

中国企业出海发展白皮书（2026）

前言

当前，全球经济一体化进入深度调整期，数字技术的迭代与全球贸易格局的重构，为中国企业出海开辟了全新赛道。从“产品出海”到“品牌出海”“产业链出海”，中国企业正从全球化的“参与者”向“引领者”加速转型。与此同时，地缘政治波动、合规壁垒提升、本地化运营难度加大等挑战也随之而来，让企业出海之路充满机遇与考验。

本白皮书立足 2026 年中国企业出海发展现状，结合最新行业数据、政策导向与实践案例，系统剖析企业出海的核心痛点与时代机遇，梳理全链条赋能路径，为国内企业出海决策提供权威参考，助力企业突破发展瓶颈，实现全球化高质量发展。

本白皮书适用于各类计划出海、正在出海及已布局海外市场的中国企业，涵盖制造业、服务业、跨境电商、科技企业等多个领域，同时也为相关服务机构、政策制定者提供行业参考。

一、中国企业出海发展现状与趋势（2026）

1.1 出海整体态势：规模持续扩容，质量稳步提升

近年来，中国企业出海呈现“量质齐升”的良好态势。数据显示，2025 年中国对外直接投资同比增长 18.6%，覆盖全球 190 个国家和地区，其中民营企业成为出海主力军，占比超 60%，贡献了近 50% 的出海交易额。以新能源汽车、光伏产品、锂电池为代表的“新三样”出口势头强劲，已成为我国外贸出口增长的核心驱动力，带动上下游产业链协同出海。

从出海模式来看，企业已摆脱单一的“产品出口”模式，逐步向“品牌出海”“技术出海”“本地化生产”转型，海外分支机构、研发中心、生产基地布局持续扩大，全球化运营能力显著提升。与此同时，云计算、AI 等数字技术的应用，推动出海企业实现运营效率升级，加速了数字化出海的进程。

1.2 核心发展趋势：五大方向引领行业变革

结合 2026 年行业实践与政策导向，中国企业出海呈现五大明确趋势，为企业布局提供方向指引：

趋势一：技术驱动成为核心竞争力。企业将更加重视技术创新，尤其在人工智能、5G 和绿色能源等前沿领域的投资与合作，依托技术优势构建全球竞争壁垒，推动数字化和智能化商业模式落地。

趋势二：市场布局向多元化延伸。欧美等成熟市场仍是企业出海的基本盘，同时东南亚、中东、拉美、非洲等新兴市场成为新的增长引擎，增速保持在 25%-32%，企业通过多元化布局分散市场风险，挖掘新增量。

趋势三：本地化运营走向深度融合。企业不再局限于简单的产品适配，而是深入布局本地研发、生产、销售和服务网络，注重本地人才培养、文化融合与品牌建设，实现从“卖出去”到“走进去”“扎下根”的转变。

趋势四：合规化成为出海前提。全球监管体系日趋严格，数据合规、知识产权保护、劳工保护等成为企业出海的必备能力，合规水平直接决定企业海外生存与发展空间。

趋势五：产业链协同出海成新路径。企业不再孤立出海，而是带动上下游配套企业协同布局，构建全产业链海外生态，提升整体竞争力，例如新能源汽车企业通过海外建厂，带动零部件供应商同步出海。

二、中国企业出海核心痛点与挑战

尽管中国企业出海势头强劲，但在全球化布局过程中，仍面临多重痛点与挑战，尤其是中小微企业，受限于资源、能力等因素，出海难度更为突出，核心痛点集中在以下五大方面：

2.1 合规风险突出，隐形壁垒难突破

合规是企业出海最核心的痛点，涵盖知识产权、数据安全、劳工保护、反垄断等多个领域，且各国法规差异大、更新快，企业难以全面精准把控。在知识产权领域，部分企业尚未树立“市场未动、知识产权先行”的战略思维，产品进入海外市场后易陷入侵权纠纷，甚至被迫退出目标市场；2025年围绕跨境电商知识产权纠纷、海外商标抢注等问题，国家知识产权局累计为企业提供指导和咨询4800余次，帮助企业挽回经济损失27.5亿元。数据合规方面，欧盟《通用数据保护条例》（GDPR）等法规威慑力持续发酵，部分企业因数据处理不合规被处以高额罚款。此外，美国反海外腐败法“长臂管辖”、欧盟反垄断审查等，也让企业面临额外合规风险。

2.2 本地化运营困难，“水土不服”现象普遍

多数企业出海后难以快速融入当地市场，核心问题集中在人才短缺、文化冲突和品牌认知不足。人才方面，清华大学《2024中国制造业出海人才白皮书》显示，中国企业海外人才缺口率达48%，尤其缺乏跨文化管理人才和技术合规专家。文化融合上，中国企业“效率为先”的理念与部分国家“工作与生活分离”的文化存在冲突，同时欧盟ESG审查正重塑游戏规则，部分企业因未能满足相关要求而损失订单。品牌认知层面，部分企业仍停留在“中国制造”标签，未能结合当地文化调整产品与推广策略，难以建立品牌影响力。

2.3 资源对接不畅，市场拓展效率低下

企业出海常面临“信息不对称”困境，难以精准对接当地优质资源，导致市场拓展成本高、周期长。一方面，缺乏与目标市场政府部门、商协会、合作伙伴的有效联动，部分企业在海外寻找合规方案、合作伙伴时耗费大量时间成本；另一方面，供应链整合能力不足，部分企业依赖单一海外供应商，遭遇断供风险，而布

局本地化生产又面临用工成本上升、供应链韧性不足等问题。此外，企业出海多为“单打独斗”，缺乏行业内经验共享和资源互通，难以形成协同效应。

2.4 风险防控薄弱，经营不确定性加剧

全球地缘政治动荡、汇率波动、贸易壁垒等因素，给出海企业带来巨大经营风险，而多数企业缺乏完善的风险防控体系。地缘政治方面，中美贸易战催生的“实体清单”已波及 200 余家中国企业，部分企业因技术限制被禁止向特定市场出口；欧盟碳边境调节机制（CBAM）已对钢铁、铝制品加征关税，增加企业成本。汇率风险方面，部分跨境企业因未对冲汇率风险，利润被大幅侵蚀。同时，企业对海外市场政策变动、地缘政治冲突的预警能力不足，往往在风险发生后陷入被动。

2.5 融资渠道有限，资金压力凸显

出海项目前期投入大、回报周期长，尤其是中小企业，面临融资难、融资贵的问题。多数海外金融机构更倾向于为长期布局当地的企业提供融资支持，而部分中国企业出海初期缺乏本地化布局，难以获得海外金融机构认可。同时，国内跨境融资渠道对接不畅，企业难以获得适配出海项目的融资产品，面临资金周转困难；此外，汇率波动、合规成本上升等因素进一步加剧了企业的资金压力，制约了出海项目的推进与规模化扩张。

三、企业出海核心机遇与政策支撑

3.1 全球市场机遇：新兴市场爆发，数字化红利凸显

尽管挑战重重，但全球市场仍为中国企业出海提供了广阔空间。从区域来看，东南亚、中东、拉美等新兴市场人口基数大、经济增速快、互联网渗透率持续提升，消费需求旺盛，且当地基础设施建设需求大，为中国企业提供了大量市场机会；欧美成熟市场虽竞争激烈，但消费升级趋势明显，中国企业在高端制造、数字服务等领域的优势逐步凸显，具备较大的突破空间。

数字化转型带来新机遇，全球电商渗透率持续提升，短视频、直播等内容形式成为海外获客的核心渠道，TikTok、Instagram 等平台的崛起，为中国企业品牌推广、产品销售提供了新路径。同时，云计算、AI 等技术的普及，降低了企业出海的运营成本，助力企业实现精细化运营，提升核心竞争力。

3.2 国内政策支撑：全方位护航企业出海

为支持企业出海，国家及地方层面出台了一系列扶持政策，构建起“中央统筹、部门协同、地方落实、企业主责”的全方位支撑体系，为企业出海保驾护航：

一是合规保障体系不断完善。我国首部专门针对涉外知识产权纠纷处理的综合性行政法规——《国务院关于涉外知识产权纠纷处理的规定》于 2025 年 5 月 1 日起施行，新修订的《中华人民共和国对外贸易法》于 2026 年 3 月 1 日起施行，形成多层次、系统化的法律保障体系。同时，建成“国家—地方—产业—海外”四级涉外知识产权纠纷应对指导网络，为企业提供维权指导。

二是资金与税收支持力度加大。国家设立跨境电商综合试验区，给予企业税收减免、资金补贴等支持；鼓励金融机构推出跨境融资、汇率对冲等金融产品，缓解企业资金压力；扩大知识产权海外侵权责任险、知识产权执行险的覆盖面，支持企业组建维权互助基金，缓解中小微企业维权资金压力。

三是服务体系持续升级。搭建企业出海服务平台，整合海外市场信息、合规咨询、资源对接等服务，为企业提供一站式支撑；在企业出海集中度高的国家和地区增设海外服务平台，优化服务网络；培育具备国际视野的服务机构，为企业提供合规、物流、本地化运营等专业服务。

四、全链条赋能企业出海，助力全球化高质量发展

针对企业出海的痛点与需求，我们立足自身资源与能力，构建“合规护航+资源对接+本地化运营+风险防控+资金支持”的全链条赋能体系，从出海筹备、市场进入到稳定运营，为企业提供全方位支撑，助力企业破解出海困局，实现可持续发展。

4.1 合规护航：筑牢出海基础防线

合规是企业出海的前提，我们组建由全球顶尖律师、经贸专家、合规顾问组成的专业团队，为企业提供全维度合规服务，帮助企业规避合规风险：

一是知识产权保护服务。对标国际协定，协助企业提前完成核心商标、专利海外注册，建立专利防御体系，应对专利诉讼风险；在跨境并购中开展深度知识产权尽职调查，全面排查潜在风险；提供知识产权维权指导，助力企业应对商标抢注、侵权纠纷等问题。

二是多领域合规指导。系统解读欧盟 GDPR、美国《云法案》、各国劳工法、反垄断法等法规，绘制数据合规地图，指导企业规范数据跨境传输、构建反贿赂管理体系、完善劳工用工制度；推出具体风险防控建议，从源头上预防合规风险。

三是合规培训赋能。定期开展合规专项培训，覆盖知识产权、数据安全、反商业贿赂等领域，提升企业团队合规意识与专业能力，助力企业实现“硬合规”能力提升。

4.2 资源对接：打通出海关键链路

整合全球 20+国家和地区的政府部门、商协会、优质企业、供应商等资源，构建高效的资源对接体系，帮助企业降低市场拓展成本，提升效率：

一是精准资源匹配。根据企业目标市场和业务需求，对接当地合作伙伴、供应商、销售渠道，协助企业打通本地化供应链，优化物流与质检流程，提升供应链韧性；组织企业赴目标市场实地考察，深入产业园区、标杆企业与政策部门，为投资布局提供决策依据。

二是生态协同赋能。打造常态化交流平台，促进出海企业间经验共享、资源互通，组织行业论坛、主题沙龙与全球峰会，邀请专家与企业领袖分享实战经验，推动企业从“单打独斗”走向“生态共生”。

三是海外落地陪跑。提供从市场进入至稳定运营的全程陪伴服务，涵盖市场调研、渠道洽谈、合同拟定等关键环节，帮助企业快速融入当地市场，缩短市场拓展周期。

4.3 本地化运营：破解“水土不服”难题

以“软融合”为核心，助力企业实现本地化深耕，提升品牌影响力与市场竞争力：

一是人才保障服务。搭建国际人才对接平台，协助企业招聘、培养本地化人才，同时推行“双轨制”培训，将中国工程师派往海外轮岗，提升跨文化管理能力；联合高校、专业机构开展跨境人才孵化，为企业输送复合型出海人才。

二是文化融合与品牌建设。安排专业团队提供跨文化咨询服务，指导企业尊重当地文化习俗、价值观念和生活方式，优化管理模式，平衡总部管控与本地授权，化解文化冲突；依托本地资源，协助企业开展品牌宣传，通过本地媒体、行业展会、线上平台等渠道，提升品牌在目标市场的知名度和认可度，助力企业实现从“中国制造”到“全球信赖”的转型。

三是产品与服务适配。结合当地市场需求、消费习惯，指导企业优化产品设计、定价策略和服务模式，推出符合本地市场的产品与服务，提升用户体验与市场占有率。

4.4 风险防控：降低经营不确定性

构建“预警+应对”全方位风险防控机制，帮助企业规避各类海外风险，保障企业稳健运营：

一是风险预警服务。依托海外服务网络，整合全球各地政策变动、地缘政治动态、市场波动等信息，为企业提供实时预警；建立覆盖新能源、人工智能等战略性新兴产业的风险监测网络，对专利侵权、商标抢注、“337调查”等风险提前预警，编制产业海外风险防控指南，为企业提供精准指引。

二是风险应对方案。针对汇率波动、贸易壁垒、合规纠纷等常见风险，为企业提供定制化应对方案，协助企业开展汇率对冲、应对贸易摩擦、处理合规纠纷；建立海外重大风险应急响应机制，对影响企业运营的典型风险开展专家会诊，提供“一案一策”的支持。

4.5 资金支持：缓解企业资金压力

联动各类金融机构，为企业提供多元化资金支持，助力企业解决融资难题：

一是融资渠道对接。对接银行、投资机构等，为企业提供跨境融资、信用贷款、股权融资等多元化融资渠道，尤其关注中小微企业出海融资需求，提供针对性融资解决方案。

二是资金补贴与成本优化。协助企业申请国家及地方层面的出海资金补贴、税收减免等政策支持，降低企业出海成本；提供汇率对冲、成本管控等服务，帮助企业减少资金损耗，提升资金使用效率。