

关于促进少数民族地区民营企业发展的思考 ——基于对湖北恩施州鹤峰县的研究

范玉洁 厦门大学经济学院财政系

[摘要]民营经济在鹤峰县这个少数民族地区的发展非常迅速,如今鹤峰的县域经济已基本形成以民营经济为主的格局。基于对鹤峰的研究,文章首先探讨了民族地区民营经济发展的现状,然后分析了民营企业发展中存在的问题与困难,最后提出了加快民营企业发展的对策与建议。

[关键词]民族地区 民营企业 困境 措施

作者简介:范玉洁,学历:本科,专业:财政学,作者单位:厦门大学经济学院财政系。

一、民族地区民营企业发展的现状

(一) 比重大

以鹤峰县为例,截至2004年末,全县共有工业企业法人单位69个,年平均从业人员6179人;工业个体经营户1088户,就业人员3119人。在工业企业单位中,国有企业2个,占2.9%;集体企业6个,占8.7%;私营企业55个,占79.7%,其他内资企业6个,占8.7%。(见表一)

表一:按登记注册类型分组工业企业法人单位和就业人员

	企业法人 (个)	比重 (%)	年平均人数 (人)	比重 (%)
合计	69	100	6179	100
国有企业	2	2.9	390	6.3
集体企业	6	8.7	126	2.0
股份合作企业	3	4.3	33	0.5
其他有限责任公司	3	4.3	1500	24.3
私营企业	55	79.8	4130	66.9

(二) 规模小

虽然民营经济在民族地区的比重和作用很大,但是比起东部沿海地区而言,民营企业的规模偏小,而且规模企业的数量也比较小。以鹤峰县为例,县内最大的几个民营企业的产值也才2个亿左右,而全县产值过亿的企业数量只有一两家,长友集团和八峰药化。

(三) 质量低

因为企业的规模偏小,由此便带来了企业的品牌知名度低,影响力小的

结果。目前,民族地区的知名企业数量很少,全国的名牌企业大多集中在沿海地区和中部地区。

(四) 类型少

民族地区依靠自身资源禀赋,主要发展的是资源依托型的企业,靠的是比较优势,如水电、绿色食品加工、采矿建材等等。

二、民族地区民营企业发展的困扰

(一) 交通不便,城市化水平低下

民族地区中心城市大多交通不便,信息不灵,难以承担其区域经济发展的中心城市的辐射和带动功能。西部地区大多属于山区地带,交通发展难度大,速度慢,而交通不便所带来的运输成本上升、人才引进困难、信息传递缓慢也不同程度的制约了民营企业的发展。另据统计,恩施州的城市化水平2004年才20.1%,这个水平地域全国城镇化水平(37.7%,2001年)。城镇是民营经济发展的硬环境,城市化率过低必将对经济发展后劲产生消极影响。

1. 人才困境

一是高层管理人才缺乏,企业家队伍整体知识层次偏低。被调查者中,73.9%的人第一学历在大专一下,本科学历只占5.9%。二是科技人才缺乏,由于缺乏依靠科技进步的主导意识,是许多民营企业中粗放产品多,终端产品少,产品科技含量不高,像鹤峰的八峰药化这样的高科技企业非常少。三是市场人才缺乏,民营企业中懂得把握市场、开拓市场的人才严重不足,这也致使民营企业的市场开发受到很大限制,企业发展缓慢。四是人才引进难,留住难。这个问题也是上面几个问题的根源。因为城市发展水平低下,生活条件较东部沿海城市低很多,再加上交通困难,进出,使得许

多高水平人才不愿来到这些地方工作就业,人才引进很成问题。另一方面,就算人才引进了,但由于企业规模不大,无法留住优秀人才。

2. 企业融资难

企业缺乏发展用的资金,但融资渠道不畅,这也直接制约了企业的发展。目前的情况是,银行对大型企业“争贷”,而对中小企业“惜贷”。越是需要发展的中小企业,但由于其信用等级低,却越是难以贷款发展。一方面企业缺钱,另一方面银行愁贷。并且许多贷款担保组织运行不理想,在融资贷款方面的活动主要针对大企业,小型企业难以从中受益。

三、关于促进民族地区民营企业发展的对策与建议

(一) 优化外部硬件环境

优化外部硬件环境,这是政府应该做的事情。这其中包括两件最重要的方面 一方面是改善交通环境。对于许多民族地区山多路少,交通不便的问题,这是必须首先解决的问题。然而交通问题的解决需要资金和政府政策的支持,特别是上级政府政策的支持。因此,要解决交通问题,各地方应该把握好国家的各项政策,抓住各种机遇。另一方面是提高城市化水平。地方政府应该围绕山、水、民族文化、绿色等方面科学定位,合理规划和设计,运用市场手段来加快城镇建设步伐,尽可能吸引和吸收社会资本加入城市建设。只有提高了城市化水平,才能提高吸引力和辐射带动功能,为民营经济更好发展创造条件。

(二) 解决人才问题

1. 企业方面

一是要设立人力资源管理部门。很多中小民营企业没有成立人力资源管理部门,有些企业设立了人力资源管理部门,但没有明确人力资源管理的职责。人力资源管理部门的职能主要有:吸引、录用、保持、发展、评价以及调整。二是要加强对员工的技能培训和职业道德培训。新员工一开始并不具备工作所必需的知识技能,也缺乏在集体中同心协力的工作态度。因此,对于员工应该加强技能和职业道德培训。三是要努力留住核心员工。留住核心员工,是民族地区民营企业健康成长的关键法宝。关于留住核心员工,有以下建议:第一,要重视对核心员工的持续培训,这样既提高了员工的素质,也增加了他们对企业的归属感,提高员工的工作积极性;第二,健全用工制度,尽可能提高核心员工的薪酬和福利待遇,用工资激励来留住核心员工;第三,营造良好的工作环境留住核心员工;第四,可以指导员工的职业生涯设计,并与员工共同努力,促进其个人计划的实现,以此提高核心员工的忠诚度,留住员工。四是在人才引进方面要重点引进高层管理人才、科技人才以及市场人才。企业要想在当今这个激烈的竞争市场中取得成功,就必须有一个优秀的高层管理者,懂得先进的管理理念,降低公司运行成本,提高公司运作效率;并且需要一群优秀的科技研发人才,提高产品竞争力;以及一批营销人才,懂得如何打开销售市场和如何开拓市场。

2. 政府方面

一是要完善人才市场。人才市场,即劳动力市场的建立是引进外来人才、充分调动本地人才的一个重要准备。许多地方虽有人才市场,但很不成熟,人才流动相当困难。所以,政府要做的第一步即是建立并完善人才市场。二是要实施优惠政策,引进并留住人才。对于人才,应该提高其物质待遇,改善其住房、医疗、交通、通讯等生活条件,帮助其解决家属安排、子女教育等后顾之忧,使

人才能够在当地安居乐业,克服地区经济落后和自然环境差带来的不便。三是制定灵活的用人机制。一方面要减少人才引进的行政审批手续,另一方面树立“候鸟型”人才观,即把“不迁户口,来去自由”的政策作为重要手段,使人才打消到民族贫困地区工作的顾虑。四是营造一个有利于人才创新潜能和业绩发挥的社会环境。现在许多地区都以建设科技园方式为员工提供良好的工作条件和创业环境,为高技术人才提供了一个发挥创造技能的大舞台,这么做而且有利于形成规模经济。如果能够营造好一个开拓创新的氛围和环境,就不愁人才引不进、留不住。五是加强民族地区的教育,提高教育水平。只有提高当地教育水平,才能提高当地的人口素质,进而提高当地的经济水平。在加强当地教育上,可以适当突出一些专业技能,以培养职业人才,为将来留在当地工作奠定基础。

(三) 解决融资难问题

一是要加大企业、银行、政府之间的沟通与协作,使银行的主渠道作用得到发挥。二是充分发挥政策性金融机构的筹资功能。由于少数民族地区的弱质性,依靠商业性金融为主体不可能有效改善现行金融体系存在的功能缺失,因此必须利用发挥好政策性金融的作用。三是完善金融政策支持体系。中央银行可以采取倾斜性货币信贷政策,并建立少数民族地区开发基金,为少数民族地区经济结构调整和金融发展奠定政策性基础。四是加快民营企业融资担保体系的建设。民族地区企业融资担保体系的不完善已成为影

响企业正常融资的一大障碍。当前可采取政府引导、市场运作、多元投资的办法,以县市为单位成立投资担保机构,加大建设力度,完善企业融资担保体系建设。五是加大招商引资力度,借外力促发展。一方面可以依靠建设工业园的方式,将民营企业纳入工业园区整体规划中,建立一个良好的招商引资环境。而工业园的建设,可以依靠政府引导,运用市场化来运作,使得工业园区的建设达到高标准、高起点、高品位。另一方面,要制定优惠政策,鼓励公民、法人、经济组织前来投资。如鼓励社会各界人士充当引资中介,并给予引资成功者物资奖励。六是加快民族地区金融市场的发展。可考虑在民族地区建立第二层次的证券交易所,在股票发行和上市政策上给予区域或产业优先,为企业融资创造新渠道。

(四) 企业自身方面

民营企业要更快更好的发展,从企业自身的角度来看,要做到以下几点:首先要变革现有存在的不够完善的管理制度,建立现代企业管理制度。要深化企业的产权制度改革,建立健全规范的公司法人治理结构;同时,推动企业采取现代企业治理模式,加强资本营运,深化制度改革,从而提高企业的管理水平和效率,是企业能够更快更好的运行。其次是企业要提高创新能力,重视科技创新和制度创新。只有加强科技创新,提高产品档次,才能使企业立于不败之地。因此,一方面要积极引进科技型人才,另一方面也要加强与大专院校、科研院所的研发合作,发展高科技项目,开发技术

含量高、附加值大的高新技术产品。另外,制度创新是企业能够更健康更有效率发展的关键法宝,企业应该注重制度上的创新,以此来提高企业的发展潜力。三是企业要注重品牌建设。品牌建设是企业持续发展的核心竞争力。中小企业要走出“中小企业做不了品牌,做品牌是大企业的事”这种认识误区,一步一步提高品牌知名度。这需要企业要引进高素质的市场人才,并加强对品牌建设的投入力度。

参考文献

- [1]周庆行,徐铜柱.西部地区民族地区与东部沿海地区民营经济发展之比较研究——以湖北恩施州和浙江温州市为例[J]西南民族大学学报 2006,(1)
- [2]鹤峰县人民政府第一次经济普查领导小组办公室.鹤峰县第一次经济普查主要数据公报(第二号)(R)恩施州统计局2006,(8)
- [3]徐铜柱,西部地区民营经济发展的困扰和对策探析[J]
- [4]李俊杰,刘崇元.促进民族地区中小企业发展的政府职能转变[J]企业经济.2001,(9)
- [5]王菊萍.关于民族地区民营企业人力资源管理的思考[J]西昌农业高等专科学校学报2003,(12)
- [6]黄茜.恩施自治州个体私营经济发展的思考[J]北方经贸2004,(6)
- [7]邓辉煌.关于民族地区人才引进问题的新思考[J]湖北民族学院院报 2005,(2)
- [8]侯晓蓉.金融支持少数民族地区经济发展——恩施州个案分析[J]武汉金融2005,(7)
- [9]鲁建彪.西部民族地区人才流失原因及其对策研究[J]西南行政学院院报2006,(3)

(上接第52页)

(四) 操作风险

此次全球性金融危机的形成与操作风险也有一定关系,金融机构存在大量不良贷款就从一定程度上反映了操作风险控制意识的淡薄,操作风险管理水平的低下和能力的缺陷。从典当行角度来看,内部控制不利导致违规操作、内部欺诈等操作风险的存在,使得典当行的不良贷款增加,加重了典当行经营的风险。由于操作风险具有可转化性,在实践中通常可以转化为市场风险和信用风险,给典当行经营带来危机。

三、典当行融资风险的防范与控制

基于典当行在融资领域业务与金融机构的相似性,典当行很多规避融资风险的措施和手段都可效仿和借鉴金融机构的做法。

(一) 加强风险防范与控制意识,提高风险管理水平

次贷危机给全球与金融领域相关机构一个强烈的警示:经营机构必须强化风险防范意识,健全风险控制制度,提高风险管理水平。在经营过程中要加强风险防范与控制的意识,提高员工的责任感及业务素质,要善于发现风险,进而防范与控制风险。

(二) 优化贷款结构,防范信用风险

典当行在经营过程中要严格审核贷款人的信用状况和信用记录;分散经营,不可将资金贷放到集中的行业和领域;严格控制单个客户贷款占整个典当贷款余额的比例,防

止单个客户违约给典当行带来过大的风险。除此之外,对于大额贷款客户,典当行要在事前了解其贷款用途,其投资项目的市场前景,分析客户经营风险大小,密切关注其实际经营活动,关注企业所在行业的动态,以保证当金的如期归还。

此外,典当行应在良好的业务水平的基础上,根据借款人的情况,合理确定提供贷款本金与质押资产价值之间的关系。比例太大,企业违约概率大,典当行面临的信用风险大,而比例过小,则典当行的业务吸引力小,也将影响典当行的经营。

(三) 加强流动性风险控制

典当行在经营过程中应从资产和负债两个角度严格控制流动性风险,努力提高自有资金充足率,提高典当行化解流动性风险的能力,控制资产和负债的比率,优化资产结构与负债结构,使资产结构与负债结构更加匹配,分散资产与负债业务的到期日。同时,在收当之时要充分分析当物是否有销路,能否保值增值等问题,从而一旦出现绝当可以将当物顺利变现,保证资金的流动性。

(四) 积极防范市场风险

典当行要做好当户的选择工作,分散交易对手的行业结构,分析并预测企业及行业的前景和走向,防范行业变化造成的市场风险。加强对未来利率走向的研究和判断,减少利率变化引发的市场风险。

(五) 防范操作风险

典当行业要制定出一套健全、合理、切实可行的典当业务步骤,规范典当行业操作流程。典当行要整合各部门控制制度形成健全、完善的全行内部控制制度;要强调内部控制制度的执行,否则再好的制度也形同虚设。为此,应建立良好的公司治理,明确各层各部门对内部控制的相关责任。

此外,典当行还可以效仿商业银行采取外包和购买保险等方法管理典当行不擅长或难以控制的操作风险。

参考文献

- [1]郑新广,刘义成.金融危机下的商业银行风险管理[J]金融与经济,2008(3)
- [2]叶蜀君.信用风险的博弈分析与度量模型[M]北京:中国经济出版社,2008
- [3]丁睿.中小企业和典当行的博弈分析[J]中小企业管理与科技(上旬刊),2008(12)
- [4]陈孝凯.典当的风险及其防范[J]财贸研究,1999(4)
- [5]王忠柳,喻葵.刍议当前典当融资的优势与风险[J]金融与经济,2008(6)
- [7]陈忠阳.金融机构现代风险管理基本框架[M]北京:中国金融出版社,2006
- [8]李寿生.现代典当理论法规与实践[M]北京:经济科学出版社,2003