

无论多大的银行，没有企业都不能生存；
无论多强的企业，没有银行都不能发展。
它们为了生存而结缘，
它们为了发展而合作。
欲知其中奥秘，
本书为您探析——

黄永嘉◎著

银企合作实务

YIN QI HE ZUO SHI WU



中国财政经济出版社

银企合作实务

黄永嘉 著

中国财政经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

银企合作实务/黄永嘉著. —北京: 中国财政经济出版社,
2009.3

ISBN 978 - 7 - 5095 - 1231 - 9

I. 银… II. 黄… III. 银行业务 - 关系 - 企业 - 研究 - 中国
IV. F832.2 F279.23

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 013922 号

责任编辑: 刘五书

责任校对: 徐艳丽

封面设计: 郁佳

版式设计: 兰波

中国财政经济出版社出版

URL: <http://www.cfeph.cn>

E-mail: cfeph @ cfeph.cn

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码: 100142

发行处电话: 88190406 财经书店电话: 64033436

北京中兴印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

880 × 1230 毫米 32 开 14.5 印张 345 000 字

2009 年 3 月第 1 版 2009 年 3 月北京第 1 次印刷

印数: 1—4 000 定价: 28.00 元

ISBN 978 - 7 - 5095 - 1231 - 9/F·1044

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

本社质量投诉电话: 010 - 88190744

前言

本书是为从事银行信贷管理和企业财务工作的人士所写的，同样希望对财经专业的师生也有参考价值。

本书主要介绍商业银行与企业合作中所涉及的有关内容，包括信贷业务、信贷担保、信贷成本、风险管理、信息共享、业务创新、权益维护、并购发展和债务重组等专题，且着力从实用性、规范性、前瞻性的角度对这些专题进行探析；书中每一章还介绍相关的典型案例或实例，以期通过总结现实中的经验与教训，寻求银企合作健康发展的有效途径。

近 20 年来，我一直在香港大型机构从事信贷管理工作，有机会与多位国际银行家打交道，从中受到了一些启发。书中部分内容不仅汲取了经济发达国家和地区银企合作方面的先进经验，也融入了我个人的工作经历和体会。

显然，随着经济全球化步伐进一步加快和我国金融业实行对外全面开放，银企合作业务的发展将发生日新月异的变化，因而，对这方面的探索无疑将遇到很多新的课题。本书仓促付印，只希望起抛砖引玉之效，期待更多的同行参与到银企合作的研究领域中来。

我在写作本书的过程中曾参阅了国内外大量的报刊和书籍，借

2 银企合作实务

鉴了其中一些有价值的观点，得到了很好的教益。因篇幅所限，无法逐一系列出，故借此机会对这些专著的作者表示衷心的感谢！

由于本人水平有限，错漏之处在所难免，祈请读者批评指正。

黄永嘉

2008年8月20日

目 录

第一章 概 论.....	(1)
一、基本概念.....	(2)
二、合作关系.....	(3)
三、合作原则.....	(5)
四、合作实例.....	(7)
第二章 信贷业务.....	(11)
一、信贷业务分析.....	(12)
二、信贷业务种类.....	(13)
三、信贷业务交易.....	(16)
四、经验借鉴：英国保理融资.....	(19)
五、案例解读.....	(20)
第三章 信贷担保.....	(23)
一、担保合同.....	(24)
二、担保的效力.....	(25)
三、反担保.....	(27)
四、五种不正当的担保形式.....	(29)

2 银企合作实务

五、担保的原则性条款····· (31)

六、案例解读····· (33)

第四章 信贷成本····· (36)

一、影响银行成本的因素····· (37)

二、利率市场化的影响····· (40)

三、建立成本管理系统····· (43)

四、企业控制信贷成本的办法····· (46)

五、经验借鉴：香港企业利用金融创新降成本····· (48)

第五章 风险管理····· (50)

一、信贷风险分析····· (51)

二、银行风险管理····· (55)

三、企业风险评估····· (57)

四、企业风险管理····· (67)

五、诉讼风险····· (72)

六、案例解读····· (74)

第六章 信息共享····· (81)

一、信息对银行的影响····· (82)

二、信息对企业的影响····· (85)

三、网络信息安全····· (88)

四、案例解读····· (93)

第七章 业务创新····· (97)

一、金融创新····· (98)

二、企业融资创新····· (108)

三、创新实例：IBM 借助创新通道实现资源整合····· (112)

四、案例解读·····	(115)
第八章 权益维护·····	(120)
一、影响银行维权的因素·····	(121)
二、银行慎对企业改制·····	(124)
三、银行维权障碍及探析·····	(125)
四、影响企业维权的因素·····	(128)
五、企业依法管理与维权·····	(131)
六、案例解读·····	(132)
第九章 并购发展·····	(138)
一、银行并购·····	(139)
二、银行引资·····	(145)
三、企业并购·····	(152)
四、并购实例·····	(156)
第十章 债务重组·····	(167)
一、债务重组安排·····	(168)
二、银行应对企业危机·····	(174)
三、企业债务重组实例·····	(180)
四、香港企业破产实例·····	(187)
五、案例解读·····	(195)
附件 巴塞尔新资本协议“三大支柱”·····	(209)
主要参考文献·····	(452)
后 记·····	(456)

概 论

▲银行和企业都是社会经济发展到一定水平的产物，两者的合作正如其社会分工一样也是经济发展的客观需要。

▲银企之间发生交易时所作出的要约和承诺，实质上是一种具有法律意义的契约关系。

▲银企合作关系是一种紧密的利益关系，利益是引导市场交易良性互动的纽带；维护双方合法的经济利益，应作为银企业务交易活动的出发点。

▲银企关系是一种合作博弈关系，双方利益需在资金需求、理财服务、经营效益、风险控制和信息共享等方面的博弈中达到均衡。

▲银企合作的原则是：遵循自愿、平等和诚实信用的原则；遵守法规和维护契约精神的原则；维护合作双方经济利益的原则。

▲企业是银行存在的基础，银行是企业发展的保障，两者相互依赖，各取所需、优势互补、共同发展。

一、基本概念

银企合作是一种流行的提法。简单地说，银企合作是指商业银行和企业之间的业务往来关系，两者合作的实质是为了实现各自经济利益而进行的交易活动。

商业银行简称为银行，是经营货币信用和提供金融服务的以获利为目标的金融机构。从银行在现代经济领域中发挥的作用看，它具有三方面的特征：一是从事货币经营和创造信用流通的金融组织；二是发挥资金汇兑结算功能，提供金融服务的中介机构；三是按公司法组建，具有独立法人资格并以盈利性、流动性和安全性为经营原则的金融企业。商业银行是目前金融行业中经济实力最强、影响力最大的信用机构，在国家经济发展中发挥极其重要的作用。

本书所指的企业是具有法人资格的、根据市场需要独立自主地从事生产经营活动的基本经济单位。从目前企业的社会地位和发挥的作用看，它具有三方面的特征：一是从事生产流通或者服务性活动的经营实体；二是依法设立，具有法人资格的能自主经营、自负盈亏、自我约束、自我发展和独立核算的经济单位；三是以市场为导向、以盈利为目的的经济交易主体，是构成一国国民经济的细胞，也是一个有生命力的能自行繁衍增殖的有机体。企业的范围极为广泛，根据其社会属性和自然属性可划分为各种类型的企业。

二、合作关系

银行和企业都是社会经济发展到一定水平的产物，银企合作正如其社会分工一样也是经济发展的客观需要。随着市场机制逐渐完善和专业化程度的提高，银企双方在相互依存、平等互利基础上的广泛合作，将有力地促进社会经济的蓬勃发展。

（一）银企关系是一种经济交易关系

在经济交往中，任何合作的产生都是相对行为而言的，银企其中一方提出要约，另一方出于对利益的预期而作出承诺，双方的合作关系便得以确立。因而，银企双方这种合作关系，实质上也是一种具有法律意义的契约关系。在市场经济条件下，银企双方都是独立的经营者，银行向企业让渡资金使用权或者提供各种金融服务，需得到相应的报酬；企业获得资金使用权或者得到服务，需要付出相应的代价。这种交易行为须遵循自主和公平的市场规则：等价交换、独立经营和自担风险。其行为受到国家政策和市场机制的调节，同时也受到契约条款的约束。银企之间维持长期稳定的交易关系，将有助于合作双方信息传递，建立牢固的互信基础，防范产生信贷风险，发挥货币资金使用功能和促进各方经营业务进一步发展。

（二）银企关系是一种相互依存的利益关系

理论上，企业付给银行的利息或费用是在生产经营过程中创造价值的一部分，即企业筹集资金是为了其经营增加收益而对银行作出让利。企业无论是做大做强，还是应急资金周转，大都离不开银

行的支持。但换一个角度看,如果没有企业的资金需求,银行大量的闲置资金就难以找到合适的出路,也就无法赚取可观的收益。因此,银行在目前中间业务收入占比偏小的情况下,其来自于企业的资金业务收入和利息收入仍是安身立命之本。如果银行找到一家需要大量贷款拓展经营的大型企业,就无异于掘到一条富矿脉。总的来看,银行的业绩与企业的经营状况密切相关,当银行抽紧银根时,企业的发展因支付能力降低而受制约;当企业经营不景气时,银行的呆坏账比率就攀升。企业是银行存在的基础,银行是企业发展的保障,两者相互依赖,各取所需,共同发展。

(三) 银企关系是一种合作博弈关系

博弈也称为“对策”。按照博弈理论,博弈通常分为合作博弈与非合作博弈,两者的区别主要在于关联方的行为相互作用时,当事各方如能达成一个具有约束力的协定,那就是合作博弈。

虽然银行和企业并非直接的竞争者,而是相互依存、同舟共济的合作伙伴,但在现实中,银企之间作为交易对手客观上却存在着复杂的合作博弈关系。这主要表现在:

1. 银企之间的合作博弈与其经济利益有关

银行作为资金的融通者总希望贷出去的款项除了获得丰厚的利息回报之外,还要最大限度地确保贷款按期回收。而企业作为借款者则希望得到贷款的手续最简便,贷款条件更灵活、更优惠,尤其是在贷款成本方面,银企双方客观上存在着此消彼长的利益冲突关系。比如涉及贷款条件和服务收费等方面,双方为了各自的经济利益产生争议或讨价还价情况都是常有的。银行对企业逾期还贷是毫不犹豫地加收罚息,而企业因经营失利陷入资金困境,无法按期偿还贷款时,则想方设法与银行协商延期或者重新安排还款额度,甚至委托财务顾问提出债务重组计划,迫使银行免除部分债务。

2. 银企之间的合作博弈与信息不对称等因素有关

一方面,企业提供的信息不及时,导致银行对信贷资产的监管存在滞后性,往往等到企业出现资金周转不灵引致违约时,才发现在掌握有关信息方面被“忽悠”,但信贷风险却已到了难以控制的局面;另一方面,有些企业为了获得贷款而向银行提供经“粉饰”的财务报表,设法逃避贷后监管,掩盖经营上存在的问题,造成银行信贷资产损失。因此,如何增加企业经营的透明度,及时了解企业真实的财务状况,是银行不容忽视的问题。

从辩证的角度看,银企双方这种在合作中博弈的关系,一方面因某一方的不诚实而被对方降低信用,妨碍了信贷业务的持续性合作;另一方面则有助于促进银企往来业务的规范和市场机制进一步完善,合作双方在资金需求、经营效益和风险控制的博弈中达到均衡。

三、合作原则

银企合作的内容和方式很多,且随着经济高速发展和科技进步而不断发生变化,目前尚没有一套一成不变的定式供长期参考,但从银企合作业务的范围来看,银企双方应遵循以下三项原则:

(一) 遵循自愿、平等和诚实信用的原则

这是银企双方通过市场选择机制各取所需和进行公平交易的必要条件。首先,在银企合作业务中,任何来自外部的行政压力,包括任何强令银行向企业发放贷款或者提供经济担保,都会扭曲市场的交易行为,甚至为交易埋下风险,最终导致不良资产的产生。其次,银企双方坚守诚信合作,既要避免银行在企业出现暂时性周转困难时,有点儿风吹草动就利用凌驾性的霸王条款,动辄强行收回

信贷资金，迫使企业陷入困境；又要防止企业采用不诚实或欺诈的手段，骗取银行提供贷款和经济担保，损害银行的经济利益。

（二）遵守法规和维护契约精神的原则

这是规范银企交易行为、避免任何一方经济利益受到侵犯的基本保障。按现行法律规定，银企如发生贷款业务，须依法订立合同。合同应约定贷款种类、借款用途、金额、利率、还款期限、还款方式、保证条件、违约责任以及双方认为需要约定的其他事项。银企双方均为独立的企业法人，具有市场的主体地位，因而，贷款合同对交易双方均具有法律约束力。当交易的任何一方出现违约时，受害方能够循法律途径有效地起诉违约方。但是，银行如将资金直接贷给不具法人资格的企业分支机构或其他团体，则无法实现维护契约精神的法律效果。从宏观层面看，银企双方只有在依法经营和履约守信的条件下开展业务合作，才是持久的和成功的合作，对全社会才能起到优化资源配置和实现资金良性循环的效果。

（三）维护合作双方经济利益的原则

这是驱使银企进行业务合作的内在动力。银企合作的成效是通过经济利益得以体现的，对于银行来说，收益和风险是相辅相成的关联因素。在同等条件下，贷款业务量越大，通常收益便越大，其潜在的风险也越大，关键是银行在收益和风险中如何取得较好的平衡。对于企业来说，除了需要选择较低的信贷成本之外，还要考虑如何尽快获得信贷资金用于周转和投入发展项目，使资金发挥最优的经济效益。在成熟的市场条件下，银企合作关系是一种紧密的利益关系，利益是引导市场交易良性互动的纽带。只有交易和服务的有偿性，才能发展银企双方的业务合作。因此，维护双方合法的经济利益，应作为银企业务交易活动的出发点。理想的银企关系也应该是利益共享、优势互补和共同发展。

四、合作实例

(一) 移动银行——创建银企合作双赢新模式

移动银行作为银行与电信企业交叉业务的创新服务,产业链的组成相对复杂,要加快业务发展,不但要打造完整的产业链,而且产业链各方要由强者承担,形成强强联手之势。移动银行业务的产业链主要由三大阵营构成:银行、运营商以及联合应用企业,主要涉及手机缴费、手机理财、手机购物等应用的企业,比如自来水公司、供电局、煤气公司、有线电视运营公司、购物商场等企业。银行和运营商是产业链中的重要合作伙伴,双方只有进一步认清这一业务的发展潜力和双方合作的好处,建立和完善“双赢”的合作机制,共同投入资源,对这一业务领域共同经营、拓展和营销,对成本费用进行科学的分摊,对收益进行合理的共享,才能形成良性循环。因此,只有产业链中各环节的利益都能得到一定保障,市场规模才会不断扩大。

移动银行服务,归根结底是银行一种新的电子服务方式和产品分销渠道,其发展必须依托原有的传统金融业务。一方面要把移动银行的特色功能与传统的金融服务功能密切结合,通过产品组合、理财服务等,进一步拓宽客户群体,提升整体经营和赢利能力。另一方面,要积极进行渠道整合和分工协作,通过统一电子服务平台的建设和连接,实现各服务渠道之间的无缝转换,从无线数据到语音电话,以及到银行的其他网点等,将移动银行融入银行整体服务之中,做到有的放矢,强化针对性营销。移动银行业务的目标较为明确,那就是随时随地提供给客户查询、转账、汇款、缴费、手机

支付和理财等增值服务。

目前，移动银行还处于市场培育期，为了消除用户对新业务的疑惑和对安全的顾虑，运营商可以通过免费试用，消除用户的疑虑，培养使用习惯。比如，手机缴费等额度比较小的业务，在日本和韩国已有成功的应用，通过促销优惠等策略，积极引导、鼓励、刺激客户使用移动银行，接受金融服务。在深入进行市场调研的基础上，针对不同的客户群体，拟定营销方案，使客户更多地了解移动银行；通过促销措施，培养客户使用移动银行的兴趣和习惯，把移动银行服务引入广大用户的工作、生活和经营活动之中。

（二）版权质押——打造银企合作“创意融资”

2008年6月中旬，华谊集团向媒体透露，北京银行以版权质押方式向华谊传媒提供1亿元针对多个项目的打包贷款，将惠及2008年华谊的所有电视剧。如张纪中导演的《兵圣》、胡玫导演的《望族》，张涵予、罗海琼主演的《身份证明》等。这是迄今为止我国金融业为文化创意产业企业发放的最大金额的贷款。

这次北京银行对华谊传媒的贷款是“无物业抵押和无信用担保融资”。双方力求合力打造出一种新的“创意融资”模式，开展全方位的银企金融合作，其中北京银行将以版权质押的方式为华谊传媒旗下14部超过450集的电视剧项目提供一体化的融资服务，同时，合作还涉及影视院线拓展、IPO募集资金归集、艺人个人理财、引入贴息机制等诸多内容。而华谊传媒则承诺将北京银行作为其电视剧业务的独家合作银行和其上市募集资金归集行。

这是银企双方就电视剧行业投融资体制而展开的全方位合作尝试。据内部人士透露，银行为了规避风险，会增加对华谊管理层追加“个人无限连带责任”的附加限定。

据悉，2006年，华谊签约导演冯小刚的《集结号》还未公映，

便以无信用担保贷款从招商银行获资 5 000 万元。这在当时算是电影融资方式的一个大胆尝试，也为这次再与银行合作取得大额贷款打下了良好基础。

北京银行高调为影视产业以版权质押方式提供多达 1 亿元贷款，标志着这块向来不受银行青睐的影视文化产业如今得到了银行业的认可，而以版权质押方式就可获取贷款，也使知名影视企业缺乏资金的痼疾得以根治。

过去，我国影视作品拍摄的最大一个瓶颈就是资金限制。相对众多电视项目，政府在影视产业的拨款也相对有限。此前政府鼓励当代电影创作发展，资助了数十位新锐导演，如《疯狂的石头》的导演宁浩、《一个陌生女人的来信》的导演徐静蕾等。然而，影视行业单纯依靠政府拨款难免杯水车薪，并不能完全解决资金来源问题。

文化创意产业一般吸引的都是社会资金，以版权质押方式从金融机构获取贷款也是近年来文创企业发展的新动向。2007 年 10 月 31 日，北京天星际影视文化传播公司以其电视剧《宝莲灯前传》的版权作为质押，与交通银行北京分行签署了首笔文化创意中小企业版权质押贷款合同，成功获得了 600 万元贷款。

其实，以版权质押方式获得贷款在国外影视剧融资途径中早已不是什么新鲜事，文创企业可以凭自主拥有的著作权作为主要的保证方式，向银行贷款后用于制作、销售、衍生品开发、商业推广等整个过程的资金需要。而版权质押贷款之所以在我国还未能形成气候，一方面是文创企业绝大多数都是小企业、微小企业，甚至是以个人工作室冠名的非法人企业，企业几乎没有固定资产用来抵押，没有定期存单用来质押，没有机构敢为其提供信用担保，因而难以得到银行的信贷支持；另一方面是银行贷款业务的创新能力不足。

从贷款风险的角度看，银行开展版权质押贷款业务时，只要对