

产品组合的风险分析

Otto 林琨

www.bikt.com.cn

专注·专业·分享·传承



一 . 前言

可预见的未来商业交易的模式将有相当大的转变。

(一)、买方的谈判地位相对高涨，存货压力会逐渐由买方转移至卖方；

(二)、不论国内外，消费者意识抬头，不仅要求交货要迅速及时，保固维修也必须相当到位，个性化差异性的产品将会成为主流。



一 . 前言

贸易保护主义

将主导整个国际贸易市场，尤其是中国对美国享有巨额的贸易顺差，美国即将对中国出口至美国的产品课征惩罚性的关税。



一 . 前言

(一)、国内的工资水平不断提高,迫使低附加价值的产品不断外移至低工资水平的国家。

(二)、国外的买方也会逐渐要求在卖方负责报关 (缴纳当地之增值税) 后再将其订购之货品送至其发货仓库。



二．外在环境的变化

面对此一变局，卖方也必须调整其商业模式，例如：

(一)、充分应用制成品/半散装件(Semi Knock Down)/全散装件
(Completely Knock Down)之关税差额。



在买方市场设立发货仓库/简易之生产工厂/维修中心负责：

1. 报关，清关缴纳进口关税/增值税
2. 小额之急单，客制化的产品
3. 产品之维修
4. 纾解及时交货之压力
5. 在所在地采购零件亦可
 - (1) 不必另交关税
 - (2) 享受人民币升值的好处



(二)、移转生产线至低工资水平的国家，以应对逐渐上涨的生产成本

1. 其中主要考虑的因素有：

(1) 选择较不会课征惩罚性关税的国家

(2) 低技术门坎，量大，标准化之产品

2. 此项生产线的移转亦可配合前面所述的发货仓库 / 维修中心。



三．保理公司的未来经营处境

- (一)、应收帐款融资无法满足厂商的资金需求；**
- (二)、供应链金融的崛起势必瓜分保理公司的客户；**
- (三)、资金将逐渐紧缩，中小企业的融资更加不易；**
- (四)、人民币升值已成不可避免的趋势，厂商采购对象将拓至国外的管道。**



四．产品的优化整合应用

(一)、策略的考虑因素:

1. 风险的分散
2. 拓展业务来源



(二)、存货+应收帐款融资

1. 重点是确认买卖双方的往来是否持续以及订单的确认。

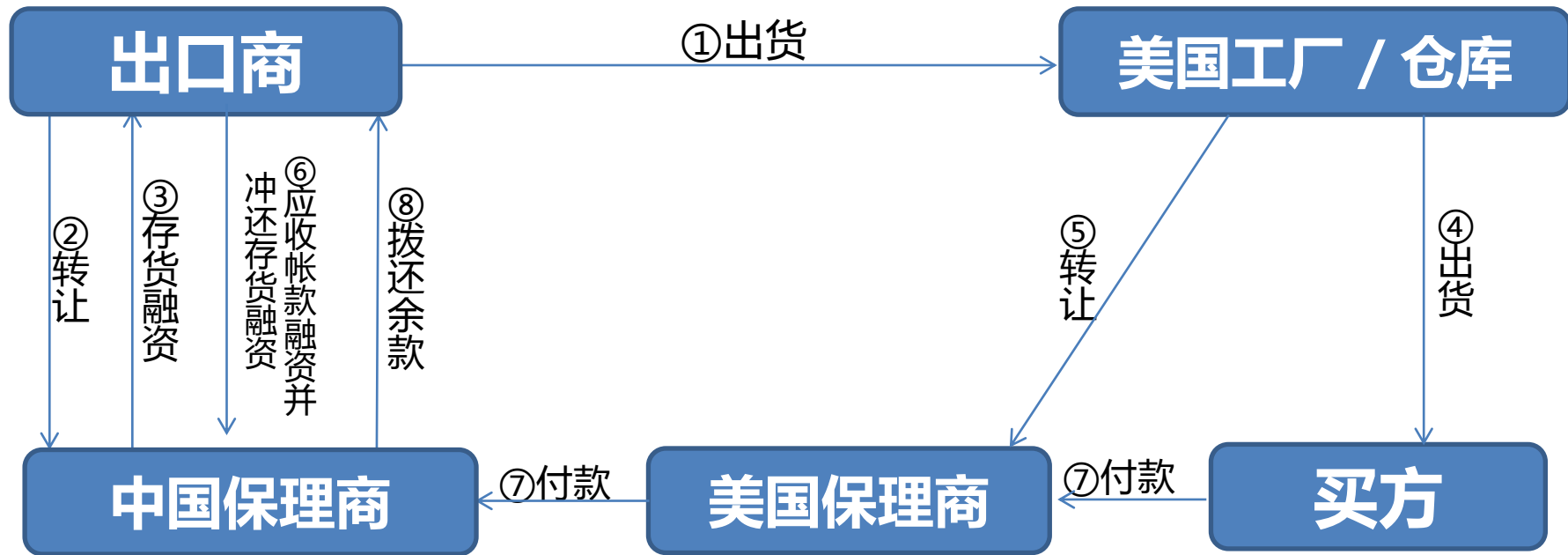
2. 担保性

将卖方未融资的应收帐款做为担保，一则增加生意来源，二来亦可作为订单融资的担保。

3. 待出货后转为应收帐款融资并冲还存货融资。

4. 如下图所示





(三)、采购融资

1. 充分利用现金折扣，由保理商先替客户给付货款。前提是买卖双方必须达成现金折扣的成数。
2. 担保性
3. 将卖方未融资应收帐款作为担保，等买方给付货款时，可直接冲还采购融资。



(四)、到期给付(Maturity Factoring)

1. 买方不在到期日当天准时给付货款的情形相当常见，这必然会造成卖方资金调度的困扰，保理商可与卖方达成协议，于到期日给付货款。
2. 前提是已转让货款的金额为融资的上限，例如：当卖方转让应收帐款给保理商，保理商先融资80%，到期日再拨20%给买方。若干日后，买方给付货款时即冲还该笔融资金额。
3. 担保性
将卖方未融资应收帐款做为担保。



谢谢!

