在2020重庆国际创投大会科技金融创新投资&投后企业成长论坛上，众多资本领袖从资本、科技、管理等多个角度展开探讨——

银行最终不需要具体场所，但又无处不在

□本报记者 张亦筑 李星婷

伴随着科技的进步，科技金融得到了跨越式发展。众多科技金融产品，资本起到了怎样的推动作用？未来又将扮演怎样的角色？10月23日，2020重庆国际创投大会科技金融创新投资&投后企业成长论坛在西部（重庆）科学城举行，众多资本领袖从资本、科技、管理、信息、创新等多角度，分享了各自的观点和极具可行性的发展建议。

十月二十三日，科技金融创新投资&投后企业成长论坛在西部（重庆）科学城举行。

金融科技有很大发展空间

金融科技将在风控中起到很大作用。未来一段时间，金融科技行业投资增长会很大

“新冠肺炎疫情影响到全世界的经济，影响到所有企业发展规划，对于未来，这是很大的挑战，也是很大的机遇。”作为四大会计事务所之一的安永，2019年正式进驻重庆，此次论坛中，原安永中国主席、大中华首席合伙人吴港平以“安永亚太区金融科技投资回顾与展望”为主题进行了分享。

他表示，疫情对三个方面的影响比较大，一是消费者越来越依赖数字和移动服务，手机下单就可以买菜；二是复工复产离不开“码”，走到哪里都要出示健康码；三是远程办公越来越普遍，很多人的家变成了办公地。

这对金融科技有什么影响？第一，加速了传统行业与金融科技的融合；第二，带来数字支付的兴起，美国人买一杯咖啡都喜欢刷信用卡，但越来越多的中国人都用手机支付；第三，金融科技企业跟传统的科技企业发生融合；第四，政府政策的变化影响到金融科技的发展。

在他看来，金融科技行业目前还没有很清晰的发展路径，新的商业模式还没有成熟，现在还处于摸索阶段，但有很大的发展空间，相信未来一段时间，金融科技行业投资会在量的方面有很大的增长。

“新兴技术与金融业务的融合，很多都是在支付上，那么，在支付之外还有哪些融合应用？”吴港平认为，一是提升用户体验，二是提升运营效率，三是做好风险管控。未来，金融科技在所有金融行业的风险管控中将起到很大的作用。

新基建成为热词

这是未来五十年发展的产业，是我们关注的方向

“我们投了将近100家公司，其中包括很多芯片、医疗企业。主要投资方向是把新兴产业和传统产业相结合，也是科技与产业的结合。”星瀚资本创始合伙人杨歌表示，企业前几年融资相对比较容易，但由于在资金管理、运营上不注意，特别是在财务规划上不注意，这两年融资遇到很大挑战。就拿星瀚资本来说，其对尽职调查、财务管理、结构调整等方面有很多要求，特别是初创型、成长型企业，如果不重视这些问题，融资就会面临困难。

他介绍，分析互联网行业发现，2017年以后互联网公司开始寻求转型，一方面是寻找其他的下沉式流量，离开一二线城市向三四五线城市下沉，还有就是向传统产业下沉。

“今年，新基建成为热词，这是未来五十年发展的产业，包括人工智能、智能制造、生物医药等产业的基础环境建设，也包括金融环境、行业科技环境、研发环境、产业环境等建设，这都是我们关注的方向。”杨歌表示，不过，目前大量的新基建都还是To G（面向政府）和To B（面向企业），还没有进入To C（面向个人）。

从传统银行向数字化银行发展

任何企业如果大部分员工都具有客户中心思维、数据驱动思维、不断试错的思维这三种思维，就可以认为是数字化企业

“我认为在金融行业、财富管理行业，目前并没有完全互联网化，还存在一些红利和新的商业模式可以探索。”渣打创投北亚区执行总裁张斐说，渣打银行已经在中国扎根160年，在这160年中，渣打银行从传统银行在逐渐向数字化银行发展。

在张斐看来，数字化转型的基石是“人”，人是最重要的，任何企业如果大部分员工具有客户中心思维、数据驱动思维、不断试错的思维这三种思维，那么就可以认为是数字化企业。

对于银行的数字化实践，张斐谈到，渣打银行在疫情期间短短几天的时间内就把远程办公的比例从20%增加到75%，在全球很多地方甚至增加到100%，有60个市场的8万多名员工在疫情期间通过远程办公实现了办公诉求。

“我们升级改造了现有的银行业务，比如视频银行在疫情期间使用量就增加了300%，此外还采用了智能风控、智能客服、线上贷款等。”张斐介绍，渣打银行通过与联易融深度合作，让用户通过联易融在线上发出贷款申请，经由渣打银行的系统自动进行批复。“展望未来，数字化和场景化方式会让银行无处不在，银行最终不需要一个具体的场所存在，但处处是银行，银行与各个场景会无缝结合。”

5G时代会迎来网络安全新生态

预计到2024年底，网络安全市场规模将超过2000亿元

“在科技金融领域，技术和业务的耦合度不断提高，使网络攻击的风险越来越大，银行资金被盗、系统瘫痪等网络攻击事件的发生，让我们看到未来5G时代在科技金融领域的安全风险会更大。”奇安投资创始合伙人、CEO王鹏飞谈到，从技术角度讲，科技金融最主要的核心技术可以概括为ABCDS，A是AI（人工智能），B是区块链，C是云计算，D是大数据，S是安全。如果大数据是科技金融的重要资源，云计算是基础，基于云计算和大数据的人工智能推动未来实现科技金融智能时代，区块链为科技金融提供架构方式，那么网络安全则为科技金融提供最基础的保障。

在5G时代，所有的机器、设备等，不论是智能家居，还是智慧城市，一切的终端都会介入互联网，届时终端接入量将是现在的数百倍以上，因此，5G的组网机构复杂程度会非常高。未来几年，网络安全刚性需求增长，预计到2024年底，市场规模将超过2000亿元。

“5G时代网络安全是机遇也是挑战，因为这个产业链非常长，覆盖面也非常广，无论是业务还是安全监管，要求都会越来越高，挑战也会越来越大，需要建立新的信息化保障能力。为此，5G时代也会迎来网络安全的新生态。”王鹏飞表示。

嘉宾专访 ▶▶▶▶

高通很有兴趣和科学城联合进行5G技术研发

高通全球副总裁、高通创投董事总经理沈劲——

沈劲

□本报记者 张亦筑 李星婷

“两年前，高通集团就与重庆合作过，内容包括支持创新创业，以及建产品展示厅、测试中心、培训等内容。”10月23日，在渝参加重庆国际创投大会的高通全球副总裁、高通创投董事总经理沈劲接受采访时说，高通不仅做风投，还帮助企业分析发展趋势，帮助他们做研发、工程师的培训等，这样更利于企业的成长。

“目前高通重点投资方向是5G相关联产业。”沈劲表示，万物互联是5G产业的标志，5G的应用包括人工智能、物联网和车联网、自动驾驶和机器人等多个领域。信息技术是西部（重庆）科学城未来重点发展产业之一，高通很有兴趣和科学城联合做5G的场景打造、技术研发等。

在沈劲看来，5G产业会派生出网络边缘计算、自动识别、智能语音、智能翻译等多个细分领域和产业。科学城有自身的优势和发展路径，可以在每个阶段和领域都找到创新创业的机会。

沈劲认为，创新创业最重要的三个方向是：找方向、找人、找钱。“拿物联网来说，涉及读书、看病、智能制造等多个方面，和人们生活息息相关。”他建议，创业者要找好与自身经历、技术积累有优势的创业方向，将不同才华专长的团队聚集在一起，并且分析宏观趋势、选择好创业的时机。

本版图片由记者齐岚森、首席记者崔力摄/视觉重庆

社有企业龙头带动

梁平供销 探索“三社”融合发展新路

天刚蒙蒙亮，梁平区星桥镇两路村北霖蔬菜种植专业合作社负责人刘道荣已经驱车出门了。他要前往大兴村，收购贫困户家的南瓜、茄子等农产品。

晌午时分，忙碌了一个上午的刘道荣把收购回来的农产品拉到城里重百超市扶贫专柜，带着泥土芬芳的南瓜、茄子等成为了城里顾客眼中的“香饽饽”……

这正是梁平区供销社以社有企业为龙头推进“三社”融合发展，帮助农户增收致富的生动体现。

近年来，梁平区供销社深入学习关于“三农”工作的重要论述，严格按照市委、市政府关于“三社”融合发展的工作要求，以社有企业为突破口，服务“三农”为根本，就“三社”融合发展进行探索与实践，走出了一条具有梁平特色的改革发展之路。

社企引领 领出乡村新风貌

早年间，在父亲的影响下，刘道荣辞掉乡镇电影放映员的工作，投身到以培育鸭苗为主的水禽养殖中。由于农村娃不怕吃苦的精神和独到的养殖技术，他成为了村里的养殖科技特派员，2010年被评为全国劳模。

“劳模这一称号对我来说既是荣誉，也是一分沉甸甸的责任。”和水禽打了半辈子交道的刘道荣，面临着新的挑战。

现如今，刘道荣开始了大棚蔬菜的种植，让水禽养殖结合蔬菜种植横向发展。

养殖水禽的专家不一定是种植蔬菜的好手，刚开始种植蔬菜时，刘道荣面临着两个棘手的问题。

第一个问题：栽培技术。蔬菜种植是一门高深的学问，有的蔬菜忌连作，如果在同一块地上连续种同一类作物，就会使他们消耗共同的养分，来年产量就会很低。

最初，刘道荣不能很好地把握蔬菜种植的要领，蔬菜的质量总是达不到心目中的预期。

第二个问题：资金短缺。遇到自然灾害，是件要命的事。有一年，专业合作社里80个蔬菜棚被大风刮坏，造成了70万元的损失，差点让刘道荣的资金链断裂。

上述困扰着刘道荣的难题，在社有企业推动“三社”融合的发展下迎刃而解——

2017年，梁平区供销社控股的新合储运有限责任公司，出资30万元，恢复重建梁平区星桥镇供销合作社，融入北霖蔬菜种植专业合作社、紫和蔬菜种植专业合作社，为“三农”提供全程社会化服务。

在区供销社的牵头下，专业的农技服务团队来到刘道荣的蔬菜地里“把脉问诊”，并按照蔬菜标准化生产要求对北霖蔬菜专业合作社进行测土配方。

这样的举措，促进了北霖蔬菜专业合作社与现代农业发展有机衔接，大棚里的蔬菜越长越旺。

2019年，为扩大种植基地，刘道荣将北霖蔬菜种植专业合作社向农商行抵押贷款，星桥供销合作社做信用担保贷款280万元，有了资金的注入，他的蔬菜种植面积越来越广。

北霖蔬菜基地工人在收割甘蓝 摄/熊伟

近3年来，新合储运有限责任公司筹集了400万元资金，以“社有企业+农民专业合作社+信用合作社”为体系，重建了星桥镇基层供销社、安胜镇基层供销社等14个基层社，新建10个星级综合服务社，实现基层供销社与农民专业合作社有机融合。

打好组合拳 动员乡亲加油干

社有企业的融入，不仅增值了农民合作社，扮靓了乡村，更辐射到了每村每户，实现了合作社与贫困户双赢。

2019年初，梁平区供销社采取“社有企业+专业合作社+能人”的模式加快基层组织改造建设，优选10个市级贫困村和相对贫困村第一书记、全国劳模、区人大代表、区政协委员等人引领基层组织发展，推进“三社”融合发展。

但在最初，习惯了散买散卖的村民们对这一模式并不了解，出现了一些不理解的声音。

“没接触过，我还是老老实实做我的零散买卖，至少不得亏钱嘛！”刚开始，大兴村村民汪崇建选择了自己“单打独斗”。

但没过多久，他就尝到了“三社”融合发展的甜头，还鼓动身边的农户一起加入进来，壮大队伍。

这样的转变源自于梁平区贫困村第一书记的精准发力。

“要给村民们来点看得见、摸得着的东西，不能只靠嘴巴说。”大兴村第一书记冯平知道，流于形式的宣传口号并不能让村民们心动，要来点实际的才行。

于是，冯平通过实地走访每家每户，了解到村民们的真实需求后，开始了精心准备的对点帮扶。

“我晓得你鸭子养得好，送批鸭苗给你，你就拿到嘛。”

“这些菜不要拿去散卖了，专业合作社按照保底价全部给你收了，还先把钱预付给你，得行不？”

……

冯平的每一次走访，都是敲开村民心门的砖头。

“书记值得相信，这样的‘耙活’还是要捡。”在冯平的多次走访之下，汪崇建终于心动了，他还记得第一次把菜园里的果子、蔬菜全部卖给专业合作社的情景。

那天，刘道荣开着货车上门收菜，按照保底价进行收购，还预支了货款，没有一点啰嗦。

“没想到我的菜可以卖得这么快，想到以前费半天力气，担着挑子走到街上，还要和别人讨价还价，真的亏！”汪崇建说。

今年，汪崇建和刘道荣的北霖蔬菜专业合作社续签了订单合同，并承包了周边3家建卡贫困户的菜园，带动贫困户加入其中，成为了当地小有名气的致富代言人。

事实上，梁平区供销社“社有企业+专业合作社+能人”这套组合拳涉及到了为农助农的方方面面。

近年来，新合储运公司引领星桥供销合社在新城和老城区重百新世纪超市新建了2个“梁平区贫困户优质农副产品销售专柜”和1个“梁平区贫困户优质农副产品配送中心”，为当地10个市级贫困村、6个区级相对贫困村、18个贫困组的900亩蔬菜种植示范基地签订订单保底收购协议，种子、技术由合作社统一提供，销售则由合作社以保护价兜底，解决了合作社和当地农产品销售难题，让贫困户的蔬菜走进超市、机关、学校、医院食堂，实现产销无缝对接。

电商扶贫 小订单也有大市场

“组合拳打得好，其实也只是在梁平消化，如果能让订单‘飞’出去，那才是好样的。”梁平区供销社党委书记、主任张幸玮说。

梁平区紫照镇是该区发展榨菜原料种植基地，但基地目前还处于零散小规模种植的阶段，常常面临着订单“飞”不出去的困境，甚至还遭受过临时毁约造成的“伤心订单”。

张幸玮知道，这样的“伤心订单”让不少农户们灰了心，找到一个更大更稳定的市场，才是当务之急。

于是，为了能够推动紫照镇榨菜原料种植基地和收购工作，发挥出种植示范基地对贫困户的带动作用，梁平区供销合作社找到了市级农村电商综合服务平台“村村旺”，希望能通过电商平台帮助榨菜触网销售，铺平“出村进城”路，进一步拓宽销售渠道。

通过电商平台，订单有了保障，无疑给农户们吃下定心丸。为确保“伤心订单”的不出现，“村村旺”通过对农、企双方进行“订单帮扶”，全程监督农、企双方履行购销合同，切实维护了双方利益，实现了农企双赢。

致富门路多了起来，榨菜不愁卖，但发展种植基地关键还得依赖农户种植，对农户进行种植培训也是不能缺少的一环。

2020年3月开始，在梁平区供销社的牵头下，“村村旺”联手涪陵榨菜集团走进紫照镇，采用“课堂+实操”的方式，从种植、虫害、收割到打包分销等过程中的技术难点要点进行详细讲解。

“这次培训提供的技术指导通俗易懂，榨菜种得好，才能‘飞’得远，希望以后能多有这种学习的机会。”梁平区紫照镇青峰村党支部书记熊民建说。

目前，梁平区供销社正在探索“供销社+社有企业+信用社+农民专业合作社+村集体经济组织+电商+贫困户”的新型合作模式，采取股份合作、生产合作、服务合作等多种形式提高“三社”融合服务能力，全面提升为农服务水平，实现共建项目、工作产业、共享成果的合作目标。

马小钰