第一章　商业银行中间业务概述

第一节中间业务的概念和特点

一、中间业务的概念

商业银行的经营，包括资产业务、负债业务和中间业务。此三项都是商业银行的基本业务，不应区分为传统业务或新兴业务。但由于我国银行界长期以来重视存、贷款，忽视中间业务，所以，一般人习惯上将前两项称之为传统业务。所谓中间业务，是指商业银行在资产业务和负债业务的基础上，利用技术、信息、机构网络、资金和信誉等方面的优势，不运用或较少运用自己的资财，以中间人和代理人的身份替客户办理收付、咨询、代理、担保、租赁和其他委托事项，提供各类金融服务并收取一定费用的经营活动。英文为 Intermediary Buainess ，意为中介的、代理的业务，因此，中间业务也可称为中介业务、代理业务。在传统业务中，无论是吸收存款所形成的负债业务，还是发放贷款所形成的资产业务，银行都是作为信用活动的一方参与的；而在中间业务中，银行却不再直接作为信用活动的一方，而是扮演中介或代理的角色，实行有偿服务。作为一种资产负债之外的银行业务和占用银行资产较少的业务，中间业务在商业银行的资产负债表上一般不直接反映出来。

中间业务种类繁多，传统的中间业务包括汇兑结算、代收代付、个人理财、信托租赁、票据承兑、保管箱、现金管理及国际业务的信用证、外汇买卖等。近些年来，适应国际国内金融市场的变化，商业银行中间业务发展迅猛，新兴业务层出不穷。如由

需要全本请访问 www.ertongbook.com

于电子计算机和先进的通讯技术在金融业的广泛运用，出现了银行卡业务、通存通兑、自动柜员机（ATM）、自助银行、电话银行、企业银行、网上银行、电子货币、电子商务等；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，亦称收费性业务或表外业务。这些新兴业务大多属于中间业务范畴。

二、中间业务的特点

如前所述，中间业务是商业银行以中介人或代理人的身份开展的业务，银行起到的是一种中介作用，而不再直接作为信用活动的一方，它具有以下特点。

（一）不运用或较少运用自己的资金

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。例如结算业务，银行的结算原则里有一条“银行不垫款”，这就是说商业银行办理结算这一中间业务时不运用自己的资金。如果银行在结算中垫了款，那就不再是中间业务，而成为资产业务了。

但在许多时候，商业银行在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，当银行向客户作了贷款承诺后，虽然不需要马上垫款，但为了能够随时满足客户的贷款需求，银行必须保持更多的流动资产。也就是说，商业银行必须因作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。类似这种情况的还有承兑业务等。

随着社会的发展和经济情况的变化，商业银行的中间业务也在不断地发展、创新，业务范围更广泛，其性质和内容也发生了一些新的变化。有些中间业务在提供服务的同时，可能使银行以某种形式垫付一笔资金，从而形成了一定程度上的资金占用。融资性中间业务往往带有这种特征，如租赁业务，尽管承租人并不

拥有租赁资产的所有权，银行也并没有贷款给承租人，但银行却因办理该笔租赁业务而需要垫付一笔资金。又如代理融通业务，从性质上讲这是一种代理业务，银行在办理代理融通业务时往往拥有追索权，因而并不承担风险，但银行在办理这一业务中却也需要垫付一笔资金。

（二)以接受客户委托的方式开展业务

商业银行办理中间业务，通常是以接受客户委托的方式开展业务的，尤其是在办理代理、担保、承兑、承诺、委托买卖等中间业务时。也就是说，在相当多的情况下，中间业务是一种委托业务，而不是一种自营业务。

例如证券业务中的委托买卖业务和自营买卖业务，前者可以认为是一种中间业务，而后者就不能认为是一种中间业务。因为委托买卖是银行接受客户的委托进行有价证券买卖的，显然，在委托买卖中，银行“ 不作为信用活动的一方 ”，而是处于“ 中间人 ”或“ 代理人 ”的位置，不需要运用自己的资金，也不承担相应的风险。而在自营买卖中情况就完全不同，是银行同客户之间直接进行有价证券的买卖，在办理有价证券的自营买卖业务时，银行需要运用自己的资金并承担相应的风险。

（三)风险较小

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，即不直接以债权人或债务人的身份参与。中间业务主要是接受客户的委托，以中介人或代理人身份开展业务，其风险主要由委托人来承担，银行通常不承担什么责任。

商业银行在办理某些中间业务时，承担了一定的风险，如办理各类担保、承兑、承诺、押汇、代保管（需承担损失责任的）、信用签证等业务时，提供的是银行信用。信用是商业银行的一种无形资产，因此信用也有价格。这种价格是商业银行经营管理效

益的价值表现，也是客户使用这一无形资产对银行的补偿。

（四）收益较高

商业银行在办理中间业务时，通常以收取手续费的方式获得收益，这也是中间业务的一个显著特征。中间业务的发展，为银行带来了大量的手续费收入和佣金收入，却不增加银行的资产，因而银行的报酬率大为提高。

中间业务手续费的性质较为复杂。其最基本的性质，是商业银行办理中间业务过程中所耗费的各种形式劳动的补偿。但随着中间业务的发展，中间业务手续费的性质也发生了一些变化。当商业银行在办理中间业务时需要运用自己的资金和承担一定的风险时，在收取的手续费中就包含了相应的利息补偿和风险补偿。这一点在融资性和担保性中间业务上表现得更为明显。

三、中间业务与表外业务的关系

在日常工作中，经常有人将中间业务和表外业务混为一谈，认为指的是同一回事。一方面，从世界范围看，近年来商业银行中间业务发展迅猛，不断有新业务、新品种出现，传统的中间业务概念已经不能很好地适应和概括；另一方面，从我国银行业来看，目前中间业务的发展正处于起步阶段，过去办理中间业务也较少，许多人对中间业务包括一些传统的中间业务还比较陌生，容易将其混淆。事实上，中间业务与表外业务既有着紧密的联系，又有一定的区别。

表外业务是指那些虽不在资产负债表中反映，但由于同资产业务和负债业务关系密切，在一定条件下会转变为资产业务或负债业务从而在商业银行的资产负债表中得到反映，因此需要在表外进行记载以便对其进行反映、核算、控制和管理的那些业务。显然，表外业务不等于中间业务，它只是中间业务的一部分，即与信用业务有关的那部分中间业务，或者说，有可能在今后形成债权债务关系的那部分中间业务。表外业务的基本特征是不在资

产负债表中反映，但在一定条件下随时可能在资产负债表中得到反映。

(一)中间业务与表外业务的联系

将中间业务与表外业务进行认真分析比较，可以看出，两者之间具有极其密切的联系，主要表现在如下几方面。

1. 中间业务和表外业务都不在资产负债表上反映。中间业务是指银行不动用或较少动用自己的资财，而以中间人身份为客户办理货币收付和其他委托事项的业务。表外业务从内容来看，也主要是银行充当中介者所提供的非资金服务。因此，无论表外业务还是中间业务都不列入银行的资产负债表。换言之，两者通常都不会引起资产负债表内业务的变化。仅以此而论，表外业务和中间业务之间确实不存在截然的区分，这种形式上的共性也正是一些人将两者完全等同起来的重要依据。

2. 中间业务和表外业务具有基本相同的收入形态。按照利润的来源来区分，银行的盈利可分为两大形态：一是利息收入，它来自资产负债业务的利差；二是非利息收入，它由中间业务和表外业务的收入构成，包括各种服务费、手续费、佣金等。可见，相对于资产负债业务而言，表外业务和中间业务的收入或盈利来源具有明显的共性，这种共性也极易使人们在认识上将中间业务与表外业务混同。

3. 中间业务与表外业务在外延上具有交叉性。这种业务交叉集中表现在信用证、承兑等业务的归属上。就性质而言，信用证、承兑等业务既属于商业银行的传统中间业务，又因其会形成银行的或有资产负债而可归入表外业务之列。业务范围的交叉更使得表外业务和中间业务之间不存在不可逾越的分水岭。

(二)` 中间业务与表外业务的区别

尽管中间业务与表外业务具有上述联系或形式上的共性，而不能将其完全割裂开来进行孤立的考察，但同时也应该看到，

需要全本请访问 www.ertongbook.com

两者之间存在着明显的差别，主要表现在以下两个方面。

1. 属性不同。中间业务是银行不运用或较少运用自己的资财，以中间人的身份代替顾客办理收付和其他委托事项、提供各种金融服务，从中收取手续费的业务。在这种业务中，银行处于代理中介的地位，只是以中间人的面目代客户办理收付和其他委托事项，而不是以信用活动一方的身份出现，因此，中间业务一般不会引起银行资产负债的变化。表外业务则不同，它可能是偶然的承诺或和约，可以给银行带来收入，尽管按传统会计核算它不算作资产或负债，不进入资产负债表，但却会形成银行的或有资产和或有负债。例如，贷款在资产负债表中是资产项目，而承诺发放一笔贷款则是一项或有负债，它使银行承担了提供备用资金的责任，只要执行协议，贷款就会出现在资产负债表上。因此，从这个角度来说，表外业务就是商业银行在表外科目记载或在资产负债表外附列，并形成或有资产和或有负债的业务。所谓或有资产、或有负债，是指银行经办的某些业务虽然没有实际的货币收付，银行也没有垫付任何资金，但却形成了银行的债权债务，它们随时可能转变为事实上的资产和负债。

2. 范围不同。中间业务和表外业务在外延上虽然存在一定的交叉，但两者的涵盖范围毕竟有很大不同。除信用证、承兑等交叉的部分外，前者主要包括结算、信托、租赁、银行卡、代客买卖、代收代付、代客保管、代客理财、信息咨询等业务。后者主要分为四大类别：一是承诺类表外业务，包括贷款承诺、循环包销便利或循环保证融资等；二是担保类表外业务，包括担保信用证或备用信用证、履约担保、投标担保、还款担保等；三是与市场价格有关的表外业务，如金融期货（包括货币期货、利率期货、股票指数期货）、金融期权（包括外汇期权、利率期权、股票期权、股票指数期权、期货期权等）、利率互换、货币互换等；四是其他表外业务，包括票据发行便利、回购协议、远期外汇买

卖等。

3. 风险程度不同。中间业务一般具有委托代理性质，其风险多由客户来承担，尽管银行在办理中间业务过程中有时也会面临一定风险，但相对于资产负债业务而言，银行承担的风险较少。表外业务则不同。由于表外业务会形成银行的或有资产和或有负债，银行在办理这些业务时面临着潜在的资产负债风险，而且这种潜在风险随时有可能转化为现实的资产负债风险，因此，表外业务的风险相对要高得多。特别是那些以金融衍生产品形式出现的表外业务所带来的风险更大，国际上一些银行因从事金融衍生产品交易失败而遭受巨大损失甚至倒闭破产的事例就是有力的佐证。

4. 受金融当局管理的程度不同。中间业务的风险较少，因此金融当局对商业银行中间业务的经营通常并不进行过多的干预和管制。表外业务则因其所具有的高风险性而受到各国金融管理当局和一些国际金融组织越来越多的关注和管理。1988 年的《巴塞尔协议》在对表外业务的资本充足率管制方面规定了国际间的通行规则，这说明，商业银行在表外业务经营方面所受的管制比之中间业务要严格得多。

总之，中间业务和表外业务既有一定联系，也存在着差别。忽视两者的联系，将其彻底割裂开来是错误的，同样否认两者之间的差异而将其完全等同起来，更不能准确把握中间业务和表外业务的内在本质。

第二节　西方商业银行中间业务发展扫瞄

一、西方商业银行中间业务发展现状

在国际金融史上，商业银行中间业务已有 160 多年的历史，特别是近二三十年来得到了较快的发展。随着 1988 年《巴塞尔

协议》的签订和实施，中间业务已成了国际间银行发展的重点。目前，中间业务在现代商业银行业务中已经起到举足轻重的作用，成为现代商业银行的重要标志之一。

美国：自进入本世纪 80 年代以来，商业银行的中间业务以惊人的速度迅猛发展。1983 年到 1986 年，美国银行业的中间业务量从 9012 亿美元猛增到 121880 亿美元，增长 12.52 倍，年平均递增 137.46%。其中 7 家最大的银行中间业务比贷款业务多出 1倍多；居于美国银行业前列的花旗、美洲等五大银行集团，1988 年其中间业务活动涉及的资产总和已超过 2.2万亿美元，而同期这几家银行资产负债项下的资产总额为 7800 亿美元，资本总额近 450 亿美元。中间业务活动涉及的资产总量分别是资产总额、资本总额的近 3倍和近 49 倍。中间业务 3 年来平均增速远远高于资产总额年均 9%和资本总额年均 21.6% 的增速。从 1981 年到 1992 年 11 年间，美国银行中间业务收入占全部收入的比例由 24%上升到 42%，1993 年已超过 50%，一些大银行这一比例竟高达 70%以上。

德国：1990 年，商业银行在全年收入的 160 亿马克中，利息收入只有 55亿马克，有近百亿马克的收入来自中间业务。1992 年，通过中间业务就获利 340 亿马克，占总盈利的 65%。

日本：从 80 年代中期开始，日本的商业银行中间业务量以每年 40% 的速度递增。

英国：巴克莱银行中间业务的盈利可抵补业务支出的 73%。

中国香港：1993 年，香港银行的收费佣金收入增长率为 23%，而利息收入增长率只有 16%。汇丰银行 1994 年中间业务的收入占总收入的比重达到 22.69%。

亚太地区：90 年代中期，亚太地区银行的利润中，其中间业务收入也达到 25% 以上,有的甚至达到 45% 以上。

假若从单项信用卡业务来看，世界发达国家此项业务发展得

更快。如美国人均持卡 5 张，日本人均持卡 1.5 张，而我国 1994 年每百人仅有 0.5 张信用卡。

二、西方商业银行中间业务发展迅猛的原因

在发达国家和地区，商业银行中间业务发展十分迅速，业务范围也越来越广，几乎成为包罗万象的“金融百货公司”，其触角伸入到公众生活的方方面面，究其原因大致有：

(一)受《巴塞尔协议》规定的影响

《巴塞尔协议》对商业银行自有资本与风险权重资产的比率(即资本充足率),应不低于 8% 的规定，给商业银行的经营活动带来了很大的影响。由于中间业务具有表外性、服务性、低风险、高收益等特征，随着商品经营与信用并存的发展，西方银行在经营策略上，纷纷把对中间业务的开拓放到与资产负债并驾齐驱的地位，大大提高了经营效益，防范了经营风险。如美国花旗银行利用自身的计算机金融信息网络，除为公司和个人提供代理、结算等金融服务外，还提供理财、市场调查、决策咨询等业务，其收入已占到总收入的 50%。

(二)实行金融自由化后,金融环境发生了变化

自 80 年代以来，西方国家由过去的严格金融管理转化为推行自由化政策，逐步放松了对金融业的管制。这在法律上为银行扩展业务提供了保证。过去，美、英、日等国不仅对外汇、利率和金融市场不同程度地存在着管制，而且对各金融机构从事的业务范围也有着严格的区分，而在自由化的金融改革浪潮中，这些管制逐步得到了取消。比如美国政府在 1980 年 3 月通过了《放松存款机构管制与货币管理方案》，放宽了各类金融机构的业务范围；1989 年，国会又批准了几个银行经营相关法令，取消对跨州设立分支机构等方面的限制；1991 年 12 月通过了《联邦储备改善法》，更大程度地放宽了金融业务的分工限制。日本 1980 年 12 月颁布了《新外汇管制法》，英、法、德等国也相应采取了

一些放松金融管制的措施，拆除了银行的业务壁垒。一直奉行银行、证券、信托业务严格分离原则的加拿大也从 80 年代开始通过了《银行法修正案》、《业务交叉法案》等一系列法规,使其银行走上综合经营之路。在这种金融背景下，一方面金融政策环境日趋宽松，另一方面各金融机构之间的业务竞争也越发激烈。在激烈的竞争中，银行经营成本不断上升，信贷资产质量下降，银行收益滑坡。各家银行为在竞争中增加收益取得优势，纷纷增加业务项目，提高服务质量，这就从客观上促进了银行中间业务的发展。

(三)资本市场证券化趋势

进入 80 年代以来，国际金融市场的融资由银行贷款转向具有流动性的债务工具，投资者和借款人绕过银行直接进行交易。这种证券化趋势发展十分迅速，据统计， 1982 年证券占资本市场的比例为 12% ，至 1986 年高达 87% 。随着资本市场日益证券化，投资的风险相应地由银行转到投资者即证券持有者身上，这些投资者为了减少或避免金融市场上的信用风险，必然要向银行提出咨询和要求担保，银行顺势积极推出一些与证券化相关的工具，并通过办理咨询、担保等业务，收取费用，从而增加收入。这样，银行咨询、担保、代理发行和买卖证券等中间业务便得到发展。

(四)现代电子技术的发展和在银行业的广泛应用

电子通讯技术的迅猛发展和电脑设备在金融领域的广泛运用，从物质技术方面为银行有效开拓中间业务提供了保障。进入 80 年代，电子技术不仅用于银行办理存、取款和结算等传统业务，而且发展到了全国、全世界范围的计算机及通讯网络，形成了完备的自动化出纳、转账和信息处理系统，地理位置分割已不再成为业务联系的障碍，全球主要金融市场的业务能够紧密地联系在一起，任何证券买卖、外汇交易、资金划拨、行情报价等业

务都可全天候 24 小时不间断地进行。如欧洲主要金融中心——伦敦、法兰克福、苏黎世，远东的主要金融中心东京、香港、新加坡，北美的主要金融中心纽约、芝加哥、费城已经实现了 24 小时的交易联通。这不仅使金融活动所需要的交易时间和成本大为降低，而且为许多新的金融业务尤其是银行的中间业务发展与开拓提供了技术条件和广阔的市场。

（五）银行自身生存和发展的客观要求

从 70 年代以后到 80 年代,由于欧洲货币市场的兴起,通货膨胀的加剧，布雷顿森林货币体系的解体，石油涨价将资金集中于少数国家,整个世界金融形势动荡,银行资金营运风险不断增大,银行间的竞争十分激烈，经营成本上升，贷款利息与存款利息之差日益缩小,《巴塞尔协议》对银行的资本与资产比率要求提高,再加上需求结构发生了变化，传统业务转为买方市场等等。在这种新的金融环境下,商业银行作为经营性的营销机构,为了生存、竞争与发展,必然要在其经营方式与战略上进行主动调整。而经营战略的调整，关键在于创新。因此,作为 80 年代最重要的金融创新——银行中间业务，自然成为新的焦点。近年来，西方商业银行出现的中间业务大都属于创新的范畴，如互换和远期利率协议等是出于规避风险而产生的创新，票据发行便利和承诺循环信贷等是出于在流动性和收益性之间寻求平衡支点而产生的创新，股票指数、期货等是适应各种投资者不同需求应运而生的自发性金融创新。

商业银行中间业务的迅猛发展对银行经营管理产生着重要影响。一是结束了银行单纯依赖借贷利差获取利润的局面，多层次、多品种的中间业务拓宽了盈利来源渠道；二是可通过中间业务的发展提高银行的声誉，稳定和吸引客户，密切与市场活动的关系，达到扩大市场份额的目的；三是促使银行不断提高多方面的素质，如金融创新能力、各类专业人才、现代化服务手段和高质量服务水平等；此外，还促使银行重新考虑经营管理战略与部

需要全本请访问 www.ertongbook.com

署，如专业附属公司的购入、分支机构网点的设置、人员的配置与培养、业务结构调整、客户的选择与市场推广等等。

第三节　我国商业银行中间业务发展现状

在传统的体制下，我国银行界长期以来只重视资产和负债业务的发展，即重视表内业务，中间业务几乎是一片空白，虽然汇兑结算可算是中间业务，一直在开办，但一般都是无偿性服务(异地划款只收很少的邮电费或手续费)。改革开放以来,随着金融体制改革的不断深化，我国商业银行中间业务有了一定的发展，出现了银行卡、代理收付、信托、租赁、股票、债券、承诺、承兑、信用证、信息咨询、代人理财、代理发行和兑付证券等业务，总数达几十种。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，特别是受传统体制和传统观念的影响，还处于较低的水平。中间业务的品种基本局限于传统业务范围内，地区之间、行与行之间发展也不平衡。这与社会经济发展对银行发展中间业务的要求，与西方商业银行发达的中间业务相比，无论在规模上还是在质量上都有较大的差距。

一、我国商业银行中间业务发展中的不足

（一）从总体上看，发展速度慢，品种单一，范围狭窄

商业银行中间业务的内容是十分丰富的，品种可达几十种、上百种。但按照《巴塞尔协议》大体可分为四大类：

第一类是银行提供的各种担保，包括传统的对偿还贷款担保、跟单信用证担保、票据承兑担保、附追索权的债权转让以及对附属机构的融资支持等。

第二类是贷款或投资的承诺业务，分为可撤消的和不可撤消的两种。前者主要有贷款限额和透支限额；后者主要有循环贷款

承诺、回售与回购协议、票据发行便利、循环包销便利、发行商业票据等。对于不可撤消的承诺，银行在法律上有责任向客户提供资金或购买证券，一旦协议生效，可能引起真实负债出现在平衡表上。

第三类是创新金融工具，包括外汇期货业务、货币利率互换、金融期货与期权合约、远期利率协议、外汇及证券多种指数、其他资产的期货与期权、组织辛迪加贷款等。这些业务大都是外汇市场近年来发展起来的。

第四类是利用银行的人力与技术设备等资源为客户提供中介服务，主要有代客户进行现金管理（如保管箱业务）、计算机服务（如网络出租及电脑服务项目）、金融投资和经济信息咨询服务、信托业务、代理收付业务、代理保险、物业策划、遗嘱执行与遗产承办、住房买卖、股票投资的中介服务、旅游服务等等。

据 1993 年对国内五家银行收入情况分析，非利息收入占净利息收入的比重分别为：工商银行 12.84% ，农业银行 4.38%，中国银行 75.28% ，建设银行 4.83% ，交通银行 18.26% 。五家银行平均为 23.12%，比西方商业银行要低得多。从发展的品种和范围看，是比较单一和狭窄的，仅仅局限于一些为客户提供中介服务的传统中间业务上，而各类担保、贷款或投资承诺、外汇买卖与投资等新兴业务，却未得到开展，即使有一部分，其规模也十分有限，绝大部分尚未起步，而且传统的中间业务品种也不丰富，范围也十分有限。

（二）从地区上看，发展不平衡，各地之间差距很大

目前，各地银行在中间业务发展方面，虽然有所进展，但差异较大。沿海及经济发达地区的大中城市银行发展得要快一些，有不少成功经验，以广东、深圳、上海为例，他们不仅在结算、信息咨询等方面有很多新的突破，而且在代理发行各种股票、债券、外汇商业票据等业务发展上迈出了新的步伐。内地也有一些

城市、一些 银行在开办中间业务上较为主动，发展的速度也比较快，以交通银行郑州分行为例，该行近几年以先进的电子化手段为依托，不断创新金融业务，提供超越客户需求的服务，陆续推出了代发工资、银行卡， 代 缴电话费、电费、保险费、寻呼费、有线电视费，代收巡警执法罚款，代订购牛奶和报纸服务以及银证转账、保管箱、小额抵押贷款、个人外汇买卖、股票申购缴款等中间业务，开通 24 小时电话银行，实现 24 家自助银行、110 台 ATM 自动提款机、100 台多媒体自助服务终端联网运行，昼夜服务，以其齐全的服务功能，先进的服务手段，全天候的服务时间，为社会各阶层人士提供全方位的现代化金融服务，满足了现代人在个人金融资产理财方面的需要，受到广泛欢迎，在社会上、民众心中牢固树立起现代化大商业银行的形象和信誉，有力地推动了该行业务的全面、快速发展，开拓了新的存款增长点和效益增长点。

（三）从管理上看，没有中间业务主管机构，缺乏明确的业务范围和发展目标

目前，我国银行在中间业务发展上，从上到下缺乏主管机构和总体规划，各地的分支机构各行其是，哪些是中间业务，由谁负责开办，怎样开拓发展，达到什么样的目标等都是不明确的，存在着随机性和盲目性，在实际工作中造成无章、无制、无标准可行，缺乏规范化管理，如对代收代付业务，储蓄部门、信用卡部、信息咨询公司等部门都在抓，这不仅造成一些混乱，甚至出现严重“ 内耗 ”。由于对中间业务缺乏统一而有效的管理，导致一方面使有些中间业务组织异化为直接办理银行资产负债业务的附属机构；另一方面把本属于中间业务的代理业务搞成无偿服务。比如对技改项目的评估论证和企业的信用评级，前几年由信息咨询部门牵头组织搞，后来又改归到信贷部门，由有偿改为无偿服务。目前，各行的信息咨询业务不仅没有得到开拓发展，反

而日趋萎缩，这种现象与社会经济发展的要求是下相适应的，同时也反映出银行在中间业务发展指导思想上的失误。

（四）从地位上看，远远低于传统业务，甚至没有摆上议事日程

有的行 1995 年明确的专业银行向商业银行转变的着力点是：加强信贷管理，转化不良资产，加强风险防范，改善贷款质量，提高经营效益。这里没有提开拓发展新业务尤其是中间业务的问题。基层行更谈不上把发展中间业务放到重要位置上，工作的重点只是在存款方面，考核办法、奖惩措施都以增加存款余额为目标。不可否认，存款是商业银行的立行之本，但如果不考虑整个金融环境，不考虑效益核算，存款组织得越多，背的包袱可能越重。实际上，银行这几年走的是：“高成本组织存款——维持企业低效益生产——不良资产逐年增加——资金效益和经营效益不断下降——银行包袱越背越重”的路子，现在已经陷入到经营困境之中。尽管这样，在经营战略上仍没有突破老框框，经营观念还没有更新过来，仍然没有把开拓成本低、风险小、效益高的中间业务摆上重要位置，并投入相应的人、财、物。有的行即使开办了一些中间业务，范围也较狭窄，缺乏整体的、长远的发展规划和严密科学的管理措施，只是作为应付存款业务竞争、拉拢客户或者扩大影响、展现形象的手段，收益较低。

（五）从人员上看，严重缺乏从事中间业务的专门人才

各行现有从业人员一般都不熟悉银行中间业务，精通银行新兴中间业务的人才更少。从国际上看，中间业务是商业银行三大业务之一，其比重和地位甚至超过资产负债传统业务，人们把中间业务发展的状况作为衡量一家银行服务功能、经营水平、员工素质、社会信誉的重要标准。因此，在人才的投入上往往摆在头等优先的位置，首先满足其需要。从国内来看，大部分银行已着手引进和培养银行中间业务专门人才，近几年来，在国际金融、

计算机等方面有了一定程度的重视，并已经或正在引进和培训一批人才，且投入了一定的财力和物力，但在其他中间业务尤其是新兴中间业务上则没有重点考虑人才投入，从而制约了其中间业务的发展，与当今银行业务发展的趋势十分不适应。

二、制约我国商业银行中间业务发展的因素

（一）对发展中间业务的认识高度和理解深度不够

长期以来，我国银行以专业划分业务，以存贷款业务为经营主体，传统观念较浓。随着政策性银行的成立，专业银行向商业银行转化，一些行虽然认识到拓展中间业务的必要性，但在思想观念上，还没有从传统业务的老框框中解脱出来，尤其是对中间业务在商业化经营中的重要性和效益性认识不足。在我国目前经济形势下，对中间业务能否成为银行三大业务之一存在较大疑问，对其经营管理和发展关注不够，影响了中间业务的开拓和发展，以至于在实践中，中间业务还处于自发的、盲目的发展状态，缺乏内在发展动力，缺乏统一规划和有效的发展措施，致使不能及时捕捉市场信息，把握发展机遇，金融品种开发滞后，影响到中间业务的发展。

（二）中央银行还没有制定出商业银行中间业务发展的有关政策办法

商业银行的体制基本上是按传统商业银行业务范围设定业务领域的，这种体制框架，以及配套的会计、财务、稽核等制度，都没有为中间业务的商品化创造体制前提。

(三)中间业务的商品化没有进入市场发育

国家计委、中央银行、物价管理部门还没有制定出相应的收费标准。商业银行也没有在实践中形成一套定价规则，使中间业务难以规范运作。所以，商业银行对中间业务普遍感到费用不敢收、不好收的状况，深刻地反映了我国银行体制改革的薄弱环节。

（四）运行机制不适应中间业务发展需要，造成中间业务与

资产负债业务脱节，未能形成有机整体

资产负债业务是中间业务发展的基础，反之中间业务的发展也促进资产负债业务的发展，两者相互依存，相互促进。但由于目前我国商业银行对中间业务缺乏健全的组织管理体系，没有一个专职部门来对中间业务进行统一规划、研究开发和协调指导，中间业务的开展处于自发状况，部门之间条块分割，相互之间协调不顺畅，也造成中间业务和资产负债业务之间缺乏有效、顺畅的联接机制。

（五）队伍素质不适应中间业务发展的需要

银行中间业务是知识密集型业务，具有集人才、技术、机构网络、信息、资金和信誉于一体的特征，是金融业的“高技术”产业，中间业务的开拓和发展需要一大批知识面广、业务能力强、实践经验丰富、勇于开拓、懂技术、会管理的复合型人才。而现有人员大都没涉足或初涉足此项业务，缺乏专门的知识和业务培训，在一定程度上难以适应中间业务飞速发展的需要。

（六）服务设施不适应中间业务发展的需要

中间业务是一项集科学技术、电子智能和服务质量为一体的现代化金融服务业务，它的发展必须要有相应的“软硬件”为依托，虽然我国商业银行近年来在电子化建设方面步伐较快，但这远跟不上发展的需要，特别是在计算机联网、软件的开发与应用及服务功能上尤为突出，相对制约着中间业务的发展。

（七）行政干预、同业不公平竞争，阻碍了中间业务的健康规范发展

目前我国正处于计划经济体制向市场经济体制转变之中，市场机制还很不完善，市场秩序不稳定，有关行政管理部门利用行业职能进行行政干预，造成不公平竞争的局面。

三、我国商业银行大力发展中间业务的必要性

随着经济发展水平的提高，经济往来的信用化程度不断提

需要全本请访问 www.ertongbook.com