SS&C Intralinks®
Deal Flow Predictor报告

全球并购市场未来趋势季度预测

截至2020年第1季度的全球并购活动预测

序言

SS&C旗下的Intralinks是首屈一指的金融技术软件和服务提供商，包括虚拟数据室（VDR）服务，22年来专业服务于全球银行业、交易并购、私募股权以及资本市场人士。我们的解决方案支持买方和卖方并购交易管理、另类融资和投资者报告、债务和权益融资、银团贷款管理，以及银行业、证券和法律协作。我们参与了全球大部分并购交易的早期阶段，这令我们得以深入了解未来并购交易的公告规模。

*SS&C Intralinks Deal Flow Predictor*报告通过跟踪世界各地的*早期*并购活动，分析尚处于准备阶段或即将开始尽职调查的卖方并购交易，从而对未来的交易规模进行预测。平均而言，这些早期阶段交易距离公布尚需六个月左右。

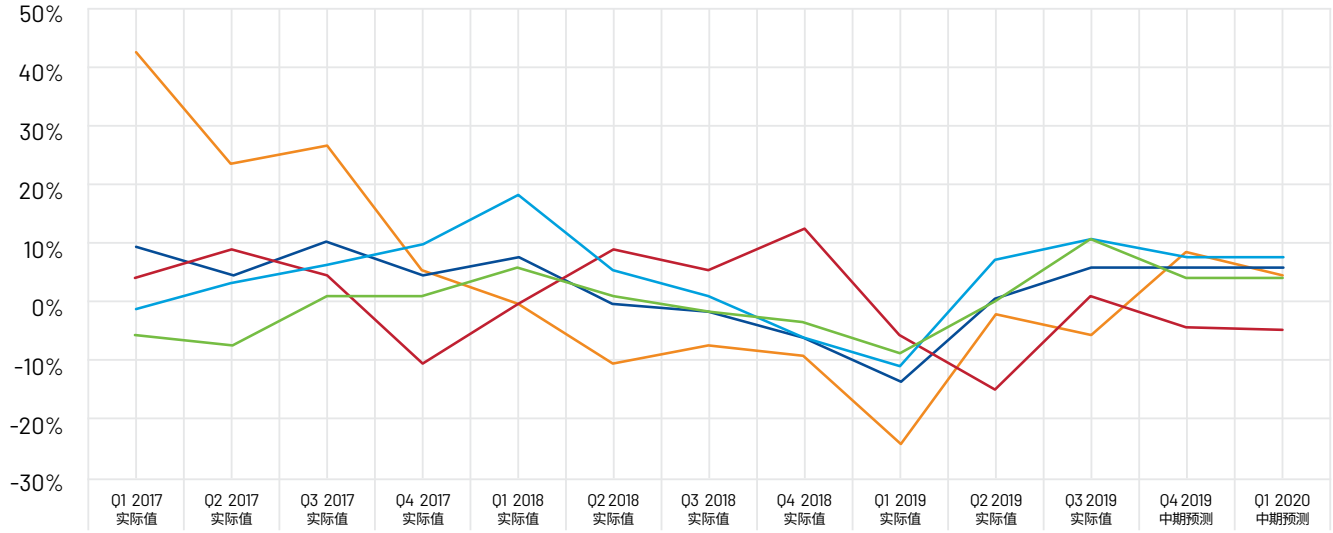
本期*SS&C Intralinks Deal Flow Predictor*报告主要内容包括：市场展望——未来六个月全球并购活动公告数量预测；专题聚焦——基建投资：国家安全，还是保护主义的挡箭牌？；高端访谈——抗肿瘤生物医药企业Trethera董事长兼首席执行官肯·舒尔茨（Ken Schultz）访谈纪要。作为经验丰富的全球并购专家，舒尔茨将以内部交易人员的第一视角，独家揭示二十年来生物医药领域不为人知的并购往事。

Philip Whitchelo,
Intralinks副总裁

@PhilipWhitchelo

/PhilipWhitchelo

Intralinks对于未来两季路孚特报告之已公告并购交易的同比增长率的中位预测



	Q1 2017 实际值	Q2 2017 实际值	Q3 2017 实际值	Q4 2017 实际值	Q1 2018 实际值	Q2 2018 实际值	Q3 2018 实际值	Q4 2018 实际值	Q1 2019 实际值	Q2 2019 实际值	Q3 2019 实际值	Q4 2019 中期预测	Q1 2020 中期预测
亚太地区	-1%	4%	7%	10%	18%	5%	2%	-6%	-12%	7%	11%	7%	7%
欧洲、中东和非洲地区	-6%	-7%	1%	1%	6%	2%	-2%	-4%	-8%	0%	11%	5%	5%
拉丁美洲	4%	9%	4%	-11%	0%	9%	6%	13%	-6%	-16%	2%	-4%	-4%
北美地区	43%	24%	26%	6%	0%	-11%	-7%	-9%	-24%	-3%	-5%	8%	6%
全球	9%	5%	10%	5%	7%	-1%	-2%	-6%	-14%	1%	6%	6%	6%

据路孚特[2]报道，*SS&C Intralinks Deal Flow Predictor*报告[1]已得到独立验证，可以精准预测全球并购交易公告规模（数量）在未来六个月内的变化。

[1]https://www.intralinks.com/resources/publications/intralinks-dfp-explained

[2]https://thesource.refinitiv.com/thesource/getfile/index/ccfa0895-7ebc-47bf-ae65-b1f792034ee2Intralinks已按照路孚特数据库中公告交易规模的预期变化，对路孚特过去四个季度的公告交易规模进行了相应调整

全球并购市场预测
第4页 →

基础设施、并购交易与保护主义
第8页 →

嘉宾献言 肯·舒尔茨（医学博士）
第10页 →

概述

2019年下半年起，全球并购交易公告数量逐步复苏回暖，预计此势头将延续至2020年。

根据过去两季全球虚拟数据室早期阶段的尽职调查增长情况，我们的预测模型认为，截至2020年第1季度，未来六个月全球并购交易公告数量有望同比增长6%，波动范围在11%到1%之间。其中，增长势头最强劲的行业将来自TMT（科技、媒体和通讯）、材料行业，以及能源和电力行业。相较于2019上半年全球并购交易公告数量下降7%，此数据预示全球并购市场将迎来强劲反弹。

亚太地区

我们的预测模型认为，截至2020年1季度，亚太地区未来六个月的并购交易公告数量将同比增长约7%，波动范围在12%到2%之间。房地产、金融和工业预计将引领亚太地区的并购交易公告增长。

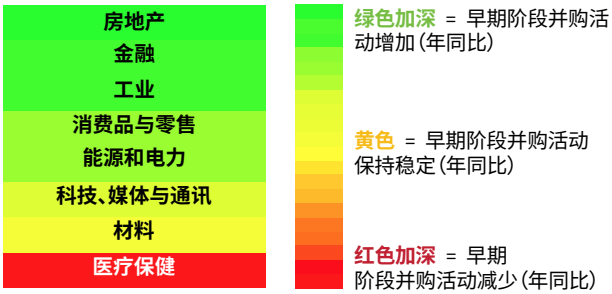
亚太地区的所有区域均在早期并购活动方面呈现增长态势，其中印度、日本和东亚（中国大陆，中国香港）有望为本地区提供最强劲的增长动力。

亚太地区

六个月预测中间值：+7%

六个月预测上限：+12%

六个月预测下限：+2%



欧洲、中东及非洲

我们的预测模型认为，截至2020年1季度，欧洲、中东及非洲地区未来六个月并购交易公告数量有望同比增长5%，波动范围在7%到2%之间。其中，西欧、北欧（比荷卢三国和北欧国家）、DACH（奥地利/德国/瑞士）和撒哈拉以南非洲地区的材料、TMT（科技、媒体和通讯），以及能源和电力行业，有望为本地区并购活动提供最强劲的增长动力。

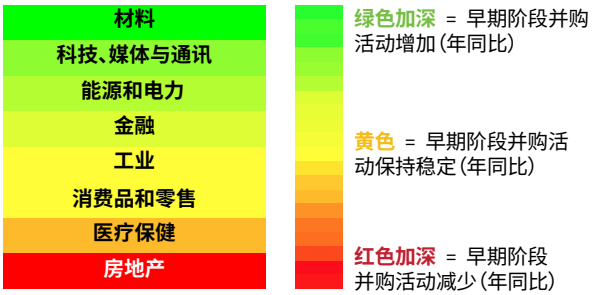
较之于2018年同期，预计欧洲经济体量最大的五个国家中，意大利、西班牙、英国和德国均有望在未来六个月实现并购交易公告数量增长，法国的公告数量则会有所下降。

欧洲、中东及非洲

六个月预测中间值：+5%

六个月预测上限：+7%

六个月预测下限：+2%



拉丁美洲

我们的预测模型认为，截至2020年1季度，拉美地区的并购交易公告数量将同比下跌4%左右，波动范围在2%到-9%之间。预计未来六个月，医疗保健、能源和电力，以及工业将引领本地区并购交易公告数量的增长。

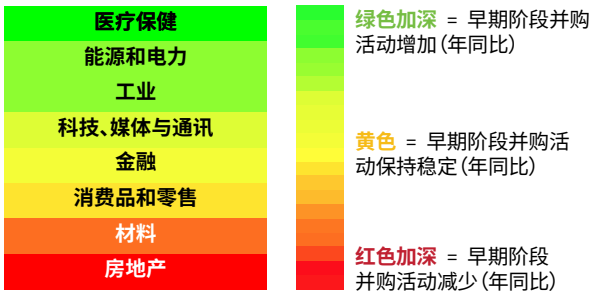
拉美最大的经济体之中，秘鲁、哥伦比亚、巴西和智利最有希望迎来公告增长，阿根廷和墨西哥的公告数量则会继续持平或有所下跌。

拉丁美洲

六个月预测中间值: -4%

六个月预测上限: +2%

六个月预测下限: -9%



北美地区

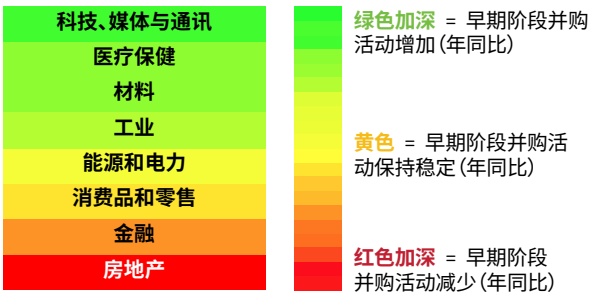
我们的预测模型认为，截至2020年第1季度，北美地区的并购交易公告数量将同比增加7%左右，波动范围在15%到0%之间，主要由加拿大拉动。TMT（科技、媒体和通讯）、医疗保健和材料行业，预计将引领本地区的公告数量增长。

北美地区

六个月预测中间值: +7%

六个月预测上限: +15%

六个月预测下限: 0%



获取更多前瞻信息：

intralinks.com/cn/insights

Intralinks交易营销简介

速度提高85%，出错率减少95%。*

共建双赢。

Intralinks正在简化原本繁复的交易营销流程。化繁为简之后的流程可以降低人工参与度、深入挖掘交易洞察，并大幅提高营销的安全性，为NDA、CIM和企业声誉提供全面保护。

- 自动记录您的交易活动，彻底替代手动追踪模式
- 使用为交易批注、关键文件以及买家清单、交易活动和档案设置的专用存储空间。
- 通过买家已阅文档确认来追踪买家诚意
- 自动生成水印，确保机密文件得到恰当的安全保障

了解更多内容，告别痛苦的交易营销。

www.intralinks.com/cn/deal-marketing

*基于内部测试

Name 7(8)	Teaser Sent	Teaser Viewed	NDA Sent	NDA Viewed	NDA Redlined	NDA Signed	CIM Sent
Totals	6	6	4	3	3	2	0
Tonka Bay	08/18/19	08/21/19	09/02/19	09/10/19	09/14/19	09/17/19	-
Diamond Equity	08/14/19	08/22/19	09/03/19	09/04/19	09/15/19	09/20/19	-
Kelso & Company	08/13/19	08/20/19	09/01/19	09/06/19	09/17/19	-	-
Meritage PE	08/20/19	08/27/19	09/03/19	-	-	-	-
Sentinel Capital	08/16/19	08/21/19	-	-	-	-	-
Align Capital	-	-	-	-	-	-	-
Huron Capital	-	-	-	-	-	-	-
Tregaron Capital	08/13/19	08/21/19	-	-	-	-	-

专题聚焦

基础设施、并购交易与保护主义

长期以来，基础设施建设一直都是投资的重点领域，政府部门和私营机构在这一领域往往会携手合作，通过基建投资实现彼此的诉求。

不过，随着全球化和技术主导趋势的逐步加深，与基建投资相关的国家安全问题也日益显现。放眼全球，如今只要涉及国家或战略层面的基础设施建设项目，各国政府普遍加强了对相关企业拥有者的审查和监管。

一位并购从业者称，尽管当前的国际政治环境日趋错综复杂，但仍有许多专业并购人士将目光投向了基础设施建设领域，并且有可能进一步吸引私募股权的关注。种种因素显示，基建投资领域值得我们近距离深入观察。

其实，前有中国雄心勃勃的“一带一路”倡议，后有特朗普在2016年总统竞选中承诺的1万亿美元基建投资，基础设施成为热点投资领域不足为奇。随着一些政府选择将公路、铁路系统和电信网络等公共基础设施私有化，该领域正在经历从公共投资向私人投资的过渡期。无论是私人投资者，还是其他国家的国有企业，都争先恐后参与其中，意图从中分一杯羹。

> 随着基建投资越来越受跨境并购者的青睐，由此引发的国家安全问题也日益凸显。在此过程中，选择走出去的中国企业频遇挑战。

如前所述，私募股权越来越属意基建投资领域。其中一例，就是两年前殷拓集团和新加坡国营投资公司淡马锡强强两手，共同致力于在东南亚、印度、韩国、日本、澳大利亚和新西兰寻求投资机会。二者的共同目标是在通讯、运输、能源、环境和公共基础设施等领域寻找现存资产，同时对拥有增长、发展和转型潜力的企业进行投资。

为了获取有吸引力的投资机会，各方投资者无不为之苦苦寻觅，继而为之相互角力。如今，机构投资者对基础设施领域直接配置资金的兴趣也愈发浓厚。例如，2017年，安大略省教师退休金计划与美国清洁能源输送和微电网项目开发商Anbaric合作，投资20亿美元创建了一家名为Anbaric Development Partners的新公司。此项合作旨在开发北美清洁能源的基础设施项目，推动日趋老化的电力传输网络重现活力。

2018年初，淡马锡与瑞士物流和货运公司Kuehne + Nagel合作，联手创立了一家合资企业，在全球范围内寻找物流和供应链方面的先进技术开发公司以进行早期投资。

类似的案例还有更多，它们表明，对于寻求相对稳定、非周期性收益的一众投资者而言，基础设施堪称高债务型资本结构的理想投资工具。

对于亚洲地区，尤其是中国而言，在基建行业扩张的过程中，投资者注定要扮演举足轻重的角色。在“一带一路”倡议的引导下，中国的私营公司和国有企业，已向全球70多个国家的基础设施项目投资数十亿美元。据预计，中国将为这个雄心勃勃的长期开发项目投资超1万亿美元，其影响力堪比“马歇尔计划”。但是，迄今为止，各方对中方现有投资体量的估算存在较大差异。其中，一项分析主张，中国已为其花费2100亿美元，目前主要投资范围主要在亚洲地区。

但是，随着基建投资越来越受跨境并购者的青睐，由此引发的国家安全问题也日益凸显。在此过程中，选择走出去的中国企业频遇挑战。

随着中国企业在澳大利亚、欧洲和北美地区大施拳脚，各国的关切和担忧也随之水涨船高，其中不乏数起高调交易因政府插手而遭否决的案例。

德国政府对中资企业在德收购的回应，某种程度上代表了欧美发达经济体在处理涉华收购时的态度转变。

2016年5月，中国工业集团旗下的美的集团斥资近30亿美元，意图收购德国工业自动化公司KUKA。交易伊始，作为传统工程技术强国的德国政府对此表示欢迎。但是，随着中资企业在德收购日渐增多，在一片“技术流失”和“国家竞争力下降”的担忧声中，德国政府此前的欢迎态度逐渐发生了变化。及至数月后，中国福建宏芯投资基金（Fujian Grand Chip Investment Fund）与德国半导体设备制造商爱思强公司（Aixtron）达成收购协议时，出于对美国政府相关担忧的考虑，德国政府先批后否，最终撤回了此项交易。鉴于此类事件频发，有关保护主义日益抬头的言论实难否认。

不久之后，欧盟步美国之后尘，从美国专门审查外资的海外投资委员会中汲取灵感，加强了其对于外资直接投资的筛选法规，并将于2020年11月起颁布生效。欧盟的此举旨在保护被认为具有战略价值的重要资产。法规中一项重要的规定，就是强化欧盟内部的关联性，即要求成员国之间将外资收购相关的信息进行共享。德国政府对爱思强交易先批后否的案例，说明即使“东道国”本身对交易没有任何担忧，但交易依然存在被否决的可能性。

电信设备供应商华为是另一家在海外基础设施领域受阻的中国企业。华为致力于为全球5G移动网络供应硬件设施，却在美国遭遇政治狙击。眼下正当欧盟制定5G和网络安全战略之际，华为在欧洲的发展前景仍晦暗难明。在网络攻击风险加大、攻击者潜在入口增多和供应商本身的风险状况难判等多重安全因素作用下，投资者在基础设施领域面临的挑战只会越来越多。

由于基础设施本身具有重要的战略属性，加之其与国家安全存在紧密的相关性，因此不难预料，该领域的并购交易必将面临更多、更严的审查。因此，在承认基础设施领域存在广阔投资机遇的同时，交易者也要慎之又慎，确保诱人的机遇能为自己所用。

嘉宾献言

生物医药业务开发背后的硝烟

医学博士出身的肯·舒尔茨(Ken Schultz)是一位经验丰富的生物医药企业高管兼并购专家,在生物医药领域拥有二十多年的专业经验。本期,他将以内部从业人员的身份,讲述他在运作多笔并购交易的过程中经历的风风雨雨。

大到与艾伯维(AbbVie)、罗氏(Roche)和百时美施贵宝(BMS)开展价值数十亿美元的并购交易并发挥重要作用,小到促成小型关键业务交易和获取交易许可,肯·舒尔茨在并购方面可谓身经百战,见多识广。

舒尔茨博士曾是一位急诊医生,后转而从事医疗服务、产品开发和战略交易领域的并购交易。舒尔茨博士目前在抗肿瘤生物医药企业Trethera担任董事长兼首席执行官。Trethera是一家总部位于洛杉矶的私营企业,致力于开发前沿的小分子药物并将其用于临床试验。

此前,他曾在加州圣地亚哥生物医药企业奥洛兹美(Halozyme)和全球医疗器械巨头美敦力(Medtronic)担任领导职务。不仅如此,他还曾在全球咨询公司麦肯锡(McKinsey & Company)担任顾问,为众多领先的医疗企业提供专业咨询服务。舒尔茨拥有德州A&M大学的文学学士学位,瑞士IMD商学院的工商管理硕士学位,以及德州理工大学的医学博士学位。

本期报告中,舒尔茨博士将与我们坐而论道,讲述他亲身参与且有价值、有洞见的四笔并购交易,并毫无保留地与我们分享他的独到见解,以飨读者。

百时美施贵宝（BMS）——多并购交易管理

项目背景

并购交易与一般的交易不太一样，如果你恰好担任业务开发职务的话，你会发现它们很像赛马。比如，你同时下注了好几匹马，但你不会指望每匹马都能顺利地冲过终点，更不会指望它们能同时冲过终点。但是，当你真的要面对数项齐头并进的交易时，你会怎么做？

2017年9月14日，我在奥洛兹美（Halozyme）担任创新、战略和商务开发副总裁。彼时，我们与BMS达成了有史以来最大的药物交付交易，交易预付款为1.05亿美元，总价值高达18亿美元，交付药物是免疫检查点抑制剂PD-1。如今，PD-1已是炙手可热的靶向抗肿瘤药物。到2025年，超过半数的肿瘤药物营收，都将来自肿瘤免疫疗法相关的药物。

有趣的是，BMS的竞争对手罗氏（Roche）在同一天跟我们签署了协议。彼时，他们已经拥有奥洛兹美公共授权的两种药物，即赫赛汀和利妥昔，也是有史以来最畅销的注射用肿瘤药物。双方签署了3000万美元的预付款协议，以及1.9亿美元的许可协议。更巧的是，授权罗氏所使用的技术平台与授权BMS的技术平台，恰好是同一个平台。这种情形，就像是同时约会两位美女前往同一场舞会，然后还得让她们发现彼此的存在。这种时候，一定要考虑周全，三思而后行。交易不仅仅是纸面上的数字和财务数据，交易背后都是活生生的人。如果你忽视了她们的存在，挫伤了她们的自尊心，或是伤害了她们的感情，你就会落得没有舞伴的凄惨下场。

项目经历

对于我们来说，主要的工作在于人员沟通和管理。我们采取的是主动管理策略，我们会主动打电话告知所有合作伙伴，让他们知道奥洛兹美非常重视与他们的合作。同时，也让他们了解到，奥洛兹美有能力在他们之外开展交易，而且是同时开展两项。

BMS与奥洛兹美的交易非常重要，为了达成此项交易，BMS上调了2017至2019年的预期每股收益水平。其中，2017年和2018年的上调幅度约为0.01美元，2019年上调约0.05美元，并联合奥洛兹美共同举办全球新闻发布会进行相关发布。如果你足够幸运，能在同一天签下两个彼此视为主要竞争对手的大合同，那将是千载难逢的大好机遇，但务必要提前检查交易所涉的各个利益相关方，尽最大可能避免节外生枝。

项目经验

达成一项交易绝不是动动嘴皮子那么简单，尤其当你面对的交易拥有巨大的标的额时。我的建议是，倾其所能抓住机会，不要把时间都花在制定刻板的交易时间表上，期望按部就班地完成交易。在我担任急诊医生的生涯中，我曾在各种各样环境里接生过多位新生儿，既有准备齐全的分娩室，也有突如其来的陌生场所。经验告诉我，婴儿出生的时间不重要，重要的是你能不能助其顺利地分娩！其实，并购交易亦是同理。尽你最大的可能为交易创造良好的环境，如果你碰巧遇到了双胞胎，那将是你永远都不会忘记的一刻。

卫材株式会社交易案例——优势互补

项目背景

有些时候，他人求之不得的交易，可能就摆在你的眼前，你要做的就是帮助交易伙伴解决他们的难题。卫材株式会社是一家知名的日本肿瘤药物企业，全球营收高达70亿美元。卫材有一款叫艾日布林（Eribulin）的药物（商标名称为Halaven），在美国广泛应用于乳腺癌的三线化疗。卫材曾经发布过一次3期临床试验数据，实验结果与二线化疗标准指标相差无几，但终以数天之差落败。其实，这次临床实验仅差2周即可实现主要临床试验终点。如果你某天在新闻媒体上看到相关报道，也许你没有意识到，但你其实拥有多种反应方式。一是将其当做一则平淡无奇的新闻，过目即忘。二是迅速反应，并根据自身条件加以利用，而后者正是我们当时的做法。我们对这次实验颇感兴趣，因为奥洛兹美当时有一种生物制剂，能在3期临床试验中改变肿瘤的微环境，从而让更多药物到达肿瘤部位。

项目经历

于是，我们就与卫材取得了联系，提出将他们的药物Havalen与我们的药物PEG-PH20相结合，测试双方在乳腺癌治疗方面的新路径。很多时候，交易不会从天而降，或者主动敲响你的房门。你要从战略上采取积极主动的姿态。在这次合作中，区区一次临床试验的结果，就为后来双方共担费用的临床合作交易奠定了基础。当你想方设法帮助交易伙伴解决问题的时候，你会发现，机会离你更近了一些。

项目经验

在进行许可授权的时候，要留心于能够打开未解难题的钥匙。如果你能为交易伙伴创造价值，那么你达成交易的可能性就会相应提高。坏消息并不总是带来坏结果，有时候也会创造新的机遇。在本例之前，奥洛兹美与卫材没有任何临床合作关系，但是我们依然凭借好的故事和良性的战略互补，打开了合作之门并达成了交易。

美敦力糖尿病——化身本地英雄

项目背景

业界普遍认为，小型交易往往需要付出巨大努力，这个说法自有其道理。不过，正是通过小规模交易，企业才能逐步获取商誉，并成长为具有强大本地影响力的企业。在我担任美敦力糖尿病首席战略官期间，我们拥有全世界最先进的胰岛素泵和葡萄糖传感器系统。根据其他企业的需求，我们可以用自有系统帮助他们测试药物和器械，这些小规模交易大都来自本地的周边企业，金额常徘徊在1-3百万美元之间。我们的科研人员使用尚未上市的新技术，为这些企业开展兼职性的研究工作，很多时候研究结果甚至无法发表。

项目经历

如果你是一位首席科学家，负责主持由6-8名成员组成的实验室，一百万美元的额外资金注入能够极大地改善研究预算。实际上，有两件事能够引起科学家的强烈共鸣：1）有机会测试新技术；2）有资金购买新设备。作为管理人员，你大可利用能够为你提供上述选项的合作企业，为科学家提供施展其专业知识的机会，比如人造胰腺等。然后，当你拿下大型并购交易，比如我们宣布成立诺菲—美敦力合作开发联盟时，你既拥有了配置先进的实验室，也掌握了尖端的外部技术，而你的科学家早就摩拳擦掌枕戈以待了。

> 交易不仅仅是纸面上的数字和财务数据，交易背后都是活生生的人。如果你忽视了她们的存在，挫伤了她们的自尊心，或是伤害了她们的感情，你就会落得没有舞伴的凄惨下场。

项目经验

很多时候，作为交易人员，我们更关心的往往是股东价值、董事会成员和高管级别的同事。但是，有时你也可以直接服务于奠定公司基石的科学家们。当你需要完成技术方面的尽职调查，尤其是涉及复杂的授权许可或者大型并购交易时，你会明白与其一味地要求和索取，不如平时就与研发人员建立良好的关系。如果你是一名交易人员，那么你将从中长期受益。

Kyan Therapeutics——共享股权激励

项目背景

目前，我在加大洛杉矶分校（UCLA）生物制药旗下企业Trethera担任董事长兼首席执行官。在小型企业中，你能够观察到的事实，就是无论大企业还是小企业，大家对于药物研发的实验方法有着无尽的兴趣。对我们而言，这种方法就是用于降低药物开发风险的人工智能技术。时代永远在进步，仅靠在实验室里晃晃试管，然后拿小白鼠做做实验，这种传统方法已不足以跟上时代的步伐。今天，药物实验更加技术化、复杂化和集中化。

项目经历

在担任Trethera首席执行官初期，我做出一项决定，就是与新加坡人工智能药物开发公司Kyan Therapeutics达成联合开发协议。Kyan Therapeutics致力于药物开发领域前沿的模糊逻辑和算法研究，双方的合作以多种方式开展。其实，我们与Kyan Therapeutics的合作源自一位患者的牵线搭桥。这名肿瘤患者，利用Kyan的人工智能技术调整和优化了化疗疗程，由此心怀感激。这位患者恰巧是Trethera的股东之一，因此便居间促成了双方的对话。当你身处一家小公司，尤其是在成立之初，每一笔交易都来之不易，而这种依托人脉展开的交易对公司而言尤为重要。

项目经验

作为一家小型企业，你的现金流很可能无法达到大公司的水平。因此，你要学习和运用创造性思维，用较少的资源得到像大公司一样的配置。除了为约定的测试任务提供资金外，我们还与Kyan一起实施了期权激励

计划。将你的成功，与交易伙伴的成功联系起来，对取得项目成果大有助益。现在，在人工智能系统的帮助下，我们可以预测试验成功率、简化开发路径选择，并完成跨多种肿瘤类型的工作。

为关系紧密的合作伙伴提供股权激励，能激发他们内心深处的主人翁精神，无中生有地创造出巨大的增长潜力。每个人都盼望实现一日千里的快速增长，如果你能为他们提供这样一个机会，就等于给了他们一根诱人的胡萝卜。如此一来，等于你以一种经济高效的方式将双方捆绑，同时也打开了通往其他领域的机会之门。比如，与Kyan的深度合作，让我们进一步涉足亚洲医疗健康市场，而Kyan也成为了我们在充满挑战的医药开发领域最好的合作伙伴之一。如何将供应商变为合作伙伴，如何将普通合作伙伴变为命运共同体，这是每一家小型企业都应该认真考虑的问题。

本期访谈由SS&C Intralinks的Kyle Souders主持。Kyle专职服务于美国西岸集团（West Coast），致力于协助集团的发展、法务和财务团队，完成包括交易撮合、并购交易和并购后整合在内的多种交易活动。他在与美国西岸集团合作制定大数据分析、分布式系统和机器学习战略方面，拥有深厚的经验。

获取更多前瞻信息：

www.intralinks.com/cn/insights

关于SS&C Intralinks Deal Flow Predictor报告

联系距您最近的Intralinks办公室：
intralinks.com/mylocation

*SS&C Intralinks Deal Flow Predictor*报告提供了SS&C Intralinks对于某一特定阶段全球早期阶段并购活动的预测。本报告所含数据反映了通过SS&C Intralinks或其他并购交易尽职调查服务供应商已经开设或准备开设的虚拟数据室（VDR），此等交易包括资产销售、资产剥离、股权私募、融资、募资、合资、联盟以及合伙等。这些统计数据未按照SS&C Intralinks的VDR市场份额变化或VDR服务市场需求变化进行调整。这些数据未必与市场数据提供商报告的已完成交易数量形成正相关，也不一定能够代表相关期间最终完成的交易数量或收入金额，或者SS&C Intralinks可能在任何财务阶段产生的并购交易数量。*SS&C Intralinks Deal Flow Predictor*中已完成交易活动的未来预测，基于交易从尽职调查阶段到最终达成的假设比例。此外，市场数据提供商有关已公告并购交易的统计数据，可能采用不同于此处设定的交易类型数据集进行编撰整理。

为了验证*SS&C Intralinks Deal Flow Predictor*报告的预测准确性，我们比较了*SS&C Intralinks Deal Flow Predictor*报告的预测数据以及路孚特（Refinitiv）之后报道的已公告交易数据 ，以建立一种经济模型（采用适合评估线性回归模型的标准统计技术）来预测未来两个季度路孚特报道的全球并购交易公告数量。我们聘请Analysis & Inference （“A&I”），一家独立的统计咨询和数据研究公司，来评估、复制并评价该模型。A&I的分析显示我们的预测模型具有极高的统计意义，根据路孚特的后续报道，*SS&C Intralinks Deal Flow Predictor*有超过99.9%的几率成为统计上具有显著意义的六个月并购交易公告数据预测。我们计划定期更新独立统计数据分析，以确保*SS&C Intralinks Deal Flow Predictor*报告继续成为未来并购活动的准确预测报告。

*SS&C Intralinks Deal Flow Predictor*报告按照“原样”提供，仅供参考。SS&C Intralinks对于有关本报告内容的时效性、准确性或完整性不作任何担保。本报告基于SS&C Intralinks对于在SS&C Intralinks或其他VDR供应商的平台上，针对特定交易类型，进行或准备进行的尽职调查的观察或主观解读。本报告无意预测SS&C Intralinks在之前，或未来某一特定时期的业务表现或经营结果。本报告也无意成为投资建议或促成任何形式的投资。

关于SS&C Intralinks

SS&C Intralinks是业内首屈一指的金融技术提供商，服务于全球银行业、交易并购以及资本市场社区。作为虚拟数据室（VDR）的先锋，我们的技术可以实现并确保信息流动，令我们的客户能够更有效率地工作，同时拥有充分的信心。SS&C Intralinks助力企业的各种战略活动，例如并购、募资以及投资者报告。我们的解决方案可以通过简化运营、降低风险、改善客户体验以及增加透明度来增强这些活动。这让我们赢得了超过99%的《财富》1000企业的信任和业务，至今通过我们的平台完成的金融交易价值已经超过34.7万亿美元。

更多信息，请访问intralinks.com/cn

“SS&C Intralinks” 以及特殊风格的SS&C Intralinks标志均是SS&C Intralinks, Inc.的注册商标。本报告可能含有其他组织的商号和商标，但未说明其是否为注册商标。*SS&C Intralinks Deal Flow Predictor*报告仅可用于非商业的个人用途。未经SS&C Intralinks允许，本报告的内容不得复制、传播或出版。如需申请转发*SS&C Intralinks Deal Flow Predictor*报告内容，请联系info@intralinks.com。

感谢路孚特允许我们在*SS&C Intralinks Deal Flow Predictor*报告中使用他们的并购交易报告以及已公告交易数据。

© 2019 SS&C Intralinks, Inc.

intralinks.com/cn

© 2019 Intralinks, Inc. | 保留所有权利