

立足中国，放眼全球。

中国企业海外投资指南



前言

应对全球投资挑战

随着中国已在国际上确立其经济大国的地位，中国各行各业的企业，无论规模大小，都必须着眼海外市场以获取资源、人才、品牌、技术以及市场份额以保证自己持续强劲的发展。无论在国内市场多么成功的公司，在海外都会面临新的挑战：风险和机遇在这里是均等的。

德勤在中国有大量的客户，其中包括国有企业和私营企业，规模也不尽相同既有中型企业也有行业巨头。在和这些企业的长期合作过程中，我们积累了丰富的成功经验，成功帮助这些企业实施其全球化进程。依靠这些经验，我们对进行海外投资的中国企业的特殊需求非常了解，为了给客户提供最大程度的支持，我们特别设计了独特的客户支持结构，本手册将详细介绍此结构以及我们与客户的服务关系准则。

目录

1. 德勤概况	2
2. 德勤的服务	3
3. 德勤如何为您的业务助力	6
4. 中国企业海外投资地图	7
5. 全球中国服务小组 (GCSG) 简介	18
6. 德勤全球中国服务小组组织结构	20

1. 德勤概况

德勤全球

我们拥有全球性的优势和经验，协助客户取得卓越成就。作为全球居领导地位的专业服务机构之一，德勤为超过四分之一的全球最大型企业、全国性大型企业、公共机构、当地的重要客户以及众多发展迅速的全球性公司提供专业服务。如今，德勤在140个国家拥有165,000名员工，我们的全球网络方面正齐心协力为客户提供多服务部门整合的专业资源，帮助其实现卓越。

德勤中国

作为首家在上海建立业务的外国会计师事务所，德勤今天已发展为中国最大的专业服务机构之一。我们拥有逾8,000名员工分布在北京、大连、广州、杭州、香港、澳门、南京、上海、深圳、苏州及天津等地，在中国经济最繁荣的地区，设立起专业服务网络。以国际网络为支持，德勤为国有企业、跨国公司及快速增长的企业提供全面的审计、税务、企业管理咨询及财务咨询的相关服务。

- 第一家在中国设立分支机构的外国会计师事务所 - 于1917年在上海设立第一家办事处
- 现在是中国最大的专业服务机构之一，在十一个城市设有办事处
- 服务的客户包括800多家跨国公司及其在中国大陆的附属公司，以及近三分之一在香港联合交易所上市的公司
- 首家获香港特别行政区监管机构批准，担任投资顾问、经纪人和交易商的专业服务机构
- 为香港特别行政区和中国大陆企业率先提供「公共密钥基础设施」相关咨询服务
- 被中国最大一家银行挑选为其提供重组和调查服务的首批专业服务机构之一
- 自1993年起，为中国财政部制定符合国际惯例的中国会计准则和税制提供咨询服务
- 与上海电视大学、英国特许公认会计师公会（ACCA）及上海市政府联合开发培训课程，协助国内六万多人加强在现代财务和管理概念方面的知识
- 为在香港特别行政区和中国大陆发展业务的日本客户提供有效的商业方案和业务发展战略方面拥有超过25年的经验。

2. 德勤的服务

德勤提供广泛的服务，这些服务对于在全世界范围内开展跨国交易和投资的客户而言极富价值。

德勤的服务理念被全世界广泛认可。该理念基于以下五条重要原则，无论对我们的公司还是全体专业人员来说都是极其重要的。

- 我们致力于和客户建立长期而有力的关系：客户的成功才是我们的成功
- 我们的专业人士代表着当今世界最高水准的专业技巧。无论在哪里运营，我们都有专门的部门保证我们对当地法规、竞争环境及会计实务的理解是最新的和准确的
- 我们的专业人士有着独特的行业知识，这使得我们可以与客户保持长期互利的关系
- 对于每一个客户和项目，我们都会遴选合适的团队为其服务满足客户需求：这不仅包括专业技能和行业方面的要求，也包括语言、文化和地理位置方面的考量
- 我们与客户的合作整合并协调了项目中所有德勤可以协助的方面。我们的目标是快速实施，为客户节省资源以避免延请过多外部咨询者可能带来的高成本和高风险

以下将详细介绍德勤与对外投资有关的主要服务项目：

审计服务

由于我们熟悉国际及本地的法律法规，我们能够协助您履行一切有关申报上的法定要求。作为审计师，我们拥有丰富经验，可充分了解客户的经营状况，并可担任业务顾问为客户提供增值服务。若贵公司计划上市，我们将对您的上市准备情况进行初步评估，协助您提高管理能力。作为申报会计师，我们协助客户根据上市要求编制和提交经审计的财务报表和会计账目。上市前阶段，我们能够大力协助您与保荐人和承销商进行接洽，在您与各方面的谈判中提供咨询和顾问服务。作为策略上的顾问，我们的审计服务小组将与您紧密合作，并与本事务所其它专业服务咨询小组合作，力求综合利用有关的资源和专业知识，协助贵公司实现商业目标。

企业管理咨询服务

德勤的企业管理咨询参照全球领先实践和我们的独特方法论及工具，如企业价值图（Enterprise Value Map）与行业蓝图（Industry Prints），为客户设计各个管理领域的解决方案，通过变革管理与项目管理，采用业务与技术实施相结合的整合变革方案，将解决方案融合到客户的管理实践中，为客户带来真正的价值。我们为客户主要提供四大专业服务，包括战略及运营管理、财务转型管理、信息化管理和人力资本管理。

针对跨境投资业务和交易，德勤的企业管理咨询专业人士还提供以下专业服务：

- 投资战略服务：帮助客户评估市场潜力以及可能的投资选项
- 人力资源尽职调查：帮助客户了解并购前后应注意的关键人力资源问题
- 全面薪酬及激励管理：帮助客户筹划/优化企业薪酬和激励计划，尤其是针对高级管理人员的激励计划
- 并购整合：并购整合计划的筹划和实施支持，包括客户关系管理，供应链，财务流程，信息技术，人力资源和文化整合
- 人才管理：帮助客户评估企业关键人才并筹划与跨境投资和新设企业相关的招聘，人才挽留，人才部署管理
- 企业信息系统整合/实施：为投资目标企业实施或整合 SAP及Oracle系统。

企业风险管理服务

伴随董事会和高管人员问责要求日益突出，以及监管环境变化和持续技术创新，风险管理已渐趋复杂化。德勤企业风险管理服务协助贵公司更有效地甄别、估量和管理风险，提高系统和控制的可靠性。

我们在以下的范围为您提供协助：

- 风险智能服务
- 合规性准备及协助服务
- 业务持续性规划

- 信息治理服务
- 企业资源规划（ERP）控制服务
- 香港上市条例修订 - 对内部控制的合理尽职性审查
- 电子商务安全
- 内部审计
- 计算机审计
- 合同风险和履约服务
- 会计与控制服务
- 信息技术尽职性调查

财务咨询服务

我们的财务咨询服务是亚太地区规模最大、服务最全面的企业财务顾问公司之一，我们在中国最主要的几个经济活跃城市设有办事处，包括北京、上海、广州、深圳和香港特别行政区。

德勤中国财务咨询服务团队中还包含一个持牌实体，负责向客户提供受监管业务，如证券交易与咨询、「证券及期货条例」下企业融资咨询以及向香港主板及创业板（香港联交所）上市公司提供上市及收购相关的财务咨询服务。

我们致力于向客户提供全面的服务和支持，包括：

- 企业并购融资顾问服务
 - 并购咨询
 - 私募配售
 - IPO咨询
- 法政会计服务
 - 企业调查
 - 欺诈风险管理
 - 反海外腐败法案专项风险评估
 - 背景审慎调查
 - 反洗钱及反恐怖分子集资风险服务
 - 诉讼支持
 - 专家见证
 - 电子法证及分析技术
- 并购交易服务
 - 定向（财务/税务）尽职调查
 - 卖方（财务/税务）尽职调查
 - 商业尽职调查
 - 兼并整合
 - 财务
 - 构建业务模式
 - 构建收购模式及融资协议
- 企业重组服务
- 估价服务

税务服务

无论您计划在海外拓展业务，还是在香港特别行政区或中国大陆投资，您需要尽量提高公司资产的效率和效用。德勤利用符合国际标准的税务申报及筹划服务，可帮助您实现上述目标。我们的专业服务咨询小组由国际税务部的专业人员及当地的顾问组成。部分人员曾担任税务官员，熟悉香港特别行政区、中国大陆和其他国家的税务制度和法则。

我们还通过提供以下广泛的税务咨询服务，协助客户进行税务安排：

- 海关
- 雇主人力资源全球服务
- 间接税
- 国际税收
- 并购
- 研究开发
- 转让定价



3. 德勤如何为您的业务助力

有经验的跨国投资者通常依赖专业服务公司 - 包括咨询公司、投资银行、会计师事务所、尽职调查公司来帮助他们了解和把握投资活动中的机遇以及风险。

德勤全球有165,000专业人士，在全球几乎每个可以投资的国家地区都有大量办事处。德勤整合协调各类服务功能确保投资的成功，而其强大的全球中国服务小组则在大型专业服务公司中独树一帜。全球中国服务小组可以有效的在国内外与中国客户进行沟通，并理解中国投资者的特点和特别的投资目标。同时，全球中国服务小组可以在德勤全球范围及时有效且低成本地协调必要的资源和关系。其它类似公司在这一方面难以企及。

当跨国投资的良机出现时，懂得如何甄别并且把握机会是非常重要的。下图揭示了一个公司投资海外的全过程 - 从最初的计划到退出市场：



无论在哪一阶段，德勤都能以其优秀的服务满足客户的需要：

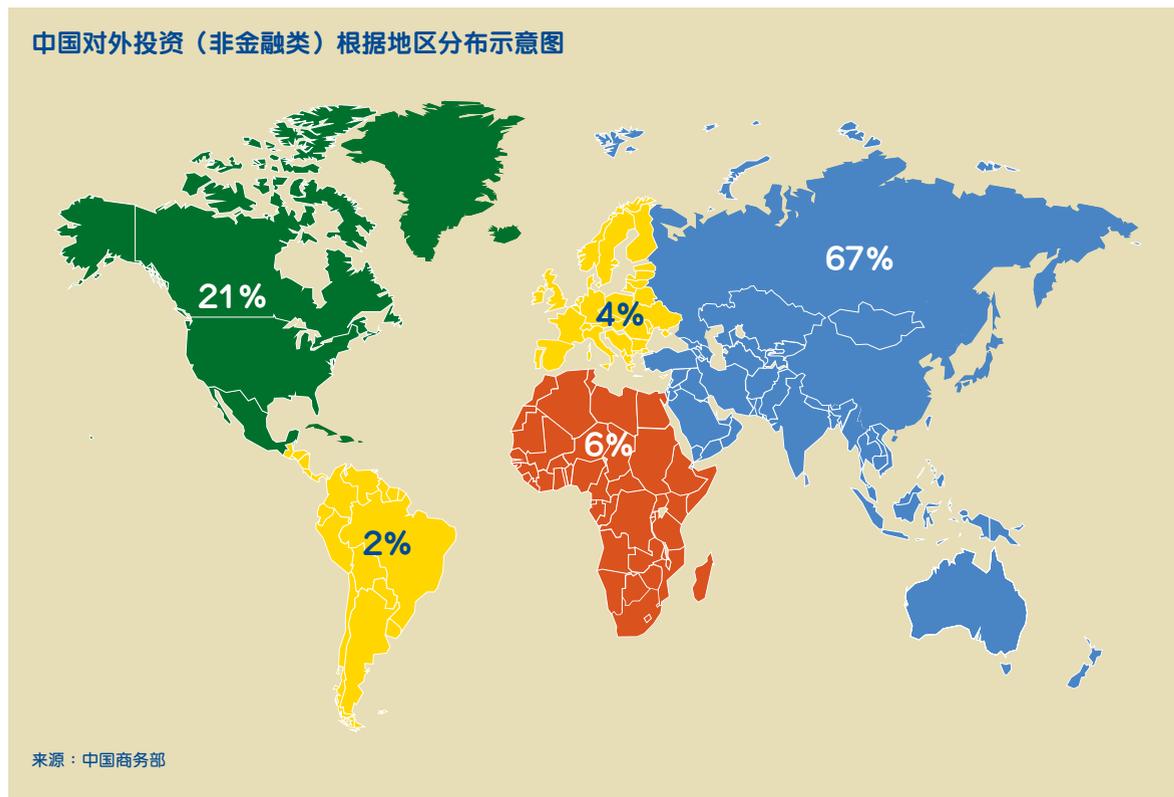
投资筹划是一项非常具有战略意义的工作，要求对该行业以及潜在的目标有着深刻的了解并且对竞争环境、整体市场规模和发展前景有清晰的掌握。德勤强大的全球网络能帮助客户有效地评估当地市场，了解当地税务及法律法规并甄选合适的投资目的地和投资目标。

市场进入则要求对目标以及当地商业环境有全面的了解。没有哪家公司可以不借助外部咨询公司而对全世界所有国家的商业环境完全了解。德勤整合其各个服务部门为客户提供一站式的解决方案，应对各种复杂的投资问题，包括：尽职调查，投资目标估价，投资后整合以及交易谈判等。

当投资项目完成后，将企业**发展**到拥有坚实的基础，则需要对目标企业有价值的部分进行有效的整合；如果是在新建投资的项目中，有效的启动并且发展到可以收益的运营阶段则非常重要。德勤全面的服务能够保证客户通过实施投资整合计划，施行有效的内控和人力资源管理，以及企业信息系统等达成运营发展的优化。

当业务运营成熟时，母公司决定发展新的战略方向，此时，**退出**机制也能为企业带来价值。可是如果处理不当，那么企业主在退出此业务时可能损失巨大。德勤能够为客户筹划和实施不同的市场退出方案（包括德勤的重组和首发上市咨询服务等）以保障市场退出计划的顺利并实现客户的价值最大化。

4. 中国海外投资地图¹



中国目前和下列国家签署了自由贸易协定：	此外，和以下国家及国际组织的自由贸易协定正在探讨：
<ul style="list-style-type: none"> • 智利（2005年11月签署） • 新西兰（2008年4月签署） • 巴基斯坦（2006年11月签署） • 新加坡（2008年10月签署） • 泰国（2003年10月签署） 	<ul style="list-style-type: none"> • 澳大利亚 • 哥斯达黎加 • 印度 • 秘鲁 • 瑞士 • 东盟 +3（东盟国家+中国、日本及韩国）

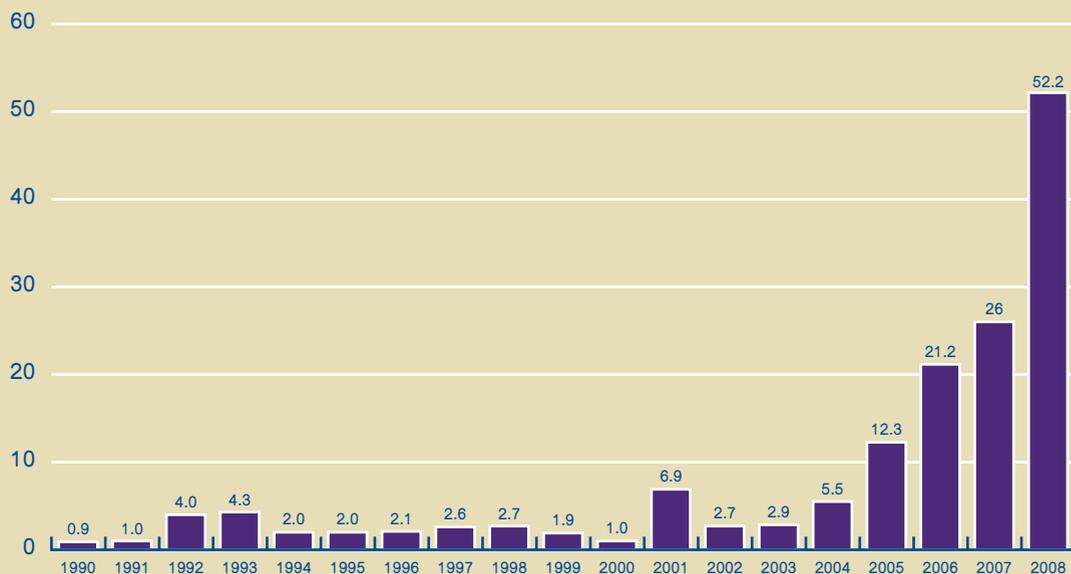
自1978年11月中国领导人邓小平倡导改革开放政策以来，中国经济不断超越世界上许多其它国家并且稳步发展。根据2008年中华人民共和国商务部的数据，中国的外贸额已经升至世界第三，出口额稳居第二。总体贸易额占世界总量的百分之八。

根据商务部2009年的统计，截止2007年底，将近7,000家中国投资实体在全球173个国家和地区建立了超过10,000家境外企业。2007年中国非金融类对外直接投资达到248.4亿美元比前一年增长了百分之四十九。2002年至2007年，非金融类对外直接投资以年均百分之六十的速度增长，2008年底累计非金融类对外投资总量达到1,440亿美元。

中国在对外直接投资方面已经跃居世界第13位，在发展中国家居于首位。

¹ 贸易数据来源：中国商务部。最新更新2008年

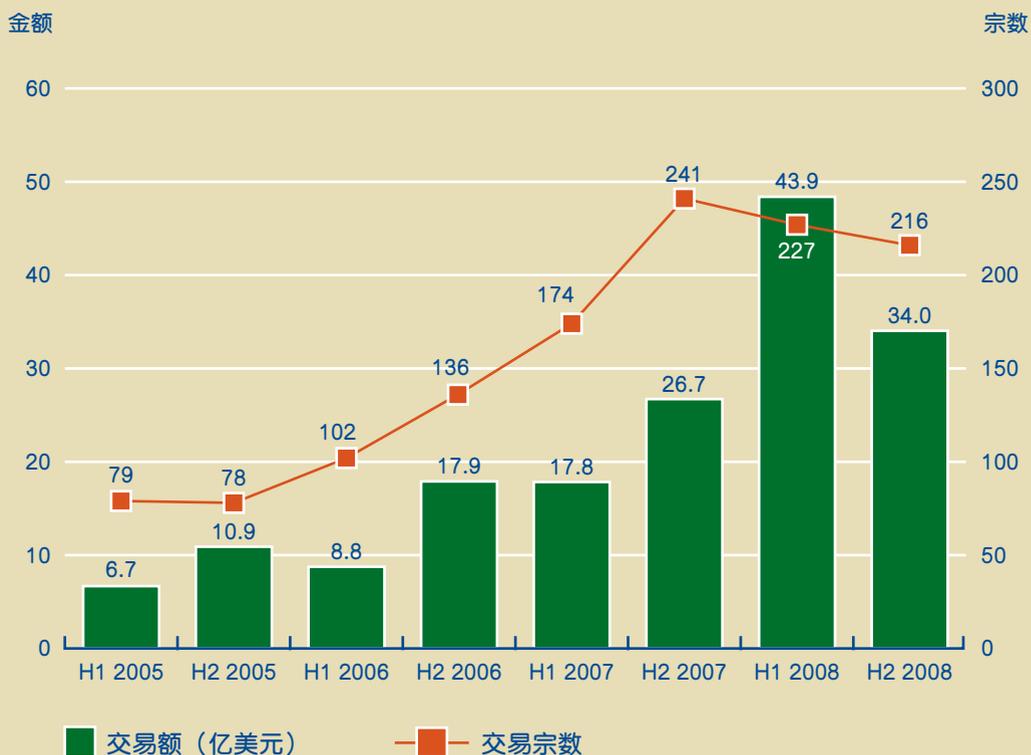
中国非金融类对外投资（单位：亿美元）



数据来源：经济学者信息部

与中国的外贸额（2008年中国外贸额达到25,616亿美元）以及利用外商投资额（2008年达到952.5亿美元）相比，中国的对外直接投资还是相对较小，德勤全球中国服务小组正是基于这样的现状，编写了这本“投资地图”来帮助中国企业更好地了解国际投资环境，把握机遇，规避当前经济危机所带来的风险。

中国对外并购交易



数据来源：彭博社

非洲



非洲概况

非洲是世界上面积及人口第二大洲，仅次于亚洲。非洲人口总数占世界的百分之十四。非洲是中国在许多方面（政治、经济、能源与资源等）的战略伙伴，尽管拥有丰富的自然资源，非洲仍然是一个欠发达地区。

为何选择投资非洲？

- 拥有丰富的自然资源尤其是高质量的石油储备
- 劳动力成本低，资本市场不发达
- 中国最近与非洲各国加强了联系，这些国家在基础设施、采矿业、石油天然气等行业提供了许多投资优惠
- 中国与非洲的一些国家的经济非常互补

主要市场及发展趋势

- 从1999年到2008年，中非贸易额增长近23倍，2008年更是达到创纪录的1,068亿美元
- 2009年中国商务部的报告显示，2007年全年中国对非洲的非金融类直接投资达到15.7亿美元，占中国对外投资总量的百分之六。这些投资主要流向南非、尼日利亚、阿尔及利亚、赞比亚、尼日尔和苏丹
- 非洲不同区域的经济（中部，西部和东部）是迥然不同的。例如：非洲的石油天然气田和矿产资源主要集中在西非和中非，而东非的旅游行业非常发达
- 南非对中国的投资始终持欢迎态度，并且是中国在撒哈拉以南非洲投资的主要目的地，但政府对外资参与经济保持着一定程度的谨慎
- 南非同时也是对外（尤以非洲为主）投资大国，特别是服务行业。然而各行各业的外国投资者必须忍受较高的税赋，繁复的法规环境以及相对比较缺乏的熟练劳动力
- 尽管非洲各国经济状况和语言不同，但是非洲各国都有一个特点：电信业、能源和各商品行业的快速发展，基础设施建设的大量需求以及不断增长的商品消费量对中国公司而言都不失为重要的机遇。

亚洲



亚洲概况

亚洲是世界上面积最大，人口最多的洲，总人口约占世界人口的百分之六十。亚洲拥有广袤的面积和多元的市场，将不断为希望进行海外扩张的中国企业提供大量的机会。

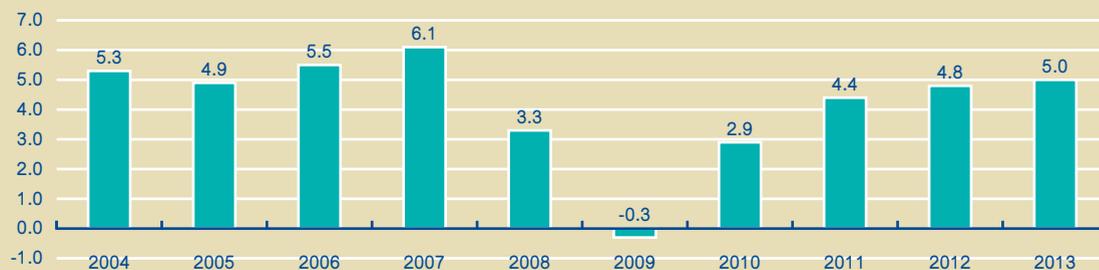
为何选择投资亚洲？

- 亚洲是现在中国对外投资最大的目的地
- 根据中华人民共和国商务部2009年的报告显示，2007年全年中国在亚洲的非金融类对外投资量达到166亿美元，约总量的百分之六十三。这些投资主要流向香港、韩国、澳门、蒙古、新加坡、泰国、印度尼西亚和日本。2007年中国对东盟投资达9亿6千800万美元，投资存量达到40亿美元
- 亚洲无论在地缘，历史，文化以及经济等方面都是与中国最接近的
- 亚洲正在从世界工厂转变成为一个不容忽视的消费市场。

主要市场及发展趋势

- 作为亚洲两个极其重要的经济体，中国和印度的发展对于各自自身以及周边国家都有着重要的影响
- 泰国的投资环境，虽然已经从九十年代后期的金融危机中恢复，然而政治环境的不稳定对其造成了一定的破坏
- 东盟国家²由于其具有竞争力的劳动力成本以及地缘和文化方面与中国相近，正逐渐成为中国投资者的理想投资地。
- 2008年，中国东盟双边贸易额达到2,370亿美元，占中国外贸总额的百分之九。随着中国东盟自由贸易协定的即将签署，世界上最大的自由贸易区将形成，该贸易区有20亿人口，必将在区域经济中扮演重要的角色。

亚洲国家GDP增长（百分比变化）



数据来源：经济学人信息部

² 东盟：东南亚国家联盟，包括老挝、越南、新加坡、菲律宾、印度尼西亚、马来西亚、文莱、柬埔寨、泰国和缅甸。

独立国家联合体



独联体概况

1991年12月，独立国家联合体的成立标志着前苏联的解体，根据俄罗斯领导人的解释，独联体成立的目的是允许苏联的加盟共和国「和平分手」。独联体是由阿塞拜疆、亚美尼亚、白俄罗斯、格鲁吉亚、哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦、摩尔多瓦、俄罗斯、塔吉克斯坦、土库曼斯坦、乌克兰和乌兹别克斯坦等国家组成的共同经济区域在该区域内货品、服务、劳动力和资本自由移动，并且共同协调执行货币税收政策、价格政策、海关政策和对外经济政策。

为何选择独联体投资？

- 中国与独联体国家有着最长的共同边境线，对各自而言都是重要的伙伴
- 中国与独联体国家之间的经济合作以货物贸易为主要形式。双边贸易主要集中在食品、纺织品、化肥、化工产品、钢铁和矿物等劳动力密集，低附加值的产品。

主要市场及发展趋势

- 根据商务部2009年的报告，2007年全年，中国对独联体地区直接投资达到8亿4,550万美元
- 中国和俄罗斯（独联体最大的经济体）两国的贸易近年来平均年增幅为百分之三十，预计到2010年将达到800亿美元。然而贸易只占到双边经济往来的一小部分。俄罗斯在中国有超过5亿美元的直接投资，并已成为中国的第五大原油输出国(前四名分别是安哥拉、沙特阿拉伯、伊朗和土耳其)。中国和俄罗斯已签订多项经贸协定，推动俄罗斯对华石油出口供应。
- 随着石油价格上涨，石油出口增加以及呈两位数增长的投资额等因素影响，哈萨克斯坦的平均年实际GDP增长超过百分之九。但是哈萨克斯坦的出口和财政收入始终依赖石油是表现了其经济的依赖性和脆弱性。

与中国双边贸易数据（2008）（百万美元）

国家/区域	贸易总额	从中国进口	对中国出口	增长率		
				总增长	从中国进口	对中国出口
独联体	82,562	52,448	30,114	34.9%	36.1%	32.8%
俄罗斯	47,955	26,781	21,174	21.8%	14.3%	32.8%

欧洲



欧洲概况

欧洲，作为西方文化的发源地，其社会既有同质性，又有差异性。欧洲是继亚洲、非洲之后的人口第三大洲，约占世界人口总数的百分之十一。尽管英语在大多数的欧洲国家都通行，但是很多欧洲人都通晓多种语言。根据统计，整个欧洲大陆通行的有100多种语言。

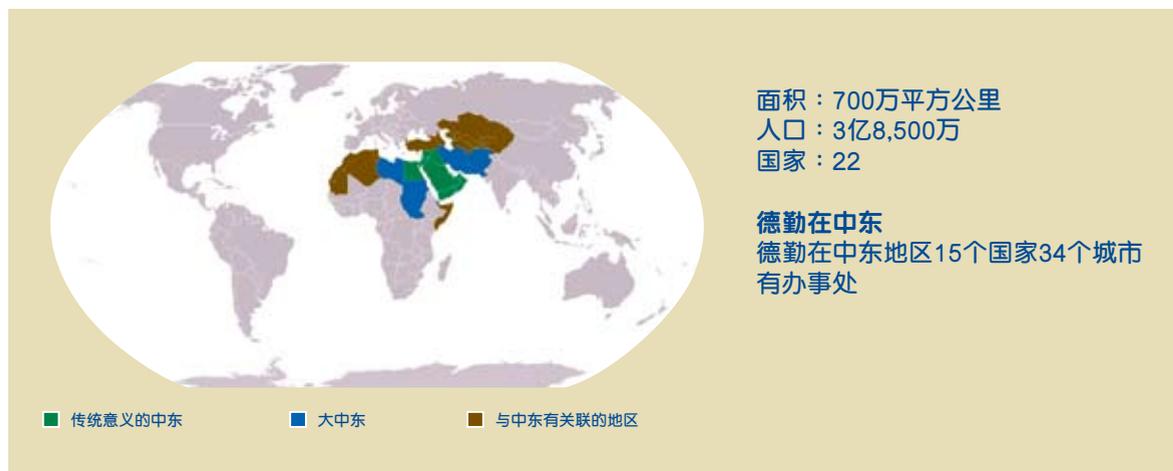
为何选择欧洲投资？

- 2007年，中国对欧盟国家直接投资达到10亿美元，主要投资目的国包括英国、德国和荷兰。中国对欧盟国家投资存量达到29亿美元
- 中国对欧洲的出口以每年百分之十五至二十的速度逐年递增。中国是欧洲发展最快的贸易伙伴，也是最大的商品进口来源国。截止2008年10月，中欧双边贸易额达到21,890亿美元，同比增长百分之二十五
- 欧洲是中国最大贸易伙伴，也是增速最快的进口来源。仅在2002至2006年间欧洲对中国出口就翻了一番
- 进驻欧洲市场将使得中国企业可以接触到一个有四亿八千万潜在消费者的市场，同时也能接触到先进的研发技术和透明公正的商业环境。与此同时，欧洲也是世界上最为复杂的市场
- 随着2007年早些时候香港与卢森堡签订避免双重征税的协定，跨境投资前景向好。卢森堡料将成为中国与欧盟投资者从香港进行相互投资的节税门户。瑞士也正与中国协商自由贸易协定事宜。请参阅本手册第7页表格，了解更多中国与其它国家和国际组织签订的自由贸易协定的情况。

主要市场及发展趋势

- 2004年，12个欧洲国家加入欧盟，今天欧盟已经成为拥有27个成员国的经济体，根据经济学人信息部预测其2008年GDP将达到183,320亿美元，占世界经济总产出的百分之三十一
- 欧盟15个国家采用统一货币欧元，由欧洲央行统一管理。欧盟经济体是一个单一市场，以一个统一的实体在世界贸易组织中出现
- 欧盟是世界上最大的出口经济体，第二大进口经济体
- 一个统一的欧洲市场在1993年建成，在此统一市场中，物品和服务实现自由贸易，人力与资金自由移动。这给予欧盟的公民前所未有的自由可以在欧盟内任何地方出行生活和工作。

中东



中东概况

中东，地处亚非和欧亚交界处，在历史和政治上都没有定义清晰的边界。该地区文化底蕴深厚，自然资源尤其是石油极为丰富，在许多人眼里，中东是神秘的代名词。伊斯兰文化已经渗透到中东社会，甚至商业领域的每个角落，对中国人来说确实是相当神秘的地区。

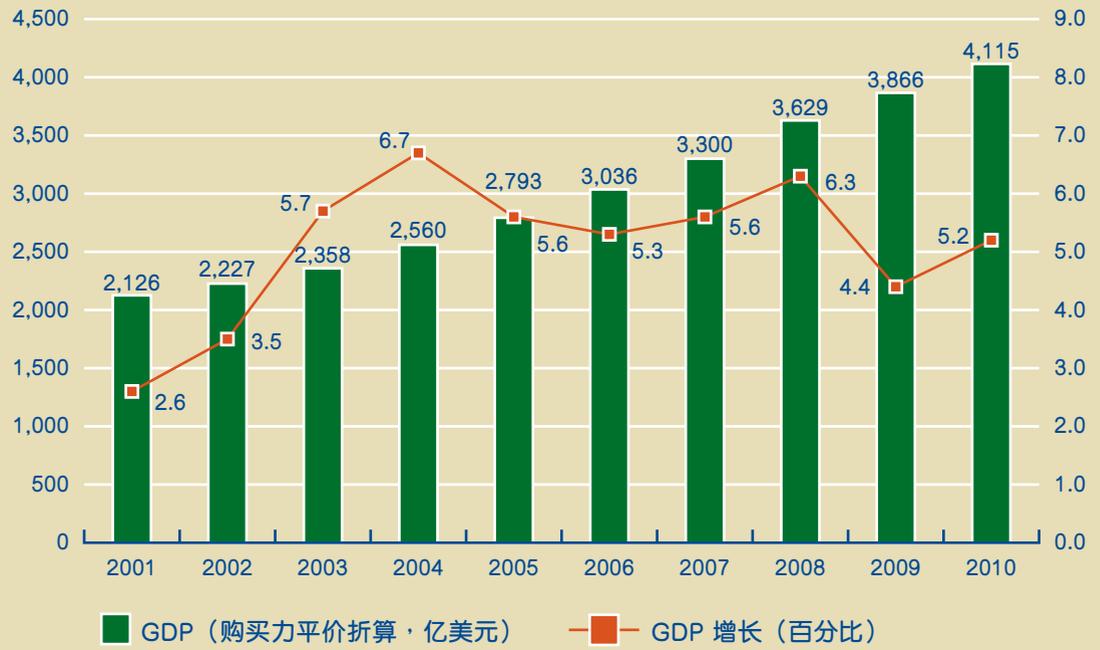
为何选择中东地区投资？

- 2006年是中国与阿拉伯国家建交50周年纪念，双边关系欣欣向荣
- 中东地区与中国通商的历史悠久，可以追溯到汉朝（公元前202年-138年）丝绸之路形成的年代。现在中国的企业家正寻求「丝绸之路的大复兴」
- 截至2008年早期，中国和阿盟国家的贸易额达到780亿美元，年均增长百分之三十
- 阿拉伯国家已成为中国的第八大贸易伙伴，每年还在以百分之三十的速度增长。

主要市场及发展趋势

- 沙特阿拉伯是阿拉伯国家中吸收中国直接投资最多的国家，2007年全年共获得中国直接投资1亿1千800万美元。苏丹和阿联酋分列第二和第三，分别获得中国直接投资6,540万美元和4,920万美元
- 中国与阿联酋的双边贸易额于2007年达到200亿美元，同比增长百分之四十一。现在阿盟国家正在积极讨论组成类似于欧盟，拥有统一货币的大阿拉伯联盟，这一组织的形成将增加中国公司投资该地区的经商效率
- 在未来的5年里，海湾合作委员会国家³（GCC国家又称海湾六国）将拨出5,000亿美元投资用于基础设施、农业、教育、医疗和信息技术领域，这给中国公司投资带来了巨大的机会
- 中东国家，尤其是海湾六国，正日益成为投资中国的重要力量。预计在未来的五年里，中东国家将在亚洲投资2,500亿美元。根据某投资银行2008年的研究报告，中东国家将在中国的证券市场投资多达3,000亿美元
- 随着国际金融危机加剧，海湾阿拉伯国家的主权基金开始感觉财力捉襟见肘。在石油价格和石油收入高企的时候，这些主权基金购买了大量的外国资产。然而在2008年这些基金遭遇了巨大损失，只有沙特阿拉伯在金融危机爆发前对投资重点进行了重新审视，避免了损失。

中东各国GDP



资料来源：经济学人信息部



北美洲



北美洲概况

北美洲拥有美国和加拿大两个超级经济体，是世界上最发达的地区。该地区的其它国家文化和历史也非常多元，经济和中国互补，成为非常吸引人的投资热点地区。

为何选择投资北美？

该地区业已成为中国最大的贸易伙伴，在世界上亦是法规和商业环境最成熟的地区之一。

主要市场及发展趋势

- 根据中华人民共和国商务部2009年的报告显示，中国2007年内流向北美洲的非金融类对外投资额达到大约56.3亿美元，占总量的百分之二十一
- 美国以其大量的市场机会，对投资者青睐有加的企业文化，贸易环境和基础设施吸引着投资者 - 使其成为发达国家中最有吸引力的投资目的地。中美两国贸易从1992年的330亿美元增长到2007年的超过3,860亿美元。美国是中国的第二大贸易伙伴，而中国是美国的第三大贸易伙伴（排在加拿大和墨西哥之后）。截至2007年底，已有超过54,000家美国公司在中国开设机构，实现投资额570亿美元，使得美国成为中国的第六大投资国（数据源：美国国务院）
- 墨西哥与中国的关系正日渐趋近，尤其是2008年7月总统费利佩·卡尔德隆对中国的国事访问更标志两国关系到达一个新的阶段。中国是墨西哥的第二大贸易伙伴，2007年的双边贸易额达到149.7亿美元，中国累计投向墨西哥的直接投资达到1亿5千100万美元
- 自1973年中国与加拿大建立正式贸易关系以来，双边贸易连续35年持续增长2008年前三季度，中加双边贸易达到375 亿美元，比前一年增长百分之十五点六。自1980年，加拿大已在中国累计直接投资了9,800个项目，投资总额达到54亿美元。同时，由于加拿大是主要工业化国家中最健康的经济体之一，中国在加拿大的投资总额也达到了1亿2,400万美元。加拿大人口相对较少，消费者基数与美国相比不占优势，但是加拿大国内大量的基础设施公共投资以及该国丰富的自然资源加之能够促进生产率的私人投资，都使得加拿大的国民收入能够紧追美国。此外，加拿大丰富的矿产资源也吸引了许多中国投资者的目光
- 2006年，中国和加勒比海地区的贸易额创历史记录的达到了44亿美元，其中中国出口占到33亿美元。加勒比海地区的开曼群岛、百慕大群岛以及英属维京群岛是中国最重要的投资者。截至2008年6月，该地区已经向中国投资了23,038个项目，累积1,550亿美元。

大洋洲



大洋洲概况

大洋洲通常被划为我们所说的亚太地区的一部分。该区域的经济体多种多样，既有高度发达，国际竞争力不亚于西欧的金融市场如澳大利亚和新西兰，也有众多岛国，经济水平与澳大利亚和新西兰不可同日而语。

为何选择投资大洋洲？

- 大洋洲既有西方的商业模式，又有与中国比邻的地理优势
- 中国与新西兰在2008年4月签署的自由贸易协定是中国与发达国家签署的第一个自由贸易协定，该协定必将对双边贸易和投资产生深远的影响
- 大洋洲地区以资源丰富，风景优美著称，加之其发达的福利制度吸引着大批中国的游客和移民。诸多中国公司正着眼投资该区域的采矿业。

主要市场及发展趋势

- 截至2007年底，中国在大洋洲的非金融类对外投资存量达到18.3 亿美元。主要投资流向澳大利亚、巴布亚新几内亚和新西兰
- 中国是澳大利亚的第二大贸易伙伴。双边贸易呈两位数增长；澳大利亚对中国的主要出口产品是矿产和羊毛，约占总量的半数以上。此外，澳大利亚的丰富矿产资源近来吸引了大量中国买家
- 2009年4月，新西兰总理约翰·基在上海为新西兰之窗揭幕，这是为在中国新西兰企业设立的「企业之家」 而2008年4月中国和新西兰自由贸易协议的签署使该市场的前景充满希望
- 澳大利亚总理陆克文是唯一一位在中国工作过并能操流利汉语的西方领导人。随着他的当选，中澳双边关系定将朝着更好的方向发展。

南美洲



南美洲概况

南美洲是一个巨大的市场，GDP达到3万亿美元，并且有5亿4,800万人均收入达到5,500美元（是中国的两倍）的巨大消费者群体。南美洲有世界上落差最高的瀑布，世界最大的河流，最长的山脉，最干涸的沙漠，最大的雨林，海拔最高的首都，海拔最高的可进行商业航行的湖泊以及世界上最南端的城镇。许多中国公司都认定南美洲尤其是巴西和阿根廷具有巨大的商机，是重要的投资目的地。

为何选择投资南美？

- 自从上世纪90年代起，中国和南美洲之间的贸易就以惊人速度发展，双边贸易额从1975年的2亿美元增长到2006年的700亿美元，而中国也成为对南美洲出口第三大国，并吸收了南美洲百分之十四的出口。2009年4月，中国超过美国成为巴西第一大贸易伙伴
- 根据中华人民共和国商务部2009年的报告显示，中国2007年全年流向南美洲的非金融类对外投资达到4亿美元，主要流向巴西，阿根廷，委内瑞拉和秘鲁，主要流向行业包括电信、汽车、石油、家电和农业
- 国家主席胡锦涛2004年访问南美洲时宣布中国将在未来10年内向南美洲投资1,000亿美元。此外，预计到2010年，中国和南美的双边贸易额会达到1,000亿美元。此外，国家副主席习近平2009年2月对南美和加勒比海五国进行了国事访问推动双边经贸合作。

主要市场及发展趋势

- 巴西、智利、阿根廷和巴拿马是南美洲与中国贸易额最大的国家。中国与古巴、牙买加、玻利维亚、智利、阿根廷、乌拉圭、厄瓜多尔和秘鲁都签订了投资保护协定
- 巴西：近年来巴西的政策改良，以及汇率波动情况有所改善，居民实际收入提高，利率有所下降。巴西有巨大的国内市场，自然资源并且对外国投资持欢迎态度—这些都吸引着各个行业的国外公司前来投资
- 智利：业已启动的改革将在未来几年通过推动更加透明的司法系统，简化政府办事程序，开放资本市场以及进一步放开金融领域来加强智利商业环境的吸引力。

5. 全球中国服务小组简介

全球中国服务小组概况

全球中国服务小组是德勤全球组织结构中独特的一环，该小组直接向德勤全球首席执行官汇报。该小组创造平台，调动德勤全球资源并协助向我们的中国客户传递卓越的价值。在各大专业服务公司中，只有德勤在公司内部组建这样跨国界、跨行业、跨部门的专门队伍对客户需求进行全球范围的实时响应。

德勤中国 + 全球中国服务小组 = 中国矩阵
一个真正与众不同的因素

全球中国服务小组分布

德勤的全球中国服务小组分布在全球六大洲超过100个地区！拥有如此广阔的地理分布，加上各地独立运营的中国专家随时待命为您服务，无论您的业务开拓到哪里，德勤都能为您保驾护航。



如需了解更多有关全球中国服务小组的信息，以及我们强大的全球网络如何帮助您企业实现全球愿景，请访问我们的网站：www.deloitte.com/cn/sc/gcsg或通过tiklatte@deloitte.com.cn直接联系全球中国服务小组项目总监柯一鸣先生。

七年多来，全球中国服务小组实现了惊人的增长。以下是各事务所制作的对中国服务小组手册及投资指南，充分展现了当地的德勤事务所对中国事务的理解。



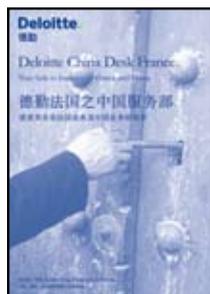
澳大利亚



比利时



加拿大



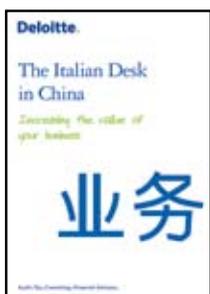
法国



德国



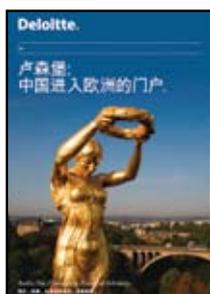
以色列



意大利



日本



卢森堡



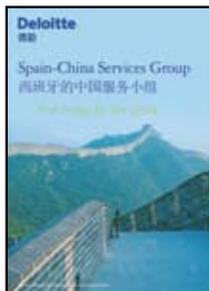
墨西哥



荷兰



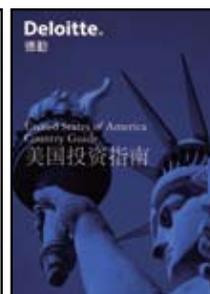
南非



西班牙



英国



美国



6. 全球中国服务小组组织结构

全球中国服务小组领导团队

谢其龙

联席主席
中国北京
电话：+86 10 8520 7758
电子邮件：
lawchia@deloitte.com.hk

杰约翰

联席主席
美国纽约
电话：+1 121 436 3061
电子邮件：
jjeffrey@deloitte.com

柯斯勒

欧洲中国服务小组领导人
德国杜塞尔多夫
电话：+49 211 8772 2601
电子邮件：
mkessler@deloitte.de

柯一鸣

项目总监
中国上海
电话：+86 21 6141 2760
电子邮件：
tiklatte@deloitte.com.cn

亚太地区

澳大利亚

Keith Jones
电话：+61 8 9365 7233
电子邮件：
kejones@deloitte.com.au

关岛

Daniel Fitzgerald
电话：+1 671 646 3884
电子邮件：
dafitzgerald@deloitte.com

印度

Atul Dhawan
电话：+91 124 679 2110
电子邮件：
adhawan@deloitte.com

印度尼西亚

Budinata Rahardja
电话：+62 21 231 2879
分机3125
电子邮件：
brahardja@deloitte.com

日本

Hitoshi Matsumoto
电话：+81 3 6213 1065
电子邮件：
hitoshi.matsumoto@
tohmatsumoto.co.jp

马来西亚

Azman Zain
电话：+603 7723 6525
电子邮件：
azmanmzain@deloitte.com

新西兰

Jenny Liu
电话：+64 9 303 0788
电子邮件：
jenliu@deloitte.co.nz

菲律宾

Diane Yap
电话：+63 02 581 9053
电子邮件：
dyap@deloitte.com

新加坡

Ernest Kan
电话：+65 6530 5517
电子邮件：
ekan@deloitte.com

韩国

Ted Kim
电话：+86 10 8520 7181
电子邮件：
takim@deloitte.com.cn

台湾

Otto Tu
电话：+886 2 2545 9988
分机1511
电子邮件：
otu@deloitte.com.tw

泰国

Subhasakdi Krishnamra
电话：+66 0 2676 5700
电子邮件：
skrishnamra@deloitte.com

越南

Paul Meiklejohn
电话：+84 4 3 852 4123
电子邮件：
pmeiklejohn@deloitte.com

欧洲

比利时

Coen Ysebaert
电话：+32 9 393 7536
电子邮件：
cysebaert@deloitte.com

中欧地区

Koen Dewilde
电话：+36 1 428 6434
电子邮件：
kodewilde@
deloittece.com

独联体地区

Graham Povey
电话：+74 95 5787 0600
分机2031
电子邮件：
gpovey@deloitte.ru

丹麦

Klaus Honoré
电话：+45 36 102 734
电子邮件：
khonore@deloitte.dk

法国

Eric Dugelay
电话：+33 1 5561 5413
电子邮件：
edugelay@deloitte.fr

德国

Mathias Kessler
电话：+49 211 8772 2601
电子邮件：
mkessler@deloitte.de

以色列

Amity Weber
电话：+972 3 608 5449
电子邮件：
aweber@deloitte.co.il

意大利

James Noble
电话：+39 028 3325 071
电子邮件：
jnoble@deloitte.it

卢森堡

Maurice Lam
电话：+352 45145 2588
电子邮件：
mlam@deloitte.lu

荷兰

Guido Lubbers
电话：+31 8828 84038
电子邮件：
gulubbers@deloitte.nl

西班牙

Fernando Pasamon
电话：+34 915 145000 分机
1576
电子邮件：
fpasamon@deloitte.es

瑞典

PG Simonsson
电话：+46 752 463 565
电子邮件：
pgsimonsson@deloitte.se

瑞士

Reto Savoia
电话：+41 44 4216 357
电子邮件：
rsavoia@deloitte.ch

英国

Colin Hudson
电话：+44 20 7007 0857
电子邮件：
chudson@deloitte.co.uk

中东及非洲

东非地区

Jean-Noel Wong
电话：+230 203 8000
电子邮件：
jnoelwong@deloitte.com

法语非洲国家

Eric Dugelay
电话：+33 1 5561 5413
电子邮件：
edugelay@deloitte.fr

南非及周边国家

Mark Casey
电话：+27 011 806 5205
电子邮件：
mcasey@deloitte.co.za

西非及中非

Clive Lovatt
电话：+234 1 271 7800
电子邮件：
clivemlovatt@deloitte.com

中东地区

Ahmed Nimer
电话：+971 2 674 1659
电子邮件：
animer@deloitte.com

Francois De Senneville (Tax)

电话：+33 1 5561 6476
电子邮件：
fdesenneville@taj.fr

美洲

巴西

Ricardo de Carvalho
电话：+55 11 5186 1776
电子邮件：
rcarvalho@deloitte.com

加拿大

Mark Robinson
电话：+1 416 601 6065
电子邮件：
mrobinson@deloitte.ca

中南美洲地区

Eduardo De Bonis
电话：+54 11 5129 2003
电子邮件：
edebonis@deloitte.com

墨西哥

David Chen
电话：+52 656 688 6500
电子邮件：
davidchen@deloittemx.com

美国

Clarence Kwan
电话：+1 212 436 5470
电子邮件：
clkwan@deloitte.com

德勤中国业务的联络详情

北京

德勤华永会计师事务所有限公司
北京分所
中国北京市东长安街1号
东方广场东方经贸城德勤大楼8层
邮政编码：100738
电话：+86 10 8520 7788
传真：+86 10 8518 1218

大连

德勤华永会计师事务所有限公司
大连分所
中国大连市中山路147号
森茂大厦1503室
邮政编码：116011
电话：+86 411 8371 2888
传真：+86 411 8360 3297

广州

德勤华永会计师事务所有限公司
广州分所
中国广州市天河路208号
粤海天河城大厦26楼
邮政编码：510620
电话：+86 20 8396 9228
传真：+86 20 3888 0119 / 0121

杭州

德勤商务咨询(杭州)有限公司
中国杭州市教工路18号
欧美中心企业国际A区605室
邮政编码：310013
电话：+86 571 2811 1900
传真：+86 571 2811 1904

香港特别行政区

德勤·关黄陈方会计师行
香港金钟道88号
太古广场一座35楼
电话：+852 2852 1600
传真：+852 2541 1911

澳门特别行政区

德勤·关黄陈方会计师行
澳门殷皇子大马路43-53A号
澳门广场19楼H-N座
电话：+853 2871 2998
传真：+853 2871 3033

南京

德勤华永会计师事务所有限公司
南京分所
中国南京市汉中路89号
金鹰国际商城11层B座
邮政编码：210029
电话：+86 25 5790 8880
传真：+86 25 8691 8776

上海

德勤华永会计师事务所有限公司
中国上海市延安东路222号
外滩中心30楼
邮政编码：200002
电话：+86 21 6141 8888
传真：+86 21 6335 0003

深圳

德勤华永会计师事务所有限公司
深圳分所
中国深圳市深南东路5001号
华润大厦13楼
邮政编码：518010
电话：+86 755 8246 3255
传真：+86 755 8246 3186

苏州

德勤商务咨询(上海)有限公司
苏州分公司
中国苏州市工业园区苏华路1号
世纪金融大厦908室
邮政编码：215021
电话：+86 512 6289 1238
传真：+86 512 6762 3338

天津

德勤华永会计师事务所有限公司
天津分所
中国天津市和平区南京路189号
津汇广场写字楼30层
邮政编码：300051
电话：+86 22 2320 6688
传真：+86 22 2320 6699

德勤为各行各业的上市及非上市客户提供审计、税务、企业管理咨询及财务咨询服务。德勤成员网络遍及全球140个国家，凭借其世界一流的专业服务能力及对本地市场渊博的知识，协助客户在全球各地取得商业成功。德勤165,000名专业人士致力于追求卓越，树立典范。

德勤的专业人士融合在以恪守诚信、卓越服务、同心协力和融贯东西为本的德勤企业文化中。德勤团队崇尚持续学习、愿意迎接挑战以及注重专业发展。德勤专业人士积极推动企业社会责任，建立公众的信任，为所在的社群带来积极的影响。

Deloitte（“德勤”）泛指根据瑞士法律组成的社团性质的组织 Deloitte Touche Tohmatsu（“德勤全球”），以及其一家或多家成员所/公司。每一个成员所/公司均为具有独立法律地位的法律实体。请参阅 www.deloitte.com/cn/about 中有关德勤全球及其成员所法律结构的详细描述。

德勤中国通过其众多的法律实体为客户提供专业服务，此等法律实体均是 Deloitte Touche Tohmatsu 德勤全球（瑞士会员性社团组织）的成员。

德勤是中國大陸及港澳地区居领导地位的专业服务机构之一，共拥有逾8,000名员工，分布在北京、大连、广州、杭州、香港、澳门、南京、上海、深圳、苏州和天津。

早在1917年，德勤于上海成立了办事处。我们以全球网络为支持，为国内企业、跨国公司以及高成长的企业提供全面的审计、税务、企业管理咨询和财务咨询服务。

德勤中国拥有丰富的经验，并一直为中国会计准则、税制以及本土专业会计师的发展作出重大的贡献。在香港，德勤更为大约三分之一在香港联合交易所上市的公司提供服务。

本文件中所含资料及其所含信息乃德勤就某个专题或某些专题而提供的一般性信息，并非对此类专题的详尽表述。

故此，这些资料所含信息并不能构成会计、税务、法律、投资、咨询或其他专业建议或服务。读者不应依赖本资料中的任何信息作为可能影响其自身或者其业务决策的唯一基础。在作出任何可能影响个人财务或业务的决策或采取任何相关行动前，请咨询合资格的专业顾问。

上述资料及其所含信息均按原貌提供，德勤对该等资料或其所含信息不做任何明示或暗示的表述或保证。除前述免费内容外，德勤亦不承担该等资料或其所含信息准确无误或者满足任何特定的业绩或者质量标准。德勤明确表示不提供任何隐含的保证，包括但不限于，对可商售性、所有权、对某种特定用途的适用性、非侵权性、适配性、安全性及准确性的保证。

您需自行承担使用这些资料及其所含信息的风险，并承担因使用这些资料及其所含信息而导致的全部责任及因使用它们而导致损失的风险。德勤不承担与使用这些资料或其所含信息有关的任何专项、间接、附带、从属性或惩罚性损害赔偿或者其他赔偿责任，无论是是否涉及合同、法定或侵权行为（包括但不限于疏忽行为）。

倘若前述条款的任何部分因任何原因不能完全执行，其余部分内容仍然有效。

©2009 德勤华永会计师事务所有限公司版权所有 保留一切权利
HK-0655C-09