

国际市场

World Market

国内统一刊号：CN31-1550/F 国际标准刊号：ISSN 1001-5450

出版日期：3月15日 复刊NO. 5；总第503期

本刊专稿

开启新时代上海商务高质量发展新征程

本刊专稿

阿联酋驻上海总领事
拉世德·卡姆兹先生专访

环球投资

《企业境外投资管理
办法》解读



ISSN 1001-5450



9 771001 545180

聚焦加拿大

Focus on Canada



本刊专稿

- 6** 坚定改革开放再出发的信心和决心
奋力开启新时代上海商务高质量发展新征程
——在2018年全市商务工作会议上的报告（节选）
上海市商务委员会党组书记、主任 尚玉英

- 12** 我很期待两国合作结出更丰硕的果实
——阿拉伯联合酋长国驻上海总领事拉世德·卡姆
兹先生专访
本刊实习记者 徐啸谷

人物访谈

- 15** 南非的商机不少，南非的市场很大
——南非驻上海总领事馆商务领事Thulani Mpetsheni
访谈录
本刊记者 黄巍

- 18** 家在上海：一个外国人在中国的体悟
本刊记者 王燕 柯兆银

经济观察

- 21** 中日线上线下的实况比较
——访日本mercari公司业务拓展及投资负责人家
田升悟
本刊记者 侯圣勇

- 22** 美国企业眼中的中国商业环境
供稿/美中贸易全国委员会

圆桌话题

- 25** 2018上交会：新特点新亮点全新亮相

——上海市商务委员会主任尚玉英访谈录
本刊记者 李悦

- 29** 期待在“上交会”赢得合作机会
撰稿/大连市商务局副局长李延锋

- 30** 站在上交会的平台走向跨国技术合作
——日本横滨企业经营支援财团上海事务所所长
斋藤信明专访
本刊记者 王颖

- 32** 上交会核心交易内容就是知识产权
——访上交会首任技术贸易专家洪涌清先生
本刊记者 郑颖 王燕

- 34** 目标：永不落幕的盛会
——上交会3+365联盟秘书处负责人王慧先生专访
本刊记者 何筱怡 郑颖

国际贸易

- 36** 网上如何吸引外国采购商的眼球
撰稿/（美国）非非

- 38** 上海建设国际贸易中心，物流业如何助力？
撰稿/黄宝华

环球投资

- 41** 境外投资监管发生了哪些新变化？
——《企业境外投资管理办法》解读
撰稿/林忠 陈贵

- 44** 芬兰的投资领域亮了
撰稿/朱彬

主管

上海市商务委员会

主办

上海市电子商务促进中心
(联合国贸易网络上海中心)

专题报道：聚焦加拿大

47 加拿大拥有超过12亿消费者的庞大市场
——加拿大驻上海总领事馆总领事艾伟敦 (Weldon Epp) 访谈录

本刊记者 柯兆银

50 加拿大国度离我们很远，加拿大商机离我们很近
——加拿大驻上海总领事馆副总领事白瑞安访谈录

本刊记者 沈艺

53 加拿大驻中国主要机构 (部分)

供稿/加拿大驻上海总领事馆

54 在中加两国企业间架设桥梁

——访加中贸易理事会上海代表处首席代表戴轶舒
采写/陈茂生

56 风景奇好：加拿大的数字媒体行业

撰稿/加拿大驻上海总领事馆

58 加拿大商业机遇分布图

撰稿/加拿大驻上海总领事馆

双月要闻 (1—2月)

62 市商务委大事记

编辑出版：《国际市场》杂志社
<http://worldmarket.tpsa.gov.cn>

社长兼总编辑：李悦

副总编辑：郑颖 柯兆银

英语翻译：张昕

责任编辑：柯兆银

社址：上海市中山南路1088号4楼

邮政编码：200011

采编部：(86)(21)63685513

传真：(86)(21)63685855

电子邮箱：worldmarket@tps.gov.cn

设计排版：秋光文化 (www.qiuguang.net)

印刷：上海东亚彩印有限公司

国外发行：中国出版对外贸易总公司

国内总发行：上海市报刊发行局

发行范围：国内外公开发行

国内订阅：全国各地邮局

国内统一刊号：CN31-1550/F

国际标准刊号：ISSN 1001-5450

广告许可证号：3101014000099

出版日期：3月15日 (复刊NO.5; 总第503期)

定价：RMB: 20.00

HKD: 36.00 USD: 16.00 (含邮费)

声明

版权所有，《国际市场》保留所有权利。
未经本社许可，不得以任何目的、以任何形式
复制、翻印、传播或以其他方式使用
《国际市场》的任何图文



CONTENTS

Special Articles

- 6** PXXXXXXXXXXXXX
sXXXXXXXXXXXXX
By XXXXXXXXXXXXXXXX
- 12** I Am Looking Forward to a More Fruitful Cooperation Between Two Countries
—Interview with Rashed Alqemzi, Consul-General of the United Arab Emirates in Shanghai
By Intern Reporter Xu Xiaogu

Character Interview

- 15** Enormous Business Opportunities and a Huge Market in South Africa
—Interview with Thulani Mpetsheni, Commercial Consul of Consulate General of the Republic of South Africa in Shanghai
By Staff Reporter Huang Wei
- 18** Living in Shanghai: Experience and Perceptions of a Foreigner in China
By Staff Reporter Wang Yan & Ke Zhaoyin

Economic Observation

- 21** Comparison between Chinese and Japanese Online and Offline Business
—Interview with Shogo Ieda, Leader of Business Development and Investment of Mercari, Inc.
By Staff Reporter Hou Shengyong
- 22** The Business Environment in China from the Eyes of American Enterprises
Submitted by US-China Business Council

Round Table Topic

- 25** China (Shanghai) International Technology Fair 2018: The First Appearance of New Features and Highlights
—Interview with Shang Yuying, Director of Shanghai

Municipal Commission of Commerce
By Staff Reporter Li Yue

- 29** Looking Forward to Opportunities for Cooperation in the CSITF
Written by Li Yanfeng, Deputy Director of Dalian Municipal Bureau of Commerce
- 30** Moving Towards Transnational Technological Cooperation on the Platform Provided by CSITF
—Interview with Nobuaki Saito, Director of IDEC Yokohama Shanghai Office
By Staff Reporter Wang Ying
- 32** Property Is the Core Content of Transactions in the CSITF
—Interview with Mr. Hong Yongqing, the First Expert of Technology Transaction of CSITF
By Staff Reporter Zheng Ying & Wang Yan
- 34** Aim: An Everlasting Grand Gathering
—Interview with Mr. Wang Hui, Leader of the Secretariat of 3+365 Alliance of CSITF
By Staff Reporter He Xiaoyi & Zheng Ying

International Trade

- 36** How can We Attract the Attention of Foreign Buyers on the Internet
Written by Fei Fei (America)
- 38** How can Logistics Contribute to the Construction of International Trade Center in Shanghai?
Written by Huang Baohua

Global Investment

- 41** What Changes Have Been Made in the Regulation of Overseas Investment?
—Interpretation of Measures on the Administration of Overseas Investment
Written by Lin Zhong & Chen Gui

Supervisor

Shanghai Municipal Commission of Commerce

Host

Shanghai Electronic Commerce Promotion Center
(Trade Point Shanghai)

Edition and publication:

World Market Periodical Office

<http://worldmarket.tpsa.gov.cn>

President and Chief Editor: Li Yue

Deputy Chief Editors: Zheng Ying and Ke Zhaoyin

English Translator: Zhang Xin

Commissioning Editor: Ke Zhaoyin

Address: 4th Floor, No. 1088, South Zhongshan
Road, Shanghai

Post Code: 200011

Collecting and Editing Department:

(86) (21) 63685513

Fax: (86) (21) 63685855

Email: worldmarket@tps.gov.cn

Design Layout: Shanghai Qiuguang Culture
Communication Co., Ltd (www.qiuguang.net)

Printing: Shanghai East Asia Color Printing Co., Ltd

Distribution Abroad: China National Publishing
Industry Trade Corporation

Distribution in China:

Shanghai Municipal Press and Publication Board

Distribution Scope:

Domestic and overseas publications

Domestic Subscription:

Post offices across the country

China Number: CN31-1550/F

International Standard Serial Number:

ISSN 1001-5450

Advertising License No.: 3101014000099

Publication Date: March 15 (re-publication No.5;
total number of 503)

Price: RMB 20.00

HKD: 36.00 USD16.00 (including postage)

Statement

Copyright *World Market* All rights reserved.

Without the permission from *World Market* Periodical
Office, no image or text can be reproduced, reprinted,
transmitted, or used by any means or for any purpose.

44 The Investment Field of Finland Shows a Bright Future

Written by Zhu Bin

Special Report: Focus on Canada

47 Canada Has an Enormous Market with 1.2 billion Consumers

—Interview with Weldon Epp, Consul-General of the
Consulate General of Canada in Shanghai

By Staff Reporter Ke Zhaoyin

50 Canada is Far from us by Distance while the Business Opportunities There Are within Reach

—Interview with Ryan Baerg, Deputy Consul-General of the
Consulate General of Canada in Shanghai

By Staff Reporter Shen Yi

53 The Major Canadian Institutions in China (Part)

Submitted by the Consulate General of Canada in
Shanghai

54 Build Bridges Between Canadian and Chinese Enterprises in China

—Interview with Dai Yishu, Director, Shanghai
Chapter, Canada China Business Council

Interviewed and Written by Chen Maosheng

56 A Promising Market: Digital Media Industry in Canada

Written by the Consulate General of Canada in Shanghai

58 The Distribution Diagram of Business Opportunities in Canada

Written by the Consulate General of Canada in Shanghai

Bimonthly News (January to February)

62 Events of Shanghai Municipal Commission of Commerce



家在上海： 一个外国人在中国的体悟

Living in Shanghai: Experience and Perceptions of a Foreigner in China

本刊记者 王 燕 柯兆银

在北京大学学习中文，在欧盟总部工作，
如今在上海工作，并成为上海媳妇。

*Having studied Chinese at Peking University and served in the headquarters of EU, I,
at present, work in Shanghai and marry a Shanghai man.*

包玫兰女士，曾经在欧盟总部工作过，如今在上海里格律师事务所担任欧美市场和海外投资项目总监。

作为一名在中国生活了多年的外国人，她用流利的汉语畅谈了在中国生活和工作的经历和感受。

我不仅仅想单纯地住在中国，还想跟中国人合作

《国际市场》：您什么时候开始学中文的？

包玫兰：我在西班牙的大学里学的一个专业就是汉学。学习汉学就应该多理解中国文化和历史，当然包括语言。我来中国不仅仅是因为工作，还因为我对中国的历史文化都很有兴趣。2007年，我拿到了西班牙政府的奖学金，来到北京大学学习一年。

《国际市场》：您到北京学习中文之前，是不是已经有了要和中国打交道的想法？

包玫兰：对的。很久以前我就知道，我不仅是想单纯地住在中国，还想跟中国人合作，所以，我必须学好中文。我是个很有计划的人，我喜欢做好1年、3年、5年甚至10年的人生计划，我不是随便就决定来中国的。

《国际市场》：您学习中文碰到了困难是什么？

包玫兰：听力和口语很难。汉语不同的声调，对外国人来说太难了。我在北京很喜欢做的一件事情就是去胡同。你知道北京有很多胡同嘛，胡同里有很多老人，他们要么在聊天要么在玩，空闲时间很多。一般来说，他们不主动跟外国人聊天。但是我特别喜欢去拜访他们，跟他们沟通。我这样做有两个目标：一是提高我的中文水平，二是理解中国的历史文化。开始的时候，我什么都不懂，有一个老先生说“没关系，我们先教你书法”。他们先教我怎么写，之后再是拼音、声调。中国一些年纪大的人对我很热情，他们都是我的“胡同老师”。这对我来说，是一些很美好的回忆。我除了和当地人聊天，还有一个学习中文的方式就是旅游。那时候网络没那么发达，我没有智能手机没有微信，旅游的时候，订房间、买火车票等等必须当面和中国人沟通。在火车站排队，人很多，大家都比较赶，我很紧张，要说什么必须先写下来，这很能提高我的中文水平。

《国际市场》：您一年中文学下来就能讲中文了吗？

包玫兰：一点点。中文对外国人来说很难，尤其是法律、投资、金融等行业的术语更难。我觉得一年时间根本不够，所以特别努力，又拿到了第二年的奖学金，第一年奖学金名额是30个，第二年就只有5个名额。我特别喜欢北大，老师从第一节课就开始逼我们讲中文，不允许我们这些来自外国的学生讲其他语言，我觉得这种学习环境很好。我的体会，单是学习语言是不够的，还需要了解当地

的文化，每个国家都有自己的文化，但是我觉得中国的文化更加丰富。

《国际市场》：学会中文给您带来了哪些便利啊？

包玫兰：我在中国企业工作，没有那么多外国人，必须说中文。我想租房子或者想去某个地方，都会直接查找中文资料，这样很方便。在工作中会中文，沟通时中国人就会有一种被尊重的感觉。下个星期我接受了一个邀请要出席一个活动，如果不会说中文，就不会有这个机会。最重要的是，懂中文对我的工作很有帮助。我负责海外投资项目，会有来自不同国家的人一起参与，我能理解所有参与者说的语言，有了误会可以解释，可以及时沟通，这样就保证了大家的方向一致，保证了工作效率。如果我不会说中文和不太理解中国文化，我怎么胜任这个工作呢？

中国企业对外投资有五个注意事项

《国际市场》：您在中国多年，您感到中外的文化差异体现在哪里？

包玫兰：在中国，和客户或合作伙伴开会的时候，欧洲人会直奔主题，直接讨论开会内容，没有任何寒暄，很高效，因为时间很宝贵；但中国文化不是这样的，中国文化需要先寒暄一下，了解一下你的近况。而且，中国人也比较关心他人的私生活，他们会很礼貌地问你的家庭怎么样，结婚了吗，有孩子吗。中国人问这些是为了了解你，没有任何恶意，但是对欧洲人来说这是私生活，这种问题让人觉得很不够礼貌，在工作的時候不談这种话题，欧洲人觉得这是在浪费时间。

《国际市场》：有意思。

包玫兰：另外，中国人不会说“不”，因为涉及到面子问题。欧洲人没有这个概念，欧洲人说话都很直接，不喜欢或不同意某个观点，就直接说：你的想法很好，但是不好意思，我不同意，我觉得应该是怎样。中国人会用一种迂回的方式和你表达，让别人知道我的想法。比如，对于某个事物没有兴趣，中国人会说非常感谢，我们再看一下，这个意思就是我没兴趣。但是欧洲人不懂，特别是在合作的时候，得到这样的反馈让他们觉得还是有希望的，等到下次见面的时候再次提到这件事情时，就会引起中国这一方的误会甚至反感。还有，外国人开会时是不看手机的，如果不得不看，就会礼貌地通知对方，然后出去处理。但是在中国，大家没有这个习惯，人们会看手机，欧洲人会觉得没礼貌。这些可能都是小事情，但是反映出了文化的差异。

《国际市场》：您对中国企业走向国际有什么建议吗？

包玫兰：中国企业对外投资有五个注意事项。首先要



注意的就是理解当地市场。在开拓市场之前，必须要做一项调查，调查本地市场的法律、品牌、竞争对手、价格等。由于劳动法不同，跟本地员工沟通合作的方式可能也不一样。一般来说，在欧洲会有一个专业的顾问公司去做，但是中国企业一般不太愿意这种投入，这导致他们前期进入市场很快，接下来可能会出现风险比较多。其次，法律非常重要。投资目的国的公司注册、海关等方面的规定，还有其他法律问题，你都必须了解清楚。第三，宣传要做到位。很多中国本土品牌对外国来说太陌生，所以需要借助外国的平台，比方说LinkedIn进行宣传。外国公司很在乎公司网站的设计，中国公司一定要做好自己网站。第四，理解消费者和合作者。消费者为什么要买你的产品，本地合作伙伴为什么要跟你合作，这个需要调查。第五，一定要尊重和理解当地的语言和文化。

《国际市场》：中国企业“走出去”有什么更便捷的途径吗？

包玫兰：从商务角度来说，如果没有足够的资本，与本地企业合作是一个很好的方式。双方可以资源互享，信息互通，这样可以事半功倍。不光是中国企业走出去，外国企业走进来也可以采用这种模式。但是，在此之前都需要调查清楚跟谁合作、怎么合作，还有合作伙伴的整体情况，如财务、利润等方面的信息。

《国际市场》：您认为中国企业“走出去”容易犯的错误是什么？如何改进？

包玫兰：中国企业想要“走出去”，必须理解国际化这个概念。我发现中国企业海外投资，由于文化的冲突、

合作或工作的方式不一样，还是需要一个“中间人”的角色，就是第三方专业服务公司。有些企业想对外投资，但是对投资的具体方向、合作模式、花费等不是很全面了解，这时专业服务公司就可以提供调查咨询服务。当然这有一个前提，就是企业要明确自己的投资计划，要知道自己要什么，但是我发现很多中国企业在这方面不是特别清楚，这也是一个容易犯的错误。

《国际市场》：请您谈一下在上海生活的感受吧。

包玫兰：我来上海已经4年半了。我觉得上海是一个国际化大城市，上海的生活我特别喜欢，这里既有国际化，又有中国化，对我来说，中国化是很重要的。我回欧洲，老乡都跟我开玩笑说我是“中国人”，因为他们觉得我变成了中国人；但是在中国，中国人又会说我不是百分之百的中国人，还保留着西班牙人的热情、喜欢说话等性格。我觉得，我是一半西班牙人，一半中国人，一半对一半吧。当然，上海有时的污染，让我的肺不舒服。

来上海之前，我去过10个国家，之所以回到中国，就是我想念中国。我跟中国人聊天很舒服，现在跟西班牙人聊天会有一点陌生，我离开老家已经20

年了。回西班牙，亲戚朋友会跟我开玩笑说我是外星人，很多事情都不太懂了，我就会问这个人是谁，这个东西是啥，这也算是一种文化隔阂吧。

《国际市场》：您会离开中国到其他国家或者回祖国工作吗？

包玫兰：我的家在上海，我的丈夫是中国人，我在家说中文，他的英文很好，又在学习西班牙语。我和中国的缘分很深，我的硕士和博士都是读欧盟与中国关系，博士专业研究方向是金融和法律方面欧盟与中国的关系。离开中国对我来说有点难，尽管欧洲对我来说很舒服，工作的机会很多，比方说我在比利时就是在欧盟总部工作。我感觉我和中国和上海已经融为一体。我希望自己随着它们的发展而发展！



加拿大国度离我们很远， 加拿大商机离我们很近

——加拿大驻上海总领事馆副总领事白瑞安访谈录

Canada is Far from us by Distance while the Business Opportunities There Are within Reach

—Interview with Ryan Baerg, Deputy Consul-General of the Consulate General of
Canada in Shanghai

本刊记者 沈 艺



不要以为很了解加拿大的商机，
有些你也许还真不知道。

*Don't assume that you are well aware of the
business opportunities in Canada. Perhaps you
have already missed a lot.*

白 瑞安先生，一位年轻帅气的副总领事。他在上海生活近3年，已经能用中文流畅地和记者交谈了。他亲切随和又机智幽默，还幽默地笑称自己是白求恩的孙子。采访在欢乐的气氛中进行。

加中两国彼此是重要的合作伙伴

《国际市场》：请您介绍中国经贸的特点，好吗？

副总领事：中国是加拿大的第二大贸易伙伴，加拿大和中国，不论是进口、出口还是投资方面，都在不断增长，中国对加拿大越来越重要。除了贸易，中国还是加拿大第二大投资来源国，是第三大旅游游客输送国，以及最大的留学生生源国。我们新一届政府对整个亚洲市场特别重视，尤其是中国市场。

《国际市场》：您认为两国经济是如何互补的？



副总领事：加拿大地大物博，人口又少，自然资源十分丰富。农业非常发达，产出的粮食远远超过本国所能消费的，中国希望能够进口更多高质量的食物，加拿大正好满足中国的需求，中国已经成为加拿大在农业方面的第

二大出口国。2016年，加拿大出口到中国的农产品达到70亿加元，并且以每年10%的速度在迅速增长；对中国的出口不仅仅局限在面粉、菜籽这类传统粮食，海鲜、肉类、加工类食品的出口量也很大。加拿大的牛、猪、龙虾、淡水鱼、扇贝等都很受中国消费者的欢迎。

《国际市场》：您提到了中国是加拿大留学生最大生源国，请您介绍一下。

副总领事：我们两国在教育方面的合作很成功。中国人对来加拿大留学有很大的兴趣，中国在加拿大的留学生已经占到所有国际留学生的三分之一。这是因为加拿大拥有全球一流的教育质量，并且性价比非常高。中国学生到加拿大留学还有一系列就业、移民的优惠政策。我们有一个带薪实习的政策，可以允许留学生在校内和校外都有打工的机会；毕业后，可以给学生最多3年的工作签证，在加拿大读书工作以后有很多选择。我们希望增加两国间学校项目的合作，增加师生互访，希望各类院校能在中国招收更多的学生，也希望往中国送更多的留学生。

《国际市场》：在新兴领域，加拿大有什么优势行业？

副总领事：电子商务在中国受欢迎的程度远远超过在加拿大受欢迎的程度。加拿大电商市场起步稍微有点晚，所以，我们帮助许多加拿大企业和中国的电商平台开展合作，目前通过电商平台卖到中国的产品主要还是农产品。之外，加拿大也有很多快消品非常受欢迎，比如化妆品、服装等，现在很有名的加拿大鹅、露露柠檬等品牌在中国

的电商平台都有销售。嗯，还有生命科学，包括健康产业、医疗器械。刚才见面时我开玩笑说自己是白求恩的孙子，的确，对中国人来说，最有名的加拿大人就是白求恩了，所以我们在医疗领域的合作有非常好的基础。我们两国在生命科学方面已经有成功的合作了，比如上海交通大学和渥太华大学就有一个家庭医生的联合项目，这种类型的项目合作在中国是第一次尝试，我们希望把加拿大家庭医生的模式引进中国。

《国际市场》：在环保方面，加拿大和中国有很大的合作空间吗？

副总领事：加拿大特鲁多总理2017年12月访华，加中两国共同发表了《中加气候变化和清洁增长联合声明》。我们两国都非常迫切希望解决有关气候变化的问题。加拿大多年来都推行非常严格的环保政策，开发了很多节能环保技术，比如对空气、水资源的治理等，我们都有非常尖端的技术，很多中国企业对这些技术都非常有兴趣。加拿大非常冷，所以长久以来我们非常注重节能。现在中国也在提倡建筑保温层，加拿大在这方面的技术是很强的。在节能环保领域，中国通过与加拿大的合作，不仅仅企业获得收益，对环境都会有很大的帮助。

《国际市场》：上海在打造科创中心，加拿大在创新方面有什么可以推荐的吗？

副总领事：加拿大是一个非常注重创新的国家，政府有许多优惠的项目支持和鼓励大学、国民进行科研和创新。政府会在一些重点领域投资，比如在农业方面，我们会投资生化技术，生产出更优质的食品；在生命科学领域，我们会投资人口老龄化以及一些疾病诊治的项目；我们还会投资一些能源类的项目，包括节能减排、二氧化碳类的项目。加拿大的创意文化产业也是非常强的，上周魁北克省省长带着侧重创意文化产业的贸易代表团来访，在艺仓美术馆有一个非常炫目的创意展，整个美术馆的三层，20多家魁北克的公司都展现了不同的创意文化和公司技术。

加拿大人口不多，却是全球第三大电游生产国。我

◎副总领事白瑞安
接受采访中



来大规模的贸易代表团。另外，我们还会出席一些中国很重要的贸易展会，比如FHC和SIALCL这两个农业食品展，还有医疗设备展等等。

《国际市场》：请您举一个中加两国企业合作共赢的例子，好吗？

副总领事：那就太多了，有一家制造汽车零部件的加拿大公司叫美瑞田，中国浙江有家叫万丰的公司收购了美瑞田，不仅保护了这家公司，也为这家公司注入了新的资本。对于万丰来说，收购了美瑞田，就把他带入了全球顶尖的汽车技术领域。有了这个成功，万丰又决定收购加拿大一家生产小飞机的航空公司，这个收购，又能把万丰在中国民航业的地位提升到一个新的高度。还有一个非常成功的合作是IMAX。这是一项全球顶尖的技术，在北美因为整个电影市场已经非常成熟了，所以很难扩张，反而IMAX和中国的合作伙伴比如和万达合作以后，在中国迅速增建了很多IMAX影院，把最新的技术应用到这些影院中，市场份额大大提高，在北美不会有这样迅速的增长。

《国际市场》：中国企业如何进入加拿大市场呢？

副总领事：中国企业想要和加拿大企业合作，最简单的方法就是来找我们。加拿大在很多行业都有非常多的高精尖技术，但是加拿大的企业通常都不够大，他们也不知道怎样寻找到中国的合作伙伴、经销商。告诉中国企业如何进入加拿大市场，就像如何给加拿大公司找到适合他们的合作伙伴、经销商一样，是我们面临的挑战。我们方法之一就是加拿商贸团来访的时候，介绍加中适合的企业见面洽谈。

《国际市场》：您还有其他什么话题要说吗？比如对上海的印象等等？

副总领事：3年前，我带着太太和三个孩子一起来到上海就任。我们已经习惯了上海的生活，也非常喜欢，中国的文化挺有意思的。我的太太有一部分中国背景。她的妈妈是来自加拿大说法语的一个省，她的爸爸是6岁移民加拿大的一个中国人。来到中国，我太太可以感受她爸爸曾经的文化背景，很有意思。我们孩子来在上海说，也更了解了中国的文化和背景。今年夏天，我的任期就要满了，说实话，离开上海我们还真有点舍不得！无论是现在还是将来，我都衷心希望加中经贸进一步发展！

们有很多电竞以及动画制作方面的人才，许多全球知名的动画都是加拿大公司所拥有，或是加拿大公司制作的，现在最受孩子喜爱的《小猪佩奇》《汪汪队立大功》，其实都是在加拿大制作的。加拿大还有“北方好莱坞”之称，很多非常有名的好莱坞的电影、电视剧都是来加拿大制作的，比如说《权力的游戏》《XMAN》等。

领馆商务处2018年重要的活动坐标

《国际市场》：请问2018年领事馆重点商务工作是什么？

副总领事：2018年，旅游推广是我们的重点。今年是加中旅游年，我们希望更多的中国游客去加拿大旅游，也希望更多的加拿大人来中国旅游、学习、工作，相信加中两国的互访人数能够有一个新的突破。2010年，中国去加拿大的游客不到20万，2016年超过了60万，中国李克强总理2016年9月访问加拿大时说，希望在2025年中国去加拿大的人数能够翻番。我们的大使更加乐观，他认为在2021年的时候就能达到这个目标，也就是2021年就能有120万人数访问加拿大。为了能够早日达成这个目标，我们做了很多工作，如去年秋天我们在中国又开了7个签证中心，并且给中国公民签发10年期签证，希望以此吸引更多的中国游客。当然，我们希望有更多的加拿大与中国间航线的互通，这是促进加中旅游的重要一环。

《国际市场》：在经贸方面呢？

副总领事：我们会继续推动加中两国的进出口贸易。今年11月，上海将举办第一届中国国际进口博览会，我们将以最好的方式参与，希望我们的国际贸易部部长会来。加拿大东北四个省的省长会很快来中国访问，并且可能带



加拿大驻中国主要机构 (部分)

The Major Canadian Institutions in China (Part)

撰稿/加拿大驻上海总领事馆

加拿大驻华大使馆

地址: 中国北京市朝阳区东直门外大街19号
电话: +86 (10) 5139-4000
电子邮件: infocentrechina@international.gc.ca

加拿大驻重庆总领事馆

地址: 中国重庆市渝中区五一路大都会大厦1705室
电话: +86 (23) 6373-8007
电子邮件: chongq@international.gc.ca



加拿大驻广州总领事馆

地址: 中国广州市天河区天河路385号太古汇一座26楼
电话: +86 (20) 8611-6100
电子邮件: ganzug@international.gc.ca

加拿大驻沪总领事馆

地址: 上海南京西路1788号国际大厦8楼
电话: +86 (21) 3279-2800
电子邮件: shngji@international.gc.ca

加拿大驻香港总领事馆

地址: 中国香港鰂魚涌華蘭路25號栢克大厦8樓
电话: +852 3719-4700
电子邮件: hkong@international.gc.ca

上海加拿大商会

地址: 中国上海市静安区延安中路1228号嘉里中心3号楼22层
电话: +86 (21) 6075-8797
电子邮件: info@CanCham.asia

加中贸易理事会上海代表处

中国上海市长宁区延安西路2299号世贸商城10楼10A43室
电话: +86 (21) 6236-6370/71/72
电子邮件: edward@ccbc.com.cn;
David@ccbc.com.cn



在中加两国企业间架设桥梁

——访加中贸易理事会上海代表处首席代表戴轶舒

Build Bridges Between Canadian and Chinese Enterprises in China

—Interview with Dai Yishu, Director, Shanghai Chapter, Canada China Business Council

采写/陈茂生



加中贸易理事会在中加两国企业间享有盛誉，它究竟扮演什么角色呢？

The Canada-China Business Council enjoys a good reputation among Canadian and Chinese enterprises in China. What role does it play?

加中贸易理事会Canada China Business Council Conseil d'affaires Canada-Chine (CCBC) 上海代表处，坐落于大虹桥核心区域的上海世贸商城。办公室风格简约，办公桌上“加拿大企业孵化中心”标牌格外引人注目。上海代表处首席代表戴轶舒介绍：理事会在两国分别设立四个企业孵化中心，企业代表在这里能和各分会主任一起办公，随时解决各种问题。

在中国传统节日春节前夕，加中贸易理事会上海代表处首席代表戴轶舒接受了本刊专访。

1978年就组织高级商贸代表团访华

“加拿大是西方大国中第一个与中国建立外交关系的，在此背景下，加中经贸发展得以源远流长。”戴轶

舒首席代表说，“2018年是中国改革开放第四十个年头，也正逢加中贸易理事会四十周年庆典；作为有幸伴随、见证中国经济腾飞的两国会员企业，在这40年间也获得丰硕成果，理事会为此感到高兴和自豪。”

早在1978年10月，中国改革开放大戏刚开幕的时候，理事会就成功组织了加拿大首个高级别商贸代表团访华，并取得丰硕成果：促成了中方在加拿大投资7亿的纸浆厂项目。

目前中国已成为加拿大第二大贸易伙伴、出口市场和进口来源地，双方累计的投资额都达到100亿以上规模；合作领域广阔，从资源型扩展到技术贸易、金融服务、文化交流等。中国、加拿大的历任两国领导人都参加理事会举办的重要活动并发表主旨演讲。

40年来“加中贸易理事会”中文名称没有变化，英



文名称由Canada China Trade Council变为Canada China Business Council, 简称CCBC, 从中能够看到加中贸易的巨大发展。

三大特色与众不同

“你们理事会和其他商会相比有什么特点？”笔者问。

“相比较于其他经贸类型的境外非政府组织，加中贸易理事会具有鲜明的不同特点，在推动双方经贸发展中体现了先发优势。”戴轶舒首席代表说。

“双边性”是加中贸易理事会与大多数在华外国非政府经贸组织不同的重要特点。理事会发起人来自中国和加拿大，许多大型企业和企业集团都是会员；并在北京、上海、多伦多、蒙特利尔、温哥华和卡尔加里等地设立了6个分会。

其次是“广缘性”。经过40年发展和积累，理事会在金融、能源、文化、环保等领域都有重要会员，包括工行、华为、中石化、中海油、中信集团及庞巴迪、鲍尔集团、加拿大养老基金、太阳马戏、蒙特利尔银行、宏利保险等诸多著名企业和企业集团，并成功组织了诸多重要活动。

最后是“博识性”。会员企业分布于中加两国的各省市，理事会与中国各省商业主管部门签署了战略合作备忘录。理事会员工能用双语交流，即便外籍执行理事也会讲流利的普通话。经过长期工作和积累，理事会在两国投资领域的运作有丰富的经验，所以会员企业在当地开展商贸活动时，将理事会视为可靠的帮手。我们重要会员企业华为赞助加拿大一支冰球队，一路打入季后赛，赢得很大影响力，就是一个成功案例。

竭诚为出访商团和企业会员服务

“协助两国商团互访、为会员企业服务，是理事会的两项主要工作。”戴轶舒首席代表介绍，“近期加拿大有

三个商团来华访问及江苏省有关领导赴加商务访问，理事会提供了从计划、准备、执行、总结等四个部分服务。”

计划部分是为出访锁定一个合适目标，并建议应接触的企业、政府、社会团体和个人，推荐合适活动；并召开说明会介绍出访地文化、风俗禁忌，制定出访手册。准备部分着重落实企业对接和考察安排；并处理好相关细节。执行部分重点在商务团到达后开展活动前，包括招商、旅游推介会前进行当地商业信息的说明，介绍当地人口、GDP、产业等最新经济数据；对发言内容提出合适的建议。总结阶段，出访国和到访国的分会都会总结。到访国跟进参访企业，出访国跟进商团成员，确保访问取得较好成果。

为鼓励到对方国家发展的会员企业数量和规模，理事会设立了四个企业孵化中心；中国有两个“加拿大企业孵化中心”、加拿大有两个“中国企业孵化中心”。到对方国家发展的企业代表在孵化中心与主任一起办公，随时解决各种问题；办公室费用远远低于市场价格，时间是一年或更长一些。有个加拿大会员企业经过上海代表处孵化后目前员工已达40多人。

同时为到对方国家发展的会员企业提供五方面的服务和帮助。

第一，帮助是依据理事会的“博识性”帮助会员企业正确认识对方国家和地方；第二，帮助是协助会员企业制定发展战略，推荐合适的合作伙伴，介绍谈判时的商业策略，组织前期考察，解决商业细节问题；第三，帮助是设立企业机构时，理事会“一切以合规为前提”，根据掌握的丰富政策法规资源，在设立和雇佣员工方面提出警示；第四，帮助是企业逐步深入市场发展业务后，发挥能与当地政府有效沟通的强项，为企业解决日常的问题和挑战，在社会责任方面提供合适建议；第五，帮助是依据理事会的“广缘性”，为会员企业留意和寻找志同道合的投资人，并主动融入当地社会与社区文化。譬如“太阳马戏团”在上海、北京长达数月的巡演、在深圳的驻场演出都取得非常好的效果。

“理事会经常组织一些大型的活动。譬如每年6月底的加拿大国庆活动期间，由理事会资助，展示加拿大各省、企业、旅游局等推荐的活动，这些活动被加拿大媒体称为‘除加拿大境外最大的国庆活动’。”戴轶舒首席代表最后说，“同时，理事会也竭力协助加拿大联邦政府和省政府在华举办的活动，例如，在上海艺仓美术馆举办‘印象魁北克’，100多位魁北克艺术家、设计师展示了他们独特的知识和经验。还有艾伯塔省投资方对接会广州站、中加旅游年活动……这些中国两国间的多触角、多领域的活动，都有加中贸易理事会的参与和推进。”

风景奇好：加拿大的数字媒体行业

A Promising Market: Digital Media Industry in Canada

环顾世界，数字媒体产业方兴未艾，加拿大是一片不可或缺的风景。

Looking around the world, digital media industry is still a burgeoning market in which Canada makes itself indispensable.

撰稿/加拿大驻上海总领事馆

加拿大是蓬勃发展的数字媒体产业的发源地，在视频游戏开发、动画和视觉效果等方面被公认为居于世界领先地位。加拿大在数字媒体领域中的网页设计、社交网络、教育、医疗保健和广告等专业方面也十分专业。据加拿大媒体基金称，数字媒体每年在加拿大的产业价值达220亿美元，支持超过12万个创意工作岗位，它使加拿大成为全球数字媒体公司最重要的投资目的地之一。

数字游戏位居全球第三

根据加拿大数字媒体基金(Canada Digital Media Fund)的数据，加拿大的数字游戏产业在人才库规模和质量以及技术资源方面均位居全球第三。随着新技术和平台为外国投资者提供新的发展机会，它还在继续增长。

据咨询公司Nordicity统计，加拿大有472家数字游戏公司，雇佣了超过2万名员工(比2013年增长了24%)。大公司(拥有超过100名员工)占据行业就业的绝大多数(89%)，主要集中在技术和创新岗位上。加拿大的电子游戏产业在2015年直接为加拿大的GDP贡献了16亿美元。加拿大工作室负责根据VGChartz的销售情况开发市场上最畅销的游戏机，许多流行或广受好评的手机游戏也在加拿大开发，包括IGN 2015年度手机游戏、劳拉GO (Square Enix) 以及漫威格斗冠军 (Kabam)。侏罗纪世界游戏等。

动画和数字特效推动全球电影成功

加拿大的动画和数字特效推动了全球电影产业的成功。20部最卖座的电影始终都有高端的视觉效果或电脑制作的动画，而今天的视觉效果通常超过电影制作预算的30%以上。加拿大的动画和数字特效产业是数字经济的重要组成部分，并以其创新和创造力闻名世界。

加拿大的公司已经为许多票房大片和获得提名的电影制作了动画和特效，比如《星球大战:原力觉醒》《钢铁侠3》《火星救援》和《精灵旅社2》。加拿大电影公司也积极参与制作商业广告和许多流行的电视连续剧,如《权力的游戏》《行尸走肉》《曾几何时》,以及动画儿童节目,包括《托马斯和朋友》《忍者神龟》《小马宝莉》等等。

人才和学术机构遥遥领先

加拿大拥有世界一流的高等教育系统，拥有众多国际公认的数字媒体设计、动画、视频游戏开发和视觉效果培训学校。每年都有数千名有才华的毕业生加入到加拿大数字媒体行业中活跃的、经验丰富的工作团队。

蒙特利尔高等艺术设计学院 (Centre NAD)、多伦多安大略艺术与设计学院 (OCAD U)、谢里登学院，温哥华数字媒体中心和艾米丽卡尔艺术与设计大学，名列全国众多提供数字媒体领域最先进的培训和研究计划的学校之中。

有竞争力的成本

加拿大为数字娱乐提供了G7集团最低的商业成本。

根据毕马威“2016年竞争力选择”报告，位于加拿大的工作室非常受益于G7集团国家中最具竞争力的税收环境。加拿大的成本优势部分源于对合格数字媒体公司的财务激励。例如，科学研究和实验开发(SR&ED)项目提供了收入税收抵免，退还在加拿大合法研发活动中发生的工资、材料、部分管理费用和SR&ED合同方面的支出。

全国各地各个省份也为数字媒体行业提供了具有吸引力的财政激励措施。

不列颠哥伦比亚省:

互动数字媒体税收抵免合格劳动力成本的17.5%。

数字动画或视觉。

影响税收优惠:合格劳动力成本的16%。

曼尼托巴省:

互动数字媒体税收抵免 (原型和产品开发的合格劳动力成本的40%以及营销和分销费用高达10万美元，每个项目最高为500,000美元)。

安大略省:

互动数字媒体税收抵免 (高达40%的符合条件的劳动力成本和高达10万美元的营销和分销支出)；

电脑动画和特效 (税收抵免占劳动力总成本的18%)。

魁北克省:

多媒体作品的税收抵免高达30%的合格劳动力成本，另外还有7.5%的法语版本的税收抵免。

新斯科舍:

计算机辅助劳动激励措施为合格劳动力成本的50%或总支出的25%；

动画激励: 符合条件的劳动力支出可获得17.5%的奖励，最高达150,000美元。

爱德华王子岛:

创新与发展劳动税收抵免合格劳动力成本的25%。

纽芬兰和拉布拉多:

互动数字媒体税收抵免合格劳动力的40%。

创新的先驱

随着数字媒体产业的蓬勃发展，加拿大对世界视频游戏、动画和视觉效果的发展做出了巨大贡献。自上世纪80年代初以来，加拿大电影公司一直积极推进制作成功的商业电子游戏产品，并为许多奥斯卡提名影片提供了视觉效果或动画效果制作。加拿大发展电影动画的历史可以追溯到几十年前，国家电影委员会和国家研究委员会在20世纪60年代后期，就开创性地使用关键帧动画技术。如今，好莱坞电影制片人和世界顶级电影制片厂，都选择加拿大开发的多媒体技术，如欧特克的Maya、sidefx机构的Houdini和Toon Boom的Harmony。

澳大利亚悉尼动物逻辑工作室首席执行官兼联合创始人Zareh Nalbandian (美国/加利福尼亚州/洛杉矶) 提到:

“过去的15年里,我们与华纳兄弟的朋友保持着良好的协作承诺和成功的合作关系，我们非常高兴能够与加拿大温哥华的电影制作领域的同仁们进行进一步的合作，这里的数字媒体生态系统非常强大并得到强有力的支持，并且该领域的发展成熟、市场活跃。”

Randy Pitchford, 美国得克萨斯州弗里斯科市Gearbox Studio总裁说: “作为合作战略的一部分,我们期待魁北克Gearbox Studio的承诺,竭力致力于和得克萨斯州以外的视频游戏开发领域的人才合作，帮助我们在支柱品牌内构建更加有趣和令人兴奋的视频游戏。”

加拿大商业机遇分布图

The Distribution Diagram of Business Opportunities in Canada

如果你想和加拿大做生意，本文就是你不错的向导，它展示了你要寻找的目标所在地。

If you want to do business with Canadian, this article that illustrates the target you are looking for, can serve as a good guide.

撰稿/加拿大驻上海总领事馆

先进制造业

对于先进制造业投资者，加拿大集有竞争力的运营成本、低税率、政府对研发的支持和高度专业的人力资源于一身。

在航空航天业，加拿大与全球价值链高度集成，服务多个上游、中游和下游行业，如商用飞机模拟机、小型燃气涡轮发动机、环境控制系统、区域性飞机和民用直升机。

加拿大的汽车业全球领先，在距底特律5小时车程的范围内有34家大型组装厂，产出北美13%的轻型汽车。加拿大的最大竞争优势包括北美最高产量的组装厂和开放的贸易政策，确保拥有全球最大市场优先准入权。

机械和设备制造业是加拿大另外一个领先行业。机械行业是加拿大多个重要行业（包括农业、矿业、石油燃气业、公共设施和建筑业）的支柱，本国的机械设备制造业得益于免进口关税法规的支持，这在20国集团中是第一个。

世界著名跨国企业如何看待加拿大的制造业？

“我们认为加拿大与美国临近的地理位置、有助企业发展的经商环境及专业高效的加拿大人才都是宝贵的优势。我们有约600个加拿大供应商，从大公司到很小的企业。最终，加拿大航空航天业的深度和广度对于我们在加拿大投资是一个至关重要的考虑因素。”加拿大波音公司全球销售副总裁Roberto Valla这样评价。

化学品和塑料

加拿大是全球顶尖的化学品和塑料生产国之一，对于该行



业的外国投资者来说具有重要优势：大量相对便宜的原料、低运营成本、世界级的研发基础设施及通过本国现代化的运输网络连通大型市场的便利。

IHS Markit预计，在2025年前，加拿大化学品、橡胶和塑料产品的总销量和出口量将分别增长64%和100%。

加拿大是全球化学品和塑料价值链上的关键一环，生产大量的要素，如建筑材料和制药业用的纤维素衍生物、植物塑料和长纤维加强热塑性塑料。加拿大是全球最大的天然气、原油和农产品生产国，还能够提供和生产适合多种应用的低价格原材料。

综合上述原因，像巴斯夫、杜邦、普莱克斯公司、朗盛、陶氏化学、雪佛龙菲利普斯化工有限公司、艾克森美孚、英力士集团、沙特基础工业公司、埃迪亚贝拉集团、荷兰皇家壳牌集团、拜耳股份公司和三菱化学公司，都将他们公司运营地点选在加拿大。

“XRCC基于纳米技术的突破性的乳化聚合技术是在加拿大进行的研究成果商业化的一个重要例子，该技术在2006-2007开创了打印技术新纪元。这项技术就是在加拿大开发的，是与设在阿尔伯塔大学的加拿大国家纳米技术研究所合作开发的。”施乐加拿大公司全球政府事务副总裁Eme Onuoha说。

信息和通讯技术业

作为加拿大经济的一个重点行业，信息和通信技术业在多个层面上得到加拿大政府的全力支持。加拿大为发明创造新产品和技术提供的优惠政策成为像IBM、微软这样的全球领先的公司在加拿大投资的关键原因。

加拿大的数字媒体业约有12万名创造性员工，总收入达到\$220亿元，是全球数字媒体公司的集地。

加拿大的电讯设备生产商在人工和租赁工业设施费用方面节省了开支，同时受益于税收优势和研发税收抵免，生产商的税率下降到了七国集团中第二低。加拿大因而可以看到像爱立信这样的行业巨头在渥太华研发中心投入了40亿加元的巨资。

“与其他投资地点相比，我们认为加拿大是回报率更高的地方。在全球选择投资地点的投资者应该从加拿大开始。总体来说，我相信在投资、创新和高生活质量方面，这是最好的国家。”IBM加拿大公司制造、开发和运营副总裁Pat Horgan这样评价。

生命科学

加拿大是全球著名医疗机构的所在地，其生命科学行业的低运营成本、企业税和全球领先的研发活动为国外投资者提供了极具竞争力的环境。

比如，加拿大建立了多家研究机构，如探针发展及商业化中心，这是全球第一家专注研究分子成像探测器全领域的设施，可以在最早期以非侵入方式诊断疾病。

来自全加拿大的中心和研究机构，清晰地阐释了过去一个世纪以来加拿大在生命科学行业的创新历程。从人工胰岛素的发明到第一台人工心脏起搏器，加拿大继续在医疗设备和生物制药行业引领全球。

加拿大为国外投资者在临床试验、生物医学研发和制药业提供七国集团最低的运营成本结构，令其成为生命科学行业成长和革新的最佳环境。

杨森公司联邦事务与医疗政策主管Mark Fleming说：“我们选择加拿大是因为这个国家有最有创新性的大学、科学家和医疗人员。最近，加拿大与欧洲签署的综合经济和贸易协定为未来促进贸易和投资提供了良好的前景。”

农业食品

加拿大以多样的高质量的生鲜食品和加工食品闻名全球，其农业食品涵盖从粮食、肉类和其他主食到特产和天然健康食品的多种产品。加拿大的食品和饮料加工业是加拿大最大的生产行业之一，产品出口到全球190个国家。加拿大为外国投资者提供的重要优势包括：

- ※充足的自然资源，包括肥沃的农田、丰富的海洋生物和可靠的淡水供应

- ※食品监管系统确保最高质量的安全产品

- ※由很多世界级的研究机构开发的先进的农业食品和技术

- ※一个全球一体化的农业食品供应链

加拿大有超过750家功能性食品和天然健康产品生产厂商，为全球投资者提供开发尖端产品的机会。这些产品包括以国际公认的生物活性成分著称的产品，如：来自燕麦、薏米和豆类的水溶性纤维、来自鱼类和亚麻油的omega-3脂肪酸、来自芥花籽油的饱和脂肪酸、来自植物油的植物固醇和固烷醇和来自黄豆的蛋白质。

“金宝汤加拿大公司在加拿大有悠久的研发历史。在省级和联邦税收抵免和税收优惠政策的支持下，金宝汤公司的研发投资能够令我们开发出适合加拿大消费者、他们的口味和特别要求的创新产品，从而令我们能拥有更多的竞争优势。”金宝汤加拿大公司总裁Ana Dominguez深有体会地说。

自然资源非常丰富

作为全球第五大石油和天然气生产国和最大矿产勘探地，加拿大的自然资源业是推动国外投资者在加国发展壮大主要经济驱动力。

选择投资加拿大自然资源业的投资者会得到享有全球声誉的人力资源和研究机构创新集群的支持。利用加拿大广泛的财政优惠政策，如可抵税流转股票（Flow-Through Shares, FTS），国外投资者还可将符合要求的勘探和开发费用转让给他们的实益拥有人。实益拥有人可以用它获得税收抵免。国外投资者还可享受配套的运输基础设施（包括超过82.5万公里的油气管道）、活跃发展的石油精炼能力和运往亚洲和欧洲市场的选择。

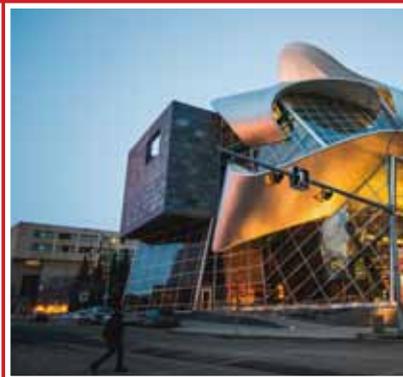
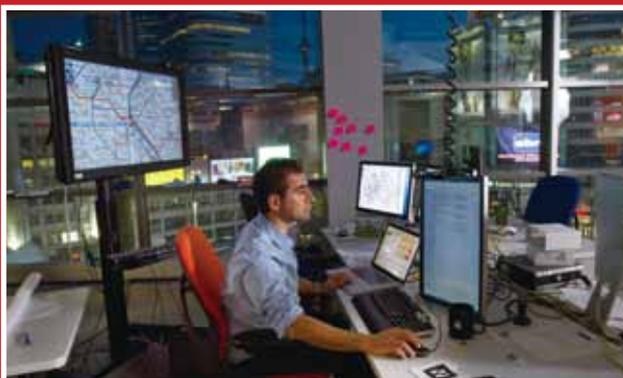
作为铝、钴、钻石、镍、铂族金属、钛、钨、铀和锌的主要生产国，加拿大的200多座矿对于外国投资者来说意

可持续发展技术

作为全球第二大水电生产国，加拿大进行了大量投入为可再生能源市场的国外投资者创造良好的投资环境。

加拿大的投入包括在可再生能源领域创造重要的研发合作关系，如清洁能源基金（Clean Energy Fund, CEF）。该基金旨在促进公共、私营和学术机构之间的合作，以开发新的尖端能源技术，降低在能源生产、传输和使用过程中的温室气体及其他物质排放。

除了重要的研发合作伙伴之外，加拿大的公共设施与美国电网完全对接，为国外投资者提供直接进入大型国内



味着巨大的机会。市场对稀土越来越大的兴趣令本国大量的矿业项目持续发展，从而不断为国外投资者带来不可否认的机遇。

“加拿大人才队伍的技能和专长是我们一个关键的竞争优势，因此，我们一直积极为我们的钢铁业务从加拿大人才库物色人才。我们招聘到的团队成员的质量非常高，包括从学徒工到技术人员、工程师和其他专业人士。” ArcelorMittal Dofasco总裁和首席执行官Sean Donnelly说。

和区域性的北美市场的便利。加拿大政府还对可再生能源的购买提供慷慨的优惠政策。

可再生能源，如风能和太阳能为两个重要的行业，加拿大的生物产品业则是另外一个可持续发展技术行业，投资者可以获得世界级的专业技能和资源。通过开发生物产品，如生物材料和复合物、纤维素乙醇商业化、平台化合物和中间物、发酵技术、纳米纤维素研究和高温分解技术，加拿大活跃的大学和科研机构网络将尖端的研究与遍及全球的国外投资者相连。不仅如此，有了成熟完善的林业产品和遍及全国的农业加工业，加拿大为希望建立生物

产品加工设施的国外投资者提供充足多样的生物质原料。

加拿大在水和废水处理技术领域处于世界领先水平，是世界上最大的水处理和废水处理技术中心，在安大略拥有900家水务公司、研究中心、孵化器和项目，其中紫外线消毒和膜技术就是在此最先发展起来的。在消毒技术、膜过滤废水利用、紫外线消毒系统和泄漏检测等领域，加拿大拥有强有力的全球定位；同时，在生物处理和生物固体废物管理系统，在泵、闸门、阀门设计、能量回收系统，在仪表和监控方面都拥有优势。该子行业是加拿大清洁技术行业最成熟的部门之一，公司平均有20年历史，也是最大的出

和科技服务业，为寻求在这些领域发展业务的投资者提供充分的支持。

但受过良好教育的人才队伍并不是令加拿大成为最佳投资国的唯一因素。由于加拿大在地理位置上毗邻美国，商业流程外包（BPO）为美国的跨国公司提供从IT外包到金融后台服务的多种服务，加拿大的经商环境在离岸服务外包方面排名全球第二——继续令这个国家成为服务业投资的首选。

全球最稳健的金融系统——加拿大的银行系统和雄厚的资本市场在这些商业服务的卓越优势之上又锦上添花，为国外直接投资者提供更多便利。国外投资者已看到这个多样化产业的强大实力，它包括资产管理公司、证券交易商和养老金及对冲基金管理商。加拿大的银行系统连续8年被评为全球最健全的系统，它被称为金融强国就不难以理解了。

“在UPS加拿大公司，我们感到政府特别希望能与国外投资者共同努力，帮助他们成功。加拿大令我们可以获得大量高素质的人才。我们还觉得加拿大人特别热心参与社区活动，这与我们的公司价值观非常相符。而且，国家在过去几十年间对于基础设施的投入对于我们这个行业来说也是一个非常有利的因素。” UPS加拿大公司公共事务副总裁Cristina Falcone说。



口子行业之一，79%的加拿大水处理和废水处理技术都由这些公司出口。

服务业

没有几个国家在商业和金融服务的深度、广度和质量方面能够与加拿大媲美。寻求在加拿大投资的机构将发现它的服务业有大业的专业人才，涵盖多个领域，包括人力资源管理、商业流程外包、金融和财会、工程服务、计算机系统设计和创新性服务（包括建筑、图形设计、多媒体服务）和市场推广。超过85.4万加拿大人在从事专业领域

相关链接：加拿大贸易专员服务

加拿大贸易专员服务是对任何有兴趣从事国际业务的公司和个人的关键资源。有关加拿大专业知识的更多信息，请联系加拿大当地的贸易专员。

信息网络：www.trade commissioner.gc.ca

加拿大外交、贸易和发展：

www.international.gc.ca

加拿大工业部：www.ic.gc.ca

加拿大国家研究委员会、工业研究援助计划：

www.nrc-cnrc.gc.ca/eng/irap/index.html

加拿大自然资源部：canmetenergy.nrcan.gc.ca

加拿大生物能源协会：www.canbio.ca

加拿大水电协会：canadahydro.ca

海洋可再生能源小组（OREG）：www.oreg.ca

加拿大太阳能工业协会：www.cansia.ca

加拿大风能协会：www.canwea.ca