

# 2014年加拿大在华商务调查

## 加拿大亚太基金会简介

加拿大亚太基金会三十年来一直站在加拿大与亚洲关系研究分析的前沿。基金会的任务是针对加国的企业、政府和个人探索可具体落实的构想，机会。基金会通过健全的研究与分析，提供明确可行的政策建议。亚太基

金会目前的研究重点放在：贸易与投资、能源与环境，以及国际教育。通过研究和研讨会，基金会与加拿大和亚太地区的政策制定者、商业领袖、学者专家和意见领袖建立了密切的关系。

## 关于《加拿大在华商务调查》

加拿大亚太基金会（APF Canada）自2010年起开始就加拿大企业在中国市场的商务活动进行每两年一次的调查。《加拿大在华商务调查》深入探寻积极参与到中国这一增长市场的加国企业所具有的经验与观念。此调查凸显出这些企业所面临的挑战及其扩张计划，并指出在中国开展业务的最佳实践做法。

此调查的设计征求了多个有关部门和机构的意见和看法。加中贸易理事会（CCBC）- 加中双边贸易与投资的推动者、促进者和倡导者，自2010年来一直担任此调查项目的重要合作方角色，并为调查的规划和传播提供了诸多宝贵意见与协助。另外，今年的调查准备过程中我们也广泛征求了加拿大工业部

（Industry Canada）的意见，因为双方正在进行一项加拿大在华企业知识产权（IPR）保护情况的联合研究项目。以往的调查表明，IPR一直是加拿大企业的一个主要担忧问题。2014年的调查新增了一些问题，帮助识别IPR侵权的感知成本、IPR风险来源以及保护IPR的最佳策略。调查结果应对中国IPR挑战提供了新的佐证，并为围绕如何为在华加拿大企业提供支持展开的政策讨论提供了依据。

加拿大亚太基金会特别感谢中国国际航空（加拿大）公司为此次调查慷慨赠送温哥华与北京往返商务舱机票一张，作为对参与调查者的鼓励。

## 调查方法

加拿大亚太基金会于2014年6月9日至30日在互联网上进行了加拿大在华商务调查。APF和CCBC将调查邀请直接发给相关企业。此外，加拿大政府有关合作伙伴通过各自的社交媒体对该调查进行了宣传。至调查结束，一共有229家同中国市场有密切业务往

来或打算进入中国市场的加拿大企业完成了该调查。

鉴于调查方法的特殊性，请注意该调查对象并非等同于与中国有业务往来的加国企业代表性样本。大部分参与调查企业均为APF和CCBC的会员，因此该样本反映出这些机构的地理位置和现有关系网络。

## 关键调查结果

### 1. 加拿大企业对中国经济放缓以及愈加激烈的竞争表示担忧。

中国经济放缓在媒体中有广泛报导，而2014年调查结果显示加拿大企业对这一经济发展趋势持担忧态度。超过五分之二（43%）的受访企业指出不断增加的经济放缓风险是过去一年来中国商业环境发生的重大变化之一。大型企业（500+员工）比中小型企业（少于500员工）对经济放缓更为担忧。半数以上（52%）的大型企业指出经济放缓风险有所增加，然而只有38%的中小型企业（SME）持相同观点。

### 2. 加拿大企业有盈利并希望扩大同中国业务。

尽管对经济放缓和激烈竞争充满担忧，大部分同中国有业务往来（例如，在中国开展业务、出口中国或从中国进口）的加拿大企业报告称其业务最近持盈利状态。超过五分之三（64%）的受访企业表示其同中国业务在过去一年中“盈利”或“非常盈利”。其余企业当中，将近四分之一（24%）报告其同中国业务盈亏平衡。只有1%的企业报告称有“巨大亏损”。

同中国进行业务时间最久的企业也是更有可能报告收入盈利的企业。在华业务十年以上的企业当中，超过五分之四（81%）报告其业务盈利。在华业务十年及不到十年的企业中，将近一半（48%）报告盈利。这些数据

### 3. 加拿大企业将知识产权保护问题视为重大担忧，但极少数企业最近经历过侵权问题。

无论对于与中国有业务往来还是打算进入中国市场的加拿大企业来说，保护知识产权（IPR）仍然是一项重要担忧。超过四分之三（76%）的受访企业指出IPR对其总体业务十分重要，因此保护知识产权仍旧是重中之重。

受访企业还对来自其它企业的竞争表示担忧。五分之二以上（42%）的企业认为其他外国（即非中国）企业竞争对手在华实力逐渐增强。与之相似比例（40%）的企业认为中国竞争对手更加强大。同样，对该问题的担忧也与企业规模有一定关联。只有34%的中小企业认为外国竞争对手实力增强，而53%的大型企业持此观点。

并不能表明企业是否需要达到一定的年限才会盈利，或者不盈利的企业会停止在中国的业务。但是，同中国有多年业务史的企业似乎掌握了获得盈利所需的市场知识。

报告中国业务盈利的企业当中，许多都对其市场地位表示担忧。其中48%表达了对外国竞争对手的担忧，然而这一比例在未盈利企业中只有26%。虽然面临更激烈的竞争，大多数（83%）与中国有业务往来的企业计划在近期内扩大其中国业务。半数（50%）企业计划进行大举扩张。拥有扩张计划的企业既包括盈利企业也包括未盈利企业、既有同中国十年业务经验的企业也有新进入中国的企业。

知识产权规则与实践被列为在华开展业务的最主要障碍之一。将近三分之一（31%）的受访加国企业将中国IPR实践列为开展业务的主要障碍（最大值为7的程度表中，选择6或7）。在所有二十项对华业务障碍清单中，IPR实践在2014年位列第四。虽然IPR仍

## 关键调查结果

是加拿大企业所担忧的问题，但与2012年相比有所缓解。2012年，超过半数（51%）的受访企业将“中国的知识产权规则与实践”列为在中国开展业务最主要的障碍。

大部分与中国有业务往来的加拿大企业报告称在过去五年中并未经历知识产权侵权。所有回答了侵权问题的149家企业中，将近四分之三（72%）报告称最近没有经历侵权问题。只有11%回答称有IPR侵权。报告的侵权事件主要集中在某些行业，尤其是制造业。受访的制造业企业中有28%报告称经历过IPR侵权，而非制造业企业这一比例仅为8%。与此相一致的调查结果为：最常见的侵权行为

是工业设计盗窃，在制造业尤为突出。

经历过IPR侵权的加拿大企业将侵权视为严重问题。五分之三（60%）经历过侵权的受访企业指出侵权对其业务产生了“非常严重影响”或“比较严重影响”。但是知识产权侵权对盈利并无大碍。约五分之三（63%）的受影响企业指出为解决知识产权侵权问题而采取的行动只造成微小开支或没有开支，只有17%的企业报告产生巨大开支。而且，IPR侵权与企业所报告的盈利并无关联。然而，IPR侵权造成的损害可能并不体现在弥补行动产生的开支中。

### 4. 解决IPR问题所青睐的策略根据企业在华经验及其规模大小而有所不同。

知识产权问题对于加拿大企业来说是一项挑战，但与其限制其中国业务，这些企业更倾向于采取管理该风险的策略。例如，调查结果显示报告的IPR侵权与企业扩张中国业务的计划之间并无关联。虽然有超过五分之一（22%）的受访企业认为IPR问题是业务扩张的一个障碍，但对此问题的担忧要小于其它障碍如监管障碍（38%）和语言/文化障碍（31%）。

加拿大企业制定出多种应对中国IPR问题的策略。最常见策略为注册知识产权（40%）和签署保密协议与合同（38%）。但是，最可能应用这些策略的企业也往往是与中国业务往来不久的企业。在与中国业务历史十年或十年以下的企业中，一半以上（52%）倾向于注册知识产权，45%倾向于选择“保密协议与合同”。与中国业务历史十年以上的

企业中，只有25%选择注册知识产权，而29%选择“保密协议与合同”。在中国时间最长的企业对于用法律手段保护IPR持怀疑态度。

企业所青睐的策略也与其规模大小有关。应对IPR问题的两个常用策略为员工培训（被21%的企业所采纳）和知识限制与避免文件编制（19%）。后者是员工少于500人的中小企业所青睐的策略。超过四分之一（27%）的中小企业将信息限制和避免文件编制作为知识产权保护策略，而只有7%的大型企业选择此策略。然而，34%的大型企业将“员工培训”作为最佳策略，这一比例在中小企业中只有13%。调查清楚地表明企业规模大小影响并限制其策略的选择，而且最佳策略需要与企业的结构和规模相匹配。

### 5. 影响与结论

加拿大企业在华面临诸多挑战，但也看到巨大的经济机遇。就此而言，加拿大企业与

其它国家在华企业并无差异。上海美国商会的2013-2014年度中国商业报告指出74%的会

## 关键调查结果

员企业称其中国业务有盈利，与本调查的结果（64%）有一定可比性。与加拿大企业类似，美国企业同样也认为中国不清晰和不一致的监管环境是在华开展业务的一项重要挑战。

本次2014年调查为所有在华企业共同面临的一个问题，即知识产权侵权与保护提供了重要的新的佐证。知识产权仍是与中国有业务往来的企业所面临的一项重要问题，而且IPR侵权往往被认为会严重影响企业的成功运营。2014年调查也显示出企业正在采取有效策略保护其知识产权。企业尤其认为法律机制是有效策略，如注册知识产权、签署保密协议与合同。这意味着近期中国在此方面进行的改革正在发挥作用，而且如果企业采

取防范措施，将能一定程度上缓解IPR侵权风险。

然而在中国，除保护商标之外还需要保护品牌。将近五分之三（57%）的企业认为被标榜为“加拿大企业”对其在华业务发展发挥“非常重要作用”或“重要作用”。这一共同的企业身份使加拿大企业凝聚在一起，这应在中国得到进一步培养与发展。

调查结果显示企业规模大小影响其对于所面临挑战以及应对挑战最佳策略的看法。为实现加拿大中小企业全球市场出口翻一番的目标，政策制定者可能需要实施将这些差异考虑在内的便利机制。