

策划词

一边是企业巨大的资本需求市场,另一方面,银行也在寻找新的利润空间,记者了解到,在中小企业谋求直接融资的同时,银行也在积极寻找这一新的盈利点,增加对中小企业创业融资、上市等方面的服务,加速扩张市场。

银行变招 “曲线”切入企业融资市场

□ 徐丽艳

日前,北京一家生物科技总经理黄先生在“创新型成长企业创新合作发展论坛”中穿梭,他在参会的间隙,不停和银行、私募基金等机构交换名片,咨询企业改制、上市地及上市时机选择等相关问题。

“现在公司并不缺钱,目前销售业绩都非常好,但是从长远来看,如果技术和规模等方面没有实现大的突破,未来发展会很被动。”黄总对记者表示,“通过资本市场的运作,才能实现公司规模和效益的快速成长。”

企业直接融资市场巨大

黄先生所从事的行业是现在热门的生物医药产业,公司从创立至今不到5年时间,注册资金是1000万元,如今其市场

发展银行理财业务的几点思考

□ 黄芳

近年来,随着投资理财的兴起,以及银行结构转型的内在要求,国内银行理财业务风生水起。然而,与不断增长的市场需求相比,当前的银行理财业务仍存在一些问题,比如,理财产品同质化现象较突出,针对不同客户的个性化、差别化服务缺失,理财风险教育不够,理财师队伍建设尚需加强,等等。针对存在的问题,笔者认为,国内银行必须加强以下四方面的工作。

实施客户关系管理,这是银行发展理财业务的重要基础。因此,国内银行应在提供全部财富管理服务的基础上,针对高端客户多为中小企业主的特点,以个人循环授信、企业信贷、信用卡等传统业务及风险投资、股权投资等投资银行业务为切入点,为理财业务的全面开展奠定基础。

实现全方位的资产配置,这是理财业务发展的重要模式。加快发展理财业务,国内银行应通过现有的资产负债品种及衍生的金融创新产品,向以资产配置为基础的销售和全面的资产管理方式转化。

防范风险,这是理财业务稳健发展的重要保障。理财风险无处不在,为推动理财业务稳健发展,银行应高度重视为理财业务建立“防火墙”。

提高理财师专业化水平,这是理财业务发展的品质要求。因此,有必要鼓励理财团队成员参与专业资格考试,为其打造理财师职业生涯路线。



已经涉及到了全国各个省市,公司产品利润率在15%左右,一些高端的产品利润率甚至达到30%。

“前期市场发展得很快,公司现在并不缺流动资金,缺的是长期的投资资本。”黄先生对记者表示,“对于中小企业来说,

能在银行获得资金支持,都是规模比较小的贷款,现在虽然公司能够以科技等‘软资产’得到贷款,但是这些资金只能满足企业的简单再生产,企业希望能有快速的发展,这些资金远远不够。”

“这个行业市场竞争还不是非常充

分,只有现在发展起来了,未来才能有更大的竞争力,所以现在必须加快速度。”黄总对于企业的资本运作很急迫。

银行“插足”提高盈利空间

中小企业上市本是券商的业务,但是银行也积极地参与其间。

由于现有政策的限制,不允许银行直接从事PE、IPO等企业直接融资业务,各个银行积极投身于中小企业创业上市服务也有其不同的操作方式和盈利模式。

目前,招商银行在“二次转型”的战略导向下提出了“创新型成长企业培育计划”,其通过打造股权融资服务平台和设计创新的债权融资产品两项手段,创新打造契合企业生命周期各阶段特征的金融服务链,实现企业直接融资和间接融资的合理匹配,促进创新型成长企业快速发展,从而扩大银行客户群体。

据了解,招商银行拟在2010年至2011年期间培育起千余家创新型成长企业客户群。

业内专家分析,银行的这种商业模式相当于把合作机构变为其业务部门,通过合作模式曲线切入了PE、IPO等业务。中信建投银行分析师余闰华表示:“银行和大量的创业型企业有比较深入的接触,对企业财务进行日常的追踪,肯定筛选出一些质地比较优异的企业,有发现价格以及投资机会的功能,银行的公司部可以根据和私募基金等机构配合,做一些金融创新信贷;银行投行部可以做一些财务顾问业务,包括向其他投行推荐等方式,获得中间业务收入。”

渣打携手农行建小企业业务合资机构

□ 卜春艳

渣打银行中小企业理财部集团总裁森士洛10月19日在沪接受媒体采访时透露,渣打银行与农业银行将通过建立合资机构的方式,支持中国中小企业在国内外日益发展所需要的金融服务。

据了解,渣打银行与农业银行18日宣布在战略合作方面取得了实质性进展。两家银行于今年6月在京签署《战略合作备忘录》,旨在利用双方的互补优势,更好地服务各自客户并增强业务平台能力。

森士洛称,渣打与农行的战略合作,包括客户领域、产品开发领域以及中小企业业务范围内的合作,但目前的合作细节还没有出台。他认为,渣打与农行的合作已取得实质进展,可以为渣打带来更多的业务。

他表示,中小企业业务是渣打个人业务的重要组成部分,中小企业的业务收入占该行个人零售业务的30%至40%。希望未来三到四年间,将中小企业业务扩大



渣打银行中小企业理财部集团总裁森士洛在发布会上。

到数十亿美元,目标是实现行业增速的2倍增长。

渣打银行东北亚中小企业理财部总裁顾韵娟还透露,明年渣打银行将新增180个客户经理,并在未来3年内将该团队的人数再扩大一倍。

据悉,渣打银行(中国)有限公司当日推出了“中小企业客户服务主张”,以满足中小企业日益变化的金融需求。该业务此前已在印度和中国香港推出,并将于今年内在中国台湾地区、阿联酋及韩国推出。



安徽中小企业“抱团”融资添活力

□ 冯珉

联贷联保、集合信托贷款、批发贷款……将中小企业组织起来,探索各种创新形式,破题中小企业融资难。近年来各家银行在中小企业融资方面,勇于创新,为加速金融业发展增添活力。安徽省政府金融办提供的数据显示,中小企业贷款余额由2009年初的2510亿元,已增加到今年8月末的40266亿元,增长60%;小企业贷款余额由898亿元增加到今年8月末的1862亿元,增长107%,中小企业信贷增速持续高于全省信贷平均水平。

徽商银行一直致力于做大做强小企业“品牌”业务,“小巨人”“雏鹰”两个企业培育计划,与具有一定发展潜力和前景的小企业长期合作,截至目前,已培育“小巨人”、“雏鹰”企业逾

3300户。针对小企业融资“缺乏有效的抵押和担保”特点,该行在产品

设计过程中,坚持以客户需求为导向,根据企业不同的成长阶段设计了50款金融产品,形成了小企业金融产品体系,全面提升小企业金融综合服务水平。

作为政策性大行的开发银行,创造性地以批发和标准化方式解决中小企业融资问题,开创了大型金融机构服务小客户的新商业模式。截至目前,开行通

过与各市县府、城投公司、安徽省担保集团及市县担保公司、小额贷款公司等机构合作开展中小企业融

资,累计发放中小企业贷款近60亿元。开行还以股本贷款方式支持池州、青阳组

建农村商业银行,间接支持中小企业融资。

《安徽日报》

重庆12家企业今年有望“集体”上市 融资近300亿

私募融资已成为越来越多的重庆企业引资发展的新渠道,在日前开幕的第三届国际服务贸易(重庆)高峰论坛上,重庆市长黄奇帆透露,今年,会有12家重庆企业实现上市,融资金额接近300亿元。

对于内陆城市而言,在开放步伐落后于沿海,内需消费不足的前提下,如何“打开城门,吸引外资”一直是工作的重点和难点。过去三年,重庆吸引外资从07年的10亿美元一举发展到09年的40亿美元,除了与西部优惠政策,城市投资环境改变分不开外,重庆外资方式的转型也是功不可没。

据黄奇帆介绍,过去,重庆引资主要依赖工业项目,现在则形成了工业、金融、服务业共同发展的宽领

域。在引资来源方面,也从之前的港资为主变成了现在的港、澳、台,以及日、韩、欧、美全方位开花结果。

“特别值得一提的是融资渠道的转变。”黄奇帆说,以前,重庆主要是项目签约谈判为主,而现在通过上市融资正逐渐成为很多本地企业的融资新渠道。他提到,今年,重庆会有12家企业到境内外上市。“预计在境外市场他们将获取超过10亿美元的资金,通过境内上市的融资将达到200亿元。”

(吕雯雯)

遗失声明

刘静位于武侯区晋沙街12号房屋产权证(监证号:2055653)遗失,声明作废。

民间藏医学的千古传奇

雪域

俄色

现代文明病的古老克星

炉霍雪域俄色茶

产于青藏高原东南缘的四川省甘孜藏族自治州炉霍县霍尔章谷地区,是生长在海拔3000米至3500米之间的野生俄色树的一年生嫩芽,经现代工艺加工精制而成的雪域天然绿色药食两用健康饮品

俄色树是在无任何污染环境中自然生长的野生绿色无公害药食两用植物,为雪域高原地区独特的稀有树种。在霍尔章谷地区,许多树龄已达百年甚至数百年。千百年来,生活在高海拔、高寒地区的藏族同胞,为维持体能的需要,以牛羊肉、酥油奶制品等高脂肪、高蛋白食物为主要食品。多年大量食用高脂肪、高蛋白食物,很少患有高血压、高血脂、高血糖等相关疾病,就是饮用了“炉霍雪域俄色茶”的缘故。当地藏族同胞发现“炉霍雪域俄色茶”较一般的茶更能强身健体,具有神奇的功效,被视为珍贵饮品。但由于制茶用的原材料“俄色树”只在高海拔的鲜水河流域地区生长,产量稀少更显弥足珍贵。因此,长期以来,“炉霍雪域俄色茶”在藏区仅作为接待贵宾、节庆活动和专供土司、活佛以及贵族阶层的奢侈饮品,它的神奇药用功效被录入了最具权威的藏医学著作。

通过茶马古道专家殷晓俊先生公布的一组百年川藏茶马古道老照片,考证出千年以前,藏区就使用“俄色树”制出俄色茶(“炉霍雪域俄色茶”的前身),填补了藏区无茶的历史。

“三高”者喝了再说!

温馨提示:低血脂,低血压者慎用!

冲泡方式:每日2次,每次2g

公司地址:四川省炉霍县新都镇建设路99号
电话:0836-7322817 0836-7326817 (F)
手机:13508293002 13548409866
Http://www.xyesc.com
E-mail:tubu@xyesc.com

全国订购热线:400-88-71733

炉霍专卖店:四川省甘孜州炉霍县商业街95号
电话:13550458090

康定专卖店:四川省甘孜州康定县光明路8号(州政府门口)
电话:0836-2872777

泸定专卖店:四川省甘孜州泸定县泸桥镇新城西楼11号
电话:0836-3127988

成都专卖店:四川省成都市武侯区外双桥青羊信路1号附6号
电话:028-87031888

上海专卖店:上海市卢湾区泰康路308号
电话:021-64669341

深圳专卖店:深圳市福田区八卦1路盛世国际花园2号楼裙楼107号
电话:0755-22311911

云南专卖店:云南省丽江市古城停车场二楼东面12号
电话:13680003950

随着现代人们生活水平提高,生活环境的变化,“三高人群”(高血压、高血脂、高血糖)等现代文明疾病的患病率以惊人的速度快速增长。据调查:近年来我国糖尿病患者已超过四千万,有1.8亿成年人血脂异常,“三高人群”已呈年轻化趋势,治疗虽有一定的疗效,但同时也存在一定的毒副作用。

经农业部食品质量监督检验测试中心(成都)检验结果报告:俄色树“炉霍雪域俄色茶”的制作原料中,各种人体所需营养物质含量丰富,其中:蛋白质25.7%,不溶性膳食纤维17.9%,碳水化合物44.8%,维生素C257.4mg/100g,维生素B2072mg/100g,维生素E83.5ug/g,钙0.56%,铁337mg/kg,锌38.9mg/kg,铜17.7mg/kg,硒0.12ug/g,β胡萝卜素7.0mg/kg。经有关部门研究证明,“炉霍雪域俄色茶”中含有大量类黄酮物质。

现代药理学研究证明,俄色树的叶、芽制成的产品“炉霍雪域俄色茶”的有效成份是天然食品的重要组成部分,是一种很好的天然抗氧化剂,具有降血压和降血脂、降血糖的功效且无毒副作用,有着良好的使用安全记录,对“三高”有神奇的效果。