理财之道 | LicaiZhidao

借境外资金做大境外市场

“上半年撑死，下半年订单就少多了。”做了10多年外贸生意的老刘感叹，外贸越来越难做。复杂的外贸环境，让浙江企业开始加速转移步伐，“把眼光放高点，要有全球资源整合的眼光。”华立集团董事局主席汪力成说。

据国家商务部最新统计显示，今年上半年，浙江企业“走出去”的规模跃居全国第二。

来自浙江省商务厅外经处的数据，今年上半年，浙江累计实现非金融类实际对外直接投资7.2158亿美元，跃居全国第二位，同比增长3.45倍，其中宁波“跑得最快”，占据全省新批境外企业和机构数的一半。

抄底机会

聚焦：在今年的跨国并购风云中，浙江吉利并购沃尔沃出尽风头。金融危机使很多海外同行资金链断裂，这给浙江企业创造了一个抄底机会。吉利就踩准了这个节拍，一举将欧洲高端汽车品牌收入囊中，这种方式收获的不仅是技术、知识产权、品牌，还有庞大的海外市场。

之前的1月份，三花股份出资1050万美元，持有HelioFocusLtd30%的股权，从而成为该公司第二大股东。该公司是以色列一家开发太阳能热利用技术的研发公司，通过股权购买的方式，三花股份占据太阳能系统的高端研发环节。此外，通过资金注入的方式，华友钴业增资了刚果的矿业公司，嘉兴福地农业增资了巴西的农业项目，投资规模不断扩大。

解读：在民营经济发达的浙江，海外并购的消息不绝于耳。最早如汽配行业的龙头老大万向集团，如今已在美国收购了近20家公司，其中包括美国NASDAQ上市公司UAI；华立集团、浙江钱江集团类似的动作频频。

设立贸易代表处、专业市场的传统形式，早期浙商刚迈开步伐时所惯用的这些模式，如今正逐渐蜕变为境外设立研发中心、海外并购、海外上市等多种新形式。目前，在海外创业的浙江民企通过兼并收购的形式，已一举将60余家外国公司收入囊中。“这说明浙江企业在国际化道路上已从‘量’的增长向‘质’的提高转变。”省商务厅外经处相关人士表示。同时，大项目带动明显，7月份，该省境外投资前十个大项目占1~7月投资总额的70%。

借境外资金到境外发展

聚焦：今年5月，宁波立华制药有限公司境外主体——朗生医药控股有限公司在香港联合交易所主板挂牌上市。2004年，该公司通过国家食品药品监督管理局GMP认证，2009年销售规模已近4亿元，利税约8000万元。在香港上市后，“立华制药”募集资金逾6亿港元，用于扩充生产厂房以增加产能、增加原料及改善产品结构等。

用境外资金，到境外发展，正在成为新一轮的海外拓展模式。

解读：目前光宁波市，年营收超百亿元的企业就有13家，年营收在50亿~100亿元的企业18家，这些发展良好的优秀企业，除了部分已上市的企业外，都是境内外上市的优质资源。境外上市企业，借力国际资本、国际资源拓展国际市场，实现了企业的加速发展。

境外上市更适合外向型企业利用国际资本、国际资源拓展国际市场，实现跨越式发展。

普华永道会计师事务所全球资本市场总监雷熙文表示，企业境外上市，意味着公司的发展进入了国际化的轨道，实现了资本国际化、市场国际化，这不仅带给企业知名度的提升，也有利于企业吸引国际人才，引进先进的管理理念和企业治理制度。

（钱晚）

南宁对金融机构贷款小企业提供风险补偿

南宁市日前出台《南宁市小企业贷款风险补偿专项资金管理暂行办法》，针对金融机构向年销售收入在500万元以下、在金融机构融资余额在200万元以下符合规定的小企业发放贷款将给予风险补偿，但对从事房地产开发企业发放贷款业务的除外；单家金融机构补偿额最高不超过500万元。（网讯）

电子汇票助企业走上“高速路”

只要登录华夏银行网上电子商业汇票系统，填写汇票金额等信息，轻点“确定”即可成功办理电子汇票业务。华夏银行日前起在杭州正式推出电子商业汇票品牌“票e达”，这将助推浙江省企业资金周转走上“高速路”。

据介绍，“票e达”提供包含电子商业汇票处理、纸质商业汇票登记查询、转贴现公开报价在内的三大主要服务功能。不仅能减少纸质票据的风险，实现实时、跨地区的流通使用，还能提高资金周转效率，节省交易成本。（庄稼 俞萍丽）

中小企业如何低成本获得流动资金贷款？

如果您的企业面临短期需要扩大经营资金紧缺，担保公司将针对您个人及企业资产状况，订制相应的融资计划，根据企业资产配比做出额度较高的贷款，充分实现流动资金贷款的灵活性。

[案例]陈先生为某进口食品公司法定代表人，销售渠道为超市进货，又与两家超市7个店面谈好合作，需要进50万货物，超市账期为两至三个月，陈先生使用此笔资金为三个月，上一期的货款在三个月后可与陈先生结清，货款总金额73万，后找到嘉盈担保公司寻求帮助。

[融资实施]经过分析，陈先生每月个超市回款约为35万左右，库存150万，应收账款为210万，由于与多家超市合作，所以出现压货的情况。陈先生有一套房产位于中山区虎滩路，总价款约为140万，在银行目前贷款余额87万，但房产证原件留存在陈先生手里。

综上所述担保公司给出以下解决方案：陈先生借款50万，每月超市的回款除去再进货的资金，前两个月要求每月还款10万元，并且利息按照偿还10万本金之后的金额进行计算，三个月算下来可以为陈先生节省近8000元的融资费用。担保公司还需要陈先生把房产证原件留存本公司，并配合作公正。作为融资的担保措施，嘉盈担保公司后期又与陈先生约定，若陈先生每月到还款日期有更多的资金偿还本金，担保公司也允许偿还本金并减少相应的利息。陈先生非常配合担保公司的调查，担保公司在三个工作日完成了此笔贷款，解决了陈先生的燃眉之急。中小企业如想获得低成本流动资金贷款，担保公司将为您的企业量身打造适合的融资方案，把融资成本降到最低。

（邹 冰）

浙江八企业捆绑进债市

国内中小企业集合票据发行总额再创新高，这一次，浙商银行联手浙江省诸暨市的8家企业创造了6.6亿元的纪录。

6月28日，由浙商银行承销，步森集团有限公司、浙江盾安精工集团有限公司、丰球集团有限公司等8家诸暨市中小企业作为发行主体的中小企业集合票据正式发行，总额高达6.6亿元，这是浙江首发，亦是国内迄今为止发行规模最大、发行企业数量最多的一笔。

试水融资新渠道

作为新生金融产品，本次中小企业集合票据由浙商银行牵头，8家企业统一申请、统一冠名，向银行间债券市场的机构投资者公开发行“捆绑式”集合融资债券。

“以前对于企业发债的净资产要求及企业信用资质要求很高，作为中小型民营企业很难通过公开发行方式进行债务融资。而现在，这种‘捆绑式’集合票据让我们能顺利地进入这一市场。”发行主体之一的雄风集团有限公司总经理卢腾对《浙商》记者表示。雄风集团新近跻身中国连锁百强，2009年实现销售收入20.1亿元。对于雄风而言，加入“捆绑发债”，其长远意义远大于融资金额。

席位来之不易

事实上，要获得这一席位并不容易。主承销商浙商银行投资银行总部总经理沈滨是这款产品设计团队的主要负责人，他告诉《浙商》记者，一开始选择地区时，与诸暨竞争的还有杭州萧山区、绍兴县、永康、上虞、海宁等地。最终，诸暨胜出。“一来是我们对诸暨当地的企业和经济情况非常熟悉；二来，当地政府对我们的这一项目十分支持。”

这之后，沈滨的案头出现了众多当地优质企业的卷宗：“最初我们考察了20多家优质企业，慢慢筛选。到项目确定前本有10家企业入围。后来我们对企业财务情况进行了解，选择现有的8家企业。”

“参与这项金融创新产品是盾安实力的象征。”盾安控股集团有限公司资金管理部部长周晶如是说。“从准备资料到正式发债的将近半年时间里，我们向浙商银行及其他中介机构披露了大量企业相关信息，从基本信息到财务报表再到公司制度，盾安做了充分的准备工作。”最终，盾安确定募集资金额度为2亿元，而在由专业机构进行的主体评级一栏，盾安被评为A+，也是8家企业中唯一的一家。

“这次选择的企业有个特点，他们看起来并不相同，但都是子行业中的龙头企业。”沈滨介绍。确实，从企业规模到涉及的行业，本次发行主体的8家企业各有特色。“考虑到风险问题，发行主体产业分散很重要，这些龙头企业分属于不同的产业板块，不至于一行出问题，集体都趴下。”

八家企业知根知底

浙商银行行长龚方乐对此产品大为推崇。他介绍，这一产品的优点在于引入了内部分层的增信结构，把票据分为优先级和普通级两种产品，弥补了基础信用的不足；而由资产管理公司出具承诺回购函方式亦是国内首创，使产品信用增进，保护了投资者的利益；而普通级的集合票据的设计，更显示出地方政府对中小企业的信心和支持，无形中为中小企业票据产品的含金量加了砝码。

如何选择企业、设计产品，曾让沈滨大伤脑筋。

沈滨介绍，这一中小企业集合票据产品的最初创意始于去年2月份。4个月时间内，设计团队陆续提出了六七种方案，最终确定了如今的产品结构。

“在确定企业募集资金额度时，我们在技术上进行了很多探索和设计。最困扰我们的问题是，8家企业有大有小，传统的评价标准不能将他们以同一标准加以衡量评分。最终，我们以证券化的技术对企业进行了重新切分，开创了国内银行业产品的众多先例。”沈滨说。

“这就是中国版的第三方回购债券。本来投资者需要研究这8家企业哪家好哪家不好，现在他只需要判断资产管理公司有没有实力做最后兜底就可以了。”沈滨说，万一出现不良资产，触发资产管理公司的回购机制，后续的活动都在场外进行，对投资者不会产生任何影响。

诸暨的“风水之利”或许是产品如此顺利面市的重要原因。卢腾告诉《浙商》记者：“目前的8家企业彼此知根知底，我们相信彼此的诚信和经营情况，亦相信发行的产品会获得投资者认可，一年之后将是一个多赢的局面。”除了雄风之外，周晶同样表示对其他发行主体深具信心。

（姚恩育 楼方芳）

中信聚金理财：为企业量身定制的方案

卓越的创新能力使中信银行紧贴市场与客户需求，在为企业理财的业务领域走出了独特、坚实的一步。

去年年底，杭州一家制造企业在中信银行购买的一项三个月期、合计金额为5亿元的组合理财计划顺利到期，获得投资收益404万元，综合年化收益率为3.2%，较三个月期定期存款多产生186万元的投资收益。新年伊始，该企业已将全部闲置资金再次通过中信聚金理财计划进行投资，双方已在理财领域建立起稳定的合作关系。

近年来，伴随着金融改革的逐渐深入以及企业对财富价值最大化的追求，企业在理财方面的需求日益旺盛并且呈现多样化的趋势。主要表现在四个方面：

资产保值的需求

在市场化改革向纵深推进的过程中，商品价格与货币价格的波动性日益加大，使企业规避市场风险、资产保值的需求不断提升，以对冲通货膨胀、利率、汇率等系统性风险。

流动性管理需求

“现金为王”这句话最充分体现了企业对流动性的偏好。如同硬币的两面，现金在具备最佳流动性的同时却存在零收益的天然缺陷。在管理流动性方面，企业总是试图在流动性与收益性之间寻找最佳的平衡点。

财富增值的需求

当企业财务管理向着精细化方向不断迈进时，企业对机会成本越发关注，迫切希望在银行存款之外寻求更加广阔的资金运用渠道，以获取更高的投资收益，实现企业价值的最大化。

提升企业形象的需求

在经济金融高度发展的今天，公众不仅通过产品与服务了解一家企业，同时也通过企业的财务报表与财务信息更深层次地透视企业的发展现状与发展前景。于是，通过投融资工具改善财务报表成为提升企业社会形象的重要手段。

巨大的需求催生了对公理财业务市场的崛起，并呈现蓬勃发展的势头。在这片潜力巨大的新兴业务领域，为企业设置的产品的针对性与差异性、服务的质量与效率、风险控制能力与产品创新能力成为商业银行决胜千里的关键因素。

（陈琴丽）

税务学堂 | ShuiwuXuetang

再生资源增值税让企业“有苦难言”

最近一段时间，笔者在各地走访的过程中常常听到基层企业对于执行再生资源增值税的强烈反映。2008年财政部和国家税务总局联合发布了《关于再生资源增值税政策的通知》，按照这个通知的规定，从2009年1月1日起取消增值税免征政策，从事再生资源经营企业必须按增值税条例全额缴纳增值税，给予两年的“先征后返”优惠政策，凡符合条件的一般纳税人2009年退税70%，2010年退税50%，2011年将不再享受退税优惠。企业一致反映现行的再生资源增值税政策与我国发展循环经济、实行节能减排的大政方针相悖，迫使一些企业从利用再生金属为原料返回重新使用原生金属为原料的老路。

难以取得进项抵扣发票，企业税负增加过重

目前，我国国内再生有色金属资源回收的货物源头是居民，拾荒人员，非经营单位的机关团体、学校、部队，小规模废品收购站。这些源头单位和个人都不具备开具发票的资格，连普通发票都没有，怎么还能奢望增值税发票呢？没有增值税发票就不能抵扣进项税，就需要进货单位从零开始上17%的全额增值税，造成企业税务负担过重。

另外，城市里大多数小型废品收购站，回收的废品中主要是旧书本报纸、塑料饮料瓶和食用油瓶，偶尔有一点废铝，比如铝锅、铝盆、铝合金门窗，废铜就很少见，因为上世纪50年代铜制品就已经退出群众的生活领域。

这些小型企业一般是缴纳定额税，虽然他们开不出增值税发票，但许多并非没有纳税。可是，从他们这里购进废旧有色金属的企业，由于得不到增值税发票，就必须自己再从头上增值税，这就是重复纳税了。这也是国家税务机关不希望看到的事情，但是这确实是从2009年以来一直在发生的。

不规范企业潇洒、小企业降税、大企业面临生存考验

笔者遇到许多的正规公司、上市公司，他们说“现在的政策制约了我们，却给不规范的公司、小公司留下活路”。一些不规范的公司收废旧金属没有票，销也没有票，来没票走还没票，甚至连账本也不要，税也不用缴。小型回收企业，不能开具17%的增值税发票，决定了他们不可能与大型的利废企业进行合作，更谈不上退税，他们做不大，但他们的增值税税负只有3%。现行的增值税条例使他们的税负从4%降到了3%，从中也得到了好处。

对于大型回收企业，为了做大做强，只能到税务机关申请一般纳税人。这样大型回收企业所产生的收入无论开票与否，都得按17%的税率计算销项税。但是大型回收企业取得的废旧物资是多渠道的，有来自城乡居民的、个体工商户的、政府机关的、学校的、社会团体的，还有来自各工商企业的。站在资源节约型、环境友好型的角度，大型回收企业除了要考虑自身的经济效益外，还要承担社会的责任，回收企业不能有选择性地回收各种废旧物资，这样大型的回收企业要取得17%的增值税进项发票就变得一点也不现实。原来的利废企业凭回收公司开具的增值税发票就能抵扣10%的进项税，现在的税收政策取消了这一条。因此，利废大户与产废大户直接产生了购销关系，而大型回收公司主要的进项税发票就来自产废大户，这样一来，大型的回收公司不但收购渠道锐减，而且只能收购那些没有进项发票或只有3%税率发票的客户资源，回收企业生存面临严峻考验。

（王树谷）