

# 德国税务环境及中企面临的挑战与机遇

■ 本报记者 赵爱玲

当前中德经贸合作正处于提质升级的关键阶段,双向投资与贸易往来持续深化。德国继续保持中国在欧洲最大的贸易伙伴国地位,中国2025年重新成为德国最大贸易伙伴国。

德国整体税务环境呈现哪些核心特征?相较于欧洲其他国家,德国在税收政策、营商合规层面具备哪些独特的投资吸引力?记者为此专访了普华永道中国内地国际税务服务主管合伙人王鹏和普华永道中国税务及商务咨询合伙人陈希萌。

## 德国税务环境带给中企的挑战

“近期德国高层经贸代表团密集访华,代表团成员来自汽车、化工、生物制药等德方优势领域,反映出德国企业正积极把握中国产业升级与市场开放带来的新机遇,双方合作已进入以技术和创新驱动的新阶段。除了德国企业在华布局,中国企业也在德国先进制造、绿色技术和生命科学领域进行战略性投资。双方的资本与技术正以前所未有的深度交织,形成了‘你中有我,我中有你’的共生格局。这不再是单向的技术或市场寻求,而是基于共同产业愿景和全球竞争力的创新生态共建。”王鹏说。

王鹏称,近期一系列官方数据显示了中德合作的强劲势头。2025年中德双边贸易额突破1.5万亿元人民币,增速达5.2%,较中国外贸整体增速高出1.4个百分点。“中德贸易的结构性变化更值得关注,特别是机电产品、汽车零部件、新能源设备等高附加值品类占比持续提升,这反映出两国产业合作正从传统的‘贸易流’向深度融合的‘价值链合作’升级。”王鹏说。

王鹏表示,中资企业在德国投资面临的税务环境像是一个“三治”结构:顶层是利好的税收协定框架,底层是企业必须面对的本地合规要求,而中间则是欧盟和德国不断出台的新规则。中国企业既要学会“用足”自贸优惠,又必须准备好应对来自税务机关的严格审查。

王鹏称,从税务实操角度看,中国企业需要妥善应对当前德国税务环境带来的挑战。首先,资金“进”与“出”的路径设计比以往更为关键,这直接关系到企业在德国的税务合规与成本优化。例如,在子公司向母公司分红或支付特许权使用费时,即便根据税收协定可享受较低税率,德国税务机关也会进行实质性审查,重点包括:最终受益所有人是谁?资金流动是否具有合理的商业实质?以往那种仅为税务目的而设立的中控控股公司,如今在德国反避税框架下风险极高,极易被认定为缺乏经济实质,从而导致协定优惠被拒、税基侵蚀与利润转移风险凸显;此外,德国对股息、利息等跨境支付实行严格的免税与退税审核程序,当前行政处理时间往往长达12个月以上,企业必须提前规划申请时间,避免因流程延误影响现金流的调度。其次,德国对常设机构的认定标准与税务管理持续趋严。如果企业在德国未设立法律实体,但通过外派人员或固定场所开展持续性经营活动(如同谈判、技术支持或项目管理)——该行为有可能被税务机关认定为构成应税常

设机构,从而导致企业在德国产生纳税义务。德国税务机关近年来加强了对数字经济、跨境服务及人员派驻等情形的稽查力度,即使没有物理场所,也可能基于“数字常设机构”或“服务型常设机构”规则进行征税。这使得企业必须在业务模式设计初期,就充分考虑人员派遣安排、合同拆分、业务职能划分等因素,通过合理的税务筹划避免被认定为常设机构,或在被认定的情况下实现税负最优管理;此外,德国受控外国企业规则也比较严格。如果德国公司控股的外国子公司位于低税率地区且主要产生被动收入,德国税务机关可能将其利润直接计入德国母公司应税所得,即使利润未实际分配。这要求企业在全球架构中谨慎规划子公司选址和业务实质。最后,从2024年开始,德国对大型跨国企业集团正式实施“全球最低税”,如果集团在德国业务的实际税负低于15%,就可能要补缴税款。这要求企业必须从全局视角来规划税务框架。

## 德国税务环境变化趋势

面对近年全球税制改革和欧盟监管趋严的浪潮,未来2至3年德国税务领域会出现哪些核心趋势?王鹏认为,未来几年,税务环境可能会呈现一种“合规驱动创新、规则重塑合作”的趋势。其中核心驱动力包括三方面:第一,税收确定性成为投资决策的核心要素。德国持续推进的企业所得税下调(2028年起降至10%)、研发激励与加速折旧政策,将为中企在德高技术制造、绿色技术等领域的战略性投资提供长期稳定税收政策预期。同时,德国对反

滥用规则、常设机构认定和受控外国企业规则(CFC)的趋严执行,也倒逼企业从投资架构初期即注重“商业实质”与“合规前置”,单纯追求低税率的传统税务筹划空间将大幅收窄。第二,数字化合规从“挑战”转为“基础设施”。德国强制推行的B2B电子发票(2027年起对较大规模企业实施,2028年起全面实施)和欧盟即将落地的实时报告要求,将推动企业财务系统深度数字化。全球反税基侵蚀规则(GloBE规则)带来企业数据透明化压力,税务职能必须更紧密地融入业务链条,实现交易层面的自动化合规。这将促使中德企业深化数字化合作,尤其为提供税务科技解决方案的企业创造新机遇。第三,税务争议预防机制重要性凸显。在欧盟统一反避税框架与德国强化跨境审计的背景下,涉及特许权使用费、供应链转让定价和利润归属的潜在争议可能增多。利用中德税收协定的预先定价安排(APA)和相互协商程序,建立与税务机关的早期沟通机制,将成为头部企业控制风险、保障投资回报的关键动作。

## 德国新税收政策对在中企在德布局影响几何

德国近期推出的税收优惠“组合拳”引人注目,从制造业到新能源,再到数字经济和生物医药,不同行业的中国企业在德国所能享受的政策红利差异很大。最新税收优惠政策有哪些核心内容以及不同行业(如制造业、新能源、高端装备、数字经济)的中国企业分别能享受哪些针对性的税收红利?陈希萌表示,

德国新一轮税收改革的核心思路非常清晰,即通过“长期减负”和“精准激励”,引导资源投向实体经济和未来产业。政策的核心内容可概括为三个方面:首先,企业所得税结构性下调。根据新政府协议,自2028年起,企业所得税率将分五年每年下调1个百分点,最终从当前的15%(不含团结附加费)降至10%。这并非短期税收优惠,而是一个长达数年的确定性减负信号,旨在增强德国作为投资目的地的长期竞争力。其次,固定资产投资成本回收加速。为刺激企业设备更新和技术升级,2025年至2027年期间,企业对可动产固定资产投资可适用最高达30%的余额递减折旧法。这一加速折旧政策的力度远超常规直线折旧,直接改善企业投资初期的现金流,降低了资本性支出的实际成本。最后,研发税收激励加码与扩围。联邦研发补贴的适用范围和额度持续提升。符合条件的研发支出(如人员工资、特定耗材及合同研发费用)可申请高达25%甚至35%的现金补贴,单个实体或集团的年度补贴上限可达数百万甚至千万欧元。新政策还计划将部分运营成本也纳入计算基数,进一步提升了激励力度。

## 德国新税收政策对在中企在德布局影响几何

陈希萌表示,“对于中国企业而言,不同行业可享受的针对性红利差异明显。”陈希萌表示,德国新一轮税收改革的核心思路非常清晰,即通过“长期减负”和“精准激励”,引导资源投向实体经济和未来产业。政策的核心内容可概括为三个方面:首先,企业所得税结构性下调。根据新政府协议,自2028年起,企业所得税率将分五年每年下调1个百分点,最终从当前的15%(不含团结附加费)降至10%。这并非短期税收优惠,而是一个长达数年的确定性减负信号,旨在增强德国作为投资目的地的长期竞争力。其次,固定资产投资成本回收加速。为刺激企业设备更新和技术升级,2025年至2027年期间,企业对可动产固定资产投资可适用最高达30%的余额递减折旧法。这一加速折旧政策的力度远超常规直线折旧,直接改善企业投资初期的现金流,降低了资本性支出的实际成本。最后,研发税收激励加码与扩围。联邦研发补贴的适用范围和额度持续提升。符合条件的研发支出(如人员工资、特定耗材及合同研发费用)可申请高达25%甚至35%的现金补贴,单个实体或集团的年度补贴上限可达数百万甚至千万欧元。新政策还计划将部分运营成本也纳入计算基数,进一步提升了激励力度。

陈希萌表示,制造业与高端装备行业是核心受益者。30%的加速折旧政策直接降低了在德国设立或升级生产线、购置工业机器人的前期税务成本。叠加未来企业所得税率的下调,在该领域进行长期产能布局的综合税负将显著降低。新能源汽车与绿色技术行业享有“政策叠加”优势。除了上述通用政策,德国对电动汽车和充电基础设施的投资提供额外的税收抵免和补贴。其研发活动还能叠加享受高比例的研发补贴,特别在电池技术、氢能和循环经济领域,相关支出能获得强有力的现金回流支持。数字经济和生物医药行业则最大程度地受益于研发税收激励。无论是软件开发、人工智能算法研究,还是新药研发和临床试验,其高强度的研发人员成本是补贴的主要计算基础。这使得在德国设立研发中心,不仅能够贴近欧洲市场与人才,还能通过税收补贴有效对冲高昂的研发费用。

“总体而言,德国的税收政策组合拳并非‘大水漫灌’,而是通过清晰、长期的税制改革,配以针对设备投资和研发创新的强激励,精准地降低企业在德进行实体运营和高附加值活动的税收负担,这对于计划在欧洲进行战略布局的中国企业而言,构成了一个值得深入评估的红利窗口期。”陈希萌说。

服务四海 诚信天下  
中国专利代理(香港)有限公司  
CHINA PATENT AGENT (H.K.) LTD.  
www.cpahkltd.com

## 中国品牌蝉联全球汽车品牌价值百强榜上榜数量第一

■ 高文成

总部位于英国伦敦的品牌估值机构品牌金融集团23日发布的《2026全球汽车品牌价值100强》报告显示,中国汽车品牌共有24家入围,再次占据上榜数量首位。

报告指出,当前全球汽车行业正加速向新能源、智能化转型。成本管控能力、务实电动化布局以及在价格敏感市场的竞争力,成为决定品牌价值核心要素。比亚迪、吉利、上汽等中国车企凭借全产业链协同、技术突破与全球化战略,在亚洲、欧洲等市场不断扩大份额,国际影响力持续攀升。2025年,中国新能源汽车在产量、销量、出口量、全球市占率、品牌数量五大维度上领跑全球。

报告显示,在全球市场格局方面,欧洲传统车企在华市场份额持续下降,而中国品牌在欧洲市场营收稳步增长。品牌金融集团调研发现,在技术、创新、可持续性、性价比等消费者核心决策维度上,中国品牌已超越众多欧洲老牌车企。其中,英国市场对中国品牌接受度最高;德国市场虽因本土品牌忠诚度存在壁垒,但中国品牌在技术与创新层面已精准契合当地消费者核心需求,正凭借产品实力、用户口碑与长期布局稳步突破。

“全球汽车行业正处在关键转型节点,中国汽车品牌依托在电动汽车领域的领先优势,已成功抢占可观的全球市场份额。”品牌金融集团中国区总裁陈亿登接受记者采访时说,“面向未来,中国车企想在激烈竞争中持续领跑,必须进一步聚焦于技术创新,打造品牌差异化优势、全面提升消费者体验,以此提高品牌价值、强化品牌实力,最终实现利润率提升与长期可持续发展。”(来源:新华社)

# 法商融合赋能法律服务贸易 护航中国企业高质量出海

■ 姚歆

当前,中国企业出海正由“产品出海”加快迈向“品牌出海”“资本出海”“技术出海”“标准出海”和“产业链出海”。企业面临的竞争,已不再只是产品竞争和价格竞争,而更多体现为规则竞争,并延伸至专业服务能力竞争。谁能更好地识别并适应国际规则,谁能更有效防控跨境经营风险,谁能更系统提升争议预防和处置能力,谁就更有可能会在全球市场行稳致远。在这样的背景下,从法商融合视角创新法律服务贸易,更好赋能企业出海,已成为提升企业国际化经营能力、增强服务贸易竞争力、推进高水平对外开放的重要议题。

所谓法商融合,关键在于把法律服务简单附加于商业活动之后,而在于面向组织对外商事活动,推动法律规则、商业逻辑、交易流程、风险控制等深度融合,实现规则在交易链条中的有效嵌入。换言之,法商融合不是给企业增加额外负担,而是通过提升协同规则嵌入效率,降低制度性交易成本,把风险防范从事后救济前移到交易设计和过程管理阶段,增强企业对规则的预期能力和国际经营韧性。

从现实看,当前企业出海面临的一个突出难点就是规则环境日益复杂。企业面对的,往往不是某一法域的单一法律制度,而是东道国法律、国际标准、行业规范、平台规则、技术标准、数据要求、ESG要求等多重规则交织叠加。很多时候,问题并不在于“没有规则”,而在于规则难以及时、顺畅地嵌入商业流程,难以以及时转化为合同条款、履约安排、证据管理和风险控制机制。一旦规则和业务之间存在断层,企业在跨境交易、供应链协同、平台经营、数据流转和争议解决等环节,就容易付出更高的制度性成本。

尤其是在数字贸易、跨境电商、海外仓、海外并购、供应链重组等新场景下,企业面临的法律问题更加复杂多元。传统合同、付款、交付、担保、质量标准等问题依然重要,但电子签章、平台记录、系统日志、跨境数据流动、知识产权运营、在线争议解决等问题不断叠加。这意味着,法律服务在企业出海中的角色必须随之改变。过去,一些企业将法律服务理解为“出了问题再处理”的事后救济

工具;而今天,法律服务更应成为企业国际化经营的前置能力、过程能力和系统能力,不仅要帮助企业“解决纠纷”,更要帮助企业“少发生纠纷、少走弯路、少交规则学费”。

这一趋势也在国际交流中得到呼应。2025年11月,在青岛举行的全球工商法治大会开幕式上,国际标准化组织发展中国家事务委员会主席哈吉·阿卜杜拉赫曼·恩迪奥内围绕“协同、融合与包容——通过标准与伙伴关系推动全球工商法治进步”发表演讲,明确提出法律与商业深度融合正成为新的发展趋势,并概括为法商融合。这一判断具有很强的现实针对性。今天企业出海真正缺失的,往往不是某一孤立的法律服务,而是把法律规则与商事实践有效打通的制度接口和操作框架。企业知道要合规,也知道要防风险,但常常不知道风险应在哪个节点嵌入、规则应如何转化为流程、证据应如何留存、服务应如何协同。正因如此,法商融合不能只停留在理念层面,更需要借助标准化、产品化、数字化手段,把“法律语言”转化为“商业语言”,把“规则要求”转化为“业务动作”。

已有实践证明,法律相关领域不仅能做标准,而且可以做国际标准,甚至正在成为国际标准化竞争的新领域。一个具有代表性的例子是,国际标准化组织已正式启动修订ISO 31022《风险管理——法律风险管理指南》。这说明,法律服务并非只能停留在原则性讨论或个案式处置层面,而完全可以通过国际标准实现结构化表达、流程化设计和体系化提升。谁能率先把法律风险管理、商事流程管理和国际标准规则结合起来,谁就更有可能会在新一轮国际规则和标准竞争中占据主动。

标准在法律与商业之间具有重要桥梁作用。标准不替代法律,也不代替执法和裁判,但能够在法律与商业之间提供共同语言和协同框架。对企业出海而言,许多问题之所以成本高、效率低,并不是无法可依,而是“说法不同、做法不一、接口不通”。标准化恰恰可以在统一术语、统一流程、统一方法、统一接口方面发挥作用,把抽象规则要求转化为具体业务安排和服务规范。

因此,亟须加快构建层次清晰、衔接有序的法商融合标准体系,围绕基础通用、商事活动运行融合、商事法律服务融合、场景应用和服务支撑五大维度统筹推进。基础通用层解决“说同一种话、按同一种方法

做”的问题;商事活动运行融合层解决如何把法律规则嵌入合同订立、履约交付、数据协同、证据留存和争议预防等关键业务节点;商事法律服务融合层解决法律服务机构“能提供什么、何时介入、如何对接”的问题;场景应用层针对出海企业、中小企业等不同主体制定有针对性实施指引;服务支撑层则要加强平台建设、案例沉淀、人才培养和动态修订机制建设。只有真正打通这些环节,法商融合才能从理念转化为能力、从倡议转化为成效。

值得注意的是,这一思路已在中国贸促会《2026年贸促工作要点》中得到进一步体现。文件明确提出,要聚焦贸易投资一体化、法商融合等热点议题,以及数字经济、人工智能、绿色发展等前沿领域;在涉外法律服务方面,提出打造国际商事纠纷解决优选地,做精做优自贸通平台,强化商事法律培训、法律咨询、法律查明、合规辅导和风险评估,并高质量办好全球工商法治大会、中国—新加坡国际商事争议解决论坛、中国仲裁周等活动。同时,文件还提出完善海外综合服务体系,建好用好企业出海“一站式”服务专区,构建“政策+商机+数据+服务”的数字化生态,强化信息咨询、项目对接、风险评估、海外利益保护等“跟随式”服务,在商法协同护航企业“走出去”方面发挥更大作用。

这说明,法商融合已经不只是理念命题,也正在成为服务企业出海、优化涉外法律服务、提升贸易工作质效的重要实践方向。放在企业出海的大背景看,其意义至少体现在三个方面。

第一,有助于推动法律服务从“个案响应”走向“全链条赋能”。企业出海不是单点动作,而是涵盖市场准入、主体设立、投资架构、合同安排、税务筹划、劳动用工、数据治理、知识产权布局、争议解决乃至退出机制的完整链条。法律服务如果仍停留在零散的合同审查、项目代理、诉讼仲裁层面,显然难以满足现实需求。其更需要围绕企业出海全周期构建一体化服务体系,在前端做好规则识别和方案设计,在中端做好落地协同和过程控制,在后端做好争议预防与多元化解,真正实现从“被动响应”到“主动赋能”的转变。

第二,有助于推动法律服务贸易从碎片化供给走向标准化、产品化、数字化供给。当前不少出海企业,尤其是中小企业,并不缺少风险意识,缺的是可直接使用的工具、流程和保险产品。法律服务如果始终停留在“一事一议”的个案供给模

式,既难形成规模效应,也难满足大量企业多场景、全天候的现实需求。应当围绕企业出海高频场景,推出更多模块化、组合式、可复制的法律服务产品,并依托数字平台提高可及性和交付效率。

第三,有助于推动涉外法律服务从“纠纷解决导向”走向“韧性治理导向”。企业不可能完全消除外部不确定性,但完全可以通过更成熟的规则嵌入能力、更清晰的条款结构、更规范的证据留存和更顺畅的服务协同,把许多原本高成本、不可控的冲击,转化为可识别、可预防、可处置的管理对象。这种从“堵风险”走向“增韧性”的转变,正是企业高质量出海所需要的能力升级。国际商事调解、仲裁、知识产权维权、合规辅导、风险评估等服务,不应只在争议发生后介入,更应前移到经营过程之中。

具体而言,创新法律服务贸易,应围绕企业出海高频场景,加快形成一批模块化、组合式、可复制的服务产品。比如,针对跨境电商企业,可以推出涵盖平台规则、消费者权益保护、广告合规、知识产权侵权应对、数据合规和在线争议解决的综合服务包;针对制造业企业海外布局,可以形成涵盖投资准入、工程合同、环保劳工、供应链审查、政府合规和争议预防的一站式方案;针对数字贸易企业,则应重点加强数据跨境流动、个人信息保护、电子签约、平台责任、算法治理等方面的服务供给。通过场景化设计、模块化组合和数字化交付,法律服务贸易才能真正提升覆盖面、可及性和规模化供给能力。

与此同时,法商融合还意味着服务对象和服务方式都要更加包容。法商融合不应只服务于发达经济体和大型企业,也应惠及发展中国家以及中小微企业。对于中国推进法律服务贸易创新而言,这一点尤具启发意义。既要通过高端争议解决平台、国际合作机制、知识产权服务和涉外法治交流提升专业能力,也要通过公共法律服务平台、数字化工具和标准化服务产品,降低中小企业获取高质量法律服务的门槛,让更多企业“走得稳、走得远”。

还应看到,法律服务贸易的竞争力,不只体现在个别高端案件、重大仲裁和复杂并购中,更体现在能否形成一整套适配出海场景、兼顾效率与质量、覆盖大型企业和中小企业的服务体系。这就要求法律服务机构不能再“单打独斗”,而要进一步推动律师、仲裁调解、知识产权、税务、会计、认证、咨询、金融、商协会、园区平台等多元主体协同,形成“法律+商务+合规+知识产权+数据+争议解决”的综合服务生态。只有把服务链条打通,把规则接口做实,把数字支撑建强,法律服务贸易才能真正成为企业出海的有力支撑。

面向未来,还应从四个方面持续提升:一是加强法商融合复合型人才培养,培育既懂法律、又懂商业、熟悉国际经贸规则和行业运行逻辑的专业人才;二是加快法律服务标准化和产品化建设,围绕跨境投资、跨境电商、数字贸易、供应链协同、知识产权运营、多元解纷等高频场景形成更成熟的工具包和服务规范;三是强化数字平台支撑,把分散的政策信息、商机信息、规则信息和服务资源整合起来,提高服务覆盖面和响应效率;四是依托中国国际供应链促进博览会、全球工商法治大会等高水平平台深化涉外法治国际合作,提升我国在国际商事规则、争议解决和标准合作中的参与度与影响力,主动布局国际法律风险管理标准修订等相关工作,形成更多中国实践、中国方案。

归根到底,企业出海比拼的不只是产品和价格,更比拼规则适应能力、合规治理能力和专业服务支撑能力。面向未来,推动法律服务贸易创新,不能只做传统法律服务的增量优化,而要从法商融合视角出发,推动法律服务由事后救济型向前置赋能型转变,由碎片化供给向系统化解决方案转变,由个案服务向标准化、数字化、生态化服务转变。抓住这一方向,创新法律服务贸易,才能更好让法律服务成为中国企业高质量出海的“护航器”和“助推器”,并为我国服务贸易高质量发展注入更强劲动能。(作者系中国贸促会商业行业委员会秘书长)

中国国际经济贸易仲裁委员会  
CHINA INTERNATIONAL ECONOMIC AND TRADE ARBITRATION COMMISSION