

开发商资金链条绷紧 海南房价“雪崩”在即?

“我认为这个现象意味着开发商的资金链已经非常紧张,不得不依靠向购房者收取高额预付款来解决目前的难题。”针对日前报道的海口绿色佳园·江畔人家收取购房者20万元预付款一事,海口一不愿透露姓名的业内人士称,受国家今年以来针对房地产市场连续出台的多项意在遏制房价过快上涨的宏观调控影响,目前海南的房地产开发商普遍缺钱,因此下半年一些实力不强的开发只能降价求生。

融资渠道被压缩 开发商资金链吃紧

今年以来,随着国家一系列旨在遏制房价过快上涨的宏观调控政策的出台,房地产市场的观望情绪越来越浓,随之而来的是商品房成交量的严重萎缩。有数据显示,自4月份至7月份,海口房地产市场每个月的销售量都在下降,一个月不如一个月。如7月海口共成交323套商品房,环比6月份成交的350套下滑7.7%;其中仅有2天成交量达30套以上,最多的一天也仅成交了38套商品房,却有高达19天的日成交量不足10套。

楼市交易持续萎缩,开发商销售资金回笼不畅,令开发商资金链吃紧。而银行信贷的持续收缩,也令开发商苦不堪言。此外,近期监管层对房地产信贷尤其是开发贷款风险发出密集警告:“部分房地产商存在资金链断裂现象。”要求银行注意防范风险,同时,监管层对“银信合作”亮红灯也让开发商融资渠道越发狭窄。

中国房地产协会2009年初的一项统计显示,中国房地产开发行业83%以上依靠银行信贷这一间接融资渠道。有业内人士认为,由于融资渠道被逐步紧缩,包括银行信贷和资本市场融资,部分房地产企业资金链趋于紧张,如果没有后续资金支持的话,开发商将很难继续硬挺。

开发商降价求生 海南房价雪崩在即?

“今年以来,房地产企业基本已很难从银行贷到钱,完全靠以往的信贷和发放的房地产信托来支撑。现在,这些资金已基本消化,开发商也已撑不了多久。让开发商更害怕的是房产税的开征,因此,尽快把房子卖掉是现阶段大多数开发商的想法。”业内人士申浩波日前在一次报告会上公开指出,眼下不少老百姓在持币观望,等待房价拐点。这意味着下半年刚性需求也不会爆炸性释放,加之投资性购房受到史上最严厉政策限制,“供大于求”也将促使房价低下高昂的头。

海口一不愿透露姓名的业内人士称,在一系列调控政策的影响下,缺乏资金来源的开发商只好通过降价促销来回笼资金。譬如金手指地产公司宣称旗下两大主力楼盘——海口高尔夫温泉小镇和兴隆温泉高尔夫公寓实行全线8折让利。

“但老实说,与年初的快速飙升相比,目前海南房价降幅并不明显。”这位业内人士说,以海口房价为例,统计数据显,商品房7月份成交均价为7019元/平方米,环比6月份的7290元/平方米下跌37%,这说明,所谓的降价促销只是开发商为了吸引购房者出手的一种花招。

但他认为,随着时间的推移,一些实力不强的开发商如果仍然无法摆脱缺钱的困境,将不得不降价求生,抛售前期囤积的房产,海南房价或许有可能就此雪崩。

(人民网海南视窗)

理财看台 | Licai Kantai

企业如何掌控现金流

当前,在中国企业战略转型重的第三次浪潮中,企业更多的是通过横向兼并,以图占领更多的市场份额,但并购之于企业绝非易事,稍有不慎即有可能堕入财务黑洞。很显然,企业控制好现金流至关重要。而李嘉诚与郭广昌的投资战略,正是基于要保证良好的现金流。

现金管理的目的就是在保证企业生产经营活动所需现金的同时,尽可能节约现金,减少现金持有量,而将闲置的现金用于投资,以获取更多的投资收益。换言之,企业应该在降低风险与增加收益之间如何寻求一个平衡点,以确定最佳现金流量。

那么,如何才能掌控企业的现金流?基本原则之一就是首先要有稳定的收入。如果没有稳定的收入,管理现金将无从谈起。那如何才能获得稳定的收入?稳定收入的取得是从降低风险开始的,在这一点上李嘉诚的投资战略堪称楷模。

投资回报率不同的业务

李嘉诚的思路是:不同的业务有着不同的回报率,对当前经济状况敏感度也不同。通常回报率短的业务,对当前经济状况较为敏感,这些业务的好处是在经济好的时候抓住时机获得较丰厚的利润,而现金流量也比较连续,例如:零售和酒店。通常回报期长的业务,受当前经济状况影响较低,这些业务的好处是收入稳定,但资本投资较为巨大,例如:基建和电力。

最理想的是将不同回报期的业务进行组合,以实现回报率上的风险分散。

投资不同地域的业务

而且,为了获得稳定的投资收入,在李嘉诚的投资战略安排中,他采取了分别投资于不同地域同一业务的方式。比如“和记黄埔”的货柜码头业务:“和黄”1977年成立后,一直将货柜码头作为其业务发展的重头戏。从上个世纪90年代初开始,此项业务便开始不断向海外扩展。集团于1991年收购了英国最繁忙的港口菲力斯杜港,迈出了全球化拓展的第一步。

货柜码头业务的总收入能保持稳定的增长,主要原因在于其港口业务分散在不同地区,无论集团面临什么样的经济大环境,各港口受影响程度都不尽相同。所以,在不同的时期,表现好、盈利增长快的地区往往可以支持表现相对较差、盈利增长缓慢甚至呈负增长的地区,使码头业务的整体盈利始终保持正增长。

采用增资方式投资

李嘉诚的投资堪称楷模,而一些国内企业的做法也值得借鉴,复星集团就是一例。近年来,郭广昌和他的“复星系”展露了最具想象力的运作模式:投身行业整合,公司投资收购范围涉及生物制药、房地产、信息产业、商贸流通、金融、钢铁、汽车等领域,直接和间接控股参股的公司超过了100家。而复星投资的核心,就是现金流的平衡。

复星如何掌控现金流?“我们主张以增资为主,不主张转让,因为增资的现金流就在我们的体系里面。”复星实业总经理汪群斌说。

2003年,复星巨资要约收购“南



钢股份”(600282),则体现了其操控现金流的高超技艺。这次收购简单来讲,就是复星出现金,南钢集团出资产,双方成立合资公司,由复星控股。然后通过增资,合资公司收购“南钢股份”。经过这样安排,收购资金仍掌握在复星手中。

为缓解出资压力,复星分两步走:“先设立、后增资”。第一步,复星三家关联公司以现金出资6亿元,南钢集团以一些经营性资产出资4亿元,成立合资公司“南钢联合”。而第二步双方比例增资,复星仍以现金增资,南钢集团则以“南钢股份”股权增资。

现金流的行业战略

前文中提到,零售和酒店等行业的现金流比较连续,也是一种投资的好选择,具体说来,这就是掌控现金流的行业战略。近年来一些有实力的大企业投资流通业,就是冲着现金流

去的。新希望集团总裁刘永好就坦言:新希望进军流通业的原因之一,就是零售业具有连续的现金流。而且在复星实业的战略版图中,商业流通领域对于复星也具有很重要的战略意义,复星旗下的联华超市、豫园商城,有遍布全国的连锁药店,有200亿的零售额,按照国内的惯例,起码有3到4个月的时间,大约有60亿的供货商的资金可以延期支付。

除此之外,还有一些特殊的行业,也有充沛的现金流量,比如旅游业。德隆就把旅游业作为了自己的主导产业来发展,除了因为新疆丰富的旅游资源优势外,就是看好了旅游业的运营模式。正如德隆的一位负责人所说的那样:“德隆进入旅行社业最大原因是,这个行业的赢利模式有别于任何其他行业。其他行业是先投入再收钱,而旅行社组织的国内外旅游业务都是先收钱再做事。”这种资金停留的时间差,可以为企业运作提供广阔的空间。(青年网)

美国半数有钱人因财务问题寝食难安

富人不会为钱伤神而失眠吗?根据美林财富管理公布最新调查,半数以上的有钱老美会烦恼财务问题而睡不着,最担心则是生活质量、医疗费用与退休金。

美林财富管理(Merrill Lynch Wealth Management)6月间针对拥

有25万美元以上可供投资资产的1000名民众进行问卷调查,发现这些“有钱人”照样会为了财务问题伤脑筋,晚上睡不着。

调查发现,这些富人最常担心到失眠的烦恼项目,包括维持家庭生活质量、医疗保险费用及退休金存

款。为了每个月开销而操心难眠的受访者也约有1/3,烦恼贷款问题而失眠的受访者约有1/4。

调查也显示,经济衰退让受访者年龄层最低的一群富人感到害怕。

根据统计,18岁到34岁的这些富人受访者,现在对于投资变得趋于

保守,保守程度几乎与65岁以上的老年人差不多。这些年轻受访者当中,有50%对于投资风险容忍度很低,老年受访者有55%对于投资风险容忍度低。

(中新)

超过5%员工辞职,企业要扣分

一个企业的经济效益如何,看看财务报表就一目了然。但是企业的社会责任,又如何评价?

在金融风暴吹袭全球并影响国内经济的时候,杭州的许多企业曾郑重承诺“不裁员,不减薪”,这份勇气和担当给大家留下了深刻的印象。为了使企业履行社会责任有章可循,杭州日前在全国率先推出了《杭州市企业社会责任评价体系》,下设三级衡量指标,共有141个指标。即日起,该《体系》正式向社会各界征求意见。

辞职、解聘率超5%,要扣分

《杭州市企业社会责任评价体

系》(征求意见稿)将企业的社会责任分为市场责任、环境责任、用工责任和公益责任四个方面。《体系》采取评分制,市场责任240分、环境责任300分、用工责任330分,公益责任130分。总分1000分。其中用工责任占比最大,分值达330分。

记者从《体系》(征求意见稿)中看到,用工责任规定企业与员工签订的劳动合同要内容全面、合法,工资发放有详细的工资单。社会保险(五险)平均参保率未达到100%的要扣分,合同期内员工辞职率、解聘率需控制在5%以内,否则扣分;企业按规定及时并足额发放工资和加班工资,并建立正常的工资增长机制,否则不

得分或扣分;员工日平均工作时间要在法律规定范围内,且完全执行病假、产假、年休假等国家规定的休假制度,否则不得分或扣分。

在大家关心的职业健康方面,包括了劳动保护、工作环境、职业病防治等各项指标。企业建立工作环境管理制度,定期为员工提供免费体检,对接触职业病危害岗位的劳动者有书面告知等,均可以得分。

使用童工、制假售假,一票否决

在是否应该提高市场责任的分值方面曾经存在争议,这次的征求意见稿将市场责任的分值由原来的220

分提高到了240分。市场责任则分为诚信经营、财会纳税、产品质量三个一级指标。其中诚信经营和产品质量的分值都增加了。

此外,体系还采取了一票否决制,如果企业使用童工、强制劳动、对员工采用侮辱性惩罚措施,企业发生重大职业病害害事件、发生经认定的重大事故(死亡、中毒、环保、安全生产、火警等),制售假冒伪劣商品、发生食品安全事故,长期恶意欠(费),工商年检不申报,严重违法违反计划生育政策等,将采用一票否决的办法,不评分,直接归入企业社会责任评价的最下位等级。(申淑芬 高海伟)

嘉融信巧助企业回收海外欠款

近两年受全球金融危机的影响,海外客商拖欠、拒付货款等问题与日俱增,使我国出口企业的海外应收账款骤然增加,很多出口企业因不了解债务人所在地的法律制度、行业惯例和实务程序,再加上语言障碍等,往往无法有效地进行境外追收,最终导致账款长时间无法收回。正当不少企业为此一筹莫展之际,嘉融信公司成功地代理了多家企业去回收海外欠款,为中国出口企业海外账款追收另辟了新径。

江苏XX装饰材料生产企业与美国A进口商有1年多的贸易来往,2009年7月,出口企业基于以往的交易记录,同意采用预付10%,余款

到预付款后,按合同规定安排生产并于9月出了两批货,货值约12万美金。然而在第一批货到期付款时,A进口商由于自身财务问题无法按合同约定支付货款。该生产企业在得知这一消息后,立即通过电话和邮件等方式进行催讨,经过多次协商,出口企业同意A进口商通过分期付款的方式进行支付。经过半年时间,陆续收回了7万多美元的货款。但余下的3万多美元货款,A进口商没有继续通过分期付款方式偿还余款,并且对于出口企业的多次催款摆出爱理不理的态度。出口企业实在无计可施,决定委托嘉融信公司代为追讨该笔欠款。

嘉融信在接到该笔业务后便立即联合其海外合作伙伴正式展开追

讨工作,经过近一个多月的努力,嘉融信成功从该A进口商处收回1万多美元的欠款,并且得到债务人的承诺,保证近期将陆续偿还其余欠款。

同时,嘉融信也将对A进口商继续进行跟进,直至追回全部欠款。对此结果,出口企业负责人十分激动地表示,嘉融信公司的商账催收业务不仅帮助他们公司解决了燃眉之急,更为他们公司今后出口业务的发展解决了后顾之忧。

嘉融信在整个追讨过程中,采取“不成功不收费”的原则,无需企业预先支付费用,让企业十分放心将追账事务交给嘉融信公司,为我国出口企业进行海外应收账款追讨提供了一种新的途径。另外,嘉融信提醒出口

企业,在国际贸易中,要注意保留好各种运输、发票、合同等单据,一旦发生风险时,有利于进行追讨货款。

据商务部研究院抽样调查显示,我国出口企业的坏账率高达5%,是发达国家的10到20倍,并以每年新增百亿坏账的速度逐年递增,对于出口贸易高速发展中所带来的信用风险,我国出口企业必须严加防范,做好在事前、事中和事后各种风险控制措施。除了做前期的资信调查外,还要尽量通过嘉融信这样的专业国际保理或出口信用保险等公司来转嫁收汇风险。在遭遇海外买家逾期付款的情况下,通过委托给商账催收公司或者通过法律途径进行催收,早日落袋为安。(金融网)

普华永道: 欧美“趋同”当减速

尽管美欧两大会计准则制定机构延长了向公众公布准则制定的最新进展情况,但美国财务会计准则委员会(FASB)与国际会计准则理事会(IASB)还应放缓准则制定的脚步。

为响应去年年底G20(20国集团)领导人峰会的建议,FASB与IASB决定将于明年6月完成“趋同”的主要工作。然而,美国财务经理人协会认为,两大会计准则制定机构拟议中的征求意见稿存在相互矛盾的地方,因此,该协会建议两大会计准则制定机构应修改公布最后进展的时间表。于是,两大会计准则制定机构在认真听取美国财务经理人协会的建议后,决定明年分上、下半年向公众公布“趋同”的最终结果。

然而,普华永道称,即便这样,高质量准则的最终与公众见面还需要一段漫长而充足的时间,因为只有充裕的时间才能保证“趋同”的高质量,才能对会计、企业以及其他行业能否适应“趋同”做可行性论证和分析。普华永道美国地区负责人迈克·加拉格尔指出,如果赋予两大会计准则制定机构充足的时间的话,二者肯定会“趋同”准则的最后出炉做最后的精雕细琢。

普华永道在其官方网站上指出,该公司虽然支持“趋同”提速,但为了全球通用的高质量单一准则,普华永道还是认为两大会计准则制定机构现阶段的准则制定工作有些仓促。因此,普华永道提醒两大准则制定机构应该懂得“欲速则不达”的道理,应该重新对目前的时间表进行评估。(戴正宗)

创业者 掌握财务常识 是不可少的

创业不但要具有野心,同时还要有天时地利人和的条件,但是不是只有这些就足够了?很多创业者会发现在创业的过程中总会遇到各种各样的问题,其中资金的短缺的最大的发展障碍,而导致这种状况出现的最根本罪直接的因素就是因为创业者缺少必要的财务常识。

很多创业者都是凭借自己年轻的激情和大无畏的精神,怀揣不多的资金自己或者和不错的朋友一起开始涌进创业的大军,但往往在这种热情和缺乏对市场的成熟考察的背后,让自己栽得更狠。

作为一个初创创业者,除了具备创业的能力和热情外,首先要做的是做好项目规划,并对财务预测及预算等进行可行性分析,一定要做到有计划性。这是最重要的一步,通过财务分析,你可以知道你究竟怎么去掌控公司,保证现金流,避免风险,并知道该如何有计划性的运营自己的公司,如何进行资金的分配等。如果这些规划不得当或者没有规划的时候,你很容易遇见这样的情况:你会经常遇到突然没钱开工资,没钱交房租,没钱付款提货等诸多的情况,然后不得不向亲朋求助为你解围,虽然这样也能帮自己渡过难关,但其实这些问题如果在最初就纳入规划的话就很容易避免这种尴尬的发生。

而作为一个创业成功的企业领导者,即便你的公司有了一定的规模,即便你已经找到了上市公司来合作,不必要为财务危机而担忧和奔走,但这个时候其实是你更需要对财务知识有了了解的时候,企业发展远远比企业生存更艰难,如果你没有一个统筹的财务常识,就很难对财务人员进行管理,也很容易让公司陷入财务危机中。(中创)