



借力中国创新生态，重塑全球竞争力

外资生物医药企业
在中国的战略重构与增长路径

引言

过去五年，中国已从积极参与全球生物制药生态，蜕变为占据创新与交易市场的关键力量。“中国制造2025”等政府规划，以及生物医药相关创新基础设施的落地，以及资本的加持，共同推动中国向开发“同类首创” (First-in-class)¹和“同类最优” (Best-in-class)²药物的创新范式转型。与此同时，监管改革同步深化——新药审批加速³、研发 (R&D) 政策扶持⁴、跨境临床试验数据互认取得突破⁵。这些举措推动了顶尖人才集聚和研究机构⁶能级提升，叠加成本优势与庞大患者群体带来的多样化疾病谱系^{1,7}，为全球药企创造了前所未有的战略机遇，深刻重构了其在华布局的风险收益格局。

这一格局之变，正迫使全球制药公司重新审视自身定位，调整其在中国市场获取医药创新的战略路径。



洞悉市场，夯实成功根基

监管环境：中国持续大力推进改革，着力构建富有吸引力的产业发展环境。然而，监管风险以及地缘政治不确定性依然存在，不容忽视。

首先，外资企业需要加强对中国市场的理解，包括中国如何通过持续完善监管体系来吸引在医药创新的投资。通过2017年加入人用药品技术要求国际协调理事会 (ICH) 等国际监管体系，并在2025年更新其药典，⁸中国展现了与国际标准接轨的决心，为全球利益相关方营造更为有利的环境。⁹与此同时，多部委联合出台政策，例如由国家卫健委、国家药监局等部门联合发起的医药领域全国性反腐行动¹⁰，扩大了检查范围，以更好地保护市场内的经营主体。数据保护法律及配套指引也得到显著加强，包括建立了四种个人信息跨境传输机制，即：(1) 安全评估；(2) 标准合同 (SC) 备案；(3) 个人信息保护认证；(4) 豁免情形。这些举措，加上与全球标准日趋同步的临床规范，共同助力打造一个更友好、更有利于研究与试验的市场环境。¹¹

尽管有上述利好因素，在中国市场发展需审慎评估相关风险。全球药企应清醒认识到，即便临床和数据标准取得进展，在境外数据接受度以及遗传数据和血浆采集等关键领域，障碍依然存在。其中，境外数据接受度持续成为核心关切：在海外注册过程中，西方监管机构通常认可中国临床试验数据作为整体证据链的重要组成部分，但为进一步验证疗效和安全性在不同人群中的可及性与一致性，通常要求补充多地区、多族裔的临床研究数据 (如MRCT, Multi-Regional Clinical Trials)，以支持全球申报，这对于中国本土创新药企的海外能力布局提出更高的要求。目前已有数起由于缺乏非中国患者数据而导致未能获得美国食品药品监督管理局 (FDA) 批准的案例。¹²

此外，更广泛的宏观经济压力与持续演变的地缘政治紧张局势，又增添了一层不确定性和波动性，足以影响企业运营和资本配置决策。尽管不断改善的监管与投资环境对跨国企业越来越有吸引力，但中国市场环境仍具有多样性和一定的挑战性。



洞悉中国生物科技企业的创新跃迁

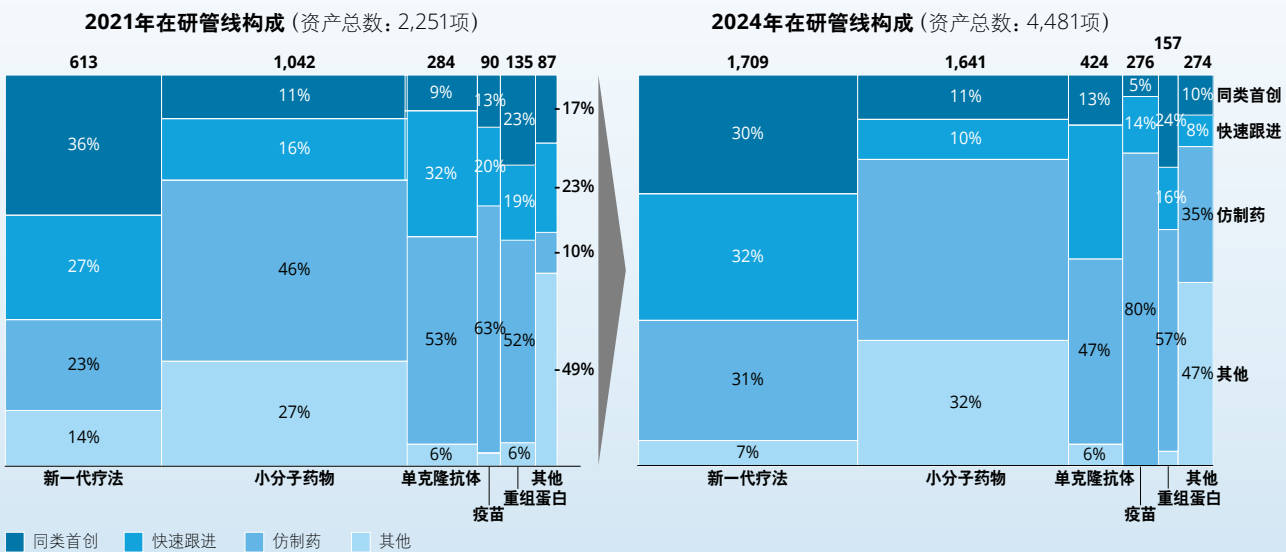
中国生物制药产业规模已增至全球第二，占据全球创新药管线约31%的份额。¹³这一成就背后是政府大量投入、监管改革，以及人工智能、细胞与基因疗法、放射性配体等前沿技术加速融合的共同支撑。此外，上海¹⁴、苏州¹⁵等城市已发展为创新枢纽，集聚了数千家生命科学企业，吸引境内外资本竞相涌入。

从数量上看，中国市场增长仍主要由“me-too”和“快速跟进”类药物驱动，这两类产品在研管线的占比超过60%（图1）。然而，研发布局正加速向新一代疗法倾斜，中国有望在这些前沿领域成为未来引领者。¹⁶从临床试验数量上看，中国的抗体偶联药物（ADC）研发位列全球第一，细胞与基因疗法、双特异性抗体/多克隆抗体均位居全球第二。¹⁷本土企业的“同类首创”药物获批量亦呈上升趋势，2024年国家药监局批准的国产“同类首创”药物已达48款。^{18,19}

从治疗领域上看，中国在研管线持续呈现多元化布局，肿瘤（占2024年注册临床试验的22%）、代谢（17%）和心血管疾病（13%）位列前三。²⁰

综合当前趋势判断，中国的定位或非争当“同类首创”疗法的全球领跑者，而是致力于成为高性价比“同类最优”药物的创新中心。

图1: 按分子类型划分的在研管线规模



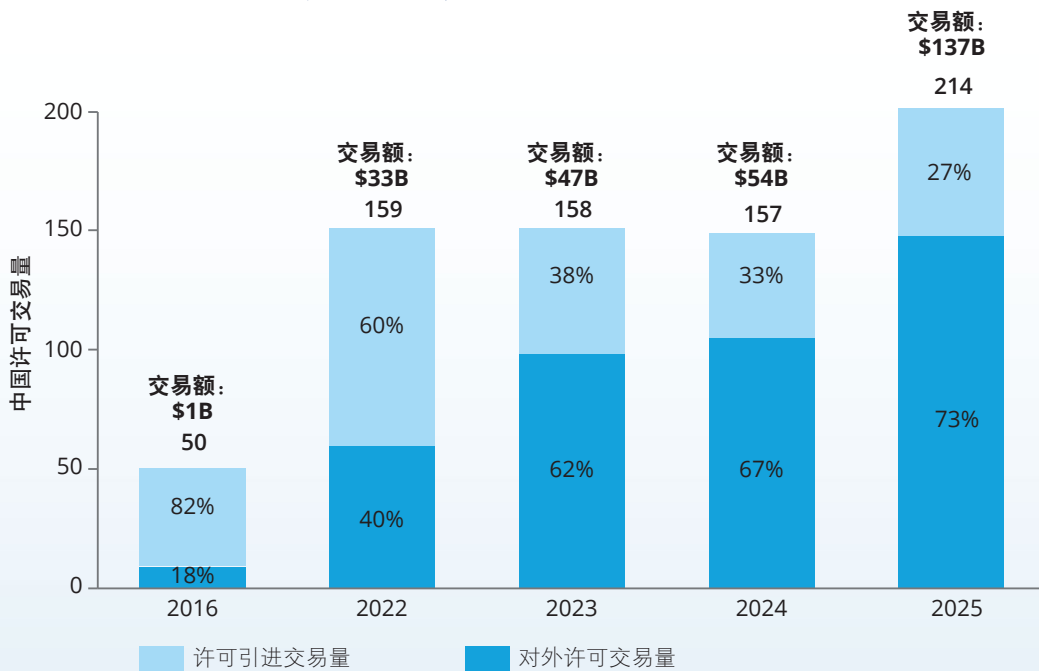
数据来源：《自然》期刊²⁰

注：[1] 包括固定剂量复方制剂中的药物以及因信息不足无法归类的药物；[2] 指不属于任何现有类别的药物。具有新靶点或新作用机制的药物，根据其全球临床开发是否处于同类领先地位，分别归类为“同类首创”或“快速跟进”；靶点相同、作用机制与已上市药物类别相似的，则归为“仿制”类药物。

洞悉交易活动与常见交易结构

在国内药企积极参与生态演进的推动下，中国医药交易活动的规模和性质同步发生变革。涉及中国公司的全球药品许可交易年交易量从2016年的50宗增至2025年的214宗，中国生物制药资产交易总价值更实现四倍增长（图2）。2025年，中国生物制药资产交易总额达到约1370亿美元（图2）。目前，这类许可交易中已有四分之三涉及中国本土资产的对外许可（即在中国本土发现并完成早期开发的疗法，由全球合作伙伴负责商业化），尤其在肿瘤、罕见病和免疫等高价领域表现突出，彰显国际市场对中国创新成果的需求与日俱增。²¹

图2：中国许可交易增长趋势（2016-2025）



数据来源：德勤基于医药魔方平台的分析，数据获取时间为2026年1月21日

从机构投资者到成熟生物制药企业，多元主体持续在中国市场布局交易；然而，全球生物制药公司所采用的交易模式已悄然生变。根据德勤服务全球生物制药客户的实践经验，我们看到越来越多的企业正借助传统对外许可（通常指大中华区以外的商业化权益）、并购交易，以及创新孵化器和风险投资模型来获取创新成果，作为其“立足中国、服务全球”战略的组成部分，这与历史上侧重“立足中国、服务中国”的许可引进模式形成鲜明对比。

尽管交易标的供给持续充沛，但参与主体增加、交易模式多元、交易体量增长，共同加剧了对优质机会的争夺。这要求参与者制定审慎战略，既要避免资产估值虚高，又要有效管控其他潜在风险。

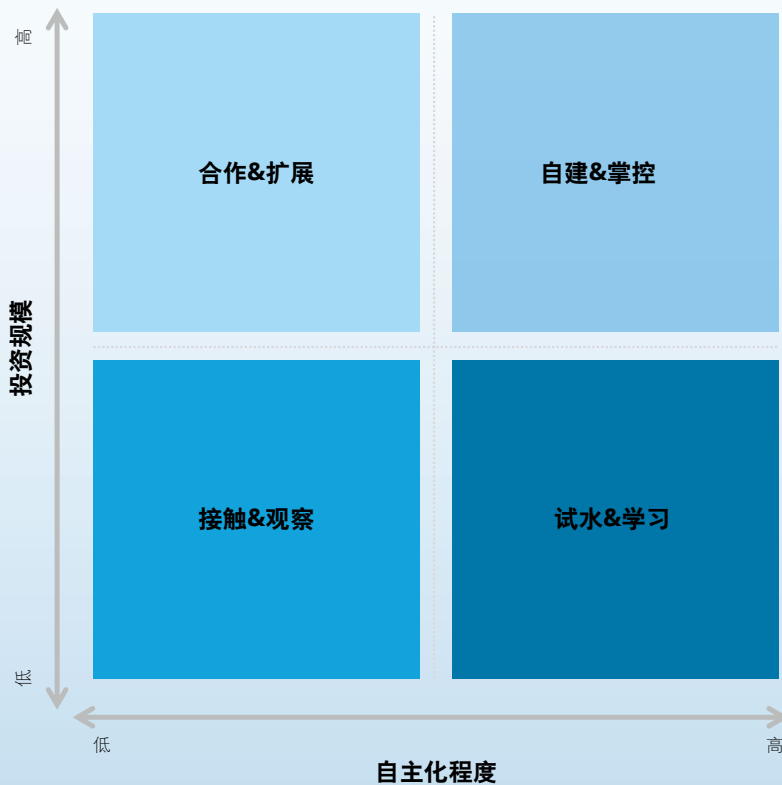


重新思考获取中国医药创新的战略路径

成功获取医药创新

随着中国确立全球创新中心的地位，生物制药企业正在重新思考如何参与这一生态。问题的关键已不再是“是否参与”，而是“如何参与”——如何在自主权、速度和风险之间找到平衡。基于投资规模、风险偏好和战略雄心的不同，四种各具优势的战略模式正逐渐成型。

图3：获取中国医药创新的战略模式



资料来源：德勤全球

图4: 自建并掌控

在中国做好本土实体布局，有助于赢得本地合作伙伴与监管机构的认可。尽管这一路径需要较长的时间周期和持续投入，但采取该模式的企业可在商业化市场准入方面获得优势，并直接受益于中国高性价比的研发资源。

	临床开发与研发能力	借助本土CRO提升运营效率
战略逻辑	<ul style="list-style-type: none"> 构建深度监管关系 提升患者招募速度 降低试验成本，缩短临床周期 确保试验设计、数据质量、监管申报全流程可控 	<ul style="list-style-type: none"> 快速进入中国市场，风险较低 快速完成概念验证 借助CRO实现高成本效益运营 通过CRO网络触达更广泛的试验机构和患者群体
成功要素	<ul style="list-style-type: none"> 注册法人实体，完成经营资质准入 构建本土领导团队，建立与国家药监局等监管机构的沟通渠道 做好人员招聘培训，引入数字化管理工具 优先启动具备丰富经验的跨国临床试验中心 建立合规数据管理体系，使方案设计对接全球及中国标准 部署自动化审计追踪系统，落实数据本地化留存要求 	<ul style="list-style-type: none"> 建立供应商遴选与监控评分卡，筛选并审核CRO机构 明确治理架构与职责分工，指派本土专家进行监督 界定合同范围与里程碑节点 建立CRO合规监控机制，设定基于里程碑的支付方式 制定联合标准作业程序，通过人员轮岗分享最佳实践 实施常规审计与实时监控，确保合规运营

图5: 合作并扩展

借助本土生物制药企业可实现快速布局，并在获取本地专长与渠道的同时，保有应对市场变化的相对灵活性。然而，灵活性的代价是控制权的让渡。拥有一位值得信赖的合作者是这一模式的成功关键。

	通过许可实现扩展	通过战略合作增强实力
战略逻辑	<ul style="list-style-type: none"> 以较快的速度与高性价比的方式进入中国市场 通过里程碑支付机制控制风险 借助合作方的规模优势与本土布局，同时保持自身灵活性 	<ul style="list-style-type: none"> 获取资产组合的共同所有权（如联合开发、合资企业）及相应话语权 基于平台的合作模式，实现跨多项资产与能力的规模化拓展 整合互补优势（例如创新与临床开发），释放更大价值 保持合作灵活性，为深化合作或推进收购保留选择权
成功要素	<ul style="list-style-type: none"> 开展尽职调查，涵盖知识产权、供应链、潜在负债、审批路径及监管障碍 确保资产战略匹配度，评估大中华区外的市场报销可行性 明确中国及全球权益的治理架构，制定顺畅的技术转移方案 建立透明、多层次的利益相关方沟通机制，持续管理合作方关系并监督合规 与国际监管机构保持沟通，明确审批路径 	<ul style="list-style-type: none"> 明确数据与知识产权归属：预先界定权属边界，以保护长期价值并避免争议 激励机制与治理结构一致：建立强有力的治理机制，以确保决策权、问责制和执行纪律 保护合作伙伴利益：在控制权与自主性之间取得平衡，保障双方的战略利益 文化和运营契合：确保工作方式相容，以支持大规模高效协作

图6: 试水并学习

投资培养内部研发能力，以此支持与本土生物科技公司及研究机构的共同开发或深度合作，可在无需大规模布局实体足迹的前提下构建战略合作关系。

	联合开发	合作研究项目
战略逻辑	<ul style="list-style-type: none"> • 对接本土顶尖生物科技医药创新 • 共担研发投入与风险 • 灵活设计合作模式与开发范围 	<ul style="list-style-type: none"> • 以较高性价比获取医药创新 • 针对中国特定需求定制研究方向 • 试水高风险新兴技术平台 • 借助高校资源网络，拓展科学合作
成功要素	<ul style="list-style-type: none"> • 建立联合治理架构与一体化团队，设定绩效里程碑及问题升级机制 • 统一监管策略，对齐关键里程碑 • 建立透明的跨境数据共享机制，配套知识产权管理体系 • 预先明确资源投入，派驻人员确保磨合与适配 • 制定退出机制，保障核心价值 	<ul style="list-style-type: none"> • 敲定清晰的法律与知识产权框架，配套前瞻性数据安全协议 • 确保方案具备监管适应性与调整空间，建立实时项目评审与敏捷调整机制 • 组建联合科学评审委员会，明确利益相关方沟通路径 • 获得伦理与机构审批 • 设立联合加速器，推动研究成果的转化

图7: 接触并观察

通过触达初创项目团队，企业可以较小的投资规模保持对本土创新前沿的持续关注。礼来的Catalyst360、赛诺菲的Intrepid Labs等由跨国药企主导的孵化器正是通过提供资金支持、实验室空间和技术指导，与初创企业建立早期联系。然而，这类模式的收入回报预期仍存在较大不确定性。

	风险募资	初创加速器
战略逻辑	<ul style="list-style-type: none"> • 提前锁定在研管线，抢占先机 • 以少量投入影响研发方向 • 构建与关键从业者的生态关系网络 	<ul style="list-style-type: none"> • 以最小风险与投入提前布局在研管线 • 构建深度合作伙伴关系，实现能力知识双向交流 • 开展概念验证，在规模化前验证项目价值
成功要素	<ul style="list-style-type: none"> • 开展深度尽职调查，确保投资机会与业务目标协同 • 围绕已验证、高影响力的解决方案进行布局 • 持续跟踪监管动态，主动应对合规要求 • 强化治理架构，通过前瞻性运营参与确保合规与成效 • 动态管理投资合作项目，最大化价值回报，保持对市场变化的敏捷响应 	<ul style="list-style-type: none"> • 派驻人员深度参与，通过清晰的合作协议明确角色与预期，深化协作、加速成果产出 • 提供开放资源与导师指导，推动创新迭代与本土人才成长 • 提前明确知识产权与治理架构，确保执行顺畅 • 通过定向技能培训，加速项目商业化准备进程 • 以清晰政策与风险管理机制建立强效管控，指定内部负责人推动合作落地

资料来源：德勤全球

高投入战略：

- **自建并掌控：**深度投资建立中国实体布局，有助于构建长期合作关系，赢得本土参与者和监管机构的好感。尽管这一路径通常需要较长的时间周期和持续投入，但采取该模式的企业往往在商业化市场准入方面获得优势，并直接受益于中国高性价比的研发资源。
- **合作并扩展：**借助本土生物制药企业可实现快速布局，并在获取本地专长与渠道的同时，保有应对市场变化的相对灵活性。然而，灵活性的代价是控制权的让渡。拥有一位值得信赖的合作者是这一模式的成功关键。

低投入战略：

- **接触并观察：**通过触达初创项目团队，企业可以较小的投资规模保持对本土创新前沿的持续关注。由跨国药企主导的孵化器正是通过提供资金支持、实验室空间和技术指导，与初创企业建立早期联系。然而，这类安排的收入回报预期仍存在较大不确定性。
- **试水并学习：**投资培养内部研发能力，以此支持与本土生物科技公司及研究机构的共同开发或深度合作，可在无需大规模布局实体足迹的前提下构建战略合作关系。

企业选择何种战略，往往取决于其现有布局：当前在华足迹较浅的企业通常会从低投入战略起步。当然，这些战略并非一成不变，企业会在不同模式间适时调整，也常常并行推进多种路径。

无论选择何种路径，成功都取决于三大关键支柱：

1. 明确中国在全球战略及整体投资组合中的角色与价值
2. 通过可信合作关系或在华实体能力，建立本地洞察与落地点
3. 具备制度自信与组织敏捷性，以应对持续演变的政策与地缘政治格局

融入中国创新生态，已不再是一招战术举措，而是一项战略选择。那些能够将内部能力与外部协作深度融合的企业更有可能真正触达中国的科学创新势能，并将其转化为持久的全球竞争优势。

将获取的资源转化为优势

中国向生物制药创新枢纽的转型正重塑全球药企在科学、速度与规模维度的竞争格局。这个市场如今提供了差异化的资产储备、高效的临床运营以及成熟的数字化能力，但对创新资源的争夺正在加剧。那些未能投资培养本土洞察与评估能力的企业或将错失最具潜力的创新机遇。然而，尽管监管改革提升了可预期性，风险依然存在，数据安全、知识产权保护以及持续演变的地缘政治格局皆是变量。因此，理性的姿态是审慎乐观：既要拥抱中国的增长潜能，又需以结构化尽职调查与战略管控深度参与。



对于那些系统化战略布局的企业，中国提供了将本土优势转化为全球竞争力的可行路径：

- **深化本土关系网络：**加强与高校、医院及监管机构的纽带，确保持续触达前沿科学
- **发挥临床效率优势：**利用中国一期临床和概念验证基础设施，加速早期研发，实现“快速试错”
- **应用AI与数字洞察：**用中国AI驱动研发生态的经验反哺全球发现项目
- **增强市场感知能力：**借助高级分析与生成式AI预测，尽早把握政策与竞争格局变化

若执行得当，这些策略有望将企业对中国生态的深度融入转化为研发生产力、速度与创新产出的实质性提升。

想在中国获取价值的企业需要严格的合作方筛选与强有力的治理架构。数据完整性、监管标准和技术能力的对齐始终是成功基石。

中国BD交易结构正从以单一资产为核心的license-in/out模式，快速演进为更深度的战略合作模式，如Co-Co（共同开发、共同商业化、利润分享）及New-Co（设立合资主体）。这一转变不仅体现了跨国药企从“引进资产”向“共建能力”的升级，也反映出中国biotech借助合作实现全球化布局与出海战略诉求。然而，更深层次的合作同时显著提升了运营复杂度，尤其在数据共享、IP归属与治理、以及CMC与供应链协同等方面。企业需要建立更系统化的治理与运营能力，以支撑跨区域、跨职能的一体化协作。未来，能否有效管理复杂合作结构，将成为决定BD合作成败的关键因素。与此同时，跨境投资审查趋严，以及美国外国投资委员会（CFIUS）等潜在技术转让限制，凸显了适应性合规的紧迫性。²²尽管已有少数中国本土企业成功走向全球，但多数仍依赖跨国合作关系实现国际化扩张，这为互利共赢持续创造空间。²³

风险提示与经验启示

鉴于中国市场固有的风险，企业需审慎评估不同战略路径，并提前部署风险缓释方案。许多组织在获取中国医药创新的过程中曾遭遇各种挑战，这恰恰提供了宝贵的经验。以下情形往往会导致战略成效有限：

- 研发设计未纳入全球商业化考量，导致后续开发成本超预期和/或在海外市场遭遇准入障碍
- 对本土站点及合作伙伴的全球监督与合规传导机制薄弱，引发合规违规事件，损害企业声誉
- 供应链布局缺乏韧性，为未来规模化扩张埋下隐患
- 交易决策受市场热度驱动，而非与长期投资组合战略对齐，导致协同失效，最终被迫剥离资产

有效审查、与本土参与者建立互信关系，以及将中国业务拓展纳入组织整体战略布局，是应对下行风险、实现可持续发展的关键。



结语

中国作为生物制药创新力量的地位已然确立——它不再是全球创新版图的边缘角色，而是核心驱动者。在当前阶段，仅获取该生态的入场券，已不足以构筑竞争优势；真正的分水岭在于，企业能否将本土布局、可信关系与战略敏捷性深度融合，转化为真正的差异化能力。

那些及早行动、审慎评估、严谨执行的企业将不仅有机会分享中国市场的增长红利，更有可能与这一市场共同成长，携手为全球生物制药创新开启新的时代。



作者

谢峰

战略与业务设计合伙人
德勤中国
daxie@deloittecn.com.cn

Kushan Biswas

并购服务合伙人
德勤美国
kbiswas@deloitte.com

致谢

衷心感谢 **Michiel ten Broeke**、**Ahmad Firdaus**、**Nick DeSimone**、**Alexandra Witt**、**吴婷婷**和**沈子恒**在本报告撰写过程中给予的支持。

德勤中国生命科学与医疗行业领导团队

吴苹

中国生命科学与医疗行业
主管合伙人
电子邮件: yvwu@deloittecn.com.cn

母兰英

中国生命科学与医疗行业
审计及鉴证主管合伙人
电子邮件: tmu@deloittecn.com.cn

孙晓臻

中国生命科学行业主管合伙人
中国生命科学与医疗行业咨询业务主管合伙人
电子邮件: scottsun@deloittecn.com.cn

赵益民

中国生命科学与医疗行业
税务咨询主管合伙人
电子邮件: jazhao@deloittecn.com.cn



尾注

1. BioWorld. "China Clears More First-in-Class Innovative Drugs Than Ever Before." Accessed January 2026. <https://www.bioworld.com/articles/718968-china-clears-more-first-in-class-innovative-drugs-than-ever-before?v=preview>
2. Franklin Templeton. "China Biotech Boom: Fast Follower to Fast Leader." Accessed January 2026. <https://www.franklintempleton.lu/articles/2025/equity/china-biotech-boom-fast-follower-to-fast-leader>
3. Nature. "China's Biopharma Ambitions: Fast Follower to Fast Leader." Accessed January 2026. <https://www.nature.com/articles/d41573-025-00070-6>
4. Franklin Templeton. "China Biotech Boom: Fast Follower to Fast Leader." Accessed January 2026. <https://www.franklintempleton.lu/articles/2025/equity/china-biotech-boom-fast-follower-to-fast-leader>
5. Deloitte China. "Cross-Border Data Flow Regulations." Accessed January 2026. <https://www.deloitte.com/cn/en/services/consulting-risk/perspectives/cross-border-data-flow-regulations.html>
6. Frontiers in Pharmacology. "Emerging Trends in Chinese Biopharma." Accessed January 2026. <https://www.frontiersin.org/journals/pharmacology/articles/10.3389/fphar.2025.1579037/full>
7. ASCPT Journal. "Clinical Pharmacology Trends in China." Accessed January 2026. <https://ascpt.onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/cpt.70084>
8. National Medical Products Administration. "Announcement of the National Medical Products Administration and National Health Commission on Issuing the 2025 Edition of the Pharmacopoeia of the People's Republic of China." Accessed January 2026. https://english.nmpa.gov.cn/2025-06/11/c_1102158.htm
9. PubMed Central. "Innovations in Biopharma: China's Role." Accessed January 2026. <https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC12280122>
10. Caixin Global. "China's Top Graft Watchdog Announces Year-Long Crackdown on Pharmaceutical Industry." Accessed January 2026. <https://www.caixinglobal.com/2023-08-02/chinas-top-graft-watchdog-announces-year-long-crackdown-on-pharmaceutical-industry-102089269.html>
11. Deloitte China. "Cross-Border Data Flow Regulations." Accessed January 2026. <https://www.deloitte.com/cn/en/services/consulting-risk/perspectives/cross-border-data-flow-regulations.html>
12. Fierce Pharma. "Lilly, Innovent Hit FDA No-Go on Discounted PD-1 Immunotherapy's Lung Cancer Bid." Accessed January 2026. <https://www.fiercepharma.com/pharma/lilly-innovent-hit-fda-no-go-discounted-pd-1-immunotherapys-lung-cancer-bid-after-bleak>
13. BioPharma Dive. "Is 2025 the Chinese Year of Biopharma?" Accessed January 2026. <https://www.biopharmadive.com/spons/is-2025-the-chinese-year-of-biopharma/738274/>
14. Shanghai Government. "Latest Updates on Biopharma Initiatives." Accessed November 2025. <https://english.shanghai.gov.cn/en-Latest-WhatsNew/20251124/32583cf426d44a698a571cf9828752b2.html>
15. South China Morning Post. "China's Biotech Hub Suzhou Thriving—Can It Become the Next Boston?" Accessed January 2026. <https://www.scmp.com/news/china/science/article/3321794/chinas-biotech-hub-suzhou-thriving-can-it-become-next-boston>
16. PubMed Central. "Innovations in Biopharma: China's Role." Accessed January 2026. <https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC12280122>
17. ASCPT Journal. "Clinical Pharmacology Trends in China." Accessed January 2026. <https://ascpt.onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/cpt.70084>
18. ASCPT Journal. "Clinical Pharmacology Trends in China." Accessed January 2026. <https://ascpt.onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/cpt.70084>
19. BioWorld. "China Clears More First-in-Class Innovative Drugs Than Ever Before." Accessed January 2026. <https://www.bioworld.com/articles/718968-china-clears-more-first-in-class-innovative-drugs-than-ever-before?v=preview>
20. Nature. "China's Biopharma Landscape: 2024 Update." Accessed January 2026. <https://www.nature.com/articles/d41573-024-00120-5>
21. PubMed Central. "Innovations in Biopharma: China's Role." Accessed January 2026. <https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC12280122>
22. US Department of the Treasury. "Press Release: JY2716." Accessed January 2026. <https://home.treasury.gov/news/press-releases/jy2716>
23. Frontiers in Pharmacology. "Emerging Trends in Chinese Biopharma." Accessed January 2026. <https://www.frontiersin.org/journals/pharmacology/articles/10.3389/fphar.2025.1579037/full>





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。