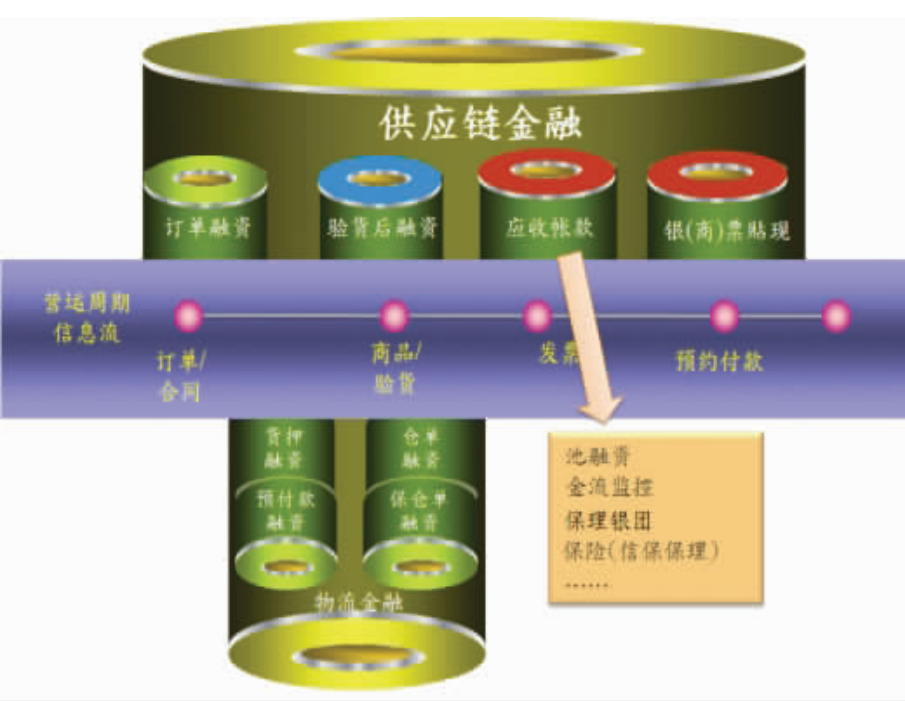


眼下,盘活企业应收账款成为消除企业财务风险以及解决供应链上企业特别是中小企业融资难题的重要路径。而盘活企业应收账款需要倚重供应链金融。也就是为产品从供应商、制造商、分销商、零售商、直到最终用户连成的一条完整的供应链提供金融服务与支持。

盘活企业应收账款风险倚重供应链金融



3月5日,商务部研究院发布的《中国商业保理行业研究报告2012》指出,全国企业应收账款规模在20万亿元以上。此外,2012年我国上市公司财务风险已经为近十年来最大。笔者认为,应收账款规模上升,应从多方查找原因。而解决企业应收账款、防控上市公司财务风险,还是应当倚重供应链金融。

应收账款攀升增大财务风险

可以说,应收账款拖欠和坏账风险明显加大,客观因素可能是2012年受世界经济复苏明显放缓和国内经济下行压力加大的影响,国际国内市场需求总体不足,我国各行业产能过剩问题较为突出,在此背景下,企业应收账款规模持续上升,回收周期不断延长,应收账款拖欠和坏账风险明显加大,

企业周转资金紧张状况进一步加剧。但主观因素主要还是在企业应收账款管理存在问题。理论上讲,企业应收账款管理,其目标是要制定科学合理的应收账款信用政策,并在这种信用政策所增加的销售盈利和采用这种政策预计要担负的成本之间作出权衡。其重点是根据企业的实际经营情况和客户的信誉情况制定合理的信用政策,这是企业财务管理的一个重要组成部分,也是企业达到应收账款管理目的必须制定的方针政策。而实际运行过程中,由于受各种因素影响,造成企业产能过剩、产品积压、销售过程中的退货等,从而形成企业应收账款的节节攀高。再加之企业管理者重视程度不够,内部控制和激励制度欠缺,财务部门没有跟踪监控、及时进行应收账款账龄分析,从而造成应收账款积淀积压。企业会计监督失效,对应收账款核算和管理上的粗放、混

乱、错报和漏报回款等,造成账目和实际情况脱节,给企业背上了沉重的包袱。从负面影响看,不仅降低了企业的资金使用效率,夸大了企业经营成果,加速了企业的现金流出,而且还进一步引发大量的“三角债”问题。

盘活应收账款倚重供应链金融

眼下,盘活企业应收账款成为消除企业财务风险以及解决供应链上企业特别是中小企业融资难题的重要路径。而盘活企业应收账款需要倚重供应链金融。也就是为产品从供应商、制造商、分销商、零售商、直到最终用户连成的一条完整的供应链提供金融服务与支持。供应链金融最大的特点就是在供应链中找出一个大的核心企业也就是链主。以核心企业链主为出发点,为供应链提供金融支持。一是将资金有效注入处于相对弱势的上下游配套中小企业,解决中小企业融资难和供应链失衡的问题。二是将银行信用融入上下游企业的购销行为,增强其商业信用,促进中小企业与核心企业建立长期战略协同关系,提升供应链的竞争能力。三是在供应链金融的融资模式下,处在供应链上的企业一旦获得银行的支持,资金这一“脐血”注入配套企业,也就等于进入了供应链,从而可以激活整个“链条”的运转。四是借助银行信用的支持,为中小企业赢得更多的商机。就银行而言,通过供应链金融,银行不仅跟单一的企业打交道,还跟整个供应链打交道,掌握的信息比较完整、及时,银行信贷风险也大大降低。在供应链金融这种服务及风险考量模式下,由于银行更关注整个供应链的贸易风险,对整体贸易往来的评估会将更多中小企业纳入银行的服务范围。即便单个企业达不到银行的某些风险控制标准,但只要这个企业与核心企业之间的业务往来稳定,银行就可以不只针对该企业的财务状况进行独立风险评估,而是对这笔业务进行授信,并促成整个交易的实现。

商业银行争抢供应链金融先机

一些商业银行早就看准供应链金融这一金融服务商机,并在这一领域进行了卓有成效的创新,比如领军国内电子银行市场的招商银行,就是“电子供应链金融”服务的积极倡导者。该行经过多年的积极探索与创新,形成了以电子商业汇票、网上票据、网上国内信用证、网上国内保理、应收应付账款管理系统、公司卡、交易识别系统等创新产品为核心的完整的电子供应链金融服务体系,成为业界瞩目的焦点。与普通的“供应链金融”相比,“电子供应链金融”在技术手段、系统完备性、结算速度、融资效率、服务质量等方面有着极大的优势。电子供应链金融能够有效缩短银行和企业间的信息流、资金流活动过程中的响应速度,提高资金透明度和信息完备度,减轻财务管理负担和成本,提高企业财务运营和控制能力,尤其有助于优化买卖双方分处两地的债权转让确认问题,帮助企业快速获得急需资金。再比如兴业银行,通过对产业链条上下游之间的交易对手、结算方式、赊销账期、交易频率等交易要素的分析,新近创设了联动中小企业与核心企业之间的应收账款“池融资”模式,也就是把不同金额、不同期限、分散买家的应收账款汇聚成一个“应收账款池”,兴业银行通过对“应收账款池”金额和回款的控制,据此对企业提供融资支持。这种金融服务模式,既满足了核心企业赊销采购需求,又让中小企业提前收到应收账款,实现产业链条中的核心企业和中小企业共同受益,真正实现多赢局面。兴业银行供应链金融产品创新是基于对客户实际需求和交易环节的控制,以解决客户信用风险和交易把控为出发点。值得一提的是,“池融资”业务只是兴业银行供应链金融业务预付款类的产品之一,此外,兴业银行还有一系列应收类的创新产品组合和业务方案,可以有效解决企业的应收账款难题。(上金)

城商行如何认清形势 主动转型

■ 陈晓明

随着后金融危机时期的经营环境变化和同业竞争加剧,城市商业银行原有发展模式已制约了其进一步发展,如何认清形势,主动转型,是城市商业银行不可回避的重大课题。

1993年诺贝尔经济学奖获得者美国经济学家道格拉斯·诺思指出,经济发展的路径依赖类似于物理学中的“惯性”,一旦进入某一路径就可能对这种路径产生依赖。好的路径会产生飞轮效应,带动企业发展进入良性循环;不好的路径会对企业起到负反馈作用,企业可能会被锁定在某种无效率的状态下而导致停滞。

面对前有“标兵”后有“追兵”的市场格局,南昌银行管理需要驱动转型,彻底摆脱过去一味“做大做强”的思维模式,努力做到服务佳、质量好、效益高、发展可持续,加快推动几个转型。

(一)发展道路要转型

按照“一体两翼两中心”顶层设计,着力推进“传统性、战略性、特色性”业务发展。南昌

昌银行转型发展的顶层设计是:紧紧围绕打造南昌核心增长极目标,坚持转变发展方式,围绕“一体两翼两中心”,推进“传统性、特色性、战略性”三大业务板块,启动“绩效、风险、服务、人力资源管理”三大改革,深化“科技、管理、文化”三大工程建设,实现“区域化、IPO、执行力”三大跨越,做到风控全程化、管理精细化、产品特色化、服务差异化、制度规范化、执行强力化。要平衡好局部与整体、过程与结果、短期与长期的关系,突出“一体两翼两中心”战略导向,引导各分支行结合资源禀赋,走差异化成长之路。“一体”,即南昌城区包括四县是南昌银行发展的基础,“两翼”,即广州、苏州分行,要率先“做大做强”,成为新的增长点;“两中心”,即资金中心是南昌银行新的利润增长点,小贷中心是南昌银行今后的特色经营核心竞争力的着力点。省内异地分行要抢抓机遇,开辟蓝海,争取同业“增速靠前”,通过分类激励,有效约束,使全行整体发展充分体现协调、可持续的转型要求。

(二)经营理念要转型

推动转型,需要我们摒弃传统的“规模

冲动”和“速度情结”,推动南昌银行从以“规模速度”为特征的“快”发展转向以“质量效益”为特征的好发展,再转到“规模速度、质量效益”并举的“又好又快”发展。必须始终坚持“三个约束”。

坚持资本约束,稳健发展。银行的发展离不开资本,尤其是2013年开始实施新资本管理办法之后,银行业面临的资本监管更为严格。这要求南昌银行必须强化资本约束的经营导向,坚持发展能力与资本规模相协调、资本占用与补充相平衡,逐步扭转高资本消耗的经营模式,走资本节约型的发展路径。

坚持风险约束,守住底线。中国银监会年初召开的年度工作会已明确提出,2013年度首要任务是“守住不发生系统性和区域性风险的底线”。银行竞争的焦点将逐步由比拼发展速度转移到比拼风险管理上来。各分支行的业务偏好应与自身风险管理能力相协调,做到既抢占市场,又规避风险,有多少资本就承担多大风险。

坚持财务约束,增收节支。要着力将财务“硬约束”的理念和要求贯穿到经营管理的各领域、各层面、各环节。积极响应党中央“浪费之风务必狠刹”的号召,厉行勤俭节



约、反对铺张浪费,不断提高财务效益。

(三)发展方式要转型

重长期发展,杜绝短期行为。要规模,但不搞盲目的规模攀比;要效益,但不搞“打埋伏”等短期行为。要追求优质的发展,将业务发展的着眼点放在增长的又好又快、均衡协调上,放在经营规模、管理素质、核心竞争力、市场美誉度的整体全面提升上。

重实实在在的发展,杜绝泡沫水分。不能为追求考核套利和短期利益,盲目介入高杠杆、高风险的业务,埋下长期发展的隐患。任何时候都应“稳”字当头,根据自身实际,确定合理的发展目标,尽力而为,量力而行,使经营更加健康,发展更加可持续。

(作者系南昌银行董事长)



化解“影子银行”风险 需明确产权机制

■ 陈莹莹 毛万熙

多位专家日前出席中国发展高层论坛时指出,“影子银行”在全球资本市场转型过程中,以及帮助实体经济发展过程中,正在发挥着越来越重要的作用,且其对常规金融体系起到了补充作用。另外,中国式“影子银行”与欧美国家的“影子银行”不受监管不同,其绝大部分都受到中国相关监管部门的严格监管。

对于如何化解影子银行的潜在风险,专家建议,一方面需要完善产权保护并厘清产权关系,另一方面则需要多渠道释放和引导中国居民的长期性投资需求。

中国式“影子银行” 受到严格监管

国务院发展研究中心金融研究所副所长巴曙松指出,在中国金融市场遭受严格的利率管制之下,各金融市场明显分割,在中国所谓的“影子银行”更多地是市场各方为了规避监管,充分发挥各自的聪明才智而创造的产品。从主体上看,绝大多数产品都受到了监管部门的严格监管。

巴曙松进一步解释称,“国内的产品很少看到杠杆的放大和期限的错配,具体的定性也还是准信贷产品。那些对‘影子银行’提出批评的,主要是难以适应市场快速变化的传统金融机构。”他认为,“影子银行”体现出市场对于利率市场化的强烈需求。他建议,进一步推进利率市场化。

“‘影子银行’听起来就会让人有负面的联想。”贝莱德集团董事长、首席执行官劳伦斯·芬克称,积极肯定“影子银行”对金融行业的作用非常大。而“影子银行”在全球的资本市场转型过程中,以及帮助实体经济发展过程中,发挥着越来越重要的作用。

化解风险需明确产权机制

经纶国际经济研究院院长沈联涛认为,“影子银行”的风险就是产权不清晰,“在银行买了理财产品,到底风险谁背?”而未来去厘清政府和市场的关系,关键就是在明确产权机制,“用法律的手段来明晰产权保障,这是未来发展的关键。”他建议,将来可以通过仲裁委员会来判定风险。

摩根大通国际董事长雅各布·弗兰克尔认为,“最近的危机里我们也看到影子银行怎么对系统造成更大的损害,放大这种损失”。“影子银行”更多是顺周期的,所以需要考虑怎么解决顺周期的特点和类似的问题。“我们应该要找到一种方式,利用‘影子银行’在正常时期的一些优势,避免它非常时期的一些缺陷。”比如,能让“影子银行”也可以通过央行获得窗口指导或是获得融资。

析企业财务管理硬伤及如何营运资金

在当前阶段,我国大部分中小企业主要靠自己完成原始资金的积累,这就导致了很多中小企业在创业过程中,资本少,底子薄,短时期内规模难以做大,企业在较长时期都处于一种比较低下的生产运营状态,很多中小企业的抵御风险的能力差,破产风险大增。

一、财务管理是众多中小企业硬伤

中小企业的信用管理能力低下,同时中小企业对资金的需求量具有数额不大,但次数频繁、随机性大的特点,造成了融资成本的增加并使融资更加复杂化。

我国中小企业现阶段的公司财务治理结构大部分不尽完善,财务报表不规范,不能及时给企业提供各种反映企业资金的流动性、盈利性和安全性的具体信息。

部分中小企业存在着重复建设、资金使用效率低下和盲目投资现象,资产负债较高,企业资金风险较大。

目前我国大部分中小企业老板是总经理,老板娘是财务总监,资金是左口袋出右口袋进,财务管理人员的主要职责是记账、报销、统计、盘点、做报表、报税、办社保和发工资,财务管理家族式色彩浓,财务制度不规范,财务人员素质不高,财务管理水平较低。

二、财务管理解决之道

现阶段中小企业财务管理的转型,决定企业财务资源配置的取向和模式,影响着企业资金运转的流向和效率。中小企业总的财务战略思想应着眼于企业未来战略的发展,充分考虑行业的业态、经济圈的增长速度、企业的发展阶段、企业的运营模式和企业自身的财务特征,并以财务为最终导向进行管理决策。现阶段中小企业财务管理的转型,主要有以下四个组成:

1、资本结构
中小企业资本结构的重要性,可与企业组织结构的重要性相媲美。与企业运营相得益彰的资本结构不仅仅会直接影响企业的财务风险,而且还关系到企业的筹资能力。如果企业的负债比例过大,则财务的风险越高,特别是在全球经济危机的影响下,企业经济效益不佳的情况下,就会更容易产生财务危机,进而引发企业破产。同时,负债比例过大,筹资能力必然减弱,进而影响到企业的新鲜血液补给。所以中小企业能否保持合理的资本结构对企业发展至关重要。

第一,中小企业在创业初始阶段,应做到多大的碗装多少水,根据自己的资本实力,科学合理地确定企业发展战略,做到企业规模

与资本结构相匹配,尽量避免因企业发展规模与资本实力不相称而造成负债过多、风险增大的情况。企业在发展过程中也应时刻注意资本负债比例的协调,这时候,《资产负债表》就显得尤为重要。

第二,实施有利于企业积累的股东利润分配政策,采取多留少分,将更多的税后利润积累下来,充实资本,使企业得到更快速的发展。当然,在企业赢利能力强、业务稳定的情况下,企业适度举债,充分发挥财务杠杆作用,也会更有利于企业的发展,但这一前提必须是增强企业的信用管理能力。

2、营运资金管理
营运资金管理,提高资金使用效率,是中小企业从管理要效益的重要手段,为了有效地管理中小企业的营运资金,我们必须研究一下企业营运资金的特点,以便有针对性地进行管理。

企业营运资金一般具有如下特点:

第一,周转时间短。根据这一特点,说明营运资金可以通过短期筹资方式加以解决。

第二,非现金形态的营运资金如存货、应收账款、短期有价证券容易变现,这一点对企业应付临时性的资金需求有重要意义。

第三,数量具有波动性。流动资产或流动负债容易受内外条件的影响,数量的波动往往很大。

第四,来源具有多样性。营运资金的需求问题既可通过长期筹资方式解决,也可通过短期筹资方式解决。仅短期筹资就有:银行短期借款、短期融资、商业信用、票据贴现等多种方式。

降低营运资金在总营业额中所占的比重有效途径是,加速货币资金的周转循环。根据货币资金周转循环周期的时间长短,可以预测企业对流动资金的需求量。例如,企业用货币资金来购买原材料,原材料被加工成产成品,一部分产成品,企业通过现销渠道又把它马上转变为货币资金;而其它的产成品,企业通过信用销售的渠道,把它变为应收账款,应收账款则需要一段时间才能收账变为货币资金。通过上面的论述可以看出企业的运作情况对货币资金投资的影响。

如果企业在生产产成品上花费较长的时间,那么企业就得增加货币资金投资。从原材料变成产成品,再完成产品销售所需要的这段时间,我们称为存货周转期。企业运作能给货币资金投资带来另一种影响的是企业的销售策略,如果企业是运用现销方式销售产品,那么企业就不需要保留很多货币资金;但如果企业有信用交易的话,那它就得需要有较多的货币资金投入。因为这里存在着应收账款周转问题。当然,企业也可在购买存货时欠账,这就是说企业要推迟付款,如果可欠很长

时间的账,那么货币资金投资的需求量就减少,这段延迟付款的时间称为展延的应付账款周转期。

实现降低营运资金管理,就得从存货管理、应收账款管理和应付账款管理三个方面着手。对于存货管理,一方面要加强销售,通过销售的增长来减小存货周转期;另一个方面要通过确定订货成本、采购成本以及储存成本计算经济批量,控制在存货上占用的资金,使之最小。对于应收账款管理,在信用风险分析的基础上,企业要制定合理的信用标准、信用条件和收账政策;通过这些措施来鼓励客户尽早交付货款,从而加速应付账款的周转。

展延的应付账款的管理,一般来说,企业越是展延付款的时间就越对企业有利,但由于延期付款可能引起企业的信誉恶化,所以企业必须通过仔细的衡量、比较多种方案后再做出决定,选择对企业最为有利的方案。

在资本经营的问题上,还有一个很容易出现的“误区”,即资本经营就是向外扩张,就是企业兼并,就是向社会融资,甚或转向民间高利息借贷,实际上这并不是真正资本经营而是投机赌博;现阶段中小企业的资本运作,那就是站在战略的高度对企业的一些并非不良的资产在“含金量”较高时进行出售,并借机对企业的经营战略进行调整。(互融)