

通过杠杆操作，上市公司的资金杠杆率有望达到10倍

# 产业整合借力并购基金

□ 本报记者 李 轶

在经济发展转方式、调结构的大趋势下，借助并购基金进行并购重组成为上市公司实现产业整合的重要方式。近年来，国内资本市场迎来一股并购重组热潮。WIND统计数据显示，2014年是中国企业并购重组最为活跃的一年，截至2014年12月31日，共有1636宗并购交易完成，交易总价值为9782.3亿元，同时未完成的交易数目则有1942宗，交易总价值为10527.84亿元。在目前已经完成的并购交易中，上市公司占比为60%。

1月13日，胜利股份(000407.SZ)发布公告称，拟与东北证券全资子公司东证融成资本管理有限公司、山东璟森新能源科技有限公司共同成立东证胜利基金管理公司，未来胜利股份将与该基金管理公司共同发起设立总规模为5亿—10亿元的产业并购基金。

据胜利股份董事会秘书杜以宏介绍，该基金的成立有望推动收购或参股符合公司实现战略发展的具有资源、渠道、品牌等优势的相关项目，以产业整合与并购重组等方式壮大公司的实力。

东北证券山东分公司总经理张可亮向记者介绍，上市公司开展兼并收购主要基于行业形势、企业自身发展需要及政策推动三个方面。一方面，经济增速的下滑使企业经营面临更多的困难；另一方面，发展较好的企业也想通过并购提高自身的市场地位、竞争能力和盈利水平。因此，提高产业集中度，对上下游及同行业企业进行并购，优化企业产业链成为行业及公司发展的需要。

另外，国家政策的大力支持也是企业开展收购兼并的重要推动力量。2014年3月，国务院下发了《国务院关于进一步优化企业兼并重组市场环境的意见》鼓励企业开展兼并收购；2014年10月，中国证监会发布修订后的《上市公司重大资产重组管理办法》，鼓励依法设立的支持投资基金参与上市公司的并购重组。

据了解，在并购重组的各种模式中，与专业的金融投资机构合作设立并购基金成为企业开展并购的主流方式之一。双方合作的一般模式是，具备丰富投资经验的金融投资机构充当GP(普通合伙人)，上市公司或上市公司大股东或其关联方作为LP(有限合伙人)，GP与LP一同作为并购基金的发起人发起设立有限合伙制并购基金。与上市公司合作的专业投资机构一般是

证券公司的股权投资基金或私募股权投资(PE)机构。目前，参与设立并购基金的券商有中信、海通、广发及东北证券等；PE机构则包括了硅谷天堂、梧桐资本、弘毅投资等国内知名私募股权投资企业。据张可亮介绍，与传统PE机构相比，券商不仅具有较高的行业及企业调研能力和专业的投资能力，而且对上市公司及资本市场的业务运作更加熟悉。

张可亮认为，设立并购基金进行并购重组是上市公司可选择的最佳方案之一。

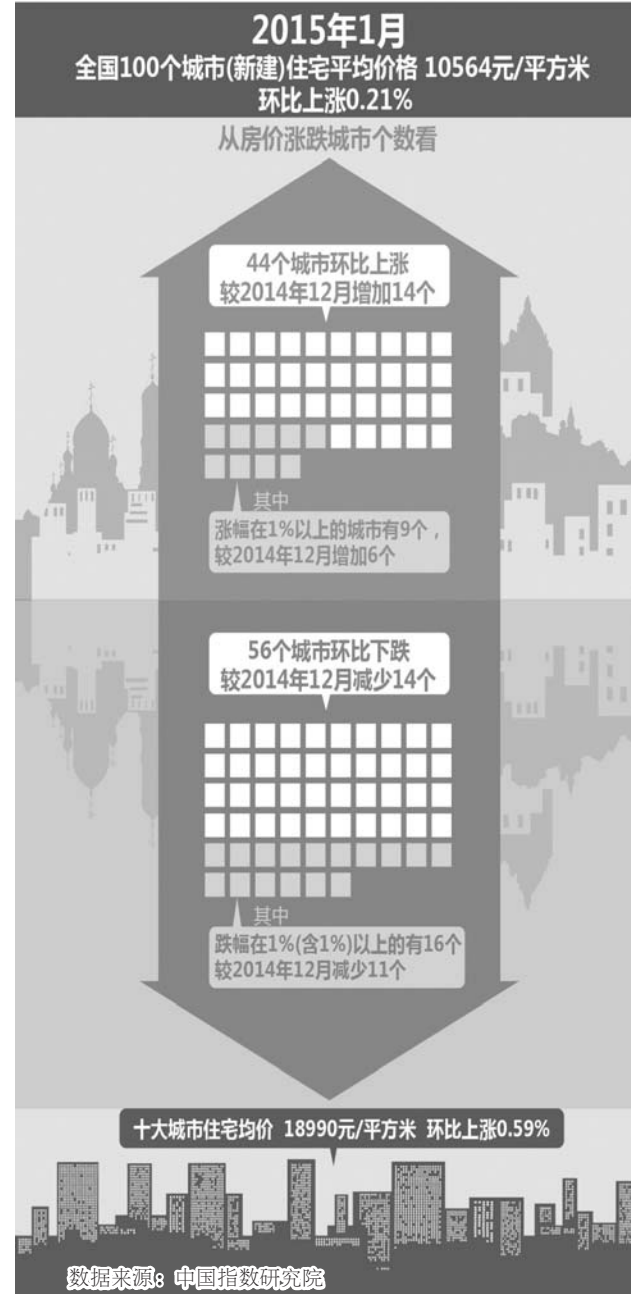
首先，信息不对称产生的前期风险可能导致并购失败，购买标的企业的股权需占用大量经营资金，可能还会产生较多的财务费用，这些因素都会使上市公司独立进行企业并购付出较高的成本。另外，对标的企业的规范整改、中国证监会等相关审核以及并购失败等风险也可能导致上市公司收购兼并需要耗费近一年甚至更多的时间。因此，上市公司独立运作企业并购可能会错过一些很好的并购机会，付出更多的成本，而且还面临并购失败带来的负面效应。

设立并购基金则能有效规避这个问题。以并购基金形式收购标的企业，前期工作均由并购基金来完成，资金成本和前

期并购风险会通过并购基金的提前介入而有效化解，在将标的公司装入上市公司时，上市公司只需要按规定进行常规流程的操作即可。而且，上市公司参与设立并购基金进行收购属于杠杆收购：只需部分出资而且还可根据项目进度逐步支付投资款，收购股权的剩余资金均从外部募集。这样，上市公司仅需支付较少的资金便可收购并购目标，不占用上市公司过多的营运资金。通过杠杆操作，上市公司的资金杠杆率有望达到10倍。

另外，并购基金还可以充分发挥合作双方在各自领域的专业优势。以东证胜利基金为例，胜利股份主要负责并购标的的战略规划、经营方案制定、日常经营和管理、内部控制管理体系的建立等工作；东北证券主要负责投资基金的日常运营及投资管理，包括资金募集、投资对象筛选、尽职调查、资源整合优化、业务和财务重组、资本运作、投资项目退出等工作。

张可亮说，作为战略合作方，除并购基金外，东北证券还可以为上市公司及上市公司股东提供股权融资、股权激励、公司债发行、财务顾问、寻找战略合作伙伴等一揽子的资本市场服务。



# 信贷资产证券化业务资格扩容

青岛银行成为全省首家获此资格城商行

□ 本报记者 王新蕾  
实习生 刘一颖

2015年1月，《中国银监会关于中信银行等27家银行开办信贷资产证券化业务资格的批复》正式发布，按照文件要求，核准的27家银行开办资产证券化业务，应严格遵守《金融机构信贷资产证券化试点监督管理办法》，履行相应备案登记程序，有效防范各类风险，这标志着信贷资产证券化备案制的实质性启动。

## 银行经营资金面拓宽

作为首批获得信贷资产证券化业务资格银行之一，青岛银行也成为山东省内首家取得该项资格的城商行。去年10月份，青岛银行在银行间成功发行了青银2014第一期信贷资产支持证券，金额28亿元，也是山东省内第一单信贷资产证券化业务。

“这期信贷资产支持证券共28.3亿元，根据信用状况、还本付息方式、利率情况分为四档，优先A1、优先A2档发行人和投资

人评级均为AAA级，B档发行人评级为AA-、投资人评级A+，以及次级档。”青岛银行金融市场事业部总裁刘鹏介绍说。

据了解，该产品最后中标情况为：优先A1档票面利率为4.97%，发行金额10亿元；优先A2档票面利率为5.10%，发行金额8.1亿元；优先B档票面利率为5.60%，发行金额5.46亿元；各档发行利率均低于预期，也创下近期城商行资产支持证券发行利率的新低，发行的投标倍数创同期新高。

“资产证券化产品，可以被配置在代客的资产管理业务中，成为收益率可观的、银行对风险有深入了解把握的高效资产。同时此业务资格的取得拓宽了银行负债渠道，为银行经营提供更多资金，是随着利率市场化进程推进，银行从事大资金经营的利器之一。”刘鹏说。

## 旨在盘活存量资产

据业内人士介绍，在银行的实际业务活动中，常常有存款期限短而贷款期限长或资产业务扩张需求快于负债业务提供的可能性

等情况，这就产生了银行的流动性安排和资产负债管理等新业务需求，而信贷资产证券化正好能解决这个问题。

据了解，资产证券化的基础资产包括信贷资产(含个人经营性贷款、小微贷款、个人消费贷款)、融资租赁资产、企业的应收账款等，其最大的作用在于盘活存量资产。“发行证券化产品，释放出的流动性，对那些持有长期信贷资产的金融机构尤为明显。而对资本市场来说，则可减轻银行扩充资本的压力，同时也有利于中小企业和三农获得更加多的贷款。同时，银行的流动性增强了，其收入和盈利也会随之增强。”海通证券山东分公司首席投资顾问杜红静说，“这也是审批资格发放当天，银行股变得抢眼的原因。”

“我国的金融体系中银行贷款所占比重过高，通过信贷资产证券化可以将贷款转化为证券的形式向市场直接再融资，提高直接融资比例，分散银行体系的信贷风险，优化金融市场的融资结构。”杜红静介绍说，“还可实现信贷体系和证券市场的融合，充分发挥市场机制的价格发现功能和监督约束机制，提高金融资源的配置效率。”

## 目前产品和存量并不多

目前我国信贷资产证券化还处于起步阶段，产品的发行量和存量都非常少。数据显示，2013年各个金融机构发行信贷资产证券化产品34单，总规模为1436.3亿元，2014年银行间共发行了65单、规模达2770亿元。

对于大规模推出资产证券化产品，不少银行还有所顾虑，产品发行出现井喷的可能性并不大，最多可能达到万亿元。业内人士表示，资产证券化是为了盘活存量，释放流动性，但目前市场流动性并不是很紧张。

银行的担忧还在于，优质信贷资产收益率偏低，未必达到投资者收益预期。目前低风险产品的收益率，已被银行理财、信托等金融产品抬高，对银行来说，优质信贷资产很可能竞不上价，还不如中长期贷款来得稳妥。

虽然目前监管体系已经基本完成，银监会规定了风险留存、不搞再证券化、坚持真实出售、进行破产隔离等原则。但在风险方面，债务的风险具体如何去把控，谁去把控，能不能做到风险透明，相关法律法规仍未完善。

## 聊城润昌农商银行：加强规范管理，促进服务提升

近年来，聊城润昌农商银行积极探索提高服务水平的新思路、新方法，促进该行规范化服务的全面提升。

该行成立了规范化服务工作领导小组，下设办公室，负责规范化服务工作的制度制定、组织实施、考核辅导等，辖内各网点成立各自的规范化服务巡检小组，确保工作落实到每位柜面人员。近年来，该行开展多次规范化服务培训，内容主要围绕商务礼仪、服务规范、营业现场细节管理等，柜面服务人员的服务面貌得到了整体提升。对客户投诉处理工作上，该行采取“统一管理、分级处理、专人负责”的管理模式，对客户投诉的处理流程、不同投诉渠道的投诉处理时限进行了明确规定，确保了客户投诉和上级转办投诉事项得以

有效处置，提高了社会满意度。(张玲)

## 济阳农商银行：举办消防安全知识培训班

为进一步加强消防安全管理，增强职工的消防安全意识，1月20日下午，济阳农商银行邀请永安消防培训中心周晓东老师为全体员工举办消防安全知识培训。该行每年定期开展消防安全知识的宣传和讲座，做到警钟长鸣，防患于未然，为生命安全和财产安全打下了坚实的基础。(修丽萍)

## 无棣合行：电子银行“一送二免三返还”

2015年，无棣合行“惠”新春，电子银行优惠连连，客户开通该行手机银行(WAP)或手机银行(客户端)，赠送动态令牌；网上银行、手机银行办理业务交易手续费全免，账户开通短信通业务，服务费全免；客户签约手机银行(短信版)

并在三个月内发生2笔(含)以上行内或跨行转账业务，且交易金额不低于100元，即可返还贴膜芯片工本费，交易完毕后，60元现金次日即可返还到客户的账户中，惠及广大客户。(李承霞)

## 商河农信联社：“三个”立足提升“三农”服务水平

商河农信联社以支持“三农”、小微和县域经济为重点，近三年来，累计投放“三农”贷款150多亿元。

商河农信联社立足服务“三农”，助推新型现代农业发展：每年累放“三农”贷款40亿元以上，重点支持商河县高标准大棚菜种植、畜牧规模化养殖、农业合作社等新型现代化农业发展；立足工业强县，助推中小企业和民营经济发展。近三年来，累计发放中小企业贷款30多亿元，先后支持雅玛高科、法瑞姆焊接器材等120多家中小及民营企业；立足信贷产品创新，满足多元化信贷资金需求。先后推出了农村青年创业、“银泰通”商铺按揭贷款等信贷产品。(贾存华)

□ 李士庆 吕燕庆

近期，中国的消费金融市场再次硝烟四起，随着银监会对《消费金融公司试点管理办法》进行修改，允许民间资本发起设立消费金融公司，宣布新增12个消费金融试点城市，包括零售业、互联网和传统银行在内的行业巨头纷纷进入消费金融市场，迅速增长的国内消费信贷市场正迎来大发展的契机。

## 竞争更利于行业发展

2009年，银监会发布《消费金融公司试点管理办法》，作为捷克在华最大的投资商之一，捷信集团在天津市设立捷信消费金融公司(下文简称捷信)，并于2010年底正式开业，该公司也是中国首批四家消费金融试点公司中唯一一家外商独资企业。

对于政策的放宽和更多企业进入消费金融市场，捷信方面表示欢迎和期待。在2014年天津夏季达沃斯论坛上，捷信中国高管表示，银监会对于消费金融公司试点范围的扩大，虽然会加大行业的竞争压力，但整体来说，带来的益处更多。

这是因为，此前中国只有四家消费金融公司，并不利于向消费者普及消费金融理念，随着更多市场主体的进入和试点城市的增多，会

大大提高消费者对于消费金融的认知，对整个行业是非常好的事情，由于中国市场的广阔，各家均有足够的发展空间。

该高管认为，之前中国市场只有四家消费金融公司，并不是一个正常情况。太少的竞争主体，可能导致大众对这个行业不够了解，甚至认为这是一个不正规的行业。因此，中国至少应该有10到15家的专业大型消费金融公司，才能满足市场的需求。

这种乐观态度源于对国内消费市场的看好，据波士顿咨询公司发布的报告《制胜之道：中国零售银行创新模式突围》提供的数据显示，2013年，中国消费贷款余额规模约为13万亿元，其中一般性消费贷款规模约为0.4万亿元，预计到2017年，全国消费贷款余额将增长至30万至40万亿元，一般消费贷款规模将达到约3万至4万亿元。

为了在新一轮的竞争中赢得先机，捷信方面已着手进一步拓展中国市场。捷信集团创始人兼董事长依西·施梅兹(Iri Smejc)在参加2014中国投资论坛时首次对外披露12亿元的追加投资，他表示，“捷信中国对集团来讲是关键首要的投资，我们准备在中国进行大量的投资，未来几个月之

内要投12亿人民币，同时，未来要建立起来一个足够大的网络，估计这个网络将覆盖300多个城市。”在此背景下，银监会授予的全国性消费金融牌照的真正价值将更加凸显。

## 信任是合作的基础

老成在济南华强电子世界经营一家品牌手机专卖店，销售苹果、三星、小米等各类手机，自从2012年10月与捷信合作后，一直选择该公司作为合作对象。

“整个山大路商圈有上万家电子产品经销商，每天都有各类信贷机构过来做宣传，真假难辨，有公司扣下客户的还款，上个月就有贷款公司卷钱跑了。”老成感慨道，“捷信是全国性公司，信譽度好，正常工作日都是第二天将余款打给我，很放心。”

老成与捷信的合作是基于捷信首创的驻店模式，即不设立固定物理网点，通过在合作的消费点派驻办公人员或者设立柜台，围绕POS终端，为目标客户提供融资服务。

该模式的直接优势在于提供的产品都是基于客户实际需求产生的，客户在选购产品时，捷信中国的员工能够与客户现场交流，为他们

提供最佳的消费信贷产品。

据老成介绍，加入驻店模式之后，自己店里的销售量提升了近三成，很多顾客最初只是咨询，看到可以办理分期，就直接买下了手机。还有的本来只打算买款普通手机，算算每月只需多掏几十块钱，也就买了高端手机。

据了解，捷信驻店模式主要为广大中低收入人群提供驻店POS销售贷款服务，大部分客户在25至40岁之间，平均单笔贷款额在2500元左右，目前每笔贷款均可在一小时内处理完毕。

目前，在济南华强电子世界以及苏宁、国美等大型卖场的部分商铺，捷信已经开展新一轮活动推广，包括“首付20%起，0利息”和“少还1个月”活动。其中，“首付20%起，0利息”是指，在活动期限内，凡在标有可以捷信分期付款以及“首付20%起，0利息”标志的商家内选好商品，向捷信工作人员申请办理捷信分期，即可选择“20-0-8”促销产品。即首付只需商品原价的20%，剩余金额分8期还完即可，0利息，0费用。

据介绍，捷信已与国美、苏宁等经销商，以及大型商场建立合作，客户可以在合作商店购买诸如手机、电脑、家电等消费品。截至2014年

## 工行完成收购南非标准银行公众公司60%股权

据新华社北京电 中国工商银行2日宣布，其已就收购标准银行公众有限公司60%股权，与南非标准银行集团有限公司完成交割程序，首次通过并购国际银行实现交易业务的全球化。

标银公众是标准银行通过子公司标准银行伦敦控股有限公司全资控股的银行机构，总部在伦敦，并在纽约、新加坡、迪拜、东京、香港和上海等地有分支机构，为全球客户提供商品、外汇、利率、信用、股权等交易服务。

随着中国利率、汇率市场化及资本市场的日益开放，离岸人民币业务的快速发展，以及“一带一路”建设与中国企业“走出去”步伐进一步加快，催生了大量商品交易和货币及资本市场交易需求。

近年来，工行多次与标准银行进行股权交易，2008年工行人入股标准银行，2012年工行又收购阿根廷标准银行，双方战略合作关系不断加深。工行表示，通过对标银公众的收购和整合，可以加深与标准银行的合作，有利于在非洲、乃至全球市场寻求更多机遇。

## 招行济南分行五网点 获中国银行业文明规范服务表彰

在2014年中国银行业协会组织开展的“中国银行业文明规范服务十佳示范单位”评选和“中国银行业文明规范服务五星级营业网点”评定试点活动中，招行济南分行五个网点获得表彰。其中，东营分行营业部和潍坊寿光支行被授予“2014年度中国银行业文明规范服务十佳示范单位”称号，济南分行营业部、东营分行营业部和潍坊寿光支行被命名为“中国银行业文明规范服务五星级营业网点”。

本次评选，经过了网点申报、系统内逐级评价、地方协会考核、监管机构合规审核、第三方测评、实地检查验收、客户现场体验等评选流程，层层遴选，优中选优。该行积极筹备，在评选过程中展现出了招商银行独有的服务文化特色，于服务细节处体现

“因您而变”的服务理念，带给客户良好的服务体验，诠释了该行规范经营、优质服务、客户至上、回报社会的良好形象。在众多同业优秀竞选网点中脱颖而出，赢得了中银协现场评审领导的好评，成为银行业文明规范服务的典型代表。

2014年，招行济南分行服务管理工作围绕中心工作的总体要求，理顺工作架构、规范重点制度、梳理工作流程，做实服务基础、抓牢工作重点，服务管理工作有了新的突破。该行将以此次中国银行业文明规范服务工作为契机，继续扎实开展文明规范服务工作，提升员工的专业化服务能力，改进服务方式，响应服务新需求，全面提高客户服务满意度，让客户创造更大的价值。(赵光远)

底，捷信在中国的业务已覆盖14个省份，超过150个城市，累计服务客户超过800万人次。

## 超前消费更简单方便

小薛在一家油品公司做销售，每月收入4000元左右，2013年经朋友介绍，通过捷信办理了第一笔分期付款，花2800元在国美买了一部手机，后来他又通过这种方式买了洗衣机、空调和冰箱等家用电器。

“用捷信很方便，只需带上身份证和银行卡，十几分钟就能办下来”，小薛说，“而且只要手头宽裕，还能申请提前还款，用几个月就付几个月利息，剩下的一次性还清就行了。”

对于一些消费者因为一时心血来潮买了自己无力负担或者不太喜欢的产品，捷信提出15天冷静期，让消费者能够买得放心，退还也舒心。

15天冷静期即消费者在15天之内无论任何原因希望单方面终止合同，只需归还本金，便可以终止合同，并免收其他服务费用，如果一个客户贷款后发现不想做这个贷款了，可以在15天之内通过联系捷信电话客服，归还本金取消贷款，这样的取消对客户没有任何成本。

根据捷信的客户满意度调查报告显示，截止2014年6月，客户总体满意度达到82.7%，愿意向朋友或亲人推荐捷信产品的比率达到了89%，其中，有接近90%的客户表示愿意再次使用捷信的产品。

