



商业银行

企业理财咨询业务



主编◎李 勇





现代商业银行业务丛书

商业银行企业理财 咨询业务

主编◎李勇

责任编辑：李 融
责任校对：张志文
责任印制：张 莉

图书在版编目 (CIP) 数据

商业银行企业理财咨询业务 (Shangye Yinhang Qiye Licai Zixun Yewu) / 李勇主编. —北京: 中国金融出版社, 2009. 8
(现代商业银行业务丛书)
ISBN 978 - 7 - 5049 - 5161 - 8

I. 商… II. 李… III. 商业银行—企业管理: 财务管理—企业管理
咨询 IV. F830.33

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 118369 号

出版 **中国金融出版社**
发行
社址 北京市丰台区益泽路 2 号
市场开发部 (010)63272190, 66070804 (传真)
网上书店 <http://www.chinafph.com>
(010)63286832, 63365686 (传真)
读者服务部 (010)66070833, 82672183
邮编 100071
经销 新华书店
印刷 保利达印务有限公司
装订 平阳装订厂
尺寸 169 毫米 × 239 毫米
印张 17.5
字数 290 千
版次 2009 年 8 月第 1 版
印次 2009 年 8 月第 1 次印刷
定价 38.00 元
ISBN 978 - 7 - 5049 - 5161 - 8/F.4721
如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010)63263947

本书编委会

主 编：李 勇

编 委：张都兴 陈耀刚 沈雅琴

陈 凯 金川苙

总 序

商业银行是现代市场经济中金融体系的主体，在一国的经济运行中发挥着重要作用。改革开放以来，我国商业银行的数量不断增加，规模不断扩大。加入世贸组织后，我国金融业改革开放的广度和深度发生了质的变化，这给我国商业银行提供了加快发展和参与国际竞争的良好机遇，也带来了更大的挑战，即我国商业银行不仅面临国内同业的竞争，还面临着国际强手的挑战。为了应对来自国内外的竞争挑战，商业银行相继进行了股份制改造，构建规范的公司治理结构，引进先进的商业银行经营管理理念，为缩小与国际先进银行的差距，提高核心竞争力奠定了坚实的基础。同时，信息技术的发展促进了商业银行金融产品的创新和经营环境的变化，伴随着新业务和新产品的出现以及传统业务和产品的改造，商业银行的业务领域不断拓宽，经营品种不断增加，服务功能日益扩大，银行业的智力密集型特征越来越明显，商业银行发展的新趋势对从业人员的素质提出了更高的要求。

商业银行的核心竞争力集中体现在产品、服务竞争力和抵抗风险的能力上，商业银行间的竞争，归根到底还是人才的竞争。为了从整体上提高我国商业银行从业人员的业务素质，我们组织编写了《现代商业银行业务丛书》。本套丛书以商业银行业务人员，特别是一线业务人员为读者对象，以国际上先进的银行经营理念为指导，以新的思路和视角进行编写，并以我国商业银行股份制改造后的新变化为立足点和出发点。目的是更新商业银行从业人员的业务知识，提高业务素质，促进商业银行股份制改造后的产品创新，为商业银行综合经营做好人才准备，增强服务意识，提高防范风险的能力，以及树立对当代银行业发展趋势的前瞻认识。

本套丛书涵盖现代商业银行业务的各个方面，以及必须具备的



其他相关知识，主要包括以下内容：商业银行票据业务、商业银行投资银行业务、商业银行电子银行业务、商业银行公司业务、商业银行资产托管业务、商业银行信用卡业务、商业银行清算业务、商业银行国际结算与贸易融资业务、商业银行资金营运业务、商业银行个人金融业务、商业银行中间业务、商业银行风险管理、商业银行会计、商业银行市场营销、商业银行客户关系管理、商业银行应用文写作，等等。

本套丛书的作者大多是商业银行业务部门的领导或骨干，他们亲身经历了我国商业银行发展的全过程，密切关注着现代商业银行业务的发展轨迹，主导并参与我国商业银行业务和产品的开发与创新，对现代商业银行的发展趋势有着深刻的理解，他们是具有扎实理论功底和丰富从业经验的业界精英。由他们执笔，可以为广大的商业银行从业人员带来更先进的理念、更实用的知识，以及解决实际问题的新思路和新方法。

本套丛书的特点是：

◆ 突出新产品和业务创新。本套丛书不是对一般业务知识的泛泛讲述，而是针对国内图书市场上的空白，或者已有出版物不适合实际工作需要的情况，重点介绍传统业务的新变化、出现的新产品和新业务，以及新产品和新业务发展的趋势。

◆ 内容新颖。本套丛书立足于我国商业银行股份制改造后面临的新形势，并结合我国商业银行的实际做法，阐述了我国银行业务的新理念、新知识、适用的新法规、采用的新的运作程序和新的管理方式等，没有照搬照抄国外的、不适合我国情况的经验和做法。

◆ 突出全新的理念。本套丛书具有前瞻性，能够帮助商业银行从业人员加深对现代银行业务运作模式与管理模式的理解，树立创新意识和服务意识，促进银行业务创新和经营管理有突破性的发展。

◆ 具有实务性、操作性。本套丛书的内容具有指导性和启发性，编写时注重一般原理与实务操作相结合，以实际操作为主，原理为业务操作服务。

◆ 可读性强。本套丛书内容上避免空洞的理论介绍，没有充斥抽象深奥的理论模型和枯燥无味的数学推导过程；结构上层次清楚，力求简洁；写作上注重可读性和适当的趣味性，并列举实际工作中的例子以加深对内容的理解。

◆ 便于读者自学。本套丛书采用教材的编写体系，每章提示出重点和难点，注明必须具备的知识与技能；章后有复习思考题。

本套丛书适合商业银行新员工培训、岗位培训、个人自学。相信本套丛书的出版对提高我国商业银行从业人员的素质，增强我国商业银行的竞争力大有裨益。

北京金培伟业教育科技有限公司在本套丛书的选题策划、组稿等方面协助做了大量的工作，在此表示感谢。

中国教育技术协会金融教育技术专业委员会

中国金融出版社

2009 年 5 月

序

《商业银行企业理财咨询业务》一书在这个特殊时期出版意义深远。美国次贷危机引发的金融海啸不但给国际金融市场带来剧烈震荡，也对实体经济造成了严重冲击。在这场危机中，中国金融业所受影响有限，却获得了一个重新审视发展战略，提升核心竞争力的良机。商业银行如何与企业同舟共济，帮助企业有效解决投资渠道收窄、融资门槛提高和流动性紧缺等问题在这个时期显得尤为重要，这将直接影响我国经济复苏的快慢与程度。而如何抓住机遇、夯实基础，挖掘新的利润增长点，探索高端金融服务模式，打造具有国际竞争力的一流金融航母也是时代赋予国内商业银行的崭新课程。

随着我国金融改革的不断深化和资本市场的跨越式发展，中国银行业开展综合化经营的趋势日益明显。投资银行业务因其聚集高素质人才、服务高端客户、创造高效收益、代表核心竞争力的特点，已成为各家商业银行未来重点发展的业务。然而，全球顶尖五大投资银行的倒闭、被收购和转型让人们对外投资银行产生质疑。理性地进行分析不难发现，尽管高杠杆的衍生品交易和直接投资类业务给投资银行带来了巨额损失，但咨询顾问这类最传统的投资银行业务始终保持着盈利。以企业理财咨询为代表的顾问类传统投资银行业务和产品将是支撑投资银行业务收入的重要来源。商业银行利用自身优势做好企业理财咨询等传统投资银行业务将为商业银行转型、提升对高端客户的服务能力发挥重要作用。

企业理财是对企业财富进行保值和增值的服务，包括对企业拥有的货币资金、固定资产、权益性投资等各类资产进行统筹规划和管理，以提高富余资金的投资回报，节约利息等财务性成本支出，提高资金的流通效率，最终实现企业利益最大化。企业理财咨询就



是从企业的理财需求出发，从投资、融资和财务管理的角度为企业设计合理的理财规划和实施方案。

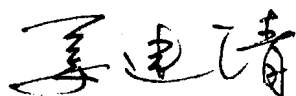
当前，国内金融机构均不同程度地涉足企业理财咨询业务。从投资角度来看，由于分业经营的限制，目前银行能够提供的综合企业理财服务方案还主要限于银行间市场投资产品、银行存款产品，但也已利用投资银行业务，通过与其他机构的合作，尝试开发能够同股票基金等资本市场产品、股权私募和直接投资产品、信托投资产品相对接的服务方案。从融资的角度来看，商业银行在债务融资领域拥有绝对优势，并在开展投资银行业务过程中以顾问、总协调人等方式切入股权融资业务，以创新的融资方式帮助企业降低财务成本。从财务管理和优化的角度来看，商业银行长期为企业授信、结算等服务，了解企业财务管理和运作流程，可提供综合的企业财务咨询、现金管理、税收策划等财务管理和优化方案。因而，商业银行是最适合提供企业理财咨询服务的机构，可为企业提供从投资、融资到财务优化的全面企业理财咨询服务。

工商银行作为中国银行同业中最早开拓咨询顾问类业务的商业银行，在企业理财咨询业务的产品创新、业务推广和服务模式等方面进行了多年的探索。本书由工商银行投资银行部组织具有咨询顾问业务经验的同志编写，总结了我国各商业银行开展投行咨询顾问类业务的现状，具体论述了投资咨询业务、融资咨询业务和财务管理咨询业务，并对各类理财工具进行了梳理。本书内容丰富、新颖、翔实。与现有咨询顾问类书籍相比，本书具有以下几方面特点：第一，首次系统化地将企业理财业务总结为能为企业增加投资收益、降低融资成本、减少资金运营损耗的各类金融服务，相应地将企业理财咨询划分为投资咨询、融资咨询和财务管理咨询三大类；第二，详细介绍了商业银行企业理财咨询业务的现状、产品和服务模式，并配以实际案例分析，使读者不仅能了解企业理财咨询的要点和方案设计，还能掌握业务实务和操作流程，将投资银行咨询顾问类业务与商业银行产品和后续金融服务相结合，选择恰当的金融产品来设计和实施理财方案；第三，从整体金融体系和全面金

融服务的全局视野出发，提出跨市场、跨机构的企业理财咨询观念，比如在投资咨询业务领域，就全面地对不同市场、不同机构的各类投资产品的特点、风险和流动性进行了分析，使读者在企业理财咨询业务中能根据企业需要设计和实施符合企业客户不同风险偏好和收益要求的投资组合。

在新的发展机遇下，我国金融业的改革创新将进一步深化。企业理财咨询业务作为国内商业银行打造核心竞争力，提升服务水平的重要业务，将资金、客户、信息科技等传统商业银行资源同人才、品牌、产品等投资银行领域优势充分结合，并配备专业理财师团队，从提出咨询意见和实施方案到配套银行产品，更好地满足客户个性化、全方位的金融需求。

相信本书的出版能起到抛砖引玉的作用，更好地指导商业银行企业理财咨询业务的实践。是为序。



2009年7月

目 录

商 业 银 行 企 业 理 财 咨 询 业 务

第一章	企业理财咨询概述
2	第一节 企业理财咨询的概念与业务范围
4	第二节 企业理财咨询与商业银行的投资银行业务
9	第三节 企业理财咨询业务发展概况
第二章	商业银行企业投资咨询业务
21	第一节 企业投资咨询业务概述
28	第二节 实业投资
34	第三节 债权类投资理财产品
59	第四节 股权类投资理财产品
71	第五节 其他投资理财产品
83	第六节 企业投资组合与投资咨询
第三章	企业融资咨询业务
99	第一节 企业融资咨询业务概述
101	第二节 企业的融资需求
110	第三节 企业的融资方式
137	第四节 商业银行如何开展企业融资咨询业务
第四章	企业财务管理咨询业务
139	第一节 企业财务管理咨询业务概述
141	第二节 企业财务综合咨询
154	第三节 企业营运资本管理
167	第四节 企业资本结构管理
175	第五节 企业集团财务管理
182	第六节 企业税务筹划



➤	第五章	企业理财咨询业务的开展
	189	第一节 企业理财咨询业务的客户与营销
	195	第二节 企业理财咨询业务服务
	198	第三节 企业理财咨询人员应具备的素质
➤	第六章	商业银行企业理财咨询业务案例
	215	案例一 企业投资咨询案例
	219	案例二 某发电企业外汇理财案例
	233	案例三 某企业信托计划融资案例
	239	案例四 某软件公司重组整合的财务管理案例
	252	案例五 某省电信企业资金管理案例
	256	案例六 企业融资咨询案例
➤	262	参考文献
➤	263	后记

第一章

企业理财咨询概述

►本章学习要求

了解企业理财的内涵及其特点，了解企业理财在国内外的发展，对商业银行企业投融资咨询业务与财务咨询业务进行解释，对商业银行开展企业理财咨询业务的重要意义进行阐述。

►重要术语

企业理财 企业理财咨询

►内容简介

本章主要叙述了商业银行企业理财咨询业务的概念、商业银行进行企业理财咨询业务的内容，并对商业银行开展企业理财咨询业务的意义及国内外商业银行开展企业理财咨询业务的现状进行了分析。

随着经济的持续快速发展，个人和企业的富余资金不断积累，财富拥有者都希望能够获取更高的收益，降低资金成本和资金损耗，于是理财服务应运而生。企业理财作为重要的理财业务，已经在我国银行、证券、基金、信托等金融机构得到广泛开展。但由于受分业经营和内部部门功能细分的限制，各类金融机构目前还不能代客户在所有领域投资、完成各种方式的融资，从而也还鲜有品牌化、系列化的全面企业理财服务。咨询顾问类业务是我国商业银行允许开展的重要投资银行服务，企业理财咨询业务作为常年财务顾问业务高端咨询服务的核心，已经在以工商银行为代表的部分商业银行的投资银行部门得到了初步探索。

第一节 企业理财咨询的概念与业务范围

一、企业理财

企业理财是近年来新兴的概念，一般是指对企业财富进行保值和增值的服务。随着现代金融业的发展，我们认为应该从更广的角度来审视企业理财的概念。企业理财是指通过对企业拥有的货币资金、固定资产、权益性投资等各类资产的获取和使用进行统筹规划和管理，增加富余资金的投资回报，节约利息等财务性成本支出，提高资金的流通效率，最终实现企业利益最大化。具体而言，企业理财可以包括投资管理、融资策划以及内部财务优化等。

企业理财是与个人理财、资产管理紧密联系但又存在明显区别的概念。个人理财主要侧重于对个人和家庭财富在不同的生命周期内进行合理规划管理，更注重投资组合的构建和实施，以及保险等保障性计划。资产管理主要侧重于对企业拥有的资产通过各类投资实现增值。企业理财在金融市场和不动产的投资方面与个人理财和资产管理类似，但服务对象的不同、服务范围的差别决定了企业理财具有自己的特征。

企业理财不仅包括对现有资产进行管理和增值，还包括融资管理和内部财务优化。首先，除了组合投资于市场上各类金融产品之外，企业理财还关注为推动企业发展而进行的实业性投资，不管是以外延发展方式凭借战略投资者或财务投资者身份进行股权投资，还是通过内生成长的方式新建项目或自建公司。其次，由于企业在发展过程中需要大量融资，因而企业理财要更重视在融资结构上进行合理策划和安排，以节约企业的财务性支出，如股权、债权融资方式的合理使用，通过创新融资方式降低融资成本等。最后，由于企业的经营运作往往是跨地区、跨行业的，企业内部财务体系的合理搭建以及高效运转就变得非常重要，需要对日常财务管理进行优化，节约管理费用，并合理进行税收策划。

目前，各类金融机构都不同程度地开展了企业理财服务。如商业银行可为企业提供针对银行间市场产品投资的理财产品、提供以银行产品为主的理财服务方案、结构化的融资方案等，证券公司开展专项资产管理业务，基金公司开展专户理财服务，信托公司的资金信托计划、房地产投资信托计划等，还有一些企业以投资顾问公司等名义开展针对股票市场的私募基金等。不过，从企业理财的概念来看，上述机构提供的各类企业理财服务都受限于各自能

够投资的市场和产品。但只有能提供全面金融服务的金融机构才可提供完整的企业理财业务，从此意义上来说，目前还没有一种金融机构可提供包括各类投资、融资和财务优化在内的综合企业理财服务。

二、企业理财咨询

尽管没有机构能提供全面的企业理财业务，但从总体理财规划和建议的角度来看，应该有金融机构能提供全面的企业理财咨询服务。从投资角度来看，尽管由于分业经营的限制，目前银行能够提供的综合企业理财服务方案还主要局限于银行间市场投资产品、银行存款产品，但也已经开始通过投资银行业务，探索与其他机构的合作，尝试开发能够同股票基金等资本市场产品、股权私募和直接投资产品、信托投资产品对接的服务方案。从融资的角度来看，银行在债务融资领域拥有绝对优势，并在开展投资银行业务过程中以顾问、总协调人等方式切入股权融资业务，以创新的融资方式帮助企业降低财务成本。从财务管理和优化的角度来看，银行长期为企业提供信贷、结算等服务，了解企业财务管理和运作流程，可提供综合的企业财务咨询、现金管理、税收策划等财务管理和优化方案，因而，银行是最适合提供企业理财咨询服务的机构，可为企业提供从投资、融资到财务优化的全面企业理财咨询服务。

三、开展企业理财咨询业务对商业银行的发展具有重要意义

（一）有利于在满足客户综合金融需求的同时创造新的价值

随着我国直接融资的发展以及金融创新产品的不断出现，大型优质企业对银行贷款的需求将逐步降低，凭借传统信贷产品，用贷款价格竞争大型优质客户的效果将大打折扣。越来越多的客户已经不仅仅满足于银行提供的存贷款等同质化的传统服务，而要求银行提供包括重组并购、企业理财等投资银行业务在内的综合金融服务。企业理财咨询业务能够充分挖掘客户投资、融资的综合需求，灵活提供如何利用各类金融产品和构建产品组合的建议。作为统一的门户和可信的中介，银行通过企业理财咨询服务可为客户提高投资成功率和投资收益，节约客户的筹资成本并提高融资效率，同时提高资金流动的速度，从而通过智力服务为客户创造新的价值。

（二）有利于挖掘银行新的收入来源和盈利点

企业理财咨询作为财务顾问的重要业务品种，为财务顾问业务的收入作出很大贡献。随着利率市场化的推进，国内银行的存贷款利差收入有收窄的



趋势。各家银行纷纷加快了经营模式和收入结构的转型，大力发展中间业务，提高非利息收入占比已经成为收益结构转型的核心。从国内各大银行近年的收入结构可看出，投资银行业务收入已经越来越成为中间业务收入中增长最快的部分。比如工商银行在 2008 年上半年实现投资银行业务收入 48.2 亿元，占手续及佣金净收入的比例达到 18.9%，位列八大类中间业务中的第三位。2008 年以来，建设银行、中国银行的投资银行收入占比也大幅提高。作为商业银行可开展的投资银行业务的重要组成部分，常年财务顾问收入是比较稳定的收入来源。从工商银行来看，其收入大约占据投资银行业务收入的 20% 左右，2007 年超过 8 亿元，2008 年上半年达到近 9 亿元，其中企业理财咨询业务是单笔金额较大的常年财务顾问业务的主要收入来源。

（三）有利于形成新的顾问型营销方式

随着金融同业竞争的加剧，客户金融需求的日益复杂化和多元化，对客户采用传统的简单营销方式已经不太适用。而复杂的融资、投资等业务，可能会涉及多个市场的比较、多种金融工具的组合，鉴于此，银行需要先教育客户，灌输相关知识和理念，从而引导和创造客户需求。顾问型营销近年来已在国际先进金融机构得到了广泛使用，尤其是在投资银行业务、复杂金融产品等领域。而金融机构发现业务机会往往是从为客户高层展示相关领域的专业知识和经验，并提供专业顾问建议开始的。从实践的角度讲，只有以企业理财咨询作为切入点，站在客户的角度为其提供相关的建议，成为其可信赖和依靠的顾问，才可进一步挖掘潜在需求，将其提升运作为可销售出金融产品和服务的真实需求，提供结构化融资、理财产品以及并购、上市等其他顾问服务。

第二节 企业理财咨询与商业银行的投资银行业务

尽管目前我国仍然保持分业经营、分业监管的体制，但综合化经营已经成为大趋势。根据 2002 年《商业银行中间业务暂行规定》，商业银行可以开展顾问类业务，2005 年制定的“十一五”规划中也指出要“稳步推进金融企业综合化经营试点”。在实践方面，2002 年 4 月，工商银行率先在国内商业银行中成立投资银行部，开展常年财务顾问、银团贷款、结构化融资、重组并购、资产证券化等投资银行业务。其后，建设银行、光大银行、浦东发展银行、中信银行、民生银行等也纷纷成立投资银行部。直至 2007 年年底农业银行设立投资银行部，几乎所有的国内银行都已成立了专门的投资银行部门开

展除证券发行承销、交易与经纪等政策限制之外的各类投资银行业务。本节将主要以工商银行开展的业务实践为例，具体探讨企业理财咨询与常年财务顾问、投资银行业务的关系。

常年财务顾问业务是商业银行投资银行业务的重要业务品种，主要是指充分利用银行的客户资源、人才、信息、科技等优势，为客户提供持续性和收费性的财务咨询类服务。常年财务顾问可划分为日常服务、增值服务和企业理财咨询服务三大类，如图 1-1 所示。

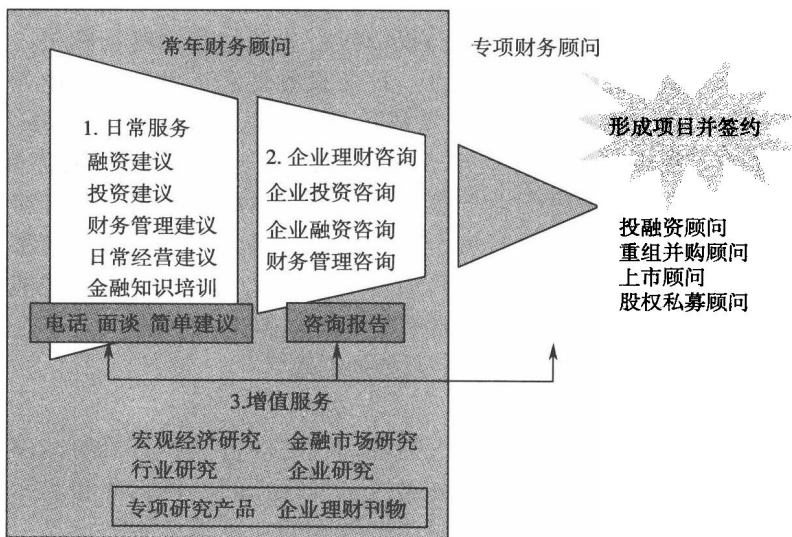


图 1-1 常年财务顾问业务的内涵及界限

一、日常服务

（一）日常服务的内涵与服务理念

日常服务是以不定期的电话、面谈、网上服务等方式，为企业提供融资、投资、财务管理、经营等方面的建议，并培训和普及金融财务方面的知识和最新发展动向。日常服务可以用邮件、网上问答、简报等方式提供简短的书面建议，也可以作出口头建议。

常年财务顾问业务的日常服务主要包括：

企业财务诊断。利用本行信息和企业提供的相关情况，通过电话、面谈或书面的方式对企业的财务管理、税收规划和融资安排等日常的财务问题进