



A Series of Books
Issued by Taxpayer Club
纳税人俱乐部丛书

丛书主编：李永延

利用银行 资源降低 企业成本

Use of Bank Resources and Reduce Business Costs

中国注册理财规划师协会CICFP
注册企业理财师考试指定教材

徐晓莉 编著

 云南大学出版社
YUNNAN UNIVERSITY PRESS



A Series of Books
Issued by Taxpa
纳税人俱乐部

丛书主编：李永延

利用银行 资源降低 企业成本

Use of Bank Resources and Reduce Business Costs

中国注册理财规划师协会CICFP
注册企业理财师考试指定教材

徐晓莉 编著

 云南大学出版社
YUNNAN UNIVERSITY PRESS

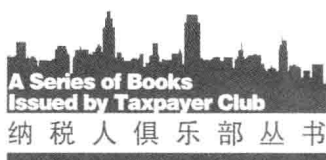
图书在版编目 (CIP) 数据

利用银行资源降低企业成本 / 徐晓莉编著. —昆明:
云南大学出版社, 2011
(纳税人俱乐部丛书 / 李永延主编)
ISBN 978-7-5482-0419-0

I. ①利… II. ①徐… III. ①企业管理: 成本管理②
银行业务 IV. ①F275.3 ②F830.4

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第059273号

策划编辑: 聂 滨 / 责任编辑: 聂 滨 蒋丽杰 / 装帧设计: 刘 雨



利用银行 资源降低 企业成本

Use of Bank
Resources and Reduce
Business Costs

徐晓莉 编著

出版发行: 云南大学出版社

印 装: 昆明卓林包装印刷有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 14

字 数: 198千

版 次: 2011年4月第1版

印 次: 2011年4月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5482-0419-0

定 价: 21.00元

社 址: 昆明市翠湖北路2号云南大学英华园内

邮 编: 650091

电 话: (0871) 5033244 5031071

网 址: <http://www.ynup.com>

E-mail: market@ynup.com

用资本赚钱（总序）

企业赚钱的方式有两种，一种是通过产品或服务赚钱，另一种是通过资本赚钱。由于资本赚钱来得快，如今，玩资本的企业和个人特别多。

古永锵，搜狐原总裁兼首席运营官，2005年从搜狐辞职后，2006年推出优酷视频网。2010年12月8日，优酷网在美国上市成功，当天市值为35.24亿美元。古永锵个人身价16亿美元。四年赚16亿美元，只有资本经营能做到。

资本经营不仅是上市，还有股权投资、兼并、收购和重组等多种方式。而要获得资本，还要会用众多融资工具。使用融资工具，对银行、对用金融方式解决问题、对一把手的风格等都要了解。总之，资本经营涉及的面非常广。

为此，大成方略纳税人俱乐部与北京现代财务战略研究院共同组织专家编著了这套公司理财丛书，期望这套丛书能帮助企业在今天资本运营火热的市场竞争中获取竞争力。同时，本套丛书有幸成为中国注册理财规划师协会注册企业理财师考试指定教材，也期望借此能为企业理财规划人才的培养作出一份贡献。

李永延

2011年3月

前 言

在我国营运的商业银行主要可以分为四大类型：四大商业银行、中等规模的全国性银行、地区性银行和外国银行。企业如何与这些银行保持良好的关系已经成为首要的挑战。企业如何与合作银行建立良好的关系，是确保企业可以以最具竞争力的价格来获得最好服务的基础。对于公司来说，和银行处理好关系不仅是为了获得优质的信贷和非信贷服务，产品成本和质量的管理，风险的监控以及和银行进行合作时取得合理的价格，更重要的是银行还可以为企业打开一个发展的空间，资源的空间。银行关系管理是资金管理者的一项越来越重要的职责。

企业在与银行关系管理中，首先是要对银行进行选择 and 指定，其次是要确保企业与银行之间清晰的沟通，这样银行所提供的服务才能满足企业的真正的需求。一般来说，企业与它们的合作银行主要可以分为交易银行和关系银行，这取决于企业要求银行所能行使的职能。在企业内部有多家交易银行，它们通常只是以固定的费用提供一套有限的服务。这类银行收取的费用完全取决于它们所办理业务的交易额。企业之所以拥有多家交易银行，主要是因为不同的银行会有自己的核心业务，或是有多家银行进行报价，企业可以综合整体标准，来选择一家报价、服务都比较优质的银行来进行这笔交易。企业通常会选择几家具有实力的银行作为自己主要的关系银行。关系银行也称为企业的伙伴银行。从企业经营的角度看，关系银行和企业之间的关系不再是单单的业务上的往来，而是更多地成为企业业务上的合作伙伴，双方的利益紧紧联系。因此，关系银行对企业来说至关重要，企业一般会考虑与其发展中长期的关系。在国内的话，多数企业会选择四大商业银行，外企的话还会选择外资银行，而且现在国内市场已经全面对外资银行开放，外资银行已

经完全具备作为企业主要合作伙伴的基础。

每个公司不可能和所有的银行都把关系搞好。因为公司的业务有限，资金管理者的精力有限，因此与企业有业务往来的往往只有为数不多的几家银行。这些银行之中，通常会有几家银行处于内部核心地位，另外一些银行处于和企业建立更为广泛的银行关系。那么，如何在银行和其他金融机构服务商之间进行合理的集中化和专业化对于企业来说是十分重要的。

集中化主要是减少在特定银行金融产品领域的供应商的数量，将相关的业务都集中于一家银行。这样的话，由于量的多，通常会得到比较优惠的价格，同时也会有助于企业进行的管理。而专业化则是要注重满足企业特定的需求。每个银行都会有自己特定的产品优势，企业可以结合自己的需求选择相适应的银行开展业务。相对专业化的服务会使企业取得事半功倍的效果。

作为企业资金管理者应该制定相关的标准来对相关银行所提供的服务进行测试和评价，一般可以从定价、服务、创新和执行方面来评价一家银行的表现情况。对于已经出现的问题，企业应该及时向银行反映，有可能的话，企业可以把自己的想法告诉银行，让银行协助企业制订出更为合理的解决方案。

企业在对银行服务质量进行严格监控的同时，也应当充分的从银行的角度来看待它们所能获得的回报率。银行与企业合作无非是为了获得更多业务，从而得到更多收益。对于企业来说，关系银行处于重要的战略地位。因此要维护好和它们之间的关系是十分重要的。企业可以对它们的盈利能力进行评估，包括外汇、贷款业务、结构化交易以及资本市场发行等进行分析，以便了解这些银行从企业这里可以获得的业务份额。对于那些处于重要地位的银行，企业当然可以拨出大部分的业务给他们，以期与这些银行维持好相对良好、稳定的关系。当然这些银行也会因为企业是自己的大客户而给予优惠、优质的服务和价格，从而实现

双赢的局面。

基于此，本书围绕着企业如何运用银行资源降低自身成本为主题，通过十部分内容从不同的角度揭示银行与企业合作的空间，以揭示现代企业站在巨人的肩膀上优化资源借力发展的理念。

徐晓莉

2011年1月于武汉大学

目 录

1	第 1 章 从金融电子化到电子金融
2	第一节 金融电子化
5	第二节 电子金融对金融业和实体企业的影响
13	第 2 章 金融支付
13	第一节 传统金融的支付方式
20	第二节 电子支付体系
28	第三节 电子货币
33	第 3 章 票据与保函
33	第一节 票 据
42	第二节 银行保函
54	第 4 章 企业现金管理
55	第一节 银行现金管理平台的主要功能
66	第二节 账户管理
81	第 5 章 企业额度授信与企业信用评级
81	第一节 额度授信
90	第二节 信用企业评价

109	第 6 章 银行供应链金融
109	第一节 供应链金融的特点
115	第二节 供应链金融的框架
122	第三节 银行供应链金融服务的参与者
131	第 7 章 商业银行的企业咨询
131	第一节 商业银行的企业理财咨询业务
138	第二节 国内银行的企业理财咨询发展
149	第 8 章 银行金融创新与企业资金运用
149	第一节 金融产品创新存在五大挑战
155	第二节 企业成长周期与金融创新
173	第 9 章 电子银行
173	第一节 电子银行的优势
181	第二节 电子银行的金融业务
185	第三节 电子银行支付
192	第 10 章 中国银联与第三方支付
192	第一节 中国银联
202	第二节 第三方支付
215	主要参考文献

第1章

从金融电子化到电子金融

作为商品经济产物的银行，自从1580年在威尼斯出现以后，在很长一段时期里，由于受当时科学技术发展水平的制约，银行吸收存款、发放贷款、办理结算都是依靠手工方式进行。手工操作阶段的银行，其基本特征是使用笔、算盘和账本处理银行业务。由此带来的问题是业务处理费时、费力，资金周转慢，信息不灵，决策不力和银行职能单一等，严重阻碍了银行业的发展。这就迫使银行想办法采用一切可能应用的先进科学技术手段，最大限度地提高银行业务处理能力和时效。因此，20世纪50年代，电子计算机发明不久，便开始引入到银行的经营和管理之中。世界各国银行都把建立先进的计算机系统，用计算机处理银行业务，开拓新的服务领域，进行信息管理和辅助决策作为提高竞争力的战略措施之一，都投入巨额资金建立了以计算机网络作支撑的全开放、全方位、全天候的现代化银行体系。作为企业，也因为电子金融的发展，在成本、效率、内控、信息等方面有了深刻的变化，甚至影响企业组织架构的设计。可以说，不了解金融电子的趋势，就不理解银行的平台上企业低成本的趋势。

第一节 金融电子化

一、金融电子化的含义

金融电子化是一个随着计算机技术、网络技术、通信技术和金融理论与实务、金融管理等不断发展而不断变化的一个概念。金融电子化是金融工作的一项重要内容，它是指采用计算机技术、通信技术、网络技术等现代化技术手段，改变金融业传统的工作方式，实现金融业务处理的自动化、金融服务电子化、金融管理信息化和金融决策科学化，从而为客户提供多种快捷方便的服务，为国民经济各部门提供及时、准确信息的全部活动的过程。金融电子化的最终目标是建立一个金融业务处理、金融信息管理和金融决策支持为一体的金融信息系统。

其实，金融电子化是一个动态的概念。金融系统的不同机构、不同的人在不同的时期，由于金融工作所面临的工作重点不同、计算机及其应用技术的发展水平不同，导致人们对金融电子化有不同的理解。如20世纪80年代初期，许多人认为金融电子化的任务似乎就是为了解决当时所谓的“存款难、取款难和开户难”的三难问题。人们认为只要用单用户或多用户计算机来武装各营业网点，提高工作效率就能满足这一要求了。所以，社会上出现了大量的所谓“电脑所”，有人甚至把“电脑所”就叫“电子化”了。后来人们逐渐发现这种“电脑所”还有一定的局限性，如它不能突破地域的限制，客户感到十分不便；对银行来说，更由于其账务分散，管理困难，风险加大。所以，单用户模式很快就被淘汰，多用户和一个所内柜台联网的模式逐渐取代了单用户机的模式，开始尝试实现几个所或一个小区内的若干个所联网。因而，20世纪80年代中期，“电脑联网”一词又成了各家银行显示电子化实力的用语。到了20世纪80年代后期和90年代初期，国外的“分布式计

算”、“Client / Server”和“Downsizing”等概念吹进国内金融界，似乎采用了这些技术就是电子化了。

金融电子化从学科性质看，属于管理信息系统的范畴，是面向金融领域的金融管理信息系统，是涉及金融理论与实务、计算机科学、通信技术和管理科学等多学科领域的一门综合性的交叉边缘学科。从业务领域看，金融电子化主要包括银行、保险和证券业等的电子化。从业务层次看，涉及金融业务处理、金融信息管理和金融决策的电子化三个层次。

（一）金融电子化产生的原因

第二次世界大战以来，商品生产的规模和交换方式都发生了很大的变化，科学技术的发展促进了劳动生产率的迅速提高。此外，全国性和国际性贸易的急速发展，无论是从规模还是从速度上来看，都使商品流动和货币流动急速加大。除了与商品流动有关的货币流动外，在现代银行业务中，还有大量与实物商品流通没有直接联系的货币流动。例如，仅储蓄和信贷一项就可使货币流动的强度增大10倍。

如此急剧增长的货币流通强度使银行界陷入困境，整个银行界日益为堆积如山的金融纸票（现金、支票和各种凭证）所困扰。正当银行界为对付货币流通激增的局面寻找出路时，电子计算机应运而生。

计算机和通信技术的引入，使银行界发生了一次革命性的变革。不仅使传统的银行业务迅速实现电子化，使银行界从困境中获得新生，还开辟了一些新的自助银行项目。在银行电子化的基础上，银行又向广大客户提供了各种能增值的金融信息服务。这是现代化银行的一个根本性的变化，使银行真正进入了电子银行时代。银行的电子化，使银行同往来银行、企事业单位、商业部门、政府管理部门，以至每个家庭，都建立了紧密的有机联系，使银行的业务深入到社会的各个角落。

（二）金融电子化发展的几个阶段

1. 20世纪50年代末

这个时期企业开始使用计算机辅助管理系统，包括各种电子数据处理系统（EDP）、管理信息系统（MIS）和决策支持系统（DSS）。

2. 20世纪60年代末

这个时期企业兴起了电子资金转账系统（EFT）。

3. 20世纪70年代和80年代

这个时期出现了基于电话或有线电视的家庭银行系统（HBS）、基于信用卡技术的自动柜员机系统（ATM）、销售终端机系统（POS）。

4. 20世纪90年代及至今

这个时期出现了金融电子化的高级形式——电子金融，如网络银行、网络证券和网络保险等。

二、电子金融

究竟何谓电子金融？首先，必须界定电子金融的研究领域。当前，国内外对何为电子金融存在不同的理解。

一种是狭义的观点，将电子金融局限为网络金融，即为利用互联网技术提供金融服务活动的统称；另一种是广义的观点，将利用计算机技术的所有金融服务方式与服务活动统称为电子金融。这两种观点之争的关键点在于金融服务方式采用的网络是封闭式的，还是开放式的。即其技术支撑体系是利用传统的金融专用网，还是利用互联网。

持狭义观点的专家认为，电子金融，又称网络金融（为了区别，以下称网络金融），是指在国际互联网上实现的金融活动。服务领域包括网上银行、网上证券、网上保险、网络货币、网络金融风险与安全、网络金融活动相关的法律问题、网络金融的监管、网络金融理论等方面的内容，它不同于传统的以物理形态存在的金融活动，是指存在于电子空

间中的金融活动，其存在形态是虚拟化的、运行方式是网络化的，它是广泛应用的产物，是适应电子商务发展需要而产生的网络时代的金融运行模式。

广义的观点认为，电子金融是指借助广泛的计算机网络，包含金融电子化建设成果，特别是通过国际互联网进行的全球范围的各种金融活动的总称。它是传统金融与现代信息技术高度紧密结合而形成的一种新的金融服务形态，是自20世纪90年代以来，在网络下所发生的最重要的经济变革之一。从上述两种观点分析，可以明确：广义的电子金融涵盖了网络金融的研究领域，它既包括了传统金融业务计算机化的成果，又包含了基于互联网的金融服务活动；传统金融电子化服务活动是基础，网络金融是电子金融发展的高级形式，目前成为电子金融关注的重点；传统金融电子化业务与网络金融相互融合，原来封闭的电子金融计算机网络逐渐发展成与开放的互联网互联的业务运营模式，如国际清算系统目前都开发了利用互联网技术的新型业务。同时，利用互联网技术的网络金融都提出了必须与传统计算机处理的后台业务系统集成的要求，只有这样，才能提供真正意义的网络金融服务，如基于SET的网上支付服务，互联网必须通过支付网关与传统金融电子化业务处理系统相结合，才能高效、安全地进行基于互联网的金融交易活动。

尤其值得关注的是，现在不少金融行业的工作平台和业务处理都是基于企业内部网，即Internet平台之上的，传统金融网络与利用互联网的网络金融业务的界限逐渐模糊。

第二节 电子金融对金融业和实体企业的影响

电子金融作为现代金融业与新兴信息技术产业的结合，必然将对传统的金融业产生很强烈的冲击。电子金融的高效、快捷与便利等特点

弥补了传统金融在提供金融服务方面的某些不足，同时，电子金融的出现又对金融市场的传统结构提出了挑战，加快了金融业务的综合化和金融全球化的进程。尤其是电子货币作为货币演进的最新形态，与传统货币相比，能够提高交易效率，降低交易成本，电子货币取代传统的银行券和硬币作为主要的交易和支付工具已经成为一种不可逆转的世界性发展趋势。

一、电子金融给现代金融行业发展带来的机遇

（一）电子金融改变了传统金融机构的经营方式

因为电子金融的“3A”（即在任何时间、任何地点、以任何方式为客户提供服务），使得全天候服务随之诞生。从时间上讲，它可以是24小时完全营业；从空间上讲，它可以不受地理位置、空间等因素的限制；从其活动范围来讲，它可以随着因特网和数字信号而延伸。电子金融打破了传统金融业的机构组织架构与运行的高成本模式。

（二）电子金融极大地降低了金融行业提供服务的成本

电子金融的发展使得金融机构在设立、运营的直接投资大量减少已经成为必然，在充分利用网络资源开展业务的前提下，不需要再构建庞大的办公场所、雇用众多的营业员工、开设星罗棋布的分支机构，这就大大降低了投资成本、营业费用和管理费用。同时，电子金融也改变了传统的金融组织结构，大量的分支机构和庞大的职员队伍取而代之以计算机与网络。例如，电子货币的普遍使用是网上银行业务作为银行零售业务柜台的延伸，达到24小时不间断服务的目的，并节省银行的经营成本的模式。根据美国Booz Allen和Hamilton公司公布的调查报告，网络银行经营成本仅相当于经营收入的15%~20%，而传统银行的经营成本占到了收入的60%，开办一个互联网银行所需的成本只有100万美元，还可用电子邮件等技术提供一种全新的真正的双向交流方式，而建立一个传统银行分支机构需要150万~200万美元，外加每年的附加

经营费用35万~50万美元。从这些数据不难看出,网络银行业务成本优势显著。

(三) 电子金融赋予金融业极高的信息优势

电子信息技术和网络的发展为信息的获取提供了更方便快捷的渠道,通过互联网、电子通信等方式开展市场调研、客户信息管理、业务拓展等活动,可以大大减少获得信息资源的成本,提高了金融服务的效率。对于金融业的发展而言信息举足轻重,不仅是为客户创造价值的主要资源,更是金融机构实现赢利的主要渠道,电子化下金融机构利用自己的信息优势,将业务重点从传统的贷款业务中解放出来,更多地投入到中间业务中,并取得了更高的利润。另外,电子金融提高了金融服务的质量,提供了更直接、更广泛的双向互动服务,大大方便了投资者和消费者自主地进行决策。

二、电子金融的发展对传统金融业的挑战

(一) 电子金融促成“金融超市”的出现

可以说,现代的金融业是集金融业服务与金融信息服务于一身的金融“超级市场”。利用网络的便捷性,金融机构有能力通过互联网提供类似的金融服务,甚至使得金融机构与非金融机构之间的差别日益模糊,金融机构的职能更加综合和复杂,金融业的国际化日益加剧,市场一体化和全球化向更深层次发展,不仅打破了银行、证券和保险业务的界限,也打破了国界的限制,形成了跨国界、跨行业经营、规模大型化的全能金融机构。电子金融促成了现代银行“金融超市”的出现,从而也成为银行业竞争的表现。

(二) 电子金融促成金融业新的价格体系

电子金融机构运营成本的低廉,使经营者可以将节省的成本部分返还给客户,形成高于传统银行的利率水平。电子金融机构与传统金融

机构的差异化价格，促使传统金融机构不断进行金融创新，稳固市场份额。加之金融服务的提供者可以为不同消费者提供度身定制的个性化服务，使得对不同消费者进行区别定价(即价格歧视)成为可能。同时，商业银行要根据客户的不同要求进行金融创新，提供与其需要相适应的电子货币类的金融服务，这种模式是传统金融所没有的，不仅挑战金融业，问题是对实体业务的发展也带来了成本和效率上的巨大影响。

(三) 电子金融改变传统金融服务的结构

正是由于信息的传递速度、信息的传播范围和媒介相对于传统金融发生了根本的变化，在电子金融条件下，企业在销售收入的增长和经营成本的降低两方面都获得了新的手段和工具。例如，电子货币是通过电子网络发行并可在全球范围内流通的货币，这就使一国中央银行垄断货币发行的权力被打破，于是世界上那些拥有先进技术和大量资本的机构和个人(如软件公司、电信业者、中介业者等)像商业银行一样都将发行和经营电子货币作为其主要业务。这种状况给商业银行进行信用创造的基础带来了严重冲击。因此，如何在电子金融的背景下建立银行的信用已经成为值得讨论的课题，以此为中心展开的组织结构也随之发生变化。

三、电子金融改变实体企业的经营成本

(一) 电子金融极大降低了实体企业相应的经营成本

传统企业的组织结构无论从分支机构设置，还是从各级公司内部职能部门设置的角度看，均属于典型的“金字塔”形结构。这种结构的主要缺陷在于多层次的结构不能快速而有效地处理信息，庞大的等级阶层使处于顶端的决策者往往根据过时的信息进行决策，而决策指令又会由于多层次的传递常常扭曲和失真，很难适应瞬息万变的市场环境。在电子金融条件下，金融业获得了调整其组织结构的可能性和动力。