

· 风险管理面面观丛书 ·

商业银行 授信业务风险管理

孙建林 著

对外经济贸易大学出版社

商业银行授信业务风险管理

孙建林 著

对外经济贸易大学出版社

(京)新登字 182 号

图书在版编目(CIP)数据

商业银行授信业务风险管理/孙建林著. —北京:对外经济贸易大学出版社, 2002

(风险管理面面观丛书)

ISBN 7-81078-218-5

I. 商… II. 孙… III. 商业银行—信贷管理:风险管理 IV. F830.33

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 099997 号

© 2002 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

商业银行授信业务风险管理

孙建林 著
责任编辑 李 艺

对外经济贸易大学出版社

北京市朝阳区惠新东街 12 号 邮政编码:100029

网址: <http://www.uibep.com>

北京市牛山世兴印刷厂印装 新华书店北京发行所发行

开本: 787×1092 1/16 25 印张 457 千字

2003 年 1 月北京第 1 版 2003 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 7-81078-218-5/F·120

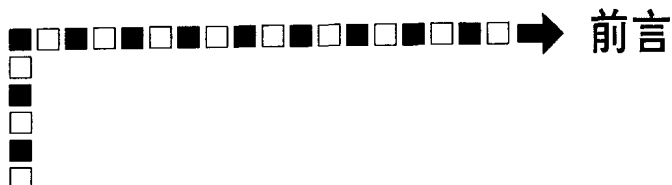
印数: 0001—5000 册 定价: 40.00 元

作者简介

孙建林,男,1955年9月生于厦门。中国人民大学国际金融专业,经济学硕士。曾在国家计委经贸局工作5年,主任科员,经济师。

1988年7月到中信实业银行,先后任信贷部副经理、国际大厦营业部总经理、信用审查部总经理、福州分行副行长,现任总行营业部副总经理、高级经济师。

曾在《经济研究(参考资料)》、《金融研究》、《国际金融研究》、《金融会计》等刊物发表论文数篇。著有《商业银行信贷管理》等书。



前言

一位行长曾经说过,商业银行对于贷款业务“做是死,不做也是死”。这句话的含义是:贷款业务风险很大,出了问题要被追究;而如果不发放贷款,在目前我国存款和贷款利差收入仍占银行利润来源 85% 以上的现实中,老是完不成经营指标也将会被免职。

另一位行长则说,商业银行“吸收存款难,吸收后不放出贷款更难,放出后如何收回更是难。”

以上的话可能代表着许多银行经营管理者的一些无奈想法。但是业务再难也得要做。

如何做到既发展业务又防范风险呢?相信这是银行授信人员、高层管理人员以及政策制定者都在想的问题。本书正是朝着这个方向进行尝试性的研究。

目前涉及对商业银行授信业务的书籍大多分为两大类:一类是只讲如何办理业务而不讲风险问题,主要以学校教科书和专业书为主;另一类则是只讲风险问题而不讲业务管理,主要以案例汇编为主。由此造成了这两方面的相互脱节。

作为银行授信业务的经营人员,在其接触业务品种和操作规程时,应同时知道风险环节所在以及防范措施。而作为风险控制的高层管理人员,只有充分了解各项授信业务的特征,才能制订出既能促进业务较快发展,又能控制风险发生的良好规章制度,否则只能影响甚至阻碍银行授信业务的发展。

授信业务与防范风险的关系,犹如开车技术和交通规则一样。只会开车而不懂交通规则,总有一天会出大问题。但只懂交通规则而不会开车,也不能成为一名好的管理者。

因此,写作一本既讲业务原理,又讲风险防范的书以满足以上方面的需求,就是本书的出发点。

商业银行目前有哪些授信业务?这些授信业务有哪些特征?办理这些业务存在哪些风险?对这些风险又应从哪些方面加以防范?这是本书要论述的四个主要问题。

本书从商业银行实际出发,从公司授信业务、私人授信业务和国际贸易授信业务三方面分别加以论述。因为这三大类授信业务各自都有明显的特殊性,相互穿插性低,可各自独立成章。本书同时对这三大类授信业务的部门、人员、制度等方面问题,也从管理的角度加以论述。

本书具有很强的实务性,您可以从前面读起,也可以从后面读起,更可以直接从中间您所感兴趣的章节读起。如果与您工作研究关系不大,或由于暂没时间,则其它章节您可以不必去阅读。

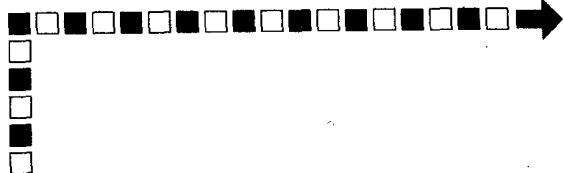
为了减少专业书籍的枯燥无味,增加可读性,本书的写作尽量使用口语化,并多以案例说明。

本书是在作者繁忙工作状况下,一年多来完全用业务时间写成的。由于时间和条件所限,没有去收集更多的基础资料,因此对书中的有些问题,自己也认为研究的不深入、不系统,许多只能是讲到而已。

希望本书的出版,对于从事这方面工作和研究的人员能起到引导和启发的作用,并在此基础上能有更进一步的提高,共同为我国商业银行减少新的不良资产发生和对授信业务风险的防范作出贡献。

作者

2002年12月20日



目录

第一章	授信业务风险管理概述	1
第一节	授信业务及其分类	1
	为什么要研究授信业务/授信业务的分类	
第二节	授信业务原则	5
	安全性原则/收益性原则/流动性原则/三者间关系	
第三节	授信业务管理政策	12
	管理政策概述/地区政策/资金比例政策/企业集团政策/内部授信政策	
第四节	授信业务风险特征及类型	15
	授信业务风险特征/授信业务风险类型	
第五节	授信业务风险控制	19
	控制授信业务风险的原则/控制授信业务风险的策略	
第二章	授信业务风险管理	23
第一节	授信业务内部控制原则	23
	金融机构内部控制要达到的目标/在内部控制建设方面应遵循的原则/内控机制的建立	
第二节	合理设置授信业务部门	29
	对公司授信部门/对私人授信部门/国际贸易授信部门/信用审查部门	

第三节	培养高素质的授信人员队伍	32
	人员录用/人员使用/人员培训/人员待遇	
第四节	提供好的授信业务品种	39
	开拓新品种应注意的问题/授信业务品种创新的意义/新品种开发的三个阶段	
第五节	制订完善的规章制度	40
第六节	正确处理风险控制与业务发展的关系	41
	控制授信风险应重点注意的问题/加强银行内控建设	
第七节	落实单笔授信风险控制措施	48
第八节	建立好的综合授信机制	48
	实施综合授信要解决的问题/实施综合授信应做到四个统一性/实施综合授信要注意的几个重要环节/企业核定综合授信额度的时机问题	
第九节	健全好的授权机制	50
	授权的必要性/授权的分类/授权的依据/授权的方式	
第三章	授信业务风险的全程控制	54
第一节	贷款调查阶段的风险防范	54
	不可受理的风险借款人/不可受理的风险借款用途/偿还能力的风险/担保不落实风险/调查方式	
第二节	贷款审批阶段的风险防范	62
	审查阶段的风险防范/批准阶段的风险防范	
第三节	贷款发放阶段的风险防范	68
	合同制作/合同签署/提款手续	
第四节	贷后管理阶段的风险防范	72
	例行检查/专项检查	
第四章	不同担保条件下贷款的风险及防范	77
第一节	信用贷款	77
	信用贷款的特征/信用贷款的风险/信用贷款风险防范	
第二节	保证贷款	80
	保证贷款主要存在的风险/保证贷款风险的防范	
第三节	质押贷款	84

	质押贷款的特征/动产质押贷款/权利质押贷款/质押贷款的业务操作/质押贷款风险及防范	
第四节	抵押贷款	91
	关于抵押物/抵押物登记/抵押的效力与抵押率/抵押贷款的操作/抵押贷款的主要风险/抵押贷款的风险防范	
第五章	公司授信业务风险防范	99
第一节	工业企业贷款的风险防范	99
	工业企业流动资金贷款的种类及特征/工业企业流动资金贷款的风险及防范	
第二节	商业企业贷款的风险防范	111
	商业企业流动资金/商业流动资金贷款种类/商业流动资金贷款风险及防范	
第三节	外贸企业贷款的风险防范	116
	外贸企业贷款的对象和范围/外贸企业的资金管理	
第四节	建筑企业贷款的风险防范	120
	建筑贷款的种类/建筑企业贷款的风险及防范	
第五节	房地产企业贷款的风险防范	125
	关于房地产/房地产贷款概述/房地产开发企业流动资金贷款/房地产贷款的风险点/房地产贷款的风险防范	
第六节	农业贷款的风险防范	132
	农业资金周转的特点/农业信贷资金的特点	
第七节	乡镇企业贷款的风险防范	134
	贷款对象/贷款条件/贷款种类/乡镇企业的经营特点/对乡镇企业贷款的原则	
第八节	三资企业贷款的风险防范	136
	主要风险/对三资企业授信的风险管理/外资企业备用信用证保证的贷款	
第九节	民营企业贷款的风险防范	145
	民营企业贷款的条件/发放贷款应掌握的原则/民营企业贷款的管理/民营企业贷款风险及防范/中小企业经营现状/防范民营企业贷款风险措施/对违规行为的信贷制裁	

第十节	上市公司贷款的风险防范	153
	上市公司风险类型/对上市公司授信的风险防范	
第十一节	固定资产贷款的风险防范	158
	关于固定资产贷款/固定资产贷款项目风险及防范/风险防范措施	
第十二节	银团贷款的风险防范	166
	有关银团贷款的概念/银团贷款的业务程序/银团贷款中各当事人之间的关系/银团贷款风险及防范	
第十三节	委托贷款的风险防范	174
	关于委托贷款/委托贷款的风险及防范	
第十四节	贷款承诺的风险防范	178
	关于贷款承诺的概念/贷款承诺发展的原因/贷款承诺的程序/贷款承诺的风险及防范	
第十五节	代理国家政策性银行业务的风险防范	183
	国家政策性银行及主要业务/三家政策性银行情况介绍/政策性贷款特征/代理业务方式/代理行内部工作/代理行业务风险及防范	
第十六节	银行承兑与贴现业务的风险防范	192
	银行承兑汇票特征/承兑业务的主要风险及防范/贴现业务的主要风险/贴现业务的风险防范/承兑收费低廉与贴现利率混乱问题	
第十七节	银行保函业务的风险防范	201
	工程项下保函种类/保函业务中的几个主要当事人/银行出具保函时应注意的问题/工程保函业务风险/工程保函业务风险的防范	
第六章	私人授信业务风险管理	210
第一节	私人授信业务概述	210
	关于私人授信业务/我国私人授信业务现阶段发展状况/私人授信业务划分/私人授信业务特点	
第二节	私人授信业务经营管理	225
	关于部门人员/关于市场营销/关于内部管理	
第三节	私人授信业务主要风险及防范	231
	目前私人授信业务不良率低的原因/私人授信业务主要风险/私人授信业务风险防范	
第四节	私人购房按揭贷款	238

	关于私人购房按揭贷款/私人购房按揭贷款主要风险类型/私人购房按揭贷款风险防范措施	
第五节	私人购车贷款.....	247
	私人购车贷款业务程序/私人购车贷款风险与防范	
第六节	个人助学贷款.....	251
	个人助学贷款办理程序/个人助学贷款发展中的问题	
第七节	个人耐用消费品贷款.....	256
	办理贷款有关要求/办理贷款的有关程序/耐用消费品贷款业务少的原因/耐用消费品贷款违约及处理	
第八节	其他各项私人贷款业务.....	261
	私人二手房按揭贷款/个人住房房改房贷款/个人住房公积金委托贷款/个人住房组合贷款/个人住房押旧买新首付款贷款/个人住房质押首付款贷款/个人住房加按贷款/个人住房转按贷款/个人住房车位贷款/个人商铺贷款/小城镇个人购建房贷款/个人住房装修贷款/个人旅游消费贷款/个人寿险保单质押贷款/个人创业贷款/个人小额质押贷款	
第七章	国际贸易授信业务风险管理.....	275
第一节	国际贸易授信业务特征.....	275
	资金安全性较高/资金的流动性较强/银行收益性好/银行综合效益好	
第二节	国际贸易授信业务经营管理.....	280
	部门职能的设置/授信人员的选用/授信业务品种/关于办事效率/关于综合授信额度/关于客户信用记录/关于授信的综合效益/关于业务风险度	
第三节	国际贸易授信业务主要风险与控制.....	287
	经营环境变化风险/境外贸易对象的风险/不法借款申请人风险/虚假借款用途风险/经营失败风险/汇率利率变化风险/审批失误风险/授信总额失控风险/操作失误风险/内部作案风险/防范国际贸易授信风险应掌握的原则	
第四节	国际贸易授信业务风险防范实务.....	296
	选择好的客户/关注经营环境的变化/关注客户经营和现金流状况/落实担保条件/对企业实行授信制度/银行内部分级授权制度/业务处理电脑化/业务合同法律化	

第五节	打包贷款	308
	打包贷款作用与流程/银行叙做打包贷款的注意要点/打包贷款的风险及防范	
第六节	出口退税贷款	312
	产生的背景/积极意义/当事人及其业务关系/出口退税贷款的风险及防范	
第七节	封闭贷款	318
	关于封闭贷款/封闭贷款的推行难度与风险	
第八节	出口卖方信贷	321
	出口信贷特征/出口卖方信贷/代理行业务/银行配套贷款/商业银行出口卖方信贷	
第九节	出口押汇	329
	银行押汇应掌握的要点/信用证项下的出口押汇/出口托收押汇/出口托收保险项下的押汇/出口押汇总质押书	
第十节	票据贴现	335
	信用证项下票据贴现/托收项下票据贴现/贴现与押汇的区别/风险与防范	
第十一节	保付代理	338
	保付代理业务介绍/保付代理流程/风险与防范	
第十二节	包买票据(福费廷)	343
	福费廷对银业的好处/福费廷流程/福费廷业务与保付代理业务的不同/风险与防范	
第十三节	出口保函	346
	银行保函的风险/银行保函风险的防范/出口保函	
第十四节	免保开证	351
	信用证的作用/信用证运行程序/进口开证担保方式/免保开证风险/免保开证即期风险/免保开证远期风险/开立远期信用证风险的控制/对信用证条款的审查/对开证申请人的审查/付款时的风险/几种特殊形式的信用证风险/特殊情况进口开证可能的风险	
第十五节	进口押汇	366
	进口押汇业务介绍/主要风险及防范/信用证项下进口押汇及防范/托收项下进口押汇风险及防范	

第十六节 信托收据.....	369
业务介绍/信用证项下的信托收据/托收项下的信托收据/注意事项	
第十七节 进口保函.....	371
业务介绍/进口保函的风险与防范	
第十八节 提货担保.....	376
业务介绍/提货担保的风险及防范/托收项下的提货担保	
附件.....	381
参考书目.....	383

第一章

授信业务风险 管理概述

第一节 授信业务及其分类

授信业务,这是近几年国内银行业和企业界越来越多使用的一个专业名词,但是真正引起重视并专门成系统地对其进行研究的工作却尚未进行。权威的辞典中尚未出现对“授信”一词定义的解释。金融主管部门尚未颁发健全的授信业务的管理政策法规。出版社尚未发行过实务性强的、专门以授信业务风险管理为书名的论著。各商业银行也未制订出富有成效的授信业务管理办法。

可能是银行经营部门和人员日常业务太忙,没时间去系统研究这一问题,可能是金融主管部门还没充分关注到这一问题,可能是经济金融发展尚未发展到引起大家足够重视的程度。总之是时机尚未成熟或到来。但是授信业务不会由此而不存在,不会由此而不向前发展。

我在本书中不打算对一些专有名词按逻辑学方式,做出内涵和外延式定义。这是因为我们可以发现,各家银行管理办法对同一名称的解释,可以是大同小异,但不可能是完全一样的。另外,做银行业务可能对一些名词也不需要确切了解,但业务照样能干得很好。举简单例子而言,很多工作多年的

银行业务员,可能不知“贴息”一词的含义是“贴息付现”,也不会去探讨日常工作中使用频率很高的“传票”一词,其含义是“在银行内部传递的票据”。当然,在此我不是说大家可以不求甚解。相反,如果有时间和精力,不但知其然,更知其所以然,必然会更有利于自身能力的提高和本职工作的开展。

● 为什么要研究授信业务?

本书之所以要对授信业务进行研究,我认为这是由于以下两方面因素决定的:

●从企业方面讲,是社会经济活动发展的需要。企业法人和自然人对银行的授信业务品种范围需求不断增加,以满足参与经济活动的需要。如一家生产企业,原先在生产经营活动中,需要流动资金时,就是向银行申请流动资金贷款,用于从供货方购进原材料,但是后来发现,如果向银行借款6个月要承担5.04%的利息(2002年2月21日人行规定利率),而通过银行签发出银行承兑汇票支付给供货方,则不需要再承担贷款利息负担。即使主动为该汇票受益人付出贴现利息2.97%,也能减少2.61个百分点利差成本支出。一年如有1亿元购货是以银行承兑汇票方式结算,则可节省成本207万元。因此,企业会到银行申请办理银行承兑汇票业务。后来,随着我国加入WTO及国家鼓励扶植出口政策,企业产品大量对外出口,资金有更大需求,为此,又向银行提出打包贷款、出口押汇、保付代理等国际贸易项下的融资需求。再后来,企业效益良好,为改善员工住房条件,统一向银行申请办理私人购房按揭贷款。这样,企业对银行的公司贷款、承兑票据、国际贸易融资、私人贷款等各类授信都产生了需求。

●从银行方面讲,是业务发展和防范风险的需要。现代商业银行之间的竞争是从多方面进行的,如服务、效率、价格等等。但随着现代文明社会的发展,人员素质的提高,微笑服务不能成为拉动客户的根本因素。现代交通和通讯设备日新月异,各家银行提高效率方式也是你追我赶,你有我也有,总会达到办事效率的时间极限。银行利率、汇率和费率三大价格体系,对客户也不可能无底下降。因此,银行生存发展的根本出路在于不断创新。引导和满足社会各方对银行授信产品的需求,就成为银行管理层需要考虑的问题。但是,如果新的授信品种不断地被创造出来,提供并满足于客户需求,随之而来的问题就是:银行中的业务分工,对公司授信、对私人授信和国际贸易项下授信,是由银行中不同部门经营的,也许各个部门对单一客户的授信都是合理的、低风险的,但是如果互不通气,没有总控制概念,将单个分散的风险全行集合起来看,则可能出现是不合理的、高风险的。对一个行业,对一个企业集团,对一个地区,对一个外汇币种,对一项业务品种,都存在一个需要对授信最高总量进行控制的

问题。

● 授信业务的分类

为了更好地研究授信业务风险问题,应了解授信业务的分类。可以有以下几种大类的划分:

按表内、表外业务划分

银行各类财务报表名称有很多,但作为常识应知的是,这里所说的表是专指资产负债表。

表内授信业务是银行传统的业务,商业银行经营授信业务,主要有以下三方面功能,也是银行要争取达到的目标:

●第一是支持银行所在地区经济建设的发展。授信资金是每个企业进行生产经营活动的血液,也是整个社会化大生产机器运转的润滑剂。银行向企业提供生产经营所需的资金,使一家家的企业从无到有、从小到大,不仅向社会提供了更多的商品和劳务,而且扩大了社会上的就业机会,对促进当地经济的繁荣和人民生活富裕,发挥着重要作用。

●第二是为银行创造更多利润。授信资产是银行资产中所占比重最大、获利最多的资产,贷款利息收入是银行经营收益中最主要的来源,银行通过经营授信业务,不仅为银行职员带来了薪金和福利,也为银行的股东创造了利润收入,而且还为银行进一步扩大经营积累了资金。

●第三是促进了银行与客户间其它业务的发展。银行通常只向与其有账户往来关系的基本客户提供贷款,以此为由还带动客户在银行存款、结算、汇兑等项业务的开展,从而维持和促进银行和客户之间良好的合作关系。

表外业务与表内业务有明显的不同之处,主要特征如下:

●办理业务时不需要动用银行资金,而是凭银行的担保、承诺等信用资源,为客户提供服务。

●表外业务是一种或有负债,可能会发生,也可能不会发生。如银行为第三者出具担保,如果项目情况完成好,则银行不再需要履行担保责任。但项目发生问题且无法解决,则银行要履行担保责任了。

●先收费后服务。由于银行表外业务或有的性质,因此与保险业原理一样,银行必须事先收费。

●业务量可以有较大的倍数关系。在表内业务中,银行可发放贷款的最高数额,

由该家银行能吸收多少存款数量所决定,贷款只能少于存款而不能多于,数字必须是实打实的,不能凭空多放贷款。即使有派生存款,也要受存款准备金率所限制。而表外业务则不同,由于是凭信誉,是一种承诺,因此可以无限放大。对此为防失控,银行内部及金管当局都必须在表外业务的审批权限和比例方面加以限制。

●操作不当会产生较大风险性。由于表外授信业务或有性强和可扩张性,不像表内业务一样易引起银行经营管理者的重视。因此,表外授信业务中,或者银行资信被人利用而受到损害,或者发生大额赔付使资金受到损失。1993年4月,某大行一地方支行被骗开出200份总额100亿美元备用信用证,就是震惊全国的重大事件。

按授信对象划分

社会经济中存在法人和自然人两大类。按照银行授信服务对象分为这两大类也可以了。但实际并非如此简单。法人中又分为企业法人和事业法人,按经济性质又可再分为国有企业、外资企业、股份制企业、集体企业、个体企业等等。而自然人,从经济活动的角度出发,又可分为居民、非居民(国际收支统计概念)、不同行业的人、不同阶层的人等等。这里并不是要去搞统计概念,而确是社会中不同的授信对象,各自的经济活动方式有很大不同,关系到银行授信风险度的高低,使之不可不加以分类,以研究其规律性东西,更好地开展授信业务。

按行业划分

不同的行业经营方式不同,因此资金运行的规律也不同。银行必须按行业加以研究分析。大的行业划分有工业、商业、建筑业、交通运输业、服务业、农业等等。每个行业中可以再细分,如工业中又有重工、轻工、化工等等。值得一提的是,由于对外贸易是从国内商业中分离出来的,具有很强的特殊性,因此对其授信要单独研究。

按授信特有品种划分

有些银行授信业务,是有独特的用向和特性,有其专门运作方式和规律,故需要加以单列。如基本建设贷款、技术改造贷款、银团贷款等等。

最后,还有许多可划分的方式,如按风险程度高低,可划分为高风险、中风险、低风险三类;按银行收益又可划分为高收益、低收益,以及是否有综合效益等;按资金流动性,还可划分为流动性强或流动性差等。

对授信业务加以分类,不是为了简单地搞概念游戏。对于银行的授信经营和管理者来说,是一种经验的总结和积累。

当一说到某项授信业务时,作为一名银行的经营管理人员,至少能先有个判断,