

【东莞市外资外贸领域智库】信息月刊

东莞市外资外贸参阅

〔2026〕第 5 期

东莞市贸促会

2026 年 7 月 6 日

目 录

【政策动向】	2
（一）商务部：将 10 家美国实体列入出口管制管控名单	2
（二）ODI 备案实操：钱要出去，规矩得懂	4
【市场机遇】	7
新一轮全球产业重构：中企出海新特点、新机遇	7
【智库观点】	13
2026 中企出海新趋势	13
【经贸预警】	17
（一）欧洲收紧规则，回应对中国制造的压力	17
（二）欧盟全面收紧外国投资审查	21
【经验借鉴】	24
中企出海东南亚的赛道、铁律、范式	25

【政策动向】

（一）商务部：将 10 家美国实体列入出口管制管控名单

根据《中华人民共和国出口管制法》和《中华人民共和国两用物项出口管制条例》等法律法规有关规定，为维护国家安全和利益，履行防扩散等国际义务，决定将艾维奥克斯公司等 10 家美国实体列入出口管制管控名单（见附件），并采取以下措施：

一、禁止出口经营者对上述 10 家实体出口两用物项，禁止任何国家和地区的组织和个人将原产于中国的两用物项转移或提供给上述实体；正在开展的相关出口活动应当立即停止。

二、特殊情况下确需出口的，出口经营者应当向商务部提出申请。

本公告自公布之日起正式实施。

附件：出口管制管控名单（2026 年 6 月 22 日）

商务部 2026 年 6 月 22 日

附件出口管制管控名单（2026 年 6 月 22 日）

1. 艾维奥克斯公司（Aveox, Inc.）地 址：2265A Ward Ave., Simi Valley, CA, USA 邮 编：93065 常用名称：AVEOX

2. 红猫控股公司（Red Cat Holdings, Inc.）地 址：2800 S West Temple St., Unite 2, South Salt Lake, UT, USA 邮 编：

84115 常用名称: Red Cat

3. 蒂尔无人机公司 (Teal Drones, Inc.) 地 址: 2800 S West Temple St., Unite 2, South Salt Lake, UT, USA 邮 编:

84115 常用名称: Teal Drones, iDrone

4. 美国 IMSAR 公司 (IMSAR, LLC) 地 址: 940 S 2000 W#140 Springville, UT, USA 邮 编: 84663 常用名称: IMSAR

5. 杰亚机器人公司 (Jaia Robotics, Inc.) 地 址: 22 Burnside St Bristol, RI, USA 邮 编: 02809 常用名称: Jaia Robotics

6. 鲍尔航空航天技术公司 (Ball Aerospace & Technologies Corp.) 地 址: 10 Longs Peak Drive, Broomfield, CO, USA 邮 编: 80301 常用名称: Ball Aerospace, Space & Mission Systems business of BAE Systems

7. 奥什科什防务公司 (Oshkosh Defense, LLC) 地 址: 2307 Oregon Street, Oshkosh, WI, USA 邮 编: 54902 常用名称: Oshkosh Defense

8. L3 哈里斯海事服务公司 (L3Harris Maritime Services, Inc.) 地 址: 3835 E Princess Anne Rd, Norfolk, VA, USA 邮 编: 23502 常用名称: L3Harris Maritime

9. 芒廷帕斯材料公司 (MP Materials Corp.) 地 址: 1700 S Pavilion Center Drive Eighth Floor, Las Vegas, NV, USA 邮 编: 89135 常用名称: MP Materials

10. 美国稀土公司 (USA Rare Earth, Inc.) 地 址: 100 W Airport Rd, Stillwater, OK, USA 邮 编: 74075 常用名称: USAR, USARE

(二) ODI 备案实操: 钱要出去, 规矩得懂

ODI (境外直接投资) 备案这事儿, 说难不难, 说简单也绝不简单。难的不是流程本身, 而是流程中那些没人告诉你的暗坑。这篇不讲理论, 只讲实操。你照着做, 至少能少走两个月弯路。

1. 先搞清楚你要做哪种 ODI

ODI 分三种, 适用场景不同, 审批路径也不同:

类型	适用场景	审批部门	审批时间
新设	在海外新注册公司	商务部+发改委+外汇局	2-3 个月
并购	收购海外公司股权	商务部+发改委+外汇局	3-4 个月
增资	已有海外公司追加投资	商务部+发改委+外汇局	1-2 个月

最常见的是新设。下面以新设为例走完全流程。

2. ODI 全流程拆解

第一步: 发改委备案 (前置审批)

这是第一道关, 也是最关键的一道。

需要准备的材料: 投资主体营业执照、最新财务报表 (审计过的)、投资项目说明 (包括投资金额、资金来源、目标公司信息、业务计划)、董事会决议或股东会决议、可行性研究报告。

这里面最容易出问题的是"资金来源"和"可行性研究报告"。

资金来源要说清楚——你的投资款从哪来？自有资金？银行贷款？还是其他？如果是银行贷款，需要提供贷款意向书。如果是自有资金，需要提供银行对账单。

可行性研究报告很多人敷衍写，结果被打回来。发改委看几个关键点：投资回报测算是否合理、风险分析是否充分、跟国内主业是否相关。如果你的主业是做服装的，突然要去海外投资矿产——基本不会批。

第二步：商务部备案

拿到发改委的备案通知书后，去商务部做备案。材料跟发改委差不多，但商务部更关注投资的真实性和合规性。

2024 年之后，商务部加强了对"虚假投资"的审查——有些企业 ODI 只是为了转移资产。如果你的投资目的地是开曼、BVI 这类避税天堂，审查会更严格。

第三步：外汇登记

发改委和商务部都过了，最后去银行做外汇登记。这一步相对简单，但有两个要点：

个人名义 ODI 的，每年有 5 万美元的购汇额度限制

企业名义 ODI 的，汇出金额不能超过备案金额

第四步：海外注册公司

资金出境后，在目标国家注册公司。每个国家的注册流程不同，建议找当地律所代办。费用从几千到几万不等，千万别省这个钱——自己跑大概率搞不定。

3.常见的五个暗坑

暗坑一：行业限制。房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部——这些行业 ODI 基本不批。2024 年还新增了对加密货币挖矿的限制。

暗坑二：投资金额太小也不行。发改委对 ODI 没有官方最低金额限制，但实践中低于 100 万美元的申请很难获得批准。不是不让你投，而是审批成本不值得。

暗坑三：穿透审查。你以为你投的是一家新加坡公司，但发改委会穿透看这家新加坡公司的最终业务地在哪。如果实际业务在伊朗或朝鲜，直接不批。

暗坑四：事后报告义务。ODI 备案不是一锤子买卖。你每年都要向商务部和发改委报告海外企业的经营状况。不报告会被列入异常名录，影响以后的 ODI 申请。

暗坑五：汇率损失。从申请到资金实际出境，通常要 2-3 个月。如果这期间人民币贬值，你的实际投资成本会增加。建议在申请阶段就跟银行锁定汇率。

4.审批被拒怎么办

ODI 被拒不是终点，可以修改后重新申请。常见的被拒原因和修改方案：

被拒原因	修改方案
主营业务不相关	调整投资标的，或增加关联性说明
可行性分析不充分	补充市场数据、财务模型、风险评估
资金来源不明	提供更详细的资金流水和来源证明
目标国家风险高	更换投资路径（如通过香港子公司间接投资）
投资结构不合理	调整股权结构，减少避税嫌疑

5.特殊通道

有一种情况可以走快速通道：如果你的 ODI 项目属于"一带一路"重点合作项目，或者投资金额超过 10 亿美元的重大项目，可以申请绿色通道，审批时间缩短到 1 个月内。

另外，上海、深圳、海南的自贸区有 ODI 试点政策，审批流程简化、时间缩短。如果你的企业注册地在这些地方，好好利用。

6.建议

ODI 的核心原则就一条：真实投资，合规出境。不要想着走捷径。虚假 ODI 的后果很严重——轻则资金被冻结，重则面临行政处罚甚至刑事责任。2024 年就有企业因为虚构 ODI 项目转移资金，被外汇局罚款 2000 万。钱出去的路子有很多，但合法的只有 ODI 这一条。既然只有一条，那就老老实实走。（摘自《企业出海服务》2026 年 6 月 27 日）

【市场机遇】

新一轮全球产业重构：中企出海新特点、新机遇

1.全球产业重构：规则彻底变了

全球产业链一直都在动态调整，只是有时候平稳、有时候剧烈。我们现在正处在剧烈重构的阶段。本轮产业大变局，主要由两大因素推动：国际政治博弈+前沿技术变革，且两者互相叠加、互相影响，目前政治因素是主导。过去几十年的产业转移，都是由欧美、日本等发达国家主导，其他国家和企业只能被动跟进、被动适应。但这一轮完全不一样：中国和中国企业，从被动跟随者，变成了主动参与者、核心推动者。早在本轮产业重构刚开始萌芽时，我国就提前布局了“一带一路”倡议。企业也从最开始的被动应对风险，逐步发展成国内外联动、大规模主动出海，成为重塑全球产业链的关键力量。

2.本轮中企出海呈现 5 大新特点

一是出海主体多、覆盖广，大小企业全员出动。以往海外产业转移，基本是少数大企业主导，投资目的地很集中。而这次中国出海，是成千上万企业集体出海，不仅有大型巨头，还有大量中小企业、初创团队甚至个人创业者，业务遍布全球各大洲。

二是全行业出海，不只是低端制造业。过去发达国家转移的，基本都是劳动密集型低端产业。而中国是全行业、全层级出海：既有传统制造业，也有新能源汽车、科技金融等高端产业；既有基建、电信重资产企业，也有电商、餐饮、

文娱等民生企业；甚至很多科技初创公司，成立之初就直接布局海外。

三是产业链集群式出海，是最大核心优势。中国企业出海最大的底气，不是单一产品、单一工厂，而是完整的产业链协同能力。很多海外国家只有零散工厂，没有完整供应链，生产效率、成本控制远不如国内。因此出现了全新模式：中国整条产业链集体出海。比如台州汽摩配企业出海，就是上下游配套企业、技术人员、产业工人整体迁移，效率远高于当地零散企业，这是其他国家产业转移做不到的。

四是出海规模巨大，深刻改变当地产业格局。依托中国庞大的经济体量，本次出海的企业数量、投资规模都极其庞大。对绝大多数中小发展中国家来说，中国企业的入驻，能快速拉高当地产业水平，但同时也会对本地本土企业形成短期竞争压力。

五是发展中国家企业出海，面临特殊的舆论与心态差异。过去欧美企业出海，依托本国经济、技术、实力优势，海外当地多是敬畏、仰视的心态。而中国作为发展中国家出海，虽然实力强劲、模式成熟，但海外民众和企业大多是平视甚至俯视心态，没有天然敬畏感，这也让中国企业在当地更容易遭遇各类隐性纠纷和经营难题。

3. 中企大规模出海带来的新趋势、新挑战

本轮中国企业集群出海是历史首次，没有任何先例可以参考，机遇和挑战并存。

一是助力全球南方国家快速工业化，重塑世界经济格局。很多发展中国家一直想完成工业化、基建升级，但受制于产业链、资金、技术，长期难以落地。而中国企业带着完整的产业链、基建能力、成熟商业模式出海，能帮助这些国家用极短时间、极低成本完成基建和产业升级。目前不少发展中国家的网络、基建水平，已经赶超部分老牌西方国家，世界经济格局正在悄悄改写。

二是中国标准、中国模式正在走向全球。过去中国企业融入全球供应链，只能遵守欧美制定的规则和标准。现在中国产业链集群出海，变成海外企业主动加入中国供应链。尤其在新能源、数字经济、电信基建等中国领先甚至原创的领域，中国标准就是行业标准。目前东南亚、众多发展中国家的基建、数字产业，基本都是中国技术、中国模式，甚至工作沟通都通用中文，只是目前大多还是自发状态，尚未形成制度化的全球规则。

三是短期冲击当地市场，引发部分国家矛盾心态。长期来看，中国出海能帮当地提升 GDP、完善基建、降低物价、改善民生，利好十足。但短期会冲击当地本土企业的生存空间，再加上各国法律、文化、利益诉求不同，部分国家会对

中国企业采取限制甚至敌对措施，未来出海合规和地缘风险会持续增加。

四是面临全新的、无先例的海外经营难题。因为心态差异，中国企业在海外，很难像欧美企业一样获得天然优待。单纯遵守当地法律、尊重本土习俗，已经不足以规避所有风险。这也催生了大量全新的跨境服务需求：跨境资金管理、投融资、法律安保、人身财产保护、财税合规等，这些都是西方国家从未遇到过的，没有成熟经验可以借鉴。

4.国家战略：全方位支持中企出海（七大金融落地举措）

企业出海早已不是单纯的企业自发行为，已经上升为国家参与全球产业重构的核心战略，尤其需要金融体系全方位配套支撑。

一是统筹管理跨境资金流动，适配出海新形势。过去跨境资金管理主要针对外汇，如今人民币国际化、企业大规模海外布局，境内外资金流动更频繁、规模更大。需要升级金融管理规则，统一管理本外币跨境资金，适配企业海外投融资、贸易结算需求。

二是把上海打造成中国企业出海核心服务中心。欧美企业全球化，背后都有纽约、伦敦等顶级金融中心支撑。中国香港擅长国际化市场化运作，但无法完全承接出海企业的特殊需求，必须做强上海：打造出海企业投融资中心，支持海外企业在沪发债、融资、交易资产；建设小币种、非美元外

汇交易市场，适配多国本地化结算；搭建跨境支付、企业司库服务平台，解决中小企业海外资金管理难题；配套法律、仲裁、财税、企业管理一站式服务；建立快速响应机制，即时解决企业出海的各类新问题。

三是大型银行搭建境内外一体化出海服务体系。目前中资银行海外布局和企业出海区域不匹配、内外业务脱节。未来大型银行要打破单一服务模式，针对产业链集群出海，提供授信、结算、资金管理、跨境配套一揽子服务，强化境外人民币投融资能力。

四是保险、投行加速出海，补齐海外金融短板。欧美金融业本身就是伴随贸易、全球化发展壮大的。国内保险、投行需要主动出海，创新跨境金融产品，为出海企业提供风险保障、投融资服务，填补市场空白。

五是借出海契机，推广中国绿色金融国际标准。当前全球可持续投资遇冷，而中国在绿色产业、绿色金融领域优势突出。可以依托企业出海，输出中国绿色投资、可持续发展标准，抢占全球行业话语权。

六是期货机构创新产品，争夺大宗商品国际定价权。依托遍布全球的出海企业网络，推广上海金、上海铜等人民币计价期货品种，让中国期货价格成为国际权威价格，打破海外定价垄断。

七是大小金融机构联动，搭建完整出海服务产业链。大型机构无法包揽所有服务，中小金融机构也难以单独服务产业集群出海。未来要形成大小机构协同模式，分工合作，搭建完整、全覆盖的跨境金融服务链条。

5.配套保障：全方位护航企业出海

一是国家适度引导出海产业地域布局，避免盲目扎堆、恶性竞争；二是主动对接国际机构，推动更多中国标准升级为国际正式制度；三是出台税收优惠，支持企业海外利润回流、再投资；四是强化领事、经济、金融等多重保障，守护出海企业和人员的海外安全。

6.小结

本轮全球产业重构中，中国企业出海已经从企业个体行为，升级为国家核心战略。和历史上所有国家的产业出海都不同，中国凭借全行业、大规模、集群式产业链出海，正在重塑全球产业格局、输出中国标准与模式。

未来想要持续吃透全球化红利，既要企业主动适配海外规则、规避经营风险，更需要国家从金融、政策、保障、标准等全方位兜底，形成政企联动的完整出海体系。（摘自“侨商出海”公众号）

【智库观点】

2026 中企出海新趋势

2025 年，中国进出口总额突破 45 万亿元，看着挺风光的。但数字好看不等于日子好过——出海的底层逻辑，正在经历一场不太被人注意的换挡。以前出海是什么？把货卖出去就行了。找几个经销商，开个亚马逊店，走量。现在不行了。得把根扎下去。工厂、团队、品牌、合规，缺一个都站不稳。2026 年，与其说是分水岭，不如说是一场淘汰赛的开局。

1. 出口版图变了

对美出口占比降到 11.1%，你可能觉得“才 11% 也还好”。但这个数字五年前是 17%。降的不是一点半点。钱去哪了？“一带一路”沿线国家首次撑起半壁江山。新能源车出口暴涨 70%，工业机器人、锂电池这些“新三样”把传统制造替了。东盟、拉美、非洲的生意，不是慢慢热起来的，是突然就火了。背后是全球供应链在重新排座位。谁先在新市场扎下根，谁就拿下一张长期饭票。几个硬数字：进出口总额超 45 万亿元，全球第一；新能源车出口连续三年全球第一；“一带一路”沿线占比首超 50%。

2. 关税围堵与“卫星模式”

美国堵住了 800 美元以下包裹的免税通道。对中国电动车加征 100% 关税。墨西哥跟涨，最高 50%。欧盟、印度、南非也纷纷搞反倾销。免费的午餐没了。“跳板模式”——就

是那种通过第三国转口、贴个标签低关税进市场的玩法——正在被堵死。新打法叫"卫星模式": 工厂直接开到目标市场里去。比亚迪去了匈牙利, 16 个月投产。宁德时代去了墨西哥, 把电芯制造等核心产能前移。不是简单贴标, 而是真在当地造。国内做研发和核心部件, 海外做组装和本地适配。说白了, 从"出口"到"出海", 看着就差一个字, 实际差了一个时代。

3.Z 世代不吃"性价比"那套了

全球 20 亿 Z 世代, 消费逻辑变了。以前比谁便宜, 现在比谁"懂我"。追觅的扫地机器人能拟人化跟随你, 日本的 Mirumi 陪伴机器人击中独居情感痛点——产品不再只是解决物理问题, 得回应心理需求。冥想 App、减压工坊、虚拟社群, 这些品类爆发不是偶然。年轻人为智能买单, 也为情绪付费。光靠便宜赢不了了, 你得有态度、有温度、有价值观。出海品牌正在从"卖功能"变成"卖认同"。这话听着虚, 但数据不虚。

4.跨境电商大洗牌

"9 块 9 包邮直发"的路子被堵死了。小包免税取消, 一件 9 块 9 的手机壳成本直接翻倍。亚马逊 2025 年新增卖家逐月下滑, 大批小玩家退场。平台推出"半托管", 听着像帮你管, 实际上是清关、物流、库存风险全甩给你。活下来的

人，都干了同一件事：货备海外仓、请当地人做客服、针对本地需求改产品。新方向？垂类深耕、订阅制、AI 导购、无头电商。从"铺量"到"做深"，没什么好犹豫的。

5.AI: 第二引擎

2025 年前 10 个月，全球 AI 应用收入涨了 67.6%。

ChatGPT 一项就 25.7 亿美元。中国玩家也不含糊：美图、豆包、Hypic 进下载前十，DreamBox、阿里夸克占据收入榜。

AI 不再只是降本增效的工具了。它正在变成用户付费的理由。动画制作从几个月缩到几天，营销文案 AI 实时生成再动态调整，虚拟主播不睡觉、人设不崩、成本可控。我得说一句不太好听的话：AI 不是出海的辅助工具，AI 本身就是出海。

6.其他几条趋势：

游戏出海：自研游戏海外收入首破 200 亿美元，精品和轻量两头开花

AI 生态角逐：从单点工具输出到产业赋能，关键看谁能把 AI 种进产业里；

灯塔工厂出海：中国 100 多座灯塔工厂全球第一，整套智能系统往外输出；

AI 流量入口：从"人找信息"到"AI 给答案"，品牌得转型"知识资产化"；

具身智能：人形机器人融资超 26.5 亿美元，中美路线越走越不同；

新能源车本地化：出口超 709 万辆，从"全球车中国造"走向"中国车全球造"。（摘自《企业出海服务》2026 年 6 月 23 日）

【经贸预警】

（一）欧洲收紧规则，回应对中国制造的压力

1. 欧洲面对中国竞争压力

6 月 9 日，Le Monde 用“第二次中国冲击”来形容欧洲面对中国制造的压力。这个说法的分量在于，它没有把问题限制在某个行业。文章里列出的工具，已经覆盖中国企业最常见的几条出海路径：电动车额外关税、钢铁保障措施、铁合金限制性配额、低价值小包税，以及面向欧洲产业的“**Made in Europe**”采购偏好。对中国企业来说，这句话已经超出舆论标签。它意味着欧洲市场正在把产业政策、贸易防御、消费者保护、海关数字化和本地制造要求放到同一张桌子上。

过去进欧洲，很多企业先算客户、价格、认证、渠道和物流。现在还要加上另一层问题：这类产品会不会被纳入贸易防御，平台会不会被要求承担进口责任，客户会不会把新增合规成本压回供应商，欧洲本地化比例会不会影响长期订单。

欧洲四项措施将落到企业身上：

欧洲措施	直接影响	中国企业要重算什么
中国电动车额外关税	整车进口利润空间被压缩	欧洲定价、本地组装、经销商分摊和品牌溢价
低价值小包 3 欧元临时关税	跨境直邮低价优势被削弱	欧洲仓、商品组合、平台责任和报关数据
钢铁配额和更高关税	材料和零部件链条成本抬升	原产地、客户转嫁、项目报价和替代供应
Made in Europe 采购偏好	公共采购和补贴项目更看本地成分	本地制造、合资、就业承诺和供应链透明度

一家新能源车企业要考虑整车关税、欧洲工厂节奏、经销商利润和售后网络。一个跨境电商平台要考虑小包成本、消费者下单时的税费展示、欧洲代表和商品合规。一个零部件或材料企业要考虑钢铁、铁合金、原产地和客户长期供货条款。欧洲没有关上市场，但进入成本正在变厚。

小包电商最先被海关数字化盯上。欧盟海关改革官方页写得很清楚：欧洲议会和理事会已在 2026 年 3 月 26 日就海关联盟改革达成政治协议；欧盟理事会在 2025 年 11 月同意取消 de minimis 关税豁免，并从 2026 年 7 月 1 日至 2028 年 7 月 1 日，对相关小件商品征收每件 3 欧元的临时关税。

改革还把平台责任往前推。未来在线平台会成为确保进入欧盟商品履行海关义务的关键角色，消费者付款时就要处理关税和增值税，平台也要承担更多商品安全、环保和伦理标准相关责任。这对 Temu、Shein、AliExpress 以及大量中国卖家都很直接。直邮低价模型最怕固定成本。一个几欧元、十几欧元的小件商品，被加上一笔固定费用，毛利和转化率

会立刻变敏感。平台如果想降低成本，就要更依赖欧洲仓、可信进口人身份、合规数据和本地退换货能力。跨境电商过去常把欧洲当成“多语种站点+投流+物流”的组合题。欧盟这一轮改革之后，海关数据、平台责任、商品检测和消费者税费展示，会一起挤进前台。

钢铁和电动车把制造业卷进贸易防御。欧洲对中国制造的压力，也已经扩展到制造业。电动车已经是最明显的行业。欧盟自 2024 年底起对中国电动车加征额外关税，欧洲车企和中国车企都在围绕最低价格、本地生产和供应链本地化找空间。钢铁也在进入新阶段。The Guardian 6 月 9 日报道，欧盟新的钢铁进口配额体系计划在 7 月 1 日生效，关税配额收紧和更高关税会影响非欧盟国家钢铁进入欧洲市场。这个措施的直接目标是全球钢铁过剩压力，但英国、乌克兰等欧洲周边产业也会被波及。

对中国企业来说，这类规则的影响会沿着供应链传导。钢铁、铁合金、汽车零部件、工程设备、机电产品、光伏支架、储能设备和项目制交付，都可能被材料成本、原产地规则和客户采购条款牵动。

欧洲客户不会替供应商消化所有新增成本。更常见的情况，是客户把关税、配额、交期和供应链证明写进谈判表，让供应商承担一部分价格压力和文件成本。

2.“欧洲制造”会改变长期订单门槛

今年3月，欧洲关于 Industrial Accelerator Act 和“Buy EU”的讨论，已经把保护本地产业摆到更靠前的位置。The Guardian 报道，欧盟委员会提出“Buy EU”方案，希望在公共采购和补贴项目中提高欧洲制造和低碳成分要求。Le Monde 也把它概括为“Made in Europe”原则，目标是把欧盟工业占 GDP 比重提高到 2035 年的 20%。

这类政策短期未必马上打到每一笔出口订单，但会影响长期项目。清洁技术、储能、电动车、钢铁、核能、基础设施、公共采购和政府补贴项目，都会更看重本地生产、本地就业、供应链透明度和互惠市场准入。

中国企业如果只靠远距离出口进入欧洲，未来会越来越频繁地被问到三个问题：有没有欧洲本地实体？有没有本地制造或服务团队？能不能证明供应链合规和低碳属性？

3.法德分歧会让规则更难预测

欧洲内部并没有完全一致的答案。法国更愿意推动贸易防御和欧洲产业偏好，德国更担心与中国贸易关系受损，也更强调提升欧洲自身竞争力。这种分歧会让欧洲政策呈现一种摇摆状态：工具越来越多，执行节奏和强度却要在成员国之间反复拉扯。这对企业反而更难。

如果规则一刀切，企业至少能快速重算成本。欧洲现在更像是分行业、分国家、分工具推进。某个行业先被加税，

某个平台先被调查，某个小包规则先落地，某个采购项目先强调本地成分。

企业要做的，是把欧洲业务拆成国家、品类、渠道和交付方式分别测算，不要等一个统一答案。

4.欧洲市场没有变小，但已经明显变重

对中国企业来说，欧洲过去是高客单、高标准、高利润市场；现在还要加上高规则成本。电动车要算关税和本地化，小包电商要算海关数据和平台责任，制造业要算配额和原产地，项目型企业要算“欧洲制造”偏好。

这会把中国企业分成两类：一类继续把欧洲当成出口目的地，只在订单来了以后处理认证、清关和售后。另一类会把欧洲当成经营市场，提前配置本地仓、本地公司、本地团队、合规文件和供应链证明。

未来几年，欧洲业务的分水岭不会只在产品价格。谁能把规则成本提前放进报价、库存、渠道和组织里，谁才更可能守住这块成熟市场。（摘自《中企出海观察》2026年6月10日）

（二）欧盟全面收紧外国投资审查

欧盟理事会与欧洲议会于2026年6月17日正式通过《外商投资审查新条例》（Regulation (EU) 2026/1386），全面升级对外资进入欧盟的安全审查机制。新条例将取代2019年出台的旧版框架，标志着欧盟在维护经济安全与战略自主

方面迈出关键一步。新条例将于 2028 年初正式生效，给予各成员国及企业 18 个月的过渡准备期。

1.四大核心变化

一是所有成员国必须建立审查机制，消除“短板效应”。旧版条例（2019/452）仅提供自愿性合作框架，部分成员国至今未设立外资审查制度，导致“木桶效应”——敏感资产可通过审查薄弱的国家进入欧盟。新条例首次强制要求全部 27 个成员国建立并运行外资审查机制，堵住制度盲区。

二是审查范围大幅扩展，覆盖“借道欧盟子公司”的投资。过去仅审查外国投资者直接从境外进行的投资。新条例明确将外国投资者通过其在欧盟境内子公司实施的收购行为（即“欧盟内部投资”）也纳入审查，防止外资通过在欧盟设立壳公司规避监管。纯粹的金融证券投资（无管理或控制意图）不在此列。

三是设定“强制审查清单”，敏感领域一律事先审批。新条例设定了“共同最低审查范围”，凡涉及以下领域的外国投资，成员国必须实施强制事前审批：军民两用物品及军事技术与装备；半导体、量子技术和特定人工智能技术；关键战略原材料的勘探、开采、加工与回收；选民登记系统、投票系统等选举基础设施；金融基础设施及系统重要性金融机构；交通、能源、数字基础设施中的关键实体。

审查分为两步：初步审查不超过 45 天，必要时进入深入调查。

四是欧盟委员会话语权显著增强，成员国须“充分考虑”其意见。合作机制下，其他成员国和欧盟委员会可就某笔投资发表评论或意见。新规要求投资所在国（东道国）必须“给予充分考虑”；若不采纳，须书面说明理由。此外，投资完成后 15 个月内，委员会和成员国仍可对未通报的投资提出意见。

2.官方表态

欧盟委员会在条例前言中表示：“欧盟欢迎外国投资，外资对提升竞争力、创造就业、带来资本和技术创新具有重要贡献。”但同时强调：“在涉及安全与公共秩序的核心领域，必须建立有效的防护机制。本条例旨在确保外资在开放环境中不损害欧盟及其成员国的战略利益。”评估标准：重点关注供应链韧性、关键技术、媒体自由。

新条例首次以立法形式列出统一的风险评估要素，包括但不限于：对关键基础设施安全、完整性和韧性的影响；对关键技术可用性及知识产权的保护；对粮食安全、公共卫生、关键药品供应的影响；对媒体自由与多元化（含在线和社交媒体平台）的潜在威胁；外国投资者是否受第三国政府控制、是否曾违规或涉及非法活动。

3.过渡安排

新条例将于生效后 18 个月，即 2028 年初正式适用。在此日期之前已进入审查程序或已完成的外国直接投资，仍按旧版条例处理，以保障法律确定性和投资者合理预期。

4.专家解读

分析人士指出，新条例反映了欧盟在地缘政治紧张、供应链风险加剧背景下的战略转向——在保持“投资开放”姿态的同时，对涉及敏感技术和关键基础设施的外资“筑起高墙”。半导体、AI 和量子技术被列为优先保护领域，显示欧盟对“技术泄漏”和“战略依赖”的高度警惕。

同时，统一审查标准和强制所有成员国参与，将显著提升跨国投资者的合规成本与审批可预期性，尤其是在涉及多个成员国的并购交易中，协调难度将进一步加大。

5.下一步行动

各成员国须在 2028 年前完成国内立法调整，建立或完善外资审查机制；

欧盟委员会将建立安全加密通信系统及统一数据库，用于成员国间信息交换；

成员国可选择请求欧盟委员会建立在线统一申报门户，简化多国交易申报流程（需至少 9 个成员国提出请求）。（摘自中国欧美商会 CCCEU 公众号）

【经验借鉴】

中企出海东南亚的赛道、铁律、范式

1.中企出海东南亚的五个赛道

赛道 1：新能源（电池+电动车+光伏）

市场规模：东南亚电动车市场预计 2030 年达到 3000 亿美元。

核心国家：泰国、印尼、马来西亚、越南。

核心玩家：比亚迪、宁德时代、青山、长城、奇瑞、五菱、宁德时代、隆基。

核心机会：本地组装+本地电池+充电网络+消费金融+二手车回收。

赛道 2：电商与生态

市场规模：东南亚电商 GMV 2025 年约 1250 亿美元，2030 年预计 4000 亿美元。

核心玩家：Shopee（腾讯系）、Lazada（阿里系）、TikTok Shop（字节系）、Temu（拼多多系）、Shein。

核心机会：直播电商+短视频+网红营销+本地仓+海外供应链+跨境支付。

赛道 3：数字内容与游戏

市场规模：东南亚数字娱乐市场约 200 亿美元/年。

核心玩家：TikTok、米哈游、网易、莉莉丝、腾讯游戏。

核心机会：本地化游戏研发+海外发行+IP 合作+网红经济。

赛道 4: AI 与数据中心

赛道 5: 消费品牌（茶饮、餐饮、美妆、家电、消费电子）

核心玩家：蜜雪冰城、瑞幸、海底捞、花西子、小米、海尔、TCL、美的。

核心机会：东南亚 6.9 亿人口的消费升级窗口；中国“性价比+创新”优势。

2.出海东南亚的“五条铁律”

中国企业出海东南亚三代浪潮的经验和教训，可以汇总为五条铁律：

铁律 1: 本地化合伙人不可或缺

东南亚每个国家都有强大的本地财阀——印尼的金光、力宝、三林；菲律宾的 SM、Ayala、JG Summit；泰国的 CP、TCC、Central；马来西亚的 Genting、Berjaya、Sime Darby；新加坡的淡马锡系。没有本地合伙人，外资企业很难真正落地。比亚迪在泰国与 CP 合资、TCL 在越南与 VietHan 合作、华为在印尼与 PT Telkom 合作——都值得参考。

铁律 2: 不要复制中国式速度

东南亚的法律、监管、劳工、土地、税务流程比中国慢得多。许多中国企业的“激进打法”（如疯狂砸钱抢市场份额）会引发当地政府警惕和反弹——印尼禁 TikTok Shop、

菲律宾禁 POGO、马来西亚要求碧桂园森林城市改变销售对象，都是这条铁律的代价。

铁律 3：理解多元文化的“复合矩阵”

东南亚不是一个市场，是 10 多个不同市场。印尼穆斯林、泰国佛教徒、菲律宾天主教徒、新加坡多元、越南儒家文化——产品、营销、HR 都要深度本地化。海底捞、蜜雪冰城在东南亚成功的关键之一就是菜单深度本地化（清真版、素食版、辣度调整）。

铁律 4：合规优先，灰色业务必死

东南亚的“灰色业务”，已经被各国政府和中国政府联合打击。依赖“灰色地带”的企业最终都会受到重创。合规、税务透明、ESG 标准已经是东南亚的硬门槛。

铁律 5：长期主义+耐心资本

东南亚不是“赚快钱”的地方。新加坡淡马锡的成功是 50 年；李锦记在马来西亚的扎根是 80 年；正大集团在中国的合作是 40 年。愿意花 10 年时间在东南亚扎根的中国企业，才有机会成为下一代的全球巨头。

3. 东南亚出海的“中国范式”

经过三十多年的实践，中国企业在东南亚已经形成了独特的“出海范式”：

“产能+品牌+本地化”的融合。

“开放生态+合作伙伴”的多边。

“覆盖东盟 10 国”的区域级布局。

· “基建+制造+互联网+金融+消费”的全产业链。

（摘自 Monica 出海说之《中国企业出海东南亚：36 个案例，5 条铁律》）

发：市直有关单位、各镇（街道）。
