

创新管理 实践论丛

王 瑞 主编



F270-f3
20089
12

创新管理 实践论丛

王 瑞 主编



中国农业科学技术出版社

图书在版编目(CIP)数据

创新管理实践论丛. 12/王瑞主编. —北京:中国农业科学技术出版社,2013. 3

ISBN 978 - 7 - 5116 - 1224 - 3

I. ①创… II. ①王… III. ①企业管理 - 文集 IV. ①F270 - 53

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 040505 号

责任编辑 徐 毅
责任校对 贾晓红

出 版 者 中国农业科学技术出版社
北京市中关村南大街 12 号 邮编:100081
电 话 (010)82106631(编辑室) (010)82109704(发行部)
(010)82109709(读者服务部)
传 真 (010)82106631
网 址 <http://www.castp.cn>
经 销 者 各地新华书店
印 刷 者 北京华忠兴业印刷有限公司
开 本 880 mm × 1 230 mm 1/16
印 张 22.25
字 数 590 千字
版 次 2013 年 3 月第 1 版 2013 年 3 月第 1 次印刷
定 价 70.00 元

—— 版权所有 · 翻印必究 ——

前 言

随着网络化的日新月异,旧的经济模式已不再合理,网络时代显现出传统管理方式的弊端。本书的出版在时间上顺应了时代发展的潮流,它力图找到新的管理方式和实践方法去适应这种变化,并把新的管理理论转化为实际的商业行为,促使读者掌握管理背后的机制并最终成为一名成功的创业者。

即使在最有利的情况下,创新也是一种结果难料的投入,灵感总是不会在你需要的时候到来。更关键的问题在于,许多公司往往会使得发动变革变得比变革本身还要困难,公司内部形式多样的管理体系在危机到来的时候不起丝毫作用。旧的管理体制经常减缓创新的速度,甚至妨碍创新,有时则完全扼杀创新。这种过错并不是由某个人引起的,而是由于这些公司仍然沿袭那些已运行多年的常规管理方法所致。这些管理体系和方法在40年、60年甚至100年之前就已经出现,它们已经不适应当今变化多端的社会需求和竞争多样化的年代,也不是为变革和创新设计的,仅仅是为了管理那些曾经一成不变的常规事务。即使经营公司的经理人真诚地希望不要发生类似的事情,但还是会经常发生。他们想要他们的公司创新,但是他们所使用的管理公司的方法减缓了创新的速度,或是完全妨碍了创新而不是鼓励创新。很多学者已经谈到,我们需要新型的管理和新型的管理体系才能有效地管理创新(高沙尔和巴特利特,1988年;迈耶,1998年)。那么公司为什么不那么做?是因为它并不容易做!有太多老套的实践和根深蒂固的习俗。普遍来说,公司都会避免创新。或者他们在面对竞争对手的压力下必须作出反应时才会考虑创新。竞争者们都惯于“和谐”竞争。许多行业由几个寡头分割,大家都小心翼翼,唯恐推翻了人人有利可分的“苹果车”,没有人会过于积极地推进竞争。那些正式或非正式组织的卡特尔(同业联盟)则在一些行业内挣扎生存,而这种死气沉沉、缺乏创新的行业已经变得越来越少。创新已经席卷了电力、软件、半导体、化学和生物行业,并带来了巨大余波,触动了地球上的每一个行业。

过去的规则是:直到万不得已时才进行创新。竞争、技术创新、热情高涨的改革和知识社会正走向白热化。那些可以看到并且把握机会创新梦想者都将走向成功,而那些向挫折屈服的人将被淘汰。因此,更好地了解管理创新的本质是很必要的,同样,如何在管理中有效地利用这种创新能力也很重要。

本书讨论了管理创新的能力,提供了管理创新的模式和提高管理创新能力的实用工具和技术,描述了怎样把落后的企业结构转变为具有动力和创新意识的结构,阐述了如何创新以及需要怎样的管理,管理者如何充实自己来实现目标。对于那些急于在工作中获取灵感的管理者来说,本书在解决公司核心问题方面充满了启发性,为公司的变革和发展指出了最有价值的前进方向。

编 者

2013年3月

目 录

浅析我国银行保险业务的现状与发展模式	李 迪(1)
财务管理中的风险控制	魏 卫(4)
我国商业银行个人理财业务特点及风险分析	尹 喆(7)
国家秘密确定及工作中应把握的主要方面	罗根连(10)
美国《米兰达警告》语言可理解性研究及启示	曾范敬(15)
中国发电设备制造业国际竞争力分析	董一帆(18)
绿色智慧城市实践及其经济特点	吴 婕(21)
由“看海”观城市基础设施建设	张 洁(24)
论金融创新中的风险防范	王 冠(27)
根据产品的生命周期理论策划 ABB 中压产品的市场营销战略	刘 靖(30)
通过绿色壁垒带动产业发展	郑 旭(33)
关于创新政府社会管理的思路探讨	郑 燕(36)
动态培训闭环促进绩效提升	孙慧敏(40)
中心城区产业结构优化升级的思路与对策	江 芃(44)
现代企业实施全面预算管理面临的问题与对策研究	陈佳音(48)
浅谈时代凌宇在物联网行业中的利弊与改进	黎 媛(51)
浅论提高财务信息的公信力	刘 昕(56)
金融企业参与融资租赁交易的利与弊	王 涵(59)
我国传统实体销售与网络销售的现况分析与趋势展望	陈玲玲(62)
浅析我国进口印尼煤炭的现状与对策	欧 剑(65)
浅谈出口信用保险对国际贸易的促进作用	罗丽丽(68)
浅析次贷危机对我国衍生品市场的影响	申雅楠(71)
浅议海德堡公司对华贸易中的售后服务	房思梦(74)
我国面对知识产权壁垒的境况及对策	陈 健(77)
中国“高储蓄率”的原因	单文婷(80)
酒店业餐饮成本管理	于 洋(83)
关于企业内部控制审计的探讨	许 静(86)
基于 ERP 的预算管理的研究	李懿麟 谭洁莹(89)
我国财务报表列报的演进与趋同的应对策略	王雅妮 王钧慧(94)
基于会计视野的上市公司债务重组研究	郭 颖(99)



其他综合收益解析	廖 波(103)
企业成本控制中的问题及控制方法探讨	刘继梅(106)
浅析合同能源管理的会计处理	李冬梅 仵建军(109)
浅谈企业税务筹划	涂 婷(115)
信息安全技术在电子商务中的应用	李 维(119)
中亚天然气管道项目融资	郭智涛(122)
欧盟技术贸易壁垒对我国水产品出口的影响 ——以水产品的卫生注册为例	张艳荣(126)
浅析太阳能电力企业品牌建设的机会与挑战	王小嫒(130)
浅谈钓鱼岛事件对中日贸易的影响	刁振楠(133)
论银行信贷结构如何适应现代产业体系建设	饶维健(136)
中国应对全球经济增长减缓的经济政策及中国经济转型前景浅析	徐文坚(141)
人口红利与中国经济增长	王 欢(144)
浅谈集团公司集中资金管理实践	王士迪 王书英(147)
浅议中小型汽车维修企业维修人员人力资源管理	张连军(151)
浅析山东省农产品出口	徐 丹(157)
低碳经济背景下对外贸出口影响及对策	周珊珊(160)
门户网站的数据收集与分析	李 扬(163)
现金流量对企业的影响分析	杨东云(166)
以某公司为例浅析企业货币资金的内部控制	朱 琳(170)
商业银行房产在被征收过程中的法律风险及其对策研究	李红艳(175)
浅论企业人事测评技术之评价中心技术	李 光(178)
浅谈对工程建设项目管理与工程监理的认识	张利歌(181)
浅谈北京会展产业的收获和发展	郝 森(184)
浅析货币国际化经验对人民币国际化的启示	王雅宁(188)
关于网络营销的探究	褚民心(191)
中国经济型酒店的现状与发展研究	薛彦凤(195)
上海 IPTV 内容管理创新研究	陈惠萍(199)
浅谈汽车导航质量控制相关项目管理	郝 静(204)
关于企业建立高效研发体系的思考	牛 明(207)
浅论我国国际青年旅舍财务管理的现状	刘 彤(210)
2013 年北京入境旅游预测分析	何天瑶(213)
浅谈华夏幸福基业的财务战略	田洪波(216)
我国个人所得税的问题点浅析	杨 华(219)
论思想政治工作在国企治理中的作用	王 征(222)
上市公司融资问题研究	张 颖(225)
当代国际内部审计的变化与中国内部审计的发展机会	王 贯(230)
人民币国际化推动国内银行业务创新研究	杨增宇(233)
论我国不动产物权变动中公证制度的引入	李 丛(236)

浅谈财务管理在现代企业管理中的应用	王 伟(239)
浅析商业银行总账核对原理和方法	齐文文(242)
浅析知识产权的法律冲突与法律适用	王 贯(246)
浅析出口信用保险在中小企业融资方面的作用	郑丽聪(249)
绩效考核的作用	钱智超(252)
浅谈组织行为学在现代企业管理中的应用	彭 伟(257)
提高我国企业财务资源利用效率的途径	王秧钠 刘潇洁(260)
浅谈本地化项目管理	曹蓓君(265)
企业员工主观幸福感的有关研究	邓宝文 陈奕奕(268)
浅谈绩效考核在企业中的实施	周 燕(272)
经济附加值与投资报酬率相比之优势	朱婉芬(275)
浅析应收账款质押融资的风险与控制	朱婉芬(278)
我国公务员制度的存在问题论析	黎国洪(281)
完善个人信用制度 规范网络个人卖家经营行为	吕 慧(283)
临床试验的适应性设计 - 加速药物研发的一项创新技术	崔 玲(286)
国际工程项目风险分析与对策	张 聪(289)
浅谈奥林匹克公园公共区域物业管理的成本控制	褚翰峰(293)
论我国保险营销机制的再造	韩 青(296)
中国农业在转型期的投资趋势分析	常志远(300)
浅论上市公司业务与公司股票市盈率的关系	王莉莎(303)
企业年金税收优惠政策	贾 羽(306)
呼叫中心外包项目实践	肖溶溶(309)
论事业单位改革中的人力资源风险防范	刘 昕 张 颖(312)
救赎孤独	
——从《红字》中孤独者形象浅谈霍桑的孤独观	应晓玲(316)
电力行业投资项目绩效评价研究	
——投资项目绩效评价指标体系及评价方法	张宏斌(319)
中小企业绩效管理研究	樊兆燕(330)
出版社会会计核算实务浅析	张 启(334)
浅析微博与大众传播	张晓晨(338)
全球价值链与中国对外直接投资区位选择	于杰飞(342)
中国经济快速增长与培养人才之间的辩证关系	刘亚娜(345)

浅析我国银行保险业务的现状与发展模式

● 李 迪

(中国人民大学统计学院)

摘 要 银行和保险是金融行业的两大支柱产业,故而,银行保险是金融混业的重要内容之一,也是全球范围内具有代表性的金融创新。随着世界经济自由化和一体化的发展,金融行业混业经营成为一种趋势,金融需求的转变、市场竞争的压力以及监管和法律的调整等因素推动了银行保险的产生和发展。在我国,随着个人理财的蓬勃发展,银行和保险也逐步融合,并在金融体制的发展下,不断探索和进步,在银行与保险合作过程中的现象和问题,值得研究和深思。

关键词 银行保险 发展历程 制约因素 发展模式

1 银行保险的概述

银行保险(Bancassurance),通常指银行(或邮政储蓄)与保险公司之间由银行代为推销保险的合作方式。广义上,也涵盖了银行和保险公司采用的相互渗透和融合的战略,将银行和保险等多种金融服务联系在一起,并通过客户资源的整合和销售渠道的共享,提供与保险有关的金融产品和服务,银保双方共同满足客户多元化的金融服务的需求。

2 银行保险发展的历程

银行保险于20世纪80年代初最早出现在法国,后在欧洲兴起,并逐步席卷全球,历经3个阶段发展至今,不同阶段中保险公司与银行的合作关系也呈现不同的特点。

萌芽阶段。银行保险的主要模式比较简单,由银行充当保险公司的兼业代理人角色,向保险公司收取手续费,参与保险的销售环节。商业银行与保险公司在产品制造环节没有竞争,仅是纯粹合作关系。

兴起阶段。由于激烈的竞争,银行主动参与新型金融产品的开发,并开始全面介入保险领域,客观上已经能够在产品制造环节与保险公司展开竞争,但银行从事银行保险的主要目的仍是扩展业务范围以应对银行业之间的竞争。

发展阶段。银行不仅直接提供完全的寿险产品,而且还开发非寿险的银行保险产品;并且,银行保险的组织结合通过新设、并购、合资等措施日趋紧密。

2000年8月,我国平安保险推出专为银行柜台销售的保险产品可视为银行保险的正式开端,此后,银行保险在我国获得了迅猛发展,已与团险、个险一起成为寿险公司三大保费来源。

探索阶段。通过“分业经营、兼业代理”的银行保险模式,银行业与保险业在资本上相互脱离的同时,双方开始以代理方式建立业务联系。由于初期的合作,银行保险产品类型单一,且缺乏必要的沟通和激励助推合作,实现的保费也不多。

起步阶段。保险市场竞争日益激烈,为一些新兴保险公司探索业务拓展的新途径直指银行保险。新型银行保险产品开始出现,商业银行与保险公司业务合作范围扩大。



转型阶段。受到发展模式影响,银行保险亏损情况严重,但追求业务规模 and 市场份额是寿险公司的经营主要导向,银保业务保费规模因此仍占据寿险公司发展的重要地位。随着深入的分析和调整,各家保险公司逐渐主动限制银行保险业务增长速度,并积极寻找能够提升内在价值的新模式。

3 银行保险发展的原因分析

第一,银行保险是金融制度变迁的一种结果。银行保险从协议销售发展到战略联盟,再到合资公司和金融控股公司,是一个从产品融合走向资本融合的过程,体现了金融业销售渠道创新到产品创新再到组织模式创新的一体化制度变迁过程。

第二,银行与保险公司的经济效益提高、竞争力增强是银行保险得以发展的内在动力。银行保险的产生,打破了银行业和保险业分业经营的界限,融合了银行与保险公司两方的优势和特点,通过规模经济和范围经济,优化了资源配置,节约了成本,分散了风险,使银行和保险公司在合作中实现共赢目标。

第三,银行保险的融合使银行与保险公司从双方专业知识、资源、技术和服务,乃至销售渠道、产品、组织架构以及资本的全面综合利用,创造出超过组成部分的整体价值,从而实现协同效应所产生的利益。

第四,以计算机技术为代表的信息革命降低了许多金融交易与信息共享的成本,金融数据可以方便地被存储、整理、分析以及更新,金融产品研发能力也得以迅速提升,这些极大地推进了银行与保险的融合,也使银行与保险公司的双赢从纸面成为现实。

4 银行保险发展的制约因素

4.1 法律法规与监管制度

依据中国金融业相关法规的规定,我国实行分业经营和分业监管的金融制度,而集银行、证券、保险于一身混业经营的国外金融集团,在我国经营时则通过不同方式继续实行混业经营,形成了混业、分业经营并存的矛盾格局,削弱我国金融企业的市场竞争力。

在我国金融分业经营和分业监管体制下,银行保险业是由银监会和保监会分业监管。各监管机构一般依照自己的监管职能进行监管,联合调研、共同出台监管指引等工作较难开展。

4.2 合作定位与利益分配

在我国,银行更倾向于证券类产品的经营,对银行保险没有给予足够的重视,没有充分认识到通过与保险公司合作可以扩大并巩固自身的客户群,弥补银行业务品种的不足。与此同时,保险公司虽对银行保险有足够的关注,但定位仅是把银行保险看成赚取更多保费收入的一种新的代理机构,没有从长远的角度上定位与银行的战略性合作前景。

合作关系定位不准确,造成银行和保险公司当前合作过于依赖手续费,保险公司给银行的手续费的高低影响着银行合作积极性和业务量大小,使得银行占据优势地位,不断抬高手续费比例,保险公司为竞争到市场份额则不断追随手续费比例的升高,形成恶性竞争。而高额的手续费导致保险公司会压缩银保的业务品种和规模,甚至退出银行保险市场。合作的长远收益与当前利益的分配是决定银行保险能否长期稳定发展的核心机制,也成为制约银行保险发展的关键点。

5 银行保险发展的模式与选择

当前,银行保险发展呈现两种截然不同的分化趋势:一是向银行保险一体化迈进,例如集团公司模式,在产品开发、销售支持方面能够运用统一管理和技术平台,且具有较强的银行客户开发能力,向客户提供一站式服务。二是将保险制造或承保业务与银行主业相分离,各司其职,实现主业的专业化

经营。结合银行保险发展历程以及上述发展趋势,银行保险的发展模式主要分为以下4种:

5.1 协议销售模式

协议销售模式又称银行代理模式,即是前文所述最低层次的银保合作模式,指银行和保险公司通过非正式的合作意向或协议建立合作关系,保险公司在银行网点销售保险产品,银行收取一定的手续费。

5.2 战略联盟模式

战略联盟模式是指各企业在追求长期的竞争优势过程中,为了达到阶段性的企业目标,而与其他一个或多个企业结盟,交换互补性资源,以利各企业发展及运营的一种合作关系。战略联盟将银行保险的协议销售模式扩展到资源共享、合作研发、融资合作等较深层次的合作,但银保双方在组织和资本结构上仍然保持各自独立。

5.3 合资公司模式

合资公司是指银行与保险公司建立合资公司,共同开发和销售保险产品,共享渠道、服务、系统和利润。合资公司模式具有优势互补、一体化程度较高的优点,但其运营需要平衡好合资方之间的利益关系。

5.4 金融控股公司模式

金融控股公司即银行和保险公司通过兼并、收购、新建等方式成立金融集团,完全整合产品、渠道、服务与系统,为客户提供一站式金融服务。金融控股公司是产业资本与金融资本相结合的高级形态和有效形式。

在我国,由于银行保险的发展时间比较短,当前的保险公司与商业银行双方的合作还仅限于协议销售模式,合作双方主要把注意力仍旧限于产品的销售量与手续费,从而导致一定程度的手续费恶性竞争。

目前,在不能顺利解决手续费竞争的问题情况下,我国的银行保险业务向更高层次的合作模式是必要的发展方向。但是受限于国内分业经营、分业监管的金融制度条件,保险公司与商业银行合资经营或者形成金融控股公司都是难以实现的,构建银行保险的战略联盟合作模式是唯一可以选择的模式。

战略联盟合作模式可以解决当前协议销售模式中保险公司与商业银行不平衡,利益分配不清的难题。达成战略联盟的双方通常能够建立项目、产品,更高层次的可以达到渠道方面的排他性,形成单一的合作关系,从而避免了手续费不断提升恶性循环。此外,战略联盟可以有效地维持规模效益,实现双方高效的交叉销售。保险公司与银行通过利益共享、风险共担、项目共筹建立起了信赖的合作关系,从而实现银行保险长期的利益共赢。

建立银行保险战略联盟的合作模式最有效的办法就是跳出现有的市场竞争框架,通过建立全新的价值关联推动业务模式的建立。保险公司应当摒弃沿用传统的战略导向,采用创造双方认可的价值关联的战略,寻求价格和佣金以外,与双方合作关系更为密切、更为关键的价值关联,并进而建立战略联盟式的合作关系。

参考文献

- [1] 闫海. 银行保险:欧洲经验及我国实践. 国际金融,2010(3)
- [2] 刘颖,周延. 银行保险发展的经济学动因及模式选择. 证券与保险,2009(8)
- [3] 李新平. 一种金融混业经营方式——银行保险的经济学分析. 法制与经济,2007(11)
- [4] 楼秋弟. 构建我国银行保险的战略联盟合作模式:找准价值创造点. 保险研究,2008(8)



财务管理中的风险控制

● 魏 卫

(北京中亚时代能源技术有限公司)

摘 要 对于现代企业而言,财务是企业的命脉,其状况的好坏直接影响到企业的生存和发展。它贯穿于企业从生产到经营的每一个环节。随着国际经济形势的复杂化,企业面临的财务风险问题日益增多,直接影响到企业生产经营和可持续发展的安全性和稳定性。因此,明确企业的财务风险的概念和特征,了解其成因并提出相应控制对策,有助于企业树立财务风险意识,解决财务工作中产生的隐患,提高财务决策水平,降低财务风险,从而为企业的经营创造一个良好的环境。

关键词 财务风险 财务风险特征 成因 控制措施

财务风险是指公司财务结构不合理、融资不当使公司可能丧失偿债能力而导致投资者预期收益下降的风险。从狭义上看,财务风险是融资风险。是指企业因借款而增加的风险,企业由于规模大小、资本结构及经营状况不同,还本付息的能力也有所不同。财务风险的广义性则突破了借款风险的局限,而扩展到将财务风险与主客观因素,企业内外部因素以及企业经营运转和持续发展等诸多方面相联系。导致实际的财务状况偏离预定财务目标的可能性,统称财务风险的广义性。

1 企业财务风险的特征和表现

1.1 财务风险的特点

客观性:它不会以人的意志为转移,人们无法回避、消除它。但可以通过一些方法或手段来对待风险,从而做到预防风险,控制风险,降低风险造成的损失。**全面性:**财务风险存在于财务管理的各个环节,在资金的筹集、运用、积累和分配等财务活动中均会出现财务风险。**不确定性:**由于客观存在的各种无法预料和控制的因素和状况,财务风险的发生无特定的规律可循。**相对性:**财务风险并非一成不变,在一定条件下可以互相转化。**复杂性:**财务风险的成因和变化复杂,表现形式又多种多样,人们很难准确地把握。

1.2 在不同的阶段,财务风险的表现形式也不同

按照内容可将其分成筹资风险、投资风险、回收风险和收益分配风险;按照可控制程度可分为可控制风险和不可控制风险;按照风险可分散的形式可将其分为可分散风险和不可分散风险;按照产生的后果可分成动态风险和静态风险;按照涉及范围和层次可将其分成宏观风险和微观风险;按照影响到的对象可分成财产风险、人身风险和责任风险;其他类的财务风险还包括自然风险和社会风险。

2 企业财务风险产生的原因

财务风险主要从两个方面产生。一是企业所处的外部环境和与之相关的各种因素,即宏观环境;第二是企业自身的环境以及特定的状况,即微观环境。

2.1 从宏观环境的角度看

2.1.1 全球经济联系的密切化和变化的复杂化

各国政府、跨国公司和国际金融机构的参与,使得投资活动更加复杂。加之原油、黄金和汇率等重要经济指标的变化,都给企业在作出相应的投资判断增加了难度。

2.1.2 消费者需求的变化和买方市场的形成

随着居民收入的增加,消费者对于商品种类和质量的要求越来越高。这就要求企业生产出来的产品既要保证盈利,又要满足消费者的喜好。

2.1.3 当代社会网络化、信息化的普及

当今世界随着互联网技术的推广和应用,信息交流的渠道越发广阔,如果企业的外部信息披露不充分、不及时、不准确,而且根据这些信息作出了错误的战略,这样必然会加大企业的财务风险。

2.1.4 政策的变化和制度的调整

如宏观经济政策的变化,要求企业升级改良产业链;税收制度改革也要求企业的财务管理相应做出调整。

2.2 从微观层面上而言,财务风险来自于企业内部存在的一些问题

2.2.1 财务工作人员的配置存在问题

企业,尤其是规模小、低层次的企业在选择财务人员的时候,看中的不是财务人员的能力、水平和经验,而更多是血缘关系和地缘关系等非财务层面之外的因素。

2.2.2 财务管理的职能和作用被模糊

财务管理的作用被简单化和庸俗化,认为财务管理只是财务部门的事情,财务人员仅仅是做好账,听老板的话而已。忽视了财务管理应该起到企业生产经营中的龙头以及保驾护航的重要作用,企业正式要通过财务管理的统筹安排和协调,并给予其应有的权力,才能有效地控制风险,保证企业在各项经营管理活动中,健康有序地进行。

2.2.3 企业管理者的风险意识单薄

对财务风险的认识程度不足,缺乏防范意识,一味追求多销售,而忽略了对应收账款的及时回收以及对坏账准备重视不够。

2.2.4 企业内部资本结构不合理

企业的资本结构是企业全部资金来源中权益资本和负债资本的比例构成。在企业未来经营看好,现金流充足的前提下,适当的增加负债资本的比例可以较好地利用财务杠杆的原理,减少企业的用资成本。但盲目的举债投资,导致负债资本不断增加,导致企业财务负担沉重,偿付能力严重不足。

2.2.5 企业内部财务关系的复杂性

企业内部财务关系混乱是产生财务风险的重要原因。企业的各部门之间资金的管理使用,分配比例等标准均不相同。容易造成权责不明、管理混乱,资金得不到有效地配置,使用效率低下,风险性增加。

2.2.6 企业的委托代理关系中的信息不对称也为财务风险的产生创造了条件

企业的委托代理关系中,委托方考虑的是降低代理的成本和风险,达到资本保值增值的目标。而代理方出于自身的利益考虑,采取一些有悖于委托方意愿的手段。由于委托方不可能知道有关代理方行为的所有信息,因此,也就形成了委托方和代理方的信息不对称。代理人为谋取个人利益,有可能进行一些损害委托方利益的行为。

3 防范和控制财务风险的对策和手段

3.1 准确把握企业的投资决策

企业的决策是其他一切具体活动的起点,为其他工作的进行指明了方向并提出目标。而投资决



策又是企业所有决策中最重要、最关键的一项决策。如果投资决策制定的盲目、混乱甚至失误的话,那么会给企业的财务管理带来极大的风险和严重的后果。

3.2 完善企业的组织结构,使相对稳定的企业组织结构适应不断变化的情况

组织结构与企业的规模、战略和内部条件等因素相关。企业应该根据自身的情况,选择适合的组织结构。一个有效的组织结构,既可以减少企业内部的矛盾、降低成本,又可以提高企业的财务效率,合理地利用和整合企业的各项资源,实现企业的经济效益和社会效益。

3.3 树立风险防范意识和预警系统

通过建立企业的风险识别系统,对企业的财务数据进行分析,如债务比率、流动比率、净资产比重和现金流等财务指标,可以判断出企业可能会出现的财务风险。

3.4 加强对企业财务运作的管理

一方面,加强与产业链上下游企业的合作关系,建立和维护稳定的供销渠道和长期的战略伙伴关系;另一方面,改变原有的粗放型经营模式,实施依靠科技创新,提高生产效率的集约型经营。

3.5 加强对企业资金预算的控制

资金预算控制是控制财务风险的一个重要的环节,加强对各部门、各环节的资金占用量的严格控制,监控资金的流向和流量,对资金实行追踪问效管理,编制企业现金流量预算,保证企业资金能够得以有效地配置和使用,减少资金成本,降低财务风险。

3.6 强化对资金的管理

明确资金的用途,严格地规定资金的使用,妥善安排资金的收支工作,筹划和调度资金。加强对应收账款的管理。建立一套完善的应收账款跟踪系统,落实信用限额管理制度,根据客户的经济实力、公司规模、历史交易记录等方面来绝对给予客户最高赊销额度的多少。做好账龄分析,有区别,有主次地对待不同情况的应收账款,提高收款效率。

3.7 通过科学的管理手段防范财务风险

如通过企业联营或对外投资多元化等方式分散财务风险;对每一种投资对象可能产生的财务风险进行判断。在保证企业目标的前提下,选择风险较小的对象进行投资,回避风险高的对象。通过购买保险或借助相应的机构,将企业的财务风险进行转移。

3.8 建立企业的激励机制

通过以目标激励、利益激励和约束激励等模式。调整所有者和经营者、管理者和员工之间的关系。使得委托方和代理人两者的利益一致化,充分地调动员工的积极性和创造性,发挥其主观能动性。

4 实施财务风险控制的意义

第一,有利于监督企业资金的管理和使用,为企业的正常经营运转创造一个良好的环境。

第二,有利于企业优化自身的资本结构。及时对资本构成进行调整,降低财务风险。

第三,有利于提高企业的资本使用效率,加速资金的周转,保证资金的安全和盈利。

第四,为企业的全面风险控制提供了参考和借鉴。良好的财务风险控制,既可以从财务角度保证企业的资本安全性,也为其他部门的风险控制提供了有益的经验。

综上所述,企业在经营管理中,一定要树立财务风险意识,加强对财务风险的控制和防范,建立有效的预警体系,并加强对资金使用、应收账款的管理。通过对财务管理的完善,企业必将提高生产经营的效率,增强抵御市场风险的能力,加强企业的市场竞争力,实现企业价值的最大化。

我国商业银行个人理财业务特点及风险分析

● 尹 喆

(首都经济贸易大学金融学院)

摘 要 改革开放以来,我国经济发展速度不断加快,国民经济与国民收入也有了大幅度的上升,居民收入和生活水平有了显著提高,人们更多的关注个人财产的保值增值和个人资金的安全稳定。商业银行个人理财业务顺应了这一转变趋势,为人们资产的保值增值提供了新的工具和手段,广大居民对商业银行理财产品的关注度也随之不断提高,商业银行理财产品的销量也随之不断提高。与此同时,理财产品的风险逐渐暴露出来。本文通过总结我国商业银行理财市场现状和发展特点,提出了理财业务风险的几点分析。

关键词 理财 金融产品 特点 风险

1 商业银行个人理财业务现状

改革开放以来,特别是中国加入 WTO 以后,我国经济发展速度不断加快,国民经济与国民收入也有了大幅度的上升,居民收入和生活水平有了显著提高,人们对于财富的态度发生了根本性的变化,人们关注的焦点已经不仅仅局限于能够吃饱饭,更多的关注个人财产的保值增值和个人资金的安全稳定。商业银行个人理财业务顺应了这一转变趋势,为人们资产的保值增值提供了新的工具和手段,广大居民对商业银行理财产品的关注度也随之不断提高,商业银行理财产品的销量也随之不断提高。

人民币理财即是银行将设定好的理财产品出售给投资者,并保证到期还本付息的一种金融产品。这类产品相对于现行储蓄利率的收益略高一些,其资金主要投资于收益比较稳定的国债、金融债及央行票据等,具有收益较高,投资风险较小的特点。人民币理财作为一种新型的理财产品,弥补了投资空白,一上市就受到了市场的极大关注。人民币理财产品起售金额一般都设在 5 万元,虽然投资门槛较高,但各家国有商业银行凭借自身良好的信誉和众多的银行网点,使其人民币理财产品获得了可观的销售业绩。另外,近期推出的人民币理财产品多为一年或一年以内,更为偏重短期流动性,这成为了此类产品的普遍趋势。特别是央行持续降息后,储蓄存款利息较低,而股票、基金市场低迷,市场除了国债等为数不多的投资品种外,选择面比较窄,所以投资者急需安全性高、收益相对较高的投资理财工具。人民币理财产品的较高收益和低风险特征,对期望稳定的投资者具有一定的吸引力。

根据中国社会调查事务所在京、津、沪、穗四地的专项问卷调查显示,74% 的被调查者对个人理财服务感兴趣,41% 的被调查者需要个人理财服务。在人均 GDP 超过 3 000 美元后的北京上海等大城市中,对个人理财的需求已越来越大。未来 20 年,我国个人理财市场将以年均 30% 的速度高速增长。据估计,国内 20% 的人掌握着 80% 的金融资产,而在全部储蓄中,10% 的人占有了 66% 的比重,国内超过 100 万资产的家庭已经超过 1 000 万户。很显然,谁能抢先抓住理财业务这块市场,尤其是人民币理财市场,无疑将在未来的金融竞争中取得优势。



2 商业银行个人理财业务发展特点

2.1 规模不断扩大

从市场规模上看,商业银行理财市场规模不断扩大,自2004年我国商业银行理财产品问世以来,市场规模每年都以几何速度快速增长,截至2011年年底,中国境内主要中外资商业银行全年共发行人民币理财产品22 379款,较2010年的9 579款新增了12 800款,增长幅度为134%,远远高于2010年77.22%的增长速度和2009年32.11%的增长幅度,这是自2004年银行理财产品面世以来,发行数量连续8年增长,而且也是增幅最大的一年。

2.2 产品收益率一枝独秀

从产品收益上看,2011年,商业银行理财产品收益率一枝独秀,各期限人民币产品预期收益率也呈现整体上涨态势,跑赢其他市场收益率。

2.3 短期理财产品占据主力位置

从产品结构上看,商业银行短期理财产品最受消费者青睐,在短期理财产品中,超短期理财产品更受投资者欢迎,据统计,2011年,商业银行发行的期限在6个月以内的短期理财产品共计19 409款,占总发行量的86.7%。

2.4 混合类产品占据半壁江山

从投资对象上看,商业银行信贷类产品发行量明显下降,混合投资类产品成为市场主流,2011年,混合投资类理财产品共发行11 996款,占比53.6%,同比上涨295.3%。

2.5 非保本浮动收益产品成市场主流

从风险偏好上看,非保本浮动收益产品逐渐成为市场主流,表明投资者的风险偏好从保守过渡到稳健,2011年,商业银行非保本浮动收益理财产品发行14 117款,占总发行量的63.0%,较2010年同期增长了142.9%。

3 商业银行个人理财业务中存在的风险分析

3.1 投资产品的风险

目前,受法律法规和金融政策限制,人民币理财产品都是以投资收益稳定的央行票据、金融债等为卖点,而且大多数金融机构都向投资者宣传央行票据的高收益和低风险,甚至“无风险”概念。而实际上,央行票据与国债一样,虽然有国家信用作为支撑,但并不是没有市场风险的。债券的供给量、物价指数、利率和汇率变动等都可能产生风险。

3.2 透支银行信用风险

对于银行而言,存款与理财服务是两类截然不同的品种。前者属于表内负债业务,后者属于表外信托业务。表外业务的风险管理与表内业务有很大差异。表内业务在损失体现和处理方面,主要表现为计提和损失本金的承担上;而表外业务需要通过合约的完备性体现风险管理,损失处理主要是依据合约的权利与义务而定。对银行而言,存款与理财服务有表内与表外业务的差异,但对于投资者来说,却大都看成是银行的信誉在起作用,这就给银行带来了潜在的经营风险。

3.3 经营中的法律风险

受我国金融法律制度和管理体制的制约,银行理财业务的法律风险十分突出。如果不能准确界定理财产品的性质,就有可能使理财业务与信托业务、储蓄存款业务的界限不清,一旦出现法律纠纷,则面临诉讼威胁,并且还可能受到有关监管部门的处罚。我国商业银行是一级法人制,银行作为受托方,与委托方签署的委托合同必须是法人与委托方签署的法律文件。但在目前,有的分行不具备签约主体条件,却在行使总行的法律权力,推出自己的人民币理财产品。因此,商业银行在开展理财业务

时,应当准确界定理财业务所包含的各种法律关系,进行严格的法律合规性审查,明确可能会碰到的法律和政策问题,研究制定相应的解决办法,切实防范法律风险。

3.4 产品定位风险

银监会要求商业银行不要盲目攀比产品收益率、不能搭售存款、明确风险提示,这些要求对于人民币理财产品的健康发展具有重要的指导意义,但对人民币理财产品的健康发展来说,还有一个关键的问题需要明确,即人民币理财产品到底是定位为委托类产品,还是存款类产品,这个问题涉及具体的操作是否合规。如果属于委托类产品,就会引申出与信托、基金等委托类产品的监管标准是否应该趋于一致的问题,这个问题又牵涉到银行监管部门与证券监管部门之间的沟通协调;如果定性为存款类产品,人民币理财产品的高收益率就会给人以高息揽存的疑问,同时,也违背了人民银行关于存款利率只能向下浮动的规定。

3.5 信息披露风险

商业银行的人民币理财产品自诞生以来的半年间,尚未出现商业银行误导消费者的案例,事实上,不少购买人民币理财产品的消费者实际上是出于对银行的信任、想当然地认可有银行信誉作保证的情形下而做出的选择。但为了保证人民币理财产品的健康发展,银行监管部门需要及时制定相关法规,避免因商业银行的不实宣传所产生的对金融消费者的误导,维护人民币理财业务的市场秩序。

为了保证人民币理财产品相关信息的充分有效披露,可以规定商业银行在刊登产品宣传资料时,必须严格保证真实性,披露由监管部门根据产品性质、收益率等方面的情况综合考虑设置的相关关键经营指标,并提示投资风险,使金融消费者获得应有的知情权,减少金融消费过程中的信息不对称现象。

3.6 同质性风险

从各家银行已经推出的人民币理财产品情况来看,除了起点金额有所不同以外,其他方面的差别几乎很小,无论是在资金的投向,还是在产品的收益率方面都表现出非常强的同质性。同质性的产品不利于商业银行更广泛地覆盖细分的金融客户,这对人民币理财产品的进一步发展来说,是一个急需弥补的缺陷。

4 人民币理财产品的发展前景

从发展人民币金融衍生工具的角度来看,人民币理财业务具备一定的市场基础;从完成我国利率市场化步骤的角度来看,该产品虽然对现有法定人民币存款利率体系形成了挑战,却也开辟了商业银行利率竞争的想象空间。人民币理财业务如果要求得进一步发展,应借助股市、汇市、债券、基金和期货等多个金融子市场,利用多种投资工具和组合来为投资人实现资产的保值增值,向集合理财业务演变,同时,也需要建立有效的外部监督机制、需要突破现有会计核算体系等。这个过程,可以认为是商业银行自行组建货币市场基金的过程,而人民币理财产品最终也将过渡成为银行系货币市场基金,只有这样,才能解决制约人民币理财产品发展的种种障碍。

参考文献

- [1] 翟立宏,孙从海,李勇. 银行理财产品运作机制与投资选择. 北京:机械工业出版社,2009
- [2] 李国峰. 银行个人理财三要素详解. 北京:企业管理出版社,2008
- [3] 理财周刊,第一理财网. 中国理财市场报告. 2011. 上海:上海人民出版社,2011
- [4] 徐菲,吴仲华,杨成长. 金融理财实务与规范. 上海:上海人民出版社,2008
- [5] 郑长德,杨海燕. 现代西方金融理论. 北京:中国经济出版社,2011



国家秘密确定及工作中应把握的主要方面

● 罗根连

(中国人民大学)

摘 要 确定国家秘密是机关、单位的一项重要行政管理工作,是保密管理一项源头性工作,也是适应新形势保密管理要求的一项基础性工作。总结保密行政管理实践经验,借鉴美国、俄罗斯等国主要做法,准确确定国家秘密中应把握好正确适用定密依据、严格遵守法定权限和程序、适当限定知悉范围、合理确定保密期限等方面要求。

关键词 国家秘密 确定依据 知悉范围 保密期限

1 国家秘密及国家秘密确定

1.1 国家秘密

国家秘密是关系国家安全和利益,依照法定程序确定,在一定时间内只限一定范围的人员知悉的事项。根据该规定,国家秘密必须具备3个要素,缺一不可。

首先,关系国家安全和利益,是构成国家秘密的实质要素,也是国家秘密的本质属性。国家安全和利益,主要包括国家领土完整,主权独立不受侵犯,国家经济秩序、社会秩序不受破坏,公民生命、生活不受侵害,民族文化价值和传统不受破坏等。如果某一事项仅仅涉及某一机关、团体、组织或个人的安全和利益,则不能被确定为国家秘密。

其次,依照法定程序确定,是构成国家秘密的程序要素。确定国家秘密是一种法定行为,必须严格依照法定程序进行,即按照国家秘密及其密级具体范围的规定,确定国家秘密的密级、保密期限、知悉范围,并做出国家秘密标志,做到权限法定、依据法定、内容法定、标志法定。

再次,在一定时间内只限一定范围的人员知悉,是构成国家秘密的时空要素。国家秘密有一个从产生到解除的过程,不是一成不变的,因此,在确定国家秘密密级的同时应当确定其保密期限。只限一定范围人员知悉,表明国家秘密应当且通过采取严格防护措施能够限定在一个可控制的范围内,这是国家秘密保密性所在。

1.2 国家秘密基本范围和确定依据

国家秘密主要产生于政治、国防军事、外交外事、经济、科技和政法等领域,保密法第9条以列举方式确定了国家秘密基本范围,为准确界定国家秘密提供了客观标准,为各行业、各领域制定细化国家秘密及密级的具体范围提供了基本依据。

国家秘密及其密级的具体范围,即保密事项范围是确定某一事项是否为国家秘密及其密级的直接法律依据。产生秘密事项的机关、单位可以按照具体范围,确定哪些事项属于国家秘密及其密级。国家秘密及其密级的具体范围属于行政规章,它是根据法律授权规定,由主管全国保密工作的国家保密行政管理部门分别会同有关中央机关制定相关行业、领域的保密事项范围,具有权威性和统一性。