

并购金融升至核心战略 银行业密集行动竞逐新赛道

临近年末，银行业在并购金融领域的创新步伐提速，一批标志性“首单”项目密集落地。比如，北京银行发放湖南省首笔数字人民币科技企业并购贷款；浦发银行苏州分行落地全国首单火电持有型不动产 ABS 项目并购融资等。

记者注意到，今年以来，除创新性“首单”项目持续落地外，一个更为显著的趋势是，多家银行首次针对并购金融领域举办了系列高规格论坛与闭门研讨会。这一动向显示，银行业的战略重心正从过往的个案操作，转向系统性的生态构建与市场布局。

对于银行而言，围绕产业升级与自身转型，一场更为深远和全面的战略竞逐已全面展开。

年末“首单”接连落地

近段时间，银行业密集披露并购金融领域的应用成果，不仅在传统业务上实现了多个“首笔”突破，更在服务模式上展现出多维度的革新。

12月23日，北京银行官方微信公众号公告称，近日，该行为湖南某文化科技公司发放

数字人民币科技企业并购贷款1000万元，贷款期限10年，比例80%，专项用于支持其收购某科技公司控股权。这笔业务，也是湖南省首笔数字人民币科技企业并购贷款试点业务。

在债券市场，12月22日，由兴业银行与中信银行联合承销的“无锡市市政公用产业集团有限公司2025年度第二期中期票据（并购）”成功发行，规模1.75亿元，期限5年，募集资金专项用于支付并购价款。

同样在12月，浦发银行苏州分行落地全国首单火电持有型不动产ABS（资产证券化）项目并购融资业务，为“国金资管—新疆国信持有型不动产资产支持专项计划”项下SPV（特殊目的载体）公司发放并购贷款23.37亿元。

从“做业务”到“建生态”

记者观察到，围绕优质客户与专业服务的深度竞逐，已在银行业内悄然展开。

年内，多家银行以高规格活动发声，行业研讨与资源整合日趋活跃。银行正从业务的执行者，转向生态的构建者和规则的倡导者。

华东区某大行资深从业者表示，在政策支持与市场机遇的双重作用下，并购金融已从银行的“特色业务”逐渐迈向“重点战略”。不少银行正通过产品创新、生态搭建与专业能力提升，竞逐这一日益重要的市场赛道。

政策引领持续向纵深推进

并购重组作为优化资源配置、驱动产业升级的关键机制，其战略价值在培育新质生产力的时代背景下日益凸显。

近年来，从中央到地方的系列支持政策密集出台，为市场注入了确定性，并清晰引导资本与产业聚焦半导体、新能源、生物医药等硬科技领域，推动并购重组实现从规模扩张向技术获取与产业协同的本质回归。

今年3月，国家金融监督管理总局推出科技企业并购贷款试点政策，将控股型并购贷款比例上限提至80%、期限延长至10年，并在18个城市启动试点，直指科技企业并购中长期融资难的痛点，有效激发了市场主体的活力。

以上海为例，自《上海市

支持上市公司并购重组行动方案（2025—2027年）》发布一年来，市场活跃度显著提升。上海在集成电路、生物医药、人工智能等重点领域推动一批标杆案例落地，以并购重组切实提升产业集群的核心竞争力。中国并购综合指数（2025）显示，今年第三季度上海子指数同比增幅达77.2%，长三角地区并购交易金额占全国总量的60%，成为核心增长极。

全国政协常委、上海公共外交协会会长周汉民表示，“十五五”是中国从“传统产业体系”向“新质生产力体系”跃迁的关键窗口期，并购重组是国家竞争力重塑的重要制度安排。在此过程中，政府需要构建友好型制度环境，企业需要增强整合能力，资本市场需要支持创新型并购，律师事务所和专业服务机构则承担不可替代的“制度工程师”角色。

整合资源的“产业赋能者”

面对明确的政策与市场信号，主要商业银行正积极将并购金融提升至核心战略地位，加速从提供资金的“融资方”向整合资源的“产业赋能者”

演变。

浦发银行党委书记、董事长张为忠日前表示，并购重组在企业转型升级过程中是一个重要驱动力量，以产业协同、战略协同为目标的并购已经成为主流。

从现实来看，并购重组是一个极其复杂的链条，并购项目从筹划到完成的全过程，离不开各类专业服务机构和产业链各环节的深度合作。

12月上旬，浦发银行、太保集团、国泰海通证券作为核心发起机构，联合多家机构共同成立“并购联盟”，并发布《并购联盟支持上海国际金融中心建设行动方案》，旨在通过全链条综合服务，提升并购市场活跃度、专业度与国际化水平，使上海成为全国并购交易的集聚区，并带动长三角和全国并购市场活跃发展。

据了解，到2027年，并购联盟将力争实现支持全国并购交易规模超1.2万亿元、上海区域并购交易规模超4000亿元，服务全国并购客户超1200家，实现对市级重点并购项目、长三角一体化核心项目的全覆盖。

（据《证券时报》）

银行年末加码汽车消费金融 低息让利与服务升级齐发力

为响应扩大内需战略、助力汽车消费市场回暖，多家银行近期密集加大汽车消费金融支持力度，通过低息优惠、高额专项补贴、高额度授信等多元化车贷方案，精准对接消费者购车需求，以金融活水赋能大宗消费提质升级。

上海金融与法律研究院研究员杨海平表示，银行年末密集加大汽车消费金融优惠力度有着双重考量：一方面是抢抓年末购车旺季的营销窗口期，冲刺年度业绩；另一方面是落实国家提振消费政策要求，借此提升本行品牌影响力。

信用卡分期成为重要抓手

在具体举措上，多家银行聚焦“低息让利+服务升级”双主线，推出针对性年末购车优惠。同时，信用卡分期成为银行发力汽车消费金融的重要抓手。工商银行信用卡中心近期推出的金融方案显示，截至日前，购北汽集团旗下特定车型并办理工商银行信用卡，汽车分期可享最长60期、最低0息（单利）。浦发银行武汉分行同步推出优惠，截至日前，在合作的广汽丰田经销商门店购买铂智3X并办理浦发银行信用卡汽车分期且成功放款的客户，可享0首付2年0息分期优惠及额外福利。此外，部分银

行信用卡部门还针对性升级汽车权益服务，进一步提升客户体验。

迈向精细化运营新阶段

从行业背景来看，银行加码汽车消费金融既是响应政策号召的责任担当，也是应对零售信贷增长放缓、优质资产稀缺现状的主动选择。近日，商务部、中国人民银行、国家金融监督管理总局联合印发《关于加强商务和金融协同 更大力度提振消费的通知》，为银行开展汽车消费金融业务提供了明确政策指引。

苏商银行特约研究员薛洪言表示，把握传统销售旺季机会的同时，金融机构通过降低融资成本激发汽车消费潜力，既服务于扩大内需的经济大局，也为零售信贷领域发掘了优质资产配置方向。

薛洪言称，在监管规范“高息高返”模式后，银行汽车消费金融业务正迎来深刻转型，未来将告别对高额返佣的依赖，构建以合规经营为基础、真实需求为导向的服务模式。金融机构将聚焦新能源汽车、二手车交易等场景推出定制化方案，同时，还将加速服务流程线上化、数字化、智能化升级，通过提升效率与透明度优化客户体验，推动行业进入健康可持续发展新阶段。

杨海平补充道，汽车消费金融将呈现两大发展趋势：一是在监管规范引导下，从粗放式扩张转向精细化运营；二是借助数字化技术推动汽车金融服务生态升级。

素喜智研高级研究员苏筱芮表示，在行业竞争日趋激烈、监管持续规范的背景下，银行要实现汽车消费金融高质量发展，需从3方面发力：一是打造自营获客竞争力，减少外部渠道依赖，同时深化产业融合，推动服务向汽车全生命周期延伸；二是从规模扩张转向质量优先的稳健经营，科学定价确保风险与收益匹配，保障商业可持续性；三是顺应场景化、数字化、个性化的精细化运营大势，推动行业从单一“价格战”转向综合能力比拼的“生态战”。

针对消费者购车贷款选择，多位专家给出风险提示。苏筱芮建议，消费者选购车贷方案需做好3点：一是仔细核算综合成本，确认是否存在手续费、服务费等隐性支出；二是理性评估还款能力，根据自身收入水平及稳定性选择合适贷款期限；三是选择正规渠道办理，签订合同时确认对方资质，保护个人隐私与资金安全。

（据《证券日报》）

税收数据显示：我国数实融合发展态势良好

国家税务总局12月25日发布数据显示，今年以来，我国数实融合保持快速发展态势，数字产业化水平明显提升，产业数字化投入力度较大，数据要素驱动效应持续显现。

数字产业化水平显著提高。增值税发票数据显示，今年前11个月，数字经济核心产业销售收入同比增长10%，明显快于全国企业总体增速。其中，智能设备制造、电子元器件及设备制造等智能制造业销售收入同比分别增长28.2%和10.9%。

在产业数字化转型方面，企业投入力度持续加大。增值税发票数据显示，今年前11个月，反映制造业数字化投入情况的全国制造业企业采购数字技术金额同比增长11.2%。其中，汽车制造、通用设备制造、计算机通信和其他电子设备制造等装备制造业采购数字技术金额同比分别增长25.5%、19.7%和13.3%。

数据要素驱动新业态蓬勃发展。增值税发票数据显示，今年前11个月，数字要素驱动业销售收入同比增长6.3%。其中，涵盖网络货运、外卖配送、网约车等生产生活新业态的互联网平台销售收入同比增长16.2%；涵盖直播电商、即时零售等在内的互联网零售、供应链管理服务等销售收入同比分别增长11.9%和24.7%。

（据新华社 记者/刘开雄）