

LinkedIn 领英 人才解决方案

2023

北美出海指南

美国与加拿大篇

更多免费行业报告

并购家

www.ipoiipo.cn

目录

引言	03
第一部分 北美基本概览	04
第二部分 机遇分析	15
I 投资分析	16
II 产业分析	22
III 人才分析	37
第三部分 北美出海建议	44
I 出海挑战&风险防控	45
II 出海发展建议	54
第四部分 中企北美成功探索与实践	70
I 海目星：架构与人才先行，“销售·产品·项目” 三维一体塑造全球竞争力	71
II 开立医疗：内外双循环，构建全球战略	77
III 富士康：平台思维、数位化，助力跨境扩张、行稳致远	82
IV 联宇物流：精耕细作，全球前行	86
发布机构	90
领英大数据洞察	91
法律声明	92



引言

近几年，中国品牌和产业链在全球范围内的影响力日益突出。越来越多的中国企业采取“国内、国外”双循环模式，开启出海全球化战略，以实现长期可持续发展。中企全球化趋势不仅体现了中国企业的核心竞争力，也反映了中国经济在全球格局中的崛起和影响力的不断扩大。随着中国品牌的不断提升和产业链的全球化布局，中国企业在全球市场上的作用日益重要，进而为推动全球经济增长和构建开放型世界经济做出贡献。

北美作为一个成熟的商业市场，是每一个出海中企的必争之地。这不仅因为北美是全球最具竞争力的区域经济中心，其营商环境、市场容纳度一直处于全球领先地位，而且北美巨大的行业潜力与市场需求，为中国企业提供了广阔的市场空间和行业机遇；同时，北美还具备强大的创新能力、科技驱动力和大量的高精尖人才，这亦是推动中国企业在北美发展的重要因素。

基于北美的商业和市场特征，本指南重点介绍了**美国与加拿大**的商业环境、支持政策、重点产业和区域人才情况，帮助出海中企全面了解北美市场，并针对中企出海北美提供分析和建议，助力企业出海前行。

联系领英
获取全球化人才解决方案



01

北美基本概览

NORTH AMERICA OVERVIEW





北美位于西半球，北面和东面濒临北冰洋和大西洋，南面与中美洲相连，西面与太平洋接壤。作为一个多国家、多文化和经济发达的地区，北美具有巨大的影响力和机遇。无论是在经济、科技、教育还是其他领域，北美都是中国企业乃至其他各国企业在全球化战略中必须重视和积极拓展的重要市场之一。



北美主要包括加拿大、美国、墨西哥、古巴以及加勒比海地区的众多国家，通常主要代指美、加、墨三国。美国是北美经济最发达的国家，亦是全球最大的经济体；加拿大是北美国土面积最大的国家，拥有广阔的土地面积和丰富的自然资源；墨西哥位于北美的南部，是一个重要的发展中国家，也是中北美重要的连接枢纽。

人口和文化

北美地区拥有多元的人口和文化背景。北美的人口规模庞大，是世界上人口最多的地区之一，尤其是美国和加拿大吸引了世界各地的人口定居北美，同时也构建了多元的社会环境。北美的文化多样性融合了各种民族、宗教和风俗习惯，同时也保留了本土的特色和表达形式。

经济

北美地区是全球最发达和最具竞争力的经济区域之一，对于世界经济发展做出了巨大贡献。其中，美国是全球最大的经济体，拥有强大的制造业、科技创新和金融业；加拿大是一个高度工业化的国家，其资源丰富、服务业发达；墨西哥作为发展中国家其经济主要以制造业、石油和旅游业为主要支柱。

自然资源

北美地区拥有丰富的自然资源，包括石油、天然气、煤炭、金属矿产、森林资源等，这些丰富的自然资源在北美经济和工业发展中具有重要地位，并对该地区的能源供应、经济增长和就业机会产生着重要影响。

来源：HRflag分析

美国，全称美利坚合众国（The United States of America），是全球最大的经济体，在全球金融、产业链、商业等领域发挥着引领作用，其强大的国家影响力使其近几十年一直处于全球核心位置，也一直是各国企业全球化发展首选目标市场之一。加拿大（Canada）不仅拥有丰富的自然资源，而且与美国有紧密的经济连通性，是全球发达的经济体之一，近年来，加拿大在国际舞台上的作用逐渐增强，吸引了越来越多的出海企业。

美国&加拿大概况

	美国	加拿大
首都	华盛顿哥伦比亚特区（Washington D.C.）	渥太华（Ottawa）
国土面积	937万平方公里	998万平方公里
人口	约3.33亿，非拉美裔白人占57.8%，拉美裔占18.7%，非洲裔占12.4%，亚裔占6%，印第安人和阿拉斯加原住民占1.1%，夏威夷原住民或其他太平洋岛民占0.2%	约3,929万，主要为英、法等欧洲后裔，土著居民约占3%，其余为亚洲、拉美、非洲裔等
语言	英语、西班牙语	英语、法语
宗教	约46.5%信仰基督教，20.8%信仰天主教，1.9%信仰犹太教，0.9%信仰伊斯兰教，0.7%信仰佛教，0.5%信仰东正教，1.2%信仰其他宗教，22.8%无宗教信仰	约45%信仰天主教，36%信仰基督教
货币	美元（USD）	加拿大元（CAD）

01 区域营商环境

北美地区在全球营商环境和市场容量方面处于领先地位，也促使其成为热门的出海市场之一。根据EIU发布的最新《Assessing the best countries for doing business》数据，2023年第二季度的排名显示，北美和西欧是全球最适合开展商业活动的地区之一，尤其是北美两国表现出色——加拿大排名世界第2，美国排名世界第4，体现了北美地区在全球范围内的营商环境竞争力。

北美自由贸易区的建立同样对区域营商环境起着重要的推动作用，北美自由贸易协定（North American Free Trade Agreement, NAFTA）下，美国、加拿大和墨西哥三国协同发展，其在全球市场的核心竞争力进一步增强。对于中国的出海企业而言，北美自由贸易协定为其在该地区进行商业活动提供了便利，有效降低跨国发展成本，助力出海企业构建区域发展战略。



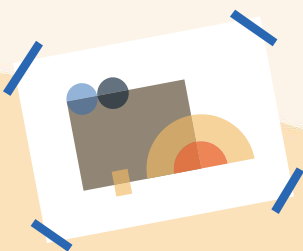
联系领英
获取全球化人才解决方案



全球营商环境TOP 10（按地区排名）

地区	 新加坡	 加拿大	 丹麦	 美国	 瑞士	 瑞典	 中国香港	 德国	 新西兰	 芬兰
总得分	8.70	8.45	8.45	8.37	8.34	8.30	8.25	8.25	8.21	8.11
排名	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

来源: EIU, 《Assessing the best countries for doing business》



美国长期以来一直是中国企业的热门出海选择，其原因在于美国长时间为世界第一大经济体，加之美元的世界货币地位，美国经济影响力也决定了其在全球经济、供应链和金融等众多方面具有不可忽视的影响力和重要性。世界银行数据显示，2021年美国国内生产总值（GDP）为233,150.8亿美元，占全球经济的10.41%；美国商务部统计数据显示，美国2022年名义GDP再度创下历史新高，达254,627亿美元，¹其经济影响力继续扩大。根据世界银行最新的《2020年营商环境报告》，美国在全球190个经济体中营商便利度排名第6位，长期位居世界前列。美国良好的经济发展，为出海企业构建出完善的营商环境，是出海企业无法忽视的重要出海地之一。

加拿大经济发展良好，其GDP在全球范围内占比逐渐增加，尤其是在2020年到2021年期间GDP增长率超20%，2022年名义GDP排名全球第9（创历史新高）。²同时，作为成熟的市场经济国家，加拿大在全球63个经济体中竞争力排名第14位，³加拿大的营商环境在全球190个国家和地区中排名第2位。⁴此外，加拿大通过多项对外资的支持政策，以吸引外国企业投资和高端人才，为企业提供优惠条件和贸易便利，促进加拿大的经济发展和创新生态体系建设的同时，使之具备全方位的综合引资优势，并成为出海企业的理想目的地之一。

¹<https://tradingeconomics.com/united-states/gdp>

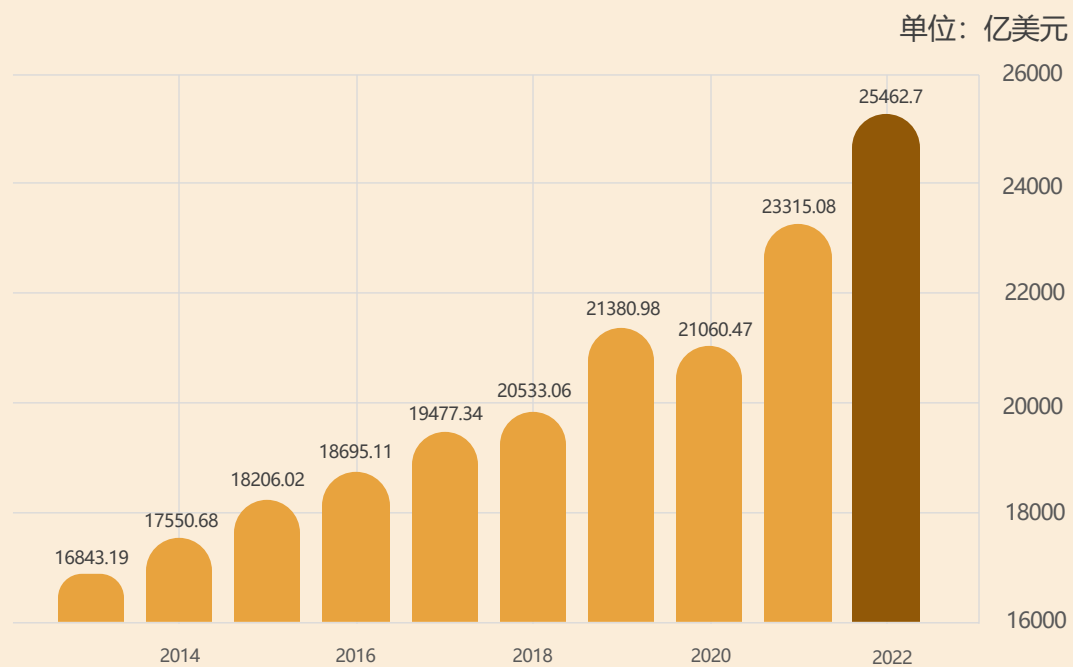
²<https://tradingeconomics.com/canada/gdp>

³国家管理发展学院（IMD），《2022年世界竞争力年鉴》

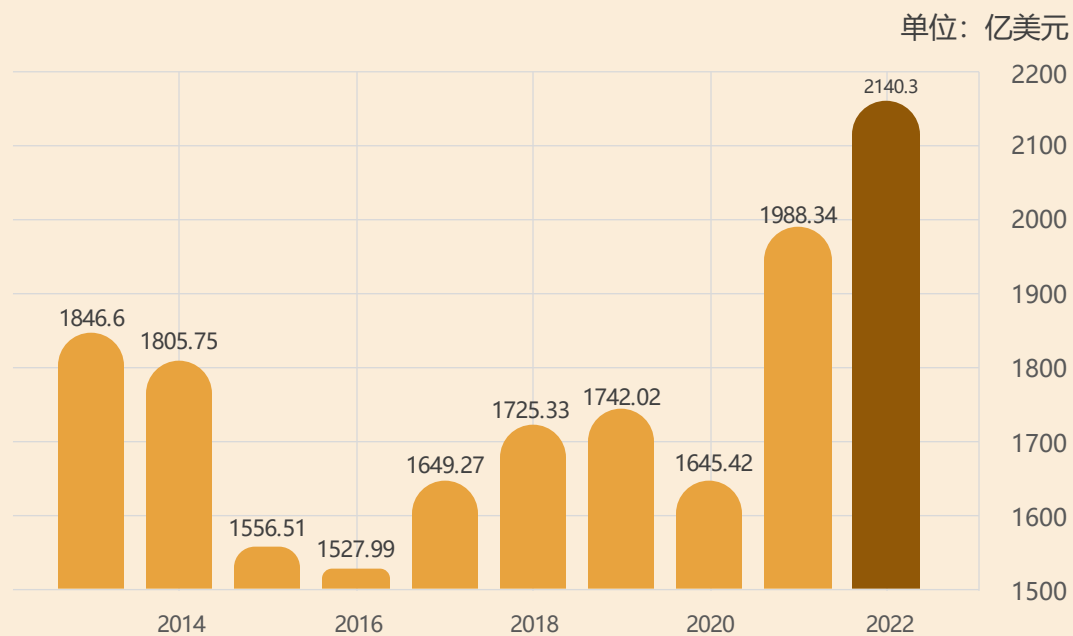
⁴EIU，《Assessing the best countries for doing business》



美国&加拿大2014-2022年GDP变化



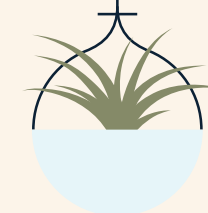
美国



加拿大

02 对外资支持政策

近年来，美国和加拿大政府积极采取一系列措施，旨在鼓励外商投资，并改善营商环境，以吸引外国企业来投资和扩大业务，推动经济增长和创造更多就业机会，其中包括税收减免、加速投资激励等各种优惠条件和激励措施。同时，两国政府还推动贸易自由化，签署双边和多边协议，进一步扩大市场准入，为外国企业提供更广阔的发展空间。



美国&加拿大对外资支持政策		
美国	税收减免	多个州和地方政府为吸引外来投资者会给予外资企业一定的财产税减免，包括土地、厂房和机器设备等。同时，外资企业的工厂和设备可以享受加速折旧政策。
	发行工业债券	多个州和地方政府通过发行地方性债券筹集资金，用于购买或建立工厂和其他商业设施，并把这些工厂和设施出租给外国投资者。通过这种筹措方式，可以减少外国投资者在初期的资本开支。
	提高基础设施和特殊服务	多个州和地方政府为吸引外资而改善机场、港口、铁路、公路、供电、供水等各种基础设施，为外国投资者创造良好的投资环境。此外，还提供一些特殊服务，如新工厂设计和布局的咨询服务，允许外资企业利用当地大学或政府研究和开发机构的资源，并支持外资企业培训工人计划等。



加拿大

加速投资激励计划

加拿大提出的该计划加速固定资产折旧，为加拿大投资的企业购置符合要求的设备提供新的资本折旧（CCA）政策。

战略创新基金

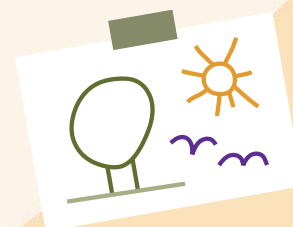
该基金旨在支持加拿大吸引外国企业投资，通过鼓励研发、加速技术转让和商业化、推动业务发展、吸引大规模投资以及推进产业研究和技术示范等5种途径，为符合条件的申请人提供超过12.6亿加元的资助，单笔资助申请可在1,000万加元以上。

全球技能战略

加拿大推出该战略以吸引高端人才，为海外高技能人才提供快速进入加拿大的途径，包括短期工作许可豁免、两周快速受理高技能人才的申请和“全球人才通道”。根据该战略，该战略下，符合条件的高技能人才在两周内就能完成工作签证的审批，申请工作签证的通过率为92%。

加拿大对外贸易区政策

加拿大设立了对外贸易区，为符合条件的进口或国内采购的原材料、部件、制成品等，在保税区内进行储存、加工、组装等操作后，再出口的产品可免征关税及其他税种，进入国内市场的产品则在进入时征收关税及其他税种。该政策下包括关税延期支付项目、出口配送中心项目和出口商加工贸易服务项目三种优惠政策。



“ 懂行业、懂市场、还能够在文化和架构上融入公司的理想团队，无疑能让海外市场发展事半功倍。但从大型跨国公司到新一代出海中企的经验，都证明了这也是公司治理中最难解决的问题之一。有些中国企业在海外缺乏清晰的人才战略，很多还是抱着‘试试看’的心态，缺乏规划和目标，企业出海发展面临人才战略与战术上的难题。

在战略规划上，领英可以帮助企业研究出海目的地，借助大数据洞察分析当地政策、法规、人才等，制定人才战略；再和客户具体分析业务目标、人才需求、市场供需关系，帮企业制定和调整最终的人才画像。在战术执行上，领英从雇主品牌建设、职场学习等领域入手，希望在帮助企业吸引人才的同时，也帮助人才持续向上。领英可以从计划、招聘、学习打造一个完整的人才闭环，提供给客户。

领英中国聚焦于帮助中国企业全球化，力图在中国市场发出更为清晰的声音，以更明确的优势，迈入接下来的道路。

——王茜，领英中国区总经理，兼人才解决方案事业部总经理



02

机遇分析

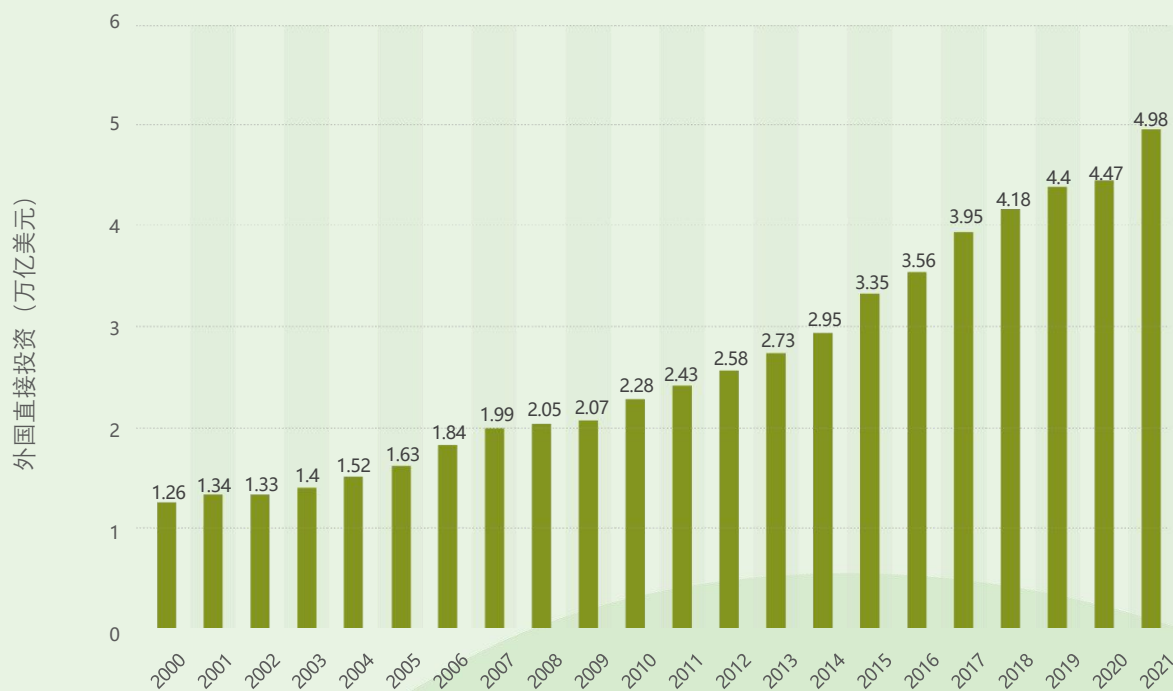
OPPORTUNITY ANALYSIS



01 美国

作为世界最热门的出海目的地之一，美国一直吸引着大量国外投资者的关注。过去的20年，美国的外国直接投资额（FDI）增长了一倍以上，从2000年的1.26万亿美元，增长至2021年的4.98万亿美元，⁵保持着中长期增长趋势，并且不断创下新高——充分体现了外国投资者对于美国市场的长期重点关注。

2000-2021年在美国的外国直接投资总额



来源: Statista

⁵<https://www.statista.com/statistics/188870/foreign-direct-investment-in-the-united-states-since-1990/>

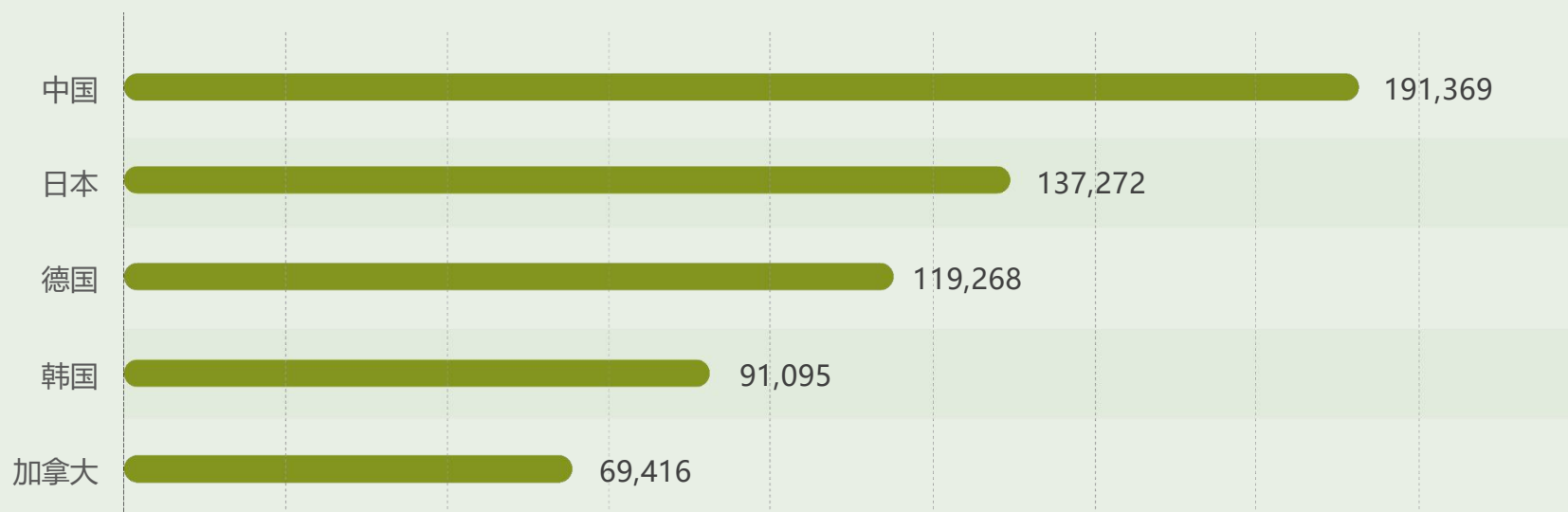
中美作为最大的两个经济体，两国商业与经济等方面紧密相关。根据《2021年度中国对外直接投资统计公报》数据，2021年中国对美国直接投资流量为55.8亿美元，占北美总投资流量的84.9%；而中国对美国的直接投资存量为771.7亿美元，占中国对外直接投资存量的2.8%，占北美投资存量的77%。从投资和存量构成来看，中国企业投资涵盖了全部行业大类，但主要集中在金融业、制造业、批发和零售业等领域。

2015—2020年中国对美国直接投资流量与存量统计



与此同时，2010-2022年期间，中国的直接投资与投资回流为美国经济增加了191,369个岗位，位居所有国家之首。⁶该数据反映出两方面影响，其一，中美商业关系在过去几十年间一直保持高度黏合，中国投资与中国企业为美国经济发展起到了明显的助力作用；其二，中国企业在美国市场投资和扩张的规模庞大，显示了美国作为出海目的地的吸引力，也印证了美国高素质人才供给能力，满足了中国企业在海外扩展中的大量人才需求。

2010-2022年外国投资为美国经济增加的就业岗位 (按国家划分)



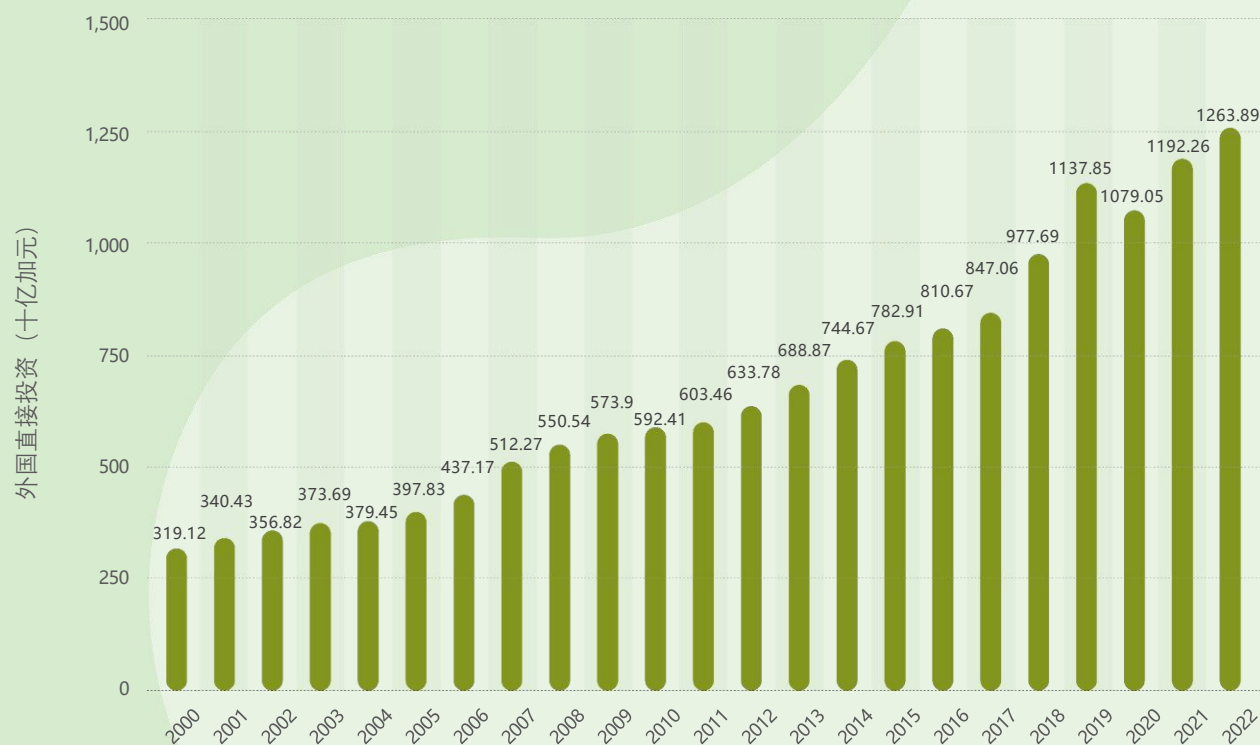
来源: Statista

⁶<https://www.statista.com/statistics/750021/number-of-jobs-added-to-us-from-researching-and-fdi-by-country/#statisticContainer>

02 加拿大

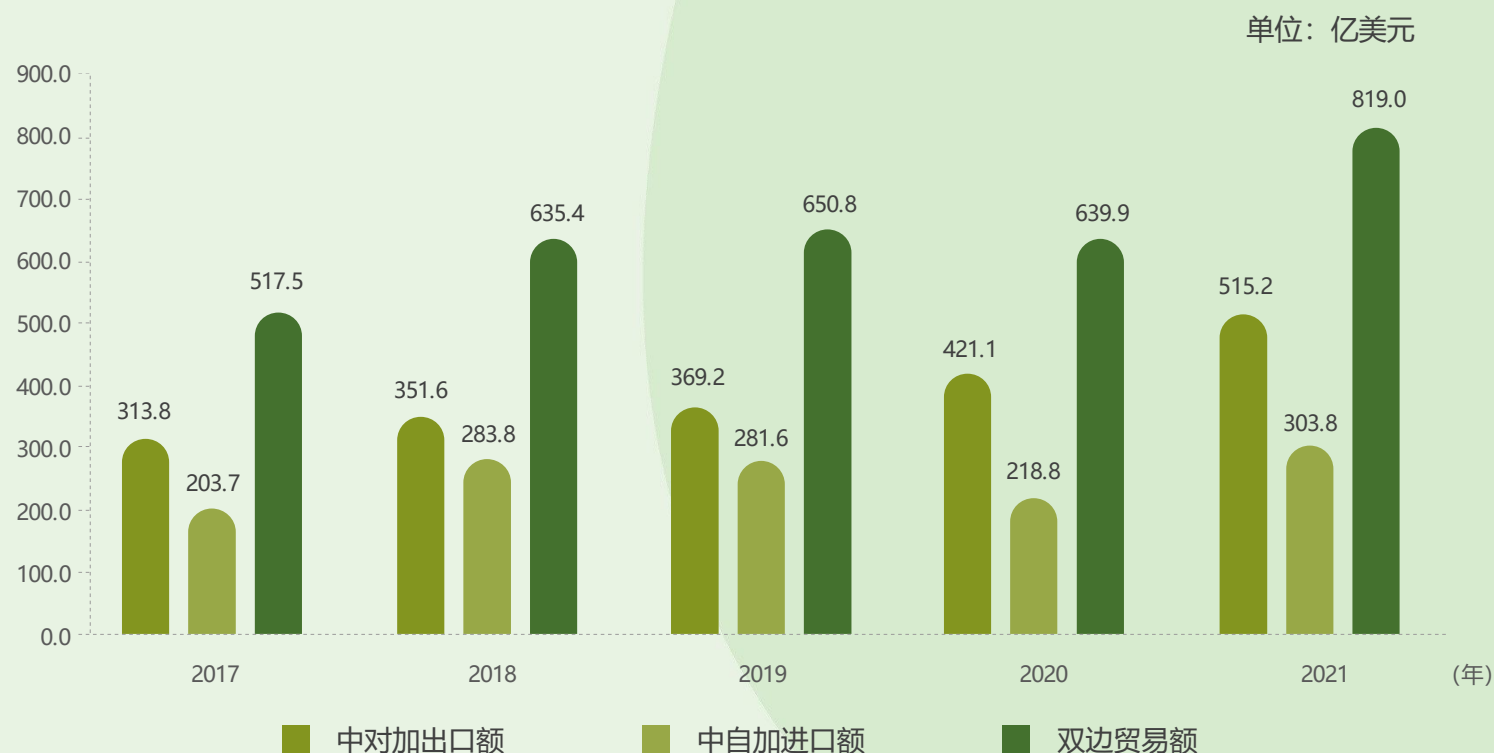
随着美国的投资市场愈发拥挤，加拿大作为一个拥有充足市场需求、与美国紧密相连并提供众多人才支持的国家，受到越来越多的外国投资者认可。2022年，加拿大的外国直接投资达到12,638.9亿加元，是2000年外国直接投资3,191.2亿加元的三倍多，⁷这代表外国投资者对于加拿大市场的重视程度日益增强。

2000-2022年在加拿大的外国直接投资总额



中国与加拿大长期保持商业往来，双边贸易额近年来稳步增长，尤其是2021年双边贸易额突破800亿美元关口，创阶段新高。这表明中加两国之间的商业贸易交流愈发紧密和加强，并有望继续保持强劲态势。据中国海关总署统计，2017-2021年，中加双边贸易额由517.5亿美元增长至819.0亿美元，年均增速达12.16%；出口额由313.8亿美元增至515.2亿美元，年均增速13.20%；进口额由203.7亿美元增长至303.8亿美元，年均增速10.51%。

2017—2021年中国与加拿大双边贸易总额



来源：《企业对外投资国别（地区）营商环境指南—加拿大（2022）》

03 整体投资分析

从投资角度而言，中国在美、加贸易方面占据了对北美市场巨大的投资份额，覆盖了中美、中加的全部国民经济行业大类。尽管部分数据在当前阶段因各种因素有所放缓，但美国和加拿大依然是中国投资者最为关注的重点区域，亦是中国企业全球化进程中不可忽视的重要市场。

在中美贸易方面，中国长期以来一直是美国的重要贸易伙伴之一。双方之间的经济联系日益紧密，中国的投资涵盖了各个行业，包括制造业、金融业、科技和能源等，这些投资有助于增强中美两国之间的贸易合作，促进经济增长和就业机会。中加贸易也是中国投资者重点关注的领域之一。加拿大作为北美自由贸易协定的成员国之一，具有稳定的政治环境、丰富的资源和发达的经济体系。这些投资不仅有助于满足中国国内需求，也为中国企业提供了更多的发展机会，并促进了中加之间的经济合作。

尽管近年来，由于中美和中加之间的贸易摩擦和政策调整，一些数据显示中国对这些市场的投资有所放缓，但中美和中加贸易对中国投资者而言仍具有重要意义，这些投资不仅有助于中国企业实现全球化战略，也为中美和中加之间的经济合作提供了机会。北美市场依旧是中国投资者长期关注和参与的重要所在。

01 美国产业结构及特色产业

美国作为最大的经济体，其产业结构分明，并且近几十年服务业、工业和农业三大产业整体变动幅度不大，其中服务业是美国最大的支柱产业——根据Statista数据，2021年服务业占总GDP的77.6%，并且长期稳定增长；工业占比17.88%，对比2020年小幅反弹；农业则长期保持在1%左右。⁸基于美国现有产业结构，其特色产业包括：

● 金融服务业

随着美国产业结构的重大变化，支柱产业由制造业转向服务业，其中金融服务业的提升速度最快。美国拥有世界上最发达和多样化的金融市场，货币市场和资本市场是美国金融市场的主要组成部分，美国经济分析局2021年公布的细分产业数据显示，整个金融业占比接近当年GDP的五分之一，具有重要的经济地位。

⁸<https://www.statista.com/statistics/270001/distribution-of-gross-domestic-product-gdp-across-economic-sectors-in-the-us/>



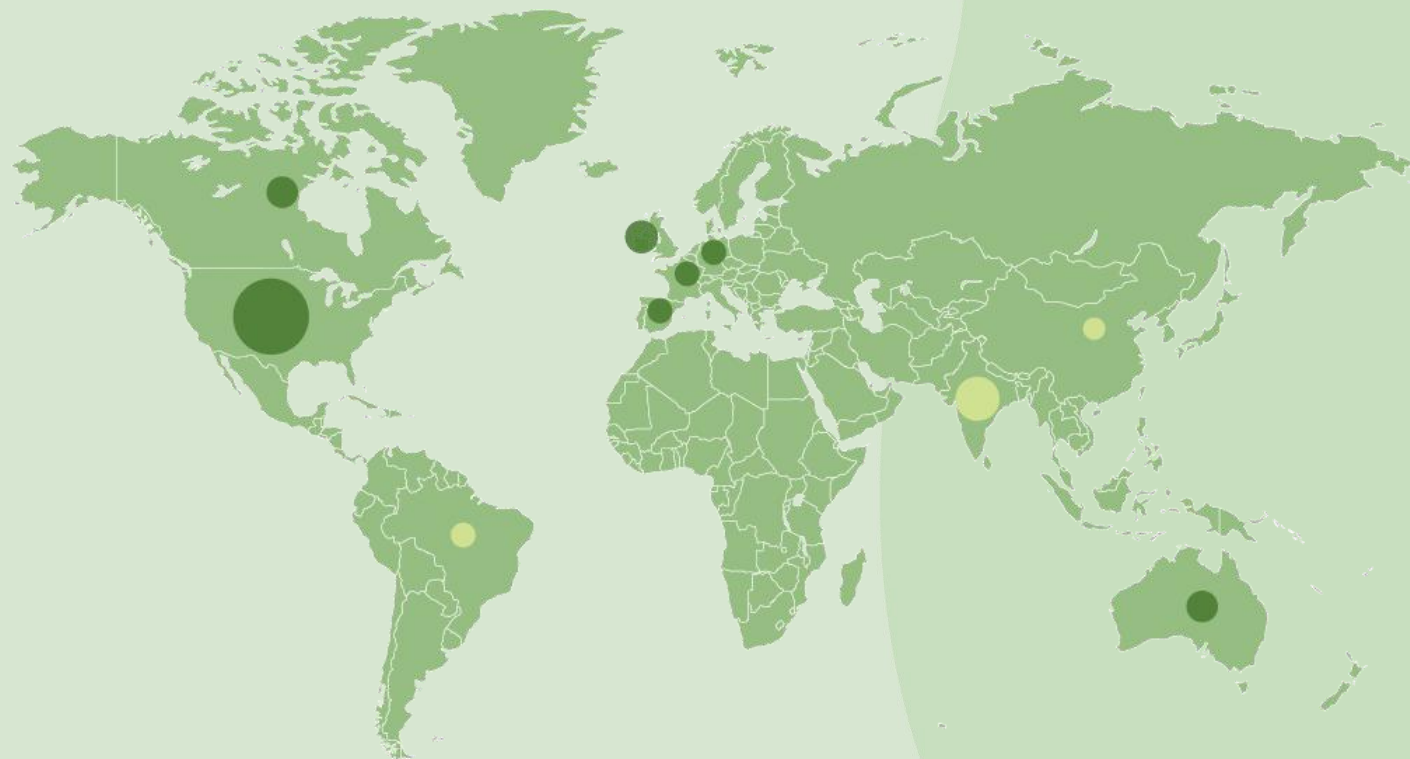
● 高科技行业

科技公司是美国经济增长的支柱，也是其全球经济和技术力量的关键支撑。美国拥有谷歌、苹果、脸书、亚马逊、微软等众多领先的高科技公司，并已发展为全球高科技领域里的佼佼者。此外，大量美国科技上市公司已经度过了最初的创业期，进入了高速发展期，开始给予投资者极为丰厚的回报。

以现阶段最为热门的互联网AI赛道为例，领英大数据洞察结果显示，全球互联网行业AI从业人员多集中于北美、西欧、中国与印度，其中北美AI从业人员最为密集，汇聚了全球大量的高科技人才。



北美AI从业人员最为密集



来源：领英大数据洞察

● 农业

美国是世界上最大的农产品出口国。美国的农作物包括玉米、小麦、大豆、棉花等。美国粮食总产量约占世界总产量的1/5，玉米、大豆产量位居世界第一，小麦产量位于世界第三位，仅次于中国和印度。同时，美国的农业在科技助力下实现了高度自动化，众多国家纷纷学习效仿。

● 可再生能源行业

近年来，美国的可再生能源行业发展迅猛，发电量已超越煤炭发电量。伦敦帝国理工学院和国际能源署研究成果显示，美国过去五年内可再生能源的回报率为200.3%，而化石燃料的回报率为97.2%，到2050年，可再生能源将成为全球使用最广泛的能源之一，得到了美国各州明确的发展目标及相关政策支持，加速其进一步快速发展。

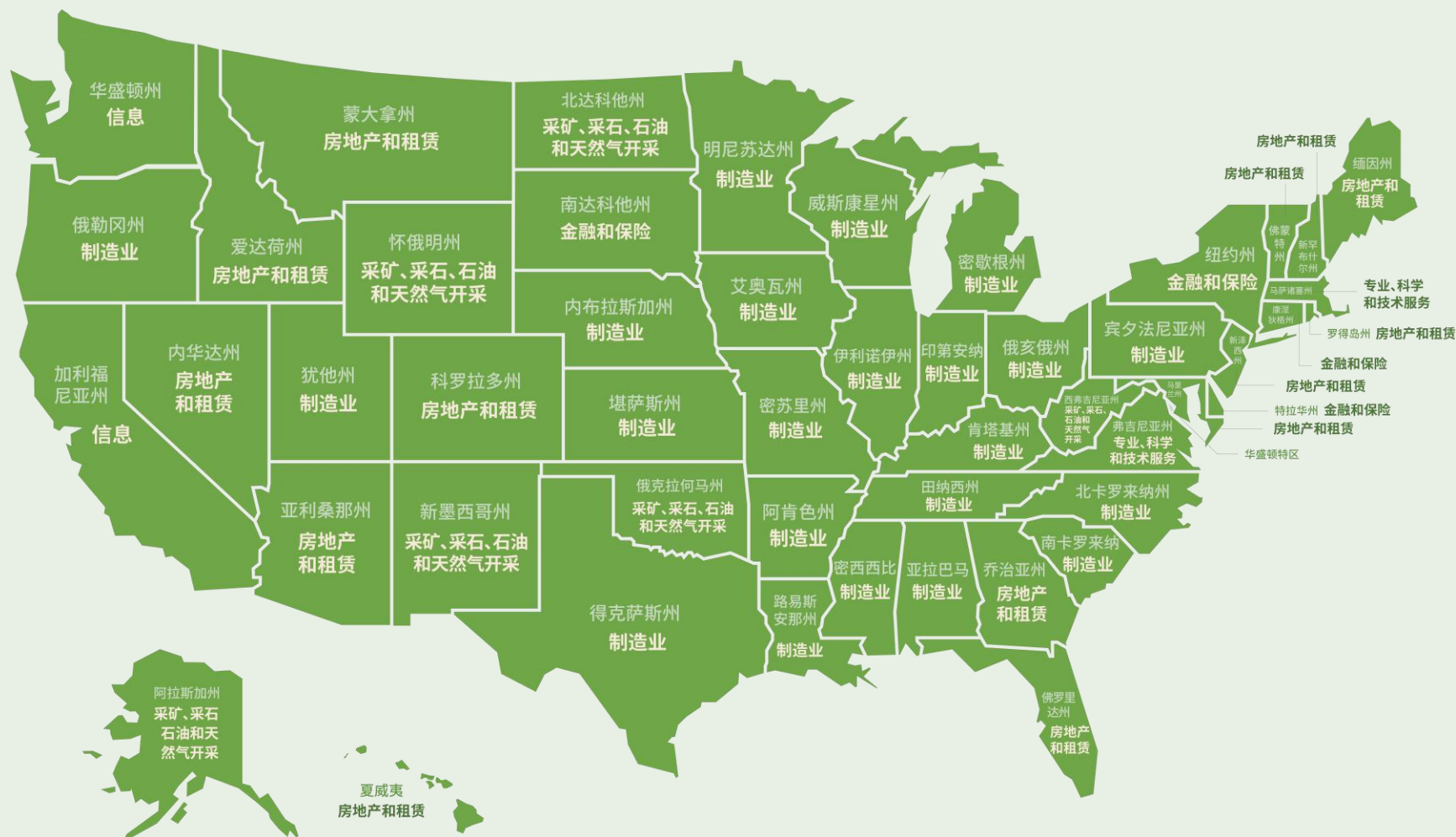


美国广阔的土地面积赋予了各州不同的产业特点。西海岸科技发展最为迅猛，涵盖硅谷等重要科技前沿区域，信息技术等泛高科技产业是西海岸的主要支柱；中西部地区以丰富的自然资源为基础，采矿、油气开采等是其主要产业；东海岸及部分西北部地区，如纽约等主要城市，金融与保险行业具有鲜明特色；东南区域则聚集了大部分的制造产业。

联系领英
获取全球化人才解决方案



美国州/特区主要产业分布



来源：福布斯

“

中国企业要实现可持续发展，全球化战略是关键一步，成功出海是每个企业都需要关注的重点。首先，选择正确的市场非常重要。疫情对某些行业产生了影响，因此过去几年认为有潜力的领域可能需要重新评估，这需要企业家具备战略眼光。其次，必须清楚了解海外市场的政策、法规和文化等因素，包括政府支持的行业和需避免的行业，需要进行全面而深入的调研。最后，作为HR，我认为人才是先导。人才稀缺，领导者是团队的关键，如果没有合适的领导者，出海需要保持谨慎态度。

——邓季冬，联宇物流 CHO



海目星激光在长期发展实践中，之所以能在一些细分赛道实现60%的市占率，核心技术的发展迭代是核心一环，对于常说的平台能力、战略客户绑定等，其核心也是围绕技术稳定性进行扩展。以海目星激光的出海实践来看，对于出海的中国企业，尤其是装备制造企业而言，试错亦非常关键，包括企业自身试错、用户试错，同时跟上主流市场的技术更新和迭代步伐，是长期发展的重中之重。

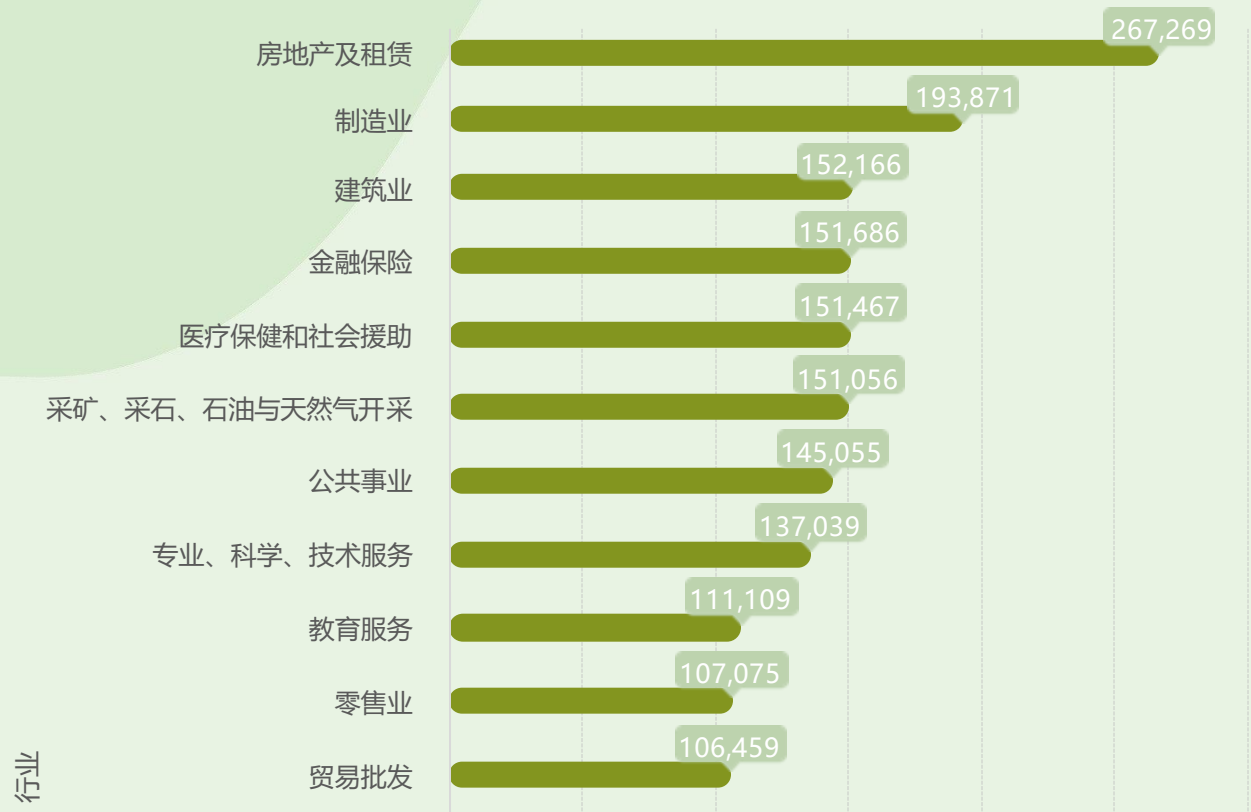
——梁辰，海目星激光集团副总裁

02 加拿大产业结构及特色产业

总体而言，加拿大的产业结构与美国类似，服务业和工业为GDP主要支柱产业。

从细分角度来看，加拿大又与美国有所不同，房地产及租赁业在2022年对GDP贡献排名第一位；其次是制造业、基础设施建设 and 金融业。而作为能源大国，加拿大能源产业在GDP贡献中排名第6。基于加拿大产业结构特点，能源、汽车制造与生物科学业等是其现阶段大力发展的重点。

2022年加拿大GDP贡献（行业）



来源: Statista

能源业

加拿大作为能源大国，主要通过政策支持其能源业发展。加拿大拥有丰富的石油、天然气、钾矿和铀矿等资源，是全球重要的能源供应国之一。

石油

已探明储量
1,710亿桶。

油砂

年产量1.93亿
吨，日均产量
380万桶。

天然气

已探明储量2
万亿立方米，
是世界第五
大天然气生
产国和第四
大天然气出
口国。

钾矿

探明储量达
44亿吨，占
全球探明储量
的46%，储
量和产量均居
全球首位。

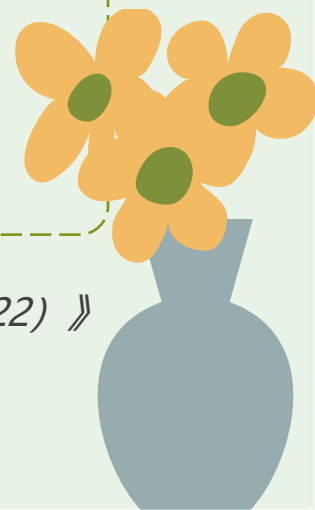
铀矿

储量57.2万吨，
居全球第三位。

镍矿

储量330万吨，
居世界第四位。

来源：《企业对外投资国别（地区）营商环境指南—加拿大（2022）》



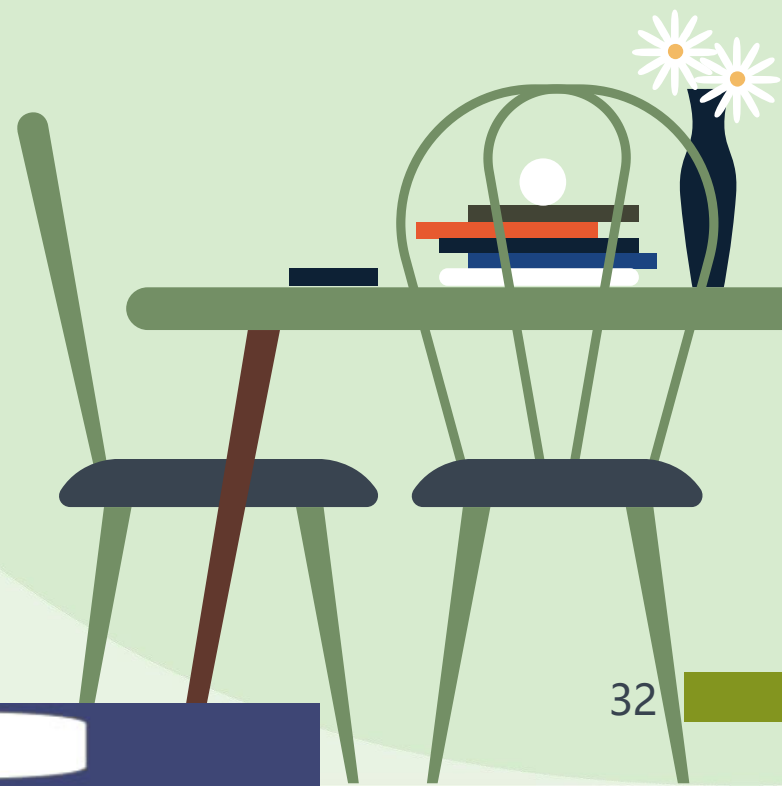
汽车制造业

汽车产业是加拿大重要经济部门。加拿大拥有大量的汽车整车和零配件生产企业，汽车制造业是加拿大最大的出口部门之一。加拿大共有 450 家汽车整车及零配件生产企业，约 1,250 家工厂，汽车制造业总产值 1,032 亿加元，⁹为加拿大最大出口部门。加拿大汽车制造业主要优势在于成本、税收较低，且受益于邻近的美国市场。低廉的能源价格、劳动力成本和持续走低的税率使加拿大汽车制造成本相比其他汽车制造大国拥有明显优势。

生物科学业

加拿大生物技术产业是该国重要的高科技产业之一。当前加拿大生物技术公司数量仅次于美国，生物技术领域收入世界占比10%。⁹加拿大政府致力于生物科学的发展，自制定了国家生物技术战略以来，加拿大经济、国民健康和环境均得到较大改善。

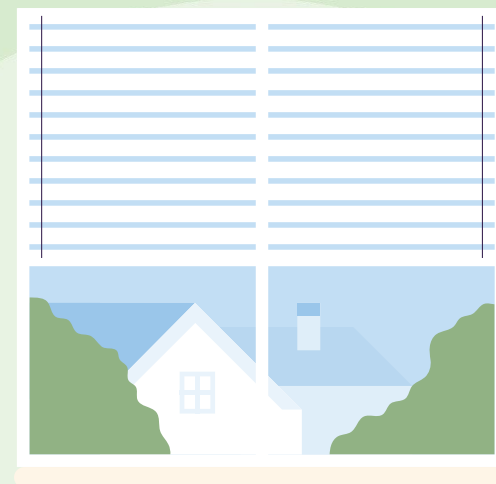
⁹ 《企业对外投资国别（地区）营商环境指南—加拿大（2022）》



03 中国对美、加重点投资领域

随着后疫情时代美国经济缓慢恢复，营商环境逐渐稳定，中国企业到美国投资合作有恢复趋势，2021年末中国在美国设立境外企业近5,300家，雇佣外方员工超7.5万人。中国对美投资覆盖国民经济的18个行业大类，其中金融业、制造业和零售业位列前三位，这三者也是外国投资美国的主要行业。¹⁰

¹⁰ 《2021年度中国对外直接投资统计公报》



2021年中国对美国直接投资的主要产业

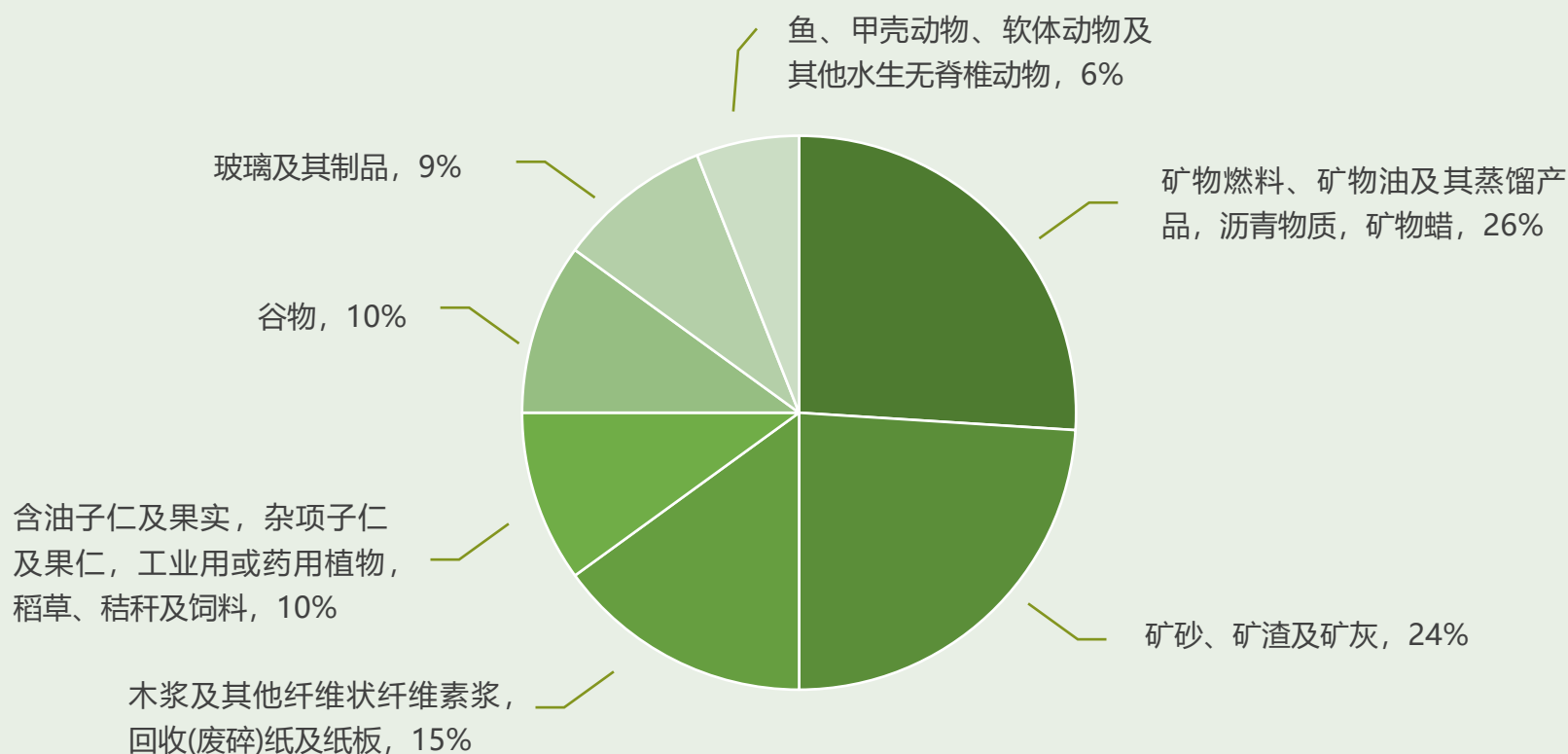
单位：万美元

行业	流量金额	比重(%)	存量金额	比重(%)
制造业	178,404	32.0	2,324,454	30.1
金融业	367,267	65.8	1,495,439	19.4
租赁和商务服务业	4,458	0.8	848,179	11.0
批发和零售业	106,001	19.0	722,039	9.4
采矿业	6,321	1.1	597,361	7.7
科学研究和技术服务业	59,037	10.6	349,910	4.5
文化/体育和娱乐业	7,560	1.4	343,173	4.4
房地产业	-10,985	-2.0	304,725	3.9
建筑业	2,567	0.5	208,185	2.7
信息传输/软件和信息技术服务业	-182,895	-32.8	169,403	2.2
住宿和餐饮业	-2,039	-0.4	91,059	1.2
交通运输/仓储和邮政业	5,482	1.0	73,159	0.9
电力/热力/燃气及水的生产和供应业	1,843	0.3	50,316	0.7
农/林/牧/渔业	7,472	1.3	45,058	0.6
居民服务/修理和其他服务业	2,139	0.4	42,736	0.6
其他行业	5,801	1.0	52,039	0.7
合计	558,433	100.0	7,717,235	100.0

来源：《2021年度中国对外直接投资统计公报》

中国对加拿大的投资领域愈发多元化，但主要集中在与中国主要进出口商品息息相关的能源领域。综合来看，中国投资加拿大领域主要包括能源开发（如油砂开发利用）、资源开发（包括林业资源和矿业资源）、制造业（包括汽车制造、食品加工、通信及高科技产品）以及科技合作（包括人工智能、大数据、机器人等）。

2021年中国自加拿大进口主要商品



来源：中华人民共和国商务部，对外投资和经济合作司

An illustration of a man with dark hair, wearing a grey sweater and blue trousers, walking from left to right. He is positioned next to a tall, dark blue street lamp with a white light fixture. The background is a light green gradient with a large, faint green circle on the left side.

04 整体产业分析

从整体产业角度，北美地区尤其是美加两国产业结构分明，主要以第三产业服务业为支柱，第一、二产业的农业和工业整体占比较少。美加两国国土面积辽阔，但基于其各州及各区域特点，各个支柱产业并不相同，但整体而言，美加两国在金融、高端制造业、能源行业和高科技行业处于全球领先地位。

结合中美、中加投资领域来看，中国在金融、制造、零售和能源等领域投资较为充盈，因此，出海中企亦可以考虑已经成熟的赛道重点关注，并且要关注美加两国对于部分行业的监管，规避强监管行业进行出海。

美加两国在产业角度最为值得关注的是科技化与自动化，无论是农业自动化还是现阶段引领全球的人工智能、计算机等领域，都积累了大量的技术储备和科技人才储备。对于涉及高精尖领域的企业，美加两国的科技加持值得出海中企重点关注。

三 人才分析

01 区域人才竞争力

北美地区，尤其是美国和加拿大，一直是吸引高素质人才的热门集聚地。根据《2022年全球人才竞争力指数(GTCI)》显示，美国与加拿大在全球人才竞争力排名中分别位列第4位和第15位。这表明北美地区的人才竞争力仍然出色，为海外企业提供了快速匹配人才需求的机会。

2022 年全球人才竞争力指数 (GTCI)——TOP 20

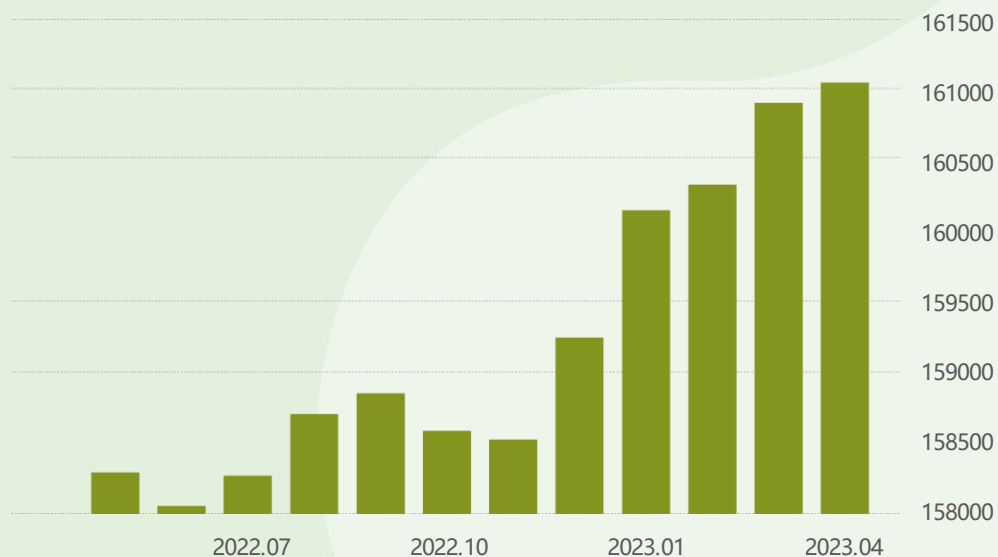
排名	国家/地区	排名	国家/地区
1	瑞士 	11	卢森堡 
2	新加坡 	12	冰岛 
3	丹麦 	13	爱尔兰 
4	美国 	14	德国 
5	瑞典 	15	加拿大 
6	荷兰 	16	比利时 
7	挪威 	17	奥地利 
8	芬兰 	18	新西兰 
9	澳大利亚 	19	法国 
10	英国 	20	爱沙尼亚 

来源：《2022年全球人才竞争力指数(GTCI)》

02 美、加劳动力概览

美国强大的人才供给离不开其强有力的劳动力支撑，尽管经历了疫情、“大离职”等一系列劳动力挑战，但近几年美国的人才市场持续彰显韧性，就业率保持相对较高水平。根据美国劳工局统计数据，2023年4月美国就业人数达到历史新高，而失业率仅为3.4%。这显示了美国人才市场的韧性和提供优质人才的能力。

美国就业人数

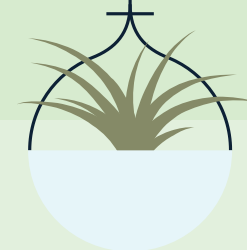


美国失业率

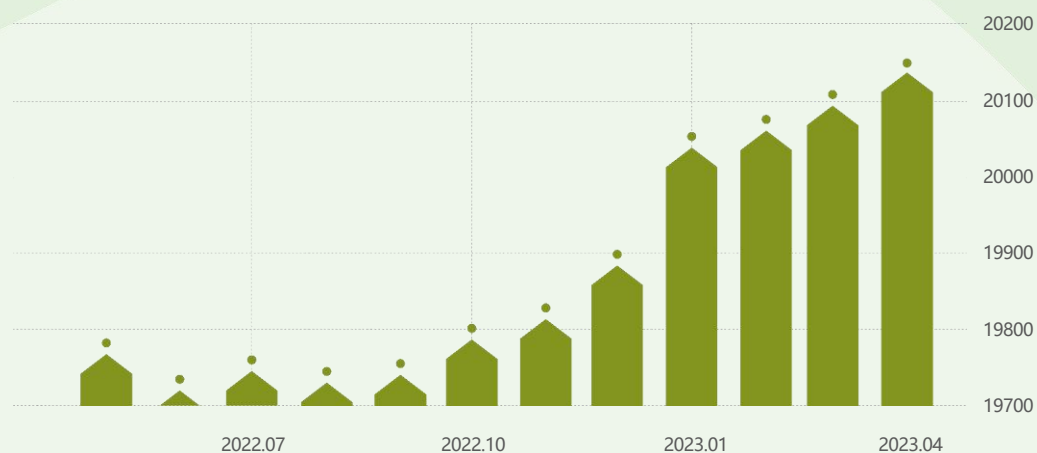


来源：美国劳工统计局

尽管对比美国，加拿大总体劳动力人数相对较少，但其高就业率、低失业率以及不断扩大的劳动力人群，为在加拿大出海的企业提供了较好的人才储备。加拿大统计局公布数据，2023年4月，加拿大就业人数创下历史新高，失业率则仅为5%。这表明加拿大保持较低失业率的同时，还增加了大量的工作岗位。



加拿大就业人数



加拿大失业率

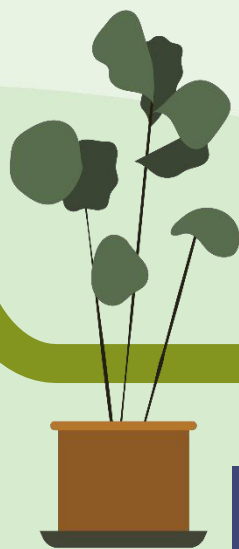


来源：加拿大统计局

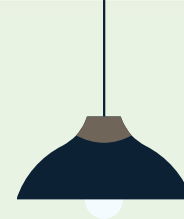


全球化人才发展进程中，对待全球人才最有效的思路不是管理，而是连接。尊重员工来自不同的文化、不同的背景。跨越文化是出海进程中最难的事情之一，如何跨越文化建立信任连接，是每一个出海的中国企业本地化发展过程中必须直面的挑战。

——梁辰，海目星激光集团副总裁



03 美、加人才吸引力



美国作为全球科技、商业和文化中心之一，拥有丰富的人才资源。其高素质人才在各个领域都发挥着重要作用，而美国人才资源的丰富性和多样性为美国的创新与经济发展提供了坚实的基础。

美国人才竞争力

人才教育方面：高等教育

美国拥有世界上最著名和最优秀的高等教育体系。许多世界级的大学和研究机构位于美国，吸引了大量国内外学生前往深造。美国的大学教育注重培养创新能力、实践技能和独立思考能力，培养了大批优秀的专业人才。

人才属性方面：科技创新

美国是全球科技创新的领先者之一。许多创新技术和颠覆性的科技公司源自美国，如硅谷地区的科技企业、医药和生物技术行业的创新中心等。美国的科研机构 and 实验室也为科学家和研究人员提供了广阔的发展平台。

人才发展方面：职业发展

美国的劳动力市场相对灵活，提供了广泛的职业发展和就业机会。许多行业和领域在美国都具有较高的薪资水平和职业发展前景，吸引了全球的人才。

人才市场特征方面：人才多样性

美国是一个多元文化的国家，拥有来自世界各地的移民和国际留学生。这种多样性为美国带来了丰富的多元人才，也为不同背景和文化的人们构建了相互交流和合作的平台。

人才构成方面：复合型人才

美国的人才能力体现在跨学科合作上，因此汇聚了大量的复合型人才。在美国的许多领域倡导跨学科研究和合作，如科学、工程、医学、艺术等，以解决复杂问题并推动创新，进而又吸引更多复合型专业人才来此就业。

加拿大是一个拥有多元文化和强大经济的国家，吸引着全球人才。加拿大的人才吸引力源于其开放的移民政策、高质量的教育体系、多元文化和社会稳定、丰富的就业机会以及良好的生活质量。这些因素使得加拿大成为全球人才追求职业和生活机会的热门目的地之一。

加拿大人才吸引力

教育系统

加拿大拥有高质量的教育系统，包括一流的大学和学院，加拿大的教育机构在全球享有声誉，并吸引了许多国际学生，为加拿大源源不断的输送人才。

技能移民

加拿大的技能移民政策非常开放，为有技能和经验的人才提供了许多机会。加拿大政府设有不同的移民项目，例如加拿大经验类移民、技术工人类别和各地区提名计划等，以吸引各行各业的人才。

科技和创新

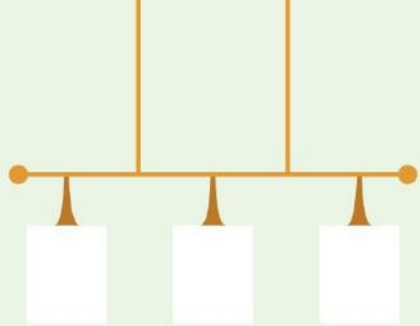
加拿大在科技和创新领域有着强大的实力。加拿大的科技产业发达，涵盖了人工智能、生命科学、清洁能源、信息技术等领域。加拿大的大城市如多伦多、温哥华和蒙特利尔成为了创新和创业的中心，吸引了大量的相关领域人才。

多元文化

加拿大是一个多元文化的国家，欢迎来自世界各地的人才。加拿大社会包容开放，人们可以享受宽松的社会环境和多种文化的交流。

生活与健康

加拿大被公认为一个安全、稳定、宜居的国家。加拿大的城市拥有优美的自然环境、高品质的生活标准和丰富的文化活动。加拿大提供全民医疗保健系统，为居民提供免费或低成本的医疗服务，为各类人才提供了安全和可靠的医疗保障。



04 整体人才分析

北美地区人才竞争力强劲，美加两国整体劳动力市场已经从“大离职潮”等波动中恢复，现阶段平稳走强，劳动力人数充足。通过一系列人才支撑政策，美加两国加速吸引高端人才流入，构建出了强有力的人才吸引力。两者结合，形成北美人才市场的正循环，构建出多元与高质量的人才体系。

综合而言，美国与加拿大作为热门人才聚集地，具有强大的人才吸引力，尤其是美加两国的高精尖人才储备，为中国企业提供了充足的人才资源。作为出海北美的中国企业，与当地人才的合作和交流有助于中国企业更好地适应当地市场，提高竞争力，并促进创新和业务发展。



03

北美出海建议

SUGGESTIONS FOR OVERSEAS INVESTMENT



更多免费行业报告

并购家

www.ipoiipo.cn



01 出海挑战

面对广阔的北美市场空间，既有巨大机遇，也必然需要面对挑战，尤其是北美市场严格的法律合规等对于北美出海企业提出了更高的要求。但这些挑战亦是中企开拓北美市场的必然，需要所有出海中企保持重视并积极面对。

- 市场竞争挑战：北美市场是全球最竞争激烈的市场之一，各行各业都有很高的竞争压力，中企需要与当地企业竞争，包括具有强大品牌影响力和市场份额的本土企业，以及其他国际企业的竞争。需要中国企业具备与竞争对手抗衡的产品优势、市场定位和市场推广策略。
- 文化差异挑战：北美市场具有多元化和复杂性，涵盖不同的文化、价值观和生活工作习惯。出海中企需要了解和适应当地的商业文化和社交习惯，同时理解当地市场的需求和偏好，以确保产品或服务在市场中有吸引力，文化适应和市场理解是中企成功进入北美市场的重要因素。

- 法律监管挑战：北美市场有严格的法律和监管要求，包括商标、知识产权保护、产品质量和安全标准等。中企需要遵守当地的法律法规，并了解相关的贸易政策、税收政策和进口要求等。同时，应建立合规和风险管理机制，以确保企业在法律和监管层面上合法运营。
- 市场准入和渠道建设挑战：北美市场有一定的准入门槛和渠道建设要求，中企需要了解市场准入的条件和程序，包括注册和执照要求、行业认证和标准等。此外，建立有效的销售渠道和分销网络也是挑战，中企需要寻找合适的合作伙伴或建立自己的销售团队，以确保产品在市场上得到充分的推广和销售。
- 人才招聘和团队建设挑战：在北美市场建立一个强大的人才团队至关重要，中国企业需要招聘和培养具有当地市场经验和专业知识的员工，能够适应当地的商业环境和市场需求。同时，跨文化沟通和管理能力也是中企成功在北美市场运营的重要因素。
- 跨国/区域管理挑战：宗教文化、法制环境、跨境驻派等一系列问题都是出海中期进程中的管理阵痛，需要出海北美的中国企业通过标准的集团管控、高效的文化融合、灵活的本土适应、严格的信息合规和强大的出海协调能力去形成高效的全球化管理体系。

02 风险防控

中国企业在全球扩展业务时都面临着各种挑战和阻力。知名企业在海外布局中频频遇阻；印度接连以“国家安全”为由禁用了拥有中国背景的手机应用程序；美国对中国研发的某些社交软件实施了禁令等。在积极开拓市场空间的同时，中国企业需要直面出海风险，尤其是北美地区的特殊风险，出海中企需保持严谨态度。



中美贸易摩擦

自2018年美国对从中国进口的商品征收关税，贸易争端不断。之后，双方就此问题进行多次磋商，但一直是中美经济关系中的一个非常重要的问题。尽管作为最大的两个经济体，中美间的贸易、经济无法完全脱钩，但国家保护主义与大国博弈思想仍影响美国政策决策，中美关系依旧是出海中企需要时刻关注的挑战。



数据监管风险

大数据时代下，出海企业的数据监管问题反映了海外本地保护主义和全球数据隐私监管趋紧。尤其是作为出海企业，跨境过程中一定会涉及跨境数据，尤其是美加两国数据监管较为严格，出海中企需严格遵守相关法律法规。



反垄断风险

随着中国企业加速“走出去”，在国际化经营过程中也会面临更大的反垄断风险，尤其在美国和加拿大的投资并购中更容易遇到反垄断摩擦与碰撞。出海北美的中企需要建立和加强境外反垄断合规管理制度，防范境外反垄断法律风险。



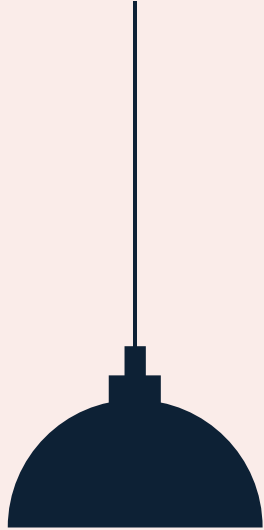
敏感行业禁令

自2018年起，美国陆续对中国部分行业实施了禁制令，如半导体芯片、医疗、通讯等，也意味着美国供应商向这些行业实体销售技术时将面临新的障碍。因此，出海中企应该避开敏感行业，规避不必要的禁令风险。

中国企业应该积极出海，不仅仅专注于国内市场，而是要拓展到更广阔的世界舞台上。为了抓住海外市场的机会，企业需要深入了解海外市场，挖掘客户需求，并制定出海方案，合理配置资源。出海企业必须具备完善的出海战略和执行能力，以实现更好的业务拓展。

然而，出海并非一蹴而就，每个出海企业都需要提前预见风险。这些风险包括战略风险、市场风险、人才风险以及数据合规风险。创始人、管理团队和人力资源团队都需要有心理准备，因为出海过程中会遇到未曾预料的困难和不确定性。在面对这些挑战时，企业需要拥有强大的承受能力和问题解决能力，通过多方合作克服困难，最终实现顺利出海并取得业务的飞跃。

——**冼幸贤**，**富士康 HR PMO**



03 应对建议

近年来，中国企业在出海经营中受到了地缘政治冲突和本土企业保护等多重因素影响。面对复杂多变的国际形势，中国企业出海过程中必须制定整体投资合作战略，提升风险管控能力，稳步前行。

对于北美地区，出海中企应该遵守相关法律，尽量规避敏感行业。同时，选择各国支持性行业可以增加企业在北美市场的成功机会。密切关注北美各国的政策和支持措施，包括创新基金、税收减免、科研补贴等。充分利用这些政策和措施，以获得更多的支持和竞争优势。对于出海中企，需要进行多维度的出海战略规划，顺利出海的同时最低限度地降低风险，帮助企业实现长期出海可持续发展。



中企出海北美风险防范建议

政治与 监管风险

近几年国际本土贸易保护抬头，中美出现阶段贸易摩擦，因此出海中企应该注意尽量规避敏感性行业，减少不必要的监管风险。

数据与 信息安全 风险

近几年，美国、加拿大对于出海企业数据收集与数据本地化存储的要求不断提高，需要时刻关注北美地区对于数据与信息安全的 requirements 与规定，注意敏感性数据的泄露风险。

法律与 合规风险

了解目标市场的法律法规，确保企业的运营符合当地法律要求。建议寻求专业法律顾问的支持，确保合同、知识产权和商业运作等方面的合规性。

市场风险

出海企业需要充分了解目标市场的竞争环境、消费者需求和市场趋势。进行市场调研和定位，制定适合的市场进入策略，包括定价策略、市场推广和销售渠道选择等。

文化差异 和沟通风险

不同的文化背景可能导致沟通和理解上的障碍，出海企业需要了解目标市场的文化特点，与当地人建立良好的关系，并积极寻求跨文化交流的培训和他支持。

汇率和 金融风险

在国际贸易中，汇率波动和金融市场的变化可能对企业造成影响。建议对汇率风险进行评估，并采取适当的风险管理措施，如外汇套期保值、灵活的财务管理等。

战略风险

出海企业需要制定明确的战略规划，包括目标市场的选择、产品定位、市场营销和分销渠道等。同时，要密切关注市场变化，及时调整战略，以适应不断变化的商业环境。

品牌声誉 风险

在海外市场建立良好的品牌声誉是关键，注重产品质量和客户服务，并与当地社区、客户和利益相关者建立紧密的合作关系。同时，建立有效的危机管理和公关策略，以应对潜在的品牌声誉风险。

来源：HRflag分析

在出海过程中，合规性是最重要的任务，也是内功，出海企业应时刻以风险为导向，确保自身行为符合当地法律法规，以保障企业的可持续发展。具体而言，首先，通过各种渠道了解目标市场的法律法规要求，并对照这些要求评估自身的合规状况，找出差距。了解自身问题和风险后，企业需要制定预案，解决和应对可能出现的问题，以降低出海风险和影响。开立医疗北美出海过程中，对于不熟悉出海地合规法律的情况，专门购买专业机构提供的雇佣风险报告，快速了解目标国家的合规要求，缩短信息收集时间。

——万晓辉，开立医疗人力资源总监

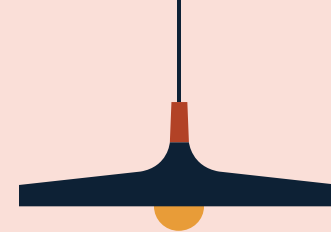
二

出海发展建议

北美是中企出海的重要目的地之一，拥有良好的营商环境、成熟且优质的目标市场以及强大的科技创新能力，都为中企提供了海外业务增量的巨大空间，是出海中企完成全球化战略重要选择之一。综合来看，不论中企最终是否选择北美出海，都应结合自身行业、企业、产品与服务特征，对北美市场进行调研分析，将其分析结果作为企业出海战略的重要衡量标准，通过综合分析比对帮助企业完成全球化战略，助力企业的全球化战略部署。

联系领英
获取全球化人才解决方案





出海前

- **市场调研和定位**

北美市场竞争激烈，中企在进入北美市场之前，需要进行充分的市场调研和定位。了解目标市场的需求、竞争情况和潜在机会，以制定最适合的北美市场出海策略。

- **了解法律和合规**

北美法律合规监管严格，出海中企一定在出海前了解北美相关的法律、法规和商业惯例，尤其是要重视跨区域数据合规。确保公司的业务运作符合北美当地的法律要求，并在必要时寻求专业的法律和商业咨询。

- **寻求合作伙伴**

寻找当地的合作伙伴可以加速在北美市场的进程，例如分销商、代理商、供应商或合作企业等。与有经验和影响力的合作伙伴合作，可以帮助建立北美业务网络并获得市场资源和渠道。

出海初期

● 建立本地团队

考虑在北美设立本地团队，以便更好地理解市场并与当地客户、合作伙伴和供应商建立良好关系。本地团队可以提供语言和文化上的支持、加速内部文化融合，并加强公司在当地的融入度。

● 业务快速落地

北美出海初期，快速业务落地是重中之重，包括产品定制、市场推广和客户服务等各个方面。同时，了解北美文化、习俗和商业实践，并根据需求进行适当的调整，这有助于初入市场阶段提高在当地市场的认可度和竞争力。

● 注重创新和技术

北美市场对创新和技术领先性非常看重，在产品和服务开发中注重创新。出海北美中企可以积极采用当地先进的技术和解决方案，出海初期持续投资研发和创新，跟踪行业的最新技术和趋势，并将其融入自身的业务战略。

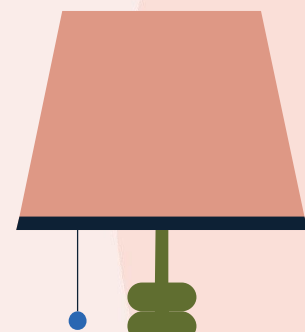
出海快速扩张期

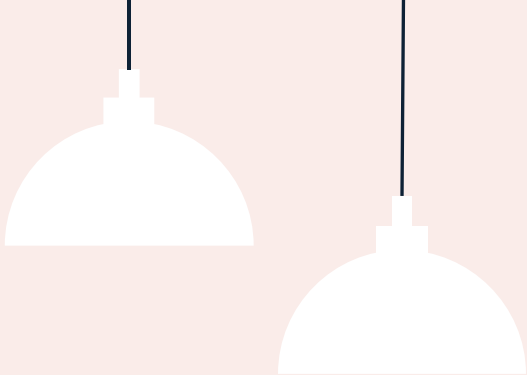
● 业务本地化

通过北美市场业务本地化，企业能够更好地适应目标市场的需求和环境，提高产品的市场适应性和竞争力，增加在北美市场乃至全球市场的持续性增长——如对产品和服务进行本地化的调整和改进，以适应当地市场的需求和偏好。

● 融入全球产业链

进入出海扩张期后，需要快速扩大北美市场产品与用户规模，以最大力度融入全球产业链中，占据全产业链市场份额，形成产业链竞争力，进一步打造品牌影响力。





● 构建优秀组织

在快速扩张过程中，出海企业需要注重组织管理和文化适应，在已有团队基础上，进一步提升组织结构和管理体系，以支持业务的快速增长。同时，要了解和尊重北美市场的文化差异，调整管理风格和沟通方式，促进团队的协作和融合。

● 全球多元布局

建立稳定的渠道和分销网络是扩张阶段的重要任务，并且通过北美市场形成全球化的多元布局。寻找北美合适的合作伙伴、分销商或代理商，持续扩大产品或服务的覆盖范围，并提高市场渗透度。

出海成熟期

● 建立品牌形象

出海中企北美市场品牌影响力的扩大，也代表着全球影响力的扩散。出海中企需要建立强大的品牌形象，包括品牌定位、市场推广和公关活动，投资品牌建设，提高产品和服务的知名度和认可度。

● 提高影响力

北美市场非常重视其社会影响力，积极参与北美当地社区活动和慈善事业，建立良好的企业形象和企业社会责任感，将有助于企业在北美市场的长期发展。出海中企可以与当地政府、商会和行业协会建立联系，参与本地行业研讨会和展会，扩大企业本地影响力和合作机会。

● 长期战略规划

北美市场是一个竞争激烈且成熟的市场，建立业务和获得成功需要时间和耐心。出海中企需要制定长期北美发展规划，持续投资并保持稳定的全球化发展战略。

企业出海北美过程中，打开海外市场形成快速发展非常重要，但越来越多的出海企业开始把“人”作为核心驱动，出海企业的人力资源体系贯穿了北美出海全周期，不论是出海萌芽阶段还是全球化扩张阶段，人力资源体系和团队带来的出海助力愈发明显。

中国出海企业不同阶段人力资源工作重点



萌芽期

- 北美业务的可行性研究
- 北美劳动力市场环境研究
- 人力资源与文化尽职调查
- 北美选址

北美出海萌芽期，基于北美的劳动力特征与现状，需要出海企业的人力资源团队进行针对北美市场的人力资源可行性研究，其中包括当地劳动力市场环境调研、人力资源与文化尽职调查以及北美选址等各个方面，这些研究和调查有助于企业制定北美人力资源战略和管理方案，以确保北美业务的顺利进行和成功落地。



启动期

- 专业人力资源咨询和人才管理服务
- 人力资源外包策略与实施
- 北美初始关键人才规划
- 北美就业风险控制指南
- 跨文化接触和培训
- 北美机构设置

北美出海启动期的人力资源团队可以通过专业人力资源咨询和人才管理服务，或借助合适的外包机构，帮助企业制定有效的人力资源策略，协助企业形成完整的初始团队架构，并将跨文化培训等融入本地团队，完成北美业务快速落地的同时减少其文化冲突和风险控制。

联系领英
获取全球化人才解决方案





建设期

- 北美市场招聘服务
- 提供基于人才获取的学习解决方案
- 建立北美组织绩效管理体系
- 建立北美继任计划体系
- 人才盘点和继任规划
- 提升跨区域人才管理能力
- 全球化人力资源管理系统/平台建设

在出海建设期，面对北美业务扩张阶段大量的人才需求，出海企业的人力资源团队可以通过全球人才招聘服务寻找合适的人才，提供基于人才获取的学习解决方案。同时，北美团队可以建立绩效管理体系、组织发展和继任计划体系，进行人才盘点和继任规划，确保企业在北美出海过程中拥有高效的人力资源管理效率与可持续性。通过以上方式，进一步优化北美地区组织架构与人力资源生态，提升出海企业的跨区域人才管理能力，构建出高效的全球化人力资源管理系统与平台。



成熟期

- 北美外包服务水平协议审查和跟踪
- 提供基于人才发展的学习解决方案
- 优化北美绩效管理体系
- 优化北美继任计划体系
- 优化北美人才盘点和继任规划
- 人才管理本地化运营
- 企业文化建设与雇主品牌塑造

联系领英
获取全球化人才解决方案



在出海成熟期，中企的人力资源团队持续扮演着关键角色。不仅需要持续审查和跟踪北美人力资源外包服务水平协议，确保合作伙伴的服务质量是否符合预期，还需要提供基于人才发展的学习解决方案，持续提升员工的专业能力和技能水平等，实现人才管理本地化运营并进一步优化北美人才生态。在出海成熟期，人力资源团队的工作是持续提升本地化组织效能、保持高绩效标准和确保人才储备的长期可持续发展。通过如上方式，进一步加强出海企业自身的文化建设，塑造全球化雇主品牌形象。

01 建议关注赛道

综合而言，通过分析美国与加拿大的重点及特色产业，结合外国对北美投资热门赛道、中国对北美投资的重点行业，以及现如今中企已经在北美出海的重点行业，以下6个细分赛道值得出海中企重点关注。

北美6大值得关注细分赛道

● 生命科学和医疗保健

北美是全球生命科学和医疗保健产业最发达的区域之一，该产业包括制药、生物技术、医疗设备和服务等。许多知名的制药和生物技术公司如强生、辉瑞和美国默克等都是全球领导者。2021年中企宣布的海外并购总额达570亿美元，同比增长19%，其中生命科学和医疗保健行业是唯一连续两年录得交易金额和数量双增长的行业。¹¹北美本身的医疗水平处于全球前列，成熟的研发体系，叠加大量的科研人员，作为医疗领域的出海中企，北美市场的前景不容忽视。

¹¹安永，《2021年中国海外投资概览》

● 新能源（储能/光伏等）

环境意识和法规的提高，以及太阳能发电每千瓦成本的降低等因素推动新能源市场快速发展，可再生能源如太阳能、光伏、储能等在北美近几年快速爆发。其中，北美储能市场预计将以约46.35%的复合年增长率增长，¹²北美太阳能光伏市场预计将在2020-2025年期间以超过20%的复合年增长率增长。¹³近几年，中国的新能源产业快速发展，许多技术与产品在全球范围内被认可，因此新能源赛道的出海中企，可以深挖北美市场空间，打开业务新增长点。

● 金融科技与服务

北美金融服务业是全球最发达的地区之一，北美拥有众多全球顶级的投资银行、保险公司和资本市场，为全球资本流动和金融交易提供重要支持。以美国市场为例，2022年数字支付的总交易额为18,011.03亿美元，预计2022年数字投资的人均交易额将达到48,915美元。¹⁴金融业作为中国投资北美的主要领域，叠加中国数字支付的全球领先优势，金融科技与服务赛道值得出海中企，尤其是细分领域出海企业重点关注。

¹²<https://www.mordorintelligence.com/zh-CN/industry-reports/north-america-energy-storage-market>

¹³<https://www.mordorintelligence.com/zh-CN/industry-reports/north-america-solar-photovoltaic-market>

¹⁴<https://www.mordorintelligence.com/zh-CN/industry-reports/us-fintech-market>

● 智能制造

尽管制造业在北美经济中占比重有所下降，但美国仍然是全球最大的制造业国家之一，其制造业涵盖了汽车制造、航空航天设备、电子产品、化工品等领域。2023至2028年期间，北美智能制造市场预计将达到22.3%的复合年增长率，对高效和高质量的自动化需求不断增加。¹⁵北美区域汽车行业一直引领着制造过程中的自动化与机器人技术，叠加中国新能源汽车领域的快速发展，该领域值得出海中企重点关注。

● 互联网电商

2022年全球电商销售额将达到5.542万亿美元，高于2021年的4.938万亿美元，预计2025年将突破7万亿美元。¹⁶北美互联网电商市场是全球第二大市场（中国为第一大市场），对于中国互联网电商来说是海外第一大目标市场，市场体量对比其他国家遥遥领先。虽然竞争较为激烈，但是北美市场凭借较高的网购渗透率、强盛的消费能力、完善的物流与支付服务体系、丰富的渠道平台等特征仍是追求销售最大化的中国电商企业以及首次出海的互联网电商首选目的地。

¹⁵<https://www.mordorintelligence.com/zh-CN/industry-reports/north-america-smart-manufacturing-market-industry>

¹⁶eMarketer, 《2022年全球电商市场预测》

● 游戏

北美是全球最大的游戏市场之一，正不断为北美经济提供增长引擎，并且随着元宇宙、VR、AR等技术落地，游戏技术变革有望促进行业进一步爆发，预计到2026年北美游戏市场价值将达到837.3亿美元，在预测期间的复合年增长率高达11.8%。¹⁷北美广阔的游戏消费市场，为游戏行业的发展提供了巨大空间，值得出海的游戏企业中企重点关注。

¹⁷<https://www.mordorintelligence.com/zh-CN/industry-reports/north-america-gaming-market>





02 主要出海方式

面对广阔的海外市场，中国企业“走出去”的方式有很多，最直接的就是直接投资，例如，在海外设立子公司等分支机构。但面对北美市场，尤其在极其严苛的准入条件下，中国企业同样可以选择收购并购、合作合资，甚至第三国家转入等不同的方式，成功进入北美市场，打开广阔的市场空间。

直接投资出海

中国企业可以通过直接投资在北美地区设立子公司或全资子公司，这种方式可以保障更多的控制权和业务自主权，但也需要承担更多的风险和责任。许多中企在全球化发展进程中选择这种方式来直接拓展海外业务，加强全球化品牌战略。

收购并购出海

中国企业可以通过收购或并购北美地区的企业来获得市场份额和技术专长。这种方式可以加快企业进入市场的速度，并获取已有企业的资源和客户基础。同时，中国企业可以通过技术转让的方式将自身的技术和专业知识引入北美市场，亦可以通过许可协议、合作研发或技术交流等方式实现。

合作合资出海

中国企业可以选择与北美地区的企业进行合作或合资，共同开展业务，这种方式可以减少风险和成本，并获得当地企业的市场洞察力和资源。出海中企可以与北美地区的加盟商或特许经营商合作，利用其品牌和经营模式进入市场，极大程度降低市场进入门槛，并获得当地加盟商的市场洞察和销售网络。

供应链出海

对于很多初期出海的中国企业而言，与供应链中的上下游企业共同出海是一个非常理性的选择。由于自身体量较小，难以短期内产生较大市场影响，但通过与产业链上下游企业共同出海，则可以形成产业链影响力，帮助快速出海落地、拓展海外业务。

第三国家转入

针对北美市场的一些领域，尤其是在一些严格强监管行业中，中国企业直接出海面临较为严格的限制和极其激烈的竞争。这种情况下出海企业可以通过在第三国家建立设厂或合作等形式，最终通过第三国家完成产品生产，最终把产品打入北美市场。

04

中企北美成功探索与实践 CASE STUDY



“蹄疾而步稳”，“狂飙”进入海外市场

海目星激光科技集团股份有限公司（以下简称“海目星激光”）从成立之初，就同步推进出海业务布局，从最初的传统3C业务起步，到钣金业务快速成熟，直至现阶段锂电池、光伏和医疗美容激光业务快速爆发，海目星激光在各个细分领域全面接入全球产业链，全方位构建全球化战略。

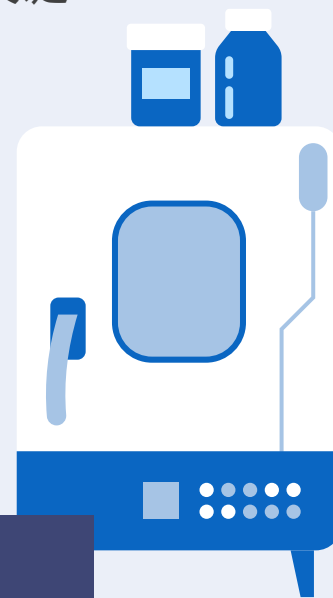
伴随着海外市场的不断深耕、拓展，2019年，海目星激光作为唯一中标的中国设备供应商获得美国头部新能源车企4,680大圆柱电池加州工厂订单；2022年，获得韩国头部电池客户超两亿订单。海目星激光现阶段正不断海外发力，通过全球化的战略快速形成海外扩张，在北美、欧洲、韩国等不同出海地均布局设有子公司，其中北美激光研发实验室即将投入使用。

海目星激光的海外成功，归根于集团打造的整体出海战略，其核心是全面打造集产品研发、产品售前、生产制造、售后服务为一体的综合性全球化服务体系。短期以建设产品能力为主，建立本土化的服务机构；中长期，引入海外技术研发团队，建设海外生产基地。通过整体的核心出海战略导向，结合灵活性的阶段决策，海目星激光正不断在全球化的进程中披荆斩棘，致远前行。

迎风而起，北美战略布局

北美市场在海目星全球战略中战略的重要位置，不仅设置有子公司，还专门设立了北美研发实验室，其中四大关键因素是助推海目星战略布局的关键：

- 北美推出系列政策，助推电动交通发展。
- 北美锂电产能需求增加，供应结构多元化。
- 北美电池产能加速落地，国内锂电池企业出海积极。
- 国产锂电设备赢得北美客户青睐。



中国锂电设备出海正呈现蓬勃发展之势，海目星激光也同样紧抓机遇，乘东风而上，积极开拓北美市场，以高质量的产品服务北美客户，加速北美业务扩张。与此同时，北美出海也承载着海目星激光全球化战略要义：

扩大业务，开拓新的市场份额

北美拥有庞大的市场规模和消费能力，通过出海拓展业务，获得更多的市场份额和增长空间。

采他山之石，促进自身发展

北美拥有全球头部新能源车企，通过为客户服务，了解客户的优势技术路线和产品需求，从而不断修炼自身，不断深化自己的技术和产品能力。

吸引北美人才，打造全球化专业团队

北美集聚着世界顶级的人才资源，海目星激光希望吸引和利用当地的人才，建立全球化顶尖人才团队，不断提升竞争力。



修身琢业，匠人匠心

在北美市场，客户对产线的智能化、数字化及产线效率要求较高，对最终产品品质要求也更为严苛，这要求锂电设备企业拥有丰富的产品设计能力、大规模的交付能力，能够快速响应客户需求的售后能力。

面对北美市场的严标准高要求，海目星激光首先坚持“惟创新者强”，深耕产品研发，以先进的技术和产品，在北美客户中建立品牌信任。其次，做好高质量大规模交付，帮助客户快速投产。最后建立完善的售后服务体系，在海外配置服务团队、配件中心，快速响应客户需求，与客户共同成长。

- **产品技术：**洞察北美客户的需求，成立北美实验室，加大研发投入，提升产品的技术性能，建立技术壁垒。
- **产品交付：**搭建新能源全球化的供应链体系，建立北美战略合作供应商库，以充分保障面对大规模交付的稳定供应和服务要求。
- **组织构建：**加快引入海外人才，从人才结构、企业文化、公司管理等方面向国际化公司迈进。

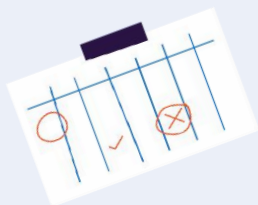
合规挑战是每个出海企业需要面对的首要问题。就北美出海，针对监管合规的挑战，海目星激光成立了“合规办”，并与专业事务所合作，根据北美法律、行业规范及企业自身要求不断完善合规体系。

排兵布阵，谋略于心

面对北美广阔的海外市场，海目星激光通过“销售+产品+项目”铁三角排兵布阵模式，以架构与人才先行，打通海外业务全流程，聚焦北美汽车厂商设备需求，及时响应客户的服务和技术支持，快速推进北美业务拓展。同时为加强销售能力，打造销售铁军，定期开展“销售大练兵”，对销售团队进行技术能力、商务能力、英语能力等全方位的培训。

根据在北美的业务需求，海目星激光在制定本土人才招聘计划的同时，大力培养国内出海团队，确保北美团队的组建和运作，最大化发挥人才团队潜力与合力。以“外派人才+本地人才”的人才战略加速海外业务本地化落地。

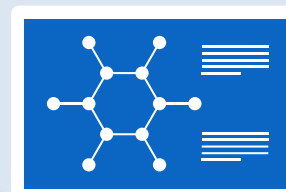
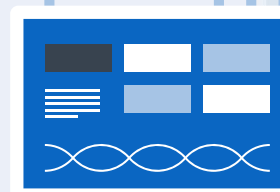
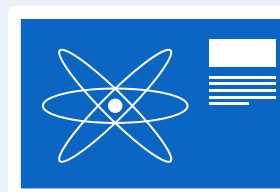




人才战略1

吸引北美本土优秀人才，加强员工对企业的认同感

北美市场人才竞争激烈，海目星激光制定了吸引人才的综合薪酬福利方案，同时，为海外员工提供国内参观培训、高管面对面的机会，加强员工对公司的认同感，促进不同文化背景员工的交流和融合。



人才战略2

鼓励国内优秀员工出海，帮助适应新的工作环境

海目星激光培养国内出海团队，制定吸引员工出海的海外差旅福利方案，为员工提供一系列出海文化培训和英语培训，帮助员工尽快适应北美的工作环境和文化差异。

对于大健康产业，尤其是医疗器械行业的企业而言，为了实现长期可持续发展战略，头部企业通常会选择国内外共同发展的模式，海外与国内业务的占比保持均衡的状态。

究其原因，通过国内外的共同布局，一方面实现业务端的持续增长，另一方面，分散和平衡企业未来的经营风险，从而进一步巩固企业在市场的领军地位。

全球化路径

开立医疗积极发展国内外市场，并意识到通过海外市场的发展可以降低未来不确定性的风险。自从成立开始就推进海内外市场的发展，并逐步在海外市场站稳脚跟。在不同地区，开立医疗采取不同的战略重点，例如在北美市场加大营销力度并设立科研中心，而在欧洲市场则通过渠道管理进行市场拓展。开立医疗的全球化战略是持续扩张的，先在欧洲市场取得突破，然后逐步向北美市场扩展，最终实现全球范围内的发展。

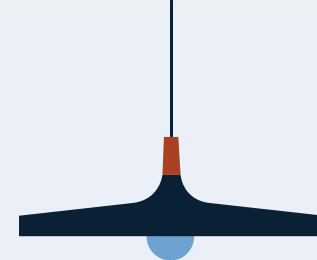
全球合规发展

针对中企全球化发展，合规和文化等出海挑战贯穿了整个出海周期。毋庸置疑，合规已成为所有出海企业最关注的重点之一。例如，在美国市场销售医疗器械产品需要通过美国食品药品监督管理局（FDA）的监管，以确保产品在整个生命周期内的安全性和有效性。合规的监管标准虽然要求更高，但单个产品的利润率也更高，更容易被市场认可。开立医疗同样将合法合规出海放在出海战略的首要位置，在全球数据信息合规方面，通过数字化系统实现跨区域的信息管理升级，并选择合适的合作伙伴共同促进构建全球化人力资源管理系统，实现跨区域和数据合规管理。

文化差异挑战

文化差异是出海企业无法规避的普遍问题，个体主义、抽象思维和语言方式的差异都会在海过程中产生不确定性。因此，开立医疗不断加强跨文化运营能力、倡导文化认同并降低制度成本。具体而言，加强沟通和交流是核心，因为不同地区的文化价值观不同。例如，欧美多以法治文化为主，强调“法理情”，而一些第三世界国家则以发展中的法治文化为主，强调“情理法”。因此，主要根据出海区域的实际情况进行因地制宜。与此同时，开立医疗一方面持续开展跨文化领域的培训，组织研读《Culture Map》等书籍，了解跨文化领域的分类模型，更好地了解当地文化。另一方面，对于海外员工，开立医疗会借助各种会议和市场活动，让他们定期回到中国总部进行沟通交流，理解和认知母公司的主要文化。通过诸多措施以应对出海进程中的文化挑战。





人才与人力资源能力保障

针对海外市场，先落地业务再进行团队建设会出现滞后性。因此，开立医疗在不同地区进行业务发展时，会优先进行人才招聘，构建本地团队，助力业务快速落地。开立医疗主要通过以下三种方式进行海外人才招聘：

- 渠道引荐

利用出海地的渠道或代理商引荐行业内部人才，补充人才团队。



- 平台招聘

选择全球领先的职场社交平台LinkedIn（领英）或本地人力资源机构推进人才招聘。

- 高校合作

与海外高校联合培养专业人才，在企业进行实习培训，最终将其转化为企业人才。

对于出海企业而言，海外人力资源团队在整个出海流程中起着重要的作用。以开立医疗实践来看，以下人力资源关键能力对于事半功倍至关重要：

- 跨文化的人际敏感度

海外业务HR需要深入了解当地文化，了解当地的界限和红线。

- 积极期望的态度

海外业务HR需要以积极的态度对待员工，不论国界，以获得积极的反馈。

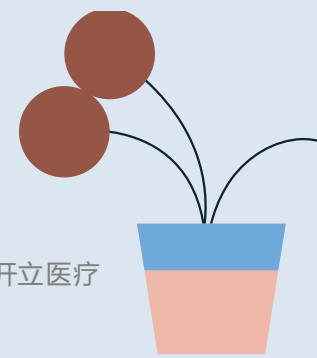
- 快速获取信息和资源的能力

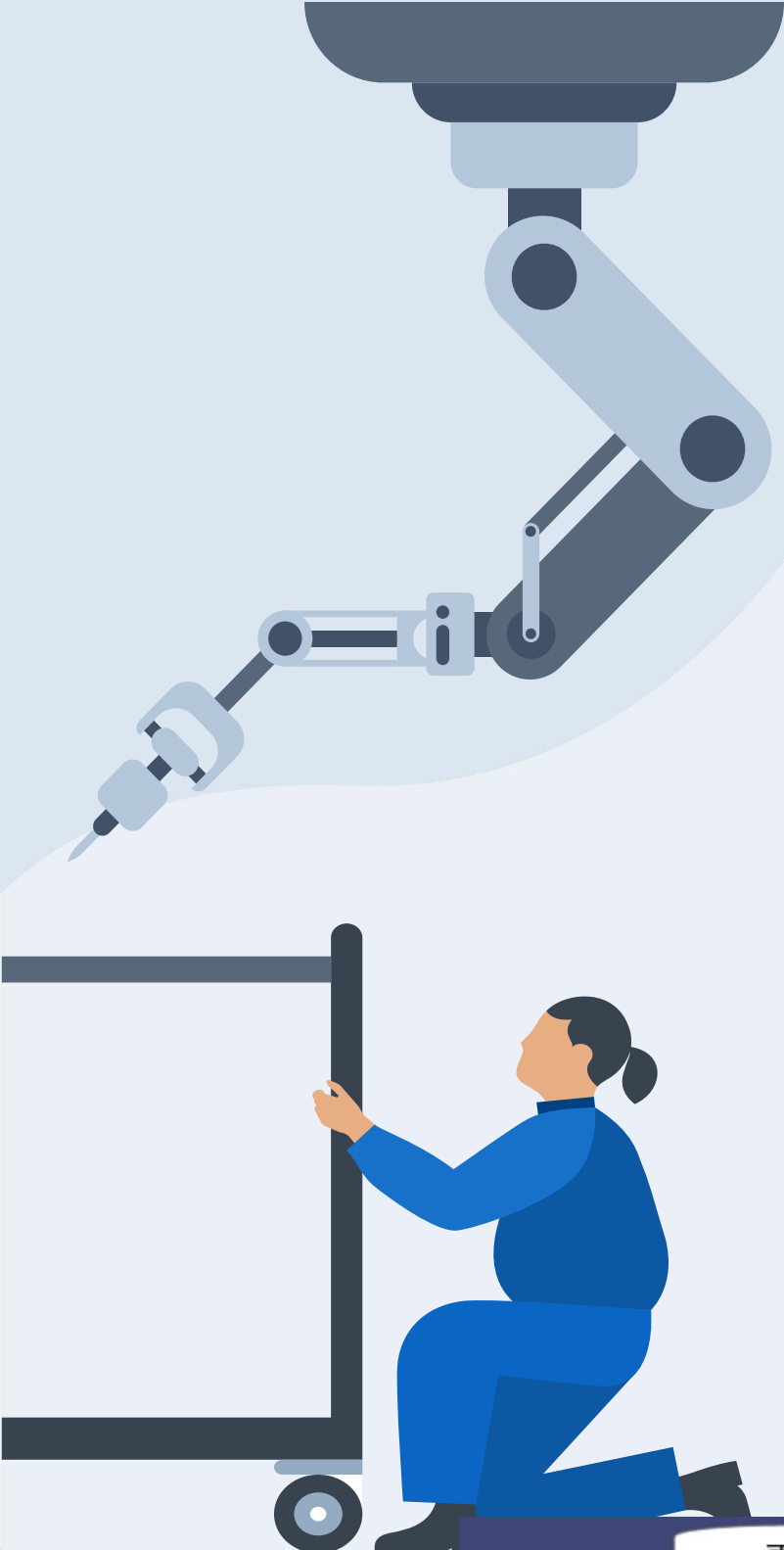
了解并利用当地的人才机构和平台渠道，掌握不同层次和类型人才的获取渠道。



开立医疗一直以这些素质为基准，选拔和培养海外业务HR团队，优先选择熟悉当地情况的员工，助力企业的海外发展。与此同时，为了进一步加强出海本地化发展，开立医疗在不同业务发展阶段不断调整本地化组织架构。在主要出海地的子公司（如美国、德国、印度、俄罗斯），采用双管理者模式，外方管理者负责政府和渠道工作，中方管理者负责与总部对接和把握方向。通过这种并行模式实现最优的本地化协作运营。同时，开立医疗注重业务推广人员、市场临床人员和客户服务人员这三类人才的培养，形成高效的海外运营体系，以精干的海外营销团队支持庞大的海外业务。

总而言之，开立医疗在过去的20多年里，通过不断的出海实践，逐步完善了适应于自身的全球化战略。尤其是在不同阶段的出海过程中采取了相应的策略，包括快速落地业务、完善员工队伍和制度体系，以及走向中高端市场和树立品牌效应；通过派遣中国总部骨干员工到各个出海地，逐步建立业务流程，并持续改进出海地的组织和制度建设，实现长期发展。然而，当前外部环境和形势的快速变化带来了更多的不确定性，特别是员工跨国便利性的降低。出海企业需要提前预判风险，并面对合规发展的挑战，这是实现中企长期可持续出海的关键。



An illustration on the left side of the page shows a blue robotic arm with a gripper at the end, positioned as if working on a component. Below the arm, a worker in a blue uniform is kneeling and working on a large, dark, rectangular object. The background is a light blue gradient with a large, faint circular shape.

富士康

平台思维、数位化，助力跨境扩张、行稳致远

富士康作为全球领先的原始设备制造商（OEM）企业，致力于全球化布局，目前已在20多个国家展开业务。其中，北美地区作为富士康全球战略的核心区域之一，已出海运营近20年时间。现阶段，富士康把墨西哥作为北美业务发展的关键区域：一方面墨西哥与美国接壤，许多大型制造业在美墨边境设厂，产业集群效应明显；其二，北美自由贸易协定下，美国与墨西哥保持较低关税，进出口成本较低；其三，富士康近期签下特斯拉北美订单，与特斯拉电控产品形成长期合作，墨西哥较其他地区具有显著物流优势。

平台思维赋能可持续全球化发展

当前，富士康全球已超过120万员工，基于庞大的员工规模，如何实现最有效的跨区域员工管理一直是其关注的重中之重，而平台化管理则是富士康实践后最为行之有效的方法。平台化管理帮助富士康组织架构以平台模式推进事业群构建，实现管理、协同和发展的效率。每天举行的管理会议让不同事业群的管理团队共同汇报业务进展，促进部门间协同合作和问题解决，提高区域运营效率。富士康通过平台思维的应用，还能够及时发现管理问题、提升领导能力，并做出针对性的应对。





“人、机、料、法、环”五位一体的海外业务发展策略

富士康给予多年的海外业务发展经验，形成了“人、机、料、法、环”为核心的发展策略，积极招募出海人才，提高自动化生产效率，优化物料供应，进行本地化管理培训，并注重可持续发展环境发展。

人

人才配置，是生产管理中最大的难点。面对全球出海，富士康积极寻找出海人才，提前进行人才储备，并通过平台管理体系，形成区域人员支持。

机

机械自动化，是生产提效的关键要素。作为全球最大的OEM企业，富士康一直坚持寻找招募自动化人才，通过自动化流水线最大化提高生产效率。

料

指物料，半成品、配件、原料等产品用料，是产品生产的源头。富士康在全球战略中会形成有效区域规划，以最优势的价格提供给所需事业部。

法

管理方法，是持续全球运营的核心。如何管理本地人员、合法合规用工，是出海过程中必须直面的问题，富士康针对人力资源团队进行本地化培训，最快速了解出海情况，最快速实现本地化落地。

环

可持续性的环境发展，越来越多的国家把环境因素作为对当地企业的重要要求。作为全球规模领先的生产企业之一，富士康一直坚持可持续发展战略，环境保护持续发展是出海战略中极为重要的一项。富士康在出海发展过程中会积极了解当地的天气、水源，并完全达到出海的环境保护要求。

价值流數位化升级

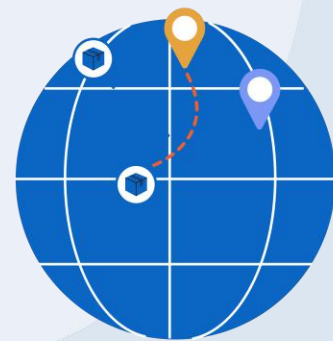
为了进一步全球化管理提效，富士康从最初的制造1.0模式升级为现阶段的數位化2.0模式，将价值流程数字化，实现全面的出海战略數位化——即把所有的价值流通过数据的形成进行有效展现。數位化2.0推动每一个部门，必须把自身战略和举措数字化，形成系统记录，每一周每个事业部主管通过记录项目进度跟进既定目标。如果该事业部没有完成既定目标，就需要最快速度找出原因，通过其他事业部门的协同支持，最高效、最快速的完成目标。与此同时，富士康的人力资源团队会通过CCIO举措——既Capability、Culture、Incentive和Organization四个维度，帮助各个部门人员完成數位化能力升级。

多管齐下促进文化向心提效

在富士康的全球化发展进程中，人力资源团队发挥着重要的价值与作用。尤其是通过持续的人力资源能力提升以构建海外人才团队，克服各项选用育留与文化差异和挑战。在目标市场拓展前，人力资源团队进行充分调研，包括组织机构、政策法规、人文情况和人才需求等方面。针对墨西哥等市场的文化差异，富士康采取本地化的培训和管理方案，促进员工能力和效率提升。通过文化交流和活动，富士康促进本地员工了解中国文化，并建立良好的文化互通。为提高员工向心力，富士康进行数据调研并采取奖励和活动等方式，促进跨文化沟通和融合，增强员工凝聚力，提高生产效率。



联宇物流作为一家全球物流服务商，利用全球疫情带来的出海机遇，实现了逆势增长。跨境电商的发展和国家政策支持成为跨境物流快速发展的主要因素。联宇物流选择北美市场作为首个出海区域，并在美国西海岸建立海外仓和实体公司，通过优化运营和打造物流服务能力，实现全链路产品运营能力的提升，并寻求更多出海目标地点的全球化发展。在不同阶段，联宇物流采取灵活的战略应对，实现持续的海外增长。出海初期，快速打通上下游环节，建立组织能力，推动海外业务落地；快速发展期则注重精细化运营和组织优化，追求内功和效率。



对于出海北美而言，其战略规划同样包含了联宇物流全球化发展的核心诉求

- 依托公司现有的亚马逊FBA产品和自营的海外仓，自营卡车公司等优势，提升尾端的清关、提柜、拆柜，以及派送环节的运营效率，打造公司全链路的产品运营能力。
- 通过对亚马逊物流服务能力的打造，找到服务其他平台的能力，打开公司的第二增长曲线。
- 以北美为战略核心，找到可以复制的出海思路及组织业务能力，面向欧洲、亚洲等更多出海目标地点，追求更多元的全球化出海。



以人为本，精细化管理

在跨境物流中，服务和客户满意度是核心，要求各环节协同合作，以信息化建设、员工的主动性和责任心为关键因素。因此，联宇物流将人才战略视为出海战略的核心之一，通过直接在LinkedIn（领英）等招聘中基层员工，而核心管理人才则由中国总部派遣。同时，重视管理人才的培养，要求他们具备策略思维、流程思维、全局意识、信念感和文化输出能力。通过完整的管理培养体系和述职评价，联宇物流不仅提升海外业务管理人员的能力，还形成了完整的管理体系。

面向未来，跨境物流行业面临挑战与机遇并存。需要精细化管理，强化运营模式和全球网络建设，适应消费方式从线上向线下的恢复，提高运营效率。联宇物流进一步注重合规和跨文化管理，遵守当地法规，加强员工间的跨文化沟通与交流，尊重和理解不同文化背景。不断继续以人为核心，助力全球战略的持续发展。



全球化发展实践洞察

经过几年的出海探索与发展，联宇物流总结出自身的一些全球化实践与洞察：



- **产业链联盟**

联宇物流通过建立产业链联盟，将整个跨境物流产业链或服务链上下游打通，实现资源共享和优化利用，促进产业链的协同发展，实现更多的业务增长和优势互补效果。

- **团队构建**

联宇物流通过总部外派核心管理层，并在此基础上招募本地人才，构建强大的核心团队和出海人才队伍，借助海外本地招聘平台，合规地选拔和聘用本地人才，推进本地化业务与人才战略的匹配和发展。

- **单点扩散**

联宇物流采用单点扩散模式，首先在北美成功实现出海发展，然后复制该模式到英国、日本等全球其他地区，并派遣美国的管理团队在不同地区进行出海管理，持续推进全球化扩张。

- **数字化管理**

联宇物流通过自研智能化信息系统实现业务流的闭环管理，解决跨国数据和系统管理难题。同时，通过飞书软件解决组织管理中的目标共享、信息共享和人才共享等难题，推动数字化升级在跨境管理中的应用

发布机构

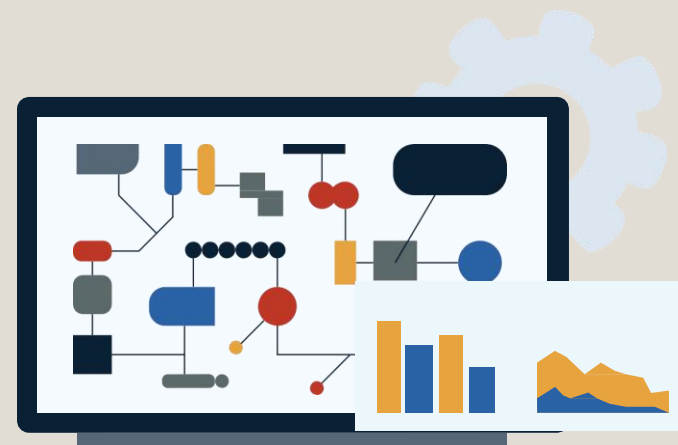
关于 **LinkedIn领英** 人才解决方案

LinkedIn（领英）作为一家全球领先的职场社交平台，创建于2003年，总部位于美国森尼韦尔。领英的愿景是为全球30亿劳动力中的每一位创造经济机会。截止2023年4月，领英全球会员总数已超过9.3亿，覆盖200多个国家和地区。领英于2014年宣布进入中国，持续提供优质的本地化产品和服务。2023年5月，领英调整在中国市场的战略重点，聚焦于帮助中国企业在海外的人才招聘、品牌营销和技能培训上，通过领英人才、营销和学习解决方案业务持续支持中国企业的全球化发展。



领英大数据洞察

领英大数据洞察 (LinkedIn Talent Insights, LTI) , 基于全球9.3亿+人才数据库和领先人工智能技术, 助力企业实现更加高效、敏捷与智慧的人才战略决策, 帮助人力资源部门真正实现从“救火队员”到“战略伙伴”的转型!



收集数据



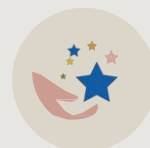
- 个人档案数据
- 公司主页数据
- 职位发布数据
- 公司和个人的行为数据

处理数据



- 数据标准化
- 数据推断
- 数据计算和整合

提炼洞察



- 提炼核心人才相关维度
- 数据可视化
- 支持关键人才决策

联系领英
获取全球化人才解决方案



优秀人才在哪里? 领英大数据洞察为你指明方向!

[咨询详情](#)



法律声明

领英《2023北美出海指南——美国与加拿大篇》（下称“报告”）的知识产权以及衍生的任何相关权利均归北京领英信息技术有限公司（下称“领英”）所有。个人和公司通过领英官方渠道或领英授权的合作伙伴渠道（合称“领英授权渠道”）下载取得。未经领英的许可，任何个人或公司不得以商业化的目的引用报告中的内容，或将其取得的报告以其他区别于领英授权渠道的方式进行宣传、传播，或向公众和其他第三方提供报告的下载服务。就任何侵犯领英权利的行为，领英将追究其法律责任。本报告的内容仅供参考，领英不对任何因参考本报告内容而作出的商业决策的结果负责。



LinkedIn 领英 人才解决方案



了解更多，请关注领英 HR 精英汇

咨询热线：400-062-5229

联系邮箱：ChinaLTS@linkedin.com