

“草根”金融市场也可以很挣钱

最近，印度最大的小额贷款公司 SKS 刚刚完成了首次 IPO，募集了 3.58 亿美元的资金。在引进和学习国外成功经验的基础上，草根金融的政策步伐完全可以再迈得大一点。

□ 安邦咨询研究员 陈业

金融行业对社会经济的一大贡献，就是充当资金调剂融通的中介，让那些具有发展前景的企业和个人获得必要的资金支持。在中国，资金饥渴程度最高的，当属中小企业和乡村农民，也就是草根金融市场。发展草根金融，既能带动整体经济活力，又能帮助农民脱贫致富，其好处自不待言。

以民营经济发达、中小企业众多的浙江省为例，今年上半年，浙江省义乌市目前仅有的两家小额贷款公司——义乌市惠商小额贷款股份有限公司和义乌市浪莎小额贷款股份有限公司，分别发放贷款 42382 万元、27880 万元，总计达 70262 亿元，上半年利息收入达 32144 万元。从全省情况看，2009 年以来，小额贷款公司累计发放贷款 705 亿元。浙江省金融办小额贷款公司联席会议的数据显示，其平均年利率达 8%，资本收益率近 6%；而浙江省工商局公布的监管报告则称，这一数字已经达到年均贷款利率 13.83%，资本收益率 9%-11%。

尽管如此，在快速发展的同时，以小额贷款公司为代表的草根金融也渐渐触碰到了政策“天花板”。由于小额贷款公司不能吸收存款，又缺乏其他有效的融资渠道，很多小额贷款公司成立两三个月后就全部注册资金都贷出去了，即使有业务也没资金做；尽管小额贷款公司从事的是金融业务，但却是按一般的公司待遇缴税，税收方面缺乏优惠；小额贷款公司的发展方向，要么是接受批发贷款，要么是升级成村镇银行，但是关于小额贷款公司未来发展的政策细则一直没有出台。

监管层的摇摆不定，也许是出于防范金融风险考虑，但这种担忧可能过虑了。在我们的邻国印度，草根金融正搞得风生水起。就在最近，印度最大的小额贷款公司 SKS 刚刚完成了首次 IPO，募集了 3.58 亿美元的资金。此次 IPO 受到了投资者的热捧，最终定价在招股价格区间的上限。参与认购的机构大牌云集，有摩根大通、摩根士丹利、红杉资本、索罗斯旗下的量子基金也抢购了 30 万股。机构的追捧源于 SKS 诱人的发展前景。截至今年 3 月 31 日，它已拥有 680 万客户，其中 580



万为活跃的借款人。SKS 计划在 2012 年将客户数量发展到 1500 万，进而成为全球最大的小额贷款公司。此次 IPO 融资正是要支持这一发展计划。

SKS 上市融资的成功，为中国发展小额贷款公司提供了一种思路。

银行批发贷款、债权融资、股权融资都可以成为解决小额贷款公司后续资金不足的重要途径。

同时，只要风险控制得当，坏账比例

并不会随贷款规模的扩大而上升。SKS 至今仍保持着极高的还款率，其贷款中逾期还款超过一个月的仅占 0.33%。这一数字在近两年保持稳定，而它的资产规模在这两年中几乎已翻倍。

SKS 的贷款对象以小组为单位，如果发生坏账，则小组成员均不可再从 SKS 获得信贷。这种互相监督的方式使超过 1/3 的贷款申请一开始就被小组成员内部否定了，从而有效地控制了风险。

宝马获准在华成立汽车金融公司

宝马汽车在中国成立汽车金融公司日前已经获得中国银监会正式批准。

宝马集团表示，宝马汽车金融(中国)有限公司由宝马集团与华晨宝马汽车有限公司共同投资 5 亿元人民币成立，预计在今年第四季度投入运营，总部将设在北京。

宝马集团董事、负责企业财务的艾希纳博士说，汽车金融在中国市场具有非常大的增长潜力。据悉，宝马汽车金融(中国)有限公司将在中国市场开展零售和批售金融服务以及租赁业务，支持所有宝马集团制造的产品。宝马金融是宝马集团的支柱业务之一。作为一项独立的全球运营业务，宝马金融成立于上世纪 70 年代，最初专注于德国市场，经过近 40 年的发展，目前已经覆盖 50 多个国家和地区的市場。2009 年，宝马金融的业务总额达 654 亿欧元，税前利润达 365 亿欧元。此外，2010 年“BMW 5 系《世界经理人》商界先锋论坛”也于近日在北京闭幕。今年的商界先锋论坛分别在全国 13 个城市举办。

(常艳军)

粉丝盛会创业大赛完美收官

本报讯 四川光友集团、CCTV-7《乡约》联合主办的粉丝盛会创业大赛于 9 月 10 日下午上演最后决斗。经过实战计划、才艺展示、粉丝心态三轮激烈对决，申莉、彭艳梅、徐锋、李阳强以明显的得分优势进入前四强，最终，综合实力明显的申莉毫无悬念地摘得 2010 粉丝盛会创业大赛“全

薯粉丝”冠军大奖。

央视金牌节目主持人肖东坡、著名相声演员陈寒柏、评书表演艺术家田连元等数位明星粉丝现场助阵，首位获得欧洲环保最高奖“苏菲奖”的中国人廖晓义、中国建筑界十大新闻人物孙武胜、土豆大王梁希森、红枣大王石聚彬，以及创业明星与粉

丝大王邹光友，共聚粉丝盛会分享他们的精彩粉丝人生，也共同庆祝四强粉丝的诞生。

肖东坡在现场发表了自己对“粉丝心态”的感悟：“你们要把周围的人当成是自己的明星一样对待，但是你们又想成为自己的明星，‘我是粉丝’与‘我是明星’看起来似乎是矛盾的。不过，通过今天的



邹光友(左三)与肖东坡(左四)向四强粉丝颁奖。

比赛，让我看到了二者的统一。”

(何明)

闲置资金 照样可以赚钱

□ 冯陆陆

王先生是一位私营企业主，最近的生意有起色，手头的流动资金多了起来。而这些流动资金在闲置期间该怎么安排呢？做定期存款吧，万一急需用钱又被迫取出白白损失了利息；存活期吧，收益又太低。经历两年的金融风暴，王先生对于如何打理辛苦挣来的钱更加谨慎，希望科学合理地理财。

根据王先生的情况，中国银行理财经理马先生为他推荐“中银安稳回报”人民币理财产品。该理财产品每周滚动发售，保本保息，安全性高，投资期限多样，从 7 天、14 天、21 天、1 个月到 3 个月不等，收益都要高出同期的定期存款。

随着经济复苏，资本市场重新活跃，王先生想投资股票和基金。但每逢周末闭市，手头资金就又要闲置几天。存活期收益低，投资其他渠道又怕

耽误了股市行情。马经理认为，这时他可以使用中国银行“周末理财”人民币理财产品。该产品是人民币“博弈”理财系列产品项下的子系列产品。属于保本型理财产品，本金安全、收益稳定，每周都有发售，投资收益起算日为每周或节日前最后一个工作日，到期日为下一周第一个工作



日，存续期为 3 天，期限短，收益率高于同期定期存利率。“周末理财”，提高了周末及节假日闲置资金的使用效率，是股市投资的有效补充。

那些“潜伏”在企业的内控专员们

“流程图”背后的枯燥与惊喜

“内控工作其实是很枯燥的。”在某航空公司集团总部担任内控主管的小徐向记者倒起了苦水。原来，企业多次提到的流程梳理、内控测试、流程修改等工作，其中很大部分都需要制作大量的表格，画出无数的流程图。看到记者有所不解，小徐边说边在一张纸上画起来，各种方框、菱形等图案让人眼花缭乱。“某个环节如果要修改，可能会牵一发而动全身，整个流程图要推倒重来。”小徐说，光看流程图就耗费了她不少青春。内控除了枯燥乏味没有别的？来自上海某制造企业的杨烨试图在枯燥中寻求一些乐趣。在她看来，作为内控人员，发现企业内部流程中的漏洞并采取有效措施进行控制，是一件比较成就感的事。

不少内控人也告诉记者，其实这份份工作充满了挑战。内控人如果单纯被流程图束缚，肯定乏味，但如果跳出内控看内控，就会轻松很多。

“内控就是要找出所有风险控制点，把企业管起来，所以该暴露的问题一定要暴露。”曾被抽调到内控部门工

作的小马认为，内控考验的是责任心和个人原则。

民生银行的内控工作起步较早，其内控员工可能有更深的体会。

小向所在的风险管理部就主要负责挖掘企业深层次的风险，通过贷款规模分析去发现企业资源分配的合理性、有效性，然后统筹安排，这些很费脑子。除此之外，小向的工作还包括给内控人员提标准、在他们之间进行协调沟通并且按时检查督导相关工作等。

“一个单位就像块自留地，需要内控人员划分边界，并确定各自职责，而我需要给他们定条条款款，告诉他们怎么做。”小向说。

有人晋升了，也有人跌倒了

“皇帝不急太监急”，这是不少内控专员的共同感受。来自四川某集团公司的内控专员小李在内控部门工作已有一段时间了，谈起内控，她不免感叹道：“在内控部门工作越久，越发现内控部门就是要履行监督的职责，但是，对于内控部门反映的问题，领导通常没有反馈，相关部门的整改也就无

从谈起。”“眼看着有些问题影响到了企业发展，我特别急，希望能通过流程修改之类的手段把具体操作规范起来。”但是，小李的责任心却让她遭遇了晋升“滑铁卢”。

最近公司领导希望小李应聘集团公司某部门负责人，结果胜出者不是小李。一番失落之后她冷静总结，问题的症结可能就在她答辩时点着了“火药筒”。长期以来形成的职业素养让小李直指该部门的问题：部门对外太软，对内没规矩。

事后，小李表达了自己的遗憾：“如果我担任负责人，这个部门的情况可能会好很多。刚竞聘上的人本身个性比较软弱，可能导致这个部门不得不承揽更多不该他们做的事。”小李的遭遇让人沮丧。上述航空公司的小徐遇到的情形正好相反。

该航空公司经过几年的内控建设，小徐发现目前的内控部门已经成为企业的人才输出部门。“从内控部门出去的人都特别抢手，他们在新部门都能够独当一面，到会计师事务所工作的一位同事还成了内控咨询骨干。”据粗略统计，该航空公司内控部门每年的人才流失率达到 10%，也就是说，



每年都会有 2 个人到其他部门或者单位工作。

内控工作能得到什么？江苏一位内控专员觉得内控工作最大的含金量

就是其本身也是管理工作，把这个岗位做好了，当部门领导也就容易了，因此从事内控工作有利于个人职场发展。



小企业需要金融与财务结合

□ 陈逢春 魏路军

记者近日了解到，一种全新的金融、会计联合服务模式在南京本土市场悄然诞生，主要为中小企业解除融资、财税等烦恼。

日前宁波银行南京分行与九洲财务签署了战略合作协议，将财务外包与银行金融服务紧密结合起来，满足广大中小企业主的全方位融资需要。

宁波银行南京分行自 2008 年进驻南京市场以来，即根据小企业资金需求“短、小、频、急”的特点，重点推出了以“金色池塘”为代表的小企业金融服务套餐，内容涵盖了资产业务、现金管理、财务顾问和小企业增值服务等四项特色业务，为小企业主建立资金融通新渠道，提供零成本财务顾问及现金流增值新方式。这一套餐包含“透易融”“便捷融”“押余融”“友保融”“诚信融”“贷易融”和“专保融”等多款授信产品，涉及信用类、担保类、抵押类产品，并包

含特色结算服务“即时灵”及特色账户积分增值服务，在控制风险的基础上，对小企业贷款单独管理，单独统计，简化贷款程序，可实行一次授信，循环贷款。

九洲财务是南京地区客户规模最大的专业会计服务机构之一，是会计代理服务行业的领军企业，目前在南京地区服务的小企业达 5000 余户。

用宁波银行南京分行副行长李伟的话说，在中小企业业务方面，将“金色池塘”产品包与小企业的需求结合起来推向市场，已经起到了非常好的效果。

本次宁波银行南京分行与九洲财务的全面战略合作，是基于双方拥有重叠的客户群体，互补的行业特性和共同的战略目标，双方均对合作前景充满信心，相信通过金融单位与会计服务外包单位的精诚合作，必定开启中小企业全新的服务体系和服务模式。

企业融资路演与资本对接会举行

9 月 26 日至 27 日，“投资中国——企业融资路演与资本对接会”在南昌国际展览中心举行。这是中博会首次引入“投资中国——企业融资路演与资本对接会”。

活动设有融资培训、项目路演、资本对接和快速约会 4 个环节。近 80 家国内外主流投资机构和知名银行、信托、证券金融机

构前来参会。我省融资项目主要涉及装备制造业、电子信息产业、清洁能源产业、生物技术和医药产业、新农业及高新技术产业等。27 日的路演环节，14 个路演项目中赣企就占有 13 个。据主办方介绍，在项目路演与快速约会后，大部分项目都找到了有合作意向的投资机构。

(邱佩君)

业务经历 VS 学习能力

令上述航空公司小徐骄傲的是，目前内控部门已经组建了一个很好的内控团队。她非常强调内控部门的人员构成不能是单一的。作为内控部门的负责人，她总结内控之所以能够在其单位顺利推行，就是因为内控部门很早就开始了人才储备。

目前在这个内控团队中，具有财务、法律、IT 等专业背景的员工一应俱全，她还希望有采购、营销、基建等经历的人员能够继续加入。

拥有业务经历在小徐看来比较重要，“因为我们无论是梳理企业业务流程还是之后每年对内控系统进行测试，都要和各个部门进行访谈，这要求我们说内行话，否则就无法在专业上取得对方的信任。”不过，以中国建设银行内控人员安瑛晖为代表的业内人士似乎更强调学习能力。

安瑛晖认为，内控专员不仅要加强专业学习，更要加强工作方式上的学习，包括理解领导意图。而且，内控专员只有具备一流的逻辑判断能力，才能向相关方做出合理的解释。“当然，在拥有学习能力的基础上，内控专员如果还具备相关的业务经历和专业背景，那就锦上添花了。”

(中国会计报)