



《JFU 注册会计师简讯》、《JFU 财税简讯》，以及《JFU 数字化工具简讯》，旨在分享我们针对执业过程中所遇问题的思考。免费订阅。如有垂询和评论，欢迎联系 JFU 简讯编辑邮箱，enquiries@jfuconsultants.com

▶ 订阅 JFU简讯

🔍 查询

🔄 分享 转发给别人

📄 English

2026 年海外律所的中国机遇: 数据呈现的真相

来源: JFU

2026 年 2 月 27 日

联系我们

上海办公室: [窦琳琳](#) | 经理 (中国业务)

北京办公室: [刘畅](#) | 经理 (中国业务)

加拿大办公室: [傅仰颐](#) | 合伙人 (北美业务)

致我们尊敬的合作伙伴，法律顾问和各界挚友们，

“十五五”规划（2026-2030）—— 机遇窗口

据中国商务部发布的《中国外商投资报告 2025》显示，中国于 2024 年实际使用外资高达 1,162.4 亿美元（约合人民币 8,262 亿元）¹，继续保持发展中经济体最大引资国的地位。且值得注意的是，市场已呈现出明显的升级态势。

随着低端供应链的迁移，高价值行业正迎来十年来力度最大的监管松绑红利。对外企来说，能否抓住下文提到的“效率红利”，将是决定其陷入停滞还是实现国际业务腾飞的关键分水岭。

¹ 中华人民共和国商务部：《中国外商投资报告 2025》，2025 年。

目录

1. 增长引擎 A：生命科学与审批“革命”
2. 增长引擎 B：“银发经济”
3. 增长引擎 C：先进制造业与“零负面清单”
4. 增长引擎 D：体验经济与“中国优先”战略
5. 海外律所的困境：如何无需“亲临现场”也能运筹帷幄
6. 协作式“影子办公室”的核心价值主张
7. 下一步：合作蓝图

1. 增长引擎 A：生命科学与审批“革命”

生物科学与医药企业以及海外律所客户恐怕还未察觉，中国当下的运作速度已然颠覆——曾经的监管瓶颈，早已被彻底击碎。

- **关键数据：**自 2023 年起，中国的临床试验审批周期从 2018 年的 108 天骤降至 47 天；且创新药上市平均只需 215 天。¹
- **市场机遇：**阿斯利康正加速在华布局，一方面斥资 4.75 亿美元在无锡新建小分子药物工厂，另一方面豪掷 25 亿美元，于北京设立其全球第二大战略研发中心。¹
- **重磅新政：**截至 2024 年末，中国已正式批准在 9 个重点城市（含北上广）设立“外商独资医院”；同时，自贸区内也对外资开放了“人体干细胞”与“基因诊断”业务的投资准入。¹

*可执行洞察：*外资律所及其客户进军医疗市场已不再受限于合资要求。然而，面对全新的执照审批流程，引入本土专业力量进行架构设计与合规指引，依然是破局的关键。

2. 增长引擎 B：“银发经济”

中国的人口结构转型正在驱动医疗健康需求的结构性升级。“银发经济”已不再局限于基础照护，而是正演变为一个融合高科技与高质量服务的全新市场。

- **关键数据：**参照《中国外商投资报告 2025》，2035 年中国 60 岁及以上人口预计将超 4 亿。¹同时，罗兰贝格预测，该领域的医疗市场规模将突破 5 万亿人民币。²
- **市场机遇：**健康消费显示出跨越经济周期的韧性。据麦肯锡的一项调查显示，94% 的中国消费者现在将健康列为首要任务，64% 的消费者表示无论收入如何波动，他们都将维持或增加在健康方面的支出。这种健康意识的提升正在推动睡眠健康、抗衰老和体重管理等领域的需求激增，预计 2025 年 营养健康食品市场规模将超过 8000 亿元人民币。¹

² 罗兰贝格：《2026 年中国行业趋势展望》（Foresight 2026），2025 年。

- **政策导向：**2024 年国务院发布的《关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》（被视为“银发经济元年”文件）明确支持发展**抗衰老产业**，鼓励**可穿戴设备**与居家养老服务的深度融合，并承诺加大对“智慧养老”平台的财政金融支持。³

可执行洞察： 外资企业应锁定“银发经济”的**高端细分市场**，为“主动健康管理”提供“产品+服务”的一体化解决方案。

3. 增长引擎 C：先进制造业与“零负面清单”

制造业准入受限的时代已成为历史。截至 2024/2025 新政策周期，中国已在制造业领域实施“**零负面清单**”（全面取消制造业外资准入限制），移除了印刷及中药加工领域的最后一道准入壁垒。¹

- **转型方向：**中国正渴望吸纳“新质生产力”。目前制造业机器人密度已达到**每万名员工 470 台**，为外资科技企业创造了一个高度自动化的生态系统。¹
- **市场机遇：**施耐德电气等巨头正在加注中国，通过在 北京、厦门两地新建研发中心来利用这种供应链效率。⁴同时，“数据要素”市场的开放让工业数据变成了可交易的资产，为工业软件和 AI 客户打开了巨大的机会窗口。¹

可执行洞察： 高科技制造类外企现在可以完全独资运营，这比过去要求的合资模式能提供更严密的知识产权保护。⁵通常情况下，即便拥有全资控股的选项，寻求 100% 控股权也未必是外国实体的最佳利益所在。这是因为外资企业往往需要借助本土团队及专业人士的协助，方能从容应对中国复杂的商业环境。

4. 增长引擎 D：体验经济与“中国优先”战略

尽管面临全球大环境逆风，但对于那些能玩转“体验经济”的品牌而言，中国市场依然是追求高回报的必争之地。

- **成功案例 1：**上海乐高乐园（Lego Land Shanghai）于 2025 年 7 月开业。得益于免签政策及“上海之夏”国际消费季的刺激，该园区成为全球最快突破 100 万游客大关的乐高乐园。⁴
- **成功案例 2：**博柏利（Burberry）在其“中国优先”战略下，目前 25% 的全球销售额源自中国内地。其 CEO Joshua Schulman 更是在近期声明，品牌最具创新性的数字化零售试点均优先在中国推出。⁶

可执行洞察： 市场正在经历前所未有的大洗牌：普通零售生意陷入瓶颈，但主打“体验”和“数字化”的品牌却在逆势增长。外资企业若想复刻博柏利（Burberry）或乐高（Lego）的成功，除了搭建商业架构，更需重视知识产权保护。在中国的环境下，有效的知识产权保护需要“双管齐下”：既要进行早期注册（IP 备案），也需要在执行层面与本地伙伴（如合资企业/JV）紧密协作。

³ 国务院办公厅：《关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》，2024 年。

⁴ 国际商报：《跨国公司：在中国向“新”力中奔赴未来》，2025 年。

⁵ Dezan Shira & Associates：《2026 年中国经商指南》（Doing Business in China 2026），2025 年。

⁶ 上观新闻：《独家专访博柏利 CEO：“中国优先”效果显著》，2026 年。

5. 海外律所的困境：如何无需“亲临现场”也能运筹帷幄

许多精品律所或专项律所都面临着这样的两难：客户有中国业务需求，但为了满足这些需求而在北京或上海开设分所，所带来的高昂成本和合规风险又让人望而却步。

在过去，您只有两个并不理想的选择：

1. **将业务拱手让人**：这意味着放弃收入，还得提防客户被那些在中国有地盘的国际大所抢走。
2. **盲人摸象**：试图进行远程操控，但这极易导致“合规失控”。

破局之道：协作式“影子办公室”

展望 2026，竞争优势将属于那些善于利用**外部资源整合**的律所。您不再需要一个实体的物理据点；您需要的是一支可以“即插即用”的本地作战团队。

6. 协作式“影子办公室”的核心价值主张

我们提议对您服务想要进军中国的客户模式进行一场结构性变革。您将不再是单纯的“被动转介者”，而是摇身变为客户入华战略的“主动架构师”。而我们将为您提供一个忠诚可靠的本土执行团队作为最坚实的后盾。最关键的是，这种模式让您能把控终端客户，并利用 Pondara 的 AI 赋能协作工作组，像在现场一般实时监控项目进程。

我们如何最大化您的盈利空间

传统模式	影子办公室模式
高风险 ：承担设立本地实体的所有法律责任。	零责任 ：我们充当您的运营防火墙，阻断风险。
收入流失 ：服务外流，仅获转介费。	收入留存 ：您主导战略与监管收费；繁琐的执行交给我们。
运营低效 ：面临本地人事和税务困扰，分散核心业务专注度。	高效运作 ：我们处理税务架构以获取激励并确保合规；您专注于客户关系。

这确保了您在没有任何行政负担的情况下，通过协助客户利用税收优惠和研发扣除，充分捕捉“效率红利”带来的收益。

7. 下一步：合作蓝图

洞察机遇只是第一步。切实落地执行则需要一套标准作业程序（SOP）。

我们已为您准备了《**协作式影子办公室白皮书**》，这是一份详尽的操作手册，内容涵盖：

- **协作流程**：从接单到交付的全流程解析。
- **隐私保护协议**：确保贵所对客户完全所有权。
- **计费模型**：如何构建费用结构以实现利润最大化。

[\[点击此处打开协作式影子办公室白皮书\]](#)

让我们从今天开始，共建您的中国业务能力。

傅子刚咨询

新质生产力时代您的最佳本地作战伙伴