

企业资信评估与理财

张 明 著

QIYEZIXINPING
GUYULICAI

中国商业出版社

(京)新登字 073 号

企业资信评估与理财

张 明 著

*

中国商业出版社出版发行

(北京广安门内报国寺1号)

邮政编码:100053

石家庄市长安区东新印刷厂印刷

*

850×1168毫米 32开 12.28印张 308千字

1993年12月第1版 1993年12月第1次印刷

印数:1—3000册 定价9.80元

ISBN7—5044—2259—2/F·1431

前 言

资金沉淀、“债务链”的困扰，是专业金融及各类企业所急需解决的问题，尤其近年来专业银行商业化、工商企业市场化的步伐加快以后，银企之间以及企业与企业之间的业务往来增多、经营风险增大，使信用问题倍加突出。笔者自三、四年前开始研究这个问题，其间做了许多实际调查，并与美、日等发达国家为维护信用所采取的许多举措相比较，从中得到不少启发，使本书的思想体系渐臻完善，总的思路，与后来（1993年7月1日）颁布的新财务制度也基本吻合。为了了解新财会制度启用后的情况，为了总结出与新制度相衔接的资信评估案例，笔者在有关部门帮助下，于1993年的第三、四季度有选择地调查了若干中型企业，由此进一步充实了本书的内容。

本书在结构体例方面作了新的探索。如所周知，在社会主义市场经济条件下，理财是一切企业的核心工作，本质上也就是如何筹集资金、运用资金并提高资金的使用效率（效益），而信用、信用评估都与理财问题紧密相连，故将它们融汇起来，亦在情理之中，这样既沟通了企业间在经营思想上的联系，同时也利于将金融以及其他咨询评估机构的一些业务（如授信、信用调查与理财指导等）有机地结合起来。本书还有意识地将不同形式的信用调查、信用评级、资信咨询等统一起来，既保留各自的侧重点，又抽象出共同特征，藉以进一步提高认识水平。

本书将有关理论、方法和实务融为一体，共九章。它们是：企业资信评估概要；企业调查；企业信用资产及其评价；传统信评与理财（一）：短期信评与经营指导；传统信评与理财（二）：长

期信评与经营指导；信用评估的发展；现金流量分析与财务预测；人和经营管理要素；企业经营环境和发展前景；资信综合评估。

本书适应金融体制改革和企业财会制度改革的新形势，本着继承发展、普及提高的原则，系统地总结了对企业进行资信评估和理财指导的经验，充分借鉴了发达国家有关机构的一些有益做法，并在多处阐述了作者的见解。全书力求将定性分析与定量分析相结合、将静态分析与动态分析相结合、将理论探讨与实际运用相结合，对各种定量方法和具体指标大都作了详尽的解释，并推出较多的简单实用的评估预测方法以及一些现代商情判别方法（如多元判别、回归判别和模糊评价等）。所用资料翔实，绝大多数例、表均取之于实际调查（其中有一些已根据分析需要，作了必要的调整），并严格遵循新财会制度的有关规定精神。

本书推出的信用资产负债表、资产简易估价方法、预估资产负债表、预估损益表、预估现金流量表、预测性信用评估以及现代企业资信判别方法等，期能供金融界、工商业界、大中专院校学生以及热心经济工作或担负中观调控指导重任的政府公务员，阅读参考。希望本书对读者诸君能有所助益，并能密切银企联系，帮助企业降低经营风险，这将是著者的莫大荣幸。

靳雅书副教授为本书资料整理做了许多工作，并参与了第七章的撰写。本书的执笔，受教于海内外文献颇多，在调查研究和出版过程中，亦得到许多单位和个人的帮助，在此一并致谢。著者才疏学浅、水平有限，所撰内容错漏在所难免，至祈海内宏达，不吝赐教。

著 者

1993年12月

目 录

引 论

第一节 专业金融与企业.....	(1)
一 企业：国民经济兴衰之本.....	(1)
二 专业金融与企业.....	(5)
三 关于中小企业的一些问题.....	(7)
四 关于利用外资	(13)
第二节 新时期专业金融思想的战略转变	(15)
一 传统观念的转变	(15)
二 经营实务的拓展	(16)
第一章 企业资信评估概要	(20)
第一节 资信评估的意义	(20)
一 信用与信用调查	(20)
二 资信评估的产生与发展	(23)
三 企业资信评估的意义	(28)
第二节 资信评估的基本原则、内容和程序	(32)
一 资信评估的基本原则	(33)
二 资信评估的主要内容	(35)
三 资信评估的一般程序	(38)
第三节 资信评估的基本方法	(41)
一 综合评分法的基本思路	(43)
二 综合评分法的测算步骤	(44)
三 关于抵押放款	(54)

第四节 企业资信评估与理财指导	(55)
第二章 企业调查	(58)
第一节 准备工作	(59)
一 初步准备	(59)
二 预备性调查表	(60)
第二节 调查阶段	(67)
一 全面调查	(68)
二 专题调查	(73)
第三节 “信用资产负债表”	(74)
一 关于财务会计制度改革	(74)
二 “信用资产负债表”	(77)
第三章 企业信用资产及其评价	(89)
第一节 信用资产及其评价的基本涵义	(90)
一 信用资产的涵义	(90)
二 信用资产评估与资产评价	(91)
三 资产及其估价基础	(91)
四 抵押品估价与抵押率	(96)
第二节 两种常用评价方法	(98)
一 市场价值法	(99)
二 重置成本法	(104)
第三节 收益现值法	(117)
一 基本步骤与思路	(118)
二 对配套资产的估价	(121)
三 企业整体评价	(125)
第四节 对评信资产分类估评的说明	(128)
一 固定资产	(129)
二 财务资产	(130)
三 无形资产	(138)

四 流动资产.....	(141)
第五节 企业整体评价的简易方法.....	(143)
一 帐面调整法.....	(143)
二 股份制企业的简易估价.....	(149)
三 简易收益法.....	(151)
第六节 企业资产负债状况分析概要.....	(152)
第四章 企业传统信评与理财 (一)	
——短期信评与经营指导.....	(153)
第一节 银行信用与企业财务.....	(154)
一 信贷管理的核心问题.....	(154)
二 企业信用与财务报表分析.....	(156)
三 信用分析中应注意的一些问题.....	(161)
第二节 流动性比率与短期信用.....	(162)
一 关于短期信用.....	(162)
二 短期信评的资料来源.....	(165)
三 流动性比率.....	(167)
第三节 短期信评与经营指导.....	(186)
一 关于流动资产管理.....	(186)
二 短期筹资与流动负债.....	(199)
第五章 企业传统信评与理财 (二)	
——长期信评与经营指导.....	(202)
第一节 长期信用与资本结构.....	(202)
一 关于长期信用.....	(202)
二 关于财务杠杆.....	(205)
三 资本结构与杠率分析.....	(208)
第二节 资本结构优化的基本思路.....	(215)
一 筹资与资本结构优化.....	(216)
二 资产结构的优化问题.....	(222)

三 关于租赁筹资·····	(227)
第三节 盈利能力与长期信用·····	(235)
一 企业盈利与长期信用·····	(235)
二 盈利能力及其比率分析·····	(236)
第四节 提高盈利能力的经营举措·····	(246)
一 关于提高销售收入·····	(248)
二 销售利润及其目标规划·····	(250)
三 成本责任控制·····	(254)
第六章 信用评估的发展	
——现金流量分析与财务预测·····	(257)
第一节 现金流量及其比率分析·····	(258)
一 现金流量的测算·····	(258)
二 现金流量比率分析·····	(262)
第二节 信评中的财务预测·····	(268)
一 基本思路·····	(268)
二 预测实例·····	(273)
第七章 人和经营管理要素·····	(282)
第一节 人力要素评估·····	(283)
一 经营者的品行·····	(283)
二 经营者的能力·····	(285)
三 员工素质与企业活力·····	(289)
第二节 管理思想和管理方法·····	(290)
一 关于管理思想·····	(290)
二 对管理的反感问题·····	(293)
三 管理实务考察·····	(294)
第八章 企业经营环境与发展前景·····	(297)
第一节 经营环境与产业分析·····	(297)
一 经营环境和环境体系·····	(297)

二 产业或行业分析·····	(299)
第二节 企业的竞争力和成长率·····	(306)
一 企业的竞争力·····	(306)
二 企业成长力·····	(313)
第三节 经济波动的影响·····	(318)
一 经济波动的动因·····	(318)
二 经济波动对企业的影响·····	(319)
第九章 资信综合评估·····	(322)
第一节 几点说明·····	(322)
一 信评的本质·····	(322)
二 关于多因素综合评价·····	(324)
三 通货膨胀与信用·····	(325)
四 新形势下信用评级的参考框架·····	(326)
第二节 多元判别分析·····	(329)
一 基本概念·····	(329)
二 基本思路与方法·····	(331)
三 实例·····	(339)
第三节 回归判别法·····	(345)
一 思路与方法·····	(346)
二 实例·····	(347)
三 关于判别分析的说明·····	(351)
第四节 模糊评价法·····	(352)
一 评价步骤·····	(354)
二 实例·····	(357)
附表	
一 复利系数公式·····	(361)
二 复利终值系数·····	(362)
三 现值系数·····	(364)

四	年金终值系数.....	(366)
五	偿债基金 (资金存储) 系数.....	(368)
六	年金现值系数.....	(370)
七	资本回收系数.....	(372)
八	F 检验的临界值 (F_{α}) 表.....	(374)

引 论

财政与金融在国民经济中的重要作用,既表现在宏观调控上,又与“微观搞活”紧紧联系在一起。尤其是专业金融,在与企业的业务往来中,通过严格的监督检查和主动的咨询指导,运用资金杠杆,对企业经营活动不失时机地进行支持或限制,直接影响着企业经济效益的提高和地区经济的发展。银行要了解企业,才能更好地服务于企业;企业也要理解银行并熟悉银行的宗旨和规章制度,才能更顺利、更有效地筹集和利用资金。这方面,西方专业金融机构早有所悟,他们有许多经验和教训值得我们学习和借鉴。但是,由于积习和“惯例”,我们的认识有时仍然比较模糊,我们的行动有时还跟不上社会主义市场经济发展的形势。这就要求我们更新观念,尤其注意协调银行与企业的关系,并在此基础上,进一步规范资信评估、项目评估等诸多金融业务,不断提高金融业务水平。

为了正确认识商业银行与企业的关系并摆正二者的位置,彻底改变金融业长期以来所形成的传统业务模式,需要我们真正认识企业在国民经济运行中的崇高作用,努力适应市场经济发展的客观形势,尽快完成专业金融经营思想的战略转变。

第一节 专业金融与企业

一 企业：国民经济兴衰之本

企业是活的、有生命的整体，这个整体是由物的因素和人的因素，即资产（包括技术）和员工所组成。正是由于具备管理、供销和生产操作等劳动技能的员工，恰当地运用一组（或整体性）资产，从事连续生产经营活动并产生利润，从而使企业历久不衰。企业，也正是企业，源源不断地提供产品或劳务，满足社会大众日益增长的多方面和多层次的需要，同时在商品的生产和交换中，又把不同地区甚至不同国界的人们紧密联系起来，于有意无意之中，将穷困和富裕、卑微与高贵、愚昧或先进，撒向人间，编织成一副无形的、错综复杂的社会大网。历史上，正是大大小小的企业，冲垮了封建主义大堤；现实中，又是形形色色的企业，汇集成现代市场经济的汪洋大海。这种企业之“海”可以载社会之“舟”，亦可覆“舟”，真可谓顺其者兴、逆其者衰！试问：从发达国家的资本寡头，到发展中国家的黎民百姓；从东西方列强，到社会主义市场经济国度，有哪一个不直接或间接围着企业转？无怪乎有人戏言：万般皆下品，唯有企业高。

企业又有行业之分和大、中、小之分。大型企业名声显赫、引人瞩目，自不待言。中小企业的地位和作用却常常被估计不足，而专业银行的客户又大多是中小企业，对此我们必须有清醒的认识。

在资本主义发展初期和上升时期，一些经济学家根据当时企业发展情况，主要是竞争、大鱼吃小鱼的社会现实，预言企业必将逐步向集中化、大型化发展，最终形成少数垄断寡头控制国家经济命脉。后来，在一定程度上，这一预言变为现实。但是社会

经济发展进程并不象人们抽象推理那样单纯划一，事实上，在当代经济运行中，大、中、小企业鼎立，生产的集中化、专业化和联合化并存。这是由生产力发展所决定，而非任何个人意志可以转移的。现代科学技术的发展和应用，使许多企业生产的连续化和自动化成为现实，同时若干部门和行业的生产性质以及提高效率的内在要求，也促进了这些企业生产向集中化和大型化方向发展；另一方面，现代科学技术的发展和应用，使生产资料运用以及劳动过程更加社会化，劳动分工越来越细，协作范围越来越广，这又导致了企业生产的专业化和中小型化。

从管理的角度看，专业化与分工协作是相辅相成的，二者的有机结合可以带来许多好处。比如由于实行专业化，生产技术相对要简单一些，因而易于提高工效和减少损失浪费，也有利于减少管理层次和精减机构；同时众多的中小企业或卫星工厂的成长发展，可以分散大企业的压力，有助于大型骨干企业集中精力，锐意开拓创新，搞好产品升级换代，真正起到骨干和“龙头”作用。反之，如果一家企业包罗万象，搞大而全，必然要增加相应的设备和投资，必然要增加管理层次，人事因素往往变得复杂了，原料资金积压浪费也难以避免，这样反而不利于提高产品质量和降低产品成本。

中小企业有利于合理利用资源，有利于尽量拉长生产过程，增加加工层次，提高单位产品的附加价值。如所周知，现代科学技术的发展和进步不断推出众多的新产品，同时也不断发掘出各种原料、资源新的用途，变废为宝、综合利用的事例更是层出不穷，这些大多适合中小企业去开发利用，多半有利于广开门路、安排就业，对于我们这样人口众多、劳力富余的发展中国家来说，其政治经济影响是深远的。现代市场的重要特征是越来越个性化、多样化、软件化和情报化，人们对产品、尤其是消费品需求不断变化，从花色品种到质量价格几无定式，这就要求企业对市场、顾

客反应灵活，而中小企业恰恰专业化程度较高、适应性强，大多接近原料产地和销售市场，加之规模不大、投资较少，只要处置得当，是会显示其特有的长处的。还要看到，由于多年来的建设发展，我国的机械、化工、轻纺和食品等宜于中小企业立足的部门行业，已有相当基础，其中不少企业所需资金不多，但对技术性劳力需要量大，而且这些企业大都对上游和下游产业具有较强的关联作用，并直接影响人民群众的衣食住行。

近些年来，世界各国的中小企业均有较快发展。比如象美国那样发达的资本主义国家，也专门设有中小企业管理局，负责协调中小企业的各项工作，督促财政、金融和保险等部门行业采取一系列扶助中小企业的措施（包括放宽贷款条件，简化贷款手续、提供中小企业专项贷款，加强保险服务等）。素有亚洲四小龙之称的香港、台湾、南朝鲜、新加坡也一直把中小企业放在整个经济发展的主要战略位置上，其中尤以南朝鲜和台湾，对转变中小企业为出口工业曾多年全力以赴，后来带动了整个工业的跃进。二战后日本的崛起，其工业突飞猛进，外贸出口日增，也在相当程度上得力于大型骨干企业周围众多的中小型卫星企业。日本的大企业通过合同、契约，与众多的中小卫星工厂相衔接，彼此密切配合，各有所司：大企业负责制造主要机件和关键设备，并集中力量提高技术和设计水平，推动产品更新换代，创名牌商标，在世界范围内不断占领和开拓新的市场；而中小卫星企业则专门负责生产整套产品的零部件，这些零部件数量大、规格品种繁杂，专业性强但比较容易制造，于是二者各以己所长补己之短，将整体优势发挥得淋漓尽致！

自改革开放以来，我国的中小企业得到了较大的发展，在改变农村落后面貌、城镇建设以及公用交通事业方面，在培养人才、传播技术方面，在利用廉价劳力资源和自然物质资源、组织劳动密集型产品（如建筑材料、轻纺、服装、食品、土特产品和工艺

品等)出口创汇等方面,中小企业早已成为不容忽视的劲旅。然而对具体企业而言,人们往往因其“小”而觉得其影响无足轻重。其实就规模经济观点看来,许多行业 and 部门因受投资报酬递变规律的制约,建大型企业并不划算,而中小型经营则比较有利。也有人仅仅以小企业可能发展成大企业这一点,才强调中小企业的重要性,这不够全面;诚然,中小企业有可能发展成大企业,所以要向前看,要加以扶植,但中小企业不一定非要发展成大企业不可。事实上,大企业不可能包揽一切,大中小企业并存的格局本身就是一种正常的经济结构。正如红花还须绿叶扶持一样,中小企业这片“绿叶”本身就是我们经济生活中不可缺少的重要环节,因而并不受地域或时间的限制,中小企业永远有其存在的价值,也永远有其发展的广阔天地。

长期以来,我国大型骨干企业一直受到国家扶持,优惠政策较多,在投资、信贷、物资供应、产品销售、职工培训和引进人才等诸多方面占有绝对优势。这种优势只有成为带动和促进中小企业发展进步的有生力量,而非排斥力量,这种优势只有引申出大中小企业之间的互惠互利共存共荣,而非垄断局面,我们国家的经济建设才可能开创出一个健康的全新时代!

二 专业金融与企业

企业的活力、企业的一切生产经营活动,都离不开被喻为“粘合剂”、“润滑剂”甚至“血液”的资金和资金运动。社会愈发展,经济愈发达,作为整个社会经济活动纽带的货币和处于整个社会经济关系中介的信用融资的作用,就愈重要。在改革开放、搞活经济的今天,企业应该充分了解银行,更快地、更好地争取信用支持;不懂得如何利用金融机构的帮助来发展生产、开拓经营的企业领导,不可能成为一个真正的企业家!而专业银行作为一种特殊的企业,除代行政府的某些经济调控职能外,其主要业务

是“经营货币”，在与企业往来、为企业服务中获取盈利。所以，不仅是企业离不开银行，而且银行也离不开企业。在社会主义市场经济条件下，银行和企业之间既是社会主义两大部门分工和协作关系，又是市场上交易双方那种平等的经济法人之间的关系。

真正认识银行与企业间唇齿相依的关系，彼此互惠互利、坦诚相见、通力合作，这在非社会主义市场经济思想以及各种习惯势力的影响依然存在的我国，有着格外重要的现实意义。一方高高在上，另一方又弄虚作假，最后两方均蒙受损失，这样的教训真是太多了。诚实不仅是做人的第一要义，也是企业涉世立足之根本。企业为了得到银行的资金或其它方面的援助，必须主动提供资产信用和企业往来情况，诚心诚意接受银行对其有关业务的监督审查，尽量采纳银行有益的咨询建议；而银行则必须把自己和企业放在平等的位置上，把企业，尤其是中小型企业真正作为“客户”，提供优质服务。一般情况下，专业银行的客户绝大多数是中小企业。单个企业的存贷款数量不大，但“涓涓细流得以汇成大海”，其总量上却是很可观的，况且许多中小企业还在不断发展壮大呢。旧社会业主把客户称为“衣食父母”，现时又有“顾客就是上帝”之说，这不无道理。专业银行不也正是通过业务往来，在为企业提供种种服务中，赚取营利，藉以生存和发展吗？由于我国长期施行大一统的计划经济体制，金融几成财政的附庸，一切按行政指令办事，金融机构也不自觉地滋长官商作风，所谓“事难办，脸难看”，有时不是急企业所急，甚至从中作梗、搞不正之风，这不仅仅是业务素质和思想作风问题，也有经济理论水平方面的问题。

另一方面，专业银行作为特殊企业，它与一般企业的业务往来，又不完全等同于市场上交易双方那种买卖关系。市场上买卖双方一经拍板，完成商品最终的“一跃”，则交换双方的任务即告完成。而银行则是以较低的利息转让货币使用权，这本身就隐含

着较大的风险：资金会不会沉淀，贷款能不能收回？因此，银行业务的完善，要从降低风险、提高盈利、争取客户满意和理解等方面入手，要主动了解客户的业务状况，积极帮助企业闯过难关，使之不断提高经济效益并成长壮大，这才是专业金融高瞻远瞩的发展方向 and 立于不败之地的坚强基础。从社会主义制度下不同部门行业既分工又合作的新型关系来看，亦更是如此。可见无论从哪一角度讲，金融工作人员都不应抱着一种居高临下、盛气凌人，以融资为施惠于企业的态度，而应从国家整体利益、从银行自身前途出发，逐步树立与客户、与企业同生存共命运的观念，关心爱护企业，并主动适应经济形势的发展，及时地为客户提供各种优质服务。为此，银行要熟悉客户，把握住企业、部门行业乃至地区经济发展的脉搏。

三 关于中小企业的一些问题

中小企业虽然有许多长处，但目前确实也存在不少问题并面临重重困难。首先，中小企业与大型企业一样，本身也有着规模经济问题，对多数中小企业而言，其规模并非越小越好，而是应该根据行业特点、专业化程度、市场需求以及资源、资金等制约条件，确定适度规模。现实经济生活中，相当多的中小企业由于各种条件和因素的限制，难以达到最优规模的要求，表现为规模过小，有碍生产效率的提高，在激烈的市场竞争中虽竭尽全力也难免处于劣势。自有资金不足，资本结构不合理是规模不经济的主要原因，也是中小企业其它若干缺陷的源头之一。长期的计划经济体制养成企业一切靠国家的习惯，即使是集体或个体企业虽然得不到国家的直接投资，也常把希望寄托在融资上，东挪西借，捉襟见肘，财务调度困难，资金周转不灵，日常势必忙于应急而缺乏中长期规划。由于财力不足，工艺设备不能适时更新改造，而设备陈旧、技术落后又将影响新产品的开发和新技术的利用，经