European Chamber
中国欧盟商会

www.europeanchamber.com.cn

中国对欧盟境外投资报告

In partnership with

KPMG
cutting through complexity

Roland Berger
Strategy Consultants

© 中国欧盟商会版权所有。

2013 年 1 月

www.europeanchamber.com.cn

目录

1. 前言 3

2. 执行概要 4
2.1 给欧洲决策者的建议 5
2.2 给中国决策者的建议 5
2.3 其他建议 5
2.4 主要研究结果 5

3. 背景信息：中国境外直接投资背景 6
3.1 中国外商直接投资与境外直接投资对比 6
3.2 中国全球境外投资目的地和对欧盟境外投资目的地 7
3.3 接受中国境外直接投资的欧盟成员国 8
3.4 中国企业在欧盟投资的部门 8
3.5 中国境外直接投资的规模和类型 8
3.6 国有企业和私有企业的对外投资 9
3.7 主要结论 10
3.8 中国境外直接投资衡量方法说明 10

4. 研究背景 11
4.1 调查 11
4.2 访谈 11
4.3 受访者概况 11

5. 研究结果 12
5.1 策略 12
5.1.1 为什么将目光投向国外？ 12
5.1.2 在欧盟投资的动机 13
5.1.3 目的地和原因 14
5.1.4 对欧盟投资环境的看法 16
5.1.5 主要结论 17
5.2 欧盟的外商直接投资政策和审批程序 17
5.2.1 监管障碍 17
5.2.2 主要结论 19

5.3 欧盟的运营和非监管环境 20
5.3.1 在欧盟遇到的运营性问题 20
5.3.2 和商业框架有关的困难 21
5.3.3 运营、市场和基础设施问题 23
5.3.4 主要结论 23
5.4 受访者给欧盟当局的建议 24
5.4.1 主要结论 25
5.5 中国的境外直接投资政策和审批程序 25
5.5.1 审批程序 25
5.5.2 中国对外投资的国内监管审批 28
5.5.3 鼓励对外投资的中国政府政策 29
5.5.4 主要结论 31
5.6 受访者给中国政府的建议 31
5.6.1 主要结论 33
5.7 未来前景和策略 34
5.7.1 未来前景 34
5.7.2 未来策略 34
5.7.3 主要结论 35

6. 结论和建议 36
6.1 给欧洲的建议 36
6.2 给中国的建议 37
6.3 其他结论 37

7. 受访者简介 39
7.1 在中国的业务性质 39
7.1.1 部门 39
7.1.2 所有权结构 39
7.1.3 规模 40
7.2 在欧盟的业务性质 42
7.2.1 所投资的欧盟国家 42
7.2.2 在欧盟运营的时间 43
7.2.3 规模 43
7.2.4 在欧盟投资的性质 44

8. 参考文献和来源 45
9. 缩写 45
10. 图表目录 46
11. 关于作者 47

1. 前言

中国企业对外投资的飙升趋势在国际经济和政治领域引起了广泛关注。尽管中国自 2006 年以来一直是全球 GDP 增长的最大贡献者，但是中国海外直接投资的规模仍相对较小。然而，自 2005 年前后以来，中国海外直接投资出现了持续、快速上升的态势，截至 2011 年底，投资总存量达到 3660 亿美元；此外，海外直接投资还被中国政府“十二五”规划（2011 – 2015）列为优先发展的重点之一。

欧盟及其成员国就外商对他们经济体的直接投资持肯定态度，认为外商直接投资可加强竞争，提高生产力和效率，从而促进本国经济发展。此外，中国对欧洲政府债务的投资也使欧盟受益，为欧盟管理债务危机提供了帮助。目前，欧洲希望吸引更多外商直接投资，中国则希望扩大其境外直接投资，因此我们认为应及时与那些已在欧洲进行投资的中国企业进行探讨，了解中国企业在欧洲投资面临的阻碍，并研究如何克服这些问题。

在本研究中，我们仔细调查了进入欧洲并已在欧洲运营的中国企业提供的情况，以便向欧盟、欧盟成员国及中国决策者提供有价值的信息和建议，从而促进中国企业在欧洲成功进行投资。可以肯定的是，中国企业在欧盟成功投资对欧洲和中国都有利；如果交易因一些本来可以克服的障碍而无法完成的话，将损害双方利益。

欧盟商会支持中国和欧洲市场的相互开放，希望为建设更为开放的商业和投资环境贡献力量。自 2009 年 12 月起，欧洲的投资政策由欧盟机构专门负责（而不是二十七个成员国）。在起草本报告时，欧盟和中国已在商讨促进双方经济联系的双边投资协定。

加强经济联系有利于促进政治和文化联系。中国企业在海外受到的待遇跟国际社会对中国的看法密切相关。与其他主要地区对欧盟的投资和中国对欧盟的投资相比，中国对欧盟的境外投资仍很低。但是，欧洲和其他地区也有一些公众对中国投资持保留态度，有些人担心中国投资有政府干涉、缺乏透明度；还有些人认为中国公司在外国市场的准入条件与外国公司在中国市场的准入条件不平等。

一系列中国品牌出现在外国市场上并赢得信任将有利于提升中国在国际社会上的形象，中国国家领导人努力提高中国的国际地位也将有利于中国企业成功进入海外市场。

最后，我们在此向所有为本研究提供帮助的人表示感谢，尤其是那些完成调查问卷和接受我们采访的中国企业以及向本研究贡献时间和知识的欧洲公共和私营部门的专家。

大卫 库奇诺
主席
中国欧盟商会

Thomas Rodemer
合伙人
毕马威华振会计师事务所

常博逸
亚洲区总裁、全球董事会成员
罗兰贝格管理咨询公司

2. 执行概要

中国投资者认为欧洲是一个安全、稳定的投资目的地。欧洲拥有庞大的商品和服务消费市场，还有先进的技术、高素质的劳动力和理想的品牌，中国投资者可通过收购欧洲品牌提升自己的国内和国际竞争力。但是，中国投资者在欧洲经营并不是件易事，且面临很多障碍，主要与官僚体制和高成本相关。有证据表明未来几年中国对欧盟投资将呈增长态势，如果双方决策者能有效解决当前的主要问题，那么这种投资关系将得到进一步发展。

自 2005 年前后以来，中国的境外直接投资持续增长，2011 年全年投资流量接近 650 亿美元，中国公司投资欧洲的趋势日益明显。扩大海外直接投资是中国政府的重要工作目标之一，被中国政府视为促进经济发展的一个重要工具。随着中国投资重心从获取资源向收购先进技术、专业知识和品牌转移，欧洲将成为更多中国投资的目的地。

本研究结果表明，大部分中国公司希望进入欧洲市场并出售自己的商品和服务，但也有一些中国公司希望通过兼并欧洲公司获取技术、专业知识和品牌，提升自己在国内和国际市场上的竞争力。这部分公司的数量虽然还很少，但呈上升趋势。本研究结果及外部数据表明，目前大部分中国对欧盟投资规模还相对较小，但是金额较大的兼并交易正日益增多，未来可能还会继续增长。

调查反馈结果表明，中国投资者认为欧盟有稳定的投资环境、先进的技术、高素质的劳动力和透明的法律环境。此外，欧洲还是一个相对开放的市场，市场准入壁垒较少，也几乎没有以国家安全为由反对中国投资的历史。但是，经营欧洲市场并不容易，中国企业表示他们在欧洲运营时遇了官僚体制障碍和高成本限制。在这方面，欧洲与其他地区相比，其运营环境并不是一定特别有利。

中国企业提出的障碍主要涉及中国雇员的签证和工作许可证申请、欧洲劳工法限制、人力资源成本和管理方面的文化差异。中国企业要全面理解各种运营法规（比如税法）就不是件易事，因为二十七个欧盟成员国的立法不统一，而且有二十三种不同的语言。

本研究调查的中国企业给欧盟决策者的建议主要集中在这些运营性问题上。值得注意的是，建议欧盟市场放宽市场准入限制的受访者非常少，这与在中国投资的欧洲企业提出的建议形成鲜明对比。

中国企业指出，中国海外直接投资鼓励政策对国有企业，而私有企业获得的帮助非常有限。部分中国企业认为中国国内的对外投资审批程序有待进一步简化，中国政府已意识到该问题，比如外汇管制正在逐步放开，这将减轻这方面的行政管理负担。本研究中，中国投资者对中国政府的建议主要是希望政府能在中国和欧洲提供更好的咨询和支持服务，相关监管机构能进一步简化对外投资审批程序。

中国对欧盟投资的前景非常好，几乎所有受访者都表示他们将继续在欧盟投资，其中绝大部分计划追加投资额。中国企业计划扩大投资，提高本地化程度，投资技术和人力资源开发。

基于研究得出的结果，本报告作者向中国和欧洲决策者提出建议如下：

2.1 给欧洲决策者的建议

负责外国投资的欧洲决策者应研究中国企业提出意见和建议，考虑应如何鼓励未来投资，包括：

- 努力解决受访者反映较多的与官僚和成本相关的运营性问题。
- 提供实用的解决方案，尽量简化二十七个独立法律税务体制及二十三种语言形成的复杂性，比如建立一个用一种语言整理的所有欧盟成员国法律信息的平台。
- 研究受访者反映的外商直接投资审批程序障碍，考虑排除此类障碍，简化审批程序。
- 更好地宣传欧盟市场的开放性，让更多潜在中国投资者了解欧盟市场。

2.2 给中国决策者的建议

负责鼓励境外直接投资的中国政府机构也应研究国内企业提出的意见和建议，包括：

- 审核现有中国企业对外投资的咨询和支持机制。
- 了解中国在欧洲为当地中国企业提供的实地支持，覆盖欧盟所有地区的代表在欧盟运营中国企业的商会。
- 审查对外投资审批程序，考虑是否可进一步简化审批程序。

2.3 其他建议

从宏观角度看，欧盟应保持对外国投资的开放性，继续鼓励来自中国的境外直接投资。中国应通过向外国公司开放国内市场等途径全面改进国际关系，在中国企业可以对欧洲某些领域进行投资而外国公司不允许对中国的这些领域投资的情况下，中国政府更应积极寻求补救措施，这将降低其他国家通过反对中国投资进行报复的可能性。

2.4 主要研究结果：

- 97% 的受访者表示将继续在欧盟进行投资，其中绝大部分表示将提高投资额。
- 78% 的受访者表示在欧盟遇到了运营性问题的困难，主要涉及官僚体制和高成本问题。
- 48% 的受访者表示在欧洲遇到了投资监管审批阻碍，大部分出现在地方层面上。
- 27% 的受访者表示在中国遇到了对外投资审批阻碍。
- 85% 的中国投资者以销售为目的进入欧洲，主要希望在欧洲市场上销售他们的商品和服务。

3. 背景信息：中国境外直接投资背景

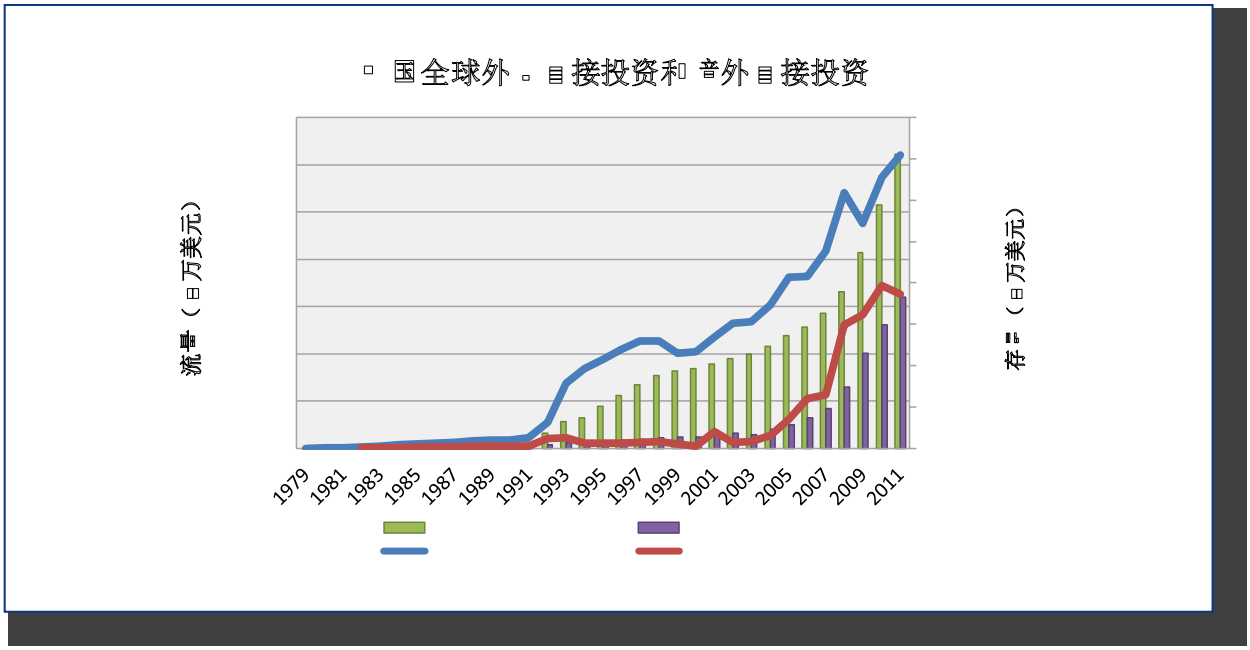
自 1978 年中国开始改革开放以来，尤其是从上个世纪九十年代开始，大量外商直接投资不断涌入中国，为中国的经济增长做出了重要贡献。相比之下，中国境外直接投资在此期间仍保持较低水平。但是，中国的海外直接投资在近几年出现了明显增长，并已成为中国政府战略的一个重要组成部分。中国在“十二五”规划中指出，“中国必须向更平衡的增长模式转变，对于进口和出口、吸引外资和促进对外投资，我们必须给予同等重视，不能仍像现在一样只依赖于出口和外资”。[1]

在本章节中，我们查阅了有关公共数据，以了解中国有多少海外直接投资，它们流向何处，以及中国-欧盟投资的特征。[2]

3.1 中国外商直接投资与境外直接投资对比 [3]

从下图可以看出，尽管自上个世纪九十年代以来中国的境外直接投资一直持续增长，但是直到本世纪初期才开始出现较快增长，2005 年前后出现显著攀升。

图 1：中国接受的外商直接投资与中国的境外直接投资对比，流量和存量（1979 年至 2011 年，单位：百万美元） [4]



1 全国人民代表大会，《“十二五”规划》，第十二部分：互利互惠、合作双赢和扩大开放。翻译由欧洲联盟驻华代表团提供。
2 在这一研究中，“中国”所指的是中国大陆地区，不包括香港，澳门和台湾地区。在本研究中，除非另有明确说明，否则“欧盟”或“EU”可与“欧洲”一词互换使用。除了 2007 年之前的历史数据外，这些提法都指到 2012 年底截止的 27 个欧盟成员国（EU27）。注：2004 年到 2006 年期间，欧盟共有 25 个成员国（EU25），1995 年－ 2004 年期间，欧盟共有 15 个成员国（EU15）。
3 各官方数据来源的外商直接投资和境外直接投资数据之间存在较大差异。本节主要使用联合国贸易和发展会议（联合国贸发会议）、中国国家统计局和欧盟统计局数据。详见本文的“中国境外直接投资衡量说明”部分。
4 联合国贸发会议统计数据，2012 年 11 月 14 日摘要

根据联合国贸发会议（UNCTAD）提供的数据，中国 2011 年的境外直接投资流量为 650 亿美元，境外直接投资储量已达到 3660 亿美元。[5] 根据中国政府公开的信息，截止到 2011 年底，13500 多个中国企业已在全球 177 个国家建立了 18000 多个海外企业。[6]

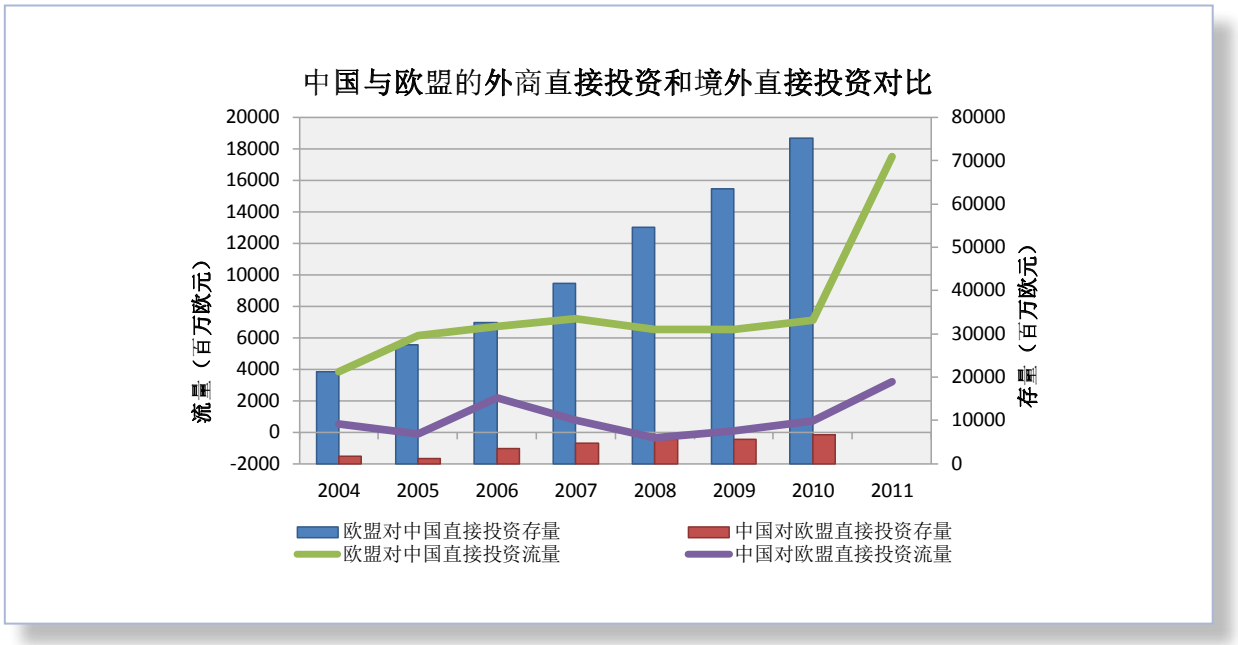
中国政府在“十二五”规划（2011 – 2015）中提出了一系列与境外直接投资相关的目标[7] 包括：

- 境外直接投资年均增长 17%，2015 年达到 1500 亿美元。
- “十二五”期间对外承包工程 2015 年合同额和营业额分别达到 1800 亿美元和 1200 亿美元，年均增长率各为 6%。
- 对外劳务合作 2015 年派出劳务 550 万人，“十二五”期末在外劳务超过 100 万人。

3.2 中国全球境外投资目的地和对欧盟境外投资目的地

根据中国政府数据，在 2004 年至 2010 年期间，72% 的中国境外直接投资流向亚洲，其中大部分（87%）流向香港。出于结构性原因，其中可能有相当大一部分会经香港流向其他最终目的地。[8] 数据表明，只有 5% 的境外直接投资流向欧洲。[9]

图 2：中国与欧盟的外商直接投资和境外直接投资对比，流量和存量（2004 年至 2011 年，单位：百万欧元）[10]



5 联合国贸发会议统计数据，2012 年 11 月 14 日摘要
6 中华人民共和国商务部，2012 年 8 月 30 日，商务部、国家统计局和国家外汇管理局联合发布《2011 年度中国对外直接投资统计公报》。
7 中华人民共和国人民政府，2012 年 5 月 12 日，商务部确定“十二五”对外投资主要任务和重点工作。
8 中国国家统计局，《2011 年中国统计年鉴》（该报告中的“欧洲”包括俄罗斯和大欧洲地区的其他非欧盟二十七国的国家）。
9 与此相关的更多细节请参见本研究中的章节 3.8。
10 欧盟统计局，2012 年 11 月 14 日，此处的 2011 年投资流量数据是由欧盟统计局记录的初步数据。

根据该数据，2011 年，流向中国的来自欧盟的外商直接投资额为 175 亿欧元，流向欧盟的来自中国的直接投资额为 32 亿欧元。[11] 意味着 2011 年中国大陆投资仅占流入欧盟的外国总投资的 1.4%，相比之下，欧盟对华投资在中国吸收的外国总投资中所占的比重则高达 20%。[12]

3.3 接受中国境外直接投资的欧盟成员国

中国对欧盟的直接投资在二十七个欧盟成员国之间的分布并不均匀，但是欧盟和中国政府与此相关的信息存在较大差异。例如，根据中国政府的数据，有大量中国投资因卢森堡鼓励建立控股公司而流向卢森堡（2010 年达到 58 亿美元，是中国对德国直接投资的三到四倍）[13]，实际上其中相当大一部分投资流向了其他国家。

根据 2000 – 2011 期间的非官方数据，中国对欧盟直接投资目的地按投资额排名依次为法国、英国、德国和瑞典，交易数最多的国家依次为德国、英国、法国和荷兰。[14]

3.4 中国企业在欧盟投资的部门

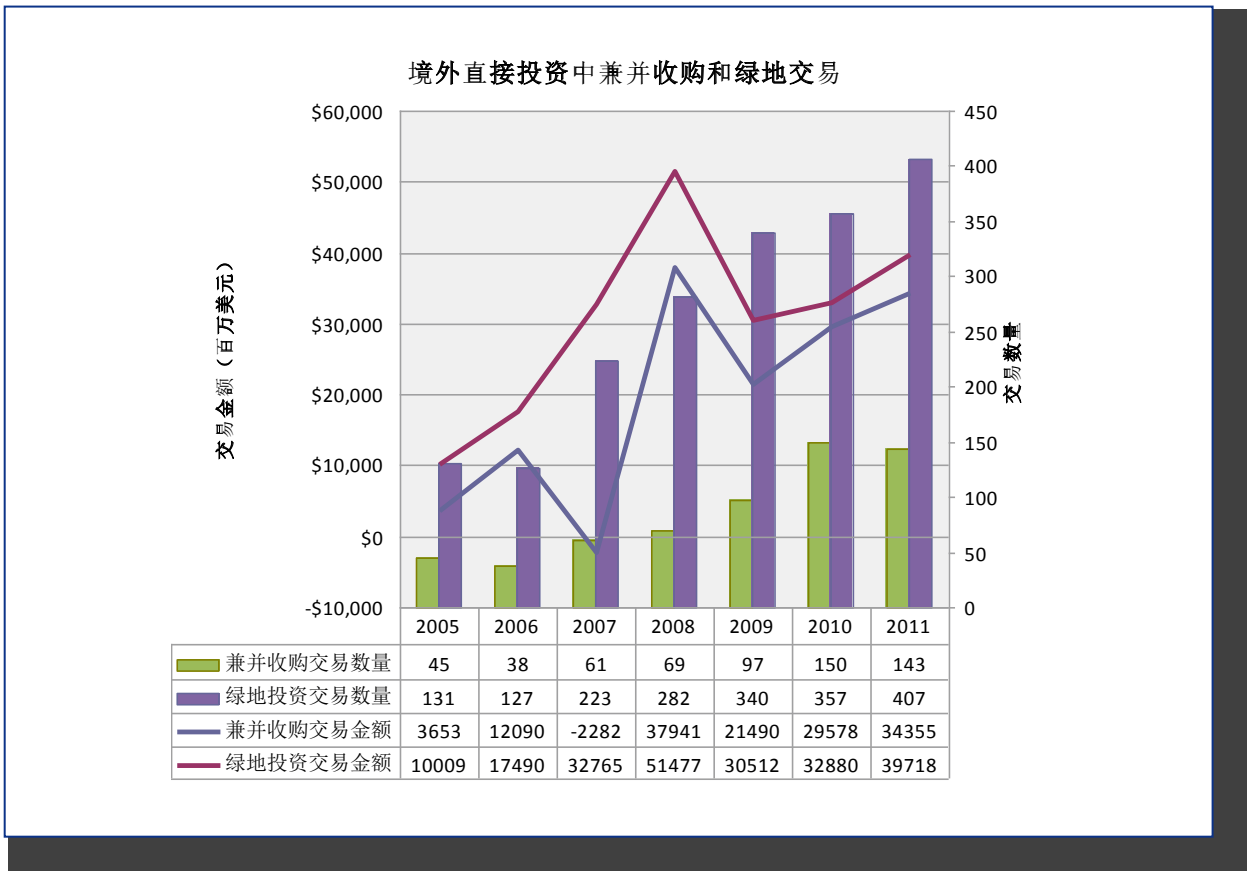
目前还没有显示中国投资者在欧盟投资主要涉及哪些部门的官方数据。根据非官方数据，从交易数量看，最常见的投资部门包括：通信设备和服务、工业机械、设备、替代 / 可再生能源；从投资额看，接收投资最多的部门包括：化工、塑料和橡胶、公用事业和卫生服务、汽车原始设备制造商（OEM） 和零部件。[15]

3.5 中国境外直接投资的规模和类型

从金额看，中国境外直接投资中的绿地投资略高于兼并交易：2011 年，绿地投资为 397 亿美元，兼并收购交易为 344 亿美元。从中国与其他国家的交易数量来看，绿地交易数量远高于兼并交易数量。在 2005 年到 2011 年期间，中国共有 1,867 笔对外绿地投资，相比之下，兼并收购交易只有 603 笔。[16]

11 欧盟统计局，2012 年 11 月 14 日摘要。
12 欧盟委员会，2012 年，《中欧贸易现状及数据》
13 中国国家统计局，2011 年，《2011 年中国统计年鉴》
14 Hanemann 和 Rosen，2012 年，《中国在欧洲的投资》
15 Hanemann 和 Rosen，2012 年，《中国在欧洲的投资》
16 联合国贸发会议，2012 年，《2012 年世界投资报告》

图 3：中国与其他国家的跨国兼并收购和绿地投资交易金额和交易数(2005 年至 2011 年)[17]



	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
兼并收购交易数量	45	38	61	69	97	150	143
绿地投资交易数量	131	127	223	282	340	357	407
兼并收购交易金额	3653	12090	-2282	37941	21490	29578	34355
绿地投资交易金额	10009	17490	32765	51477	30512	32880	39718

关于中国对欧盟投资这方面的情况，我们只能采用非官方数据。据非官方统计，2000 年到 2011 年期间，共有 428 笔价值在一百万美元以上的绿地投资，145 笔兼并收购交易流向欧盟二十七个成员国。[18]

3.6 国有企业和私有企业的对外投资

从 2000 年至 2011 年期间中国投资者的所有权状况看，国有企业的投资金额占总投资额的 72%，私有企业占 28%；国有企业的交易数量占 63%，私有企业交易数量占 37%。[19]

17 联合国贸发会议，2012 年，《2012 年世界投资报告》
18 Hanemann 和 Rosen，2012 年，《中国在欧洲的投资》
19 Hanemann 和 Rosen，2012 年，《中国在欧洲的投资》

3.7 主要结论

基于上述信息，我们得出以下结论：

- 中国境外直接投资从本世纪初开始进入快速增长通道，但是与其他主要国家和地区相比，中国境外投资总量仍相当低，中国政府将在未来几年里致力于促进这方面的增长。
- 在此期间，中国对欧盟的境外直接投资也在持续增长，主要集中在西欧国家。
- 绿地投资多于兼并收购交易，但是兼并收购交易呈上升趋势。
- 国有企业在投资额上占明显优势，但是私有企业在交易数量上占有较大比重。

3.8 中国境外直接投资衡量方法说明

出于种种原因，准确衡量中国的境外直接投资是非常困难的。中国、欧洲及其他地区已拥有公共和私有部门的各种资料，但均使用不同的方式分别记录并共享此类信息。联合国贸易发展会议（UNCTAD）提供国际外商直接投资流量年度报告，中国政府（国家统计局）提供中国的投资数据，同时欧盟（欧盟统计局）提供欧盟的数据。此外，其他各种私有企业还提供投资活动的逐笔监控数据。

各数据来源提供的数据之间存在差异（有时这种差异非常大）。但是我们必须指出的是，在衡量外商直接投资 / 境外直接投资方面，这种情况比较普遍，并不是中国所特有的现象。

各数据来源记录的外商直接投资最小值及被投资实体的最小股权比例可能存在差异。在考虑受结构性原因影响，而通过各种离岸金融中心进行的投资时，问题也会变得非常复杂。例如，联合国贸发会议在考虑投资流出量时，将中国排在香港之后，但实际上中国大陆的很多境外直接投资是通过香港流出的。又比如中国将卢森堡列为目前欧盟内最大的中国境外直接投资接收国，原因是卢森堡鼓励某种特定商业结构。[20] 以 2011 年欧盟二十七国接收中国境外直接投资的数据为例，中国数据与欧盟数据之间存在较大差异。

如需与该问题相关的更多详细分析，请参考其他相关论文。本研究根据具体情况使用联合国贸发会议、中国国家统计局和欧盟统计局数据。在无官方数据的情况下，本研究使用了非官方数据。

外商直接投资 / 境外直接投资的定义

外商直接投资（FDI）：指投资者为获得在外国运营的企业的长期权益而进行的投资。此外，在进行外商直接投资时，投资者的目的是获得管理企业的有效话语权。[21]

境外直接投资（ODI）（或海外直接投资）：境外直接投资与外商直接投资的区别是境外直接投资是从一个国家流出的投资，而外商直接投资则是流入一个国家的投资。

20 见联合国贸发会议，2012 年，《2012 年世界投资报告》第 41 页进入控股公司的投资比例数据。
21 联合国贸发会议，《外商直接投资》，2012 年 10 月 23 日浏览。

4. 研究背景

4.1 调查

本研究主要基于一份专门设计的调查问卷，包括 20 个问题。调查对象为至少在欧盟国家完成过一次投资的中国大陆企业。

在 2012 年 8 月到 11 月之间，我们通过欧洲商会和本研究的合伙组织联系受访者，共完成了 74 份调查问卷。

4.2 访谈

除了问卷调查以外，我们还通过一系列面对面访问活动收集定性信息，访谈对象包括中国企业（包括有欧洲投资经验和无欧洲投资经验的企业）高管、负责境外直接投资事务的中国政府机构高级官员、中国欧洲投资促进机构代表及参与促进此类投资的其他欧洲公司重要人员。访谈活动的目的是深入探讨本研究的主题：投资战略、欧盟外商直接投资环境、中国境外直接投资政策、未来前景及建议。

访问无直接欧盟投资经验的中国企业（包括放弃过欧盟交易或刚决定在其他地区投资的企业）是为了消除只访问有欧盟投资经验的企业可能产生的片面性。[22]

研究项目组成员在 2012 年 10 月到 11 月之间共进行了 14 次面对面访谈，谈话时间在 1 – 2 小时之间。

4.3 受访者概况

受访者的详细信息见本文第 7 部分“受访者简介”，此处将关键要点归纳如下：

受访者在中国的主要特征包括：

- 代表多个行业部门。
- 国有企业约占三分之二，私有企业约占三分之一。
- 上市公司约占三分之二，非上市公司约占三分之一。
- 员工人数多，年收入高。

它们在欧盟的基本特征包括：

- 投资主要集中在西欧；
- 大部分雇员人数不多，投资额不大。
- 绿地投资方式比兼并收购或其他方式更常见。
- 约有一半是在过去五年里进行的投资，另一半投资时间在六年以上（含六年）。

22 本节提供的所有研究结果都基于受访者在问卷调查和访谈时给出的答复。很多受访企业都有成功的欧盟投资经历，所以他们的回答可能在某种程度上存在*“生存者偏差”*。

5. 研究结果

本节将提供我们在中国企业中进行的问卷调查和访谈活动所收集的数据。[23]

研究结果如下：

- 5.1 策略
- 5.2 欧盟外商直接投资政策和审批程序
- 5.3 欧盟的运营和非监管环境
- 5.4 给欧盟当局的建议
- 5.5 中国的境外直接投资政策和审批程序
- 5.6 给中国政府的建议
- 5.7 未来前景和战略

5.1 策略

本节将提供与中国投资者欧盟投资策略相关的研究结果，包括对欧盟的总体看法，在欧盟投资的理由及如何区分欧盟二十七国，选择最佳投资目的地。

5.1.1 为什么将目光投向国外？

对于为什么要将目光投向国外市场的问题，受访者谈到的主要原因是：中国国内竞争日趋激烈，这迫使企业（1）寻找销售产品和服务的新市场，和 / 或（2）通过从国外购买某些技术 / 品牌 / 专业知识提高自身竞争力。在访谈中，也有受访者指出中国企业将目光投向外国市场的目的也可能是为了寻求国际化，使自己不同于国内市场的其他同行，从而避免在中国政府的要求下进行强制性行业整合。

不同部门之间存在较大差异，来自不同部门的企业在投资策略上会明显不同。汽车或时装行业的中国企业并不一定面临投资海外市场的压力，因为此类行业的国内市场很大，而且还在不断增长。此外，他们可能也认为自己还没有能力与欧洲同行进行竞争，比如意大利的时装品牌或保加利亚的汽车制造。

> “中国有一些领先的信息技术和电信企业，他们能够基于产品优势在欧盟市场上竞争，但是中国汽车零部件企业的情况却完全不一样，他们必须从小业务开始，逐步构建在海外市场进行竞争的能力”。—— 受访企业

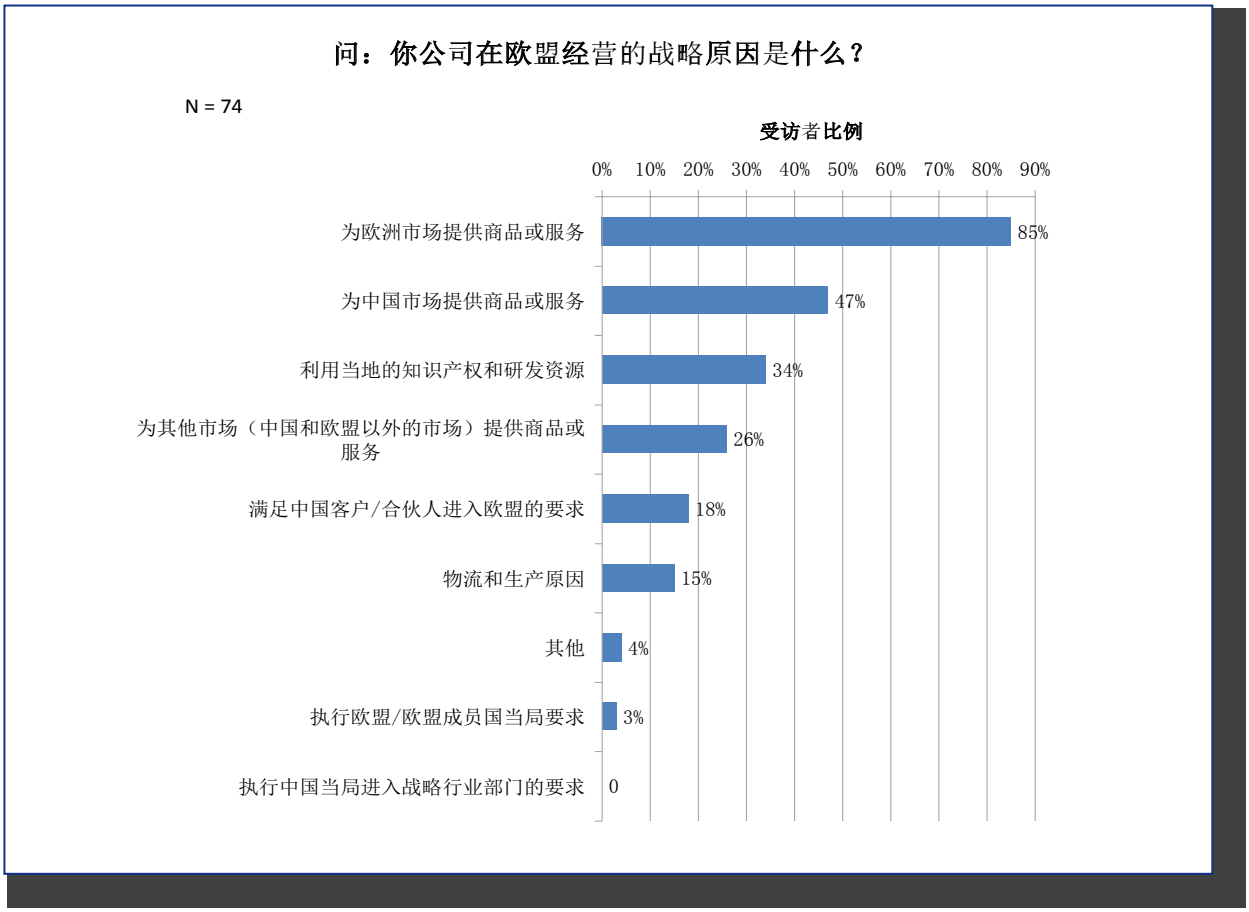
23 下面列出的结果可能存在微小误差，以致各百分比的总和不等于百分之百，这主要是四舍五入（精确至个位）引起的。受访者可以选择跳过某些问题。除另有明确说明的情况外，受访者未回答或答案为“不知道”的，不计入调查结果。回答问题的受访者人数通过图表左上方的“N=X”予以注明。

5.1.2 在欧盟投资的动机

中国企业在决定进行海外投资后，是什么因素让他们最终决定在欧盟进行投资？受访者对该问题的回答表明：

- 85% 的受访者表示他们在欧洲进行投资的主要目的是为了获得欧洲市场份额，从而在欧盟出售商品和服务。
- 其次，47% 受访者表示他们的目的是给中国市场提供商品和服务。
- 四分之一的受访者表示他们投资欧盟的目的是为了服务中国和欧洲以外的市场。
- 超过三分之一的受访者表示知识产权和研发资源是吸引他们投资欧盟的原因。

图 4：在欧盟投资的原因 [24]



中国企业投资欧盟有多种不同的动机，但是我们的研究结果表明大部分中国企业当前投资欧盟的主要动机是进入欧洲市场，他们的投资动机属于销售驱动型，也就是说他们希望在一个有 5 亿多相对富裕消费群体的地区出售他们的商品和服务，欧洲市场的购买力就是他们进入欧洲的原因。

我们从受访者概况中可以看出，目前大部分投资者的投资规模还相对较小，比如能够满足建立销售办事处的投资要求，也从一个侧面证明了上述结论。

24 选择“其他”选项的书面答复有：“扩大公司足迹”，“根据国家政府与欧盟达成的协定”，“退税和签证”。

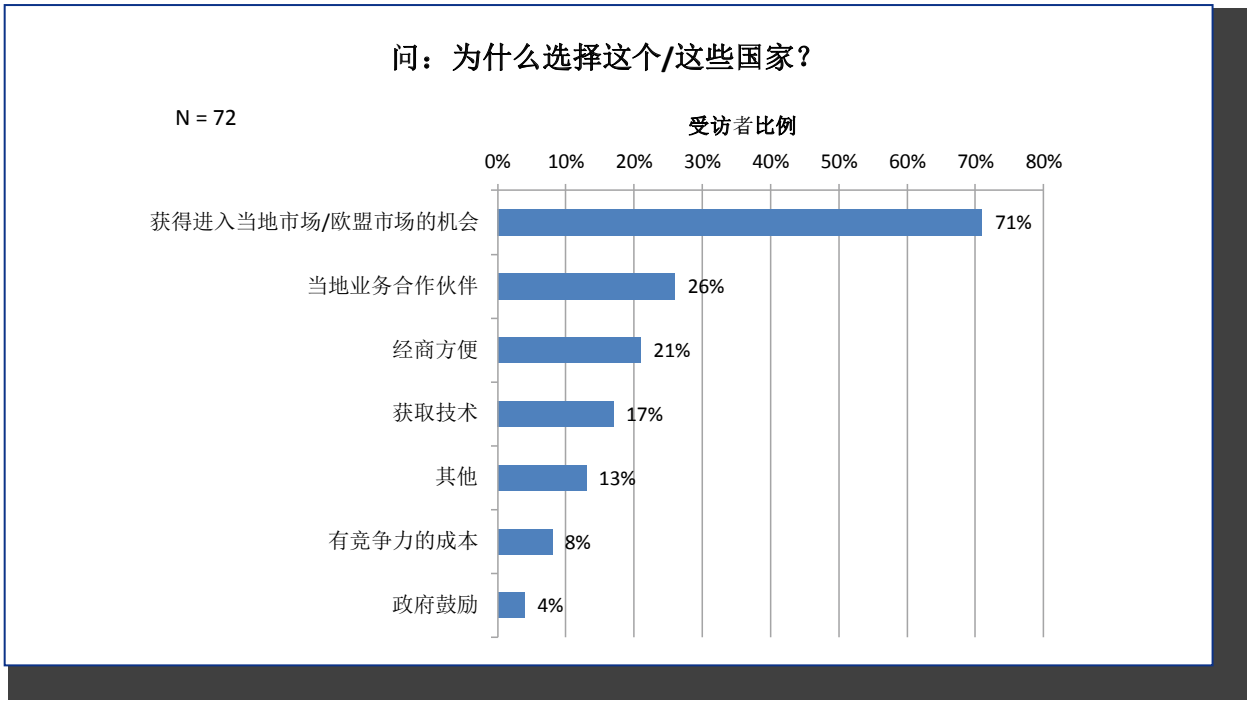
中国的企业实体希望收购外国先进技术、品牌或专业知识，或希望构建制造或研发能力时，将产生大额投资（尤其是兼并收购投资）。约一半受访者表示他们进入欧洲的目的是为了支持他们在中国市场上的销售，约三分之一受访者表示他们进入欧洲市场是为了获取知识产权和研发资源，这些都是很好的证明。

5.1.3 目的地和原因

一旦决定在欧盟投资后，投资者如何从众多欧盟成员国中选择首选投资目的地呢？

从本文的受访者概况部分可以看出，受访者们最青睐的投资目的地是以德国、法国、意大利、荷兰和英国为主的西欧国家。[25]

图 5：从欧盟成员国中选择特定投资目的地的原因 [26]



25 这方面的中国和欧盟官方数据之间存在很大差异，所以很难找到一个确定其是否符合实际投资流量的参考点。但是，在我们与政府和私有部门专家进行访谈时，大家一致认为德国是最大的接收国（从交易数量看），英国和法国的交易数量少一些，但投资额更高。

26 选择“其他”选项的书面答复：“营运需要”、“方便”、“市场主导地位和成熟的食品加工技术”、“良好的投资环境”、“建立必要的销售渠道”、“欧洲金融和经济危机：进入成本降低”、“按客户要求”。

对于各国提供的商业环境，受访者认为各欧盟成员国有各自的战略优势。中国企业在确定最终投资目的国时主要考虑以下因素：

a) 当地市场准入
b) 当地有业务伙伴
c) 当地有某些技术
d) 当地有技术熟练的劳动力
e) 税务制度有利，有鼓励和支持政策
f) 物流原因
g) 文化和语言因素

将近四分之三受访企业表示他们选择特定目的地国家的原因是，进入当地市场的准入以及该国作为进入欧盟市场的切入点。这与前面所说的商业销售驱动型投资动机一致。在访谈过程中有受访者指出，对于决定通过兼并收购进入欧盟市场的企业来说，最终投资目的地的选择有一定的偶然性，相较于对各成员国具体优劣势的细致考量，可能更取决于资产价格。

> "欧洲金融和经济危机降低了进入欧洲的成本"。—— 受访企业

有超过四分之一的受访者在回答该问题时选择了"在该欧盟成员国有业务合作伙伴"。部分受访者表示他们投资特定欧盟成员国是因为他们与该市场的欧洲实体企业有业务合作：在英国和法国投资的较大中国投资方在访谈时都表示这是一个主要因素。

有某些先进技术和熟练劳动力也是一个重要因素。例如，在欧盟二十七国中，那些在特定行业部门拥有强大国内产业优势的成员国更容易成功吸引该行业的中国投资者，比如瑞典在电信方面的优势，英国在金融服务和高科技方面的优势，德国在制造、电子和汽车领域的优势，荷兰在物流方面的优势等。

在回答以上问题时，有几个受访企业"政府鼓励"选项，但是在访谈时，受访者谈到有意向的投资者会分析当地政策、税务制度和鼓励政策。这也是中国企业给欧洲当局的常见建议之一：更好的鼓励政策，通常与税收相关（见第 5.4 部分）。此外，这也与外国企业在中国的策略相似，在中国投资的外国企业将鼓励政策视为影响投资决定的一个重要因素。

物流原因也是影响受访者决定的因素之一，尤其是在一个国家范围内选择特定城市时。一些有海港的城市（比如鹿特丹和汉堡）在吸引中国投资方面明显优于其他城市。

文化原因也是一个重要影响因素，比如该国是否有中国侨民及该国的中国留学生和中国游客数量。

> "他们送孩子到某个国家留学，在探访孩子后，他们决定在这个国家投资"。—— 中国官员谈论某些中国投资的启动。

语言也是一个影响因素，欧盟二十七国共有二十三种语言。投资者希望 当地人会说英语，因为在中国，学习和使用其他欧盟语言的人比学习和使用英语的人要少得多。此外，获得中国投资可产生滚雪球效应，因为随着特定群体的

发展，它可吸引更多中国投资者。例如，某些服务提供者在帮助中国投资方面获得发展，提供中文服务，建立中文学校和文化中心。加拿大温哥华甚至被视为非西方城市，该城市在发展中国群体方面特别成功，有专门针对海外中国人的商业和居住设施。

各欧盟成员国纷纷在中国成立投资促进机构，以鼓励中国投资，同时也是在某种程度上与其他欧盟成员国竞争中国投资。一名接受采访的中国官同指出，某些国家在中国成立投资促进机构并积极开展活动，他们在吸引中国投资方面发挥了重要作用。此类投资促进机构的主要任务是宣传本国优势，向有投资意向的中国企业提供信息或管理程序方面的支持。访谈结果表明在这方面采取有效行动的欧盟国家吸引的中国境外直接投资明显高于其他欧盟国家。

5.1.4 对欧盟投资环境的看法

从访谈情况来看，受访者对欧盟的总体印象是：欧盟是一个安全、稳定的投资目的地，有透明和可预见的法律环境、稳定的社会、可信赖的品牌、先进的技术及教育程度较高的劳动力。与非洲和东南亚之类地区的投资相比，中国公司更看好他们在欧盟投资的长期前景。

本文接下来的部分将讨论在欧洲投资面临的困难。尽管存在这些困难，但有中国专家指出：近几年来，欧盟各国在失业率居高不下的情况下仍保持了社会稳定，这是一项了不起的成就，这在其他地区是很难实现的。如果中国面临最近某些欧洲国家出现的这种高失业率，那么中国的社会稳定可能面临严重挑战。

在调查期间，我们请受访者比较欧盟和其他地区的外国投资商业环境。由于受访者并不一定有在其他地区投资的经历，所以该问题的答复相对较少。从收到的答复看，受访者认为欧盟与其他发达地区（比如澳大利亚和北美）差不多，对中国投资的受欢迎程度略低于中东、非洲和拉丁美洲。唯一的例外是东南亚，中国企业认为东南亚的投资环境不如欧盟有利。

图 6：受访者比较欧盟与其他主要地区的中国投资商业环境 [27]

地区	欧盟比其他地区更有利	欧盟不如其他地区有利	欧盟与其他地区差不多
非洲	15%	85%	0%
澳大利亚	11%	26%	63%
中东	15%	69%	15%
拉丁美洲	31%	56%	13%
北美	33%	21%	45%
东南亚	48%	28%	24%

27 问：“如果你在以下地区进行过投资，那么你觉得这些地区的投资环境与欧洲相比哪个更好？答复率：非洲：回复数 =20, 澳大利亚：回复数 =19, 中东：回复数 =13, 拉丁美洲：回复数 =16, 北美：回复数 =33, 东南亚：回复数 =25

5.1.5 主要结论

本节的主要研究结果可归纳如下：

- 欧盟被认为是拥有先进技术，熟练劳动力和法律环境透明度较高的稳定投资环境。另外，对于中国企业来说，欧盟更是一个产品和服务的巨大消费市场。
- 到目前为止，大部分在欧洲投资的中国企业以开拓销售市场为目的。
- 无论是在本国还是海外市场，中国企业也越来越多的着眼于收购特定技术、技能和品牌以获取竞争力，这与“十二五”规划的目标相符合。
- 中国投资者认为欧盟的投资环境总体上与其他发达地区差不多，但略优于北美和东南亚地区。
- 在欧洲之内确定最终投资目的地取决于各种因素，比如当地的销售市场、当地有业务伙伴、有所需的技术和劳动力、税收和物流因素。
- 二十七个欧盟成员国在商业环境、工业实力和软因素（比如语言，是否有中国侨民）方面各不相同。

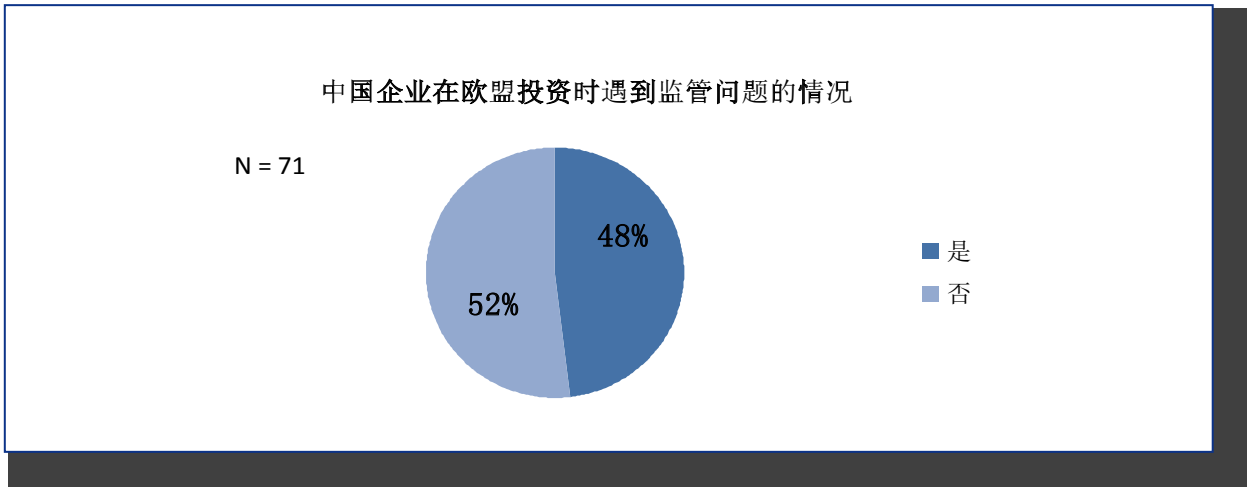
5.2 欧盟的外商直接投资政策和审批程序

本节讨论的调查结果是关于中国投资者对欧盟的外商直接投资政策环境和投资审批流程的看法。

5.2.1 监管障碍

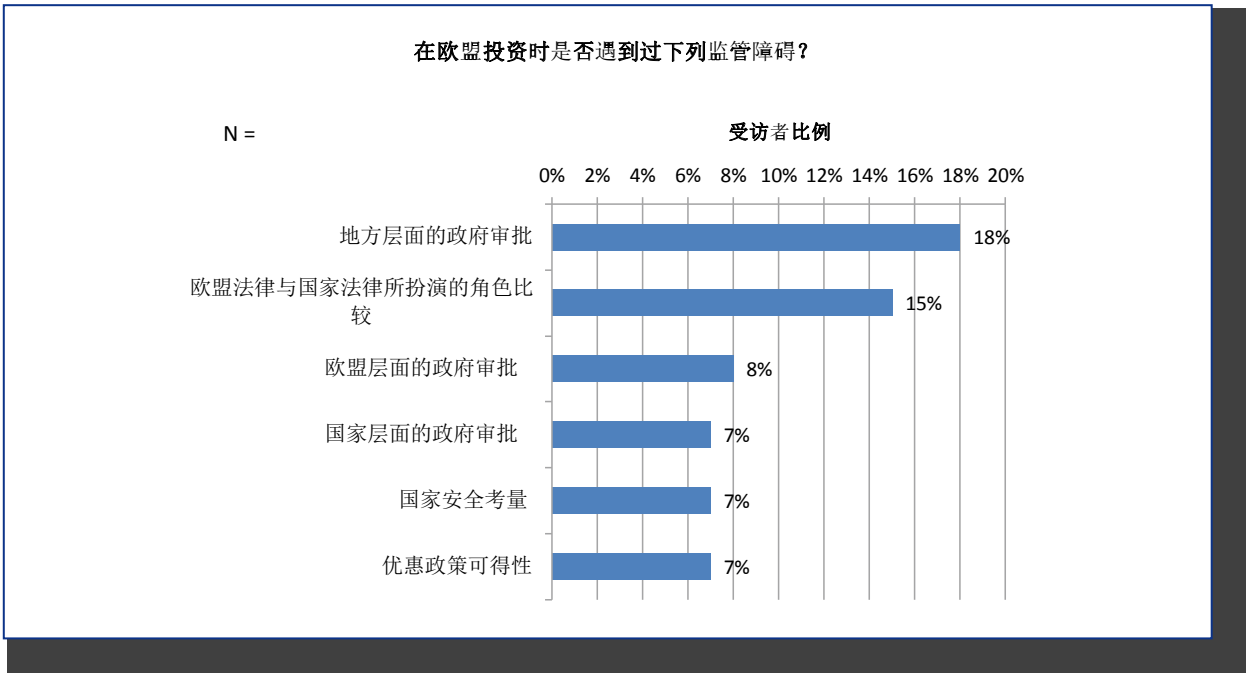
将近一半的受访企业表示他们在欧盟投资时遇到了监管问题；而 52% 的受访者表示他们没有遇到此类问题。

图 7：受访者在欧盟投资时遇到监管问题的情况



有 48% 的受访者表示在欧盟投资时遇到了监管问题，其中大部分出现在地方层面，将近五分之一认为监管问题已构成了投资障碍。

图 8：在欧盟投资时遇到的监管障碍



从访谈情况看，受访者对欧盟投资环境的总体印象是：开放，欢迎中国投资。受访者表示中国公司很少遇到审批麻烦，与美国和澳大利亚相比，欧盟在这方面更有利（中国公司在美国和澳大利亚投资时，美国和澳大利亚曾以影响国家安全为由提出反对）。尽管与这些地区相比，该问题有时可能与中国在欧洲投资的性质和目标行业部门相关。

> "跟美国和其他地区不一样，我们在欧盟没有遇到过以国家安全为由反对外国投资的情况"—— 受访企业。

只有少部分受访者认为欧盟或国家层面的政府审批构成了投资障碍，认为地方层面的审批程序构成投资障碍的更为常见。

自里斯本条约从 2009 年 12 月开始生效以来，欧盟投资政策就由欧盟的制度规定。欧盟没有统一的外来投资审批程序，但部分会员国有自己的安全审查以保证投资满足特定的条件。例如，当投资项目直接与国家安全有关（比如国防），或超过了一定金额，德国、法国和英国均会进行官方的国家安全审查。[28]

从以上结果可以看出，只有少数受访者（7%）表示遇到过国家安全问题障碍，其中大部分来自信息技术和电信部门（80%）。在访谈过程中，中国政府和投资者都对在欧盟层面建立流入投资国家安全审查制度表示反对，因为他们担心这会使审批程序变得更困难。[29]

28 根据里斯本条约，从 2009 年 12 月 1 日开始，投资政策的管理职责从各欧盟成员国转移给欧盟。欧洲委员会指出，已确定的策略是：通过扩大和深化各市场，确保欧洲内外市场开放和公平竞争，完善欧洲和国家法规，扩大和更新欧洲基础设施和科技基础，让欧盟更具吸引力。"欧盟委员会，2012 年，《外商直接投资》。

29 欧盟当局并未正式考虑该问题，但是欧洲的各种学术论文和一些政客提出过此类建议。

有趣的是，尽管欧盟对外商投资的市场限制非常少，也不像中国那样有“外商投资企业”的概念，但仍有一些受访者认为欧盟市场可以进一步向外国投资者开放（见 5.4 部分）。在采访中国企业时，受访者指出：如果欧盟能够明确列出哪些部门对外商投资开放，哪些不对外商投资开放，甚至建议像中国那样提供欧盟版的《外商投资产业指导目录》[30]，那么中国投资者在欧盟投资会变得更方便。欧盟投资促进机构也支持这一观点，他们在与潜在的中国投资者交谈时经常遇到该问题。

欧盟有一套统一的公平竞争政策，可对任何可能影响公平竞争的兼并和收购活动展开调查。如果在进行一项收购或兼并交易后，合并企业的全球和欧洲年度销售收入超过特定值域范围，那么该调查程序将被激活，此类收购或兼并交易必须通知欧盟委员会竞争总司，由竞争总司进行必要的审查。低于值域的兼并收购可由欧盟成员国的国家竞争管理机构进行审查。[31]

到目前为止，竞争总司审查的涉中国企业交易很少。一位国有企业受访者在回答问卷时指出，此举与欧盟反垄断委员会调查相关的管理要求是一种负担，因为它会影响未来投资：

> “欧洲反垄断委员会对中国国有企业进行深入调查必将给中国公司的反垄断申报工作带来重大挑战，严重影响中国公司向欧洲的投资。我们建议减少反垄断调查壁垒”—— 受访企业。

但是需强调的是，在确定企业的独立决策权由企业自己掌握还是由企业之上的其他实体（比如政府机构）掌控时，竞争总司对中国国有企业应用的审查程序与对欧洲或其他地区企业应用的审查程序完全相同。

对于未来的投资关系，欧盟和中国目前正在进行欧中投资协定谈判，该协定将取代中国与欧盟各成员国分别订立的二十七份双边投资协定。[32]

5.2.2 主要结论

本节的主要研究结果可归纳如下：

- 受访者认为欧盟对中国和外商投资总体上是开放的，尽管有将近一半的中国受访者表示遇到过投资审批程序障碍，尤其是在地方层面上。
- 与其他发达地区相比，欧盟以国家安全为由反对中国投资的情况非常少。

30 中国商务部 和国家发展和改革委员会，2011 年 12 月 29 日，《外商投资产业指导目录》。该目录明确了特定行业部门的外商投资是否受“鼓励”、受“限制”或被“禁止”，是确保进入中国的外商直接投资符合政府政策的工具。
31 欧盟委员会竞争总司网站，2012 年 11 月 28 日浏览。
32 “目前欧盟会员国和中国间共有二十五个双边投资协定，其中每个协定包含两个欧盟国家。”

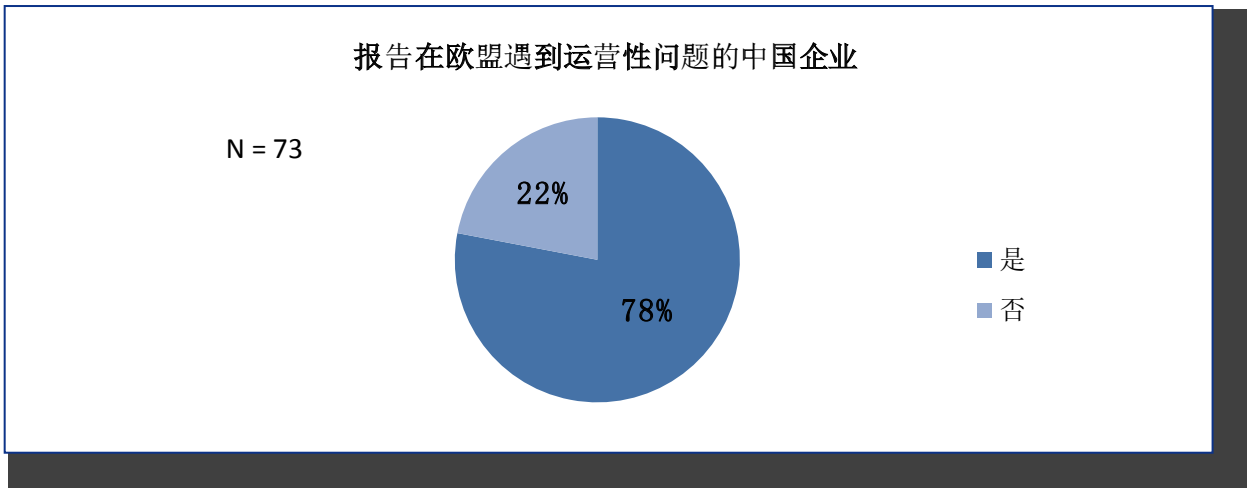
5.3 欧盟的运营和非监管环境

本节将讨论受访者在欧盟运营的经历，并分析他们遇到的困难。

5.3.1 在欧盟遇到的运营性问题

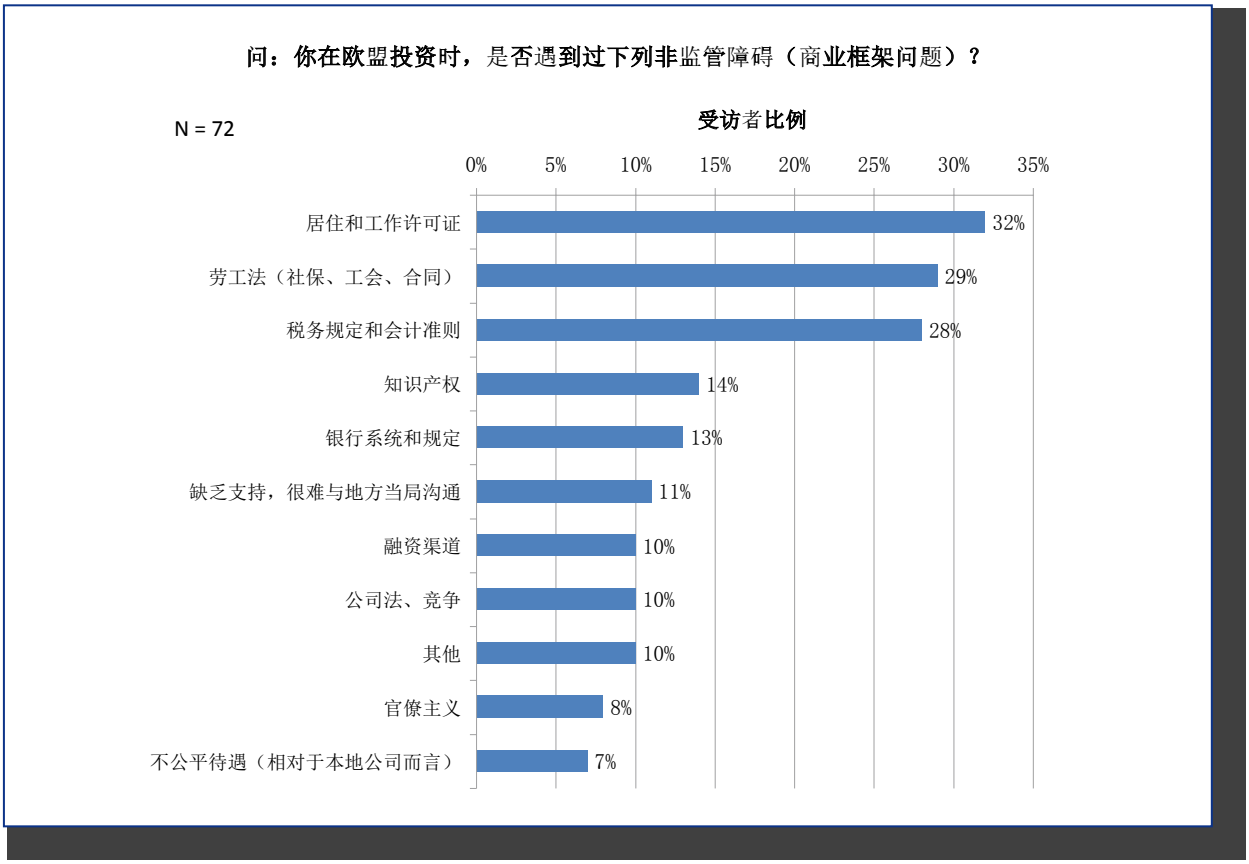
受访者报告在欧盟遇到实际运营性问题的人数明显高于前一节中报告审批和市场准入问题的人数。

图 9：报告在欧盟遇到运营性问题的受访企业



有 78% 的受访者表示他们在欧盟建立实体后，至少遇到过以下一种或者几种运营性问题（见图 10 和图 11）。

图 10：在欧盟遇到的商业框架问题 [33]



5.3.2 和商业框架有关的困难

受访者反映的最常见运营性问题包括

a) 居住和工作许可证
b) 劳工法（社保、工会、合同）
c) 税务规定和会计准则

a）居住和工作许可证

在欧盟投资的中国企业的雇员签证、居住和工作许可证问题被反复提到，约有三分之一认为这个问题已对投资构成障碍。

> “由于目前派遣中国雇员至欧洲困难重重，因此要从中国母公司向欧洲转移技术亦颇有难度。—— 中国受访企业。

中国政府机构在报告中指出，某些欧盟国家要求“中国商业人员提交各种文书，其中有很多文书是其他国家派遣人员时不要求提交的。这种做法严重影响了中国企业在欧盟成员国的投资”。[34]

33 选择“其他”选项的书面答复有：“保加利亚的政策鼓励不一致”、“贸易保护主义”、“投标从一开始就以安全为由被排除在外”。
34 中华人民共和国商务部，《2010 年外国市场准入报告》

在访谈中，受访者认为在投资初期，新业务需要中方管理层人员督导，所以该问题会阻碍投资项目的顺利推进。之后，企业会寻求本地化，对中国外派人员的依赖会逐渐减少，该问题的影响也会小很多。

b）劳工法

有将近三分之一的受访者认为劳工法也是中国企业在欧盟投资的障碍之一，尤其是兼并收购交易，劳工法可能会阻碍投资者计划的重组活动，有些中国企业认为欧盟的劳工法缺乏灵活性。

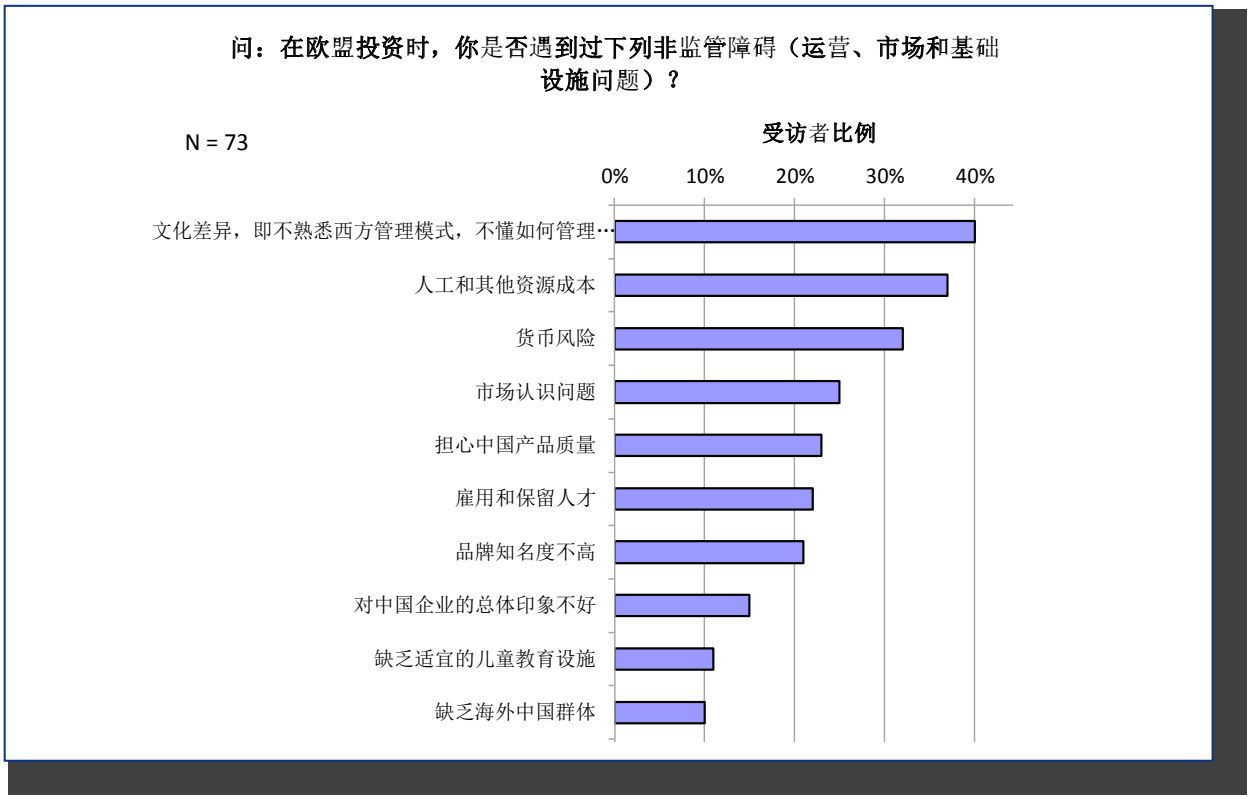
> "劳工法是个关键性问题，劳动力市场缺乏灵活性，工作时间配合度要求太高，在法国表现尤甚。劳工税也非常高。这可能是一个我们需适应的文化问题。"[35] ——受访企业。

不止一个欧洲投资促进机构认为中国企业在与工会打交道方面缺乏经验。据说曾有一个中国公司高级代表对自己需与雇员代表讨论在办公室放咖啡机的问题感到难以理解。

c）税务规定

约四分之一的受访者认为税务准则和会计制度也是一个问题，他们指出欧盟的税务规定和会计准则与中国的不一样。

图 11：在欧盟遇到的运营、市场和基础设施问题[36]



35 根据访谈整理的答复。
36 选择"其他"选项的书面回复有："中国的政治不稳定性"、"在法国要获得驾照，你必须会讲法语，这对跨国公司中会讲英语的员工来说是一个语言障碍"。

5.3.3 运营、市场和基础设施问题

在回答上述问题时，受访者反映最多的障碍可归为以下几类：

a) 与人力资源相关的问题
b) 货币风险
c) 对中国企业的看法和印象

a) 与人力资源相关的问题

受访者反映的部分常见问题可归结为与人力资源相关的问题，包括管理风格中的文化差异问题、劳动力成本以及与雇用和保留人才相关的问题。与管理风格相关的问题在并购情况下影响较大。

其他文化问题包括诸如有否海外中国社区，适合的教育配套设施等问题（尽管只有少部分受访者认为此类问题构成了投资障碍）。

b) 货币风险

将近三分之一的受访者认为货币风险构成了投资障碍。当我们将投资目的地细化到各欧盟成员国时，我们可看到有些国家的货币风险明显高于其他国家：在荷兰、法国、意大利、英国及波兰投资的企业认为货币风险构成投资障碍的非常多。相反，在德国、罗马尼亚、西班牙、匈牙利、瑞典和希腊投资的企业认为货币风险构成投资障碍的则很少。[37]

c) 对中国企业的看法和印象

将近四分之一的受访者选择了“担心中国产品质量”，五分之一选择了“品牌知名度不高”，六分之一选择了“对中国企业的总体印象不好”。

5.3.4 主要结论

- 尽管受访者认为欧盟欢迎中国投资，但是他们同时发现在欧盟经营会遇到很多困难。
- 一些重要投资障碍与人力资源相关，包括为中国雇员申请签证和工作许可证，执行劳工法要求，人力资源成本高，管理风格中的文化差异。此外，受访者还提到了缺乏有国际经验的中国人才的问题，但该问题并不是只针对欧盟的，而是中国全球境外投资都面临的问题。
- 全面理解各种运营法规也是一个问题，比如税法。
- 很多受访者认为欧洲人对中国企业的某些看法也构成了投资障碍。

37 将提出货币风险但仍在这些国家投资的企业比例和在这些国家中投资的全体企业比例进行对比。例如，有 67% 受访企业在德国进行了投资，但是在认为在德国投资存在货币风险的企业中，只有 43% 在德国进行了投资；相比之下，尽管只有 30% 受访企业在法国进行了投资，但在认为在法国投资存在货币风险的受访企业中，有 41% 在法国进行了投资。

5.4 受访者给欧盟当局的建议

当被问到这个问题：为了鼓励中国企业对欧盟投资，你会向欧盟当局提些什么建议？受访者的答复主要集中在以下几点上（按反馈的频率从高到低排列，受访者反馈最多的建议排在最前面）：[38]

a）提供税收优惠政策

很多受访者认为提供税收刺激和优惠政策，降低投资成本，可有效刺激来自中国的投资。

> "我们希望欧洲政府能通过税收优惠政策鼓励外商投资"—— 受访企业。

b）加强咨询服务，提供更多与法律环境相关的支持

很多受访者建议加强给中国企业的支持和咨询服务，向在欧洲投资的中国企业提供帮助。包括建立集中信息源，用英语提供欧盟二十七国的法律法规和金融信息；定期组织与税法和劳工法等问题相关的研讨会；提供某些法律和管理培训。

> "对于有兴趣进行投资的企业，当地政府应提供更多与投资环境、融资和税收制度、劳工制度及环境法规相关的信息，降低投资者需向中介支付的费用"—— 受访企业。

c）放松签证和工作许可证限制

很多受访者提出了与简化中国雇员签证和工作许可证申领程序相关的建议。

> "向在欧洲投资的外商投资者提供更优惠的签证和居住政策"——受访企业。

d）放松劳工法限制

很多受访者提出了与放松劳工法限制相关的建议。回答中提到，在现实情况下，对中国的外派员工执行该建议要比对当地雇员执行来的容易。

> "放松劳工法要求和供款要求，如果不能放松雇用当地雇员的要求，至少应放松雇用中国雇员的要求"—— 受访企业。

e）提供鼓励人力资源和研发投资的优惠政策

受访者还建议提供鼓励人力资源和研发投资的其他优惠政策：

> "为在当地建立研发中心和雇用当地人才的中国公司提供税收减免政策（比如加拿大）"—— 受访企业。

38 此处提供的回答直接摘自受访者通过问卷提交的书面答复。答复为中文的部分由欧盟商会进行英语翻译。

f) 实施优先审批程序

受访者还建议简化监管制度和审批程序。

> "简化中国企业在欧洲建立工作机构的审批程序，降低投资限制。从经济角度（而不是政治角度）考虑中国投资，实现互惠互利"—— 受访企业。

g) 改善欧中贸易和投资关系

为在欧洲投资的中国企业维持稳定、开放的贸易和投资环境也是中国投资者优先考虑问题。

> "减少贸易保护主义及政治和意识形态障碍"—— 受访企业。

h) 建立企业对企业平台

受访者建议建立各种平台，促进中国企业和欧洲企业之间加强商业关系。他们认为其他地区在这方面比欧盟更成功。

> "欧盟当局应当建立各种帮助欧盟公司在中国寻找合作伙伴的平台，提高他们的监督能力，加强与中国政府之间的合作"—— 受访企业。

i) 降低反垄断调查要求

受访者建议欧盟当局减少反垄断调查给企业带来的负担。

> "我们建议降低反垄断调查要求"—— 受访企业。

5.4.1 主要结论

受访者提出的建议包括欧盟层面的、国家层面的和地方层面的。大部分涉及减少中国企业在欧盟面临的运营负担和成本负担。这些建议与欧盟商会建议书中的建议明显不同，《欧盟商会在中国建议书》[39] 的建议主要集中在建议中国放宽对欧洲公司进入中国市场的限制。

5.5 中国的境外直接投资政策和审批程序

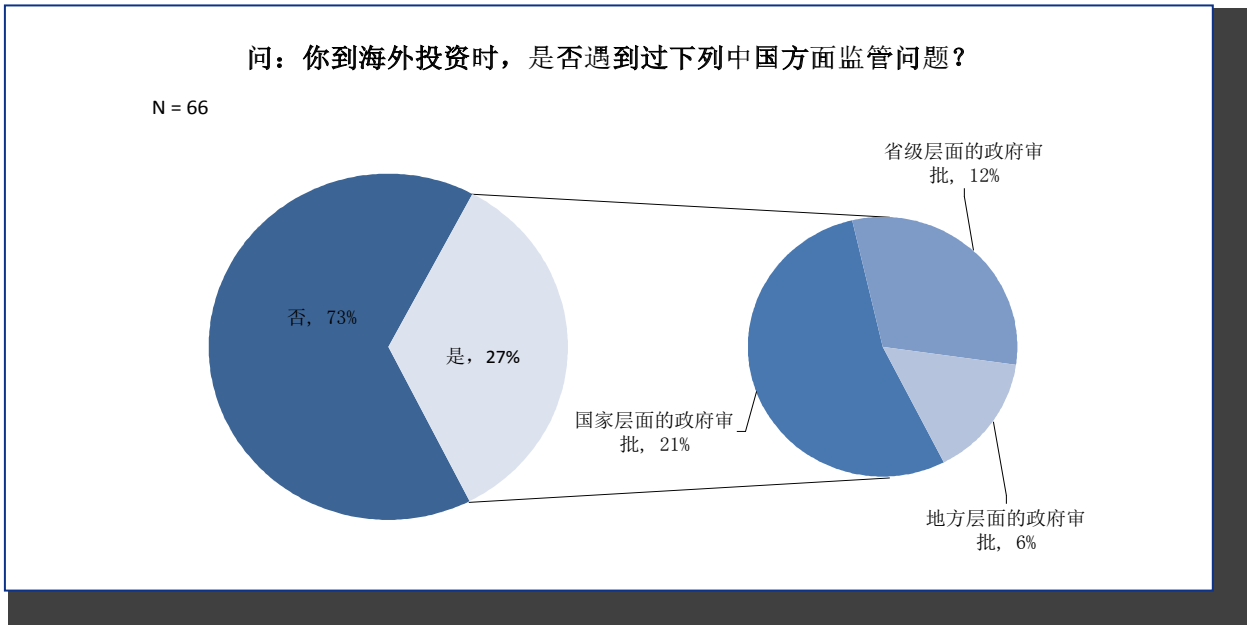
中国已出台了一系列鼓励中国企业到海外投资的政策。并且，希望到欧盟或其他地区投资的中国企业可能需经有关政府监管机构批准。本节将讨论受访者对这些政策有效性和审批程序影响的看法。

5.5.1 审批程序

约四分之三的受访者表示，到欧洲投资没有遇到来自中国方面的监管障碍。据遇到过此类障碍的受访者反映，中国方面的监管障碍有 21% 出现在国家层面，12% 出现在省级层面，6% 出现在地方层面。

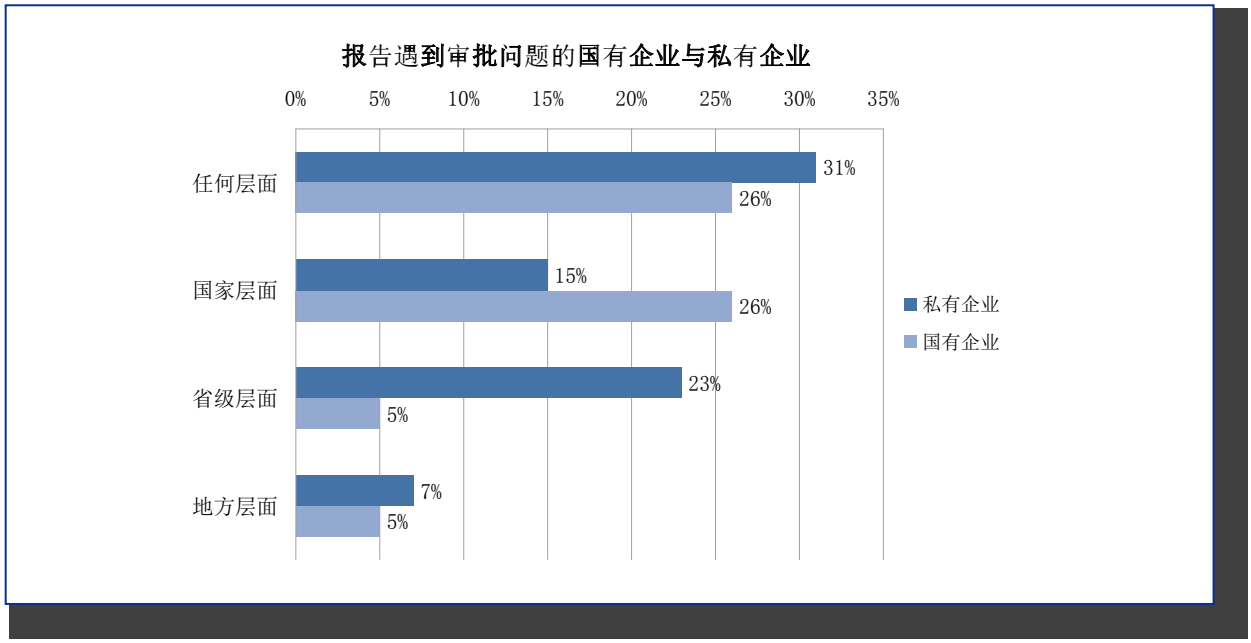
39 中国欧盟商会，2012，《欧盟企业在中国建议书 2012/2013》

图 12：中国企业到欧洲投资时遇到的监管问题 [40]



从国有企业和私有企业的答复看，在任何层面上遇到过监管问题的私有企业比例略高于国有企业比例。但是，国有企业在国家层面上遇到监管问题的比例要明显高于私有企业，而私有企业在省级层面上遇到监管问题的比例则明显高于国有企业。

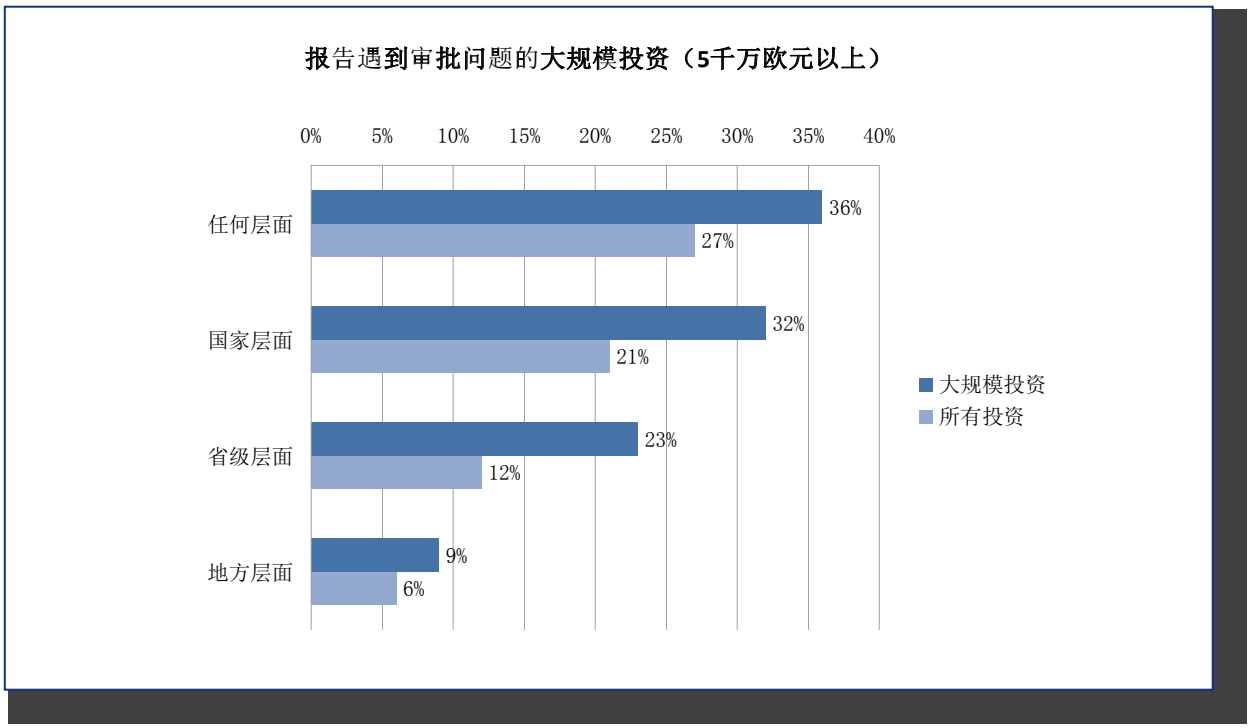
图 13：国有企业和私有企业遇到的中国方面监管问题



40 在选择“是”的 27% 受访者中，有些在多个层面遇到监管问题，所以将分类的 21%、12% 和 6% 加在一起并不等于 27%。

大规模投资遇到监管问题的比例也明显多于小规模投资。这符合投资规模越大，审批要求越高的惯例。

图 14：报告遇到监管问题的大规模投资



5.5.2 中国对外投资的国内监管审批

中国对外投资的审批程序分为私有企业审批程序和国有企业审批程序。具体是在地方、省级还是国家层面进行审批取决于投资规模。

中国企业对外投资审批程序主要涉及以下四个政府机构: 国资委(SASAC, 仅面向国有企业)、国家发改委(NDRC)、商务部（MOFCOM）和国家外汇管理局（SAFE）。根据投资的具体细节，也可能涉及其他政府机构。

国有企业需先经国资委批准。央企（直接由国资委控制）进行的海外投资价值达不到国家发改委审批标准的，可不用经省级发改委批准。

资源部门投资金额超过 3 亿美元的，或非资源部门投资金额超过 1 亿美元的，需经国家发改委审批；低于以上标准的，由省发改委审批。在收到审批申请后，国家发改委将在五个工作日内作出是否受理的决定。决定受理的，将在 20 个工作日内作出批复。

经过国家发必委批准后，中国投资者应向负责管理和监督海外投资的商务部提出审批申请。需经国家商务部批准的投资包括:

- 金额在 1 亿美元以上（含 1 亿美元）的投资；
- 在尚未与中国建立外交关系的国家投资，或在商务部规定的其他国家或地区进行的投资；
- 跨多个国家或地区的投资；
- 将在境外成立专门公司的投资。

金额在 1 千万美元到 1 亿美元之间的投资，或者在能源 / 矿产部门或其它被认定为需从中国国内投入资本的战略部门进行的投资需经省商务厅批准。对于能源和矿产部门的投资，商务部还需征求相关海外中国领事馆意见。

收到审批申请后，商务部将在 5 个工作日内决定是否受理。决定受理后，商务部将在 15 个工作日内作出批复（不含咨询领事馆的时间）。需经国家商务部审批的某些申请将先由省商务厅进行预审，这种情况的审批时限需增加 10 个工作日。

经过国家发改委和商务部批准后，投资者应向外汇管理局提出向国外汇出外汇资金的申请。这通常是审批链中的最后一环，所需时间一般不超过两周。

投资目的地尚未与中国建立正式外交关系的，或被列入国际制裁名单的，或正处于战乱、动乱之中的，或投资涉及敏感行业的，还需经国务院批准。

企业投资的行业有专门监管机构的，此类投资可能还需经专门监管机构批准。

5.5.3 鼓励对外投资的中国政府政策

鼓励中国企业到海外投资的“走出去”政策最早出现在 1999 年[41]，到 2005 年前后，中国的海外直接投资开始出现明显增长。现在，随着改革的深入，鼓励中国企业到海外投资已成为中国政府的一项重要政策。如前所述，中国“十二五”规划（2011 – 2015）提出了一系列与境外直接投资相关的目标，包括境外直接投资每年增长 17%，到 2015 年达到 1500 亿美元。[42]

国家发改委发布的 2012 年报告列出了中国境外直接投资增长带来的优势，包括：

1. 取得中国缺乏的某些资源

   “中国企业通过海外投资取得了一些石油、天然气、矿产资源和储备。其中一些企业提高了生产能力，能更好地适应中国发展中出现的工业化和现代化趋势。这些投资项目在加强中国的能源供应中发挥了重要作用”。

2. 获得更先进的技术和管理经验

   “很显然，中国对海外高科技和先进制造业的投资不断增长，通过集中收购海外科技资源，建立研发中心，投资电子信息、生物医药、新材料、新能源及先进设备制造项目，国内企业现已获得了更多国际先进技术和管理经验，提高了自身的创新能力和长期竞争力”。

3. 进入海外市场销售产品，将低端制造业务转移到其他发展中国家。

   “有序推进传统优势产业的海外市场拓展。纺织、机械、汽车和其他行业的中国企业通过建立海外工厂开拓全球市场。这些行动推动了国内设备、劳务和技术输出的发展，在促进国内行业结构调整方面发挥了重要作用。

4. 改进国际关系

   “与一些重要国家和地区的合作进一步深化”。[43]

以上信息表明中国政府希望通过境外直接投资促进国内经济发展，加强国际融合。中国的“十二五”规划希望实现经济增长方式从低端制造业和出口驱动型向创新高科技、服务及国内消费驱动型转变。从国际市场收购技术、品牌和某些经验有利于促进这些目标的实现，因为收购比自己开发来得快。此外，还有其他一些有利于进行收购的因素，比如全球金融危机降低了某些地区（包括欧洲）的资产收购价格。

此外，一些知名中国品牌也在欧洲努力拓展市场。中国品牌在海外市场的发展成为中国的骄傲，是一个有影响力的大国应具备的必要条件之一；同时，中国品牌的海外发展还有利于提升中国的国际形象。中国品牌在外国市场上获得消费者信任和好评可改进国际社会对中国的看法。这也会给国际社会留下中国国家和政府会干涉中国企业的印象。

41 中华人民共和国中央人民政府，2006 年 3 月 15 日，《更好地实施“走出去”战略》。
42 中华人民共和国中央人民政府，2012 年 5 月 15 日，商务部确定《“十二五”对外投资主要任务和重点工作》。
43 国家发改委，2012 年 6 月 19 日，《关于印发鼓励和引导民营企业积极开展境外投资的实施意见的通知》（欧盟商会非官方翻译）。

中国企业在海外市场上投资在多大程度上基于企业自己的商业考虑，又在多大程度上基于政府鼓励？这是投资接收国常问及的一个关键问题。确实，在一些国际案例中，相关国家政府、媒体或其他公共利益团体确实对中国投资者的独立性和动机提出了质疑。例如，美国众议院对中国电信企业的调查报告就引起了很多国际媒体的广泛关注。[44] 欧洲政府代表在接受采访时就该报告问题发表评论意见：中国企业应提高管理结构的透明度，明确党委书记在企业中扮演的角色，这将有利于国际社会接纳中国企业。

然而，根据调查回复，没有一个中国企业表示是政府要求他们在欧洲进行投资（见 5.1.2 部分）。在访谈中，政府官员进一步强调，在战略层面上，政府部门并不对境外直接投资进行管理，而只是支持独立的商业投资。欧洲投资促进机构对此表示认同，认为与他们接触的在欧盟投资的中国企业都有明确的商业意图。[45]

在与中国私有企业的访谈中，中国私有企业纷纷表示政府政策对他们决定投资欧洲的决策影响不大。他们一致认为政府的境外直接投资鼓励政策大部分都以优惠融资和补贴的形式流向国有企业。私有企业获得的支持很少，必须在融资和外国法律制度信息等方面努力争取支持。中国政府机构也确认了这一点。他们表示政府的鼓励政策主要针对国有企业。但也有中国私有企业指出，中国的外汇自由化将简化某些审批程序。

中国在政策上与其他国家或地区的一个明显差异是，中国监管机构会为了避免中国企业间相互竞争，而批准中国企业参与海外并购竞标。在与中国政府机构官员交谈时，中国官员表示并不鼓励中国企业之间相互竞争。很显然，与优化引导外商直接投资一样（通过《外商投资产业指导目录》之类的政策优先引导外商直接投资进入某些行业部门，同时基于战略考虑不向外商直接投资开放某些行业部门），中国政府也基于类似考虑对境外直接投资进行优化引导。

欧洲市场对中国投资的开放程度比中国市场对欧洲投资的开放程度要高很多，这一观点可能引发争议。《欧盟企业在中国建议书》中列出了欧盟企业在中国所面临的主要市场准入障碍，但是中国公司进入欧盟所面临的市场准入障碍却很少。中国限制外国投资进入某些行业的初衷是保护中国企业，使中国企业能逐步发展壮大。但现在很多仍受保护的行业显然已发展成熟，有能力与国际同行进行竞争。中国日益增长的境外直接投资就是很好的证明。中国的汽车及银行企业能够在欧洲参与公平竞争，但是欧洲的此类企业在中国却面临较大限制。

随着中国投资的不断增长，该现象会越来越明显，可能会引起外国企业和外国政府更大的不满。

> “随着中国经济实力和对外投资的增长，外国政府出台干预和限制政策的风险也可能随之增大。”—— 国家发改委。[46]

在采访一家大型中国私有企业时，受访者表示他们建议中国政府加大对外资的开放程度，因为他们知道这将改善中国企业在境外投资可能受到的待遇。进一步开放中国市场还可能减少要求在欧盟层面加大对中国投资审查力度的呼声。

44 美国众议院，2012 年 10 月 8 日，《关于中国电信企业华为和中兴通讯所带来的国家安全问题的调查报告》。
45 尽管私有企业的情况确实如此，但是我们在访谈过程中也发现有部分国有企业到欧洲投资并没有很清晰的投资思路，他们显然是在政府机构的鼓励下进行投资的。比如有受访者提到中国政府鼓励国有银行到欧洲市场投资，以便更好地为海外投资的中国实体服务。
46 中华人民共和国国家发展和改革委员会，2012 年 6 月 24 日，《“十二五”利用外资和境外投资规划》，2012 年 12 月 14 日浏览（由欧盟商会进行非官方英语翻译）。

5.5.4 主要结论

近年来，在中国境外投资政策的鼓励下，中国对欧盟和其他地区的投资出现大幅增长。很显然，中央政府将鼓励境外投资，并将其视为发展国内经济的一项重要工具。受访者普遍认为政府目前的鼓励政策主要针对国有企业的海外投资，而对私有企业影响很小。此外，私有企业在对外投资审批方面也面临越来越多的困难。境外直接投资审批和支持制度可能会进一步改善，政府发布的官方信息也确认了这一点。[47]

5.6 受访者给中国政府的建议

在被问及："在鼓励对外投资方面，你对中国当局有何建议？"受访者答复中提到的一些要点按照出现频率从高到低列在下面：[48]

a) 咨询和支持

受访者提到最多的建议是希望中国政府能提供更好的咨询和支持服务，包括为有关人员提供法律和管理培训。

> "中国政府应为有兴趣到海外投资的中国公司提供更多的基本信息，尤其是与安全和风险相关的信息"—— 受访企业。

b) 简化审批程序

位列第二的建议与中国国内的审批程序相关。受访者认为应进一步简化国内审批程序，以减轻企业的审批负担。

> "提供更方便的对外投资程序。商务部、外汇管理局和其他相关政府部门应提供整合服务。"
> "为企业提供更大的决策空间；目前的多级审批程序太复杂。"—— 受访企业。

c) 提供融资

位列第三的建议与提供融资相关。

> "我们希望中国政府能改进金融服务，提供更多贷款支持。"—— 受访企业。

d) 放宽外汇管制

受访者普遍认为放宽外汇管制也是加快对外投资所面临的重要问题之一。

> "放宽外汇管制"—— 受访企业。

47 管理制度和支持政策需进一步改进，审批程序需简化，协调机制需进一步加强"，国家发改委，2012 年 6 月 19 日，关于印发鼓励和引导民营企业积极开展境外投资的实施意见的通知（欧盟商会非官方翻译）。
48 此处提供的回答是从调查问卷的书面答复中直接引用的。答复为中文的部分由欧盟商会进行英语翻译。

e) 提供税收鼓励政策

受访者建议通过优惠税收政策来鼓励境外投资。

> "提供优惠税收政策和其他政策支持（融资和信贷）。"—— 受访企业。

f) 建立企业对企业平台

建议建立各种平台以促进中国企业与欧洲企业之间的商业关系：

> "促进中国与欧洲在行业 / 公司层面的对话机制，以深化在政府层面启动的谈判和对话机制"—— 受访企业。

g) 处理观念问题

建议中国政府考虑如何有效解决国际社会对中国企业的误解。

> "解决西方对中国的不了解或误解问题：政治制度、知识产权保护、不懂英语和文化差异。"——受访企业。

h) 调整国有企业管理结构

有受访者指出国企的管理结构容易导致国企高管采取过于谨慎的策略，从而失去很多境外投资的机会。这种情况的出现是因为现有国企的薪酬制度鼓励规避风险。

> "改变国有企业的绩效考评和奖励制度，鼓励尝试和不怕犯错，鼓励对外投资；由于绩效考评制度以尽量减少失败（而不是尽量增加成功）为目的，导致目前高级管理层动力不足，过于保守。这一点不适用于到海外投资有足够动力的私有企业。"—— 受访企业。

i) 给私有企业更大的鼓励

受访者建议加大鼓励私有企业到海外投资的力度。

> "允许私有企业享有与国有企业相同的海外投资份额。私有企业是未来中国对外发展战略的主要驱动力。"—— 受访企业。

j) 欧中贸易和投资关系

与给欧盟当局的建议一样，在海外投资的中国企业希望中国与欧盟在各个层面上保持良好的关系，以免影响双方的贸易和投资关系：

> "中国政府应与其他国家保持良好的关系，努力改进中国公司在海外的投资环境。"—— 受访企业。

k) 推行统一的标准

作为一项实用措施，受访者建议建立统一的中欧标准。

> “促进中国与欧洲在重要领域建立通用技术标准和认证程序”—— 受访企业。

l) 加强社区配套设施支持

受访者还建议在学校和社区配套设施方面提供支持。

> “考虑中国外派员工子女的教育问题；加强对当地中国投资者群体的支持。”—— 受访企业。

5.6.1 主要结论

中国企业反映最多的是希望中国政府改进咨询和支持服务。此外，尽管第 5.5.1 部分的数据表明，中国的审批程序对大部分受访者来说并不构成投资障碍，但是位列第二的建议仍希望政府在这方面进一步改进。其他反映较多的建议与融资渠道和外汇管制相关。

在访谈过程中，很多受访者反映没有能够覆盖欧盟所有地区的中国商会。而这样的组织能够在欧洲提供特定的支持服务，包括团结投资者的共同利益，并为激励欧盟政策制定者的宣传活动提供帮助。

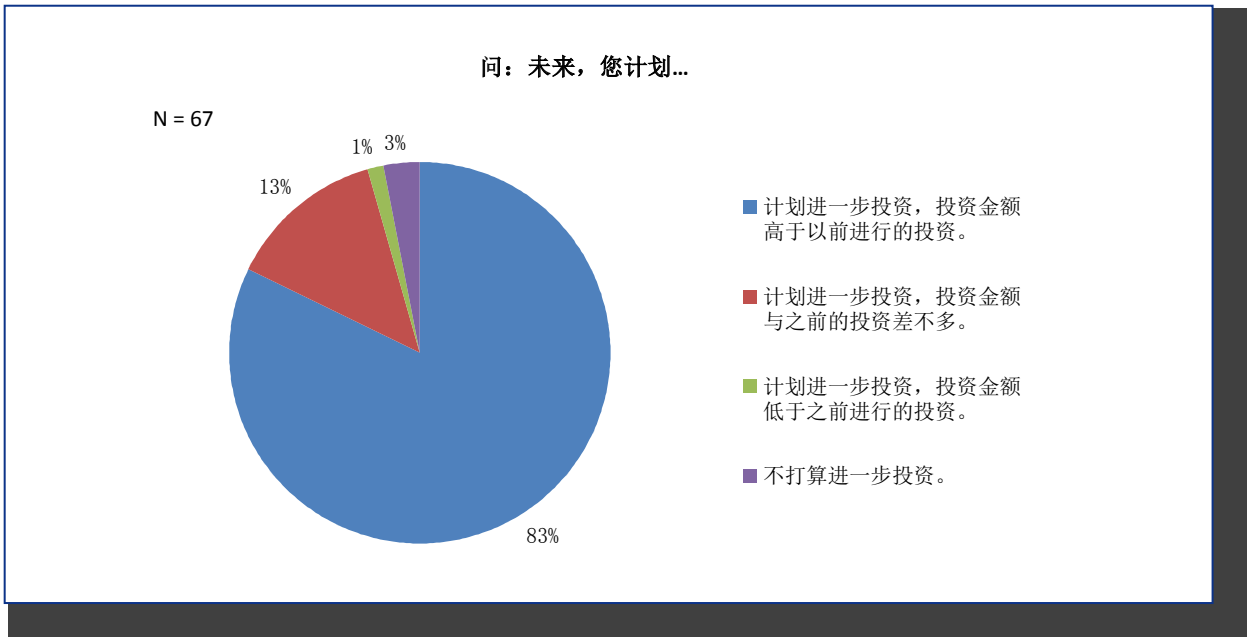
5.7 未来前景和策略

研究结果的最后一部分将讨论受访者对未来前景的看法，包括投资计划及如何调整未来的欧盟投资策略。

5.7.1 未来前景

在谈到以后的欧盟投资计划时，有 97% 的受访者表示会计划进一步投资，其中大部分受访者计划提高投资金额。

图 15：受访者的未来投资计划



从以上数据可以看出，鼓励投资的策略，即便很小，也可能成为很好的长期战略，因为这些企业很可能在未来进一步扩大投资。此外，中国政府官员表示他们很少看到在欧盟投资失败的案例，中国企业在欧洲投资后撤离的非常少。

> "海外投资即使有时会失败，但仍可提供获得经验的机会。我们先进行小额投资，再积极扩大投资规模"。
> —— 受访企业。

5.7.2 未来策略

在针对"你将如何调整未来在欧洲的投资策略？"这一问题的回答中，受访者进一步支持了如下结论。在回答中出现的一些主要内容以提及的频率排序如下：[49]

49 此处提供的回答是从调查问卷的书面答复中直接引用的。答复为中文的部分由欧盟商会进行英语翻译。

a) 扩张

很多受访者表示扩张将是他们未来战略的一个关键要素，包括增加投资和计划进行更大的兼并投资。

b) 本地化

此外，很多受访企业表示将提高投资的本地化程度，雇用更多本地雇员，调整品牌战略。

c) 专注于技术发展

中国公司将专注于获取和发展更先进的技术，计划在欧洲建立或进一步扩建研发中心。

> "我们可能会考虑投资在中国市场上有明显潜力的创新、高科技和高质量的制造企业，而并不是把自己局限于我们的传统行业。"—— 受访企业。

d) 关注政策变化

受访者指出未来投资计划可能受各种政策变化影响：

> "我们公司将密切关注当地监管环境，尤其是税收法规和投资环境。"——受访企业。

e) 开发人力资源

受访企业表示将专注于人力资源开发，更多雇用本地雇员，以高技术人员为重点。

f) 开发产品和升级服务

受访者表示将对产品和服务进行升级，以更好地适应欧洲市场需求。

> "我们将提高产品质量，拓展欧盟市场。"—— 受访企业。

g) 改进公共关系

受访者表示将进一步提升公司形象，相应的策略包括加强与本地社区，包括海外华人社区的联系。

5.7.3 主要结论

从受访者答复可以看出，绝大部分已在欧盟投资的中国企业计划扩大在欧盟的投资：97% 的受访者表示将进一步扩大投资。这些公司希望通过扩张、本地化及开发人力资源、提升公司形象、改进产品和服务来促进自己在欧盟的发展。

6. 结论和建议

本研究结果表明欧中投资关系前景总体较好。中国企业认为欧盟是一个安全、稳定的重要投资市场。如受访者所述，欧洲在经济如此困难的时期仍保持社会稳定，这进一步加强了他们未来投资的信心。

中国投资者提到的欧盟优势包括透明度高、可预测的法律环境，技术好、教育程度高的劳动力（包括有先进国际管理经验的人才）及先进的新技术。中国企业将扩大现有投资，未来的投资会更多，金额更大。希望通过并购投资的中国企业可能会增多，因为他们希望获取技术和品牌来提高自身在国内和国际上的竞争力。

但是，受访者在确认欧盟有稳定性优势的同时，也指出其他主要地区的投资环境更便于中国企业运营。很多受访者谈到了在欧盟投资的运营条件限制和高成本。中国企业提及最多的建议包括简化向中国雇员授予签证和工作许可证的程序、提高劳工法的灵活性、提供优惠政策和降低税收和成本。

值得一提的是，受访者很少提到与欧洲市场准入限制相关的问题。部分受访企业谈到了审批程序问题，主要集中在地方层面上，但几乎没有受访者反映曾被拒绝进入欧洲的某个行业部门。在国家安全问题方面，欧洲与其他发达地区（比如北美和大洋州）相比存在优势，中国企业希望欧洲能在这方面继续保持，不要在欧盟层面增加国家安全审查程序。

基于本文提供的研究结果，我们向中国和欧盟决策者提出了一系列建议，希望能为巩固中欧投资关系作出有建设性的贡献。

6.1 给欧洲的建议

a) 尽量解决与官僚体制和高成本相关的运营问题。

欧洲当局应努力解决中国投资者面临的运营性问题，比如取得签证和工作许可证。由于公司在投资初期需外派员工到欧盟工作，所以应考虑是否能简化签证和工作许可证授予程序，几年后再逐步淘汰这种优惠政策，以鼓励投资企业提高本地化程度，多雇用本地雇员。此外，欧盟当局还应研究是否能推出降低投资者成本的优惠政策，鼓励和帮助投资者成功投资。

b) 尽量降低多种法律和税收制度形成的复杂性，建立一站式法律和其他监管信息服务点。

很多受访者指出，尽管欧盟是一个相对繁荣的大市场，但是与其他主要地区相比，欧盟市场更复杂，更难理解。这主要是因为欧盟各国有不同的国家法律和税收制度，在某些方面还有欧盟层面的立法。

很多受访者认为如果有提供英文（甚至中文）欧盟法律法规信息的一站式服务点，那么这种情况会改善很多，因为欧盟各国的不同语言对投资者来说也是一个不小的障碍。

c）审查外商直接投资的审批程序

在欧洲投资的中国企业中，反映遇到审批障碍的中国企业的比例相对较高。欧洲的政策制定者应认真研究该问题，并尽可能消除低效率。

d）保持欧盟对外国投资的开放性，在中国加强这方面的宣传。

欧盟对外国投资开放既有利于欧盟，也有利于希望在欧盟投资和经营的外国企业。欧盟的这种开放应在中国进行更好的宣传，因为在与中国的潜在投资者进行沟通时，欧盟代表发现很多潜在投资者并不知道欧盟市场原来如此开放。

6.2 给中国的建议

a）审查回顾中国潜在的境外投资者的支持和咨询机制

很多中国受访者表示：当他们在欧洲进行对外投资尝试时，他们希望政府或准政府机构能提供更好的支持和咨询服务。他们还建议为企业人员提供某些培训服务。

b）审查回顾在欧洲提供支持的机制，建立覆盖整个欧盟的中国商会，发布建议书

显然，中国企业认为他们在欧盟应获得更大的支持，当前的组织结构还无法满足这种需求。在欧洲成立一个中国商会或代表中国企业的类似机构，将为中国企业提供一个寻求支持的中心点。起草商会建议书或类似文件将使欧洲的中国企业能有效地向欧洲当局表达他们的意见和建议。

此外，有受访企业指出，中国企业刚开始学会如何在外国市场上争取自己的利益，让有关当局听到他们的声音是非常必要的。建立此类机构可能会有利于此，并且以独立于政府的形式构建这一机构有助于当局接受中国企业的建议。

c）继续简化和放宽对外审批制度

中国政府也意识到了需简化中国的对外投资审批程序。很多受访企业认为应优先解决此问题。在外汇管制方面，加强人民币国际化可提高货币的自由化程度。

6.3 其他结论

对于如何从宏观层面改进欧中投资关系的问题，双方还可采取以下行动：

欧盟二十七国相互竞争中国投资，因此在某些情况下，他们可能并不希望看到欧盟作为一个整体在帮助中国投资者方面加强合作。受访欧盟政府机构代表指出，在中国已有成熟的投资促进机构的欧盟成员国可能会反对建立向中国投资者（和潜在投资者）提供统一信息和服务的欧盟机构，因为此类统一的欧盟机构会降低他们各国的竞争优势。欧盟应努力解决该问题，向中国投资者提供他们所需的资源，改进欧盟的总体投资环境。

总的来说，中国投资会给欧洲带来经济利益，欧盟应欢迎并继续鼓励中国投资。

中国应意识到中国的国家形象和中国企业的形象之间有着密切联系。中国企业应当与其他在欧洲拥有知名代表产品的国家一样（比如韩国和日本），在海外市场上打造值得信赖的中国品牌，从而提升中国在国际社会中的国家形象。同时，中国政府在全球事务中的积极态度也会有利于提升中国企业的形象。

本报告还包括很多其他建议，例如调整国企高管薪酬结构和鼓励中国私有部门发展，都有利于促进中国对欧洲的投资。中国的某些行业部门由国有企业主导，在这些行业部门引入竞争机制可提高其效率和海外竞争能力。此外，在海外市场上，中国私有企业的投资动机受到质疑的概率要远远低于国有企业。

最后，中国决策者应优先考虑减少外国企业在中国投资的市场准入限制，解决欧中在这一点上的不对等问题。中国境外直接投资的不断增长是件好事，可促进欧中关系，但是市场准入问题如不能解决，则可能引起更多的不满。

7. 受访者简介

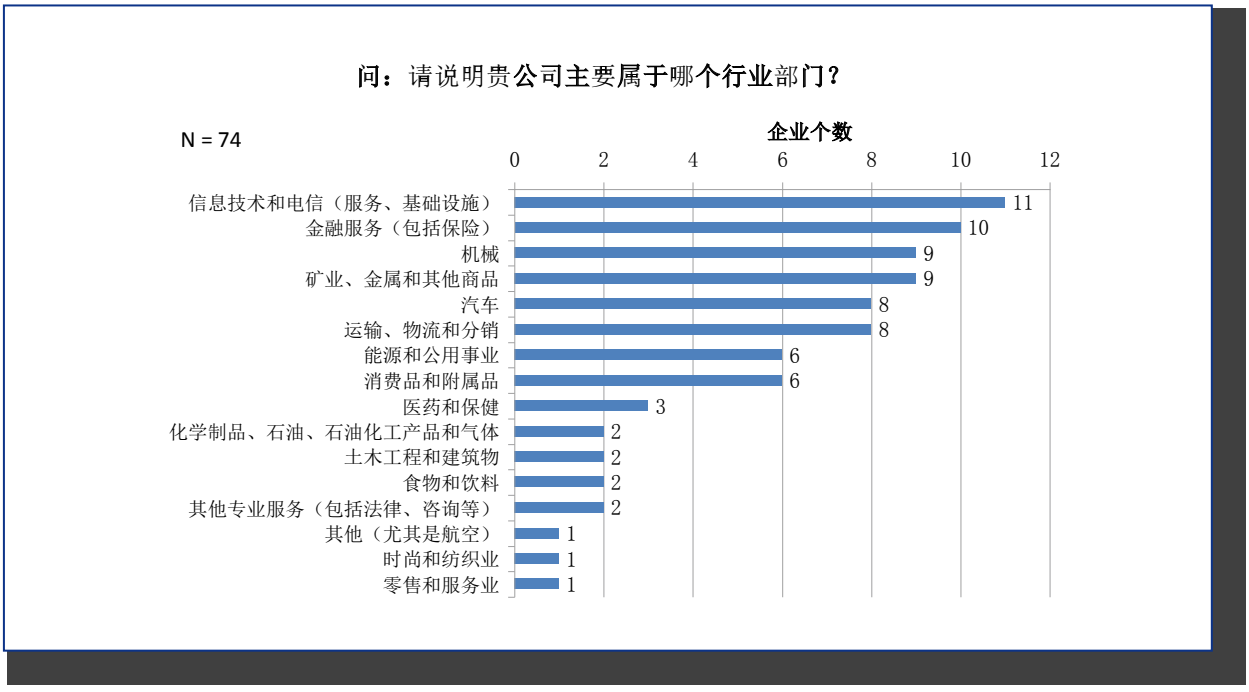
74 个有欧盟投资经验的中国企业于 2012 年下半年完成了本研究提供的一份调查问卷。这些受访问企业的基本情况如下。

7.1 在中国的业务性质

7.1.1 部门

受访者来自各行业部门，主要包括信息技术和电信、金融服务、机械、金属 / 采矿 / 商品、汽车和交通 / 物流 / 分销部门。

图 16：受访企业所属的行业部门 [50]



7.1.2 所有权结构

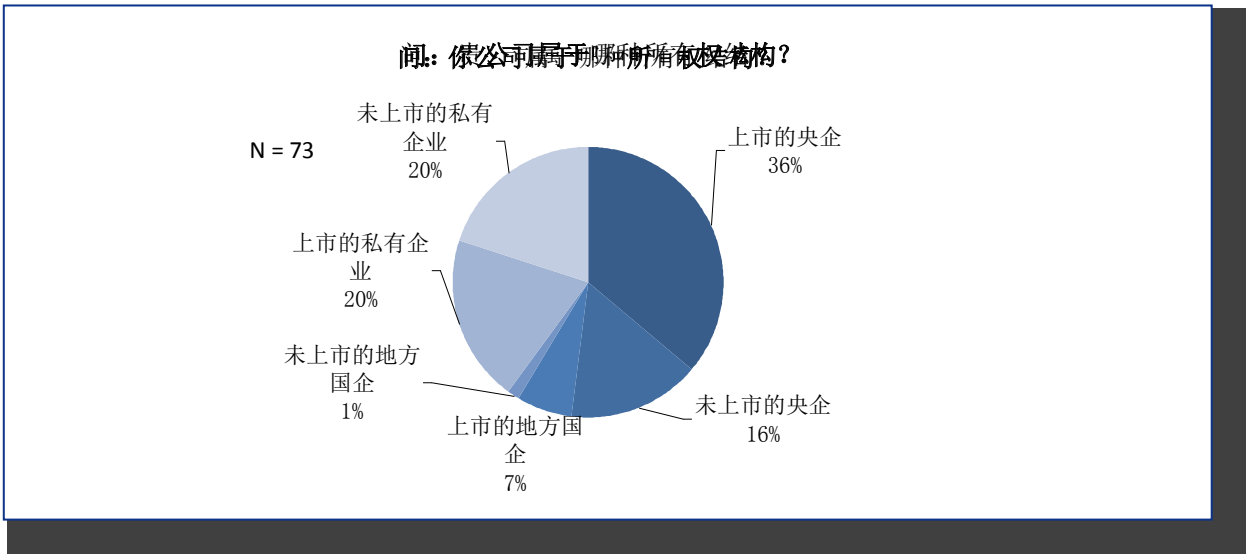
受访者构成：

60% 为国有企业，而 40% 为 私有企业

64% 为上市公司，而 36% 为非上市公司

50 由于个别受访者选择了多个部门，74 个受访者共提供 81 个答复。

图 17：受访企业所有权结构



7.1.3 规模

大部分受访者来自大型企业，其中约三分之二的企业在中国的雇员超过 10000 人，约一半企业的年收入在 500 亿元人民币以上。

图 18：受访企业在中国的雇员人数

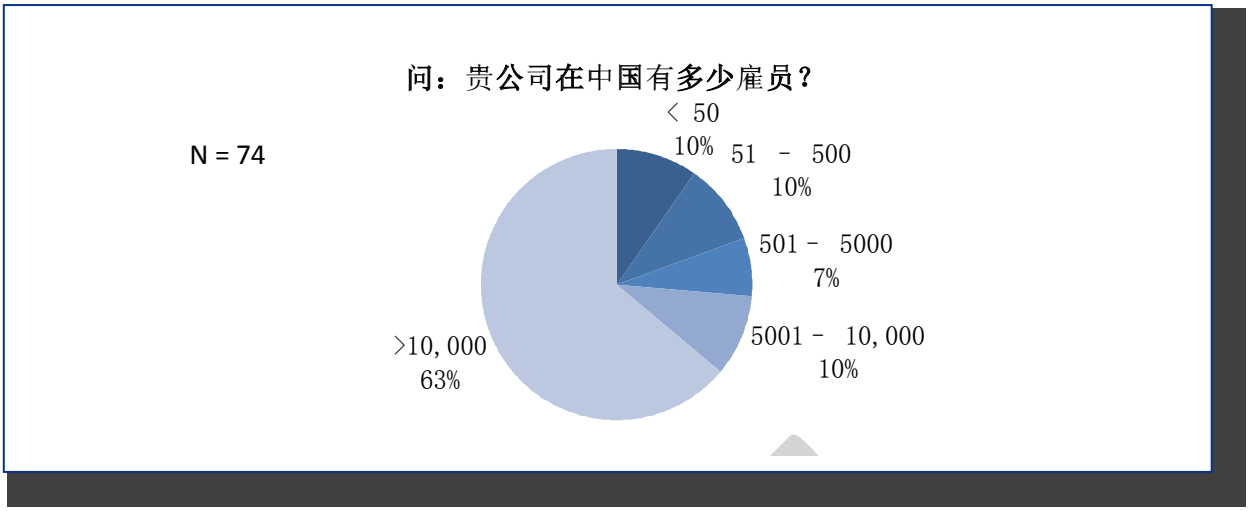
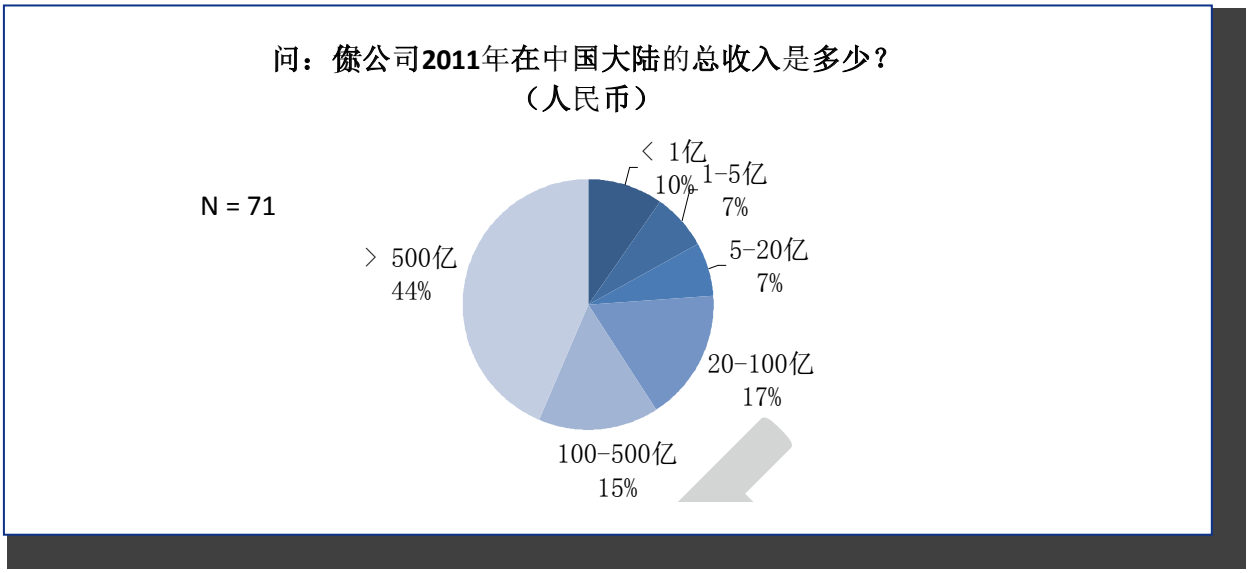


图 19：受访企业在中国的收入



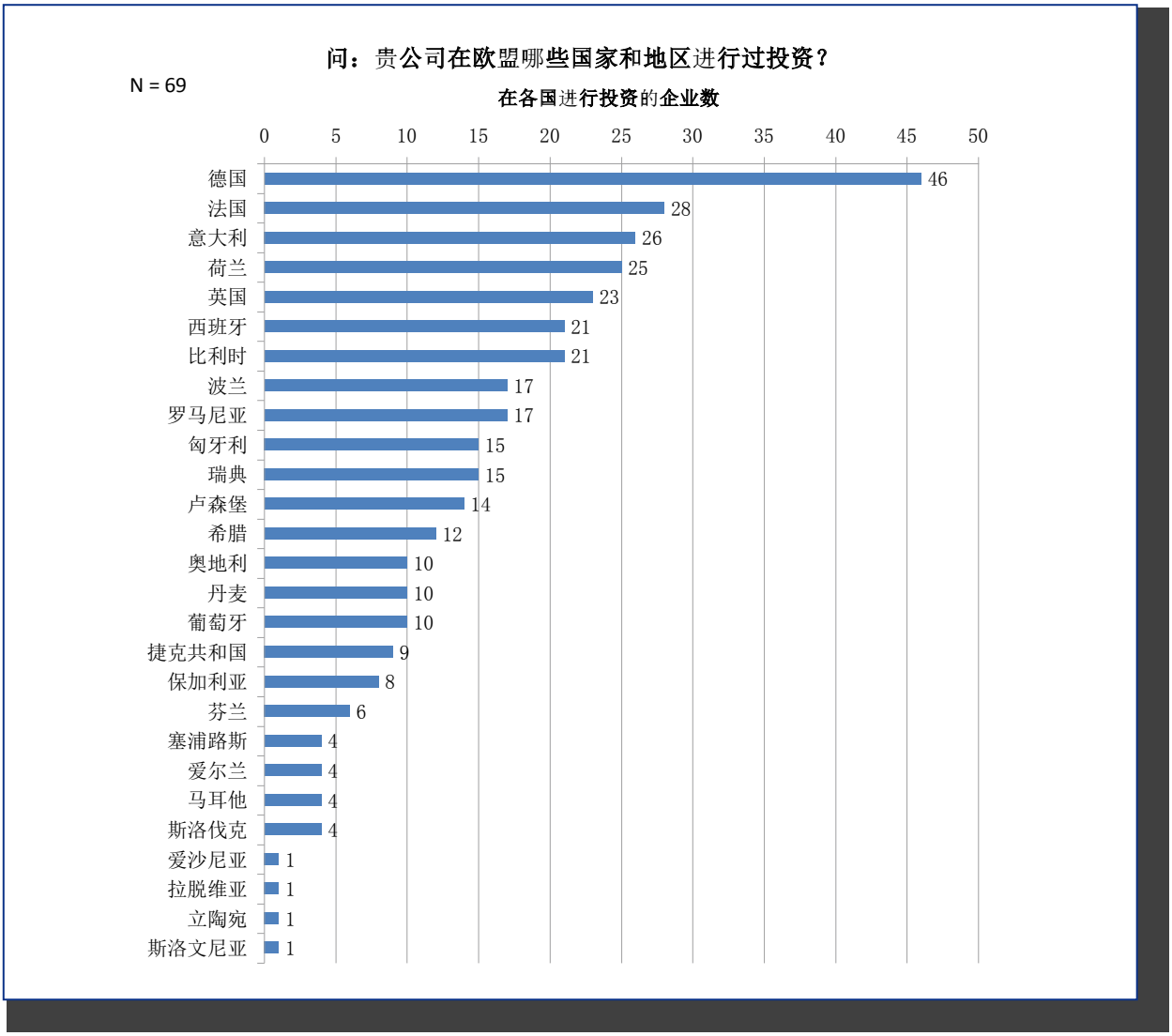
7.2 在欧盟的业务性质

7.2.1 所投资的欧盟国家

调查表明 69 个受访企业 [51] 在 27 个欧盟成员国共进行了至少 353 项投资。该数字可能低于实际数，因为部分企业会在各成员国进行多项投资。值得一提的是，每个欧盟成员国都至少有一项由本调查受访企业进行的投资。

很显然，西欧国家是受访企业在欧盟内的首选投资目的地；67% 的受访企业在德国进行了投资，41% 在法国进行了投资，37% 在意大利进行了投资，36% 在荷兰进行了投资，而 33% 在英国进行了投资。

图 20：受访企业进行过投资的欧盟国家

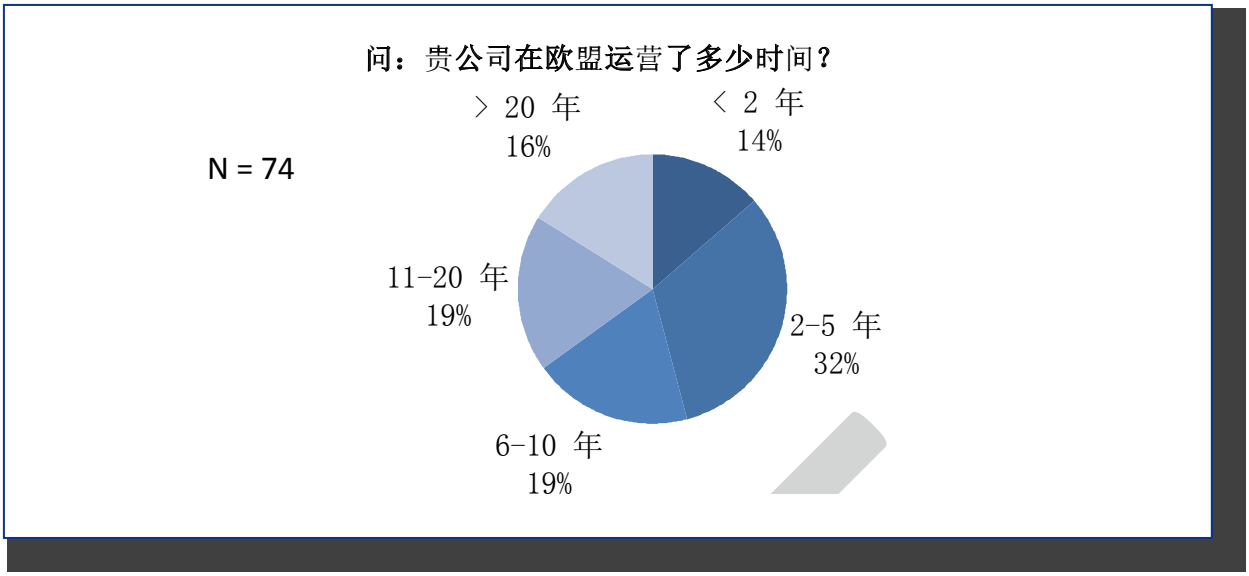


51 有 5 个受访者未回答该问题。

7.2.2 在欧盟运营的时间

受访者在欧盟运营的时间短的不到 2 年，长的超过 20 年。其中约有一半受访企业（46%）是在过去的五年内进入欧洲市场的，另外一半进入欧盟市场的时间在 6 年以上（含 6 年）。这反映了中国对欧盟直接投资的加速增长，与其他研究结果一致。

图 21：受访企业在欧盟运营的时间



7.2.3 规模

一半受访企业在欧盟国家的雇员不到 50 人，63% 的受访企业的投资不超过 5 千万欧元，这表明目前中国对欧盟的大部分投资规模相对较小。只有 15% 的受访企业在欧盟的雇员超过了 1000 人，28% 的投资额在 1.01 亿欧元以上。

图 22：受访企业在欧盟国家的雇员人数

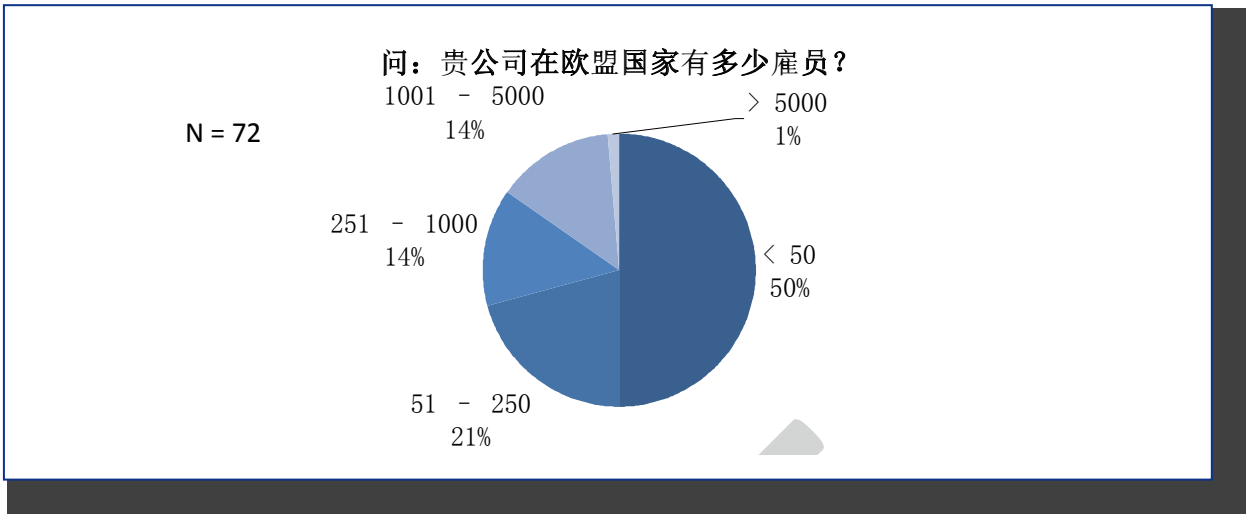
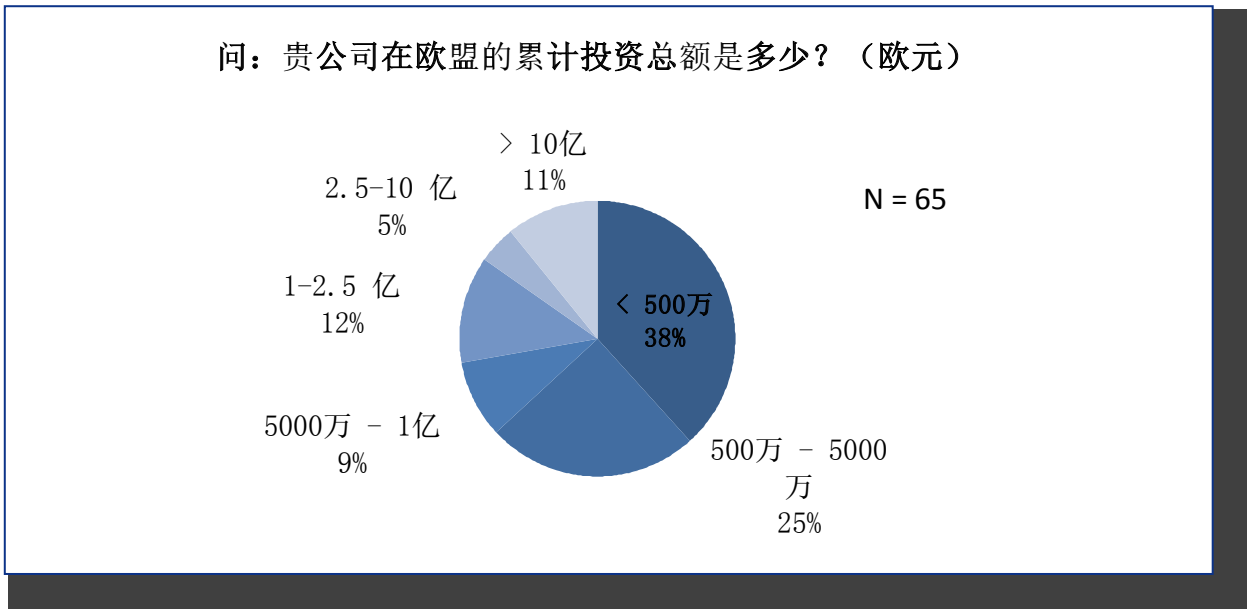


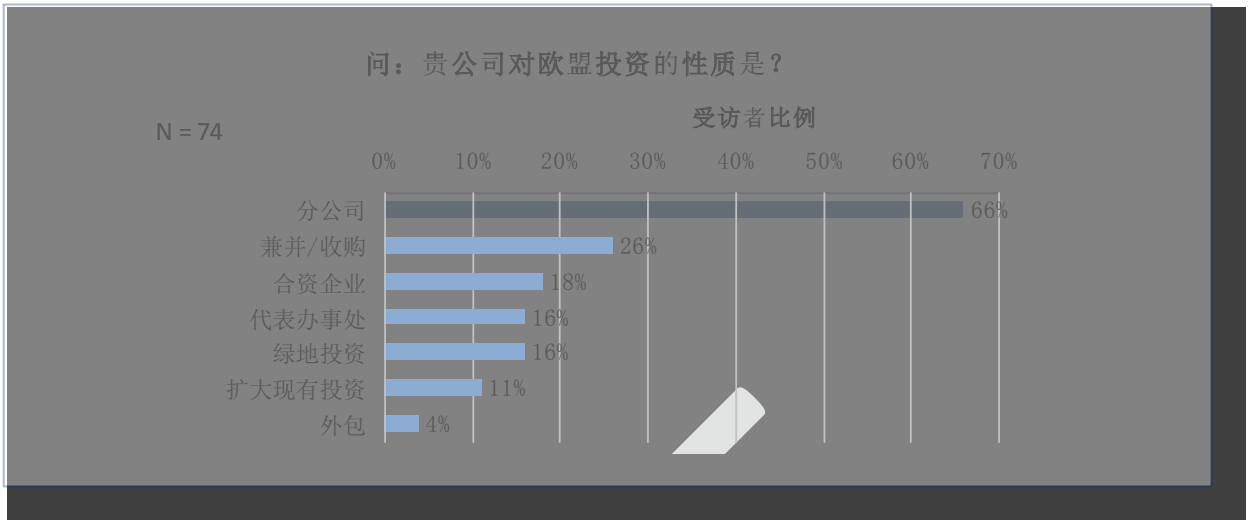
图 23：各受访企业在欧盟的累计投资总额（欧元）



7.2.4 在欧盟投资的性质

约三分之二的受访企业在欧盟建立了分公司，四分之一通过兼并收购进行投资，将近五分之一成立了合资企业。

图 24：受访企业在欧盟投资的性质



8. 参考文献和来源

中华人民共和国中央人民政府，2012 年 5 月 15 日，商务部确定“十二五”对外投资主要任务和重点工作， http://www.gov.cn/gzdt/2012-05/15/content_2137815.htm，2012 年 11 月 15 日浏览。

欧盟委员会，《外商直接投资》，http://ec.europa.eu/economy_finance/eu/globalisation/fdi/index_en.htm ，2012 年 11 月 28 日浏览。

欧盟委员会，2012 年，《中欧贸易现状及数据》， http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/september/tradoc_144591.pdf，2012 年 12 月 14 日浏览。

欧盟委员会，竞争总司，http://ec.europa.eu/competition/mergers/overview_en.html，2012 年 12 月 14 日浏览 。

中国欧盟商会，2012 年，《欧盟企业在中国建议书 2012/2013》。

欧盟统计局，http://epp.eurostat.ec.europa.eu，2012 年 11 至 12 月期间摘取的数据。

Hanemann 和 Rosen，2012 年，《中国在欧洲的投资》

中华人民共和国商务部，2012 年 8 月 30 日，商务部，国家统计局和国家外汇管理局联合发布《2011 年度中国对外直 接投资统计公报》，http://www.mofcom.gov.cn/aarticle/tongjiziliao/dgzz/201208/20120808315019.html， 2012 年 12 月 14 日浏览。

中国商务部和国家发改委，2011 年 12 月 29 日，《外商投资产业指导目录》。

中国商务部，2010 年，《2010 年外国市场准入报告》。

中国国家统计局，2011 年，《2011 年中国统计年鉴》。

全国人民代表大会，《“十二五”规划》（翻译由欧洲联盟驻华代表团提供）。

国家发改委，2012 年 6 月 19 日，《关于印发鼓励和引导民营企业积极开展境外投资的实施意见的通知》， http://www.ndrc.gov.cn/zcfb/zcfbtz/2012tz/t20120703_489354.htm，2012 年 12 月 13 日浏览。

国家发改委，2012 年 6 月 24 日，《“十二五”利用外资和境外投资规划》，2012 年 12 月 14 日浏览。

中华人民共和国中央人民政府，2006 年 3 月 15 日，《更好地实施“走出去”战略》，http://www.gov.cn/node_11140/2006-03/15/content_227686.htm，2012 年 12 月 13 日浏览。

中华人民共和国中央人民政府，2012 年 5 月 15 日，商务部确定《“十二五”对外投资主要任务和重点工作》，http://www.gov.cn/gzdt/2012/05/15/content_2137815.htm，2012 年 11 月 15 日浏览。

美国众议院， 2012 年 10 月 8 日，《关于中国电信企业华为和中兴通讯所带来的国家安全问题的调查报告》。

联合国贸发会议，2012 年，《2012 年世界投资报告》

联合国贸发会议，《外商直接投资》，http://archive.unctad.org/Templates/Page.asp? intItemID=3146&lang=1，2012 年 10 月 23 日浏览。

联合国贸发会议数据，http://unctadstat.unctad.org，2012 年 11 至 12 月摘取的数据。

9. 缩写

BN	十亿
DG	总司
EU	欧盟
EUR	欧元（欧洲部分国家使用的货币单位）
FDI	外商直接投资
FIE	外商投资企业
M	百万
M&A	兼并和收购
MOFCOM	中华人民共和国商务部
NDRC	中华人民共和国国家发展和改革委员会
ODI	境外直接投资
OEM	原始设备制造商
POE	私有企业
R&D	研究和开发
RMB	人民币（中国货币单位）
SAFE	中华人民共和国国家外汇管理局
SASAC	国务院国有资产监督管理委员会
SOE	国有企业
UK	大不列颠及北爱尔兰联合王国 （英国）
UNCTAD	联合国贸易和发展会议
USA	美利坚合众国（美国）

10. 图表目录

图 1：中国接受的外商直接投资与中国的境外直接投资对比，流量和存量（1979 年至 2011 年，单位：百万美元）
图 2：中国与欧盟的外商直接投资和境外直接投资对比，流量和存量（2004 年至 2011 年，单位：百万欧元）
图 3：中国与其他国家的跨国兼并收购和绿地投资交易金额和交易数（2005 年至 2011 年）
图 4：在欧盟投资的原因
图 5：从欧盟成员国中选择特定投资目的地的原因
图 6：受访者对欧盟与其他主要地区的中国投资商业环境比较
图 7：受访者在欧盟投资时遇到监管问题的情况
图 8：在欧盟投资时遇到的监管障碍
图 9：报告在欧盟遇到运营性问题的受访企业
图 10：在欧盟遇到的商业框架问题
图 11：在欧盟遇到的运营、市场和基础设施问题
图 12：中国企业到欧洲投资时遇到的监管问题
图 13：国有企业和私有企业遇到的中国方面监管问题
图 14：报告遇到监管问题的大规模投资
图 15：受访者的未来投资计划
图 16：受访企业所属的行业部门
图 17：受访企业所有权结构
图 18：受访企业在中国的雇员人数
图 19：受访企业在中国的收入
图 20：受访企业进行过投资的欧盟国家
图 21：受访企业在欧盟运营的时间
图 22：受访企业在欧盟国家的雇员人数
图 23：各受访企业在欧盟的累计投资总额（欧元）
图 24：受访企业在欧盟投资的性质

11. 关于作者

本文是中国欧盟商会出版物，由中国欧盟商会与两个主要伙伴企业（毕马威、罗兰贝格国际管理咨询公司）合作编写。本文件内的所有观点代表中国欧盟商会意见。

作者和项目组：Anthony Robinson、Thomas Rodemer、Ioana Kraft、Jens Eskelund 和 Henri-Pierre Vacher。

特别感谢：Fanny Cheung、Andreas Feege、Dirk Moens 和吴颖达。此外，国民经济研究所也在某些阶段向我们提供了很多重要信息。

中国欧盟商会

使命

作为欧盟企业在华的独立代言机构，我们为欧盟企业争取更好的市场准入条件，并改善企业在华的运营环境。

服务

- 我们为欧盟企业提供有效渠道，促进双方政府、商业协会及媒体的沟通与游说。
- 通过由会员构成的工作组形式，我们确保建议与游说策略紧密围绕企业需求。
- 我们监督中国遵守入世承诺的情况，同时也监督中国遵守其他影响企业在华经营的国际条约和协议的情况。
- 我们帮助企业扩展其在欧盟和中国的商业网络。
- 我们帮助企业扩展其在欧盟和中国的商业网络。
- 我们促进中欧企业之间共享知识和经验。

原则

- 我们是一家在会员指导下开展工作的、独立的非盈利组织。
- 我们为欧盟企业争取利益。
- 我们作为一个独立的网络化组织在中国大陆运营。在中国大陆范围内作为独立的网络化机构运作。
- 我们与中国和欧盟的政府机构保持密切的、建设性的关系，同时也保持着我们的独立性。
- 我们力争成为欧盟会员企业在华的最广泛利益代表，代表着分布在中国各地、来自各欧盟成员国各个行业的大中小型企业。
- 我们按中国法律法规运作。
- 我们以公平、公正的原则对待所有会员、商业伙伴和商会员工。

背景

中国欧盟商会由 51 家在华会员于 2000 年 10 月 19 日成立，旨在应欧盟和欧盟企业的需要，代表不同企业界的共同利益。欧盟委员会和中国政府机构都已认可商会为欧盟企业在华的官方代言机构。

毕马威会计事务所

毕马威是一家网络遍布全球的专业服务机构，专门提供审计、税务和咨询等服务。毕马威在全球 156 个国家拥有 152,000 名员工。毕马威中国在北京、上海、沈阳、南京、杭州、福州、厦门、青岛、广州、深圳、成都、香港特别行政区和澳门特别行政区共设有十三家机构（包括毕马威企业咨询（中国）有限公司），专业人员约 9,000 名。

毕马威全球中国发展中心是一个有名的专业服务机构，向全球的中国外来和对外投资者提供一致的高品质服务。在中国专家、跨国投资顾问及战略投资地中文翻译组成的团队支持下，毕马威全球中国发展中心向投资海外的中国客户和有兴趣在中国市场投资或扩展的跨国客户提供中国知识和中国投资经验。

罗兰贝格管理咨询公司

罗兰贝格管理咨询公司成立于 1967 年，目前在全球处于领先地位。罗兰贝格在全球 36 个国家及地区设有 51 家分支机构，并在国际各大主要市场成功运作，全球有超过 2700 名员工。罗兰贝格管理咨询公司是一家独立咨询机构，由近 250 名合伙人共同所有。

罗兰贝格一直把中国视为公司国际化道路中最重要的市场之一。自 1983 年在中国开展第一个项目以来，罗兰贝格发展迅猛，已经先后在上海、北京、香港、台北和广州开设了办事处，拥有近 360 名咨询顾问，与众多顶级跨国企业及中国企业进行广泛合作。

www.europeanchamber.com.cn

European Chamber
中国欧盟商会

北京
电话 : +86 (10) 6462 2066
传真 : +86 (10) 6462 2067
邮箱 : euccc@europeanchamber.com.cn

珠江三角洲 – 深圳
电话 : +86 (755) 8632 9114
传真 : +86 (755) 8632 9785
邮箱 : prd@europeanchamber.com.cn

南京
电话 : +86 (25) 8362 7330
传真 : +86 (25) 8362 7332
邮箱 : nanjing@europeanchamber.com.cn

上海
Tel: +86 (21) 6385 2023
Fax: +86 (21) 6385 2381
Email: shanghai@europeanchamber.com.cn

成都
电话 : +86 (28) 6155 7194
传真 : +86 (28) 6155 7194
邮箱 : chengdu@europeanchamber.com.cn

沈阳
电话 : +86 (24) 2334 2428
传真 : +86 (24) 2334 2428
邮箱 : shenyang@europeanchamber.com.cn

重庆
电话 : +86 (23) 6370 7122
传真 : +86 (23) 6370 7122
邮箱 : chongqing@europeanchamber.com.cn

天津
电话 : +86 (22) 2374 1122
传真 : +86 (22) 2374 1122
邮箱 : tianjin@europeanchamber.com.cn

珠江三角洲 – 广州
电话 : +86 (20) 3801 0269
传真 : +86 (20) 3801 0275
邮箱 : gz.membership@europeanchamber.com.cn