



cutting through complexity

投资南非 和非洲

kpmg.com/cn



目录

前言	
非洲和南非	2
非洲经济环境概述	4
中国和南非之间的投资	8
在非洲/南非投资的考虑事项	10
法律	10
税收	10
外汇管制	10
增值税	10
雇主应承担的法定义务	10
采矿和基建	12
采矿	12
基建	13
毕马威非洲办事处	16
毕马威南非办事处	18
毕马威的服务	20

前言

“非洲的机遇已悄然降临——虽然是看似显而易见的机会，但机会总是属于反应敏捷、大胆果断的勇者。毕马威明白这句话的含义，也明白您阅读本文是为了物色一家专业的审计、税务和咨询服务机构，在贵公司所处的区域陪伴您拓展业务；这家机构还需要与您齐心协力，互信互敬，能够简单和果断地克服困难，以便帮助您实现战略目标。

我们对非洲的承诺言出必行。我们在几年前开始拓展非洲业务，并不断提升水准，以保持领先地位——未雨绸缪，积极招募和保留最优秀的人才，并一如既往地投资于我们的人才、基础设施和专业服务，以便在各方面为客户提供更优质的服务。

几年前，我们首次为毕马威非洲成立了统一的理事会，将责任和权力赋予该理事会。这对我们的客户来说，藉著毕马威全球网路的优势，毕马威非洲在服务客户方面拥有着领先优势。

客户可以确保无论在何处经营业务，毕马威在整个非洲大陆所提供的专业服务，对实际情况的理解和相关见解都具有一致的水准。我们知道您对毕马威有此期望，我们对自身的服务成果也充满信心。这不仅有利于毕马威的业务，使我们的员工有所发展，而且还促使我们将正面影响力扩展到我们共存的社区。这一切都缔造了一种讲求长期可持续发展的负责任的企业文化，我们相信非洲需要这样的文化。

在毕马威非洲管理委员会的领导下，我们的战略清晰明确，即以七大业务重心为主。当中包括满足客户的需求；保持全球一致性；将整个非洲作为一体运营；激励员工的积极性并提升他们的客户服务能力。放眼世界，我们从客户的角度出发，而不是基于我们自己的结构，去留意非洲和客户的相关需求。我们在调动团队方面的灵活性为客户提供了进一步的优势，也简化了我们为客户提供服务的方式。

在服务水准保持一致的前提下，这本小册子为您介绍当今非洲的情况、毕马威价值的内涵、我们在非洲的定位，以及我们为非洲大陆及其人民的美好未来而做出的努力。我们还列出了毕马威中非通道业务组成员的详细联系方式，我们欢迎您与我们联系。非洲带给我们的无限机遇令人感到振奋。我们了解我们的客户，了解非洲这个市场。我热切期待毕马威与您在非洲，在互利双赢的工作中充分发挥毕马威的全球网路优势、地方经验和专业技能。”



Moses

Moses Kgosana

毕马威非洲主席兼首席合伙人
毕马威南非行政总裁

非洲和南非



非洲

为什么在非洲投资？

- 非洲一直是投资者关注的一个核心区域，主要原因之一就是在于这块大陆现在和未来的经济增长潜力。据《非洲经济展望》提供的资料，2012年非洲经济预计将会增长5.8%。在《经济学人》和国际货币基金组织(IMF)公布的全球十大增长最快的经济体名单中，有六个来自于非洲。如此高的增长速度给非洲大陆带来了无限商机，从而吸引投资者纷至沓来。
- 投资于非洲的回报率高于投资于发达国家的回报率；
- 非洲大陆拥有丰富的自然资源；如黄金、铂族金属、铜等。
- 这几乎是一个尚未开发的市场，渗透率低，发展潜力巨大；
- 非洲市场蓬勃发展，城市化进程不断加速。

南非

为什么在南非投资？

- 金砖四国(BRICS)已接纳南非为其最新成员；
- 南非是通往非洲大陆的门户；
- 南非拥有非洲大陆最为先进的基建；
- 在世界银行开展的“经商便捷指数”调查中，南非的排名高于其它金砖国家；
- 南非拥有世界上储量最大的部分重要矿产资源，如黄金；
- 自1994年首次自由选举以来，南非便举行了无数次自由公正的国家、省级和地方政府选举；
- 南非的宏观经济政策已得到各大全球机构的认可；
- 南非完善的银行和金融服务系统已达到先进国家水准；
- 南非风景秀丽——在这里可以纵览世界的美景；
- 南非农业的发展多元化而完善；
- 南非对投资领域几乎没有任何限制。

年轻人，去南部吧

全球十大增长最快的经济体*

国内生产总值年均增长率(%)

2001 - 2010年†		2011 - 2015年‡	
安哥拉	11.1	中国	9.5
中国	10.5	印度	8.2
缅甸	10.3	埃塞俄比亚	8.1
尼日利亚	8.9	莫桑比克	7.7
埃塞俄比亚	8.4	坦桑尼亚	7.2
哈萨克斯坦	8.2	越南	7.2
乍得	7.9	刚果	7.0
莫桑比克	7.9	加纳	7.0
柬埔寨	7.7	赞比亚	6.9
卢旺达	7.6	尼日利亚	6.8

* 不包括人口少于1,000万的国家/地区以及伊拉克和阿富汗

† 2010年估值 ‡ IMF预测

资料来源：《经济学人》、IMF

南非

- 人口 — 5,049.2万人
- 占地面积 — 122.1万平方公里
- 人口密度 — 41人/平方公里

资料来源：《非洲经济展望》

非洲经济环境概述

- ← Domestic departures
- Baggage check-in
- ← International departures
- Baggage check-in
- ↑ International departures / transfers
- no baggage check-in
- ↑ Parkade / car rental / valet parking



非洲经济环境概述¹

非洲面积比较

地区	面积(平方公里)
中国	9 534 021
欧洲	10 306 659
美国	9 526 629
总计	29 367 309
非洲	30 221 532

资料来源: www.geography.com

拥有约 10 亿人口的非洲被称为“机遇降临的大陆”。2009 年全球经济陷入低迷之前，大多数非洲经济体取得了显著的经济增长。2006-2008 年均增长率约为 6%，人均国内生产总值 (GDP) 增长率则接近 4%。

此番增长归因于以下有利因素：

- 商品价格提高；
- 出口量增加；
- 总体有效的宏观政策；
- 债务减免；
- 持续援助；
- 外国直接投资 (FDI) 流入。

非洲采取更多有利于市场的经济政策，有助于促进经济增长。

在世界经济危机的影响下，非洲经济高速增长的趋势戛然而止。不过，虽然非洲经济也受到了全球经济低迷所带来的负面影响，但平均而言，非洲大陆仍保持著正数经济增长趋势。

由于非洲银行和国际金融市场的一体化程度相对较低，全球经济衰退已通过其它管道对非洲产生影响，其中包括：

- 商品价格暴跌，从而影响采矿业；
- 出口量减少，从而影响制造业；
- 由于失业或降薪导致的劳工汇款减少；
- 由于跨国公司减少投资导致的外国直接投资降低，特别是采矿业和旅游业。

而有利的一面是，尽管捐助国同样面对著巨大的财政压力，他们总体上仍能信守援助非洲的承诺，并向非洲提供资金援助。同时，债务减免减少了债务服务成本，并帮助非洲各国更好地应对金融危机。

除了亚洲，特别是中国和印度以外，在应对全球金融危机方面，非洲经济体似乎比其它新兴经济体更具韧性。本次金融危机对非洲的影响，虽然比不上其它大部分大陆，但意义却相当深远。

2011 年全球扩张继续处于失衡状态。许多发达国家的经济仍然增长缓慢，而大多数新兴市场和发展中国家的经济则保持着强劲的增长趋势。总体而言，2011 年第一季度全球经济的年度化增长率为 4.3%，抵销不同国家的经济变化后，2011-2012 年的预测经济增长大致保持不变。然而，与预期的美国经济发展疲软，以及由欧元区财政问题引发的新一轮金融动荡相比，更为严重的是，经济下滑风险再现，市场担心美国经济复苏的步伐可能受到阻碍。如果这些风险成为现实，它们将在世界范围内产生巨大的影响，可能会严重损害发达经济体银行和企业的资金状况，并削减流入新兴经济体的资金。在对世界经济产生负面影响的重要事件中，日本地震和海啸对经济造成的破坏性影响不容忽视。供应中断严重影响了工业生产以及消费情绪和消费开支。

非洲的经济也在商品价格上涨和出口量增加的推动下，从全球经济衰退中复苏过来。2010 年，非洲的平均增长率达 4.9%，比 2009 年的 3.1% 有了大幅提升。非洲目前的经济复苏很可能会减少周期性失业，但许多国家的结构性失业率仍然偏高。

在全球需求扩大的驱动下，2010 年商品价格继续增长，2011 年头几个月，部分商品价格甚至创出历史新高。不过，石油价格的变化却依赖于产油国，特别是利比亚的后续政治发展，以及供应方对近期油价涨至 110 至 120 美元的反应。北非政治事件有可能会使 2011 年非洲大陆的经济增长率降至 3.7%，并导致撒哈拉以南非洲国家的增长速度快于北非。然而，这一预测具有相当大的不确定性。假设利比亚和科特迪瓦等国家的经济会恢复正常，预计 2012 年非洲的平均经济增长率可提高至 5.8%。

下表概述了非洲的历史增长和预计未来增长趋势。

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
GDP 增长 (%)	3.7	4.3	5.7	5.2	5.6	5.9	6.2

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
GDP 增长 (%)	6.4	5.6	3.1	4.9	3.7	5.8

资料来源：《非洲经济展望》

¹ 资料来源：《世界经济展望》、《非洲经济展望》、世界银行、毕马威研究、非洲开发银行

非洲面临的挑战

要把握非洲的各种机遇，就必须从居民和商业的角度检视非洲现有的问题。

- 外国的直接投资继续集中在非洲少数几个国家/地区和行业，75%的外国直接投资流向了15个石油出口国。因此，吸引外国直接投资进入多元化的高增值行业仍然是非洲经济面对的持续挑战。第一产业仍是外商投资的重点。非洲主要出口初级产品并进口制成品。这会带来不利影响，并导致大规模的商品依赖。更重要的是，出口矿产资源等初级产品所带来的财富往往会集中在少数人手中。这并非可取的扶贫方式，因为收入分配不均仍然是非洲面对的最大挑战之一。此外，它还阻碍了零售和批发、小型制造业、住房市场等与消费者支出相关的经济增长。商品依赖衍生出无法促进生产力发展的新问题。为获得短期利益，却牺牲了有利于所有人的长期战略；
- 通过贸易结构和目的地的多元化发展，加强与世界其它国家和非洲国家的贸易往来；
- 减少落后交通基建的低效现象，包括维护现有基建和提供新的基建。例如，非洲公路网的覆盖率为30%。非洲大陆的铁路网也极不完善。这些因素导致与世界其它地区相比，这些地区的运输成本较高；
- 基建融资：非洲基建面对的一个重大挑战是缺乏足够的资金。世界银行最新估算结果表明，未来十年内非洲每年的基建投资需求约为930亿美元，比非洲委员会先前得出的估值高出一倍以上；
- 减少多个区域内部和各区域之间的政治不稳和安全感缺乏的问题；
- 减少非洲内部的贸易壁垒问题。另一项挑战是缺乏一个统一高效的区域方法来管理和利用夥伴关系协议，这不但能够提高非洲国家的竞争力，还能增加外国直接投资。除综合及统一战略需求之外，关键是要加强私营部门和政府之间的合作；

- 以一套全面的解决方案来解决整体失业问题，特别是年轻人的失业问题。在北非，政治动乱扰乱了经济活动，2011年的失业率有可能会进一步提高。
- 长期以来，年轻人失业一直是北非（以及许多其它非洲国家）的一个重大问题，由此还引发了政治动荡，致使突尼斯和埃及政府被推翻。
- 爱滋病的肆虐，特别是在非洲南部地区，将继续削弱2011年的经济增长。
- 最近发布的2011年版《非洲经济展望》强调，政府需要努力实现以下目标：采取措施创造就业机会，投资社会服务、医疗卫生和教育等基础领域，并宣导男女平等。

非洲在多边谈判中欠缺交涉能力，成为实现这一目标所面对的挑战。目前，巴西—南非—印度集团 (Brazil-South Africa-India axis) 是唯一在国际舞台上起到举足轻重作用的协议。要成为一个交涉高手，非洲就需要利用非洲大陆的力量和资源为所有非洲人谋福利，这一点至关重要，但知易行难，因为每个国家都有独特的政治、人道和经济需求。



机遇

非洲逐渐融入世界经济，并与其他国家发展了多样化的合作伙伴关系，这带来了前所未有的经济发展机遇。2009年，中国超越美国，成为非洲的主要贸易合作伙伴。同时，过去10年内非洲与新兴合作伙伴之间开展的贸易活动比重也由约23%增长至39%。现在，非洲的五大新兴贸易合作伙伴分别是中国(38%)、印度(14%)、韩国(7.2%)、巴西(7.1%)和土耳其(6.5%)。

很明显，非洲的独特需求均以某种方式提供着各种机会。其中，有些机会较容易受到重视，如在西非投资石油天然气行业。

在对非洲新兴市场展开的投资需求研究中，有关非洲基建需求的反馈结果颇能反映现实：需求最大的三个行业分别是能源、WWS（水，废物和污水处理）以及灌溉。

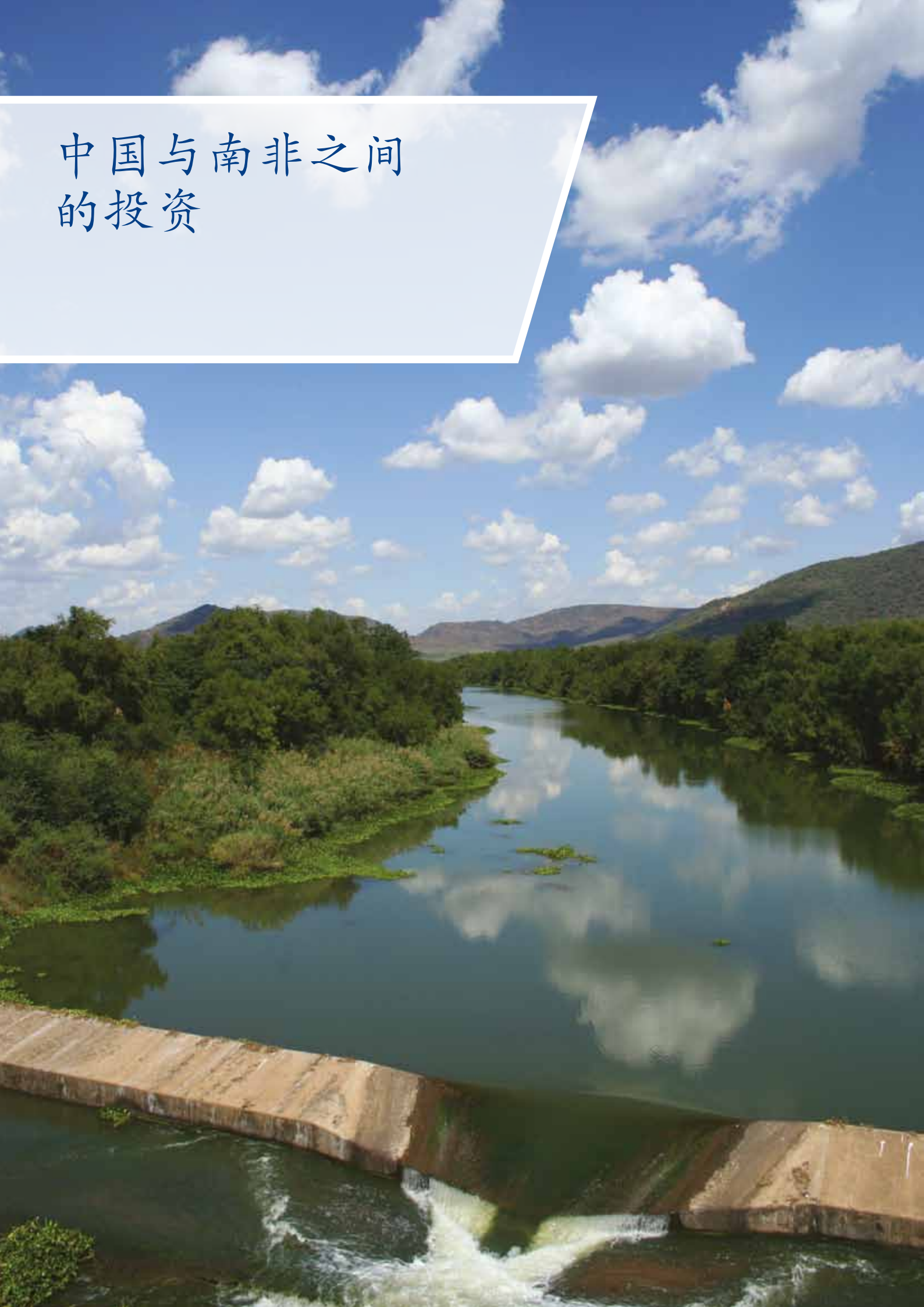
显然，基建在非洲仍然具有重要意义。值得注意的是基建发展具有双重意义——即人类发展（如健康和领域）和实际开发（如公路和港口）。

联合国开发计划署（UNDP）非洲分局的首席经济学家 Pedro Conceição 表示，“重视健康、教育和基础服务是让最弱势的群体也不致被遗忘的关键”。单纯的增长无法完全满足人类发展所需。增长必须具有广泛的基础并缩小严重的贫富差距。

在最近于开普敦举行的“气候投资基金合作伙伴”论坛上，非洲开发银行（AfDB）的能源经济学家 Tanja Faller 描述了非洲在发展清洁能源产业方面的机遇。她表示，这方面的发展可以带动整个产业链，为当地居民提供良好的就业机会，并确保非洲可再生能源的可持续发展。



中国与南非之间的 投资



中国与南非之间的投资

中国目前在南非有 47 项重要投资。大部分集中在基建和建筑行业，在该国投资的中国企业中占总数的 25%。

中国在南非的投资：行业分布					
公司数量	目前	可能进入的公司	退出的公司	总计	比例
采矿	(占总数)	3	1	10	13
消费品	2	0	2	4	5
材料加工	5	1	1	7	9
汽车	4	1	1	6	8
电气/电子机械	6	0	1	7	9
其它机械	3	3	5	11	14
基建和建筑	11	4	4	19	25
金融与商业服务	6	0	1	7	9
客户服务	4	0	0	4	5
IT/媒体	0	0	1	1	1
未知	0	0	2	2	3
合计	47	12	19	77	100

资料来源：EDGE 研究所外国直接投资资料库

从 2005 年起，南非和中国之间的贸易得到了长足发展。2009 年，中国超越美国、日本和德国，成为南非最大的交易伙伴。2011 年头三个月，两国之间的贸易统计数字显示，南非对中国出口的商品总值达 188 亿兰特，南非从中国进口的商品价值达 208 亿兰特。

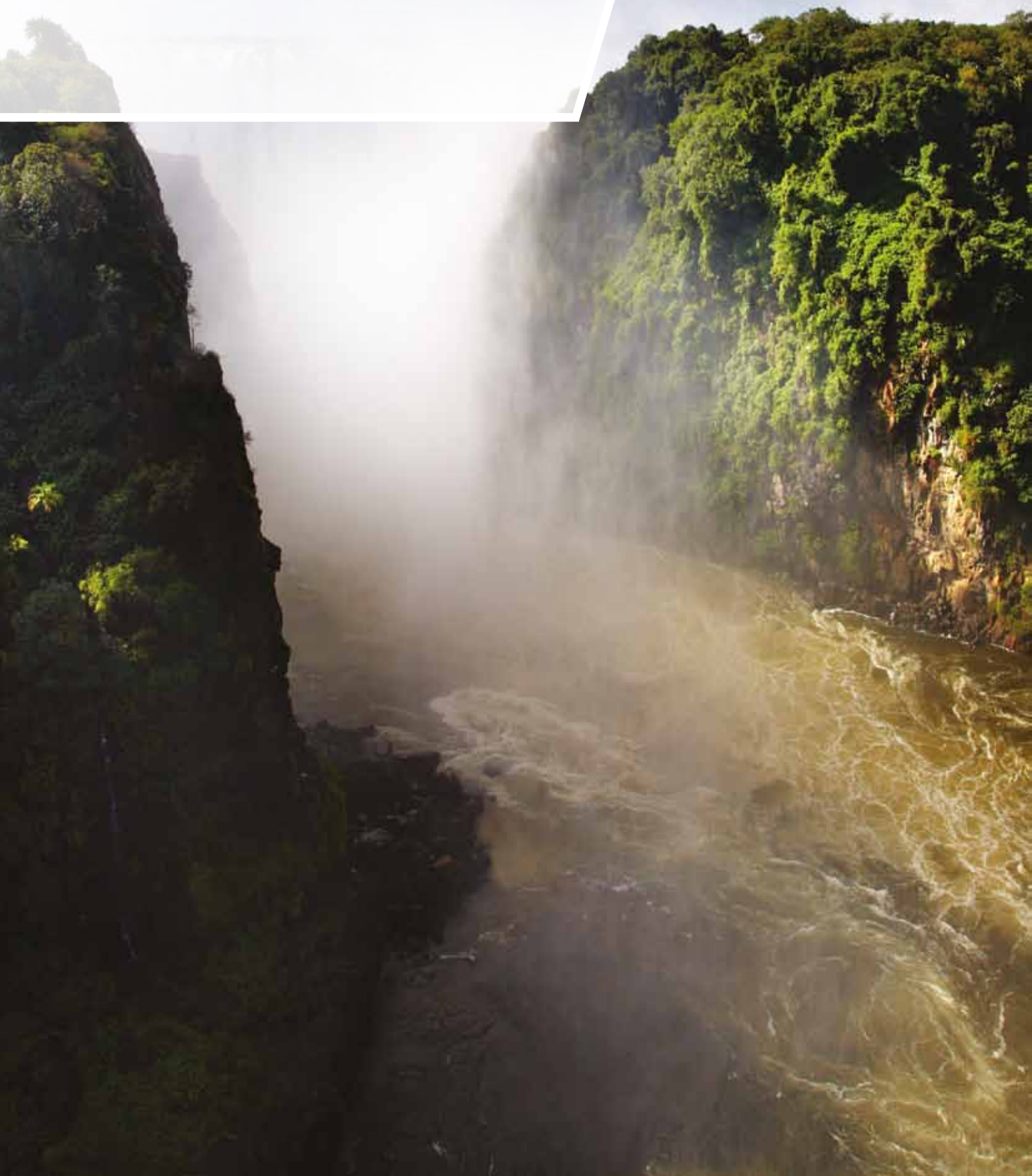
南非的三大出口产品分别是矿产品、基本金属及天然或养殖珍珠。从中国进口的三大产品分别是机械及机械用具、电器设备、纺织品和基本金属²。

以下是入驻南非的一些中国公司名单：

- 中国银行约翰内斯堡分行
- 中国建设银行约翰内斯堡分行
- 长城汽车(SA) — 长城汽车附属公司
- 海信集团(南非) — 海信集团附属公司
- 汇丰银行(非洲分行)
- 华为技术公司(非洲) — 华为集团附属公司
- 柳工机械(南非) — 柳工机械股份有限公司附属公司
- 山推集团南非分公司
- 中钢(南非) — 中钢集团附属公司
- South Ocean Holdings (Pty) Ltd
- Wesizwe — 金川集团附属公司
- 中联重科集团(南非) — 中联重科集团附属公司

² 资料来源：南非贸易和产业部

在非洲/南非 投资的考虑事项



在非洲/南非投资的考虑事项

投资回报率最大化是所有投资者的最终目标。实现这一目标的方法之一是最大限度地降低投资成本。因此，新投资者对在投资国需要遵守的法律规定、税收法规、外汇管制和其它一些法规或义务应有相当的认识，以最具成本效益的方式开展投资。这种方式将使投资者避免不必要的处罚和管理费用，并从长远上节省税费。

作为全球规模最大的专业服务机构之一，毕马威具有一流的专业水平，可以帮助投资者以最切合其实际情况和最具成本效益的方式开展投资。我们从五个方面概述在南非投资需要考虑的一些关键事项：法律、税收、外汇管制、增值税和雇员的税负。

法律

南非《公司法》为在南非从事经营活动的所有实体制定了全面的法规和要求。不同的实体结构须遵守不同的法律要求。在一般情况下，投资者应该考虑以下几个方面：

- 法律地位和有限责任 — 实体的法律地位决定着实体的责任和承担的相关风险；
- 注册规定和处罚 — 未能在公司和智慧财产权委员会（“CIPC”）注册的公司会受到相应的处罚。投资者应在规定的期限内按适用的规定注册，以免招致不必要的处罚；
- 融资方案 — 不同类型的实体可采取不同的融资方式（债权融资或股债结合）。这对于实体灵活控制资金和费用总额（如利息支出）具有深远的影响；
- 审计要求 — 根据不同的类型，实体可能需要接受年度审计；
- 年度申报表 — 根据不同的类型，实体可能需要向 CIPC 提交年度申报表。年费按实体类型厘定。

税收

具体的税收政策也会不同类型的实体产生影响。为了建立一个长期节税的实体结构，投资者应考虑以下几点：

- 一般原则 — 一般原则（如一个实体是居民企业还是非居民企业，是针对全球收入进行征税还是仅针对南非收入进行征税等）对应税收入类型提供了指引；
- 税率 — 南非公司的一般税率为 28%。然而，在南非开设的分支机构税率为 33%。《财政指南》中概述了更加详细的税率资讯；
- 资本利得税 (CGT) — CGT 针对某些地方资产或全球资产（视实体类型而定）的处置方式而征收；
- 税收减免 — 税收减免内容（如利息、特许权使用费、汇兑损益等）也各不相同，取决于实体的纳税现状；
- 资本弱化规定 — 当一家外国公司向南非关联方提供财政援助，并且南非非居民企业的计息外债超过其权益股本时，便可能触发资本弱化规定。

外汇管制

投资者需要了解南非相关的外汇管制法规和实际操作，包括与各种转移利润方法有关的规定，其对提供股本和贷款资金的影响。

南非投资所得收入通常可自由转账给外国投资者，不过会受到一定的限制。

- 本地借款限制 — 虽然本地借款通常没有任何限制，不过也有少数情况受限；
- 南非公司接受国外贷款 — 接受前需要获得外汇管理机关批准。利息支付可以汇往国外，但也需经外汇管理机关批准；
- 管理费 — 支付给国外的管理费需经授权代理批准，某些管理费在支付时需进行转移定价分析；
- 股息/利润 — 利润分配可以汇往国外的非居民股东。转移利润受一定的外汇管制规定限制。

增值税

南非对应税货物按照 14% 的标准税进行征收增值税。不过，只有在 12 个月内的应税货物总额超过 100 万兰特时，才需要进行增值税登记。虽然标准税率为 14%，但《增值税法》中还概述了一些免税货物和零税率货物。

雇主应承担的法定义务

- 雇员税负 — 依据《南非所得税法》中的条款规定，居民雇主或雇主代表必须代扣缴雇员个人所得税，并按月如数支付给南非税务局（“SARS”）。
- 当雇主向员工支付薪酬时，雇主还必须缴纳：
 - 每月技术开发税
 - 工伤补偿
 - 失业保险金

本指引以南非法规为基准。不过，当投资者准备在其它非洲国家投资时，也可作为参考。毕马威在其它非洲国家/地区的专家顾问可为您提供进一步的指导和帮助。

采矿和基建



采矿和基建

采矿

南非拥有世界上最丰富的黄金、铂族金属、铬矿和锰矿蕴藏，锆、钒、钛的储备则位居世界第二。该国不仅是世界上最大的铂金生产国，同时还是领先的黄金、钻石、基本金属和煤炭生产国。

采矿作为南非的主要行业之一，在整个经济发展过程中显然起着举足轻重的作用。国际商业观察 (Business Monitor International) 预计南非采矿业创造的价值将从 2010 年的 275 亿美元上升至 2015 年的 532 亿美元，年均增长率达 4.6%。预计采矿业在南非整体国内生产总值占 7.7%。

与其它非洲国家/地区相比，南非拥有一个完善的监管环境和采矿基础设施，从而可减少外国投资所面对的障碍，并降低潜在风险。这可从国际商业观察开展的“非洲采矿业务环境”调查中得到进一步的验证，南非在此次调查的采矿业“经商便捷指数”综合排名中位居第二。

以下是一些可能会影响南非采矿业的事项以及可能发生的变化：

- 矿产国有化；
- 采矿实体的税率从 3% 增至 5%；
- 电子矿产管理系统的实施。

非洲矿业大会

南非每年都会在开普敦举行非洲矿业大会。这一世界级盛会吸引着非洲采矿业界最具影响力的利益相关者，包括金融家、投资者、矿业专家等等。

2011 年度的会议探讨了以下关键领域的议题：

- 股东之间需要开展有效的合作。矿业大会应搭建有利的平台并进行相关安排，以通过成功开展采矿活动来造福所有利益相关者，同时增强每个会员的责任和义务；
- 宣布引进电子矿产管理系统，以加强透明度和问责制；
- 重申采矿业的可持续发展承诺；
- 社区福利；
- 政治环境。



基建

到 2050 年，非洲人口将从目前的近 10 亿人上升至超过 20 亿人。而到 2015³ 年，城市化速度预计将从 2010 年的 40% 增长至 42%。截至 2012⁴ 年，预计国内生产总值增长率为 5.8%。由于人口和经济增长迅速，城市化速度加快，对高效基建的需求也相应提高。然而，非洲大部分地区的基建已被忽略了几十年，有些地区甚至完全没有基建。

由世界银行出版的《非洲的基建：转型时机》，概述了基建行业面临的挑战：

- 非洲复杂的地理条件是基建发展的一大挑战；
- 非洲的基建比其它地方贵一倍，反映出由于生产规模不大，再加上缺乏竞争以致利润率偏高产生的高成本问题。例如，由于国家电力系统规定的发电量阈值较低，导致电力成本较高。此外，由于竞争有限和跨境集中排队的方式，导致公路利润率偏高，而且公路运费居高不下；
- 电力是非洲基建面对的最大挑战；
- 基建每年面对著 310 亿美元的资金缺口。

南非政府预测，基建方面长期需要投入的资金约 1 万亿兰特（1,420 亿美元），预计仅 2011 年至 2014 年期间的支出便高达 8,500 亿兰特（1,210 亿美元），主要用于能源和运输专案。在国际商业观察提供的南非基建报告中，基建价值预计将从 2010 年的 74 亿美元增长至 2015 年的 144 亿美元，预计占国内生产总值的 2%。

然而，所有这些基建发展不能单靠政府来实现。南非有一种称为“公私合作 (PPP)” 的模式。它是国营机构/市政当局与私营机构之间达成的一种合同。根据合同，私营机构将在项目设计、融资、建设和运营过程中承担巨大的资金、技术和运营风险。

PPP 具有两种明确的定义：

- 私营机构履行机构/市政职能；
- 私营机构有权出于自身的商业目的使用国家/市政财产。PPP 也可能同时符合上述两种定义。

PPP 一般会采用以下三种付款方式的其中一种：

- 机构/市政当局向私营机构支付服务费；
- 私营机构收费或向使用者收取服务费；
- 结合上述两种方式。

基建行业的庞大投资为私人投资者创造了大量机会，如提供技术咨询以及制定计划和专案、协助进行专案融资、监管服务、制定收费/定价模式、进行输配电线路融资等等。

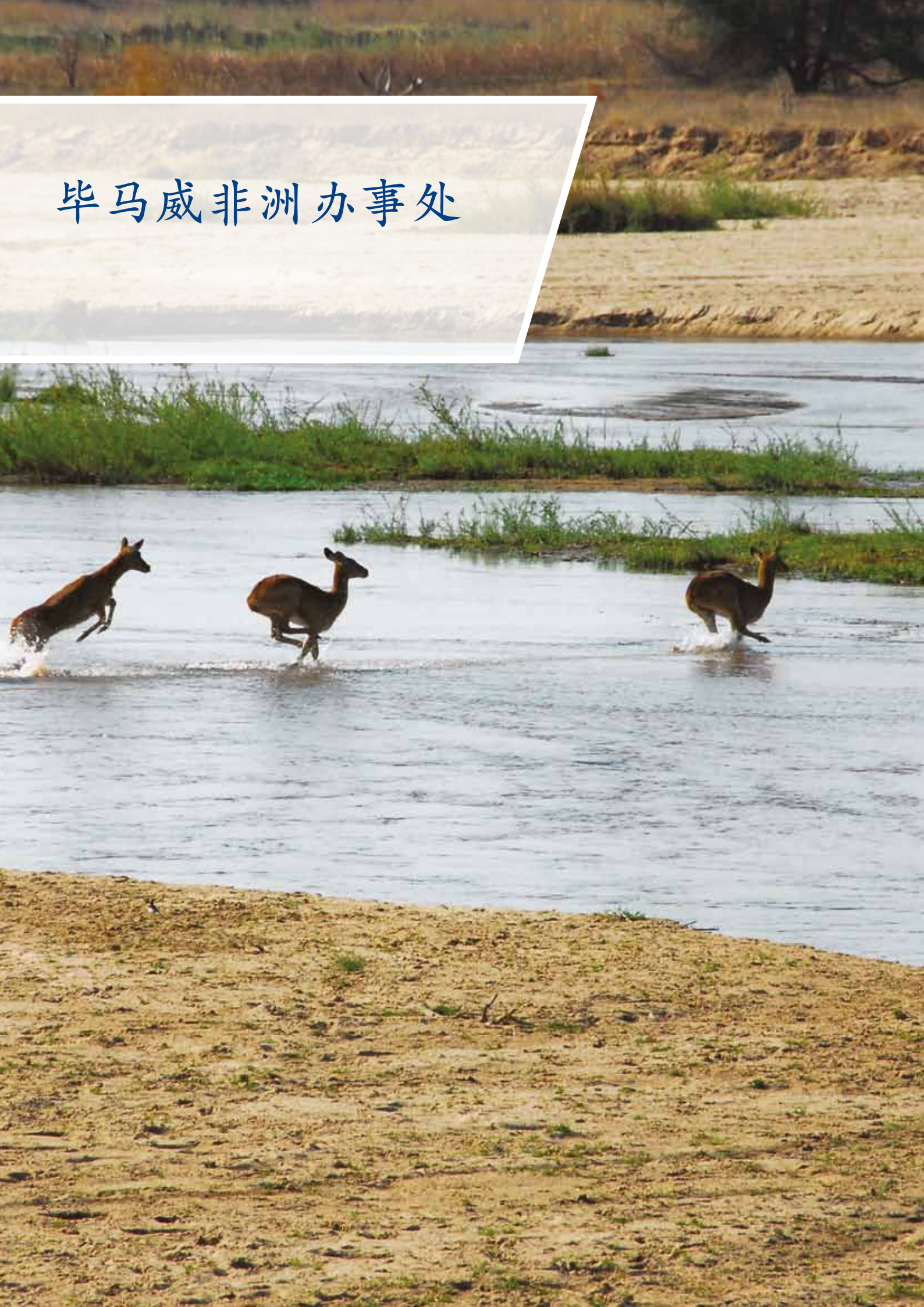
³ 资料来源：联合国秘书处经济和社会事务部人口司编制的《世界人口展望：2008 年修订本》和《世界城市化展望：2009 年修订本》

⁴ 资料来源：《非洲经济展望》





毕马威非洲办事处



毕马威非洲办事处

全球统一 本地交付

毕马威在非洲大陆业务分布广泛。我们在非洲的办事处已正式实现一体化管理和运营。个别国家/地区的办事处在法律上仍保留其独立性和当地董事的所有权。这和毕马威的目标是一致的，我们能够为跨国，地区性和当地的客户提供一致的优质服务，并针对以前服务滞后的市场提升产品和服务的质量。凭借着广泛的业务网路，毕马威客户在非洲各地均能与众多深谙本土环境的毕马威专业人员交流，他们能为客户提供多元化的技术资源。

非洲正在表现出非凡的潜力，毕马威在非洲大陆业务分布广泛。凭借着无可比拟的优势，毕马威为非洲各地客户竭诚服务。

目前，毕马威非洲在以下国家/地区设有办事处：

- 博茨瓦纳
- 加纳
- 肯尼亚
- 莱索托
- 马拉维
- 毛里求斯
- 莫桑比克
- 卢旺达
- 纳米比亚
- 塞拉利昂
- 南非
- 斯威士兰
- 坦桑尼亚
- 乌干达
- 赞比亚
- 津巴布韦

毕马威非洲的与众不同之处

- 全面“立足非洲”，借助大量的本地知识和技能，确保我们在客户所在地提供服务并互相了解；
- 通过单点实施、支持和监测重要审计和其它工作，确保在非洲各地区保持一致的服务品质；
- 在非洲中部、东部、西部和南部的主要市场处于领先地位；
- 通过毕马威严格的品质绩效考核制度保持高品质。



地域和分区

- 毕马威东非办事处
- 毕马威非洲南部办事处
- 毕马威中非办事处
- 毕马威非洲葡萄牙语区办事处
- 毕马威西非办事处
- 毕马威非洲法语区办事处
- 毕马威北非办事处

毕马威南非办事处



毕马威南非办事处

毕马威的与众不同之处

自1895年以来，毕马威南非办事处便开始采取不同的经营方式。通过自身发展和战略并购，毕马威南非已发展成为当地最大的审计、税务和咨询机构之一，向公私营机构客户提供多元化的综合服务。

在南非，毕马威开设了11家办事处：我们在约翰内斯堡设立了南非总部办事处，并在德班、开普敦、布隆方丹、比勒陀利亚、东伦敦、内尔斯普雷特、彼得马里茨堡、波罗克瓦尼、伊丽莎白港和塞康达设立了地区办事处。

毕马威南非办事处是毕马威全球网路的一员。我们为南非在全球市场取得的成就感到振奋。毕马威的最大优势在于我们的员工：我们汇聚优秀的专业人才，共同创造价值。

毕马威南非拥有250多名总监和超过3000名专业人员，分布在各个办事处。

毕马威南非在毕马威非洲实施一体化管理和运营的过程中发挥了举足轻重的作用。



毕马威在非洲的中国业务组

中非政治关系可追溯到20世纪60年代。在世界经济危机爆发之前，中国对外投资除着重持续收购商品之外，也包括收购外国公司。

毕马威中非通道业务组旨在协助中国客户在南非建立业务关系，以及协助南非客户在中国建立业务关系。

毕马威的服务



毕马威的服务

专业精英 排忧解难

毕马威的业务网路长期以来一直为各行各业的客户提供领先服务，并与世界各地的客户积极展开交流，在保持全球一致性的前提下，按照各地市场的需求提供适切的服务。客户有机会与资深的专业人员合作，毕马威人员对特定行业或领域的具体问题、挑战和风险均拥有著丰富的经验。

我们的员工均是业内最优秀的专业人才。我们运用丰富的市场知识及审计、税务和咨询专业技术去芜存菁、化繁为简。

毕马威专业人员使用规范化的工作实务方法和工具包，他们不断在世界各地向他人学习。我们的方法具有商业效益、切合实际和高效实用，是我们与客户携手解决复杂问题的基础。

我们以审计、税务和咨询三大类服务组织管理：

<p>审计</p> <p>我们的审计专业人员致力于提高效率和效益，并增强客户的审计功能。</p>	<p>税务</p> <p>我们的税收专业人员认识到，业务和资金流的全球化将提高税务机关之间的透明度并加深相互间的合作，同时也增加了税务规划和战略的需要。</p>	<p>咨询</p> <p>我们的咨询专业人员了解风险和资金流的最新动向，致力于提供战略和工具，协助各成员所的客户降低风险、节约成本并持续创造价值。</p>	<p>在共同的愿景下，毕马威与客户分享本土市场知识和全球最佳操作模式，向客户提供无可比拟的经验和专业技能。</p> <p>我们提供量身定制式的服务和具体的建议，我们为追求卓越而全力以赴。</p>
---	---	--	---

毕马威咨询业务 — 公正、增值、不断进取的精神

毕马威咨询团队与客户共同应对最复杂的挑战。借助我们的多元化专业技能，提供客观的意见，协助客户实施商定的战略，以帮助他们解决问题并把握各种机会。

在当今的商业环境，企业不断扩张、重组和自我完善。在正确的时机作出正确的决策，是实现最佳效益，同时降低风险的关键。毕马威的目标是要了解客户的宏观需求，提供独到、明智的建议，并结合我们的专业知识提出可行、相关、实用的全面解决方案。

毕马威咨询业务与客户共同应对以下挑战：

<p>增长 (创造价值)</p>	<p>与客户紧密合作，通过收购或自身发展等方式，扩展业务和进行重组。</p>
<p>治理 (保存价值)</p>	<p>协助客户适应新的监管环境，并在所有风险治理领域提供协助。</p>
<p>绩效 (扩大价值)</p>	<p>协助客户提升效率和增长潜力。</p>

毕马威咨询业务：

- 高瞻远瞩的客观意见
- 毕马威专业人员以当地知识解决当地问题
- 制定综合的客户服务方法，调动掌握具体咨询、技术和行业技能且经验丰富的专家团队
- 毕马威可向企业、仲介机构和公营机构提供咨询和协助。我们的咨询服务可以明客户应对各种紧急需求，同时部署长期战略

联系我们



Glenn Ho

毕马威非洲
中国业务组主管
谘询业务总监

电话: +27 (0)21 408 7332

传真: glenn.ho@kpmg.co.za



Sharon Zheng

毕马威非洲
中国业务组
企业财务顾问

电话: +27 (0)11 647 8437

传真: sharon.zheng@kpmg.co.za

kpmg.com/cn

本刊物所载资料仅供一般参考用，并非针对任何个人或团体的个别情况而提供。虽然本所已致力提供准确和及时的资料，但本所不能保证这些资料在阁下收取时或日后仍然准确。任何人士不应在没有详细考虑相关的情况及获取适当的专业意见下依据所载资料行事。

© 2011 毕马威华振会计师事务所 — 中国中外合作经营企业，是与瑞士实体 — 毕马威国际合作组织（“毕马威国际”）相关联的独立成员所网络中的成员。版权所有，不得转载。中国印刷。

毕马威的名称、标识和“cutting through complexity”均属于毕马威国际的注册商标或商标。

刊物编号: HK-GCP11-0001c

二零一一年八月印刷