



EY安永

Shape the future
with confidence
聚信心 塑未来



上海市浦东新区企业
走出去综合服务中心
SHANGHAI PUDONG SERVICE
CENTER FOR OVERSEAS
INVESTMENT

走出去中心德国国别 研究指南

上海市浦东新区企业走出去
综合服务中心

2026年2月



The better the question.
The better the answer.
The better the world works.

目录

CONTENTS



开篇	企业出海与产业格局	03
一	德国经济环境概览	07
二	核心投资机遇与发展规划	09
(一)	德国发布《国家工业战略2030》	10
(二)	德国九大重点产业概况与投资机会	10
(三)	德国主要经济特区建设	11
三	投资设厂前期规划	12
(一)	合规门槛与实操指引	13
(二)	选址与可行性论证	13
(三)	中心规划支撑服务（投前阶段）	13
四	外国投资者在德获得厂房（厂房篇）	14
(一)	德国土地及房屋价格	15
(二)	基本法律框架与原则性限制	15
(三)	获取土地所有权的合规路径分析	15
五	德国劳动力市场概况及外籍员工雇佣管理规定（劳动力篇）	16
六	企业开办及项目落地篇	18
(一)	实体类型选择：有限公司vs分支机构	19
(二)	中心落地护航服务（投中阶段）	20

目录

CONTENTS



七	税务金融篇	21
(一)	企业所得税 (Corporate Income Tax)	22
(二)	预扣所得税 (Withholding Tax)	22
(三)	增值税 (Value-Added Tax, VAT)	23
(四)	外汇管理体系	23
八	德国投资激励政策	24
九	运营全周期管理服务	26
(一)	合规运营核心要求	27
(二)	中心运营支持服务 (投后阶段)	27
十	法律合规与风险防控	28
(一)	主要法律风险点	29
(二)	中心风险防控服务 (全周期)	29
十一	最新动态与风险提示	30

开篇

企业出海与产业格局



开篇：企业出海与产业格局



基于对浦东现有的出海项目进行研判，揭示出浦东企业“走出去”已形成“产业全球化”与“资本国际化”两大战略方向，并具体表现为以下四大高度集聚的区域与产业集群：

战略区域	核心国别/地区	主导产业与核心动因
产业出海主阵地	东南亚 (泰国、马来西亚、印度尼西亚、柬埔寨、越南、老挝)	工业制造、医药健康 (产能出海、供应链协同)
全球资本运作枢纽	离岸中心 (中国香港、开曼群岛、新加坡、英属维尔京群岛、百慕大群岛、中国澳门)	金融、医药、信息技术 (投融资、并购、搭建持股架构)
高新科技前沿	欧美 (美国、德国、英国、瑞典、荷兰、卢森堡、澳大利亚、加拿大)	信息技术、生物医药 (研发创新、市场准入、技术并购)
战略新兴蓝海	中东、北美、阿联酋、俄罗斯联邦、哈萨克斯坦	能源基建、汽车制造 (参与国家战略、供应链近岸布局)

具体分析如下：

产业出海主阵地：东南亚成为制造业出海的核心承载区

以泰国、马来西亚、印尼为代表的东南亚国家，已成为实体产业投资项目最为集中的区域。这一趋势清晰地反映出，在全球供应链重构的宏观背景下，我国具备成熟产业链优势的制造业，特别是汽车及零部件、消费电子与半导体封装测试等产业，正系统性地将东南亚作为产能国际化布局 and 新兴市场深度拓展的首选目的地。其核心驱动力在于寻求制造成本优势、分散地缘政治风险以及贴近区域增长市场。

全球资本运作枢纽：中国香港、开曼、新加坡构成资本通道的“铁三角”

这三个地区在全球境外项目设立中占据绝对领先地位，凸显了其作为企业进行全球资本运作不可或缺的枢纽功能。无论是为了搭建便于国际融资和资本运作的红筹/VIE架构，还是为了实施跨境并购与整合，亦或是为了构建全球资金管理中心以实现利润的合规调度与回流，这些离岸金融中心都提供了成熟的法律、金融与专业服务生态，是企业“走出去”进行顶层架构设计的核心节点。

高新科技前沿：欧美聚焦于获取顶尖技术与高端市场准入

以美国和欧洲为代表的发达经济体，是信息技术、生物医药与生命科学等战略性新兴产业出海的关键目的地。对这些区域的投资并非以产能转移为主要目的，而是带有明确的战略意图，即通过设立海外研发中心、延揽顶尖科技人才、进行战略性股权投资或直接并购，深度链接全球创新源头，从而获取前沿核心技术、知识产权以及进入高端市场的“通行证”。

开篇：企业出海与产业格局



战略新兴蓝海：中东与拉美代表了两类新兴机遇

部分新兴市场国家的崛起极具标志性，代表了两类不同的战略机遇。一类是以沙特为代表的、正在实施宏大国家发展愿景的资源型国家，其在新能源、高端装备、基础设施建设等领域释放的巨大市场潜力，吸引了大量资本与产业进入。另一类是以墨西哥为代表的、受益于供应链“近岸化”趋势的国家，大量汽车零部件等中间产品制造业的涌入，旨在通过精准的战略卡位，响应北美等核心市场“链主”客户的需求，重塑区域供应链格局。

国别研究的视角与切入点：构建多维战略评估框架

以上分析清晰地揭示，“出海”并非单一维度的线性行为，而是企业基于自身产业属性、发展阶段与战略意图所展开的多元化全球布局。因此，任何有效的国别研究都必须超越对宏观经济指标的浅层罗列，构建一个能够与企业战略深度匹配的多维评估框架。这意味着，上海市浦东新区企业走出去综合服务中心（以下简称“中心”）和安永（中国）企业咨询有限公司（以下简称“安永”）必须从企业“走出去”的真实诉求出发，通过不同的战略“棱镜”来审视和剖析一个国家，评估其不同维度上的承载能力、比较优势以及潜在风险。具体而言，该框架至少应包含以下四个核心视角：

全球供应链的“生产制造节点”视角：此视角关注的是一个国家作为生产基地的综合效能。评估要素不仅包括土地、劳动力的成本，更关键的是考察其基础设施的成熟度（港口、物流、电力）、产业配套的完善度（本地供应商网络）、劳动力的技能水平与稳定性，以及产业政策的扶持力度（如税收优惠、经济特区法规）。

国际资本流动的“金融运作平台”视角：此视角聚焦于一个国家作为资本枢纽的便利性与安全性。评估重点在于其法律体系的成熟与可预测性、外汇管制的自由度（特别是利润与资本的汇出政策）、金融市场的深度与复杂性，以及税务架构的友好程度。

前沿科技创新的“研发合作高地”视角：此视角着眼于一个国家在全球创新网络中的地位。评估要素包括其顶尖科研机构与大学的实力、高端科技人才的储备与引育政策、知识产权保护体系的健全性，以及风险投资与创新孵化生态的活跃度。

新兴增长动能的“本土市场入口”视角：此视角旨在衡量一个国家自身市场的增长潜力。评估关键在于其人口结构与中产阶级的崛起速度、本地消费者的行为偏好与购买力、数字化基础设施的普及率（如电商、移动支付），以及市场准入的法规环境。

在实践中，鲜有国家能在所有维度上都拔得头筹。然而，对于寻求稳健、可持续全球发展的中国企业而言，最具吸引力的投资目的地，往往是那些能够在多个维度上展现出均衡实力、并形成独特“组合优势”的国家。

下面是中心和安永结合理事单位现有资料和课题研究，从出海角度做一个德国的国别研究。

本材料是为提供一般信息的用途编制，并非旨在成为可依赖的会计、税务、法律或其他专业意见。请向您的顾问获取具体意见。

本报告的具体内容主要由安永准备和撰写，中心主要负责准备整体框架及支持课题调研，提供现有信息，以及中心服务介绍（包括投前阶段、投中阶段、投后阶段和全周期风险防控服务）。

中国企业赴德国投资合作全景深度指南

随着中德两国经贸合作的持续深化，越来越多中国企业将德国作为其全球化布局的重要支点。为确保投资项目的顺利落地与长期稳健运营，深入理解并合规遵循德国相关投资政策及法律法规至关重要。本指南将就外国投资者在德国获取土地及工业厂房的法律路径，德国劳动力市场概况与用工成本构成，税务金融体系以及投资激励政策进行全面、深入的解读。



1

德国经济环境概览



一、德国经济环境概览



德国作为欧盟的关键成员国，是欧洲第一大、世界第三大经济体。根据世界银行数据，2024年德国GDP为4.69万亿美元，人均GDP为5.61万美元¹，按世界银行标准属于高收入经济体。进入2025年，德国经济呈现复苏势头，第一季度GDP达1.09万亿欧元，环比增长0.4%。多年来，德国一直是中国在欧盟最大贸易伙伴，根据中国外交部披露的数据显示，2025年上半年，中德双边贸易额1010.7亿美元，同比增长3%。其中中方出口额567.1亿美元、同比增长10.6%。²

核心经济优势

战略区位

德国位于欧洲中部，与九国接壤（法国、波兰、捷克、奥地利、瑞士等），是连接西欧、中东欧、北欧和南欧的天然枢纽。

01

政策支持

根据德国联邦外贸与投资署近期发布的报告数据显示，2024年共有1,724个外国直接投资项目落户德国，外国企业在德投资总额达232亿欧元，德国政府通过设立经济园区与自贸区、优化税收与审批流程、提供研发补贴与知识产权保护等举措，积极吸引外资并激励企业创新；³

02

产业基础

德国制造业以其高度自动化闻名，是全球工业体系的重要支柱。根据经济合作与发展组织（OECD）数据显示，德国每小时国内生产总值长年保持欧盟第一，德国制造业GDP在2025年第二季度为167.35亿欧元。⁴

03

1. 数据来源：世界银行，可获取于：<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2024&locations=DE&start=1960&view=chart>，访问日期：2025年12月8日

2. 数据来源：外交部官网-德国国家概况，2025年11月更新。可获取于：https://www.mfa.gov.cn/web/gjhdq_676201/qj_676203/oz_678770/1206_679086/1206x0_679088/ 访问日期：2025年12月3日

3. 数据来源：德国联邦外贸与投资署（GTAI）《2024年外国直接投资报告》，可获取于 <https://www.gtai.de/en/invest/business-location-germany/foreign-direct-investment#1896724>，访问日期：2025年12月8日

4. 数据来源：商务部，中华人民共和国（2025）《对外投资合作国别（地区）指南-德国》（2025年版）。北京：中华人民共和国商务部。可获取于：<https://www.mofcom.gov.cn/dl/gbdqzn/upload/deguo.pdf> 访问日期：2026年2月9日。



2

核心投资机遇与发展规划



二、核心投资机遇与发展规划



（一）德国发布《国家工业战略2030》

为确保德国工业在欧洲的领先地位及全球竞争力，该战略将通过有针对性地扶持重点产业来提升工业产值，具体目标是：到2030年，使工业占GDP比重达到25%，并在欧盟经济附加值总额中占据20%。

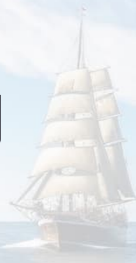
该战略明确了十个“关键工业部门”，包括钢铁铜铝、化工、机械、汽车、医疗器械、航空航天等。为提升这些部门的全球竞争力，德国政府将提供更廉价的能源与更有竞争力的税收、放宽垄断法以鼓励形成行业领军企业。

（二）德国九大重点产业概况与投资机会¹：

产业类别	近年产业动态
汽车及配套工业	电动化转型遇阻，2023年电动汽车注册量约70.02万辆，同比减少16%，占新车注册量约25%。
机械设备制造业	2023年全球销售额达2630亿欧元，同比增长7.8%；出口额占世界机械出口总额比重较大。
电子电气工业	德国第二大研发投入领域，2023年研发投入达221亿欧元，约占德国工业总研发投入的五分之一。
化工及制药业	作为能源密集型产业，正面临能源价格高企的严峻挑战；2023年行业产量下降7.9%，部分企业（如巴斯夫）已向海外转移生产。
航空航天工业	研发投入强度高，占销售收入的8%。出口份额高达67%。
食品及饮料行业	德国第五大产业。门类广泛，吸引众多国际食品商在德国投资设厂。
信息和通信技术（ICT）产业	2023年IT行业销售额达315亿欧元。众多关键ICT制造商均在德国设有研发实验室
可再生能源	政府投入资金支持技术革新，重点用于可再生能源开发、可再生原材料生产和提高效率。
农业	农业机械化程度高，2023年农业产值约763亿欧元；有机农场数量约3.7万家，显示出向可持续农业转型的趋势。

1. 数据来源：商务部，中华人民共和国（2025）。《对外投资合作国别（地区）指南-德国》（2025年版）。北京：中华人民共和国商务部。可获取于：<https://www.mofcom.gov.cn/dl/gbdqzn/upload/deguo.pdf> 访问日期：2026年2月9日。

二、核心投资机遇与发展规划



（三）德国主要经济特区建设¹

- 北威州欧洲化工园：**北威州欧洲化工园是欧洲最大的化工产业集群之一，由勒沃库森、多马根和克雷菲尔德·乌丁根三大园区组成，汇聚了70多家企业，雇员总数达5.5万人。
- 赫斯特工业园：**赫斯特工业园位于德国法兰克福，聚集90余家来自60多个国家的化工、医药、生物技术企业，总投资超85亿欧元。
- 阿德勒斯霍夫产业园：**阿德勒斯霍夫高科技产业园汇聚1270家企业和17家科研机构，聚焦光学、生物技术、信息技术等高科技领域，累计吸引投资20亿欧元。
- 柏林-巴鲁特工业园：**水、木材和生物科学工业是巴鲁特工业园现阶段发展重点，并预计在未来延伸到制造业。通过利用最高达到45%的政府补贴，投资者在巴鲁特工业园投资或可节省大量成本。

¹数据来源：商务部，中华人民共和国（2025）。《对外投资合作国别（地区）指南—德国》（2025年版）。北京：中华人民共和国商务部。可获取于：<https://www.mofcom.gov.cn/dl/gbdqzn/upload/deguo.pdf> 访问日期：2026年2月9日。



3

投资设厂前期规划



三、投资设厂前期规划



（一）合规门槛与实操指引

德国对外国投资实行全面的国民待遇原则，在市场准入、法律保护与政策支持方面与本国投资者一视同仁。除特殊监管领域外，外资准入条件与境内资本基本一致。

在德国，除明令禁止外资涉足核电站与核废料处理项目外，投资者在多数领域享有国民待遇。但对于银行、保险、武器、药品、能源及餐饮等特殊行业，须事先获得相关主管部门的经营或生产许可。

在德国从事进出口业务的公司，除完成基本商业登记外，还必须办理Economic Operators Registration and Identification number (“EORI”) 号码，作为其在欧盟关境范围内进行海关申报的身份标识。在数据合规方面，德国严格执行《欧盟通用数据保护条例》(GDPR)，监管职责由联邦数据保护与信息自由专员(BfDI) 承担。

（二）选址与可行性论证

企业应紧密结合自身整体发展战略，科学制定在德投资发展规划，明确长期发展目标及阶段性任务。全面深入了解德国营商环境，涵盖政治稳定状况、经济发展态势等方面；熟悉德国相关法规体系，包括投资法、公司法等；精准掌握监管要求，涉及行业准入、环保标准等领域。扎实开展德国细分市场研究，对各细分市场的规模、增长潜力、竞争格局，以及市场准入的条件与壁垒进行系统分析，为企业进入德国市场提供坚实依据。

（三）中心规划支撑服务（投前阶段）

中心凭借自身丰富资源与专业能力，充分发挥平台优势，为企业提供全方位、深层次的市场调研服务。中心联合理事单位、战略合作伙伴组建专业调研团队，不仅涵盖市场规模、消费特征、竞争格局等基础信息，还会对市场发展趋势、政策动态影响等进行深入剖析，形成包含竞争格局、渠道分布、潜在机遇与挑战的专项调研报告，为企业精准把握市场脉络提供有力依据。

在企业与本地供应商、服务商的对接洽谈方面，中心积极搭建高效沟通桥梁。利用自身广泛的人脉网络和对当地市场的熟悉度，为企业筛选匹配优质的本地合作伙伴，促进双方深入交流，助力企业快速融入当地产业链，解决搭建过程中的衔接难题。

中心充分联动理事单位与战略合作伙伴，整合多方专业力量，为企业出具高质量的可行性研究报告。在财务模型测算上，除了常规的成本、收益测算，还重点强化汇率风险评估，结合历史汇率波动数据与未来趋势预判，为企业制定汇率风险管理策略提供参考；同时，进行全面的技术合规性分析，对照德国相关技术标准与法规要求，细致核查企业技术方案，提前发现并解决潜在合规问题。中心还能为企业提供政策咨询服务，及时解读德国最新的投资政策、行业法规等，帮助企业准确把握政策导向，确保投资行为符合当地法规要求，最大程度降低政策风险。另外，在企业前期筹备的其他方面，如协助企业了解当地劳动力市场情况，包括劳动力素质、薪资水平、用工政策等，全方位为企业投资决策提供专业、全面的支撑。

4

外国投资者在德获得厂房 (厂房篇)



四、外国投资者在德获得厂房（厂房篇）

德国法律原则上允许包括非欧盟国民在内的投资者自由买卖和出租土地。然而，但政府对特定领域的交易仍拥有审查权。

（一）德国土地及房屋价格

根据德国联邦统计局数据，2023年德国建筑用地均价为126.35欧元/平方米，其中住房用地和已开发建设用地价格分别为196.28欧元和217.73欧元/平方米。

租金方面，2022年全国平均为8.70欧元/平方米，大城市、中小城市租金呈阶梯分布；2024年二季度住宅市场租金升至约10-11欧元/平方米。

房价区域差异显著，南部、西部高于东部，同期房屋和公寓平均售价分别为2612欧元和3268欧元/平方米。整体市场呈调整态势，2024年一季度房地产价格同比下跌5.3%，住宅和商业地产价格均有所回落。

（二）基本法律框架与原则性限制¹

根据德国《民法典》第94条规定，附着于土地上的建筑物构成土地的重要组成部分，其所有权自动归属于土地所有权人。

在德国，土地所有权主要归属于私人（包括自然人与法人），部分土地也为国家、联邦州或市镇等公共主体所有。与此同时，德国《土地使用权条例》第1款明确规定，土地使用权可作为独立物权进行交易和继承，并赋予权利人在该土地的地上或地下合法建造并拥有建筑物的权利。

（三）获取土地所有权的合规路径分析

在德国，土地原则上允许自由买卖和出租，市场对外国投资者高度开放。然而，在农业用地收购及关键领域投资方面设有国家安全审查机制，且所有土地使用行为均须严格遵守地方规划法规。

外资准入与安全审查：

1. 非欧盟或欧洲自由贸易联盟的个人或机构，在收购用于农业耕作的土地超过1万公顷，或取得目标企业20%及以上股权时，必须向联邦政府申报并获批。
2. 同一投资者如计划进一步提高持股比例（如25%、40%、50%或75%），需再次履行报批程序；

土地使用与地方规划管制：

1. 德国所有土地的使用和开发均受市政当局的严格管控，必须符合地方的《建设规划》（Bebauungsplan）等规划法规。
2. 规划内容对建设活动有具体限制，包括建筑物的大小、高度、用途及与周边环境的关系等。

1. 数据来源：商务部，中华人民共和国（2025）。《对外投资合作国别（地区）指南 - 德国》（2025年版）。北京：中华人民共和国商务部。可获取于：<https://www.mofcom.gov.cn/dl/gbdqzn/upload/deguo.pdf> 访问日期：2026年4月8日。

5

德国劳动力市场概况及外籍员工 雇佣管理规定（劳动力篇）



五、德国劳动力市场概况及外籍员工雇佣管理规定

德国劳动力市场总体供需平衡，但受技术要求高、工作强度大及薪酬水平等因素影响，医护行业及需中高级文凭的技术岗位长期存在用工缺口。

（一）德国劳动力市场宏观数据概览

根据德国联邦统计局和世界银行¹发布的统计数据，德国劳动力市场2024年呈现以下基本面貌：

劳动人口：4610万 失业率：3%

工资中位数：4,013欧元/月

年龄工资中位数：25岁以下员工平均收入为3,061欧元，25至55岁群体为4,079欧元，55岁及以上员工为4,165欧元。

上述数据显示，德国目前从整体上来看，拥有较为充裕的劳动力资源。2024年4610万劳动人口创下历史新高。从工资中位数4,013欧元/月，也能看出在劳动力成本方面，德国维持在较高水平，全职雇员的平均月收入劳动力成本位居欧盟前列。年龄工资中位数则提示，德国成熟劳动力在薪酬结构中居主要地位。55岁及以上员工收入高于其他年龄区间，体现经验丰富的中老年员工在薪酬上具有优势，也反映出德国企业在人才保留和长期用工方面的重视。

（二）外籍员工雇佣的管理制度

为应对内部劳动力市场的结构性短缺，德国政府通过一套完善的政策体系积极吸引外籍人才。其核心是基于《外国人就业条例》建立的“正面清单”机制。对于清单上的紧缺职业，雇主招聘非欧盟籍员工时可豁免“需求审查”，大幅简化雇佣流程，为高技术人才提供了快速通道。更具战略意义的是，德国于2023年通过了新版《技术移民法案》。该法案系统地降低了非欧盟国家技术劳工的入境、从业门槛，标志着德国从被动接纳欧盟内部流动劳动力，转向主动在全球范围内招募专业人才与学徒，以弥补其长期的技术人才缺口。

（三）最低工资标准²

德国法定最低工资标准经由“最低工资委员会”定期审议，并呈稳步上升趋势。自2015年引入8.5欧元/时的最低工资后，历经多次上调。2024年调整为12.41欧元/小时，并预计将于2025年1月上调至每小时12.82欧元。该制度为绝大多数成年雇员（18岁以上）提供了基础收入保障，同时也反映了德国劳动力成本的长期走势。

（四）主要岗位薪酬水平参考³

了解本地薪酬水平是制定有竞争力的招聘策略和进行精确成本测算的基础。根据2024年德国不同职业的薪酬调研数据（薪酬单位：欧元/年），主要岗位的薪酬分布情况如下：

岗位	薪酬水平	岗位	薪酬水平
税务顾问	76,000	自然科学家	58,000
IT项目经理	73,000	人力资源经理	54,000
电气工程师	63,000	市场营销经理	49,000
软件开发人员	60,000	会计师	47,000
机械工程师	59,000	社会工作者	45,000

1. 数据来源：世界银行，可获取于：[Economy | Germany | World Bank Human Capital](#)，访问日期：2026年2月3日

2. 数据来源：商务部，中华人民共和国（2025）。《对外投资合作国别（地区）指南 - 德国》（2025年版）。北京：中华人民共和国商务部。可获取于：<https://www.mofcom.gov.cn/dl/gbdqzn/upload/deguo.pdf> 访问日期：2026年2月3日）。

3. 数据来源：LearnGermanOnline.org 访问日期：2026年2月3日

6

企业开办及项目落地篇



六、企业开办及项目落地篇



(一) 实体类型选择：有限公司vs分支机构

进入德国市场有多种方式。拓展业务的外国公司通常选择设立当地子公司或注册当地分支机构。对于设立本地子公司，外国公司常选择采用私人有限责任公司（Gesellschaft mit beschränkter Haftung-GmbH）这一形式：

维度	子公司（有限责任公司形式为例）	分支机构
法律地位	独立法人，可独立承担债务、申请商标/专利，适合长期品牌运营。	分支机构不具备独立于总部的法人资格，在法律上属于总部业务的组成部分，其业务债务由总部承担。
特征	<ul style="list-style-type: none">■ 有限责任公司是德国最广泛使用的公司法律形式；■ 它兼具高度灵活性与相对较少的义务，并享有良好声誉。	<ul style="list-style-type: none">■ 自主分支机构：在内部层级上隶属于总部，但可独立开展业务活动。在组织层面，其具备一定自主性；通常拥有具备执行权的独立管理层、独立银行账户、业务资产及独立核算体系（可自行核算或由总部处理）。■ 非自主分支机构：主要职能为维护客户关系和开拓德国市场，负责辅助性及执行类任务，不具备独立业务决策权，完全依附于总部。
设立要求	<ul style="list-style-type: none">■ 至少需要一名股东（自然人或法人实体）和一名总经理（自然人），股东与总经理可为同一人；■ 有限责任公司股东及总经理的国籍与居住地均无限制；■ 公司必须拥有一个德国营业地址和一名本地代表；■ 有限责任公司的最低股本要求为25,000欧元，可以现金或实物形式出资。	<ul style="list-style-type: none">■ 无需进行公司设立程序，仅需在德国商业登记机构完成分支机构注册。
必要文件	<ul style="list-style-type: none">■ 需提供证明母公司存续及其代表人权限的相关文件，通常为外国商业登记簿及外国母公司章程；■ 文件必须经过公证，并办理领事认证或附加证明书手续，同时需附经认证的德文翻译件。	<ul style="list-style-type: none">■ 公司设立及商业登记申请等事务必须经过公证；■ 公证费用由法律规定，并根据交易价值计算。

六、企业开办及项目落地篇



(二) 中心落地护航服务（投中阶段）

中心充分发挥在德国投资领域的专业优势与资源整合能力，为企业出海德国公司设立提供全方位、“一站式”的落地护航服务。中心协助起草公司章程、准备股东文件、税务登记等手续确保其符合德国法律规定及企业治理需求，同时中心积极协助企业办理银行开户手续，为企业后续资金往来搭建便利通道，高效推进基础证照办理各项工作。

针对德国投资优惠和补贴申请，中心联合理事单位和战略合作伙伴组建专业专班。专班成员由熟悉德国投资优惠政策、具有丰富申报经验的人员组成。申报前，深入优惠政策细则，结合企业业务类型、投资规模等实际情况，精准匹配适合的优惠类别。随后，精心编制符合要求的申请材料，从材料的逻辑梳理、内容填充到格式规范，严格把控，确保申请材料全面、准确体现企业优势及优惠申请条件。申报过程中，密切跟踪审批进程，及时与审批部门沟通，反馈企业诉求，全力推动优惠申请审批进度，助力企业争取相应投资优惠政策。

在架构设计支持方面，中心基于对中德税收协定的深入理解，为企业提供专业架构设计服务。综合考量企业跨境业务布局、资金流动需求及税务成本等因素，为企业设计合理架构。通过优化架构，一方面有效降低企业跨境税务成本，充分利用中德税收协定优惠条款，避免双重征税等情况；另一方面，提高资金汇回效率，合理规划资金流转路径，保障企业资金及时、顺畅汇回，为企业资金管理与运营提供有力支撑，助力企业在德实现合规高效运营。



7

税务金融篇



七、税务金融篇



德国对所有在境内产生收入的法人实体实行全面的税收征管原则，企业依法纳税是其基本的法律义务，并受到《德国税法通则》及一系列专门税法的严格规范。

（一）企业所得税（Corporate Income Tax）¹

企业所得税是针对在德国开展业务的公司就其净利润征收的直接税。2008年1月1日起，德国实施新的企业所得税制，对公司的利润征收企业所得税，其现行税率较改革前有所降低。

1. 税率结构与有效税负

企业所得税标准税率：从2008年1月1日开始，德国的企业所得税的标准税率为15%。

企业所得税实际有效税率：德国对应纳企业所得税额征收5.5%的团结附加税，因此企业所得税的实际税率为15.825%；企业所得税预缴金额和预提所得税也需要缴纳此项附加税。

股息/利润汇回预提所得税税率：当德国子公司将其税后利润以股息形式汇出给境外母公司时，通常需要缴纳25%的预提所得税，在此基础上还会加收5.5%的团结附加税。

因此，在计算从利润产生到最终汇出境外的整体“有效税率”时，通常将两者合并考虑。一个简化的计算模型为： $25\% * (1+5.5\%) = 26.375\%$ 。此26.375%的有效税率概念，直观地反映了企业在德国赚取的利润最终回到境外股东手中所需承担的整体税负。

2. 税务亏损弥补政策

为了支持新创企业和周期性行业的长远发展，德国税法允许企业弥补经营亏损。一般来说，高达100万欧元的损失可上溯到前一年。剩下的亏损结转没有时间限制，但结转亏损的使用额受到限制。这一规定为处于投资初期或市场波动期的企业提供了重要的财务缓冲。

3. 纳税申报义务与时限

德国企业所得税的申报遵循“预缴与汇算清缴相结合”的原则，主要包括两次申报：

年中纳税申报：德国税务机关通常参照上一年度的税款来核定本年度季度预缴额。预缴截止日期一般为3月10日、6月10日、9月10日及12月10日，纳税人须在收到评税通知后一个月内缴纳。

年度纳税申报：德国企业所得税的年度申报截止日期通常为纳税年度次年的7月31日。若由具备职业资质的税务顾问代为处理，截止日期可延长至次年的2月底。提交纳税申报时，必须随附财务报表。

（二）预扣所得税（Withholding Tax）

预扣所得税，又称源泉扣缴税，是指支付方向收款方支付特定性质的款项时，依法预先扣除一部分款项并代为上缴给税务局的制度。这是德国政府确保税收收入的一种重要方式。

1. 税率与征收范围

跨境支付是税务合规的重点和难点。当德国公司向境外的母公司、关联公司或第三方供应商支付以下款项时，需按法定税率预扣所得税，预扣税的实际适用税率可能受相关税收协定的影响而降低：

股息（Dividends）：25%（如前所述）

资本收益（Capital Gains）：15%

利息（Interest）：0/25%

特许权使用费（Royalties）：包括专利、商标、专有技术等的使用费，税率为15%。

服务费用不征收预提税，除非其为特许权使用费性质。

1. 数据来源：IBFD (2024). Germany Corporate Taxation. International Bureau of Fiscal Documentation.

可获取于：<https://www.ibfd.org> 访问日期：9 December 2025.

七、税务金融篇



(二) 预扣所得税 (Withholding Tax) (续)

2. 税收协定的保护与应用¹

上述针对跨境支付的预扣税税率是德国的国内法定税率。然而，为了避免双重征税并促进国际投资，德国与包括中国在内的多个国家签订了双边税收协定。根据这些协定，来源于德国的特定所得（如利息、特许权使用费等）在支付给缔约国另一方居民时，可以享受低于国内法定税率的优惠税率。例如，根据《中德税收协定》，支付给中国居民的预扣税率可能低于国内标准税预扣税税率。因此，中国投资者在进行跨境支付前，务必咨询专业税务顾问，评估适用税收协定的可能性，以合法地降低税务成本。

(三) 增值税 (Value-Added Tax, VAT)

增值税属共享税，是德国最重要的税种之一，征收范围涉及商品生产、流通、进口环节和服务等领域。

1. 税率与征收范围

标准税率：

- (1) 标准税率如没有特殊指明，所有商品和服务税率为19%。
- (2) 低税率增值税法附件中列明的商品和服务适用7%的税率，如活禽、出版书籍等。

征收范围：绝大多数在德国销售的商品、提供的服务以及进口商品，均需缴纳增值税。

2. 零税率与抵扣机制

零税率：德国对特定交易实行零税率的增值税政策，主要包括：欧盟内商品销售，商品出口，入境加工复出口的有形动产等。

实行零税率意味着企业无需就该等销售收入缴纳销项税，但其为该等业务所支付的、包含增值税的成本（即进项税），则仍然可以申请退税或抵扣。

抵扣机制：增值税的核心机制在于其“链条抵扣”。企业在销售商品或提供服务时向客户收取的增值税，称为“销项税”。企业在采购商品或接受服务时向供应商支付的增值税，称为“进项税”。在进行月度或季度申报时，企业可以用其合法取得的、与增值税业务直接相关的进项税额，来抵扣其应缴纳的销项税额。差额部分为当期应缴或可留抵的增值税。

(四) 贸易税 (Trade Tax)

德国贸易税是由地方政府对企业营业收入征收的税种，是所得税性质而非流转税，贸易税的税率确定方法比较特殊，先由联邦政府确定统一的基本税率，再由各地方政府确定本地方的市政系数计算，通常而言平均有效贸易税税率为14%左右。

(五) 外汇管理体系²

自1958年起，德国全面实行货币自由兑换制度，不存在外汇管制。企业与个人均可自由持有、买卖外汇，并无资金汇出限制。境内多数银行均提供外汇账户服务，通常要求客户已开立本币经常账户。需要注意的是，单笔汇出金额若超过5万欧元，汇款方有义务向德国联邦银行申报。

1. 数据来源：国家税务总局(2024).《中国居民赴德国投资税收指南》.北京：国家税务总局.可获取：<https://www.chinatax.gov.cn/chinatax//n810219/n810744/n1671176/n1671206/c2352715/5116161/files/b8993050edb6436b947596d9158ad910.pdf> 访问日期：2025年12月9日。

2. 数据来源：商务部,中华人民共和国(2025).《对外投资合作国别(地区)指南-德国》(2025年版).北京：中华人民共和国商务部.可获取：<https://www.mofcom.gov.cn/dl/gbdqzn/upload/deguo.pdf>, 访问日期：2026年2月3日

8

德国投资激励政策



八、德国投资激励政策



德国向所有投资者提供多种项目融资激励措施。资金由德国政府、各联邦州及欧盟共同提供。在2021年至2027年期间，欧盟（通过德国联邦及联邦州预算资金共同融资）已释放约210亿欧元的资助额度。德国及各联邦州也同时提供自有激励资金。¹

（一）GRW现金补贴

GRW（Gemeinschaftsaufgabe“Verbesserung der Regionalen Wirtschaftsstruktur”，简称GRW）是一项国家激励计划，通过直接补贴引导德国特定区域内不同投资项目的资金分配。其主要目标是通过创造就业、环境/气候保护、能效措施以及向净零经济转型来促进区域经济发展。

（二）高科技创投基金（HTGF）

作为德国规模最大、最活跃的早期种子阶段基金，HTGF专注于技术驱动型初创企业。初始投资（种子阶段）总额为100万欧元，单家企业最高可获得400万欧元投资。

（三）人力资源支持措施

在新建企业过程中，与劳动力相关的支持政策能有效降低用工成本。德国联邦劳工局及各联邦州提供一系列人力资源支持计划，以满足企业在组建团队时的不同需求。

（四）研发项目资金支持：

研发项目可获得多种形式的公共资金支持。现有众多计划提供研发拨款、低息贷款及专项合作计划，资金来源于欧盟、德国政府及各联邦州。

1. 数据来源：德国联邦外贸与投资署（GTAI）《Incentives in Germany supporting your investment project》，可获取于 https://www.gtai.de/resource/blob/1826334/04303f6ad9d2c9eab2291e018129c4a8/20250827_FF_Incentives_WEB_FINAL.pdf，访问日期：2026年2月3日



9

运营全周期管理服务



九、运营全周期管理服务



（一）合规运营核心要求

在德国公司依法设立并完成前期准入流程后，企业在日常运营过程中仍需面对多项合规性、制度性及人力资源管理相关事务，实际操作中存在一定难度与不确定性。为保障企业在德运营活动的顺利开展，确保经营行为与当地法律法规相衔接、与监管制度相契合，企业普遍聚焦以下几方面需求：

一是合规会计体系建立及人员配置要求。依据德国《商法典》、《公司法》等有关规定，企业需建立符合德国公认会计准则的会计体系。财务报表须遵照德国公认会计准则规定，采用德语，以欧元为单位。商人或所有的公司法人代表将在财务报表上签字，以申明其对财务报表的编制负责。

二是税务及社保义务履行机制。企业须按月/季申报增值税，按年完成公司所得税申报，并为雇员缴纳养老保险、医疗保险等法定社保费用。

三是外籍员工用工手续完善。企业须遵循德国劳工部制定的如《专业人才移民法》《外籍劳工工作许可发放条例》等法规，确保企业用人规范。

四是年度审计与报告制度执行。中型及以上企业需委托德国注册审计师进行年度审计。基本所有的有限责任公司均须在营业年度结束的12个月内（上市公司为4个月）通过电子《联邦公报》公布：财务报表、管理报告、利润分配提案（后期为决议）、一名独立会计师提出的审计意见。

五是其他常规运营合规事务，包括合同需符合《德国民法典》格式要求、跨境支付遵守欧盟反洗钱规定、公司章程修订需经公证并完商业登记册备案等。

（二）中心运营支持服务（投后阶段）

针对上述运营阶段的合规诉求，中心会同理事单位与战略合作伙伴共同建立“企业境外运营支持机制”，持续为在德企业提供如下综合性支持服务：

提供企业日常管理与运营相关政策解读，深入剖析政策条款结合企业实际经营场景进行案例讲解；协助企业完成本地财税申报、薪资合规、社保登记等事项；推动年度审计工作的规范化与流程化，从审计资料准备、审计流程把控到审计结果运用，全程给予专业指导；提供覆盖法律合规、税务咨询、人事管理的优质专业服务资源，企业可根据需求快速匹配对接；举办专项能力建设培训，提升企业在地合规能力与风险应对水平等服务助力企业提升事项处理效率。

通过上述服务体系的建立与落地实施，中心旨在协助出海企业在德国实现“从设立到运营”的制度衔接与能力转化，进一步降低制度型成本，强化风险防控意识，提升海外运营管理水平。



10

法律合规与风险防控



十、法律合规与风险防控



（一）主要法律风险点

投资并购：近年来，德国通过修订《对外经济法》持续强化外资审查，扩大关键行业定义并降低审查门槛，导致中资并购项目因“公共安全”理由被否决或被迫附加严苛条件的风险显著上升。

信息披露制度：德国法律要求有限责任公司每年在《联邦公报》公开财务报表等关键信息，上市公司要求更严，虽中小企业有豁免，但合规披露负担显著，信息透明度要求高。

纳税申报风险：在德设立的子公司承担无限纳税义务，其全球收入需在德纳税；向中国母公司支付股息需缴纳预提所得税，即便通过欧盟控股公司架构享受零税率优惠，也须满足德国反滥用规则下的严格商业实质要求。

出口管制风险：德国受欧盟及本国双层出口管制，企业收购涉及军民两用技术的德企后，产品出口至欧盟境外可能需申请许可，违规出口可能构成刑事犯罪，需提前规划供应链布局以规避许可限制。

绿地投资与新设分支机构：尽管德国地方政府欢迎绿地投资的就业带动效应，但企业需应对专业人才短缺、严格的工作签证审批、日益收紧的补贴审查及地缘政治因素引发的监管压力等多重挑战。

对外承包工程：德国工程市场存在严格的资质要求、技术壁垒和高昂劳动力成本，且在高新技术和基础设施领域常以“公共安全”或“补贴扭曲竞争”等理由隐性限制外资企业参与。

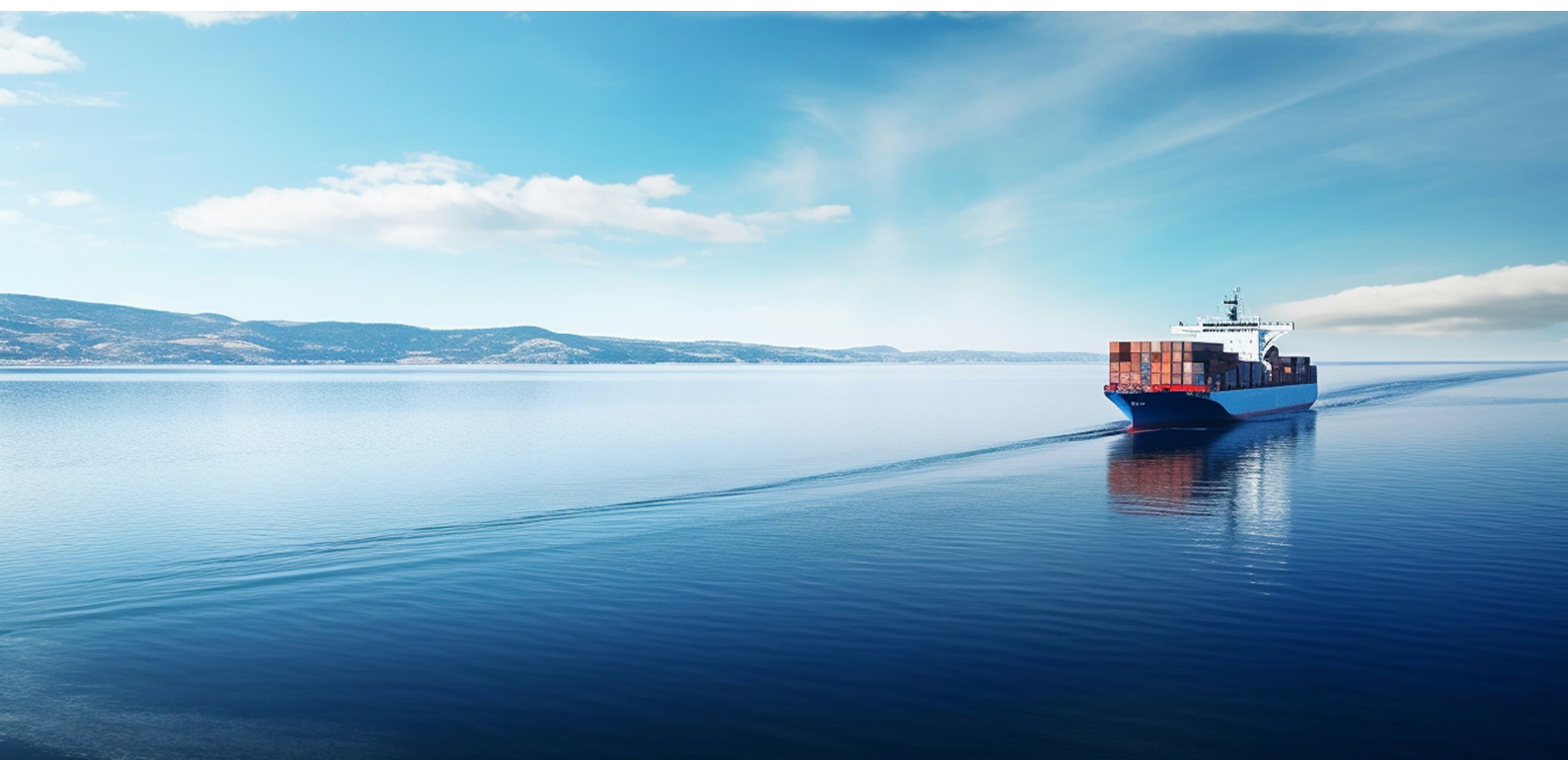
劳务合作：德国在老龄化压力下虽放宽技术移民门槛，但仍坚持劳动力市场优先保护政策，对非欧盟劳工实行严格配额和许可管理，劳务人员需通过复杂的工作签证与居留权审批程序。

（二）中心风险防控服务（全周期）

法律支撑体系：提供合同审查、知识产权注册、公司合规审计等服务，开展《公司法》《劳动法》等专项培训。

争议解决支持：联合理事单位/战略合作伙伴建立快速响应机制，协助处理商事仲裁、劳动纠纷等案件，维护企业合法权益提供相关法律服务。

动态监测服务：定期推送政策更新简报，定期开展全面风险评估。



11

最新动态与风险提示



十一、最新动态与风险提示



政策利好：德国政府自2025年起推出一系列强有力的经济振兴方案，核心是一项企业减税计划。该方案旨在系统性提升德国作为工业投资地的国际竞争力，并加速面向未来的产业转型。

潜在风险：2025年，对中国企业在德投资布局而言，受到多种因素影响，其中重要风险包括：

结构性风险——德国企业破产潮与支柱行业困境推高投资不确定性，中企需审慎评估资产缩水、成本攀升及产业衰退风险。

关税连锁效应——美国潜在关税政策或抑制德国市场需求与企业竞争力，影响中企在德盈利预期与投资布局。

政治波动冲击——德国内部政治不稳定可能引发政策变动，导致基建、能源等领域投资项目受阻或成本增加。



安永 | 建设更美好的商业世界

安永致力于建设更美好的商业世界，为客户、员工、社会各界及地球创造新价值，同时建立资本市场的信任。

在数据、人工智能及先进科技的赋能下，安永团队帮助客户聚信心以塑未来，并为当下和未来最迫切的问题提供解决方案。

安永团队提供全方位的专业服务，涵盖审计、咨询、税务、战略与交易等领域。凭借我们对行业的深入洞察、全球联通的多学科网络以及多元的业务生态合作伙伴，安永团队能够在150多个国家和地区提供服务。

All in, 聚信心, 塑未来。

安永是指Ernst & Young Global Limited的全球组织，加盟该全球组织的各成员机构均为独立的法律实体，各成员机构可单独简称为“安永”。Ernst & Young Global Limited是注册于英国的一家保证（责任）有限公司，不对外提供任何服务，不拥有其成员机构的任何股权或控制权，亦不担任任何成员机构的总部。请登录ey.com/privacy，了解安永如何收集及使用个人信息，以及在个人信息法规保护下个人所拥有权利的描述。安永成员机构不从事当地法律禁止的法律业务。如欲进一步了解安永，请浏览ey.com。

APAC no. 03025391
ED None

本材料所依据的信息截止日期为2025年9月30日。

本合同课题由上海市浦东新区企业走出去综合服务中心和安永合作完成，其形成的知识产权归属上海市浦东新区企业走出去综合服务中心和安永双方共同所有。

ey.com/china



关注安永微信公众号

扫描二维码，获取最新资讯。

