

资本面对面

2016.03.07--总第 397 期



广东省风险投资促进会



广州市瀚晖投资管理有限公司

联合制作



目 录

Contents

2016. 03. 07 总第 397 期

关于我们 02

About Us

金融热点 03 - 04

Financial Focus

金融资讯 05 - 06

Financial Information

政策解读 07 - 09

The Policy Interpretation

关于我们

About Us

广东省风险投资促进会成立于2002年12月，是由广东省内风险投资、金融、证券、中介服务等机构联合发起成立，经广东省社团组织登记管理机关注册登记，具有独立法人资格的专业性和非营利性社团组织。本会坚持遵守法律法规和国家政策，遵守社会道德风尚；沟通会员与各界的联系，促进风险（创业）投资交流活动；研究和制定广东省风险（创业）投资行业职业操守和行为规范；促进行业自律，维护公平竞争，维护会员合法权益；促进风险（创业）投资事业规范、健康发展；促进广东高新技术产业发展的宗旨，在立足风险投资主流，增强风险投资机构与创新企业的交流，开展投融资对接服务中与政府有关部门和业界起着纽带作用。

2015年5月，促进会中标广东省发展和改革委员会公开招标采购的广东省发展和改革委员会创业投资企业备案管理服务项目，负责承担广东省创投企业的备案管理工作。

主要工作：

- 1、行业研究：**研究风险（创业）投资发展的各类问题，为政府决策提供参考和支持。
- 2、行业调查：**接受发改委、科技部等政府部门以及中国风险投资研究院、清科集团、投中集团等行业研究机构委托，负责广东地区风险（创业）投资行业的调查。
- 3、行业信息提供(发布)：**向会员及省内高新技术企业和境内外风险（创业）投资企业提供行业信息、行业政策、产业政策及其他相关的政务信息、高新技术项目信息和投资人才信息等。
- 4、专业培训：**风险（创业）投资人才、创业企业人才等。
- 5、咨询评估服务：**依托广东省粤科金融集团等风险（创业）投资行业主流机构，为本会会员及与风险（创业）投资相关的政府部门、机构与个人提供投资估价、经营状况评估、资信评估、财务分析等服务；为各类企业的资产转让、兼并收购、资产重组及挂牌上市提供咨询服务；为风险投资、项目评价、国际扩展、跨国联营及海外上市提供方案策划、评估测算及文件准备等一系列服务。
- 6、宣传交流：**通过召开研讨会、座谈会、联谊会、报告会、信息发布会等，加强对风险（创业）投资的宣传，开展各类专业交流活动。
- 7、对外合作：**与兄弟省市以及美国、以色列、英国、港澳台地区的风险（创业）投资行业协会建立协作网，促进地区（国际）间科技风险（创业）投资信息交流与合作。

金融热点

Financial Focus

全国政协委员：个税起征点提到5000元较合理

个税起征点调整在全国两会上再度被提起。据悉，2011年我国将个人所得税免征额自2000元调至3500元后，个税起征点连续5年“岿然不动”。这几年来，房价、物价不断上涨，个税起征点是否应该再调高？昨日，全国政协委员、华工工商管理学院教授沙振权提出，在目前的物价和消费水平下，个税起征点提高到5000元才比较合理。

个案

工薪族：每年纳税近千元压力大

在广州某保险公司工作三年的徐小姐向记者“晒”出的工资条显示，她月收入6000元，年缴个税780元左右。

徐小姐大学毕业后来广州工作，与朋友一起租了一套三居室，每月租金1000元，水电费、物业费200元。每月实际到手工资5135元，刨去吃穿用度的必要开销，此前每月能结余数百元。今年，徐小姐感到“压力山大”，觉得自己日常生活成本越来越高。她说：“我租的房子开始涨价，月租金去到1400元。毕业三年过去了，感觉什么都在涨，就是工资不涨。菜价涨了，吃饭成本高了，连买衣服都比以前贵很多，每个月衣食住行的花销比过去高了15%左右，基本上每个月存不了什么钱。现在看，我每年交的个税去到千元，也够我大半个月房租了。我们这些工薪一族压力太大了。”

高薪族：家庭开支大月薪3万也“月光”

相比工薪阶层的徐小姐，工作12年的洪女士可算高收入上班族。在互联网公司工作的她经过多年打拼，税前月薪达到3万元，令不少人羡慕。但提起收入，洪女士也是有些无奈，“我们家有车贷、房贷都在还，每月车贷5400元，养车1500到2000元，房贷2000元。还有一个正在上幼儿园的女儿，仅每个月学费这些开支就也有2000多元，加上一大家人吃饭、日常衣食住行开支等等，每个月平均开支有2万元。本以为3万元的税前工资能应付得过来，但扣税都能扣5000多元，基本是没有什么结余的。”洪女士认为，“我虽然是别人口中的‘高收入’，但上有老下有幼，家庭硬性的基本开支摆在那，我觉得征税时应该考虑以家庭为单位减免这些必要的开支，减轻一下我们纳税人的负担。”

数据

广州CPI涨幅高于全国平均水平

在个税起征点不变的情况下，衣食住行的物价指数却在上涨，“叠加效应”导致许多市民交税后能存的钱越来越少。数据显示，2015年广州全年CPI上涨1.7%。从全国范围来看，2015年，广州CPI同比涨幅高于全国平均水平（上涨1.4%）0.3个百分点，高于全省平均水平（上涨1.5%）0.2个百分点。从具体分类看，广州八大类商品及服务价格同比“六涨二降”，其中，娱乐教育文化用品及服务类上涨3.7%、食品类上涨2.6%、烟酒及用品类上涨2.4%、衣着类上涨2.3%。

建议 中山大学教授林江 11 种收入建议改按大类征收

中山大学岭南学院财政税务系主任、教授林江认为，“国家从 2011 年调整个税起征点到 3500 元至今没有改变，也是因为个税起征点的‘标准线’难定。个税起征点调整幅度过低，则没有太大意义，而个税起征点调整过高，或将影响到税收改革的效果。”

林江建议，可将依照目前 11 种收入的分类征收改为所有收入按大类征收，“分类征收对一些纳税人不利，比如对于以稿费收入计算应纳税额的群体，即使稿费收入是每月的主要收入，也按照偶发收入征收 20% 的税，如果今后并入大类，按照工资薪金收入划分税率，就可以减轻负担。”林江同时建议，将税收累进的宽度拓宽，“目前的税收税率累进标准分为 7 档，这导致中产阶层赋税较重。今后可适当调整为 5 级，降低一部分累进税率，也是可行的办法之一。”

全国政协委员沙振权

1 应当对个人消费者予以减税

今年两会，全国政协委员、华工工商管理学院教授沙振权携《减税收 削预算 确保供给侧改革取得实效》的提案进京。他建议个税起征点提高到 5000 元。

沙振权指出，供给侧提供了价格适宜的优质商品，就需要需求侧对这些商品进行消化。为了刺激这部分需求，应当对个人消费者予以减税。“首先应该提高个人所得税的免征额，现行的每月 3500 元人民币的免征额为 2011 年修订，距今已经接近五年时间。”根据国家统计局每年的统计公报，这五年间全国居民人均可支配收入每年的上涨幅度都在 10% 以上，居民消费价格也在连年上涨，其中 2011 年上涨 5.4%，2012 年至 2014 年每年的涨幅也都超过了 2%，至今累计上涨幅度在 10% 以上。在这种情况下，现有的个税起征点已经不适应当前的状况，需要做进一步的上调，以减少低收入者的税收压力。其次，个人所得税的征收额也应当充分考虑纳税人的家庭情况，例如参考香港，在征收个人所得税的时候对于已婚人士、需要供养子女父母或是兄弟姐妹的人士都有相对应的税收优惠，这样相比于一刀切征个税的做法也更加公平。沙振权指出，算上通胀等各方面因素，目前将个人所得税征收起点从 3500 元提升到 5000 元是比较合理的。

2 为企业减税以后才能增收

沙振权认为，供给侧改革的核心，在于减税。他表示，供给侧改革想从生产领域加强优质供给，减少无效供给，扩大有效供给，就必须支持企业创新，发展新兴产业，提供适销对路的产品。但是当前我国企业身上背负的税费负担依然较重，这使得企业对内无法持续性地进行创新投入，对外则难以提供有竞争力的市场价格。因此，他建议，要减轻税费负担，为中小微企业“减负”。

当前我国企业需要上缴的税费种类多、税率高，企业除了要承担增值税、消费税之外，还有企业所得税、城镇土地使用税、其他附加税等等。沙振权说，“现在减税是为了以后的增收，一旦供给侧能够活起来，经济这块蛋糕就会越做越大，政府的财政收入自然也就跟着水涨船高了。”

在建议政府为企业、个人“减负”的同时，沙振权还建议，减少财政支出，特别是要加强科研经费的管理。

文/新浪

1+1>2”的商业法则：并购带来的红利时代

并购重组的政策红利正在不断释放，企业想要抱团取暖，只需顺势而为，因为“1+1>2”的商业法则，需要演变成一个恒定公式。

合并似乎已经成了 2015 年各个企业的标配。近几年来，中国各个行业整合加速，并购越来越多，更有不少让人跌破眼镜的案例。长期血拼、势不两立的行业巨头频频宣布合并，人们惊呼声四起，“又相信爱情了”。不到一年的时间，多家互联网公司从势不两立到抱团取暖。而这背后，是出于市场理性的抉择，还是隐藏着神秘的推手？联姻背后的共同逻辑是什么？合并之后的道路，是否能够一马平川？这似乎注定将成为一种趋势和常态。

放眼到市场大环境中，如今的中国经济无疑正处于一个不确定的年代。各个行业的并购更是无孔不入的投射到各个领域。A 股回归并购意在套利，跨界并购趋势增速，这些逻辑的背后，除了资本的诱利驱动，又还剩下些什么，让人捉摸不定。

合并只是不得已而为之？经济形势下滑，投资方意求整合。目前中国经济形势不容乐观，GDP 增速跌破 7% 已经是常态，马云认为这个周期将持续 3-5 年。证券发行市场更是一片哀嚎，去年 A 股还没有蹿升到 6124，就等来一场史无前例的股灾。而资本方在二级市场兵败如山倒的情况下，口袋也捂得更紧了。

自古富贵险中求，中国遇到最厉害的金融危机是——持续十年左右的超级去杠杆化。但恰恰在这一波去杠杆化浪潮中，那些被严重低估的权益资本的价值，也跟着水涨船高。所以，如何有效地整合手中的牌，更加高效地完成投资升值并降低预留风险，并购成了一个非常好的方法。所以从宏观层面上，并购案一般也都由资本方开始推动。

企业疯狂烧钱，却仍然烧不出未来

对于拿到热钱的互联网公司来说，非常重要的一点就是获取目标客户。但是无奈市场入局者太多，获取用户的成本大大增加。例如 O2O 公司，平均获取单个下单用户从几元涨到了几十元甚至上百元。但是这种模式，一开始并没有一个明晰的可预见的盈利模式及周期，随着烧钱大战持续蔓延，连年的巨额亏损，资本方也被创业者一路“挟持”推动一轮又一轮的融资。这种近乎于恶性的竞争，并没有烧出一个明确的未来。而巨头间的并购案可以有效的降低竞争成本，占据市场的话语权。类似滴滴和快的，58 和赶集，之前行业排名前两位的巨头，合并后甚至对整个市场形成垄断的趋势。

BAT 开始一统江湖，低价抄盘

作为互联网公司的绝对三巨头，“如果 BAT 也跟着做了怎么办”，成为很多创业者绕不开的问题。但现在很多创业者选择了被 BAT 三巨头吞并，无论是套现离开还是继续发展壮大，这无疑是一个非常好的选择。背靠大树好乘凉，有了 BAT 的站台，以后发展壮大自然方便很多。对于 BAT 来说，积极联



合了资本方进行推动并购案。虽然 BAT 中的搜索、电商、社交是当之无愧的老大，但未来属于哪个领域谁知道呢？所以来源于对未知的恐惧，使 BAT 异常积极地去各个细分领域“填坑”，保持自己的领先地位。并且互联网行业经历烧钱大战后估值普降，此时去抄个底何乐而不为？

他山之石的镜鉴之处

目前中国掀起的并购热潮并非像无头苍蝇一样乱窜，西方发达国家完善的资本市场、鼓励并购的法制环境、以企业为主体的自发并购行为等，都为我国当前经济环境下的企业并购提供了借鉴。资本是并购的“发动机”，企业并购需要资本市场的强力支持。企业之间并购的根本目的是收购方希望借助资本市场开辟新的融资渠道，加快自身的发展，实现跨越式的几何级增长。

正如金融财团摩根大通在美国运输产业、钢铁产业并购整合中所起的作用。摩根大通利用高超的资本运作技术，通过资本的魅力塑造了美国金融界和产业界的寡头，也对美国产业原料和生产环节之间产生了重要的协同作用。当前，中国境内上市公司数量约有 2500 多家，上市公司是中国企业海外并购的主力军。在强大的资本支持下，这些公司会寻求更多并购的机会来实现增长，从而对融资市场提出了更高的要求。

站在市场的角度，去考虑到底怎么样才能够给企业并购带来一个更好的环境，如何适度放宽金融体制的限制以解决企业并购中的资金问题，如何监管证券公司以实现市场的公平公正公开，都是亟待相关机构解决的“一线”问题。并购活动是企业自身发展的一种要求。在目的上，并购大都是为了实现垄断利润和股东价值最大化。尤其是在经济增速放缓的背景下，并购战略、路径的合理性对于未来中国企业的并购至关重要。

并购重组成转型发动机

目前中国公司并购还是以国内标的为主，2015 年前三季度上市公司的并购案例中 90.6% 来自国内，相应的并购金额占比达 80%。随着中国在全球经济格局中的地位提升，未来海外并购的潜力较大。

一些有“国家队”背景的企业凭借雄厚的资金实力在全球市场掀起了一股热潮。例如，紫光集团在全球半导体并购市场的异军突起。在近 2 年内，紫光先后收购了 IC 设计公司展讯、锐迪科，再投资惠普旗下的华三、入股美国西部数据，近来则投资台湾力成，目标甚至还放在规模更大的美光及英特尔，一举一动已经成为全球半导体瞩目的焦点。在经济周期下行的市场里，我们的企业可以去拿资产、投资、对外配置，对接的焦点应是中国本土市场转型的需求。放眼全球从不同经济周期观察会发现非常多的投资机会。除了跨界、纵向的并购整合外，去年同业间的横向整合也不乏大事件，尤其在互联网领域，一些主要市场主体接连发生并购。

2015 年情人节当天，原来的死对头滴滴打车与快的打车宣布合并；4 月，58 同城宣布战略入股赶集网；5 月，携程战略性收购艺龙 37.6% 股份（总价约 4 亿美元）；10 月，爆出美团和大众点评的合并，携程并购去哪儿。当前，我国并购重组的政策红利正在不断释放。2014 年，国务院、证监会发布了一系列并购重组的意见和管理办法，支持上市公司通过增发优先股进行并购融资，鼓励创业板公司通过定增等再融资并购，鼓励市场化并购重组。去年下半年以来，由于简政放权收到成效，并购重组的审批流程得到优化，重大资产重组和发行股份购买资产的审批时间几乎缩短了一半。

文/新华并购圈

政策解读

The Policy Interpretation

广州培育“小巨人” 堪称“大手笔” 符合条件企业

最多可获180万元补贴和奖励

创新驱动 “点金术”

创新驱动，政策先行。根据《广州市科技创新小巨人企业及高新技术企业培育行动方案》（以下简称《行动方案》），广州市将在2015年至2017年投入约60亿元财政经费为符合条件的企业提供补贴和奖励，占该时期全部科技财政经费投入的约三分之一。符合条件的企业最多可获得180万元的补贴和奖励。堪称国内最豪的“小巨人”奖励计划。那么，为什么广州市政府要花大力气、大投入来培育科技小巨人企业和高新技术企业呢？此次政策出台背后的原因是什么？《行动方案》中有哪些与以往政策不同的亮点？日前，广州市科创委相关负责人接受了南方日报的独家专访，为大家解密最“豪”政策背后的“点金术”。

1. 最新入库小巨人企业或超1600家

南方日报：《2015年国民经济和社会发展计划执行报告》中“激发企业创新主体活力”提到“全年新增新型企业20家、科技小巨人企业100家、上市科技企业10家”，一年过去了，“激发企业创新主体活力”进展怎样？

市科创委：根据《行动方案》，广州按照“科技创新小微企业—科技创新小巨人企业—高新技术企业”的梯次，培育扶持企业创新发展，形成科技创新企业集群。预计2015年将入库科技创新小巨人企业1600家以上，包括广州酷旅旅行社有限公司、广州佳都信息技术研发有限公司、广州奥柏仕医疗器械有限公司等优秀民营科技型企业，这些将获得高新技术企业受理或认定奖励。企业是市场最活跃的要素，要落实创新驱动发展战略，就必须坚持市场导向，突出企业创新主体地位。下一步，广州市还将协调各部门支持企业知识产权创造，推动企业加大技术改造力度，落实高新技术企业优惠政策，支持企业科技创新人才团队建设以及加大科技金融扶持力度，从而推动高新技术企业稳健发展。南方日报：为什么要花大力气、大投入来培育科技创新小巨人企业和高新技术企业？为什么说高新技术企业是科技创新的“牛鼻子”？

市科创委：抓好高新技术企业工作就等于抓住了科技创新的“牛鼻子”。因为，高新技术企业认定条件是基于科技创新的角度提出的，高新技术企业数量增多意味着其涵盖的科技指标随之上涨，因此高新技术企业的数量也是衡量一个地区科技创新能力的重要指标。2014年，广州市规模以上工业企业R&D投入占全社会R&D投入的56.8%，其中高新技术企业和科技创新小巨人企业数占有科研活动的规上工业企业总数的65%；2015年，规模以上高新技术产品产值增长8.2%，高于工业增长平均水平1.8个百分点，拉动规模以上工业增长3.6个百分点；至2015年底，广州市高新技术企业中有上市企业45家，新三板挂牌企业85家。全市16家企业新评为省创新型企业，14家企业新评为省创新型试点企业。



这些数据说明，高新技术企业是创新驱动发展战略的排头兵，是带动全社会 R&D 投入、提高高新技术产品产值的重要因素，是培育具有核心竞争力的优秀企业的重要源泉。

科技创新小巨人企业是指企业在研究、开发、生产、销售和管理过程中，通过技术创新、管理创新、服务创新或模式创新取得核心竞争力，提供高新技术产品或服务，具有较高成长性 or 发展潜力巨大的科技创新中小企业。也就是说，科技创新小巨人企业入库培育后有望成为高新技术企业，所以花重金培育科技创新小巨人企业，也是为抓住科技创新“牛鼻子”做准备。

2. 由市场发出“小巨人”邀请函

南方日报：《行动方案》政策背后的逻辑是什么？您认为，《行动方案》最大的亮点是什么？

市科创委：政策的目的是营造一个鼓励创新、支持创新的大环境，使得一大批极具潜力的创新型企业不断成长，成为支撑经济社会发展的中坚力量。

通过培育科技创新小巨人企业，成为高新技术企业储备库、蓄水池。鼓励企业加大研发投入，持续创新，通过创新获得核心竞争力，不断开拓市场，使企业具有高成长性，最终服务地方的经济社会发展。

而此次政策最大的亮点，我认为是邀请入库的企业条件不拘一格、兼容并包。

目前，科技创新小巨人包括三种入库条件，覆盖各个企业类型。其中最为突破的是，吸收权威机构认定的科技创新企业入库，打破传统意义上科技型企业的范畴。为众多通过商业模式创新、综合创新取得核心竞争力，具有良好发展前景的新型企业提供了一条入库的绿色通道。

以往入库标准对于企业的人才学历、高新技术产品产值、技术专利等都有明确要求。但实际上如今涌现的一些极具潜力的创新企业，他的商业模式、产品创新等方面表现都十分抢眼，例如一些电商平台，却可能因为所销售的不是高新技术产品而被“小巨人”库拒之门外。而现在把评价标准交给“市场”，只要被权威专家、媒体、机构等认定的“快公司”、创业大赛中的获奖团队等等，都有可能被邀请入库。

南方日报：入库的企业除了可以获得资金扶持，还能获得哪些帮助？

市科创委：科技创新小巨人企业本身就是一块金字招牌，对于扩大企业影响、获得市场关注都有好处。此外，我们还将联合高新技术企业协会、行业协会、产学研联盟、知识产权机构等对入库企业进行培训和服务，帮助他们进一步提升自己的科技创新能力。值得注意的是，科技创新小巨人也将是申请我市其他财政支持政策的条件之一，例如科技金融政策等。

3. 让政策福利及时顺利“到达”

南方日报：记者采访发现，有些企业具备成为科技创新小巨人的条件或潜质，但一直不知道如何申请，对于入库的积极性不大。如何解决这个问题？

市科创委：我们将继续加大政策宣传力度。计划在 2016 年组织召开多场各区宣讲会、行业宣讲会，扩大政策的到达率和知晓度。同时，考虑在高新技术企业培育发展势头较好、措施得力的区召开现场会。例如，昨天就举办了针对白云区、花都区规模以上工业企业研发经费归集及政策宣讲培训会。



此外，继续加强申报工作的组织培训和服务。发挥市区联动作用，以高新区、科技园和孵化器为载体为依托，建立企业培育全流程服务体系，加强申报组织工作的培训，引导和服务企业开展科技创新小巨人企业以及高新技术企业的创建和申报。最近广州市科创委推出了广州市科技创新政策简明手册，以图表、数据形式简明扼要地梳理了各项政策要点和各类项目的申报流程。同时，调动行业协会和中介机构等的积极性，加强业务培训，提高行业协会和中介服务机构政策水平和业务能力，鼓励和引导他们为培育高新技术企业提供服务。

南方日报：您认为目前激励企业加大创新力度的难点在哪里？

市科创委：企业创新是一项复杂的系统工程。除了从企业内部进行技术创新激励外，通过构造适当的机制、营造良好的环境，形成一种创新的文化氛围，来刺激企业进行创新也是必不可少的。

一方面是资金因素。资金是企业赖以生存和发展的基础，是企业组织科研、生产和经营的必要条件，也是创新的关键要素。企业靠自己的积累可以自主增加企业创新的投入，但有这样能力的企业毕竟是少数。

另一方，以前国家的技术改造投资几乎都集中在大中型国有企业，企业创新的环境建设不到位。比如投融资体系不健全、成果转化率高不高，地方扶持力度不大、公共服务平台建设不健全等。而且，大部分中小企业信息不灵，没有在原有的市场基础上选择新的目标市场，缺乏市场开发战略，一旦判断失误，不敢随意投入巨资进行技术创新。

南方日报：今年在培育科技创新小巨人和高新技术企业方面，科创委还将做哪些工作？

市科创委：建立和完善市科技创新企业数据库。全面摸底调查我市科技创新企业，做好基础数据收集、分析和筛选等工作。对进入基础数据库的科技创新企业，纳入全市科技计划体系支持范围。针对企业不同发展时期和阶段的特征与需求，通过科技企业孵化器、中小企业创新基金、科技创新小巨人及高新技术企业培育等计划，全链条全方位支持服务企业发展提升。

同时，对照高新技术企业认定的条件，加强对进入省高新技术企业培育入库企业和市科技创新小巨人企业进行动态监测、按照“缺什么，补什么”，“一企一策”的原则，开展针对性辅导和服务，使其加速成为高新技术企业。

此外，鼓励和支持高新技术企业申报享受相关企业科研投入普惠性政策。如开展企业科技创新券申领、研发机构建设后补助、企业研发投入后补助和税前加计扣除等工作，联合税务部门切实落实高新技术企业税收优惠政策。

门槛一

满足以下全部七点要求，可进入科技创新小巨人企业库 1. 企业的主营业务或产品应属于国家重点支持的高新技术领域；或者企业已通过综合创新形成自己的创新模式，取得了核心竞争力

2. 企业注册时间 1 个会计年度以上，具有独立法人资格的非高新技术企业

3. 拥有以企业核心技术申请的自主知识产权

4. 具有大学专科以上学历的科技人员占企业当年职工总数的 15%以上，其中研发人员占企业当年职工总数的 5%以上

5. 近两个会计年度（2013 年度和 2014 年度）的研究开发费用总额占销售收入总额的比例不低于 3%（其中，企业广东省内发生的研究开发费用占全部研究开发费用总额的比例不低于 60%）

6. 高新技术产品（服务）收入占企业当年总收入的 40%以上，或企业年度销售收入增长率在 40%以上

7. 具有一定的研究开发组织管理水平及规范的财务管理，已设立研究开发费辅助核算账或专账

门槛二

经权威第三方机构认定的科技型创新企业，按流程经市科技创新委审定后，可进入市科技创新小巨人企业库

成为科技创新小巨人企业能获得多少经费支持？

市区两级财政按照《行动方案》确定的比例给予每家科技创新小巨人入库企业总额 60 万元的经费补贴，三年内按照 3: 2: 1 的比例分年度拨付，专项用于企业开展研发、创新能力提升等活动。获得高新技术企业认定的企业，不再享受补贴。

市财政对 2015 年高新技术企业认定(含复审)受理企业，给予每家 20 万元的经费补贴，补贴资金由企业统筹使用。同一企业不得重复享受。

市区两级财政按照《行动方案》确定的比例对 2015 年高新技术企业认定(含复审)企业，给予每家总额 100 万元的奖励，奖励资金由企业统筹使用。

也就是说，符合科技创新小巨人申报条件的企业最多可获得 180 万元的补贴和奖励。而且，企业获得的补贴和奖励均为后补助类型，不签订合同，不进行验收，其中规定科技创新小巨人企业获得的经费补贴须专项用于企业开展研发、创新能力提升等活动，企业申报高新技术企业认定和复审获受理和通过的补贴奖励由企业统筹使用。

门槛三

已入库省高新技术企业培育库的企业，提交相关资料经市科技创新委审核后，可进入市科技创新小巨人企业库

如何申报科技创新小巨人企业？

A. 企业申报

企业通过广州市科技计划管理系统进行网上申报。

B. 各区核实、评审和推荐

对未入库省高新技术企业培育库的申报企业，由各区科技行政主管部门按照科技计划专家库的要求，在市科创委专家库中抽取专家，并按要求进行专家名单公布，根据对企业的熟悉情况自行安排会议核实及评审，或现场核实及评审。各区科技行政主管部门汇总核实及评审结果后，将符合条件的广州市科技创新小巨人入库企业推荐名单及企业申报材料报送到市高新技术企业协会。

对已入库省高新技术企业培育库的申报企业以及申报高新技术企业受理补贴和认定奖励的企业，各区科技行政主管部门对企业申报材料进行核实后，不需组织专家核实和评审，汇总企业名单后报送到市高新技术企业协会。

C. 市科创委复核与抽检

市高新技术企业协会对各区推荐的全部企业进行复核，逐项核对所有入库条件，向市科创委提交复核结果。由市科创委高新处根据复核结果，采取约谈、现场考察等形式对企业进行全面审查(其中约谈与现场考察的不低于推荐名单的 15%)，提出入库和奖补企业名单建议。

D. 行政审议与公示

市科技创新委委务会审议拟入库和奖补企业名单，在门户网站公示企业名单，公示期限 5 个工作日。

E. 下达经费

市科技创新委员会会同市财政局联合发文下达市本级财政补贴和奖励经费，各区科技行政主管部门会同区财政局联合发文下达区财政支持经费。

文/南方日报