Deloitte.

德勤



中国企业出海全球化机遇
下一站：中东北非

德勤中国发布
2026年11月

赞助企业

FUNG GROUP

sembcorp

Al-Futtaim

MAKING AN IMPACT THAT MATTERS since 1845

执行摘要 – 中型企业与价值链出海

土耳其　沙特阿拉伯　阿联酋　埃及　摩洛哥

1. **总体而言，由于地缘挑战和不确定性，当前企业出海已从单一成本导向，转向供应链“韧性”优先**
   - **中国+N模式**主要通过贴近欧盟等目标市场**来开启中东北非新一轮投资**，摩洛哥因其优越的地理位置导致交付周期短和对欧盟零关税而成为首选，而埃及则拥有独特的成本优势（劳动力成本仅为越南水平的一半）
   - **服装与时尚：**中东北非（尤其是埃及和摩洛哥）正在崛起为中国和东盟之外的服装制造中心，重点关注中下游环节，包括印染、整理和成衣制造，上游面料生产的机会也在不断增长
   - **医疗器械：**当前只有在中东北非建立了生产和区域供应链的大型企业才能立足，而中小企业的机会非常有限。对于具有成本效益和普及可及性的产品，埃及和摩洛哥可作为优先选择
   - **电动汽车与电池：**中东北非未来展现出强劲的电车投资机遇。85%的受访者表示他们已有（55%）或计划（45%）在该领域进行新的投资，在埃及、沙特阿拉伯和摩洛哥，本地合作伙伴关系被视为成功的关键因素
2. **中东北非地区全价值链的发展，通过以下方式实现：**1) 政府鼓励政策与投资，2) 领先原始设备制造商的出海，3) 获取关键矿产资源，4) 强劲的需求来源（本地 + 欧洲 + 中东 + 非洲 + 中亚和西亚），且未来前景可期
3. **绿色与敏捷转型：**利用可再生能源优势，开展可持续材料创新与绿色生产，满足欧盟合规及可持续发展要求，提升产品绿色溢价与竞争优势，并增强对欧盟市场的交付速度与敏捷性
4. **自建模式**尤其受到摩洛哥市场的青睐，这得益于电动汽车及电池领域的投资，以及对仓库和大型工厂的需求
5. **中东北非投资决策的首要标准包括：**1）地理位置优越性 2）政策稳定性 3）价值链生态系统
6. **中东北非投资对外部风险的主要关注点：**1）中东冲突 2）欧盟反补贴调查，其次为 3）地缘政策风险，如知识产权与技术转让、认证与标准、ESG法规及碳边境调节机制
7. **中东北非投资的主要挑战包括：**1）供应链本地化 2）合规标准与壁垒 3）组织与人才。而**最需要的服务包括：**1）供应链与合作伙伴2）国际人才与资源 3）面向全球市场的税务和海关规划

© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。

来源：德勤分析

目录

1 主要区域和国家市场洞察

- 包括5个国家（土耳其、沙特阿拉伯、阿联酋、埃及、摩洛哥）

2 重点产业的增长与投资机遇

- 服装与时尚
- 医疗器械
- 电动汽车与电池

3 中国中型企业在中东北非的声音

4 对中国企业的建议



1

主要区域和国家市场洞察

中东北非整体格局：中东北非地区的非石油经济发展和出口导向型制造业为五大关键市场提供了企业出海机遇

中东北非前五大经济体占该地区GDP的85%

[十亿美元]



优先考虑5个国家的行业增长机会

土耳其

高价值制造中心

- **制造业**GDP显著增长的**GDP第一大国家**（2020-2024年↑13.2%）
- **汽车、化工、信息通信技术**是具有出口优势的关键行业
- **欧盟出口关税为0%**

沙特阿拉伯

国家主导的石油出口巨头

- **中国FDI[1]第二大国家**，拥有丰富的石油、天然气与矿产资源
- **世界上最大的石油出口国，**却凭借“2030愿景”推动其经济在**可再生能源和基础设施（港口、机场等）**领域的发展

阿联酋

资本与贸易枢纽

- **人均GDP与中国FDI第一**，国家面积小
- **石油和天然气**是出口产业，但**数字经济（如5G、数据中心、智慧城市）、人工智能、可再生能源、分销与物流等领域的经济呈现多元化发展**

埃及

地缘战略制造枢纽

- **人口第一**（中东排名第1，非洲排名第2）
- 欧盟、非洲及阿拉伯国家**出口关税为0%**
- **本地制造**是国家战略，尤其是在**电子、汽车、纺织**等领域

摩洛哥

汽车制造中心

- **汽车**是拥有出口优势的关键产业，这得益于丰富的磷酸盐矿物（电动汽车电池的原材料）
- 对美国、欧盟及非洲**出口关税为0%**

© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。
注：1）FDI：外国直接投资
来源：国际货币基金组织、世界银行、案头研究、德勤分析

GDP增长与中国对外直接投资：沙特和阿联酋的矿业与基础设施投资、土耳其和摩洛哥的出口导向型汽车产业，以及埃及和摩洛哥的服装产业依然保持强劲势头

	经济			人口		投资		产业		机会	
	国内生产总值[十亿美元，2025年]	GDP ↑ [%, 2025]	人均国内生产总值[美元，2025]	人口[百万人，2024年]	每月最低工资[1)] [美元, 2025]	中国FDI[百万美元，2025]	中国FDI[%，2024年对比2025年]	产业结构	典型产业	产品出海	产能出海
土耳其	1,597.3	3.6%	18,611	85.5	480	117.2	-55.9%	以**服务业**为主导，以**制造业**为支撑	• 汽车 • 钢铁 • 服装	**矿物燃料及机械设备出口**	**汽车**（出口导向型，欧洲汽车产量排名第四）
沙特阿拉伯	1,276.9	4.5%	35,464	35.3	1,067	574.9	-13.5%	以**服务业和矿业**为主导，由于丰富的石油和天然气资源	• 石油与天然气 • 批发与零售 • 金融与保险	**电子产品、机械设备与车辆出口**	**基础设施**（数据中心）**与高科技发展**
阿联酋	571.6	5.8%	50,232	11	1,360	2600.3	237.7%	以**服务业和矿业**为主导，**由于丰富的石油和天然气资源**	• 石油与天然气 • 批发与零售 • 金融与保险 • **物流与配送**	**贵金属及电子及机械设备出口**（中东北非地区最高）	**采矿、能源**（太阳能、风能）**及基础设施建设**
埃及	410.3	4.4%	3,379	116.5	135	283.6	204.8%	以**服务业和工业**为主导，但**农业**也发挥着重要作用	• 服装 • 农业 • 贸易 • 食品加工	**矿物燃料出口**（进口量相对较低）	**服装**（非洲最大的棉花和纺织产业集群。出口导向型）
摩洛哥	182.6	4.9%	4,842	38.1	303	177.4	-25.6%	以**服务业和工业**为主导，但**农业**也发挥着重要作用	• 汽车装配 • 服装 • 农业 • 食品加工	**矿物燃料与车辆出口**（进口量相对较低）	**汽车**（占非洲汽车产量的91%，以出口为导向），**服装**

**深绿色表示条件较好；极差 = 红色，极好 = 蓝色*

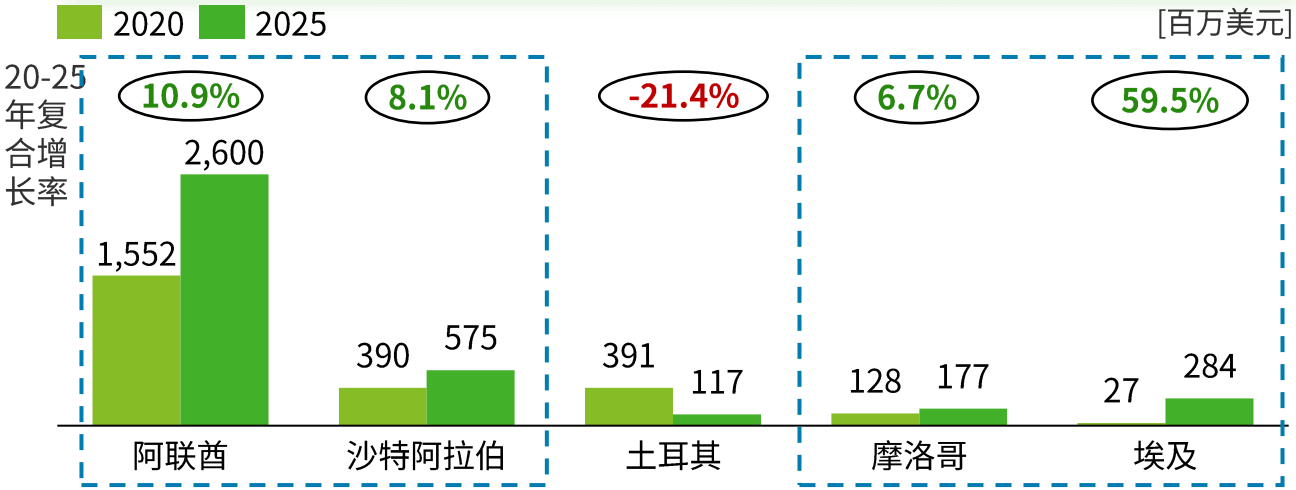
© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。

注：1）阿联酋没有法定最低工资标准

来源：案头研究，德勤分析

新兴增长驱动力：中东北非地区为可再生能源、汽车、纺织及信息通信技术行业带来增长机遇，以吸引外国直接投资并重塑产能出海格局

2020年与2025年中国对中东北非五国的直接投资



流入增长 **国内需求↑ (可再生能源与信息通信) + 出口↑ (汽车与纺织)**

阿联酋 **扩大对阿联酋港口、数字基础设施和可再生能源**的投资

沙特阿拉伯 中东北非**最大的可再生能源国家，**数字基础设施需求不断增长

埃及 **纺织、汽车**等行业的出口导向型制造业

摩洛哥 **电动汽车及电池制造**具备优势

资金流入减少 **地缘政治干扰与宏观波动**

土耳其 **严重的通货膨胀和货币贬值**推动中国外商直接投资在2022年达到峰值，但随后因加息而下降

利用国家定位与特色进行企业出海

定位			
•金融中心 •中东北非区域总部	出口导向型制造业，享有优惠关税	高端科技研发与设计	大众市场产品销售
考虑国家			
•阿联酋	•埃及 •摩洛哥 •土耳其	•阿联酋 •沙特阿拉伯	•埃及 •土耳其 •摩洛哥 •沙特阿拉伯

产能出海机遇

可再生能源

- 主要是中国外商直接投资
- 主要出口至欧盟及供本地消费
- 在沙特阿拉伯、阿联酋、埃及生产

汽车（含电动汽车）

- 主要中国外商直接投资
- 主要出口至欧盟
- 在摩洛哥、埃及、沙特阿拉伯、土耳其生产

信息通信技术

- 主要涉及美国与中国的直接投资（包括人工智能算法、数据中心、云计算、5G基础设施等）
- 投资沙特阿拉伯、阿联酋

纺织品

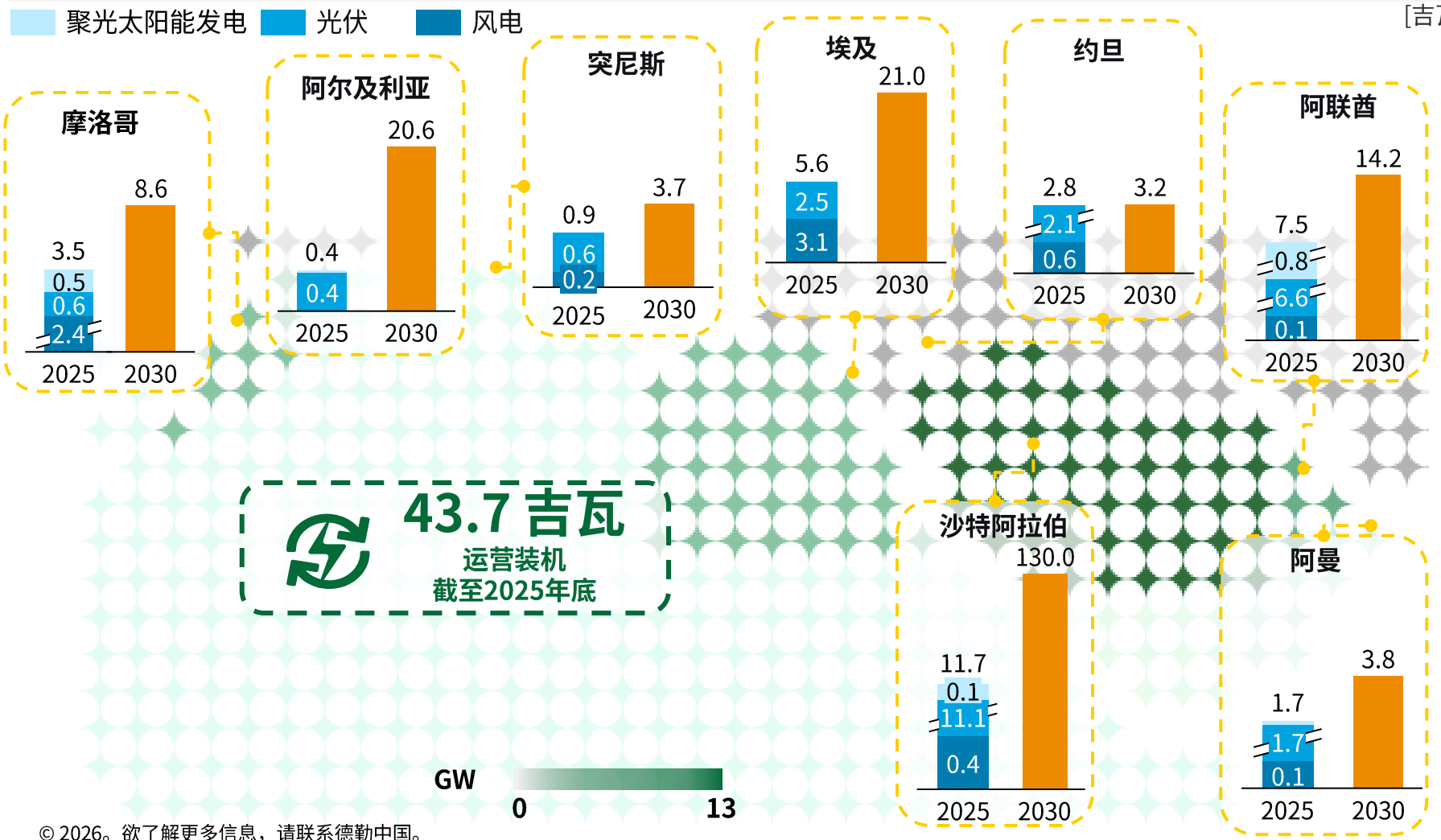
- 主要中国外商直接投资
- 主要出口至欧盟、中东北非及美国
- 在埃及、摩洛哥生产

© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。

来源：中国商务部、案头研究、德勤分析

可再生能源：中东北非地区到2025年底运营中的可再生能源装机容量达到43.7吉瓦，太阳能为核心，沙特阿拉伯领跑，目标到2030年达到130吉瓦

中东北非地区可再生能源运营装机容量及目标[1)]



关键要点

- 沙特阿拉伯以2025年装机容量达11.7吉瓦的成绩脱颖而出，**成为领先者**
- 沙特阿拉伯设定了到2030年**实现130吉瓦的宏伟目标**，高于中东北非地区任何其他国家
- **太阳能光伏**在中东北非地区占据主导地位，尤其是在沙特阿拉伯和阿联酋
- **风力发电**主要集中在埃及和摩洛哥

© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。
注：1）截至2025年11月该地区可再生能源装机容量概况，数据来源：IRENA 2024年数据库、Dii数据库
来源：Dii Desert Energy、案头研究、德勤分析

机遇：土耳其、埃及和摩洛哥凭借欧盟/美国的贸易优惠条件成为制造业中心，而沙特和阿联酋则优先发展数据中心、科技和可再生能源

重点区域投资

	土耳其	沙特阿拉伯	阿联酋	埃及	摩洛哥
外国直接投资	• ↓2025年下降55.9% • 中国对中东北非地区直接投资最多的国家之一 • 以制造业（汽车）和能源（电池储能系统）等为主导	• ↓2025年下降13.5% • 中国对中东北非地区直接投资最多的国家之一 • 由基础设施（电信、数据中心）、矿业、科技（人工智能与机器人、云计算）等领域引领	• 中国对中东北非地区直接投资的第一大目的国 • 以能源（太阳能、风能、氢能）、基础设施（港口、数据中心、轨道交通）等为主导	• ↑2025年增长204.8% • 中国对北非直接投资最多的国家之一 • 以制造业（纺织）、石油与天然气开采、农业等为主导	• ↓2025年下降25.6% • 中国对北非直接投资最多的国家之一 • 以制造业（汽车零部件、纺织品）、工业园区等为主导
机会	• 主要是有条件的**汽车产品**出海	• 数据中心与高科技开发及相关产品、医疗器械	• 可再生能源与数据中心、研发、贸易与品牌、物流	• **服装、医疗器械与电动汽车产能出海**	• 主要是服装及电动汽车电池与零部件产能出海
优势	• **成熟的汽车产业链**（研发—整车生产） • 进入欧盟的制成品享受**0%关税** • **企业税减免：**制造业（25%降至12.5%）	• **地区总部税收豁免：**30年企业所得税为0% • **0 个人所得税**	• **研发支出税收抵免：**不超过27.2万美元部分享受15%的抵免率，27.2万至54.5万美元部分享受35%的抵免率，54.5万至136.2万美元部分享受50%的抵免率 • **0 个人所得税**	• **完整的服装价值链** • 进入欧盟的制成品享受**0%关税** • **税基扣除：**投资成本的50%（A区）[1] 或30%（B区）[2]	• **完整的服装价值链与成熟的汽车供应商生态系统，**可向原始设备制造商实现准时制交付 • 进入欧盟的制成品享受**0%关税** • 进入美国的制成品享受**0%关税**

© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。
注：1）A区：苏伊士运河经济区、新行政首都、上埃及；2）B区：其他地区
来源：案头研究，德勤分析



2

重点产业的增长与投资机遇

a 服装与时尚

b 医疗器械

c 电动汽车与电池



2

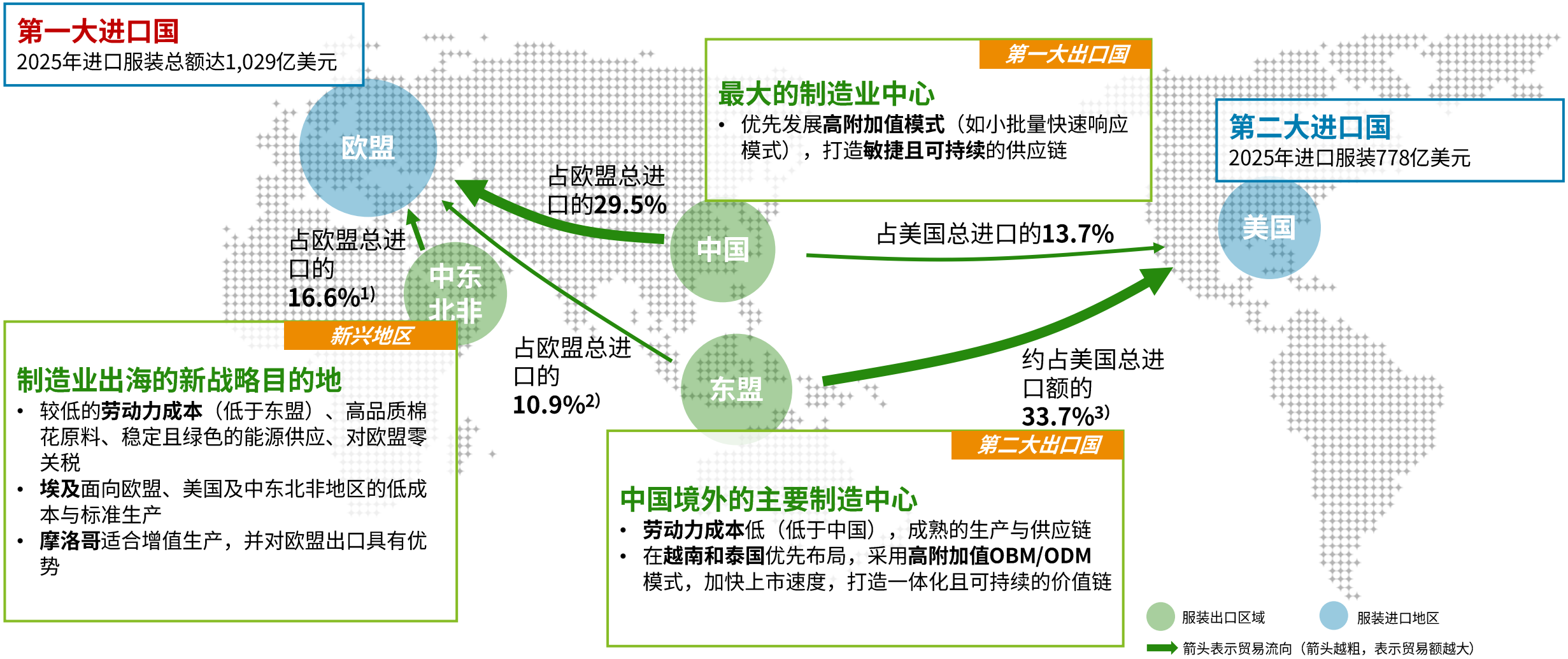
重点产业的增长与投资机遇

a 服装与时尚

b 医疗器械

c 电动汽车与电池

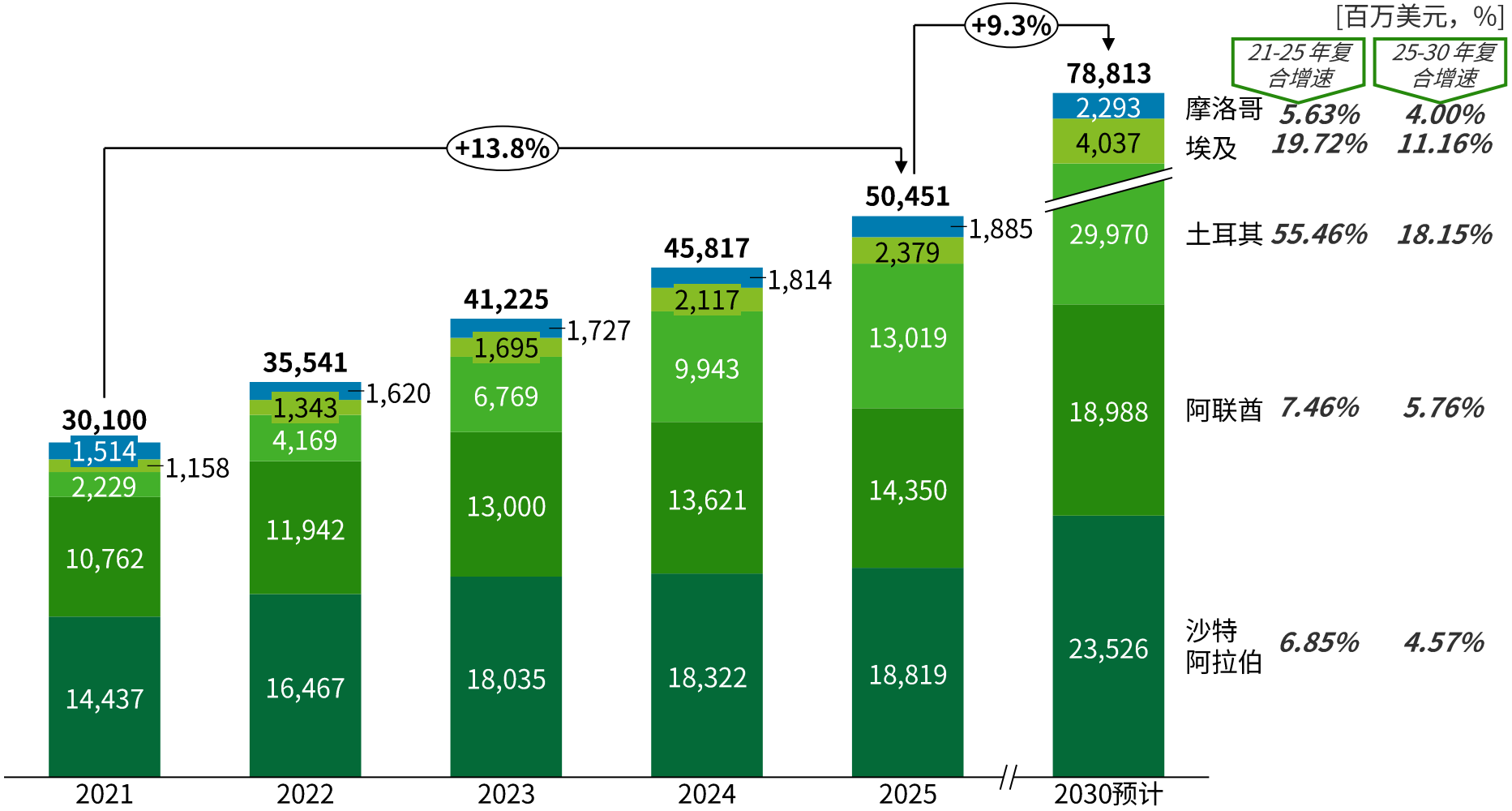
全球服装供应链正朝着可持续、可追溯和循环模式转变，而区域敏捷网络和智能制造将推动未来的竞争力



© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。
注：1) 分析了2025年欧盟前十大服装进口来源国，包括土耳其、巴基斯坦和摩洛哥；2) 包括柬埔寨、越南和印度尼西亚；3）分析了2025年美国前十大服装进口来源国，包括越南、柬埔寨和印度尼西亚
来源：欧盟统计局（Eurostat）、OTEXA、德勤分析

市场格局：沙特阿拉伯和阿联酋是最大的服装市场，由高端消费驱动，而土耳其则受强劲的本土生产和收入增长推动

2025年中东北非主要国家服装市场规模与增长率[1)]



关键洞见

沙特阿拉伯、阿联酋和土耳其是关键的服装市场：

- **沙特阿拉伯：**市场庞大且不断增长，由**平价与高端消费及旅游业**共同驱动
- **阿联酋：由富裕人口和游客的奢侈品消费驱动**的大型且不断增长的市场
- **土耳其：**到2030年快速增长，受益于**本地生产、旅游业复苏以及收入增长带动服装消费**

© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。
注：1) 欧睿国际
来源：案头研究，德勤分析

关键市场：埃及被视为面向美国和欧盟的产能出海与出口基地，摩洛哥面向欧盟快时尚与奢侈品市场，沙特阿拉伯和阿联酋则适合产品销售

市场潜力	市场特点与核心优势	出海模式	中国中型公司的关键挑战
埃及 ★★★	• 向**欧洲（41%）和美国（39%）**出口增长迅速 • 享受欧盟、非洲及阿拉伯国家零关税准入，对美国关税为10% • 世界一流的棉花**原材料优势** • 功能性纺织品及染整领域的生产机遇 • 具有**竞争力的劳动力成本**与政府激励措施	产能出海	• 低端/中端标准化生产导致单位价值低 • 本地劳动力能力缺乏灵活性，**难以应对小批量快速补货的需求** • 美元短缺带来外汇风险
摩洛哥 ★★½	• 服装出口增长，主要面向**欧洲（>90%）** • 享受欧盟、美国和非洲的零关税准入 • **交期**碾压亚洲，适合快时尚 • 制造业与供应链**接近欧盟可持续标准**	产能出海	• 原材料供应不稳定，因为80%的原材料依赖进口 • 劳动力成本竞争力不如埃及 • 欧盟客户高度集中
沙特阿拉伯 ★★	• 高度依赖进口，本地制造业基础薄弱，且缺乏材料与供应链支持 • 需求在注重预算的消费者与追求高品质的消费者之间呈现两极分化	产品/品牌出海	• 成本高于摩洛哥和埃及 • 标准产品竞争力薄弱 • 与高端品牌的激烈竞争 • 缺乏本地分销商合作伙伴网络
阿联酋 ★★	• 缺乏本地化的服装制造业 • 通常设立服装贸易公司作为分销和中转枢纽，以便再出口至中东地区 • 富裕人群偏爱高端及奢侈服饰产品	产品/品牌出海	• 明显的成本劣势 • 来自高端和奢侈品牌的直接竞争 • 缺乏本地分销商合作伙伴网络
土耳其 ★½	• 成熟且具有增值优势的支柱产业，得益于强大的垂直整合 • 由于成本上升以及制造业向成本更低的埃及转移，出口虽仍领先但正在下滑	产品/品牌出海	• 最低人工成本激增（23-25年：↑167%） • 高通胀风险（22-24：↑138%） • 面临来自土耳其服装生产商的竞争

© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。

来源：案头研究，德勤分析

机遇：埃及适合功能性面料生产、染色与整理的低成本出海布局，摩洛哥则适合面向欧盟市场的敏捷一体化供应链出海

中东北非服装的主要特点

- **土耳其**[1] 在出口（对欧盟和非洲）方面领先，但由于成本上升、高通胀和产业转移（如埃及），其外国直接投资吸引力有所下降
- **埃及和摩洛哥**的出口正在快速增长，这得益于关税优势及强大的低成本竞争力
- **阿联酋和沙特阿拉伯**依赖服装进口，其中阿联酋是区域贸易枢纽
- **棉花自给自足**，纺织产业链完整，**但仍依赖进口功能性面料**
- 大多数中国公司**专注于单一环节**（例如服装制造），只有少数公司实现了一体化整合

中国中型企业的出海机遇

产能出海

推荐国家	位置	机会
埃及 *驱动因素* • **争取关税确定性**（对欧盟、非洲、阿拉伯国家实行0关税，对美国实行10%[2] 关税） • **低劳动力成本** • **作为面向欧盟、美国及中东北非等多国市场的制造基地**	苏伊士运河经济区	**功能性面料及染整工艺**填补本地供应链空白
摩洛哥 *驱动因素* • **追求关税确定性**（对欧盟、美国、非洲实行零关税） • **最短交货期**（5-8周[3]） • **作为主要面向欧盟的制造基地**	丹吉尔工业区	**集成供应链**以实现快速市场响应

产品/品牌出海

沙特阿拉伯（188亿美元）
受**平价与高端消费及旅游业**驱动，出口**休闲与商务功能型及环保**外套和女装

阿联酋（144亿美元）
受**富裕人群和游客奢侈品消费**驱动，出口**高端、奢华并融合当地文化**的外套及男装

土耳其（130亿美元）
旅游复苏与收入增长带动外套及女性场合服装出口

© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。
注：1) 土耳其是继中国、越南、孟加拉国之后的第四大出口国；2) 符合当地含量规则（包括10.5%以色列材料）的产品，根据合格工业区协议，对美出口享受10%关税；3) 从摩洛哥到巴塞罗那需5-8周，包括打样、批量生产及海运
资料来源：案头研究，德勤分析



2

重点产业的增长与投资机遇

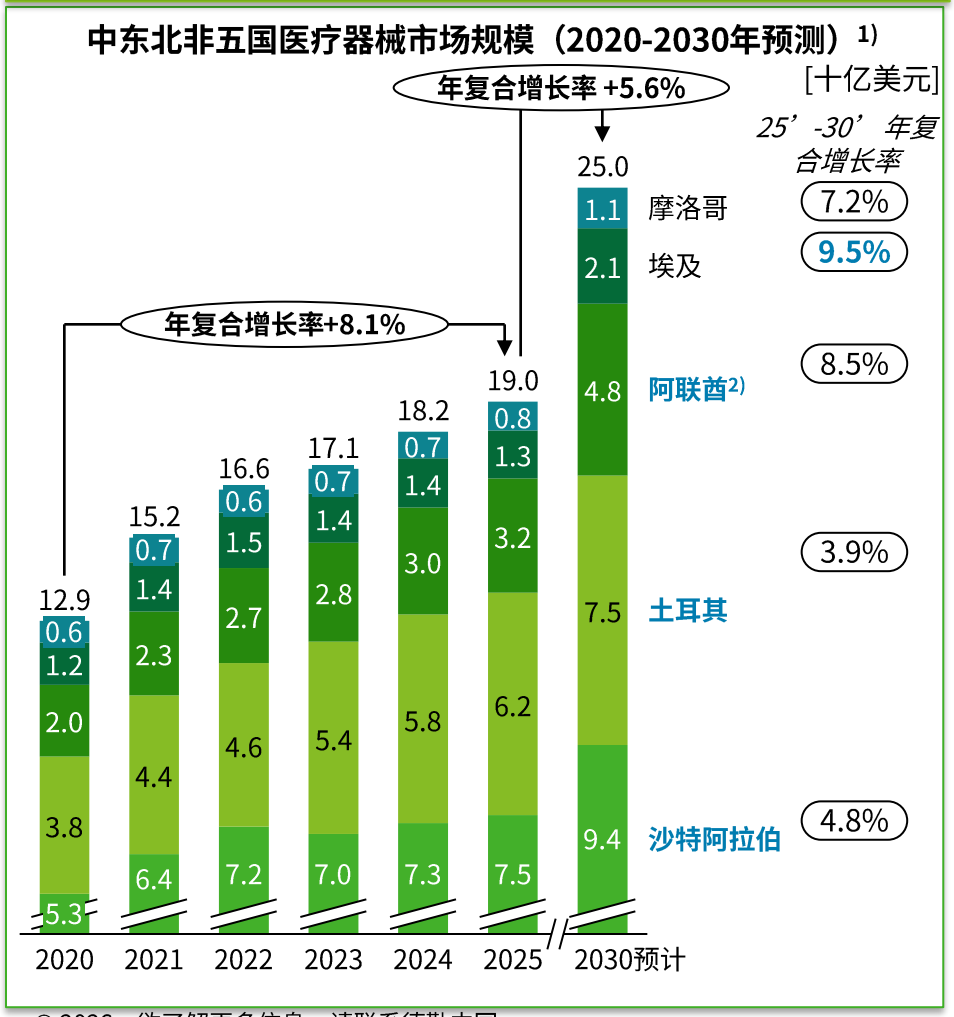
a 服装与时尚

b 医疗器械

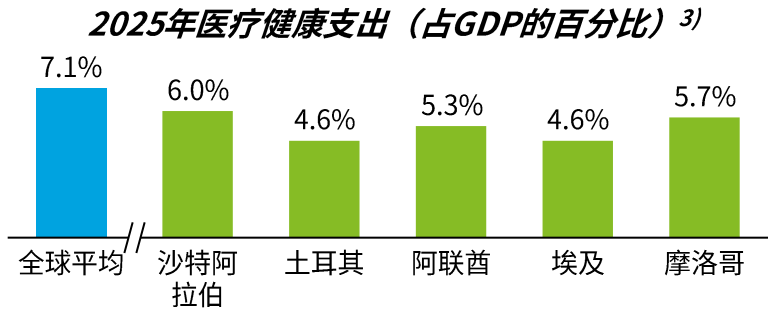
c 电动汽车与电池

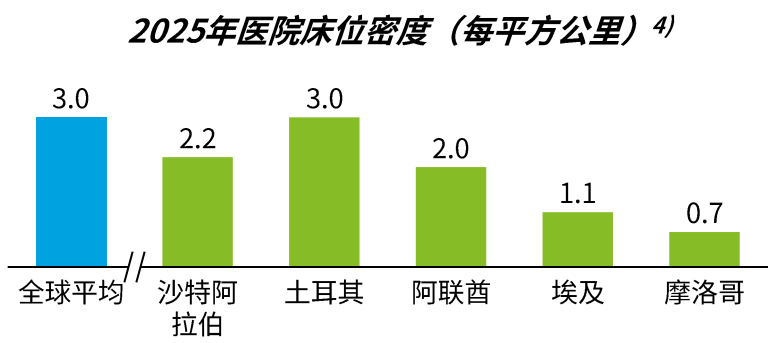
市场格局：目标市场呈现基础设施升级、政策驱动快速增长、鼓励本地化生产以及西方品牌主导的特点

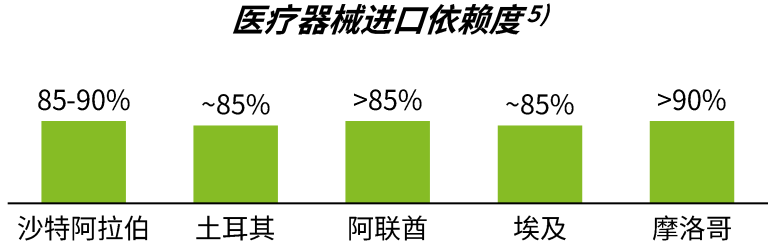
沙特阿拉伯、土耳其和阿联酋是关键市场，埃及增长率最高



快速改善的医疗基础设施与高进口依赖







关键要点

市场驱动因素
人口红利、慢性病负担加重、医疗基础设施扩展正在重塑中东北非市场

政策推动
出台国家视力计划6)，增加医疗健康支出，加强监管，升级医院基础设施

中国公司机会
投资激励、采购优惠为产能出海创造机遇

竞争格局
西方品牌通过临床信任、监管关系以及强大的分销网络，在高端设备领域占据主导地位

© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。

注：1) Statista，包括医疗器械和体外诊断；2) 阿联酋：阿拉伯联合酋长国；3) Geo Factbook；4) Geo Factbook，医院床位密度衡量的是单位面积内的医疗床位可及性；5) 专家访谈与案头研究；6) 例如，沙特愿景2030、埃及愿景2030、阿联酋3000亿行动；来源：案头研究，德勤分析

机遇：可考虑沙特阿拉伯和埃及作为产能及产品出海基地，摩洛哥用于低值耗材生产，阿联酋和土耳其作为销售市场

中东北非市场的主要特点

多元需求
不同渠道对**高端产品和实惠产品**均有需求

合规挑战
产品的复杂注册流程导致时间和成本负担，尤其是在沙特阿拉伯和土耳其

跨国公司主导
中东北非地区的医疗器械市场由跨国公司主导，中国企业凭借全面的服务、具有竞争力的产品和价格正展现出快速增长态势

频道连接
本地化的专业分销商、参展以及专业的服务团队对于赢得市场至关重要

生产本地化
本地生产为投标（沙特阿拉伯）提供优势，并可作为面向欧盟市场的制造基地（土耳其）

中国中型企业的机遇

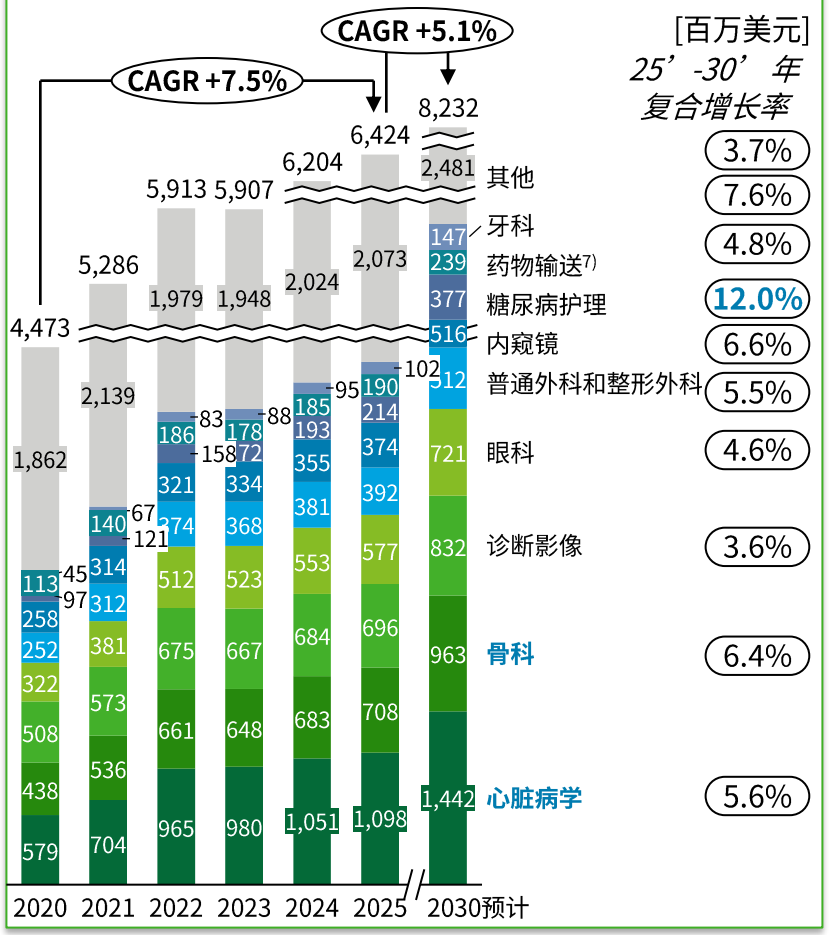
	品牌出海	产能出海
沙特阿拉伯	*探索慢性病、新医院建设、技术领先及高端设备领域的机遇，例如心血管介入、手术及监测设备、手术机器人等（75亿美元）*	*受本地化制造政策和公共采购招标的驱动*
土耳其	*探索先进设备与数字健康整合的机会，例如先进影像、手术机器人、远程医疗、患者监护及重症监护设备等（62亿美元）*	*受欧盟优惠政策及当地政府减税推动，但与其他目的地相比成本较高*
阿联酋	*探索高端尖端设备、预防性医疗设备及慢性病管理领域的机遇，例如手术机器人、先进诊断成像、监测等（32亿美元）*	*在阿联酋“3000亿行动”战略[1]的融资支持下，该地区受到推动，但与其他目的地相比成本较高*
埃及	*探索私营渠道中诊断影像与生命支持需求及先进医疗设备的机遇，例如机器人手术、远程医疗系统及人工智能诊断设备（13亿美元）*	*在政府战略、税收优惠和成本优化的推动下*
摩洛哥	*探索设备更新及糖尿病、心血管疾病患病率上升带来的机遇，例如生命支持、诊断、外科手术、心血管介入等领域的设备（8亿美元）*	*尚处于早期阶段但正在兴起，主要用于低值消耗品*

© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。
注：1) 该战略被命名为“3000亿行动”，因其最终目标是到2031年将工业部门对GDP的贡献从1330亿迪拉姆提升至3000亿迪拉姆，并着重营造有利于发展未来产业（包括氢能、医疗技术和太空技术）的有利环境
来源：案头研究，德勤分析

沙特阿拉伯政府正在推动医疗基础设施升级和本地化生产，中国企业可考虑部署本地生产以赢得公开招标和本地需求

专注于心脏病学、骨科及糖尿病器械

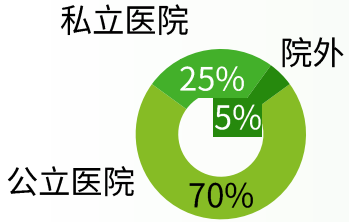
沙特医疗器械市场规模，2020-2030年（预测）1)



品牌出海

渠道格局

沙特医疗器械消费分布2)



新兴细分市场

- ✓ **老龄化与高慢性病负担**（糖尿病患病率18%），心血管介入器械、血糖监测仪等
- ✓ **20家新医院的建设**推动了需求，包括手术和监测设备3)
- ✓ **技术领先的设备**，例如心脏超声、手术机器人、人工智能与智能设备

注册流程

沙特独立综合认证（2–2.5年）

- ✓ 首先获得CE-MDR4)认证
- ✓ 然后通过当地代理向沙特食品药品管理局（SFDA）申请注册

产能出海

受本地化制造政策和公共采购招标的驱动

"沙特制造"计划

要求本地增值含量**至少达到40%**5)

公共渠道招标（NUPCO6)）评估，具有本地含量的产品可获得

- ✓ 10%价格优惠
- ✓ 本地内容的额外加分

路径1：全面本地制造

- ✓ 所有设计、生产、包装、标签均在沙特阿拉伯境内完成
- ✓ **适用情形：**成熟的产品线、稳定的年产量，以及对沙特阿拉伯业务的长期承诺
- ✓ **典型时间线：**18–24个月

路径二：多站点/分支制造

- ✓ 核心部件在中国生产，并运往沙特阿拉伯进行组装、测试、包装和贴标
- ✓ **适用场景：**更易管理的投资，将核心流程保留在中国
- ✓ **典型时间线：**12至18个月

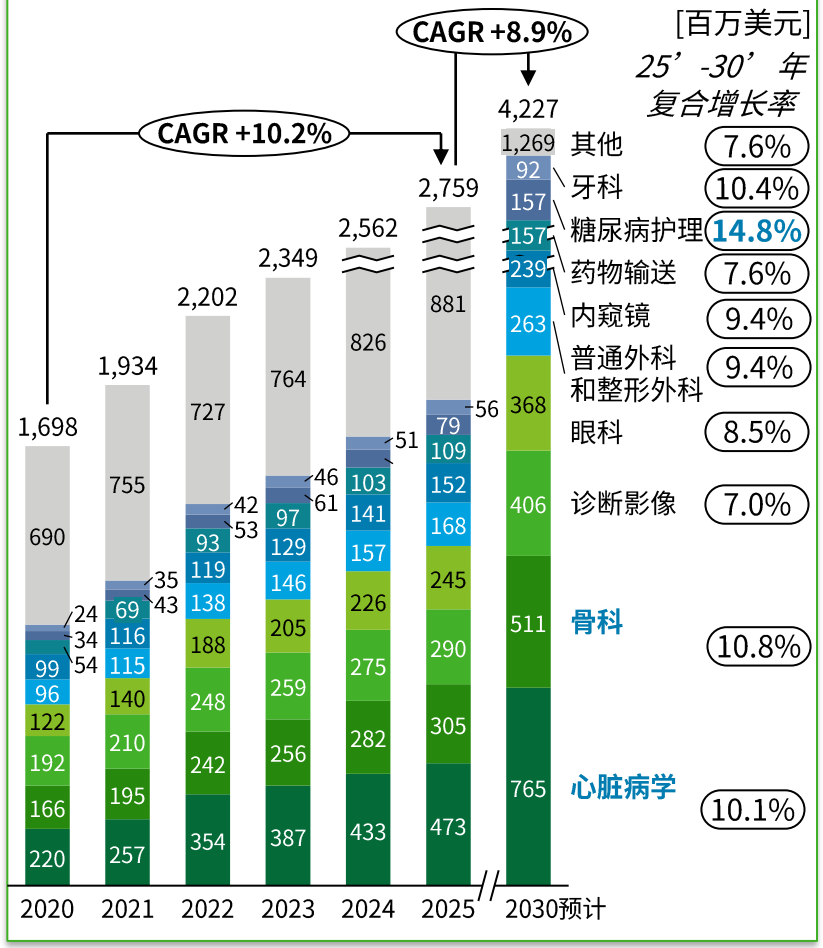
© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。

注：1) Statista，仅包括医疗器械；2) 专家访谈；3) 沙特愿景2030；4) 根据欧盟医疗器械法规颁发的CE标志；5) 沙特制造；6) NUPCO：国家统一采购公司；7) 包括药物递送系统和器械（如吸入器、透皮贴剂、输液泵、预充式注射器）、可植入药物递送器械（如药物洗脱支架、植入式输液泵）、无针药物递送技术；来源：案头研究，德勤分析

阿联酋的本地需求由高端医疗保健和医疗旅游驱动，中国品牌可探索将阿联酋作为海湾合作委员会区域内的研发与品牌营销中心

专注于心脏病学、骨科及糖尿病器械

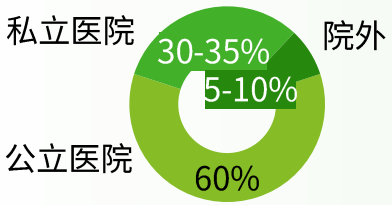
阿联酋医疗器械市场规模（2020-2030年预计）[1]



品牌出海

渠道格局

阿联酋医疗器械消费分布[2]



- ✓ **阿联酋医疗器械销售：**主要通过分散采购网络进行
- ✓ **关键成功因素：**专业的分销商网络、强大的渠道覆盖、能干的销售团队以及本地服务

新兴领域：医疗进步驱动

- ✓ 高端私立医院推动了对**尖端技术**的需求，包括**手术机器人、先进诊断影像设备（如PET-CT）等**
- ✓ **对预防性医疗保健**的日益重视，正在推动对体外诊断（**IVD**）[3]、**心脏监测及基础影像设备**的需求增长
- ✓ 高肥胖率（30-40%）和糖尿病患病率（约25%）[4]正在推动**慢性病管理及相关设备的需求**增长

研发与营销中心

旨在成为研发中心、品牌总部及战略性转运门户

DHCC与DSP：构建从研发到临床应用到商业化的全链条价值体系





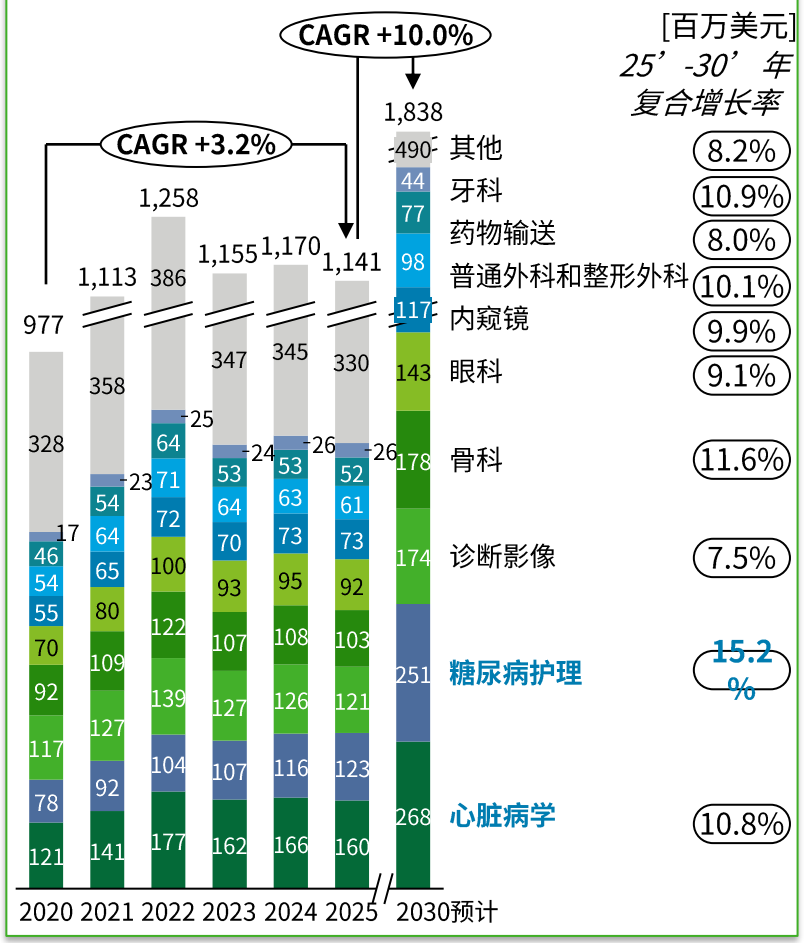
- ➢ **迪拜医疗城（DHCC）：**一个受监管的医疗自由区，为生命科学公司提供多项关键优势
  - ✓ 100%外资所有权
  - ✓ 简化许可流程
  - ✓ 集中了10家医院和超过160个临床设施
  - ✓ 毗邻机场，便于高效的全球物流
- ➢ **迪拜科学园（DSP）：**聚焦研发与商业化

© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。
注：1) Statista，仅包括医疗器械；2) 专家访谈；3) 体外诊断；4) 世界卫生组织，患有糖尿病或糖尿病前期
来源：案头研究，德勤分析

埃及的本地需求由医疗基础设施升级驱动，而本地化生产则受到政府战略、税收优惠和成本优势的鼓励

专注于心脏病学、诊断影像与糖尿病设备

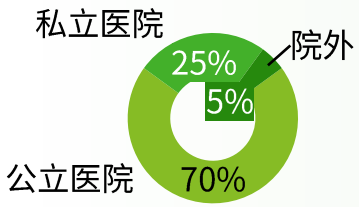
埃及医疗器械市场规模（2020-2030年预测[1]）



品牌出海

渠道格局

埃及医疗器械消费分布[2]



新兴领域：由医疗进步驱动

- ✓ 以诊断服务为基石推动全民健康覆盖（UHC）；医学影像设备引领市场增长
- ✓ 私立医院和诊所对先进医疗设备的需求持续稳步增长
- ✓ 对机器人手术、远程医疗系统和人工智能驱动的诊断设备等创新解决方案的投资正在增加

产能出海

在政府战略、税收优惠和成本优化的推动下

政府战略目标

- ✓ 埃及2030愿景：**区域医疗器械制造中心**
- ✓ **正在推动本地制造：**例如，每年将对进口超声设备的依赖度降低30%[3]

税收激励

- ✓ **显著的增值税减免：**某些医疗器械的增值税从14%降至5%[4]
- ✓ 生产机械、设备的增值税款可延期缴纳最长4年[4]

成本优化

本地化生产可将销售价格降低15%至20%（正如迈瑞所证明的那样）[3]

欧盟关税豁免

0%关税，最低50%增值要求

© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。

注：1) Statista，仅包括医疗器械；2) 专家访谈；3) 阿拉伯中国经济与政策研究所；4) Andersen

来源：案头研究，德勤分析



2

重点产业的增长与投资机遇

a 服装与时尚

b 医疗器械

c 电动汽车与电池

关键市场：产能出海可能优先考虑摩洛哥、沙特阿拉伯和埃及，而产品和品牌出海可能侧重于沙特阿拉伯和阿联酋

市场潜力	市场特点与核心优势	出海模式	中型中国公司的关键挑战
摩洛哥 ★★½	• 丰富的矿产资源与稳定的政策环境 • 成熟的产业链与本地化采购 • 中高端制造能力符合欧盟标准 • 欧盟市场零关税准入与高效物流	产能出海	• 极其狭小的国内市场 • 欧盟对摩洛哥铝轮毂出口的反补贴税率为5.6%至31.4%，其中中国企业面临的关税最高达31.4%[1)]
沙特阿拉伯 ★★	• 政府对研发和绿地投资的强力支持 • 政策利好电动汽车和储能领域，推动需求增长 • **关键购买因素：**充电速度、电池安全性以及充电基础设施的可用性	产能出海 产品/品牌出海	• 处于早期产业阶段，尚未形成全面的供应链布局 • 基础设施薄弱（例如，充电桩数量有限）
土耳其 ★★	• 政策驱动型大规模且快速增长的国内市场 • 欧盟零关税准入及战略位置，实现快速供应欧盟市场 • **关键购买因素：**充电速度、续航表现以及充电基础设施的可用性	产品/品牌出海 *谨慎部署*	• 中国对电动汽车直接出口设置的高关税壁垒 • 核心技术转让要求 • 经济波动与货币汇率变动 • 基础设施薄弱（例如，充电桩数量有限）
埃及 ★★	• 制造业发展不足，受政府计划驱动，主要面向中低端本地、欧盟、中东及非洲市场。 • **关键购买因素：**更低的车辆价格、更广泛的充电基础设施以及更快的充电能力	产能出海	• 低端产业结构 • 不发达的电动汽车供应链发展中 • 当地对电动汽车的需求有限
阿联酋 ★★	• 海湾合作委员会（GCC）国家中电动汽车渗透率处于中高水平 • 海湾合作委员会（GCC）区域营销与技术创新（如先进材料、AI制造、智能出行等）中心 • **关键购买因素：**电池安全/更换成本，以及电动汽车技术	产品/品牌出海	• 更高的运营成本 • 基础设施薄弱（例如，充电设施有限）

© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。
注：1）中国商务部
来源：案头研究，德勤分析

机遇：摩洛哥以电池及材料上游供应为特色，而埃及和沙特阿拉伯则在电动汽车制造与组装以及品牌/产品出海方面具备优势

电动汽车价值链中各细分市场的成熟度水平



产能出海

摩洛哥： *完整价值链，作为欧盟和中东的生产枢纽，尤其在电池及材料领域*

土耳其： *供应链仍在发展中，服务于欧盟（免关税）及国内市场，但可能面临技术转让挑战和政策不确定性*

沙特阿拉伯： *政府资金推动汽车整车厂及零部件制造本地化*

阿联酋： *先进材料、制造业、智能出行及人工智能融合制造的区域中心，但成本较高*

埃及： *面向非洲、欧盟和中东市场的中低端电动汽车组装基地*

品牌/产品出海

摩洛哥： *消费能力有限的小型本地市场*

土耳其： *政策驱动下快速增长，但关税较高，充电速度、续航里程及基础设施是关键购买因素*

沙特阿拉伯： *新兴的电动汽车与储能市场，充电速度、安全性与基础设施是关键购买因素*

阿联酋： *在海湾合作委员会三国中，电动汽车渗透率处于中高水平，并且是海湾合作委员会的区域营销中心*

埃及： *电动汽车渗透率有限（<0.1%），价格、充电速度及基础设施是主要购车考量因素*

© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。

来源：案头研究，德勤分析

电动汽车生态系统：成熟的价值链通过满足本地成分要求实现零关税，以及符合欧盟法规的回收与循环模式

制造与组装：成熟的生态系统

便捷高效的物流服务

180 连接港口，全球第17大港口[1)]

从丹吉尔工厂到港口的铁路连接

14公里 远离最接近欧洲的地方[1)]

高速公路网与高速列车（丹吉尔）

欧盟市场零关税准入

≥55% 本地增值含量的电动汽车

完整车辆必须符合“充分加工或处理”规则

成熟的电动汽车生态系统

成熟完善的汽车上下游产业链，培育了强大的产业生态，拥有超过250家零部件供应商[1)]



报废回收与循环利用：早期阶段与快速增长

向产业化实施过渡，市场覆盖欧盟及非洲地区



COBCO[2)]：电池回收

黑粉回收，用以提取战略金属（锂、镍、钴），年处理能力为30,000公吨



Stellantis：零部件回收

每年拆解约1万辆汽车，销售可重复使用的零部件，服务摩洛哥及西非市场（到2030年，摩洛哥二手零部件市场规模约为5亿美元）

欧盟回收政策

政策	*生效日期*	*关键要求*
电池法案	*2023年8月17日*	• ***回收效率：****锂基电池必须在2030年前实现70%的回收效率* • ***材料回收率：****到2027年，钴、铜、镍和铅的回收率必须达到90%，锂的回收率达到50%* • ……
新ELV指令[3)]	*2026年6月18日*	• ***再生塑料目标：****6年后达到15%；10年后达到25%* • ***这种再生塑料中至少20%必须来自闭环回收****（从报废车辆中回收的材料）* • ……

© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。

注：1）摩洛哥汽车行业报告，由雷诺集团提供；2）中伟新材料股份有限公司与摩洛哥Al Mada集团合作成立的摩洛哥合资企业；3）报废车辆（ELV）法规

来源：案头研究，德勤分析

销售与生产：本地电动汽车渗透率仍然较低，但政府正在推动其发展，并积极推进关键零部件及整车的本地化制造

电动汽车的普及率仍然较低，基础设施仍有很大的改进空间

国家战略驱动增长

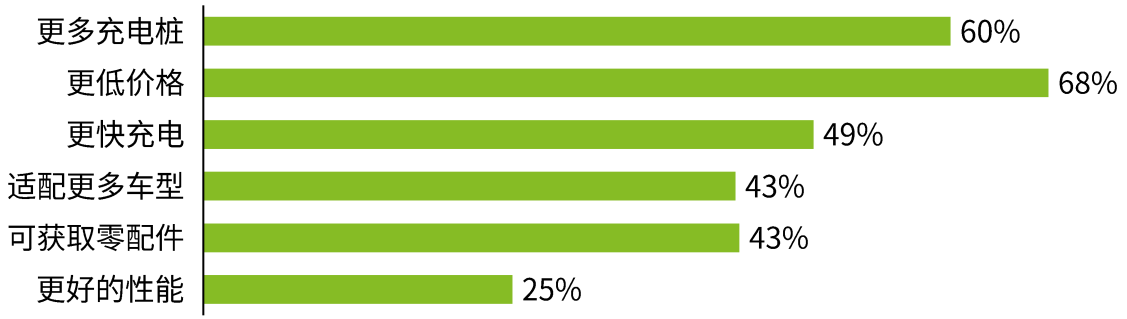
这是该国“2030愿景”的一部分，其中包括到2040年禁止销售新型传统汽油和柴油车辆

- **<0.1%** 2024年电动汽车占全部车辆保有量的市场份额[1)]
- **50万** 2030年埃及电动汽车年产量
- **<500** 2025年埃及的充电站
- **3000** 埃及2030年充电基础设施目标

电动汽车渗透率增长的关键推动因素

更低的车辆价格、更广泛的充电基础设施和更快的充电能力

埃及消费者购买电动汽车的首要关心事项[2)]



埃及准备提供“超常规”激励措施，以促进电动汽车产业本地化

组件

埃及政府通过融资和激励措施支持工厂，以增强供应链[3)]

目标组件包括：

- *钢框架*
- *玻璃*
- *紧固件*
- *空调机组*
- *镀锌钢板*
- *橡胶*
- *仪表盘*
- *电动车锂电池*

制造业

中国企业正积极与当地企业在电动汽车生产、建设及销售方面开展合作，以提高本地化率，并推动整个电动汽车产业链的发展

公司	发布日期	合作伙伴	战略目标
吉利汽车	2025年1月	自动出行（Auto mobility）	利用埃及的自由贸易协定，拓展非洲与欧洲市场
上汽集团（名爵）	2026年第二季度	曼苏尔集团	加强埃及汽车供应链；开拓欧洲与非洲市场
北汽集团	2025年底	阿尔坎汽车	满足本地需求；出口至中东与非洲
奇瑞	2024年11月	埃及-德国汽车公司（EGA）	促进当地就业与技术转让

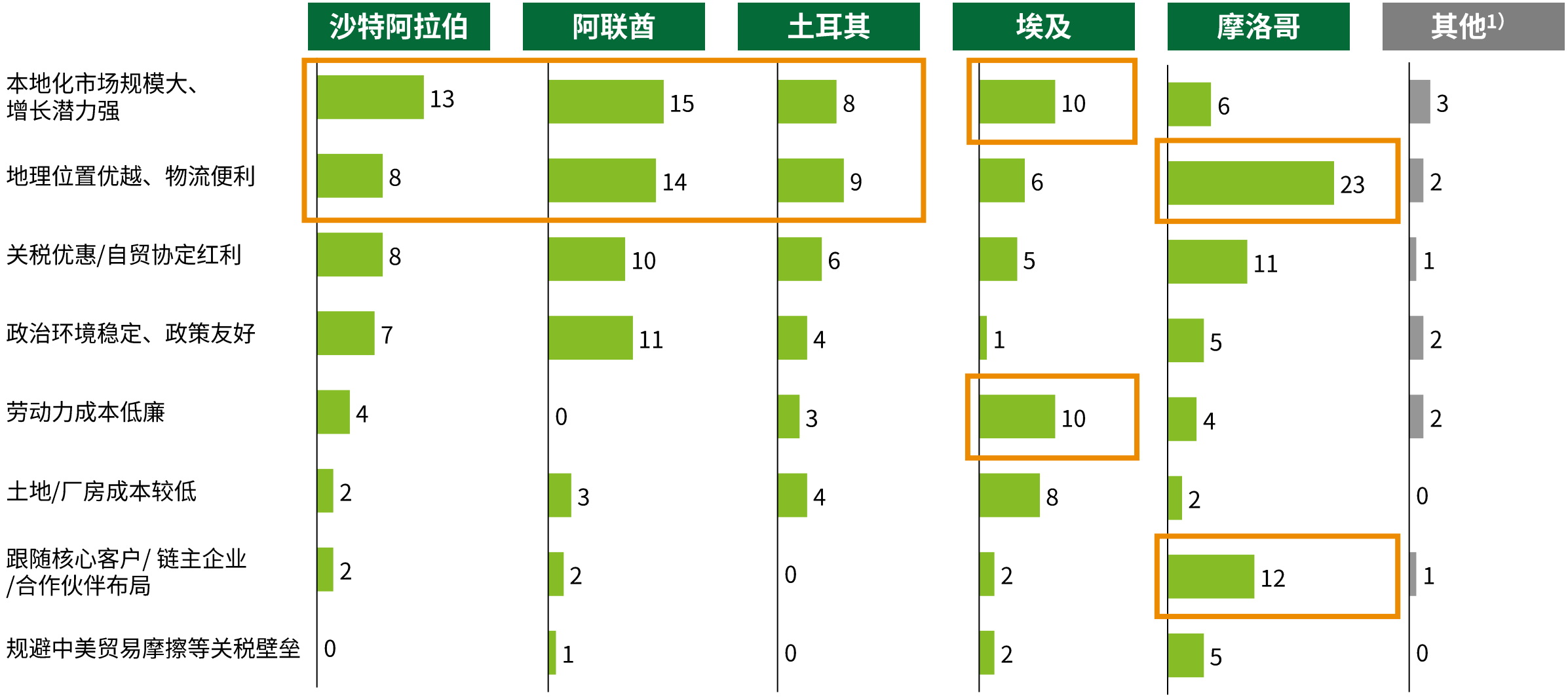
© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。
注：1）EV.24非洲；2）替代政策解决方案；3）埃及国家新闻服务处
来源：案头研究，德勤分析



3

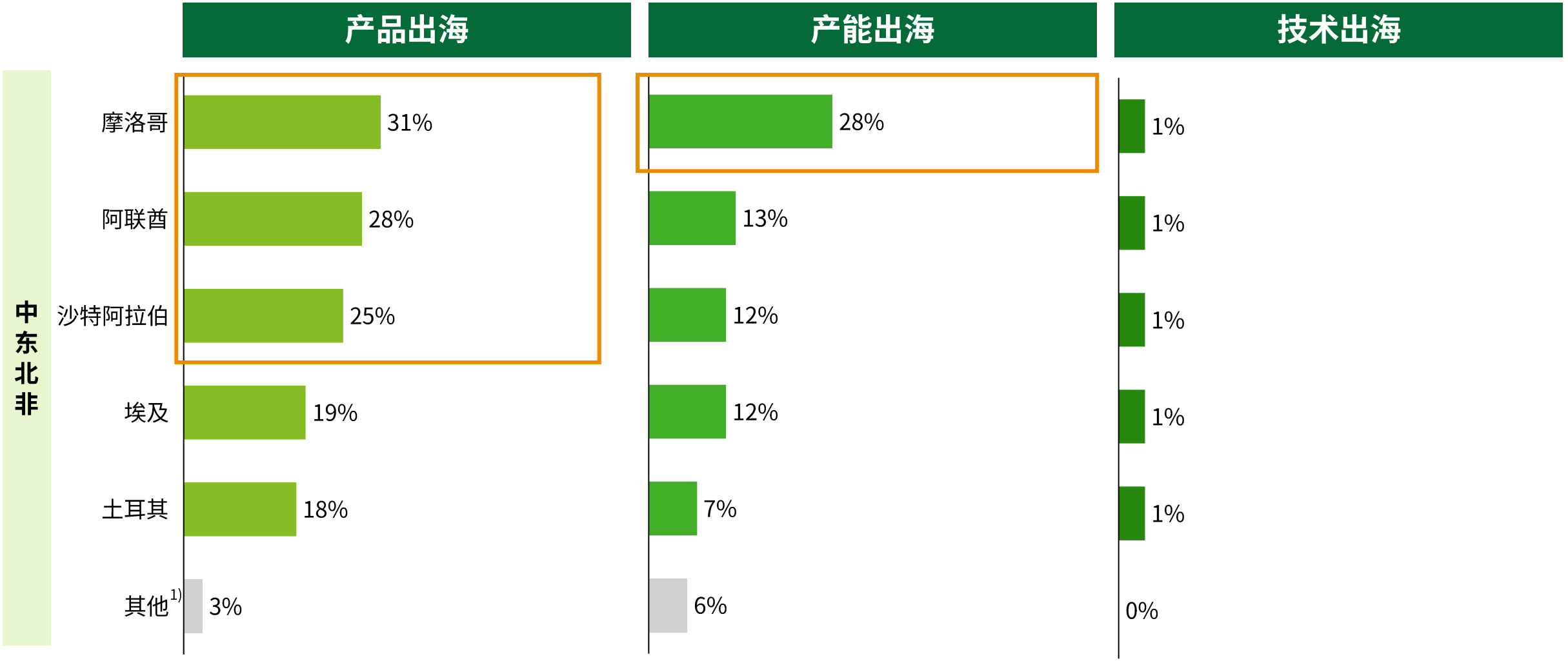
中国中型企业在中东北非的声音

驱动因素：企业出海中东北非时，由于地缘挑战和不确定性，“韧性”总体上比“成本”更为重要



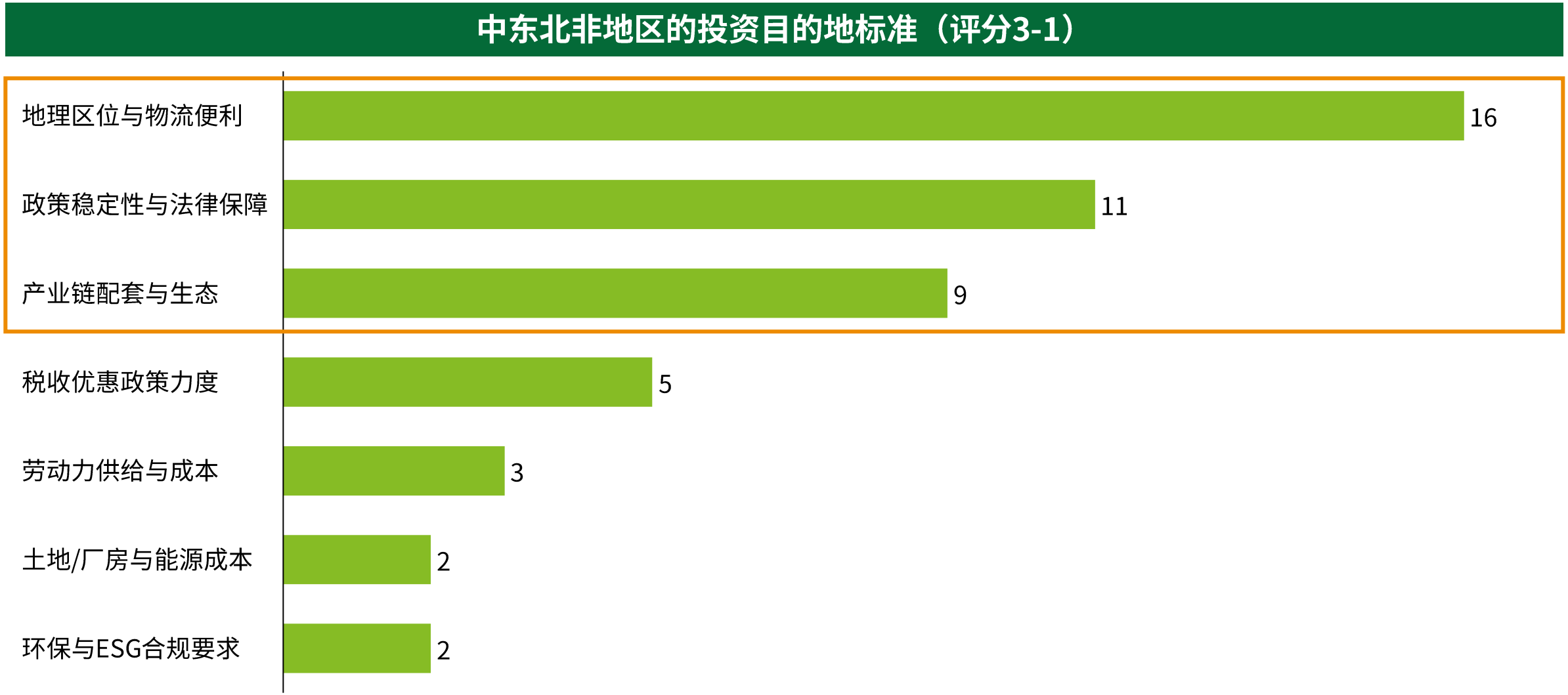
© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。
注：1) 包括突尼斯、阿尔及利亚、尼日利亚
来源：德勤分析

主要目的地：摩洛哥是兼具韧性和贴近欧盟等市场的首选，而埃及则因其相对于其他国家的成本优势而成为一个特殊案例



© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。
注：1) 包括突尼斯、阿尔及利亚、尼日利亚
来源：德勤分析

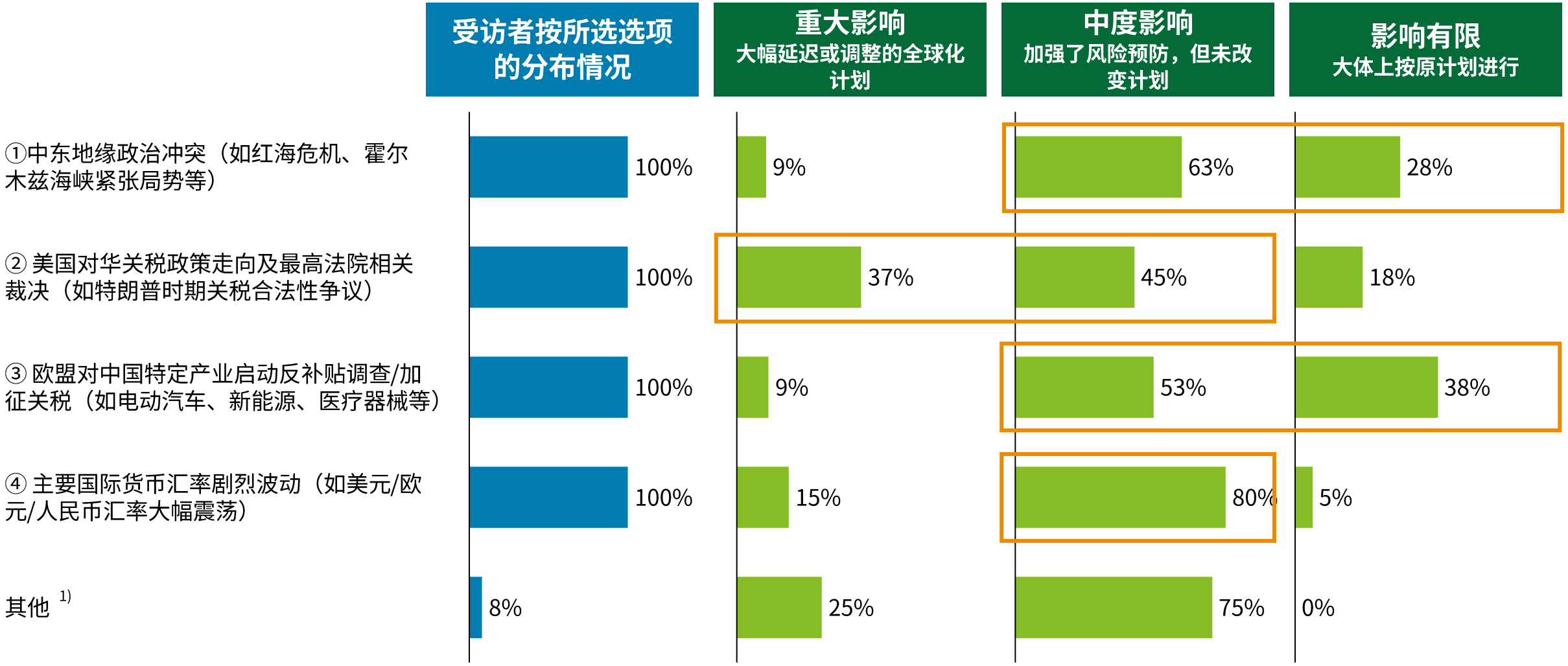
投资决策：中东北非地区投资决策的首要标准包括：1）地理位置，2）政策稳定性，3）价值链生态系统



© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。

来源：德勤分析

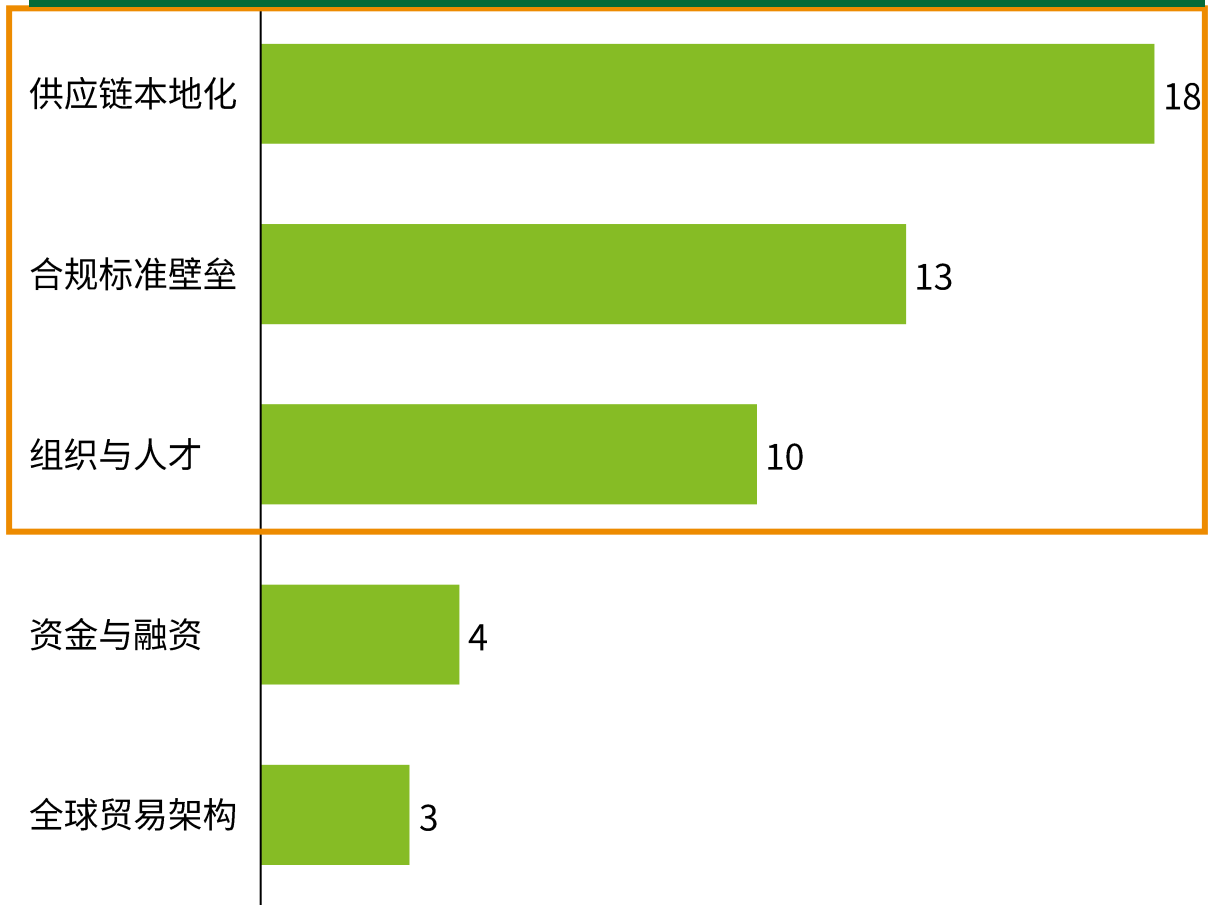
投资顾虑：对中东冲突和欧盟反补贴调查的顾虑程度为有限至中等，其次是1）知识产权与技术转让，2）认证标准，3）ESG监管与碳边境调节机制



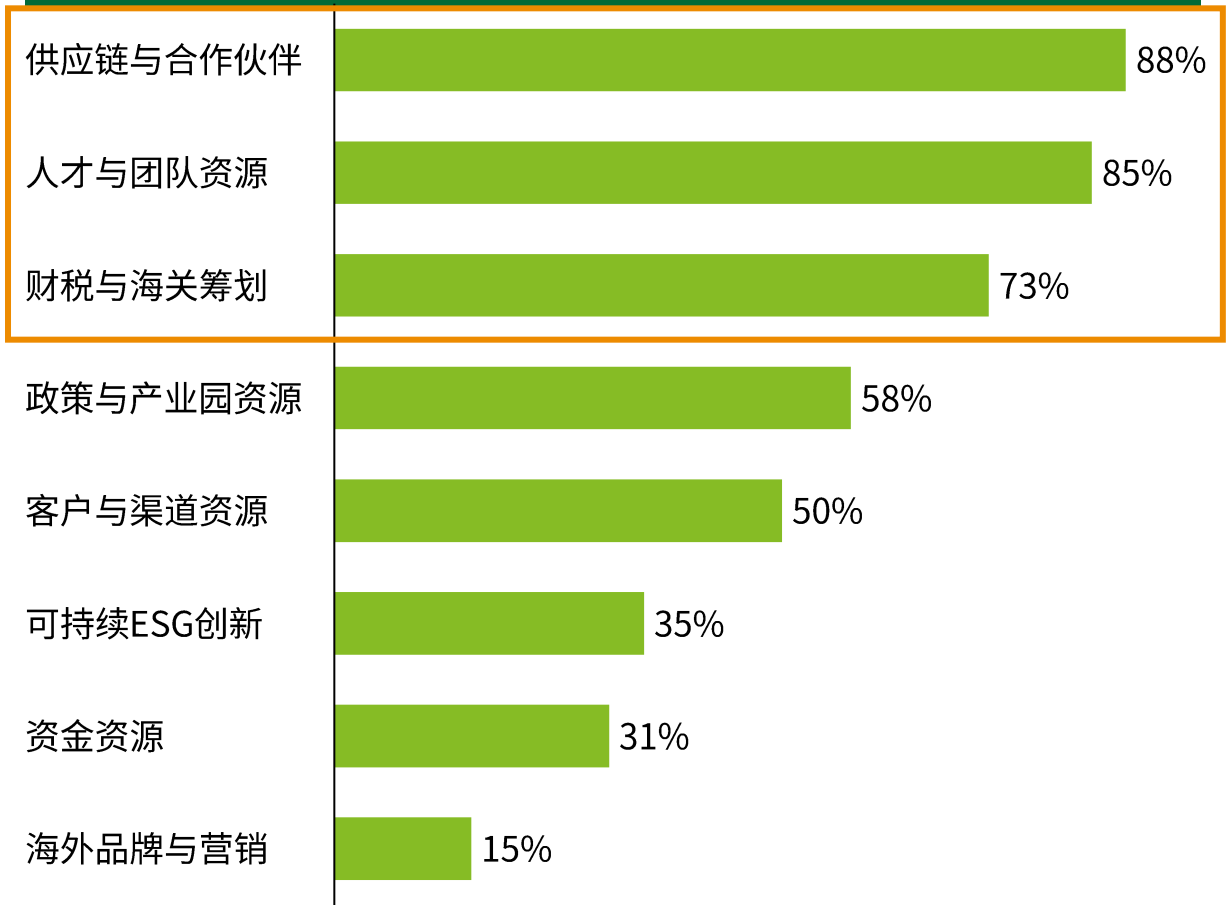
© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。
注：1) 包括碳税、强制性技术转让和知识产权要求、缺乏统一认证体系、ESG要求、当地劳工合规审计等。
来源：德勤分析

挑战与服务需求：海外扩张的三大挑战是供应链本地化、合规壁垒以及组织与人才，而关键的资源缺口则是供应链与合作伙伴、人才以及税务与海关规划

全球化的主要挑战（评分3-1）



公司缺乏的关键资源（多选）



© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。

来源：德勤分析



4

对中国企业的建议

市场进入策略（1/2）：中国中型企业可全面评估市场需求、渠道变化、竞争格局及产品组合，并主动利用当地资源，实现成功的全球扩张

目标市场——评估外部机会×进入可行性

步骤1：评估需求潜力并确定目标市场
评估市场规模与增长率、消费者偏好（设计、价格、服务）、高潜力产品、人均可支配收入等

步骤2：分析销售与渠道基础设施
了解主要渠道、线上/线下渗透率、本地合作伙伴以及物流/履约表现（覆盖范围、速度、成本）等

步骤3：了解竞争格局
考察市场集中度、跨国公司与本土企业的市场份额及优势、领先实践标杆分析以及中国品牌认知度

步骤4：评估市场壁垒和整体风险
处理产品合规性与认证、关税与贸易壁垒、关键风险以及当地授权代表/进口商和客户要求

产品策略——价值主张 × 本地化适应

步骤1：分析本地需求
识别未满足的市场空白（功能、设计、服务）、关键购买因素（材料、性能、保修）以及核心价值主张

步骤2：明确产品定位
通过价格层级（平价入门级与中高端）以及在性能、价格和服务方面的竞争性基准对标

步骤3：制定产品组合
通过合理的品类组合（入门级与高端产品）、本地化技术适配（电压、气候、语言）以及清晰的产品迭代节奏

步骤4：开发服务与解决方案
包括售前和售后支持（试用前、本地备件、维修中心、专业培训等）以及数字化增值功能

© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。

来源：案头研究，德勤分析

市场进入策略（2/2）：中国中型企业可制定优化的海外业务模式、渠道或客户策略以及具有韧性的全球供应链

市场进入——路径设计 × 能力提升

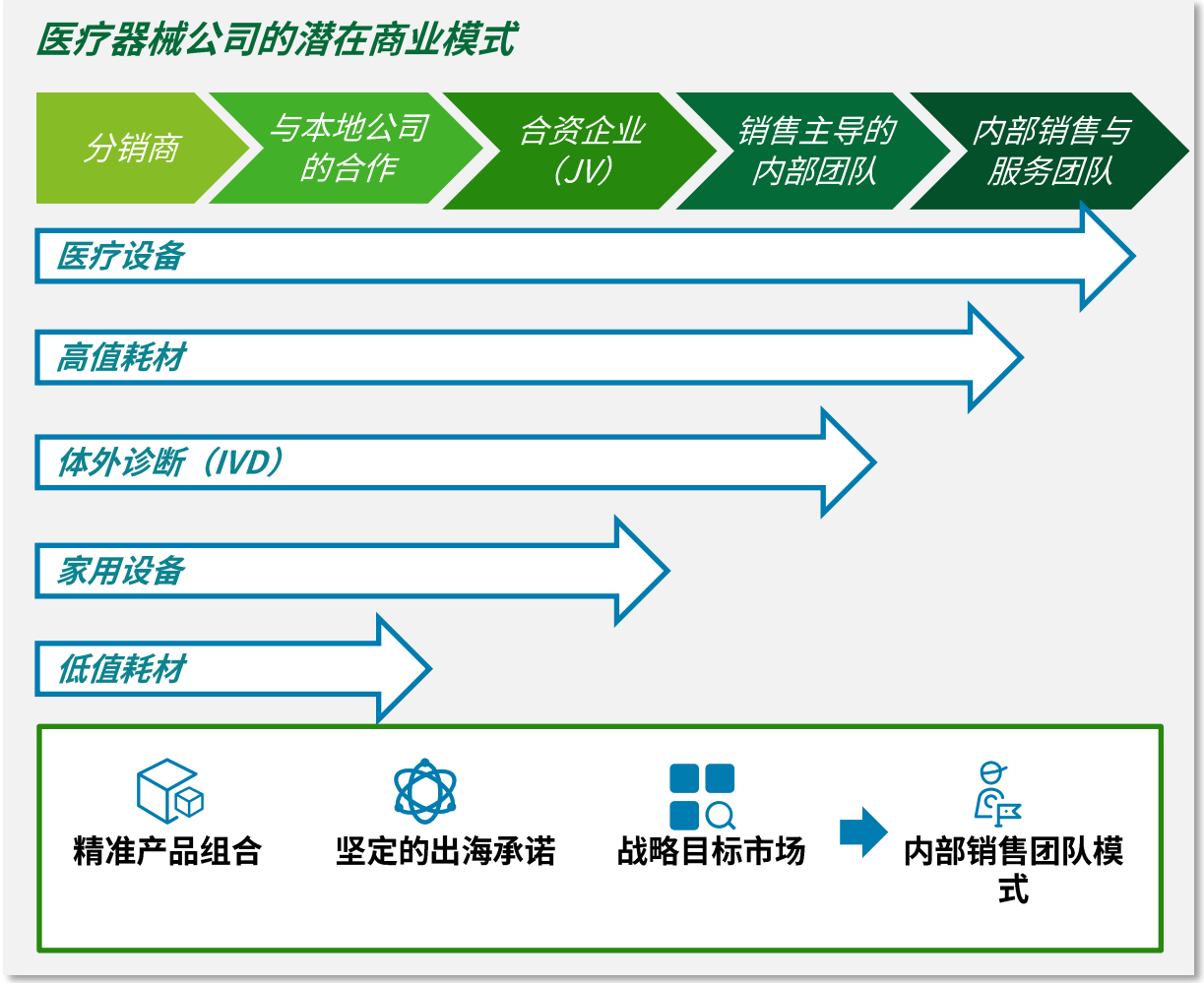
步骤1：确定商业模式
选择更优的出海商业模式，例如授权经销、合资以利用当地资源、设立子公司以实现更深管控，或采用本地组装/半散件组装/全散件组装以应对关税和本地化要求等

步骤2：优化渠道策略
发展全渠道管理，利用本地化线上平台、专业连锁零售商及B2B招标采购，触达目标客户

步骤3：构建生态伙伴关系
与关键意见领袖和本地网络建立关系，管理分销商和联合销售团队，投入终端用户教育，并通过技术交流与联合研发深化合作，以探索更多机会

步骤4：管理韧性供应链
确保国际物流和准时交付，建立区域备件和本地服务团队，并探索共享仓储和物流协同等产业协同方式，以提高效率

医疗器械公司的潜在商业模式



© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。

来源：案头研究，德勤分析

参考文献

德勤调研与研究

- ***“中国企业走向中东北非的机遇”。***针对**130余家**在中东北非开展海外业务的中型企业（涵盖服装、医疗器械及电动汽车行业）的调研 | 2026
- ***“高质量全球化2.0”工业园区企业全球化意向与准备度调查”。***针对**40余家**中小型制造企业关于全球化现状、成熟度及关键考量的调查 | 2025
- ***“2025年全球零售力量：提升效能，解锁未来一年增长”。***访谈领先零售高管及**250多家**全球顶级零售商，探讨运营效率、供应链、人工智能与自动化、提升盈利能力的机会、全球市场（包括中东与非洲）的可持续性 | 2025
- ***“消费行业的未来——聚焦中东”。***通过对1000多名专业人士、行业专家、客户及消费行业内部人士的访谈，深入审视中东地区不断变化的消费格局，探索区域文化与发展趋势 | 2025
- ***“2026全球汽车消费者研究”。***对27个国家超过28,500名消费者进行调查，涵盖影响汽车行业的一系列关键议题，包括消费者对电动汽车的兴趣、品牌认知、互联技术采用以及软件驱动汽车的普及情况 | 2026
- ***“电动汽车市场进入：开启下一个前沿”。***全球可持续交通趋势报告，重点关注中东和非洲地区，详述区域增长驱动力、激励政策及风险因素 | 2025
- ***“欧洲与中东未来运动”。***关于该地区的独家洞察报告，旨在帮助欧洲和中东的组织应对即将到来的挑战并释放新的机遇 | 2025
- ***“2025年规模化企业信心调查”。***对欧洲和中东地区434家规模化企业进行的调查，涉及经济和地缘政治不确定性的影响，以及获取新客户、拓展国际市场、确保额外融资的策略 | 2025年

数据库

- ***欧睿国际。***土耳其/阿联酋/沙特阿拉伯/埃及/摩洛哥服装市场规模与渠道结构数据，2021-2025年及2030年。链接：https://www.euromonitor.com/
- ***Statista。***2024年土耳其/阿联酋/沙特阿拉伯/埃及/摩洛哥/以色列主要产业占GDP比重数据；土耳其/阿联酋/沙特阿拉伯/埃及/摩洛哥2020–2030年医疗器械市场规模。链接：https://www.statista.com/
- ***世界银行。***中东、北非、阿富汗和巴基斯坦地区2017-2025年GDP增长率数据。链接：https://data.worldbank.org.cn/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=ZQ
- ***ITC贸易地图。***2024年土耳其/阿联酋/沙特阿拉伯/埃及/摩洛哥进口额数据；2025年中国对中东北非地区出口额；2020-2025年土耳其医疗器械出口分布；2021-2025年摩洛哥/土耳其电动汽车出口额。链接：https://beta.trademap.org/en/
- ***Geo Factbook。***土耳其/阿联酋/沙特阿拉伯/埃及/摩洛哥2025年医疗支出数据；土耳其/阿联酋/沙特阿拉伯/埃及/摩洛哥2025年医院床位密度数据。链接：https://geofactbook.com/category/health

统计与报告

- 国际货币基金组织（2026）。《世界经济展望》。[在线] 国际货币基金组织，第44页。可访问：https://www.imf.org/-/media/files/publications/weo/2026/april/english/text.pdf。
- 中华人民共和国商务部（2025）。2025年度中国对外直接投资统计公报。[在线] 中华人民共和国商务部，第136–137页。可访问：https://cif.mofcom.gov.cn/cif/html/upload/20260928092149149_2025%E5%B9%B4%E5%BA%A6%E4%B8%AD%E5%9B%BD%E5%AF%B9%E5%A4%96%E7%9B%B4%E6%8E%A5%E6%8A%95%E8%B5%84%E7%BB%9F%E8%AE%A1%E5%85%AC%E6%8A%A5.pdf。
- 中华人民共和国商务部（2025）。中华人民共和国对外投资合作国别（地区）指南——土耳其2025。[在线] 中华人民共和国商务部，第2–3、10、22、30页。可查阅：https://www.mofcom.gov.cn/dl/gbdqzn/upload/tuerqi.pdf。
- 中华人民共和国商务部（2025）。中华人民共和国对外投资合作国别（地区）指南——埃及 2025。[在线] 中华人民共和国商务部，第2、10–11、23、34–35页。可访问：https://www.mofcom.gov.cn/dl/gbdqzn/upload/aiji.pdf。
- 中华人民共和国商务部（2025）。中华人民共和国对外投资合作国别（地区）指南——摩洛哥2025。[在线] 中华人民共和国商务部，第2–3、16、30–31、39–40页。可访问：https://www.mofcom.gov.cn/dl/gbdqzn/upload/moluoge.pdf。
- 中华人民共和国商务部（2025）。中华人民共和国外商投资指南——阿联酋2025。[在线] 中华人民共和国商务部，第3–4页、第12页、第22–23页、第30–31页。可查阅：https://segg.sh.gov.cn/zxfw/yjbg/gb/xyfz/index/6cc8f2e722d44236a60b24ead8846c71.pdf。
- 中华人民共和国商务部（2025）。中华人民共和国对外投资合作国别（地区）指南——沙特阿拉伯 2025年版。[在线] 中华人民共和国商务部，第2–3、10、19–21、28–29页。可查阅：https://segg.sh.gov.cn/zxfw/yjbg/gb/xyfz/stalb/index/a69cf4390caf4f0e92fdde2d807ca14b.pdf。
- 世界银行（2025）。《换挡提速：私营部门作为中东北非增长引擎》。[在线] 世界银行集团，第10–40页。可访问：https://documents1.worldbank.org/curated/en/099715404232517870/pdf/IDU-.pdf。
- 阿拉伯健康（2023）。中东北非地区的医疗创新。[在线] 阿拉伯健康，第3–10页。可访问：https://www.abexpo.com/content/dam/Informa/arabhealthonline/en/2024/reports/AH24-Healthcare-Innovation-Report-MENA.pdf。
- 埃及服装出口委员会（2025年）。事实与关键数据——埃及服装出口年度更新。[在线] 埃及服装出口委员会，第2–4页。可访问：https://aecegy.com/wp-content/uploads/2026/02/ByCountry_December-2025.pdf。
- 穆罕默德·拉菲·汗（2025）。《从雄心到行动：中东如何塑造其电动汽车未来》。[在线] 迪拜中东能源，第4–10页。可访问：https://www.middleeast-energy.com/content/dam/markets/emea/middle-east-energy/en/reports/ptr/from-amibition-to-action.pdf。
- Chiara Aruffo 和 Cornelius Matthes（2025）。《2025年中东北非能源展望》[在线]。Dii，第6–25页。可访问：https://dii-desertenergy.org/wp-content/uploads/2025/02/MENA-Outlook-Final-4225.pdf。

© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。

德勤联系人（高管负责人及核心团队）

蒋颖
德勤中国
主席

刘明华
德勤中国
首席执行官

金凌云
德勤中国
首席增长官

谈亮
德勤中国
可持续发展与基础设施主管合伙人

Will Symons
德勤亚太区
可持续发展主管

钟晓扬
德勤全球可持续与韧性供应链
全球主管合伙人
stevenzhong@deloittecn.com.cn

郑瑜
德勤中国
战略增长服务
总监
sheizheng@deloittecn.com.cn

邓怡然
德勤中国
战略增长服务
经理
sadeng@deloittecn.com.cn

王怡然
德勤中国
战略增长服务
高级顾问

王梦沁
德勤中国
战略增长服务
高级顾问

关于赞助商

FUNG GROUP

冯氏集团是一家总部位于香港的私人控股全球综合企业，业务遍及40个国家。该集团多元化的业务涵盖消费品全球供应链的各个环节，包括贸易、物流、分销和零售。其旗舰公司利丰是全球品牌和零售商领先的供应链解决方案合作伙伴，致力于打造未来的供应链。此外，该集团还拥有一家专注于在东盟地区分销医疗设备的企业。

sembcorp

胜科工业（Sembcorp）是一家领先的能源解决方案提供商和工业园区开发商，总部位于新加坡。胜科凭借其行业专业知识和全球业绩，提供可持续解决方案，以支持能源转型和城市发展。其城市开发项目（包括工业园区）遍布亚洲，总面积超过18,000公顷，已创造超过466,000个就业机会，并吸引640亿美元的投资资金。此外，胜科还拥有一个平衡的能源组合，总装机容量达35.2吉瓦。胜科在新加坡交易所主板上市。

Al-Futtaim

Al Futtaim集团成立于20世纪30年代，是中东地区最多元化、最具进步性的家族企业之一，总部位于阿拉伯联合酋长国迪拜。其业务涵盖汽车、零售、房地产、健康、金融和教育等领域，集团拥有超过40,000名员工，共同秉持着一个使命：每天丰富生活。该集团在中东、北非、独联体和亚洲的20多个市场开展业务，并凭借其长期愿景持续推动扩张。

© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。

Deloitte.

德勤

关于德勤

德勤中国是一家立足本土、连接全球的综合性专业服务机构，由德勤中国的合伙人共同拥有，始终服务于中国改革开放和经济建设的前沿。我们的办公室遍布中国31个城市，现有超过2万名专业人才，向客户提供审计、税务、咨询等全球领先的一站式专业服务。

我们诚信为本，坚守质量，勇于创新，以卓越的专业能力、丰富的行业洞察和智慧的技术解决方案，助力各行各业的客户与合作伙伴把握机遇，应对挑战，实现世界一流的高质量发展目标。

德勤品牌始于1845年，其中文名称“德勤”于1978年启用，寓意“敬德修业，业精于勤”。德勤全球专业网络的成员机构遍布150多个国家或地区，以“因我不同，成就不凡”为宗旨，为资本市场增强公众信任，为客户转型升级赋能，为人才激活迎接未来的能力，为更繁荣的经济、更公平的社会和可持续的世界开拓前行。

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承担责任，而对相互的行为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。

德勤亚太有限公司（一家担保责任有限公司，是境外设立有限责任公司的其中一种形式，成员以其所担保的金额为限对公司承担责任）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个城市提供专业服务，包括奥克兰、曼谷、北京、班加罗尔、河内、香港、雅加达、吉隆坡、马尼拉、墨尔本、孟买、新德里、大阪、首尔、上海、新加坡、悉尼、台北和东京。

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，您应咨询合资格的专业顾问。

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。

© 2026。欲了解更多信息，请联系德勤中国。