

PDF-CASE2016029

分合两难：天泽集团设立财务公司之困¹

案例正文

摘要：本案例讨论了多重代理关系和多元利益主体对于企业集团资本配置效率的影响。天泽集团是建材行业大型骨干企业，围绕水泥产品实施纵向多元化战略，并按照板块进行经营管理。集团资金集中管理历经委托贷款、板块结算中心、多级结算中心等阶段，有效地提高了资本配置效率。然而在设立财务公司进程中陷入了困境，困扰着天泽集团管理层的是：原有的结算中心到底是保留，还是并入财务公司？如何协调企业集团、各板块管理层、成员公司和银行的利益关系？

关键词：企业集团 资金管理 结算中心 财务公司

0 引言

2014年1月的一个上午，天泽集团总部15层的一个办公室，财务部副总会计师张友鹏正在阅读各成员单位送来的“财务公司资金管理流程规划建议”。办公楼外，宽阔的广场，精心修剪的草坪，高高飘扬的司旗，让人很难相信这是水泥企业的办公区。办公室内，张友鹏紧锁眉头，耳旁回响起的声音一个接一个：“设立财务公司后，如果将现有的结算中心合并到财务公司，结算中心原来的管理职能如何实现？”。“成员单位开户从银行转到财务公司后，银行合作不积极怎么办？”

-
1. 本案例由北京航空航天大学经济管理学院的潘立新、赵启胜、刘一弓撰写，作者拥有著作权中的署名权、修改权、改编权、
 2. 本案例授权中国金融专业学位案例中心使用，中国金融专业学位案例中心享有复制权、发表权、发行权、信息网络传播权、汇编权和翻译权。
 3. 由于企业保密的要求，在本案例中对有关名称、数据等做了必要的掩饰性处理。
 4. 本案例仅供课堂讨论之用，并无意暗示或说明某种管理行为是否有效。

下周就要召开筹建财务公司业务规划会，各结算中心和成员单位对财务公司资金管理流程各执己见。合上建议书，张友鹏陷入了沉思：这十几年来，天泽集团历经委托贷款、结算中心、资金池，一个个问题都成功地解决了……今天面临的问题却是前所未有的。怎样实现集团的战略目标、满足各板块均衡发展又不影响作为独立法人的子公司利益？怎样平衡财务公司与结算中心、银行的业务关系？集团财务部面临着巨大挑战。

1 天泽集团

天泽集团是中国建材行业大型骨干企业，始建于 1979 年，2010 年 8 月改制成为国有控股公司。经过 30 多年发展，拥有了 3 家上市公司和 200 多家企业，总资产 607 亿元，分布全国 12 个省区。逐步发展成一家跨行业、跨区域、跨所有制、跨国界的综合性企业集团。天泽集团涵盖水泥、装备工程、混凝土、房地产，涉足砂石骨料及建材制品、矿业、贸易物流等行业。2012 年，跻身中国企业 500 强。其中主要涉及的业务板块如下：

水泥板块：天泽水泥股份有限公司是国家重点支持的 12 家大型水泥集团和中国上市公司 500 强企业之一，被誉为“中国新型干法水泥工业的摇篮”，拥有 53 条新型干法熟料水泥生产线，水泥年产能 1.25 亿吨，位居国内三甲、国际前七，包括通用、专用、特种三个系列几十个品种。

装备工程板块：装备制造年产能 8 万吨、年产各型号电气盘柜 1 万余面、具备同时建设 8 条和检修 100 条日产 5000 吨熟料水泥生产线的的能力，在机械、电气设备领域拥有 100 多项专利技术，成为集水泥工程设计、装备研发、装备制造、工程建设、备件供应、维修于一体的服务型水泥装备工程产业链。2011 年，重组成立唐山天泽装备工程股份有限公司，实现了装备工程板块上市。

混凝土板块：天泽混凝土有限公司依托天泽发展集团的广阔平台，借助天泽水泥的品牌优势，在国内 12 个省区收购或新建拥有混凝土企业 46 家、搅拌站 61 个，年产能 3655 万立方米，在混凝土行业名列前茅。

房地产板块：天泽房地产开发有限公司拥有多个高端、特色房地产项目，土地储备达 3000 多亩，成为当地最具资源优势的大型房地产企业。

天泽集团还布局了贸易、矿业等其他产业。在多年的发展中，天泽集团确立了自己的发展战略：以创新为动力，做稳做强水泥主业，实现稳中求进；发挥比较优势，适度紧密相关多元发展。

2 资金集中管理历程

2.1 委托贷款调盈缺

天泽集团从成立之初到 2000 年，主要依靠政府出资、合资办厂和自身积累的方式发展壮大。发展初期，由于企业数量不大，分散在各地，除了初始的注册资金投入基本没有资金往来。当公司发生资金短缺，主要从当地的银行获得贷款。

2000 年以后，以投资、合资、收购等多种方式组建 20 多家子公司。新投资的公司由于生产线投入巨大，经常发生资金缺口；而经营多年的公司有一些资金盈余。发生资金短缺的企业到银行贷款，资金盈余较多的企业又找不到合适的投资渠道，集团整体的利息负担沉重。根据人民银行 1996 年发布的《贷款通则》，企事业单位不得经营存贷款等金融业务，企业之间不得违反国家规定办理借贷或者变相借贷融资业务。天泽集团管理层开始积极寻找在现有法律框架内企业间融通资金的方法。成员单位的资金主管不约而同地使用了银行委托贷款的方式。有资金需求的单位在集团内部寻找资金宽裕的单位，双方达成协议后，资金宽裕的单位委托银行将资金贷给有资金缺口的单位。贷款利息由借款方通过银行支付给委托人，银行从中扣收手续费，到期不还的风险损失由委托人承担。借款人避免了外部融资的复杂手续，委托人又获得了数倍于存款利息的收益。而商业银行在不增加风险的情况下，通过办理更多的委托贷款获得了手续费收入。

集团内部审计发现，多数企业间的委托贷款都按市场利率进行有偿使用，借款方也能按时偿还。财务部制订了集团内部委托贷款管理办法，对借款的用途、计息还款、风险管理进行了规范。天泽集团通过这种逐笔委贷的方式，在内部成员单位间零星地调剂资金，解决了部分资金不平衡的问题。

2.2 结算中心托板块

天泽集团在水泥行业站稳脚跟后，先后在装备工程、混凝土、房地产进行多元化投资，发展到 80 多家企业。随着集团规模的扩大，委托贷款的问题逐渐出现。依靠手工逐笔签订合同，逐笔放贷逐笔还款的方式效率低下。由于市场环境随时都在变化，刚开始确定的贷款金额，到合同签订下来，所需的金额和贷款期限已经变化很大。面对大量的委贷合同，环节多，流程长，资金管理人员有点力不从心。

时任集团财务部主任的张友鹏意识到：必须有一个机构和信息系统，才能更快捷高效地支持企业的资金业务。张友鹏带领骨干企业的资金主管，参观了多家企业集团的资金集中管理。然而，这些集团多数都是在总部成立结算中心，建立一个资金池。天泽集团也能按此方式统一建立一个资金池吗？

天泽集团多元化的发展，确立了分板块的管理格局。各个板块是经营的主体，

拥有人、财、物的配置权，并独立考核。如在集团统一建立一个资金池，势必进行跨板块的资金调动，在各板块的利益格局没有理顺的情况下，各方都维护自己的利益，集中调剂就会变成上有政策下有对策。鉴于这个现状，集团财务部提出了资金集中管理分两步走的方案。先在板块内部建立资金池，设立资金结算中心，负责在本板块成员单位间的资金调剂。待条件成熟时，才开展第二步，立足集团建立统一的资金池。方案经过董事会批准后，开始组织实施。

各个板块成立了自己的结算中心，根据成员企业的需求，设计了不同的资金管理模式。混凝土大量内部结算，商贸则每家公司要求独立管理资金，水泥大量应收账款，地产则需大量融资。资金集中采用多种方式实现，包括统收统支、收支两条线、集中结算、集团支付、日间透支日终补平等。

然而当时多数成员单位对将自己的资金存在结算中心心存疑虑。考虑到这点，集团建立健全了各项管理制度和业务细则，明确了资金管理流程。结算中心还制订资金计划制度和风险管理制度。板块动用结算中心大额资金进行投资时，必须经集团总部审批，并落实到板块的年度资金计划中。成员单位急需资金时，可向结算中心申请贷款，贷款手续简便。在结算中心试运营的6个月中，成员单位在结算中心的内部存款比照商业银行的同类存款利率上浮10%，而贷款利率则下调了10%。存贷款利差以利润形式反映在结算中心。结算中心架构如图1所示：

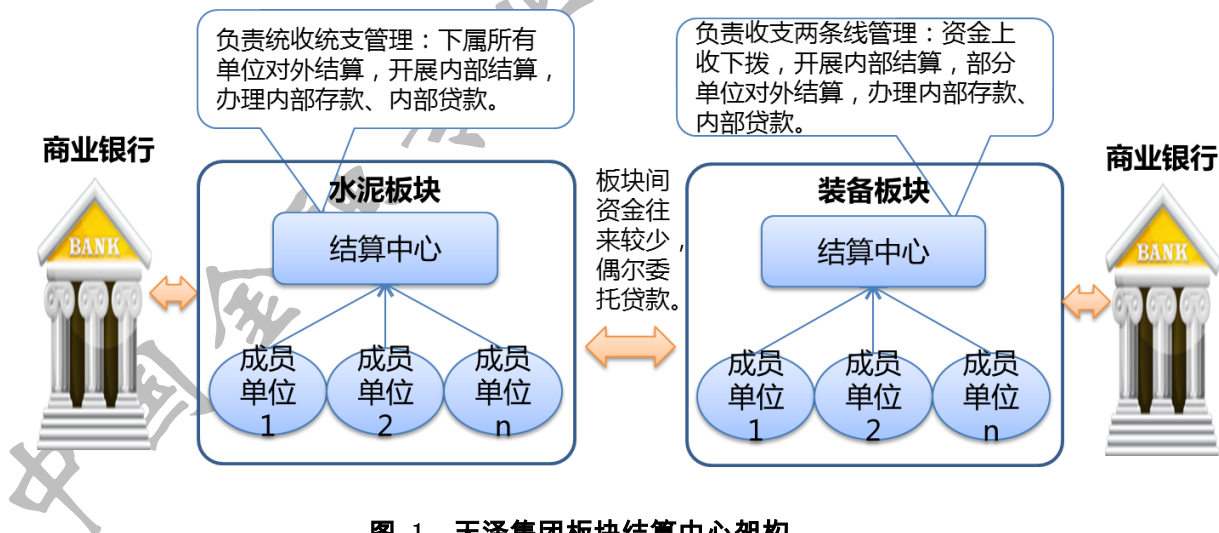


图1 天泽集团板块结算中心架构

2006年年底，资金管理系统开始上线。结算中心业务全面开展，大量的内部存款、内部贷款、内部结算依托资金管理系统高效地完成。结算中心、下属成员单位和银行签署了开通银企直联服务的协议，并同步进行了账户和资金的清理。将原业分散在多家银行的资金，集中到几家开通银企直联的主办银行。有了银企直联，成员企业日常的资金划转和对外支付结算，都利用资金管理系统自动

完成，大大提高工作效率。

主办银行的客户经理发现，银行配合天泽集团做了银企直联，留住了大客户，并且带动了商业汇票等业务的增长。结算中心发放内部贷款虽然减少了部分成员单位到银行的贷款量，但随着天泽集团的快速成长，在银行来办理的自营贷款和委托贷款依然保持增长。银行从天泽集团获得的利润仍然成上升趋势。结算中心更为高兴，收取的内部贷款利息减去支付的内部存款利息之后，还有一大块利润留在了结算中心。结算中心配置人员虽不多，却创造了不少利润。

2.3 百川流入资金池

到了 2010 年，天泽集团成员单位已从原来的 80 家变成了 150 多家，资产从 100 亿发展成了 300 多亿。根据当年的合并报表上，整个集团融资 150 多亿，利息支出 5.6 亿，而在银行存款 70 多亿。集团一边是大规模的融资，一边是大量存款放在银行，承受着高额的利息支出。为什么会这样呢？

经过分析发现：各个板块在不同时期，对资金的需求不一样。房地产随国家政策 and 项目建设进度，资金的紧缺和盈余相差很大；水泥、建材制品资金需求存在周期性，但两者周期不完全一致；矿业则收入相对稳定。板块结算中心的成立，解决了资金在板块内部的高效运转，而资金在板块间的平衡，则没有一个很好的通道。有的板块在银行有大量沉淀资金，而有的板块则出现较大的资金缺口，只能向银行贷款。

由于在集团没有设立结算中心，资金在板块之间的调剂主要采用行政命令无偿借用，还有零星通过银行委托贷款来实现。通过行政命令调度资金，借出单位收不到利息还要承担风险，因而以各种方式抵制无偿借用——延迟收取货款、提早预付款、转作投资。而银行委托贷款主要发生在相互熟悉的板块间，依靠老总和资金主管的个人信用进行，不能大规模开展。

近些年随着公司上市、成立合资公司，集团的管理也在发生着变化。总部成立预算管理部，负责在全集团推行全面预算。各企业存量资金的收益和融资产生的成本，都按市场价反映到利润中，影响着绩效考核和经理人年薪。财务部负责集团整体资金的运营及调配管理。2010 年初，开始实行财务人员委派制，各板块的总会计师统一由集团委派，业务和人事任免直接由集团总部负责。结算中心经过几年的运营，锻炼培养了一大批资金管理人才，在内部结算、银企关系、风险管理、信息系统方面积累了丰富经验。因而，建立资金池具备了条件。财务部向董事会提议建立一级资金池和多级结算中心，很快获得批准。

为了保证板块的利益，采用保留各板块结算中心的扁平管理的方式。内部资

金调剂产生的收益仍留在各个板块结算中心，它们仍可选择不同的资金管理模式。集团总部建立一级结算中心（资金池），二级结算中心到一级结算中心开户，将一部分资金集中到一级结算中心。二级结算中心到一级结算中心拆借资金时，按市场利率进行计息，有偿使用。各板块成员单位仍由二级结算中心管理，原则上不允许到一级结算中心开户。二级结算中心主任在业务上受一级结算中心的指导，人事任免和绩效考核仍归属各个板块。集团总部调用一级结算中心资金进行重大投资时，所投资项目必须经战略规划发展部的审批。多级结算中心体系如下图所示：

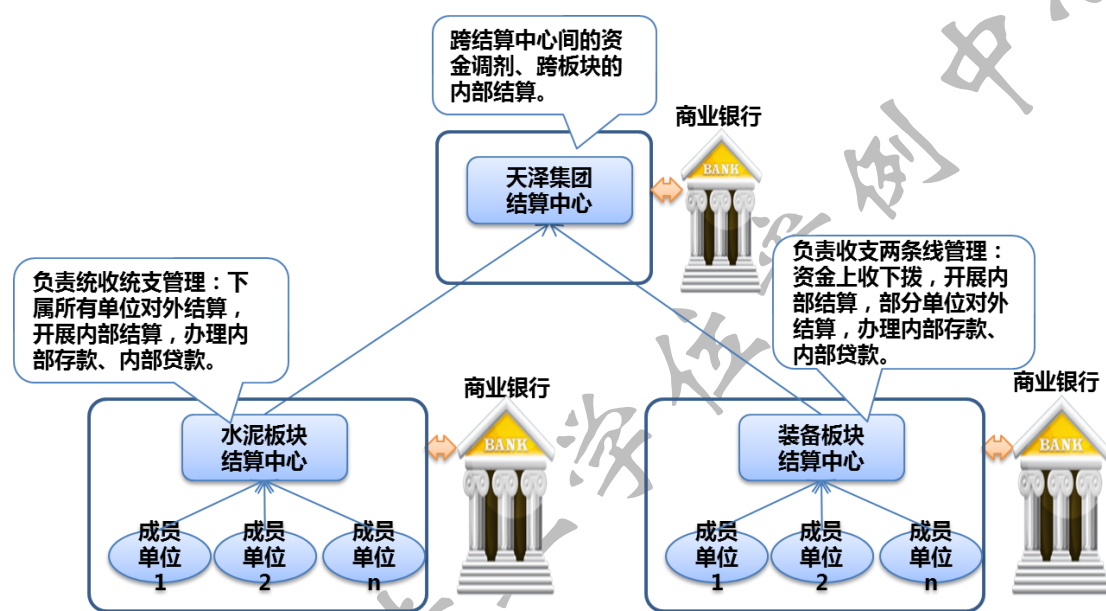


图 2 天泽集团多级结算中心架构

然而，多级结算中心运行一段时间后，新的问题又产生了。各板块结算中心将原来存放在当地银行的资金上存到集团资金池后，资金就从当地银行转到了总部结算中心所开户的银行，当地银行对此十分不满，以各种理由不及时办理。在天泽集团总部和各银行总部的协调下，这个问题暂时得到了缓解。除了银行的配合问题之外，板块之间资金流动也出现了问题。由于房地产板块长期大量借入资金，装备板块急需技改资金时，一级结算中心无能为力，装备板块只好到银行借款。装备板块表示，如果长期这样，就把资金全部存到银行，不再存到一级结算中心。水泥板块手里大量的银行承兑汇票，提出到一级结算中心办理质押贷款，一级结算中心因现汇资金紧张而又不受理这些票据……

3 财务公司促升级

2012 年，天泽集团确立了“突出重点，局部超越，以技术联盟推动技术创

新，以研发生产环保节能装备为方向，走差异化发展之路”的战略，积极拓展市场，加大投资。然而国家严控信贷规模，致使融资难度增加，融资成本上升。天泽集团资金面临巨大缺口。2012年财务报告显示：公司从外部融资184亿，年融资成本7.9%，每年需要支付利息14.5亿，相当于集团整个产品销售毛利的42%。看着这些数字张友鹏开始反思，天泽集团的资金管理主要依托内部结算中心，从现有资金的配置和周转上下功夫，不能扩大外部融资能力。资金缺口依靠外部银行贷款和发行债券，融资成本高昂。集团下一步“技术创新，研发生产环保节能装备”需要大量资金，正在快速扩展的房地产、物流板块也需要大量资金，只依靠自身积累和银行贷款，会严重阻碍集团的发展。

查看银监会的资料，张友鹏发现能源电力、航天航空、石油化工、钢铁冶金、机械制造等基础产业的大型企业，几乎都拥有了自己的财务公司。与结算中心相比，财务公司有金融许可证，可以从事同业拆借、信贷资产转让、发债等，融资渠道丰富；可以享受同业存款利率；可以从事委托贷款、银团贷款、融资租赁、商票承兑、票据贴现、转贴现、买方信贷、担保等高收益业务。看来必须设立金融机构，通过财务公司借助外部力量，才能更有效地解决资金问题。

董事会批准了设立财务公司的申请，并任命张友鹏作为筹建小组组长。2013年10月，天泽水泥作为上市公司，对外发布公告称：为了有效保障天泽水泥股份有限公司“十二五”期间“区域领先”战略的实施，为公司快速发展提供长期稳定的资金支持，天泽水泥股份有限公司拟与天泽集团有限责任公司、天泽混凝土有限公司共同出资设立天泽集团财务有限公司。

公告发布后，筹建小组按照银监会《申请设立企业集团财务公司操作规程》的要求开始工作。财务公司开业，需建立健全拟办业务的规章制度及内部风险控制制度。首先要明确结算中心和财务公司的定位，设计业务流程，建立配套的财务公司管理信息系统。天泽董事会在批准申请筹建财务公司时，将财务公司定位于集团的结算平台、融资平台、风险管理平台。筹建工作的重中之重是财务公司与结算中心业务该如何整合。天泽集团内部有两种方案：

第一种方案：取消结算中心，将结算中心的业务全部合并到财务公司。反对的声音认为，结算中心运营多年，成员单位的业务流程与结算中心的业务处理结合在一起。这种整合对成员单位的日常业务影响大，整合后是否能满足成员单位的管理要求成了一大疑问。

第二种方案：保留结算中心，成员单位维持现有业务流程。可如果这样，财务公司与结算中心部分业务重叠，两者该如何定位？业务该怎样区分？会不会造成无序竞争，造成多头管理？

由于这个决策影响着各个板块和成员单位，张友鹏决定召开业务规划会，广泛征求大家的意见后再做决定。

4 是分是合难决断

2014年1月10日，在天泽集团总部第二会议室，业务规划会如期举行。总会计师李凤林代表集团简要介绍了设立财务公司的必要性和筹建期间的任务，随后转入本次会议主题——财务公司和结算中心的业务整合。张友鹏主持会议。

“我们需要确定结算中心和财务公司在集团的定位，明确整个集团的资金管理流程，这样财务公司的业务范围和业务流程才能开始设计。现在有两种方案，第一种方案：取消结算中心，结算中心现有的人员并入财务公司。成员单位直接到财务公司开户，将款项直接存到财务公司。日常内部结算和对外结算，直接委托财务公司办理。成员单位需要贷款时，直接向财务公司申请。第二种方案：保留现有的结算中心。结算中心到财务公司开户，将资金存到财务公司来，实现资金的集中管理。”

听了张友鹏的讲解，地产板块资金主管袁总赞同道：“**第一种方案好**，效率高。发挥了财务公司的专业优势。结算中心的人员并到财务公司，也发挥了规模优势。我们现在通过银行办理贷款手续都比较麻烦。以后到财务公司，大家知根知底，手续简便。”

袁总刚讲完，贸易板块的盾石商贸公司财务经理附和道：“我们坚决支持集团设立财务公司的决定。我们也认为，第一种方案好。据我所知，财务公司的业务范围包括委托贷款。我们现在有大量的闲置资金，集团不允许我们委托银行发放委贷，必须将钱集中到了结算中心。现在有了财务公司，我们是不是可以委托财务公司发放委贷。”张友鹏回答道“是的，财务公司开业时就会提供委贷业务，并会提供非常优质的服务。”

“我们也认为第一种方案好。我们单位收到的大量票据，都交到了结算中心统一保管，虽然解决了票据的保管问题，但是我们一手大量票据，一手为了支付工资又大量贷款。这些票据都是钱啊，如果采用贴现而不是贷款，大概可节省一半的财务费用。希望财务公司的贴现业务尽快开展起来。”唐山水泥的财务经理发言道。

水泥板块新投资外地项目的财务经理也邀请参会，听了前几位的发言，连忙说道：“取消结算中心后，以后财务公司都按市场化方式运作，我们这样新成立的项目，既没资产抵押、也没有可靠的现金流，靠什么来财务公司贷款。我们是水泥板块的重点发展对象，结算中心在资金上一直都重点扶持我们。**我们赞成第二种方案**，并且保留结算中心的资金调剂权”。

“我们也赞成第二种方案”，装备板块下属公司的赵经理马上跟着说。“我们单位这几年的技改资金投入很大，但是当年投入当年就能见效，投资回收期短，投资回报率也高。装备板块结算中心张主任在资金上给了我们的大力支持。如果装备板块的资金都存到了财务公司，房地产项目、水泥板块的固定资产投资都需要大量资金，并且贷款短期内不能收回，财务公司把钱都贷给这些单位了，我们贷款还怎么保证？各板块最了解自己的业务，知道资金该用在什么地方。财务公司不管业务也不了解业务，按市场机制来，形成的局面就会是不差钱的好贷款，真正差钱的单位又贷不到款。大家说是不是？”

赵经理的话引来纷纷议论，装备板块的张主任大声说：“集团现在的管理方式是按板块管理，各板块是经营的主体，负责管理各自的资金，经营与资金相匹配。如果成立财务公司，成员单位都到财务公司来开户，由财务公司集中管理，这种资金管理方式和板块管理不一致啊！就拿我们装备板块来说，成员单位间每个月都有大量的内部交易，结算中心将这些内部结算按月集中处理。成员单位每月根据大量的出库单生成内部结算清单，传到结算中心来，由结算中心完成内部托收，扎差清算。结算中心和成员单位都在一个系统，系统会根据他们的出库单自动生成内部结算清单。成立财务公司后，财务公司是独立的系统。这是否意味着，成员单位要把合同、发票、出库单都传到财务公司来，在财务公司完成扎差清算？整个集团板块行业多，如果财务公司都管到业务上来，都要管这么细，财务公司能管得过来吗？”

矿业集团的冯主任见张友鹏没有表示，开始讲道：“我们矿业板块，要求成员单位货款每天下班前都要逐级划到结算中心来。日常开支必须报资金计划，由结算中心审批完后，成员单位才能支付。如果都到财务公司开户，财务公司以后都要负责审核资金计划？财务公司的结算人员，会将成员单位的计划报给我们矿业的老总审吗？我们现在不只是一级审批，而是逐级审批。如果让成员单位登录到财务公司系统来完成计划的填报，是不是要同时登录两个系统啊，这也太复杂了。财务公司的系统也做不起啊。所以，我也赞成第二种方案。”听了冯主任的发言，张友鹏仔细一想，这还真是个头疼的问题。

水泥板块结算中心白主任听了上述发言，也迫不及待地讲出自己的疑问：“我们结算中心把资金主要存放在济南的银行，成立财务公司要求成员单位都要来财务公司开户，是否意味着当地的资金都要划到财务公司来？”张友鹏回答到。“是的。”白主任看着张友鹏，语气中带着请求，“如果是这样，以后给当地供应商付款，都要通过财务公司。这样的异地支付，不仅时效有问题，转账费用也比同城高许多。一年算下来，要多付很大一块手续费。所以，我们赞成第二种方案，并且需要在此方案中，保留一部分结算资金在当地银行。”张友鹏回答到：“资金都

应该集中到财务公司来。异地结算的费用问题，我们要测算一下。结算时效问题，我们再和银行确认一下。”白主任嘴里含混地嘟嘟着：“资金都划走了，我们用什么来完成利润……”

北京结算中心黄主任听了白主任刚才的一翻话，也道出自己的苦水：“现在银行对我们的支持很大，每年都能提供 10 多亿贷款。银行还配合我们做了很多资金的托收、实时上划归集，这些业务对我们很重要。银行之所以配合我们，是因为我们在银行沉淀一部分资金。当初就和银行说好，银行帮我们做好结算，我们就把资金存在那里。现在，成员单位都到财务公司来开户，银行帮我们收妥了资金，当天就划到财务公司来。银行谁还愿意帮我做结算？换成我是银行，我也不愿意只干脏活、累活，为他人做嫁衣裳。我估计，银行提供给我们贷款总额肯定会下降。财务公司如果能解决我们的所有贷款，这我们没有意见。如果不能解决，影响到企业的生产经营，这可不是小事”。

装备工程的袁主任接着追问：“我们装备工程板块，银行帮我们最大程度地集中资金。银行授予成员单位一定的透支额度，每天资金支出让他们先透支，日终再从我们总账户补平。如果到财务公司来开户，财务公司也能这么做吗？”

见张友鹏不回答，水泥板块的白主任说到：“水泥企业用商业汇票结算占了一半以上。现在各家公司收到银行承兑汇票后，为了防范风险，当日必须存到结算中心，我们汇总后统一交到商业银行托管。”矿业集团的冯主任见有人提出此问题，赶紧插话：“不仅你们，我们矿业板块，还有混凝土板块、装备板块，都是这样管理的。”白主任接着说：“银行还为我们进行票据真伪的鉴别、到期自动托收。我们现在正跟银行谈，准备将几个重点城市联合起来，依托银行建立全国的票据池，实现票据的动态质押。财务公司能做到吗？更重要的是，我们准备用这些存量票据进行贷款融资，如果都交到财务公司来，财务公司能贷多少？财务公司提供的金融服务和资金实力，没法和银行比。财务公司对成员单位提供的内部管理，也不如结算中心”。

“那我们还成立财务公司做什么？我个人希望维持现状最好。”白主任终于忍不住说出了自己的想法。整个会场，纷纷讨论开了，乱成一锅粥。

5 尾声

张友鹏回到办公室，一下午的会议让他感觉很挫败。本来讨论主题的是财务公司和结算中心的业务流程整合，而现在应不应该设立财务公司都受到了质疑。这件事儿到底是怎么啦？

成员单位、板块结算中心、财务公司、银行，任何一点关系处理不好，往小里看会影响到集团的经营和资金流转，往大里看会影响到集团战略的实现。作为

整个集团资金管理的负责人，张友鹏深感责任重大，财务公司设立一事，看来还得从长计议…

案例正文字数：9113

中国金融专业学位案例中心

A Dilemma in the Establishment of Financial Firm in Tianze

Group

Abstract: This case discussed the influence of the multi-level principal-agency relationship and multi-stakeholders on the allocation efficiency of internal capital market in the enterprise group. Tianze group is a large enterprise group in the building material industry, implementing the vertical diversification strategy around cement products and managing on the basis of industry division. The centralized management of group capital improved the capital allocation efficiency significantly through stages of entrusted loans, division settlement center and the multistage settlement center. However, Tianze got into troubles in the process of setting up financial firm. One problem was whether the original settlement center should be retained or incorporated into the financial firm. The other was how to coordinate the interests of the enterprise group, the management of each division, the member companies and banks.

Keywords: Enterprise Group, Funds Management, Settlement Center, Finance Firm