

B4 | CAIWUCELUE | 财务策略

国内流动性不断收紧，企业怎么“找钱”？在济南举行的“2011 年中国高成长企业及投行领导人峰会”上，财政部财政学研究所副所长刘尚希、摩根大通亚太区董事总经理、中国投资银行副主席龚方雄“把脉”中国当下的经济热点，并为之开出了“药方”。

有条件企业可放手到境外融资

去年以来，我国货币政策向稳健回归，通过上调银行存款准备金率及加息，流动性不断收紧。

货币政策紧缩已到临界点

不少经济学家分析认为，加息是应对高企通胀的首要“利器”。刘尚希对此持有不同观点。他认为，目前央行的货币政策收缩得已经差不多了。“如果货币政策继续紧缩，将对经济产生越来越大的影响，特别是对中小企业、民营企业带来较大的影响。随之而来的，将是严峻的就业问题。”刘尚希说。

当下，老百姓普遍感觉“钱毛了”，东西越来越贵，不少人将其归咎于“通胀”这只老虎。刘尚希说，其实不然。通货膨胀是指流通中的货币多了，它跟物价上涨没有必然联系。长久以来，货币数量论主导的“货币供应量一扩大，物价肯定要上涨”的解释，在当下经济全球化、金融全球化的现实中，是非常片面的。因为除了货币的数量外，货币在不同的状态下，对经济也会产生不同的影响。所以说，当

全球经济发展到以资本、以金融为

核心的阶段时，不能沿着过去的老框框来看这个问题。

境外融资成本低

国内不断收紧的流动性，让众多企业觉得“拿钱”越来越难，融资成本也居高不下。龚方雄为企业支招:中国的融资渠道非常狭窄，有条件的企业可到境外融资。

龚方雄说，虽然中国处于加息通道中，但国际市场的流动性却很充足，且有进一步泛滥的可能。首先是美国一直实行宽松的货币政策，现在北非战乱引发油价高企，会拖累美国经济增速，所以美联储会谨慎推迟加息。另外，遭遇大震的第三大经济体日本，下半年会展开重建工作。但日本政府债务累累，其国债占 GDP 比重 200%多，所以日本重建只能靠“印钱”。据此，美元和日元都会走弱，而在美元和日元走弱的过程中，是伴随着美国和日本向全球输出流动性的过程。所以说，未来一段时间，境外这种流动性的泛滥，会使得融资环境非常宽松。

现在，已有不少内地的企业到

香港、到海外去融资，除了直接发股，各种债权融资非常活跃，包括高息债、可转债、可换债，以及投资级别的债券或跟股权相关的各种金融产品等。最关键的一点，境外不仅有丰富的融资渠道和产品，而且融资成本也很低。举个例子，如果是发可转债和可换债，因为美元利息现在很低，在国外的融资成本基本上是一年 2%到 3%，投资性企业 5%到 7%，即使是高息债，也就是 10%左右，再刨去人民币升值

的因素，成本就更少了，现在人民币对美元升值每年至少 3%到 5%。所以说，在境外融资一年的利息成本在 2%左右，有的甚至不用支付利息或者是负利率。反观国内，现在一年期人民币贷款的利率已经到了百分之六点多。

龚方雄说，境外融资的方法，

目前适用于在国外有资本市场平台的企业。不过，随着人民币国际化进程的加快，未来 5 年这个渠道有望会打通。

直接融资是大势所趋

龚方雄说，2009 年，中国的贷



款规模是 95 万亿，这属于间接融资范畴，企业在市场上发股、发债加起来总共是 8000 多亿，这是直接融资。而在发达国家，直接融资远远大于间接融资，企业找钱主要是通过资本市场，而不是向银行贷款，所以在发达国家直接融资规模一般超过 50%。

为什么直接融资是大势所趋呢？因为直接融资是把企业的风险、企业成长的风险，分担到社会的各个阶层，甚至在全球范围内进行分散。以美国金融风暴为例，其风险就是由全球来承担的。美国通过资产的证券化和融资渠道的全球化，把经济成长的风险分散到了全

球，这正是所谓直接融资的美妙之处；如果过度依靠间接融资即银行贷款，这个风险就过于集中于银行体系，甚至会给国家经济带来毁灭性打击。

从当下来看，中国的劳动力成本正在上升，原材料成本也正在上升，如果融资成本降不下来，我国的经济成长就会有很大的瓶颈，如果融资渠道不能开通的话，经济转型也会遇到很大的阻力。所以，要坚持改革开放大力发展资本市场,大力发展直接融资这不但会迎来资本市场最好的黄金 10 年,也是未来中国经济转型的关键。

(王 爽)

现金管理：银行经营战略转型新阵地

□ 王 勇

今年商业银行面临的经营形势以及环境的确很不轻松：货币政策回归常态，信贷增速势必迫降；中国版的“巴塞尔协议Ⅲ”的推出，资本约束必将进一步加强；再加上利率市场化改革加快推进、地方政府融资平台风险防控、新一轮的房地产贷款压力测试以及将要展开日均存贷比的监测等等，多重因素叠加，商业银行压力重重。这样的环境条件，促使商业银行经营战略转型，而转型的着力点都不约而同地放在了现金管理方面。

现金管理
有助稳定银企合作关系

商业银行将转型着力点放在现金管理上，是因为主要以企业流动性为管理对象的现金管理服务有助于稳定新形势下的银企合作关系。目前，现金流量管理是企业财务管理中至关重要的一环。搭建现金管理平台，主要以银行资金结算网络为依托，涉及面广，流程复杂，合

作关系一旦建立，企业对银行的结算与信息服务就会产生依赖。因此，对于有实力的银行，现金管理业务无疑是打造核心竞争力、稳定银企合作关系的有效手段。而现金管理服务也促进了商业银行的经营转型。因为现金管理作为一项中间业务产品，风险低，能带来稳定的结算和手续费收益。良好的现金管理，更有利于提升银行的品牌和形象。提供优质的现金管理，体现了一家银行的综合实力，同时现金管理服务的对象一般都是一些大型企业和企业集团，为他们服务也提升了银行的品牌和形象，这种无形的财富可为银行带来更长远的利益。

实际上，现金管理近十年来已成国际主流银行一项比较成熟的金融服务业务。随着现代金融市场的发展和银行日趋激烈的同业竞争，现金管理业务作为中资商业银行业务发展的新领域，必将成为国内外商业银行同业竞争的焦点。近年来，几乎所有全国性商业银行都有自己的现金管理产品品牌，如工银行旗下的财智账户、招行的点金公司金融、兴业的金立方、浦发的浦发创富、交行的蕴通账户、华夏的现

金新干线等。其中，招行表现尤为突出，1997 年就推出国内第一家网上企业银行，到去年末，招行推出的 C+ 现金管理服务已发展成为包括账户及交易管理、流动性管理、投资管理、融资管理和风险管理共五大类解决方案 30 余项产品的完善的品牌体系，研发和推出了以跨银行现金管理平台（CBS）、集团财务管理系统（TMS）、网上企业银行 U-BANK、本外币现金池、电子票据等为代表的众多国内领先的现金管理创新产品，引导着国内银行现金管理服务的发展趋势。

多项措施
确保现金管理有序推进

为了能确保商业银行现金管理有序推进，促使其经营战略转型更有效实施，未来商业银行的现金管理业务发展还应当在如下方面多作努力：

首先，不断开发符合国际标准的现金管理产品。尽管目前各大商业银行都已经有了电子银行、网上银行系统，基本实现了账户的实时

查询、系统内资金实时到账，但是这些系统并不是专门化的银行现金管理产品。因此，中资银行可以利用外资银行要求与中资银行作系统连接的机会，向有经验的国际化大银行做产品和系统设计方面的咨询，利用他们的经验和技能，使中资银行的产品迅速接近国际先进水平。去年 6 月，招行推出的“C+ 全球现金管理服务”，将服务范围拓展为提供基于全球账户（境内账户、境外账户）的现金管理服务。这种“全球现金管理”，既涵盖了原有境内现金管理服务，又增加了境外及跨境现金管理服务两部分，综合化服务能力进一步提升。

其次，在几乎所有大企业目前的现金管理业务都被瓜分完毕的情况下，后起的商业银行必须将现金管理重心向中小企业转移，重点瞄准一些优质的中小企业客户，即根据中小企业客户的个性化需求，以其流动性为管理对象，通过账户管理、收付款管理、流动性管理、投融资管理和资金风险管理，帮助中小企业定制现金管理解决方案，有效帮助中小企业提升现金管理水平。



还有，在当前国内商业银行现金管理业务快速发展的情况下，应高度重视并加强现金管理业务风险管理。当下比较有效的方法是，除了将现金管理内控纳入中资银行各行经营管理内控的主要内容外，还应充分发挥科技力量，加强信息化建设，开发现金管理内控管理平台，加强风险的事前、事中以及事后的监测、计量、评估管理；同时，开发和运用量化的风险管理模型，切实完备内控系统；另外还要加强尽职调查，督促各行、各部门建立现金管理业务内控风险责任制。



随着中国商业银行经营理念逐步与世界接轨，根据巴塞尔协议对核心资本运作的要求，中国商业银行对风险资本占用低、风险小、收益率高的贸易金融业务越来越重视，并正从以一般流动资金贷款为核心业务向贸易金融业务转型。

【问题】
产品难跟需求步伐

在贸易融资巨大的利益和优势下，近年来众多商业银行纷纷将目光转向贸易金融业务，银行间的贸易金

财务学堂 | CaWuXueTang

发展贸易金融四对策

融业务的竞争也日趋激烈。与此同时，国内商业银行在发展贸易金融业务过程中也遇到了一些问题：

第一，对发展贸易金融业务的定位不清晰,缺乏制度保障。有些银行仍然将主要精力停留在传统信贷业务上,导致贸易金融业务被边缘化。客户有资金需求时也习惯于向银行申请流动资金贷款，对于贸易金融的功能和特点不了解，加大了银行营销贸易金融业务的难度。一些国际领先银行均以事业部形式设立贸易金融部门，专门负责该项业务的营销推动、业务管理等工作。而目前国内大多数银行仍然把贸易金融业务定位在依附于公司业务的产品线条,营销、产品、风险审查、政策管理等分散在多个部门,业务主线不明确,职能边界不清晰,流程环节多,难以形成合力和整体竞争力,也不能满足贸易金融专业化服务和时效性要求。

第二，授信管理与贸易金融业务

特点不吻合。尽管国际贸易金融业务具有鲜明的自偿性特点，并在额度确定、融资期限等方面与一般贷款具有显著区别，国内绝大部分商业银行仍然主要应用流动资金贷款的授信理念和运作模式，即主要按照授信主体是否符合贷款准入标准来评估业务风险。融资对象的财务及资信状况仍然是决定国际贸易融资能否发放的主要因素。

第三，产品创新难以跟上需求的步伐。在认识不足、人员不足的条件下，商业银行贸易金融业务更多的是局限在进口开证、进出口押汇和打包贷款等传统品种上。而目前国际贸易结算的非单证化趋势显著，而国内银行的贸易金融业务大都集中于信用证项下融资产品，对于汇款结算的配套融资风险难以把控,品种也相对较少,大量贸易融资需求未能满足；供应链融资也主要集中于单一环节，整合化服务方案的可操作性较差；商业银行

的贸易融资业务并不是以客户为中心,而是以产品为中心,在产品无法满足客户需求时不是调整和改良自己的产品,反而采取淘汰客户的方式。长此以往，贸易金融业务在商业银行的发展中势必会被边缘化。

【对策】
建立适时管理体制

国内各家商业银行发展贸易金融业务起步较晚,体制尚不完善,发展中存在各种问题。但是正因如此,中国的贸易金融业务存在着相当巨大的市场。各家商业银行想在这块蛋糕中获取更大的份额,就应当先发制人,进行贸易金融创新,包括观念创新、体制创新和产品创新等。而贸易金融创新的核心在于提高全面的个性化解决方案。

第一，建立适应贸易金融业务需求的管理体制。各家银行对于自身未

来的发展方向应有明确、清晰的定位,如果立足于发展贸易金融业务,就应当将贸易金融提升至战略高度,将其作为提升银行核心竞争力和盈利能力的重要手段,区分责权利,并在人财物上给予倾斜,建立起一套适合的专项授信审批制度,简化业务流程,从体制上为业务发展提供原动力。

第二，转变业务发展观念。国际上先进银行在开展贸易金融业务时有一个重要理念,即:贸易金融业务是一种交易性银行业务,银行应该从整个贸易周期——即从买卖双方签订合同开始到买方最后销售货物为止——来关注客户的需求,而不是从分立的角度仅为一两个贸易环节提供资金支持或者贸易单证服务。

第三，产品组合营销代表了未来贸易金融业务的发展方向。为满足进出口企业降低汇率风险、有效控制财务成本等方面的新需求，银行开始推出结构性的贸易综合服务方案。

商业银行要更好地服务中小企业，就必须因地制宜，积极推进金融产品和服务创新，通过开展组织架构创新、风险管理技术创新、担保抵押创新、信贷产品创新等，进一步提升中小企业金融服务水平，从而促进更多中小企业发展壮大。

商业银行需找准
中小企业金融服务的
切入点

□ 王信川

央行日前公布的统计数据显示，今年一季度，主要金融机构及农村合作金融机构、城市信用社和外资银行新增中小企业贷款 9114 亿元，贷款余额同比增长 248%，比上年末回升了 24 个百分点。在货币信贷逐渐回归正常水平的情

况下，商业银行对中小企业的支持力度仍然持续加大，促进了广大中小企业健康快速发展。

在融资渠道更加多元化的形势下，银行业金融机构要进一步提升中小企业金融服务水平，还需密切跟踪中小企业在成长过程中出现的新特点、新变化，寻找更好的切入点，加大金融创新力度，更好地满足中小企业的融资需求。

目前来看，大多数中小企业因生产经营的需要，通常存在着较为旺盛的融资需求，虽然资金需求额一般为几百万元，但由于许多中小企业的固定资产不多，难以达到商业银行的授信标准，常常难以及时获得资金支持。大力发展中小企业金融业务，既是广大中小企业的迫切需求，也是商业银行自身经营发展的现实要求。为此，商业银行应进一步加强同担保、保险、创投等机构合作，从中小企业所处的产业链条或产业集群着手，充分运用银行的客户资源、金融产品、人才技术、风险控制等优势，有效满足中小企业多样化的金融服务需求。

鉴于中小企业贷款以短期流动资金贷款为主，具有时间紧、次数多、额度小的特点，商业银行应基于中小企业客户资金流过程的不同经营环节，采取不同的产品为其提供服务。比如，在采购环节，可采取应收账款、商品货权或仓单等抵（质）押的方式，为中小企业提供一般流动资金贷款，对有条件的中小企业还可推荐保理、发票融资等产品，以保证其充足备货，顺利开展经营活动。在生产营运环节，可采用商用房抵押贷款等方式，盘活中小企业的固定资产，加速其资金周转。在销售环节，可采取贸易融资、票据贴现等形式，帮助中小企业及时获得营运资金，促进业务发展。

创新是提升金融服务水平的重要手段。商业银行要更好地服务中小企业，就必须因地制宜，积极推进金融产品和服务创新，通过开展组织架构创新、风险管理技术创新、担保抵押创新、信贷产品创新等，进一步提升中小企业金融服务水平，从而促进更多中小企业发展壮大。

第四，建立安全和快捷的电子交易技术平台。国际贸易和贸易金融领域一个令人关注的发展趋势是电子商务技术的应用。要为供应商、贸易商、物流公司等供应链参与者搭建共享信息的安全技术平台，为单证无纸化传输及贸易信息传递提供便利，为客户提供网上贸易金融服务。

在传统的信贷和结算业务上竞争日趋白热化的今天，贸易金融业务以其独特的优势得到了商业银行及其客户的青睐，也成为了各家商业银行争夺的焦点。随着贸易金融业务的不断发展，对企业产生的影响已不仅仅停留于资金层面，由融资带动的服务逐渐扩大到资信调查、催收账款、信用担保等企业的财务管理。同时,贸易金融也带动了商业银行的金融产品与服务从核心企业延伸到了供应链中的中小企业，成为商业银行供应链金融中不可或缺的一环。

(伍臣)