# 如何阻碍并购贷款的发展

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-01-24

*一、风险极高 并购贷款之所以一直难以破冰，主要是因为其风控要求非常高，而且历史上商业银行发放的此类贷款也曾遗留大量坏账。一方面，并购贷款流程复杂，贷款用途跟踪困难，更容易被挪作他用;另一方面，并购贷款要求银行充分了解客户的信息，需要对收购...*

一、风险极高

并购贷款之所以一直难以破冰，主要是因为其风控要求非常高，而且历史上商业银行发放的此类贷款也曾遗留大量坏账。一方面，并购贷款流程复杂，贷款用途跟踪困难，更容易被挪作他用;另一方面，并购贷款要求银行充分了解客户的信息，需要对收购方和目标企业财务状况进行专业分析，而目前商业银行的业务能力，还没有专业化到统一安排企业债务成本以及并购完成后对企业运作实施有效的参与、监督和驾驭，从而难以控制信贷风险。

二、经验欠丰

企业并购是高度专业化的智力密集型业务，从市场调研到资产评估，从方案设计到资金融通，不仅需要系统地掌握和分析信息，更需要高度发散性的构思和创意;不仅需要设计出利用资本配置落实的方案，更需要调动和组合资源实施方案的能力。可见，作为一个高风险的贷款品种，并购贷款要求商业银行必须对收购方和被收购方的企业财务状况进行较高层次的研究，必须对行业有深入的研究、熟悉行业的发展趋势和并购过程中的债务安排、融资工具的使用等各类事项，但目前我国商业银行的业务经验还不充足。

一是投资银行业务发展滞后。企业并购的具体操作，如目标企业的选择、并购的可行性研究、并购的前期调查、资产评估、资金融通等，却没有规范化、专业化的金融机构帮助其计划与运营，而这些工作本身就是投资银行的核心业务。企业在并购过程中，则必须依靠投资银行的专业化工作去完成目标企业的前期调查、财务评估、方案设计、条件谈判、协议执行以及配套的融资安排、重组规划等。投资银行凭借其广泛的信息、丰富的知识和经验、创造性的策划和设计、雄厚的资金实力，成为企业并购的润滑剂和催化剂。目前我国不少商业银行成立了专门的投资银行部门，但由于缺少投行业务牌照，导致业务范围仅限于顾问类范畴，在很大程度上仰赖于券商的合作。目前我国从事投资银行业务的金融机构主要是证券公司、信托投资公司及一些财务公司、融资租赁公司，但其业务发展尚处于初创阶段，与真正的现代投资银行有相当大的差距：从资金规模上，除几家较大的证券公司外，大多数资本在1亿元以下，一般只有几千万元;而国际大型投资银行则拥有十几亿甚至几十亿美元的资本金。从业务范围看，大部分投资银行将精力集中在证券一级市场的营销和二级市场的交易上，名为投资银行机构，实为证券承销商;只有部分全国性的证券公司提供国有企业的股份制改造、财务咨询、并购服务等，属于比较典型的投资银行等业务。从业务职能上看，真正的现代投资银行显著特点是业务种类多、经营范围广，提供一切与资本资产有关的金融商品和金融服务;而我国的信托投资公司则定位不明，且有向商业银行转化的趋势。

二是创新能力不强。体现在：并购方式单一，操作复杂。我国的并购业务多采用现金并购的方式，即并购方用现金购买目标企业的股份，从而取得对目标企业的控制权。虽然一些投资银行借鉴国际经验采取换股方式进行企业并购，在一定程度上解决了现金不足的问题，但牵涉到的手续较为复杂，交易时间较长，使并购成功的难度也相应增加。运营模式缺乏特色。银行参与并购业务没有考虑自身的特点，仅仅是对其他先进模式或国外成熟运行机制的一种简单复制，缺乏自己的特色，这种无差别模式导致并购贷款支持的业务，没有明确的目标客户、明显的品牌形象和强劲的吸引能力。

三、人才奇缺

并购贷款业务是一项高度专业化、智力密集型服务，其竞争归根结底是人才的竞争。并购贷款的有效开展必须要求有一支精通金融、财务、法律等专业知识，并且有一定从业经验的高级人才队伍作为支撑，由于我国商业银行以前几乎没有开展过此项业务，现有人员的知识结构比较单一，不能完全胜任业务的开展;加之由于企业经营的限制，证券公司、信托投资公司的从业人员一般只对一部分投行业务较为熟悉，缺乏综合型人才。人才的缺乏导致银行开展并购贷款业务创新能力不强，产品设计和风险计量方面存在较大不足和隐患;而专业人才的培养需要一个漫长的学习和积累过程，在较大程度上形成人力资源的瓶颈制约，不可避免地制约着我国商业银行并购贷款业务的快速发展。

四、成功率低

企业并购成功是指并购重组达到了行业整合、持续提升企业业绩和股价的目的。但总体来看，并购贷款的成功率并不高，尤其是置于长时间内分析，成功率更低。从国外来看，1987年迈克尔波特在对33家大型企业的并购研究中发现：进入新的工业的并购，有50%是失败的;进入全新领域的并购，有60%是失败的;进入完全无关经营领域的并购，74%是失败的。美国科尼尔公司筛选出1998年和1999年全球范围内的115个大型并购案例，发现有58%是失败的，没有达到并购的预期目标。从国内来看，据毕博管理咨询公司调查：只有28%的公司清楚自己的战略目标;32%的企业实施积极的风险管理;14%的公司与新同盟做了充分的沟通;20%的公司考虑到整合之后的实施方案，只有17%的并购重组达到了提高股东价值的目的。许多企业并购脱离了自身的发展战略，忽略了自身的核心竞争力，或盲目跟风，或追求短期溢价和效果，不仅达不到预期目标，反而会将企业拖垮。

五、信息不畅

区域差异往往会给国内跨地区的企业并购活动造成不可预知的风险。由于公共信息交流不畅，缺乏公开数据，商业银行一般无法掌握到国内的地区信用风险数据。诸如真实的地方财政状况、地方政府对当地经济的影响力、地区诚信文化、法治环境等。因此，商业银行在从地区层面上筛选潜在的并购项目时，往往并不具备并购贷款业务开展的信息基础。

六、政策不足

并购在我国属于新生事物，既不属于生产和流通，又不属于科技开发、咨询、服务等第三产业，应归属于特定行业。关于并购及其贷款业务的立法尚存诸多不足：国内的区域差异对跨地区并购的整合与贷款的退出存在交易层面上的阻滞因素。同时，由于在征信、立法、司法等中介环境或基础设施，以及多渠道的并购融资措施等方面存在的不足，也会使商业银行对并购贷款的支持趋于保守。如在税制方面，内外资企业所得税的不统一，导致外资并购活动中相应的税收问题复杂化;而资本利得、证券交易税的缺失，使得我国资本市场税收制度很不完善，对不同方式的并购活动也起不到相应的激励作用。税收制度的非一致性和不完备性等种种不利因素，不仅不利于资源的优化配置，而且导致了市场运行机制的扭曲和国内并购市场的紊乱。如现行按行政隶属关系缴纳所得税的做法，实际上限制了跨地区、跨行业、跨不同财政层级的兼并购活动，因为这一制度将导致被兼并收购企业缴纳所得税对象的改变，从而影响被兼并收购企业原有隶属的政府的财政税收。由于被外地企业兼并的企业增加的所得税收入，原隶属政府无法获得。因此，被兼并企业所隶属的当地政府出于维护自身利益的需要，对影响财税收入的兼并收购行为往往持反对态度，导致兼并收购计划搁浅。再如纸上公司的问题，根据《公司法》规定，公司向外投资其他公司的，除投资公司和控股公司外，累计投资额不得超过本公司净资产额的50%，而纸上公司将其全部注册资本投资于目标企业中，并且其高负债也使得其基本不具有净资产，明显与相关要求相背。目前我国尚无一部系统完整的并购法律，立法还很不完善。有关企业并购的政策法律法规散见于相关制度，造成了法规之间缺乏整体和层次上的协调，出现了并购活动中许多方面，如兼并双方的权利义务等方面无法可依，缺乏量化标准，甚至在有些领域则有多重规定、互不一致等。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！