

企业集团财务公司商业汇票经营模式初探

宋伟斌 杨一栋

(乐山师范学院 四川乐山 614000 中国大唐财务有限公司 北京 100140)

【摘要】商业票据市场迅速发展,企业集团财务公司依托集团开展商业汇票的业务空间很大,可选择采用“自营”业务模式、“团开、团贴”业务模式或两种业务模式相结合的方式;在创新运作经营票据业务过程中,财务公司应根据所处企业集团不同的经营情况、不同的业务开展时期、不同的资本纽带关系,结合各种业务模式的优劣做出合适的应用选择,通过财务公司金融平台作用,实现商业汇票票据业务的理财潜力。

【关键词】企业集团 财务公司 商业汇票

一、问题的提出

迄今为止,我国已有众多企业集团组建财务公司,作为企业集团自身的金融平台,它们以加强集团资金集中管理、增强集团整体资金管控能力和提高集团整体投融资资金使用效率为目标。但限于国家金融政策体制的限制,企业集团财务公司一般涉及业务领域相对较窄,经营金融业务品种较少,客户范围局限于集团范围内成员企业。同时,企业集团财务公司自有资本及经营管理能力等综合实力较弱,市场担保信誉度也远不及各大商业银行。

近年来,随着我国经济快速稳定发展,国内贸易的活跃及形式的多样化,促进了金融票据市场交易总量和单笔规模的迅速增长。仅2010年第二季度,全国就共发生票据业务2.15亿笔,金额68.88万亿元,同比分别增长3.6%和8.4%,日均业务量236.33万笔,金额7 569.33亿元,其中实际结算商业汇票业务218.52万笔,金额2.51万亿元,同比分别增长10.7%和16.8%。

2009年中国电子商业汇票系统成功运行后,截至2010年第二季度末,全国范围内接入电子商业汇票系统的机构共有316家,其中包括企业集团所属财务公司70家。企业集团财务公司成为票据市场的直接参与者,不啻于又是一次发展的大好机遇。在中国电子商业汇票系统运行中,企业集团财务公司被定位为票据市场的直接参与者,首批接入了电子汇票系统中,财务公司承兑票据被定位为银行承兑汇票,使财务公司信用得到金融政策的许可和金融市场的认可,财务公司在金融市场的地位得到提高。

我国商业票据以具有真实商品交易实质为基础的商业汇票为主,商业汇票作为方便、灵活的短期融资与支付工具,在市场中被普遍接受和应用。但对企业集团财务公司而言,财务公司作为企业集团的金融平台,以服务于企业集团经营为目标的金融参与主体定位,以及金融政策、业务品种、经营对象范围等方面的特殊性,决定了财务公司商业汇票的经营运作模式与商业银行等金融机构票据开具与贴现操作过程又有所不同。而且这看似普通的商业汇票业务,经调查在企业集团经

营中却有着意想不到的巨额财务效应。

本文基于对部分企业集团财务公司商业汇票业务经营模式的调查,按照商业汇票经营业务参与主体的差异,将企业集团财务公司商业票据运作模式分为财务公司自营模式与企业集团“团开、团贴”模式两类,对我国企业集团财务公司商业汇票经营模式的特点进行了初步归纳,总结了各种经营业务模式的具体操作步骤,研究分析了各种业务模式的优劣之处,研究发现企业集团财务公司商业票据经营发展空间很大,潜在财务管理效益良好。

二、财务公司自营模式

企业集团财务公司商业汇票自营模式又分为“自承自贴”自营模式和“财一银”合作自营模式。

(一)财务公司“自承自贴”自营模式

企业集团财务公司商业汇票“自承自贴”自营模式与其他商业银行等金融机构经营商业汇票业务类同,其具体操作过程是:企业集团成员单位直接出票,财务公司负责承兑,集团内外部企业为收款人,收款企业收票后可直接在集团财务公司贴现。

这种业务模式的优点是,集团内部成员办理方便、迅捷,票据办理手续费率较低,并降低了存量保证金的积压,财务公司可获得部分贴现收入。但一般需要企业集团整体实力雄厚,信誉度高;付款企业自身现金流充裕;财务公司资本金充足,资金充裕,信誉度高;集团与客户之间经营关系密切良好,客户认同度高。同时,该模式还要受财务公司信贷规模不大的局限。

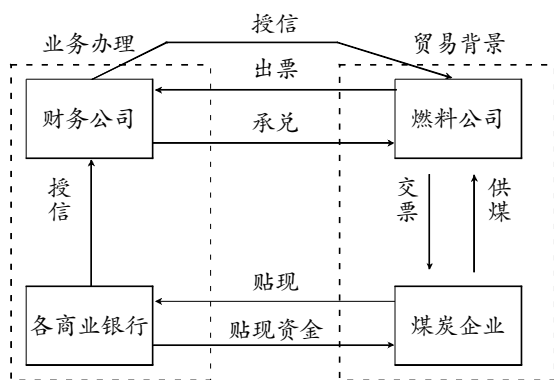
(二)“财一银”合作自营模式

企业集团财务公司受信用能力范围和规模的限制,外部收款企业出于对财务公司信用能力的疑虑,一般不愿意接受财务公司承兑票据。鉴于此,财务公司可通过与商业银行合作获得授信,积极为集团成员单位开展票据承兑和贴现业务,尽可能提供优惠业务办理条件,比如采用信用担保方式,给予较低的手续费率,通过与各商业银行分行或总行直接询价,获得

优惠贴现率等。

下面以某大型燃煤发电企业集团财务公司为例,介绍采用“财—银”合作自营模式开展票据开贴业务的两种具体操作形式:

1. 涉集团外企业模式。企业集团内部统购发电燃煤燃料公司(以下简称“燃料公司”)出票,财务公司负责承兑,煤炭企业为收款人,煤炭企业收票后到商业银行贴现。该模式如下图所示:

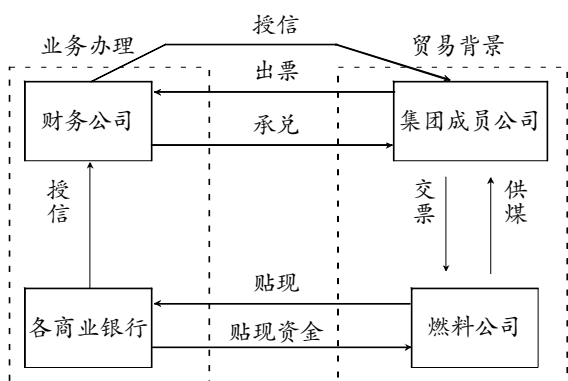


贸易背景为燃料公司从煤炭企业统购燃煤,需给付煤炭企业燃煤款,付款采用票据方式。

业务办理步骤如下:①财务公司给予燃料公司授信额度,用于票据承兑;②商业银行给予财务公司授信额度,用于财务公司承兑票据在商业银行的贴现;③燃料公司出票,收款人为煤炭企业,财务公司承兑后交付煤炭企业;④煤炭企业持票到商业银行办理贴现;⑤商业银行收票后,如在给予财务公司授信额度范围内,则办理贴现业务,将贴现资金划转给煤炭企业。

该模式在企业集团财务公司票据业务开展初期,是最适合普遍应用的涉集团外企业票据业务模式,主要解决集团内部成员公司对外支付的融资信誉不足问题,但实际操作过程需与外部企业有良好的沟通并得到支持。比如大唐集团公司所属山西电力燃料有限公司、北京大唐燃料有限公司均有采用该业务模式。

2. 涉集团内企业模式。集团成员单位出票给集团燃料公司,财务公司负责承兑,燃料公司收票后在商业银行贴现。该模式如下图所示:



贸易背景为集团成员单位从集团燃料公司购买燃煤,需给付燃料公司燃煤款,付款采用票据方式。

业务办理步骤如下:①财务公司给予集团成员单位授信额度,用于票据承兑;②商业银行给予财务公司授信额度,用于财务公司承兑票据在商业银行的贴现;③燃料集团成员单位出票,收款人为燃料公司,财务公司承兑后交付燃料公司;④燃料公司持票到商业银行办理贴现;⑤商业银行收票后,如在给予财务公司授信额度范围内,办理贴现业务,将贴现资金划转给燃料公司。

该模式在企业集团财务公司票据业务开展初期阶段,是最适合普遍应用的涉集团内企业票据业务模式。该模式能够便捷、快速地把票据业务开展起来,主要解决了集团成员内部单位款项支付的融资问题。比如大唐集团公司的福建大唐国际宁德发电有限责任公司、内蒙古大唐国际托克托第二发电有限责任公司等均有采用该业务模式。

(三) 自营模式的优缺点

从企业集团角度来看,自营模式优势明显:一是对成员出票企业可采用信用担保方式;二是可给予成员企业较低的出票承兑手续费率;三是通过财务公司与各商业银行分行或总行直接询价,具有获得优惠贴现率的价格优势;四是业务办理便捷迅速,便于企业集团财务公司大量开展业务,及时获得所需融资。

实践中,自营票据模式被企业集团财务公司大量使用,典型如中石化财务公司,较早地开展了集团内部票据业务,并制定了《中国石化财务有限责任公司票据贴现业务管理办法》等各项制度,对规范集团内部成员单位资金结算、盘活存量资金、理顺中石化历史上结算混乱局面,起到了良好的管控效果。

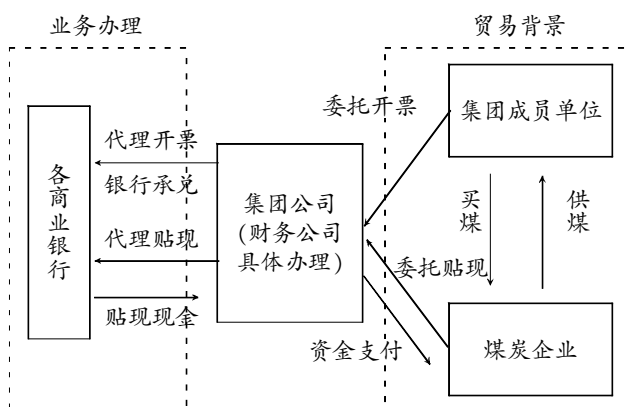
虽然多数财务公司均积极大量开展这种自营模式,但从财务公司角度来看,自营模式存在着多方面的局限,主要表现在:额度有限,规模不能做大,需商业银行给予财务公司授信额度,财务公司承兑票据方能在各银行贴现,而商业银行授信额度又受企业集团财务公司资本金限制(授信额度原则上不能超过资本金),相对于企业集团每年几十亿、几百亿元以上的流动资金需求,规模办理票据业务优势并未体现出来,发挥企业集团财务公司融资平台作用不够明显。

三、企业集团“团开、团贴”模式

企业集团“团开、团贴”模式,即以集团公司名义统一代理成员单位开票,代理收款企业贴现,具体工作由财务公司(结算中心)协调和办理的商业汇票的业务经营模式。

该种模式的关键点是,由成员单位个体向商业银行申请授信额度,转变为集团统一向商业银行申请和使用授信,再内部统一将授信额度按需求配置给各成员单位使用。该种模式要求企业集团做好以下准备工作:①集团公司调研成员企业办理票据业务需求,掌握集团整体票据业务总需求额度;②根据调研需求情况,确定集团公司配置代理各成员企业具体票据业务需求额度;③依据总额度与各商业银行洽谈票据承兑手续费率和贴现利息率;④集团统一与外部收款企业洽谈票据业务支付方式,得到主要外部收款企业支持。

通过这种模式办理票据业务具有可采用信用担保、大规模“开、贴”、承兑手续费率和贴现利息率较低等特点。下面仍以某大型燃煤发电企业集团财务公司为背景,介绍采用“团开、团贴”模式开展票据业务的具体操作步骤(具体业务流程见下图):①集团公司与商业银行签订代理成员单位开票和代理煤炭企业贴现的总协议,在协议代理范围内代理成员单位开票,代理煤炭企业贴现;②集团公司代理成员单位开票前,成员单位出具承诺函(承诺由集团公司代理成员单位向商业银行开票,代理煤炭企业贴现);③成员单位出具承诺函后,财务公司(结算中心)联系商业银行办理开票,由商业银行承兑(使用商业银行给予集团公司授信额度),收款人为煤炭企业;④集团公司代理煤炭企业贴现前,由煤炭企业出具承诺函(承诺由集团公司代理煤炭企业向商业银行贴现),承诺函作为总协议附件;⑤财务公司(结算中心)联系商业银行办理票据贴现;⑥贴现后,贴现资金划转至财务公司,由财务公司划转至煤炭企业。



显然,票据“团开、团贴”业务模式优势明显:①加速资金周转,防止资金沉淀。该模式可以释放集团成员单位因开立票据在商业银行留存的保证金存款,加速资金周转,进一步提高集团公司资金归集度和资金效益。②降低集团公司整体财务费用。财务公司统一以集团名义办理成员企业票据业务,进一步降低集团公司整体财务费用,包括开立票据支付给商业银行的承兑费用以及通过增量票据业务替代流动资金贷款减少的利息费用等。③体现和发挥财务公司融资平台优势。集团公司通过财务公司统筹集团票据业务,在与商业银行谈判过程中,较个体单独谈判具有业务品种多、规模大、信息充分及时等优势,能够获得更为优惠的授信条件。

四、票据业务模式应用建议

1. 业务初期。在票据业务开展初期,财务公司在客户选择上,一般应集中于控股比例较高、经营情况较好、资金周转顺畅的企业集团内部成员单位。这样既便于票据业务在集团内部迅速开展,获得有效经验并得到推广;同时,也有利于新业务开发过程中风险的规避和防范,集中体现明显的集团理财管理效益优势,提高集团决策层对票据业务实施的影响力和信心。

2. 业务成熟期。该阶段,在业务范围的选择上,应根据实际需要和风险控制能力的完备,逐步扩大业务开展单位范围,以获得更大的财务管理效果;在业务模式上,自营模式完善、积累成熟经验后,应积极开展“团开、团贴”票据业务模式,发挥集团整体协同效应,以获得良好的规模效益,并根据集团成员的不同经营需要,将自营与“团开、团贴”两种业务模式结合推广。

3. 发展创新阶段。该阶段,各企业集团财务公司经过多年发展,票据业务自营模式的应用已成熟,各项规章制度、流程及风险管控措施也已经较为完备,因此应将自营与“团开、团贴”业务模式共同推广。自营模式是在财务公司现有能力下,发挥财务公司金融机构的职能,通过票据业务为集团成员单位解决支付和融资问题;“团开、团贴”业务模式是在集团公司规模优势下,通过财务公司发挥集团公司统筹管理职能。所以,模式的运作上应在现行自营模式基础上,根据各财务公司实际业务运作能力,适时运作“团开、团贴”业务模式,这样能使票据业务自身的优势、财务公司的金融平台职能、集团公司统筹管理职能效益最大化。

值得注意的是,企业集团财务公司票据业务模式虽然具备多项理财优势,但也存在其固有局限性,尤其受国家政策和市场供求等系统性风险影响较大。比如,票据贴现价格随行就市,在货币政策偏紧、流动性不足、信贷规模紧张时期,可能导致票据贴现价格较高,甚至仅比长期贷款略低,票据业务开展将受到很大限制,节省财务费用的优势将不明显甚至没有。此时,开展票据业务的主要目标是解决由于政策性因素导致部分融资困难成员单位的短期融资问题,帮助成员单位度过难关。因此要求企业集团财务公司借鉴商业银行信贷管理成熟经验,加强金融信贷风险管理能力,辨识金融风险,防范金融风险。

另外,企业集团财务公司也可根据票据业务种类的不同,在各业务模式下开发出更多的业务品种,比如集团成员单位“自开自贴票据付款”等方式;也可从经营主体不同的角度设计新业务模式,比如企业集团内部单位(比如总部、成员单位、财务公司)及外部利益相关者(比如外部收款单位、商业银行)角度;还可以从不同层面设计新业务模式,比如企业集团与行业及行业之间等;可以配合企业集团金融资源的管理建设,结合其在“组织架构、管理流程、管理制度和信息系统等”方面不断创新,如先进企业集团司库体系建设等,实现商业汇票多种类、多角度、多层面运作管理的实现,发挥其良好的理财潜力。

主要参考文献

1. 袁琳. 构筑集团企业资金结算与集中控制的新系统——中国石化集团财务公司资金结算与集中控制案例研究. 会计研究, 2003; 12
2. 张瑞君, 于涛. 中国企业集团司库体系构建的战略思考——以中国石油天然气集团公司的实践为例. 财务与会计, 2010; 7