

环境产业研究

第 28 期

2012 年 8 月 1 日

全国工商联环境服务业商会

国际化：推动环保企业走出去战略

近年来，我国环保产业平均增长 15% 左右，总体呈现持续稳定并逐渐加速发展态势。在被纳入国家战略性新兴产业后，环保产业进入了外部发展环境最为良好的黄金期。同时环保市场的全球化发展，使得各大跨国企业纷纷调整发展战略，布局全球环保市场。我国环保企业要参与全球经济竞争，必须要实施国际化发展战略，在目前国际分工格局尚未完全形成的情况下，推动技术产品走出去，促进企业跨国经营，开拓国际市场，在更高层次上参与国际分工。

一、环保企业国际化发展战略背景

1、国内环保基础设施建设市场趋于饱和

近十年来，国家对环境污染治理投入大量资金，进一步加快了城市环境基础设施建设。截止到 2010 年底，全国城市污水处理率达到 82.3%，已有 16 个省、自治区、直辖市实现了县级（含）以上城市建有污水处理厂的目标。城市生活垃圾无害化率达到 77.9%，并规划到

2015 年县县具有无害化处理能力。再经过五年的努力，我国的污水和垃圾处理设施建设的任务将基本完成。下一阶段的环保市场将由工程建设类走向环境服务类。与此同时，我国的环保技术逐步迈向国际先进水平，炉排炉垃圾焚烧技术已实现国产化，超滤膜水处理技术位居世界领先水平。因此，我国的环境产品以及工程建设能力亟需开拓新的市场，环保产业国际化将成为一种必然选择。

2、环保产业具备走出去实力

我国环保产业发展初具规模，2010 年全国环保产业收入总额约 11000 亿元，从业人员约 300 万人，与 2000 年相比，产值增加了近 5 倍。“十五”以来，环保产业年均增长速度保持着 15%~20%，超过同期国民经济增长速度。在污水处理、再生水利用、海水淡化、污泥处置、垃圾焚烧以及烟气脱硫脱硝等方面，积累了丰富的建设运营经验，拥有了门类齐全、具有自主知识产权的技术装备，培育了一批拥有自主品牌、掌握核心技术、市场竞争力强的环保龙头企业。所有这些都，为我国环保产业走出去奠定了坚实基础。

3、一些环保企业率先走出去展示了我国环保企业的竞争实力

在环保产业国际化方面，北京桑德、北控水务、浙江菲达、福建龙净、杭州新世纪等企业走在了前列，相继获得了多个海外项目订单，凭借其技术、管理和成本等综合优势，相继开拓了东南亚、南亚、中东、非洲、南美等国际市场，展示了较强的国际竞争力，为产业国际化发展进行了有益探索和尝试。

4、国际环保市场方兴未艾为我国环保产业走出去创造了条件

据欧盟统计，2001 年全球环境服务业产值约为 2800 亿美元，全球环保产业总产值超过 1 万亿美元，估计 2010 年全球环境服务业产值达到 6400 亿美元，全球环保产业总产值将达到 2.3 万亿美元。在一些发展中国家，由于经济发展水平低下、基础设施薄弱，环境保护的需求十分迫切。同时这些国家又处在与中国相当的发展水平，相较于高标准、高成本的欧美环保技术设备，中国的环保技术特点和产品成本更具有竞争优势，这为中国企业开拓国际市场创造了条件。

5、国际经济大环境为我国环保企业进入国际市场创造良好机遇

2008 年以来，美国、欧洲相继爆发金融和债务危机，各国相继紧缩财政计划，环保产业的补贴和投资持续减少，给当地环保产业带来负面影响。跨国大型环保企业由于其国际化集团的背景，受国际金融危机的影响相对比较大，部分企业开始将其旗下项目公开市场出售。经济震荡导致资产价格降低和人民币的不断升值，为中国环保企业整合产业链、实施海外并购提供良好机遇。2012 年 1 月 20 日，中国投资有限公司宣布已通过全资子公司获得英国泰晤士水务公司 8.68% 的权益。

案例专栏 1

桑德：凭借技术优势走出国门

2009 年 7 月 29 日，北京桑德环保集团有限公司（简称桑德）接到沙特阿拉伯 Jubail 及 Yanbu 电力、水利公共事业公司辖下的 TareeqAl -Matar 第九污水处理厂升级改造项目（EPC）正式中标通知书，合同总金额将达 7 亿人民币，

标志着中国市场化的水务企业成功走向国际市场。桑德此次在多家世界 500 强企业中能够中标，主要得益于先进的技术理念和较为合理的报价，以及在承接大型工程方面的经验。2011 年 5 月 7 日，桑德国际一中技联合体获得了由孟加拉吉大港水务局颁发的吉大港给水项目中标通知书。该项目为新建 30 万吨/日取水工程的土建、15 万吨/日的泵站和 14.3 万吨/日给水厂，合同金额约为 5000 万美元，是桑德国际获得的又一大型国际 EPC 订单。桑德国际联合体获标，再次证明了其先进的技术水平和项目建设管理能力。自此桑德国际已完成国际市场大型污水、自来水 EPC 市场开拓布局，为未来大规模开发国际市场打下良好基础。

案例专栏 2

北控：实施区域发展战略

2009 年 11 月 11 日，中国和马来西亚签署 5 项谅解备忘录和协议，其中一份即是马来西亚政府与北控水务集团有限公司污水工程处理服务合作备忘录合作涉及马来西亚 27 个污水处理厂及配套管网的投资、建设、运营，总金额约 20 亿美元。2011 年 11 月 3 日，北控水务集团与马来西亚能源、绿色科技及水务部签订合同，负责建设吉隆坡 Pantai 第二地下污水处理厂，项目合同金额为 25.48 亿元。北控进入国际市场走的是“区域发展”的道路，符合集团确立的“集中优势资源打歼灭战”的市场工作方针。此项目若最终得以全部落实，将成为北控进军海外市场的良好开端。未来，北控除执行好马来西亚专案之外，还拟在其他海外市场加强项目拓展力度，形成国内和海外两个市场齐头并进的良好局面。

案例专栏 3

福建龙净：以设备出口带动工程承包

2008 年，福建龙净环保股份有限公司（简称龙净）与四川电力设计咨询有限公司正式签订了 WPCPL 项目合同。该项目是印度 KSK 集团在钱德拉布尔市投

资的首个大型火电投资项目，总投资 30 亿美元，规划建设容量为 4 台 135MW 机组，该项目的签订拉开了龙净电袋除尘器在拓展海外市场的序幕。迄今为止，龙净的除尘产品已出口到日本、巴西、伊朗、印度等二十多个国家和地区。2011 年 7 月 29 日，龙净和印尼国家电力公司签订印尼加里曼丹 2×66MW 电厂总包工程合同，负责燃煤发电机设计、制造、测试、输送、安装、预调试、调试、进行性能运行测试及对一些设备提供保证等，合同金额达到 11.3 亿元人民币，是龙净海外总包工程的首个项目。2012 年 3 月 7 日，龙净公布关于印度比莱钢铁厂锅炉岛工程总承包项目中标公告，总金额约合 3.5 亿元人民币，是龙净成为具有国际一流水平的大型跨国环保企业迈出的又一大步。

二、国外环保企业国际化经验

目前世界上环保产业发展最具有代表性的是美国、日本、加拿大和欧洲。在 2008 年全球环保市场份额中，美国占全球的 36%，居第一；西欧占 29%，排名第二；日本占 16%，排名第三。在中国环保市场上，目前有超过 100 家外资公司，最具代表性的企业有：威立雅、苏伊士、丸红、住友、西门子、GE 等。如何借鉴跨国公司开拓国际市场的先进经验，是促进我国环保产业国际化的重要一环。

1、法国对外投资优惠政策

法国拥有两家全球最大的水务公司——威立雅和苏伊士。这两家公司早在 20 世纪 90 年代就进入中国市场，并创造了令人瞩目的市场份额。那么，法国政府是如何支持本国公司进入海外市场的呢？其主要做法有：

(1) 海外子公司的股息免税。使用免税法来消除国际双重征税是法国对外投资税收政策的特色。法律规定，任何一家法国公司在外

国公司持有 10%以上的资本,即视为母公司,其持股的公司为子公司,国外子公司分配给母公司的股息不计入母公司应纳税的所得范围。

(2) 财务合并制。为了防止因避税而到境外投资,法国采取财务合并制,对境外子公司在国外的所得税低于法国所得税三分之一的情况,必须将其子公司的财务纳入法国母公司之中,除非母公司能证明其投资是以当地市场销售为主,而不是出于避税目的,而海外子公司则按综合利润纳税。

(3) 税收抵免。法国签订的许多税收协定对投资所得的预提税给予税收抵免,在法国和东道国存在“双重征税”的情况下,法国公司在得到政府允许后,可抵免国外投资所得已缴纳的预提税。

(4) 风险准备金制度。法国国内税收法典第 39 条规定,进行海外投资的企业每年(一般不超过 5 年)可在应税收入中免税提取准备金,金额原则上不超过企业在此期间对外投资的总额,期满后准备金按比例计入每年的利润中纳税。

案例专栏 1

威立雅：定位于项目运营商角色

1997 年,威立雅水务与天津市供水部门签订经营凌庄水处理厂,并成立天津通用水务公司,从此打开中国市场的大门。1998 年,威立雅水务与日本合作伙伴丸红合作,获得第一个由中国政府批准的水务 BOT 合同,即成都市自来水厂六厂 B 厂。2002 年签订了浦东项目,是中国第一次允许一家非官方的商业运营商全面接管市政水务。此后,威立雅水务又相继获得了北京、深圳、昆明、常州、柳州、兰州、海口和天津的水务服务合同。迄今为止,威立雅水务在中国共参与了 19 个城市 21 个合资项目,为超过 4300 万中国居民提供服务。

在开拓中国市场的前期,威立雅水务更多地承担起投资商的角色,其介入

中国的环保项目，主要由两种模式：一是与当地企业联合投资建设与运营，由中方绝对控股，如天津凌庄水处理厂项目，天津市环保局控股为 77%。另一种是 BOT 模式（建设、运营、转让），如成都市水处理厂，威立雅将其建成后，移交给了当地的市政企业运营。如今，威立雅更强调要做项目的运营管理公司。威立雅将项目投资和项目运营两项职能一分为二，通过与合作伙伴合资成立项目公司和运营公司，并安排合作伙伴在项目公司中占大股，分担大部分投资成本，而自身在运营公司中占大股，最大限度地获取“技术溢价”。以与光大国际合作的青岛污水处理项目为例，威立雅仅用 55 万美元就完成了 4280 万美元的项目，并获得水务项目 56% 的收入。

此外，威立雅在中国的投资更侧重于联合众多合作伙伴加强公共能力同时分散投资风险。威立雅在中国的合作伙伴有首创股份、深水集团、中信泰富、广大环保、上海城投等，合作伙伴都有资金实力雄厚、政府背景强的特点。

案例专栏 2

苏伊士：实行多元化发展战略

苏伊士环境集团（以下简称苏伊士）2009 年在华营业收入为 8.66 亿欧元。在华下属子公司主要包括：运营水务业务的中法控股公司和中法水务，运营废物处理业务的升达，以及为水处理厂和污水处理厂提供技术、设计和建设服务的得利满。多元化、全产业链发展，是苏伊士环境中中国长期采用的发展战略，也是其中国业务不断拓展的重要原因之一。

20 世纪 70 年代，苏伊士环境通过子公司得利满进入中国市场。迄今为止，得利满利用先进的水处理技术在中国设计并建造了 190 多个水处理厂，不仅包括为市政供水、污水、脱盐水、污泥处理和工业工艺水及污水处理提供从工程设计阶段到调试阶段的设计建设服务，也提供水处理设施的运营和水厂正常工作所需的所有服务（备品配件的提供、设施改造等等）。

1985 年，苏伊士与香港新世界集团共同创立了中法控股(香港)有限公司(中法控股)。借此，业务得到进一步拓展。目前已在中国的上海、天津、重庆、青岛等 18 个地区负责 24 个合同运营，为超过 1400 万的居民提供饮用水服务和污

水处理服务。

2007年苏伊士通过太古升达废料处理公司投资上海化工区的危险废物焚烧项目，从而进入固体废物处理行业。设计、建造及管理上海化学工业区内的危险废物焚烧装置，专门处理园区企业产生的危险废物。该焚烧装置的处理能力为60,000吨/年，排放指标遵循欧洲标准，规模和技术均处于中国领先地位，同时实现能源的回收利用。太古升达拥有该焚烧场的30年运营权。

此外，在为工业企业方面，苏伊士还将集团的专业技术和知识带到了上海星火开发区和上海化学工业区(SCIP)的合约中。在亚洲最大的石化工业区之一的SCIP，集团为园区提供自来水制水及输配服务，并承担园内工业用水，以及工业污水处理业务。

2、日本对外投资优惠政策

日本政府非常重视本国企业进入海外市场，通过投资担保、便利融资、税收优惠等多种手段，加大支持力度。在环保领域，日本企业很早就瞄准中国市场，并借力政府支持取得了不俗成绩。其主要做法有：

一是设立海外投资亏损准备。亏损准备金制度的核心在于：满足一定条件的对外直接投资，可将投资的一定比例计入准备金，享受免税待遇。一旦投资受损，则可从准备金得到补偿。若未损失，则在准备金会存5年之后，从第6年起将其分成5分，逐年合并到所得中进行纳税。

二是设立投资担保制度。创设海外投资保险制度，并出台《输出保险法》。其保险业务承办机构为官方的通商产业省下属贸易局。日本企业对外投资需要保险时，可申请使用“海外投资保险制度”，获得海外投资本金和利润方面的保险。

三是提供融资便利。日本进出口银行在为公司提供海外直接投资支持方面最具代表性，其成立之初主要为本土工业产品出口提供贷款为进口融资，随后开始为本土企业向国外企业参股和从事海外经营项目提供贷款。

四是提供税收优惠政策。日本设有《特别税收措施法》，主要包括：制定间接抵免适用性的规定，如采用排除海外经营亏损的综合限额抵免，在计算综合抵免限额时，允许企业将海外经营亏损额除外。在国内税法中规定税收饶让条款，对发展中国家为吸引日本企业投资所给予的税收减免优惠视为已纳税款，允许从国内法人税中抵扣，并根据税收条约和缔约对方的国内法，把利息、股息和使用费等投资所得的减免额列为抵免对象。

案例专栏 3

丸红：借力中国民营企业进入市场

丸红株式会社（简称丸红）是进入中国水务市场的日企中先行者和成功者。早在 1998 年，丸红就与威立雅合作投资了 40 万吨/天成都市自来水六厂 B 厂，该项目是中国第一个采用 BOT 模式建设的水厂项目，投资金额是 1.06 亿美元，合同期 18 年。

2009 年 11 月，丸红在国内水务市场沉寂了十多年之后，通过收购安徽国祯环保节能科技股份有限公司 30% 的股权，迈出了进军中国水务市场的关键一步。丸红不同于三井和伊藤忠，它们进入国内市场分别与外资水务投资人合作。也不同于日立和住友，分别与大型国有企业合作，丸红选择了地道的民营企业作为合作伙伴开拓市场。据目前双方透露的信息，丸红看重的是国祯环保在污水处理成套设备上的研发和生产能力，而国祯则看重丸红的资金和拓展海外市场渠道。

3、德国对外投资促进措施

德国企业向来以技术优势著称于世，其环保技术也在国际上处于领先水平。德国企业以其技术优势进入中国市场，德国政府给予了大力支持。其主要做法有：

(1) 投资津贴。投资津贴可以现金支付，如果有盈利也可以抵税的方式实现。投资津贴是免征税的。投资津贴可以用于 25% 的新设备采购和 12.5% 的新楼工程费用。但不能用于采购车辆和报销现有资产。享用投资津贴的设备自购买或生产之日起至少在德境内存在 5 年。接受投资津贴建设的建筑完成施工后至少 5 年用于商业用途。投资者应向当地税务局递交使用投资津贴的申请。

(2) 投资补助。使用投资补助的投资项目需在完成投资后创造长期的就业岗位。该项目 50% 的产值应在方圆 50 公里以外产生。各联邦州根据欧盟管理条例对不同地区制定不同补助比例，每创造一个工作岗位最多可补 50 万欧元，但该岗位至少存在 5 年。符合接受投资补助的资本支出包括：购买或生产有形资产、购买或生产无形资产、购买或租赁资产、两年内所有的工资及非工资成本等。该补助申请应在投资前递交州政府。

(3) 优惠贷款。有 ERP（欧洲复兴计划）中小企业地区项目贷款和 KfW（德国复兴银行）企业贷款两种。其中，ERP 提供长期优惠固定利率贷款，最多可覆盖 75% 的投资成本，最大贷款金额 300 万欧元。而 KfW 除提供长期优惠固定利率贷款外，最多可覆盖 100% 的投资成本，最大贷款金额 1000 万欧元。

(4) 信用担保。各州提供的担保项目：可为企业向商业银行项目融资提供 50%-80%的担保。提供担保机构和金额为：州担保银行提供最多 100 万欧元，州发展银行提供最多 250 万欧元，州财政部最高提供 1000 万欧元。上述担保应通过企业开户行向担保机构提出申请。联邦担保项目：可为企业向商业银行项目融资提供最高 80%的担保，担保金额最低 1000 万欧元。

案例专栏 4

西门子：注重技术本土化创新

2004 年，西门子（中国）有限公司（以下简称西门子）正式进军中国水市场。西门子水处理技术部隶属于工业解决方案集团，其运营公司有西门子水处理公司和 2005 年合资的西门子（天津）水技术工程有限公司，在国内工业给水、污水处理、高纯水、市政用水和海水淡化等行业有诸多成功的工程案例。如：奥运村饮用水工程、北京北小河市政用水工程、江苏无锡中国最大的膜法饮用水处理项目等，成功完成百余个工程，成绩斐然。

注重本土化创新和重视利用本土渠道，是西门子赢得中国市场的一大优势。仅在水处理产品方面，西门子就通过推行一系列产品的本地化增加大幅的业务量。比如用于高纯水处理系统的 Ionpure 连续电去离子模块，是离子交换领域最前沿的技术，目前已经将这种技术实现了国产化，在 2009 年到 2010 年间这一部分的业务增幅达到 70%，并且业务量还会持续增长。现在，西门子正推行紫外线(UV)消毒产品的本地化，前景广阔。西门子还与 16 所大学以及国家城市用水和废水处理研究中心合作，研发适合于中国城市和工业发展的水处理产品、解决方案。

此外，西门子还具有强大的一体化优势。由于西门子涉足的业务领域很多，比如，在水处理业务开展之前就已经在钢铁、造纸、石化、电力、纺织等高耗水行业积累了众多的客户资源和丰富的经验。因此能很好地理解客户的需求，再加上在水处理领域的专业知识，可以为客户提供更优质的服务。

4、美国对外投资税收政策

美国鼓励对外投资税收政策的特色是以资本输出中性为原则，并根据对外投资的发展适时调整政策的具体内容。

(1) 分类的综合限额税收抵免。美国是实行该政策最早的国家。目前，美国实行在区分不同所得类别基础上的不分国综合限额抵免法，即纳税人获得的境外所得按照类别进行归类，每一类按照不同的税率计算抵免限额，直接抵免外国所得税税款。美国国内母公司拥有海外子公司 10% 以上的股票表决权时可进行单层间接抵免。海外子公司拥有孙公司 10% 以上的股票表决权，母公司间接拥有海外孙公司 5% 以上的股票表决权时可进行多层间接抵免。对于外国所得税税款超过抵免限额的部分，可向前结转 2 年，或向后结转 5 年抵免。

(2) 延迟纳税与 CFC 法规。即对公司未汇回的国外投资收入不予征税。这实际上等于进行国外投资的公司从政府那里得到了一笔无息贷款，能在一定期限内减轻公司税负。同时为避免跨国公司将利润保留在避税地以逃避美国税收，美国出台 CFC (受控外国公司) 法规，规定 CFC 利润归属于美国股东的部分，即使当年不分配，不汇回美国，也要视同当年分配股息，分别计入各股东名下，与其他所得一并缴纳美国所得税。

(3) 经营性亏损结转。具体做法是：当海外企业在一个年度出现正常的经营亏损时，便可将该亏损抵消前 3 年的利润，同时把冲销掉的那部分利润对应于以前年度所缴纳的税款退还给企业。也可向后

5 年结转，抵消以后 5 年的收入，少缴税款，以弥补企业在海外投资所遭受的损失。

(4) 关税优惠。美国海关税则规定：凡是飞机部件、内燃机部件、办公设备、无线电装备及零部件、照相器材等，如果使用美国产品运往国外加工制造或装配的，再重新进口时可享受减免关税的待遇，只按照这些产品在国外增加的价值征进口税。

案例专栏 5

GE：通过并购打造环保技术航母

近十年来，通用电气公司（GE）开始打造其水处理部门，期间花费约 40 亿美元进行了五次并购，GE 水处理及工艺过程处理集团由 GE Betz，GE Osmonics，GE Glegg，GE Ionics 和 GE Zenon 合并而成，是全球最大的海水淡化、工业废水处理、中水回用、纯水处理、循环水处理、锅炉水处理以及工艺生产过程处理供应商，拥有全球领先技术。2012 年，GE 水处理及工程处理集团获得全球水奖的三个提名，分别为“年度海水淡化公司”、“年度废水回用项目”和“年度工业水处理项目。”

膜产品、技术和解决方案是 GE 核心技术，在中国已经有了许多成功的应用案例，例如无锡梅村污水处理厂、北京清河污水回用项目、国家体育场雨洪回用系统和直饮水项目，其中国国家体育场的纳滤膜雨洪回用系统是中国大型公共建筑第一个雨洪综合利用工程。

移动净水设备和技术是 GE 引进的欧洲成熟技术，目前在中国水务领域还处于空白，东南亚海啸时，GE 就利用这项技术帮印尼解决了紧急用水问题。另外，GE 的 ZeeWeed 膜生物反应器工艺是一项十分先进的技术，运用该技术可以一步达到回用，直接产出达到地标水三级以上的标准的高质量出水，同时该工艺设计紧凑，工厂占地面积很小，大大降低基建成本。GE 目前正在与中国相关部门探讨这一技术在中国的可行性，并准备做大型的城市实验，实验成功后该技术可大规模用于中国的城市和农村的污水处理和自来水的净化。

5、新加坡对外投资政策与服务

新加坡是个国土小国，却是环保大国。在环保领域，其先进的管理理念、优良的技术优势和政府不懈余力的支持力度，为其企业进入海外市场铺平了道路。其主要做法有：

（1）财政支持

一是海外企业奖励计划（OEI），即企业向企业发展局申请批准海外投资，享有 10 年合理收入的免税优惠。费用包括：经过批准的海外项目股息和利率收入、经过批准的海外项目专利费、海外项目中经过批准的合理活动收入、为经过批准的海外项目提供支援服务所增加的收入，如项目管理或技术支持服务。

二是市场发展、主要特许经营权与知识产权执照的双重扣税的计划（DTD），即鼓励新加坡企业向海外促销商品与服务以享有税务豁免优惠。费用包括：参与经过批准的本地或海外贸易展览 / 代表团费、企业宣传手册的印刷费、设立海外促销办事处费用、市场调查宣传和促销活动费用、出口包装费用、产品证书费用、由某个主要特许经营或知识产权执照所提供的服务费用。

三是海外投资双重扣税计划（DD），即企业投资海外市场以享有税务豁免优惠，每个批准项目可减免高达 20 万新元的开销。可减免的费用包括：飞机票、办公室维护与租金、员工日常开销以及咨询费。

（2）政府津贴

一是亚洲工商人才培养计划（ABF），即为公司派遣员工到亚洲地区进行与商业有关的培训或实习提供人力发展津贴。培训计划分三

类：一是市场浸濡计划，派遣刚毕业的员工（潜在员工）或中层执行员前往接受实习培训，培训期介于 12 至 18 个月。二是工商管理硕士计划，派遣有潜力的高级执行员到亚洲顶尖大学报读全职的工商管理硕士课程，培训期不超过 2 年。三是执行层计划，派遣执行总裁或高层管理人员到亚洲顶尖大学报读短期课程，培训期不超过 10 天。

二是国际化路线图计划（IRP），即有意向海外拓展业务的企业，可以申请。津贴高达 70% 的顾问费用，顶限为 30 万新元，聘请顾问来拟定策略性的国际化计划以及路线图。

三是马来西亚—新加坡第三国家商业发展基金（MSBF），即与马来西亚公司携手到其他国家进行可行性研究与联合考察提供津贴，资助合格开销的 50%。共分为两种，一种是可行性研究，其中财务审查评鉴（具体目标），可以获得高达 20 万马币的经费，来进行特定项目的商业可行性调查。积极搜寻（具体市场），可以获得高达 10 万马币的经费，在具体市场寻找有潜能的投资或商业机会。另一种是联合考察团，可以获得高达 20 万马币的经费，参与获批准的联合考察团。

四是市场发展计划（MDS），即向不超过 100 名员工的新加坡公司，提供参加海外贸易展和考察团，向海外推广“新加坡制作”的影片、电视节目和数码内容的津贴。政府资助包括机票、参加费、在官方贸易展的名录中登广告合格开销费用的 30%，每间公司每年的资助顶限为 2 万新元。

(3) 境外投融资

一是国际化融资计划（IF），即政府可提供海外拓展业务的资金高达 1500 万新元的贷款，让公司购买固定资产，以及为海外项目或订单进行融资。

二是企业基金，即企业可以向企业基金申请 100-300 万新元的股份融资，协助扩充业务或进军海外。

三是商业信用保险计划，即协助本地中小企业减少因为收不到款项而带来的风险。这种保险利率的优惠措施通常只提供给贸易量大的公司，平均保费为 0.18—0.35% (根据买家的投资组合而定)。

四是贷款保险计划，即承担违约的保险计划，保险费为贷款的 2%。贷款批准后，企业需要支付 50% 的保险费。其余 50% 由政府支付。

(4) 培训及信息服务

一是人力资源国际化计划（MIP），即学习如何聘用和栽培员工，以及通过政府援助计划来落实公司的国际性策略。

二是知识产权国际化计划，即在进军海外的时候，学习如何以及通过政府援助计划来保护知识产权，并充分利用它。

三是设计国际化计划，即学习利用设计并通过政府援助，使公司的产品与服务在国际市场上独树一帜。

四是品牌发展计划（Brand Pact），即品牌树立的基本方法，并获得专家指导，把业务转化为响亮的品牌。

案例专栏 6

凯发：凭借强大的研发能力进入市场

新加坡凯发集团（以下简称凯发）创办于 1989 年，1994 年在上海成立凯能高科技工程有限公司，从此进入中国市场，最早以公司形式进入中国市场推广膜分离技术的公司。凯发拥有强大的研发能力，2004 年投资成立亚洲最大的膜科技研发中心。

除此之外，公司还最先采用双膜法（UF+RO）工艺，将工业污水和生活污水处理成达到欧洲饮用水标准的工业用纯水水源，以供众多的芯片厂使用。同时，凯发正不断为石油、化工、纺织、化纤、生物、医药、食品、发酵、纸浆、造纸、电子、电力等工业领域，提供低成本、高效益的流体处理解决方案。由于凯发多年来的出色表现，公司先后获得“亚太区最佳水处理企业”，“工商时报最佳企业”，“福布斯全球最具活力中小企业 200 强”等荣誉称号。

凯能高科技工程（上海）有限公司作为凯发集团在中国的全资子公司，为了满足中国地区的不同客户对于工业流体处理的需求，也在逐步扩大研发能力，研发新产品。凯发凭借世界上最先进的膜法海水淡化技术，在天津拥有中国最大海水淡化工程，日产水量 10 万吨/天。除了天津市，凯发集团也在黑龙江、辽宁、山东、上海、江苏、浙江、安徽、江西和湖南等地获得饮用水和污水处理的建设合同。

三、环保企业国际化的重点区域

1、中东

中东地区具有世界上最富裕的石油矿藏，但淡水资源奇缺。联合国公布的数据中，世界上最缺水的 10 个国家和地区，中东地区占有 6 个。预计到 2030 年，阿拉伯世界将缺水 171 万亿立方米。

中东地区的环保市场很大，尤其是水务市场，这对于发展新型水生产技术和水资源领域的企业来说，无疑蕴含着巨大商机。首先，政

府政策方面的鼓励和支持是毋庸置疑的。中东地区各国家政府希望大力发展独立发电制水、污水处理等项目，吸引私营部门和外国投资，鼓励研发和引进高新科技等等一系列措施。此外，最主要的因素在于，中东各国对高质量水资源项目的需求已经到达了迫切的程度。以沙特为例，其 106 个市级行政单位中，只有大约 22 个有污水管网，其中第二大城市吉达是目前世界上人口最多的没有综合污水处理系统的城市，而之前吉达洪水引发的一系列灾难和问题尤其突出了问题的紧迫性和严峻性。

2、东南亚

作为同处亚太的东南亚各国，拥有相当的地缘优势，是中国开拓对外市场、开展经济互利合作的首选地区之一，也是中国企业国际化发展的首选地之一。中国和东南亚同为发展中国家，同样面临着发展经济和保护环境的双重挑战，双方所遇到的环境问题和发展目标有共通之处。再加上中国与东盟（东南亚国家联盟）的经贸合作基础深厚，东南亚的环保产业市场对中国企业来说，潜力巨大。

东南亚各国的环保产业处于刚刚起步阶段，未来包括污水、垃圾等处理与再生利用市场发展空间巨大。各国政府也纷纷效仿中国，鼓励外商投资环保领域。以越南为例，目前越南近 80% 的生产单位和工业区没有废料处理措施，约有 94% 的城市污水得不到处理，仅有 12% 的城市垃圾得到处理。越南政府鼓励外商投资环保领域并提供相关技术转让，经营活动可以在企业收入所得税、进口税和土地使用税方面

享受优惠。废料处理和再生产以及生产清洁能源和再生能源的企业将可以减免收入所得税、增值税、环境税和环保费等。

3、南亚

南亚总体经济发展落后，多数国家环保产业还处于刚起步阶段。即使是经济较发达的印度、巴基斯坦等国家，现有的基础设施相较于庞大的人口数而言，仍落后很多。经济水平相对低下，使得南亚地区对低成本的环保处理设备需求迫切。

南亚地区需求最为迫切的废水处理行业，这对中国公司极其有利，原因是中国拥有相关技术，设备制造成本低，且在膜过滤技术、细菌培植研究及曝气设备等领域，中国内地的研发工作处于国际领先水平。此外，南亚地区处理科技废料的公司寥寥无几。能源废物处理亦包含丰厚商机，尤其是监测及提供节能方案业务。中国企业可考虑与当地公司结盟或开设自己的办事处，又或与邦政府合作，提供解决方案。

南亚环保业机会涌现，全球各地已成立多个洁净能源基金，投资于环保领域。如美国国际开发署(USAID)与印度工业联合会将于 ICICI 银行协助下，成立价值 2.5 亿美元的基金，以支援环保科技合作项目，中国环保企业可以直接投资于这类基金，或注资个别公司。这类基金能为中国的专业投资者及企业打开新门户，拓展当地的环保及基建市场。

4、拉美

2008年的《中国对拉丁美洲和加勒比政策文件》，为中拉在环保合作方面提供了方向，即“推动双方生物多样性保护、污染防治、荒漠化防治等领域人员培训、教育、能力建设合作，同时表示要积极推动开展应对气候变化相关项目的合作”。

拉美是发展中国家城市化水平较高的地区，2000年拉美城市化水平就达到75.3%，人口高度集中，交通污染问题与中国相近。中国近些年在发展洁净交通方面做出了很大的努力，其经验值得借鉴。中国和拉美国家在交通减排方面有很大的合作空间。

此外，中国近些年大力发展低碳经济产业，实现可持续发展，这对于同样存在气候危机的拉美各国，有着很好的借鉴作用。双方在应对气候变化问题上，以及新能源、低碳经济方面的合作具有广阔的前景。

5、非洲

非洲是发展中国家最集中的地区，和同为发展中国家的中国有着相似的发展经历，在环境保护经验方面可以借鉴。中国在环保方面经过长期探索建立的一套符合国情的环保体系，非洲国家借鉴较为容易。且中国的环保技术和设备拥有价格低廉的优势，适合经济相对落后的非洲国家。此外，非洲是中国一直以来实施援助，支持其环境基础设施建设的对象，因此非洲国家对于中国企业提供极为优惠的政策。

在 2006 年 1 月中国政府发表的《中国对非洲政策文件》中提到，中国和非洲会“加强技术交流，积极推动中非在气候变化、水资源保护、防治荒漠化和生物多样性等环境保护领域的合作”，为中非在环保方面的合作指明了方向。

四、环保产业国际化发展路径

中国企业进入国际市场刚刚起步，存在很多的短板。比如，对国际市场的规则不了解、国际化人才的匮乏、缺乏有国际影响力的品牌等。因此要保证“十二五”期间我国环保产业国际化的快速发展，还需要国家在金融、财税、贷款等诸多方面给予优惠政策，加大环保企业走出去的支持力度。

1、实行绿色援助计划

与中东、非洲、南美等产油国建立能源—环境战略联盟，实施绿色援助贷款或赠款，支持其建设环境公共设施。安排对外援助时优先考虑节能环保项目，重点推动环境基础设施建设，由国内大型环保企业参与建设和运营，提供相应的技术服务和配套的中国产品设备。支持企业建设环境项目示范工程，树立良好的企业形象，扩大企业产品设备或服务在当地的影响力。对于表现良好环境行为的企业，政府给予相应的鼓励措施。

2、设立国际化发展专项资金

设立环保企业国际化发展专项资金，运用贷款贴息、以奖代补、设立海外环保投资基金、并购资金、亏损准备金等多种方式，鼓励环

保产业海外投资。设立海外环保项目先期投入补贴资金，对先期市场开拓费用，按一定比例进行项目补贴。设立业务培训服务，对走出去环保企业的商务和技术人员定期进行业务培训，对目标国家的政府官员、相关民众和技术人员开展中国环保技术、标准、管理等培训和国内项目的考察服务。建立公共服务平台，对走出去环保企业提供法律、语言、技术、商务、专利等方面的帮助。

3、加大财政金融支持力度

鼓励各类银行向环保企业提供海外投资贷款，建议结合国家的投融资体制改革，设立海外环保投资担保机制，以落实环保项目融资的资本金制度。加大对资质好、管理规范节能环保企业信用担保机构的支持力度。积极探索适合环保企业的内保外贷、境外资产抵押、境外消费信贷等多形式抵押贷款方式，扩大贷款抵押品范围，提高现有资产抵押率。允许符合条件的环保企业依照国家有关规定发行企业债券。

4、提供税收优惠政策

严格落实已出台的节能环保、资源综合利用税收优惠政策，并扩大享受企业所得税优惠的环保产品和项目目录。完善环保企业境外税收抵免的适用范围，避免双重征税。政府与鼓励投资国家签订协定谈判时，设立税收抵免条款，保障企业享受到东道国当地的税收优惠政策，对未签订独立税收优惠协议国家投资的企业，实行单独的所得税抵免政策，鼓励企业申请境外所得税优惠。参照高新技术行业，降低

企业境外红利抵免限额税率。对于拥有多层子公司的中国母公司，降低各层抵免的持股比例，以扩大可抵免的各层子公司范围。

5、鼓励企业境外上市

鼓励环保企业进入境外资本市场融资。推动完善环保企业境外上市法规制度，适当降低境内环保企业到境外上市的门槛，拓宽环保企业境外直接融资渠道。简化并规范环保企业境外上市的审批流程，加快企业境外上市的速度，降低境外上市的成本。充分发挥证券公司、投资机构等中介机构的服务功能，提供资产管理、规避风险、信息服务等专业化服务。规范对已境外上市的企业监管。

6、鼓励企业参与海外并购

鼓励优秀企业建立海外研发基地，支持国内品牌在境外注册商标，促进品牌国际化。鼓励环保企业利用国际金融危机的有利时机，合作、并购、参股国内外先进环保研发和设备制造企业，整合战略资源促进产业升级，尤其在技术开发上加大力度，增强企业核心竞争力。

7、组织商业推介会

国家牵头组织各环保领域的优秀企业走出去，组团去重点发展区域或国家召开商务推介会。组织国内企业和海外优秀企业在环保技术研发合作、环保设备代理推广等方面进行广泛交流。提供多渠道、多形式的交流平台以加强中国企业同不同国家地区的环保产业间的交流。组织不同区域的环保行业投资说明会，就优惠政策及市场准入、技术出口限制等环境、政策为议题，为有意开拓国际市场的环保企业

答疑解惑，帮助企业规避投资风险。同时为企业办理签证提供绿色通道。

主题词：环保产业 走出去

报送：国家发改委 财政部 环保部 住建部 工信部 商务部 全国工商联
联

抄送：环境服务业商会各会员企业

全国工商联环境服务业商会秘书处

2012年8月1日印发