

TECHNOLOGY & FINANCE

科技金融

聚焦科技金融 专注自主创新

2016年3月刊 (总第23期)

www.shipsc.org



“互联网+”或成“中国智造”突破口

国务院总理李克强在两会政府工作报告中再次指出，深入推进《中国制造2025》与“互联网+”的融合发展。从国家层面将“中国制造+互联网”两大国家战略紧密结合起来。2016年，在工业互联网的背景下，“中国智造”将得到快速发展。

大数据金融可解中小微科技企业融资瓶颈

大数据时代金融机构有机会从80%的低端客户身上获取不菲的价值，颠覆“二八定律”。通过大数据征信，中小微科技企业将开启信用服务新时代。实践证明，致力于解决中小微科技企业融资难题，才是大数据金融的正确方向。



聚焦科技金融 专注自主创新

2016年03月刊 (总第23期)

主管单位：深圳市科技创新委员会

深圳市高新技术产业园区管理委员会

主办单位：深圳市高新技术产业园区服务中心

深圳市科技金融服务中心

承办单位：深圳市高新区创投广场

主编：朱志伟

副主编：魏跃昆 谢照杰

编委：侯斌 丁清 康少臣 陈晓波 赵敏

郭健 金湛 官敏 蔡红缨 郭承先

责任编辑：庄海波

编辑：罗丽香 毕小晶 张雪洁

发行：杨巧丽

电话：0755-26551778

网络支持：<http://www.shipsc.org>

<http://vc.ship.gov.cn>

信息反馈邮箱：zhb@ship.gov.cn

编务执行：深圳市前瞻商业资讯有限公司

www.qianzhan.com.cn

内部资料 免费交流

内刊号：粤内登字深圳第南山0002号

政策、市场动态

- 04 支持科技成果转化 促进科技与经济深度融合
- 08 IM 云服务商融云完成 5000 万 A 轮融资 中兴合创领投
- 09 大数据公司 Taste Analytics 获 340 万美元 Pre-A 轮融资
- 10 深圳将建国际消费电子展示交易中心

科技金融

- 11 博鳌论坛热点：科技金融受关注
- 13 加大政策科技金融供给 政企共同构建创新体系
- 15 让保险业更好服务科技型中小企业创新发展
- 17 以“科技金融”助推科技创新发展
- 20 助力科技事业 争当普惠金融推动者
- 22 石狮市市委书记朱启平一行来访
- 22 长春市科技局孙国庆局长一行来访
- 22 加快企业对接多层次资本市场步伐
——“科技企业携手深交所”首期活动成功举办
- 23 云南省干部考察团来访

特别栏目

- 24 以“互联网+”推动科技创新
- 30 “互联网+科技大市场”——论构建科技成果转化新机制
- 33 “互联网+”或成“中国智造”突破口

资本数据

- 36 2月并购市场继续回落 宣布交易 218.4 亿美元
- 40 IPO 过会率提升 充分信披成审核关键



战略新兴产业

42 2015 互联网 + 移动医疗在“爆发中” 布局

48 2016 移动医疗的“战国时代”

金融工具

53 大数据征信助力中小微科技企业融资

57 大数据金融可解中小微科技企业融资瓶颈



新三板

63 拥抱资本市场新三板时代 缓解中小企业融资困难

64 分层制度落地在即 新三板迎来重大机遇期

67 2 月份新三板交投冷淡 交易详情解读



VC&PE 观察

71 2 月基金募集氛围和 VC/PE 市场投资持续回落

76 深圳各类 VC/PE 机构已达 4.6 万家



创投广场

77 松禾资本 13 个投后项目火爆路演

77 深创投 2016 年度工作及培训会议顺利召开

78 深创投、松禾资本、达晨资本获评“2015 年中国最佳本土 PE 管理机构”

79 深创投精品投后项目专场路演顺利举行

80 孵化器或将进入合伙人时代

支持科技成果转化 促进科技与经济深度融合

2016年2月17日，国务院总理李克强主持召开国务院常务会议，确定支持科技成果转移转化的政策措施，以促进科技与经济深度融合。

会议认为，加快科技成果转移转化，打通科技与经济结合通道，尽快形成新的生产力，对于推进结构性改革尤其是供给侧结构性改革，实施创新驱动发展战略，促进大众创业、万众创新，提高发展质量和效益，具有重要意义。会议确定，鼓励国家设立的研究开发机构、高等院校通过转让、许可或作价投资等方式，向企业或其他组织转移科技成果，并享受以下政策，以调动创新主体积极性。

一是自主决定转移其持有的科技成果，原则上不需审批或备案，鼓励优先向中小微企业转移成果，支持设立专业化技术转移机构。

二是成果转移收入全部留归单位，主要用于奖励科技人员和开展科研、成果转化等工作，科技成果转移和交易价格要按程序公示。

三是通过转让或许可取得的净收入及作价投资获得的股份或出资比例，应提取不低于50%用于奖励，对研发和成果转化作出主要贡献人员的奖励份额不低于奖励总额的50%；科技人员在成果转化中开展技术开发与服务等活动，可依法依规获得奖励；在履行尽职义务前提下，免除事业单位领导在科技成果定价中因成果转化后续价值变化产生的决策责任。

四是科技人员可以按照规定在完成本职工作的情况下到企业兼职从事科技成果转化活动，或在3年内保留人事关系离岗创业，开展成果转化；离岗创业期间，科技人员承担的国家科技计划和基金项目原则上不得中止；鼓励企业采

取股权奖励、股票期权、项目收益分红等方式，激励科技人员实施成果转化。

五是將科技成果转化情况纳入研发机构和高校绩效考评，加快向全国推广国家自主创新示范区试点税收优惠政策，探索完善支持单位和个人科技成果转化的财税措施，更好发挥科技创新对稳增长、调结构、惠民生的支撑和促进作用。

深圳出台三大政策 倾力打造创新之城

改革开放30多年，深圳从一个边陲小渔村发展成为一座现代化国际化大都市，其核心秘诀就是持续创新。在发展观念、发展路径等诸多方面，深圳一直走在全国前列。特别是作为一个传统创新资源匮乏的新兴城市，深圳经过30多年的努力，探索出了一条社会创新的新路子，不断推动城市发展转型升级，从改革开放初期主要依靠“三来一补”（来料加工、来样加工、来件装配和补偿贸易）贸易模式，发展到主要依靠新一代信息技术、互联网、新能源、新材料、生物等战略性新兴产业，由原来“山寨之都”成为世界闻名的“创新之城”。深圳这个“华丽转身”的背后，有市场这个“无形之手”，更有政府这个“有形之手”。

多年来，深圳出台了一系列重要支持政策和举措，对城市创新发展发挥了关键作用。作为全国首个国家创新型城市，深圳高度注重战略规划引领，从政策和规划层面大力加强创新体系顶层设计。深圳科技创新委相关负责人表示，当前深圳科技创新正从“跟跑”向“领跑”转变，机遇稍解即逝，只有在制度政策上率先作出前瞻性安排，加快速度换挡、加快动力切换，释放新技术、新业态的发展活力，才能率先实现发展方式根本转变。

2016年3月18日，深圳出台《关于促进科技创新的若干措施》《关于支



深圳出台三大政策，以深入推进供给侧结构性改革，更好适应和引领经济新常态。

持企业提升竞争力的若干措施》和《关于促进人才优先发展的若干措施》，在促进科技创新、提升企业竞争力、人才优先发展等三大领域加大政策扶持力度，促进城市创新发展再升级。

《关于促进科技创新的若干措施》——打造科技创新“四个区”

2014年5月，深圳国家自主创新示范区获得国务院批复，为建设更高水平的国家自主创新示范区，深圳就未来整个产业布局、创新驱动发展措施，做了一次梳理。此次出台的《关于促进科技创新的若干措施》就是在这个基础上制定的，主要目标就是要在更高水准上，推动下一轮的创新驱动发展。

《关于促进科技创新的若干措施》形成了“创新科技管理机制，打造科技体制改革先行区；提升产业创新能力，打造新兴产业聚集区；强化对外合作，打造开放创新引领区；优化综合创新生态体系，打造创新创业生态区”的四个区政策框架，总共62条措施，其中47条属于新增政策，15条在原有政策基础上加大了支持力度。

在创新科技管理机制方面，深圳提出了改革财政科技资金管理制度、完善成果转化激励机制、构建更加高效的科研体系、加快高水平创新载体建设、建设高水平大学和新型科研机构、实施关系全局和长远的重大创新项目等内容，要求实施财政科技投入供给侧结构性改革，加大市场不能有效配置资源的基础研究、公益性研究、重大共性关键技术研究的支持力度；深圳鼓励著名科学家命名并牵头组建，或者社会力量捐赠、民间资本建设科学实验室，最高予以1亿元支持；鼓励海外高层次人才创新创业团队发起设立专业性、公益性、开放性的新型研发机

构，最高予以1亿元的支持。

提升产业创新能力方面，深圳制订了促进新技术、新产业、新业态发展，激发国有企业创新活力、完善产业链配套服务和全面落实国家税收政策等内容。在强化对外合作方面，深圳提出了统筹国际国内创新资源、深化深港创新合作、促进军民创新融合等内容。在优化综合创新生态体系方面，深圳将强化知识产权保护和运用、保障创新型产业用地、支持众创空间建设发展、强化金融对科技创新的服务支持、提升创新文化软实力等。

《关于支持企业提升竞争力的若干措施》——支持企业提升竞争力

为了出台《关于支持企业提升竞争力的若干措施》，深圳市委市政府做大量前期调研，市委书记马兴瑞、市长许勤多次率队赴企业了解发展情况，主持召开座谈会听取企业的政策需求和意见建议，协调解决企业发展过程中存在的有关问题。

马兴瑞表示，《关于支持企业提升竞争力的若干措施》是针对在深的所有企业，无论规模大小，具体包括鼓励企业创新、技术改造、开拓外贸方面等措施，总共包括8部分、37条措施（详见图表1和图表2），在诸多领域进行了创新，主要内容是支持企业做大做强做优，包括培育引进世界500强、中国500强、央企等大型企业，设立混合型并购基金推动企业并购重组，设立重大产业发展基金，设立中小微企业发展基金促进中小微企业发展壮大等；支持企业提升创新能力，包括鼓励企业加大技术改造力度，鼓励企业建设制造业创新中心，加大对首台（套）重大技术装备扶持力度，提高军民融合协同创新水平，支持企业提升工业设计水平，加快培育引进企业



《关于支持企业提升竞争力的若干措施》助力企业做大做强。

图表 1：《关于支持企业提升竞争力的若干措施》的 8 部分

条目	内容
第一部分	支持企业做大做强做优，共 6 条，包括培育引进世界 500 强、中国 500 强、央企等大型企业，设立混合型并购基金推动企业并购重组，设立重大产业发展基金，设立中小微企业发展基金促进中小微企业发展壮大等。
第二部分	支持企业提升创新能力，共 6 条，包括鼓励企业加大技术改造力度，鼓励企业建设制造业创新中心，加大对首台（套）重大技术装备扶持力度，提高军民融合协同创新水平，支持企业提升工业设计水平，加快培育引进企业紧缺人才等。
第三部分	支持企业提升质量品牌保护知识产权，共 3 条，包括全面支持覆盖经济社会发展各领域的深圳标准体系建设，引导支持企业加强知识产权运营和保护等。
第四部分	支持企业开拓市场，共 3 条，包括设立市级“丝路基金”，鼓励引导企业参与“一带一路”建设，完善企业“走出去”综合服务机制等。
第五部分	强化产业用地和空间保障，共 7 条，包括加强产业用地统筹管理，创新产业用地使用方式，实施重大产业项目用地专项保障，优化产业用地地价形成机制，加大创新型产业用房建设和供应力度，加大“工改工”改造力度等。
第六部分	创新财政金融政策支持，共 4 条，包括发挥政府投资引导基金作用、建立中小微企业贷款风险和融资担保风险补偿机制，着力化解企业“融资难”“融资贵”等。
第七部分	优化企业发展环境，共 5 条，包括加大简政放权改革力度，切实减轻企业负担，优化企业服务，充分发挥行业协会作用，强化提升企业竞争力的统筹协调等。
第八部分	附则。

资料来源：前瞻产业研究院整理

图表 2：《关于支持企业提升竞争力的若干措施》的 37 条措施

条目	内容
第 1、2、5、6 条	着力打造以具有国际竞争力的大型企业为龙头的企业梯队，规定对首次入选“世界 500 强”企业给予 3000 万元奖励，对首次入选“中国 500 强”企业给予 1000 万元奖励；成立由市领导牵头的专责工作小组，加大对中央企业、知名跨国公司、中国企业 500 强等大型企业的引进力度；市属国资发起设立规模为 1500 亿元的混合型并购基金，支持市属国有企业开展并购重组；全面落实支持中小微企业发展政策措施，市政府投资引导基金参与设立规模为 100 亿元的市级中小微企业发展基金，重点支持符合我市产业导向的种子期、初创期成长型中小微企业发展。
第 3 条	着力支持工业重大项目建设和企业扩产增效，提出实施重大工业项目培育工程，抓紧启动一批投资总量大、带动作用强的先进制造业、新兴产业等重大项目；推进产业关键环节招商，支持产业链薄弱环节的重大项目落户深圳；鼓励工业企业扩产增效，对年增加值增速超过 15% 的工业百强等重点工业企业给予奖励。
第 7 条	大力鼓励企业加大技术改造力度，提出了落实广东省技术改造事后奖补政策，对符合国家产业政策和技术改造指导目录、在本市注册的规模以上工业企业，市区财政通过预算安排，从技术改造项目完工下一年起连续三年内，实行事后奖补。
第 8、9、12 条	着力支持企业提升创新能力，提出鼓励企业建设制造业创新中心，到 2020 年争取 2-3 家国家制造业创新中心（工业技术研究基地）落户深圳并给予支持；建立首台（套）重大技术装备保险补偿机制，对生产国家首台（套）重大技术装备目录内装备产品且投保首台（套）重大技术装备综合险的制造企业，予以保费支出支持；开展职业技能培训券发放政策试点，符合条件的企业和个人可根据自身需求申领培训券，并选择本市范围内各定点培训机构参加职业技能培训。
第 19-25 条	强化产业用地和空间保障，提出研究划定产业区块控制线，确保中长期内全市工业用地总规模不低于 270 平方公里，占城市建设用地比重不低于 30%；大力推动产业用地使用权“长期租赁”的供应方式，推广“先租后让、租让结合”的供应方式；提高重大产业项目用地审批效率，对重大产业项目用地实施“作价入股”供应模式，对重大产业项目实行地价返还；进一步完善产业用地价格评估体系，适度降低出让底价，减少优质产业项目的土地成本；到 2020 年通过各种方式提供不少于 800 万平方米创新型产业用房。

资料来源：前瞻产业研究院整理

紧缺人才等；支持企业提升质量品牌保护知识产权，包括全面支持覆盖经济社会发展各领域的深圳标准体系建设，引导支持企业加强知识产权运营和保护等；支持企业开拓市场，包括设立市级“丝路基金”，鼓励引导企业参与“一带一路”建设，完善企业“走出去”综合服务机制等；强化产业用地和空间保障，包括加强产业用地统筹管理，创新产业土地使用方式，实施重大产业项目用地专项保障，优化产业用地地价形成机制，加大创新型产业用房建设和供应力度，加大“工改工”改造力度等；创新财政金融政策支持，包括发挥政府投资引导基金作用、建立中小微企业贷款风险和融资担保风险补偿机制，着力化解企业“融资难”、“融资贵”等；优化企业发展环境，包括加大简政放权改革力度，切实减轻企业负担，优化企业服务，充分发挥行业协会作用，强化提升企业竞争力的统筹协调等。

《关于促进人才优先发展的若干措施》——让各类人才安心创业

《关于促进人才优先发展的若干措施》共有 20 个方面 81 条 178 个政策点，通过实行更具竞争力的高精尖人才培养引进政策、大力引进培养紧缺专业人才、强化博士后“人才战略储备库”功能、加快培养和引进国际化人才、提高技能人才培养水平、加快建设人才培养载体、积极创新招才引智工作机制、建立完善人才健康顺畅流动机制、深化人才举荐和评价制度改革、强化人才创新创业金融扶持、加大各类人才安居保障、优化人才子女入学政策、强化人才医疗保障、提升服务人才水平、加快推进人力资源服务业发展以及大力推进前海人才管理改革试验区建设、完善人才奖励激励措施、建立健全人才荣誉制度、建立健全人才优先发展的保障机制



81 条新政策让各类人才安心创业。

等，努力营造人尽其才、人才辈出的政策环境和社会土壤，提升深圳的核心竞争力。178 个政策点中，属于新增的有 86 个，强化的有 70 个，重申的有 22 个。

《关于促进人才优先发展的若干措施》在以下五个方面实现突破：

一是在财政投入的力度上有重大突破

按 20 个方面的措施测算，每年市财政的用于人才工作的预算将达 44 亿元，新增 23 亿。

二是在人才安居保障上有较大突破，提出六个方面的新措施或强化措施

第 48—52 条规定，未来 5 年筹集不少于 1 万套人才公寓房，供海外人才、在站博士后和短期来深工作的高层次人才租住，符合条件的给予租金补贴；杰出人才可选择 600 万的奖励补贴，也可选择面积 200 平方米左右免租 10 年的住房，选择免租住房的，在我市全职工作满 10 年且贡献突出并取得本市户籍的，可无偿获赠所租住房或给予 1000 万元购房补贴；符合条件的其他高层次人才，在享受相关奖励补贴的同时，可选择最长 3 年、每月最高 1 万元的租房补贴，也可选择免租入住最长 3 年、面积最大为 150 平方米的住房；人才申请轮候公共租赁住房，不受缴纳社会保险时间限制；将新引进基础性人才一次性租房和生活补贴提高至本科每人 1.5 万元、硕士每人 2.5 万元、博士每人 3 万元；在我市工作的外籍人才、获得境外永久（长期）居留权人员和港澳台人员，在缴存、提取住房公积金方面享受市民同等待遇。

三是在释放市场活力和发挥用人主体积极性方面有较大突破

提出推动人才管理部门简政放权，取消人力资源服务机构行政许可，减少人才招聘、评价、流动等环节中的行政审批和收费事项，落实企事业单位和社

会组织的用人自主权，在高校、卫生系统探索建立与岗位管理相衔接的职称制度，将社会化职称评定职能全面下放给具备条件的行业组织，在新型研发机构、大型骨干企业、高新技术企业等开展职称自主评价试点，建立高层次人才市场化认定机制，深入推进行业组织参与人才评价，以市场化选聘作为企业选人用人主渠道，设立人才创新创业子基金支持人才创新创业等等，较大程度地提高了人才工作的市场化水平。

四是给各类人才“松绑”方面有较大突破

提出实行高层次人才机动编制管理，支持事业单位科研人员离岗创业和大学生创新创业，建立企业家和企业科研人员兼职制度，对科研人员因公出国（境）实行灵活管理，在前海蛇口自贸片区探索实行境外专业人才职业资格准入负面清单制度，推行有利于人才创新的经费审计方式，探索非公有制经济组织和社会组织优秀人才进入党政机关、国有企事业单位的办法等。

五是在优化人才服务方面有较大突破

提出整合构建全市统一的人才综合服务平台，大力度简化优化人才服务流程，建立高层次人才服务“一卡通”制度，为外籍人才来深创新创业提供停居留便利，强化人才知识产权保护，设立人才研修院，以及为人才子女入学提供便利、完善人才医疗保障等，尽可能为人才提供便利和优质服务。

IM 云服务商融云完成 5000 万 A 轮融资 中兴合创领投

2016 年 2 月 28 日，IM 云服务商融云宣布完成 A 轮 5000 万元融资，此次融资由中兴合创领投。融云未来将打造社交、生活服务、娱乐游戏、电商、视频、

教育、医疗健康、金融理财和协同办公九大场景化通讯云服务。

IM 就是即时通讯（Instant Messaging），云服务提供商将即时通讯技术封装成 SDK，供 App 开发者下载使用，并向开发者提供平台、技术支持及运维等服务，帮开发者实现单聊、群聊、聊天室、客服等应用场景。

融云于 2014 年 8 月开始公测 IM 云服务，主营业务包括 IM 基础业务、IM 增值服务、第三方公众服务接口等。融云隶属于北京云中融信网络科技有限公司，母公司为上市公司神州泰岳。融云核心团队来自飞信技术研发和运营团队，在即时通讯领域有近十年的技术研发和运营维护经验。

融云官方信息显示截至 2016 年 2 月，融云累计服务 APP 逾 8 万款，日活跃用户量超 2000 万，日消息量超过 12 亿条，客户包括华为、新东方等大型企业及百姓网、Faceu、沪江网校、优信二手车、新浪二手房、悦跑圈、途家等众多知名互联网公司。

乐视云完成 A 轮融资 成乐视生态第 4 家独角兽

2016 年 2 月 29 日，乐视云已经完成 A 轮融资，具体融资金额未透露，估值超 70 亿元人民币，成为乐视生态孵化出的第 4 家独角兽，前三个分别是乐视影业、乐视体育、乐视移动智能，分别相继宣布独立融资。

乐视云目前包括视频 CDN、行业云、生态云和视联网等产品服务，全球首创 VaaS 模式，凭借其全内容全渠道共享发行云平台，重新定义内容生产和发行产业链。

2015 年至今乐视云已经与甘肃有线、中国蓝 TV 等国内大量广电企业建立合作，强势进入广电新媒体领域；并



融云完成 5000 万 A 轮融资，着力打造九大场景化通讯云服务商。

已全球直播了数万场演唱会、体育赛事等大规模的线下活动，乐视云致力于成为全球最强视频云生态。

仁度生物科技宣布完成亿元人民币新一轮融资

2016年3月10日，上海仁度生物科技有限公司宣布完成一亿元人民币B轮融资，本轮融资由华盖资本旗下医疗健康创业投资基金领投。

仁度生物由美籍华裔科学家、国家“千人计划”特聘专家居金良博士和国内企业家共同创建于2007年6月，公司设立在上海市张江高科技园区东区。

仁度生物成立以来专注于RNA分子诊断技术（SAT）与产品的高新技术企业，公司致力于开发、推广以实时荧光核酸恒温扩增检测技术（简称SAT技术）为基础的RNA分子诊断产品。仁度生物已先后承担国家“863”计划三项、国家科技支撑项目两项、“十二五”重大专项两项；还先后入选上海市技术带头人项目、上海市“浦江人才计划”、上海市高新技术产业化等项目。公司现已申请国家发明专利24项，国际专利3项，授权专利12项，并有10余项产品投放市场。

仁度生物宣布，完成本轮融资后，公司计划通过引入新的资金和战略资源，一是继续加大新产品的开发和新临床应用的开拓，满足临床需求；二是扩大产能，满足未来产品供应需求；三是着眼于搭建更大的事业平台，继续引进各类人才。

大数据公司 Taste Analytics 获 340 万美元 Pre-A 轮融资

2016年3月10日，TasteAnalytics宣布已完成340万美元的Pre-A轮融资，由真格基金领投，跟投方有聚合数据、华创

资本、清华企业家协会天子投资、NewGenSiliconValley、SilverWealthInvestment、SocialStarts。

Taste Analytics 创始人兼 CEO 表示，本轮融资将主要用于中国市场拓展，包括产品在国内的迅速推广、国内运营团队的建立等。此前，经过一年的技术储备和市场调研，Taste Analytics 于2015年底宣布正式进入中国市场。正是基于进军中国本土的市场战略，因此在新一轮融资过程中，其便将目光锁定在了跨境资本。

作为领投基金，真格基金此轮注入了220万美元，真格基金合伙人兼CIO将加入Taste Analytics 董事会。此外，本轮融资中还引入了聚合数据和华创资本。这些资方的本土背景，可以提供更多的国内资源对接，无疑将加速Taste Analytics 的中国市场开拓，助力于非结构化数据分析产品在国内的快速普及。例如，真格基金和华创资本在电商领域布局深厚，通过资方介绍，Taste Analytics 开始和消费类网站“什么值得买”、消费类App“调调”等进行合作商讨；聚合数据作为全国大型数据交易平台，为其提供了许多技术和销售渠道上的支持，并同时成为战略合作伙伴。

国内资方提供的战略投资，还可以追溯到天使轮。天使轮时 Taste Analytics 便获得跨境资本清华企业家协会天使基金（TAF）领投，董事会另一成员、TAF 创始合伙人张于庆为其进入中国市场一直牵线搭桥。

本轮融资资金的到位，将加速国内运营团队的建立。目前 Taste Analytics 在国内正在组建由6人组成的核心团队，包括销售及技术服务人员。同时在合作伙伴方面，已陆续和环信、聚合数据达成战略合作。其预计2016年将继续保持300%的营收增长速度，达到300万美元



大数据公司 Taste Analytics 获 340 万美元 Pre-A 轮融资，将用于国内市场开拓。

的年营收。

大型电商企业是 TasteAnalytics 在当前阶段主要关注的客户群，其以期通过标杆性大型企业客户来快速加强国内市场的影响力，与此同时也开始面向中小企业提供服务。据悉国内市场中深圳地区已有制造厂商开始采用 Taste Analytics 的产品，并表示通过大数据分析，能快速了解市场，并进行其产品推广。

化学品 B2B 平台摩贝获千万美元 C 轮融资 红杉、挚信领投

2016 年 3 月 18 日，化学品 B2B 电商平台摩贝网宣布获得数千万美元的 C 轮融资，领投方为红杉资本中国基金、挚信资本，原投资方创新工场、复星昆仲、盘古创富跟投。

据悉，此轮融资将主要用于摩贝下一步在运营、技术、团队的投入和扩张，布局全国服务体系，将交易、客户、金融、供应链等数据进行整合，更精准地服务于化工企业，帮助企业提高生产效益，降低成本和转型升级。

据了解，摩贝诞生于 2011 年 3 月，是中国首家商用化合物数据和交易平台，经过两年多的发展，摩贝平台已收录了 4000 多万条化合物数据，单月交易量约为 50 亿元。

国家公开数据显示，中国化工行业（分为化学品、塑料、纤维、橡胶）的产值为 14.5 万亿元，占中国 GDP 的 10% 左右、占全球化工行业的近 30%，市场规模超 7 万亿人民币。摩贝主要在经营化学品，包括生物医药、新材料、涂料、日用化学品、电子化学品等。

深圳将建国际消费电子展示交易中心

2016 年 3 月 25 日，广东省副书记、深圳市委书记马兴瑞到正在筹建的国际

消费电子展示交易中心项目现场调研，强调要加快推进项目建设，切实做好项目策划、招商引资和运营管理等工作，努力吸引更多的国际性知名消费电子品牌聚集，打造与消费深度融合的国际高端消费电子展示交易综合平台，形成新的消费增长点。

在项目现场，马兴瑞参观了正在建设的国际消费电子展示交易中心展馆，了解功能设置、布局等情况，随后召开座谈会听取汇报。马兴瑞表示，在消费需求持续增长、消费结构加快升级、消费拉动经济作用明显增强的新阶段，深圳要充分发挥电子信息产业基础雄厚的优势，进一步创新思路，加大力度，加快做好项目规划建设、招商引资和运营管理等工作，吸引更多的国内外知名企业入驻，努力打造具有国际竞争力和影响力的消费电子展示交易中心，培育形成新的消费增长点，为经济发展作出积极贡献。

按照初步规划，深圳拟建的国际消费电子展示交易中心将以深业上城 LOFT 为核心，联动华强商圈，突出科技、创新、时尚要素，集高端消费电子新品、品牌展示、用户体验、投资洽谈、合作交易五位一体，包括智能手机、智慧安防、智能穿戴、数码家电、机器人和医疗电子等板块。



深圳将建国际消费电子展示交易中心，包括智能手机、智慧安防、智能穿戴、数码家电、机器人和医疗电子等板块。

如对本文观点有任何评论和补充，请发信至：
zhhb@ship.gov.cn

博鳌论坛热点：科技金融受关注

文·潘洁 国际金融报

3月22日，在2016博鳌亚洲论坛“互联网金融：痛并成长着”分论坛上，互联网金融又一次吸引了不少眼球，互联网金融大腕们就行业现状、潜在风险与风控模式监管、新模式、新领域、新方向等问题展开热烈讨论。而“互联网+”、普惠金融、共享经济、科技金融等热门词汇，也在会上反复被提及。



科技金融成为2016博鳌亚洲论坛热点，多名专家学者纷纷发表意见。

科技金融将颠覆传统模式

对于最近热议的科技金融，有经济学家公开表示，科技金融的发展必然颠覆传统的金融。比尔·盖茨近期也发表言论认为，将来解决普惠金融、解决低收入老百姓的金融服务问题也得依靠互联网。那么，科技和金融未来会产生怎样的化学反应？

对此，拍拍贷CEO表示，未来科技金融2.0的形态会更具颠覆性，未来区块链技术进一步发展，所有金融机构都消失，不光是传统金融机构，也包括P2P。“因为P2P虽然是信息中介，但依然是中介，人和人之间需要在这上面进行交易。有了区块链，你的信用就是你的货币，这是非常颠覆性的形体。”

走过传统金融模式阶段，现在正处于科技金融1.0阶段。这一阶段，企业和金融机构都着力于通过科技的方式评估风险和流动性风险，改善现有的金融生态，通过这种方式极大地触达到用户，带给用户前所未有的产品体验。

“技术的发展和传统金融机构有点

对冲，落实到具体的业务和具体操作机构上可能有市场份额的移动。”积木盒子CEO表示，“长久来看科技金融完全没有跟既有金融冲突。刚才一直在讨论的信贷层面，智能化、数据化有很大的发展空间，每一项创新都可以附着到既有金融机构的身上，往远说，科技金融就是金融机构的远景。”

爱钱进CEO则认为，“互联网金融作为传统金融的良好补充，一直承担着金融创新者的角色。“相较于背靠传统金融机构的企业，民资系公司没有强有力的背景支持，却在业务、风控、技术、用户体验等方面不断创新，建立差异化的竞争优势，在行业竞争中脱颖而出。这是本届博鳌如此聚焦网贷、关注民资系企业的原因。”

不合规平台将淘汰

事实上，网贷行业在《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》中被定义为信息中介。随着《网贷监管办法征

求意见稿》等文件的发布，可以预见的是，严格的银行资金存管和信息披露等制度，将对现有的 3000 余家网贷平台进行洗牌。步入“新常态”，意味着马太效应凸显，未来 5 年将有大量不合规的平台主动离场或被动淘汰。

会上，金融行业人士一致认为，有核心竞争力，能给用户带来价值和良好体验的平台将强者恒强。据了解，多家网贷平台已在签约银行存管、关闭线下门店等方面积极行动，在合规性上不断改善。

国家统计局数据显示，2015 年 GDP 同比增长 6.9%，1990 年来首次破 7%。中国经济正呈现出“新常态”，除了增速换挡外，实体经济还面临着结构调整和动力转换的难题。

以互联网金融和网贷行业推动经济共享，大力服务第三产业和消费需求，是本次年会的共识。日前政府工作报告中释放了“规范发展互联网金融，大力发展普惠金融”的积极信号，但由于 e 租宝等行业风险事件余波未散，网贷行业目前可谓“乍暖还寒”，但长期来看监管是利好于网络借贷行业的。政府的肯定坚定了从业者和用户的信心，是长期利好，短期来看，无门槛的粗放发展行将结束，网贷行业将在监管元年步入“新常态”。

紫马财行 CEO 此前表示，在“互联网+”行动计划的全面助推下，互联网金融行业应全面拓展“跨界融合”的创新能力，虚心借鉴传统金融的风控技术和操作标准，进一步拓宽“互联网+金融”的广度和深度，带动一大批互联网金融+教育、旅游、电商、慈善、购物等垂直细分业态，助推普惠金融。

先完成合规调整，再在规范中进行创新是每一个互金企业面临的两道门槛。近日，紫马财行制定了战略层面和业务

层面的双重创新发展模式。在战略层面，紫马财行与延安市政府展开战略合作，延安能化集团战略入股紫马财行，成为紫马财行第一大股东；在业务层面，紫马财行采用“轻资产运作模式”和“复核风控机制”。

需要深化体制改革

当前，网贷随之也诞生了消费金融、供应链金融等新方向，但著名经济学家许小年曾表示，做好网贷的关键还是在于风控。网贷平台的风控系统想要做得精准，必须要经过大数据长时间的验证。

虽然近年来中央政府重视普惠金融，金融机构也开始重视，但中民投董事局主席表示，在现有的金融制度下，推行普惠金融不可能成为现实，传统金融机构“雷声大雨点小”。

现在推行普惠金融关键在于制度上有严重缺陷。“传统金融服务这批人形成了一种观念，只想做大的，不想做小的，只想做锦上添花，不想做雪中送炭。”普惠金融必须要解决农村问题，在制度上不突破就没法推进，“在农业这块，要盘活农村资产，承认宅基地属于资产，就可以去银行做抵押，银行就可以进入农村。”

中国社科院原副院长、国家金融与发展实验室理事长表示，普惠金融肯定要加强监管，第一要有透明度，真正风险在哪里，收益点在哪里都需要说清楚。第二，很多产品是混业产品，但是由于是分业的监管架构，也使得其没有得到充分监管。其表示“相信金融改革几个月内将见分晓，几种方案正在征求意见。”



发展普惠金融，仍需深化体制改革。

如对本文观点有任何评论和补充，请发信至：
zhhb@ship.gov.cn

加大政策科技金融供给 政企共同构建创新体系

文·赵杨 洪奕宜 黄颖川 戴晓晓 南方日报

2016年3月7日，十二届全国人大四次会议广东代表团审查“十三五”规划纲要草案，不少代表围绕广东如何在全国率先建成创新型经济进行了热议。创新发展，从事实体经济的企业要“+互联网”，掌握自主核心技术；政府要充分发挥市场在资源配置的决定性作用，主动创新制度供给、政策供给，不越位不缺位；整个社会需要增加科技供给、金融供给，共同构建创新体系……代表们提出不少真知灼见。

民企要“+互联网”掌握核心科技

从事实体经济的民营企业如何在加快新旧发展动能转换的大潮中，不仅“活”下来，而且“强”起来？全国人大代表、宜华集团董事长认为，这些企业要自觉紧随国家战略，确立发展新理念新思路，主动“+互联网”，以创新驱动发展，让产业焕发生机。

“供给侧结构性改革，创新是核心，新兴产业是落脚点，实业是主体。”企业应该主动把积极性、创造性释放出来，充分利用政府的一系列优惠政策，加大模式创新、技术更新与改造力度，在提升创新能力和市场竞争力上出硬招、见实效，关键是要掌握自主核心科技。

国家加强供给侧结构性改革与“大众创业、万众创新”的倡导一脉相承。



十二届全国人大四次会议广东代表团审查“十三五”规划纲要草案，代表们提出不少真知灼见。

对于从事实体经济的中小企业来说，应以“实业+互联网”，把互联网平台和传统产业改造相结合，即“生产资料、生产技术、生产规模、产品市场化+互联网”，促进企业改造升级。

建科技创新发展银行 扶持小微企业

“我们的很多企业创新性不强，相当多的本土企业小富即安，创新怕折了老本，同时高校科研成果缺少转化通道。”全国人大代表、致公党广东省委会主委、汕尾市政协副主席直言制约创新发展的两大“顽疾”。他说，创新发展必须打破科技与经济“两张皮”现象，尤其是在小微企业创新发展方面，建议从制度上保障企业创新投入，专门建立科技创新发展银行，作为非营利性的政策性银行来扶持小微企业发展。

全国人大代表、南粤银行董事长也

关注金融供给创新。他说，如果能主动优化资源配置、创新金融服务，政府再配套相应的激励政策，金融就一定能成为供给侧结构性改革的源头活水，而且能为企业的创新发展提供动力。

他建议，鼓励金融机构做好金融资源的整合和创新，帮助企业降低融资成本，鼓励各类金融机构横向联合，互相参股，或共同参与政府牵头成立的产业发展基金，通过投贷联动模式，使金融资源的配置方向与经济转型方向保持一致，并吸引更多丰富的金融资源支持实体经济。

不断创新企业融资渠道，改善融资结构，引导企业到银行间市场发行债券，到中小板、创业板、新三板和股权交易所挂牌，到境外上市融资，从根本上有效缓解当前融资期限错配和成本高企的问题。

政府要推体制改革，不越位不缺位

“广东‘十三五’期间要落实创新驱动战略，必须进行体制机制改革，为创新驱动创造良好的环境和条件，”全国人大代表、省发改委原主任李春洪说，“其中必须要推进供给侧结构性改革，进行科技、资本市场、商业模式的创新。”

推进改革的过程中，如何将政府与市场“两只手”科学地结合起来，十分关键。他认为，如何更好地发挥市场对资源配置的决定性作用，政府还有很大的改进空间。如推进电力体制改革就十分重要。他说，若电力体制改革能得以推进，让市场发挥配置作用，生产企业就可以通过市场交易买电，电厂之间便可形成竞争，电价就有可能因为竞争而下降，不仅生产企业成本能跟着下降，电力企业去产能的目标也能实现，提高供电质量。

政府不能越位，但也不能缺位，比

如监管就不能缺位。“比如，发展互联网金融，是对传统金融的补充和发展，但如何发展，政府的监管就不能缺位，”若监管缺位，行业没有最基本的规矩，就会出现一些以互联网金融、P2P之名，行非法集资之实的公司。如果“众筹”不定规矩，将来就有可能重走P2P出现问题的老路。

“创新驱动的关键在于经济体制改革，核心是充分发挥市场在资源配置的决定性作用和更好发挥政府作用，两者如何配合则需要具体研究。政府如何实现更好管理，十分关键。”全国人大代表、佳都集团董事长建议，政府部门要落实扶持政策，从财政、税收、金融等政策上加大对创新型企业的支持，特别是加大对新兴创新型企业的引导、培训和扶持。

制度建设仍将强化 示范项目将成样板

早在上世纪八九十年代，我国就开始在基础设施建设领域尝试PPP模式，但是由于制度建设缺位导致项目变形。从近两年的探索来看，我国对PPP模式的观念有所转变，推广应用PPP模式不是一次简单的项目融资，而是一次理念观念的革新，既代表了国家治理能力的提升，又体现了财政管理方式的升级。财政部目前已制定了覆盖PPP全生命周期的制度体系，未来将转向操作层、抓好执行层。

建章立制是推广PPP的基本前提，如果没有规范的制度就容易走弯路。为解决这些问题，财政部在推广PPP伊始就从制度建设入手，参照国际标准，制定了覆盖PPP全生命周期的制度体系。然而，从相关国家经验看，建立PPP制度只是万里长征的第一步，以后还要面临优化法律环境、对假PPP进行纠偏等多项工作。



落实创新驱动战略，政府应不缺位不越位。

推行 PPP 模式还需要从多方面努力

第一，PPP 模式的支付机制和预算改革要结合起来。财政部目前正在酝酿 PPP 的预算管理，预计 2016 年出台。这个措施的出台将直接打消社会资本对“换人换届”的忧虑，使 PPP 的示范标杆项目得到充分体现。

第二，专业服务运营机构的建设需要加强。目前，政府能力、市场能力都不到位，市场环境有待完善，急需用市场的力量形成一类专业的公共产品服务

运营商。

第三，虽然咨询机构对 PPP 模式的发展起到了非常积极的作用，但不少咨询机构的能力仍然与 PPP 改革实践有着较大差距。未来，PPP 模式的制度建设还将得到强化。

据了解，财政部将按照“权力清单、责任清单、负面清单”三个清单管理模式，要求政府和市场划清边界，希望逐步作为规则制定者和监管人，通过 PPP 引导“小政府、大社会”的发展。

让保险业更好服务科技型中小企业创新发展

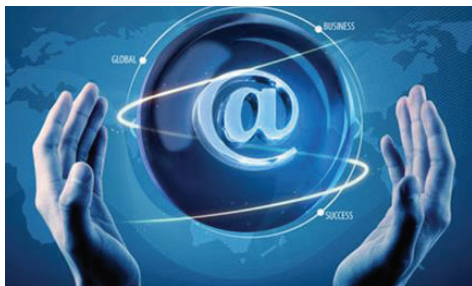
文·人民政协网

十八大以来，中央对科技和信息化工作更加重视，出台了一系列的方针政策，推动科技应用与发展，保险业在深入贯彻“新国十条”的过程中认真落实这些指导意见，积极发挥科学技术的重要作用，取得了新成效。保险业深入应用互联网技术和信息技术，推动互联网保险迅猛发展。互联网保险业务规模迅速增长。保险业在加速科技应用的同时，也推动了科技创新的发展。

保险业服务科技创新实现了新突破

保险业服务科技创新发展，对于引导社会资源向科技领域流动，对于促进科技创新能力提升以及国家创新体系完善都有重要的意义。

一是科技保险创新发展



保险业服务科技取得新成效。

科技保险是科技与金融结合的产物。自 2006 年试点以来，我国初步建立了科技保险产品和服务体系，不仅较好地承担了科技企业技术创新和生产经营服务相关风险，而且为国家高科技产业提供了一定的保险资金支持。保险业必将在促进我国重大基础装备应用推广，装备制造制造业高端转型和打造中国制造升级版的过程中发挥越来越重要的作用。

二是网络风险保障探索发展

“互联网+”时代，网络运行中断、黑客网络攻击、信息数据泄露等网络风险日益突出。目前，有的公司开发了网上银行安全保障保险、个人账户资金安全险、网络购物退货险等险种，社会反映良好。总体看，科技保险发展和网络保险风险的探索，初步显现了保险在服务科技创新，促进信息技术应用和互联网事业健康发展方面的重要作用。

清醒认识保险业信息安全的新挑战

科技是把双刃剑，在极大推进生产力进步的同时，所带来的风险往往也是巨大的，保险业与科技的深度融合使保险业风险具备了金融风险 and 科技风险的双重属性，除具有传统金融所面临的系统性风险、流动性风险、操作性风险等业务风险之外还有技术类风险的特征。

我们防范技术风险必须坚持结果导向，切实加强“四防”：防断—防范业务系统运行中断，保持业务连续性；防漏—防范数据信息的外漏，保护商业秘密和客户隐私；防改—防范数据被非法篡改，保证数据的真实性、完整性和不可抵赖性；防丢—防范故障导致的数据损失，保证数据的安全与完整。做好“四防”是防范信息技术风险的根本目标，是确保保险业信息安全的永恒主题。

研究实施科技与保险的新思路

在当今科技发展和保险业转型升级的关键时期，我们要认真贯彻落实“新国十条”，把握好新技术对保险业带来的战略机遇，结合行业实际，找准方向，超前谋划，积极行动，认真研究科技与保险融合发展的规划和措施。

一是要选择好保险与科技融合的切入点

在科技应用方面，保险业要抓紧制

订推进科技应用发展战略，密切关注相关领域科技发展的最新动态，结合业务实际需求，选择相对成熟的技术实现方式，积极试点，大胆尝试。在服务科技创新方面，保险业要针对科技产业重点发展领域和迫切需要，不断开发针对性的产品和服务，争取在运用市场化手段、防范网络空间风险、探索建立网络风险保险的新机制方面有所突破。

二是要积极拥抱互联网

保险业要树立互联网思维，加强基础设施投入和专业人才培养，加强与互联网相关机构的密切合作，充分利用互联网机构的信息技术和数据资源优势，创新产品和服务，以人之长补己之短，形成互利共赢的良好局面。

三是要建立行业风险数据库，实现数据资源共享和高效利用

数据时代智者生存，保险业如果能够从数据中获得洞察力，从数据中攫取价值，就能从数据中赢得内容。保险业要强化大数据理念，建立数据治理架构，充分运用大数据技术，切实提升数据挖掘能力。

四是控制好科技风险

保险一方面要防范新技术应用的风险，加强网络安全与信息化工作，切实做到防断防漏防改防丢；另一方面也要大力研究科技创新风险的新特点，运用大数据技术，精算技术做好风险评估，创新发展针对新兴风险的保险产品，真正为科技创新起到保驾护航的作用。

在当今科技变革的伟大时代，作为保险机构的信息技术部门，在下一步工作中我们要将科技应用纳入到保险机构信息化治理体系，尽快出台保险机构信息化监管规定，保险机构 IT 审批规范，进行监管制度，抓紧建立信息化风险渗透测试和常规机制，进一步完善信息化风险应急响应机制，努力创造科技与保

险融合发展的良好政策环境。

让科技保险更好服务企业创新

科技型中小企业是我国自主创新的生力军，考虑到其大部分为发展历程较短的中小民营企业，没有大规模的资产和雄厚的资金实力，自身抵抗风险能力薄弱，完善科技保险产品和服务体系，化解企业技术研发和产品开发风险，对于科技型企业发展至关重要。

目前多数参保企业更多倾向投保占总成本费用比例不足 0.3% 的产品研发责任险和关键设备研发设备险，不能有效利用保险工具管理企业风险。更重要的是，科技保险产品或服务尚不能满足企业的需求，如保障范围小，费率与责任保证不对，不能提供高附加值的个性化

科技保险服务等。同时，当前各试点地区对于科技保险财政配套资金的具体政策办法存在差异，对科技保险保费的补贴情况不尽相同，政府补贴直接影响科技保险购买量。

科技企业经营风险大，标的损失率高，直接导致高赔付率，高费率，两者直接打消了保险公司和企业的积极性，制约了科技保险的快速发展。因此，要提升科技企业风险意识。科技保险的功能不仅局限于弥补风险损失，更在于支撑科技创新。要通过考核指标、体制机制优化，充分调动各地科技主管部门、高新技术园区面向企业决策层的科技保险宣传力度，推动保险企业进一步简化科技保险业务办理流程、丰富可选产品。



完善科技保险产品，
化解企业技术风险。

以“科技金融”助推科技创新发展

文·张东宁 人民日报

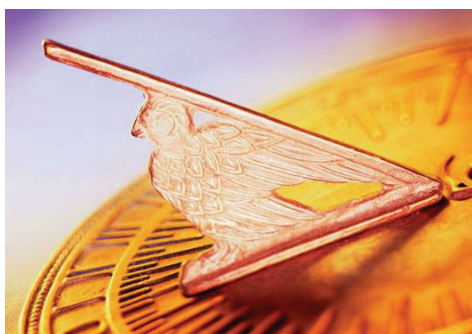
科

技是国家强盛之基，创新是民族进步之魂。党的十八大提出，科技创新是提高社会生产力和综合国力的战略支撑，必须摆在国家发展全局的核心位置。“十三五”规划纲要提出，要发挥科技创新在全面创新中的引领作用。在此时代背景下，如何实现科技创新与金融创新的完美融合，更好地支持实体经济发展、服务国家创新战略，是中国金融业发展面临的重要课题。

“科技 + 金融”点燃创新发展新引擎

科学技术是第一生产力，金融是现代经济的核心。科技创新与金融资本的融合，不仅能够相互激荡、互为补充，而且将“裂变式”地激活经济社会发展的深层次活力，增强经济发展新动力，促进经济社会提质增效。

促进科技与金融结合，对提升我国综合国力、争夺世界经济制高点具有重要战略意义。“十三五”时期既是我国经济社会发展的重要战略机遇期，也是



促进科技与金融结合，为创业创新注入澎湃动力。

科学技术发展的重要战略机遇期。面对世界新一轮科技革命和产业革命的新形势，我国只有奋力抢占国际经济科技制高点、积极培育新的经济增长点，才能在综合国力竞争中赢得主动。

促进科技与金融结合，为创业创新注入澎湃动力。科技与金融的深层次融合，有助于形成多元化、多层次、多渠道的科技投融资体系，促进广大创新创业企业的健康发展，充分激发创业创新活力源泉，为经济转型升级注入强劲动力，为建设创新型国家奠定坚实基础。

促进科技与金融结合，为我国金融体系可持续发展开辟崭新空间。一方面，当前资源开采、基础设施等传统信贷投放领域风险逐步增加，加大对科技型、创新型企业的信贷投放有利于合理配置金融资源。另一方面，科技型企业的利润增速显著高于传统行业，能够为商业银行带来优质、长远的经营绩效。

北京银行力推科技金融创新实践

北京银行成立 20 年来，始终坚持差异化、特色化、专业化发展道路，紧密围绕国家科技创新战略，不断完善科技金融服务，致力于科技金融创新，成为国内科技金融一家标杆银行。

战略先行：奠定科技金融领先优势

成立之初，北京银行就把“服务中

小企业”作为全行创新发展的重要战略支撑，尤其是将科技金融作为重要发展方向。通过紧跟政策导向、匹配市场需求、创新信贷产品、提升客户体验，实现了科技金融从无到有、从有到优的蜕变。截至 2015 年 9 月末，北京银行累计为上万家科技型小微企业提供信贷资金超过 2500 亿元，打造了服务科技创新的优质金融品牌，被称作“区域银行中做得最好的一家银行”。

完善机制：构建科技金融服务架构

2011 年，随着国务院批复支持中关村建设具有全球影响力的科技创新中心，北京银行设立中关村地区首家分行级金融机构—北京银行中关村分行。经过多年发展，北京银行建立了完善的总分支三级管理体系，大力支持中关村地区科技产业发展。此外，北京银行创新设立科技专营支行，推出“信贷工厂”模式，通过“批量化营销、标准化审贷、差异化贷后、特色化激励”实现流水作业，提高服务效率。

创新产品：满足科技企业特色需求

围绕“以企业需求为创新之源、以产品研发‘贷’动共赢”的发展理念，北京银行针对科技企业成长的不同阶段，积极开展创新产品的先行先试。目前，已形成涵盖科技企业创业、成长、成熟、腾飞等各个发展阶段，包括 60 余种产品的“小巨人”产品体系。在此基础上，不断提升科技企业综合化金融服务水平，打造了“小巨人成长计划”，提供包括投资理财、外汇、并购、重组、发债、现金管理、集合票据、私人银行、家族信托等在内的全方位金融服务支持。

内外联动：优化科技金融生态链条

围绕国家科技产业政策，北京银行积极优化和完善科技金融服务生态链条。配合科技部、文化部、人民银行、银监会等各项科技产业及信贷政策落地；联



北京银行力推科技金融实践,走特色发展之路。

合北京市经信委、科委、文资办、银监局等各级地方政府及监管机构、各级孵化器等搭建科技融资体系,最大化发挥政策功效;与节能服务产业委员会、软件行业协会、生物医药促进中心等联动服务细分行业下的小微客户;与担保公司、版权交易中心、评估公司、律所、会计师事务所等搭建全方位小微企业金融服务体系;与VC(风险投资)、PE(私募股权投资)、券商等投资机构,共同服务科技企业发展壮大。

投贷联动:探索服务科创全新模式

2015年6月,北京银行创新设立中国银行业首家银行“孵化器”——中关村小巨人创客中心,免费为创业会员提供创业孵化、导师辅导、财务顾问、投资对接、融资规划等一体化创新服务,建立健全“创业孵化+股权投资+债权融资”一体化服务模式。此外,还积极探索股债结合、试点银投互动、加强创投对接,加大科技型小微企业支持力度。

探索新时期科技金融特色发展之路

随着“十三五”宏伟蓝图徐徐展开、创业创新浪潮的日益兴起,科技金融迎来了全新的发展阶段。新时期,北京银行将加快转变思路,加大创新力度,积极探索科技金融服务全新模式,推动国家科技创新发展。

加强团队建设创新,打造专业服务团队

持续打造标杆服务团队,夯实服务架构,通过逐步实施三个集中,即营销渠道集中、考核激励集中、风险管理集中,实现四个差异化,即授权差异化、考核差异化、贷后差异化、职业差异化,加快小微业务专职服务团队建设。

加强服务体验创新,推行线上信贷模式

一是网点的线上升级。借助APP等移动终端设备,打造移动金融服务平台;通过直销银行渠道打造自助理财多媒体

终端;借助VTM实现开卡签约等一站式在线服务。

二是流程的线上升级。在现有信贷工厂基础上,通过线上各环节流程的搭建,建立客户申请、业务审批、业务放款全流程的线上模式,提升服务效率,优化客户体验。

加强普惠服务创新,助力创客梦想安家

中关村小巨人创客中心自设立以来,取得了丰硕成果。未来,创客中心不仅将为创业者提供更多硬件上的便利,还将进一步发挥银行金融服务平台的优势,充分利用银行丰富的外围合作机构,更好地为广大创业创新科技企业提供导师制辅导、创业路演、结对培育、专题培训、融资对接等服务,为广大科技小微企业发展保驾护航。

如对本文观点有任何评论和补充,请发信至:
zhh@ship.gov.cn

助力科技事业 争当普惠金融推动者

文·张文亮 深圳特区报

邮储银行深圳分行于2007年正式成立，现已成为立足深圳扎实服务基层的佼佼者。成立八年来，邮储银行深圳分行认真践行普惠金融发展理念，主动履行社会责任，服务社区、服务民生、服务中小微企业。依托全行资金优势、网络优势和品牌优势，不断提升金融质效，深化银政、银企、银银合作，不断拓展与深圳龙头企业的合作深度和广度，持续加大小微企业支持力度，发挥资金大行优势服务深圳同业，竭诚为广大客户提供优质金融服务。

业绩领先

截至2015年末，全行总资产达7.29万亿元，资产规模居商业银行第5位。各项存款余额达6.3万亿元，稳居同业第4位。各项贷款余额2.5万亿元，增速连续7年居大型银行首位。拥有营业网点40016个，服务客户超过4.88亿人，电子银行客户1.5亿户。深圳分行作为全国36家省级分行之一，在全市拥有营业网点141个，其中位于特区外的网点91个，占比达65%；累计投放ATM(CRS)2804台，居全市第一，占全市总投放量的20%，其中80%分布在关外，全市邮政储蓄账户数量突破1500万户，有效的服务了深圳广大市民和外来建设者。

“五大理念”、“四大观念” 助推企业发展

2016年是“十三五”开局之年，邮储银行深圳分行将以此为契机，以“五大发展理念”引领转型，以“四大观念”指导转型，以“四维联动”推动全面发展，全面推动各项事业再上新台阶。

以“五大发展理念”引领转型

一是坚持创新发展，加快创新成果转化应用，创新智慧金融服务，完善智慧银行建设。

二是坚持协调发展，持续优化服务结构，不断提高现代金融服务水平。

三是坚持绿色发展，持续加大对清洁能源、高新技术、重大项目建设和城市“双创”的信贷支持力度，积极建设绿色信贷分行。

四是坚持开放发展，提供优质高效的跨境金融服务，通过成立前海分行响应政府大力开展前海深港现代服务业合作区的号召。

五是坚持发展服务社会的理念，高举普惠金融大旗，努力服务实体经济，为深圳早日建设成为现代化国际化创新型城市贡献力量。

以“四大观念”指导转型

一是强化“科技引领”观念，做好科技金融服务。

二是始终秉承“客户至上”观念，围绕客户需求提供并优化综合金融服务，开展银行业文明规范服务创星和升星活



“四维联动”打造科技金融特色银行。

动，不断提升营业厅客户服务水平。

三是坚持“价值导向”观念，为客户创造价值。积极响应“支持实体经济”、努力缓解中小企业融资难、融资贵问题，持续加大对小微企业信贷投入力度。累计为小微企业投入信贷支持超350亿元，累计有效解决超10000户小微企业融资难问题。

四是深化“精细服务”。继在全市银行业中率先推出“金融夜市”后，又推出“信贷夜市”服务；在全市率先开办“银发银行”特色支行服务，与深圳市老龄服务事业产业联合会签署战略合作协议，共同开发老龄金融服务；开办宝龙、红星“乡情俱乐部”特色支行；建设财富管理中心，探索为城市普通居民提供更为专业化金融理财服务。

以“四维联动”推动全面发展

一是做好邮政、邮储、速递三大板块联动，为广大客户提供高效邮政特色金融服务。

二是打造科技金融特色银行。根据市政府《关于促进科技和金融结合的若干措施》的指导精神，邮储银行将重点支持深圳市电子科技领域、信息科技领域、生物与生命领域、资源与环境领域、材料与能源领域、先进制造领域的优秀科技型企业。深圳已经开启了“大众创业，万众创新”的发展模式，邮储银行积极响应政府号召，落实监管要求，创新多款产品和模式支持创新、创业。2010年以来，连续多年成功举办创富大赛系列活动，有效撬动和整合各方资源，培育形成了“帮扶小微企业、助力百姓创业创富”的良好氛围。与团市委、连锁经营协会、深圳各高校接洽沟通，推动深

圳市创业扶持项目，积极加入“鲲鹏汇”合作金融单位，为小微企业主、青年创业人才提供资金支持。为进一步降低创新创业融资门槛，先后推出创业贷、科技贷，为处于创业初期的企业提供资金支持。

三是提供多元化投融资服务。邮储银行不断探索建立分行投资银行和财富管理业务体系，加大对产业基金、PPP、投资理财与传统信贷整合力度，为客户提供多元化投融资服务。

四是打造“线上线下渠道联动”，提供便捷金融服务。邮储银行不断推进社区支行转型，在“轻”银行建设上努力实现突破，完善“互联网+”平台二期建设，通过社区银行O2O模式打造了泛金融生态服务圈，极大方便了广大市民的金融服务需求。

履行社会责任 促进城市建设

邮储银行深圳分行认真贯彻落实国家和深圳市各项相关政策法规，积极履行社会责任，以实际行动落实党的群众路线教育实践活动，多次成功举办关爱留守儿童、关爱外来建设者、关爱老年人、关爱未成年人、关爱残疾人等系列公益活动；与此同时，分行党工团等以不同形式参与团市委深圳义工志愿者活动，以实际行动向社会传递正能量，积极响应并参与深圳市精神文明建设。

未来，邮储银行将继续秉承百年邮政“人嫌细微，我宁繁琐；不争大利，但求稳妥”的企业精神，争当普惠金融事业的推动者和引领者。

如对本文观点有任何评论和补充，请发信至：
zhh@ship.gov.cn

石狮市市委书记朱启平一行来访

2016年3月4日上午，石狮市市委书记朱启平率队在深圳市委党校相关负责人陪同下，到深圳市科技金融服务中心参观考察，中心科技金融部部长接待并介绍了深圳市科技金融服务中心的职责任务、创投广场、科技金融联盟市区联动的发展建设情况以及深圳市科技金融政策的具体实施情况。

随后，考察团一行到创投广场的入

驻机构弈投孵化器参观座谈。



长春市科技局孙国庆局长一行来访

2016年3月7日上午，长春市科技局孙国庆局长一行四人来深圳市科技金融服务中心参观考察。科技金融服务中心负责人向客人介绍了深圳市科技金融政策，包括银政企合作、科技保险、天使投资引导、科技金融服务体系建设、股权投资等，详细介绍了科技金融服务中心的职责任务、高新区创投广场和深圳市科技金融联盟市区联动的建设发展情况。

随后，一行人与创投广场入驻机构商弈投资的负责人进行座谈交流，听取了

“弈投孵化器”在虚拟孵化、循环创新、国际合作、融投一体的具体做法和运行情况。



加快企业对接多层次资本市场步伐——“科技企业携手深交所”首期活动成功举办

2016年3月24日下午，由深圳证券交易所、深圳市科技金融服务中心联合举办的“科技企业携手深交所”首期活动在深交所成功举办，此次活动旨在推动企业对接多层次资本市场，有

效拓宽融资渠道，进一步解决企业融资难问题。深圳市科技金融服务中心负责人、深圳市证券交易所上市推广部副总监出席活动，来自深圳市科技创新委股权投资的近50家企业参加了活动。

本次活动得到深交所的大力支持，并精心为企业量身定制了参观学习方案。企业家们首先参观了深交所展览中心及上市大厅，随后，深交所上市推广部副总监陈峰做了题为“创新型企业上市审核政策及深交所培育服务体系”的主题演讲，深圳交易所上市推广部副总监分别从企业上市的意义、流程、条件，IPO 审核的变化，新主板制度比较与“转板”研究以及深交所市场培育服务体系和如何帮助企业上市等方面进行了详细介绍。

深交所综合研究所副研究员介绍了企业上市前股权激励方式，员工持股政策与实践和股权激励需关注的问题；并从股权激励的基本程序、规模、对象、业绩要求、会计处理、员工持股等方面进行了详细解读。



松禾资本合作人介绍了创业企业的成长与融资之路，他表示，投资公司宁投二流技术一流团队，不投一流技术二流团队。

通过此次活动，企业家们对资本市场的发展历程和功能有了较完整的认识，在开拓视野的同时，增强了对企业上市的了解和信心。

云南省干部考察团来访

2016年3月25日下午，深圳大学中国经济特区研究中心组织云南省各地市公务员系统干部考察团来深圳市科技金融服务中心参观，中心科技金融部负责人向客人介绍了中心的职责任务，高新区创投广场、深圳市科技金融联盟发展建设情况以及深圳市科技金融政策的实施情况。双方就深圳在实施自主创新战略的具体做法等方面进行了交流探讨。



以“互联网+”推动科技创新

文·金江军 学习时报

在 2015 年的两会上，国务院总理李克强在政府工作报告中提出“互联网+”行动计划，将互联网作为一项战略性新型产业，将“互联网+”推向了新的发展制高点。而在 2016 年两会上，多位代表委员建议，抓住机遇布局科技前沿，推动“互联网+”行动计划落地。“互联网+”再次以热门话题，出现在大众视野之中。

邓小平同志曾指出，“科学技术是第一生产力”。我国虽然是一个经济大国，但还不是一个经济强国，其中一个根本原因就在于目前我国科技创新能力还比较弱。2015 年 9 月，世界知识产权组织、美国康奈尔大学、英士国际商学院联合发布了 2015 年全球创新指数，在全球 141 个经济体中，瑞士、英国、瑞典、荷兰和美国位居前 5 名，中国大陆位居第 29 名。

党的十八届五中全会提出“深入实施创新驱动发展战略，发挥科技创新在全面创新中的引领作用”。我国已经进入互联网时代，深入实施创新驱动发展战略，建设创新型国家，必须推动“互联网+科技”发展，创新我国科技发展模式。

以“互联网+”推进科技信息公开

长期以来，我国存在科技重复研究开发、科技资金重复投入的问题，既浪



建设创新型国家，必须推动“互联网+科技”发展，创新我国科技发展模式。

费科技工作人员的时间和精力，又浪费中央和地方政府有限的科技资金。造成这种局面的一个重要原因是“信息不对称”，即一个科技工作人员不知道其他人有没有开展相关研究，一个科技主管部门不知道其他科技主管部门有没有对类似项目进行资助。

互联网是一个消除“信息不对称”的连接器。例如，通过建立全国统一的、基于互联网的科技项目信息平台，实现跨地区、跨部门科技项目信息共享。科技主管部门在对某个科技工作人员的某个项目进行资助前，要先查询检索一下类似项目情况和该科技工作人员已获得资助情况，以免科技经费重复投入。对于政府财政投资的、非涉密的科技项目研究成果，要通过互联网向全社会公开。通过互联网公开的内容包括科技项目概况、研究报告、已发表的相关论文、实验或试验数据、研制的样品和样机情况等。

在科研领域，许多欧美国家掀起了

一场“开放获取（Open Access）”运动，旨在向社会公众开放政府资助的科研成果。这些国家的政府认为，科研经费来自纳税人，科研成果应向纳税人开放。2013年，美国奥巴马政府发布行政命令要求由政府资助的研究应在其出版的一年内免费对社会公众开放，涉及国家自然科学基金会、教育部、宇航局等15个单位。

2015年9月，中办、国办印发了《深化科技体制改革实施方案》，提出“全面实行国家科技报告制度，建立科技报告共享服务机制，将科技报告呈交和共享情况作为对项目承担单位后续支持的依据”。为此，应建立全国科技报告数据库，其中非涉密的科技报告应通过互联网向全社会公开。

通过互联网公开科技信息，不仅可以减少重复研发和科技资金重复投入，使科技工作者真正“站在巨人的肩膀上”，而且可以促进科技开发单位和潜在用户的供需对接，提高我国科技成果转化，还可以通过引入社会监督减少科技领域的其他一些不良现象，如科技项目暗箱操作带来的寻租、腐败问题，把他人科研成果据为己有、伪造实验数据或产品等不端行为。

以“互联网+”推进科技资源共享

《深化科技体制改革实施方案》提出“建立统一开放的科研设施与仪器国家网络管理平台，将所有符合条件的科研设施与仪器纳入平台管理，建立国家重大科研基础设施和大型科研仪器开放共享制度和运行补助机制”。除了科研设施与仪器这种科技“物”的资源，科技资源还包括科技人才资源、科技资金资源、科技信息资源、自然资源等。



开展协同创新，使科技工作形成合力，就必须推进科技资源共享。而推进科技资源共享，关键是摸清家底，理清我国科技资源现状，消除科技资源供需双方的“信息不对称”。

例如，建立全国科技人才数据库，把具有高级职称或博士学位的科技人员纳入全国科技人才数据库，数据项内容包括姓名、出生年月、籍贯等基本信息，受教育经历、主持或参与科研项目及取得的科研成果、联系方式等。整合科技文献、科学数据等科技信息资源，建立科技数据库和科技信息平台，通过互联网提供科技信息服务。

以“互联网+”推进科技模式创新

无论是一家企业、一所高校，还是一个科研机构，其拥有的科技人员数量总是有限的，科技人员的能力往往也是有限的。许多企业、高校和科研院所都遇到过单凭自身单位的科技人员无法解决的科技难题。

近年来，在科技创新领域兴起了一种新的模式——互联网众筹。美国创新网站汇聚了全球30多万人，已经为世界500强企业解决了1700个顶尖技术难题。

“如何准确预测太阳耀斑，让航天飞机避开不良天气”困扰了美国宇航局科学

家30年。2010年，这项难题在该网站上发布。120天后，美国新罕布什尔州一名退休无线电工程师布鲁斯·克拉根提供了解决方案。

俗话说，高手在民间、智慧在民间。在2015年6月24日召开的国务院常务会议上，李克强总理指出：集众智可以成大事，要充分发挥“中国智慧”的叠加效应，通过互联网把亿万大众的智慧激发出来。通过互联网众筹方式进行科技创新，可以使科技人才资源短缺的地区和单位实现对科技人才的“不求所有，但求所用”，在一定程度上缓解我国科技资源分布不均衡带来的问题。

推动“互联网+知识产权”发展

知识产权是科技创新成果最重要的体现，知识产权主管部门要用互联网思维做好知识产权创造、运用、保护、管理和服务工作。

支持第三方知识产权信息平台建设，消除知识产权所有者与潜在的知识产权购买者或使用者之间的“信息不对称”，促进知识产权供需对接和科技创新成果转化。利用互联网加强知识产权保护。通过互联网公开知识产权执法案件信息，有效震慑侵权者。加快建设知识产权信用数据库、知识产权信用信息系统和知识产权信用信息网，对恶意侵犯知识产权的法人和自然人开展信用联合惩戒，提高他们违法的机会成本。推行网上办事，通过知识产权主管部门App让用户及时知道其专利申请受理情况、审查进度、审查结果等。支持知识产权服务机构通过“互联网+”创新商业模式。支持第三方建立知识产权服务App，整合知识产权服务资源，提供在线咨询、在

线交易、在线点评等服务。

“互联网+”未来发展十大趋势

从现状来看，“互联网+”处于初级阶段。各领域针对“互联网+”都会做一定的论证与探索，但是大部分企业仍旧会处于观望的阶段。从探索与实践的层面上，互联网企业会比传统企业主动，毕竟这些企业从诞生开始就不断用“互联网+”去改变更多的行业，他们有足够的经验可循，可以复制改造经验的模式去探索另外的区域，继而不断的融合更多的领域，持续扩大自己的生态。

与传统企业相反的是，当前“全民创业”时代的常态下，与互联网相结合的项目越来越多，这些项目从诞生开始就是“互联网+”的形态，因此它们不需要再像传统企业一样转型与升级。“互联网+”正是要促进更多的互联网创业项目的诞生，从而无需再耗费人力、物力及财力去研究与实施行业转型。可以说，每一个社会及商业阶段都有一个常态以及发展趋势，“互联网+”提出之前的常态是千万企业需要转型升级的大背景，后面的发展趋势则是大量“互联网+”模式的爆发以及传统企业的“破与立”。

趋势一：政府推动“互联网+”落实

“互联网+”是全国性的，各地政府都会提出建设主方案，然后招标或者外包给能够帮助企业做转型的服务型企业去具体执行。在今后长期的“互联网+”实施过程中，政府将扮演的是一个引领者与推动者的角色。

一是发现那些符合政策并且做的好的企业并立为标杆，起到模范带头作用。

二是挖掘那些有潜力的企业，在将

来能够发展成为“互联网+”型企业，算是案例。

三是结合各地实际情况，建立更新更接地气的“互联网+”产业园及孵化器，融合当地资源打造一批具备互联网思维的企业。

四是引进“互联网+”技术，包括定期邀请相关人员为当地企业培训互联网常识，以及对在职员工的再培训等。

五是资源对接，与各大互联网企业建立长期的资讯、帮扶、人才交流等关系，在交流中让互联网企业与传统企业相互交流，便于进一步合作。

趋势二：“互联网+”服务商崛起

接下来会出现一大批在政府与企业之间的第三方服务企业，这些企业可能会以互联网企业为主，但不排除部分传统企业也会逆袭成为“互联网+”服务商。其实从服务角度来看，传统企业转型为“互联网+”服务商也是一种转型。这是一种类似于中介的角色，他们本身不会从事互联网+传统企业的生产、制造及运营工作，但是他们会帮助线上及线下双方的协作。更多的是做双方的对接工作，盈利方式则是双方对接成功后的服务费用及各种增值服务费用。

这些增值服务可能会是培训、招聘、资源寻找、方案设计、设备引进、车间改造等。初期的“互联网+”服务商是单体经营，后期则会发展成为复合体，不排除后期会发展成为纯互联网模式的平台型企业。第三方服务的涉及的领域有大数据、云系统、电商平台、O2O服务商、CRM等软件服务商、智能设备商、机器人、3D打印等。

趋势三：第一个热门职业是“互联网+”技术

“转型红利”期的第一个热门职业会是“互联网+”技术。由于社会及行业的需要，会催生大量的专业技术从业者。这个职业群体的构成会是成熟的技术人员及运营人员，更多的通过培训上岗的人员。从事“互联网+”服务商的工作，要求每一个人都有整体规划性思路，他们能够根据“互联网+整体解决方案”做事，然后再有一个具体而擅长的领域，譬如运营及技术等，通过不断的向下延伸而匹配到线下的传统企业中。甚至，“互联网+”服务商要为每一个企业配备数个服务代表，工作人员“驻商”或者“驻岗”，为企业提供一对一的服务。

趋势四：“互联网+”职业培训兴起

政府及企业也需要更多懂“互联网+”的人才，关于“互联网+”的培训及特训的职业线上线下教育会爆发。在线教育领域，职业教育一直是很火的教育类型，同时市场份额也占的比较大，每年都会有很大的进步。在“互联网+”这一轮热潮中，针对互联网+职业教育会兴起，可以具体细分到每个工作岗位的具体工作。其实这些培训还是互联网企业的职位，传统企业想改变企业架构，需要配备更多的专业技能职工。“互联网+”职业培训面向两个群体，一是对传统企业在职员工的培训，二是对想从事该行业的人员的培训。

趋势五：平台（生态）型电商再受热捧

在电商方面，平台型电商及生态型电商会广受关注，包括大型平台及地方平台，无论是淘宝、京东还是某地的小型商城，将会有更多的传统企业与其接洽。甚至这些平台会专门成立独立的“互联网+”服务公司，更深入到企业内部。对于传统企业而言，在初期的转型实操

上,更多企业会选择加入一个平台或者生态。

一来可以从平台或者生态上积累部分资源并学习其运营模式,二来可以避免自搭平台运营失败的情况出现。加上平台或生态,也能更好的认知自身的资源优势与不足,通过与其他商家合作,了解整体产业链布局,建立格局观。

这有利于传统企业找到转型突破点,以后才能以点带面,企业自身也有可能发展成为一个生态。当然,平台或生态不只是线上的,线下的资源整合的一定程度,也能催生出平台。更多的平台或者生态出现以后,“互联网+”要做的只是生态与平台的连接,更有利于行业的整体升级。

趋势六: 供应链平台更受重视

供应链平台会成为重中之重,专门设计和研究供应链的商家会成为构成传统企业新商业模式主架构部分的服务者,这是每一个接受“互联网+”的企业应该遵循的。企业及行业转型的根本是供应链的互联网化,也是供应链的优化与升级。对于一个传统企业来讲,人员架构可以变的像传统企业一样扁平,技术人员也都可以配齐,考核制度也可以效仿互联网企业,但是更底层的供应链改造是个非常困难的问题。

供应链涉及物流、现金流等各种维持企业运营的重要因素,很多传统企业在现在看来根本是无法改造的。传统供应链模式相对效率低下,互联网化以后的传统企业必定会受其拖累。因此,“互联网+”要求有一部分专门研究供应链设计及改造的专业人才站出来,为广大需要转型升级的企业服务。

趋势七: O2O 会成为“互联网+”

企业首选

O2O 将会大受重视,O2O 已经成为当前商业都在探讨的话题,只是 O2O 不算商业模式,只是一种形式,广大传统企业可以借用这种方式而进一步改造原有的商业模式。同时,作为连接线上及线下的新商业形式,会成为当前广大传统企业的首选,O2O 相关的资讯公司及研究单位会受重视及热捧。

作为专业研究线上线下相连接的一种商业形式,目前很多传统的企业尤其是手工业已经从中找到了适合企业发展的模式,这种模式正是“互联网+”模式需要借鉴的。大量 O2O 企业的案例可以为传统企业转向提供经验,也可以为互联网企业融合传统企业提供思路。接下来,O2O 会是每个传统企业的必修课,也是线上企业必须研究的课题。

趋势八: 创业生态及孵化器深耕“互联网+”

目前,全国的孵化器已经超过 1200 个,2015 年会是孵化器的整合元年。同时,孵化器在接下来的发展中,将主推“互联网+”,传统企业融合“互联网+”的新模式企业将会与高新产业一样受到孵化器的重视。“互联网+”被作为政策推出来的另一个原因,是因为当前全面创业是时代,大部分创业项目或多或少都与移动互联网相关。智能硬件、在线教育、O2O 等领域创业项目的火热,间接推动了新材料、传感器、集成电路、软件服务等行业的兴起,这些领域同样也出现了足够多的创业项目。

当前,围绕互联网的创业项目已经形成了一个生态,创业项目的关联性是一条脉络,这条脉络可以梳理与整合某些行业的全产业链;物联网是另一条脉

络，这条线把智能硬件、可穿戴、生物医疗等领域连接起来。整个创业生态都是围绕移动互联网的，政府牵头推出“互联网+”政策，正是为了推动更多的互联网创业项目的产生。在政策的激励下，会有更多的互联网创业项目出现，传统的创业项目也就越来越好，以此来解决行业的升级。所以，接下来各地的孵化器将会主推“互联网+”项目。

趋势九：加速传统企业的并购与收购

互联网企业投资持股传统企业已经屡见不鲜，事实上传统企业投资或者收购互联网企业的案例也不在少数。在以往的传统企业转型研究中，入股与并购被认为是传统企业互联网化最简单快捷的方式。这比传统企业高薪挖电商运营团队或者引入高科技人才更直接有效，引进团队和人才还需要很长的时间与企业原有结构及运营模式磨合，也不是所有企业都适合直接转变运维模式的。直接收购互联网企业，企业的全部业务打包性的与传统企业对接，相当于互联网业务外包但又是内部的公司，双方的业务及职工又不受冲突，可谓一举多得。

趋势十：促进部分互联网企业快速落地

“互联网+”虽然更多的是互联网与传统企业的融合，其实很多互联网企业也在寻求切入传统市场，这些企业也需要转型。最鲜明的例子是当前数以万计的手机应用，这些 APP 肢解了 PC 互联网的市场，短时间内积累了超过千万甚至上亿的用户，但是缺乏更好的商业模式。可能用户很多，活跃度也很高，但就是无法直接变现，或者用户的消费能力太差。基本上每一个 APP 都是某个行业或者其细分领域的代表，在线上无法解决的盈利问题的时候，这些商家都

有落地线下的趋势。如唱吧在尝试自己做 KTV 以及与线下 KTV 合作，墨迹天气开始做硬件商家合作空气检测及空气净化的硬件。

如果说过去是互联网企业主动找传统企业，谈及的条件等方面会非常被动，

“互联网+”则会让传统企业主动找互联网企业。譬如在“治霾”这个问题上，污染严重的制造业以及传统检测设备的商家肯可能都会找到互联网企业，以提供整体解决方案及产品合作方案。“互联网+”政策能够促成过去这些企业做不到或者不敢想的事情，这也是将来一个趋势。

如对本文观点有任何评论和补充，请发信至：
zhhb@ship.gov.cn

“互联网 + 科技大市场” ——论构建科技成果转化新机制

文·胡昱 《光明日报》

制约我国科技成果转化的“三重门”

一是科技成果供需之间无搭界之门

科研成果与市场需求不对称，一方面成果走不出实验室，部分有商业价值的科技成果“藏在深山人未识”；另一方面，需要科技成果的企业“千呼万唤”盼不来。

二是科技成果与“中试”等开发环节无衔接之门

成果产业化是系统工程，中试阶段是衔接科技成果与产业化的主要环节，研发机构的项目经费不涵盖中试开发等后续费用；而企业也不愿意承担中试等开发风险。

三是产学研之间合作无顺畅之门

产学研各方对成果价值衡量和利益分配难达成一致。或许，“互联网 + 科技大市场”，可为我国重构科技成果转化机制提供新契机。

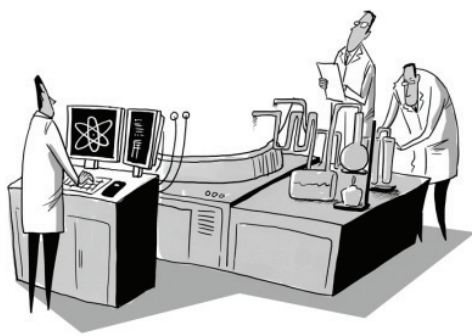
以“互联网 +”思维方式配置科技资源

通过公开、开放、平台、跨界、创新、共赢的互联网思维方式，重新审视科技成果转化的机制，从“科技革命 + 制度创新”入手，改革科技成果转化资源的行政配置方式。核心任务是以“互联网 + 科技大市场”手段，扩展科技成果转化主体在市场上获得科技资源的权



重。可以总结、完善西安等城市的做法，将政府相关部门科技资金等资源聚集起来，建立全国性、区域性、行业性的“互联网 + 科技大市场”，采取政府引导、市场主导、公司运营、社会参与的方式，使之具备“四位一体”功能。

“四位一体”功能分别为：①交易功能，通过线上线下、网内网外有机融合，汇集技术、成果、资金等供需信息，以市场交易促进技术转移；共享功能，通过仪器设备、科技文献、专家人才等资源共享，实现科技资源的开放整合与高效利用；②服务功能，通过人才创业、政策落实、知识产权、科技中介、联合创新等专业化和集成化服务，构建流动、高效、协作的创新体系，推动创新创业，实现科技与产业有效对接；③交流功能，通过举办科技大集市和专业论坛，开展成果转化推介、咨询、培训等活动，促



进科技成果转化各方的交流与合作，推动科技成果的产业化。

搭建科技成果转化的开放式合作平台

互联网联系广泛、共享共赢的开放空间，可以聚集创新资源，整合创新渠道，提升科技成果转化能力，移动互联网、物联网、云计算、大数据等新技术不断涌现，为集聚全球创新资源，推动科技成果转化提供了新途径。

目前，科技先锋企业运用“互联网+大市场”整合全球研发资源，如苹果、华为、小米等公司，在网络应用商店上通过有偿招标、共享受益等方式，引导全球手机软件开发爱好者共同进行应用软件的开发，从而增强产品吸引力和企业核心竞争力。欧美政府支持的科技合作项目，经常通过网络发布在全球范围发标，接受科学家、投资家的投标。而我国各地举办的类似项目，比如“西安科技大市场”等也进行了有益的探索。

这些企业和政府实施科技成果转化的经验非常鲜活。我国可将这些经验推广运用，以“互联网+科技大市场”手段促进产学研政合作，可以通过网络进行全球招标，研究单位和科技人员（创客）通过网络平台联络，自由组合成为课题实体并申请项目，项目立项评审可以置于网络平台，透明公平地进行。项

目申报实体在公开公平操作规程约束下，实现在市场环境下科技立项的优胜劣汰。项目研究阶段，可以通过网络继续集聚不同行业、不同学科创新资源，或建立科技成果转化产业联盟，或组成专利池合作共同体，对核心关键技术联合攻关，形成科技成果转化的合力。

构建科技成果评价和转化的市场参照系

实践证明，建立公正准确的市场化评价体系，可以形成科技资源投向促进生产力发展领域的指挥棒，是催生科技成果加快转化的正能量。

实施“互联网+科技大市场”手段，借用目前网络交易平台的形式，可将科技成果、转化项目、技术交易额、产业化效果在网络上公布，使科技研发项目接受社会的评判。如借鉴“淘宝”等交易网站对交易双方的购买数量、信用程度、产品体验，设定标准、分级、公示的办法，通过设立科技成果转化双方或多方的评级打分功能，实行科技项目转化参与人的相互评判。

特别是可用大数据，对科技成果交易过程、购买科技商品市场意愿等标准化和非标准化的海量信息分析，对分类成果、分类企业的价值创造、商业转化实施量化分析，得出趋势性的判断，为社会创新资金进入科技成果转化领域，政府科技工作提供决策参考。如政府可通过科技大市场网络招标、购买公共服务、PPP（政府与企业资本合作）等手段，将财政科技资金投向经过市场价值认定的科技成果，投向市场选择的转化企业。

同时，为防止市场失灵问题，可设立市场科技资源配置的修正机制，如，转化资金的对中标科技成果产业化开发



活动验收合格后，再采取贷款贴息、R&D 费用补助，股权受让等支持，减少市场错配资源的损失。总之，要让科技资源遵从看不见的手的指引，通过竞争实现资源配置优化，降低科技成果转化活动的交易成本。

引导社会资源投入成果转化的新体系

资金是科技成果转化的血液，互联网金融有汇集社会闲散资金的超能量，政府要大力支持互联网金融创新并加强监管，通过设立科技风险投资基金等形式，支持科技企业 IPO 一级市场、技术产权交易等风险可控的技术商业化活动，为科技成果中试开发和产业化提供新鲜血液，如以互联网金融“众筹”方式增加大众创业、万众创新资金供给，支持“众创空间”建设。

通过互联网金融的银行、保险、租赁等机构，对科技产品交易等成果转化行为提供贷款、保险、再保险，而由互联网金融机构参与科技成果的立项评审、转化开发、成果转让等具体操作，是对科技成果的一道市场检验和把关行为，有利于社会资金向科研优势主体流动，降低国家单方面承担的科技成果转化的风险。

总之，通过“互联网 + 科技大市场”可助力打通“中试”环节，解决科研单位商业开发能力弱，成果应用企业惧怕

独立开发风险所导致的成果转化的中梗阻问题，将政府财政、社会金融、企业等力量聚集到科技成果转化活动中，补足中间环节，带动我国逐步发展起一批专门实施科技成果开发的企业（如中试车间、实验基地、众创空间等实体），形成完善的科技成果转化链条。

以“互联网 + 科技大市场”手段打破行政部门配置科技资源，以市场化配置科技资源，还企业按市场导向规律办事的本来面目，形成一批在科技成果转化领域内投入大、创新力强的公司。

如对本文观点有任何评论和补充，请发信至：
zhb@ship.gov.cn

“互联网 +” 或成 “中国智造” 突破口

文 · 新华网

国务院总理李克强 2016 年 1 月 27 日主持召开国务院常务会议，决定推动《中国制造 2025》与“互联网 +”融合发展。这充分体现国家对工业互联网作用的高度重视。预计 2016 年在工业互联网背景下的中国制造业新技术将得到快速发展，数字工厂、工业软件、云计算、机器人技术等将成为 2016 年中国制造的主旋律。

会议指出，实施《中国制造 2025》对促进制造业升级等发挥了积极作用，这也是深化供给侧结构性改革的重要内容。必须坚持市场导向，引导企业适应和引领市场，在“中国制造 + 互联网”上尽快取得突破，实现中国制造迈向中高端。

其实，“互联网 + 制造业”就是《中国制造 2025》的行动计划，其重点是实现智能制造。“互联网 +”将是推动中国制造业新一轮快速发展的引擎和突破口。

何谓智能制造

简而言之，就是以互联网为依托，以智能化为核心，通过解决用户需求化定制，复杂流程管理，工业大数据分析，决策流程优化，快速行动执行等各个环节，从而为工业焕发出全新的活力。对于粗放式简单工业化生产而言，以制造



业的数字化、网络化、智能化改造为核心的职能制造将成为中国未来发展的有力武器，也将作为物联网由服务性互联网到工业互联网的有效路径。

“中国制造 + 互联网”

值得注意的是，国家首次正式提出“中国制造 + 互联网”，从国家层面将两大国家战略紧密结合起来。2015 年政府工作报告曾提出制定“互联网 +”行动计划，推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合，促进电子商务、工业互联网和互联网金融健康发展。在此之前，工信部已经提出要在部分领域开展物联网试点。据此观察，工业互联网势必会获得国家政策支持，整个产业将迎来极大的发展机遇，而中国制造业也势必利用此机遇，借助工业互联网完成转型。

自 2015 年 5 月《中国制造 2025》

发布以来,相关配套政策和省区市版规划迅速出台,智能制造正在政策和市场的双重推动下进入加速发展期。然而,中国制造业尚存在自主创新能力不足、产品质量问题突出、资源利用效率低等问题,“智能制造”发展仍面临多重制约。从各地实际来看,发展“智能制造”还存在基础薄弱、一哄而上、人才缺乏等问题,尤其是“智能制造”相关的法律法规及标准尚不完善,成为制约“智能制造”的一个瓶颈。

中国制造该往何处去?

面对制造业发展的难题,美国给出了工业互联网,德国给出了工业4.0,中国给出了中国制造2025,也许三大表述各不相同,但是其最大公约数却是一致的这就是智能制造。

但是与美国硅谷大量的科技型制造业企业不同,中国的制造业企业依然是依托于流水线生产,停留在工业化时代的传统企业,这些企业空有互联网化的愿望却缺乏有效的实施路径,即使有着《中国制造2025》这样的实施框架,却仅有口号难以升级。不少企业单纯地认为只要“触网”,企业就能自然而然的实现转型,而对自身存在的问题视而不见。

事实上,中国工业化互联网转型并不是仅仅采用了智能的设备,有了所谓的大数据分析就能够轻而易举的成功的,这是一场深刻的系统性变革,需要从时间的角度去一步步的探索。

制造业的核心竞争力,归根结底还是在于产品本身。互联网并非万能,它可以放大优秀的制造能力,也能让缺乏竞争力的制造企业很快消亡。要充分体



现“智能制造”的新优势,除了全方位拥抱互联网,还需在提高制造能力上下功夫。

生产模式智能化

这一步是最简单的智能化,通过将产品、装备、生产方式、管理、服务的智能化,只要通过智能设备的引入,就能够依托于强大的物联网建设起设备与设备、人与人、物与人、人与物之间的互联互通,将生产的产品设计,整备制造,生产关系调整,生产管理改造,服务新代化的管理,从而将一个又一个的小型生态圈联系起来,成为一个智能的生态系统。

这个相对而言,较为简单,比如说不少智能手机的制造业就已经在实现智能制造的生产模式智能化过程,由手机设计机构通过互联网的大数据分析,分析出消费者的需求变化趋势,从而设计出全新的产品,产品的设计再接入生产的过程,由一个订单将供应商联合起来,并不断的反馈直至手机的出厂时间,送达消费者的时间都能够精确计算,而与之相伴相生的信息流、物流、资金流已经初步实现了三流合一,为智能制造开了个好头。但是,这仅仅是第一步,也是最容易做大,最容易引进的部分。

工业发展大数据化

说到大数据,大部分人想到的是通



过大数据进行用户行为数据，分析消费者的购买偏好，进行针对性的营销，但是这个仅仅是大数据的基础。相比于分析较为便捷，发展较为成熟的消费大数据而言，工业大数据就显得神秘的多。其实每一家工厂都是数据工厂。大数据在于工业的运用也更为流畅，用较低的成本满足用户定制化的需求，用数据分析让制造过程的信息透明化，提升生产效率，提高了产品质量，降低了成本和资源的消耗，实现了有效的生产管理。

此外，工业大数据可以为企业提供全生命周期的服务，设备更为高效，更加节能。最终实现了产业链的信息整合，让生产系统协同化，并且动态灵活，可以随时根据市场变化调整生产。

工业管理分布化

传统的企业充满了工业化的暴力美感，就像那部经典的摩登时代，工业化流水线通过物动人不动的方式，让生产效率极大提升。但是，随着互联网的高速发展，互联网通过其特有的信息沟通作用，逐渐抹平了信息不对称，给消费者赋予了更多的权利，让企业从 B2B 向 B2C 转化，用个性化代替规模化，用去中心化代替组织化，从而使得边界变的更为模糊，也让传统的工业生产方式遭到了极大的挑战。

因此，就对工业企业提出了更高的要求，对于企业生产者的标准化要求逐渐降低，取而代之的是创造性产品，让变化迅速，产品复杂，工艺不完善的产品可以及时的得到解决，真正实现人的智能与机器智能的有机结合。与此同时，企业治理模式也由传统的科层制、金字塔结构向分布式、扁平化结构转化，未来的工业企业将不再有强制性的工业中心控制，次级单位高度自治、高度连接，形成管理的非线性因果业态。

如对本文观点有任何评论和补充，请发信至：
zhhb@ship.gov.cn

2月并购市场继续回落 宣布交易 218.4 亿美元

文·投中研究院

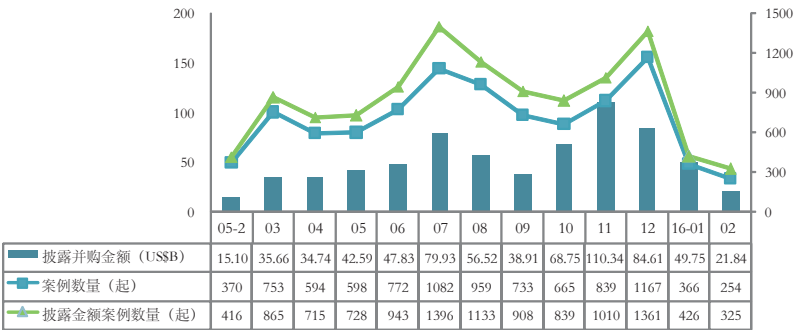
2016年2月，中国并购市场受春节等放假因素影响继续回落。2月份，中国并购市场宣布交易325起，环比下降约31.08%，与去年同期相比下降28%；并购交易宣布规模为218.4亿美元，环比下降127.79%，同比上升44.63%。

完成交易趋势来看，2月份完成交易数量与规模同样呈现下降趋势。数据显示，2月完成并购交易131起，环比下降约29.01%，同比下降51.91%；并购交易完成规模为68.6亿美元，环比下滑46.79%，与去年同期相比下降67.93%。就完成并购交易数量的行业分布来看，在2月份中国并购市场交易完成案例中，互联网、制造业、IT三个行业居于各细分行业前列，分别以19、17、15起分别占并购案例总数量的14.50%、12.98%和11.45%。就完成并购交易披露交易规模的行业分布来看，连锁经营以13.10亿美元，占比19%而位列榜首，金融、综合行业分别以10.98亿美元、9.19亿美元，占比分别16%、13%紧随其后位列二三位。

2月份并购市场宣布交易规模 218.4 亿美元

2016年2月，中国并购市场继续走低。数据显示，2月份，中国并购市场

图表 1：2015 年 2 月至 2016 年 2 月中国并购市场宣布交易趋势图



资料来源：CVSource 前瞻产业研究院整理

宣布交易325起，环比下降约31.08%，与去年同期相比下降28%；并购交易宣布规模为218.4亿美元，环比下降127.79%，同比上升44.63%。

从具体宣布交易案例来看，2月有三起超过10亿美元的重大交易。其中，天海投资拟全资收购英迈国际成为该月宣布的最大一笔并购交易。美国时间2016年2月17日，天津天海投资发展股份有限公司（600751.SH）拟通过为本次收购而设立的子公司GCL ACQUISITION,INC.以60亿美元为交易代价全资收购Ingram Micro Inc.（英迈国际），每股收购价格38.90美元。收购完成后，IMI将成为天海投资全资子公司。这将成为世界上创收最高的电影公司。

图表 2：2016 年 2 月中国并购市场重大进行中交易

标的企业	CV 行业	买方企业	交易金额	交易股权
英迈国际	IT	天海投资	60 亿美元	100.00%
爱奇艺	互联网	/	28 亿美元	80.50%
EEW	能源及矿业	北京控股	18 亿欧元	100.00%
文思海辉	IT	/	10 亿美元	/
民生信托	金融	武汉中央建投	56.87 亿元	81.25%
MFLX	IT	东山精密	6.1 亿美元	100.00%
江西铜业	能源及矿业	江西铜业	41.5 亿港元	/
浙江美大	制造业	/	32.94 亿元	67.50%
鑫远投资	房地产	黄河企业	30.88 亿元	100.00%
康顺汽车	连锁经营	广汇汽车	24.2 亿元	100.00%

资料来源：CVSource 前瞻产业研究院整理

排名第二位的是自然人拟收购爱奇艺 80.5% 股权。2016 年 2 月 12 日，百度在线网络技术（北京）有限公司（BIDU.NASDAQ）CEO 李彦宏和北京鼎新天下科技有限公司（爱奇艺）CEO 龚宇拟收购百度持有的爱奇艺 80.50% 股权，该交易爱奇艺估值约 28 亿美元。

第三起并购事件为北京控股收购 EEW。2015 年 11 月 17 日，北京首都创业集团有限公司、中国光大国际有限公司（00257.HK）与北控水务集团有限公司（00371.HK）拟参与竞购股拓集团持有的 Energy from Waste 相关股权，首创集团、光大国际、北控水务已向 EEW 提交了初步收购要约。2016 年 2 月 4 日，北京控股有限公司（00392.HK）拟收购股拓集团持有的 Energy from Waste，交易金额约 18 亿欧元（20 亿美元）。

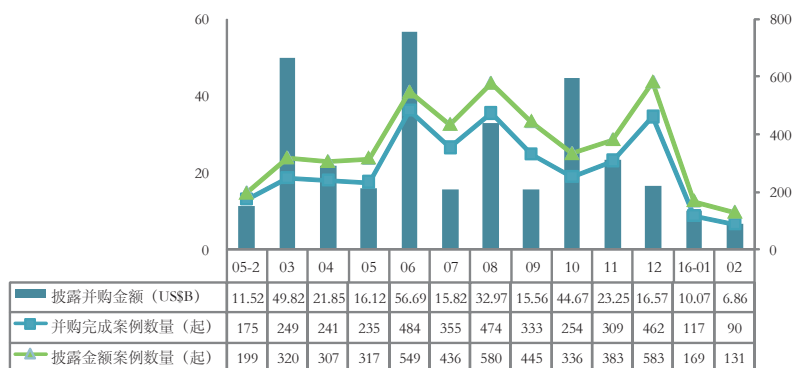
2 月并购完成交易数量规模均有回落

从完成交易趋势来看，2 月份完成交易数量与规模都有所回落。数据显示，本月完成并购交易 131 起，环比下降约 29.01%，同比下降 51.91%；并购交易完成规模为 68.6 亿美元，环比下滑 46.79%，与去年同期相比下降 67.93%。该月披露交易金额案例为 117 起，平均

单笔交易金额为 0.76 亿美元。

今年 2 月份完成的重大并购交易案例中，西水股份收购天安财险 26.96% 股权成为本月交易规模最大的一笔交易。2015 年 8 月 26 日，内蒙古西水创业股份有限公司（600291.SH）以发行股份及支付现金方式购买上海银炬实业发展有限公司、北京绵世方达投资有限责任公司、深圳市德新景国际货运代理有限公司、中江国际信托股份有限公司、湖北聚隆投资管理有限公司、武汉泰立投资有限公司、上海浦高工程集团（集团）有限公司、上海陆家嘴（集团）有限公司、上海浦东土地控股（集团）有限公司、日本 SBI

图表 3：2015 年 2 月至 2016 年 2 月中国并购市场完成交易趋势图



资料来源：CVSource 前瞻产业研究院整理

图表 4：2016 年 2 月中国并购市场重大完成交易

标的企业	CV 行业	买方企业	交易金额	交易股权
天安财险	金融	西水股份	69.07 亿元	26.96%
神州高铁	综合	/	38.41 亿元	18.74%
深圳茂业	连锁经营	成商集团	35.09 亿元	100.00%
香港通达	制造业	春晖股份	33 亿元	100.00%
华强北茂业	连锁经营	成商集团	21.9 亿元	100.00%
永祥股份	化学工业	通威股份	20.11 亿元	100.00%
九龙汽车	汽车工业	江特电机	19.62 亿元	67.38%
东方时代茂业	连锁经营	成商集团	19.62 亿元	100.00%
一体医疗	医疗健康	中珠控股	19 亿元	100.00%
康邦科技	IT	立思辰	17.6 亿元	100.00%
塑交所	综合	鸿达兴业	12.72 亿元	95.64%

资料来源：CVSource 前瞻产业研究院整理

控股株式会社持有的天安财险 26.96% 股权，交易完成后西水股份持有天安财险 50.87% 股权，交易价格为 690721.68 万元，其中以现金支付 13317.80 万元，以发行股份的方式支付 677403.88 万元。2016 年 2 月 1 日，天安财险依法就本次交易购买的标的资产的过户事宜履行了工商登记变更（备案）手续。天安财险本次工商登记变更（备案）完成后，西水股份持有天安财险 50.87% 股权。

近几年以来，国家宣布多条相关政策支持保险业的发展。2014 年 8 月，颁布了《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》，明确了今后较长一段时期保险业发展的总体要求、重点任务和政策措施；2014 年 10 月，印发《国务院办公厅关于加快发展商业健康保险的若干意见》；2015 年 8 月，国务院办公厅、中央军委办公厅转发保监会等七部委《关于推进商业保险服务军队建设指导意见的通知》。此次西水股份战略性的放弃水泥业务，而转型向保险行业进军，有利于提升天安财险的自身竞争力，同时也会实现西水股份的净利润增长。

互联网行业本月蝉联热度榜首

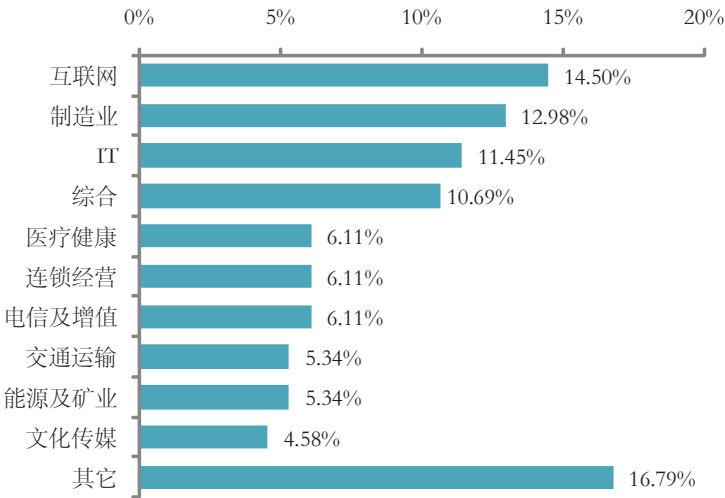
就完成并购交易数量的行业分布来

看，在 2 月份中国并购市场交易完成案例中，互联网、制造业、IT 三个行业居于各细分行业前列，分别以 19、17、15 起分别占并购案例总数量的 14.50%、12.98% 和 11.45%。

就完成并购交易披露交易规模的行业分布来看，连锁经营以 13.10 亿美元，占比 19% 而位列榜首，金融、综合行业分别以 10.98 亿美元、9.19 亿美元，占比分别 16%、13% 紧随其后位列二三位。

连锁经营行业占比位居首位主要因

图表 5：2016 年 2 月中国并购市场完成交易数量占比（按行业）



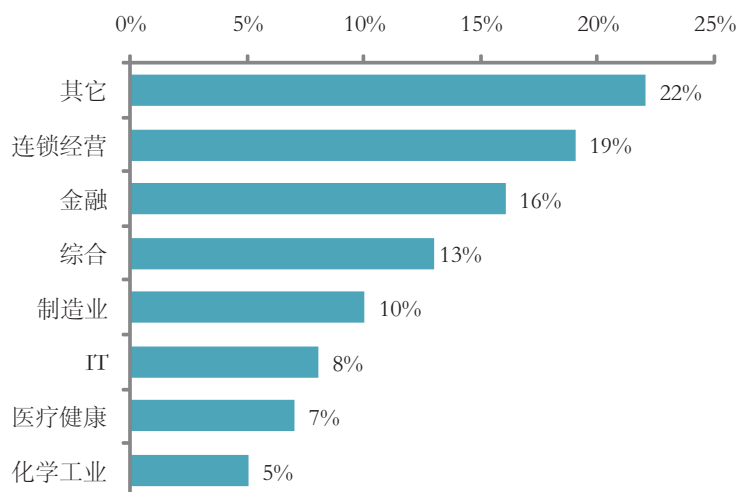
资料来源：CVSource 前瞻产业研究院整理

为成商集团股份有限公司（600828.SH）近半年以来谋划的两起并购案例导致。2015年6月，成商集团耗资约86亿元收购茂业国际旗下7家百货门店，同年10月再次耗资24.7亿元收购成都仁和春天百货有限公司100%股权和成都青羊区仁和春天百货有限公司100%股权，总交易金额高达111亿元。但目前根据中华全国商业信息中心的数据显示，2015年9月，全国50家重点大型零售企业商品零售额同比下降1.1%，实现零售额同比正增长的企业有16家，相比8月减少7家，整体行业处于低迷状态。

跨境并购交易回落 境内并购占据主流

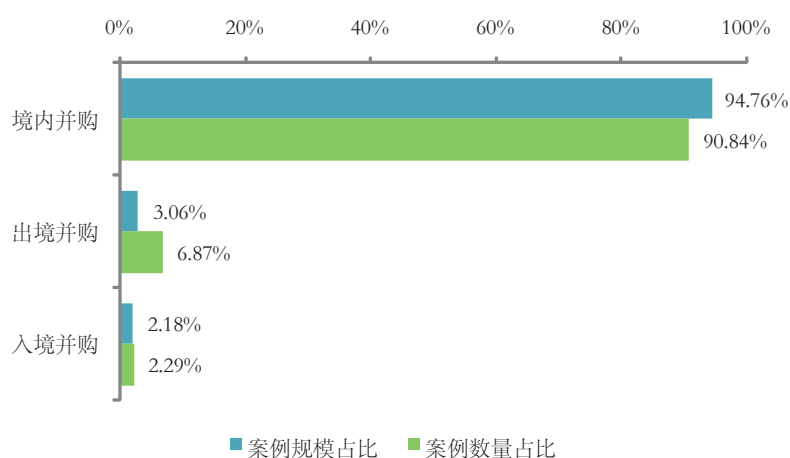
数据显示，2016年2月，中国并购市场已完成交易案例共131起，披露并购交易金额共68.6亿美元，其中跨境并购交易规模为3.59亿美元，占比为5.24%；跨境并购案例数量达12起，数量占比为9.16%。

图表6：2016年2月中国并购市场完成交易金额占比（按行业）



资料来源：CVSource 前瞻产业研究院整理

图表7：2016年2月中国并购市场完成交易占比（按是否跨境）



资料来源：CVSource 前瞻产业研究院整理

IPO 过会率提升 充分信披成审核关键

文·证券时报

证监会每周发审会审核分两批进行，每次约有 2-3 家企业上会。截至 2016 年 3 月 8 日，今年共有包括主板、创业板在内的 43 家企业上会，过会率达到 100%。值得注意的是，虽然过会率明显升高，但发审委委员的审核十分严格，企业是否规范经营、风险是否充分揭示成为当前新股审核的重点。

审核更注重细节

相比于 2015 年新股发行重启以来 83% 左右的过会率，2016 年 100% 的过会率让不少券商投行松了口气。“我们对材料的审核监管重点已有所了解，避免了‘触雷’，也让企业首发被否的几率大幅减少。”一家手握多个保荐项目的投行老总表示。

不过，发审委的审核更注重细节，在已披露的 43 份发审委问询中，委员多询问 3 个问题，但也有企业因预披露材料不够详细等各类原因被提问 5-7 次。其中，多数问题集中在企业经营是否规范合理方面。

2016 年 1 月 6 日过会的三角轮胎，被发审委关注的 3 个问题都与此有关，分别为：公司的劳务派遣员工占 46.68%，发行人需结合工作性质和内容、工资差异情况说明其是否符合相关法律法规的强制性规定；发行人需说明境外的贸易裁决和反倾销调查对公司的出口业务的影响及其相关风险；发行人需说明报告

期原材料天然橡胶的主要供应商变化较大以及采购价格低于同期市场平均价格的原因及其合理性。

遇到同样情况的还有广信新材料，该公司被要求说明报告期内应收账款余额较高且长账龄余额增加较快的情况下，内控制度如何保障合理评估客户付款能力，并确保减少无法收回货款的情况发生。

一家券商的投行人士表示，除了充分的信息披露外，是否合法、合规、合理成为审核问询的主要聚焦点，不少企业上市后出现的“黑天鹅”事件均与此有关，对规范性详细了解能避免企业“带病上市”的情况发生。

风险点披露要求严格

发审会还调整发行监管方式，突出审核重点，风险揭示是否充分披露、保荐人是否发表意见成了其关注的另两个对象，而此前“独立性要求”和“募集资金使用”等基于审慎监管要求而制定的发行上市门槛在 IPO 审核中被淡化。

其中，玲珑轮胎上会时被问询，2015 年 6 月发行人从控股股东玲珑集团有限公司收购山东玲珑机电有限公司 100% 的股权，收购价格为 6.71 亿元，评估溢价较高，发行人需说明这是否符合相关评估准则的规定和要求，并明确股权收购的定价依据以及评估方法的适当性、交易作价的合理性和关联交易价格的公允性，相关信息和风险揭示是否



企业是否规范经营、风险是否充分揭示成新股审核重点

充分披露。同时，针对 2015 年 1-6 月经营业绩大幅下滑的原因，玲珑轮胎也需结合所处行业经营环境来回应相关风险是否已经充分披露。

海南海汽也被要求结合海南西环快铁正式运行的实际情况，进一步说明西环快铁开通对公司西线客运业务的影响，相关风险在招股说明书中是否已充分披露。

除此之外，中介的意见被摆在更为重要的位置。以三祥新材为例，发审会要求保荐代表人就发行人的“旭硝子入股发行人时，相关作价因素及有关情况，旭硝子成为发行人股东及终止有关技术许可协议是否为一揽子协议”补充说明发表核查意见。

类似情形在润都制药、长久物流、花王园艺、正平路桥、网达软件、超讯通信上会答疑时均有所涉及。此外，发审会还会关注企业股权代持、内控情况、同行业竞争能力等内容。

截至 2016 年 3 月 3 日，证监会受理首发企业 754 家，其中，已过会 98 家，未过会 656 家。未过会企业中正常待审企业 617 家，中止审查企业 39 家。

细数 IPO 审核三大变化

细数 IPO 审核三大变化：过会率提升、审核速度加快、问询更加细化。

数据显示，2014 年、2015 年发审委共计审核企业分别为 122 家次、272 家次，分别通过 109 家次、251 家次，通过率分别为 89.34% 和 92.28%。在过会率大幅提升的同时，IPO 审核另外一个显性变化是审核速度的提升。

数据显示，截至 3 月 9 日，证监会发审委 2016 年共计审核 46 家企业，另外辰欣药业在上会前夕主动撤回申请。

剔除春节长假和元旦因素，截止到 2016 年 3 月中旬共有 47 个工作日，这也意味着证监会对 IPO 申请企业的审核速度达到每日一家的水平。统计发现，证监会每周开两次发审会，基本每次约有 2-3 家排队企业上会。

“这种现象应该是监管层正在尝试包容性审核，提高审核效率，降低企业排队时间和成本，强化 IPO 信息披露，淡化公司投资价值审核。”武汉科技大学金融与证券研究所所长指出，这将有助于与注册制对接，并逐渐向注册制靠拢。“这也是迈向注册制的一种临时过渡形式”。

近期另一个典型变化是，发审委问询的问题更加细化、更加全面，在披露的几十份问询问题情况看，主要问询问题集中在 3-8 个，委员们尤其对涉及发行人利益的关联交易、持续盈利、补贴情况、招投标情况等触及较深。比如海尔施生物、上海锦和、南京音飞储存设备股份有限公司（获通过）等都被问及关联交易情况和持续经营及盈利问题；欧普照明、鑫光绿环再生资源股份有限公司（未获通过）等被问及补贴情况，中国核工业建设股份有限公司（获通过）、广东超讯通讯技术股份有限公司（获通过）、山东天鹅棉业机械股份有限公司（获通过）等均被问及招投标情况。

目前监管层要求充分披露，尤其是对风险揭示。因此，不少企业的风险提示达到近 20 个，包括政策、盈利、成长性、定位、募投项目、控制权等，基本能想到的风险因素都需要披露。



如对本文观点有任何评论和补充，请发信至：
zhb@ship.gov.cn

2015 互联网 + 移动医疗在“爆发中”布局

文·创业邦

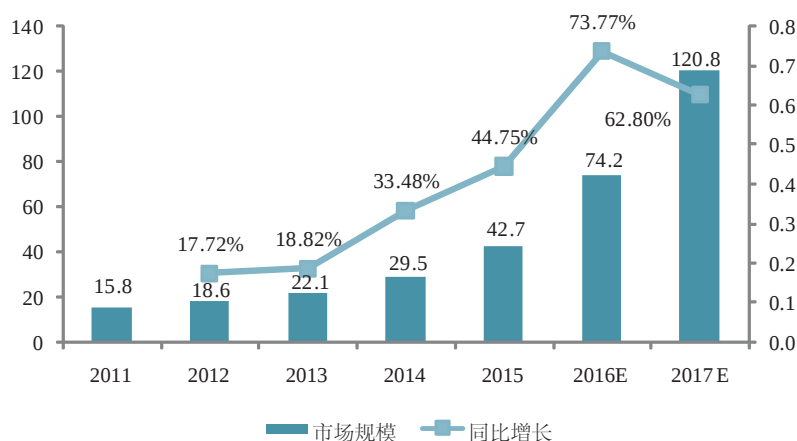
2015 年移动医疗行业彻底火了一把，市场规模达到 42.7 亿，用户规模 1.51 亿，BAT 巨头纷纷入场布局，融资规模越来越大，平安好医生、微医集团、丁香园、春雨医生、好大夫、寻医问药网 6 家独角兽各怀绝技，独霸一方。各类创业公司也如雨后春笋般登场。无奈移动医疗说到底还是线下资源为王，无法获得实际用户的公司含恨倒闭，拥有一定积累的公司靠着上一轮融资还能苦苦坚持，寻求突破或成为收购对象。

移动医疗市场规模

移动医疗将作为我国医疗卫生的重要改革措施，2011-2015 年中国移动医疗健康市场规模不断扩大，自 2014 年起中国移动健康市场引来了其前流量时期的成长期。我国移动医疗 APP 发展迅速，现阶段已达 2000 多款。2014 年中国移动医疗市场规模将达 29.5 亿元，比 2013 年增长 33.48%；2015 年中国移动医疗市场规模达到 42.7 亿元，再次实现较大幅的增长；预计 2017 年中国移动医疗市场规模将达 120.8 亿元。

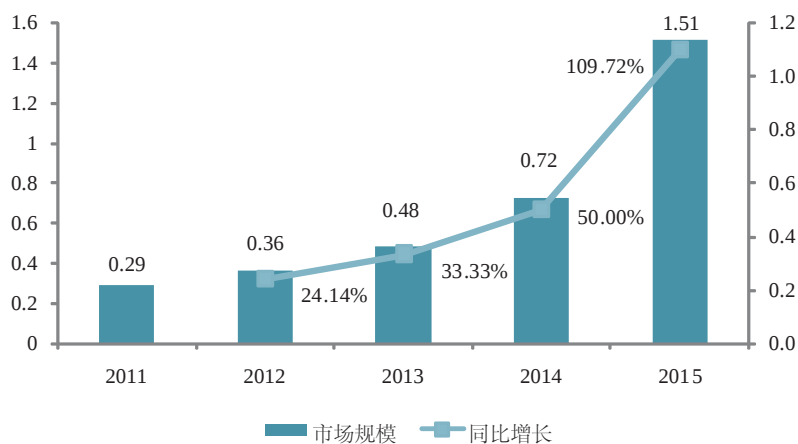
数据显示，2015 年底中国移动医疗健康市场用户规模仍保持强有力的增长趋势，2015 年底中国移动医疗健康市场用户规模已增长至 1.51 亿人，相较 2014

图表 1：2011-2017 年中国移动医疗市场规模及预测
(单位：亿元，%)



资料来源：iiMedia 前瞻产业研究院整理

图表 2：2011-2015 年中国移动医疗健康市场用户规模及趋势
(单位：亿人，%)



资料来源：iiMedia 前瞻产业研究院整理



年增长了 6600 万余人，同比增长率高达 109.72%。面对我国医疗医院配置不均、“看病难、挂号难、排队难”、挂号、候诊、收费时间长、看病时间短等医疗服务乱象，移动医疗健康市场会迎来持续迅猛发展。

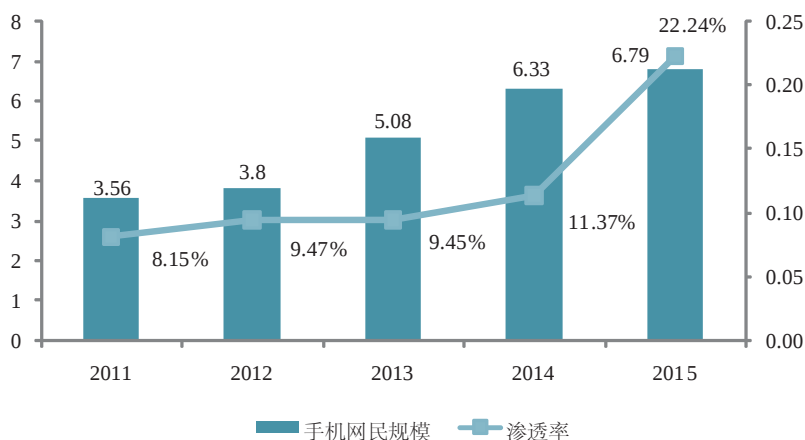
数据显示，2015 年移动医疗健康应用在手机网民中的渗透率达到了 22.24%。伴随着我国移动医疗健康行业的“线上+线下”积极布局推广，对用户使用习惯的培育和相关政策制度配套以及人们对移动医疗健康应用的认可度不断提高，未来几年内我国移动医疗健康应用在手机网民中享有日益广阔的市场。

移动医疗行业的竞争进入白热化阶段，进入下半场的标志也逐渐凸显出来，初创公司成为平台的机会已经不大，而医疗行业万亿级的市场潜力注定了还会有更多的玩家入场。以下就移动医疗行业 6 大值得关注的玩家进行解析。

电商巨头—医药电商领域唯一的蓝海

京东—2015 年 11 月域名为“yao.jd.com”的京东医药城悄然重启，挂名上药云健康旗舰店，首页打出醒目的“B2B 全新上线”字样，并按地区分类，与医药 B2B 电商的网站样式类似，并显示京东已取得互联网药品交易服务资格

图表 3：2011-2015 年中国移动医疗健康应用在手机网民中的渗透率
(单位：亿人，%)



资料来源：iiMedia 前瞻产业研究院整理

证书。

随着医药 C 牌照（营运 B2C 业务的牌照）井喷，B2C 已经成红海，而传统占据 90% 份额的 B2B 业务却少有电商分羹。成立于 2014 年 5 月的 B2B 医药电商药品终端网在 2015 年连续完成了 3 轮，总额上亿的融资，表明了资本对于 B2B 医药电商的青睐。上药拥有国企背景，在医药 B2B 企业排名前三，依靠上药的支撑，京东深耕 B2B 也在情理之中。

由于处方药网售仍未解禁，若无法区分个人或企业买家，则会触碰政策红线，因此用户需接受京东认证，当前业务也仅在上海、江苏和安徽三省试点，药品种类并不丰富，也没有成交量，近期网站显示再次关闭，让人猜想 B2B 医药电商在业务的推进方面还是有较多的限制和不确定性。

相信未来随着处方药网售政策的逐步宽松和 B2B 医药电商市场的逐渐成熟。早早便布局 B2B 业务的京东将会成为医药电商领域最重要的参与者。

手机巨头—庞大的 C 端用户天然流量入口

华为—2015 年 11 月，华为发布 Mate8。Mate8 的一大亮点是华为强调的手机健康管理平台，除了常规的健身监测外，还提供血压、血糖、体重、睡眠等方面的监测。

除了健康管理方面的布局，华为还在 2015 年 12 月与移动医疗顶尖公司芯联达推出了“4G 医疗”的行业解决方案，直接从院中切入，融合了移动医生站、移动护士站和移动医患沟通等典型应用。

基础设施架构创新、信息与通信解决方案是华为的自身优势，与医疗行业的合作可以在基础上帮医院构建医疗信息化的系统和高效的行业解决方案，而华为最近几年高速成长的移动端业务也为其进军移动医疗提供了天然的流量入口，B 端与 C 端的庞大资源保证了华为在今后的移动医疗战场上保持强大的竞争力。

小米—凭借着超高的性价比，小米手环成为中国最畅销的智能手环，2015 年销量突破 1000 万，并建立起了中国最



大的人类活动数据库。

最新一代的小米手环 Amazfit 除了每日运动计步、睡眠质量监测、智能震动闹钟、来电震动提示、快捷免密支付等基础功能外，还带有连接智能家居、运动保险、云端训练计划等新功能。

而早在 2014 年 9 月，小米便向九安医疗投资 2900 万美元，借助九安在医疗仪器方面的优势资源布局移动医疗。相信在拥有了硬件入口、医疗产品研发、大数据沉淀、移动支付全产业链闭环的布局之后，小米必将会在移动医疗的下半场有所作为，分得健康管理领域的一杯羹。

乐视—从影视制作到乐视手机，从体育大产业到无人车研发，乐视在每一

图表 4：手机巨头切入移动医疗的实例

品牌	移动端设备	可穿戴设备 / 智能硬件	合作机构	布局重点	特色
华为	Mate 8	华为 Watch	芯联达	信息化 + 云平台 + 智能穿戴	智能手机出货量全球第三、中国第一
	Mate S	华为手环 B2	强生医疗		医疗信息化基础设施及解决方案优势
	荣耀 7	荣耀手环	春雨医生		
		智能体质分析仪	挂号网		
小米	小米 4	小米手环	九安医疗	移动医疗硬件 + 大数据	小米手环 1000 万销量，健康数据库庞大
	小米 Note	血压计	华米科技		智能硬件领域布局广泛
		血糖仪	丁香园		
		体重秤	好大夫在线		
乐视	乐 1	乐范魔力贴	卫宁软件	云医院	视频平台和手机终端优势
	乐 1S				

资料来源：前瞻产业研究院整理

个热门领域到来之时都讲得一手好故事，并且还都做得有声有色。

医疗行业如此火热，自然少不了乐视的身影。2015年6月30日下午，乐视与上海金仕达卫宁软件股份有限公司（下称“卫宁软件”）在北京共同宣布，双方将达成战略合作关系，围绕公众健康服务的需求以及健康服务业的发展趋势，充分利用双方在各自领域的优势，打造互联网+时代下的云医院。

乐视的优势无非是在C端流量和内容，当然还有无与伦比的营销功底。卫宁的B端优势和乐视的C端资源能否一块儿讲出一个“云医院”的好故事，让我们拭目以待。

不难看出，国内手机巨头切入移动医疗行业的逻辑普遍类似，利用手机和可穿戴设备终端布局C端用户，通过大数据的累积和云端服务对接医疗资源。这种模式保证了C端的量，也一定程度上培养了用户在线医疗的习惯，推动了移动医疗的发展。但在医疗行业里，除了华为在医疗机构信息化方面有丰富的经验和技術积累以外，其他几家均是新手，如何与医疗机构进行有效合作，如何为用户提供更加多元化的医疗服务是每一个新玩家必须要解决的问题。

移动、电信运营商—专业信息化改造 远程医疗优势

2015年11月，中国移动与泰达国际心血管病医院（以下简称“泰心医院”）在天津签署战略合作协议，成立“中国移动—泰心医院移动医疗应用实验平台”，正式开启电信运营商与医疗机构合作的全新模式。

初期的重点合作领域为“慢病管理”

和“居家健康”监护；合作中期，将推动移动查房、医患互动、院前急救、远程医疗与外围远程门诊、医疗机构双向转诊建立一体化服务平台；合作远期，推动国内不少于100家医院加入双方医疗合作平台，推动医保报销政策的落地和开展药品物流服务，实现移动医疗药品配送，完成移动医疗云平台下的智慧医疗全产业链的运营和管理。

在移动医疗的大潮中，移动、电信运营商凭借信息化专业优势和深厚的线下渠道用户资源，可以在医院信息化、慢病远程管理、远程医疗、急救平台搭建等领域与医院进行深度合作，共同开发移动医疗产品，并在未来成为移动医疗领域的巨头。

地产巨头—重资源优势 高增长诱惑

随着中国房地产行业逐渐进入成熟期，地产企业普遍告别暴利时代，投资收益率逐渐降低。越来越多的地产企业在寻求转型升级，寻找新的商业模式和利润增长点。

住房是人生活中的基本需求，居住环境和人身体健康状况密不可分，同样需要重资产投入，两者具有天然相关性。当前A股142家上市房地产企业，41家在转型中，其中至少13家涉及健康产业，地产+养老、地产+人寿保险、地产+医院等模式成为各个地产巨头转型进军医疗行业的主打概念。

2015年2月，恒大地产收购新传媒，之后公司将更名为“恒大健康产业集团有限公司”，其运营项目类型涵盖整形美容、抗衰老、健康体检、中医养生、产品研发等五大产业体系。

2015年11月，恒大宣布，收购中

图表 5：部分转型大健康产业的上市地产公司

股票代码	公司名称	公告日期	转型方向
600767	运盛实业	2015 年 6 月	更名为运盛医疗，变更经营范围，由地产转型为健康医疗。
600240	华业地产	2015 年 6 月	更名为华业资本，实行多元化经营，收购重庆捷尔医疗设备有限公司 100% 股权，未来公司将持续整合医药商业与医疗服务资源，逐步打造涵盖医疗健康全产业链的企业。
600064	南京高科	2015 年 6 月	采取弱化地产，强化创投业务的战略同时借助其丰富的投资经验，选择医药大健康领域作为其发展的重点方向。
600077	宋都股份	2015 年 8 月	出资 4500 万元设计宋都新大健康，同时向金溪生物增资 1000 万元。未来将以宋都大健康为平台，以社区用户为主要服务对象，向体检中心和社区医疗方向转型。
600881	亚泰集团	2015 年 8 月	制定了大健康产业发展规划，正在这儿，论证远程医疗，开发保健食品、功能食品等。此外公司地产业务也将渗透养老地产和生态地产的“大健康理念”。
000931	中关村	2015 年 9 月	以“医药大健康产业”为核心构建公司未来业务，并作为公司未来战略产业发展方向。
000502	绿景控股	2015 年 9 月	募资 100.54 亿元用于通州国际肿瘤亿元、南宁明安亿元、儿童健康管理云平台、医疗健康数据管理平台等项目建设，退出房地产领域向医疗产业转型。
000638	万方发展	2015 年 11 月	以 3500 万元收购成都义幻网络 40% 股权，布局移动互联网医疗。
002016	世荣兆业	2015 年 11 月	全面布局大健康产业，与珠海市横琴新区管理委员会签订投资建设横琴国际生命科学中心项目的合作协议，同时筹划与高等医科院校、相关成熟三家亿元进行股权合作。
000150	宜华地产	2016 年 1 月	更名为宜华健康，剥离全部房地产项目，整体转型为医疗健康企业。

资料来源：前瞻产业研究院整理

新大东方人寿之 50% 股权权益及将中新大东方人寿更名为恒大人寿保险。恒大人寿业务将覆盖寿险、健康险和意外伤害险等。

2016 年 1 月，万达集团与英国国际医院集团（International Hospitals Group Limited）在北京签订合作协议。协议约定，万达将在上海、成都、青岛建设三座综合性国际医院，总投资金额为 150 亿元。

如此多大手笔的投资都表明了地产巨头进军医疗行业的决心，而上市公司对利润的追求是第一位的，对于当前中国逐渐市场化的医疗行业来说最重要的是模式的转变和服务的提升，所以医疗行业并不需要太多短期的逐利资本。地产巨头多成长于中国改革开放的蛮荒时

代，在如今经济下滑的时期纷纷转型拥抱大健康行业，到底是扮演着医疗行业变革的新动力还是捞一笔就跑的野蛮人，且行且珍惜。

VR—处在风口的医疗黑科技概念

要说 2015 年还有比移动医疗更火的领域，那就是 VR（虚拟现实）了，从一级市场到二级市场，只要能扯上 VR 概念，必定会吸引众多资本的目光。随着 VR 技术的一步步成熟和资本的推动，VR 进入了越来越多的传统领域，大有摧古拉朽之势。实际上，VR 技术很早就被尝试应用于医疗保健领域。

比如结合了可视化仿真技术和压力反馈技术的 VR 产品可以让临床医生在练习外科手术时可以享有视觉及触觉上



的双重体验。

总体来说，VR 技术的应用在医疗保健领域处于初期阶段，但是前景广阔，有机构预测 2014 到 2019 年间，全球 VR 医疗服务市场的复合增长率将达到 19.37%。

虽然暂时国内并没有一款涉及医疗的 VR 产品发布，但相信一定有不少创业者和 VR 大厂已经瞄准了医疗保健市场这块大蛋糕，2016 年让医疗行业变得越来越有趣的参与者非 VR 莫属。

电视公司—构建家庭健康中心

2015 年 11 月，医疗互联网企业趣医网（quyiyuan.com）宣布与电视健康类应用提供商视惠康达成合作，双方将基于智能电视终端共同打造“家庭健康中心”服务平台，通过该平台为用户提供预约挂号等一系列服务，构建面向家庭用户的健康数据和服务中心。目前包括 TCL、创维、长虹、康佳、海信等国内知名电视厂商都已经在其产品系列中装载了“家庭健康中心”平台。

家电行业积累的针对终端个人消费者的经验在移动医疗产品推广上还是有优势，尤其是个人或者家庭使用的健康管理类的移动医疗产品，家电企业现有的品牌营销、渠道架构、售后网点等都是可以直接被利用的。移动医疗产品或许可以成为国内家电企业的突破点。

公立医院—自我改造升级 掌握核心医生资源

移动医疗的风潮把公立医院推到了风口浪尖上，公立医院成了臃肿繁琐、资源封闭、制度落后、亟待改革的代名词，

各式各样的创业公司纷纷喊着口号杀入医疗行业，妄图颠覆行业格局，分得一杯羹。

虽然互联网企业引领了移动医疗的风潮，但公立大医院多年的资源和品牌积累仍然是其他参与者无法匹敌的，如果公立医院主动拥抱互联网，从内部进行改革，那从行业发展来看不得不说是大幸事。

移动医疗看似已经走到了下半场，但整个医疗行业仍处在一个非常传统的状态。整个中国医疗市场规模高达 3 万亿，随着中国人口老龄化加剧和应用场景的不断丰富，未来也将保持较高的增长。而 2015 年互联网医疗市场规模仅有 170 亿，移动医疗更是只有 42 亿，这一方面说明了移动医疗市场潜力巨大，另一方面也显示出政府对医疗行业的严格把控程度，未来移动医疗行业的发展很大程度上会依赖于政策的走向。

BAT 等巨头虽已涉足医疗行业，但相比其在 O2O、金融和大娱乐领域动辄几十亿乃至上百亿的投入决定了他们只是在试水。新晋的 6 家移动医疗独角兽除了在融资方面的辉煌业绩，在商业模式和盈利点上同样还是在探索，整个移动医疗行业距离爆发似乎还有一段距离。

在挂号入口和 B2C 医药电商方面已是红海，并不适合新玩家进入，而纯粹的线上应用无法形成竞争力，所以移动医疗的落脚点会越来越重，把握核心的医疗资源是关键；6 家移动医疗独角兽在各自领域均有一定程度的品牌和资源积累，踏了很多坑也形成了基本的商业模式，未来都会做到平台化，在业务上同质化的竞争会日趋激烈。

2016 移动医疗的“战国时代”

文·硅谷网

2015 年是我国“十二五”规划最后一年，也是医疗健康行业“攻城拔寨”的一年，但其中涉及到“互联网+”的领域尤其“风起云涌”。无论是 BAT 巨头，还是制药企业，或医药电商平台，都在移动医疗领域“落子”布局。这也使得原本处于碎片化发展的移动医疗产业开始步入了整体化发展。2015 年的移动医疗行业中，融资已成“家常便饭”，同时部分移动医疗平台也开始就盈利模式和发展模式方面进行探索。

然而，移动医疗说到底还是用户接受为主，即线下资源的掌控，无法获得实际用户的公司在这硝烟四起的“战国”时期，或悄无声息的谢幕或扰乱一池春水后带着满心遗憾谢幕；而拥有一定忠实用户的公司或许还能靠着上一轮融资苦苦煎熬，继续和 VC 相爱相杀，努力寻求下一次融资的机会。

可以预见的是，2016 年是众多移动医疗企业至关重要的一年。正如打车软件、美食外卖 APP 一样，前期的热闹纷繁谢幕后，清理门户的时候就该到了。

战国时代的融资盛况

从已公开的交易金额来看，2014 年国内移动医疗行业的投融资总额将近 7 亿美金，2015 年前三季度的投融资总额更是达到了 11 亿美金以上，刚进入的 2016 年，已经融资的企业已经达十家以上。超过

1 亿美元的主要集中在医药电商平台上，七乐康、健客网均发通告宣称已经确认完成上亿美元的融资。其中七乐康正式确认已完成 B 融资，融资金额超过 1 亿美元，领投方不详；“健客网”获美元基金“凯欣资本”1 亿美元 A 轮融资，此前没有进行天使轮融资。整体融资趋势也从早期的 A 轮融资逐渐向 B、C 轮发展，且投融资大多集中在北京、上海、广州、浙江等省市。

此外，从移动医疗产品面来看，终端用户可以细分为医生端、患者端、单科领域端；平台模式可以细分为智能硬件、院内平台、医药电商平台、医疗新媒体。当前具有代表性并经常被业内人士提及的产品大致如下：丁香园、MedSci、杏树林、杏仁医生、春雨医生、微医、就医 160、医联、平安好医生、糖医生、医学界、影达科技。

此外，从我国移动医疗融资情况来看，2010—2014 年无论是从公布的融资额还是融资事件数量均呈增长趋势。2014 年我国移动医疗融资事件总数达 66 件，公布融资额达 69074.3 万美元。

2015 年处于“互联网+”风口的移动医疗的投资延续了 2014 年的火热势头，资本方对移动医疗的兴趣更是有增无减。从公布的融资情况来看，移动医疗行业仍受到许多投资者的青睐。数据显示，2015 上半年国内互联网医疗领域

的风险投资总额达到 7.8 亿美元。

融资的盛况下，同样意味着竞争的白热化即将或者说已经到来，混战四起中，巨头们纷纷铺就“天罗地网”，以求在竞争中占得先机。以下列举几件移动医疗竞争的热点话题。

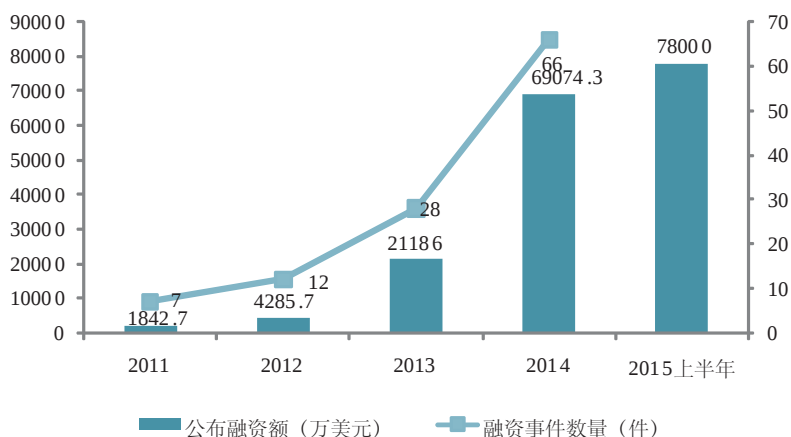
事件一：平安好医生 & 微问诊竞争事件

事件回顾：早前，一篇《谁动了我的关键词》在成都创业圈广泛传播，而事件的两位主角正是我们现在正热闹的移动医疗圈，其中一位还是行业内比较知名的企业——平安好医生。笔者通过文章以及另一方主角——微问诊的官方微博处了解到，平安好医生“杠上”微问诊主要是因为“关键词”。微问诊一方通过官方微博向平安好医生发表声明，大概意思就是：兄弟，你在百度推广上买断了“微问诊”这一关键词，使得用户下载微问诊的时候跳转的下载链接却是平安好医生，拦截了微问诊的用户资源，这对于还在成长期的微问诊是十分不利的，大家都是一个圈子混的，都文明礼貌一点，维持这个圈子的健康发展。

众所周知，平安好医生自上线以来，一路高歌猛进，在移动医疗圈占稳了一块根据地，并在平安集团雄厚的财力支撑以及平安保险、平安银行不断引流众多用户的优势下，有继续发展壮大趋势，而微问诊，在行业内知名度较低，整体发展状况较平安好医生不利，如果平安好医生真的买断“微问诊”这一关键词，那对于微问诊而言无疑更为不利。平安好医生为什么会选择微问诊作为竞争对手，这便值得深思分析一番。

通过上面简短的对比，非常有意

图表 1：2011-2015 年中国移动医疗融资情况（单位：万美元，件）



资料来源：前瞻产业研究院整理

思的是，二者的共同处自建医生团队，7×24 实时问诊，这两大方式在目前的移动医疗界还不普及，尤其是几乎很少有企业会选择自建医生团队来提供线上服务，更多的是签约医生入驻平台，医生利用碎片化的时间为用户提供健康服务，而自建医生团队又是保障实现 7×24 实时问诊服务的有力前提。平安好医生与微问诊主打宣传点的重合，那么有了平安好医生买“微问诊”关键词也就不足为奇了。

近年来，作为互联网创业的一个较大的风口，互联网+医疗创业项目如雨后春笋一般，不断涌现，相似的产品有很多。面对竞争压力，很多企业都在抢占市场上狠下了一番功夫。线上引流是一个主要获取用户资源的方式，而借助搜索引擎的关键词搜索来对企业的产品进行推广是业界一种常见的推广形式。不过因为关键词中缺乏的规范性界定和管理，这种推广方式一直存在着很多的争议。

通过安卓手机百度搜索引擎，搜索

图表 2：微问诊和平安好医生对比

项目	微问诊	平安好医生
类型	特色问诊类（视频）	普通问诊类（图文）
成立时间	2015 年 3 月 15 日	2015 年 4 月 21 日
咨询方式	音视频咨询 + 传统图文咨询	传统的图文咨询
共同之处	1、自建医生团队提供健康服务（微问诊与 2015 年 1 月建立团队，平安好医生于 2015 年 4 月自建团队并提供咨询服务。） 2、提供 24 小时健康服务（微问诊与 2015 年 6 月提供 7*24 小时实时问诊服务，平安好医生于 2015 年 10 月提供该服务）	
不同之处	1、问诊方式（微问诊主打移动端的视频咨询，是国内第一家成功做移动端医疗健康视频问诊的 APP；平安好医生主要是通过图文和电话咨询的方式提供咨询服务） 2、收费情况（微问诊除了私人服务按年收费外，音视频咨询及图文咨询不限时免费提供；平安好医生推出差异化收费服务模式，用户可以和医生免费图文交流 15 分钟，如需要延长至 30 分钟则需收费或者进行付费的电话咨询。）	

资料来源：前瞻产业研究院整理

了春雨医生，无独有偶，出现在第一条的仍是平安好医生的下载链接。这种做法类似阿里巴巴集团崛起的早期，他们几乎买断了百度搜索引擎。无论你在百度上输入什么，阿里巴巴总会第一个出现的条目。就目前的情况来看，平安好医生对春雨医生和微问诊关键词的买断，本身说明了市场竞争的白热化，以及同质化产品之间竞争的惨烈。

事件二：医联、杏树林成功大额融资，珍立拍如此看

事件回顾：医联、杏树林成功大额融资。2015 年下半年，医联获由腾讯领投，云锋基金跟投的 4000 万美元 B 轮融资，医联成立仅一年，目前在全国范围内有近 200 人团队。三个月后，同样是医生辅助工具的杏树林于 2016 年 1 月，杏树林完成了金额为 3200 万美元，由天诚实业领投、开物资本跟投的 C 轮融资。

融资成本的医联和杏树林当然是皆大欢喜，这意味着它们在 2016 年的激励

竞争甚至是清理门户中握有了一成都上成功存活下来的筹码。但对于竞争对手来说，形势也许就变得不太乐观。首先，在用户总量较为稳定的情况下，谁成功融资、谁融资多势必能够占据优势地位，并利用融资去获取更多的用户，此消彼长，这意味着没有融到资的企业势必越来越处于不利地位。

对于定位于帮助医生在移动端快速记录病历，打造一款“工具 + 平台 + 渠道”的一站式医生门户平台的珍立拍而言，这个刚刚过去的冬天似乎不是那么温暖，融资的曲折也势必会影响到随之而来的移动医疗分化大战。在这种较为不利的情况下，珍立拍掌舵人发表了《为什么我并不 care 医联杏仁医生和杏树林的大额融资？》，在文章珍立拍掌舵人表明了自身对于融资的看法。其主要看法有三：

第一，移动医疗已经进入了决战的时候而不是下半场，该行业在 TOP5 以下公司的成长机会基本上关闭了，小型

医生工具或社区基本没有存活的空间，现在是到了产业并购、破产重组和扭转基金登场的时候了。

第二，不断融资扩张的平台，在实际路径抉择中，密集覆盖当达到某个临界点的时候，会出现推广的成本越高，推广的效率越低，因为这是“小众圈层”的防御理论在起作用，后面再获得客户的成本可能会比原来大数倍，甚至十倍，由此会带来整个人力资源、成本绩效，尤其大规模团队的尾大不掉的问题。

第三，过度融资意味着过度烧钱，而过度烧钱之后过度路径依赖，他们都想把别人挤死，覆盖死，然后出现“剩者为王”这种情况。

事件三：移动医疗领域—BAT 三巨头不会放弃的大蛋糕

BAT 布局移动医疗市场早在 2014 年便显露端倪，在 2015 年以阿里、腾讯、百度为代表的互联网巨头大举攻占移动医疗市场，投资明星企业，同时自身也着手打造移动医疗 APP。

BAT 中的腾讯一直以来投资的医疗健康企业非常多，除了大量的和政府、城市相关的战略投资，在互联网医疗方面从 2014 年 9 月到 2015 年 9 月，腾讯相继投资了丁香园、挂号网、卓健和医联。投资总金额达到了近 2.5 亿美元。

从腾讯的投资动作来看，分别是在互联网医疗最火热的时候、互联网+医疗的热潮中慢慢冷静的时候，纵观腾讯的四笔投资，可以清晰地看出腾讯的布局，挂号网代表着线上看病的场景、丁香园代表着医生学术交流的场景、医联代表着医生社交的场景、卓健代表着医院互联网化的场景。在这四条主线之外，

腾讯还有一个自己孵化的产品：糖大夫。通过糖大夫，腾讯直接切入了慢病管理、保险领域，而中间的重要纽带就是丁香园。在宏观层面，腾讯逐步完成了地方政府、医院、医生到患者的布局，而在中观层面，腾讯对细分病种的布局算是刚刚开始。不管互联网医疗如何快速发展，唯一可以确定的是，在医疗健康这个大战场，腾讯一定不会缺席。

百度在医疗产业的投入较为保守，大部分动作集中在其自身的云健康平台以及云健康硬件等方面。2013 年，“百度健康”上线，2014 年，百度开放其百度大数据引擎，开始接入各行各业的信息系统，利用大数据工厂和百度大脑进行数据加工整理；另一方面，通过移动医疗健康平台和智能穿戴设备记录人们的健康数据。2014 年 10 月，百度推出医生在线咨询服务。

2015 年，百度在医疗上的动作就变得异常凶猛。为更好地形成线上线下闭环，先是与国内医疗领域的权威机构 301 医院达成战略合作，共同搭建移动互联网医疗线上平台；随后，百度推出“百度医生”App，做为连接点，连接病人与医疗服务；2 月，百度战略投资医护网，将百度的医疗服务拓展延伸至线下。

阿里巴巴围绕移动支付开展合作，打造在线医疗平台和医药电商平台生态圈，从医药电商切入市场，先后投资了寻医问药网、华康全景网等医疗平台。去年年初阿里又收购了中信 21 世纪，更名为阿里健康之后推出了支付宝“未来医院”计划。支付宝将对医疗机构开放自己的平台能力，包括账户体系、移动平台、支付及金融解决方案、云计算能力、大数据平台等，以帮助医院建立移

动医疗服务体系，此外，阿里健康的“处方电子化”平台已经在北京、河北、杭州试运行。

不管互联网医疗如何快速发展，唯一可以确定的是，在医疗健康这个大战场，BAT 一定不会缺席。

2016，移动医疗“洗牌”之年？

行业中关于 2016 移动医疗的发展趋势已经不乏各种“大拿”撰文分析，无论怎样比喻这一年的竞争态势与发展，移动医疗市场当前已呈现出如下特点：

1) 移动医疗公司的业务体量越来越大，产品用户数也越来越多。

2) 移动医疗行业的业务越来越交叉，产品越来越呈现平台化，现有公司已经如雪球般开始越滚越大，因此留给初创公司成为平台的可能性已经很小了。

3) 行业开始了收购整合，并购基金开始进行投融资和资本布局，行业内的公司已经逐步开始上市和上市计划。

4) 大体量企业融资额越来越大，初创小团队融资越来越艰难，中间的团队还有融资机会，因为还有一些后来进入的投资人想要“赌”一回。

移动医疗已经开始显露并购整合的趋势，仅两年内，获得资本支持的优质企业，本身已经掌握了更多的优质资源，也许移动医疗企业的上市已经不远了。

从目前发展趋势来看，2016 年可以谓之移动医疗的洗牌之年。优质项目与企业将会获得资本的青睐进一步抢占市场与用户资源，然而，在今年下半年同样会有一批匆忙入局的，在技术、运营和对医疗方面存在短板的公司因无法融资而淘汰出局，正如前两年热闹的打车软件大战以及美食 APP 大战一样，留

下来的不是亲爹财大气粗的就是本身产品足够接“地气”，明确地洞察到市场生存法则。

宏观来看，独角兽俱乐部的公司都不会倒闭，最多是掉队而被合并；中型的创业公司有几百名员工、几十万医生或几百万用户，在某些领域内多少有些积累，一时融资不利也不会直接倒闭，而是成为收购对象。剩下的大批没有大体量真实用户和鲜明医学特性的项目倒闭，这就整个行业而言意味的适者生存与新陈代谢。

未来，移动医疗领域肯定会出现几家独大的趋势，但会比其他行业的格局更大一些，因为医疗有一定的专业性和复杂性，一般不会出现 BAT 三家独大的情况，可能会在不同的细分领域出现几家巨头，而非整个行业。

如对本文观点有任何评论和补充，请发信至：
zhhb@ship.gov.cn

大数据征信助力中小微科技企业融资

文·砍柴网

受

当前市场状况的影响，新型的民营银行利差逐步缩小，盈利空间收窄。银行不得不和大型银行错位竞争而进一步开拓中小微科技企业市场。怎样从众多有资金需求的中小微科技企业中筛选出真正风险可控的贷款对象，以及贷后管理和风险预警。许多金融机构已经开始创新管控机制，联合第三方机构运用大数据为企业体检来确定筛选，大数据征信可谓顺势而为。

而对于中小微企业而言，企业征信体系不够完善是中小微企业融资难、融资贵的重要原因之一，大数据征信则可助力中小微科技企业融资。

传统金融体系融资方式的弊端

传统的抵押担保、环保互保都早已过时，甚至联保互保都形成担保链成了金融黑洞。担保链是多个企业在向金融机构融资时，通过互相担保、连环担保、联合担保等担保关系链条形成的特殊利益共同体。从公开资料来看，我国目前已经形成众多企业担保链，且担保链中企业普遍存在超出自身实力对外融资和担保现象，个别企业的信贷风险通过担保链条迅速传导和放大。担保链企业担保行为的不规范，造成作为银行贷款资金安全保证之一的担保，实际上并没有真正让银行贷款获得安全保障，反而因连带担保责任导致担保链上多个企业债



大数据征信可助力中小微科技企业融资

务风险传染加剧，扩大了银行信贷风险，甚至成为区域性金融风险的诱因。

当前担保链的主要模式，一是同一实际控制人控制下的关联企业内部互联互通。这种方式只是为了满足银行贷款发放的“程序要求”，尽管看起来提供担保的企业数目较多，实际上担保能力完全依靠核心企业的经营状况，不能真正起到实质性降低风险的作用。

如有关部门在调查山西6家企业时发现，这6家企业是由同一家族控制的关联企业，截至2013年末在商业银行的融资总额为12.26亿元，其中保证金覆盖2.27亿元，没有被保证金覆盖的10亿元银行融资中，有6.2亿元为集团内部企业互相担保。6家关联企业中1家企业完全停产、1家企业入不敷出，仅靠2家核心企业勉强维持，而每年仅借款利息就需支付1亿元。2013年4月以来，这些关联企业在各家商业银行的贷款本



息开始出现大量的逾期情况，企业对到期贷款和利息均无力归还。

联保互保模式是环环相扣的，一环断，环环断，一家企业出事，很有可能影响与它相关联的一系列互保企业。前几年频频出现钢贸企业被银行诉至法院事件，起因均是公司为其他贸易商进行了“联保”。自温州民企大规模爆发“跑路潮”以来，资金断裂企业名单就在不断刷新，“联保圈”信贷危机就像黑洞一般，让越来越多的企业卷入其中，也让银行感到前所未有的资产质量下降压力。

传统弊端造成中小微科技企业融资难 中小微科技企业自身的原因

中小微科技企业大多以家庭经营，合伙经营等方式发展起来的，企业规模小、资产少、底子薄，缺乏核心竞争力，抵制市场的能力差。另外财务制度不健全，信用观念淡薄。相当一部分企业为避税，做虚假报表，银行很难从其报表上的数字评价其实际财务状况和经营成果。

金融体系和金融机制的原因

我国企业融资的主渠道是银行信贷支持，而目前四大国有银行主要以国有大企业为服务对象，对民营中小微科技企业的资本需求，不存在利益的驱动，而且在面对中小微科技企业的贷款需求时，信贷人员谨小慎微，过于保守，普

遍采取“为不错贷，宁可不贷”的做法。

还有银行的贷款手续复杂，办理困难，贷款成本偏高。中小企业要求贷款额不大，期限短，时效快，但是银行发放程序经办环节都相同，带来银行的经营成本和监督费用的上升。所以银行从节约成本和监督费用出发，不愿意贷款给中小企业。

银行体系结构不合理

国有商业银行和地方性金融机构业务趋同、市场趋同。没有制定出合理的市场定位战略，导致金融体系中缺乏与国有大银行搭配合理的区域性和地方性金融机构，中小企业难以得到有力的金融支持。

抵押品和担保的缺乏

由于相关法律、法规不完善使我国银行对抵押品的要求条件较为苛刻。银行缺乏对无形资产的鉴别和定价能力，接受抵押品的偏好依赖于抵押品是否能顺利出售以及抵押品的价值是否稳定。所以除了土地和房地产外，银行很少接受其他形式的抵押品。中小企业能提供的土地，房屋等抵押物较少，寻求担保困难，大多不符合金融部门的要求，使得中小企业很难通过抵押贷款获取资金。银行缺乏对其他资产如机器设备、存货、应收账款等的鉴别和定价能力。

政府缺乏对中小企业融资的政策支持

比照国外经验，许多国家对中小企业融资都采取各种优惠政策进行扶持，而中国的经济政策、金融政策主要依据所有制类型和行业特征来制定，缺乏中小企业的专门管理机构以及专门支持中小企业的金融机构，中小企业金融支持辅助体系不健全。另外，商业银行的经营方式不利于中小企业融资、中小企业

的发展阶段特点决定其资金的紧张状况等等都是造成中小企业融资难的因素。

面对传统融资渠道单一，银行、监管部门职能滞后的现状，我国著名经济学家樊纲在 2015 年 12 月 7 日召开的“经济新常态下的融资租赁互联网金融高峰论坛暨钰诚集团 e 租宝（2015）年会”上表示，如今市场产能过剩，资源错配，很大原因在于政府干预选择新型战略产业。创新商业模式，提升产业竞争力，形成有效的金融模式，应当以一种“普惠模式”的产业政策来鼓励正当的市场竞争。

目前纯信贷模式还只有股份制商业银行来创新尝试，是绝对不够的，需要上升到一个大的高度建立国家信用体系。只有在政府政策的支持下，建立起诚信的政府、企业、银行，通过保持独立的第三方对企业进行信用评估和风险预警，才能从根本上帮助中中小微科技企业融资难、融资贵的困境。

传统征信方式存在着五点缺陷

①封闭、数据不够完善

传统征信方式是通过固定途径收集一些可用作评级的信息，由分析人员对各项数据进行分析、评级，最终得到受评对象履约能力和履约意愿的评级；

②数据容易失真产生偏差

由于人工的介入，必然受到职业素养、道德品质等主观因素影响，导致对受评对象的评价结果与客观事实存在一定偏差；

③实时性差、后续难以更正

没有用户评价系统，直接用户无法参与评定，难以后续跟踪。在数据失真偏差的情况下也难以更正；



④方便性差

征信平台上传数据积极性低、更新不及时、接入门槛高、查询次数受到限制；

⑤人力资源成本大

随着未来征信市场快速发展，征信产品种类和数量日益增加。面对巨大而繁杂的业务，人力成本不断增加对于征信企业来说亦是一个不容忽视的问题，行业人才的稀缺与行业快速发展将不可避免地产生矛盾。

大数据助力中小微科技企业进行信用评估

大数据催生的征信体系建设则可以很好的解决传统征信体系面临的问题。因为其数据覆盖面广，涉及的维度更全面，通过互联网方便快捷的服务中小微科技企业。

相比传统的征信方式，大数据信用采用云计算技术，从数据录入开始到评价结果输出的整个过程全部由计算机算法完成，避免了主观判断的影响，确保评价结果的真实性；即使同时处理多个受评对象，仍然能够保证快速、准确的高效性。

大数据信用的运行成本主要来自知识产权和硬件的投入，相比大规模的人员需求，低成本优势显而易见。此外，大数据信用还能够满足评价结果与信用信息的

同步，也就是说，当受评对象的信用信息发生变化时，能够对其信用进行快速及时的计算，保证了信用的实时性。

未来的征信业将以智能数据分析系统为平台，依靠大数据挖掘技术实现转型升级。一方面依托大数据的征信体系可以深度挖掘用户信用信息，防范潜在的信用风险，实现有效的风险控制；另一方面，依托大数据的征信体系可以在数据充分信息化的基础上实现精细化管理。

中小微科技企业开启信用服务新时代

大数据征信平台可以通过对中中小微科技企业3到5年，甚至是更长时间的历史生产经营数据以及交易数据进行挖掘、筛选、计算、分析。使企业真实的生产经营状况、成长发展状态，通过数据真实客观的反应出来。将无形的信用进行量化，形成可以让金融机构为企业发放贷款的信用信息。大数据信用融资改变了通过抵质押从金融机构获取贷款的传统方式，从结构上丰富了国家的金融体系。

金电联行作为首批获得中国人民银行颁发企业征信牌照的第三方企业征信机构，中国第一家拥有具有自主知识产权的信用信息云服务平台，第一个提供第三方信息价值链服务的运营模式。已经为中国上千家的中中小微科技企业提供了信用融资服务，累计提供了60多亿元非抵质押的纯信用融资授信。其中融资额度最高达到了6800万元，最低一笔为98万元，而且迄今为止从未发生过一笔不良贷款。在贷后风险监管方面，金电联行也已经为国家开发银行、广发银行等多家金融机构提供将近300亿的监管服务。

据悉，央行上周对首批入围个人征信牌照的机构再次进行调研，对首批入围的麻信用、考拉征信、腾讯征信等要做最后验收。未来大数据征信平台将会建立更客观的信用评价体系，从中小微科技企业融资入手，打破以财务信息为核心的固有信用评价思维，改变以抵押担保为主的传统信贷方式。创建一个低成本、大批量、高效能、全风控的纯信用贷款管理模式。破解我国多年的中小微科技企业信用融资的难题，并不断向金融资本和社会信用市场延伸，形成以“数据约束”解决“信用悖论”的客观信用理论与评价体系，开创我国信用服务的大数据时代。

如对本文观点有任何评论和补充，请发信至：
zhhb@ship.gov.cn

大数据金融可解中小微科技企业融资瓶颈

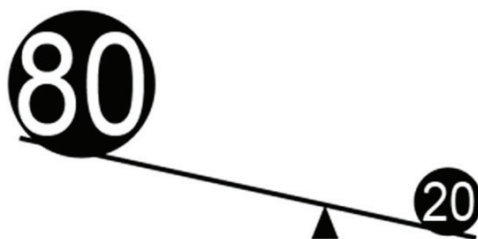
文·巴曙松 中国经济报告

大数据金融是指利用大数据开展的金融服务，即针对海量数据，经过互联网、云计算等信息化处理方式，结合传统金融服务，开展资金融通、创新金融服务，是传统金融行业与互联网精神相结合的新兴领域。

从理论的角度分析，造成中小微企业融资困境的根源有两个：资金供需双方之间信息不对称和风险管理上的激励不相容。但是在大数据时代，这两个难题正在出现有解的可能。互联网大数据金融产业正在拼接互联网开放平台的渠道优势与数据挖掘所蕴含的核心竞争力，尝试突破束缚中小微企业融资的信息与成本枷锁，一定程度上扭转信贷资源分配的不对称格局。

降低信息搜索成本 颠覆“二八定律”

大科技企业和中小微企业企业的信息结构存在显著不同。大科技企业经营规范，信息披露较充分且可信度高，信息质量审核相对容易，因此适用于传统的基于财务报表与抵押资产质量的信贷审核方法；而中小微企业企业的经营管理水平差异性较大，市场上信息披露较少，况且我国中小微企业企业缺乏合规的、真实可信的财务报表，“硬信息”无法真实体现科技企业的经营状况，因此审核中小微企业企业资质、搜寻中小微企业企业信息需付出的人力、物力成本较高，很多银行都提出了很多创新的



大数据时代金融机构有机会从 80% 的低端客户身上获取不菲的价值，颠覆“二八定律”

办法，例如，看中小微企业企业的“三表”（水表、电表、纳税表）等。

由于信息不对称的存在，银行需要设计新的信贷契约结构，以区分中小微企业企业的优劣、控制风险因素。如果不改善信息结构，可覆盖风险的有效途径只剩下提高利率与抵押担保。

在当前利率非完全市场化与抵押担保品欠缺的情况下，采用传统信贷技术从事中小微企业金融，需要付出的边际成本与服务大企业相差不大，在信贷供给资源仍显稀缺的情形下，银行具有提高授信门槛以迫使高风险客户退出信贷市场的动机，这就是“二八定律”和银行针对中小微企业企业客户实施信贷配给背后的原因。银行服务 80% 低端客户所带来的利润微乎其微，还不如将这部分客户赶出市场，全力支持 20% 的高端客户。

大数据正在尝试打破这种成本与收益难以均衡的僵局。大数据与信贷业务结合的核心优势在于重塑信息结构，削

减业务成本。电子商务平台与社交化网络的发展积累了海量数据，对网络大数据进行挖掘所得到的逻辑与规律信息，要比现实中发布的企业数据更具真实性，因而具有巨大的社会经济价值。

大数据与金融行业的融合催生出的新产业—互联网金融。完全不同于信用中介模式，甚至从匹配资金供需的效率角度来说已经超越信用中介模式。以阿里金融为例，囊括了平台商户的历史交易数据、信用记录、客户评价等内部数据，以及纳税记录、海关记录等外部数据的“大数据”，颠覆了银企间信息不对称的格局。

信用评级与贷后管理完全由量化模型自动分析完成，大数据经过云计算后得到动态的风险定价和违约概率分析结果，将风险管理的成本降至最低。信息节后的改善令金融机构可清晰地甄别出企业的资质，金融机构有激励为优质的中小微科技客户提供信贷服务，因此信贷配给发生的基础不复存在。

同时，运算能力强大的电子系统将客户拓展的边际成本削减至几乎为零，“二八定律”成立的前提也随之消失，在大数据时代金融机构有机会从80%的低端客户身上获取不菲的价值。

通过大数据的支撑，正在建立中小微科技企业贷款有效、激励相容的风险管理方法

在我国传统金融机构中，现阶段还存在开展中小微科技金融业务的风险管理上的激励不相容问题。在银行业不断的改革发展过程中，商业银行普遍强化了信用风险的约束机制，但与其相匹配的激励机制却没有相应地建立，具体体



现在风险控制方面实行新增贷款“零风险”控制，贷款质量终身追究制等，客户经理在风险控制的责任与收益上严重不对称，因此客户经理普遍存在“贷不如不贷，多贷不如少贷”的“惜贷”心理。不仅如此，由于贷后持续监督的成本过高，客户经理缺乏有效的显性激励来控制风险，

因此很多高风险项目并未得到及时剔除，导致中小微科技企业贷款的社会总体违约率整体上升，相应地给予银行中小微金融业务违约风险大的不良预期，再加上担忧信息不对称的情况下可能出现逆向选择与道德风险，银行会选择收紧针对中小微科技企业的信贷供给，造成中小微科技企业信贷市场不均衡。

大数据时代里，信息结构的改变，直接驱动风险控制理念发生根本性变化：原来是要求补偿覆盖风险损失（无论是高利率还是抵押担保要求），现在变为持续考核与监控企业稳健经营、创造现金并还款的能力；原来集中考察“硬信息”（资产负债表等），现在变为重点考察“软信息”（经营和交易数据、单据等）。从依赖人力转变到依赖电子系统，风险管理的激励不相容问题不再成为制约中小微金融发展的桎梏。

在传统的信贷理论中，企业抵押资

产额、资产质量与获贷可能性、授信金额成正比,但是由于贷后管理过程中持续性监督的能力不足、风险爆发后抵押品变现的难度大、折价幅度大,这种风险补偿手段往往不能为金融机构避免损失。

同时,对于越来越“轻”的中小微科技企业来说,足额的担保和抵押几乎是不可求的。因此,信贷理念的变化契合了解决中小微科技企业融资难题的思路。

不仅如此,基于大数据挖掘的系统处理与实时监控显著缩短了业务流程,提升了信贷业务效率,具有符合中小微科技企业贷款需求“短、频、快”特点的灵活性。例如阿里金融退出的“按日计息、随借随还”的信贷产品,依托信息技术的强大保障,既解决了客户的短期资金需求,又有效提高了资金的周转速度,通过金融创新为企业增加了价值。

培育良好的“数据生态”是未来中小微融资发展的必要条件

数据的开放与共享是大数据时代的典型特征,美国在这方面已先人一步。2009年3月,美国联邦政府数据开放门户网站 Data.gov 上线,向公众开放政府所拥有的所有公告数据。我国潜在的大数据资源非常丰富,从电信、金融、社保、房地产、医疗、征信体系等部门,到电子商务平台、社交网站等,覆盖广泛。

打破中小微科技企业与金融机构间的信息不对称格局,需要综合多方面的社会信息来支撑。然而现阶段我国所披露的数据仅仅是局部的、碎片的,尤其是对评估中小微科技企业信用至关重要的社会征信体系,仍旧是区域割裂、透明度较低。由于不再仰仗人力,互联网

大数据金融机构严重依赖公开信息的获取,因此获取信息的高成本无疑扼住了中小微金融发展的咽喉。

以典型的 P2P 模式为例,借助后发优势,我国的 P2P 借贷平台的交易流程与机制完成与国际先进水平接轨,然而在信用评估时经常临时公开信息不足的窘境。有健全、完善、公开的征信西永以及成熟的信用评级市场做保障,美国的 P2P 平台能够将信用评估模块完全外包。信息生态是决定 P2P 机构在未来能有多大施展的关键制约因素。社会信息的归集联网、公开分享工作,由于其统筹的复杂性,必须由政府机构来主导实施。大数据时代里公共数据应该被作为公共资源向公众开放,只有这样才能让数据中所蕴含的潜在价值得到最大限度的开发和利用。

数据的可得性是大数据得以应用的前提,而数据的真实性同样具有关键意义。在我国现行税制背景下,中小微科技企业为了规避税费或争取优惠政策而有意不真实反映经营和财务状况,以致企业无账可查,一个企业两套账的现象相当普遍,如此形成的财务报表无法真实反映企业的经营状况,形成强烈的信息不对称。

不仅如此,投机性的财务造假在信贷市场上起到了“劣币驱除良币”效应。造假企业往往愿意承担贷款的高利率以最大化投机收益,这就将财务状况良好、诚信经营的企业逐渐挤出市场。这种大数据的大量生产与无序流动严重扰乱了大数据时代的正常秩序,也对数据挖掘产生了恶劣影响。

因此,创建一个有利于企业生产真实数据的生态环境,对于中小微科技企业

业融资状况的改善无疑具有重要价值。从政府层面来看，切实减轻中小微科技企业的税费负担是当务之急；从市场角度来看，加强中小微科技企业的市场监督，提高其伪造数据的成本，也是可行的改进方向。

总之，以政府带动市场，优化中小微科技企业生产的生态环境，鼓励真实数据的生产，将是大数据时代里促进中小微科技企业融资的必经路径。

“大数据 + 金融”模式同已有的解决中小微科技企业融资问题的诸多路径在本质上是类似的，都是为了创造一个低成本的、信息完全对称的市场结构。从一个“泛大数据”的角度来看，无论是联保、互保模式，还是社交网、商圈概念，这些已经经过市场验证对提升中小微科技企业融资能力有帮助的关系型信息，都可以纳入到大数据的动态仓库中并从中提炼对信用评估有价值的实质内容。

扁平化的网络世界与大数据掌控客户的强大能力，令信贷资源不再稀缺，但是我们必须清醒地认识到，直到社会公共数据信息真正实现联网、开放和共享，鼓励真是数据生产的体制、机制真正得以建立，大数据在金融领域的广泛应用才能拥有较适宜的生态环境，我们才能真正迈入金融“大众化”时代与大数据时代。

ZestFinance—大数据金融的国外样本

最近，美国的一家互联网金融公司受到了国内互联网金融人士的热捧，公司名叫“ZestFinance”，2009年9月成立于洛杉矶，由谷歌的前信息总监道格

拉斯·梅瑞尔（Douglas Merrill）和金融机构 Capital One 的信贷部高级主管肖恩·卜德（Shawn Budde）联合创办。其基于大数据的信用评估模型受到诸多关注和效仿。

ZestFinance 的研发团队主要由数学家和计算机科学家组成，专注于提供信用评估服务，利用大数据技术重塑审贷过程，为难以获得传统金融服务的个人创造可用的信用，降低他们的借贷成本。

ZestFinance 引起美国国内的关注始于 2013 年 7 月，当时全球第三方支付平台 PayPal 联合创始人、美国知名投资人彼得·泰尔（Peter Thiel）领投了 ZestFinance 的 2000 万美元融资。

2014 年 2 月，ZestFinance 宣布推出基于大数据分析的收债评分（Collection Score），为汽车金融、学生贷款、医疗贷款提供一种新的评分系统。未来，ZestFinance 的发展方向是把其贷款优势拓展到其它领域，包括信用卡、汽车甚至房屋的贷款上，在未来的 10~15 年，这一方法将取代现行指标，成为申请信贷的唯一评估标准。

ZestFinance 认为，一切数据都和信用有关，在能够获取的数据中尽可能地挖掘信用信息。其对大数据技术的应用主要是从大数据采集和大数据分析两个层面，为缺乏信用记录的人挖掘出信用。

在数据采集方面，ZestFinance 以大数据技术为基础采集多源数据，一方面深度挖掘授信对象的信贷历史；另一方面，将能够影响用户信贷水平的其它因素也考虑在内，如社交网络信息、用户申请信息等，从而实现了深度和广度的高度融合。

其数据来源非常广泛，依赖于结构

化数据的同时也导入了大量的非结构化数据。另外,它还包括大量的非传统数据,如借款人的房租缴纳记录、典当行记录、网络数据信息等,甚至将借款人填写表格时使用大小写的习惯、在线提交申请之前是否阅读文字说明等极边缘的信息,也作为信用评价的考量因素。

类似的非常规数据是客观世界的传感器,反映了借款人真实的状态,是客户真实的社会网络的映射。只有充分考察借款人借款行为背后的线索及线索间的关联性,才能提供深度、有效的数据分析服务,降低贷款违约率。

ZestFinance 融合多源信息,开发了10个基于机器学习的分析模型,对每位信贷申请人的超过一万条数据信息进行分析,并得出超过七万个可对其行为做出测量的指标,在五秒钟内就能全部完成。

ZestFinance 并没有完全摆脱传统征信体系,在其进行信用评估时,传统征信数据要占到至少30%。不过这种基于大数据的信用风险评估框架被国内外多家互联网金融机构采用,如德国的 Kreditech、美国的 Kabbage 以及国内最近获得 IDG 公司 A 首轮 4000 万元投资的闪银 (Wecash) 等,对传统的信用体系形成了冲击。

大数据金融的阿里样本

阿里金融进军金融业仅五年时间,就拥有了银行征信系统无法企及的数据库和资金流动性。其利用大数据对用户进行信用评级,从而服务金融交易的模式,在全球范围内都值得称道。

阿里金融通过阿里巴巴、淘宝、天猫、支付宝等一系列平台,对卖家进行

定量分析,前期搜集包括平台认证和注册信息、历史交易记录、客户交互行为、海关进出口信息等信息,再加上卖家自己提供的销售数据、银行流水、水电缴纳甚至结婚证等情况。同时,阿里金融还引入了心理测试系统,判断企业主的性格特征,主要通过模型测评小企业主对假设情景的掩饰程度和撒谎程度。所有信息汇总后,将数值输入网络行为评分模型,进行信用评级。

阿里巴巴旗下蚂蚁金服设立的芝麻信用是最早亮相的征信机构之一,其利用“芝麻信用分”(简称“芝麻分”)衡量个人信用程度。整个信用体系包括芝麻分、芝麻认证、风险名单库、芝麻信用报告、芝麻评级等一系列信用产品,背后则是依托阿里云的技术力量,对三亿多实名个人、3700 多万户中中小微科技企业数据进行整合。

“芝麻分”的数据来源包含五个维度——由信用历史、行为偏好、履约能力、身份特质、人脉关系综合计算得出,并参考了 FICO 分的评分模式。打分的依据,就是人们留存在阿里巴巴上交易行为的数据。

比如是否买卖过假货;打车时有没有放司机鸽子;预约餐厅是否言而无信,付款是否及时……这一切将描绘出一个人的诚信画像。芝麻信用通过分析大量的网络交易及行为数据,对用户进行信用评估,这些信用评估可以帮助互联网金融企业,对用户的还款意愿及还款能力做出结论,继而为用户提供快速授信及现金分期服务。

和互联网上的社交数据相比,芝麻信用拥有的行为数据包含更为准确和更为广泛的跟信用相关的信息,对征信业

务的意义更大。不但可以防范信用风险，保障交易安全，还能降低交易成本，真正让信用等于财富。

从渠道来看的话，“芝麻分”的电商数据来自阿里巴巴体系，互联网金融数据则来自蚂蚁金服，还有部分数据来自众多公共机构及合作伙伴，也有用户自主提交的数据，例如结婚证、房产证等。

据悉，芝麻信用已接入公安、学历学籍、工商、法院等政府部门的数据，同时也在与水电煤气等公用事业谈合作。这种合作是互惠互利的，芝麻信用可以丰富自身数据来源，公用事业单位也能利用“芝麻分”进行催收催缴。未来阿里系数据仅会占 30%-40% 权重。

传统的征信数据一般应用于信贷行业，贷款机构凭借个人征信报告判断信用风险，决定是否贷款、贷款额度、期限及利率等，其实，信用的价值远远不止于贷款，征信不但能应用于金融行业，生活类服务也是拓展方向。

致力于解决中小微科技企业融资难题，才是大数据金融的正确方向

中小微科技企业只能通过抵质押，或者通过比较原始的联保互保的方式来获得资金，风险非常大。之所以会这样，是因为中国当前还缺乏一个行之有效的信用体系。其实很多的中小微科技企业都是有信用的，只是这些信用不可查询，银行没法通过可以查询的信用记录，给这些企业放款。

而通过对企业的“大数据”，即生产、流通、销售中产生的所有信息进行分析，从而创建出一个大批量、高效能、全风控、低成本的信用评价模式，通过计算机核算出企业的信用额度，让银行

给这些中小微科技企业提供无抵押的“纯信用贷款”，解决中小微企业的融资难、融资贵的问题。

还有，因为信用体系不完善，银行对有些放出去的贷款约束力不强，甚至存在被骗贷的情况。但是有些银行一说要通过大数据企业收集企业的经营数据，很多企业主就失联了。而那些能在时间要求内第一批提交数据的企业，最后往往证明，都是很优秀的企业。这说明，大数据对银行来说还增强他们对企业的约束力。所以说，很多新金融都在找流量入口，而大数据某种程度是做风险入口，可以帮助银行控制风险。

另外，各地政府也希望与大数据企业合作搭建金融平台，想把银行和中小微企业甚至是担保公司等整合到一起。

大数据是对金融行业传统风险管理模式的突破，传统风险管理模式都是因果性分析，而大数据则是相关性分析，相比较而言，大数据支撑下的风险管理将更加准确、全面且具有时效性。没有大数据支撑的精准投资，行之不远；没有大数据的支撑，难以有效防范互联网金融风险。

如对本文观点有任何评论和补充，请发信至：
zhhb@ship.gov.cn

拥抱资本市场新三板时代 缓解中小企业融资困难

文·谈志彬 现代企业

据统计,中国的中小企业从银行融资的占比为 25.3%, 58.5% 的中小企业不需要融资, 16.2% 的中小企业需要融资但是得不到。根据悉知网 11 月 26 日的数据, 全国现有 2258 万家企业(不包括个体经营户), 而中小企业占比达 99%, 即中小企业达 2235 万户。如果按照 16.2% 的比例计算, 大约有 362 万中小企业需要融资但是得不到满足, 而用中国人民银行征信系统数据换算得出的数字是 400 万家左右, 这两个数据非常接近。

可见中小企业存在巨大的融资需求, 通过传统的融资方式难以得到满足。那么, 如何才能缓解这一融资难的困境呢? 对广大中小企业来说, 调整心态、规范治理、借力新三板, 积极拥抱资本市场新三板时代的到来, 是实现中小企业快速发展的一个较为有效的途径。

调整心态, 积极主动, 规范公司治理机制

解决融资难问题的重点首先应该是要在规范企业自身上下工夫, 要按照法人主体从法律层面规范企业的治理机制, 合法合规经营, 不要干违法的事, 不要偷税漏税, 不要为以后的发展埋下定时炸弹。同时要加强内部制度建设, 建立规范、透明的财务制度, 真实反映企业

的财务状况, 根据要求定期提供真实、准确的财务信息, 树立良好信用观念。

新三板已经成为多层次资本市场重要组成部分

加快发展新三板, 对于健全直接融资体系, 服务实体经济发展, 推动经济结构转型升级, 促进大众创业万众创新, 具有战略意义。新三板应立足于服务创新型、创业型、成长型中小微企业。新三板市场自从 2013 年底扩容以来, 发展非常迅速。到 2015 年 11 月 25 日为止, 新三板挂牌企业已达 4313 家, 总量远超主板、中小板及创业板之和, 总股本 2432.37 亿股, 总市值达 2.10 万亿元, 中小企业占比高达 95%。目前许多银行都已推出一些针对新三板企业的融资产品, 如股权质押融资、投联贷等, 一定程度上解决了轻资产公司的融资问题。



新三板助力缓解中小企业融资困境

挂牌新三板助力企业发展的效果得到显现

企业挂牌新三板, 通过挂牌过程中的改制辅导和后续的持续督导, 可以显著提高企业规范治理水平。到 2015 年底, 累计已经有 249 家挂牌公司通过实施股权激励, 吸引创新创业人才 6220 人, 有 122 家挂牌公司通过重大资产重组和收购兼并, 交易金额达 247 亿元。而随着

挂牌企业规范度和透明度的提升，再加上股权存在市场对价，企业从银行等金融机构借到钱的可能性也大幅增加，利息也将明显降低。很多新三板挂牌企业在挂牌后都获得了明显的发展。

在现有的制度政策下，新三板市场

取得了超乎寻常的发展。而在这样一个快速发展的时代，一步领先、步步领先。各中小企业主要抓住机遇，尽早调整心态，充分利用新三板市场的政策红利，积极对接资本市场，拥抱资本市场新三板时代的到来。

分层制度落地在即 新三板迎来重大机遇期

文·南方网

3月3日，全国股转公司发通知，督促向全市场参与者做好挂牌公司分层信息揭示技术准备，拟定于2016年4月组织挂牌公司分层信息揭示的全市场测试，这无疑为今年5月将正式实施的分层方案打好“前站”。业内期待，新分层制度出台会加快市场的发展进程，而成长中的新三板，或将在2016年迎来新的制度。随着市场机制的不断完善，未来的新三板市场将是一个更健康、动态的生态环境。

新三板分层脚步临近

新三板分层是加快完善市场制度体系和服务功能，审慎推进市场创新，提高风险控制水平的措施。全国股转公司相关人士表示，全国股转公司通过行情系统向市场揭示挂牌公司差异信息，挂牌公司分层信息由全国股转公司编制并发布，挂牌公司分层信息通过行情公告通道下发，发布的内容包括证券代码、证券简称和所属层级。该人士称，起步



新三板分层制度落地在即，机制创新仍在推进。

阶段将挂牌公司划分为创新层和基础层，随着市场的不断发展和成熟，再对相关层级进行优化和调整。

根据此前公布的分层方案，新三板企业进入创新层共有三个标准。标准一：最近两年连续盈利，且平均净利润不少于2000万元；最近两年平均净资产收益率不低于10%；最近3个月日均股东人数不少于200人。标准二：近两年营收连续增长，且复合增长率不低于50%；近两年平均营收不低于4000万元；股本不少于2000万元。标准三：最近3个月日均市值不少于6亿元，最近一年年末

股东权益不少于 5000 万元，做市商家数不少于 6 家。

民生证券新三板研究员表示，从操作层面来看，标准一偏重于资产的体量和股权分散度，标准二偏重于企业的盈利能力，标准三主要依赖于做市商的作用，操作起来相对简单。因此不少准备冲刺创新层的新三板公司选择了标准三作为方向。

挂牌企业突破 6000 家

分层制度迫近，新三板市场随着制度创新的推进而水涨船高。3 月 21 日，新三板挂牌企业数突破 6000 家。3 月 21 日至 3 月 25 日这一周，新三板共有 130 家企业挂牌，股本规模最大的浦华环保，其总股本达到 3.5 亿股。最新数据显示，截至 2016 年 3 月 25 日，新三板挂牌公司达到 6283 家，总股本达到 3688.99 亿元，成交金额达到 9.85 亿元。

挂牌企业数激增，更令人关注的是，这些挂牌企业质量如何。事实上，时至三月，在经历了 2015 年的挂牌数量飞速增长之后，踏入 2016 年，新三板挂牌公司的业绩也开始显山露水。

据统计，截至 2016 年 3 月 24 日，共有 716 家公司已发布 2015 年报，其中当日新增 32 家。从年报披露数据看，希德电子成长、盈利能力较好，其营收和净利润增速分别达 1.94 倍和 8.37 倍。此外，截至 3 月 24 日，已有 101 家企业发布 2015 年业绩快报，目前，新三板企业年报仍在披露当中。

随着越来越多的新三板企业挂牌，市场也更加活跃。券商对新三板企业展现出更多的兴趣。不过，据调查，近期券商也调高了新三板挂牌费，并开始提

高挑选门槛。据披露，近年来新三板券商主办费用一直呈上升趋势。2010 年到 2011 年，主办费用在 50 万元左右；2013 年到 2014 年涨到了 80 万 -100 万元。而目前，主流券商挂牌新三板的费用普遍在 150 万元左右，甚至有券商报出 200 万元的价格。

另一方面，挑选挂牌企业的规则也在悄然转变。今年初，股转系统发布的《全国中小企业股份转让系统主办券商执业质量评价办法（试行）》公告，对券商的考核规则在转变：挂牌数量作为加分项已经不是唯一指标，与其并行的还有四个指标，分别是持续督导企业发行股票、做市股票成交量数值、做市即时性、提供重组服务数量。

回过头看，尽管一直处在高速增长中，据调研，开年以来，新三板挂牌事实上也有所放缓。2016 年春节后，新三板做市指数连续下跌，陷入“流动性冰点”。与此同时，新三板企业挂牌的速度也开始放缓。据统计，新三板累计挂牌企业从 0 到 1000 家耗费了 2236 个工作日，从 1000-2000 家花了 144 个工作日，从 2000-3000 家用了 106 个工作日，从 3000-4000 家用了 73 个工作日，4000-5000 家，只用了 35 个工作日，而 5000-6000 家，用了 57 个工作日。

广证恒生研究团队就券商提高门槛评论表示，从规定看，目前，新三板转而鼓励券商推荐有融资、有并购重组、有交易行为的挂牌企业。券商筛选挂牌企业的标准在提高，其背后原因是券商执业质量评价标准的改变，是股转系统对挂牌监管的加强。相应的，企业挂牌门槛提高，要求高了，挂牌速度渐缓也在正常接受范围内。

规范性仍待提升

尽管新三板的发展风生水起，但无法逃避的问题是，新三板作为一个新兴市场，迅速发展当中，其挂牌企业的规范化、信息披露、财务风险等都成为新三板企业被人担心的软肋。

就在3月下旬，新三板市场爆出第一例债务违约事件。违约的是2015年在新三板挂牌的民营企业一中成新星，违约债券12中成债是2013年8月发行的一期中小企业私募债，由中海信达担保。

根据公告，2015年3月22日4000万份额12中成债被回售，但公司仅回购了2340万份额，剩余1660万份额无法如期履行回购义务。后与持有人协商，签订展期协议将剩余1660万份额的回购期限推迟至2015年7月15日。但2015年7月15日至今，中成新星并未履行回购义务。

这一例债务违约的原因是什么？公告显示，中成新星总资产6.3亿，目前公司业务主要面向石油、天然气开采行业。由于国际石油油价下跌，公司石油相关业务出现了较大下滑，客户回款亦较为困难，致使公司现金流紧张。

国信证券评价认为，作为民营小企业，在经济下行压力大，没有政府、银行等方面支持很难度过周期波动。尽管公司成功登录新三板，增加了股权融资途径，但是由于经营业绩下滑，公司对投资者吸引力也不大。此外，担保方代偿意愿低也是本期中小企业私募债违约的重要原因。

中成债的违约兑付也让越来越多的媒体将注意力转到新三板企业的业绩和财务状况上。据媒体披露，截至3月27日，今年以来更换会计师事务所的新三板挂

牌公司已经达到408家，占挂牌企业总数的近7%。

而据公告，企业更换会计师事务所的主要原因有“签署的审计委托协议已经到期”、“综合评估各项合作条件”和“为进一步推进公司财务的规范性”等，也有部分企业归因于审计费用上涨、审计团队业务繁忙、项目负责人变化等。不过，有业内人士质疑，更换会计所可能存在主观上不规范的问题。

广证恒生新三板研究副团长认为，企业更换会计师事务所有多种原因，是市场自主选择的结果，不一定是财务问题。不过她也认为，信息披露、合规性和监管要求的提高是未来趋势，对市场健康发展有好处。另一方面，制度改革在即，管层对新三板的监管也在从严。据媒体报道，证监会非上市公众公司监管部近期下发了要求各家券商对新三板投资者适当性的情况进行自查。

提高质量成企业新目标

越来越多的迹象显示，新三板正迎来难得的历史机遇期。随着近期注册制暂停、战略新兴板从“十三五”规划中删除等消息不断出现，三板交易开始有所升温，交易价格开始小幅上行。

今年全国两会期间，证监会主席刘士余也曾多次强调新三板分层、转板等是完善我国多层次资本市场，降低注册制推行风险的重要环节。在多重政策利好的促进下，新三板将会迎来更大的发展空间。

随着分层制度的推进，新三板又将出现哪些变化？联讯证券分析师表示，分层以后，创新层公司的流动性、估值都会有显著的提升。创新层将会以市场



角逐新三板，提高企业质量至关键。

效率为核心持续推进制度的创新，进入创新层的企业会被优先安排在融资、交易方面进行一些试点，流动性相对基础层会有明显的改善；估值方面也会成为焦点，自然而然的会水涨船高。

另一方面，他表示，对创新层和基础层的监管也将改变。在融资、交易制度方面，创新层的公司会优先试点，相当于一个制度红利；同时对于创新层监管也会更加严格。他认为，创新层对企业来说也是把双刃剑，在信息披露、限售管理和募集资金使用等方面都比基础层公司要求要高得多，从而促进创新层更加健康的发展。

广证恒生认为，分层一出，企业如何提升自己的质量是个问题。显然，创新层的优质企业在资金有限的。基础层的企业需要提高自身能力，更好地展示自己，进入创新层的企业，更加严格的信息披露和监管要求也会促使企业不断提高自身质量。这种“养优”的环境中，有可能孕育出更多优质的企业。

对企业来说，挂牌只是登陆资本市场万里长征的开端，挂牌数量固然重要，但显然不是最重要的，完善机制、保持创新活力，并有效扶持中小企业成长任重道远。

2 月份新三板交投冷淡 交易详情解读

文 · 投中研究院

2015 年是新三板市场蓬勃发展的第一年，2016 年，新三板分层制度即将落地实施、转板试行以及相关基础制度建设加速、挂牌企业数目进一步扩容。2016 年将会是继 2014 年新三板大扩容以来，该市场发展的新机遇期。2016 年 1 月 1 日至 2 月 29 日止拟定增发行 786 次，完成定增 506 次；累计发行股票 40.15 股，募集金额 247.93 亿元。

新年伊始 新三板市场增长放缓

根据全国中小企业股份转让系统披

露，截至 2016 年 2 月 29 日，新三板市场挂牌公司总数 5826 家，相比 2014 年末 1572 家上涨达 2.7 倍，总股本 3386.20 亿股，相比 15 年末上涨 14.42%，总市值 25712.04 亿元，上涨 435.44%，1 月整体市场平均市盈率达到 37.90 倍，2 月则 37.45 倍，较比 15 年末下降 20.70%。

2 月恰逢农历新年，新三板各项数据均有所下降，新三板挂牌所带来的政策扶持、提高股份流动性等诸多益处很大程度上刺激了企业的积极性，在各方的推动下，去年取得了非凡的成绩，今年 5 月分层制即将度实施，众多新三板

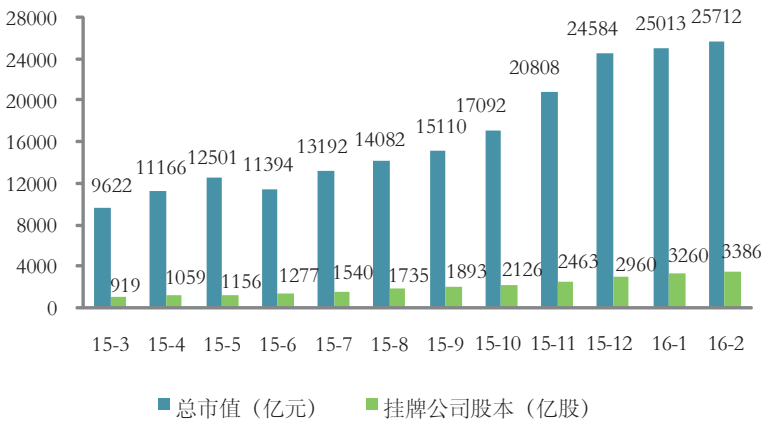
挂牌企业通过系列标准分层；将政策资源、流动性资源更好地聚集于更为优质的挂牌企业；大幅改善新三板局部流动性。

2016 年 2 月末新三板新增挂牌企业 697 家，累计挂牌企业达到 5826 家，2015 年 11 月 20 日，中国证监会制定并发布的《关于进一步推进全国中小企业股份转让系统发展的若干意见》对全国中小企业股份转让系统实施分层制度、展开转板试点、摘牌制度等 7 个方面的制度完善作出了部署，更完善的制度，更快速的融资，会促使更多的优质企业进入新三板市场。

根据投中研究院统计，2016 年后从地域分布来看，北京市以 117 家新增挂牌企业占据榜首，广东省 97 家的数量位居第二，江苏省和浙江省分别以 78 家和 72 家排在第三、第四位，分别占比 16.79%、13.92%、11.19%、10.33%。相比 2015 年，依旧是江浙广及北京地区地带新增挂牌更为明显，北上广及江浙一带主要也是创业创新的聚集地，多数为极富技术含量的高科技中小企业，加上区域和资源优势，将构成一带中小企业和小微企业的集纳地域。中西部地区受地理位置和资源的影响，经济并不活跃，挂牌企业数量依旧悬殊。

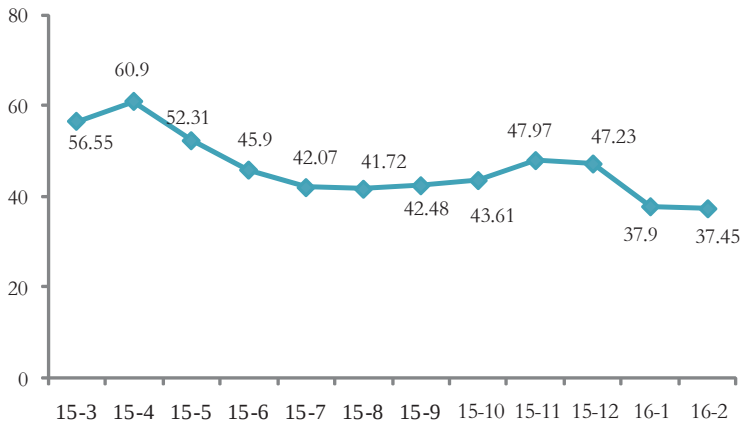
从行业分布来看，制造业以 189 家持续领跑，IT 以 134 家位列第二，合计占新三板挂牌企业 46.34%。新三板的挂牌企业一直以来都以制造业和 IT 业为主，目前依然延续了这种趋势，互联网公司挂拍新三板占到了 5%，相比主板、创业板，新三板的准入门槛更低。按照目前主板和创业板的规定，新三板公司没有利润限制门槛，申报流程短，融资

图表 1：2015 年 3 月至 2016 年 2 月新三板市场概况统计



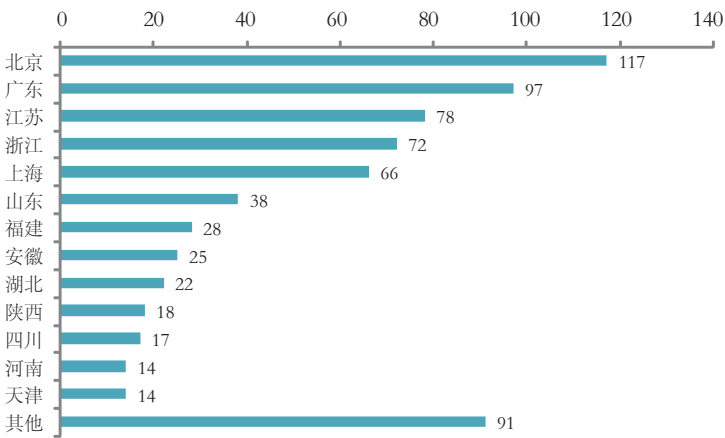
资料来源：CVSource 前瞻产业研究院整理

图表 2：2015 年 3 月至 2016 年 2 月新三板市场平均市盈率情况 (单位：倍)



资料来源：CVSource 前瞻产业研究院整理

图表 3：2016 年 1-2 月新三板新挂牌企业地区分布统计



资料来源：CVSource 前瞻产业研究院整理

方式灵活。在目前注册制尚未落地，主板创业板上市需要排队等候的情况下，新三板可以解决互联网公司较为迅速融资问题，并且也可以作为今后转板的通道。在“大众创业、万众创新”的政策引导下，2016年，相信会有更多主流互联网公司将临新三板作为创业创新的互联网企业将迎来一波发展浪潮，作为创新型、创业型、成长型中小微企业提供服务场所 TMT 行业首当其冲。

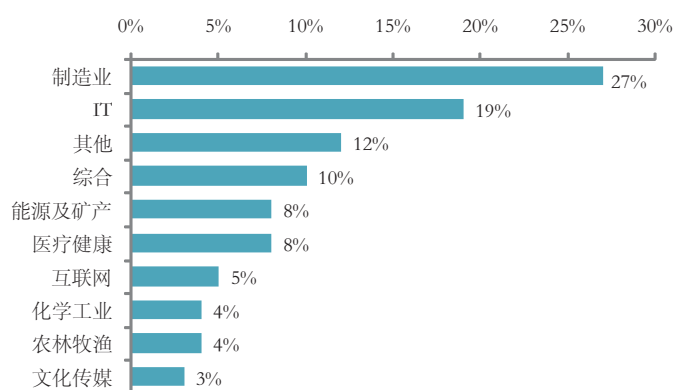
新年伊始 新三板企业交投市场冷淡

2016 年新年伊始新三板定增市场相比 15 年末有所缓冲，根据全国中小企业股份转让系统披露，2016 年 1 月至 2 月末新三板完成定增融资案例有 506 起，定增募集资金总额达 247.93 亿元。春节过后，新三板交易略有冷淡一些新三板企业正在寻求 IPO，开始接受 IPO 上市辅导，其中 1 月拟发行 305 次中 298 次完成定增，2 月拟定增发行 481 次，完成发行 208 次。

通过挂牌新三板企业实现了快速融资，也获得了发展，由于新三板的流动性短期预计不会太大的增长。虽然即将实行的分层制度可能会提高流动性，但新三板交易门槛不低，投资者的群体相对固定的，而且新三板企业定增市场良莠不齐，投资者数量的增长远远赶不上挂牌公司数量的增长速度，新年伊始，新三板市场自然会出现交投冷淡的现象。

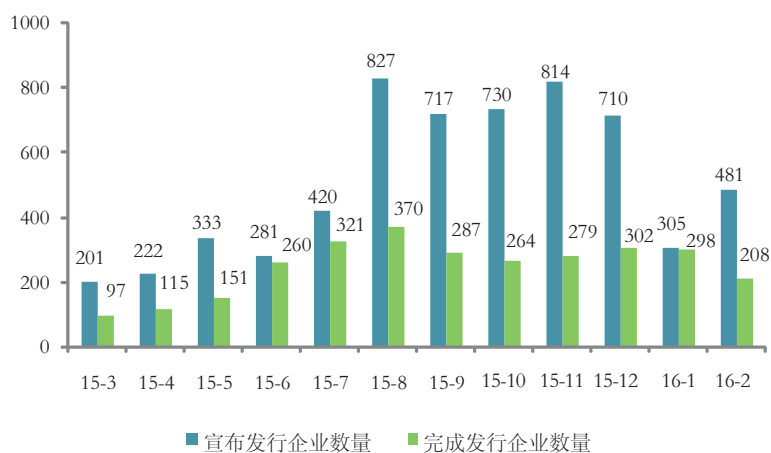
根据全国中小企业股份转让系统披露，参与企业定增的 VC/PE 机构，2016 年 1 月至 2 月末现已披露参与定增机构 27 家，进入一月，整个 A 股大盘持续性走低，新三板也收到大盘下跌的波及连续下跌，2 月恰逢农历新年，定增市场

图表 4：2016 年 1-2 月新三板挂牌企业行业分布统计



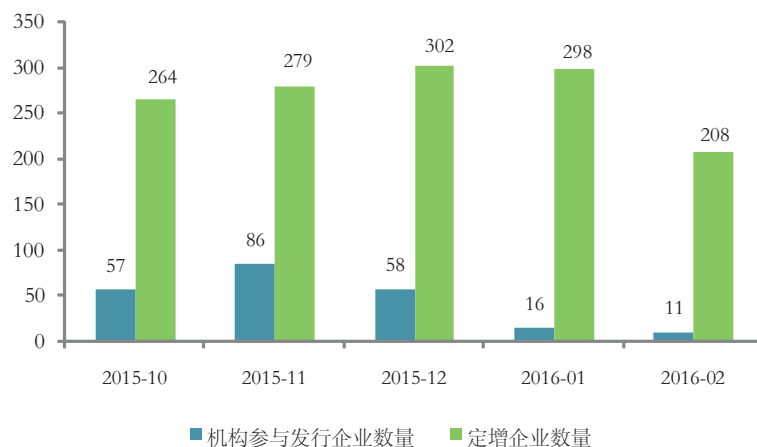
资料来源：CVSource 前瞻产业研究院整理

图表 5：2015 年 3 月至 2016 年 2 月新三板挂牌公司定增规模统计



资料来源：CVSource 前瞻产业研究院整理

图表 6：2015 年 10 月至 2016 年 2 月新三板机构参与挂牌公司定增规模统计



资料来源：CVSource 前瞻产业研究院整理

图表 7：2016 年 1-2 月新三板机构参与投资重大案例

企业简称	CV 行业	机构	基金	融资金额（万元）
兆尹科技	互联网	/	安徽高新金通安益二期、安徽安益大通	8400.00
中汇影视	文化传媒	/	苏州松禾成长二号创业投资中心（有限合伙）	6000.00
康比特	食品饮料	/	上海赛领紫麓创业投资中心（有限合伙）	4996.20
翼码科技	互联网	永益创投有限公司		3516.02
微点生物	医疗健康	东证鼎晟	上海开物兴晖创业投资合伙企业（有限合伙）	2996.00
斯福泰克	IT	/	天津富石股权投资基金合伙企业（普通合伙）	2625.00
中建信息	互联网	/	北京基石仲盈创业投资中心（有限合伙）、	2534.00
欢乐逛	互联网	嘉德创信	/	2500.00
默联股份	IT	/	湖北高金生物、天风天睿、深圳市弘德和顺	2500.00
华盛科技	制造业	/	南通金玖惠通二期	2000.03

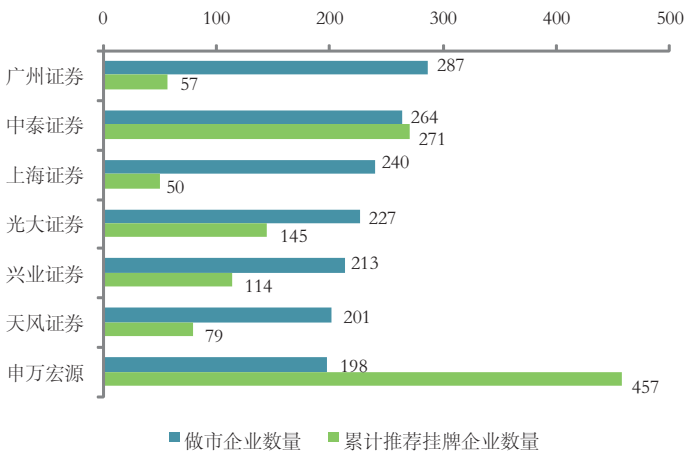
资料来源：CVSource 前瞻产业研究院整理

规模和机构参与度自然会有所影响，在加上新三板企业定增良莠不齐，机构投资者远没有新三板企业的增长规模，自然机构投资者参与热度极大降低。

券商垄断做市牌照 强化做市行为监管

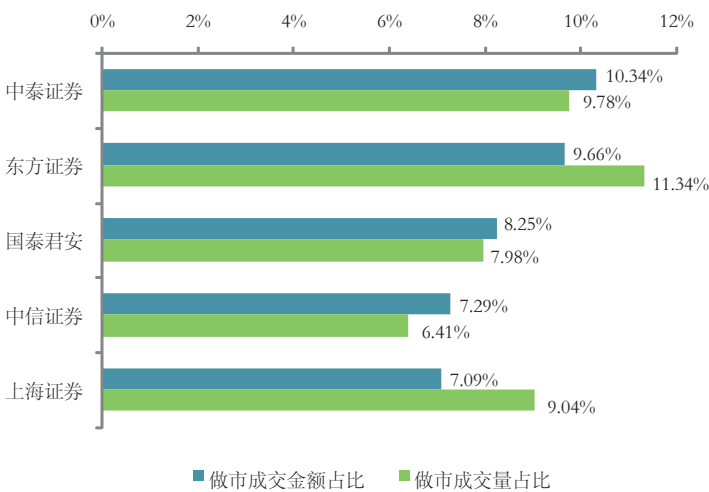
截止 2016 年 2 月底，新三板做市企业数量累计 6389 家，做市成交量 313308031 股，做市成交金额 18 亿元。三板做市牌照仍为券商所垄断其中做市企业数量方面，其中，广州证券、中泰证券、上海证券、光大证券、兴业证券的做市企业数量分别达到 287 家、264 家、240 家、231 家、214 家，位居前五席。

图表 8：2016 年 2 月新三板市场券商做市商情况统计



资料来源：CVSource 前瞻产业研究院整理

图表 9：2016 年 2 月新三板市场券商做市成交占比统计



资料来源：CVSource 前瞻产业研究院整理

2月基金募集氛围 和 VC/PE 市场投资持续回落

文·投中研究院

2016年2月中国VC/PE投资市场基金募集状态持续回落。数据显示，2016年2月披露出仅有30支基金成立并开始募集，有34支基金在本月完成募集，基金的目标募集规模为134.83亿美元，募集完成基金规模仅为77.22亿美元。纵观近几个月基金的募集情况，无论是开始募集还是募集完成的基金状态，基金的募集数量都是双双回落的，基金募集规模略有提升，整体看2月基金募集氛围持续遇冷。

2016年2月中国VC/PE投资市场的创投和私募市场也都是表现平平，几乎达到全年的最低水平，一向投资火热的VC市场本月的投资热度依旧是持续降温，PE市场表现几乎更是全年的最低水平。数据显示，2016年2月VC市场披露的案例91起，投资规模仅为20.24亿美元，相比上个月的投资业绩，投资数目和金额规模双双回落。本月PE市场披露的案例为38起，投资金额仅为21.13亿美元，可见本月创投和私募股权市场投资略显冷清，可能和2月的春节假期也有一定关系影响。

基金募集状态回落 Growth 基金依旧占主导

数据显示，2016年2月中国VC/PE

投资市场披露有30支基金成立并开始募集，披露的基金中有26支基金披露了基金的目标募集规模，计划募集资金规模为134.83亿美元，本月开始募集基金的目标规模环比上个月略有回升，纵观近一年来的开始募集基金的募集数量和规模都是比较差强人意。在基金的募集完成方面，本月披露34支基金募集完成，其中有29支基金披露了募集完成的规模，本月基金募集完成规模为77.22亿美元。

虽然本月基金募集状态差强人意，但还有几支规模相对较大的开始募集基金：西藏东伟兴华投资中心（有限合伙）由TCL集团股份有限公司（000100.SZ）之全资子公司新疆TCL股权投资有限公司和紫光集团有限公司之全资子公司西藏紫光清彩投资有限公司各出资9亿元共同发起设立，目标规模为100亿元。西藏东伟基金管理中心（有限合伙）作为普通合伙人出资200万元。并购基金主要投资于紫光集团和TCL集团产业上下游及相关产业、TMT、工业4.0、中国制造2025及互联网+等行业的直接投资、并购等。中天城投集团地产投资基金合伙企业（有限合伙）由中天城投集团股份有限公司（000540.SZ）作为唯一的有限合伙人分期出资40亿元人民币

设立，普通合伙人为中天城投集团地产基金管理公司（有限合伙）。母基金主要从事投资及投资管理，同时根据不同的地产项目设立地产项目子基金，基金管理人作为普通合伙人对子基金进行管理，负责子基金的募集和投资方案设计。

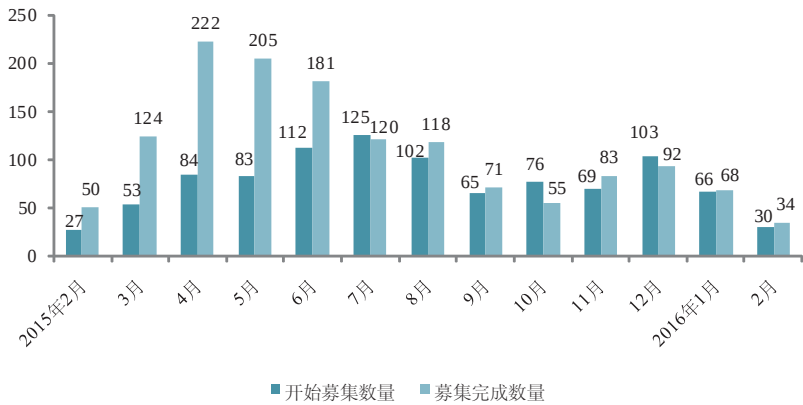
从 2016 年 2 月开始募集和募集完成的基金来看，Growth 类型基金依旧占主流，从开始募集基金和募集完成基金的数量和规模状态来看，Growth 类型基金都是占主导。本月开始募集的 buyout 基金的募集规模也是可圈可点。

创投市场和私募市场投资持续回落

数据显示，2016 年 2 月 VC/PE 投资市场披露案例总数为 129 起，投资总规模为 41.37 亿美元，2016 年 2 月 VC 市场披露的案例为 91 起，投资规模仅为 20.23 亿美元，相比上个月，投资数目和金额规模双双很大程度地回落。本月 PE 市场披露的案例仅为 38 起，投资金额更是为 21.13 亿美元。2016 年 2 月中国 VC/PE 投资市场表现双双持续回落，一向热闹的 VC 市场这两个月的投资业绩都有很大程度的下降，PE 市场的投资数量和规模都有大幅度回落，几乎达到了近 1 年来的最低值。

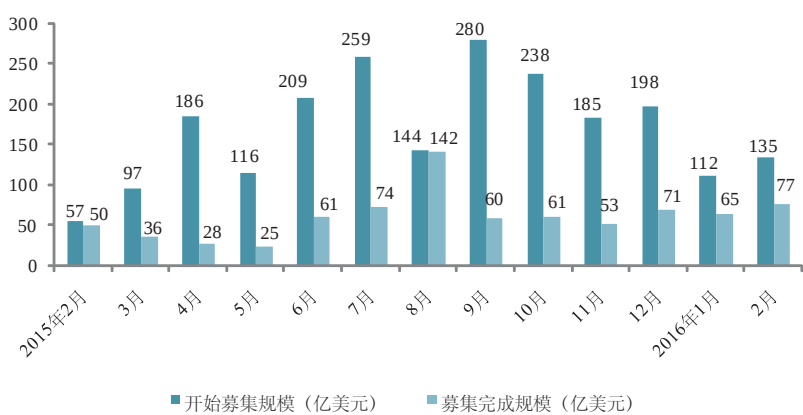
从投资案例的角度看，本月 VC 市场发生的投资金额规模较大的案例：2016 年 2 月 25 日，天天快递有限公司获得 6 亿元融资，由中金前海发展（深圳）基金管理有限公司领投，贵州盘江资产管理有限公司、青岛海尔创业投资有限公司、浙江点击资产管理有限公司、浙江承象投资管理有限公司、大航海资本 5 家资本跟投。2016 年 2 月 25 日，浙江

图表 1：2015 年 2 月 -2016 年 2 月中国 VC/PE 投资市场募集基金数量



资料来源：CVSource 前瞻产业研究院整理

图表 2：2015 年 2 月 -2016 年 2 月中国 VC/PE 投资市场募集基金规模（单位：亿美元）



资料来源：CVSource 前瞻产业研究院整理

图表 3：2016 年 2 月不同类型的开始募集基金的数量及募资规模

募集状态	类型	数量	募资金额 (US\$M)
开始募集	Growth	12	4913.94
	Buyout	11	2714.54
	Venture	3	88.00
	Gov Matching	2	319.22
	FOF	1	608.03
	Infrastructure	1	4839.00
总计		30	13482.73

资料来源：CVSource 前瞻产业研究院整理

新财网络科技有限公司旗下“新财界”获得 A 轮 1.6 亿元融资。

从投资案例的角度看，本月 PE 市场发生的投资金额规模较大的几起案例：2016 年 2 月 3 日，杭州泰格医药科技股份有限公司（300347.SZ）获国金鼎兴旗下宁波鼎亮睿兴股权投资中心（有限合伙）注资 10000 万元，占股 1.59%。泰格医药本次非公开发行价格 13.36 元/股，宁波鼎亮睿兴股权投资中心（有限合伙）认购 7485030 股。2016 年 2 月 24 日，东久工业地产（中国）投资有限公司获得华平及创始人孙冬平 2.2 亿美元投资。

北京、广东和上海依旧是投资者的首选之地

从投资地域的维度来看，2016 年 2 月中国创投及私募股权投资市场的投资分布于 20 个城市，其中北京、广东、上海和浙江依旧是投资者的首选投资地域，其中发生在北京的案例 39 起，投资金额为 23.67 亿美元，紧随其后的广东、上海和浙江，投资案例数分别为 22 起、18 起和 12 起，投资金额分别为 3.75 亿美元、5.36 亿美元和 1.13 亿美元。本月仍然是北京地区发生的案例数量和投资金额规模最大。

A 轮投资居榜首 发展期投资依旧成主导模式

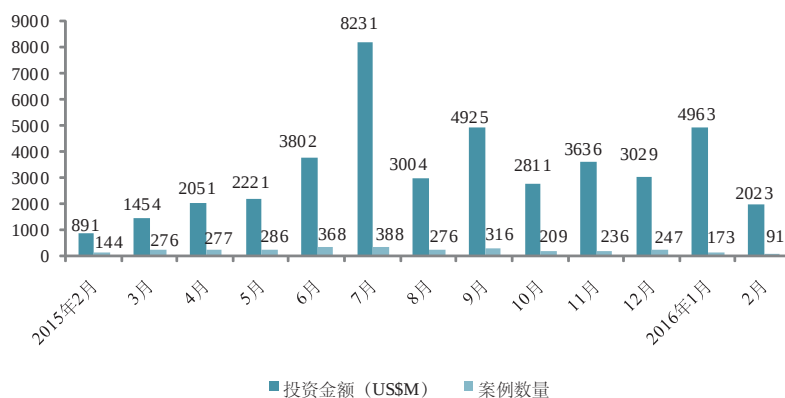
数据显示，2016 年 2 月中国 VC/PE 投资市场共披露 129 起融资案例，其中创业投资市场披露 91 起，私募股权投资市场披露 38 起，在这些融资案例中，融资类型轮次方面考量，从投资案例数量来看，A 轮投资位居榜首，从融资金额规模来看，PE-Growth 轮次占主导。从

图表 4：2016 年 2 月不同类型的募集完成基金的数量及募资规模

募集状态	类型	数量	募资金额 (US\$M)
募集完成	Growth	20	3239.51
	Venture	5	966.58
	NEEQ Fund	3	0.00
	Buyout	3	95.36
	Infrastructure	1	3040.16
	FOF	1	304.02
	Gov Matching	1	76.00
总计		34	7721.63

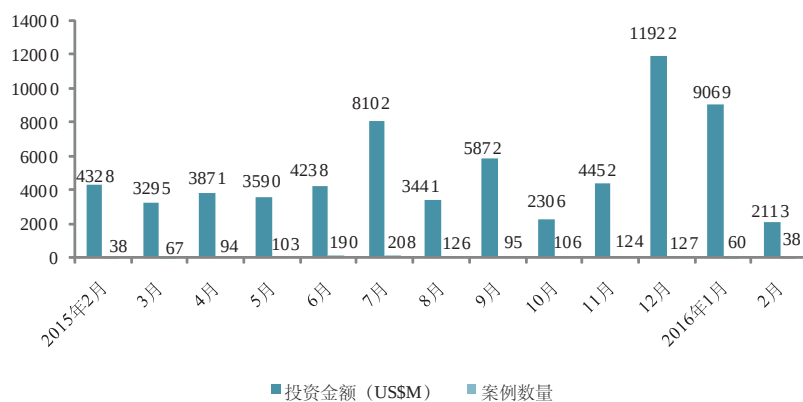
资料来源：CVSource 前瞻产业研究院整理

图表 5：2015 年 2 月 -2016 年 2 月中国创投市场投资规模



资料来源：CVSource 前瞻产业研究院整理

图表 6：2015 年 2 月 -2016 年 2 月中国私募股权投资市场投资规模



资料来源：CVSource 前瞻产业研究院整理

图表 7：2016 年 2 月中国创投及私募市场不同地域的投资规模

地区	案例数量	融资金额 (US\$M)	平均单笔融资金额 (US\$M)
北京	39	2366.88	60.69
广东	22	374.50	17.02
上海	18	535.69	29.76
浙江	12	113.08	9.42
江苏	12	281.98	23.50
福建	4	57.58	14.40
河南	3	5.50	1.83
山东	3	71.44	23.81
天津	2	1.60	0.80
四川	2	3.80	1.90
湖北	2	10.91	5.46
中国香港	2	23.50	11.75
河北	1	233.64	233.64
中国台湾	1	8.00	8.00
海南	1	3.50	3.50
重庆	1	1.52	1.52
青海	1	16.86	16.86
山西	1	3.04	3.04
安徽	1	13.61	13.61
宁夏	1	9.88	9.88

资料来源：CVSource 前瞻产业研究院整理

图表 8：2016 年 2 月中国 VC/PE 市场不同融资类型的投资案例规模

融资类型	案例数量	融资金额 (US\$M)	平均单笔融资金额 (US\$M)
VC-Series A	60	565.75	9.43
VC-Series B	18	211.12	11.73
VC-Series C	9	1079.40	119.93
VC-Series D	3	152.20	50.73
VC-Series E	1	15.00	15.00
PE-Growth	28	1339.08	47.82
PE-PIPE	10	773.95	77.40

资料来源：CVSource 前瞻产业研究院整理

图表 9：2016 年 2 月中国 VC/PE 市场不同企业阶段的投资案例规模

融资类型	案例数量	融资金额 (US\$M)	平均单笔融资金额 (US\$M)
发展期	57	2090.68	36.68
早期	35	171.22	4.89
扩张期	27	1100.66	40.77
获利期	10	773.95	77.40

资料来源：CVSource 前瞻产业研究院整理

企业发展阶段投资考量，无论是投资数量还是投资金额规模，发展期的投资都呈现出主导模式。

互联网和 IT 行业投资金额规模旗鼓相当

从投资行业的分布上来看，2016 年

2 月中国 VC/PE 投资市场共披露的 129 起融资案例，共分布于 17 个行业中，从投资数量角度看，互联网行业的投资可谓一枝独秀，投资案例数目为 49 起，紧随其后的分别是 IT 行业和电信及增值，投资案例数目分别是 24 起和 13 起。

从投资金额的角度来看，也依旧是

图表 10：2016 年 2 月中国 VC/PE 市场不同行业的投资案例规模

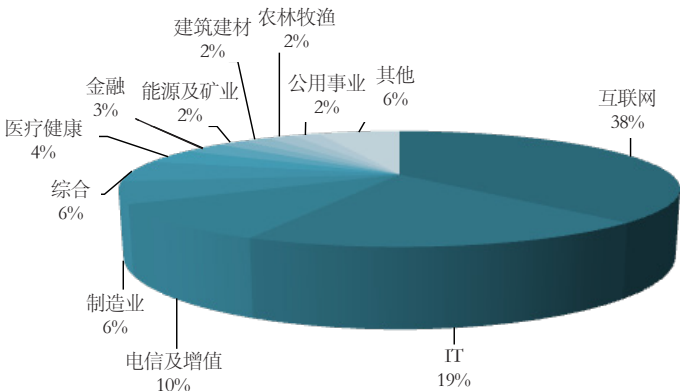
行业	案例数量	融资金额 (US\$M)	平均单笔融资金额 (US\$M)
互联网	49	1503.04	30.67
IT	24	1241.63	51.73
电信及增值	13	55.28	4.25
制造业	8	517.90	64.74
综合	8	122.61	15.33
医疗健康	5	42.78	8.56
金融	4	49.72	12.43
能源及矿业	3	27.12	9.04
农林牧渔	3	69.32	23.11
建筑建材	2	2.27	1.14
公用事业	2	3.19	1.60
文化传媒	2	11.24	5.62
教育及人力资源	2	22.80	11.40
汽车行业	1	50.00	50.00
化学工业	1	106.41	106.41
房地产	1	220.00	220.00
交通运输	1	91.20	91.20

资料来源：CVSource 前瞻产业研究院整理

互联网行业位居榜首，投资金额规模为 15.03 亿美元，其次分别是 IT 和制造业行业，投资金额规模分别为 12.42 亿美元和 5.18 亿美元。

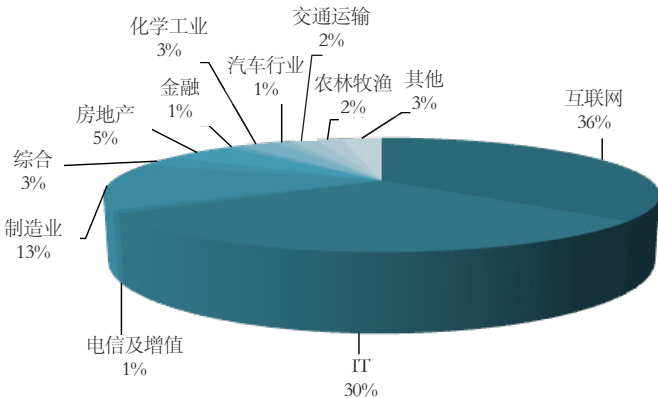
本月发生的几起较大金额规模的互联网行业案例：2016 年 2 月 26 日，55 海淘（上海艾琛网络技术有限公司）获得竞技创投 1 亿元投资。2016 年 2 月 25 日，浙江新财网络科技有限公司旗下“新财界”获得 A 轮 1.6 亿元融资。2016 年 2 月 22 日，北京丰顺路宝机动车拍卖有限公司获得 4500 万美元投资，投资方为优信互联（北京）信息技术有限公司、峰尚资本、君联资本。

图表 11：2016 年 2 月中国创投及私募投资市场行业投资案例数量比例



资料来源：CVSource 前瞻产业研究院整理

图表 12：2016 年 2 月中国创投及私募投资市场行业投资金额比例



资料来源：CVSource 前瞻产业研究院整理

深圳各类 VC/PE 机构已达 4.6 万家

文 · 南方日报

2016年3月20日，第十届中国（深圳）私募基金高峰论坛在深圳开幕。深圳市金融办副主任透露，截至目前，深圳各类PE/VC机构已达到4.6万家，在推动深圳乃至全国创新创业和产业转型升级方面，发挥了极为重要的作用。

随着互联网与各行业加速融合，新兴产业快速发展，大众创业、万众创新蓬勃兴起，作为资本市场的一种新型业态，私募基金正迎来更大的发展机遇。

私募基金行业迎来更大发展机遇

2016年是“十三五”开局之年，我国的经济的发展正由“中高速”转到“平稳发展”，经济结构面临着升级优化的压力。

十八届三中全会明确提出，要发挥市场在资源配置中的决定作用。国务院新的“国9条”也将“培育私募市场，建立健全私募发行制度以及发展私募投资基金”单独列出，体现了顶层规划设计对这一行业的支持和重视。

特别是随着证券监管转型，行业登记备案、建章立制等一系列针对私募市场的顶层设计逐步铺开，市场建立的重心从场内到场外的推进，从公募到私募的转化，中国私募市场正在阳光化的道路上迅速地壮大。

据统计，截至2015年12月底，中国基金业协会已登记私募基金管理人备案的2.5万家、已备案的私募基金产品2.4万只，

认缴规模达到5.07万亿元，实缴规模达到4.05万亿元。证监会也已于2014年2月专门成立了私募基金监管部，将私募基金纳入证监监管范围，并发布了《私募投资基金监督管理暂行办法》。

在此背景下，私募基金业界虽然面对宏观经济下行、IPO退出渠道的一些考验，但仍在积极地跟相关方开展合作创新。特别值得一提的是，投资银行、信托公司等各类私募中介机构从自身的业务出发，在募资投资管理与退出机制上进行了诸多的探索与实践，正因如此，整个私募基金行业逐渐步入有序发展的良性轨道。

深圳成全国私募基金业最活跃城市

深圳作为全国重要的经济和金融中心，始终把金融业、私募业、股权业的发展放在重要的位置。特别是近几年，依托前海蛇口自贸区这一国家级战略平台，深圳已快速成为私募基金业的前沿阵地和最为活跃的城市之一。

据统计，截至2015年底，深圳本地在中国基金业协会备案的管理公司已达到5161家，所管理的基金总数达到4219只，管理的规模达到7610亿元，从全口径来看，深圳各类PE/VC机构已达4.6万家，在全国占有重要的地位和影响。

与此同时，所有的项目基金人才和信息网络遍布全国，并向海外延伸，成为深圳创建国家创新型城市的重要推动力。

松禾资本 13 个投后项目火爆路演

2016年2月23日，由深圳证券信息有限公司、深圳市松禾资本管理有限公司、深圳市创业投资同业公会主办的“精品投后项目路演—松禾资本专场”成功举行。活动中，深圳证券信息有限公司与松禾资本签订了战略合作协议。随后，13个由松禾资本推荐且已获得一轮或多轮融资的优质项目通过“现场路演+网上直播”的方式进行了路演推介。

活动现场，轴距仅为120mm、已卖到100多个国家的安果无人机惊艳亮相，移动3DIMAX影院、视+AR平台等AR/VR项目，诸葛理财、永数大数据等项目受到投资人好评，现场火爆座无虚席，投资人与创业者进行了充分交流。

此次活动通过“中国高新区科技金



融信息服务平台”进行了全程直播，在平台上注册的用户还可以在活动后进行点播观看视频回放。该平台是“科技型中小企业成长路线图计划2.0”路演对接功能的网络平台和服务窗口。平台通过互联网平台和移动客户端，搭建专业视频直播系统、提供“现场+网上”路演解决方案，实现科技创新企业融资需求和投资机构偏好之间个性化、定制化的智能匹配和精准推送。

深创投 2016 年度工作及培训会议顺利召开

2016年3月8日下午至11日，深创投集团在佛山召开了2016年度工作及培训会议。会议总结2015年工作，部署2016年工作，邀请外部专家、安排内部相关负责人为员工培训，进行了分组讨论、廉洁从业教育、员工表彰、年度经营责任书签署、知名企业学习考察等工作，并与佛山市政府隆重举办了佛山创新创业引导基金对接会、安排投资经理实地考察了多家佛山路演企业。

孙东升总裁首先代表集团经营班子向全体员工做工作报告。他从经营业绩，



项目募资、投资、退出、管理，公募基金发展，体制机制改革，内部管理，党建和企业文化建设，品牌建设等十大方面对2015年工作进行了总结，指出了工

作中存在的问题，分析了当前所面临的经营形势，并对2016年的重点工作进行了安排。

倪泽望董事长表示，深创投从基金规模、投资收益、上市项目数量、财务数据、行业排名等多方面看，在行业内均是遥遥领先，人才基础、风控体系、规模、品牌影响力等是深创投最明显的优势。但与此同时，在投融资退及中后台等多个环节，还有许多需要提升的地方。

当前，必须做好以下几条，以更好地在激烈的市场竞争中胜出：一是选准航道，开足马力；二是强化考核，传导压力；三是苦练内功，提升能力；四是带好队伍，形成合力。未来，深创投将沿着多元化、专业化、国际化方向努力，努力成为创投界的“华为”。为实现这样的目标和梦想，深创投就要做好体制机制、人力资源管理、机构设置等多方面的变革。希望大家关心公司的变革和发展，共同创造更美好的未来。

3月9日至10日上午，集团财务总监刘波、部分部门及区域公司负责人、研究员分别就财务尽职调查、基金发展、团队建设、行业投资等主题进行演讲。会议特别邀请五位专家带来关于创投行业发展、宏观金融经济形势、并购业务、新三板投资、人力资源管理等主题的精彩演讲。期间，全体员工于3月9日晚上围绕集团发展的方方面面进行了分组讨论。

3月10日下午，佛山市创新创业产业引导基金对接会顺利召开。佛山各政府部门的相关领导、佛山各区相关领导、佛山本土的优秀企业家代表及深创投集团干部员工近500人参加了此次对接会。会议还举行了简短的委托管理协议签约仪式。签约仪式后，与会企业中，43家企业进行了项目推介路演。

3月11日上午，深创投集团领导分别带领集团管理部门人员赴佛山知名企业美的集团、德联集团、盛路通信、南风股份学习考察，集团投资经理及研究员分六路赴优秀路演企业进行深入调研。

深创投、松禾资本、达晨资本获评 “2015年中国最佳本土PE管理机构”

2016年3月18日至20日，“第十届中国（深圳）私募基金高峰论坛”在深圳举行，论坛上发布了由私募基金大型门户网站私募排排网独家评选的私募基金相关奖项，深圳市深创投、松禾资本、达晨资本被评为“2015年中国最佳本土PE管理机构”。



深圳市私募基金协会、私募排排网等主办了此次论坛。论坛以“回首十年私募风云路，扬鞭十年私募新变局”为主题，来自私募股权及私募证券投资基金

构、量化对冲、期货私募、期货资管、券商资管、房地产基金、QFII 及海外机构等的代表约千人参会。

深创投精品投后项目专场路演顺利举行

2016年3月24日下午，由深圳证券信息有限公司、深圳市创新投资集团（简称“深创投”）、深圳市创业投资同业公会（简称“创投公会”）联合主办的深创投精品投后项目专场路演在深交所新大楼顺利举行。

深创投董事长表示，深创投秉承“增值服务是创投机构的安身立命之本”的管理理念，始终坚持“70%精力做服务，30%精力做投资”，围绕资本运作、资源整合、规范管理、疑难杂症应对等已投资企业需求、痛点，急企业家所急，想企业家所想，助力企业实现跨越式发展。希望通过本次活动，帮助优秀企业和企业家获得更广泛的认可与关注，让广大投资者获得优质标的参与机会，实现路演企业、与会嘉宾与主办方多方共赢。

深交所副总经理表示，精品投后项目路演活动是深交所旗下“中国高新区科技金融信息服务平台”推出的系列服务措施之一，从市场反馈来看，活动效果非常不错。希望参加路演的企业和嘉宾能够充分交流，寻找到合作机遇，希望深圳证券信息有限公司（深交所全资子公司、国内最早从事证券信息服务的专业化公司）与深创投在项目源的挖掘和投后项目管理方面资源共享、合作共赢。



为助力大众创业万众创新，积极为科技型中小企业搭建沟通的平台，促进科技金融融合，支持科技型中小企业发展，深创投与深圳证券信息公司签署了《战略合作协议》。《协议》约定双方在项目合作、资源共享等方面进行多项合作。

路演环节，深创投已投资的10家优质企业通过“现场路演+网上直播”的方式进行了路演推介，包括：深圳市海斯比船艇科技股份有限公司（无人高速艇+浮动俱乐部的智慧海洋装备项目）、北京白鹭世纪科技股份有限公司（HTML5一站式技术解决方案和服务提供商）、常州一块去网络股份有限公司（在线旅游服务商）、深圳市灵游互娱股份有限公司（移动终端IP游戏的3D自研项目）、上海舞九信息科技有限

公司(59store 生活服务平台及消费金融入口)、深圳市刑天科技发展有限公司(基于“Coffe 图形”引擎技术的移动休闲电竞游戏项目)、吉林省农业综合信息服务股份有限公司(农村电商发展项目)、深圳市观麦网络科技有限公司(基于阿米巴经营模式+IT 体系支撑的生鲜流通平台项目)、深圳市欧农科技有限公司(送菜哥“餐厅食材供应 O2O 平台”项目)、福建非同凡想网络科技有限公司(手游研发一体化+MENA 移动广告平台项目)等。各企业此次希望融资金额不等,最低为 1000 万元,最高为 2 亿元。

此次专场路演活动吸引了来自投资机构、上市公司、券商等中介机构、企业、



媒体等的代表约 400 人现场参会。活动同时向“中国高新区科技金融信息服务平台”上通过资质审核的 3200 家投资机构开放同步直播,获得了广泛关注。会后,现场参会嘉宾与路演企业进行了深入互动交流。

孵化器或将进入合伙人时代

2016 年全国“两会”期间,一则关于孵化器的消息,引发业内关注:全国首家科技金融虚拟孵化器—深圳弈投孵化器,与主做上市公司并购整合业务的国内知名投资机构德威资本签署合作协议。

这场看似普通的‘联姻’,或将推动我国孵化器行业进入崭新的合伙人时代。弈投孵化器的技术合伙人,深圳市创凯智能股份有限公司董事长认为,做孵化器必须左手实业,右手资本,尽最大可能整合资源、优化配置,形成产业与价值的完整链条,否则,孵化器很难做好。

对此,全国人大代表、明阳新能源

投资控股集团董事局主席认为,孵化器应以大产业、大集团为依托,以产业链和产业集群为目的,打造产业链、价值链的合理分布,构建体系和集群,把研发、基金以及催生企业发展的产业投资,转换成内部的市场化。

为什么要合伙?

目前,我国几乎每个区域都有管理着几万甚至几十万平方米规模的孵化器运营商。数千家普通孵化器的经营模式大同小异,增值服务少,服务能力一般。这也正是孵化器要解决的症结所在。

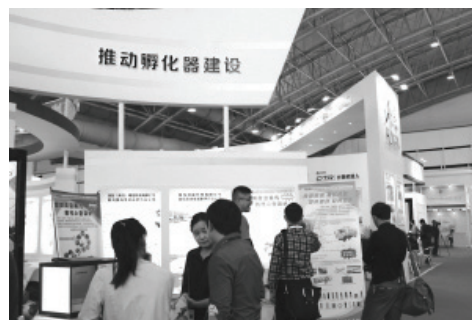
据了解,相对于大多数孵化器而言,弈投孵化器显然是孵化圈里的一个另类:

不拿政府一分钱补贴，也不从事“圈地”孵化。然而，没有“房租”收入则意味着，弈投孵化器要赚钱，就必须靠过硬的孵化产品。6年积淀下来，这家拥有“市场基因”的孵化器先后与国内外 600 多家 VC/PE 机构、近 30 家银行担保机构、近 50 家投行机构建立业务关系，先后开发出多项具有自主知识产权的孵化产品，并成功孵化了 400 多家移动互联网、医疗健康、新材料、大数据及云计算、先进制造等领域的高科技企业。

随着孵化能力和层次的不断提高，相关问题也随之而来。对此，弈投孵化器执行合伙人坦言，目前国内不少 VC/PE 的做法较为粗糙，错过很多高成长性的好项目；银行机构与资本市场由于自身运营成本难以降低，导致中小企业融资成本过高。

孵化企业与投资机构之间简单、松散的合作关系，显然无法形成有效的合力和资本放大效应，更好地服务企业；亟须通过合伙人机制，首先在专业上打通。建立合伙人机制，就是要把投资机构拉进孵化器，按照孵化器的规则去打造公平交易的价格标尺，再把高成长性项目推向资本市场，在债权市场和股权市场做出符合孵化规律的好产品。

弈投将把十几家投资机构捆在一起，制定新的投资规则，把企业的成长性完全孵化出来，然后再推向资本市场。目前，弈投已形成孵化的体系和平台的体系，围绕先进制造、移动技术、新能源等战略性新兴产业，在东莞、常平、惠州、广州、镇江以及加拿大温哥华设立孵化网点，形成“1 + 6”全网运营模式。同时，立足于企业产业升级与技术创新需求，在全球范围内匹配资源并定向培育，



跨境孵化。

怎么合，合什么？

据了解，弈投孵化器的合伙人分为三级结构。第一级是弈投孵化器创业团队内部的合伙人，基本都是技术出身，目前弈投大部分合伙人是由该群体组成；第二级是弈投原来孵化的企业变成投资人，该群体全部经历过弈投“融投一体化”过程，既是合伙人也是孵化器的创业导师；第三级是加入合伙队伍的诸如德威资本这样的投资机构。

德威资本除了协助上市公司进行产业链布局，寻找并整合并购标的，还专注于成长期企业的价值投资。而弈投孵化器则有很好的项目资源及专业孵化能力。德威资本与弈投合作，可形成优势互补，进行产业资本与金融资本的深度融合。

无论是中小企业融资还是上市公司的产业孵化，其基本逻辑都是资源优化配置。在这方面，上市公司有品牌、有资金、有管理经验、有销售渠道。如果创业企业从一开始就能嫁接这些资源，就可以缩短创业时间、减少创业成本、提高成功概率。

孵化器合伙人制的关注点应放在企业的成长方面。这可分为两个层面。一是企业需要资金时，孵化器能够随时帮

助企业找到资金。该资金不是一两亿元规模的小型基金，而应该是 50 亿元到上百亿元规模的基金。如此巨大的资金量需要一种合伙机制来共同撬动；二是应把所有基金组织起来，共同关注企业成长。这才是科技金融的核心，也是孵化器需要借用合伙人机制来制定的行业精神准则。

向左走 or 向右走？

深圳在全国首次提出科技金融孵化器的概念，为传统孵化器注入了新的内涵，从过去强调物理空间，到提出实体与虚拟相结合，更加关注产品，更加关注机制，走在全国前列。

在企业层面，应用科技金融的文化和理念来提振和加速形成竞争力；在产业层面，要考虑如何提升产业链条，从供给端进行改革，以此提升产业核心竞争力，保持产业持续稳定增长。这就需要注入科技进步的因素，应用金融工具的思维，把产业链条拉长拓宽，不断提升企业和产业的竞争力，这是科技金融的使命。

无论是科技金融孵化器，还是科技产业振兴催化器，都是要把该能力打造出来。目前，我国相关产业亟须转型升级，一些企业和产业亟待整合。政府已经指明方向，需要机构进行落地。这就必须依靠注入科技创新要素，依靠整合金融工具，才能把产业链从低端上升到高端。中介服务机构要找准定位，创新业态，为细分市场提供精准服务，为服务对象做“保姆式”服务。

科技金融是从国家层面来推动的。在科技金融领域，一只手是技术，一只手是资本。弈投孵化器的合伙人制，就

是“两只手”相结合的一种机制，这种机制具有可扩展性。未来，弈投将做大孵化网络，承载更多的优质项目，争取两年之内在珠三角地区打牢基础。

在美国，最优秀的孵化空间是加速器。加速器往往对行业有深刻理解，投资与孵化相结合，并匹配 Mentor（教练）、行业生态等资源。这也正是国家众创空间和孵化器需要学习和强化的领域。2016 年将是充满机遇与挑战的一年。我国应该重点支持能够有效促进创新，能够发现、培养、帮助优秀创业项目快速成长的加速器以及专业孵化器、创新型孵化器。

如对本文观点有任何评论和补充，请发信至：
zhhb@ship.gov.cn

15年的品牌和品质保障
100余家券商、律所、会所、PE&VC的战略合作伙伴联盟
300余个企业上市辅导成功案例
1000余个细分产业研究经验
全力打造中国领先的IPO上市咨询服务机构
为拟上市企业的招股说明书提供“业务与技术”、
“募集资金运用”两大核心章节的研究工作

IPO冲刺路上 前瞻与您同行

前瞻IPO咨询核心服务内容

细分市场调研

聚焦招股书之“业务与技术”章节，深入分析企业所处行业市场现状、竞争格局、未来发展前景，深度挖掘企业竞争优势及投资亮点。

募投项目可行性研究

聚焦招股书之“募集资金运用”章节，充分论证募投项目的可行性、必要性，深度分析募投项目的市场前景及与企业现有管理能力、销售能力等的匹配性，确保募投项目满足“备案”和上市审核的双重要求。

战略发展规划

结合细分市场发展前景及募投项目的设计，调整和完善企业未来3-5年发展规划，确保企业的持续盈利能力。

前瞻与拟上市企业的关联映射作用

前瞻工作内容

- 细分市场研究
- 募投项目可行性研究
- 战略发展规划

招股书内容

- 》 ■ “业务与技术”章节
- 》 ■ “募集资金运用”章节
- 》 ■ “业务发展规划”章节

近两年IPO被否原因及概率

- 》 ■ 行业前景不明朗，被否概率18%
- 》 ■ 募集资金运用不合理，被否概率12.5%
- 》 ■ 盈利能力及成长性，被否概率20%



扫描二维码了解更多

把握市场脉搏 传递投融资讯 搭建对接平台

专业 · 客观 · 公益 · 务实

企业决策 · 投融资项目对接 · 品牌宣传的优质平台

主管单位：
深圳市科技创新委员会
深圳市高新技术产业园区管理委员会

主办单位：
深圳市高新技术产业园区服务中心
深圳市科技金融服务中心

承办单位：
深圳市高新区创投广场