

# 驱动价值 洞察汽车行业并购2010

2011年3月

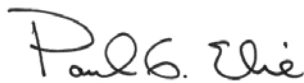
## 欢迎

我们很荣幸地为您提供“驱动价值”之“洞察汽车行业并购2010”，在本刊中，普华永道将回顾全球汽车行业的兼并和收购活动及其主要趋势。本刊物探讨全球汽车行业的交易和重要趋势，包括：

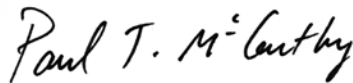
- 2010年汽车制造商、供应商、零售商、汽车融资机构、以及相关部门之间的交易活动。
- 推动市场交易的主要趋势，包括：稳定的经济环境、轻型车产量的恢复、亚洲并购市场的大幅增长、买方寻求增长同时卖方希望剥离亏损业务。
- 分行业和区域审视交易活动。
- 展望2011年及以后的交易活动及趋势，包括：返回并购的传统驱动因素—提升规模经济、获取技术、扩大地域覆盖面和客户群。

本期的“驱动价值”之“洞察汽车行业并购2010”仅是我们对汽车行业深入洞察及观察的简要介绍。我们在汽车行业及金融行业的客户经常就潜在交易和交易策略等方面咨询我们的意见。您的反馈对我们非常重要，我们很乐意就任何相关话题为您提供进一步的信息。

此致敬礼



保罗·埃利  
美国汽车交易服务总监  
电话: +1 (313) 394-3517  
电邮: paul.g.elie@us.pwc.com



保罗·麦卡锡  
北美咨询服务策略总监  
电话: +1 (248) 914-2567  
电邮: paul.t.mccarthy@us.pwc.com

## 繁荣发展的策略

随着经济从全球金融危机中继续恢复，汽车行业已经站住脚跟，进入增长模式。现在的策略重点是如何繁荣发展而不再是如何生存。兼并和收购是成功的关键。

### 蓄势待发

从许多方面看，汽车行业及其供应链在2010年持续趋稳。在过去的两年，动荡并充满活力的环境伴随着全球金融危机和汽车销售的骤降，特别是在北美。但是，现在这些因素已经走到了后台，因为整个行业在趋于稳定，关注重点放在战略兼并和收购。

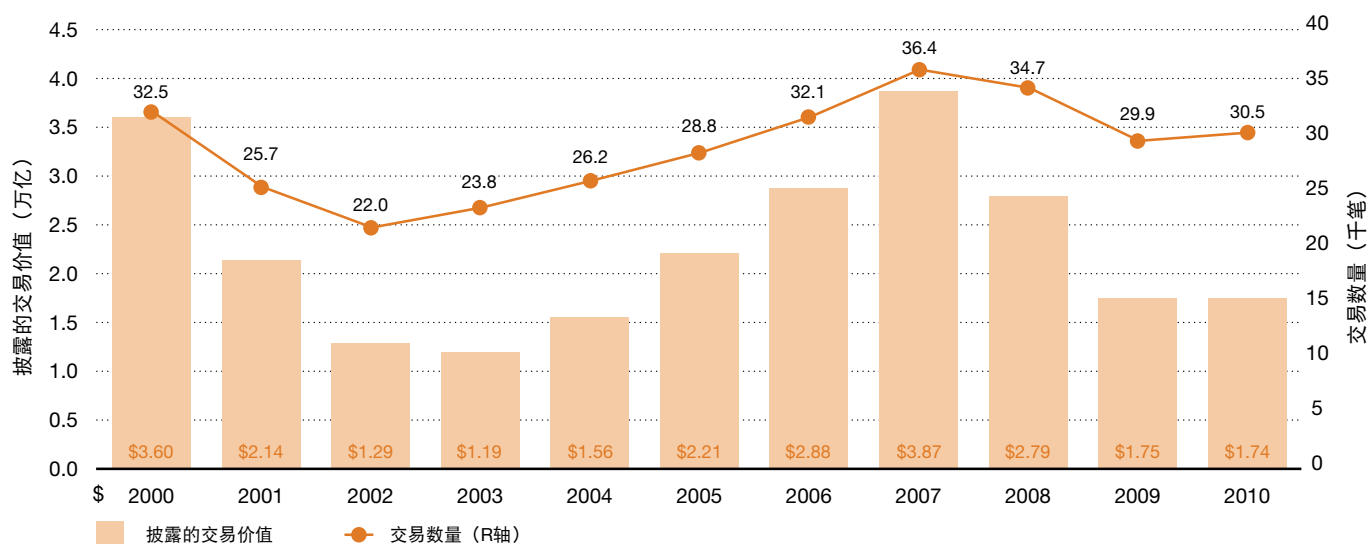
虽然2010年全球汽车交易量较到2009年相对稳定，披露的交易价值却下降显著。即使除去2009年美国财政部对相关企业的救助以及主权财富基金的投资，全球2010年汽车交易价值仍低于2009年。相比之下，2010年全球跨行业的并购无论是交易量还是披露的交易价值都与2009年持平。由于融资渠道有限、财务状况紧张、对风险更加敏感（因为整体市场的不确定性），所以行业买家重点关注那些契合性好和/或生存驱动的交易。在财务买家方面，虽然有极大的兴趣，但汽车行业2010年成交的交易数量较以往更少。

与全球趋势相反，有两个地区的交易活动和价值大幅提升。这就是亚洲和欧洲。由于有几宗大的汽车制造商的交易，亚洲披露的交易价值较2009年水平翻了两番多。同样，欧洲汽车业连续第二年在全球交易市场上非常活跃，其交易数量占全球汽车并购活动的46%，披露的交易价值占全球的41%。

随着经济环境的稳定，行业买家和财务买家都可能对生产相关的汽车资产出现新的兴趣。2010年汽车行业及其供应链目睹了产量的恢复；这导致财务买家重新平衡其投资组合，离开非生产相关的资产，例如汽车零售、服务和融资而转向汽车制造商和供应商领域。

在历史上，交易量一直在跟踪轻型汽车装配产量规模；但是，在2010年由于上述原因，交易量没有跟上产量规模的回升速度。随着资本市场融资的改善以及高增长前景的出现，普华永道预计未来几年的交易量与全球轻型车装配产量的相关度将增加，汽车产量到2017年可能增长37%。另外，我们预计汽车行业并购的兴趣点将更多地转向更大规模的、战略驱动型投资。公司要取得成长和成功，重点应放在发展关键能力，获取新技术和扩大地理覆盖面。公司应将并购作为实现战略目标和目的的工具之一。

全球跨行业并购交易数量和价值



来源: 汤姆森路透社和其他公开来源。

## 观点： 对2010年交易行为的思考

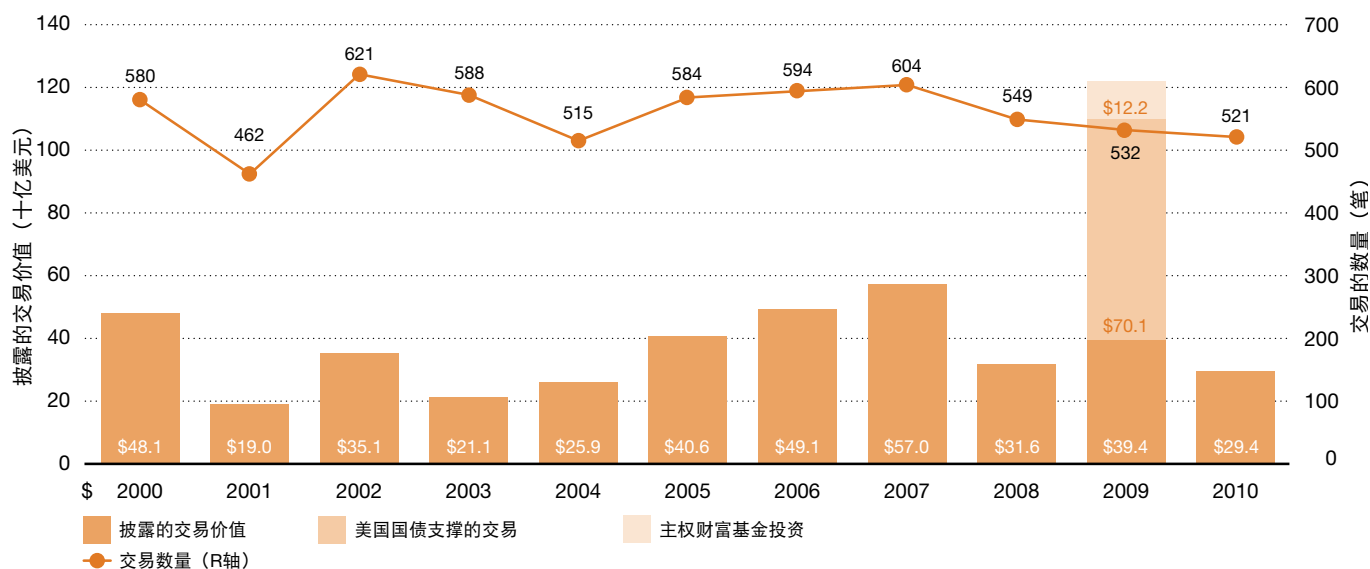
生存驱动的中小型交易在2010年的市场上占据中心位置。交易行为走向上游，行业买家正在回归，重点关注亚洲市场。

### 交易数量稳定，但因为买家关注焦点收窄，以致价格下调

尽管全球汽车并购交易的数量比较稳定，但是披露的交易价值却下降至五年来的最低水平。2010年共成交521笔交易，披露的总价值为294亿美元。

相比之下，2009年披露的交易价值非常高，这是由于政府主导的救助以及两个2008年开始的、2009年完成的大交易。2009年披露交易的总价值为1,219亿美元，其中政府投资（美国国债和主权财富基金）为824亿美元。随着大规模重组的结束，再加上谨慎的信用环境，2010年不可能出现这种超大交易，披露交易价值同比下降76%。

### 全球汽车行业并购交易数量及价值

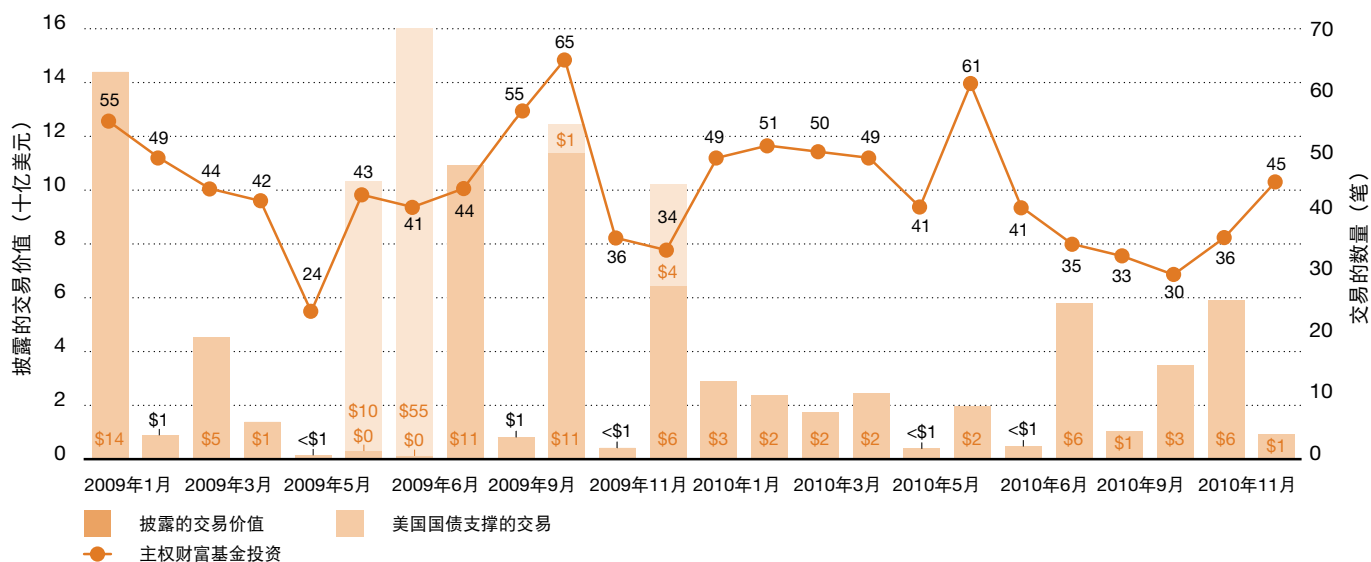


来源：汤姆森路透社和其他公开来源。

相对于2010年上半年,下半年完成的交易较少,但披露的交易价值较高。这说明该行业已退出大规模重组阶段,现在的推动因素是关注增长战略而不是生存战略的交易。该行业实现了创纪录的利润,特别是在北美,所以剥离表现不佳资产的紧迫感也减少了。

在2009年和2010年的大部分时间,交易市场的主旋律仍然是企业重组、资产剥离、和资本注入。然而,由于全球轻型汽车行业预计2012年的产量将比2010年多1,020万辆,汽车制造商和供应商利润率的增加将对投资者更具吸引力。随着汽车制造商与供应商利润率的上升以及现金流的改善,他们将有条件为战略增长而进行并购。Faurecia公司购买Emcon技术公司,美国约翰逊控制公司购买恺博集团就是这种战略收购的例子,这也可能代表了短期内供应商整合的趋势。

### 全球汽车行业并购交易数量及价值



来源: 汤姆森路透社和其他公开来源。

## 交易行为走向上游

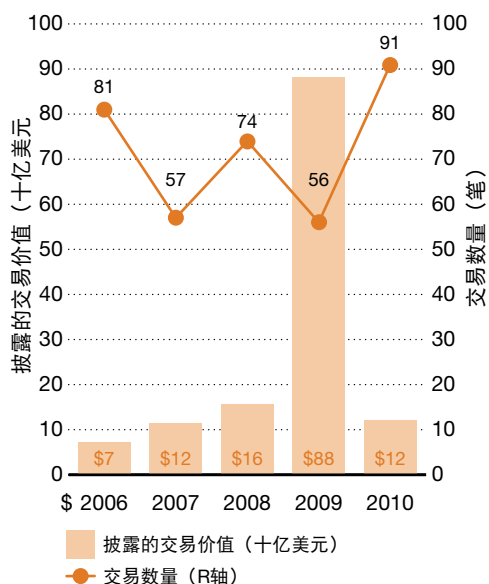
与2009年相比，2010年汽车制造商和零部件供应商类别的交易非常活跃，大部的交易活动是因为公司寻求：

- 剥离非核心资产
- 提升核心能力
- 打入新市场，吸引新客户

另一方面，为“其他”类别交易量大幅下降，这些类别包括零售、售后服务、出租/租赁和批发等。

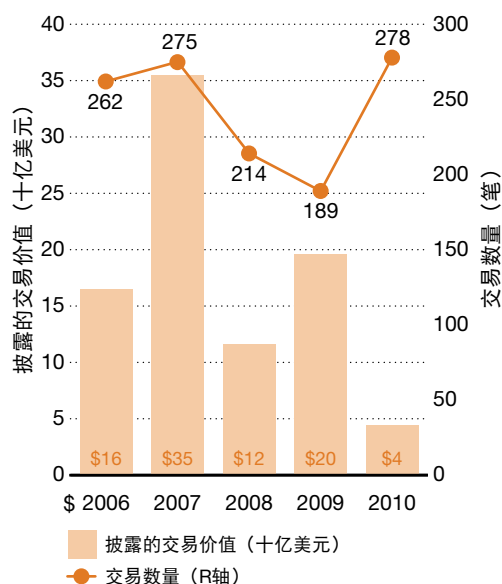
交易类别结构的改变与汽车行业的生产周期密切相关。2008年和2009年的大部分时间，产量急剧下降，导致汽车制造相关资产的潜在买家（尤其是财务买家）和卖家采取观望态度。因此，并购活动主要集中在不完全依赖于生产量的领域，如售后市场、出租/租赁，以及汽车业价值链中周期性低的领域。随着2010年产量走出谷底以及复苏迹象的出现，人们又重新开始对汽车制造商及零部件供应商类别产生兴趣。

### 汽车制造商并购活动



来源：汤姆森路透社和其他公开来源。

### 零部件供应商并购活动



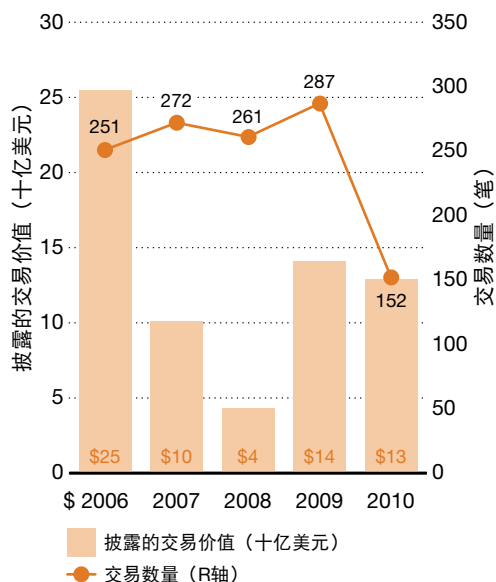
来源：汤姆森路透社和其他公开来源。

## 重新平衡汽车投资结构

重新平衡行业和财务买家为了保护现金储备，行业买家在经济衰退期更不愿意使用他们有限的现金或承担额外的债务。因此，2009年的战略收购仅占总收购数量的69%（而历史上这一比例通常是将近80%），在2010年行业买家并购活动的占比略微提升至73%。

然而，行业买家的并购活动多局限于具体的产品线、技术或地域。在不久的将来，即使融资状况和行业总体信心得到改善，这种现状也将维持。此外，由于企业离开谋求生存的模式，他们会更专注收入增长，更不可能剥离表现不佳的资产。

### 其他并购活动



来源: 汤姆森路透社和其他公开来源。

虽然财务买家占交易市场的份额越来越大，其交易活动较2009年有所下降。和行业买家一样，财务买家披露的交易价值也低于过去几年。财务买家指那些主要活动不在汽车行业的金融收购者，例如对冲基金、风险投资、银行、政府机构等。财务买家，特别是私募股权基金，在2010年继续显示出对汽车行业的兴趣，但定价及融资机制限制了成交的数量。此外，在过去几年，财务买家投资组合中的汽车业股权变化也很小。因此，在短期内，他们更有可能设法用现有的投资赚钱，而不是增加对汽车行业的投资。

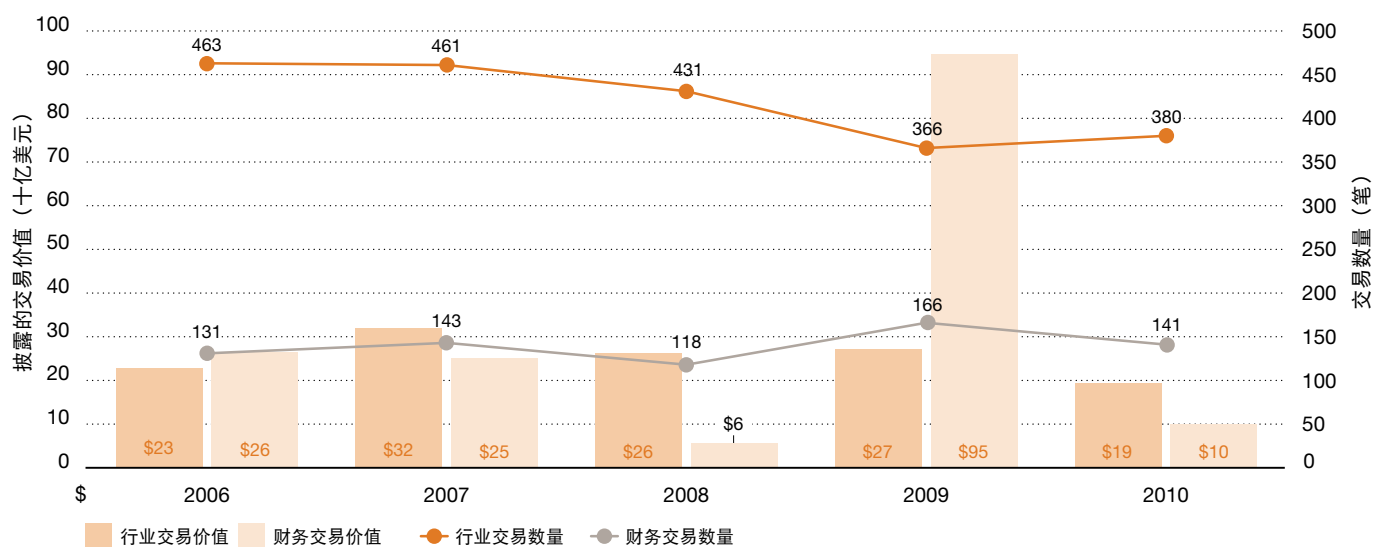
财务买家组合内部再平衡—2010年生产环境的趋稳使得财务买家扩大了他们的关注重点，再次关注供应商及汽车制造商类别的交易。和2009相比，财务买家增加了对汽车制造商和供应商的投资，而“其他”类别的投资下降了近50%。

### 财务买家并购活动—2010交易数量 vs 2009年交易数量

目标行业	2010	2009
汽车制造商	24	14
零部件供应商	67	56
其他	50	96

在历史上，在汽车行业美国的私募公司比欧洲的私募公司更加活跃。这一趋势，将因应美国私募公司参与汽车价值链所有类别的交易而在不久的将来延续下去。而欧洲的则有可能推动欧洲汽车行业的并购，且更有可能参与大型交易。欧洲私募公司对“其他”类别更感兴趣，尤其是售后市场，这一趋势将继续下去，另外，欧洲私募还关注扭转公司的机会。

### 全球汽车行业并购活动 (按买家类别)



来源: 汤姆森路透社和其他公开来源。

## 私募资金蓄势待发

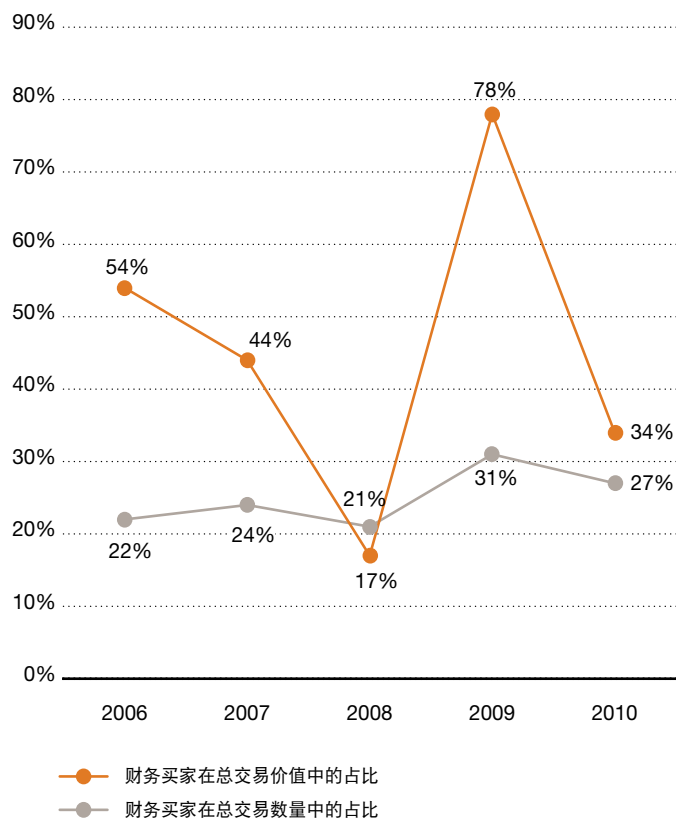
私募基金在2005至2009年共募集超过2.5万亿美元的资金，其中很大一部分还没有投出去。超大型的私募公司总共有2,000多亿美元的资金等待投资。由于2008和2009年的环境富于挑战性，很多本来早就应该变现了的私募资金如今还被他们的投资组合所持有。

2010年汽车行业投资者的信心也回归了，环境也更有利于首次公开发行股票（IPO）。这些条件促使2010年四家汽车企业的IPO—包括美国的三家，而2009年没有一家汽车企业的IPO。通用汽车的IPO是史上最大的，凸显了汽车业目前在美国资本市场上的势头。

IPO市场为美国的私募公司提供了另一种退出途径，而欧盟的情况却不一定相同。德国(DAX)是欧洲汽车业的中心，是最重要的市场，对汽车业IPO持积极态度。但是英国 (FTSE)是欧盟的重要金融市场，它不太可能对汽车业IPO有太大的兴趣，这也就限制了IPO作为私募退出方式的潜力。

所以鉴于私募基金大量的余额、美国资本市场对汽车行业重新燃起的兴趣、以及更多的获利途径，私募业务必将在不久的将来加速发展。

## 财务买家在全球汽车业并购的占比



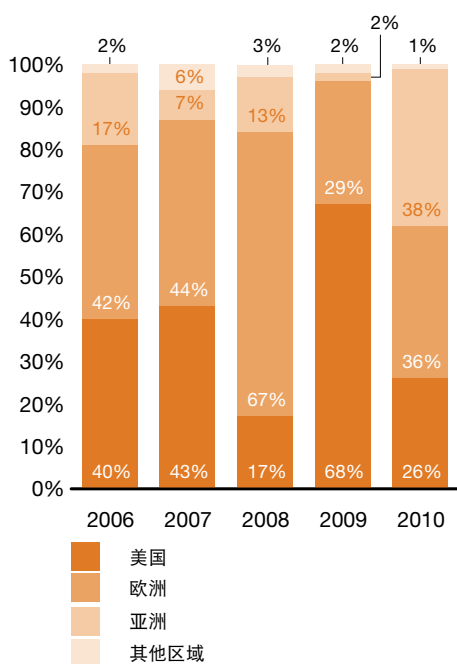
来源: 汤姆森路透社和其他公开来源。

## 交易价值转向东方

从地区来看，亚洲在2010年全球披露的交易价值总额中占比最高。传统来说，亚洲的占比要小得多，但是2010年，亚洲披露的交易价值从2009年的20亿美元飙升至110亿美元。而交易总价值的很大部分来自于大众与铃木以及戴姆勒与日产的交易。此外，这些大宗交易也使得亚洲获得了最大规模的净投资流入，而之前的几年亚洲存在投资的净流出。尽管有这些大型交易，近80%的交易活动和披露交易价值的67%的交易的买家是亚洲的企业。

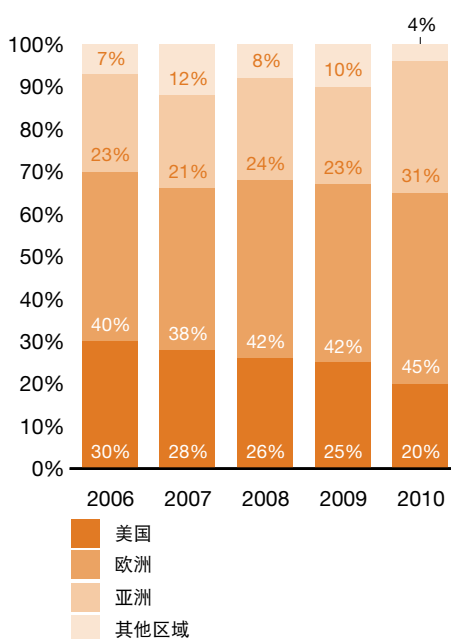
全球经济衰退没有遏制中国对海外的投资势头。许多中国公司将并购看作成为国际性企业的关键手段。东南亚等二级市场被视为产品的目标市场，而并购则被当作一种可行的进入策略。这些买家更可能去西方进行并购，目的不是获取生产资产和市场准入，而是为了获取技术。动力、安全、先进电子、材料等领域的关键技术转移到中国和印度的公司可以立刻带来益处。

全球各区域披露的交易价值比例



来源：汤姆森路透社和其他公开来源。

全球各区域交易数量比例

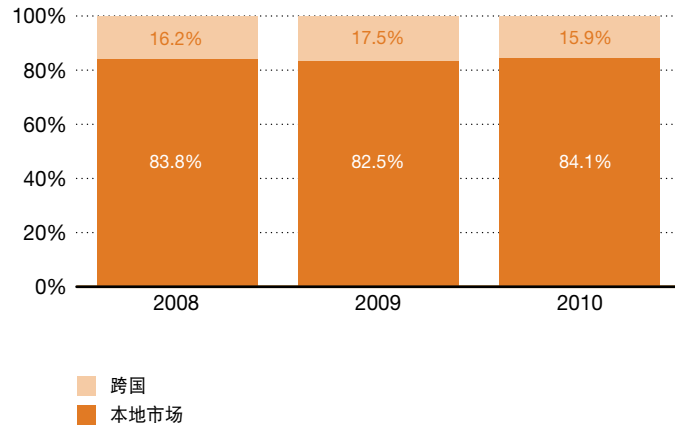


来源：汤姆森路透社和其他公开来源。

## 区域交易流动

尽管北美汽车业的主要目标是调节规模和扭转盈利，在2009和2010年欧洲汽车业的交易非常活跃。按交易数量计算，欧洲买家占全球并购活动的46%。欧洲买家参与了全球前十大交易的其中四笔，按披露的交易值计算，他们也占全球的41%。话虽如此，在过去几年，欧洲汽车业的产能合理化程度不如美国，因此，其过剩的产能将继续给运营带来负担，这可能成为驱动欧洲未来并购的因素。

本地市场 vs 跨国交易 (所有国家)  
按交易的数量计算



来源: 汤姆森路透社和其他公开来源。

## 全球汽车业并购活动

按2010年的交易数量及披露的价值计算



来源: 汤姆森路透社和其他公开来源。

## 供应链重新趋稳

美国上市的汽车零部件供应商的Z-分数（衡量公司的财务健康并预测该公司在两年内破产的概率）表明该行业正走出财务危险状态而进入中性状态。随着产量的上升趋势，许多供应商发布的利润超过了华尔街的预期，甚至在某些情况下，超过了2006年和2007年经济繁荣时期的高点。由于没有剥离资产、贱卖资产的财务压力，该行业的参与者并不急于出售资产。这种趋势在短期内对汽车并购活动有抑制作用。

全球供应部门以及新兴亚洲市场预计将出现整合。不过鉴于当前的市场环境，顶级供应商之间超大型的交易或整合在短期内不太可能发生。然而，中至长期来说，公司会将重点转向收入增长并争夺全球领导地位，这将为大型交易和市场结构调整铺平道路。

与过去的两年不同，汽车行业并购活动的驱动因素将是买方寻求增长，而不是卖方寻求剥离不盈利和/或非核心业务。换言之，市场将经历更多的拉动效应，该效应将推高交易倍数。

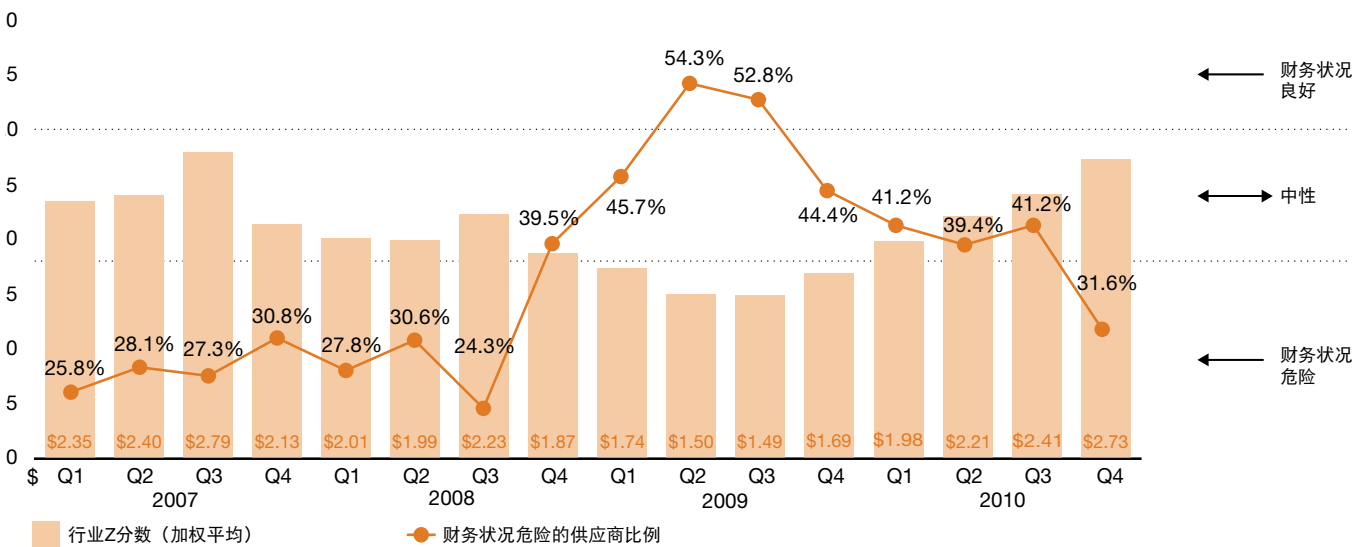
对于中国和印度等新兴市场的企业，获取技术将是未来汽车行业并购活动的主要驱动因素，因为他们既想巩固国内市场地位又想向海外扩张。由于拥有良好的财务状况，他们的并购对象将可能是较小的交易，重点是技术平台以促进产品的增长和发展。

## 未来增长的迹象

普华永道Autofacts预测，在未来七年全球轻型汽车装配将增长近2,700万辆，说明汽车行业将出现一个持续增长期。这些增长预期将支撑行业的稳定性以及对行业买家和财务买家的吸引力，并有助于推动汽车行业并购活动的增长。

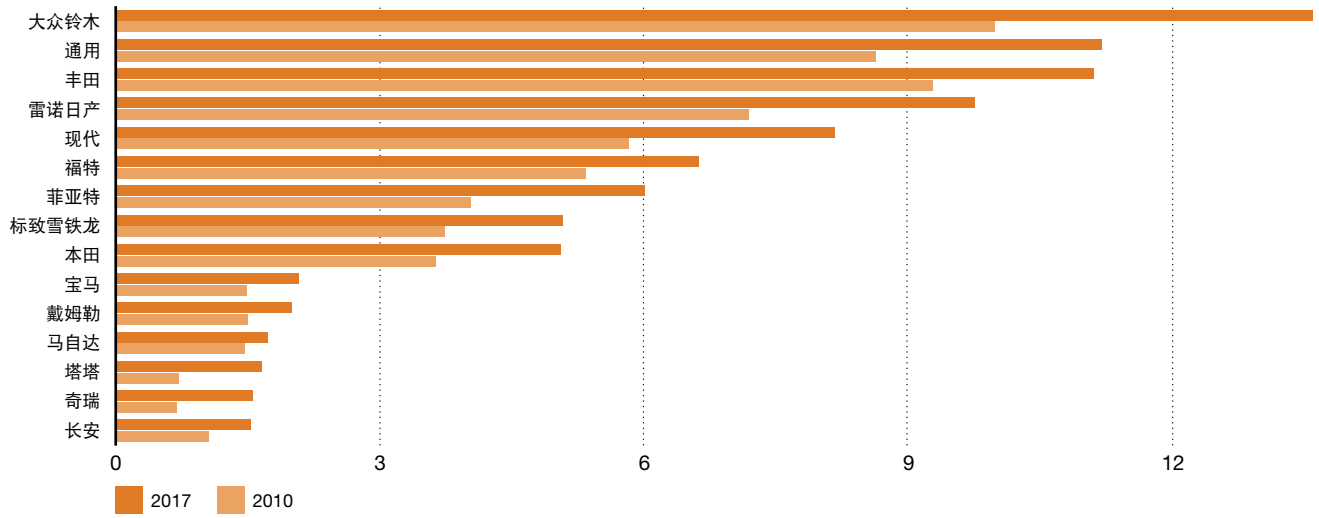
另一个新兴的趋势是前15大全球联盟集团之间，规模的差距正在拉大。为了和规模更大的对手（如大众、通用、丰田）有效地竞争，中小型汽车制造商需要采取并购和战略联盟等方式，以提高规模及效率。

汽车供应商Z分数



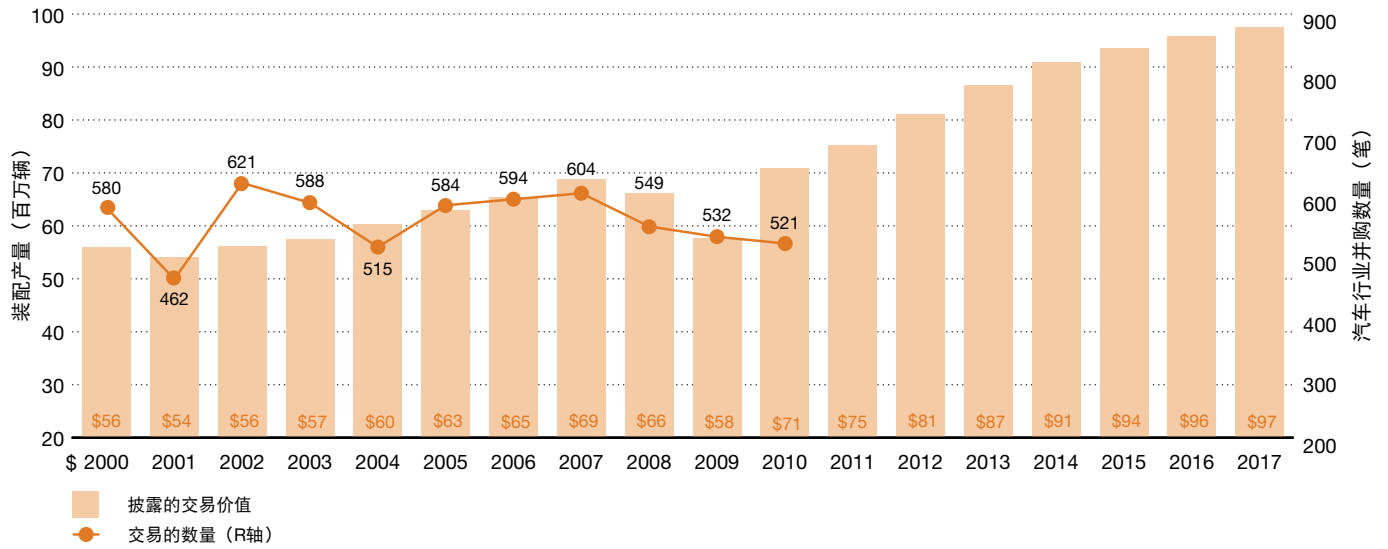
来源: 汤姆森路透社和其他公开来源。

### 联盟集团的全球轻型车装配产量



来源: 汤姆森路透社和其他公开来源。

### 全球轻型车装配展望



来源: 汤姆森路透社和其他公开来源。

**2011年并购重返汽车行业。如果公司不寻求战略收购、合资企业、和资产剥离，他们将面临失去竞争优势的风险。**

## 展望未来

2011年汽车行业并购市场明显有望在2010年和2009年较低的水平上有所增长，在交易价值和数量上都取得增长。预期的市场复苏有几个驱动因素，包括：

- 企业将战略从生存调整为盈利性增长，所以很多企业想做并购
- 私募对汽车行业重新产生兴趣，而且他们有财力完成相关交易
- 虽然企业仍然不愿随意动用资本，但是现在有更多的现金流和信用来完成交易
- 新兴市场的企业有条件积极参与国内市场及国际市场的行业整合

2011年推动汽车行业交易增长的最大因素是并购带来的、能够解决汽车企业重要问题的战略价值。这些价值包括：

- 扩大地域覆盖面
- 提高市场份额
- 提高客户群体多样性
- 提升技术能力
- 对增长导向性市场趋势（如电动汽车、信息娱乐和CO2减排）的投资逐渐增加。汽车企业将不得不再次将并购作为战略选择的工具之一，此外还必须考虑竞争对手的并购活动将如何影响其竞争地位

展望未来，公司要取得胜利，必须能够1) 捕捉盈利增长，并且2) 在企业竞争的特定产品/行业中实现规模和专业知识的集中。并购能够实现这几项，为面临残酷竞争环境的汽车企业带来竞争优势。成功实现战略整合的公司能够：盈利增长速度高于市场；实现规模和成本优势；有资金进行研发以实现创新、超越对手；能应对全球化；降低竞争强度至可持续的水平；创造可持续的回报。

## 2011年及以后

基于我们全面的市场分析，我们预计在2011年及以后的汽车行业并购市场将出现下列因素：

1. 到2017年全球轻型汽车装配数量预计增长2,700万辆。按照装配增长和交易活动的历史关联性，现在的交易数量低于预计水平，有可能会上升。
2. 私募基金未投资的资金以及有利的市场前景将推动财务买家对汽车行业的并购活动。
3. 随着市场的改善，将出现更多的、具备成交财务实力的战略买家。
4. 在周期性更强的领域（如汽车供应基地）交易的兴趣还增加，因为这些领域一向都是汽车行业价值链中最活跃的部分。

5. 2011年不太可能出现超大交易；但是支持超大交易的条件正在形成，在3年内有望出现更大的交易。但是，一旦在某个行业出现一个超大交易，往往会出现“多米诺效应”，其他企业为了回应，也会进行其他的大交易。
6. 2011年交易的平均规模和交易倍数将增加，因为融资能力和行业状况都有所改善，企业不再倾向于贱卖资产。
7. 交易行为仍有一些限制条件。企业对投资仍然谨慎。很多企业依然记得在过去的10-15年中有些交易损害了价值，驱动那些交易的往往是错误的战略。此外，信贷能力仍低于峰值水平，某些增长性市场和行业的估值开始变得昂贵。对2011年汽车行业交易市场的预期应该是稳步增长，但不是创纪录的一年。
8. 必须剥离不良或非核心业务的企业数量在减少，这对交易流动可能有负面的影响。随着企业离开谋求生存模式，他们将更关注营业收入的增长，更不可能剥离不良资产。不过，财务投资者希望借助业绩估值恢复之机退出仓位，这将抵消上述负面影响。
9. 亚洲在全球跨国并购中的占比可能维持不变或有所增加。由于拥有良好的财务状况，他们的并购对象将可能是较小的交易，重点是技术平台以促进产品的增长和发展。中国等新兴市场当地的交易活动正在增加。虽然如此，新兴市场的汽车制造商和供应商正更多地寻求海外投资，打入新市场或获取技术。他们在西方进行并购更多的是为了获取技术而不是获取生产性资产和市场份额。动力、安全、先进电子、材料等领域的关键技术转移到中国和印度的公司可以立刻带来益处。
10. 随着新技术在行业内的推广，尤其是信息娱乐、动力等领域，传统的汽车行业正在扩大。这也改变了汽车行业并购定义，因为汽车制造商和供应商增大了对稀土金属、电子和软件等行业的投资。在这些新领域的并购推高交易倍数，使其介于通常较高的科技企业的倍数和传统上较低的汽车行业倍数之间。

## 概括

总之，未来几年的并购活动将有所增加。成功的汽车市场参与者将通过并购，以多种方式提升他们竞争力，包括市场、产品和客户的扩张。那些不通过并购获取战略优势的企业可能会发现再过五到十年，他们会出现明显的竞争劣势。

普华永道对汽车行业拥有丰富的实际经验、积累了丰富的相关知识，本报告是对它们的一个介绍。我们的服务涵盖交易的整个领域，从战略制定到目标识别、从筛选到交易执行、到发挥协同效应和退出。我们为汽车行业和金融行业的客户就众多潜在交易及其基本战略提供咨询服务，我们期待着帮助我们的客户共同开拓未来的道路。

### 前十大交易 — 汽车制造商

	生效日期	目标公司名称	目标所在国家	买家名称	买家所在国家	购买的股权比例	交易价值 (百万美元)	买家类别
汽车制造商								
1	08/24/10	骏威汽车	中国香港	中隆投资有限公司	中国香港	100.00	4,110.09	财务
2	01/15/10	铃木汽车	日本	大众汽车	德国	19.90	2,527.43	行业
3	08/02/10	沃尔沃汽车	瑞典	浙江吉利集团	中国香港	100.00	1,500.00	行业
4	02/23/10	萨博汽车	瑞典	世爵汽车	荷兰	100.00	962.90	行业
5	04/28/10	雷诺汽车	法国	戴姆勒汽车	德国	3.20	898.59	行业
6	04/28/10	日产汽车	日本	戴姆勒汽车	德国	3.20	778.44	行业
7	09/17/10	Heartland Recreational	美国	Thor Industries Inc	美国	100.00	209.39	行业
8	05/31/10	湖南长丰	中国	广汽集团	中国	29.00	154.61	行业
9	07/02/10	Hong Kong VAS-Business	中国	宗申动力	加拿大	100.00	140.95	行业
10	02/11/10	上海通用	中国	上海汽车	中国	51.00	84.50	行业

### 前十大交易 — 零部件供应商

	生效日期	目标公司名称	目标所在国家	买家名称	买家所在国家	购买的股权比例	交易价值 (百万美元)	买家类别
零部件供应商								
1	11/29/10	锦湖轮胎	韩国	Creditors	韩国	88.73	1,120.08	财务
2	09/09/10	英瑞杰汽车系统	法国	Cie Plastic Omnium SA	法国	50.00	428.68	行业
3	12/02/10	Hawk Corp	美国	卡莱集团	美国	100.00	417.94	行业
4	02/08/10	埃姆康技术	美国	佛吉亚集团	法国	100.00	407.81	行业
5	04/09/10	Dytech ENSA SL	西班牙	博格华纳	美国	100.00	161.90	行业
6	06/21/10	IDQ Holdings Inc	美国	Castle Harlan Partners V LP	美国	100.00	160.00	财务
7	03/08/10	德纳汽车结构产品	美国	Metalsa SA de CV	墨西哥	100.00	147.00	行业
8	12/10/10	银石盾轮胎	马来西亚	东洋轮胎	日本	100.00	148.82	行业
9	01/21/10	德韧自动系统	美国	Patriarch Partners LLC	美国	100.00	125.00	财务
10	09/07/10	台湾开亿工业	中国台湾	台湾东阳实业	中国台湾	60.88	115.71	行业

### 前十大交易 — 其他

	生效日期	目标公司名称	目标所在国家	买家名称	买家所在国家	购买的股权比例	交易价值 (百万美元)	买家类别
其他								
1	11/10/10	保时捷控股	奥地利	大众汽车	德国	100.00	4,539.83	行业
2	10/01/10	美国信贷公司	美国	通用汽车	美国	100.00	3,314.29	行业
3	06/03/10	美国轮胎经销商控股公司	美国	德州太平洋资本	美国	100.00	1,300.00	财务
4	03/31/10	汇丰金融集团-汽车贷款	美国	桑坦德消费美国公司	美国	100.00	930.00	财务
5	02/24/10	BCA	英国	Clayton Dubilier & Rice LLC	美国	100.00	624.08	财务
6	03/31/10	锦湖租车公司	韩国	投资者集团	韩国	100.00	260.70	财务
7	04/22/10	Futura Leasing SA	波兰	Abris Capital Partners	波兰	100.00	242.66	财务
8	12/29/10	General de Servicios ITV SA	西班牙	通用公证行	瑞士	100.00	241.03	行业
9	04/09/10	Interleasing (Australia) Ltd	澳大利亚	Mcmillan Shakespeare Ltd	澳大利亚	100.00	190.80	行业
10	03/31/10	Andrew Page Ltd	英国	投资者集团	英国	100.00	153.22	财务

## 联系方式

如果您想和我们进一步讨论汽车行业的并购  
请联系：

### 普华永道汽车行业交易服务

巴西

**Humberto Tognelli**—+55 (11) 3674-3855  
humberto.tognelli@br.pwc.com

加拿大

**Damiano Peluso**—+1 (416) 814-5776  
damiano.peluso@ca.pwc.com

中国

**Malcolm McDonald**—+86 (10) 6533-2266  
malcolm.macdonald@cn.pwc.com

法国

**Philippe Couderc**—+33 (1) 5657-1302  
philippe.couderc@fr.pwc.com

德国

**Martin Schwarzer**—+49 (0) 69-9585-5667  
martin.schwarzer@de.pwc.com

印度

**NV Sivakumar**—+91 (80) 2558-5663  
n.v.sivakumar@in.pwc.com

意大利

**Piero De Lorenzi**—+39 (11) 556-7723  
piero.de.lorenzi@it.pwc.com

日本

**Taizo Iwashima**—+81 (3) 6266-5572  
taizo.iwashima@jp.pwc.com

英国

**Jason Wakelam**—+44 (0) 121-232-2008  
jason.wakelam@uk.pwc.com

美国

**Paul Elie**—+1 (313) 394-3517  
paul.g.elie@us.pwc.com

### 普华永道战略服务

美国汽车交易服务总监

**Paul McCarthy**—+1 (248) 914-2567  
paul.t.mccarthy@us.pwc.com

欧洲汽车交易服务总监

**Neil Hampson**—+44 (20) 7804-9405  
neil.r.hampson@uk.pwc.com

### 普华永道企业融资

加拿大

**Vince DeLuca**—+1 (416) 815-5185  
vince.deluca@ca.pwc.com

德国

**Martin Schwarzer**—+49 (69) 9585-5667  
martin.schwarzer@de.pwc.com

意大利

**Marco Tanzi Marlotti**—+39 (02) 8064-6330  
marco.tanzi.marlotti@it.pwc.com

日本

**Matthew J. Wyborn**—+81 (3) 6266-5740  
matthew.j.wyborn@jp.pwc.com

英国

**Darren Jukes**—+44 (20) 7804-8555  
darren.jukes@uk.pwc.com

美国

**Mike Milani**<sup>†</sup>—+1 (312) 298-2755  
michael.milani@us.pwc.com

### 普华永道全球汽车行业业务负责人

全球汽车行业业务负责人

**Rick Hanna**—+1 (313) 394-3450  
richard.hanna@us.pwc.com

亚太汽车行业业务负责人

**Thomas McGuckin**—+86 (21) 2323-3588  
thomas.mcguckin@cn.pwc.com

欧洲汽车行业业务负责人

**Felix Kuhnert**—+49 (711) 25034-3309  
felix.kuhnert@de.pwc.com

北美汽车行业业务负责人

**David Breen**—+1 (313) 394-6559  
david.j.breen@us.pwc.com

<sup>†</sup>在美国，企业融资服务由普华永道企业融资公司提供，它是一家注册的证券交易商，是普华永道旗下的成员公司，并且是FINRA和SIPC的成员。

## 面向全球

### 关于Autofacts®

Autofacts是普华永道的汽车行业预测服务，为世界领先的汽车制造商、汽车供应商、支持机构提供汽车市场分析、战略发展、竞争情报等。您可以通过下列方式获得Autofacts提供的服务：按需一次性购买、并通过年度订购的方式使用Autofacts专属数据查询工具访问门户网站。想了解Autofacts更多的信息，请访问[www.autofacts.com](http://www.autofacts.com)。

### 关于交易服务业务

普华永道交易服务包括对买卖双方的尽职调查、并购策略建议，估值、会计、财务报告和筹资。对于状况不良的企业，我们会在避免危机、财务和业务重组和破产方面提供建议。我们在美国的16个城市拥有大约1,000名交易专业人士，在全球90多个国家拥有6,000多名交易专业人士，我们将根据每个客户的具体情况，量身定制地派遣专业经验丰富的、深谙相关行业和当地市场的团队。我们经过实践检验的、全球一致的管理式交易流程能帮助客户将风险降到最低，选择并推动最恰当的交易，并在谈判桌和成交后均获得价值。

“普华永道被公认拥有最大的交易咨询服务业务（按收入计算）。普华永道还被认为是行业‘先锋’，并被肯尼迪称为服务能力最具广度和深度”的企业。

来源：肯尼迪；“交易咨询市场报告2009-2012年”BNA子公司，授权转载。

请登录我们汽车行业的网站

[www.pwc.com/auto](http://www.pwc.com/auto)

© 2011年普华永道会计师事务所。保留所有权利。“普华永道”是指普华永道会计师事务所，美国特拉华州有限合伙企业，或如文义要求，指普华永道全球网络或网络的其他成员公司，每一个都是独立的法人实体。这份文件仅供一般信息参考，并不应被用来作为专业顾问咨询的替代品。DT-11-0057 VLW

普华永道已采取所有合理步骤，以确保所载信息来自可靠的来源，并确保此刊物的准确性和权威性。然而，它的目的不是提供法律、税务、会计或其他专业意见。如果需要此类意见或其他专家协助，我们可以提供相关专业的服务。