

2026-HY-E013  
DEU/KID/IRR



# 区域国别研究报告

上海市哲学社会科学规划办公室

2026年7月2日

---

## 中国企业出海德国关键行业的 研究报告

同济大学德国研究中心

---

上海市企业走出去综合服务平台

《**区域国别研究报告**》是上海市哲学社会科学规划办公室依托上海市各高校和科研院所专业研究力量，紧扣服务企业走出去现实需要，专为“上海市企业走出去综合服务平台”打造的区域国别研究品牌。

《报告》基于学者“在地研究”田野调研、企业出海实务经验以及其他信息，聚焦国别/区域、产业/行业、在地合规运营三类场景，推出三类系列成果。其中，“**国别报告**”系列以对象国政治、经济、社会、文化等内容为研究对象，重点围绕宏观经济形势、营商环境、中资企业经营状况、机遇挑战等维度，解析对象国各领域的发展态势，为企业海外布局提供决策参考；“**行业报告**”系列针对重点产业跨境布局或企业走出去的行业赛道，深入研判对象国的重点行业发展格局；“**合规报告**”系列回应企业海外合规运营实务关切，系统梳理对象国重点领域的监管要点，为企业在地运营提供应对策略参考。

## 摘要

中国是德国最重要的亚洲投资来源国，累计直接投资约 160 亿欧元。2024 年，中国在德新建扩建项目数量位列第三，仅次于美国和瑞士；2025 年投资额达 25 亿欧元，占中国对欧投资总额的 15%，较 2024 年的 10% 有所上升。在德中企约 6800 家，雇员超 11 万人，投资集中于北威州、黑森州、巴符州和巴伐利亚州，其中北威州以近 2000 家企业居首。德国凭借欧洲中心区位、工程技术声誉和健全法治环境，吸引半数以上在欧中企将其作为业务指挥中心，三分之一将研发设于当地。近年投资模式从并购转向绿地投资，突出合规前置、本地协同与生态嵌入。重点领域涵盖新能源（电动汽车）、智能制造（机器人、数字化）和生物制药等。中企面临的主要痛点包括市场准入审批流程冗长且不透明、本地信用缺乏导致融资困难，以及渠道、供应链和人才网络难以快速嵌入。



# 目 录

一、现状研判 .....	1
(一) 宏观政策 .....	1
(二) 市场准入与产业政策 .....	1
(三) 营商环境 .....	3
二、中企出海德国的投资动向 .....	5
(一) 新能源 .....	5
(二) 智能制造 .....	7
(三) 生物制药 .....	8
三、中企出海的相关提示 .....	11
(一) 审批程序长且制度成本高 .....	11
(二) 企业信用与融资需要信任背书 .....	11
(三) 融入市场需适应本地合作网络 .....	12
(四) 长期发展宜前置合规意识 .....	12
结 语 .....	15



## 一、现状研判

### （一）宏观政策

德国是欧洲经济总量最大、人口最多的国家，是欧洲经济开放度最高的国家之一，历来坚持自由贸易和多边主义的基本原则，拥有完善高效的法治体系、雄厚的制造业基础、巨大的市场体量与购买力、领先的科研实力等政策与制度基础。然而，当前德国经济面临一些挑战，汽车、化工、钢铁、机械制造等传统制造业陷入低迷，乌克兰危机导致德俄能源脱钩，工业成本上涨，中东地区地缘冲突加剧推高国际油价与天然气价格，而德国制造业高度依赖能源进口，美国对欧盟加征关税等贸易保护措施影响出口，人口老龄化带来劳动力短缺。

面对上述挑战，德国政府将经贸政策转向所谓“去风险”与保护本土产业。一方面，增强经济韧性成为德国经贸政策的核心原则，另一方面，保护主义色彩成为德国经贸政策的重要底色。

### （二）市场准入与产业政策

德国的产业政策与市场准入框架重视公平竞争和提

升国家竞争力，对外资实行原则上的国民待遇，外企在法律制度层面与本国企业享有同等的市场进入与经营权利。然而，近年来由于国际局势演变与技术主权意识增强，德国提高了特定战略领域的外资审查门槛。根据《对外经济条例》修订案，涉及芯片、半导体、人工智能、量子计算、关键医疗器械、电力基础设施、军工技术及关键敏感行业的投资并购，联邦政府有权启动深度调查甚至否决交易，实践中相关审查日益针对中国企业投资。

同时，各联邦州依据自身产业禀赋，设有差异化的优先发展领域，例如巴伐利亚州聚焦汽车与智能制造，汉堡侧重物流与绿色能源，巴登-符腾堡州深耕机械与汽车研发。为便利外国投资者，德国联邦经济部投资促进署专设一站式信息咨询平台，提供初步税务规划、投资区位评估、设厂用地测算及各地扶持产业清单等综合性服务，有效降低合规成本与信息不对称风险。

近年来，中国企业赴德投资模式已从传统并购逐步转向绿地投资，通过建立研发中心或生产基地融入当地产业生态，以获取技术协同与市场响应优势。

### (三) 营商环境

其一，德国拥有高度成熟但较为复杂的法律与监管体系，涵盖产品标准、环保要求、数据保护及供应链尽职调查等多重合规门槛，加之联邦、州、地方三级行政层级交错，导致审批流程长，项目从立项到投产需预留足够时间；

其二，劳动力市场刚性，劳动力成本高，薪酬成本位居欧洲前列，且受劳资集体协商、工会参与和严格解雇保护条款制约，企业用工灵活度有限；

其三，公共行政数字化进程迟缓，工商登记、税务申报、社保缴纳等环节仍高度依赖人工处理，外企宜充分预估行政沟通成本和时间成本。

在财税层面，德国税收制度体系完整，公司所得税、贸易税、团结附加税等税种并行，各州贸易税稽征率存在差异，跨境资金汇回、转让定价文档和预提税处理亦涉及较多技术环节，投资者需提前建立专业合规机制。部分中国企业在进入德国市场时，面对当地法律流程、行业标准认证、财税申报节点、资金跨境调度以及劳动用工等方面的差异化要求，需要进一步适应和积累本地化运营经验。因此，构建前置性合规框架、聘请本地专业顾问并建立长

期风险预警机制,是中企在德实现稳健本地化运营的重要前提。

## 二、 中企出海德国的投资动向

过去十年中企投资德国不断发展。模式上，从并购驱动转向绿地投资、本地化经营与链式布局；逻辑上，从获取技术转向贴近市场、规避壁垒；领域上，从机器人、半导体转向汽车和电子自动化。

### （一） 新能源

#### 1.本地化制造成为中资在德布局的主导方向

欧盟新能源产业政策、绿色产业规则和采购导向持续调整，德国市政能源公司、大型工业客户及公共项目主体强调本地制造能力、本地供货比例和长期服务能力，中企必须加速从销售导向转向制造落地、嵌入本地产业链的新模式，并通过互补融合开拓本地化经营。例如，在下萨克森州，国轩高科并购博世工厂并建设欧洲首个本地化制造基地，通过“并购存量资产—实施技术改造—形成属地化生产能力”的路径成功转型；天顺风能在库克斯港布局风电塔筒制造基地，依托港口运输条件和区域风能优势建设本地制造能力；理想汽车将首个海外研发中心设在慕尼黑，立足德国深耕欧洲，以“中国速度+德国厚度”追求全球高度，融合我规模化优势与德工匠精神、工程师福利及严

谨法规环境，成功实现本地化经营。

## 2.示范项目和应用场景落地成为打开市场的重要方式

与单一设备销售相比，示范项目更有助于企业形成可验证的本地业绩、建立市场信誉，并嵌入德国能源转型和工业脱碳进程之中，是中企在德国实现从进入市场到嵌入体系的关键过渡环节。中企正通过储能、光储一体化以及风光氢一体化等综合解决方案，参与德地方能源体系建设。例如，远景能源在下萨克森州兰根建设工业储能示范项目，在项目初期与州经济部门形成对接，获得取证指导和跨部门协调支持，最终将审批周期压缩至14个月，远低于平均水平。未来，围绕工业脱碳、分布式储能、综合能源管理和地方能源转型的场景化项目可能成为中企在德拓展业务的重要抓手。

## 3.地方经济促进机构是中企投资落地的关键中介

德国联邦州政府及其下属经济促进机构、经济能源主管部门能提供的支持已延伸至项目选址、审批辅导、认证取证、跨部门协调、资源对接乃至供应链链接等更具实操性的环节。在德国复杂、分散且程序性较强的制度环境下，能否有效识别并利用州政府资源，将直接影响中企在德投资的落地效率与市场拓展成效。未来中企在德新能源领

域的投资日益表现为“企业能力+地方政府协调+区域产业网络嵌入”的组合模式，“找准联邦州、用好促进机构、嵌入地方项目体系”是提升投资成功率的重要方法。

## （二）智能制造

### 1. “AI+能源转型”驱动的新赛道成为核心投资方向

德国及欧盟正在能源转型过程中，智能制造企业可抓住此类市场关键需求。一方面，聚焦家庭终端的微观应用场景，针对能源危机背景下电价上升与节能需求，推出如智能温控器、温控阀等产品，实现用电优化与能耗的智能管理。例如，涂鸦智能提供全屋用电监控产品和家庭级用电监控与节能方案，在德国成为爆品，正是因为解决了德能源转型给家庭终端带来的新需求；另一方面，聚焦输配电的中观应用场景，围绕帮助当地提高能源效率与分布式用能场景开发产品，涂鸦智能通过“AI+IoT”技术推动能源系统由集中式向分布式转型，以家庭或建筑单元为节点实现用电监测、负荷调节与能源管理，契合德绿色转型与数字化转型双重需求。

### 2. 机器人与智能装备是重要投资入口

德国的机器人应用密度欧洲第一，全球领先。德国的

制造业自动化程度高、工业升级需求持续，这决定了机器人与智能装备仍将是中企进入德国智能制造市场的重要抓手。相较传统工业机器人，未来更具增长潜力的方向在于面向物流搬运、仓储配送、巡检安防、清洁服务等细分领域的专业服务机器人。此类产品应用场景清晰、商业化路径明确，更契合德劳动力成本高、效率提升诉求强的市场环境，具有较强拓展潜力。

### 3.区域总部、服务节点和本地合作网络的协同推进成为主流落地模式

早期单纯依靠设备出口和项目销售已经转向区域总部、服务节点和本地合作网络协同推进，较为可行的路径是在黑森州等国际化程度较高地区布局区域运营平台，在北威州等工业客户集中地区拓展场景应用，在萨克森等制造与技术基础较强地区对接研发和先进制造资源。尽早对接州政府经济促进机构、行业协会和本地合作伙伴，也成为降低进入成本、提升落地效率的重要方式。

## （三）生物制药

### 1.聚焦产业高地，优先嵌入当地生命科学创新集群

柏林是德国生物制药领域最具代表性的产业高地，其

科研机构、医院体系、临床资源、创业生态与融资文化已形成较强协同效应。中企围绕柏林布局，能够高效接触早期项目、对接临床合作资源、开展联合研发，从源头融入技术、人才与资本网络，为后续商业化合作与欧洲布局奠定基础。

## 2.把握主导趋势，以创新合作为主要投资抓手

德医药产业正加速向创新药、生物技术和高附加值研发活动集中。一些中企超越传统药品贸易模式，围绕前沿研发、技术合作和创新成果转化进行布局，依托德高水平创新资源与技术制高点，走“技术获取—联合开发—欧洲转化”的路径。

## 3.采取联合研发、专利授权、股权投资相结合的嵌入式策略

相较于大规模并购，中企以轻资产、合作式、渐进式方式进入，围绕柏林等地中小型创新药企、研究机构和初创团队开展联合研发、专利授权与少数股权投资。此举可降低进入成本与外部审查风险，嵌入当地创新网络，在技术、人才与生态三方面同步积累。



### 三、 中企出海的相关提示

#### （一） 审批程序长且制度成本高

与我“一站式”服务模式不同，德国实行多部门分散审批，流程不透明，审批合规链条较长，企业需自行对接认证、并网、电网接入及环评等环节，制度成本高，光储项目审批平均约 18 个月，风储项目需准备 3-5 年。企业须先设立德国法人方可参与投标，进一步拉长市场进入周期。

#### （二） 企业信用与融资需要信任背书

中企初入德国缺乏本地信用记录，即使聘请当地法人也无法快速弥补信任缺口。在高度强调合规与长期合作的商业环境中，信誉不足直接制约项目获取与伙伴关系建立，企业需投入更高时间与成本积累信誉，显著延长市场进入周期并增加经营不确定性。中企在德银行缺乏本地化信用背书，较难获得银行融资支持，欧盟、联邦及地方政府虽设有补贴、贷款贴息等资金工具，但申请流程不透明，存在信息与经验壁垒，政策工具难以有效利用。

### **(三) 融入市场需适应本地合作网络**

企业出海不仅是产品出海，更是组织、人才和生态出海。中企进入德国后难以直接复制国内既有供应链和运营模式，即便具备技术和产品优势，也需要适应德国工程师文化、劳动法规、行业标准及本地合作习惯，在德国要真正找到当地合作伙伴、EPC 团队、潜在客户以及可进入的供应链位置。中企不仅要卖产品，更要建立可信度、提供本地化方案并嵌入长期合作体系。同时，对接本地工程团队、科研机构、系统集成商、供应链伙伴、应用客户、土地选址、环保评估等多个利益相关方的协调复杂，后续问题持续涌现。德国市场真正稀缺的是能够嵌入本地产业痛点的行业化解决方案，若企业仅提供标准化人工智能工具或单一设备，场景融合能力不足，往往难以直接转化为市场机会，进入德国客户体系。

### **(四) 长期发展宜前置合规意识**

在工业脱碳背景下，大型企业对于减碳绩效、本地服务和合规能力要求更高。而在智能制造领域，德国及欧盟数据安全和数字主权要求严格，高度重视数据安全、工业数据控制权和数字主权，企业若涉及工业 AI、设备联网、

平台服务或数据分析，需提前处理数据治理、责任边界、系统透明度和本地合规安排。中企首先面临的是数据、算法与系统合规问题，但部分企业往往存在“先进入市场、后补合规”的思维惯性，忽视前期准备的重要性，实际上前期对德国市场、合规要求的长期准备能使企业更准确抓住消费需求、少走弯路，慢即是快，是不可缺少的环节。出海后还面临本地配套供应链不完善、科研合作渠道有限、人才体系融入困难等长期约束，影响可持续经营能力。



## 结 语

当前，中国企业对德投资正经历从规模扩张向质量深耕的深刻转型。投资模式从并购主导转向绿地投资，布局逻辑从技术获取转向市场嵌入与合规前置，重点领域聚焦新能源、智能制造与生物制药三大方向。这一转变既折射出德国及欧盟产业政策调整对外资流向的重塑作用，也反映了中企国际化战略从“走出去”向“走进去”的主动升级。在新能源技术领域，本地化制造成为中资在德布局的主导方向，示范项目和应用场景落地成为打开德国市场的重要方式，德国联邦州政府及其下属经济促进机构、经济能源主管部门是中企投资落地的关键中介；在智能制造领域，“AI+能源转型”驱动的新赛道成为核心投资方向，机器人与智能装备是重要投资入口，区域总部、服务节点和本地合作网络的协同推进成为主流落地模式；在生物制药领域，优先嵌入当地生命科学创新集群，以创新合作为主要投资抓手，采取联合研发、专利授权、股权投资相结合的嵌入式策略。

德国市场的制度优势与准入壁垒构成一体两面。一方面，其欧洲中心区位、工程技术积淀与法治化营商环境为企业提供了战略支点；另一方面，其完备的审批体系、严

格的合规门槛和较高的劳动力成本,对企业的本地化能力提出系统性要求。中企在德投资唯有在产品竞争力之外构建起完整的合规管理、本地合作与长期信誉体系,方能实现可持续经营。

本报告参考数据来自德国工商大会、德国联邦外贸与投资署、德国墨卡托中国研究中心、荣鼎集团等机构官网。

**伍慧萍、宋丽宸、张韵颖（同济大学德国研究中心）**



**联系地址：淮海中路 622 弄 7 号 308 室**

**联系电话：021-33165460**

**联系邮箱：zbzh@sh-popss.gov.cn**

---

本报告为研究团队基于公开信息、行业调研、数据分析及专业研究方法独立编制完成的研究成果，仅供行业研究、学术研讨、决策参考交流使用，不构成任何商业、投资、法律、财税及其他专业实操建议。报告免费获取，未经书面正式授权，任何机构及个人不得擅自转载、复制、篡改、摘抄、传播本报告全部或部分内容。