

B4 RENCAIGUANKUI 人财管窥

名企理财 | MingQiLiCai

第三方支付:变身“正规军”之后

“新规终于出来了!”易宝支付副总裁余晨在接受《中国经营报》记者采访时,语气里似乎透着一块石头落地的轻松感觉,不过“最怕的是政策的不确定性,政策明确加上身份合法,第三方支付企业才能明正言顺地发展业务。”

在国内,第三方支付企业大多是民营企业,出身草莽。也正因为这种“草根”身份,才使他们涉足支付这样的准金融业务。一直以来,第三方支付企业游走在政策和监管的边缘。阿里巴巴董事局主席马云最早看到其中可能隐藏的政策风险,因此曾公开发表愿意被招安的信号:随时准备将支付宝献给国家。

但是,《办法》出台,马云们是否能松一口气了呢?

新规出台:水到渠成

余晨表示,《办法》的出台,对于媒体来说,可能是个大新闻,但是对于第三方支付公司来说,并不突

然。早在2006年,央行就开始对第三方支付企业的管理模式进行调研,请了10家支付公司,其中国外公司4家、国内公司6家,支付宝、易宝支付都在邀请之列,并提供了一些数据做参考;到2009年4月,《中国人民银行公告[2009]第7号》开始对第三方支付企业进行登记备案;直到今年《办法》出台。余晨认为,新规出台只是水到渠成。

未来格局:几大带多小

《办法》出台后,记者联系行业最大的第三方支付公司支付宝。支付宝并没有高层出面接受采访,只是发表了一份官方回应:支持央行的管理办法,对取得牌照表示乐观。并强调,“事实上,在此之前支付宝已经在很多方面符合该《办法》的要求。”

支付宝的乐观来自于自身的行业地位。据易观国际的数据显示,

2009年互联网支付市场中,支付宝占据了52%的市场份额。行业观察人士黄韬认为,《办法》实际上对支付宝这样的企业是利好的,让其在行业洗牌中获得更大的机会。因为实力较弱的支付企业被淘汰后,其用户自然会向大企业集中。

但在第三方支付行业内,企业不同的选择也决定着企业的发展前景。从公司规模来看,越开放的支付机构,发展空间越大。目前,市场上有独立的第三方支付公司,比如支付宝、环迅支付、易宝支付等等,也有与一些购物平台绑定的支付工具,如与有啊绑定的百付宝、与易趣绑定安付通等。黄韬认为,虽然支付宝最大的客户是淘宝网,但是来自大量外部商户的使用,使得支付宝已经脱离购物平台成为一个独立的大型第三方支付公司。但是绑定于某个购物平台的支付公司,虽然不会被淘汰,也不会有更大的发展空间。

黄韬认为,那些没有竞争力的小支付公司被淘汰以后,剩下的市场格局应该是几大带多小,即以支付宝、易宝支付等为首的独立第三方支付公司和绑定于购物平台上的若干小支付公司组成。

与银行共舞:差异化生存

余晨在接受记者采访时表示,央行对第三方支付企业出台《办法》进行监管,主要是防控资金风险,确保信息安全。这个宗旨在2006年出台草案讨论时就已经确立。行业内较大的支付企业,这些年在这方面做了许多工作。比如易宝支付就引进了COSO国际风险管理框架,采取信息安全认证等一系列手段来防范风险。因此,从防控风险的能力来看,支付行业本身的门槛就比较高,实力弱小的支付企业如果无力防范风险,即使没有《办法》出台也会被市场所淘汰。

另外,沉淀资金问题也一直是

社会第三方支付公司关注的焦点。此次《办法》对于备付金和利息的使用也做出了明确的说明。

在《办法》出台之前,媒体炒作最多的是“超级网银”对第三方支付企业的影响。实际上,第三方支付公司目前做的主要是银行没有能力和不愿做的业务。虽然第三方支付已经达到了6000亿元的市场规模,但这对于银行上万亿的规模来说,这点市场份额太不起眼了。但不排除今后产业做大后,双方的利益争夺会更显性。

事实上,用户的需求是多元化的,在银行没有能力或者不愿涉及的领域,第三方支付公司的产品服务越有特色,越符合用户的多元化需求,越能在未来的支付市场中站稳脚跟。不过,从目前每家第三方支付公司的业务特点来看,也各有区隔,比如易宝支付主营业务是行业定制和解决方案提供,支付宝最核心的业务是担保交易,每家支付公司都各有所长。 (姜蓉)

部分商品出口退税取消 湘企可“抢人”避风港

自今年7月15日开始,国家将取消406个税号产品的出口退税。离新政执行还有22天,长沙市人民政府口岸办公室提醒相关湖南企业,如果能利用长沙金霞保税物流中心这个“避风港”,可以减少很大一笔损失。

据潇湘晨报报道,6月22日,财政部和国家税务总局联合下发《关于取消部分商品出口退税的通知》,规定自2010年7月15日开始,取消部分商品出口退税,主要

包括部分钢材,部分有色金属加工材,银粉,酒精、玉米淀粉,部分农药、医药、化工产品,部分塑料及制品、橡胶及制品、玻璃及制品等六大类产品。

据长沙市口岸办口岸科相关负责人介绍,湖南受影响的主要是三大块:钢材、有色金属加工中的锰系列产品 and 永兴的银粉,共有40余个产品受影响。取消出口退税后,意味着这些产品现在将失去享受的5%-17%的出口退税优惠,这

对企业而言是一笔不小的损失。

根据财政部和国家税务总局的通知,此次新政具体执行时间以“出口货物报关单(出口退税专用)”海关注明的出口日期为准。长沙海关驻金霞保税物流中心办事处主任周孝华介绍,通常报关退税联上显示的“出口日期”,是货物在上海或者深圳等口岸装载大船的实际离境日期。处于内地的湖南企业要想赶上此日期,货物至少要提前半个月在长沙装驳船运出。

“企业大可不必把眼光盯在上海或者深圳等口岸的离岸日期,因为自己家门口就有‘避风港’——长沙金霞保税物流中心具有‘入中心即退税’的功能。”周孝华提醒,对于已经签订出口合同的湖南外贸企业,完全可以把货物先放入长沙金霞保税物流中心,从而规避此次退税调整带来的损失。

对于这一功能不少外贸企业并不熟悉,长沙市人民政府口岸办公室主任易亮伦介绍,长沙市政府一

直高度重视和支持外向型经济平台建设。长沙金霞保税物流中心自2009年8月正式封关运行以来,立足于服务加工贸易生产型企业、大型跨国公司采购分拨的配套需要,“湖南外贸人也有了自己的避风港。”长沙金霞保税物流中心入驻企业湖南中远国际货运有限公司总经理李素辉也承诺,他们将加大力物力,尽全力做好此次专项物流服务。 (谢功梅 冯卫民)

银行信贷批处理 “掘”金中小企业融资

在金融脱媒趋势下,受近期房贷业务萎缩影响,中小银行对中小企业的关注度大为提升。记者采访中发现,为抢占这一市场,中小银行祭出各自杀手锏,挖掘优质中小企业客户。

信贷批处理降操作成本

业内人士指出,如何根据不同的中小企业特点,进行产品创新以降低对抵押物的要求,同时又能减少业务成本、有效控制风险则是银行面临的重要难题。

据了解,小企业融资通常比较零散、单笔贷款规模小、借贷周期短,因此管理成本高,信用风险相对较大。民生银行小企业金融部研究发现,将细分市场中具备共同风险控制措施的客户群进行集中式的批量授信与作业,不仅降低了成本,而且还有效控制风险。

据了解,民生银行就采用了批处理模式为广州市近半需要翻新的出租车提供不超过5亿元批量贷款,以迎接“大运会”的到来。单辆出租车用经营权做抵押向银行申请贷款,因操作成本较高而难以实现。但通过对出租车经营权进行批量化的质权登记后,银行掌握了借款人出租车公司的核心资产之一——出租车经营权,这样不仅降低了银行的操作成本,也加大出租车公司违约成本。

业内人士指出,批处理的作业模式不仅应用到细分行业,还能应用到同一产业链上的小企业“抱团融资”。同行业或行业上下游,彼此相互熟悉、产业关联、具有产业集群特性的小企业群,可捆绑在一起向银行申请融资,互相提供连带责任担保、互相增信,即使抵押物不足也可获得银行贷款。目前,已有多家银行推出该业务,申请办理

该业务需要有4家以上企业组成联保体。

借助第三方弥补信息不对称

但是,由于信息不对称,分布零散的中小企业很难与银行建立联系。不过,一些银行则积极借助行业协会、商会、政府部门等第三方机构来寻找散落各地、各个行业的优质中小企业。

对此,民生银行董事长董文标表示,银行服务中小企业要做好外部整合——把街道办、工商、税务、行业协会的信息资源整合起来,然后结合政府对专业市场的布局规划与管理来设计自己的产品。

而招行则携手地方政府部门、社会团体等启动小企业“伙伴工程”项目,搭建由政府、工商联、协会、商会、担保机构、专业市场和网络运营商组成的五大服务平台。



提高风险容忍度

业内人士指出,中小企业尤其是小企业贷款风险较高、抗经济周期能力较差已是不争之实。如何发掘优秀中小企业,既控制风险又获得较强定价能力带来的收益,成为“开垦”这一业务的中小银行努力的方向。

今年1-5月,民生银行中小企业金融事业部中小企业贷款平均收益

率达6.38%。民生银行的的目标是,2012年末中小企业贷款规模占比达到15%以上,不良贷款率控制在2%以内。

招行去年提出了低资本消耗、提高效益的二次转型目标。而资本消耗相对较少、定价能力较强的中小企业业务正是二次转型的业务重点。招行行长马蔚华今年曾表示,招行将在适当的环境下提高风险容忍度至1%,追求一定风险容忍度下的资产回报最大化。 (唐曜华)

现货企业要重视期货市场

根据ISDA(世界掉期与衍生品协会)的研究报告,世界500强中有92%的公司有效地利用衍生品工具来管理和对冲风险,这些公司分布于全球26个国家,从宇航业到办公与电子设备批发业,涉及行业十分广泛。在这些衍生品工具中,期货被应用的最为广泛。广晟期货番禺营业部的相关人士认为,现货企业要重视期货市场,它对现货企业主要有三个方面的作用。

第一,拓宽现货企业购销渠道。企业可以将期货市场作为一个

重要的购销渠道。在交易时间之内,活跃的成交,确保企业随时可以买卖。采购企业只需静观价格变化,择机买进,无需对交割商品的质量有丝毫的担忧,交易所、交割仓库、质检部门根据一系列的交易规则对交割商品的质量进行了多方位、多层面的控制。销售企业只要确保自己生产的商品符合交割标准,可以注册成仓单,同样可以静观价格变化择机卖出。这样的过程相对于企业与企业之间一对一的购销关系来说,可以节省大量的财务

成本。

第二,提高现货企业物流效率。现货企业围绕着物流环节,挖潜力、发挥优势、提高效益。多数企业提到做大,就是去拥有巨大的现货库存,或者是致力于扩大采购能力、销售网点,这样的想法肯定是对的。企业做大意味着需要并且能够掌控更多的资源。但这种方式要耗费巨大的管理资源,而且从形式上注定也暴露在风险之中。期货市场可以为企业省去很多管理资源,比如:不必去费人费力寻找买

卖客户,不必担心对方会违约,不必担心商品质量等等。

第三,拓宽现货企业的视野,有助于企业管理层构建真正的有大局观的行情研判思维。很多企业管理者,尽管经过多年的经营实践,对本行业有非常深刻的认知,但是其研判价格走势的时候存在巨大缺陷。期货交易的着眼点在未来,期货的思维是规避未来风险。期货市场的参与者也是最敏感和最勤奋的,他们既会去纵向的从时间跨度上研究,也会从横向的跨越多行业

的背景下研究。会去关注所有有可能发生的事件对价格产生的所有有可能的影响,并通过交易行为将各种判断反映到期货价格上。参与期货市场除了讲国际大宗商品的期货价格作为重要的信息,还可以逐步培养起更全面的思维逻辑。企业参与期货交易之后,在对国内外宏观经济走势的研判能力方面,具备全面性和前瞻性思维。 (刘平)

财务公司 成企业融资新宠?

今年随着《流动资金贷款管理暂行办法》、《个人贷款管理暂行办法》、《固定资产贷款管理暂行办法》和《项目融资业务指引》(统称为“三个办法一个指引”)的全面实施,其中关于加强贷款支付管理的内容给原本就收缩了规模的银行贷款又套上了一道“紧箍咒”,无形之中提高了申贷的门槛,让不少企业很是苦恼。

近日,一位在企业从事财务工作的朋友向《中国会计报》记者透露,面对“三个办法一个指引”实施后日益严峻的贷款形势,他们已经开始尝试与财务公司进行接洽,试图从财务公司获得资金支持。

面对“三个办法一个指引”实施后的信贷形势,企业将视线转向财务公司,这是否将成为企业与金融机构共赢的又一良机?

与银行划江而治

“在金融产业较为发达的地区,财务公司的确日渐成为企业资金来源的一个重要途径。”中国工商银行江苏泰州市分行某位不愿具名的人士向记者透露。

“当然,这对于所在城市的硬件要求比较高。在一些小地方,即使企业有这方面的融资需求,也没有这类的财务公司能满足他们的需求。”“说到底,随着贷款门槛的抬高,越来越多的企业难以从银行获得资金,而财务公司正好迎合了这部分客户的需求。”该人士一针见血。“对于诸如国家明令限制放贷的产业领域,如房地产行业等,企业很有可能转向通过财务公司融资。另外,中小企业在财务公司融资客户中所占的比例也十分可观。”“由于财务公司并不受银监会发布的‘三个办法一个指引’的约束,融资门槛较低也成为财务公司的一大竞争优势。”该人士分析说。

但该人士也同时表示,对于如中小企业这样长期饱受融资难问题困扰的企业,银监会规范贷款的“三个办法一个指引”出台,并不是其转向财务公司获得资金支持的主要驱动力。

“‘三个办法一个指引’的出台,对地方融资平台的融资项目造成了较大的影响,因此这些平台公司也可能转向财务公司以获得贷款支持。”该人士补充说。

只能解一时之困

但也有人并不看好财务公司融资。“财务公司不可能成为弥补市场需求的另一条重要融资途径。”这是中国人民大学金融与证券研究所李永森教授给出的判断。

财务公司又称金融公司,是依据我国《公司法》和《企业集团财务公司管理办法》设立的,为企业集团成员单位技术改造、新产品开发及产品销售提供金融服务,以中长期金融业务为主的非银行机构。我国的财务公司不是商业银行的附属机构,是隶属于大型集团的非银行金融机构,在服务对象上,由于我国财务公司都是企业附属机构,因此我国财务公司一般都是以母公司、股东单位为服务重点,不过,在某些时候,它们也为其他企业和个人提供金融服务。

“目前,财务公司在我国的发展并不充分。同时,财务公司的本意是实现集团公司内部的资金调配,集团公司内部拥有独立法人资格的企业可以通过财务公司来进行融资。”李永森分析说,“财务公司很难满足外部市场上大规模的资金调配需求。”“集团公司内部融资活动的风险可控性更高。当然,如果将服务对象扩展到集团公司外部,财务公司获得的融资收益可能更高,但同时,外部环境所带来的不可控因素更多,风险更大。”李永森表示。

“财务公司的资金来源跟银行不同,不可能像银行一样只要有存贷息差就能放贷。因此,财务公司的融资成本可能远高于银行。”上述银行业人士分析说。“在这种情况下,对于不少实力较弱的企业,财务公司未必是一个好的融资渠道。”李永森还告诉记者,受资金来源限制,在国外,财务公司也难以与银行形成直接的竞争关系。

“在看待财务公司融资问题上,财务公司资金来源与资金需求的对称问题值得深入研究。与此同时,财务公司融资的有关制度还有待规范。”李永森建议。 (于濛)