

中国商业环境

中国市场有数种一般特征，任何从商的人士都应该加以考虑。以下是加拿大外交事务及国际贸易部对数种主要因素的简要说明。

中国贸易一直以来都由数家按部门划分并由中国政府控制的对外贸易公司(Foreign Trade Corporations)进行。以前进出口合约谈判差不多全部交由对外贸易公司代表终端用户进行。自一九七八年以来，中国制订以创造更具弹性及更有效率的贸易制度为目标的政策，令贸易制度权力更为分散，造成了部长级、省级和市级新机构的出现。许多这类机构都可以不受中央管制，自行展开对外贸易。到了一九八八年，由于中国成立了六家新公司进行特别计划，而将制定政策及计划的工作留给各中央部门处理，权力转移的现象更加快了步伐。其中有部分新公司也有享有订立商业协议的权利，毋须经由传统的对外贸易机构处理。

中国并非只有一个市场，而是由多个市场组成。最近的市场分析显示加拿大企业应该细心留意中国区域市场，并且可以把部分区域市场与亚洲其他中型经济相提并论。上述研究建议加拿大企业把注意力放在以下六个区域市场上：东北地区（黑龙江、吉林和辽宁）、大北京地区（河北、北京、天津和山东）、中部省份（陕西、河南、湖北、安徽、湖南和江西）、西南地区（四川）、大上海地区（上海、江苏和浙江）以及大广东地区（广东、福建和海南）。每个地区都有超过一亿人口，国内生产总值也超过二百亿美元。

整体而言，中国的经济发展方针，包括创业精神及对外经济关系，再加上国内丰富的天然和人力资源，令中国成为对多个国家都有吸引力的贸易伙伴。加拿大出口商如果在价格和品质方面具有竞争力，为不时出现的长时间谈判做好准备，而且可作出长期承诺，便能成功打进中国市场。

外国投资在中国的发展

中国政府将外国投资视为通过出口获得技术、管理知识及外汇，藉此发展全国经济的低成本方法，因此非常鼓励外国投资。能引进新技术或将中国产品大量出口的外国投资企业都可获得特别的税务优惠或其他优厚待遇。

There are some general characteristics of the Chinese marketplace that any business person should consider. The following are some key factors, as outlined by the Department of Foreign Affairs and International Trade.

PRC trade traditionally has been conducted by several sector-oriented foreign trade corporations (FTC) controlled by the Chinese Government. Formerly, the FTCs negotiated export and import contracts on behalf of end users on a virtually exclusive basis. Since 1978, however, policies aimed at creating a more flexible and efficient trade system have resulted in a more decentralized system from which new organizations at the ministerial, provincial and municipal levels have emerged. Many of these have the ability to engage in foreign trade, independent of central government control. This devolution of authority was accelerated in 1988 by the creation of six new corporations to implement specific projects, while the policy and planning was left with the ministries. Some of these new corporations also have authority to make commercial agreements independent of the traditional foreign trade apparatus.

China is many markets, not one. Recent market analysis suggests that Canadian companies should look closely at regional Chinese markets and perhaps compare them to Asia's other mid-range economies. These studies suggest concentration on six regional markets: Northeast (Heilongjiang, Jilin

and Liaoning), Greater Beijing (Hebei, Beijing, Tianjin and Shandong), Central Provinces (Shaanxi, Henan, Hubei, Anhui, Hunan and Jiangxi), Southwest (Sichuan), Greater Shanghai (Shanghai, Jiangsu and Zhejiang), and Greater Guangdong (Guangdong, Fujian and Hainan). Each of these regions has a population of more than 100 million and a gross domestic product exceeding U.S. \$20 billion.

On the whole, China's approach to economic development including entrepreneurship and foreign economic relations, combined with the country's rich natural and human resources, has made it an attractive trading partner for many countries. Canadian exporters can successfully tap the China market if they are price- and quality-competitive, prepared for sometimes lengthy negotiations, and can be committed for the long term.

Foreign Investment in China

Foreign investment is viewed by the Chinese government as a low-cost method of building up the national economy by gaining technology, management expertise and foreign exchange through exports. Consequently it is strongly encouraged. Foreign investment enterprises that introduce new technology or export the majority of its production are favoured by special tax treatment or other preferences.

Le marché chinois présente certaines caractéristiques dont toute personne désireuse de s'y tailler une place se doit de tenir compte. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce extérieur a relevé et a commenté certains éléments clés de ce marché. Les voici.

Les échanges commerciaux de la RPC ont traditionnellement été l'apanage de plusieurs sociétés sectorielles de commerce international contrôlées par le gouvernement chinois qui négociaient, de manière quasi-exclusive, les contrats d'importation et d'exportation pour le compte des usagers finaux. Depuis 1978, toutefois, la mise en place de politiques visant à créer un système d'échanges plus souple et plus efficace a débouché sur un système plus décentralisé dans lequel sont apparus plusieurs organismes aux niveaux ministériel, provincial et municipal. Un grand nombre de ceux-ci peuvent effectuer des opérations de commerce international sans devoir en référer au gouvernement central. Cette délégitimation d'autorité s'est accélérée en 1988 par la création de six nouveaux organismes chargés de la mise en place de projets spécifiques, les questions de politique et la planification restant toujours du domaine des ministères. Certains de ces nouveaux organismes possèdent l'autorité nécessaire pour conclure des ententes commerciales indépendamment de l'appareil de commerce extérieur traditionnel.

La Chine est loin de constituer un marché unique mais présente plutôt une mosaïque de marchés distincts. Une analyse récente conseille aux sociétés canadiennes d'étudier de près les marchés régionaux et, pour bien faire, de les comparer aux autres économies asiatiques de taille moyenne.

CHINA'S BUSINESS ENVIRONMENT

Ces études suggèrent de s'intéresser essentiellement à six marchés régionaux : le Nord-Est (Hei-lung chiang, Kirin et Liao-ning), la région entourant la capitale (Ho-pei, Beijing, Tianjin et Shan-tung), les provinces centrales (Chiang-su, Hu-nan, Hu-pei, An-hui et Kuang-hsi), le Sud-est (Szu-ch'uan), la région de Shanghai (Shanghai, Kiang-su et Che-kiang) et la région de Kuang-tung (Kuang-tung, Fu-kien et Hai-nan). Chacune de ces régions a une population de plus de 100 millions d'habitants et un produit intérieur brut de plus de 20 milliards de dollars.

En résumé, l'optique sous laquelle la Chine envisage son développement économique, ce qui comprend l'entrepreneuriat et les relations économiques avec l'étranger, combinée à ses ressources humaines et naturelles très riches en font, pour de nombreux pays, un partenaire commercial de choix. Les exportateurs canadiens peuvent pénétrer les marchés chinois avec succès s'ils sont concurrentiels en termes de prix et de qualité, s'ils sont prêts à des négociations qui peuvent parfois être longues et s'ils sont disposés à s'engager à long terme.

L'investissement étranger en Chine

Le gouvernement chinois envisage l'investissement étranger comme un moyen économique de construire l'économie nationale en gagnant la technologie, des connaissances spécialisées en gestion et des devises étrangères par les exportations. Il ne faut donc pas s'étonner si le gouvernement encourage ces investissements par tous les moyens. Les investisseurs qui apportent des nouvelles technologies ou qui permettent d'exporter la plus grande partie de leur

L'ENVIRONNEMENT DES AFFAIRES DE CHINE