

□ 奚君羊

银行商业化的市场定位 重塑与中小企业的关系

近年来,银行逐步转向商业化经营和企业管理体制方面的“抓大放小”已成为我国经济改革中出现的一个重要现象。在这个过程中,银行与中小企业的传统关系不可避免地会受到这种新的形势变化的冲击。因此,如何建立一种适应新的潮流的银企关系,这不仅是理论创新的需要,更具有实践中的指导意义。

一、中小企业是银行重要的客户来源

金融业务就其本质而言是一种经营货币,或者更广义地说是经营资金的业务。其经营方式与商业活动极其相似,即一方面要以尽可能低的成本和尽可能多的数量获得稳定可靠的资金来源,另一方面则要尽可能以相对较高的“价格”和较安全的方式把资金的使用权转让给客户。因此,金融业务与商业活动一样,都可以按其单笔业务的数量大小划分成批发业务和零售业务。

由于金融批发业务的特点是资金量的大进大出,操作过程比较方便和简单,使得单位成本大幅度下降,因而成为金融机构的争夺重点。尤其是在我国,由于利率受到严格管制,批发业务和零售业务的成本差异无法通过利率的相应调整予以得到缓解,造成经营批发业务较之零售业务具有相当明显的利益差异。由于批发业务的竞争过于激烈,其份额又十分有限,为了保证利润的增长,零售业务对金融机构来说也并非是有可无的市场。从现实情况来看,一些有条件的金融机构可以批发业务为主,但多少仍会涉及部分零售业务;即使是限于条件只能以零售业务为主的金融机构也会在适当情况下介入批发业务。可见,对金融机构而言始终是批零兼营的,尽管其侧重点可以有所不同。

我国的银行体系格局演变的一个重要特点就是随着许多新的银行的不断增多,尤其是地方性银行的相继问世,银行的规模差异特点也不断形成,并且日趋深化,形成全国性大银行,包括原先的工、农、中、建等专业银行和交行,以及中信、光大等以集团公司为依托的具有系统特征的中型银行,另外就是浦发、广发、深发、福建兴业银行以及各地正在形成的城市合作银行和农村合作银行等规模较小、具有地方性特点的银行。银行的这种规模差异决定了其业务的发展必然表现出相应的特点。

全国性银行的特点是知名度高、资金吞吐量比较大,通过各种渠道筹措资金的能力较强。因此,对大中型企业而言,为了满足自己数量较大的信贷资金的需要,保证财务管理的流动性,通常愿意选择与全国性银行建立密切的合作关系。至于全国性银行,则出于规模经营的利益考虑,当然会全力争取以大中企业为主要的客户对象。由此形成大中企业主要将资金存入全国性

银行,并以全国性银行作为资金筹措的主要渠道的银企关系。这种单笔大额资金在银行和企业之间的往返转移就构成了所谓的“存贷批发业务”。

地方银行的特点恰好与大银行相反,其知名度相对较低,建行时间短,尚未形成如大银行那样的稳定的存款客户,可运用的资金数量相对较少。因此,对地方银行而言,尽管在主观上也希望能争取大中企业为存贷客户,以发展成本低、收益高的批发业务,但客观上却由于不利的历史条件和现实条件很难获得如同大银行的竞争优势。因此,对中小型的地方银行来说,显然不能以批发业务作为业务重点。

地方银行以中小企业为主要客户这样一种对称分工格局是市场经济条件下的必然产物。因此,随着我国银行体系演变过程中大量地方银行的不断出现,中小企业作为这些银行的客户,其重要性也会变得更加突出。

上海地区地方银行发展与中小企业的关系正面临着前所未有的历史机遇,其主要表现是企业管理体制正在“抓大放小”的方针指导下,逐步由集中走向分散。中小企业在体制上的灵活优势亦将不断体现。上海地区真正具有地方性特征的银行只能是上海城市合作银行。从该行的发展历史来看,作为其前身的城市信用社与中小企业有着天然的联系,由此积累了丰富的宝贵经验,并形成了在零售银行业务方面经验上的优势。此外,该行众多的分支机构和经营网点也是发展零售业务的重要资源。中小企业所参与的一般都是短平快的中小投资项目,投资回收期较短,有利于银行短存短贷,加快资金周转,提高收益率,增强流动性,避免因短存长贷而造成支付困难。从统计数字来看,在该行开户的中小企业已高达 23 万户,其与中小企业有关的存款和贷款比重都在 80% 以上,资本收益率达到世界领先水平。这种情况表明,由于地方银行和中小企业之间在组织结构上存在较大的趋同性和互补性,使得地方银行在开展零售业务方面即使作为主要的利润来源也是大有可为的。

现代经济的一个重要特征是随着专业分工、信息技术和交通运输业发达程度的不断提高,企业规模的小型化也成为一种基本趋势(有关这种趋势的描述和导因分析中外学者已作了大量研究,读者可参阅罗红波、戎殿新:《中小企业——21 世纪的中心企业》,载《现代企业导刊》1996 年第 12 期)。据此可以推断,中小企业无论就其数量还是作用而言,其重要性亦将日趋明显。对银行来说,即使是具有规模优势的大银行,无视中小企业的存在、放弃中小企业这一宝贵的客户资源显然是一种不智之举。我们有理由预测:银行对于有潜力的中小企业客户的争夺将会成为新的竞争热点。

二、建立相互依存的新型银企关系

长期以来,我国的银行在计划管理环境下形成了根深蒂固的“官商”、“坐商”特性,资金供求的持续失衡更加剧了银行在与中小企业交往中的优越感。虽然随着我国市场化进程的推进,银企关系已形成了双向选择的局面,但银行“朝南坐”的现象尚未得到根本扭转。银行在为企业提供资金的过程中的惯常做法仍然是被动地等待客户上门,然后是以直观的个人印象为主的评判方式来决定是否贷款。由于贷款审查的方法过于粗糙,标准失于宽泛,使得银企关系处于较为松散的状态,银行对企业的关切在更多的情况下仅限于争取存款的考虑。中小企业的资金需要很难得到银行的重视。

为了从中小企业的角度把握银企关系的现状,上海城市合作银行在 1997 年 4 月对部分中小企业作了一项全面、深入的调查。该项调查采取选择题以问卷方式进行,通过对中小企业就

不同选项的选择数进行比较,我们发现了这样一些现象:一是资金不足是造成中小企业停产的首要原因。换言之,如果对中小企业存在一种有效的贷款机制,很可能有不少企业有望避免停产的结局。二是资金不足是造成企业经营困难的第二大原因。三是中小企业目前最希望解决的问题是融资渠道。四是中小企业在融资渠道方面极端地依赖银行。五是绝大部分中小企业在融资方面存在困难。六是在有关融资利率的选项中,有 27.58%的企业未作回答。鉴于我国对利率实行严格管制,企业回避融资成本的现象完全可能是被迫通过非正常途径获得资金的结果。上述情况表明,在目前宏观经济偏紧的态势中,由于银企关系的不协调,必然会加剧企业的经营困难,并使之丧失可能的发展机遇。对银行来说,银企关系的不协调也会导致有潜力的客户的减少和客户整体素质的下降,最终阻碍自身的发展。因此,建立相互依存的新型银企关系对于银行、企业乃至整个国民经济的发展均具有极为重要的意义。

所谓新型银企关系其核心内容是相互依存,即建立银行和企业的合作伙伴关系,银行应该把资金投向有发展前景的企业,把自身的发展和企业的命运联系在一起,通过促进和帮助企业的发展从而实现自身的发展。具体而言,这样的银企关系应包括如下内容:

1. 坚持“雪中送炭”的原则

中小企业由于政府直接干预较少,政策相对宽松,经营机制比较灵活,因而比大企业更能适应市场经济的供求变化。这就是所谓的“船小掉头快”。上海城市合作银行在调查中发现,近半数的中小企业认为产业结构的调整对其影响不大,这正是中小企业的优势所在。同时,银行在商业化经营的过程中本身也要求按市场规律办事。这样就能促进银企关系按生产要素的最佳配置原则运作。古今中外的企业发展史早已表明,具有活力的中小企业一旦获得资金支持,便会按超常的方式跳越发展,成为举足轻重的巨人。相反,进入成熟期的大企业则随时可能因市场的突然变化而逐步衰败。

为了谋求银行和中小企业的共同发展,银行必须摒弃“锦上添花”的传统做法,即单纯专注于业绩较好的企业,因为这是一种相当保守的、急功近利的、只着眼于当前的短视的战略,它忽视了企业业绩优劣转化的前景。以现有的绩优企业作为贷款客户在经营管理上固然十分简单方便,但在竞争条件下,任何一种简单的方法都不可能成为获得高收益的手段。在各家银行争先恐后涌向绩优企业的浪潮中,绩优企业的数量毕竟是有限的。相对而言,对银行来说,如何发掘具有潜力的中小企业作为客户,这才是业务发展的关键所在。所谓潜力,实际上就是发展前景,但目前却可能处于暂时困难时期。这大致有如下几种情况:

(1)产品有市场需求,但由于某些次要原因造成销售困难。比如有些中小企业的产品质量、性能较好,但在广告宣传、市场营销方面经验、资金不足;或是生产设备老化,生产成本过高,缺乏更新改造资金。又比如有些中小企业由于规模过小,需要通过购并重组形成规模效益;再比如有些中小企业只是由于缺乏资金引进先进技术而面临困境等等。总之,对于那些仅仅由于资金短缺而面临暂时困难的中小企业,银行应该从长计议,排除干扰,采取大胆扶持的态度。银行通过这种雪中送炭的方式建立起来的银企关系不仅会更加牢固,而且有助于形成具有较好成长性的客户群。

(2)处于起步阶段的科技企业。科技是现代经济的重要支柱,科技含量较高的企业,其产品往往具有一定的垄断性,从而可获得优厚的投资回报和较好的成长性。此外,科技企业,尤其是由原来的高校、研究所和外国留学人员创办的科技企业,其管理人员通常素质较高,事业心较强。但另一方面,这些企业在起步阶段往往需要大量的资金投入,产品的研制、开发周期较长,

如果没有外来资金的支持,一旦出现资金短缺就很可能难以生存。对于这些企业,银行应该倍加关注,进行仔细的分析和研究,如果其产品确有前景,无疑可作为自身的一个业务增长点。

(3)民营企业。我国的银行对民营企业目前仍抱有一定的成见,或是认为其不正规、不可靠;或是深怕出现债务拖欠难以象国营企业那样推卸责任。从上海城市合作银行的调查来看,在资金短缺造成停产这一选项上,民营企业(私营企业和个体企业)的选取个数在比例上明显超过国有和集体企业。银行轻视民营企业的这种观念上的误区有待于逐步克服。市场经济的原则之一就是按经济利益办事,因而对银行来说,任何所有制的企业都应该一视同仁。其实,民营企业除了少数败类以外,由于其所有者和经营者的利益紧密结合,因而在经营管理方面往往比其他所有制形式的企业有更高的要求。在上海城市合作银行的问卷调查中把同业竞争激烈列为困难的主要原因的企业类别以民营企业最低,说明民营企业由于没有以往大锅饭的传统,更容易适应市场竞争的环境。此外,民营企业由于经营状况与切身利益紧密相关,激励机制更为强劲,因而其业绩通常比其他企业类别突出。从长远来看,中小企业采取民营方式,是有助于激发其活力的有效措施。随着我国“抓大放小”措施的进一步落实,除了少数有关国计民生的行业仍有国家以国有制的形式管理以外,其他行业都会向民营企业的方向转变。因此,银行如果放弃民营企业这一重要阵地,无异于捆住自己的手脚,就可能丧失发展的良好机遇。

(4)企业家的个人素质。中小企业能否生存发展的一个决定因素是企业家的个人素质。人们经常可以从传媒上获悉:一家面临绝境的企业由于某个领导人的卓越才干而得以起死回生。诸如此类的众多传奇式故事未必都是虚构。商场如战场,成功的企业家就是常胜将军。所以,对于某些暂时不景气的企业,如果有幸能有一个素质较好的企业家,并有一定切实可行的复兴方案,再加上银行的适当支持,就完全有可能促成银企双方的共同发展。

2. 加强信贷风险的防范

中小企业是一个成份十分复杂的群体,数量众多,结构分散,虽然其中确实会出现不少成长型企业,但我们必须承认,其中也会有相当数量的企业由于经理素质太差、财务管理不善、产品过于单一、市场占有率过低等非资金因素而陷入困境,甚至破产倒闭。统计数字表明,中小企业的倒闭数量要远远超过大企业。在美国,每天新开业的小企业数量大致等于倒闭的数量。小船固然具有掉头快的优势,但同时又有难以抵御风浪的缺陷。上海城市合作银行的调查表明,中小企业中资产负债率高于100%的占4.12%,80~100%的占12.15%,60~80%的占23.28%,还有20.71%的企业未作回答。一般中小企业的清偿能力之弱由此可见一斑。尤为突出的是,银行与企业之间存在着一种信息非对称关系。具体而言,企业对自身的了解要远远超过银行对企业的了解。企业对银行隐瞒某些重大信息的可能性是完全存在的。因此,银行必须形成一支既懂银行业务、又懂企业经营的两栖人才队伍,加强对中小企业的研究,并在处理与中小企业的关系中强化风险防范意识,做到慧眼识宝、区别对待,坚持“扶优不扶劣”的方针,避免介入经营不佳、前景不良的企业。

3. 国家政策的适当调整

从上海地区的实践来看,“抓大放小”的过程在很大程度上也就是资产重组的过程,因为对绝大多数面临严重困境的中小企业来说通过兼并收购等资产重组方式予以消化吸收是一条最佳途径。通过资产重组这样一种方式还可以使优势企业获得新的活力。即使是有些面临经营困难的企业,如果能通过兼并相关企业,从而获得急需的资源,如土地、厂房等不动产,或机械设备、生产技术、销售网络,就完全有可能走出困境,并迅速发展。但是目前中小企业在资产重

组方面首先存在启动资金缺乏来源的问题。我国现行的《商业银行法》和《贷款通则》严格禁止银行为资产重组提供资金融通。这就使得中小企业的资产重组和借力购并难以大规模开展。为此,建议有关部门组织理论界就此问题展开讨论,在理论上确立银行有限度介入中小企业的资产重组的合理性,并通过对现行法规的适度修正,排除银行为中小企业资产重组提供资金融通的法律障碍。在此之前,可以尝试由中小企业的上级主管部门或组建行业协会等方式,通过发行债券和其他融资方式筹措资金。

三、大力开展咨询和其他金融服务业务

银行和中小企业之间单纯的资金关系仅仅是传统的银企关系的表现,作为新型的、互相依存的银企关系的一部分,银行还应该通过金融咨询和其他服务以加强与中小企业的联系。银行只有同时借助于资金和服务这两个渠道,才能和中小企业建立起更加丰满、牢固的血肉关系,以此帮助和促进中小企业的成长,进而改善银行自身的资产质量,推动银行业务的多样化,发掘新的利润增长点,拓宽收益来源,实现银企双方的互相促进、共同发展的目标。

在目前政府实行抓大放小的政策背景下,大量的中小企业将会逐步脱离政府部门的直接管理。随着这些中小企业被迫在更深的程度上介入市场体系,银行在为它们提供各种服务方面有着极为广阔的发展前景。从上海城市合作银行的调查中我们可以发现,希望通过咨询机构以了解融资渠道和产品、技术、市场需求的选项得到了中小企业的广泛认同,选择个数接近50%。从具体内容来看,银行为中小企业提供咨询服务可以包括这样几个方面:

1. 信息咨询

在现代经济条件下,新产品开发是企业生存、发展的生命线。银行通过为中小企业提供有关的信息,就可以有力地促进其新产品的开发。

中小企业由于资金实力有限,因而在产品开发方面较之大企业处于明显的不利地位。在上海城市合作银行的问卷调查中,有关新产品开发的途径这一项,选择自主开发的仅占24.3%,另有45.59%的企业未作回答,表明并无新产品开发的实践或计划。我们在前面曾经提到,竞争激烈被中小企业普遍列为经营困难的首要原因。把这两种现象结合在一起,我们就不难看出,缺乏具有竞争优势的产品才是不少中小企业陷入困境的根本所在。

首先,银行可以为中小企业提供技术咨询,向企业推荐有助于提高其产品质量、降低其生产成本、改进其产品性能的新的方法、手段、工艺和设备,包括各种专利等;其次,还可以提供市场信息,如:(1)有关企业的产品的供求现状、市场的需求潜力及产品出口的可能性、未来的供求变化趋势,并在此基础上提出增产、减产或转产的建议;(2)向有关企业推荐与其生产能力相适应的、有可能成为需求热点的产品。银行可以把信息咨询和提供贷款资金结合起来,就能形成强有力的业务拓展优势。

银行在开展信息咨询方面必须先行建立内容丰富的信息库,信息内容应该包括宏观、中观和微观等方面的政治、经济、金融以及技术、专利、市场供求、可能形成的需求热点等所有方面,并进行跟踪研究,在此基础上形成相对成熟的研究成果,以保证信息的可靠性。

此外,在掌握大量信息和经验的基础上还可以开展企业诊断业务,对经营管理等方面存在困难的企业就产、供、销、人、财、物等各个环节进行详尽的分析研究,找出原因,提出有参考价值的解决方案。

2. 理财咨询

中小企业对金融中介有着特殊的依赖。与大企业相比,中小企业的筹资途径比较少,资信不高,除了银行以外,很难通过其他途径获得资金。另一方面,随着金融创新浪潮的不断高涨,各种新的资金融通方式和工具也不断出现,但是中小企业却因为缺乏财务金融方面的专业人才,对金融市场比较生疏,对于通过何种方式可以较低成本、较大数量、较短时间获取资金并不了解,难以从中受益。上海城市合作银行的调查显示,即使诸如股票、国债之类的常规金融工具,许多中小企业也表示不太熟悉。因此,企业一旦需要资金,往往按照习惯思维要求银行提供贷款。另一方面,企业对于自有资金一般也不懂得如何予以充分利用,不了解如何能较安全、以较高收益,同时又符合企业的流动性需要的途径寻求资金投向。根据上海城市合作银行的调查,选择银行作为闲散资金主要投向的个数占 60.13%,投向其他方面的均不足 3%。

此外,由于财务管理的复杂性,中小企业在自身的财务管理方面如何根据资金来源和投向在时间上、数量上、效益上按照严密的科学方法在结构上作出合理的安排,在很多情况下也会力不从心。针对这种情况,银行可以自己熟悉金融市场和各种金融品种的优势,在效益性方面帮助企业以高效、简便、低成本的方式筹措资金,并为资金宽松的企业提供具有较高回报的短、中、长期的投资咨询;在流动性方面,帮助中小企业高效地滚动资金,合理安排资金的收支,以免发生资金周转不灵的现象;在安全性方面,可设计可靠的财务监控和风险防范系统,以此定期对中小企业的财务状况作风险分析,提供分析报告,以免其因不确定的应收款或风险投资导致不良资产的出现,同时,也须防止过度举债,使其保持较好的偿债能力,避免陷入债务困境。

3. 资产重组的策划和操作

随着大批中小企业的下放,一些因技术、管理、行业等种种因素难以生存的中小企业也会大量通过购并的方式获得新生。此外,随着我国经济结构、产业结构调整步伐的加快,不同企业、不同行业的兼并和收购以及其他方式的资产重组必然形成高潮,因为通过资产重组而形成的优势互补效应可有效促进资源使用效率的提高。但是,资产重组是一个十分复杂的运作过程,涉及金融、投资、证券、财务等一系列的专业知识和经验,中小企业自身并无能力独立完成整个改组过程。因此对银行来说,通过中小企业之间的兼并收购提供中介和信息、法规方面的咨询、对具体方案(如购并的目的、方法)作出论证乃至直接设计重组方案,不仅可以成为一项新的业务来源,而且也有助于促进我国的经济改革。

4. 资产评估、企业包装、债券承销和信用评级

随着资产重组热潮的兴起,资产评估、企业包装等业务也会成为派生业务得到广泛开展。资产重组的过程也就是资产价值的重新确定过程,期间必然涉及资产评估。银行由于拥有财务专业人员方面的优势,在开展资产评估业务方面自然是游刃有余。企业在完成资产重组以后必然需要以新的形象出现在公众面前。所以,通过对企业的重新包装、形象设计和对外宣传提供方案并具体实施,也可以成为银行的一项重要业务。

四、中小企业必须提高自身的融资地位

中小企业由于规模的限制,客观上处于较之大企业更为不利的竞争地位,从而更难获得资金融通,但这并不意味着中小企业可以就此放弃主观努力,被动地等待银根松动局面的到来。中小企业应该通过加强经营管理和内部挖潜,重视市场调研,做到增收节支,以提高资金使用效率,减少对外来资金的依赖。

中小企业在获得银行信用卡贷款方面固然困难很大,但如能提供一定的担(下转第 45 页)

表 3

中国经济年平均增长速度预测表

| 时期 | 年数 | 国内生产总值平均增长率(%) | |
|-----------|----|----------------|----------|
| | | 预测值 | 范围 |
| 1990—2000 | 10 | 9.3 | 9.3—10.2 |
| 2000—2010 | 10 | 8.0 | 8.0—8.7 |
| 2010—2020 | 10 | 7.0 | 7.0—7.8 |
| 2020—2030 | 10 | 6.3 | 6.3—7.0 |
| 2030—2040 | 10 | 5.4 | 5.4—6.2 |
| 2040—2050 | 10 | 4.6 | 4.6—5.4 |

界也居于领先地位。但是我们已经说过,国民生产总值只能说明一个国家的经济发展规模还不足以说明经济发展水平和社会发展水平,要考察这一社会的社会经济发展水平还要看人均国民生产总值及其他指标。如成人的文盲率,高等教育入学率,实际生活水平,环保费用占国民生产总值的比重,人均财富等。考虑到人口增长的因素,预计中国在 2050 年前后的人均国民生产总值为 3 万美元左右,以 1990 年美元价格计算(下同),1990 年世界上发达国家人均国民生产总值的平均数为 19590 美元,预计 2000 年为 2.5 万美元。因而中国在 21 世纪中叶在人均国民生产总值也可以达到 20 世纪末发达国家的平均水平。中国在迅速发展,世界包括发达国家在内也在继续前进。1965—1990 年世界上所有发达国家的人均国民生产总值年平均增长率为 2.4%,据此推算,2050 年世界上发达国家人均国民生产总值的平均数约为 8 万美元,较中国当时的人均国民生产总值高 1.7 倍。所以中国在 21 世纪 50 年代在人均国民生产总值上与当时发达国家相比尚有很大差距。预计到 2050 年中国在人均实际生活水平、高等教育入学率、环境保护、国土整治等方面与当时的发达国家相比还有很大差距。预计到 21 世纪末,中国有可能在人均国民生产总值和其他主要经济和社会发展水平上达到当时发达国家的平均水平。因此,对中国今后发展还是持“谨慎乐观”的态度。

注:

①《邓小平文选》第 2 卷,第 259 页。

* 文中出现的其他统计数据,除已注明的以外,均来源于《中国统计年鉴》。

(作者单位:上海轻工业高等专科学校;邮编:200433)

(上接第 41 页)保或抵押,这种困难就能得到极大的缓解。对于处于市区、尤其是中心地段的小企业来说,土地资源是一个极为难得的重要资源。如何用好用活这一资源,以缓解资金的紧张局面,其间有许多文章可做。例如,通过对土地的重新评估,资产有望升值,从而降低资产负债率,提高偿债能力。此外,以土地作为担保,以便获得第三方的贷款担保,就可以回避企业不能直接以土地担保从银行贷款的难题。

中小企业除了直接从银行贷款以外,还可以采用间接的方法从银行或通过银行从其他途径获得资金。这是银企关系的另一方面。中小企业为了解决临时性的资金周转的需要,有时并不一定非要立即从银行贷款,发行商业票据就是一种有效的方法。企业之间如因不够熟悉或其他原因而不愿接受商业票据,开票企业可请银行承兑。

(作者系上海财经大学国际商学院副教授、经济学博士,单位邮编为 200433)