

商业 银行 信贷 经营 管理 实务 丛书

· 商业银行 客户评价

杨 军 编著



SHANGYE YINHANG XINDAI JINGYING GUANLI SHIWU CONGSHU

经济出版社



商业银行信贷经营管理实务丛书

商业银行客户评价

杨军 编著

1220012

中央财经大学图书馆藏书章

录号 172246

分类号 F830.5/193

中国财政经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

商业银行客户评价/杨军编著. —北京: 中国财政经济出版社,
1999.4

(商业银行信贷经营管理实务丛书)

ISBN 7-5005-4134-1

I. 商… II. 杨… III. 商业银行-资信评估 IV. F830.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 06221 号

中国财政经济出版社出版

URL: <http://www.cfeph.com>

E-mail: cfeph@dre.gov.cn

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京东城大佛寺东街 8 号 邮政编码: 100010

发行处电话: 64033095 财经书店电话: 64033436

涿州市新华印刷厂印刷 各地新华书店经销

850×1168 毫米 32 开 11.375 印张 263 000 字

1999 年 6 月第 1 版 1999 年 6 月涿州第 1 次印刷

印数: 1—4 000 定价: 24.00 元

ISBN 7-5005-4134-1/F·3756

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

● 内容提要

本书借鉴西方商业银行的最新经验

以银行如何评价客户为主线

系统全面地介绍了客户资格分析

财务报表调整与预测

现金流量与客户价值评估

财务分析

信用等级评定

信贷额度测算和评价报告写作等方面的知识

不仅有全面的理论分析

而且有具体详实的方法介绍

不仅有定性分析工具

而且注重定量分析工具的探讨

全书内容新颖

深入浅出

是银行工作人员的必备参考书

适用于投资者 证券市场研究人员和企业管理者

也可作为

金融 经济 金融类

本科生 研究生及研究人员的参考书

序

金融是经济的核心，银行是金融体系的基础。东南亚金融危机年爆发以来，人们对银行体系尤其是银行不良资产问题更加关注。我国改革开放以来，银行体系已经发生了很大变化，初步建立起了“人民银行作为宏观调控和指导的中央银行、国有商业银行为主体、多家股份制商业银行并存”的银行体系，商业银行的改革将成为二十一世纪中国金融业的重点和基础。

商业银行改革有两件迫切的事情要做，一是建立科学的管理体系，其核心是规范流程、权责明确、管理科学；一是解决处理不良资产，提高资产质量。而对客户进行科学的评估，是这两件事的基础，也是其重要的组成部分。从体系上讲，对客户进行评价，建立以风险和价值为基础的评价体系，是银行建立面向客户和市场的重要环节，从操作上讲，过去银行经营中存在的粗放主义、经验主义、狭隘主义思想迫切需要科学的、系统的、客观的经营思想和工具，杨军同志写的这本书便体现了这些思想，介绍了这方面的方法。

这本书读后，感觉有三点突出的特点：

一是它的实用性。全书按照银行信贷人员评价的过程来排列各章内容，从认识客户、搜集材料入手，逐渐展开现金流量、财务、信用等级、信用额度等方面的介绍，最后以如何写一个评价报告结束，实践操作非常方便。书的内容既有理性分析，更重要的是突出了理论的应用，可以说这本书搭起了一个从书本知识到实际操作之间的一个桥梁。

二是它的新颖性。这本书的内容十分广泛，涉及技术经济、管理学、公司财务等多门学科，突出反映了作者广泛而扎实的理论功底。书中关于现金流量、企业价值评估、期权评估方法以及额度估算的内容都是 90 年代的热门话题，作者将这些内容变为可操作的工具和方法，做出了大胆的创新和探索。

三是它的系统性。对企业的评价，本书作者已经不再局限于财务评价，而是论及了产品与市场、流程、组织、外部环境、人员素质、行业、客户资格等九个方面，不仅仅有定性的分析，而且有定量的分析，比如对控制额度的测算，对企业贷款的评估已走出了“拍脑袋”的状态。

作者在校曾参加了多项重要课题的研究工作，是个品学兼优的学生，工作后，仍能联系实际，敏锐思考，不断钻研。尽管这本书是结合银行信贷业务而写的，但同样适用于投资者、证券市场研究人员和企业管理者，也可作为金融、经济、管理类的在校大学生、研究生及

研究人员的参考书。

银行体系的建立任重而道远，希望年轻人在实践中勤奋钻研，担负起跨世纪的重任，在实践中建功立业。

姜彦福

1999 年 3 月

前 言

1996年夏天，由于课题的需要，我开始思考和研究一个问题：“如何评价一个企业的好坏？”当时我的导师刘丽文副教授对此问题也十分感兴趣，鼓励我深入下去。后来，我毕业分配到建设银行总行工作，以为这项研究会暂此中断，出乎我的意料，我思考的问题不仅仅是银行信贷部门迫切要了解的、研究的，而且有着大量生动、详实的研究基础材料，而我又碰巧被分配到从事这方面工作的岗位上。因此，探讨评价企业的问题就不仅仅是一种兴趣爱好，而且成为了一种工作需要，这无疑促进加快了我对这一问题的研究，这本书便是这两年思考的一个小结。

在整个过程中，建设银行总行信贷管理部侯建杭总经理多次了解询问有关问题，鼓励我的研究，并欣然答应担任本书的写作顾问；秦仁文副总经理也为这一问题的研究积极创造了条件。建行云南省分行黄继林副行长专门写信鼓励我，并担任本书的顾问。黄文俊先生一直关注、支持、指导着这一问题的探讨，并有许多深刻的

见解，我的一些思路 and 想法都直接得益于与他的讨论或辩论。吴松云、韩凤林、唐艺红、蒋赳赳等都曾给作者以多方面的启示和帮助，许明宇先生就评价的方法论问题与作者进行了深入的讨论。

孙安平先生为作者提供了许多有益的外文资料，也正是在他的支持下，本书才得以编辑出版。文忠平先生是对客户评价工作的积极响应者，本书的一些内容直接来源于他所做的客户评价工作。林敏蔚、任欢、谢岭南、赵忠民、王学祥、张泽波等都对客户评价问题提出或发表了许多中肯和有益的评论，使研究和实践更加紧密起来，使理论的模型成为实践的工具变得更为可能。

总之，本书的写作得到了许多领导和朋友的支持和帮助，他们都对本书的写作提出了很好的建议，指出了存在的若干错误，写作中还参考了大量资料，在此一并感谢。

另外，清华大学经管学院的资深教授、博士生导师姜彦福先生为本书写了序言，对姜先生这种勉励后学的精神，作者深表感谢。

中国财政经济出版社的袁中良、杨东星、梁涛三位先生为此书的出版发行做了大量辛苦而卓有成效的工作，正是他们，不仅使此书得以与读者见面，而且从封面、内容、版式等各方面严格要求，使本书增色许多。

最后，我要对在家中的父母和妻子说一声“谢谢”，他们为我的成长付出了艰辛和汗水，为本书的写作提供了最大的支持和理解。全书的写作、校改工作基本上是

在业余时间完成的，而这些时间本应属于他们。

尽管本人做了很大努力，使对客户评价问题的研究更加系统、实用，但由于水平、视野所限，难免有不妥、错误之处，何况对企业的评价既是一种技巧，更是一种艺术。写完本书，已发觉其中存在不少的浅见和局限性，只能留待以后完善和补充了，请专家、读者批评指正。

作者

1998 年 12 月

目 录

第一章 关于客户评价.....	(1)
·银行	(1)
·信用、信贷和贷款	(2)
·信贷业务流程	(4)
·信贷业务的风险	(5)
·信贷客户评价	(9)
·关于客户评价的几个问题	(10)
·任何评价技巧都不能取代经验	(13)
·本书的基本框架	(13)
·小结	(15)
第二章 认识你的客户.....	(17)
·法人与企业	(17)
·组织	(18)
·法人及其起源	(18)
·法人的特征	(19)
·法人的分类	(21)
·企业	(23)
·企业集团	(25)
·企业的分类	(26)

·企业资格	(29)
·业主制企业	(31)
·合伙企业	(33)
·公司	(36)
·公司的分类	(38)
·子公司和分公司	(38)
·有限责任公司	(39)
·股份有限公司	(41)
·独资公司	(46)
·国有独资公司	(49)
·企业制度	(52)
·现代企业制度	(53)
·小结	(55)
第三章 信息的搜集与整理	(56)
·磨刀不误砍柴工	(56)
·信息来源	(57)
·信息来源的选择	(59)
·客户走访	(60)
·准备问题清单	(61)
·财务报告的审查	(63)
·审计是否公正	(67)
·资产负债表的审核与调整	(68)
·损益表的审核	(73)
·财务报表的预测	(74)
·小结	(80)
第四章 分析评价的框架与方法	(81)
·外部环境	(82)

·行业分析	(85)
·组织结构和权限	(103)
·业务流程	(109)
·产品与市场	(119)
·人力资源	(125)
·财务评价	(129)
·重大事项分析	(130)
·小结	(130)
第五章 财务分析	(132)
·比率分析	(132)
·财务比率的分类	(133)
·资产分析比率	(133)
·杠杆比率	(138)
·盈利分析比率	(142)
·现金流量比率	(148)
·比率分析的局限性	(149)
·结构分析	(150)
·同型分析	(151)
·趋势分析	(156)
·杜邦分析	(171)
·小结	(172)
第六章 现金流量和客户价值	(174)
·现金与利润	(174)
·现金与现金等价物	(175)
·从现金的角度认识资产负债表	(176)
·三种现金流量	(178)
·经营活动现金流量净额的计算	(181)

·现金流量表	(183)
·现金流量表的作用	(187)
·现金流量表的编制	(189)
·现金流量表的分析	(190)
·客户价值评估	(191)
·期权评估法	(204)
·小结	(208)
第七章 分析与评价模型	(210)
·5C 模型	(210)
·LAPP 法	(214)
·SWOT 分析模型	(215)
·Chesser 信用评分模型	(216)
·Zata 分析模型	(218)
·消费贷款的评分模型	(219)
·生产系统的因子分析模型	(222)
·小结	(237)
第八章 信用等级	(239)
·信用评级 (Credit Rating) 及其作用	(239)
·评级机构介绍	(242)
·信用评级的方法	(242)
·信用等级评定的过程	(243)
·商业银行与信用评级	(246)
·企业信用评级的指标体系	(247)
·评定信用等级的一种新方法	(249)
·小结	(265)
第九章 信用额度的分析与估算	(266)
·企业负债的限度	(266)

·信用控制额度估算	(271)
·信用需求量分析	(275)
·小结	(291)
第十章 如何写客户评价报告	(292)
·撰写客户评价报告的原则	(293)
·客户评价报告的参考格式	(297)
·Q 电子股份有限公司客户评价报告	(299)
·小结	(313)
附录一 Roger Hale 的贷款十八原则	(314)
附录二 企业财务通则	(319)
附录三 企业会计准则	(328)
附录四 企业会计准则——现金流量表	(339)
参考书目	(348)

第一章 关于客户 评价

兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也。

《孙子兵法》·始计篇

银行的信贷管理或经营人员，经常为如何分析企业好坏而困惑，证券投资者，经常为不知证券的投资价值而迷惘，企业家经常为如何评价自己公司及子公司的业绩而束手无策。本书将提供解决上述问题的思路和方法，尽管介绍的内容以银行信贷业务为背景，但其思想和方法是通用的，适用于企业管理、保险、投资等多个方面，本章首先阐述几个基本的概念和问题。

银行

在 2000 年前的罗马和希腊，经常有商人在繁华的商业区设立一个柜台，帮助旅行者兑换货币，这可能是最早的银行，这些商人可能就是最早的银行家。法语中的“Banque”和意大利语中

的“Banca”都是“换钱桌子”的意思。开始这些人从事银行业务只用自己的资金，后来发现可以用吸收存款的方式获取资金，银行业务的范围也扩大了，开始提供贷款业务。这些业务大都发生在希腊，罗马人办理这些业务比较犹豫，后来银行业务传到了欧洲的中西部，到了15世纪，商贸中心转移到欧洲的英国，银行业开始变为一个主导性的行业，存款、贷款、结算、国际结算等业务都发展起来。可见银行是提供结算和资金融通的企业，在近300年的发展中，贷款一直是银行的主要业务。

信用、信贷和贷款

信用、信贷、贷款是银行业务中经常提到的概念，三者意义有相同的地方，因此有时会引起混淆，这里做一个基本的分析和区别。

信用，一般是指以偿还为条件的价值运动的特殊的形式，它更多地应用于货币借贷和商品交易的赊销或预付中。信用的汉语意义包括信任、遵守诺言、实践成约等多种意义。最古老的信用形式是高利贷信用，它产生于原始社会末期，在奴隶社会和封建社会中成为信用的基本形式。中国古代的信用活动，最早在《周礼》中有记载：“凡民之贷者，与其有司辩而授之，以国服为之息”。在信用不发达的条件下，信用更多的是采取实物借贷的形式，在商品经济发达的情况下，信用更多的是采取货币借贷的形式存在。信用形式的价值运动的特殊性表现在：它是不发生所有权变化的价值的单方面暂时让渡或转移，接受信用者要按照借贷双方的协议还本付息，价值要带来升值。

信用产生的原因是社会生产的生产和销售之间存在一定的间隙，购买原材料和销售产品不是同步的，产品的销售和货款的回收不是同步的，在销售的同时，并不会立刻拿到等额的补偿的资