

Toward the Next Century  
Face to the World  
跨越世纪 面向世界

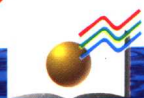
500

金融财税业的现代化管理

3

# 信贷管理及外汇管理概述

原著 美国加州大学柏克利分校 编译 本书编译组



中央广播电视大学出版社

电视教育系列课程《跨越世纪、面向世界 500 讲》

# 金融财税业的现代化管理 (3)

## 信贷管理及外汇管理概述

---

原著 美国加州大学柏克利分校  
编译 本书编译组

中央广播电视大学出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

信贷管理及外汇管理概述 / 《信贷管理及外汇管理概述》编译组编译. — 北京: 中央广播电视大学出版社, 1998.12

(金融财税业的现代化管理: 3)

ISBN 7-304-01605-1

I. 信… II. 信… III. ①信贷管理—概论②外汇管理—概论  
IV. F830.51

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 37658 号

版权所有, 翻印必究。

电视教育系列课程《跨越世纪、面向世界 500 讲》

金融财税业的现代化管理 (3)

### 信贷管理及外汇管理概述

原著 美国加州大学柏克利分校

编译 本书编译组

---

出版·发行/中央广播电视大学出版社

经销/新华书店北京发行所

印刷/北京印刷二厂

开本/850×1168 1/32 印张/10.5 字数/272 千字

---

版本/1998 年 12 月第 1 版 1998 年 12 月第 1 次印刷

印数/0001—2000

---

社址/北京市复兴门内大街 160 号 邮编/100031

电话/66419791 68519502

(本书如有缺页或倒装, 本社负责退换)

---

书号: ISBN 7-304-01605-1/G·400

定价: 16.00 元

## 出版说明

世纪之交,近在眼前。下一个世纪,究竟是谁人的世纪?

中国,犹如一头醒狮,带着 5000 年的文明,闪耀着新时期的灿烂,准备再造辉煌。

人们在寻找着跳板,一块能跨越世纪之壑,腾飞强国之林的跳板。人才,人才,还是人才。只有加速培养千千万万个跨世纪的、与国际接轨的、具有全球意识的复合型人才,我们的国家才能兴旺,我们的民族才能再现辉煌。

人们在寻找着窗口,一扇能折射当代科技文明结晶,预示未来世纪变幻的窗口。

大型电视教育系列课程《跨越世纪、面向世界 500 讲》正是这样的窗口,一扇不出国门,就能领略当今世界经济、科学发展趋势,共享国际一流教育资源的窗口。

由美中远程教育合作发展基金会、中国科学技术发展基金会、上海法学教育发展基金共同资助策划,上海市教育发展基金会参与发起,国家教委电化教育音像出版社、中央广播电视大学出版社出版发行的大型电视教育系列课程《跨越世纪、面向世界 500 讲》,共分五大序列:《二十一世纪的信息革命》、《现代化城市管理》、《现代企业与商业的经营管理》、《金融财税业的现代化管理》、《国际商务民事法规通则》。每一序列电视课程分别为 80~100 讲,每一讲约为 50 分钟,每序列课程均配有文字教材。

担任授课的学校为世界一流的美国加州大学柏克利分校和美国斯坦福大学法学院以及在美国商学院中名列前茅的加州旧金山州立大学商学院。主讲教授均为本学科领域内公认的权威人士,他们不仅有着资深的教学经验,同时还具备丰富的实践经验。

大型电视教育系列课程《跨越世纪、面向世界 500 讲》全部在美国实

景拍摄。本次教学活动采用了最先进的多媒体手段,在讲课过程中既有课堂教学,又有情景示范;既有实例演示,又有问题研究;既有历史演变过程,又有最新发展成果;既有理论深度,又有实践指导意义。本课程教学大纲,曾征询了北京大学、清华大学、中国人民大学、上海大学等全国四十多所大学以及中国继续教育联合学院等三十余个成人教育机构从事实践工作的专家、学者、领导们的意见,并进行了补充与调整,使之更符合中国的实际需求。为了进一步把好视听教材与文字教材的质量关,我们除了聘请一批具有教授、副教授、译审、副译审职称的相关专业的专家学者进行编译、审校之外,国家教委电化教育音像出版社和中央广播电视大学出版社还成立了出版工作委员会,具体指导、督促视听及文字教材的出版发行工作。

大型电视教育系列课程《跨越世纪、面向世界 500 讲》一推出,就受到了社会各界的广泛欢迎。北京大学、清华大学、中国人民大学、复旦大学、中山大学、南开大学、吉林大学、西安交通大学、上海大学等一百余所大学及成人教育机构,纷纷签约购买了本课程的教学使用权。国家人事部、国防科工委、中国科协向全国各省市、部委发文,把此系列课程作为全国专业干部继续教育的一项重要内容。司法部、上海市等一些部委和地区的主要领导,不仅全力支持,而且还要求有关领导干部带头学习,掌握更多的现代化科技管理和法律知识,更好地实施科教兴国战略。

本系列课程中文教材,是在保持原作者讲课内容的基础上,根据英文原稿编译而成的。第一版时每序列各分 3 册,共计 15 册。现根据各种岗位培训、继续教育和不同品味读者的需要,同时吸收有关部委、行业、企业、科研院所的领导和专家的建议,将其内容基本上按原系列进行重新组合、细分和调整,共分成 21 册,使之更具有针对性。由于时间仓促,难免有不当之处,敬请指正。教材中的内容均为作者自身的观点,并不代表编译出版者的立场,因此仅供参考。

编者

一九九八年秋季

# 目 录

|                             |    |
|-----------------------------|----|
| 3 信贷管理及外汇管理概述 .....         | 1  |
| 3.1 信贷在经济中的运作 .....         | 1  |
| 3.1.1 信贷的定义 .....           | 1  |
| 3.1.2 信贷在美国经济中的作用 .....     | 2  |
| 3.1.3 政府对信贷的监管 .....        | 3  |
| 3.1.4 信贷种类：消费者信贷和商业信贷 ..... | 4  |
| 3.1.5 信贷对个人的好处 .....        | 5  |
| 3.1.6 信贷对企业的好处 .....        | 5  |
| 3.1.7 信贷对出借者的好处 .....       | 6  |
| 3.1.8 信贷的危险和缺点 .....        | 6  |
| 3.1.9 信贷经理的作用 .....         | 7  |
| 3.1.10 隐私问题 .....           | 8  |
| 3.1.11 信贷管理功能 .....         | 8  |
| 3.1.12 消费者信贷与商业信贷管理 .....   | 9  |
| 3.2 制定信贷政策 .....            | 12 |
| 3.2.1 制定信贷政策 .....          | 12 |
| 3.2.2 信贷政策的目的 .....         | 12 |
| 3.2.3 为什么要有书面政策 .....       | 12 |
| 3.2.4 决定信贷政策的因素 .....       | 13 |
| 3.2.5 政策传达 .....            | 14 |
| 3.2.6 信贷政策的执行 .....         | 15 |
| 3.2.7 回收政策 .....            | 15 |

## 2 目录

|        |                       |     |
|--------|-----------------------|-----|
| 3.2.8  | 信贷经理的作用               | 16  |
| 3.2.9  | 谁能获得信贷                | 17  |
| 3.2.10 | 紧缩信贷与放松信贷             | 17  |
| 3.2.11 | 信贷评分                  | 19  |
| 3.2.12 | 确定信贷额度                | 21  |
| 3.2.13 | 信贷限额检查                | 22  |
| 3.2.14 | 信贷政策检查                | 23  |
| 3.3    | 消费信贷                  | 24  |
| 3.3.1  | 消费信贷市场                | 24  |
| 3.3.2  | 消费信贷的益处               | 25  |
| 3.3.3  | 测度                    | 26  |
| 3.3.4  | 竞争者                   | 28  |
| 3.3.5  | 消费信贷类型                | 30  |
| 3.3.6  | 消费信贷程序                | 39  |
| 3.3.7  | 法律环境                  | 46  |
| 3.4    | 商业信贷申请分析              | 48  |
| 3.4.1  | 财务报表分析                | 48  |
| 3.4.2  | 公认会计准则                | 79  |
| 3.4.3  | 资产负债表                 | 84  |
| 3.4.4  | 损益表                   | 86  |
| 3.4.5  | 资金来源和运用(现金流量)表        | 88  |
| 3.4.6  | 财务报表中的重要财务比率分析        | 91  |
| 3.4.7  | 分析财务报表的内外状况, 辨识各种潜在问题 | 98  |
| 3.4.8  | 小结                    | 105 |
| 3.5    | 使用附属担保品               | 107 |
| 3.5.1  | 统一商法典                 | 107 |
| 3.5.2  | 担保交易                  | 108 |

|        |                    |     |
|--------|--------------------|-----|
| 3.5.3  | 销售的补救 .....        | 119 |
| 3.5.4  | 大宗转让 .....         | 121 |
| 3.5.5  | 担保交易的信用分析 .....    | 122 |
| 3.6    | 与授予信用有关的法律规定 ..... | 124 |
| 3.6.1  | 联邦对消费信用的规定 .....   | 124 |
| 3.6.2  | 州对消费信用的规定 .....    | 137 |
| 3.7    | 如何获得支付 .....       | 140 |
| 3.7.1  | 收款原则 .....         | 140 |
| 3.7.2  | 收款责任 .....         | 142 |
| 3.7.3  | 收款努力 .....         | 144 |
| 3.7.4  | 收款的法律问题 .....      | 151 |
| 3.7.5  | 小结 .....           | 152 |
| 3.8    | 了解应收账款 .....       | 153 |
| 3.8.1  | 收付实现制和权责发生制 .....  | 153 |
| 3.8.2  | 应收账款的定时分析 .....    | 154 |
| 3.8.3  | 风险类别分析 .....       | 154 |
| 3.8.4  | 逾期应收账款账户 .....     | 156 |
| 3.8.5  | 应收账款周转率 .....      | 158 |
| 3.8.6  | 对 DSO 的解释 .....    | 162 |
| 3.9    | 坏账 .....           | 164 |
| 3.9.1  | 什么是坏账 .....        | 164 |
| 3.9.2  | 坏账准备和冲销 .....      | 165 |
| 3.9.3  | 冲销的时间安排 .....      | 172 |
| 3.9.4  | 坏账分析 .....         | 175 |
| 3.10   | 收款政策的确立 .....      | 176 |
| 3.10.1 | 债务人的分类 .....       | 176 |
| 3.10.2 | 收款业务的性质及其竞争 .....  | 177 |
| 3.10.3 | 利润 .....           | 178 |



#### 4 目录

|        |                 |     |
|--------|-----------------|-----|
| 3.10.4 | 收款政策            | 179 |
| 3.10.5 | 特殊收款政策的问题       | 180 |
| 3.10.6 | 收款的追查制度         | 181 |
| 3.10.7 | 收款制度            | 183 |
| 3.10.8 | 结论              | 188 |
| 3.11   | 如何处理客户账单争端和客户抵减 | 189 |
| 3.11.1 | 简介              | 189 |
| 3.11.2 | 类型              | 190 |
| 3.11.3 | 顾客扣减/争议的解决      | 196 |
| 3.11.4 | 解决争议方式评估        | 200 |
| 3.12   | 保理应收账款          | 203 |
| 3.12.1 | 一种获得营运资金的方式     | 203 |
| 3.12.2 | 优点              | 205 |
| 3.12.3 | 保理如何运作          | 206 |
| 3.12.4 | 保理成本            | 209 |
| 3.12.5 | 优点              | 210 |
| 3.12.6 | 缺点              | 211 |
| 3.13   | 本票(期票)和其他商业票据   | 214 |
| 3.13.1 | 本票              | 214 |
| 3.13.2 | 支票/汇票/本票        | 215 |
| 3.13.3 | 信用证             | 221 |
| 3.14   | 还款安排            | 228 |
| 3.14.1 | 自愿还款安排          | 228 |
| 3.14.2 | 《破产法》第 11 章中的安排 | 235 |
| 3.14.3 | 为债权人利益的转让       | 240 |
| 3.15   | 留置权和债权通知        | 244 |
| 3.15.1 | 什么是留置权?         | 244 |
| 3.15.2 | 留置权的问题          | 246 |

|        |                    |     |
|--------|--------------------|-----|
| 3.15.3 | 执行·····            | 246 |
| 3.15.4 | 留置权的一般分类·····      | 247 |
| 3.15.5 | 留置权的优先顺序·····      | 252 |
| 3.15.6 | 联邦立法·····          | 253 |
| 3.15.7 | 州法律规定·····         | 255 |
| 3.16   | 国际金融机构：成长及影响 ····· | 256 |
| 3.16.1 | 主要金融机构的全球化 ·····   | 256 |
| 3.16.2 | 在美外国银行的资产 ·····    | 259 |
| 3.16.3 | 艾奇法案及国际银行设施 ·····  | 259 |
| 3.16.4 | 平等监管 ·····         | 260 |
| 3.16.5 | 在美国的外国银行 ·····     | 260 |
| 3.16.6 | 欧洲美元借贷 ·····       | 262 |
| 3.16.7 | 国际化产生的其他问题 ·····   | 264 |
| 3.17   | 外汇管理 ·····         | 266 |
| 3.17.1 | 概述 ·····           | 266 |
| 3.17.2 | 发展中国家汇率制度 ·····    | 276 |
| 3.17.3 | 全球外汇市场 ·····       | 281 |
| 3.17.4 | 汇率的决定 ·····        | 297 |
| 3.17.5 | 汇率预测 ·····         | 306 |
| 3.17.6 | 货币风险和企业 ·····      | 308 |

## 信贷管理及外汇管理概述

### 3.1 信贷在经济中的运作

#### 3.1.1 信贷的定义

在开始讨论信贷和信贷管理之前，我们应该对什么是信贷有一个清楚的认识。对信贷的恰当定义应包含下列三个要素：信心、信任和未来期。我们首先谈一谈这三要素。

信心指对买方付款的能力和意愿充满信心。付款的能力和意愿非常重要。而卖方能够相信买方是绝对重要的，因为卖方要向买方提供商品和服务而不要求立即付款。如果朋友向你借钱，你会借给他是因为他是你朋友，但作为信贷经理，你必须学会相信陌生人。因为信贷的本质是不要求立即付款，于是有了未来期这一要素。未来期与信任相随，简单地说就是指将来付款。现在我们可以把这三要素综合起来给信贷下一个定义。

信贷是在把商品或劳务交给买方而不要求立即付款中表现出的对买方付款能力和意愿的信任。注意：定义的一部分涉及到买方，

即你的顾客，另一部分涉及到你——卖方。特别要注意“能力”和“意愿”这两个词。因为任何一个信贷经理必须回答的两个基本问题就是：“顾客能不能付款？”“愿不愿意付款？”

作一个简单的练习，考虑一下这样一个事实：如果用现金立即支付货款，则不涉及到信贷。如果用代表现金的支票支付，那么此交易就包含信心、信任和未来期，尽管未来期较短，仅到银行结算支票为止。现在我们掌握了信贷的定义，介绍了买方和卖方，接下来看一看信贷的功能和在经济中的作用。

### 3.1.2 信贷在美国经济中的作用

信贷的基本作用是为商品从卖方到买方的运动提供便利。这种运动发生在你买东西时，也发生在我卖东西时。信贷就像现金一样是交换的媒介。的确，信贷象现金一样能够增加产出，扩大经营，创造新业务，在大多数人看来最重要的是，能够提高生活水平。

如果没有信贷，所有这些将需要大量的、即刻的现金支出。关于增加产出，《Dunn 和 Bradstreet 信贷托收手册》作出了非常详细的论述。此书指出，没有信贷支持，商品和劳务的生产、分配和消费将会停止，接着又指出世上没有足够的货币支付现在由信贷承担的日常商业往来。

自偿性是信贷的一个重要方面。例如，当你通过信贷购得货物后，普通地能够很快卖出它们，然后用这笔货款清偿信贷债务。

### 3.1.3 政府对信贷的监管

由于过去 50 年中信贷交易的迅猛增长，联邦和政府通过法律来监管它是不足为怪的。其主要目的是保护消费者或最后用户以免遭受欺诈、过高利率或操纵价格的图谋。

给大家举几个例子：《诚实借贷法》主要涉及信贷条款的真实披露；《公平资信报告法》涉及资信报告机构，如 Dunn and Bradstreet 和 TRW 等；《公平信贷票据法》规范对信贷咨询的反应；《消费者租赁法》规定了租赁成本的公开；《平等信贷机会法》最为重要，它禁止信贷发放时的歧视性待遇；《公平信用及收费卡明示法》要求公布利率。

以上法律主要涉及消费者保护及信用卡的使用，如维萨卡和万事达卡，或像 Sears 和 Montgomery Ward 这种商店使用的消费卡。另外还有许多法律，如《分期偿还贷款、个人贷款和消费者贷款法》、《传销信贷法》、《住宅改善贷款法》、《不公平贸易和消费者保护法》、《保险费融资管理法》等等。

显然，信贷经理必须了解规范其业务的法律。他的职责不仅仅是了解这些法律，而且要确保他的公司遵守这些法律。

上面所列的大多数法案仅与消费者信贷有关，但这并不意味着商业信贷不受规范。认为任何事物可在没有规则的情况下运行的观点显然是错误的。

至于商业信贷交易方面的法律，了解以下各项是非常重要的：《谢尔曼法》的条款、《克雷顿法》、《联邦贸易委员会法》、《罗宾逊·帕特曼法》等。

所有这些都是所谓“反托拉斯法”。尽管有争议，这些法律仍然是信贷发放者需要了解的最重要的法规。虽然无需面面俱到地掌握，但某些重要方面是信贷经理、销售经理及整个公司必须清楚的。

《谢尔曼法》和《克雷顿法》主要针对操纵价格的图谋。价格操纵是非法的。举例来说，你和你的竞争者不能聚在一起达成共识：以一定的价格销售你们的产品。这样的合谋企图消除竞争，是被禁止的。是竞争使价格下降。任何操纵价格的合谋都试图使价格上升，并消除竞争。都是非法的。

《联邦贸易委员会法》禁止诸如虚假广告这样的不正当方法及任何旨在欺骗公众的行为。例如，如果你出售一套西服，广告上宣称是羊毛制品，而事实上是合成纤维的，这就是非法的。这样做有欺骗公众的企图。

《罗宾逊·帕特曼法》可能是这些法规中最重要的一部。《罗宾逊·帕特曼法》规定对不同购买者施行价格歧视是非法行为。这样说有点难于理解。应该说《罗宾逊·帕特曼法》规定对同类购买者的价格歧视是非法行为。在这里最重要的是法律已经认定对销售条件和价格同等对待。销售条件是价格的一部分，因此销售者既不能在价格方面也不能在销售条件方面进行歧视。

举例来说：假设我是制鞋商，销货给零售商 A 和零售商 Z。因为他们都是零售商，属同类购买者，我必须向他们提供同样的价格和同样的销售条件。然而，如果我把货物销售给批发商 D，则可以要求不同的价格和不同的销售条件，因为他是批发商而不是零售商，与零售商不属于同类购买者。

### 3.1.4 信贷种类：消费者信贷和商业信贷

我们已在使用商业信贷和消费者信贷这些术语，在往下讲之前，我们先弄清这两者的区别：消费者信贷被定义为个人向商品或服务的出售者或货币的出借者提供的交换媒介。消费者是像你我一样的个人。请注意是消费者提供交换媒介，消费者不会也不能要求获得交换媒介。正如我们后面看到的，消费者也不能完全肯定他提供的交换媒介会被出售方接受。

若用企业代替消费者，我们也可获得商业信贷的恰当定义。商业信贷是信贷的一种形式，即一家企业从另一家企业购买商品或劳务并在将来某一时期付款。

同样，买方也不能确定信贷是否会获准。请注意这一定义未指

明公司将提供交换媒介，这是否意味着企业可自动获得商业信贷？这个定义是否意味着买方有权获得信贷条件？对这两个问题的回答是完全否定的。信贷是一种优惠而不是权利。既然是一种优惠，便需不断地去争取。

### 3.1.5 信贷对个人的好处

现在来考虑信贷的优缺点及风险。对个人消费者来说信贷最重要的好处也许是使他能现在购买将来付款，或者正如某些航空公司宣传的那样：现在就飞，将来付款。换句话说，消费者信贷使消费者能现在就享受商品和服务，而用比较容易负担的分期付款方式来支付。

例如，大多数个人没有 10 000 美元或 20 000 美元用来买汽车，但他们确能每月支付 200 或 300 美元，于是他们可以现在购买汽车从而提高其生活水平。

消费者信贷也非常方便。虽然一个月之内可能买许多东西，如食品、汽油等，但如果购买者使用信用卡的话，所有这些都能在月末用一张支票结清。而你得需要多大的钱包才能装得下你一周或一个月所需要用的钱？

另外的便利之处是解决急需。紧急情况如死亡、疾病发生时，通常需要支出大笔现金。若个人没有足够的存款，他可以借款或使用信用卡。

### 3.1.6 信贷对企业的好处

信贷对企业主要有三点好处，我们已讲过信贷可使企业增加生产，扩大规模，另外较重要的一点是：信贷可以促使企业销售更多的商品和服务，因为信贷允许顾客赊购，即现在购买将来付款。

### 3.1.7 信贷对出借者的好处

信贷对于出借者也有好处。出借的企业如银行、融资公司或提供延期付款条件的企业如百货商店或街角商店,对未偿付的债务收取付息。计取的利息不仅要补偿贷款的成本,而且要使出借者盈利。例如,百货公司不仅从销售的商品中获得盈利,也从它提供的信贷服务中获得利润。当然银行不会生产一般意义上的产品,但可以认为银行是为了利润而出售货币。

### 3.1.8 信贷的危险和缺点

信贷会带来什么危险和情况呢?有趣的是信贷带来的危险对所有各方都是同等的:对公司和对个人,对出借方与对受贷方。因为信贷把国民经济的各个部位都连结起来,滥用信贷将使整个经济遭受损失。

下面我们看看几种可能导致危险的情况:过分扩张、过分投机、严重铺张、低质量应收账款、通货膨胀和经济衰退。

出借方,即信贷经理,必须明白过分的信贷会使得一个企业过分扩张或过分投机,结果使企业倒闭。如果你向企业提供过多的贷款,企业过分扩大经营规模,可能它的运作不能支撑这样的扩张,结果会使企业倒闭。

同样,过分信贷会使消费者不能量力而为地生活。简单地说,就是他们的欠款超过他们的支付能力。当你的欠款超过你的支付能力时,你就破产了。

过分自由的信贷政策会导致出借企业的过多的资本被低质量应收账款占压上。这会使坏账增加,损害出借方的生存能力。如果你作为出借方同意向过多的人发放过多的贷款,这会导致你自己破



产，因为你自己承受不起这样的重负。

经济中过多的信贷会引起价格上涨。经济中钱来得容易，信贷容易获得，生产和消费的商品的价格会上升。高物价会导致通货膨胀、经济衰退、甚至萧条。

### 3.1.9 信贷经理的作用

在信贷业中，不管是在消费者信贷还是商业信贷中，信贷经理的作用是什么呢？最重要的是，信贷经理控制着可向外放贷的资金，实际上，他控制着被依靠信贷购货的消费者使用着的资金。也就是说他控制着应收账款的质量。

应收账款是顾客欠你的钱。这些钱是账款，将要收取，所以被称为应收账款。应收账款的质量即顾客的质量。他们的品德是否良好？是否值得信任？是否值得放贷？如果他们值得信任，值得放贷，则应收账款的质量会很高。如果顾客习惯不准时付款，或有不断搬家的习惯，或者没有足够的资金继续经营生意，这些顾客就是低质量的，因而你的应收账款也是低质量的，成为坏账的可能性很大。

信贷经理在控制这种质量方面负有责任，另外他还负有与其他管理者同样的责任：人事责任和教育责任。如果我必须选出信贷经理所起的第二种重要的作用，我认为这便是在教育中的作用。他必须教会公司的其他人及顾客明白信贷是什么，他必须教给他们方法和信贷的功能，尤其是向销售人员讲授信贷的功能，因为合作精神是通过这样的教育过程来增进。所以，信贷经理的首要作用是控制用来向外放贷的资金，其次是教育。