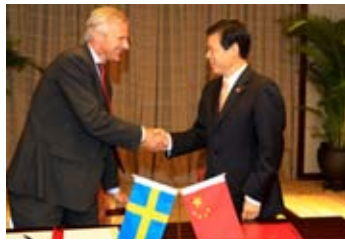



2011 / 2012



瑞典在华企业 趋势与挑战





瑞典大使馆
中国瑞典商会
瑞典贸易委员会
保留所有权利

文字（英文）：吴斐（Fredrik Uddenfeldt），瑞典驻华大使馆
翻译：李皓

图片鸣谢：

封面：

（左上方）Martin Magntorn/imagebank.sweden.se

（右上方）Dan Boman/Scania CV AB

（右上方第二幅）Jonas Lindström/Kosta Boda

（右下方）Alison De Mars von Blixen/imagebank.sweden.se

（下方中间）Liu Dongping

（左下方）Tetra Pak/imagebank.sweden.se

第2页：Cecilia Larsson/imagebank.sweden.se

第3页：Pawel Flato

第7页：Sandvik

第9页：Sandvik

前言

在过去的三十年间，中国经济取得了巨大的发展。在通货膨胀调整之后，中国的人均国内生产总值自经济改革以来已经增长了十倍有余，逾6亿人口摆脱了赤贫的状况。因为我本人曾经于二十世纪80年代早期在这里读过书，所以我能够用我自己的双眼，真实地看到所发生的各种变化。



但为确保持续增长，中国目前亟需开展进一步的经济改革。十二五计划突出了中国找到一个新的增长模式的需求，而该模式的基础应是内需，而不是出口的增长。此外，十二五计划还着重提出中国经济对创新与企业精神、质量与可持续性、以及一个强大服务部门的需求。

产业升级和经济重组是一个艰难的过程，而瑞典可以在这一过程中向中国提供协助。瑞典的技术及其在系统解决方案领域中的专业知识能够与中国经济当前和未来的需求相匹配。我深信，凭借它们在质量与可持续性方面的信誉，瑞典企业能够在21世纪重塑中国经济的浪潮中，扮演一个具有建设性意义的角色。

然而，中国的经济改革需要配以对外国投资的进一步开放，而也只有这样，瑞典企业才有可能发挥上述作用。目前，瑞典企业面临着巨大的贸易障碍、以及与知识产权保护相关的不确定性、并且中国的政策制定流程是无法预测的。这些问题必须得到解决，才能建立一个公平竞争的大环境。

本报告希望帮助读者了解瑞典公司在中国的状况，旨在用于与中国政府所进行的持续不断的双边对话，并也有助于我们在多边组织（例如世界贸易组织）的工作。此外，本报告还是瑞典大使馆、瑞典贸易委员会和中国瑞典商会密切合作的一个良好范例。为激发瑞典企业对一个不断变化的复杂经济体产生兴趣，目前发出统一的声音比任何时候都更为重要。

罗睿德
瑞典驻华大使

引言

中国是瑞典在亚洲的最大贸易伙伴。2010年，瑞典对中国的出口额约达350亿人民币，比前一年增长了14%。目前有400多家瑞典公司在中国设立了机构，瑞典企业在中国所拥有的资产价值不低于360亿人民币。

本报告基于2011年6月至8月对中国瑞典商会会员企业进行的“2011年商业信心调查”，旨在帮助读者了解瑞典公司在中国的状况。这次调查已经是“商业信心调查”自2000年推出以来的第十次调查了。

调查结果还显示，大多数瑞典公司在中国的表现可圈可点。绝大多数被调查的公司于2010年都取得了盈利，并正在计划于2012年拓展它们在中国的业务。

结果还显示，近期的商业前景是光明的：63%的公司表示其2010年的市场份额有所增长，64%的公司预期其业务在2011年和2012年期间将会呈现出更好的表现。但是，由于该调查是在2011年6月至8月期间进行的，由于后来出现的主权债务危机，这些数据可能不会反映出各家公司对未来预期的最终转变。

在所有在中国经营的瑞典企业中，工业公司是最大的赢家。数据显示，制造和销售工业品的公司的表现要好于其他部门中的瑞典公司，它们的利润较高，并且市场份额也较大。此外，很多最成功的工业公司虽然规模有限、但专业化程度高，它们在瑞典从事生产，然后在中国进行销售。

在2010年期间，几乎所有的公司都受到一个或多个贸易障碍的不良影响。两个最大的问题是管理不透明与进出口手续，这两大问题影响到将近50%的公司。同时，知识产权问题、繁琐的财务制度、关税和遵守本地标准等问题影响到了三分之一接受调查的公司。

平均而言，在与中国公司的竞争中，产品质量被视为瑞典公司的最大优势，而面对中国本土企业的竞争，价格和政府关系被视为瑞典公司最大的劣势。

63%的公司表示其2010年的市场份额有所增长

在所有在中国经营的瑞典企业中，工业公司是最大的赢家

进出口手续和管理不透明是最大的贸易障碍

中国本土企业被认为从较好的政府关系中获益良多

此次调查的结果与美国商会和欧盟商会近期的调查结果一致。美国的调查显示，在华的美国企业也拥有类似的盈利水平，并且自2009年以来，其盈利的上升趋势也与我们调查到的结果相差无几。欧盟的调查在竞争优势方面也显示出类似的模式，欧盟公司通过保持高水平的产品质量，也维持住了它们的竞争优势，而中国本土企业则被认为从较好的政府关系中获益良多。

此次调查的结果与美国商会和欧盟商会近期调查的发现一致

关于调查

本报告基于中国瑞典商会于2011年6月至8月期间对会员企业所进行的“2011年商业信心调查”。

商会企业对调查的回复率为78%

商会企业对调查的回复率为78%，在213家符合条件的公司中，共有166家对调查做出了回复。在回复调查的公司中，73%的公司将总部设在了瑞典，而其余公司中的大多数则选择在其他斯堪迪纳维亚国家、中国大陆或香港注册。38.8%被调查的公司销售或制造工业品，30%从事服务业工作，9.4%销售和/或生产消费品，而其余则被归为“其他”类别。

除少数特例以外，所有主要瑞典跨国公司都积极参与了调查，而中小型企业的观点在调查中也得到了很好的体现。鉴于其回复率高、且公司在规模与行业方面分布均匀，本调查应该能够比较准确地代表瑞典对中国在商业领域中的兴趣。我们假定那些未在瑞典注册的公司均是由瑞典人经营或与瑞典相关的。为明确起见，全部参与调查的公司均被称为“瑞典公司”。

瑞典企业在中国：当前趋势

大多数主要的瑞典跨国公司都已在中国站稳了脚跟，而数以百计的中小型公司也已经在过去十年间进入了中国。2010年，瑞典公司所拥有的资产价值360亿人民币，而十年前该数字仅为100亿人民币。

在中国成立机构的时间

1982-1984	2,5%
1985-1989	5,1%
1990-1994	6,4%
1995-1999	14,6%
2000-2004	21,0%
2005-2009	43,3%
2010-2011	7,0%
总数	100%

N=157

在接受调查的公司中，将近75%的公司是在1999年后在中国设立机构的。瑞典公司涌入中国的最高峰时段是在2005年至2009年之间，当时有43.3%的公司进入了中国市场。

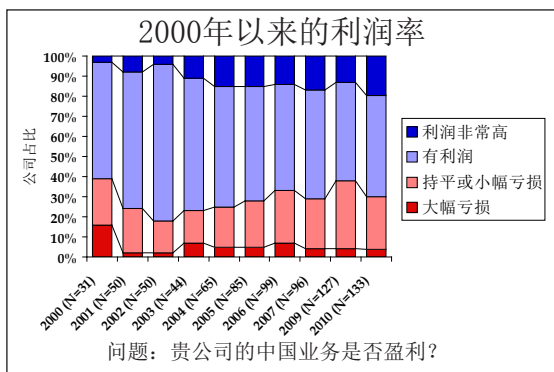
此次参与调查的公司共在中国雇用了75,000人，其中96.6%是中国公民。尽管大多数接受调查的公司都是中小企业（67.5%的公司雇员人数少于100人），而这些公司都不是最大的雇主。调查中十家最大的公司共雇用了54,000人，占全部雇员的73%。

利润率

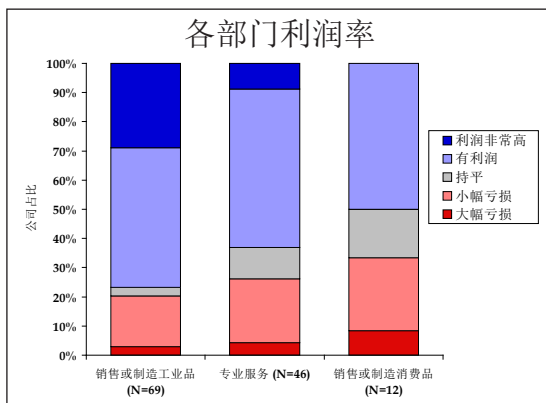
接受调查的公司中大多数在2010年都取得了盈利。50%的公司回答说它们的中国业务在2010年是“有利润”的，而20%的公司“利润非常高”。¹

自2009年的调查以来，利润率已出现大幅回升。自2009年以来，盈利公司的占比增加了8%，“利润非常高”的公司占比创下历史新高，目前达到了20%。这些数字显示，在中国于2008年至2009年期间实施四万亿元经济刺激计划后，瑞典公司受益于金融危机后中国强劲的经济复苏。

该调查还揭示出不同部门之间利润率的差异。制造或销售工业品的公司是最大的赢家，此类公司中有29%表示在2010年“利润非常高”。同时，消费品部门中的公司在亏损企业中占比最大，而在盈利企业中份额最小。



70%的企业在2010年实现了盈利，而在2009年，该数字仅为62%



¹ 所有图片里“N”代表受调查公司数

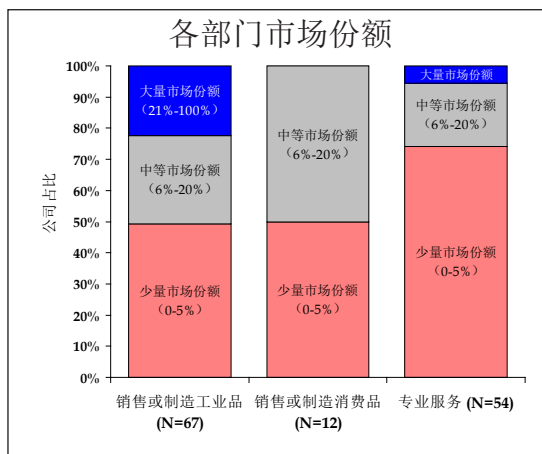
在市场份额方面，三个部门也各不相同，这也许可以解释它们在利润率方面所存在的差别。超过五分之一的工业企业表示其市场份额在21%至100%之间，而没有一家消费品公司拥有超过21%的市场份额。

总共有13家工业公司报告其市场份额在21%和100%之间。在这些公司中，仅有一家2010年未能盈利；而在12家盈利的公司中，有半数在2010年期间“利润非常高”。

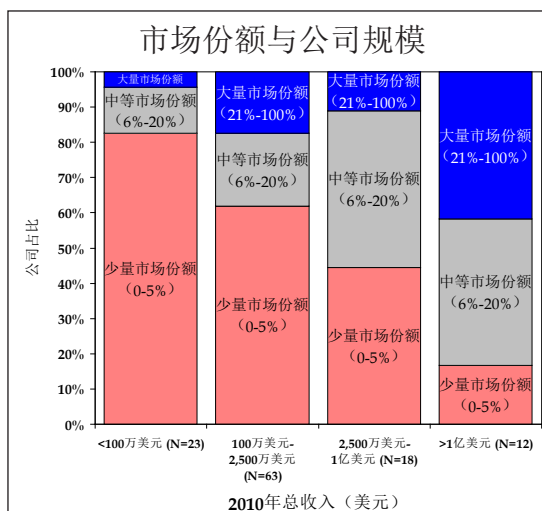
虽然从整体上讲，较大的公司拥有较大的市场份额，但值得注意的是，一些中型公司也享有可观的市场份额。在所有接受调查的中型公司（定义为：2010年收入在100万到2,500万美元之间）中，14%的企业的市场份额在21%至100%之间。

这一趋势在工业部门中尤其引人注目。大多数拥有大量市场份额的工业公司都是中型企业。这些公司（拥有大量市场份额的中型公司）中，仅有一家在中国进行生产，而其余所有公司都仍然在瑞典进行生产。

尽管人们一般期待小企业都是专业公司，并仅在狭窄的缝隙市场中从事经营活动，然而很明显的一点是，这些公司在将它们有利的市场地位转化为利润方面始终是非常成功的。在享有大量（21%至100%）市场份额的中型工业公司中，仅有一家未能在去年实现盈利，而38%的公司报告它们的“利润非常高”。而在其他两个部门中，这种趋势并不存在。



规模较小但高度专业化的公司享有较为稳固的市场地位和较高的利润率



中国市场对瑞典工业产品的需求量很大

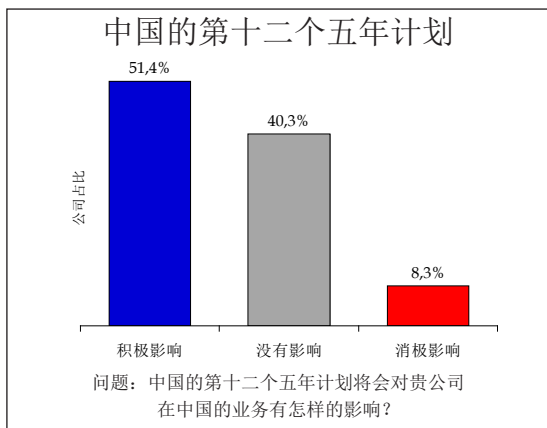
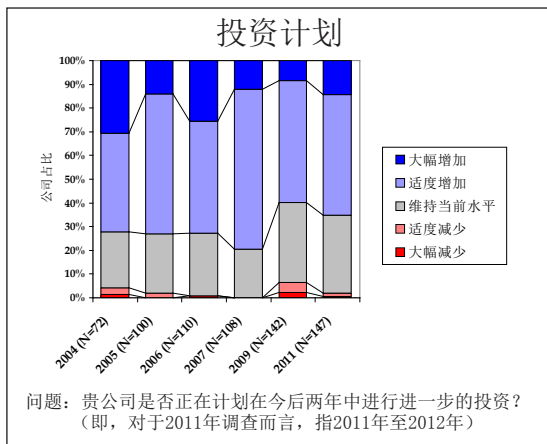
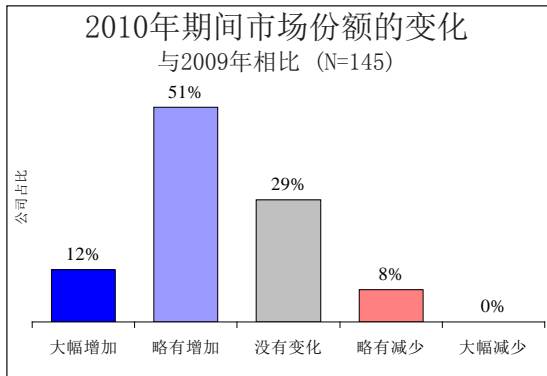


增长的市场份额和高预期

近期的增长预期看起来还是比较光明的。在接受采访的公司当中，63%的企业在2010年期间市场份额有所增加，而仅有8%的企业报告它们的市场份额“略有减少”。

这一有利的趋势应该能够为瑞典公司创造条件，使其在2011年和2012年创下更高的利润率。这些数据还与被调查公司的短期商业信心非常一致。将近65%的公司预期其业务将在2011年和2012年取得更好的表现——几乎与报告市场份额增加的公司的占比完全相同。

虽然利润率和市场份额与上次调查相比均有所上升，但是投资计划至今还未回升到金融危机以前的水平。大约65%的公司正在计划于2011年和2012年进行进一步的投资，而该比例在2007年曾创下历史记录，达到80%的最高点。相对缓和的投资计划显示，宏观经济环境目前依然还存在着一定的不确定性。



超过半数的公司认为，十二五计划将会对它们的业务产生积极的影响

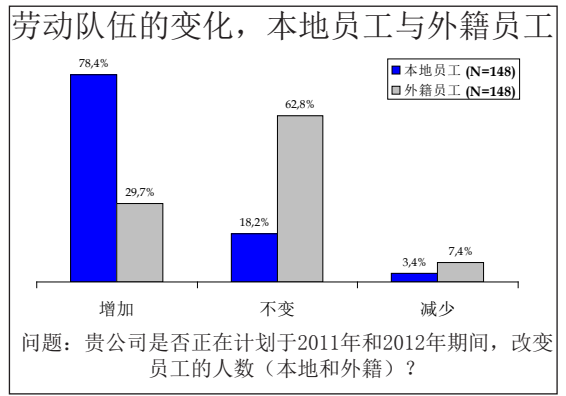
第十二个五年计划

中国政府于2011年春季推出其第十二个五年计划（“十二五计划”）。“五年计划”是一份涵盖面很广的政策性文件，其中既包括具体的也包括总体的政策性方案。十二五计划的目的是：找到一个基于国内消费（而并非是基于劳动密集型出口）的增长模式，同时促进在质量上的可持续增长。新的五年计划还将重心放到了产业升级和服务部门发展上。虽然五年计划对经济的最终效果还要取决于它是如何得到实施的，但是该计划依然能够向人们披露出中国中央政府优先考虑的各大事项。

数据显示，51.4%的公司认为，十二五计划将会对它们的业务产生积极的影响，这也反映出在瑞典企业的优势与中国的宏伟抱负这两者之间存在着良好的契合度。

人力资源

将近80%的公司正在计划于2011年和2012年增加它们当地（中国）员工的数量，还有30%的公司计划增加他们外籍员工的数量。极少数的公司正在计划裁减它们的雇员人数。这也从另一方面印证了我们的发现：多数公司决心拓展它们在中国的业务。

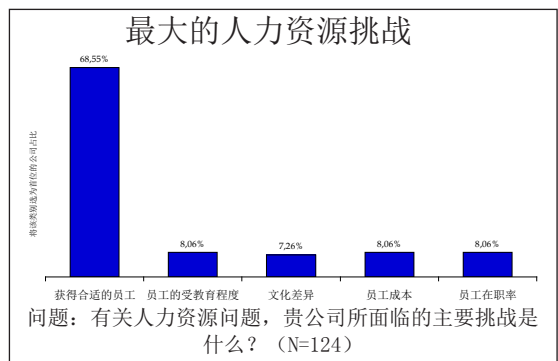
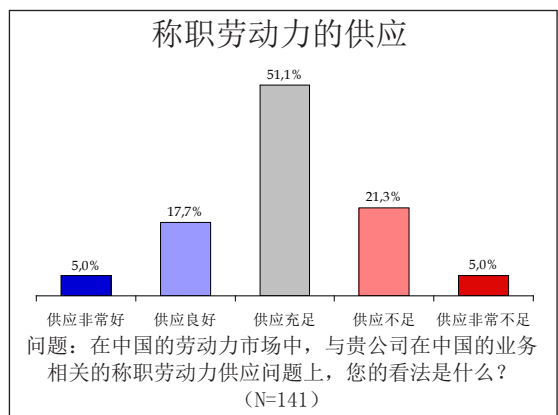


将近80%的公司正在计划于2011年和2012年增加其当地（中国）员工的数量

在扩大它们的员工队伍时，瑞典公司在熟练工人市场上正在面临日益加剧的竞争。本年度的调查也第一次包括了一些与人力资源方面的挑战相关的问题。

大多数（74%）的公司回答说，中国的劳动力市场在提供称职雇员方面，是充足的、良好的或非常好的。但同时，数据也显示，“获得合适的员工”是瑞典公司在人力资源方面所面临的最大挑战。

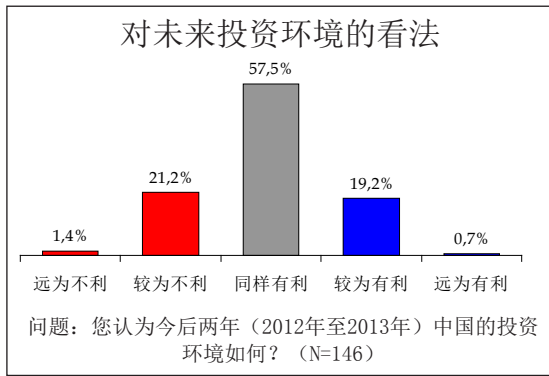
虽然少数公司看起来受到缺乏称职劳动力的严重影响，但是仅有22.7%的公司认为中国市场提供称职雇员的情况是“良好”或“非常好”的，这一事实加上上述发现（即，“获得合适的员工”是人力资源方面最大的挑战）看起来在表明，找到与其相关的优秀雇员是很多公司所面临的一大挑战。



投资环境

与它们自身的增长前景相比，接受调查的瑞典公司对未来的投资环境并没有那么乐观。仅有20%的公司认为，投资环境在今后两年中将朝着一个积极的方向发展，而将近23%的公司认为，投资环境将会变得更加不利。

下文概述了瑞典公司目前在中国所面临的主要挑战。这既包括了经济方面的竞争，也包括了监管方面的挑战，例如歧视性的政策、以及其他一些贸易障碍。

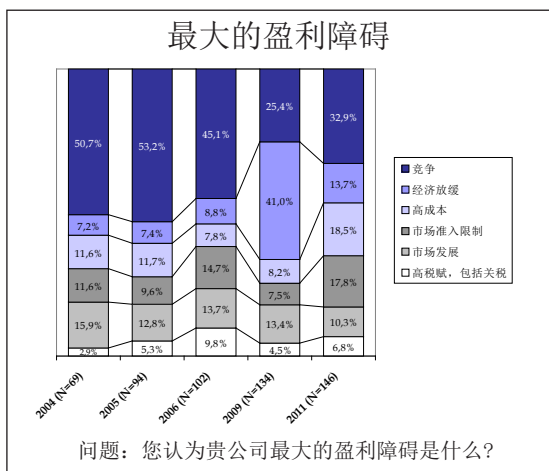


盈利障碍

自2004年调查以来，参与调查的公司就一直被要求列出它们最大的盈利障碍。在金融危机之前，竞争曾始终名列盈利障碍榜首。但是，在2009年的调查中，竞争被经济放缓所替代，这显示出金融危机在中国对瑞典公司的影响。

自2009年开展调查以来，中国经济一直在迅猛增长。

“经济放缓”目前不再是盈利的重大障碍了，这表明，在过去两年中，对瑞典产品的需求已经恢复。在今年的调查中，竞争再次成为影响企业盈利的首要因素。



竞争和高成本是两个最大盈利障碍

一个令人颇感兴趣的变化是，高成本的重要性增加了。目前有18.5%的公司将其视为他们盈利的最大障碍。这很可能是过去两到三年间的通胀趋势（其中包括快速攀升的工资）所造成的。

市场准入限制现在名列第三大盈利障碍

市场准入限制现在名列第三大盈利障碍，在接受调查的公司中，有17.5%将其列为第一大盈利障碍。这印证了2011年欧盟商会商业信心调查的结果，在该调查中，43%的会员企业表示，政府的政策在过去两年中带有更大的歧视性了。

竞争

为了明晰来自中国公司的竞争，瑞典公司被要求回答，在与中国公司的竞争中，它们认为自身的最大优势和劣势。

产品质量在调查中名列优势榜首，有36%接受调查的公司认为这是它们最大的优势。除此之外，产品设计、品牌知名度和管理也被列为重要的优势。总体而言，69%参与调查的公司认为质量、设计或品牌知名度是它们最大的优势。

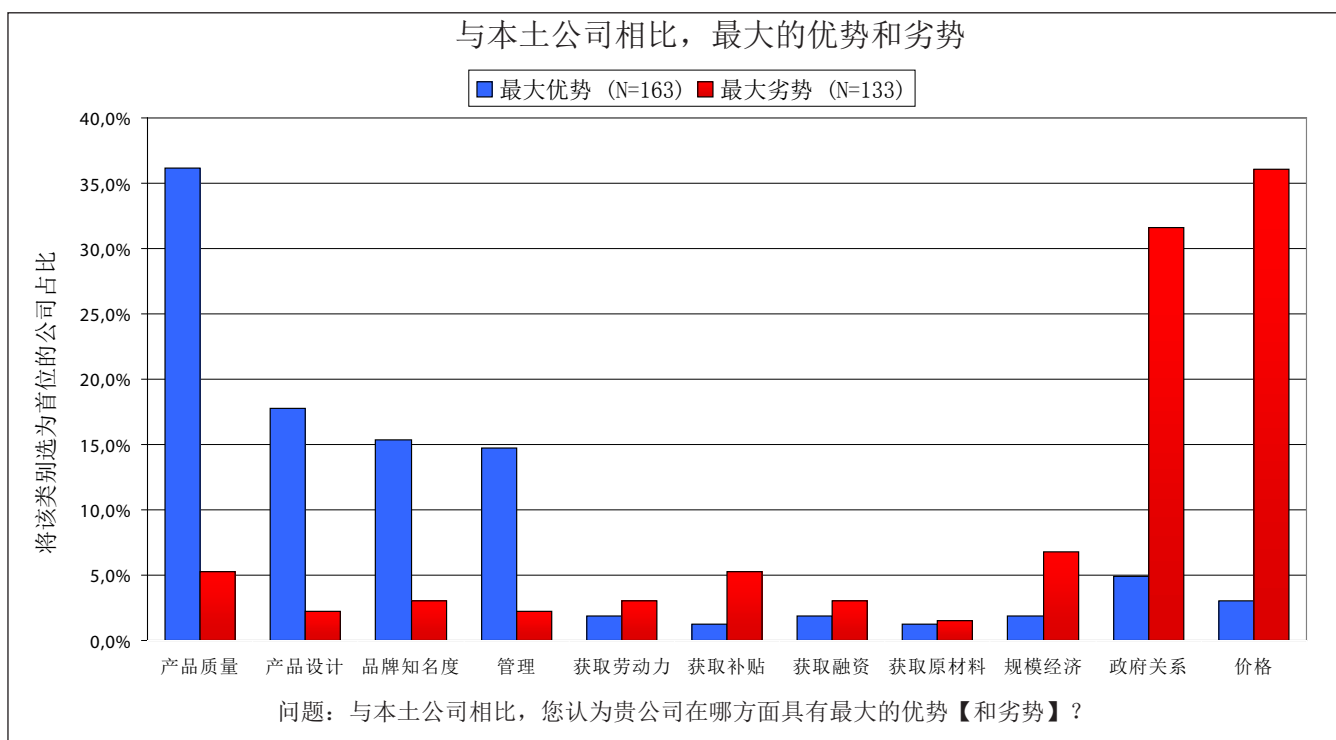
价格被认为是最大的劣势。质量和价格几乎形成完美的反比，两项各有36%的公司分别视其为最大的优势和最大的劣势。鉴于高质量的产品成本也会更高，我们得到这样的结果就不那么令人吃惊了。如此看来，质量既是优势，也是劣势。

比较令人担忧的是，三分之一的公司认为，在与本土公司的竞争中，政府关系是它们最大的劣势。政府关系在以市场为基础的经济中不应该具有任何价值，而该结果显示，中国尚未建立起一个让外国和本国公司共同得到平等待遇的监管环境。

在与本土公司的竞争中，产品质量被认为是最大的优势

36%的公司将价格视为它们最大的劣势

三分之一的公司认为，更好的政府关系是本土公司的最大优势



贸易障碍

外资公司在中国开展业务时面临着巨大的贸易障碍。这些障碍形式多样，既有正式的，也有非正式的，并且还会带来大量的金钱和社会成本。

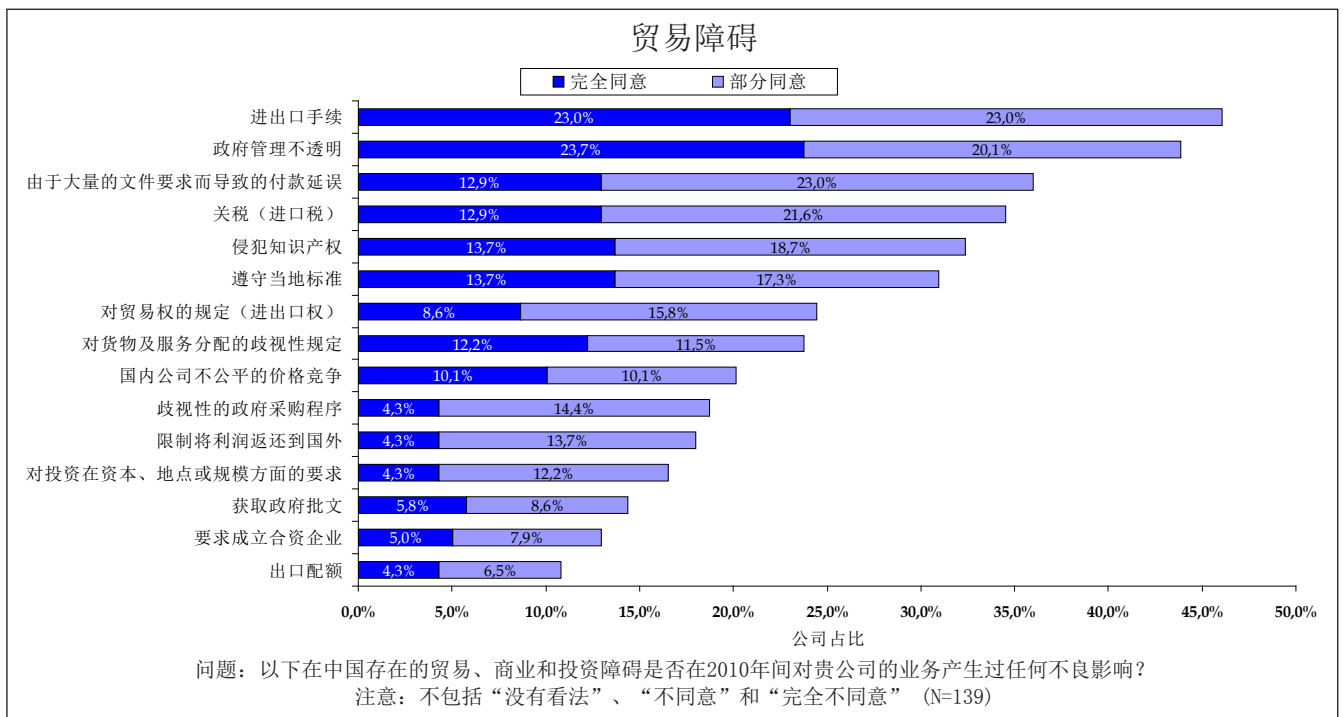
首先，外国公司在中国面临着大量的正式贸易障碍。例如，欧盟商会的报告显示，进入中国公共采购市场的途径有限，这一点实际上让外国公司无法接触到逾五分之一的中国经济。外国企业还在金融和电信部门受到很多阻碍，无法参与其中很多部分的工作，而在汽车部门中，要求外国企业与中方成立合资企业的规定依然存在。

此外，瑞典公司还遇到一些重大的非正式障碍，这些障碍主要源于在执行当前各项规定过程中所存在的各种不明确性和随意性。管理不透明和侵犯知识产权是目前两类最大的非正式贸易障碍。

虽然在很多方面，这两类障碍相互重叠，但是它们却以不同的方式让瑞典企业承担着巨额的成本。评估正式障碍的影响（和成本）相对容易，而非正式障碍则比较难于衡量。

例如，地方政府缺乏透明度，特别是当地方政府随意签发批文和许可时，很多公司就难以进行长期投资。而对知识产权的保护不力也让公司在决定将其核心技术引入中国前顾虑重重。

在问卷中，我们向接受调查的公司提供了15种贸易障碍，询问它们在2010年在中国的业务是否受到这些障碍的不良影响。有关调查结果如下图所示。主要的贸易障碍将在下一页进行陈述，以下楷体字部分是我们对瑞典公司的评估与建议。



进出口手续

2010年，进出口手续影响到了46%的公司，这使得该障碍成为最大的贸易障碍——这一结果与2009年调查的结果完全一样。就效率而言，中国海关仍然远远落后于西方国家和其他东亚国家的海关。2010年，物流部门占中国国内生产总值的18%，是发达国家的两倍。海关流程的瓶颈导致客户的不满和成本的增加，从而对中国和外国公司都产生不良的影响。

当向中国运送产品或从中国运出产品时，如果公司内部了解海关手续，那么它们将会立于有利地位。与中国港口主管部门的第一次接触通常是最为重要的，因为这是将贵公司产品进行分类的时刻。将产品重新分类非但困难重重、而且还会旷日持久，而不正确的分类还可能会给公司招致行政和刑事处罚。

政府管理不透明

管理缺乏透明度影响到43.8%的公司。在地方和国家层面缺乏透明度的管理导致不确定性，并削弱公司进行长期投资的意愿。

规则 and 规定常常会在没有事先通知的情况下发生变动，并且在很多情况下，还会对前期进行追溯调整。此种监管环境要求当地公司的管理层具有高度的灵活性，而瑞典总部也需要具有极大的耐心。在瑞典公司在中国成立公司或向中国投资之前，它们应该总是与政府核实一个问题：当地公司的业务范围，对于外国企业而言，是合乎法律要求的。此外，与大多数西方国家不同，在中国成立和注册公司需要政府的批准。

我们强烈建议公司绝不能容忍任何腐败现象，以避免陷入不断贿赂的恶性循环当中。

知识产权

对知识产权的保护是瑞典公司在中国所关注的一个重要问题。三分之一的公司报告说，在2010年期间，它们的业务曾遭到过侵犯知识产权行为的不良影响。

我们建议公司在中国采取所有必要的预防措施保护其知识产权。没有先进到无法复制的产品。在中国成立公司之前，瑞典公司应正式递交专利申请并就申请得到确认。与此相关的一个问题是所谓的“商标的恶意抢注”，即，在没有原商标所有人同意的情况下，有人已经在中国注册了该商标。在贵公司进入中国之前，贵公司的当地代理商或商业伙伴可能会这么做，而其他人也可能会抢先这么做。由于这样的案子在法庭上很难、或者几乎不可能胜诉，因此，瑞典公司应该始终留意这一风险，并注册它们将会在中国使用的每个中文和其他文字的商标。

当地标准

五分之一的公司都曾因各种由遵守地方标准引起的问题受到过不良的影响。很多中国的产品标准与既定的国际标准不同，并且是日本、俄罗斯、美国、欧洲和国内标准的一个混合体。中国的标准化流程具有不透明和过渡期短这两大特征。

公司必须通过认证才能在中国销售它们的产品，并且在一些情况下，公司必须改动它们的产品，以满足当地的标准。认证流程，特别是“中国强制认证”，可能会耗时长久且费用高昂。

关税

有三分之一的受调查公司认为关税对他们的业务产生了负面影响，这使关税成为第四大阻碍贸易的因素。中国在加入世贸组织前就大幅度降低了关税。现在，中国的平均关税水平是9.8%。但是，对某些产品的关税远远高于其他产品，这成为那些对华出口这些公司的瑞典公司面临的难题。瑞典是自由贸易的坚定支持者，并努力在多哈回合达成的框架内，推动大幅削减所有行业的关税水平。

结束语

本调查显示，中国经济为瑞典公司提供了很多增长的机会。大多数在中国的瑞典公司是盈利的，它们在2010年赢得了更大的市场份额，并且正在计划进行进一步的投资。瑞典公司在2010年赢得了更大的市场份额还意味着它们的利润率会继续扩大。

调查中某些最成功的公司是小规模的工业企业，它们当中的很多公司具有高度的专业性，并仅在瑞典进行生产。这些公司一般在它们的缝隙市场中处于世界领先地位，它们在中国当地并没有竞争对手，而在国际上也仅有少数竞争对手。

65%的公司正在计划在2012年增加其投资

在它们的投资计划中，被调查公司体现出对未来的乐观态度：超过65%的公司计划在未来两年中增加其投资，而将近80%的公司正在计划增加中国当地员工的数量。仅有少量公司正在计划削减投资和裁撤员工。此外，51%的公司预期中国的十二五计划将会对其业务产生积极的作用。

巨大的贸易障碍依然存在

但是，调查还显示，巨大的贸易障碍依然存在。当它们在中国从事经营活动时，瑞典公司面临着一个不透明的和不可预测的监管环境、薄弱的知识产权保护措施、诸多不必要的进出口手续以及很多其他贸易障碍。

瑞典公司应该了解在中国经营的各种潜在风险

瑞典公司应该了解在中国经营的各种潜在风险。在中国建立企业需要进行大量的准备工作，并制定一个考虑到各种潜在监管障碍的商业计划。但是，鉴于在过去十年间瑞典公司快速涌入中国这一事实，我们判断，瑞典公司在中国开展业务所面临的机遇依然超出其所面对的阻碍。

瑞典大使馆目前正在与瑞典贸易委员会和中国瑞典商会密切合作，希望促进瑞典公司对中国的兴趣。本报告的一个至关重要的部分是与中国政府机构的保持良好的关系。

大使馆能够向公司提供多种官方的沟通渠道，并在出现问题的时候，为公司提供接触中国政府官员的途径。瑞典与中国之间的高层会晤能够为瑞典公司提供机会，让公司讲出它们对商业环境的种种关注。例如，2011年10月，瑞典外贸国务秘书古纳·乌姆与中国商务部钟山副部长在广州就共同主持召开了中瑞经贸联委会第十八次会议。

瑞典贸易委员会还通过其设在中国的办公室，向瑞典公司提供商务支持，而中国瑞典商会则向各家公司，提供了一个社交网络和游说的平台。

在解决各种贸易问题上，瑞典加入欧盟也增强了其影响力。同时，瑞典大使馆通过欧盟框架，正在针对各种贸易壁垒进行积极的工作。各欧盟使馆的商业、金融和农业参赞们彼此也经常会晤。

自改革开始以来，中国在开放经济方面已经取得了长足的进步，这种进步让中国得以在十年之前加入世贸组织。但是，为了创造一个公平的商业环境，必须继续改革。诸多监管障碍导致了种种不健康的竞争形式，并且削弱了中国市场对投资人的吸引力。因此，进一步的监管改革符合中国和瑞典双方的利益。

在瑞典与中国举行的高层会晤上，
可以提出公司面临的具体问题

在解决各种贸易问题上，瑞典加入
欧盟也增强了其影响力

一个公平的商业环境符合中国和瑞
典双方的利益



EMBASSY OF SWEDEN

瑞典驻华大使馆
北京市朝阳区东直门外大街3号
电话: +86-(0)10-6532 9790
传真: +86-(0)10-6532 500
www.swedenabroad.com/beijing



中国瑞典商会
北京市朝阳区北三环东路甲6号
北京皇家大饭店313室
电话: +86(0)10-5922 3388 转 313
传真: +86-(0)10-6462 7454
www.swedishchamber.com.cn



瑞典贸易委员会
中国北京东直门南大街5号
中青旅大厦6层609室
电话: +86-(0)10-5815 6006
传真: +86-(0)10-5815 6223
www.swedishtrade.se/kina