

加快发展我国风险投资咨询业的对策思考

浙江大学经济学院 张建成

[摘要] 风险投资咨询业是随着高科技产业的崛起、风险投资实践的深入和现代咨询业的繁荣而发展起来的一门新兴产业,对于金融体制的创新、市场机制的完善、科技经济的结合、资源配置的优化以及创业文化的培育具有重要作用。本文分析了我国风险投资咨询业的发展现状,从市场体制、社会认识和咨询机构内部三方面剖析了我国风险投资咨询业存在的主要问题,并从政府、市场、人才和咨询机构等环节提出了加快发展我国风险投资咨询业的对策和建议。

[关键词] 风险投资 咨询业 咨询机构 中国 风险投资咨询业 政府 市场 社会认识 人才

风险投资活动是一个非常复杂的过程,包括科技、投融资和经济发展等诸多环节,其中资本、项目和股权交易是三个基本环节,这需要风险投资咨询服务机构起沟通与连接作用,在风险企业和风险投资商之间架起桥梁。随着高科技产业的兴起、风险投资实践的深入以及现代咨询业的发展,风险投资咨询业应运而生。风险投资咨询业是以知识、信息和智力为支撑的高智慧行业,大力发展风险投资咨询业对于推动科技经济结合、优化资源配置、增进市场经济有序运行及加快创业文化的培育具有不可替代的重要作用。

一、我国风险投资咨询业的发展现状

20 世纪 90 年代中期以来,随着大量外商咨询企业进入中国以及内地咨询企业的迅速崛起,我国风险投资咨询业也得到了蓬勃发展。特别是在前几年以美国为代表的知识经济、新经济不断演绎网络神话的背景下,我国的风险投资活动遍地开花,各类风险投资公司、创业企业、企业孵化器、大学科技园和创业中心等如雨后春笋般冒出,也成立了一大批专业风险投资咨询公司,原有的大大小小传统咨询公司则纷纷开辟新业务投向风险投资咨询,这在一定程度上加速了我国经济的发展,促进了科技成果的转化和应用,对金融体制的创新、市场机制的完善和创业文化的培育产生了积极作用。然而,近年来由于世界范围内风险投资活动趋于调整和网络经济归于理性,国内不少盲目上马的风险投资公司违规使用资金而被勒令关闭,大量创业企业因

期损失,构成了个人客户价值中风险成本的主要部分。预期损失(EL)是我们所预期的某段时期内风险头寸或组合的平均信用损失。要计算预期损失必须有以下三个要素(它是作为所有三要素的产物来计算的)。

预期违约率(EDF):一定时期内借款人违约的概率。

违约损失(LIED):如果借款人违约,信用风险头寸的损失量。

潜在信用风险头寸(PCE):违约时信用余额的可能总额。

计算风险成本要注意的部分是如何决定信用风险的组合效应。在信用风险中,最关键的是组合头寸的多样化水平。取决于借款人之间的相关程度(通过地域和行业的集中度)和单个风险头寸的大小(大的风险头寸将更大程度的影响贷款组合的风险)。这些相关水平不易发现,也不容易从过去的经验中直接观察到。

另外,贷款组合可以包含成千上万个风险头寸,建模工具必须能运作大量的数据。另一个信用风险建模的困难在于缺乏可获得的公共数据和历史数据。至今为止,大多数银行的电脑系统主要是处理交易和提供会计报表,没有能很好的保存历史记录。为了建立信用风险模型,银行需要调查其内部每个信用等级和产品类型的历史损失情况。为此,银行必须有相当的数据基础,包括每项贷款的评级、违约时提取贷款的上限以及最终的回收情况(最好包括法律的和其他的成本)。

结论

客户价值管理是客户关系管理的核心,客户为银行的利润贡献更是与商业银行的经营绩效、股东回报、营销战略息息相关。而就我国商业银行现有的管理水平来说,计算客户利润的几个主要部分,包括内部转移价格、费用分摊和风险成本的计算方法都是比较复杂的。这就要求学术界和实业界在学习国际先进经验的同时,结合我国的具体情况,建立起适合国情的客户利润评估体系。

[参考文献]

- [1] Berger, Paul D, Nada I. Nash. Customer Lifetime Value: Marketing Models and Applications [J]. Journal of Interactive Marketing, (1998) Vol. 12, No. 1:17³/31
- [2] Mulhem, Framis J. Customer Profitability Analysis Measurement, Concentration, and Research Directions [J]. Journal of Interactive Marketing, (1999) Vol. 13, No. 1: 25 - 40
- [3] Wayland, Robert, Paul Michael Cole. Customer Connections: New Strategies for Growth Boston [J]. Harvard Business School Press, (1997): P. 267
- [4] Rakesh Niraj, Gupta, Customer Profitability in Supply Chain [J]. Journal of Marketing, (2001) Vol. 65:1 - 16
- [5] Roland T. Rust, Valarie A., Driving Customer Equity: How Customer Lifetime Value is Reshaping Corporate Strategy [M], New York: Free Press 2000

缺少资金和政策扶持或缺少科技含量而倒闭,许多孵化器和科技园也沦为无人问津的摆设。我国的风险投资咨询业也因此遭遇寒流,当时一阵风刮起的大量规模各异参差不齐的风险投资咨询公司同样被一阵风刮得无影无踪,大量各类咨询公司的风险投资咨询业务也经营惨淡,甚至被迫取消。但也有少数风险投资咨询机构和专业风险投资咨询公司在逆境中顽强生存并不断发展壮大,向网络化、规模化、市场化、综合化甚至国际化大步前进。如 zero2ipo 清科公司、北京信中利投资咨询公司、盛高咨询公司便是其中的典型代表也是佼佼者。

咨询业的发展在我国不过才十多年的历史,风险投资咨询业发展时间则更短,风险投资咨询市场极不成熟,缺乏统一的市场规范。从整体上看,目前我国的风险投资咨询业尚处于起步阶段。一方面,我国现有的专业风险投资咨询公司规模和实力都不足,难以同国外专业风险投资咨询公司如美国 Venture one 和麦肯锡公司等专业机构相提并论,多数机构规模小、管理散、力量弱,年营业额仅停留在 100 万元左右,而美国麦肯锡公司 2003 年一年的全球营业额就接近 30 亿美元。另一方面,我国涉足风险投资咨询业务的各类咨询公司中,除了新华信、远卓、和君及北大纵横等少数几家民营或具有学院背景的咨询企业外,大多数缺少经验,咨询项目执行能力欠缺,缺乏核心竞争力,很难形成企业自身的品牌,难以真正有效地达到风险投资所要求的市场、资金和信息媒介的作用。

二、我国风险投资咨询业存在的问题

(一) 市场体制问题

1. 市场机制不规范,市场体系不完善。在我国,由于观念及体制上的障碍,科技改革和经济改革未能保持同步,再加上融资渠道不通畅、资本市场欠发育、契约关系不健全、分配制度不合理、知识产权不明确等原因,致使我国风险投资业和咨询服务业发展缓慢,阻碍了风险投资咨询业向社会化和产业化方向发展。

2. 相关法律、法规不完善。目前我国对咨询业的立法相对滞后,除国家科委发布的《关于推动我国科技信息咨询业发展的若干意见》等零星文件外,缺乏一部统一的“咨询法”,也没有一部统一的“中介法”来进行法律界定和明确职能,这对风险投资咨询业的健康发展带来了负面影响。

3. 市场主体单一,行业自律紊乱。一是咨询主体结构不协调,处于群雄割据状态。政府部门咨询机构服务范围有限但所占比例较大,民间咨询机构非常活跃但规模实力有限。二是整个行业缺少战略规划,内部结构混乱,官方、民间、外资之间各行其道,造成专业分工和协调性较差,资源不能有效利用,整个行业处于无序状态,不能形成强大的产业力量。

(二) 社会认识问题

1. 政府对其缺乏足够的重视。近年来,我国政府虽然加大了对风险投资咨询业的重视,但总体上看对其产业地位认识不足,政策和资金扶持力度都还较小,缺乏相应的宏观政策引导、税收优惠和政府补贴等政策支持。

2. 企业界特别是创业企业对其认识不足。咨询业尤其是风险投资咨询业在我国才刚刚起步,很多企业对其不甚了解,也缺乏咨询概念,利用“外脑”的意识淡薄;不少创业企业则对咨询效果存有疑虑,对咨询费用有顾虑,宁愿自己做宣传、拉项目也不愿花钱寻求咨询服务;相当一部分高科技创业企业虽然拥有高智慧管理者,也深深懂得风险投资咨询的重要性,却由于担心泄露核心技术和内部缺陷而不愿求助于咨询机构。

3. 社会对其存在认识误区。目前我国还未确立风险投资咨询业应有的社会地位,往往将其等同于一般服务性行业,看不到其重要地位。社会咨询意识薄弱,缺乏咨询价值意识、先行意识、有偿意识和产业意识,对风险投资咨询机构的作用、能力及收费存在疑问。

(三) 咨询机构内部问题

1. 高素质、复合型人力资源匮乏。目前我国专业风险投资咨询公司或机构从业人员中,往往专家型人才多而复合型人才少,难以适应理论性与实践性要求都极高的风险投资咨询业的发展需要。再加上目前我国还没制定相关从业资格审查制度,使得从业人员鱼龙混杂,咨询产品质量不稳定,造成客户对风险投资咨询业的信任危机。

2. 经营体制落后、发展能力不足。我国多数风险投资咨询机构缺乏正确的经营体制和长远的发展规划,市场定位和战略方向不明确,组织流程与管理制度不规范,缺乏科学成熟的运作模式,没有过硬的核心业务,往往靠招牌式核心专家的意见代替专业论证的咨询研究,难以形成自身的核心竞争力,经不起市场的考验。

3. 咨询机构不稳定、服务不规范。我国很多咨询机构依附于政府部门,或脱胎于行政主管部门,实行一套人马两块牌子,甚至有牌子无内容、挂羊头卖狗肉,管理落后,机制死板,缺乏竞争意识,不遵循市场规则,靠利用权力关系和行政资源牟取非法利益,损害行业声誉。此外,互联网上也有大量所谓的风险投资咨询网,但往往内容陈旧,久无更新,其管理团队子虚乌有,从业者多为兼职人员且无真实水平,涉足内容和业务范围不稳定,真正有实力、信誉好的风险投资咨询机构极为缺乏。

4. 缺乏有效的信息资源库。风险投资咨询由于风险投资活动的特殊性,对信息资源的数量和质量要求特别高。由于历史原因,我国信息化建设相对滞后,各风险投资咨询机构获取信息的渠道有限,所拥有的信息资源往往仅为冰山一角,其中真正有价值、有创意的项目源则更为稀缺。

5. 咨询成果的质量不高。由于咨询项目执行水平不足,大型项目的攻关能力不够,多数风险投资咨询机构往往难以给创业企业带来高质量的价值增值服务。

三、加快发展我国风险投资咨询业的对策建议

(一) 加大政府的宏观管理力度和扶持力度

我国市场机制尚不成熟,风险投资咨询业在向市场化、商业化、产业化发展过程中,必须要对其加强政策、资金的扶持和宏观管理。

1. 制定合理的产业政策,给予风险投资咨询业应有的行业地位,发挥政府宏观调控职能,把风险投资咨询业纳入国民经济的发展规划。加强政府扶持政策,对其给予税收、资金、信息技术等方面的支持。

2. 加强立法工作,完善法律法规,做到有法可依;建立风险投资咨询的行业管理机构,做到既要管理有力,又要避免多头管理。

3. 建立和规范咨询市场价格体系是我国风险投资咨询业健康有序发展的重要前提。国家必须建立合理的价格机制,监督咨询产品的定价,以完善风险投资咨询市场的运行机制。

4. 扶植有潜力的风险投资咨询机构,打造民族品牌,积极参与涉外咨询业务。当前我国风险投资咨询业还是新生的稚嫩产业,没有国家的适度保护和大力扶植,要想在国际竞争中赢得一席之地是非常困难的。

(二) 培育和开放市场,实现风险投资咨询服务产业化

在国外,咨询业已经市场化、商业化和产业化,风险投资咨询业也已发展为一种新兴产业,而我国的风险投资咨询服务还远未达到市场化和产业化,需要大力培育和开放市场,促使其健康发展。

1. 倡导市场运作和规范发展,风险投资咨询业要面向市场。官办咨询机构要脱离行政部门的制约,向企业化经营方向发展,积极参与市场竞争。有关部门要研究和制定风险投资咨询市场运行规则,规范交易行为,强化竞争机制。

2. 鼓励发展多种成份、各种形式和不同性质的咨询机构,重点支持兴办民营、个体、独资或股份制等形式的专业风险投资咨询公司。

3. 政府部门特别是科技部门和科研单位要积极沟通创业企业、风险投资公司、中介机构等风险投资体系各机构及信息咨询服务部门,充分利用IT技术和互联网大力组建信息数据库、项目资源库和风险投资咨询服务中心。

4. 宣传和介绍风险投资咨询业对经济的巨大推动作用,尽快促使人们熟悉并接受风险投资咨询服务。

(三) 培养专业队伍,造就卓越人才

风险投资咨询业要求咨询人员集专业知识、创新能力、社会关系、身体素质和心理素质、道德品质、独立工作能力等基本素质于一身,懂技术、懂金融、懂营销、懂经营。高素质咨询人才的缺乏是我国风险投资咨询业发展的瓶颈。要解决我国风险投资咨询业发展不平衡和咨询质量不高的问题,当务之急是要加紧培养人才。

1. 要从长远目光规划人才工程,从基础入手。学校可创办相关专业进行系统教育;政府有关部门、行业协会和各咨询机构可以定期或不定期举办讲座或培训,并组织选派人员到国外考察、进修和学习;实行行业资格认证制度;加强风险投资和咨询知识的宣传和普及,提高全民咨询意识等。

2. 在欢迎国外咨询机构参与国内竞争的同时,要抓住机会大力革新人才机制,从工作环境、待遇、个人发展机会等方面留住人才、引进人才;通过组建合资公司,增进与外资公司的交流与合作,聘请国外顶尖专家培养骨干。

3. 国家应通过行政或经济手段及相应策略,确立风险投资咨询业的地位,建立一支稳定的风险投资咨询队伍,制定咨询人员任用标准,完善职业道德规范,并加强对咨询队伍的结构管理。

4. 针对目前我国高素质风险投资咨询人才极度匮乏的现状,应实现风险投资咨询人力资源的共享,通过广泛聘请科研院所、政府、企业和社会知名专家担任咨询机构的顾问,在保证咨询成果质量的基础上减轻咨询机构人员的负担。

(四) 提高咨询机构实力,打造咨询业巨舰

在西方咨询业蓬勃发展,著名咨询公司蜂拥而入,利用其资本优势、信息优势、人才优势、品牌优势、政策优势与本土咨询机构争项目争人才之际,我国整个风险投资咨询业面临着刻不容缓的严峻形势,需要通过提高咨询机构实力、打造咨询业巨舰来应对。

1. 培育一批实力雄厚、机制灵活、具有民族品牌的风险投资咨询公司。政府应重点扶持一批“高、精、尖”咨询企业,特别是民营企业,从政策、资金、人才等方面予以支持,打造民族品牌的咨询业巨舰。

2. 深化咨询机构内部改革,遵循现代市场机制运行模式。广大风险投资咨询机构要从人员激励、部门安排、业务开拓、项目实施等各个方面进行市场化运作,研究与挖掘新的赢利模式,增强核心竞争力。按照守法、诚信、公正、科学的行为准则,努力实现高起点、规范化、创一流的目标,为企业和社会提供高质量的咨询产品。

3. 加强咨询机构内部组织学习能力,加强外部合作与交流能力,提高与客户的互动能力。只有不断加强

规模化经营民营企业成长策略研究

吉林大学管理学院 吉林大学创业研究中心 高贵富 葛宝山

[摘要] 民营企业的迅速发展,是中国改革开放以来的一个突出现象,它们已经成为中国经济新的增长点、活力源、生力军。但是,民营企业发展并非一帆风顺,自然淘汰率相当高,即使生存下来的也出现了企业发展到一定规模、一定阶段就停滞不前甚至衰退的现象。本文在对规模化经营民营企业的具体特点进行分析的基础上,总结其停滞、衰退及其灭亡的原因,进而推出其成长策略。

[关键词] 规模化经营,民营企业,成长策略

一、规模化经营民营企业的特点

1. 民营企业的内涵。“民营”这个概念最早是对国有企业实行民营方式而言的。随着改革的不断深入,非国有经济得到了迅猛发展,为了避免戴上私有经济的帽子,所有的非公有制经济和非公有制企业就被统称为民营经济和民营企业。伴随着现代企业制度的迅速发展和组织结构的日趋完善,我们应该从更新的角度,即股权结构的角度来研究民营企业。应该着眼于企业的最终所有者是谁。我们认为:民营企业是最终控股权掌握在自然人手中的企业。

2. 规模化经营民营企业的特点。规模化经营民营企业,主要是指经过第一次创业,抓住了短缺经济中的机会,通过“拾遗补缺”迅速做大以后,资产具有一定规模,一般在5000万元人民币以上,产权相对清晰,其发展势头趋向理性成熟的民营企业。其具体特点有:第一,这类民营企业,不只求资产规模的强大,许多企业开始重新审视自己的发展模式,删繁就简,通过资本运营等手段,力求提高企业核心竞争力;第二,企业开始或拟实行高级经理持股,有些企业开始对骨干员工实行期权制。由于人才结构的不稳定制约了企业的发展,唤醒民营企业不再独霸资产,纷纷开始实行股份制改造,并使企业高级经理人员拥有优先认股权,使他们的利益与企业的命运捆绑在一起;第三,多数处于企业生命周期的高速成长阶段或成熟期,资金需求量很大,部分企业已具备条件,积极寻求海内外上市融资。著名经济学家魏杰说过:“民营企业要过的重大关是资本关”,上市无疑是打入资本市场的绝佳渠道,上市对民营企业来说已经不再是梦想。第四,大多缺乏可持续发展的内在动力,产业层次、品牌层次及营销层次急需提高,以应对入世后跨国公司的全面冲击。因此,全力培养自己独特的核心竞争力成为他们的当务之急。企业成长策略是根据企业发展战略和目标要求及企业主客观条件的变化,灵活地贯彻实施战略方案所采取的各种措施的总和。是为实现企业发展目标而制定的,并随着形势发展而适时调整的关于企业发展全局的行动方针和操作方法。

第五,主要决策者和经营管理者的经营决策及管理行为更加趋向理性和成熟。

二、规模化经营民营企业成长中的主要问题分析

据有关资料披露:中国民营企业能够生存三年以上的不足10%,即使生存下来的也出现了企业发展到一定规模、一定阶段就停滞不前甚至衰退的现象,真正在市场经济环境下具备竞争实力的规模化企业数量有

学习,积累知识和经验,才能降低知识扩大再生产的成本,提高专业咨询服务水平,锻造核心竞争力。要加强业界交流与合作,相互学习,相互提高,互通有无,资源共享,形成规模效应。同时提高与客户的互动能力,紧紧围绕客户,对企业资信、技术含量、价格信息、客户需求和心理取向等进行调研,注重双向沟通和及时反馈,这对于增进咨询效果和提高企业形象都有益处。

4. 紧跟时代步伐,重视技术支持。当前的世界经济正经历着数字化革命,电子商务为特征的商业环境给咨询业带来了良好机遇,也带来了严峻挑战。风险投资咨询网为创业者和投资商搭建了技术市场、资本市场、项目市场的信息平台,同时由于网络的互动性和参与性为双方提供了交流和交易的平台,有效地突破了信息不对称的瓶颈,大大促进了风险投资咨询业的发展。各风险投资咨询机构要抓住机遇,迎接挑战,推进企业网络化和信息化建设,这既能极大地拓展业务,又能有效建立大范围甚至世界范围的咨询网络,得到资源共享和规模效应,还能很好地宣传企业品牌和提升自身形象。

5. 发展形式多样、功能多元的各种风险投资咨询机构。风险投资咨询业是一个庞大的咨询服务体系,在建立综合性风险投资咨询公司外,还要大力培育与风险投资活动密不可分的各类中介机构和各类咨询企业,成立各地和各级风险投资咨询行业协会。风险投资咨询机构的运行模式和组织结构形式可以多种多样,业务内容除了为高成长企业和创业企业提供融资顾问、财务顾问、战略咨询和管理咨询等增值服务以及协助创投机构寻找优秀项目,实现投资项目退出和在境内外募集投资基金等风险投资专业咨询服务外,还可以从事促进风险投资繁荣的行业调查、广告策划、市场营销、信息交流等活动。

[参考文献]

[1]李靖. 咨询业在中国[M]. 北京:企业管理出版社,2001. 1

[2]陈柳钦. 我国现代咨询业的发展问题探析[J]. 经济界,2004(4):86-91

[3]徐磊. 风险投资咨询中介的运作机理及其在我国的发展对策研究. 北京理工大学硕士论文,2001