

# 2017年中国商业环境调查



## 两大要点

### 1. 市场表现有所提升（若能够进入中国市场）

- 销售业绩与前一年相比有所提升：75%的受访公司预计今年的收入将会增长（去年该比例为62%）；9%的受访公司预计今年的收入将会下滑（较之前的17%有所下降）。
- 中国国内生产总值（GDP）增速放缓，各受访公司整体的销售增速也随之放缓，但去年仍有40%的受访公司取得了两位数的销售增长业绩。
- 64%的受访公司表示去年在华业务的利润有所增长。就边际利润而言，受访公司在中国业务与其在世界其他地区的业务相比表现不一：三分之一表示其在中国业务比在其他市场的业务盈利高，另三分之一表示其在中国业务盈利不及其他市场，余下的三分之一表示两者差异不大。
- 对公司盈利最大的限制性因素是什么？第一是来自中国本土企业的竞争，这个因素六年来一直居于首位；第二是政府政策和法规；第三是不断上涨的成本。
- 与三年前相比，36%的受访公司的市场份额有所增加；20%的受访公司的市场份额有所下降。
- 近90%的受访公司对不断上涨的成本表示担忧，其中人力资源成本增长最为明显。
- 48%的受访公司正在扩大其在中国的投资；仅有8%的受访公司正在收缩其在中国的投资。但投资的重点是扩建现有的设施，扩大其商业版图，以及增加员工人数，而不是投资新的设施。
- 值得注意的是：68%的受访公司表示其在中国的增长前景好于全球其他市场；仅9%的受访公司认为其在中国的增长前景不及全球其他市场。
- 但关键的问题是：公司能进入中国市场吗？

### 2. 政策环境不确定性明显，监管壁垒仍未改善

- 与三年前相比，40%的受访公司表示对商业环境的乐观程度下降，仅有11%的受访公司表示乐观程度有所提升。
- 主要原因：中国的政策环境。57%的受访公司认为尚未看到四年前宣布的经济改革对目前的政策环境产生的影响。
- 要求技术转让以获得市场准入对相关受访公司是一个棘手的问题。在过去三年中，有近20%的受访公司被要求进行技术转让。中国对合资公司的规定和政府审批是中国要求技术转让的手段。
- 94%的受访公司仍旧对知识产权保护表示担忧。
- 82%的受访公司担心中国对网络及数据的相关法律法规会影响公司的业务运营。
- 与中国签订一项高标准的双边投资协定将会有效地解决上述前五大问题。

## 前十大挑战





## 与中国本土公司的竞争

多年来，与中国本土公司的竞争一直是美中贸易全国委员会会员公司最为关注的问题。

竞争问题一直是会员公司面临的前十大挑战之一，并在2004年、2010年，以及2014年以来的历年均位居首位。与竞争有关的问题包括许可与审批，投资壁垒及执法标准不一致等问题也一直位列前十位。

竞争问题并不仅限于与中国国有企业的竞争：大多数企业除了与国有企业竞争之外，还与私营、非国有企业（以及其他外资企业）竞争。

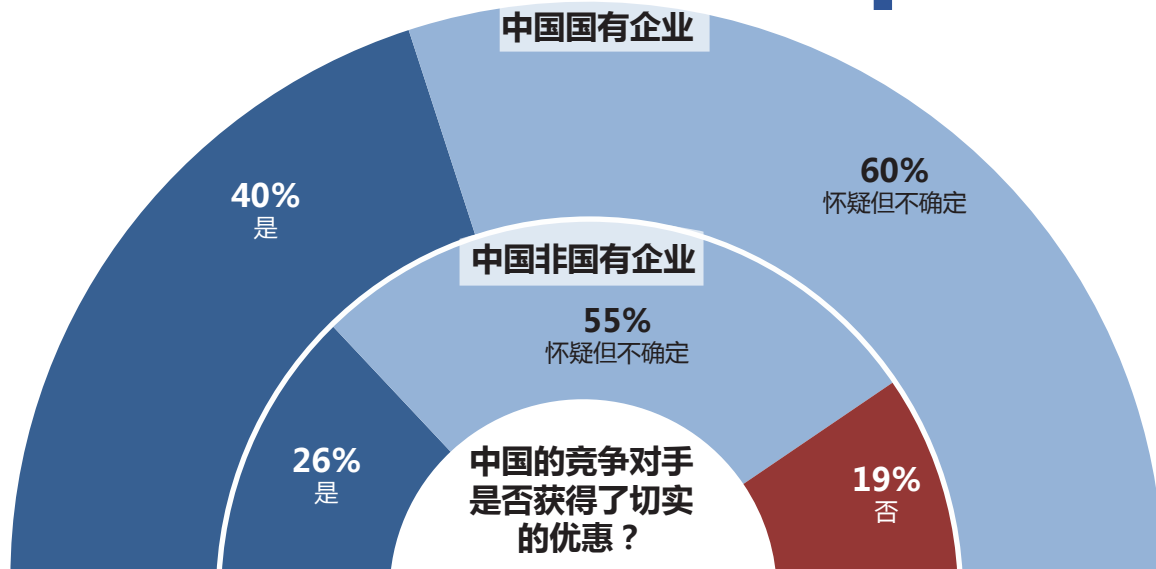
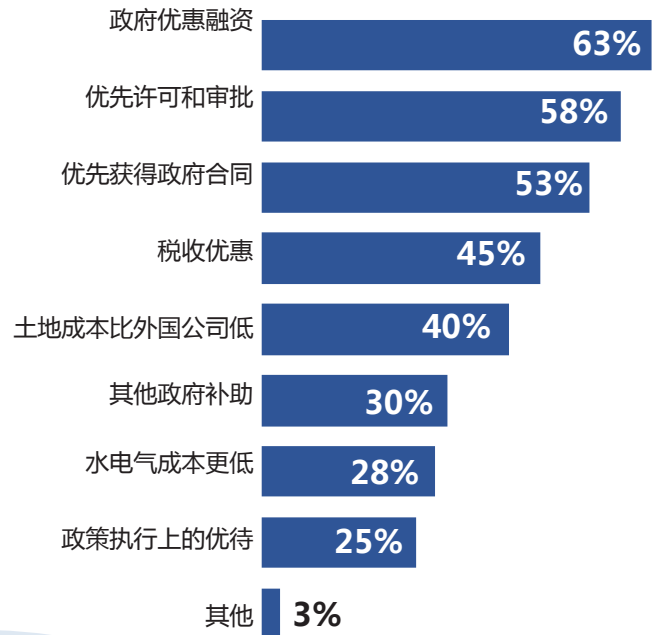
国有企业享有外资企业无法获得的优待，但有一半的受访公司表示，与他们竞争的私营企业也享有他们无法获得的优待。

美中贸易全国委员会会员公司希望能与所有的中国企业公平竞争，不仅限于国有企业。

### 贵公司在华主要竞争对手是？



### 国企竞争者享有的各类优惠



## 经营环境

由于消费支出仍保持强劲态势，政府的“微刺激”对工业产品及日用产品起到了利好的作用，公司的经营表现与一年前相比有所改善。75%的受访公司预计今年的收入将会有所增长，该比例在2016年为62%。仅有9%的受访公司预计其收入将会下降，该比例在2016年为17%。

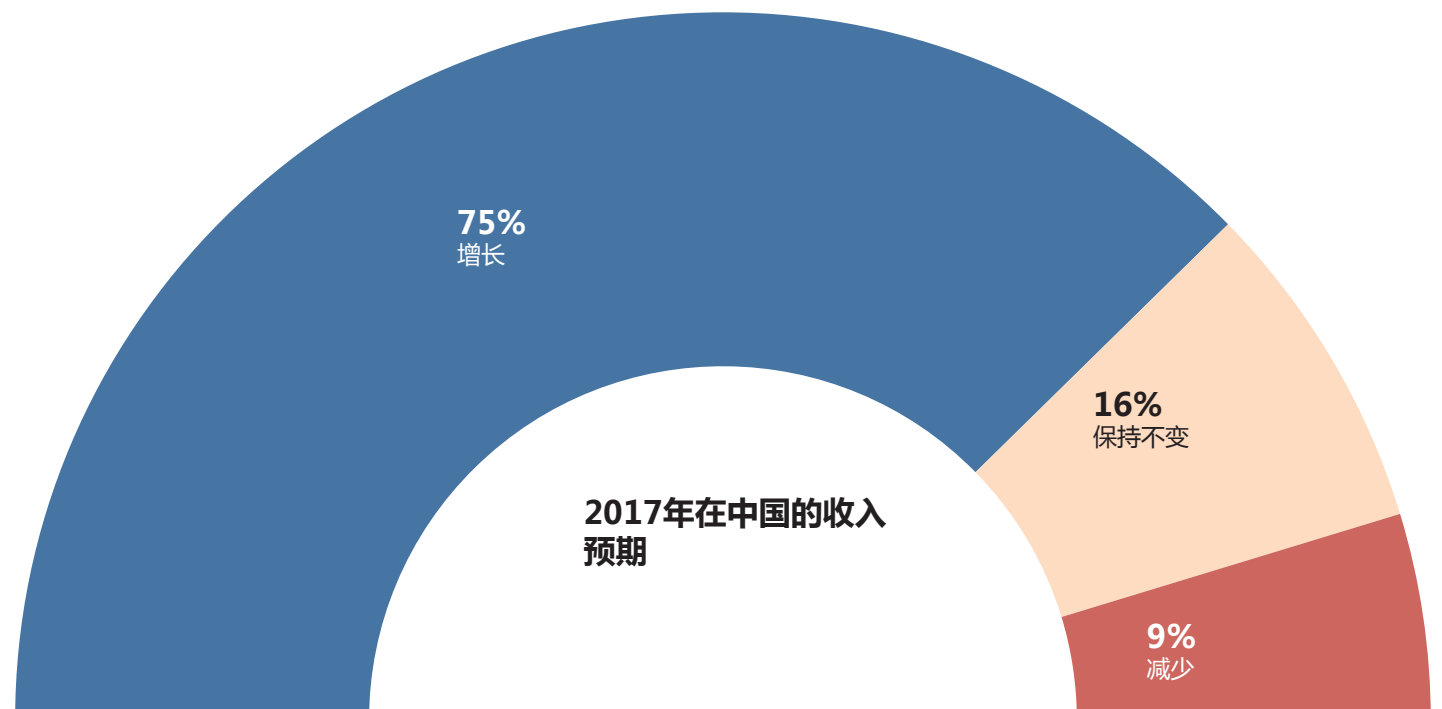
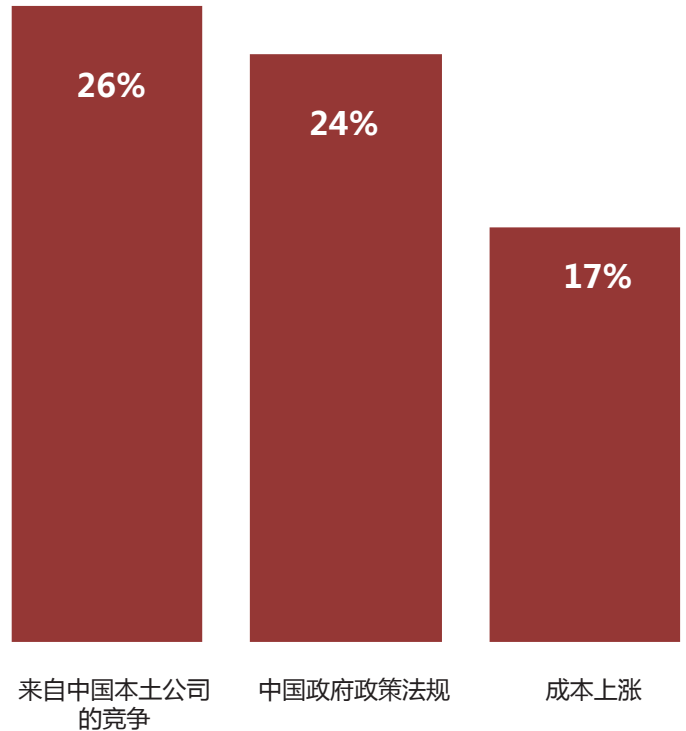
36%的受访公司表示其市场份额较3年前有所增加；20%的受访公司表示其市场份额较3年前有所下降。

95%的受访公司在中国仍然保持盈利（这与前几年的情况一致）。就边际利润而言，受访公司在华业务与其在世界其他地区的业务相比表现不一：三分之一表示其在华业务比在其他市场的业务盈利高，另三分之一表示其在华业务盈利不及其他市场，余下的三分之一表示两者差异不大。

对公司盈利最大的限制性因素是什么？

- 中国本土企业的竞争，该因素连续六年被列入十大挑战之一
- 政府政策和法规
- 不断上涨的成本

### 影响在华业务利润增长的主要制约因素





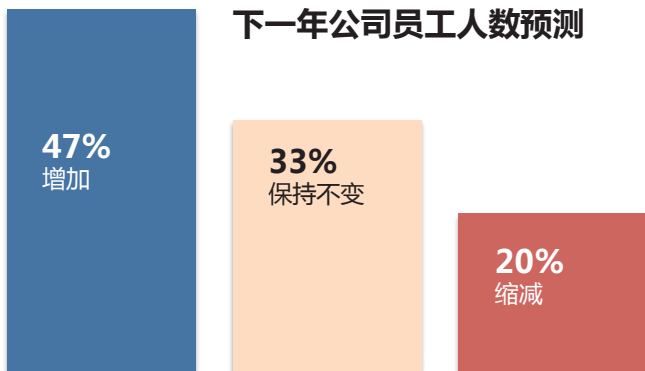
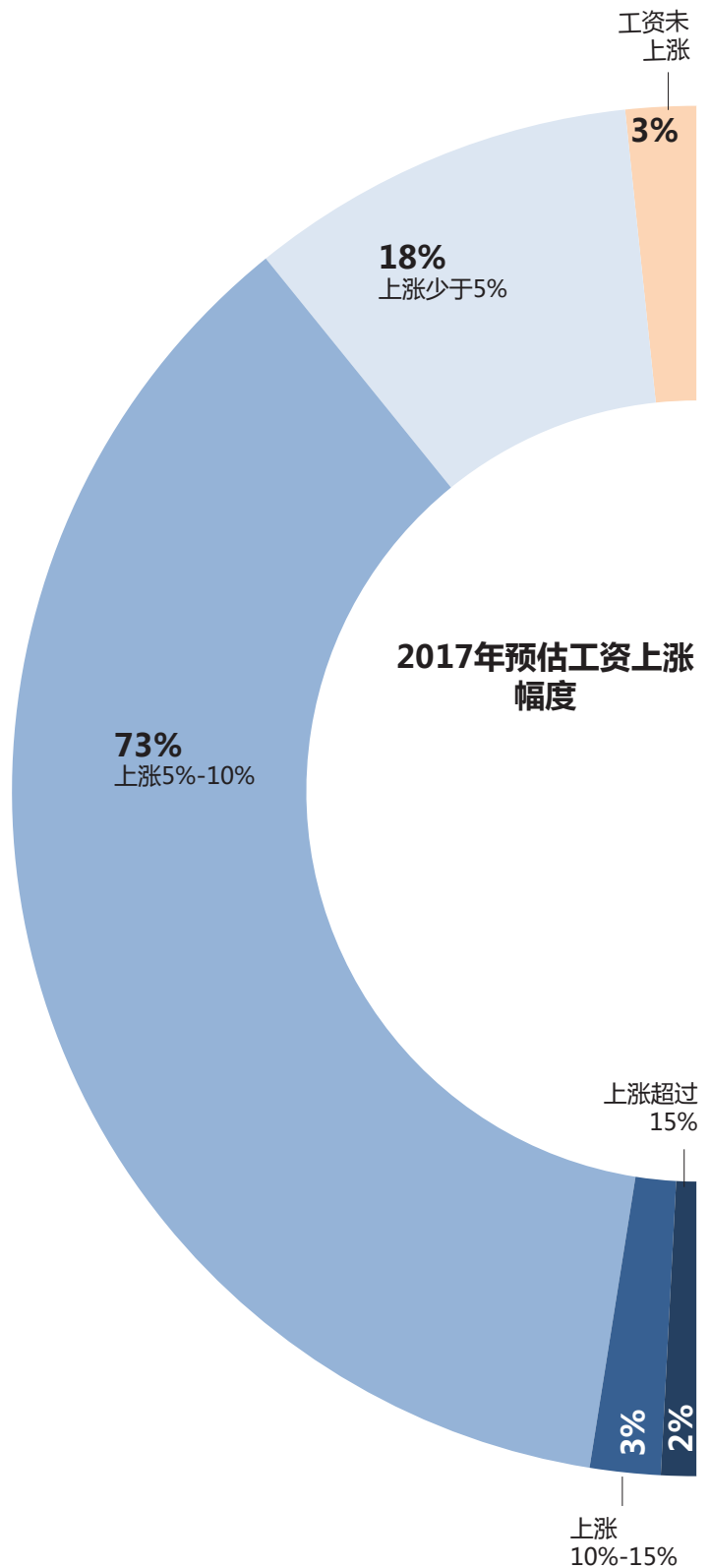
# 不断上涨的成本

近90%的受访公司对不断上涨的成本表示关切，其中人力资源成本增长最为明显。

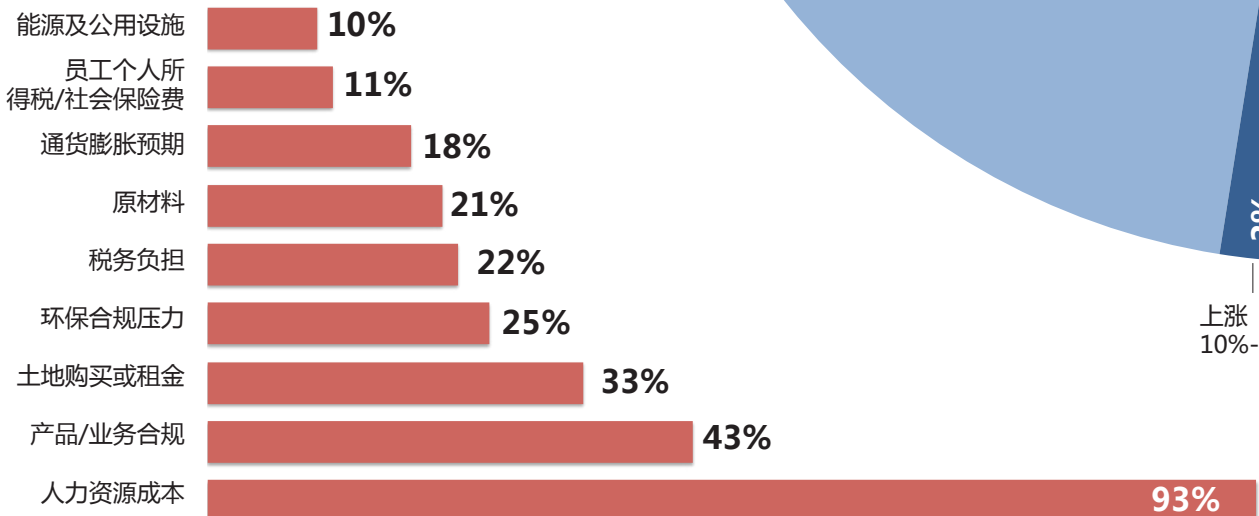
员工工资每年持续大幅增加：

- 2016年，73%的受访公司员工工资涨幅为5%-10%，另有5%的受访公司员工工资涨幅超过10%。
- 自2012年以来，会员公司就反映了类似的增长，这意味着在过去的六年里，大多数受访公司员工工资涨幅为每年至少5%——劳动力成本累计增长34%。

尽管成本不断上涨，仍有约一半的受访公司计划明年在中国扩招员工，这也反映了中国市场持续增长。



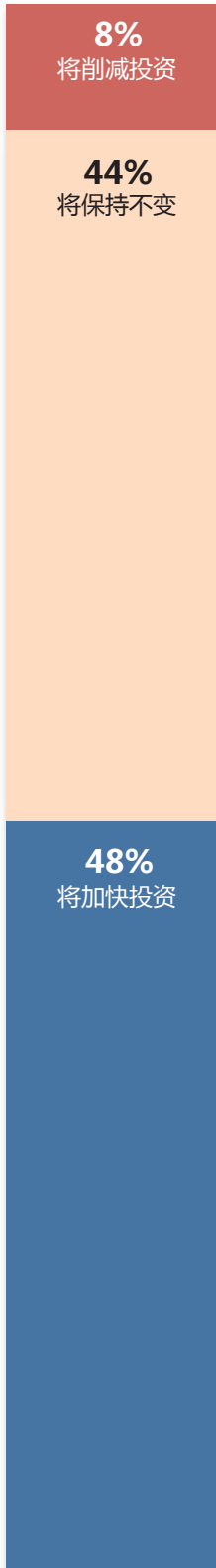
## 最关心的成本问题





## 投资

### 未来一年对中国的资源投入



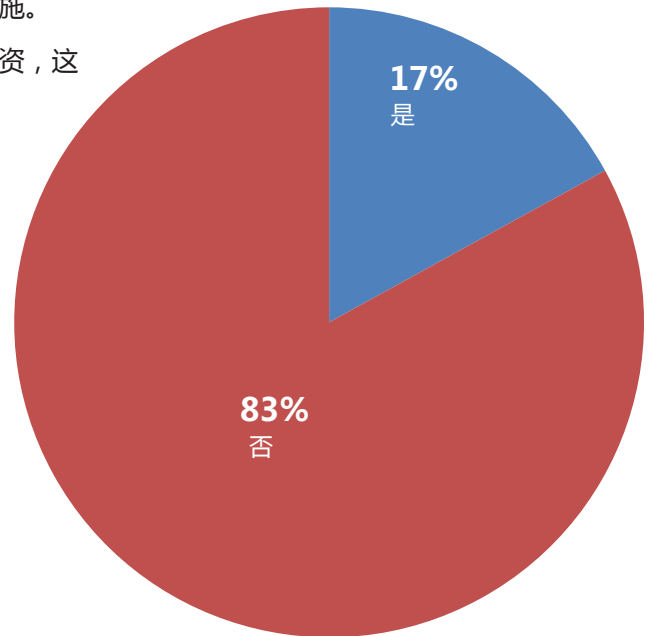
大多数的受访公司表示将在明年维持或加速其对中国市场的资源投入。少数受访公司减少或停止了其对中国投资。

那些加速在华投资的受访公司计划扩大其商业版图，增加员工人数，扩大现有业务，或引进新的产品或服务。但是，他们并没有在中国投资新设施。

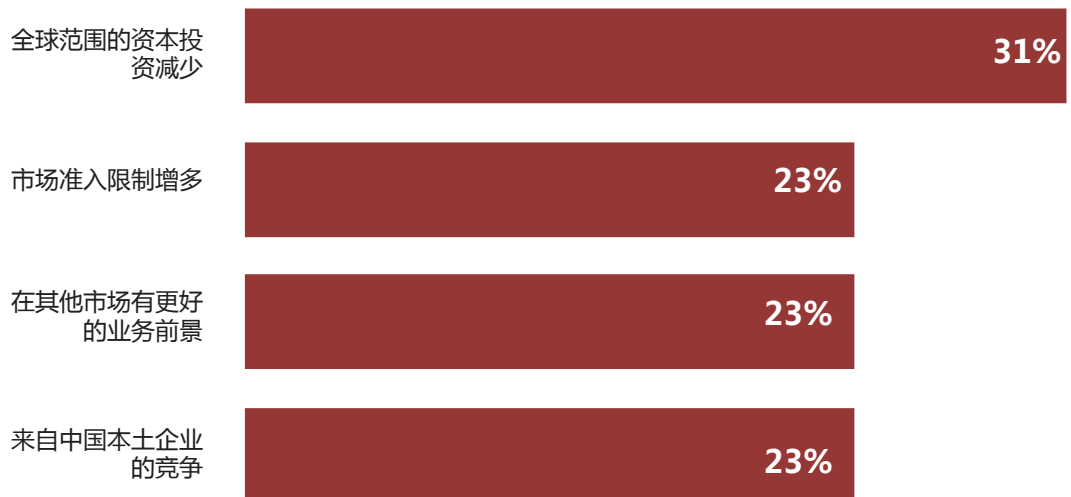
有些受访公司确实减少了其在中国的投资，这其中有很多原因：

- 资本投资在全球范围内减少
- 市场准入限制增加
- 在其他市场拥有更好的业务前景
- 与中国本土公司的竞争

### 贵公司在去年是否减少或停止了对中国的计划投资？

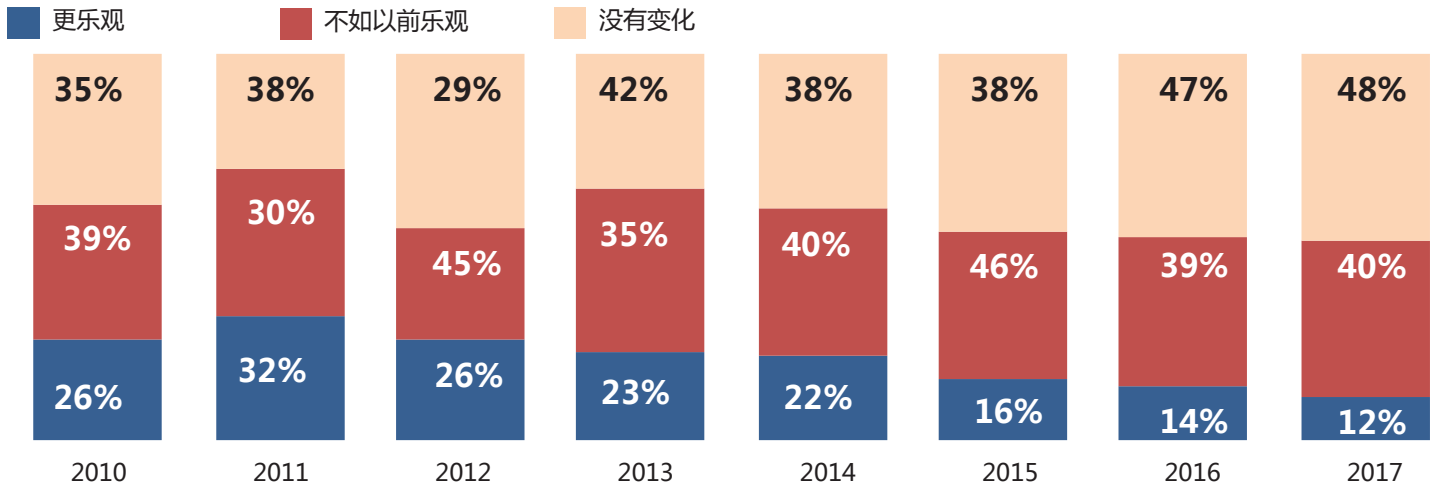


### 过去一年在中国减少或停止计划投资的原因





### 对商业环境的态度与三年前比较

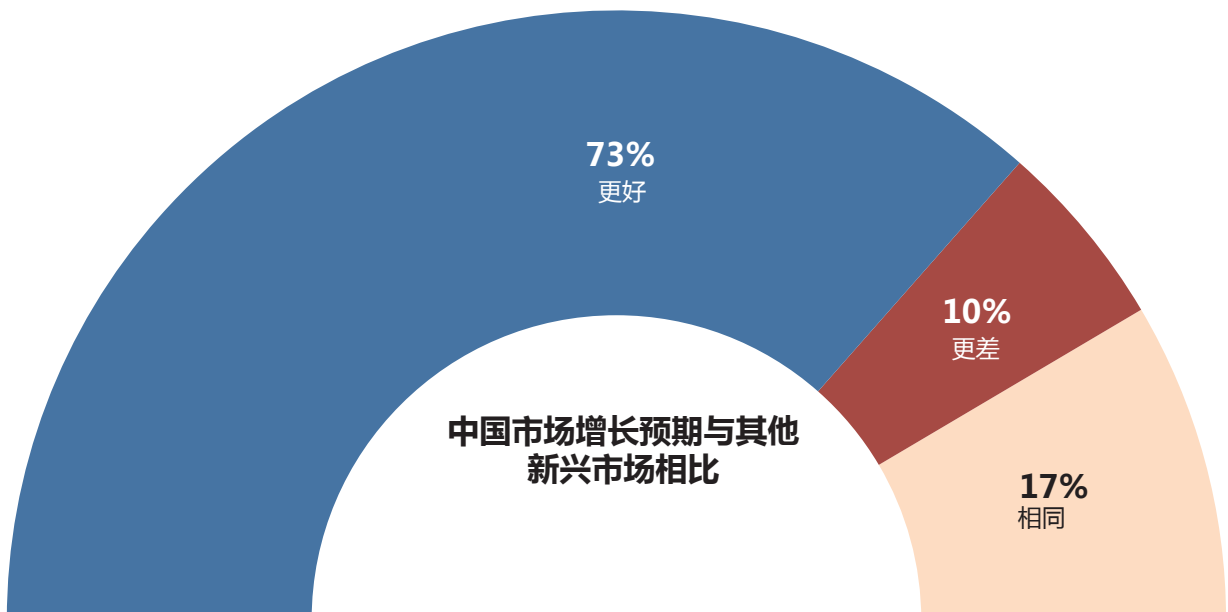
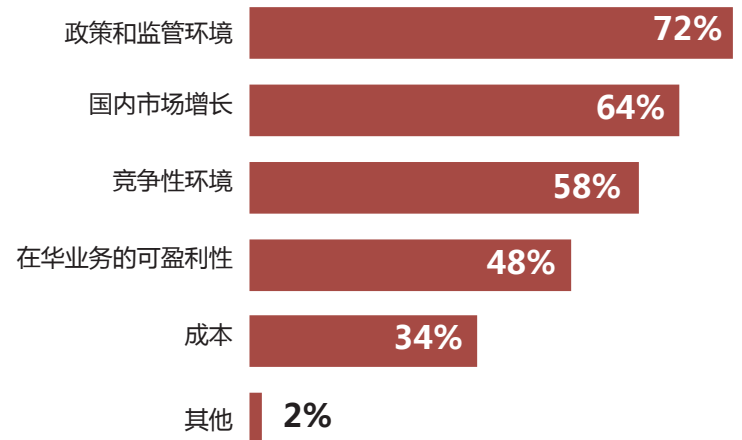


## 对中国市场的展望

近90%的受访公司表示，中国仍然是全球五大重点投资市场之一，但他们对中国市场预期的信心持续减弱。

虽然84%的受访公司对在华未来五年的市场前景仍然持乐观或比较乐观的态度，但是有近一半的受访公司对其商业环境的乐观程度已不如三年前，只有11%的公司表示比三年前持更加乐观的态度。

### 影响未来五年展望的因素

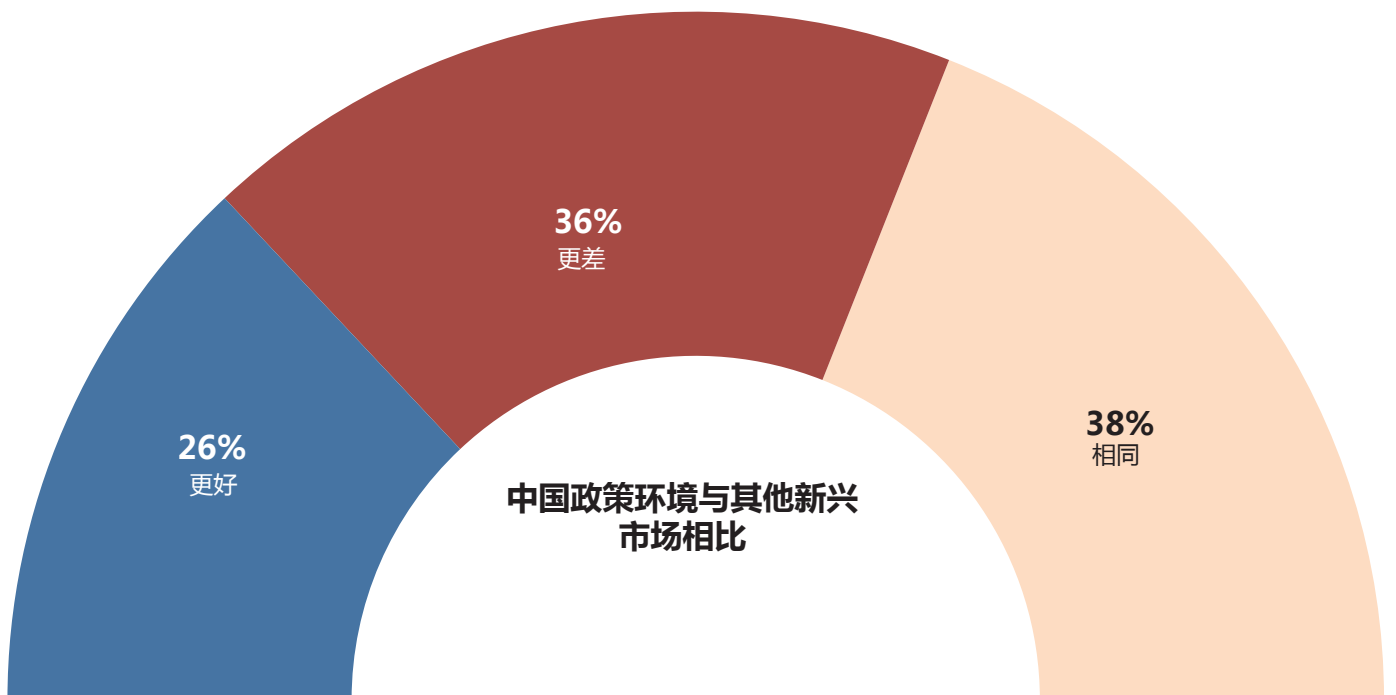
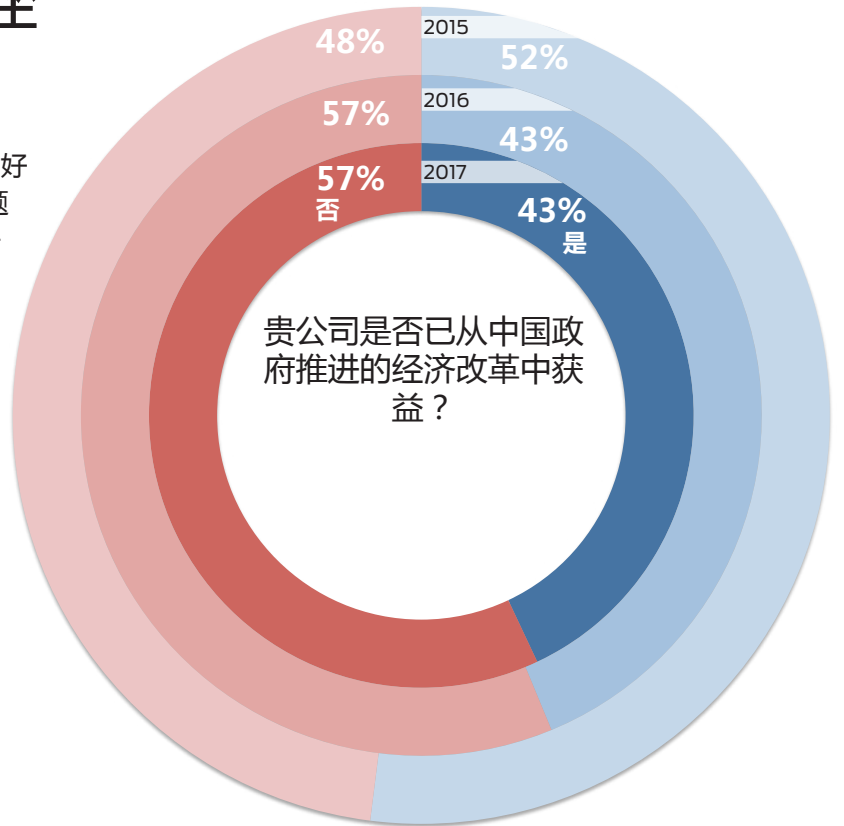




## 政策不确定性正在挫伤企业信心

调查结果显示中国的政策环境并不比其他新兴市场好（相同或是更差）。被列为保护主义的政策性问题包括，外商投资壁垒、创新政策、标准制定以及安全可控的技术要求等。

- 57%的受访公司尚未看到四年前宣布的经济改革所带来的影响。
- 24%的受访公司认为中国的政策和法规是影响利润增长的主要制约因素。





# 技术转让

虽然大多数受访公司并没有面临被直接要求技术转让的问题，但是对那些被直接要求技术转让的公司来说，这是一个棘手的问题。

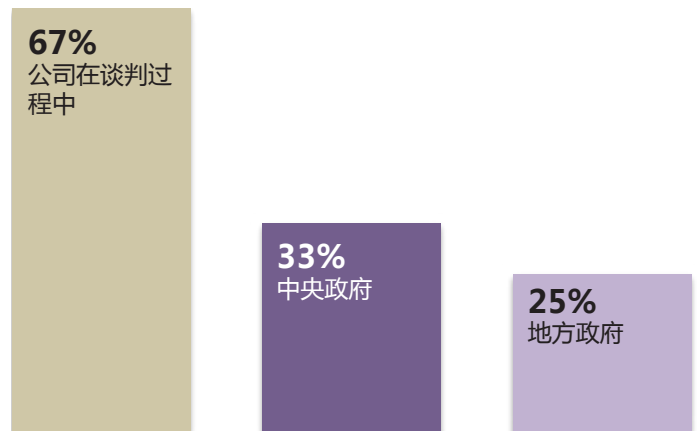
对于那些直接被要求转让技术的公司来说：

- 技术转让的要求大多数来自中方合作伙伴，而不是中国政府。虽然这些技术转让要求在某些案例中是商业谈判的正常组成部分，但在许多案例中，中国政府是这些技术转让要求背后的推手。
- 公司有时可以通过保持技术控制或是获取尚可接受的许可费用来缓和和技术转让要求。在其他情况下，公司可以仅转让部分技术。
- 在有些情况下，被要求转让技术的公司既不能获得尚可接受的许可费用，也不能通过其他方式缓和和技术转让的要求。在这种情况下，他们只能选择退出拟定的交易，或者不得不转让技术，尽管这不是他们愿意接受的。

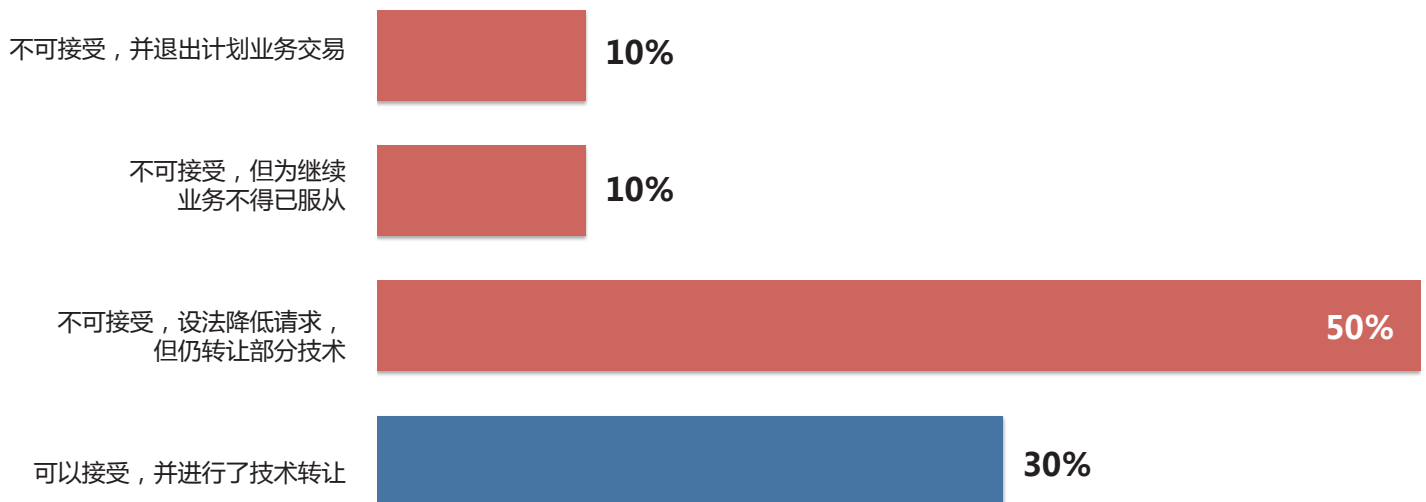
# 19%

的公司表示他们曾被直接要求将技术转让到中国

## 哪一方提出技术转让要求

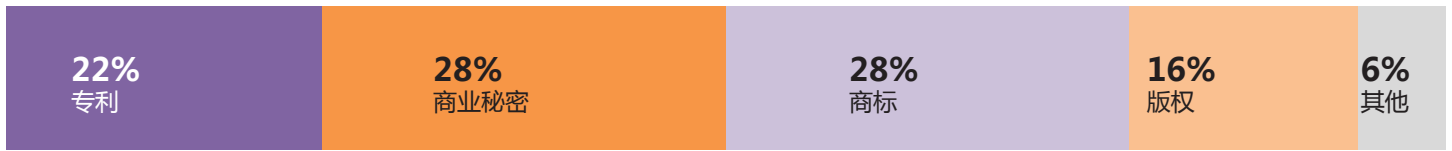


## 公司是如何回应技术转让要求的？





### 最关心的知识产权侵权问题



## 知识产权保护

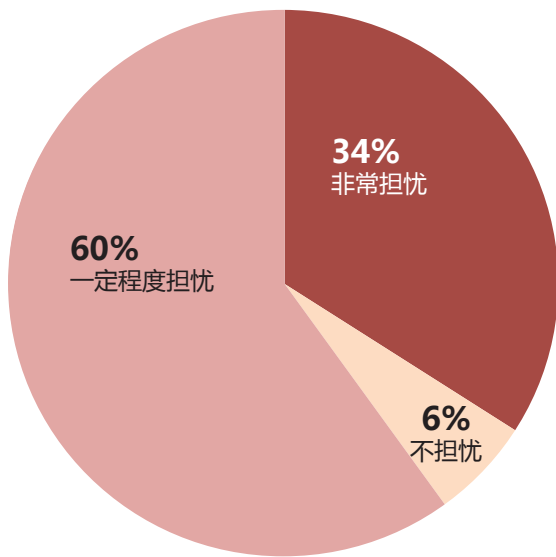
绝大多数受访公司对在中国保护自己的知识产权表示担忧。

这些担忧使企业决定限制其在中国销售的产品类型以及在中国进行的研发活动，以减少知识产权侵权的风险。

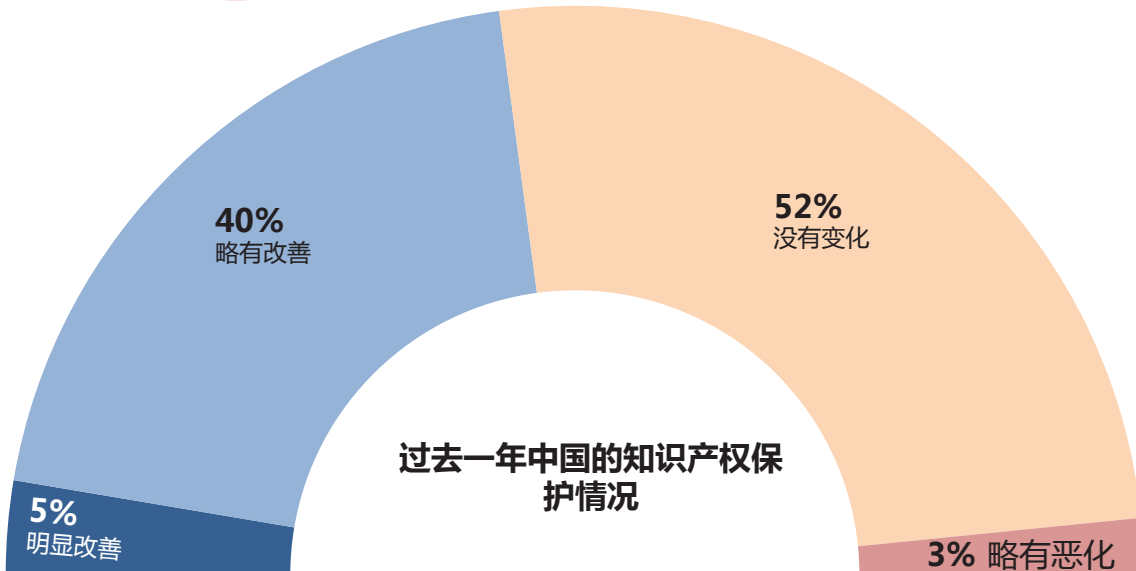
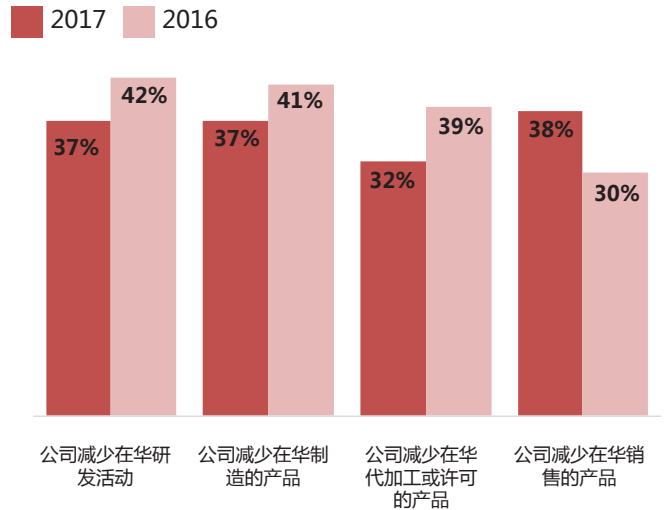
中国的知识产权保护环境正在缓慢地改善，但是它仍然是受访公司第五大关注的问题。

如果中国能够对盗版行为采取更加强硬的威慑性措施，如对商业规模的盗版案件进行刑事处罚，那么中国的知识产权保护状况将会得到改善。

### 对中国知识产权保护执法的担忧程度



### 中国知识产权保护执法对公司 在华业务决策的影响



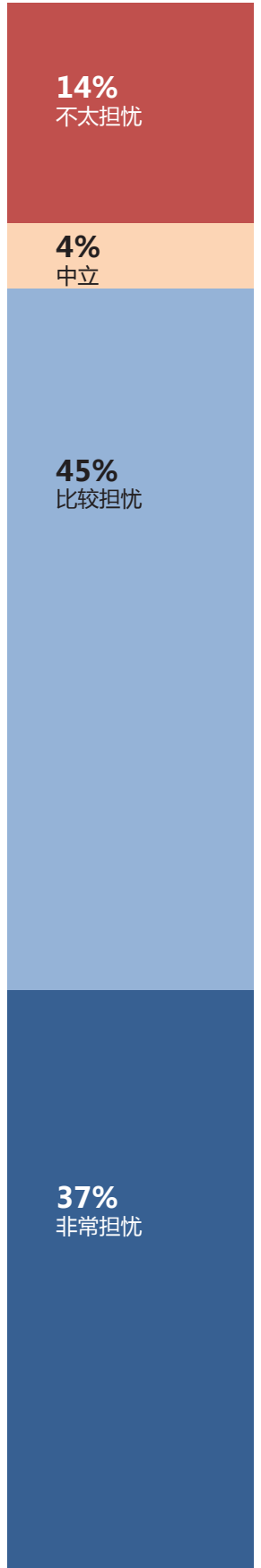
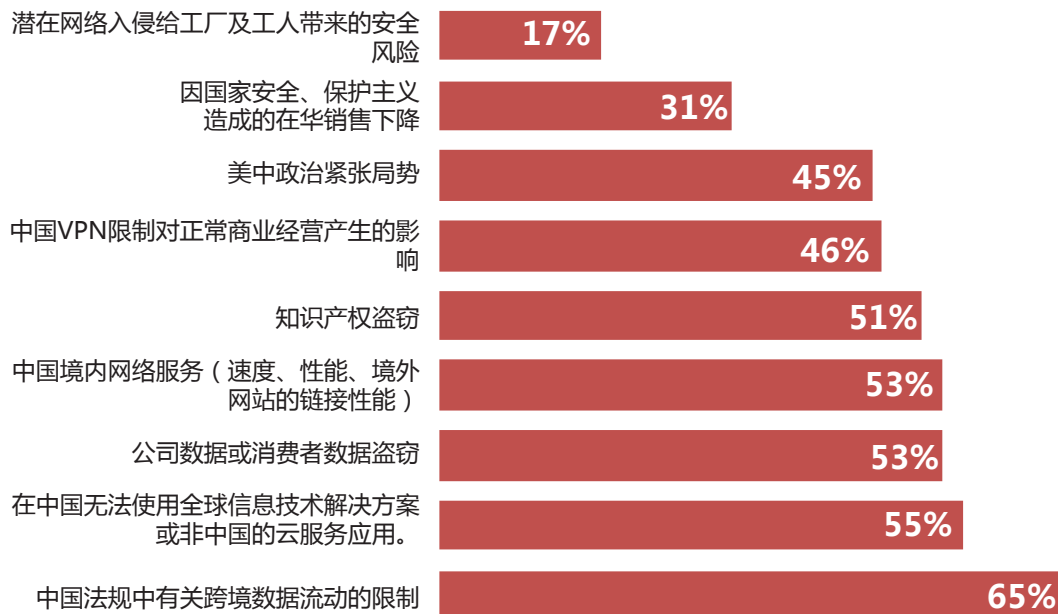


对数据流动和网络安全的担忧情况

# 网络安全以及信息技术问题

绝大多数受访公司（82%）对中国的数据流动和技术安全政策表示出一定程度的担忧。55%的受访公司表示，中国的互联网法规和虚拟专用网络（VPN）限制性规定对公司正常开展业务造成了影响。

## 有关网络问题的担忧



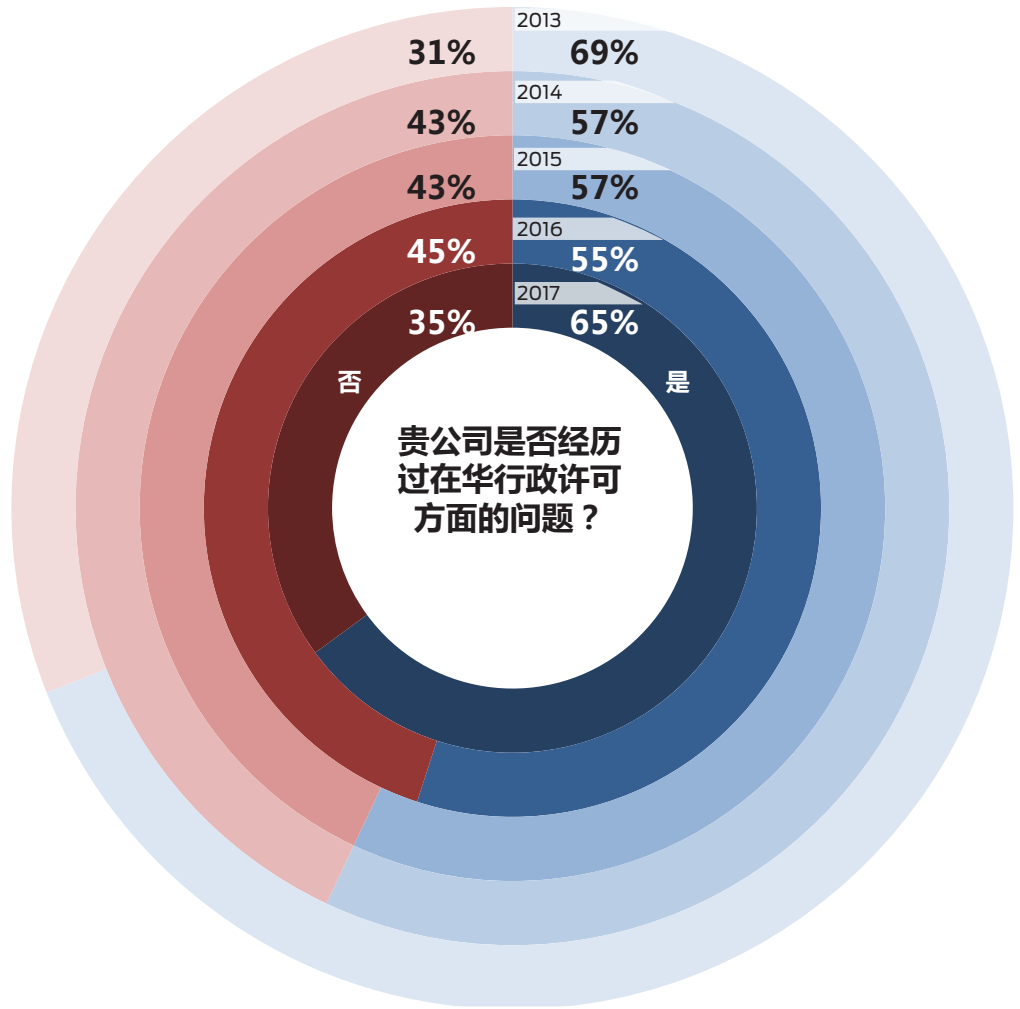


## 行政许可

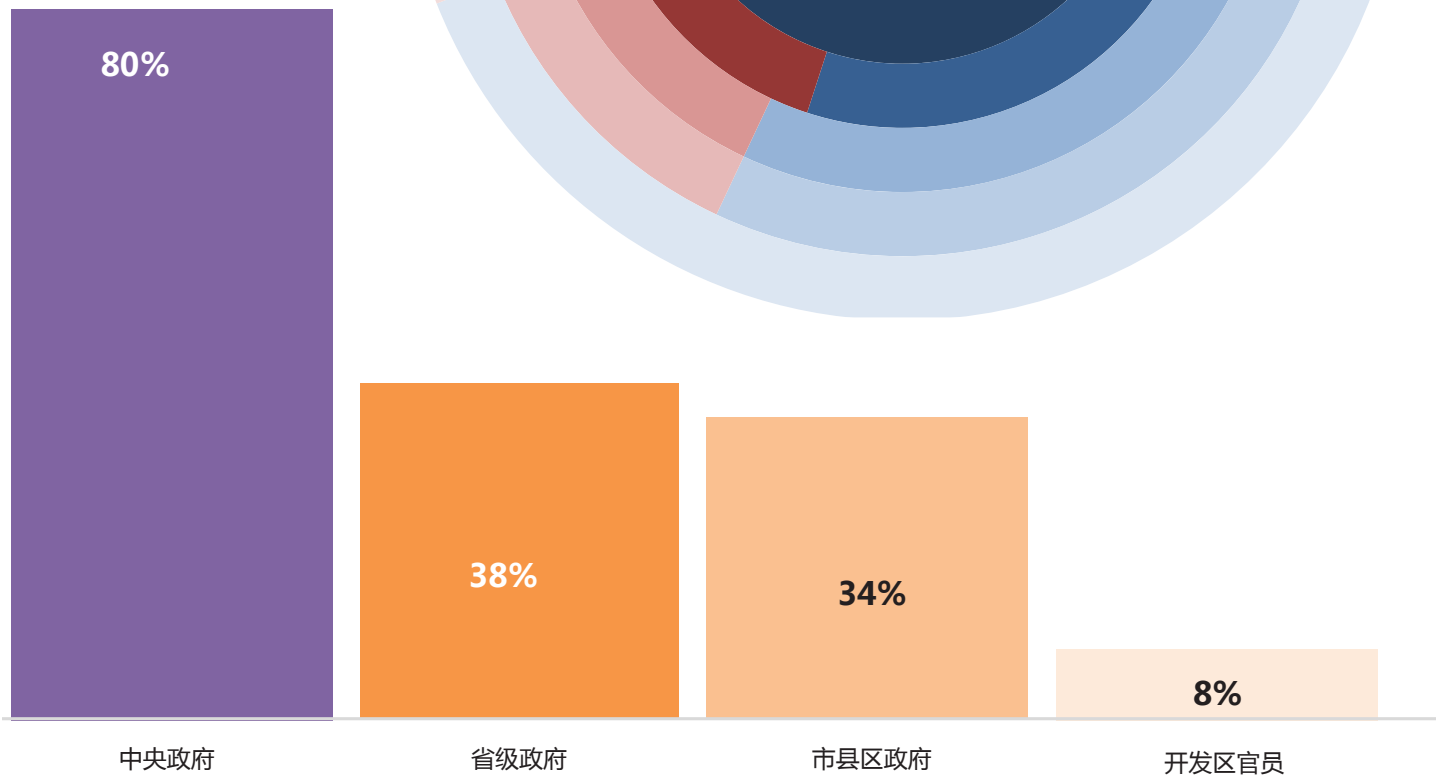
大多数受访公司（65%）在中国获得行政许可和审批过程中遇到了挑战。

80%的受访公司表示目前这些问题出现在中央政府层面。

近四分之三的受访公司认为中国的行政许可改革迄今没有带来任何改变。



### 行政许可问题发生的层级



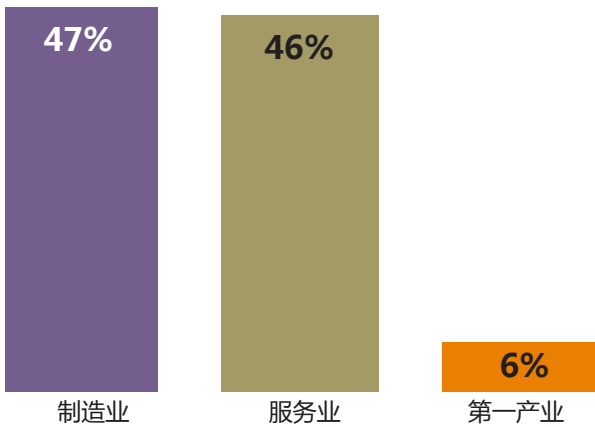
### 中国行政许可改革的影响



## 受访公司分布情况

- 结合中美两地观点
- 涉及各行业领域
- 经验丰富—80%在中国有十年以上的经验

### 在华业务领域



### 在华经营时间

