

B4 RENCAIGUANKUI 人财管窥

人财通道 | RenCaiTongDao

可借鉴“穷人银行”为中小企业融资

尽管国家出台了大量中小企业融资优惠政策,但是真正受益的是中型偏上企业而非中小型企业。诺亚财富分析师日前发布研究报告认为,占我国企业数量95%以上的中小企业仍然面临资金匮乏、求贷无门的窘境。报告认为可以通过小组联保、中小企业贷款基金等方式,有效利用民间资本,为目前充裕的流动性提供投资渠道。

方法一:借鉴“穷人银行”模式

中小企业融资的一个主要障碍,在于企业规模小、财务不规范、信息披露不充分,导致风险难以识别,或者识别的成本比较高。该报告认为,可以借鉴“穷人银行”的小组联保方

式降低信息不对称的风险和企业的违约风险,建立有效的中小企业信用体系。

号称“穷人银行”的格莱珉银行就是小组联保贷款方式的起源。其创始人、诺贝尔奖得主穆罕穆德·尤努斯于1976年在一个村对42名最穷的农户进行每人贷款27美元的小额信贷实验,随后逐步建立起孟加拉国乡村银行——格莱珉银行。这个“穷人银行”完全是市场商业化运作模式,目前该行拥有2226个分支机构,650万客户,资产质量良好,还款率高达98.89%,超过世界上任何一家成功运作的银行。

“穷人银行”借用了类似中国古代的保甲制的方法,让农民自愿组成五户一个小组,小组里互相担保,小组里只要有一户不还钱,其他四户永

远别想在银行借钱了。这就是邻里压力。很多经济学家用各种数学模型证明,这种邻里压力的效果和抵押贷款一样,甚至更强。

方法二:成立小企业贷款联盟

这份报告指出,在中国的一些商品经济发达地区,如温州、义乌、晋江、石狮等,存在大批中小型企业,他们彼此之间存在紧密的联系,如亲戚关系、朋友关系、合作关系等,彼此之间也非常熟悉。银行、信托等机构可以作为发起人,协调这些小型企业成立一个贷款联盟,相互提供担保,并在银行进行信用登记,联盟中的任何一家企业出现违约,都将连累到其他所有联盟成员的信用。另外,向联盟



穆罕穆德·尤努斯

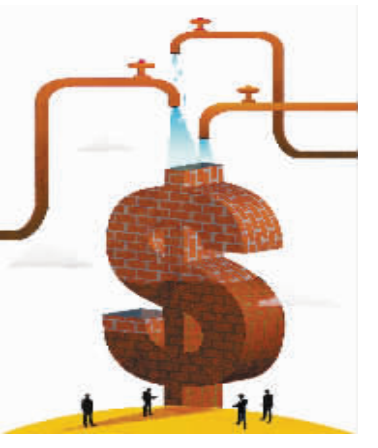
中任何一家企业发放贷款均需由贷款联盟的其他成员投票表决决定。

方法三:设中小企业贷款基金

此外,该研究还认为可以设立中

小企业贷款基金,将非金融机构引入中小企业融资业务。中小企业贷款基金发起方不需要金融牌照,不仅剔除了民营企业从事贷款业务的障碍,而且可以有效地利用民间资本,为中国目前充裕地流动性提供投资渠道。

(吴华)



上市房企现金流告急 求救信托融资

中国指数研究院最新公布的报告显示,今年以来,我国房地产企业资金来源增速整体放缓。前4个月,房地产授信金额合计不超过500亿元,不到2009年的1/6。银行贷款收紧,上市房企增发在证券市场上又连连受挫,今年以来信托渠道已经成为上市公司的主要融资渠道之一。

不惜高成本融资

上市房企的情况颇具代表性,事实上整个房地产行业都在向信托求救。普益财富统计数据显示,今年一季度以来房地产信托产品数量和规模同比分别大涨150%和665.24%,2009年全年才有37家信托公司成立了186个房地产集合信托产品,募集资金规模总额375亿元;到今年第一季度,已有29家信托公司成立65个房地产集合信托产品,募集资金规模总额为173亿元。

上述公司一季报中,中华企业、万业企业、福星股份、冠城大通、世茂股份、香江控股、浙江广厦等11家公司经营性现金流呈负数。其中中华企业一季度经营性现金流最为紧张,为-121亿,环比下降33.41%,同比下降13.99%;万业企业居第二位,一季度经营性现金流缺口也达到7.3亿。

从一季度销售业绩看,5月份拟信托融资的房企中,有11家公司营业收入环比降幅超过50%。中华企业、万业企业较去年同期相比也出现了下滑。

上市房企 整体现金流趋紧

“事实上,房企资金链收紧的趋势从去年下半年就开始逐渐显露。”长江证券苏雪晶向记者指出。

天相投顾首席分析师石磊也认为,“如果房地产销售面积和金额迅速回落到2008年的低位,则部分开发商的资金链到二季度末就可能出现紧张,而未来开发商的拿地和开工进度都可能受其影响。同时,一些开发商为了抢占市场份额,也有可能尽快降价促销以回笼资金。”

记者统计了124家从事房地产开发的A股上市公司一季度财务数据,其中84家公司一季度末经营性现金流成负值。另外,一季度末“现金流/应付账款+短期借款+一年内到期的非流动负债”这一指标较去年末下降的有92家。

(王琼)

长城资产亮相融洽会 为企业提供解决方案

2010年6月10日,中国长城资产管理公司正式亮相第四届中国企业国际融洽洽谈会,成为融洽会能够为投融资企业提供多元化解决方案的综合性金融机构,成为本届融洽会的一大亮点,极大地促进了融洽会商业化运作。

2009年底,中国长城资产管理公司与天津市政府签订了战略合作协议,正式参与天津滨海新区金

融改革创新试验基地建设。此后,经融洽会组委会审定,同意该公司成为中国企业国际融洽洽谈会的协办单位,该公司总裁赵东平任组委会副主席。

在融洽会期间,长城资产管理公司将主办以“危机时代与金融产品创新”为主题的论坛,届时将有政府部门的权威人士、金融领域里的资深专家学者参与论坛,发表精

彩演讲,解读金融热点;举办以“新财富:金融资产和金融产品”为主题的金融资产及金融服务产品展示洽谈会,推出400多个投融资项目和丰富的金融服务产品,并携旗下八家子公司参与融洽会,直接面对企业进行业务合作洽谈,为工商企业提供多样化的金融业务服务。

中国长城资产管理公司将发挥

(新浪财经)

博平财务咨询加强占领中国市场

Bernstein & Pinchuk LLP (B&P)近日发表声明,称将把在中国市场的审计业务拓展到更多领域,如广告行业、消费品和工业行业。此次拓展进一步扩大公司在中国的业务范围。此外,该公司还成功地为四家刚在美国上市的公司完成了审计

工作。

为了满足公司业务拓展需要,B&P北京、广州和杭州办公室新增了15名高级员工。B&P计划伴随业务的进一步扩大,继续聘请合格的审计师。兼有四大会计师事务所工作经验和行业经验,同时又熟知美

国会计准则的应征者会受到高度重视。

“随着近来美国资本市场条件的好转,我们看到不少中国公司登录美国资本市场,而且中国企业上市的积极性日渐提高”博平财务咨询的合伙人Drew Bernstein说。

自身的专业优势和专业智慧,面向全球,向投融资企业提供上市推荐、债券及股票承销、信用评级、金融租赁、信托投资、产业投资基金以及投资、财务、法律等咨询服务,尤其是在国际资本与中国企业对接方面,该公司将发挥特殊作用,促进国际资本与中国企业的有效对接。

(新浪财经)

中国软件服务业的融资之路

国际金融危机给各行业带来严重冲击,软件产业也未能幸免。2009年,在市场整体走弱的形势下,软件市场的资本变革仍在继续,产业正在悄然转型,未来中国软件服务业投融资市场新的增长点是什么?如何利用资本市场做大做强?在2010年中国软件服务业投融资论坛上,一些投资人和行业专家针对以上的问题提出了自己的看法。

什么样的企业会被看好

2010年,华软资本预测软件产业收入增幅可达30%,产业规模将达到12000亿元以上,占GDP的比重将超过3%。那么,什么样的软件服务业企业在2010年最被看

好?在谈到这个问题的时候,红杉资本合伙人周逢说道:“我们会关注移动互联网企业,或者可以靠互联网给用户提供服务的软件企业。”他还表示,在互联网和通信设备这些成熟产业,已经有了像腾讯、百度、中兴和华为这样的“老大”,后进入的企业想要发展壮大很困难,而移动互联网这样的新兴领域处于发展的初期,没有出现寡头垄断的现象,因此市场的成长性很好。

研发个人软件产品的企业也被看好。上海软件行业协会秘书长杨根兴表示。

企业如何拿到钱

业界有一个非常经典的融资传

言,传说某人和投资人在上卫生间的时候认识,然后就获得了投资。清科资本副总裁王立朋说道:“这个传言是假的,别说是在卫生间,就算你在一大帮投资人中间抓住几个投资人来聊,融资成功的概率估计也不会高到哪里去。”

但对于企业来说,成功融资的第一步,就是要选择好融资的时间点。一般来说,企业最晚应该在现金流断裂之前的半年进行融资,如果少于半年,企业很有可能还没有成功融资就因为资金链断裂而倒闭。

其次,就是市场。清科资本副总裁陈智说道:“市场规模是否足够大是投资者所关注的。另外一点,就是该企业所处的市场是否存在激烈的竞争。”他表示,竞争包括两个方面,是否存在寡头垄断,

比如移动行业和通信行业,有六七家厂商把市场瓜分了,创业者再想进入这些领域就很难了。

再次,就是商业模式。商业模式是否存在商业竞争壁垒、是否容易被对手复制,这都是创业者需要重点考虑的。但对于企业自身来说,它的商业模式应该很容易被内部复制,比如北京公司的经验很容易被复制到上海和广州的分公司,这样比较容易形成规模效应,降低整个的成本。

最后,就是团队。团队的完整性也是投资者所关注的。很多软件企业的团队,偏重于技术而轻视市场,在以后的运营中就会遇到问题,这样的团队就不完整,不容易获得投资者青睐。

(赛迪)

财务学堂 | CaiWuXueTang

财务人员需要参与到企业的战略决策中 ACCA 高校财会论坛探讨 21 世纪财会人才培养

日前,2010年ACCA华南区高校财会论坛在广州丽思卡尔顿酒店隆重举行。来自暨南大学、中山大学、厦门大学等大学财会类相关专业的领导和老师们,以及来自德勤华永会计师事务所、万宝盛华(中国)、合景泰富地产控股有限公司、华为技术有限公司的雇主代表们聚首一堂,共同探讨了当下财会类大学生的培养以及职业化教育问题。

ACCA广州代表处首席代表袁哲女士提到,21世纪的财会专业人士早已非传统意义上的“账房先生”。目前很多企业中的财务人员需要参与到企业的战略决策,所以企业对于财会人员的需求早已不同以往,他们更多地希望大学能够把会

计学专业学生培养成适应社会需求的复合型应用人才。而很多外企或者海外业务的大型国企、民企更加要求财会人员具备国际化的视野和思维方式。目前国内很多院校其会计专业培养目标是既通晓国内外会计准则又有国际视野的高级会计专业人才,力求培养管理领域的“专才”和会计领域的“通才”。因此他们会选择与ACCA合办成建制班,把ACCA的课程融入到大学会计专业的教学大纲中。ACCA也很高兴能够与高校展开深入的合作,携手合力培养新型财会人才。

暨南大学管理学院副院长胡玉明教授认为,整个会计学专业应该解决两个问题,一个就是国际化与

本土化相结合,而另一个就是素质教育与职业教育相结合,暨南大学会计系就是通过开设ACCA班来实施上述“两个结合”。“ACCA班培养的是中国的学生,但用的教材都是ACCA的教材。这就很好地解决了国际化与本土化结合的问题;而ACCA也跟我们素质教育与职业教育相结合的教学理念正好不谋而合。未来我们将继续沿着这两个结合去发展。ACCA班同学们所接受的国际化教育和英文,尤其是专业方面的英文优势,使得他们在校内很活跃,而他们的就业情况也一直很好,希望他们日后能够继续用会计实现人生和社会价值。”

来自企业界的知名雇主代表

从企业对财会人才需求的角度探讨大学生的职业化教育。

ACCA华南区专家指导小组首任主席,德勤华南区税务主管合伙人,ACCA资深会员张凡先生从合伙人的角度看四大对财务人员的要求。张凡先生认为财务人员的职业生涯需要的素质包括:良好的沟通表达能力和人际关系处理技巧、良好的分析能力和问题解决能力、协调组织能力以及具备积极的学习态度、积极肯干,而这些都是当今80后的大学生要加强的地方。

万宝盛华(中国)华南区总监廖继斌先生提到后金融危机时代企业对财会人才的需求日益增加,会计/财务人员首次进入十大短缺人才

供应链软件 直接为企业创造价值

当今,企业信息化大行其道,为了增强自身的竞争力,占国内企业绝大多数的中小企业也想展开企业管理信息化建设。“当大多数企业拥有了最基础的财务管理软件之后,继续选择上何种信息系统成了他们最大的难题”,博科资讯公司董事长兼总裁沈国康介绍,“不是说没有选择,而是可选择的实在太多了,ERP、SCM、CRM等一系列产品,那个说它的好,这说我的行,让人不知道怎么选”。实际上,中小企业选型很简单。只要企业在务实的基础上,分析自己的行业特点,找到核心竞争力,按自身特色提出需求,最适合这个需求的,就是最合适自己的产品。

ERP 不是中小企业首选

实际上大部分中小企业并非真正需要大型的ERP产品,他们需要的只是能解决企业供应链(以进销存管理为核心特征)、财务管理等的基础软件。因此,中小企业在拥有了基本的财务管理软件之后,最好先选用进销存管理软件,解决最大的问题,掌握企业的物资脉搏;而且船小好调头,有效降低了实施失败风险。

中小企业鉴于资金和人员的问题,选择对自己最有用的软件,建立基本覆盖公司的信息网络,建立统一的信息技术平台和数据中心,分阶段逐步实现信息化建设,应是最佳的方案。而信息化的目标应定位为“有效监管企业物流”,把实施的重点放在企业内部的供应链上,同时这也是企业管理较为容易创造效益的部分。

供应链管理软件最现实

中小企业“麻雀虽小,五脏俱全”,其运营基本上包括了生产、供应、销售、财务、人事,甚至研发等。但限于规模,中小企业内部专业分工不细,一般一人“身兼数职”;内部管理水平由于中小企业最重“机动”弹性,要快速应对市场变化,对内部工作制度化、系统化程度不足,系统的精确度与完整性较差,管理方法受资深干部主观经验影响大;不同行业的企业之间,很难找到相同的运行规律,这些特点决定了中小企业信息化的难度。

因此,中小企业在选型时,对于软件厂商的产品,首先要考虑的是行业特征:企业是处于哪个行业?生产形式是离散式还是流程式?其次是企业特征:供应链中定位——供应商、配套厂商、渠道、零售?是集中式管理还是分布式管理?如果采用针对大型企业的ERP软件延伸出的中小企业版本,有可能并不是很适用。

不论在国际还是国内,大型企业实施ERP系统一般都是争取在物资、营销、财务系统方面有所突破,然后在生产计划和设备方面进一步完善;而中小企业管理信息化的目标应定位于第一步实现内部供应链,即传统的进销存,加强物流监控,这能够最大限度、最快速地为企业带来效益;第二步实现生产管理或者分销管理,建立完整的由内至外的供应链,实现全面的企业管。

(中财)

之列,但是企业对于财务人员的要求也不仅仅局限在记账和报告功能,更多的是要求财务人员能够承担更重要的角色比如为企业提供预测、监控、分析以及为企业决策层提供客观事实依据等等战略职能。廖先生提醒大学生要明确自己优势和劣势,才能了解今后的发展重点并及早做好职业规划。

合景泰富地产控股有限公司人力资源部副总裁饶俊先生也提到大学生应该认知自我,建立开放、务实以及谦虚的职业心态,恰当处理人际关系,建立切实可行的职业目标,才能在企业中脱颖而出。

(ACCA)