



## 读者互动 | Reader's Feedback

经冬复历春。在季节变化与忙忙碌碌间，《宏杰季刊》从2010年夏天创刊不知不觉已经走过了整整一个年头：《宏杰季刊》一岁啦！

不同于即时讯息简单传播，《宏杰季刊》定位于深度分析，采用“一期一主题”的方式，致力于为您提供国际公司架构规划和国际税收筹划方面的深入研究和专题探讨。因此，在过去一年里，我们对境外投资和企业在国外资本市场的下述话题予以了特别关注：

- 1) 国际视野中的公司架构规划
- 2) OECD和美国：境外金融中心的终结者？
- 3) 跨境并购中股权/资产转让的税务问题
- 4) 资本盛宴：中国企业境外上市

《宏杰季刊》之所以能够出版发行并不断改进，这些完全得益于您的大力支持和意见反馈。在此，我们表示最深的感谢！希望您一如既往地关注宏杰及《宏杰季刊》，我们相信《宏杰季刊》将会为您提供更多、更深入的行业信息和专业智识！

——宏杰集团研究与出版部

我认为《宏杰季刊》（春季刊）很好，特别是选题策划、专业深度方面都非常有阅读价值。我知道该季刊以深度见长，如果在信息广度和版式风格上能进一步提高会更好。我对本期季刊所涉及的跨境并购税务问题、中国对跨境并购的规管都比较感兴趣。

通过阅读贵刊可以看出宏杰的专业素养、服务领域、品牌形象及可能的合作空间；如果有可能，希望和贵刊开展服务推广、招聘信息方面的合作与分享。我已将贵刊推荐给我的两位同事，希望你们能将电子版杂志发送至其电子邮箱。谢谢！

——郑炜 合伙人 上海德载中怡律师事务所

RE: 谢谢郑律师对《宏杰季刊》的关注与支持，您填写的调查问卷已收悉！您所推荐两位律师的邮箱已添加至刊物邮寄名单，今后，我们会定期与两位律师分享电子版的《宏杰季刊》。正如郑律师所言，《宏杰季刊》已成为宏杰与贵所之间的专业沟通桥梁，希望将来能有机会和贵所开展合作与交流。



《宏杰季刊》(春季刊)选题策划很好,其中《中国企业欧洲并购的税收筹划》、《跨境并购中的税务问题》以及《中国对跨境并购的规管》三篇文章都不错,在信息广度和版式风格上还可以继续挖掘。

如果可以,希望将来能够和《宏杰季刊》开展专业观点方面的合作。另外,很喜欢归纳表格和图示,一目了然,希望在这方面能够精益求精,谢谢!

——鲜晓斌 律师 江苏方本律师事务所上海分所

RE: 谢谢鲜律师给予《宏杰季刊》的宝贵意见和建议。深度和广度就像跷跷板的两端,因为专注于提供深度研究和分析,所以对信息广度确实有所不及。我们希望能尽快找到二者的平衡点,从而使《宏杰季刊》的整体质量更上一层楼!

Dear Rock, thanks for the spring edition of Manivest 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 Manivest 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.

你们的两期《宏杰季刊》已查收,并认真拜读。以前也同贵公司同仁有所接触,期待日后有机会共享资源,深度合作!

——冷星 注册会计师 上海澳加中辉会计师事务所

RE: 非常感谢您对宏杰及《宏杰季刊》的关注与支持,也希望能够有机会与您及澳加中辉会计师事务所开展交流与合作。希望您继续关注我们!

我对《宏杰季刊》(春季刊)整体很满意,特别是对跨境并购中的税务问题很感兴趣。在版式设计方面,我不太喜欢第25页和第47页的图片。如果可以,希望将来贵刊多提供一些境外公司架构规划方面的案例研究,谢谢!

——王伟 上海汉森企业管理咨询有限公司

RE: 您的意见已经收到。的确,在版式设计方面,我们仍在探索和改进,无论是过去还是将来,《宏杰季刊》的版式基调是简洁、大方、专业。希望我们的努力能够最大程度地满足您“图文并茂”的阅读需求。谢谢!

