

伦交所与德交所“联姻”或有变数

非洲首座太阳能机场在南非启用

日前，随着德意志交易所和伦敦证券交易所就双方潜在合并事宜磋商的不断推进，各界将目光集中在全球前两大交易集团芝加哥商品交易所和洲际交易所集团上。3月1日，洲际交易所集团率先表示，“近期大量媒体关注伦敦证券交易所的合并事宜，当前洲际交易所集团正在积极考虑向伦交所集团提出正式合并要约”。

洲际交易所声明中表示，当前虽然尚未与伦交所集团正式接触，但是根据《伦敦金融城收购和合并法令》，该集团在3月29日下午5点前都有权向伦交所集团提出自己的合并条件。尽管洲际交易所在其声明中一再强调“并不一定会提出合并要约”，同时“这一声明也不能被视为正式合并要约”，但是全球第二大交易所集团的这一做法还是引发了各方

投资者的普遍关注。当日，伦交所股票应声上涨7%。

洲际交易所集团一直对拓展欧洲市场有着浓厚的兴趣。近年来，洲际交易所先后并购了伦敦国际石油交易所、伦敦国际金融期货交易所、位于伦敦的欧洲气候交易所、全球商品和股权交易技术供应商Trayport，并在欧洲建立了自己的期货清算所。此次积极考虑合并伦交所也被视为进一步拓展欧洲市场的重要举措。

洲际交易所这一表态也被解读为交易所行业应对当前全球监管的重要举措。自2008年国际金融危机以来，全球监管机构对于金融衍生品交易加大监管力度，要求大型银行和投资机构在期货交易所内部存放大量资产作为衍生品交易的担保和保险。目前，德交所、洲

际交易所及伦交所旗下的期货交易所均囤积了大量资产。因此，各大清算所均期待能够通过合并其他交易所，减少客户期货交易和掉期交易过程中的资金成本，以此吸引更多的客户。

伦交所本身独特的业务优势和丰富的业务构成使其成为各大交易所集团的重要目标。从业务结构上看，伦交所能够提供市场数据、指数编制、资产托管、结算、清算、现金股权、衍生品和技术等服务。2015年，伦交所33%收入来自交易后服务，24%收入来自资本市场服务，24%收入来自富时指数服务，6%来自实时数据服务，另有5%来自技术服务。德交所和洲际交易所都高度看中伦交所的业务范围，前者在伦交所业务范围外还提供抵押品管理业务，而洲际交易所相比伦交所则缺乏指数编制和

资产托管等方面的业务。

洲际交易所的这一举动一定程度上出乎德交所和伦交所的意料。据介绍，此前伦交所和德交所选择在英国宣布脱欧公投日前后宣布潜在合并事宜，其目的之一就是以防脱欧公投带来的潜在不确定性来震慑洲际交易所和芝加哥商品交易所的潜在竞购意向。然而，德交所由于自身资金结构问题，尤其是债务在总体收入中的比重较高，对于洲际交易所和芝加哥商品交易所未来可能参与竞购高度警惕。

值得关注的是，芝加哥商品交易所和香港证券交易所尚未明确表示是否会参与对伦交所的竞购。然而，鉴于伦交所和德交所的合并无疑将冲击既有交易所，市场将从现在到3月底的时间段内密切关注各大交易所的表态。

本报比勒陀利亚电 记者蔡淳报道：南非西开普省乔治太阳能机场日前正式启用。这是目前非洲首个、也是全球第二个真正依靠太阳能供电的机场。据悉，自去年3月份启动乔治机场光伏发电项目以来，南非交通部先后投入1600万兰特升级改造发电设施，目前初期发电能力已经达到750兆瓦，能够满足机场部分日常用电需要。

南非交通部部长彼得斯表示，南非政府高度重视新能源的发展，明确提出到2030年实现新能源发电量占发电总量42%的目标。作为新能源发电领域示范性项目，乔治太阳能机场的正式启用将对南非新能源产业发展起到极大促进作用。

印尼为基建行业投资提供行政便利

本报雅加达电 记者田原报道：为进一步加快基础设施建设，印尼政府针对四大基建行业实施“3小时证照签发服务”。

据了解，经印尼投资协调委员会、能源和矿产资源部、公共工程与住房部、交通部联合宣布，在交通、公共工程、能源、通信四个领域的基建投资项目，将享受8类行政许可可递交申请开始3小时内签发证照的服务。同时，上述领域投资将不受750万美元最低投资门槛和1000人最低劳工雇佣人数限制。

布达佩斯与首尔将实现直航

本报布达佩斯电 记者刘键报道：匈牙利经济部长沃尔高近日率企业家代表团访问韩国，并出席匈韩联合经济委员会第二次会议。沃尔高与大韩航空公司达成了一项新的航空协议，推出布达佩斯和首尔之间定期直飞航班。沃尔高表示，此举对加强匈牙利与韩国经济和旅游业联系将发挥关键作用，有助于继续提高两国间客货运航空运输能力。

据悉，此次联合经济委员会商讨了两国旅游业的进一步合作。据匈牙利中央统计局最近公布的数据，去年韩国游客赴匈牙利旅游的人数大幅上升，达到12万人次。目前，匈韩之间每年有近8万吨航空货运运输量。匈牙利将促进投资作为重点领域，并为外国公司赴匈牙利开拓业务提供优惠条件，将匈牙利建成欧洲的服务中心。

本版编辑 廉丹



3月1日，中国陕西秦始皇陵兵马俑展在美国芝加哥菲尔德博物馆开幕。此次展品均为出土于秦始皇陵的真品，共计120组170余件，为北美地区迄今为止规模最大的秦始皇陵兵马俑展览。展览将从3月4日起向公众开放，展出时间将持续至2017年1月8日。图为美国芝加哥菲尔德博物馆展出的秦始皇陵兵马俑。(新华社发)

经合组织：

去年全球贸易大幅下滑

新华社巴黎电 (记者韩冰) 经济合作与发展组织1日发布新闻公报称，2015年二十国集团进出口额分别下滑13%和11.3%，全球贸易下滑幅度较大。

经合组织说，二十国集团所有成员国的外贸额均出现下滑，俄罗斯和沙特阿拉伯分别在进口和出口方面下滑幅度最大，跌幅均超过35%。

经合组织称，2015年第四季度，全球贸易继续放缓，二十国集团当季出口连续第六个季度下滑，环比跌幅为1.6%，进口连续第七个季度下滑，跌幅为1.9%。当季，二十国集团中只有中国和土耳其实现进出口增长，进口额分别增长1.0%和4.3%，出口额分别增长0.3%和3.3%。

据介绍，南非和巴西去年第四季度进口额分别环比下跌6.2%和9.2%，达到近6年来最低水平。美国同期进口额下降2.7%，连续第6个季度下滑。同时，欧盟的进出口也双双连续第6个季度下滑，跌幅分别达1.4%和1.0%。

建设银行小微产品，总有一款适合你

——产品百花齐放 多层次助力小微发展



建设银行“成长之路”助推小微企业成长

长期以来，中国建设银行将支持小微企业作为服务实体经济、实现商业银行战略转型的重要着力点，把小企业业务定位为全行基础性业务、战略性业务重点推进。为支持“大众创业、万众创新”，适应经济发展新常态特点，建设银行持续推进小微企业“小额化、标准化、智能化”产品创新，不断探索新技术、新模式，在互联网金融、大数据技术、多方增值等产品创新方面取得显著成效，建立了包含30余项基础性产品、400余项区域特色产品的产品体系，有效满足各生命周期阶段的小微企业金融需求。

多方合作同舟共济，小微增信水到渠成

小微企业融资难，根源在于“缺信息、缺信用”。建设银行充分挖掘社会资源力量，借助政府财政部门、税务机构、保险公司等的资源共享，建立风险共担机制和客户管控平台，陆续推出“助保贷”、“税易贷”、“政府采购贷”、“保贷通”等批量化服务产品，实现小微企业增信基础上的互惠合作。

与地方政府合作，“助保贷”、“政府采购贷”助力多方共赢。建设银行与政府相关部门开展合作，创新推出“助保贷”产品。由地方政府和建行共同筛选企业组成“小微企业池”，由政府提供风险补偿资金、企业缴纳助保金组成“助保金池”作为风险缓释方式，通过助保金管理机构推荐和政府增信，小微企业只需提供部分担保即可获得小额贷款，降低了融资门槛。同时，通过发挥政府信息、资源优势，解决了小微企业缺少信息、缺少信用记录的问题，实现了企业、政府、银行三方共赢。小微企业“政府采购贷”则充分运用了供应链融资理念，与政府集中采购部门开展合作，通过政府集中筛选、推荐，依托采购中标通知、政府公告、采购合同、履约凭证等进行客户营销和风险管理，可以实现小微企业的批量化营销服务，提升业务处理效率。

与税务机构合作，“税易贷”以“纳税信用”享“银行信用”。建设银行针

对按时足额、诚信纳税的小微企业群体，创新推出了小微企业“税易贷”产品。2015年9月，建设银行与国家税务相关部门正式签署合作协议，建立以征信互认、信息共享为基础的银税合作机制，通过推进纳税信用和银行信用的有效对接，实现信用信息的共建共享，降低了小微企业融资门槛，提升了小微企业贷款覆盖面。

与人民银行合作，“供应贷”契合供应链融资需求。建设银行与中国人民银行征信中心开展合作，探索创新应收账款融资公共服务平台业务合作模式。运用大数据技术，对供应链企业在平台上产生的数据进行分析和挖掘，实现小微企业客户融资需求的智能获取；依托平台优势优化“供应贷”等供应链融资服务流程，批量服务小微企业客户，实现供应链融资业务的快捷办理。

与第三方机构合作，“保贷通”引来风险保障资源。建设银行与信达、安诚、华安等保险公司合作创新“保贷通”产品，借助保险公司的评价能力，



做小微企业“贴心银行”

对客户的履约能力进行审查和判断，简化了小微企业信贷业务办理流程，降低了经营成本；采用履约保证保险等手段进行增信，提高了小微企业信贷业务的风险缓释能力。

互联网金融风生水起，客户体验逐步升级

建设银行紧紧把握电子化发展趋势，将“开放、平等、创新”的互联网思维植入银行小微企业业务，在传统客户经理和网点服务的基础上，搭建线上线下、快捷便利的“智慧银行”生态网络。

满足小微企业“融资、融智”需求，建立“小微e家”金融服务平台。建设银行以客户为中心，为小微企业打造集企业和企业主对公、对私信息为一体的金融一体化综合服务模式。通过智能化、可视化操作，企业主可实

现企业信息与个人账户信息的整合，基于平台实现信贷业务、账户管理、支付结算、投资理财、信息推送各类金融服务，有效满足小微企业及企业主的全方位金融需求。

提供互联网快捷信贷服务，打造“快贷”在线信贷模式。建设银行针对民生消费、小微企业创业经营等实体经济领域，依托互联网技术构建信贷业务流程，创新网上“快贷”业务。在互联网网站、企业网银建立全流程自动化在线网络融资模式，通过数据分析对小微企业及个人发放贷款，实现互联网在线申请、实时审批、网上签约支用的全流程线上自助操作。客户操作简单、流程快捷，只需点点鼠标，填写必要信息，几分钟就可完成贷款全流程，可快速满足小微企业及企业主日常消费和经营周转所需资金。

助销、融资扶持小微，推出商融商务+“善融e贷”全方位服务。建设银行探索“跨界、泛在、智慧”的金融模式，于同业中率先推出“善融商务”电子服务平台，以建设银行庞大的客户资源为依托，集资金流、信息流和物流为一体，为小微企业客户提供“交易+融资”的全方位金融服务。“善融商务”为小微企业打造了用于产品展示和销售的B2B、B2C网络交易平台，并针对入驻客户的融资需求开发了在线融资功能，小微企业有贷款意向时即可通过“善融商务”网络端口提出贷款申请。基于客户在线交易记录，开发了预授信评分卡，对符合条件的小微企业提供预授信额度。同时，开通了网上循环支用功能，实现了贷款的一次申请、循环使用，突破了网点上下班的时间限制，提高了服务效率，有效满足了企业短、频、快、急的资金需求。

大数据产品接地气，将“普惠”做深做实

建设银行借助模型设计与系统开发，建立起一整套数据挖掘、批量筛选、针对性评价与流程处理的业务模式，将“以小为主、以微为重”的发展理念落到实处。

“小额贷”产品体系，小微企业自己的信贷专属品牌。建设银行针对500万元及以下小额贷款客户，开发了小微企业零售评分卡模型，建立了零售化信贷业务模式，成为同业中率先采用小微企业零售评分卡的大型商业银行。小微企业零售评分卡摒弃了以往重点关注的小微企业财务报表，围绕履约能力、信用状况、交易信息等非财务信息进行风险评价，建立了小微企业办理信贷业务的专属流程，通过批量化、标准化的业务操作，提高服务效率。

大数据产品超市，总有一款适合你。建设银行运用大数据技术对小微企业历史数据进行挖掘和分析，以客户交易结算信息、信用记录、日均存款等核心数据为依据，向小微企业发放用于经营周转的信用授信。大数据信贷产品均基于批量挖掘的方式获取客户，对小微企业主动授信，通过清晰、便捷的标准化操作流程，以及覆盖度广的网点销售，有效提升小微企业申贷获得率。

目前，建设银行已经建立了全方位、多角度的大数据信贷产品体系，全面契合小微企业各类经营数据；如同品种齐全的超市，只要企业提供一定程度（维度）的真实数据信息，就总有一款产品能够满足企业需求。