

焦点追踪

武汉农商行推出资本创新工具——

□ 本报记者 刘 溪

新式次级债登台亮相

在大量商业银行排队发行次级债提升资本充足率的时候，一家刚刚成立3年的小银行发出了首只附带减记和转股条款的次级债——武汉农商行日前发行的12亿元次级债券，发行文件中特别列明核销或转股条款，即当发生触发事件时，本期债券将被立即核销或转为普通股。

武汉农商行相关负责人表示，此次发行次级债补充二级资本是为了保证资本充足率持续满足监管标准，提高资本充足率。

今年6月7日，中国银监会印发了《商业银行资本管理办法（试行）》，自2013年1月1日起实施。该《办法》的发布标志着我国新资本监管标准的正式落地，将极大地促进商业银行强化资本约束机制，转变发展方式，促使银行业建立更加全面审慎的资本监管和风险管理体系。《办法》要求2018年底，商业银行核心一级资本充足率不得低于7.5%，一级资本充足率不得低于8.5%，资本充足率不得低于10.5%。

中国银行间市场交易商协会研究部陈珊认为，根据新版《办法》，过去发行的“旧式”次级债不再符合资本工具的监管要求，还将从2013年起逐渐退出。因此，在借鉴吸收发达国家商业银行经验的基础上，武汉农商行适时推出资本创新工具，发行附带减记或转股条款的次级债，可以符合资本监管要求，有效缓解资本压力。这种新式次级债可能成为其他商业银行有针对性地开拓资本工具、缓解资本压力的重要渠道。

对于带有附加条款的新式次级债，不少



许 滔绘

市场人士认为会增加银行融资成本，但是武汉农商行认为附加条款并不会使银行融资成本增加。

据了解，武汉农商行发行的新式次级债券如果要减记或者转为普通股，必须有如下的触发事件发生：一、银监会认定若不进行减记该银行将无法生存。二、银监会认定若不进行公共部门注资或提供同等效力的支持

该银行将无法生存。

武汉农商行相关负责人表示，这一条款触发条件要求极高，转股或核销发生的概率极低，从发行后的情况来看，投资者对该条款没有特别的要求，发行利率在银行前期预测的利率区间内，这样的选择对武汉农商行的融资成本基本无影响。

《商业银行资本管理办法（试行）》的附

件之一——《资本工具合格标准》对核心一级资本工具、其他一级资本工具、二级资本工具等制定了明确的标准。其中，二级资本工具的合格标准第7条规定，“必须含有减记或转股的条款，当触发事件发生时，该工具能立即减记或者转为普通股”。因此，只有选择符合“巴塞尔协议III”的新式次级债，次级债券才属于合格的二级资本工具，才能起到提高资本充足率的作用。

与此同时，按照《商业银行资本管理办法（试行）》第44条规定：商业银行2010年9月12日至2013年1月1日之间发行的二级资本工具，若不含有减记或转股条款，但满足《资本工具合格标准》规定的其他合格标准，2013年1月1日之前可计入监管资本，2013年1月1日起按年递减10%，2022年1月1日起不得计入监管资本。因此，与传统的次级债相比，新式次级债明年可全额计入二级资本，传统次级债券仅可计入90%，并且今后逐年递减10%。

据湖北银监局相关负责人表示，新版《办法》对商业银行提出了更高的资本要求。对成立刚满3年的武汉农商行来说，资本监管压力很大，由于其他渠道融资方式资本补充能力有限，发行次级债成为确保新资本管理办法顺利推进的关键途径。武汉农商行按照这一条款发行了更加适应新环境、新要求的“新型次级债”。通过此次发行次级债，武农商资本充足率提升了1.6个百分点，为实施新资本管理办法奠定了基础。

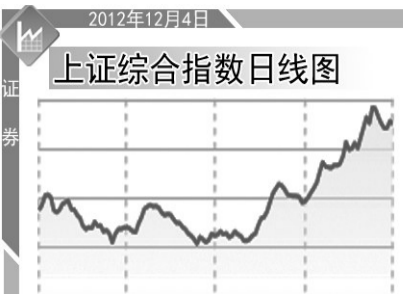


Table with 2 columns: 收盘 (Closing), 涨跌幅 (Change %), 成交量 (Volume), 成交额 (Turnover). Values: 1975.14, 0.78%, 6238万手, 431亿元.

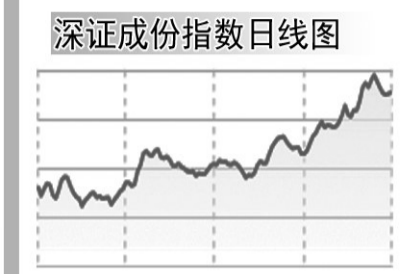


Table with 2 columns: 收盘 (Closing), 涨跌幅 (Change %), 成交量 (Volume), 成交额 (Turnover). Values: 7801.75, 1.18%, 7937万手, 384亿元.

Table titled '上海银行间同业拆放利率' (Shanghai Interbank Offered Rate) with columns for 期限 (Term), 拆放率 (Rate), 期限 (Term), 拆放率 (Rate). Rows for 隔夜, 1周, 2周, 1月.

Table titled '人民币基准汇价' (RMB Benchmark Exchange Rate) with columns for 币种 (Currency), 100外币兑本币 (100 Foreign Currency to Local Currency). Rows for 美元, 欧元, 日元, 港元, 英镑.

Table titled '纽约外汇行情' (New York Foreign Exchange Market) with columns for 币种 (Currency), 1美元合外币 (1 USD to Foreign Currency). Rows for 英镑, 加拿大元, 瑞士法郎, 日元, 新加坡元, 澳大利亚元, 港币, 欧元.

提示：本版投资建议仅供参考，据此入市，风险自担。

本版编辑 陆 敏 陈果静

市场速递

中行首只资产证券化产品发行

本报北京12月4日讯 记者刘溪报道：中国银行首只资产证券化产品“中银2012年第一期信贷资产支持证券”近日在银行间市场成功发行，发行规模超过30亿元。

在此次产品发行的过程中，中行将部分公司型信贷资产发起设立资产证券化特定目的信托，由中诚信托有限责任公司担任特定目的信托受托机构，中信证券和中银国际作为联席主承销商，香港上海汇丰银行有限公司作为财务顾问。

为充分保证投资者利益，本次证券化过程还引入了联合资信及中债资信两家评级机构，同时，中行严格按照有关规定，自持了5%的次级档，保证了发起机构和投资者利益的一致性。

该产品的发行有利于金融机构主动调整资产结构，转变经营模式，更好地应对全球化竞争。同时，也活跃了金融市场，丰富了金融产品，有助于完善金融市场工具价格发现功能，推动资产证券化业务的发展。

船舶融资国际论坛举办

本报北京12月4日讯 记者刘溪报道：由中国进出口银行主办的船舶融资国际论坛今日在京举行。在论坛上，中国进出口银行现场与5家客户签署贷款协议，合同总金额超过60亿元。

本次论坛是中国进出口银行首次主办的以船舶融资为主题的国际性论坛。在世界航运业持续低迷的大背景下，本次论坛的举办为满足各方对话需要、共谋发展提供了平台。

河北秦皇岛，全球最大的煤炭输出港，该市煤炭贸易客户多达460家。这是秦皇岛最大的特色产业，是当地银行业争先进入的业务领域，也是中国建设银行河北省秦皇岛分行港口专业支行的业务发展突破口。

“余额大、基数高、业务发展缓慢，业务指标的压力很大，靠常规思路发展业务肯定不行。”该行行长周建军坦言，这是他们挖掘煤炭贸易客户的主要原因。于是，秦皇岛市铭伟经贸有限公司首先进入周建军的视野。

“这家公司是市里煤炭贸易商户前三强，存款多、上下游客户稳定、发展潜力大，但公司没和市里任何一家银行有信贷关系，企业负责人的理由是公司不缺钱，也没有合适的抵押物，银行贷款手续太繁琐，资金周转不过来时就找朋友做短期拆借。”周建军说。

尽管如此，周建军还是带着工作团队研究企业的财务状况、资金需求，力求找到银行业

找“特色”听“需求”

本报记者 刘 畅

务和企业资金需求的结合点，并且为企业定制了一套金融服务方案。

带着这份方案，2010年6月5日周建军和企业负责人有了第一次见面。周建军一语中的地讲出了短期拆借的缺陷所在：利率高、风险大，远不及银行服务保险。“我向他推荐理财产品，这是用应收账款作质押的，正好解决了抵押物不足的难题，根据企业的情况，授信规模可以做到两亿元，很可观。”周建军的建议获得了企业负责人的认可。

随后，周建军又细心准备了相关融资方案，半个月后，铭伟经贸的上游煤炭企业提出

要在短期内以2亿元转让价值3亿元的煤矿，但短期资金筹集的困难让铭伟经贸的负责人很焦虑。

在得知这一情况后，建行河北省秦皇岛分行港口专业支行为企业提供了2亿元信贷资金。企业业务很快谈成，该行在第一时间也有了第一笔750万元的中间业务收入。

当前，周建军和自己的团队依然致力于将这项产品在不同的企业复制和推广，秦皇岛市前十大煤炭贸易商中有4家已经成为他们的客户，这也带动了建行河北省秦皇岛分行港口专业支行业务的全面发展。

走基层 转作风 改文风·金融创新在基层

提升服务“软实力”

本报记者 王 璐

投诉电话95561保持24小时畅通；营业网点负责人公布投诉咨询电话并保持24小时开机；增加60项免费项目……这些都是兴业银行今年以来完善服务管理体系的新举措。

“之所以选择兴业银行，看中的是他们提供的一整套‘兴业通’金融服务方案，包括资金的二次清分、灵活的授信方案以及专业的服务能力，这与我们市场本身做大做强经营规划是一致的。”杭州四季青服装市场的管理方告诉记者。

像杭州四季青这样全国知名的专业市场，历来是各家银行的竞争要地，兴业银行能够脱颖而出成为其主要金融合作伙伴，过硬的服务水平是关键。

近年来兴业银行产品服务不断升级。2010年初，首推成长型经营业主专属金融服

务方案“兴业通”，拥有节约财务成本、信息成本的优势，便利小微企业主在兴业银行享受生意、生活所需的一站式金融服务。此后相继推出“兴业通”快速贷款、“异地抵押”、“一户双贷”等创新业务，不断完善产品功能，提高服务专业性。

在零售业务方面，兴业银行针对客户海外购物需求，推出了信用卡网上支付安全验证服务——3D验证系统，这个系统能最大限度地防止顾客的资金被国外“钓鱼网站”吸走。客户设置好这一系统后，便能验证购物的境外商户网站是否安全。

银行服务水平的提高应该从业务、管理、内控等多方面共同推进。为了完善制度体系，兴业银行不仅出台了《兴业银行价格管理办法》，还针对不同服务对象进一步梳理了服务

收费管理细则，出台了《兴业银行零售服务价格管理实施细则》和《兴业银行对公服务价格管理实施细则》，作为全行各级经营机构服务收费的操作准则。为持续提升营业网点人员服务水平，兴业银行定期开展培训、考试等活动。

提升系统功能也是做好服务的保证。兴业银行在核心业务系统升级时，专门针对收费管理进一步优化了业务流程，如在客户办理银行卡、存折、转账汇款等常见业务时，由系统自动根据预设的收费条件、费率计算并收取。

充分披露信息，尊重消费者知情权和选择权也是兴业银行提升服务的抓手。近年来，兴业银行加强收费公示和指引，做到各项服务“明码标价”，并充分尊重消费者，在营业厅、自助银行、自助设备的显眼位置，张贴收费价目表，方便客户随时查阅。

服务水平作为金融机构的“软实力”，已成为银行间竞争的关键环节。银行只有不断以客户为中心，提高服务质量，才能成为更多企业和老百姓的选择。

山东省文登经济开发区建区20周年系列·产业篇

电子信息产业：从零起步到“组装起一部手机”

上世纪末是国际电子信息产业转移的活跃期，处在山东半岛开放前沿的文登经济开发区成为韩国、日本等产业输出国的理想平台。

捕捉到这一机遇，开发区充分利用优越的地理位置、良好的聚集效应和充裕的劳动力资源、巨大的市场空间，吸引国际电子信息制造商，特别是韩国客商，将产品制造基地、研发基地以及资金向区内转移，配套成立了电子信息产业办公室，制定产业发展规划，促进企业专业化分工，最终形成产业链条。同时建立了评估体系，定期总结分析规划进展情况，针对产业发展过程中出现的新问题新矛盾，灵活地改进规划和产业政策。出台了《文登经济开发区引进高层次人才暂行办法》等一系列政策措施，为企业招揽人才，助力发展。

“通过引进一批辐射能力强、带动作用大的重点项目，借助国外电子信息产业的技术优势，加快自身产业膨胀发展。”沿着这样的发展思路，文登经济开发区电子信息产业活力迸发。卡尔马斯特电子产品依托韩国总部的研发平台，持续不断地推出新产品，产品畅销韩国、日本及中国市场，是三星、LG的直接供应商，公司年生产量和销售量在国内同行业中遥遥领先；世和电子有限公司进驻后，依托韩国本部研发中心强大的自主开发能力，以及与韩国LG公司紧密的

合作关系，与Perlos、俞成电子、进元电子、Green Point、Foxconn等企业结成了稳定的长期合作关系。

文登经济开发区管委采取有力措施，推进企业技术研发中心的建设，倡导有条件的企业或单位投资创建公共技术研发测试平台，形成点面结合、经营性创新体系。同时鼓励企业借力借智，通过与高校院所携手，走产学研合作之路，培育企业的自主研发能力。

在管委的引导下，大成电子、珍迎机电等企业都建立了自己的技术研发中心，每年投入的科研经费都是一笔不菲的数目，并与中科院、清华大学、山东大学等高校院所保持着密切联系，走产学研结合的路子。第逸电子有限公司则从2006年起向公司内部自主研发转变，开发了医疗器械充电器等新产品，如今已发展成为公司的主导产品，产品远销美国及加拿大、日本、韩国等国家和地区。

多重措施激励下，电子信息产业快速集聚发展，产业规模迅速膨胀。目前，全区共有电子信息企业60余家，形成了以移动通讯、微电子、显示器、汽车电子、电子元器件和家庭视听设备等等为主，与国际市场紧密接轨、品类丰富的电子信息产业集群，所生产的产品基本能组装起一部手机。

(文/王海政 马刚)

许昌银行股份有限公司战略投资者招募公告

为谋求进一步加速发展，许昌银行股份有限公司(以下简称“本行”)有意引进战略投资者进行广泛深入合作，希望通过与战略投资者的长期良好合作，扩充资本实力，创新发展理念、完善发展战略、优化股权结构，希望引进的战略合作商业模式，提升公司治理，完善内部控制，不断实现新的跨越。

一、基本情况 (一)许昌市情：许昌位于河南省中部，为中原之中，总面积4996平方公里，总人口479万，是一座历史文化名城。截至2011年底，全市生产总值1600亿元，地方一般预算收入74亿元。目前许昌市共有境内上市企业6家，境外上市企业2家。许昌金融环境良好，2009年成功入选第五批“中国金融生态城”，同时许昌还是“中国优秀旅游城市”、“国家园林城市”、“中国特色魅力城市”。河南已经确定许昌为中原经济区的核心区，正在成为中原经济区的重要增长点。

(二)本行基本情况：本行2007年2月由城市信用社改制设立，是2000年以来河南省首家改制设立的城商行。2009年5月更名为许昌银行。改制设立以来，严格坚持“服务地方、支持中小”的市场定位，在各级监管机构和地方政府的关怀与指导下，不断谋求新发展，实现新跨越，为地方经济发展和社会主义进步做出了重要贡献。

本行2011年监管评级为3A级，公司治理健全，运作科学高效；下辖24家支行，其中县域支行8家；现有员工611人，其中大专以上学历466人，研究生以上学历11人。截至2012年9月末，资产总额为130亿元，负债总额117亿元，预计2012年可实现净利润2.8亿元，16项主要监管指标全部达到监管要求。

二、战略投资者引进意向 本行希望引进战略投资者能够改善经营管理模式、更新发展理念、完善发展战略、优化股权结构，希望引进的战略合作商业模式，提升公司治理，完善内部控制，不断实现新的跨越。 (一)金融、保险、投资类企业； (二)具有强大实力和卓越声誉的国有、民营上市公司； (三)其它具有较强实力和品牌影响力的优秀企业。 投资人应具有良好的财务状况，最近三年连续盈利，净资产达到全部资产的30%，累计对外投资额不得超过净资产的50%。

三、募股计划 本行此次引进战略投资者，计划募集股份2亿股，投资者参股后，持有本行股份的比例不超过本行股份总额的20%。 有意对本行投资的企业，请于2013年1月底之前提供注册、经营和财务情况与本行接洽，我们欢迎您前来本行考察。 愿我们的合作，能够使双方共同发展，共创辉煌，共享未来！

四、其它事项 本行办公地址：河南省许昌市建安大道东段(与紫云路交叉口) 本行相关资料备查地点：许昌银行股份有限公司董事会办公室 联系人：董事会办公室 张超 办公电话 0374-2696766 手机 13503895301 E-mail:13503895301@126.com 董事会办公室 刘兵 办公电话 0374-2696788 手机 13703742685 E-mail:13703742685@126.com 邮政编码：461000