

ESG 并购投资：引领价值逻辑变革新航向

报告摘要

对环境、社会和治理方面（“ESG”）的广泛重视正推动着私募股权基金和企业迫切转变其核心战略。消费者意识及消费模式、员工期望、监管框架和行业认知的转变已促使投资者在 ESG 的视角下重新分配了数十亿美元的投资。¹²³

企业必须认识到这一动荡的变化，迅速重塑战略，将并购作为快速、持久改进的基石。截至 2020 年末，ESG 类型的基金资产管理规模（“AUM”）已逾 1 万亿美元，^{1,2}在接下来的 6 个月里，随着企业剥离问题资产并开展大量的可持续发展收购，企业和基金在 ESG 领域并购的规模达到了 1,030 亿美元。

我们相信未来每一宗交易都会关注 ESG 方面的影响。私募股权基金和各类型企业未来都需要在所有并购交易中考虑 ESG 因素以降低风险和实现价值，而不仅仅是满足形式上的要求。本报告主要探讨了企业和私募股权基金如何在并购的过程中考虑 ESG 的影响，从而达到为所有者和其他利益相关者创造价值的目的。

交易环境是无规律可循的：为了取得真正的成功，你需要比竞争对手做得更好更快。如本报告所述，交易的过程中需要确保遵循相关监管框架，有可靠的尽职调查做支撑，并且需要时刻考虑整个社会环境的不断发展。

成功源于利益相关者的信任，包括来自客户、员工、投资者、监管者和广泛的社会公众。在新冠疫情爆发的第一年，长期的环境和社会问题激起了公众对企业产生更多的负面情绪。⁴

“漂绿”的尝试加剧了这种不满，企业需要避免这些行为，转而在透明化沟通的前提下进行可计量的和有效的转型。在并购中，这意味着在战略、目标公司选取、尽职调查、估值、整合和价值获取方面需要充分考虑 ESG 的关键因素。

在可预见的未来，在并购中加入对 ESG 的考量将是促进企业成长、提升竞争力和获得低成本资本的重要手段。同时，它将加大利益相关者对企业的信任，这是决定公司生存和发展的关键因素。

对于企业和基金投资人来说，在风险缓释和创造长期价值方面需要采取果断的措施。在并购中能迅速践行 ESG 投资理念的组织将能够更好地在快速变化的市场中实现可持续发展。

ESG 影响企业价值，变革迫在眉睫

ESG 投资的紧迫性和重要性对并购活动有着切实的影响。超过 30% 的企业切实经历了气候变化对运营带来的负面影响，⁵ 2019 年，自然灾害造成了约 1,370 亿美元的损失。⁶

联合国（UN）政府间气候变化专门委员会（IPCC）的一份里程碑式报告指出，要避免灾难就必须迅速大幅减排。⁷

为了应对环境问题，近八成的消费者正在改变购买习惯，⁸ 一半左右的员工会重新考虑工作地点。⁹ 机构投资者意识到了这种风险，并要求公司在日常经营中对此予以重点关注，¹⁰ 而激进派则要求董事会实施变革。¹¹ 企业同时面临解决社会不平等、改善工作条件、公平对待薪酬、税收和数据隐私等方面的要求。

这些不稳定的情况促使各国政府发布法规并要求企业披露相关信息。¹² 欧洲及美国的企业需要在 2050 年达到碳中和，而中国的企业需要在 2060 年实现碳中和。^{13, 14} 企业必须通过并购来满足监管合规、吸引资本和创造价值的目的。在过去五年中，ESG 概念的股票表现优于市场平均水平约 88%。¹⁵ 随着 2020 年新冠疫情的蔓延，可持续发展贷款和债券发行量增加了 29%，达到 7,320 亿美元。¹⁶ 联合国预计，可持续发展目标（SDG）¹⁷ 的实现将带来 12 万亿美元的净增长，为实现《巴黎协定》的目标，至 2030 年将带来 23 万亿美元的投资机遇。



30% 的企业见证了气候变化对业务的影响

80%

的顾客由于环境问题正在改变他们的购买习惯



29%

的可持续发展贷款和债券发行量增长至 7,320 亿美元

12 万亿美元

的绩效提升及收入增长将通过可持续发展目标实现（据联合国预计）

通过并购实现价值增长

并购可以帮助企业降低风险的同时把握 ESG 变革带来的机遇。收购和资产剥离能够使企业建立可持续发展必要的资产、技能和技术。

在全球范围内，ESG 交易额从 2020 年全年的 920 亿美元猛增至 2021 年上半年的 1,030 亿美元，¹⁸ 能源、工业和运输领域蓬勃发展，消费、金融、技术和化学品领域也涌现了大量并购。¹⁹ 主要的目标市场是美国、德国和中国，此外，加拿大、法国、西班牙、印度等国也有显著增长。²⁰ 与 2016 年相比，3 倍的交易者见证了 ESG 溢价退出，其中四分之一的投资者愿意为可持续资产支付高达 50% 的溢价，同时也给投资者带来了过度溢价支付的风险。²¹

中国方面，在推动经济社会发展全面绿色转型的进程中，ESG 投资及企业间收并购行为将成为引领中国经济走势的重要组成部分，其中特别针对为应对气候变化，实现双碳目标推动的能源转型和创新，包括氢能源的开发和利用；对既有落后低效产能的转型需求；对高效新能源及智慧电网的投资升级；生产制造工艺的电气化改造；新工艺、新材料以及新技术的研发和创新；绿色出行方式的改变，以及配套绿色金融的支持等等。

此外，在并购交易中，交易者需要充分考虑 ESG 因素的影响。并购的机会包括有技巧地在交易中获取可持续价值和道德价值，例如：对 ESG 方面表现一般的企业进行干预。政府的能源税收抵免和激励措施也使得实现 ESG 并购目标的愿景变成可能。尽职调查可以帮助了解围绕资源、工作条件、废物及排放、能源和市场准入的风险和机遇，也可通过有效整合和价值创造来对其进行管理。

企业在应对变化方面面临着严峻挑战

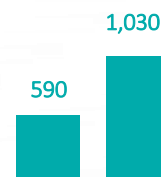
当下 ESG 应该被视为一个重要的价值杠杆，但量化 ESG 风险和机遇以及对目标公司进行评估仍然非常复杂，缺乏可比数据使难度进一步加大，ESG 的大部分领域仍然处于摸索阶段。

例如，随着投资者大量资金的涌入，2019 年至 2021 年，可再生能源资产交易的平均息税折旧摊销前利润（“EBITDA”）倍数升至 15.2，而在此之前的两年为 13.1。以市销率衡量，倍数从 5.4 飙升至 14.1。²² 然而，通常只有在对风险和机遇进行详尽评估后的溢价才是合理的。^{23, 24}

同时，从收购中获取价值需要符合企业长远发展目标并且需要持续且有效的整合，特别是出现文化差异时。未能正确判断整合进程、调整 ESG 战略优先级或激励管理层都可能对价值提升造成影响。从长远来看，企业必须时刻关注自身发展目标，时刻审视交易合理性并针对关键参数进行情景分析。

可持续基金资产管理规模的全球增长（以十亿美元计）

2020 年，ESG 基金资产管理规模超过了 1 万亿美元



资料来源:晨星、安联环球投资、联合国负责任投资原则、联合国发展计划署、Weltwirtschaftsforum

可再生能源资产交易

年份	平均息税折旧摊销前利润倍数
2019-2020	15.2
2017-2018	13.1

2019 年至 2021 年，可再生能源资产交易的平均息税折旧摊销前利润倍数为 15.2，而在此之前的两年为 13.1

年份	以市销率衡量的倍数
2019-2020	14.1
2017-2018	5.4

以市销率衡量，倍数从 5.4 飙升至 14.1

以交易价值计算的目标国家和地区排名（以十亿美元计）



资料来源：德勤基于 Refinitiv 数据的分析，PitchBook，2021 年 8 月 31 日。

在全球范围内，未来各个行业的 ESG 投资预计将非常可观（以十亿美元计）*

未来可持续能源业	未来工业	未来交通业	未来消费业	未来化学品行业	未来科技
~\$192	~\$86	~\$68	~\$11	~\$5	~\$3
可替代能源	废弃物处理	电动汽车	环保包装		数据分析
~\$163	~\$73	~\$61	~\$4.8		~\$1
储能	工业回收		食物和营养		绿色数据中心
~\$14	~\$11		~\$3.5		~\$0.9
转废为能	碳捕获		农林业		清洁能源基础设施
~\$12	~\$0.5		~\$1.9		~\$0.5

*数字四舍五入，包括主要的下属子行业投资。

资料来源：德勤基于 Refinitiv 数据的分析，PitchBook，2021 年 8 月 31 日。

企业和私募股权基金需要一整套端到端的解决方案

通过并购在 ESG 方面取得成功的企业会专注于战略结盟、尽职调查、交易的执行和价值创造等方面。

ESG 并购提供了独一无二的机会使得企业涉足金融和技术领域。为了应对与 ESG 相关的多重复杂性，德勤开发了端到端的 ESG 并购框架体系，即 *ESG ValueFocus*[®]，从并购战略、交易发起到尽职调查、交易公告和整合，再到交易完成后的长期价值创造方面为企业提供指导。其主要考虑方面如下：

企业需要将 ESG 融入到长期战略中

除了环境因素，企业还需考虑职工权利、多样性和代表性、消除腐败和改善数据隐私等。必须评估和优先考虑趋势变化和法规、政府承诺以及相关协议，如欧盟可持续活动分类、联合国可持续发展目标、气候相关财务信息披露工作组（TCFD）的建议和可持续发展会计准则委员会（SASB）的标准。

ESG 战略还必须考虑包含对知识产权和供应链成本，以及获得的信贷和激励相关的税收考虑。

在战略制定过程中，公司应将客户、投资者、员工、供应商和非政府组织（NGO）等利益相关者考虑在内，以公开透明的方式解决问题。

公司应制定防御型和积极型相结合的并购战略，从而抓住 ESG 带来的机遇。

为剥离非核心资产，企业必须合理评估和沟通利弊以吸引买家。且同时采用积极的并购战略增加新的收入增长点，例如使用可再生能源、资源的重复利用或 ESG 基础设施建设。企业可与外部机构建立强有力的联系以实现解决方案的开发及获得风险投资。

并购交易中十类 ESG 方面的挑战

1. “漂绿”：夸大或未经证实的环保方面的成就

2. 不透明性：具有不同资质的不可见资产

3. 标准和基准：制定者众多，关联性有限

4. 披露：监管持续变化

5. 定性的：缺乏明确的财务价值

6. 聚焦“环境”：“社会”方面的议题更加无形，“治理”方面的影响较为间接

7. 地区差异：不公开透明的财务判断标准

8. 无形资产评估：概念性的、定性的方法和感知

9. 重复计算：价值已在价格中反映

10. 激励：与利益相关者的期望不相关或量化不准确

量化风险和机遇势在必行

ESG 尽职调查包括密切关注交易中的问题和潜在价值，列示关键问题并根据法规和框架衡量企业表现。ESG 尽职调查应关注政策和责任、违规和激进风险，以及表外因素。²⁵

量化 ESG 的影响是复杂的，标准不一致也将导致评估结果的差异。企业和私募股权基金往往缺乏数据和技术支撑从而较难作出合理投资决策，²⁶ 以及包括难以识别在供应链中可能存在风险。

为了确保 ESG 尽职调查有效的执行，企业和机构投资者可以利用先进的工具、框架和流程审视特定行业相关的与气候变化及社会影响方面的风险。此外，需要注意的是在尽职调查中需要根据并购过程中数据的可获取程度设计和定制尽职调查流程。

在对风险有了认识后，就必须对创造价值的机会进行建模量化并确定优先级，这包括根据目标公司所在行业和地区的表现设定基准，并围绕减少碳排放、能源使用效率、水消耗等方面的影响制定明确的目标。同时，政府提供的可持续发展、相关研究和社会影响方面的激励措施也应该被量化。²⁷

通过评估增长前景和假设情景分析后，企业就可以进行并购决策。需考虑的负面因素包括潜在的资产减值和罚款等，正面因素包括收入增长、资本成本的改善以及收益的提升。公司需根据重要性和可能性对影响因素进行排序并与同行业进行比较。²⁸ 交易的成功建立在对溢价的审慎决策和就方案进行公开透明的沟通。

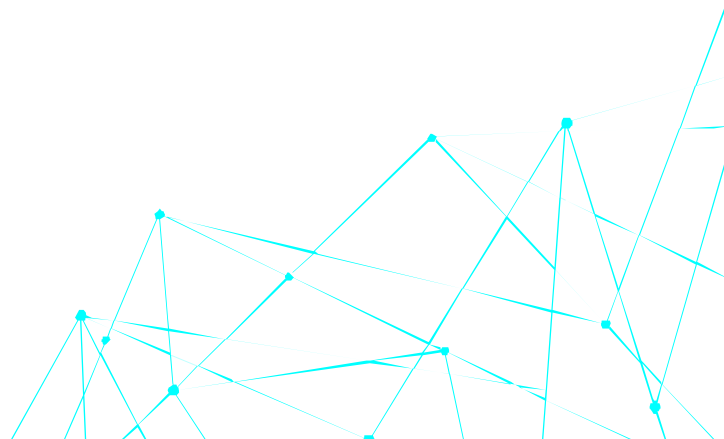
案例研究：

量化 ESG 对并购的影响

一家全球消费品公司聘请德勤协助剥离非核心品牌并为买方展现未来价值提升的空间

德勤在部署其 ESG ValueFocus 时，通过构建自下而上的全景框架，列示了与企业业务、行业和潜在投资者相关的关键 ESG 指标及业绩表现。该框架为新的所有者创建了环境影响程度和潜在选择的基准，涵盖了净零排放、废物和温室气体排放，包括第三方原材料、工厂和交付。间接“范围 3”口径下的碳排放量很难计算，但其占总排放量的 90% 以上，这对于新的所有者理解如何从可持续发展中创造价值至关重要。

客户能够为剥离业务提供 ESG 绩效相关的清晰视角，因此，买方能够将环境和社会价值纳入到其评价及估值考量中。



有效的整合可促进并购的有效执行和企业长期价值创造

ESG 文化、流程和政策的差异将加大整合的复杂度。买卖双方应采取相应措施以充分理解利益相关者关注点，并谨慎处理文化和管理分歧。

交钥匙方式适用于简单的 ESG 业务。当 ESG 实施路径存在明显差异，更加谨慎和合理的做法是制定目标一致且利益相关方都认可的 ESG 战略，该战略能反映出最佳实践、技能和技术，与被并购企业共同开发更强大且更具弹性的 ESG 实施路径。同时需要考虑新的 ESG 治理结构和合适的 ESG 衡量指标，并将高管薪酬与绩效指标相结合，定期对绩效指标进行评估。通过制定明确、定制化的 ESG 战略以及相应的目标和指标，使企业可以持续在 ESG 方面进行切实有效的改进。²⁹

从长期来看，保持价值增长至关重要。私募基金需结合利益相关者的期望，不断更新其最佳实践。买家必须保持对 ESG 的合理认知，对关键参数保持关注并对收购的资产进行深入了解。通过高于监管标准、打开新市场和公平的方式、以及考虑供应链改善或由客户使用产品的偏好等因素带来的并购机会获得深度价值。

企业必须始终如一地向利益相关方传达变革的理念，包括私募股权基金在退出时向潜在买家的推介，企业需通过定期回顾其历史收购将其经验教训应用到所有运营流程中。

德勤的 ESG 工具



利用德勤脱碳解决方案管理气候影响

对于希望在快速变化的全球环境中生存和发展的企业来说，气候影响是 ESG 战略的核心。

德勤的脱碳解决方案是一整套技术支持模块，通过以下方式帮助客户加快对气候风险评估和战略项目的交付：

- 气候影响的评估
- 科学的目标制定
- 脱碳战略
- 同行业基准排放水平对标
- 气候影响披露

部分全球最大的组织和资产运营商使用德勤脱碳解决方案来帮助解决最紧迫的气候问题。

结论：卓越的 ESG 并购将带来深度价值和广泛的信任

ESG 影响下的投资考量正在重塑商业模式。在未来的几年里，它们将成为并购的内在组成部分。这种变化将释放竞争力、盈利能力和资本吸引力，这对企业的信誉也至关重要，因为客户、投资者、员工、社会和政府都希望企业在创造一个更公平、更可持续的地球方面发挥自己的作用。

德勤帮助全球各类私募股权基金和企业为持续实现预期回报而努力，同时德勤也专注于企业社会期望的再创造。这些组织使用可量化当前状态和决定性变化的诊断工具来衡量、增强和放大社会对其的信任度。将 ESG 作为企业成功的一个重要因素是端到端并购流程的首要工作。

如果没有将 ESG 贯穿整个战略过程，即使是采取并购增长战略，企业也几乎不可能建立长期稳定高效发展的未来。ESG 目标的承诺对于领导层充满挑战，要求企业领导人需要做出艰难的选择，以实现在与利益相关者建立信任和股东价值创造之间的平衡。

如今，许多私募股权基金和企业都在与德勤合作，以改善其可持续性并建立更深层次的诚信。ESG 并购交易在这一过程中发挥着核心作用。德勤的端到端服务经验辅以上述一系列工具，能够紧密的结合并购交易的全流程，即从交易的发起、交易战略、尽职调查、估值、整合和长期价值创造等，助力企业衡量及提升 ESG 价值以及最大化各利益相关者的信任。

在变革中取得领先的企业正在迈向由目标导向的成功之路，并将快速实现未来的成功转型。

基于七个关键成功因素，德勤 ESG ValueFocus 构建端到端的并购方法论

1 

领导力：

真实性、高韧性和将 ESG 自上而下的嵌入公司的并购战略

2 

事实调查：

明确量化运营、文化、财务和税务的风险和机会，并纳入交易后整合计划

3 

对话：

与利益相关者（包括投资界、活动家、监管机构、政府、客户和员工）进行持续且公开透明的对话

4 

基线：

针对重大 ESG 问题制定和跟踪稳健的绩效指标，使之与同类最佳框架和市场看法保持一致

5 

一致性：

将 ESG 并购与企业战略保持统一，并考虑如何通过防御型和积极型的战略推动转型

6 

执行：

重点关注和衡量关键绩效指标，以加速价值提升并有相对应的管理激励

7 

路线修正：

交易完成后定期重新评估计划增长的关键影响因素

尾注

1. 《金融时报》，“[ESG funds attract record inflows during crisis](#),” 2020 年 8 月 10 日。
2. 并购市场资讯，“[The rise of ESG in the M&A process](#),” 2021 年 6 月 29 日；麦肯锡，“[The ESG premium: New perspectives on value and performance](#),” 2020 年 2 月；德勤，“[Financing a sustainable transition](#),” 2021 年 8 月；德勤，“[2021 Climate Check: Business' views on environmental sustainability](#),” 2021 年 8 月。
3. 并购市场资讯，晨星、贝莱德和德勤分析。
4. 爱德曼，“[2020 Edelman Trust Barometer Spring Update: Trust and the Coronavirus](#),” 2020 年 5 月 5 日；德勤，“[The Deloitte Global 2021 Millennial and Gen Z Survey](#),” 2021 年。
5. 德勤，2021 年气候检查。
6. Acclimatise，“[Extreme Weather Events Drive Global Economic Losses From Disasters Above 145 Billion Dollars in 2019](#),” 2020 年 5 月 6 日；瑞再研究院，“[sigma 2/20: Natural catastrophes in times of economic accumulation and climate change](#),” 2020 年 4 月 8 日。
7. 《金融时报》，“[Global warming would hit 1.5C by 2040, warns IPCC report](#),” 2021 年 8 月 9 日。
8. 凯捷，“[How sustainability is fundamentally changing consumer preferences](#),” 2020 年 7 月。
9. 爱德曼智库，“[HP Workforce sustainability survey: Global Insights Report](#),” 2019 年 4 月。
10. 《金融时报》，“[Big investors demand annual vote on companies' net zero plans](#),” 2021 年 7 月 29 日。
11. Richard J. Grossman 和 Neil P. Stronski，“[New Tactics and ESG Themes Change the Direction of Shareholder Activism](#),” 哈佛法学院公司治理与金融监管论坛, 2021 年 2 月 26 日。
12. 并购市场资讯，“The rise of ESG in the M&A process.”
13. BBC 新闻，“[Climate change: China aims for 'carbon neutrality by 2060'](#),” 2020 年 9 月 22 日。
14. 白宫，“[Building on Past U.S. Leadership, including Efforts by States, Cities, Tribes, and Territories, the New Target Aims at 50-52 Percent Reduction in U.S. Greenhouse Gas Pollution from 2005 Levels in 2030](#),” 2021 年 4 月 22 日。
15. 德勤，“[On the board's agenda \(US\) : ESG and corporate purpose in a disrupted world](#),” 2020 年 7 月；施罗德澳大利亚，“[What are companies doing to tackle the crisis?](#)” Live Wire Markets, 2020 年 4 月 7 日；The Sustainability Institute by ERM，“[What's Next for Sustainable Business? 2021 Trends Report](#),” accessed August 2021.
16. 彭博新能源财经，“[Sustainable Debt Breaks Annual Record Despite Covid-19 Challenges](#),” 2021 年 1 月 11 日。
17. 联合国全球契约组织，“[Sustainable Finance: Rethinking the future of corporate finance and investments as a catalyst for growth and social impact](#),” 2021 年 8 月；商业和可持续发展委员会，“[Better Business, Better World](#),” 2017 年 1 月。
18. 德勤对汤森路透数据的分析。
19. 德勤对 Refinitiv/PitchBook 数据的分析。
20. 同上。
21. ERM，“[Private Equity firms that are 'ESG Strong' are likely to be winners, as businesses reset following the shocks of 2020, a new survey shows](#),” 2020 年 10 月 13 日。
22. 并购市场资讯，“[ESG targets driving wave of M&A amid soaring valuations – advisors](#),” 2021 年 6 月 2 日。
23. 麦肯锡, The ESG premium; 并购市场资讯，“[The rise of ESG in the M&A process](#).”
24. 麦肯锡, The ESG premium.
25. 德勤，“[ESG Real Estate Insights 2021 \(Article #6\) : RE-thinking Due Diligence – ESG impact on M&A](#),” 2021 年 8 月。
26. The Sustainability Institute by ERM，“[The Changing Climate for Private Equity](#),” 2021 年 6 月；EcoVadis，“[2021 Index: A Sustainable Supply Base Leads to Strong Performance](#),” 2021 年 8 月；Andrew Woodman，“[How emerging ESG standards put pressure on PE to adapt](#),” PitchBook, 2021 年 7 月 5 日。
27. 德勤, ESG Real Estate Insights 2021 (Article #6) .
28. Accounting for Sustainability，“[A4S Essential Guide to Valuations and Climate Change](#),” 2021 年 2 月 25 日。
29. 德勤，“[Sustainability Reporting Strategy: Creating impact through transparency](#),” 2020, 2021 年 8 月。

联系方式



虞正

并购咨询服务全国领导合伙人

电话: +86 21 61411613

邮箱: micyu@deloitte.com.cn



王胖

能源行业并购咨询服务主管合伙人
气候变化与可持续发展事业群

电话: +86 10 85207766

邮箱: jillwang@deloitte.com.cn



林承宏

氢能行业并购咨询服务合伙人
气候变化与可持续发展事业群

电话: +86 21 61412719

邮箱: chriskylindeloitte.com.cn



王玥

并购咨询服务合伙人
气候变化与可持续发展事业群

电话: +86 21 33138318

邮箱: alvwang@deloitte.com.cn



胡毅飞

能源行业并购咨询服务总监
气候变化与可持续发展事业群

电话: +86 10 85125501

邮箱: marchu@deloitte.com.cn



盛晓明

并购咨询服务总监
气候变化与可持续发展事业群

电话: +86 25 57916218

邮箱: olsheng@deloitte.com.cn



闫继红

能源行业并购咨询服务总监
气候变化与可持续发展事业群

电话: +86 10 85124275

邮箱: jessyan@deloitte.com.cn



牛梅纳

能源行业并购咨询服务副总监
气候变化与可持续发展事业群

电话: +86 10 85125607

邮箱: liniu@deloitte.com.cn



谢安

气候变化与可持续发展服务领导合伙人
气候变化与可持续发展事业群

电话: +86 10 85207313

邮箱: allxie@deloitte.com.cn



顾玲

气候变化与可持续发展服务合伙人
气候变化与可持续发展事业群

电话: +86 10 85125340

邮箱: ligu@deloitte.com.cn

作者

Dr. Jason Caulfield

德勤英国

jcaulfield@deloitte.co.uk

Susana Costa

德勤英国

suscosta@deloitte.co.uk

Ed Gunn

德勤英国

edgunn@deloitte.co.uk

Sriram Prakash

德勤英国

sprakash@deloitte.co.uk

感谢以下个人对本报告的意见和贡献:

James Hilburn

德勤英国

Rochel Hoffman

德勤澳大利亚

Mick Kane

德勤税务

Dan Markham

德勤加拿大

Rob McConnell

德勤澳大利亚

Bradford Nolan

德勤有限公司

Chris Ruggeri

德勤交易与商业分析

Tanay Shah

德勤咨询

Kyle Tanger

德勤咨询

Matthew Lock

德勤瑞士

Brian Pinto

德勤税务

Brooke Thiessen

德勤加拿大

因我不同
成就不凡

始于1845

关于德勤

Deloitte（“德勤”）泛指一家或多家德勤有限公司，以及其全球成员所网络和它们的关联机构（统称为“德勤组织”）。德勤有限公司（又称“德勤全球”）及其每一家成员所和它们的关联机构均为具有独立法律地位的法律实体，相互之间不因第三方而承担任何责任或约束对方。德勤有限公司及其每一家成员所和它们的关联机构仅对自身行为及遗漏承担责任，而对相互的行为及遗漏不承担任何法律责任。德勤有限公司并不向客户提供服务。请参阅 www.deloitte.com/cn/about 了解更多信息。

德勤是全球领先的专业服务机构，为客户提供审计及鉴证、管理咨询、财务咨询、风险咨询、税务及相关服务。德勤透过遍及全球逾 150 个国家与地区的成员所网络及关联机构（统称为“德勤组织”）为财富全球 500 强企业约 80% 的企业提供专业服务。敬请访问 www.deloitte.com/cn/about，了解德勤全球约 345,000 名专业人员致力成就不凡的更多信息。

德勤亚太有限公司（即一家担保有限公司）是德勤有限公司的成员所。德勤亚太有限公司的每一家成员及其关联机构均为具有独立法律地位的法律实体，在亚太地区超过 100 座城市提供专业服务，包括奥克兰、曼谷、北京、河内、香港、雅加达、吉隆坡、马尼拉、墨尔本、大阪、首尔、上海、新加坡、悉尼、台北和东京。

德勤于 1917 年在上海设立办事处，德勤品牌由此进入中国。如今，德勤中国为中国本地和在华的跨国及高增长企业客户提供全面的审计及鉴证、管理咨询、财务咨询、风险咨询和税务服务。德勤中国持续致力于中国会计准则、税务制度及专业人才培养作出重要贡献。德勤中国是一家中国本土成立的专业服务机构，由德勤中国的合伙人所拥有。敬请访问 www2.deloitte.com/cn/zh/social-media，通过我们的社交媒体平台，了解德勤在中国市场成就不凡的更多信息。

本通讯中所含内容乃一般性信息，任何德勤有限公司、其全球成员所网络或它们的关联机构（统称为“德勤组织”）并不因此构成提供任何专业建议或服务。在作出任何可能影响您的财务或业务的决策或采取任何相关行动前，您应咨询合格的专业顾问。

我们并未对本通讯所含信息的准确性或完整性作出任何（明示或暗示）陈述、保证或承诺。任何德勤有限公司、其成员所、关联机构、员工或代理方均不对任何方因使用本通讯而直接或间接导致的任何损失或损害承担责任。德勤有限公司及其每一家成员所和它们的关联机构均为具有独立法律地位的法律实体。