

通胀的子弹乱飞,各种原材料涨价,不仅让普通百姓感觉到压力,企业也切身感受到了危机四起以及不得不面对财富缩水的现实。一时之间,如何避险也让各家企业伤透了脑筋。

通胀“子弹乱飞”企业规避风险要出“绝招”

张瑞洁

外汇风险不再怕

笔者走访嘉兴多家银行发现,目前专门为公司外汇理财而设立的理财产品已不少,这些产品大都能规避汇率波动风险,锁定成本收益,适合有进出口贸易的公司和机构。像农行的远期结售汇业务,银行与客户可以约定于未来某一特定日期或时期,依交易时约定的币种、金额及汇率进行交割的结售汇交易。而中国银行一位业务员则向笔者介绍了跨境人民币结算的业务,目前嘉兴已经有 479 家进出口企业获得了资格。他认为,该项业务对有进出口贸易结算业务需求的公司客户还是十分适用的,应该能够满足企业在使用本币结算、规避汇率风险、简化业务流程、降低交易成本、拓展海外市场等方面的贸易需求。

银行来当“小管家”

“负利率”时代,现金就像一个烫手的山芋,对企业来说也是如此。在此背景下,对公理财产品开始逐渐受到企业的关注。“企业总有一些暂时闲置不用的资金、尚未使用的融资款或者从证券市场撤出的投资,如果把它们一存了事,其实对资金造成了无形的损耗,现在银行推出的对公理财产品已经有很多了,完全能满足企业各个阶段闲置资金的需求,获取的收益也还不错。”一位企业的负责人介绍。据了解,目前嘉兴市区各大银行基本都开设了财务顾问的业务,来帮助企业打理钱财。

不过,尽管目前银行在对公理财产品上颇下了一番苦功夫,但据了解,由于银行理财产品收益很大程度上取决于理财项目的经营,收益具有一定的不确定性。还有就是理财产品的预期收益不等于实



际收益。银行理财产品预期虽然经过一定的科学测算,但产品最终实现的收益很可能与预期收益有一定的偏差。“现在市场上的理财产品五花八门,每个银行都有不少理财产品,但事实上它们不外乎是国债、金融债券、企业债券、人民币理财产品、外汇理财产品、各种类型基金、信托产品、券商集合理财产品等。”他表示,还是需要购买对购买的理财产品到底是何种类型要有所了解,毕竟理财产品不等于储蓄存款。对于企业来说,选择风险小、资金周转快和普遍高于活期存款利率的银行理财产品可能会更实惠一些。

套期保值对冲风险

“今年到期期货营业部做套期保值的企业多了不少。”中大期货海宁营业部的工作人员在电话里告诉笔者,“现在很多原材料价格波动很大,企业生意不好做。通过期货市场来对冲风险成为很多企业的选择。”

“所谓套期保值,就是你对现货有什么担心,就通过期货做什么。”这位工作人

员说,企业如果担心现货价格下跌,就可以通过期货市场卖出期货合约;担心现货价格上涨,就通过期货市场买进期货合约,从而使现货的风险得以回避。不过,目前我国期货市场开展的品种还很有限,现货原材料跟期货相关的公司还不算太多,因此,套期保值业务的开展还是有所局限的。

据了解,企业去期货营业部做套期保值,期货公司一般都会对企业的情况做具体分析,特别是企业的采购、生产、销售等重要环节,找到企业的风险到底在哪里,以便研究出符合企业实际需求的保值量、保值周期,并科学合理地制定套保计划。

“做期货最难也最重要的就是控制风险。”中大期货工作人员表示,“要想保值就切忌投机。”但事实上严格遵照这么做的企业却没有那么多。套期保值是为抵御风险,而期货投机则是利用期货价格本身的波动或者相关期货合约之间、期货与现货之间的价格波动赚取收益。当然,这样可能有大收益,也会有大风险。

出口信保来避险

嘉兴市外贸企业众多,通过出口信用保险来避险也是有效途径之一。出口信用保险是国家支持我国企业走出去的政策性工具,当前政府鼓励企业积极投保出口信用保险,企业应把握时机,充分发挥出口信用保险的政策性功能,更加稳健快速地开拓国际市场。

嘉兴本地的一名外贸企业主说,他就是通过投保了出口信用保险才避免了一笔巨大的损失。他的企业是美国一家大型家具生产及批发企业的众多中国供货商之一,近几年,这家美国公司对中国供货商大多采用赊销 90 天的付款方式,这种结算方式对供货商而言风险大,资金压力大,但鉴于其之前付款记录良好,且采购量大,供货商出于争取订单的考虑,也就接受此交易条件,他的公司也是如此。然而,到了 2009 年末,受金融危机影响,这家美国公司市场销售下滑,资金越来越紧张,开始对多家供货商出现不同程度的货款拖欠,种种迹象也表明,该公司的资金状况明显恶化,已经没有偿付能力。“我们嘉兴的 5 家供货商因为投了出口信用保险,获得了数千万的赔款,而国内还有多家供货商因为没有投保蒙受了巨大的损失。”

不只是大企业,小型出口企业一样需要做好避险工作,据了解,目前小企业投保出口信用保险的还比较少。中国出口信用保险公司嘉兴办事处工作人员告诉笔者,有一种中小企业简易承保模式,出口额 500 万美元以下的中小企业一样可以申请投保,且费率只在 0.12% ~ 0.6% 之间,而原先中小企业参保费率一般在 1% 左右。

对于企业来说,需要提高自身的风险意识,特别是要避免对大客户、老客户的盲信,加强收汇风险防范,也要及早关注买家出现的风险异动。同时,企业也可以积极利用信保资源,有效控制潜在风险。

电子银行:全力提升企业的核心价值

何妙萍

在全球化渐进的当下,电子银行已经不仅仅是一种服务渠道,而是改变企业营运模式,增强企业竞争力,提升企业核心价值的重要手段。

电子银行对企业运营和财务管理的重要性可以归纳为以下三个方面。

快速、即时的信息获得

信息作为当今社会经济的重要元素,企业对其的获取能力,体现了企业的整体营运水平。

在操作上,利用电子银行的服务渠道,企业可以减少工作人员往来银行的次数以及交易所需文件的实体传递,且无需依赖银行的手工操作,从而大大减少了业务处理时间、简化了信息获取的流程、实现了操作自动化、提高了企业整体的营运水平。

电子银行作为一个开放的平台,能在任何时间、任何地点提供金融服务,解决了传统的银行业务受时间和地域限制的问题,其全球化的网络覆盖能够帮助企业实时了解分散在世界各地所有账户的状况,做到身在总部就对各账户情况了如指掌,从而使有限的金融资源真正服务于企业的全球战略。

与此同时,信息的预警功能对企业业务的发展也起着至关重要的作用。例如,渣打银行一站式电子银行平台 Straight2Bank 就能提供一流的报告与提示工具,其信息查询和预警功能可涵盖整个流动资金营运周期,可让客户在不登录网



上银行的情况下,根据预设的自助机制,将指定的信息发送至预设的邮箱或传真机上,从而帮助客户在第一时间获取重要信息,实时掌握其公司的现金流和贸易交易的新动向,更有效地缩短企业整体营运周期。

高效、便捷的服务渠道

近年来,随着企业电子银行和电子支付业务的快速发展,使得无纸化交易被大多数中国企

业所认同,电子交易量每年激增。越来越多的较大规模的企业,随着自身全球化战略的发展,愿意并需要借助电子银行来整合自己的营运资金管理,提高自身竞争力。渣打银行 Straight2Bank Access 能与企业内部 ERP 系统进行对接与整合,提供更高的生产效率及透明度,缩短营运资金周期,实现实际供应链与财务供应链的有效集成。因而客户可以获得现金流情况的即时快照,查询任何一笔付款

或收款交易,并获得即时状态报告。此外,Straight2Bank Access 能更快地提供异常情况和错误交易的处理方案,让客户能够在现金流和流动性管理方面集中更多精力,从而提高企业的营运资金管理。便捷性是电子银行与传统银行服务相比的一大优势。企业客户经常面临负责人出差在外、无法进行付款与贸易发起的审批及授权的情况,如何通过技术手段解决并充分发挥电子银行在这一领域的优势,对企业的生存与发展至关重要。

“全”解决方案

现金业务在中国已发展得相对成熟,贸易融资业务(信用证、保理等)也被众多企业广泛采用。电子银行应致力于进一步发展及推广现金与贸易业务的融合,通过全面集成的电子平台,满足企业对业务的综合需求,完全实现一体化。这不仅包括对世界各地电子银行业务平台的统一,还包括在此平台上对所有业务的整合。例如,2010 年渣打银行 Straight2Bank Web 推出的依托买方信贷额度,通过预先付款指令,为供应商提供便利、有效、价格合理的融资产品。此项服务使客户达到了简化操作流程、加快融资速度、增加融资渠道等目标,从而吸引客户更多地使用电子平台。

目前,大部分企业对电子银行的使用主要集中于基本功能,例如账务查询、网上支付等。其实电子银行还能提供很多差别化的服务,如供应链融资、现金归集、集团财务的集中管理、银

企直连等等。例如,2010 年渣打银行为企业客户设计并推出了符合本地法规要求的电子支票打印服务,指令通过客户 ERP 系统直接发送至银行后台系统,经过审核银行将符合要求的指令生成支票图案,并发送至电子支票打印系统客户端,当客户登陆电子支票打印系统,选择相关指令并确认打印时,指定的电子支票打印机就能打印出一笔电子支票。客户通过电子支票打印服务在一定程度上规避了手工支票的风险,减少了因手工失误而产生的成本。

如何利用银行服务最大程度地整合企业的资金、缩短现金周转时间、降低成本、合理规避税务都是可以考虑的方向。电子银行的好处不仅止于帮助企业简化流程、释放劳动力,长远地看,电子银行将是企业提升自身价值的必要手段,它为企业的战略规划提供了更多的可能性。

背景阅读

电子银行已“深入”大中企业

在当今的经济运营环境下,传统的银行服务已经不能完全满足企业业务发展的需求和步伐。而电子银行全球化的网络覆盖能够满足企业全球化的战略部署,借助全面集成的电子平台,为企业量身打造在线银行服务,轻松面对全球的贸易伙伴,提升整个端到端营运资金周期的效率。因此电子银行已经不仅仅是一种服务渠道,而是改变企业营运模式,增强企业竞争力,提升企业核心价值的手段。



多家银行重启票据贴现业务

去年 11 月,受信贷额度影响部分银行暂停票据贴现业务。贴现利率在 1 月中旬以后迅速走高,加息后贴现利率较同期贷款利率高出约 30%,多家银行重启了这项业务。据了解,2 月份开始,开放贴现业务的金融机构逐步开始增多,但由于资金面紧张,票据贴现利率在 2 月中上旬并没有出现明显下行迹象。

交易人士表示,银票贴现利率缓步下行,开放贴现业务金融机构增多,表明实际资金压力经过一定缓冲时间后有所缓解。此外,转贴现利率同样也逐步下行,同时证明了银行间市场资金总体仍不紧张。

央行从 2 月 24 日起上调存款准备金率 0.5 个百分点。分析人士认为,银行重启票据贴现表明了资金面从紧张回到了中性或者中性偏紧状态,这次上调存款准备金率则发出了鲜明的信号,抗通胀仍是目前首要任务,一旦银行资金面有所缓解,则可能面临调控。

(赵缙言)

保定建行小企业业务健康发展

建行保定分行小企业业务实现了又快又好发展。该行去年贷款投放完成计划的 123%,业务量超过前三季度之和。全年累计支持中小企业 211 户,存量客户 154 户,较年初新增 57 户,全省系统排名第二;小企业贷款余额占全省系统占比 10.29%,贷款余额及新增保持同业领先;中间业务收入完成计划的 110%;各项业务收入之和超 1 亿元。全年新开立对公基本结算账户计划完成率 200%;贷款余额、新增、中间收入、客户增长、新开立账户等指标均较上年实现晋位;年内成功收回两笔预警贷款,小企业贷款连续三年不良率为零。

(顾俊文)

浙江工行小企业贷款余额破千亿

发展小企业金融业务是工行优化信贷结构、打造最有价值银行的必经之路,也是工行助推经济发展、履行社会责任的重要举措。作为浙江小企业主力银行,浙江工行一贯把发展小企业金融业务、金融支持浙江小企业成长作为一项重要战略,树立了“小企业,大市场;小产品,大拓展;小业务,大发展”的崭新理念。近年来,更是确立了“专业化经营、系统化管理、立体化营销、个性化考核、最优化流程”的小企业专营模式,植根于浙江区域经济特征,不断集中优势资源、拓宽融资渠道、优化贷款流程、加快产品创新、推进模式变革、完善考核激励、强化风险控制,实现了大银行支持小企业的靓丽转身。小企业贷款余额、增量和户数多次列工行系统第一,连续多年保持了优良的小企业信贷资产质量,并成功催生了小企业金融业务办理方式的网络化变革,开辟了独树一帜的小微企业信贷风险管理模式,开启了多方共赢的产业集群小企业金融服务新模式,在激烈的市场竞争中稳固确立了同业领先地位,打造了极具影响力的公众形象和品牌效应。截至 2011 年 1 月 29 日,全行小企业贷款余额突破 1000 亿元,小企业贷款客户超过 11000 户,为助力浙江小企业发展作出了突出贡献,树立了卓越榜样。

(宣书桓 谢昊)

证监会将六路推进并购重组

周婷

济调结构、转方式、促发展的重要平台。

证监会上市监管部主任杨桦日前在接受中国证券报记者独家专访时表示,从 2006 年到 2010 年,我国上市公司并购重组规模为 9890 亿元,资本市场对并购重组发挥的作用越来越大。今年,证监会将在重组主体、交易定价、审批程序、风险控制、信息披露、中介责任等六大方面持续推动并购重组健康、快速发展。

他提供的最新数据显示,2010 年实施重大资产重组 47 项,交易金额 1338 亿元,市场化并购重组保持活跃态势。

他说,除数量增长外,在重组目标上,促进产业整合、产业升级逐渐成为主流。并购重组产生的规模效应除带来上市公司资产质量和利润水平提升外,在资源优化配置、产业整合升级、提升国际竞争力、推动国企改革等方面发挥积极作用,日益成为我国国民经济