

银行业金融机构培训系列教材
YINHANGYE JINRONG JIGOU PEIXUN XILIE JIAOCAI

上海银院 组编

客户信用分析技巧

陈玉菁 著



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

银行业金融机构培训系列教材
YINHANGYE JINRONG JIGOU PEIXUN XILIE JIAOCAI

上海银院 组编

客户信用分析技巧

陈玉菁 著



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

客户信用分析技巧 / 陈玉菁著. —上海: 立信会计出版社, 2010.5

(银行业金融机构培训系列教材)

ISBN 978-7-5429-2485-8

I. ①客… II. ①陈… III. ①信用评估-技术培训-教材 IV. ①F830.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 073105 号

客户信用分析技巧

出版发行 立信会计出版社

地 址 上海市中山西路 2230 号 邮政编码 200235

电 话 (021)64411389 传 真 (021) 64411325

网 址 www.lixinaph.com E-mail lxaph@sh163.net

网上书店 www.shlx.net Tel: (021) 64411071

经 销 各地新华书店

印 刷 上海申松立信印刷有限责任公司

开 本 787 毫米 x 1092 毫米 1/16

印 张 16 插 页 2

字 数 182 千字

版 次 2010 年 5 月 第 1 版

印 次 2010 年 5 月 第 1 次

印 数 1—3 100

书 号 ISBN 978 - 7 - 5429 - 2485 - 8/F

定 价 32.00 元

如有印订差错, 请与本社联系调换

总 序

上海理工大学中小银行研究中心成立于2002年6月,是一个以中小银行为主要研究对象,以上海理工大学经济学、管理学、计算机信息技术领域的实战派学者为核心团队,并吸纳上海财经大学、复旦大学、上海交通大学、华东师范大学、上海金融学院等高等院校的专家教授和人民银行、银监系统、证监系统、城商行系统、农信社系统、中农工建、邮储、交行、浦发、中信、花旗、汇丰等金融机构经验丰富的实战派人士加盟的合作、互动、开放式研究平台。研究中心按照“研、学、产、市场”相结合的运作模式,对银行业金融机构发展过程中的焦点问题、热点问题、难点问题、前沿问题等进行调查研究,提出解决方案,形成研究成果,供银行业金融机构作为决策参考和经营管理实践的依据。经过长期的经验积累与持续研发,研究中心已经拥有了一批适应灵活多变的市场需求、实用性强、易操作、理念先进的研究成果,在国内产生了积极影响,并得到了银行业的普遍认同。

上海银院教育信息咨询有限公司(简称上海银院)是一个专业从事银行业金融机构教育咨询、管理咨询,业务技术开发、培训、承包等的集研发、咨询、培训于一体的机构,由上海理工大学中小银行研究中心的研发与培训团队发起组建。上海银院下设项目研发中心(含研究生工作站)、课程研发中心和业务技术培训中心,旨在充分利用上海作为中国金融中心和金融人才聚集的优势,为银行业金融机构提供优良的多层次、差异化的咨询、培训服务。经过9年的建设,我们已形成了一支治学严谨、专业齐全、经



验丰富、梯队健全、力量雄厚、善于创新的业务技术研发与培训团队。自2002年6月以来,我们的团队已承接了银行业及相关领域的业务技术咨询项目200多项,培训超过8万人次,业务范围遍布全国各地。

“银行业金融机构培训系列教材”实时、动态地总结了上海理工大学中小银行研究中心的科研成果,并委托上海银院组编。本套教材的选题共八十多种,主要依据安全性、效益性、流动性的“三性”原则,运用系统管理思想和现代网络信息手段等先进的理念与技术,为银行业金融机构在公司治理、战略规划、组织结构、业务流程、产品开发、服务营销、风险管理、信用评价、内部控制与稽核、合规与法务、企业文化、业绩考核与员工激励、计划财务、会计结算、安全保卫等领域的业务培训提供系统化的教材支持。通过出版各个层次、系列或专题的业务培训教材,提供专业的、有针对性的、实用性与理论性相互统一的、高水准的培训内容,达到“既要会操作,还要会思考”的培训效果,为银行业金融机构持续实现价值增值提供业务技术支持和人力资本保障,为传统银行向科技银行的转型贡献绵薄之力。

<http://www.yinyuanedu.com>

e-mail: bank@yinyuanedu.com

上海理工大学中小银行研究中心主任 宋良荣

上海银院院长 张鹏群

2010年1月

前 言

“信用”依辞源解释：“人之道德，有诚笃不欺，有约必践，夙为人所信任者，谓之信用。”在现代市场经济环境下，信用关系作为一种独立的经济关系形成市场秩序，成为经济社会正常运行的基本条件和价值标准。

商业银行是我国目前金融体系中最为重要的主体，信贷业务是我国商业银行尤其是中小商业银行最为主要的业务。信贷业务收入是商业银行最为主要的利润来源。因此，商业银行的信贷管理水平不仅决定了中小银行自身的资产质量、盈利水平和生存状态，也在很大程度上影响整个金融体系的安全和稳定。为此，商业银行在贷款前对客户信用情况进行分析，对防范和控制风险是十分必要的。通过对客户的信用情况进行分析，可以使商业银行最大限度地避免和减少贷款风险，保障贷款资产的安全性、流动性和盈利性。

本书从财务因素、非财务因素和担保分析三个方面阐述商业银行如何对客户信用情况进行全面、有序地分析。为便于读者理解和应用，本书在编写时力求实用性和可操作性。文字简洁、通俗易懂，在文中加入了大量的图表、专栏和应用实例，并用专门的篇幅介绍实务和案例。实务演练和案例部分均有详细的答案和解析。

本书在编写过程中始终得到立信会计出版社副社长戎其玉的支持和帮助，并同时得到责任编辑张巧玲的热情帮助。在此一



并表示衷心的感谢。

本书是在总结多年的教学经验的基础上编写而成的。尽管在编写过程中付出努力,但由于水平的限制,仍难免有不当甚至错误之处,恳请广大读者批评指正,并请方便时把意见发往电子邮箱: chenyujing1011@163.com,以利再版时更正。在此表示真诚的谢意。

陈玉菁

2010年4月

目 录

上篇 客户信用分析基础

第 1 章 客户信用分析的功能与内容	3
引言：信用——一个古老而又现代的话题	3
1.1 客户信用分析的功能	4
1.2 客户信用分析的内容	4
1.3 客户信用分析的信息	9

中篇 财务报表分析的技巧

第 2 章 认识财务报表	19
引言：洞察报表蕴藏的玄机	19
2.1 财务报表的种类和意义	20
2.2 企业经营活动对财务报表的影响	22
第 3 章 财务报表分析的方法	27
引言：指点迷津的工具	27
3.1 财务报表分析的对象	28
3.2 财务报表分析使用的资料	30
3.3 财务报表分析常用的方法	33
第 4 章 资产负债表的分析	42
引言：家底的影像	42



4.1	资产负债表分析的内容	43
4.2	资产负债表初步分析示例	46
4.3	短期偿债能力分析	52
4.4	长期偿债能力分析	58
第5章 利润表的分析		63
引言：三千宠爱在一身		63
5.1	利润表分析的内容	64
5.2	利润表初步分析示例	65
5.3	销售利润率分析	71
5.4	资产报酬率分析	74
第6章 现金流量表的分析		77
引言：现金为王		77
6.1	现金流量表的计算	78
6.2	现金流量表分析的方法	89
6.3	现金流量与贷款风险分类	97
6.4	现金流量的预测	103
第7章 财务报表综合分析		108
引言：让数据变得富有逻辑		108
7.1	杜邦分析法	109
7.2	沃尔比重评分法	112
第8章 财务报表真假识别		117
引言：会计魔术		117
8.1	财务报表常见造假手段	118

8.2 财务报表粉饰手法识别	123
----------------------	-----

下篇 非财务因素和担保分析的技巧

第9章 非财务因素分析概述	135
引言：客户信用分析的左膀与右臂	135
9.1 非财务因素分析的内容	136
9.2 非财务因素分析与财务因素分析的比较	137
9.3 非财务因素分析的作用	138
第10章 非财务因素中的风险分析	140
引言：警笛长鸣，防患于未然	140
10.1 客户行业风险分析	141
10.2 客户经营风险分析	149
10.3 客户管理风险分析	152
10.4 客户还款意愿分析	154
10.5 银行信贷管理分析	155
第11章 贷款担保概述	158
引言：担保是银行为自己买保险	158
11.1 贷款担保的概念	159
11.2 贷款担保的作用	159
11.3 贷款担保的局限性	160
11.4 贷款担保的方式	163
第12章 贷款担保的分析	168
引言：担保越充分，损失越轻微	168
12.1 贷款抵押分析	169





12.2 贷款质押分析	176
12.3 贷款保证分析	179
实务演练与解答(中篇)	183
实务演练与解答(下篇)	202
综合案例分析	218
大地贸易公司财务报表评析	218
宁海纺织厂真假财务数据识别	232
天宇医药物资公司还款能力评价	240
参考文献	246

上篇

客户信用分析基础

客户信用分析是指商业银行通过对客户一定时期内生产经营活动中的各种资料的搜集和整理,采用多种方法对客户的信用品质和偿债能力进行分析,从整体上把握客户状况的方法。

商业银行贷款客观上存在着信用风险,即借款人到期不愿或不能偿还贷款本息而使银行遭受损失的可能性。信用风险,预防为主。为了减少或避免信用风险的发生,商业银行必须在贷款发放之前以客户的信息为基础,对客户进行信用分析,对客户未来的还款意愿和还款能力进行分析与评价。

客户信用分析可以帮助商业银行选择信誉良好的客户、剔除风险较大的客户;保护对银行有较大价值的客户,赢得那些真正优质客户的信任;同时能在最大限度降低风险的前提下,维护银行自身的利益。

上海銀院

第 1 章

客户信用分析的功能与内容

引言：信用——一个古老而又现代的话题

古罗马时代，一些商人在当地的集会上放一条长凳，经营货币借贷。当借款人前来借款时，放款人使用“信用”(credit)一词，表示他相信借款人。与此同时，也出现了“破产”(bankruptcy)一词。有时放款人因错误相信借款人的偿债能力，发现自己已无法继续经营时，就会将长凳一摔为二，说明其已经破产。在现代经济环境下，信用已成为市场经济的基石。商业银行对客户的信用情况进行分析，可以最大限度地避免和减少贷款风险，保障贷款资产的安全性、流动性和盈利性。



1.1 客户信用分析的功能

商业银行对客户信用进行分析,其主要功能如下(以后若无特别说明,本书涉及的客户均为企业)。

1. 消除信息不对称,避免逆选择和道德风险

在信息不对称前提下,客户(借款人)对资金的用途(包括获利和风险)一清二楚,而商业银行(资金提供者)却常常一无所知,处于劣势。正所谓:你对我一无所知,我对你一清二楚。在信息不对称情况下,商业银行在贷款前可能会发生逆选择现象,而在贷款发生后则存在道德风险。所谓道德风险系指客户借到钱以后,并没有按照原有的承诺使用资金,而是从事其他高风险活动。那么,商业银行如何识别客户信用好坏,最大限度地降低风险,获取利润呢?从本质上讲,商业银行信贷部门是情报机构,商业银行对客户进行信用调查和分析可以发挥情报机构的功能。

2. 消除信息焦虑现象,提升商业银行经营效率

所谓信息焦虑,是指商业银行面对客户的大量信息时,有时往往难以判断何者有用,甚至良莠不分。而对客户信用情况进行分析,可以过滤所有的信息,为信贷管理和决策部门提供正确有用的信息,提高商业银行经营效率。用一句通俗的话来说,就是:让该借钱的客户,顺利借到钱,并付出合理的代价;让不该借钱的客户,即使愿意付出再高的代价也借不到钱。

1.2 客户信用分析的内容

目前,我国商业银行对客户的信用分析主要包括三个方



面的内容：一是客户的基本状况分析；二是客户的财务因素分析；三是客户的非财务因素分析。以上三方面的内容可体现在西方经济学家就信用要素发表的学说中。

1.2.1 客户信用分析的“C”要素学说

“C”要素学说，是西方经济学家就信用要素发表的学说之一。除此以外，还有“F”要素学说、“P”要素学说、“M”要素学说等。这些信用学说各有特点，分析的侧重点也各不相同，其中最基本的是“C”要素学说，它是目前客户评价乃至客户授信中应用最为广泛的信用要素理论。

1. “三C”要素

衡量企业的信用要素，最早出现的学说是“三C”要素。“三C”分别指客户的品德(character)、能力(capacity)和资本(capital)，因为这三个要素的英文单词开头均为C，故称为“三C”要素。传统学说认为，“三C”要素体现的是客户最基本的品质，是客户信用分析的基础要素。“三C”要素的具体内容如表1-1所示。

表 1-1

“三C”要素

项 目	含 义	说 明
① 品德 (character)	指客户履行其付款等相关经济承诺的主观意愿和可能性。	客户是否尽最大努力按合同履行付款，会直接影响到本企业的应收账款回收速度、资金成本乃至企业的经营。这一点在现实企业经营管理活动中表现得越来越明显，因而客户的品德要素在其信用评价中也越重要。对客户品德优劣的评价，最直观的就是看客户以往的履约付款记录，同时参阅银行、征信调查机构、信用评级公司的相关报告和结论。



(续表)

项目	含义	说明
② 能力 (capacity)	指客户的履约付款能力,包括支付货款或劳务费用等。	这一点是客户信用分析的核心,也是商业银行信贷管理部门作出合理授信的关键点。因为过去的付款记录只能说明过去,而未来企业经营有诸多不确定的因素,所以对客户资产状况、经营现状,特别是对客户资本实力、流动资产质量(变现能力)、经营业绩、现金流量状况的分析判断,可以直接说明其支付能力的大小。
③ 资本 (capital)	指客户的资本实力,或者说客户可支配的资产,包括净资产和无形资产。	资本实力或资产状况可以通过客户的财务审计报告分析计算得到,如有重大财务会计事件还可以通过征信公司或信用评级中介机构获得更深层次的客户资信信息。

2. “四 C”要素

“四 C”要素在“三 C”要素的基础上加上担保品(collateral)要素。它主要是指客户用资产对其履约付款所进行的担保。

【小贴士】 为什么担保品也被列为企业信用要素呢?

如果客户能够提供足以偿还授予信用价值的担保品,即使其他三项要素不佳,商业银行又有何担心的理由呢?

事实上,许多信用交易都是在担保品作为信用媒体的情况下顺利完成的,担保品成为这些交易的首要考虑因素。

然而,毋庸置疑的是,虽然担保品可以减少商业银行的潜在风险,但客户本身的信用状况不会因此而改变。商业银行都希望通过正常途径收回债务,而不是处理担保品。因此,担保品只起到降低银行风险的作用,而并不是授信的必要条件。