

郑富 孙德 水  
何国 亭 编 著

# 银行咨询 与企业



中国金融出版社

# 银行咨询与企业

郑先富 孙德水 何国亭 编著

中国金融出版社

1990·北京

责任编辑 李柏梅

**银行咨询与企业**

郑先富 孙德水 何国亭 编著

中国金融出版社 出版

新华书店北京发行所发行

河南省临颖县教育印刷厂印刷

850×1168毫米 1/32 7.75印张 193千字

1990年11月第一版 1990年11月第一次印刷

印数 1—10,000册

ISBN 7—5049—0634—4/F·275 定价：4.50元

## 序 言

随着社会的发展，咨询业已越来越被人们所认识。在一些经济发达的国家，咨询几乎渗透到社会活动的各个方面。奥地利国际运用系统分析研究所、美国兰德公司、联邦德国系统工程与技术革新研究所、日本野村综合研究所、加拿大公共政策研究所等著名咨询机构给人们的魅力，已完全可以说明咨询对现代经济的发展起着极其重要的作用。

我国是一个社会主义国家，也是一个发展中国家。自党的十一届三中全会以来，随着改革开放政策的贯彻实施，咨询业逐渐发展起来，现在已经成为国民经济不可或缺的重要力量，从目前我国咨询业的状况看，银行咨询业务的迅速发展尤其引人注目。

银行咨询业务的发展，是由银行自身的特点所决定的。银行作为国民经济的神经中枢，触角伸展到社会经济的各个方面，通过吸收存款、发放贷款、办理结算等业务，能够获得丰富的信息资料。银行运用自身积累的信息资料，不仅能为金融业的发展提供服务，而且可以向社会经济各部门的决策提供咨询。银行咨询这种独有的辐射功能，决定了它具有十分广阔的发展前景。

银行咨询业务的发展，迫切需要人们从理论和实践两个方面去加以探索和总结，以便一方面尽快地向基层金融工作者系统地

介绍银行咨询业务知识、一方面积极地对外宣传银行咨询业务，增强银行咨询业务的社会透明度。在此情况下，郑先富等同志及时推出《银行咨询与企业》一书，无疑具有重要的意义。

《银行咨询与企业》一书，从银行开展咨询业务对企业发展的重大意义这个角度出发，以咨询的基本理论为基础，系统地介绍了银行各种咨询业务的具体操作程序，是一部难得的在咨询内容、种类、方法、手段、程序等方面为企业服务的专著。全书溶理论性与实用性于一体，并以实用性为主。它既是基层银行咨询工作者不可多得的工具书，又是广大企业厂长、经理、管理人员、供销人员及财会人员运用银行咨询改善经营管理，提高经济效益的必备手册。尤其是对银行市场信息咨询、资信咨询、信用签证、固定资产投资项目评估、技术贸易中介业务、讨债业务、企业信用等级评估等咨询业务的介绍，均可使广大企业直接从中受益。因此，我相信，《银行咨询与企业》一书的出版，必将产生良好的社会效果。

《银行咨询与企业》还有一个明显的特点，就是层次分明，结构严谨。全书十五章可分为三大部分，第一章为第一部分，简要阐述咨询的基本理论及现状和我国开展银行咨询业务的必要性与可能性；第二章至第十四章，分项介绍银行咨询业务；最后一章为第三部分，在扼要介绍银行其他咨询业务的同时，重点对银行咨询的发展前景进行了展望。这样安排是十分合理的。特别需要指出的是第三部的论述是十分必要的，因为随着经济的发展，银行咨询业务必将不断发展，业务种类也必将不断增多。这样，一本书想把所有的业务全部介绍完是不可能的，但不介绍完，在结构上又显得欠缺，而最后一章的安排使这个问题得到了妥善解决。

《银行咨询与企业》一书，无论是在写作角度及写作方法上，还是在结构安排上，都是颇具匠心的。因此，可以说，《银

行咨询与企业》一书的出版，是作者在理论上刻苦钻研和在实践上努力探索的结果。这种可贵的钻研探索精神是值得推崇的。

当然，由于我国银行咨询业务刚刚兴起，发展历史尚不长，如果作为一门学科进行研究，《银行咨询与企业》只能是一次有益的尝试，这种尝试不可能也很难达到尽善尽美的地步。因而，我殷切地希望，本书的作者及其他有志者共同努力，使银行咨询这一新兴学科，在理论上更加完善，在实践上更加丰富，以推动银行咨询业务的不断发展，为我国金融业及整个国民经济的发展做出新的更大的贡献。

正是由于以上这些，所以，我非常乐于将郑先富等同志的这部著作介绍给金融界和企业界的同行们。

A handwritten signature in black ink, appearing to read '郑先富' (Zheng Xianfu), written in a cursive style.

1990年8月

# 目 录

|                      |    |
|----------------------|----|
| 1. 导论                | 1  |
| 1.1 经济信息咨询概述         | 1  |
| 1.2 发展我国银行信息咨询的必要性   | 4  |
| 1.3 发展我国银行信息咨询的可能性   | 8  |
| 1.4 银行信息咨询的特征        | 11 |
| 1.5 银行信息咨询的有偿问题      | 13 |
| 2. 信用签证              | 16 |
| 2.1 信用签证的概念          | 16 |
| 2.2 信用签证的作用          | 18 |
| 2.3 信用签证的条件、形式及工作程序  | 20 |
| 2.4 办理信用签证业务需注意的几个问题 | 25 |
| 2.5 信用签证的主要附件        | 25 |
| 3. 资信咨询              | 29 |
| 3.1 开展资信咨询业务的意义      | 29 |
| 3.2 资信咨询业务的内容        | 33 |
| 3.3 资信咨询业务的种类        | 34 |
| 3.4 资信咨询的业务步骤        | 35 |
| 3.5 办理资信咨询业务的方法      | 36 |
| 4. 验资业务              | 43 |
| 4.1 验资的概念            | 43 |
| 4.2 验资的意义和作用         | 44 |
| 4.3 验资的范围和内容         | 46 |
| 4.4 验资的工作程序          | 48 |

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 5. 企业信用等级评估        | 56  |
| 5.1 企业信用等级评估的概念与意义 | 56  |
| 5.2 企业信用等级评估的对象    | 58  |
| 5.3 企业信用等级评估的基本内容  | 59  |
| 5.4 企业信用等级评估的一般程序  | 63  |
| 5.5 企业信用等级评估的指标体系  | 65  |
| 6. 固定资产投资评估        | 78  |
| 6.1 项目评估的意义        | 78  |
| 6.2 项目评估的一般程序      | 80  |
| 6.3 项目评估的主要内容      | 82  |
| 7. 技术贸易中介业务        | 115 |
| 7.1 开展技术贸易中介业务的意义  | 115 |
| 7.2 技术贸易中介业务的种类    | 116 |
| 7.3 技术贸易中介业务的服务方式  | 118 |
| 7.4 技术贸易中介业务收费     | 119 |
| 8. 市场信息咨询          | 120 |
| 8.1 市场的概念          | 120 |
| 8.2 市场信息咨询的意义      | 121 |
| 8.3 开展市场信息咨询的手段    | 122 |
| 8.4 开展市场信息咨询的方式    | 134 |
| 9. 国际经济信息咨询        | 136 |
| 9.1 国际经济信息咨询客户     | 136 |
| 9.2 国际经济信息咨询的内容    | 137 |
| 10. 讨债业务           | 139 |
| 10.1 债与讨债          | 139 |
| 10.2 当前我国的债务环境及特点  | 141 |
| 10.3 银行咨询公司与讨债     | 143 |
| 11. 专项调查           | 154 |

|      |                         |     |
|------|-------------------------|-----|
| 11.1 | 专项调查的概念、特点及意义 .....     | 154 |
| 11.2 | 专项调查的课题范围、程序及收费原则 ..... | 157 |
| 11.3 | 专项调查的种类 .....           | 159 |
| 11.4 | 专项调查的方法 .....           | 166 |
| 11.5 | 专项调查的步骤 .....           | 168 |
| 12.  | <b>企业盈亏平衡分析</b> .....   | 174 |
| 12.1 | 盈亏平衡分析及其作用 .....        | 174 |
| 12.2 | 盈亏平衡分析的一般概念 .....       | 175 |
| 12.3 | 盈亏平衡分析作图 .....          | 186 |
| 12.4 | 盈亏平衡分析的运用 .....         | 193 |
| 12.5 | 盈亏平衡分析在运用中应注意的问题 .....  | 197 |
| 3.   | <b>工程预(决)算审核</b> .....  | 202 |
| 13.1 | 工程预(决)算审核的意义 .....      | 202 |
| 13.2 | 工程预(决)算审核的内容 .....      | 204 |
| 13.3 | 工程预(决)算审核的方法 .....      | 213 |
| 13.4 | 工程预(决)算审核的程序 .....      | 215 |
| 14.  | <b>地区经济发展战略咨询</b> ..... | 217 |
| 14.1 | 经济发展战略的意义及其发展 .....     | 217 |
| 14.2 | 地区经济发展战略咨询及其内容 .....    | 219 |
| 14.3 | 地区经济发展战略咨询程序 .....      | 226 |
| 15.  | <b>结束语</b> .....        | 229 |
| 15.1 | 银行其他咨询业务简介 .....        | 229 |
| 15.2 | 银行咨询发展前景展望 .....        | 232 |
|      | <b>后记</b> .....         | 237 |

# 1. 导 论

---

## 1.1 经济信息咨询概述

经济信息咨询,目前对一些工商企业家和经营管理人员来说,还是一个陌生的领域。事实上,在商品经济时代,信息咨询已经与工商企业结下了不解之缘,与每个企业的兴旺发达密不可分。作为一个企业家与经营管理人员,如果缺乏信息咨询方面的知识,在经营的道路上,就等于盲人骑瞎马,根本不可能把一个企业引向繁荣昌盛的道路。

所谓咨询,在《辞海》里把“咨”字注释为商量或询问于忠信之人;把“询”字注释为请教、询问或考察、查询的意思。总的讲,咨询就是向可以信赖的人或咨询机构询问、查询和商量自己所不了解的事情。通俗的讲,咨询,就是对于不太清楚的问题或者需要请教别人帮助解决的事情,去向别人询问或商量;或者有些事情,比如调查某一经济现象问题,如果请别人帮助要比自己办省时省力,那就要去求助于某一专门经济信息咨询机构。如果在某项生产技术上遇到了难关,就必须求助于某一专业经济技术咨询部门。

咨询,作为一种社会活动,已有数千年的历史。在我国春秋战国时期的一些典籍里,就出现了“咨询”一词。三国时期更有发

展。诸葛亮在《出师表》中就曾写道：“陛下亦宜自谋，以咨诹善道，察纳雅言。”又写道：“愚以为宫中之事”，事无大小，悉以咨之，然后施行，必能裨补阙漏，有所广益。”

咨询业在现代社会经济的运转中，更成为不可缺少的一个重要环节。咨询业中的各种咨询机构，特别是经济信息咨询机构，它接受政府、工商企业、事业部门以及个人的委托，从政治到经济，从生产到流通，进行着广泛的服务，这是因为：

### **一、现代科学技术的高速发展，要求进行跨学科、跨行业、跨部门的协同配合**

由于科学技术迅速向纵深发展，门类越分越细，各学科之间相互渗透、联系日益紧密。在传统学科与技术的边缘分支上，不断产生出新兴学科。同时各种信息交流，已构成整个社会经济活动的基础，离开了信息的流通和反馈，整个社会经济活动就要陷入停顿，甚至混乱，决策者或研究人员需要专门机构提供各种科学与经济信息参考资料，因而咨询业就应运而生。

### **二、现代经济的特点的需要**

一是客观经济情况错综复杂，对经济活动认识的难度增大；二是任何一项经济活动都包含着许多相关因素，纵横关系密切；三是经济活动的随机影响因素多，不稳定性增强。因此，经济活动要求从外部进行咨询活动。然而，一个企业不可能拥有一切领域的专家和技术人员。如果一切研究、规划、管理、市场调查等工作都要自己去进行，必然要投入大量的资金和人力，这是现代经济活动最忌讳的做法。因此各类咨询机构恰恰是承担各项咨询任务的理想部门。

### **三、现代领导者的决策观念已经或者正在产生根本的变化**

从古到今各层次的领导者，都以个人的经验、智慧作为决策的依据。这是小生产者的特点。然而，社会化大生产则不同了。

首先，凭个人经验是无法处理社会化大生产中多变而复杂的问题的；其次，在社会化大生产时代，群众知识水平越来越高，他们熟悉生产，精通技术，对社会化大生产有真知灼见，因此，评定一个领导者水平的重要标志，是看他选择接纳正确意见的能力。由此可见，现代领导者已经离不开咨询者了，咨询专家也就成了领导集团中的一个组成部分了。

#### **四、竞争，成为咨询业发展的催化剂**

据国外统计，现阶段工业劳动生产率的提高，有60—80%是采用科学技术成果达到的。国内劳动生产率增长的事实，也同样证实了上述结果。因此，科技成果成了人们竞相追逐的重要目标。竞争的结果，除促进了生产力的发展外，也大大提高了咨询业的价值与信誉。

咨询业在国外是一个独立的行业，各咨询企业的咨询活动享有充分的独立性，具有非凡的超脱性。咨询专家以自己的研究成果为领导决策提供依据，从而，对推动经济发展，促进技术进步，具有十分重要的意义。在经济发达的美国，约有7500家各种类型的咨询公司，平均每百名管理人员中就有一个咨询工程师，储存信息高达3亿种。

咨询业的起源地英国，19世纪就出现了工程项目咨询，拥有咨询企业2000余家，90种咨询专业。服务范围相当广泛，可分为工程、产品技术和经营管理等三大类咨询。

日本60年代以来“脑库热”的兴起，如雨后春笋般地大批涌现，席卷日本列岛。为了赢得今后20年的国际市场竞争，目前日本正极力强化咨询情报信息网络建设，沟通产业与产业之间、产业与金融之间，经济与技术之间的信息联系。目前在日本5—60秒，可获得世界各地的金融市场信息；1—3分钟，可查到日本与世界各地的贸易信息；3—5分钟，可查询1万多个企业的当年或历年生产经营状况的数据。

西德的咨询业，属于知识高度密集的智能行业，从事咨询专业人员 3 万多人，成为社会上一支强大的、不可缺少的智力服务组织。咨询人员绝大多数受过高等教育，有 7 年以上的实际工作经验。对企业来说，咨询公司已经成为他们生存和发展的外部条件。

在我国社会主义现阶段，是有计划的商品经济，实行计划调节为主，市场调节为辅的原则。根据这一原则：①要大力发展商品生产和交换；②要重视和充分发挥价值规律的作用。要发展社会主义有计划的商品经济，必须在国家计划指导下，充分发挥市场调节和价值规律的作用。特别是在现阶段，国内市场上存在着各种经济成份，多条流通渠道，多种经营方式，要充分发挥价值规律和市场调节作用，就需要及时了解千变万化的商品生产和市场动态。在现代科学技术日新月异发展的情况下，产品更新换代很快，新老企业要跟上形势发展的要求。必须不断预测科学技术发展趋势，革新技术，改革工艺，以提高竞争能力，适应市场变化的需要。因而也就必须发展咨询业，动员和组织社会有关部门和专家的力量，广泛深入地进行各种经济问题的研究，进行经济、科技信息的收集、处理和交流，以促进我国经济和科学技术的发展，提高经济效益，从而发挥社会主义计划经济的优越性。

## 1.2 发展我国银行信息咨询的必要性

我国的银行史上，1932年6月在上海首创我国第一家金融咨询机构——征信所。当时征信所的业务范围非常狭窄，仅受顾客委托，调查有关企业、团体、个人的信用，分析一些企业、团体、个人的资产负债状况，并负责向委托人提供报告。

解放后至十一届三中全会前，由于当时实行的是高度集中的计划经济，根本不重视信息咨询的作用。十一届三中全会以来，

随着党的开放搞活方针的深入贯彻和有计划商品经济的发展，市场机制的逐步形成以及金融体制改革的深化，新情况、新问题不断出现。企业面对着千变万化的国内外市场，渴望信息咨询部门，尤其是银行经济信息咨询部门，发挥自己固有的优势，提供信息，接受委托，开展咨询，为搞活经济，发展生产，扩大流通服务。因而，银行经济信息咨询机构应运而生，蓬勃兴起，各专业银行、系统的信息咨询公司已相继诞生，仅仅几年的光景，各家银行、系统的咨询公司就达近千个，为银行信息咨询业的发展开辟了广阔的前景。因此，银行业开展信息咨询，是十分必要的。

### **一、银行发展信息咨询是银行提高决策能力的需要**

在有计划商品经济情况下，需要按市场需求调剂资金，对资金投放决策的要求越来越高了。不但要求掌握国内资金市场，而且要求掌握国际金融市场行情；不但要了解城乡经济的一般变化，而且还要掌握不同区域的经济变化；不但要了解工业、农业、商业的情况，而且还要了解科学技术的发展情况；不但要掌握国家的宏观控制要求，而且要努力把微观搞活。所以，当今我们面临的问题比过去复杂得多，范围广得多，变化也快得多。同时，一个问题往往包含着许多相关因素和许多变量，具有信息量大、涉及面广、变化快的特点。它对决策的时间性、可靠性、科学性等都提出了更多更高的要求。面对这种情况，领导的决策就不能仅依靠传统的领导“艺术”，还必须加上领导的“科学”。要实现这种转变，必须将个人决策转变为集体决策，把决策过程中的“谋”与“断”分别开来，设立“智囊团”，为领导决策起参谋作用，完成这项任务必须依赖于信息咨询机构。

### **二、银行开展信息咨询是工商企业经营发展的需要**

银行是国民经济的综合部门之一，掌握着大量的经济信息，企业的经营活动需要它提供准确的信息咨询服务，目前，银行信息

咨询部门可为企业提供四大类咨询服务。

(一) 提供资信咨询类服务。所谓资信就是工商企业在国内外进行商品购销交易, 签订合同时需要了解对方的资金信用状况、付款能力或供货能力的一种征信业务。除资金信用外, 还包括企业的地理位置及历史, 主要人物及其资料, 母公司及附属机构, 产品销量, 盈亏统计, 业务经营, 发展与市场, 规章与法律, 投资与税收, 现状分析, 以及法院记录等反映一个企业全貌的所有信息。具体可分为: 先货后款或分期付款资信咨询; 先款后货或提供产(商)品预定、预购或代定、代购能否按期交货的资信咨询; 签订合同, 横向联合, 投标、投资等资信咨询。

按资信咨询承担的经济责任又可分为:

1. 一般性资信咨询。银行信息咨询部门只为委托单位提供交易对方的经营情况、付款(货)信用能力, 不负经济责任。

2. 风险性资信咨询。咨询部门除对委托单位提供交易对方一般性资信咨询资料外, 并出具信用担保证明, 负有监督、保证按期付款或交货的经济责任。

(二) 评估类咨询服务。主要分为企业信用等级评估与投资性贷款评估。企业信用等级是根据企业的资金信用、经济效益、经营管理能力、发展前景、以及相关因素, 全面衡量一个企业的信用等级。一般分为特级或优级、一级、二级、三级、四级。通过评估为企业实行信贷倾斜, 贯彻产业政策, 实行差别利率提供依据。

著名经济学家薛暮桥同志提出: 地方各级行政单位和企业投资的积极性很高, 但盲目性也很大。他提出解决的办法就是在金融系统设立一个强大的信息咨询机构, 对投资项目逐个进行调查, 然后站在国家全局的立场上, 做出科学的评估。评估内容主要包括: 企业概况、项目概况、市场预测、技术与设计分析、投资计划、财务预算与效益分析、不确定性分析等。并运用系统工程

和价值工程的理论与方法，通过大量的定量分析，推导出定性的结论，做出公正的评价，为投资项目的取舍提供可靠的依据。

（三）技术贸易中介类咨询服务。主要是为开拓技术市场，沟通技术贸易渠道，促进科学技术成果转化为现实生产力的需要而开办的技术转让、技术开发、技术咨询、技术协作等中介业务咨询服务活动。

（四）其它类咨询业务服务。除上述主要咨询业务外，还接受委托，开展清理货款拖欠、专项调查、地区经济发展战略咨询、工程预（决）算审核、以及常年信息咨询等咨询服务业务。

实践证明，上述咨询项目的服务，对提高银行与企业的经济效益，保证资金的安全性，减少风险程度，都大有裨益。

### **三、银行开展咨询业务是发展商品经济，完善市场机制的需要**

实行改革、开放，发展社会主义有计划的商品经济，是十一届三中全会以来制定的基本国策，其目的是要通过强化和完善市场作用，充分运用计划和市场两种调节手段，促进社会主义建设事业的迅速发展，不论计划调节也好，市场调节也好，其作用的发挥必须借助一定的信息系统，通过信息的传递——反馈——再传递——再反馈不断循环往复的过程来完成。宏观上是如此，微观上更是如此。另外要发展社会主义商品经济必须搞活企业，放开市场。要建立一个完善的社会主义市场，它包括商品市场、金融市场、技术市场和劳务市场，还必须有一个信息市场，特别是经济金融的信息市场。这样银行通过咨询公司可以为社会提供信息服务，促进市场机制的完善，指导生产和流通的良性循环。这表现在以下几个方面：一是当前我国正处在新旧体制转换过程中，由于经济、金融法规不健全，加上信息不灵，在经济活动中，交易双方常因对彼此的信息状况和承受能力不了解，造成纠纷，银行通过咨询公司可以解除供求贸易双方的后顾之忧，保证双方利益不受损失，同时也能加

速资金周转。二是由于目前企业面受条块分割和经营模式影响，企业间信息封锁比较严重，通过银行咨询可以促进各种形式横向联合的发展。三是企业和个人参加市场以后，往往对市场动态了解不清，信息不灵，造成产销脱节，银行可以利用联系面广、网点多、信息来源流畅的优势，提供生产、市场、技术的信息，帮助企业发展生产，扩大流通。总之，随着我国商品经济的发展，社会、企业、个人对经济信息的需求与日俱增，银行通过开展信息咨询不仅满足了他们的需要，而且完善了市场机制。

### 1.3 发展我国银行信息咨询的可能性

#### 一、银行有下下贯通遍及全国的信息系统

咨询业务是信息、知识的转让和出售，是把信息转化为商品实现其价值的重要手段。所以咨询业务能否开展就要看有无丰富的、有使用价值的信息，就如同工厂生产必须要有原材料，商店销售必须要有适销商品一样。银行作为全国性的经营货币的企业，在它的资金营运过程中产生出大量的资金信息和经济信息，过去银行也利用这些信息进行指导工作，为客户服务，可那时是被动的、零星的、低效率的，没有充分发挥信息的应有价值。近几年来，银行为了加强经营管理，逐步向现代银行迈进，提出建立全国统一的集中型信息系统。经过几年的努力，已经为建立信息系统打下了坚实基础，取得了初步成效。银行的信息系统的搜集渠道，主要由柜台业务信息、清算业务信息、管理信息、横向交流信息以及各种专项调查信息等网络组成。通过这些信息网络连接全国各行各业，连接城乡各个企业，连接国民经济各部门、各单位。同时银行还有全国和地方的产品信息网，通过产品信息网可以及时搜集大量生产、销售、库存、科技等信息。另外，还有对3万多户的家计调查资料，这些资金信息、经济信息、生产信息、销售信息、市场信息、科技信息，通