

昆士兰州出海服务中心： 市场机遇与商业模式可行性分析

数贸融研究院

2026.02.27

摘要

在昆士兰州建立专注于中国企业落地的出海服务中心具备明确的市场可行性与盈利潜力。其核心机遇在于，尽管中国对昆士兰的直接投资份额不足 1%，但投资主体已转向面临严峻合规与运营挑战的私营企业，催生了对一站式落地与增长赋能的刚性需求。当前市场竞争格局呈现高端战略咨询与低端流程代办两极分化，连接两者的“落地后增长赋能”服务存在显著市场空白，为服务中心提供了差异化的战略切入点。

服务中心的盈利路径在于采用“基础服务套餐化引流、高附加值服务价值化变现”的混合商业模式，通过提供从合规支持到本地化营销、供应链整合的全周期解决方案，填补市场空白。为确保长期成功，建议战略上聚焦可再生能源与关键矿产等高价值赛道，并与昆士兰州贸易投资厅（TIQ）等官方机构建立深度合作，从而将服务中心从商业实体升级为受政府支持、深度融入本地产业生态的战略节点。

目录

1. 项目定义与核心价值主张.....	4
1.1 战略定位：从“贸易服务商”到“产业嵌入加速器”.....	4
1.2 核心价值主张：连接合规与增长的“首席增长官”.....	4
1.3 服务范围：聚焦“软着陆”与“加速跑”的全周期解决方案.....	5
2. 昆士兰州投资环境的宏观基本面.....	7
2.1 关键产业发展态势与战略导向.....	7
2.2 外国投资政策环境与 FIRB 审批.....	8
3. 中国企业对澳投资趋势与昆士兰州的机遇挑战.....	10
3.1 投资趋势动态与驱动因素.....	10
3.2 昆士兰州投资吸引力不足的成因分析.....	10
4. “中国企业落地昆士兰”的目标市场与核心需求.....	13
4.1 目标客户细分及其付费意愿.....	13
4.2 服务需求图谱与价值主张验证.....	14
5. 市场竞争格局与服务空白分析.....	17
5.1 主要竞争对手能力矩阵.....	17
5.2 差异化市场机会定位.....	18
6. 盈利模式与定价策略.....	20
6.1 服务产品定价基准.....	20
6.2 运营成本结构与财务可行性.....	22
7. 中国企业落地昆士兰的关键流程与核心挑战.....	24
7.1 合规流程详解.....	24
7.2 系统性风险剖析.....	27
8. 潜在合作伙伴与政府支持资源.....	29
8.1 官方与半官方合作渠道.....	29
8.2 专业服务网络构建.....	30
9. 中心启动的初步实施路线图.....	33
9.1 分阶段实施计划.....	33
9.2 关键成功因素与风险缓释.....	36
10. 结论与战略实施建议.....	37
10.1 市场可行性核心判断.....	37
10.2 战略定位：从“服务商”到“产业生态集成商”.....	37
10.3 核心建议：构建“产业-政府”双轮驱动的商业模式.....	38

1. 项目定义与核心价值主张

本服务中心的战略定位并非填补市场现有的基础服务空白，而是通过整合昆士兰州政府产业基金[32]与本地化深度运营能力，为切入特定产业链（尤其是可再生能源[31]与关键矿产[31]）的中国企业提供从合规落地到市场增长的“端到端”解决方案，从而将服务中心从一个商业实体升级为受政府支持的战略节点。

1.1 战略定位：从“贸易服务商”到“产业嵌入加速器”

基于我方企业现有的贸易服务背景，该服务中心的初期定位将实现三级跳跃，从传统的贸易支持升级为聚焦中国企业落地昆士兰的深度赋能平台，最终目标是成为特定产业链中不可或缺的“本地化集成商”。

- **初期定位：一站式落地服务平台。** 此定位旨在快速切入市场，解决中国企业赴澳初期面临的最紧迫、最基础的挑战。服务将覆盖公司注册[37]、税务登记[37]、签证办理、法律合规等核心环节，确保客户能够快速、合法地在昆士兰州建立实体并开展业务。
- **中期定位：跨文化整合与增长赋能伙伴。** 随着客户完成初步落地，其需求将从“生存”转向“发展”。此时，服务中心的核心价值将转向解决更深层次的运营挑战，如本地化营销[35]、供应链搭建、劳资关系与文化整合[34]。此阶段的服务将帮助客户克服“水土不服”，实现可持续增长。
- **长期定位：特定产业“本地化集成商”。** 这是服务中心的终极战略目标。我们将不再提供泛化的咨询服务，而是深度聚焦昆士兰州政府重点发展的产业领域，如可再生能源[31]、关键矿产[31]和食品与农业科技[33]。通过在这些领域积累深厚的本地资源、政策理解和行业洞察，我们将帮助中国企业精准嵌入本地产业链和供应链，实现从“落地”到“扎根”的质变。

1.2 核心价值主张：连接合规与增长的“首席增长官”

我们的核心价值主张在于，成为中国企业在昆士兰的“首席增长官”（Chief Growth Officer），通过三大核心价值，系统性地解决中国企业从“合规落地”到“持续增长”的全周期挑战。

表 1：核心价值主张解析

核心价值	解决客户痛点	关键服务举措	最终客户收益
1. 合规与风险对冲	对澳大利亚复杂且多变的法律、税务及外资审查政策（尤其是 FIRB[30]）缺乏了解，面临高昂的合规成本与潜在的投资否决风险。	提供 FIRB 申请策略咨询、公司结构优化、财税合规体系建设、以及针对关键矿产等敏感行业的投资风险评估 [36]。	显著降低投资审批的不确定性，确保企业运营全程合法合规，避免因合规问题导致的运营中断或财务损失。
2. 本地化深度运营	即便完成法律实体设立，仍因文化差	提供跨文化管理培训、本地化营销策	加速市场进入进程，快速融入本地

核心价值	解决客户痛点	关键服务举措	最终客户收益
	异[34]、市场准入壁垒、本地供应链缺失和人才招聘困难而无法有效开展业务，导致“水土不服”。	略与执行（如社交媒体矩阵构建[35]）、本地供应链资源对接、以及高管与核心技术人员招聘解决方案。	商业生态，有效提升品牌知名度和市场份额，实现从“存在”到“有效运营”的转变。
3. 产业生态与政府资源嫁接	缺乏与昆士兰州政府、行业协会、潜在商业伙伴及研究机构的有效沟通渠道，错失政策红利、合作机会与技术创新支持。	对接昆士兰州贸易投资机构（TIQ）[32]及各类产业基金[32]，组织行业圆桌会议，并协助客户申请如“昆士兰-中国科学院合作科学基金”[33]等研发与商业化支持。	获取关键的政策信息与资金支持，建立高价值的本地商业网络，将服务中心作为撬动昆士兰州政商资源的战略支点。

1.3 服务范围：聚焦“软着陆”与“加速跑”的全周期解决方案

为支撑上述价值主张，我们的服务将围绕企业落地的两大阶段，构建一个覆盖全生命周期的解决方案矩阵。

• 第一阶段：软着陆解决方案（Soft Landing Suite）

此阶段服务旨在确保客户能够平稳、高效地完成在昆士兰的初始设立。核心服务模块包括：

* ****法律实体设立：**** 提供从公司名称查询到 ACN、ABN、TFN、GST 等全套注册服务[37]，并根据客户业务类型推荐最优的公司结构。

* ****税务与财务规划：**** 提供初始税务登记、会计系统设置、以及符合澳大利亚税法要求的财税规划建议。

* ****人力资源与签证：**** 协助办理关键人才的澳洲工作签证，并提供符合本地劳动法的雇佣合同模板与薪酬体系设计咨询。

• 第二阶段：加速跑赋能方案（Growth Acceleration Suite）

此阶段服务旨在为客户提供持续的增长动力，是服务中心实现差异化和高附加值的关键。核心服务模块包括：

* ****市场进入与营销：**** 提供本地市场调研、品牌定位、以及基于海外主流社交媒体平台（如 Facebook, Instagram, TikTok[35]）的整合营销策略与执行服务。

* ****供应链本地化：**** 协助客户在本地寻找合格的供应商、分销商或物流伙伴，构建稳健的本地供应链体系。

* ****政府关系与基金申请：**** 作为客户与昆士兰州政府部门的沟通桥梁，并协助客户准备和提交符合条件的企业补贴或产业基金申请材料[32]。

2. 昆士兰州投资环境的宏观基本面

昆士兰州凭借其强劲的多元化经济与对华贸易的深度绑定，为中国资本提供了坚实的投资基本面，然而其外资审查政策正系统性地将“战略性”与“非战略性”领域区分对待，形成了机遇与挑战并存的二元格局。

2.1 关键产业发展态势与战略导向

昆士兰州经济已超越传统的“资源州”定位，呈现出矿业、农业、建筑业与专业服务业多轮驱动的增长态势，并正通过明确的政府战略将发展重心导向可再生能源、高端食品及先进制造等未来产业。根据最新数据，昆士兰州 2024-25 财年实际 GSP 增长率预计为 2.2%，高于全国平均水平，GSP 现价达到 5310.07 亿澳元。这种增长不仅由资源出口拉动，更得益于多元化的产业结构和对关键领域的战略性投资。

核心产业贡献与增长动力（2024-25 财年）

产业领域	增长表现（GSP 贡献）	核心驱动因素与战略导向
矿业	虽受天气影响下降 3.8% [42]，但仍是经济基石，贡献了最大的出口额（煤炭出口达 445.65 亿澳元 [43]）。	从传统煤炭、天然气出口向关键矿产（锂、稀土等）和绿色金属转型 [53]。政府通过《未来制造在澳大利亚》政策提供 75 亿澳元资金支持绿色金属生产 [53]。
农业	增长 10.0%，为 GSP 增长贡献 0.3 个百分点 [42]。	受益于有利天气条件，牛肉、棉花、糖等出口强劲 [43]。政府设定 2030 年将初级生产增至 300 亿澳元的目标，并推动食品和农业科技领域的价值提升 [32]。
建筑业	增长 3.1%，为 GSP 增长贡献 0.2 个百分点 [42]。	受强劲的住宅建设和交通基础设施项目驱动 [42]。州政府预算预测未来几年增长将加强至 2.75% [47]。
专业服务业	增长 4.2%，为 GSP 增长贡献 0.3 个百分点 [42]。	由基础设施项目带来的工程设计和咨询工作增加所驱动 [42]，反映了经济活动的复杂性和对专业咨询的需求。
医疗与教育	稳定增长，为 GSP 增长贡献 0.3 个百分点 [42]。	医疗创新是州政府《昆士兰-中国贸易投资战略 2025》确定的优先领域之一 [52]。教育是重要的服务出口产业，中国是最大的国际学生来源地 [52]。

战略优先领域与投资机会

昆士兰州政府正积极引导经济向高附加值领域转型，这为中国投资者创造了明确的投资窗口。根据《昆士兰-中国贸易投资战略 2025》，州政府将 **健康、先进制造、能源、食品和农商业** 列为关键机会领域 [32][51][52]。具体而言，以下赛道呈现显著机遇：

- **绿色能源产业链**：作为全球第二大锂矿生产国 [53]，澳大利亚（尤其是昆士兰州）正吸引中国企业对锂电池产业链上游进行战略布局。同时，澳大利亚计划在 2030 年将可再生能源发电占比提升至 82% [53]，为中国的储能技术和系统集成企业提供了巨大的市场空间。近期，FMG 集团与中国宝武在绿氢炼铁领域的合作 [53]，标志着中澳在绿色钢铁这一新兴领域已开启深度合作。
- **食品与消费健康**：中国持续增长的对高质量、安全食品和保健品需求 [52]，与昆士兰州在牛肉、棉花等农产品生产的优势高度互补 [43]。州政府正积极推动食品制造业的价值提升，为 **农业科技（AgTech）** 和 **生物科技** 领域的投资创造了机会 [32]。
- **先进制造业**：州政府通过“转型昆士兰制造业资助计划”每年提供 2500 万澳元支持制造业发展，旨在吸引能够提升供应链韧性、支持本地化生产的投资。

2.2 外国投资政策环境与 FIRB 审批

澳大利亚总体上欢迎外国投资，但其审查框架，特别是针对涉及国家安全和关键资产的交易，已变得日益严格，形成了对“战略性投资”与“非战略性投资”区别对待的双轨制环境。所有外国投资提案均需通过外国投资审查委员会（FIRB）的审查，以确保其不违背国家利益 [30]。

FIRB 审批核心要点

审查维度	核心机制与要求	对中国投资者的具体影响
审查标准	国家利益测试（National Interest Test）[30]：核心审查标准，定义宽泛，赋予财政部长极大的自由裁量权。国家安全测试（National Security Test）[39]：2021 年改革引入，针对电信、国防等敏感领域，审查周期更长。	审查标准的不透明性增加了交易的不确定性，尤其对中国国有企业（SOEs）的投资，澳方倾向于以数据安全为由进行严格审查 [39]。
审查门槛	商业投资：一般门槛为 2.75 亿澳元 [30]。农业用地：累计投资额超过 1500 万澳元需申报 [45]。外国政府投资者（FGIs）：适用零澳元门槛，所有投资均需强制申报 [30][39]。	中国企业，特别是国有企业，几乎无法避免 FIRB 审查。2025 年苏州天华对锂矿生产商 Liontown 的投资虽获批准，但其作为关键矿产投资，仍需通过严苛的国家安全审查 [53]。
成本与周期	成本：FIRB 申请费根据投资额从 \$14,700 至	显著增加了中国投资者的交易成本和资金占压时间，对

审查维度	核心机制与要求	对中国投资者的具体影响
	\$3,514,800 不等，此外，合规审查可能增加项目总成本的 0.3%至 1.5% [48]。周期：标准周期延长至 2-4 个月，复杂或敏感项目可达 3-6 个月 [48]。	需要快速决策的商业机会构成挑战。
关键领域审查	关键矿产：澳大利亚将锂、稀土等 31 种矿产列为关键矿产 [53]。政府通过 150 亿澳元的“国家重建基金”加强对该领域的控制，并对非中国主导的项目提供溢价支持 [53]。关键基础设施：涉及通信、能源、交通等领域的投资面临极高审查标准。	尽管近期出现“破冰”案例，但澳大利亚政府明确希望构建“非中国供应链” [53]，意味着中国对关键矿产的直接控股投资仍将面临巨大阻力，技术合作和少数股权投资成为更可行的路径。

政策趋势与展望

澳大利亚的外国投资政策正展现出一种“资源自由主义”与“资源民族主义”并存的复杂心态 [38]。一方面，政府认识到中国在绿色能源产业链上的资金、技术和市场不可或缺，因此批准了如苏州天华等具有战略意义的交易 [53]。另一方面，政府通过“未来制造在澳大利亚”等产业政策，投入 227 亿澳元支持本土制造业和关键供应链，旨在减少对单一国家的依赖。

这种政策导向意味着，未来中国对昆士兰州的投资，凡是符合澳大利亚减排目标、供应链多元化诉求和技术引进需求的，将更有可能获得批准。然而，对于旨在控制战略性资产（尤其是关键矿产和关键基础设施）的投资，审查壁垒在可预见的未来不会降低，投资者必须准备好应对严格的条件和可能的股权比例限制。

3. 中国企业对澳投资趋势与昆士兰州的机遇挑战

中国对澳投资在 2024 年虽呈现 43% 的显著反弹[62]，但其高度集中于矿业（86%）[62] 与西澳大利亚州（84%）[62] 的极端格局，与昆士兰州所获投资份额不足 1%[62] 的困境，共同揭示了本项目的核心挑战与战略机遇。

3.1 投资趋势动态与驱动因素

结构性转变：2024 年中国对澳投资额回升至 13.12 亿澳元[62]，但这并未改变自 2006 年以来的历史低位格局[62]，其增长主要由少数大宗矿业交易驱动，而非广泛的市场回暖。与投资额增长形成鲜明对比的是，全年交易完成数量仅为 11 笔，与 2023 年持平[62]，显示出当前投资的低频、高额特征。更深层次的结构性转变体现在以下三个方面：

- 投资主体的切换：**投资活动已由早期的国有企业（SOEs）主导，转向以私营企业（POEs）为核心驱动力。2024 年，在矿业领域的 9 笔交易中，有 7 笔是由私营企业完成的[62]，这要求服务机构必须调整其目标客户画像与服务策略。
- 投资模式的演变：**传统的并购（M&A）模式正面临挑战，中国企业开始更多地采用绿地投资（Greenfield Investment）方式进入澳大利亚市场[61]，旨在建立新的运营实体，尤其是在汽车、工业设备、电动汽车电池和消费品牌领域。这一趋势凸显了客户需求已从“资产收购”转向“市场构建”，对本地化运营支持服务的需求将显著增加。
- 全球战略的再平衡：**尽管对澳投资表现疲软，2024 年中国全球对外直接投资（ODI）整体增长了 10%，显示出资本正系统性流向东南亚、“一带一路”国家[62] 以及欧洲和东南亚新兴市场的清洁能源、制造业和 IT 服务业。这表明澳大利亚市场正面临激烈的区域竞争，其吸引力相对下降，昆士兰州若想分得一杯羹，必须提供更具针对性和吸引力的投资环境。

3.2 昆士兰州投资吸引力不足的成因分析

尽管昆士兰州与中国贸易关系紧密，但在吸引中国直接投资方面却长期处于边缘地位，2024 年仅获得 600 万澳元投资，占比不足 1%[62]。这一巨大反差源于其产业布局、竞争格局与营销策略上的多重结构性劣势。

表 3-1：2024 年中国对澳大利亚投资地域与行业分布分析 [62]

维度	细分	投资额	占比	核心驱动因素与解读
地域分布	西澳大利亚州 (WA)	10.97 亿澳元 [62]	84% [62]	资源禀赋锁定：西澳拥有全球领先的锂、铁矿石等矿产资源 [34]，直接匹配了中国当前对关键矿产的

维度	细分	投资额	占比	核心驱动因素与解读
				战略性投资需求[62][53]。
	新南威尔士州 (NSW)	1.88 亿澳元 [62]	14% [62]	金融与市场中心：悉尼作为澳洲金融中心，吸引了大量非资源类投资，包括 2024 年唯一一笔技术领域的投资 [62]。
	昆士兰州 (QLD)	600 万澳元 [62]	< 1% [62]	结构性错配：尽管昆州资源丰富，但其优势矿产（如煤炭）并非当前中国投资热点，且在关键矿产领域缺乏西澳的先发优势[55]。
行业分布	矿业	11.24 亿澳元 [62]	86% [62]	战略需求驱动：作为全球最大的锂消费国[53]，中国对上游锂矿的布局持续进行 [53]，同时金矿、石墨、稀土等也是核心投资标的 [62]。
	可再生能源	1.83 亿澳元 [62]	14% [62]	新兴增长点：尽管占比较小，但该领域是中澳合作的新契机[53]，尤其在储能技

维度	细分	投资额	占比	核心驱动因素与解读
				术[53]和绿色钢铁[53]领域，为昆州提供了差异化机遇。
	其他	500 万澳元 [62]	<1% [62]	市场低谷：曾经商业地产、农业食品等投资热点领域，近年来投资活动已显著降温[44]。

深度解析：昆士兰州的困境是多方面因素叠加的结果。

- 产业布局与投资热点的结构性错配：**昆士兰州的经济优势在于农业、旅游业和传统矿业[32][34]。然而，近年中国对澳投资已高度聚焦于西澳大利亚州主导的关键矿产领域[62]，昆士兰州虽有布局，但尚未形成足以吸引大规模资本流入的产业集群优势。
- 竞争对手州的“虹吸效应”：**新南威尔士州和维多利亚州作为澳大利亚的传统经济与金融中心，已形成了强大的资源集聚效应[34]。悉尼和墨尔本不仅是中资企业设立区域总部的首选地[58]，还拥有成熟的华人社区和专业服务网络，为新进入者提供了极大的便利，构成了昆士兰州难以逾越的先发优势。
- 本地营销与渠道建设的短板：**尽管昆士兰州政府推出了针对中国的贸易与投资战略[51][52]，但其营销效果似乎未能有效触达并转化为实际投资。相比于竞争对手州，昆士兰州在中国投资者心中的认知度和品牌形象可能不够清晰，缺乏精准的渠道将本地的投资机会（如在可再生能源、生物科技等领域）与中国资本的特定需求进行高效匹配。

4. “中国企业落地昆士兰”的目标市场与核心需求

昆士兰州“中国企业落地”服务的市场规模并非由投资总额线性决定，而是由“外资身份负累”所催生的、对本地化合规与风险缓释服务的持续性需求所驱动。

尽管中国已连续多年成为昆士兰州最大的贸易伙伴[67]，但投资关系却呈现显著的不对称性。2024 年，中国对澳大利亚的投资总额反弹至 13.12 亿澳元，同比增长 43%[62]，然而其中仅有不到 1%（约 600 万澳元）流向了昆士兰州[62]，且几乎全部集中于矿业。这种贸易紧密而投资疏离的现状，恰恰揭示了市场最大的痛点与机遇：中国企业，特别是新兴的民营企业，在进入昆士兰州市场时面临着巨大的信息不对称与合规障碍，这直接催生了对专业、一站式落地服务的刚性需求。本章将深入剖析目标客户群体的核心需求与付费意愿，为服务中心的服务产品设计与价值主张提供精准定位。

4.1 目标客户细分及其付费意愿

中国对澳投资的主体与行业格局已发生深刻转变，民营企业（POEs）正取代大型国企（SOEs）成为新的驱动力，并聚焦于矿业与可再生能源等战略新兴领域[62][53]。这一结构性变化直接定义了本服务中心的核心目标市场，其需求痛点与付费意愿呈现出鲜明的层次化特征。

客户细分	核心特征与投资动机	关键痛点与需求	付费意愿与服务偏好
大型国有企业 (SOEs)	投资体量大，聚焦战略性资源与关键基础设施；面临严格的外国投资审查委员会（FIRB）审查，特别是涉及关键矿产等敏感领域[53]。	战略合规与政府关系：确保重大投资项目符合澳大利亚国家利益测试，规避政治与法律风险[40]。需求高度定制化，涉及顶层设计。	支付能力极强，接受高额项目制收费。倾向于选择具备顶级法律与政府资源的国际咨询公司，而非一站式服务中心。
矿业民营企业 (POEs)	2024 年，中国对澳矿业投资中，民营企业主导了 7 笔交易[62]。投资目标明确，多为获取上游锂、稀土等关键矿产资源[62][53]。	高效准入与本地化运营：快速完成复杂的 FIRB 审批[53]，并解决在偏远矿区运营时的人才招聘、供应链搭建及社区关系管理等挑战。	高支付意愿，尤其针对能够显著加速项目审批和降低运营风险的专业服务。偏好按项目里程碑付费的打包服务。
可再生能源技术与工程企业	受益于澳大利亚政府向可再生能源转型的明确政策导向[53]，以及“未来澳造”法案的资金支持	市场准入与项目对接：需要将技术与产品适配澳大利亚市场标准，并精准对接本地项目开发商与产业基金。	中等至高等支付意愿。倾向于与能够提供实质性市场渠道和项目资源的服务机构合作，接受基于成功引入项目

客户细分	核心特征与投资动机	关键痛点与需求	付费意愿与服务偏好
	[53]，寻求技术输出与项目合作。		的佣金或股权置换模式。
中小型贸易与科技企业	数量庞大，但单体投资额小。通常跟随大型产业链或瞄准澳洲本地消费市场，缺乏独立海外运营经验。	一站式生存解决方案：从公司注册、财税申报到本地化营销、人才招聘，提供全流程支持以克服语言、文化和法律障碍[40]。	中等支付意愿，对价格敏感。偏好模块化、菜单式的服务套餐，如基础的公司注册打包服务（市场价约\$787-\$875[37]）和年度会计服务（\$1,500-\$5,000[66]）。

深度解析：大型国企的服务需求市场虽然价值高，但已被大型国际咨询公司高度垄断。本报告认为，服务中心的核心机遇在于捕捉民营企业主导的投资新浪潮[62]，并聚焦于昆士兰州政府重点发展的产业领域，如可再生能源[53]。这类新兴目标客户的核心需求已从“如何合规进入”升级为“如何快速融入并实现商业成功”，这为服务中心提供了构建差异化竞争优势的战略窗口。

4.2 服务需求图谱与价值主张验证

中国企业在昆士兰州的落地需求是一个贯穿“决策-进入-运营-增长”全生命周期的动态图谱。服务中心的价值主张必须覆盖从基础合规到增长赋能的完整价值链，才能精准满足目标客户的核心痛点，并在市场竞争中占据有利地位。

服务阶段	核心服务模块	解决的关键挑战	价值主张
决策与进入期	市场进入策略咨询：投资可行性分析、FIRB 申请支持[53]、商业计划书撰写。	信息不对称，对澳洲投资政策（尤其是关键矿产领域[53]）理解不足，导致投资决策失误或审批延误。	降低合规风险：通过专业的预判与规划，帮助客户规避 FIRB 审查中的潜在障碍，确保项目顺利获批。
	法律实体设立：公司注册（ACN/ABN/TFN 申请）、公司章程起草、股权结构设计[37][68]。	不熟悉澳大利亚《2001 年公司法》，无法建立最优化且合规的商业架构，为日后运营埋下隐患。	加速市场进入：提供标准化的公司注册打包服务（参考价\$787），确保客户在最短时间内（最快 1 个工作日）完成法律实体设立。
运营整合期	财税与人力资源：年度会计与税务申	复杂的税务体系（GST）和严格的劳	确保运营合规：提供持续的财税与人

服务阶段	核心服务模块	解决的关键挑战	价值主张
	报[66]、薪资管理（PAYG）、超级年金、关键人才签证办理。	资关系法规成为企业本地化运营的主要障碍[68]。	力资源外包服务，确保企业始终满足澳大利亚的法定要求，避免高额罚款。
	本地化营销与渠道建立：品牌定位、社交媒体营销（Facebook, Instagram, TikTok等）策略[35]、B2B渠道开发。	品牌认知度低，无法有效触达本地消费者或商业伙伴，导致市场开拓困难[35]。	实现可持续增长：通过数据驱动的营销策略[35]，帮助客户建立品牌知名度，打通线上线下销售渠道，实现从“落地”到“生根”的转变。
战略增长期	供应链本地化：协助寻找并审核本地供应商，构建符合澳洲标准与商业习惯的供应链体系。	供应链断裂风险高，物流成本难以控制，无法满足本地化成分要求以获得政府补贴。	提升竞争壁垒：深度整合本地资源，帮助客户优化供应链，降低成本，增强在澳洲市场的核心竞争力。
	跨文化管理与政府关系：提供跨文化培训、本地团队管理咨询，并协助对接行业协会与政府机构[40]。	因文化差异导致的管理冲突与沟通不畅[34]，以及无法有效建立与政府和社区的良性互动，影响企业声誉与发展[40]。	赋能长期发展：扮演客户的“外部首席增长官”（CGO），通过优化内部管理和拓展外部战略资源，为企业在澳洲的长期稳健发展保驾护航。

价值主张验证： 市场现有服务供给高度集中于“决策与进入期”的基础合规服务，形成了“高端战略咨询”与“低端流程代办”的两极分化格局。然而，中国企业，特别是中小企业，最迫切的需求恰恰是连接这两极的“运营整合期”与“战略增长期”服务。因此，本服务中心的核心价值主张应定位于成为客户的 **“首席增长官”**，通过提供覆盖全生命周期的、深度本地化的解决方案，填补市场空白，真正解决客户从“软着陆”到“加速跑”的核心挑战。

5. 市场竞争格局与服务空白分析

昆士兰州的中国企业落地服务市场呈现出高端战略咨询与基础执行代办两极分化的“哑铃型”格局，而连接合规与增长的“中间地带”——即针对中等规模企业的落地后系统性增长赋能服务——则存在显著的市场空白。

5.1 主要竞争对手能力矩阵

当前市场的服务供给方可被清晰地划分为三大阵营：提供高价值战略咨询的大型国际机构、解决基础合规需求的本地华人服务商，以及提供免费信息与初步对接的政府机构。它们在服务范围、定价模式和目标客群上形成鲜明对比，共同构成了一个服务高度分化的竞争生态。

表 5-1：昆士兰州中国企业落地服务市场竞争格局分析

竞争阵营	核心服务范围	典型定价模式	目标客户群	市场定位与局限性
大型国际咨询公司（如 PwC, KPMG, EY, Deloitte）	专注于大型跨国并购（M&A）、重大基础设施项目投资战略、FIRB 合规咨询、税务架构设计及尽职调查 [64]	项目制高收费，通常与交易价值挂钩，服务门槛极高	大型国有企业（SOEs）及进行大宗投资（尤其是矿业 [62]）的私营企业（POEs）	优势：全球网络、品牌信誉、处理复杂交易和政府高层沟通能力。 局限：服务无法下沉至中小企业的日常落地与增长需求。
本地华人专业服务机构（如 Sinra Pty Ltd）	聚焦于“从 0 到 1”的执行层事务，包括公司注册（报价 \$787 起）、税务登记（ABN, TFN, GST）、签证办理及基础会计报税（年度服务费约 \$1,500-5,000） 固定项 [66] 100-\$330/小时 [65]），价格相对亲民	中小企业、初创公司及个体商业移民	优势：熟悉中澳基层商业实践，能有效解决语言和文化障碍 [34]。局限：服务碎片化，缺乏系统性商业规划能力，无法提供“落地后”的增长策略。	
政府及半官方机构（如 Trade	提供宏观市场信息、行业研	免费或收取少量活动费用	所有寻求昆士兰州贸易与投	优势：权威的信息来源和广

竞争阵营	核心服务范围	典型定价模式	目标客户群	市场定位与局限性
and Investment Queensland – TIQ)	究报告、组织贸易对接活动、介绍昆士兰州投资政策与环境 [74]。其角色是促进者而非商业服务提供商。		资机会的国际企业	泛的政府及行业网络。局限：服务边界明确，不提供商业化的深度落地解决方案，不构成直接竞争。

该竞争矩阵揭示了当前市场的核心矛盾：**服务能力的结构性断层**。大型咨询公司服务于“塔尖”客户，其高昂的费用和战略重心使其无暇顾及中小企业如何“活下去并发展得好”[64]；而本地华人服务机构虽能高效处理基础的合规流程，但其服务深度往往止步于公司注册成功[37]，对于后续的市场进入、品牌建设、渠道搭建等商业增长问题无能为力。这种格局导致大量中国企业在完成初始注册后，便陷入“落地即停滞”的困境，缺乏一个能引导其从合规生存走向商业成功的专业伙伴。

5.2 差异化市场机会定位

市场的核心空白点在于连接“基础执行”和“高端战略”之间的“**落地后增长赋能**”服务层。现有竞争者均未能有效满足中等规模企业从“软着陆”到“加速跑”的系统性需求，这为服务中心的差异化定位提供了明确且高价值的切入点。

1. 填补“合规”与“增长”之间的服务真空

- **市场空白**：当前服务商普遍将“企业落地”视为一个以法律和财税合规为终点的项目。然而，对于寻求在澳洲市场长期发展的企业而言，合规仅是起点，真正的挑战在于如何实现商业增长。本地服务机构擅长处理受监管的流程，但对市场定位、品牌构建、分销渠道等商业增长问题缺乏专业能力[40]，而大型咨询公司则视此类项目规模过小，不具备商业吸引力[64]。
- **机会定位**：服务中心应构建一个覆盖“市场进入策略 → 核心落地执行 → 品牌营销启动 → 渠道网络建设 → 持续增长顾问”的完整服务链。其核心价值主张应从“事务代办”转向“**首席增长官（CGO）**”角色，填补市场从合规咨询到商业增长顾问之间的服务真空，确保客户不仅能成功落地，更能实现可持续的业务扩张。

2. 构建跨文化商业桥梁，弥合“认知鸿沟”

- **市场空白**：现有服务大多停留在帮助中国企业“物理上”存在于澳洲，但未能解决其“商业上”融入本地市场的深层障碍[34]。中国企业普遍面临“外来者劣势”，对澳大利亚的商业文化、劳资关系、消费者偏好和媒体环境感到陌生[34]。这种文化认知差异是导致运营失败的关键风险之一[72]。
- **机会定位**：服务中心的核心竞争力之一应是**弥合文化认知差异**。通过提供本地商业文化工作坊、高管教练、人脉网络对接等增值服务，帮助中国企业真正理解并融入本地市场，降低因文化冲突导致的隐性成本，从而构建起以深度文化整合为基础的竞争壁垒。

3. 打造“AI+营销”技术护城河，抢占数字化服务蓝海

- **市场空白**：在传统服务领域饱和竞争的同时，一个全新的需求蓝海已经出现。中国企业出海普遍面临品牌认知度低、渠道建设难、无法融入本地圈层等营销挑战[35]。尤其在 TikTok 等社交媒体主导的数字营销时代[35]，传统服务机构完全不具备帮助客户驾驭海外数字生态的能力。
- **机会定位**：将 **海外社交媒体大数据分析**与 **AI 内容生成能力** 作为核心技术护城河。借鉴 OneSight 等营销科技公司的成功经验[35]，服务中心可为客户提供从海外市场洞察、品牌社交媒体矩阵搭建、数据驱动的红人营销（KOL）到效果广告投放的一站式数字化营销解决方案。这是一个传统竞争对手难以企及的、高附加值且可规模化的盈利点，能够有效捕捉矿业[62]、可再生能源[62]等昆士兰州重点产业投资者的新兴服务需求。

6. 盈利模式与定价策略

本服务中心的盈利潜力根植于一个核心战略判断：通过“基础服务套餐化”实现快速市场渗透与现金流生成，同时利用“高附加值服务价值化”构建深度客户绑定与高利润壁垒，最终形成一个从“合规入口”到“增长分成”的可持续商业闭环。

6.1 服务产品定价基准

为在竞争激烈的市场中快速建立客户信任并实现差异化，本中心的定价策略将摒弃单一计时模式，采用“模块化套餐 + 价值驱动溢价”的混合定价模型。该模型旨在为客户提供清晰的成本预期，同时确保中心能够从其所创造的核心商业价值中获取相应回报。

基础服务 将被打包成固定价格的“软着陆套餐”，价格设定在显著低于大型咨询公司但具备可持续利润空间的水平，主要目标是降低客户决策门槛，建立广泛的客户基础。**高附加值服务** 则采用“项目制+业绩分成”模式，其定价不基于投入工时，而是锚定其为客户创造的商业价值，如市场份额增长或成本节约。

表 6.1：昆士兰州中国企业落地服务定价基准与策略

服务类别	服务模块	市场基准（澳元）	定价策略与价值主张
基础合规服务（软着陆套餐）	公司注册（Pty Ltd）	\$787 - \$875（本地代理）；\$1,400（会计师）	渗透定价：推出 \$999 全包套餐，包含 ACN, ABN, TFN, GST 注册 及首年注册地址服务，以价格优势快速获客。
	税务登记（ABN/GST/TFN）	\$200（会计师打包价） [65]	捆绑销售：作为公司注册套餐的一部分，不单独计价，提升套餐性价比。
	虚拟办公室/注册地址	\$40/月起 [78]	成本中心：作为基础套餐的附赠服务，解决客户落地初期的核心痛点，增强客户粘性。
运营支撑服务	基础会计与税务申报	\$1,500 - \$5,000/年（小型企业） [80]	分级定价：提供基础簿记、季度 BAS 申报和年度税务申报三个层级，满足不同发展阶段企业的需求。
	商标注册	\$660 起 [37]	固定费率：提供包含前期检索和申请

服务类别	服务模块	市场基准（澳元）	定价策略与价值主张
			的全包价，保护客户核心知识产权。
	中英笔译/口译服务	\$60/页；\$0.15-\$0.45/字 [81]	市场定价：按市场标准收费，作为配套服务提供给有需要的客户。
高附加值服务（增长赋能）	FIRB 申请咨询与代理	法律咨询费： \$5,000 - \$100,000+	价值定价：根据项目复杂度和投资额按项目收费，重点在于规避合规风险与时间成本（FIRB 审批可延长 2-4 个月）。
	市场进入策略咨询	会计师/顾问费率： \$100-\$330/小时 [65]	项目制收费：摒弃计时制，针对客户具体行业（如矿业、可再生能源）提供定制化市场进入策略报告，按项目价值收费。
	本地化营销与品牌建设	无统一标准，Martech SaaS 平台（如 OneSight）提供工具支持 [35]	“服务+技术”混合模式：基础服务为营销策略咨询（项目制收费），增值服务可引入 AI 营销工具 [35]，提供 SaaS 订阅或按效果付费（CPS）选项。
	供应链对接与政府关系	无直接市场报价	业绩分成/股权置换：不采用传统计时收费，而是与客户深度绑定，在成功促成合作或投资后，收取一定比例的佣金或置换少量股权。

定价逻辑：基础服务的定价逻辑是 **引流与锁定**。通过一个有竞争力的打包价，迅速吸引正处于落地决策窗口期的客户，并将其锁定在我们的服务生态系统中。高附加值服务

的定价逻辑是 **价值共享**。我们将自身定位为客户在澳洲的“首席增长官”（CGO），因此，我们的收入应与客户的商业成功强相关。这种模式不仅能激励我们为客户创造最大价值，也能构建起强大的竞争壁垒，因为我们的服务成果直接决定了我们的收入。

6.2 运营成本结构与财务可行性

中心的财务稳健性依赖于对昆士兰州，特别是布里斯班地区运营成本的精准预估，并在此基础上构建高效的业务模型。核心成本将集中于人力资源，而通过灵活的办公策略与技术赋能，可有效控制固定开销，从而在启动阶段实现较低的盈亏平衡点。

主要成本项分析

- **人力成本**：这是最大的支出项。基于现有数据，布里斯班地区顾问的平均年薪为 90,855。一个精简的启动团队可配置为 1 名合伙人（兼资深顾问）、1 名项目经理和 1 名市场/行政支持 [79]101,787），年度人力成本预算需设定在 \$300,000 - \$400,000 之间。
- **办公空间**：为保持灵活性并降低初始投资，**虚拟办公室** 是启动阶段的最佳选择。布里斯班地区的虚拟办公室月费起价约为 \$40，年度成本可控制在 \$500 - \$5,000 之间，具体取决于所需服务和邮件处理量 [82]。
- **市场推广与行政开销**：包括网站建设、专业网络活动参与（如 ACBC 活动）、线上广告投放等，预计年度预算为 \$30,000 - \$50,000。行政开销涵盖保险、法律服务、软件订阅费等，预计年度 \$20,000。

财务可行性测算

基于上述成本结构和 6.1 节的定价策略，我们可以进行初步的盈亏平衡点分析。

表 6.2：年度运营成本结构预估（启动阶段）

成本项目	明细	年度预估成本（澳元）
人力成本	1 名合伙人，1 名项目经理，1 名行政支持（含薪酬包）	\$350,000
办公空间	虚拟办公室（含邮件处理与会议室使用权限）	\$5,000
市场推广	线上营销、行业会议、合作伙伴关系建立	\$40,000
行政开销	软件订阅、专业保险、法律咨询、差旅	\$25,000
年度总运营成本		\$420,000

盈亏平衡点分析

假设服务组合的平均净利润率（扣除分包给合作伙伴的成本后）为 35%。

- **盈亏平衡点收入** = 年度总运营成本 / 平均净利润率 = \$420,000 / 0.35 = **\$1,200,000**

这意味着，中心需要实现约 120 万澳元的年收入才能覆盖所有成本。分解此目标：

- 需要完成约 120 个“软着陆套餐”（\$999/个），或
- 需要完成 12 个平均收费 \$100,000 的高附加值咨询项目，或
- 更现实的，是两者的组合：例如，通过 200 个基础套餐（贡献 \$200,000 毛利）和 5 个高附加值项目（贡献 \$1,000,000 毛利）的组合来实现目标。

启动资金需求

为确保中心在获得稳定收入前（约 6 个月）的正常运营，需准备 **\$250,000** 的启动资金，用于覆盖初期的薪资、市场投入和固定开支。

结论： 财务模型显示，尽管启动阶段面临固定成本压力，但通过“高频低价”的基础服务引流和“低频高价”的高附加值服务变现的商业模式，结合灵活的轻资产运营策略，该服务中心具备清晰的盈利路径和财务可行性。成功的关键在于快速建立客户基础，并高效地将基础服务客户转化为高附加值服务的付费用户。

7. 中国企业落地昆士兰的关键流程与核心挑战

中国企业落地昆士兰的表层流程障碍可通过专业服务外包解决，但其深层次的“身份烙印”与澳大利亚日益泛化的国家安全审查之间的结构性冲突，才是决定项目成败的系统性风险。

7.1 合规流程详解

在澳大利亚设立并运营一家公司，其法定流程清晰但环环相扣，涉及联邦、州两级政府以及多个监管机构。对于不熟悉本地法律与商业环境的中国企业而言，任何一个环节的疏漏都可能导致项目延迟、成本激增甚至合规处罚。从商业结构选择到税务登记，再到行业特定许可，构成了企业落地的“基础体检”。

下表系统梳理了从公司注册到持续运营的全周期合规流程、关键节点及潜在挑战。

表 7.1：中国企业在昆士兰州设立与运营公司合规流程解析

阶段	核心环节	监管机构/法律依据	关键要求与流程	潜在挑战与实操建议
1. 前期设立	商业结构选择	《2001 年公司法》(Corporations Act 2001) [85]	需在私人有限责任公司 (Pty Ltd)、独资、合伙、信托等结构中做出选择。Pty Ltd 因其有限责任和独立法人地位成为最常见选择 [68]。	挑战：结构选择直接影响未来的税负、融资能力及资产保护。初始选择不当，后续更改成本高昂。建议：基于业务规模、风险敞口和长期融资计划，在专业顾问指导下做出决策。
	公司名称注册	澳大利亚证券与投资委员会 (ASIC) [68]	向 ASIC 提交公司名称申请，确保其未被占用。标准注册费为数百澳元，加急服务费用更高 [68]。	挑战：心仪名称可能已被注册。建议：准备 2-3 个备选名称，并通过 ASIC 官网进行初步检索。
	公司正式注册	澳大利亚证券与投资委员会 (ASIC) [85] [68]	提交注册申请，指定至少一名常驻澳大利亚的董事、	挑战：对于无本地资源的中国企业，提供符合条件的董

阶段	核心环节	监管机构/法律依据	关键要求与流程	潜在挑战与实操建议
			股东和位于澳大利亚的注册办公地址。支付一次性注册申请费。	事和地址是首要难题。建议：可考虑使用律师或会计师事务所的地址作为注册地址，并寻求专业的董事服务。
2. 税务登记	获取基础税号	澳大利亚税务局 (ATO)	申请澳大利亚商业号码 (ABN)：作为企业在税务局的唯一标识，开展商业活动必备 [68]。申请税号 (TFN)：用于公司纳税申报。	挑战：ABN 申请需准确描述业务性质，描述不清可能导致审批延迟。建议：由本地税务代理协助申请，确保准确高效。
	商品与服务税 (GST) 注册	澳大利亚税务局 (ATO)	若企业年营业额达到或预计将达到 7.5 万澳元，必须注册 GST [68]。注册后，需定期提交商业活动报告 (BAS)。	挑战：GST 申报流程复杂，涉及进项税抵扣，对会计系统要求高。建议：即使营业额暂时未达标，若业务模式以 B2C 为主，提前注册 GST 可避免后续复杂操作。
3. 运营支撑	开设银行账户	商业银行 (如 CBA, ANZ) [68]	持公司注册文件 (ASIC 证书) 至银行办理。银行将执行严格的客户尽职调查 (KYC) 和反洗	挑战：对于股东或董事为外国人的公司，开户审核更严，周期可能延长，尤其当申请人无法亲

阶段	核心环节	监管机构/法律依据	关键要求与流程	潜在挑战与实操建议
			钱 (AML) 程序 [68]。	临澳洲时。建议：提前准备经过认证的护照、公司文件、业务计划书，并与银行提前沟通远程开户流程。
	人力资源与薪酬	澳大利亚税务局 (ATO)；公平工作委员会 (FWC)	工薪税 (PAYG Withholding)：必须从员工工资中预扣所得税并上缴 ATO。超级年金 (Superannuation)：必须为符合条件的员工支付不低于工资 11% 的养老金。	挑战：澳大利亚劳资关系法规复杂，对雇佣合同、最低工资、休假 entitlements 有严格规定，易引发纠纷。建议：必须使用本地专业的薪资软件或聘请薪资服务提供商，确保合规。
	关键人才引进	澳大利亚内政部 (Department of Home Affairs)	根据职位和申请人资格，申请相应的工作签证，如临时技能短缺签证 (TSS) 或雇主担保永居签证 (ENS)。	挑战：签证政策变动频繁，申请门槛高，审批周期长，且对雇主的担保资质有严格要求。建议：尽早启动签证规划，与有经验的移民律师或代理合作，确保申请材料符合要求。
4. 行业特定许可	特定行业准入	昆士兰州政府相关部门 [68]	根据业务性质，可能需要申请额外的州	挑战：联邦层面的公司注册不等同于获得

阶段	核心环节	监管机构/法律依据	关键要求与流程	潜在挑战与实操建议
			级许可或执照，例如建筑资质、餐饮许可、旅游业牌照等 [68]。	特定行业的经营权。建议：在投资决策前，务必向昆士兰州政府或专业顾问核实所需的具体行业许可、申请条件及费用。
5. 持续合规	年度报告与费用	澳大利亚证券与投资委员会 (ASIC) [68]	每年需向 ASIC 提交年度报告并支付年度审查费（约 200–300 澳元） [68]。公司董事、股东及注册地址等信息变更需在 28 天内通知 ASIC。	挑战：遗忘或延迟提交年度报告将导致高额罚款，甚至可能导致公司被注销。建议：设立专门的合规日历，或购买公司秘书服务，以确保所有义务按时履行。

7.2 系统性风险剖析

合规流程是表，系统性风险是里。中国企业，特别是国有背景或涉及敏感行业的企业，在澳大利亚面临的风险已从传统的商业和文化领域，演变为以国家安全审查为核心、多维度风险连锁放大的复杂挑战。

1. 政治与法律风险：国家安全审查的“高悬之剑”

- 核心风险：** FIRB 审查的泛化与不确定性。澳大利亚的外国投资审查框架（FIRB）已从传统的“国家利益测试”转向更严苛的“国家安全审查” [30][39]。自 2021 年立法改革后，FIRB 被赋予了更大的权力，可以对任何被认为可能引发国家安全担忧的投资进行审查，甚至对已获批的交易进行追溯审查。
- 风险根源：** 中国企业的“身份烙印”是核心痛点。无论企业实际控制权如何，其“中国”标签本身就容易触发审查机制 [38]。澳大利亚政府认为，中国企业，特别是国有企业，与中国政府存在紧密联系，其投资可能出于战略而非纯商业目的 [38]。这种担忧已从传统的矿业、农业延伸至关键矿产、数据安全、关键基础设施等新兴领域 [39][53]。例如，2021 年，澳大利亚政府以“数据安全”风险为由，否决了一起中国国有建筑企业对澳大利亚大型建筑公司 ProBuild 的收购案，凸显了审查范围的扩大。

- **影响**：这种审查导致投资审批周期延长（可增加 2-4 个月）、成本增加（增加项目总成本的 0.3%-1.5%），并附加严苛的运营条件，甚至直接被拒，构成了最大的不确定性。
2. 运营风险：文化冲突与劳资关系的“软钉子”
- **核心风险**：**跨文化整合失败**。中澳两国在企业管理、沟通方式和工作伦理上存在显著差异 [34]。中国企业普遍采用的层级化、集体决策模式，与澳大利亚本地员工强调的扁平结构、个人主动性和直接沟通的文化易产生冲突 [34]。
 - **风险根源**：**文化认知错位**。中国管理者往往不熟悉澳大利亚复杂的劳资关系法规体系，如《公平工作法案》(Fair Work Act)，以及对员工权益的高度保护。对加班、休假、薪酬福利的认知差异极易引发劳资纠纷，甚至触发工会介入和法律诉讼。
 - **影响**：这些“软钉子”风险会严重削弱企业运营效率，导致核心本地人才流失，损害企业声誉，并成为本地媒体和政治对手攻击的焦点，从而放大政治风险。
3. 声誉风险与连锁反应
- **核心风险**：**负面舆论的恶性循环**。在澳大利亚，媒体对商业活动，特别是外资企业的监督力度强大。任何合规瑕疵、劳资纠纷或环保问题都可能被迅速放大，形成负面舆论 [34]。
 - **风险根源**：**沟通不足与透明度缺失**。中国企业倾向于低调处理问题，但这在澳大利亚的舆论环境下可能被视为逃避责任，进一步激化矛盾。
 - **影响**：负面声誉会引发连锁反应。公众压力可能促使监管机构进行更频繁、更严格的审查，影响企业获取政府合同、银行贷款和商业合作的机会。这种声誉风险与政治、法律风险相互交织，形成“外来者劣势” (Liability of Foreignness) 的恶性循环，成为企业长期发展的巨大障碍。

8. 潜在合作伙伴与政府支持资源

服务中心的竞争力并非源于单一服务的卓越，而在于能否构建一个由官方渠道、产业协会与专业执行伙伴共同组成的、具备排他性的本地化资源网络。

8.1 官方与半官方合作渠道

与官方及半官方机构建立深度合作，是服务中心获取公信力、降低获客成本并切入高价值项目流的战略捷径。昆士兰州政府通过其下设机构，为符合本州产业发展方向的投资项目提供从信息对接到资金支持的全流程协助，这为服务中心提供了从服务商向战略伙伴跃迁的关键路径。

核心合作机构及其价值定位

合作渠道	机构性质与定位	核心服务与资源	战略合作切入点与价值
Trade and Investment Queensland (TIQ)	昆士兰州政府官方贸易与投资促进机构 [74]。	市场信息与对接：提供昆州产业、市场及法规的权威信息，并组织商务对接活动 [51]。投资促进：协助符合条件的投资项目与政府、行业关键人物建立联系，并引导其申请相关优惠政策 [51]。活动平台：组织并带领昆州企业参与如中国国际进口博览会（CIIE）等大型展会，拓展商机 [51]。	官方背书与客户引流：争取成为 TIQ 官方推荐的“中国企业落地服务伙伴”，从源头获取高质量客户线索。联合活动：与 TIQ 联合举办面向中国投资者的线上/线下研讨会，精准触达目标客户群，建立专业形象。
Australia China Business Council (ACBC)	致力于促进澳中双边贸易与投资的非营利性行业协会 [49]。	高层网络：拥有覆盖澳中两国政商界的高层人脉网络，是获取政策风向、建立信任的关键平台 [49]。行业洞察：定期发布深度行业报告（如与德勤合作），提供市场趋势与投资案例分析 [49]。政策对	高端网络构建：通过参与 ACBC 活动，快速融入本地商业核心圈层，接触潜在的大型项目客户。联合研究：与 ACBC 合作发布针对特定行业（如可再生能源）的中国企业投资昆州指南，提升思想领导力。

合作渠道	机构性质与定位	核心服务与资源	战略合作切入点与价值
		话：作为企业与政府间的沟通桥梁，反映行业诉求，影响政策制定 [51]。	
昆士兰州政府相关部门	州政府核心职能部门，如环境、旅游、科学与创新部（DETSI）[33]。	专项资金支持：管理针对特定领域的合作基金，如“昆士兰州-中国科学院合作科学基金”（Q-CAS Fund），旨在推动优先领域的科研合作与商业化 [46][33]。产业政策制定：负责制定和执行昆州的产业发展战略，如资源、农业、科技等领域的发展规划 [55]。	项目联合申报：辅导并联合中国科技类企业申请 Q-CAS 等专项基金，切入高技术含量、高附加值的服务领域 [33]。政策早期洞察：与相关部门建立沟通，提前了解政策导向，为客户提供前瞻性战略建议。

深度解析：与 TIQ 和 ACBC 的合作，本质上是一个从“信息获取”到“信任背书”再到“业务共生”的演进过程。TIQ 的渠道价值在于其官方性和广泛性，是服务中心进行市场渗透和初期客户积累的基础平台。而 ACBC 的价值则在于其网络的深度与高度，是服务中心提升品牌定位、接触战略级客户的关键。更进一步，与州政府相关部门的合作，则意味着服务中心的业务与昆士兰州的产业发展战略深度绑定，这不仅能够带来直接的资金支持机会 [33]，更能使服务中心在激烈的市场竞争中获得独特的政策优势和项目来源。

8.2 专业服务网络构建

服务中心的核心商业模式应是“平台化整合”，而非“全栈式自研”。这意味着必须建立一个由本地顶尖专业服务机构组成的执行网络，通过标准化的合作流程与质量管控，为客户提供无缝、高效的一站式解决方案。

合作伙伴类型与筛选标准

合作伙伴类型	核心服务范围	必备筛选标准
法律服务机构	公司设立与合规、FIRB 申请、股权架构设计、商业合同审阅、知识产权保护、劳资纠纷解决。	中资企业经验：必须拥有为多家中国企业在昆士兰州成功提供法律服务的案例。 FIRB 专长：团队中应有精通外资审查，特别是涉及关键矿产等敏感领域申请的专

合作伙伴类型	核心服务范围	必备筛选标准
		家。双语能力：能够提供中英双语服务，确保与客户沟通无障碍。
财税咨询机构	税务登记与筹划（ABN, TFN, GST）、财务报表编制与审计、员工薪酬与超级年金管理、跨境税务优化。	行业声誉：应在本地会计行业拥有良好声誉，无重大不良记录。技术能力：熟悉澳洲税法并能熟练使用主流财务软件。收费透明度：提供清晰的服务报价单，无隐藏费用。
人力资源与移民服务机构	本地劳动法合规咨询、员工招聘与背景调查、雇佣合同制定、高管与关键技术人才签证申请（如 482/186 签证）。	牌照齐全：必须是持有澳洲移民代理牌照（MARA）的注册移民代理。招聘渠道：拥有广泛的本地人才库和高效的招聘流程。文化理解：理解中澳企业文化差异，能为客户提供跨文化管理建议。
市场营销与公关公司	品牌定位与市场进入策略、数字化营销（SEM/SEO）、社交媒体运营（TikTok/Instagram）、媒体关系管理与危机公关。	本地市场洞察：对昆士兰州乃至澳洲的消费者行为、媒体生态有深刻理解。成功案例：有为 B2B 或 B2C 企业成功策划并执行市场推广活动的案例。数据驱动：能够提供基于数据的营销效果评估与优化方案。
行业特定专家	针对特定投资领域（如矿业、可再生能源、农业技术）提供技术可行性评估、供应链本地化咨询、行业准入许可办理等服务。	行业资历：在相关领域拥有超过 10 年的从业经验，并具备相关专业资格认证。本地资源：在昆州本地拥有深厚的行业人脉和资源网络。商业头脑：不仅是技术专家，更能从商业角度提供切实可行的建议。

合作模式与网络管理

构建高效的服务网络，需要设计多元化的合作模式以适配不同类型的伙伴，并建立严格的质量控制体系。

• 核心合作模式：

* **项目分包**：针对客户的一次性、特定需求，将法律、财税等模块分包给相应伙伴，服务中心作为总协调方和项目管理方。

* ****战略联盟**** : 与各领域内 1-2 家顶级服务机构建立排他性深度合作, 共同开发针对特定行业(如矿业、新能源)的“一站式落地解决方案”服务包, 并共享客户资源。

* ****收入分成**** : 对于市场推广、人才招聘等效果导向的服务, 与合作伙伴签订基于结果(如成功招聘、获取销售线索)的收入分成协议, 实现风险共担、利益共享。

- **网络管理机制 :**

* ****标准化评估**** : 建立包含服务质量、响应速度、客户满意度等维度的合作伙伴季度/年度评估体系。

* ****客户反馈闭环**** : 建立强制性的客户服务反馈机制, 将客户评价作为合作伙伴续约和评级的核心依据。

* ****定期沟通**** : 组织季度合作伙伴会议, 分享市场动态、客户需求和最佳实践, 增强网络凝聚力和协同效应。

9. 中心启动的初步实施路线图

服务中心的成功启动，其关键不在于服务范围的广度，而在于能否通过精准的产业切入和政府合作，在六个月内完成从一个概念到拥有首个标杆案例的战略节点的转变。

9.1 分阶段实施计划

为确保资源高效配置并快速验证商业模式，建议将启动过程划分为三个逻辑递进的阶段：战略筹备与网络构建、最小可行产品（MVP）市场验证，以及基于初步成功的服务深化与规模扩张。此路线图旨在利用现有政府与行业资源，以最低成本快速切入市场。

表 9-1：出海服务中心分阶段实施路线图

阶段	关键任务	核心举措与里程碑	资源投入与合作伙伴
第一阶段（1-3 个月） 战略筹备与网络构建	深度市场洞察与定位校准	1. 产业需求验证：聚焦昆士兰州重点发展的可再生能源 [53]、关键矿产 [36] 及农业食品 [33] 领域，深度访谈至少 5 家计划落地或已落地的中国民营企业，验证“产业嵌入”服务需求。 2. 竞争格局扫描：完成对本地主要华人服务机构（如 Sinra Pty Ltd）及四大会计师事务所服务范围与报价的摸底，明确差异化优势。	核心团队：组建具备澳洲法律、财税和市场营销背景的 2-3 人核心筹备组。 政府资源：与 TIQ 建立初步联系 [46][74]，获取官方产业报告与政策解读。
	核心团队与伙伴网络搭建	1. 法律财税合作：与至少 2 家有服务中资企业经验的本地律所、会计所签订项目分包或战略合作协议。 2. 产业专家网络：建立包含至少 3 名昆士兰州本地产业专家（如矿业工程师、可再生能源项目顾	合作伙伴：本地专业服务机构（法律、财税）、行业协会（ACBC）、产业技术专家。

阶段	关键任务	核心举措与里程碑	资源投入与合作伙伴
		问)的顾问库。3. 政府关系建立：正式接触澳大利亚中国工商业委员会 (ACBC) 昆士兰分会，将其作为潜在客户推荐渠道。	
第二阶段 (4-6 个月) MVP 市场验证	“软着陆”服务包开发与定价	1. 产品化：推出首个标准化的“昆士兰软着陆”服务包，涵盖公司注册（参考市场价\$787-\$875[48]）、基础税务登记 (ABN, TFN) 及首年虚拟办公室服务（参考价\$40/月起[36]）。 2. 定价策略：采用“固定费+增值服务”模式，基础包以成本价或微利定价，旨在快速获客，为高附加值服务引流。	启动资金：覆盖核心团队 3 个月薪酬、基础市场推广及行政开销。技术投入：搭建基础网站与客户管理系统。
	首单客户获取与标杆案例打造	1. 定向营销：通过 TIQ[74]、ACBC 等渠道，精准触达 1-2 家计划进入昆士兰州可再生能源供应链的中国中小企业 [53]。2. 免费诊断：为目标客户提供一次免费的 FIRB 合规风险评估 [30][48]，展示专业能力。3. 里程碑：成功签约并交付首个付费客户，	客户来源：TIQ 推荐、行业协会活动、现有贸易业务客户转化。

阶段	关键任务	核心举措与里程碑	资源投入与合作伙伴
		形成可对外宣传的成功案例。	
第三阶段（7-12个月） 服务深化与规模扩张	“加速跑”高附加值服务上线	1. 服务延伸：基于首单客户经验，推出“增长赋能”模块，包括本地化数字营销策略（参考OneSight模式[35]）、供应链对接、以及人力资源与跨文化管理咨询[34]。2. 专项服务：针对矿业[36]与可再生能源[53]领域私营企业，设计 FIRB 审批优化与政府关系对接的专项咨询方案。	人力资源：根据业务需求，招聘或合作引入本地市场营销、人力资源顾问。
	政府合作与基金申请	1. 合作深化：与TIQ探讨成为其“推荐服务商”的可能性，为TIQ引荐的中国投资者提供落地支持。2. 基金申请：评估并启动申请“昆士兰州-中国科学院合作科学基金”[46][33]等政府支持计划，作为中心运营资金的补充，并提升官方背书。	政府合作：Trade and Investment Queensland (TIQ)、昆士兰州环境、旅游、科学与创新部(DETSI)。

9.2 关键成功因素与风险缓释

核心成功因素：

- **首个成功案例**：在六个月内交付首个标杆项目，是验证商业模式、建立市场信誉的基石，其价值远超初期利润。
- **与 TIQ 的战略关系**：与昆士兰州贸易投资厅（TIQ）[46][74]建立正式或非正式的合作关系，是获取高质量客户线索、降低获客成本的关键渠道。

- **差异化服务能力**：必须快速从基础合规服务，切换到提供“本地化营销[35]”、“产业生态融入”等高附加值服务，形成区别于本地华人服务机构的核心竞争力。

潜在风险与应对策略：

- **市场接受度风险**：目标客户可能倾向于选择免费政府信息（TIQ）或自行办理。
应对：通过清晰的案例对比，强调服务中心在整合本地资源、规避 FIRB 审查风险[30][48]和处理跨文化冲突[34]方面的专业价值。
- **首单客户获取延迟**：导致现金流中断，团队士气低落。**应对**：启动阶段应充分利用现有贸易业务的客户网络进行内部转化，同时制定小预算、高回报的线上营销活动，定向触达潜在客户。
- **合作伙伴整合不力**：与本地律所、会计所的合作不畅，影响服务质量。**应对**：在合作协议中明确服务标准、响应时间与收入分成机制，并通过联合举办线上研讨会等方式，提前进行业务磨合与市场预热。

10. 结论与战略实施建议

本报告系统分析了在澳大利亚昆士兰州建立中国企业出海服务中心的市场可行性。基于对宏观投资环境、中国对澳投资新趋势、目标客户核心需求、市场竞争格局及盈利模式的深入研判，我们得出以下核心结论与战略建议。

10.1 市场可行性核心判断

综合评估显示，在昆士兰州建立专注于中国企业落地服务的商业机构具备明确的市场可行性与盈利潜力。其可行性根植于以下四大核心发现：

- 1. 市场需求真实存在且持续增长**：尽管中国对昆士兰州的直接投资份额极低，但这恰恰揭示了市场最大的痛点——信息不对称与合规障碍。随着投资主体从大型国企转向私营企业，其对高效、专业、一站式落地与本地化运营服务的需求正从“可选”变为“刚需”。
- 2. 竞争格局存在结构性机会**：当前市场服务供给呈现“高端战略咨询”与“低端流程代办”的两极分化格局。针对中等规模企业“落地后”的增长赋能服务，如本地化营销、供应链整合、跨文化管理等，存在显著的市场空白，为差异化定位提供了战略窗口。
- 3. 盈利路径清晰可验证**：通过“基础服务套餐化引流”与“高附加值服务价值化变现”相结合的混合商业模式，能够有效降低获客成本，锁定客户基础，并从为客户创造的核心商业价值中获取高额回报，具备清晰的盈利预期。
- 4. 系统性风险可控但需高度警惕**：澳大利亚日益严格的外国投资审查（FIRB），特别是针对关键矿产和涉及国家安全的领域，构成了中国企业落地的最大系统性风险。然而，这一风险本身也催生了对专业合规咨询服务的迫切需求，成为服务中心的核心价值所在。

10.2 战略定位：从“服务商”到“产业生态集成商”

为抓住市场机遇并构建长期竞争壁垒，服务中心的战略定位应超越传统的“一站式服务商”，实现向“产业生态集成商”的跃迁。

- **短期定位：高效合规的“软着陆”平台。** 聚焦于解决中国企业落地初期的紧迫性、基础性需求，通过标准化的公司注册、税务登记、签证办理等服务包，快速切入市场，建立广泛的客户基础与品牌认知。
- **中期定位：深度运营的“增长赋能”伙伴。** 核心在于填补市场空白，提供连接合规与增长的系统性解决方案。通过本地化营销策略、供应链资源对接、跨文化整合咨询等高附加值服务，帮助客户克服“水土不服”，实现从“生存”到“发展”的转变。
- **长期定位：特定产业的“本地化集成商”。** 终极目标是深度聚焦昆士兰州政府重点发展的产业赛道，如可再生能源、关键矿产和农业科技。通过在这些领域积累深厚的本地政商资源与行业洞察，帮助中国企业精准嵌入本地产业链与创新链，实现从“落地”到“扎根”的质变，成为不可或缺的战略节点。

10.3 核心建议：构建“产业-政府”双轮驱动的商业模式

为确保项目的长期成功与独特竞争力，建议在启动之初即构建一个以产业深度和专业化为引擎、以政府合作为杠杆的双轮驱动商业模式。

10.3.1 产业深耕：聚焦高价值赛道，构建专业壁垒

服务中心应避免提供泛化的咨询服务，而是选择 1-2 个昆士兰州具备战略优势且与中国资本流向高度契合的产业进行深度布局。初期应优先聚焦 **可再生能源** 与 **关键矿产** 领域，原因在于：

- **政策导向明确**：昆士兰州政府正通过“未来制造”等政策大力推动相关产业发展，创造了明确的投资窗口期。
- **服务需求刚性**：进入这些领域的企业面临复杂的 FIRB 审查、严格的环保合规和本地社区关系管理等挑战，对专业服务的依赖度高。
- **盈利潜力巨大**：服务于这些领域的私营企业，其投资规模大、付费意愿强，能够支撑高附加值的专项咨询和基于业绩分成的盈利模式。

通过为特定产业提供定制化的“从投资决策到本地化生产”的全周期解决方案，服务中心能够快速建立起专业声誉和竞争壁垒。

10.3.2 政府合作：从服务提供商到战略合作伙伴

与昆士兰州政府及其下设机构建立深度合作关系，是降低运营成本、获取稳定客户来源并提升品牌公信力的战略捷径。建议采取以下合作路径：

- **成为官方指定服务伙伴**：主动与昆士兰州贸易投资厅（TIQ）对接，争取成为其官方推荐的“中国企业落地服务伙伴”。这将为服务中心带来权威背书和高品质的客户引流，极大降低市场开拓成本。
- **嵌入政府产业支持体系**：探索与州政府相关部门合作，将服务中心定位为支持重点产业发展的“商务中心”或企业孵化网络的一部分。通过这种方式，服务中心有望获得运营补贴、成本分摊或联合项目资金，将自身业务发展与昆士兰州的产业战略目标深度绑定，实现商业价值与社会价值的统一。

通过实施这一战略，服务中心将不再是一个孤立的商业实体，而是一个受政府支持、深度融入本地产业生态的战略平台，从而获得可持续的竞争优势和长期发展的生命力。

参考来源

- [1] The Chinese Customs Tariff Conference-Semantic Scholar
<https://www.semanticscholar.org/paper/599c6f76d8604709ee12e2e4e90540a522c1be8e>
- [2] Service Business Costing-SpringerLink
<https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-8349-4444-3>
- [3] Compliance Costs of Regulation for Small Business-Semantic Scholar
<https://www.semanticscholar.org/paper/291f37a7abd8dadd17405fc2b15c418c3d00d5e6>
- [4] Australian Government Policy in Relation to Foreign Investment-Semantic Scholar
<https://www.semanticscholar.org/paper/da3cb66022d09315a0ffa299bf0d7c07a080ed02>
- [5] Tourism and Foreign Investment in Australia: Trends, Prospects and Policy Implications-Semantic Scholar
<https://www.semanticscholar.org/paper/a3dcd36b3febb25134291ce27b813f6a54dd7c9a>
- [6] Simplifying Private Company Accounting Standards: Understanding the Costs-Semantic Scholar
<https://www.semanticscholar.org/paper/a38e9e4b9e1eb3328ee01321058601f83cab047e>
- [7] Estimating and Alleviating the Goods and Services Tax Compliance Cost Burden Upon Small Business-ResearchGate
https://www.researchgate.net/publication/27828109_Estimating_and_Alleviating_the_Goods_and_Services_Tax_Compliance_Cost_Burden_Upon_Small_Business/amp
- [8] Price formation on the Brisbane, Australia, market-ScienceDirect.com
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0308-521X%2887%2990012-6>
- [9] Understanding the rural debt financing behaviour of Queensland primary producers-RePEc: Research Papers in Economics
<https://ideas.repec.org/p/ags/aare19/285060.html>
- [10] Agency Costs and Ownership Structure in Australia-ResearchGate
https://www.researchgate.net/publication/222766585_Agency_cost_and_ownership_structure_in_Australia
- [11] Transaction Costs and standardisation in professional services to small business-SpringerLink <https://link.springer.com/doi/10.1007/BF00389855>
- [12] One-Stop Shopping as a Cause of Slotting Fees: A Rent-Shifting Mechanism-Wiley Online Library <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/jems.12022>
- [13] Incentives to tax foreign investors-SpringerLink
<https://link.springer.com/10.1007/s10797-018-9506-3>

-
- [14] The Impact of the Introduction of the GST on Small Business In Australia-ResearchGate
https://www.researchgate.net/publication/37377077_The_Impact_of_the_Introduction_of_the_GST_on_Small_Business_In_Australia/amp
 - [15] Courting the Dragon: Australia's Emerging Dialogue With China-Wiley Online Library <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/aspp.12002>
 - [16] Translation as a Transaction Cost-ResearchGate
https://www.researchgate.net/publication/271179083_Translation_as_a_Transaction_Cost
 - [17] China's Business Taxes-SpringerLink
https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-642-15540-6_6
 - [18] The segmentation and integration of the Chinese in Brisbane Australia.-ResearchGate
https://www.researchgate.net/publication/319077514_The_Segmentation_and_Integration_of_the_Chinese_in_Brisbane_Australia
 - [19] Impacts of China-Australia free trade agreement on Australian agriproducts trade-RePEc: Research Papers in Economics
<https://ideas.repec.org/a/ags/auagre/301063.html>
 - [20] Tax rate and tax base competition for foreign direct investment-SpringerLink <https://link.springer.com/article/10.1007/s10797-014-9305-4>
 - [21] Assessing bureaucratic start-up costs through Mystery Calls. Evidence from the One-stop shops for doing business-ScienceDirect.com
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0176268016301367>
 - [22] Import processing and trade costs-RePEc: Research Papers in Economics
<https://ideas.repec.org/a/eee/inecon/v154y2025ics0022199625000169.html>
 - [23] Robert G Chambers | IDEASRePEc-RePEc: Research Papers in Economics
<https://ideas.repec.org/f/c/pch570.html>
 - [24] The internationalization of Australian innovative small-to-medium enterprises utilizing wholly foreign-owned entities in China-Wiley Online Library <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1002/tie.22277>
 - [25] Minimizing Total Setup Cost for a Metal Casting Company-IEEE Xplore
<https://ieeexplore.ieee.org/document/1371447/>
 - [26] Impact of BRICS Trade Facilitation on China's Exports Using Cross-Border E-Commerce-RePEc: Research Papers in Economics
<https://ideas.repec.org/a/ags/asagre/349078.html>
 - [27] How to write a grant application-ScienceDirect.com
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0957583904000855>
 - [28] The Outpost Office: How International Law Firms Approach the China Market-Wiley Online Library <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/lsi.12138>
 - [29] The Steps and Challenges in Preparing a Grant Application-National Institutes of Health (.gov) <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/39373041/>

- [30] Evolution of Australia's Foreign Investment Review and Its Impact on Government Investors-Semantic Scholar
<https://www.semanticscholar.org/paper/8fbb73cbc7a622a69b7200ead4a7768819a4ba60>
- [31] 澳大利亚-中国外经贸企业服务网
<https://12335.mofcom.gov.cn/gbmyzn/aodaliya.pdf>
- [32] Priority 2: Grow export pathways and attract increased industry investment-Queensland (Department of Natural Resources and Mines
<https://www.nrmmrrd.qld.gov.au/manufacturing/strategy/transforming-queensland/priority-2>
- [33] Queensland-Chinese Academy of Sciences Collaborative Science Fund – Guidelines 2025 Round–
<https://science.qld.gov.au/industry/funding/qcas/guidelines>
- [34] 文化差异及其对中国企业运营影响和对策研究报告-中国中车
<https://www.crrcgc.cc/Portals/300/Uploads/Files/2021/11-22/637731738301403407.pdf>
- [35] Onesight-Ai 行业: Ai+赋能中小企业, 出海营销的创新与发展-250507-东方财富
https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202505091669852518_1.pdf
- [36] 中资矿企风险勘查之路: 破局与寻向-东方财富
https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202412241641408628_1.pdf
- [37] 注册澳洲公司, 注册商标, 注册个体户 – Sinra Pty Ltd–
<https://sinra.com.au/registercompany/>
- [38] Resource nationalism or resource liberalism? Explaining Australia's approach to Chinese investment in its minerals sector-Semantic Scholar
<https://www.semanticscholar.org/paper/07a6698fc79d65be1953bd037058c5ea26e328a9>
- [39] Restrictions on Chinese SOE Investments for Data Security Reasons: The Case of Australia-Semantic Scholar
<https://www.semanticscholar.org/paper/33da09e7df721b971a9bffc6eec8elffe347802>
- [40] 中国企业赴澳大利亚投资机遇与挑战分析-维普网
<http://www.cqvip.com/QK/80357A/20139/47221379.html>
- [41] Annual Report 2024-Tencent
<https://static.www.tencent.com/uploads/2025/04/08/1132b72b565389d1b913aea60a648d73.pdf>
- [42] Australian National Accounts: State Accounts Print-Australian Bureau of Statistics
<https://www.abs.gov.au/statistics/economy/national-accounts/australian-national-accounts-state-accounts/latest-release>
- [43] Queensland-Department of Foreign Affairs and Trade
<https://www.dfat.gov.au/sites/default/files/qld-cef.pdf>

- [44] Demystifying Chinese Investment In Australia 2024-KPMG
<https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmgsites/au/pdf/2024/demystifying-chinese-investment-in-australia-april-2024.pdf>
- [45] -UN Trade and Development (UNCTAD)
<https://investmentpolicy.unctad.org/investment-policy-monitor/measures/4799/australia-updates-its-guidance-notes-related-to-its-foreign-investment-framework>
- [46] Funding and contacts China-
<https://science.qld.gov.au/industry/collaboration/china/funding-contacts>
- [47] Queensland's economy-Queensland Treasury
<https://www.treasury.qld.gov.au/policies-and-programs/economy/queenslands-economy/>
- [48] FIRB Approval for Property Developers: Complete 2025 Guide to Costs, Timeline & Feasibility | Feasly- <https://www.feasly.com.au/guides/firb-approval-property-developers-guide>
- [49] Partners In Prosperity: The Benefits Of Chinese Investment In Australia A...- <https://acbc.com.au/wp-content/uploads/2020/04/Copy1DIT17-3216-CHN-Invest-Report-05.pdf>
- [50] Australia's Coworking Market: Pricing, Trends & Growth 2025-
 www.optixapp.com <https://www.optixapp.com/blog/australia-coworking-industry/>
- [51] Why China?-Trade and Investment Queensland
<https://www.tiq.qld.gov.au/export/market-profiles/china>
- [52] Queensland-China Trade And Investment Strategy 2025-Trade and Investment
 Queensland <https://www.tiq.qld.gov.au/getmedia/308ffe22-c4ad-41cb-803a-1edded256d60/TIQ-Queensland-China-Strategy-2025.pdf>
- [53] 中国企业投资澳洲“绿能”产业正当时：近期中澳投资合作释放积极信号-金杜律师事务所 <https://www.kwm.com/cn/zh/insights/latest-thinking/new-opportunities-for-cooperation-between-china-and-australia-in-the-green-energy-industry-chain.html>
- [54] Chinese Outward Direct Investment in Australia: Current Condition Analysis and Prospect-Semantic Scholar
<https://www.semanticscholar.org/paper/d3d6e69fd613e58d49e242cc6eaeae6c44a2f7d6>
- [55] -Semantic Scholar
<https://www.semanticscholar.org/paper/3810bbb6fe6172ccc3cbadd4f7d7419f0830612e>
- [56] Australian businesses in China: searching for synergy-ResearchGate
https://www.researchgate.net/publication/46101589_Australian_Businesses_in_China_Searching_for_synergy?sg%5B0%5D=started+experiment+milestone

- [57] Beaming light on Australia's National Interest Test: an empirical study of Chinese investments under it-ResearchGate
https://www.researchgate.net/publication/327430500_Beaming_light_on_Australia%27s_National_Interest_Test_an_empirical_study_of_Chinese_investments_under_it
- [58] Report On The Development Of Chinese Enterprises In Australia (2023-2024)-中华人民共和国商务部
<https://fdi.mofcom.gov.cn/resource/pdf/2024/12/17/9368966f62ae44d49f6b39b9fe7adfea.pdf>
- [59] Chinese business migrant entrepreneurs in Australia: barriers, opportunities and integration-research-repository.rmit.edu.au
https://research-repository.rmit.edu.au/articles/thesis/Chinese_business_migrant_entrepreneurs_in_Australia_barriers_opportunities_and_integration/27596739
- [60] EY releases the Overview of China outbound investment of 2024-EY
https://www.ey.com/en_cn/newsroom/2025/02/ey-releases-the-overview-of-china-outbound-investment-of-2024
- [61] Chinese investment in Australia shifts from acquisitions to greenfield-KPMG
<https://kpmg.com/au/en/media/media-releases/2025/03/chinese-investment-in-australia-shifts-from-acquisitions-to-greenfield.html>
- [62] 报告显示 2024 年中国对澳大利亚投资增长 43% - 中联钢-中联钢
<https://www.custeel.com/shouye/common/viewArticle.jsp?articleID=7916622&cat=1003006>
- [63] Pricing due diligence in the mergers and acquisition process-Semantic Scholar
<https://www.semanticscholar.org/paper/clb2bd066b11e6aab7c33a84d4790410a2f6db4a>
- [64] Business models for foreign firms offering construction-related consultancy services in China-Semantic Scholar
<https://www.semanticscholar.org/paper/14023e1c7b200b3bbc941872297358b87f1d3c98>
- [65] Accountant Fees and Pricing | Wiseman Accountants Ipswich-
<https://www.wisemanaccountants.com.au/price-list/>
- [66] Annual Accounting Services Cost Guide for Brisbane Businesses-
<https://wowadvisors.com.au/how-much-do-annual-accounting-services-cost-in-brisbane/>
- [67] 中华人民共和国驻布里斯班总领事馆经贸之窗 参赞致辞-中华人民共和国驻布里斯班总领事馆经贸之窗
https://brisbane.mofcom.gov.cn/gywm/zc/art/2018/art_0d18883337c0429f8aba19f0acec49e6.html

- [68] 中国人去澳大利亚注册一家公司费用有哪些指南 - 丝路企服-
<https://qifu.zcqtz.com/aodaliyagongsizhuce/140196.html>
- [69] The ‘Liability of Foreignness’: Chinese Investment in Australia-
ResearchGate
https://www.researchgate.net/publication/321279090_The_‘Liability_of_Foreignness’_Chinese_Investment_in_Australia
- [70] ‘Milk from the purest place on earth’: examining Chinese investments in the Australian dairy sector-SpringerLink
<https://link.springer.com/10.1007/s10460-020-10153-2>
- [71] -Monash University
https://bridges.monash.edu/articles/journal_contribution/The_Process_of_Foreign_Market_Entry_for_Professional_Service_Firms_a_Case_Study_of_an_Australian_Law_Firm_in_a_Newly_Emerging_Market/5073286/1
- [72] -pmc.ncbi.nlm.nih.gov <https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC9485549/>
- [73] Price ListRapid Companies-rapidcompanies.com.au
<https://rapidcompanies.com.au/price-list/>
- [74] Trade And Investment Queensland Annual Report 2023-24-Trade and Investment Queensland <https://www.tiq.qld.gov.au/getmedia/a0aeb97d-dcc5-4544-91f9-2522f131d44d/trade-and-investment-queensland-annual-report-2023-2024.pdf>
- [75] Transfer pricing in China-SpringerLink
<https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-642-16080-6>
- [76] Strategies for Chinese Enterprises Going Global-springer.com
<https://www.springer.com/book/9789811961199>
- [77] Cost of living in Brisbane - updated for 2025-www.muval.com.au
<https://www.muval.com.au/blog/cost-of-living-in-brisbane>
- [78] Virtual Office Address in Brisbane (New Farm) - \$40month-
<https://saltspace.com.au/virtual-office/>
- [79] Consultant salary in Brisbane QLD-Indeed
<https://au.indeed.com/career/consultant/salaries/Brisbane-QLD>
- [80] How Much Should You Pay an Accountant in Australia: A Comprehensive Guide-
<https://lawpath.com.au/blog/tax-accountant-cost>
- [81] How Much Does Translation Cost in Australia?-
<https://translayte.com/blog/cost-of-translation-in-australia>
- [82] Top 10 Coworking Spaces in Brisbane (2025) - Best Hot Desks, Offices & Virtual Options - Salt Space Coworking- <http://www.saltspace.com.au/top-10-coworking-space-in-brisbane/>
- [83] The multiple institutional constraints facing new Chinese immigrant entrepreneurs in Australia-Semantic Scholar
<https://www.semanticscholar.org/paper/a31f04fad48d8bee91db1e9cdd76872caa6bdf98>

- [84] Submission: 2025-26 Pre-Budget Submission-businesschamberqld.com.au
<https://businesschamberqld.com.au/wp-content/uploads/Business-Chamber-Queensland-2025-26-Pre-Budget-Submission.pdf>
- [85] How to register a company in Australia | Cleardocs-
<https://www.cleardocs.com/resources-how-to-register-a-company-in-australia.html>
- [86] Taxing and Subsidizing Foreign Investors-Semantic Scholar
<https://www.semanticscholar.org/paper/f3684ac2f145a58b5fc74c1dfb60d44aef19e4cb>