



升级与整合 中国汽车零部件市场近期趋势

目录

1	摘要
2	产业政策环境概览
4	产业规模和现状分析
10	产业细分市场趋势展望
17	市场机会和德勤的建议
20	联系

摘要

2011年是中国「十二五」计划的开局之年，经济增长的主题将由政策刺激下的较快增长转为结构调整中的稳定增长。中国汽车行业的发展思路也正从做大规模转向做强实力。「自主品牌」「兼并重组」「新能源汽车」是汽车行业「十二五」规划草案中提到的三个关键词。2011年4至5月，国家发改委会同商务部对《外商投资产业指导目录》进行修订，首次明确规定新能源汽车关键零部件，外资比例不超过百分之五十。这一规定有可能对在华跨国公司零部件的整个产业布局产生深远影响。

中国业已成为汽车及其零部件全球生产，全球供应体系中的重要一环。几乎所有世界著名的汽车零部件巨头都已经进入中国市场，而中国企业生产的汽车轮胎，汽车玻璃，音响等零部件也大量出口海外。中国汽车零部件及配件行业的规模2010年已近1.5万亿元人民币，过去五年复合年均增长率达百分之三十。零部件工业的工业总产值在整个汽车工业产值占比已稳步提升至百分之四十以上。虽然中国本土汽车零部件企业数量多，平均规模小，总体技术水平较低，但部分上市的中国企业却在近几年表现出了高于国际巨头的净利率水平。这主要归功于他们在某些细分市场里对技术进步的投资，能提供品质接近国际大厂但价格更低的产品，和更高的生产效率。

中国汽车零部件市场的主要竞争者分别表现出如下发展势头：

- 跨国汽车零部件企业: 垄断核心技术；加深本地化；并购活跃
- 本土零部件厂商: 两级分化发展不一；行业整合加速；龙头企业加快国际化
- 本土整车厂的零部件配套企业: 从为本集团配套到探索独立发展模式

展望未来，我们认为汽车零部件的细分市场呈以下发展趋势：

1. 中国市场的整车新车销量增速将放缓，但汽车电子电器，内外饰等零部件细分市场因装车率的提高，其增速将远高于整车市场。
2. 海外汽车市场销量恢复及日本地震带来的供给受损将推动对来自中国的零部件需求，短期内中国的制动器、车轮及车身零部件出口相对最为受益。
3. 中国的汽车售后与服务市场潜力巨大，将成为零部件需求新的增长引擎。
4. 从供给上看，普通汽车和新能源车市场都有产能过剩风险，零部件行业也将随之进入加速整合阶段。

开拓即将进入高速发展期的中国汽车零部件售后市场是行业机会之一。德勤结合对中国市场的深刻理解和全球领先企业项目实践，可以帮助客户构建成功的售后服务和备件供应链业务运营模式，实现企业的持续增长。

中国的汽车零部件行业将在今后几年进入加速整合阶段，通过国内企业之间横向和纵向整合可以实现规模效应，通过跨国境的并购可以实现生产、市场等资源在全球范围的优化配置并获得先进技术及管理经验。德勤特别建立了跨职能，跨地区的并购服务团队，在并购过程的每一个环节都有相应的专业人士参与，提供并购全生命周期一站式服务。

产业政策环境概览

1. 宏观经济环境

2011年是中国「十二五」计划的开局之年，经济增长的主题将由政策刺激下的较快增长转为结构调整中的稳定增长。国内加快经济增长方式的转变，由追求速度到更重视质量；增加居民收入和收入分配的公平性，扩大内需特别是消费；加快产业结构调整，培育包含新能源汽车在内的七个战略性新兴产业。国际贸易将由此前单纯追求出口和顺差的政策导向，转而实施扩大消费需求、出口和进口并重的平衡发展政策。

2. 汽车及零部件行业的相关政策

汽车及其零部件产业链长，涉及面广，是国民经济的支柱性产业之一。国家也出台了一系列行业相关政策来保障汽车及其零部件产业健康平稳持续地发展。进入2011年，2009年出台的《汽车产业调整和振兴计划》中大部分刺激消费政策退出，政策重点转移到节能环保，新能源汽车上来。受此影响，今年以来，整车市场产销量一改过去高速增长的态势，呈现深度回调的局面。

2.1 汽车行业「十二五」规划草案

汽车行业「十二五」规划草案对中国汽车行业的发展思路也正从做大规模转向做强实力。按照目前的规划草案，没有像《汽车产业调整和振兴计划》中「2009年汽车产销量力争超过1,000万辆，三年平均增长率达到百分之十」的明确总量数量要求。只是「预计2015年中国汽车产销量将达到2,500万辆」。「自主品牌」「兼并重组」「新能源汽车」是规划草案中的三个关键词。

首先，要提高自主品牌国内份额。规划的目标是到2015年，中国自主品牌汽车市场比例将进一步扩大，自主品牌乘用车国内市场份额超过百分之五十，其中自主品牌轿车国内份额超过百分之四十。此外，2015年自主品牌汽车出口占产销量的比例超过百分之十。但实际情况是，2010年中国市场乘用车自主品牌销售627万辆，同比增长百分之三十七，占乘用车销售总量的百分之四十六，超高的增长率部分透支了今后几年的购车需求。2011年上半年受1.6升以下车型消费刺激政策退出，北京限购引发的连锁反应，通货膨胀高企等的影响，主打小排量，中低端市场的自主品牌2011年上半年市场

份额有下降趋势。相反，合资品牌汽车销量同期却持续攀升。据行业协会统计，大众汽车集团与两家合资企业上海大众、一汽大众，2011年1-6月份销量同比增幅达到百分之十六点四，市场份额占比达到约百分之十九。通用汽车的统计数据显示，今年上半年，通用汽车及旗下在华合资企业汽车销售达127.35万辆，6月份单月销量达到19.39万辆，双双创下历史新高。靠2009-2010年特殊的刺激政策夺取了市场份额的自主品牌，在政策退出后，市场总量增长变缓的情况下，如何保持和扩大市场份额，实现规划制订的目标，还有很大困难要克服。

第二，鼓励整车和零部件企业兼并重组，通过淘汰落后产能来解决结构性产能过剩问题。十二五规划草案表示，将继续鼓励中国汽车集团跨区域兼并重组，资源向优势企业集中。未来形成2家至3家产销规模超过300万辆的大型汽车企业集团，4家至5家产销规模超过150万辆的汽车企业集团。

第三，提倡发展包括新能源汽车在内的节能汽车。根据《规划》，小型化和汽车电气化是中国汽车未来发展的两大方向，2015年中国电动汽车保有量计划达到100万辆，动力电池产能约达100亿瓦时。为此，我国计划推动电动汽车产业链发展，动力电池、电机、电控成为未来发展的核心。

2.2 《北京市小客车数量调控暂行规定》

2010年12月底，为缓解交通拥堵，北京市政府发布《北京市小客车数量调控暂行规定》，规定北京市将实施小客车数量调控措施，以摇号方式无偿分配小客车配置指标。市政府确定2011年度小客车总量额度指标为24万个。指标额度中个人占百分之八十八，营运小客车占百分之二，其他单位占百分之十。受此影响，北京占全国半年汽车销售量的百分之一点六五，比去年同期下降三个百分点。

现在，各地正在酝酿效仿北京治堵政策，将对2011年的汽车市场产生进一步的影响。这表明在中国的一线城市，购买力已经不是汽车市场发展的制约因素，制约中国汽车市场发展的瓶颈是资源，是道路，能源及城市对大气污染的承受能力，是这些不可复制的资源对汽车的支撑能力。

2.3 《产业结构调整指导目录（2011年本）》

2011年3月27日，国家发改委公布了《产业结构调整指导目录（2011年本）》（以下简称目录），并规定自2011年6月1日起施行。海关对属于《目录》鼓励类范围的国内投资项目，在投资总额内进口的自用设备，除相关规定不予免税的外，免征关税，照章征收进口环节增值税。汽车行业鼓励类范围的国内投资项目主要包括：

- 1) 汽车关键零部件：汽油机增压器、电涡流缓速器、轮胎气压监测系统（TPMS）、随动前照灯系统、LED前照灯、数字化仪表等；
- 2) 高效柴油，汽油发动机；
- 3) 新能源汽车关键零部件：能量型动力电池组，电池正极材料，电池隔膜，电池管理系统，电机管理系统，电动汽车电控集成，电动汽车驱动电机等
- 4) 汽车电子控制系统：发动机控制系统（ECU）、变速箱控制系统（TCU）、制动防抱死系统（ABS）、牵引力控制（ASR）、电子稳定控制（ESP）、网络总线控制，车载故障诊断仪（OBD）等

2.4 《外商投资产业指导目录》修订版

2011年4至5月，国家发改委会同商务部对《外商投资产业指导目录》进行修订，征求意见稿在鼓励类当中增加了许多与战略性新兴产业相关的项目，鼓励外资在华成立新能源汽车合资公司，但新能源汽车关键零部件，外资比例不超过百分之五十。这是国家首次对新能源汽车关键零部件的合资股比做明确规定，这一规定有

可能对在华跨国公司零部件的整个产业布局产生深远影响。还值得注意的是，在交通运输设备制造业中，2007版目录中被列入鼓励类的「汽车整车制造（外资比例不高于百分之五十）及汽车研发机构建设」，没有再出现在征求意见稿的鼓励类当中。

此项对外资投资新能源汽车关键零部件股比限制将使大批在华外资企业调整股比，因为很多关键零部件的在华生产工厂，并不是按照「不超过百分之五十」的股比来投建的。股比限制反映了国家对未来新能源汽车市场的战略思考，主要出于在关键技术方面防止中国企业和国际水平的差距拉大的考虑。

有人认为新能源汽车是中国汽车业赶超国际先进水平的弯道。但事实上，中国的新能源汽车技术依然和国际先进水平有明显差距。跨国汽车公司毕竟有着数十年、上百年的雄厚技术积累，在新能源汽车技术和产品方面已经拿出成熟的产品，跨国零部件厂商的跟进速度也非常快，在中国已经开始全面布局。如果简单地让出市场，中国的汽车零部件企业可能面临又一次被远远甩在身后的危险。股比限制并不能给中国企业直接带来关键技术的获得和提升，但至少可以保证让本土企业分享到一部分市场成果。整车合资表明，本土零部件企业今后将从新的「股比限制」中受益多少，很大程度上取决于企业自己能不能在合资的过程中学习到先进的技术和管理经验，如果它们只满足于合资企业股比带来的利润分成，什么样的政策环境也无助于自身的成长壮大。



产业规模和现状分析

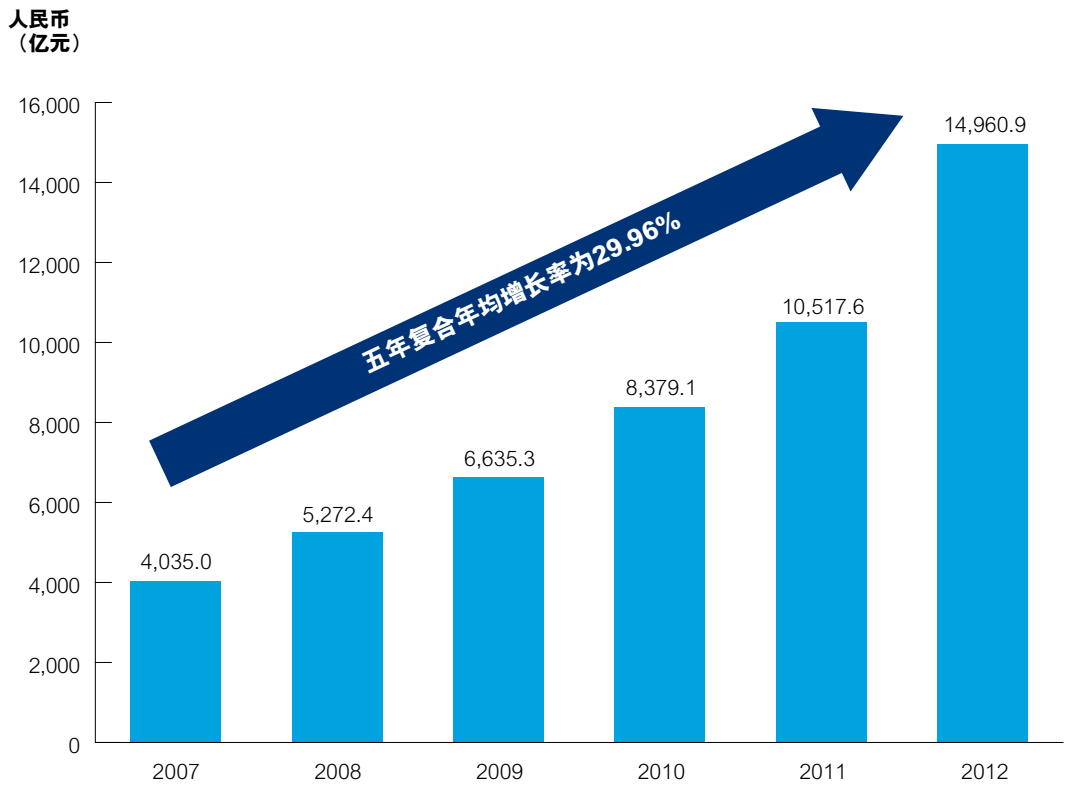
1. 产业规模

汽车零部件行业自20世纪90年代以来，已形成全球生产、全球采购的体系。整车商按照QCDS或QCDD（即Quality质量、Cost成本、Delivery交付、Service服务或Design设计）的原则在全球范围内对汽车零部件实行统一采购，使汽车零部件产品成为典型的国际化产品。

基于汽车零部件本身复杂性及专业化生产的特点，整车商大幅度降低了汽车零部件的自制率，而与外部独立的零部件供应商形成了金字塔式的多层级供应商体系，即供应商按照与整车商之间的供应关系分为一级供应商、二级供应商、三级供应商等多层级。在汽车零部件行业，一级供应商直接为整车商供应产品，甚至参与早期的研发，双方之间形成长期、稳定的合作关系。二级供应商通过一级供应商向整车商供应产品，依此类推。

中国业已成为汽车及其零部件全球生产，全球供应体系中的重要一环。目前，几乎所有世界著名的汽车零部件巨头都已经进入中国市场，且业务不断发展壮大。另一方面，中国企业生产的汽车轮胎，汽车玻璃，音响等零部件也大量出口海外。2005至2010年中国汽车零部件及配件行业的规模迅速膨胀，2010年已近1.5万亿元人民币，五年复合年均增长率达到了百分之三十。零部件工业的工业总产值在整个汽车工业产值占比已稳步提升至百分之四十以上。

图表1：中国汽车零部件及配件市场销售收入（2005-2010年）



资料来源：中国汽车工业协会统计信息网

2. 各类型企业规模和利润率水平

2006至2010年，由于中国经济快速发展及相关政策的推动，中国的汽车零部件及配件行业成规模的内外资企业数量激增，从2006年的6,142家逐年增长到2010年的11,610家。但内外资企业的规模、收入、利润等差异很大。从销售收入来说，外商和港澳台投资企业所占市场份额最大，达到百分之四十五。而私营企业数量最多，达到6,403家，占有企业数量的一半以上，但销售收入市场份额却只有百分之二十八，平均每个企业的年收入不足7,000万元人民币，呈现「散，小，弱」的局面。据2007-2010年《AutomotiveNews》全球汽车零部件配套供应商百强数据显示，四年来，全球百强排名不断变化，但仍无一家中国零部件供应商入围。

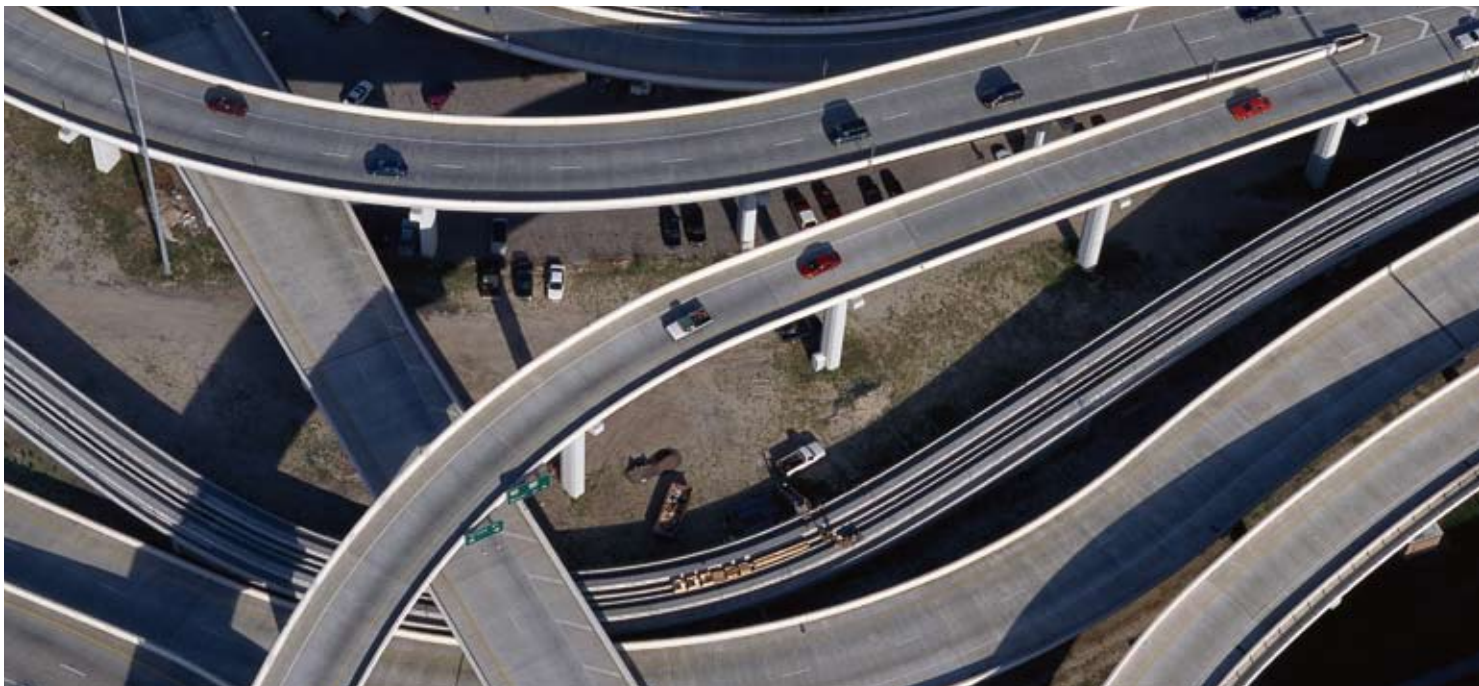
图表2：2010年各类所有制汽车零部件企业数量与销售收入市场份额

	企业数 (家)	企业收入 (人民币亿元)	销售收入 市场份额	企业利润 (人民币亿元)	企业资产 (人民币亿元)
外资企业	2,471	6,743	45%	706	5,482
私营企业	6,403	4,259	28%	253	2,911
其他内资企业	2,736	3,959	27%	234	3,387
总计	11,610	14,961	100%	1193	11,780

注：其他内资企业包括国有企业、集体企业、股份合作企业、股份制企业和其他。

资料来源：中国国家统计局

但是，少数领先的中国汽车零部件企业却在近几年表现出了高于全球同行的利润率水平。曾经有市场调研公司对国内50家主要零部件企业进行深入访问，估计2009年他们的平均利润率为百分之九，比整车利润率高出近两个百分点，2010年和2011年也将维持在百分之十左右的水准。2010年中国汽车零部件部分上市企业净利率如下表所示。在国际巨头中，2010年净利率最高的前几位是现代摩比斯（百分之十七点七），伟世通（百分之十三点七），博世（百分之五），电装（百分之四点六）。我们认为，少数中国零部件企业较高的利润率，主要归功于在某些细分市场里对技术进步的投资，能提供品质接近国际大厂但价格更低的产品，和更高的生产效率。



图表3：2010年中国汽车零部件上市企业净利润率前二十

排名	上市公司	净利率	营业收入（元）	主要业务
1	威孚高科	24.95%	5,371,213,196	柴油燃油喷射系统
2	福耀玻璃	21.01%	8,508,037,837	汽车安全玻璃和工业技术玻璃
3	巨轮股份	18.62%	569,412,999	汽车子午线轮胎制造装备
4	远东传动	18.25%	1,014,814,964	传动轴
5	万里扬	18.17%	827,139,657	变速器
6	松芝股份	17.58%	1,301,437,474	车辆空调器及其配件
7	天润曲轴	15.91%	1,393,393,876	发动机曲轴
8	特尔佳	15.70%	257,136,347	车用辅助制动产品
9	星宇股份	15.66%	870,769,514	汽车车灯
10	江苏旷达	14.55%	781,881,702	交通工具内饰面料
11	双林股份	13.42%	775,887,892	塑料件、钣金件、机加件等零部件及模具
12	宁波华翔	12.61%	3,333,110,387	内外饰件、底盘附件、电器、发动机附件等
13	中鼎股份	12.32%	2,522,429,744	密封件、汽车非轮胎橡胶制品
14	潍柴动力	10.72%	63,279,564,390	动力总成、商用车、汽车零部件
15	华伍股份	10.67%	314,519,038	工业制动器
16	亚太科技	10.66%	1,136,349,044	汽车用精密铝管、专用型材
17	中航动控	10.57%	1,514,358,573	动力控制系统
18	宏达高科	9.79%	409,467,457	汽车内饰面料
19	广东鸿图	9.54%	894,076,956	精密铝合金、镁合金压铸件
20	一汽富维	9.23%	6,182,502,373	汽车车轮等零部件

资料来源：盖世汽车网，上市公司报表

3. 各类型企业发展动态

3.1 跨国汽车零部件企业: 垄断核心技术；加深本地化；并购活跃

虽然多数汽车零部件高新技术产品已经实现了本土化生产，但核心技术还是大多掌握在国际巨头手中。中国只有不足百分之四十三的汽车零部件供应商拥有专利，其中拥有发明专利的供应商不足百分之二十。国内申请汽车技术专利百分之八十左右以实用新型为主，发明专利申请较少。根据盖世汽车网近期对中国汽车零部件行业进行的大规模调研和评价活动得出的报告显示，截止2010年6月，外商独资及合资公司在EMS（发动机控制系统）、安全气囊、ABS系统、三元催化器、自动天窗、空调系统、汽车座椅总成、电动玻璃升降器、照明系统、自动变速箱、高压燃料泵等系统和部件方面，基本控制了百分之七十以上的市场份额，部分产品几乎全部为外资所垄断。在混合动力，电动车关键零部件，电子控制等新的核心技术研发和产业化上，跨国公司仍在继续领跑。

跨国汽车零部件企业在核心零部件领域强大的同步开发能力、经验数据积累和大量的研发资金投入，使其在中国不仅为外国品牌和合资品牌，也为众多自主品牌的整车厂提供配套。可以说，跨国汽车零部件公司在中国落户，为中国汽车产业的发展提供了动力，而中国汽车市场的抢眼表现，也帮助跨国公司赚得真金白银。2010年博世汽车业务在华销售额达233亿人民币，较上一年强势增长百分之三十八。中国成为了博世继德国，美国之后的第三大重要市场。采埃孚中国市场销售额2010年达13.24亿欧元，与2009年相比上升了百分之四十四，占全球销售额超过百分之十，中国已经成为除德国本土外份额最大的市场。从2005年到2010年，法雷奥在中国的销售增长率平均增长率为百分之三十。

随着中国坐稳全球第一大汽车产销大国的宝座，跨国汽车零部件企业纷纷加深本地化程度。

- 法国汽车零部件制造商法雷奥表示，到2015年法雷奥在中国的投资将达4亿到5亿欧元，并计划到2013年将其中国区销售额由2009年的4.6亿欧元加倍至9.2亿欧元。
- 德尔福2010年又新扩展了其位于沈阳市的德尔福汽车空调生产基地的产能，而位于上海嘉定德尔福连接器系统生产基地已经成为德尔福全球最大的连接器生产基地。德尔福还通过向本土零配件生产商转让技术许可的方式，正式启动了德尔福柴油电控系统中国本土化生产的进程。
- 2010年6月，作为集团亚太区总部和全球8大工程技术中心之一的采埃孚上海中心正式启用。2010年9月，采埃孚股份公司与东风商用车公司及北汽福田汽车股份有限公司分别续签在华战略合作协议，与包头北奔重型汽车有限公司也达成了合资意向。

除了增加投资，新建或扩建生产基地，设立研发中心，扩大与本地整车企业的合作，跨国公司还在中国积极开展并购活动。Mergermarket的数据显示，从2010年至2011年6月，共有21宗汽车零部件领域的对内并购交易发生，已公布的交易金额超过9.77亿美元。

3.2 本土零部件厂商: 两级分化发展不一；行业整合；龙头企业加快国际化

本土零部件企业整体来说，自主研发能力弱，尤其缺乏整车主要总成和关键部件的核心技术。一些零配件企业已经具备了单个零配件的研发能力，但是缺少整体零部件解决方案的能力，难以成为整车厂的一级供应商。目前中国零部件企业平均研发投入只占销售收入的百分之一四，远低于国际平均的百分之六六。如果这种状况得不到根本改变，那么本土零部件企业的整体技术和研发能力短期内也难以大幅度改观。

8,000多家成规模的内资汽车零部件企业发展情况不一，呈金字塔型两极分化趋势。少数综合设计和实力强的企业，能提供模块化组件和系统组装，如潍柴动力（发动机系统），万向钱潮（传动系统），宁波华翔（内饰系统）等。也有少数专注于细分市场而成绩不俗的中国企业，产品和技术已经在国内国际市场上获得认可，可直接与国际巨头竞争，如专注于汽车玻璃的福耀玻璃，发动机曲轴和连杆铸造加工的天润曲轴等。但更有数量众多的小企业，规模小，利润低，产品趋同，并且技术含量低，在某些细分行业产能潜在过剩的情况下，行业整合呼之欲出。产品技术落后者将在竞争中被无情地淘汰。

汽车及其零部件行业的竞争已经是全球化的竞争，在中国市场上国际巨头与中国企业同场竞技，不少中国企业也出海远征，到国际市场上一展身手。但目前中国企业出口的主要还是集中在材料密集型，劳动密集型的玻璃、轮胎、线束、音响等附加值较低的产品，受原材料价格，人力成本波动影响较大，附加值相对较低。在全球通货膨胀，原料价格上涨，中国人口红利逐渐消失的大背景下，中国企业的低成本竞争力优势正在消失，零部件出口需要结构升级。

中国企业的国际化不仅表现在出口产品，还有一些龙头企业通过海外设厂，跨国并购，设立合资公司等形式加快国际化步伐。2011年7月，万向钱潮出资5,000万元与意大利菲亚特汽车公司旗下的汽车零部件业务公司玛涅蒂·玛瑞利组建合资公司，双方各占股百分之五十，经营范围为研究、开发、制造和销售减震器及相关产品，提供相关技术咨询、协助等售后服务。与国外同行的合资合作，除了有助于提高技术开发能力，也可以帮助国内汽车零部件企业进入国外汽车公司的采购目录，成为其零部件配套供应商，进一步打开国内外的市场。

2011年4月8日 中航工业汽车（持股百分之五十一）、北京亦庄国际（持股百分之四十九）联合收购耐世特汽车系统公司在京举行签字仪式。这次收购交易金额高达4.2亿美元，是迄今为止我国汽车零部件产业最大的一次海外并购，也是中美之间最大的汽车零部件并购。中航集团旗下现有的汽车零部件产业，通过并购耐世特后所获得的高端汽车转向及传动技术，一方面可以实现产品的升级换代，另一方面，通过耐世特的渠道，作为核心部件一级供应商，进入国际汽车产业的主流市场。而被并购的耐世特在传统的汽车传动系统和液压助力转向系统两大领域内，占全球市场份额约百分之十，位列前三。同时在新兴的电子助力转向系统方面，拥有全球领先的核心技术，已成为全球第四大电子助力转向系统供应商，占全球市场份额的百分之九。预计到2020年，全世界一半的汽车将使用电子转向系统，中航集团借力耐世特的领先技术，有望跻身国际一流的零部件供应商之列。

新华网：这次收购标志着我国汽车零部件企业在关键零部件系统方面拥有了国际领先的核心技术、产品、优质客户、成熟的人才与管理团队，无论是产业规模还是技术水平均跻身全球前列。这次收购有助于我国企业快速融入国际汽车零部件行业主流行列并以跨国企业的身份参与全球竞争。

中国航空工业集团公司总经理林左鸣说，中航工业是我国航空工业骨干企业和世界500强企业，一直大力发展航空制造业、航空运输业和汽车相关产业。目前，中航工业汽车零部件及相关产业已经具备一定基础，正处于加速发展的重要阶段。基于国内汽车零部件产业发展现状，中航工业通过收购海外有实力的高端零部件企业，促进我国汽车零部件产业发展。他表示，作为控股股东，中航工业将全力支持耐世特公司发展，将耐世特打造成中国汽车转向系统领先供应商。

耐世特汽车系统公司首席执行官兼总裁雷梅纳尔说，耐世特公司是具有100多年历史的跨国公司，收购前为美国通用汽车公司旗下的全资子公司。公司总部位于美国密歇根州，在世界7个国家拥有20家工厂、3个研发中心、2个试车场以及11个技术和客户服务中心。公司拥有通用、福特、克莱斯勒、大众、标致雪铁龙、菲亚特、宝马等70多家全球高端客户。通过这次收购，耐世特汽车系统公司成为完全独立于整车企业的供应商，不仅确保了原有市场的优势地位，而且拓展了新的市场空间和客户群体。依靠中航工业的背景和实力，依靠北京市的政策、资金支持，随着中国汽车市场的增长，耐世特汽车系统公司也将得到快速发展。

3.3 本土整车厂的零部件配套企业: 从为本集团配套到探索独立发展模式

代表性的企业有分别为上汽集团，东风集团，一汽集团供应汽车零部件的华域汽车系统股份有限公司，东风汽车有限公司零部件事业部，富奥汽车零部件股份有限公司。他们目前主要为本集团的本土品牌和合资品牌整车提供多种零部件和系统配套，业绩与集团的相关度较高。如华域汽车2009年百分之六十七左右的营业收入来源于为上海大众、上海通用等上汽集团旗下整车企业供货。因上汽集团合资公司快速发展，2010年与上汽集团的关联业务占比上升至百分之八十四。

但是这些本土整车厂的零部件配套企业也在探索独立发展的道路。华域汽车明确提出了「零级化、中性化、国际化」的战略目标，打造集成度高，中性化零部件供应链体系，积极拓展上汽集团以外客户。2010年3月 华域汽车与江淮汽车签署了战略合作框架协议。国际化方面，华域汽车的内饰、车灯、汽车电子、油箱系统等产品已进入欧、美、韩、澳及东南亚等地区市场，并正在筹建海外客户中心，全力开拓国际市场。富奥汽车零部件股份有限公司目前约百分之七十的产品一汽集团配套，但同时也为上海大众、上海通用、东风神龙、沈阳华晨、广州风神、奇瑞汽车、中国重汽、北方奔驰、安徽华菱、丹东黄海等40多家整车厂和主机厂配套。

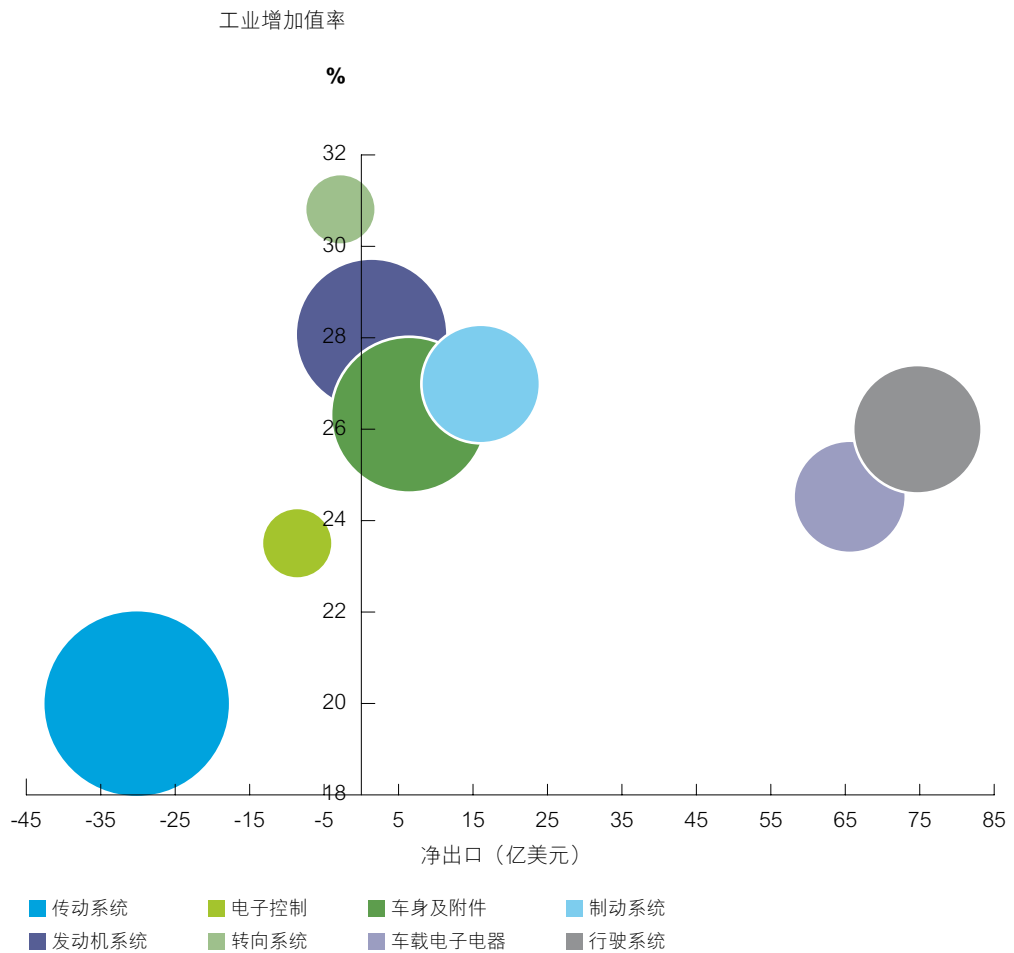
近期为了整体上市，上汽集团将所持华域汽车（600741, SH）的股份转给了上海汽车（600104, SH）。但长远来看，各大汽车集团的零部件配套业务走上独立发展之路，开拓集团外的OEM市场及潜力巨大，利润丰厚的售后市场是大势所趋。



产业细分市场趋势展望

一辆汽车由数万个零部件构成，汽车零部件可大致分为发动机、底盘、车身及附件、电气设备四大系统；其中底盘又包括制动系统、行驶系统、转向系统和传动系统四大类，电气设备又可分为电子控制和车载电子电器两大类。我们通过零部件各系统的工业产值情况反映相关细分市场的规模，工业增加值率情况反映相关细分市场的毛利率水平，进口/出口情况反映在中国国内的发展程度，如下图所示。

图表4：汽车零部件各系统在中国的发展状况（2008年）



注：圆圈大小表示相对规模大小
资料来源：国家信息中心，海关总署统计，德勤分析

传动系因传动轴等的原材料（钢材）成本占比高，工业产值最大，但工业增加值提升有限；因其中的变速箱等进口比例大，也是净进口额最大的子系统。电子控制也是主要依赖进口的细分零部件系统，属于技术高的轻资产行业，本应毛利率很高，但国内核心技术相对空心化，导致毛利表现失真，却是未来成长潜力最大的行业。发动机系统和车身及附件系统，产值规模大，技术壁垒高，毛利率也较高，随着国际巨头转移生产和中国企业的技术进步，出口金额将逐年增加。制动系统，行驶系统和车载电子电器，产值规模适中，毛利率水平中等，因其中的制动器，车轮和轮胎，音响线束等大量出口，是中国出口零部件金额最大的几个子系统。

展望未来，我们认为：

1. 汽车电子电器，内外饰等零部件细分市场因装车率的提高，其增速将远高于整车市场

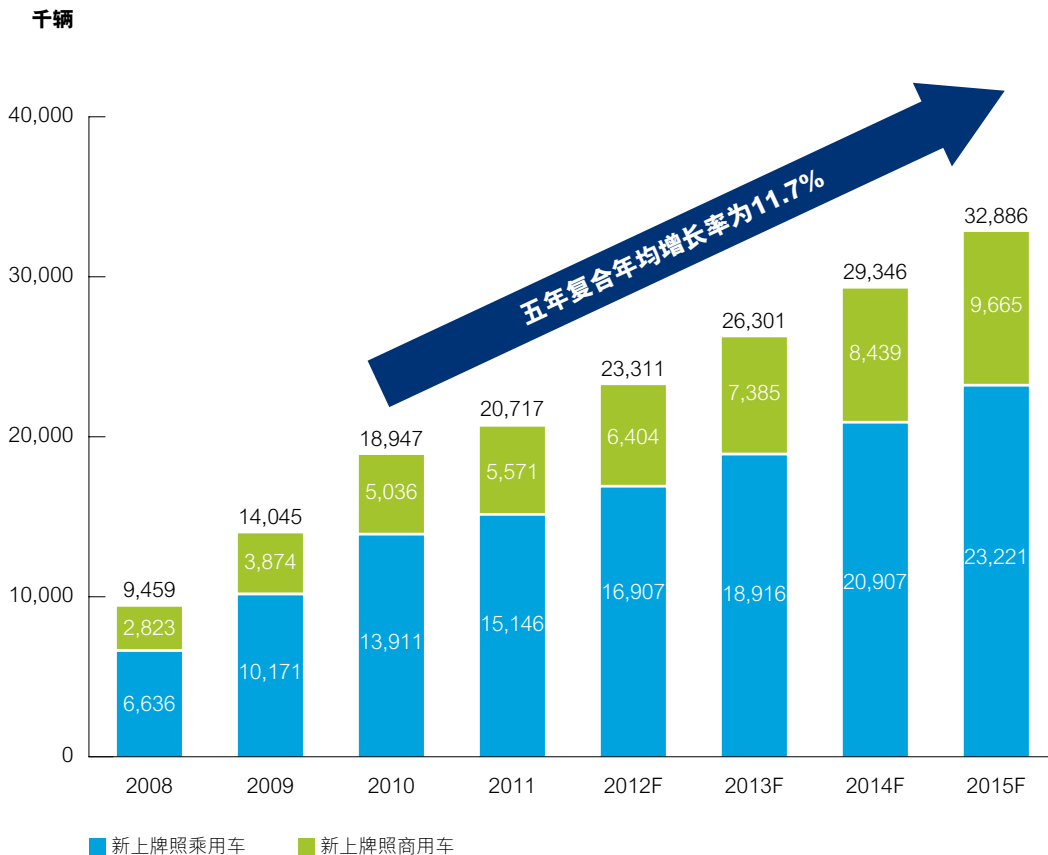
由于前两年的整车销量超高速增长提前预支了部分购车需求以及2011年汽车消费刺激政策的退出，我们认为2011年至2013年汽车销量的增速将大大放缓。2011年4月和5月，中国汽车产销量出现全球金融危机以来首次连续同比负增长。6月，汽车产销环比和同比微增。2011年上半年总计销售932.52万辆，同比仅增长百分之三点三五。中国汽车工业协会已将全年百分之十至百分之十五的同比增长目标，骤降至百分之五左右。

但是长远来看，我们认为中国汽车保有量仍具备较高的增长潜力，市场主要驱动力包括：

- 较低汽车保有量水平造成巨大的提升空间。根据国家统计局数据，中国的千人汽车保有量才52辆，不仅远低于美国的833辆，日本583辆，韩国355辆的水平，也远远低于世界平均141辆的水平，提升空间巨大。
- 城市化水平的不断提升，带动中西部和三四线城市的汽车消费需求。

据Economist Intelligence Unit预测，到2015年，中国市场的乘用车年销量将达2,322.1万辆，商用车966.5万辆，2010至2015年的五年年均复合增长率将达到百分之十一一点七。

图表5：中国市场汽车新车销量预测2010-2015年



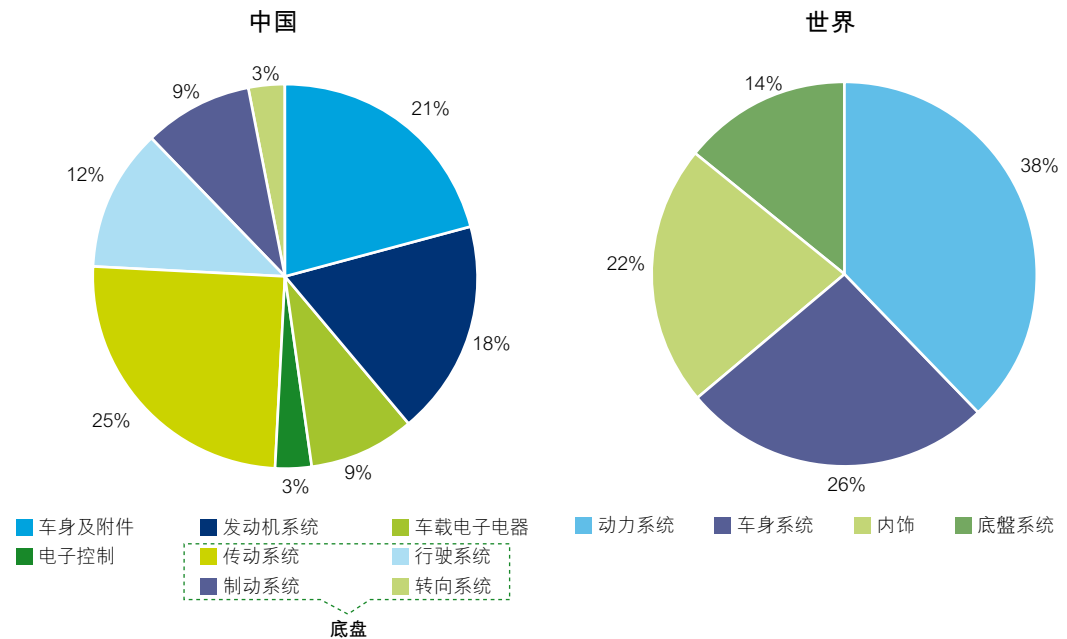
资料来源：Economist Intelligence Unit

虽然各方对整车市场的增长率预测稍有不同，但汽车电子电器，内外饰等零部件细分市场因装车率提高，其增速将远高于整车市场却是不争的共识。主要原因包括：

首先，智能化、电子化、舒适化是汽车行业发展的方向。现代汽车正由一个单纯交通工具朝着能满足人类需求和安全、舒适、方便及无污染的方向发展。近几年在中国市场上，GPS 导航系统、车载信息娱乐系统、制动防抱死系统（ABS）等发展较快，电子稳定控制（ESP）、车载故障诊断仪（OBD）等已经在中高档车上逐步应用。展望未来，汽车电子的新应用、新方案将层出不穷，而且呈从中高档车向经济型车扩展的趋势。

其次，中国汽车电子控制、车载电器、内饰等零部件装车率低，还有很大增长空间。中国每辆新车的电子支出仅占整车价值的百分之七左右，远低于全球平均百分之二十六的水平。从下图对比也可以看出，内饰（包括车载电子电器），动力系统（包括电子控制）在中国的产值占比远远低于世界平均水平。随着消费结构升级，中国消费者对舒适性、科技化、安全性要求提高，内饰、电子电器设备、电子控制等零部件的装车率也将逐步上升。

图表6：中国和世界零部件各构成系统产值占比对比（2008）



资料来源：国家信息中心、中投证券研究所

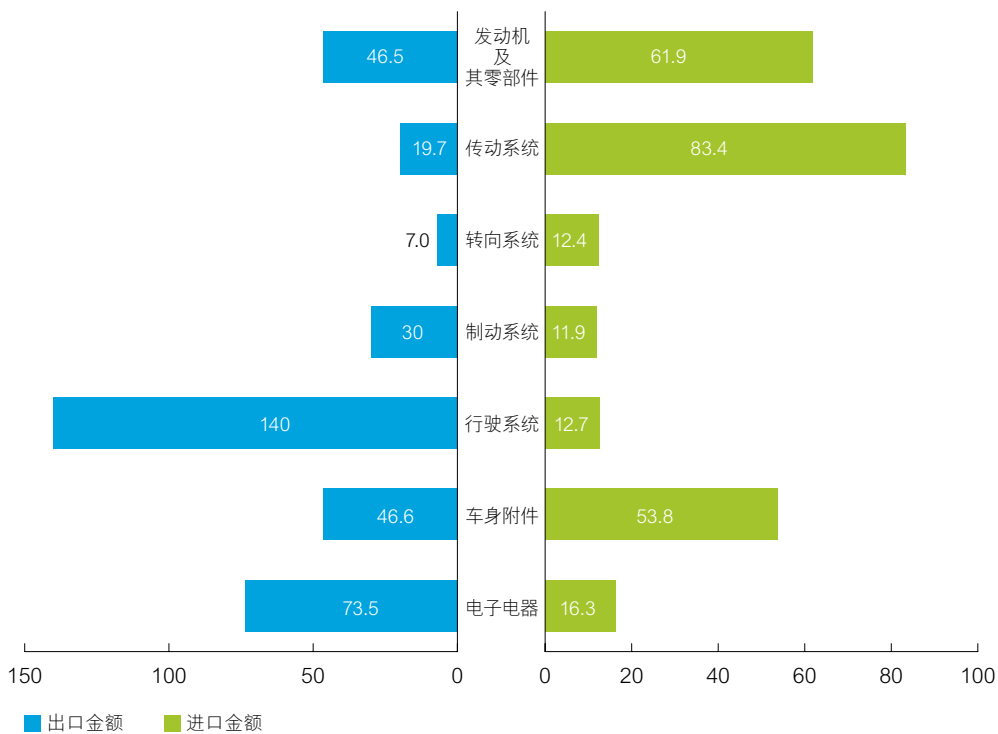
第三，整车销售的车型结构构成将发生变化。因消费升级，中高端收入者购买行为受通胀影响较小，尤其是近三年，中高端车销量增长将快于总体市场。2011年上半年的销售数据也已经证实，高端车、进口车、豪华车销售增长快，低端车、国产车、普通车增长慢。汽车电子控制、车载电器、内外饰等细分市场受电子化水平更高，舒适性更强的中高端车市场份额提升的带动，也将保持更高增速。

2. 海外汽车市场销量恢复及日本地震带来的供给受损将推动对来自中国的零部件需求，短期内中国的制动器、车轮及车身零部件出口相对最为受益

中国已经成为汽车零部件全球生产和采购的重要一环。2010年汽车零部件出口超过400亿美元，达到406亿美元，占汽车商品出口总额的百分之七十八，同比增长百分之四十二，顺差达145亿美元，出口贡献度最大。

从2010年的进出口结构可以看出，轮毂、轮胎等行驶系统零部件，制动器等制动系统零部件，玻璃、车灯等车身及附件系统零部件是中国出口的传统强项。

图表7：2010年中国汽车零部件分系统进出口情况



资料来源：海关总署，中国汽车工业协会

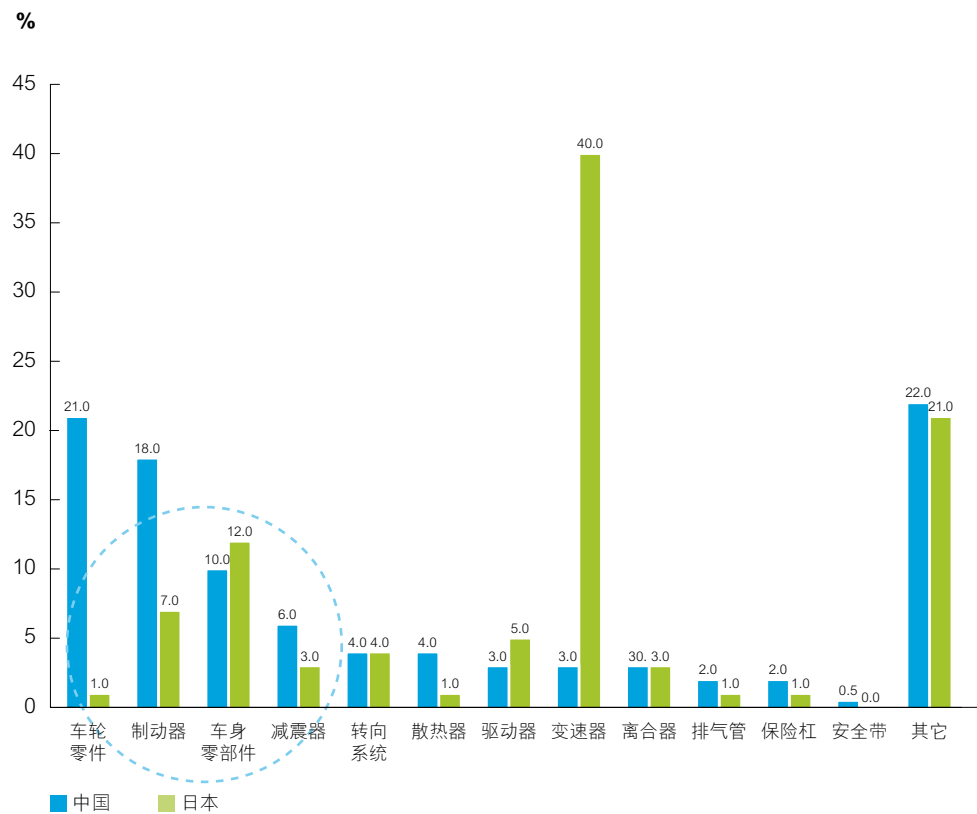
金融危机以来，以美国为首的成熟市场，以俄罗斯为首的新兴市场，汽车销量逐步恢复。另一方面，后危机时代进一步控制成本的要求也迫使通用，大众等欧美整车厂寻求加大对新兴市场的零部件采购比例。这两个因素带动了中国的汽车零部件出口需求增加。虽然今年1至6月，中国整车市场同比增长仅百分之三点三五，但根据中国汽车行业协会的统计数据，同期中国的汽车零部件出口金额却增长迅速，其中转向系零部件同比增百分之三十七点九，传动系零部件百分之二十五点七，制动系百分之二十五点一，电子电器百分之十七点九，车身及附件百分之十七点三。

今年3月日本地震使其汽车产业能力受损，将带来两个长远的影响：一方面日本企业为了恢复本土生产能力，在海外的扩张步伐可能放缓；另一方面，汽车供应体系在全球的分散化程度将有望提高，这都将给中国汽车零部件产业增加新的需求转移机会。

以中国汽车零部件第一大出口国美国为例，加拿大、墨西哥和中日韩三国占据了接近百分之八十分的美国汽车零部件进口份额。中国是美国的第二大进口汽车零部件来源国，占百分之十一的份额，仅次于日本百分之十八的份额。日本今年的地震灾害影响到产自日本的整车和零部件供应能力，可能迫使订单转向全球其他同类产品的零部件供应商。

但是，与日本相比，中国的汽车零部件出口结构存在差异。中国是美国制动器最大的进口来源国。日本的汽车零部件出口重点在于变速箱方面，占其出口金额的百分之四十左右，而这个产品来自中国的零部件短期内没有能力提供全面补充。而占日本出口金额百分之十二的车身零部件，百分之七的制动器和百分之十的车轮零件，恰好是中国汽车零部件出口的重点产品，日本地震造成的需求缺口将有望由来自中国的零部件来填补。因而，短期内中国的制动器、车轮及车身零部件出口相对最为受益。

图表8：中日汽车零部件出口构成比较（2009）



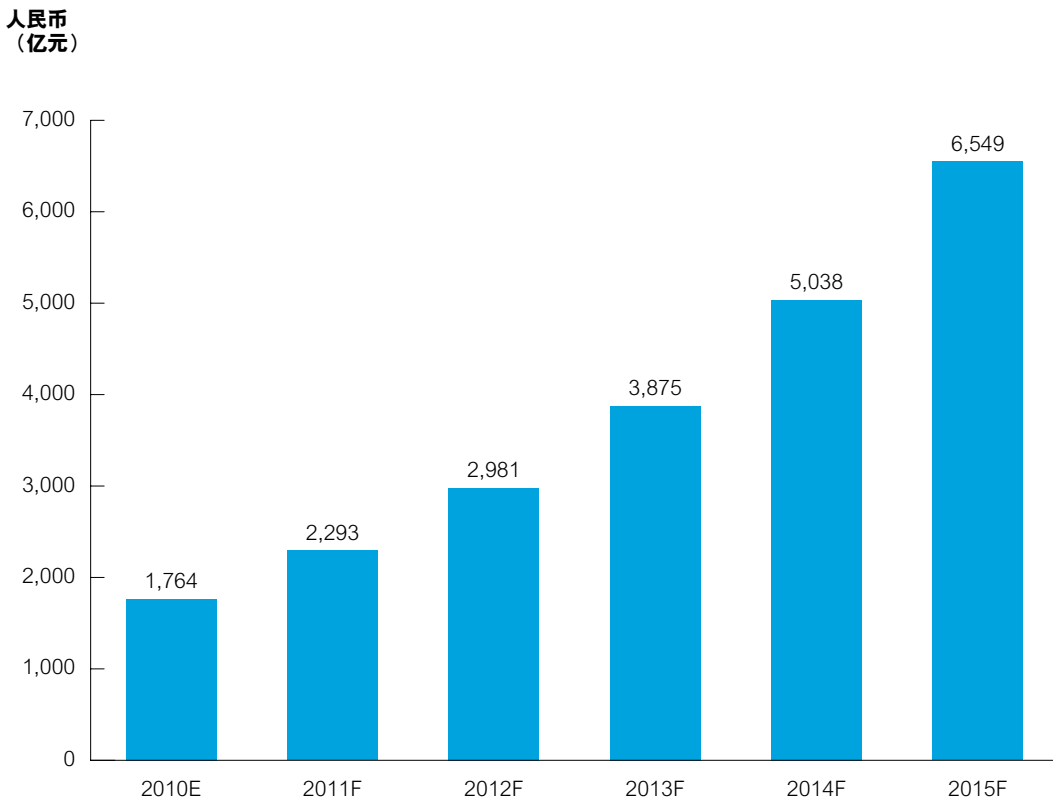
资料来源：The United Nations (U.N.)

3. 中国的汽车售后与服务市场潜力巨大，将成为零部件需求新的增长引擎

汽车零部件行业和整车市场息息相关却又不尽相同。汽车零部件有整车配套市场和售后市场双重需求空间。根据国际经验，随着车辆老化和保有量增长，售后市场对零部件的需求将进一步高涨。目前，一般汽车厂商会给新车提供两至三年的保修期，过保之后的维修费用为车主自行承担。从汽车零部件更新的频度来看，经过两至三年使用期或行驶四万公里左右里程后，许多重要部件开始进入检测更替期，故障率升高，维修需求开始逐渐上升。经过近几年的高速发展，根据中国公安部交通管理局公布的数据，截至2011年6月份，全国汽车保有量已达9,846万辆，由此衍生的检测、维护、修理、配件、汽车装饰、汽车改装等汽车售后和服务市场对汽车零部件的需求潜力巨大，必然进入高速扩张期。

与成熟的汽车市场相比，中国的汽车零部件和服务业务在产业链中的收入占比和利润贡献率还有很大提升的空间。随着中国汽车市场的成熟，汽车售后与服务市场将成为汽车零部件需求增长的新引擎。据盖世汽车网估计，2010年国内售后市场需求占国内全部零部件销售收入的百分之十四，这一比例将逐步提高。现在到2015年的五年间，中国汽车售后市场的零部件销售额的年均复合增长率将超过百分之三十。

图表9：中国汽车售后市场的零部件销售额预测（2010-2015）



资料来源：盖世汽车网

中国市场上的整车厂商无论出于利润的考虑还是竞争的需要，都将越来越重视售后和服务市场，惠及中国市场的汽车零部件供应商。今年上半年，整车销售疲软，库存增加，车价面临下行压力。而下半年各车厂为了保证完成全年销量计划，车价加剧下降亦可预见。汽车价格逐渐下降的过程，也是整车企业利润逐渐流失的过程。利润率高于整车市场的售后市场必将成为各厂商争抢的，尚未大规模开发的另一座金矿。中国整车市场日益激烈的竞争，使售后与服务成为汽车销售第二战场，也将成为车厂差异化竞争关键。

另外，汽车零部件跨国公司早已在中国的汽车售后市场布局。最近，博世集团在中国市场的第1,000家博世汽车专业维修站在江苏常州开业。博世汽车专业维修站以「配件+诊断+服务」的全球售后战略理念为基础，向客户提供集硬件（博世配件、检测设备）、软件（技术资料、培训、管理理念）于一体的一站式汽车专业服务。目前已经遍及国内主要城市，并逐步向二、三线城市拓展。预计到2015年，在华博世汽车专业维修站将达到2,000家。

4. 从供给上看，普通汽车和新能源车市场都面临产能过剩风险，零部件行业也将随之进入加速整合阶段

汽车「十二五」规划草案中预计的2015年产销量为2,500万辆，而从目前企业披露的2015年产能计划来看，前12家主流汽车企业2015年规划产能已经达到3,500万辆。目前，中国的整车生产企业超过120家，如果加上改装厂，差不多有将近700家，而发达国家主要汽车企业一般不会超过5家。

而且，这种过剩，行业公认的是结构性过剩，合资公司多数产能不足，而某些自主品牌公司却对销量预期以及产能扩张速度盲目地「跃进」。2009年和2010年的汽车销量井喷是造成各家企业产能规划超前的原因之一，而各个地方政府的盲目上马汽车项目也成为引发汽车行业产能结构性过剩的另一诱因。汽车工业产业链长，带动性强，目前国内有27个省区市在造汽车，各地都把汽车列为支柱产业。

作为上游的零部件行业同样存在结构性供给过剩。科技含量高的核心零部件供给不足，依赖进口；而部分低端产品供给严重过剩。在车市火爆的过去两年，仅在2009年就有2,234家企业新进入汽车零部件行业，2010年又净增1,073家。在车市进入结构调整的2011年，国家已经明确了鼓励车企兼并重组，通过淘汰落后产能来解决结构性产能过剩问题的政策方向。在今后五年，作为整车行业上游的零部件行业也将迎来整合的高峰期，技术领先，提供优质产品的零部件企业将获得更多配套和售后市场机会，技术落后，规模小的零部件企业将被兼并或者被市场淘汰。

新能源汽车市场也是一样。为争取国家补贴，各地新能源汽车及其零部件建设一哄而上，存在严重的产能过剩风险。国家在汽车产业「十二五」规划草案中计划2015年新能源汽车产销量仅为100万辆。根据收集到的各地方或车企规划的不完全统计，到2015年全国已规划新能源汽车产能已超550万辆。两相比较，全国新能源汽车规划明显小于各省规划之和。同样，各地也普遍存在省级产能规划低于所辖城市的规划之和的现象。如《浙江省新能源汽车产业发展规划》到2015年只规划了6万辆的产能，而绍兴就规划了45万辆，金华也要10.5万辆。根据印发的《广东省电动汽车发展行动计划》，广东电动汽车规划产能只有20万辆，单单珠海银通公司就要建成年产50万辆新能源汽车项目。除了绍兴、珠海以外，产能规划比较大的城市还有北京（75万辆），唐山、合肥（各50万辆），长沙（30万辆），长春、武汉、襄阳（各20万辆）。

事实上，新能源汽车政策层面还存在一些不确定性，今年7月16日，《求是》杂志发表了温家宝总理在中国科协第八次全国代表大会上的报告节选，文中直接指出在我国存在新能源汽车发展的方向尚不明确等系列问题，「发展方向和最终目标是什么？重点发展的混合动力车和电动车是不是最终产品，并不十分明确。」原计划2011年上半年出台的《节能与新能源汽车产业发展规划（2011-2020年）》至今迟迟未见出台。近期工信部相关人士也否认了《节能与新能源汽车产业发展规划》中涉及「千亿元政府资金补贴」。政策的不确定性，技术标准的缺失，给过剩的产能雪上加霜，盲目投资新能源汽车及其零部件的企业，可能在即将到来的行业洗牌中血本无归。

市场机会和德勤的建议

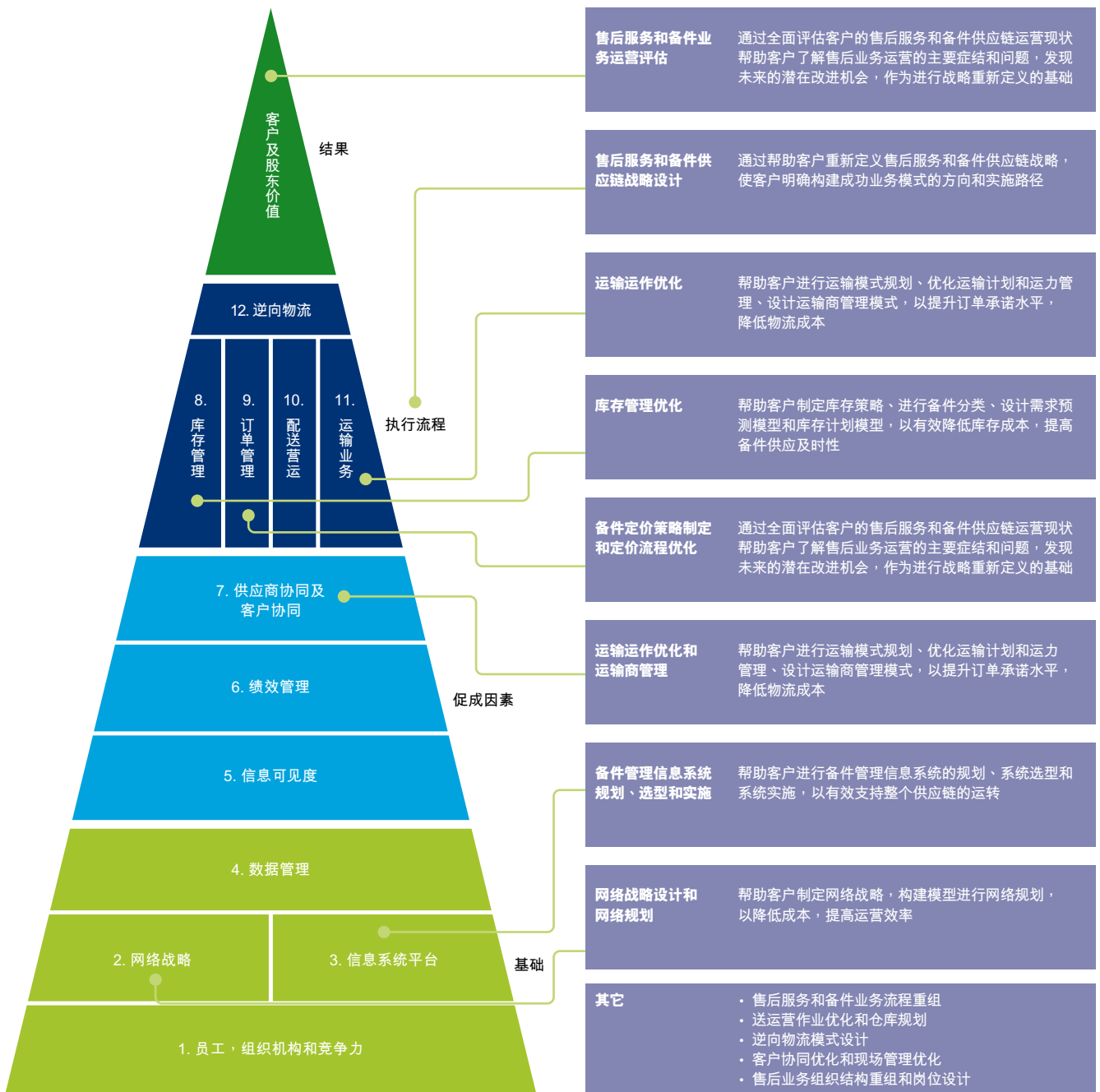
1. 开拓零配件售后市场

如前所述，今后几年，中国汽车售后和服务市场对汽车零部件的巨大需求潜力将快速释放。而且和整车配套市场相比，售后市场利润更高，受季节波动影响更小。

售后服务和备件业务对企业财务表现和客户满意度都具有十分重要的影响。售后与服务市场将是汽车行业今后竞争的主要战场，以合理的成本提供高水平的服务是必须的。改善售后配件供应链的运营绩效可以明显地增加收入，提高利润和改善现金流，及时给客户提供其所需的配件，提高客户对核心业务和品牌的忠诚度。

尽管行业公认管理好售后配件绝非易事，德勤基于关键因素，开发了售后配件供应链架构模型，并结合对中国市场的深刻理解和全球领先企业项目实践，可以帮助客户构建成功的售后服务和备件供应链业务运营模式，实现企业的持续增长。

图表10：德勤的售后配件供应链架构模型



2. 行业兼并整合的机会

汽车零部件是过去几年并购交易最为活跃的领域之一。2006年至2011年上半年，五大对外、对内和国内汽车零部件并购交易如下表所示。国内汽车零部件企业之间的兼并整合不仅是行业发展的必然趋势，更是受到国家政策的支持和鼓励。中国企业的海外并购，如前文提到的中航工业汽车和北京亦庄国际联合收购耐世特汽车，使其迅速获得了国际领先的核心技术、产品、优质客户、成熟的人才与管理团队，以及进入国际汽车产业主流市场的机会，是中国零部件企业赶超世界先进水平的一条捷径。

图表11：五大对外，对内和国内汽车零部件并购交易（2006-1H2011，按交易额）

并购类型	宣布日期	并购方	被并购方	交易价值 (百万美元)
对外并购	2010年12月	中航工业汽车(持股51%)和北京亦庄国际(持股49%)	耐世特汽车(全球领先传动系统和助力转向系统供应商)	420
	2011年4月	北京海纳川汽车部件股份有限公司	英纳法集团(总部位于荷兰的汽车天窗系统供应商)	373
	2009年3月	北京京西重工有限公司	美国德尔福公司(全球悬挂系统和刹车业务)	100
	2010年11月	北京汽车工业控股有限责任公司	瑞典威格乐变速箱厂	41
	2009年3月	DSI控股(被吉利收购)	Drivetrain 系统国际有限公司(位于维多利亚和新南威尔士的业务)	33
对内并购	2010年7月	贝恩资本	亚新科工业技术有限公司	150
	2008年7月	美国阿菲尼亚收购有限公司	HBM投资公司(85%的股份,从而间接控股龙口海盟机械有限公司)	49
	2007年10月	香港信义国际投资有限公司(信义玻璃)	南玻集团深圳汽车玻璃有限公司	31
	2010年2月	米其林轮胎	上海米其林回力轮胎股份有限公司(30%股份)	25
	2011年4月	东洋轮胎橡胶公司	山东银石泸河橡胶轮胎有限公司(75%股份)	22
国内并购	2008年6月	上海巴士实业(集团)股份有限公司	上海汽车工业集团公司(23家汽车零部件企业和其他零部件相关资产)	1,101
	2008年3月	浙江中大集团股份有限公司	浙江物产元通机电(集团)有限公司	560
	2008年6月	四川金宇汽车城(集团)有限公司	西部汽车城有限公司(64.53%股份)	82
	2006年4月	中国重汽集团济南卡车股份有限公司	中国重汽集团济南Caxle有限公司(51%的股份)	68
	2009年9月	金石投资,吉林省亚东投资管理有限公司,吉林省天亿投资有限公司	富奥汽车零部件股份有限公司(29%股权)	49

资料来源：Mergermarket

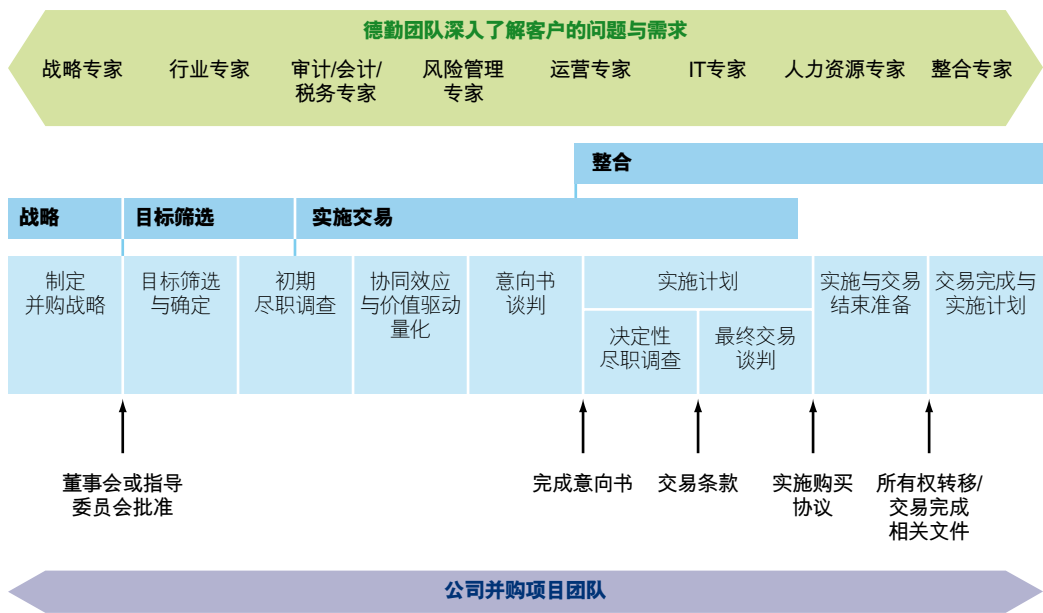
今后几年，中国的汽车零部件行业将进入加速整合阶段。这种整合既包含国内企业之间横向和纵向整合以实现规模效应，也包括跨国境的并购以实现生产、市场等资源在全球范围的优化配置。各种并购模式产生的效果和德勤可提供的相应服务举例如下。

图表12：中国汽车零部件行业的并购模式和德勤相应的服务

并购方	被并购方	并购目的	德勤服务举例
国内企业	国内企业	<ul style="list-style-type: none"> 增加产品线 扩大市场覆盖 增强规模效应 	<ul style="list-style-type: none"> 并购和整合咨询 成长和客户战略 绩效管理改进
国内企业	国内企业	<ul style="list-style-type: none"> 进入海外市场 获得先进技术和管理经验 获得品牌 	<ul style="list-style-type: none"> 海外并购和整合咨询 成长和客户战略 绩效管理改进 供应链管理
国内企业	国内企业	<ul style="list-style-type: none"> 进入中国市场 转移生产设施以降低成本 	<ul style="list-style-type: none"> 入境并购和整合咨询 成长和客户战略 绩效管理改进 供应链管理
业外企业/ 投资机构	国内/ 外企业	<ul style="list-style-type: none"> 进入汽车零部件产业 多元化经营 获得资本运作收益 	<ul style="list-style-type: none"> 并购和整合咨询 新市场进入战略

德勤特别建立了跨职能，跨地区的并购全生命周期一揽子服务团队，从早期制定并购战略，筛选与确定并购目标，初次财务与商业尽职调查，到交易实施期的并购交易实施，最终尽职调查，谈判和文件准备，再到整合期的风险管理，IT和人力资源管理和整合等，都有德勤遍布全球的各个职能部门的专业人士提供相应的服务，在并购过程的每一个环节，助您一臂之力。

图表13：德勤的并购全生命周期一揽子服务



联系

更多信息，请联系：

上海

洪延安

汽车行业主管合伙人暨审计合伙人

电话：+86 21 6141 1828

电子邮件：johnhung@deloitte.com.cn

谢雨

汽车行业管理咨询总监

电话：+86 21 6141 2215

电子邮件：goxie@deloitte.com.cn

王咏雪

行业规划高级经理

电话：+86 21 6141 2189

电子邮件：trawang@deloitte.com.cn

北京

侯珀

汽车行业管理咨询合伙人

电话：+86 10 8512 5337

电子邮件：pohou@deloitte.com.cn

曹文正

企业并购及财务顾问合伙人

电话：+86 10 8520 7795

电子邮件：ronchao@deloitte.com.cn

吴芙蓉

汽车行业研究经理

电话：+86 10 8520 7056

电子邮件：flwu@deloitte.com.cn

进一步信息，请浏览我们的网站www.deloitte.com/cn

德勤中国业务的联络详情

北京

德勤华永会计师事务所有限公司
北京分所
中国北京市东长安街1号
东方广场东方经贸城德勤大楼8层
邮政编码：100738
电话：+86 10 8520 7788
传真：+86 10 8518 1218

重庆

德勤咨询(重庆)有限公司
中国重庆市渝中区青年路38号
重庆国贸中心13楼10-12单元
邮政编码：400010
电话：+86 23 6310 6206
传真：+86 23 6310 6170

大连

德勤华永会计师事务所有限公司
大连分所
中国大连市中山路147号
森茂大厦1503室
邮政编码：116011
电话：+86 411 8371 2888
传真：+86 411 8360 3297

广州

德勤华永会计师事务所有限公司
广州分所
中国广州市天河路208号
粤海天河城大厦26楼
邮政编码：510620
电话：+86 20 8396 9228
传真：+86 20 3888 0119 / 0121

杭州

德勤商务咨询(杭州)有限公司
中国杭州市教工路18号
欧美中心企业国际A区605室
邮政编码：310013
电话：+86 571 2811 1900
传真：+86 571 2811 1904

香港特别行政区

德勤·关黄陈方会计师行
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

德勤咨询(上海)有限公司
济南办事处
中国济南市泺源大街150号
济南中信广场A座十层1018单元
邮政编码：250011
电话：+86 531 8518 1058
传真：+86 531 8518 1068

澳门特别行政区

德勤·关黄陈方会计师行
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

南京

德勤华永会计师事务所有限公司
南京分所
中国南京市汉中路89号
金鹰国际商城11层
邮政编码：210029
电话：+86 25 5790 8880
传真：+86 25 8691 8776

上海

德勤华永会计师事务所有限公司
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

深圳

德勤华永会计师事务所有限公司
深圳分所
中国深圳市深南东路5001号
华润大厦13楼
邮政编码：518010
电话：+86 755 8246 3255
传真：+86 755 8246 3186

苏州

德勤商务咨询(上海)有限公司
苏州分公司
中国苏州市工业园区苏惠路88号
环球财富广场1幢23楼
邮政编码：215021
电话：+86 512 6289 1238
传真：+86 512 6762 3338 / 3318

天津

德勤华永会计师事务所有限公司
天津分所
中国天津市和平区南京路189号
津汇广场写字楼30层
邮政编码：300051
电话：+86 22 2320 6688
传真：+86 22 2320 6699

武汉

德勤咨询(上海)有限公司
武汉办事处
中国武汉市建设大道568号
新世界国贸大厦38层02号
邮政编码：430022
电话：+86 27 8526 6618
传真：+86 27 8526 7032

厦门

德勤咨询(上海)有限公司
厦门办事处
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

关于德勤全球

Deloitte (“德勤”) 泛指德勤有限公司(一家根据英国法律组成的私人担保有限公司, 以下称“德勤有限公司”), 以及其一家或多家成员所。每一个成员所均为具有独立法律地位的法律实体。请参阅 www.deloitte.com/cn/about 中有关德勤有限公司及其成员所法律结构的详细描述。

德勤为各行各业的上市及非上市客户提供审计、税务、企业管理咨询及财务咨询服务。德勤成员所网络遍及全球逾150个国家, 凭借其世界一流的专业服务能力及对本地市场渊博的知识, 协助客户在全球各地取得商业成功。德勤约170,000名专业人士致力于追求卓越, 树立典范。

关于德勤中国

在中国, 我们通过德勤·关黄陈方会计师事务所和德勤华永会计师事务所有限公司, 以及其下属机构和关联机构提供服务。德勤·关黄陈方会计师事务所及德勤华永会计师事务所有限公司共同为德勤有限公司的成员所。

德勤中国是中国大陆及港澳地区居领导地位的专业服务机构之一, 共拥有逾8,000名员工分布于包括北京、重庆、大连、广州、杭州、香港、济南、澳门、南京、上海、深圳、苏州、天津、武汉和厦门在内的15个城市。

早在1917年, 我们于上海成立了办事处。我们以全球网络为支持, 为国内企业、跨国公司以及高成长的企业提供全面的审计、税务、企业管理咨询和财务咨询服务。

我们在中国拥有丰富的经验, 并一直为中国会计准则、税制以及本土专业会计师的发展作出重大的贡献。在香港, 我们更为大约三分之一在香港联合交易所上市的公司提供服务。

本文件中所含数据乃一般性信息, 故此, 并不构成任何德勤有限公司、其成员所或相关机构(统称为“德勤网络”)提供任何专业建议或服务。在做出任何可能影响自身财务或业务的决策或采取任何相关行动前, 请咨询合资格的专业顾问。任何德勤网络内的机构不对任何方因使用本文件而导致的任何损失承担责任。

