

2007 年美中贸易全国委员会会员公司最关注事项调查摘要

美国公司的中国观：历经各种运营挑战及保护主义威胁，持续保持乐观

美中贸易全国委员会(USCBC)的年度调查显示，2007 年，美中贸易全国委员会会员公司虽然进一步扩大了其在华经营的市场，但继续碰到各种困难，如聘用符合条件的员工、取得各种领域的营业执照、以及知识产权执法等。中美两国不断兴起的贸易保护主义情绪也可能会破坏迄今已取得的成果。

USCBC 会员公司最关心问题的排序与去年大致相同。具体来说：

人力资源

中国目前正面临某些方面的人才短缺，如经理人、金融分析师、律师、会计师以及具备各会员公司关键职位所需要的专业和技能的其它员工。

行政许可

中国自加入世界贸易组织后，更多的经济领域已向外国开放，但各会员公司反映，获得相关的营业执照和行政许可困难重重。程序不透明，监管部门的管辖范围常常不明确。

知识产权执法

尽管各会员公司都扩大了其市场份额，但知识产权问题仍然影响各会员公司的运营。大约有 2/3 受访的公司认为，由于中国缺乏可行的知识产权保护和执法体系，它们不愿意将最佳的产品带到中国市场，或在中国进行研究和开发项目。

中美两国的贸易保护主义

各会员公司都很担心中美两国贸易保护主义对它们在中国业务经营的潜在影响。受访者认为，中国方面出台的一些投资政策可能会限制中国加入世贸组织时所开放的承诺。美国国会可能出台一些对双边贸易不利的法规也使 USCBC 会员公司分外担忧，有 87%的受访者把这一问题看成是过去一年来日益增大的威胁。

除这些问题以外，各会员公司正在充分利用中国市场开放所带来的益处：

各会员公司正在赢利，并保持乐观

- USCBC 会员认为中国市场对其在全球的经营有重要意义。84%的受访者表示中国是或几乎是它们公司优先考虑的市场。
- 83%的受访者说它们在中国的经营是赢利的，此比例稍高于 2006 年的调查结果。2/3 的受访者表示它们在中国的收益率达到或超过公司的全球收益率。
- 85%的受访者说 2006 年它们在中国的收入增长了，高于去年调查中 70%的比例。92%的受访者预期 2007 年的增长势头将继续，而在 2006 年这个比例是 80%。绝大多数的受访者（93%）对其在华的中长期前景持乐观态度。

USCBC 各会员公司关注的 10 大问题

1. 人力资源：招聘和留住人才
2. 行政许可
3. 知识产权执法
4. 竞争和产能过剩
5. 透明度
6. 标准问题
7. 中国的贸易保护主义
8. 物流
9. 中国服务领域的市场准入
10. 美国的贸易保护主义

USCBC 各会员主要服务于中国市场

- 几乎所有的受访者（96%）均表示，它们在中国主要是为了进入或服务于中国市场。
- 另外 46%的受访者说，其次要动机是把中国作为向亚洲和/或世界其它地方出口的平台。
- 只有 28%的受访者表示，它们在中国设立经营机构的目的是向美国市场出口，这是在关于美国公司在华开展业务的讨论中经常忽略的一个重要而且始终如一的调查结果。

美国公司给中国带来较高的薪水和更好的设施

- 3/4 的受访者说，它们付给员工的薪水高于中国国内企业支付的平均工资水平。
- 几乎所有的受访者（97%）都表示，它们在其驻华企业运营中采用了其在全球执行的环境、健康和
安全（EHS）标准。99%的受访者称这些标准高于或符合中国国内的 EHS 标准。

以下是调查回复的完整报告。

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。美中贸易全国委员会成立于 1973 年，向大约 250 家在美国本土和整个亚洲地区开展经营的美国公司提供广泛深入的有关中国的信息、咨询和代言服务并举办各种活动。

美中贸易全国委员会 2007 年各会员公司最关注事项调查结果

美中贸易全国委员会（USCBC）每年调查各会员公司对中国的商业环境的看法与评价。本年度的调查显示，在中国从事业务的美国公司继续利用着中国加入世贸组织所带来的市场开放。虽然大多数会员公司反映，它们正在扩展在华业务，收入、赢利和投资都有所增加，但它们同时也反映，商业环境仍然有待改善，并表达了它们对中国贸易和投资政策未来方向的担心。

中国对全球运营的重要性

美国公司优先考虑中国以及计划投入到它们在中国业务中的资源证明了中国市场在其全球运营中的重要性。经营成果表明，许多公司已在实现中国市场向美国企业长期以来承诺的潜力。

中国成为业务优选

调查要求受访者评价中国对其公司全球运营的重要性。84%的受访者认为中国已成为或几乎成为其公司的业务首选（见图 1），与 2006 年的比例大致相同。22%的受访者认为中国是其公司的业务首选，另有 62%的受访者表示中国位列其公司业务首选前五位。

在华的资源投入

各会员公司仍在扩大其在中国的投入，主要反映在资金投入、高管付出的时间、开销、人员配制以及其它投入（见图 2）。68%的受访者表示他们来年会扩大在华的资源投入，另外 30%的受访者表示其公司在华的资源投入将保持不变，仅有 2%的公司表示他们来年将减少在华的资源投入。尽管投资通常与新进入中国市场相关，USCBC 会员增加的投资中很多是用于扩大销售和分销网络、提高生产能力、收购国内公司或建立新的职能部门，如研发中心。一些增加的投资还反映了与加入世贸组织有关的服务行业开放所带来的新的机遇，如银行业和金融服务。

在华经营的目标

USCBC 各会员公司继续关注进入或服务于中国市场，将其作为在华经营的主要

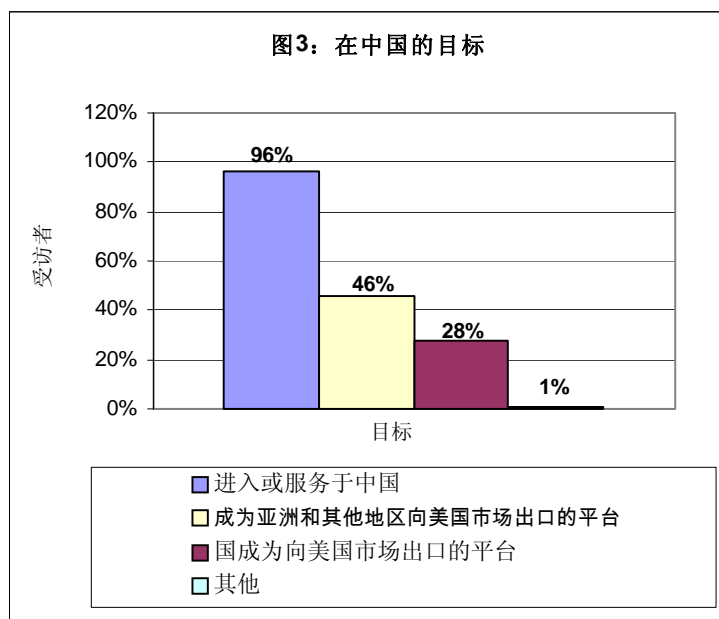
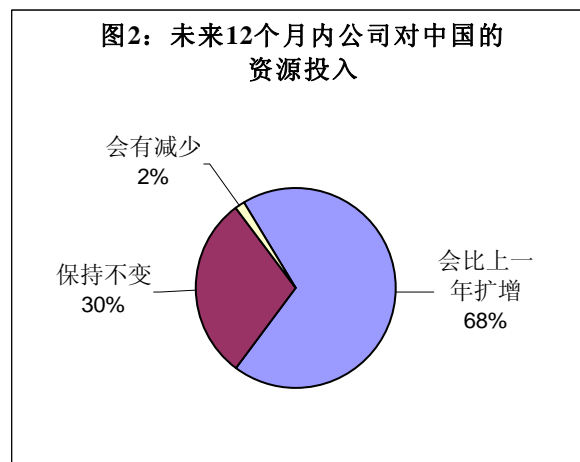
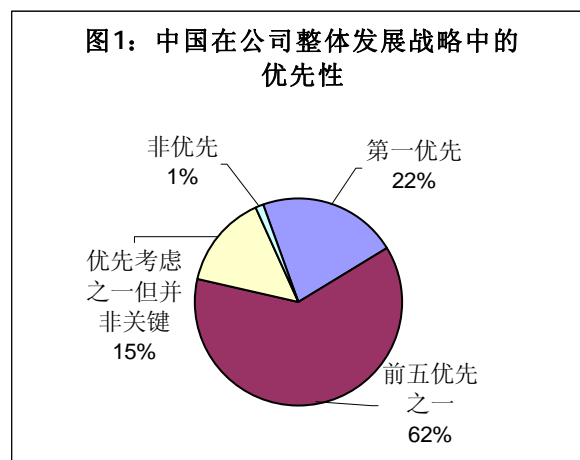


图4：贵公司在中国的业务赢利吗？

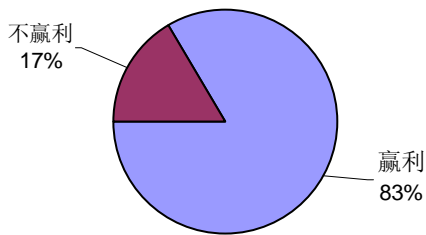


图5：2006年的营业收入比2005年

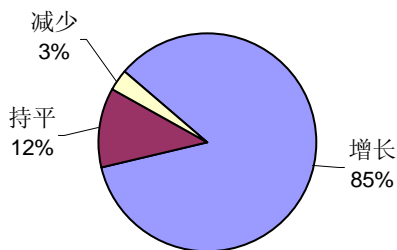


图6：2007年的营业收入将

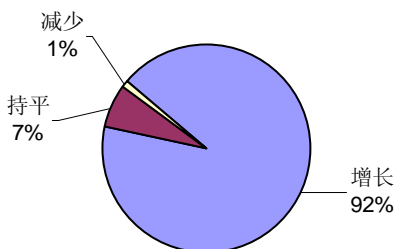
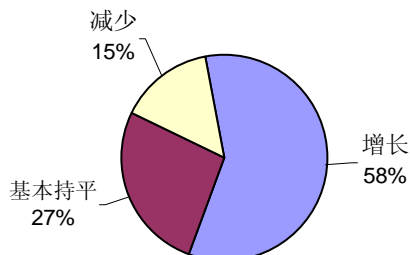


图7：2006年的赢利率比2005年



目标——96%的受访者将此列为其首选（见图3）。除了这个明确的目标以外，46%的受访者表示其第二个主要目标是将中国作为亚洲或世界其他地区的出口平台；与普遍看法相反，只有28%的公司把中国作为出口美国市场的平台。

在华业务的经营效果

为了评估美资企业在华的经营状况，2007年度调查再次向受访者提出了一个简单的问题：请问贵公司在华的业务是否赢利？83%的受访者持肯定回答（见图4）。USCBC连续第二年向其各会员公司询问这个问题，答复比2006年81%的赢利比例稍好一些。

各会员公司在华收入仍然在增长，证明它们把中国作为业务规划首选是正确的。85%的受访者表示其公司去年在华收入有所增长，92%的受访者预计其公司2007年的收入将继续增长，二者皆比去年的比例高（见图5、图6）。

58%的受访者表示其公司在华赢利比上一年有所增长，高于去年调查中55%的比例（见图7）。另有27%的受访者表示收益基本持平，略高于去年调查中22%的比例。15%的受访者表示去年其公司赢利下降，该比例约为2006年调查显示的两倍。

本调查同时请受访者评价：与公司的全球总体赢利率相比，其在华的赢利率如何。近67%的受访者表示其公司2006年在华业务赢利率与其总体业务相比基本持平或更高，高于2006年调查中56%的总比例（见图8）。33%的受访者表示2006年其公司的在华业务赢利率低于公司总体水平，高于2005年约25%的比例。

最后，本年度调查征询受访者对今后五年在华业务的展望。绝大多数的受访者（93%）对其在华业务的中期发展都持肯定的态度（见图9）；剩余的7%表示对其公司五年内在华的前景没有倾向性；没有受访者持悲观的态度。这些结果实质上与2006年的调查结果相同。

在华经营的重大关注事项

与去年一样，本调查要求受访者对其在华经营最重要的前五个问题进行排序，并评估中国去年在解决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）。本年度所列的前6大重要问题几乎与2006年的相同，表明这些问题既很复杂，又具有结构性。

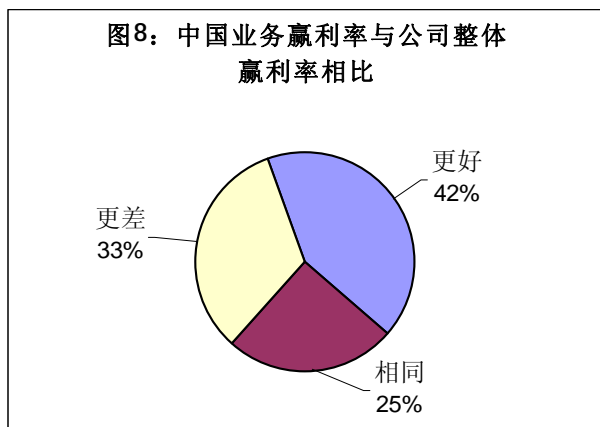
1. 人力资源：招聘和留住人才

2006 年排名： 1

2005 年排名： 4

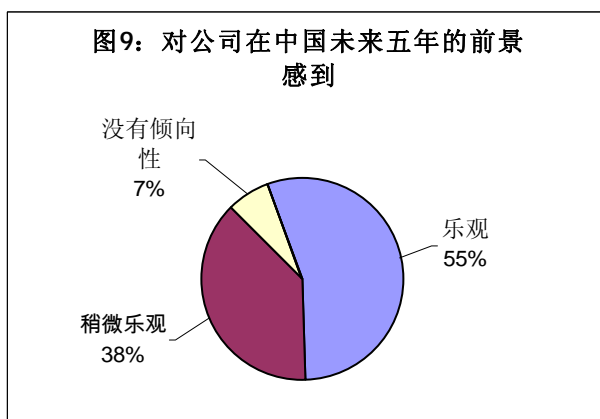
USCBC 各会员公司连续第二年把招聘和留住合格的员工作为其在华经营最主要的问题。尽管中国的人口众多，大学与中专毕业生供应量快速增加，具有商业或技术劳动经验的劳动力日渐增

多，中外企业对人才的需求仍大于供应量，尤其是合乎要求的工人和管理人才。例如，中国目前正缺少律师、会计师、金融分析家以及具备各会员公司关键职位所需要的专业和技能的其它员工。各会员公司面临的压力从工厂工人和服务人员到管理、销售和技术人员都有。前者的成本已经有所增加，尤其是在沿海比较发达的地区，而后的成本在中国的大城市中则是急剧上涨。



留住雇员的竞争仍然很激烈，尤其是中高级管理职位。相对于亚洲和全球其它经济体，中国的人员流动率很高，在某些城市中可以达到15%或更高。即使劳动就业法规发生变动，会员公司也必须这样的环境中招聘、培训和留住员工。为符合中国新制订的《就业促进法》和《劳动合同法》的规定，各会员公司还特别在准备对雇佣惯例、工会关系、集体谈判和其它问题做出调整。

人力资源的各种挑战并没有缓解的迹象。90%以上的受访者表示，在过去一年中，招聘和留住人才的压力更大了或没有改善。

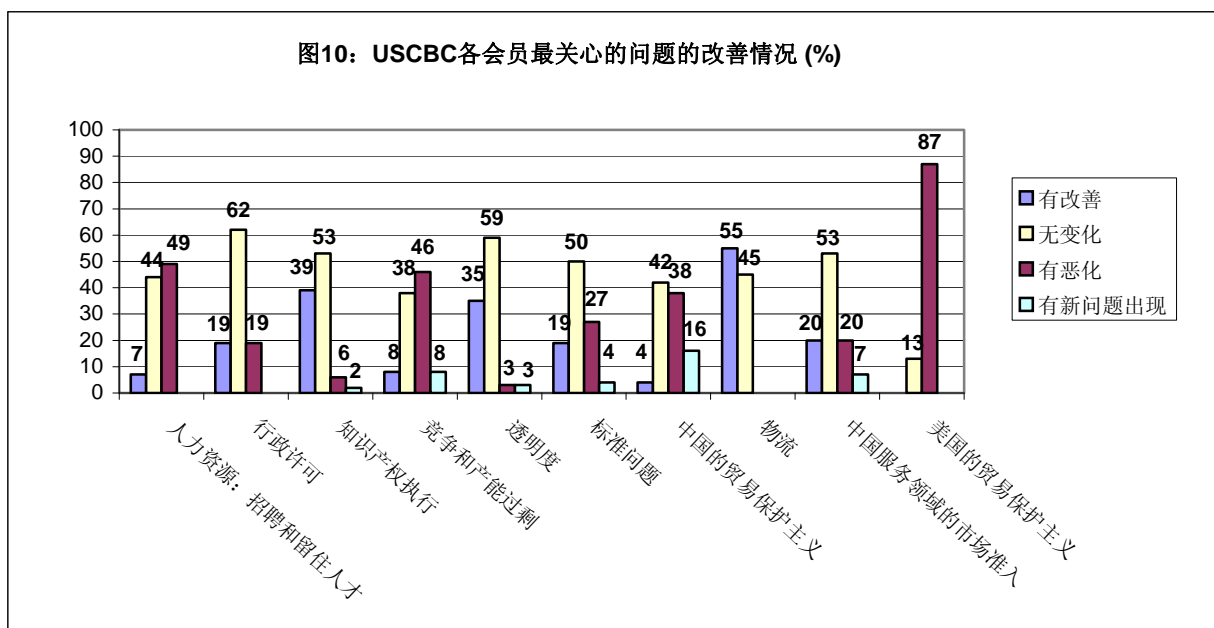


2. 行政许可和经营许可

2006 年排名： 2

2005 年排名： 未询问

会员公司连续第二年表示获取行政许可和经营许可是第二大问题。正如在去年的报告中提到的，要清楚掌握中国的许可和监管程序多年来一直是大难题。近两年来，此问题排名靠前很可能是中国加入世贸组织后，市场准入放宽所



造成的直接后果。随着中国开放更多的领域以满足其加入世贸的条款，各会员公司为了启动或扩展在这些领域的业务，已在努力获得更多的许可和批准，但在这方面遇到了各种困难。62%的受访者表示，过去一年中在这个问题上没有改善。

行政许可和经营许可包含广泛的问题。例如，金融服务领域某些行业的会员公司要等几个月或更长的时间才能获得执照批准，而按中国的法律规定，这应当在几周内就可以完成。中国监管机构之间的意见不统一，会导致申请许可证方面的混乱。重复的、繁琐的且昂贵的测试程序通常是依据偏离了国际标准的不透明的规定或地方标准制定的，这妨碍了美国货物进入市场。各会员公司通常需要投入更多的管理时间并专门安排政府事务人员来处理审批和许可事项。

3. 知识产权的执法问题

2006 年排名: 3
2005 年排名: 1

知识产权 (IPR) 仍然是 USCBC 各会员公司最关心的问题之一。在最近两年中，知识产权执法从 2005 年调查报告显示的首要问题降到第三位并不表示各会员公司减少了对知识产权问题的关注，而是体现出会员公司面临的人力资源 and 行政许可问题比解决知识产权这类长期或体制性问题更加紧迫或直接。在第三年的调查中，仅有超过一半 (53%) 的受访者表示，中国的知识产权执法环境在过去一年中没有变化。然而，差不多 40% 的受访者认为有某些进展，表明各会员公司的做法和中国政府的知识产权执法行动正在产生某些影响。只有 8% 的受访者认为执法力度有所下降或出现了新问题。

虽然如此，知识产权问题仍然影响各会员公司愿意在中国开展的业务的类型 (见图 11)。2/3 的受访者表示，中国缺乏可行的知识产权保护措施影响到它们是否愿意把更先进的产品引入中国市场或在中国从事研发。

4. 竞争与产能过剩

2006 年排名: 4
2005 年排名: 10

在连续两年的调查中，受访者均表示，竞争环境和产能过剩是其在华企业面临的第四大问题。超过一半的受访者认为上一年度形势更加恶化或出现了新的问题。

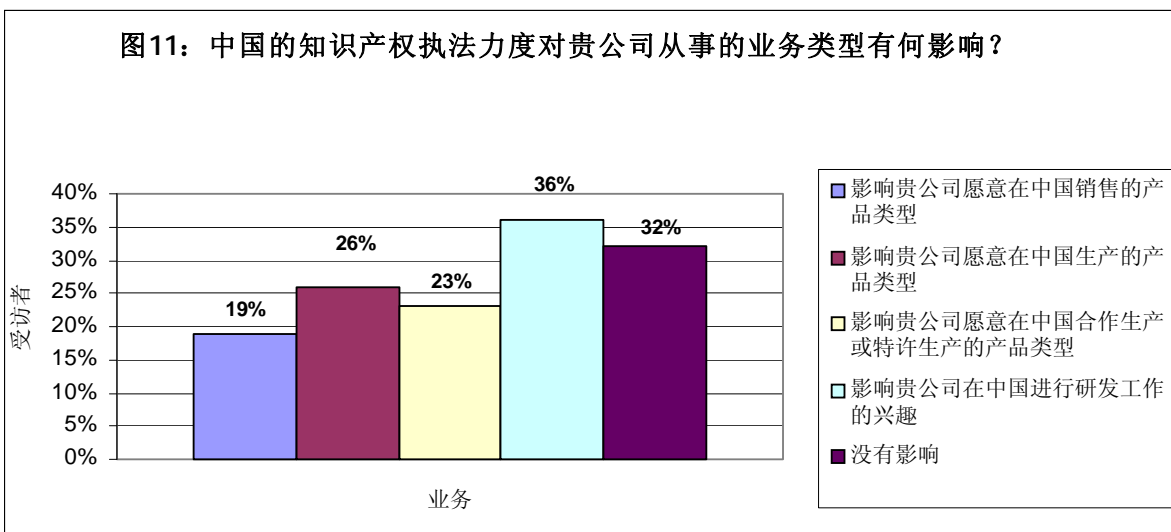
产能过剩似乎影响着在华会员公司在许多领域的运营。政府部门通常不愿意批准能够对市场起到整合作用的并购活动，因为它们担心此类整合将导致失业。破产现象仍然很少发生，且中国政府最近才通过了期盼已久的《破产法》。产能过剩也与中国的快速经济增长和高固定资产投资率有关。中国公司经常将利润再投资，因为它们没有其它办法留存收益，例如支付红利。其结果是，过剩产能导致利润率下降，在某些情况下，迫使中国公司积极寻求出口，因而导致国际贸易摩擦。

5. 透明度

2006 年排名: 5
2005 年排名: 3

行政监管机构不够透明是各会员公司在华所面临的第五大主要问题，也是最重要以及影响最深远的问题之一。透明度涉及立法体制，包括新法律法规的起草和征求公众意见；政府的政

图 11: 中国的知识产权执法力度对贵公司从事的业务类型有何影响?



策决定过程和行政许可过程，以及成本和市场信息的提供。正如在去年的报告中所提到的，透明度相关问题与前 10 大关注问题中的两个有关——行政许可和标准制定。

在进一步加大透明度方面，中国所采取的动作仍然较小：35%的受访者表示过去一年情况有所改善。例证之一是在最终制定完成前公布中国《劳动法》草案并广泛征求社会各界的意见。然而，尽管中国国务院在 2006 年 3 月下发了一个通知，要求所有影响到货物贸易、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)上刊登，约 60%的受访者认为过去一年在透明度方面没有改善。

6. 标准制定

2006 年排名: 6

2005 年排名: 6

中国的产品和技术标准制定连续三年居受关注问题第 6 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，标准制定程序不够透明以及中国设计和使用单独的国内标准有时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。

调查连续第二年特别问及受访者是否有能力参与中国的标准制定（见图 12）。47%的受访者称他们的参与“一般”，另有 34%的受访者则认为中国的标准制定程序“差”，高于 2006 年 23%的比例。由于中国出台的新标准的数量以及想在中国销售产品的美国公司日益增多，对中国的标准制定程序的不满意程度更令人忧虑。

正如在 2006 年 USCBC 会员公司调查报告中提到的，中国政府已经发出促进国内企业创新的倡议，引起了对于标准相关问题的担心。绝大多数的受访者（90%）有些或非常担心中国的政策会偏向“本土的创新产品”（见图 13）。只有 10%的受访者不担心。

7. 中国的贸易保护主义

10. 美国的贸易保护主义

2006 年排名: 未询问

2005 年排名: 未询问

USCBC 的调查首次请受访者评价中国和美国的贸易保护主义的风险。这两个问题都是首次出

图 12: 参加中国标准制定程序的能力

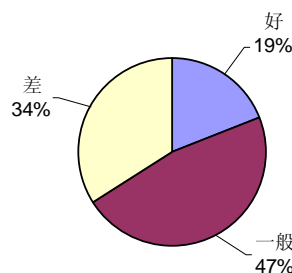


图 13: 对投资政策偏向“本土的创新产品”的担心程度

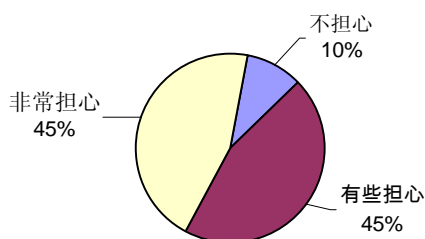
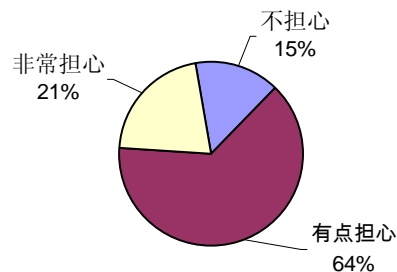


图 14: 对中国投资政策的担心程度

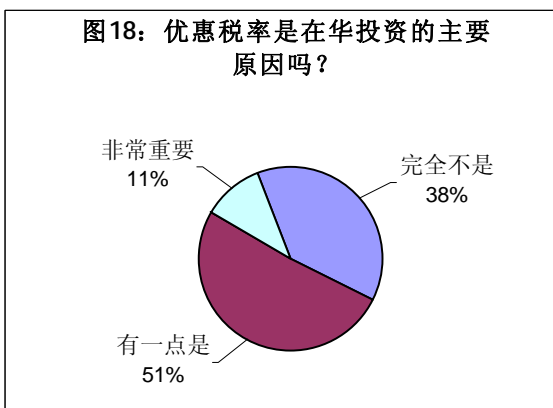
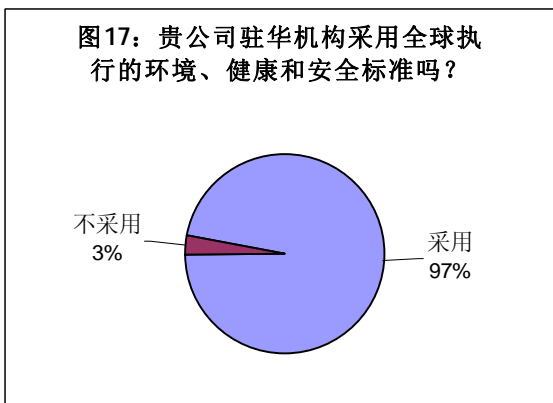
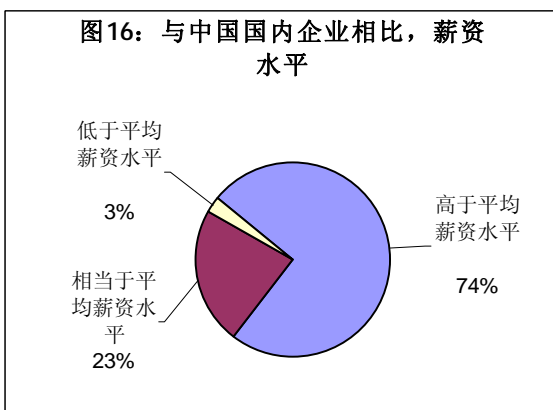
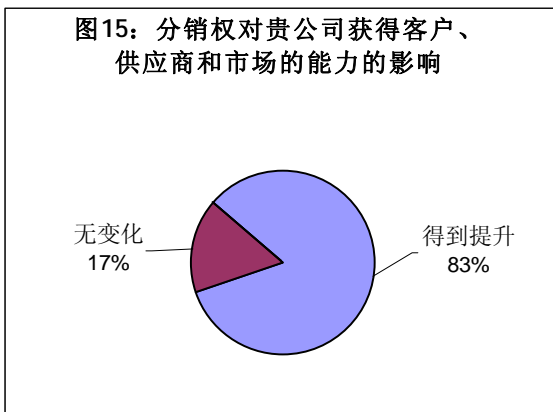


现在前 10 大关注问题中，中国的贸易保护主义排名第七，美国的贸易保护主义排名第十。

关于中国的贸易保护主义，受访者频频提到那些看似要限制外商在某些领域的直接投资和并购的新政策，以此为例来表明中国可能会拒绝世贸协议规定之外的进一步开放，甚至把已开放领域的准入水平压低。外国企业在中国经济中的作用在政府政策制定者、媒体、甚至互联网的博主中都展开了激烈的辩论，其中许多都是带有更趋向民族主义的论调。2007 年的调查请受访者评价对于这些政策的担心程度。大部分受访者有些或非常担心——分别占 64%和 21%的比例（见图 14）。只有 15%的受访者表示他们不担心这些政策。40%的受访者认为，

在过去的一年中，中国的贸易保护主义趋势增强了。

美国保护主义威胁的排名比较低，但无疑也构成了 USCBC 各会员严重关注的问题。87%的



受访者表示，在过去的一年中，该问题变成了更加严重的威胁。美国国内就全球化的影响以及是否有必要仔细审查新的贸易协议展开更广泛的争论，这无疑都在调查结果中有所反映。美国国会实施报复性关税来报复中国的货币政策的威胁或其它被认为是违反贸易规定的行为，无疑加剧了这种情绪。

8. 物流

2006 年排名：27

2005 年排名：未询问

在某种程度上说，物流问题的出现是成功的迹象，因为它是由美国公司在中国销售更多产品的能力日益提高，尤其是在二线、三线和四线城市扩张市场的结果。会员公司目前拥有在中国进口和分销货物的法定权利，但是货车运输能力过剩、路况差、集装箱设施不足和地方上的货车运输限制规定经常使得企业无法以它们期望的成本有效方式运送货物。中国国内物流业呈支离破碎的局面使得企业常常要同时面对各种小规模的服务提供商，这也加大了运输路线的复杂性和企业承担的管理成本。

9. 服务业的市场准入

2006 年排名：10

2005 年排名：7

2006 年底，中国落实了关于服务业市场准入的最后一项世贸承诺，执行了新法规允许外资银行在全国范围内办理个人客户零售银行业务。此前，中国已经根据世贸承诺开放了零售、分销和物流以及保险等服务领域。尽管有了这些开放举措，大约一半的调查受访者还是认为，自 2006 年以来，服务市场准入的形势没有发生变化。担心的问题涉及各个领域，其中，受访者列举了有关快递服务、直销和电影发行等问题。20%的受访者认为市场准入形势恶化，另有 7%的受访者发现了新的问题。剩余 20%的受访者认为服务市场的准入方面有所改善。

两个成功的案例.....

分销权

在中国近期的市场开放记录中，分销权是一个明显的成就。“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独立的第三方获取的产品的权利。过去，外国公司只能在中国销售其在中国生产的产品，对进口的或第三方的产品，它们必须通过中国国内进出口和分销公司代理和代销。

在已经申请并获得了在中国的分销权的受访者中，绝大多数，即 83%的会员公司表示它们因此提升了获得客户、供应商和市场的力量（见图 15）。

美国企业的积极形象

多年来，美国和其它外国在华企业因其劳动和环境保护方面的做法而颇受微词。这种批评与 USCBC 各会员在华企业的实际运营记录大相径庭，而调查报告提供了反驳这种批评的数据资料。关于报酬，绝大多数受访者表示它们付给当地员工的薪水达到或超过中国国内企业支付的平均水平（见图 16）。几乎所有的受访者（97%）都表示它们在其驻华企业运营中采用了其在全球执行的环境、健康和安全管理（EHS）标准（见图 17）。绝大多数的受访者认为这些标准高于（74%）或符合（25%）中国法律要求的标准。在大多数情况下，美国公司都是改善工作条件和环境保护的典范。

.....两个新出现的问题

税收政策

2008 年，中国将统一税法，首次对内外资企业适用相同的规定。以前的税收规定激励外国企业在中国投资，或将其生产的大部分产品出口。在即将于 1 月 1 日生效的新法规中，这些激励措施中有许多都将予以取消。

2007 的调查问及优惠税率是否是在华投资的主要原因，以及该政策的变更是否会影响各会员公司在中国的投资计划。略高于一半的受访者表示税收优惠政策对其在华投资有轻微影响，另有 11%称其非常重要（见图 18）。剩余 38%的称，中国的税收政策并非是他们投资决策中的一个考虑因素。将近 70%的受访者表示，新税法不会影响其公司未来的对华投资计划。

图 19: 贵公司在华的经营成本在上升吗?

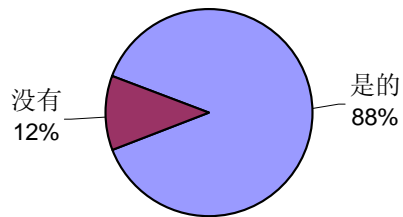


图 20: 日益增长的成本对长期投资和战略规划

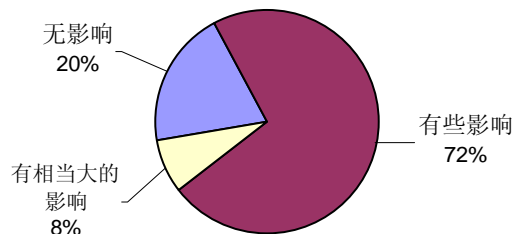


图 21: 最关注的成本

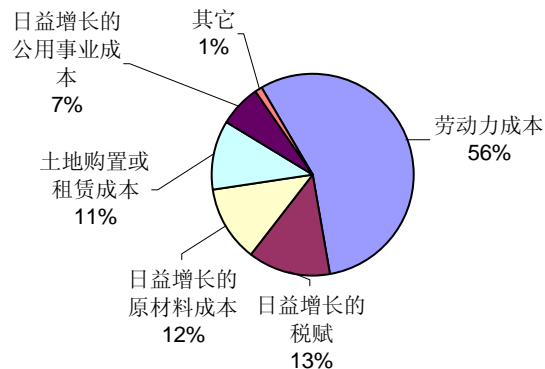
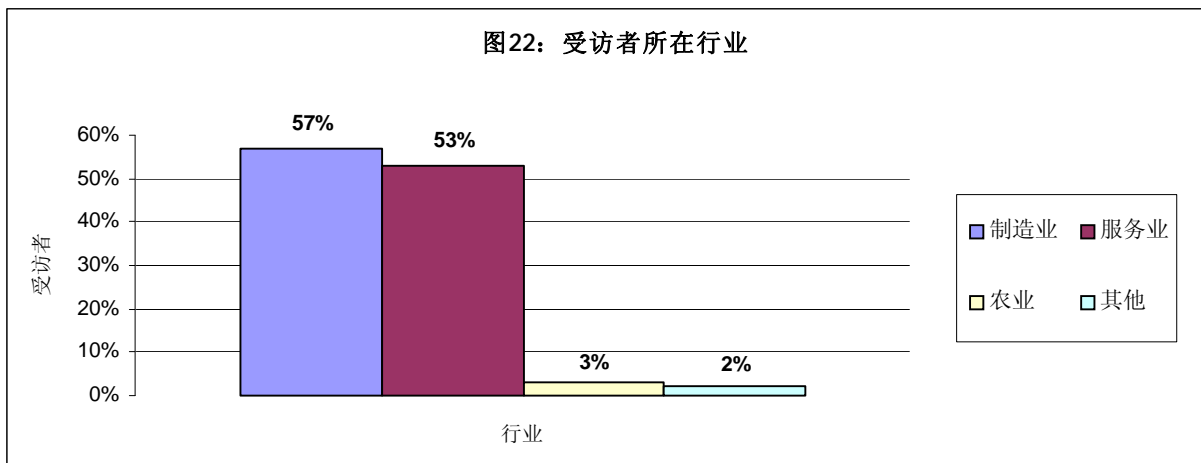


图 22: 受访者所在行业



经营成本

那种认为中国是企业运营成本最低的地区的观念可能正在发生变化。接近 90% 的受访者表示，它们在华的经营成本正在逐渐提高，其中大多数认为，日益增长的成本将对其公司对华的长期投资计划产生某些或相当大的影响（见图 19 和图 20）。最关注的成本是：劳动力成本，这可能反映了趋紧的劳动力市场，也是在今年的调查中被列为第一关注的问题，它同时反映了中国剩余劳动力规模在逐渐缩小（见图 21）。其它成本关注点包括增长的税赋、原材

料和房地产，每项约占 10%。

关于受访者在华开展经营活动的情况

受访者所在地

调查报告反映，在中国和美国接受本调查的 USCBC 会员数量几乎相等。接受 2007 年调查的受访者约有一半在中国（52%），45% 在美国，剩余的受访者则在亚洲的其它地区（3%）。

受访者所在行业领域

受访者来自制造业、服务业、农业和包括能源在内的其它各行业（见图 22），反映了 USCBC 会员的多样性。

在华经营的经验

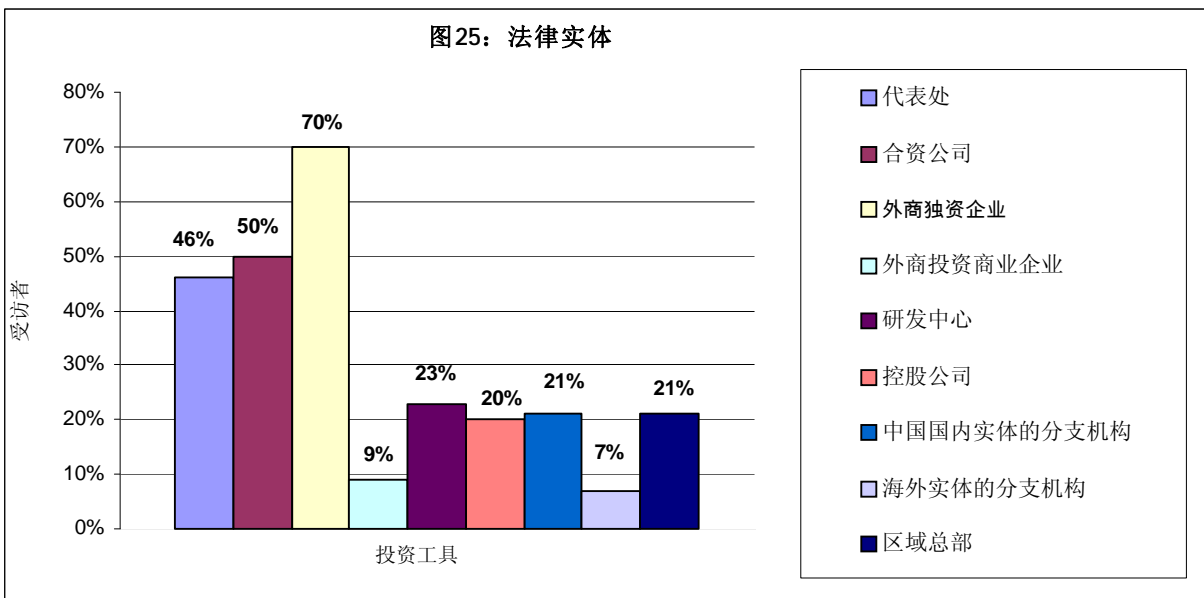
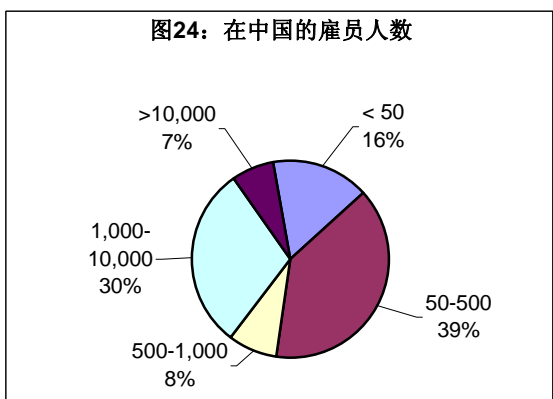
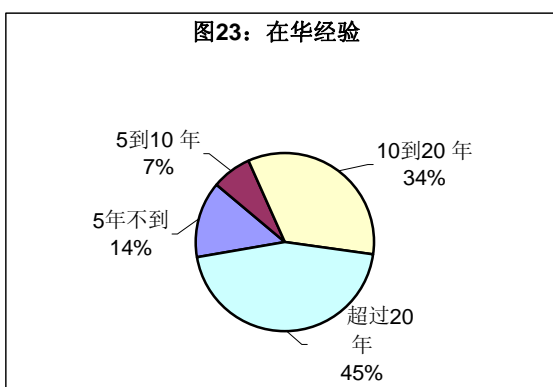
调查结果反映了那些在中国有着大量经验的会员公司的看法。受访者中大部分在华从事经营的时间都在 10 年以上（79%），其中有 45% 已进入该市场 20 多年（见图 23）。

在中国的雇员

7% 的受访者在中国雇佣的员工人数达 10,000 名以上（见图 24）。30% 的受访者雇佣的人数在 1,000 至 10,000 名之间。剩余的受访者在华雇佣的人数少于 1,000 人，其中有 16% 在该国只有不足 50 名雇员。

在华经营机构的组织形式

美国公司继续采用多种选择来构建其在中国的经营机构（见图 25）。排名最前的法律实体与 2006 年的调查结果相吻合：全资拥有的外商独资企业（独资企业或 WFOEs）、合资公司和外



国企业代表处。外商独资企业是迄今为止最受欢迎的投资形式，有 70% 的受访者拥有一个或更多的独资企业。USCBC 各会员公司创办的其它实体包括分支机构、区域总部和控股公司以及研发中心。

¹ .图 3、10、11、22、和 25 可以有多种答案。

² 为了阐明趋势，在 2007 年的调查结果进行统计时，只有那些对问题表示了解而且该问题适用其公司运营的答案被计入。因此，在大部分问题中，都不包括诸如“不知道”或“不适合我公司的业务”的答复。