



2020年环保行业白皮书
为绿色 卓越前行
德勤管理咨询与德勤能源、资源及工业行业

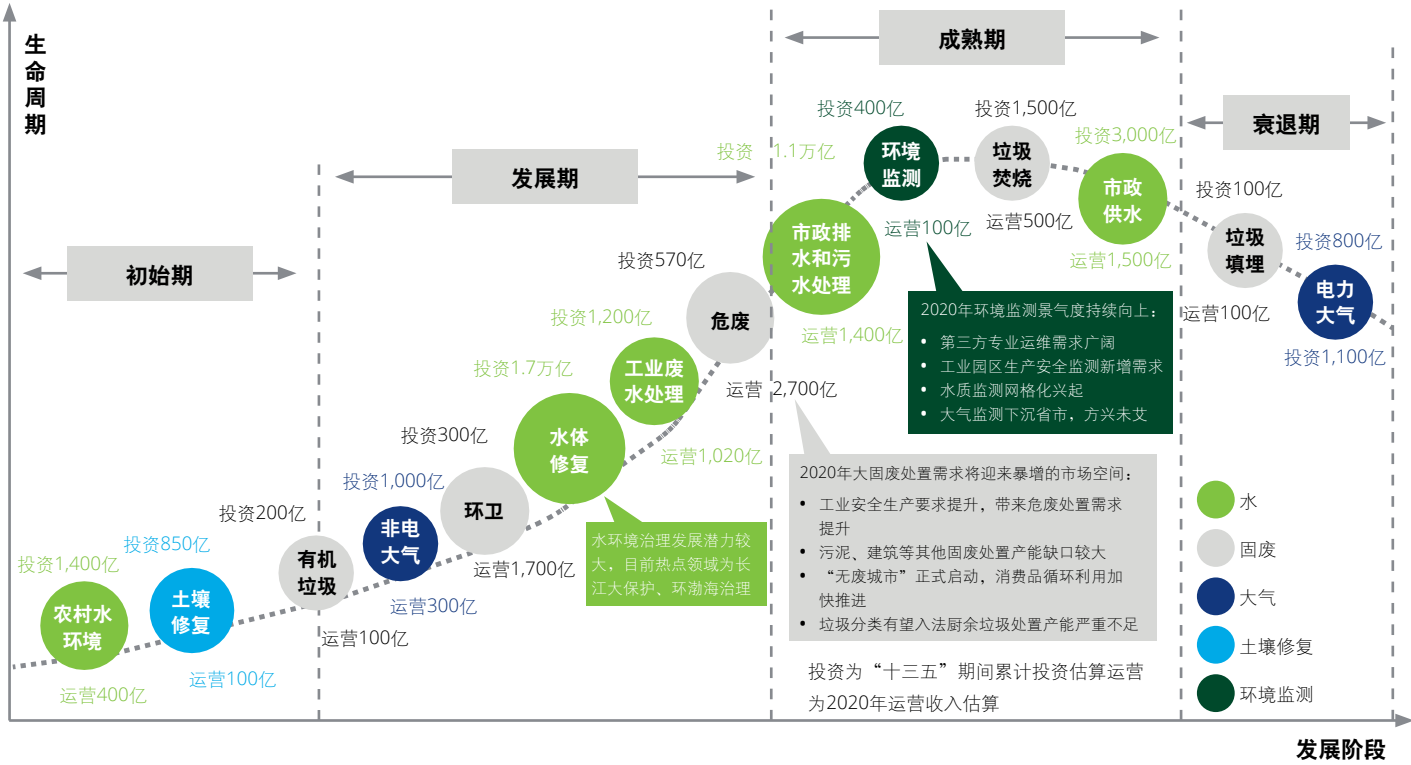


因我不同
成就不凡
始于 1845

环保行业总览	2
发展趋势分析	4
资本市场表现	10
附录：案例分享	13

环保行业总览

基于不同环保细分领域2020年运营收入预测及“十三五”期间累计投资情况，大部分环保细分领域仍属于需求旺盛的成长期



注：投资为十三五规划投资额，运营为2020年年估算值；非电大气包括大气烟气、VOCs和臭气异味

环保行业具有弱周期性和进入壁垒较高两个主要特点

弱周期性

- 环保行业与宏观经济相关性较小，属于弱周期性行业

政策驱动

- 环保产业的需求变化取决于产业政策，发展速度与国家制定的环保标准以及政策执行的力度密切相关
- 付款人很难界定，具有较强的外部性，这使得其产业发展必须有政府的干预和调控；一些社会事件如雾霾事件、原油泄漏等也会对环保行业产生较强的驱动作用

资金壁垒

- 项目投资较大，投资回收期时间较长，因此对投资者具有较强的资金压力

技术壁垒

- 环保行业具有较高的技术壁垒，真正具备核心技术的企业更有竞争优势，尤其工业环保领域，技术优势成为企业发展的关键

资质壁垒

- 企业开展设计、运营、工程服务、环境监测等都需要具备环境工程专项设计等相关资质，从事危险固废产业还须有相关运输、经营等许可资质

进入门槛越来越高，真正具备核心技术和运营经验的企业更有竞争优势

另外环保产业已面临充分竞争状态，盈利能力相对不错，预计产值将来以10%-15%的速度增长



发展趋势分析

环保行业作为一个产业逐渐成形，环保企业已逐步迈入产业集团化形态

环保产业化

环保企业已逐步迈入产业集团化形态

• 1.0时代：单体业务时代

- 在环保行业发展的初期，环保企业主要通过单一业务盈利，处于整个行业价值链的某一个单独环节，如水务企业主要做污水处理或者供水

• 2.0时代：复合商业模式和多元发展时代

- 商业模式相对复杂，业务结构也由过去的单体业务模式向纵向延伸，产业化集团模式开始萌芽和发展，盈利模式也相对多样化，常见的形态是从单一投资商向工程建设板块延伸，形成投建运完整的盈利链条

• 3.0时代：产融结合的集团化时代

- 开始尝试借助金融力量来解决投资资金问题，典型的做法就是成立产业基金，由主体企业出资少部分作为劣后，其他资金由GP负责募集
- 环保产业形态丰富多样，逐步跨出传统环保行业范畴，进入金融领域

各大产业生产过程力求环保达标，产业方纷纷主动进入环保产业

产业环保化

产业方主动进入环保产业

- 2015年史上最严新环保法实施，严重环境违法行为将被判刑，随着环保政策密集出台、环保标准不断趋严，To-B（工业）市场未来仍有良好发展机会，与To-G（市政）市场一并成为环保产业的两块蛋糕
- 越来越多的传统产业巨头正在向节能环保领域转型，目前128家央企中选择进入环保领域作为战略布局的央企已达到30家左右（实业类央企为主），其中进入水处理领域的央企最多
- 新进入者环保业务转型或者业务拓展

的策略

- 依托设计院、研究院及原有小规模环保项目公司，成立专门的环保公司
- 深度挖掘内部市场，往往要求下属各级分子公司将环保业务全部交给内部公司
- 发挥资本优势，并购整合合适的公司，逐步开拓领域，突破自身瓶颈

过去，企业进入环保市场，多数是以某一个细分领域作为切入点，而从细分领域的专业治理向环保问题的综合解决方案服务商转换的趋势愈加明显

综合解决方案服务商

过去，企业进入环保市场，多数是以某一个细分领域作为切入点，即解决环保问题中个别单一问题

- 作为行业的核心推动力量以及最大的市场需求主体，地方政府初期对待环境治理问题的态度就是“头痛医头、脚痛医脚”，重点解决局部的、严重的环境问题，市场需求引导效果明显，催生了大量细分领域的龙头企业
- 对于一个区域内的整体环境问题的解决缺乏顶层设计，污染问题并没有很好地解决

未来的一个新趋势将从细分领域的专业治理向环保问题的系统化或综合化解决方案转换

- 系统化解决方案是针对某一区域或某一个城市环境问题的总体解决方案
 - 在顶层，用绿色产业解决经济发展过程中的环境问题
 - 在中间层，用资源循环的方式解决污染问题
 - 在底层，用处理的方式解决无法循环利用的问题
- 顶层的系统化解决方案推进缓慢，但中间层与底层结合的半系统化解决方案是可实现的，其中技术研发、内部协

调、外部资源整合等能力，都将成为半系统化解决方案的必备能力

- 部分实力雄厚的央企正在尝试朝着系统化解决方向前进



各类环保企业由装备制造商、细分领域专业化系统解决方案提供商，向全国性和区域环境综合服务集团发展，进一步向环境综合服务集团发展

综合解决方案服务商

企业类型	资产规模 (亿元)	产业特征	核心能力
环境产业集成化服务集团	>1,000	• 集成化	• 顶层结构设计能力 • 集成能力强 • 资本实力强、资源关系强 • 品牌影响力强 • 商业模式创新能力强
全国性环境综合服务集团	500-1,000	• 规模化 • 基本是混合所有制公司，国有股权占主导	• 并购能力强、并购执行力强 • 融资能力强、融资成本低 • 运营管理的成本控制能力强
区域环境综合服务集团	>100	• 综合化 • 当地国资委控股 • 丰富的运营管理及服务性人才 • 优秀的服务标准体系 • 属地性强、区域性强	• 较高的政策水平 • 紧密的当地政府关系 • 更有专业度的运营管理能力 • 有一定的商业模式的设计能力
系统解决方案提供商	轻资产	• 专业化 • 民营企业占主导 • 各细分领域领跑企业占据60%的市场规模 • 基本上都是以EPC为主导，以技术为核心 • 体现行业发展活力 • 最有可能走向国际市场	• 较强的技术创新实力 • 强大的企业家精神 • 完整的治理结构 • 合理的商业模式

参考资料：北极星环保网；国家统计局

金融资本不断向环保产业渗透，环保企业借助金融资本的力量不断发展壮大 环保金融化

金融资本与环保行业深度结合并推动行业发展，金融资本渗透环保产业主要有以下几种模式

- 借贷模式：这种模式最常见也是最传统的，比如银行贷款，主要参与机构包括银行、信托、资管公司等。这类机构以固定收益模式为环保项目提供各类贷款支持，从中获取利息
- 基金投资模式：这种模式目前较为流行，又可以分为直投项目和投资企业。前者是指，基金将资本直接投向具体落地的环保项目，比如PPP基金。后者是指，基金将资本投向那些优质环保企业，企业再对资本进行支配，比如环保类VC/PE基金
- 产业投资模式：也可称为产融结合模式，金融资本凭借自身优势，直接打造对应的产业形态，对所投入的产业实现绝对控股并直接经营，主要靠产业长周期运营获利

环保企业借助金融资本发展壮大，主要通过以下几种途径

- 产业基金模式：这种模式中，环保企业通常与专业的基金管理机构合作，环保企业作为LP（有限合伙人），专业基金管理机构（环保企业也可以自己成立基金管理机构）作为GP（普通合伙人），通过环保企业的担保、出资、劣后等各种形式形成杠杆，加强环保企业的资金利用效率，扩大企业投资能力，或者并购其他企业获得更好的技术、市场、人才等
- 融资租赁模式：主要设备通过租赁方式获得，企业在投资阶段可以减少大量资金的一次性支出
- 再融资模式：利用现有项目进行再融资，成为快速回笼资金的另一种选择；常见的回笼资金的模式是通过ABS（资产抵押证券）将项目未来特许经营期内的收益证券化

全国范围内竞争热度呈区域化特征，领先的环保企业均形成了区域化布局 环保竞争区域化

环保行业与经济发展程度密切相关，也和我国“先污染后治理”的发展模式息息相关，经济越发达的地区，污染相对就越严重，环保市场启动得也越早。再加上经济发达地区的政府支付能力强，节能环保行业投资分险较低。总体上看，我国环保产业发展明显呈现出从东向西、从南向北逐步演进的区域化特征

- 东部、南部等发达区域经济发展整体良好，环保产业发达，商业模式成熟，政府以及公众也高度重视环境保护，因此，在这些区域内环保企业要想拓展业务，面临的竞争将更为激烈，需要全面考虑金融、技术、建设周期、运营成本、管理模式等各项综合因素
- 西部、北部等欠发达地区的环保产业市场化程度较低，虽然环保企业面临的竞争压力较小，但往往出现行业巨头与夫妻店共同竞争一个环保项目的局面

环保企业的区域化竞争策略

- 领先的环保企业均形成了区域化布局，比如水务领域的北控水务在山东、江浙、安徽、云贵、辽宁等地区，首创股份在湖南、江苏、山东等地区，光大国际在江浙、山东等地区，中国环保在河北、山东、江浙、河南等地区，均布局了大量项目
- 从全国布局的领先环保企业项目分布集中形成优势区域的基本特点来看，江浙、山东等地区经济较为发达，人口基数较大，是行业领先企业的首选拓展区域，与全国环保产业发展的区域化演进形态几乎保持一致性

国强民弱是在我国市场背景下的一个相对通用的现象，且此趋势中短期内将继续延续

国强民弱

在传统水务行业、生活垃圾焚烧等主要市场上一直呈现出国强民弱的形态

- 一是环保主力市场来自政府采购的各类环保服务，国有企业的股东背景具备天然优势，二是环保企业“投建运”的模式，需要大量的资金保障，而国企在资金获取渠道、获取体量和资金成本等方面都有明显优势

混合所有制带来合作共赢。环保公司尤其是水务工程类公司大股东质押率较高，出现流动性危机；2018年下半年开始，国资大举入股民营环保上市公司，助力环保行业流动性风险解除

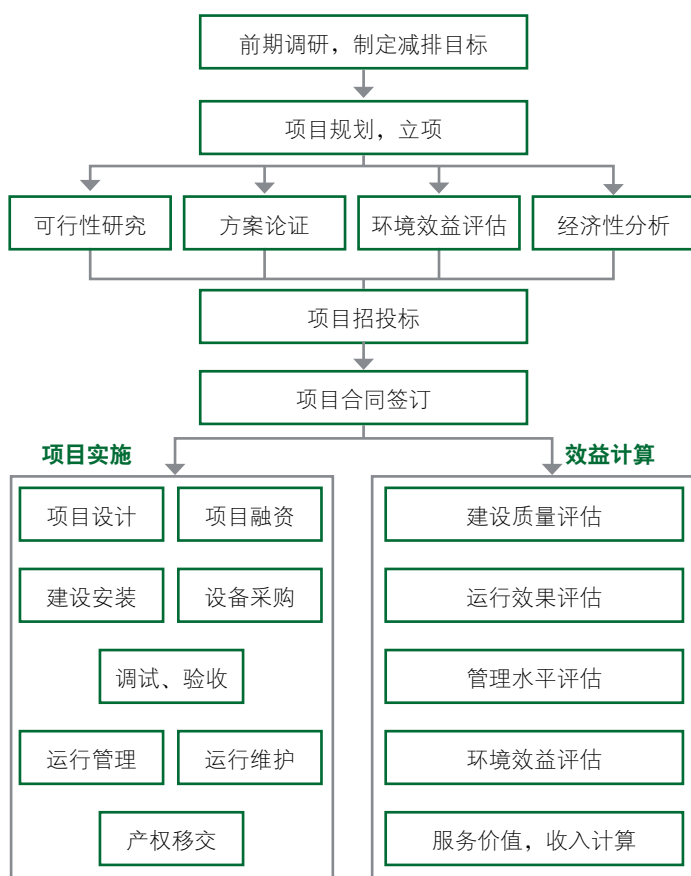
- 环保国有企业正在谋求混改以更好地发挥企业优势，进而快速占领市场高地。在业务层面，国企民企深度合作，充分发挥彼此优势；根据双方在产业链的优势以及对长短期收益、现金流的偏好，在项目落地过程中设计对应的商业模式，达成各自的商业目的，实现合作共赢
- 2018年下半年开始，国资大举入股民营环保上市公司，助力环保行业流动性风险解除

我国环保行业进入环境效果为核心的转型期，合同环境服务模式是趋势，目前该模式处于试点阶段
“按效果付费”

- “以结果导向的环境服务”为交付标的物的综合环境服务市场，包含了企业-政府(B-G)、企业-企业(B-B)、企业-用户(B-C)三类细分市场，目前B-G和B-B市场是重点。企业-政府(B-G)市场有市政污水处理、污泥处理、固废处

理、环境修复与管理，它的实质是政府环境服务外包采购。企业-企业(B-B)市场有烟气脱硫的合同减排、污水集中处理、固废集中处理、合同能源管理等等，它的实质是企业环境责任的外包及服务购买

- 合同环境服务的特点是环境服务提供商不但要提供左边方框内的全流程服务，而且服务的收益水平取决于项目的环境效益评估结果**



- “合同环境服务”具有其他商业模式不可比拟的优点：按实际取得的环境效果付费，减轻政府行政负担；环境服务企业所获收益与效果挂钩，激励其采用先进技术，提高运作效率，实现资源的有效配置

- “合同环境服务”要求环境服务商具有较大的规模和较强的实力，能就约定的标的提供综合的系统化解决方案，包括技术集成(甚至技术开发)、工程施工、运营管理，甚至资本运作等方面的服务

- 合同环境服务“按效果付费”在实操层面还不够完善。**实施中存在着价值目标缺位、客体范围模糊、评判标准认定等问题，特别是标准的认定，如服务效果评定、标准的统一性和针对性等方面。例如黑臭河治理及流域治理中采用合同环境服务模式，就面临绩效考核标准很难界定的问题。**这些难题都意味着合同环境服务模式的成熟需要在探索中前进**

随着环保行业竞争加剧，技术优势成为环保企业可持续发展的关键

技术竞争

市场竞争从资本运作转变为更为综合的管理能力提升，最终发展要看技术与研发能力

- 行业初始阶段是资本竞争，环保问题须尽快解决，且市场空间大，环保标准不高，这个阶段行业竞争不激烈，投资属性强烈
- 随着行业发展，管理重要性凸显，市场空间萎缩，竞争越来越激烈，单点竞争逐步转向全面竞争
- 当行业发展充分，技术将成为决定性因素，市场格局初定，企业要么凭借过硬技术占领剩下的高难度市场，要么凭借技术创新开辟出新的市场空间

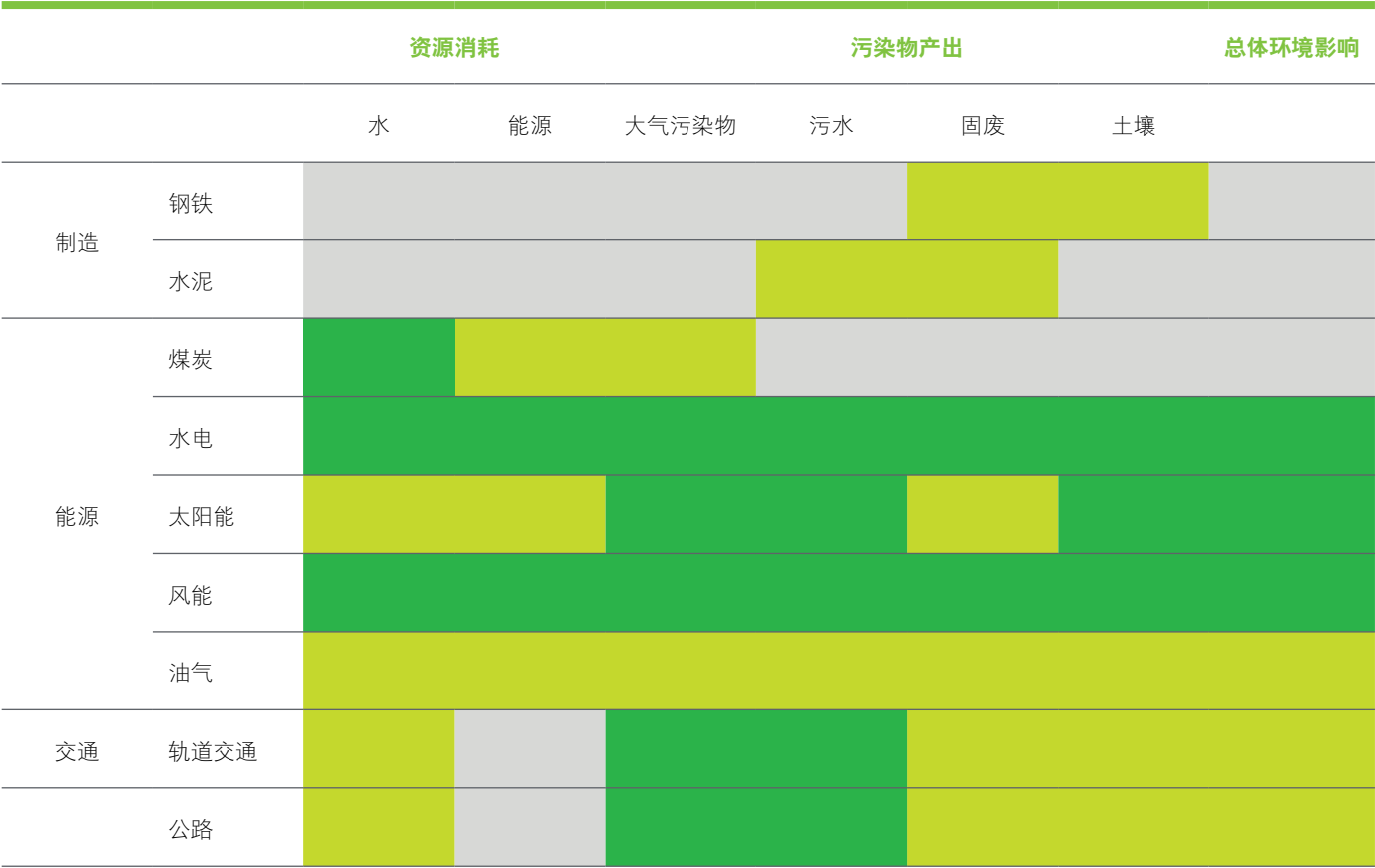
随时环保企业逐步向综合解决方案服务商转变，对于企业的技术集成能力的要求越来越高

- 综合解决方案服务商要求企业自身构建或者整合与协同技术专利及工艺包资源，把各个已有的技术专利及工艺包单项有机地组合起来、融会贯通，打造综合的技术集成能力



环保企业海外拓展意愿加大，绿色“一带一路”为企业海外布局提供契机
海外拓展

“一带一路”各项建设项目对环境的影响（灰色代表资源消耗多、污染物产出多）



来源：德勤研究

原因：
在“一带一路”沿线国家中，存在着大量的环境治理需求。“一带一路”沿线国家大多为化石能源消费国家，环保技术薄弱，全球气候变化问题推动环保技术逐步成为关注焦点

机会：
在国内积累了大量技术、产品、设计、施工经验的中国环境治理企业在“走出去”方面将会得到更大程度提速。污水处理领域，中国具备了全球先进的技术，并且已经在沿线国家有大量项目落

地；固废处理是“一带一路”沿线国家投资的重点领域；带路国家对大气污染防治重视程度日益加强，为相关环保技术提供机遇；伴随着“一带一路”沿线大量基础设施建设，环境工程咨询和服务重要性凸显

资本市场表现

2018年我国A股环保板块整体实现营业收入2995.97亿元，同比增长8.0%，增速较2017年的30.7%有大幅明显下滑。归母净利润整体实现150.53亿元，同比下滑50%

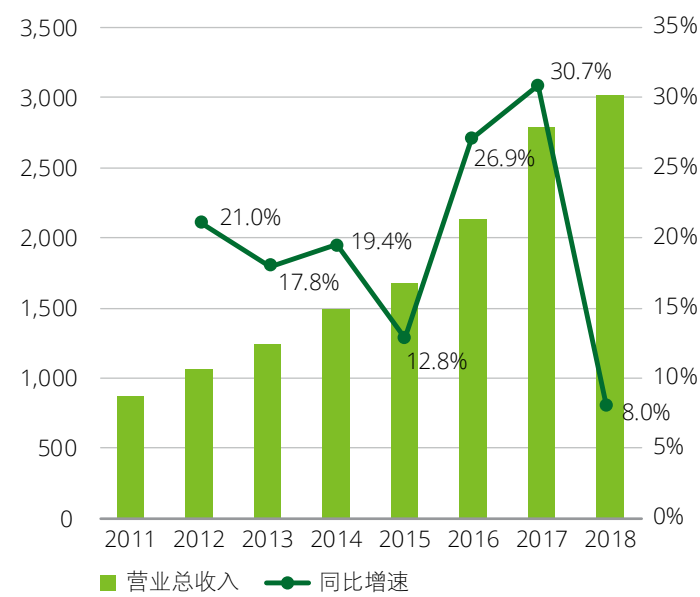
- 22018年环保板块整体实现营业收入2995.97亿元，同比增长8.0%，增速

较2017年的30.7%有大幅明显下滑。归母净利润整体实现150.53亿元，同比下滑50%

- 收入端增长放缓，利润端出现明显下滑，主要原因是部分上市公司受到融资收紧、政府去杠杆、PPP项目清库等影响，业绩增速下滑明显，同时历史

并购较多带来商誉减值。分板块看，监测检测板块收入同比增长60.8%、归母净利润同比增长32.5%，在所有板块中增速最高，其余板块归母净利润同比增速均有大幅度下滑，监测检测板块因重要性与必要性不断提升，景气度保持持续向上

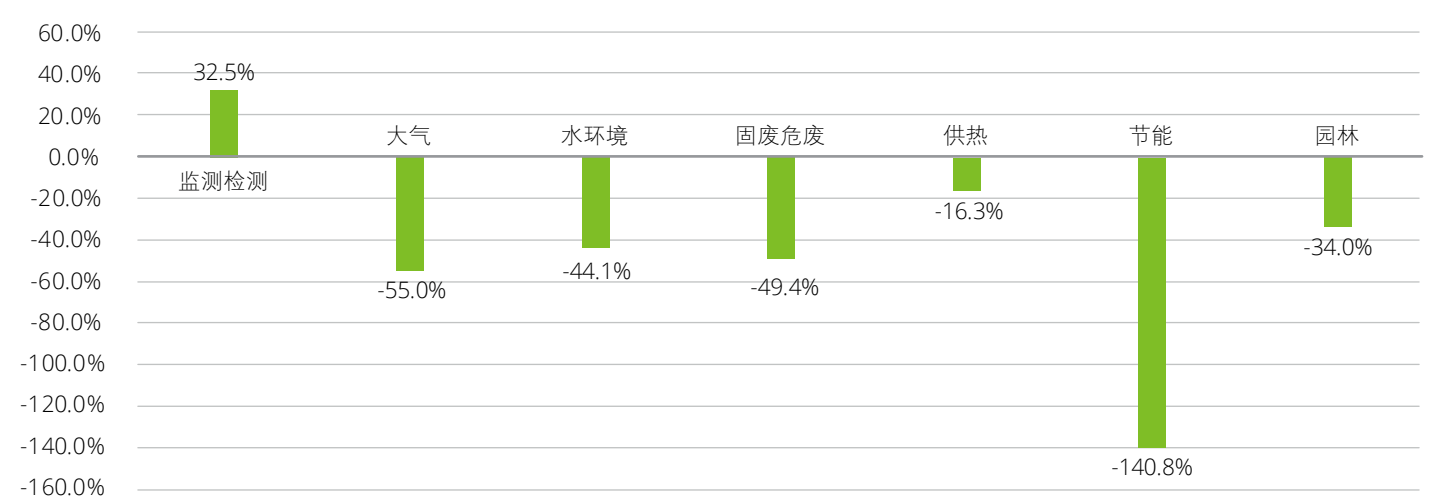
环保板块整体营业收入及同比



环保板块整体归母净利润及同比



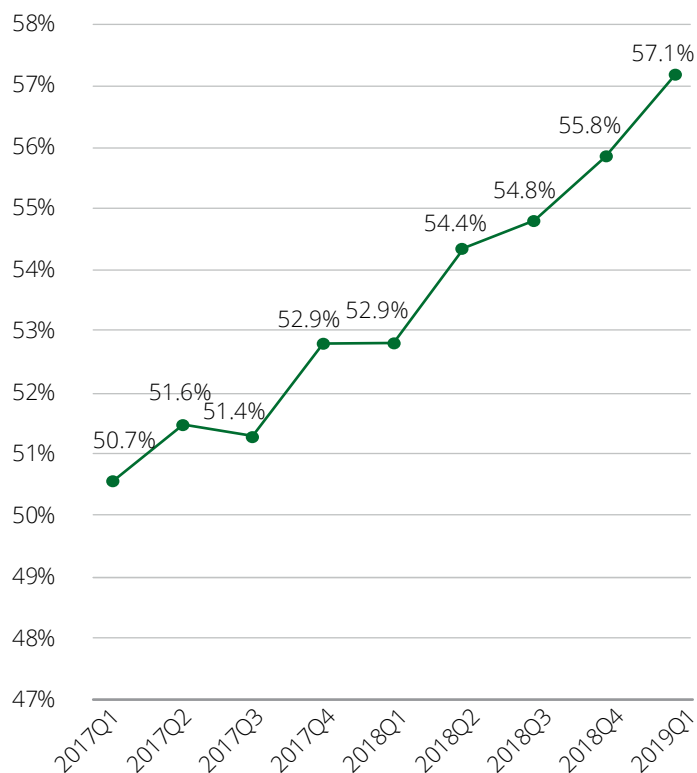
细分板块归母净利润同比增速



环保行业整体资产负债率攀升，主要公司ROE下滑明显

- 行业整体资产负债率进一步提高，2019年一季度提升至57.1%，同比增长4.1个百分点
- 部分行业龙头公司加权平均ROE下滑明显

行业整体资产负债率攀升



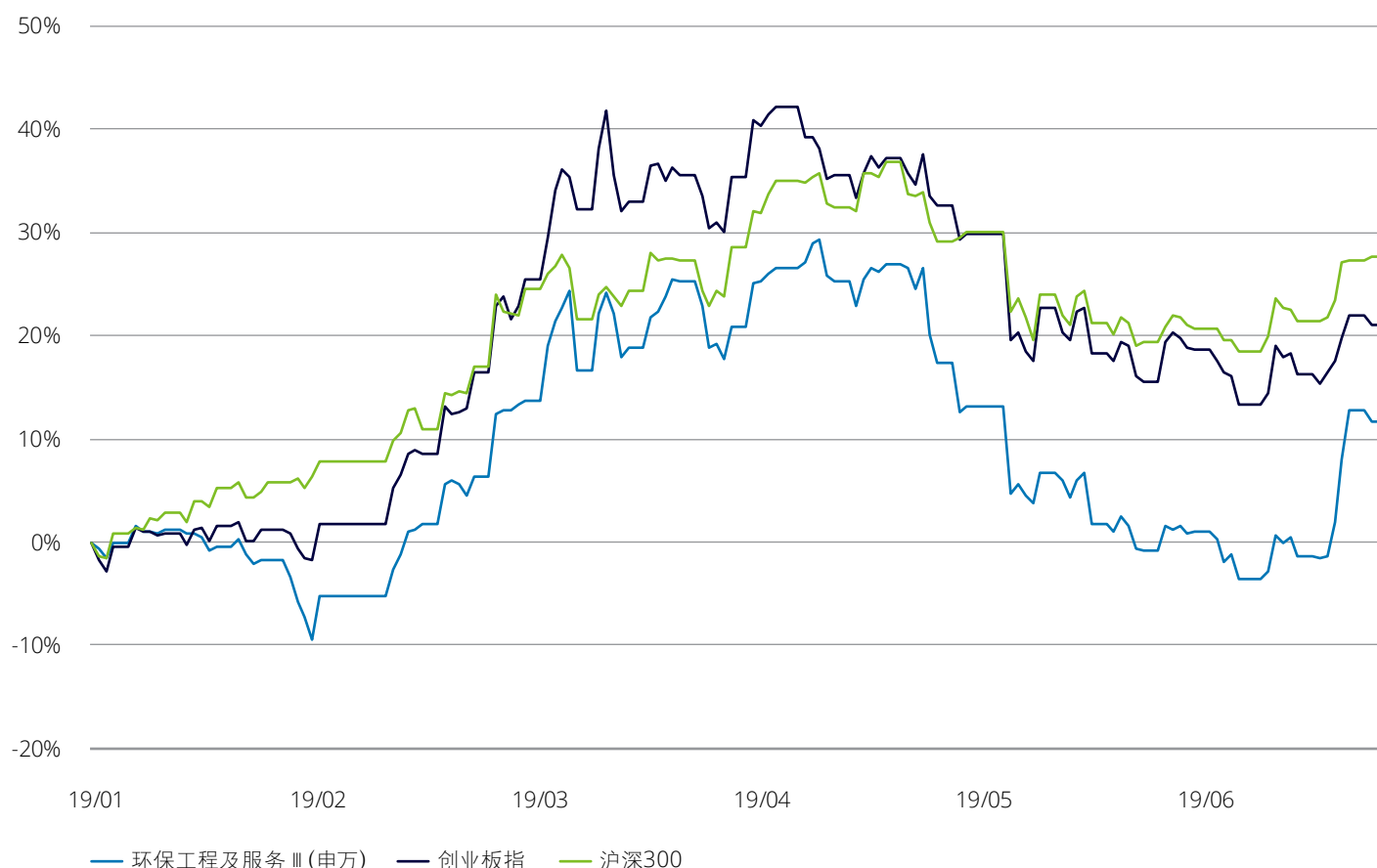
环保行业上市公司平均跌幅远高于股市平均跌幅

- 我们选取了A股、港股共100家环保上市公司，2018年平均股价跌幅38.95%，其中有78家上市公司股价跌幅高于沪深300全年跌幅（-25%），环保板块2018年总体跌幅远高于股市整体跌幅

		2017/12/31	2018/12/25	涨幅
000300.SH	沪深300	4,030.85	3,017.28	-25%
HIS.HK	恒指	29,919.00	25,651.00	-14%
选取了100家A股、港股环保上市公司，截至12月25日，全年平均涨幅				-38.95%

环保上市公司估值下杀 - 环保板块整体表现弱于大市

- 年初至今，市场迎来一轮较强反弹，但环保板块整体表现稍弱于沪深300及创业板，申万环保设备、环保工程及服务板块年初至今涨幅分别为14.6%和13.2%，在申万各细分行业中排名相对靠后，固废危废、监测检测板块涨幅达到30%左右
- 2019年6月中旬以来，受上海、北京等城市强制推行垃圾分类、创业板借壳限制或将放开等主题刺激，板块市场表现回升



目前有相当数量的环保上市公司由于资产负债率高、现金流恶化而无法偿还银行贷款，在去杠杆的大环境下面临生存困境，正积极同国企接触，希望被国企收购，但因为困境初显，民营企业对交易对价存在一定的期望值

说明

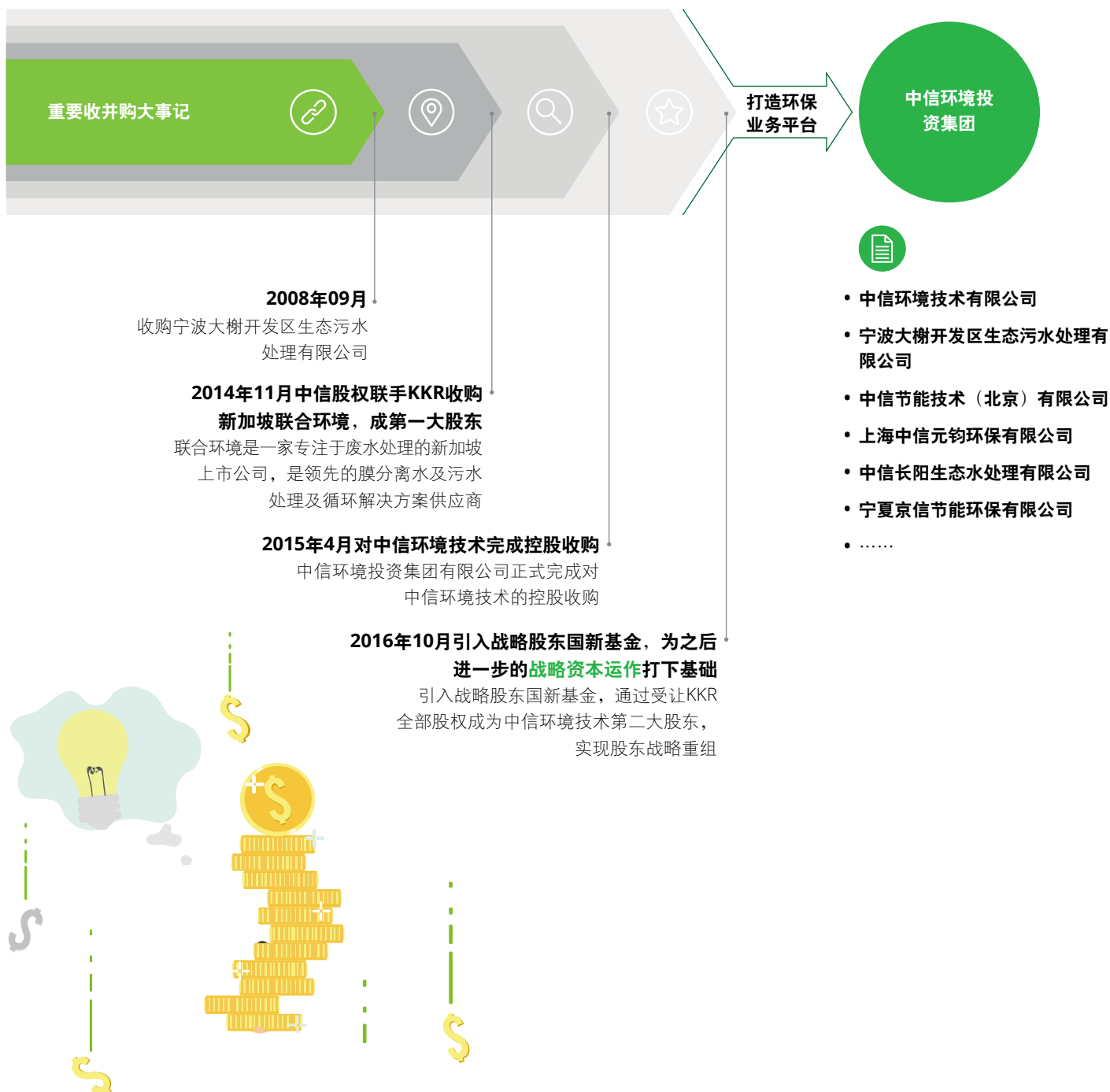
- 境内环保上市公司深陷PPP泥潭，资产负债率、表外融资高，现金流恶化，主要收入来源为EPC业务，而非运营类收入
- 我们选取了有代表性的11家A股环保上市公司，过去一年股价平均跌幅35.62%，目前平均PE15.1倍，平均PB2.3倍，平均资产负债率56.40%
- 目前有相当数量的民营节能环保上市公司由于资产负债率高、现金流恶化而无法偿还银行贷款，在去杠杆的大环境下面临生存困境，正积极同国企接触，希望被国企收购，但因为困境初显，民营企业对交易对价存在幻想

国资入股重塑行业格局，实体企业直接参与

- 环保作为当前产业结构调整背景下重资产的优选，同时也是基建补短板的优质需求，对环保的投资成为央企、国企产业结构升级、资产保值增值及地方政府提高收入水平、扩大收入来源的选择
- 从国资收购方看，大多是实体企业直接收购，能够为民营企业带来直观的资金与产业支持，直接的基金收购较少

附录：案例分享

中信集团环保业务战略布局路径及典型模式——通过不断的战略资本运作完成能力构建，打造环保业务平台



“两个车轮”驱动环保产业布局

华润国环基金——产融结合

2017年5月，由华润集团发起，在云南省政府、昆明市

内部产业链协同

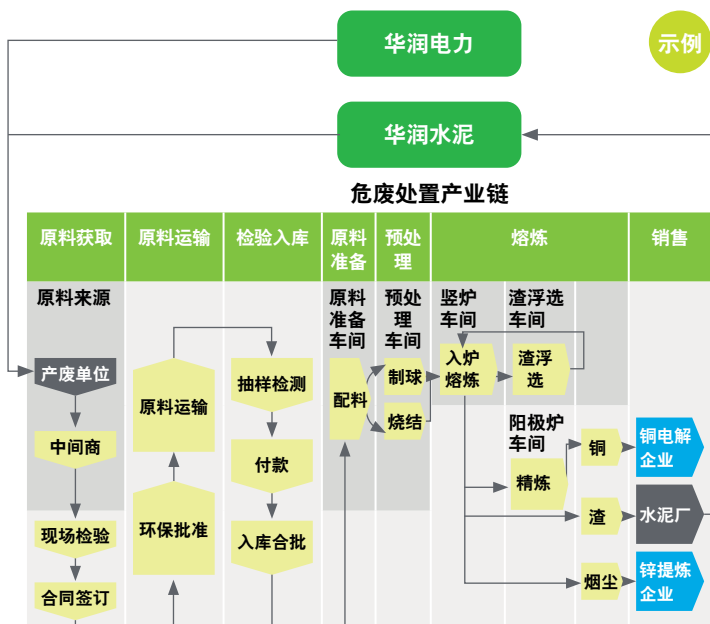
环保业务与集团内部其他业务板块进行协同

环保业务与集团内部其他业务板块进行协同

The diagram illustrates the Water Pollution Control PPP Model. It shows the relationships between various stakeholders in a wastewater treatment project. At the top, '合作方' (Cooperation Party) and '国环基金' (Guohuan Fund) are shown. '合作方' has a '参股' (Participate) relationship with '污水处理服务合同' (Wastewater Treatment Service Contract). '国环基金' has a '控股' (Control) relationship with '污水处理服务合同'. '污水处理服务合同' is a central green circle. To its left is '污水处理厂' (Wastewater Treatment Plant), and to its right is '合资公司' (Joint Venture Company). Arrows indicate the flow of services and payments: from '污水处理厂' to '污水处理服务合同', from '污水处理服务合同' to '合资公司', and from '合资公司' to '污水处理服务合同'. Below '合资公司', an arrow labeled '招标采购' (Tendering and Procurement) points to a box containing '运维服务方' (Operation and Maintenance Service Provider) and '工艺设备提供方' (Process Equipment Provider). A yellow circle labeled '示例' (Example) is positioned to the left of the '污水处理厂' box.

```

graph TD
    CF[合作方] -- 参股 --> WWSH((污水处理服务合同))
    GHF[国环基金] -- 控股 --> WWSH
    WWSH --> WWT[污水处理厂]
    WWSH --> HZS[合资公司]
    HZS -- 招标采购 --> WMS[运维服务方]
    HZS -- 招标采购 --> GEDF[工艺设备提供方]
    
```

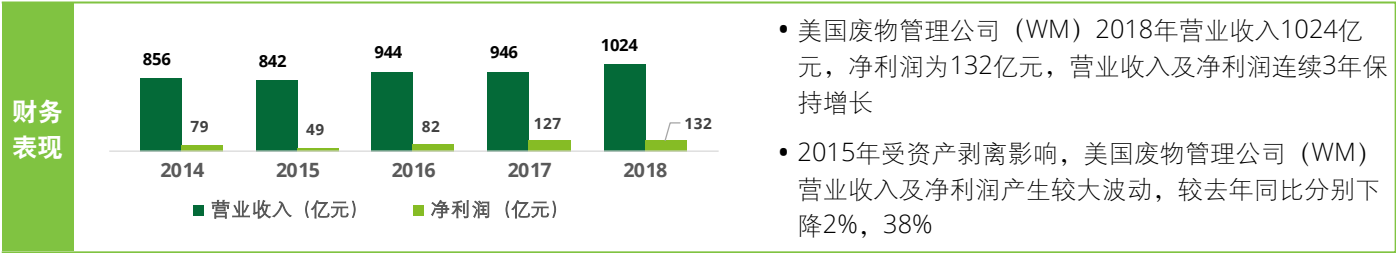


美国废物管理公司（北美地区最大的综合环境解决方案供应商）战略布局路径及典型模式——通过不断的资本运作打造固废处置一体化循环产业链，成为北美最大的综合环境解决方案供应商

发展战略

- 1 行业高速发展期采用外延并购+多元化业务模式
- 收购路径：起初主营垃圾收运→横向并购形成规模效应快速抢占市场份额（垃圾收运企业）→纵向并购打通上下游产业链（垃圾焚烧）→多元化并购拓展业务范围增厚业绩（建筑垃圾/有机垃圾、电子回收等）
- 2 通过资产剥离及业务重组，聚焦优质资产及核心业务

1960s - 1970s	1970s - 1990s	1990s - 2010s	2010 -
战后经济快速增长，居民生活水平提升，固废政策相继出台		美国经济增速下滑，行业发展转向成熟，环保监管趋严	
创业期：垃圾收运	成长期：内生外延，高速发展拓宽业务范围	成熟期：资产剥离，优化重组聚焦核心业务	
• 1968，Waste Management, Inc组建成立 • 主营垃圾收运业务	• 1971，纽交所上市 • 1970s，在美国19个州和加拿大的安大略省和魁北克省拥有60,000个工业企业客户和600,000户住宅用户 • 1984，收购美国服务公司（Service Corporation of America 简称SCA），成为全美最大的垃圾运输商 • 1987，USA Waste Service成立 • 1988，WM收购 Wheelabrator 进入垃圾焚烧领域	• 1993，更名为WMX Technologies, Inc，以拓展公司在固废收运处置以外的全球性业务 • 1995，收购Laidlaw 以及Allied Waste Industries等，将业务扩展至加拿大 • 1996，收购Western Waste Industries,成为美国第三大垃圾转运商 • 1998年，与美国废弃物服务公司（USA Waste Services, Inc）合并重组，收购后体量为固废第二大巨头BFI的两倍，获得垃圾收运30%的份额	• 2000，剥离国际业务 • 2003，收购Peltz group，美国最大私营回收公司 • 2006，剥离盈利能力较差资产 • 2008，WMI 两次提议收购主要竞争对手共和服务公司（Republic Services, Inc），都遭共和服务公司拒绝；体现公司收购兼并的战略 • 共和服务公司是全美第二大垃圾回收处置公司，与MW公司占领了全美50%以上的垃圾收运市场 • 2009，收购上海环境40%的股份，以开拓中国市 • 2010，收购 Garick LC 和City Wide Recycling，进军有机垃圾市场和建筑垃圾市场 • 2011，收购Access Computer Products和 Glacier Recycle，拓展电子回收市场 • 2013，收购 RCI，魁北克最大的废物管理公司 • 2014，出售垃圾焚烧子公司 Wheelabrator，并陆续剥离加拿大东部运营的填埋场和收集站 • 2015，收购 Deffenbaugh Disposal，美国中西部最大的废物收集和



小结

尽管环保产业各细分领域所处阶段不同，总体来说，经过了十多年的培育和成长，中国环保产业正形成集团化、区域化、综合化的格局。环保企业由单元向综合环境解决方案提供者转型，技术优势将成为企业持续保持竞争力的核心。部分环保企业受高负债弱现金流的影响，寻求资产和业务出售的机会，预计未来一年环保行业并购整合交易将更加活跃。

联系我们

吕岩

德勤中国能源、资源及工业行业管理咨询主管合伙人

电话: +86 10 85207816

电子邮箱: sanlv@deloitte.com.cn

马晓君

德勤中国管理咨询高级经理

电话: +86 10 85125096

电子邮箱: xiaojma@deloitte.com.cn

季劼

德勤中国管理咨询顾问

电话: +861085248428

电子邮箱: jijl@deloitte.com.cn

郭晓波

德勤中国能源、资源及工业行业主管合伙人

电话: +86 10 85207379

电子邮箱: kguo@deloitte.com.cn

曹彤

德勤中国能源、资源及工业行业经理

电话: +86 10 85125299

电子邮箱: tocao@deloitte.com.cn

办事处地址

北京

北京市朝阳区针织路23号楼
中国人寿金融中心12层
邮政编码：100026
电话：+86 10 8520 7788
传真：+86 10 6508 8781

长沙

中国长沙市开福区芙蓉北路一段109号
华创国际广场3号栋20楼
邮政编码：410008
电话：+86 731 8522 8790
传真：+86 731 8522 8230

成都

中国成都市高新区交子大道365号
中海国际中心F座17层
邮政编码：610041
电话：+86 28 6789 8188
传真：+86 28 6317 3500

重庆

中国重庆市渝中区民族路188号
环球金融中心43层
邮政编码：400010
电话：+86 23 8823 1888
传真：+86 23 8857 0978

大连

中国大连市中山路147号
森茂大厦15楼
邮政编码：116011
电话：+86 411 8371 2888
传真：+86 411 8360 3297

广州

中国广州市珠江东路28号
越秀金融大厦26楼
邮政编码：510623
电话：+86 20 8396 9228
传真：+86 20 3888 0121

杭州

中国杭州市上城区飞云江路9号
赞成中心东楼1206-1210室
邮政编码：310008
电话：+86 571 8972 7688
传真：+86 571 8779 7915 / 8779 7916

哈尔滨

中国哈尔滨市南岗区长江路368号
开发区管理大厦1618室
邮政编码：150090
电话：+86 451 8586 0060
传真：+86 451 8586 0056

合肥

中国安徽省合肥市
政务文化新区潜山路190号
华邦ICC写字楼A座1201单元
邮政编码：230601
电话：+86 551 6585 5927
传真：+86 551 6585 5687

香港

香港金钟道88号
太古广场一座35楼
电话：+852 2852 1600
传真：+852 2541 1911

济南

中国济南市市中区二环南路6636号
中海广场28层2802-2804单元
邮政编码：250000
电话：+86 531 8973 5800
传真：+86 531 8973 5811

澳门

澳门殷皇子大马路43-53A号
澳门广场19楼H-N座
电话：+853 2871 2998
传真：+853 2871 3033

蒙古

15/F, ICC Tower, Jamiyan-Gun Street
1st Khoroo, Sukhbaatar District,
14240-0025 Ulaanbaatar, Mongolia
电话：+976 7010 0450
传真：+976 7013 0450

南京

中国南京市新街口汉中路2号
亚太商务楼6楼
邮政编码：210005
电话：+86 25 5790 8880
传真：+86 25 8691 8776

上海

中国上海市延安东路222号
外滩中心30楼
邮政编码：200002
电话：+86 21 6141 8888
传真：+86 21 6335 0003

沈阳

中国沈阳市沈河区青年大街1-1号
沈阳市府恒隆广场办公楼1座
3605-3606单元
邮政编码：110063
电话：+86 24 6785 4068
传真：+86 24 6785 4067

深圳

中国深圳市深南东路5001号
华润大厦9楼
邮政编码：518010
电话：+86 755 8246 3255
传真：+86 755 8246 3186

苏州

中国苏州市工业园区苏绣路58号
苏州中心广场58幢A座24层
邮政编码：215021
电话：+86 512 6289 1238
传真：+86 512 6762 3338 / 3318

天津

中国天津市和平区南京路183号
天津世纪都会商厦45层
邮政编码：300051
电话：+86 22 2320 6688
传真：+86 22 8312 6099

武汉

中国武汉市江汉区建设大道568号
新世界国贸大厦49层01室
邮政编码：430000
电话：+86 27 8526 6618
传真：+86 27 8526 7032

厦门

中国厦门市思明区鹭江道8号
国际银行大厦26楼E单元
邮政编码：361001
电话：+86 592 2107 298
传真：+86 592 2107 259

西安

中国西安市高新区锦业路9号
绿地中心A座51层5104A室
邮政编码：710065
电话：+86 29 8114 0201
传真：+86 29 8114 0205

郑州

郑州市郑东新区金水东路51号
楷林中心8座5A10
邮政编码：450018
电话：+86 371 8897 3700
传真：+86 371 8897 3710

三亚

海南省三亚市吉阳区新风街279号
蓝海华庭（三亚华夏保险中心）16层
邮政编码：572099
电话：+86 0898 8861 5558
传真：+86 0898 8861 0723



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。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。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（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、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。德勤中国持续致力为中国会计准则、税务制度及专业人才培养作出重要贡献。德勤中国是一家本土注册成立的中国专业服务机构，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。

本通信中所含内容乃一般性信息，任何德勤有限公司、其成员所或它们的关联机构（统称为“德勤网络”）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。任何德勤网络内的机构均不对任何方因使用本通信而导致的任何损失承担责任。

©2020。欲了解更多信息，请联系德勤中国。

Designed by CoRe Creative Services. RITM0382899



这是环保纸印刷品