



# 中国生命科学与医疗行业 调研结果：2025年行业现状与展望

中国生命科学与医疗行业团队  
2025年3月

# 目录

## ■ 调研框架

## ■ 调研结果 – 问题与解析

- 中国生命科学与医疗行业前景及考量因素
- 新监管和技术影响
- 商业投资策略的转变

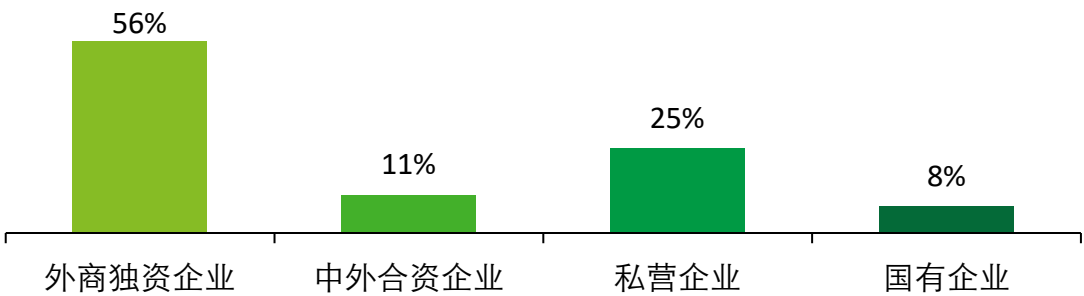
## ■ 洞察总结

## ■ 附录

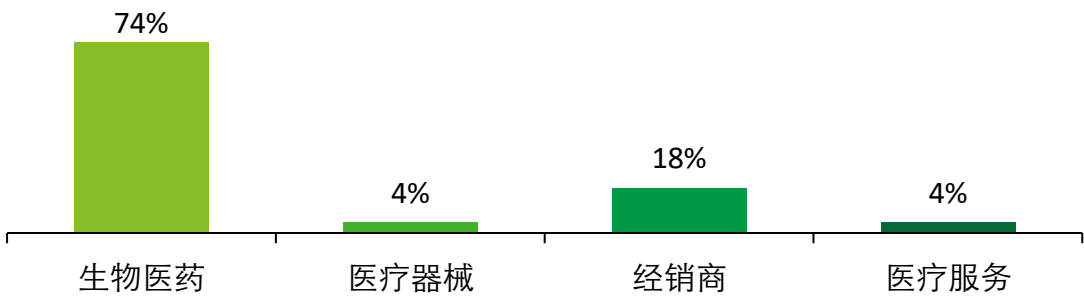
# 调研框架

本次调研的期限：2025年1月（2月7日结束）  
共有125位中国生命科学与医疗（LSHC）行业的经营者和投资者参与调研

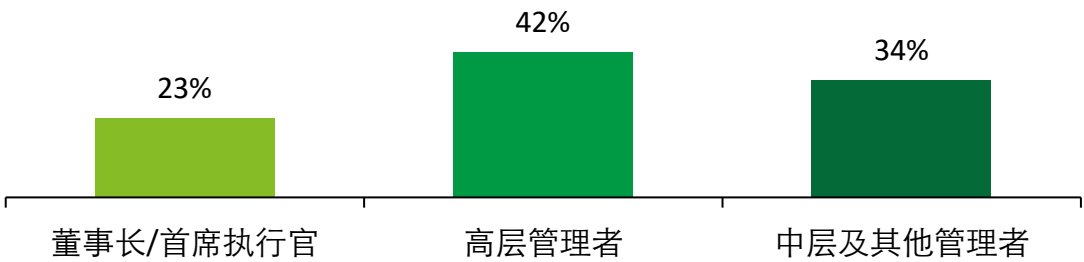
企业类型分布



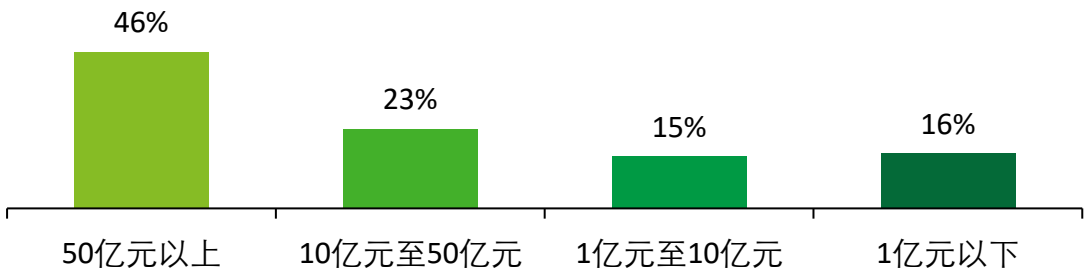
行业类别分布



职能级别分布



中国收入（人民币）规模分布



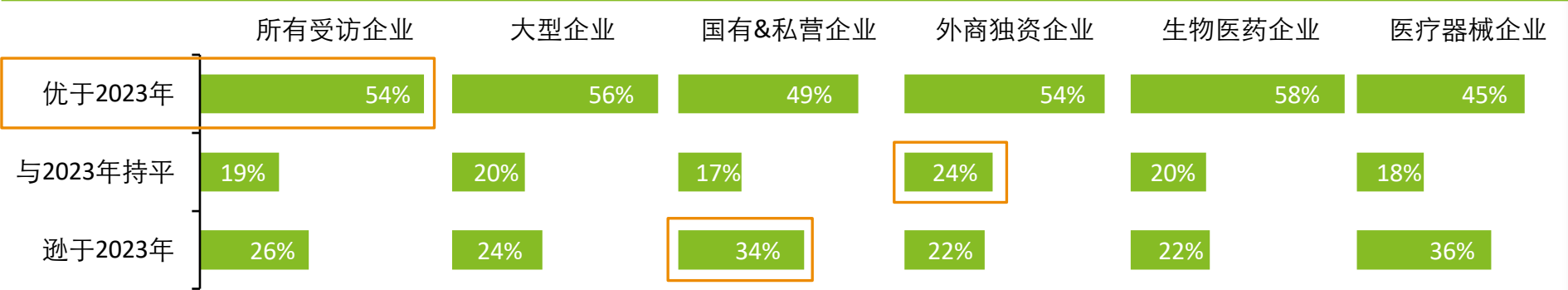
# 中国生命科学与医疗行业 前景及考量因素



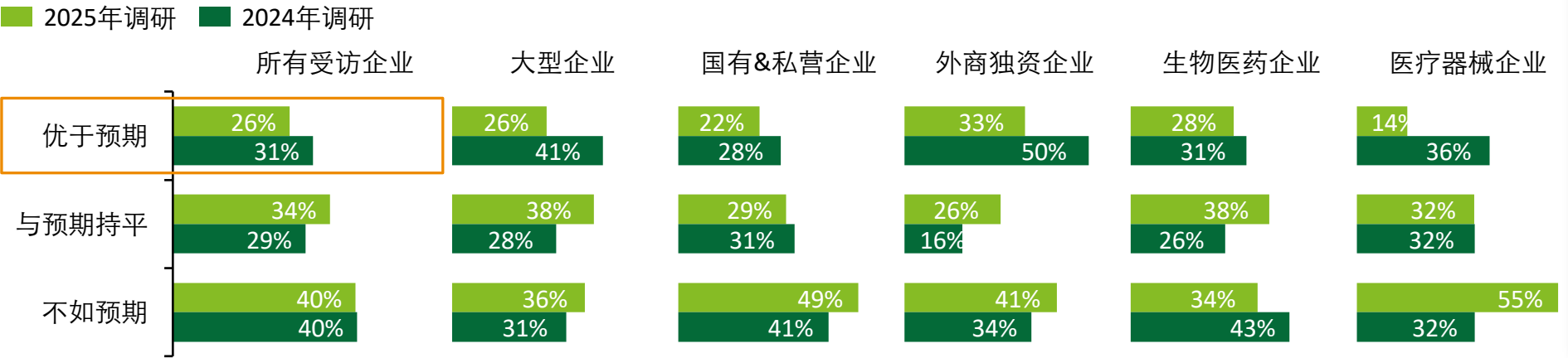
虽然 2024 年中国的业务表现超过了 2023 年，但仍低于市场预期。在过去一年里，本土企业面临着更大的商业化压力

贵公司在2024年的业务表现（总收入）如何？

与上一年（2023年）相比



与预期/计划相比



注释：大型企业 - 2024年营收超过10亿元人民币的公司

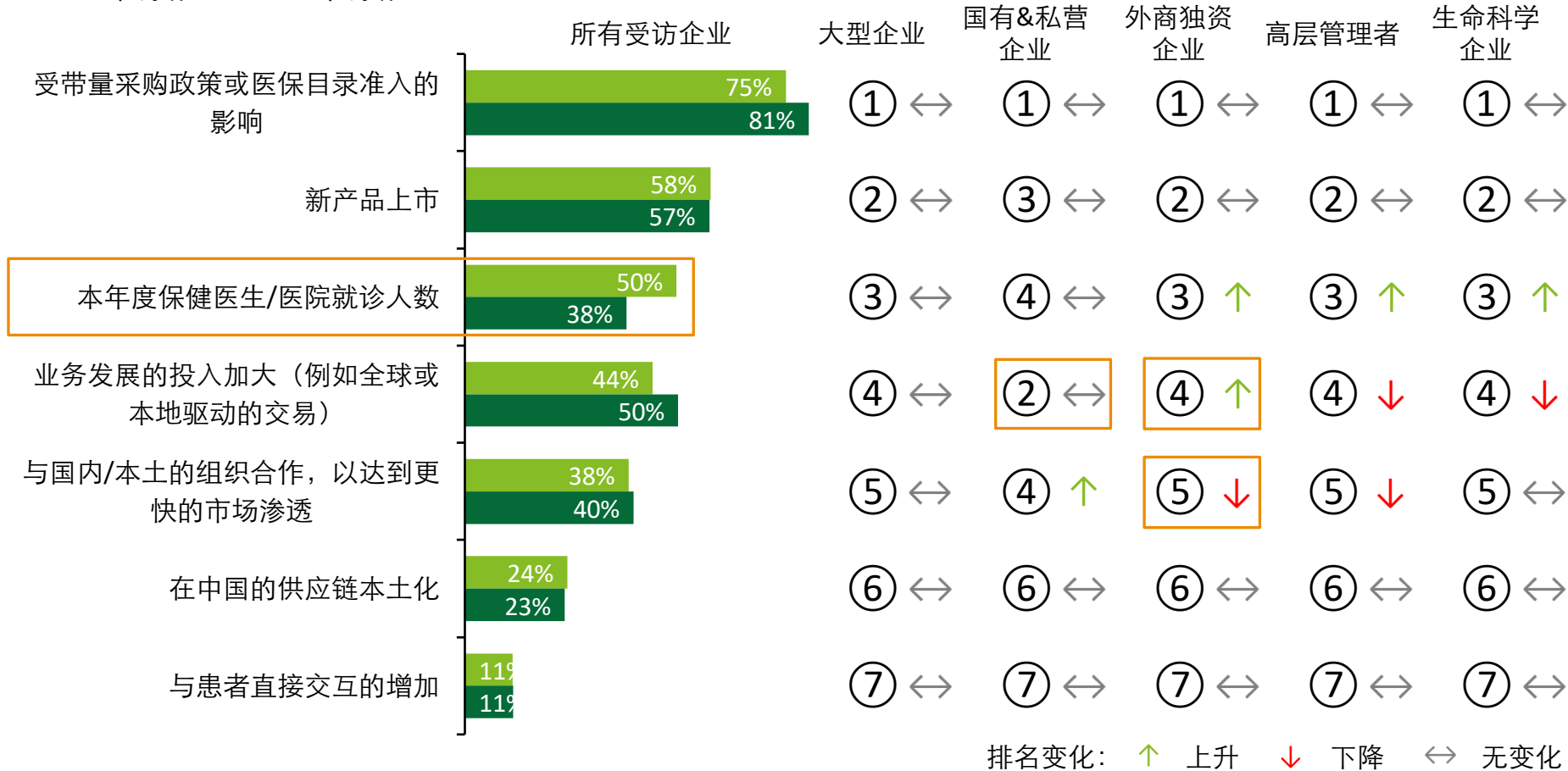
关键洞察

- 多数（54%）受访者认为他们的2024年中国业务超过了2023年
  - ✓ 五分之一的企业没有或仅有小幅增长，同时外资公司中近四分之一面临增长受限
  - ✓ 国有企业/民营企业似乎受到的影响更大
- 但他们也有更高的预期
  - ✓ 只有26%的企业超额完成计划；共计60%的企业达到了计划或更好（与去年相同）；仍有40%的企业表现低于预期
  - ✓ 外资公司在规划时更加审慎，同时也有33%的企业超额完成了计划
  - ✓ 相反，分别约有50%的国有/民营企业和医疗器械企业表现不如预期

产品生命周期的经济效益仍然是所有利益相关者最重视的考量因素。“走出去”战略依旧重要，国内外企业对持续加大业务拓展的关注度提升

## 贵公司2024年的经营业绩主要受到以下因素的影响...

2025年调研 2024年调研



注释：大型企业 - 2024年营收超过10亿元人民币的公司

## 关键洞察

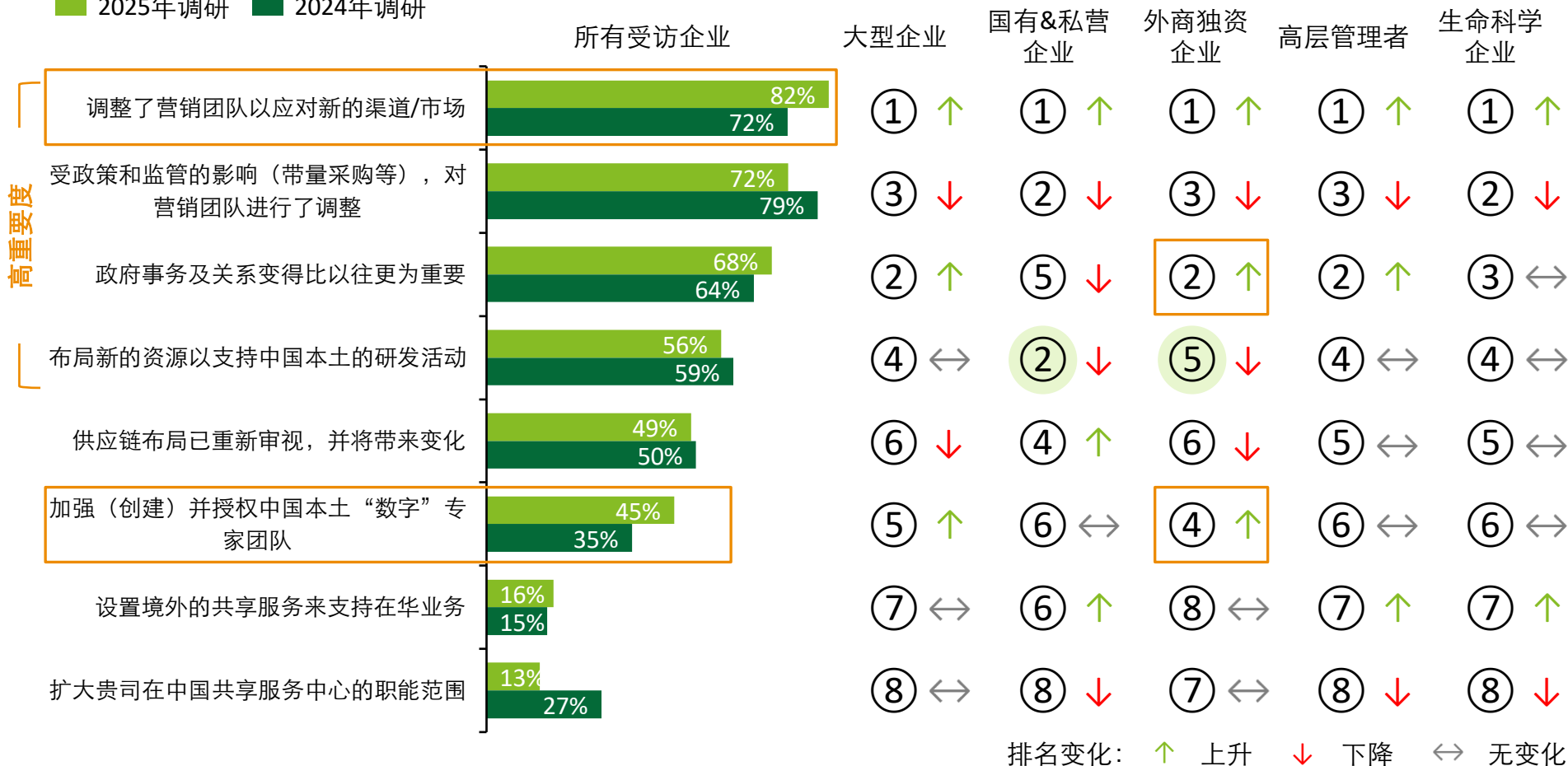
- 自2021年我们开展调查研究以来，定价和新产品上市始终是最重要的两个影响因素
- 进一步加强的监管监察和医疗改革，使得医院的可及性变得比以往任何时候都更加关键，尤其是对于外资企业和生命科学企业
- 国有/民营企业正将外部业务拓展举措置于优先位置，即“走出去”和/或寻求海外合作伙伴和授权交易
- 外资企业则持续加大对本土/国内资产的探索力度
- 随着中国市场准入的演变，对于外资企业和高管来说，合作模式逐渐不再是优先选项，因为许多外资企业已经在合作或者在评估新一轮合作的成效



## 商业化举措和政府事务仍是首要因素

### 贵公司的组织及商业模式在2024年发生的主要变化？

2025年调研 2024年调研



注释：大型企业 - 2024年营收超过10亿元人民币的公司

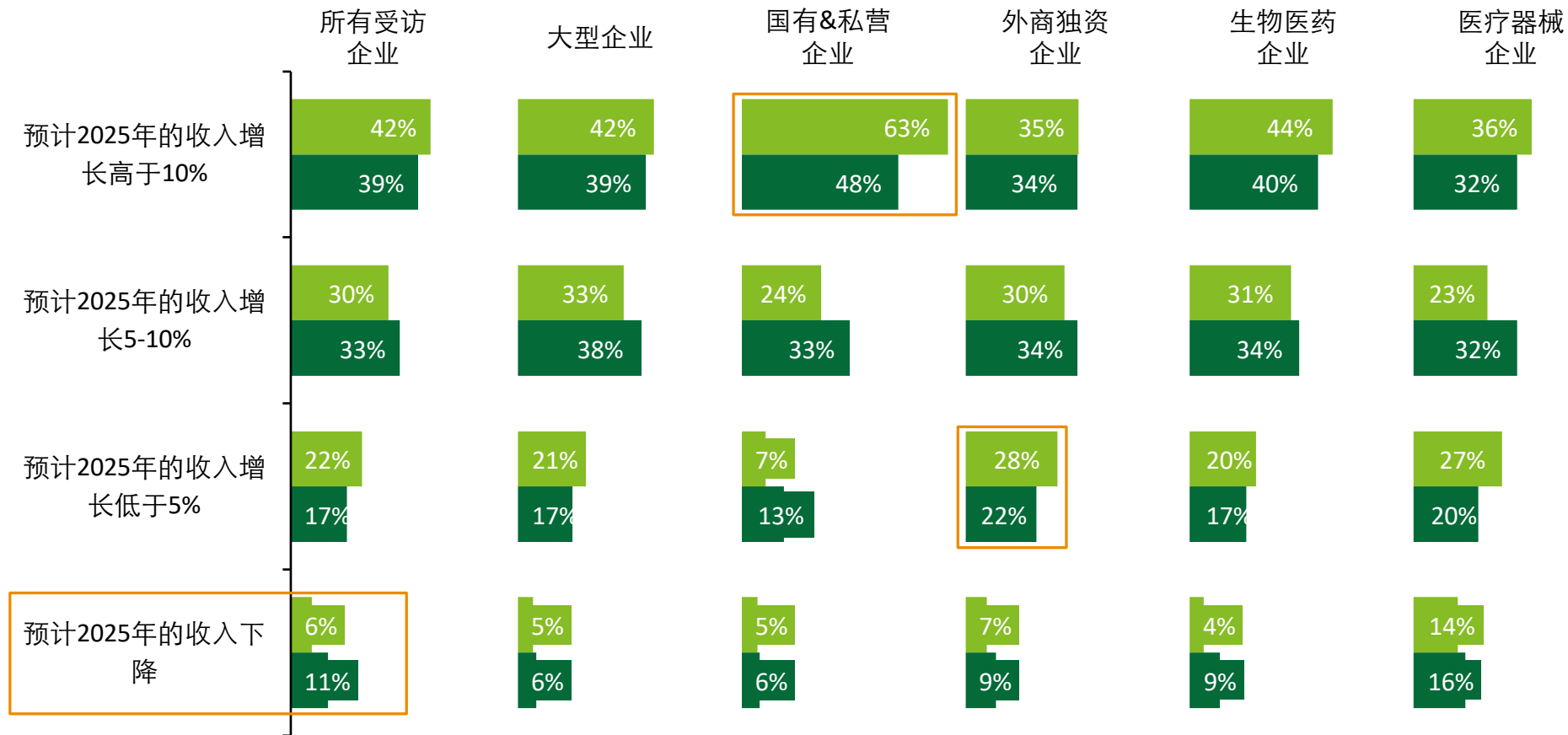
### 关键洞察

- 优化市场营销和销售团队仍是所有企业关注的焦点（82%）
  - ✓ 渠道管理正在推动各项调整，同时政策和监管的变化也带来了相应的影响（72%）
- 对于外资和大型企业而言，政府事务团队的能力变得愈发重要，而对国有/民营企业来说则有所下降
- 对在中国的研发活动投入的资源有所放缓，尤其是在外资企业中
- 近50%的企业意识到在中国建立强大数字化团队的重要性，尤其是外资企业
- 在中国建设能力中心（SSC）的吸引力有所下降（数字安全相关考虑）

# 越来越多的企业对 2025 年的中国业务持总体乐观态度，其中本土企业最具雄心，也最看好 2025 年的增长前景

## 贵公司2025年在中国的业务发展预期如何？

2025年调研 2024年调研



## 关键洞察

- 总体而言，所有受访者对2025年的中国业务态势持乐观态度，仅有6%的人表达了消极态度
  - ✓ 这与去年调查结果截然相反，显示市场信心正在逐步恢复
- 外资企业的增长预期较为平衡，但更多人预计增长幅度会较低（低于5%）
- 本土企业对增长前景持更乐观的态度
  - ✓ 许多民营企业拥有了可市场化的产品
  - ✓ 相当数量的国有企业采取了产品组合策略，并以此推动收入增长

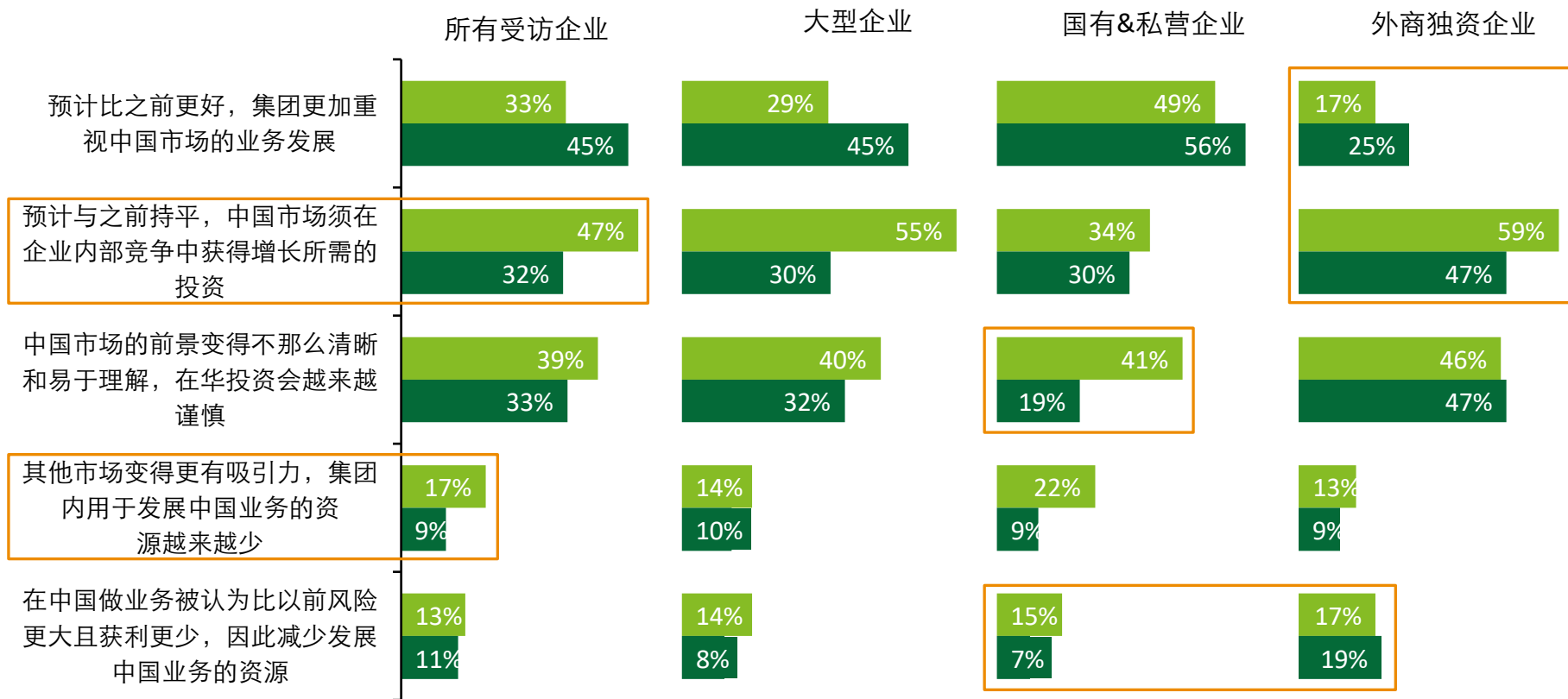
注释：大型企业 - 2024年营收超过10亿元人民币的公司



# 企业对中国市场的青睐度自去年以来发生显著变化：随着可替代投资地区的选择变多，以及对于投资市场选择变得更为谨慎，企业内部需以更积极的态度争取中国市场的增量投资

## 未来3-5年贵公司在中国的整体业务前景为何？

2025年调研 2024年调研



## 关键洞察

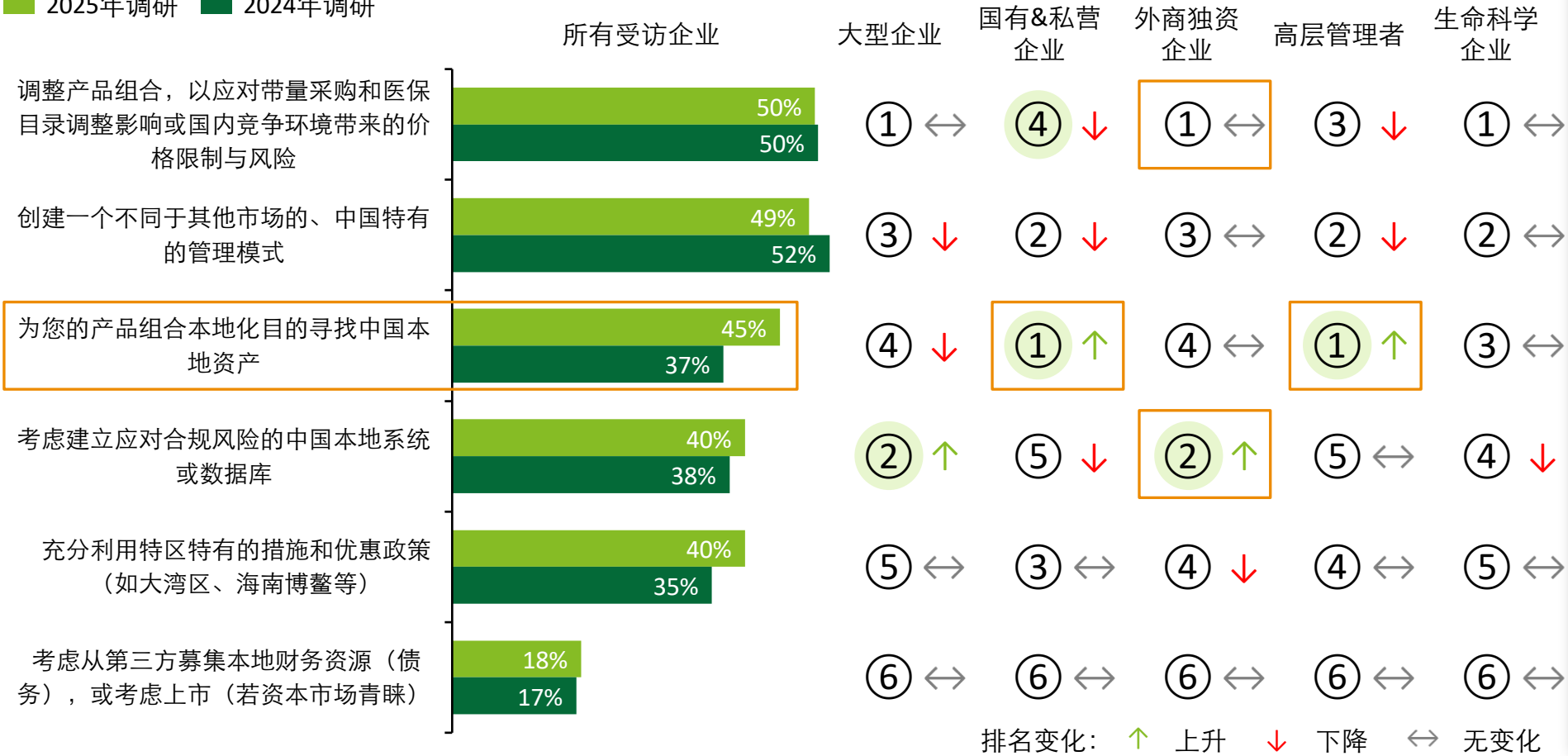
- 中国市场的重要性仍得到认可；然而，中国市场不再被视为全球市场中的‘最受欢迎’，这导致其增长停滞，并且获得的关注度有所下降
- 绝大多数外资企业在向中国投资时面临的内部竞争有所增加（59%，较去年增加25%）
- 本土企业也面临更严格的资源限制，因此当其他市场变得更具吸引力时，本土企业对中国市场的投资变得更加谨慎
- 面对监管环境变化，外资企业不打算减少对中国市场的资源投入；本土企业则考虑多元化全球布局

注释：大型企业 - 2024年营收超过10亿元人民币的公司

在创新资产经济价值窗口期缩短和持续的医疗支付改革的双重影响下，企业的价值主张再次成为战略制定的关键

在贵公司最新的中国市场战略中，是否已经或正在考虑采取以下行动：

2025年调研 2024年调研



关键洞察

- 毫无意外，产品组合持续作为战略重点，尤其是对外资企业而言
- 本土企业及高层管理者越来越重视开发具有“全球竞争力”的创新资产，与2024年提出的“走出去”号召相呼应
- 大型企业及外资企业将数据基础设施本地化置于优先位置（从第五位上升至第二位），对高层管理者群体而言更是排行第一
- 尽管2024年经济特区的外商直接投资限制有所放宽，但外资企业对经济特区特权利用选择却有所下降
  - ✓ 相比之下，本土企业更倾向于进入经济特区

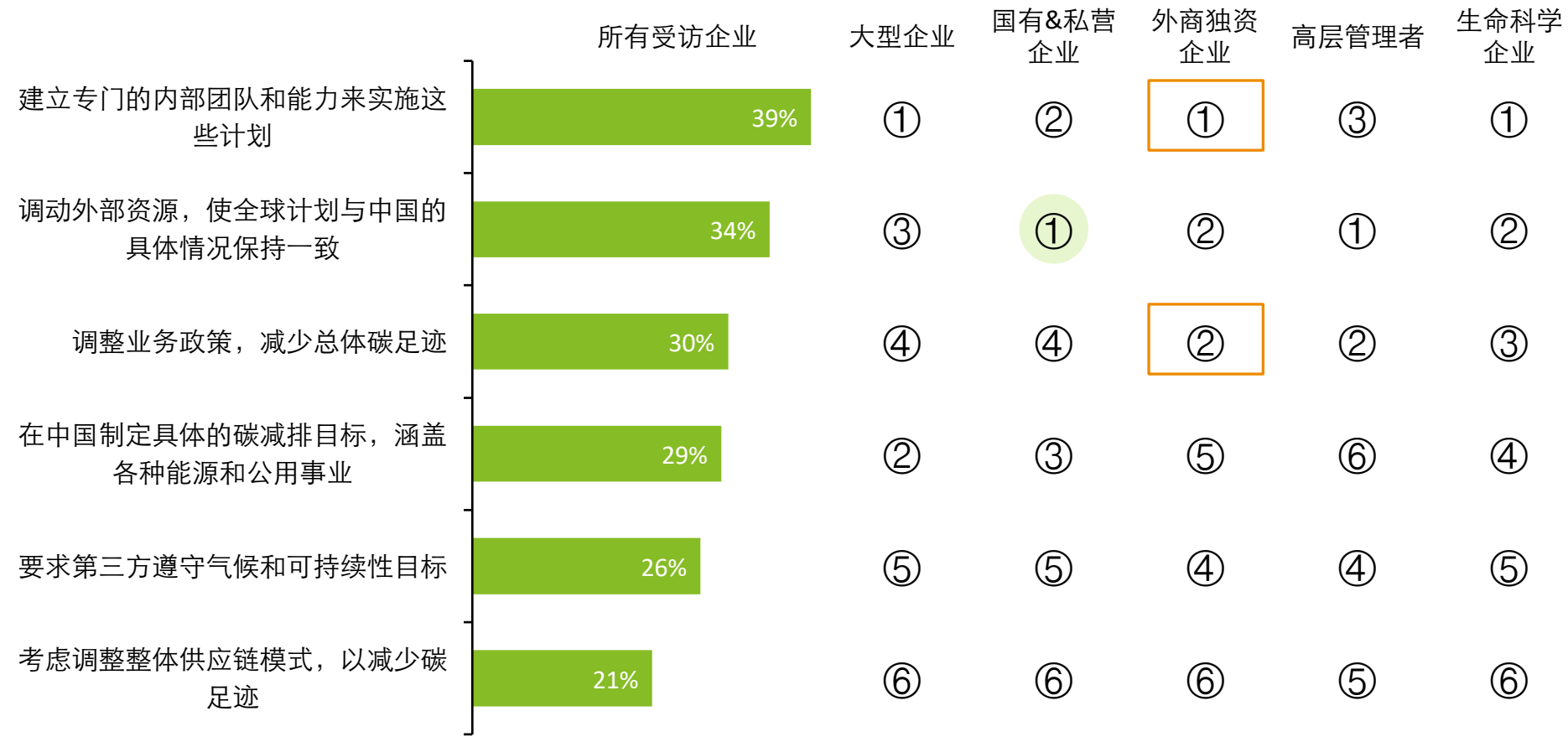
注释：大型企业 - 2024年营收超过10亿元人民币的公司

# 对环境、社会、治管（ESG）因素的重视存在可提升空间，特别是在“环境”项目里与减少碳足迹相关的可量化举措

气候与可持续发展目标在许多企业中都得到了提升。

2025年新增

贵公司在中国的计划和举措重点关注.....



- 关键洞察
- ESG/碳排放解决方案仍缺乏足够的关注
  - 关注和焦点大多集中在与“碳排放”相关的举措上，很可能是因为这些措施是可量化的，最终能够带来支持或激励
  - 近40%的受访者已建立了专门的内部ESG团队；外资企业更倾向利用全球目标，再根据本地环境进行调整
  - 调整运营政策可能与“支出”（差旅）直接相关，是外资企业最关注的重点
  - 更惊人的是，仅20%的受访者考虑对供应链和价值链进行全面审查

注释：大型企业 - 2024年营收超过10亿元人民币的公司

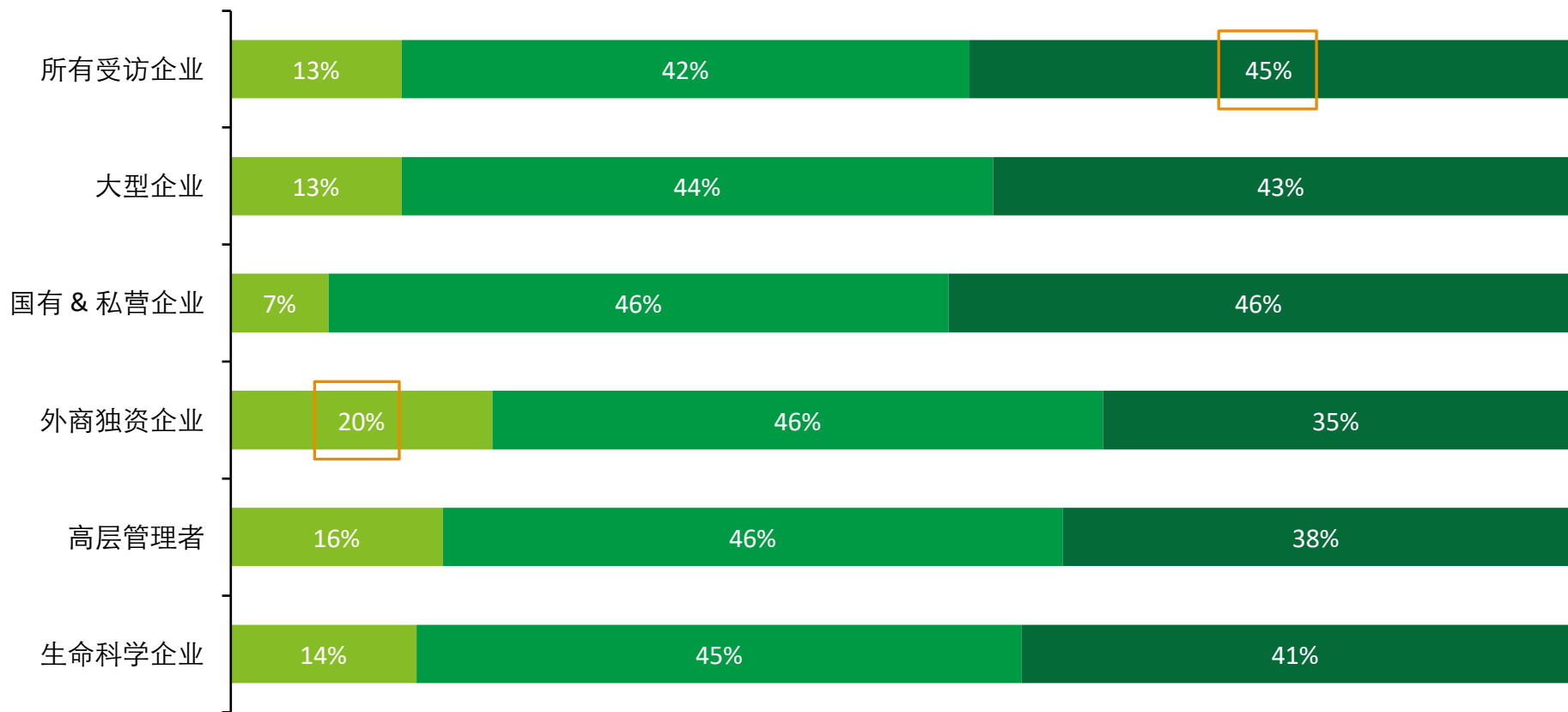
# 新监管和技术影响



## 在开拓全球市场的过程中，监管框架对于本土企业和在华的外资企业而言变得更为关键

### 中国的监管框架在不断发展，2024 年数据隐私框架的变化是否改变了您的看法？

■ 您认为 2024 年期间框架已经放宽    ■ 您认为2024年期间框架保持不变    ■ 您认为2024年期间框架限制增加



### 关键洞察

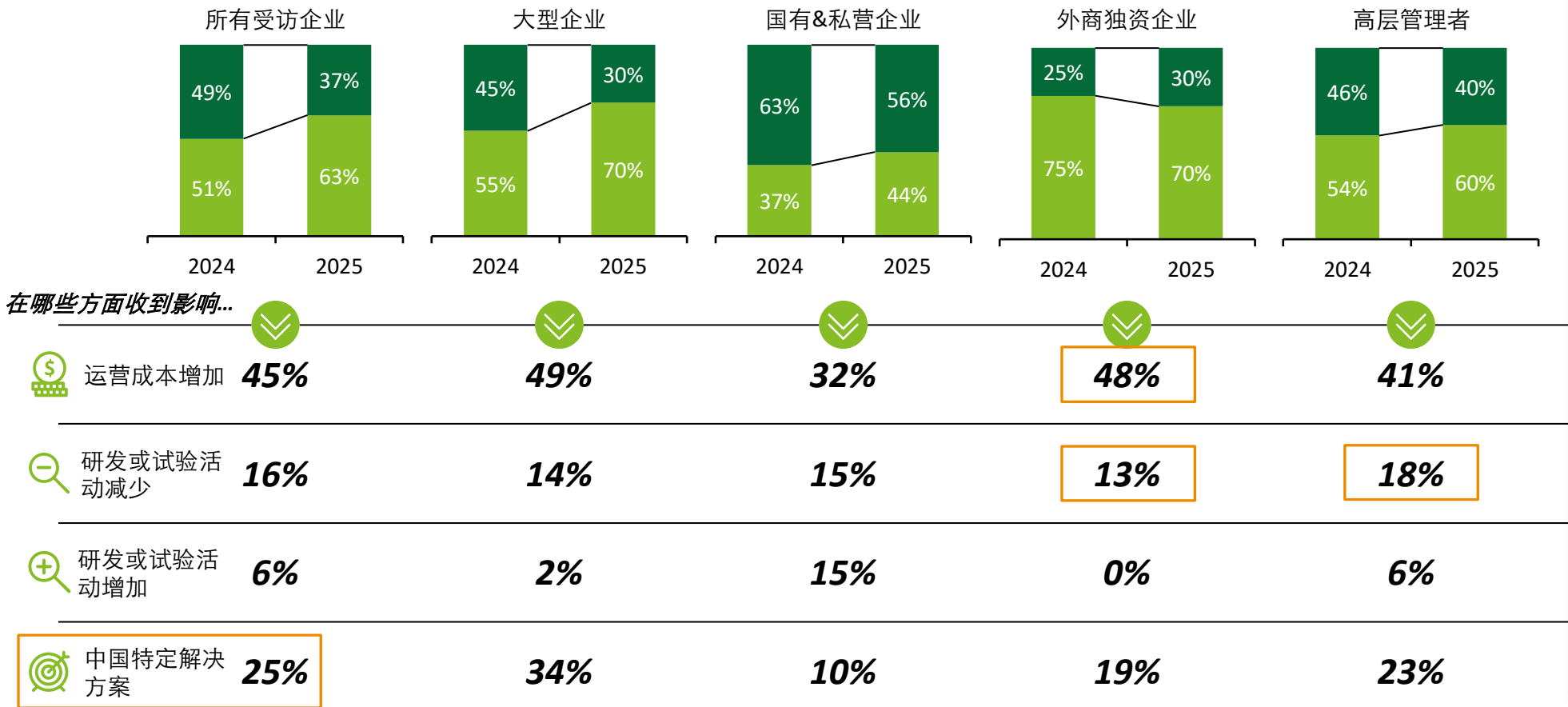
- 近半数受访者认为，中国的监管框架在2024年有所收紧，尤其是对大型企业和本土企业来说
  - ✓ 本土企业在2024年积极寻求“走出去”的机会，需应对围绕数据出口的监管限制
- 有趣的是，20%的外资企业认为2024年的监管框架有所放松
  - ✓ 这很可能是由于外资企业通常拥有更健全的合规和监管框架，这些框架已经全面深度本地化部署融合
  - ✓ 此外，2024年出台了新的合规法规，令外资企业更容易遵循规定，而非由自己尝试建立框架

注释：大型企业 - 2024年营收超过10亿元人民币的公司

# 数据隐私问题和出口限制的影响不断升级，使“在中国，为中国”（C4C）解决方案的开发变得更加迫切

随着中国对数据隐私和出口限制的进一步加强，贵公司是否已经受到影响？

是 否



## 关键洞察

- 数据隐私与出口限制的影响随着最新的监管法规更新持续加大
- 近一半的受访者指出，新数据相关的规定和法规导致企业的运营成本增加（比例从去年的36%提升至今年的45%）
- 尽管对研发与临床试验的影响程度较其他方面低，但较前一年亦有所增加，从去年的11%升至今年的16%（几乎翻了一倍！）
- 针对中国特定的解决方案被25%的受访者所提及，高于去年的15%；受影响的外资企业受访者比例与去年相同，仍为19%；高层管理者则呈现出10%的增长，达到23%

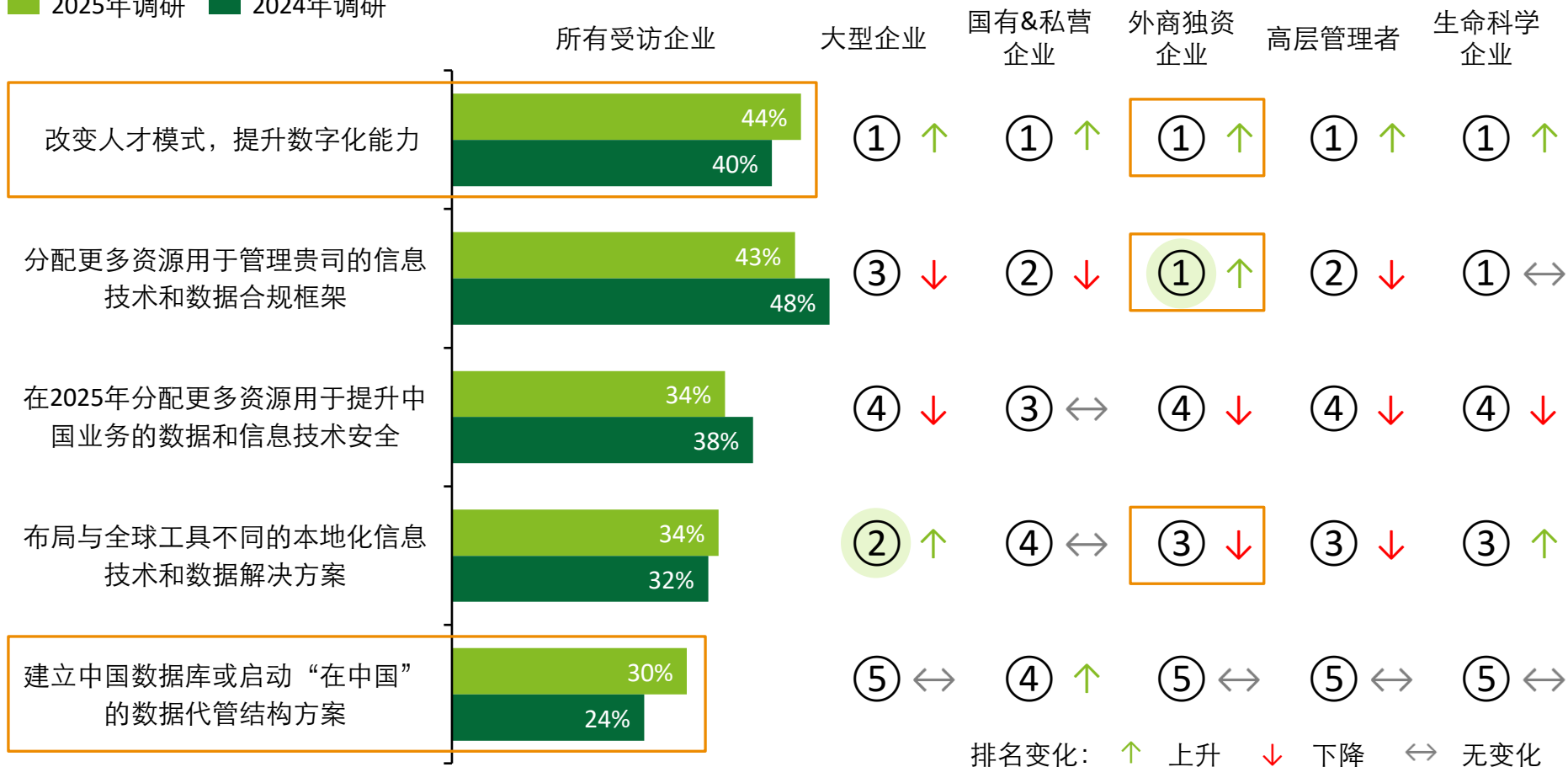
注释：大型企业 - 2024年营收超过10亿元人民币的公司



# 随着智能和数字技术在整个生命科学工业价值链中的应用整合不断加深，改变人才模式变得更为迫切

考虑到中国在技术应用和数字化患者交互的发展，贵公司是否：

■ 2025年调研 ■ 2024年调研



## 关键洞察

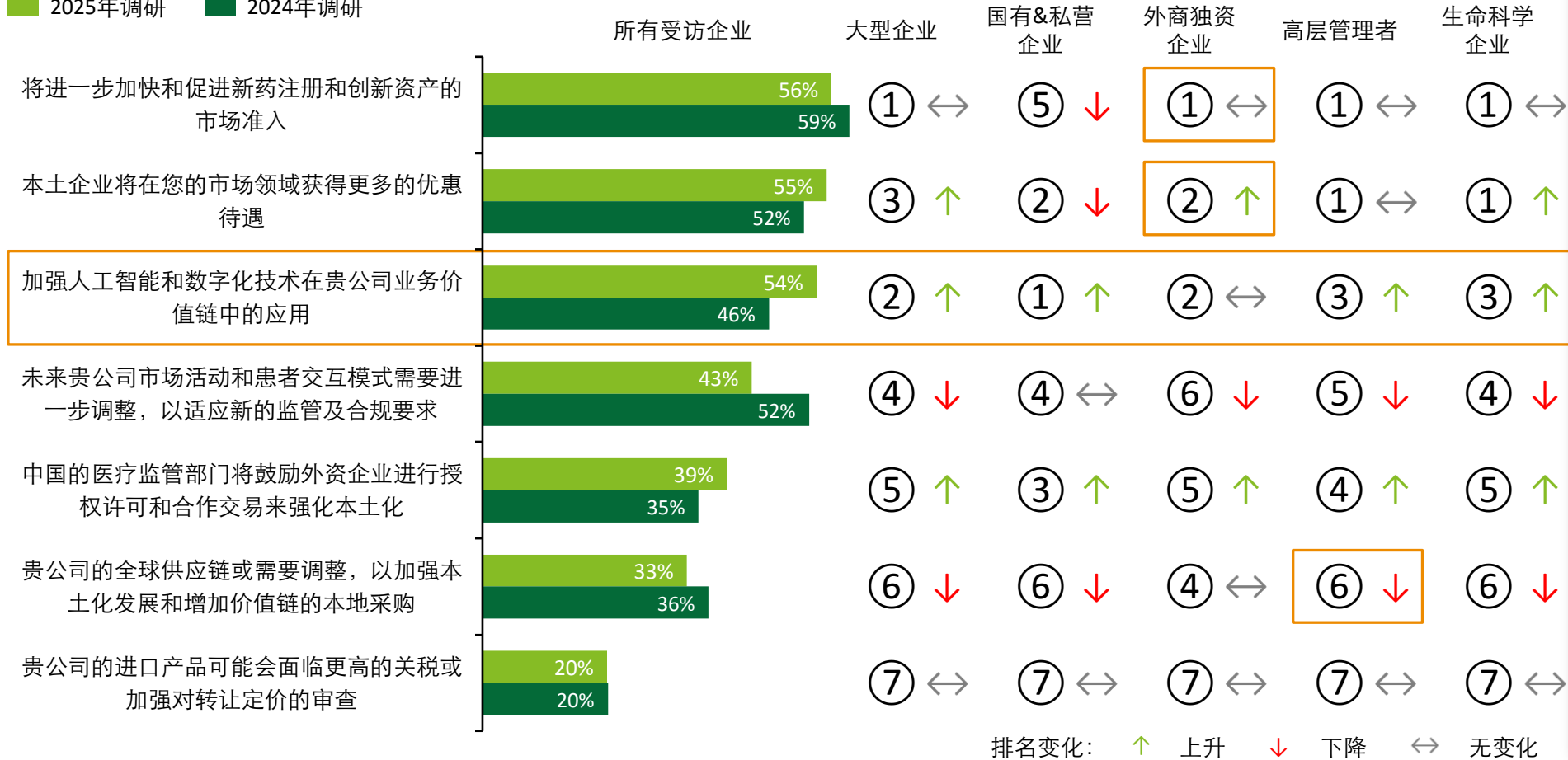
- 数字化人才战略在44%的受访者心目中处于首位，显示人才模型需要根据特定技术和能力进行调整
- IT和数据预算（投资和资源）的增量投入趋于稳定，甚至略有下降，但依然是高度优先事项
- 对外资企业来说，确保进行符合目标市场合规框架的投资已成为首要任务
- 去年的调研中，仅有24%的受访者意识到需要开发‘基于中国的解决方案’，而今年调研中这一比例跃升至30%
- ✓ 外资企业更多考虑的是在中国使用现有全球解决方案的可能性

注释：大型企业 - 2024年营收超过10亿元人民币的公司

## 创新和市场准入仍是企业业务发展的关注重点，企业在地化经营能力需持续提升

随着中国的监管环境不断调整，您认为：

2025年调研 2024年调研



### 关键洞察

- 与往年相似，创新和市场准入对所有企业来说至关重要，尤其是对大型企业（60%）、外资企业（57%）和生命科学企业（58%）
- 多数企业认为市场准入将进一步加速，从而使得创新资产的经济效益窗口期缩短
- 对国有企业和民营企业来说，新技术的应用和全球合作比市场准入更为关键（研发资金）
- 外资企业持续认为国内企业享有更优惠的待遇，这或许也与本土创新能力的提升有关
- 人工智能和智能技术的快速发展影响了整个价值链的所有参与者

注释：大型企业 - 2024年营收超过10亿元人民币的公司

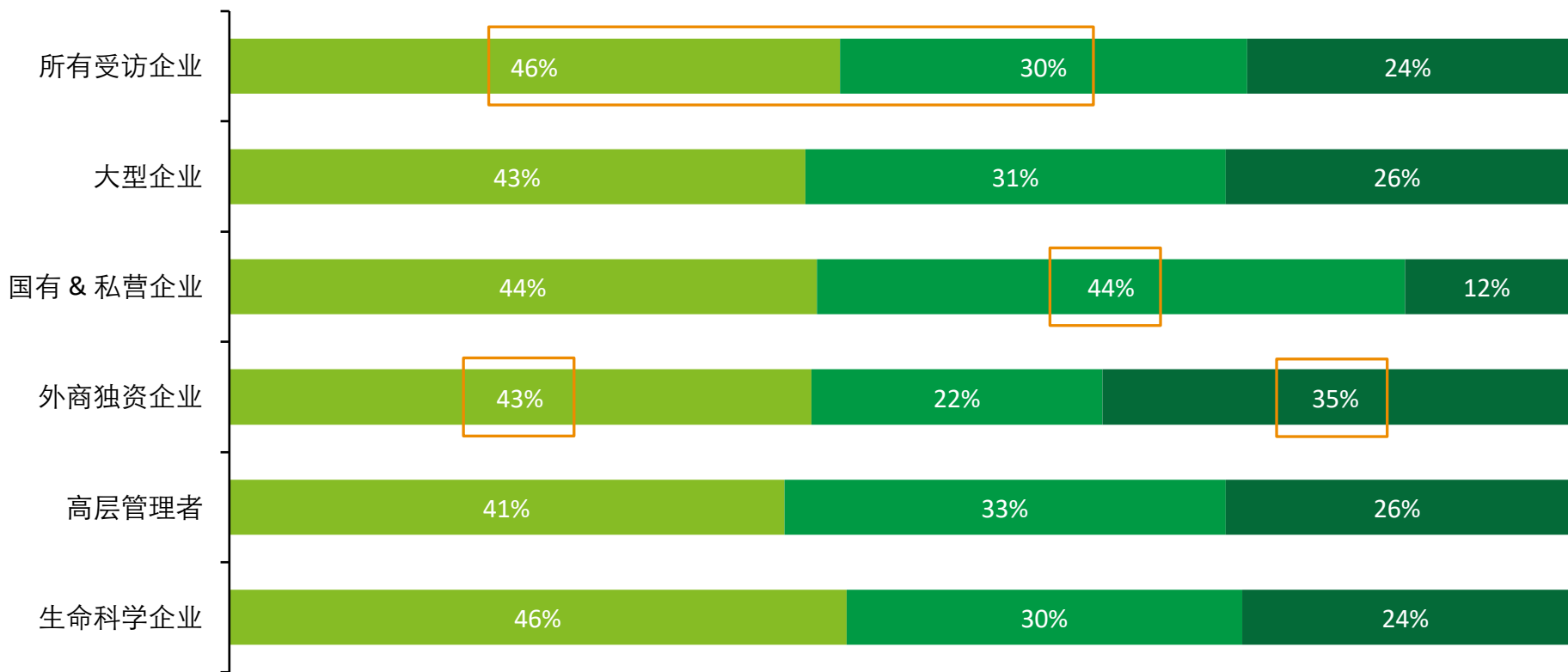
# 商业投资策略的转变



## 新渠道的开发对所有利益相关者而言仍至关重要，尤其是本地企业

对于在传统医院渠道之外的新市场渠道，贵公司是否考虑增加这些新渠道的投资？

■ 是的，这方面的投资会与第三方联盟    
 ■ 是的，会通过自身能力建立在线业务渠道    
 ■ 没有，还没有重点增加对“新分销渠道”的投资



注释：大型企业 - 2024年营收超过10亿元人民币的公司

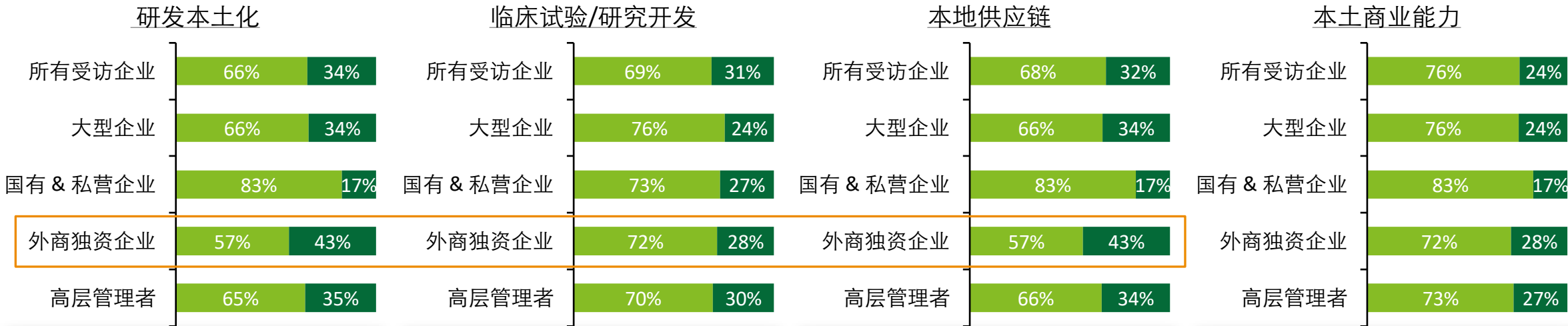
### 关键洞察

- 与去年类似，76%的受访者正在（直接或间接）部署新渠道投资
- 在去年调研中，大多数受访者选择“合作模式”（54%），但今年这一比例显著下降至仅46%
- 去年，66%的外资企业偏好合作模式；而今年仅有43%的外资企业受访者认为，配备适当工具的内部团队便能够成功为企业带来收益（和数据）
- 与去年相比，另一个重大变化为：今年有35%的外资企业没有增加对“新渠道”的投资
  - ✓ 或是因为多数企业在过去几年已经建立了稳健强大的流程和团队

## 外商投资限制的放宽加剧了本地竞争，并带来了整个价值链的投资热潮

随着 2024 年外商投资限制的放宽，贵公司是否在以下领域增加了本地化投资，如“在中国，为中国”计划：

■ 是 ■ 否



### 关键洞察

- 在新的外商投资法规发布后，约三分之二的受访者增加了研发本地化投入
- 为应对即将到来的海外创新资产竞争，本土企业增加的研发投入最多

### 关键洞察

- 临床试验和研究开发的投入略高于研发，约70%的企业增加了投入
- 大型企业和本土企业在临床试验和研究领域的投资较高

### 关键洞察

- 超过三分之二的受访企业加大了供应链本地化投资，尤其是本土企业
- 对外资企业来说，本地供应链受到的影响较小，因为放宽的外商投资主要集中在研发和临床实践

### 关键洞察

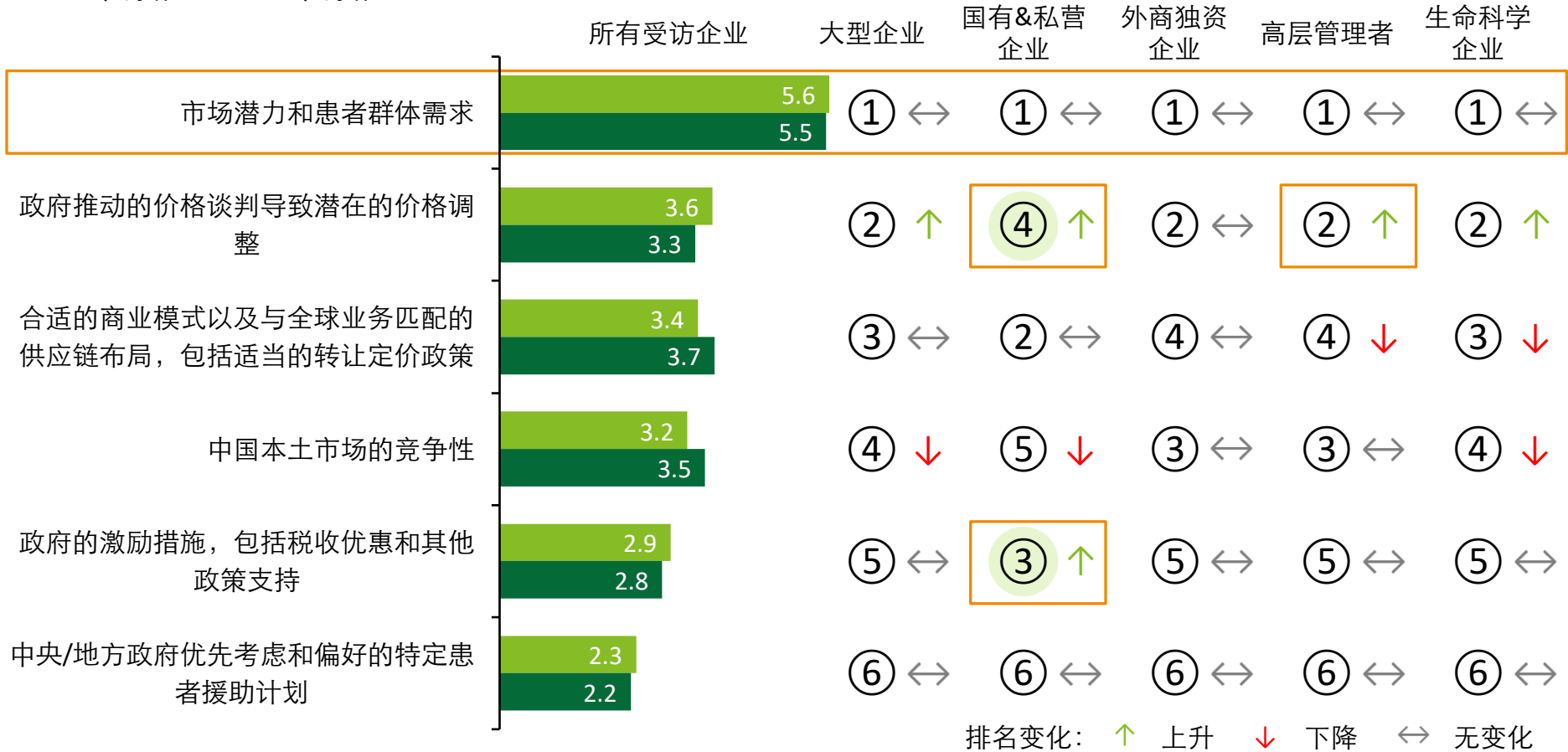
- 商业能力受到的影响最大，因为这一因素直接决定了投资回报率（ROI）
- 与其他调研结果一样，本地企业的竞争意识持续提高

注释：大型企业 - 2024年营收超过10亿元人民币的公司

# “规模”仍是重大关键因素，也是中国市场的的主要吸引力之一；医疗改革步伐加速，从而导致企业定价压力加大

## 当考虑新产品在中国上市时，您最看重哪些因素？

2025年调研 2024年调研



## 关键洞察

- 市场规模仍然是首要考虑因素，中国庞大的人口和医疗需求持续作为中国业务运营的关键因素
- 在高层管理者看来，定价以及其他相关政府推动的举措仍为第二优先的事项
- 由于大多数本土企业仍未实现盈利，因此价格调整和改革暂时还不是他们的首要考虑，但他们正在寻求政府激励措施和其他优惠政策
- 伴随着“在中国，为全球（C2G）”战略的强调加大，本土企业的关注从国内竞争逐渐转向海外扩张，这一变化降低了本土市场的竞争力在国有企业/民营企业中的重要性

注释：大型企业 - 2024年营收超过10亿元人民币的公司

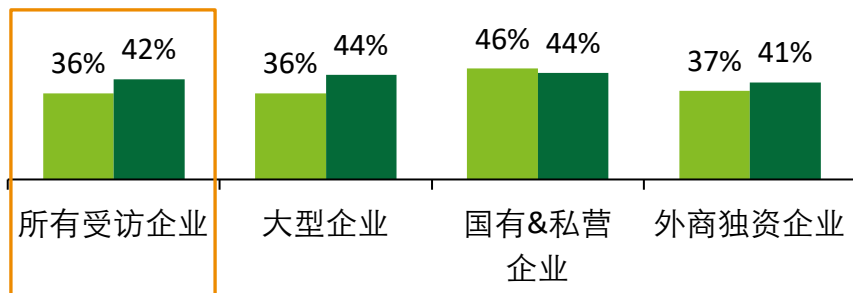


## 中国仍是一个受青睐的投资目的地，但行业利益相关者对投资领域和标的更具选择性

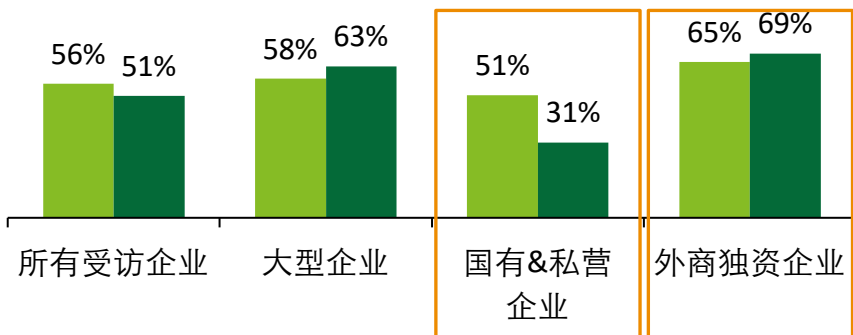
许多生命科学公司已通过并购/许可交易的方式增强其“在中国，为中国（C4C）”的投资组合。其他公司则借助了特定的投资工具参与中国的创新领域。贵公司的举措是？

■ 2025年调研 ■ 2024年调研

### 计划增加投资资源

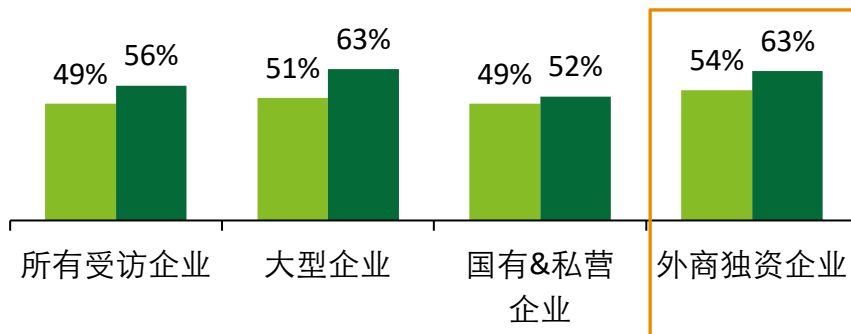


### 寻找潜在并购/合作目标

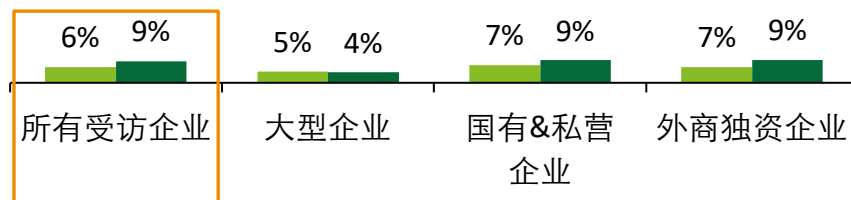


注释：大型企业 - 2024年营收超过10亿元人民币的公司

### 强化了本地化业务发展职能



### 减少此举措，因为收益低于预期



### 关键洞察

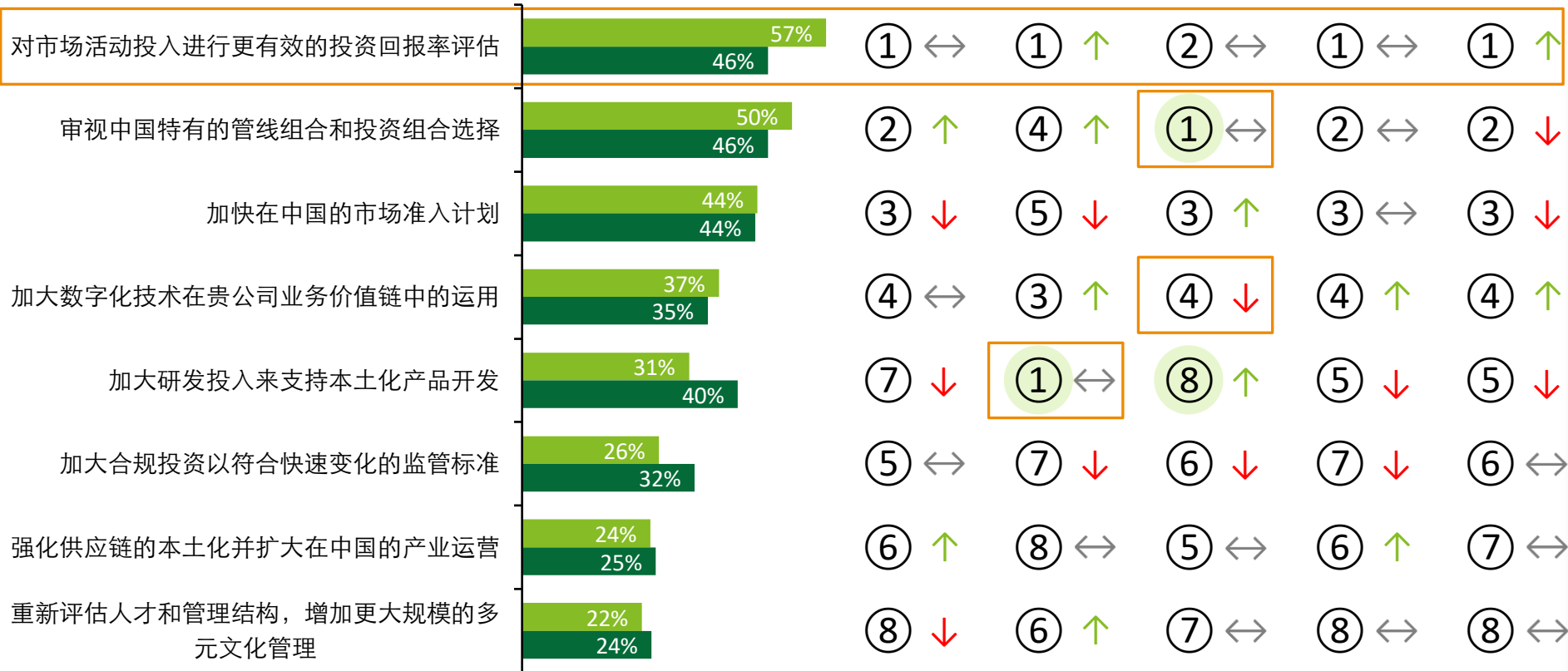
- 尽管绝大多数的受访者（94%）保持“必须进行”的立场，但过半的受访者变得更加谨慎，对增加投资持保留态度
- 增加投资的总体意愿度从42%下降到36%，显示出更为审慎的投资态度
- 寻求合作伙伴关系和并购的雄心正在上升（56%），尤其是外资企业（65%）；然而，国内业务拓展职能和能力则从63%下降到54%
- ✓ 这表明投资审核的权利更加集中
- 在“走出去”趋势和更大的商业化压力下，本土企业正在寻求新的资产和合作伙伴

# 投资中国的投资回报评估对所有企业来说都变得更为重要，确保正确的研发投资和‘原创’性创新资产的引进是首要任务

贵公司预计，在2025年中国的业务战略和投资会在哪些领域发生调整或变化？

2025年调研 2024年调研

高重要度



排名变化： ↑ 上升 ↓ 下降 ↔ 无变化

## 关键洞察

- 由于创新资产的经济效益窗口期缩短和市场参与的成本增加，利益相关者对投资回报的评估变得更加严谨
- 战略性地选择市场和产品管线已成为所有企业的标准做法，这在很大程度上受到政府政策的影响，而这些政策又进一步影响市场规模和定价动态
- 外资企业认为数字技术仍是重要的，国有企业/民营企业对数字技术的重视程度则显著提高
- 对本土企业而言，研发投入仍是主要关注点，尤其是“原始创新”的推进以及有利于“创新资产”发展的顶层政策

注释：大型企业 - 2024年营收超过10亿元人民币的公司

# 洞察总结



# 回顾我们的前一年的展望 – 与2024年实际发生的主要趋势相同

## 2024年展望



中国的创新格局趋于标准化和严监管，将进一步淘汰无法跟上中国生命科学与医疗市场变化的企业



在中国生命科学与医疗市场的新监管与合规环境中，保持“全面”、“专业”与“精准”是生存关键



2024年的投资增速将有所放缓，并且重心将由快速扩张转移至守护现有资源。商业化潜力将变得更加重要



## 实际情况

- 中国的创新格局在国家出台的一系列支持政策的影响下发生了显著变化，提高了原始创新的标准，为更加光明的前景奠定了基础
- 2024年DRG/DIP支付2.0的发布标志着医疗支付改革的一个关键时刻，保障了医疗创新的切实回报
- 2024年5月，针对医疗行业的新反腐倡议发布，加强了中国生命科学与医疗行业的监管和合规工作
- 2024年，超过60个本土创新资产成功获得国际授权，同时四家国内生物科技公司被全球制药巨头收购
- 2024年，中国生命科学与医疗行业完成了1,369笔融资交易，较2023年下降了5%，交易金额则增长了11.7%，表明投资趋向更加精选
- 本土医药企业的临床试验数量大幅增加，从2019年的879项增长到2023年的1,636项，显示了创新资产研发的强劲势头

# 中国生命科学与医疗行业的2025年展望



构建精确的价值定位已成为当前的核心要务，迫切需要转向一种更为高效的商业化模式，以深入挖掘额外市场板块的商业潜力

- 管理整个资产经济价值的重要性日益增长，针对中国市场量身定制解决方案的需求愈发突出
- 界定价值定位的挑战日益加大，各竞争主体须制定出具有针对性且持续更新的市场准入策略，以适应不断变化的市场环境



中国的生命科学与医疗行业监管环境持续演变，对于维持业务发展和创造新价值的监管要求变得愈来愈严苛

- 数据隐私保护的提升和出口限制的加强正在逐步升级，使得开发“在中国，为中国”（C4C）的解决方案的重要性不断提高
- 智能技术的兴起和企业合规监督的加强正在重塑监管环境，或将导致更高的市场准入门槛



中国仍然是一个重要且有吸引力的市场，本地创新解决方案的崛起越来越明显，也越来越受到青睐

- 当前，获取本地创新成果变得至关重要，促使全球研发审查以中国市场为中心制定投资组合决策
- 中国的生成式人工智能和智能技术将为整个产业链带来新的机遇与投资

## 主要影响

### 影响#1

探索新的价值创造方法，并采纳灵活的合作伙伴关系及交易模式是实现长期成功的关键

### 影响#2

重新审视中国市场策略，以制定适合中国市场的创新资产生命周期管理方法

### 影响#3

充分利用本地智能技术的能力将变得更加重要，这一能力也将成为制胜市场的关键因素

# 德勤中国生命科学与医疗行业团队联系人

## 调研与作者

---

**简思华**  
行业领导人  
中国生命科学与医疗行业  
[jensewert@deloitte.com.cn](mailto:jensewert@deloitte.com.cn)

**林珈庆**  
行业研究助理经理  
中国生命科学与医疗行业  
[tonyclin@deloittecn.com.cn](mailto:tonyclin@deloittecn.com.cn)

## 其他联系人

---

**吴苹**  
行业领导人  
中国生命科学行业  
[yvwu@deloittecn.com.cn](mailto:yvwu@deloittecn.com.cn)

**虞扬**  
审计及鉴证领导合伙人  
中国生命科学与医疗行业  
[davyu@deloittecn.com.cn](mailto:davyu@deloittecn.com.cn)

**蒲群**  
行业规划高级经理  
中国生命科学与医疗行业  
[linpu@deloittecn.com.cn](mailto:linpu@deloittecn.com.cn)

**孙晓臻**  
管理咨询领导合伙人  
中国生命科学与医疗行业  
[scottsun@deloittecn.com.cn](mailto:scottsun@deloittecn.com.cn)

**赵益民**  
税务咨询领导合伙人  
中国生命科学与医疗行业  
[jazhao@deloittecn.com.cn](mailto:jazhao@deloittecn.com.cn)



# 附录

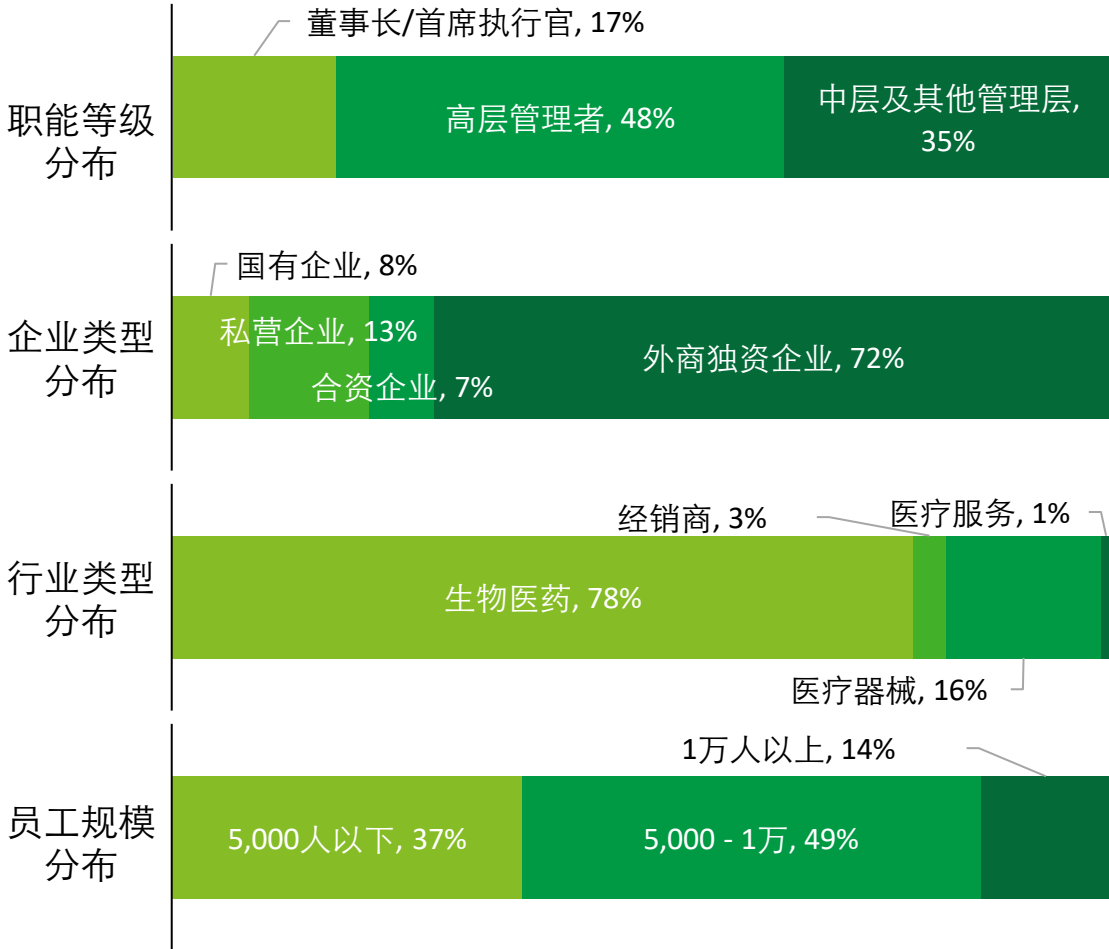


附录 – 回顾我们过往的展望

	 政策与监管框架	 市场情绪	 创新与技术投资	 运营举措
2020	<ul style="list-style-type: none"><li>根据最新的政府框架评估中国战略是成功的关键</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>将出现新的营销和销售动态，改变市场参与方式</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>新技术将加速推动“健康中国”的发展</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>新的工作实践将对组织结构和运作产生深远影响</li></ul>
2021	<ul style="list-style-type: none"><li>政府将加强参与，尤其是在数据安全和“健康中国”举措方面</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>随着医疗改革的加速推进，市场将更加集中化</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>战略合作伙伴关系将持续激增，为创新和数字化提供动力</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>形式多样的跨行业合作将出现并改变运营模式</li></ul>
2022	<ul style="list-style-type: none"><li>监管举措的影响将更加强大</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>中国业务发展的优先级已提升至更高水平</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>通过新颖的合作模式和更多的研发资金，加快创新步伐</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>探索中国特有的基础设施和治理仍是当务之急</li></ul>
2023	<ul style="list-style-type: none"><li>企业合规活动已恢复活力，并将得到更多重视</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>本地化雄心将增强企业的应变能力并支持市场增长</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>技术投资，尤其是跨行业技术投资，将变得越来越重要</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>在创新和增长需求的驱动下，人才竞争将恢复并加剧</li></ul>
2024	<ul style="list-style-type: none"><li>加强监管措施需要更强的合规管理能力</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>市场参与模式需要调整，这将影响资源分配</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>商业化潜力将在未来的投资决策中发挥更重要的作用</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>本土数字技术正在改变市场格局和运营模式</li></ul>

附录

- “大型企业” 调研受访者简介：86人（全部共125人），2024年的营业收入在10亿 元人民币以上



- P.22中，基于每个答案排名的权重计算出平均得分
  - 每个排名的权重不同，从第1名到第6名递减
    - 第1名= 6分; 第2名= 5分; 第3名= 4分; 第4名= 3分; 第5名= 2分; 第6名= 1分
  - 平均加权评分计算公式:  $[(\text{第1名的次数}) \times 6 + (\text{第2名的次数}) \times 5 + (\text{第3名的次数}) \times 4 + (\text{第4名的次数}) \times 3 + (\text{第5名的次数}) \times 2 + (\text{第6名的次数}) \times 1] / (\text{受访企业总数量})$ 
    - 例如, 选项A被选择了13次: 第1名三次; 第2名四次; 第3名两次; 第4名两次; 第5名一次; 第6名一次
    - 选项A的平均加权评分为:  $[(3 \times 6) + (4 \times 5) + (2 \times 4) + (2 \times 3) + (1 \times 2) + (1 \times 1)] / 13 = 4.23$
    - 选项A的平均加权评分为4.23分
- 选项的平均加权分数越高，代表受访者认为重要性越高



#### 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年起用，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](http://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，包括乌克兰、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。

© 2025。欲了解更多信息，请联系德勤中国。