

特色经营成绩显著 战略机遇前景广阔

郑州银行:招募战略投资伙伴,共享发展盛宴

□ 杨永朋

6月30日晚,证监会再发第50批23家预披露名单,其中,11家城市商业银行和农村商业银行集中亮相,银行国内A股上市再启。7月25日,银监会披露近日已正式批准三家民营银行的筹建申请。受此消息影响,民营银行概念股强势拉升,截至全天收盘,板块整体涨幅1.40%。这三家民营银行的筹建批复,正式拉开了民间资本进入银行业的大幕,掀起了新一轮金融改革的浪潮。

在这轮浪潮中,一流的战略投资者,需要一流的合作伙伴。自古以来,得中原者得天下,河南、郑州,在这生机勃发的中原大地上,郑州银行正如一块璞玉,有待慧眼之士发掘。

郑州银行,规模和实力均居河南省内本土银行机构之首,植根于中原沃土,崛起于商都之城,区位优势不可复制。过去的十四年,郑州银行苦练内功,厚积薄发,已经成为推动河南省经济又好又快发展的金融主力军。在跨区域发展、引进战投、筹划上市的发展路径中,郑州银行正在期待牵手一流的战略投资者,携手迈向上市之途。

跨越发展 鼎立中原彰显实力

2000年2月,从更名为郑州市商业银行起步,14年来,跨越发展、迁址更名、增资扩股、跨区域经营成为郑州银行重大突破的鲜明印记。特别是2012年以来,郑州银行敏锐把握经济金融形势,抢抓中原经济区发展机遇,以改革创新为动力,以差异化竞争为特色,实现了规模、质量、效益的高速增长,迎来了跨越发展新时期。截止2014年6月底,郑州银行资产规模1673亿元,存款余额1367亿元,贷款余额701亿元,分别是2012年初的2.3倍、2.4倍和2倍,三年累计实现拨备前利润达83亿元;监管评级为2C级,资本充足率10.73%,不良贷款率0.44%,拨备覆盖率455.63%,各项主要监管指标符合监管要求;总股本39.42亿元,资本利润率27.72%,资产利润率1.74%,每股净资产2.61元。在竞争激烈的同业郑州市场,郑州银行存、贷款市场份额均排在前列。在河南省17家城商行中,郑州银行资产、存款规模等均占比近三分之一,增速高于全省城商行平均增速,稳固确立了在河南省城商行的龙头地位。

在由中国社科院金融研究所、中国银行家杂志社联合发布的2013中国商业银行竞争力评价报告中,郑州银行排资产规模1000亿-2000亿元城商行财务评价竞争力第三名,综合实力进入全国城商行前20强。在最新公布的世行1000强排名中,郑州银行一级资本排名480位,较去年提升49位;资产规模排名442位,较去年提升100位,一级资本及资产规模排名进入世界银行500强。

经营指标的优化、发展质量的提高、市场份额的提升无不昭示着郑州银行进入到一个全新的发展阶段,逐步以鼎立中原的气势,彰显出强劲的发展实力和青春蓬勃的生命活力。一家现代化银行伴随着中原经济区的兴起而悄然崛起。

深耕河南,跨区域发展成效显著

跨区域发展一直是郑州银行寻求发展空间的战略之一。目前,该行已经在南阳、新乡、洛阳、安阳四个地市设立分行,并先后在郑州周边的新郑、巩义、新密、登封、荥阳、中牟六县(市)设立支行,今年还将开业许昌、商丘两家分行,地市分行和县域支行的二级支行也在同步“下沉”,跨区域发展正呈现“逐步推进、梯次延伸”的格局。该行还在中牟、新密、鄢陵发起设立了三家村镇银行,不断探索村镇银行的管理发展模式,以郑州银行发起设立的中牟郑银村镇银行为例,在开业仅四年多时间里,资产规模达到56.43亿元,存款余额51.64亿元(其中储蓄存款26.71亿元,占比51.72%),贷款余额27.47亿元,累计实现利润4.7亿元;存款、贷款、利润等经营指标在全国村镇银行中名列第一、中西部首位。

下沉基层、深耕河南,不仅有助于挖掘河南省人口众多、地域广阔的金融潜力,而且还是发展普惠金融的重要手段,这与当前国家金融改革的走向是一致的,势必会为郑州银行带来广阔的发展空间。

定位优势,特色品牌鲜明突出

河南地处中原腹地,是传统的人口大省、农业大省,高速公路里程居全国之首,经济总量居全国第五,是中原经济区的核心区域;郑州则是全国最重要的交通枢纽之一,中小企业众多、商贸物流业发达。随着中原经济区、郑州航

空港经济综合实验区、国家粮食战略工程河南粮食生产核心区上升为国家战略,河南省、郑州市迎来了全新的历史机遇。面对难得的历史机遇和区位优势,郑州银行根据本地区位特点,发挥决策链短、市场反应快、效率高的优势,顺势而动、因地制宜,及时提出了要建设“特色银行”,确立了“中小企业融资专家”、“商贸物流银行”和“精品社区银行”三大发展定位,塑造出显著区别于同业的经营标志。

●中小企业融资专家

在实体经济中,最有活力和最具潜力的无疑是数众多的中小企业。中小企业占据我国企业总数的99%以上,贡献了60%的GDP、50%的税收、75%以上的城镇就业岗位,60%的进出口总额以及80%以上的新产品。显然对于中小商业银行来说,这是一片业务的“蓝海”。因此,找准发展定位,实施差异化竞争,是中小银行未来生存之道。

按照“专家”的标准和要求,郑州银行从体制、机制、人员、产品等多方面建设小微业务支撑体系。一是成立“小企业金融事业部”,下设13家零售专营支行、6家营销中心,实行小微业务专业化管理;同时还在积极筹备设立更加专业化、更具灵活性的小微支行,预计9月底前开业7家。二是建立了高利率覆盖高风险的定价机制,小企业贷款的独立核算机制、高效快捷的审批机制、有效的激励约束和问责免责机制、专业化的培训机制、违约客户通报机制、客户培养输送机制,保障小微企业信贷业务又好又快发展。三是针对小微企业的特殊融资需求,2006年来相继推出了6大系列16种小微企业信贷产品,如“集速贷、融易桥、合利赢、结伴赢、乐经营、房金贷”等,具有较高社会知名度和影响力。在此基础上,引进德国IPC公司微贷技术,为小微企业主、个体工商户量身打造了无抵押、无担保的个性化信贷产品——小额宝。预计到2014年底将发放10亿元“小额宝”贷款,支持客户1000家以上。

从2006年成立小企业信贷部至今,郑州银行小微企业贷款余额已从当年1.25亿元增加到349.65亿元,占全部贷款余额的49.84%;小微企业贷款平均增速为74%,累计投放小微企业贷款812亿元。2013年,郑州银行获批专项发行50亿元小企业金融债,全年新增小微企业贷款95亿元。截至目前,郑州银行小企业及个人贷款户数达到4.33万户,占全行贷款户数的97.64%;小微企业贷款余额在全省同业排名前列。由于小微业务成绩突出,该行先后被中国银监会、河南省银监局评为“小微企业金融服务先进单位”;在中国金融机构金牌榜“金龙奖”颁奖盛典上,郑州银行获得“最佳小微企业服务中小银行”等大奖;在培育地区“小巨人”工作中,被人民银行郑州中心支行、河南省工信厅授予“2011-2012年度河南省‘小巨人’企业信贷培育工作先进单位”等。

贷款812亿元。2013年,郑州银行获批专项发行50亿元小企业金融债,全年新增小微企业贷款95亿元。截至目前,郑州银行小企业及个人贷款户数达到4.33万户,占全行贷款户数的97.64%;小微企业贷款余额在全省同业排名前列。由于小微业务成绩突出,该行先后被中国银监会、河南省银监局评为“小微企业金融服务先进单位”;在中国金融机构金牌榜“金龙奖”颁奖盛典上,郑州银行获得“最佳小微企业服务中小银行”等大奖;在培育地区“小巨人”工作中,被人民银行郑州中心支行、河南省工信厅授予“2011-2012年度河南省‘小巨人’企业信贷培育工作先进单位”等。

●商贸物流银行

该行专门成立了贸易融资部,建立了较为齐全的供应链金融产品体系和较为成熟的供应链金融和物流银行商业模式,针对医院、电力、商贸、农业等行业,推出了国内保理、应收账款质押、商票保贴、存货融资类的仓单质押、国内信用证等产品,并针对不同业态和不同需求客户,配置不同的金融服务套餐。截至2014年6月底,该行支持商贸物流行业的企业及个人达10528户,贷款余额257.11亿元,占全部贷款的39.4%。

●精品社区银行

郑州银行作为一家走进社区、贴近居民的本土银行,具有机制灵活、服务优良、网点较多的优势。目前该行正在试点设立5家社区银行旗舰店、直营店,依托智慧银行、智能银行等集成式高科技自助设备,提供银行卡、理财、代收物业费、水电费和消费贷款、个人经营性贷款等多项服务。在试行总结基础上,郑州银行将尽快批量设立20-30家社区银行,建成网络化的社区服务网络,贴近居民,深度挖掘,真正办成“毛细血管式”的草根银行。

●紧抓机遇,转型发展志在必得

随着当前利率市场化的加速,互联网金融的蓬勃发展,以及金融脱媒形势加剧,商业银行特别是中小商业银行面临着前所未有的发展挑战。王天宇对笔者说,“只要决策科学,应对得当,抓住战略转型的良机,中小商业银行就能在这一轮挑战中化危为机,甚至弯道超车”。郑州银行如是说,如是做,早早就开始布局战略转型。

●增加业务资格

新的业务资格代表着新的业务领域。继去年成功获得国际业务资格后,郑州银行业务资格今年又取得重大突破,成功获得了信用卡业务资格、跨境贸易人民币结算业务资格、中国人民币市场利率定价自律机制“基础成员”资格、银行间市场交易商协会“非金融企业债务融资工具意向承销商”资格、中国外汇交易中心暨全国银行间同业拆借中心“尝试做市商”资格和银行间市场“同业存单”发行资格。这些业务资格势必成为助推郑州银行战略转型和快速发展的重要支撑。

●转变发展模式

转型盈利模式,通过业务结构调整,以多渠道、多元化的资产营销,来改变经营和盈利模式,实现增长方式向多元化、综合化业务转变,主要是大力增加贸易业务、投行业务、国际业务、信用卡业务、金融市场业务在全行业务中的比重,大力增加中收在全行业收入中的占比;截至2014年6月底,郑州银行金融市场业务共完成利润7.51亿元,占全部利润的41.7%,已经成为该行业务盈利的中坚力量。

转变渠道模式,一方面大力发展专营支行、小微支行、社区支行,另一方面加大网上银行、手机银行、微信银行的推广应用,促进服务体系的智能化、科技化,优化客户体验。目前郑州银行已经建成上线了B2B电商平台“鼎融易”,不仅有助于丰富业务渠道,增加客户粘合度,更是标志着郑州银行向互联网金融迈出了坚实的第一步。

科学谋划,积极推进“三大”战略

●跨区域发展战略

郑州银行将重点坚持跨区域发展战略,已从发展定位、品牌推广、组织架构、资源配置、经营管理各个方面向省域银行转换,加快在河南省的跨区域发展步伐,积极应对省内竞争。

郑州银行董事长王天宇向笔者表示:“我们计划到2018年,在全省18个地市基本做到分行全覆盖;地市分行还要向延伸,在50个左右的县设立机构,并逐步向乡镇一级辐射;在郑州区域,我们将在航空港区、郑东新区、金水区北区增设机构,在市区重点设立小微支行、零售专营支行和社区支行,力争到2018

年设立30家左右的社区支行,30-50家左右的小微和零售专营支行”。

●综合化经营战略

郑州银行确立了综合化经营的发展战略,争取在监管政策允许的条件下,以发起成立金融租赁公司、基金公司、消费金融公司为突破口,重点争取金融牌照落地,稳步推进多牌照、集团化发展,在未来要通过兼并、收购、参股或控股的方式,逐步涉足基金、租赁、信托、保险、证券等非银行业务领域,加快综合化经营步伐,在新兴市场争取更大的机会与发展。

●引进战投、上市战略

郑州银行董事长王天宇向笔者表示:“我们计划通过转让存量股份或者增资的方式引入1-2名符合条件的战略投资者,持续提升特色优势,为客户提供便捷、灵活、高效、全面的金融服务,实现自身价值与股东价值的持续增长。本次引入战略投资者的主要对象包括大型央企和国有企业、大型民营企

业、银行保险类金融机构,将视情况选择1家外资金融机构。对于境内投资者我们重点考虑其自身业务是否能与我行在渠道、产品、业务等方面产生协同效应,从而帮助郑州银行扩大业务规模、丰富渠道资源和产品体系,提升经营业绩;对于境外投资者我们重点考虑其是否能为郑州银行带来先进管理技术和公司治理理念,是否在金融产品开发方面,尤其是私人银行、物流银行等方面具有丰富的业务经验和产品体系”。

目前,郑州银行股权规范与资产确权工作已基本完成,正虚位以待新的战略投资者。按照工作计划,该行争取于年底前完成本次战略投资者的引进工作,并于2015年开始启动上市工作,力争通过2-3年的努力,在H股或A股上市。该行引进战投和上市计划也得到了河南省、郑州市两级政府的大力支持。今年上半年,郑州银行被河南省、郑州市列为重点上市后备企业(集团),未来的发展空间和发展前景值得期待。

郑州银行热诚期待与战略投资者结盟,携手发展,共享辉煌。战略咨询电话:0371-67009699 18638036369傅先生

-CIS-

古黄粱中国清酒极致臻藏

在上海国际酒业交易中心申购公告

出品人:河北瑞禾庄园酒业有限公司

发行人:河北瑞禾庄园酒业有限公司

承销人:上海唐皇投资有限公司

发售场所:上海国际酒业交易中心

相关方声明

本公告的目的仅为向申购方提供有关本次河北瑞禾庄园酒业有限公司在上海国际酒业交易中心挂牌销售(下称“发售”)“古黄粱中国清酒极致臻藏”的情况,公告同时刊载在上海国际酒业交易中心(以下简称“交易中心”)官方网站。客户在作出申购之前,请仔细阅读本公告全文。发售人、承销人承诺本公告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并对公告的真实性、准确性、完整性承担连带的法律责任。

“古黄粱中国清酒极致臻藏”由发售人在上海国际酒业交易中心发售。发售人有义务遵照酒品发售协议约定在发售场所发售酒品;如发售人未能履约,则发售人承担相关责任。

特别提示

河北瑞禾庄园酒业有限公司根据《上海国际酒业交易中心交易规则》、《上海国际酒业交易中心会员管理办法》和国家法律法规等相关规定在上海国际酒业交易中心发售“古黄粱中国清酒极致臻藏”。上海唐皇投资有限公司作为本次发售承销人,与河北瑞禾庄园酒业有限公司共同进行了产品设计,并依据上海国际酒业交易中心相关流程规定,向上海国际酒业交易中心提出发售申请。该发售活动还包括议价、评审会、申购、挂牌交易等内容。请广大客户认真阅读本公告,并密切关注上海国际酒业交易中心官方网站www.siwe.com.cn公布的相关信息。

一、概述

1.根据《上海国际酒业交易中心会员管理办法》,2014年7月河北瑞禾庄园酒业有限公司向交易中心提交了会员申请书、开户许可证、税务登记证等本行规定的相关资料)前往结算银行开立结算账户,并办理网上银行业务;

2.第二步:登录上海国际酒业交易中心官方网站(www.siwe.com.cn)“在线开户”系统,按步骤填写资料。

第一步:个人持身份证(机构或法人持营业执照、机构代码证、开户许可证、税务登记证等本行规定的相关资料)前往结算银行开立结算账户,并办理网上银行业务;

第二步:登录上海国际酒业交易中心官方网站(www.siwe.com.cn)“在线开户”系统,按步骤填写资料。

第三步:客户持相关开户资料至结算银行或通过网上银行,办理银商转账业务。

第四步:客户开通银商转账后,登录上海国际酒业交易中心官方网站下载交易软件,凭交易账户代码、交易密码即可参与酒品申购和交易。

第五步:客户进行国产收藏类酒品申购及交易的过程中会产生以下费用:

客户进行国产收藏类酒品申购及交易的过程中会产生以下费用:

客户进行国产收藏类酒品申购及交易的过程中会产生以下费用: