



美中贸易全国委员会

中国商业 环境调查

2025

ABOUT THE US-CHINA BUSINESS COUNCIL

美中贸易全国委员会(USCBC)成立于1973年,是一家非政府、无党派、非营利的机构,拥有270多家在华经营的美会员公司。我们的会员既包括诸多知名的美国大型、标志性品牌企业,也有专业的服务类企业和中小型企业。我们的总部位于美国华盛顿,并分别在北京和上海设有代表处。



THE US-CHINA BUSINESS COUNCIL

美 中 贸 易 全 国 委 员 会

作者

Kyle Sullivan

协助撰写

Banny Wang

Lance Yau

编辑

Erin Slawson

设计

Vivin Qiang

目录

3 执行概要

4 前言

5 中美商业与贸易关系

6 企业加速制定应对关税与供应链中断的策略

9 贸易与投资限制加剧企业投资下滑

12 深入解析出口管制与制裁

15 国内政策挑战

17 产能过剩蔓延至更多行业, 加剧通货紧缩

19 中国的产业政策使美国企业处于劣势

22 本地化政策阻碍美国企业市场准入

24 数据相关担忧仅略有缓解

26 知识产权保护进展有限

29 企业业绩与未来规划

29 盈利暂时稳定但预期下调

32 企业在控制成本与把握市场机遇间寻求平衡

34 在华投资有助于提升全球竞争力

36 结论

37 调查方法

38 受访企业情况

执行概要

美中贸易全国委员会于2025年春季开展了本年度《中国商业环境调查》。本报告旨在评估美国在华企业的营商情绪，并以企业的反馈为基准，分析当前在中国市场的挑战、应对策略和机遇。由于报告收集并综合来自中美两地的美国企业代表们的反馈，本调查在一众行业协会的报告中，具有独特价值。

主要结论

- **中美关系和关税问题是美国企业在华经营的首要关切。**中美关系继续在商业挑战中位列榜首，而在近期贸易摩擦再起的背景下，关税问题也从去年的第八位跃升至第二位。在5月启动的双边谈判中，企业的首要诉求就是降低关税。
- **中国经济增速放缓正在放大其既有结构性弱点，并抑制企业盈利能力。**原本局限于工业领域的产能过剩问题，已开始对医疗健康、消费品等更广泛的经济领域造成影响。内需不足和产能过剩仍是制约企业盈利能力的主要因素。
- **中国的产业政策正在推动本土企业崛起，美国企业在华市场的份额持续流失。**近三分之一的受访企业表示，随着中国政府加大对本国企业的产业政策支持和补贴力度，其在中国的市场份额有所下降。
- **出口管制和投资限制正在重塑美国企业在华业务。**约40%的企业表示已经受到美国出口管制政策的负面影响。在中国，由于美国企业愈发被认为是不可靠供应商，许多公司已承受了销售额损失、客户关系破裂及商誉受损等问题。
- **企业利润保持稳定，但对未来业务表现的信心正在下降。**虽然82%的企业表示在2024年实现盈利，但只有不到一半的受访者对未来持乐观态度。这反映出企业对关税、通货紧缩及政策不确定性等问题的担忧。
- **尽管多数美国企业暂停了短期内的新投资计划，但仍致力于长期深耕中国市场。**80%以上的受访企业表示，其在中国投资是为了服务中国本土市场。同时几乎所有企业都认为，如果没有在华业务，企业将难以保持全球竞争力。

前言

前十大挑战

2025

2024

1. 中美关系	1
2. 关税	8
3. 与中国企业的竞争	3
4. 出口管制、制裁和投资审查	4
5. 中国宏观经济	2
6. 数据、个人信息和网络安全规则	5
7. 中国政府和国有企业采购政策	6
8. 产业政策	9
9. 产能过剩	17
10. 知识产权保护	10

进入2025年,美国企业已经预见到其在华业务将面临一段充满不确定性的时期。2024年11月唐纳德·特朗普当选美国总统后,企业在担忧关税可能面临上涨的同时,也寄希望于特朗普个人热衷于达成交易的倾向能够推动实质性的贸易谈判,进而为解决美国在华企业所面临的挑战寻求突破。

如今,2025年过半,这些担忧已成为现实。在今年4月2日之后,中美之间的关税税率不断上升,加之时断时续的贸易谈判,不仅动摇了企业信心、打乱了其投资计划,也导致中美关系进一步趋于紧张。调查显示,美国在华企业今年所面临的前五大挑战中,有三项在本质上属于地缘政治问题。

同时,关税问题不出所料地从十大挑战榜单第八位跃升至第二位。调查结果还显示,中国在改善使美国在华企业处于不利地位的结构性政策障碍方面进展甚微,这些障碍包括对本国企业的补贴和不公平的公共采购政策。在其他代表企业关切议题的指标方面,虽然对企业营商造成的负面影响已经放缓或趋于平稳,但并未逆转。

今年,产能过剩自2016年来首次进入前十大挑战。过去这一问题主要集中在工业和制造业,但如今已蔓延至更广泛的行业领域,包括医疗健康和消费品行业。

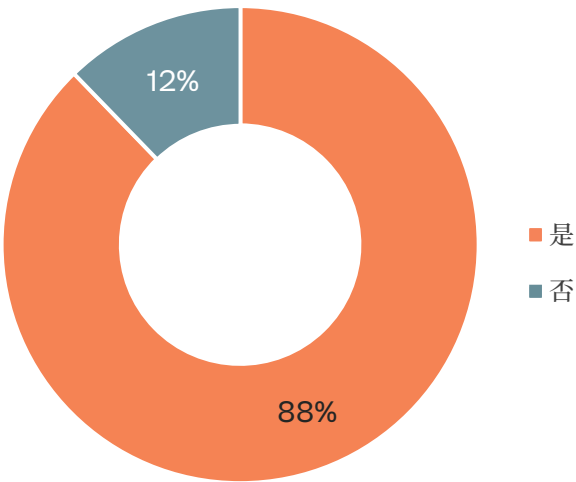
中国经济的增长不再能够掩饰其过去几十年来高速发展中不断加深的结构性问题。为了应对中国经济中的挑战和近年来国际政治形势的波动,许多美国企业正在重新调整其供应链,并在短期内减少在华新增投资。

中美商业与贸易关系

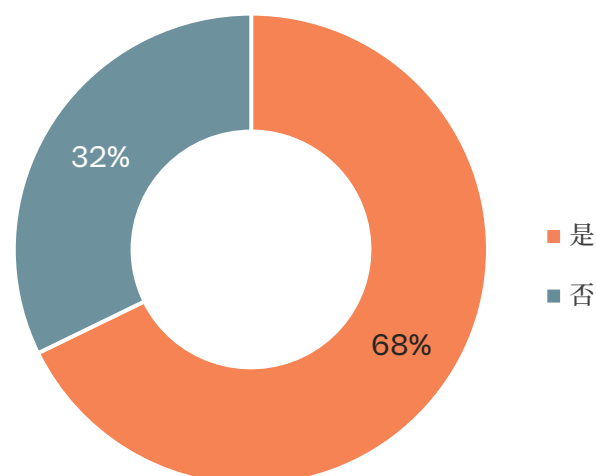
在影响商业环境前四大挑战中,有三项直接源于中美贸易摩擦。中美双边关系、关税、出口管制、制裁和投资审查等因素不断加剧企业在华经营的风险、成本及合规压力。88%的受访企业表示受到了中美关系影响,较去年的79%有所上升。其中,68%的受访企业表示受到了中美关税的影响。

美方于今年早些时候实施的关税以及中方加征的反制关税对制造业和科技公司的影响尤其严重。由于此类公司通常依赖原产地为美国的产品,导致业内有近90%的受访企业表示受到影响。

贵公司是否受到中美关系紧张局势的影响?



贵公司是否受到中美关税的影响？



相比之下, 占受访企业总数约四分之一的金融和专业服务公司则表示基本上未被影响。需要注意的是, 由于部分企业在4月2日特朗普政府宣布加征“对等关税”前就已经完成了问卷反馈, 本次调查结果可能低估了关税带来的全部影响。

过去一年间美国出台的高额关税、更严格的半导体出口管制政策、以及限制对华投资的新制度等多因素相结合, 正迫使企业加速审视自身供应链, 并重新评估其在中国经营面临的更广泛的风险。

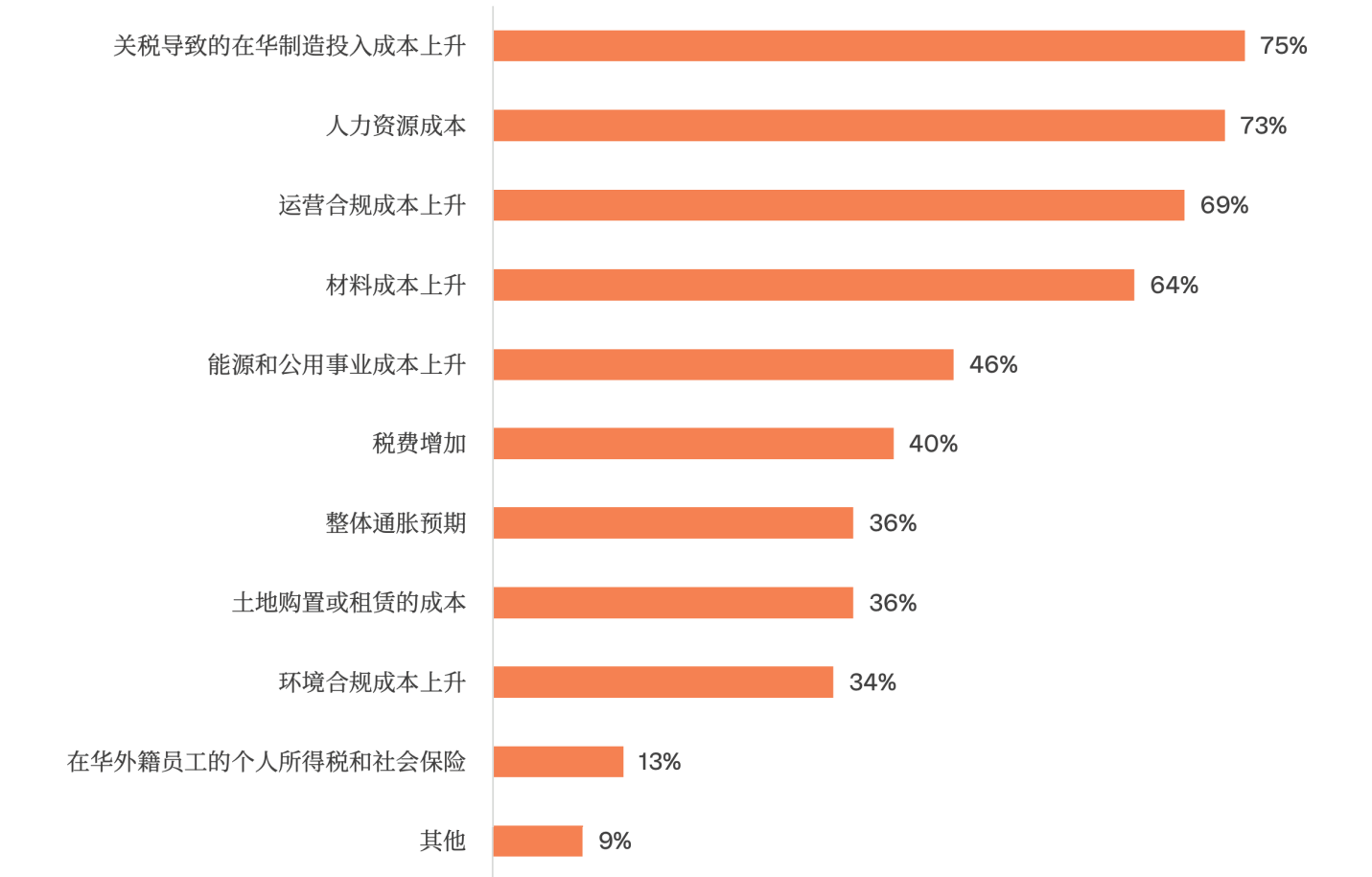
企业加速制定应对关税与供应链中断的策略

在成本问题上, 75%的受访企业表示, 关税导致的在华制造投入成本的上升是首要关切。尽管一些制造业企业受益于中国保税区的税收优惠政策而免于被征收前几轮的惩罚性关税, 但在今年年初中方对美实施反制关税措施后, 许多企业很快[失去](#)了这些政策优惠, 这进一步加剧了企业对于成本的担忧。

“

75%的受访企业表示, 关税导致的在华制造投入成本的上升是首要关切。

最主要的成本关切

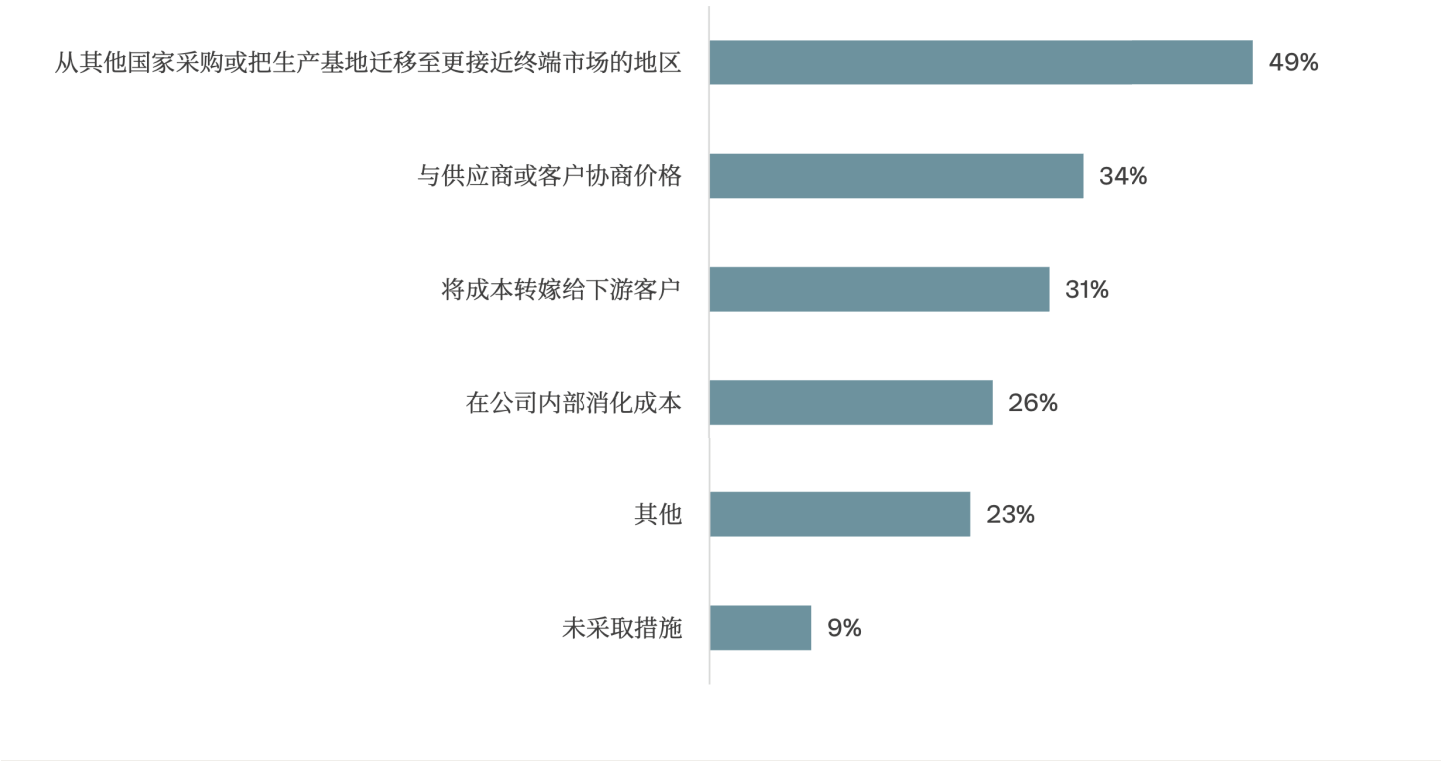


为降低成本, 来自各行业的企业正在采取不同措施, 其中最常见的做法是转而从国际市场采购, 或将生产转移至更接近最终市场的地区。同时, 约三分之一的企业与供应商重新协商了价格, 还有约三分之一的企业将增加成本传导给下游客户。许多企业同时采取了多种措施以缓解成本压力。一些医疗行业的企业表示, 由于集中带量采购机制固定了产品价格, 企业无法同客户分担增加的成本。

“

约三分之一的企业与供应商重新协商了价格, 还有约三分之一的企业将增加成本传导给下游客户。许多企业同时采取了多种措施以缓解成本压力。

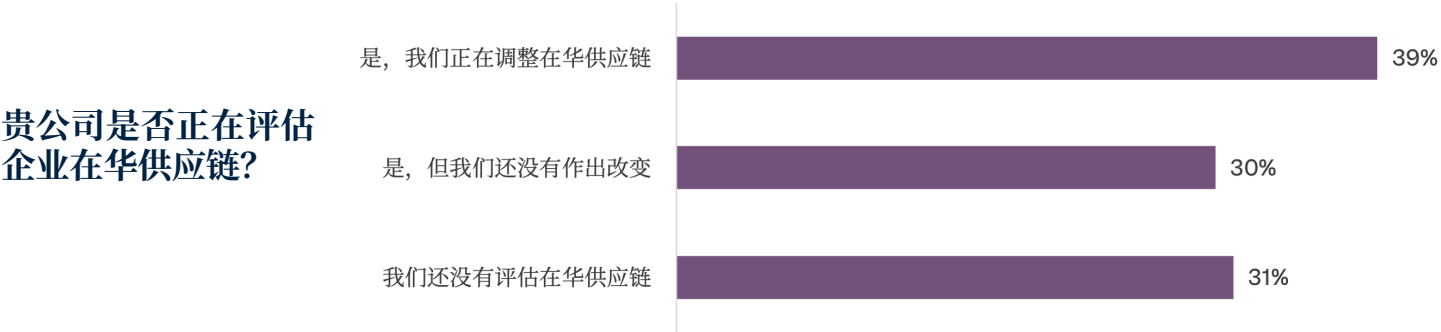
贵公司采取何种措施减轻关税影响？



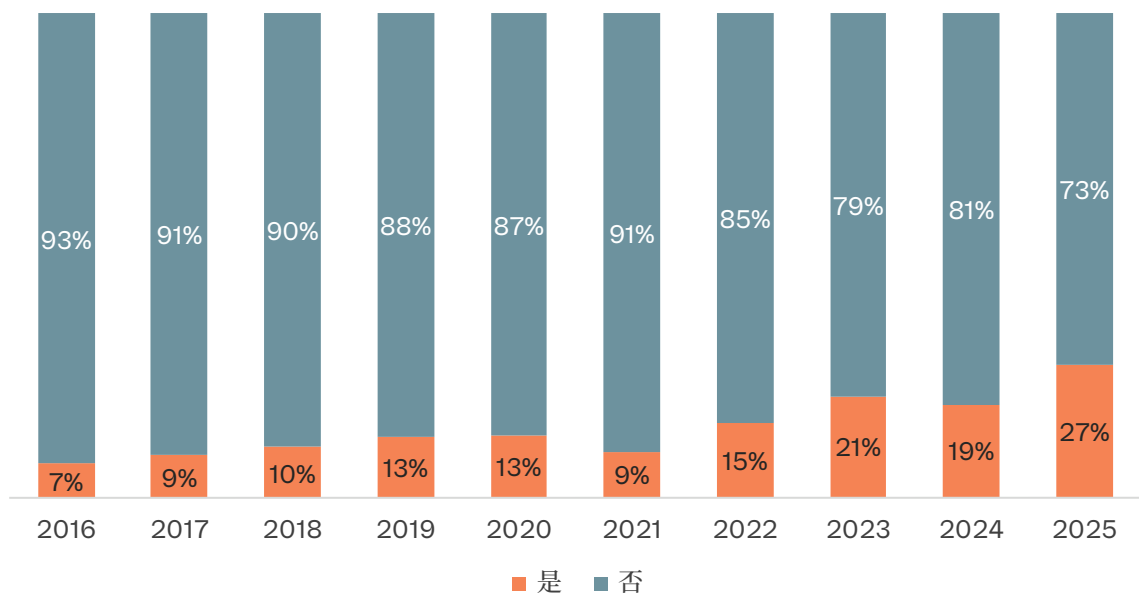
近40%的受访企业表示计划重新调整供应链,这与去年的调查结果一致。相应调整策略包括推行供应链多元化以降低对中国市场的依赖、加深在中国的本地化、布局针对中国和特定地区的供应链,或同时采取多种措施。许多受自身商业模式限制而无法进行本地化的企业,正探索将部分供应链转移出中国,这也解释了为何有27%的企业已经或正计划将部分业务迁离中国。对许多企业而言,类似的供应链调整是在新关税出台前就已制定好的计划的延续或加速。

在寻求供应链调整的企业中,东南亚(71%)、印度(41%)和墨西哥(41%)是其主要目的地。也有约20%的受访企业计划将部分供应链迁回美国,此比例与去年持平。同时,有30%的受访企业正持观望态度,这意味着如果形势恶化,可能会有更多企业选择将供应链转移出中国。

贵公司是否正在评估企业在华供应链？



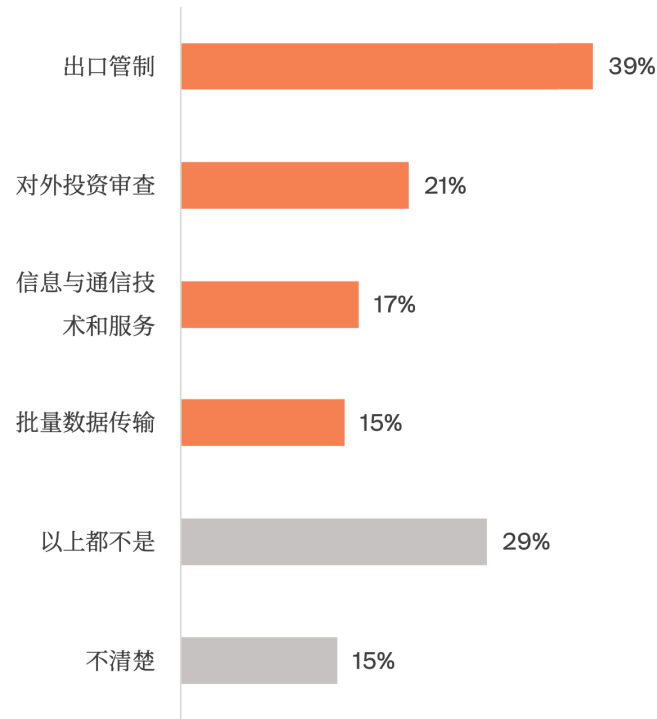
贵公司是否已经或计划将部分业务迁出中国？



贸易与投资限制加剧企业投资下滑

为应对中美关系紧张局势的升级和两国在科技领域的激烈竞争,在拜登政府任期最后一年,美国出台了一系列限制企业对华业务的措施。随着针对对外投资审查、批量数据传输和互联汽车软件的新规落地,美国企业在华投资正面临着更加复杂的监管环境。尽管拜登政府实施的是“小院高墙”型监管策略,但仍有近40%的受访企业表示已经受到了美国出口管制政策的冲击,另有超过20%的企业表示受到了美国其他对外投资审查政策和相关限制措施的影响。

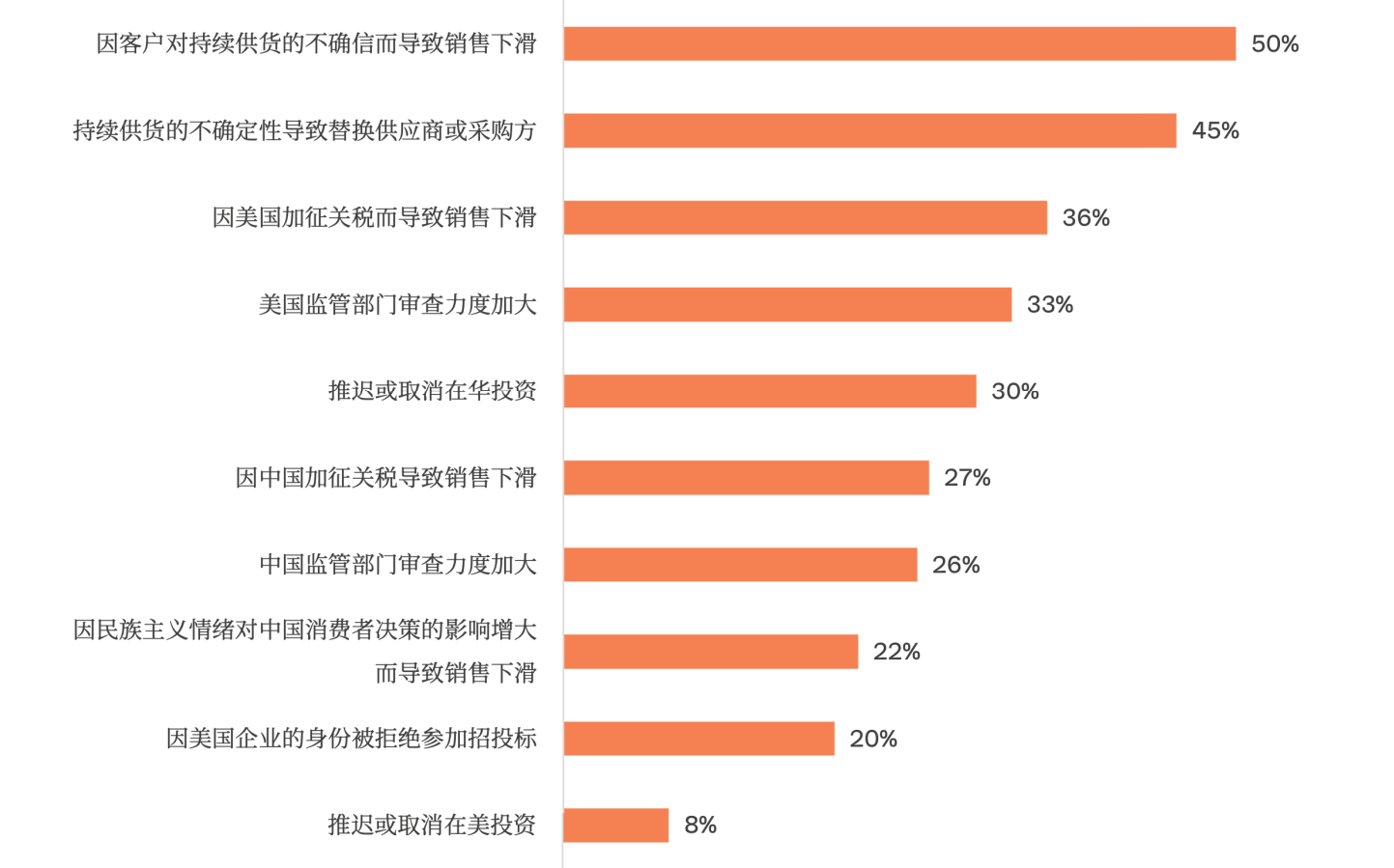
以下哪些美国政策影响了贵公司在中国的投资决策或业绩？



上述限制性政策叠加关税影响,正在削弱美国企业在中国市场的竞争力。有半数受访企业表示,由于不确定性的存在,中国客户正转向非美国供应商,进而造成美国企业的销售额下滑。另有超过三分之一的受访企业表示,美国加征的关税正在直接造成企业销售额损失。值得注意的是,亦有超过四分之一的受访企业表示因中国加征的关税而遭受销售额损失,此比例较去年上升了21%。令企业担忧的是,市场份额一旦流失,恢复则会愈加困难。与去年类似的是,在调查中反映面临美国监管机构加大审查力度的企业,要多于反映受到中国监管机构加大审查力度的企业。

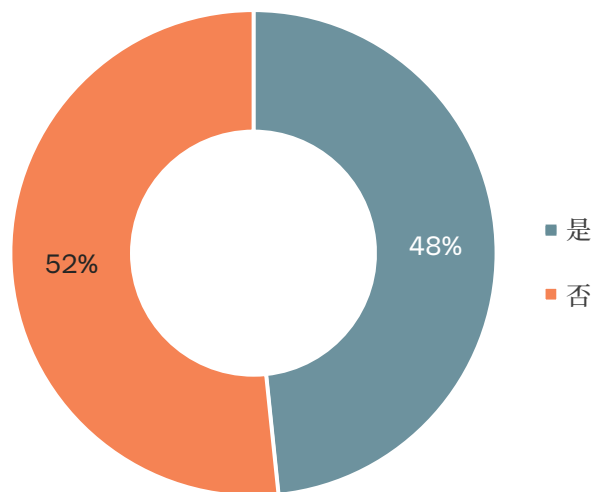
“
超过四分之一的受访企业表示因中国加征的关税而遭受销售额损失,此比例较去年上升了21%。

中美关系紧张局势造成的影响

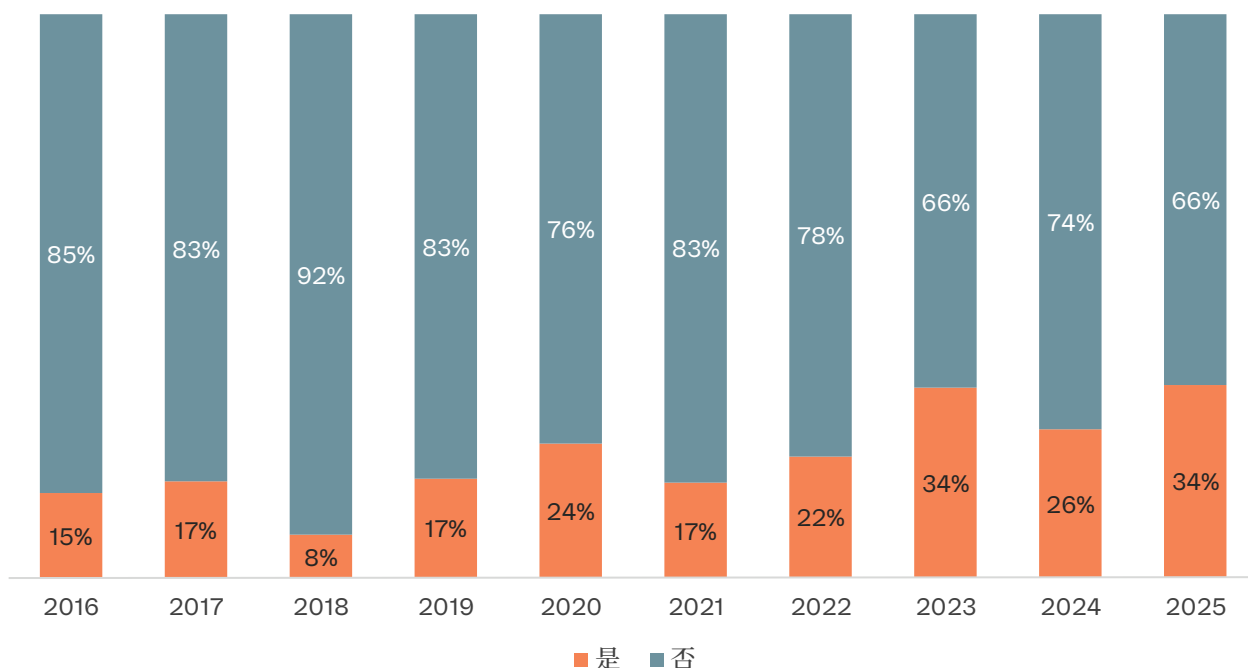


中美关系紧张态势升级迫使企业重新评估在华投资战略。超过三分之一的受访企业在过去一年中暂停或缩减了已规划的在华投资，较去年四分之一有所上升。其背后的决定因素包括：因中美关系紧张导致的企业经营成本上升和不确定性增加，市场准入壁垒的存在，以及对于自身供应链韧性的担忧。越来越多的企业削减在华投资，也反映出其对全球经济增长预期的走弱判断。有近四分之一的受访企业表示已在全球范围内削减资本投资，而去年这一比例仅为7%。目前，许多企业已暂停在华投资计划，查显示今年计划在华投资的受访企业比例不足半数，与去年80% 相比大幅下降。

贵公司今年计划开展在华投资吗？



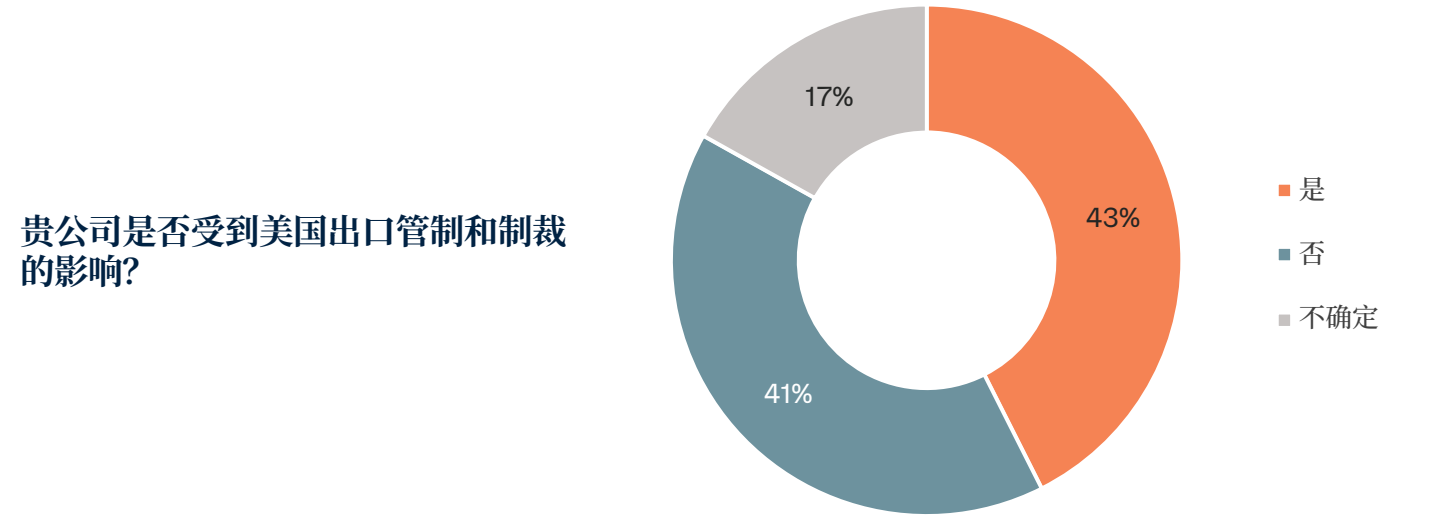
贵公司过去一年是否减少或停止了计划中的对华投资？



深入解析出口管制与制裁

今年, 出口管制依然是企业面临的第四大挑战, 与2024年调查中的排名相同。其中约有40%的受访企业表示受到了美国出口管制的影响, 这与表示未受影响的企业占比大致相同, 另有17%的受访企业则表示暂不确定是否受到了影响。与去年相比, 今年反映受出口管制影响的企业占比上升, 印证了其影响范围已从半导体行业扩展至更广泛的领域。

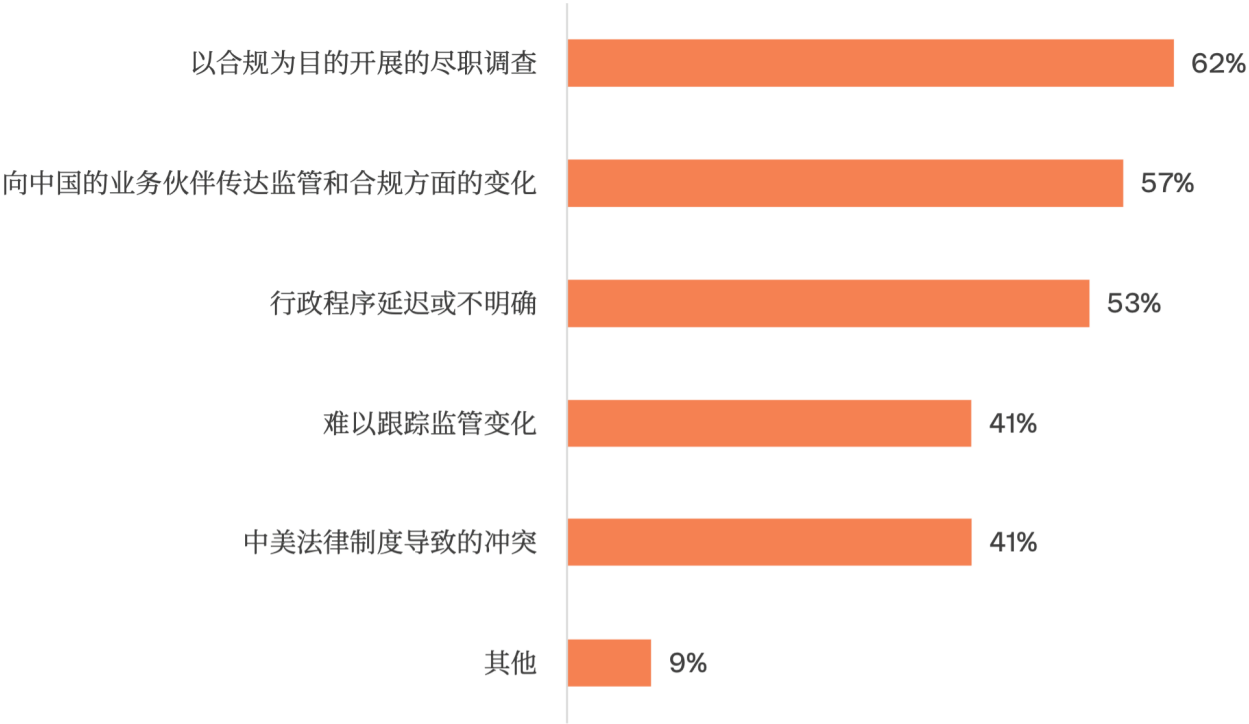
自去年以来, 出口管制造成的负面影响增加, 这与美国于2024年年底宣布对中国高带宽存储器和半导体制造设备实施的新限制措施有关。过去两年中, 由于美国一系列监管措施加速出台, 叠加中国相关政策信息的模糊, 美国企业在应对出口管制上所面临的合规挑战持续上升。与去年相似, 尽职调查要求仍在各项挑战中位居榜首(62%)。同时有57%的受访企业表示, 其在向中国合作伙伴传达监管和合规方面的变化上存在困难; 还有53%的受访企业表示遇到了行政程序延迟或不明确的情况。



“

企业所面临的诸多重要挑战都源于中美两国法律条款之间的潜在冲突。

出口管制的主要合规挑战



“

随着中美两国持续收紧合规监管，
两国法律层面的冲突或愈加明显。

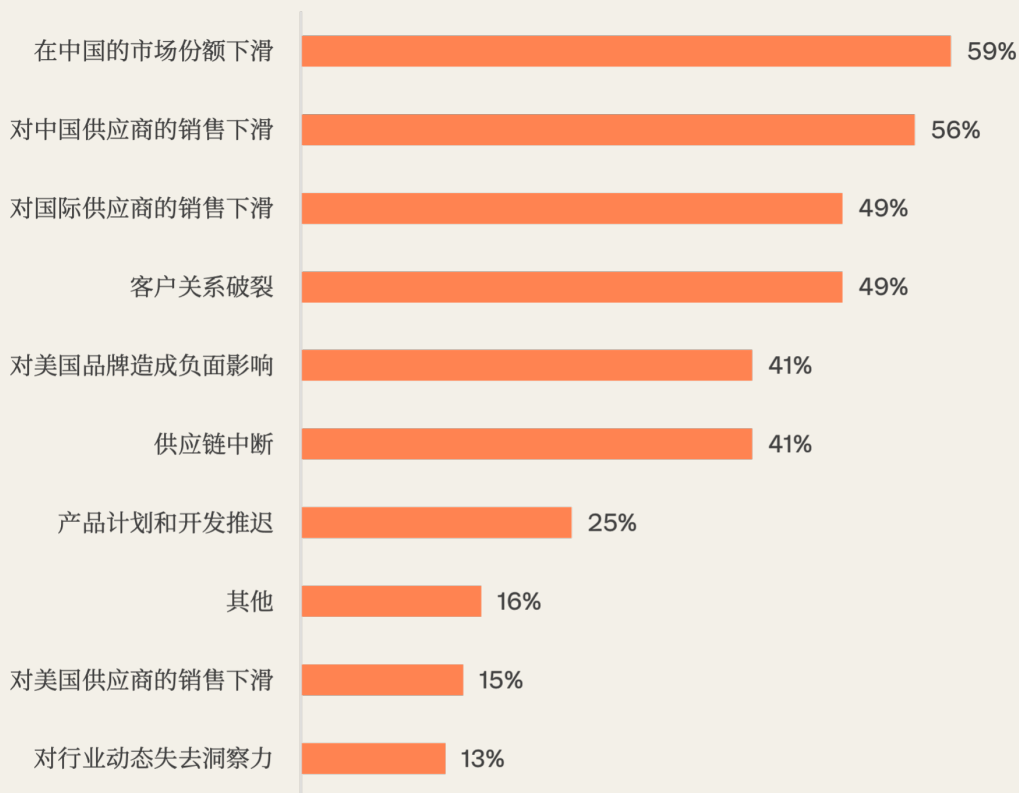
企业所面临的诸多重要挑战都源于中美两国法律条款之间的潜在冲突。例如，中国《反间谍法》禁止未经授权向境外传输敏感的市场和企业相关信息，但为遵守美方对中国客户的产品最终用途和最终用户强制性审查要求，企业所需信息披露的等级可能与中国法律要求相斥。随着中美两国持续收紧合规监管，两国法律层面的冲突或愈加明显。

市场份额下滑正在削弱美国企业竞争力

美国商务部工业与安全局(BIS)采取的限制向中国出售美国技术的单边措施, 不仅把订单推向中国及其他国际竞争对手, 也助推了中国本土创新政策的发展。

今年, 近半数受访企业报告称因美国出口管制而失去订单, 其流失的订单被则其他国际竞争对手抢占, 反映这一情况企业的比例较去年上升了近20个百分点。更有56%的企业称订单被中国竞争对手夺走。总体而言, 去年受到出口管制影响的企业中, 有60%遭遇了市场份额下滑。

出口管制的主要影响



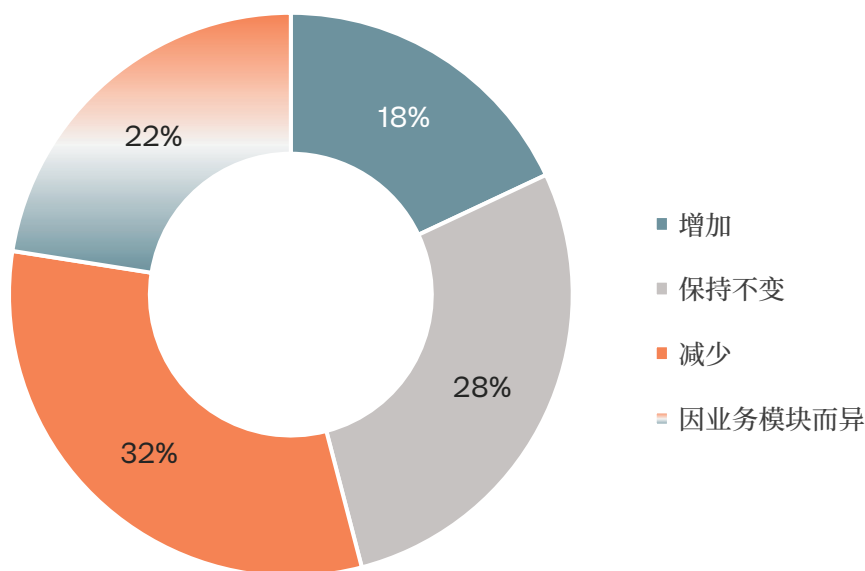
中国是全球最大的半导体市场, 美国企业因出口管制而在面对来自中国及全球的竞争对手时失去订单, 正在提升中国科技企业实力。同时, 美国企业用于支撑自身技术研发、产品生产和雇佣员工的利润持续下降, 最终会导致美国企业的竞争力被削弱。

国内政策挑战

在今年受访企业面临的十大挑战中,有七项与中国国内营商环境相关。与去年一样,“与中国企业的竞争”仍是企业面临的第三大挑战。中国创新领域的加速推进、国内企业的显著进步,以及消费者偏好的变化,这些因素共同推动中国成为高度竞争的市场。中国快节奏的商业环境偏爱时效性与灵活性,而跨国企业常常受到海外公司架构的限制,这在一定程度上使本土企业相较跨国竞争对手更具优势。

2025年,32%的受访企业表示其在华市场份额在过去三年中有所下降,反映出中国市场的竞争激烈程度。该比例较去年仅略有回落;与此同时,反映市场份额增长的企业数量也在持续减少。过去五年中,该比例几乎减半,从2021年的33%降至今年的18%。在中国大规模推进产业政策和自主可控战略的背景下,美国企业在华市场份额不断流失,这一趋势也引发外界对中国长期以来欢迎外商投资的表态产生疑虑。

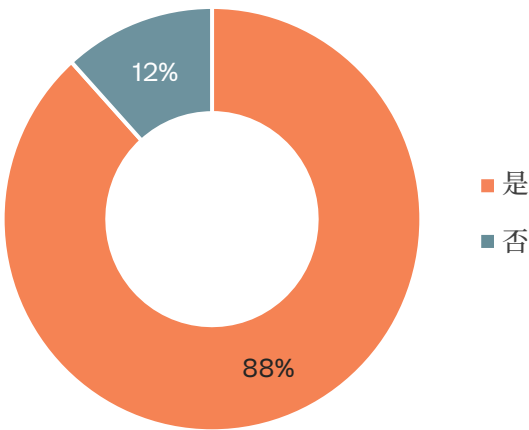
近年来贵公司在华市场份额有何变化?



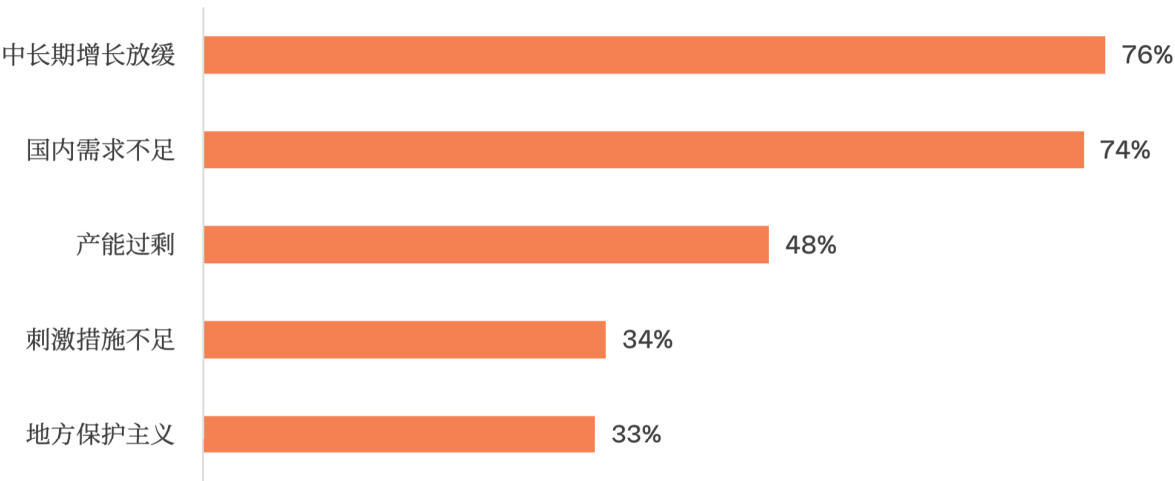
中国的产业政策、不平等的公共采购市场准入条件、跨境数据传输限制以及知识产权保护的缓慢进展,都进一步加剧了美国企业的竞争压力。在中国经济增速放缓的背景下,这一问题更加突出。

几乎所有会员企业均把经济增速放缓列为首要关切。尽管根据官方数据统计,2024年中国GDP增长了5%,但这一增长主要由供给侧因素所推动。在过去一年中,结构性失衡进一步加剧。官方数据显示,2024年中国国内消费对GDP增长的贡献仅为45%,较上一年大幅下降。

贵公司是否担忧中国经济?



对中国经济的主要担忧



为扩大内需,中国政策制定者于2025年初延续了大规模设备更新和消费品以旧换新政策,并启动了优化消费环境三年行动方案。这些政策迄今成效不一。近四分之三的受访企业将 “内需不

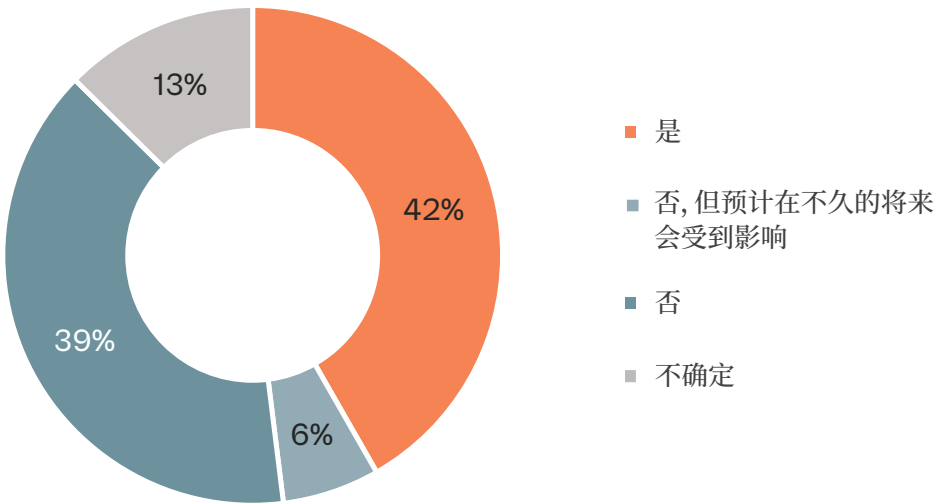
足” 列为主要关切事项,相近比例的企业也已下调其对中国中长期经济增速的预期。

产能过剩蔓延至更多行业, 加剧通货紧缩

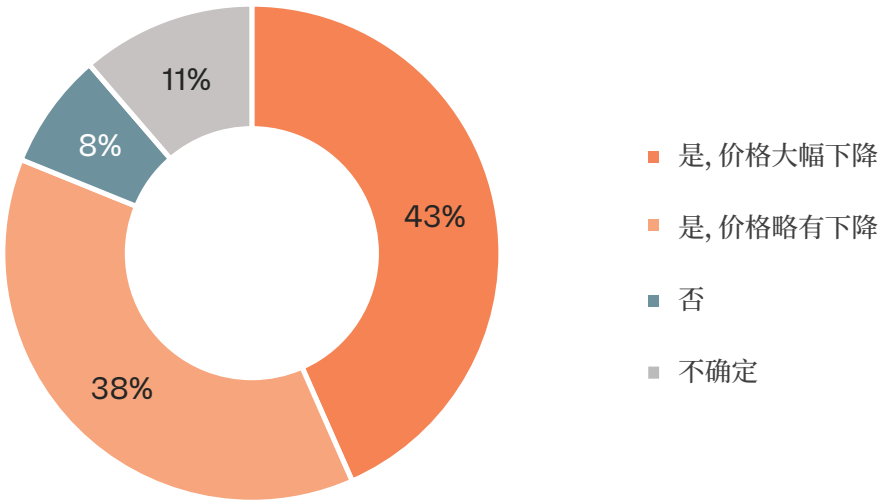
随着投资和生产在拉动中国经济增长中的比重持续上升, 企业对产能过剩的担忧日益加剧。过去一年中, 表示受到产能过剩影响的企业比例从25%上升至42%, 该问题也因此自2016年以来首次重返挑战榜单前十。产能过剩问题原本主要集

中在上游工业领域, 如今已出现在其他经济领域, 如消费品(44%)和医疗健康(29%)等。在工业和制造业领域, 产能过剩的影响尤为显著, 受影响的受访企业比例高达92%。

贵公司在过去一年是否受到产能过剩的影响?



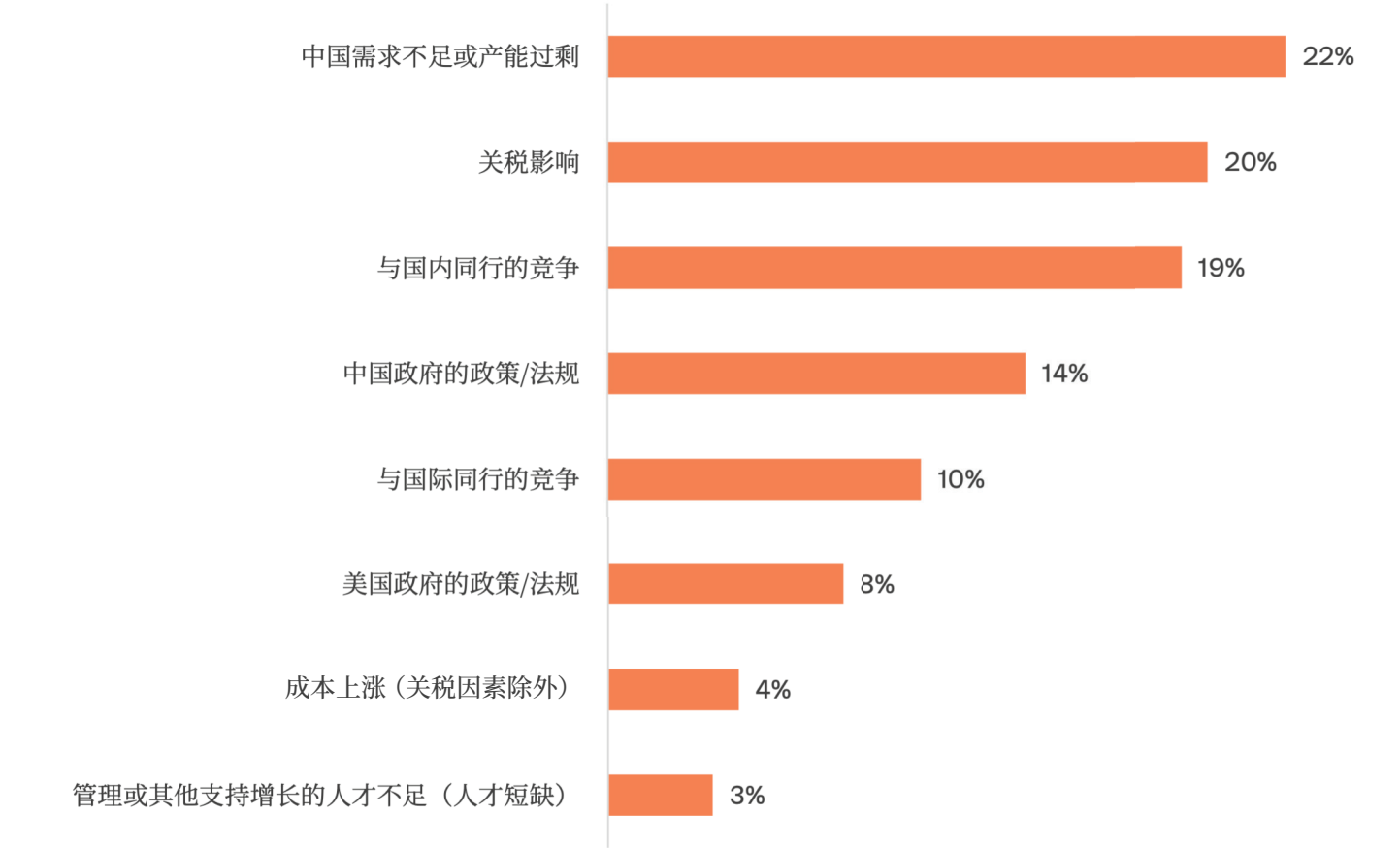
产能过剩是否导致了贵公司所在行业的通货紧缩?



内需不足叠加产能过剩,正共同推动通货紧缩。在受产能过剩影响的企业中,81%表示其所在行业的价格下跌。这一压力最直接体现在利润空间的持续压缩上。与去年相似,内需不足或工业产能过剩仍是限制外资企业在华盈利能力的首要因素,其次是由关税问题导致的成本上升。

“
在受产能过剩影响的企业中,81%表示其所在行业的价格下跌。

制约中国业务盈利能力提升的主要因素

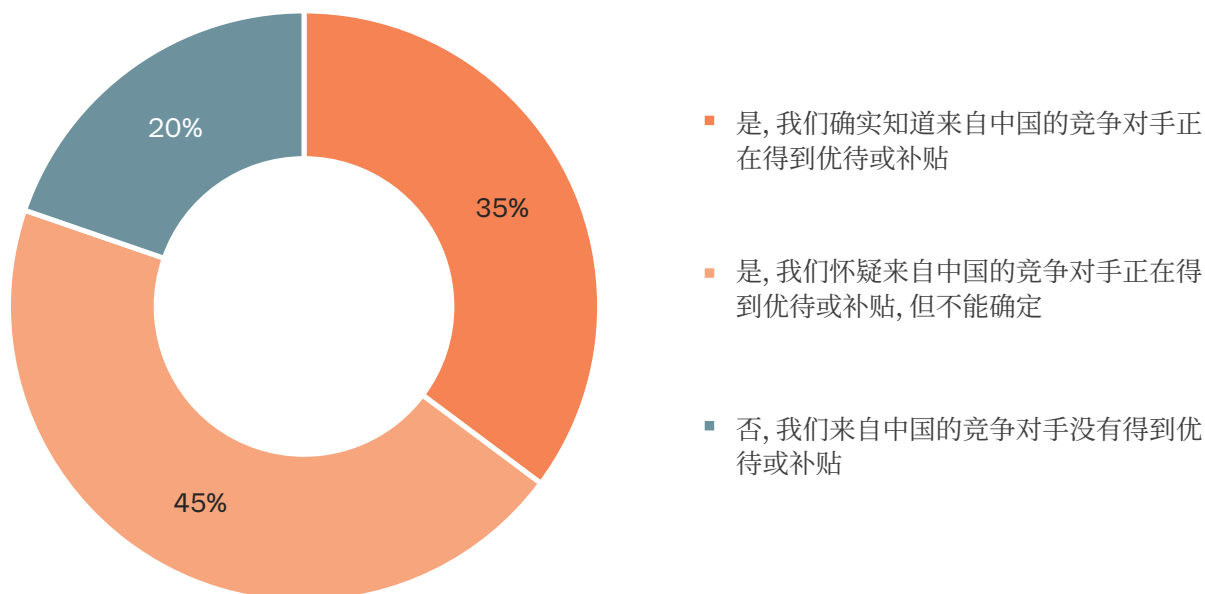


中国的产业政策使美国企业处于劣势

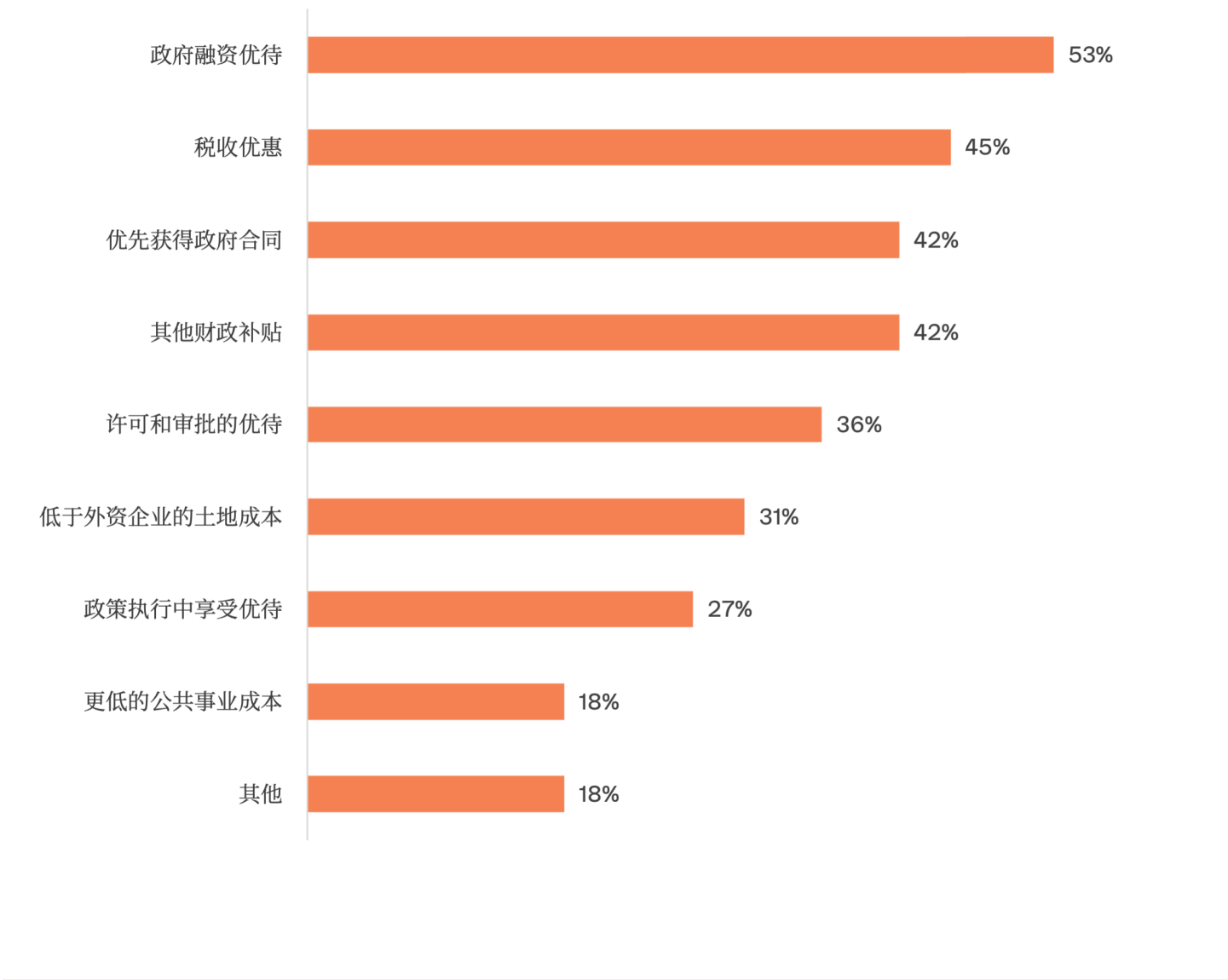
在许多方面,中国企业持续受益于产业政策及其配套的财政支持。今年,受影响行业中92%的受访企业观察到,产业政策的支持力度与去年持平或有所上升,75%的企业对中国实施的产业政策表示担忧。会员企业感知到的产业政策支持加强,与中国政府旨在培育本土科技企业的计划相吻合,如[信创计划](#)、“[小巨人](#)”项目以及针对石化等传统行业的创新发展的相关实施[方案](#)等。这些计划通常附带本地化和国产比例要求,在制度设计上有利提升中国企业的市场份额。

这些政策有着大规模的财政支持。去年夏天,中国人民银行启动了若干重大再贷款[计划](#),向中国科技初创企业和中小企业注入数十亿美元资金。近期,国家集成电路产业投资基金开始[释放](#)近500亿美元的新增资本。在持续扩大的财政支持背景下,80%的受访企业指出其中国竞争对手正在获得切实的政府优待,包括融资优待(53%)、税收激励(45%)和直接补贴(42%)等。

来自中国的竞争对手是否得到了切实的优待或补贴?



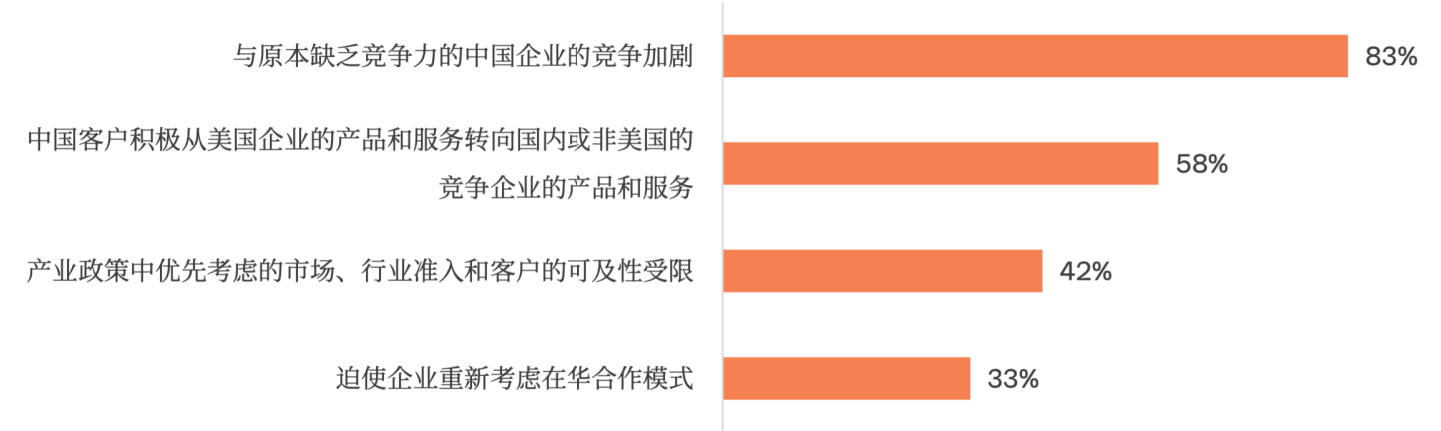
竞争对手获得了何种优待？



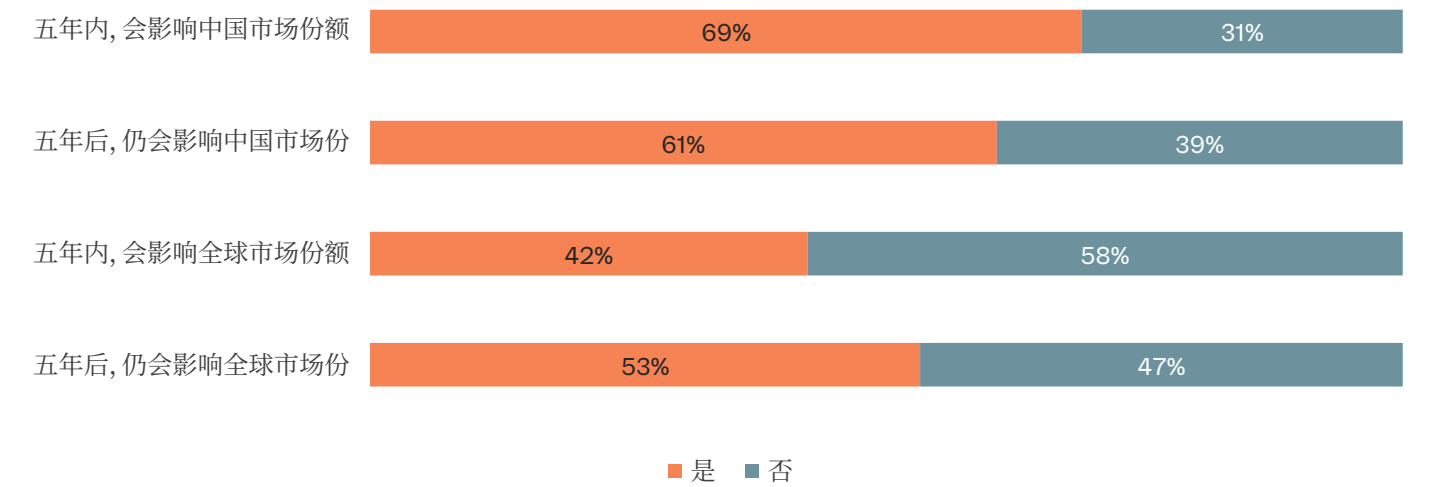
中国的产业政策持续影响着美国企业。超过80%的受访企业表示, 这些政策显著提升了此前竞争力较弱的中国企业实力。近60%的受访企业指出, 中国的产业政策正引导中国客户从美国企

业的产品和服务转向国产替代方案。中国相关产业政策将企业采购国产产品与获得补贴和投资优惠资格直接挂钩, 一定程度上导致了美国企业的客户流失。

产业政策的负面影响



是否担心中国的产业政策会对贵公司的市场份额产生负面影响？

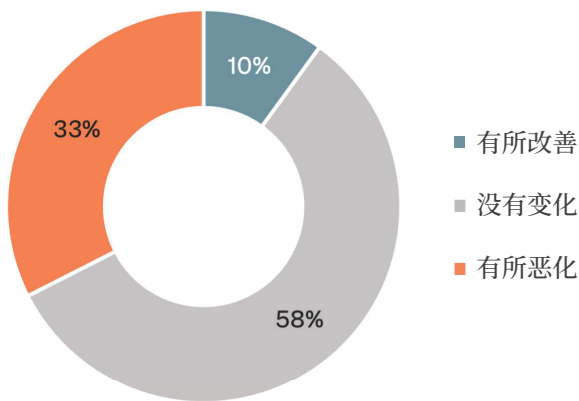


随着中国持续培育本土“单项冠军”企业, 美国企业对市场份额流失的担忧不断上升。69%的受访企业预计, 在未来五年内, 中国的产业政策将进一步影响美国企业在华市场份额。同时, 超过一

半的企业也担心五年之后会在全球市场中面临更多来自中国竞争对手的压力。超过半数的受访企业还担心, 五年后中国企业将抢占美国企业的全球市场份额。

本地化政策阻碍美国企业市场准入

对 外国企业来说, 过去一年中国的政府和国有企业采购市场:

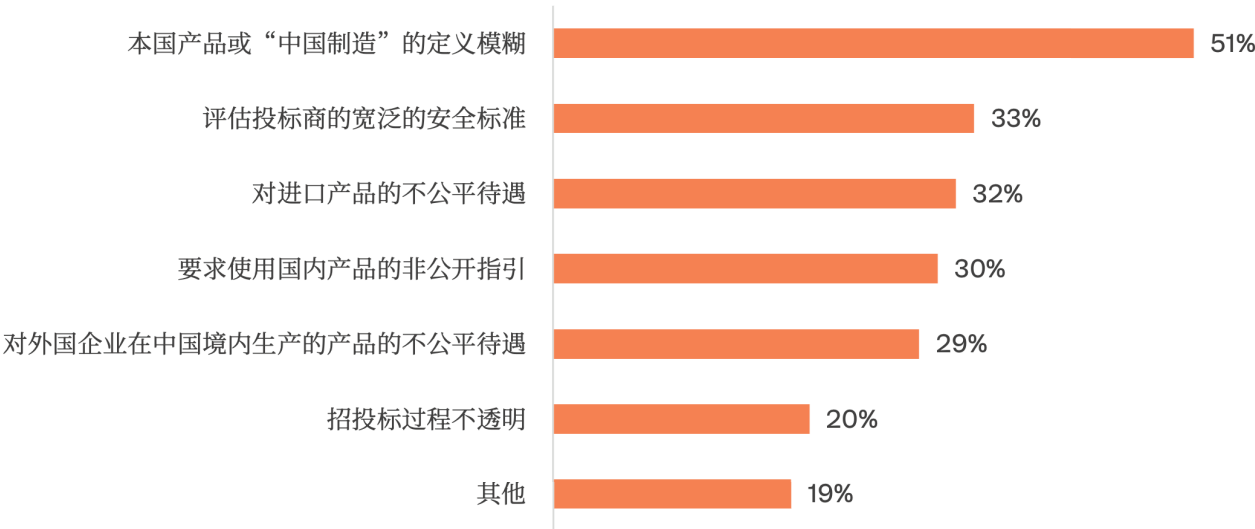


近年来, 尽管中国政府多次承诺将扩大开放、提升采购透明度, 但对美国企业而言, 中国政府和国有企业的采购体系正变得愈发复杂且不透

明。公共采购已从过去一个相对较小的关切发展成一项突出的挑战, 连续两年跻身调查前十。特别是79号文和551号文这两份非公开指引文件的出台, 要求在公共采购和招标过程中优先采购本国产品, 逐渐引发企业关注, 并加速了这一挑战的发展。

2025年, 美国企业对中国采购市场准入的看法仅有小幅改善。10%的受访企业表示采购市场准入情况有改善, 高于2024年的5%; 33%的受访企业表示情况恶化, 高于2024年的27%; 多数企业(58%)表示采购市场准入没有变化。这一结果表明, 尽管中方在政府采购领域多次做出的改革承诺, 但对多数美资企业而言, 尚未转化为切实的商业成果。

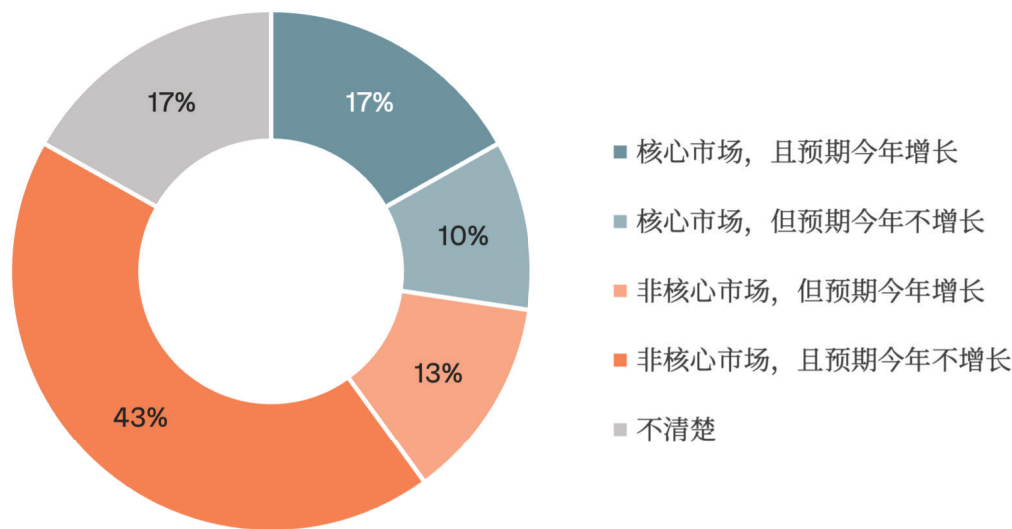
企业在中国公共采购市场中面临的挑战



在公共采购领域,企业们的核心关切是缺乏对“本国产品”或“中国制造”的明确定义。2025年,51%的受访企业将该定义模糊视为挑战,高于2024年的34%。另有30%的受访企业指出,要求优先采购本国产品的非公开指引对其参与采购构成实质性挑战。这一问题在医疗设备、信息通信和技术领域尤为普遍。此外,企业们的其他关切还包括评标过程中有关安全标准的适用范围过广,以及进口产品在公共招标中受到的不公平对待。

尽管今年将招标流程不透明或安全标准不明确列为核心关切的企业数量有所减少,但这一降幅可能与美国企业在采购市场的参与度下降有关,而非商业环境有所改善。近年来,因面临较高合规风险、准入标准不明以及中标率偏低等问题,不少企业可能选择全面退出公共采购市场。

企业在中国公共采购市场中面临的挑战



企业对中国公共采购市场的战略重要性看法不一。仅有17%的受访企业将其视为核心增长市场。13%的受访企业虽预计该市场会有一定增

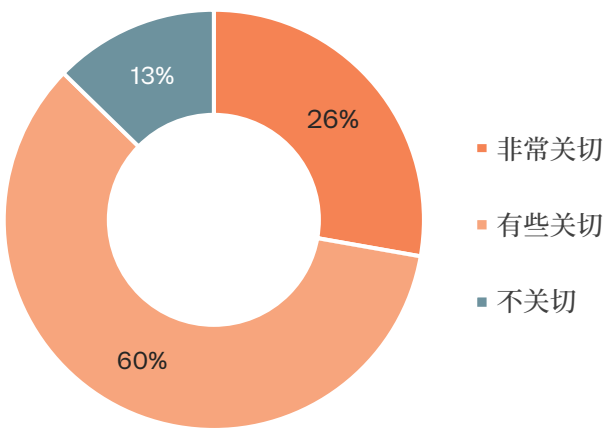
长,但并未将其视为在华业务战略的重点。与此同时,43%的受访企业表示公共采购市场并非其主要市场,且今年无拓展计划。

数据相关关切仅略有缓解

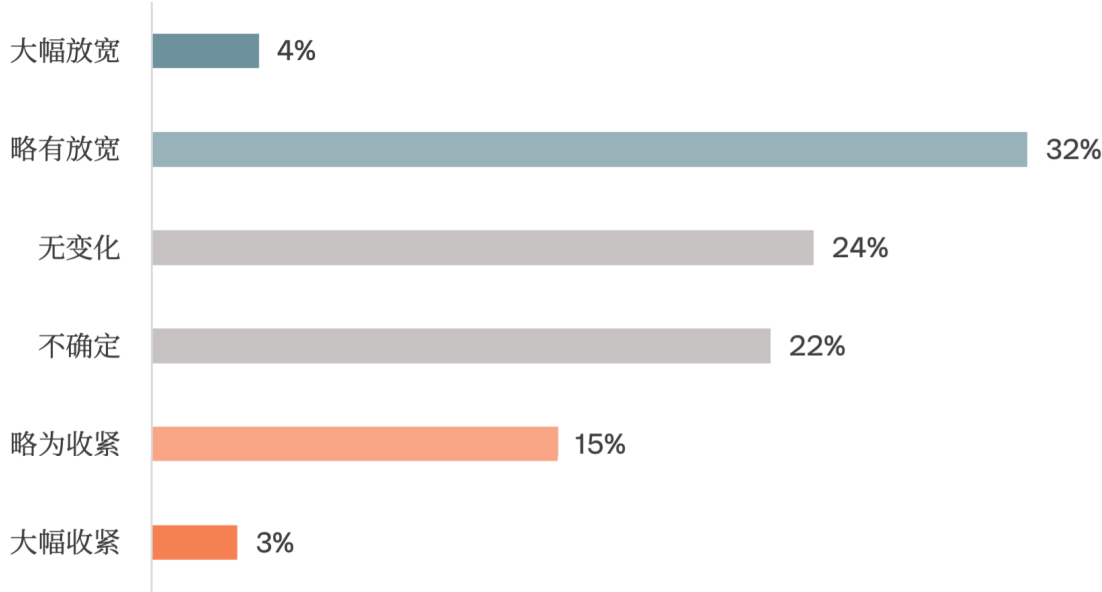
近十年来, 中国政府逐步收紧对企业收集、使用和传输数据的监管。2023年底, 政策方向出现一定转变; 2024年3月, 中国网络安全监管部门出台新规, 对跨境数据传输的合规要求有所缓和, 相对提升了可操作性。

尽管政策有所调整, 但数据、个人信息和网络安全相关规定仍然位列企业面临挑战的第六位。88%的受访企业表示存在一定程度的关切, 较去年仅略有改善。值得注意的是, 尽管整体关切仍普遍存在, 企业的忧虑程度有所缓和, 表示“非常关切”的企业比例已从去年的40%下降至今年的26%。

对中国有关数据隐私和安全的政策和法规的担忧程度



过去一年跨境数据传输合规要求的变化

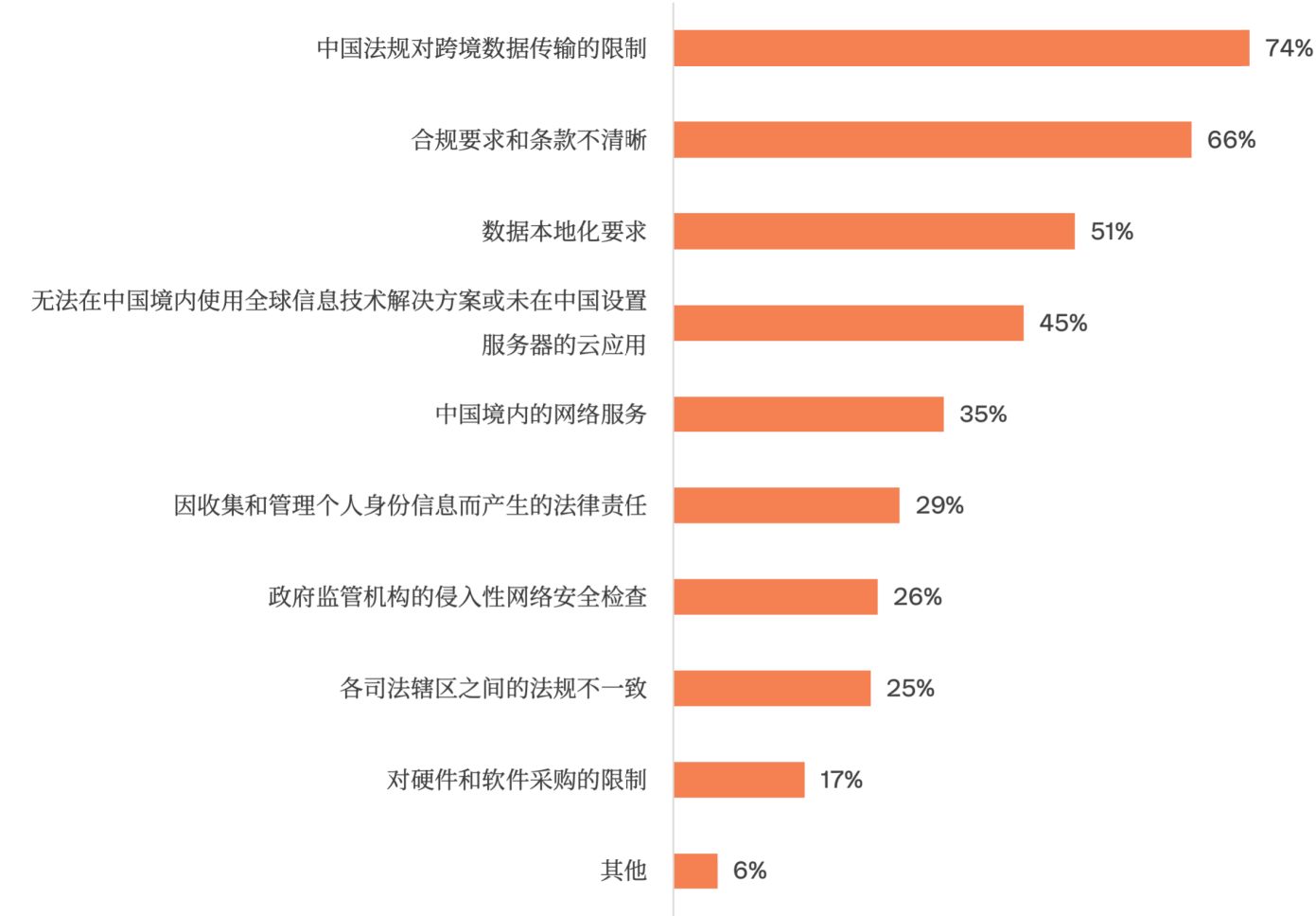


这一变化表明, 数据合规要求的放宽以及网络安全监管部门指导力度的加强, 正逐步产生积极影响, 企业对合规要求的认知也在相应调整。这也是连续第二年, 有更多企业表示数据监管趋于放宽而非收紧。

虽然企业普遍欢迎监管环境的这一放宽趋势, 但政策落实缓慢及相关不确定性依然存在, 持续制约着企业发信心和投资规划。

“
尽管政策有所调整, 但数据、个人信息和网络安全相关规定仍然位列企业面临挑战的第六位。

有关数据安全问题的关切



现存的跨境数据传输限制、合规要求和条款不清晰、数据本地化要求仍是企业在数据领域的前三大关切。其中多数挑战源于对“重要数据”的定义尚不明确。一旦认定某种数据属于“重要数据”，企业在进行数据处理和传输时就需要履行额外的合规义务。此外，四分之一的受访企业表达了新的关切，即不同辖区间存在数据法规的执行标

准不一致，这反映出相关规定在各地市和自贸区落实上的碎片化现象。

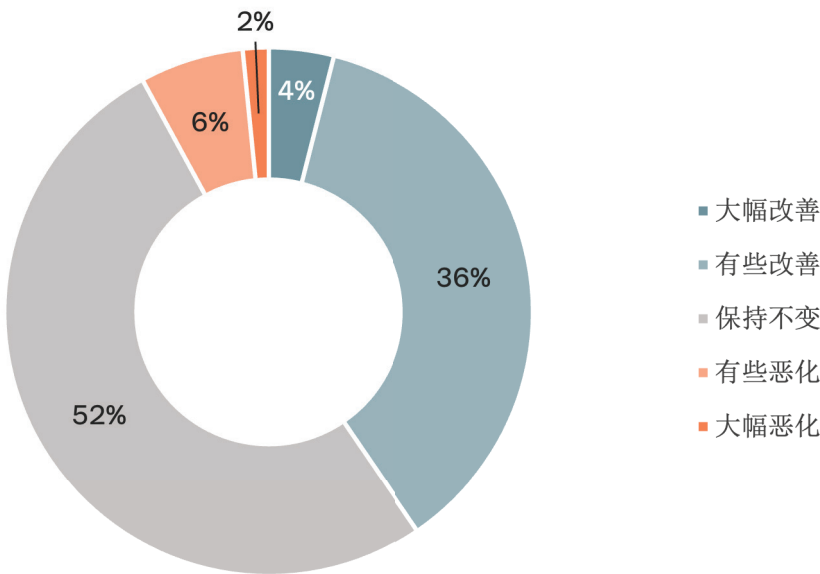
尽管监管部门在回应上述问题及其他未决事项方面展现出更强的意愿，但推进过程依然缓慢且程度不均，凸显出政策意图与实际落地之间仍存在差距。

知识产权保护进展有限

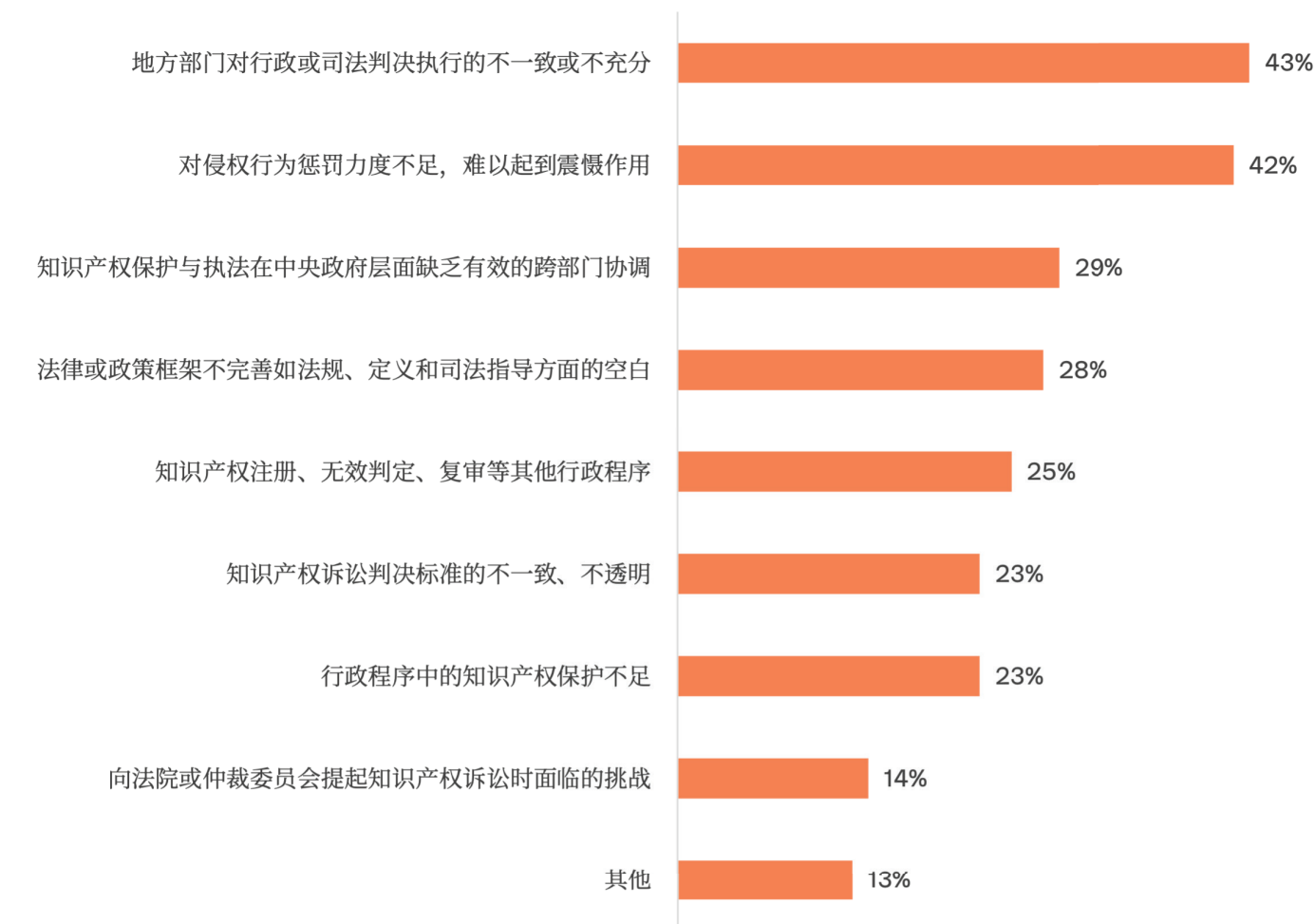
知识产权保护长期困扰企业运营，影响着各行各业，今年仍位列第十位挑战。四分之三的受访企业在不同程度上表达了对中国的知识产权保护

“
知识产权保护长期困扰企业运营，影响着各行各业，今年仍位列第十位挑战。

中国的知识产权保护在过去一年里的情况



下列哪些知识产权问题与贵公司在华业务相关？



“地方部门对行政或司法判决执行不一致”已连续五年成为企业在知识产权领域方面的主要关切，今年有43%的企业对此表示担忧。企业指出，当前知识产权领域仍存在选择性执法现象。当知识产权持有人的案件符合中国本土创新和产业发展的优先方向时，案件更有可能获得有效执行。

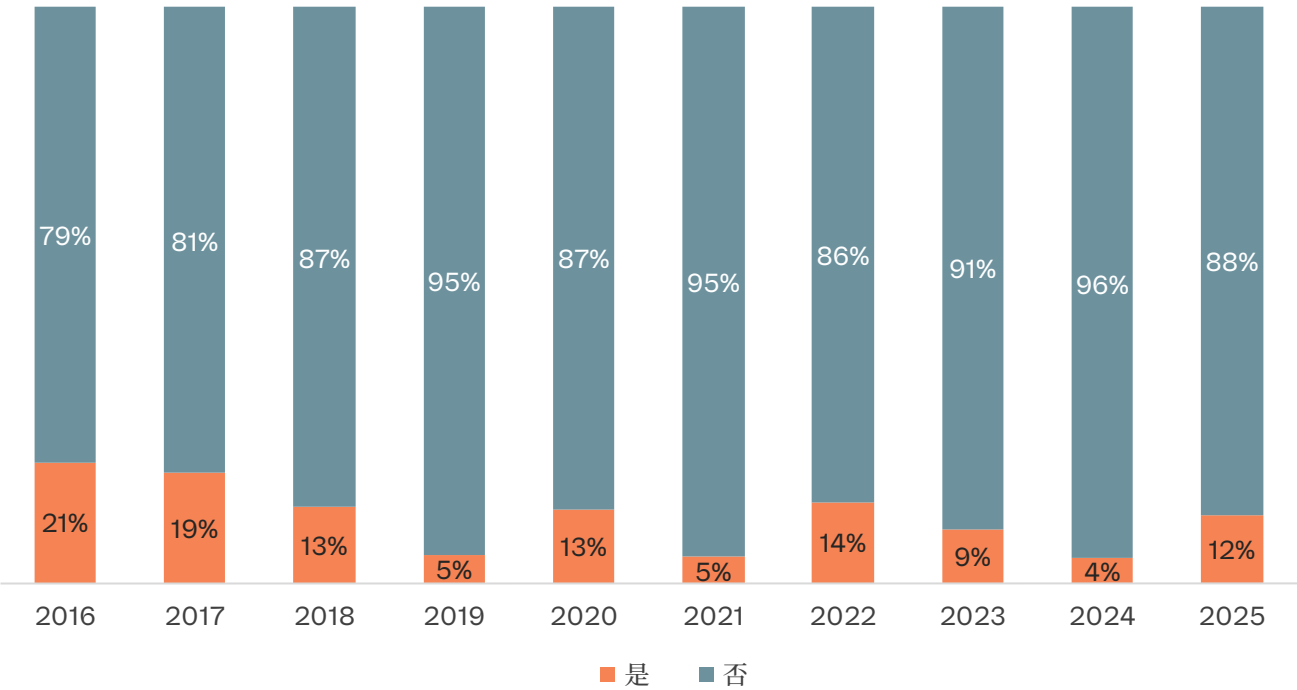
对侵权行为惩罚力度不足，难以起到震慑作用”从第五大知识产权挑战上升至第二位，这一

转变凸显了更一致和主动地使用执法工具的必要性。例如，若能更系统性和主动地运用惩罚性赔偿和禁诉令等工具，将有助于企业在漫长的司法过程中保护高价值知识产权。此外，央地执行不一致和制度规范滞后也被企业广泛提及，分别位列知识产权保护挑战的第三和第四位。

在具体知识产权侵权行为类型方面,受访企业的关注集中在专利侵权(30%)和商标侵权(27%)。中国于2024年对专利监管框架进行了优化,但仍需推动立法层面的改革。未来,建立更

加协调一致、执行有力的知识产权保护体系,亟需加强部门协同、央地协调,明确实施责任和程序,并出台针对重点行业的具体指导意见。

在过去三年中,贵公司是否被要求向中国转让技术,以此获得市场准入?



在去年的调查中,反映面临披露或转让知识产权压力的企业比例创下历史新低;然而今年该比例出现回升,这一反弹可能由于问卷调整了相关问题的措辞,将“披露”与“转让”同时纳入了调查范围。在那些反映曾被要求披露或转让技术和商业秘密,以开展基本商业活动的企业中,最常见的担忧包括:行政程序中对需保密的内容保护不

足,以及信息披露要求过于宽泛。这些担忧或可归因于中国在加强商业秘密保护方面进展缓慢,尤其是2020年8月司法部发布指导意见的征求意见稿草案后缺乏后续进展。除推动高层级的法律制度改革外,确保市场主体在地方层面获得一致、公正和可预期的执法环境也至关重要,这对于鼓励创新驱动型的投资十分关键。

企业业绩与未来规划

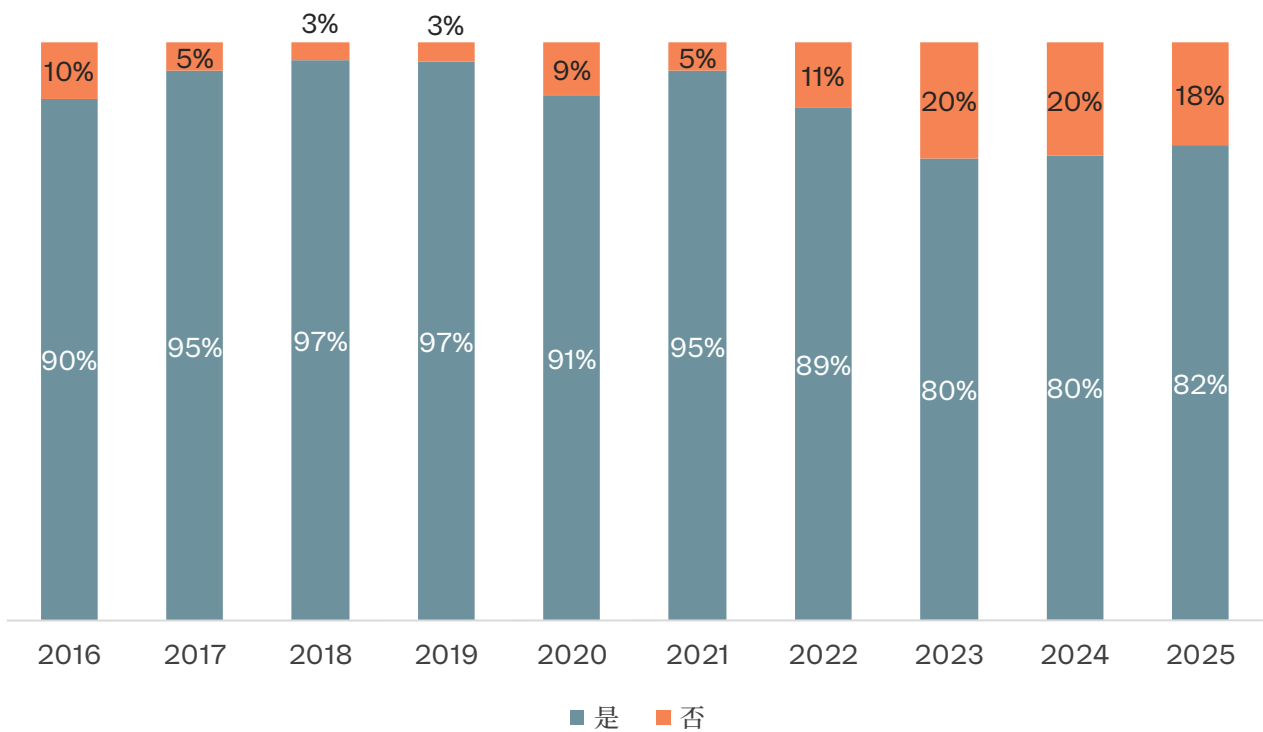
企业依然坚定看好中国市场的诸多机遇,包括日益增长的本土消费需求,以及中国在多个行业全球领先的本地供应链体系。然而,企业对中国的长期预期正趋于谨慎,背后原因包括经济增速放缓、对中美两国能否维护企业持续稳定运营的不确定性,以及本报告中所讨论的诸多国内政策挑战。

虽然目前美国企业尚未大规模撤离中国,但如果美国再度采取今年年初的“威慑与恐吓式”的关税策略,或中国持续出台扶持本土企业的大规模补贴、抑制公平竞争的产业政策,美国企业进一步撤出中国这一全球第二大经济体市场的可能性仍然存在。对于许多高度依赖中国市场以保持全球竞争力的美国企业而言,一旦被迫大幅收缩在华业务,将对其构成严重打击。

盈利暂时稳定但预期下调

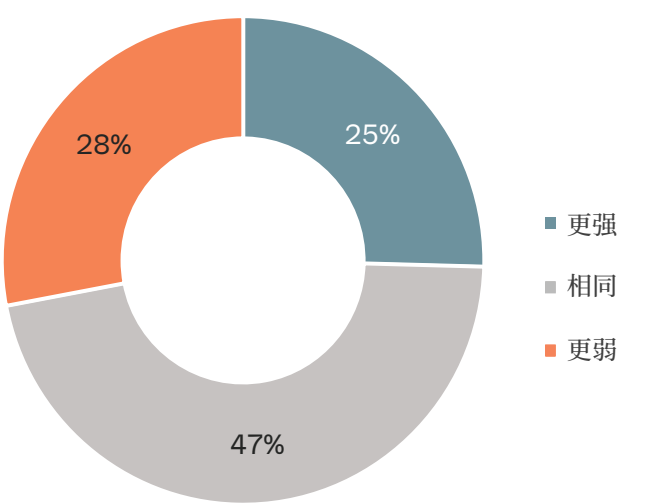
尽管经济增长放缓、地缘政治不确定性加剧,仍有82%的受访企业表示其2024年在华业务实现盈利,略高于过去两年80%的比例。然而,过去三年中表示亏损的企业占比明显高于2016至2022年期间的水平。中国经济增速放缓正持续对企业构成压力,通货紧缩压力导致价格下降,消费需求疲软则抑制销售增长。与此同时,关税增加与合规成本上升也进一步压缩企业的利润空间。中国若无实质性的经济回暖,或中美经贸关系未出现明显缓和,这些压力可能将在2025年持续存在。

去年贵公司的中国业务是否盈利?



贵公司预计中国业务在2025年相较全球整体业务的盈利能力将会

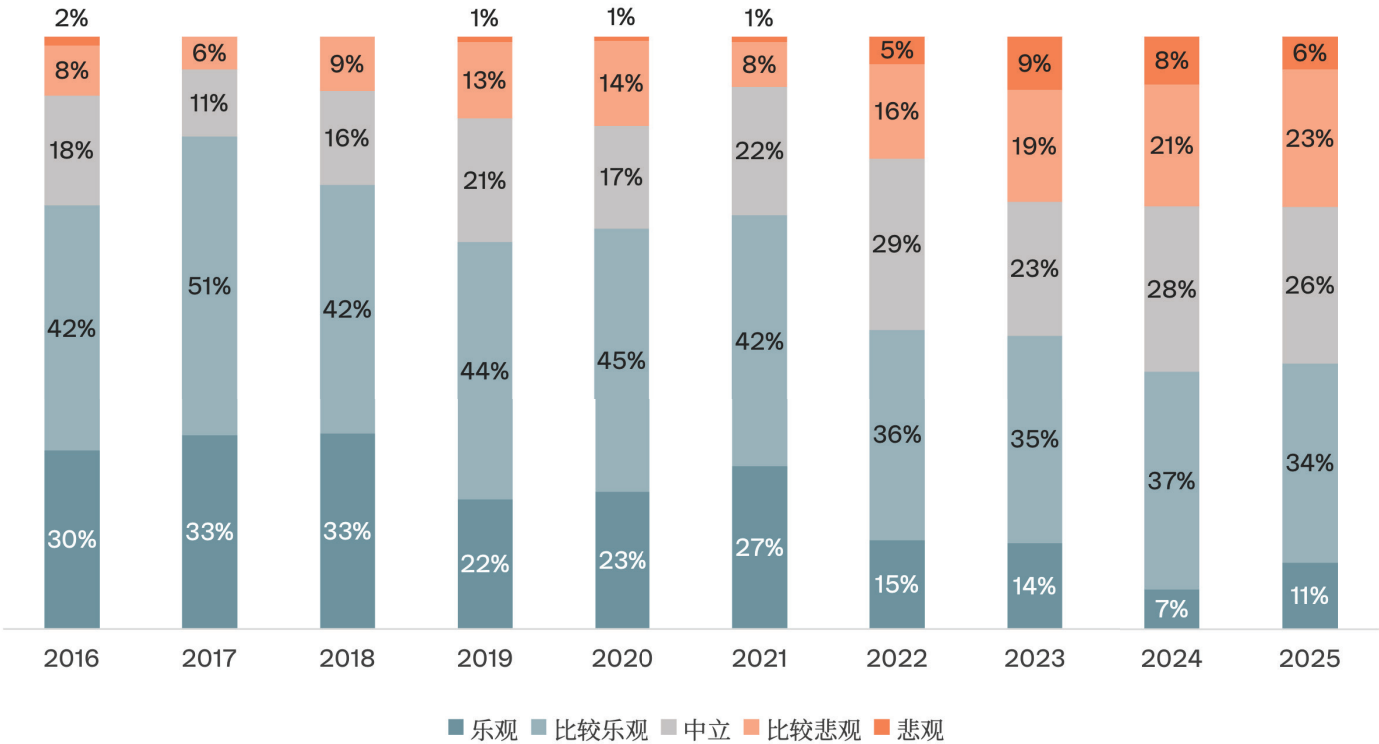
在盈利尚未出现明显下滑的背景下,企业对2025年利润前景的判断依然偏向保守,这在一定程度上反映出对成本压力、通缩及竞争环境的持续担忧。仅有四分之一的受访企业预计2025年在华利润率将高于全球平均水平,略多一些的受访企业(28%)预计在华利润率将低于全球平均水平。另有47%的受访企业认为其在中国利润率将与全球平均水平持平,这一比例与过去两年基本一致。



从中期来看,企业普遍下调了对中国市场的业务预期,这一趋势始于2022年。目前仅有不到一半的受访企业对前景表示乐观或比较乐观,与去年大致持平。同时,对未来持悲观情绪的受访企业占比与去年一样,维持在29%的历史高点。乐观情绪的持续下降反映出企业对中国经济增长前景的担忧,以及对中美关系在中短期内有所改善的信心不足。

“
从中期来看,企业普遍下调了对中国市场的业务预期,这一趋势始于2022年。

未来五年企业在华业务展望

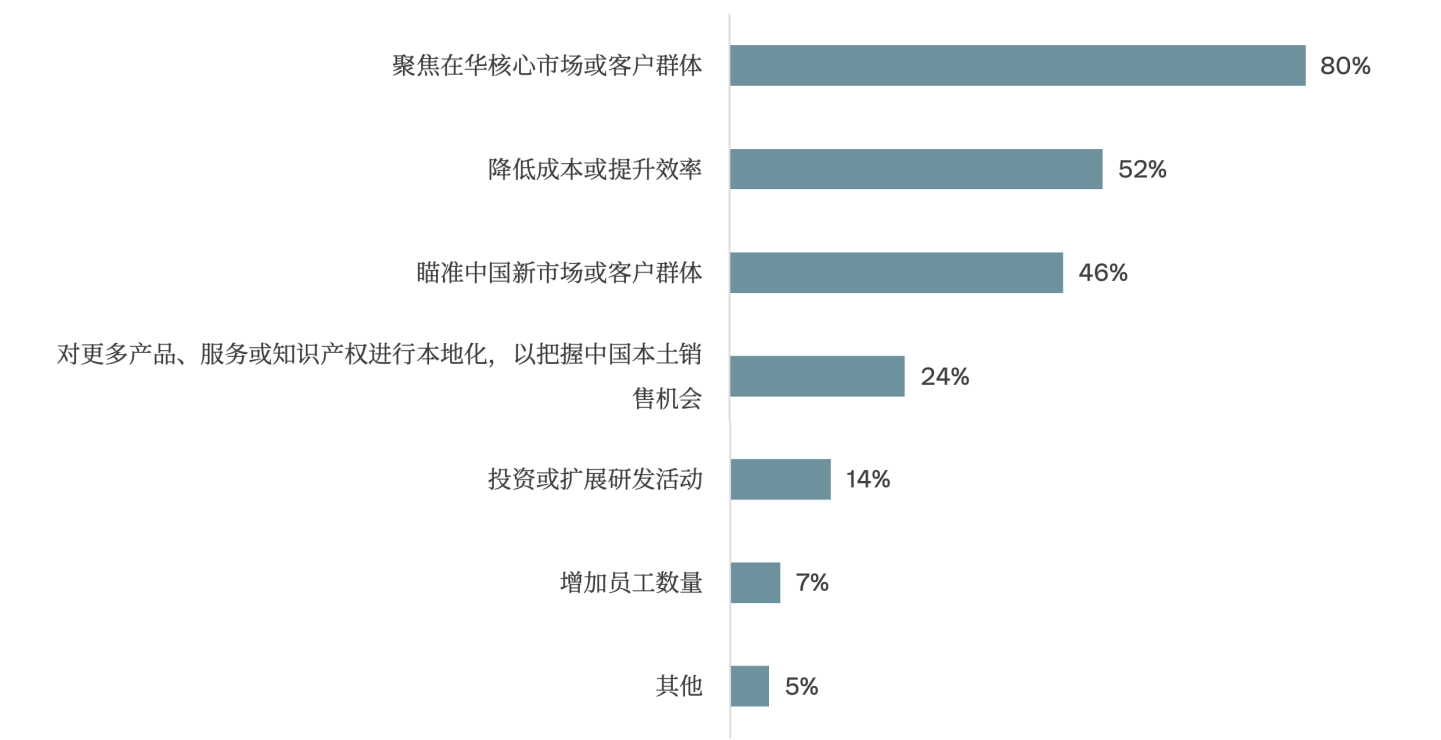


企业在控制成本与把握市场机遇间寻求平衡

企业对增长和盈利水平的预期走弱,也体现在其今年的对华业务规划中。计划新增投资的企业数量减少,多数企业将重心放在现有业务上。当前企业最主要的三项业务策略包括:聚焦核心市场或客户群体、降低成本或提高运营效率,以及拓展中国境内的新兴市场与客户,特别是在消费增长较快的三线及以下城市。对于计划推进新投资的企业而言,即便是为拓展新客户或深化本地化而进行的投资,企业在资源配置上也趋于保守,仅有7%的受访企业计划增加在华员工规模。

“计划新增投资的企业数量减少,多数企业将重心放在现有业务上。”

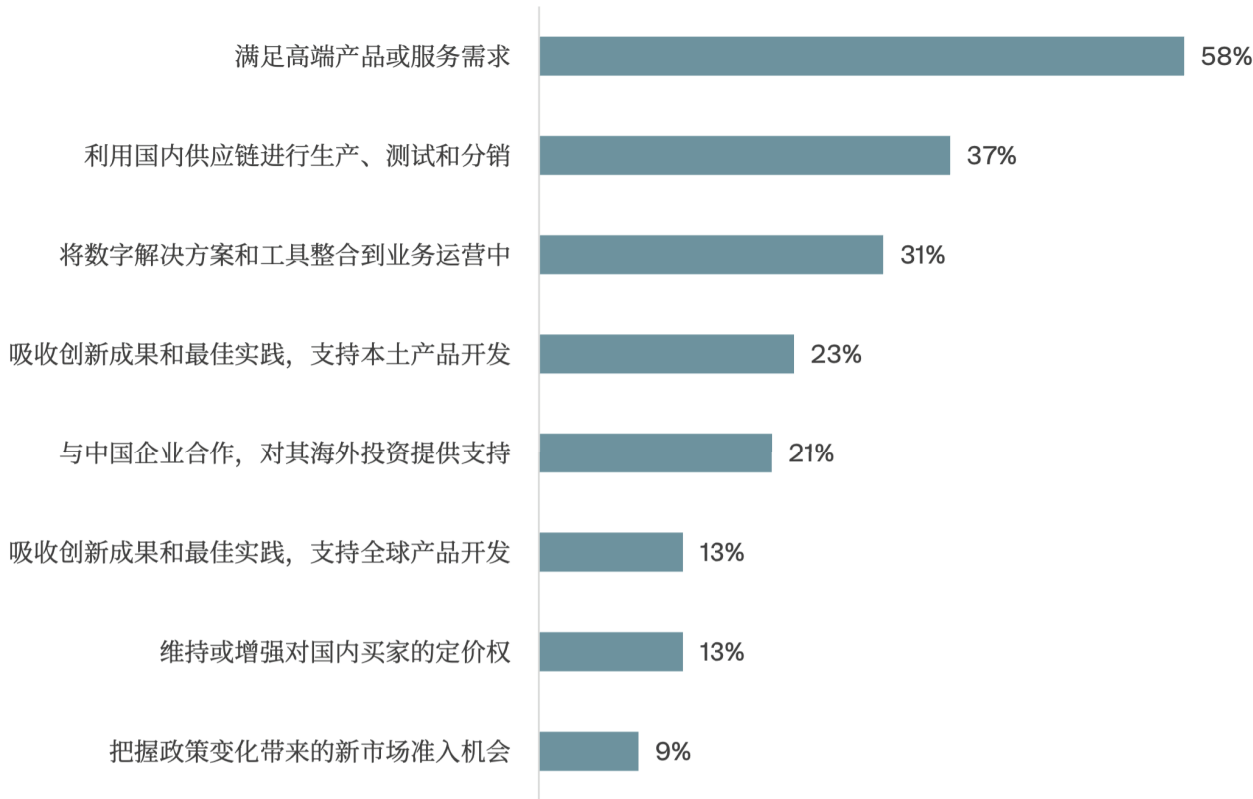
以下哪项是贵公司今年的首要在华运营战略?



中国作为全球制造和创新中心, 为美国企业在华运营带来了独特的商业机遇。今年, 企业提及最多的市场机会包括: 满足中国市场对高端产品

或服务的需求、利用本地供应链进行生产, 以及将数字化工具整合到业务运营中。

今年贵公司在华业务的主要机遇是什么?



此外, 美国企业还吸收并利用在中国市场积累的创新经验和最佳实践, 来支持本土和全球产品开发。会员企业表示, 越来越多的美国企业关注中国在社交媒体营销领域的创新, 并借鉴这些经验优化自身品牌策略。

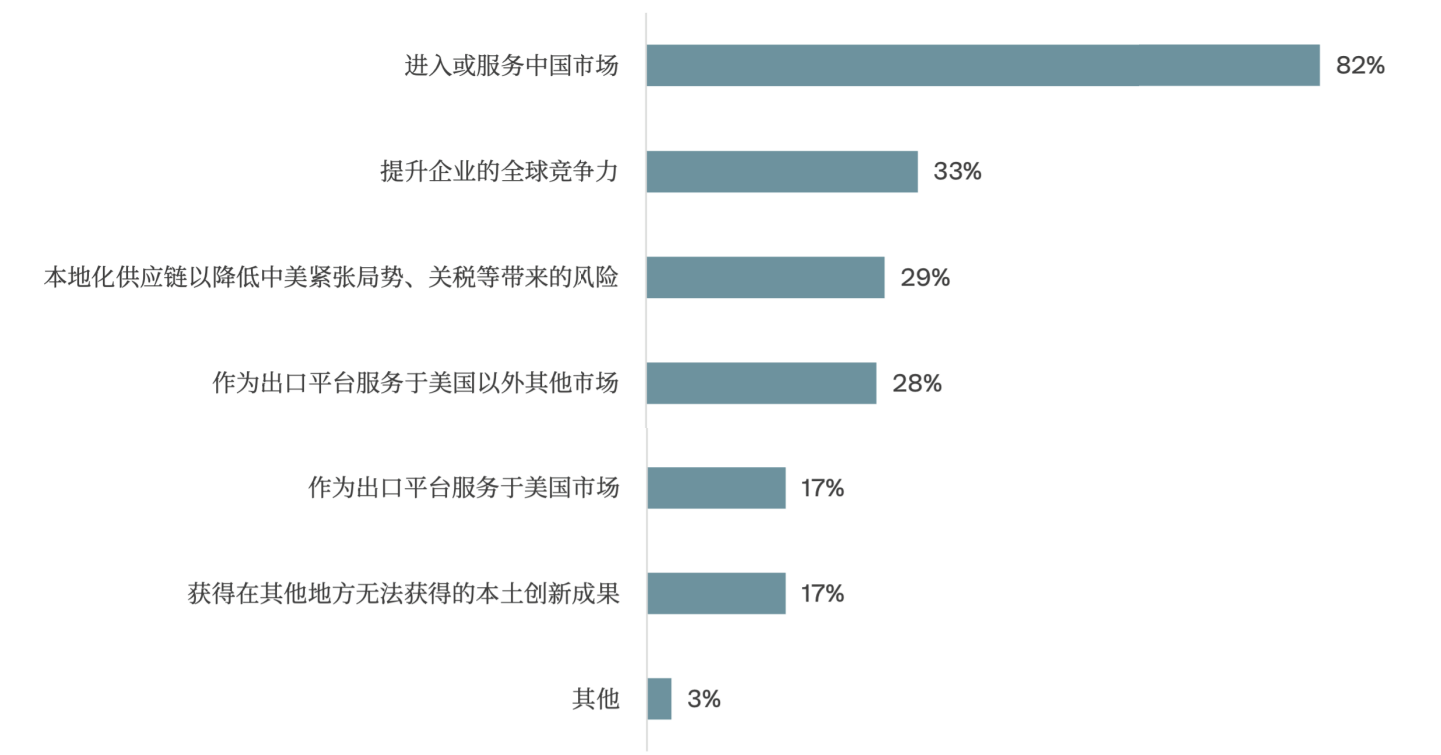
“中国作为全球制造和创新中心, 为美国企业在华运营带来了独特的商业机遇。

在华投资有助于提升全球竞争力

尽管许多企业在评估中美贸易紧张局势带来的影响后, 选择放缓或暂停在华新增投资, 但中国市场的长期潜力仍是企业当前和未来投资的关键驱动力。三分之一的受访企业表示, 提升全球竞争力是其在华投资的主要目标之一。

“
超过80%的会员企业表示在华投资是为了开拓或服务中国市场。

现有和未来在华投资的目标



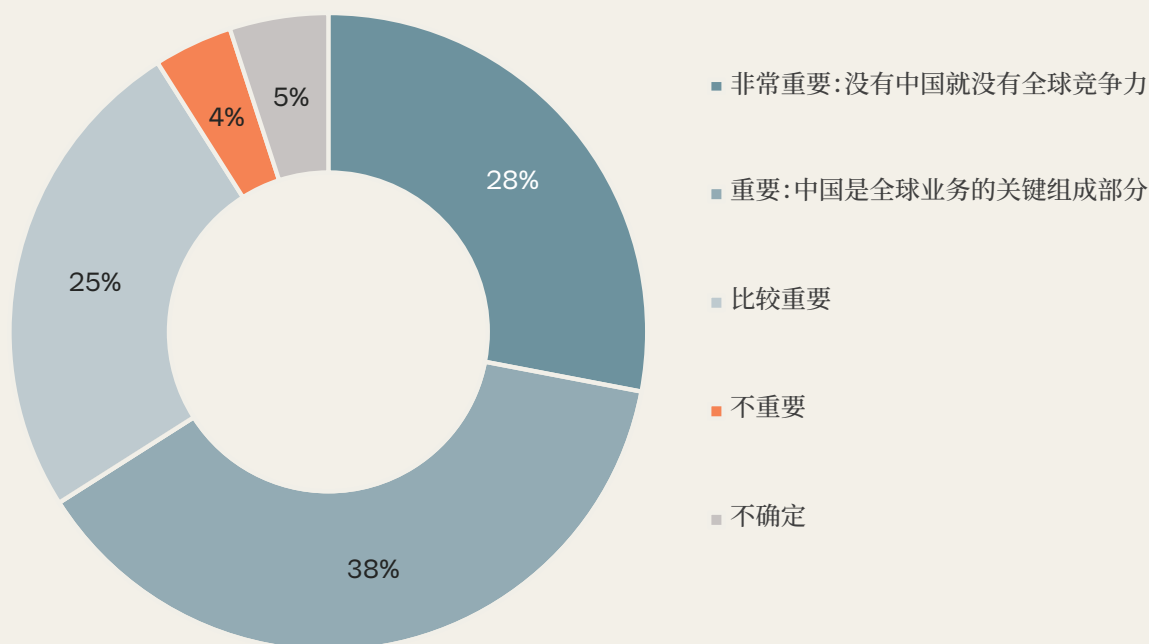
与往年相似, 超过80%的会员企业表示在华投资是为了开拓或服务中国市场。29%的企业表示计划在华推进供应链本地化, 以降低中美紧张

局势带来的风险, 这一比例较去年的21%有所上升。只有17%的受访企业将“从中国出口产品至美国”作为投资的主要目标。

为何深耕中国市场能够维持美国企业的竞争力

通过投资中国, 美国企业更加贴近客户和供应商, 并服务拥有全球最大规模中等收入群体的本土市场需求。美国经济分析局的数据显示, 2022年(数据可查的最近一年), 美国企业及其子公司的对华商品和服务销售总额约达[4910亿美元](#)。这些收入已成为美国本土研发投入和资本投资的重要资金来源。

中国在企业全球竞争力中的重要性



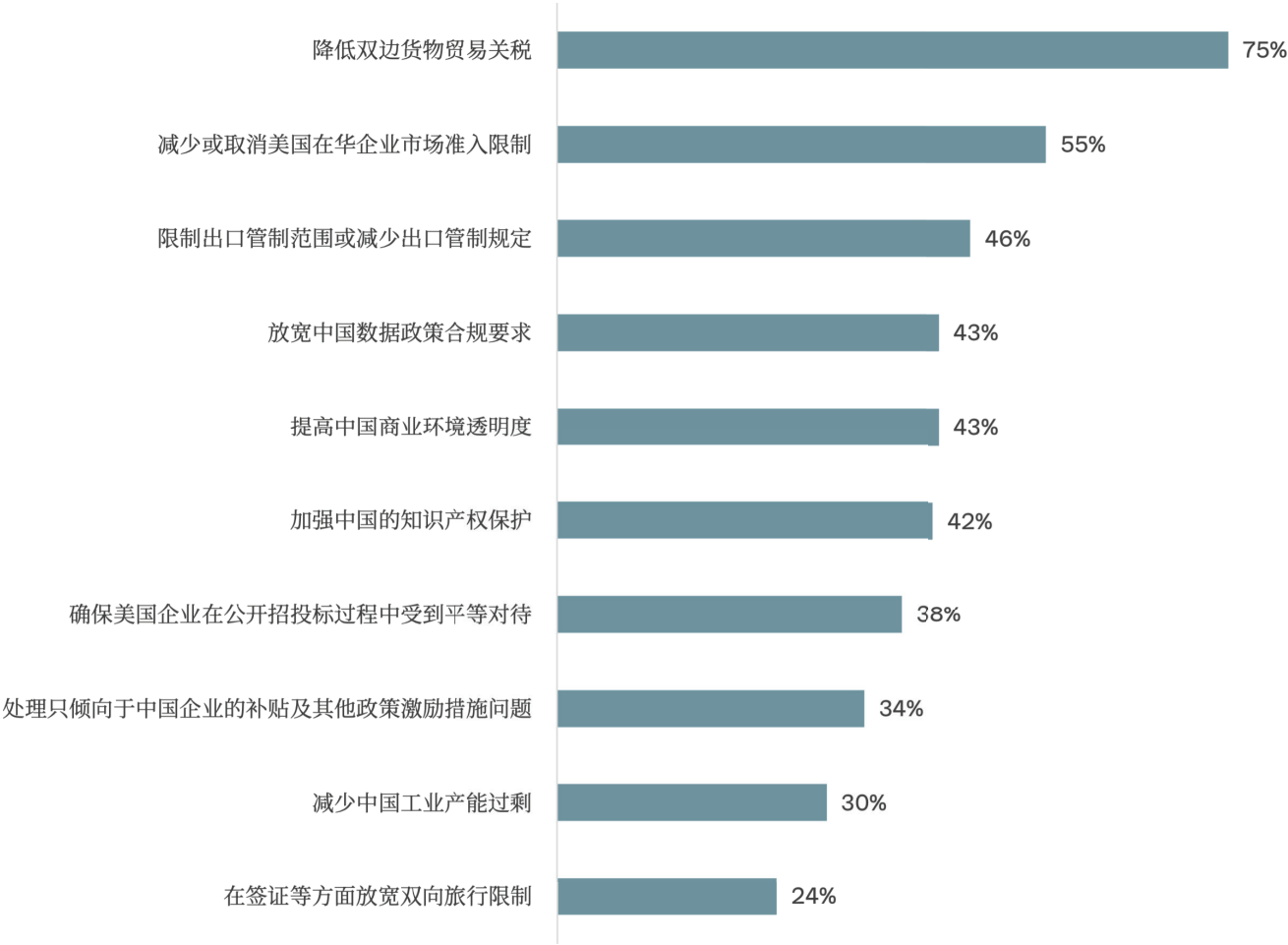
美国企业认为, 他们在中国的商业活动对于增强其全球竞争力至关重要。28%的受访企业表示, 若失去中国市场, 其将难以在全球范围内保持竞争力; 38%的受访企业认为中国是其全球业务中的关键组成部分; 另有25%认为在华运营是重要的。

结论

过去的一年对委员会会员企业在华运营充满挑战。如果中美两国政府无法就贸易紧张局势达成可信且持久的解决方案,企业的商业情绪难以得到实质性改善。自本次调查结束以来,中美两国政府已达成协议,同意降低原本高达三位数的关税,并在90天内暂停加征新关税以推动贸易谈判。这一进展为双边关系提供了关键的政策窗口。

当前,美国企业的首要诉求是实现有实质性和持久性的关税削减。中国进口商品的贸易加权平均关税税率现仍高达约50%,这对许多产品而言具有限制性。双方谈判代表应建立健全、透明的关税豁免程序,并为企业提供充足的过渡时间,以便其调整应对关税变化。此类措施将有助于营造更稳定、可预期的商业环境。

中美贸易谈判主要政策议题



然而,美国在华企业所面临的挑战并非全部源于地缘政治因素。长期存在的市场准入壁垒亟待重新纳入双边议程。尽管中国政府表示欢迎美国企业投资,但正如委员会历年年度调查中提到的,实际操作中经常出现政策口径与执行不一致的情况。解决这些制度性障碍对于实现中国政府推动改革开放的核心政策目标至关重要,也将增强中国对于外资的整体吸引力。

此外,中国政府还必须解决一些阻碍经济增长的结构性问题,例如产能过剩、住房资源配置失

衡,以及包括医疗保险在内的社会保障体系资金不足。这些因素持续抑制居民消费意愿,在当前通缩压力背景下,问题则更加突出。

尽管挑战不断,但美国企业依然在中国看到了广阔的发展空间。对许多会员企业而言,中国已成为除美国本土以外的第二大市场,无论从营收还是利润来看都占据关键地位。这些现实充分体现了中国市场对美国企业实现长期增长与全球竞争力布局的重要战略价值。

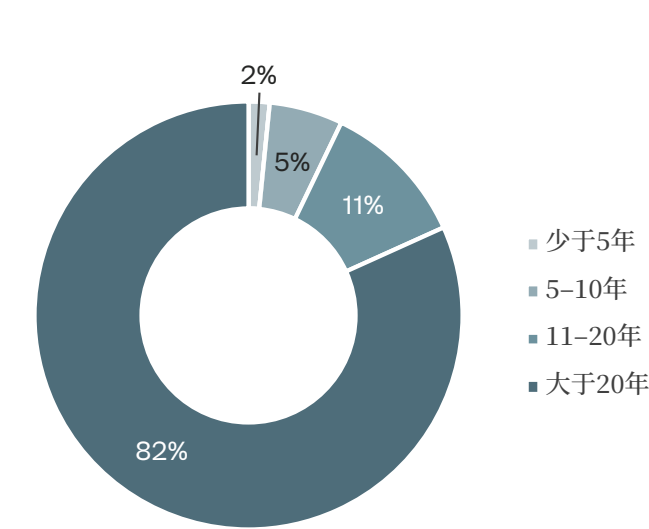
调查方法

本年度的调查于2025年3至5月之间开展,调查对象为130家会员企业。受访企业在中国市场业务经验丰富、布局广泛,其中超过四分之三的企业在华运营超过20年,并有43%的受访企业在华年营收超10亿美元。本调查所使用的数据来自美国领先企业代表的反馈,它们来自九大行业领域的,涵盖工业制造、生命科学、科技、消费品与服务、金融与专业服务等。由于受访企业代表来自中美两地,本调查在一众行业协会的报告中,具有其独特价值。

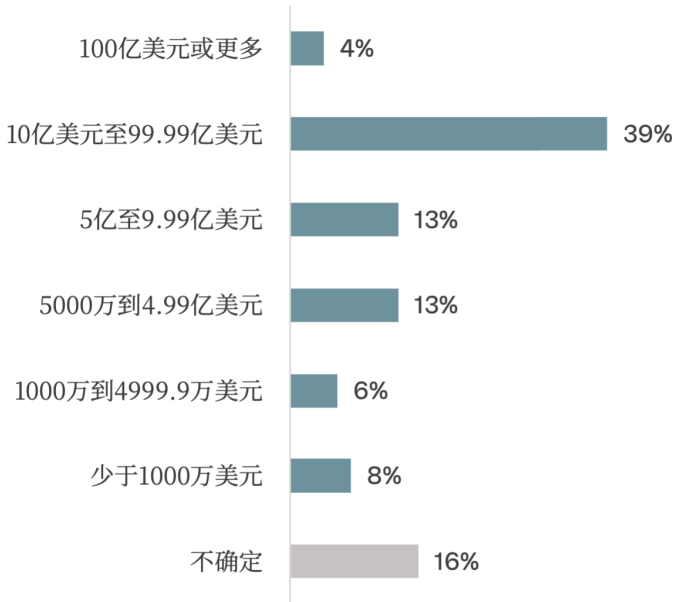
本调查将受访企业所面临的十大挑战进行加权排名,以反映各企业在华经营中遇到的最为显著的问题。该方法与往年调查采用的方法相同,以确保分析的一致性。由于对某些数据采用了四舍五入的计算方法,部分图表的百分比总和可能略高于或低于100%。

受访企业情况

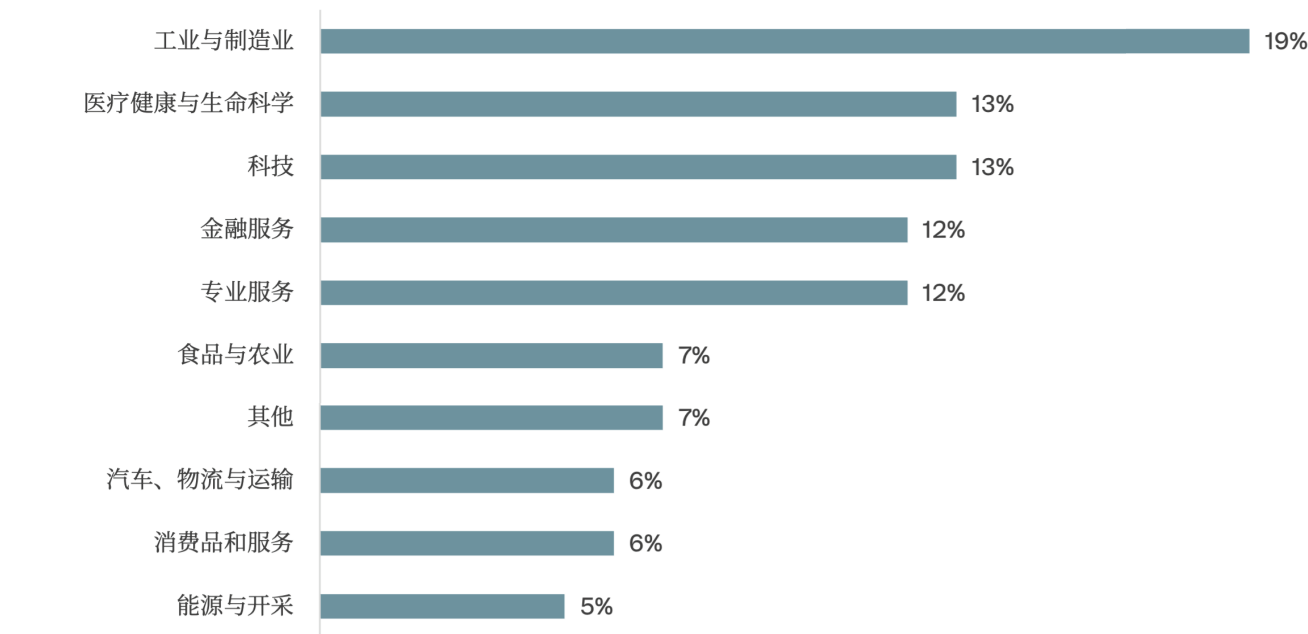
企业在华经营时间



贵公司在华收入是多少？



以下哪个行业或领域最能代表贵公司的在华业务？





THE US-CHINA BUSINESS COUNCIL

美 中 贸 易 全 国 委 员 会

美中贸易全国委员会(USCBC)成立于1973年,是一家非政府、无党派、非营利的机构,拥有270多家在华经营的美国会员公司。我们的会员既包括诸多知名的美国大型、标志性品牌企业,也有专业的服务类企业和中小型企业。我们的总部位于美国华盛顿,并分别在北京和上海设有代表处。

美中贸易全国委员会

uschina.org

info@uschina.org

华盛顿 | 北京 | 上海