

动态经营环境下浙江中小企业 金融产品的选择策略

冯雪琰

(浙江万里学院 宁波 315100)

【摘要】 本文在分析浙江中小企业资金紧张原因的基础上,提出了合理选择相关金融产品、主动消除负面影响的解决对策,为改善浙江中小企业经营环境提供一些思路。

【关键词】 浙江中小企业 金融产品 贸易融资

浙江中小企业数量众多,虽然单个规模小,但对社会做出了重大贡献。然而由于浙江中小企业以劳动密集型为主,抗风险能力远远没有大型企业和外资企业强,所以在发展的同时也面临诸多障碍与难题。尤其是当前国内外经济环境趋紧和政策调整所产生的叠加效应,更使浙江中小企业面临内忧外患的严峻考验。

一、国内外宏观形势下浙江中小企业生存现状

1. 成本提高。在过去的经济发展当中,浙江的中小企业在全球分工体系中多处于末端,经济的长期快速发展主要依靠低廉的劳动力成本,低廉的原材料、能源,加之浙江人特有的勤奋、好学。而从2007年开始,随着我国社会经济的快速发展,外向型中小企业赖以繁荣的条件如同夏日的坚冰一样迅速消融,而最主要的因素就是原材料、能源将不再廉价,甚至

工作只能逐步推进。例如,在苏州工业园区这个“世界工厂”内,大部分企业都只负责产品的加工,大多要涉及关联交易,税务机关全面掌握这些企业的关联交易情况并非易事,而与企业达成预约定价安排后,将有效提高税务机关的管理效率。同时,关联交易本身非常复杂,税务机关对企业进行事后调查及纳税调整难度非常大,反避税工作成本很高,需要投入大量的人力、物力、财力,而预约定价安排则是企业主动提出与税务机关合作,相对来说,企业会比较配合,能向税务机关提供比较完整的资料,税务机关的征管成本就会相应降低。因此,税务机关对预约定价安排无疑是持欢迎态度的。不过,要全面满足纳税人预约定价安排的需求,从现实来讲还有一些困难。税务机关只能有选择地对一些跨国企业如关联业务复杂特别是涉及特许权使用的企业做预约定价安排。

考虑到做预约定价安排的效率和成功率,诚信度高的企业更容易被税务机关接受。诚信度高的企业财务制度比较健全,提供的资料可信度较高,而且对税务机关比较配合,有利于预约定价工作的稳步推进。

由于我国反避税工作还处于起步阶段,引入预约定价安排的时间不长,目前还处在探索阶段。尽管税企双方对此都有

以前可以无限获得的劳动力也变得稀缺起来。由于原材料价格上涨,企业的赢利空间大大缩小,导致企业由于价格原因而不敢接订单。浙江是一个资源稀缺的省份,原材料价格上涨对“两头在外、大进大出”的浙江加工型中小企业的影响特别严重。与此同时,随着《劳动合同法》的实施,用工成本明显提升。虽然《劳动合同法》对规范企业用工、维护劳动者权益、提高农民工收入具有十分重要的现实意义,但是《劳动合同法》的实施也确实大幅度提高了企业用工成本。据初步测算,企业为员工缴纳的劳动保障等“五金”和终止劳动合同时企业要支付的补偿金以及职工带薪休假费用等,使企业用工成本提高15%~25%,相应地导致企业利润下降2%~5%。

2. 融资难度增大。融资难是长期困扰中小企业发展的一个主要因素,中小企业发展初期所需资金大部分是通过自我

需求,但快速推进有一定难度。就目前的情况来看,逐步推进预约定价安排是一种比较稳妥的做法。对税务机关来说,现阶段做的预约定价安排最主要的是在实践中积累经验,打造一支优秀的反避税队伍。

四、结语

作为一种双赢的选择,预约定价安排已经在我国展示了良好的前景。随着我国反避税工作的积极推进,将有更多的企业与税收管理方平等地坐在一起,“预约”自己满意而稳定的未来。现在乃至未来的一段时间里,我国税务当局可从以下几方面开展工作:加快双边或多边预约定价安排的立法工作;制定预约定价操作规程;增加处罚条款和保密条款;加强对预约定价信息的管理工作;进一步修订和完善相关的转让定价税收立法;完善预约定价事后监督机制;加强对税务人员在预约定价相关方面惯例、技能等综合素质的培训。

主要参考文献

1. 张健.对我国推行预约定价制的税法思考.税务与经济,2008;2
2. 彭志华.涉外企业偷漏税手段及遏制对策.税收征纳,2008;4

积累解决。但在当前的市场环境中,自我滚动式的发展已很难满足企业的扩张需求。随着国家宏观调控力度的进一步加大,金融机构纷纷上收信贷审批权,缩小授信规模,使得信贷投放总量急剧下降,企业流动资金周转困难。对资本实力弱、科技含量低、产品附加值不高的中小企业来说,取得贷款资金的难度进一步加大。

3. 人民币升值压力的影响。从长远来看,人民币升值有利于浙江中小企业产业结构的调整及利用境外知识、技术、先进设备改变浙江中小企业过于依赖价格优势的竞争模式,促进贸易有序化。但是,人民币快速升值也直接导致出口商品价格的提高,直接削弱出口商品的价格优势,使得外向型企业的利润被人民币升值侵蚀掉。同时,由于人民币升值和美元缩水快,工业资金链绷紧甚至出现断裂,使得企业难以为继。一些企业常常陷入进退两难的境地,既要考虑汇率调整带来的结汇损失,又要为了保持出口量而不得不在与客户谈判中吞下汇率损失的苦果。

4. 美国次贷危机的影响。美国次贷危机诱发了美国经济的急速衰退,也使世界经济深受影响。而对外贸易依存度高的浙江中小企业同样遭到沉重打击,原材料价格上涨,企业出口迅速下滑,资金链断裂,众多中小企业频频陷入困境。

二、信息不对称造成金融产品功能弱化

在上述动态经营环境下,浙江中小企业所面临的问题集中表现为资金匮乏。资金是企业赖以生存和发展的首要条件,是企业面向市场、打开市场以及进一步开拓市场所必须具备的前提条件。企业经营的成功在很大程度上取决于资金运用与决策的正确,而金融产品是金融通过过程的载体,是企业筹集资金和投资者运用资金的工具,通过金融产品取得资金是企业融资的主要来源之一。而由于银行和企业之间存在比较严重的信息不对称,导致银行提供的金融产品和企业急需的金融产品之间存在着结构性矛盾,主要表现为:

1. 企业对金融产品缺乏足够的认识。在市场经济条件下,企业一般通过两种方式获取资金,即内源融资和外源融资。内源融资的资金主要依靠原始的投入和自身积累形成,具有成本低、风险小、数量有限等特点。外源融资则是企业吸收其他经济主体的闲置资金并使之转化为企业自身资本的过程。它具有高效性、灵活性、大量性和集中性等特点。企业的外源融资渠道分为直接融资和间接融资。目前,我国中小企业的直接融资市场仍然处于探索阶段,直接融资的门槛较高,因此浙江大部分中小企业都无法从直接融资市场获得资金,而以向银行借贷的间接融资方式为主。

我国银行对于中小企业融资的实际操作主要有以下两种方式:流动资金贷款和贸易融资。流动资金贷款要求企业的财务状况较为稳定,各项财务指标较为合理,并且要求具备有效、足额的担保(保证或抵押)。企业要办理一笔财产抵押,需办理财产评估、登记、保险、公证等复杂的手续,涉及许多职能部门,并要提供多种相关资料,对于习惯进行灵活经营的中小企业而言,这无疑是一个很大的制约。风险较低、银行准入门槛较低、审批流程速度较快的各种金融产品则成为中小企业

融资的首选。但据有关统计,金融产品在浙江中小企业融资中并未发挥积极有效的作用,这一方面是由于相关金融产品未能被中小企业所认识,造成很多发展前景较好的企业因无法及时从银行获得所需要的资金从而延误了最佳投资时间。另一方面是由于各种贸易的特点不同、公司的资金状况不同,面对纷繁复杂、新的金融产品不断出现的情况,企业未能选择与自身业务相适应的金融产品,反而增加了融资难度或融资成本,造成由于融资期限与业务的周期不匹配形成的资金链断裂,从而提高了企业的融资风险。因此,充分掌握各种金融产品的特点,在众多的融资金产品中选择适合本企业的金融产品,这不仅能够满足企业对资金的时效性需求,还能够降低企业融资成本与融资风险。

2. 银行针对中小企业提供的金融产品创新性不足。金融产品创新是商业银行防范和化解金融风险的有效途径。金融产品创新是一种完全基于市场的风险化解和防范机制。目前,银行推出的金融产品名目虽然繁多,但起主导作用的仍是那些传统的、筹资功能较强、风险较小、日常操作简单的常用业务,即以信用证结算与融资相结合的方式为主,品种少,且功能单一。而且由于信息不对称,在政府紧缩银根的政策导向下,为了防范风险,银行只顾“惜贷”,忽略了经济发展现实和中小企业对资金需求的新变化,提供给中小企业的金融产品品种很少,推陈出新速度缓慢,创新性明显不足。从有关调查的资料来看,目前国内银行业对于中小企业提供的贸易融资金产品仅局限于传统的风险较低的产品,而对于风险较高的出口保理、发票融资带来的便利,中小企业享受到的很少。与此同时,银行往往只做一些业务变种的浅层创新,不能进行适应国际经济金融发展趋势的深层次变革,各家外汇银行的金融产品基本上也是千篇一律的形式:简单的贸易贷款、打包贷款、票据贴现等,国际上新兴的福费廷、仓单融资则开办较少,始终没有大规模发展起来,很难满足那些积极参与国际化的中小企业的需要。

面对困境重重的中小企业,银行应适时向企业推介合适的业务品种,发挥理财顾问的作用。在中小企业开展正常进出口业务的贸易融资需求下,要积极提升金融服务、创新金融产品。如打包贷款业务,不能只局限于信用证业务项下,应逐步拓展到托收和出口发票融资;进口业务方面可采用转开信用证、备用信用证等业务形式,满足中小企业多方面的融资需求,促进中小企业发展。此外,国内信用证、票据衍生业务等也是比较适合中小企业的融资方式,这对解决银企双方信息不对称、打开银行和中小企业合作缺口是一种有益尝试。

三、浙江中小企业金融产品的选择

目前,浙江中小企业在履行合同的过程中,从出口商制造或采购产品、货物运输、产品销售,到进口商购进货物,进出口商都需要大笔资金,并存在着商业信贷风险、政治风险、单证风险、利率风险和外汇风险。如何在对外贸易中获得风险最小、成本最低和尽可能多的融资,选择恰当的金融产品,已经成为企业经营者必须慎重考虑的重要问题。

1. 充分利用金融产品控制汇率风险。目前浙江中小企业

可供选择的汇率避险方式很多,主要有合理使用银行提供的金融产品、减少账户中的美元持有量、避开月底结汇、选择结构性外币结算方案、改变贸易结算方式、提高出口产品价格、增加内销比重和使用外汇理财产品等。但是企业进行选择的时候要具体情况具体对待,如对于外贸企业来说较为理想的是选用远期结售汇产品。远期结售汇业务是指银行与进口商(或出口商)签订远期结售汇合约,约定将来办理结汇或售汇的外汇币种、金额、汇率和期限,在到期日按照约定条件办理的结汇或售汇业务。不言而喻,远期结售汇金融产品成为当前美元价格波动较为剧烈情况下规避汇率风险、节约固定换汇成本的有效手段。除此之外,企业考虑汇率避险还可以同进口商协商使用汇率较为稳定的货币进行支付,以防止由于汇率波动太大造成汇兑损失。

2. 发挥国际贸易融资手段的有效作用。国际贸易融资的方式多种多样,进出口贸易企业要根据贸易商提供的金融产品品种,结合自身的特点,选择一种或几种适合自己特点的金融产品。

(1)那些需要满足资金需求的中小企业,可以考虑选择进出口押汇、外汇票据贴现、打包贷款及福费廷业务,此外还可申请多功能国际保理融资,由保理商进行账务管理和账款追收,以达到减轻业务负担、节约管理成本的目的。

(2)对于付款期较长、金额较大的出口产品,保付代理、福费廷业务比较适合。尤其是对于一些风险较大的国家和地区或金额较大的出口业务,银行是不愿意提供其他融资方式的,这样以上两种方法就成为唯一的选择。但是两者也有其不利的方面,就是两者都不能提供运前信贷。

(3)对于付款期限长、生产周期长且产品主要是生产商需要的大宗进口原料并分批用于生产的,或贸易商和国外订有长期的购货合同但国内需求量不足的,或进口商需要分批采购零散分销的,可以使用仓单融资,也可以考虑将贸易信贷和打包贷款结合使用。

(4)对于生产周期长、金额大的出口产品,贸易信贷、打包贷款都是很好的选择。其中,资信良好的大型企业更适于贸易信贷,而中小型企业由于较难得到贸易信贷,可以选择打包贷款,如果其出口产品属于机电类,则可以申请利率更加优惠的出口卖方信贷。这几种金融产品融资期限较长,基本上可以满足出口企业对资金的需求。

(5)对于一般性的单笔金额不大、生产周期不长、付款期限也不长的经常性贸易,可以选择票据贴现的方式进行融资。此方式手续简单、付款快捷,较适用于以信用证、托收为结算方式的出口业务融资。但是银行对这种方式有较大的选择性,即银行出于对风险的控制,不会对所有的票据都进行贴现。同时,此方式也无法解决出运前的资金融通问题。这是中小企业在进行融资选择时要额外考虑的问题。

3. 积极采纳国内贸易融资新方法。国内贸易融资金融产品相对国际金融产品的多样性来说就显得相当单一和匮乏了,究其原因主要是银行对某些金融产品创新程度不足,营销

力度不大,以至于浙江中小企业对此类金融产品认识程度不足,更谈不上科学地运用了。而迫于当前经济形势的急转直下,许多原本面向国际市场的中小企业纷纷转战国内市场,因此企业在掌握传统国内贸易融资金融产品的基础上,更应该了解和学会选择适合本企业的新的金融产品。

(1)国内信用证项下的各种金融产品,包括打包贷款、卖方融资和买方融资。此类贸易融资可以帮助中小企业提前收回其在货物发运前因支付采购款、组织生产、货物运输等或者为了缓解资金压力而发生的应收账款。

(2)国内发票融资业务。它是指境内销货方在不让渡应收账款债权情况下,以其在国内商品交易所产生的发票为凭证,并以发票所对应的应收账款为第一还款来源,从银行取得短期融资的一种融资方式。其实质就是销售企业以发票所对应的应收账款提供质押担保的融资方式。这种金融产品对中小企业的信用程度要求不是很高,需审核的单据简单,融资效率较高,融资成本较低。

(3)国内保理业务。它指卖方将在国内采用赊销方式进行商品交易所形成的应收账款债权转让给银行,银行向其提供包括资金融通、应收账款管理、应收账款催收等综合性的金融服务。并且卖方对买方到期付款承担连带保证责任,即买方如未按期向银行支付应收账款,银行有权向卖方追索,同时在银行要求下卖方还应承担回购该应收账款的责任。对中小企业的卖方来说,这种金融产品业务能够帮助它们将未到期的应收账款立即转换为现金,加速资金周转,节约管理成本,改善财务结构;对买方而言则能提供更有竞争力的远期付款条件,拓展了市场,增加了销售量。

(4)保兑仓业务。保兑仓业务是指银行与买卖企业,通过三方合作协议,以保全仓库方式,即以贸易中的物权控制包括货物监管、回购担保等作为保证措施开展的特定票据贸易融资业务模式。保兑仓业务对卖方而言可以促进销售,加快资金回收,承担有限的、可控制的担保责任;对买方来说则减轻了资金压力,获得卖方的担保和银行授信的支持,有利于扩大经营规模,保证供应,避免旺季断档并可享受价格优惠。

综上所述,浙江中小企业在当前经济背景中所面临的问题在全国也有一定的普遍性和代表性。因此,通过剖析浙江中小企业在动态经营环境下金融产品的选择策略,缓解中小企业资金紧张的深层原因,并制定相应的对策,对改善整个中小企业发展的外部环境,推动经济持续、健康和快速发展,有着重要的现实意义。

主要参考文献

1. 张辉,黄运成.我国金融业自主创新战略探析.证券市场周刊,2007;4
2. 成善栋,徐红.对国有商业银行产品管理和创新的若干思考.金融论坛,2004;11
3. 郭梅军,王佳佳,朱堰徽.中国金融产品创新报告.上海证券报,2006-02-24
4. 李杨.中国金融发展报告.北京:中国金融出版社,2005