

2026-GB-E053
CEE/MEP/ODI



区域国别研究报告

上海市哲学社会科学规划办公室

2026 年 10 月 13 日

中国企业投资中东欧研究报告

上海社会科学院国际问题研究所

上海市企业出海综合服务平台

《**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“上海市企业出海综合服务平台”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

中东欧处于欧盟统一市场、以德国汽车和机械工业为核心的欧洲生产网络与欧亚交通走廊的交汇地带，兼具产业承接、绿色转型和区域辐射功能。近年来，中国企业对中东欧投资由基础设施、工程承包和传统制造逐步转向新能源汽车、动力电池、关键材料、物流和数字基础设施，同时大型绿地项目和本地化生产也成为主要增量。但欧盟的外资审查、外国补贴、碳排放和供应链尽责和数据治理规则相互叠加，成员国及地方主管部门对环境许可、劳动安全、消费、用水用电等事项的执法更为具体，法院、工会、环保组织、社区和媒体也深度影响项目运营，中国企业面临的风险正由市场准入向建设经营全周期延伸，由中央政府层面向地方多层级治理下沉，由行政许可扩展至产业认可和社会接受。中东欧仍具市场、产业、区位及绿色转型价值，但不再是依靠低成本、补贴和政府关系即可成功的投资洼地。企业应根据各国在欧洲产业链中的功能精准布局，将欧盟规则、国别法律和地方许可纳入前期调研，前置建设本地采购、环境健康与安全管理体系、利益相关方沟通及供应链韧性体系，推动海外投资长期稳健运营。

目 录

一、中东欧投资市场的变化	1
（一）中东欧不是同质化的单一区域	1
（二）投资流向变化	2
二、中国企业投资中东欧的主要机遇	5
（一）融入欧洲汽车和先进制造产业链	5
（二）绿色转型扩大储能和循环经济需求	6
（三）物流与资源节点提供产业延伸空间	7
（四）区域研发与专业服务合作空间扩大	8
三、中国企业投资中东欧面临的挑战	9
（一）欧盟经济安全规则的叠加审查	9
（二）地方监管与社会接受程度影响项目进度	10
（三）成本上升与产业承载能力形成约束	11
（四）本地化不足可能削弱投资的政策价值	11
（五）区域差异增加跨国经营复杂度	12
四、中国企业投资中东欧的经营建议	13
（一）按产业链功能选择投资地点	13

（二）把合规审查前移至投资决策	13
（三）由产能落地转向产业生态落地	14
（四）建立项目所在地风险预警	14
（五）构建区域化治理与国别执行相结合的组织	15
（六）通过伙伴合作和韧性方案降低不确定性	15
 结 语	 17

一、中东欧投资市场的变化

（一）中东欧不是同质化的单一区域

中东欧，主要包括欧盟成员国^①和未加入欧盟的西巴尔干国家^②。其中，欧盟成员国受欧盟统一市场、共同贸易政策和产业监管体系约束，西巴尔干国家则多数以加入欧盟为长期政策目标，其贸易、竞争、环境和投资制度也逐步向欧盟规则靠拢。因此，中国企业在中东欧面对的不是同质化的单一区域，而是由欧盟成员国与候选国、制造中心与物流节点、较大消费市场与小型开放经济共同构成的多层次市场。过去，中东欧吸引外资主要依靠相对较低的劳动力和土地成本、基础设施需求以及部分国家的积极招商政策。经过三十余年跨国分工，该地区已经深度嵌入以德国汽车、机械、电子和化工产业为核心的欧洲生产网络。匈牙利、波兰、捷克和斯洛伐克不再只是低成本加工基地，而是整车、零部件、工业设备和物流体系的重要组成部分。地区冲突、能源危机和欧盟经济安全政策推动欧洲加强关键原材料、清洁技术和战略产品的本地生产能力。

^① 波兰、捷克、斯洛伐克、匈牙利、罗马尼亚、保加利亚、斯洛文尼亚、克罗地亚、希腊等。

^② 塞尔维亚、波黑、黑山、北马其顿、阿尔巴尼亚等。

中东欧因具备汽车工业基础、欧盟市场条件、供应商网络和交通区位，正由成本型生产基地转变为欧洲绿色产业链的重要承载区。

(二) 投资流向变化

2024 年，中国对欧盟和英国直接投资回升至 100 亿欧元，同比增长 47%，其中匈牙利吸收约 31%，成为当年中国在欧洲最大的投资目的地。动力电池、电动汽车及相关绿地项目构成主要增量。^① 欧盟经济安全政策正在改变投资产业、空间分布和进入方式。企业要获得长期市场地位，需要证明项目能够为欧洲带来增加值、稳定就业、技术合作和可核验的环境绩效。

表 1 中东欧主要板块的投资功能与适配方向

区域板块	核心国家	主要投资价值	适配方向	重点风险
维谢格拉德地区	波兰 捷克 匈牙利 斯洛伐克	欧盟市场 汽车产业链 工程人才 区域物流	新能源汽车 零部件 高端制造 区域服务	工资上涨 技工短缺 汽车周期 政策分化

^① 中国商务部：《鄯东副部长出席国新办发布会介绍中国与中东欧国家经贸合作》，2025 年 5 月。<https://interview.mofcom.gov.cn/detail/202505/ff8080819665a63b0196c2844a3729aa.html>；MERICS and Rhodium Group Chinese investment rebounds despite growing frictions Chinese FDI in Europe 2024 Update 2025

区域板块	核心国家	主要投资价值	适配方向	重点风险
东南欧成员国	罗马尼亚 保加利亚	市场规模 成本条件 黑海与巴尔干通道	零部件 能源 信息技术 物流	人口外流 基础设施差异 地方行政效率
亚得里亚海节点	斯洛文尼亚 克罗地亚 希腊	港口交通 专业制造 欧元区与申根便利	港口物流 专业化制造 能源与工程服务	市场较小 项目规模与需求错配
西巴尔干	塞尔维亚 波黑 黑山 北马其顿 阿尔巴尼亚	资源 劳动力 基础设施需求 欧盟外围生产	矿产加工 汽车 零部件 能源 基础设施	规则向欧盟靠拢 环保与原产地审查

波兰适合作为区域市场、仓储物流和服务中心；捷克、斯洛伐克和斯洛文尼亚更适合高端零部件、工业设备和研发协同；匈牙利已形成动力电池和新能源汽车集群，但项目需要重点评估地方承载能力和政策集中风险。罗马尼亚、保加利亚及部分西巴尔干国家在成本、能源、资源和基础设施方面具有特定价值。企业选址不能只比较税率、土地和补贴，还应综合考察客户距离、电网容量、能源价格、技能供给、物流通道、地方治理和政策稳定性。

二、中国企业投资中东欧的主要机遇

中东欧的投资机会并非主要来自短期补贴或单一成本优势，而是欧洲产业链重组、绿色转型和中国企业本地化经营三重变化。中东欧连接西欧消费市场和制造业中心，具有一定的成本、土地和产业承载优势，因而成为中国企业由产品出口转向本地制造、由单体项目转向供应链协同的重要区域。不过，这些机会具有明显的行业和国别选择性，主要集中在汽车与先进制造、绿色技术、物流节点、资源加工和研发服务等领域。

（一）融入欧洲汽车和先进制造产业链

中东欧集中了大众、奥迪、奔驰、宝马、斯泰兰蒂斯、现代等整车及大量零部件供应商，形成较完整的汽车和机械制造网络。中国企业在当地布局动力电池、正负极材料、隔膜、汽车电子、智能制造装备和整车生产，可以缩短交付距离，参与客户联合开发，并降低跨境运输和库存成本。当前，中东欧已成为中国新能源汽车产业链由出口欧洲转向欧洲生产的重要承载区域。欧盟对中国电动汽车实施反补贴措施后，单纯依靠整车出口的不确定性上升。本地生

产并不自动免除贸易、补贴和安全审查，但有助于接近终端客户，并与工会、供应商和研发机构建立长期关系。欧盟《净零工业法案》提出，到2030年欧盟净零技术制造能力接近或达到年度部署需求的40%。由此产生的市场机会将更多向能够提供本地采购、技术合作、高质量就业和环境绩效的项目集中。

（二）绿色转型扩大储能和循环经济需求

中东欧绿色转型的机会并不限于动力电池。随着可再生能源比例提高和电力系统改造，工商业储能、电网调节、充电设施、工业节能、绿色建筑以及废旧电池回收等领域均存在新增需求。部分国家电网基础设施相对薄弱，可再生能源接入、跨境电力互联和峰谷调节能力有待提高，为储能设备、电力电子和能源管理服务提供了市场空间。欧盟《关键原材料法案》提出，到2030年欧盟战略原材料开采、加工和回收能力应分别达到或接近年度消费量的10%、40%和25%，并降低对单一第三国供应来源的高度依赖。^①中国企业在材料加工、装备制造和循环利用方面

^① European Commission, European Critical Raw Materials Act. https://commission.europa.eu/topics/competitiveness/green-deal-industrial-plan/european-critical-raw-materials-act_en

具有产业优势，但合作方式需要从单纯销售产品或获取资源，转向合资生产、回收利用、技术合作和可追溯供应链建设。原材料来源、碳足迹、劳动条件和回收责任将直接影响企业进入欧洲绿色产业链的能力。

(三) 物流与资源节点提供产业延伸空间

中东欧的港口、铁路和仓储网络对制造业投资具有直接价值。比如，亚洲货物可由希腊经北马其顿、塞尔维亚进入匈牙利，并连接捷克、斯洛伐克和奥地利。商务部资料显示，该线路较经西北欧港口进入欧洲腹地的传统海铁联运路线可缩短约 7 至 11 天。对动力电池、汽车零部件和工业设备企业而言，运输周期缩短意味着在途库存减少、补货速度提高和安全库存下降。港口、铁路、物流园区、智能仓储和区域配送中心因而能够与制造产业形成协同。

塞尔维亚等西巴尔干国家仍处于工业化和基础设施升级阶段，在矿产开发、金属加工、能源、交通和环保设施等领域存在投资需求。资源型项目的长期价值来自设备改造、加工延伸、就业和地方产业能力，而非单纯的资源获取。当地环境、竞争和国家援助规则逐步向欧盟标准靠

扰，矿业项目又直接影响土地、水资源和周边社区。企业必须把污染治理、信息公开、社区利益和规则衔接纳入投资模型。

（四）区域研发与专业服务合作空间扩大

捷克、波兰、匈牙利和斯洛文尼亚拥有较好的工程教育、汽车技术和软件人才。中国企业可通过应用研发中心、联合实验室、职业教育和供应商培训，把当地工程能力与中国企业的产业化能力结合。与单纯建设装配工厂相比，研发、制造与服务协同布局更容易形成稳定的客户和供应商关系，也更符合中东欧国家对技术溢出、高质量就业和本地增加值的期待。

三、中国企业投资中东欧面临的挑战

中国企业在中东欧的主要风险已由能否进入市场，转向能否持续建设和经营。大型绿地项目进入施工、设备调试和投产阶段后，环境影响评价、建设许可、消防安全、职业健康、劳动监察、用水用电和危化品管理会持续受到成员国及地方主管部门监督。法院、工会、环保组织、社区居民和媒体也可通过诉讼、听证、集体谈判和舆论监督影响项目进度。项目得到所在国中央政府的支持或初步许可，不能替代后续合规与社会沟通。

（一）欧盟经济安全规则的叠加审查

欧盟对外资、外国补贴、公共采购、出口管制和供应链安全的审查正在形成制度组合。欧盟外资审查合作机制覆盖可能影响安全或公共秩序的交易。《外国补贴条例》可审查并购、公共采购以及其他可能对内部市场不利的非欧盟财政资助。中国企业在筹划并购和绿地投资时，需要说明最终控制人、资金来源、全球范围内获得的外国财政资助、目标企业政府合同和关键技术情况。过去分散处理的法律事项，正在共同影响交易时限、治理安排和投资成本。

碳边境调节机制、电池法规、供应链尽责和生态设计规则，又把产品竞争转化为数据和治理能力竞争。企业需要持续提供碳足迹、再生材料比例、矿产来源、劳动条件和回收责任等信息。成员国政府可以招商，但无法豁免欧盟统一规则。若企业在投产后才补建碳数据、供应链溯源和信息披露体系，不仅成本更高，也可能错过客户认证和采购窗口。

（二）地方监管与社会接受程度影响项目进度

投资风险正在由中央层面向州、市镇和项目所在地下沉。匈牙利政府长期支持动力电池产业，但德布勒森等地的电池项目仍持续收到居民、环保组织和地方监管部门对用水、地下水、能源消耗和职业健康问题的关注。大型工业项目具有较强外部性，企业仅达到最低法律标准仍可能面临公众质疑。地方社会更关注信息是否透明、公众意见能否进入决策、事故处置是否及时，以及项目收益是否惠及社区。企业需要同时取得行政许可、客户和产业链认可，以及当地社会的持续接受。

（三）成本上升与产业承载能力形成约束

中东欧劳动成本仍低于西欧，但熟练技术工人短缺、人口老龄化和外流正在推高工资。2025 年欧盟平均小时劳动成本为 34.9 欧元，保加利亚、罗马尼亚和匈牙利分别为 12.0 欧元、13.6 欧元和 15.2 欧元，差距仍然明显，但低成本优势正在收窄。2026 年第一季度欧盟小时劳动成本同比增长 3.6%。^①大型项目集中落地还会增加当地住房、交通、供水、电网和公共服务压力。企业若只按签约时的工资、能源价格和施工周期测算，容易低估投产延期、产能爬坡、人员培训和合规追加投入。

（四）本地化不足可能削弱投资的政策价值

企业把最后组装环节放在中东欧，并不必然满足欧盟对原产地、韧性和欧洲增加值的期待。如果核心设备、材料、软件、管理人员和融资仍高度依赖境外，项目可能继续被视为外部供应链的延伸。与此同时，上下游企业短期内集中出海，可能造成重复建设、产能闲置和企业之间的低价竞争。真正的本地化需要分阶段提高当地采购、工程

^① 中国商务部：《欧元区 and 欧盟第一季度劳动力成本增长》https://si.mofcom.gov.cn/tjsj/art/2026/art_8265bde762784f2f879271c8d47aca9b.html

服务、技术培训和决策管理比例，并建立能够独立应对欧洲客户与监管要求的组织。

(五) 区域差异增加跨国经营复杂度

中东欧国家在语言、税制、劳动法、工会制度、许可程序和商业文化方面差异明显，单一国家市场又往往不足以支撑完整的研发、采购、生产、销售和售后体系。企业若把一个国家的经验直接复制到其他国家，容易在数据保护、税务安排、劳资关系和政府沟通方面失误；若每个国家完全独立，又会增加重复成本和内部协调负担。

表 2 中东欧投资风险的层级与企业影响

风险层级	主要机制	对企业的影响	管理重点
欧盟层面	外资审查 外国补贴 碳与供应链规则	交易延期 补充承诺 市场准入和披露成本上升	控制人和资金穿透审查 碳数据与溯源
成员国层面	产业政策 国家安全 劳动税务和能源政策	补贴条件变化 项目收益和治理结构调整	政策持续跟踪 多情景财务测算
地方层面	环评 建设 消防 职业健康 用水用电许可	停工整改 投产延期 追加资本开支	许可清单 EHS 前置 地方预警
社会层面	工会 社区 环保组织 法院和媒体	诉讼 劳资争议 声誉与社会接受度下降	信息公开 利益相关方沟通 申诉机制

四、中国企业投资中东欧的经营建议

（一）按产业链功能选择投资地点

企业应由国家排名式选址转向产业链功能选址。波兰可重点承担市场、物流和区域服务功能；捷克、斯洛伐克和斯洛文尼亚适合高端制造、零部件及研发协同；匈牙利适合新能源汽车与动力电池产业链，但应重点评估项目集中度、能源与地方承载能力；罗马尼亚、保加利亚和西巴尔干国家可承接成本敏感制造、能源、资源和基础设施项目。选址模型应同时纳入客户距离、电网容量、能源价格、技能人才、物流效率、地方治理和政策稳定性，并对补贴取消、开工延期和需求下降进行压力测试。

（二）把合规审查前移至投资决策

企业应在可行性研究阶段建立欧盟规则、成员国法律和地方许可三层清单，覆盖外资审查、外国补贴、竞争法、公共采购、环保、劳动安全、数据保护、出口管制、制裁和税务。并购项目应核查目标企业历史补贴、政府合同、关键技术和既有环境责任。绿地项目应在工程设计阶段纳入环评、用水、电网、危化品、消防和职业健康要求。合

规预算应计入资本开支和投产计划，重大规则变化由法务、工程、财务和业务共同评估，避免合规部门在项目定案后被动补救。

（三）由产能落地转向产业生态落地

大型项目应同步规划本地供应商、维修服务、研发测试、职业培训和循环利用体系，并设置分阶段的本地采购、人才培养和技术合作目标。企业可与当地高校、职业院校和产业协会共同开发培训项目，围绕设备维护、生产安全、质量控制、数字化和能源管理培养人员。中小企业不宜简单跟随龙头建设重资产工厂，可先通过区域仓储、售后服务、联合研发、少数股权投资或园区租赁降低试错成本。企业需要形成可以量化和审计的欧洲增加值，而非单一的强调本地化。

（四）建立项目所在地风险预警

重大项目应以所在地为中心建立监管、政治和社会风险地图，持续识别地方议会、主管部门、工会、环保组织、社区、媒体、法院、高校和供应商的诉求与影响力，明确许可节点、争议事项、责任人员和升级路径。项目团队应

定期更新就业、本地采购、能耗、排放、职业健康和社区投入数据,并通过适当方式向监管部门、员工和社区披露。出现事故或争议时,应由熟悉当地语言和制度的人员统一回应,避免工程、法务和公共关系团队各自沟通造成信息冲突。

(五) 构建区域化治理与国别执行相结合的组织

区域总部可统一负责欧盟法规、税务架构、供应链安全、网络与数据治理及重大客户关系。国别团队则负责许可、劳资关系、政府沟通和社区事务。企业应设置独立于工程进度和生产考核的环境、健康与安全(EHS)及合规负责人,对重大风险拥有停工建议和升级报告权;管理层可提高本地人员在生产、法务、人力资源和公共事物岗位中的比例。

(六) 通过伙伴合作和韧性方案降低不确定性

在关键原材料、能源、数字基础设施和公共采购等敏感领域,可优先考虑与欧洲企业开展合资、长期供货、技术许可或共同研发。合作将更有助于理解当地的监管、工会和客户标准及地方商业网络。企业仍需明确技术边界、

数据权限、治理权和退出机制。对西巴尔干国家的投资，还要预估其向欧盟规则靠拢后新增的环保、竞争、公共采购和原产地合规成本。

结 语

中东欧仍是中国企业参与欧洲产业的重要区域，其吸引力已由低成本、补贴和政治友好，转向产业集群、统一市场、绿色需求、工程能力和交通节点的综合价值。与此同时，欧盟经济安全规则、成员国产业政策与地方治理共同构成新的经营约束。企业面对的核心问题已不是能否签约或进入，而是能否在不同制度层级之间建立稳定、透明且可持续的经营体系。

中国企业需要根据产业链功能和国别制度差异精准布局，把合规、环境与劳工治理、本地供应商、员工和社区关系纳入商业模式。有效的本地化不是把生产线搬到欧洲，而是形成能够被客户、监管部门、员工和社区共同接受的欧洲经营能力。中国企业在中东欧的竞争正在由成本与产能竞争转向产业协同、规则适应和生产治理能力的综合竞争。

胡丽燕（上海社会科学院国际问题研究所）



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。