

商业银行的 中间业务

主编 杨干忠 朱毅峰



中国建材工业出版社



中财 B0027526

商业银行的中间业务

主编 杨千忠 朱毅峰

052711/07

中央财经大学图书馆藏书章

总号

藏书



441475

中国建材工业出版社

(京)新登字 177 号

图书在版编目(CIP)数据

商业银行的中间业务/杨干忠,朱毅峰编著.

—北京:中国建材工业出版社,1996.1

ISBN 7-80090-427-x

I. 商… II. ①杨… ②朱… III. 商业银行-银行业务
IV. F830.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(96)第 01561 号

商业银行的中间业务

杨干忠 朱毅峰主编

中国建材工业出版社出版

(北京百万庄国家建材局内 邮政编码:100831)

新华书店北京发行所发行 各地新华书店经销

河北经贸大学印刷厂印刷

开本:850×1168毫米 1/32 印张 10.9 字数 304千字

1996年2月第1版 1996年2月第1次印刷

印数:1—2000册 定价:14.8元

主 编 杨干忠 朱毅峰

编写者(按姓氏笔划为序)

刘	斌	李	卫	国
孟	耀	武	宗	选
章	夏	温	琤	

前 言

当前,我国正处在从集中型的计划经济体制向社会主义市场经济体制的转变过程,各个经济领域的经营管理体制都在配套进行改革。1994年我国加快了配套改革的步伐,其中金融体制更增大了改革的力度,以中国人民银行(中央银行)为核心、国家政策性银行和国有商业银行为主体的、各种类型金融服务机构相配套的新型社会主义金融体系和经营管理机制正在逐步建立,能够同国际金融市场接轨的金融体制,将有力地推进我国社会主义金融市场的发育成长,促进我国社会主义现代化的迅速健康地发展。

随着我国金融体制改革的深化,我国原有国家专业银行将逐渐向国有商业银行转变,从银行的性质、任务到业务范围都将发生巨大的变化,各个国有专业银行转变为商业银行后,最终成为自主经营、自负盈亏的市场竞争主体。所以,如何全面认识商业银行的性质、作用和经营机制,积极开拓和开展商业银行的各项业务,便成为商业银行生存与发展的关键。

综观当今世界各国商业银行的经营状况,现代商业银行发展的一个明显特点是银行功能向全面型、综合化方向发展,传统的存款贷款业务虽在绝对量上增长,但在整个银行经营业务中所占有的比重则日趋下降。商业银行的业务范围十分广泛,其中商业银行一方面中间业务的内容更是越来越丰富。按照国际“巴塞尔协议”规定的中间业务就到有四大类:商业银行传统的中间业务(即客户资产管理的中间业务,包括信托、代理、认购证券等);对外担保业务;贷款承诺业务;金融交易工具上的创新业务。另一方面,商业银行的业务经营收益中,中间业务所占的比重越来越增大,目前,在西方国家的商业银行经营收益中,中间业务的收入一般都占到50%左右,一些著名的大商业银行的中间业务收入占其整个经营收入总额记达70%。可见,全面而正确认识商业银行的中间业务,从而积极开展这种业务,

也正是我国国有商业银行面临的新课题。很多银行界的朋友们也都希望编写有关这方面业务的书籍。基于这种需要,我们编撰了《商业银行的中间业务》一书,一方面从理论与实践的结合上分析阐述商业银行及其中间业务的产生、发展以及基础性原理,使本书具有一定的理论性。另一方面,也是突出的方面,就是本书从我国银行的实况出发,汲取国外商业银行经营中间业务的有益成果,具体阐明商业银行各项中间业务的内容及其运作方法,使本书具有鲜明的实践性和可操作性。本书最后还附录了我国最新的重要的银行法规,以及国外著名在商业银行的概况,以增加本书的知识性。

本书既适用于我国金融系统、特别是商业银行广大干部职工业务学习使用,也可作为大专院校有关经济管理专业师生教学参考书。

本书由中国人民大学杨干忠、朱毅峰教授确定编写大纲,参加编写的人员有(按姓氏笔划为序):刘斌、李卫国、孟耀、武宗选、章夏、温琤。全书最后由杨干忠、朱毅峰教授统纂修改定稿。本书编写过程,得到郝成义、关涛同志的大力帮助,特表谢意。由于编写时间短促,加之编写者业务水平有限,本书的缺点和不足在所难免,敬请读者批评指正。

编 者

1995 年 10 月

目 录

第一章 商业银行概述	(1)
第一节 西方商业银行的产生与发展	(1)
一、西方商业银行的产生	(1)
二、商业银行的职能和特征	(2)
三、西方商业银行的组织结构	(4)
四、西方商业银行的现状	(7)
第二节 我国商业银行体系的建立与发展	(10)
一、我国的专业银行体系	(10)
二、建立中国商业银行的途径	(13)
三、专业银行商业化改革	(15)
第三节 商业银行的经营目标和经营原则	(18)
一、商业银行的性质	(18)
二、商业银行的经营目标	(19)
三、商业银行的经营原则	(21)
第二章 商业银行的业务体系和中间业务	(28)
第一节 商业银行业务体系	(28)
一、负债业务	(28)
二、资产业务	(34)
三、中间业务	(41)
四、银行业务的相互关系	(43)
第二节 商业银行的中间业务	(45)
一、中间业务的兴起	(45)
二、中间业务的作用	(47)
三、西方商业银行中间业务状况	(49)
四、我国商业银行中间业务的状况	(54)
第三章 转帐结算	(57)
第一节 转帐结算概述	(57)

一、转帐结算的概念及其优越性	(57)
二、转帐结算帐户	(58)
三、转帐结算的原则	(60)
四、转帐结算制度	(61)
第二节 转帐结算方式	(63)
一、西方国家的主要非现金支付工具和转帐方式	(63)
二、我国三票一长的转帐结算方式	(74)
三、银行承兑业务及经营管理	(91)
第三节 清算体系	(93)
一、清算的概念	(93)
二、清算体系	(93)
第四节 国际结算	(97)
一、汇款	(97)
二、托收	(98)
三、信用证	(99)

第四章 信用服务与电子计算机服务..... (104)

第一节 信用服务概述.....	(104)
一、信用服务的概念与范围	(104)
二、信用服务的发展	(105)
三、我国银行信用服务的现状与政策	(106)
第二节 信用服务的类别划分.....	(108)
一、汇兑业务	(109)
二、信用证业务与操作	(113)
三、银行保函	(119)
四、银行卡	(124)
五、夜间保管箱与特别清算	(126)
第三节 电子计算机服务.....	(127)
一、出租计算机	(127)
二、银行电子化服务	(128)

第五章 现金管理与现金出纳..... (131)

第一节 现金管理.....	(131)
----------------------	--------------

一、现金管理的含义及其基本内容	(131)
二、现金管理的方法	(133)
三、社会主义市场经济条件下的现金管理	(135)
第二节 现金出纳	(139)
一、现金出纳的含义与功能	(139)
二、现金出纳的方法	(140)
三、现金出纳业务的效益评价	(142)
第六章 信托业务	(145)
第一节 信托业务的概念和作用	(145)
一、信托的概念及特点	(145)
二、信托的职能	(147)
第二节 信托业务的内容与操作	(148)
一、西方商业银行信托业务的分类	(148)
二、日本的信托	(151)
第三节 我国信托业务的划分	(156)
一、信托存款	(157)
二、信托贷款	(157)
三、信托投资	(158)
四、基金信托	(160)
五、财产信托	(160)
六、个人信托	(162)
七、委托业务	(162)
第七章 代理和代理融通业务	(164)
第一节 代理业务与操作	(164)
一、代理业务概述	(164)
二、代理业务的种类	(166)
三、我国银行的代理业务	(169)
四、我国代理业务的操作	(171)
第二节 代理融通业务	(178)
一、代理融通的产生	(178)

二、代理融通的基本形式和一般程序	(179)
三、代理融通对企业和商业银行的影响	(181)
四、我国商业银行代理融通业务的开展	(182)

第八章 租赁业务..... (184)

第一节 租赁业务的形式和分类..... (184)

一、租赁业务的概念	(184)
二、租赁业务的形式和分类	(190)

第二节 金融租赁..... (195)

一、发展金融租赁的必要性	(196)
二、金融租赁的程序	(198)
三、金融租赁的种类	(200)
四、我国金融租赁的现状	(209)

第九章 经济信息咨询业务..... (211)

第一节 经济信息咨询概述..... (211)

一、经济信息咨询的概念	(211)
二、银行咨询业的兴起和发展	(211)
三、银行开办咨询业务的意义	(212)
四、发展我国银行信息咨询业务	(213)

第二节 银行主要咨询业务及操作..... (215)

一、资信咨询	(215)
二、市场信息咨询	(219)
三、项目评估	(223)
四、企业信用等级评估	(226)
五、验资业务	(231)
六、信用签证	(236)
七、国际经济信息咨询	(242)

第三节 银行开展信息咨询的一般步骤及收费..... (243)

一、银行信息咨询的一般步骤	(243)
二、咨询费用	(245)

第十章 商业银行中间业务的市场开拓与营销战略	(247)
第一节 商业银行成功的新要素	(247)
一、商业银行业务的发展前景	(247)
二、“金融百货公司”与中间业务新领域	(251)
第二节 中间业务的市场开拓与营销战略	(252)
一、银行市场营销管理的发展	(253)
二、市场细分	(254)
三、产品开发	(256)
四、产品定价	(257)
五、产品促销	(257)
六、分销渠道	(259)
附录 1 我国最新银行法规	(262)
一、中华人民共和国中国人民银行法	(262)
二、中华人民共和国商业银行法	(269)
三、中华人民共和国票据法	(283)
附录 2 巴塞尔银行业务条例和监管业务委员会 《关于统一国际资本衡量和资本标准的协议》	(299)
附录 3 世界著名的商业银行简介	(327)

第一章 商业银行概述

第一节 西方商业银行的产生与发展

一、西方商业银行的产生

在中世纪末期,资本主义生产关系已开始萌芽,在意大利威尼斯等城市,各国商人云集,国际贸易繁荣。各国商人携带的是不同形状、不同成色、不同重量的各种铸币,商品买卖的结算,必然伴随着货币的兑换,于是,单纯从事货币兑换业并从中收取手续费的货币商就出现了。

随着异地交易和国际贸易的发展,商人们为了避免长途携带大量金属货币所产生的麻烦和风险,迫切需要异地汇兑。于是一些货币商便接受商人的委托办起了异地汇兑业务,代客保管金银或铸币,代客进行收付、记帐和结算。这时候的货币商已反映出银行萌芽的最初职能:各种货币的兑换和款项的划拨。

随着商业的发展,货币商收受的存款量日增,同时货币商发现,存款人支取款项的现象并非同时出现的,于是,货币商便开始利用部分存款来发放贷款以生息获利。随着代理支付制度的出现,借款者把所借款项存入贷出者处,由其代理支付,因而,贷款的一部分变成为帐面信用,从而具备了现代银行的本质特征。

商业银行这一名称发源于英国,原指专门融通短期性商业资金的银行。英国的银行最初形成于金匠业。在16至17世纪间,由于美洲大陆的新发现,大量金银流入了英国,金银买卖、货币保管、兑换、划帐结算、汇兑和贷款业务日益发展,在此过程中,金匠的金额储备制度逐步演进为部分准备金制度。金匠在实行部分准备金制度后,就具备了创造信用货币的功能,“金匠券”成了“代用货币”或“货币的替代物”,成为银行券的原始形式。由于金匠业有利可图,竞争越来越激

烈,金匠为争取更多的人前来托管货币即存款,于是逐渐对存款者支付利息,使存款业务进一步扩大,与此同时,支票结算业务也迅速发展起来,使金匠创造信用货币的能力进一步增强。信用货币的扩大,增加了可供贷款的货币量,促使了利率的降低,高利贷业务逐步为资本主义贷款业务所取代,金匠业也就转变为了现代银行。随着资本主义经济发展的需要,根据资本主义原则组织起来的股份制银行也相继产生。1694年英国商人组织建的英格兰银行,就是第一家以公司组织形式创立的银行,成为许多资本主义国家效仿的榜样。英国早期银行的贷款是建立在真正商业行为基础上的,商业贷款以短期商业票据为依据,讲究贷款的自偿性,即商品销售活动完毕,贷款即能从商品销售收入中及时得到偿还,其理论依据就是“真质票据论”。这类放款的期限短、流动性强、安全度高。商业银行因此得名。事实上,“真质票据论”本身存在严重缺陷,随着资本主义经济的发展,商业银行早已突破了融通短期性资金的界限,也进行长期资金的融通,向着金融化、综合性方向发展。

二、商业银行的职能和特征

商业银行是以利润最大化或股东收益最大化为目标。以金融资产和负债为主要经营对象、综合性多功能的金融企业。它是现代金融体系的主体,在经济生活中发挥着重要的作用。

商业银行的职能是商业银行所固有的社会功能,与商业银行经营货币信用的性质紧密相联。商业银行的职能主要包括:

(一)创造货币

商业银行创造货币供应量的功能是通过其贷款与投资活动来实现的。这是商业银行的主要职能之一。商业银行创造的只是流通媒介,并不是资本。商业银行体系创造货币的能力,在经济生活中具有重要意义,它使信贷供应保持弹性,有利于社会经济以相对稳定的增长率向前发展,同时它还有利于加速资金周转,节约流通费用。若无银行的弹性信贷,一些生产单位将被迫持有较多的周转资金,以适应资金周转起落的变化,而这将影响资金的使用效率。

商业银行创造货币的能力要受以下因素的制约：第一，货币创造是以存款为基础的，因此创造货币的能力要取决于原始存款的规模；第二，要受中央银行颁布的存款准备金率、备付金率、贴现率等因素的制约；第三，要受贷款需求量大小的制约。

(二)集聚储蓄

商业银行通过吸收社会闲置货币资金，并把资金提供给需要资金的部门，促进经济和社会的发展。吸收储蓄存款，是商业银行业务活动的基础，只有吸收的存款越多，才可能扩大贷款规模，实现经营目标。

(三)提供信用

向借款者提供信贷是商业银行的基本职能之一。通过这种业务活动，促进了社会生产的发展和人们生活水平的提高，商业银行自身也取得了丰厚的利息收入。商业银行提供的信用可分为两种类型，一是向生产者提供信用，一是向消费者提供信用。生产者从银行处获得贷款，可用于扩大生产规模，暂时弥补资金缺口，从而创造更多的财富；消费者从银行处获得贷款，可扩大有效需求，刺激生产的发展。

(四)提供结算机制

商业银行向社会提供高效率的结算体系。人们可以签发票据，通过银行进行帐户之间的资金划拨，完成收付结算。对收付者来说，既提高了资金的使用效率，减少了携带大量现钞的困难、提高了资金的安全程度，又减少了清点现钞的麻烦。对银行来讲，有利于掌握资金的流向和流量，减少货币的发行和流通费用。

(五)提供金融服务

商业银行联系面广，信息比较灵通，经营管理能力强，信用度高，因而具备了为顾客提供广泛金融服务的条件。商业银行向顾客提供诸如信托、代理、信息咨询、信用担保等业务，与顾客建立了广泛的联系，提高了整个社会的经济效率。

商业银行作为特殊的金融企业，其特点表现在：第一，商业银行经营的不是一般的商品，而是一种特殊的商品——货币和信用，第二，商业银行以追求利润为经营目标，努力谋求利润的最大化；第三，

商业银行为企业、单位和个人提供服务；第四，商业银行能够吸收活期存款，办理转帐结算，从而具有派生存款功能，使商业银行与其它金融机构区别开来；第五，商业银行的业务范围非常广泛，事实上已成为一个无所不包的金融百货公司。

三、西方商业银行的组织结构

商业银行的组织结构包括两个方面，即商业银行系统内的分支机构设置和商业银行内部职能部门的设置，前者是商业银行外部组织形式，后者则是商业银行内部组织形式。

商业银行外部组织形式，目前主要存在以下几种类型：

（一）单元银行制

单元银行制，又称单一银行制，它是指银行业务完全由一个银行机构直接经营，不设立或不允许设立分支机构。

实行单元银行制的国家，以美国为代表，这同美国的历史进程有关。美国实行联邦制，各州拥有很大的权力，拥有各自独特的银行立法。美国早期交通运输很不发达，最初实行的是单元银行制，由各州的法制加以限制。后来，随着经济的发展，交通的便利，州际经济联系日益加强，各州对限制银行设立分支机构的法律有所放开，但有的州仍然不允许银行设立分支行。

单元银行制的好处在于：可以限制银行的合并和垄断，有利于银行和地方政府的协调，促进当地经济的发展。此外，单元银行制组织关系比较简单，独立性和自主性都比较强，业务经营比较灵活。

但单元银行制也存在许多弊病，首先是限制了竞争，不利于银行本身的发展；其次，资金运动较慢，影响资金的使用效益；再次，不利于银行拓展业务。

从现实发展来看，单元银行制不利于银行实行规模经营，阻碍资金调动，影响经济一体化的发展，因而这种银行组织模式在不断变化，其作用在缩小。

（二）分支行制

分支行制又称总分行制，它是指法律上允许商业银行总行，可在

国内外各地设立分支机构,各分支行由总行统一领导和指挥,总行和分支行受同一董事会的管辖,由同一股东所拥有。总行一般设在各大中心城市,分支行则散布各地,形成一个银行网络。

分支行制按总行的职能不同又可划分为两类,一类是总行制,一类是总管理处制。前者指总行除控制管理各分支机构外,还对外直接营业,并且总行占有全行相当比例的资金,一些重大的投资、贷款项目由总行直接经营。后者指总行只负责管理各分支机构,本身不对外营业。

世界上大多数国家采用分支行制。分支行制的优点在于:首先,可在各地广泛设立分支机构,具有广泛的社会性,知名度较高,可广泛吸收存款,保持较大规模的经营;其次,便于资金的调度和充分利用好资金,同时还便于转移经营风险,分散风险;再次,分支机构直接受总行领导,受地方政府的干预较小。

分支行制也有一些自身的缺陷,表现在:一是容易造成金融业垄断,不利于银行业自由竞争;二是总行对分支机构的控制比较困难;三是由于内部管理较复杂,易带来分支机构和银行职工的积极性难以发挥的问题。

(三)银行持股公司制

银行持股公司制又称集团银行制,它是指由一个集团成立一个控股公司,由它来收购、控制其它银行的股票。大银行常通过持股公司把许多小银行置于控制之下。虽然从法律上讲,小银行是独立的法人实体,但事实上,小银行的经营政策由控股公司所支配。

银行持股公司制又有两种类型,即单一银行持股公司和多家银行持股公司。前者指持股公司控制一家银行,后者指持股公司控制多家银行。

银行持股公司制的优点在于,可扩大银行资本的总量,增加银行的实力,但另一方面,银行持股公司也容易引起银行业的垄断和集中,影响金融服务质量的提高。

(四)连锁银行制

连锁银行制又称联合制,指集团或个人通过股票或共同董事或

其它方式控制两家以上的商业银行。连锁的各家银行都是独立的,上面无持股公司存在,但其所有权被控制在一个集团或个人手中,经营政策也由其支配。

连锁银行制与持股公司制,都是作为弥补单元制的不足,避开对设立分支行的立法限制而出现的。

商业银行的内部组织形式,大致可分为三个层次,实现有效的经营管理。

(一)董事会

董事会由股东大会选举产生。董事会是商业银行最高决策机构和权力机构。董事会的成员多少取决于商业银行的经营规模。董事会的职责如下:

1. 确定银行的经营目标。

利润是商业银行经营的唯一目标,董事会对这一目标进行具体化和数量化,制定出中、长、短期计划和各项业务活动的目标。通常,这些计划和目标先由各职能部门提出来,经汇总整理,再由董事会修定和确认。

2. 制定银行的经营决策。

董事会提出银行开展业务的具体框架和必要措施。

3. 挑选银行的高级管理人员

由董事会聘任银行高级管理人员,负责落实董事会的各项决策和银行的日常经营管理。

4. 建立各种委员会。

为了管理监督银行的各项经营活动,董事会一般还要设立各种委员会。

(1)执行委员会,负责董事会休会期间的日常工作;

(2)贷款委员会,对银行贷款业务进行监督,超过一定限额的贷款由它作最后决策。

(3)投资委员会,对投资的种类、金额进行监督。

(4)信托委员会,对银行的信托业务进行监督。

(5)审计委员会,对银行的经营状况进行稽核。