

以保障小企业得到商业性金融机构的融资。

经过三年来的摸索,该银行已经创出了一条主要依靠小企业经营者个人以合法有效资产作为抵押或由第三方担保的、用于从事合法生产经营活动的自然人贷款之路,且此类贷款成为所有贷款中质量最优的“放心贷款”。在此银行的资金扶持下,众多小企业主、私营企业股东、市场经营户都在经营规模、经济效益上取得了明显的进步,企业发展呈现出持续壮大和稳步发展的势头。

案例解读

截至2004年年底,我国中小企业已经超过360万家,占全国企业总数的99.6%,其创造价值占工业增加值的75%、GDP的59%,75%以上的城镇就业岗位是由中小企业提供的。毫无疑问,中小企业已经成为推动经济繁荣、创造就业岗位的生力军。但是,融资难却成为许多小企业难以跨越的瓶颈,上述案例中的江南公司、光明担保和地方商业银行,都有过对小企业融资问题的徘徊与挫折,但他们在实践中摸索着,在摸索中发现着,但愿这些摸索与发现,能够产生更为积极的效应,去引导我们破解小企业融资难题。

作为弱势群体的小企业,要在市场竞争的汪洋大海中得以生存,必须通过内部强化管理,外部顺应潮流,从理财制度、信息披露、信用机制等方面打好基础,为参与市场竞争创造必要的条件,尤其是要破除“小本经营,无债为安”的桎梏,规范内部理财活动,提高管理专业水平,遵循财务会计准则,认知银行运营规则,主动与金融机构打交道,利用银行业的丰富资源,借助外力发展企业。

政府需要借政策扶持的东风,营造和谐氛围。鉴于小企业在经济和社会发展中所具有的不可替代的作用,各级政府必须在小企业融资领域做好“雪中送炭”的扶持工作,促使小企业持续成长。政府应从宏观层面的公共财政政策、中观层面的财政补贴激励和微观层面的贴心服务方面,减缓银行对小企业贷款的担心与困难,实实在在地为小企业融资牵线引路、铺台搭桥,促进银企间的沟通了解,建立诚信、双赢的合作关系。

银行应借变革观念之道,培育服务主体。要积极倡导商业银行开拓针对小企业的信贷资金服务通道。正如人民银行条法司朱红指出,要建立符合市场经济要求的中小企业信贷供给主体,在大银行下设立小额信贷部或者小客户信贷部,发展当地法人的小金融机构,主要定位于中小企业市场。中国中小企业对外合作协调中心宋新力提出可以通过政府财政拨款、中小企业上缴税金的一部分和基金的收益来建立中小企业发展基金;同时适当调整商业银行贷款投向,提高对中小企业贷款比例,在资金结算、支付等方面优化对中小企业

的服务。

中小企业贷款难,难就难在担保上,只有通过担保才能有效化解商业银行的贷款风险。因此,要在政府的全方位扶持下,建立市场导向下的担保机构,按照市场运行机制来组织和管理,并强化其自身的运营,促进担保机构健康、持续地发展,有效地化解银行贷款的担保之忧。

总之,破解小企业融资难需要企业运营中的市场魅力、银行多层面的资金实力和担保措施下的分担合力来营造三管齐下的格局。这种机制的完善,在于政府政策扶持和法律体系下的以市场导向为基础的商业化操作模式。惟有如此,每一主体方能找到自己的那片天空,小企业融资也才能化难为易。■

(作者单位:中央财经大学会计学院)

责任编辑 刘莹

财富管理是透过一系列财务规划的程序,将个人或法人不同形式的财富,予以科学化的管理过程。财富管理主要包括以下6大步骤:确立客户和策划师之间的关系、收集客户资料和厘定其目标与期望,分析与评估客户资料以决定其财务状况,制订并演示理财计划,推行理财计划,监察理财计划。财富管理所遵循的其实就是理财规划的原则。财富管理中的“管理”是一种“与其他人”(比如客户和理财专员、客户经理)或者“透过其他人”(比如客户透过理财专员及其身后的支持人员),有效能和有效率地完成活动的程序。因此,财富管理并非客户自己管理自己的财富,而是需要和银行的理财专员一起才能完成。由于通常高净值的个人客户都可能拥有一家甚至数家以上的企业,法人也被纳入到财富管理的范畴中。在财富管理业务中常常需要对其拥有的上市公司股票等财产进行资产保全和增值的处理,以满足客户的理财需求。财富管理并不片面强调某种金融产品在一定时期内的回报率,而是首先考察客户本身的情况,分析客户的中长期收入曲线和抗风险能力,并结合客户家庭其他成员的情况与综合需求,为客户量身定制从出生到死亡各个不同人生时期的财富管理。财富管理能随客户生命周期循环不息,并随客户资产增长同步增加手续费及管理费,因而获利率高,商机不断。