

2006 美中贸易全国委员会会员公司调查报告

在华美资公司：收益颇丰，障碍仍有

2006 年 8 月 30 日

美中贸易全国委员会每年对其会员公司进行调查，以便更好地了解会员公司对中国经营与投资环境的见解以及中国履行入世条款的进展情况。本年度主要调查结果如下：

调查结果显示一些对美资公司在华经营情况的理解并不准确。

- 81%的公司认为其在华业务有所盈利，该比例明显高于美国政府 1999 年的调查报告。半数以上的公司认为其在华盈利率达到或者超过该公司的全球盈利率。
- 多数在华的美资企业为美方独资企业而非美中合资合作企业。随着中国市场的开放，该趋势渐进发展；目前，近 75%的新投资应用于外商独资企业。
- 美中贸易全国委员会的会员公司在华投资基本服务于中国的国内市场，而非出口美国市场。57%的受访者认为他们的主要投资目标是进入中国市场，仅 18%的在华投资被作为通向美国市场的出口平台，其余的则出口至亚洲其他国家及世界其他地区。

调查显示美资公司在华取得了重要成就。

- 97%的受访者对其今后五年内的在华业务持乐观或谨慎乐观的态度。
- 美国公司通过行使新近取得的分销权，在华设立销售点。该分销权是中国开放其市场的关键措施，也是我会 2005 年的重点事项。
- 美国公司明显受益于因中国入世而带来的开放市场。超过 80%的受访者评价中国入世对其公司的运营意义深远。自 2001 年中国加入世界贸易组织以来，美国对华出口成倍增长——增长率超过美国对其他主要出口市场的出口增长速度。

调查显示尚存的主要经营障碍以及中国尚未履行的入世义务。

- 本年度的首要经营关注并非政策性的问题，而与人力资源相关。匮乏经验与技术兼具的本地管理人才，尤其是中层管理人才，长期以来一直困扰着美国公司，且这一顾虑日趋严重。
- 虽然知识产权问题仍然是美国企业关注的焦点，但获取营业执照和审批许可已成为更加紧迫的问题。各公司在建筑、金融服务、分销和产品认证等入世后开放的领域寻找商机的同时倍受执照问题的困扰。
- 中国企业过剩的生产能力可能造成在华美资企业的利润率逐步降低，日趋成为困扰美国公司的一大问题。
- 其余的关注焦点包括行政管理透明度不高、中国产品与技术标准的制定程序以及对商务访问者过于严格的美国签证政策问题。

以下是本年度报告的详细内容。

中国在各公司全球业务中的重要性

我会今年的调查和去年一样请受访公司指出中国业务相对其全球业务的重要性。美国公司将中国作为业务重点，并计划增加资源的投入。这一做法不仅显示了中国经济持续发展与美国企业利害相关，也反映了双边经贸关系的深度与重要性。

业务首选：中国

本报告就中国在各公司全球运营的业务中所占的重要性对被访者进行了调查。87%的受访者认为中国已成为或者接近成为其公司的业务首选，高于2005年调查中的71%的比例（见图1）。

在华的资源投资

美国公司仍在继续扩大其在华的资源投入，主要反映在资金投入、经营时间、在华的其他支出以及员工等方面（见图2）。四分之三的受访者表示他们今年仍会加大在华的资源投入，该比例与去年的年度报告中的比例持平。另外20%的受访者表示其公司在华的资源投入将保持不变，仅2%的公司表示他们今年将减少在华的资源投入。

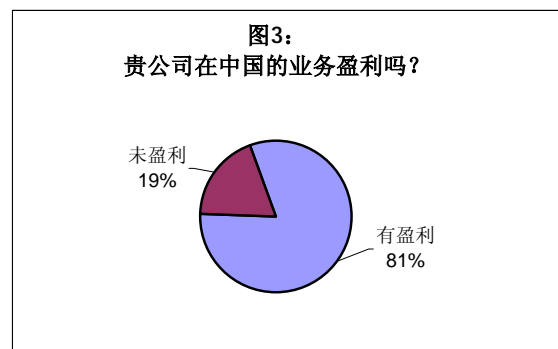
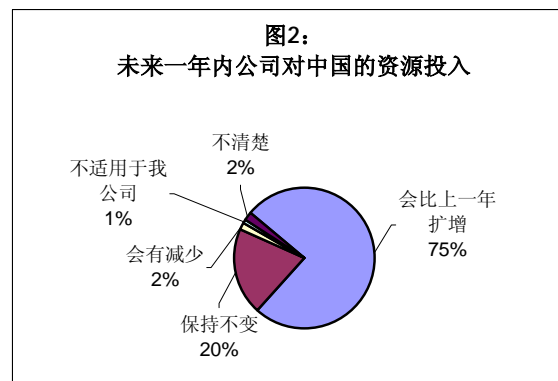
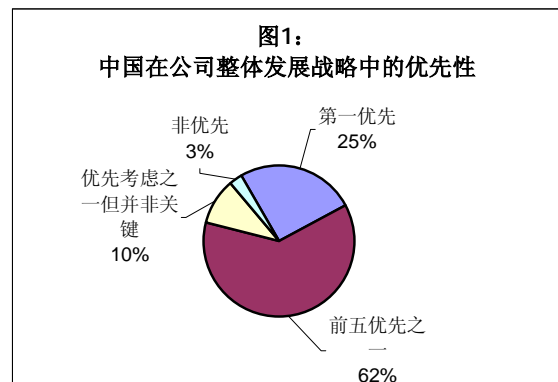
在华业务的财务报告

为了评估美资企业在华的经营状况，2006年度调查以一简单问题作为开场白：请问贵公司的在华业务是否盈利？81%的受访者持肯定回答，19%作否定回答（见图3）。尽管我会此前的会员调查未曾提及同样的问题，但该问题在1999年美国国务院对在华投资的美资公司的调查中曾经有所涉及，当时，仅57%的公司报告说他们的在华业务有所盈利¹。

在今年的调查中，近70%的受访者表示该公司2005年在华收入有所增长，80%的受访者预计其公司2006年的业绩将有所提高（见图4、图5），仅有10%的受访者表示2005年的收益持平并预计2006年将基本不变。仅5%的公司报告2005年公

司收入有所下降，仅1%预计2006年收益会下降。

与2004年相比，企业的利润增长在2005年度均有所提高。半数以上的受访者表示其公司在华盈利比上一年有所增长，高于去年调查中的44%的比例（见图6）。另有22%的受访者表示收益基本持平，与去年调查显示的比例相近，去年调查中有23%的企业有相同的看法。仅有8%



¹ 参见1999年美国国务院经贸局发布的“1999年度投资环境报告”。

的受访者表示与 2004 年相比，其公司 2005 年的在华盈利有所下降，低于去年调查中的 13% 的比例。

本年度报告同时对公司的在华盈利率作了了解：与该公司的总体盈利程度相比，各公司如何评价其在华的盈利水平。近 60% 的受访者表示其公司 2005 年在华业务盈利与其总体业务相比基本持平或更高，略低于 2005 年调查中的 62% 的总比例（见图 7）。近四分之一的受访者表示 2006 年公司的在华业务盈利程度低于公司总体水平，高于 2005 年调查中的 18% 的比例。尽管一年中的变化并不构成一个发展

图 4: 2005 年的营业收入比 2004 年

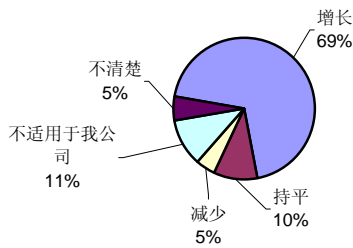


图 5: 2006 年度营业收入将

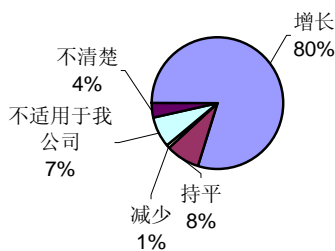
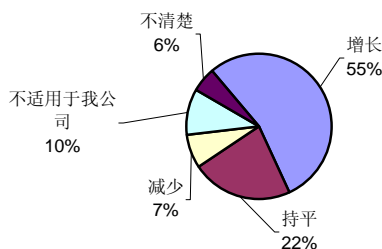


图 6: 2005 年的盈利率比 2004 年



趋势，但这些变化可归因于中国市场渐增的竞争与过剩的生产能力对盈利率所造成的压力（参见第 5 页第 4 项）。这些变化是今后值得关注的焦点。

最后，本年度调查征询受访者在今后五年内对在华业务的展望。几乎所有的受访者对其在华的中期发展都持肯定的态度：97% 的受访者对其公司在华业务表示乐观或谨慎乐观（见图 8）。这比上一年度已可观的 94% 更上一层楼。

中国业务的运营目标

本年度调查对公司在华扩展业务的主要因素进行了分类，即：或服务于当地的市场，或出口美国，或出口其他国家，并对公司就以上因素进行了调查，公司可以进行多项选择。半数以上 (57%) 的受访者表示其公司在华开展业务的目的是进入中国市场，或是服务于中国市场（见图 9）；另有 22% 的受访者表示将中国作为出口亚洲及世界其他地区的出口平台；仅 18% 的公司表示其在华业务是为了出口美国市场。这些数据表明，中国经济的发展与对外开放给予了美国公司更多的机会服务于中国的市场。

在华经营的重大关注事项

自中国于 2001 年加入世界贸易组织以来，美中贸易全国委员会对其会员公司在华业务所关注的主要事项进行定期的调查。一些问题得以解决，而新的问题也不断显现，因此，美国企业顾虑的重点也经常改变。某些事项，如行政管理问题以及经营许可，因涉及到外国公司在华运营的竞争能力，已成为重中之重的焦点问题。

与去年报告相同，本年度报告要求受访者对其在华业务的前五重点问题进行排序，并评估中国在处理这些问题上所取得的进展。调查结果报告如下，以重点顺序排列（见图 10）：

1. 人力资源

2006 年，我会会员公司首次将非行政管理问题作为在华开展业务的首要问题，即吸引并留住合格的雇员。在中国快速增长的经济环境中，技术人才市场供不应求，企

业面临严峻的挑战。半数以上的受访者表示在过去的一年中，人才招聘越来越困难，或是有新的问题出现。具体来说，各公司在寻找中层管理人才方面的困难最为显著。尽管中国不乏这样的人才储备，但快速的经济增长使得内外资公司均在竞聘同类本土人才。各公司在人才市场的竞争中抬高了受聘人员的工资水平，并增加了中国中层管理人员的流动率。该问题在上海和北京尤为突出，这两个城市的管理人员流动率每年达到15%或更高。在某些特定

领域，尤其是采购，物流，金融和会计领域，专业人才的薪金正快速攀升。在2005年的调查报告中，我会会员公司反映出人力资源是他们所面临的第四大重要问题。

2. 行政执照和经营许可

获取行政执照和经营许可是会员公司关注的第二大问题。尽管先前接受调查的受访者未曾将此列为十大关注事项之一，但外国公司的在华业务一直以来都面临着执照申请与行政程序方面的广泛挑战。中国入世过渡期即将结束，各领域也随之开放，这类问题的重要性逐渐提高，受此影响的领域众多，其中特别涉及直销、分销、建筑、金融服务和医药行业。除了获取执照和许可所面临的困难以外，公司还表示，申请设立外资企业办事处的程序不够透明，获取自动进口许可证、产品安全证、资格证和办理注册等方面仍是困难重重。半数以上的受访者表示上述问题在上一年中未曾改变，仅有26%的受访者表示有所进展。

3. 知识产权执法

知识产权执法被列为第三大关注事项。这一长期的问题在过去四年中一直被我会会员公司列为十大关注事项之一，其重要性每年因其他问题的紧迫程度的影响而异。知识产权保护今年比前年排名相对靠后，这不仅说明了人力资源与许可执照方面的问题带来了更加急迫的挑战，同时也反映了高界的看法，即尽管省级和地方政府在知识产权保护法律实施过程中问题甚多，但中国中央政府已认识到知识产权执法力度的重要性，同时采取了相应的措施来处理这方面的问题。和去年一样，多数受访者（57%）在本年度的调查中表示中国的知识产权执法力度并未改变，尽管有33%的企业认为有所进步。其余10%的受访者表示该问题有所恶化。以上调查结果与2005年相比稍微有所好转。在2005年调查中，59%的受访者认为中国在知识产权执法力度上没有变化，26%认为有所进展，11%认为有所恶化。

本年度调查就中国去年知识产权法律框架的调整作了进一步调查。2006年4月，中国颁布了有关行政执法机关移送涉

图7: 中国业务盈利率与公司整体盈利率相比

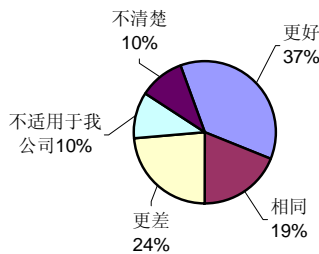


图8: 对公司在中国未来五年的前景感到

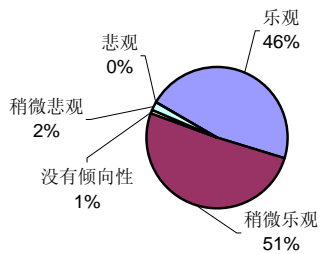


图9: 在中国的目标

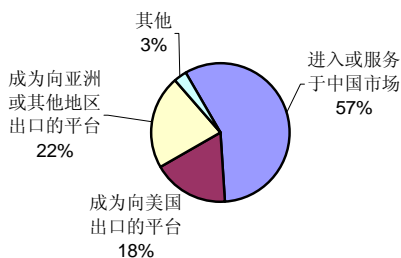
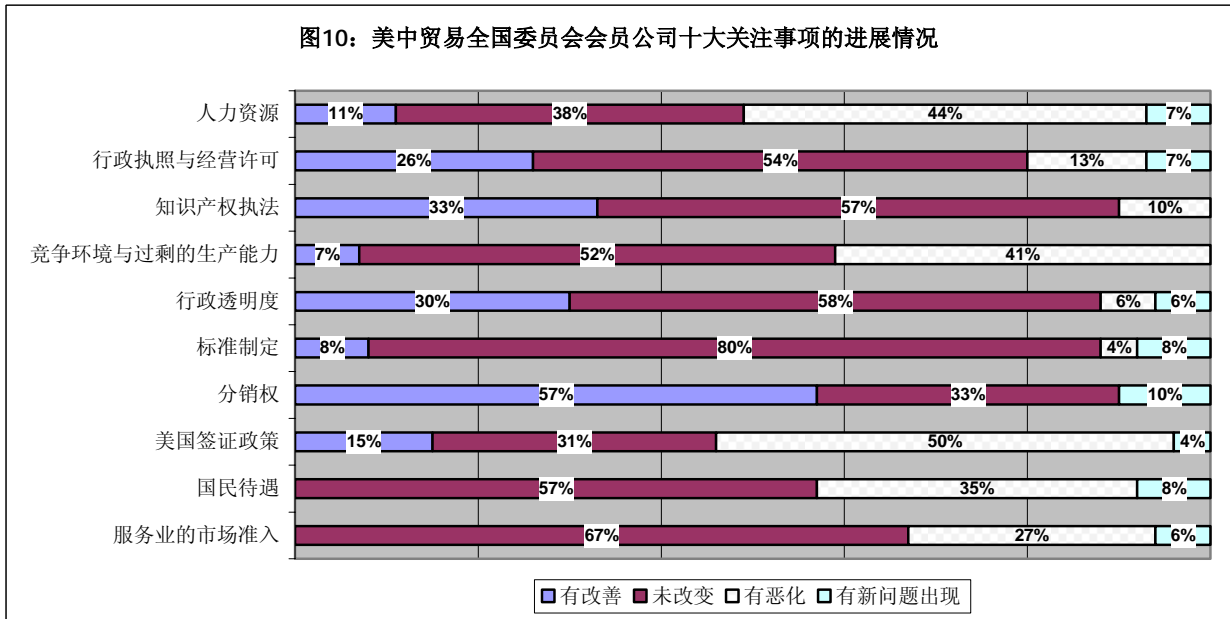


图10: 美中贸易全国委员会会员公司十大关注事项的进展情况



嫌犯罪的知识产权案件的新法规。35%的受访者表示，这部法规以及最高人民法院2004年关于知识产权的司法解释，并未提高对知识产权侵权案件刑事追诉的可能性（见图11）。13%的公司指出从过去的情况看，刑事诉讼更容易些，另有30%认为目前评价新法规为时过早。

知识产权的法律构架不同于知识产权法律的执行。该问题在2003、2004以及2005年的调查中均为十大关注事项之一，在2006年的调查中却位居第十一位，反映了知识产权法律构架的逐步建立。然而，在可预见的将来，这些法规的实施仍然可能成为各公司在华业务的主要顾虑。

4. 竞争环境与过剩的生产能力

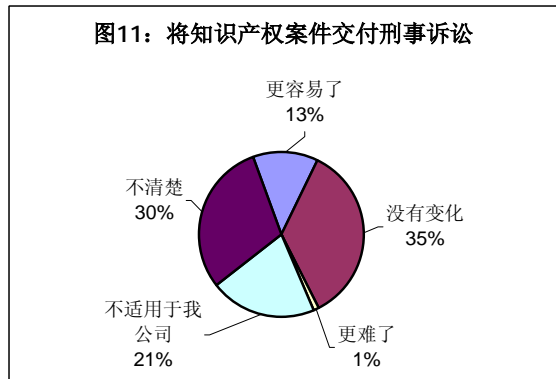
本年度接受调查的受访者将另一项新的非行政管理问题，即竞争环境与市场的过度生产能力列入关注事项名单，并将其评价为公司在华业务的第四大挑战。52%的受访者表示自2005年以来形势未曾有所改变，但多于40%的受访者认为形势比上一年更为恶化。过度生产现象在多个领域有所显现：从建筑和汽车到钢筋与水泥。中国金融行业没有进行改革加剧了这一现象的滋生蔓延。中国企业通常没有股息分红制度，同时缺乏别具吸引力的投资目标，因此，中国企业倾向于将其大部分的留存收

益投资于新的生产设备，信用贷款易得往往也助于生产能力的扩大。这些中国公司生产能力的快速增长往往缺乏合理的市场预测，因此，这些公司通过过度生产降低了市场价格。中国企业持续在价值链上往上攀升并增加其产品种类，与此同时美国公司正担心他们将面临国内竞争者在非市场基础上的金融扩散，这便是为何中国未完成的金融改革对于持续的经济发展与确保公平竞争至关重要的原因之一。

5. 政府透明度

政府透明度依然是在华公司进行经营关注的头等大事。总的来说，透明度是指企业在多大程度上可以获得必要的信息，以对市场经营的成本和机遇进行考量。具体地

图11: 将知识产权案件交付刑事诉讼



说，透明度意味着要有一个开放的、可参与的行政管理体制，在此体制下，法律规定在实施前必须公布并听取公众意见；对法律规定的任何修改在最后确定前也必须如此。透明度还意味着决策程序必须公开和可参与。

在美中贸易全国委员会对其会员公司 2006 年的调查中，透明度的重要性名列第五，在历年的调查中均名列前茅。而且，许多公司在取得经营许可或行政审批时遇到的问题，即会员公司今年所列出的第二大关注事项，也是由于各中国行政管理机关的不够透明造成的。2006 年的调查中几乎 60% 的受访者声称，在过去一年里，在透明度方面，中国政府毫无提高。另 12% 的受访者更指出，自 2005 年以来这问题有恶化的倾向，或另有一些新难题产生，包括一些规范草案留出的听取意见时间过短以及一些规定不经公布直接实施等陈年积弊。

今年可能是加强政府透明度的重要转折点，因为中国国务院在三月份制定了一项规定，要求所有影响货物贸易、服务贸易、知识产权和外汇管制的法律法规必须在商务部的《中国对外经济贸易文告》(MOFCOM Gazette, 类似美国的《联邦登记》) 上刊登。对大多数在中国从商的行业来说，实施这一规则可能带来更多的透明度，这是受欢迎的举动。然而企业要求有更多的机会对拟制订的规则发表意见的问题，则仍未见有行动。

法律法规模糊不清、难以遵循，也是企业在中国面临的问题之一。比如说，今年中国不再允许外资企业设立办事处，过去，企业通常通过办事处发展在华业务。虽然中央政府有明确表示，外资企业

已设立的办事处仍可继续存在并无须办理登记手续，但这些机构发现自己在租用办公室、签署雇员合同、甚至在理解政府允许的经营活动范围上都很快出现了困难。这些规定往往任由省或以下地方政府相关部门解释，结果导致各地之间规则相互冲突，内容极不确定，使美国公司在华经营始终存在着违法违纪的隐患。

6. 标准制定

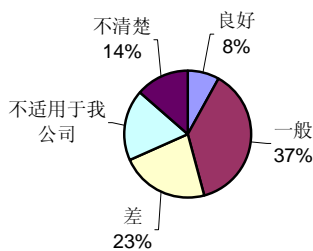
中国的产品和技术标准制定依然是公司在中国经营的十大关注问题之一，连续两年高居受关注问题第六位。要在任何一个市场中顺利运转，关键是能够取得有关标准制定的信息，积极参与并影响标准的制定。而在中国，一方面，程序不够透明，另一方面，中国使用单独的国内标准，使外国公司处于不利地位，因此外国企业取得有关标准制定的信息并参与标准制定的能力常常受到很大的局限。只有 8% 的受访者表示在标准问题上自去年以来问题有所改进，12% 的受访者指出许多老问题日益严重，或者另有一些新问题出现。绝大多数受访者认为问题毫无改变。接下来的几年里，随着中国政府不断大力提倡国内企业要“独立自主创新”，可能会产生越来越多的在标准方面的冲突，比如在无线加密技术标准方面，因此，该问题可能会变得愈益突出。

此次调查也问及受访者是否有机会参与中国的标准制定。只有 8% 的受访者认为他们参与标准制定的机会为“良”（“good”）（见图 12）。38% 的受访者称他们的参与“一般”（“fair”），即他们得到相关程序的信息不是很容易，只能偶尔参与。近四分之一的受访者则认为中国的标准制定程序“差”（“poor”），并称他们被排除在标准制定程序之外。

7. 分销权

在华业务发展比较好的一个例子便是分销权——美中贸易全国委员会在中国奔走呼吁的事项，并且也是中国最重要的“入世”承诺。这一问题已从 2004 年的第一受关注地位下降到 2005 年的第二，并在 2006 年下降到第七。“分销权”是指一个外国公司在中国销售其进口或从关联方或

图 12: 标准制定程序的参与情况



独立的第三方获取的产品的权利。过去，对此类产品，外国公司需要通过中国国内进出口和分销公司代理和代销。57%的受访者表示分销权的落实在过去一年里进展很大，反映了商务主管部门在审批外资投资商业领域有关的问题已得到解决。另有 33% 的受访者表示情况和 2005 年相比没有什么变化，10% 的受访者称还有新问题产生。商务部把涉及到大部分分销权申请的审批权下放到省级主管部门决定，加快了分销权许可的审批速度。另外，越来越多的公司开始使用外资商业企业（FICE）的模式，作为可行的贸易与分销平台，这在一定程度上促进了情况的改善。

8. 赴美签证

为中方雇员、生意合作伙伴和客户及时获得赴美签证的问题位列今年调查中重大关注事项排名第八位——是十大重大关注事项中唯一涉及美国国内政策的事项。在今年的调查中，一半的受访者反映，取得签证的难度在加大；另有 4% 的受访者指出今年还有一些新的障碍出现；约三分之一的受访者认为签证手续没有变化；只有 15% 的受访者认为签证状况在过去一年有所改善。对众多美国公司来说，能够送中方雇员到美国培训是他们在华招揽人才的一大法宝，而“签证难”问题则导致去年以来美国公司在华招聘和留住人才日益困难。另外，对中方客户和中方生意合作伙伴的签证发放的迟延，也影响到了美国公司的竞争力。

9. 国民待遇

非歧视和国民待遇问题在 2006 年的调查中排名第九。这是 2003 年以来该问题首次进入重大关注事项前十。当年，该问题排名也是第九。来自不同领域的受访者称，中国没有履行 WTO 关于外国公司和本国公司同等对待的要求。在行政透明度和标准设定问题上，对在华开展经营的外国公司缺乏同等待遇，阻碍了他们与中国公司在平等的基础上竞争。35% 的受访者说该问题在去年有所恶化，8% 的受访公司称还有新问题出现，比如对涉外企业模棱两可的行政规定。受访者还指出了地方保护主义问题，称地方保护主义妨碍了他们与国内企业从

事同样的经营活动。此问题在其它的前十事项中亦有所反映：比如运用国内标准在相关行业保护国内企业。与此类似，在服务业领域，保险监管机构似乎是一个接一个地批准外国公司的分支机构营业执照；对于国内保险企业的分支机构营业执照，却一次性批好几个。

10. 服务业的市场准入

服务业的市场准入问题是前十关注事项的最后项，从去年的排名第五掉到了今年的第十名。分销权的成功落实和其它服务领域开放程度的不断提高，可能是导致受访者将之排在关注事项排名较低的原因。尽管如此，依然有 67% 的公司称自 2005 年以来这一问题并未得到改善，而近三分之一的公司则称问题反而更趋严重，这反映了服务业领域各种障碍依然存在的客观事实。

这些障碍包括：限制在华外国律师事务所的业务活动，限制中国律师在外国律师事务所执业；限制外国影片的市场准入；限制外资进入电信领域；要求外国公司在投资一些领域时必须与中国公司合作经营并对其持股最高额进行限制。根据中国加入 WTO 的协议，许多此类限制应已被取消。但由于中国政府使用的一些行政性限制措施，外国公司本该得到的市场开放并没有得到实现。

WTO 的影响与落实实施

2006 年的此次调查再次了解了受访公司关于中国加入 WTO 对他们在华开展经营的影响，以及他们对中国履行 WTO 承诺情况的看法。

对中国加入 WTO 的总的看法

今年是中国加入 WTO 五周年，许多规定的市场开放承诺得到了落实。在调查中我会询问受访者中国加入 WTO 是否与他们的公司相关。82% 的受访者证实，WTO 规定的市场开放确实意义重大，这一比例比 2003 年的 75% 有进一步上升（见图 13）。在其余的 18% 中，一半的受访者称 WTO 与他们无关，另一半说他们公司的主营业务不在中国入世协议覆盖范围之内。

图 13: 中国加入 WTO 贵公司相关吗?

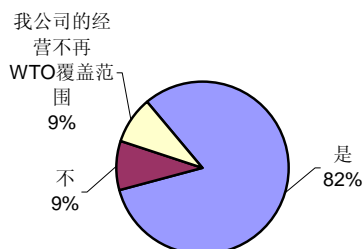
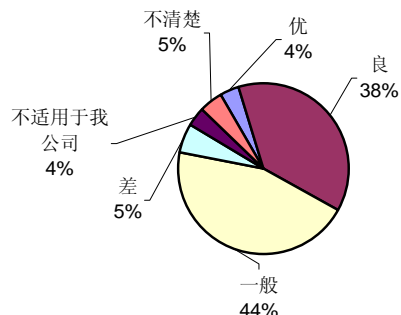


图 14: WTO 义务落实情况的评价



接下来, 我会询问了受访者如何评价中国政府落实 WTO 承诺的情况 (见图 14)。和 2005 年一样, 多数受访者称中国落实 WTO 的表现“一般”(“fair,” 45%), 或者“良”(“good,” 38%)。在去年的调查中, 55%的受访者表示中国落实 WTO 的表现“一般”, 38%评价为“良”

(“good”)。4%的受访者说中国落实 WTO 表现“优秀”(“excellent”), 比 2005 年的比例(0%)有所上升。还有 5%的公司说中国落实 WTO 的表现“差”(“poor”), 这与 2005 年的比例持平。

中国已履行的最重要的 WTO 承诺

与 2005 年一样, 本年度调查请受访者指出已得到中国政府落实的最重要的 WTO 承诺有哪些 (见表 1)。贸易权与分销权被列入中国政府已落实的最重要一项 WTO 承诺。这反映了自 2005 年的调查以来取得的进

展。位列第二重要的是市场准入, 其次是关税递减和取消外国投资与持股比例最高额限制。2005 年的调查的前几项则依次是: 关税递减、金融服务、贸易权与分销权、知识产权执法, 以及外国公司投资与持股比例最高限制。

中国未履行的最重要 WTO 承诺

接下来, 本年度调查请受访者指出他们认为的中国未按入世协议 (见表 2) 履行的事项有哪些。各公司把“知识产权未得到充分保护”作为首选, 其次是金融业的开放问题。在此领域, 外资银行、保险公司及证券机构仍然面临诸多限制。其它排名前五的有: 政府透明度、地方含量要求, 以及国民待遇问题。2005 年位居前列的事项分别是贸易权与分销权、知识产权保护、地方含量要求、市场准入及一些截止期限未到的 WTO 承诺事项。

表 1: 已落实的最重要 WTO 承诺 (%)

贸易/分销权	25
市场准入	21
关税/税负减免	16
外商持股/投资限制	10
金融业市场开放	9
直销	3
邮件快递服务	3
政府采购	3
其它	10

表 2: 中国没有履行的最重要 WTO 承诺 (%)

知识产权	31
金融服务	14
透明度	12
地方含量要求	5
国民待遇	5
关税/税负减免	5
贸易/分销权	5
建筑工程	3
直销	3
政府采购	3
其它	14

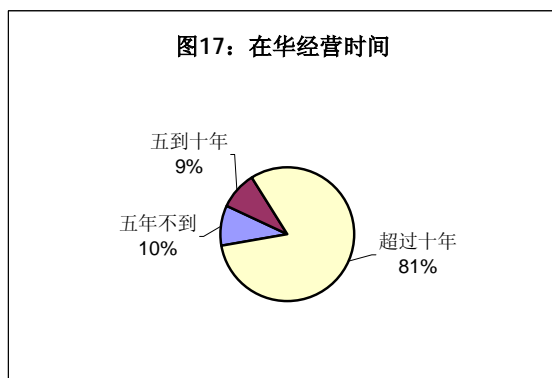
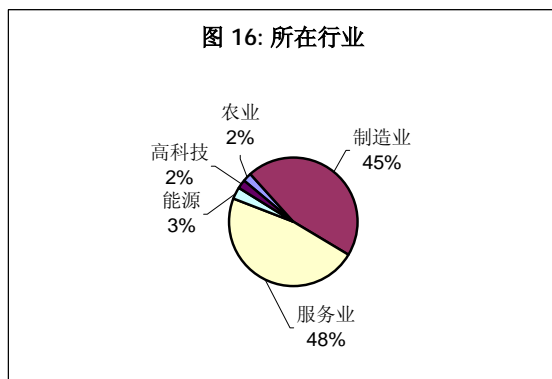
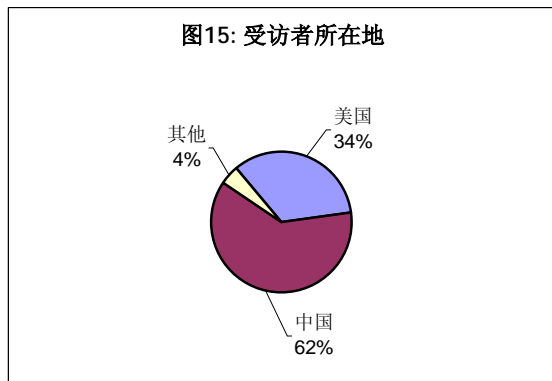
关于受访者在中国开展经营活动的情况

受访者所在地

接受 2006 年调查的受访者多数位于中国（占 62%，见图 15）。另外 34% 位于美国，其余位于香港、日本或新加坡（占 4%）。

受访公司所在行业领域

与我会会员公司的一样，受访者所属的公



司来自各行业与领域。其中制造业与服务行业比例大体相当，其余的则是能源、农业及高科技行业（见图 16）。这种多样化表明不断发长的中国经济和 WTO 所规定的市场开放正源源不断地吸引着各种美国产品与服务进入中国市场。

在中国的经营历史

2006 年绝大多数（81%）的受访者指出他们所属的公司都在中国经营长达 10 年以上。事实证明，在中国的时间越长，公司就越了解他们所处的经营环境，就越有丰富的经验，这份调查的结果也就显得越有价值。

在中国的雇员

我会会员公司在不断扩张自己经营的同时，也在不断扩大自己的员工队伍。8% 的受访者表示其公司在中国的雇员超过 10000 人，高于 2005 年的 5% 比例（见图 18）。28% 的受访者公司有 1000 至 10000 雇员，高于去年的 23% 的比例。近三分之二的受访者在华雇佣人员不到 1000 人，低于 2005 年的 70%，这反映出这些公司仍处于在中国发展的早期阶段。

在中国开展业务的法律模式

随着中国经济的进一步对外开放，可供外国投资者选择的法律模式也在不断增多，美国公司正在充分利用各种法律机制来确定它们在中国运行的模式。

为了解这方面的发展情况，我会在 2006 年的调查中，统计了受访者所属公司在中国开展经营活动采取的法律实体的形式。这是我会第二次开展这方面的调查，回答也是多种多样（见图 19）。

与 2005 年调查结果相吻合，受访者所属公司青睐的法律模式依次为：100% 外资即全额控股的外商独资企业（独资企业或 WFOEs）；外国企业代表处；以及合资合作企业（joint ventures, JVs）。今年调查显示的另外一种选择——地区分部或分公司，位列第四。其它法律模式包括控股公司，地区总部，研发中心，以及外商投资商业企业。

图18: 在中国的直接雇员人数

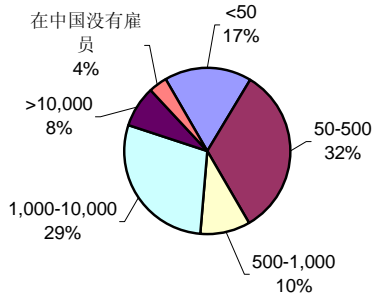
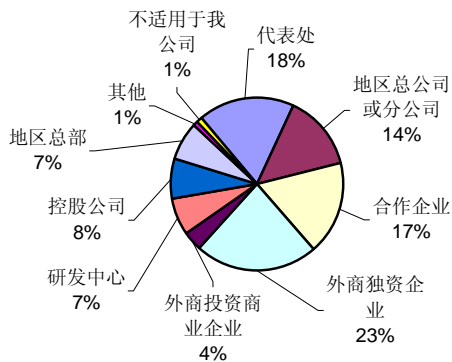


图19: 在中国的法律经营模式



与往年一样，中国法规允许的独资企业是最广泛使用的法律模式。2000年，独资企业超过合资合作企业成为最广泛的在华法律模式。独资企业占到2005年获批项目的73%，是合资合作企业的投资项目的三倍。随着中国经济对外资进一步开放，从合资合作转向独资所有的趋势可能会进一步增强。

美中贸易全国委员会，(USCBC, www.uschina.org) 是美国企业界与中华人民共和国进行商务联系的主要组织。该会成立于1973年，对共约250家在美国及整个亚洲地区开展经营活动的会员公司提供广泛深入的中国方面的信息、顾问及意见反映服务。