



迈向出海新阶段

王碧珺

当前，加大对外直接投资既是大国崛起的战略需求，又是国家安全的重要保障。树立我国投资的良好国际形象，实现海外投资项目的可持续性和盈利水平的提升，需要完善商会和协会及财政金融的服务能力，进行有组织的投资、因地制宜的规划和全流程管理。

对外投资为经济增长注入新动能

当前，我国国内面临经济增长放缓、内需不足、产能过剩等问题。加大海外投资，开拓新兴市场，优化产能配置，将为经济增长注入新动能。在海外，应对供应链重组和地缘政治挑战，全球范围内的贸易保护主义和经济民族主义抬头。各国逐渐意识到供应链过于集中在特定国家或地区的风险，试图推动供应链的多元化和区域化。尤其是特朗普再次当选美国总统，其在竞选期间曾承诺对我国商品征收高达 60% 的关税，并对其他国家的进口商品征收 10% 的基础关税。这些措施可能使全球供应链受到冲击。我国作为全球

制造业第一大国，制造业增加值约占全球的 30%，面临供应链转移的压力。通过海外投资实现本地化生产，能减少企业受外部贸易政策的影响，分散生产和供应链风险。

从长远来看，加大对外直接投资也符合我国的战略需求，是实现国家安全的重要保障。任何一个大国在崛起过程中，都不可避免地通过国际扩张来获取更多的资源、市场和影响力。我国目前是全球第二大经济体、最大的贸易国，作为一个新兴的大国，其经济崛起不仅需要国内的发展，还必须通过全球化布局来实现。同时，通过全球化布局，我国寻求在促进自身发展的同时，可以实现与他国的互利共赢，这尤其体现在其人类命运共同体理念中。

对外投资具备基础和潜力

从宏观数据来看，我国对外直接投资仍有较大增长空间。从绝对量来看，2023 年我国对外直接投资流量为 1773 亿美元，约为全球第一位美国（4043.2 亿美元）

的 44%，与第二位日本（1840.2 亿美元）相当；存量为 2.96 万亿美元，约为全球第一位美国（9.4 万亿美元）的 31%，与第二位荷兰（3.4 万亿美元）相差 13%。从相对量来看，我国对外直接投资流量占当期固定资本形成总额的比例偏小，2023 年仅为 2%，而美国为 7%，日本为 17%；对外直接投资存量占 GDP 的比重也较低，2023 年末仅为 17%，而美国为 35%，日本为 51%。

从微观层面看，我国企业初显国际竞争力。例如，在世界 500 强企业中，我国企业数量自 2019 年至 2023 年一直位居第一，超过美国与日本。尽管 2024 年有所下降，我国企业的上榜数量位居第二，略低于美国，但我国企业在多个领域保持优势地位，尤其是在 5G 通信、高铁、新能源汽车、光伏等领域，我国企业技术水平全球领先。我国企业的竞争优势为其开展对外直接投资奠定了基础。

我国对东盟的投资增长尤其值得关注，从 2014 年的 98 亿美元提高到 2023 年的 251 亿美元，年均增速 11.4%，而同期整体增速仅为 4.2%。东盟也是重要的“一带一路”共建地区。2023 年末，我国在“一带一路”共建国家投资存量为 3348 亿美元，占整个投资存量的比重为 11%。但在 2023 年，我国对“一带一路”共建国家投资流量占当年对外直接投资流量的 23%，显示出“一带一路”共建地区正在成为我国企业走出去的热点地区。

制造业有待发力。截至 2023 年末，我国对外直接投资存量中 80% 集中在服务业，金额约为 2.4 万亿美元，主要分布在租赁和商务服务业（占比 50%）、批发和零售业（占比 18%）、金融业（占比 14%）。制造业是我国对外直接投资第四大行业，投资存量为 2834 亿美元，占比 10%，其中汽车制造业存量占制造业投资存量的 25%。服务业占比较高与我国在很长时间内对外直接投资模式以资产寻求型为主有关。在该模式中，生产保留在国内，海外投资主要是为了获得战略性资产，如技术、品牌和市场渠道以及自然资

源。由于生产并未大规模外迁，海外制造不是主体，因而制造业海外直接投资占比不高。随着对外直接投资模式转向资产利用型，作为全球第一大制造国，我国制造产能的外迁不可避免，制造业在我国海外直接投资中也将扮演更重要的角色。

绿地投资成为我国对外直接投资的主要进入方式，更适合企业进行长期战略布局。随着各国加大对外资并购的监管力度以及经济保护主义的抬头，跨国并购日益式微。2023年，我国企业对外并购交易额达205.7亿美元，这是自2010年以来的历史第二低位，仅比2022年高3%。项目平均并购金额则从2017年的4.1亿美元下滑至2023年的0.5亿美元，下滑了88%。跨国并购占我国全部对外直接投资流量的比重已降至不足10%。尽管跨国并购能更为快速地进入东道国，但绿地投资更适合企业进行长期战略布局。首先，通过绿地投资，企业可以在东道国从零开始建设，完全控制项目的各个方面，包括生产流程、管理架构、品牌建设、企业文化等，根据自己的标准和需求设计并运营业务。其次，企业可以深度扎根目标市场，创造就业机会并推动当地经济增长，因而能获得东道国政府更大的支持力度和优惠政策。最后，绿地投资不像并购那样涉及企业整合，避免可能出现的文化冲突、管理不一致或技术整合难题。

发挥走出去企业的引资作用

在促进我国企业对外投资的同时，要结合其他政策吸引高附加值和高技术含量的外资企业来华投资。海外中资企业在帮助我国吸引外资方面具有天然优势。它们积累的广泛国际合作网络可被用来宣传我国市场；它们可将经验分享给外企以帮助其更好地理解 and 适应我国市场；通过与海外中资企业直接合作，外企可以更容易地进入我国市场并整合进入我国的产业链；通过组织或参与国际商业论坛、展览和合作项目，它们可以为中外企业搭建合作平台，直接促成更多外资流入。

应充分激励有走出去需求和成功经历的中资企业为引资积极出力。将其与引资相关的费用予以抵扣；对那些成功促成重大外资项目落地，或在全球范围内推广中国投资环境取得显著成效的企业进行奖励；对在引资方面有突出贡献的企业，给予海外投资、国际高端人才往来等方面的绿色通道服务等。

提升财政金融的服务能力

企业走出去面临较大的资金约束。受新冠疫情和地缘政治风险影响，国内金融机构对海外项目的审批和风控更加严格，明显削减了对中资企业的海外融资金额。西方国家对我国企业进行抹黑，加剧了这些企业在东道国面临的挑战。一些发展中国家的财政困难也增加了我国企业海外项目的回款压力。

针对企业的资金约束问题，应创新金融工具，探索多层次、综合性的全面融资支持。完善国内资本市场，培育具有国际竞争力的金融企业，推动本国金融体系更好地服务海外投资布局。促进我国与东道国之间的资金融通，适当调整现有“一带一路”资金融通布局，对多边机制主席国加大投入。重点加强对中小企业海外投资的融资支持，建立中小企业海外投资基金和信用保证基金等。同时，设立更多中小企业对外投资促进机构，加强对中小企业的信息与技术援助服务。对于投资风险较高的战略性地区和行业，完善相关保险机制，给予财政支持。香港是国际市场和内地的重要桥梁和平台，应进一步巩固和加强香港国际金融中心地位，推动香港构建更加多元化的经济结构，在全球范围内建立更广泛的经贸联系。

提高项目的可持续性和盈利水平

可利用国内发展规划的成功经验，为“一带一路”共建国家提供量身定制的发展规划支持，确保投资项目与东道国经济和社会发展同步推进。规划应吸纳专业智

库与行业专家参与，确保投资决策和规划的科学性和前瞻性，避免单纯依赖政府部门承担全部规划职能。同时推动外交、商务、金融等多部门协作，形成联动机制，结合基础设施建设（硬实力）与文化传播、社会发展支持（软实力），增强我国投资的综合竞争力。对于企业而言，投资决策必须建立在高质量的可行性报告基础上，避免盲目决策和资源浪费。

采用有组织、多方协作的投资模式。通过商会和协会、链主企业组织企业联合投资，增强投资的协同性和抗风险能力。以工业园区为载体，将我国企业的上下游供应链引入目标地区，实现规模化生产和集聚效应。针对单一项目回报不足的问题，可联合开发其他高回报领域，通过跨行业收益补贴，提升整体投资回报率。将投资地区的收益部分用于提升企业的技术研发能力，以实现产品升级，同时开拓更高价值的欧美市场。

在与东道国政府的关系处理中保持适度距离，注重经济发展合作，避免卷入政治争端和形象工程。我国企业应在投资过程中明确自身定位，与当地保持“合作伙伴”关系。通过推动基础设施建设、产业升级等经济发展项目，强调投资的经济性和实用性，避免因参与形象工程或政治事务引发争议。

加强项目后续支持，避免资源浪费，建立动态评估机制。对外投资不仅要完成基础设施建设，而且需要注重项目的运营和配套支持。比如，在援建医院时，需要同步引入医疗设备和专业人员培训机制，确保设施能够发挥预期作用，避免资源闲置。设立系统化的绩效评估体系，对投资项目的环境影响、社会效益和经济回报进行定期跟踪和动态调整。通过探索综合性和科学指标衡量项目成效，及时发现问题并优化资源配置，确保投资回报和当地发展的双赢。■

作者单位：中国社会科学院世界经济与政治研究所

（责任编辑 许小萍）