TAIWHA

INTELLIGENCE INSTITUTE / RESEARCH SERIES

全球宏观与产业研究 · 2026 / 01

全球经济压力下的企业退出与产业再配置

行业生存边界、跨境调整与市场空白的识别

Global Corporate Exits, Industrial Restructuring
& Market Redistribution

经济增长与企业退场可以同时发生。
真正需要识别的，不只是退出者，
还有延续的需求、接收者与尚未形成的市场。

研究基准 2026年10月28日

EXECUTIVE OVERVIEW

研究摘要

全球经济并没有进入一个可以用单一“衰退”标签概括的阶段。增长、成本、融资和技术变化正在不同地域与行业之间重新分配压力；企业退出只是这一过程的一种结果。

国际货币基金组织在2026年10月的《世界经济展望》中预计，全球实际经济增长率为2026年3.1%、2027年3.4%。这一总量判断与企业层面收缩并不矛盾：部分技术链、生产基地和服务形态继续扩张，另一些企业则因低毛利、高固定成本、现金回收困难或融资条款收紧失去经营余量。两者可以发生在同一经济体，甚至同一行业。[1]

本研究比较了54个经济体、22个行业机制、四家上市公司财务锚点及十个历史案例，重点分析企业生存边界、经营退出、资产重新配置和客户需求承接。本文不估计全球企业破产概率，也不以宏观GDP直接推断单个企业的退出结果。

54	4	22
纳入比较的经济体 2024年约占WDI世界名义GDP的91.7%*	公开财务锚点企业 静态利润与现金条件测试	市场进入候选与否定测试 尚无已核实可进入市场规模

*覆盖率基于有WDI 2024年名义GDP数值的53个经济体；台湾未纳入该计算。代表经济规模，不代表企业数量、就业或经营退出覆盖率。[3]

本报告的主要判断

第一，退出趋势并不同步。美国截至2026年9月的企业破产申请同比上升，英格兰和威尔士的滚动企业破产率下降，澳大利亚首次进入外部管理程序的比率也回落。三者口径不同，但不支持“全球企业同步出清”的叙事。[4] [5] [6]

第二，法律主体消失不代表服务中断。通用汽车、Hertz、LATAM及硅谷银行等案例表明，资产、客户与服务可以通过重组继续存在。[22] [24] [27]

第三，需求承接并非投资机会。项目完工、特种维护、供应商切换和稳定供货值得核查，但本次尚无法确认可进入收入或利润；钢铁过剩也构成部分扩产计划的否定证据。[12] [13]

> **阅读边界**
>
> 报告中的“事实”指截至研究基准日可追溯的公开资料；财务压力测试为限定参数下的敏感性计算，并非对企业违约或未来经营结果的预测；“机制”描述可能的经济传导，不代表已经估计的因果效应。未经客户级证据核验的市场空白均属于研究候选。

© 2026 TAIWHA Intelligence Institute

CONTENTS

目录

01 全球经济背景与区域差异 4

02 企业退出的统计口径与近期信号 6

03 企业生存边界：利润、现金与偿付 8

04 行业结构调整及其经济含义 9

05 历史企业事件与需求承接 11

06 跨境产能与商业活动的重新配置 12

07 市场空白的形成与进入条件 14

08 研究结论与下一轮识别方向 16

资料来源与研究方法 17

观察窗口：历史资料主要覆盖2005—2026年；对尚未结束的2026年度数据，按来源标示实际观测、估计或机构预测。企业层面使用公开财报与明确假设进行静态敏感性分析。

© 2026 TAIWHA Intelligence Institute

01 / GLOBAL BASELINE

全球经济背景与区域差异

> 全球总量增长并不能说明经营压力平均分布。成本冲击、人工智能相关投资和融资约束在不同地区产生了方向相反的影响。

2026年全球增长维持正值，但区域及行业构成显著分化。IMF十月《世界经济展望》预测2026年全球增长3.1%，世界银行六月预测为2.5%。两者使用不同发布时间与假设，不能直接求平均。[1] [2]

本研究以IMF十月WEO为主要宏观基准，并以世界银行等资料交叉核对。54个经济体分为12个研究分区；这一分组服务于比较，不代表区域内部具有统一的经济周期。

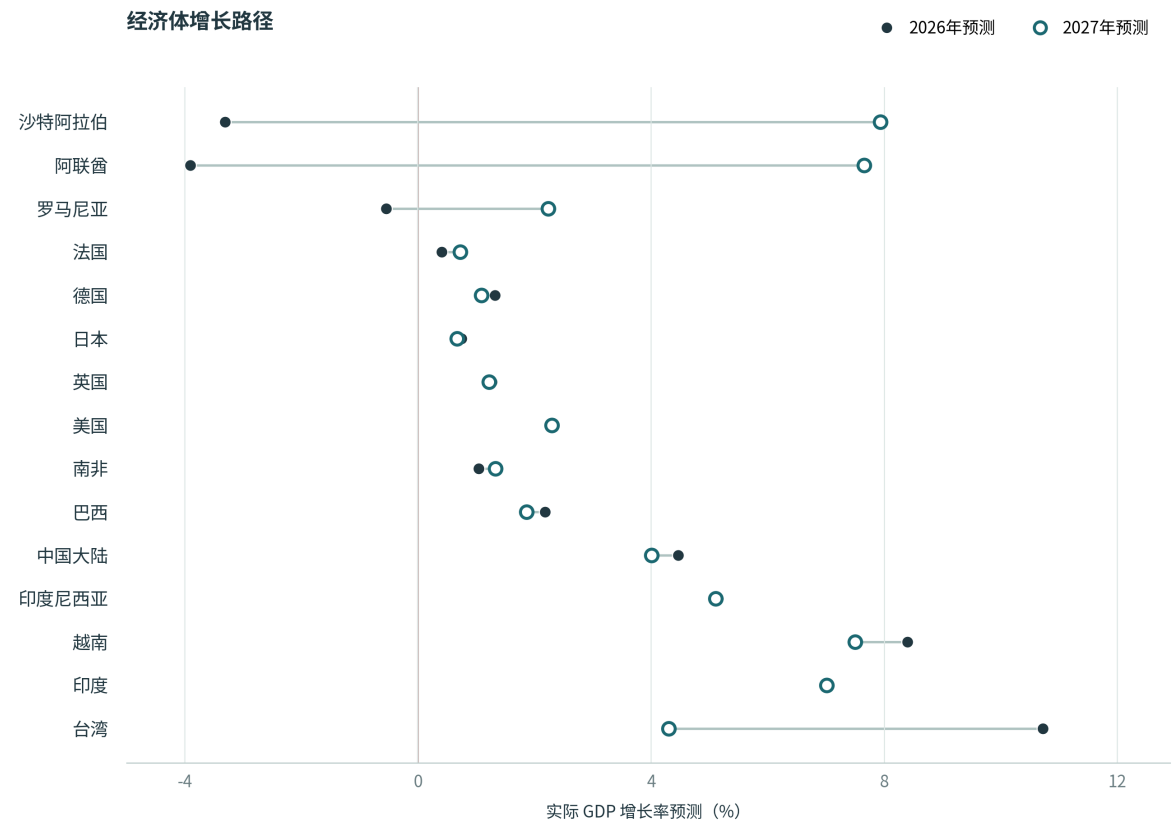


图 01 15个经济体2026与2027年实际GDP增长预测；来源：IMF 2026年10月WEO。均为预测或估计，而非完整年度实际值。[1]

图中既有印度及部分东南亚经济体的相对高增长，也有欧美主要经济体的温和增长，以及中东油气经济体的剧烈年度变化。增长预测只能说明宏观背景，企业风险仍取决于成本、信用及实际订单。

从增长率转向企业约束

宏观冲击通过单位贡献、固定成本、现金回收和到期债务传导至企业。即使GDP增速接近，进口成本、订单集中度及融资结构也可能导致截然不同的经营结果。

© 2026 TAIWHA Intelligence Institute

01 / REGIONAL ATLAS

主要研究分区的压力与观察对象

10 ECONOMIC AREAS

01 **北美**

融资、商业地产、技术投资与北美制造链

> 企业借款到期、产业链订单、项目电力与原产地规则

02 **西欧与北欧**

能源成本、制造业转型、财政与需求分化

> 工厂级成本、订单、产能关闭及产品认证

03 **中东欧**

欧洲供应链调整、工资与生产率差距

> 客户迁移、本地增加值、补贴持续性

04 **东亚**

房地产资产负债表、科技链与人口结构

> 实际回款、技术出口订单、存货和信用质量

05 **南亚与东南亚**

服务任务重组、制造本地化与低利用率风险

> 工厂实际产销、供应商合约、任务价格

06 **拉丁美洲**

商品价格、汇率、融资及物流基础设施

> 出口数量、资金币种、仓储与贸易合同

07 **中东与北非**

能源供给受限、财政资金、航路和支付风险

> 实际产运能力、保险及贸易结算

08 **撒哈拉以南非洲**

电力、外汇、债务和采购支付能力

> 用电负荷、付款担保及资金可得性

09 **大洋洲**

建筑、住房、资源与企业融资

> 项目回款、登记公司分母与外部管理率

10 **俄罗斯、乌克兰**

制裁、战争损失、特殊财政与重建机制

> 许可、合法支付、采购融资、保险与交付

依据本研究区域证据地图归纳。以上为需验证的传导方向，不构成各经济区风险等级排序。

不同指标的观测时点、缺失情况与经济含义并不一致，因此本研究不将GDP、通胀、信贷和投资压缩为单一风险分数，而保留可解释的机制比较。

© 2026 TAIWHA Intelligence Institute

02 / BUSINESS EXIT MEASURES

企业退出的统计口径与近期信号

> 公司登记、法院申请与外部管理程序观察的是不同法律过程；退出量、退出率、企业存量及经济活动消失不能相互替换。

2026年的三组公开数据展示了一个不能被世界平均数掩盖的事实。美国联邦法院截至2026年9月30日的滚动十二个月企业破产申请为27,054宗，较上年同期24,039宗增加12.5%。英格兰和威尔士截至同月的滚动十二个月破产率由每万家52.8降至49.9；澳大利亚2025/26财政年度首次进入外部管理的公司为14,153家，低于前一财政年度14,722家，按注册公司计的比率从0.41%降至0.38%。[4][5][6]

美国

企业破产申请 · 滚动12个月

2025年9月	2026年9月
24,039	27,054

变化 +12.5%

英格兰和威尔士

企业破产率 · 每万家公司

2025年9月	2026年9月
52.8	49.9

变化 −2.9

澳大利亚

首次外部管理公司比率

2024/25财年	2025/26财年
0.41%	0.38%

变化 −0.03pp

图 02 三种法律和统计口径分别进行同期比较，数量、发生率和财政年度比例之间不可相加。[4] [5] [6]

数字方向的不同既可能反映真实经营压力差异，也可能来自企业新增数量、法律适用方式、政策缓冲、集团关联主体集中申报及程序门槛。英国统计特别指出，2026年3月至8月间有逾250家相互关联的房地产公司进入管理程序，放大了特定程序的波动。仅以件数同比推断行业健康程度，会高估“独立经营主体退出”的规模。[5]

欧盟统计中的企业注册和破产指数也提供了区域层面的方向性信号，但指数、季节调整、行业范围与法庭申请数据不一致。它们适合形成问题清单，不适合拼成世界破产总量。[7]

退出事件的七种经济形态

02 / EXIT CLASSIFICATION

7 EXIT ROUTES

01 清算

经济活动的实际去向

资产拆售、履约中断或被他方承接

≠ 全部生产能力永久消失

02 自愿停业与注销

经济活动的实际去向

经营者退出、需求转向替代者

≠ 经营失败或债务违约

© 2026 TAIWHA Intelligence Institute

03 兼并与收购

经济活动的实际去向

实体减少、业务继续，市场集中可能上升

≠ 供给缺口扩大

04 产能或业务收缩

经济活动的实际去向

客户、设备与员工按产品线重新配置

≠ 整个集团倒闭

05 地点迁移

经济活动的实际去向

生产地改变，资本和所有权可能不变

≠ 原国所有产出净流失

06 债务重组后存续

经济活动的实际去向

债权及股权结构改变，经营合同延续

≠ 旧公司销售额可由新进入者获取

07 技术与模式替代

经济活动的实际去向

相同需求由不同成本函数和流程满足

≠ 净就业、利润或价格必然下降

研究的比较单位因而不应只限于“公司个数”。对生产性行业，需要同时记录持续产能、利用率、产品线与供应合同；对服务行业，要观察客户、任务量与交付责任；对银行与其他金融中介，则必须区分资产负债存量、存款和信贷服务与可收费收入。退出本身可能是市场清算，也可能是产权变更或制度性缓冲后的存续。

© 2026 TAIWHA Intelligence Institute

03 / CORPORATE SURVIVAL

企业生存边界：利润、现金与偿付

> 企业可以仍有正经营利润，却因营运资金和融资安排发生现金缺口；反之，账面亏损也不必然立即触发法律退出。

经营利润的敏感性由固定成本、单位贡献与收入构成决定。对一个价格不变、单位变动成本随销量变化、固定成本短期不调整的企业，收入下降使EBIT归零的条件可以写为：**临界收入下降幅度＝初始EBIT÷（初始收入×假设贡献毛利率）**。这里的贡献毛利并不是财务报表公布的会计毛利率，而是模型需要另外估计的边际成本参数。

以BASF、大众汽车、Maersk和Infosys为公开财务锚点，分别测试在不同贡献毛利率假设下EBIT归零所需的收入降幅。此处观察的是参数敏感性，不是销售预测；各集团财务口径亦不完全相同。[8] [9] [10] [11]

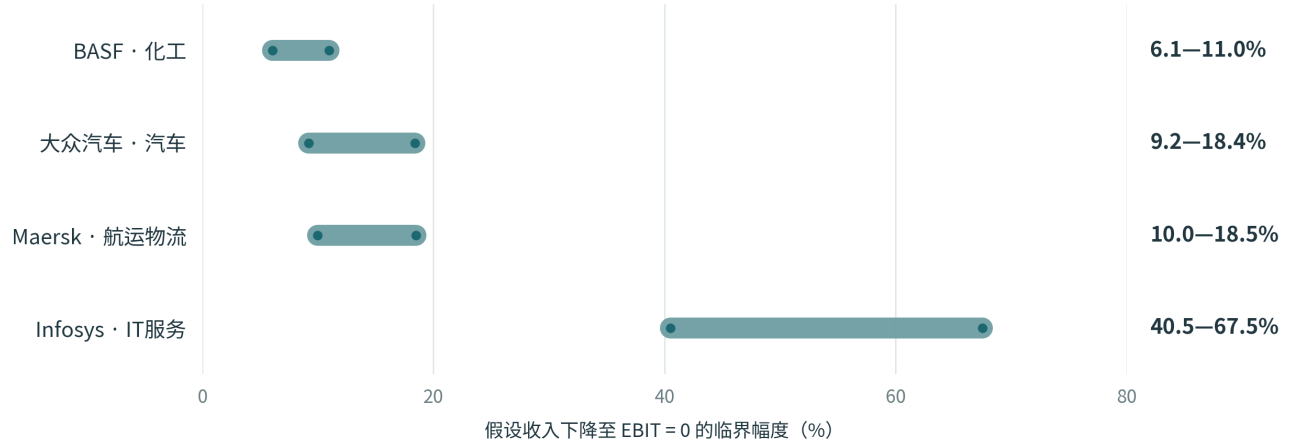


图 03 四家公开财务锚点的静态EBIT临界收入降幅。区间来自假设贡献毛利率，并非违约概率或置信区间。[8] [9] [10] [11]

BASF 2025年营业收入596.57亿欧元、EBIT约16.34亿欧元，初始利润缓冲相对较薄。Infosys的临界收入降幅更大，但其技术替代风险仍取决于项目任务量、服务价格及客户预算；该图不能充当跨行业企业评级。[8] [9]

现金缺口与债务安排

经营盈亏平衡无法覆盖企业退出问题的另一半。现金余额、资本开支、租赁付款、应收账款回收天数、到期债务和承诺授信会共同决定企业能否跨越压力窗口。以BASF为例，本研究在静态模型中计算的可用现金头寸为35.81亿欧元；在额外400基点利差、部分债务重定价、当前借款仅40%续接且回款延迟20天的联合假设下，即使当期收入未下降，模型头寸也变为负16.74亿欧元。这个结果**只说明资金条款与营运资金占用足以改变算术结果**，不是BASF当期现金不足的事实。实际授信、资本支出调整、资产处置与政府支持均可能改变结论。

© 2026 TAIWHA Intelligence Institute

BASF		Infosys		Maersk	
百万欧元		百万美元		百万美元	
静态基准	3,581	静态基准	5,712	静态基准	8,673
融资压力	-1,674	融资压力	4,607	融资压力	4,937
	条件现金缺口				

图 04 收入降幅设为零时的两组假设现金头寸。币种及单位按各自报表，不能进行跨公司金额比较，亦非公司现金预测。[8] [9] [10]

报表倍数不能给出破产时间表。债务展期、资本开支削减、资产处置、债权人协调及政策援助，都可能改变企业在压力下的选择及成本承担者。

> **关键区分**
>
> EBIT小于零属于经营收益约束；可用现金低于必要支出属于短期流动性约束；账面净资产为负与法律资不抵债仍不是同义词；实际退出取决于债权、司法、治理及政策程序。四者不能由单一数值替换。

04 / SECTOR MECHANISMS

行业结构调整及其经济含义

> 真正的分析单位是区域、行业及商业模式的组合。同一行业可以同时存在扩产、关厂、技术更新和特定产品短缺。

房地产、建筑与存量资产

中国房地产的调整体现了资产负债表和履约责任对企业退出的约束。开发商现金回收、预售工程义务、在建项目及融资结构相互缠绕，导致母公司财务困境和具体项目能否完工并非同一问题。2025年全国商品房销售额约8.39万亿元，属于整个市场销售背景，而非“退出企业留下的市场”。在终端销售疲弱时，新增开发不一定是机会；已融资的项目完工、产权清晰的存量维护及可执行合同转让，才是需要进一步核验的业务边界。[14]

英国、澳大利亚的建筑退出统计提示了类似但不同的机制：固定报价合同、材料与劳动力成本、工程进度款和担保责任可能令承包商在项目未完成时退出。但法律程序的数量不能告诉投资者有多少合同适合接管；应当核对原有债权、建筑缺陷责任、保险及终端支付来源。[5][6]

© 2026 TAIWHA Intelligence Institute

化工、汽车与传统制造

欧洲高能源成本制造的压力与全球生产本地化可以同时出现。BASF在中国湛江投产新的一体化生产基地，说明跨境扩产未必等于德国某条生产线等量退出。其经济含义需要进一步从产品、资本来源、既有产能、客户合约和本地增加值上辨别。化工尤其需要区分通用产品与需长期验证的专用品；前者可能面临过剩，后者即使有需求，也受到认证和切换成本约束。[15]

汽车转型则同时涉及车型调整、工厂收缩、海外装配及售后服务。Audi布鲁塞尔工厂关闭与亚洲电动车海外产能建设属于不同事件；不能将两者连接为未经证明的订单转移。海外工厂投产本身只证明供给能力存在，不证明该厂实际利用率、单位制造成本、售后保有量或现金回报达到商业可行门槛。[29][21][13]

钢铁与新增产能的负面筛选

某些行业最有价值的结论可能是“不应把退出误认为扩产机会”。OECD《Steel Outlook 2026》预测，在需求增长有限的情况下，全球钢铁过剩产能可能由2025年的约6.40亿吨增加至2028年的约7.45亿吨。这里的2028年数字是机构预测，不能当作未来既成事实；但其与实际需求乏力共同构成审查无差异化新增产能的明确证据门槛。[12]

相反，海运市场在本次材料中仅有单集团财务锚点和部分港口项目线索，缺乏全行业船队订单、运价与新增运力现金流数据。因此，研究只能得出“尚不能证实一般新增运力的进入条件”，不能把证据不足包装成海运全行业扩产必然亏损。

服务业、AI与生产率收益归属

人工智能对服务业的影响首先体现为任务结构和价格机制，而不是现成的公司退出率。ILO与NASK的职业任务暴露研究衡量潜在受影响任务，并未直接观察每家公司采用率、净岗位变化或服务营收减少。对于印度IT与全球企业服务，应该继续跟踪企业实际项目报价、工作量、交付责任、客户内建能力及利润如何在平台、集成商和终端客户之间分配。[16]

技术替代可能提高总体产出，同时令部分劳动力密集交付模式失去价格优势。也可能因为供应商普遍降价，生产率收益大量流向客户，而非留给自动化服务提供者。这两种路径的收入与利润结果不同，目前尚缺客户合同和任务级数据加以识别。

基础设施、医药与公共服务

电力、药品及战后重建具有明显的社会需要，但需求强度并不等于企业可以获得合同。世界银行、乌克兰政府、欧盟和联合国的RDNA5将截至2025年底的未来十年恢复与重建需要估计为约5,877亿美元。这是多部门需求评估，并非已落实预算，更不是新承包商可以获取的营业收入。可进入性仍受招标、付款担保、保险、许可和施工安全限制。[17]

© 2026 TAIWHA Intelligence Institute

撒哈拉以南非洲的电力不足同样需要从未被满足的社会需要分辨可收费的工商业负荷。南非电网可靠性变化还可能削弱对某类紧急自备发电的需求。美国药品短缺的监管记录可以用于识别稳定供货问题，但必须取得特定品种、质量资质、采购价格和供应协议后，才能进入项目盈利测算。[18][19]

05 / HISTORICAL EVIDENCE

历史企业事件与需求承接

> 历史回看可以检验因果解释有没有遗漏关键制度和经营过程，却不能把事后选取的案例转化为提前预测的命中率。

本研究追溯四轮不同冲击中的十个历史案例，着重检验经营压力与最终退出结果的关系。案例和阈值是在事后选择，不能作为已冻结规则的样本外预测。

03 / HISTORICAL CASEFILES

企业压力与后续供给的不同结果

6 COMPARATIVE CASES

		事前压力 / SIGNAL	后续结果 / OUTCOME
01	通用汽车（2009）	2008年汽车及其他部门经营现金流负131亿美元	Chapter 11后经营资产转入新GM；公司主体变化不等于汽车供给全部消失。[22]
02	Ford（2009）	2008年汽车部门经营现金流负124.4亿美元	高压力下继续经营；同一行业冲击未决定相同结局。[23]
03	Petrobras（2015）	净亏损与正经营现金流并存	资本支出及资产组合调整后继续经营；账面亏损不是即时现金断裂。
04	Hertz、LATAM（2020）	疫情使出行服务量突降	进入并随后走出重组程序；需求恢复可由原业务继续满足。[27]
05	SVB（2023）	存款负债与长期资产价值之间存在显著错配	银行接管、存款及贷款转移至承接机构；资产余额不等于新增市场收入。[24][25]

© 2026 TAIWHA Intelligence Institute

06 Uniper（2022）	事前压力 / SIGNAL 能源采购成本及经营压力急剧变化	后续结果 / OUTCOME 政府注资和制度安排改变存续边界；不能视为自然出清。[26]

表内使用不同业务和报告口径，目的在于对照机制，非按同一指标评定风险高低。

通用汽车与Ford的对照提示：同样的经营压力会因融资准备、资产结构、政策干预与债权人安排而导向不同结局。单靠现金流为企业设置相同的“倒闭概率”，会遗漏这些制度变量。[22] [23]

硅谷银行案例强调融资来源的稳定性，Petrobras案例则说明亏损与正经营现金流可以并存。由此应将资金流动性与会计利润分开分析，而非合并为单一生存指标。[24] [25]

需求存续后仍可能被原企业、重组机构或既有竞争者吸收。十个案例足以揭示多种承接方式，但不足以推算未来全球破产率或所谓历史预测命中率。

06 / CROSS-BORDER REALLOCATION

跨境产能与商业活动的重新配置

> 资本来源、技术能力来源、生产所在地和最终销售目的地是四个不同的经济地理概念，不能用投资方向直接推断国家净收益。

本研究记录13条跨境方向性关系及一条墨西哥境内整合反例。它们分别指向新工厂投产、跨国能力复制、实际商品贸易、计划中的港口投资与既有生产转移。研究并未取得同一量纲的增加值权重，因此既不加总边数，也不计算“产业转移净赢家”排行榜。

04 / INDUSTRIAL FLOWS

跨境变化的代表性证据

7 OBSERVED FLOWS

01	**BASF德国资本 → 中国湛江** 有资本和生产能力落地；不证明德国等量产能减少，也未估投资回报。[15]	2026年新一体化基地投产
02	**TSMC技术与资本 → 美国亚利桑那、日本熊本** 能力地理复制；不证明台湾生产净下降。[20]	已有量产里程碑
03	**TSMC → 德国德累斯顿** 不能作为2026年已投产的产量。[20]	建设阶段（研究基准）

© 2026 TAIWHA Intelligence Institute

04 **BYD等中国车企 → 泰国、印尼、巴西**

可以证明本地化趋势；盈利和OEM供应机会需实销、利用率与合同。[21][13]

部分工厂投产或已有能力

05 **印度、英国、韩国 → 美国加州**

表明存量渠道可能接收需求；缺双边完整量价，不等于尚存缺口。[30]

燃料供应的实际贸易方向

06 **APM港口项目 → 越南、巴西**

实际投资、招标、运营和收益实现必须分开记录。

协议或施工阶段

07 **Nissan墨西哥工厂调整**

生产地变更不等于跨境产业迁移。[28]

墨西哥境内生产整合

一笔跨境工厂投资可能用于本地需求、运输效率或供应链冗余，也可能伴随旧厂缩减。其净经济贡献还需综合设备进口、补贴、利润汇回、实际良率及新增订单判断。

下一步应以国家×产品×时间的量价面板追踪订单承接，并用国内增加值、产能利用率和政策财政成本核算净受益，不能只数项目或投资公告。

两个不应混淆的概念

地理承接指某地新增或延续经济活动；**净受益**还要求扣除原有企业被挤出、进口投入、财政补贴、资本收益外流及其他成本。本次证据足以绘制前者的部分方向，但尚不足以识别后者。

© 2026 TAIWHA Intelligence Institute

07 / MARKET VACANCIES

市场空白的形成与进入条件

> 企业退出是待研究的起点，不是可供新企业分享的收入池。需求能否存续、是否已被吸收以及资质与资金能否满足，决定“空白”有没有商业含义。

原企业的营业收入不能直接视为新进入者的市场空间。需求可能消失、被现有企业承接，也可能受到许可、质量、资金和客户关系约束。下图将判断过程分为五道关口。



图 05 市场空白须逐项满足的五个条件。此为识别机制，不代表条件通过率或可获得市场规模。

22项候选与反例筛选均缺少同口径的可进入收入和潜在利润率资料。本文因此只列核验问题、进入条件及否定证据，不为缺失的合同和价格数据制造数字。

05 / MARKET VACANCY DOSSIERS

重点市场空白候选与最低验证条件

7 RESEARCH CANDIDATES

01 中国房地产项目完工及存量服务

尚可能存在的需求

已售未完项目履约、存量设施维保

第一手验证材料

付款受托、债务与施工权责清晰的具体项目。[14]

02 欧洲化工专用品与维护

尚可能存在的需求

特定等级材料供应、老旧装置连续生产

第一手验证材料

产品资格、有效订单及环境责任的完整成本。[15]

03 已投产半导体厂的公用工程和运维

尚可能存在的需求

水电气、维护、工艺支持和认证服务

第一手验证材料

实际供应商名单、采购预算及质量准入。[20]

© 2026 TAIWHA Intelligence Institute

04 印度/全球企业的AI流程治理

尚可能存在的需求
可核查、需担责的任务交付与迁移

第一手验证材料
客户实际工时、错误损失、节省金额和项目预算。[16]

05 美国药品稳定供货

尚可能存在的需求
具体品种的持续质量与交付

第一手验证材料
许可、产品质量记录、稳定采购合同与价格。[19]

06 非洲信用良好的工商业供电

尚可能存在的需求
可靠电力供给及维护

第一手验证材料
签署PPA、支付担保、设备融资和汇率敞口。

07 乌克兰已落实资金的项目修复

尚可能存在的需求
可执行建设、设备和设施修复

第一手验证材料
真实招标、预算、保险、付款与安全条件。[17]

此表按可获得验证证据的可能性筛选，不按预期投资回报排序。市场规模、利润率和交易达成概率在研究中未识别。

明确保留的否定结果

第一，钢铁通用品无差异化新增产能受到可观察过剩趋势约束；第二，部分海外电动车制造和本地零部件扩张不能以工厂落地直接推导外部供应商订单；第三，加州燃料进口已存在其他国家供货路线，若现有渠道完全吸收退出缺口，独立的新供应缺口就可能不存在；第四，南非电网可靠性改善可能减少紧急柴油备用供电的原有需求。[12][13][18][30]

另外，SaaS停运后的数据迁移仍是缺具体关闭事件与授权客户的假设；俄罗斯受制裁链条缺乏直接原始证据，不进入可执行机会清单；海运新增运力是缺乏全行业现金流证据的开放问题，不与已形成较强否定证据的钢铁扩产合并。

利润池可能由谁接收

供给调整后的利润可能归属于资本成本更低的收购者、掌握认证的服务商、已有合同关系的集成商、数据和平台拥有者，或直接通过降价流向最终客户。在资产重组中，收购价的折扣还可能被环境治理、养老金、租赁、售后和营运资金义务抵消。因而“低价购买退出资产”不是一个独立于负债与客户继续付款之外的商业模式。

© 2026 TAIWHA Intelligence Institute

下一轮应从具体项目而非抽象行业机会入手：确认谁付费、合同能否转移、履约责任及竞争者吸收成本。可核实的小合同比无法分配到客户的庞大需求总额更有决策价值。

08 / CONCLUSIONS AND NEXT EVIDENCE

研究结论与下一轮识别方向

> 本研究已经确定机制边界，但尚未完成企业退出的概率预测、全球产业净受益计算和可进入市场规模测量。

目前证据不支持“全球企业同步出清”。更有解释力的图景是：融资成本、能源和技术投资、产业政策同时改变不同企业的经营条件，压力及资源因此发生重新分配。

企业层面的生存判断须从固定成本、贡献毛利、现金回收与债务条款入手。本研究的四个上市集团财务实验只能说明机制；下一步需要能观察真实退出与存续结果的中小企业样本。

产业层面需连接投资公告、实际产能、订单去向与国内增加值，区分生产地变化和净经济收益。市场进入研究则应优先确认未满足的付费需求，以及合法承接订单的条件。

06 / RESEARCH AGENDA

下一阶段的高优先级证据

4 EVIDENCE GAPS

		需要补齐的实证基础	由此可提升的研究判断
01	公司退出母体	企业注册/存续基数、集团去重、法律退出类型与行业	从件数变化转向可比较的退出发生率
02	中小企业财务	行业成本结构、授信、应收、真实到期与失败样本	校准实际生存阈值和条件违约风险
03	客户需求、真实报价与试单	退出前后客户与订单、实际成交价格、竞品利用率，以及报价、交付和回款记录	确认是否存在未满足的付费需求及可执行的单位经济性
04	跨境增加值	国家×产品贸易量价、当地投入、补贴与利润汇回	区分地理承接和经济区净收益

© 2026 TAIWHA Intelligence Institute

APPENDIX / SOURCES & METHODS

资料来源与研究方法

研究范围与资料处理

研究基准日为2026年10月28日。宏观比较覆盖54个经济体及2005—2026年可得历史资料；IMF的2026年和2027年增长预测仅作为区域经济背景参照。研究分区为比较目的设定，并非统计机构的既定分类。2026年实际值尚未覆盖完整年度，部分国家采用财政年度。企业财务分析使用四家大型上市集团的公开数据与明确列示的参数假设，不代表企业总体。

对比资料来自IMF、世界银行、欧盟统计局、美国法院、英国破产服务署、ASIC、OECD、IEA、ILO及公司公开披露。报告保留统计单位、数据日期与法律定义的区别，对不同机构预测不作机械平均。美国企业申请量在出版编辑阶段更新到2026年10月22日公布的截至9月滚动数据；模型与其他冻结资料保持研究基准日状态。

模型及结果解释

本研究使用经营利润临界值、条件现金桥、需求承接检验和事后历史案例来说明经济机制。模型中的额外融资利差、债务滚续及回款延迟属于静态敏感性参数，而非带概率的未来路径；国家GDP、行业收入与企业退出之间尚未建立完整的可估计传导系数。现金缺口不直接等于法律违约，模型输出也不是对所列公司财务状况的预测。历史案例为事后目的性选取，不能用来报告样本外预测准确率。

公开市场空白需要交易层面的需求、承接、准入、价格和成本证据。本次没有全球统一破产分母、代表性SME失败样本、全球投入产出权重、客户级转移资料或已确认可进入市场规模。以上限制构成报告结论的边界，不是用模拟填补的缺失。

主要参考资料

[1] IMF, World Economic Outlook, October 2026. https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2026/10/13/world-economic-outlook-october-2026

[2] World Bank, Global Economic Prospects, June 2026. https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2026/06/11/global-economic-prospects-june-2026-press-release

[3] World Bank, World Development Indicators, nominal GDP (2024). https://api.worldbank.org/v2/country/WLD/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?format=json&date=2024&per_page=100

[4] Administrative Office of the U.S. Courts, Bankruptcy Filings Increase 11.4 Percent, 22 Oct 2026. https://www.uscourts.gov/data-news/judiciary-news/2026/10/22/bankruptcy-filings-increase-114-percent

[5] The Insolvency Service, Company Insolvencies, September 2026, 20 Oct 2026. https://www.gov.uk/government/statistics/company-insolvencies-september-2026

[6] ASIC, Corporate Insolvency Update, Issue 41, October 2026. https://www.asic.gov.au/about-asic/corporate-publications/newsletters/asic-corporate-insolvency-update/asic-corporate-insolvency-update-issue-41-october-2026

[7] Eurostat, Business Registrations and Bankruptcies, Q2 2026. https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20260817-1

© 2026 TAIWHA Intelligence Institute

[8] BASF, Annual Report 2025, Consolidated Income Statement. https://report.basf.com/2025/en/financial-statements/statement-of-income.html

[9] Infosys, Form 20-F, Fiscal Year Ended 31 March 2026. https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1067491/000119312526270520/infy-20260331.htm

[10] A.P. Moller–Maersk, Q2 2026 Report, FY2025 comparative figures. https://investor.maersk.com/static-files/d0d97fdd-9715-463e-abba-259e202466e4

[11] Volkswagen, Annual Report 2025, Income Statement. https://annualreport2025.volkswagen-group.com/consolidated-financial-statements/income-statement.html

[12] OECD, Steel Outlook 2026. https://www.oecd.org/en/publications/oecd-steel-outlook-2026_99ab9b0c-en.html

[13] IEA, Global EV Outlook 2026, Manufacturing and Trade. https://www.iea.org/reports/global-ev-outlook-2026/manufacturing-and-trade

[14] 国家统计局，2025年全国房地产市场基本情况. https://www.stats.gov.cn/english/PressRelease/202601/t20260120_1962353.html

[15] BASF, Zhanjiang Verbund Site Inauguration, 2026. https://www.basf.com/global/en/media/events/2026/zhanjiang-inauguration

[16] ILO/NASK, Generative AI and Jobs: Refined Global Index of Occupational Exposure. https://www.ilo.org/resource/news/one-four-jobs-risk-being-transformed-genai-new-ilo%E2%80%93nask-global-index-shows

[17] World Bank et al., Ukraine RDNA5, 23 Feb 2026. https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2026/02/23/updated-ukraine-recovery-and-reconstruction-needs-assessment-released

[18] South African Department of Electricity and Energy, Eskom FY2025/26. https://www.dee.gov.za/minister-of-electricity-and-energy-welcomes-eskoms-fy2025-26-financial-results/

[19] U.S. FDA, Drug Shortages Report to Congress, Calendar Year 2025. https://www.fda.gov/media/193637/download

[20] TSMC, Annual Report 2025. https://investor.tsmc.com/static/annualReports/2025/english/index.html

[21] BYD, Thailand Factory Inauguration, 2024. https://www.byd.com/us/news-list/BYD-Thailand-Factory-Inauguration-and-Roll-off-of-Its-8-Millionth-New-Energy-Vehicle

[22] General Motors, FY2008 Form 10-K. https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/40730/000119312509045144/d10k.htm

[23] Ford, FY2008 Form 10-K. https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/37996/000114036109005071/form10k.htm

[24] FDIC, First Citizens Assumes SVB Bridge Bank Deposits and Loans, 2023. https://www.fdic.gov/news/press-releases/2023/pr23023.html

[25] SVB Financial Group, FY2022 Form 10-K. https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/719739/000071973923000021/sivb-20221231.htm

[26] European Commission, Uniper Recapitalisation Decision. https://ec.europa.eu/competition/state_aid/cases1/202311/SA_103791_409DDA86-0000-C2F1-B4C3-CDCD235669D1_200_1.pdf

© 2026 TAIWHA Intelligence Institute

[27] LATAM Airlines, Capacity Reduction Disclosure, March 2020. https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1047716/000121390020006441/ea119681ex99-1_latamairlines.htm

[28] Nissan, Integration of Production in Mexico, 2025. https://usa.nissannews.com/en-US/releases/nissan-to-integrate-vehicle-production-from-civac-plant-to-aguascalientes-plant-in-mexico

[29] Audi, Brussels Social Plan / Closure, 2025. https://www.audi.com/en/press-releases/audi-brussels-social-plan-agreed-16475

[30] California Energy Commission, Gasoline Market / Iran Supply FAQ, 2026. https://www.energy.ca.gov/programs-and-topics/topics/petroleum-fuels-transition/faq-california-gas-prices-and-impacts-iran

[31] IMF, Asia and Pacific Regional Economic Outlook, Oct 2026. https://www.imf.org/en/publications/reo/apac/issues/2026/10/15/regional-economic-outlook-for-asia-and-pacific-october-2026

[32] IMF, Sub-Saharan Africa Regional Economic Outlook, Oct 2026. https://www.imf.org/en/publications/reo/ssa/issues/2026/10/15/regional-economic-outlook-for-sub-saharan-africa-october-2026

TAIWHA INTELLIGENCE INSTITUTE / RESEARCH PUBLICATION

使用边界

本文属于公开研究与情景分析，不构成投资、法律、税务、医疗、心理、移民或升学择校建议。

报告、模型和情景推演是辅助判断的工具，不承诺预测准确率、收益、录取、就业、继承、治理或业务结果。

读者应结合自身情况审慎判断，涉及个人决策时应咨询相应专业人士。

© 2026 TAIWHA Intelligence Institute