



美中贸易全国委员会

# 中国商业 环境调查

# 2026



## 关于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多家在华经营的美籍会员公司。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。

---

### 作者

Kyle Sullivan

### 协助撰写

Rachel Farmer

Banny Wang

Jasmine Wu

Lance Yau

Claire Zhao

### 编辑

Erin Slawson

Ian Driscoll

Mira Anderson

### 设计

Lena Kassicieh

Mickey Zhou

---

---

# 目录

3	<b>执行概要</b>
4	<b>前言</b>
5	<b>地缘政治</b>
7	中国出口管制加剧了贸易紧张局势
9	美国出口管制恐将竞争优势拱手送给中国竞争对手
13	<b>创新与竞争力</b>
15	中国特有的研发因素
17	<b>投资与供应链</b>
19	供应链策略：行业剖析
20	<b>中国的宏观经济</b>
22	盈利能力回升，提振商业前景
24	<b>中国的营商环境</b>
25	税收执法力度的加强影响了投资决策
26	产业政策重心与市场准入承诺冲突
27	新采购规则下，本地化要求更趋严格
29	跨境数据传输规则趋于稳定，但未见改善
30	推动创新提高了知识产权保护标准
33	<b>竞争与市场份额</b>
37	产业政策的影响不容忽视
38	<b>商业策略</b>
41	<b>结论与建议</b>
42	<b>调查方法</b>
43	<b>受访企业情况</b>

# 执行概要

自美中贸易全国委员会开展上一次《中国商业环境调查》以来，中美商业关系持续演变。尽管中美两国目前处于的贸易休战状态将延续至十一月，但两国之间的商业与技术竞争态势有增无减。2026 年度《中国商业环境调查》收到了 175 份调查问卷反馈，我们从中得出以下四点结论：

## 主要结论

- **对美国企业而言，中国市场不可或缺。**一批经受过市场压力考验、日趋成熟的中国企业正在走向全球化。这些本土竞争者受益于中国独有的要素优势，包括市场规模、本地创新网络以及产品上市速度等。对高达 95% 的受访企业而言，在华业务对其保持全球竞争力具有一定到非常重要的意义。其中原因虽因行业和领域而有所差异，但都包括美国企业能够将在中国市场积累的经验应用于其他市场、洞察未来竞争对手、依靠在华业务利润为其全球业务拓展提供资金等。
- **关税持续推高成本，加剧通货膨胀，并抑制销售、出口和利润。**尽管局势有所缓和，但受关税影响的企业数量（72%）在过去一年中有所增加，且因中美关税导致销售额下降的企业比例也急剧攀升。企业内部仅能消化部分成本，有 42% 的受访企业正将部分成本转嫁至下游企业。关税虽然可能收窄了美国对华贸易逆差，但并未能重振美国制造业。
- **美国出口管制措施失准，并未实现对美国企业赋能。**尽管美国出口管制旨在限制关键技术与核心要素的获取，但当中国企业或外国竞争对手能够迅速填补缺口时，其效力就会大打折扣。调查数据显示，报告销售额下降的受访企业占比持续攀升，这为美国竞争力敲响警钟。与此同时，中国不断扩展的出口管制和反制裁机制正在使这些压力加剧。
- **美国企业需要看到其在中国市场仍受欢迎的信号。**中国对外国企业的营商环境并未改善。中国通过产业政策及在政府采购中给予本土企业优惠待遇等方式支持本国企业，这类做法正在削弱名义上市场准入开放所允诺的利好。仅有半数企业计划今年在中国投资，相比 2024 年的 80%，出现大幅下滑。

# 前言

2025 年底，随着一系列贸易谈判取得进展，同年三月以来，持续轮番升级的中美贸易对抗以两国元首在韩国釜山达成贸易休战协议告终——美国在华企业由此进入了一段双边关系相对稳定的时期。2026 年 2 月，美国最高法院裁定援引《国际紧急经济权力法》（International Emergency Economic Powers Act）征收的关税违法，使这一稳定局面得到进一步巩固，而这些关税后来仅在另一套关税机制下得到部分替代。

中美关系仍是美国企业在华经营面临的最大挑战。尽管两国已达成贸易休战协议，双方政府仍在不断推出新的经济安全政策。三月，美国贸易代表办公室宣布对全球供应链启动两项“301 条款”调查，同时立法者针对对华半导体制造设备出口提出了更加严苛的管控措施。四月，中国国务院发布第 834 号和第 835 号国务院令，加强了中国应对外国贸易限制的反制能力。这些政策正在对休战局面造成巨大压力，增加了两国再度陷入博弈循环升级的风险。

在此背景下，大多数美国企业面临的在华营商环境依然充满了挑战。今年，中国宏观经济环境重新成为企业面临的第二大挑战。尽管中国经济增长乏力，但创新步伐却在加速，两者形成了鲜明对比。尽管在本年度调查中，“与中国企业的竞争”排名下降了两位，位列第五位，但中国企业与日俱增的竞争力，叠加中国的产业政策和采购政策，让许多美国企业的担忧不断加剧。

## 前十大挑战

2026	2025
1. 中美关系	1
2. 中国宏观经济	5
3. 关税	2
4. 出口管制、制裁和投资审查	4
5. 与中国企业的竞争	3
6. 产业政策	8
7. 知识产权保护	10
8. 产能过剩	9
9. 中国政府和国有企业采购政策	7
10. 透明度	12

样本量 = 175

随着贸易政策收紧、营商环境日益复杂，本年度调查还希望了解美国企业继续开展在华业务的原因。对于这一问题，本报告无法给出简单、一刀切的答案，但其足以对美国竞争力产生深远影响。

对许多受访企业而言，中国市场在规模、成熟度和活力方面的优势正是其吸引力所在。同样，中国作为制造业中心的地位，让其成为全球供应链中不可或缺的重要连接枢纽。中国作为创新中心的角色也是一个决定性因素。这些现实因素应成为未来数年中美两国政策决策的立足点。

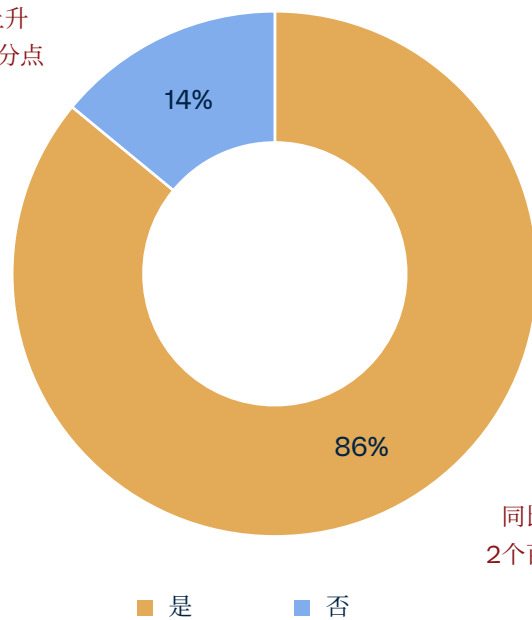
## 地缘政治

中美之间的紧张关系对美国企业在华营商前景有着深远影响：受访企业面临的前五大挑战中，有三项都源自于此。尽管两国政府取消了高达三位数的高额关税，且中国决定对 2025 年 10 月启动的稀土出口管制措施暂停实施一年，双方仍将持续提升对“去风险化”、供应链安全以及经济与国家安全问题的关注。这导致两国商业联系减弱，去年中美直接双边货物贸易额降至 2009 年以来的最低水平，美国对华商品出口额更是暴跌 369 亿美元，降幅高达 26%。

86% 的受访企业表示受到了中美关系的影响，该占比较去年略有下降。其中 84% 的受影响企业报告受到“不利”或“严重不利”影响。

### 贵公司是否受到中美关系紧张局势的影响？

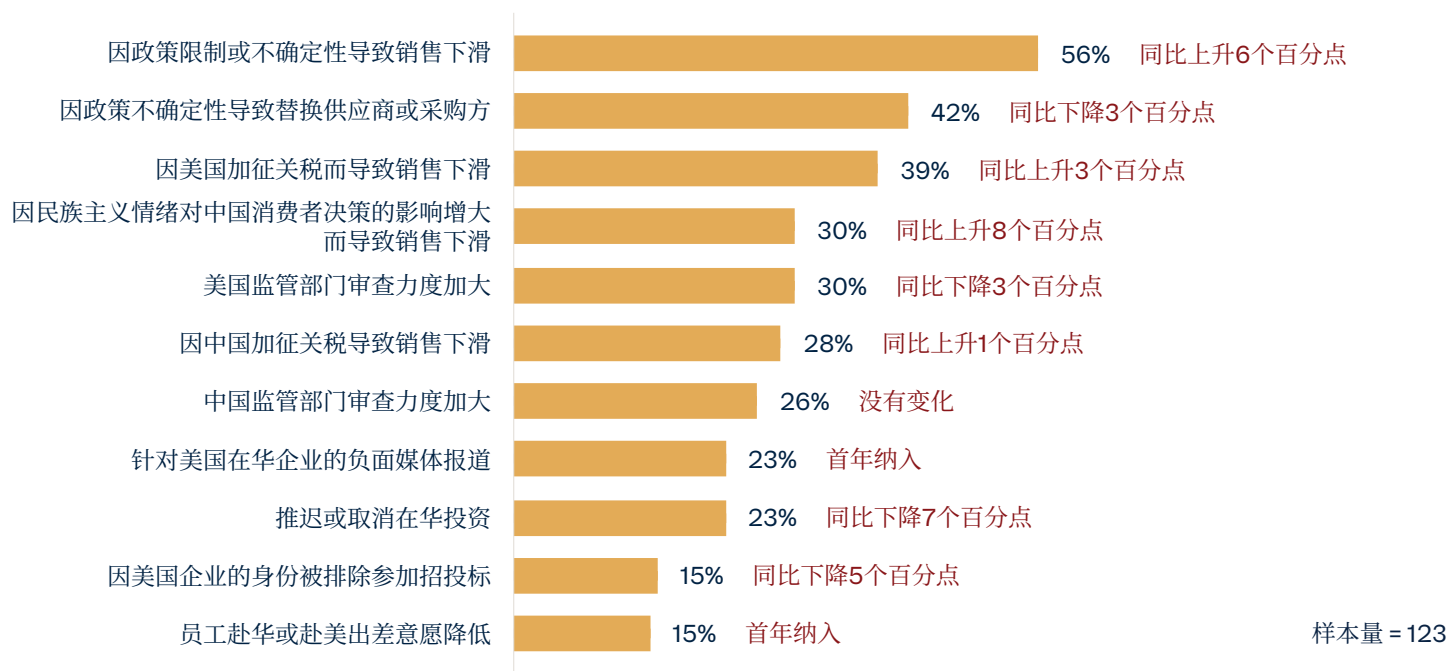
同比上升  
2个百分点



同比下降  
2个百分点

样本量 = 171

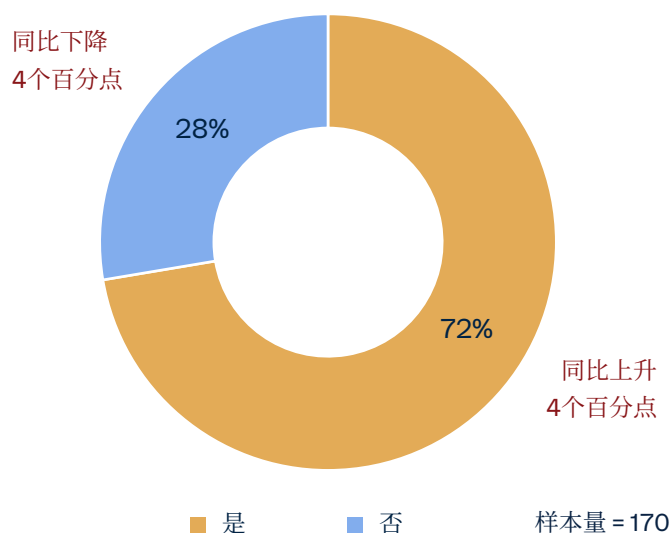
## 中美关系紧张局势造成的影响



有大量报道称，由于监管、商誉或国内政治的风险，包括制造商在内的中国客户转向了非美国供应商，导致美国企业销售订单流失。为遵守美国监管规定，一些美国企业也主动终止了同中国客户的合作关系，而笼罩市场的不确定性又使

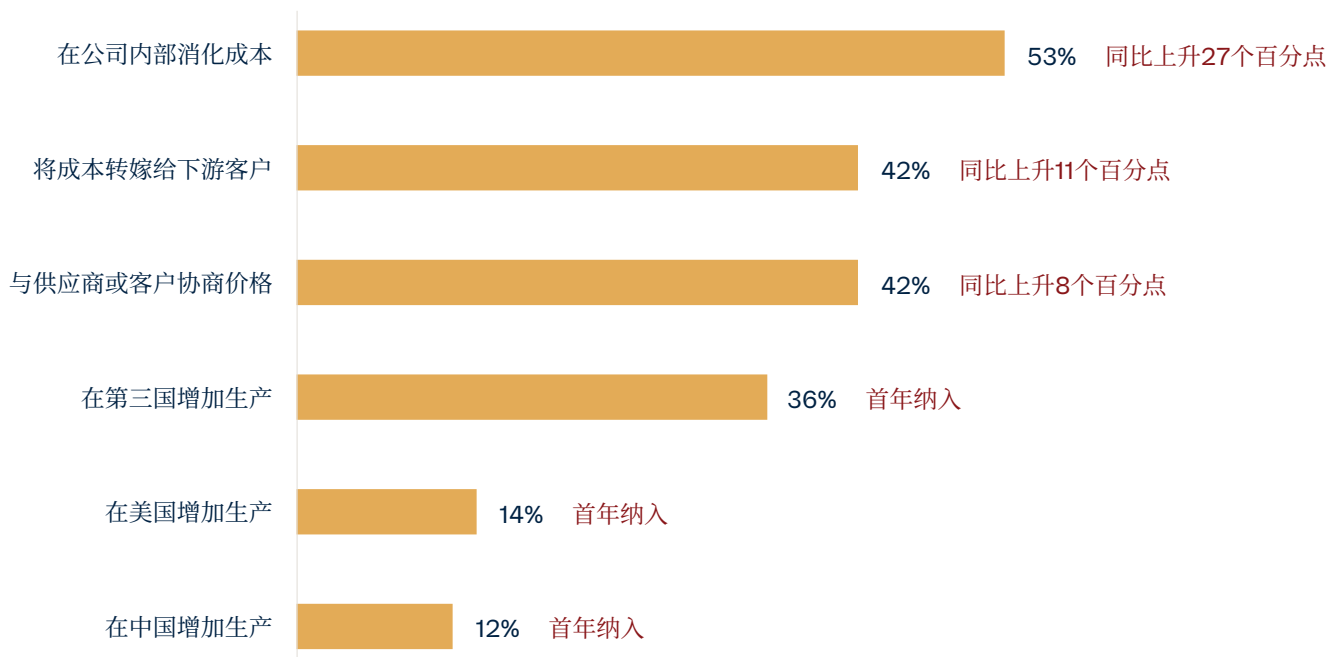
其难以获得新客户。56%的受访企业表示因政策限制或不确定性损失订单，另有30%的受访企业指出民族主义对消费者决策的影响日益增强。这些客户合作关系一旦断裂，便很难恢复。

## 贵公司是否受到中美关税的影响？



关税仍然是造成市场动荡的主要根源，然而其所谓“重振美国制造业”的目标尚未实现。自“解放日”以来，美国的制造业产能或整体进口依赖程度均未发生实质性的变化。尽管关税税率自去年五月以来已经趋于稳定，但受关税影响的受访企业比例（72%）却仍在持续上升。在受影响的受访企业中，39%表示其因美国关税而损失销售订单，28%则因中国关税导致销售量下滑。这两项数据均达到了第一轮贸易战以来的最高水平。这些影响在工业和制造业领域尤为普遍，超过90%的受访企业表示受到了影响。

## 贵公司采取何种措施应对更高的关税？



样本量 = 118

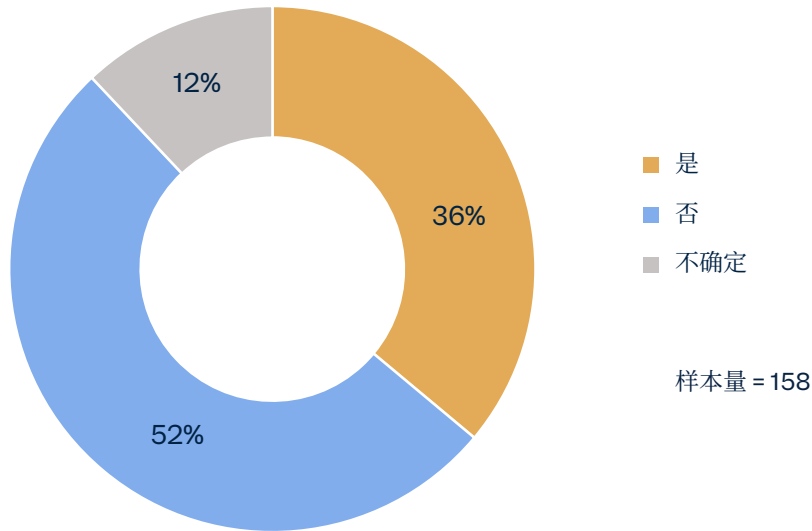
数据显示，应对关税，更多企业选择调整价格，而非变更生产地点。这类价格调整最终传导至消费者。美联储[估计](#)，截至2026年2月，2025年实施的美国关税（包括对华关税）已经导致核心商品价格上涨了3.1%。

大多数受访企业正通过多种策略应对冲击，包括自行消化成本（53%）、向客户转嫁成本（42%）、与供应商重新协商价格（42%）等。尽管有36%的受访企业在第三国扩大生产，但仅有极少数企业扩大了在美国（14%）或中国（12%）的生产，这表明受访企业正在逐步推动多元化布局，并未出现明显的本土回流趋势。

## 中国出口管制加剧了贸易紧张局势

出口管制已经连续第三年位列第四大挑战。尽管自委员会上一年度的调查以来，美国基本暂停了新增管制措施，但中国在此期间强化了其两用物项出口管制制度。影响最大的是2025年4月对中重稀土和磁体实施的限制措施，此举对美国制造商的供应链体系造成巨大冲击。随后的双边谈判逐步改善了稀土的流动，中国最终决定对最严苛的管制措施暂停实施一年。

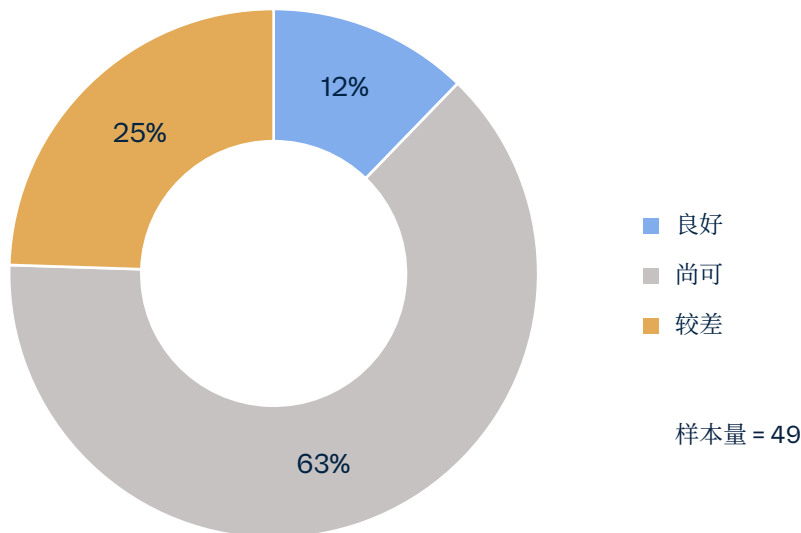
## 贵公司是否受到了中国出口管制和制裁的影响？



超过三分之一的受访企业受到了中国出口管制和制裁的影响，其中汽车和物流行业遭受了最严重的冲击（50%），其次是工业和制造业（40%）以及生命科学行业（38%）。美中贸易全国委员

会本年度开展的一项快速调查显示，由于各种运营挑战——包括许可审批流程冗长且不透明、延迟以及同供应商协调对接日益复杂等，美国企业获取中国稀土资源的途径依然不畅。

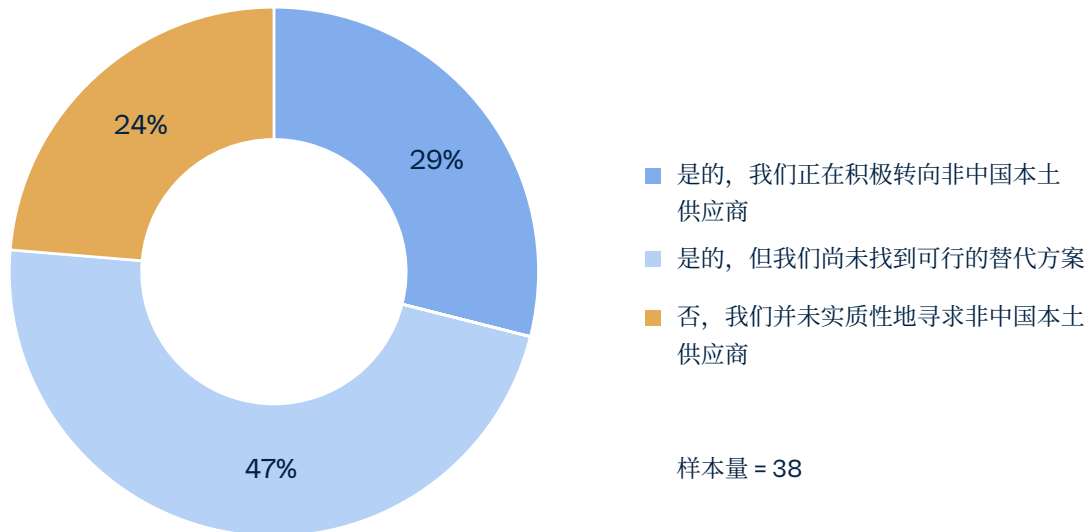
## 贵公司目前对中方案制物项的获取情况如何？



尽管中国已针对部分管控物项的常态化出口发布了通用许可证，但进展情况喜忧参半，部分稀土资源仍然几乎难以获取。这类通用许可证通常有效期为一年，基于历史出货量核定，并受到严格的季度配额限制，因此其实际作用有限。大

多数企业对其获取受中国出口管制物项的情况评价为“尚可”，仅有较少企业认为情况“良好”。媒体报道指出，某些稀土资源（例如钇和钆）已出现严重短缺。

## 贵公司是否正在寻求从中国以外的供应商处采购稀土元素或关键矿产？



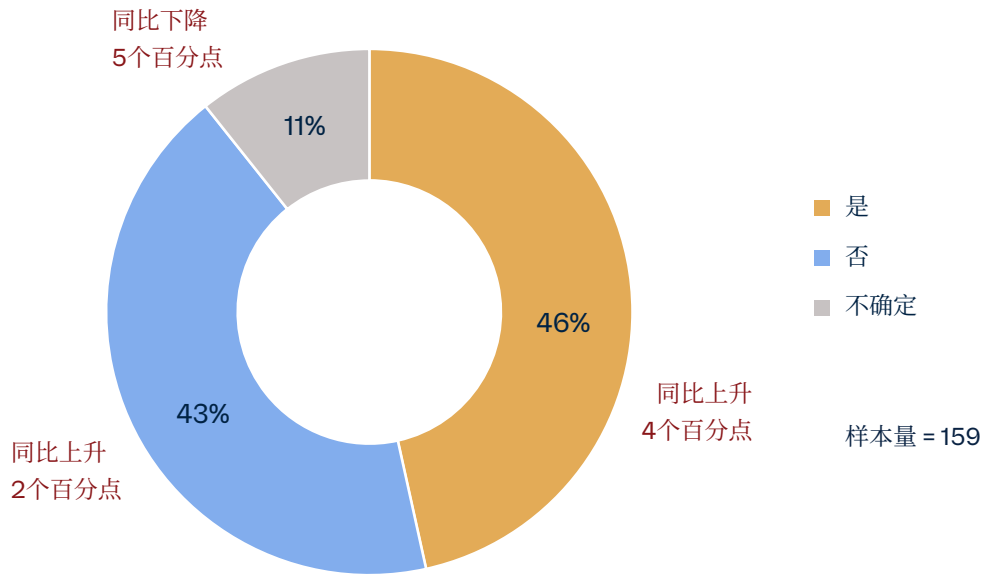
尽管取得了一些进展，但受访企业对获取稀土长期供应的信心仍然不足。大约有四分之三的受访企业正在寻求从中国以外的供应商处采购稀土资源和关键矿物。其中，超过三分之一的企业正在积极转向非中方供应商。

中国政府持续**优先**强化其出口管制体系建设，表明管制措施将长期存在。在缺乏更高透明度和可预见性的情况下，任何进一步**扩大**出口管制范围的措施都将迫使美国企业去建立新的供应链，寻求技术和商业方面都可行的替代方案，即使这么做将耗时数年且需要政府支持。

## 美国出口管制恐将竞争优势拱手送给中国竞争对手

与此同时，美国出口管制政策释放出矛盾的信号。特朗普政府撤销了拜登政府制定的《人工智能扩散规则》（AI Diffusion Rule），取而代之的是更鼓励技术扩散的《人工智能行动计划》（AI Action Plan），并放宽了对某些先进半导体的出口限制。然而，拜登时期颁布的针对半导体制造设备的管制措施依然有效，国会也正在推动实施更严格的出口管制措施并加强执法力度。更为复杂的是，由于行政流程拖沓、处理能力有限以及在政策方向方面存在内部分歧等问题，美国商务部工业与安全局（BIS）对若干物项的许可审查工作已陷入停滞。

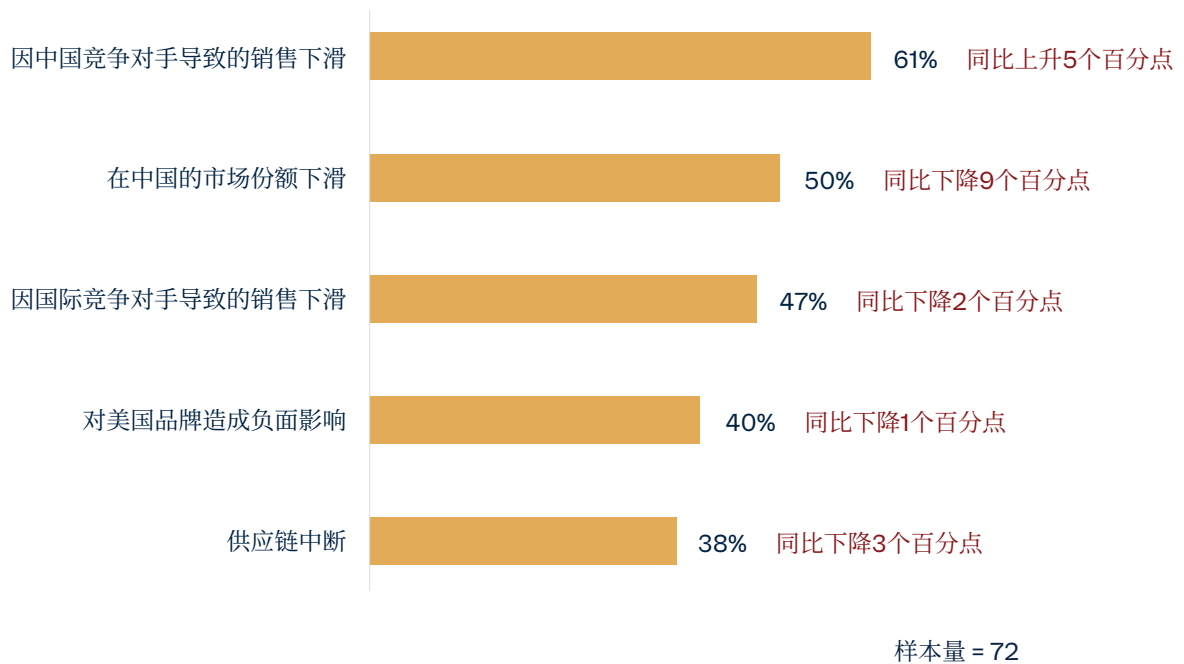
## 贵公司是否受到美国出口管制和制裁的影响？



问卷结果显示，尽管本届美国政府试图重新调整管制措施，企业运营环境并未有所改善。有近一半的受访企业都受到美国出口管制和制裁的

影响，这一比例逐年攀升，表明出口管制的影响正从半导体行业向其他行业扩散。

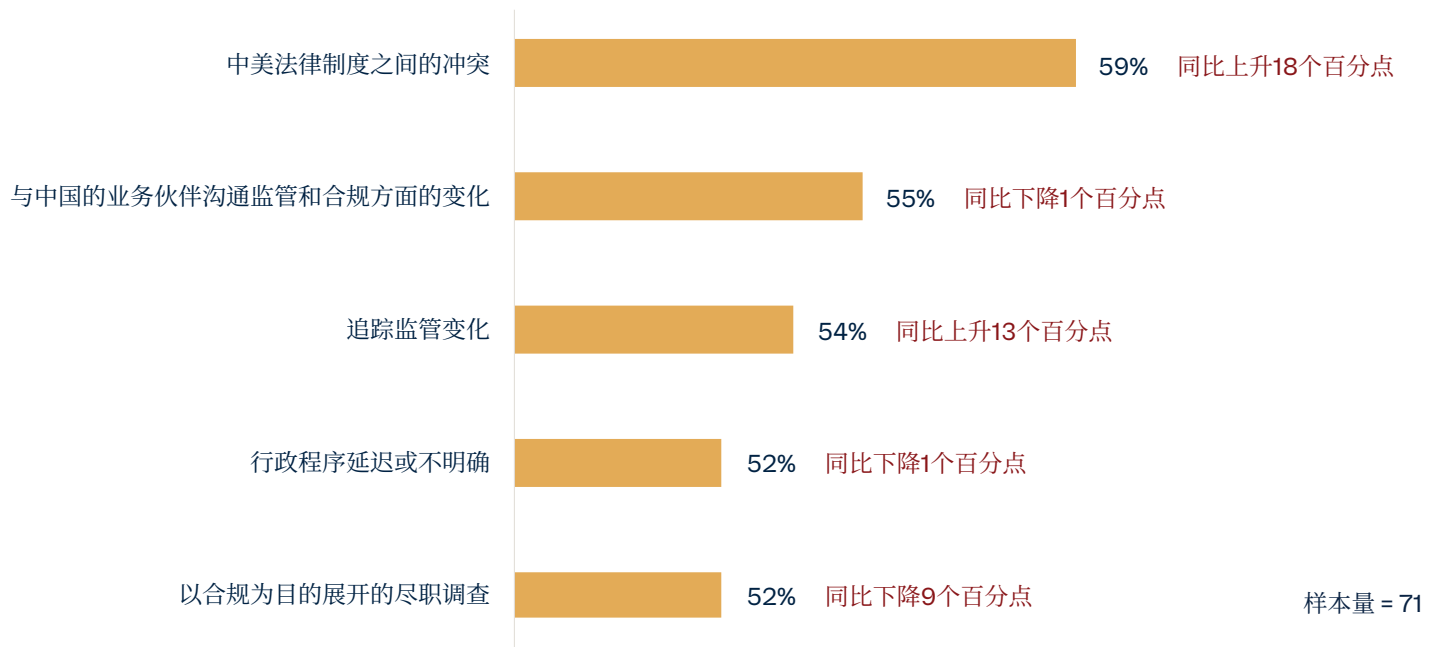
## 美国出口管制的主要影响



调查数据证实，出口管制未能实现所谓“阻止中国获取美国技术”的目标。相反，管制措施正迫使买家寻求新的销售渠道。61%的受影响企业表示，其销售份额流向中国竞争对手，订单流失量同比上升了5个百分点；47%的受访企业则表示，其销售份额被国际竞争对手挤占。这一趋势在官方数据中也得到了印证。2025年，中国从美国直接进口的芯片制造设备大幅下降逾34%，

而从新加坡和马来西亚的进口则大幅增长，日本和荷兰的供应商也获得了市场份额。总体而言，由于美国出口管制，一半受访企业在中国遭遇了市场份额流失，这一比例高得令人咋舌。除非美国重新调整出口管制政策，并与在半导体供应链中发挥重要作用的合作伙伴协作，否则中国企业将凭借技术进步在未来占据更大的市场份额。

### 美国出口管制的主要合规挑战



---

随着竞争压力不断加剧，企业正在应对日益复杂的合规环境。这类挑战主要源于中美两国法律制度之间的冲突。近 60% 的受访企业提到了这一问题，占比较去年上升了 18 个百分点。这一增长反映出双重叠加压力：美国出口管制政策走向不确定性持续，以及中国不断加强专门为应对美国出口管制而制定的经济安全政策。

中国曾经十分谨慎，尽力避免将企业卷入两难的合规冲突，但这种情况已不复存在。中国已建立起一套广泛的反制措施体系，包括近期对《反外国制裁法》和《对外贸易法》的修订，以及针对美国半导体政策发起的反歧视调查。

“

中国曾经十分谨慎，尽力避免将企业卷入两难的合规冲突，但这种情况已不复存在。

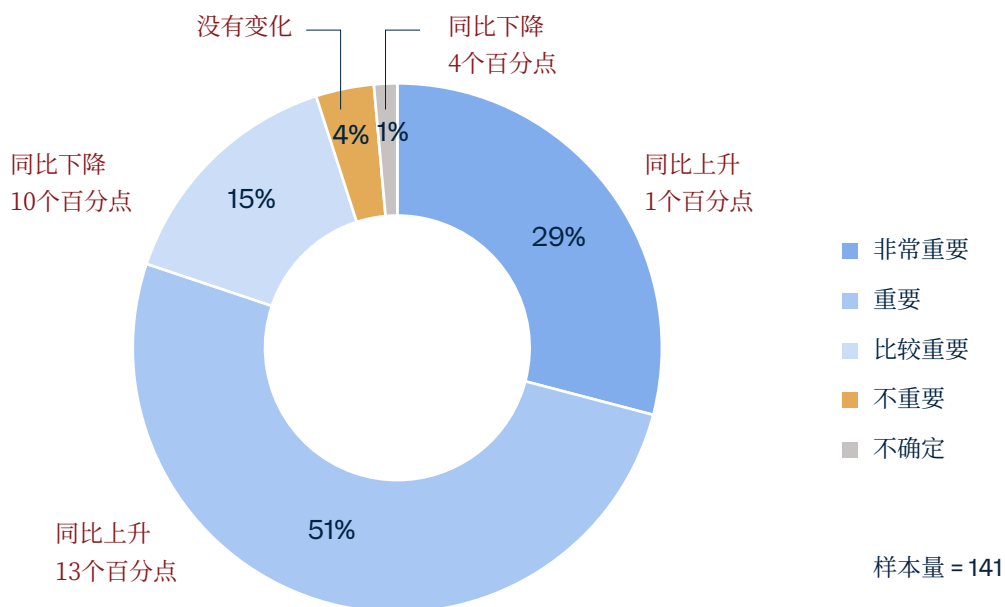
自本年度调查结束以来，合规风险进一步上升。四月，中国国务院发布了新的经济安全法规（国务院第 834 号令和第 835 号令），授权主管部门对已知的供应链风险进行监测、干预并采取应对措施，为针对遵守外国出口管制法律的跨国公司开展调查、实施限制和反制措施奠定法律基础。5 月 2 日，中国发布了一项“阻断禁令”，禁止实施美国针对五家中国炼油企业的制裁措施，这是中国首次实际采用该工具来反制外国措施，也由此引发了明确的法律冲突风险。

# 创新与竞争力

尽管面临地缘政治和监管方面的挑战，美国企业并未撤离中国。对于美企，中国市场依旧具有重要意义，不仅由于其规模，更因其能多维度提升企业的全球竞争力。同时，美国企业看到，中国企业凭借着在竞争激烈的中国市场中磨砺出

的技能和技術，正在国际市场崭露头角。因此我们认为：在竞争激烈的全球市场中，企业必须将其专业知识和技术与中国的产业生态的速度和效率相结合，才能保持竞争力。

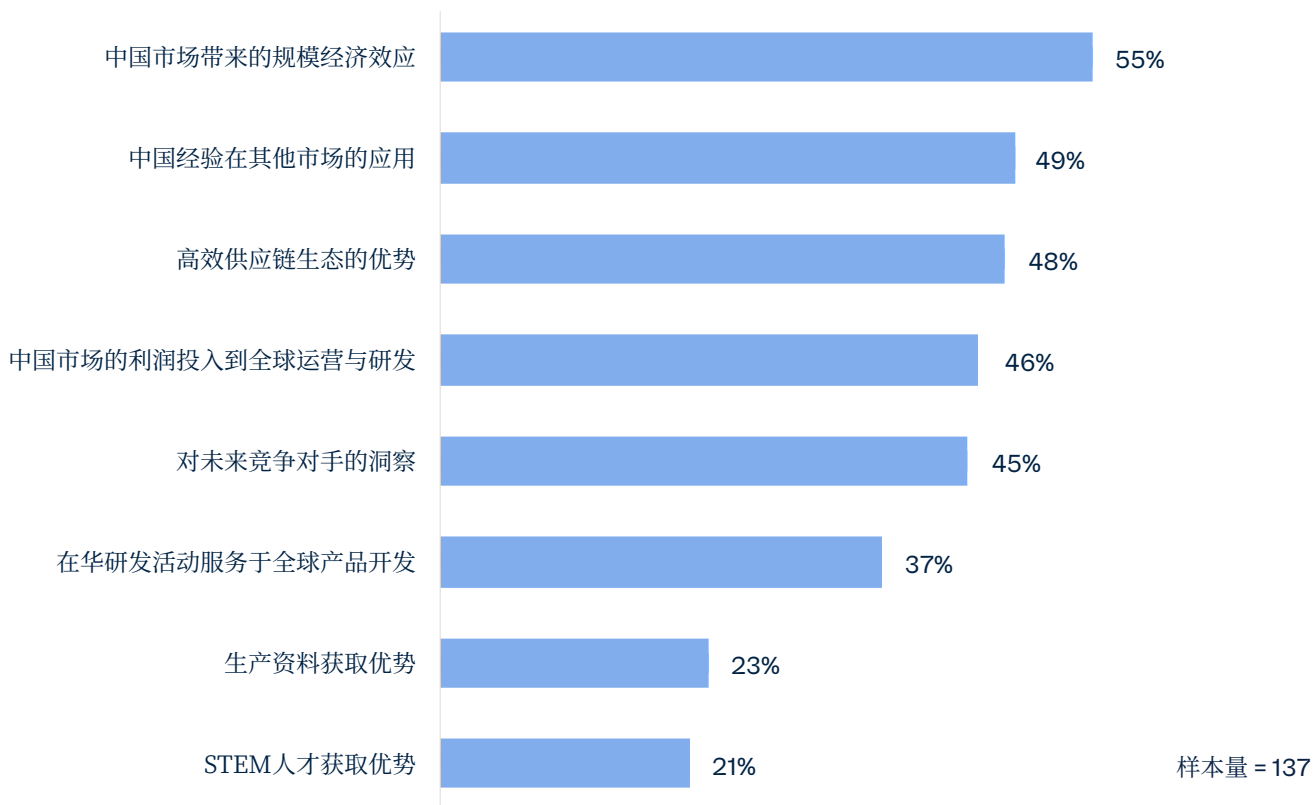
## 中国在企业全球竞争力中的重要性



认为中国对其全球竞争力而言“非常重要”或“重要”的企业占比已回升至 80%，高于 2025 年的 66%。这反映出中国作为制造强国、消费市场以及新技术和前沿企业试验场的重要地位。此外，高效整合的供应链生态和日益增强的世界级研发能力则进一步放大了中国的这些优势。

“同时，美国企业看到，中国企业凭借着在竞争激烈的中国市场中磨砺出的技能和技術，正在国际市场崭露头角。

## 在中国的业务布局如何提升了贵公司的全球竞争力？



鉴于中国消费和产业市场的规模与增长，如我们预期，大多数（55%）受访企业认为，在中国运营对于企业发展全球竞争力所需的规模经济至关重要。同样，中国庞大且垂直整合的制造业生态所带来的效率优势也是重要因素（48%），全球其他地区尚且难以复制此种优势。随着中国在技术价值链上的攀升，其他因素的重要性也日益凸显，并将持续上升。

近半数的受访企业（49%）认为，在中国市场获得的经验可以应用于其他市场。中国已成为西方企业的“健身房”：企业唯有依靠速度、耐力和灵活应变，才能应对这个品牌忠诚度降低、

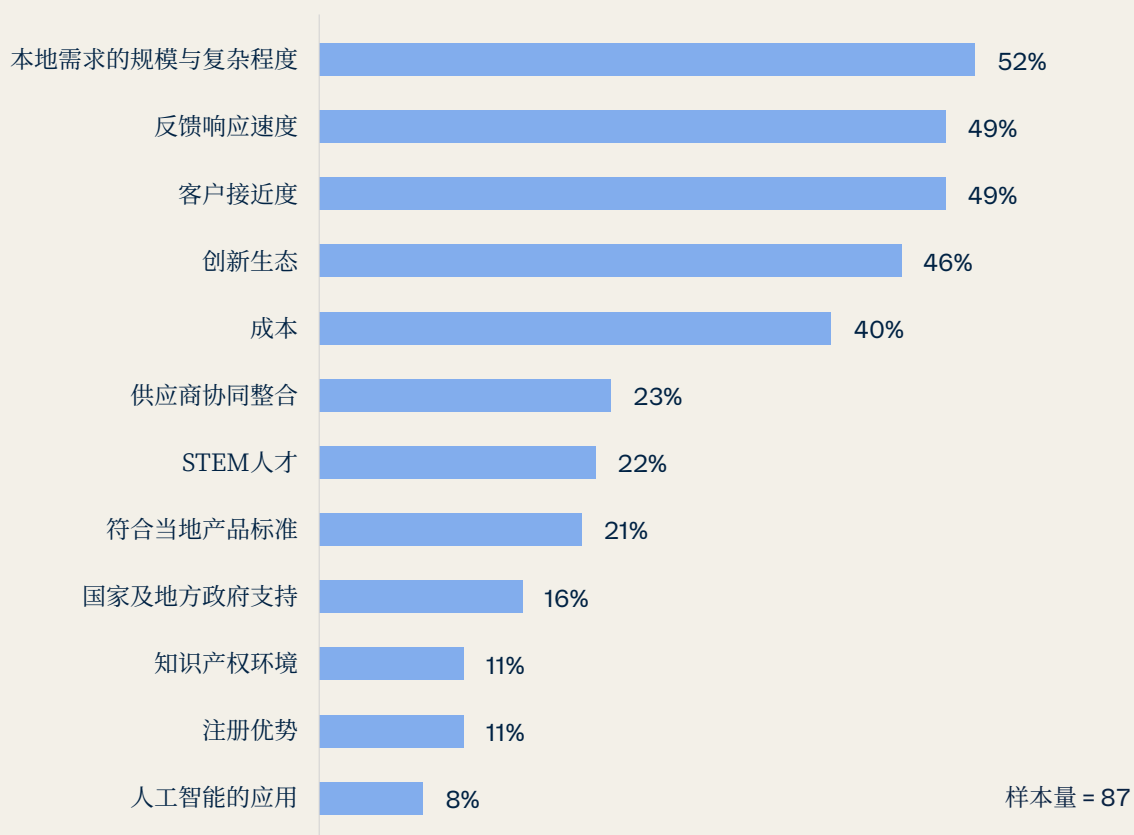
成本压力加剧、产品周期更短且要求技术持续创新的竞争环境。在中国市场与本土企业的竞争不仅磨砺了美国企业的关键技能与洞察力（45%），支持它们在海外同中企进行比拼，亦将增强美企应对其他久经沙场考验的外资对手的能力。

在华研发服务于全球产品开发的重要性（37%）也正在日益凸显。在中国，企业通常可以以较低成本运营研发或工程中心，同时，植根本土特殊的创意与创新生态，在中国产出的知识产权成果正更多融入到企业全球及美国的产品组合之中。同样，协同的供应链关系也正在催生流程改进，并在全球生产制造中广泛应用。

## 中国特有的研发因素

受访企业普遍指出，一系列相互关联、中国特有的因素驱动它们开展在华研发。排在首位的是本地需求的规模与复杂程度（52%），相较于西方消费者，中国消费者通常更为审慎、要求更高。并列第二位的是反馈响应速度和客户接近度（49%）。其中，反馈响应速度是体现社交媒体与营销工具更加紧密融合且容易受干扰的市场特征。就客户接近度而言，一是数字触达：企业需要借助中国高度发达的电商和企业对企业（B2B）平台拉近同需求终端的数字化距离；二是物理触达：企业需要物理上接近中国成百上千的人口稠密的大型城市市场。

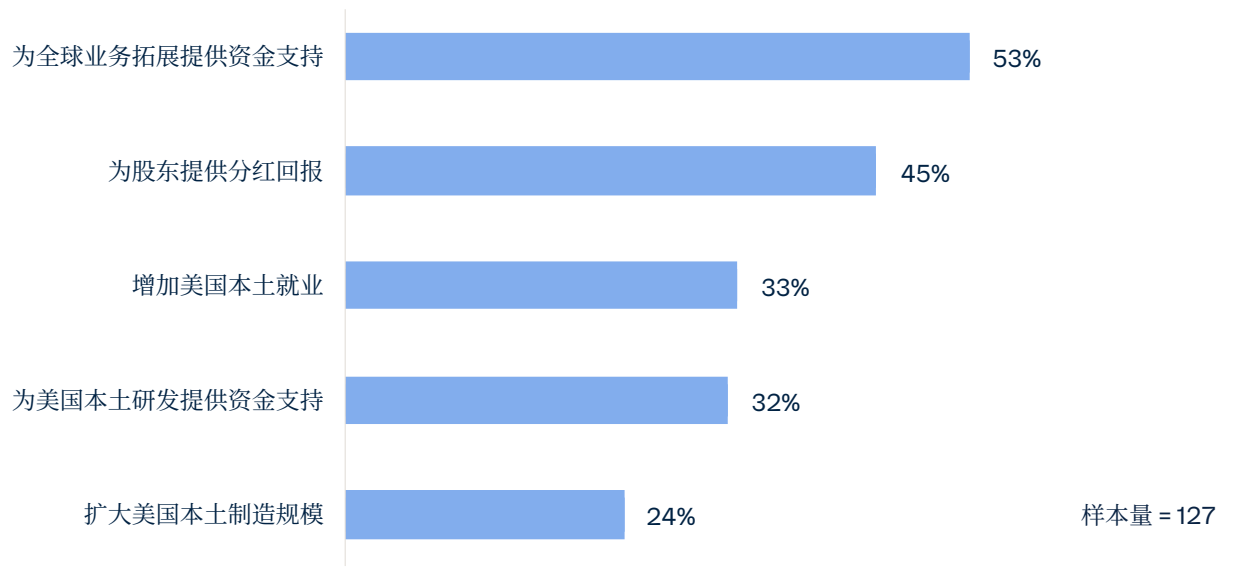
### 哪些因素驱动贵公司开展在华研发？



创新生态几乎同样重要（46%），这关乎企业开发新产品、设计及制作原型的能力。调研结果表明，对于中国这样节奏迅速变化的市场，产品和服务研发难以依赖海外团队来完成。

受访企业较少提及政府支持和监管优势，这在一定程度上反驳了“补贴或其他支持措施是美企在华设立研发中心的主要因素”的观点。尽管中国政府正积极推动人工智能在制造业生态中的应用，但目前看来，人工智能尚未成为驱动美国企业开展在华研发的关键因素。

## 贵公司在华经营如何支持了美国业务发展？



长期以来，在华运营的美国企业受益于中国更低的生产成本、具有成本竞争力的投入，以及融入中国制造业生态等诸多优势。大多数受访企业目前在华运营主要服务中国本土市场，其在中国市场获得的新收益也在反哺其总部及全球业务。

这些收益对众多企业至关重要，超过半数（53%）的受访企业表示，其在中国运营所得用于支持全球业务拓展。如若失去这一资金来源，美国企业将难以在海外开展新业务，从而将市场份

额让予同样依靠中国市场收益进行海外扩张的欧洲和中国企业。

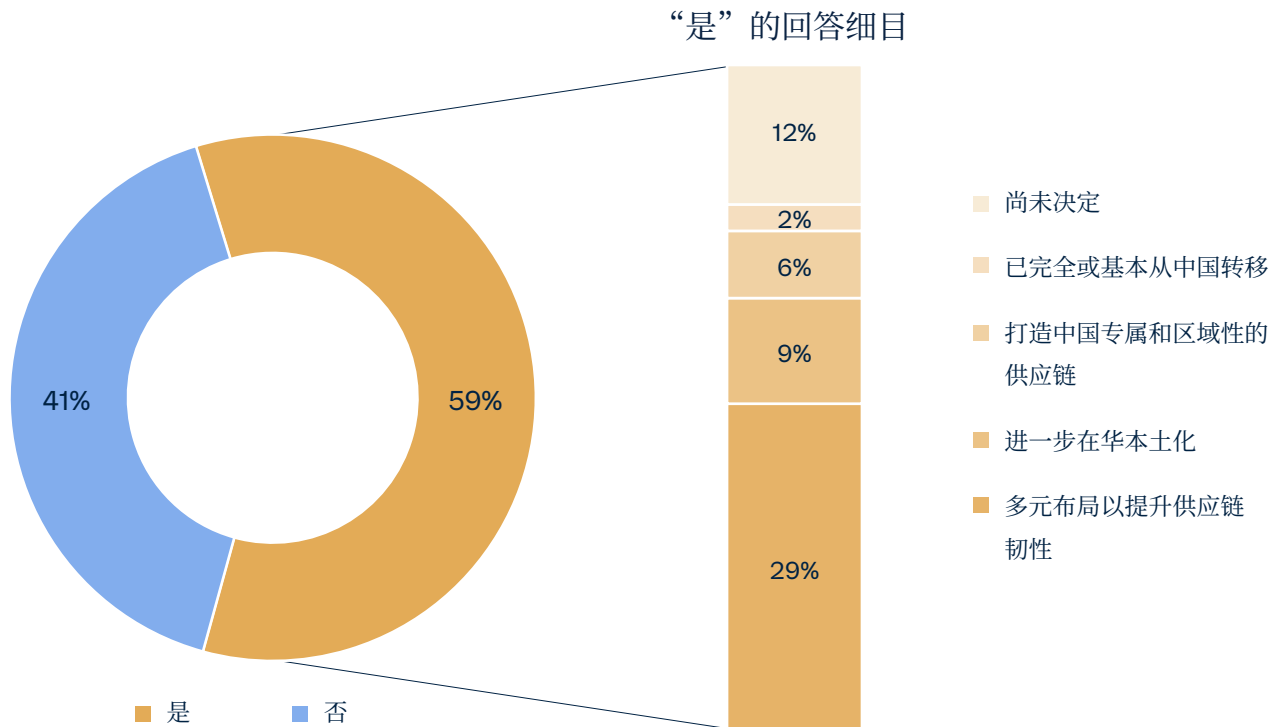
与常见说法相反，33%的受访企业表示，其在中国业务为美国本土创造了就业岗位，其中不乏高收入职位。与此同时，32%的企业表示，在中国业务为美国本土研发提供资金支持。美国民众同样从中受益：45%的企业将其在中国获得的利润以分红形式汇回国内，为股东和养老基金创造收益，这与美企在欧洲及其他国际市场的做法一脉相承。

# 投资与供应链

鉴于中国市场在全球运营中发挥的核心作用，会员企业持续依托中国供应链支持其在华及全球的生产和运营。尽管关税、出口管制和不断上升的政治风险促使企业在一定程度推进供应链

多元化，但这些调整仍较为渐进，且因行业而异。这主要是因为企业需审慎权衡多重因素：既充分利用中国供应链的优势，又需应对上升的关税成本，同时兼顾中美两国市场的准入需求。

## 哪些原因导致贵公司将业务迁出中国

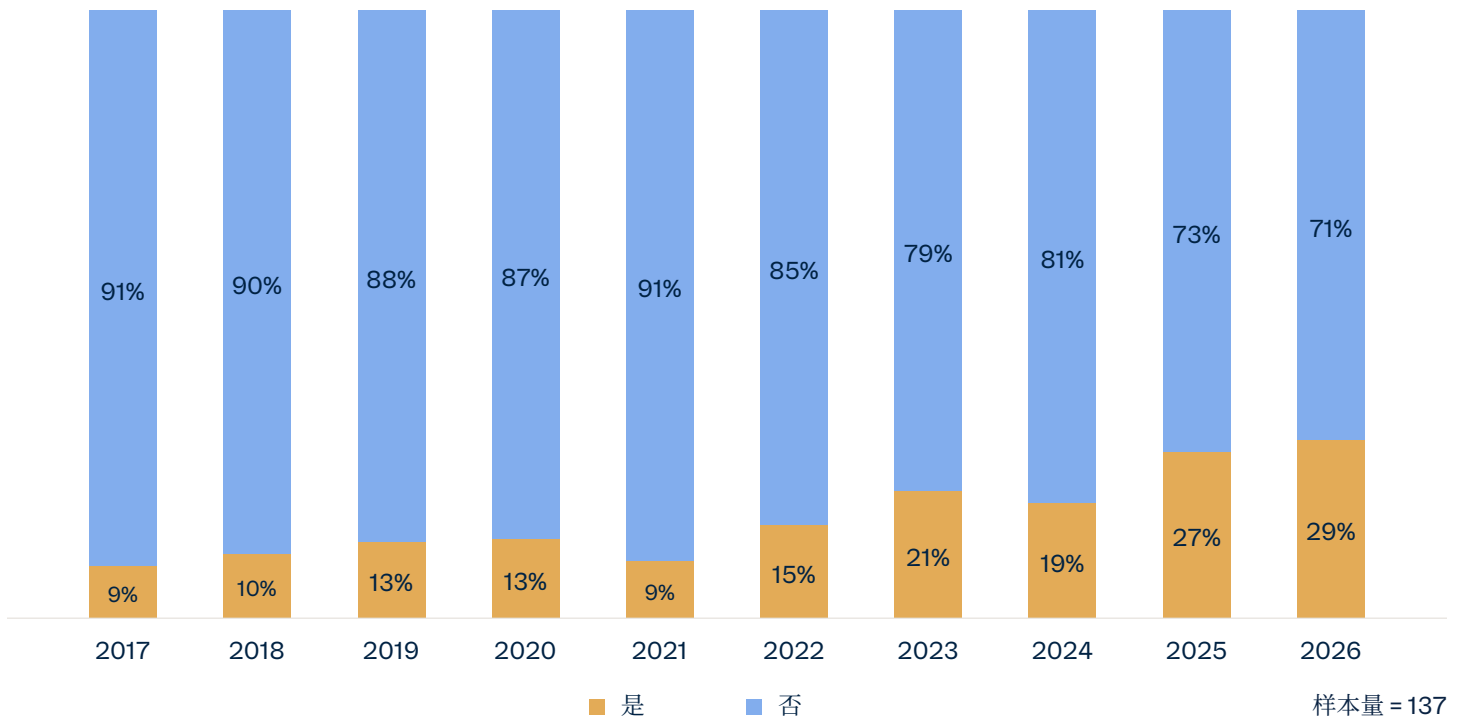


样本量 = 130

与去年相比，有更大比例的企业正在重新评估其供应链（59%），主要出于提升供应链韧性的需求，其中约三分之一的企业在中国以外的地区投资生产。部分企业正深化本土化布局，或打造中国专属和区域性的供应链。其他企业则在推迟相关决策。中国对稀土及其他关键矿产资源实施的出口管制也可能正迫使企业做出调整。

同时，和去年相比，更多企业反馈目前尚无评估其在华供应链的短期计划（41%）。选择不调整供应链战略的企业占比小幅增长，也一定程度上能反映出企业对于关税税率已趋于稳定抱有信心，也可能由于这些企业已经完成评估，并将重点转向战略执行。

## 贵公司是否已经或计划将部分业务迁出中国？



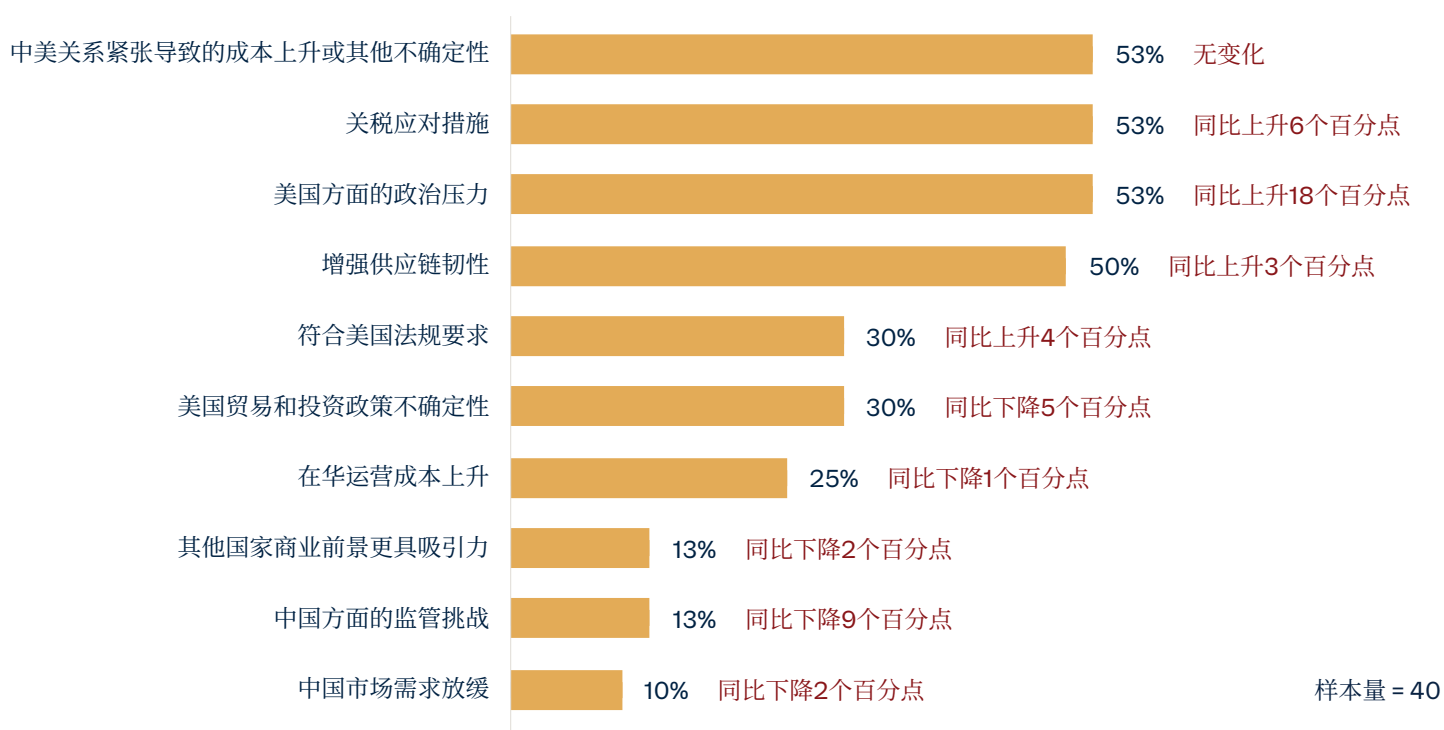
越来越多的企业启动实施供应链多元化布局。已经或计划将至少部分业务迁出中国的企业比例也达到新高（29%），为2021年的三倍，

而当时企业生产设施和物流运输枢纽仍在经历新冠疫情冲击。由此可见，过去五年受访企业正逐步、持续地调整在华业务布局。

## 供应链战略：分行业剖析

各行业中，科技企业在业务外迁方面最为突出（57%），但该行业仍有半数企业计划今年继续在华投资。这一鲜明对比反映出科技企业仍依赖中国的研发贡献支持全球产品开发（78%）。企业一方面管控风险与成本，但同时也调整布局要素以充分利用中国的创新能力。其他行业的调整规模则更为有限，10% 的生命科学企业、7% 的专业服务企业表示有意转移业务。工业和制造业行业中，选择重新评估供应链的企业占比最多（75%），但鲜有企业真正退出中国，仅有 20% 的受访企业表示计划将部分业务迁出中国。大多数企业（72%）表示其依托中国建立的供应链仍具全球竞争优势。供应链调整仍为渐进推进，并主要集中在多元布局（25%）或进一步本土化（21%）方面。

### 哪些原因导致贵公司将业务迁出中国



业务迁移主要受外部压力驱动，而非中国的经济或监管环境因素。在考虑应对关税影响和增强供应链韧性外，更多受访企业表示，来自美国方面的政治压力（53%）以及符合美国法规要求（30%）是企业多元化布局供应链的重要动因。过去一年，美国国会加强了对美资企业在华业务的审查，并出台了供应链安全新规，如《生物

安全法案》（BIOSECURE Act）相关条款已纳入《2026 财年国防授权法案》（2026 National Defense Authorization Act）。本次调查中表示受到了来自美国方面的政治压力的企业比例较去年上升 18 个百分点，也反映了面对更多来自公众、媒体和官方的批评，企业在华运营所受商誉和监管风险压力与日俱增。

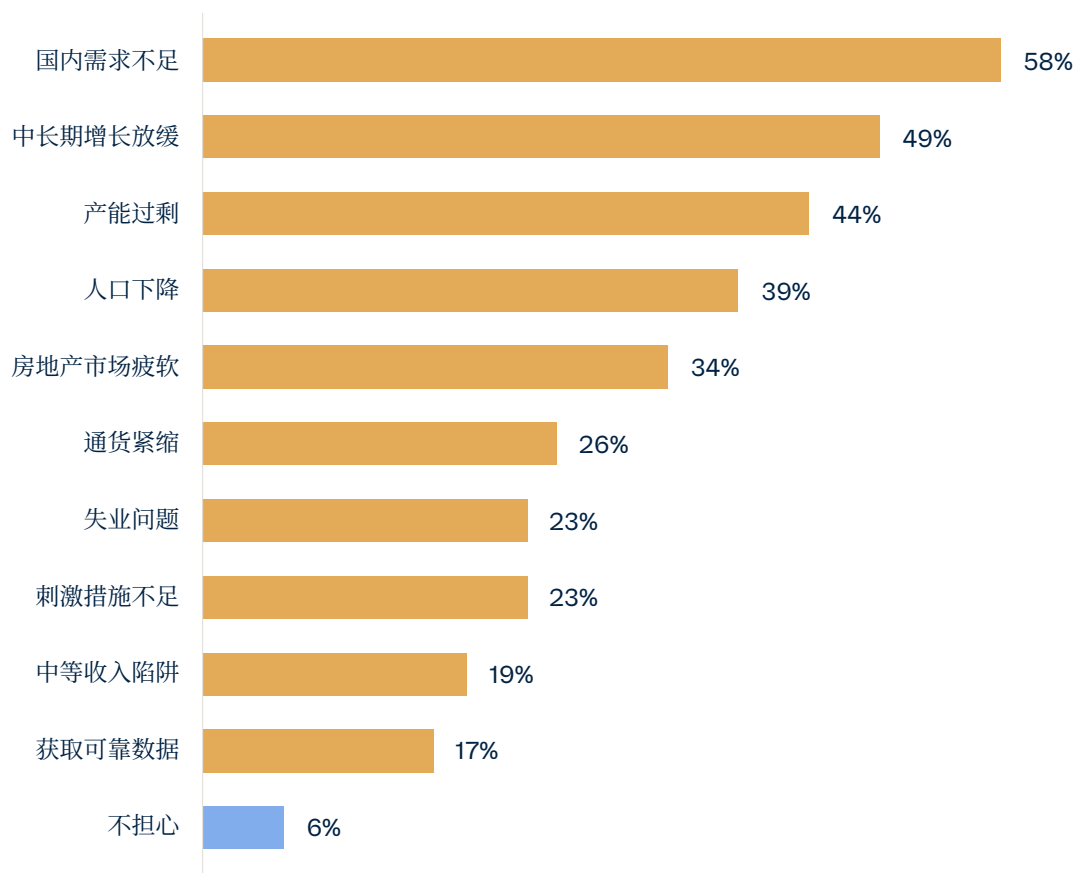
# 中国的宏观经济

中国持续的经济低迷也影响着企业，使中国宏观经济状况三年来再次跃居企业在华运营的第二大挑战，94%的受访企业都对此表示关切。尽管中国宣布2025年实现了5%的增长目标，但结构性下行压力依然存在：通货紧缩持续，生产者价格指数（PPI）超过40个月连续走低，产能过剩情况根深蒂固，四年来低迷的房地产市场抑制着消费者信心。目前，相比解决需求疲软的内在原因，中国政府更强调高质量增长、产业升级和供应链安全，也让外界对于中国通过消费驱动复苏的决心产生犹疑。

“

尽管中国宣布2025年实现了5%的增长目标，但结构性下行压力依然存在。

## 对中国经济的主要担忧

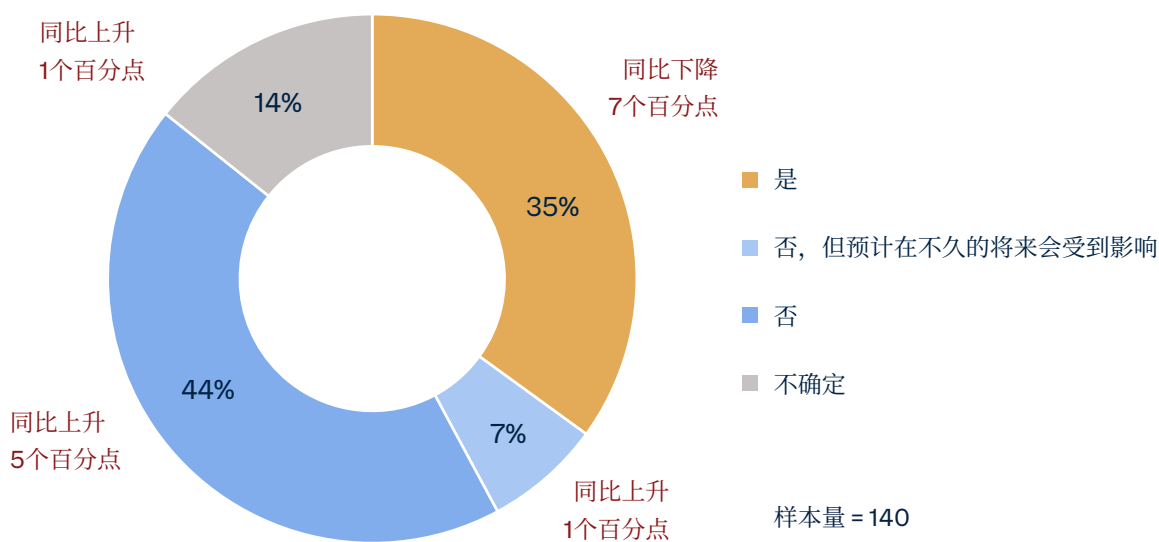


样本量 = 137

58% 的受访企业表示，国内需求不足仍为首要担忧，反应出消费持续疲软以及增长环境受限。中国政策层面致力于提振消费，但成效有限：去年，[消费](#)对 GDP 增长的贡献率为 52%，较 2024 年的 45% 有所上升，但仍低于疫情前水平；而消费品以旧换新这一重点补贴政策带来的消费支出仅相当于[零售总额](#)的 5%。中央经济工作会议和全国两会等近期官方表述显示，决策者对于短期需求疲软的关注度相对有限。

企业对经济持续复苏的信心仍然偏弱，近一半的受访企业（49%）对中长期增长前景表示担忧。人口下降、房地产财富效应减弱、以及影响程度相对较小的失业问题，共同影响私营部门信心。较少企业将“刺激政策不足”视为首要关切，这反应出企业认为中国经济面临的更多是结构性而非周期性的挑战。

### 贵公司在过去一年是否受到产能过剩的影响？



产能过剩是另一主要担忧，位列企业在华运营十大挑战的第八位。42% 的受访企业表示当前正在或预计将受到产能过剩的冲击，这一比例较去年有显著下降，但仍处于较高水平。产能过剩仍持续拖累企业的财务表现。70% 受影响的企业表示已采取降价措施，较去年的 81% 略有改善。

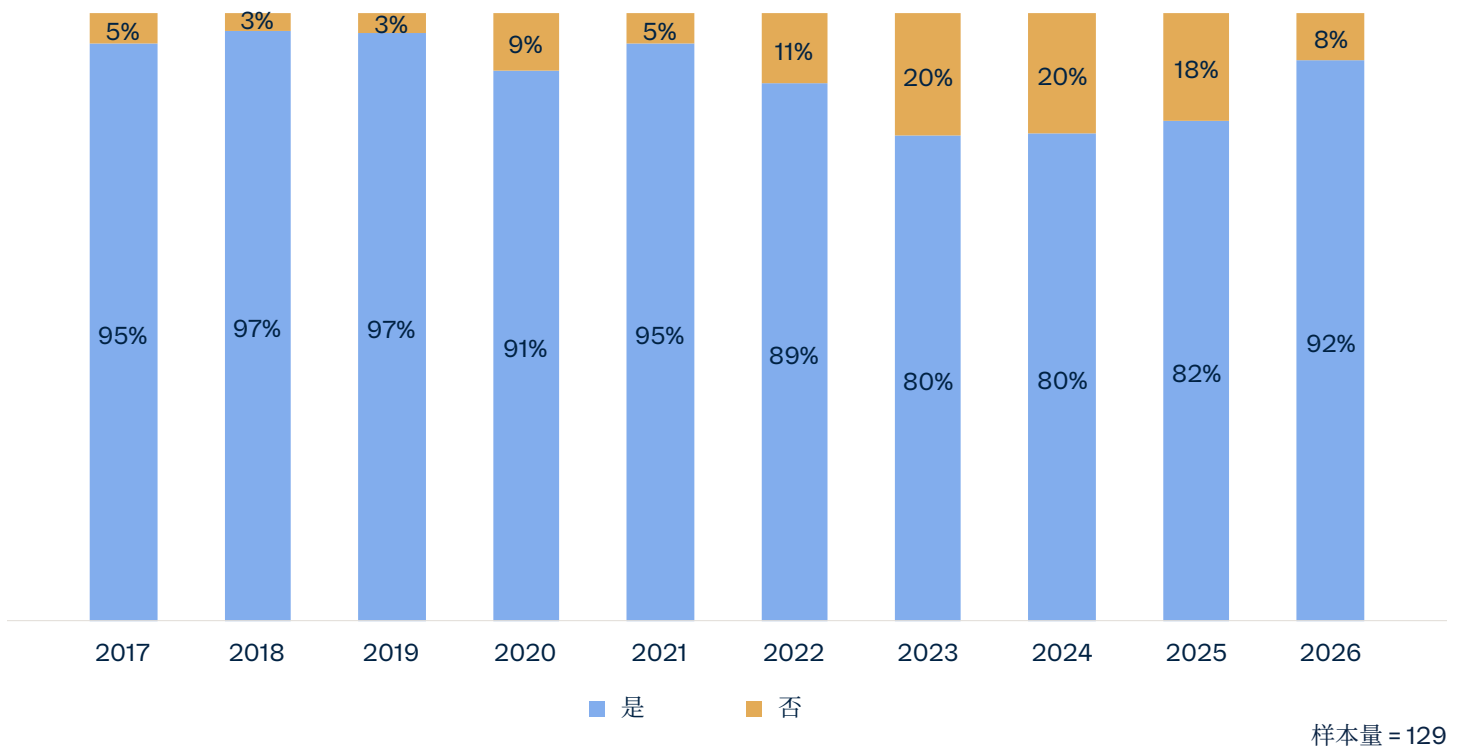
产能过剩对工业和制造业（72%）以及汽车和物流行业（63%）企业影响最为显著。在华年营收超过 10 亿美元的大型企业受影响的可能性较低（36%），其较强的定价能力及其与供应商的议价能力可能发挥了一定作用。

## 盈利能力回升，提振商业前景

尽管受访企业几乎一致表达了对中国经济的担忧，但与之对比鲜明的是，在收入和利润恢复的推动下，企业在华商业前景有所改善。

相比前一年，报告 2025 财年营收下降的企业数量有所减少，近四分之三的受访企业表示收入稳定或实现增长，或许得益于细分领域的需求弹性、有所缓解的价格压力、关税税率的波动减弱，这在下半年体现尤为明显。营收改善也影响着企业的短期增长预期：在 2025 年实现收入增长的企业中，有 75% 预期今年营收持续增长。

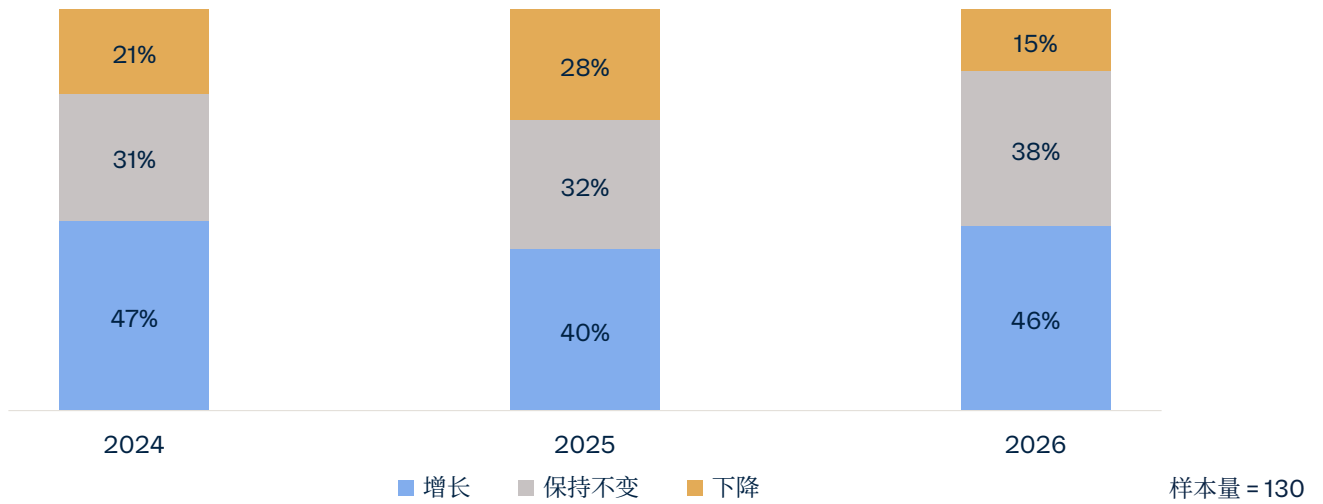
## 去年贵公司的中国业务是否盈利？



营收的增长也带动了利润增长。今年有 92% 的受访企业表示实现了盈利，较去年同期上升了 10 个百分点，达到了 2021 年以来的最高水平。

严格的成本控制措施、通过精准营销实现产品差异化、更有选择地使用促销手段来应对价格下跌等，也可帮助理解企业盈利回升。

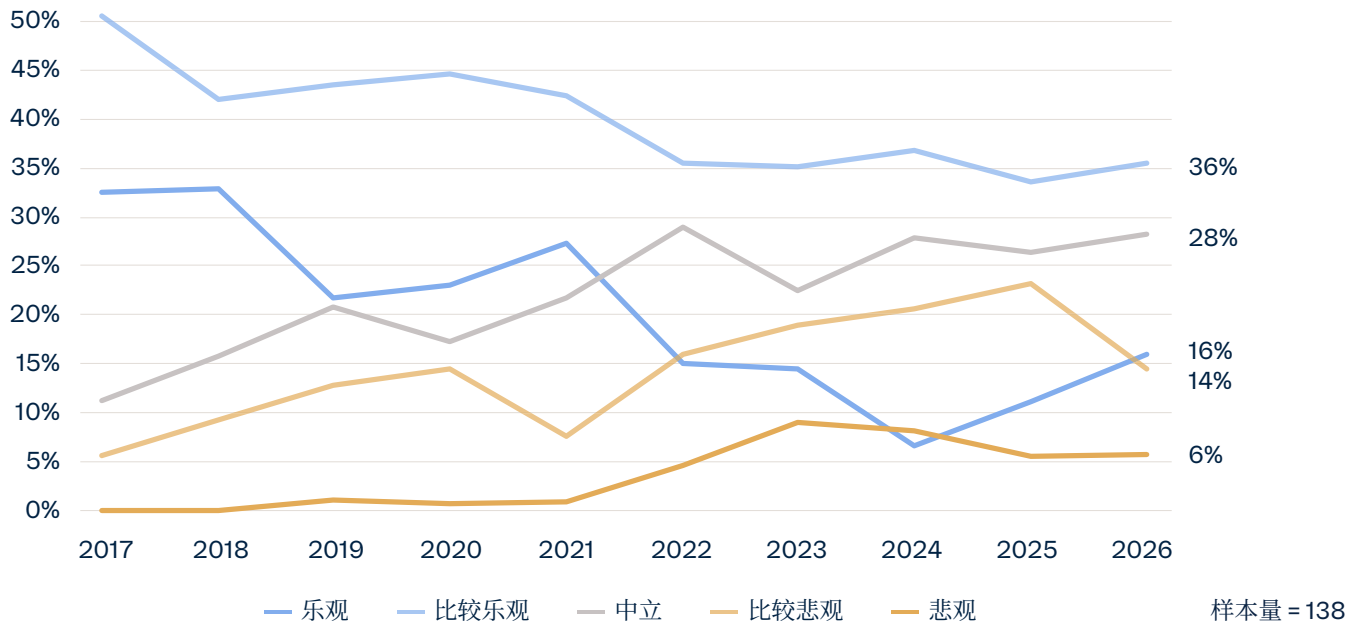
## 贵公司预计 2026 年中国市场的营收将…



2025 年较好的业绩表现似乎也为企业带来更积极的短期前景预期。84% 的受访企业预计 2026 年收入趋稳或将实现增长，这一比例高于去

年的 72%。对关税环境的稳定预期可能也助长了乐观情绪。

## 未来五年企业在华业务展望



随着盈利能力和营收预期的提升，企业长期在华业务展望也在回升。超过半数的受访企业表示对未来五年的在华业务持“乐观”或“比较乐观”的态度，达到 2021 年以来的最高水平。尽管乐

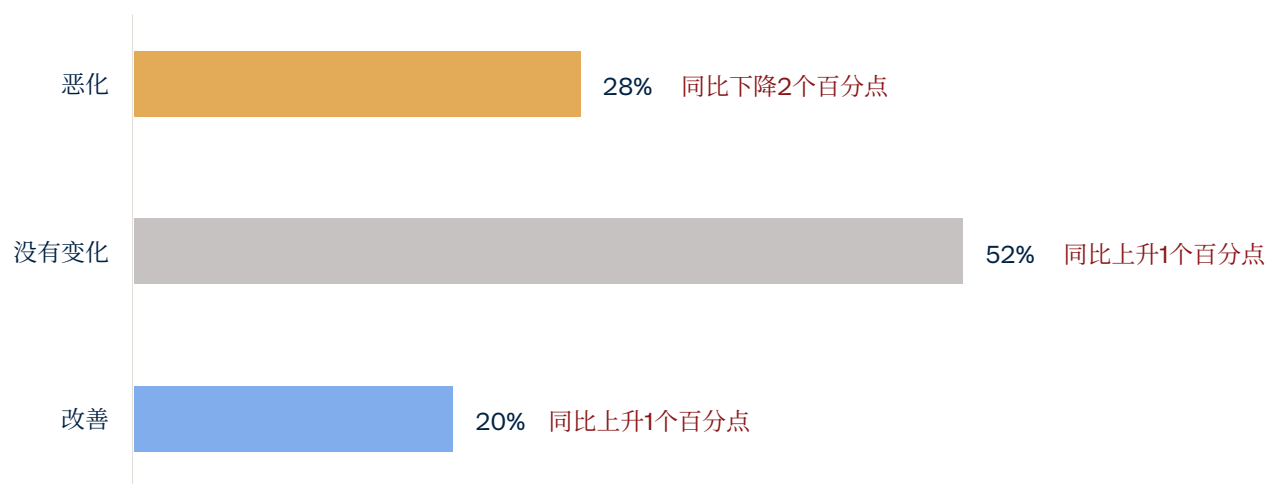
观情绪正从近期低点恢复，但仍远低于疫情前水平。与整体趋势一致，专业服务和生命科学类企业最为乐观，而科技和金融服务类企业态度则更加谨慎。

# 中国的营商环境

在企业面临的十大挑战中，有七项与中国的营商环境相关。过去一年，中国营商环境的主要发展包括：继续推进全国统一大市场建设、“反内卷”政策的实施，以及中国“十五五”规划纲要的发布。“十五五”规划特别强调科技自立自强、产业升级和供应链安全。在投资方面，中国出台的新举措包括扩大服务业的相关政策、更新《鼓励外商投资产业目录》、推动海南向实际意义上的离岸关税区进行[结构化转型](#)等。

尽管中国政府在努力改善外企的营商环境，但更多受访企业认为过去一年营商环境有所恶化（28%），而非改善（20%），而一半受访企业则表示没有变化。这一调查结果与近年来的情况相似，表明在解决长期存在的政策和监管难题方面的进展程度不一。

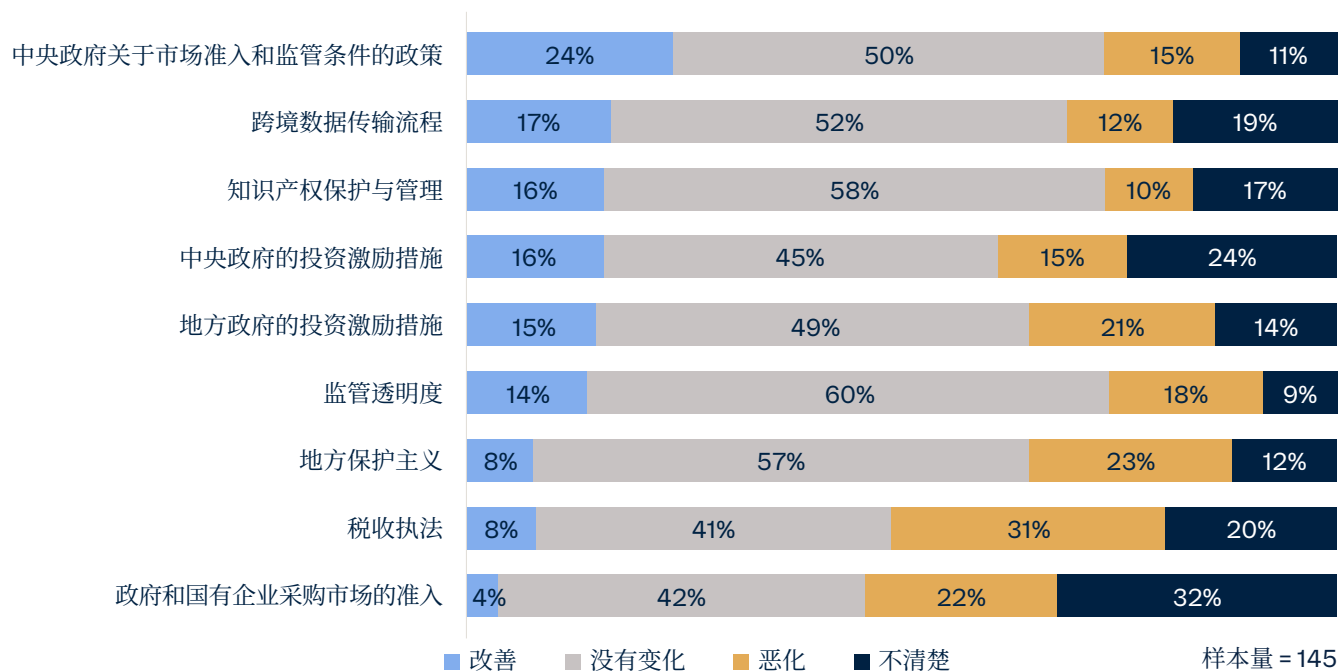
## 过去一年中，中国的营商环境情况



总体而言，受访企业认为政策环境变化有限。在“改善”多于“恶化”的政策领域，如中央政府政策、跨境数据传输和投资激励措施等，与往年同期相比，评价仍然呈负面趋势。而在“恶化”

多于“改善”的政策领域，这种趋势则更为明显，如在税收执法方面，认为营商环境恶化的受访企业占比上升了15个百分点。

## 过去一年中，中国在以下方面发生了哪些变化？

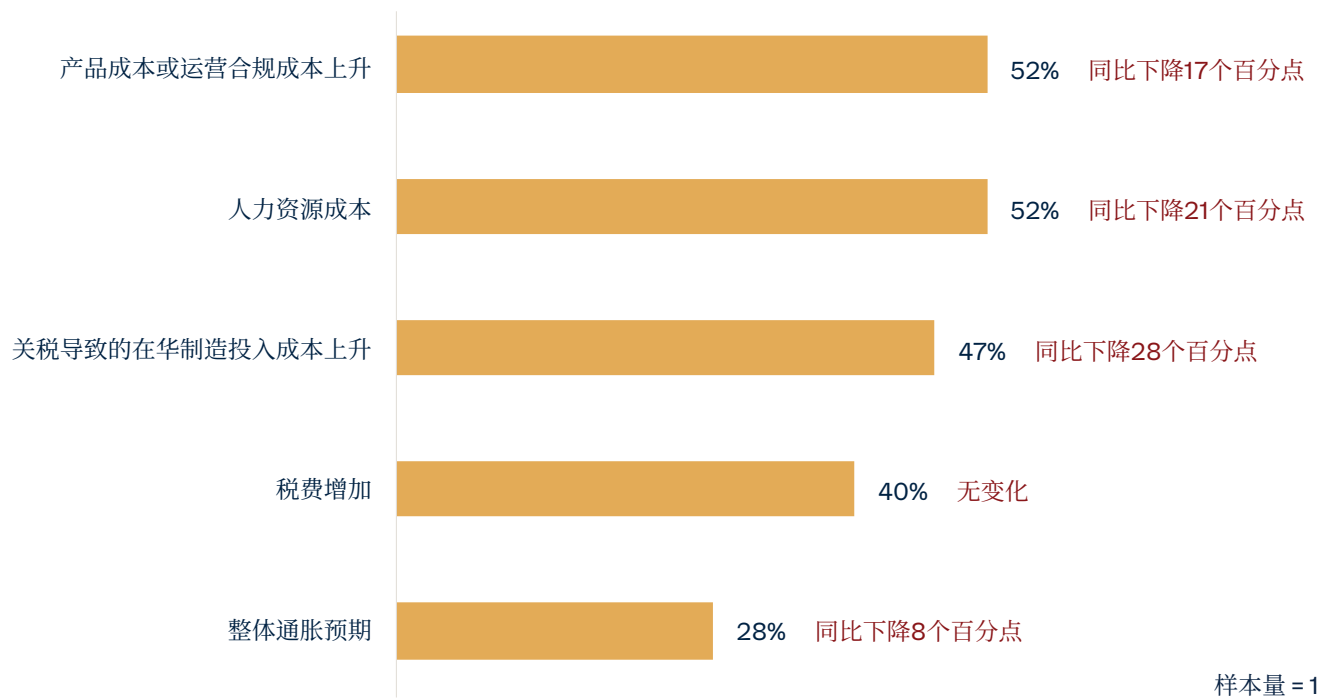


## 税收执法力度的加强影响了投资决策

在中国多项改革和财政压力的推动下，税收执法日益受到关注。2025年6月，《中华人民共和国国务院令（第810号）》要求境内外互联网平台（包括在中国无销售业务的平台）向税务机关报送其平台上商户的收入和身份数据——此举在未改变基本纳税义务的前提下，显著增加了合规负担并提高了执法可见性。2025年8月，中国修订了大多数行业的增值税留抵退税门槛要求。2026年1月，中国实施了修订后的《增值税法》，明确了征税范围、应税交易及反避税条款。预计税务机关将依此进一步加强执法力度。

中国的税务机关还加强了对跨境分红回报支付的审查。根据包括国家税务总局2018年第9号公告在内的现行规定，税务机关采用“实质重于形式”原则来认定受益所有人身份及其预提所得税减免资格。然而，自2025年年中以来，税务机关开始通过对企业的会计操作和银行资金流水进行深度核查，重新审查以往向香港控股主体的资金汇出情况，但审查标准却不明确也未公开。据委员会会员企业反映，相关调查已导致多家企业补缴金额高达数百万美元的税款。监管透明度不够以及不断变化且前后不一的标准，正在推高合规风险，并影响投资者信心。

## 贵公司最关注的成本压力主要体现在哪些方面？



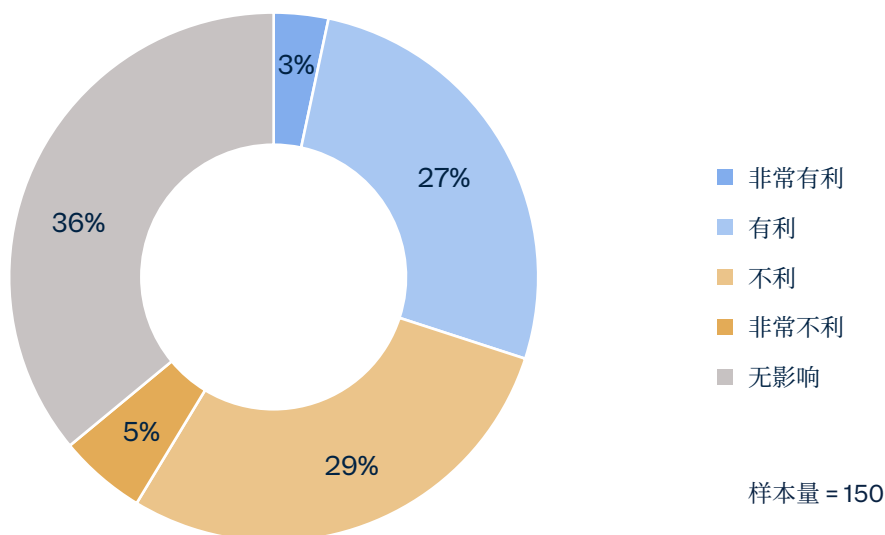
在关键政策与监管领域未见改善的同时，企业在华运营成本持续上升。产品成本与运营合规成本（52%）和人力资源成本（52%）并列成为企业最关注的成本问题，紧随其后的是关税（47%）和税费增加（40%）。

### 产业政策重心与市场准入承诺冲突

中国的产业政策正日益划定外国企业的可运营边界。许多美国企业担心其运营空间将不断收窄，直至被迫退出中国市场，因此产业政策已上升为第六大挑战。

从广义上来看，中国的产业政策是指通过补贴、法规以及投资和贸易措施为国内制造业提供支持，其重点已逐步转向推动本土创新、产业本地化和供应链安全。而其中部分目标与中国承诺的扩大外国投资者市场准入相矛盾，可能对美国企业造成不利影响。受访企业日益增长的担忧情绪恰好反映了这些变化。例如，认为中央政府在市场准入和监管条件方面的政策有所改善的受访企业比例同比下降了10个百分点至24%；同时，认为中央和地方政府层面的投资激励措施较去年有所恶化的企业比例有所增加。

## 中国的国内创新和制造政策对贵公司有何影响？



中国的产业政策对不同企业及行业的影响差异显著: 30%的受访企业认为这些政策对它们“有利”或“非常有利”，34%认为“不利”或“非常不利”，另有36%表示“无影响”。这一分歧表明，产业政策正转向聚焦特定行业、技术及其他重点领域。例如，中央政府去年向重点行业的设备更新拨付了2000亿元人民币，并设立了1万亿元人民币的风险投资基金，用于支持半导体和生物制药产业。对于这些行业的企业而言，产业政策能提振需求、创造商机，但也会催生竞争并加剧产能过剩。

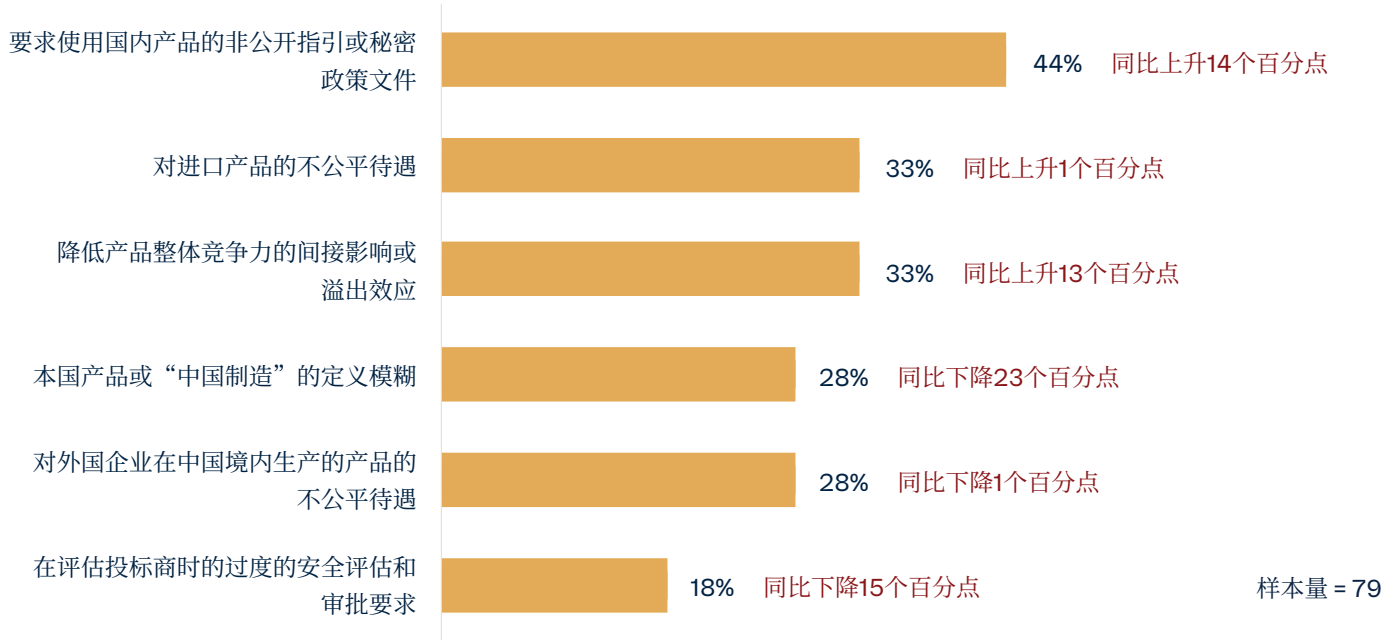
### 新采购规则下，本地化要求更趋严格

中国公共采购市场对许多美国企业而言仍然难以触达。这一挑战在今年的排名中位列第九，低于去年的第七和前年的第六。公共采购市场规模巨大，预计可达5000亿美元，涵盖政府和国有企业的绝大多数货物与服务采购。然而，美国企业面临着隐性壁垒、对外国产品的歧视性待遇，以及更广泛的地缘政治紧张局势，这导致其难以在这一重要市场展开竞争，甚至连进入都变得十分困难。

“

中国公共采购市场对许多美国企业而言仍然难以触达。

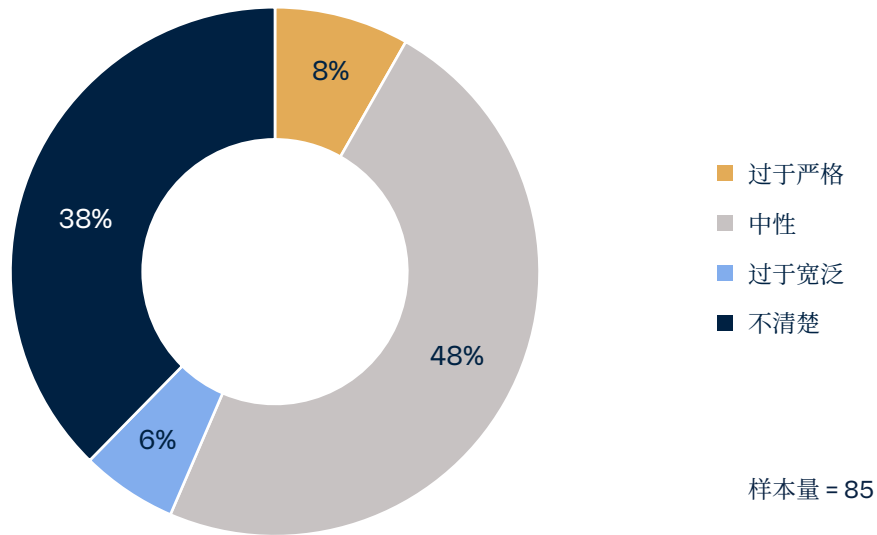
## 企业在中国公共采购市场中面临的挑战



44% 的受访企业表示，其在中国公共采购市场中，面临着要求使用本国产品的非公开指引或秘密政策文件的挑战，这一比例较去年上升了14个百分点。这一挑战既包括政府官员非公开指示采购机构从中国企业购买产品的行为，也包括

那些正式但未公开、对外国产品具有歧视性的政策。例如，在美国“解放日”关税政策出台后，中国国务院国有资产监督管理委员会曾指示国有企业，避免从美国企业采购技术和零部件。

## 贵公司如何看待 2025 年底发布的新版本国产品标准？



中国新出台的本国产品标准为政府采购界定了全国统一的标准，要求相关产品必须在中国关境内实现实质性的属性改变，并逐步满足本地原材料和关键组件要求。新标准向解决“中国制造”定义不明确的问题迈出了积极的一步。但与此同

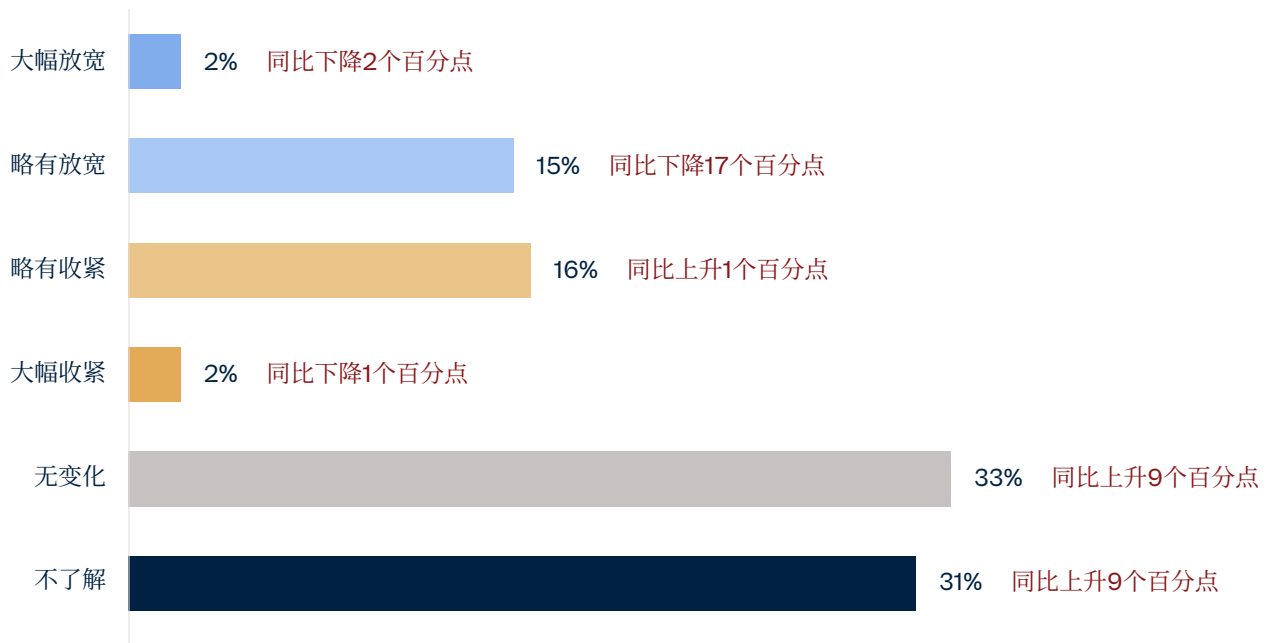
时，它也增加了溢出效应风险——33% 的受影响企业已对此表示担忧，即担心中国私营企业也将效仿政府采购做法，优先采购被认定为“中国制造”的产品。

## 跨境数据传输规则趋于稳定，但未见改善

经过近十年持续加强对跨境数据传输的监管后，中国政府开始实施一系列政策以简化合规并促进贸易。因此，受访企业对此的担忧程度较往年有所减轻，而数据政策自 2017 年《中华人民

共和国网络安全法》生效以来，首次跌出十大挑战之列。尽管 2025 年 [出台](#) 的政策调整已减轻了大多数常规数据传输的合规压力，但中国在界定各个行业的“重要数据”的定义方面的进展不一，部分行业的指导原则会比其他行业的更为明晰。

## 过去一年跨境数据传输合规要求的变化



样本量 = 143

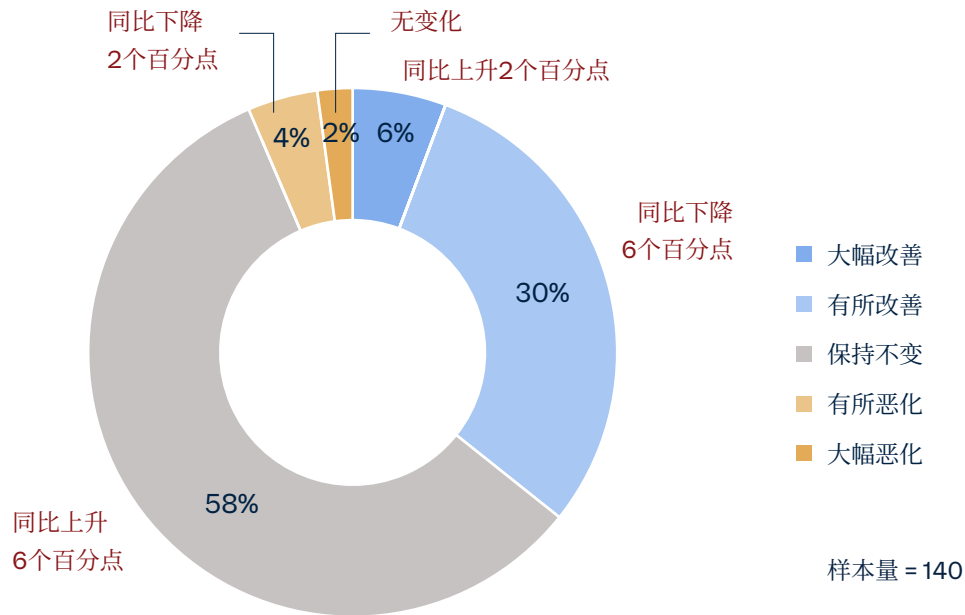
尽管中国的数据政策不是企业当前的重点关切，但依然受到持续密切关注。继 2025 年在少数自由贸易试验区推出多项灵活的跨境数据传输举措后，各市级政府在 2026 年释放出将要出台新的数据相关区域政策的信号。此类政策通常依赖行业特定清单及其他要求，但企业将其视作国家层面的跨境数据传输合规制度的替代方案加以考量。认为跨境数据传输的合规要求“略有放宽”的受访企业比例已从 2025 年的 32% 下降至本年度的 15%，这表明此前的政策宽松效应已基本被消化。与此同时，对生命科学和金融服务等关键行业中的“重要数据”做出更加明确的界定仍是众多企业的首要关切。

中国在人工智能方面的雄心直接关系到数据使用和管理的加强，跨国公司正密切关注由此可能出现的机遇和挑战。正如人工智能有望成为“十五五”时期发展的主要驱动力一样，数据政策将成为中国人工智能发展的关键因素。

### 推动创新提高了知识产权保护的标准

知识产权保护一直是各个行业长期关注的问题，今年上升为第七大商业挑战，为 2021 年以来的最高排名。其排名上升反映出随着企业进一步融入中国的创新生态系统，其对知识产权保护的期望未能得到满足。

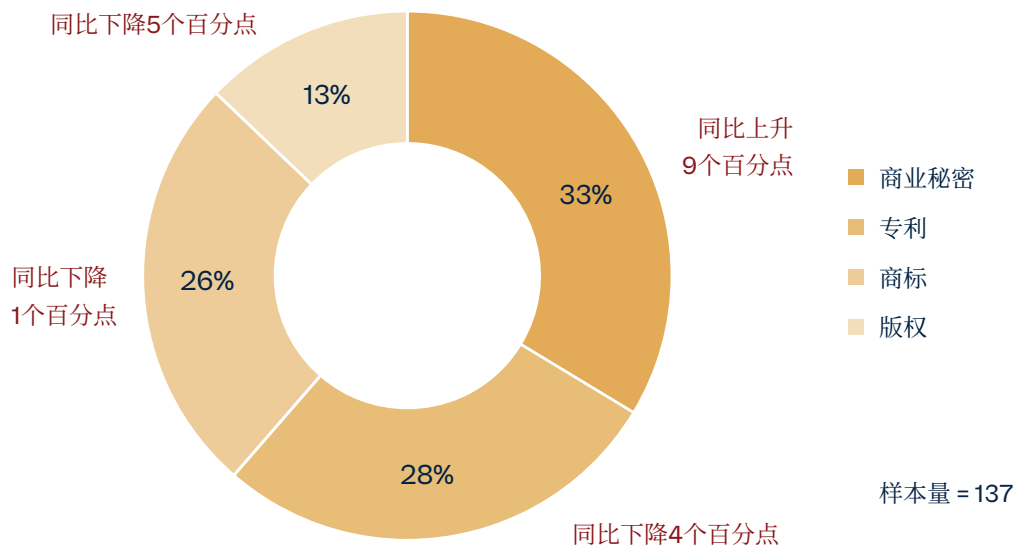
## 中国的知识产权保护在过去一年里的情况



根据本年度调查，尽管只有 6% 的受访企业表示中国的知识产权保护状况有所恶化，但 58% 的受访企业认为没有变化。知识产权保护进展缓慢与中国雄心勃勃的创新计划形成鲜明对比。在“十五五”规划中，中国政府已为信息技术、生

命科学、新能源等战略领域设定了技术突破目标。这些领域的合作深化需要共享专有技术、流程和数据，会引发传统知识产权保护制度尚无法完全应对的知识产权相关风险。

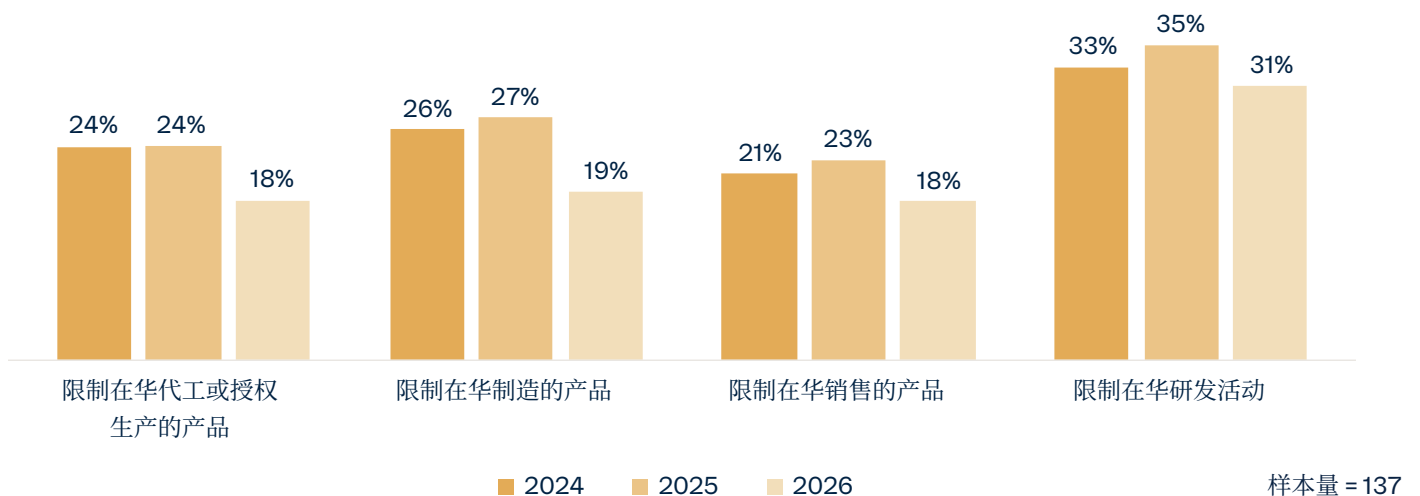
## 最令人担忧的知识产权侵权类型



不出所料，商业秘密已取代专利成为最令人担忧的知识产权侵权类型，这反映出中国专利保护制度的完善以及保护非公开信息的重要性日益提升。尽管商业秘密保护在很大程度上依赖企业自身的治理实践，但仍需加强政策执行力度。

这就要求更有效地落实新修订的《反不正当竞争法》，包括提高罚款、扩大对未经授权访问数据的规制范围、对达到相关标准的行为采取更加统一的刑事执法措施等。

## 中国知识产权执法力度对在华业务的影响



与此同时，表示知识产权方面的问题正在限制其在华业务（包括创新、制造和商业化）的受访企业数量有所减少。这表明，尽管知识产权风

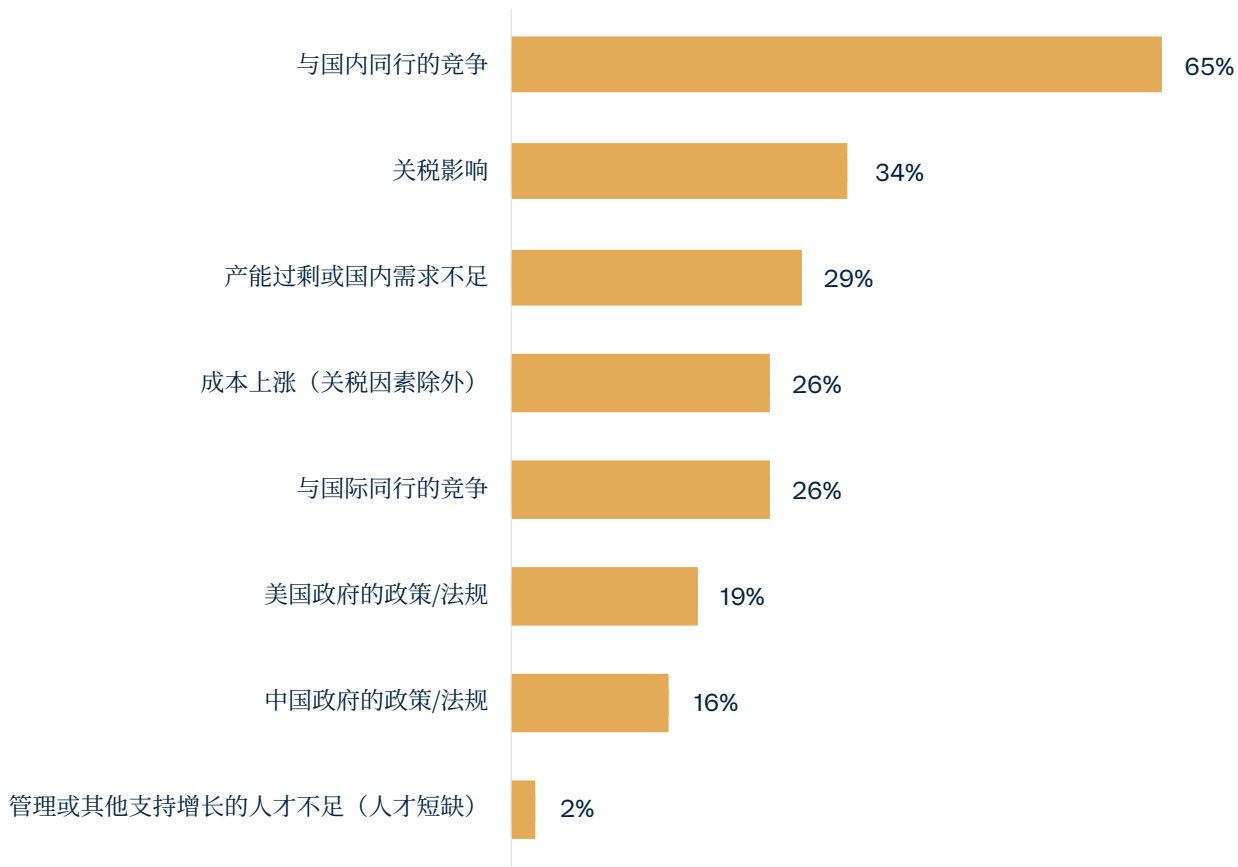
险正在演变，但它们只是影响企业决定是否参与中国创新生态系统的诸多因素之一。

# 竞争与市场份额

与中国企业的竞争现已成为制约美国企业在华盈利能力的首要因素。中国本土企业拥有显著的成本优势，且在技术和创新方面进步迅速。许多本土企业优先追求市场份额而非短期盈利，而不断压低价格的恶性竞争使得外国企业难以维持利润率。尽管“与中国企业的竞争”今年从商业挑战排名的第三位跌至第五位，但表示其市场份

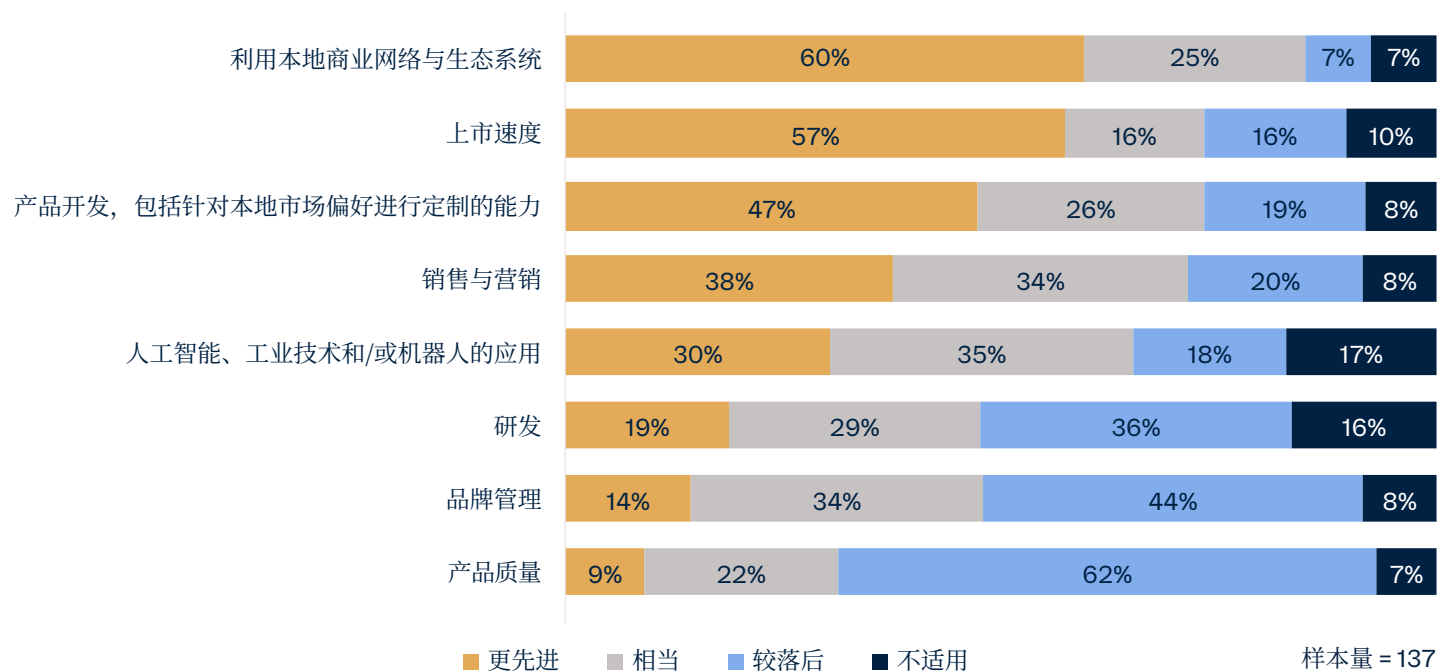
额被中国企业蚕食的受访企业仍多于赢得市场份额的受访企业。此外，大多数企业预计中国企业将继续在中国国内扩大市场份额，并逐步在全球范围内抢占市场。对此，部分美国企业已试图推进生产和供应链本地化布局，但全球运营模式和风险管理模式限制了其所能达到的程度。

## 制约中国业务盈利能力提升的主要因素



样本量 = 128

## 中国本土竞争对手在以下方面与贵公司相比如何？



尽管低廉的价格曾是中国企业的主要竞争优势，但这一竞争态势已经发生转变：如今，中国企业不仅在价格上，而是在产品从概念到落地上市的速度上，都可能领先于外国竞争对手。它们的产品更契合本地消费者的偏好。美国企业承认中国本土企业在执行速度和市场契合度方面具有优势，并正在积极努力缩小这一差距。

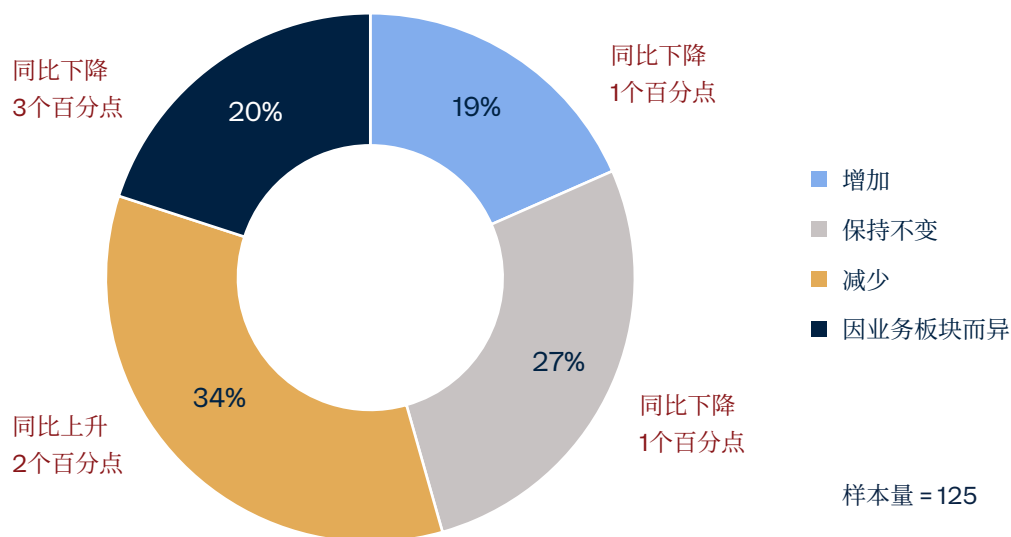
60% 的受访企业表示，中国企业更善于利用商业网络。这可能包括运用一些隐性资源，例如“关系”、加入本地商业协会及由此带来的市场信息共享，从而在商业上获得优势。从行业来看，这一优势在专业服务领域（80%）以及工业与制造业（71%）方面尤为突出。

中国企业不仅维护关系的能力出色，在产品上市方面，速度也更快（57%），这一优势在汽车、物流和运输行业尤为突出（88%）。中国企业在开发和定制适配本土市场的产品方面处于领先地位，使其商业优势得到进一步扩大（47%），医疗健康和生命科学行业的受访企业提及这一点的次数最多（62%）。

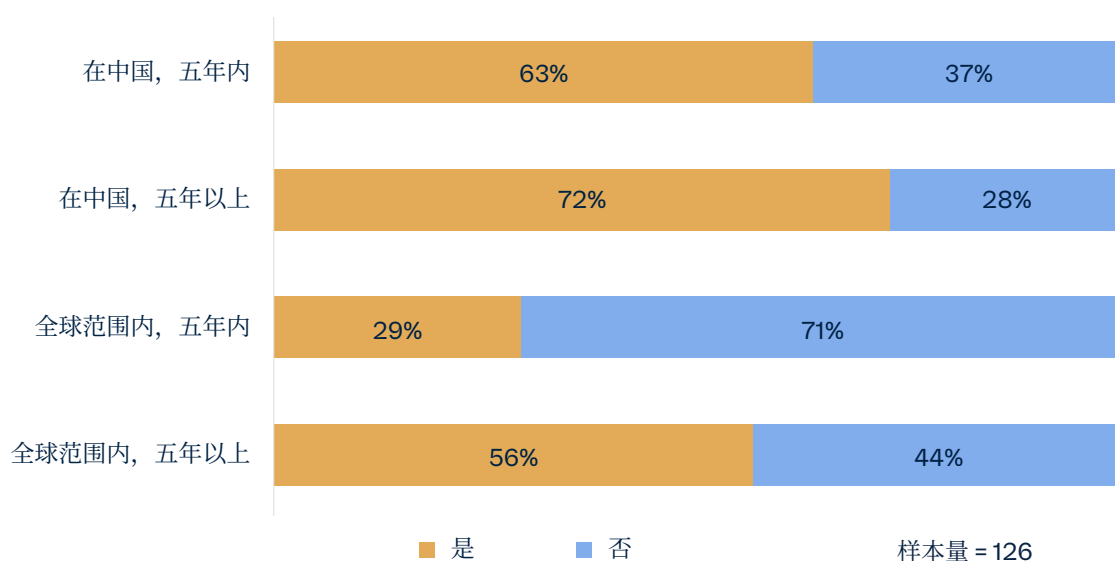
38% 的受访企业表示，它们的中国竞争对手在销售与营销方面更为领先，而美国企业曾是这一领域的全球标杆。此外，中国企业在金融服务领域的竞争力尤为突出（54%），而该领域曾被认为是中国企业相对落后的领域。

美国企业认为自己在产品质量（62%）和研发（36%）方面处于领先地位，这些优势经过数十年的工程迭代才建立起来，不易被复制。

## 过去三年中，贵公司在华市场份额有何变化？



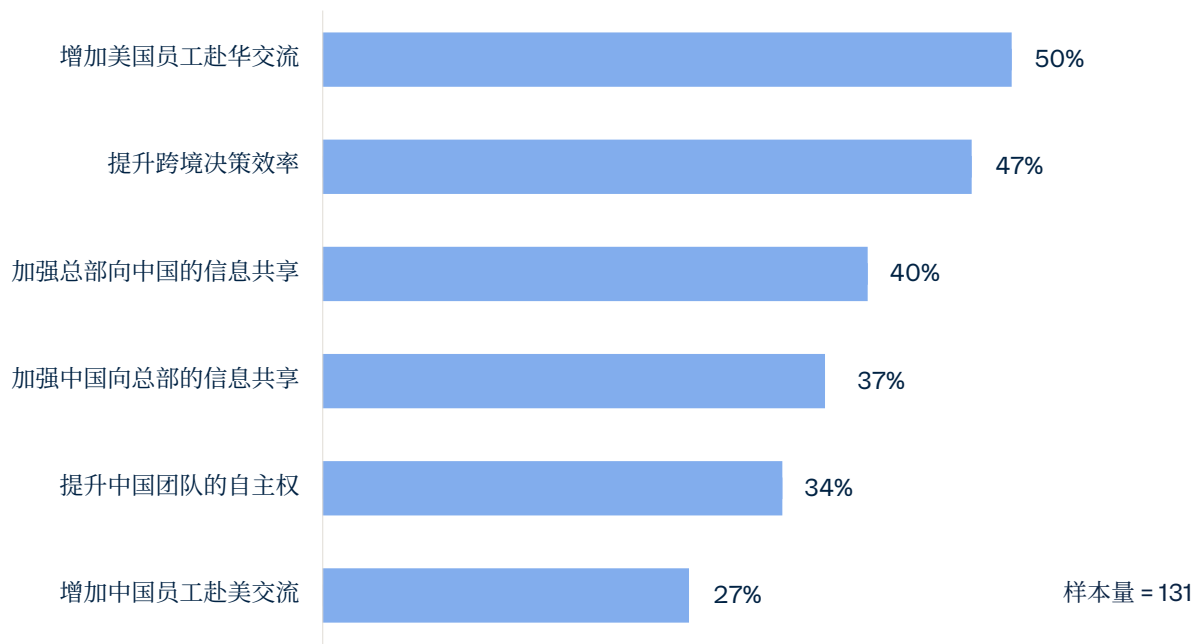
## 您是否预计中国竞争对手将获得贵公司的大量市场份额？



竞争压力正在向各个行业传导，并不断向高端市场渗透。中国本土企业正不断超越传统细分市场，越来越多地进入中高端市场展开竞争，导致外国企业市场份额流失。表示市场份额下降的企业要多于表示市场份额增长的企业，另有相当

一部分企业表示竞争格局相对稳定或好坏参半，具体取决于所处行业和业务板块。美国企业预计中国竞争对手将在中国市场及全球范围内继续扩大市场份额，并普遍认为未来十年内其自身的竞争优势可能会进一步缩减。

## 以下哪些变化有助于加强中国团队与总部之间的协同



随着对反应速度和灵活度要求的提高，由总部驱动的业务模式正变得越来越过时。层层叠加的决策流程、地理上的距离以及全球统一的运营程序，拖慢了美国企业应对市场变化的速度；而在某些情况下，中国团队与总部之间信息流通不畅且互信程度有限等问题进一步限制了企业的在华业绩表现。

中国本地运营团队希望加强联系，包括美国总部员工能更频繁地来华交流。然而，双方之间日益扩大的工作重心差异却加剧了这一挑战：总部往往更关注地缘政治风险，而本地团队则更关注日常运营面临的挑战。

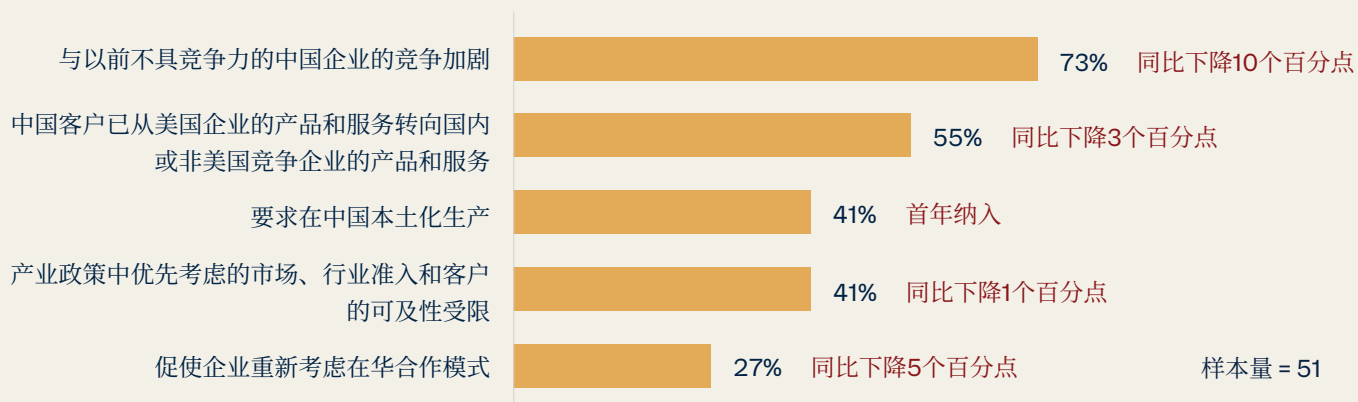
“

随着对反应速度和灵活度要求的提高，由总部驱动的业务模式正变得越来越过时。

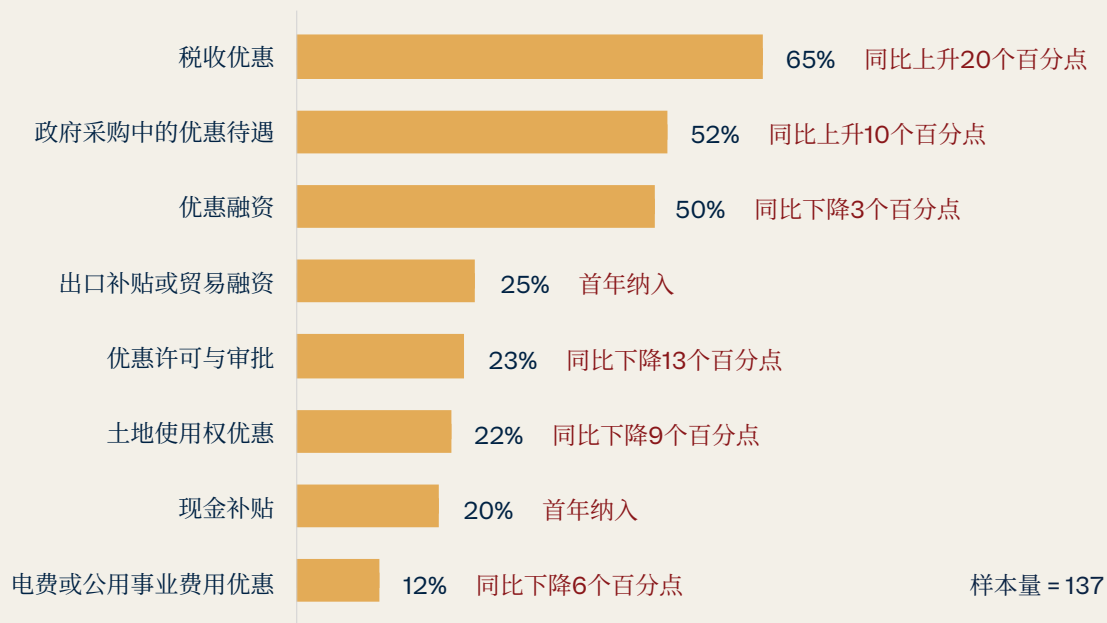
## 产业政策的影响不容忽视

超过 70% 的受访企业表示，中国的产业政策促使此前缺乏竞争力的中国企业开始形成新的竞争力；超过半数的受访企业表示，其客户正在转向中国国内或其他非美国竞争对手。41% 的受访企业为保持竞争力面临着本土化其生产布局的压力，还有相同比例的受访企业称在中国政府重点支持的行业遇到了市场准入限制。

### 产业政策的不利影响



### 您的中国竞争对手获得了哪些贵公司无法获得的优惠待遇？



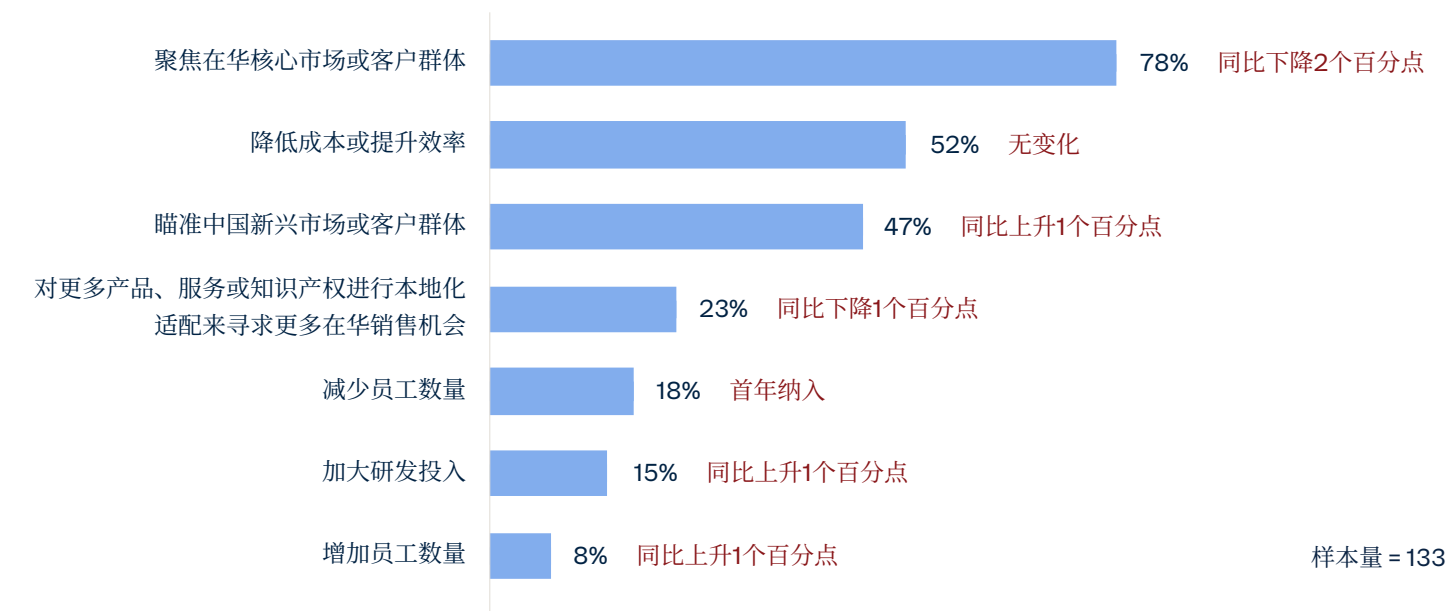
在受访企业中，有 65% 将税收优惠列为首要关切（同比上升了 20 个百分点），有 52% 提到了正式与非正式的政府采购优惠政策（同比上升了 10 个百分点）。有 50% 的受访企业提到了“优惠融资”。而传统的地方政府激励措施，例如土地使用权优惠、电费或公用事业费用补贴、许可与审批便利等，被提及的频率降低。

# 商业策略

与几年前相比，中国如今已大不相同：增长速度放缓；经济与国家安全的敏感性加剧；本土竞争对手反应更快、创新力更强、与本地商业网络的结合度更深。这些转变正在不断冲击美国企

业决策层数十年来对中国市场习以为常的认知模式，即高利润、低风险、轻资产。企业如今越来越专注于捍卫其市场地位、优先服务关键客户、更加严格地控制成本。

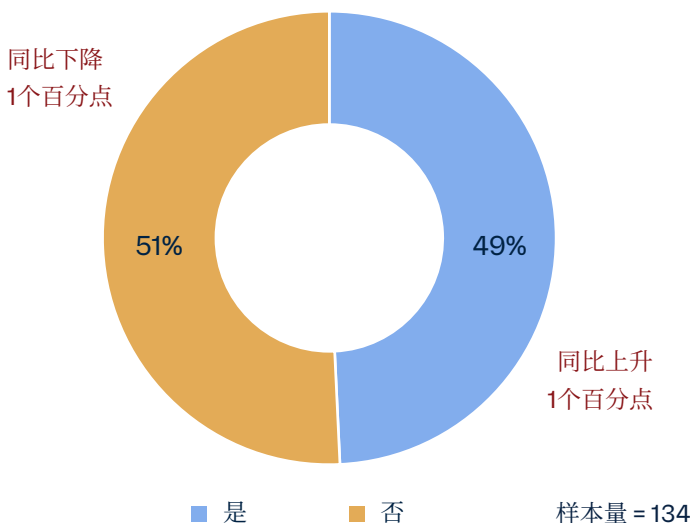
## 以下哪项描述符合贵公司今年在华经营的首要战略？



数据显示，美国企业正采取多种策略提升竞争力。大多数企业（78%）聚焦于核心市场或客户群体，而超过一半的企业（52%）采取降本增效的策略，这是保护其盈利产品和客户关系的更为审慎的一种方式。然而，也有 47% 的受访企业正在瞄准新兴市场或客户群体，表明它们更倾

向于选择性增长而非广泛性扩张。受访企业中推进本土化布局（23%）或加大研发投入（15%）的比例有所下降，这表明资源密集型战略不再普遍适用。企业的用工趋势也印证了这一点：减少员工数量的受访企业（18%）多于增加员工数量的企业（8%）。

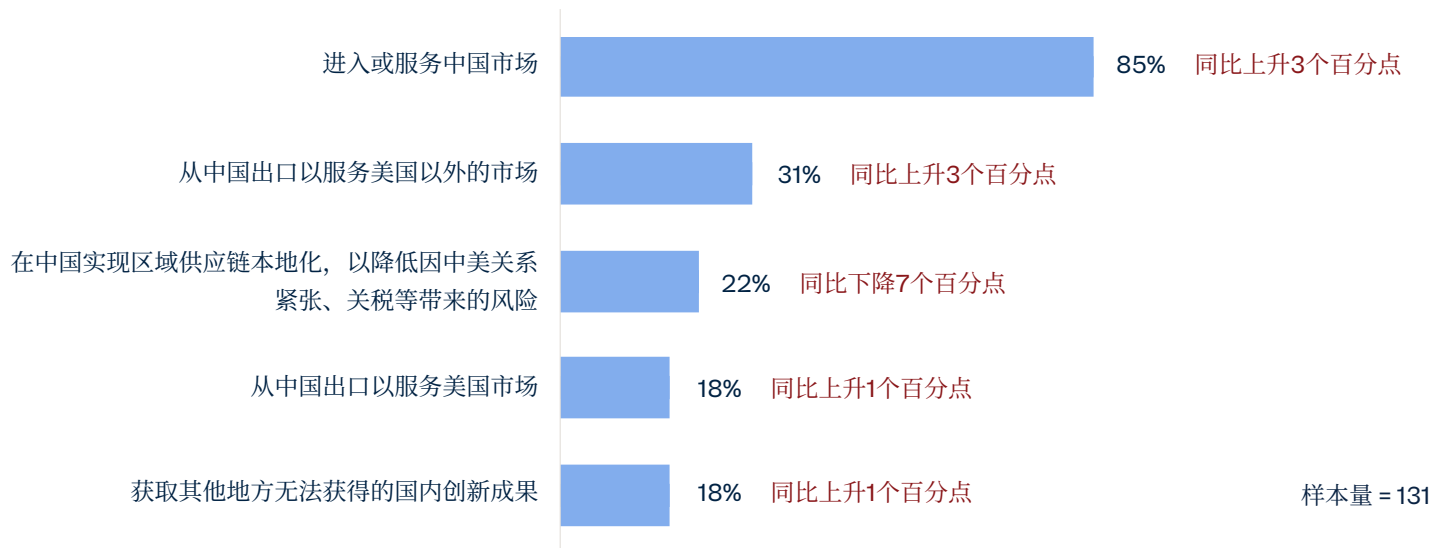
## 贵公司今年计划在华开展投资吗？



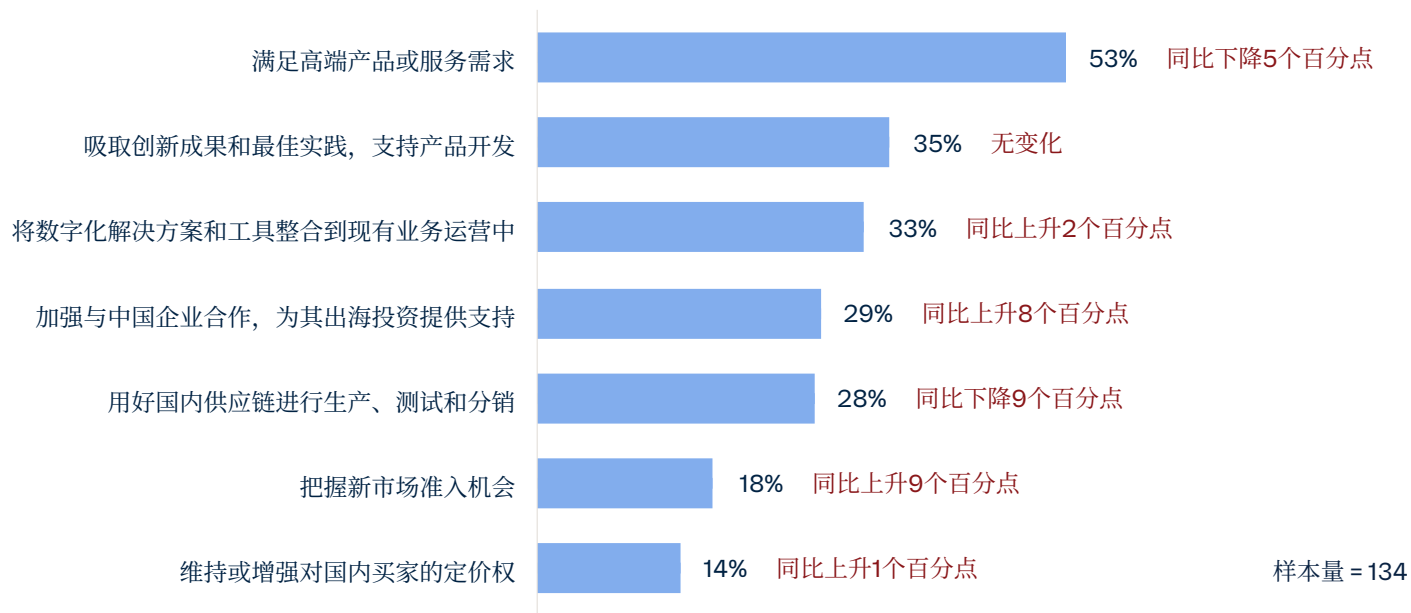
受访企业在短期投资意愿方面几乎呈现五五分的态势，与去年持平，但较2023年的80%有大幅下降。投资意愿最强的行业包括专业服务（60%）、金融服务（54%）和科技行业（50%），而消费品（38%）和生命科学（33%）领域的投资意愿则相对较弱。不同行业的投资意愿与普遍的盈利水平形成了鲜明对比，这表明影响企业投资决策的因素远不止当前的财务表现。

数据表明，企业的投资决策越来越能反映中国在其全球运营中所发挥的特定作用。工业企业和制造类企业持续在华投资，以此维持供应链整合并支持全球生产；科技与生命科学行业的企业则通过投资提升平台能力、推进产品管线布局；而面向消费者的企业则依托投资抢占国内需求、保护市场份额。这些投资动机通常会在不同行业中交叉重叠，但在很多情况下服务中国本土市场依然是核心的考量因素。

## 针对在华现有及未来投资的目标



## 今年贵公司在华业务的主要机遇是什么？

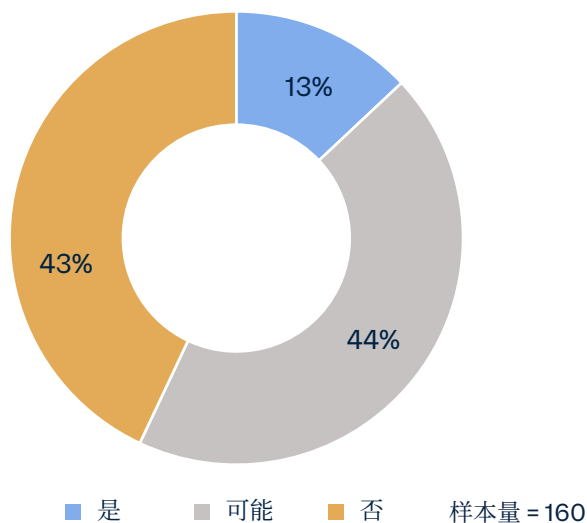


美国企业正聚焦于那些能够保持其竞争优势的高价值机遇。今年，大多数企业（53%）将高端产品和服务需求视为其关键增长领域。然而，随着中国企业不断向价值链上游攀升，并将目光投向利润率更高的品类，美国企业若想在未来守住自身的高端市场地位将会面临更大挑战。此外，受访企业还指出今年在中国市场一系列的重要机遇，包括利用中国的创新生态支持产品开发（35%）、将数字化工具整合到业务运营中（33%）、以及加强与中国企业合作并为其出海投资提供支持（29%，较上年上升8个百分点）。

相比之下，很少有受访企业认为在维持定价权方面存在机遇（仅占14%）。这说明：在当前环境下，与中国本土企业进行价格竞争变得十分困难。同样，仅有少数企业提到把握新市场准入机会（18%），这进一步佐证了外资企业的担忧：随着中国推进产业自主可控，外资企业的市场准入空间受到了限制。

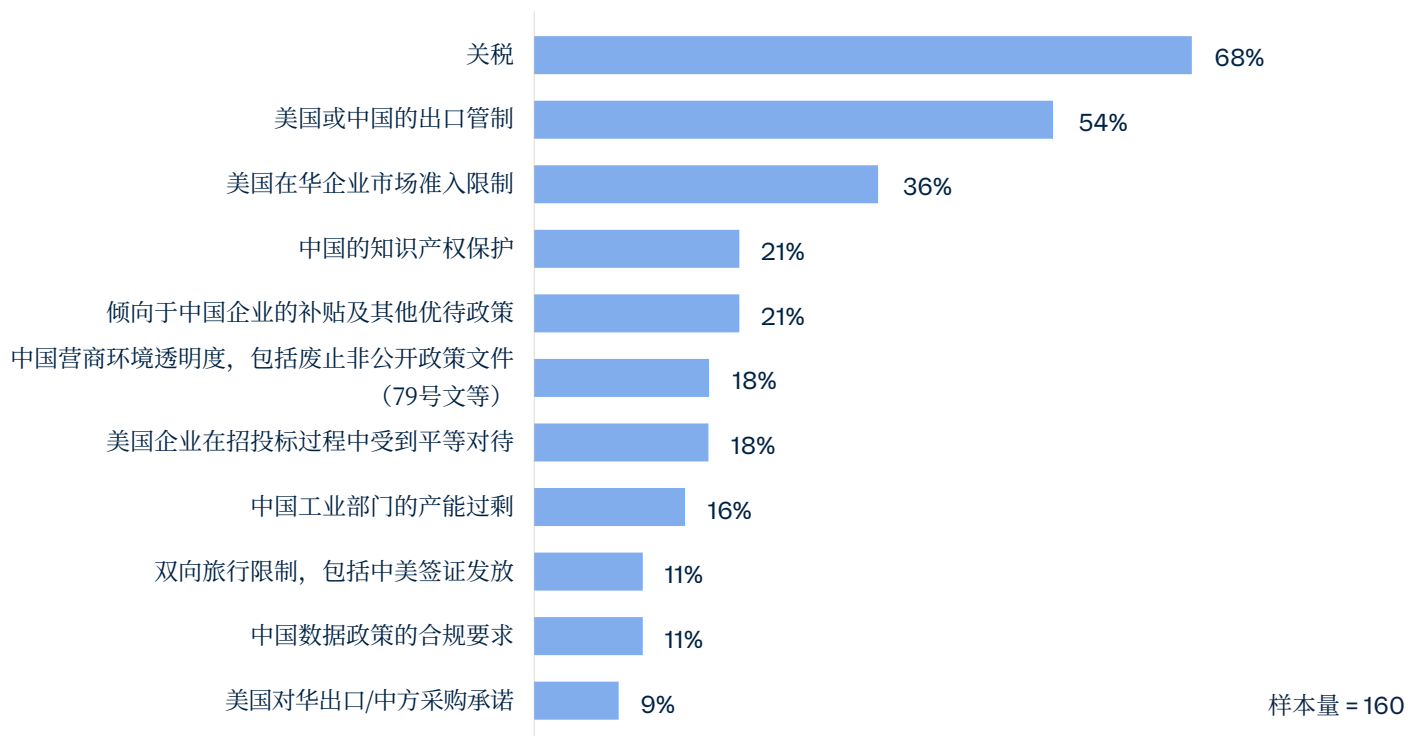
# 结论与建议

一年贸易战休战期是否提供了足够的稳定性，以便贵公司考虑在中国开展新的商业活动或投资？



去年年底，美中双方决定暂停贸易对抗，反映出双方都认识到彼此在经济上相互依存，互有彼此制衡的博弈筹码，简单粗暴的贸易限制措施只会给双方经济带来难以承受的高昂代价。在本次调查完成后，特朗普总统与习近平主席在北京会晤，并释放双方致力于维护两国关系稳定的积极信号。但要实现这一目标，仍有许多工作要做。

## 中美谈判的优先政策领域



---

# 关于进一步稳定商贸关系的建议

**关税减免：**对美国企业而言，当务之急是实现切实、持续的关税减免，其次是放宽出口管制。这项措施将符合中美两国的共同利益。

**中国出口管制：**中国应提高出口管制许可申请的透明度和可预测性，可采纳的方法包括制定明确的时间表，加强与企业的沟通，并确保监管机构拥有足够的资源能在现行法定的 45 天期限内处理出口申请。根据中国的相关规定扩大多年期通用许可证的使用，并发布其适用范围和管理方式的指导文件，将有助于恢复市场对中国稀土资源供应的信心。

**美国出口管制：**为维持美国产业的竞争力，应重新调整出口管制措施，并充分考量从非美国供应商获得同类技术的可能性。应采取更具针对性的方法，可将出口管制聚焦于美国及其盟友仍拥有明显技术优势的领域，同时为已有外国技术供应的细分领域给予更大的灵活性。

**对在华美国企业提供同等待遇：**中国主管部门应采取切实措施，确保美国企业在中国生产的产产品在政府采购和产业政策框架下享有同等待遇，其中包括公开废止歧视外国产品的秘密政策文件，如第 79 号文和第 551 号文，并取消指导国有企业采购决策的行业白名单。美国贸易代表办公室应敦促中国在这些市场准入问题上采取实质性措施。

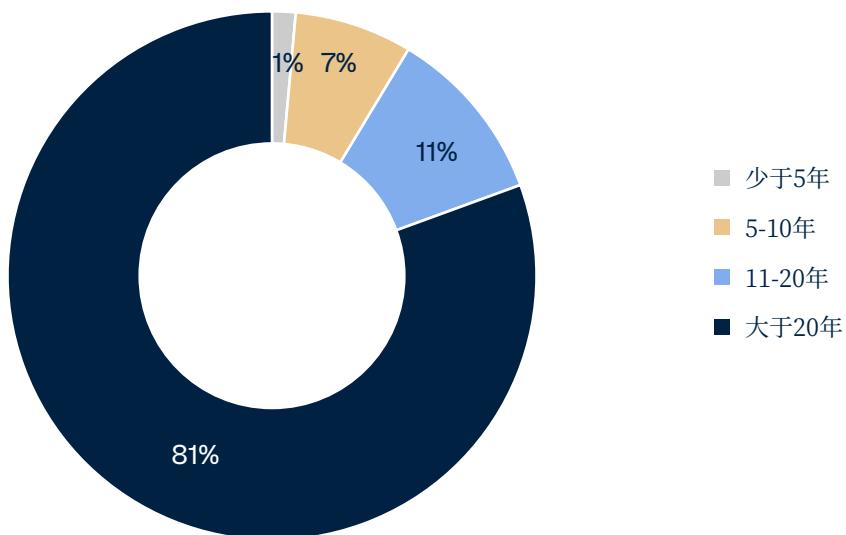
## 调查方法

本年度的调查于 2026 年 2 月至 3 月之间开展，调查样本规模为 175 人。由于受访企业代表来自美国和中国两地，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。为确保分析的

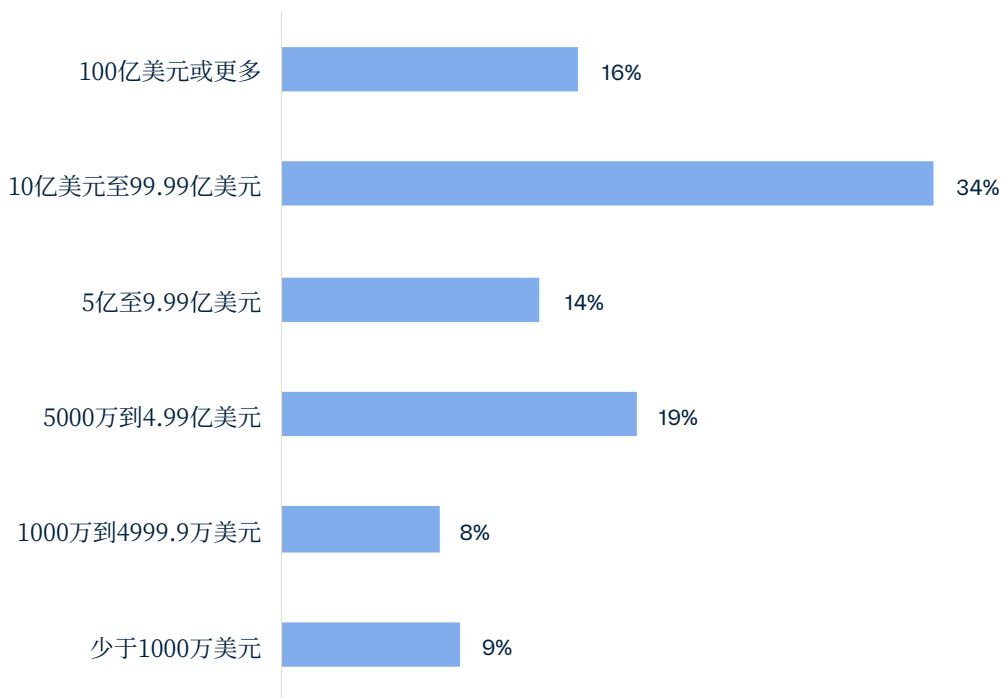
一致性，该方法与往年调查采用的方法相同。由于对某些数据采用了四舍五入的计算方法，部分图表的百分比总和可能略高于或低于 100%。红色的“+/-”数值（如：**+15 个百分点**）表示与上一年度相比的百分点变化。

# 受访企业情况

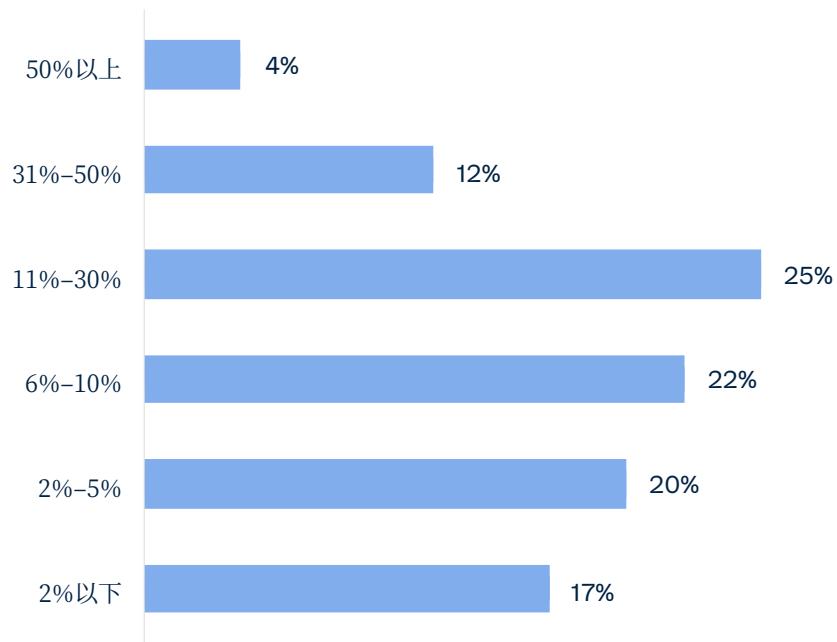
## 企业在华经营时间



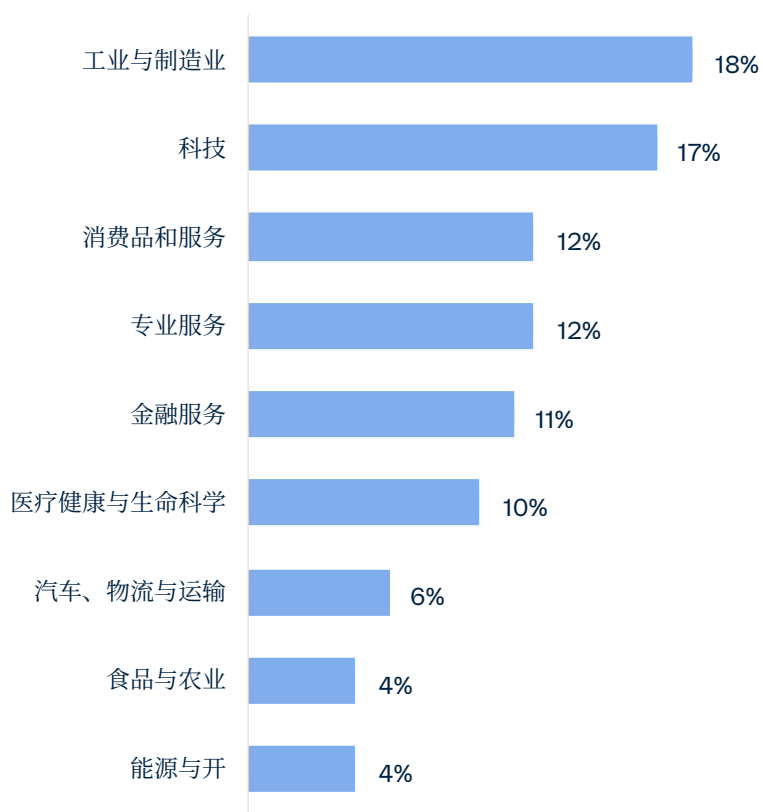
## 贵公司在华收入是多少？



## 贵公司全球收入中有多大比例来自中国？



## 以下哪个行业或领域最能代表贵公司的在华业务？



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](http://uschina.org)

[info@uschina.org](mailto:info@uschina.org)

华盛顿 | 北京 | 上海