全球跨境投资趋势与我国对外投资的新特点

课程记录

时间：2026 年 3 月 27 日 晚间 19:00

地点：北京杏林山庄六楼会议室

授课人：商务部国际贸易经济合作研究院对外投资合作研究所所长、研究员 **武芳**

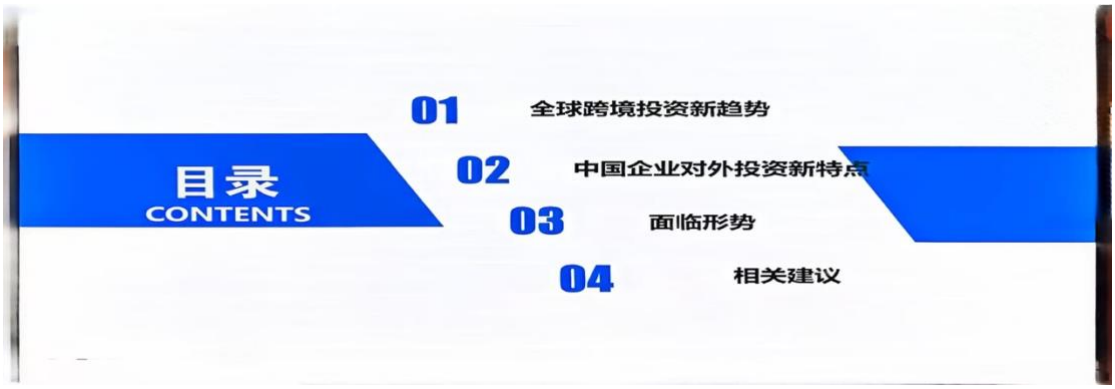
课程概要：武所长围绕全球跨境投资趋势与我国对外投资新特点进行了系统讲解。她指出，当前全球跨境投资呈现长期停滞态势，受贸易保护主义、地缘政治紧张、制造业回流等因素影响，跨国企业从效率优先转向安全优先，布局趋于分散化、近岸化、友岸化，服务业投资比重持续上升。与此同时，中国对外投资保持强劲增长，2024 年达 1922 亿美元，居全球第三，制造业、采矿业及生产性服务业成为主要投资领域，企业更加注重多元化布局、品牌建设和全产业链协同。武所长还介绍了境外经贸合作区在帮助企业降低出海成本、提供合规服务方面的重要作用，并分析了企业面临的合规、地缘政治、审查趋严等挑战，建议企业强化国别研究、协同发展、本地化运营和合规管理，充分利用商务部提供的公共服务平台，稳健推进国际化布局。

以下为课程完整记录：

武芳所长：



感谢各位企业家，大家晚上好。今天要跟大家分享的主要内容是全球的跨境直接投资的趋势，以及与全球的这种跨境直接投资相比，中国企业近些年来呈现出一些什么样的新的特点。

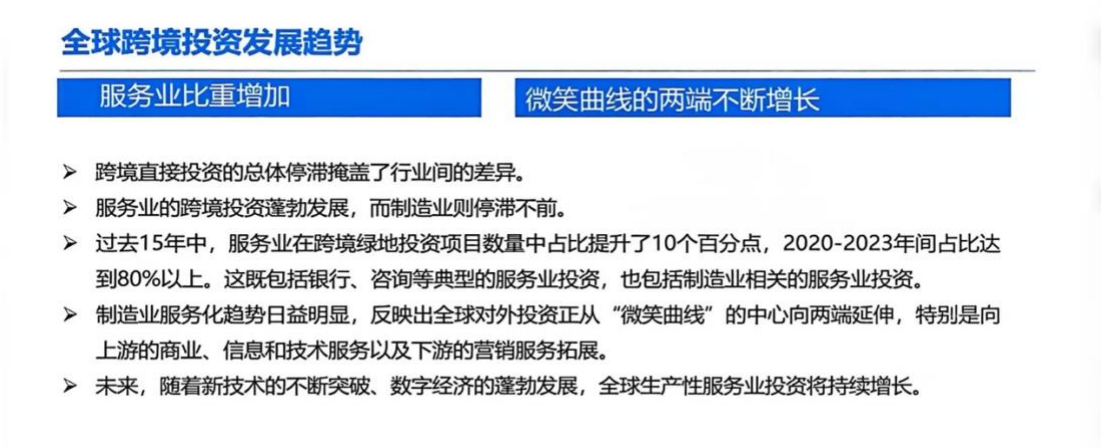


分为四个部分，第一是全球的，第二是这个中国企业对外投资的特点，第三是面临什么样的机遇和挑战，第四给出一些相关的建议。

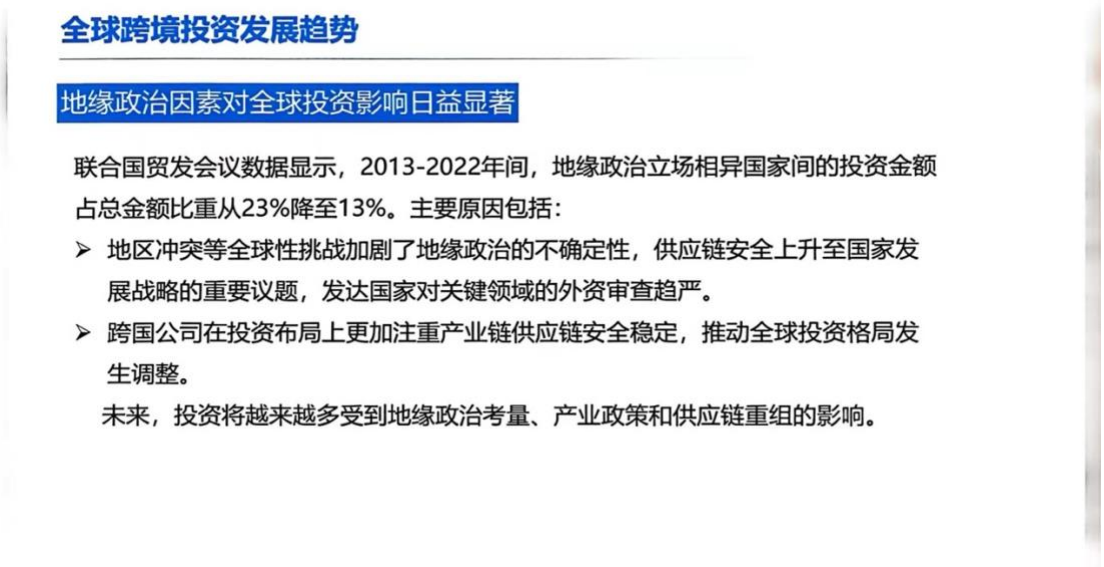
一、全球跨境投资新趋势



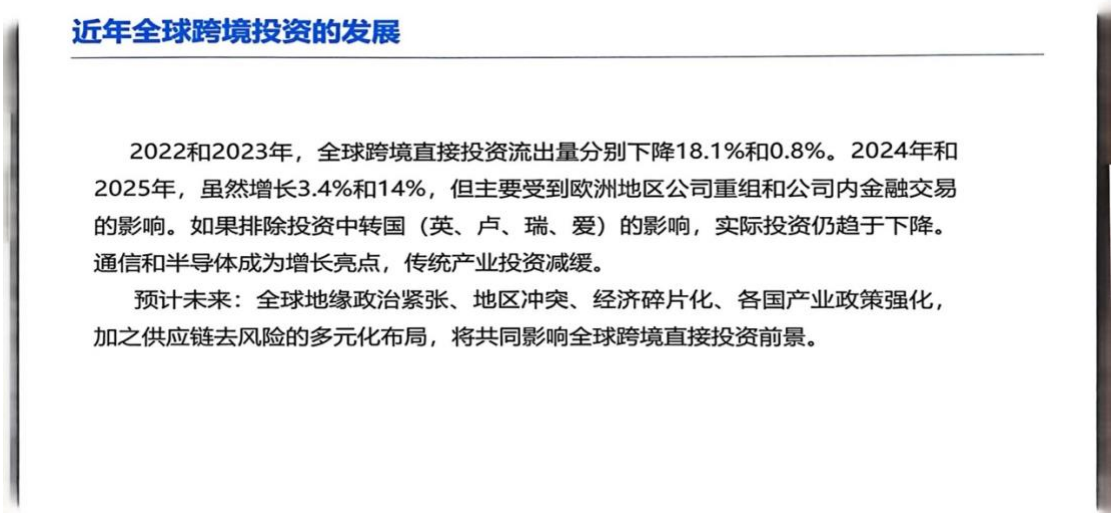
全球跨境投资呈现长期停滞的态势。主要原因大家可能感同身受，贸易保护主义抬头、地缘政治紧张，跨国企业不再大规模对外扩张，原来集中布局向分散化、多元化布局转变。发达经济体制造业回流，美国大而美法案，新兴经济体的制造成本上升，导致跨国公司布局调整，加强了本地化的趋势。这些因素共同造成跨境直接投资规模上的停滞，但是不代表全球产业链供应链也停滞了，只是在不断优化调整。原来的效率优先的，布局很远，现在为了供应链的安全，向近岸华、友岸化的态势发展。



但是这个跨境企业投资的总体停滞并不意味着每个行业都在停滞不前，总体来说是服务业的投资在蓬勃发展，而制造业的投入我们可能是呈现出一个比较停滞的态势，在过去 15 年间。服务业的数量占比在全球跨境企业投资的数量占比提高，提高了百分，提高了十个百分点，就是就是有有统计口径显示它的占比达到 80%以上。反映出两个态势：一是避险的态势，制造业主要是重资产投资，服务业是轻资产；二是，制造业，尤其加工制造处于微笑曲线的底端，跨国公司为了微调利润率，减少制造业投资。随着这个技术的突破和数字经济的经济发展，生产性服务业的投资仍将持续增长，那么大家可以对比这个情况，一会看来看一下中国企业对外投资是不是也是呈现出这样的特点。



刚才我也说过了，地缘政治因素对全球投资的影响日益显著，也就是说原来跨国公司投资项目从原来的哪便宜我往哪去，到哪安全我就往哪去。由于地缘政治因素的介入，供应链的这种安全和韧性的考虑就逐步上升，跨国公司在投资布局上更注重这种安全的稳定。



2022 年以来，全球跨境投资涨跌不一。投资会选择制度宽松、税率比较低的国家和地区来进行中转，因此 2024、2025 年看起来是增长了，但实际上是包含了中转，排除中转国的因素，实际上总量还是下降的，印证了低迷的态势。但是也有亮点，最重要的就是通信，现在的通信投资主要是数据中心，云计算、大数据方面，另外一个亮点就是半导体，传统的纺织、机械都是在下滑的。国际机构预测的机遇是美国的降息和通货膨胀的下降，但是伊朗战争的问题把这些利好预期打破了，而地区冲突、经济碎片化等因素会影响全球投资。

二、中国企业对外投资新特点



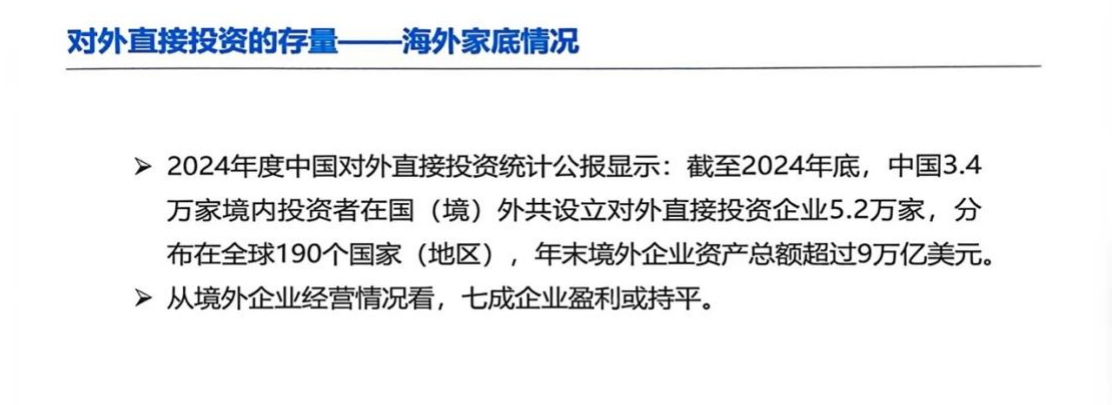
中国的对外投资是什么水平。2006 年到 2024 年的统计公报数据，我们的投资是飞快增长的，从 200 多亿美元增长到近 2000 亿美元。2008 年金融危机，海外资产被低估，让中国境外投资取得很大的进展。2013 年首次突破 1000 亿美元，2016 年是历史最高值，但是国家为了治理不理性投资的现象，2017 年发改委、商务部等四部门

出台了规范境外投资的指导意见，所以2017年开始下降，在2020年疫情后逆势增长。2024年，全球平均增长3.4%，中国增长了8.4%，到达了1922亿美元，我们仅次于美国和日本，排名第三，是当之无愧的境外投资大国。2025年的统计数据依然是增长的，应该能突破2000亿美元。

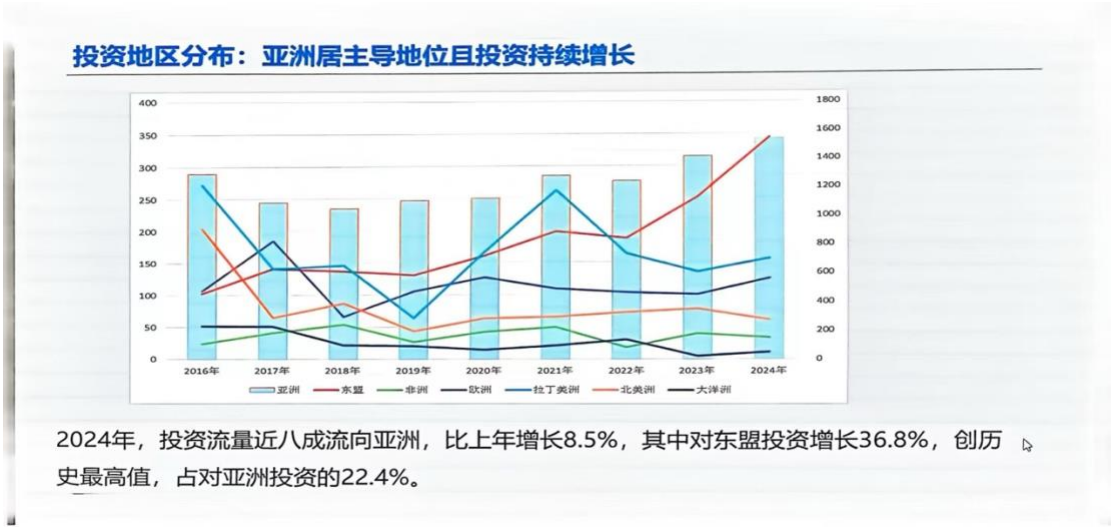


图2 2024年中国与全球主要国家（地区）存量对比

对外投资的存量规模，我们也是全球的第三。因为我们的对外投资发展是非常非常快，我们是2002年才开始的，到现在20年我们就发展至此，那个觉得这个确实增长的是特别快的。



我们的海外家底，现在境外有5万多家企业，还有很多不在商务部备案、自己走出去的企业，遍布190多个国家。7成企业是盈利或持平的。因为投资行为它本身就是一个长期行为，不像贸易一样，我必须这一笔赚，我才会做。这个投资肯定比前几年更重要，就是我们投资的时间本来就不长，可能有很多都是在疫情之后才走出去的，所以七成企业盈利或者持平，其实还可以。



我们对外投资愿意去哪些地方布局？可以看到，2024 年有八成的投资都是在亚洲，其中六成是先去香港中转。我们看折线图，能看到东盟的增长是最快的，其他呈现平稳或下降的态势。



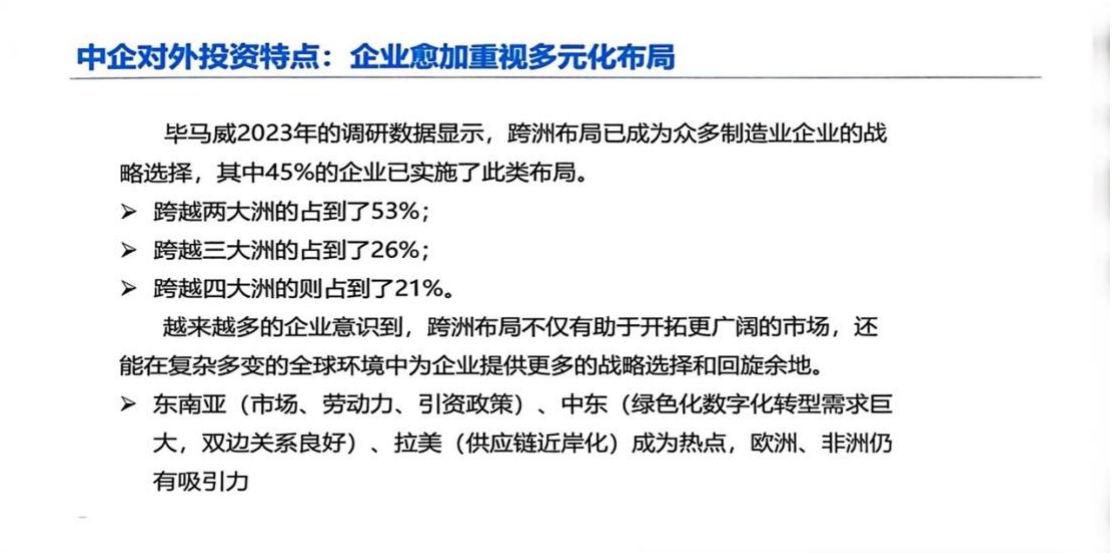
投资国别，主要投资于前 20 位的国家，分为三类：一是香港、开曼群岛这类管制比较松容易避税的国家；二是以东盟国家为代表的周边国家，东盟十国中的六国都是我们的主要投资目的地；三是欧美国家，尽管美国总针对我们，但依然是我们的主要投资目的地，我们的态度一直是开放合作的，还有其他的发达国家也占据相当的比重。



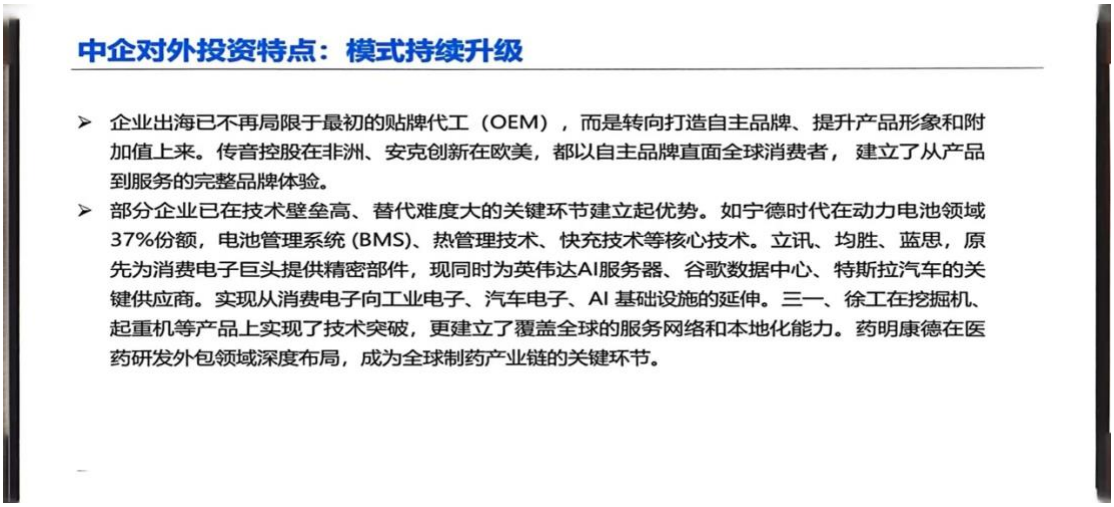
投资的行业，对于中国企业而言，制造业是我们的优势所在，也是解决国内内卷的重要方式，连续六年保持增长，但是 2025 年国家稍微控制了，不让企业向外走的太快、太急。采矿业也是在增长，主要源于战略新兴产业的发展，锂、钴、镍等矿产。生产性服务业也在增长，与全球趋势吻合。



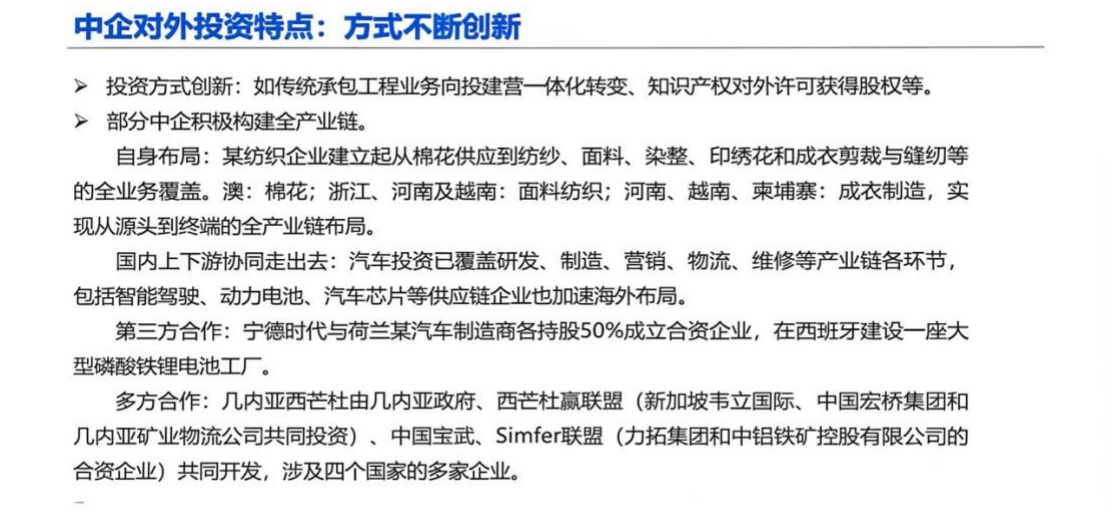
中企对外投资的特点，首先是投资意愿很强劲。绿地投资（指投资新建厂房，区别于并购投资），2023 年增长了 2.2 倍，第一位是制造业，租赁和商务服务业主要是平台公司，ICT 行业也很多，采掘业（油气）也在增长，与制造业相配合的物流行业也保持增长。



中企更加重视多元化布局，毕马威的调研显示，近一半的企业都在进行跨洲布局，企业意识到跨洲布局可以开拓更广阔的市场，更重要的是安全，某一条航道有问题（霍尔木兹海峡、巴拿马运河、苏伊士运河），其他的区域可以补上。当然不同区域有不同的优势，比如东南亚的市场、劳动力和政府招引政策，中东的转型需求，投资拉美（秘鲁、墨西哥等国家）可以应对美国的近岸化、友岸化的要求。



中企投资等模式也在持续升级，很多企业转向打造自主品牌，比如传音、安克创新。不少企业都在关键环节建立优势，宁德时代位全球所有的新能源汽车提供零部件，立讯精密也在持续升级。

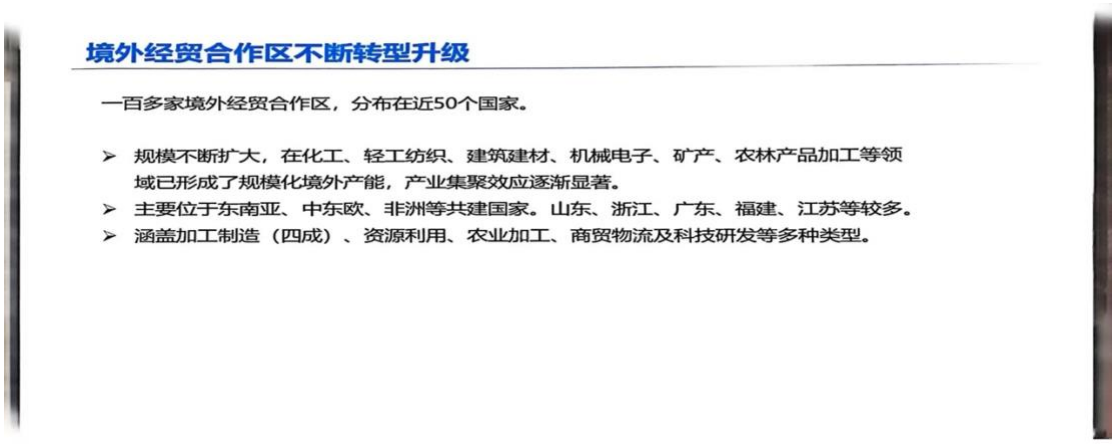


投资方式的不断创新，山东有很多企业做境外承包工程，现在遇到很大的问题，在亚洲、非洲等发展中国家比较多，很多国家债务危机，对外承包工程有的是业主提供的工程，我们去投标；还有很大的部分是中资企业从政策性银行拿优惠贷款，提供给国外政府，这叫买方信贷，帮他们把基础设施先建起来，盈利回收之后再慢慢还，但是遇到了债务危机，很多国家无法还本付息，谈缓债和展期，这样就有问题，企业要不要去做。国内的基建已经比较饱和，让企业探索投资、建设、运营、维护一体化的模式，对企业的长期可行性带来挑战，有些国家对于基础设施的付费意识都很差，企业需要很强的资源整合能力，如果能实现，就真正达到跨国公司的水平了，掌控配置全球资源，是我们发展的方向。

还有一些企业在构建全产业链，比如纺织行业的从原材料到成衣制造，实现从源头到终端。

国内上下游协同走出去，比如汽车企业带着供应商的各环节一同出海。

还有多方合作的例子，投资方式不断创新。

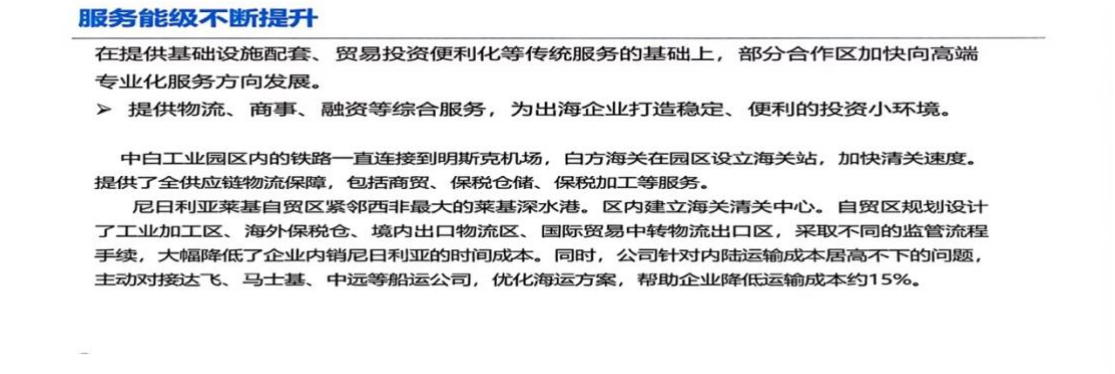


介绍一下境外经贸合作区，有的大央企能与境外政府谈判，做

好园区的基建配套。但是现在很多是中小企业走出去，很难把投资投在土地的平整、道路建设上，再建厂，经济压力很大了。境外经贸合作区就是先把五通一平做好，还有海关、办理执照的机构都在合作区内，帮助企业可以直接开始建设和生产。我们在境外有 100 多家合作区，疫情之前还不是很理想，但是最近几年好的合作区都满了，开始了新地块的开发，说明企业走出去意愿强了，也注意集群发展。越南、柬埔寨比较多，山东企业可以与你们的省商务厅联系一下，找相关行业的合作区进行投资。



泰国罗勇工业园，是浙江华立集团做的，已经成为传统优势的产业，泰国最大的产业集群中心之一；柬埔寨的西哈努克港特区，是红豆集团主要做的，不仅是中国企业聚集区，全球各国企业都有。



服务能力的不断提升，但凡成熟园区，基本的服务都会提供，有的还会提供物流和融资服务，比如中白工业园，中国与白俄罗斯共建，铁路直连机场，区内直接清关，还提供保税仓储、保税加工。

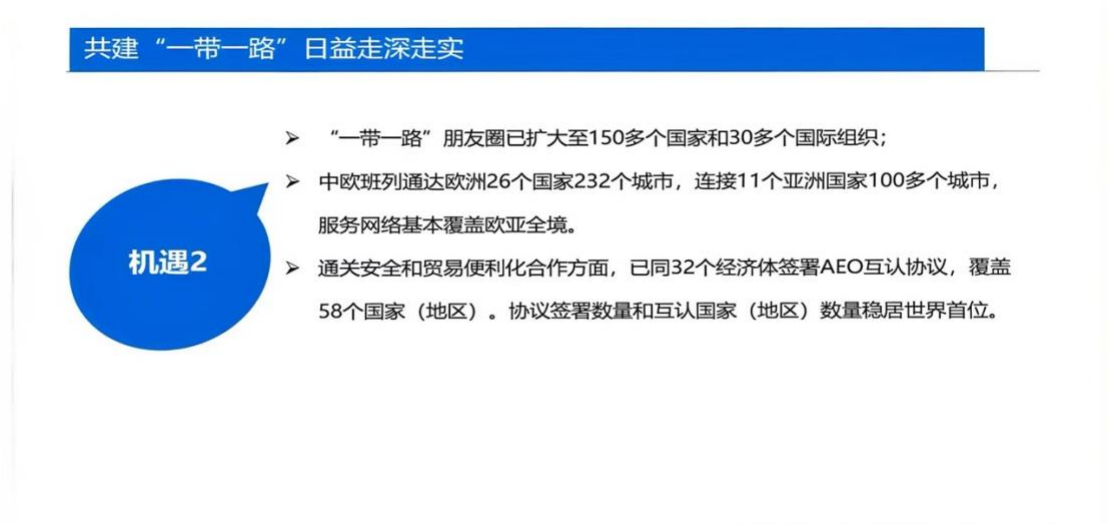


尼日利亚莱基自贸区，采用不同的规划和不同的监管流程，大幅降低成本，主动帮助对接海运企业优化方案。

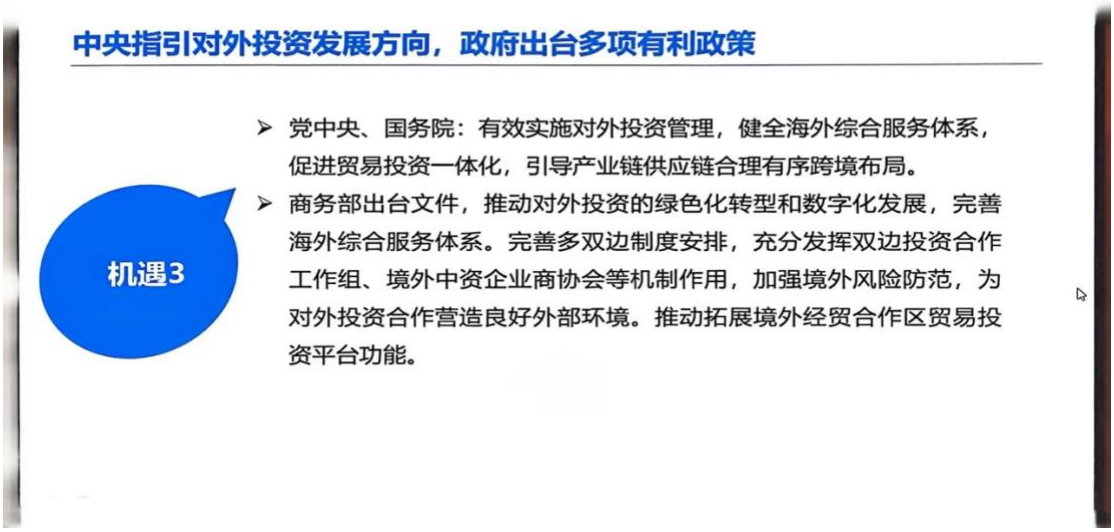
欧美对碳排放有要求，对供应链每个环节都有要求，所以一些园区针对这类的痛点，给予光伏供应等支持，让企业满足欧盟市场等要求。中欧商贸物流园就是山东一家企业做的，在匈牙利建的，有跨境电商的智能仓储系统。现代企业的产能走出去，最大风险就是合规风险，我们熟悉国内法律，但是不熟悉东道国的法律制度和文化。泰国罗勇工业园会提供法律、标准等方面的培训。比亚迪在巴西都遇到了问题，照搬了国内的一些管理方法，但是在当地被形容为“奴隶工厂”，就是因为一些分包企业提供较差的工作生活环境。还有园区会帮助企业拓展海外市场。

三、面临形势

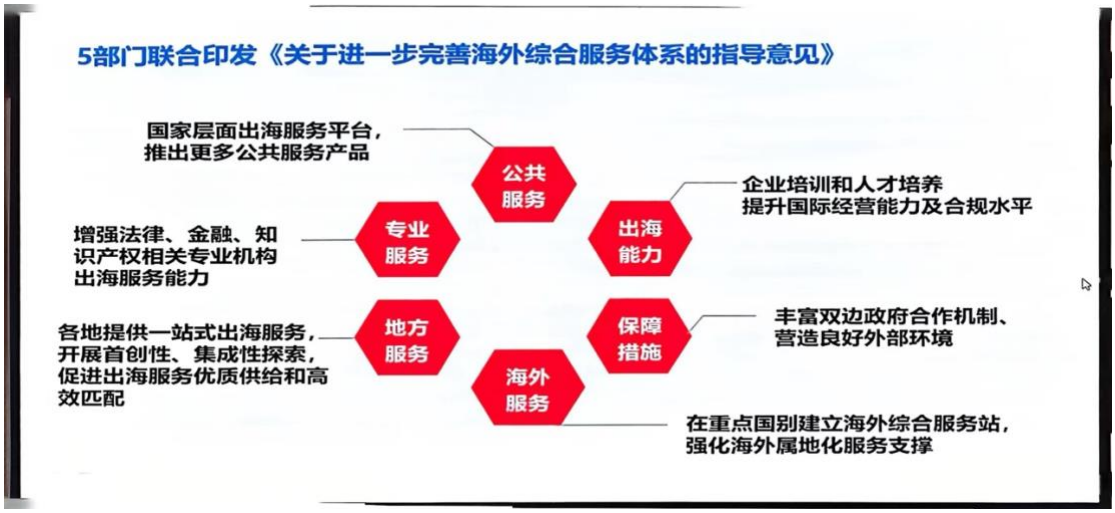
我们企业要出海，我们会面临什么样的外部形势。总体来说，国内对于对外开放是逐步推进的，自贸区的网络不断扩大，自贸协定、投资便利化协定等签署了更多。比如说自贸协定里面往往都会有一些投资的投资，比如说他对别的国家不开放的投资领域，可能在自贸协定里头就会对我们开放。



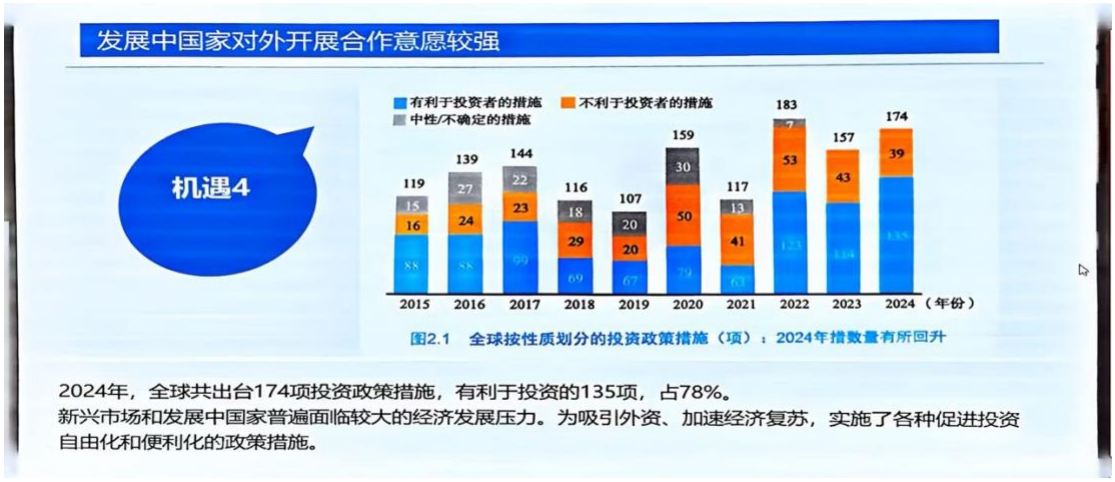
再比如说我们的中欧班列，比如说aeo互认，那么这些都会对我们这个企业走出去提供一些便利。中欧班列，你企业要投资，你肯定要产生物流，那你物流如果通过中欧班列的话，就会比较畅通。aeo，大家应该里都有很多优秀的企业，比如说在通关的过程当中的一些免检，一些便利的通关程序。



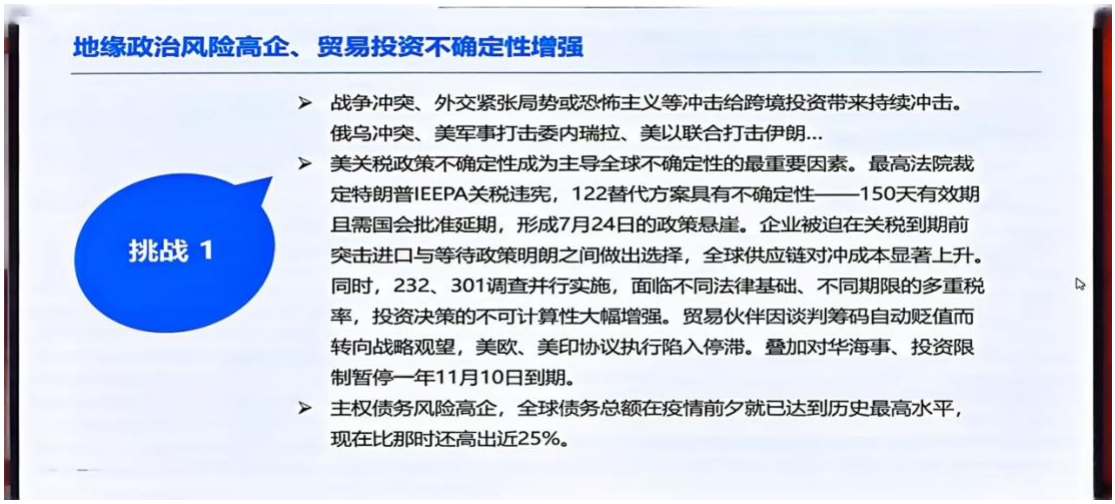
商务部对于对外投资有几个方面的动作，出台了绿色化、数字化的政策。



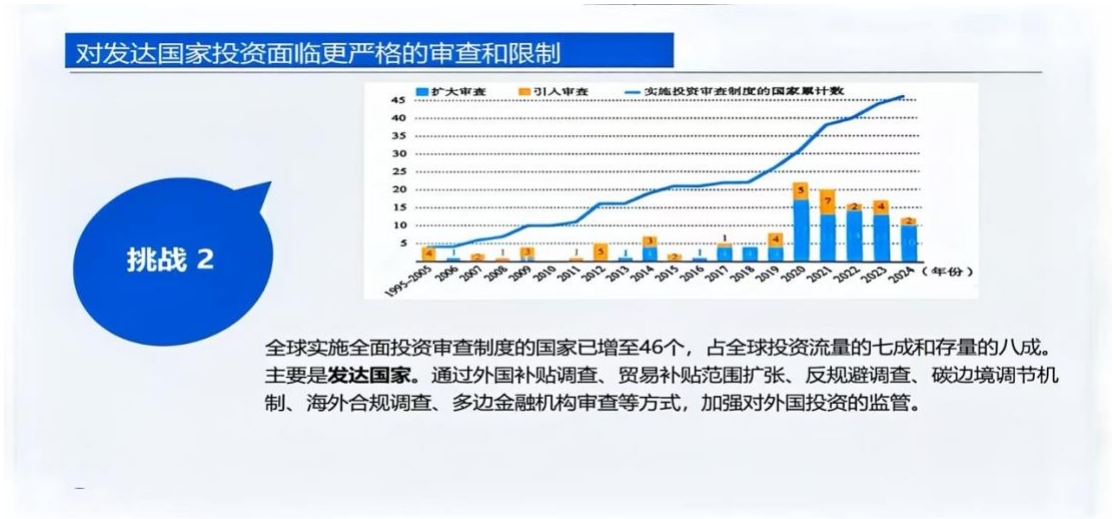
还有去年印发的海外综合服务体系的指导意见，让企业提前规划、了解目的国的情况。鼓励地方政府让有资质的律所、会计事务所、咨询机构都放到我们的平台，提供一站式出海服务，解决机构是否靠谱的问题，也解决碎片化寻找机构的问题。还有出海能力、海外服务，我们在重点国别建立海外综合服务站，依托中资银行、中资律所等机构建设，强化服务支撑。我们还提供很多培训，双边的谈判解决机制。从六个方面解决企业走出去的问题。



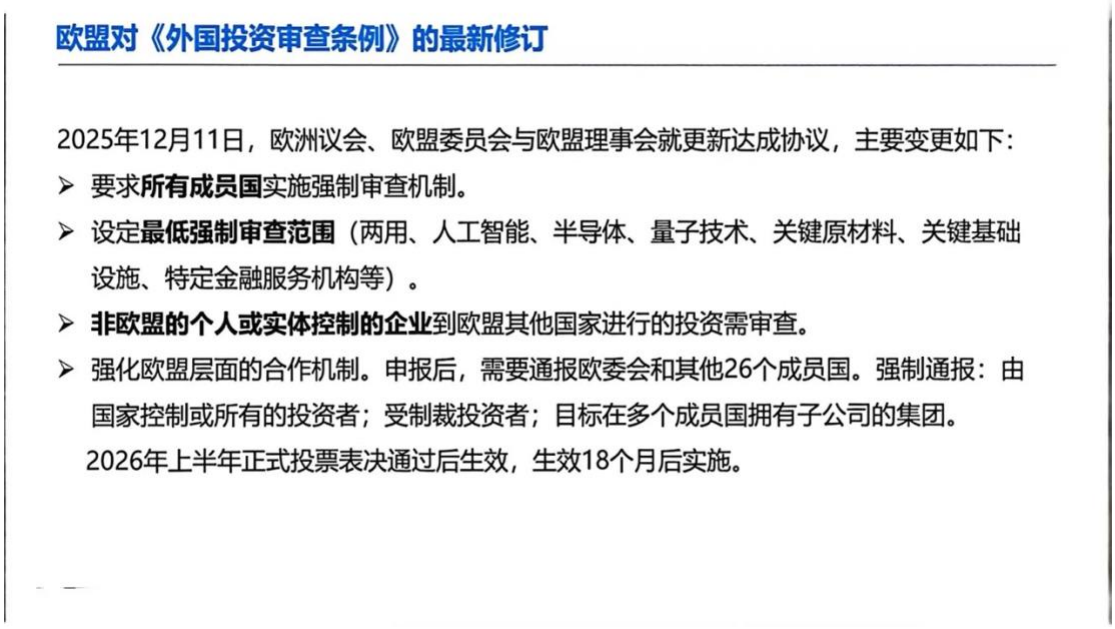
另外一个机遇就是发展中国家对与中国合作的意愿比较强。比如说 2024 年的时候，全球呢，有 78%出台的一些投资政策都是有利的，主要来自发展中国家。



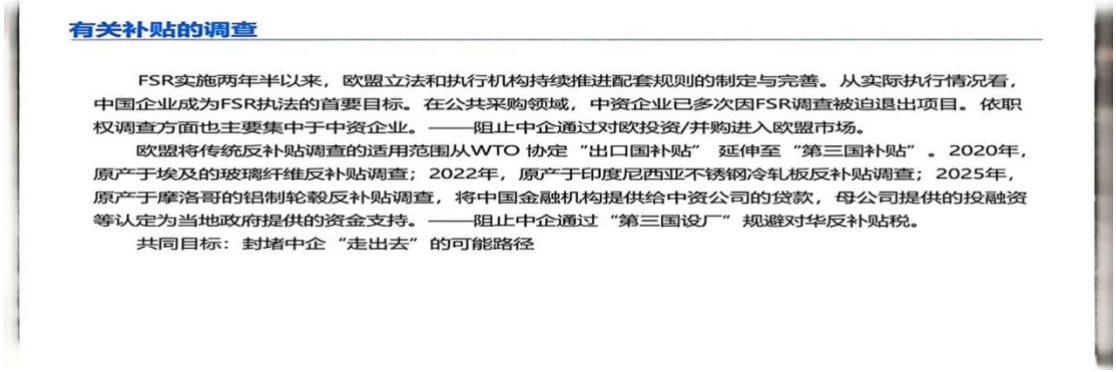
与机遇对应的就是挑战，最明显的就是地缘政治风险，委内瑞拉、伊朗、俄乌这些国家。美国的对等关税，对投资影响非常大，虽然现在裁定违宪，又出了 122 方案，根据这个方案，美国对我们的关税是下降的，但是只有 150 天有效期，此外还有 232、301 调查这些政策，有很大的不确定性。很多企业不怕成本高，但是怕的是不确定，无法预料、不知道该怎么办。还有主权债务风险高企，疫情前期就已经达到了历史最高水平，发达国家的利率升高，现在比那时候还高了 25%，企业投资成本也在加大。



发展中国家引资政策很多，但是发达国家投资面临更严格的审查和限制。目前全球实施全面投资审查制度的国家近 50 个，都是大国、发达国家，各种方式，比如补贴调查，最受影响的就是国有企业和大型民营企业，还有贸易补贴范围的扩展，原来只针对中国，但是中国企业绕道东南亚之后，对这种规避行为又展开了反规避调查。

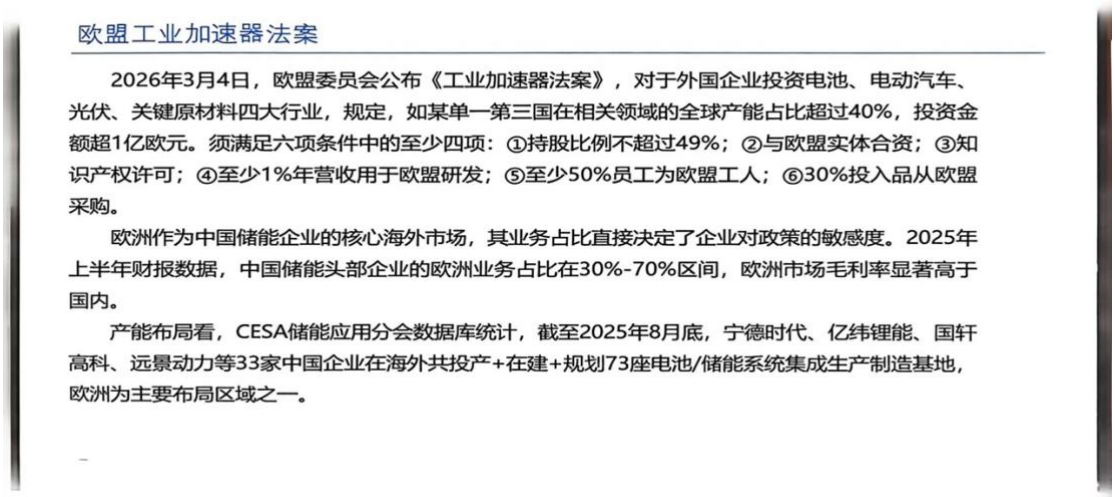


欧盟去年 12 月对外国投资审查条例进行了最新的修订。简单来说，强制所有的成员国都要进行外部审查，而且你不光有外部审查制度就行了，你还得有个最低的审查范围，括号里的，这些都必须进行审查，然后有关补贴的调查也是这样。

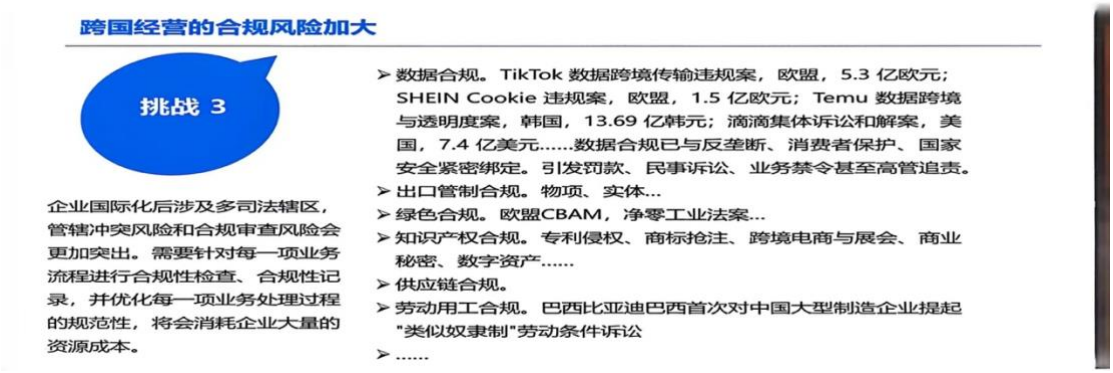


FSR 实施两年半以来，还不断的在调整结构，相应的这种配套的规则，从实际执行情况来看呢，中国企业确实也成为审核目标，特别是在公共采购里面，比如说中车，还有上海电气。

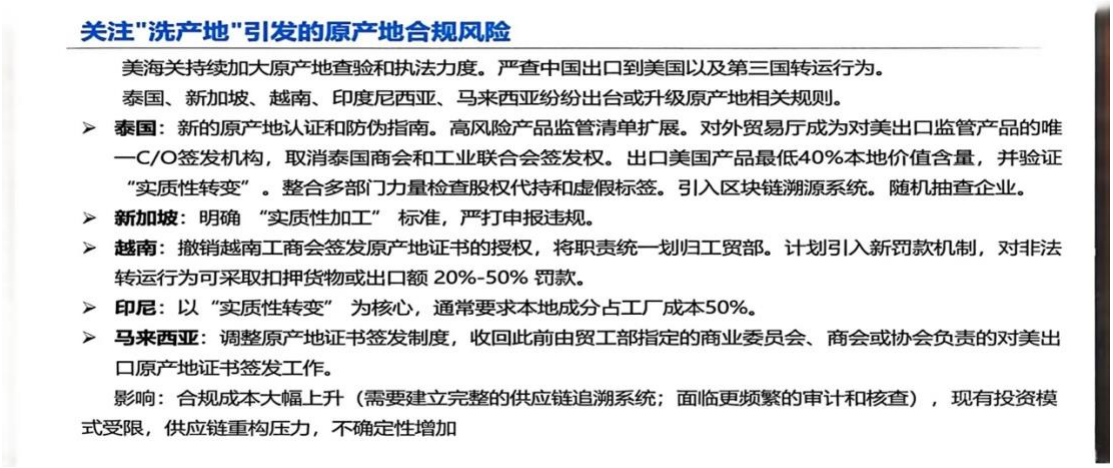
在欧委会宣布要对这个项目进行调查的时候，还没有宣布调查结果，只是宣布我们要进行调查的时候就退出了这些项目，因为这些企业他的顾虑很多，担心调查需要提供很多材料，尤其是一些国企。这些材料可能会涉及到一些涉密的问题，所以就干脆就退出了这个项目。但其实后来我们也跟一些律所聊过这个事，因为他们就是我们接触的一个外资的律师，跟欧美国打交道会比较多，其实说这个项目挺可惜的。因为他认为最终胜诉的几率其实是高达 70%的，但是中央企业会有自己的考虑，会觉得我们会有泄露风险，泄露秘密的风险。还有有关补贴的调查，反规避调查，主要针对我们在境外进行一个简单的加工，然后再出口到欧美。



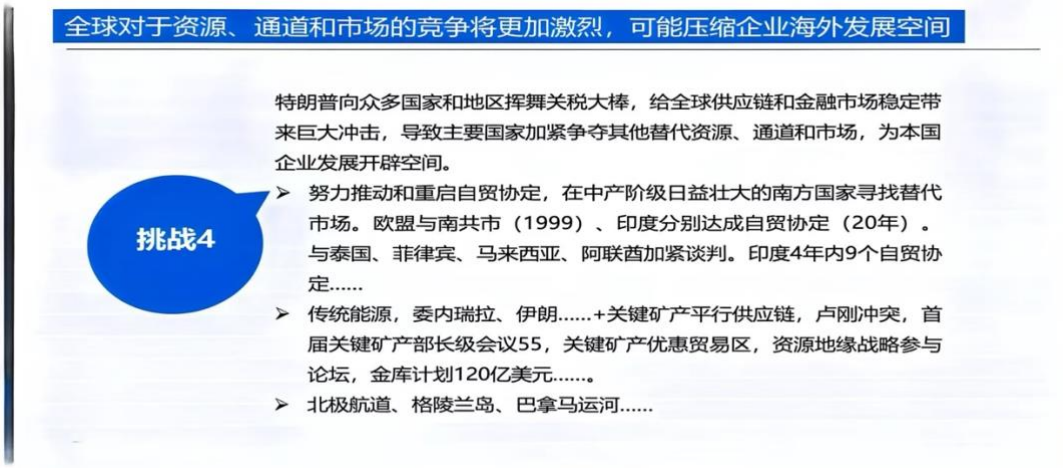
工业加速器法案大家应该也听说，就是这个月四号的时候，工业加速的法案，对于四个行业的投资，比如说电池、电动汽车、光伏和关键原材料，只针对四个行业，如果一个国家在这相关领域的产能超过了全球的 40%，只针对这样的国家。我们知道这个很显而易见是针对谁的，对吧？



第三个挑战就是合规的挑战，就其实我认为是最大的挑战。数据合规的每项罚款数额巨大，还可以与国家安全等绑定，还会影响高管个人。我们看到这些金额从仅从金额上面来说，都是很触目惊心的。从这些公司的名字来看，我们看到也都是一些大的企业，大的企业已然如此，那对于中小企业来说，更是敲响警钟。在还有出口管制，我们最常看到的就是美国的实体清单，有一类叫禁止清单，有三类情况，但是我们现在事实上要遵守的出口管制合规就不行。出口管制合规是双向的，还有知识产权很贵。有些企业可能仅仅就是带着样品去参展，去境外参展，就被对方的律师告我们侵权，这种诉讼还挺多的。还有供应链的合作。供应链的合作我不仅仅要管我自己，产业链是不是合规，很多欧美国家，对你供应链进行审查，你没有管好你的供应链上的一个供应伙伴，也不行。还有劳动用工合同，这个我刚才大家介绍过了，我举的这些企业还是大企业的企业，还是深耕国外多年的，还不是初出茅庐、初次出海的企业，他们都遭遇这样的。所以我们强调合规风险是最大的风险。

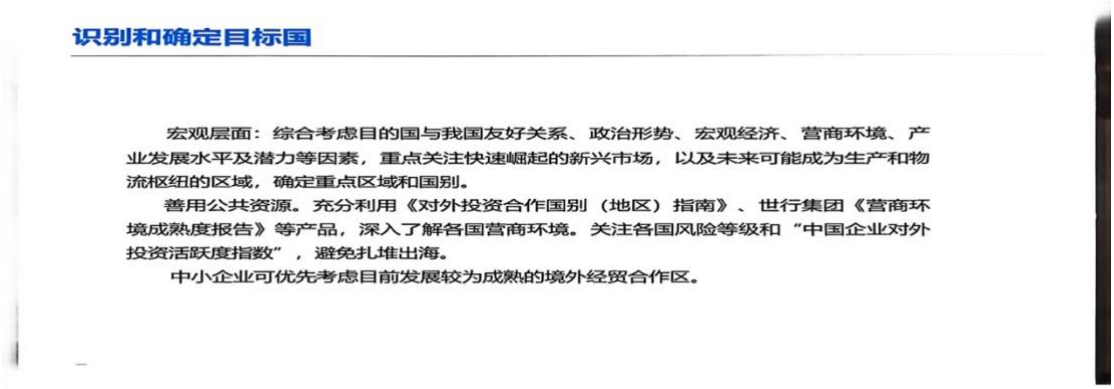


另外还有原产地合规的风险。我们绕道生产，美国海关开始加大查验和执法力度。让企业的合规成本大幅上升。



挑战四是全球资源通道和市场的竞争更加激烈，这个也好理解，不光针对中国，对盟友也是加关税，造成在市场上的竞争更加激烈。欧盟跟其他国家谈自贸协定谈了 20 多年没谈成，今年突然谈成了；战争也是关键，矿产什么的争夺，战略性新兴产业发展的制高点；再比如说对于航道，对巴拿马运河的争夺，在海外投资也好，贸易也好，总得有一个物流通道吧？如果把物流通道卡死，就是这样一些情况都会有影响。

四、相关建议



那么针对这些风险也好，机遇挑战也好，给企业几个就是建议吧。第一是识别目标国。不要脑子一热就去了，先了解情况。宏观层面就是我们可以利用国家提供的一些免费的公共资源。

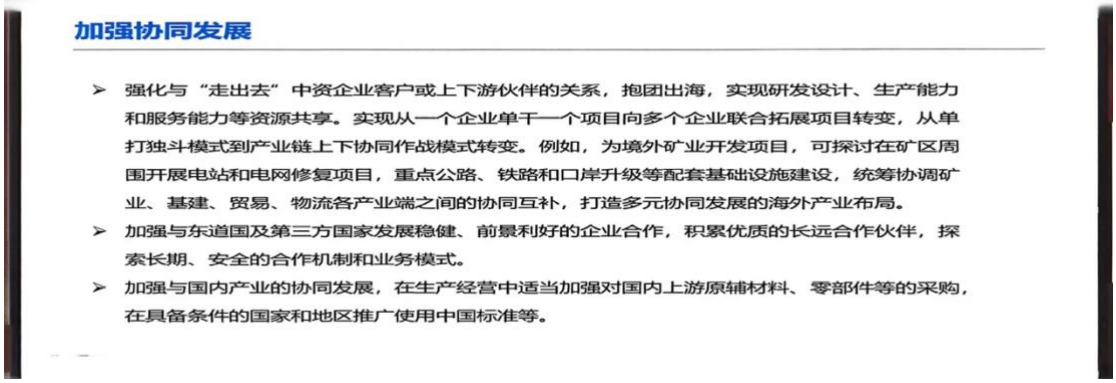


有一个国家层面的海外综合服务平台，有很多公共的信息，大家都可以随便上去看，都是免费的。



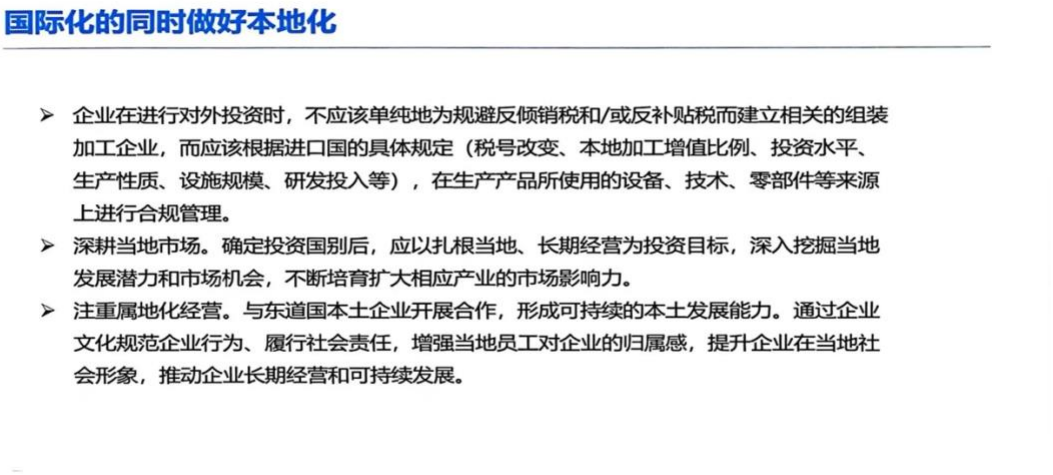
我着重介绍对外投资合作国别（地区）指南，这个就是我们研究所做的。网上找境外投资的信息指南很多，但是我们这个指南是每年对 130 个国家进行更新的，初稿是驻前方的机构提供的，我们核实之后，再给商务部的相关部门核实，我们再最终放上去，每年更新确保及时性，来源确保权威性。

这个是整个国家指南包括的内容。是很宏观的内容，需要大家有个全貌的了解。大家应该花点时间在学习上，内容很多，但是是值得的，公共服务，不用花钱的。可能你花钱找个不靠谱的律师，可能就是从这里面抄的。

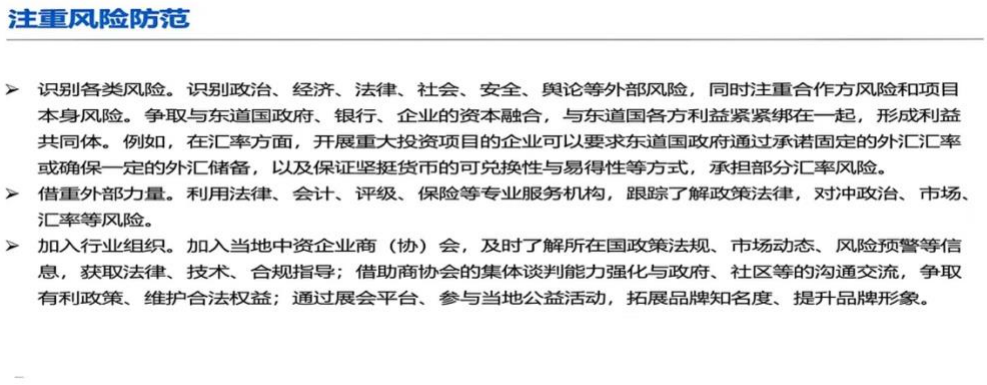


第二个加强协同发展，不要单打独斗，可与中国企业联合，可

以与东道国、第三国企业联合，都是出于避险的要求，有东道国企业，会站出来保护你，政府也会考虑这个因素。走出去不要形成孤岛，也要形成产业链，推广中国标准等。有时候地方政府不希望企业走出去，因为他觉得你在这个地方是贡献税收和就业的，你要说服他，走出去以后会强化跟你这个地方的贸易联系，会带动这个地方的出口，就说会带动产业链的走出去，你会把自己最核心的部分留在本地，国家现在还是注重保持制造业的根基稳定。



国际化的同时做好本地化。我们既然要出海，肯定是国际化的公司，跨国公司，但是你要做好本地化，要扎根的，因为我们企业很习惯于一个是单打独斗，一个是小院高墙，尽量不跟当地人发生关系，但是问题是这样，你也很容易成立，但是也不一样，而且现在确实有很多法律法规对你当地的增值成分是有要求的，对你当地的用工比例是有要求的，就为了合规，也得达到这个要求。比如说欧美国家，你不管怎么绕道，如果你最终的出口市场还是出口到欧美的话，他总有办法追踪你，采用各种措施来围追堵截；你只有扎根当地，培育当地的市场或者周边的市场，把我的最终产品销售到更多的市场，才有可能真正做到一个跨国公司的水平。



注重风险防范。我前面一直强调风险，比如说识别各类风险，

借助外部力量，还可以加入行业、行业组织，我们现在是要求企业完成备案后，必须得到当地大使馆进行报到，必须找当地的境外中资企业商协会来入，我们可以及时了解当地的一些风险的信息、市场动态、政策法规，如果我们遇到什么事情的话，企业没有办法跟政府抗衡的时候，可以借助集体谈判的这种能力，加强跟政府和社区的沟通。同时，他会有一些活动，培训的活动、展览展示的活动、公益的活动，我们都可以通过参与这些活动来拓展我们的平台，来提升我们的形象。



最后就是强化合规管理，这七个方面是我们都要就每一个环节都要注意的。无论是在交易的过程当中，还是在安全，环保过程当中，产品质量，跟财务、税收、知识产权和商业伙伴七个环节，我们都要注重合规管理。

就跟大家分享这些内容。