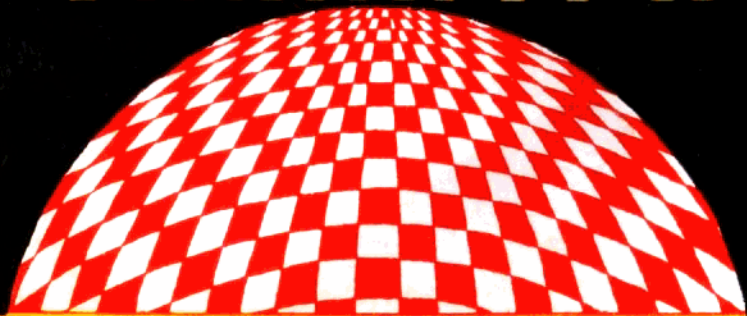


银行 客户 信用 分析

● 刘 忠 杨建武 周众先 编著

Y H K H X Y F X



陕西人民教育出版社

前 言

在西方国家，客户信用分析是商业银行信贷管理活动中的一项经常性工作。为了确保信贷资产的安全性、流动性和盈利性，商业银行都要定期地对其借款户从若干方面进行分析评价，把握其信用状况，为适时调整信贷政策提供依据。

在我国，各专业银行的信贷部门也很重视对借款户的经营状况分析，而且已形成一套较为规范的分析制度。但是这种经营状况分析无论是从分析的深度，还是从分析的广度，以及分析时所站的角度来看，都缺乏全面反映客户信用状况的能力。首先，从分析的深度看，现行的经营状况分析仅局限于对客户表层现象的分析，很少触及对客户信用度有决定影响的深层因素的分析；其次，从分析的广度看，现行的经营状况分析主要集中于对客户资金的分析，而客户信用度的高低则是各种因素综合影响的结果，因此需要对客户的人财物、供产销全面进行分析；第三，从分析时所站的角度看，现行的经营状况分析，往往就事论事，缺乏明确的出发点，这样往往使分析变成了总结，分析完了，事情也就结束了，使分析失去实用性。

有鉴于此，我们撰写了这本银行客户信用分析，以便能够从全新的角度向广大信贷管理人员提供客户信用分析的思路和方法。

目前，各专业银行为了切实贯彻执行“区别对待，择优扶植”的信贷管理原则，都先后开展了企业信用等级评估活动。客户信用分析虽不完全等同于企业信用等级评估，但它可为信用等级评估提供所需的指标和方法。因此，我们撰写这本书的目的也在于配合目前各行所开展的企业信用等级评估活动。

全书共分八章，分别从收益性、流动性、安全性、生产性及成长性等方面对客户的信用度分析作了介绍。在成书过程中，考虑到目前信贷管理部门的客观实际，我们力图使内容通俗易懂，分析方法简便易行。因此，该书具有通俗性和实用性的特点。

本书在写作出版发行过程中得到了陕西省和西安市有关银行、西安新华印刷厂、陕西人民教育出版社的大力支持和协助。柴传早、李德高、葛兆强三同志曾参加初稿部分章节的写作工作，在此仅向以上单位和同志表示感谢。此外，成书过程中我们参考和引用了有关书籍杂志的部分观点和资料，特此致以谢意。

该书由刘忠、杨建武、周众先主编，全书写作分工如下：

- | | |
|---------|---------|
| 第一章 | 刘忠 |
| 第二章 | 周众先 |
| 第三章 | 靳振刚、王栓琴 |
| 第四章 | 申亚南 |
| 第五章 | 冯鲁平 |
| 第六、七、八章 | 杨建武 |

最后由刘忠、杨建武、周众先总纂定稿。

从全新的角度全面展开对银行客户的信用分析，目前国内尚无一本系统的书籍，这就增加了我们写作上的难度。因此，尽管本书三易其稿，从一稿的30万字精简到二稿的20万字，又从二稿的20万字调整、删改成现稿的15万字，但仍难避免在观点内容、结构方法等方面存在有漏洞、不妥、甚至谬误之处。凡此种种，还望读者同仁海涵并不吝赐教，以便再版时补充修订。

作者

1992年6月于西安

目 录

前言

第一章	总论	(1)
1.1	银行客户信用分析的意义.....	(1)
1.2	信用分析的内容.....	(6)
1.3	信用分析的原则和方法.....	(9)
1.4	信用分析中数据的收集、整理与推算.....	(18)
第二章	财务报表分析	(23)
2.1	资金平衡表科目分类.....	(23)
2.2	财务报表分析的基本方法.....	(30)
2.3	资产和资金分析.....	(32)
2.4	利润增减分析.....	(41)
第三章	收益性分析	(45)
3.1	客户盈亏状况分析.....	(45)
3.2	客户利润比率分析.....	(52)
3.3	盈亏展望分析.....	(69)
第四章	安全性分析	(73)
4.1	资金结构安全性分析.....	(73)
4.2	客户偿债能力分析.....	(78)
4.3	客户盈亏平衡分析.....	(84)
第五章	流动性分析	(95)
5.1	总资金周转率分析.....	(95)

5.2	流动资金周转率分析	(101)
5.3	非定额流动资金流动性分析	(116)
5.4	固定资金周转率分析	(121)
第六章	生产性分析	(126)
6.1	劳动生产率分析	(126)
6.2	生产能力利用分析	(133)
6.3	物质消耗分析	(138)
6.4	能源利用分析	(145)
第七章	成长性分析	(149)
7.1	技术进步分析	(149)
7.2	竞争能力分析	(159)
7.3	自我发展财力分析	(167)
第八章	综合性分析	(172)
8.1	综合性分析指标体系	(172)
8.2	综合性分析的方法	(178)
8.3	信用等级评估	(183)
附录一	中国农业银行工业企业信用等级评定及信贷管理 试行办法	(192)
附录二	中国农业银行商业企业信用等级评定及信贷管理 试行办法	(202)

第一章 总 论

1.1 银行客户信用分析的意义

银行客户信用分析的含义

信用，指履约的程度，信用分析即指对履约程度的分析。在社会生活中，在人与人的交往活动中，人们都在自觉不自觉地对交往的对象进行着某种程度的信用分析。想托某人办件事，他是否可靠？能否办成？事先得了解一下，斟酌一番。这种了解与斟酌便是一种简单的信用分析。

本书所讲的客户，确切地说是指银行借款户。客户要向银行借款，不是说借就能借得到的，客户借了款能否按期偿还，以及在多大程度上能够做到按期偿还？影响其按期偿还的因素主要有哪些？银行事先需了解、斟酌一番，这种了解、斟酌便是一种简单的客户信用分析。由此可见，银行客户信用分析是指银行为了确保信贷资金的安全性、流动性和盈利性而对借款户履行借款契约程度的分析。由于影响借款客户履行借款契约程度的因素是多方面的，因此，客户信用分析实质上是对影响客户履行借款契约程度诸因素的分析。

为了进一步把握银行客户信用分析的含义，需要在认识

上划清以下两个界限：

第一，银行客户信用分析与企业经济活动分析

企业经济活动分析是指为了加强企业经济核算，提高企业经营管理水平，增大企业经营成果而对企业生产经营过程所进行的一种全面性经济分析。其分析的对象是影响企业生产经营过程的诸因素。而银行客户信用分析则紧紧围绕客户履行借款契约的程度这一主题展开，其分析的对象是影响客户履行借款契约程度的诸因素。此外，企业经济活动分析是站在企业的角度来分析企业生产经营活动，而银行客户信用分析则是站在银行的角度来分析企业的有关生产经营活动，因此，两者无论是在分析的目的，分析的角度，还是在分析的对象和分析的内容上都有所不同。

具体来说，企业经济活动分析一般仅包括企业内部经营能力的分析，侧重于企业自身经营能力的分析；而银行客户信用分析则不仅要分析企业有关的经营能力，而且要分析企业有关的外部经营环境。就是在内部经营能力的分析上，两者的侧重点也有所不同。银行客户信用分析侧重于与客户偿债能力有关的经营实力的分析。

第二，银行客户信用分析与银行信贷活动分析

银行信贷活动分析是指银行为了提高信贷资金使用效益，加速客户资金周转而对客户存贷款状况进行的一种全面分析。其分析的对象是直接影响信贷资金周转的诸因素，分析的重点是客户借款及资金的使用现状。而银行客户信用分析，则不仅要分析直接影响信贷资金周转的诸因素，而且更重要的是要展开对影响客户借款及资金周转深层原因的分析。不仅要分析客户有关生产经营活动的现状，而且更重要

的是要分析客户有关生产经营活动的变化趋势。因此，无论从分析的深度上讲，还是从分析的重点上讲，两者都有所不同。

银行客户信用分析的意义

银行开展各项贷款业务成败的关键在于有无系统而科学的客户信用分析。这是因为贷款运动作为分配环节和使用环节的统一体，其运动的正常与否取决于来自两个环节的因素影响。贷款使用环节与客户的生产经营活动有着密切地关系，客户生产经营活动顺利、效益高，客户的信用状况便好，贷款在使用环节的运动也就顺利、正常。而且，贷款分配环节的正常与否，在很大程度上取决于对贷款使用环节未来状况的预测上，对贷款使用环节未来状况的预测准确、科学，贷款在分配环节的运动也就顺利、正常。由此可见，贷款使用环节状况好坏，以及对贷款使用环节状况好坏的预测是确保贷款资金正常运动的关键。而贷款使用环节状况的好坏及其预测则正是银行客户信用分析的内容。所以说银行开展各项贷款业务成败的关键在于有无系统而科学的客户信用分析。

银行对借款客户进行信用分析，是信贷管理活动中一项经常性工作，是银行贷款决策的前提。在西方资本主义国家，银行对其借款客户的信用分析是十分详尽的，其目的只有一个，就是保证按期收回贷款本息。社会主义银行的信用分析，除了保证归还贷款本息的作用外，还在于贯彻执行党和国家的方针、政策、法律、计划，保证信贷资金合理、有效、节约地使用，维护国家的利益。因此，社会主义银行对借款客户进行信用分析有着更加重大而深远的意义。归纳起

来有如下几点：

第一 信用分析能为贷款决策提供重要依据

银行贷款决策的依据是多方面的，总的来讲主要有三个方面。一是银行自身信贷资金的可供能力；二是客观经济运行态势和国家的有关方针、政策；三是客户的生产经营状况和发展变化趋势，亦即客户的信用状况。在宏观经济运行稳定，国家有关方针、政策许可及银行自身信贷资金可供能力强的情况下，贷款决策便完全取决于客户的信用状况。而客户信用状况的好坏，一不能从印象出发；二不能由上级指定，三不能搞群众性评定活动。只能够通过采取一系列科学有效的方法，通过系统地分析论证来判别。而这一过程正是信用分析的主要内容。

第二 信用分析是专业银行企业化经营的客观要求

过去银行与客户之间的关系，是资金供给制关系。客户需要资金，由银行包揽，资金使用好坏与银行没有直接的利害关系。专业银行实行企业化经营以后，与一般企业一样，具有相对独立的经营自主权，并承担相应的经营风险，这就从经济利益上迫使银行必须慎重地选择贷款投向，关心贷款客户经营好坏、风险大小和资金运用效果，以减少低效益贷款和呆帐损失。而要做到这一点便必须开展深入而细致的贷款客户信用分析活动。

第三 信用分析有利于合理引导资金投向

开展对客户的信用分析活动，还能为银行结合市场变化、产业结构和产品结构的变动，相应地调整信贷结构从而为贯彻执行国家的产业政策提供可靠依据。银行通过对客

户进行全面的信用分析，可以了解客户的现状和发展趋势，及其在国民经济和部门经济中所处的地位和所发挥的作用。这样，在贷款掌握上自然会采取“倾斜式”的信贷政策，使信贷资金主要流向信誉好和经营实力强的客户，这对促进产业结构和产品结构的调整，对引导物资、资金的流向会产生深远的影响。

第四 信用分析是商品经济发展的客观要求

传统体制下的银行客户，由于国家对其实行高度统一的计划管理，所以客户的人财物、供产销全部由国家统一安排，客户不直接介入市场，仅仅是国家各级行政管理部門的附属品。这种体制下的银行客户基本上不存在信用高低的问题。加上传统体制下银行自身也是行政管理部門的附属品，在信贷资金分配上采取的是供给制，因此，给客户放款时基本上不需要了解客户的信用状况。

随着我国经济体制改革的不断深入，传统的产品经济向有计划的商品经济的过渡，银行及其客户的生产经营和融资活动越来越依赖于市场。市场开始在更大的范围内、更深的程度上影响着银行客户的生存和发展。这时，要求生存、谋发展，信用的高低便日益显得重要。加上商品经济自身的不确定性影响，银行客户的信用度随时可能发生质的变化，这就要求银行必须适应商品经济运行的特点，对客户的信用状况进行定期分析，以便为信贷决策提供适时而科学的依据。

1.2 信用分析的内容

银行客户经营能力的强弱，信用度的高低，关键在于客户在生产经营的收益性、安全性、流动性、生产性以及成长性等方面表现得如何，这些方面的指标是怎样一种组合。不同的“五性”表现以及“五性”的不同组合，将客户分成了不同的类型。不同类型的客户经营能力强弱不同，信用度的高低也就不同。所以，“五性”分析便构成了银行客户信用分析的主要内容。由于“五性”分析是建立在客户财务报表分析的基础上的，因此，财务报表分析也就成了客户信用分析的基本内容。

财务报表分析

财务报表是客户经营状况和成果的综合反映。财务报表分析是信用分析的起点。

财务报表分析的主要内容包括：

1. 财务报表科目分类
2. 财务报表分析方法
3. 资产和资金分析
4. 利润增减分析
5. 成本分析。

收益性分析

收益性也就是客户的收益能力或盈利能力。客户的收益性如何，是客户经营好坏的重要标志，因此，是客户信用分析的重点之一。

客户的收益性分析主要通过以下的比率分析来进

行：

1. 资金利润率和总资金利润率分析
2. 销售利润率分析
3. 流动资金利润率分析
4. 销售收入费用率分析等。

安全性分析

客户经营的安全性是指客户资金调度的安全程度，即资金收支的均衡状况。客户经营的安全性大小直接涉及到银行信贷资金所承受的风险的强弱，因此，客户经营的安全性分析也就成为信用分析的重要内容。

衡量客户经营安全性的指标主要有：

1. 资金自有比率
2. 流动比率
4. 固定比率
5. 金融利息负担率等。

流动性分析

流动性是指客户资金活动的频率，也就是客户资金周转的效率。银行的贷款运动是以客户的资金运动为基础的。客户资金周转的快慢，资金周转天数的长短决定贷款运动的快慢，信贷资金使用效益的高低。因此，客户的流动性分析是信用分析必不可少的内容。

对于客户的流动性分析，主要有下列指标可以作为分析的依据：

1. 周转率和周转期
2. 总资金周转率
3. 流动资金周转率

4. 固定资产周转率
5. 其他资产运用效率等。

生产性分析

客户的经营成果，不光靠资金的筹措和运用，而且靠工人、管理人员、技术人员的劳动效率。后者就是客户的生产性。

分析客户的生产性，就是考察客户的生产要素的利用情况。生产性分析的主要内容有：

1. 劳动生产率分析
2. 生产能力利用率分析
3. 原材料物资利用率分析
4. 产值综合能耗分析等。

成长性分析

成长性是指客户发展的潜力和趋势，一个信用高的客户，不仅要有较高的收益性，可靠的安全性，也应当有较好的发展前景。

成长性分析的主要内容有：

1. 销售收入增长趋势分析
2. 利润增长趋势分析
3. 净产值增长趋势分析
4. 总资金增长趋势分析
5. 固定资产增长趋势分析
6. 自有资金增长趋势分析
7. 产品开发状况分析等。

综合性分析

在财务报表分析的基础上，对客户的“五性”全面分析

之后，还必须以“五性”分析的结果为依据，对客户的信用状况进行综合性分析，以便从整体上判定客户的信用度高低。

综合性分析的内容主要包括：

1. 信用分析雷达图
2. 客户信用状况归类
3. 案例分析等。

1.3 信用分析的原则和方法

信用分析的原则

对客户的信用分析必须遵循以下基本原则：

第一、整体性原则

客户的生产经营活动是一个有机联系的多维结构的大系统。对客户进行信用分析首先必须遵循整体性原则，要在充分掌握资料的基础上，从全局的角度分析影响信用度的各种内外部因素，不能以点带面，也不能有所偏废。特别是要善于分析影响客户信用度的各种因素之间的关系，从中发现带有规律性的东西。

第二、定量分析与定性分析相结合的原则

银行客户信用状况的好坏受多种因素的综合影响。其中有些因素是可计量的，有些因素则是不可计量的。这就要求在对客户进行信用分析时，必须将定量分析与定性分析结合起来，综合运用。但是，从信用分析的最终目的来看，是为了判定客户的信用度高低，确立客户的信用等级，要做到这一点，必须要有一套完整科学的量化指标体系，从这一点

讲，信用分析又必须以定量分析为主。

第三、静态分析与动态分析相结合的原则

静态分析是一种现状分析，动态分析是一种趋势分析。要全面考核评估银行客户的信用度，不仅要展开对客户各种经营管理现状的分析，而且要展开对客户各种经营管理变化趋势的分析。因此，信用分析必须遵循静态分析与动态分析相结合的原则。另一方面，客户的经营管理活动总是处于不断地发展变化之中，与之相伴随，客户的信用度也处于高低起伏之中。因此，要适时把握住客户的信用状况，便必须于其变化之中寻找其变化的规律，这就又要求信用分析必须以动态分析为主。

第四，可比性原则

银行客户信用分析的实质，就是评价客户经营管理活动的过去，预测其经营管理活动的未来，为银行的信贷管理活动提供有力的依据。而只有通过比较才能够评价与预测，这就需要信用分析中遵循可比性原则。要满足对比对象在时间上、指标上、价格上、计量上的可比性，这样才能得到正确的结论，也才能为银行信贷决策提供科学的、可靠的依据。

信用分析的基本方法

（一）相对数分析法

相对数是指两个有关联的指标之比，一般用来说明指标间的对比关系。相对数分析就是将被分析的指标进行对比，确定指标之间差异的一种方法。其主要作用在于揭示客观存在的差距，发现问题，为进一步分析指出方向。在客户信用分析中常用的相对数分析有：利用程度相对数分析、占有情

况相对数分析、结构相对数分析、强度相对数分析及动态相对数分析等。

1. 利用程度相对数分析。是指通过将实际利用数和可能利用数进行比较,用以分析客户一定时期人力、物力、财力等的利用状况的一种分析方法。常用百分数表示。计算公式为:

$$\text{利用程度相对数} = \frac{\text{实际利用数}}{\text{可能利用数}} \times 100\%$$

例如,某客户主要机器设备年设计生产加工能力65,000件,某年实际生产加工能力50,000件。则:

$$\text{主要设备生产能} = \frac{50,000}{65,000} \times 100\% = 76.92\%$$

这说明该客户主要设备利用程度只有76.92%,利用率不够高,应进一步分析其原因。

2. 占有情况相对数分析。是指将实际占有与可能占有进行对比,用以说明客户一定时期市场占有情况的一种分析方法。计算公式为:

$$\text{占有相对数} = \frac{\text{实际占有数}}{\text{可能占有数}} \times 100\%$$

例如,某市彩电市场,1991年共销售彩电60万台,某客户1991年在该市共销售彩电14万台。则该客户在该市的市场占有率为:

$$\text{市场占有率} = \frac{14\text{万台}}{60\text{万台}} \times 100\% = 23.33\%$$

3. 结构相对数分析。是指将事物的部分与全体进行对