

1、融资前，股权架构主体不清，资本无法进入 ——
明确融资业务，架构融资主体——业务独立，股权清晰

2、财税合规问题，影响融资估值 —— 系统解决方案 协助落地提高议价能力

又碰一鼻子灰

客户绍总没想到今天又被碰了一鼻子灰，打电话想请中介机构王经理来公司开会商讨一下推进公司融资的事，结果电话提起，刚开了个头还没说完，就被厥回来了，说有事来不了，这已经不是第一次了。

绍总也明白，王经理实际在搪塞，就是不想过来。到底为什么呢？

哪些难办的事？

绍总是华南区一家大型设备生产型制造企业的董事长，公司年营业额数亿元，员工也有数百人，有自己的核心研发技术，行业、赛道都不错，属于国家近几年大力鼓励及扶持的专、精、特、新小巨人企业。

看好这个势头，邵总在三年前就开始布局融资，并花重金请了中介机构入企业指导了三年，但始终因为企业财税合规方面存在的诸多问题，迟迟未能解决，造成融资进度停滞不前，中介机构也因此而丧失信心。

绍总心急如焚：“明明企业产品好、行业好、赛道好，自己也花重金请了第三方机构，为啥是现在这样的局面？不仅是花出去的钱，更重要的还有已经投出去的3年多的时间，不能连个水花都不冒啊.....”

经过多方打听，找到了金财，经过双方互相了解之后，签订了大财务咨询合同，希望金财咨询专家团队老师，能帮助公司解决困扰已久、阻碍融资进程的一系列合规问题，同时希望金财老师代表企业与中介机构沟通，减少双方理解的差异，以此加快融资进程。

融资前合规辅导，不同于普通的财税辅导，他需要老师操盘亦或者经历过整个融资过程。因此，金财咨询总经理专门调度了曾任职比亚迪、神州信息、海底捞，且具有丰富融资实操经验的苗老师团队辅导。

来到企业后，苗老师团队深入企业，与绍总、公司相关核心高管、财务人员等进行了深度沟通访谈，并调阅了大量了的相关资料。结合企业调研的情况，以及2021年中介机构提出关于融资项目前期推进中出现的问题整改意见，梳理出需要整改的内

容涉及股权、法律风险、财务核算、内控体系、ERP系统、高新管理、关联交易等合规的方方面面，如：

1、股权架构问题：

(1) 20多个自然人股东直接持股拟融资主体，没有明确控制人；

(2) 拟融资业务与非融资业务股权不清晰，无法证明企业独立性，并解决融资业务与非融资业务之间的关联交易。

这几个层级的企业股权架构，都需要重新架构。具体应如何搭建？税收成本如何考量？如何理顺关联业务？方案很多种，从哪些方面评价方案最优？税收成本最低一定是最优方案么？最优方案一定是最合适的么？方案选定如何保证落地？落地的方案未来会存在被税务追溯的风险么？

2、涉及的32个核算方面问题，归为4大项。

(1) 收入确认口径及成本结转核算口径；

(2) 应收票据和应收账款坏账计提及坏账准则计提；

(3) 应收账款梳理及账龄管理解决方案；

(4) 采购返利核算管理。

如果说收入、成本确认对于懂会计准则的人来说其实也并不是很难，但是对于企业从旧的会计制度或会计准则过来的企业，切换却是非常难的。

比如说，原来收入是按开票确认，按准则需要按合同签收与货物验收的，包括销售需要安装的，什么时间需要取得签收单？什么时间需要取到验收单？什么时间确认收入？财务核算上如何保持与合同口径的一致？不同口径的如何转换？这些过程比较复杂，但往往又是融资中最重要、最关键的环节。

大额应收票据、应收账款的坏计提规则。比如恒大的暴雷，就波及全国很多企业，那么应收坏账的计提用什么方法计提？用逾期信用损失来预计？还是用账龄贴息率来预计？应收账款的梳理、账龄的解决方案、包括采购返利核算管理等，这些在财务核算上都是相当专业和困难的事情。

.....

抽丝剥茧，破解迷局

“对于融资项目，任何明确的避税行为都会面临中介机构合理性的考量。基于避税的目的，而对合理商业目的的安排都会带来中介机构估值的障碍。因此在项目推行落地中，首先，要将合规性和专业性放在第一位。

那么，如何让客户信服并愿意配合作出相应的整改？这既是保证项目能够落地的核心关键点，也是项目组进入企业后首要突破的关键点。”苗老师说。

针对梳理完的问题，苗老师团队做了11项相关问题的解决方案。

“在整个方案设计过程中，如果涉及融资的一些关键事项，我们联合中介机构、公司、还有金财咨询团队，多方一起进行沟通，共同把这些关键事项全部确定下来。这样不仅高效，还能共情、群策群力，也避免了理解偏差，导致落地、执行的偏差。”苗老师说。

比如融资前股权架构重组方案的选择。我一般会先用一个小工具——重要事项清单法，就是把所有涉及股权重组方案都列在清单里，从操作难度、税务成本、动用资金规模等方面作比较，每种方式都要思考一下合不合适、匹不匹配？从法、财、税、管理等多维度综合考量、权衡。

选定两套方案后，不仅要保证方案落地的可行性、可操作性，同时还考虑是否存在未来税务局追溯的可能性。因此，为了保证方案的可执行性，也避免给客户未来留下隐患，咨询老师将两套方案，做了详细的整理，并亲自与客户一起到主管市税务局，找相关负责人进行反复确认，为了进一步安抚中介机构，咨询老师建议客户邀请市局领导、包括主管企业的税务机关相关人员，与中介机构等进行当面沟通，最终，确定了最适合企业当下的股权调整方案。

为了推进项目更好的落地，以及降低落地过程中的难度，我们根据中介机构提出的财税方面点状整改意见，结合企业的情况，给出客户系统性的整体解决方案，以此填补了专业要求和管理需求之间的差异，这样企业的整改才能既满足要求，又不影响业务，这样的方案很快得到逐一落实。

为了客户能长期遵循整改方案，我们安排了多次的企业内部培训，从多个角度给相关人员进行了分析，比如：

-从行业管理对比方面，融资案例方面，遵循会计、税法和法律合规的要求等方面，让客户感受到整改的必要性；

- 从整改后，财务核算能给企业带来更多价值方面，提高了财务人员的价值感；
- 从新的核算办法可执行、可提高效率方面，让财务人员及相关人员克服了畏难心理；

从而，使得相关人员坚定了持续遵循新核算管理办法的信念。

正是因为苗老师团队对客户不仅具有专业技能与担当，拥有眼界高远的格局，同时又有着这种注重细节、注重实效、躬身入局的职业精神和负责任态度，打破了绍总公司原本进退两难的困境，使得公司融资项目得以重新启动。

中介机构终于露笑脸

一次项目结束，中介机构王经理跟苗老师聊天道：“苗老师团队刚入场时，绍总请他们来企业，他们其实不愿意来的。后来，绍总又打电话说：“哎呀，我们这次请了金财的咨询老师过来，协助我们推进以前问题的整改，他们出了一些方案，你们过来，咱们一起看看方案能不能行？”

后来苗老师团队与中介机构碰了三次面之后，中介机构就主动推着苗老师说你们抓紧往前推进。中介机构看到整改方案一个个落地，问题一个个解决，信心越来越足了。

绍总开心的说：“原来都是他们主动找中介机构，还推不动，现在反而是中介机构主动找我们、推我们.....”