

Deloitte.

Together makes progress

众行致远

德勤

2026年全球资产剥离调研

以资产重组撬动企业价值

中国市场洞察与展望

2026年5月

聚焦主业，剥离非核心低效资产，加快发展新质生产力 ——中国资产资源再配置的时代及结构机遇

2026年全国两会明确“聚焦主业、剥离非核心低效资产、加快发展新质生产力”的核心导向，将资产剥离升级为服务国家产业战略的关键工具。两会国资改革部署提出推动国有资本实现“三个集中”，要求未来央企超88%营业收入汇聚至20个重点行业，资产剥离成为优化国有经济布局、聚焦核心功能、落实顶层产业规划的必经路径。

从被动风险处置到主动战略布局

依托两会明确的主业深耕与产业升级要求，国内企业资产剥离的核心逻辑发生根本转变。市场不再以处置亏损资产、缓解财务压力为主要目的，而是主动退出非核心、低协同业务，释放资金与产业资源，集中投向高端制造、半导体、人工智能等国家战略赛道，精准匹配两会培育新质生产力、转换新旧发展动能的核心目标。

资产剥离与产业升级的双向赋能

从长期发展来看，企业通过剥离低效非主业资产完成瘦身健体，集中资源做强核心主业；国家通过非主业资产剥离引导资本向关键领域集聚，共同完善现代化产业体系，助力新质生产力规模化发展，完成从“大而全”到“专而强”的产业结构性升级。

风险防控重点

资产剥离面临合适买家的识别、复杂税务筹划、业务架构的拆分、劳动用工合规等难点。企业需前置规划全流程合规体系，适配国资监管、本土财税及劳动法规要求，防范资产流失与经营纠纷，保障剥离行为贴合两会提质增效、守住风险底线的政策初衷。其中，国企高质量发展与国有资产规范监管，对资产剥离的合规性提出更高要求。

构建确定性定价的全流程能力体系

国内卖方的发展方向从追逐账面估值，转向锚定交易“确定性定价”。提前统筹税务与法律架构设计，以标准化、IPO级别的筹备打磨价值逻辑，同时将资产剥离能力纳入企业常态化战略体系，持续服务主业聚焦与资源优化，精准响应两会深化国企改革、推进专业化整合的工作要求。

德勤认为，有效主动的剥离非核心资产，是整个中国经济结构升级转型的重要抓手，是集中资源重点打造六大新兴支柱产业不可或缺的一环。

概览

筹备制胜：中国资产剥离交易锚定“确定性定价”

中国内地和香港卖方在**价值实现**方面具备独特的**结构性优势**，仅有3%的交易“未达价格预期”，而全球平均水平为17%。然而，这种下行风险防御优势正被高企的**交割后价值折扣风险**所抵消，主要症结在于税务和法律实体复杂性（中国与全球卖方提及比例分别为60% vs. 38%）以及留存或有事项。在当前并购市场回暖的背景下，卖方亟需转变思路，从追求账面估值转向锚定“**确定性定价**”，将法律和税务架构视为首要价值动因，而非交割后的考量因素。

管理层准备度成为中国市场一个至关重要的“关键改进方向”，45%的中国卖方将其列为首要改进领域——这一比例高出全球平均水平16个百分点。为保持竞争优势，高管团队应考虑开展“**IPO式**”筹备冲刺，重点提供基于实证的证明材料，并构建清晰的“首日”运营叙事，以应对买方的严苛审查。此外，由于中国卖方使用**人力资源过渡服务协议**的比例显著较低（6% vs. 29%），实现“**首日**”**人事独立**已成为不可或缺的关键前提，以防买方将中断风险作为压价筹码。

尽管置身高科技环境，中国卖方表现出显著的“**AI适应落差**”，34%的中国卖方对并购AI工具感到不适应，而全球这一比例仅为14%。这为进取型卖方创造了差异化发展的良好契机——通过在数据清洗、问答工作流和过渡服务协议追踪等环节实施**精准技术赋能**，提升流程效能与数据可靠性。2025至2026年，**监管合规要求更趋严格**，合并控制和间接转让税实施力度也随之加大。在此背景下，能够以技术为支撑高质量提升透明度的卖方，将在整个资产剥离生命周期中占据主动，筑牢价值守护防线。

如需深入了解如何通过有规划的资产剥离与战略性收购，推动企业全面转型并跻身“增长变革者”之列，请参阅[《变革性并购：增长变革者行动指引》](#)。

未来一年前瞻：五大核心洞察



中国卖方“严守”价格下行风险，上行潜力尚待挖掘

中国内地及香港卖方在下行风险应对上，展现出优于全球平均水平的防御性。这得益于保守预期、清晰边界及有序的买方竞争格局。关键机遇在于制造竞争压力，并降低尽职调查风险（实现超预期交易回报的主要动因）。



交割后价值折损风险通常涉及法律、税务及其他负债

中国卖方在交易交割后面临的税务与法律复杂性，近乎全球平均水平的两倍。为切实锁定交易收益，中国交易主体应将法律实体架构视作核心价值引擎，而非简单的后台清理工作；同时主动隔离留存负债，有效降低买方出于审慎而设置的资金扣留比例。



管理层准备度在中国更具决定性影响

管理层准备度（含价值叙事能力、分拆后运营管控能力、尽职调查高效响应能力）是中国市场相较于全球市场的核心差异化因素。管理层筹备工作应对标IPO 冲刺标准：涵盖价值故事梳理、关键绩效指标呈现、交割首日运营方案、过渡服务协议设计及风险清单管理，并通过模拟问答进行充分校验。



中国交易方倾向于实现“首日”人事独立

相较于全球同行，中国卖方极少采用人力资源过渡服务协议，以规避交割后潜在劳动人事争议。这一做法使得交割首日人力资源准备度成为必备前提；卖方需制定周密的人员划转方案，确保完整清晰交接，避免买方将人事过渡风险直接计入交易定价。



中国卖方对并购AI工具尤为审慎，增长潜力有待释放

中国卖方对并购AI 工具的接受度有待提升，但这也为具有前瞻思维的卖方创造了独特的竞争优势。通过引入低风险技术赋能尽调数据清洗、问答流程自动化及过渡服务协议的数字化追踪，卖方可显著提升交易流程效率与数据可信度，进而更易获得成熟国际买方的认可。

从洞察到行动

对于正在考虑剥离的企业而言，信号十分明确：资产剥离是一种防御性的并购策略，而非被动应对的战术。作为一种主动战略机制，资产剥离旨在重塑战略重心、优化资本配置，并为企业在未来十年的竞争中奠定优势基石。

未来的领军者极有可能是那些将剥离准备度作为核心战略能力，深度嵌入更宏大转型议程的企业。调研结果显示，多数企业尚未做到这一点。

- 企业是否已整装待发？答案视情况而定。总体而言，仅有不到半数的受访者有信心在机会型交易中达到理想结果。换言之，资产剥离的成败犹如掷硬币般充满不确定性。然而，私募股权受访者的信心水平几乎是企业卖方的三倍。
- 这一信心缺口折射出价值被持续侵蚀的现实，其根源在于决策迟缓、信息模糊、尽调周期冗长以及准备度不足。

未来的领军者极有可能是那些将剥离准备度作为核心战略能力，深度嵌入更宏大转型议程的企业。

- 表现欠佳的卖方频频指出，买卖双方的优先事项存在错位：卖方往往侧重于价格、速度与确定性，而买方则更关注契合度、协同效应、整合可行性及管理能力。
- 交易达成后的博弈依旧激烈。负协同效应、税务与法律复杂性、过渡期运营模式以及滞留成本持续挑战着交易双方，且鲜有卖方能完全规避这些成本。

然而，这些洞察也为卖方提供了一份制胜市场的行动蓝图——系统性增加选项空间、提前布局准备度、最小化交割后承诺，并且从战略高度统筹交易全流程。

将资产剥离视为“精心筹备、分阶段实施的转型事件”的企业，能够在进入市场前就周密规划交易架构，在交易过程中优化业务，并快速退出过渡性承诺。

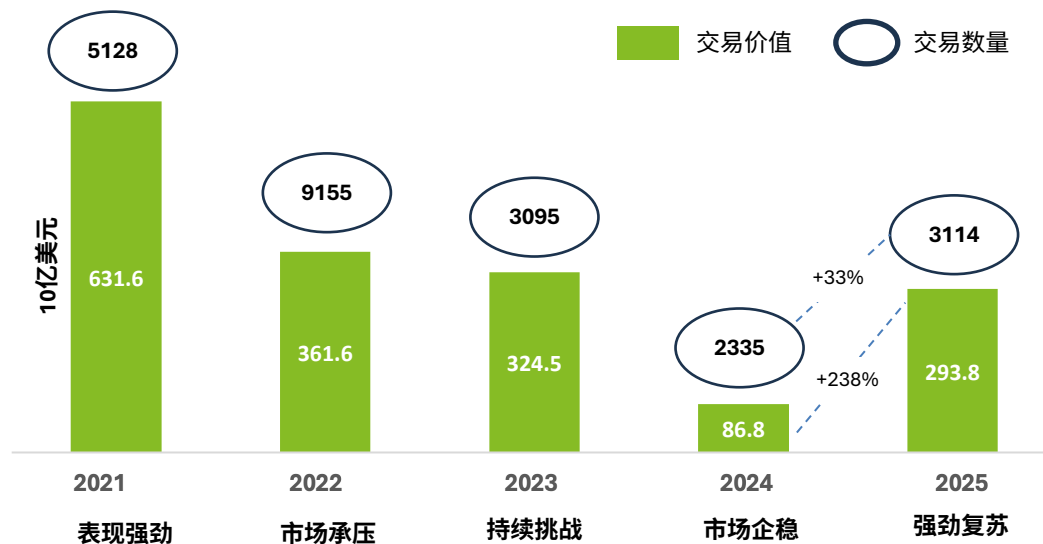
剥离浪潮加速涌动

回顾2025财年，中国并购市场以约超**3,000亿美元**的交易总额领跑亚太地区，其走势与全球市场有所不同——全球市场在2021财年触及**5万亿美元**的历史峰值后，受超大额交易驱动，交易总额达到**4.8万亿至5.1万亿美元**。尽管全球并购活动呈现出周期性特征——主要受利率企稳和约2.2万亿美元私募股权“干火药”（即待投资金）的影响，中国市场则正经历一场由**国家产业政策驱动的结构性转型**。国内A股市场韧性彰显，聚焦“新质生产力”，交易日益侧重于**半导体、AI和高端制造领域的产业链整合**，有力服务国家自主可控大局。

当前，**资产剥离浪潮加速涌动**成为一大显著特征，跨国公司与国内大型企业集团纷纷优化资产组合。为应对地缘政治风险、推动供应链多元化，盖璞（GAP）、别样肉客（Beyond Meat）、GE医疗等跨国企业加快**战略退出**步伐，或**转向授权及特许经营模式**。与此同时，复星国际、阿里巴巴等国内头部企业大幅降低杠杆，剥离非核心资产以释放流动性，重新聚焦于核心战略重点。

展望2026年，市场环境呈现出**结构性脱钩特征，而非周期性回调**，“中国+1”战略已演变为众多全球企业的长期运营常态。地缘政治摩擦与《生物安全法案》等监管壁垒持续发酵，深刻重塑跨境资本流向，不断催生新的运营边界。

图1：2021-2025财年中国并购交易概览（已完成交易）



资料来源：AlphaSence、清科研究 - 自2021财年起中国已完成交易

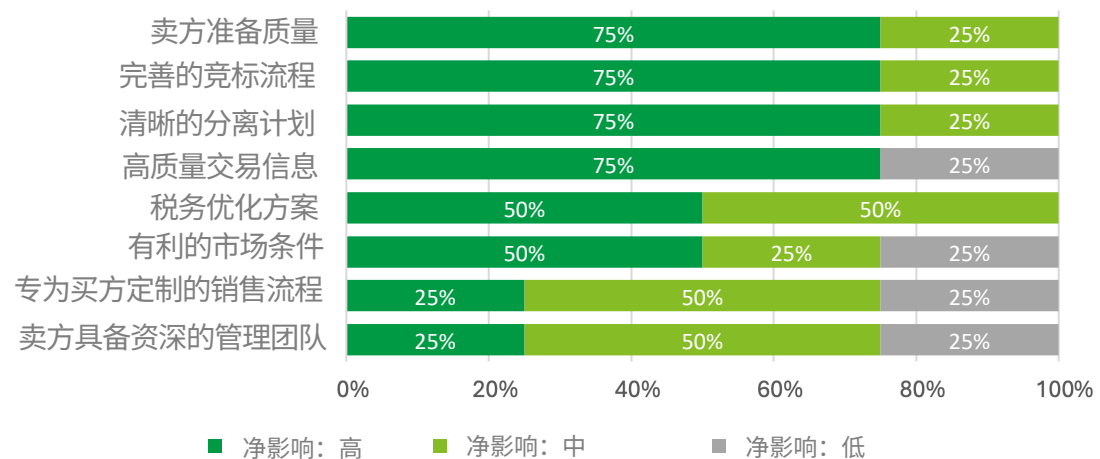
两会聚焦主业与产业剥离典型案例列举

时间	企业名称	企业类型	核心动作	战略意义
2026年1月	中国石化	央企	将旗下油品销售相关非核心资产划转至中国航油，同时整合中国航油部分航空燃料储运设施中华人民共和国国务院新闻办公室	强化能源产业链协同，集中资源发展油气勘探开发、高端炼化等核心主业，每年预计降低运营成本约12亿元 中华人民共和国国务院新闻办公室
2026年1月	珠免集团	地方国企 (珠海国资)	将格力房产100%股权转让，加速“去地产化”	专注免税业务核心赛道，释放资源用于口岸免税店升级、跨境电商等新业务布局
2026年2月	五矿地产	央企	以1港元/股完成私有化退市，同步以312.36亿元收购中国中冶旗下中冶置业全部股权及债权	央企地产资源专业化整合标杆，推动从“分散布局”到“攥指成拳”，集中资源发展矿产资源开发、金属材料等战略主业
2026年3月15日	京投发展	地方国企 (北京市属)	拟将全部房地产开发业务资产及负债转让给控股股东京投公司，构成重大资产重组	从“轨道+地产”双轮驱动转向“轨道核心+产业协同”，释放资金用于技术创新与新业务拓展
2026年3月24日	风范股份	地方国企 (江苏常熟市属)	拟转让晶樱光电60%股权(2023年以9.6亿元高溢价收购)，彻底退出光伏制造领域	回归电力铁塔及钢结构核心业务，避免跨界多元化分散资源，提升核心竞争力
2026年3月	永辉超市	上市公司	以8000万元出售云金科技(小贷公司)剩余35%股权，彻底退出供应链金融领域	剥离非核心金融资产，集中资源发展零售主业，优化供应链管理与数字化转型

交易价值最大化

中国内地和香港卖方在**资产剥离**中展现出显著的**结构性优势**，仅有3%的交易未达价格预期，而全球平均水平为17%。这种对“下行风险”的防御能力很大程度上归因于**更为审慎的预期设定**，以及在交易启动前，确保内部估值、董事会门槛与市场指引之间的高度对齐。通过重点聚焦流程质量和交易合规，这些卖方系统性地将准备工作转化为可维护的价值成果，确保预期价值与实现价值之间的差距维持在较低水平。

图2：买方支付价格超出预期



资料来源：德勤2026年全球资产剥离调研；中国市场样本数n=35

实现这一成果的基石在于战略重心的转变：从追求账面估值，转向锚定“**确定性定价**”。中国市场的领先卖方优先甄选融资可靠、附加条件少的报价，而非追求更高回报、却伴随更高风险的理论报价。卖方通过构建**严谨且可量化的价值叙事**来锁定买家，将关键绩效指标——如合同承诺收入、经常性收入占比和单位经济效益——与未来现金流直接挂钩。这种精细化透明度使得买家很难在谈判后期进行笼统的“宏观”折价，或提出“议价筹码”。

此外，卓越的卖方会主动**提前制定剥离方案**，在正式接触买方前就有效应对独立运营成本和“首日”准备度问题。通过提供前瞻式的运营成本量化图（包括过渡服务协议定价和滞留成本分析），卖方将原本不确定的风险转化为**可界定、可建模的损益影响**。通过确保从系统迁移到资金管控的运营准备度，消除了通常导致买家因执行风险而进行“估值折价”的不确定性，最终收窄了价差，并缩短了尽职调查周期。

总而言之，这类资产剥离日益被视为**具有战略意义的转型之举**，而非简单的资产处置。通过扮演“增长变革者”的角色，中国内地和香港卖方将从这些防御性退出中获得的资金，重新配置到回报更高的投资组合中。这种整体性方法融合了高质量信息、严谨的数据资料以及高度对齐的管理层沟通，强化了其低风险的市场认知，使卖方在重构投资组合的过程中既能**防守下行风险**，又能**最大程度释放上行潜力**。

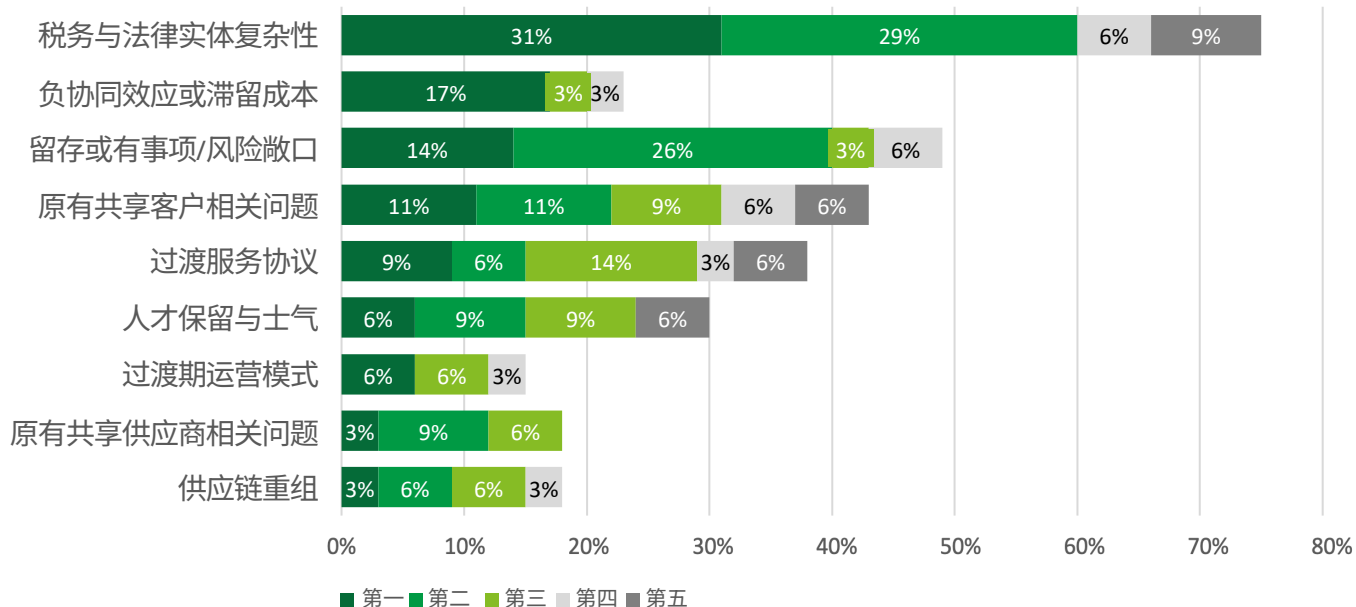
避免交割后价值折损

对于在中国进行资产剥离交易，交割后的摩擦意味着极高的风险，其结构性复杂程度往往导致签约后出现显著的价值折损。调研数据显示，60%的中国卖方将税务与法律实体复杂性列为前三大挑战之一，这与38%的全球基准形成鲜明反差。这种高风险环境主要源于中国独特的监管和税收体制——包括间接转让规则以及境内外资金流动的限制——这使得交割后的实体“清理整顿”工作比在其他市场更加耗时、成本更高。

为了规避这些风险，卓越的卖方必须将税务和法律架构规划从“后台清理”事务转变为**核心价值引擎**。通过在交易初期明确锁定**法律实体蓝图**，卖方可以确保架构决策直接影响交易范围、核心条款和定价水平。这种前瞻性方法要求在剥离财务报表中清晰规范公司间资金往来（例如管理费和特许权使用费），便于买方更有效地评估交易成果，避免笼统的“宏观”折价。

为进一步保障现金收益，还需要对**留存负债**（如历史税务风险或劳动债权主张）进行严格的**量化和隔离**。卓越的卖方不会接受买方保守的款项扣留要求，而是运用**专项托管、赔偿机制及责任上限**等针对性工具来锁定风险敞口。当风险边界清晰界定并获得这些保障措施有力支撑时，买方就没有理由再进行大幅压价，从而在交割时直接捍卫卖方的经济利益。

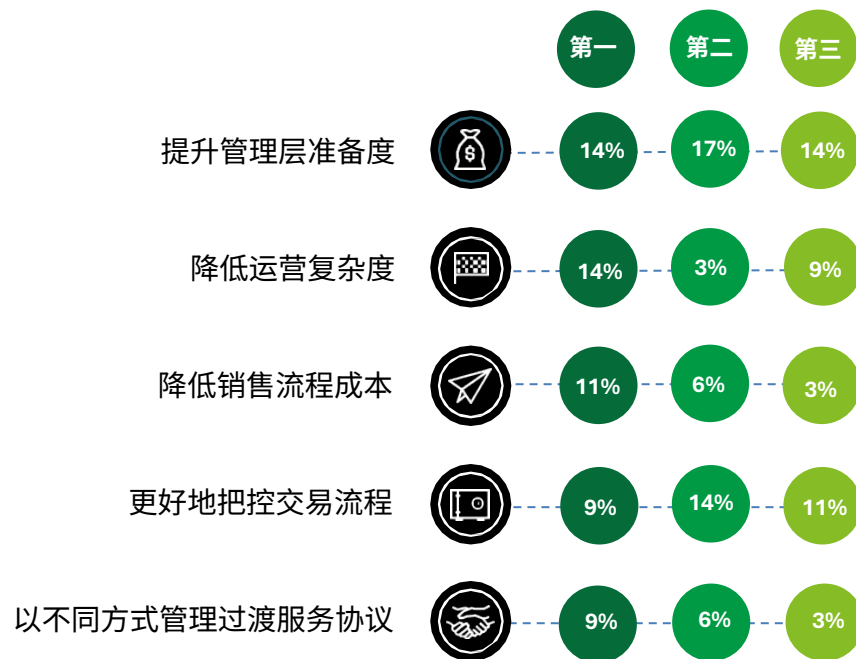
图3：卖方在近期资产剥离交易中面临的最棘手的长期挑战



资料来源：德勤2026年全球资产剥离调研；中国市场样本数n=35

交易价值最大化

图4：卖方在下一轮资产剥离中希望改进的五大事项



资料来源：德勤2026年全球资产剥离调研；中国市场样本数n=35

管理层准备度是**中国**资产剥离交易中至关重要的“**关键改进方向**”。中国卖方在未来交易中倾向于更充分地做好准备，比全球平均水平高出16个百分点（45% vs. 29%）。在中国市场，复杂的跨境叙事、监管敏感性以及投资者认知度的参差不齐，使得清晰且自信的管理层故事变得更具溢价价值。当管理层准备不足时，买方通常会通过**延长尽职调查时间、扩大风险折价或要求额外保护措施**来应对，这一切都会导致显著的价值折损和执行阻力。

为规避这些风险，高管层应针对剥离范围内的管理团队实施“**IPO式筹备冲刺**”，并以上市公司的标准来规范所有竞购方的互动。这种方式不再停留在泛泛的增长愿景上，而是致力于构建**基于扎实数据**（如收入质量、经常性收益及资本效率）的**股权故事**。就中国境内的资产而言，关键在于直面投资者对宏观波动和监管环境的担忧，并制定清晰的“**百日计划**”运营蓝图，以确保业务连续性，实现“首日”价值创造。

卓越的卖方会通过**结构化的演练流程将筹备工作制度化**，而非依赖临时性的简报。通过模拟问答、路演排练，以及针对客户流失、定价与合规等高风险话题的标准化应答，管理层能确保所有回复均有**据可查**，且与数据库资料**保持一致**。这种严谨的机制往往以卖方尽职调查作为演练契机，不仅提升了管理层应对高压审视的能力，更避免了口头陈述与书面报告“打架”，从而将筹备工作转化为**实实在在的竞争优势**。

首日独立运营

实现“首日人事独立”是中国市场资产剥离交易的一个关键差异化因素，中国卖方仅在6%的交易中使用人力资源过渡服务协议，而全球平均水平为29%。这种倾向于即刻分离的做法，旨在避免因复杂的劳动法律法规（如当地社会保险、公积金及劳务派遣规定）而导致的长期运营纠缠。



以下是关于中国市场交易中“人事准备度”的关键洞察：

- **“彻底切割”的要求：**与可能依赖过渡服务协议处理薪酬福利的全球分拆交易不同，中国卖方通常遵循“先终止、后重签”的模式。在此过程中，卖方先终止员工合同，买方再签署新合同；由于权利义务不会自动延续，**移交名单与条款的准确性**对于确保法律和运营层面的彻底切割**至关重要**。
- **扫除监管“暗礁”：**卖方必须开展综合性人力资源尽职调查，以便在交割前识别并解决诸如**员工未备案、保险未缴或派遣用工性质界定不当**等“暗礁”。若未能在“法律交割首日”前解决这些问题，可能会导致整合工作脱轨，引发监管罚款，或导致关键人才严重流失。
- **防范压价筹码以保护估值：**若缺乏切实可行的“首日”人员计划，买方会将薪资断档和合规风险计入报价中进行折价。人员准备工作的缺口——特别是在组织架构、决策权限及汇报关系方面——将直接转化为谈判桌上**买方压低价格的筹码**。
- **利用结构化替代方案规避过渡服务协议：**为避免签署传统的人力资源过渡服务协议，买卖双方正日益青睐**名义雇主**解决方案。此举允许买方在搭建自有基础设施的同时，能够即时安置员工并启动运营，从而搭建起一条**通往独立运营的结构化桥梁**，同时也满足了卖方实现无遗留退出的诉求。

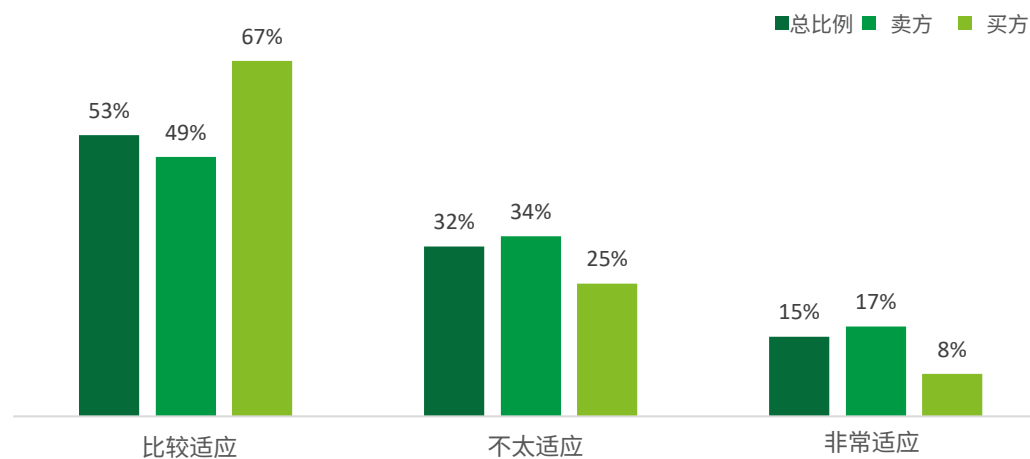
更好地利用AI工具

尽管中国市场享有高科技声誉，但**中国卖方在并购交易中表现出显著的“AI适应落差”**，34%的受访对象对AI及生成式AI感到不适应，而全球这一比例仅为14%。这种犹豫往往源于对治理、资金和风险的担忧，导致企业仍依赖于人工操作和电子表格驱动的流程。然而，这种滞后造成了巨大的能力缺口，**进取型卖方可将其转化为竞争优势**，通过运作更迅捷、更彻底的剥离流程，赢得成熟国际买方的青睐。

为弥合这一差距，领先的卖方开始采用“**低风险**”AI应用场景。这类应用在后台运行，能在监管或声誉风险可控的前提下，有效提升质量与速度。主要应用之一是**AI驱动的尽职调查数据清洗**，即利用工具扫描并构建大量文档集，确保虚拟数据库在“首日”即完美呈现，从而减少买方的负面体验，并消除因错误导致信任受损的风险。此外，**自动化问答工作流**取代了人工追踪，通过AI智能路由和回复建议，缩短了响应时间，并杜绝了复杂跨境交易中出现答复不一致的情况。

对于中国卖方而言，当务之急是在文档标记、问答分流等**低风险后台环节开展AI试点**，以逐步建立内部的适应性与信心。在此基础上，企业可将初步成果扩展为**一体化的并购“驾驶舱”**，实现数据库管理、过渡服务协议追踪和问题日志的统一整合。通过将信息管理从人工重任转变为数字化治理资产，卖方不仅能弥合应用落差，更能将其转化为**显著的差异化优势**，在整个剥离生命周期中守护价值。

图5：在未来交易中应用AI及生成式AI并购工具的适应度



资料来源：德勤2026年全球资产剥离调研；中国市场样本数n=47

中国并购交易前景展望

战略与行业主题交易活动与规模展望

中国市场的并购活动正迈入新一轮增长期，交易数量与价值的回升主要得益于国内战略举措、政策驱动的行业整合以及日益充沛的人民币资金池。然而，监管、地缘政治及融资环境趋紧的大背景仍未改变，这使得结构严谨、“确定性高”的交易更受市场青睐。中国并购市场在2025年强劲反弹，披露交易价值约超3000亿美元，交易数量增长33%，而重组、整合和流动性充裕等底层驱动因素预计将持续至2026年。

战略与行业脉络

包括国有企业在内的国内战略买方正在引领此轮回升，重点聚焦半导体、人工智能、新能源、工业及医疗健康等优先领域，且这种政策驱动的综合态势预计将延续。私募股权与风投活动逐步复苏，其背后依靠的是国资力量以及国家创业投资引导基金等新兴工具——该基金旨在撬动超万亿元人民币的社会资本，以支撑持续的投融资活动与退出。

监管与地缘政治背景

尽管合并控制及相关执法力度加大，凸显了早期监管规划与交易结构合规性的重要性，但中央政府继续支持“新兴产业和未来产业”的整合，并已简化部分审批流程。受合规、关税及地缘政治压力影响，外资入华投资更趋审慎；在此背景下，中国的对外投资及“中国服务全球”类交易也更加审慎精准，重点聚焦于提升供应链韧性，以及布局敏感度较低的技术或内容领域。

对中国市场交易方的启示

对于企业及私募股权卖方而言，国内流动性充裕与资本市场回暖形成合力，有力支撑了交易进程，并有助于维持竞标热度；然而，买方会对法律、税务及监管方面的不确定性给予大幅折价，因此，交易边界设计、责任架构搭建及数据可靠性将成为实现价值的核心关键。

对于买方而言，政策利好板块及压力资产领域蕴藏着大量机遇，但交易成败将取决于能否应对不断演变的本土规则、妥善管理跨境敏感性，并在国资与民营资本日益成熟的市场环境中，构建差异化的投资逻辑。

如需了解更多专业洞察，请参阅德勤《2026年全球资产剥离调研》。欢迎随时联系我们：



孟晓凡
战略、风险与企业交易主管合伙人
德勤中国
denmeng@deloittecn.com.cn



虞正
并购咨询主管合伙人
德勤中国
micyu@deloittecn.com.cn



王绚
战略、风险与企业交易业务转型主管合伙人
德勤中国
shiwang@deloittecn.com.cn

尾注

1. 德勤, 《2026年全球资产剥离展望》, 2026年1月
2. 德勤, Rebalancing Your Portfolio to Fuel Growth 2024, 2026年1月
3. AlphaSence、清科研究 – 自2021财年起中国已完成交易

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, 业勤于勤”。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。

CQ-012CN-26