

并购贷款新规满月

商业银行“首单”业务竞相落地

《商业银行并购贷款管理办法》(以下简称《办法》)落地已满月,多家银行纷纷落地“首单”“首批”并购贷款业务。

多家银行积极“尝鲜”

2026年开年仅一个月,银行并购贷款项目已频频落地。日前,工商银行福建省分行官方微博发布信息称,1月5日,该行成功为某企业发放并购贷款2.99亿元,实现全国银行业首笔控制型并购贷款落地。

在新规正式发布后的第二天,建行安徽省分行采用“直接投资+基金投资”相结合的模式,成功为池州市某国有投资平台投放1亿元并购贷款,专项支持其参股苏州某半导体领域企业。

作为服务“三农”的主力军,1月9日,中国农业银行南京分行针对江苏省内某大型粮食集团完善产业链,提升运营效能的诉求,为企业量身定制并购贷款方案,助力企业提升粮食全链条运营及应急保供能力。

另外,交通银行也积极响应并购贷款新政,高效推动业务落地。新政发布后首个工

作周,交通银行长三角、大湾区及中西部地区11家省分行即向相关企业发放首批新政项下并购贷款,支持多笔控制型、参股型并购交易,切实服务经济结构调整和资源优化配置。值得一提的是,各家银行在参股型并购贷款业务上也实现了首次突破。

浦发银行、北京银行等资本实力强劲的股份制银行、城商行同样积极拓宽并购金融业务。浦发银行成都分行公开信息显示,1月4日,该行成功为青白江某区属国企发放分行首笔参股型科技企业并购贷款试点业务,支持其完成对某优质生产型企业的市场化并购。

北京银行上海分行则于1月4日成功为上海某民营上市科技企业参股标的企业35%股权提供融资支持,贷款金额为2100万元,融资比例为60%,期限3年。

“由于新规开展并购贷款业务的商业银行设置相应的资产规模门槛,即‘上年末并表口径调整后表内外资产余额不低于500亿元,开展参股型并购贷款业务的,上年末并表口径调整后表内外资产余额不低于1000亿元’,因此前期参与者以大行为主。”对此,业内分析人士表示,从资金流向来看,相关业务投放多集中在安徽、江苏、上海等区域,资金多投向科技创新、绿色环保等领域的地方国企。这也显示出,《办法》在优化资源配置、加快传统产业转型升级和新兴产业发展方面的政策红利正加速显现。

并购贷款服务“升级”

2025年12月31日,国家金融监管总局正式印发《商业银行并购贷款管理办法》,进一步拓宽了并购贷款的适用场景与服务边界。为了更好地满足并购交易的融资需求,《办法》在引入参股型并购贷款的基础上,将控制型并购贷款占并购交易价款比例上限从60%提高至70%,期限从七年延长至十年,合理优化并购贷款条件,为并购交易提供融资便利。

“当前中国经济正处于新旧动能转换的关键时期。一方面传统产业逐渐进入整合优化期,另一方面新兴产业仍在培育壮大过程中。除控制型并购外,经营主体通过参股投资实现行业整合、转型升级的需求显著提升。”国家金融监管总局有关司负责人此前表示,拓宽并购贷款适用范围,既有利于助力传统产业升级改造,又有利于加快塑造经济发展新动能、新优势,提升金融服务实体经济质效。

对此,工商银行认为,此项政策优化拓宽了企业通过股权投资获得技术、整合资源与优化资本结构的融资渠道,有利于银行加大对并购和股权投资的资金支持力度,发挥并购在“盘活存量、带动增量”中的突出作用,促进传统产业转型升级与新兴产业发展,推动新旧动能平稳转换。

在业内分析人士看来,新规的发布将推动银行从单一的“信贷提供者”向提供“融资+顾问”服务的综合金融服务商转变,为银行进入并购市场提供更多支持,有助于培育行业新的利润增长点。

“新规将引导商业银行差异化、专业化发展。差异化资质要求有助于引导并购贷款业务向风控能力强、资本雄厚的大中型银行集中,降低行业整体风险。”招联首席研究员、上

海金融与发展实验室副主任董希淼表示。

是机遇也是挑战

业内专家认为,新规的创新突破适应了当前市场发展需求,但对各方来说,既是机遇也是挑战。

某国有大行相关负责人表示,对于商业银行,特别是中小银行来说,无论是专业风控能力、行业研判能力,还是合规执行能力等都是一个大挑战。“比如,针对参股型并购中控制权缺失带来的管理风险,应建立差异化估值模型,重点评估非控制状态下的权益保障机制。再比如,并购贷款项目要聚焦国家政策导向,重点支持符合国家战略的产业并购,远离高风险、无协同的盲目扩张项目。要严格恪守差异化展业门槛和额度限制,杜绝通过拆分交易、关联授信等方式规避监管等。”

另外,随着新规的落地,对监管而言,需把握创新与风控的平衡,避免政策红利异化为风险隐患。监管部门需全面提升监管能力,强化跨部门协同,实施全流程监管,重点监测关联企业并购中的交易真实性,防范虚假并购套取信贷资金的行为,同时建立动态评估机制,根据市场变化优化监管参数。

目前并购贷款业务规模虽然在贷款总额中占比还不高,但增速较快。例如,浦发银行2025年第三季度报告显示,截至2025年三季度末,该行境内外并购贷款余额2378亿元,在贷款总额中占比不足5%;相关贷款余额较2024年末增长14.53%,增幅较为可观。

在专家看来,随着并购市场活跃度提升,相关业务存在较大的扩容空间。未来这一市场的竞争将从单纯的资金供给转向综合服务能力的比拼,具备强大专业能力和风控能力的银行将在市场竞争中脱颖而出。

钟源

城市竞逐,重视数字但不唯数字

江苏经济报记者 王峻峰

2月2日,徐州市统计局发布数据,2025年全市实现地区生产总值(GDP)9957.22亿元,未过“万亿线”。

对此数字,徐州主政者的态度值得点赞。不久前召开的2026年徐州市两会期间,徐州市委书记宋乐伟坦言,不要纠结于GDP万亿这个数字,不能被数字所累,要扎扎实实地发展。

十多天前,温州市、大连市统计局先后发布数据,2025年两地GDP分别为10213.9亿元、10002.1亿元,双双晋级“万亿之城”。几乎并驾齐驱的万亿GDP的三座城市,唯有徐州未能迈过这道“门槛”。

对于“破万亿”,从2025年下半年开始,在众多媒体预测中,徐州这座苏北龙头城市、苏皖鲁豫晋陕交界地区中心城市,跻身GDP万亿城市的概率仅次于温州。2024年,徐州GDP已达9537.12亿元,低于温州,高于大连;GDP同比增长6.4%,超过了温州与大连。事实上,徐州距离“万亿线”仅仅“差了一点”。

当前我国仍处于较快发展周期,区域经济增长的高质量必须建立在足够速度和规模的基础上。GDP是否过万亿元,对任何一座大城市而言都至关重要。然而,经济发展有其自身规律,是多种因素综合作用的结果。GDP是否过万亿元,绝非衡量城市能级与发展水平的唯一指标。对此应当实事求是,顺其自然。

重视数字,但不唯数字。从现实出发,着眼未来。

区域经济的成长,彼此之间的竞逐,不能只看短期的数字,而应从数字中看到变化和趋势,也看到矛盾和问题。GDP未过万亿元这一事实,反映出徐州经济的最新“短板”——新旧增长动能转换的过程中,新动能还不够强,也不够稳定持续。

2025年,徐州规模以上工业增加值增

同比增长6.8%,规模以上高技术制造业增加值增长9%。而温州市这两项增速分别为10.3%和11.8%,大连市这两项增速分别为11.7%和13.9%。相比两座新晋“万亿城市”,传统工业大市徐州过去一年的工业——尤其是高技术制造业的增长脚步尚需加速。作为长期立足于煤炭、化工、机械等传统产业的工业老工业城市,徐州的产业转型升级仍需加快,新兴产业亟待进一步壮大。此外,相比温州,徐州区县经济的“长板”还不够长。

暂未成为万亿城市的徐州,过去一年也显现出了新的积极变化,最为突出的一点是,消费增长较快,其成为新兴产业之外的一个增长点。2025年,徐州社会消费品零售总额达到4800亿元,力压无锡、常州等苏南GDP万亿之城;同比增长5.5%,居江苏13个设区市之首,超过了温州的4.2%、大连的2.1%。

这一新动能,一方面,源于徐州作为淮海经济区——苏皖鲁豫陕交界地区中心城市不断增强的吸引力和辐射力;另一方面,来自徐州现代服务业发展水平的不断提升,来自这座三千年古城“文商体旅”产业日益深入的融合、业态的创新升级。目前,徐州拥有4个省级夜间商圈,彭城广场商圈已是省内仅次于南京新街口的第二大城市核心商圈。

过去一年,徐州现代服务业较快增长,领跑苏北和整个淮海经济区,成为这座工业城市的“后备新动能”。其中,信息传输、软件和信息技术服务业增加值增长16.4%,表现尤其突出。

城市的成长与竞争,需要看数字、看规模,但更要看质量、看变革,最终需要看大局、看趋势。一次的数字仅仅是符号,累积的数字才能体现出方向。

2025年,在GDP万亿门槛前短暂驻足的徐州,2026年的新里程值得期待。

寒冬保供暖民心 全球好物聚众彩

——南京众彩筑牢都市圈农产品保障防线



当前,江苏低温寒潮天气持续,对农产品生产、运输及市场供应带来多重考验。作为华东地区重要的农副产品保供枢纽,南京众彩农副产品物流配送中心(以下简称“南京众彩”)迅速启动应急预案,统筹货源组织,优化供应链条,强化储备保障,在筑牢南京都市圈2000万群众“菜篮子”“果盘子”安全防线的同时,通过进口直采升级,本土特色赋能,让百姓餐桌既有保障又富有新意,彰显了大型农批市场的责任与担当。

“众彩”牌榴莲,经广西口岸顺利入境并抵达南京市场。这批共计18.53吨的“果中之王”,既为市民带来了纯正泰式风味,更彰显了南京众彩在进口生鲜供应链领域的扎实布局与硬核实力。该批榴莲产自泰国南部优质产区,由南京众彩商业运营管理有限公司全程自主报关、采购、销售,经严格甄选确保成熟度适宜,果香浓郁,果肉绵密。为锁住新鲜本味,全程采用专业冷链运输,精准把控温控标准,实现从泰国产区到南京市场的新鲜直达。

据悉,南京众彩实现榴莲源头直采、口岸直清、市场直供的全链条闭环运营,降低中间流通成本,保障品质稳定,让市民以高性价比享用正宗泰国榴莲,直采的榴莲每件价格比市面降低约100元。此次深耕泰国榴莲自主进口业务,不仅丰富了南京及周边生鲜市场供给,满足了市民多样化消费需求,更搭建起中泰生鲜贸易便捷桥梁,助力优质进口农产品高效流通。未来,南京农副产品物流中心将持续依托供应链优势与专业运营能力,拓展优质进口生鲜品类,优化直采直供及自主报关模式,深耕农产品供应

链上下游,提升流通效率与品质管控水平,为市民输送更多全球新鲜好物,同时助力区域农产品市场高质量发展,践行国企担当。

进口农产品的丰富供给,离不开全链条的品质与安全管控。南京众彩对进口水果冷链运输制定严格标准,选用符合通风规范的专业冷藏柜,所有运输车辆抵达口岸后统一开展消毒作业,实现全程安全、可溯、可控。在汇聚全球好物的同时,南京众彩也成为本地特色农产品的重要展示与流通窗口,让本土风味走进更多百姓家。在市场专属展区,江宁本地的红薯板栗、真空包装腌制品、横溪汤团、陆郎茶干等特色农产品整齐陈列,吸引了不少消费者驻足选购。市民在采购新鲜果蔬、进口水果的同时,还能一站式购买地道本地美食,既丰富了餐桌选择,也为本地农产品拓宽了销售渠道,助力乡村振兴与本土特色产业发

面对上个月低温寒潮天气对蔬菜供应带来的影响,南京众彩提前谋划、精准施策,构建起“储备+直供”双重保供体系,全力稳住菜价、保障新鲜。据悉,上一波寒潮来临前,南京众彩按照南京市委、市政府及市商务局的工作要求,提前部署并全面落实3000吨实物储备及10000吨田间“后备仓”,为市民餐桌筑牢冬日温暖防线,确保雨雪天气下“菜篮子”量足、价稳、新鲜、安全。在位于园区3公里范围内的南京冬季蔬菜保供储备库内,3000吨蔬菜悉数入库。大白菜、土豆、胡萝卜、洋葱等耐储品种被码放得整齐划一,冷库入口的保供登记栏上,产地信息、检测结果、档口联系方式等内容一目了然,实现了蔬菜从田间到餐桌的全程可追溯。“当前冷库储备菜以耐储品类为主,可充分满足市民日常家常菜需求。”市场相关负责人介绍,“我们同步实行科学的‘动态轮换’机制,确保每一批储备蔬菜新鲜度达标。”在保供方面,针对雨雪天气下新鲜叶菜运输难、易损耗的问题,南京众彩提前与250公里范围内的30家蔬菜基地签订保供协议,锁定10000吨在田蔬菜“后备仓”,涵盖青菜、西兰花、青椒、芹菜等20余种市民喜爱的鲜活蔬菜。这些在

田蔬菜随时“待命”,从采摘到上市最快仅需24小时,确保雨雪天里市民也能吃上鲜活蔬菜。

南京众彩市场相关工作人员介绍,若遇冰冻雨雪等极端天气造成蔬菜运输中断,当市场日均到货量较正常水平下降50%以上,或菜价出现持续性50%以上涨幅,以及收到南京市相关部门蔬菜应急投放指令时,市场将严格遵照上级指令,第一时间启动应急预案,有序组织蔬菜调运投放,全力保障市场供应稳定。作为南京市民的“菜篮子”,南京众彩多年来始终肩负保障城市蔬菜供应、稳定市场价格的重要使命。自2010年在全国首创实物储备和在田储备的常态化保供机制以来,至今已连续15年圆满完成南京市冬季蔬菜保供任务。

从全球好物直采到本土特色赋能,从应急储备筑牢到价格平稳可控,南京众彩以专业的供应链能

力,扎实的保供举措,在寒冬里守护着百姓“舌尖上的幸福”。作为民生保障的重要载体,南京众彩始终坚守“保供应、稳物价、保安全”的初心,持续优化流通体系,拓展货源渠道,提升服务质量,既让市民的餐桌越来越丰富,让舌尖上的全球化触手可及,也为区域农产品流通高质量发展、筑牢民生保障防线注入持久动力,用责任与担当书写都市圈农产品保供的合格答卷。

众彩宣



苏州资耀投资管理有限公司资产处置公告

Table with columns: 序号, 资产所在地, 债务人名称, 本金余额, 欠息, 费用, 担保方式, 保证人名称, 担保物信息. It lists various assets and liabilities of Suzhou Ziyao Investment Management Co., Ltd.

特别提示:上述资产基本情况仅为我公司根据现有资料所作的描述,具体以资产文件、生效法律文书及法律规定等实际为准,我公司对此不作任何承诺和保证。本公告不构成一项要约。
二、资产处置方式
本次资产处置的方式为对外转让。
三、交易对象及交易条件
交易对象须为在中国境内注册并合法存续的法人或者其他组织,具有完全民事行为能力,自