



讀者互動 Reader's Feedback

經冬復歷春。在季節變化與忙忙碌碌間，《宏傑季刊》從2010年夏天創刊不知不覺已經走過了整整一個年頭：《宏傑季刊》一歲啦！

不同于即時訊息的簡單傳播，《宏傑季刊》定位于深度分析，採用“一期一主題”的方式，致力於為您提供國際公司架構規劃和國際稅收籌劃方面的深入研究和專題探討。因此，在過去一年裏，我們對境外投資和企業在境外資本市場的下述話題予以了特別關注：

- 1) 國際視野中的公司架構規劃
- 2) OECD和美國：境外金融中心的終結者？
- 3) 跨境并購中股權/資產轉讓的稅務問題
- 4) 資本盛宴：中國企業境外上市

《宏傑季刊》之所以能够出版發行并不斷改進，這些完全得益于您的大力支持和意見反饋。在此，我們表示最深的感謝！希望您一如既往地關注宏傑及《宏傑季刊》，我們相信《宏傑季刊》將會為您提供更多、更深入的行業信息和專業智識！

——宏傑集團研究與出版部

我認為《宏傑季刊》（春季刊）很好，特別是選題策劃、專業深度方面都非常有閱讀價值。我知道該季刊以深度見長，如果在信息廣度和版式風格上能進一步提高會更好。我對本期季刊所涉及的跨境并購稅務問題、中國對跨境并購的規管都比較感興趣。

通過閱讀貴刊可以看出宏傑的專業素養、服務領域、品牌形象及可能的合作空間；如果有可能，希望和貴刊開展服務推廣、招聘信息方面的合作與分享。我已將貴刊推薦給我的兩位同事，希望你們能將電子版雜誌發送至其電子郵箱。謝謝！

——鄭煒 合伙人 上海德載中怡律師事務所

RE: 謝謝鄭律師對《宏傑季刊》的關注與支持，您填寫的調查問卷已收悉！您所推薦兩位律師的郵箱已添加至刊物郵寄名單，今後，我們會定期與兩位律師分享電子版的《宏傑季刊》。正如鄭律師所言，《宏傑季刊》已成為宏傑與貴所之間的专业溝通橋梁，希望將來能有機會和貴所開展合作與交流。



《宏傑季刊》(春季刊)選題策劃很好,其中《中國企業歐洲并購的稅收籌劃》、《跨境并購中的稅務問題》以及《中國對跨境并購的規管》三篇文章都不錯,在信息廣度和版式風格上還可以繼續挖掘。

如果可以,希望將來能夠和《宏傑季刊》開展專業觀點方面的合作。另外,很喜歡歸納表格和圖示,一目了然,希望在這方面能夠精益求精,謝謝!

——鮮曉斌 律師 江蘇方本律師事務所上海分所

RE: 謝謝鮮律師給予《宏傑季刊》的寶貴意見和建議。深度和廣度就像蹺蹺板的兩端,因為專注于提供深度研究和分析,所以對信息廣度確實有所不及。我們希望能盡快找到二者的平衡點,從而使《宏傑季刊》的整體質量更上一層樓!

Dear Rock, thanks for the spring edition of Maninvest Quarterly. I found the information very helpful in our legal practice. Kindly please send to me your future editions to the following address.

——Betty Peng Senior Counsel DeHeng Law Shanghai Office

RE: Thanks so much for your email. It is very happy to hear that our Maninvest Quarterly is helpful to your legal practice. I hope you enjoy the magazine's content and I have added your address to our Mailing list. We always appreciate your feedback on the magazine. Should you have any advices, please feel free to contact us.

你們的兩期《宏傑季刊》已查收,并認真拜讀。以前也同貴公司同仁有所接觸,期待日後有機會共享資源,深度合作!

——冷星 註冊會計師 上海澳加中輝會計師事務所

RE: 非常感謝您對宏傑及《宏傑季刊》的關注與支持,也希望能有機會與您及澳加中輝會計師事務所開展交流與合作。希望您繼續關注我們!

我對《宏傑季刊》(春季刊)整體很滿意,特別是對跨境并購中的稅務問題很感興趣。在版式設計方面,我不太喜歡第25頁和第47頁的圖片。如果可以,希望將來貴刊多提供一些境外公司架構規劃方面的案例研究,謝謝!

——王煒 上海漢森企業管理諮詢有限公司

RE: 您的意見已經收到。的確,在版式設計方面,我們仍在探索和改進,無論是過去還是將來,《宏傑季刊》的版式基調是簡潔、大方、專業。希望我們的努力能夠最大程度地滿足您“圖文并茂”的閱讀需求。謝謝!

