浙江获批开展投融资模式创新试点

国家发改委于近日批复浙江省开展投融资模式创新试点工作方案。

国家发改委投资司副司长韩志峰说，浙江省的投融资模式创新试点，是投融资领域供给侧结构性改革和“放管服”改革的重要举措，对继续做好投融资体制改革的顶层设计具有重要的实践支撑作用，对全国各地优化营商环境、促进投资便利化、激发社会投资活力和扩大有效投资具有典型示范作用。

“试点方案提出的以承诺制和区域评价、联合评审为路径深入推进投资审批制度改革，以在线平台一体化和大数据共享支撑投资项目全生命周期管理，以调整优化技术类审查主体发挥市场作用和转变政府角色等内容，涉及到相关部门履职方式的同步调整和适应，是投资管理流程的再造，是一场深刻的投资项目管理模式革新。”韩志峰说。

据介绍，试点将分两步走：第一步是在今年底前，初步建立省市县纵向一体化、横向协同化的2.0版投资项目在线审批监管平台，推进企业投资项目审批以及事中事后监管服务实现实质性突破。第二步是在2018年底前，进一步推进投资项目审批提速增效、创新投融资机制、优化政府服务，全面建成投融资模式创新试点。

新华社

全球并购金融峰会白沙泉畔论道

从伦敦金融街到纽约华尔街，各具特色的金融街，不仅是城市的一道风景，也是全球经济的引擎。10月10日上午，在西子湖畔，一条烙着深深杭州印记的白沙泉并购金融街区正式开街。与此同时，集聚了全球并购金融业内大咖的全球并购金融白沙泉峰会也如期举行。

全球并购新生态下 中国企业须步步为营

“中国作为并购大国正在崛起，世界经济的格局也正在发生深刻的变化，中国资本和中国市场越来越受到重视，中国企业的国际化程度也越来越高，海外并购的热情更是持续高涨，国际并购使得我们中国买家成为全球瞩目的对象，既改变了原有并购市场的买家生态格局，也加快了中国企业融入全球竞争与合作的步伐。”中国并购公会浙江分会会长龚小林在峰会上说。

公开数据显示，2016年，中国并购市场整体发生并购交易额达7700亿美元，其中大陆企业海外投资金额2210亿美元，较上年度猛增246%。中国首次超越美国，成为全球最大的资本输出国。国内并购则加快了产业整合的进度，提升了资源集中度和利用效率，国内产业格局也因此发生重要转变。在峰会现场的圆桌环节，嘉宾们围绕全球并购新生态与中国市场新格局，对中国企业跨境并购的发展方向展开了热议。

就在峰会举行的前一天，浙江省发布了以推进企业上市和并购重组为核心的“凤凰行动”计划。该计划明确提出，到2020年，浙江力争境内外上市公司达到700家、重点拟上市企业300家，同时60%以上的上市公司开展并购重组，年均并购重组金额达到800亿元以上，进一步巩固提升浙江在资本市场上的全国领先地位，建设金融强省。

在并购的大背景下，不同行业的企业面临着不同的机遇。那么，中国企业特别是浙江企业在国际国内并购中应该注意哪些问题？

“有国外同事说，中国买家在这里，价钱可以往上抬，因为中国买家平均有25%的溢价付出去，这是需要企业家注意的。”安永财务交易咨询服务主管合伙人苏丽说，中国企业在进行海外并购时需小心“不要被人当枪使”。

苏丽表示，在价格之外，中国企业需要明确表达可以为标的公司带来什么。“作为中国企业，把中国市场的故事作为吸引力可以加大我们谈判的力度，我们不能被人视作陪标的买家，而要让他们看到我们真正能给公司带来长期效益。”

苏丽认为，在管理风格、业绩考核等方面，企业家特别是浙江的民营企业家，要更多注重依靠当地的团队、原来的团队继续进行管理。

全国律师协会副会长、天册律师事务所主任章靖忠表示，并购交易，特别是跨境并购交易是复杂的系统工程，在这个系统工程里需要外部的专业团队支持，这其中包括律师提供专业的法律服务等。他表示，在并购中，律师可以提供多种服务，能够判断交易在法律上是否可行，提出法律解决方案，在商业文件的制定中也发挥主导作用。在上市公司并购当中，律师出具的法律意见书是必备的报批文件等。

章靖忠还告诫在场的嘉宾，跨国并购中不同国家的法律生态不同，会带来许多风险。同时，国际投资保护主义和贸易保护主义也需要中国企业、浙江企业小心应对。“其实真正达成收购的时间是很短的，但要看清一家公司，大家必须要进行长期跟踪，要有前期、后期做大量工作的准备。”

据毕马威日前发布的最新中国企业海外投资报告显示，中国企业海外并购步伐自2014年起进一步加快，并在2016年达到高点，2017年则有小幅放缓。那么，从全球的角度看，3年前和3年后的今天，中国的买家在并购交易中产生了怎样的变化？

“这3年我们经历了很多的项目，能够看到中国买家在国际上的影响逐渐变大。”林肯国际中国区CEO张书铭说，在融资结构方面，中国买家越来越知道如何利用国外当地的金融工具，而不只是靠国内的融资。

从去年下半年开始，监管层对于海外投资的政策有一点收紧，跨境并购的热度因此趋于放缓。“这源于经历海外并购的黄金十年后，监管层思路发生大的变化。”硅谷天堂首席经济学家、浙江天堂硅谷资产管理集团管理合伙人郭丰表示，这个现象主要基于海外经营风险、负债风险、资本外流风险等考虑。他认为，海外并购是一个系统性工程，委托投行寻找竞标，每一步都必须踩对，如果有差错就会半途而废。

私募股权投资发挥并购优势 助力经济转型升级

作为全球并购金融峰会分论坛的重头戏，天堂硅谷和杭州市财富联合会共同承办的上市公司并购重组与经济转型升级分论坛，吸引了来自产业界、金融界专家以及上市公司代表200余人参会，共同探讨国内外并购市场的发展趋势，发掘并购与产业转型升级结合的新机遇。

丝路金融全球合伙人庄瑞豪在主旨演讲中指出，2000~2016年间中国针对“一带一路”国家的跨境并购金额已累计达到442.8亿美元。仅2016年，中国对“一带一路”国家的跨境投资额就达到99.4亿美元，占该地区所有投资额的11.21%。中国对“一带一路”国家的并购金额较为集中，排名前五的是哈萨克斯坦、俄罗斯、以色列、新加坡和埃及。从产业的角度来看，中国对“一带”国家的跨境并购主要集中于能源和电力产业，而对“一路”国家则更多的关注于工业产业和金融服务业。庄瑞豪指出，目前中国企业主要采取4种并购类型，但在中国企业大步进行跨境并购的同时，也要注意诸多陷阱。

硅谷天堂资产管理集团总裁鲍钺在主旨演讲中表示，中国已成为全球仅次于美国的第二大并购交易市场。在鲍钺来看，未来全球并购市场将继续保持活跃，中国并购大浪潮已经开启，预计2017~2018年中国的并购交易量会继续保持在较高水平。他认为，未来并购具有三大趋势：一是较低的融资成本和多元化融资渠道对于并购市场的活跃起到积极作用；二是“一带一路”战略助力中国企业走出去，具有战略协同的跨境并购将更加活跃；三是并购基金已经在海外并购交易中扮演了举足轻重的地位。

在谈到上市公司产业整合并购的实践方面，来自硅谷天堂、物产中大、南都电源、华数传媒、金石东方5家上市公司的高管都有自己独到的见解和实战经验。天堂硅谷早在2014年就开始支持华数传媒、绿地集团、财通证券等国企改革和跨界重组，助力其转型升级。在支持政府产业基金方面，天堂硅谷先后与科技部、浙江省政府、杭州市、宁波市、台州市、舟山市、绍兴市柯桥区、温岭市、杭州市萧山区等各级政府的引导基金和产业基金合作，共同推动新兴产业的投资和地方经济转型升级。

本报记者 林洁

云栖大会上演全新金融生活秀

蚂蚁金服用开放挑战“不可能”技术边界

蚂蚁金服CTO程立在ATEC大会上首度披露蚂蚁金服技术布局“BASIC”战略

10月11日下午，蚂蚁金服ATEC首次亮相2017云栖大会。作为蚂蚁金服科技领域最高级别的峰会，ATEC大会聚焦技术开放。

“BASIC”战略构成技术开放基石

蚂蚁金服CTO程立首度披露蚂蚁金服面向未来的技术布局——“BASIC”战略，并详细阐释了蚂蚁金服技术开放的动力，“开放不是单向的，而是在同一个平台上与合作伙伴共同创造未来，挑战‘不可能’的技术边界。”

程立介绍说，所谓“BASIC”，分别对应着Blockchain（区块链）、Aritificial intelligence（人工智能）、Security（安全）、IoT（物联网）和Cloud computing（云计算）五大领域，这些构成了蚂蚁金服技术开放的基石，在此基础上，延伸出风控、信用和连接的三大能力。

相对于科技已经证明的“能”，程立更提及了金融科技暂时的边界和“不能”：在物联网的海量数据之上实时安全计算、让机器智能具备金融级能力、给全世界每一个人可信数字身份、让整个数字世界变得安全可信。

“‘不能’是技术的边界，也是技术探索的方向，让我们因此有动力去推动开放。”程立说，“开放不是单向的，也不是简单帮助，而是需要和大家一起去挑战不能，在同一个平台上共同创造未来。”

蚂蚁金服过去一年来，与众多科研机构、学术权威等就基础类科研展开深度合作，这其中包括清华大学、美国加州大学伯克利分校等高校，也包括图灵奖唯一华人获得者姚期智、机器学习开山鼻祖迈克尔·乔丹等学术大咖。

今年初，蚂蚁金服CEO井贤栋向外界明确蚂蚁金服的科技公司定位，并承诺蚂蚁金服将不断打磨自己的技术能力，成熟一个开放一个。

在ATEC大会上，程立再次重申这一理念，并举例说，半年来，仅在人工智能领域，蚂蚁金服已经向行业开放了智能理财、图像定损、智能客服等数个技术能力。

金融科技带来方便的金融生活

当日，蚂蚁金服还宣布孵化全球可信身份平台ZOLOZ（蚂蚁佐罗），开放金融级生物识别技术能力，同时启动蚂蚁金融云与南京银行的全面合作，深化金融领域全面开放。

据介绍，ZOLOZ将使用生物识别技术帮助用户在数字时代解决“你是谁”的身份识别问题。这是蚂蚁金服孵化出的首个独立运营的科技平台。

前不久，支付宝在肯德基的KPRO餐厅上线刷脸支付。这是人脸识别技术在金融级应用中对安全性和技术能力要求最高的支付场景的全球首次落地商用。在肯德基刷脸支付的背后，就是ZOLOZ提供的金融级人脸识别技术。

ZOLOZ中国总经理陈继东介绍，ZOLOZ的生物识别技术已经大规模应用在支付宝和网商银行上，累积超过2亿用户、20亿次验证服务。除了在肯德基实现全球首个刷脸支付商用外，也应用于公积金查询、养老金领取等政务场景，刷脸取快递和酒店入住等生活场景。

对于蚂蚁金服而言，ZOLOZ生物识别技术、蚂蚁金融云将领衔蚂蚁金服新一轮的技术开放矩阵。在这一矩阵中，蚂蚁金服技术实验室还宣布开放区块链技术，支持进口食品安全溯源、商品正品溯源。蚂蚁金服风控团队宣布开放风控云服务，帮助解决各行业面临的业务安全风险问题，比如羊毛党、信贷欺诈、黄牛党、刷单等风控问题。

本次ATEC上，蚂蚁金服和40多个合作伙伴共同打造了一场全新金融生活秀——“吃了就走”的餐厅，“拿了就走”的超市，刷刷脸就能入住的酒店，用手机就能挂号、缴费、查检查结果的医院……这些均是未来已来的金融生活，背后正是蚂蚁金服技术开放的综合力量。

金融科技是Fintech，而这些展示的生活就是Finlife，“技术的研发，最终都是为了解决社会问题和需求，技术开放正是为了让Fintech成为人们能够受益的Finlife，而这正是蚂蚁金服举办ATEC大会，推进技术开放的初心和目标。”程立说。

本报记者 林洁

科技金融生态呈现七大亮点

《中国科技金融生态年度观察（2017）》近日发布。《年度观察》显示，我国科技金融生态呈现七方面亮点。

创新企业培育规模不断扩大。2016年，我国已经围绕创新过程形成了众创空间、科技企业孵化器到产业园的创业孵化全链条，以高新技术企业、瞪羚企业和独角兽企业等为代表的创新创业主体从扩大规模向专业化、精细化转变，创新创业外溢效应明显。截至目前，全国4298家众创空间、3000余家科技企业孵化器、400余家企业加速器及156个国家高新区打造了有序的服务链条，形成从创意到产业的创新创业服务生态。

科技信贷产品多样化。银行和科技、财政、税务等部门加强合作、不断创新，开发出多种适合科技型中小微企业的信贷产品。投贷联动试点工作的全面开展，则为创业阶段的科技型企业开辟了新的融资渠道。2016年银行发放科技贷款产品种类更丰富，银行和科技部门合作进一步深化，发放科技贷款规模增加，银行的投贷联动模式在国内深入开展。商业银行推出的“科技智慧贷”“科技助保贷”“知产贷”等产品，有助解决轻资产的科技型中小企业知识产权质押难题。此外，商业银行积极推动与政府部门合作开发的复合信贷产品，为科技型企业提供更加便捷、灵活的债权融资产品。

创业风险投资更加活跃。我国再度迎来创业风险投资丰硕年，规模总量位居全球第二；募资渠道日趋多元，行业新业态不断拓展，引导基金爆发式增长。2016年，全国创业风险投资管理资本总量达到8277.1亿元，较2015年增加1623.8亿元，增幅为24.4%；基金平均管理资本规模为4.05亿元；披露当年新募集基金1016.1亿元；全国市场母基金规模进一步扩大，最大母基金管理的子基金数达19家。

我国创业风险投资迎税收政策“春天”。创业投资税收试点做到了“低门槛、全覆盖”；科技型中小企业175%研发费用加计扣除突出“精准定位、企业自评”；股权激励税收新政实现“延期纳税、降低风险”。

多层次资本市场更加完善。2016年，A股市场当年通过首次公开发行股票，为240家企业融资1600.05亿元。其中，中小板市场46家，筹资额221.21亿元；创业板市场78家，筹资额257.64亿元。中小板、创业板中高新技术企业、战略性新兴产业占比始终较高，其中创业板上市公司中，高新技术企业占比约90%，战略性新兴产业公司占比约70%，研发强度长期保持在5%以上。2016年，新三板市场新增挂牌企业4976家，挂牌公司定向增发融资1354.04亿元，发行优先股融资20.20亿元，债券融资55.75亿元。

海外并购规模不断扩大。中国企业积极在工业、高科技、金融、消费等领域布局，全年实现交易金额超前四年海外并购交易金额总和。

科技保险新业态进一步拓展。新产品、新模式、新机制不断涌现，发展贷款、保险、财政风险补偿捆绑的专利质押融资模式，经国务院常务会审议后将在全国推广。

中国科技发展战略研究院科技投资研究所副所长张明喜在发布会上介绍说，《年度观察》是第三份关于我国科技金融生态的研究报告，由中国科技发展战略研究院、中国科技金融促进会、上海市科学学研究所联合课题组撰写。

王春 王小龙

瑞丰银行走访千家小微企业

绍兴市柯桥区各大工业园区近日迎来了一批批特殊“客人”，他们三人一组，挨个走访园区小微企业，详细记录企业的资金需求，听取对扶持实体经济的意见和建议。他们是来自瑞丰银行的新兴合作伙伴“走访团”。

“瑞丰银行是扶持发展柯桥实体经济的主力军，我们组织这次大走访，就是为了更好地担起主力军的责任。”瑞丰银行党委书记、董事长俞俊海说。他带领人员走进滨海工业区，向管委会负责人详细了解印染产业集聚后的企业资金需求，逐一记录工业区里新引进的科创型企业发展情况。

近年来，瑞丰银行坚持“零售转型”与“服务实体”相结合，仅过去3年里，就专门为“三农”小微客户定向推出了60多款金融产品，贷款市场份额占到柯桥区的34%。但随着柯桥区经济转型升级的加速，企业金融需求出现了很大变化，一些老企业办了新实体，一些新兴企业则遭遇融资“瓶颈”，银企之间的信息互通出现“梗阻”。

“我们不能坐等困难企业上门，更应该主动下沉服务。今年9月底，瑞丰银行启动了为期3个月的新兴合作伙伴“大走访”活动，计划在年内走访千家以上小微企业，并根据实际需求，向这些企业提供总额100亿元的授信，以支持实体经济的发展。

“走访中，我们收集到不少有效信息，听到了小微企业的真实声音。”瑞丰银行有关负责人表示，他走访了5家企业，其中4家有国际资金业务，对贸易融资需求比较大，但尚未得到银行服务。为满足这些企业的资金需求，工作人员将每家企业的服务需求、意见都作了详细登记，并开发了针对性产品，派专人上门服务。

小微企业对瑞丰银行“大走访”的做法非常欢迎。轻纺城北联三区布商何贤林说，他有线上线下两个经销渠道，对流动资金的需求比较大，想去银行贷款，但因为自己不是品牌店，也不是大户，总感觉难度很大。对此，瑞丰银行及时开发出“纺城电商贷”产品，让他很快获得了30万元的信用贷款。

前台人员“大走访”，后台服务保障也在“大提速”。今年以来，瑞丰银行对产品供给端实施标准化改造，建立了标准化“货架”，“三农”小微客户可以像去超市购物一样选择适合自己需求的金融产品。同时，瑞丰银行还在审批端推行“信贷工厂化”管理，根据贷款产品设置5条审批专线进行集中审批，小额贷款当天审批放贷，打通制度环节上的“肠梗阻”，真正做到了让企业“最多跑一次”。

钟伟 李菲