

小额信贷:在期待中前进

对于许多微小企业,也许一笔小额贷款就能帮助他们走进市场,从而给更多人创造就业机会。一直以来,我国高度重视小额信贷机构的培育和发展,而近年来不同类型的小额信贷机构不断出现,也日益引起社会高度关注。

小额信贷业茁壮成长

在日前召开的“首届中国小额信贷机构联席会高峰论坛暨《2010中国小额信贷蓝皮书》、《2010中国小额信贷机构竞争力发展报告》发布会”上,工业和信息化部中小企业司处长周平军给出了一组数字:目前中小企业信贷矛盾比较突出,从获贷情况看,我国银行企业贷款几乎覆盖所有的大企业,中型企业高达80%以上,较小微企业,80%以上与信贷无关,500万以下小微企业贷款占企业贷款比例不足5%。由此可见,我国中小企业融资难问题尚未根本解决,迫切需要进一步加大对中小企业、微小企业、农村金融的金融服务。

多年来,党中央和国务院高度重视小额贷款工作,高度重视中小企业、微小企业、农村金融的发展,尤其是从2004年开始,连续7个“中央一号”文件都是围绕“三农”问题,提出加快金融体制的改革和创新,改善农村金融服务,并鼓励发展多种形式的小额信贷业务和小额信贷组织。中央的政策性文件指明了中国金融体制改革的方向,为有关部委和地方政府制定小额信贷发展政策、部门规章和地方性法规确立了指导思想,对小额信贷行业的发展起到了巨大的推动作用。

在政府提倡普惠金融的背景下,

全国各地涌现了大量的微型金融机构,如“只贷不存”的贷款公司、村镇银行、农村资金互助社、消费金融公司等。目前多种微型金融机构运转良好,对我国经济的发展、提高就业、调整结构,缩短收入差距发挥了巨大作用。

来自论坛的数据显示,截至去年上半年,有100多家商业银行成立了专营机构,专营机构小企业贷款余额占全部小企业贷款余额56%,增量占到近65%。截至去年上半年,共成立新型中小金融机构248家,村镇银行218家,贷款机构8家,全国各地小额贷款公司发展已经达到2700多家。中小企业信贷产品不断创新,供应链融资、网络银行、中小企业短期融资券、集合中期票据、信贷资产证券化市场也在不断地发育。中小企业信用担保业也呈快速发展态势,从2000年97家迅速壮大到2005年5547家,筹集的担保资金由初期30亿元,发展到2009年3389亿元,不到10年,分别增长了57倍和113倍,在缓解中小企业融资难和发展方面发挥了不可替代重要作用。

多方面问题有待解决

小额信贷的发展虽然时间不长,但在缓解中小企业融资难、贷款难方面,在促进农业和农村经济发展,特别是促进县域经济发展方面,已经显示了很好的社会作用。与此同时,小额信贷的发展也面临着不少问题。

此次论坛发布的《2010中国小



额信贷蓝皮书》对小额信贷发展中的问题进行了盘点:一是除了传统商业银行外,一些针对解决小额资金需求的金融创新和小额信贷技术发展缓慢;二是2006年以来逐步推出的商业银行“中小企业贷款中心”、村镇银行、农村资金互助社等,如何在事实上加大放贷力度;三是一些非存款类的金融放贷机构如小额贷款公司等,需加强引导;四是我国存在庞大的民间资金,如何引导与规范,使其成为推动

我国经济发展的有效动力;五是如何进一步完善我国中小金融机构缺乏的金融服务薄弱环节,破解我国农村经济、微小企业金融服务不足的难题,进行必要的中小金融组织创新。

据了解,以小额贷款公司为例,目前在试点中发现,还存在政策环境有待改善、资金来源渠道较窄、公司盈利水平较低、公司自身内控管理水平较低以及外部监管力量薄弱等一系列“内外因”问题,这些都需要进一

步加以解决。

“自律+环境”力促小额信贷业发展

小额贷款机构是信贷市场不可或缺参与者。与会专家认为,小额贷款机构应充分发挥“鲶鱼效应”和金融服务的补充作用,找准市场定位,不断修炼内功,完善内控管理。小额信贷业要进一步加强自律,避免发生非法集资,非法吸储现象。在积极开拓市场的同时,发展步伐要稳健,要着力打造自身核心竞争力,并依据市场需要不断创新。与此同时,还需加强行业自律,以维护该行业的健康发展。

在具体谈到小额贷款公司未来的发展时,友成企业家扶贫基金会常务副理事长、中国人民银行研究生部部务委员会副主席汤敏指出,作为国家政策来说,建议要有国家层面的关注,并建立协调机制,为小额贷款公司的发展制定相关政策并实施管理。他指出,在具体管理上不搞“一刀切”,并进一步完善其外部发展环境。中国扶贫基金会会长、原中央农村工作领导小组办公室主任段应碧指出,商业性小额贷款公司能部分弥补小微企业贷款不足,部分弥补县域经济的金融服务不足问题,但对贫困地区农户贷款,还需要有一批公益性小额贷款公司和公益性小额贷款机构的出现,以解决市场失灵非常严重的地方

(金融时报)

德勤:利率市场化推动银行盈利模式转变

□ 张朝晖

德勤中国金融服务业务合伙人秦谊日前在接受采访时表示,一般而言推行利率市场化后,银行的息差会变窄。但如果银行进行更多的直接融资,采用多样化运营模式,银行的息差有可能还会加大,银行的盈利模式也会随之转变。

秦谊表示,目前我国商业银行以提供间接融资业务为主,贷款风险较小,利润比较平稳。而利率市场化后,商业银行需要通过不同的资金渠道去吸引贷款者,将从间接融资转向直接融资,商业银行需要主动到市场上进行投资。

秦谊认为,此前商业银行并没有改变利息收入为主的业务发展模式,但是现在有些银行已经成立了金融控股公司,探索直接融资、直接投资的业务发展模式。目前一些国际化非常成功的银行,比如汇丰银行、渣打银行都具有直接融资业务,做一些特殊的金融产品,只有将商业银行盈利多元化,才能适应利率市场化定位。

持续两年的信贷高速投放,是否会引发信贷质量下滑?秦谊表示,现在地方融资平台的规模约为10万亿元左右,其中大部分的贷款风险较低,但是有些地方、有些金融机构在信贷投放时是冒进的。银行平台贷款投放的审慎程度、贷款优质的程度,也是一个市场化程度的问题。

对于不良贷款何时在银行报表中反映出来,需要看银行对贷款的分类,对不良贷款计提的审慎程度。不过从目前判断,地方融资平台是银行资产上最大的不稳定来源。

对于房地产贷款风险,此前银监会做过压力测试,房地产贷款能够承受房价下跌30%-40%,所以个人住房按揭贷款比较安全。而对于房地产开发贷款和土地储备贷款,将依赖房地产市场的发展前景和开发商项目的地域选择,如果房地产开发项目具有市场,从贷款角度看没有问题。



□ 石海平

在当前的市场经济环境中,结算可以说是企业会计师们最常碰到的业务;只要企业、事业、机关等单位之间因商品交易、劳务供应或资金调拨等原因发生货币收、付业务,就要进行结算。

就是如此简单的业务,在龙星化工股份有限公司(下称“龙星化工”)财务总监李英的手中,也变成了提升

龙星化工用活结算方式

企业价值的利器。“公司针对不同信用等级客户采取不同的结算方式。而灵活的结算方式,在一定程度上促进了业务的较快增长。”李英说。

国内大客户:以银行承兑汇票方式结算

龙星化工专业从事橡胶用炭黑生产和销售,其客户为国内外大型轮胎厂商。

据李英介绍,截至2009年年末,龙星化工为全球排名前75家轮胎企业中的22家供应炭黑,包括米其林、固特异、住友、锦湖、韩泰、佳通等外资轮胎企业,以及风神、中策、双钱、华南等国内大型轮胎企业。

“对于国内大型轮胎厂商客户,由于这些客户业务量大、合作时间长、信誉度高,所以公司接受银行承兑汇票方式结算,并给予60天至90

天的信用期。”李英表示。

在我国,商业承兑汇票目前使用范围并不广泛,企业间大量使用的是银行承兑汇票。银行承兑汇票具有信用好、承兑性强的特点。这种汇票经银行承兑到期无条件付款,把企业之间的商业信用转化为银行信用。对企业来说,收到银行承兑汇票,就如同收到了现金。

新客户:以现金方式结算

“对于新客户或资信状况尚待继续观察的客户,公司预收部分或全部货款,并给予15天至45天的信用期。”李英介绍说。

一般来说,现金结算是收付款双方直接以现金进行的收付。在我国,现金结算主要适用于单位与个人之间在转账结算起点金额以下的零星小额收付。

现金结算具有直接和便利的特

点。在这种结算方式中,买卖双方一手交钱,一手交货,当面钱货两清,无须通过中介,因而对买卖双方来说是最为直接和便利的。正因为如此,现金结算被广泛接受。

国外客户:采用银行转账方式结算

“对于国外客户,公司采用银行转账方式结算,并给予60天至90天信用期。”李英说。

银行转账结算方式,通过银行将款项从付款单位账户划转到收款单位账户的货币收付行为。在我国银行办理的货币收付总额中,转账结算约占95%以上,是结算的主要形式。

“同时,公司采购款和工程款支付亦以票据结算为主。”李英表示,“多种结算方式的巧妙运用,也较好地防范了账款不能如期回收的风险。”

苏宁环球急推股权激励 计划4年内净利润翻番

近日,苏宁环球发布股权激励草案,不仅对公司在册的164名员工进行股权激励,还预留股票期权668万份,意在为引进新的人才做准备。这一举措被市场视作公司为保证“深耕南京、立足江苏、布局全国”战略的顺利实施,在人才引进、管理团队稳定上下的真功夫。

行权门槛高 覆盖范围广

2010年12月28日,苏宁环球宣布,拟向包括公司董事、高级管理人员及核心业务人员在内的164名员工授予总量6693万份股票期权,占

员工总数的18.51%。另外,公司预留股票期权668万份,占股票期权数量总额的99.8%,用于引进新的人才做准备。

据国泰君安日前发布的研究报告,近年来,越来越多的房地产上市公司已推出股权激励方案或正在酝酿之中。万科、新潮中宝已经推出第二轮股权激励,越来越多的房地产企业认识到,与土地资源相比,优秀的管理团队同样是稀缺资源,其重要性也日益凸显。苏宁环球在此时推出股权激励计划,不仅有利于稳定现有团队,还可以提升员工的工作积极性,

同时预留的股权激励有利于引进新的人才。

而与“机遇”同时并存的则是对业绩的挑战。此次股权激励行权条件设置的门槛较高。根据草案,公司2011年-2014年加权平均净资产收益率分别要达到20%、20.5%、21%、21.5%;净利润增长率要求4年内较2010年增长率不低于35%、80%、145%、230%,相当于年度环比增长率在33%-36%之间。

股权激励:未来4年的催化剂

对于这样一个高门槛的行权条

件,公司表现了相当的信心,并认为股权激励计划是公司未来4年发展的催化剂。

国泰君安调研报告显示,南京过江隧道将提前至2013年通车,地铁3号线也计划提前竣工,主战场在江北的苏宁环球将成为2014年青奥会的受益者。

公司所处江北的威尼斯水城、天润城、天华硅谷、绿谷等将持续受益。“利益更广泛的统一将使得公司释放业绩的动力进一步增强,最终业绩将超过公司既定的目标。”申银万国相关人士表示。(证券日报)

资源整合 给力中小企业腾飞

在21世纪的今天,互利共赢成为主流,与市场竞争参与主体寻求多方合作,形成合力,共谋发展,是中国企业,特别是中小企业谋求更大发展的一大趋势。在当前的经济发展中,资源闲置与资源浪费并存,资源稀缺与资源过剩同在,加快推进资源的优化配置,大力推进资源整合,无疑为有效打破这种尴尬局面提供了一个思路。

正是顺应这一趋势,盛世合兴教育训练集团董事长、“中国资源整合大师”周嵘5年中倾心致力于资源整合的研究,并首创《整合天下赢》课

程,课程受益企业近万家,目前,各企业之间逐渐形成一股整合、共赢的热潮。

2011年1月9日-10日,由盛世合兴教育训练集团主办,以“资源整合”为主题的“第一届中国企业资源整合年会”在北京举行。来自全国各地400余位企业领袖、业界专家来到了现场,共聚年会。

作为中国首届资源整合年会,此次大会由资源整合联盟、《整合天下赢》全国同学会、《冠军团队打造总裁班》全国同学会联合举办,“中国培训业资源整合第一人”周嵘担任主持。

在盛世合兴董事长周嵘看来,一个企业90%的资源都掌握在别人手里。创造资源很难,而整合资源很容易,创造资源很慢,而整合资源很快。所以,“资源整合是企业快速轻松达成目标的有效工具。”在主持演讲中,盛世合兴董事长周嵘还表示,企业学习资源整合要做到“善用彼此资源,创造共同利益”。

盛世合兴董事长周嵘介绍,此次“中国企业资源整合年会”的举办是盛世合兴助力企业优化资源配置、加强资源整合,帮助企业转变增长方式的一次尝试和实践。通过优化资源配

置,促进资源整合,实现企业和产业价值链有效连接,帮助企业充分利用各行各业、各方资源谋得福利,进而帮助企业从资源闲置、资源浪费或过剩的局面中解放出来,形成一个互信、互利、共生、共赢的资源整合的绿色生态圈。

盛世合兴以资源整合联盟为渠道,目前已建立起一个包罗全国的庞大资源信息库并对其细分归类,为全国的企业家提供了一整套科学完整的资源数据系统,为企业之间的整合和合作提供了一个优质的资源对接平台。(中国财经网)

上海将开展 外资股权投资 企业试点

上海市金融办日前宣布,在国家相关部门支持下,上海市金融办、上海市商务委和上海市工商局制定《关于本市开展外商股权投资企业试点工作的实施办法》,有关试点工作将正式开展。

上海成立上海市外资股权投资企业试点工作联席会议,负责推进上海市外资股权投资企业相关试点工作,对外资股权投资企业在设立、开户、结汇、投资等方面实施全程管理。

《实施办法》明确,上海市依法设立的外资股权投资企业的境内投资按照外商投资有关法律、法规办理。同时明确了外资股权投资企业禁止从事的业务范围,如二级市场交易、金融衍生品交易、非自用不动产等。如发现外资股权投资试点企业有违规行为,联席会议成员单位依照各自职责,对其依法予以限期整改、通报批评、罚款、吊销执照等措施,加大处罚力度。

《实施办法》要求外资股权投资试点企业必须要向托管银行,托管银行每季度要向联席会议办公室上报外资股权投资试点企业最新托管资产运作情况等信息。通过托管银行,定期获取试点企业在募集、投资和退出时资金流向的真实信息,有效防范试点企业投资风险。

《实施办法》拟对在上海市依法设立的、有外汇业务需求的外资股权投资企业进行评审,选择国外养老基金、慈善基金、大学基金等长期机构投资者参与的外资股权投资企业给予试点企业资格。

《实施办法》要求,前来申请的管理公司须具备曾管理过境外长期机构投资者资金和在我国三年以上股权投资管理经验。

上海金融办介绍,试点企业投资领域须符合国家《外商投资产业指导目录》,但对投资区域不作要求,使这类基金设在上海,投向全国,充分发挥上海的辐射和服务功能。对于投资新兴战略产业、高新技术领域及创新型中小企业的外资股权投资企业优先享受试点政策,引导试点企业为我国经济结构调整和产业升级服务。(中国证券报)

东风德纳 车桥十堰部件厂 为员工发 “改善成果红包”

日前,东风德纳车桥有限公司十堰部件厂为员工发了一份特殊的“红包”。该厂按照东风商用车公司“学习QC改善成果集”的通知要求,将《我改善 我奉献》改善成果选编发放到工厂各单位及驻厂机构,深受员工喜爱。

此书采用图文并茂、分类汇总的形式,从课题改善和小改善两部分入手,选取东风商用车公司本部工厂及部分子公司在作业改善、产能提升、装备改善、质量改进等方面优秀改善案例进行详细介绍,引用的改善方法和改善经验具有较强的实用性、借鉴性。收到此书后,各单位员工纷纷表示,工厂为他们发的这个特殊红包,十分有意义,对工作很有帮助。

据悉,2010年该厂紧密围绕“提高资源效率、提高市场占有率、提高产品竞争力”三大主题,大力开展QC改善活动,1-11月份共完成18项部门级改善课题,1019项小改善,为工厂的各项管理提升提供了有力支撑。(艾保国)