

从宝钢“触电”看财务公司服务与创新

记者 胡萍

2013 年以来的一年多时间,宝钢集团财务公司和东方付通所组成的宝钢电子商务金融团队,对于宝钢集团财务公司原总经理袁磊和他带领的团队而言,充满了艰辛的付出和收获的喜悦;

3 月 20 日, 宝钢集团财务公司的“宝付通”、“宝融通”于宝钢国贸“宝时达”现货平台正式上线运行,上线后的第一个半年时间,累计在线放款就达到近 6000 笔;

5 月 31 日, 上海钢铁交易中心正式挂牌成立,“宝付通”、“宝融通”系列产品同步发布;

9 月 28 日, 东方付通作为宝钢旗下的专业支付机构,同时也是我国工业领域首家第三方支付机构,正式亮相上海钢铁交易中心,在大宗商品交易的 B2B 在线支付领域崭露头角。上线至今,承接了上海钢铁交易中心 99% 以上的在线支付业务,成为其支付结算主渠道;

2014 年 1 月 2 日,新版“宝融通”于上海钢铁交易中心上线,至今已累计在线发放融资超过 3000 笔。

电商金融团队屡屡触“电”,是在国内电子商务、第三方支付和互联网金融业务突飞猛进的大背景下,宝钢紧跟时代节奏,积极参与电商金融,落实新一轮发展规划的积极举措,也是宝钢实施从制造到服务战略转型,聚焦电子商务等重点领域迈出的又一步。

对于宝钢集团财务公司而言,则是在满足企业集团财务公司“加强资金集中管理,提高资金使用效率”的基本定位基础上,围绕企业集团转型升级发展,所努力探索的一条服务与

创新之路。

“我们试图避免片面追求资产规模的‘大而全’式发展路径,而致力于在一定的资产规模下,围绕新形势下集团成员单位的新需求,形成‘小而美’的服务特色,这也是我们不断尝试创新的原因。”袁磊说。

财务公司携手东方付通,共同为电商平台提供了“东方付通+宝付通”的新型支付结算服务。这一模式集成了互联网金融和电子商务领域多种先进的在线支付工具,可满足电商平台不同交易模式,支付配款同步完成,保证客户付款、配款效率,形成了即订、即付、即提的全在线模式,实现了资金流与贸易流、信息流的“三流合一”。另外,财务公司为电商平台量身定制的“宝融通”,则基于钢材质押,为在宝钢电商平台上购买在库现货的客户提供在线买方信贷服务,促进宝钢产品线上销售。该产品具有额度授信、循环使用、在线操作的特点,并采取在线监控、线下监管、流程控制、封闭结算等多种方式管理风险,确保信贷资金安全。

在线支付结算及融资产品的推出,发挥了财务公司在结算、信贷领域长期积累的专业优势和东方付通的互联网支付牌照特点,让平台客户感受到“支付随心,融会贯通”的优势,为宝钢电子商务平台的快速发展增添了金融动力。目前,电商金融团队仍在结合平台及客户需求,不断研发新的产品。“我们希望与平台共同努力,最终在宝钢的电商平台上形成集支付结算、在线融资、资金增值服务为一体的多层次金融服务体系,构建完整、多元、健康的电商金融生态圈。”袁磊告诉记者。

电子商务金融服务并非是新形势下宝钢集团财务公司提升服务的

唯一举措。近年来,宝钢集团财务公司在服务宝钢电子商务发展的同时,不断进行业务创新,在电子化支付结算、电子票据、票据综合服务、供应链融资等方面都开展了一定的特色服务。

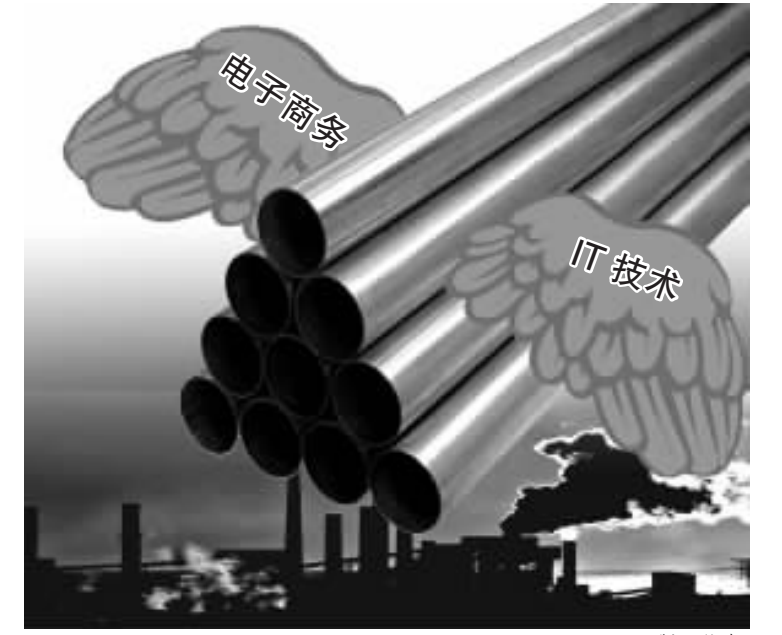
票据方面,推进电子票据在集团内的应用,目前集团内部票据结算电

子化率已超过 90%。截至 2013 年末,宝钢电票承兑累计业务量在上海地区金融机构中占比达到 51%,在全国财务公司行业中占比为 32%。作为首批七家试点财务公司之一, 将于 2014 年 6 月加入人民银行大额支付系统,实现电票线上清算。此外,宝钢财务公司还为成员企业提供专业化

钢铁行业步入微利时代,早已成为共识。深处寒冬的钢铁企业们,也纷纷踏上探索转型突围之路。作为钢铁行业领头羊的宝钢集团,无疑备受关注。

面对挑战与机遇并存的内外部环境, 宝钢集团在新一轮战略规划中提出,将继续坚持以钢铁为核心、相关多元产业协同发展的既定方针,推动“从钢铁到材料”、“从制造到服务”、“从中国到全球”三大转型。

而其钢铁主业旗舰宝钢股份,更旗帜鲜明地将“一体两翼”作为新一轮的战略目标,致力于钢铁这一主体,插上电子商务和 IT 两只翅膀,助力主业腾飞。



制图:郑申

2014,钢铁业不轻言春天

龙林生

中国钢铁业是国民经济的基础产业,与宏观经济及国家的经济导向关系十分密切。过去几十年,伴随着中国经济的高速发展,铁路、公路及房地产的繁荣造就了中国钢铁的腾飞,同样,近几年,随着全球发达经济体陷入济衰退,中国经济的转型,从高速增长转入中速发展,中国钢铁业也由此陷入低谷,一直都处于微利状态。

造成钢铁行业低迷的直接因素是:严重产能过剩、钢铁集中度低、同质化竞争,受宏观经济大环境的影响,从整体上扭转或控制这些因素有相当的难度, 还需要一定的时间,这导致了钢铁行业微利的长期性。2014 年,由于制约钢铁行业效益的三个主要因素,特别是严重产能过剩矛盾仍然存在,加上环保及融资压力的上升,中国钢铁业不轻言春天。

在此背景下,钢铁行业财务公司面临着更加复杂多变的经济金融形势的考验。欧美经济复苏分化严重,新兴市场国家经济增速放缓,国际金融市场波动加剧,国内现行的货币政策将进一步推动企业去杠杆化。受钢铁行业产能过剩, 结构调整的影响,财务公司经营性资金来源紧张的矛盾仍十分突出。基于此,武钢集团在整合不同产业板块,深化“中西南”、“走出去”战略过程中,对武钢财务公司有着更高的期许和要求。

总之, 面对经营环境的急剧变化,武钢财务公司只有加速实现经营方式由外延粗放向内涵集约转变,着力做大资金归集, 做活市场融资,做大服务链条,做全中间业务,做细风险管理,才有可能在经济转型和金融市场改革中站稳脚跟,才有可能伴随集团成员单位的发展实现自身的发展壮大。为此,公司必须立足当前,着眼长远。一是既要依赖制度红利,又要追求服务创新和价值创造。通过改

善内部管理、提升服务能力,服务于集团成员单位的价值创造,从“融资”向“融资+融智”转变,使成员单位离不开、舍不得,才能在未来的竞争中处于主动。二是既要努力发展金融牌照业务,又要有阶段性特色和经营重点。财务公司因受制于客户范围、业务水平及人力资源条件限制,很难和市场中的其他金融机构相竞争,只能通过研究集团现状和需求,抓住产业发展规律, 在产融结合的道路上,不断做精和细分金融业务。三是既要做大做强规模,又要做精做细管理。在现有环境下,重规模轻管理的发展模式不可持续,财务公司需要不断提升在客户营销、产品定价及风险管理等方面的能力,以便在提高企业集团资金集中管理、推动内部资源高效配置和有效管控风险等方面发挥更重要作用。

回顾过去,武钢财务公司融通资金、拓展市场、改进金融服务模式等方面都取得了一定成绩。以融通集团

内外部资金为例,一是保持集团内部资金规模基本稳定,在集团销售不畅的不利背景下, 公司用市场化的产品,辅以集团行政管理手段,确保了集团内部经营性存款保持在合理水平。二是集团外部资金来源不断增长。创新表内外部融资工具,与银行同业开展人民币同业代付、拆借透支等合作,全年累计为集团融入外部资金 240 亿元;争取人民银行金融政策开展再贴现,全年累计融入低成本政策资金 22 亿元;再次扩大了集团内使用商票的成员单位范围, 武钢金融支持签发商票额度增加到 137.8 亿元。三是充分挖潜境外资金来源。向国家外汇局湖北省分局申请增加短期外债指标从 3500 万美元扩大至 7000 万美元, 全年共循环使用 9400 万美元。

2014 年, 围绕服务集团转型重点工作, 在审慎经营的原则下,武钢财务公司计划重点做好如下工作:一是做大资金归集,优先用好内部资

TCL 财务公司:立足行业特点 实践金融创新

——产业链金融促集团转型升级

见习记者 李珮

近几年, 金融服务实体经济成为各界共识, 在当前企业正在探讨转型升级或践行转型升级的路上, 作为集团内部金融机构的财务公司该如何更有效发挥作用呢? 财务公司由于所处行业不同,其服务特点也千差万别,符合所在行业特点的金融创新是支持企业集团转型升级的利剑。

家电行业的转型升级已经跨过空谈理念的时期, 进入脚踏实地的开拓进取阶段。2014 年,传统家电企业的互联网式进化将超越以往的在线传播和在线销售的局面, 真正深入到基于用户参与的产业链和整个产业价值链的再造中。家电财务公司的产业链金融不仅有促进收入增长的经济价值,更有服务集团转型升级, 解决中小企业信贷难题的社会价值。

产业链金融服务通常是指金融机构通过对信息流、物流和资金流的有效整合, 对于产业链条上的企业提供提供的金融服务, 以链条中的核心企业为核心, 以上下游企业(供应商、销售商)为服务对象, 基于企业的应收应付款项, 预收预付款项和存货而衍生的贸易融资服务。

财务公司在产业链金融中有先天优势, 既了解核心企业信息又熟悉产

业链端企业情况, 对集团产业链提供全方位的金融服务, 不仅解决了长期困扰着产业链条上中小企业的融资难问题, 也促进了链条上企业的快速健康发展, 同时开辟了财务公司新的利润增长点, 分散管理风险, 实现多方共赢。

TCL 财务公司总经理助理邓燕婵表示, 财务公司产业链金融服务模式是财务公司以产业链的核心企业即产业集团为依托, 针对产业链的各个环节, 设计个性化、标准化的金融服务产品, 为整个产业链上的企业提供综合解决方案, 实现深化“财企”合作关系, 并获取最大收益目标的一种服务模式。

TCL 集团下属子公司 247 家, 涉及的行业包括液晶面板、家电、通讯、部品、医疗、物流、环保等, 关联的上下游企业几万家, 遍布全国。TCL 集团的快速发展离不开整个产业链条上的大中小企业, 尤其是中小企业的同步发展, 而这些企业往往受制于“融资难”的困扰, 成为集团发展的瓶颈。为此, TCL 财务公司启动商业汇票业务推广, 正式拉开了财务公司产业链金融服务舞台的大帷幕。TCL 财务公司推进的产业链金融产品主要包括支持上游供应商发展的商业汇票承兑与贴现、电子票据, 支持下游经销商发展的买方信贷、厂商银、商务通。

在瞬息万变的金融市场环境中,

家电行业的转型升级已经跨过空谈理念的时期, 进入脚踏实地的开拓进取阶段。2014 年,传统家电企业的互联网式进化将超越以往的在线传播和在线销售的局面, 真正深入到基于用户参与的产业链和整个产业价值链的再造中。家电财务公司的产业链金融不仅有促进收入增长的经济价值, 更有服务集团转型升级, 解决中小企业信贷难题的社会价值。

尤其是信贷紧缩的情况下, 资金是企业最渴望的。TCL 财务公司通过产业链金融业务, 借助核心企业的信用与交易背景, 为供应商提供了强有力的资金保障。 TCL 财务公司大力倡导商业承兑汇票(以下简称“商票”)的推广使用, 并同步推出商票和银行承兑汇票(以下简称“银票”)贴现。“只要是 TCL 企业开出的商票或背书的银票, 财务公司均可以承诺贴现, 供应商无需在财务公司开立账户, 在客户资料

齐全的情况下 1 个工作日内可以到账。”这种高效的资金服务正是企业所需要的。TCL 集团所属成员企业于 2009 年~2013 年期间累计开立商票 173 亿元, 供应商使用商票的家数包括国际知名企业在内共计 324 家, 开立商票张数 9027 张, 商票背书次数长达 5 次。2013 年 TCL 财务公司携手成员企业全年累计为 359 家供应商提供了融资服务, 商票与银票贴现金额累计近 40 亿元。

金融服务的竞争力来源于不断创新。2010 年, TCL 财务公司成功加入人民银行的 ECDS 系统, 成为第二批上线的财务公司, 实现了银行—财务公司—成员企业—产业链的无缝对接。为节省供应商的财务成本, TCL 财务公司创新使用电子票据结算, 电票运作效率大幅提升, 开票时间由 3 天缩短至 1 天, 收票时间由 6 天缩短至 1 小时。电票结算覆盖 TCL 集团 9 个产业集团(19 家企业、覆盖率达到 90%), 2013 年结算量达 114 亿元(同比增长 3 倍), 业务笔数达 6308 笔, 上下游产业链使用企业达 233 家。

除了针对供应商的金融服务外, TCL 还针对销售商, 并结合各产业的业务特点, 开展金融产品创新开发。一方面开发了买方信贷产品, 为销售商提供融资服务, 促进企业产品销售, 加快货款回笼。只要经核心企业推荐, 便

能获得基于核心企业的授信额度, 放款专项用于采购 TCL 产品, 提供随借随还的便利贷款, 大大节省销售商财务费用。另一方面, 引入银行厂商银产品, 销售商获得银行信用, 能够提前锁定商品供应, 避免销售旺季可能出现的断档。第三, TCL 财务公司还与银行合作开发“商务通”产品, 为销售商提供高效安全的结算平台。基于“销售商存款—分公司 POS 机集中刷卡收款所需要的。TCL 集团所属成员企业于 2009 年~2013 年期间累计开立商票 173 亿元, 供应商使用商票的家数包括国际知名企业在内共计 324 家, 开立商票张数 9027 张, 商票背书次数长达 5 次。2013 年 TCL 财务公司携手成员企业全年累计为 359 家供应商提供了融资服务, 商票与银票贴现金额累计近 40 亿元。

金融服务的竞争力来源于不断创新。2010 年, TCL 财务公司成功加入人民银行的 ECDS 系统, 成为第二批上线的财务公司, 实现了银行—财务公司—成员企业—产业链的无缝对接。为节省供应商的财务成本, TCL 财务公司创新使用电子票据结算, 电票运作效率大幅提升, 开票时间由 3 天缩短至 1 天, 收票时间由 6 天缩短至 1 小时。电票结算覆盖 TCL 集团 9 个产业集团(19 家企业、覆盖率达到 90%), 2013 年结算量达 114 亿元(同比增长 3 倍), 业务笔数达 6308 笔, 上下游产业链使用企业达 233 家。

除了针对供应商的金融服务外, TCL 还针对销售商, 并结合各产业的业务特点, 开展金融产品创新开发。一方面开发了买方信贷产品, 为销售商提供融资服务, 促进企业产品销售, 加快货款回笼。只要经核心企业推荐, 便

相关链接

强化财务管理的中心作用
维护资金链安全

资金是企业的血液, 但受信贷政策的影响, 在企业生产经营过程中, 经济效益状况越好, 银行贷款就越容易获得, 资金就越充裕, 财务费用也就相应降低; 而越是困难的企业、困难的时期, 筹融资就越是困难重重, 而且财务费用也越高, 钢铁企业通过加强资金管理, 扩大融资渠道, 努力降低融资成本, 保证企业的资金安全。

一、酒钢针对银行控制信贷规模, 新增融资较为困难的情况, 加大了与各大银行的协调、合作力度, 总体融资规模与年初相比基本持平, 同时全面开展应收账款的清理工作, 对于重点应收账款制定专项清欠计划, 落实责任单位和责任人, 降低了应收账款比例, 保证了资金链安全。

二、太钢成立财务公司, 通过资金管理, 全年创收 8000 多万元。

三、唐钢与德高商定 11 亿美元的结构性的海外融资, 改善了融资结构, 降低了融资成本 10 亿元以上。对铁矿石进口业务采用远期信用证及海外代付方式, 年融资 6 亿美元, 降低融资成本 1 亿元。 (资料来源: 中钢协网站)

中电投财务公司
为集团发展夯实资金安全基础

本报讯 中电投财务公司坚持服务中电投集团主业的基本定位, 努力提高内外部金融资源统筹协调能力, 通过服务集团成员单位创造价值。

中电投集团提出了产业升级, 优化电源结构, 加快核电、水电、风电、光伏等清洁能源发展的思路, 中电投财务公司在 2013 年国内金融形势趋紧, 全社会资金流动性减少的情况下, 充分发挥财务公司牌照优势和资金池的聚合作用, 积极为集团和成员单位引入外部资金, 将有限的信贷规模向集团公司新能源项目进行倾斜, 有力支撑了集团重点项目建设。同时, 公司进一步拓展融资渠道, 充分发挥融资平台功能, 为成员单位重点项目和重点企业提供低成本短期贷款, 与同期基准利率相比, 为成员单位节约了大量的财务费用。

随着集团公司产业集群的不断延伸, 集团上下游企业存在潜在的贸易融资需求。财务公司创新资金运营模式, 逐步理顺集团各产业板块及其上下游、外部银行的融资渠道, 积极开展贸易链融资工作, 将综合金融服务向产业链上游企业有效延伸。截至目前, 公司贸易融资范围已覆盖到集团公司煤炭、物资设备、氧化铝原材料采购等领域。

财务公司作为中电投集团资金集中管理平台, 及时主动掌握集团本部和大的二级单位资金变化, 研究资金进出变化规律, 做好日常资金调度, 基本形成了以资金预算、资金支付和资金监控与预警为一体的资金管控模式, 为集团转型升级发展夯实资金安全基础。

中电投集团坚定实施“走出去”战略, 海外发展步伐进一步加快, 在多个国家和地区涉及电力、煤炭、铝业等领域。公司面对新的形势和要求, 积极汲取其他央企海外资金管理的先进经验和做法, 正在探索研究中电投集团海外资金集中管理模式。

中电投集团按照“三步走”战略的总体部署, 结合国家能源战略规划, 开工建设了一批大型能源项目。公司利用自身专业优势, 积极开展山东海阳核电和红沿河核电等集团重点项目的融资顾问服务。

另外, 财务公司在服务中电投集团及成员单位的过程中, 也在不断调整和优化自身的服务内容, 健全和完善内部机制, 能够更加契合中电投集团转型升级的需要。 (刘然)

万向财务公司
外汇管理系统成功上线运行

本报讯 近日, 万向财务公司新开发设计的国际业务外汇管理系统通过浙江省外汇管理局验收后正式上线运行。该系统包含结售汇业务系统、集中收付汇系统和试点业务报表系统三大模块, 对加速推进外汇结售汇资格的申报和批复, 提高集团外汇使用效率, 降低整体财务成本有积极作用。

据悉, 自去年集团获得跨国公司总部外汇资金集中运营管理试点资格以来, 万向财务公司经集团授权, 已平稳运行外汇资金集中管理业务半年多时间。为进一步提高外汇资金集中管理业务运行的便捷性、高效性, 万向财务公司从今年 2 月开始开发、设计专业的外汇资金集中管理业务服务的外汇业务管理系统, 并在 3 月上线。

自 3 月开始, 万向财务公司就通过国际业务外汇管理系统在成员单位开展集中收汇、集中付汇、账务自主处理等业务, 目前在试点成员企业外币资金归集度已超过 95%, 提高了外汇使用效率与调度需求, 在一定程度上降低了整个集团的财务成本。 (周茜)