

何意义。成本中心应用范围较广，是实行责任会计应设置的最基本的责任单位。任何对成本负有责任的部门都是成本中心，例如公司餐厅的中餐部、西餐部、厨房等都是一个成本中心。对成本中心工作成绩的评价和考核，公司主要是通过一定期间成本中心实际发生的责任成本与其责任成本预算进行对比，并编制业绩报告，剖析差异形成的原因和责任，以确定归属责任。

(二) 利润中心

1、利润中心的划分。组织结构中的1~6部门为利润中心，利润中心的责任预算包括收入、成本、利润三个部分，公司均要通过编制月、季、年度损益表来衡量利润中心的经营业绩。利润中心分为自然利润中心和人为利润中心。自然利润中心是指能直接对外界市场销售产品或提供劳务，从而为企业带来盈利的责任中心，像公司的客房部、游乐场、餐饮部、沙龙、浴足和商场等就是这种类型；人为利润中心则是那些只能按内部结算价格向各责任中心“出售”产品而不能向外界出售产品的责任中心，如公司的保安部、采购组、维修部、车队及员工食堂等。由于人为利润中心是在企业内部各责任中心之间互相提供产品和劳务，计算的是内部利润，所以，需要制定产品和劳务的内部转移价格作为计价标准。

2、利润中心业绩的评价与考核。为了保证预算指标的实现，公司制定了一套适合公司自身特点的绩效考核办法，该办法的中心内容是：把个人工资收入与部门收入、成本、费用预算指标挂钩，预算指标能否实现直接关系到每个人的切身利益，从而督促各部门主动想办法完成任务。该公司利润中心的考核分为月度考核、半年考核和年终总评三种方式。月度考核主要考核收入、成本、费用三大指标，半年考核和年终考核则主要考核利润指标。

3、利润中心的内部结算。(1)内部

结算会计与财务会计的关系。在日常工作过程中，内部结算会计主要负责制定、调整内部结算价格，编制内部结算价格目录，完善内部结算相关的规章制度，对内部结算的准确性和合理性负责；同时负责收集各利润中心之间的内部往来结算单据，并将收集的内部往来结算单据进行账务处理；月末再将财务会计的账务数据分别结转到各对应利润中心的内部结算系统中，从而核算出各利润中心的内部考核利润，编制各利润中心的考核损益表。财务会计则负责核算公司正常经营过程中的常规收支、负责编制对外的财务会计报表。(2)各利润中心内部结算流程。由于“维修、采购、员工饭堂、用车、人力借用”主要是被动提供服务，其提供服务的前提是“被申请”，故对上述部门的内部结算主要采用“加分制”，即：当某利润中心需要提供“维修、采购、员工饭堂、用车、人力借用”服务时，首先由申请单位开具一式三联的《利润中心内部往来结算单》，按照等价有偿的原则和内部结算价格目录填写愿意为此付出的内部结算费用

后，送被申请单位（紧急情况先口头通知后补单）；被申请单位收到该往来结算单后在要求的时间内为申请单位提供服务，提供服务完毕，经过申请部门验收合格、双方签字后作为内部结算的依据；同时被申请单位必须将财务核算联及时交财务部记账。由于“总办、人事、保安、绿化、会计、资产、收银、接待处”等单位都是主动提供服务，一般不存在被申请的情况，所以内部结算主要采用“扣分制”。即将它们的基本服务项目以固定费用的方式分摊到其他利润中心，当其他利润中心对上述部门的服务不完全满意时，可以向公司督察签发“利润中心内部往来结算拒付通知书”，公司督察经过调查认为对方是合理拒付时，签署意见后将该“拒付通知书”交财务部记账，作为扣减相应部门收入的附件，如果次月1日前督察没有收到“拒付通知书”，即认为其他利润中心对上述部门提供的服务予以默认，财务部即按照内部结算价格全额计收入。■

(作者单位：广东技术师范学院)

责任编辑 刘黎静

浅谈银行财务顾问业务的营销模式设计

谢岸隆 ■

(一) 银行财务顾问业务的概念及营销路径

银行财务顾问业务是定位于企业、金融机构和各级政府，在融资安排、债务管理、资金增值、投资决策、资本经营和财务管理等方面，通用对资产交易活动的合理安排和运用，提供全方位的中长期财务规划、投资银行和战

略咨询等服务，以达到目标客户的收益最大化和风险最小化等预期目标。作为国内商业银行的一种新兴中间业务，专业化、个性化、灵敏创新力是银行财务顾问业务最大的特点。银行财务顾问业务包括政府顾问、企业改制、投融资服务、并购重组及配套融资安排、金融产品设计和运作、管理咨询等。

一般而言, 银行财务顾问业务有三个营销路径, 一是“技术财务顾问”, 协助策划和操作客户战略活动及经营活动, 主要对目标客户当事人负责; 二是“见证财务顾问”, 出具专业意见, 促进信息披露的真实性、准确性、完整性; 三是“融资或担保安排财务顾问”, 协助安排收购资金, 并担保收购的支付兑现, 对转让方和受让方一并负责。

(二) 银行财务顾问业务营销模式设计需考虑的因素

1、贷款营销策略。按照贷款营销方式的不同可以分为两类: 售出导向策略和持有导向策略。其中, 售出导向贷款策略指银行发放一笔贷款, 然后马上将其卖给第三方, 获得一定的手续费。由于售出导向策略使贷款并不进入银行的资产负债表, 因而对资本金的要求较低, 也不需要专门人员从事贷款服务和管理。将银行财务顾问业务营销与售出导向贷款营销相结合, 即针对与银行售出导向贷款相对应的公司客户提供专项银行财务顾问业务, 能降低银行信贷风险, 同时还能加深对公司客户的关系维护, 保证公司客户不会因信贷关系断裂而流失。

2、风险管理。风险管理是直接提升银行财务顾问业务服务质量的“杀手锏”。银行财务顾问业务风险管理主要体现在两个方面: 第一、银行依靠自身风险管理的专业水平, 帮助目标客户发现资产的真实价值, 并通过一定技术手段进行风险防范, 使现实中的低效资产成为有效资产, 有效资产变为高效资产。第二、银行本身具有对授信风险管理的能力, 能理顺顾问融资需求的结构性期限不匹配的矛盾。银行的资金来源多为活期存款, 流动性较高, 银行资金投向应该集中在以“真实”票据作抵押的短期贷款上(所谓“真实”票据是指厂商以真实的商品交易为基础而发行的票据, 票据到期时会“自动”地将贷款偿还给银行), 而

银行财务顾问业务的融资需求往往是获得长期资金来源。因此, 如果商业银行没有理顺顾问融资需求期限结构性矛盾, 则会因“短借长贷”而导致资金来源和运用在期限结构上的不匹配, 带来银行流动性风险隐患。

(三) 银行财务顾问业务产品链的开发设计

银行财务顾问业务产品链的开发设计是在市场细分的基础上, 调整我国商业银行现有产品组合策略, 通过增加新的产品线, 调节产品宽度, 实现盈利产品组合的多样化, 降低业务营销风险。按照营销对象的不同, 银行财务顾问业务有三个产品链, 即政府财务顾问业务、企业财务顾问业务和项目财务顾问业务。

1、政府财务顾问业务。通常包含区域经济规划和研究、企业融资和国有资产调整策划、招商引资等产品。其中, 区域经济规划和研究指帮助地方政府制定产业结构整合计划, 提供金融解决方案, 就区域经济发展战略的某一方面提出研究报告或规划, 为地方政府提供决策依据和参考。企业融

资和国有资产调整策划是对地方政府上市政策及公司上市前的重组提出建设性意见, 提供上市公司行业板块、地区板块的追踪性资讯服务及相关的研究报告。同时, 制订盘活国有资产存量方案和并购重组方案, 引进合格的外国投资者和国内投资者, 在国有股权定价和竞价方面提供评估咨询服务等。招商引资则是为政府筛选招商项目, 并进行周密策划, 组织投资者见面与推介等。

2、企业财务顾问业务。企业财务顾问业务能使商业银行最大限度地了解客户, 对公司经营和财务状况的了解更加透彻, 有效稳定和控制优质客户。企业财务顾问业务的产品主要有投融资顾问、资本运作顾问和生产经营策划顾问等。

3、项目财务顾问业务。商业银行为重点项目设计融资方案, 构筑融资平台, 在项目建设中提供项目审价、财务监理和工程投标等全过程投资控制服务。

(作者单位: 广东发展银行总公司银行部)
责任编辑 张智广

网络财务报告模式的未来取向 ——事项法

罗筱颖

事项法是美国会计学家乔治·索特(George H. Sorter)在20世纪60年代提出的。Sorter教授认为, 传统的财务报告是一种价值理论的产物, 价值法下的财务会计假设预知了信息使用者的需求及该需求的同一性, 这将导致财务报告数据的高度综合性, 高度综合性的信息使得信息使用者只能接

受通用财务报告模式, 而不能根据自己的需求得到个性化的财务报告。在价值法的指导下, 现行财务会计围绕财务报告来开展工作, 经过收集、加工、整理、计算、汇总等一系列会计程序后产生财务报告信息提供给信息使用者, 而信息使用者只能获得最终的结果, 无法获取原始会计信息数据或