

集团财务公司资金归集模式分析与探究

杨子菁

(潞安集团财务有限公司, 山西 长治 046000)

摘要: 资金管理工作是影响财务公司发展的关键。本文简要分析了资金归集对集团企业的作用, 详细列举了在财务公司资金归集模式的具体分类。

关键词: 集团财务公司; 资金归集模式; 资源配置

0 引言

财务公司想要实现长远且稳定发展, 就需充分发挥资金的价值, 资金集中管理能够有效提高企业集团资金管理工作的效率, 对此, 相关管理人员就需认识到归集模式的作用, 并明确其模式分类, 同时结合集团企业发展目标选择最为适合的资金归集模式。

1 资金归集模式对集团财务公司作用分析

1.1 规范资金管理

通过建设资金归集模式, 可以使集团企业掌握各个子公司的财务状况以及资金流等信息, 不仅能够了解子公司的发展现状, 还可以实时监管子公司实际经营情况, 及时发现运营过程中存在的财务风险问题, 制定出相应的预防措施。同时, 还可以远程监控子公司的资金收支情况, 以保证资金使用的科学性。

1.2 强化资源配置

资金归集模式能够充分发挥集团企业的融资能力以及偿债能力, 现阶段, 很多集团企业下属子公司在生产经营方面具有较大的差异, 一些具备充足的流动资金, 经营现状良好, 但一些子公司在运营过程中, 通常会面临资金缺乏的问题, 致使经营不善。通过应用资金归集模式可以帮助子公司盘活各项资金, 该种模式的应用更有益于资金短缺的子公司, 能够为其配置并补充发展所需的资金, 提高资金利用率。

1.3 实现风险管理

对资金进行集中管理可以降低集团企业经营风险, 尤其是在当今全球化的大环境下, 很多企业逐渐将产业发展至海外, 子公司在对外汇风险时, 还不能够有效的应对, 这时, 集团企业可以建设集团归集模式, 参考市场汇率预期波动的情况, 统一管理汇率风险敞口, 以此降低集团整体风险^[1]。

2 集团财务公司资金归集模式类别分析

2.1 普通模式

普通模式是指财务公司在每日的固定时间归集成员单位收入、支出等资金流动到财务公司的总账户上, 并在第二天特定时间将所归集到的资金返还给以成员单位为户头的银行账号上, 并结合单位整体经营情况, 开展备付额度核定工作。备付额度通常代表了在日常核算结束后, 仍为归集到财务公司账户的资金, 而成员单位则是利用该资金解决突发事件。在处理超出备付额度资金时, 对于超出的部分会自动归集到财务公司的账户上, 同时也在第二天进行自己返还, 但当备付额度不足时, 财务公司需结合当前公司内部实际的财务状况进行合理补充,

如果在运营时, 选择普通资金归集模式便能够清楚认识到备付额度只能将成员单位的最低用款额反映出来, 使其在资金外流时, 避免成员单位出现退票或退票的问题。但不能从根本上解决资金沉降, 极易使财务公司的资金不能顺畅回笼。

当成员单位经营时遇到突发事件急需款时, 仍需出具申请用款指令, 同时还需提交对外付款质量, 在财务公司审批通过后, 方可进行支付行为。相较于其他三种资金归集模式而言, 普通模式在资金监管方面极为严格, 但这种方式能够有效对成员单位的资金进行管控, 进而实现企业预算管理、资金管控等多方

面能力的提高。

2.2 代理行模式

代理行资金归集模式指成员单位在对不属于集团企业领域外进行款项支付时, 可以由成员单位向财务公司提交对外支付的申请, 财务公司审核通过后, 直接完成对外支付。代理行模式能够贯穿资金限额模式、普通模式以及零余额管理模式, 在对外支付方面具有较大的优势, 可以在不经过商业银行的情况下, 便能完成对外支付, 既节约了资金成本, 提高整体工作效率, 还能促进单位资金周转率的提升。

2.3 资金限额模式

为了确保财务公司资金归集模式建设的科学性、有效性, 促使资金能够被合理化利用, 尽可能减少资金流转环节, 达到资金利用率、集团企业经济整体效益提升的目的, 就需在资金归集模式的基础上针对成员单位制定科学的资金限额模式。这一模式的含义是指财务公司于第二天将单位的最高额度进行返还与填充, 并仔细分析单位资金具体流动情况以及现存的资金现状, 完成资金限额的核定工作。

每日末财务人员将银行中成员单位账户的余额进行核查, 在此基础上留出可供其支付备份额度, 在将其他资金归集到财务公司的账户, 再次对其审核, 并在第二天以资金限额为标准, 将资金返还或补充给成员单位。对于工资、税金等消耗较大的费用来说, 需要提前一天向财务公司申请, 在使用资金时, 应科学、合理安排支出, 并实时查看商业银行各账户上的资金支付情况, 以防止存在退票问题。通过使用资金限额模式能够对成员单位在银行留存资金起到管控作用, 但需每日及时给成员单位下拨相应的资金限额, 避免出现支付款不充足的问题^[2]。

2.4 零余额管理模式

针对有稳定资金来源的成员单位, 财务公司可以采取零余额管理模式, 此模式指在资金充足的情况下, 成员单位可以通过银行办理对外支付业务, 再由银行与财务公司进行核算, 结清账户欠款。分析成员单位在财务公司的存款情况以及单位制定的资金计划, 计算出该单位实际可以透支的额度, 并在审核通过后予以执行。而财务公司需以此为基础, 对成员单位的活期存款进行冻结, 避免发生透支现象^[3]。

在结算时, 财务公司应先对成员单位的活期余额进行核减, 如果不足以支付相关款项, 可以提交审批审批手续, 利用已冻结的资金进行支付、而财务公司需在第二天九点前告知银行和成员单位减少或暂停透支额度。在其账户资金充足后, 方可将可透支额度恢复正常。选择零余额资金归集模式, 能够避免资金出现流动以及沉淀问题, 提高财务公司有关于资金方面的归集力度, 充分发挥财务公司在企业集团中的作用。

3 结论

综上所述, 财务公司是一个服务于集团企业的金融机构, 需明确企业经营管理模式以及发展方向, 制定科学且合理的资金归集模式, 达到资金集中管理的目的, 提高资金利用率, 规避财务风

(下转第92页)

3.4 设计战略方案, 推动金融科技项目的建设发展。

针对于我国的商业银行来说,当前的主要任务就是清晰的了解金融科技发展的导向,并根据目前自身所具备的金融科技水平来设计出相应的战略规划方案。对现如今所掌握到的数据信息、科学技术和人力资源进行有效利用,在金融科技项目的建设过程中,就需要先保证可以满足前台工作人员的营销以及后台工作人员的管理等一些重要性能,从而保证金融科技的高效实行。要加强以往金融模式与科技系统之间的融合关系,有助于推动金融行业的改革创新。金融科技的主要核心就是数据化,作为一种新兴技术,可以为金融业提供高质量、高效率的服务,而对于以往的金融行业来说,也是一种可以增加工作效率的信息技术,大大减少了服务成本,最后商业银行需要迎合当前数字化时代发展的趋势,加强与金融科技企业的合作,建立平台共享,有助于实现金融方案的变革和创新,从而有序推动金融业的健康发展。

4 结论

总之,商业银行在发展中,想要提高商业服务效能,深入提高商业银行的价值能力,在最大程度上防止风险所造成的影响,从银行的内部着手,严格落实银行内部风险控制措施,对商业银行的风险管理控制体系进行优化调整,提升银行员工的风险防范意识,提高科技系统的风险防控水平,有效消除诸多潜在隐患,深入推动商业银行的可持续发展。

参考文献

- [1] 王美乔. 金融创新视域下的商业银行风险管理研究[J]. 市场周刊·理论版, 2019(14):104-105.
- [2] 曾立群. 商业银行金融产品创新的风险管理探究[J]. 环渤海经济瞭望, 2019(5):43-44.
- [3] 段红峰. 基于大数据背景下商业银行风险管理的途径分析[J]. 经济技术协作信息, 2019(20):55.

(上接第89页)

险,促进财务公司发展,实现企业集团财务公司利益最大化。

参考文献

- [1] 林洁. 企业集团财务公司资金管理模式分析[J]. 财会学

习, 2020(32):62-63.

- [2] 高亚明. 企业集团财务公司资金归集模式研究[J]. 中国商论, 2020(3):191-192.
- [3] 张秋霞. 关于供电行业资金零余额管理模式的实施[J]. 财经界(学术版), 2010(12):151-152.

(上接第90页)

行、文化演艺、地产酒店、会展旅游及幼儿教育等多元业态。芒果TV始终不懈的打造娱乐循环产业链,不断延伸产品。例如凭借热播综艺《爸爸去哪儿》,又推出系列付费的记录片《和爸爸在一起》,大电影,同名手游,玩具,影像制品,图书等,构建基于增值服务平台延展的多边经济商业模式。

3.3 构建信息流与资金流、物流平台整合的商业模式

网络媒体平台的一个重要特点就在于其综合性、多样性,在建设网络媒体平台商业模式时,必须要实现对不同平台功能的整合,以此提升自身的盈利空间,在整合过程中,可以采用B2B、B2C、C2C、O2O等模式,首先B2B模式就是企业对企业的商业模式,这种模式的盈利点在于信息流,通过将企业所需的信息进行整合、分类,然后提供实时的信息服务,由此实现了盈利。在B2C模式之下,是“企业-消费者”的经济关系,这时,这种模式由于媒体自身就是这个平台的经营者,因此具有极大的便捷性,能够有效实现信息流、物流、资金流的统一,提供的是一揽子计划。在C2C“消费者-消费者”的模式之下,平台起到中介的作用,虽然平台看似双边免费,盈利空间不大,并且还需要支付大量的平台维护费用。但是能够吸引巨量的用户,具有极高的人气和品牌价值,可以从广告、推荐等方面盈利。并且能够实现对资金流的有效控制,因而也具有相当大的盈利空间。最后,O2O的“线上-线下”的商业模式,这种模式将线上虚拟与线下实体进

行了有效整合,实现信息流、资金流和物流的整合,更重要的是一旦网络媒体平台的商业模式稳定下来,就能够摆脱广告这一基于负网络外部性盈利模式的依赖,进而实现平台经济的扩张式发展,因此平台化的网络媒体的发展势头十分迅猛。例如芒果TV积极布局新媒体,与淘宝、腾讯的合作,转变单一的广告模式。另外,芒果TV于2013年推出了一款名为“呼啦”的移动应用软件。观众在湖南卫视的热播剧集及综艺节目中,看到电视屏幕上显示的二维码图片,通过使用“呼啦”扫描二维码后获得的任务,用户可在“呼啦”平台与无数观众展开互动。

4 结论

技术的不断更新换代,使得媒体商业模式也随着发生了巨大的变化,在平台经济视域下,如何实现媒体商业模式的转型升级,是关系到传媒业生存与发展的重要问题,互联网平台的商业模式使得传统媒体商业模式,由“二次售卖”转变为“一次售卖”,对此,媒体行业应该主动出击,尝试多元的媒体的平台竞争模式、构建基于增值服务平台延展的多边经济商业模式、构建信息流与资金流、物流平台整合的商业模式,实现更好的发展壮大。

参考文献

- [1] 李闰. 社会化媒体商业模式的构建——基于平台经济理论的视角[J]. 今传媒, 2017(03):86-87.
- [2] 杜兵兵. “社交平台+传统媒体”发展模式的研究[J]. 声屏世界, 2017(01):63-64.
- [3] 许鹿鹏. 互联网平台经济[D]. 上海交通大学, 2015.