

# B4 | CAIWUCELUE | 财务策略

## 继续实施积极财政政策 既有必要也有可能

□ 谢旭人

近几年在实施积极的财政政策过程中，始终注重通过加强财政管理控制和防范风险，目前我国的赤字率和债务负担率还处在安全的区间。综合分析，继续实施积极的财政政策，既有必要，也有可能。

### 实施积极财政政策的总体要求

一是着力加强和改善财政宏观调控，保持经济平稳较快发展。加强预研、预判、预测，深入分析经济发展和运行趋势变化，进一步加强和改善财政宏观调控，准确把握调控的力度、节奏和重点，适时适度进行预调微调，大力支持企业特别是小型微型企业发展，保持经济平稳较快增长和物价总水平基本稳定。与此同时，把加强经济调节与增强发展后劲有机结合起来，继续发挥财政政策目标定位准、针对性强、作用直接有效的优势，在调整优化经济结构方面发挥更大作用，切实提高经济发展的质量和效益。

二是着力保障和改善民生，大力促进社会事业发展。把改善民生摆在财政工作更加突出的位置，积极而为，量力而行。更好地发挥财政调节收入分配的职能作用，着力增加低收入

群体收入，逐步提高居民收入在国民收入分配中的比重，提高劳动报酬在初次分配中的比重，促进形成合理有序的收入分配格局。

三是着力推进财税体制改革，完善有利于科学发展的财税体制和运行机制。按照统筹规划、顶层设计、协调联动、积极稳妥的原则，完善有利于转变经济发展方式的财税体制，深化财政体制、预算制度和税收制度改革，力争在一些重点领域和关键环节取得明显进展。

四是着力加强科学化精细化管理，全面提高财政管理绩效。牢固树立全局观念、法治观念、创新观念、效率观念、服务观念和责任观念，针对管理中存在的突出问题，狠抓管理基础工作和基层建设，完善管理制度和运行机制，深入推进财政科学化精细化管理，不断提高管理水平。

### 积极财政政策的主要内涵

完善结构性减税政策，促进企业发展和引导居民消费。降低部分进口商品关税，增加能源资源产品、先进设备和关键零部件进口。落实提高增值税和营业税起征点等减轻小型微型企业税费负担的各项政策，实施对小型微利企业的所得税优惠政策。在上海的交通运输业和部分现代服务业开

展营业税改征增值税试点，并稳步扩大试点范围，促进服务业特别是现代服务业发展。扩大物流企业营业税差额纳税试点范围，实施支持物流企业大宗商品仓储设施用地的城镇土地使用税政策。对蔬菜的批发、零售免征增值税。落实好其他各项税费减免政策，促进产业结构调整升级。取消不合理、不合法的涉企收费项目，全面清理规范公路收费，减轻企业和社会负担。

提高城乡居民收入，努力扩大消费需求。继续实施更加积极的就业政策，支持落实最低工资制度，促进提高低收入者劳动报酬。加大财政投入，落实相关财税政策措施，促进增加农民收入。增加财政补助规模，提高城乡低收入群体的基本收入。大力支持商贸流通体系建设，为城乡居民创造良好的消费环境。发挥财税政策稳定物价的作用。努力保障实现粮食稳增产，增加主要农副产品供应。推进现代农产品流通体系建设，开展农产品增值税进项税核定扣除办法试点。

着力优化投资结构，加强经济社会发展的薄弱环节。保持合理的中央财政基建投资规模，主要用于支持保障性安居工程、以水利为重点的农业农村基础设施、教育文化卫生基础设施建设，节能减排和生态建设，自主创新能力建设和战略性新兴产业发



展，促进新疆、西藏以及四省藏区经济社会发展等方面，优先保证重点在建续建项目的资金需求，严格控制新上项目，防止重复建设。进一步鼓励和引导民间投资健康发展。

进一步优化支出结构，着力保障和改善民生。加大民生投入，向基层、农村、边远地区和困难群体倾斜，更有力地推动教育、医疗卫生、社会保障和就业、保障性安居工程、公共文化等社会事业加快发展。

促进经济结构调整和区域协调发展，推动经济发展方式转变。加大科技投入，优化科技支出结构，保障科

技重大专项实施，大力支持基础研究和重大共性关键技术研究开发。深化科技经费管理改革，建立科技经费绩效评价制度。加强重点节能工程建设，推广节能产品。

加快发展新能源、可再生能源和清洁能源。建立健全排污权有偿使用和交易政策体系。加大对中小企业的扶持力度，促进中小企业稳健经营和持续发展。大力支持战略性新兴产业和现代服务业发展。实施重大文化产业项目带动战略。落实促进区域协调发展的各项财税政策，提高财力薄弱地区落实各项民生政策的保障能力。

## 中信银行 率先推出现金管理咨询服务

作为国内最早推出现金管理服务的银行之一，中信银行始终以满足企业需求和推动行业发展为己任，凭借市场领先的现金管理产品体系，通过专业团队服务向客户提供优质的现金管理服务。近期，中信银行在整合已有产品和优势资源以及对现金管理服务内涵和客户需求深刻了解的基础上，率先在业内推出现金管理咨询服务，再次引领银行创新服务模式。

随着企业资金管理需求不断趋向专业化、个性化和全面化，银行继续通过传统的产品营销和简单的系统对接方式已经难以满足企业在现金管理方面的深层次需求，现金管理的服务内涵亟待深化。此次中信银行推出的现金管理咨询服务主要是针对企业资金管理需求提供更加全面深入的解决方案，帮助企业开展财务和资金一体化管理，保障企业持有适量的流动资

金，帮助企业实现现金管理在“金融、IT 和管理”三个方面的落地实施，也是一项更加软性的顾问式服务。中信银行现金管理咨询服务可以最大程度对接企业资金管理需求，帮助企业诊断资金管理现状，协助企业设计中长期资金管理蓝图，建立一套科学合理的现金管理理念、治理架构和业务流程，将财务和资金管理流程完整地嵌入到企业。通过软性的咨询

服务和针对性的产品，中信银行可以成为企业开展现金管理的伙伴，与企业一同保证现金管理项目的成功实施。

据悉，中信银行不仅组建了专门的现金管理咨询服务团队，而且还整合业内众多现金管理专家和专业机构合作伙伴。近期，中信银行已为一家大型企业集团提供了现金管理咨询服务，这也是业内第一个由商业银行主

导实施的现金管理咨询项目，标志着我国现金管理行业进入了一个新的发展阶段，银行现金管理服务内涵已从最初的技术服务和金融服务扩展到了管理咨询和财务顾问的深度，成为帮助企业建立科学高效的资金管理体系的解决方案提供商。据了解，现金管理咨询服务是继现金管理云服务之后，中信银行推出的又一项现金管理创新服务。

(新浪)

## 企业如何加强财务决算管理

□ 王蔚松

企业报表决算是一项政策性强、涉及面广、难度较大的工作。因此，确保数据准确、真实可靠才能真实反映企业财务状况和经营成果，从而做好企业年度决算报告和管理。

### 加强财会基础建设 是决算的体制保障

如果没有牢固的财会基础建设作为支撑，提高决算工作质量只能成为空谈。因此，要做好决算工作，就要扎扎实实地从制度、系统、人员等基础层面抓起，通过夯实基础、长期积累，才能取得成效。

为确保新会计准则的全面实施，企业需要制订主要会计制度以及配套制度，并密切跟踪其最新变化，不断加以改进、完善、更新，以制度保证各项经营管理活动能够及时、完整、准确地反映在财务报表中。同时，根

据产品创新和业务的发展变化，努力实现业务和财会制度的有机互动，以适应业务的发展要求。

### 预算编制与执行 是决算的起点与保障

建立以业务预算、财务预算、资本预算、筹资预算为主要内容的全面预算管理体系，以业务预算为起点，财务预算为纽带，资本预算和筹资预算为保证，有助于对企业的业务经营全过程，全方位地进行控制，保证企业经营目标的实现。全面预算管理是一个系统的过程，预算编制完成后，下一个核心环节就是预算的执行，在运转中发现问题、解决问题，通过执行监控、差异分析、考评激励等手段来保障预算目标的完成。

目前很多企业在全面预算管理中仍存在“重编制、轻执行”的现象，缺乏严格的监督制度，执行的随意性大，预算调整权利没有相应的制衡机

制，超预算和无预算的项目可能因为预算调整权的滥用而照样开展，预算对实际行为的预控作用严重受损；同时，由于预算考核制度不够健全，使预算不能成为企业的硬约束，失去其拥有的权威性和严肃性，这些都给决算工作造成了极大干扰。

### 加强决算的组织管理 是重要保障

财务决算工作具有周期长、涉及面广、流程复杂的特点，如果没有良好的内部组织管理，很难做到集全系统之力、按时按质完成决算任务。应从事前、事中和事后三个方面入手，全面掌握所属单位的经营状况和财务管理情况，为科学开展决算工作提供有力的保障。

一是在事前阶段。决算前期准备工作是完成全部决算工作的关键，应认真学习充分领会、有关财务会计决算会议和相关文件的精神，深入了解

所属单位的行业背景、市场竞争状况、发展阶段，及时解决好财务决算报表编制过程中遇到的各类问题，研究其在财务上的反映及对策等。这样，在决算时就能够把握大的方向，做到周密安排、责任到人。

二是在事中阶段。为高质量地完成年度决算报表编制工作，应着力提升财务报告编制能力。

有的单位还建立了重大事项报告制度,所属单位对可能会影响集团整体财务状况的事项都要上报。通过这些手段，可以及时发现所属单位当年经营过程中的新情况、新特点，在决算时做到有所准备。

为保障财务收支预算执行的平滑与均衡，杜绝“年末突击花钱”等违背预算管理要求的现象发生，需要加强日常财务收支测算工作，有效强化预算约束和财务管理，提高资金使用效益。

各单位要加强沟通协调，及时了解各部门决算报表的填报进度，及时掌握决算过程中存在的问题和困难。有的企业在内部网上设立决算答疑专栏，指导财务人员按时按质地完成填报工作。同时，加强对决算参与人员的管理和培养。决算参与人员要保持相对稳定，使其对决算流程、要求和软件使用较为熟悉，提高工作效率。根据决算最终上报时间和工作量大小，合理制订决算计划，明确各项工作的完成时间，督促相关部门按时提交。对于可以提前安排的事项，如内控测试、系统审计等，应尽量提前安排，以节约时间。

三是在事后阶段。要加强决算工作总结与质量考核。为持续做好年度决算工作，应引入年终决算工作评价机制，对各单位年终财务决算工作进行全方位的评价、考核，并根据评分结果实施奖惩。

### 加强内外部复核 确保决算真实

内外部复核是决算工作的最后关键的一环。在决算过程中，要坚持将问题和差错消灭在内部，解决在上报之前。按规定，决算报表各项指标应数字准确，真实可靠，表与表之间的钩稽关系正确，数据汇总出来后，输入软件进行软件审核，同时进行人工审核，全审通过后，方能上报上一级财务机构。

一是建立初审关。提前设计审核底稿，确定审核要点，明确审核分工。通过计算机校验和个人经验判断相结合对决算报表进行审核，有问题及时反馈修改。二是把好审计关。加强外部审计的管理与协调。对审计师的团队构成、审计方式、时间安排等提出明确要求，使外部审计和内部决算工作相互对接、相互促进。三是把好报送关。

## 中国需要开展跨境并购财务顾问业务

□ 吴凯峰

随着中国越来越融入国际经济，中国企业在国际并购舞台上日益展现身手。2011年11月12日，中石化集团与葡萄牙 Galp 能源公司签署股权认购协议，投资约 51.8 亿美元认购 Galp 公司 30% 的股权，这是年内中国石油企业最大规模的海外项目收购。在此起收购案中，作为中石化独家财务顾问的法兴银行，无疑是赢家之一。与此相似，中石化于 2011 年 10 月 10 日以 21.2 亿美元价格，收购了加拿大石油和天然气开采商 Daylight 能源公司（DaylightEnergy），而英国巴克莱银行旗下的巴克莱资本公司，成为中石化的独家财务顾问，这也是巴克莱资本年内最大的并购顾问项目。

在这些以中国企业为主角的跨境并购业务中，虽然国内银行更了解国家产业政策，更熟悉中国企业如何思考，如何决策，但利润率极高的跨境

并购财务顾问业务依然被国外大型商业银行和投资银行所垄断。伴随着中国企业不断“走出去”，我国银行在向企业提供跨境并购融资贷款业务的同时，有必要战略性地开展财务顾问业务。

### 一、我国跨境并购市场潜力巨大

跨境并购是指外国投资者通过收购股权或资产的方式参与另一国家企业管理，从而获得收益。由于跨境并购交易涉及法律、财务、融资、估值、员工、谈判等众多因素，因此买方和卖方通常会聘请投资银行等金融中介提供顾问业务。国际银行高度重视跨境并购顾问业务的原因无外乎两个：一是“名”。跨境交易往往被媒体重视，银行可透过交易来巩固自己的行业地位，树立专家银行的形象，有利于提高知名度和美誉度；二是“利”，财务顾问业务主要依赖人工成本，资本消耗极小，一般项目需 4—7 人，工作周期大约为半年，而交易佣金通常可达项目成交额的 1%

—5%，无疑是一项低成本高回报的业务。另外，跨境并购顾问业务还会同时带动其他银行业务，如融资、银团、结算、外汇、投资等，能够发挥银行各产品间的协同效应，延长产品服务链，有利于提高综合收益率。

### 二、开展跨境并购财务顾问业务的必要性

并购业务对我国银行而言属于新兴的中间业务，目前开展较少，竞争力较弱，需要加大对该项业务的投入，主要原因是：

首先是为了保护中国客户利益。中国企业是海外并购的后来者，经验不足，容易依赖国际投行的判断和意见。而境外交易对手也会聘请另一家国际投行。这些投行只有促成交易才能拿到佣金，并且交易价格愈高，佣金越高。在这种“一中三外”的包夹格局下，虽然国际投行也需要遵守职业操守，但在巨大的利益驱动下，难以复杂的国际形势、意识形态、语言差异影响下，中国企业也面临被“坑

爹”的风险。因此，企业从保护自身利益出发，有必要战略性地引入国内财务顾问，作为对外国投行的利益制衡。

其次是竞争的需要。一是国内竞争，二是国际竞争。以巴克莱银行为例，2010 年年底，其投行收入已占巴克莱银行总收入的 16.5%，其中并购顾问业务约占投行收入的 1/3。面对潜力巨大的市场以及形势逼人的竞争局面，各家具备条件的银行也应当与时俱进，拓展业务，在未来竞争中保持自身优势。

再次是银行自身发展的需要。我国很多银行已经为国有及民营大型企业“走出去”提供了大量的融资贷款，其中有不少为并购贷款，但却没有将并购财务顾问业务发展起来。为进一步提高客户服务深度，优化收入结构，我国银行在提供融资服务外，还应当积极提供融智服务。同时，做好财务顾问服务，能够加深对跨境融资项目的了解和认识，有助于进一步降

低融资风险。

### 三、存在风险及发展对策

我国银行开展跨境并购财务顾问业务，主要存在以下风险：

一是机制风险。财务顾问是投资银行的业务品种之一，处于高度市场化、高度竞争的环境，需要有一套反应灵敏、利益激励、风险可控的运作机制。我国现有的商业银行运行机制还不能完全满足开展此项业务的需要。为此，银行有必要设立专门的部门，并根据业务特点建立一套行之有效的运行机制和激励机制。

二是人才风险。财务顾问是充分体现人力资本价值的行业。我国银行虽然有部分行业经验方面的人才积累，但缺乏了解并购业务本身的专业人才。而企业通常倾向于选择既有并购经验、又有行业知识的人员作为财务顾问。为此，我国银行一是可以吸引招募国际投行人员加入，二是应加强自身培养，与国际投行联合开展培训合作。

三是竞争风险。跨境并购财务顾问业务长期为高盛、摩根、花旗、巴克莱资本等国际型投行所垄断，因此进入该市场将面临巨大的竞争压力。但我们也应当看到，国际投行自身也有短板，如相互之间的竞争，对中国客户了解的广度、深度不够，中外商业文化差异较大，与政府沟通有一定障碍等方面。为此，在进入并购市场之初，我国银行可采取结盟策略，选择具备实力、有较好合作关系的国际投行结为战略联盟，发挥优势互补的作用，联合为企业 提供财务顾问业务，既能增加并购服务的成功率，也能积累我国银行的并购经验和人才。

四是整合风险。开展并购财务顾问业务需要整合银行有关方面的资源，进而发挥银行各个业务产品的协同作用。为此，银行要从长远发展的战略高度出发，更加重视投资银行业务，充分发挥该业务在银行整体业务体系的先锋、先导作用，使我国银行跻身国际知名投行之列。

### 现金短缺

### 企业财务危机最大原因

企业的管理就是风险管理，风险管理的核心就是财务风险管控。我们透视许多企业消失的背后，不难看出都基于财务危机之本质。所谓财务危机实质就是随着企业业务的增加伴随着现金的短缺。

企业财务危机最大原因是什么？业务的过度增长。企业业务快速的成长看似美丽，其背后就是一个魔咒。业务的过度增长会带来：

**管理资源的耗竭。**企业业务快速增长的阶段会导致企业经营管理者急功近利及短期经营行为，不愿也没有时间思考及夯实基础工程，无论在人才、管理经验、制度的适应和控制的范围都处于不稳定的状态。

**财务资源的耗竭。**为了保持业务快速上涨的势头，有时不得以牺牲质量，如牺牲账期，引起营运资金的紧张；盲目的投资造成的结构失衡；过度资金需求造成灵活性的丧失。

**造成效益的下降。**有了规模不一定有了利润，企业为了追求所谓业务成长，要么降价、要么促销导致产品销售利润的下降；要么放弃已有的客户合作原则，返利提升、劣质客户伺机侵入坏账成本上升；账期延长导致利润质量显著下降，有利润无现金这也是许多企业倒下极为重要的原因。

经营企业犹如走钢丝，他需要的是均衡而不是个别的突出，他是一项长跑运动而非短跑运动，他是需要企业家的恒心与毅力而非企业家的一时心血来潮的短暂冲动，他是需要企业家相对的稳定而非企业家的时时求变求新的心态。看过别人走过的路，我们有理由得出危机不是天生而很多时候都是企业自找的，夯实地基、稳健发展才是卓越企业成长之道。

(铁民)