合作中表现出色。

第一节 对外投资合作概况

以中国电信、中国移动、中国联通、中兴、华为等为主体的全球知名的信息通信企业，已经成为中国通信行业对外投资合作的主力军。中国电信与全球 100 多家领先互联网运营商建立了互联，中国电信、中国移动和中国联通已跻身世界 500 强企业。在设备制造方面，中兴、华为等已成长为世界一流企业，海外收入占比超过 50%，服务全球 170 多个国家。通信工程建设方面，中通服在海外 43 个国家和地区设立了子公司或办事处，业务覆盖非洲、亚洲、拉丁美洲和中东 60 多个国家和地区。在互联网服务方面，阿里巴巴美国上市，形成巨大海外影响，腾讯微信产品海外用户突破 1 亿。

第二节 对外投资合作特点

一、电信和互联网企业积极推进全球布局

首先，三大基础电信运营公司积极构建支持全球化业务发展的 ICT 设施，国际设施全球布局初具规模。中国电信目前已经在全球 29 个国家设立了 36 个分支机构。中国联通目前已经在全球设立了 8 个子公司和 3 个办事处。中国移动发起成立 GTI(TD-LTE 全球发展倡议)，汇聚全球 122 家运营商、103 家厂商合作伙伴，成功推动 TD-LTE 全球产业合作。

其次，随着中国互联网高速发展，一些大型互联网企业也成为中国信息通信行业走出去的一支生力军。近年来，百度、腾讯、阿里巴巴等企业纷纷走出国门，进军国际市场，业务范围覆盖扩展到全球。

二、通信建设和设备制造企业稳步拓展海外市场

中国通信建设集团有限公司设立海外分支机构超过 10 个，足迹遍布非洲、欧洲、拉丁美洲及东南亚，承揽了尼日利亚、埃塞俄比亚等多个国家的通信网工程。业务走上了总包、长期、地域化轨道。中国通信服务股份有限公司在海外 43 个国家和地区设立了子公司或办事处，在尼日利亚、坦桑尼亚、刚果（金）、科特迪瓦、尼日尔、加蓬、喀麦隆、沙特、缅甸等国家和地区拓展 20 多个总包大项目。

华为、中兴作为全球领先的通信设备商，已广泛参与全球信息基础设施建设，其电信网络设备、IT 设备和解决方案以及智能终端已应用于全球 170 多个国家和地区。华为公司充分利用全球的研发资源，截至 2014 年底累计共获得专利授权 38825 件，加入了 177 个标准组织

和开发组织。中兴公司利用全球研发资源，拥有终端专利申请量约 20000 件，成为终端专利最多的中国厂商。大唐电信科技产业集团在推动 TD-SCDMA 产业化和规模商用的基础上，又成功推动 TD-LTE-A 成为两大 4G 国际标准之一。中国普天信息产业股份有限公司建立海外机构 10 余家。

中国光纤光缆企业在海外设立销售中心和团队，收购当地企业和投资当地建厂，其中收购和投资建设成为 2015 年光通信企业国际化的主要方式。

三、数字电视海外业务初具规模

天津四达时代公司已在 28 个非洲国家注册成立公司，在 16 个国家开展数字电视运营，发展用户超过 500 万，成为非洲发展最快的数字电视运营商。四达时代在肯尼亚的非洲总部及影视译制基地也将在 2016 年建成使用。

第三节 通信业对外投资合作发展环境

一、发展机遇

（一）国际社会更加重视发展信息通信业

近年来，发达国家高度重视新一代信息基础设施建设，德国联邦政府出台了《数字议程（2014—2017）》，倡导数字化创新驱动经济社会发展。发展中国家也跟随发达国家脚步，纷纷提出信息通信业发展计划，希望能够借此实现跨越式发展，解决贫困等棘手问题。非洲十国在“转型非洲”峰会上提出建设“智慧非洲”计划，希望在 2020 年吸引超过 4000 亿美元投资进入信息通信领域。

（二）全球发展需求与中国产业特点形成互补

世界经济持续低迷，各国政府特别是发展中国家缺乏资金推动本国的信息通信基础设施建设，在技术、人才、业务发展方面缺少积累，难以满足国内民众、企业、政府信息化需求。中国信息通信产业链相对比较完整，整体实力突出，同时具有实力雄厚的金融机构支持，互补性很强，利于建立利益契合点、合作增长点、共赢新亮点。2015 年“东非信息高速公路”建设倡议获得积极回应。

（三）中国信息通信行业在海外已具有比较优势

经过多年发展和对外合作，中国已经形成一批全球知名的信息通信企业。中国电信、中国移动、中国联通等通信服务企业，中兴、华为等设备制造企业，阿里巴巴、腾讯等互联网服务企业，在全球已经具备一定的竞争力。

二、面临挑战

（一）企业国际合作信息渠道有限

企业对国家有关国际产能合作的政策、项目的申请通道和流程、标准等内容不够了解，缺乏对外合作国的政治、经济、文化、法律、投资、环境、安全等相关信息，缺乏足够的通道或平台了解和寻找目标市场、合作伙伴和目标客户，不利于企业科学决策和后期项目实施的运营与市场开拓。

（二）企业融资面临困难

资金是企业国际竞争力的核心竞争力之一，但因国内资金成本高，有些企业的项目只得使用国外银行贷款，采用“内保外贷”的方式。国内金融机构在金融创新、配合企业国际产能合作提供灵活的融资方式不够，风险承受能力较低，迫使企业一些项目因不符合银行传统信贷条件只能寻求外资帮助。企业资金的国内外的双向流动不灵活，面临较大的资金压力和投资回收压力。

（三）、未形成全产业链有效协同配合

中国的通信行业国际产能合作虽取得了一些成绩，但是仍处于自发、分散的状态，未形成产业链的有效协同配合。设备制造企业率先开展国际产能合作，其他企业的步伐则参差不齐，很难有效地将产业链产品技术服务全面带出去。由于缺乏统筹规划、合理分工，也存在恶性竞争等问题。

（四）国际合作人力资源匮乏

随着国际合作规模的不断扩大，具有国际合作经验、懂外语、懂技术、懂法律、懂经济的复合型人才匮乏是影响企业竞争能力的重要因素之一。需要加强企业的人才队伍建设。

第四节 促进通信业对外合作的对策措施

一、总体思路

通过推动产业创新升级和国际产能合作，提高信息通信行业国际竞争力，基本实现从信息通信大国向国际信息通信强国的转变，“信息通信丝绸之路”初步建成。实现由互联互通为主向以合作方式深度覆盖全球主要国家地区的跨越、由国内市场为主向深度开发国际市场的跨越，实现技术标准由“跟随合作”为主向“引领发展”的跨越。

二、对策措施

（一）加快海外信息通信基础设施深度合作建设，构建覆盖全球、安全可靠的信息通信网络。推动中国与亚洲周边国家、非洲、中东欧等信息通信基础设施互联互通。加强以新一代信息通信技术为主的国际业务合作，打造一批线上和线下相结合，实体和虚拟相结合的新

型国际互联网合作、合资企业。

（二）推动信息通信技术知识产权国际合作，加大 5G 等新一代信息通信技术的研发力度，推动已有中国行业标准、规范与国际的对接。

（三）建立企业国际产能合作新模式，推动企业从自发开拓海外市场向产业链上下游和不同产业间协同开拓方式转变。

（四）优化信息通信制造业全球布局，鼓励企业充分利用世界各国优势资源，建设全球装备研发中心。

（五）完善国际产能合作的综合服务支撑体系，促进信息共享，为企业 提供目标市场和客户的相关信息，帮助企业寻找商机，寻求国际合作市场。

（六）建立国际产能合作的人才队伍，加强培养和利用驻在国本地人才，留住更多的海外人才。