



2026年全球并购趋势年中展望： 工业及服务

2026年8月



目录

前言	3
1 概览	4
2 2026年下半年工业与服务业并购五大核心驱动主题	8
3 2026年全球工业及服务行业并购交易量价表现	12
4 全球工业及服务行业并购交易趋势 在以下细分领域聚焦部分，我们将概述2026年下半年有望推动航空航天与国防、商业服务、工程与建筑、工业制造及汽车领域并购活动的关键趋势	14
5 2026年工业及服务行业并购趋势年中展望	23

The background of the slide features a photograph of several large, white, spherical industrial storage tanks. These tanks are supported by metal frameworks and have external ladders. They are situated in an open, arid landscape under a clear blue sky. The tanks are arranged in a row, with the one on the left being the most prominent.

“

国防开支扩张、整合并购策略、数字化转型成为工业与服务业并购核心驱动力，买方聚焦能够实现持续增长、掌握战略控制权的优质资产。

Michelle Ritchie

普华永道全球工业及服务交易主管，普华永道美国合伙人



概览

核心洞察



工业与服务业并购交易将保持审慎筛选态势，交易参与者集中优化业务组合，资本持续流向具备稳定增长潜力、产能提升空间与清晰战略价值的资产。



多国国防预算上调、关税壁垒、地缘冲突加剧，促使买方优先布局具备供应链韧性、本土自主产能、关键核心技术的标的。



AI全产业链需求拉动实体领域并购热潮，覆盖电力电网基建、自动化产线、先进制造等赛道。

工业及服务行业并购：AI落地实体产业



投资者重新看好支撑数字化、AI产业发展的实体基础设施资产，为工业与服务业并购注入活力，涵盖数据中心、电网互联、自动化设备、专业技术服务等赛道。对工业与服务业并购参与者而言，AI不再只是纯技术赛道，已延伸至基建、制造、实体服务全领域。

这一行业红利对冲了整体市场的不均衡下行压力。宏观经济波动、多国长期高融资成本、关税政策不确定性、地缘风险持续压制市场信心与资产估值。在此背景下，买方更加看重资产抗风险能力，重点筛选可实现可持续增长、掌握战略主动权、稳定获取核心技术资源的标的，优先选择能够提升生产效率、稳固供应链、完善能源与数字基建、储备稀缺技术人才的资产。

私募股权机构依旧保持活跃，但投资标准显著收紧。私募资金主要布局高度分散的细分赛道与平台型标的，通过运营优化实现资产增值；同时对AI颠覆商业模式、重塑行业竞争格局、长期价值逻辑保持谨慎研判。

国防现代化、AI基建、工业自动化、产业配套服务、供应链安全将持续成为并购核心驱动因素；与此同时，汽车行业产能过剩、专业服务行业AI替代风险、区域市场不确定性，将持续影响并购交易规模、交易结构与落地节奏。



各细分行业并购热度分化明显：航空航天与国防赛道交易活跃度持续领跑，国防预算、AI军工应用、地缘战略需求持续支撑交易需求；汽车行业并购保持高度审慎，产能过剩叠加EV转型压力，整车厂与零部件企业集中梳理业务、剥离非核心资产、定向布局技术标的；商业服务买方重点布局AI赋能服务交付的企业，同时严格评估劳动密集型、易被自动化替代的平台风险；工程建筑行业受益于基建升级、电网改造、数据中心、能源转型长期红利；制造业并购集中于自动化产线与数字基建赛道。



两大核心力量共同主导当前工业与服务业并购格局：其一，市场环境分化，资本投资趋于审慎；其二，支撑AI产业落地的实体基建、自动化设备、专业技术资源需求持续攀升。买方优先选择能够增强企业抗风险能力、创造稳定营收增长的资产。

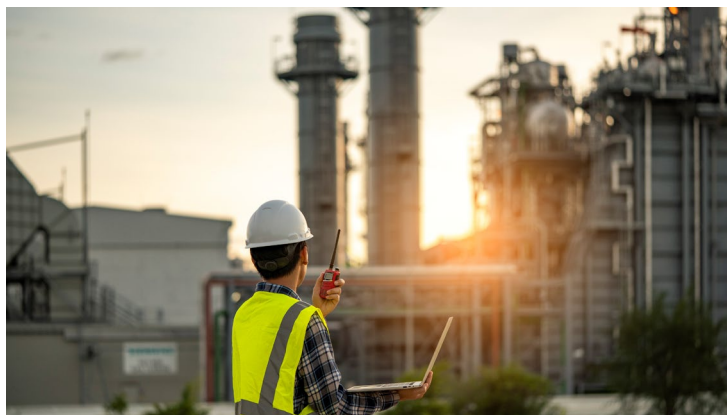
Michelle Ritchie

普华永道全球工业及服务交易主管，普华永道美国合伙人

2

2026年下半年工业与 服务业并购五大核心 驱动主题

AI带动并购转向实体产业



AI基建成为工业与服务业最强并购催化因素。算力需求爆发推动资本布局数据中心、发电设施、电网互通、冷却系统、能源管理、配套技术服务赛道，市场机遇不再局限于科技企业，工程建设、电力设备、工业自动化、制造服务企业均迎来并购窗口。



AI同时重塑工业、服务业企业运营模式：制造企业依托“实体AI”技术（机器人、传感器、工业软件）提升产能、产品品质、运维效率与人力产出；商业服务企业的估值逻辑发生转变，投资者区分出两类标的：AI赋能业务增效，或是AI挤压利润、造成人力流失；航空航天国防领域，AI成为自主装备、目标识别、全域态势感知、软件化军工体系的核心底层支撑。



并购参与者的核心诉求是掌握战略主动权：收购具备高韧性、提效属性的实体资产，夯实AI基建、国防战备、供应链安全，保障企业长期增长。

地缘格局重塑工业资本流向

地缘冲突、关税政策、各国产业政策调整，深刻改变企业投资选址逻辑，同时影响跨境并购的评估标准。部分地区冲突持续、能源价格上行风险削弱投资信心。欧洲市场尤为明显——区域地缘接近不稳地带、能源风险敞口大，新增投资推进难度大幅提升。

买方分化为两种策略：部分持观望态度，等待需求、原材料成本、政策走向明朗；另一部分将市场波动视作常态化经营环境，持续推进并购，但风控标准显著提高，重点关注下行风险对冲。全行业投资评估逻辑发生转变：经营效率不再是唯一衡量标准，可持续增长、有保障的核心能力成为交易核心考量。

国防支出扩张、军备重整直接拉动航空航天与国防并购，细分赛道集中于军工科技、政府数字化技术、无人机、弹药、关键军工零部件；制造与汽车企业重新规划全球工厂布局、重构供应链，降低关税冲击、实现本土生产、保障市场准入；工程建筑行业依托基建更新、能源安全需求，加码技术服务与项目执行能力并购。



商业服务领域，地缘风险推高合规、网络安全、供应链韧性相关领域的安全与关键零部件服务商的并购热度，买方严格审查海外交付模式、数据属地、受监管的终端市场的风险。

地缘敏感行业的交易结构随之调整：国家安全审查、本土产业扶持政策下，企业更倾向合作、合资、少数股权投资，而非获取控制权。

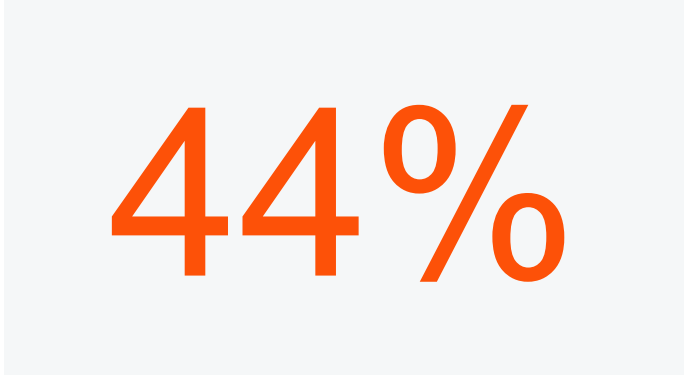
资本投资趋于审慎，落地确定性成为核心门槛

只要资产具备清晰稳定营收、稳健现金流、可落地增值路径，资本供给持续充足。平台规模大、差异化的技术壁垒、下游终端需求长期稳定的大额并购仍可顺利落地；中型交易市场冷热不均，估值分歧、利润承压导致资产回报测算难度加大。高度分散的细分赛道存在机会：买方通过整合并购做大产业规模、释放协同效应。

不良资产、重组业务或将成为工业服务业并购新增长点。在风险敞口较大的领域，如产能过剩的汽车行业、利率敏感度高的建筑行业，市场波动倒逼企业出售资产、债务重组、业务整改，为买方带来机遇，但前提是资产增值路径清晰、可落地执行。

整体而言，买方集中布局能够加速企业转型、完善业务矩阵的标的，包括制造企业分拆资产、商业服务平台扩建、基建配套工程及建筑资产、具备长期合同保障的军工技术企业。

成功的买方具有这些共同特征：投资保持审慎，精准定位自身能力需求，提前应对业务分拆的复杂性，并能够在优质标的出现时果断出手。



44%

到2030年，工业制造企业预计44%营收将来自传统工业品、消费品以外的新兴业务，体现行业向全新增长赛道扩张的趋势

资料来源：普华永道行业展望《制造业冲刺2030》

3

2026年全球工业及 服务行业并购交易 量价表现

2026年全球工业及服务行业并购交易量价表现

2026年全球工业与服务行业并购总交易额预计同比提升9%，但交易数量预计下滑7%。2026全年预测基于PwC统计截至5月已披露交易外推测算，详情参考文末数据说明。交易额增长由大额交易拉动：2026年前5个月已完成4笔50亿美元以上的巨额交易；剔除巨额交易后，行业整体交易额仅小幅上涨5%。

分行业来看，交易数量上涨赛道预计包括航空航天国防（+14%）、工业制造（+5%）；汽车、工程建筑、商业服务预计交易量将有所下滑；从交易额来看，以工程建筑行业为主要动力，大额交易预计将带动交易额上涨64%。

分区域表现：亚太是2026年年中唯一交易数量正增长区域，全年预计同比上涨2%；欧洲、中东和非洲地区（EMEA）巨额交易集中，交易额预计近乎翻倍。

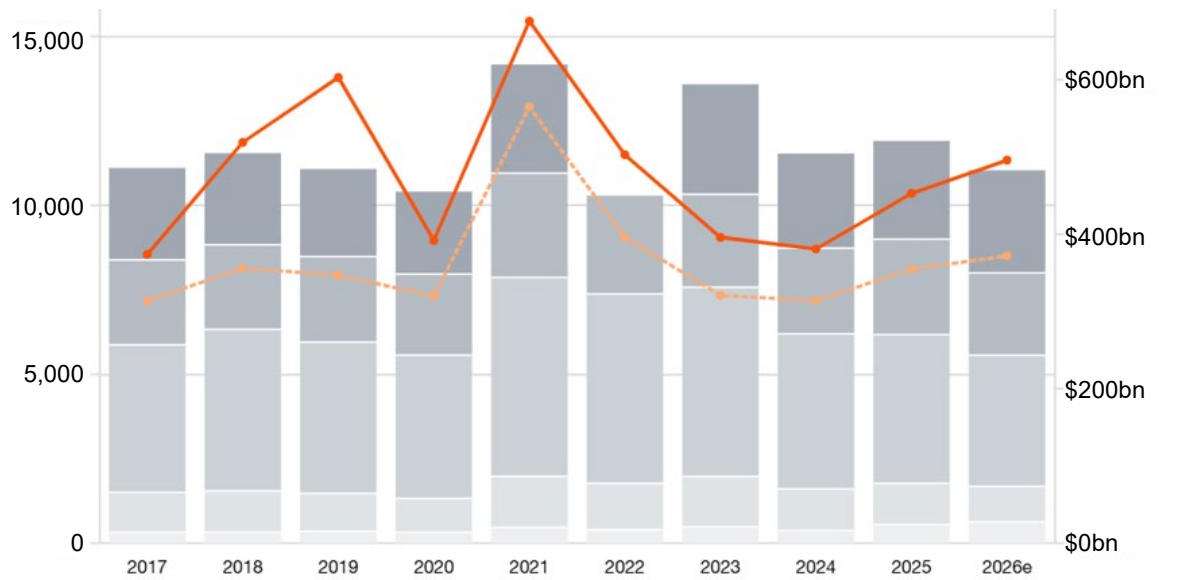
2017年-2026年(e)全球工业及服务行业并购数量与金额

单位：十亿美元

■ 航空航天与国防 ■ 汽车 ■ 商业服务 ■ 工程与建筑 ■ 工业制造 ■ 交易金额 ■ 交易金额（剔除巨额交易）

交易数量 - 柱状图

交易金额 - 折线图



注：2026年(e)的数值为普华永道基于2026年截至5月的五个月交易活动得出的估算值，已针对报告滞后效应进行调整，并外推为全年估算值以提升同比可比性。更多信息请参考“数据说明”部分。

资料来源：伦敦证券交易所集团（LSEG）及普华永道分析

4

全球工业及服务行业 并购交易趋势

在以下细分领域聚焦部分，我们将概述2026年下半年有望推动航空航天与国防、商业服务、工程与建筑、工业制造及汽车领域并购活动的关键趋势

航空航天与国防：军备重整，布局未来国防赛道

国防预算稳定，交易需求具备长期确定性

2026下半年，航空航天国防将持续成为工业服务业并购核心热门赛道。各国国防预算持续上调、长期军备重整计划稳定下游需求，同时AI军工系统快速落地，持续吸引资本入场。

军工科技、战术系统开辟并购新主线

国防现代化催生两条独立又联动的并购赛道：

1. 军工数字化与政府科技赛道：依托软件、大数据、AI、安全云、自动化技术，赋能政府与国防作战任务的平台型企业，聚焦数字化升级、指挥决策提速；
2. 低成本规模化战术系统赛道：低成本、可快速量产并投入实战的装备系统，包括无人机、反无人机系统、电子战设备、弹药及核心配套零部件，契合各国军方低成本、快速量产适配的装备需求。

AI拓宽买方范围，不再局限于传统军工巨头

AI成为数字化军工体系核心底座，覆盖目标识别、安全决策等核心场景，航空航天国防并购标的范围持续拓宽：除传统军工龙头、大型整机平台外，专业配套供应商、软件企业、跨界工业制造企业均成为收购标的。私募机构加大布局维护、维修及大修（“MRO”），政府配套服务，军工配套基建，此类资产现金流稳定、长期绑定政府财政支出。

地缘格局重塑交易结构与区域布局

地缘政治直接改变交易落地方式与区域重心：欧洲国防预算扩容、本土工业自主化政策推动行业整合与区域合作，Leonardo收购Iveco Group军工业务，体现行业追求规模、一体化陆地装备、欧洲本土产业链深度布局的趋势；亚太各国军费上涨、AUKUS国防现代化项目、印度军工自主政策，带动船舶制造、军工电子、自主水下装备、大修服务相关并购。

全球范围内，国家安全审查、本土产业扶持政策下，企业更偏好合作、合资模式，而非全额收购敏感军工技术、管制装备资产。欧洲并购受监管复杂度制约，投资节奏偏谨慎；美国私募机构投资意愿保持稳健。

航空航天与国防：军备重整，布局未来国防赛道



商用航空带动售后运维并购

民航出行需求进一步增长，支撑飞机制造与维修服务赛道并购。飞机积压订单、老旧机队更新、供应链产能约束，持续释放MRO、零部件分销、专业工程技术并购机会。典型案例：TransDigm以22亿美元收购 Jet Parts Engineering 与 Victor Sierra Aviation Holdings，体现市场对具备持续现金流、技术壁垒的售后资产长期看好。



航天赛道：不进则退

航天赛道并购前景向好，但标的筛选标准严苛，短期交易集中于国防应用、AI地理空间情报、中小航天企业整合。行业规模化发展存在核心瓶颈：英国近十年仅1.6%航天企业实现规模扩张，60%企业年营收低于26万英镑。行业高度分散意味着下一轮航天并购重心不再是新设航天企业，而是整合现有企业打造具备商业竞争力的平台。投资者将优先选择具备真实商业落地、独家数据及技术、持续营收、清晰政企客户渠道的航天企业。



行业并购核心逻辑：速度、产业主权、技术壁垒

航空航天国防并购的底层逻辑转变为三大核心：快速获取稀缺产能、保障本土产业自主、掌握独家技术优势。能够锁定稀缺核心技术、将数字化优势嵌入关键作战平台的并购方，将抢占下一阶段行业增长红利。

商业服务：从单纯规模扩张转向AI差异化竞争

2026下半年商业服务并购活跃度预计维持高位，但买方将加大研判AI重塑服务模式、资产估值的潜在风险。行业整体高度分散，传统核心价值逻辑（持续营收、可规模化交付、稳固的客户资源）依旧成立，但尽调标准全面升级：投资者将重点评估AI是强化企业商业模式，还是会带来定价承压、利润压缩、业务交付冲击。

AI将使优质标的与风险标的区分

资本更青睐AI能赋能专业服务、而非替代人力的企业：IT托管服务、网络安全、基建配套服务、认证与审计、设备运维、实体技术落地、AI落地实施赛道吸引力突出，特别是能够帮助客户提升生产效率、满足合规要求的标的。反观会计、律所、咨询等专业服务赛道，买方将审慎评估人力密集属性、计费模式、自动化替代风险、利润可持续性，尽调门槛显著提高。

会计、法律服务并购进入审慎周期

AI将重构会计、咨询、法律服务行业，改变买方评估逻辑。此前中端会计师事务所持续整合、引入私募资金，如今优质标的存量缩减，新的平台投资准入门槛抬高，现有私募平台的退出路径正被重新审视。近期多宗出售流程搁置、终止，反映买方重新评估AI冲击下会计服务赛道投资价值，资产估值预期持续下行。

法律服务并购市场逐步成熟，监管、行业结构持续优化，但买方同样需要评估自动化、定价、合伙人经营模式等AI相关风险。英国法律服务并购市场发展成熟，外部资本持股机制完善；美国逐步放开多元化企业架构、管理服务机构模式。近期大型律所合并、私募背景的法律服务平台等交易释放信号：若法律服务机构可实现规模扩张、用技术赋能交付、保证股权架构合规，法律服务并购热度将得以维持。



商业服务：从单纯规模扩张转向AI差异化竞争

外包赛道：从人力成本套利转向技术赋能交付

服务商逐步转型高附加值业务，聚焦自动化、企业运营转型。2025年末多笔交易预示资本布局方向：PERSOL收购法国AI人力平台Gojob SAS 85%股权，代表市场看好兼具交付规模、AI提效、智能运营能力的平台；更近期的NTT DATA宣布收购WinWire，体现买方持续布局助力企业落地全场景AI的服务商。

针对具备独家AI技术、全球交付网络、清晰增值路径的标的资产的大额并购仍有落地空间，但买方将严格管控估值及业务整合风险。亚太地区是转型核心阵地，印度、东南亚、菲律宾依托多语种、高技能运营中心承接全球外包需求；买方评估海外平台时，或将同步考量薪资通胀、数据安全、地缘波动、AI落地成熟度四大风险。

2026下半年商业服务并购将保持活跃但步伐审慎：标的所处增长周期将用于判断潜在的交易是单纯规模扩张还是能够帮助买方获得AI差异化优势。同时具备持续营收、技术赋能、专业交付、完整AI战略的资产将获得估值溢价；人力密集、AI落地路径模糊的企业估值承压。最优投资机会集中于AI提升生产效率、强化客户价值、增厚利润的赛道，而非单纯削减人力成本的业务。



工程与建筑：并购市场在基建领域驱动下呈现分化

2026下半年工程建筑并购整体具备韧性，但市场将呈现明显分化：绑定能源、数字基建、专业技术服务、公共基建的资产备受追捧、估值溢价显著；对利率高度敏感的商业地产、住宅建筑的标的交易将相对沉寂。

电力、电网、数字基建成为交易基本盘

买方持续布局电网改造、数据中心配套基建平台，此类资产订单储备周期长、产能需求稳定。典型案例：2026年3月Leidos以24亿美元收购ENTRUST Solutions Group，体现市场持续看好公用事业工程和电网基建技术；2026年2月WSP Global以33亿美元收购TRC Companies，印证能源、环境、咨询服务赛道并购热度。

长期基建需求提供并购机遇

AI数据中心建设是核心驱动，但并非唯一增长点。普华永道《2025-2050全球基建展望》预测，2050年前全球基建累计投资规模将达151万亿美元，覆盖路桥、电力、水务、轨道交通、机场港口、医疗、数据中心全领域。庞大的长期投资需求，持续利好可承接复杂公私基建项目的平台型企业。

区域投资重心分化

上述报告还显示，2050年前亚太将占据全球基建投资总量一半以上，投资规模从2024年的2.3万亿美元增长至2050年的3.6万亿美元；欧洲进入老旧基建更新周期。案例：Colliers 以7亿美元收购西班牙工程企业Ayesa Engineering，体现资本青睐覆盖交通、水务、能源、综合基建跨国工程平台。

项目落地能力成为并购催化剂

人力供给成为工程建筑业并购的关键变量，覆盖建筑施工、专业工程、项目管理全链条。具备稀缺技术人才、可优化项目交付成果的资产将获得估值溢价；可提升人力效率、降低交付风险、保障利润的预制建造、人力数字化技术将持续受到关注。

轻资产专业服务平台受私募青睐

私募机构投资重心集中于轻资产工程、技术服务、运维，以及客户关系稳定、下游绑定基建终端市场的项目管理平台；重资产施工企业项目交付风险、担保风险更高，买方评估标准更严苛，将优先选择风险、回报可清晰测算的标的。Blackstone拟以25亿美元收购Champions Group，反映私募机构看好具备运营深度和增长护城河的规模化服务平台。

2026下半年工程建筑并购核心投资逻辑：聚焦具备抗周期属性、绑定基建长期公私投资的平台，规避纯周期性地产建筑业务。最优标的将同时具备深厚的专业技术、成熟的落地能力、政策长期扶持的基建细分赛道布局。

工业制造：买方布局AI基建与自动化赛道

2026下半年制造业并购将保持审慎，交易或将集中绑定长期产业投资主线，买方将重点布局能够提升生产效率、加固供应链、能带来AI基建与自动化能力的制造企业。

AI基建、电气化支撑赛道需求

数据中心、电网改造、能源转型持续拉动电力设备、检测测量设备、热管理、工控系统、互联工业设备制造商并购热度。ESCO Technologies与Megger Group达成收购协议，交易规模约23.5亿美元，体现了市场持续看好绑定能源需求、电网韧性的电气化、电力基建平台。

自动化成为提效、抗风险核心赛道

人力短缺、成本上行、弹性生产需求，推动自动化设备持续成为制造业并购热点。买方布局落地实体AI的配套资产：机器人、工业软件、传感器、质检设备、互联生产系统，全面优化工厂运营。普华永道《2026全球制造业展望》数据显示：2030年前高度自动化制造企业占比将从当前的18%翻倍至50%，自动化引领的并购战略价值持续凸显。

投资组合梳理、区域本土化重塑交易流向

企业持续剥离非核心资产，资本重新分配至高增长、战略匹配的业务，为优先级明确的买方创造机会。同时，地缘冲突、关税、各国产业政策的变化导致跨境并购冷热不均，企业将着力推进本土生产、重构供应链，降低关税冲击、保障本地市场准入。

- 美国：数字基建扩张、供应链本土化带动并购增长；
- 欧洲：能源成本高企、政策不确定性拉长交易周期；
- 亚太：印度、东南亚受益于产业链分散化趋势，吸引制造投资；日韩自动化、电池、电子赛道交易活跃。

制造业并购将青睐绑定AI基建、电网韧性、自动化赛道，能够降低人力依赖、提升产能、加固供应链的企业。美国、印度、东南亚将受益于大型企业业务分拆和制造业本土化，产生具备投资吸引力的标的，而对欧洲标的的评估需要特别关注能源成本和政策波动风险。

汽车行业：审慎投资，保留多元转型选择权，重点关注前沿核心技术

结构性产能过剩倒逼企业梳理业务组合

2026下半年汽车并购受行业底层矛盾约束：部分细分赛道产能结构性过剩，特别是某些领域EV普及速度不及前期投资规模。产能过剩、利润承压、购车成本高企、区域需求分化，持续推动OEM、零部件企业重新评估全球工厂布局、供应商体系、非核心资产。

资产剥离成为转型资金来源

资产出售将持续成为汽车并购核心主线：企业通过梳理业务回笼资金、调整债务结构，加强对电气化、软件定义汽车、自动驾驶、动力系统灵活性研发的投入。Shell以13亿美元将Jiffy Lube出售给Monomoy Capital Partners，体现了企业正剥离非核心资产，而同时买方看好独立运营后的资产增值空间。

定向技术投资取代全资控股收购

买方将优先定向获取核心技术，而非全资收购企业：软件架构、AI辅助驾驶、自动驾驶、用户数据、电气化是差异化竞争的核心赛道，决定产品生命周期的盈利空间。SMB Holding Corporation对Rivian的3亿美元的股权投资、Uber计划至2031年累计投资12.5亿美元落地Rivian自动驾驶出租车队，体现了资本投向EV、智能出行平台，无需全额控股即可获取技术能力。



汽车行业：审慎投资，保留多元转型选择权，重点关注前沿核心技术

区域因素直接影响并购策略

关税、供应链波动下，区域产能布局成为独立并购逻辑。中国OEM、零部件企业出海扩张、搭建本土合作生产模式。奇瑞南非收购尼桑南非比勒陀利亚工厂，凸显了本土化生产、本地市场渠道的投资价值；印度、东南亚的低成本制造、供应链多元化持续吸引资本；日韩车企则正梳理非核心资产，着力布局电池和前沿出行方向的技术合作。

多元技术布局优于单一押注EV

最优汽车并购策略核心是保留全技术路线选择权，而非单一押注EV。各国法规、充电配套、消费者接受度明显分化。并购买方偏好可适配燃油车、混动、纯电、自动驾驶全路线的高度弹性化资产；交易逻辑上，买方将关注推进制造精简、供应商网络优化、资本轻量化。

汽车并购将保持审慎、逻辑导向，交易将集中于能够优化业务聚焦、获取核心技术、完善区域布局、对冲区域波动风险的标的。汽车并购参与者需保持审慎、务实、长期视角：优质交易不只是单纯扩大规模，而是优化业务质量、经营弹性、抗风险能力。能够释放闲置资本、获取稀缺技术、完善区域布局、适配EV转型周期多元需求的交易将被优先推进。



5

2026年工业及服务行业 并购趋势年中展望

下一阶段工业与服务业并购红利将归于提前布局的买方。精准识别自身能力短板、抢先锁定稀缺资产、估值投资保持审慎的企业，将在产业经济中稳定立足、抢占先机。



数据说明

本文并购趋势分析基于下文标注数据源、普华永道独立调研分析，部分原始数据已按普华永道行业分类标准调整。除特殊标注外，所有交易金额单位均为美元；巨额交易定义为交易金额超50亿美元。

本文引用全球工业服务业交易规模、数量数据，均为LSEG提供的2026年5月31日前正式披露交易，剔除传闻交易、终止交易；数据调取时间为2026年5月29日至6月2日。

2026年(e)为普华永道基于前五个月交易数据测算，修正5月数据披露延迟后外推全年，用于同比对比；2026(e)不代表普华永道正式行业预测。

关于作者

Michelle Ritchie是普华永道全球工业及服务交易主管、普华永道美国合伙人。

作者谨向普华永道及思略特（Strategy&）全球网络的以下同事表示感谢，他们的见解与观点为本次分析提供了重要参考：Bryan Allsopp, Mark Anderson, Suzanne Bartolacci, Mark Bellantoni, Danny Bitar, Felix Buhl, Rebecca Clayton, Sandie Costa, Daniel Dipillo, C.J. Finn, Michael Fiore, Andrew Giddings, Yun-Goo Kwak , José Melo Guimarães, Cara Haffey, Chris Haralambous, Sven Heinemann, Keegan Hoff, Michael Huber, Jason Hyman, Max Lehmann, Charles Losa, Jameson McNeill, Gordon Muschett, Martin Nicklis, Naohiro Oya, Alexander Reitmann, António Rodrigues, Wilson Roseman, Jorge Alvarinho Santos, Daniel Sipple-Asher, Matthew Stanley, Carlos Thimann, Le Tilahun, Malcolm Wren.

特别感谢普华永道工业及服务行业交易团队的Nathan Whitley, John Mezzanotte提供的全面支持。

联系我们

施道伟

普华永道中国交易服务主管合伙人

+852 2289 2202

sam.tw.sze@hk.pwc.com

吴可

普华永道中国交易服务市场主管合伙人

+86 (10) 6533 2956

carol.k.wu@cn.pwc.com

乔来智

普华永道中国企业并购服务主管合伙人

+86 (21) 2323 3832

annie.lz.qiao@cn.pwc.com

金军

普华永道中国汽车行业主管合伙人、企业并购服务合伙人

+86 (10) 6533 2977

jun.jin@cn.pwc.com

