

现代商业银行
经营管理丛书



商业银行 中间业务

主编 李云庆

兰州大学出版社

现代商业银行经营管理丛书

商业银行

中间业务

主编 李云庆

兰州大学出版社

现代商业银行经营管理丛书编委会

主 编 谢渡扬

副主编 吴碧莲

编 委 刘志刚 闫小平 包国宪 杨桂琴
孙双锐 周雯霞 沈荣勤 蔡秀兰
方忠民 臧志雄 李云庆 傅 毅
薛文才 左中海

商业银行中间业务

主 编 李云庆

兰州大学出版社出版发行

兰州市天水路308号 电话:8617156 邮编:730000

E-mail:press@lzu.edu.cn

<http://www.lzu.edu.cn/press/index.htm>

兰州大学出版社激光照排中心排版

甘肃新视野文化发展有限公司印刷

开本:850×1168毫米 1/32

印张:10.875

1999年11月第1版

1999年11月第1次印刷

字数:269千字

印数:1—5000册

ISBN7-311-01571-5/F·186 定价:16.50元

总 序

“现代商业银行经营管理丛书”出版了。这套丛书的出版,是从事金融研究和实务工作者通力合作的结果,也是在深化金融体制改革的大好形势下,从事银行工作的同志立足于实际工作与理论建设的结合,为推动国有商业银行改革发展,提高经营管理水平的一次尝试。

金融是现代经济的核心。中国自改革开放以来,在邓小平理论的指引下,随着金融改革与发展的深化,金融组织体系不断完善,金融市场逐步健全,金融宏观调控能力明显增强,金融监管水平日趋提高,金融对外开放有序深化,金融电子化踏上了新台阶。金融在国民经济中的核心地位正日益显现。

国有商业银行在我国金融组织体系中居于主体地位,把国有商业银行办成真正的商业银行,是我国金融体制改革战略任务之一。1997年以来的亚洲金融危机,给一些国家和地区造成了严重经济损失,一个重要原因,就是这些国家的金融体系脆弱,存在严重缺陷。国际经验表明,一个国家金融体系的整体水平,在很大程度上取决于金融体系中居于重要地位的大商业银行的经营管理水平。建立现代商业银行制度,是国民经济发展的要求,也是参与国内外商业银行竞争的客观要求,还是塑造金融宏观调控的微观基础、提高我国金融体系整体水平和增强金融调控能力的需要。把国有商业银行建成具有国际经营管理水平的商业银行,既要按国

际惯例办事,遵循商业银行经营管理的一般规律和国际上通行的行为规范,更要从我国国情出发,体现社会主义市场经济下国有商业银行运行发展的特殊性,努力创造出有中国特色的国有商业银行经营管理模式。显然,这样的任务并非一朝一夕所能完成,需要金融理论工作者和实际工作者坚持理论联系实际的学风,从实践中来到实践中去,发扬创新精神,团结协作,共同探索。

改革、开放与发展是时代赋予我们的重大任务。国有商业银行要顺应时代潮流,就必须建立新体制,完善新机制,学习新知识,增强竞争力,惟有如此,才能把一个充满生机与活力的国有商业银行带入二十一世纪。新的世纪是以知识经济为特征的,要顺应时代潮流就必须正确把握和处理好改进金融服务与防范金融风险的关系,找准支持经济发展和提高经济效益的结合点,实现增长方式从粗放型向集约化经营的重大转变,惟有如此,才能实现国有商业银行跨世纪发展的伟大目标,牢固树立国有商业银行在我国金融组织体系中的主体地位。理顺体制,健全机制,是提高我国商业银行经营管理水平的基本条件和重要保证,这要有一个“渐进式”改革过程才能实现。当前,经营管理水平不高已成为国有商业银行面临的最大挑战,资产质量不高、经营效益低下、缺乏创新精神和欲望,其中不乏客观因素,但在很大程度上也是管理问题,要解决这些问题非抓管理不可。管理出效益,管理出质量,管理出效率,管理出竞争力,加强管理,提高管理水平是国有商业银行得以健康成长的根本出路。

经营管理水平的提高,最终要通过人的努力,通过商业银行员工的努力来实现。现代管理以人为本,国际竞争人才是关键。提高商业银行经营管理水平,造就一支高素质员工队伍就显得十分重要。在跨世纪发展的关键时期,提高综合素质,增强创新意识和创新能力,拓宽再学习渠道,对每一位员工来说都是十分重要的。商业银行经营管理的一般规律,国有商业银行尤其是我国社会主义

市场经济条件下国有商业银行经营管理的规律,是任何领导和从事我国国有商业银行经营管理的人不能不研究和不能不解决的问题。“现代商业银行经营管理丛书”,正是本着实践、认识、再实践、再认识这样一条认识论规律,结合我国商业银行特别是国有商业银行经营管理的实际,吸取国际商业银行经营管理的精华,为繁荣金融理论园地,为提高商业银行经营管理水平,所进行的一次有益探索。

金融理论工作者是创造精神产品的劳动者。对于金融理论研究,一方面要潜心攻关,编撰出富有创见的高水平的学术著作,为我国金融研究事业的发展贡献力量,为我国金融事业的改革、开放和发展提供理论支持;另一方面,也要鼓励广大实际工作者,立足现实,从社会需要出发,撰写大众化的有学问的著作,进行学术普及,为提高全体从业人员的金融文化素质而努力。换言之,要在普及的基础上提高,在提高的指导下普及。“现代商业银行经营管理丛书”是一部多卷本的普及性学术丛书,全书分别从市场营销、财务管理、风险管理、内控机制、中间业务等不同方面,对商业银行经营管理作了比较全面的系统的研究介绍。这套丛书大都是中国工商银行从事实际工作的同志,结合本职工作,在进行深入研究的基础上写成的,有较强的学术性和可操作性,而且在表达方式上力求深入浅出,通俗易懂,做到了提高与普及的统一。我相信,这套丛书能帮助广大从业人员进一步了解商业银行经营管理知识,明确商业银行的发展方向,增强自信心,提高工作的自觉性。让我们在以江泽民同志为核心的党中央领导下,振奋精神,努力学习,团结一致,创新进取,为建设有中国特色的现代商业银行而努力奋斗。

中国工商银行副行长 谢渡扬

一九九九年四月十日

目 录

第一章 商业银行中间业务概述	(1)
第一节 中间业务的产生与发展	(1)
第二节 中间业务的概念、性质及其变化关系	(5)
第三节 中间业务的划分及种类	(14)
第四节 商业银行发展中间业务的意义	(20)
第二章 银行结算	(24)
第一节 转帐结算的任务和原则	(24)
第二节 转帐结算制度和转帐结算体制	(30)
第三节 转帐结算方式	(37)
第四节 现金结算	(48)
第三章 代理业务	(54)
第一节 代理收付款	(54)
第二节 代理清理债权、债务	(55)
第三节 担保见证	(57)
第四节 代理资产保管	(58)
第五节 代理融通	(62)
第四章 商业银行代理发行、兑付和承销政府债券	(69)
第一节 商业银行代理政府债券业务概述	(69)
第二节 商业银行对国债的发行与承销	(71)

第三节	政府债券的兑付业务	(81)
第五章	信息咨询业务	(86)
第一节	信息咨询业务概述	(86)
第二节	评审类信息咨询	(88)
第三节	委托中介类信息咨询	(99)
第四节	综合类信息咨询	(103)
第六章	信用证业务	(109)
第一节	信用证概述	(109)
第二节	信用证实务	(112)
第七章	银行卡业务	(121)
第一节	信用卡	(121)
第二节	支票卡、自动出纳机卡和记帐卡、灵光卡和激光卡	(130)
第八章	国际业务中的中间业务	(132)
第一节	国际结算业务	(132)
第二节	外汇买卖业务	(139)
第九章	表外业务	(153)
第一节	表外业务概述	(153)
第二节	商业银行表外业务迅速发展的原因	(155)
第三节	传统的表外业务	(158)
第四节	西方商业银行几种主要的表外业务	(160)
第十章	商业银行中间业务稽核审计	(165)

第一节	结算业务的稽核审计·····	(165)
第二节	代理与咨询业务的稽核审计·····	(171)
第三节	国际结算业务的稽核审计·····	(173)
第十一章	商业银行中间业务有关法规·····	(177)
一	银行结算办法·····	(177)
二	违反银行结算制度处罚规定·····	(196)
三	商业汇票办法·····	(199)
四	邮政汇兑资金清算办法·····	(204)
五	中国建设银行建设工程价款结算办法·····	(208)
六	信用卡业务管理暂行办法·····	(213)
七	中国工商银行“牡丹”信用卡章程·····	(216)
八	中国农业银行“金穗”信用卡章程·····	(218)
九	中国建设银行信用卡章程·····	(220)
十	中国建设银行信用卡业务管理试行办法·····	(223)
十一	中国建设银行信用卡业务操作规程·····	(238)
十二	中华人民共和国票据法·····	(259)
附件一:	中国工商银行探索中的商人银行业务·····	(276)
附件二:	投资基金及其托管业务·····	(303)

第一章 商业银行中间业务概述

第一节 中间业务的产生和发展

一、社会经济活动促进了对信用中介的需求与发展

在社会经济发展初期，由于社会经济活动比较简单，所形成的信用关系也比较单一，对信用中介的需求也往往只局限在银行和客户之间形成债权债务的双边关系。例如，工业企业要购买原材料，商业企业要进货，资金不足，就要向银行借款，这就形成了银行与工商企业之间的债权债务双边关系。反过来，有的工商企业把产品或货物销售出去后不马上采购原材料和购进货物，把销货款存入银行，就形成了另一种银行和企业之间的债权债务的双边关系。前者银行为债权人，企业为债务人；后者企业为债权人，银行为债务人。在这种情况下，存款和贷款就成了作为信用中介的银行最主要的业务。很长一段时期内，这种简单的、以存贷款为内容的银行和企业之间的债权债务双边关系基本上满足了整个社会经济对信用中介的要求。

可是，随着时代和社会的发展，经济范围扩大，经济活动越来越复杂。尤其是在二战后，伴随着世界经济的迅猛发展，种类繁多的经济活动和形式多样的经济往来导致出现了错综复杂的、

多方面的、跨地区甚至是跨国际的多边信用关系。原有简单的、以存贷款为内容的银行和客户之间的债权债务双边关系已经无法适应这种多边的信用关系，从而不能满足社会经济活动对信用中介的需要。于是，在客观上就产生了要求扩大信用中介的范围，使涉及多边信用关系的、复杂的经济往来得以顺利进行，以满足社会经济活动对信用中介的需求。在这种需求的促进和刺激之下，商业银行推出了大量以扩大信用中介范围为内容和特征的代理、担保、承诺、承兑、信用证等中间业务。

日益扩大的经济活动领域要求信用中介多样化，这是商业银行中间业务能够产生并迅速发展的、重要的也是基本的外部因素。在这种需要的刺激下所产生和发展的中间业务具有扩大信用中介范围的特征。

二、金融同业竞争激烈

进入 50 年代以来，由于各种因素，商业银行的竞争环境变得十分严峻。这些因素主要有：大量的非银行金融机构的出现、货币市场利率的上升，以及金融监管环境的不断变化。

战后，西方各国对商业经营的限制较严，而对非银行金融机构限制较松，使得各种非银行金融机构在 50 年代大量出现。非银行金融机构利用对其利率限制相对于商业银行较松的优势，以变相提高利率的手段从商业银行夺走了大量的存款。而通货膨胀和旺盛的资金需求又使得美国联邦基金市场和欧洲货币市场的利率不断上升，加上货币市场相互基金等金融工具的出现使小额存款者也有了间接投资货币市场的机会，从而商业银行的存款又被货币市场夺走了一大部分。这种不公平的竞争使商业银行的存款大量流失，严重地影响了贷款业务的开展，商业银行传统的利润来源——利息收益大大降低。为了弥补利差收入的损失，商业银行纷纷寻找其他的收入来源，开展既不直接运用银行自身资金，又

能为银行带来手续费收入的中间业务，就成了商业银行在这种诸多不利因素形成的激烈的竞争环境中增加自身利润的重要途径。

80年代以来，由于全球放松管制的趋势，使金融业的竞争进一步加剧。如向外国金融机构开放本国市场，使得本国与外国的金融机构之间的竞争剧烈；对各类金融机构之间业务分工和经营范围限制的放松，以及利率限制的放宽，大大地加剧了本国各类金融机构之间的竞争。在日益严峻的竞争形势下，商业银行在传统业务上遇到了非银行金融机构、货币市场和国内外同业严重挑战。为了稳定和提高自己的利润水平和盈利能力，商业银行不得不扩大业务经营范围，不断推出以收取手续费为主的各类中间业务。

三、国家加强对金融机构资本比率监管

80年代以来，各国在放松外汇、利率等金融监管的同时，又普遍加强了对金融机构资本比率的管制。而早期的资本比率又往往局限在资本存款比率和资本总资产比率上，这就使得商业银行的经营遇到了一个难题：如果增加资本金数量，不但存在一个资本金的筹集问题，而且还会导致资本收益率的下降；如果不增加资本金数量，则会使贷款业务和投资业务这两项传统的盈利资产业务的规模受到限制，同样无法提高利润水平。于是，就导致了金融机构更多地转向了既能带来收入、又不增加资产负债规模的中间业务。

金融监管机构对商业银行资本比率监管的加强，也是促进商业银行中间业务迅速发展的重要外部因素之一。商业银行为了回避对资本比率的监管而转向不直接在资产负债表反映的中间业务，有力地促进了商业银行中间业务的发展。由这类因素而产生的中间业务由于是出于回避监管机构有关资本比率的限制而立足于不增加资产负债规模，所以往往有作为表内业务替代品的特点。

如称“80年代四大金融创新”的票据发行便利、互换、期权和远期利率协议，并不在资产负债表上直接反映，但又确实与表内项目关系密切。

值得注意的另一个问题是，在1988年7月公布的《巴塞尔协议》中，将资本与资产负债表上不同种类资产以及表外项目根据其相对风险进行加权而制订出的风险加权比率作为评估银行资本是否充足的标准，即资本充足率被定义为资本与加权风险资产之比，那些不在资产负债表内反映的所谓“表外项目”也要按一定的信用转换系数转换成相应的资产负债表内的项目。这对将来商业银行中间业务的发展将会产生重要的影响：作为表内业务替代品的中间业务的发展势头可能会得到一定程度的遏制，而那些主要为扩大业务经营范围、增加手续费收入的中间业务的发展势头可能会得到进一步加快。

四、银行增加了经营风险

70年代以来，以两次石油危机为标志，在全世界范围内出现了“滞胀”，大大恶化了金融环境：美国利率一直呈大幅度波动，导致美国的许多贷款协会和相互储蓄银行处境困难甚至倒闭，所以对利率风险的管理成为世界金融界关注的焦点；布雷顿森林体系解体后的浮动汇率的普遍实行，使汇率风险大大增加；经济的不景气，使信用风险大为提高。而且，竞争的加剧也使得各金融机构更多地涉足高风险业务等等。银行经营风险的增加，对中间业务的发展也有重要的影响。

一方面，经营风险的增加使商业银行把注意力更多地投向不需承担风险，但又能给银行带来可观的手续费收入的中间业务，从而促进了这些中间业务的发展。另一方面，经营风险的增加使商业银行对规避风险的需求也大大地增加了。为了避免或降低风险，金融机构推出了各种具有避险功能的金融工具。而其中相当一部

分避险工具，属于不在资产负债表上反映的中间业务，如金融期货、期权、互换等衍生金融工具。

由此可见，银行经营风险的增加，是商业银行中间业务得以迅速发展的又一重要的推动力。在这一因素影响下出现的中间业务，具有明显的避险性质：或者是不会给经营者带来风险的中间业务（主要是服务性的非信用性中间业务），或者是以避险为目的的中间业务（主要是同衍生金融工具交易有关的中间业务），或者是为客户提供避险服务的中间业务（如某些二级债券的发行、卖出各种期权合约之类的提供避险服务的衍生金融工具交易）。

第二节 中间业务的概念、性质及其变化关系

一、中间业务的概念

现代银行业务有多种划分方法，传统的分法是将银行业务分为资产业务、负债业务和中间业务。所谓中间业务是指银行不运用或较少运用自己的资财，以中间人的身份替客户办理收付和其他委托事项，提供各类金融服务并收取手续费的业务。中间业务英文为 Intermediary Business，意为居间的、中介的或代理的业务，因此，中间业务也可称为中介业务、代理业务。中间业务是银行在办理资产负债业务中衍生出来的，作为一种资产负债之外的和占用银行资产较少的业务，它在银行的资产负债表上一般不能直接反映出来。

中间业务种类繁多，传统的中间业务包括汇兑结算、票据承兑、代理收付、代客理财、信托租赁及国际业务中的信用证、代客买卖外汇等。近二三十年来，适应国际国内金融市场的变化，银行的中间业务得到了较快的发展，新兴业务层出不穷。如由于电

子化技术的发展，出现了信用卡业务、电子转帐系统业务；由于世界贸易和资本借贷的发展，出现了担保承诺、代理融通、债务互换、信息咨询业务；特别是为了风险规避和逃避金融监管，出现了一大批新的金融衍生业务，亦称收费性业务及表外业务。这些新兴业务大多属于中间业务的范畴。

在当代西方国家银行业务经营中，中间业务的地位极其重要，这固然是因为它提供多样化的金融服务，适应了西方国家经济发展的要求，也因为银行通过中间业务起到了服务客户、联系客户、稳定客户，促进银行传统资产负债业务发展的作用，更重要的是中间业务具有成本低、收益高、风险比较小的特点，它为西方银行带来了巨大的利润，因而日益被西方国家银行所重视。一些有作为的银行，面对银行竞争剧烈、利润下降的局面，在更高层次上进行竞争，积极开拓新兴的中间业务。以中间业务为代表的非利息收入，占银行全部收入的比重也在逐年提高。如 80 年代初，日本银行的非利息收入占银行收入的比重为 20.4%，到 90 年代初达到 35.9%；美国则从 30.0% 上升到 38.4%，英国从 28.5% 上升到 41.1%，其中一些大银行的中间业务收入更占到其总收入的一半以上。如总部设在芝加哥的美国北方信贷银行，每年非利息收入要占到总收入的 60%，又如香港名列前几位的大银行多以中间业务为其主要收入来源，一些银行 80% 的收入来自中间业务。

银行拥有巨大的资料储存库，有能力向企业提供除资金融通以外的各类服务。在 70 年代和 80 年代，银行收入结构的变化大大超过了以前的 50 年。当今银行的主要利润来源是：更好的资产负债管理，外汇交易，现金管理服务，手续费收入和金融咨询。这表明，中间业务和国际业务已成为当代西方大银行的业务发展重心。一些经济学家、金融学家预测，由于世界融资渠道的增多，市场经济的发展，21 世纪的银行将更多地发挥中介服务的功能。从

经营单一金融产品，到经营众多的金融商品；从管理货币为主，到管理信息为主；从赚取利差收入为主，到赚取服务费收入为主，可能是下一世纪银行功能的重大转变。

我国银行经营的传统中间业务主要是汇兑结算，改革开放以来发展了信托租赁、票据承兑、经济咨询、代理收付、代客理财、代理发行和兑付证券及信用卡等业务，总数达 30 余种。就总体而言，由于经济发展水平不同，金融发展的历史背景不同，我国银行的中间业务起点较低，范围有限，特别是受传统体制观念的影响，还处于较低的水平。据统计，目前中国工商银行的中间业务收入占总体业务收入的比重为 5%，中国建设银行为 8%，中国银行为 17%。中间业务的品种基本局限于传统业务范围内，地区之间、行处之间发展也不平衡。但是，随着我国社会主义市场经济的发展与金融体制改革的深化，国有专业银行向商业银行的转轨，我们与其他国家银行一样，面临着大力发展中间业务的课题。

二、中间业务的基本性质

中间业务最基本的性质是商业银行在办理中间业务的时候不直接作为信用活动的一方出现，即并不直接以债权人或债务人的身份参与。这是中间业务同负债业务和资产业务的最根本区别。有时我们也讲中间业务是银行以“中间人的身份”办理的业务，这里所谓的“中间人身份”，实际上指的就是不直接以债权人或债务人的身份出现。

正因为中间业务的办理不形成或不直接形成商业银行的资产或负债，因此中间业务就无法直接在商业银行的资产负债表上反映。但有些同资产业务和负债业务有十分密切关系的中间业务，由于在一定条件下会转变为资产业务或负债业务，从而会在商业银行的资产负债表中反映出来，因此对这部分中间业务商业银行必须在资产负债表外另行记载，以便对这部分中间业务进行反映、核

算、控制和管理。这部分不在资产负债表中反映，但又随时可能转变为在资产负债表中反映，从而必须在资产负债表外专门记载的业务，通常就把它称为“表外业务”。

三、中间业务的外在特征

既然商业银行在办理中间业务的时候“不直接作为信用活动的一方”，因此，中间业务必须有以下的外在特征：

（一）不运用或不直接运用自己的资金

商业银行在办理中间业务时通常不运用或不直接运用自己的资金。例如我们熟悉的结算业务就是一种中间业务。结算原则里有一条规定，就是“银行不垫款”，这就意味着商业银行在办理结算这一中间业务时不运用自己的资金。如果我们在结算中垫了款，那就不再是中间业务，而成为资产业务了。如结算放款就可以看作是一种在结算中银行的垫款，但显然结算放款属于商业银行的资产业务。另外，贴现也是为了解决结算中的银行垫款问题，同样，它也属于商业银行的资产业务。

但在许多时候，商业银行办理中间业务时虽然不直接运用自己的资金，却要间接地运用自己的资金。例如贷款承诺，商业银行向客户作了贷款承诺后，虽然不需要马上垫款，但商业银行为能够随时满足客户的贷款需求，就必须保持更多的流动资产。也就是说，商业银行必须因做出的贷款承诺而间接地将自己的一部分资金运用于流动性较强的资产上。类似这样的业务还有承兑等。

（二）不占用或不直接占用客户的资金

商业银行在办理中间业务时通常不占用或不直接占用客户的资金。

仍然以我们熟悉的结算业务来说，银行办理结算在本质上是需要占用客户资金的。因为理论上讲一收一付银行并不能占用客户的资金，但在实践中，银行却常常由于办理结算业务而占用了