

# 并购贷款新规释放红利 银行找到了战略转型支点

证券时报记者 李颖超

进入2026年,银行并购贷款业务的创新实践加速落地。随着一家又一家银行晒出“首单”或“首批”的成绩,一个问题也被明确抛出——在集体实现业务突破的背后,银行业究竟在下怎样的一盘棋?

答案或许藏在一个底层逻辑中。当全球经济格局深刻变革,国内产业结构持续升级,并购重组成为了企业优化资源配置、增强核心竞争力的重要路径。而作为支撑并购交易的核心金融工具,并购贷款的角色也正在悄然生变——它不再仅仅是服务于单笔交易的融资工具,更有可能成为银行深度参与产业整合、驱动自身转型的战略支点。

一场围绕产业升级与银行转型的战略布局已然拉开帷幕。

## 创新实践密集涌现

证券时报记者注意到,2026年开年两个多月以来,银行业已在并购金融领域密集落子。随着《商业银行并购贷款管理办法》(下称“并购贷款新规”)正式施行,国有大行及多家股份行、城商行迅速落地“首单”或“首批”业务。

据温州市国资委2月24日信息,温州市国投公司与民生银行温州分行合作落地并购贷款业务,融资金额8500万元。该笔业务是并购贷款新规实施后,温州市首单落地的市属国企控股并购融资项目。本次并购贷款融资比例达交易金额的70%,期限5年,利率为2.51%。

在参股型并购方面,2月12日,工商银行潍坊分行为其国有上市公司办理参股型并购贷款业务,成为并购贷款新规实施后潍坊市落地的首单相关业务。不久前,工商银行衢州分行还为当地企业发放了参股型并购贷款5385万元。

1月4日,北京银行上海分行落地全国首批符合并购贷款新规导向的并购贷款业务,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2100万元,融资比例60%,期限3年。此次贷款是并购贷款新规拓宽适用范围允许参股型并购后,市场上诞生的首批创新实践。

在控制型并购方面,据工商银行福建省分行1月5日发布的消息,该行为一企业发放并购贷款2.99亿元,专项用于支持企业收购产业园核心资产,这也是并购贷款新规正式实施后全国银行业落地的首笔控制型并购贷款。

控制型并购需求获得全面覆盖,参股型并购的创新实践接连落地,银行业内相关业务的稳步推进也体现了新规的红利已进入实质性释放的阶段。

制度上的突破,可追溯至去年底。2025年末,国家金融监督管理总局印发的并购贷款新规,首次将符合条件的参股型并购纳入并购贷款支持范畴。

上海金融与发展实验室首席专家、主任曾刚对证券时报记者表示,并购贷款新规带来了三大突破性变化:一是拓宽适用范围,在控制型并购基础上新增参股型并购支持;二是优化融资条件,将控制型并购贷款占交易价款比例上限从60%提升至70%,贷款最长期限从7年延长至10年;三是实施差异化管理,针对不同银行设置差异化展业资质要求。

## 服务模式多维革新

实际上,在并购贷款新规正式下发前,银行业已陆续披露了一些并购金融的应用成果。在传统业务上不仅实现了多个“首笔”突破,服务模式也呈现出多维革新。

去年12月23日,北京银行官方微信公众号称,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。

债券市场方面,同样也是在去年底,由兴业银行与中信银行联合承销的“无锡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。

此外,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。

曾刚向记者指出,商业银行并购贷款业务正从早前的“零星试水”转向“战略布局”。数据显示,近年来,头部银行并购贷款业务复合增长率接近30%,并购贷款余额在对公贷款中的占比持续提升。

“从去年底到今年开年以来,这一波动作和以往不太一样。”某股份制银行一位人士对证券时报记者表示,“以前更多是零星突破,现在并购金融已经成为了总行层面的战略选项,各家都在抢跑,争夺优质客户和专业话语权。”

商业银行正重新认识并购金融的价值。“在息差收窄、传统信贷增长乏力的当下,并购贷款已成为银行拓展中间业务、提升综合收益的重要抓手。”曾刚说。

## 从“融资方”变身“赋能者”

围绕优质客户与专业服务而开展的深度竞争,已在银行业悄然展开。当战略方向成为行业共识,竞争的焦点便从

银行机构	落地时间	业务类型	金额/比例	期限
民生银行温州分行	2月24日	控制型并购贷款	8500万元, 融资比例70%	5年
工商银行潍坊分行	2月12日	参股型并购贷款	---	---
工商银行衢州分行	2月份	参股型并购贷款	5385万元	---
工商银行福建省分行	1月5日	控制型并购贷款	2.99亿元	---
北京银行上海分行	1月4日	参股型并购贷款	2100万元, 融资比例60%	3年
建设银行安徽省分行	1月2日	参股型并购贷款	1亿元	---
浦发银行成都分行	1月4日	参股型科技企业并购贷款	---	---
农业银行南京分行	1月9日	控制型并购贷款	---	---

创新模式	银行机构	案例简介	金额	创新亮点
数字人民币并购贷款	北京银行	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,支持收购某科技公司控股权	1000万元, 期限10年, 比例80%	湖南省首笔数字人民币科技企业并购贷款试点业务
并购中期票据	兴业银行、中信银行	联合承销“无锡市政公用产业集团有限公司2025年度第二期中期票据(并购)”	1.75亿元, 期限5年, 票面利率2.24%	江苏省首批并购票据, 募集资金专项用于支付并购价款
持有型不动产ABS并购融资	浦发银行苏州分行	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公司发放并购贷款	23.37亿元	全国首单火电持有型不动产ABS项目并购融资业务
科技企业并购贷款试点	建设银行苏州分行	服务国家级专精特新“小巨人”、科创板上民营企业	1.9亿元, 融资比例80%, 期限8年	大型商业银行实际投放的首笔科技企业并购贷款, 苏州地区首单试点



“是否布局”转向了“如何胜出”。证券时报记者观察到的一个显著趋势是,多家银行正通过高规格论坛、联盟组建、生态搭建等,将并购金融的竞争从个案操作推向体系化对决。

回溯来看,多家银行于2025年以高规格活动密集发声,并购业务的行业研讨与资源整合日趋活跃。银行正从业务的执行者,转身成为生态的构建者、规则的倡导者。

比如,国有大行方面,中国建设银行在宁波举办主题为“并‘建’前行‘甬’攀高峰”的科技并购业务交流推介会;中信银行在上海举办名为“科技大时代·并购赢未来”的高峰论坛;浦发银行则召开2025年并购金融大会,联合太保集团、国泰海通证券等发起“并购联盟”。此外,招商银行、兴业银行、平安银行等也通过行业研讨会、客户沙龙等形式,深入研判市场趋势,推介升级后的综合服务方案。

来自政策与市场的双重信号已然明朗,主要商业银行正将并购金融置于战略重点,并全力驱动自身的角色进化——从输送资金的“融资方”,蜕变为整合资源的“产业赋能者”。

浦发银行党委书记、董事长张为忠日前提到,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。在现实操作中,并购重组是一项复杂的系统工程,项目从前期筹划到最终落地,环环相扣,每一环节都需要专业服务机构的协同发力与产业链各方的深度咬合。

“从单打独斗到抱团作战,这是并购金融逐步走向成熟的路径。”华东地区某国有大行资深从业人士对证券时报记者表示,复杂并购交易的交付,早已超出单一机构的服务边界,高效协同顶尖的投资银行、律师事务所、会计师事务所及私募股权基金等多元主体,构建稳定、互信的“服务共同体”,已成为银行提供全周期解决方案的基础设施。

## 风险评估跨越“抵押鸿沟”

当前,利率市场化改革步入深水区,息差收窄成为银行业必须直面的长期考题。同时,资本市场持续向好,企业并购重组的需求加速释放。在两股力量的交织作用下,兼具客户黏性强、综合收益高、业务壁垒厚等特点的并购贷款业务,其战略价值正被银行业重新审视。

然而,蓝图兑现并非坦途。“并购贷款看起来是一笔融资业务,但实际上对银行的要求远比传统信贷复杂。”有业内人士向记者坦言,尽管发展潜力巨大,但这类业务的复杂性和专业性,也让商业银行在实践中面临多重挑战。

证券时报记者了解到,传统信贷评审体系侧重于历史财务表现与抵押物价值,而并购贷款的风险评估则需综合

考量并购方的战略意图、整合能力,以及标的企业的真实价值与产业协同潜力。此外,在并购后的整合阶段,文化融合、管理协同、核心人才稳定等“软性”因素,也因其难以量化的特性而往往游离于传统的银行风控模型边界。

某城商行一位公司金融人士特别提到了科技企业的并购困境,“这类企业轻资产、没有抵押物,价值藏在技术专利和人才团队中,我们基层行经常遇到的情况是项目看着挺好,但评审端过不去,因为找不到可以押的东西。”

面对上述挑战,有银行早早就开始探索了创新服务方案。证券时报记者从业内了解到,针对科技企业轻资产、无抵押物的特点,部分银行尝试以知识产权质押、未来收益权质押等方式替代传统抵押担保;亦有股份行在探索“并购+选择权”的联动模式,通过“债权+认股权”的方式,在提供并购贷款的同时保留分享企业未来成长收益的机会,以此平衡风险与收益。

## 差异化竞争重塑增长逻辑

并购贷款新规的落地点燃了市场热情,符合资质的银行迅速加码并购贷款业务,围绕优质客户和项目资源的争夺已明显升温。

曾刚特别提到,优质客户资源有限,银行间展业容易陷入价格战,比如通过降低贷款利率、放松风控标准竞争等,导致业务的风险收益比失衡。“部分银行在业绩压力下驱动下可能降低风控标准,对交易背景真实性、并购逻辑合理性审查不严。同时,各家银行的产品设计和服务模式差异不大,缺乏真正的差异化竞争优势。”他说。

在传统信贷增长乏力的当下,并购贷款正成为银行重塑增长逻辑、构筑差异化竞争护城河的重要突破口。不过,突破口并不等同于通用路径——多位业内人士强调,不同类型的银行,在这场角逐中理应走出差异化路线。

“大型银行可凭借资本、网络与品牌优势,全面布局控制型和参股型业务,覆盖多个行业和地区,打造并购金融全能服务商品牌;股份制银行应聚焦优势行业和重点区域,在制造业升级、科技创新、产业链整合等细分领域形成专业特色。”曾刚补充道,城商行和农商行则需要立足本地市场,服务区域产业整合和龙头企业,以“小而美”“小而专”的定位赢得客户认可。

某股份制银行的一位业务人士也持有相似观点。他向记者坦言,大型银行确实具备更强的资源整合能力,但在细分赛道上,深耕特定行业的股份制银行甚至城商行,反而可能拥有更深的专业护城河,“我们无需在所有领域和国有大行正面竞争,而是在自己熟悉的产业链条上做深做透,这才是我们的长远生存之道”。

在息差收窄的长期施压与企业并购需求的加速释放之间,银行业正在发力寻找新的增长支点。凭借独特的客户黏性与综合收益特征,并购金融业务正被行业赋予前所未有的战略期待。

更深层的逻辑在于,并购作为企业最高层级的战略决策,为银行提供了升级客户关系的宝贵契机——通过在此环节提供不可或缺的服务,银行得以从基础的资金提供者,跃升为企业长期发展的战略共创伙伴。

也正因此,商业银行如果仍以传统信贷思维运作并购业务,无异于用旧尺子丈量新战场——即便手握战略先机,也难以转化为真正的竞争优势。问题的症结在于评价体系的错位:传统信贷评审立足于“向后看”,以财务数据为锚,以抵押物为凭;并购贷款则要求“向前看”,需穿透交易本身,研判并购方的战略意图与整合能力,评估标的企业的真实价值与产业协同潜力——实际上,并购后的整合阶段才是真正的考验——文化融合、管理协同、人才稳定等“软性”风险,因其难以量化的特性,往往溢出传统风控模型的边界。

当银行仍以“抵押崇拜”的旧尺子丈量轻资产并购时,大量优质项目注定只能在信贷门槛外徘徊。这不是业务本身的错,而是思维方式的滞后。并购贷款业务要真正成为银行转型的战略支点,亟需一场从“当铺思维”走向“价值发现”的深层变革。

无疑,重构风险评估框架是第一步。并购贷款新规已将参股型并购纳入支持范围,要求银行建立覆盖“战略—交易—整合”全周期的评估体系;贷前,要像投资人一样读懂产业逻辑,判断并购战略是否合理、标的企业的技术壁垒是否真实;贷中,要穿透交易结构,识别潜在的法律与财务陷阱;贷后,要建立整合风险预警机制,对文化冲突、人才流失等风险进行动态跟踪。只有将评估视角从“资产”转向“价值”,才能真正看懂并购交易。

重塑专业能力底座,则是核心支撑。并购金融业务要求银行同时具备投行的交易撮合能力和风控的审慎管理能力。这要求银行组建跨学科的复合型团队——既懂产业又懂金融,既能做财务建模又能研判技术壁垒。没有专业能力的支撑,并购贷款要么不敢做,要么做不好。特别是在当下,银行需要在人工智能、生物医药、半导体等特定领域建立起超越传统信贷分析的认知能力,对技术路线、竞争格局、产业链变迁等形成独立判断。

重建激励约束机制,是业务发展的制度保障。并购金融业务往往周期长、前期投入大、风险显现慢,与银行年度考核存在天然矛盾。若不对绩效考核进行结构性调整,基层“不敢贷、不愿贷”的困局仍然难解。银行需要建立与业务周期相匹配的激励体系,让“栽树人”也能分享“乘凉”的收益——或延长考核周期,或将项目全生命周期的收益纳入评价。唯有制度设计跟上战略定位,战略才能从纸上落进现实。

随着越来越多的银行将并购金融业务纳入战略重点,竞争的核心正在从“是否布局”转向“如何胜出”。新规的落地为并购贷款打开了制度空间,但制度的红利最终要靠能力的提升来兑现。

从“抵押依赖”到“价值发现”,不仅是银行风控技术的升级,更是银行经营哲学的升维,即银行从单纯的资金供给者,转变为产业整合的参与者和企业价值的共同发现者。在息差收窄、传统信贷增长乏力的当下,并购贷款承载着银行业重塑增长逻辑的战略期待。唯有打破思维的围墙,才能让这项“难而正确”的业务,真正成为银行业穿越周期的新引擎。

跳出「抵押崇拜」拥抱「价值发现」

证券时报记者 李颖超