



从首个澳中企业参与指数视角洞察 双边关系的重要趋势

1. 双边关系总体印象良好, 但澳大利亚企业 对于在中国经商感到有些担忧

对中国的总体印象(企业百分比) ■ 不看好 ■ 不知道/不清楚 ■ 非常看好 ■ 非常不看好

2. 中国企业对澳大利亚的看法更为积极, 不论从 双边关系的总体印象来说, 还是从澳大利亚作为 经济合作伙伴对中国的重要性而言, 中国企业都 认为澳大利亚要优于许多其他国家

■ 总体印象 (看好百分比) ■ 经济重要性 (重要性百分比)

首位	澳大利亚:	97%
2.	加拿大:	92%
3.	新加坡:	87 %
4.	英国:	85 %
5.	新西兰:	83%
6.	美国:	83%

1.	美国:	89 %
第二位	澳大利亚:	83%
3.	英国:	78 %
4.	韩国:	77 %
5.	俄罗斯:	75 %
6.	加拿大:	71 %

3. 企业参与对两个国家都很重要, 但对于中国更重要

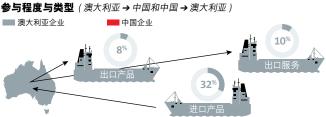
参加贸易的企业百分比



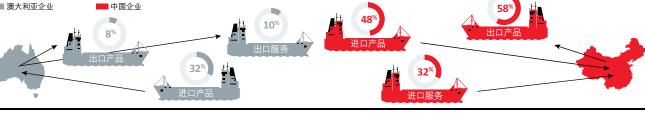
与中国进行贸易的澳大利亚企业(大约)

与澳大利亚进行贸易的中国公司(大约)

90%

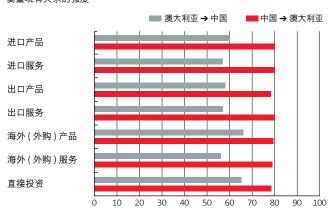


50%

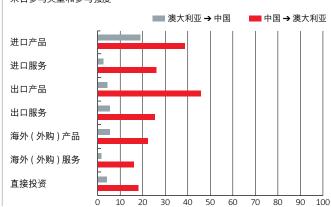


4. 企业参与度因国家和行业不同而异

参与度(1%=极低; 100%=极高) 衡量现有关系的强度

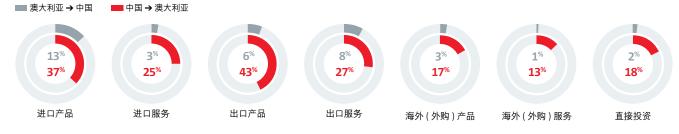


企业参与指数 (%) 来自参与类型和参与强度

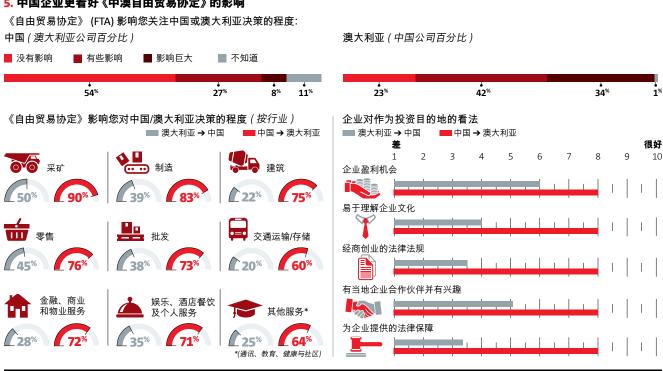


1 2015年12月公布的指数

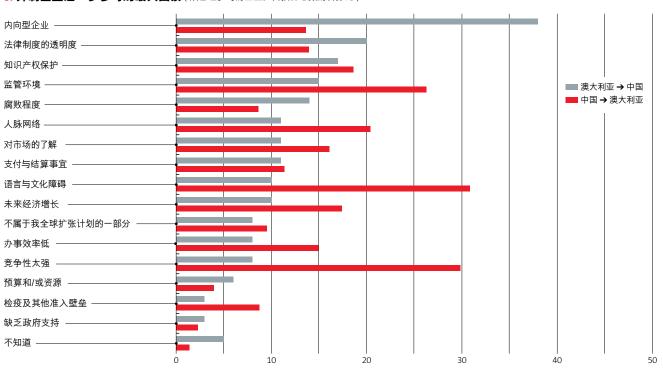
在未来12个月企业增加参与计划总体(净额)



5. 中国企业更看好《中澳自由贸易协定》的影响



6. 抑制企业进一步参与的最大因素(限已经参与的企业、占抽样总数的百分比)



澳中关系

在过去十年期间,随着贸易和投资往来的增加,澳大利亚和中国这两个经济体之间的关系不断加强。中国于2009年超过日本,成为澳大利亚最大的贸易伙伴,打破了日本自1966年以来保持的这一地位。

2014年,澳中双边贸易额突破了1,520亿澳元,超过澳日贸易额的两倍(日本仍然是澳大利亚第二大贸易伙伴)。虽然在澳中贸易中,商品出口占最大份额,服务出口也在增长——中国现已是澳大利亚最大的服务出口市场,服务业可以从目前的中国经济转型中获益。

同样,在过去10年间,相互投资也在增长。2014年,中国成为澳大利亚的第二大投资来源国(位居美国之后),达到大约130亿澳元——虽然中国在澳大利亚的投资总量仍然落后于美国、英国和日本等更成熟的经济体。

同时,澳大利亚2014年在中国的投资接近190亿澳元,澳大利亚在中国的投资总额现已经从十年前的几乎零投资占到澳大利亚外国投资总额的3%。(资料来源:澳大利亚统计局)

从首个澳中企业参与指数视角洞察双 边关系的主要趋势

2014年末,澳大利亚国民银行(NAB)发布了其首个澳亚企业参与指数(简称指数)。该指数是衡量与亚洲有贸易往来的澳大利亚公司商业关系规模和强度的独特尺度。显然,在各类不同规模的企业中,澳大利亚与中国的往来最紧密。

NAB发布了最新指数,此次主要是针对中国以及与中国进行贸易的澳大利亚企业的参与度。

为了更好地了解双边关系,NAB与悉尼科技大学澳中关系研究 所(ACRI)携手合作,就中国企业领袖对澳大利亚的态度及其 企业与澳大利亚往来的详细情况进行了调查。



双边关系总体印象良好,但澳大利亚方面对在中国 经商有些担忧。

- 澳大利亚的企业,不论大小,对于中国作为经济合作伙伴的重要性,及其在在亚太地区的总体作用,都有清醒的认识。澳大利亚也被中国非常认真地看作是仅次于美国的第二大经济合作伙伴,并被认为是亚太地区的重要国家。
- 中国企业对澳大利亚的总体印象非常好,这些好印象扩展到了商业领域。相对于包括美国、英国、韩国和新西兰在内的许多其他国家而言,中国对澳大利亚的看法更积极。澳大利亚的企业对中国的总体印象也不错,但涉及到与中国做生意时却有一些重要担忧。
- 按照行业来说,澳大利亚的批发商最积极。但在建筑、 酒店餐饮、私人服务及其他服务行业,有积极印象的企业却比较少。中国的各行各业对澳大利亚都有着积极的 印象,特别是采矿行业。
- 四分之一的澳大利亚公司对于与中国做生意的前景感到不确定。

相反,超过94%的中国企业看好与澳大利亚做生意。这其中的一些差异可能体现了澳大利亚企业对中国缺乏认识。2014年的Lowy调查结果表明,64%的澳大利亚人对于中国国家主席习近平"不知道/不清楚",而对于美国总统巴拉克•奥巴马却只有1%的人这样回答。



企业参与对两国意义重大,但对中国更重要。

- 约1/2的澳大利亚公司说与中国有某种商业往来,以产品进口为主(几乎占所有公司的1/3)。所有其他类型的商业参与度较低,服务出口是第二大商业往来(1/10)。
- 相对而言,大约9/10的中国公司说自己与澳大利亚有某种商业往来,而且以产品出口为主(超过1/2),其次是产品进口(近1/2)和服务进口(近1/3)。
- 澳大利亚的企业与中国做生意时,其商业往来强度往往比较大,但也因行业而异。例如,采矿业的产品出口力度非常大(这体现了澳大利亚与中国的贸易组合中商品出口所占的主导地位),而在零售和批发行业,则以产品进口为主。在金融、商业、物业和休闲娱乐、酒店餐饮及个人服务公司中,服务出口的比例最高。
- 中国公司认为他们在各行各业与澳大利亚的往来力度都很大。将业务往来类型和力度组合起来编制了一个总体参与指数。该指数表明澳大利亚的企业主要通过产品进口与中国往来。其次是通过服务出口。中国企业与澳大利亚的往来则更具多元化,以产品出口为主,但产品进口和服务进出口方面也很突出。



双边往来有望进一步增加,特别是从中国企业的角度而言。

- 澳大利亚的公司期望在未来12个月中增加与中国的业务 往来,以产品进口和服务及产品进出口为主。同样,各 企业的意向因规模和行业不同而异。就小企业而言,主 要是计划增加产品进口,而大公司则希望通过更广泛的 商业活动增加业务往来。
- 按照行业划分,批发商、生产商和零售商计划通过产品进口来增加业务往来,而矿业公司则计划削减产品进口,因为矿业投资势头在减弱。相反,更多的矿业和制造业企业则计划增加对中国的产品出口。更多制造业企业还打算通过"海外"产品增加业务往来。
- 在中国,对增加各种业务往来的意愿都要强烈得多。这种意愿是双向的。例如,中国的制造业企业都有增加产品出口和进口的宏伟计划。



中国企业更看好《自由贸易协定》的影响

- 《中澳自由贸易协定》(FTA)对澳大利亚企业的业务往 来意愿只有适度的积极影响。不同的行业受到的影响也不 同,服务业受到的积极影响最大。
- 中国企业呈现出更积极的影响。超过3/4的中国企业说, 《自由贸易协定》至少会在某种程度上影响他们增加与澳大利亚业务往来的计划。
- 在《自由贸易协定》对澳大利亚企业增加参与度决策有影响的领域,其主要益处是:降低关税,减少企业成本,可以获得政府对业务往来的更多支持。
- 就《自由贸易协定》的主要影响力而言,不同规模的企业 持不同看法。大多数中小型企业认为最大的影响是降低贸 易成本,但大多数大型公司认为,政府对更大规模业务往 来的支持,才是影响他们决策的关键驱动因素。
- 从中国企业的角度而言,《自由贸易协定》表明中国政府 大力支持与澳大利亚的业务往来,这甚至比降低关税和减 少投资障碍更重要。



中国企业更看好澳大利亚作为商业投资目的地的地 位

- 中国企业对澳大利亚作为商业投资目的地的地位评价很高。
- 大多数澳大利亚企业认为中国是业务增长的良机。然而, 在中国作为商业投资目的地方面,澳大利亚企业有更多的 犹豫,对法律保护和法律法规方面有些担忧。



只关注国内是澳大利亚企业增加业务往来的最大障 碍

- 在澳大利亚,关注国内是增加与中国业务往来的最大障碍。 其他影响企业参与的主要障碍还包括中国的法律制度缺乏 透明度以及缺乏对知识产权(IP)的保护。对这些障碍而 言,《中澳自由贸易协定》不会改变游戏规则。
- 更多小型企业把知识产权的保护及资源不充分看作是进入市场的巨大障碍。大型企业则更关心监管环境、办事效率以及支付/结算事宜,中型企业则认为腐败是更大的障碍。
- 对于没有任何业务往来的企业而言,除了只关注国内之外, 最大的障碍就是对中国市场缺乏了解。
- 更多没有任何业务往来的小型企业也把其对中国市场的有限了解、腐败和竞争列为是重要因素,而更多的大型企业则认为监管环境太复杂。
- 相对而言,参与的中国企业将只关注国内列为是影响增加业务往来的一个低得多的障碍。相反,他们认为习俗、语言和文化障碍以及复杂的监管环境(包括外国投资方面的法律)是担心的问题。

 对于没有任何业务往来的中国企业而言,除了只关 注国内之外,最大的担心是习俗、语言和文化障碍 以及对澳大利亚市场的了解有限。



制造业进一步参与两国之间业务往来的机会最多

- 就澳大利亚公司的参与机会而言,制造业被认为前景最光明,然后是批发、建筑与施工、农业以及林业和渔业。
- 在中国,制造业也被认为是前景最好的行业,然后是批发和零售业。
- 重要的是,澳大利亚和中国的制造业企业都认为在产品进出口方面的参与度都会增加。