
第一章 公司信贷概述

本章概要

公司信贷是指以银行为提供主体,以法人和其他经济组织等非自然人为接受主体的资金借贷或信用支持活动。公司信贷业务是我国商业银行的重要资产业务,是商业银行取得利润的主要途径,公司信贷业务的规模和结构对商业银行的经营成败具有重要意义,其经营的结果直接影响商业银行安全性、流动性和盈利性目标的实现。

本章内容包括三节,第一节是公司信贷基础,主要从公司信贷的相关概念、公司信贷的基本要素和公司信贷的种类三个方面进行介绍;第二节是公司信贷的基本原理,主要从公司信贷理论的发展、公司信贷资金的运动过程及其特征两个方面进行介绍;第三节主要从我国信贷管理的原则、流程以及信贷管理的组织结构三个方面进行介绍。

1. 1 公司信贷基础

学习目的

- 掌握公司信贷的相关概念
- 掌握公司信贷的基本要素
- 了解公司信贷的种类

1. 1 . 1 公司信贷相关概念

公司信贷的相关概念包括信贷、银行信贷、公司信贷、贷款、承兑、担保、信用证、减免交易保证金、信贷承诺、直接融资和间接融资等。

1. 信贷

信贷指一切以实现承诺为条件的价值运动形式,包括存款、贷款、担保、承兑、赊欠等活动。

2. 银行信贷

广义的银行信贷是银行筹集债务资金、借出资金或提供信用支持的经济活动。狭义的银行信贷是银行借出资金或提供信用支持的经济活动,主要包括贷款、担保、承兑、信用证、减免交易保证金、信贷承诺等。

3. 公司信贷

公司信贷是指以银行为提供主体,以法人和其他经济组织等非自然人为接受主体的资金借贷或信用支持活动。

4. 贷款

贷款是指商业银行或其他信用机构以一定的利率和按期归还为条件,将货币资金使用权转让给其他资金需求者的信用活动。

5. 承兑

承兑是银行在商业汇票上签章承诺按出票人指示到期付款的行为。

6. 担保

担保是银行根据申请人要求,向受益人承诺债务人不履行债务或符合约定条件时,银行按照约定以支付一定货币的方式履行债务或者承担责任的行为。

7. 信用证

信用证是一种由开证银行根据信用证相关法律规范应申请人要求并按其指示向受益人开立的载有一定金额的、在一定期限内凭符合规定的单据付款的书面文件。信用证包括国际信用证和国内信用证。

8. 信贷承诺

信贷承诺是指银行向客户作出的在未来一定时期内按约定条件为客户提供贷款或信用支持的承诺。

1.1.2 公司信贷的基本要素

公司信贷的基本要素主要包括交易对象、信贷产品、信贷金额、信贷期限、贷款利率和费率、清偿计划、担保方式和约束条件等。

1. 交易对象

公司信贷业务的交易对象包括银行和银行的交易对手,银行的交易对手主要是经工商行政管理机关(或主管机关)核准登记,拥有工商行政管理部门颁发的营业执照的企(事)业法人和其他经济组织等。

2. 信贷产品

信贷产品是指特定产品要素组合下的信贷服务方式,主要包括贷款、担保、承兑、信用

支持、保函、信用证和承诺等。

3. 信贷金额

信贷金额是指银行承诺向借款人提供的以货币计量的信贷产品数额。

4. 信贷期限

(1) 信贷期限的概念

信贷期限有广义和狭义两种。广义的信贷期限是指银行承诺向借款人提供以货币计量的信贷产品的整个期间，即从签订合同到合同结束的整个期间。狭义的信贷期限是指从具体信贷产品发放到约定的最后还款或清偿的期限。在广义的定义下，贷款期限通常分为提款期、宽限期和还款期。

①提款期。提款期是指从借款合同生效之日开始，至合同规定贷款金额全部提款完毕之日为止，或最后一次提款之日为止，期间借款人可按照合同约定分次提款。

②宽限期。宽限期是指从贷款提款完毕之日开始，或最后一次提款之日开始，至第一个还本付息之日为止，介于提款期和还款期之间。有时也包括提款期，即从借款合同生效日起至合同规定的第一笔还款日为止的期间。在宽限期内银行只收取利息，借款人不用还本，或本息都不用偿还，但是银行仍应按规定计算利息，至还款期才向借款企业收取。

③还款期。还款期是指从借款合同规定的第一次还款日起至全部本息清偿日止的期间。

(2) 《贷款通则》有关期限的相关规定

①贷款期限根据借款人的生产经营周期、还款能力和银行的资金供给能力由借贷双方共同商议后确定，并在借款合同中载明。

②自营贷款期限最长一般不得超过10年，超过10年应当报中国人民银行备案。

③票据贴现的贴现期限最长不得超过6个月，贴现期限为从贴现之日起到票据到期日止。

④不能按期归还贷款的，借款人应当在贷款到期日之前，向银行申请贷款展期，是否展期由银行决定。

⑤短期贷款展期期限累计不得超过原贷款期限；中期贷款展期期限累计不得超过原贷款期限的一半；长期贷款展期期限累计不得超过3年。

5. 贷款利率和费率

(1) 贷款利率

贷款利率即借款人使用贷款时支付的价格。

①贷款利率的种类

•本币贷款利率和外币贷款利率。通常根据贷款币种的不同将利率分为本币贷款利率和外币贷款利率。

•浮动利率和固定利率。按照借贷关系持续期内利率水平是否变动来划分，利率可分为固定利率与浮动利率。

固定利率是指在贷款合同签订时即设定好固定的利率，在贷款合同期内，不论市场利率如何变动，借款人都按照固定的利率支付利息，不需要“随行就市”。

浮动利率是指借贷期限内利率随物价、市场利率或其他因素变化相应调整的利率。浮动利率的特点是可以灵敏地反映金融市场上资金的供求状况，借贷双方所承担的利率变动风险较小。

- 法定利率、行业公定利率和市场利率

法定利率是指由政府金融管理部门或中央银行确定的利率，它是国家实现宏观调控的一种政策工具。

行业公定利率是指由非政府部门的民间金融组织，如银行协会等确定的利率，该利率对会员银行具有约束力。

市场利率是指随市场供求关系的变化而自由变动的利率。

②我国贷款利率管理相关情况

其一，管理制度。

- 基准利率

基准利率是被用做定价基础的标准利率，被用做基准利率的利率包括市场利率、法定利率和行业公定利率，通常具体贷款中执行的浮动利率采用基准利率加点或确定浮动比例方式，我国中央银行公布的贷款基准利率是法定利率。

- 《人民币利率管理规定》有关利率的相关规定

短期贷款利率(期限在1年以下，含1年)，按贷款合同签订日的相应档次的法定贷款利率计息。贷款合同期内，遇利率调整不分段计息。

中长期贷款(期限在1年以上)利率一年一定。贷款(包括贷款合同生效日起应分笔拨付资金)根据贷款合同确定的期限，按贷款合同生效日相应档次的法定贷款利率计息，满一年后，再按当时相应档次的法定贷款利率确定下一年度利率。

贷款展期，期限累计计算，累计期限达到新的利率档次时，自展期之日起，按展期日挂牌的同档次利率计息；达不到新的期限档次时，按展期日的原档次利率计息。

逾期贷款或挤占挪用贷款，从逾期或挤占挪用之日起，按罚息利率计收罚息，直到清偿本息为止，遇罚息利率调整则分段计息。

借款人在借款合同到期日之前归还借款时，银行有权按原贷款合同向借款人收取利息。

其二，利率结构。

差别利率是对不同种类、不同期限、不同用途的存、贷款所规定的不同水平的利率，差别利率的总和构成利率结构。

利率档次是利率差别的层次。我国中央银行目前主要按期限和用途的差别设置不同的贷款利率水平。

- 人民币贷款利率档次

我国人民币贷款利率按贷款期限划分可分为短期贷款利率、中长期贷款利率及票据贴现利率。

短期贷款利率可分为6个月以下(含6个月)和6个月至1年(含1年)两个档次。

中长期贷款利率可分为1至3年(含3年)、3至5年(含5年)以及5年以上三个档次。

- 外汇贷款利率档次

我国中央银行目前已不再公布外汇贷款利率，外汇贷款利率在我国已经实现市场化。国内商业银行通常以国际主要金融市场的利率(如伦敦同业拆借利率)为基础确定外汇贷款利率。

其三，利率表达方式。

利率一般有年利率、月利率、日利率三种形式。年利率也称年息率，以年为计息期，一般按本金的百分比表示；月利率也称月息率，以月为计息期，一般按本金的千分比表示；日利率也称日息率，以日为计息期，一般按本金的万分比表示。我国计算利息传统标准是分、厘、毫，每十毫为一厘，每十厘为一分。年息几分表示百分之几，月息几厘表示千分之几，日息几毫表示万分之几。

其四，计息方式。

按计算利息的周期通常分为按日计息、按月计息、按季计息、按年计息。

按是否计算复利分为单利计息和复利计息。单利计息是指在计息周期内对已计算未支付的利息不计收利息；复利计息是指在计息周期内对已计算未支付的利息计收利息。

(2) 费率

费率是指利率以外的银行提供信贷服务的价格，一般以信贷产品金额为基数按一定比率计算。费率的类型较多，主要包括担保费、承诺费、承兑费、银团安排费、开证费等。

《商业银行服务价格管理办法》中有关费率的相关规定如下：

- 商业银行服务是指商业银行通过收费方式向客户提供的各类本外币银行服务。
- 商业银行制定服务价格，提供银行服务应当遵守国家有关价格的法律、法规及规章的规定，应当遵循合理、公开、诚信和质价相符的原则，应以银行客户为中心，增加服务品种，改善服务质量，提升服务水平，禁止利用服务价格进行不正当竞争。
- 实行政府指导价的商业银行服务范围为人民币基本结算类业务，包括银行汇票、银行承兑汇票、本票、支票、汇兑、委托收款、托收承付等。
- 商业银行办理收付类业务实行“谁委托、谁付费”的收费原则，不得向委托方以外的其他单位或个人收费。

6. 清偿计划

清偿计划一般分为一次性还款和分次还款，分次还款又有定额还款和不定额还款两种方式。定额还款包括等额还款和约定还款，其中等额还款中通常包括等额本金还款和等额本息还款等方式。

贷款合同应该明确清偿计划，借款人必须按照贷款合同约定的清偿计划还款。贷款合同中通常规定如借款人不按清偿计划还款，则视为借款人违约，银行可按合同约定收取相应的违约金或采取其他措施。清偿计划的任何变更须经双方达成书面协议。

7. 担保方式

担保是指借款人无力或未按照约定按时还本付息或支付有关费用时贷款的第二还款来源，是审查贷款项目最主要的因素之一。按照我国《担保法》的有关规定，担保方式包括保证、抵押、质押、定金和留置五种方式。在信贷业务中经常运用的主要是前三种方式中的一种或几种。

8. 约束条件

(1) 提款条件主要包括：合法授权、政府批准、资本金要求、监管条件落实、其他提款条件。

(2) 监管条件主要包括：财务维持、股权维持、信息交流、其他监管条件。

1. 1.3 公司信贷的种类

公司信贷的种类是按一定分类方法和标准划分的信贷类别，划分信贷种类是进行贷款管理的需要，目的在于反映信贷品种的特点和信贷资产的结构。

1. 按货币种类划分

(1) 人民币贷款

人民币是我国的法定货币，以人民币为借贷货币的贷款称为人民币贷款。

(2) 外汇贷款

以外汇作为借贷货币的贷款称为外汇贷款。现有的外汇贷款币种有美元、港元、日元、英镑和欧元。

2. 按贷款期限划分

(1) 短期贷款

短期贷款是指贷款期限在 1 年以内(含 1 年)的贷款。

(2) 中期贷款

中期贷款是指贷款期限在 1 年以上(不含 1 年) 5 年以下(含 5 年)的贷款。

(3) 长期贷款

长期贷款是指贷款期限在 5 年(不含 5 年)以上的贷款。

3. 按贷款用途划分

(1) 固定资产贷款

中国银行业监督管理委员会《固定资产贷款管理暂行办法》第三条规定：“本办法所称固定资产贷款，是指贷款人向企(事)业法人或国家规定可以作为借款人的其他组织发放的，用于借款人固定资产投资的本外币贷款。”

(2) 流动资金贷款

中国银行业监督管理委员会《流动资金贷款管理暂行办法》第三条规定：“本办法所称流动资金贷款，是指贷款人向企(事)业法人或国家规定可以作为借款人的其他组织发放的用于借款人日常生产经营周转的本外币贷款。”

(3) 并购贷款

中国银行业监督管理委员会《商业银行并购贷款风险管理指引》第四条规定“本指引所称并购贷款，是指商业银行向并购方或其子公司发放的，用于支付并购交易价款的贷款。”

中国银行业监督管理委员会《商业银行并购贷款风险管理指引》第三条规定“本指引所称并购，是指境内并购方企业通过受让现有股权、认购新增股权，或收购资产、承接债务等方式以实现合并或实际控制已设立并持续经营的目标企业的交易行为。并购可由并购方通过其专门设立的无其他业务经营活动的全资或控股子公司(以下简称子公司)进行。”

(4) 房地产贷款

中国银行业监督管理委员会《商业银行房地产贷款风险管理指引》第二条规定“本指引所称房地产贷款是指与房产或地产的开发、经营、消费活动有关的贷款。主要包括土地储备贷款、房地产开发贷款、个人住房贷款、商业用房贷款等。本指引所称土地储备贷款是指向借款人发放的用于土地收购及土地前期开发、整理的贷款。土地储备贷款的借款人仅限于负责土地一级开发的机构。房地产开发贷款是指向借款人发放的用于开发、建造向市场销售、出租等用途的房地产项目的贷款。个人住房贷款是指向借款人发放的用于购买、建造和大修理各类型住房的贷款。商业用房贷款是指向借款人发放的用于购置、建造和大修理以商业为用途的各类型房产的贷款。”

(5) 项目融资

中国银行业监督管理委员会《项目融资业务指引》第三条规定“本指引所称项目融资，

是指符合以下特征的贷款：（一）贷款用途通常是用于建造一个或一组大型生产装置、基础设施、房地产项目或其他项目，包括对在建或已建项目的再融资；（二）借款人通常是为建设、经营该项目或为该项目融资而专门组建的企事业法人，包括主要从事该项目建设、经营或融资的既有企事业法人；（三）还款资金来源主要依赖该项目产生的销售收入、补贴收入或其他收入，一般不具备其他还款来源。”

4. 按贷款经营模式划分

（1）自营贷款

自营贷款是指银行以合法方式筹集的资金自主发放的贷款，其风险由银行承担，并由银行收回本金和利息。

（2）委托贷款

委托贷款是指政府部门、企事业单位及个人等委托人提供资金，由银行（受托人）根据委托人确定的贷款对象、用途、金额、期限、利率等代为发放、监督使用并协助收回的贷款。委托贷款的风险由委托人承担，银行（受托人）只收取手续费，不承担贷款风险，不代垫资金。

（3）特定贷款

特定贷款是指国务院批准并对贷款可能造成的损失采取相应补救措施后责成银行发放的贷款。

（4）银团贷款

银团贷款又称辛迪加贷款，是指由两家或两家以上的银行依据同样的贷款条件并使用一份共同的贷款协议，按约定的时间和比例，向借款人发放的并由一家共同的代理行管理的贷款。

5. 按贷款偿还方式划分

（1）一次还清贷款

一次还清贷款是指借款人在贷款到期时一次性还清贷款本息。短期贷款通常采取一次还清贷款的还款方式。

（2）分期偿还贷款

分期偿还贷款是指借款人与银行约定在贷款期限内分若干期偿还贷款本金。中长期贷款采用分期偿还方式，中长期消费贷款还需按季或按月偿还贷款。

6. 按贷款利率划分

（1）固定利率贷款

固定利率贷款是指贷款利率在贷款期限内保持不变，遇利率调整也不分段计息的贷款。短期流动资金贷款均为固定利率贷款，即执行合同约定的利率。

（2）浮动利率贷款

浮动利率贷款是指贷款利率在贷款期限内随市场利率或官方利率波动按约定时间和方法自动进行调整的贷款。

7. 按贷款担保方式划分

（1）抵押贷款

抵押贷款是指以借款人或第三人财产作为抵押发放的贷款。如果借款人不能按期归还贷

款本息，银行将行使抵押权，处理抵押物以收回贷款。

（2）质押贷款

质押贷款是指以借款人或第三人的动产或权利作为质押物发放的贷款。

（3）保证贷款

保证贷款是指以第三人承诺在借款人不能偿还贷款时，按约定承担一般保证责任或者连带保证责任而发放的贷款。银行一般要求保证人提供连带责任保证。

（4）信用贷款

信用贷款是指凭借款人信誉发放的贷款。其最大特点是不需要保证和抵押，仅凭借款人的信用就可以取得贷款。信用贷款风险较大，发放时需从严掌握，一般仅向实力雄厚、信誉卓著的借款人发放，且期限较短。

1.2 公司信贷的基本原理

学习目的

- 掌握公司信贷理论的发展过程
- 掌握公司信贷资金运动的过程及特征

1.2.1 公司信贷理论的发展

公司信贷理论的发展大体上经历了真实票据理论、资产转换理论、预期收入理论和超货币供给理论等四个阶段。

1. 真实票据理论

根据亚当·斯密的理论，银行的资金来源主要是同商业流通有关的闲散资金，都是临时性的存款，银行需要有资金的流动性，以应付预料不到的提款需要。因此，最好只发放以商业行为为基础的短期贷款，因为这样的短期贷款有真实的商业票据为凭证作抵押，带有自动清偿性质。因此这种贷款理论被称为“真实票据理论”，美国则称为“商业贷款理论”。根据这一理论，长期投资的资金应来自长期资源，如留存收益、发行新的股票以及长期债券；银行不能发放不动产贷款、消费贷款和长期设备贷款等。真实票据理论占据着商业银行资产管理的支配地位。随着资本主义的发展，这一理论的缺陷也逐渐显现，银行短期存款的沉淀、长期资金的增加，使银行具备大量发放中长期贷款的能力，局限于短期贷款不利于经济的发展，同时，自偿性贷款随经济周期而决定信用量，会加大经济的波动。

2. 资产转换理论

1918年，H. G. 莫尔顿在《政治经济学杂志》上发表《商业银行与资本形成》一文，提出了资产转换理论。这一理论认为，银行能否保持流动性，关键在于银行资产能否转让变现，把可用资金的部分投放于二级市场的贷款与证券，可以满足银行的流动性需要。流动性的需求增大时，可以在金融市场上出售这些资产（包括商业票据、银行承兑汇票、美国短期

国库券等)。在这一理论的影响下,商业银行的资产范围显著扩大,由于减少非盈利现金的持有,银行效益得到提高。

但是,资产转换理论也带来一些问题:缺乏物质保证的贷款大量发放,为信用膨胀创造了条件;在经济局势和市场状况出现较大波动时,证券的大量抛售同样造成银行的巨额损失;贷款平均期限的延长会增加银行系统的流动性风险。因此,对单个银行来说是正确的东西,对于整个银行系统来说却未必完全正确。

3. 预期收入理论

1949年,赫伯特·v. 普罗克诺在《定期放款与银行流动性理论》一书中提出了这一理论。预期收入理论认为,贷款能否到期归还,是以未来的收入为基础的,只要未来收入有保障,长期信贷和消费信贷同样能保持流动性和安全性。稳定的贷款应该建立在现实的归还期限与贷款的证券担保的基础上。按照以前的一些理论,这样一种贷款可称为“合格的票据”,如果需要的话,可以拿到中央银行去贴现。这样,中央银行就成为资金流动性的最后来源了。在这种理论的影响下,第二次世界大战后中长期设备贷款、住房贷款、消费贷款等迅速发展起来,成为支持经济增长的重要因素。这一理论带来的问题是,由于收入预测与经济周期有密切关系,同时资产的膨胀和收缩也会影响资产质量,因此可能会增加银行的信贷风险。银行危机一旦爆发,其规模和影响范围会越来越大。

4. 超货币供给理论

这一新的银行资产理论出现于20世纪六七十年代。该理论认为,只有银行能够利用信贷方式提供货币的传统观念已经不符合实际,随着货币形式的多样化,非银行金融机构也提供货币,银行信贷市场面临着很大的竞争压力,因此,银行资产应该超出单纯提供信贷货币的界限,要提供多样化的服务,如购买证券、开展投资中介和咨询、委托代理等配套业务,使银行资产经营向深度和广度发展。现代商业银行全能化、国际化的发展趋势已经表明,银行信贷的经营管理应当与银行整体营销和风险管理结合起来,发挥更大的作用。当然,商业银行涉足新的业务领域和盲目扩大的规模也是当前银行风险的一大根源,金融的证券化、国际化、表外化和电子化使金融风险更多地以系统性风险的方式出现,对世界经济的影响更为广泛。

银行信贷理论的发展过程也就是商业银行发展和金融创新的历史,它揭示了既要努力发展业务又要控制风险这个永恒的主题。

1.2.2 公司信贷资金的运动过程及其特征

1. 信贷资金的运动过程

信贷资金运动是信贷资金的筹集、运用、分配和增值过程的总称。信贷资金的运动过程可以归纳为二重支付、二重归流。信贷资金运动就是以银行为出发点,进入社会产品生产过程去执行它的职能,然后又流回到银行的全过程,即是二重支付和二重归流的价值特殊运动。

信贷资金首先由银行支付给使用者,这是第一重支付;由使用者转化为经营资金,用于购买原料和支付生产费用,投入再生产,这是第二重支付。经过社会再生产过程,信贷资金

在完成生产和流通职能以后，又流回到使用者手中，这是第一重归流；使用者将贷款本金和利息归还给银行，这是第二重归流。信贷资金的这种运动是区别于财政资金、企业自有资金和其他资金的重要标志之一。财政资金、企业自有资金和其他资金都是一收一支的一次性资金运动。

2. 信贷资金的运动特征

信贷资金运动不同于财政资金、企业资金、个人资金的运动，但又离不开财政资金、企业资金、个人资金的运动。因此，信贷资金运动和社会其他资金运动构成了整个社会再生产资金的运动，它的基本特征也是通过社会再生产资金运动形式表现出来的。

(1) 以偿还为前提的支出，有条件的让渡

信贷资金是以偿还为条件，以收取利息为要求的价值运动。银行出借货币只是暂时出让货币的使用权，仍然保留对借出货币的所有权，所以，它的货币借出是要得到偿还的。同时，当借出的货币回流银行时，还必须带回超过原贷出金额的部分，即利息。因为，信贷资金来源于存款，而存款是要还本付息的，这就决定贷款必须偿还和收息，这是贷款区别于拨款的基本特征。

(2) 与社会物质产品的生产和流通相结合

信贷资金总规模必须与社会产品再生产的发展相适应，信贷资金只有现实地转化为企业经营的资金时，才会被社会产品生产过程吸收利用，发挥作用，并获得按期归还的条件。信贷资金运动的基础是社会产品的再生产，信贷资金不断从生产领域流向流通领域，又从流通领域流入生产领域。所以，信贷资金是一种不断循环和周转的价值流。

(3) 产生经济效益才能良性循环

通过支持经济效益较好的项目，限制经济效益较差的项目，同时，在支持生产和商品流通的过程中，加速信贷资金的周转，节约信贷资金的支出，都可以创造较好的信贷效益。但在衡量信贷资金的经济效益时，不仅要认真地考核使用信贷资金的企业能否实现预期的经济效益，按期归还贷款，更要从整个国民经济着眼，考核是否做到以最少的社会消耗，取得最大的社会效益。信贷资金只有取得较好的社会效益和经济效益，才能在整体上实现良性循环。

(4) 信贷资金运动以银行为轴心

信贷资金运动的一般规律性，在市场经济基础上，又产生了新的特点：银行成为信贷中心，贷款的发放与收回都是以银行为轴心进行活动的，银行成为信贷资金调节的中介机构。信贷资金运动以银行为轴心，是市场经济的客观要求，也是信贷资金发挥作用的基础条件。

1.3 公司信贷管理

学习目的

- 掌握公司信贷管理的主要原则
- 掌握信贷管理的流程
- 掌握信贷管理的组织架构

信贷管理理论是伴随着银行业金融机构信贷管理实践逐步发展和创新出来的，在此基础上又很好地促进和推动了银行业金融机构信贷管理的发展。本章重点介绍了公司信贷管理的主要原则、流程以及管理组织架构。

1.3.1 公司信贷管理的原则

1. 全流程管理原则

全流程贷款管理原则强调,要将有效的信贷风险管理行为贯穿到贷款生命周期中的每一个环节。银行监管和银行经营的实践表明,信贷管理不能仅仅粗略地分为贷前管理、贷中管理和贷后管理三个环节。三个环节的划分方法,难以对信贷管理中的具体问题出台可操作性的规定,也难以对贷款使用实施有效的管控。强调贷款全流程管理,可以推动银行业金融机构传统贷款管理模式的转型,真正实现贷款管理模式由粗放型向精细化的转变,有助于提高银行业金融机构贷款发放的质量,加强贷款风险管理的有效性,提升银行业金融机构信贷资产的精细化管理水平。

2. 诚信申贷原则

诚信申贷主要包含两层含义:一是借款人恪守诚实守信原则,按照贷款人要求的具体方式和内容提供贷款申请材料,并且承诺所提供材料是真实、完整、有效的;二是借款人应证明其信用记录良好、贷款用途和还款来源明确合法等。

贷款申请是贷款全流程管理与风险控制的第一个环节,对于管理客户关系、开拓业务市场、发现潜在风险具有十分重要的意义。贷款申请人应秉承诚实守信原则向贷款人提供真实、完整、有效的申贷材料,这有助于从立法的角度保护贷款人的权益,从而使贷款人能够更有效地识别风险、分析风险,做好贷款准入工作,在贷款的第一环节防范潜在风险。

3. 协议承诺原则

协议承诺原则要求银行业金融机构作为贷款人,应与借款人乃至其他相关各方通过签订完备的贷款合同等协议文件,规范各方有关行为,明确各方权利义务,调整各方法律关系,明确各方法律责任。

整体来看,我国银行业金融机构对贷款合同的管理能力和水平差强人意,由此导致了許多合同纠纷和贷款损失。协议承诺原则通过强调合同的完备性、承诺的法制化乃至管理的系统化,弥补过去贷款合同的不足。协议承诺原则一方面要求贷款人在合同等协议文件中清晰规定自身的权利义务,另一方面要求客户签订并承诺一系列事项,依靠法律来约束客户的行为。一旦违约事项发生,则能够切实保护贷款人的权益。

4. 贷放分控原则

贷放分控是指银行业金融机构将贷款审批与贷款发放作为两个独立的业务环节,分别管理和控制,以达到降低信贷业务操作风险的目的。推行贷放分控,一方面可以加强商业银行的内部控制,防范操作风险;另一方面可以践行全流程管理的理念,建设流程银行,提高专业化操作,强调各部门和岗位之间的有效制约,避免前台部门权力过于集中。

5. 实贷实付原则

实贷实付是指银行业金融机构根据借款人的有效贷款需求,主要通过贷款人受托支付的

方式，将贷款资金支付给符合合同约定的借款人交易对象的过程。实贷实付原则的关键是让借款人按照贷款合同的约定用途使用贷款资金，减少贷款挪用的风险。

推行实贷实付，有利于确保信贷资金进入实体经济，在满足有效信贷需求的同时，严防贷款资金被挪用，避免信贷资金违规流入股票市场、房地产市场等；有助于贷款人提高贷款的精细化管理水平，加强对贷款资金使用的管理和跟踪。实贷实付为全流程管理和协议承诺提供了操作的抓手和依据，有助于贷款人防范信用风险和法律风险。

6. 贷后管理原则

贷后管理是指商业银行在贷款发放以后所开展的信贷风险管理工作。重视贷后管理原则的主要内容是：监督贷款资金按用途使用；对借款人账户进行监控；强调借款合同的相关约定对贷后管理工作的指导性和约束性；明确贷款人按照监管要求进行贷后管理的法律责任。

长期以来，我国银行业金融机构一直存在“重贷轻管”的现象。一个有效的贷后管理机制，要求针对借款人所属行业及经营特点，通过定期与不定期的现场检查与非现场监测，分析借款人经营财务等变化状况，监测贷款资金的用途及流向，适时掌握各种影响借款人偿债能力的风险因素以及有可能导致贷款资金出现违约的因素，及时发现潜在风险因素，并迅速采取措施，防范信贷损失。有效的贷后管理工作有助于银行业金融机构提高风险管理水平，防患风险于未然，控制信贷资产质量，是银行业金融机构建立长期、长效发展机制的基石。

1.3.2 信贷管理流程

科学合理的信贷业务管理过程实质上是规避风险、获取效益，以确保信贷资金的安全性、流动性、盈利性的过程。每一笔信贷业务都会面临着诸多风险，基本操作流程就是要通过既定的操作程序，通过每个环节的层层控制达到防范风险、实现效益的目的。一般来说，一笔贷款的管理流程分为九个环节。

1. 贷款申请

借款人需用贷款资金时，应按照贷款人要求的方式和内容提出贷款申请，并恪守诚实守信原则，承诺所提供材料的真实、完整、有效。申请基本内容通常包括：借款人名称、企业性质、经营范围，申请贷款的种类、期限、金额、方式、用途，用款计划，还本付息计划等，并根据贷款人要求提供其他相关资料。

2. 受理与调查

银行业金融机构在接到借款人的借款申请后，应由分管客户关系管理的信贷员采用有效方式收集借款人的信息，对其资质、信用状况、财务状况、经营情况进行调查分析，评定资信等级，评估项目效益和还本付息能力。同时也应对担保人的资信、财务状况进行分析，如果涉及抵(质)押物的还必须分析其权属状况、市场价值、变现能力等，并就具体信贷条件进行初步洽谈。信贷员根据调查内容撰写书面报告，提出调查结论和信贷意见。

3. 风险评价

银行业金融机构信贷人员将调查结论和初步贷款意见提交审批部门，由审批部门对贷前调查报告及贷款资料进行全面的风险评价，设置定量或定性的指标和标准，对借款人情况、还款来源、担保情况等进行审查，全面评价风险因素。风险评价隶属于贷款决策过程，是贷款全流程管理中的关键环节之一。

4. 贷款审批

银行业金融机构要按照“审贷分离、分级审批”的原则对信贷资金的投向、金额、期限、利率等贷款内容和条件进行最终决策，逐级签署审批意见。

5. 合同签订

合同签订强调协议承诺原则。借款申请经审查批准后，银行业金融机构与借款人应共同签订书面借款合同，作为明确借贷双方权利和义务的法律文件。其基本内容应包括金额、期限、利率、借款种类、用途、支付、还款保障及风险处置等要素和有关细节。对于保证担保贷款，银行业金融机构还需与担保人签订书面担保合同；对于抵(质)押担保贷款，银行业金融机构还须签订抵(质)押担保合同，并办理登记等相关法律手续。

6. 贷款发放

贷款人应设立独立的责任部门或岗位，负责贷款发放审核。贷款人在发放贷款前应确认借款人满足合同约定的提款条件，并按照合同约定的方式对贷款资金的支付实施管理与控制，监督贷款资金按约定用途使用。

7. 贷款支付

贷款人应设立独立的责任部门或岗位，负责贷款支付审核和支付操作。采用贷款人受托支付的，贷款人应审核交易资料是否符合合同约定条件。在审核通过后，将贷款资金通过借款人账户支付给借款人交易对象。采用借款人支付方式的，贷款人应要求借款人定期汇总报告贷款资金支付情况，并通过账户分析、凭证查验、现场调查等方式核查贷款支付是否符合约定用途。

8. 贷后管理

贷后管理是银行业金融机构在贷款发放后对合同执行情况及借款人经营管理情况进行检查或监控的信贷管理行为。其主要内容包括监督借款人的贷款使用情况、跟踪掌握企业财务状况及其清偿能力、检查贷款抵(质)押品和担保权益的完整性三个方面。其主要目的是督促借款人按合同约定用途合理使用贷款，及时发现并采取有效措施纠正、处理有问题贷款，并对贷款调查、审查与审批工作进行信息反馈，及时调整与借款人合作的策略与内容。

9. 贷款回收与处置

贷款回收与处置直接关系到银行业金融机构预期收益的实现和信贷资金的安全，贷款到

期按合同约定足额归还本息，是借款人履行借款合同、维护信用关系当事人各方权益的基本要求。银行业金融机构应提前提示借款人到期还本付息；对贷款需要展期的，贷款人应审慎评估展期的合理性和可行性，科学确定展期期限，加强展期后管理；对于确因借款人暂时经营困难不能按期还款的，贷款人可与借款人协商贷款重组；对于不良贷款，贷款人要按照有关规定和方式，予以核销或保全处置。此外，一般还要进行信贷档案管理。贷款结清后，该笔信贷业务即已完成，贷款人应及时将贷款的全部资料归档保管，并移交专职保管员对档案资料的安全、完整和保密性负责。

1.3.3 信贷管理的组织架构

1. 商业银行信贷管理组织架构的变革

信贷风险管理组织架构是商业银行组织架构的重要组成部分，也是信贷业务正常开展的基本保证。随着银行业改革的不断深入，商业银行信贷管理组织架构也在不断地发展变化着。1984年至1993年，我国开始尝试专业银行企业化改革，经过多年改革与调整，专业银行的组织架构逐步完善，到1993年已经形成了比较统一、系统的组织架构，这种架构也是我国商业银行组织架构调整与改革的基础。纵向来看，专业银行延续了中国人民银行的总分行制；横向来看，专业银行采取了按照产品设置部门的方式，与行政机关的组织架构有明显的相似性。

1993年至2001年，专业银行完成了向商业银行的转变，我国商业银行的组织架构也相应地发生了变化。在纵向结构上，商业银行实行统一法人制度，通过授权的方式，明确了总行与各级分支机构的经营权限，分支机构的经营决策不得超过授权范围；在横向管理上，商业银行根据业务发展进行了相应的调整，信贷管理的专业部门随社会经济发展、分工的专业化而不断增减和细化。

2001年，我国加入了世界贸易组织，为顺应时代发展，满足金融市场要求，商业银行对风险管理组织架构进行了根本性的改变。信贷管理由前台、中台、后台合一的管理模式转变为业务营销与风险控制相分离，由按照业务类别分散管理的模式转变为信贷风险集中统一管理的模式，由倚重贷前调查转变为贷款全过程管理，初步形成了现代商业银行公司治理组织架构。

从2003年开始，随着我国商业银行股份制改革的开始和不断深入，银行信贷管理组织架构也在不断地发展变化着。纵向管理上，初步建立了全面的业务发展和风险管理体系，总行、分行、支行间的管理进一步清晰，各级分行也实现了与总行业务部门的对接；横向管理上，新增特定风险的专职管理部门，同时着眼于建立以客户为中心的组织架构和业务营销模式，按照客户性质的不同成立了公司业务部和零售业务部。

建立真正的以客户为中心、以市场为导向、以经济效益为目标、以风险控制为主线、市场反应灵敏、风险控制有力、运作协调高效、管理机制完善的组织架构，是提升我国商业银行整体实力的组织保障。在全面风险管理框架下，在建立健全公司治理结构的思路下，按照风险管理体系集中、垂直、独立的原则，我国商业银行已经初步建立了职责明晰、分工明确、相互制衡、精简高效的银行内部组织架构，提升了商业银行风险管理的掌控水平。

2. 商业银行信贷业务经营管理组织架构

商业银行信贷业务经营管理组织架构包括:董事会及其专门委员会、监事会、高级管理层和信贷业务前中后台部门。

(1) 董事会及其专门委员会

董事会是商业银行的最高风险管理和决策机构,承担商业银行风险管理的最终责任,负责审批风险管理的战略政策,确定商业银行可以承受的总体风险水平,确保商业银行能够有效识别、计量、监测和控制各项业务所承担的各种风险。董事会通常下设风险政策委员会,审定风险管理战略,审查重大风险活动,对管理层和职能部门履行风险管理和内部控制职责的情况进行定期评估,并提出改进要求。

(2) 监事会

监事会是我国商业银行所特有的监督部门,对股东大会负责,从事商业银行内部尽职监督、财务监督、内部控制监督等工作。监事会通过加强与董事会及内部审计、风险管理等相关委员会和有关职能部门的工作联系,全面了解商业银行的风险管理状况,监督董事会和高级管理层做好相关工作。

(3) 高级管理层

高级管理层的主要职责是执行风险管理政策,制定风险管理的程序和操作规程,及时了解风险水平及其管理状况,并确保商业银行具备足够的人力、物力和恰当的组织结构、管理信息系统及技术水平,以有效地识别、计量、监测和控制各项业务所承担的各项风险。

(4) 信贷业务前中后台部门

一般而言,信贷前台部门负责客户营销和维护,也是银行的“利润中心”,如公司业务部门、个人贷款业务部门;信贷中台部门负责贷款风险的管理和控制,如信贷管理部门、风险管理部、合规部门、授信执行部门等;信贷后台部门负责信贷业务的配套支持和保障,如财务会计部门、稽核部门、IT部门等。按照贷款新规的要求,商业银行应确保其前、中、后台各部门的独立性,前、中、后台均应设立“防火墙”,确保操作过程的独立性。

第二章 公司信贷营销

本章概要

中国加入世贸组织后,对外开放的步伐进一步加快,我国商业银行公司信贷业务的竞争变得日趋激烈,银行如何适应社会和市场发展的需要,增强市场营销能力,强化市场优势地位,提升品牌形象,已成为未来银行公司信贷业务持续、健康发展的关键因素。积极拓展有效信贷市场成为提高银行经营效益的重要途径,公司信贷营销已成为银行经营管理的重中之重。

本章分为三节,第一节是目标市场分析,主要从市场环境分析、市场细分,以及市场选择和定位几个方面进行了阐述。第二节是营销策略,主要介绍了产品营销策略、定价策略、营销渠道策略和促销策略四大策略。第三节是营销管理,主要介绍了营销计划、营销组织、营销领导和营销控制几个方面的内容。

2.1 目标市场分析

学习目的

- 掌握市场环境分析的内容及方法
- 了解市场细分的含义、作用；掌握市场细分的原则、标准和策略
- 掌握市场选择和定位的含义，以及市场定位的内容和步骤

2.1.1 市场环境分析

市场环境是影响银行市场营销活动的内外部因素和条件的总和。环境的变化，既可以给银行营销带来市场机会，也可能形成某种风险威胁。因此，银行在进行营销决策前，应首先对包括客户需求、竞争对手的实力和金融市场变化趋势等内外部环境进行充分的调查和分析。

1. 外部环境

(1) 宏观环境

①经济与技术环境

经济与技术环境包括当地、本国和世界的经济形势，如经济增长速度、循环周期、市场前景、物价水平、投资意向、消费潮流、进出口贸易、外汇汇率、资本移动和企业组织等；政府各项经济政策，如财政政策、税收政策、产业政策和外汇政策等；技术变革和应用状况，如通讯、电子计算机产业和国际互联网的发展，日益改变着客户对信贷等金融业务的要求。

②政治与法律环境

政治与法律环境包括政治安定程度、政治对经济的影响程度、政府的施政纲领、各级政府机构的运行程序、政府官员的办事作风、社会集团或群体利益矛盾的协调方式、法律建设、具体法律规范及其司法程序等。

③社会与文化环境

社会与文化环境包括信贷客户的分布与构成、购买金融商品的模式与习惯、劳动力的结构与素质、社会思潮和社会习惯、主流理论和价值等。

(2) 微观环境

①信贷资金的供给状况

银行能向社会提供多少资金，取决于能够吸收多少存款；而社会存款的增加或减少一般直接受利率、物价水平和收入状况的影响。

②信贷资金的需求状况

信贷客户的需求包括三种形态：已实现的需求、待实现的需求和待开发的需求。信贷客户的信贷动机，可概括为理性动机和感性动机。其中，理性动机指客户为获得低融资成本、增加短期支付能力以及得到长期金融支持等利益而产生的购买动机；感性动机则指为获得影响力，被银行所承认、所欣赏，或被感动等情感利益而产生的购买动机。

③银行同业的竞争状况

银行同业的竞争分析，不仅包括当前竞争的分析，还包括潜在竞争的分析。对现有的竞争对手，要分析其市场定位、竞争能力、经营目标、营销策略；对潜在的竞争对手，要预测

未来进入市场者的数量和规模、市场的大小、竞争对手能力、定位及策略。通过银行同业的竞争分析，商业银行可以对细分市场的竞争程度、竞争内容、预期收益等作出判断，从而决定是否进入该市场和采用何种策略进入。

2. 内部环境

内部环境分析主要包括三部分：战略目标分析、银行内部资源分析、银行自身实力分析。

(1) 战略目标分析

战略目标是银行在实现其使命过程中所追求的长期结果，它反映了银行在一定时期内经营活动的方向和所要达到的水平，既可以是定性的，也可以是定量的，比如竞争地位、业绩水平、发展速度等。分析战略目标的根本目的在于保证银行的营销策略能够良好地服务于战略目标，以免出现不必要的偏差甚至错误。

(2) 银行内部资源分析

银行内部资源分析的主要目的是通过了解银行的重要资源及其利用程度，将银行已有资源与营销需求相比较，把握自身的优势和劣势，并对照主要竞争对手，以确定在哪些范围内具有比较大的营销优势，从而确定营销策略。银行内部资源分析涉及以下内容：

①人力资源。主要分析人的数量、质量、士气、稳定性、组织协同性和对营销活动的支持能力。

②财务实力。主要分析资本、资金、费用等对营销活动的保障能力。

③物质支持。主要分析银行各种物质支持能否满足未来营销活动的需要。

④技术资源。主要分析银行的研究开发水平，了解银行研究开发的深度和在客户心中的地位、开发费用情况及其直接效果等。

⑤资讯资源。主要分析内外部的资讯收集、整理、挖掘和利用能力能否有效地支持营销活动。

(3) 银行自身实力分析

①银行对金融业务的处理能力、快速应变能力、对资源的获取能力、对技术和产品的开发能力、对形势变化的应变能力等系统实力。

②银行的品牌、网络、市场地位、客户资源、社会影响等软实力。

③银行的资本实力，包括现有资本实力、资本补充能力、股东支持力等。

④政府支持，在一般情况下，政府对各家银行是平等的，但在特殊情况下，政府有时也可能有所倾斜。

3. 市场环境分析的基本方法

银行主要采用 SWOT 分析方法对其内外部环境进行综合分析。其中，S(Strength) 表示优势，W(Weak) 表示劣势，O(Opportunity) 表示机遇，T(Threat) 表示威胁。SWOT 分析法就是按上述的四个方面对银行所处的内外部环境进行分析，并结合机遇与威胁的可能性和重要性，制定出切合本银行实际的经营目标和战略。

2.1.2 市场细分

1. 市场细分的含义

市场细分是指银行把公司信贷客户按一种或几种因素加以区分,使区分后的客户需求在一个或多个方面具有相同或相近的特征,以便确定客户政策。

市场细分的目的是使银行根据不同子市场的特殊但又相对同质的需求和偏好,有针对性地采取一定的营销组合策略和营销工具,以满足不同客户群的需求。其中属于同一细分市场的客户具有相似的需求和欲望;属于不同细分市场的客户对同一产品的需求和欲望存在明显的差别。

2. 市场细分的作用

市场细分是银行营销战略的重要组成部分,其作用表现在以下几个方面:

(1) 有利于选择目标市场和制定营销策略

市场细分后的子市场比较具体,比较容易了解客户的需求,银行可以根据自己的经营思想、方针以及技术和营销力量,确定自己的服务对象,即目标市场。针对较小的目标市场,便于制定特殊的营销策略。同时,在细分的市场上,信息容易了解和反馈,一旦客户的需求发生变化,银行可迅速改变营销策略,制定相应的对策,以适应市场需求的变化,提高银行的应变能力和竞争力。

(2) 有利于发掘市场机会,开拓新市场,更好地满足不同客户对金融产品的需要

运用市场细分原理分析研究市场,银行可以对每一个细分市场的购买潜力、满足程度、竞争情况等进行分析比较,探索出有利于自己的市场机会,从而有针对性地开发金融产品,开拓新市场,更好地满足不同层次客户的需求。

(3) 有利于集中人力、物力投入目标市场,提高银行的经济效益通过市场细分,银行可以有针对性地选取较小的子市场开展营销活动,集中人力、物力、财力及其他资源,发挥竞争优势去争取局部市场上的优势,从而带动全局发展,全面提高银行的经济效益。

3. 公司信贷客户市场细分

商业银行一般按照企业所处区域、产业、规模、所有者性质和组织形式等方式对公司信贷客户进行细分。

(1) 按区域细分

商业银行按照区域对公司信贷客户市场进行细分,主要考虑客户所在地区的市场密度、交通便利程度、整体教育水平以及经济发达程度等方面的差异,并将整体市场划分成不同的小市场。

不同区域下的客户对于同一类产品往往具有不同的需求与偏好,它们对银行采取的营销策略与措施会有不同的反应。因此,银行要根据客户的区域环境设计出不同的服务产品和营销策略。同时还要不断开发、创新产品和服务,以区别于竞争对手。

(2) 按产业细分

总的来说,一国的国民经济按产业可划分为第一产业、第二产业、第三产业。在不同的产业类别中,还可以进一步细分,如将第三产业分为网络部门和知识、服务生产部门。此外,按生命周期不同,可划分为朝阳产业和夕阳产业;按生产要素的密集程度不同,可划分为劳动密集型产业、资本(资金)密集型产业、技术(知识)密集型产业等。

在经济发展的过程中,不同产业的经营效果和发展态势随着国际宏观经济形势和政策的变动而变化。商业银行作为一个社会的资金流入流出的再分配机构,其发展不仅与企业休戚相关,同时也受到国家产业政策变动的影响。

就我国而言，商业银行对市场活动的参与必须依据国家产业政策的取向，在此基础上，分析产业发展态势，确定目标客户群和优质客户。

（3）按规模细分

企业规模的认定标准包括以下几个因素：年营业额、员工人数、固定资产总值、资本总额、资产规模等。通常情况下对企业规模的认定采取的是综合标准，即同时考虑上述标准中的几个标准。一般来说，被广泛应用的做法是将企业按其规模划分为大、中、小型企业。国统字[2003] 17 号文件对我国大中小企业的划分作出了具体规定(见表 2 -1) 。不同规模的企业对商业银行提供的产品和服务的要求是不同的，银行应针对不同规模的企业制定不同的营销策略。

表 2 -1 统计上大中小企业的划分标准

行业名称	指标名称	计算单位	大型企业	中型企业	小型企业
工业企业	从业人数	人	2000 及以上	300-2000 以下	300 以下
	销售额	万元	30000 及以上	3000-30000 以下	3000 以下
	资产总额	万元	40000 及以上	4000-40000 以下	4000 以下
建筑业企业	从业人数	人	3000 及以上	600-3000 以下	600 以下
	销售额	万元	30000 及以上	3000-30000 以下	3000 以下
	资产总额	万元	40000 及以上	4000-40000 以下	4000 以下
批发业企业	从业人数	人	200 及以上	100-200 以下	100 以下
	销售额	万元	30000 及以上	3000-30000 以下	3000 以下

零售业企业	从业人数 销售额	人 万元	500及以上 15000及以上	100-500以下 1000-15000以下	100以下 1000以下
交通运输业企业	从业人数 销售额	人 万元	3000及以上 30000及以上	500-3000以下 3000-30000以下	500以下 3000以下
邮政业企业	从业人数 销售额	人 万元	1000及以上 30000及以上	400-1000以下 3000-30000以下	400以下 3000以下
住宿和餐饮业企业	从业人数 销售额	人 万元	800及以上 1500及以上	400-800以下 3000-15000以下	400以下 3000以下

说明：1. 表中的“工业企业”包括采矿业，制造业，电力，燃气及水的生产和供应业三个行业的企业。

2. 工业企业的销售额以现行统计制度中的年产品销售收入代替；建筑业企业的销售额以现行统计制度中的年工程结算收入代替；批发和零售业的销售额以现行报表制度中的年销售额代替；交通运输和邮政业、住宿和餐饮业企业的销售额以现行统计制度中的年营业收入代替；资产总额以现行统计制度中的资产合计代替。

3 大型和中型企业须同时满足所列各项条件的下限指标，否则下划一档。

一般而言，大型和特大型企业或企业集团是一国国民经济的重要支撑者和贡献者，是政府的重点主抓对象，而且这类企业对资金的需求十分庞大，对银行扩展自身市场份额有很大的作用，因此，这类企业也理所当然地成为各商业银行争相夺取的重点客户。此外，随着市场竞争的日趋激烈，蓬勃发展的中小私营企业对商业银行的融资需求也在不断增加。相对而言，中小企业的资金运行特点是额度小、需求急、周转快，商业银行应针对这些特点，修改并完善其信贷管理制度，以适应中小企业的需要。

(4) 按所有者性质和组织形式细分

市场经济主体的多元化以及企业属性上的差别是商业银行按企业性质细分市场的先决条件。在我国，随着社会主义市场经济体制的建立和完善，单一的经济结构模式被打破，也使得商业银行按企业性质及组织形式对公司信贷客户市场进行市场细分的条件开始成熟。一般而言，根据企业性质及组织形式细分，公司信贷客户包括以下几种。

①国有企业

现阶段，随着我国国有企业改革的推进，商业银行应做好两手准备：一方面，仍应该重点争取需要大量的融资机会和中间产品服务的大型重点国有企业；另一方面，应在整体评估的基础上，慎重选择处于困境中的中小型国有企业为服务对象。

②民营企业

伴随着我国的经济体制改革，民营企业得到了迅速发展，在一些经济发达的省份，民营企业已经成为地方经济的重要组成部分。商业银行应根据民营企业的现实需求设计出合适的银行产品和服务，主要是手续简便、快捷的贷款产品和方便的中间业务。但是，与这类客户建立业务之前必须重点考察其管理水平及可能存在的隐患，以确保资产的安全性和盈利性。

③外商独资企业

这类客户是商业银行希望得到的业务伙伴，但其对商业银行的金融产品和服务的要求也较高。商业银行要想与之建立长期的业务合作关系，必须在提高产品和服务水平的同时，选派对现代金融理论及金融创新有较高造诣的高素质客户经理前往接洽，以保证业务的顺利开展。

④合资和合作经营企业

这两类企业都有外资参与，基本上是比较规范的现代股份制企业，经营规模较大，经营业绩良好，是商业银行重点争取的对象。这类客户对商业银行的产品和服务的需求与外资企业相同。

⑤业主制企业

即个人独资企业，是由一个自然人投资，财产为投资者个人所有，投资人以其个人财产对企业债务承担无限责任的经营实体。这类企业对商业银行产品的需求与个人客户有相似之处。

4. 细分市场评估

银行在按照一定的标准细分完市场之后，就要对细分市场进行分析，分析的内容主要包括以下五个方面：

(1) 市场容量分析

银行进入某一市场是期望能够有利可图的，如果市场规模狭小或者趋于萎缩状态，银行进入后很可能难以获得发展，因此，对细分市场的评估首先要进行市场容量分析，即潜在细分市场是否具有适当的规模和发展潜力。

通常，和规模较小的细分市场相比，规模较大的细分市场更受青睐，因为大市场意味着销量大，也更容易获得规模效益，但是，由于大量银行受其吸引，大细分市场通常存在激烈竞争。

(2) 结构吸引力分析

一个具有适度规模 and 良好潜力的细分市场，如果存在壁垒很高、竞争者很容易进入等问题，它对银行的吸引力也会大打折扣。因此，对细分市场的评估除了考虑其规模和发展潜力之外，还要对其吸引力作出评价。波特认为有5种力量决定整个市场或其中任何一个细分市场的长期的内在吸引力。这5个群体是：同行业竞争者、潜在的新加入的竞争者、替代产品、购买者和供应商。细分市场的吸引力分析就是对这5种威胁银行长期盈利的主要因素作出评估。

(3) 市场机会分析

即分析银行所用的资源条件和经营目标是否能够与细分市场的需求相吻合。首先，银行的任何活动都必须与其目标保持一致，如果细分市场的选择能给银行带来短期利益，但不利于其长期目标的实现，或者偏离其既定发展轨道，或者对其主要目标的完成带来影响，银行一定要慎重考虑。细分市场的选择应服从于银行的长期和主要目标。其次，市场可能很有吸引力，但银行不具备在该细分市场获得成功所需要的资源和能力，那么贸然进入可能会导致失败。最后，即使银行具备相关的资源和能力，如果和竞争对手相比没有优势，也很难在竞争中取胜。因此，对市场机会的分析要综合考虑细分市场、银行自身和竞争对手三个方

面。

(4) 获利状况分析

即分析细分市场能给银行带来的利润。银行经营的目的最终要落实到利润上，因此，细分市场应能够使银行获得预期的和合理的利润。

(5) 风险分析

银行在选择细分市场之前，还要对每个细分市场的风险进行分析。以房地产市场为例，银行要分析的风险包括政治风险、政策风险、经济风险、市场风险等。

2.1.3 市场选择和定位

1. 市场选择

(1) 目标市场的概念

目标市场是指银行为满足现实或潜在的客户需求，在市场细分基础上确定的将要进入并重点开展营销活动的特定的细分市场。

在目标市场中，银行营销活动的目的是要满足特定的需求。它可以是一个细分市场，也可以是多个细分市场。可以说，市场细分是目标市场确定的前提和基础，而选择适合自身的目标市场则是市场细分的目的。

(2) 目标市场的选择要求

银行在细分市场、明确各细分市场的容量、产品特征、开发潜力的基础上，综合考虑本银行的经营实力和特点，选择本银行能在最大程度上满足其需要的，同时对银行最重要的客户，将其确定为银行推销公司信贷产品的目标客户群，具体要求如下：

①目标市场应对一定的公司信贷产品有足够的购买力，并能保持稳定，这样才能保证银行有足够的营业额；

②银行公司信贷产品的创新或开发应与目标市场需求变化的方向一致，以便适时地按市场需求变化调整所提供的服务；

③目标市场上的竞争者应较少或相对实力较弱，这样银行才能充分发挥自身的资源优势，占领目标市场并取得成功；

④在该目标市场，以后能够建立有效地获取信息的网络；

⑤要有比较通畅的销售渠道，这样银行的产品或服务才能顺利进入市场。

2. 市场定位

(1) 市场定位的含义及内容

市场定位，是指商业银行设计并确定自身形象，决定向客户提供何种信贷产品的行为过程，目的是让客户能够更加了解和喜欢银行所代表的内涵，在客户心目中留下别具一格的银行形象和值得建立信贷关系的印象。

恰当的定位不仅可使银行或信贷产品为更多的客户接受和认同，而且可使银行能充分利用本身的优势和资源，攻击竞争对手的弱点和缺陷，在市场中具有持久的竞争优势。

银行市场定位主要包括产品定位和银行形象定位两个方面。

①产品定位。产品定位是指根据客户的需要和客户对产品某种属性的重视程度，设计出区别于竞争对手的具有鲜明个性的产品，让产品在未来客户的心目中找到一个恰当的位置。

②银行形象定位。银行形象定位是指通过塑造和设计银行的经营观念、标志、商标、专用字体、标准色彩、外观建筑、图案、户外广告、陈列展示等手段在客户心目中留下别具一格的银行形象。

(2) 市场定位的步骤

银行市场定位战略建立在对竞争对手和客户需求进行分析的基础上。也就是说，银行在确立市场定位战略之前，首先应该明确竞争对手是谁、竞争对手的定位战略是什么、客户构成及其对竞争对手的评价。具体地说，银行公司信贷产品的市场定位过程包括以下四个步骤：

①识别重要属性。银行公司信贷产品定位的第一步是识别目标市场客户购买决策的重要因素，包括所要定位的公司信贷产品应该或者必须具备的属性，或者是目标市场客户具有的某些重要的共同表征。

在识别重要属性时，首先需要研究的是识别突出表征和目标市场要求的特殊利益，然后可用这些表征制定出定位图。其中，最重要的是客户对这些相关特征所提供利益的感觉。在我国，银行客户选择的主要标准并不仅仅是追求银行产品本身的核心功能。银行实力、信誉、服务态度等的追求也成为客户进行衡量的主要尺度。

②制作定位图。在识别了重要属性之后，就要绘制定位图，并在定位图上标示本银行和竞争者所处的位置。对其他银行定位的认识，是为了明确在特定市场中的竞争对手及它们所处的地位，为商业银行自身市场定位提供选择的空间。对银行自身业务的分析则是为了找出银行的优势和劣势，为其竞争战略的制定提供依据。具体的定位图的制作过程涉及到统计程序，即在认定表征之后，将这些表征集合到几何维度的统计程序，由程序得出所需要的定位图。变量可以是客观属性，也可以是主观属性，但必须都是“重要属性”。

图 2 -1 是对三个银行的简单定位图，其两个维度分别是“最优贷款利率”和“友好和礼貌的服务”。

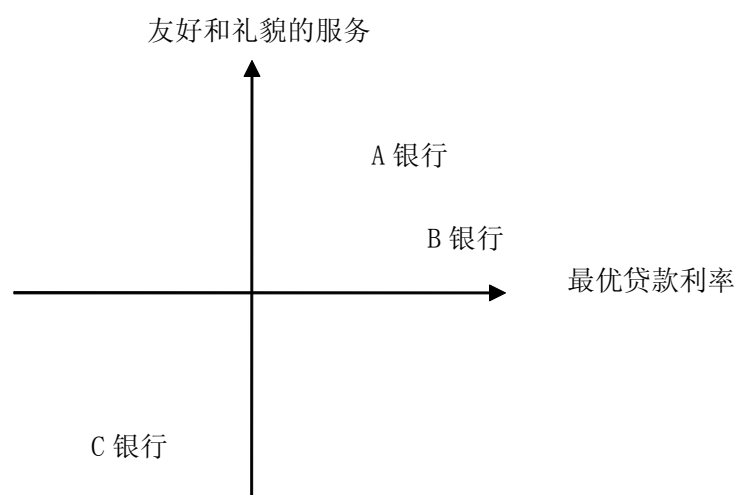


图 2 -1 银行定位图

由于银行公司信贷产品的同构性越来越强，在产品功能上，银行即使能通过金融创新发明一种银行产品来满足客户的某种需求，但是银行产品的易模仿性使得银行很难保持这种产品的功能优势。因此，银行要保持一种产品的竞争优势只能是通过该产品的附加价值来保持，银行在制作市场定位图时，可选择的维度可以是银行实力、服务质量、信誉等因素。

③定位选择。按照公司信贷产品的市场规模、产品类型、技术手段等因素，可将定位方式分为三种：

主导式定位。某行在市场上占有极大的份额，控制和影响其他商业银行的行为，又可以凭借资金规模充足、产品创新、反应速度快和营销网点广泛的优势，不断保持主导的地位，

这类银行可以采用主导式定位。

追随式定位。某行可能由于某种原因，如刚刚开始经营，刚刚进入市场，资产规模中等，分支机构不多，没有能力向主导型的银行进行强有力的冲击和竞争。这类银行往往采用追随方式效仿主导银行的营销手段。

补缺式定位。处于补缺式地位的商业银行资产规模很小，提供的信贷产品少，集中于一个或数个细分市场进行营销。

④执行定位。市场定位最终需要通过各种沟通手段如广告、员工着装、行为举止以及服务的态度、质量等传递出去，并为客户所认同。银行如何定位需要贯彻到所有与客户的内在和外在联系中，这就要求银行的所有元素——员工、政策与形象都能够反映一个相似的并能共同传播希望占据的市场位置的形象。

2.2 营销策略

学习目的

- 了解银行公司信贷产品，掌握产品组合策略和产品生命周期策略
- 掌握公司信贷产品定价的基础、定价方法和策略
- 了解银行营销渠道的概念、特点，以及营销网点的选择方法
- 了解银行促销的四种基本形式

2.2.1 产品营销策略

产品是银行营销活动的对象，是银行的生存之本。与其他企业一样，银行从事经营是为了满足客户的需求并从中获利，这一目标的实现必须通过提供让客户满意的产品和服务来实现。因此，产品策略是商业银行公司信贷市场营销的起点，也是商业银行制定和实施其他营销策略的基础和前提。

1. 银行公司信贷产品概述

(1) 银行公司信贷产品的特点

公司信贷产品指银行向公司客户提供的，能满足客户对资金、银行信用方面的需求的产品或服务。由于银行提供的信贷产品和服务与一般工商业企业相比具有其自身特点，信贷销售的具体做法也就各具特色。

①无形性。公司信贷产品是触摸不到的、无形的，往往体现为信贷合同等法律文件形式。

②不可分性。公司信贷产品和银行的全面运作分不开。

③异质性。对于同一种类的公司信贷产品，不同的银行所提供的服务质量存在着差异。

④易模仿性。公司信贷产品的无形性使制造该产品的时间极短，所以，某产品一问世，很快就会被其他竞争对手所模仿。

⑤动力性。公司信贷产品同其他金融产品相比的特点也在于此，小到一笔贸易，大到全球通讯网络的建设，公司信贷产品在其中的作用是一致的，那就是公司信贷产品是其所服务项目的动力引擎。

(2) 银行公司信贷产品的层次

①银行公司信贷产品的三层次理论

按基本的划分方法，信贷产品主要分为核心产品、基础产品和扩展产品三个层次。

核心产品是指客户从产品中可得到的基本利益或效用，它是公司信贷产品中最基本、最重要的组成部分，也称为利益产品。核心产品体现了公司信贷产品的本质——消费者所能得到的基本利益，是公司信贷产品的实质内容，在信贷产品的三个层次中居于中心地位。

基础产品是指在核心产品的基础上，为客户提供成套的信贷产品。如银行在与重点客户签订合作协议时，为其提供包括票据贴现、贸易融资、项目贷款等在内的长、短期一揽子信贷产品，就像一份完整的信贷“套餐”。

扩展产品也称为附加产品，是指在基础产品的基础上，为客户提供的系列化服务，这类服务虽然是从属产品，但起到方便客户、锦上添花的作用。随着银行业竞争的不断加剧，银行服务呈现出系列化的趋势，在某一产品中往往附加其他服务以满足客户的多种要求，为客户提供更大的便利，这是提高银行竞争力的有效手段。例如为公司信贷客户开立临时存款账户，办理公司财务有关贷款文件的起草、登记等手续，为客户免费保管质押品，为客户提供便利窗口等。

②银行公司信贷产品的五层次理论

从营销角度可以把公司信贷产品划分为五个层次。

核心产品，即客户所购买的基本服务和利益。

基础产品，即公司信贷产品的基本形式，是核心产品借以实现的形式。即各种硬件和软件的集合，包括营业网点和各类业务。

期望产品，即购买者购买产品通常希望和默认的一组属性和条件，表现为银行良好和便捷的服务，如银行品牌、服务支持、方便、安全性等。

延伸产品，即某种产品衍生增加的服务和收益。由于客户购买某种产品的目的不仅为了满足某种需要，而且要求获得相关的附加服务，例如产品的咨询和融资便利等，因此银行在设计和营销产品时必须建立整体的系统概念，从而通过延伸产品把自己的产品和其他银行的类似产品区别开来。

潜在产品，即延伸产品继续延伸和转换的最大可能性，从而塑造出更能符合客户需要的新型产品，使客户从银行提供的产品和服务中得到最大限度的愉悦感，成为银行的忠实客户。

公司信贷产品概念层次的不分，体现出对金融需求认识的不断深化，为推行更有针对性的市场营销提供了更详细准确的依据。以客户需求为中心，把握好公司信贷产品的整体概念，是正确制定产品策略和其他营销策略的基础。

(3) 银行公司信贷产品开发的目标和方法

①产品开发的目标

产品开发的目标主要表现在以下三个方面：一是提高现有市场的份额，例如增加交叉销售，即在一个信贷部门一次性为客户办理好多种信贷服务；通过推出新产品吸引竞争对手的核心客户；向现有市场的纵深方向发展，使系列产品不断扩大。二是吸引现有市场之外的新客户，这要求开发适合新市场客户需要的新产品，或增加产品新的功能和价值。三是以更低的成本提供同样或类似的产品。

②产品开发的方法

银行应根据新产品的内容和特点，从本银行和目标市场出发，选择和确定适当的开发方法。由于新产品的内容、形式具有复杂性、多样性，所以产品开发的方法也多种多样，可归纳为三种：

一是仿效法，是指以原有某信贷产品为模式，并结合本行以及目标市场的实际情况和条件，实行必要的调整、修改、补充，从而开发出新的公司信贷产品的方法。由于仿效法花费的人力、物力、资金和时间等代价较低，且简便易行，所以被广泛使用。

二是交叉组合法，是指对两个或多个现有产品加以重新组合，或加以改进将几种产品组合在一起，提供给具有特殊需要的细分市场的客户一种新产品。这种方法不仅可以了解和占领特殊细分市场，而且可以开拓新的客户群。例如在市场经济体制不断深化的时代，企业之间的兼并重组将愈演愈烈，如何既最大限度地保全银行的资产，又继续扩大银行在重组企业的市场份额将成为银行新的主要课题，可转换贷款、并购贷款这类将投资银行业务与商业银行业务进行嫁接的新金融产品必将应运而生。

三是创新法，是指依据市场上出现的新需求，开发出能满足这种需求的新产品。科学技术和经济越发展，新的需求越会不断涌现，创新的活动领域也越大。虽然创新法存在开发周期长、准备工作量大和费用较高的缺点，但此法是取得并保持市场领先地位的根本道路。

2. 产品组合策略

(1) 产品组合的概念

产品组合是指商业银行向客户提供的全部公司信贷产品的有机组合方式，即所有银行公司信贷产品的有机构成。与此有关的概念有三个：

①产品线，是指具有高度相关性的一组银行产品。这些产品具有类似的基本功能，可以满足客户的某一类需求。

②产品类型，是指产品线中各种可能的产品种类。

③产品项目，是指某个特定的个别银行产品，它是金融产品划分的最小单位。

产品组合是由多条产品线组成的，每条产品线又由多种产品类型构成，而每种产品类型又包含了很多类产品项目。在现代营销中，大多数的商业银行都是多产品或多品种经营者，都必须根据市场供需的变化和自身的经营目标确定产品的组合方式和经营范围。一个银行的产品组合，通常包括产品组合宽度和产品组合深度两个度量要素。确定产品组合就是要有效地选择其宽度、深度和关联性。

①产品组合宽度，是指产品组合中不同产品线的数量，即产品大类的数量或服务的种类。例如某商业银行有证券类、信贷类和中间业务类等产品类别。这些产品大类即产品线的数量就是这个银行产品组合的宽度。银行拥有的产品线越多，其产品组合宽度就越大，反之则越窄。

②产品组合的深度，是指银行经营的每条产品线内所包含的产品项目的数量。例如信贷类产品，若包含 10 种业务，则其产品线的深度就为 10。银行每条产品线拥有的产品项目越多，其产品组合深度就越大，反之则越小。

③产品组合的关联性，是指银行所有的产品线之间的相关程度或密切程度。一般而言，若银行的各类产品在产品功能、服务方式、服务对象和营销方面都有着密切的联系，则关联性较大，反之则较小。

一个银行产品组合的宽度、深度不同，可形成该银行的营销特色。假若某商业银行合理地扩大产品组合的宽度，增加产品系列，就可以使其在更大的市场领域内发挥作用，分散投资风险，增强活力，提高市场份额；如果深挖产品组合的深度，围绕某一类金融产品去开发更多的品种，就可以满足不同的需求，占领更多的细分市场，吸引更多的客户；假若产品组合的关联性大，可使银行有更强的营销力量去占领市场，扩大银行的影响，巩固和增强银行的市场地位。可见，产品组合的宽度、深度等因素，反映了银行的经营能力、规模、市场前景和发展方向，同时也体现了银行的竞争能力和经营管理的复杂性。

目前我国商业银行都有业务范围的限制，特别是在《商业银行法》和《保险法》等法律颁布实施后，商业银行的经营范围、产品线的宽度都要受到法律所规定的业务范围的限制。但随着我国市场经济的发展，商业银行的产品组合尽管受到某种程度的法律约束，仍可不断

地扩展其宽度和深度，必将有更多的金融工具得到开发和运用，其产品项目也将越来越多，竞争也越来越激烈，对银行的经营管理也将提出更高的要求。因此，商业银行要提高自己的信誉和服务质量，增强竞争能力和盈利性，必须进行产品组合管理，合理地确定自己产品组合的宽度、深度和关联性。

（2）产品组合策略的内容

商业银行必须根据客户需求、市场环境和自身资源的变化不断调整产品组合结构，优化产品组合。最常见的产品组合策略如下：

①产品扩张策略

产品扩张策略主要是从拓宽产品组合的宽度和增加产品组合的深度这两个方面入手。

首先，拓宽产品组合的宽度，即商业银行可以在现有产品线的基础上增加一条或几条产品线，以进一步扩大银行产品的范围，实现产品线的多样化。这种策略的优点是可以充分利用商业银行的技术、人才、资源等优势，实现多元化经营，从而扩大市场，吸引更多客户，同时也可通过业务多元化分散经营风险，增强竞争能力。但是实施这种策略的银行必须具备较高的经营管理水平，抓好产品线的综合管理，否则可能会引起银行的经营混乱，使银行声誉受损。

其次，增加产品组合的深度，即银行可以在原有的产品线内增设新的产品项目，以丰富银行的产品种类，实现多样化经营。这种策略的优点是可以使银行产品适应不同的客户或同一客户的不同层次的需求，提高同一产品线的市场占有率，从而增强银行的竞争能力。其缺陷是新项目的开发可能要花费大量的资源，使银行经营成本的上升。

②产品集中策略

产品集中策略是指银行通过减少产品线或产品项目来缩小银行的经营范围和种类，实现产品的专业化，其目的是将有限的资源集中在一些更有竞争优势的产品组合上，以产生更大的收益。这种做法和产品扩张策略正好相反。

（3）产品组合策略的形式

①全线全面型。全线全面型是指商业银行尽量向自己业务范围内的所有顾客提供所需的产品。采取该种策略的银行必须有能力强满足整个市场的需求。例如近年来，国外一些商业银行不断扩大产品组合的宽度和深度，向企业提供全方位贷款服务，几乎企业所需的金融服务都能够提供。

②市场专业型。市场专业型是指商业银行着眼于向某专业市场提供其所需要的各种产品。这种策略强调的是产品组合的广度和关联性，产品组合的深度一般较小。

③产品线专业型。产品线专业型是指商业银行根据自己的专长，专注于某几类产品或服务的提供，并将它们推销给各类客户。这种策略强调的是产品组合的深度和关联性，产品组合的宽度一般较小。

④特殊产品专业型。特殊产品专业型是指商业银行根据自身所具备的特殊资源条件和特殊技术专长，专门提供或经营某些具有优越销路的产品或服务项目。这种策略的特点是：产品组合的宽度极小，深度不大，但关联性极强。采取该策略时，由于产品或服务的特殊性，决定了商业银行所能开拓的市场是有限的，但竞争的威胁也很小。

3. 产品生命周期策略

与其他产品一样，银行公司信贷产品投入市场后也会经历一个产生、发展与衰亡的过程，其生命周期可以分为四个阶段：介绍期、成长期、成熟期和衰退期。在每个生命周期的不同阶段，客户对产品的需求是不一样的，银行产品的销售额以及利润额也不相同，因此在各个阶段银行营销有着不同的任务与特点，必须采取不同的产品策略。

(1) 介绍期

介绍期是指银行产品投入市场的初期，即试销阶段。这一阶段的特点是：客户对银行产品不怎么了解，购买欲望不大，银行要花费大量资金来做广告宣传；银行产品还未定型，银行要收集客户使用产品后的意见，不断改进产品，所以还要投入一定的产品研制费用。在这一阶段销售额增长缓慢，银行盈利很少甚至发生亏损。

为了减少损失，提高收益，并避免竞争者仿制而抢占市场，银行应该尽可能缩短介绍期的时间，尽早进入成长期。银行在介绍期一般可以采取以下一些措施：

首先，建立有效的信息反馈机制，主动地收集客户反馈的意见和建议，并对它们进行科学分析，及时改进产品的设计，再将改进后的产品迅速投放市场，以取得客户的信任与支持。

其次，通过广告等多种途径让客户尽量了解银行新产品的用途和特点，使客户真正体会到银行产品的方便与实惠，以激发客户的购买欲望。

最后，制定合理的价格。如果为了引起客户注意，树立产品信誉，尽快收回投资，可以采用高价策略；而为了抢占市场，扩大销售，可以进行低价渗透。

(2) 成长期

成长期是指银行产品通过试销打开销路，转入成批生产和扩大销售的阶段。这一阶段的特点是：银行产品已基本定型，研制费用可以减少；客户对产品已有一定的了解，银行的广告费用略有下降；产品销售量呈现迅速上升的态势，银行利润不断增加。但是，随着其他银行仿制品的不断出现，产品竞争日趋激烈。

银行在这一阶段可以采取的措施主要有：不断提高产品质量，改善服务，为了能使本行产品异军突起，银行必须不断开拓产品的新用途与特色服务，改善产品的性能，赋予其新的活力；扩大广告宣传，重点是让客户信任产品，为产品树立良好的形象，提高声誉；适当调整价格，增强产品的竞争力；利用已有的销售渠道积极开拓新市场，进一步扩大销售。

(3) 成熟期

成熟期是指银行产品在市场上的销售已达到饱和阶段。这一阶段的特点是：银行产品已被客户广泛接受，销售量的增长出现下降趋势。但这一阶段的成本费用较少，所以银行的利润较稳定。另外，这一阶段市场竞争更为激烈，仿制产品层出不穷，价格战与促销战也愈演愈烈，最后可能引起银行利润的下降。

银行在这一阶段可以采取以下措施：改进产品性能并努力实现产品多样化与系列化，通过包装组合以提高产品的竞争能力；开拓市场，采用进攻性战略不断拓展产品市场，这又包括纵向拓展（即刺激老客户使用产品的频率）与横向拓展（即寻找新客户）两种策略；综合运用营销组合策略以增加产品销售，如增加销售网点、降低产品价格、改变广告内容等。

(4) 衰退期

衰退期是指银行产品已滞销并趋于淘汰的阶段。这个阶段的特点是：市场上出现了大量的替代产品，许多客户减少了对老产品的使用，产品销售量急剧下降，价格也大幅下跌，银行利润日益减少。银行在这一阶段可以采取的措施有：

①持续策略。当产品进入衰退期，大量竞争对手会退出市场，银行可以继续沿用以前的策略吸引部分老客户使用老产品。

②转移策略。由于不同市场、不同地区客户需求的发展程度不尽相同，一些产品在这个市场上趋于淘汰，而在另一市场上可能还处于成熟期，所以银行可以对各个市场进行比较，将产品转移到一些仍有潜力的市场上继续销售。

③收缩策略。银行缩短营销战线、精减人员、降低营销费用，把人力、物力、财力集中于某些最为有利的市场上，以获取最大的利润。

④淘汰策略。即彻底地将产品驱逐出市场，用新产品取代老产品以维持或扩大市场占有率，增加产品销售。

2.2.2 定价策略

公司信贷是商业银行主要的盈利资产，贷款利润的高低与贷款价格有着直接的关系。贷款价格高，利润就高，但贷款的需求将因此减少。相反，贷款价格低，利润就低，但贷款需求将会增加。因此，合理确定贷款价格，既能为银行取得满意的利润，又能为客户所接受，是商业银行公司贷款管理的重要内容。

1. 贷款定价原则

(1) 利润最大化原则

商业银行是经营货币信用业务的特殊企业。作为企业，实现利润最大化始终是其追求的主要目标。信贷业务是商业银行主要的传统业务，存贷利差是商业银行利润的主要来源。因此，银行在进行公司贷款定价时，首先必须确保贷款收益足以弥补资金成本和各项费用，在此基础上，尽可能实现利润的最大化。

(2) 扩大市场份额原则

在金融业竞争日益激烈的情况下，商业银行要求生存、求发展，必须在信贷市场上不断扩大其市场份额。同时，商业银行追求利润最大化的目标，也必须建立在市场份额不断扩大的基础上。影响一家银行市场份额的因素非常复杂，但贷款价格始终是影响市场份额的一个重要因素。如果一家银行贷款价格过高，就会使一部分客户难以承受，而最终失去这部分客户，缩小银行的市场份额。因此，银行在进行公司贷款定价时，必须充分考虑同业、同类贷款的价格水平，不能盲目实行高价政策，除非银行在某些方面有着特别的优势。

(3) 保证贷款安全原则

银行贷款业务是一项风险性业务，保证贷款的安全是银行贷款经营管理过程的核心内容。除了在贷款审查发放等环节要严格把关外，合理的贷款定价也是保证贷款安全的重要方面。贷款定价最基本的要求是使贷款收益能够足以弥补贷款的各项成本。贷款成本除了资金成本和各项管理费用外，还包括因贷款风险而带来的各项风险费用，如为弥补风险损失而计提的呆账准备金、为管理不良贷款和追偿风险贷款而花费的各项费用等。可见，贷款的风险越大，贷款成本就越高，贷款价格也越高。因此，银行在进行公司贷款定价时，必须遵循风险与收益对称原则，以确保贷款的安全性。

(4) 维护银行形象原则

作为经营信用业务的企业，良好的社会形象是商业银行生存与发展的重要基础。商业银行要树立良好的社会形象，就必须守法、诚信、稳健经营，要通过自己的业务活动维护社会的整体利益，不能唯利是图。在贷款定价中，要求银行严格遵循国家有关法律、法规和货币政策、利率政策的要求，不能利用贷款价格搞恶性竞争，破坏金融秩序的稳定，损害社会整体利益。

2. 贷款价格的构成

一般来讲，贷款价格的构成包括贷款利率、贷款承诺费、补偿余额和隐含价格。

(1) 贷款利率

贷款利率是一定期限客户向贷款人支付的贷款利息与贷款本金之比率。它是贷款价格的主体，也是贷款价格的主要内容。银行贷款利率一般有一个基本水平，它取决于中央银行的

货币政策和相关的法令规章、资金供求状况和同业竞争状况。根据贷款使用情况，在具体确定一笔贷款的利率时，可以使用低于一般利率的优惠利率或高于一般利率的惩罚利率。贷款利率的确定应以收取的利息足以弥补支出并取得合理利润为幅度。银行贷款所支付的费用包括资金成本、提供贷款的费用以及今后可能发生的损失等。合理的利润幅度，是指应由贷款收益提供的，与其他银行或企业相当的利润水平。

(2) 贷款承诺费

贷款承诺费是指银行对已承诺贷给客户而客户又没有使用的那部分资金收取的费用。也就是说，银行已经与客户签订了贷款意向协议，并为此做好了资金准备，但客户并没有实际从银行贷出这笔资金，承诺费就是对这笔已作出承诺但没有贷出的款项所收取的费用。承诺费由于是顾客为了取得贷款而支付的费用，因而，构成了贷款价格的一部分。

(3) 补偿余额

补偿余额是指应银行要求，借款人在银行保持一定数量的活期存款和低利率定期存款。它通常作为银行同意贷款的一个条件而写进贷款协议中。要求补偿余额的理由是：顾客不仅是资金的使用者，还是资金的提供者，而且只有作为资金的提供者，才能作为资金的使用者。存款是银行业务的基础，是贷款的必要条件，银行发放贷款应该成为现在和将来获得存款的手段。另外，补偿余额也是银行变相提高贷款利率的一种方式，因此，它成为贷款价格的一个组成部分。

(4) 隐含价格

隐含价格是指贷款定价中的一些非货币性内容。银行在决定给客户贷款后，为了保证客户能偿还贷款，常常在贷款协议中加上一些附加性条款。附加条款可以是禁止性的，即规定融资限额及各种禁止事项；也可以是义务性的，即规定借款人必须遵守的特别条款。附加条款不直接给银行带来收益，但可以防止借款人经营状况的重大变化，给银行利益造成损失，因此，它可以视为贷款价格。

3. 影响贷款价格的主要因素

(1) 贷款成本

按照一般的价格理论，影响贷款价格的主要因素是信贷资金的供求状况。然而，由于信贷资金是一种特殊的商品，其价格的决定因素更加复杂。通常，在贷款定价时银行应当考虑的因素主要是银行的资金成本，可分为资金平均成本和资金边际成本。资金平均成本是指每一单位的资金所花费的利息、费用额，它不考虑未来利率费用变化后的资金成本变动，主要用来衡量银行过去的经营状况。如果银行的资金来源构成、利率和费用等不变，银行可以按照资金平均成本来对新贷款定价；但如果银行资金来源结构、利率和费用等都处于变动状态中，它对贷款定价的意义就不大。资金边际成本是指银行每增加一个单位的投资所需花费的利息、费用额。因为它反映的是未来新增资金来源的成本，所以，在资金来源结构变化，尤其是在市场利率变化的条件下，以它作为新贷款定价的基础较为合适。

资金边际成本根据资金来源的种类、性质和期限等的不同而不同，每一种资金来源都会有不同的边际成本。但银行通常不能按某一种资金来确定贷款价格，因而需要计算全部新增资金来源的平均边际成本。这种平均边际成本就是新增一个单位的资金来源所平均花费的边际成本。

(2) 贷款风险程度

公司信贷产品的定价与风险是紧密相连的，决定价格高低的重要考虑因素是风险程度。由于贷款的期限、种类、保障程度及贷款对象等各种因素的不同，贷款的风险程度也有所不同。对于不同风险程度的贷款，银行所花费的管理费用或对可能产生的损失的补偿费用也不

同。这种银行为承担贷款风险而花费的费用，称为贷款的风险费用，也是贷款的风险成本。银行在贷款定价时必须将风险成本纳入贷款价格之中。如果风险大，该产品的定价也较高，它必须以高利润来补偿风险损失。

(3) 贷款费用

商业银行向客户提供贷款，需要在贷款之前和贷款过程中做大量的工作，如进行信用调查、分析和评估，对担保品进行鉴定、估价和管理，对贷款所需的各种材料、文件进行整理、归档、保管，所有这些工作，都需要花费人力、物力，发生各种费用。在贷款定价时，应将这些费用考虑进去，作为构成贷款价格的一个因素。

(4) 借款人的信用及与银行的关系

借款人的信用状况主要是指借款人的偿还能力和偿还意愿。借款人的信用越好，贷款风险越小，贷款价格也越低。如果借款人信用状况不好，过去的偿债记录不能令人满意，银行就应以较高的价格和较严格的约束条件限制其借款。

借款人与银行的关系也是银行贷款定价时必须考虑的重要因素。这里所指的关系，是指借款人与银行正常的业务关系，如借款人在银行的存款情况以及借款人使用银行服务的情况等。那些在银行有大量存款，广泛使用本行提供的各种金融服务，或长期、有规律地借用银行贷款的客户，就是与银行关系密切的客户，在制定贷款价格时，可以适当低于一般贷款的价格。

(5) 银行贷款的目标收益率

商业银行都有自己的盈利目标，为了实现该目标，银行对各项资金运用都应当确定收益目标。贷款是银行主要的资金运作项目，贷款收益率目标是否能够实现，直接影响到银行总体盈利目标的实现。因此，在贷款定价时，必须考虑能否在总体上实现银行的贷款收益率目标。当然，贷款收益率目标应当合理制定，过高的收益率目标会使银行贷款价格失去竞争力。

(6) 贷款供求状况

市场供求状况是影响价格的一个基本因素。贷款作为一种金融商品，自然也受这一规律的制约。这里的贷款需求是指借款人某一时期希望从银行取得贷款的数量；贷款供给是指所有银行在该时期内能够提供的贷款数量。当贷款供大于求时，贷款价格应当降低；当贷款供不应求时，贷款价格应当适当提高。

(7) 贷款的期限

不同期限的贷款，其定价标准是不同的。显而易见，与短期贷款相比，中长期贷款所包含的不确定因素更多。因为，在中长期贷款发放和整个还本付息期间，市场利率可能发生变动，银行的筹资成本和资金结构也会发生变动，贷款的期限越长，各种变动出现的可能性就越大，银行承担的风险也就越大。因此，中长期贷款利率通常高于短期贷款的利率。即使如此，由于利率的波动起伏不定，有时波动幅度很大，中长期贷款的利率风险仍较高。为了规避利率风险，目前对中长期贷款多采用浮动利率的方式计息，或采用前期固定、后期浮动的混合利率方式计息。

(8) 借款人从其他途径融资的融资成本

由于金融市场日臻完善，借款人可以从许多途径筹集资金，例如，商业票据市场、债券市场以及可选择的众多商业银行和其他金融机构等。在贷款定价时应考虑市场利率水平及借款人在金融市场上筹资的成本，如果定价太高，就有可能失去客户。

4. 公司贷款定价的基本方法

贷款定价的目标是保证银行可以取得放款协议上的预期或目标收益率。贷款定价过程包括制定放款的各项条件，以便获得银行资产的目标收益率。在对一笔贷款定价时，贷款主管

人员必须考虑新发贷款的预期收入、提供资金的成本、管理和收入费用，以及借款人的风险等级。运用价格政策，就是要选择适当的定价策略，促进信贷产品的销售，实现银行的经营目标。

银行向企业发放贷款时，最关键的问题是怎么给贷款定价。贷款有风险，如流动风险、操作风险、信用风险等，所以银行为了取得风险补偿，必须提高贷款利率，保证有利可图。企业可以通过不同的渠道，采用直接或间接的方式筹集资金，所以利率太高，客户无法承受，就会放弃银行。在竞争日益激烈的今天，贷款人往往是价格的接受者，而不是价格的制定者。随着利率市场改革的逐步推进，银行出售存款、发放贷款的利润率大大降低，这要求银行比以往任何时候都迫切需要对贷款进行合理的定价。下面主要介绍两种公司贷款的具体定价方法。

（1）成本加成定价法

成本是定价的基础，在给企业贷款时，价格制定者要考虑筹集资金的成本和营业成本。在考虑成本的基础上，对贷款作出客户可以接受、银行有利可图的价格。任何贷款的利率都由四部分组成。

①筹集可贷资金的成本。银行要通过吸收存款、对外举债等途径，筹集资金，同时要支付客户利息等报酬，这就是银行的集资成本。

②银行非资金性的营业成本。这部分成本主要包括贷款人员的工资以及在发放和管理贷款过程中发生的耗材和设施成本。

③银行对贷款违约风险所要求的补偿。银行是经营风险、转化风险，同时通过吸收风险达到获利的目的，贷款有很多种不稳定因素，银行必须得到不稳定因素的风险补偿。

④为银行股东提供一定的资本收益而必须考虑的每笔贷款的预期利润水平。

因此，贷款利率的计算公式表示为：

贷款利率=筹集可贷资金的成本+银行的非资金性经营成本+银行对贷款违约风险要求的补偿+银行预期利润水平

例如，假定有一个公司向银行申请 300 万元的贷款。首先，银行为了取得这笔资金，要在资本市场上以 3% 的利率卖出可转让存单，这笔贷款成本中含有 3% 的成本；其次，分析、发放和管理这笔贷款的非资金性营业成本估计为总贷款额的 2%；再次，银行贷款部门可能会因为贷款违约风险追加 2% 的贷款利率；最后，银行在贷款财务、运营和风险成本之上，再追加 1% 的利润率，作为这笔贷款为股东创造的收益。最终，这笔贷款的利率为 8%。

（2）价格领导模型

就银行本身而言，它是个复合型产品行业，要在各种业务之间分摊营业成本有很大的难度；另外，金融市场的竞争日益激烈，不考虑市场竞争因素的定价方法是不太可行的。价格领导模型就是为了克服成本加成法的诸多局限而出现的一种定价方式。

在 20 世纪 30 年代，一些银行确立了统一的优惠利率，对那些规模大、信誉好、值得信赖的大客户发放的短期流动资金贷款，收取最低利率。

贷款利率通常由三部分构成：

①优惠利率，即银行对信誉好的客户制定的基准利率，也称参照利率。它是由银行经营成本、管理成本以及预期利润所构成。

②借款人支付的违约风险溢价。需要指出的是，对高风险的客户加收银行认定的全部风险溢价不总是明智的。银行要求高风险客户支付更高的贷款利率，作为贷款风险的补偿，但是这样做往往会加大企业违约的可能性。企业为了偿还高利率贷款，可能会不考虑自身的实际情况而采用高风险经营策略。这就是为什么银行采取价格和信用限制相结合的方法管理贷款组合的规模和结构的原因。

③长期贷款借款人支付的期限风险溢价。银行发放长期贷款所面临的风险比短期贷款面

临的风险大,因为市场是在不断变化的,企业在市场上的表现也是在波动的,不确定性更大。企业目前经营状况良好,但是可能会由于市场的变化或者生产周期的调整,使得企业经营状况恶化,无力偿还银行贷款。长期风险溢价还要考虑货币的时间价值,也就是通货膨胀率,另外还要考虑到机会成本。

目前使用的最为普遍的优惠利率是伦敦银行同业拆借利率。外国银行进入其他国家贷款市场,采用的定价标准都是伦敦银行同业拆借利率。假设某一天3个月的伦敦银行同业拆借利率为5%,那么,一家大公司从国内或国外银行借入3个月的贷款利率为在5%的基础上增加违约风险溢价和银行短期利润率。

5. 银行公司信贷产品的定价策略

对银行产品的定价,至少有三个目标:产品如何能够被市场和消费者认可;如何扩大市场份额和占有率;利润如何转化,即盈利。

下面介绍几种常见的定价策略:

(1) 高额定价策略

高额定价策略是指在产品投放市场时将初始价格定得较高从市场需求中吸引精华客户的策略。银行在利率市场化过程中,在对传统业务调整定价的同时,还必须重视金融新产品的开发。竞争者对新产品的影响和排挤较小,银行可以采取高额定价法,吸引对价格不太敏感的客户。

该策略可以帮助银行在较短时间内实现预期的盈利目标,收回投资,降低经营风险。但它要发挥作用,必须满足以下条件:

①该产品的需求价格弹性低,即使价格高也可以拓展很多重要客户。

②银行要对产品的优点和性能大力宣传,做好广告营销,使客户尽快、全面地了解该产品,提高产品在市场上的认知度。

③市场准入的门槛很高或者竞争者的反应不是很及时,产品的问世不会立刻招来众多的竞争者。

(2) 渗透定价策略

渗透定价策略采用很低的初始价格,打开销路,以便尽早占领较大的市场份额,树立品牌形象后,再相应地提高产品价格,从而保证一定的利润率。这也被称为“薄利多销定价策略”。

这种策略的优点是:可以更快地吸引客户,抢占市场;有利于形成规模优势,降低成本;保证银行能够长期、稳定地获得较高利润。

如果存在以下一个或多个条件时,应慎重考虑采用该策略:①新产品的需求价格弹性非常大;②规模化的优势可以大幅度节约生产或分销成本;③产品没有预期市场,不存在潜在客户愿意支付高价购买该产品。

(3) 关系定价策略

关系定价策略就是把一揽子服务打包定价,对很多服务项目给予价格优惠,从而吸引客户,从客户其他的业务中获得补贴。

银行采用这种策略可以保持与客户的长期稳定关系,客户享受的服务越全面、种类越多,他们对银行的依赖程度就越高;将产品组合在一起出售给客户,可以起到规模作业的优势,降低成本,提高银行利润。

2.2.3 营销渠道策略

1. 营销渠道的含义

营销渠道，即分销渠道，指的是产品或服务从制造商手中传至消费者手中所经过的各中间商连接起来的通道。

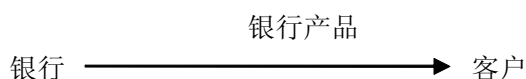
公司信贷营销渠道指公司信贷产品从商业银行转移到产品需求者手中所经历的通道。营销渠道作为连接生产者和需求者的基本纽带，是银行扩大产品销量，加速资金周转，降低成本，节约流通费用，提高经济效益的重要因素。

2. 公司信贷营销渠道分类

(1) 按营销渠道模式分类

① 自营营销渠道

自营营销渠道是指银行将产品直接销售给最终需求者，不通过任何中间商。其模式表示为：



这种渠道主要是指银行通过广泛设置分支机构开展业务，或派业务人员上门推销银行产品。这种营销渠道将产品直接销售给客户，如果运用得当，可降低银行的流通费用，加快银行产品的流通速度，增加收益。不足之处在于当银行规模一定时，会使银行占用较多的人力、物力、财力。

② 代理营销渠道

银行自己的网点总是有限的，所以银行非常重视建立自己的代理行(商)网络，相互代理业务。代理营销渠道的分销模式可表示为：



代理行(商)的介入，转变了银行产品的提供方式，加快了银行产品的分销速度，有利于银行拓展市场，降低营业费用，便于提供更多的市场信息，使客户更容易获得银行服务或使银行服务更加方便。

③ 合作营销渠道

合作营销已成为银行开展跨国营销的主要业务拓展方式。例如，英国西敏寺银行、法国兴业银行以及德国商业银行达成一项跨地区合作协议，即三大银行可以互相给对方客户提供信贷服务。

银团贷款也是典型的合作营销，是指由一家或几家银行牵头，组织多家银行参加，在同一贷款协议中按商定的条件向同一借款人发放的贷款，又称辛迪加贷款。

银团贷款是随着世界经济的国际化而出现的一种新的融资方式。国际贸易和投资的巨大发展使国际间信贷资金的需求急剧增加，一家银行往往难以或不愿办理巨额贷款，为分散风险，多家银行按严格的规则和协议共同提供贷款的银团由此而产生。银团贷款具有筹资金额大，贷款期限长，可减轻银行的资金压力和分散贷款风险，避免竞争、节约成本的优点；其劣势主要是涉及的银行较多，若达成一致需要牵头行有较强的业界影响力。如贷款跨界，业

务操作则会遇到法律、会计等不同国家规范，对业务人员提出较高的素质要求。

（2）按营销渠道场所分类

①网点营销

网点机构是银行人员面对面向客户销售产品的场所，也是银行形象的载体，迄今为止，网点机构营销仍然是银行最重要的营销渠道。

网点机构根据对客户定位的不同而各有差异。主要有以下几种：

- 全方位网点机构营销渠道。它为公司和个人提供各种产品和全面的服务。
- 专业性网点机构营销渠道。专业性网点机构有自己的细分市场，例如有的网点机构侧重于房地产的抵押贷款业务等。
- 高端化网点机构营销渠道。这些网点机构位于适当的经济文化区域中，它们为高端客户提供一定范围内的金融定制服务。
- 法人网点机构营销渠道。不经营零售业务，针对公司客户提供诸如存贷款、信用证、资产证券化、现金管理等批发业务。

②电子银行营销

电子银行的出现，改变了商业银行赖以生存的环境，自助银行、电话银行、手机银行和网上银行等新的金融方式冲击着传统的金融方式和理念，也迫使商业银行在市场营销战略方面进行一系列的调整，构建网络时代的营销战略，以适应网络时代的客户需求和市场竞争的需要。电子银行业务已成为全球银行业服务客户、赢得竞争的高端武器，也是银行市场营销的重要渠道。

③登门拜访营销

银行在面对一些重要的大客户时通常采取登门拜访的营销方式，由客户经理登门拜访，了解客户需求，向客户推销合适的产品。

3. 公司信贷营销渠道策略

（1）直接营销渠道策略和间接营销渠道策略

这是根据银行销售产品是否利用中间商来划分的。所谓直接营销渠道策略，是指银行将产品直接销售给最终需求者，不通过任何中间商或中间设备的策略，主要以分支机构为主。间接营销渠道策略是指银行通过中间商来销售银行产品，或借助一些中间设备与途径向客户提供产品与金融服务的策略，如手机银行、网上银行等。

（2）单渠道策略和多渠道策略

这是根据营销渠道的类型多少来划分的。所谓单渠道策略，是指银行只是简单通过一个渠道来实现金融产品的销售，如银行提供的产品全部由自己来销售或全部经代理商来销售的策略。多渠道策略是指银行通过不同的销售渠道将相同的金融产品销售给不同市场或不同客户的策略，如在本地区采用直接营销，对外采用间接营销，这种营销渠道策略比单渠道策略能够更有效地扩大市场占有率，对市场竞争激烈的金融产品的销售具有更大的作用。

（3）结合产品生命周期的营销渠道策略

金融产品具有一定的生命周期，与之相对应，营销策略也可以根据金融产品的生命周期理论，在产品所处的不同阶段采取不同的营销渠道，这就是结合产品生命周期的营销渠道策略。如产品介绍期应以自销或独家经销为主，尽快占领市场，提高新产品的声誉；在成长期应拓宽营销渠道，与更多的中间商积极配合进一步扩展业务活动的范围；在产品的衰退期选择声望较高的中间商分销产品，获取产品最后的经济效益。

（4）组合营销渠道策略

组合营销渠道策略是指将银行渠道策略与营销的其他策略相结合，以更好地开展产品的

销售活动。这种策略又分为:①营销渠道与产品生产相结合的策略。银行根据所提供产品的特征选择渠道策略。②营销渠道与销售环节相结合的策略。银行根据多渠道、少环节、平等互利的原则,尽量减少销售环节,拓宽营销渠道,更好地减轻客户的负担,促进产品的销售。③营销渠道与促销相结合的策略。银行通过大力开展广告直接宣传或协助中间商做广告以促进金融产品的销售

2.2.4 促销策略

银行在开发产品、制定有竞争力的价格、安排向潜在客户的分销之后,就必须将其产品和服务介绍、宣传、推广到目标市场中去,与目标市场进行沟通,以便使客户了解这些产品和服务能够满足客户的何种需求,给客户带来何种收益,从而激发客户的兴趣,并产生购买行为。这种沟通的过程主要是通过银行营销组合中的促销策略来实现的。

银行的促销方式主要有四种:广告、人员促销、公共宣传和公共关系以及销售促进。银行的促销活动要获得成功,必须在充分考虑目标市场和其他外部因素(诸如经济气候和竞争者的行为等)之后,合理地选择并运用促销组合策略,确定促销预算以及在各种促销方式之间的分配,以取得优化效果。

1. 广告

广告是通过宣传媒介直接向目标市场上的客户对象(包括现有的和潜在的)介绍和销售产品、提供服务的宣传活动。国际银行广告的发展经历了三个阶段:一是以宣传银行声誉,强调实力为主的阶段,主要目的是在客户心目中形成“安全保证”的印象;二是以宣传银行产品为主要内容的阶段,目的是突出银行专有的服务作为区分自己与其他银行的标志;三是以宣传银行整体形象为主要内容的阶段。

银行广告一般有形象广告和产品广告两种类型。公司信贷营销主要运用产品广告。在形象广告引起客户的注意和兴趣之后,以产品广告予以补充和深化、具体化,用产品广告向客户介绍各种具体信贷产品的内涵。

产品的广告要突出差异化策略。在同类产品中,尽力找出并扩大自己的产品和其他银行产品的区别;利用人无我有的创新产品,大做广告,以树立银行积极进取的形象;利用产品品质上的优势(如审批时间短、利率制定灵活等),

突出宣传产品以及形象的差异。

2. 人员促销

人员促销是一种以促成销售为目的的口头交谈,即与一个或几个购买者进行交谈,对公司信贷产品的复杂性和专业性进行针对性地宣传,以达到提高客户忠诚度和促成购买更多信贷产品的有效手段。

人员促销的方式主要有以下两种:

(1) 在营业地点设置专门咨询服务台,由熟悉业务的职员向客户介绍产品。这种做法,在银行因引进电子计算机系统的时代,愈显得重要。

(2) 建立客户经理制。客户经理是指与客户直接接触的人,集业务员、咨询员和情报员三位一体,既要向客户促销产品,还要达成交易,提供一系列售后服务。尤其是对大客户提出的各种金融需要,客户经理都要随时与他们取得联系,负责在银行内部的协调工作。

3. 公共宣传和公共关系

(1) 公共宣传

公共宣传是指以不付费的方式从宣传媒体获得编辑报道版面，供银行的客户或潜在客户阅读、收听，以达到帮助实施销售的特定目的的活动。

公共宣传对促销的作用是增加知名度和美誉度。银行在广告预算偏低的情况下，公共宣传是宣传银行形象和产品形象的有效方式，创新产品推出、签字仪式、银行业务发展史甚至人事变动等，均可以通过新闻报道的形式发布。具有新闻价值和有趣故事的信贷产品也是公共宣传的好对象。

(2) 公共关系

公共关系是指银行为了与有关的各界公众建立和保持良好的关系，使银行在公众心目中树立良好的形象，以及处理可能发生的对银行的谣言和事件而进行的有效活动。公共关系的方式包括信息沟通、游说政府和立法机关、社会公益赞助活动、艺术和体育投资等。

4. 销售促进

销售促进是银行以各种刺激性的促销手段吸引新的尝试者和报答忠诚客户的行为。销售促进作为一种非价格竞争手段，在银行界具有特殊作用。银行在同业竞争中一般都设法避免进行直接的价格竞争，如利率竞争和费用竞争，因为其结果常常导致两败俱伤。而销售促进则通过与客户的实际需要相关联，激发客户使用某种产品的兴趣，并以客户的忠诚度作为奖励的依据，这种非价格竞争手段具有其独特的优势。

销售促进的方式包括提供赠品、专有利益、配套服务和促销策略联盟等。其中促销策略联盟越来越受到重视。银行直接与企业结成策略性联盟可以充分利用联盟对象现有的各种资源，包括人力资源、设备资源等，有助于提高银行产品的竞争优势。

2.3 营销管理

学习目的

- 了解和掌握营销计划的步骤和内容
- 了解和掌握营销组织的含义、设立原则、组织形式和客户经理制
- 理解营销领导在营销过程中的作用
- 掌握几种营销控制方法

管理是在特定环境下，为实现组织目标而对组织资源进行计划、组织、领导与控制的系统过程。从这个角度看，营销管理同样是一个相对独立的计划、组织、领导与控制的过程，只是管理范畴与管理目标不同。

银行营销管理是为创造达到个人和机构目标的交换而规划和实施的理念、产品、服务构思、定价、促销的过程。它包括计划、组织、领导和控制等，目的是满足客户需求，为客户创造价值，为银行带来增值。

2.3.1 营销计划

计划是指在一定时间内，对组织预期目标和行动方案所作出的选择和具体安排。简单地

说，营销计划涵盖了营销组织的目标和实现目标的途径，是营销管理活动的前提。

制订营销计划是银行进行公司信贷营销活动的正式起点。营销计划的科学性、完整性和可行性直接影响营销活动的效果。随着市场环境的变化，竞争日益激烈，银行早已经不可能为其总类产品笼统地制订一个单一的营销计划，这样的计划也难有理想的市场业绩。实际上，银行应该为每一个独立的公司信贷产品制订一个完整可行的营销计划，以实现银行预期的营销目标。

银行制订公司信贷营销计划应该包括以下基本步骤：分析市场机会、选择目标市场、设计营销策略组合、制订具体营销行动方案以及组织、实施和控制营销活动。一般地，一个较完整的公司信贷产品市场营销计划应包括以下内容，见表 2-2，

表 2 - 2 市场营销计划的基本内容

计划项目	目的与任务
计划概要	对计划进行整体性描述，以便于了解计划的核心内容和基本目标
当前营销状况	提供环境分析的相关背景数据资料；收集与市场、产品、竞争、分销等方面的数据资料
机会与问题分析	确定银行公司信贷产品的主要机会和威胁、优势和劣势
营销目标	确定该计划需要实现的关于销售量、市场份额、利润等基本指标
营销战略与策略	提供用于实现计划目标的营销总体思路和措施
行动方案	具体要做什么、由谁执行、合适执行、需要多少费用
损益预算表	预测计划中的财务收支状况
营销控制	说明如何检查与控制计划执行

2.3.2 营销组织

1. 银行营销组织的含义

银行营销组织是银行从事营销管理活动的载体，包括对营销组织结构和营销组织行为的分析和研究，主要完成以下职能：

- (1) 组织设计。包括组织结构、部门与岗位设置及其相互联系。
- (2) 人员配备。根据各种岗位活动的需要，解决好人员招聘、考核和培训问题，确保将合适的人选安置在组织结构相应的工作岗位上。
- (3) 组织运行。根据业务活动与环境的变化，处理好组织中的各种关系（包括人、财、物、技术等），维持组织的正常运转。

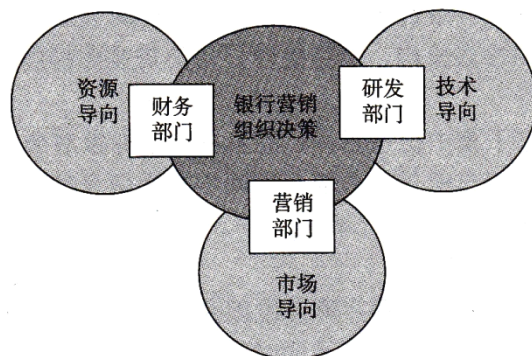


图 2-2 银行营销部门地位图

银行营销组织理论实质上就是研究银行如何合理、有效地对营销活动进行分工。这里的分工包括营销工作的分工、工作量的分配、职责和权限的划分、分工后为每一个职位配备合适的人员以及相互之间的配合与协作等。

2. 银行营销组织设立的原则

(1) 因事设职与因人设职相结合

营销组织的使命就是完成营销战略的制定和实施，无需参与和考虑具体信贷业务的评审、发放等事务性工作，因此营销机构的设立无需仿照信贷业务部门，而应独立设置。在人员的选择上，应根据其原来较为熟练的业务领域，来确定其在营销组织中承担的具体工作。

(2) 权责对等

在保证公司信贷资产的风险度控制在可以接受的范围之内的前提下，公司信贷营销部门在为客户进行产品、价格及配套服务的设计时，应有一定的职权，在行动时才有一定的主动性和灵活性，有利于完成相应的职责。

(3) 命令统一

命令统一是组织中最重要原则，组织分工越细，命令统一对于保证组织目标实现的作用就越重要。组织设置是动态的，必须跟随形势的发展和市场竞争的需要。组织建设的目的不是要建立完善的组织，而是要建立在当时最适当的、能为今后的变更和发展提供更大灵活性的组织。

3. 银行营销机构的组织形式

银行公司信贷营销组织的形式多种多样，概括地说有直线职能制、矩阵制、事业部制。

(1) 直线职能制

直线职能制是指在各级行领导之下，设置相应的营销职能部门，即将营销部门当作行政领导的参谋机构，不直接对公司信贷业务部门发号施令，而只对其起指导作用。

直线职能制保证了集中统一指挥，能发挥营销专家对公司信贷业务的指导作用。缺点是营销部门与信贷业务部门之间不重视信息的横向沟通，工作容易重复，还可能出现矛盾和不协调，降低效率。

(2) 矩阵制

矩阵制是指在直线职能制垂直形态组织系统的基础上，再增加一种横向的领导系统。在开发某一公司信贷产品的时候，从信贷业务、结算、财务和对外联络等部门抽调专家组成公司信贷产品营销项目部。当该项目完成后，各类人员再返回相应部门，该项目部取消。

其优点是加强了横向联系，克服了信贷、结算、财务、信贷计划、外联等各个部门相互脱节的现象；专业人员和专用设备能得到充分的利用；具有较大的机动性；各种人员在一起可以互相激励、相得益彰。其缺点是成员不固定，有临时观念。

(3) 事业部制

事业部制是指在银行内部，对具有独立信贷产品市场、承担独立责任和利益的部门实行分权管理的一种组织形式，分别设立各自的信贷营销组织，该营销部门从属于具体信贷业务部门的领导。

其优点是能够把统一管理、专业分工很好地结合起来，既培养了更多的管理人才，也能保证获得较稳定的利润。其缺点是相对需要较多具有高素质的专业人员来运作，出现矛盾时银行领导协调起来也比较困难。

选择公司信贷营销组织形式要按照发展战略和经营目标考虑政策决定的层次、指挥路线的长度、参谋支持系统、技术和人力资源、风险控制机制、集中程度以及营销业务的类型。

4. 客户经理制

客户经理制是建立现代化银行公司信贷营销体系的核心要素和重要保证。客户经理制是指商业银行的营销人员与客户，特别是重点客户建立一种明确、稳定和长期的服务对应关系。客户经理的工作目标就是全面把握服务对象的整体信息和需求，在控制和防范风险的前提下，组织全行有关部门共同设计，并对其实施全方位金融服务方案。推行客户经理制势必打破传统的以产品为导向的组织形式，向以市场和客户为中心的业务组织管理架构转变。

推行客户经理制需要采取以下保障措施：制定和完善一系列的制度与措施，为客户经理制的实现提供体制和组织上的保证；要在总行和分行之间建立协同工作制，在各有关专业部门之间建立合作协调制，实现战略规划协同、信息调研协同、客户服务协同和产品开发协同。这是客户经理实施全方位金融服务不可或缺的基本条件；以科学规范的信息系统和目标经营责任考核制为客户经理制提供技术和机制保证。以权责明晰、分工协调为基础，通过交互评价、绩效考核和利益分享，实现整体合力，服务于整体利益。

2.3.3 营销领导

营销领导是营销管理活动的重要方面，它侧重于对营销组织中人的行为施加影响，发挥领导者对下属的指挥、协调、激励和沟通作用，以便更加有效地完成营销组织的目标和任务。

银行公司信贷营销领导对整个银行公司信贷营销组织来说，要发挥以下作用。

1. 指挥作用

银行公司信贷营销领导者要站在营销队伍的前列指挥公司信贷营销人员实现营销目标。

2. 激励作用

银行公司信贷营销领导者为了使营销组织内的所有人都最大限度地发挥其才能，以实现组织的既定目标，必须关心下属，激励和鼓舞下属的斗志，发掘、充实和加强员工积极进取的动力。公司信贷营销的激励和考核与风险密切相关，在保证公司信贷资产的风险度控制在可以接受的范围之内的前提下，公司信贷营销部门在为客户进行产品、价格及配套服务的设计时，应有一定的职权，在行动时才有一定的主动性和灵活性，以完成相应的职责。

3. 协调作用

银行公司信贷组织在实现其既定目标的过程中，人与人之间、部门与部门之间发生各种矛盾和冲突以及在行动上出现不一致是不可避免的。这时领导者就要协调各方面的关系和活动，保证各个方面朝着既定的目标前进。

4. 沟通作用

银行公司信贷营销领导是公司信贷营销组织的首脑和联络者，在信息传递方面发挥着重要作用，是信息的传播者、监听者、发言人和谈判者，在管理的各个层次中起到上情下达、下情上达的作用，以保证银行整个公司信贷营销活动的顺利进行。

2.3.4 营销控制

由于银行公司信贷业务内外部环境因素变化，在营销计划实施过程中不可避免地会出现意外情况，营销部门为了实现营销目标，必须对各项营销活动进行连续有效的监督和控制。发现问题应及时采取行动，或调整营销计划，或修正执行偏差。银行常常采取以下五种市场营销控制方法。

1. 年度计划控制

年度计划控制主要通过目标管理来实现控制目的。目标管理分为4个基本步骤，首先设定一年的销售目标和利润目标，然后将其逐层分解，落实到每个部门和销售代表，并且定期检查实际绩效，最后分析偏差原因，采取改进措施。

2. 盈利能力控制

银行必须衡量不同产品、地区、客户群、销售渠道的盈利能力，从而决定营销活动的扩大、收缩或取消。

3. 效率控制

效率控制是指采用系列指标对营销过程中销售人员效率、广告效率、促销效率、分销效率等进行日常监测与控制的方法。

4. 战略控制

战略控制是银行最高等级控制，它是指定期对银行营销环境、经营战略、目标、计划、组织和整体营销效果等进行全面、系统审查和评价的过程，其目的在于确保银行战略、目标、政策和策略与银行外部环境和内部资源变化相匹配。

营销控制是一系列有序地进行检查诊断的过程，涉及银行全部的主要营销活动。一般而言，营销战略控制应独立地定期进行，最好是借助外部力量来进行，以保证营销战略控制结果的客观性并避免营销活动出现失控现象。

5.风险控制

风险控制是商业银行公司信贷营销控制非常重要的一部分。营销人员在销售过程中，可能会为了个人业绩，对贷款企业的某些风险故意忽略和隐瞒，最后促成交易的发生，从而给银行带来风险和损失。如何控制这些风险，是商业银行公司信贷营销控制的一个重要内容。

第3.章 贷款申请受理和贷前调查

本章概要

建立和保持信贷关系是开展信贷业务的第一步，对银行保持良好客户关系、拓展信贷业务具有十分重要的意义。同时，贷前调查是贷款发放的第一道关口，也是信贷管理的一个重要程序和环节，贷前调查的质量优劣直接关系到贷款决策正确与否。贷前调查工作不扎实，一是可能增加信贷资产风险，二是可能丧失与优良客户建立信贷关系的机会。

本章包括四节内容，第一节介绍了有关借款人的相关知识，主要从借款人应具备的资格和基本条件、权利和义务等方面进行了介绍。第二节是贷款申请受理，主要从面谈访问、内部意见反馈、贷款意向阶段的处理等方面进行了阐述。第三节贷前调查，主要对贷前调查的方法和内容进行了介绍。第四节介绍了贷前调查报告的内容要求。

3.1 借款人

学习目的

- 掌握借款人应具备的资格和基本条件
- 理解借款人的权利和义务

3.1.1 借款人应具备的资格和基本条件

1.借款人应具备的资格

公司信贷的借款人应当是经工商行政管理机关（或主管机关）核准登记的企（事）业法人。

2. 借款人应具备的基本条件

（1）根据《固定资产贷款管理暂行办法》的规定，固定资产贷款借款人应具备以下条件：借款人依法经工商行政管理机关或主管机关核准登记；借款人信用状况良好，无重大不良记录；借款人为新设项目法人的，其控股股东应有良好的信用状况，无重大不良记录；国家对拟投资项目有投资主体资格和经营资质要求的，符合其要求；借款用途及还款来源明确、合法；项目符合国家的产业、土地、环保等相关政策，并按规定履行了固定资产投资项目的合法管理程序；符合国家有关投资项目资本金制度的规定；贷款人要求的其他条件。

（2）根据《流动资金贷款管理暂行办法》的规定，流动资金贷款借款人应具备以下条件：借款人依法设立；借款用途明确、合法；借款人生产经营合法、合规；借款人具有持续经营能力，有合法的还款来源；借款人信用状况良好，无重大不良信用记录；贷款人要求

的其他条件。

3. 借款人应符合的要求

(1) “诚信申贷”的基本要求

贷款申请应遵循“诚信申贷”的基本要求:一是借款人恪守诚实守信原则,按照贷款人要求的具体方式和内容提供贷款申请材料,并且承诺所提供材料的真实性、完整性和有效性;二是借款人应证明其设立合法、经营管理合规合法、信用记录良好、贷款用途以及还款来源明确合法等。

(2) 借款人的主体资格要求

借款人的主体资格要求包括:企业法人依法办理工商登记,取得营业执照和有效年检手续;事业法人依照《事业单位登记管理条例》的规定办理登记备案;特殊行业须持有相关机关颁发的营业或经营许可证。

(3) 借款人经营管理的合法合规性

借款人的经营活动应符合国家相关法律法规规定;符合国家产业政策和区域发展政策;符合营业执照规定的经营范围和公司章程;新建项目企业法人所有者权益与所需总投资的比例不得低于国家规定的投资项目资本金比例^①。

^①资本金制度不适用于公益性投资项目。

(4) 借款人信用记录良好

借款人必须资信状况良好,有按期偿还贷款本息的能力。借款人通过贷款卡或中国人民银行征信系统查询未发现有贷款逾期、欠息、五级分类为不良贷款、被起诉查封等情况,长期遵守贷款合同,诚实守信。

(5) 贷款用途及还款来源明确合法

借款人必须以真实有效的商务基础合同、购买合同或其他证明文件为依据,说明贷款的确切用途和实际使用量,不得挪用信贷资金,不使用虚假信息来骗取银行业金融机构的信贷资金。对固定资产贷款而言,应有明确对应的、符合国家政策的项目,不得对多个项目打捆处理。还款资金来源应在贷款申请时明确,一般情况下通过正常经营所获取的现金流量是贷款的首要还款来源。

3.1.2 借款人的权利和义务

1. 借款人的权利

根据《贷款通则》第十八条的规定,借款人的权利如下:

- (1) 可以自主向主办银行或者其他银行的经办机构申请贷款并依条件取得贷款。
- (2) 有权按合同约定提取和使用全部贷款。
- (3) 有权拒绝借款合同以外的附加条件。借款人应承担的义务及责任应在贷款合同中载明。如在合同以外附加条件,借款人有权拒绝。
- (4) 有权向银行的上级监管部门反映、举报有关情况。
- (5) 在征得银行同意后,有权向第三方转让债务。

2. 借款人的义务

根据《贷款通则》第十九条的规定,借款人的义务如下:

- (1) 应当如实提供银行要求的资料(法律规定不能提供者除外),应当向银行如实提

供所有开户行、账号及存贷款余额情况，配合银行的调查、审查和检查。此项义务要求借款人如实提供银行要求的资料，不得误导银行；借款人必须如实向银行提供其多头开户、账户余额等情况，使银行可以真实掌握借款人资金运行情况。在此基础上对借款人的资信作出评价；银行的调查、审查、检查，贯穿于贷款审批、发放、执行的各环节中，银行可以借此了解借款人的生产经营情况，确保贷款的安全。对此，借款人应积极配合。

(2) 应当接受贷款人对其使用信贷资金情况和有关生产经营、财务活动的监督。

(3) 应当按借款合同约定用途使用贷款。企业借款用途与贷款能否按期归还还有密切关系。许多情况下，贷款的用途会影响到偿还贷款的资金来源，如果借款人擅自改变贷款用途，银行预期的贷款风险、收益就会变得不确定。因此，借款人有义务根据合同约定的要求使用贷款。

(4) 应当按借款合同的约定及时清偿贷款本息。

(5) 将债务全部或部分转让给第三方的，应当取得贷款人的同意。银行提供贷款，是基于对借款人的信用评价。如借款人将债务转移至第三方，必须事先获得银行的同意。银行只有全面了解新债务人的资信状况、财务状况、生产经营状况和还贷能力等信息之后，才能作出决定。

(6) 有危及银行债权安全的情况时，应当及时通知银行，同时采取保全措施。

3.2 贷款申请受理

学习目的

- 了解面谈访问的内容和方式
- 掌握内部意见反馈的步骤
- 了解贷款意向阶段的材料准备和注意事项

3.2.1 面谈访问

无论对于商业银行主动营销的客户还是向商业银行提出贷款需求的客户，信贷客户经理都应尽可能通过安排面谈等方式进行前期调查。前期调查的主要目的在于确定是否能够受理该笔贷款业务，是否投入更多的时间和精力进行后续的贷款洽谈，以及是否需要正式开始贷前调查工作。

1. 面谈准备

初次面谈前，调查人员应当做好充分准备，拟定详细的面谈工作提纲。提纲内容应包括客户总体情况、客户信贷需求、拟向客户推介的信贷产品等。

2. 面谈内容

面谈过程中，调查人员可以按照国际通行的信用“6C”标准原则，即品德（Character）、能力（Capacity）、资本（Capital）、担保（Collateral）、环境（Condition）和控制（Control），从客户的公司状况、贷款需求、还贷能力、抵押品的可接受性以及客户目前与银行的关系等方面集中获取客户的相关信息。

(1) 面谈中需了解的信息

- ①客户的公司状况，包括历史沿革、股东背景与控股股东情况、管理团队、资本构成、

组织架构、产品情况、所在行业情况、所在区域经济状况、经营现状等；

②客户的贷款需求状况，包括贷款目的、贷款用途、贷款金额、贷款期限、贷款利率、贷款条件等；

③客户的还贷能力，包括主营业务状况、现金流量构成、经济效益、还款资金来源、保证人的经济实力等；

④抵押品的可接受性，包括抵押品种类、权属、价值、变现难易程度等；

⑤客户与银行关系，包括客户与本行及他行的业务往来状况、信用履约记录等。

（2）面谈结束时的注意事项

在对客户总体情况了解之后，调查人员应及时对客户的贷款申请（此时的申请通常不正式）作出必要反应。

①如客户的贷款申请可以考虑（但还不确定是否受理），调查人员应当向客户获取进一步的信息资料，并准备后续调查工作，注意不得超越权限作出有关承诺。

②如客户的贷款申请不予考虑，调查人员应留有余余地地表明银行立场，向客户耐心解释原因，并建议其他融资渠道，或寻找其他业务合作机会。

3.2.2 内部意见反馈

客户经理在与客户面谈以后，应当进行内部意见反馈，使下一阶段工作顺利开展。这一原则适用于每次业务面谈。

1.面谈情况汇报

客户经理在面谈后，应向主管汇报了解到的客户信息。反映情况应做到及时、全面、准确，避免上级领导掌握信息出现偏差。同时通过其他渠道，如银行信贷咨询系统，对客户情况进行初步查询。

2.撰写会谈纪要

面谈后，业务人员须及时撰写会谈纪要，为公司业务部门上级领导提供进行判断的基础性信息。撰写内容包括贷款面谈涉及的重要主体、获取的重要信息、存在的问题与障碍以及是否需要做该笔贷款的倾向性意见或建议。会谈纪要的撰写应力求条理清晰、言简意赅、内容详尽、准确客观。

实务操作中，贷款申请是否受理往往基于对客户或项目的初步判断。作为风险防范的第一道关口，在贷款的派生收益与贷款本身安全性的权衡上，业务人员应坚持将贷款安全性放在第一位，对安全性较差的项目在受理阶段须持谨慎态度。为确保受理贷款申请的合理性，在必要情况下，业务人员还应将有关书面材料送交风险管理部门征求意见，或者按程序汇报主管行领导。

3.2.3 贷款意向阶段

如果确立了贷款意向，则表明贷款可以正式受理。在该阶段，客户经理应做到：及时以合理的方式（如通过口头、电话或书面方式）告知客户贷款正式受理，或者根据贷款需求出具正式的贷款意向书；要求客户提供正式的贷款申请书及更为详尽的材料；拟订下阶段公司目标计划；将储备项目纳入贷款项目库。

以下对该阶段业务流程中应当注意的事项进行说明，客户经理在实务操作中务必认真理

解掌握。

1. 贷款意向书的出具

(1) 贷款意向书与贷款承诺的区别

实务操作中，客户经理往往在该阶段将贷款意向书与贷款承诺混淆。为避免可能造成的不良后果，以下根据两者的异同点和注意事项分别说明。

①贷款意向书和贷款承诺都是贷款程序中不同阶段的成果，常见于中长期贷款。但并非每一笔中长期贷款均需做贷款意向书和贷款承诺，有的贷款操作过程中既不需要贷款意向书也不需要贷款承诺。

②贷款意向书表明该文件是为贷款进行下一步的准备和商谈而出具的一种意向性的书面声明，但该声明不具备法律效力，银行可以不受意向书任何内容的约束。贷款承诺是借贷双方就贷款的主要条件已经达成一致，银行同意在未来特定时间内向借款人提供融资的书面承诺（这就表明贷款承诺不是在贷款意向阶段作出的），贷款承诺具有法律效力。

(2) 出具贷款意向书和贷款承诺的权限

①出具贷款意向书的权限。在项目建议书批准阶段或之前，各银行可以对符合贷款条件的项目出具贷款意向书，一般没有权限限制，超所在行权限的项目须报上级行备案。

②出具贷款承诺的权限。项目在可行性研究报告批准阶段，各银行应按批准贷款的权限，根据有关规定，对外出具贷款承诺，超基层行权限的项目须报上级行审批。

③出具贷款意向书和贷款承诺的要求。对于需要贷款的项目应及早介入、及时审查。在出具贷款意向书和贷款承诺时要谨慎处理、严肃对待，注意不得擅自越权对外出具贷款承诺，以免造成工作上的被动或使银行卷入不必要的纠纷。有关出具贷款意向书和贷款承诺的具体要求和格式版本可参见各商业银行内部标准。

(3) 注意事项

①银企合作协议涉及的贷款安排一般属于贷款意向书性质。如果要求协议具有法律效力，则对其中的贷款安排应以借款合同来对待。因此，签订银企合作协议时客户经理首先应明确协议的法律地位，并据此谨慎对待协议条款。

②贷款意向书、贷款承诺须按内部审批权限批准后方可对外出具。

2. 贷款申请资料的准备

在确立贷款意向后，向客户索取贷款申请资料是一个比较重要的环节。实务操作中，客户经理要根据不同贷款种类性质收集不同的材料，避免遗漏或重复收集，给报审工作或客户带来不必要的麻烦。以下部分是客户通常需要提供的申请材料。

(1) 对借款申请书的要求

客户需要向银行提供一份正式的借款申请书。业务人员应要求客户在拟定借款申请书时写明：借款人概况、申请借款金额、借款币别、借款期限、借款用途、借款利息、还款来源、还款保证、用款计划、还款计划及其他事项。此外，业务人员还应要求法定代表人或其授权人在借款申请书上签字并加盖借款人公章。

(2) 对借款人提供其他资料的要求

为了获取客户进一步的信息，除借款申请书外，业务人员要求客户提供的基本材料包括：

- ① 注册登记或批准成立的有关文件及其最新年检证明；
- ② 技术监督局合法的组织机构代码证书及最新年检证明；
- ③ 借款人税务登记证；
- ④ 借款人的验资；

-
- ⑤借款近三年和最近一期的财务报表;
 - ⑥借款人贷款卡及最新年检证明;
 - ⑦借款人预留印鉴卡及开户证明;
 - ⑧法人代表或负责人身份证明及其必要的个人信息;
 - ⑨借款人自有资金、其他资金来源到位或能够计划到位的证明文件;
 - ⑩有关交易合同、协议;

[11]如借款人为外商投资企业或股份制企业,应提交关于同意申请借款的董事会决议和借款授权书正本。

(3) 根据贷款类型,借款人还需要提供的其他材料

如为保证形式,则需提交:经银行认可,有担保能力的担保人的营业执照复印件;担保人经审计的近三年的财务报表;如担保人为外商投资企业或股份制企业,应提交关于同意提供担保的董事会决议和授权书正本。

如为抵(质)押形式,则需提交:抵(质)押物清单;抵(质)押物价值评估报告;抵(质)押物权属证明文件:如抵(质)押人为外商投资企业或股份制企业,应出具同意提供抵(质)押的董事会决议和授权书;借款人同意将抵押物办理保险手续并以银行作为第一受益人。

如为流动资金贷款,则需提交:原辅材料采购合同,产品销售合同或进出口商务合同;营运计划及现金流量预测。如为出口打包贷款,应出具进口方银行开立的信用证;如为票据贴现,应出具承兑的汇票(银行承兑汇票或商业承兑汇票);如借款用途涉及国家实施配额、许可证等方式管理的进出口业务,应出具相应批件。

如为固定资产贷款,则需提交:符合国家有关投资项目资本金制度的规定的证明文件;项目可行性研究报告及有关部门对研究报告的批复;其他配套条件落实的证明文件;如为转贷款、国际商业贷款及境外借款担保项目,应提交国家计划部门关于筹资方式、外债指标的批文;政府贷款项目还需提交该项目列入双方政府商定的项目清单的证明文件。

3. 注意事项

(1) 对企业提交的经审计和未审计的财务报表应区别对待,对企业财务状况的分析应以经权威部门审计的财务报表为主,其他财务资料为辅。

(2) 如为新建项目,对于提供财务报表可不作严格要求,但应及时获取借款人重要的财务数据。

(3) 应认真借阅借款人或担保人公司章程的具体规定,以确信该笔贷款是否必须提交董事会决议。

(4) 借款人提供复印件需加盖公章,业务人员应对借款人提供的复印件与相应的文件正本进行核对,核对无误后,业务人员在复印件上签字确认。

在实务操作中,业务人员还可根据贷款项目的具体情况,要求借款人增加、补充或修改有关材料,直至完全符合贷款的要求。

3.3 贷前调查

学习目的

- 了解贷前调查的方法
- 理解贷前调查的内容

贷前调查是贷款决策的基本组成部分,客户经理必须花费相当的时间和精力,通过现场

调研和其他渠道进行严格而详细的贷前调查，获取、核实、研究与贷款有关的经济信息，以确保贷款具有必要的基础和条件。

3.3.1 贷前调查的方法

在进行贷前调查的过程中，有大量信息可供业务人员选择。业务人员应当利用科学、实用的调查方法，通过定性与定量相结合的调查手段，分析银行可承受的风险，为贷款决策提供重要依据。

1. 现场调研

由于现场调研可获得对企业最直观的了解，因此现场调研成为贷前调查中最常用、最重要的一种方法，同时也是在一般情况下必须采用的方法。开展现场调研工作通常包括现场会谈和实地考察两个方面。

现场会谈时，应当约见尽可能多的、不同层次的成员，包括行政部门、财务部门、市场部门、生产部门及销售部门的主管，因为这些部门在企业的经营中都发挥着重要作用，通过会谈可以获取许多重要信息。会谈应侧重了解其关于企业经营战略和发展的思路、企业内部的管理情况，从而获取对借款人及其高层管理人员的感性认识。

实地考察时，业务人员必须亲自参观客户的生产经营场所，亲眼目测公司的厂房、库存、用水量、用电量、设备或生产流水线。实地考察应侧重调查公司的生产设备运转情况、实际生产能力、产品结构情况、订单、应收账款和存货周转情况、固定资产维护情况、周围环境状况等。在完成现场调研工作后，业务人员应及时写出现场工作检查报告，为下一步评估工作做好准备。

2. 非现场调查

① 搜寻调查

搜寻调查指通过各种媒介物搜寻有价值的资料开展调查。这些媒介物包括：有助于贷前调查的杂志、书籍、期刊、互联网资料、官方记录等。搜寻调查应注意信息渠道的权威性、可靠性和全面性。

② 委托调查

委托调查可通过中介机构或银行自身网络开展调查。

③ 其他方法

业务人员可通过接触客户的关联企业、竞争对手或个人获取有价值信息，还可通过行业协会（商会），政府的职能管理部门（如工商局、税务机关、公安部门等机构）了解客户的真实情况。

信贷业务人员应避免过分轻信借款人提供的有关信息，或者被实地考察中的假象所迷惑。在实务操作中，建议采用突击检查方式进行现场调研，同时可通过其他调查方法对考察结果加以证实。只有将现场调研的成果与其他渠道获取的信息有效地结合起来，才能为贷前调查工作提供一个坚实的基础。

3.3.2 贷前调查的内容

贷前调查是银行受理借款人申请后，对借款人的信用等级以及借款的合法性、安全性、盈利性等情况进行调查，核实抵（质）押物、保证人情况，测定贷款风险度的过程。贷前调

查是银行发放贷款前最重要的一环，也是贷款发放后能否如数按期收回的关键。

贷前调查的主要对象就是借款人、保证人、抵（质）押人、抵（质）押物等。业务人员在开展贷前调查工作时，应围绕这些具体对象从以下方面入手进行全面调查，特别是对贷款合法合规性、安全性和效益性等方面进行调查。

1. 贷款合规性调查

贷款的合规性是指银行业务人员对借款人和担保人的资格合乎法律和监管要求的行为进行调查、认定。调查的内容应包括：

（1）认定借款人、担保人合法主体资格。公司业务人员应仔细核查借款人的法人资格、借款资格、营业执照的有效期限、真实性及当年是否办理了年检手续、贷款卡的有效期限及当年是否办理了年审手续以及近期是否发生内容变更、名称变更、注销、作废等情况（可通过银行信贷登记咨询系统查询借款人的有关信息）。

（2）认定借款人、担保人的法定代表人、授权委托人、法人公章、签名的真实性和有效性，并依据授权委托书所载明的代理事项、权限、期限认定授权委托人是否具有签署法律文件的资格、条件。

（3）对需董事会决议同意借款和担保的，信贷业务人员应调查认定董事会同意借款、担保决议的真实性、合法性和有效性。

（4）对抵押物、质押物清单所列抵（质）押物品或权利的合法性、有效性进行认定。公司业务人员应审查其是否符合银行贷款担保管理规定，是否为重复抵（质）押的抵（质）押物。

（5）对贷款使用合法合规性进行认定。信贷业务人员应调查认定借款人有关生产经营及进出口许可证是否真实、有效，贷款使用是否属于营业执照所列经营范围，并分析借款人生产经营是否符合国家和本地区的经济政策、产业政策。

（6）对购销合同的真实性进行认定。信贷业务人员需分析借款用途的正常、合法、合规及商品交易合同的真实可靠性。

（7）对借款人的借款目的进行调查。信贷业务人员应调查借款人的借款目的，防范信贷欺诈风险。

2. 贷款安全性调查

贷款的安全性是指银行应当尽量避免各种不确定因素对其资产和贷款等方面的影响，保证银行稳健经营和发展。贷款是商业银行最主要的资产业务，银行要承担多方面的风险。因此，银行业务人员必须对借款人的风险状况和资质作出判断。调查的内容应包括：

（1）对借款人、保证人及其法定代表人的品行、业绩、能力和信誉精心调查，熟知其经营管理水平、公众信誉，了解其履行协议条款的历史记录。

（2）考察借款人、保证人是否已建立良好的公司治理机制，主要包括是否制定清晰的发展战略、科学的决策系统、执行系统和监督系统、审慎的会计原则、严格的目标责任制及与之相适应的激励约束机制、健全的人才培养机制和健全负责的董事会。

（3）对借款人、保证人的财务管理状况进行调查，对其提供的财务报表的真实性进行审查，对重要数据核对总账、明细账，查看原始凭证与实物是否相符，掌握借款人和保证人的偿债指标、盈利指标和营运指标等重要财务数据。

（4）对原到期贷款及应付利息清偿情况进行调查，认定不良贷款数额、比例并分析成因；对没有清偿的贷款本息，要督促和帮助借款人制订切实可行的还款计划。

（5）对有限责任公司和股份有限公司对外股本权益性投资和关联公司情况进行调查。

(6) 对抵押物的价值评估情况作出调查。

(7) 对于申请外汇贷款的客户，业务人员要调查认定借款人、保证人承受汇率、利率风险的能力，尤其要注意汇率变化对抵（质）押担保额的影响程度。

3. 贷款效益性调查

贷款的效益性是指贷款经营的盈利情况，是商业银行经营管理活动的主要动力。贷款的盈利水平是商业银行经营管理水平的综合反映，同时也受外部环境众多因素的影响。业务人员开展的调查内容应包括：

(1) 对借款人过去三年的经营效益情况进行调查，并进一步分析行业前景、产品销路以及竞争能力。

(2) 对借款人当前经营情况进行调查，核实其拟实现的销售收入和利润的真实性和可行性。

(3) 对借款人过去和未来给银行带来收入、存款、贷款、结算、结售汇等综合效益情况进行调查、分析、预测。

3.4 贷前调查报告内容要求

学习目的

■掌握贷前调查报告的内容要求

信贷业务人员要将贷前调查与信用风险分析结果形成贷前调查报告，供风险管理部门或风险评审委员会评审、批准。在贷前调查阶段就应参照各商业银行要求安排调查提纲和计划。

1. 商业银行固定资产贷款贷前调查报告内容要求

商业银行固定资产贷款贷前调查的重点是收集整理借款人、主要股东或实际控制人以及贷款项目的相关信息，并对借款人和项目的建设风险、经营风险、财务风险等进行综合分析、评估、判断。调查报告一般包括以下内容。

(1) 借款人资信情况

主要包括借款人的概况、借款人财务状况、借款人的人员情况、借款人管理情况、借款人同银行的关系等内容。

(2) 项目合法性要件取得情况

主要包括可行性研究报告批复、立项批复、土地利用合法性文件、规划批复、环评批复等合法性要件的取得时间、批文文号、批复内容与项目是否一致；项目总投资、投资构成及来源；产品名称、规模；经济效益和社会效益评价等内容。

(3) 投资估算与资金筹措安排情况

主要包括银行对项目总投资、投资构成及来源的评估结果；项目本金的落实情况；申请固定资产贷款金额、币别、用途、期限、利息；申请其他银行固定资产贷款金额、币别、用途、期限、利息；流动资金落实情况；投资进度；银行贷款的用款计划等内容。

(4) 项目情况

主要包括行业分析、市场情况、项目引进设备情况、非引进项目使用国内设备情况、商务合同等。

(5) 项目配套条件落实情况

主要包括厂址选择和土地征用的落实情况；资源条件和原材料、辅助材料、燃料供应的

落实情况；配套水、电、气条件的落实情况；运输条件的落实情况；环保指标是否达到有关部门的要求，环境影响报告书是否已经有权部门批准。

(6) 项目效益情况

主要包括相关财务指标、盈亏平衡点分析、敏感性分析等内容。

(7) 还款能力

主要包括还款来源；分析、说明借款人是否有还贷资金缺口；还款计划。

(8) 担保情况

主要包括保证人简况、保证人担保能力评价、抵（质）押的合法性和估值等内容。

(9) 银行业金融机构收益预测

主要包括利息收入、转贷手续费、年结算量及结算收入、日均存款额、盘活贷款存量/有助于收回已投放贷款额、其他收入和收益等内容。

(10) 结论性意见

主要包括是否提供贷款；贷款的金额、期限和利率；尚需进一步落实的问题。

2. 商业银行项目融资贷前调查报告内容要求

项目融资贷前调查是根据项目具体情况，对项目的经济技术、财务可行性和还款来源可靠性进行分析和判断，为融资决策提供依据。贷前调查报告内容分为非财务分析和财务分析两大部分。

(1) 非财务分析

①项目背景:主要包括国家产业政策、技术政策和区域发展规划，企业基本情况，项目必要性分析。

②项目建设环境条件:主要包括内部的人力、物力、财力资源条件，外部的建筑施工条件，项目建设的物资供应配套条件。

③项目组织与人力资源水平:主要包括组织机构分析及人力资源的配备与流动情况。

④技术与工艺流程:主要包括技术工艺与设备选型的先进性、可靠性、适应性、协调性、经济性、环保性分析。

⑤生产规模及原辅材料:主要包括项目规模的主要制约因素，生产经营条件，原辅材料的生产工艺要求、供应数量、储运条件及成本。

⑥市场需求预测:主要包括产品特征分析，潜在市场需求量测算，市场占有率评估等。

(2) 财务分析

①项目投资估算与资金筹措评估:项目总投资、建设投资、流动资金估算，资金来源及落实情况。

②项目建设期和运营期内的现金流量分析。

③项目盈利能力分析:主要通过内部收益率、净现值、投资与贷款回收期、投资利润率等评价指标进行分析。

④项目清偿能力评价。

⑤项目不确定性分析:主要包括盈亏平衡分析和敏感性分析。

3. 商业银行流动资金贷款贷前调查报告内容

流动资金贷款的贷前调查主要是了解借款人管理、经营、财务等方面的情况，流动资金需求及需求影响因素，分析存在的风险并提出相应的风险控制措施，其贷前调查报告一般包括以下内容。

(1) 借款人基本情况

主要包括借款人名称、性质、成立日期、经营年限、上级单位（或股东）等基本情况；借款人所属行业、提供产品或服务的年生产能力；借款人的技术、管理情况；主要管理人员的品行，专业技术水平，经营管理能力评价；借款人是否涉入兼并（被兼并）、合资、分立、重大诉讼、破产等事项；借款人其他附属（联营）企业的情况。

（2）借款人生产经营及经济效益情况

主要包括借款人成立（特别是近三年）的成长性、盈利水平和变动趋势；产成品与原材料的价格比例关系与变动趋势；近三年销售收入、成本及利润的结构、增长率与未来变动趋势；产品市场占有率与变动趋势；近三年原材料进口数量和金额、产成品出口量和创汇额、进出口商品盈亏及出口换汇成本分析；主要客户、供应商及分销渠道；销售模式、业务周期、产品销售季节特点。

（3）借款人财务状况

主要包括根据财务报表分析资产负债比率及流动资产和流动负债结构的近三年变化情况、未来变动趋势，侧重分析借款人的短期偿债能力；流动资金数额和周转速度；存货数量、净值、周转速度、变现能力、呆滞积压库存物资情况；应收账款金额、周转速度、数额较大或账龄较长的国内外应收账款情况，相互拖欠款项及处理情况；对外投资情况，在建工程与固定资产的分布情况；亏损挂账、待处理流动资产损失、不合理资金占用及清收等情况。

（4）借款人与银行的关系

主要包括借款人在银行开户的情况；在银行长短期贷款余额，以往借款的还款付息情况（不良贷款比率和收息率）、信用等级、授信限额及额度占用情况；在银行日平均存款余额、结算业务量、综合收益；新增贷款后银行新增的存款、结算量及各项收益预测；借款人的或有负债情况；借款人已经提供的抵押（质押）担保情况；借款人与其他银行的关系、在其他银行的开户与借款情况。

（5）借款人流动资金需求分析与测算

此部分内容主要包括分析借款人经营规模及运作模式、季节性、技术性、及结算方式等因素对借款人流动资金需求量的影响。流动资金贷款需求量测算是以企业产销规模为参照指标，并借助一定的计量方法，测算出企业一定时期内与产销相匹配的流动资金贷款需求规模，然后按照经济运行状况、行业发展规律和借款人的有效信贷需求及未来发展前景等情况，在合理预测的基础上，对定量估算结果进行必要调整，进而确定实际流动资金贷款需求量。《流动资金贷款管理暂行办法》给出了流动资金贷款需求量测算的参考办法，具体步骤如下：

①估算借款人营运资金量

营运资金量=上年度销售收入×(1-上年度销售利润率)×(1+预计销售收入年增长率)
/营运资金周转次数

其中：营运资金周转次数=360/(存货周转天数+应收账款周转天数-应付账款周转天数+预付账款周转天数-预收账款周转天数)

周转天数=360/周转次数

应收账款周转次数=销售收入/平均应收账款余额

预收账款周转次数=销售收入/平均预收账款余额

存货周转次数=销售成本/平均存货余额

预付账款周转次数=销售成本/平均预付账款余额

应付账款周转次数=销售成本/平均应付账款余额

②估算新增流动资金贷款额度

新增流动资金贷款额度=营运资金量-借款人自有资金-现有流动资金-其他渠道提供的营运资金

③考虑其他影响因素对新增流动资金贷款额度进行相应的调整

需要考虑的因素包括：各银行业金融机构根据实际情况和未来发展情况分别合理预测借款人应收账款、存货和应付账款的周转天数，并考虑一定的保险系数；对集团关联客户，采用合并报表估算流动资金贷款额度；对小企业融资、订单融资、预付租金或者临时大额债项融资等情况，可在交易真实性的基础上，确保有效控制用途和回款情况下，根据实际交易需求确定流动资金额度；对季节性生产借款人，可将每年的连续生产时段作为计算周期估算流动资金需求，贷款期限应根据回款周期合理确定。

（6）对流动资金贷款的必要性分析

此部分一般应包括以下内容：该笔贷款的金额、期限、用途、提款计划；该笔贷款所涉及的经营周期，结合借款人的实际需求、经营周期、现金流量情况分析贷款金额和期限的合理性；结合流动资产和流动负债的动态平衡分析贷款的必要性。

（7）对流动资金贷款的可行性分析

此部分一般应包括以下内容：银行贷款规模和贷款资金的落实情况；借款人依靠自身盈利补充流动资金的方案与可靠性评价。

（8）对贷款担保的分析

此部分一般应包括以下内容：保证人基本状况；保证人担保能力评价：资信水平、信用等级、评级机构、其他对外保证金额、抵押或质押情况；根据近三年的资产、负债、所有者权益、资产负债率、销售收入、净利润、创汇等指标分析其资本信用与财务状况；抵（质）押的合法性；抵（质）押物名称、所在地、数量、质量和所有权/使用权人；抵（质）押物价值评价；抵（质）押率测算；抵（质）押物的变现能力评价；抵押物是否已办理保险手续，保险权益是否已转让银行或是否已出具把保险权益转让给银行的承诺函。

（9）综合性结论和建议

此部分一般应包括以下内容：对借款人信用的综合评价；对贷款安全性的综合评价；对银行综合收益的总体估算；对是否发放贷款及贷款金额、期限、利率等的结论性意见和建议；尚需进一步落实的事项或注意的问题。

第.4.章 贷款环境分析

本章概要

每个借款企业都处于某一特定环境中，特定行业、特定地域、特定宏观经济环境等。从贷款环境分析中可以捕捉到相应环境的系统性风险，在类似环境下的借款企业可能需要共同面对某些类似的风险。银行信贷人员需要对借款企业所处的环境进行全面分析，对借款企业所面临的外部系统性风险进行评估，从而在授信过程中规避风险。

本章包括两节内容，第一节国家与地区分析，主要从国别风险分析、区域风险分析两个方面进行介绍。第二节是行业分析，主要介绍行业风险概念及产生原因、行业风险分析、行业风险评估工作表等几个方面的内容。

4.1 国家与地区分析

学习目的

- 了解国别风险的特点及衡量国别风险的方法
- 掌握区域风险分析的内容

4.1.1 国别风险分析

1. 国别风险的特点

一般而言，国别风险具有以下特点：

(1) 国别风险是指由于某一国家或地区经济、政治、社会变化及事件，导致该国家或地区借款人或债务人没有能力或者拒绝偿付银行业金融机构债务，或使银行业金融机构在该国家或地区的商业存在遭受损失，或使银行业金融机构遭受其他损失的风险。

(2) 国别风险可能由一国或地区经济状况恶化、政治和社会动荡、资产被国有化或被征用、政府拒付对外债务、外汇管制或货币贬值等情况引发。

(3) 转移风险是国别风险的主要类型之一，是指借款人或债务人由于本国外汇储备不足或外汇管制等原因，无法获得所需外汇偿还其境外债务的风险。

(4) 以本国货币融通的国内信贷，其所发生的风险属于国内商业风险，不属于国别风险分析的主体内容。

(5) 国别风险比主权风险或政治风险的概念更宽，因为主权风险仅指对某一主权国家政府贷款可能遇到的损失及收益的不确定性，而这只是国别风险分析的一部分。

(6) 国别风险（表现为利率风险、清算风险、汇率风险）与其他风险不是并列的关系，而是一种交叉关系。在国别风险之中，可能包含着信用风险、市场风险或流动性风险中的任意一种或者全部。

在进行国别风险分析时，可以将国别风险细化为一国的政治外交环境、经济金融环境、制度运营环境、社会安全环境范畴，而每个风险范畴内又包含了若干子范畴。银行业金融机构应当将国别风险管理纳入全面风险管理体系，建立与本机构战略目标、国别风险暴露规模和复杂程度相适应的国别风险管理体系。国别风险管理体系包括以下基本要素：董事会和高级管理层的有效监控；完善的国别风险管理政策和程序；完善的国别风险识别、计量、监测和控制过程；完善的内部控制和审计。还应当建立与国别风险暴露规模相适应的监测机制，在单一和并表层面上按国别监测风险，监测信息应当妥善保存于国别风险评估档案中。

2. 衡量国别风险的方法

资料表明，国际上一些著名的评级机构在衡量国别风险时基本上都采取风险因素加权评分的方法，只是不同机构在风险因素设置、权重设置、评分的掌握及计算方法上有所差别。

在世界著名金融杂志《欧洲货币》组织的计算方法中，政治和经济风险的权重各为 25%，债务指标占 10%的权重，违约债务或重新安排的债务情况占 10%的权重，信贷评级占 10%的权重，获得银行融资的能力占 5%的权重，获得短期融资的能力占 5%的权重，进入资本市场的能力占 5%的权重，福费廷的折扣占 5%的权重。总分的计算公式为： $A - [A / (B - C)] \times (D - C)$ ，其中：A 是范畴权重，B 是范围内的最低值，C 是范围内的最高值，D 是个体值。而在债务指标和违约债务的计算中，要将 B、C 颠倒过来，最低值权重最高，最高值权重为 0。

在 PRS 集团的计算方法中，国家综合风险 $(CRR) = 0.5 \times (PR + FR + ER)$ ，其中：PR 为政治风险评级，FR 为财务风险评级，ER 为经济风险评级。分值 100 风险最低，0 风险最高。分值在 0-50 分之间，代表风险非常高；而 85-100 分则代表风险非常低。

世界市场研究中心 (WMRC) 的思路是将每个国家六项考虑因素 (政治、经济、法律、税收、运作、安全性) 中的每一项都给出风险评分，分值 1-5，1 表示最低风险，5 表示最高风险。风险评级最小的增加值是 0.5。国家风险的最终衡量根据权重，综合六个因素打分情况得出。其中政治风险、经济风险各占 25% 的权重，法律风险和税收风险各占 15%，运作风险和安全性各占 10%。其计算方法为：

国别风险=

尽管在设置指标上可能不同，但计算方法一般都采用风险因素加权打分法。风险因素加权打分方法的优点在于，可以将难以量化的风险量化，从而解决了不同国别风险难以进行比较的难题。缺陷是受评价机构主观影响比较大，如果风险因素设置不同或赋予权重有差异，对同样国别，评价的结果可能大相径庭。因此，为了保持其具有较高的准确性，就需要不断地反馈结果，及时修正。

4.1.2 区域风险分析

区域风险是指受特定区域的自然、社会、经济、文化和银行管理水平等因素影响，而使信贷资产遭受损失的可能性。这既包括外部因素引发的区域风险，也包括内部因素导致的区域风险。分析一个特定区域的风险，关键是要判断信贷资金的安全会受到哪些因素影响，什么样的信贷结构最恰当，风险成本收益能否匹配等。相对于自然环境、经济水平等外在因素，银行内部管理的差异和影响也非常重要，再好的外部区域环境，如果没有良好的信贷管理，也很难获得预期的效果。

1. 外部因素分析

我国是一个发展中大国，区域经济发展很不平衡，各地区在经济、科技、教育、观念等方面都存在着较大的差别，这些差别会直接或间接影响信贷风险。

影响区域风险的外部因素很多，对信贷人员来说，关注重点在于对信贷风险影响程度高、关联性强的主要因素。

(1) 区域自然条件分析

自然条件因素是区域经济发展的重要影响因素，分析它的差异性有助于判断其对区域风险的影响。其中，影响较大的有自然资源、基础设施情况等。自然资源是产业发展的基础。我国东、中、西部地区在自然资源分布上存在明显的差异性和互补性特征。从总体分布看，农业资源如土地资源、水资源、气候资源，东部地区优于中西部；工业资源如能源、矿产资源，中西部优于东部地区。基础设施尤其是交通运输条件对区域发展具有重要影响。我国沿海和南方沿江城市的兴起，大多得惠于便利的航运条件，其利用有利的运输条件，发展轻纺、机械工业为主的多种加工工业，有的还输入铁、煤、原油，发展大型的钢铁工业和化学工业。

此外，优越的地理位置如交通便利、接近原料产地和消费地区，能够减少原料、材料以及成品运输中的劳动消耗，对发展区域也具有积极的影响。应该指出，随着科学技术和交通运输条件的迅速发展，自然资源、交通运输对产业发展和布局的约束作用在不断削弱，从而使一些产业特别是加工制造业有可能在远离原料产地的市场区域集中，形成一些加工工业中心。

(2) 区域产业结构分析

区域产业结构与区域经济发展阶段具有密切联系。处于不同经济发展阶段的地区有着不同的产业结构和主导产业。

处于工业化和现代化前期的区域，农业、轻纺工业和采掘业在经济发展中起着主导作用；处于工业化和现代化中期的地区，产业结构由轻纺工业向重化工业倾斜，电力、钢铁和机械制造等资金密集型产业在经济发展中起着主导作用；处于工业化和现代化后期的地区，产业结构向技术导向变动，汽车、家用电器、住房等产业和生物工程、新能源材料等高新技术产业迅速发展，且在整个产业结构的比重越来越大。同时，主导产业是地区经济发展的支柱和核心，区域主导产业分析对制定信贷政策也具有重要作用。

(3) 区域经济发展水平分析

对信贷经营来说,经济发展水平是对区域风险影响最大、最直接的因素。一般情况下,经济发展水平越高,区域信贷风险越低。

经济发展水平可以从国内生产总值及增长率、固定资产投资规模、劳动生产率、资金利润率、城市化水平等方面进行分析。

(4) 区域市场化程度和执法及司法环境分析

市场的成熟和完善与否,直接影响到投资环境的优劣和区域发展的快慢。通常情况下,市场化程度越高,区域风险越低。良好的市场体系能产生正确的市场信号引导投资,引导企业管理经营活动,降低交易成本,提高投资效益,实现资源的优化配置。

法律制度是经济高效运行的必要保障。不同区域的执法环境和司法环境的完善程度不尽相同,对区域风险的影响也不同。在执法和司法环境完善的区域,贷款回收能得到有效的规范和保障,有利于经济的持续、稳定发展,区域风险相对较低。

(5) 区域经济政策分析

通常,国家重点支持地区能够享受较多优惠政策,当地投资项目较充足,各种配套设施齐全,信贷风险相对较低。在国家重点发展区域之外的地区,如果当地经济基础和发展条件欠佳,银行贷款安全就可能受到一定威胁。

在对区域政策进行评价时,应深入分析国家和地方区域发展政策及其具体措施,充分吸收政府有关部门的专家意见。在此基础上,及时准确地把握国家和地方区域经济政策导向,顺势而为。

(6) 区域政府行为和政府信用分析

在当前和未来相当长的时间内,政府投资仍然在经济发展中起着关键作用。地方政府拥有大量资源,其经济行为对金融运行的影响非常明显。必须重视对区域政府行为的分析,重视对区域产业政策合理性的判断。

此外,政府的信用状况也是影响信贷风险的重要因素。要善于根据以往地方政府的信用记录,分析政府收入结构和支出结构,判断其偿债能力和信用度。同时,还应关注地方保护主义导致的经济相对封闭和重复建设问题。

2. 内部因素分析

银行自身的风险内控管理水平对信贷资产质量也具有重要影响。风险内控能力通常会体现在银行的经营指标和数据上,因此可选取一些重要的内部指标来进行分析。常用内部指标包括三个方面:信贷资产质量(安全性)、盈利性和流动性。

(1) 信贷资产质量(安全性)

区域信贷资产质量是对区域信贷风险状况的直接反映,它是衡量内部风险最重要的指标。信贷资产质量好,则表明该区域信贷风险低。评价信贷资产质量主要有以下几个指标:

①信贷平均损失比率。用于评价区域全部信贷资产的损失情况,指标越高,区域风险越大。该指标从静态上反映了目标区域信贷资产整体质量。

②信贷资产相对不良率。用于评价目标区域信贷资产质量水平在银行系统中所处的相对位置,通过系统内比较,反映出目标区域风险状况。指标越高,区域风险越高。该指标大于1时,说明目标区域信贷风险高于银行一般水平。

③不良率变幅。用于评价目标区域信贷资产质量的变化情况,反映信贷资产质量和区域风险变化的趋势。指标为负,说明资产质量上升,区域风险下降;指标为正,说明资产质量下降,区域风险上升。

④信贷余额扩张系数。用于衡量目标区域因信贷规模变动对区域风险的影响程度。指标小于0时,目标区域信贷增长相对较慢,负数较大意味着信贷处于萎缩状态;指标过大则说

明区域信贷增长速度过快。扩张系数过大或过小都可能导致风险上升。该指标侧重考察因区域信贷投放速度过快而产生扩张性风险。

⑤利息实收率。用于衡量目标区域信贷资产的收益实现情况。

⑥加权平均期限。用于衡量目标区域信贷资产的期限结构。

(2) 盈利性

盈利性是区域管理能力和区域风险高低的最终体现。通过总资产收益率、贷款实际收益率两项主要指标,来衡量目标区域的盈利性。总资产收益率反映了目标区域的总体盈利能力,而贷款实际收益率反映了信贷业务的价值创造能力。这两项指标高时,通常区域风险相对较低。

(3) 流动性

流动性从另一个侧面反映出区域风险的高低,流动性过高或过低都可能意味着区域风险的上升。过高的流动性可能意味着资金利用效率不足,信贷经营处于低效率中;而过低的流动性意味着资金周转不畅或出现信贷资金固化。衡量流动性的指标有很多,这里选取了和信贷业务密切相关的流动比率、存量存贷比率、增量存贷比率三个主要指标,用于衡量目标区域流动性状况。

实际工作中,分析信贷资产质量(安全性)、盈利性、流动性时,上述具体指标的选取也并非是一成不变的,信贷人员可以根据风险管理的实际需要,结合不同区域特点,适当地变更或调整相关指标,以提高分析的针对性。

4.2 行业分析

学习目的

- 掌握行业风险的概念,理解行业风险的产生
- 掌握行业风险分析的两个主要方法
- 了解行业风险评估工作表

4.2.1 行业风险的概念及其产生

在现实中,投资和经营任何一个行业都存在风险,因为行业是组成国民经济的基本元素,它不但会受到企业自身规模效益、生产经营管理水平、现金流量和资金成本以及产业发展周期和市场需求等行业内部因素的制约,还会受到国民经济、外部经济、国家政策、地区生产力布局、产业链位置等行业外部条件的影响。可以说,不确定性是所有行业的固有内在特性,只是对于不同的行业、不同的产品,这种不确定性的程度有大有小。因此,在进行授信时,需要对行业有清醒的认识,要对产业未来发展有明确的、趋势性的了解,制定行业的准入和退出标准,从行业整体风险度上把握,从银行承受能力上考虑,防止集中性风险。

1. 行业风险的概念

行业风险是指由于一些不确定因素的存在,导致对某行业生产、经营、投资或授信后偏离预期结果而造成损失的可能性。行业风险管理是运用相关指标和数学模型,全面反映行业的周期性风险、成长性风险、产业关联度风险、市场集中度风险、行业壁垒风险、宏观政策风险等各个方面的风险因素,在行业风险量化评价的基础上,确定一家银行授信资产的行业布局和调整战略,并制定具体的行业授信政策等。

2. 行业风险的产生

(1) 受经济周期的影响

经济的周期性波动是以现代工商业为主体的经济总体发展过程中不可避免的现象,是经济系统存在和发展的表现形式。各种理论对经济周期成因的描述都不尽相同,但归纳起来主要是:各种因素导致供给和需求发生变化,使得经济增长处于非均衡状态,形成累积性的经济扩张或收缩,导致了经济的繁荣与衰退。

经济周期风险是宏观经济运行的周期性规律,经济周期风险对于国民经济的各个行业都会造成影响。由于各个行业的特点不同,各个行业与经济周期的关联性不同,经济周期风险对各个行业的影响程度也有所不同。

(2) 受产业发展周期的影响

产业本身有一个发展周期,是由行业自身的特点决定的。如传统产业的整个行业可能正常,但其中某些产品、某些技术可能相对落后或者面临淘汰。新兴产业在发展期收益高,但风险大。如果技术不成熟,投资失败的可能性就很大;投入产出不成比例,则企业的经营性现金流难以覆盖偿还贷款的需要。

(3) 受产业组织结构的影响

产业组织结构的影响主要包括行业市场集中度、行业壁垒程度等。集中度风险反映的是一个行业内部企业与市场的相互关系,也就是行业内企业间竞争与垄断的关系。根据竞争程度不同,通常分为完全竞争、垄断竞争、寡头垄断和完全垄断四种不同类型。集中度不同,使得行业内企业的生存发展条件大不相同,企业的经营风险、盈利水平存在较大的差异,相应地,银行授信资金面临的风险也不同。行业壁垒,即行业进入壁垒,指行业内已有企业对准备进入或正在进入该行业的新企业所拥有的优势,或者说是新企业在进入该行业时所遇到的不利因素和限制。由于市场容量和生产资源的有限性,所以一个行业的进入壁垒越高,则该行业的自我保护就越强,该行业内部的竞争也就越弱。

(4) 受地区生产力布局的影响

是否靠近原料产地、是否接近市场,是判断一个行业能否生存的重要依据。例如水泥行业,受水泥产品的性质、技术要求,表现出较强的生产半径和销售区域的特征。

(5) 受国家政策的影响

此点是中国的特色,银行都有许多的经验和教训,如外贸行业和煤炭行业,由于历史原因造成了在银行产生大量的挂账和不良贷款,由于国家实施债转股政策和关闭小煤窑的政策,使这些行业起死回生。但国家政策有一定的不确定性,需要关注政策走向,把握趋势。

(6) 受产业链位置的影响

关注上下游产业的发展对企业自身的影响。如汽车、房地产、公路等行业的快速发展,直接拉动了钢铁、水泥等上游产业的繁荣。同样,下游产业的收缩或衰退也会严重影响上游产业的发展。

4.2.2 行业风险分析

行业风险分析的目的是识别同一行业中所有企业所面临的主要风险,然后评估这些风险将会对行业的未来信用度所产生的影响。行业分析和行业风险评估的方法有很多种。本章主要用波特五力模型和行业风险分析框架两种方法进行行业风险分析。

1. 波特五力模型

波特五力模型是迈克尔·波特于20世纪80年代初首次提出的。波特五力模型用于竞争

战略的分析，可以有效地分析客户的竞争环境。波特五力分析模型是用来分析企业所在行业竞争特征的一种有效的工具，它认为行业中存在着决定竞争规模和程度的五种力量，这五种力量综合起来影响着产业的吸引力。该模型中涉及的五种力量包括：新进入者进入壁垒、替代品的威胁、买方议价能力、卖方议价能力以及现存竞争者之间的竞争。这五种竞争力量综合起来，决定了某行业中的企业获取超出资本成本的平均投资收益率的能力。

（1）新进入者进入壁垒

新竞争者的加入必然会打破市场平衡，引发现有竞争者的竞争反应，也就不可避免地需要调入新的资源用于竞争，因此使收益降低。新进入者在给行业带来新生产能力、新资源的同时，都希望在已被现有企业瓜分完毕的市场中赢得一席之地，这就有可能会与现有企业发生原材料与市场份额的竞争，最终导致行业中现有企业盈利水平降低，甚至还有可能危及这些企业的生存。竞争性进入威胁的严重程度取决于两方面的因素，这就是进入新领域的障碍大小与预期现有企业对于进入者的反应情况。

进入障碍主要包括规模经济、产品差异、资本需要、转换成本、销售渠道开拓、政府行为与政策、不受规模支配的成本劣势、自然资源、地理环境等方面，这其中有些障碍是很难借助复制或仿造的方式来突破的。预期现有企业对进入者的反应情况，即采取报复行动的可能性大小，主要取决于有关厂商的财力情况、报复记录、固定资产规模、行业增长速度等。总之，新企业进入一个行业的可能性大小，取决于进入者主观估计进入所能带来的潜在利益、所需花费的代价与所要承担的风险这三者的相对大小情况。

（2）替代品的威胁

市场上可替代产品和服务的存在意味着企业产品和服务的价格将会受到限制。两个处于同行业或不同行业中的企业，可能会由于所生产的产品是互为替代品，从而在它们之间产生相互竞争行为，这种源自于替代品的竞争会以各种形式影响行业中现有企业的竞争战略。第一，现有企业产品售价以及获利潜力的提高，将由于存在着能被用户方便接受的替代品而受到限制；第二，由于替代品生产者的侵入，使得现有企业必须提高产品质量，或者通过降低成本来降低售价，或者使其产品具有特色，否则其销量与利润增长的目标就有可能受挫；第三，源自替代品生产者的竞争强度，受产品买主转换成本高低的影响。总之，替代品价格越低、质量越好、用户转换成本越低，其所能产生的竞争压力就越强；而这种来自替代品生产者的竞争压力的强度，可以具体通过考察替代品销售增长率、替代品厂家生产能力与盈利扩张情况来加以描述。

（3）买方的讨价还价能力

如果买方拥有讨价还价能力，则买方一定会利用它。这会使供方减少利润，其结果是影响收益率。购买者主要通过其压价与要求提供较高的产品或服务质量的能力，来影响行业中现有企业的盈利能力。一般来说，满足如下条件的购买者可能具有较强的讨价还价能力：

- ①购买者的总数较少，而每个购买者的购买量较大，占了卖方销售量的很大比例；
- ②卖方行业由大量相对来说规模较小的企业所组成；
- ③购买者所购买的基本上是一种标准化产品，同时向多个卖主购买产品在经济上也完全可行；
- ④购买者有能力实现后向一体化，而卖主不可能实现前向一体化。

（4）供方的讨价还价能力

与买方相反，供方会设法提高价格，其结果同样会影响企业收益率。供方主要通过提高投入要素价格与降低单位价值质量的能力，来影响行业中现有企业的盈利能力与产品竞争力。供方力量的强弱主要取决于他们所提供给买主的是什么投入要素，当供方所提供的投入要素的价值构成了买主产品总成本的较大比例、对买主产品生产过程非常重要，或者严重影响买主产品的质量时，供方对于买主的潜在讨价还价力量就大大增强。一般来说，满足如下

条件的供方具有比较强的讨价还价能力：

①供方行业为一些具有比较稳固市场地位而不受市场激烈竞争困扰的企业所控制，其产品的买主很多，以至于每一个买主都不可能成为供方的重要客户；

②供方各企业的产品各具有一定特色，以至于买主难以转换或转换成本太高，或者很难找到可与供方企业产品相竞争的替代品；

③供方能够方便地实行前向联合或一体化，而买主难以进行后向联合或一体化。

(5) 现有竞争者的竞争能力

竞争会导致企业加大市场营销和研发投入或降价，结果同样会减少利润。大部分行业中的企业，相互之间的利益都是紧密联系在一起，作为企业整体战略一部分的各企业竞争战略，其目标都在于使得自己的企业获得相对于竞争对手的优势，所以，在实施中就必然会产生冲突与对抗现象，这些冲突与对抗就构成了现有企业之间的竞争。现有企业之间的竞争常常表现在价格、广告、产品介绍、售后服务等方面，其竞争强度与许多因素有关。

一般来说，出现下述情况将意味着行业中现有企业之间竞争的加剧：行业进入障碍较低，势均力敌竞争对手较多，竞争参与者范围广泛；市场趋于成熟，产品需求增长缓慢；竞争者企图采用降价等手段促销；竞争者提供几乎相同的产品或服务，用户转换成本很低；一个战略行动如果取得成功，其收入相当可观；行业外部实力强大的公司在接收了行业中实力薄弱企业后，发起进攻性行动，结果使得刚被接收的企业成为市场的主要竞争者；退出障碍较高，即退出竞争要比继续参与竞争的代价更高。在这里，退出障碍主要受经济、战略、感情以及社会政治关系等方面考虑的影响，具体包括：资产的专用性、退出的固定费用、战略上的相互牵制、情绪上的难以接受、政府和社会的各种限制等。

2. 行业风险分析框架

行业风险分析框架从七个方面来评价一个行业的潜在风险，这七个方面分别是行业成熟度、行业内竞争程度、替代品潜在威胁、成本结构、经济周期(行业周期)、行业进入壁垒、行业政策法规。需要注意的是，这七个方面并不是按照它们的重要性来排列顺序的。在不同的行业或者细分市场中，每个方面的影响程度是不同的。

(1) 行业成熟度

大多数行业的发展都会经历好几个阶段。只有理解行业的每个发展阶段的特点，分析人员才能较好地分析出借款人面临的挑战和银行面临的借贷风险。

一般来说，国际上比较通用的行业成熟度模型主要有三阶段模型和四阶段模型。本节将会采用四阶段模型，使用这个模型可以帮助银行信贷分析人员发现并理解风险，并最终应用到信贷决策中。

①行业发展各阶段的特点。行业发展的四个阶段为启动阶段或初级阶段、成长阶段、成熟阶段、衰退阶段。每个阶段都有各自显著的特点，下面将从行业的销售、利润和现金流来分析每个阶段的特点。

第一阶段：启动阶段。

处在启动阶段的行业一般是指刚刚形成的行业，或者是由于科学技术、消费者需求、产品成本或者其他方面的变化而使一些产品或者服务成为潜在的商业机会。处于启动阶段的行业发展迅速，年增长率可以达到100%以上。但是，这些行业时刻处于变化之中，未来的状况非常难预测。大多数行业仍然在为新的产品或者服务项目寻找潜在的消费需求，设计产品，改善技术缺陷和克服技术难题，评估公司所有者的风险投资额度，确定投资额和产品投产需要的时间。当新的产品或者服务项目刚刚被推出的时候，销售量一般都很小，与之相对应的却是高昂的价格。这个阶段的企业通常需要大量的资金投入来维持产品的发展和推广使市场

接受。另外，因为行业相对较新，企业管理者一般都缺乏行业经验。以上种种原因表明，企业将来获得成功的几率很难估算，所以这一阶段的资金应当主要来自企业所有者或者风险投资者，而不应该是来自商业银行。启动阶段行业的销售、利润和现金流有以下特点：

- 销售:由于价格比较高，销售量很小。
- 利润:因为销售量低而成本相对很高，利润为负值。
- 现金流:低销售，高投资和快速的资本成长需求造成现金流也为负值。

第二阶段:成长阶段。

处在成长阶段的行业通常年增长率会超过 20%。这个阶段的行业特点是:产品已经形成一定的市场需求;相应的产品设计和技术问题已经得到有效的解决,并广泛被市场接受;已经可以运用经济规模学原理来大规模生产;由于竞争的增加和生产效率的提高,产品价格出现下降;产品和服务有较强的竞争力;产能需求确定并且已经投入了大量的投资来提高产能。行业在这个时候已经基本建立起来,而从事这些行业的企业和它们的商标也完全被大众所接受。成长阶段行业的销售、利润和现金流有以下特点:

- 销售:产品价格下降的同时产品质量却取得了明显提高,销售大幅增长。
- 利润:由于销售大幅提高、规模经济的效应和生产效率的提升,利润转变成正值。
- 现金流:销售快速增长,现金需求增加,所以这一阶段的现金流仍然为负。

在成长阶段的末期,行业中也可能会出现一个短暂的“行业动荡期”。出现这种情况的原因是,很多企业可能无法拥有足够的市场占有率或产品不被接受,也有可能是因为没有实现规模经济及提高生产效率,从而无法获得足够的利润。这些企业将会逐渐退出市场,或者选择进入其他行业。这一时期,很多企业可能为了生存而发动“价格战争”,采取大幅度打折的策略,否则它们将面临淘汰。对于固定资产很高或者其他方面需要高投资的行业来说,出现“价格战争”的现象更为普遍。

第三阶段:成熟阶段。

处在成熟阶段的行业增长较为稳定,根据宏观经济增长速度的不同,一般年增长率在 5% -10% 之间。一个行业的成熟期有可能持续几年甚至几十年。然后它会慢慢衰退,也有可能由于科学技术、消费者需求、产品成本等出现较大改变而重新复苏。成熟期的产品和服务已经非常标准化,行业中的价格竞争非常激烈,新产品的出现速度也非常缓慢。这一时期,多数产品需要面对来自其他行业中替代品的竞争压力,这一行业中的很多企业可能会转移到其他行业。在这一阶段,做好成本控制成为很多企业成功的关键。成熟阶段行业的销售、利润和现金流有以下特点:

- 销售:产品价格继续下跌,销售额增长速度开始放缓。产品更多地倾向于特定的细分市场,产品推广成为影响销售的最主要因素。
- 利润:由于销售的持续上升加上成本控制,这一阶段利润达到最大化。
- 现金流:资产增长放缓,营业利润创造连续而稳定的现金增值,现金流最终变为正值。

第四阶段:衰退阶段。

处在衰退阶段的行业的共同点是销售额在很长时间内都是处于下降阶段。但是,衰退行业并不意味着这一行业是失败的:尽管销售额已经开始下降,但是仍然处于较高的水平,并且利润和现金流都还为正值。除此之外,销售额的下降或许会刺激新产品的发明及创新,并最终带动行业的复苏。处在这一阶段的企业利润会在较长时间内维持在正值,但是很多企业可能会选择在这时退出市场。它们通常会首先停止任何投入,然后最大化地出售资产并退出这一行业。值得一提的是,一旦大量的企业选择退出,行业竞争力也会同时减少,剩余企业的销售额和利润将会增加。但是最终,长期的销售下降将会使利润和现金流减小到非常低的水平甚至负值,这一特定行业便会完全失去来自投资者或者银行的吸引力。衰退阶段行业的销售、利润和现金流有以下特点:

-
- 销售:通常以较为平稳的速度下降,但在一些特殊行业中有可能出现快速下降。
 - 利润:慢慢地由正变为负。
 - 现金流:先是正值,然后慢慢减小,现金流维持在正值的时间跨度一般长于利润的时间跨度。

在行业成熟度中划分的四个不同阶段,银行都有贷款机会。但是不同阶段的借款条件和风险程度区别很大,行业的启动阶段就很难找到比较安全的贷款机会。

②行业发展各阶段的风险分析

第一,处在启动阶段的行业代表着最高的风险,原因主要有三点:首先,由于是新兴行业,几乎没有关于此行业的信息,也就很难分析其所面临的风险;其次,行业面临很快而且难以预见的各种变化,使企业还款具有很大的不确定性;最后,本行业的快速增长和投资需求将导致大量的现金需求,从而使一些企业可能在数年中都会拥有较弱的偿付能力。不过由于这一阶段的特性,企业一旦最终成功将会获得较高收益。倾向于投资股权的风险投资商和其他投资者便成为这些企业的主要投资来源,他们希望能最终从企业的成功中获得较高的收益。而银行要承担与风险投资者相同的风险,最终却仅仅能获得来自于贷款利率的低收益,所以这一阶段对银行来说没有任何吸引力。

第二,成长阶段的企业代表中等程度的风险,但是这一阶段也同时拥有所有阶段中最大的机会,因为现金和资本需求非常大。由于行业发展和变化仍然非常迅速,将会导致持续不断的不确定风险,很多企业在这一阶段将会失败,或者无法承受竞争压力而选择退出。这些原因说明发展阶段的企业信贷风险依然较大。要想确定潜在借款人是否有能力在这一阶段获得成功,细致的信贷分析是必不可少的。连续不断的销售增长和产品开发将会导致负的并且不稳定的经营现金流,从而引发了偿付风险。

成长阶段的企业如果发展过于迅速,对现金的需求较大,而且在增长速度放缓到相对平稳的水平之前并不一定会有能力偿还任何营运资本贷款和固定资产贷款。

第三,成熟期的行业代表着最低的风险,因为这一阶段销售的波动性及不确定性都是最小,而现金流为最大,利润相对来说非常稳定,并且已经有足够多的有效信息来分析行业风险。产品实现标准化并且被大众所接受。扰乱整个行业运作的未知因素并不常见,所以除了碰到一些特殊情况(比如无法预知的灾难),这一行业的成功率相对较高。

第四,处在衰退期的行业代表相对较高的风险。衰退行业仍然在创造利润和现金流,短期贷款对银行来说更容易把握也更安全。与处于成长阶段的企业分析相类似,潜在借款人能否继续获得成功是信贷分析的关键。

(2) 行业内竞争程度

同一行业中的企业竞争程度在不同的行业中区别很大。处于竞争相对较弱的行业的企业短期内受到的威胁就较小,反之则相反。如果竞争激烈,企业就必须不停地寻找新的行业优势才能生存下去。竞争越激烈,企业而临的不确定性越大,企业的经营风险就越大,借款银行所要承担的信用风险就越大。

波特五力模型中也包括了行业内的竞争力,它是指一个行业中竞争的激烈程度。竞争程度的大小受很多因素影响,其中最主要和最普遍的因素包括:

①行业分散和行业集中。行业分散是指一个行业中拥有大量数目的竞争企业,这种行业的竞争较激烈。而行业集中是指某一行业仅仅被数量很少的企业所控制,这种行业的竞争程度较低。

②高经营杠杆增加竞争,因为企业必须达到较高的销售额度才能抵消较高的固定成本,另外一个原因是在销售下降的时候,企业的盈利能力会迅速下滑。

③产品差异越小,竞争程度越大。

④市场成长越缓慢,竞争程度越大。

⑤退出市场的成本越高，竞争程度越大。例如在固定资产较多，并且很难用于生产其他产品的资本密集型行业，企业通常不会轻易选择退出市场。

⑥竞争程度一般在动荡期会增加，在行业发展阶段的后期，大量的企业开始进入此行业以图分享利润，市场达到饱和并开始出现生产能力过剩，价格战争开始爆发，竞争趋向白热化。

⑦在经济周期达到低点时，企业之间的竞争程度达到最大。在营运杠杆较高的行业，这一情况更为严重。

（3）替代品潜在威胁

替代品的潜在威胁对行业的销售和利润的影响也在波特五力模型分析法里有所反映。替代品指的是来自于其他行业或者海外市场的产品。这些产品或者服务对需求和价格的影响越强，风险就越高。

当新兴技术创造出替代品后，来自于其他行业中的替代品的竞争不仅仅会影响价格，还会影响到消费者偏好。当消费者购买来自于另一行业的替代产品或者服务的“品牌转换成本”越低，替代品对这个行业未来利润的威胁就越大，行业风险也就越大。比如，玻璃瓶的价格受到金属行业和塑料行业的很大冲击。

（4）成本结构

成本结构指的是某一行业内企业的固定成本和可变成本之间的比例。同行业中的企业资产周转周期非常相似，所以它们的财务报表结构和成本结构也较为相似。成本结构可以影响行业和运营风险、利润和行业中企业的竞争性质。成本结构主要由以下几项所组成：

①固定成本。固定成本通常不随销售量的变化而变化，它一般包括固定资产的折旧、企业日常开支（水、电等）、利息、租赁费用、管理人员工资等花费。

②变动成本。变动成本随着生产和销售水平的变化而变化，它一般包括原材料、生产过程中的费用、广告及推广的费用、销售费用、人工成本（生产过程产生的）等。由于销售量的增加，企业必定会提高商品产量，它们就需要购买更多的原材料，使用更多用于生产的水和电，还必须雇用更多的工人。

③经营杠杆。如果一个行业固定成本占总成本的较大比例，我们就说这个行业的经营杠杆较高。在高经营杠杆行业中的企业在生产量越高的情况下获得的利润越高。经营杠杆较高的行业，产品平均成本随着生产量的增加迅速下降。

企业成本会随着生产销售的增加被分配到每一个产品中去，这一现象也被称做“规模经济效益”。对于高经营杠杆的成熟行业来说，维持市场占有率是保证盈利能力的关键因素。低经营杠杆行业的变动成本占较高比例，在经济恶化或者销售量降低的情况下，这些行业可以较快和较容易地减少变动成本，以保证盈利水平。但是，在经济增长、销售上升时，低经营杠杆行业的增长速度要比高杠杆行业的增长速度缓慢得多。

经营杠杆是营业利润相对于销售量变化敏感度的指示剂。经营杠杆越大，销售量对营业利润的影响就越大。假设某一行业几乎所有的成本都是固定成本，经营杠杆相对也会较高。在达到收支平衡点后，销售每增加一个单位，营业利润就会增加几乎相同的单位，因为不管生产量有多大，成本都几乎没有变化。另外，如果某一行业的成本几乎全部是变动成本，在产量和销售上升时，营业利润并不会出现较大的涨幅，因为成本也会随之增加。

通常情况下，高经营杠杆代表着高风险。这些行业需要获得更高的销售量来维持利润，而且利润相对于销售非常敏感。所以，保证较高的销售量和维持市场占有率便成了经营杠杆较高的行业成功的关键。但是对于某些经营杠杆较高的行业，如果它们提供的产品或者服务对社会安定或政治经济的稳定起到较大的作用，政府也许会使其成为垄断行业，以便能保证生产能力、保持一定程度的利润水平和获得进一步投资。在固定成本较高的行业中，经营杠杆及其产生的信用风险也较高；经营杠杆及其产生的信用风险在生产过程中通常会逐渐上

升，由制造到批发再到零售。

④盈亏平衡点。盈亏平衡点是某一企业销售收入与成本费用相等的那一点。当销售收入在盈亏平衡点以下时，企业将要承受损失；在盈亏平衡点以上时，企业创造利润。盈亏平衡点与经营杠杆有着直接的联系：高经营杠杆行业中的企业需要达到较高水平的销售收入来抵消较高的固定成本，这些企业的盈亏平衡点普遍也较高。如果盈亏平衡点较高，很小的销售下滑便有可能导致较大的利润下滑。反过来说，盈亏平衡点越低，影响盈利水平的风险越小。

(5) 经济周期

经济周期，也称商业周期，是指市场经济体制下经济增长速度或者其他经济活动自然的上升和下降。经济周期会影响盈利能力和整个经济或行业的现金流，所以经济周期是信贷分析的关键要素。

经济周期通常包括四个或五个阶段，经济学家虽然对此始终有争议，但是以下五个阶段是经济周期普遍包括的：

①顶峰，经济活动和产出的最高点，然而顶峰也是经济由盛转衰的转折点，此后经济就将进入下降阶段。

②衰退，经济活动和产出放缓甚至变为负值。

③谷底，经济活动的最低点。

④复苏，经济活动重新开始增长。

⑤扩张，经济活动和产量超过之前的顶峰。

时间跨度和幅度是经济周期最重要的参数。每个经济周期的时间跨度和幅度是无法预测的，这种不确定因素对销售和供应链受经济周期影响比较大的行业来说带来了很大的风险。

在从经济周期的角度分析行业风险时，不仅仅要考虑到经济周期的阶段，而且还要考虑到经济周期对行业的整体影响。受经济周期影响比较大的行业可以很明显地反映出经济周期的状况：经济扩张阶段，行业增长也较为强劲，市场需求旺盛，订货饱满，商品畅销，工业产出上升，资金周转灵便。企业的产、供、销和人、财、物都得到比较好的安排。企业处于较为宽松有利的外部环境中。经济衰退阶段，市场需求疲软，订货不足，商品滞销，工业产出下降，资金周转不畅。这时企业处于较为恶劣的外部环境中。在较为严重的经济衰退或

者经济萧条阶段，相对较弱的企业会最终破产而退出市场。“反周期性行业”在经济衰退阶段的业务反倒会好过扩张阶段，只有很少的行业属于“反经济周期行业”。

除了周期性行业和反周期性行业之外，还有一些行业属于非周期性行业。这些行业通常不受或者受到经济周期的影响很小。非周期性行业通常生产出的产品和服务为必需品，比如药品。但并不是所有生产必需品的行业都是非周期性，它们中的大多数还是会不同程度地受到经济周期的影响。

商业银行在分析经济周期对行业风险的影响时，首先应当做到的是判断此行业是周期性、反周期性还是非周期性，然后需要判断周期对销售、利润和现金流的影响程度。经济周期对行业销售、利润和现金流的影响越大，信用风险就越大。风险度最高的行业是对经济周期敏感度最高，经济萧条或者长期的衰退会造成大量企业破产的行业；风险度低的行业通常受到经济周期的影响很小。

周期性行业的现金流在衰退阶段会不可避免地出现下滑，从而增加了信贷风险。需要注意的是，在经济增长停滞甚至出现负增长的时候，信贷人员才开始重视信贷风险，通常难以挽回信贷损失。经济周期中破坏最大的时候往往是经济增长刚刚开始下滑的时候，这离最终的经济停滞甚至经济下滑还有很长一段时间。在经济周期经过顶峰后，突如其来的销售增长下滑将会导致企业存货上升和价格下降。这时企业需要降低多余的存货来增加现金流入，这样企业利润有可能会快速下滑。即使在经济周期中，经济衰退的幅度较小，而不会出现经济

萧条，企业的信用度也会大幅下滑，而这开始于经济周期的顶峰。

在周期性行业中，商业银行和借贷者在经济周期的不同阶段一般都会遵循一定的规律，在经济周期中的最高点会出现更多的不良贷款。首先，企业、行业和整个经济体系表现良好，银行开始降低信贷标准。其次，信贷业务人员在做评估时，使用的财务信息一般反映的都是企业经营最好的时期(因为企业刚刚经历经济周期的扩张阶段)，这些信息无法反映出经济衰退期企业的业绩。

经济周期中每个阶段的特点如表 4 -1 所示。

表 4 -1 不同经济周期借方和贷方的特点

经济周期	借方	贷方
------	----	----

繁荣至顶峰阶段	●销售上升、订单增加、价格上涨	●贷款量出现上升
●产量大幅上升, 供应大于需求	●营运资本增加	●贷款金额也出现上升
●出现通货膨胀, 并且通货膨胀率慢慢上升	●由于利息上涨, 企业更多倾向短期贷款来筹资	●现行经济增长及经济前景成为贷款决策的主要原因, 导致长期贷款和可以不断更心的短期转资金贷款过度发放
●中央银行采取升息措施来控制通货膨胀	●商品价格上涨, 企业开始购入更多的原材料和存货以增加利润	●银行对周转资金贷款的比例大幅增加, 使很多企业短期贷款依赖性增加
	●企业达到生产极限, 开始使用生产能力较低的设备 and 工人, 导致生产率下降	●信贷标准降低, 目标市场扩大导致不健康的贷款
	●利率开始下降	●以资本支出为目的的贷款增加
	●公司资产流动性降低	●这一时期是不良贷款出现最多的时期
	●财务杠杆上升	
	●利息上涨和收紧银根政策, 银行授信额度和周转信贷受影响	

续表

衰退期	●订单和销售下滑, 产量减少	●信贷损失增加
●为了控制通货膨胀, 利率处于较高水平	●存货和应收款下降	●商业银行对贷款较为谨慎和挑剔, 整个经济可能会出现信贷

紧缩和资产流动危机

●商业活动放缓

●贷款主要受两方面影响：高息和商业活动放缓，贷款需求减少；通货膨胀使成本增长，增加贷款需求

●银行信贷业务偏向拥有较强实力的老客户

●企业主要以提高应收账款速度延长应付账款时间两个手段增加现金流

●以下情况的贷款很难得到批准：纯财务活动；新生产线投资；海外运营；延期投资

●企业重新考虑或延迟资本支出和各种其他非必要投资计划

谷底

●部分企业破产

●贷款拖欠和违约增加

●高失业率，资产闲置

●处在发展阶段的行业进入“行业动荡期”

●信贷活动大量减少导致银行资产流动过剩

●中央银行采取降息手段刺激经济增长

●订单减少

●流动性过剩使银行放低贷款条件

●企业削减存货和产量

●采取措施增加市场份额

●企业用尽各种方式以降低成本

●对信贷质量和信贷安全非常重视

●企业开始裁员

●减少贷款额度

●推迟资本支出和非必要支出

●研究与开发活动减少

续表

复苏阶段和扩张阶段

●订单增加，销售上升

●贷款需求增加，贷款总量上

升

● 消费者消费增加

● 由于在复苏阶段的早期,生产能力过剩,很小的额外成本就可以使产量大幅增长,这一时期利润增长幅度最大

● 复苏阶段,银行间激励竞争,一些银行不良贷款增加

● 利率先是维持在较低水平,然后开始渐渐上升

● 资产负债表流动性增强

● 良好的经济前景令一些商业银行忽略风险

● 存货和应收款增加

● 产量增加,陈本效益逐渐显现出来

● 先前被延迟的一些资本支出

● 资和其他投资计划获得批准

● 企业招收新员工

● 新产品上市

● 企业增加研发投入

信贷业务人员必须了解行业周期性才可以合理地规划出短期贷款和长期贷款。这里面主要注意两点:其一,识别现行经济处于经济周期中的阶段,并预测今后几年的经济趋势;其二,对行业销售额、利润和现金流量进行量化分析。

最后需要注意的是,随着经济全球化的加速,拥有跨境业务的贷款企业不仅仅会受到本国经济周期的影响,而且会受到全球经济周期的影响。在这种情况下,信贷分析人员在分析行业周期风险时,应当将国际经济周期也考虑在内。

(6) 行业进入壁垒

在任何行业中,企业都会为了保护自己的利润而阻止潜在的竞争者进入它们所参与的市场。进入壁垒是指行业内既存企业对于潜在企业和刚刚进入这个行业的新企业所具有的某种优势。换言之,是指想进入或者刚刚进入这个行业的企业与既存企业竞争时可能遇到的种种不利因素。进入壁垒具有保护行业内现有企业的作用,也是潜在竞争者进入市场时必须首先克服的困难。“进入壁垒”是波特五力模型中的一个,它的存在降低了竞争者进入市场的频率,因为进入壁垒可以理解为打算进入某一行业的企业所必须承担的一种额外生产成本。

进入壁垒的高低,既反映了市场内已有企业优势的大小,也反映了新企业所遇障碍的大小。进入壁垒的高低是影响该行业市场垄断和竞争关系的一个重要因素,在进入壁垒较高的行业,企业面临的竞争风险较小,它们维持现有高利润的机会就越大。

一些行业因为可以获得较高的利润而成为吸引企业进入的主要原因,但是如专利权和版权、政府方面的政策方针和管制、在初始阶段对投资要求较高、对市场占有率要求较高等几个条件可能会成为新企业发展的障碍。

虽然进入壁垒高低是评估行业风险的主要因素,但是进入壁垒的性质和可持续性也不应

当被忽略。例如，必要资本量是长期性的进入壁垒；而专利权和版权有可能仅仅是临时的，技术革新有可能减小甚至完全消除专利权和版权所带来的壁垒。

(7) 行业政策法规

政策法规主要包括防污控制、水质、产品标准、保护性关税或者是价格控制等。不论是国家性的还是地区性的政策法规都随时可能发生变化，这就在商业环境中制造了很大的不确定性和行业风险。贷款企业受政策法规的影响程度决定了风险水平，企业受政策法规的影响越大，风险越大。

4.2.3 行业风险评估工作表

1. 行业风险评估工作表的主要内容

商业银行可以通过使用行业风险评估工作表来综合考虑行业风险。

行业风险评估工作表通常包括以下内容：

(1) 行业名称。在填写行业名称的时候，应当考虑到行业的定义。在必要的情况下，应该分析行业中的细分市场。

(2) 行业分析框架中所列举的七项潜在风险及每个风险对应的程度。风险程度分为七类和十个级别。风险程度的划分并不是一成不变的，一些行业风险评级模型级别或许会少于十个级别，但大多模型都会包括五个到八个级别。

(3) 整体行业风险评估。

表 4 - 2 行业风险评估表

行业风险评估工作表

行业：_____

	很 低	偏 低	中	偏 高	很 高
	1				1 0
行业熟悉度					
竞争程度					
替代品威胁					
成本结构					
经济周期					
进入壁垒					
行业法律法 规					
行业整体风 险					

2. 注意事项

(1) 在确定行业定义的时候，应尽可能地明确行业的性质，在必要时，将行业划分为细分市场。比如，在确定“杂志出版业”的信贷风险时，将其划分为不同的细分市场也许会好过仅仅分析“出版业”，因为出版业包括了报纸、大众刊物、教科书等众多细分市场，每个细分市场都拥有自己特定的风险因素。

(2) 某些企业的主营业务可能不仅仅局限于一个行业。这时，商业银行应当对涉及的每个行业均使用独立的风险评估表。

(3) 不同的评估人员在评定风险级别时也许会有不同的意见。这种情况较为常见，这时评估人员应当进行讨论，并最终给出精确的风险级别。

(4) 当评估人员无法精确地判断风险级别时，可以同时用两个级别，并且在风险评估表中同时标记出两个级别。

(5) 在确定行业整体风险的时候，并不是简单地将评估出来的七项风险进行平均，而是应当根据所有风险级别作出整体评价。具体的方法是：

①对行业风险框架中的七个风险元素作出综合评价。

②对不同的行业，要深切理解每个风险元素在这个行业中的相对重要程度，在最终确定行业整体风险时，应当将风险元素的重要程度包括在内。

③确定有些风险元素是否有明显的弱点或者漏洞，某一风险一旦过大，将会明显地拉升整体风险。

在实际应用中，风险评估表并不是行业风险分析的最后一步。评估人员在进行其他方面的信贷分析时，应当同时继续调查与行业风险相关的资料，一旦发现相关重要信息，这时应当将所获信息与之前的资料相结合，然后对行业风险作出重新评估。

第五章 借款需求分析

本章概要

借款需求与还款能力和风险评估紧密相连，是决定贷款期限、利率等要素的重要因素，因此，银行为了作出合理的贷款决策，通常需要采用一定的分析方法对借款公司的借款需求进行分析，从而判断公司借款需求的本质。

本章包括三节内容，第一节是概述，主要介绍借款需求的含义、借款需求分析的意义以及借款需求的影响因素。第二节是借款需求分析的内容，包括销售变化引起的需求、资产变化引起的需求、负债和分红变化引起的需求和其他变化引起的需求。第三节主要分析借款需求和负债结构之间的关系。

5.1 概述

学习目的

- 掌握借款需求的含义
- 了解借款需求分析的重要性

■ 掌握借款需求的影响因素

5.1.1 借款需求的含义

借款需求是指公司由于各种原因造成了资金的短缺，即公司对现金的需求超过了公司的现金储备，从而需要借款。

借款需求与借款目的是两个紧密联系，但又相互区别的概念。借款需求指的是公司为什么会出现资金短缺并需要借款。借款需求的原因可能是由于长期性资本支出以及季节性存货和应收账款增加等导致的现金短缺。因此，公司的借款需求可能是多方面的。而借款目的主要是指借款用途，一般来说，长期贷款用于长期融资，短期贷款用于短期融资。

5.1.2 借款需求分析的意义

借款需求与还款能力和风险评估紧密相连，是决定贷款期限、利率等要素的重要因素。通过了解借款企业在资本运作过程中导致资金短缺的关键因素和事件，银行能够更有效地评估风险，更合理地确定贷款期限，并帮助企业提供融资结构方面的建议。

银行为了作出合理的贷款决策，通常需要对借款公司的借款需求进行分析。银行在对客户进行借款需求分析时，要关注企业的借款需求原因，即所借款项的用途，同时还要关注企业的还款来源以及可靠程度。实际上，在一个结构合理的贷款中，企业的还款来源与其借款原因应当是相匹配的，而这可以通过借款需求分析来实现。

有些情况下，借款公司根本不了解自己借款需求的本质原因，因此也就无法提供详细的贷款使用计划。在这种情况下，银行无法了解公司的真实借款需求原因以及借款需求是短期的还是长期的，因此，银行无法确定合理的贷款结构以及贷款利率。营运资金贷款就是一个典型的例子，借款公司通常把所有的短期资金不足都看做是营运资金需求。然而，导致企业资金不足的原因除了表面上的流动性不足外，还可能会有更本质的原因。在这种情况下，银行只有通过借款需求分析，才能把握公司借款需求的本质，从而作出合理的贷款决策；否则，可能由于期限不匹配等原因导致公司无法按时还款，从而增加银行的贷款风险。

即使借款公司有明确的借款需求原因，比如存货融资、设备融资，借款需求分析仍然是非常必要的。原因就在于，虽然许多企业都通过先进的风险管理技术来控制企业面临的业务和行业风险，以使企业具有较高的盈利能力和市场竞争力，但是它们可能缺少必要的财务分析技术来确定资本运作的最佳财务结构，而银行可以通过借款需求的分析为公司提供融资方面的合理建议，这不但有利于公司的稳健经营，也有利于银行降低贷款风险。

通常情况下，银行经常会接到企业短期季节性融资的申请，这个借款需求原因非常明确。在这种情况下，银行可能会忽略借款需求的分析，因为借款需求比较明确，而且企业确实经常会出现季节性资金不足，它们通过向银行借款来解决暂时性的周转不灵，并在下一个季度就能顺利归还贷款。但是通过借款需求分析可能会发现，企业比以往季节性融资时所持有的现金更少，原因可能是企业刚刚购买了新的先进设备。因此，该企业除了短期季节性融资需求外，还需要长期的设备融资，但公司管理者通常只能认识到他们需要的是季节性融资。在这种情况下，如果银行仅仅用短期贷款来满足公司的资金需求，公司很可能继续存在着资金短缺问题，新设备不可能在一个经营周期或一年内转化为现金，企业也就没有足够的现金来偿还短期贷款，结果不得不进行贷款重构。企业资金真正短缺的部分主要是用于购买新设备的那部分，这一部分应当重构为长期贷款。由此可见，银行应当使用短期贷款和长期贷款相结合的方式来满足该公司贷款的不同需求。综上所述，银行在受理贷款中借款需求分析有利于银行进行全面的风险分析。

5.1.3 借款需求的影响因素

无论是现金流量表、资产负债表还是损益表，都可以用来作为公司借款需求分析的基础，通过这些财务报表的分析银行可以了解公司借款的原因。现金流量表是在资产负债表和损益表基础上所构建的，现金流量表将现金的使用和需求分为资产的增加、债务的减少和与现金使用相关联的因素三类。其中，与现金使用相关联的因素又包括营业支出、投资支出和融资支出。

同时，在进行借款需求分析时还应结合资产负债表和损益表。资产负债表和损益表的基本构成相对更容易用来分析企业的借款需求。当现金需求量上升且超过了企业当时所持有的现金量，则可以看做是企业的潜在借款需求。现金的使用表明了公司的现金消耗，解释了公司缺少足够现金而产生融资需求的原因。总体来看，借款需求的主要影响因素包括季节性销售增长、长期销售增长、资产效率下降、固定资产重置及扩张、长期投资、商业信用的减少及改变、债务重构、利润率下降、红利支付、一次性或非期望性支出等。

从资产负债表看，季节性销售增长、长期销售增长、资产效率下降可能导致流动资产增加；商业信用的减少及改变、债务重构可能导致流动负债的减少。固定资产重置及扩张、长期投资可能导致长期资产的增加；红利支付可能导致资本净值的减少。从损益表来看，一次性或非预期的支出、利润率的下降都可能对企业的收入支出产生影响，进而影响到企业的借款需求。

5.2 借款需求分析的内容

学习目的

- 掌握销售变化引起借款需求的基本内容
- 掌握资产变化引起借款需求的基本内容
- 掌握负债和分红变化引起借款需求的基本内容
- 了解其他变化引起借款需求的基本内容

5.2.1 销售变化引起的需求

1. 季节性销售增长

许多企业经营具有季节性特点，销售会在特定时期出现季节性增长。例如，假期销售旺季来临之前，玩具制造商和出口企业将达到销售高峰；建筑供应商会在春、夏季达到销售高峰，此时建筑公司通常会为下一阶段的建筑工程购买存货。

具有季节性销售特点的公司将经历存货和应收账款等资产的季节性增长，存货增长通常会出现在销售旺季期间或之前，而应收账款增加则主要是由销售增长引起的。在季节性增长之后，这些资产会随着销售旺季的结束而减少，同时销售量也逐渐降低，公司经营将进入低谷时期。

因为商业信用的存在，购买存货可以延迟付款，在资产负债表上表现为应付账款；公司日常经营活动将产生应计费用，金额相对不是很大。一般而言，销售收入和资产的季节性波动会导致应付账款与应计费用两类负债的季节性波动。

存货和应收账款等资产的季节性增加需要现金去满足其增长的需要。以下是季节性资产增加的三个主要融资渠道：

- (1) 季节性负债增加：应付账款和应计费用；

- (2) 内部融资，来自公司内部的现金和有价证券；
- (3) 银行贷款。

通常情况下，季节性负债增加并不能满足季节性资产增长所产生的资金需求。在销售高峰期，应收账款和存货增长的速度往往要高于应付账款和应计费用增长的速度。当季节性资产数量超过季节性负债时，超出的部分需要通过公司内部融资或者银行贷款来补充，这部分融资称做营运资本投资。公司一般会尽可能用内部资金来满足营运资本投资，如果内部融资无法满足全部融资需求，公司就会向银行申请短期贷款。银行贷款的还款来源主要是季节性资产减少所释放出的现金。

总之，通过对现金流的预测以及月度或季度的营运资本投资、销售和现金水平等的分析，银行可以获得如下信息：

- (1) 决定季节性销售模式是否创造季节性借款需求，即公司是否具有季节性销售模式，如果有的话，季节性销售模式是否足以使公司产生季节性借款需求；
- (2) 评估营运资本投资需求的时间和金额；
- (3) 决定合适的季节性贷款结构及偿还时间表。

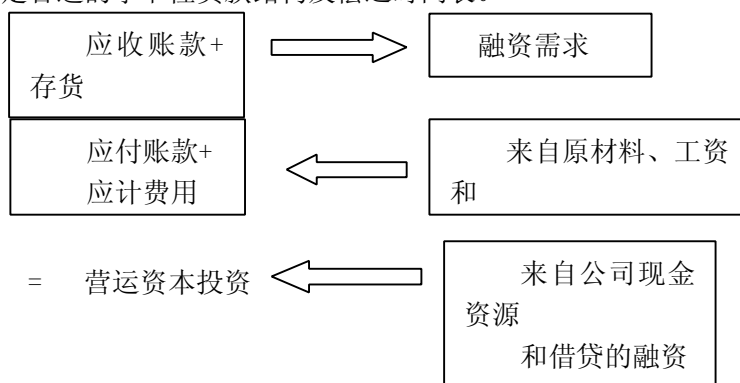


图 5 -1 公司现金需求与融资的关系

2. 长期销售增长

在没有资产的增加，特别是没有应收账款、存货以及固定资产增长的情况下，销售收入很难实现长期稳定的增长。如果资产没有增加，那么只有资产效率持续上升，销售收入才有可能持续、稳定增长。但是通常来讲，资产效率很难实现长期持续的增长，因此，资产的增加对于销售收入的增长就显得非常重要。

(1) 资产增长的模式

核心流动资产指的是在资产负债表上始终存在的那一部分流动资产。这部分资产应当由长期融资来实现。当一个公司的季节性销售收入和长期性销售收入同时增长时，流动资产的增长体现为核心流动资产和季节性资产的共同增长。

源自长期销售增长的核心流动资产增长必须由长期融资来实现，具体包括核心流动负债的增长或营运资本投资的增加。公司可以通过多种渠道获得资金满足运营资本投资需求，其中留存收益是支撑销售长期增长的重要资金来源。即使长期销售增长保持稳定不变，企业固定资产增长也应该遵循“阶梯式发展模式”。这部分用于支持长期销售增长的资本性支出(主要包括内部留存收益和外部长期融资)，其融资也必须通过长期融资实现。即使是利润率很高的公司，仅靠内部融资也很难满足持续、快速的销售收入增长需求。这时公司往往就会

向银行申请贷款。银行判断公司长期销售收入增长是否产生借款需求的方法一般有以下几种：

- ①快速简单的方法是判断持续的销售增长率是否足够高，比如年增长率超过 10%。然

而在很多情况下，这种粗略的估计方法并不能准确地判断实际情况。

②更为准确的方法是确定是否存在以下三种情况：销售收入保持稳定、快速的增长；经营现金流不足以满足营运资本投资和资本支出的增长；资产效率相对稳定，表明资产增长是由销售收入增加而不是效率的下降引起的。

③确定若干年的“可持续增长率”并将其同实际销售增长率相比较。如果实际销售增长率明显高于可持续增长率的话，长期销售收入增长将产生借款需求。

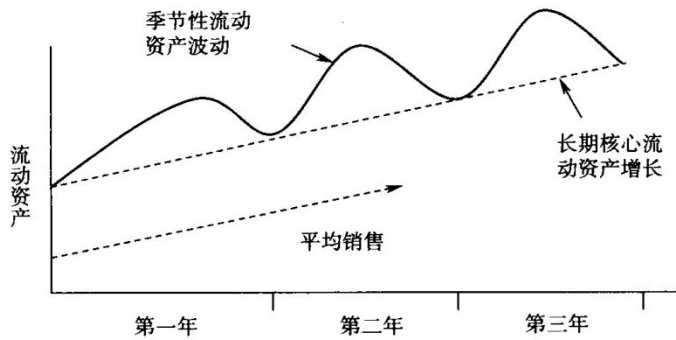


图 5-2 公司流动资产的变动趋势

(2) 可持续增长率的计算

可持续增长率是公司在没有增加财务杠杆情况下可以实现的长期销售增长率，也就是说主要依靠内部融资即可实现的增长率。

可持续增长率的假设条件如下：

- ①公司的资产使用效率将维持当前水平；
- ②公司的销售净利率将维持当前水平，并且可以涵盖负债的利息；
- ③公司保持持续不变的红利发放政策；
- ④公司的财务杠杆不变；
- ⑤公司未增发股票，增加负债是其唯一的外部融资来源。

以上这些变量变动越小，即保持得越稳定，可持续增长率的指导意义就越大，但现实中这些变量不可能一成不变，因此，可持续增长率的使用价值受到了限制。然而，只要变量的变化不是非常剧烈，还是可以通过可持续增长率来判断公司的大致发展趋势的，可持续增长率仍然可以作为判断公司是否需要银行借款的依据。

内部融资的资金来源是净资本、留存收益和增发股票。一般情况下，企业不能任意发行股票，因此，在估计可持续增长率时通常假设内部融资的资金来源主要是留存收益。

如果一个公司能够通过内部融资维持高速的销售增长，这意味着公司的利润水平要足够高，并且留存收益足以满足销售增长的资金需要。一个公司的可持续增长率取决于以下四个变量：

- ①利润率：利率越高，销售增长越快；
- ②留存利润：用于分红的利润越少，销售增长越快；
- ③资产使用效率：效率越高，销售增长越快；
- ④杠杆：杠杆越高，销售增长越快。

可持续增长率的计算方法很多，这里给出一种简单的表达形式：

$$\text{SGR} = \text{ROE} \times \text{RR} \quad \text{公式 (5-1)}$$

其中：SGR 表示可持续增长率；ROE 为资本回报率，即净利润与所有者权益的比率；RR 为留存比率，RR=1- 红利支付率。

在财务分析中，ROE 可以分解为：利润率、资产效率和财务杠杆。因此，在前面提到的影响可持续增长率的四个因素中，利润率、资产效率、财务杠杆三个因素通过资本回报率（ROE）反映在公式（5-1）中，而剩余利润通过留存比率（RR）反映在公式（5-1）中。可见，公式（5-1）包含了前面提到的影响可持续增长率（SGR）的四个主要因素。

案例分析 5-1

假设一家公司的财务信息如下：

单位：万元

总资产	10839	销售 额	14981
总负债	5973	净 利 润	786
所有者 权益	4866	股 息 分 红	304

根据以上信息可得：

$$ROE = \text{净利润} / \text{所有者权益} = 786 / 4866 = 0.16$$

$$\text{红利支付率} = \text{股息分红} / \text{净利润} = 304 / 786 = 0.39$$

$$RR = 1 - \text{红利支付率} = 1 - 0.39 = 0.61$$

$$SGR = 0.11$$

由此可知，该公司在不增加财务杠杆的情况下，可以达到 11% 的年销售增长率，即这个公司通过内部资金的再投资可以实现 11% 的年销售增长率。因此，在利润率、资产使用效率和红利支付率不变的情况下，如果公司的销售增长率在 11% 以下，销售增长不

（3）可持续增长率的作用

通过对可持续增长率的分析，可以获得以下重要信息，这些信息与可持续增长率的四个影响因素有关：

①在不增加财务杠杆的情况下，利润率、资产使用效率、红利支付率均保持不变，公司的销售增长速度如何？

②在红利支付率、资产使用效率和财务杠杆保持不变，利润率可变的情况下，公司的销售增长情况如何？

③如果公司的资产使用效率改变了，要保持公司目前的经营杠杆、利润率和红利分配政策，销售增长情况将如何变化？

④在资产效率和利润率不变的情况下，公司通过外部融资增加财务杠杆，销售增长情况将如何？

⑤如果公司提高了红利支付率，这将对公司的内部融资能力产生什么样的影响？

如果公司的运营情况基本稳定，以上问题可以通过替代可持续增长率的四个影响因素或引入新的假设来衡量。为了分解并解释每个变量的变化影响，公式（5-1）中 ROE 可以分解为如下三个组成因子：

①利润率，即净利润与销售收入的比率；

②资产使用效率，即销售收入与总资产的比率；

③财务杠杆，即总资产与所有者权益的比率或 $1 + \text{负债} / \text{所有者权益}$ 。

由此，可以得到如下表达式：

$$\text{ROE} = \text{利润率} \times \text{资产使用效率} \times \text{财务杠杆} = \text{公式 (5-2)}$$

$$\text{SGR} = \text{公式 (5-3)}$$

案例分析 5-2（接案例 5-1）

SGR=0.11
边际净利率=0.05
资产使用效率=1.38
财务杠杆=2.23
留存收益=0.61

公式(5-3)可以用来回答上面提到的问题。比如，“在资产效率和利润率不变的情况下，公司通过外部融资增加财务杠杆，销售增长情况将如何？”

案例分析 5-3（接案例 5-1）

假如公司通过向银行借款增加了 2000 万元的外部融资，所有者权益和红利分配政策保持不变。那么，该公司的新增债务融资对公司维持销售增长的能力有何影响？

如果新增的 2000 万元债务融资用于总资产投资，那么公司的总资产为 $10839 + 2000 = 12839$ （万元）；

资产效率(用销售收入/总资产来衡量)保持不变，仍然为 1.38，因此，由于总资产的增加，销售收入从 14981 万元增加到 $12839 \times 1.38 = 17718$ （万元）；

利润率(用净利润/销售收入衡量)仍然为 0.05，因此，净利润从 786 万元增加到 $17718 \times 0.05 = 886$ （万元）；

留存比率保持不变，为 0.61。

将以上数据代入公式(5-3)可得，

$$\text{SGR} = 0.12$$

类似地，可以计算 ROE 的变化影响，即用新的净利润(886 万元)取代原来的净利润(786 万元)，然后可以计算新的 ROE 和 SGR。因此，所有因素都可以通过公式(5-3)来计算其影响效应。

从案例分析 5-3 中可以看到，增加负债(财务杠杆加大)对公司的可持续增长率影响并不显著，只是从 11%增加到 12%，原因在于：

①论公司处于什么行业，现有的销售净利率都是可以接受的，但并不是足够大，因此销售

的增长未能引起可观的利润增长；

②公司的大部分利润都用于发放红利，用于再投资的比例过小，因此利润的增长并没有促进资产增长；

③资产使用效率比较低，因而资产增长未能带来销售的显著增长。

银行接到一笔新的贷款业务时，可持续增长率是需要重点关注的。当资产净值无法维持公司的高速增长时，公司必然会加大财务杠杆。在这种情况下，公司要想归还贷款，要么通过举债归还(即以新还旧)，要么等到高速增长期结束之后再归还。因此，银行希望这样的公司尽快归还贷款还是不现实的。

银行通过对实际增长率和可持续增长率的趋势比较，作出合理的贷款决策：

①如果实际增长率显著超过可持续增长率，那么，这时公司确实需要贷款；

②如果实际增长率低于可持续增长率，那么，公司目前未能充分利用内部资源，银行不予受理贷款申请。

5.2.2 资产变化引起的需求

1. 资产效率的下降

如果公司的现金需求超过了现金供给，那么资产效率下降和商业信用减少可能成为公司贷款的原因。公司经营周期的变化(包括暂时的和永久的)必然会要求企业增加额外的现金。通常，应收账款、存货的增加，以及应付账款的减少将形成企业的借款需求。

通过现金流分析方法，银行可以判断公司在上述方面的变化是否会引起现金需求。下面通过一个实例来解释如何将现金流分析方法运用到公司的借款需求分析中。

表 5 -1 现金流分析在借款需求分析中的应用

	第一年	第二年	第三年
销售收入(万元)	1800	2000	2150
商品销售成本(万元)	1050	1250	1400
应收账款(万元)	150	185	255
存货(万元)	260	415	345
应付账款(万元)	105	155	160
应收账款周转天数(天)	30.4	33.8	43.3
存货周转天数(天)	90.4	121.2	89.9
应付账款周转天数(天)	36.5	45.3	41.7
经营周期(天)	121	155	133
资金周转天数(天)	84	110	92

注：为了减小进一步计算中的舍入误差，周转天数精确到了小数点后一位。

应收账款周转天数延长对现金回收期会产生很大影响。从表 5 -1 中可以看到，第三年应收账款的周转天数比第二年延长了近 10 天，这就意味着在这 10 天中这部分现金仍然由公司的客户持有，而不是由公司持有，因此，公司就必须从其他渠道获得现金以满足运营中对这部分现金的需求。

为了估计应收账款周转天数延长后的现金需求量，应当将周转天数的改变量与其他财务信息结合起来考虑：

第三年应收账款周转天数： $365 \div 43.3$ （天）

第二年到第三年应收账款周转天数的增加： $43.3 - 33.8 = 9.5$ （天）

利用应收账款周转天数的改变量（9.5天）把应收账款看做变量，即求解下式，可得：

$$x \div 365 = 9.5, \text{ 解得 } x = 56 \text{（万元）}$$

可见，由于应收账款周转天数的下降，使得应收账款额大约增加了56万元，增加的部分就需要通过其他融资渠道来补充才能保证企业在第三年的正常运转。而且，从第二年到第三年应收账款的实际增长量是70万元，56万元只是应收账款在原来基础上的增长量，另外还有14万元是由于销售增长引起的。具体可通过如下步骤获得：

从第二年到第三年，销售收入从2000万元增加到了2150万元，增长了7.5%；这一时期，期初的应收账款额为185万元；因此，由于销售收入增加导致的应收账款增加额为 $185 \times 7.5\% = 13.9$ （万元）。可见，单独由销售收入增加引起的应收账款增加额为13.9万元。

综上所述，单独由销售收入增加引起的应收账款增加额（13.9万元）加上应收账款本身增加的56万元，应收账款总共增加了69.9万元。

通过以上分析可以发现，应收账款实际增加额（69.9万元）的80%也是由于应收账款周转天数延长引起的，这是非常关键的。如果公司借款69.9万元来弥补这部分现金需求，并且应收账款周转天数延长属于长期性变化，那么在公司只有短期贷款的情况下很有可能出现还款困难。

类似地，可以分析存货周转天数和应付账款周转天数变化对现金需求的影响。

此外，表5-1中最后两行给出了经营周期和资金周转周期的长度，对于这两个方面，特别是资金周转周期的延长引起的借款需求与应收账款周转天数、存货周转天数和应付账款周转天数有关。第二年资金周转周期的延长表明借款需求可能与其中的一个或几个因素有关。

2. 固定资产的重置和扩张

（1）固定资产的重置

固定资产重置的原因主要是设备自然老化和技术更新。与公司管理层进行必要的沟通，有助于了解固定资产重置的需求和计划。

借款公司在向银行申请贷款时，通常会提出明确的融资需求，同时银行也能通过评估以下几方面来达到预测需求的目的：

①司的经营周期，资本投资周期，设备的使用年限和目前状况；

②影响固定资产重置的技术变化率。

如果一个公司在运营中需要大量的固定资产，并且固定资产已近乎完全折旧，这就可能需要重置一些固定资产，可以使用“固定资产使用率”这一指标来评估重置固定资产的潜在需求：

$$\text{固定资产使用率} = 100\%$$

其中，在“总折旧固定资产”中要排除不需要折旧的固定资产。比如，在会计上，土地是不折旧的，因此，土地也无须重置。“固定资产使用率”粗略地反映了固定资产的折旧程度，但也存在以下不足之处：

①该比率中的固定资产价值代表了一个公司的整个固定资产基础。而固定资产基础可能相对较新，但有一些个人资产可能仍需要重置。

②折旧并不意味着用光，因为折旧仅仅是一种会计学上的概念，它使随时间消耗的资产成本与预期生产的产品和服务相匹配。就公司而言，使用完全折旧但未报废的机械设备是很正常的。

③为了提高生产力，公司可能在设备完全折旧之前就重置资产。

④固定资产使用价值会因折旧会计政策的变化和经营租赁的使用而被错误理解。

尽管存在上述不足之处，这个比率对理解公司资本支出的管理计划还是非常有意义的。如果一个公司的固定资产使用率大于 60%或 70%，这就意味着投资和借款需求很快将会上升，具体由行业技术变化比率决定。

结合固定资产使用率，银行可以对剩余的固定资产寿命作出一个粗略的估计，进一步推测未来固定资产的重置时机。“固定资产剩余寿命”可以用来衡量公司全部固定资产的平均剩余寿命：

固定资产剩余寿命=

对于使用直线折旧法的公司来讲，这个比率代表着在总固定资产中折旧资产所占的比例，该比率的影响因素与固定资产使用比率的影响因素相同。银行必须经常与公司管理层核实结果，管理层提供的信息要与固定资产使用率和固定资产使用年限相一致。

(2) 固定资产扩张

正如本章关于“长期销售收入增长”部分所讲，销售收入的增长最终必须得到固定资产增长的支持。与销售收入线性增长模式不同，固定资产增长模式通常呈阶梯形发展，每隔几年才需要一次较大的资本支出。因此，影响固定资产使用率和剩余寿命的因素，同样会对固定资产扩张产生影响。

与固定资产扩张相关的借款需求，其关键信息主要来源于公司管理层。管理层可以推迟固定资产扩张的时间，直到固定资产生产能力受限，或者利好机会出现以及融资成本降低时再进行投资。银行必须与公司管理层进行详细的讨论，了解公司的资本投资计划，进而评估固定资产扩张是否可以成为合理的借款原因。

通过分析销售和净固定资产的发展趋势，银行可以初步了解公司的未来发展计划和设备扩张需求之间的关系，这时销售收入/净固定资产比率是一个相当有用的指标。通常来讲，如果该比率较高或不断增长，则说明固定资产的使用效率较高。然而，超过一定比率以后，生产能力和销售增长就变得相当困难了，此时销售增长所要求的固定资产扩张便可以成为企业借款的合理原因。如果银行能够获得公司的行业信息，然后将公司销售收入与净固定资产比率同相关行业数据进行比较，也能获得很多有价值的信息。

除了研究销售收入与净固定资产比率的趋势之外，银行还可以通过评价公司的可持续增长率获得有用信息，如果公司管理层能够提供固定资产使用效率的有用信息，这将有助于银行了解公司的固定资产扩张需求和对外融资需求。

3. 股权投资

最常见的长期投资资金需求是收购子公司的股份或者对其他公司的相似投资。长期投资属于一种战略投资，其风险较大，因此，最适当的融资方式是股权性融资。在发达国家，银行会有选择性地为公司并购或股权收购等提供债务融资，其选择的主要标准是收购的股权能够提供控制权收益，从而形成借款公司部分主营业务。

并购融资在 20 世纪 80 年代非常普遍，而且大多是与杠杆收购相关的高杠杆交易，但最后由于种种原因，这些贷款大多出现了问题，甚至违约。如果相关法律制度不健全，放贷后银行对交易控制权较小，自身利益保护不足，则要谨慎发放用于股权收购和公司并购的贷款。因为一旦借款公司借款后没有将资金投资在事先约定的项目上，而是用于购买其他公司的股权，对银行来说将产生很大的风险。所以，银行在受理公司的贷款申请后，应当调查公司是否有这样的投资计划或战略安排。如果银行向一个处于并购过程中的公司提供可展期的短期贷款，就一定要特别关注借款公司是否会将银行借款用于并购活动。针对这一情况，

比较好的判断方法就是银行通过与公司管理层的沟通来判断并购是否才是公司的真正借款原因。此外，银行还可以从行业内部、金融部门和政府部门等渠道获得相关信息。

5.2.3 负债和分红变化引起的需求

1. 商业信用的减少和改变

应付账款被认为是公司的无成本融资来源，因为公司在应付账款到期之前可以充分利用这部分资金购买商品和服务等。因此，当公司出现现金短缺时，通常会向供应商请求延期支付应付账款。但如果公司经常无法按时支付货款，商业信用就会大幅减少，供货商就会要求公司交货付款。实际上，如果应付账款还款期限缩短了，那么公司的管理者将不得不利用后到期的应付账款偿还已经到期的应付账款，从而减少在其他方面的支出，这就可能造成公司的现金短缺，从而形成借款需求。

2. 债务重构

基于期限的考虑，公司经常会用一种债务替代另一种债务，典型的例子就是向银行举债以替代商业信用。这种情况通常会发生在销售急剧增长时，债权人要求还款。这种情况发生的标志是还款时间的延长期限跑出了市场的正常水平。为了了解还款期限延长的真正原因，银行通常需要与公司管理层进行相关讨论。公司资金短缺可能是由于其他客户尚未付款，或者存货尚未售出。

银行需要分析公司的财务匹配状况。如果销售收入增长足够快，且核心流动资产的增长主要是通过短期融资而不是长期融资实现的，那么，这时就需要将短期债务重构为长期债务。替代债务的期限取决于付款期缩短和财务不匹配的原因，以及公司产生现金流的能力。

在某些情况下，公司可能仅仅想用一個债权人取代另一个债权人，原因可能是：

- (1) 对现在的银行不满意；
- (2) 幻想要降低目前的融资利率；
- (3) 想与更多的银行建立合作关系，增加公司的融资渠道；
- (4) 为了规避债务协议的种种限制，想要归还现有的借款。

在这种情况下，银行要通过与公司管理层的详细交谈了解债务重构的原因是否真实，并进一步判断是否适合发放贷款。

3. 红利的变化

红利和利息均为公司的融资成本。大多数公司必须支付红利来保证其在证券市场的位置，因为红利的发放会影响投资者的态度，例如，投资者不喜欢削减红利，他们将削减红利与公司的财务困难联系在一起。另外，公司在制定红利发放政策时，必须确定并达到所有者的期望目标。否则，投资者可能出售其股份，使股价下跌。

公司的利润收入在红利支付与其他方面使用(比如资本支出、营运资本增长)之间存在着矛盾，对公开上市的公司来说，将大量现金用于其他目的后，由于缺少足够的现金，可能会通过借款来发放红利。

银行可以通过以下方面来衡量公司发放红利是否为合理的借款需求：

(1) 公司为了维持在资本市场的地位或者满足股东的最低期望，通常会定期发放股利。在公司申请借款时，银行要判断红利发放的必要性，如果公司的股息发放压力并不是很大，那么红利就不能成为合理的借款需求原因。

(2) 通过营运现金流量分析来判断公司的营运现金流是否仍为正的，并且能够满足偿还债务、资本支出和预期红利发放的需要。如果能够满足，则不能作为合理的借款需求原因。

(3) 对于定期支付红利的公司来说，银行要判断其红利支付率和发展趋势。如果公司未来的发展速度已经无法满足现在的红利支付水平，那么红利发放就不能成为合理的借款需求原因。

仅仅根据公司的单一借款原因来判断其借款需求是不合适的，还要结合现金流分析来判断公司是否还有其他的借款原因，并确定借款公司现金短缺的具体原因。

5.2.4 其他变化引起的需求

1. 利润率下降

公司如果连续几年利润较低或几乎没有利润，就会损失大量现金，因而，公司就需要依靠银行借款来应付各种支出。因为低利润经营的公司很难获得现金收入，也就不可能积累足够的资金用于季节性支出和非预期性支出，所以，低利润就有可能引起借款需求。

银行可以通过分析公司的损益表和经营现金流量表来评估公司盈利能力下降所产生的影响。经营现金流量表可以把商品成本和经营成本对现金流的影响量转化为销售百分比的形式。

通过表 5 -2 ，可以说明损益表在借款需求分析中的具体应用。共同比损益表将收益和支出量化为销售百分比的形式，使得相互之间的关系更清晰，详见表 5 -2 。

表 5 -2 损益表在借款需求分析中的应用 单位:万元

损益表	第一年(万元)	第二年(万元)	增长率(%)	第二年同 比第一年的数 值	备注
销售收入	120	150	25.0	150	
销售成本	65	85	30.0	81	=15054.2%
毛利润	55	65	18.2	69	
经营费用	40	60	50.0	50	=15033.3%
经营利润	15	5	-66.7	19	
共同比损益表	第一年(%)	第二年(%)	增长率(%)	第二年同 比第一年的数 值(%)	
销售收入	100.0	100.0		100.0	
销售成本	54.2	56.7	2.5	54.2	
毛利润	45.8	43.3	-2.5	45.8	
经营费用	33.3	40.0	6.7	33.3	
经营利润	12.5	3.3	-9.2	12.5	

从表 5 -2 可以看到，在第二年，销售收入增加了 25%，而销售成本和经营费用分别增加了 30.8%和 50%，可见，原材料支出和经营费用支出增长速度都要快于销售收入。从共同比损益表也可以看出，从第一年到第二年，销售成本从 54.2 %增加到了 56.7%，经营费用从 33.3 %增加到了 40%。

经营成本的上升对现金流的影响是：

(1) 如果第二年的销售成本比率保持第一年销售成本比率的 54.2%，那么销售成本应当是 $150 \times 0.542 = 81$ (万元)，但增加的销售成本比率使得实际销售成本达到了 85 万元。因此，销售成本比率增加消耗掉 4 万元的现金。

(2) 如果第二年的经营成本比率保持第一年经营成本比率的 33.3%，那么经营成本应当为 $150 \times 0.333 = 50$ (万元)，但增加的经营成本比率使得实际经营成本达到了 60 万元。因此，经营成本比率增加消耗掉 10 万元的现金。两种费用比率增加使得现金流减少 14 万元。

第二年实际的经营利润为 5 万元，但如果第二年的费用支出比率与第一年相比保持不变，则第二年的经营利润应该是 $5 + 14 = 19$ (万元)。

在实际借款需求分析中，公司的盈利趋势也是非常重要的，因为经济具有波动性，单独一年的经营利润不能全面衡量盈利变化对现金流状况和借款需求的长期影响。此外，在分析公司的借款需求中，行业风险和业务风险分析等也是非常重要的。

2. 非预期性支出

公司可能会遇到意外的非预期性支出，比如保险之外的损失、设备安装、与公司重组和员工解雇相关的费用、法律诉讼费等，一旦这些费用超过了公司的现金储备，就会导致公司的借款需求。为此，公司在申请贷款的过程中，其管理层需要向银行说明公司出现了意外的非预期性支出，并解释其具体情况。

在这种情况下，银行要结合其他借款需求的分析方法来判断公司的借款需求状况，要弄清楚公司为什么会没有足够的现金应付目前的问题，如果决定受理该笔借款，还要根据公司未来的现金收入来确定还款计划。

5.3 借款需求与负债结构

学习目的

■ 掌握借款需求与负债结构之间的关系

这一节主要阐述一个基本的信贷准则：短期资金需求要通过短期融资来实现，长期资金需求要通过长期融资来实现。但实际中，短期融资需求并不意味着就与流动资产和营运资金有关，一些与流动资产和营运资金有关的融资需求也可能与长期融资需求相关。

1. 季节性销售模式

季节性融资一般是短期的。在季节性营运资本投资增长期间，这时往往需要通过外部融资来弥补公司资金的短缺，特别是在公司利用了内部融资之后。银行对公司的季节性融资通常在一年以内，而还款期安排在季节性销售低谷之前或之中，此时，公司的营运投资下降，能够收回大量资金。但如果公司在银行有多笔贷款，并且贷款是可以展期的，那么，银行就一定要确保季节性融资不被用于长期投资，比如营运资金投资。这样做的目的就是保证银行发放的短期贷款只用于公司的短期投资，从而确保银行能够按时收回所发放的贷款。

2. 销售增长旺盛时期

没有流动资产和固定资产的支持，稳定、长期的销售增长是不可能实现的。公司大量的核心流动资产和固定资产投资将超出净营运现金流，必然需要额外的融资。由于对核心资产的大量投资，营运现金流在短期内是不足以完全偿还外部融资的。因此，对于这部分融资需

求，表面上看是一种短期融资需求，实际上则是一种长期融资。

3. 资产使用效率下降

应收账款和存货周转率的下降可能成为长期融资和短期融资需求的借款原因。具体见表 5-3。

年	1	2	3	4	5
应收账款周转天数	60	90	120	120	120
对现金流的影响	-	减少	减少	0	0
存货周转天数	150	180	150	150	150
对现金流的影响	-	减少	增加	0	0

对于表 5-3 所反映的信息，银行应当首先判断其是短期的还是长期的，短期的应收账款和存货周转率下降所引起的现金需求(即潜在的借款原因)也是短期的。比如，表 5-3 中第二年的存货周转率下降了，但是从第三年开始又恢复了以前的平稳状况，在这种情况下，如果第二年的现金需求超过了公司的现金储备，就会引发借款需求，这种借款需求就是短期的。因为当存货周转率恢复到前期水平后，公司在短期内就能积累足够的现金来偿还贷款。

相反，长期的应收账款和存货周转率下降所引起的现金需求是长期的。比如，在表 5-3 中，应收账款周转率在第二年 and 第三年下降了，并且在此后的一段时期内保持了这样的低周转率状态。原因可能是公司的管理层为了吸引更多的客户而允许客户延期付款，或者是同业竞争的需要。对于这种长期性的周转率下降，公司在短期内无法积累足够的现金，因此借款需求也是长期的。长期性的应收账款和存货周转率下降，反映了公司的核心流动资产的增加，这需要通过营运资本投资来实现。

固定资产使用效率的下降需要公司管理层判断厂房和设备是否依然具有较高的生产能力，即考虑是否有必要重置这部分固定资产。如果管理层为了提高生产率而决定重置或改进部分固定资产，那么就需要从公司的内部和外部进行融资，并且由于这种支出属于资本性支出，因此是长期融资。

可见，公司资产使用效率的下降，即应收账款和存货周转率的下降可能导致长期融资需求，也可能导致短期融资需求，银行在发放贷款时必须有效识别借款需求的本质，从而保证贷款期限与公司借款需求相互匹配。

4. 固定资产重置或扩张

对于厂房和设备等固定资产重置的支出，其融资需求是长期的，银行在作出贷款决策时应当根据公司的借款需求和未来的现金偿付能力决定贷款的金额和期限。

5. 长期投资

用于长期投资的融资应当是长期的。除了维持公司正常运转的生产设备外，其他方面的长期融资需求可能具有投机性，银行应当谨慎受理，以免加大信用风险暴露。

6. 商业信用的减少和改变

商业信用的减少反映在公司应付账款周转天数的下降，这就意味着公司需要额外的现金

及时支付给供货商。如果现金需求超过了公司的现金储备，那么应付账款周转天数的下降就可能引起借款需求。类似于应收账款周转率和存货周转率的变化，分析人员应当判断这种变化是长期的还是短期的。

对于无法按时支付应付账款的公司，供货商会削减供货或停止供货，公司的经营风险加大，这时银行受理公司的贷款申请风险也是很大的。

对于发展迅速的公司来说，为了满足资产增长的现金需求，公司可能会延迟支付对供货商的应付账款。如果供货商仍然要求按原来的付款周期付款的话，公司就需要通过借款来达到供货商的还款周期要求。这意味着公司的运营周期将发生长期性变化，因此，采用长期融资方式更合适。

7. 债务重构

银行除了评价公司的信誉状况和重构的必要性，还应当判断所要重构的债务是长期的还是短期的。主要的相关因素包括：（1）借款公司的融资结构状况；（2）借款公司的偿债能力。公司用长期融资来取代短期融资进行债务重构，一般是为了平衡融资结构，其原因可能是由于快速发展，公司需要将原来的部分短期融资转化为长期的营运资本，以达到更合理的融资结构。

8. 盈利能力不足

在较长时间里，如果公司的盈利能力很弱甚至为负，那么公司就无法维持正常的经营支出，因此，盈利能力不足会导致直接借款需求。这种情况反映了公司管理层经营能力的不足，无法应对不断变化的市场形势，不能够充分利用现有资源创造价值。因此，在这种情况下，银行不应受理公司的贷款申请。

如果公司的盈利能力不足只是借款需求的间接原因，即公司的目前盈利能够满足日常的经营支出，但没有足够的现金用于营运资本和厂房设备的投资，银行受理此种贷款申请时也要非常谨慎。其原因是，在缺少内部融资渠道（比如股东出资）的情况下，盈利能力不足会引起其他借款需求；此外，盈利能力不足也可能会增加公司的财务杠杆，从而加大债权人的风险暴露。

9. 额外的或非预期性支出

非预期性支出导致的借款需求可能是长期的，也可能是短期的。银行要分析公司为什么会没有足够的现金储备来满足这部分支出。银行在受理该类贷款时，应当根据公司未来的现金积累能力和偿债能力决定贷款的期限。图 5-3 概括了借款需求与合理的贷款期限之间的关系。

从以上分析中可以发现，一些借款需求从表面上看可能是短期融资，但实际上可能是长期融资。如果银行在发放贷款时不能够有效识别借款需求的本质，就可能出现贷款到期后借款公司无法归还贷款的情况，从而加大银行的风险。由此可见，银行在受理借款申请时，应进行有效的借款需求分析，判断借款原因和实质，从而在长期贷款和短期贷款之间作出合理安排。

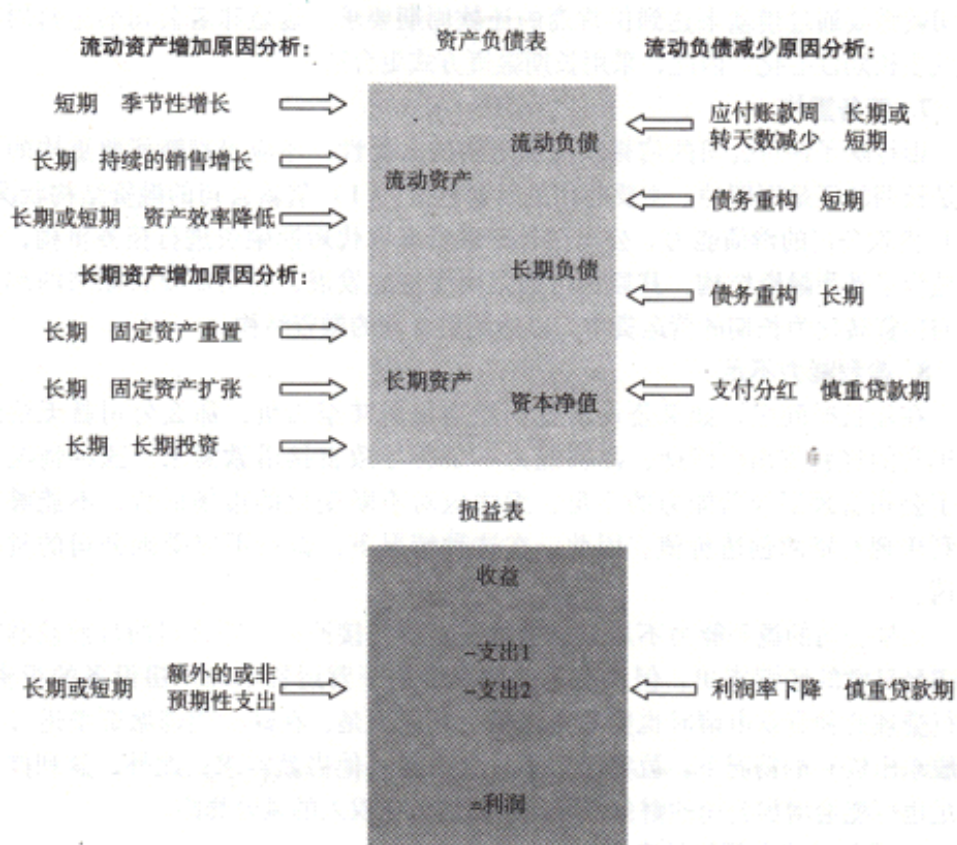


图 5 -3 借款需求与合理的贷款期限之间的关系

第.6.章 客户分析

本章概要

以客户为导向是现代银行经营价值革命的结果，也是银行在激烈的竞争中生存的法宝。客户分析是准确地预测信用风险的关键步骤，首先必须正确评价借款企业的经营及信用状况，其次要认真评估借款企业的财务状况，从中发现信用风险存在于何处，最后预测现金流量，看其是否满足到期还款的需要。如何从众多的信贷申请客户中选择优质客户，如何对客户品质和还款能力进行评价是银行信贷业务人员所面临的重要课题。

本章包括三节内容，第一节是客户品质分析，主要从客户品质和客户经营管理状况两个方面进行分析；第二节是客户财务分析，主要介绍资产负债表分析、损益表分析、现金流量表分析及财务报表综合分析等几个方面的内容；第三节是客户信用评级，主要从信用评级的概念、信用评级因素和方法以及信用评级工作程序和信用评级调整等几个方面进行阐述。

6.1 客户品质分析

学习目的

- 了解贷款客户品质的基础分析内容
- 理解客户经营管理状况分析的内容

6.1.1 客户品质的基础分析

1. 客户历史分析

了解客户发展历史可以避免信贷业务人员被眼前景象所迷惑,从而能够从整体上对客户目前状况及未来发展进行分析和判断。在对客户进行历史分析时,主要关注以下内容:

(1) 成立动机

任何客户的设立都有一个经营上的动机,例如,拥有某种可利用的资源。从客户的成立动机出发,信贷业务人员可以初步判断其发展道路和下一步计划,进而分析其融资动机和发展方向。客户的组建往往基于以下六个方面的动机:

①基于人力资源。创始人具有某个行业的从业经验,原受雇于某个客户,又另立门户而成立新公司。

②基于技术资源。创始人或合伙人拥有某项专有技术,拥有技术的一方投资合伙或以技术投资入股而成立新公司。

③基于客户资源。创始人拥有某个行业的下端客户资源,或独自或邀人入伙而成立新公司。

④基于行业利润率。创始人并没有可利用的某项独特资源,而是看到某个行业一时利润诱人,便成立新公司。

⑤基于产品分工。原客户同时生产几种产品,其中某种产品做大做强后,便成立新公司专事此种产品的生产。

⑥基于产销分工。原客户产品的经销已形成较完善的网络后便成立新公司专事产品的销售和售后服务。

(2) 经营范围

信贷人员对于客户经营范围及变化需要重点关注以下内容:

①要注意目前客户所经营的业务是否超出了注册登记的范围,经营特种业务是否取得“经营许可证”,对于超范围经营的客户应当给予足够的警觉。

②要注意客户经营范围特别是主营业务的演变,对于频繁改变经营业务的客户应当警觉。客户主营业务的演变有以下几种情形:

一是行业转换型,如由原来侧重贸易转向实业,或由原来侧重实业转向贸易等;二是产品转换型,如由原来侧重生产某种产品转向生产另一种产品;三是技术转换型,如由原来技术含量较低的行业或产品转向技术含量较高的行业或产品;四是股权变更型,如由于股权变更,新股东注入新的资产和业务,原客户的主营业务随之改变;五是业务停顿型,如原客户经营业务不善,因拥有物业便放弃具体经营而改为出租物业等。

③要注意客户经营的诸多业务之间是否存在关联性,即所经营的行业之间、项目之间或产品之间是否存在产业链、产销关系或技术上的关联。同时,也应关注客户的主营业务是否突出。对于所经营的行业分散、主营业务不突出的客户应警觉。

(3) 名称变更

客户的名称往往使用时间越久知名度越高,一般不会轻易变更。客户名称也可以从一个侧面看出客户的发展过程。信贷人员对于客户在其发展过程中改变名称,一定要究其原因,尤其是对于频繁改变名称的客户,更要引起警觉。

(4) 以往重组情况

客户重组包括重整、改组和合并三种基本方式,客户在发展过程中进行重组是一种常见的现象,有正常原因也有非正常原因,需要认真对待并切实调查清楚。

当客户发生重组情形时,客户或多或少会发生以下情况:股东更替、股东债权人权利

变更和调整、公司章程变更、经理人员更换、经营方向改变、管理方法改变、财产处置及债务清偿安排、资产估价标准确定等。

2.法人治理结构分析

信贷人员对客户法人治理结构的评价要着重考虑控股股东行为的规范和对内部控制人的激励约束这两个因素。在此基础上，分析董事会的结构、运作及信息的披露。客户法人治理结构评价的内容如表 6-1 所示。

表 6-1 客户法人治理结构评价要素构成表

评价内容	关键要素
控股股东行为	控股股东和客户之间是否存在关联交易，控股股东及其关联方是否占有客户资金，客户是否为控股股东及其关联方提供连环担保
	股东之间是相互独立还是利益关系人，或者最终的所有者是否为同一人
激励约束机制	董事长和总经理是如何产生的，董事长、总经理和监事之间是否兼任，是否兼任子公司或关联公司的关键职位
	董事长和总经理的薪酬结构形式
	决策的程序和方式，董事长、总经理和监事之间是如何相互制衡的
董事会结构和运作过程	董事会的结构，独立董事是如何产生的，是否具有独立性和必备的专业知识
	董事会是否随时有权质询决策执行情况及采取的形式
	董事会的业绩评价制度和方式
财务报表与信息披露的透明度	财务报表和信息的披露是否清楚、完整和达到高标准
	市场敏感信息披露的时间安排、程序和获得渠道
	是否被注册会计师出示了非标准保留意见，是否因信息披露受到交易所的谴责

客户法人治理结构的不完善，有可能对其正常的生产经营带来难以预期的负面影响，信贷人员对此应给予关注。下面对三类客户的法人治理关注点进行总结。

(1) 上市客户

①股权结构不合理。主要包括流通股的比重低、非流通股过于集中。由于股权结构的不合理，大股东利用其在董事会上的表决优势，肆意操控上市公司的经营和管理活动，通过大量的异常关联交易侵害中小股东和债权人的利益。

②关键人控制。客户决策和客户运作以内部人和关键人中心，内部人能够轻易地控制和操纵客户股东大会、董事会和监事会，极易出现偏离客户最佳利益和侵害债权人利益的行为。

③信息披露的实际质量难以保证。很多上市公司信息披露的形式大于内容，甚至有时在形式上亦未能达到要求。其主要原因在于：一是缺乏对信息披露主体的有效法律约束机制；二是行政干预和资本市场缺乏足够的竞争；三是客户内部缺乏有效的信息披露实施机制。

(2) 国有独资客户

①所有者缺位。目前，很多依据《公司法》成立的企业虽然由原来的国有企业脱胎而来，但仍保留计划经济的烙印，存在着事实上的所有者“缺位”问题。

②行政干预。国家既是出资人，又行使行政管理职能，通过若干政府部门分别实施的，

因此，难以避免政府两者角色混合，利用行政手段超越出资者职能直接干预客户经营决策等问题，导致客户经营目标多元化。

（3）民营客户

民营客户的管理决策机制更多地表现为一人决策或者家族决策，其形式上的机构设置没有决定性的影响，决策者个人或者家族的行为与意识代表了客户管理层的素质。管理者同时是所有者，一旦客户负责人发生变故，容易出现群龙无首、后继无人或亲属间争夺继承权和遗产的状况，因此而致使客户崩溃解体，此类案例并不罕见。

3. 股东背景

股东背景特别是控股股东的背景在很大程度上决定着客户的经济性质、经营方向、管理方式及社会形象等。对于客户的股东背景有以下方面需要关注：

①家庭背景。客户股东均由家庭成员担任，这类客户通常风险意识较强，经营上精打细算。

②外资背景。客户股权或多或少有外资成分，这类客户通常管理较多资金、技术力量较强，但可能通过关联交易转移利润。

③政府背景。客户由政府投资设立或与政府某个职能部门有着业务上的关联，这类客户通常具有政策资源上的优势，行业竞争性强，但管理效率不高。

④上市背景。客户为上市公司、上市公司全资子公司、控股子公司或参股子公司，这类客户通常管理较规范，并有集团经营优势，但关联方关系复杂，关联交易较多。

4. 高管人员的素质

高级管理层尤其是主要负责人的素质和行业管理经验是信贷人员考察高管人员的重点。如果高级管理人员只是掌握片面的技能，如只有财务管理的专长，而没有技术、营销、管理方面的综合能力，或管理人员没有处理行业风险的经验，缺乏控制企业风险的实际操作能力，通常都会很难把握公司未来的发展方向。对公司高管人员素质的评价主要包括以下方面的内容：

（1）教育背景。学历教育是一个人受国民教育程度的社会指标，高的学历表明受过良好的教育，具有系统的专业素养。

（2）商业经验。从业经验对个人是一笔财富，经商时间越长，阅历越丰富。

（3）修养品德。在内部管理和客户交往中，诚实守信和吹嘘欺诓会产生不同的影响。

（4）经营作风。稳健型和冒进型在经营上会产生不同的效果。

（5）进取精神。勇于创新、锐意进取和墨守成规、患得患失对客户机会的把握会有不同的结果。

5. 信誉状况

在分析影响借款人还款能力的非财务因素时，还应分析借款人信誉这一重要的非财务因素。

（1）借款人的不良记录可通过“中国人民银行信贷登记咨询系统”查阅查看客户过去有无拖欠银行贷款等事项。

（2）客户的对外资信还可以根据借款人在经营中是否有偷税漏税，有无采用虚假报表、隐瞒事实等不正当手段骗取银行贷款，以及有无在购销过程中使用欺骗手段骗取顾客信任等方面反映出来。

(3) 除客户的高管层外，信贷人员还应分析客户的股东（尤其是大股东），了解客户主要股东是谁，他们的基本素质如何，以及其财产情况、持股情况等。这对于掌握客户经营方针，预测客户发展前景和评估客户承受亏损及偿债的意愿和能力都具有重要的作用。

6.1.2 客户经营管理状况

信贷人员可以从客户的生产流程入手，通过供、产、销三个方面分析客户的经营状况，也可以通过客户经营业绩指标进行分析。

1. 供应阶段分析

供应阶段的核心是进货，信贷人员应重点分析以下方面：

(1) 货品质量

原材料等物品质量是客户产品质量的重要基础，而产品质量是客户的生命线。客户采购物品的质量主要取决于上游厂商的资质，知名供应商对货品质量有一定保障。

(2) 货品价格

原材料等物品的价格是客户的主要生产成本，进货价格的高低直接关系到客户产品价格的高低，把好进货价格关是控制客户产品成本的第一道关口。进货价格除了市场供求关系外，主要取决于进货渠道、进货批量、规格标准、运输费用、客户关系等因素。

(3) 进货渠道

进货渠道对货品的质量和价格都起着决定性影响。信贷人员分析客户的渠道可以从以下四个方面来考虑：

- ①有无中间环节。直接从厂商进货还是从贸易商进货，是二手进货还是三手进货。
- ②供货地区的远近。是国内供货还是国外供货，是本埠供货还是外埠供货。
- ③运输方式的选择。是陆路运输还是水路运输，是公路运输还是铁路运输。
- ④进货资质的取得。是取得一级代理权还是二级代理权。

(4) 付款条件

付款条件主要取决于市场供求和商业信用两个因素。如果货品供不应求或者买方资信不高，供货商大多要求预付货款或现货交易；反之，供货商只接受银行承兑汇票甚至商业承兑汇票。因此，付款条件不仅影响到客户的财务费用和资金周转，而且关系到买卖双方的交易地位。

2. 生产阶段分析

生产阶段的核心是技术，这包括生产什么、怎样生产、以什么条件生产，信贷人员应重点调查以下方面：

(1) 技术水平

客户技术水平是其核心竞争力的主要内容。产品的升级需要技术支持，产品的质量需要技术来提升，产品的差异性也需要技术来保障。信贷人员可以从研发能力、内外研发机构协作能力、科研成果三个方面分析客户的技术水平。

(2) 设备状况

客户的生产设备是生产技术的载体，设备的性能不仅反映出生产的技术水平、产品的质量水平，而且反映出劳动生产率状况。设备状况分析主要包括设备的用途、性能、使用和管理等方面内容。

(3) 环保情况

随着社会环保意识的增强和环保法律体系的完善，环保问题将直接影响银行客户（主要是工业客户）的生存与发展。信贷人员分析客户的环保情况，一是要了解客户的生产工艺及原材料消耗的情况，特别要关注那些生产工艺落后、能耗高，以及废水、废渣和废气排放严重的企业。二是要了解国家有关环保的法律法规（包括环境影响评价报告制度、排污收费制度、限期治理制度和经济刺激制度等）。详细分析客户生产对环境的污染与国家法律、法规的抵触情况，防范客户的环保合规风险。

3. 销售阶段分析

销售阶段的核心是市场，这包括销售给谁，怎样销售，以什么条件销售等内容。信贷人员应重点调查以下方面：

（1）目标客户

没有客户就没有市场，没有市场就没有客户的生存和发展。目标客户的选择实际上是一个市场定位问题，而市场定位又是一个市场细分的问题。因此，选择目标客户就要细分市场，瞄准客户群。

（2）销售渠道

销售渠道是连接厂商与终端客户的桥梁和纽带。销售渠道有两种：一是直接销售，即厂商将产品直接销售给终端客户，其好处是贴近市场，应收账款少，缺点是需要铺设销售网络，资金投入较大；二是间接销售，即厂商将产品通过中间渠道销售给终端客户，其好处是无须自找客源，资金投入少，缺点是应收账款较多。

（3）收款条件

收款条件主要取决于市场供求和厂商品牌两个因素。

收款条件主要包括三种：预收货款、现货交易和赊账销售。显然，赊账销售对厂商不利的方面主要是占压了资金，存在收账风险，但有利的方面是可以扩大销量。

4. 产品竞争力和经营业绩分析

（1）产品竞争力分析

一个企业的产品（包括服务）特征主要表现在其产品的竞争力方面。竞争力强的产品会获得市场和购买者较多的认同，容易在市场竞争中战胜对手，顺利实现销售，并取得较好盈利，企业就能获得良好的融资环境，实现快速发展。企业产品的竞争力取决于产品品牌等多种因素，但主要还是取决于产品自身的性价比，那些性能先进、质量稳定、销价合理的产品往往在市场上具有较强的竞争力，为企业赢得市场和利润。当企业的产品定价不再具有竞争力或质量出现不稳定状况时，其经营上的问题也就可能产生了。

一个企业要保持其产品的竞争力，必须不断地进行产品创新。产品的设计和开发是企业经营的起点，当市场发生变化或竞争对手引进一项新产品时，如果客户缺乏迅速回应的能力，则可能导致经营的被动，这就是为什么创新过程比良好的日常经营表现更为重要的原因。对于设计和开发周期较长的公司，如药品公司、软件开发公司等，能否合理、有效和及时地进行产品创新更为重要，因为在这些公司里，在研究和开发阶段就已确定了大部分必须开支的成本，而且在下一个阶段不太可能大幅削减。新产品、专利产品在销售中所占比例、开发下一代新产品所需时间、能否在竞争对手之前推出新产品等是企业产品创新能力的重要指标。

（2）经营业绩分析

经营业绩指标通常指与行业比较的销售增长率，高于行业平均的增长率说明客户经营业绩较好；反之，则说明客户经营业绩较差。

市场占有率指标通常指客户产品的市场份额,所占市场份额较大说明客户在行业中的地位较高,其价格策略的调整对行业整体销售状况能产生影响;反之,则说明客户在行业中的地位较低,其价格策略的调整对行业整体销售状况不能产生影响。

主营业务指标通常指主营业务收入占销售收入总额的比重,比重较大说明客户主营业务突出,经营方向明确;反之,则说明客户主营业务不够突出,经营方向不够明确。

6.2 客户财务分析

学习目的

- 理解客户财务分析的定义、内容及财务分析的方法
- 掌握客户资产负债表分析的内容及方法
- 理解客户损益表分析的内容及方法
- 理解客户现金流量分析的内容和方法
- 掌握客户财务报表综合分析的方法及其内容

6.2.1 概述

1. 客户财务分析的含义

财务分析以客户财务报表为主要依据,运用一定的分析方法,研究评价客户的财务过程和结果,分析客户的财务状况、盈利能力、资金使用效率和偿债能力,并由此预测客户的发展变化趋势,从而为贷款决策提供依据。

2. 客户财务分析的内容

商业银行向借款人借出资金的主要目的,就是期望借款人能够按照规定的期限归还贷款并支付利息,否则,不仅不能从这种资金借贷关系中获得收益,反而会遭受损失。所以,商业银行对借款人最关心的就是其现在和未来的偿债能力。

借款人的偿债能力和借款人的盈利能力、营运能力、资本结构和净现金流量等因素密切相关,为了准确计算和评价借款人的偿债能力,对贷款决策进行的财务分析应侧重这些内容。

盈利能力的分析就是通过一定的方法,判断借款人获取利润的能力。商业银行之所以重视借款人盈利水平高低以及盈利的稳定性和持久性,是因为盈利是借款人偿还债务的重要资金来源。借款人盈利能力越强,还本付息的资金来源越有保障,债权的风险越小。因此,对借款人盈利水平、盈利持久性的分析和判断是贷款决策中财务分析的一项重要内容。

营运能力是指通过借款人经营中各项资产周转速度所反映出来的借款人资产运用效率,它不仅能反映借款人的资产管理水平和资产配置组合能力,而且也影响着借款人的偿债能力和盈利能力。从一方面看,借款人资产周转速度越快,就表明其经营能力越强;从另一方面看,资产运用效率越高,资产周转速度就越快,借款人所取得的收入和盈利就越多,盈利能力就越强,那么借款人就会有足够的资金还本付息,因而其偿债能力就越强。因此,营运能力的大小对借款人偿债能力和盈利能力的提高有着重要影响。

资金结构是指借款人全部资金来源中负债和所有者权益所占的比重和相互间的比例关系。通过分析借款人的资金结构,可以准确计算负债在资金来源中所占的比重,进而判断出借款人偿债能力的强弱。借款人资金来源结构合理,借款人的经济基础就牢固,就有较强的偿债能力,尤其是长期偿债能力。因此,资金结构分析也应是贷款决策中财务分析的一个重

要方面。

在贷款决策中，上述分析除了使用财务报表本身的资料外，还需使用财务指标综合反映借款人的财务状况。这些指标分为四类：

(1) 盈利比率。这类比率通过计算利润与销售收入的比例来衡量管理部门的效率，进而评价管理部门控制成本获取收益的能力。盈利比率主要包括销售利润率、营业利润率、净利润率、成本费用率等。

(2) 效率比率。这类比率通过计算资产的周转速度来反映管理部门控制和运用资产的能力，进而估算经营过程中所需的资金量。效率比率主要包括总资产周转率、固定资产周转率、应收账款回收期、存货持有天数、资产收益率、所有者权益收益率等。

(3) 杠杆比率。这类比率通过比较借入资金和所有者权益来评价借款人偿还债务的能力。杠杆比率一般包括资产负债率、负债与所有者权益比率、负债与有形净资产比率、利息保障倍数等。

(4) 偿债能力比率。偿债能力比率是判断企业负债的安全性和短期负债的偿还能力的比率。偿债能力的大小在很大程度上反映了企业经营的风险程度。这类比率主要有资产负债率、流动比率和速动比率等。

3. 财务报表分析的资料

银行在进行财务报表分析时要注意搜集丰富的财务报表资料，以便于正确地作出贷款决策。具体包括以下内容：

(1) 会计报表

借款人在会计期间编制的各类会计报表，如资产负债表、损益表、现金流量表及其有关附表。

(2) 会计报表附注和财务状况说明书

借款人在编制会计报表的同时，为便于正确理解和分析财务报表，还要编制会计报表附注和财务状况说明书。财务报表附注主要说明借款人所采用的会计处理方法；会计处理方法的变更情况、变更原因以及对财务状况和经营成果的影响。财务状况说明书主要说明借款人的生产经营情况、利润实现和分配状况、资金增减和周转情况及其他对财务状况发生重大影响的事项。

(3) 注册会计师查账验证报告

注册会计师验证后的报表可信度较未审计的报表高，因为注册会计师的意见是依据国家有关法规和一般公认会计准则，并采取必要的验证程序后提出的，具有较强的独立性和权威性。

(4) 其他资料

除上述资料外，其他有关部门的资料，如证券交易所、行业协会、投资咨询机构提供的相关资料均可成为财务报表分析的补充资料，此外，深入借款人公司进行实地考察也可获得许多有价值的信息。总之，必须全面搜集和研究财务报表内外信息，才有可能真正了解借款人的财务状况和经营状况。

4. 财务分析的方法

(1) 趋势分析法

趋势分析法是将客户连续数期的财务报告中的相同项目的绝对数或相对数进行比较，以揭示它们增减变化趋势的一种方法。这种分析方法可以揭示客户财务状况的变化趋势，找出其变化原因，判断这种变化趋势对客户发展的影响，以预测客户未来的发展前景。

（2）结构分析法

结构分析是以财务报表中的某一总体指标为基础，计算其中各构成项目占总体指标的百分比，然后比较不同时期各项目所占百分比的增减变动趋势。结构分析法除用于单个客户有关指标的分析外，还可将不同客户间不能直接比较的各项目的绝对数转化为可以比较的相对数，从而用于不同客户之间或同行业平均水平之间的财务状况的比较分析，以对客户的财务经营状况及在同行业的地位作出评价。

（3）比率分析法

比率分析法是在同一张财务报表的不同项目之间、不同类别之间，或在两张不同财务报表如资产负债表和损益表的有关项目之间作比较，用比率来反映它们之间的关系，以评价客户财务状况和经营状况好坏的一种方法。比率分析法是最常用的一种方法。

（4）比较分析法

比较分析法是将客户的有关财务指标数据与同行业平均水平或在不同企业之间进行比较，找出差异及其产生原因，用以判断客户管理水平和业绩水平。现在常用方法一般以上市公司的标准作为行业平均水平。

（5）因素分析法

因素分析法是找出并分析影响客户经营活动的各种因素，包括有利因素、不利因素、外部因素和内部因素等，抓住主要矛盾，即其中起主导作用的影响因素，有的放矢，提出相应的解决办法，作出正确决策。

6.2.2 资产负债表分析

1.资产负债表的构成

资产负债表是反映借款人在某一特定日期财务状况的财务报表。资产、负债和所有者权益是资产负债表的基本内容。

（1）资产的组成

资产是借款人拥有或可控制的能以货币计量的经济资源。在资产负债表中，资产按其流动性分为流动资产和非流动资产。

①流动资产。流动资产是指一年内或在一个营业周期内变现或者耗用的资产。它包括货币资金、短期投资、应收票据、应收账款、预付账款、存货、待摊费用等项目。

②非流动资产。借款人在一年内不能变现的那部分资产称做非流动资产，包括长期投资、固定资产、无形及递延资产和其他长期资产等。

（2）负债的组成

负债是指借款人承担的能以货币计量，需以资产或劳务偿付的债务，可分为流动负债和长期负债。

①流动负债。流动负债是借款人在生产经营过程中应付给他人的资金，是借款人承担的应在一年或在一个营业周期内偿还的债务，包括短期借款、应付票据、应付账款、预收账款、应付工资、应交税费、应付利润、其他应付款和预提费用等。

②长期负债。长期负债包括长期借款、应付长期债券、长期应付款等。长期负债指借款人为增添设备、购置房地产等扩大经营规模的活动通过举债或发行债券而筹集的资金。

（3）所有者权益的组成

所有者权益代表投资者对净资产的所有权。净资产是借款人全部资产减去全部负债的净额。它由两部分组成：一部分是投资者投入的资本金；另一部分是在生产经营过程中形成的资本公积金、盈余公积金和未分配利润。资本金是投资者实际投入生产经营活动供长期使用的资金。资本公积金包括股本溢价、法定财产重估和接受捐赠的资产价值等。盈余公积金是

按照有关规定从利润中提取的各种公积金，具体包括法定盈余公积金和任意盈余公积金。未分配利润是借款人留于以后年度分配的利润或待分配利润。

2. 资产结构分析

资产结构是指各项资产占总资产的比重。资产结构分析是指通过计算各项资产占总资产的比重，来分析判断借款人资产分配的合理性。由于借款人行业和资产转换周期的长短不同，所以其资产结构也不同。例如，制造业的固定资产和存货比重就大于零售业的固定资产和存货比重。因此，在分析资产负债表时，一定要注意借款人的资产结构是否合理，是否与同行业的比例大致相同。

如借款人的资产结构与同行业的比例存在较大的差异，就应该进一步分析差异产生的原因。资产结构的行业比率参考指标见表 6-20

表 6 -2 资产结构参考指标

项 目 \ 行 业	生产、销售行业			服务行业	
	制造业 (%)	批发业 (%)	零售业 (%)	资本密集 (%)	劳动力密集 (%)
现金	5~8	5~8	5~8	5~8	5~20
应收账款	20~25	25~35	0~10	0~20	20~60
存货	25~35	35~50	50~60	0~10	1~10
固定资产	30~40	10~20	10~20	50~70	10~30
其他	5~10	5~10	5~10	5~10	5~10
总资产	100	100	100	100	100

3. 资金结构分析

借款人的全部资金来源于两个方面：一是借入资金，包括流动负债和长期负债；二是自有资金，即所有者权益。资金结构是指借款人的全部资金中负债和所有者权益所占的比重及相互关系。借款人资金来源结构状况直接影响其偿债能力。资金结构合理，借款人的经济基础就牢固，就能承担较大的风险，就有较强的偿债能力，尤其是长期偿债能力。反之，如果资金结构不合理，借款人的经济基础就较薄弱，抵御风险的能力就较差，其偿债能力也会低下。因此，资金结构分析应是贷款决策中财务分析的一项重要内容。

借款人的资金结构应与资产转换周期相适应。如借款人属季节性生产企业或贸易企业，由于其资产转换周期变化较大，所以在经营活动繁忙时期就会对短期资金有很大的需求；如借款人属稳定的生产制造企业，那么其资产转换周期较长而稳定，因而其融资需求更多的是稳定的长期资金。借款人合理的资金结构指资金不仅要从总额上可以满足经营活动的需要，适应资产转换周期，并且资金的搭配即短期负债、长期负债及所有者权益三者的比例也要适当，这样才能以最小的资金成本取得最大的收益。

客户的长期资金在客户的资金构成中占有十分重要的地位。客户的长期资金是由所有者权益和长期负债构成的。客户在筹资决策中，必须按照《公司法》等法律法规筹集一定的权益资本，但是否要筹集长期债务及筹集多少长期债务，应根据企业需要采用不同的策略，做到负债适度，保持最佳长期债务和权益资本的结构。当企业总资产利润率高于长期债务成本时，加大长期债务可使企业获得财务杠杆收益，从而提高企业权益资本收益率。当总资产利润率低于长期债务成本时，降低长期债务的比重可使企业减少财务杠杆损失，从而维护

所有者利益。从理论上讲，最佳资金结构是指企业权益资本净利润率最高，企业价值最大而综合成本最低时的资金结构。但实际上由于融资活动本身和外部环境的复杂性，很难十分准确地确定这个最佳点。通常做法是，企业对拟定的筹资总额可以提出多种筹资方案，分别计算出各方案的综合成本并从中选择出综合成本最低的方案，以此作为最佳资金结构方案。

分析资金结构是否合理要重点关注以下内容：

(1) 资产负债表结构

从资产负债表的合理结构来看，长期资产应由长期资金和所有者权益支持，短期资产则由短期资金支持。对短期资产不全由短期资金支持，长期资产也不全由长期资金支持的情况，如果处理不善，就会出现问题。例如借款人长期负债与所有者权益之和小于其长期资金需求，即以部分短期负债支持了部分长期资产，那么一旦面临短期债务偿还压力，势必会影响正常的经营活动，进而影响其偿债能力。

(2) 经营风险水平

经营风险从广义上是指企业控制和管理的全部资产的不确定性。例如借款人不能全部收回其应收账款或固定资产提前报废，这都会给借款人的资产带来损失，从而增加经营风险。如果借款人的所有者权益在整个资金来源中所占比重过小，不能完全弥补其资产损失，那么债权人所投入的资金就会受到损害。由此可见，借款人的资金来源中，所有者权益的数额至少应能弥补其资产变现时可能发生的损失。

表 6 - 3 显示的是一组不同行业的资金结构比例参考指标。

表 6 - 3 负债与所有者权益结构参考指标

项 目 \ 行 业	生产、销售行业			服务行业	
	制造业 (%)	批发业 (%)	零售业 (%)	资本密集型 (%)	劳动密集型 (%)
流动负债	30~40	40~55	50~60	20~30	40~50
长期负债	15~25	15~20	10~20	20~30	0~10
所有者权益	30~50	30~40	25~35	35~50	35~50
合计	100	100	100	100	100

6.2.3 损益表分析

损益表又称利润表，它是通过列示借款人在一定时期内取得的收入，所发生的费用支出和所获得的利润来反映借款人一定时期内经营成果的报表。通过损益表可以考核借款人经营计划的完成情况，可以预测借款人收入的发展变化趋势，进而预测借款人未来的盈利能力。

1. 损益表的调整

损益表是根据“利润=收入-费用”原理编制的。根据这个原理，借款人在计算利润时，是将其一定时期内的全部收入总和减去全部费用支出总和。这种方法简单易懂，能够反映其全部收入总额和费用总额，但它只是对借款人的各种收入和费用作了简单的归类，不能满足银行分析损益表的需要。这种格式见表 6 - 4。

因此，银行在进行损益表分析时，需将上述报表进行调整。步骤如下：第一步，从主营业务收入中减去主营业务成本、营业费用、营业税，得出主营业务利润，即毛利润；第二步，以主营业务利润为基础，加上其他业务利润，减去管理费用、财务费用，得出营业利润；第三步，在营业利润上加投资收益和营业外收入，减去营业外支出，得出利润总额；第四步，从利润总额出发，减去所得税，得出当期净利润。这种方法弥补了上述方法的不足，可以清楚地反映出借款人净利润的形成过程，准确地揭示出净利润各构成要素之间的内在联系，为

盈利分析奠定了基础。这种格式见表 6-5。

表 6-4 调整前损益表		表 6-5 调整后损益表	
收入		一、主营业务收入	
	基本业务收入		减：主营业务成本
	其他业务收入		营业费用
	投资收入		营业税金
	营业外收入	二、主营业务利润（毛利润）	
减：	成本和费用		加：其他业务利润
	营业成本		减：管理费用
	营业税		财务费用
	销售费用	三、营业利润	
	其他业务支出		加：投资净收益
	管理费用		营业外收入
	财务费用		减：营业外支出
	营业外支出	四、利润总额	
利润总额			减：所得税
减：	所得税	五、净利润	
净利润			

2. 损益表的结构分析

损益表分析通常采用结构分析法。结构分析，是以财务报表中的某一总体指标为 100%，计算其各组成部分占总体指标的百分比，然后比较若干连续时期的各项构成指标的增减变动趋势。在损益表结构分析中就是以产品销售收入净额为 100%，计算产品销售成本、产品销售费用、产品销售利润等指标各占产品销售收入的百分比，计算出各指标所占百分比的增减变动，分析其对借款人利润总额的影响。

结构分析法除了用于单个客户损益表相关项目的分析外，还经常用于同行业平均水平比较分析。不同企业由于其生产经营规模大小、企业建立时间长短等因素的不同，销售收入、营业利润、净利润等数额也会相差很大，不宜直接相互比较。在这种情况下，利用结构分析法将不能比较的绝对数转化为可以比较的相对数，就可对不同企业之间的盈利能力作出评价。

事实上，借款人在正常生产经营期间，损益表各项目之间都应有一个正常的、合理的比例关系和结构。银行在损益表分析中应对内在结构的异常变化给予高度重视，并正确判断这种变化对借款人财务状况的影响。

6.2.4 现金流量分析

作为贷款银行，对客户进行财务分析的最重要目的在于了解客户的还款能力。一般来说，盈利客户比亏损客户偿还银行贷款的可能性大。但是，一家盈利客户可能因为不能偿还到期贷款而面临清算，而一家亏损客户却因能偿还到期贷款继续维持经营。其道理在于利润是偿还贷款的来源，但不能直接用来偿还贷款，偿还贷款使用的是现金。如果账面有利润，但实际并没有得到现金，那么就没有还款来源；相反，虽然账面亏损，但实际上得到了现金，那么就有还款来源。

客户在生产经营过程中，既发生现金流入，同时又会发生现金流出，其净现金流量为正值或是负值，金额为多少，将决定其是否有现金还款。所以，贷款银行最直接关心的应该是

借款人的现金流量。

1. 现金及现金流量的概念

(1) 现金及现金等价物的概念

日常生活中所说的现金指手头持有的能立即支付的货币；会计核算中的现金指会计主体的库存现金；现金流量中的现金则被广义化，既包括现金，又包括现金等价物，这是由分析现金流量的意义决定的，是会计核算中实质重于形式的体现。为此，现金流量中的现金包括两部分：现金，包括库存现金、活期存款和其他货币性资金；短期证券投资，称为现金等价物。这里的现金等价物指三个月以内的证券投资。

这样，现金流量中的现金包括：库存现金、活期存款、其他货币性资金以及三个月以内的证券投资。

另外，现金流量表中的现金必须不受限制，可以自由使用。比如，已办理质押的活期存款不能用于还款，因此应该从现金中剔除。

(2) 现金流量的概念

流量是相对于存量的一个概念。存量是某一时点的数据，如会计中的余额；流量是一定期间内所发生的数据，如会计中的发生额。

现金流量包括现金流入量、现金流出量和现金净流量；现金净流量为现金流入量和现金流出量之差。

现金流量不讨论现金及现金等价物之间的变动（比如，用多余现金购买债券），因为这不影响客户的偿债能力，属于现金管理。

2. 现金流量的计算

如果一家客户要持续经营，那么该客户既要保持正常的经营循环，又要保持有效的资本循环，也就是说，在从事业务经营的同时，还要进行固定资产投资。在循环的不同阶段和不同循环中，客户现金流量的特征不同，往往会出现现金流入滞后于现金流出，或者现金流入小于现金流出。此时，客户需要对外融资。由此得出如下计算公式：

现金净流量=经营活动的现金净流量+投资活动的现金净流量+融资活动的现金净流量

(1) 现金流量的具体内容

① 经营活动的现金流量

一般来说，销货现金收入、利息与股息的现金收入、增值税销项税款和出口退税、其他业务现金收入能够带来现金流入；购货现金支出、营业费用现金支出、支付利息、缴纳所得税和其他业务现金支出会带来现金的流出。

② 投资活动的现金流量

一般来说，出售证券（不包括现金等价物）、出售固定资产、收回对外投资本金能够带来现金流入；而购买有价证券、购置固定资产会带来现金的流出。

③ 融资活动的现金流量

一般来说，取得短期与长期贷款、发行股票或债券能够带来现金流入；而偿还借款本金的现金、分配现金股利会带来现金的流出。

(2) 现金流量的计算方法

收益和费用在损益表中全额反映，其中，收益中未收到的现金和费用中未支付的现金表现在资产负债表中的有关科目（如应收账款的增加和应付账款的增加）。所以，计算现金流量时，以损益表为基础，根据资产负债表期初期末的变动数，进行调整。具体步骤如下：

首先，计算资产负债表各科目期初数和期末数的变动情况。

项目变动数(△项目)=期末数-期初数

其次,确定项目变动数是现金流出还是现金流入,见表6-6。

表6-6 资产与负债变化对现金流量的影响

项 目	变 动	增加	减少
	资产		现金流出
负债		现金流入	现金流出

最后,计算现金流量。在计算现金流量时,投资活动和融资活动比较简单,较为复杂的是经营活动现金流量的计算。

①经营活动的现金流量。经营活动现金流量的计算方法有直接法和间接法。

其一,直接法。直接法又称为“自上而下”法。即从销售收入出发,将损益表中的项目与资产负债表有关项目逐一对应,逐项调整为以现金为基础的项目。

•销售所得现金。当期应收账款增加,销售所得现金就会小于销售收入。如果当期应收账款减少,即收回上一期的应收账款大于本期产生的应收账款,销售所得现金就会大于销售收入。因此,要减去应收账款增长额,或者加上应收账款下降额,即:

$$\text{销售所得现金} = \text{销售收入} - \Delta \text{应收账款}$$

•购货所付现金。销售成本中有赊购即未支付现金的部分,同时本期购进的存货中有未销售部分但是已支付了现金,因此要减去前一部分,加上后一部分,即:

$$\text{购货所付现金} = \text{销售成本} - \Delta \text{应付账款} + \Delta \text{存货}$$

•管理费用现金支出。管理费用中,提取折旧、摊销并没有引起现金支出,应付费用减少、预付费用增加却支出了现金。所以,在计算管理费用现金支出时,要进行调整。即:

$$\text{经营费用现金支出} = \text{经营费用} - \text{折旧} - \text{摊销} - \Delta \text{应付费用} + \Delta \text{预付费用}$$

- 其他业务现金收入、对外投资利息和股息现金收入。
- 支付利息:应付未付利息=利息-△应付利息
- 缴纳所得税。

表6-7 直接法计算经营活动的现金流量

损益表项目	- - - - -调整至-	- - - - -现金流量表项目
销售收入净额		销售所得现金
-销售成本		-购货付出的现金
+其他业务利润		+其他业务现金收入
-管理费用		-管理费用现金支出
=营业利润		=营业现金收入
+投资收益		+投资收益现金收入
+营业外收支净额		+营业外现金收支净额
-财务费用		-财务费用现金支出
-所得税		-缴纳所得税
=净利润		=经营活动的现金净流量

运用直接法计算经营活动的现金流量如表6-7所示。

其二,间接法。即以损益表中最末一项净收益为出发点,加上没有现金流出的费用和引起现金流入的资产负债表项目的变动值,减去没有现金流入的收入和引起现金流出的资产负

债表项目的变动值。计算如表 6 -8 所示。

表 6 - 8 间接法计算经营活动的现金流量

净收益
+折旧
 Δ 应付账款
 Δ 应付费用
 Δ 应付税金
 $-\Delta$ 应收账款
 Δ 存货
 Δ 预付费用

②投资活动的现金流量。这部分现金流量来源于有价证券、固定资产、无形资产、长期投资等账户的变化:增加引起现金流出,减少引起现金流入。即:

$$\text{投资活动的现金流出(流入)} = \Delta\text{固定资产} + \Delta\text{投资} + \Delta\text{无形资产}$$

($\Delta > 0$, 流出; $\Delta < 0$, 流入)

③融资活动的现金流量。借款人融资活动的现金流量来源于一年内到期的长期负债、短期负债和股东权益的变化。即:

$$\text{融资活动的现金流出(流入)} = \Delta\text{长期负债} + \Delta\text{短期负债} + \Delta\text{股东权益}$$

($\Delta > 0$, 流出; $\Delta < 0$, 流入)

6.2.5 财务报表综合分析

1. 盈利能力分析(盈利比率)

盈利能力简单地说是获取利润的能力。对于银行来说,借款人的盈利能力在某种程度上比偿债能力更重要,因为借款人正常经营并产生利润是偿还债务的前提条件。盈利能力越强,客户还本付息的可能性越大,贷款的风险越小。

反映借款人盈利能力的比率主要有:销售利润率、营业利润率、税前利润率和净利润率、成本费用利润率,这些统称为盈利比率。

(1) 销售利润率(毛利润率)

销售利润率是指销售利润和产品销售收入净额的比率。其计算公式为:

$$\text{销售利润率} = \text{销售利润} / \text{销售收入净额} \times 100\%$$

$$\text{销售利润} = \text{销售收入净额} - \text{销售成本} - \text{销售费用} - \text{销售税金及附加}$$

销售利润率反映每元销售收入净额中所实现的销售利润额,用来评价借款人产品销售收入净额的盈利能力。该指标越高,表明单位净销售收入中销售成本所占的比重越低,销售利润越高。如果将借款人连续几年的销售利润率加以比较分析,就可以判断和掌握销售活动盈利能力的发展趋势。

(2) 营业利润率

营业利润率是指借款人的营业利润与产品销售收入净额的比率。其计算公式为:

$$\text{营业利润率} = \text{营业利润} / \text{销售收入净额} \times 100\%$$

$$\text{营业利润} = \text{销售利润} - \text{管理费用} - \text{财务费用}$$

营业利润率反映每元销售收入净额所取得的营业利润。该比率越高,说明借款人盈利水平越高。如果将借款人连续几年的营业利润率加以比较分析,就可以对其盈利能力的变动趋

势作出评价。

(3) 税前利润率和净利润率

税前利润率是客户利润总额和销售收入净额的比率。其计算公式为：

$$\text{税前利润率} = \text{利润总额} / \text{销售收入净额} \times 100\%$$

$$\text{利润总额} = \text{营业利润} + \text{投资净收益} + \text{营业外收入} - \text{营业外支出}$$

净利润率是指客户净利润与销售收入净额之间的比率。其计算公式为：

$$\text{净利润率} = \text{净利润} / \text{销售收入净额} \times 100\%$$

$$\text{净利润} = \text{利润总额} - \text{所得税}$$

税前利润率和净利润率反映每元销售收入净额所取得的税前利润和净利润。这两个比率越大，说明每元销售收入净额所取得的税前利润和净利润越多。由于这两个比率直接关系到客户未来偿还债务的能力和水平，因此，和前两个比率相比较，银行应更重视这两个比率。

(4) 成本费用利润率

成本费用利润率是借款人利润总额与当期成本费用总额的比率。其计算公式为：

$$\text{成本费用利润率} = \text{利润总额} / \text{成本费用总额} \times 100\%$$

$$\text{成本费用总额} = \text{销售成本} + \text{销售费用} + \text{管理费用} + \text{财务费用}$$

该比率反映每元成本费用支出所能带来的利润总额。它越大，说明同样的成本费用能取得更多利润，或取得同样利润只需花费较少的成本费用。

银行在分析借款人盈利能力时，应将上述各个指标结合起来，并运用损益表中各个项目的结构分析，综合评价客户盈利能力的高低和变动情况，引起变动的原因及其对借款人将来的盈利能力可能造成的影响。例如，销售利润率的上升总是与产品销售成本在产品销售收入中的比重下降相联系的。而这种比重下降的原因又是由产品销售价格的上升和产品销售成本的下降两个因素造成的。销售利润率的上升一般情况下必然导致营业利润率的上升，除非营业费用、管理费用和财务费用在营业收入中所占的比重上升；营业利润率的上升一般总会引起税前利润率和净利润率的上升，除非营业外支出大幅度上升；而产品销售成本、产品销售费用、管理费用和财务费用的增减最终又通过成本费用利润率反映出来。

2. 偿债能力分析

偿债能力是指客户偿还到期债务的能力，包括长期偿债能力分析和短期偿债能力分析。

(1) 长期偿债能力分析

长期偿债能力是指客户偿还长期债务的能力，它表明客户对债务的承受能力和偿还债务的保障能力，长期偿债能力的强弱是反映客户财务状况稳定与安全程度的重要标志。

评价客户长期偿债能力，从偿还的资金来源看，则应是客户的经营利润。这是因为在借款人正常生产经营过程中，不可能依靠变卖资产还债，而应依靠实现的利润还债。因此，分析借款人偿还债务的承受能力主要是通过分析客户的盈利能力来确定客户按期偿还本金和支付利息的财务实力。如果借款人具有足够的盈利能力，这样也就不必担心今后本金和利息的偿付能力了。有关盈利能力的问题已在前面述及。下面将从考察借款人偿还债务的保障能力，即财务杠杆比率角度，分析借款人偿还长期债务的能力。所谓杠杆比率就是主要通过比较资产、负债和所有者权益的关系来评价客户负债经营的能力。它包括资产负债率、负债与所有者权益比率、负债与有形净资产比率、利息保障倍数等，这些统称为杠杆比率。

①资产负债率。资产负债率又称负债比率，是客户负债总额与资产总额的比率。它说明客户总资产中债权人提供资金所占的比重，以及客户资产对债权人权益的保障程度。对银行来讲，借款人负债比率越低越好。因为负债比率越低，说明客户投资者提供的无须还本付息的资金越多，客户的债务负担越轻，债权的保障程度就高，风险也就越小；反之，负债比率

越高，说明负债在总资产中的比重越大，则表明借款人债务负担越重。这样债权人的保障程度就低，债权人的权益就存在风险。其计算公式为：

$$\text{资产负债率}=\text{负债总额}/\text{资产总额} \times 100\%$$

客户负债经营对客户来讲具有一定风险，负债经营规模应控制在合理水平内，负债比重应掌握在一定标准内。因此，银行应根据客户的经营状况和盈利能力，正确测算客户的负债比率，以保证其权益在经营环境恶化时得到保障。

②负债与所有者权益比率。负债与所有者权益比率指负债总额与所有者权益总额的比例关系，用以表示所有者权益对债权人权益的保障程度。其计算公式为：

$$\text{负债与所有者权益比率}=\text{负债总额}/\text{所有者权益} \times 100\%$$

该比率越低，表明客户的长期偿债能力越强，债权人权益保障程度越高。但该比率也不必过低，因为当所有者权益比重过大时，尽管客户偿还长期债务的能力很强，但客户不能充分发挥所有者权益的财务杠杆作用。

③负债与有形净资产比率。负债与有形净资产比率是指负债与有形净资产的比例关系，用于表示有形净资产对债权人权益的保障程度，其计算公式为：

$$\text{负债与有形净资产比率}=\text{负债总额}/\text{有形净资产} \times 100\%$$

$$\text{有形净资产}=\text{所有者权益}-\text{无形资产}-\text{递延资产}$$

该公式审慎地考虑了企业清算时的情况，更能合理地衡量借款人清算时对债权人权益的保障程度，特别是在无形资产及递延资产数额较大时更是如此，因为这些资产的价值存在极大的不确定性。从长期偿债能力来讲，该比率越低，表明借款人的长期偿债能力越强。

④利息保障倍数。利息保障倍数是指借款人息税前利润与利息费用的比率，用以衡量客户偿付负债利息能力。其计算公式为：

$$\text{利息保障倍数}=(\text{利润总额}+\text{利息费用})/\text{利息费用}$$

公式中利息费用一般包括流动负债利息费用、长期负债中进入损益的利息费用以及进入固定资产原价的利息费用、长期租赁费用等。

该比率越高，说明借款人支付利息费用的能力越强，因此，它既是借款人举债经营的前提，又是衡量借款人长期偿债能力强弱的重要标志。利息保障倍数究竟多大为宜，这要根据客户历史经验结合行业特点来判断。根据稳健性原则，应以倍数较低的年度为评价依据，但无论如何，利息保障倍数不能低于1，因为一旦低于1，意味着借款人连利息偿还都保障不了，更别说还本了，也就更谈不上长期偿债能力的好坏。

除上述指标外，还有一些因素对客户的长期偿债能力产生影响，如客户的现金流量、较长时期的经营性租赁业务、合资经营、或有负债和子公司的状况等。在分析客户长期偿债能力时，应当将有关长期偿债能力的指标加以综合分析，并结合客户盈利能力指标以及其他一些与长期偿债能力有关的指标或资料，作出全面的分析和判断。

(2) 短期偿债能力分析

短期偿债能力是指客户以流动资产偿还短期债务即流动负债的能力，它反映客户偿付日常到期债务的能力。影响短期偿债能力的因素很多，但流动资产与流动负债的关系以及资产的变现速度是其最主要的方面，因为大多数情况下，短期债务需要现金来偿还，因此，短期偿债能力应注意一定时期的流动资产变现能力的分析，而一般不太注重借款人盈利能力的分析。反映客户短期偿债能力的比率主要有：流动比率、速动比率和现金比率，这些统称为偿债能力比率。

①流动比率。流动比率是流动资产与流动负债的比率。它表明借款人每元流动负债有多少流动资产作为偿还的保证。其计算公式为：

$$\text{流动比率}=\text{流动资产}/\text{流动负债} \times 100\%$$

一般情况下，流动比率越高，反映借款人短期偿债能力越强，债权人的权益越有保证。

流动比率高，不仅反映借款人拥有的营运资金高，可用以抵偿短期债务，而且表明借款人可以变现的资产数额大，债权人遭受损失的风险小。但是流动比率也不宜过高，过高不仅表明借款人流动资产占用过多，影响资产的使用效率和盈利能力，也可能表明客户的应收账款过多或是存货过多。表 6-9 是一些行业的流动比率参考指标。

表 6 - 9 流动比率参考指标

行业	行 车	汽 地 产	房 药	制 材	建 工	化 电	家 酒	啤 算 机	计 子	电 业	商 械	机 璃	玻 品	食 店	饭
流 动 比 率	1 .1	1 .2	1 .3	1 .25	1 .2	1 .5	1 .75	2 .45	1 .65	1 .8	1 .3	1 2	> 2	> 2	

从理论上讲，只要流动比率高于 1，客户便具有偿还短期债务的能力。但由于有些流动资产是不能及时足额变现的，按照稳健性原则，对此比率的要求会高一些，一般认为在 2 左右比较适宜。实际中应视客户的行业性质及具体情况而定，不可一概而论，如商业和流通领域的客户，流动性较高，而机器制造业及电力业流动性则较差。因此，根据不同行业分别研究流动比率标准更为合理。

②速动比率。速动比率是借款人速动资产与流动负债的比率。其计算公式为：

$$\text{速动比率} = \text{速动资产} / \text{流动负债} \times 100\%$$

速动资产是指易于立即变现、具有即时支付能力的流动资产。由于流动资产中存货的变现能力较慢，它通常要经过成品的销售和账款的收回两个过程才能变为现金，有些存货还可能不适销，根本无法变现。至于预付账款和待摊费用等，它们本质上属于费用，同时又具有资产的性质，因此，只能减少借款人未来的现金付出，并不能转变为现金，所以，应将这些项目扣除。速动资产计算公式为：

$$\text{速动资产} = \text{流动资产} - \text{存货} - \text{预付账款} - \text{待摊费用}$$

速动比率可用做流动比率的辅助指标，有时借款人流动比率虽然较高，但是流动资产中易于变现、具有即时支付能力的资产却很少，借款人的短期偿债能力仍然较差。因此，速动比率比流动比率能够更加准确、可靠地评价借款人资产流动性及其偿还短期债务的能力。根据经验，一般认为速动比率为 1 较为合适。如果速动比率低，说明借款人的短期偿债能力存在问题；速动比率过高，则又说明借款人拥有过多的速动资产，可能失去一些有利的投资或获利机会。

但这个标准并不是绝对的。在实际工作中，应根据借款人的行业性质及其他因素进行综合评价。首先，不同行业对速动比率会有不同要求，例如，零售业由于其销售收入大多为现金，一般没有应收账款，因此允许保持低于 1 的速动比率，相反，一些应收账款比较多的客户，速动比率应大于 1。其次，影响速动比率的重要因素是应收账款的变现能力，由于应收账款不一定都能变现，实际坏账可能比计提的准备要多，所以在评价速动比率时，还应结合应收账款周转率指标分析应收账款的质量。最后，同流动比率一样，速动比率有可能是客户为筹措资金调整后的结果，因此应对客户整个会计期间和不同会计期间的速动资产情况进行分析。表 6 -10 是部分行业速动比率参考指标。

表 6 -10 速动比率参考指标

行	汽	房	制	建	化	家	啤	计	电	商	机	玻	食	饭
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

业	车	地产	药	材	工	电	酒	计算机	子	业	械	璃	品	店
速	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	>	>
动	.85	.65	.9	.9	.9	.9	.9	.25	.95	.45	.9	.45	1.5	2
比														
率														

③现金比率。现金比率是客户现金类资产与流动负债的比率。它是衡量借款人短期偿债能力的一项参考指标。其计算公式为：

$$\text{现金比率} = \text{现金类资产} / \text{流动负债} \times 100\%$$

现金类资产是速动资产扣除应收账款后的余额，包括货币资金和易于变现的有价证券，它最能反映客户直接偿付流动负债的能力。

现金比率越高，表明客户直接支付能力越强。但一般情况下，客户不可能也无必要保留过多的现金类资产，因为这样会丧失许多获利机会和投资机会。在分析客户短期偿债能力时，可将流动比率、速动比率和现金比率三个指标结合起来观察，特别是还可将营运资金指标结合起来进行全面分析，一般能够得到评价借款人短期偿债能力的更佳效果，因为营运资金是借款人偿债资金保证的绝对量，而流动比率、速动比率和现金比率是相对数。

④营运资金。营运资金是指流动资产与流动负债的差额，其计算公式如下：

$$\text{营运资金} = \text{流动资产} - \text{流动负债}$$

由上述公式可见，营运资金可以为正值也可以为负值。正值时说明该借款人是用长期资金(所有者权益、流动负债)支持着部分流动资产，负值时说明该借款人是用流动负债支持部分长期资产。

营运资金越多越好，因为这样可以对借款人短期和长期资产的支持越大。但是应该注意的是，营运资金多少只有在与销售额、总资产或其他变量相结合时才更有意义。

⑤现金债务总额比。现金债务总额比的计算公式为：

$$\text{现金债务总额比} = \text{经营活动现金净流量} / \text{债务总额}$$

经营活动的现金净流量与全部债务(包括流动负债和长期负债)的比率，可以反映企业用每年的经营活动现金流量偿付所有债务的能力。这个比率越大，说明企业承担债务的能力越强。

除上述指标外，还有报表之外的其他一些因素，如借款人的或有负债一旦成为真正的负债，将加重客户的债务负担，影响其短期偿债能力；借款人闲置不用的资产、已经开发出来将要转让的无形资产等，会增强其短期偿债能力。因此，为了准确地分析客户的短期偿债能力，除利用财务报表资料外，还应尽可能地收集其他有关方面的资料，以便作出正确的评价。

3. 营运能力分析

营运能力是指通过借款人资产周转速度的有关指标反映出来的资产利用的效率，它表明客户管理人员经营、管理和运用资产的能力。客户偿还债务和盈利能力的大小，在很大程度上都取决于管理人员对资产的有效运用程度。资产利用效率高，则各项资产周转速度就快，资产变现的速度就快，这样借款人就会有现金用来偿付流动负债，因而其短期偿债能力就强。资产利用效率高，则各项资产周转速度就快，就能取得更多的收入和利润，盈利能力就强，就会有足够的资金还本付息，那么其长期偿债能力就强。营运能力对客户盈利能力的持续增长和偿债能力的不断提高有着决定性的影响。

营运能力分析常用的比率主要有：总资产周转率、流动资产周转率、固定资产周转率、应收账款周转率、存货周转率、资产收益率和所有者权益收益率等，这些统称为效率比率。

(1) 总资产周转率

总资产周转率是指客户销售收入净额与资产平均总额的比率。其计算公式为：

$$\text{总资产周转率} = \text{销售收入净额} / \text{资产平均总额} \times 100\%$$

$$\text{资产平均总额} = (\text{期初余额} + \text{期末余额}) / 2$$

总资产周转率可以用来分析客户全部资产的使用效率。该比率越高，说明客户利用其全部资产进行经营的效率越高，客户的盈利能力越强。

(2) 流动资产周转率

流动资产周转率是指客户一定时期的主营业务收入与流动资产平均余额的比率，即企业流动资产在一定时期内(通常为一年)周转的次数。流动资产周转率是反映企业流动资产运用效率的指标。其计算公式为：

$$\text{流动资产周转率} = \text{主营业务收入净额} / \text{流动资产平均净值} \times 100\%$$

$$\text{其中：流动资产平均净值} = (\text{期初流动资产} + \text{期末流动资产}) / 2$$

$$\text{流动资产周转天数} = \text{计算期天数} / \text{流动资产周转率}$$

流动资产周转率指标不仅反映流动资产运用效率，同时也影响着企业的盈利水平。企业流动资产周转率越快，周转次数越多，表明企业以相同的流动资产占用实现的主营业务收入越多，说明企业流动资产的运用效率越高，进而使企业的偿债能力和盈利能力均得以增强。反之，则表明企业利用流动资产进行经营活动的能力差，效率较低。

(3) 固定资产周转率

固定资产周转率是指客户销售收入净额与固定资产平均净值的比率，它是反映客户固定资产使用效率的指标。其计算公式为：

$$\text{固定资产周转率} = \text{销售收入净额} / \text{固定资产平均净值} \times 100\%$$

$$\text{固定资产平均净值} = (\text{年初固定资产净值} + \text{年末固定资产净值}) / 2$$

固定资产周转率高，表明客户固定资产利用较充分，同时也表明客户固定资产投资得当，固定资产结构合理，能够发挥效率。在实际分析中，需考虑以下几个问题，以便真实反映固定资产的运用效率。

①固定资产的净值随折旧时间推移而减少，随着固定资产的更新改造而增加，这些都会影响固定资产周转率。

②在不同企业间进行比较时，还要考虑由于采用不同折旧方法对固定资产净值的影响。

③不同行业间作比较时，应考虑由于行业性质的不同造成的固定资产状况的不同。例如制造业、批发业和零售业，在销售收入净额相近的情况下，其固定资产净值会相差很大，因而其固定资产周转率也会相差很大。

(4) 应收账款周转率

应收账款周转率是反映应收账款周转速度的指标，它是一定时期内赊销收入净额与应收账款平均余额的比率，表明一定时期内应收账款周转的次数。其计算公式为：

$$\text{应收账款周转率} = \text{赊销收入净额} / \text{应收账款平均余额} \times 100\%$$

$$\text{赊销收入净额} = \text{销售收入} - \text{现销收入} - \text{销售退回} - \text{销售折让} - \text{销售折扣}$$

$$\text{应收账款平均余额} = (\text{期初应收账款余额} + \text{期末应收账款余额}) / 2$$

应收账款周转率一般以年为计算基础，如果季节性生产和销售的企业，每月、季销售收入和应收账款变化很大，也可按月、按季计算。一般而言，一定时期内应收账款周转次数越多，说明企业收回赊销账款的能力越强，应收账款的变现能力和流动性越强，管理工作的效率越高。

除上述用应收账款的周转次数来反映应收账款的周转情况外，还可以通过计算应收账款回收期，即应收账款账龄来反映应收账款的周转情况。应收账款回收期表示企业应收账款周转一次平均所需的天数。其计算公式为：

$$\begin{aligned}\text{应收账款回收期数} &= \text{计算期天数} / \text{应收账款周转次数} \\ &= \text{应收账款平均余额} \times \text{计算期天数} / \text{赊销收入净额}\end{aligned}$$

应收账款回收期越短，说明客户应收账款的变现速度越快，流动性越好。

上述应收账款周转速度指标，不仅反映出客户营运能力的强弱，而且也反映出客户短期偿债能力的好坏。

计算应收账款周转率时应注意以下几个问题：

①在与其他企业比较时，由于公开财务信息资料中很少表明赊账净额，所以在计算应收账款周转率时可采用销售收入净额。

②应收账款数额应包括资产负债表中的“应收账款”与“应收票据”等全部数额；但如果应收票据已向银行办理了贴现手续，这些应收票据就不应包括在应收账款平均余额之内。

③应收账款余额应是扣除坏账准备后的净额。

(5) 存货周转率

存货周转率是一定时期内借款人销货成本与平均存货余额的比率，它是反映客户销售能力和存货周转速度的一个指标，也是衡量客户生产经营环节中存货营运效率的一个综合性指标。其计算公式为：

$$\begin{aligned}\text{存货周转率} &= \text{销货成本} / \text{平均存货余额} \times 100\% \\ \text{平均存货余额} &= (\text{期初存货余额} + \text{期末存货余额}) / 2\end{aligned}$$

存货是流动资产中最重要的组成部分，常常达到流动资产总额的一半以上。因此，存货质量好坏、周转快慢，对客户资产周转循环长短具有重要影响。存货周转速度不仅反映了流动资产变现能力的好坏，经营效率的高低，同时也表明客户的营运能力和盈利能力的强弱。存货周转率越高，说明客户存货从资金投入到销售收回的时间越短。在营业利润率相同的情况下，存货周转率高，获取的利润就越多；相反，存货周转率慢，反映客户的存货可能过多或不适应生产、销货需要，而过多的存货将影响资金的及时回笼。

存货也可用存货持有天数表示，其计算公式为：

$$\begin{aligned}\text{存货持有天数} &= \text{计算期天数} / \text{存货周转次数} \\ &= \text{存货平均余额} \times \text{计算期天数} / \text{销货成本}\end{aligned}$$

一般而言，存货持有天数增多，或是说明客户存货采购过量，或是呆滞积压存货比重较大，或是存货采购价格上涨；而存货持有天数减少，说明客户可能在用量或销量增加。但是过快的、不正常的存货周转率，也可说明客户没有足够的存货可供耗用或销售，或是采购次数过于频繁，批量太小等。

存货周转率通常按年计算，如果客户属季节性生产企业，每季度存货余额波动较大，平均存货余额应用每月或每季的存货余额平均计算。采用不同的存货计价方法，对存货的周转率有较大影响，因此，将不同时期存货周转率进行对比时，要注意存货计价方法的变更所带来的影响，并作相应调整。

(6) 资产收益率

资产收益率是客户税前净利润与资产平均总额的比率，其计算公式为：

$$\begin{aligned}\text{资产收益率} &= \text{税前净利润} / \text{资产平均总额} \times 100\% \\ \text{资产平均总额} &= (\text{期初资产总额} + \text{期末资产总额}) / 2\end{aligned}$$

资产收益率是反映客户资产综合利用效果的指标，也是反映客户利用债权人和所有者权益总额所取得盈利的重要指标。资产收益率越高，说明客户资产的利用效率越高，营运能力越强，盈利能力越强。

(7) 所有者权益收益率

所有者权益收益率是客户税前净利润与有形净资产的比率。其计算公式为：

$$\text{所有者权益收益率} = \text{利润总额} / \text{有形净资产} \times 100\%$$

该比率越高，表明所有者投资的收益水平越高，营运能力越好，盈利能力越强。下面是一组生产、销售行业和服务行业效率比率的参考指标，见表 6 - 11 。

表 6 -11 效率比率参考指标

行业 比率	生产、销售行业			服务行业	
	制造业	批发业	零售 业	资本密集 型	劳动力密 集型
总资产周 转率 (%)	2-5	4-6	1-3	1-2	7-10
存货持有 天数 (天)	60-100	60-100	100- 200		
应收账款 回收期 (天)	40-60	30-50	0-20	0-35	20-35

6.3 客户信用评级

学习目的

- 掌握信用评级的概念
- 理解信用评级因素及信用评级方法
- 理解信用评级操作程序及信用评级调整

6.3.1 客户信用评级的概念

客户信用评级是商业银行对客户偿债能力和偿债意愿的计量和评价，反映客户违约风险的大小。客户评级的评价主体是商业银行，评价目标是客户违约风险，评价结果是信用等级。符合《巴塞尔新资本协议》要求的客户信用评级必须具有两大功能：一是能够有效区分违约客户，即不同信用等级的客户违约风险随信用等级的下降而呈加速上升的趋势；二是能够准确量化客户违约风险，即能够估计各信用等级的违约概率，并将估计的违约概率与实际违约频率之间的误差控制在一定范围内。

信用评级分为外部评级和内部评级。外部评级是专业评级机构对特定债务人的偿债能力和偿债意愿的整体评估，主要依靠专家定性分析，评级对象主要是企业，尤其是大中型企业；内部评级是商业银行根据内部数据和标准(侧重于定量分析)，对客户的风险进行评价，并据此估计违约概率及违约损失率，作为信用评级和分类管理的标准。在《巴塞尔新资本协议》推出之前，商业银行以大型客户作为营销重点，其信用评估在很大程度上依靠外部评级机构。20 世纪 90 年代，全球经济结构发生了重大变动，大企业的经济效益下滑，大量中小企业兴起，为世界经济带来了巨大的活力。此时，依靠外部评级已经无法涵盖如此众多的中小客户群，通过内部评级对信用风险进行准确评价就变得格外重要了。

6.3.2 评级因素及方法

1. 评级因素

对客户进行评级既是一种科学方法，同时也是一门艺术。尤其是定性方法更多地体现了

评级人的经验等不可量化的内容。要对被评级对象有一个清晰、客观、全面的评价，定性分析如行业特征、管理水平、特殊事件的影响、交易结构(如抵押品状况)等因素是同样应该考虑的因素。总体来看，商业银行在评级时主要考虑的因素包括以下方面内容：

(1) 财务报表分析结果。财务报表分析是评估未来现金流量是否充足和借款人偿债能力的中心环节。分析的重点是借款人的偿债能力、所占用的现金流量、资产的流动性以及借款人除本银行之外获得其他资金的能力。

(2) 借款人的行业特征。借款人所在行业的特征，如行业周期性、行业竞争状况、行业现金流量和利润的特点等，经常会作为财务报表分析的背景资料。在进行评级时，常常要把借款人的财务比例与现行行业标准比例进行比较。

(3) 借款人财务信息的质量。相对来说，经过会计公司审计的借款人的财务报表比较可信。

(4) 借款人资产的变现性。银行在评级时既要重视公司规模(销售收入和总资产)，又要重视公司权益的账面或市场价值。多数小公司甚至中等规模的公司通常都很难得到外界资金，出现紧急情况时很难在不影响经营的情况下变现资产。相反，大公司有很多融资渠道，具有更多的可变现资产，以及更好的市场表现。由于这些原因，许多银行将财务状况较好的小公司也评为相对风险较大的评级。

(5) 借款人的管理水平。这种评估是主观的，通过对借款人管理水平的评估能揭示公司在竞争力、经验、诚信和发展战略等方面存在的不足。评估的重点包括高层管理人员的专业经验、管理能力、管理风格、管理层希望改善公司财务状况的愿望以及保护银行利益的态度等，有时由于公司关键人物的退休或离开给公司管理造成的影响也应该考虑。

(6) 借款人所在国家。特别是当汇兑风险或政治风险较大时，国别风险的分析尤其必要。

(7) 特殊事件的影响。如诉讼、环境保护义务或法律和国家政策的变化。

(8) 被评级交易的结构。充足的担保一般会改善评级等级，特别当担保是现金或容易变现的资产(如国债)时。保证一般也会提高评级，但不会超过对担保人作为借款人时的评级。

2. 客户信用评级方法

总体来看，商业银行客户信用评级主要包括定性分析法和定量分析法两类方法。由于我国商业银行经营历史比较短，而且一直忽视数据积累，缺乏数据分析经验和技能，因此，大部分商业银行在积极学习和引进数量分析方法的同时，依然普遍使用比较传统的客户评级方法，专家判断法在我国商业银行客户信用评级中运用较为广泛。

(1) 定性分析法

定性分析法主要指专家判断法。专家判断法是商业银行在长期经营信贷业务、承担信用风险过程中逐步发展并完善起来的传统信用分析法。专家系统是依赖高级信贷人员和信贷专家自身的专业知识、技能和丰富经验，运用各种专业性分析工具，在分析评价各种关键要素的基础上依据主观判断来综合评定信用风险的分析系统。

目前所使用的定性分析法，虽然有各种各样的架构设计，但其选择的关键要素都基本相似，其中，对企业信用分析的5Cs系统使用最为广泛。5Cs系统指：

①品德(Character)，是对借款人声誉的衡量。主要指企业负责人的品德、经营管理水平、资金运用状况、经营稳健性以及偿还愿望等，信用记录对其品德的判断具有重要意义。

②资本(Capital)，是指借款人的财务杠杆状况及资本金情况。资本金是经济实力的重要标志，也是企业承担信用风险的最终资源。财务杠杆高就意味着资本金较少，债务负担和违约概率也较高。

③还款能力(Capacity)。主要从两方面进行分析：一方面是借款人未来现金流量的变

动趋势及波动性；另一方面是借款人的管理水平，银行不仅要对其公司的治理机制、日常经营策略、管理的整合度和深度进行分析评价，还要对其各部门主要管理人员进行分析评价。

④抵押(Collateral)。借款人应提供一定的、合适的抵押品以减少或避免商业银行贷款损失，特别是在中长期贷款中，如果没有担保品作为抵押，商业银行通常不予放款。商业银行对抵押品的要求权级别越高，抵押品的市场价值越大，变现能力越强，则贷款的风险越低。

⑤经营环境(Condition)。主要包括商业周期所处阶段、借款人所在行业状况、利率水平等因素。商业周期是决定信用风险水平的重要因素，尤其是在周期敏感性的产业；借款人处于行业周期的不同阶段以及行业的竞争激烈程度，对借款人的偿债能力也具有重大影响；利率水平也是影响信用风险水平的重要环境因素。

除5Cs系统外，使用较为广泛的专家系统还有针对企业信用分析的5Ps系统和针对商业银行等金融机构的骆驼(CAMEL)分析系统。

5Ps分析系统包括：个人因素(Personal Factor)、资金用途因素(Purpose Factor)、还款来源因素(Payment Factor)、保障因素(Protection Factor)、企业前景因素(Perspective Factor)。

骆驼(CAMEL)分析系统包括：资本充足率(Capital Adequacy)、资产质量(Assets Quality)、管理能力(Management)、盈利性(Earning)和流动性(Liquidity)等因素。

定性分析法的突出特点在于将信贷专家的经验判断作为信用分析和决策的主要基础，这种主观性很强的方法/体系带来的一个突出问题是对信用风险的评估缺乏一致性。例如，对于同一笔信贷业务主要受到哪些风险因素的影响以及这些风险因素的重要程度有什么差异，不同的信贷人员由于其经验、习惯和偏好的差异，可能出现不同的风险评估结果和授信决策建议。定性分析这一局限性对于大型商业银行而言尤为突出，使得商业银行统一的信贷政策在实际操作过程中因为专家意见不统一而失去意义。在实践中，商业银行往往通过颁布统一的信贷评估指引和操作流程，并采用众多专家组成的专家委员会的综合意见等措施，在一定程度上弥补定性分析方法的这一局限性。此外，尽管定性分析方法在银行业的长期发展和实践中已经形成了较为成熟的分析框架，但其缺乏系统的理论支持，尤其是对于关键要素的选择、权重的确定以及综合评定等方面更显薄弱。因此，定性分析方法更适合于对借款人进行是和否的二维决策，难以实现对信用风险的准确计量。

(2) 定量分析法

定量分析法在信用评级中越来越受到重视，较常见的定量分析法主要包括各类违约概率模型分析法。违约概率模型分析属于现代信用风险计量方法。20世纪90年代以来，信用风险量化模型在银行业得到了高度重视和快速发展，涌现了一批能够直接计算违约概率的模型，其中具有代表性的模型有穆迪的Risk Calc和Credit Monitor、KPMG的风险中性定价模型和死亡概率模型，在银行业引起了很大反响。

信用风险量化模型在金融领域的发展也引起了监管当局的高度重视。1999年4月，巴塞尔委员会发布了题为《信用风险模型化：当前的实践和应用》的研究报告，探讨了信用风险量化模型的应用对国际金融领域风险管理的影响，以及这些模型在金融监管尤其是在经济资本监管方面应用的可能性。《巴塞尔新资本协议》也明确规定，实施内部评级法的商业银行可采用模型估计违约概率。毫无疑问，信用风险量化模型的发展正在对传统的信用风险管理模式产生革命性的影响。

与传统的定性分析方法相比，违约概率模型能够直接估计客户的违约概率，因此对历史数据的要求更高，需要商业银行建立一致的、明确的违约定义，并且在此基础上积累至少五年的数据。针对我国银行业的发展现状，商业银行将违约概率模型和传统的专家系统相结合，

取长补短，有助于提高信用风险评估/计量水平。

6.3.3 操作程序和调整

1. 信用评级操作程序

评级程序在不同商业银行间的做法大同小异。以某银行评级程序为例：银行初评部门在调查分析的基础上，进行客户信用等级初评，核定客户授信风险限额，并将完整的信用评级材料报送同级行风险管理部门审核。风险管理部门对客户信用评级材料进行审核，并将审核结果报送本级行主管风险管理的行领导。行领导对风险管理部门报送的客户信用评级材料进行签字认定后，由风险管理部门向业务部门反馈认定信息。

对于超过基层行认定权限的客户信用评级，该行完成上述规定程序，并由行领导签字后报送上级行风险管理部门。上级行风险管理部门对客户信用评级材料进行审核，并报送本行行领导认定。对于仍无认定权限的信用评级材料，应在行领导签字后继续上报。上级行风险管理部门对客户信用评级材料进行审核，并报送本行行领导认定。对于仍无认定权限的信用评级材料，应在行领导签字后继续上报。认定行对客户信用评级材料审核、认定后，向下级行反馈认定信息。

2. 信用评级的调整

在客户信用等级有效期内，如发生下列情况之一，信用评级的初评、审核部门均有责任及时提示并按程序调整授信客户的信用等级。

- (1) 客户主要评级指标明显恶化，将导致评级分数及信用评级结果降低；
- (2) 客户主要管理人员涉嫌重大贪污、受贿、舞弊或违法经营案件；
- (3) 客户出现重大经营困难或财务困难；
- (4) 客户在与银行业务往来中有严重违约行为；
- (5) 客户发生或涉入重大诉讼或仲裁案件；
- (6) 客户与其他债权人的合同项下发生重大违约事件；
- (7) 有必要调整客户信用等级的其他情况。

第七章 贷款项目评估

本章概要

贷款项目评估是银行客观地了解、评价项目，提高信贷决策效率的一种有效方法。贷款项目评估是从银行角度对项目的可行性、存在的问题和发展前景进行判断，为贷款决策提供科学依据。

本章包括三节内容，第一节主要阐述贷款项目评估的概念、项目评估的内容、项目评估的要求和组织以及项目评估的意义等内容；第二节主要介绍项目背景分析、市场需求预测分析、生产规模分析、原材料供给分析、技术及工艺流程分析、项目环境条件分析和项目组织与人力资源分析等内容；第三节主要介绍了财务预测审查、项目现金流量分析、项目盈利能力分析、项目清偿能力分析、财务评价的基本报表以及项目不确定性分析等项目财务分析方面的内容。

7.1 概述

学习目的

- 掌握贷款项目评估的基本概念
- 掌握贷款项目评估的基本内容
- 了解贷款项目评估的要求和组织
- 了解贷款项目评估的意义

7.1.1 基本概念

贷款项目评估是以项目可行性研究报告为基础，根据国家现行方针政策、财税制度以及银行信贷政策的有关规定，结合项目生产经营的信息材料，从技术、经济等方面对项目进行科学审查与评价的一种方法。贷款项目评估是以银行的立场为出发点，以提高银行的信贷经营效益为目的，根据项目的具体情况，剔除项目可行性研究报告中可能存在的将影响评估结果的各种非客观因素，重新对项目的可行性进行分析和判断，为银行贷款决策提供依据。

就涉及领域而言，项目的可行性和贷款项目评估是相同的，它们的区别主要表现在以下几个方面：

（1）发起的主体不同

项目的可行性研究属于项目论证工作，是项目业主或发起人为了确定投资方案而进行的工作，一般由设计和咨询机构完成；贷款项目评估是贷款银行为了筛选贷款对象而展开的工作。尽管两者都可以委托中介咨询机构进行，但所代表的行为主体不同，要为不同主体的不同发展目标服务。

（2）发生的时间不同

按照项目管理的程序，项目的可行性研究在先，项目评估在后，项目评估是在项目可行性研究的基础上进行的。项目评估处于比可行性研究更高级的阶段，项目评估比可行性研究更具有权威性。

（3）研究的范围与侧重点不同

项目的可行性研究必须对项目实施后可能面临的问题进行全面的分析，并作出在技术上、财务上是否可行的结论；贷款项目评估是在审查可行性研究报告并对项目进行全面调查的基础上进行的，它可以针对发现或关心的问题，有所侧重地进行研究，不必面面俱到。

（4）进行项目评估和可行性研究的目的不同

项目可行性报告是项目业主进行投资决策、报批项目和申请贷款的必备材料，因此，项目业主进行的项目可行性研究除了判断项目的可行性外，主要是用于项目报批和贷款申请。项目的可行性研究一般是由项目业主委托有资格的机构承担。

项目评估报告是项目审批部门或贷款的决策部门进行最终决策的依据，因此项目评估是为项目审批和贷款决策服务的，评估工作一般由决策部门承担，也可由决策部门委托有资格的机构承担。《项目融资业务指引》明确规定，贷款人可以根据需要委托或者要求借款人委托具备相关资质的独立中介机构为项目提供法律、税务、保险、技术、环保和监理等方面的专业意见和服务。在风险评估阶段，应充分识别项目融资所面临的诸多风险，包括政策风险、筹资风险、完工风险、产品市场风险、超支风险等，并采取要求项目相关方通过签订总承包合同、投保商业保险、建立完工保证金、提供履约保函、签订长期供销合同等方式有效降低和分散贷款风险。

7. 1.2 项目评估的内容

1. 项目建设的必要性评估

(1) 项目所属行业当前整体状况分析，国内外情况对比，发展趋势预测，项目所生产产品的生命周期分析。

(2) 贷款项目是否符合国家产业政策，项目建设和运营是否符合相关法律法规要求，是否经过必要的报批程序，是否符合国家总体布局和地区经济结构的需要。

(3) 项目产品市场情况分析和项目产品的竞争力分析，包括：国内外市场的供求现状及未来情况预测，生产同类产品的厂家竞争情况及项目的竞争能力分析，项目产品销售渠道分析。

结合上述三个方面的情况和项目单位的实际情况，分析该项目是否符合企业发展的需要，对项目业主单位建设该项目的必要性作出总体评价。

2. 项目建设配套条件评估

项目建设配套条件评估要考虑：厂址选择是否合理，所需土地征用落实情况；资源条件能否满足项目需要，原辅材料、燃料供应是否有保障，是否经济合理；配套水、电、气、交通、运输条件能否满足项目需要；相关及配套项目是否同步建设；环保指标是否达到有关部门的要求，环境影响报告书是否已经由权威部门批准；项目所需资金的落实情况。

3. 项目技术评估

项目所采用的技术是否先进、适用、合理、协调，是否与项目其他条件相配套。

项目设备选择是否合理。所采用的设备能否与生产工艺、资源条件及项目单位的工人技术水平和管理人员的管理水平相协调；引进设备的必要性，引进设备后对国外配件、维修材料、辅料的依赖程度和解决途径；引进设备与国内设备能否相协调。

4. 借款人及项目股东情况

《项目融资业务指引》规定，借款人通常是为建设、经营该项目或为该项目融资而专门组建的企事业法人，包括主要从事该项目建设、经营或融资的既有企事业法人。对借款人及项目股东情况评估内容应包括：借款人是否具备主体资格；项目股东的经济实力、风险承受能力、整体经营情况及行业经验；项目与股东主营业务的相关性及协同效应；项目对项目股东的重要程度及股东支持项目的意愿和能力；项目经营主体在相关领域的经营管理能力。

5. 项目财务评估

项目财务评估包括项目投资估算与资金筹措评估、项目基础财务数据评估、项目的盈利能力和清偿能力评估以及不确定性评估四个方面。

(1) 项目投资估算与资金筹措评估。项目投资(含建设投资和流动资金)估算是否合理，是否存在高估、低估和漏估问题；项目总投资及构成的合理性，项目资本金比例是否符合国家规定；各项投资来源的落实情况及项目资本金的到位情况等；如果资金来源包括多家银行贷款，是否采用银团贷款的方式。

(2) 项目基础财务数据评估。基础数据的取值是否有理有据，所采用的财税制度是否

符合国家现行规定。

(3) 项目的盈利能力和清偿能力评估。采用规范的方法，计算反映项目盈利能力和还款能力的相关指标，分析项目的还款资金来源，了解项目的盈利能力和还款能力。

(4) 不确定性评估。了解项目将面临的风险及抗风险的能力。

6. 项目担保及风险分担

贷款人应当采取措施有效降低和分散融资项目在建设期和经营期的各类风险。贷款人应当以要求借款人或者通过借款人要求项目相关方签订总承包合同、投保商业保险、建立完工保证金、提供完工担保和履约保函等方式，最大限度地降低建设期风险。同时，可以以要求借款人签订长期供销合同、使用金融衍生工具或者发起人提供资金缺口担保等方式，有效分散经营期风险。

项目担保及风险分担主要包括：所提供的担保是否合法、有效、足额可靠，是否以项目资产设定抵押，担保法律文件是否完善，项目是否投保必要的商业保险；项目风险是否在借款人、出资人、项目承包方、施工方等各参与方之间得到合理分配，完工担保是否落实项目的政策风险、筹资风险、完工风险、产品市场风险、超支风险、原材料风险、营运风险、汇率风险、环保风险和其他相关风险是否得到有效控制等。

7. 项目融资方案

贷款人应当按照国家关于固定资产投资项目资本金制度的有关规定，综合考虑项目风险水平和自身风险承受能力等因素，合理确定贷款条件、金额和发放程序；应当根据项目预测现金流量和投资回收期等因素，合理确定贷款期限和还款计划；应当与借款人约定专门的项目收入账户，并要求所有项目收入进入约定账户，并按照事先约定的条件和方式对外支付。

项目融资方案主要包括：综合判定包括贷款金额、期限、还款计划、项目收入账户等在内的融资方案安排是否合理可行。

8. 银行效益评估

银行效益评估包括盈利性效益评估、流动性效益评估和银行效益动态分析三个方面。

7.1.3 项目评估的要求和组织

项目评估是投资决策的重要手段，投资者、决策机构和金融机构以项目评估的结论作为实施项目、决策项目和提供贷款的主要依据。银行最关心的是借款企业的财务状况和项目的效益情况，并把贷款项目的还款能力作为评估重点。项目的财务效益是项目的建设、生产、经营及销售共同作用的结果，其中任何一方面出问题都会直接影响项目的财务效益，因此进行项目财务效益评估前，必须对项目的建设规模、投资估算、产品方案、原辅料供应及保证情况、产品市场情况、生产工艺、物料单耗、水电供应、交通条件以及项目承办单位能力等方面的情况先进行评估分析，银行如果舍此进行盲目的财务评估，将对银行贷款决策起误导作用。

项目评估涉及的知识面较广，而银行的员工主要由金融及财务方面的人员组成，如果仅依靠银行自身力量，将难以对直接影响项目财务评估质量的技术和工艺等方面的问题进行评估。到目前为止，国内银行对项目进行评估时，基本上是采用以银行工作人员为主进行评估的模式，很少邀请与项目有关的技术及管理专家参加评估工作，这种评估模式在一定程度上

影响了项目评估质量。因此，应邀请有关专家和银行工作人员一起组成项目评估小组，这将有利于提高银行项目评估的质量。

7.1.4 项目评估的意义

在我国现行的体制下，由于诸多因素共同作用，仅凭借款人提交给银行的可行性研究报告等贷款文件往往难以对项目进行客观的评价。《固定资产贷款管理暂行办法》对贷款人内部信贷管理各环节应如何全面分析、准确评估项目风险作如下要求：明确项目受理条件，包括借款人应符合国家规定的投资主体资格，项目应符合国家产业、土地、环保等相关政策；按规定履行了固定资产投资项目的合法管理程序；应符合国家有关投资项目资本金制度等；在贷款调查阶段，应对项目基本情况和项目发起人情况进行详细调查；在风险审批阶段，特别强调要对项目合规性、项目技术和财务可行性、产品市场、融资方案、保险等进行深入的风险评价。银行应根据相关规定对贷款项目进行评估，剔除非客观因素，从而可以较真实地对项目进行评价。

我国的可行性研究制度虽然已推行近 20 年了，但投资效益低的项目却仍不断出现，投资浪费现象一直在发生，原因虽然是多方面的，但项目在可行性研究中弄虚作假却是主要原因之一。因此，银行在发放贷款前对申请贷款的项目进行制度化的评估，可以为银行客观地了解和评价项目，提高信贷资产质量打下基础。

作为债权人，银行对项目评估的角度和取舍标准与设计院、政府和企业的标准存在差异，银行通过对贷款项目的评估，可以从维护银行权益的立场出发，根据自己的标准评价项目，为贷款决策提供科学依据。由于项目融资具有不同于一般固定资产投资项目的风险特征，如贷款偿还主要依赖项目未来现金流或者项目自身资产价值，通常融资比例较高、金额较大、期限较长、参与者较多，因此风险较大，往往需要多方面机构和人员的参与，并通过复杂的融资和担保结构以分散和降低风险。在以往商业银行的业务操作中，如此广泛复杂的调查评估，往往仅根据经办人员的经验和项目进展环节进行。由于尽职调查工作缺少系统性的计划组织，调查成果难以保证稳定的质量水平。银行应将项目融资业务的全部流程纳入规范化操作模式之中，按照项目评估报告模板等工具完成尽职调查、风险控制、客户服务等各项工作，不仅将提高综合收入，而且作为项目合作伙伴深入到项目建设运营的整个流程中，全面了解各方面信息，提高识别、评估、控制项目融资业务风险的能力，也为项目融资业务的平稳较快发展提供更加有力的支持。

7.2 项目非财务分析

学习目的

- 掌握贷款项目背景分析的基本内容
- 掌握市场需求预测分析的主要内容
- 掌握生产规模分析的基本内容
- 掌握原辅料供给分析的基本内容
- 掌握技术及工艺流程分析的基本内容
- 掌握项目环境条件分析的基本内容
- 掌握项目组织与人力资源分析的基本内容

7.2.1 项目背景分析

项目背景分析有利于银行了解整个项目的背景,具体可以从宏观和微观两个层面进行分析。

1. 宏观背景

从宏观角度看,对项目的背景分析主要包括以下两个方面:

(1) 项目建设是否符合国民经济平衡发展的需要。

在市场经济条件下,可以根据资源的可能性和社会需求实现资源的合理配置,优化国民经济结构。投资作为经济增长的重要推动力之一,可以通过调整国家的投资结构使国民经济发展趋于平衡。尤其是大型投资项目,首先要进行宏观背景分析,看其是否具备这样的功能,这是十分重要的。

(2) 项目建设是否符合国家的产业政策、技术政策和地区、部门发展规划。产业政策、技术政策确定了整个国民经济优先发展的产业及技术,对投资项目建设具有指导作用。因此,应该分析评估项目建设是否符合国家或行业(地区)的社会经济发展规划、国家有关的投资政策、产业政策和技术政策等宏观经济要求以及项目建设对有关规划的影响,包括产品方案和建设规模,原料来源和产品销售方向,建设地点和进度要求等是否符合宏观意图。

在一定时期,各地区或各部门都有其发展规划,拟建项目应符合发展规划的要求。分析项目建设是否符合发展规划的要求是十分必要的。如果符合要求,则项目是必要的,否则,银行应该对此类项目拒绝发放贷款。

2. 微观背景

分析项目的微观背景主要从项目发起人和项目本身着手。首先应分析项目发起人单位,然后分析项目提出的理由,并对项目的投资环境进行分析。

(1) 项目企业分析

企业的基础管理水平、财务状况、经营状况和信用度与项目能否顺利实施有密切关系,进而也与项目的还款能力有很大关系。因此,对项目单位概况的分析应从以下几个方面入手:

①企业的基础:分析企业的历史、规模、组织、技术水平等。通过了解企业的历史发展过程、经济体制的变化,以及隶属关系等情况掌握企业的特点。通过了解企业的劳动力结构和层次,看其是否适应项目的技术水平和满足生产力发展的要求。

②企业管理水平:主要指管理人员业务素质、经历、管理能力、知识结构及年龄结构,机构的设置及合理性,经营管理方面的主要业绩,已实施投资项目的管理情况等。

③企业财务状况:注册资本、固定资产原值与净值以及流动资产情况,企业近年来(一般是最近三年)的财务状况,详细分析其利润表、资产负债表和现金流量表等。

④企业经营状况:对投资者的经营状况分析,主要包括分析投资者目前的利税水平、产销率、市场占有率、产品优良率。据此,全面评估与分析投资者的经营状况。

⑤企业信用度:信用度是指企业在经济活动中履行诺言、讲求信誉的程度。对企业信用度的分析主要包括对企业借贷信用、经济合同履行信用、产品信誉等的评估。企业借贷信用的评价通过贷款按期偿还率、还本付息率等指标来评价。经济合同履行信用的评价主要通过经济合同履行率这一指标来分析。产品信誉评价主要评价企业产品的优质率和合格率,以及产品的市场竞争能力和市场占有率等。

(2) 投资的理由

主要是指对提出项目的理由及投资意向进行分析评估。评价投资该项目能给地方、部门

和企业带来的益处,从而判断项目发起单位提出的理由是否充分,包括能否更充分地利用资源、降低能源消耗、增加加工产品的附加价值,能否扩大生产规模、填补本地区的空白、提高产品的竞争力,能否增加出口满足市场需要或是可替代出口,能否扩大就业并利用社会协作条件、优惠政策和现有的基础设施等。

(3) 投资环境评估

投资环境是指在一定时间、一定地点或范围内,影响和制约项目投资活动的各种外部境况和条件要素的有机集合体。项目对其投资环境具有选择性,这正是资本寻求其生存和发展的各种必要条件的集中表现。投资环境实为一个多层次、由多种因素构成的动态系统,它们之间既相互联系又相互制约。一个好的项目投资环境,会为项目的顺利实施提供一个好的条件,有利于项目的成功。

对拟建项目的环境评估主要包括以下几个方面:工业建设的优惠政策和措施等条件,资源、市场、社会协作条件,可供利用的基础设施,建设用地条件,自然条件,劳动力来源,其他推动或吸引投资者提出建设意向的背景材料等。

理论上,以上的各项评价需先确定评价指标体系和评价标准,然后选择具体的评价方法,如等级尺度法、冷热图法、道氏评估法、抽样评价法、相似度法等。从我国目前状况和具体项目出发,对投资环境的评估和选择,可选择对项目影响较大的若干因素,经过综合评分来判断优劣,进而为银行发放项目贷款进行决策支持。

7.2.2 市场需求预测分析

市场需求预测分析是指在市场调查和供求预测的基础上,根据项目产品的竞争能力、市场环境和竞争者等要素,分析和判断项目投产后所生产产品的未来销路问题,具体来说就是考察项目产品在特定时期内是否有市场,以及采取怎样的营销战略来实现销售目标。市场分析有助于银行了解拟建项目所生产的产品(或所提供的服务)的市场现状,并预测其未来发展趋势。这是项目还款能力的一个重要体现。

1. 市场需求预测的主要相关因素

(1) 产品特征和消费条件

产品特征主要指产品本身的特点,产品的现状、规格、性能以及用途等。要了解产品的需求,必须先了解该产品的性能、质量和规格等指标在与国内外同类产品的竞争中具有哪些优势和劣势。产品本身的特征,是其市场竞争成败的主要因素。某些产品的消费需要一定的条件,条件尚不满足时,消费范围也将受到限制。

(2) 社会购买力与产品价格水平

社会购买力是在一定的经济发展阶段,一定收入水平的基础上,国内和国际在零售市场上用以购买商品的货币支付能力。居民收入水平决定着产品的市场需求量,产品价格直接影响消费需求的变化。

2. 市场需求预测的内容

市场需求预测是在对需求量调查的基础上,对需求现状进行分析与评估。对当前市场需求状况进行预测分析,包括估计总的市场潜在需求量(简称潜量)、区域市场潜量、行业的实际销售额和公司的市场占有率。

(1) 估计潜在的市场需求总量

潜在的市场需求量是指在一定时期内,在一定行业营销水平和一定的市场环境下,一个

行业中所有企业可能达到的最大营销量之和。总市场潜量可表示为：

$$Q = npq$$

式中：Q——市场潜量；

n——给定的条件下特定产品或市场中的购买者的数量；

p——单位产品的价格；

q——购买者的平均购买量。

(2) 估计区域市场潜在需求量

除了要估计潜在的市场需求总量外，还要选择准备进入的最佳的市场区域。因此，还要对特定区域市场的潜在区域市场需求量进行估计，以便于银行评价该项目的发展潜力。

(3) 评估行业销售额和企业的市场占有率

银行不但要评估潜在的市场需求总量和潜在的区域市场需求总量，还要估计行业的实际销售额。银行可以采取向市场调研公司购买有关调研报告的方式，得到对行业销售额和企业市场占有率的估计。

7.2.3 生产规模分析

项目的生产规模分析是指对拟建项目生产规模的大小所做的审查、评价和分析。银行对项目的生产规模进行分析，可以了解项目是否实现了规模经济，进而了解该项目的经济效益状况，为项目的贷款决策提供依据。

1. 项目规模的主要制约因素

(1) 国民经济发展规划、战略布局和有关政策

《项目融资业务指引》规定，贷款人提供项目融资的项目，应当符合国家产业、土地、环保和投资管理等相关政策。投资项目的生产规模，尤其是一些基础性项目和公益性项目的生产建设规模，首先应适应国家、地区和行业的经济规划的需要，因为这些项目生产、建设规模的大小，往往关系着部门之间的比例关系。同时，国家的投资政策、产业政策、地区(生产力布局)政策等都会对项目生产规模的确定产生一定程度的影响。另外，符合国家在不同时期对不同行业项目最小规模的规定是确定项目生产规模的前提。

(2) 项目所处行业的技术经济特点

不同的部门和行业对项目生产规模有不同的要求。例如，采掘工业的项目规模，主要取决于矿区的地质条件及矿产资源的工业储量和工业开采价值；水力发电站的建设规模，主要根据水源的流量和落差来确定等。

(3) 生产技术和设备、设施状况

项目生产规模的选择并不是一项孤立的工作，应该结合项目的其他技术经济特征来综合考虑，即项目如果打算采用先进生产技术和专用设备，能够实行大批量生产，那么项目的生产规模可以定得大一些；否则，就应该定得小一些。在产业政策和其他相关规定导向的制约下，项目工艺和设备的发展越来越具有标准化、大型化的趋势。为此，确定拟建项目生产规模时，必须考虑到上述特点。

(4) 资金和基本投入物

确定项目规模应本着实事求是、量力而行的原则。因此，确定投资项目的规模，必须考虑到建设资金和资源的供应情况。资金的有限性表现在自有资金不足，银根紧缩，又难以得到金融方面的支持。如果项目所需的设备和投入物全部或部分需要从国外进口，那么就还将会受到外汇供给的限制。项目的基本投入物是指用于项目经营的主要原材料、中间产品和主要的燃料及动力等。在一定时期内资源的需求和资源的供给往往发生矛盾。因为对资源的需

求是无限的，而资源的供给又是有限的。

(5) 其他生产建设条件

土地使用权的取得，也是项目进行建设和生产的基本条件。项目要形成一定的生产能力，就必须有一定的土地面积作保障。另外，交通运输、环境保护、人员编制、设备供应等因素也制约着项目的生产规模。因此，确定项目的生产规模要考虑以上因素是否具备相应条件。

2. 项目规模评估的内容

(1) 当可行性研究报告中对生产规模提出了几种不同方案，并从中选择了最优方案时，银行评估人员应对提出的最优方案进行审查、计算和分析，考核其选择是否正确；对于未提出最优方案的项目，应从几种不同的可行性方案中选出最优方案。

(2) 当可行性研究报告中提出一个可行性方案时，银行评估人员应向企业了解是否有其他方案，并根据项目产品的市场需求调查和预测、投入物和生产条件的分析，再经过规模经济的分析，肯定原来的方案或提出更好的方案。

3. 项目规模评估的方法

对项目拟建规模评估主要是对各种不同规模方案进行评选分析，其主要方法有两类：

第一类是效益成本评比法。主要是将各方案的经济效益或成本进行比较，选取经济效益最高或成本最低的方案。这类评比的具体方法有：盈亏平衡点比较法、净现值比较法和最低成本分析法。

第二类是多因素评比法。主要是将各类方案的各种因素进行综合考虑比较，从中选择大部分(或主要)因素比较好的方案。此外，还可以采用决策树分析法、数学规划等方法来进行不同生产规模的多方案评选。

7.2.4 原辅料供给分析

原辅料供给分析是指项目在建成投产后生产经营过程中所需各种原材料、辅助材料及半成品等的供应数量、质量、价格、供应来源、运输距离及仓储设施等情况的分析。每个项目所需的原辅料是多种多样的，在项目评估阶段，银行没有必要对项目所需的全部原辅料进行分析评估，应着重对几种主要的或关键的原辅料的供给条件进行分析评价。

原辅料供给分析主要包括下列内容：

(1) 分析和评价原辅料的质量是否符合生产工艺的要求在评估时，对所需要的主要原辅料的名称、品种、规格、化学和物理性质以及其他质量上的要求加以了解。一般来说，投入物的质量性能特征对特定项目的生产工艺、产品质量和资源利用程度影响极大，因此，还必须分析其是否符合特定项目对这些投入物在质量和性能上的要求。

(2) 分析和评价原辅料的供应数量能否满足项目的要求对于工业项目来说，如果所需原辅料没有稳定的来源和长期的供应保证，其生产将会受到极大影响。在评估时，应根据项目的设计生产能力、选用的工艺技术和使用的设备来估算所需原辅料的数量，并分析预测其供应的稳定性和保证程度。

(3) 分析和评价原辅料的价格、运费及其变动趋势对项目产品成本的影响。

一般来说，项目主要投入物的价格是影响项目经济效益的关键因素之一，所以不但要观察主要投入物价格目前的变化动向，还要预测其未来的变化趋势。要充分估计到原辅料供应的弹性和互补性，以保证原辅料的合理替换和选择，这实质是体现了资源优势利用加工工艺的经济合理性。另外，项目所需主要原辅料运输费用的高低，对项目生产的连续性和产品成

本的高低都有很大的影响。运输费用的高低与运输距离的长短及采用的运输方式是密切相关的，所以就地取材、缩短距离和采用合理的运输方式，将有助于降低运输费用，从而也会降低产品成本。为此，在评估时，应分析计算其运输能力和运输费用，以作出正确的评价。

(4) 分析和评价原辅料的存储设施条件

原辅料供应条件应包括合理储备量。在评估时，应分析拟建项目存储设施规模是否适应生产的连续性，其原辅料的储备量是否合理。

总之，银行分析评估原辅料的供应条件的目的是分析项目的主要投入物是否符合项目的要求，来源是否稳定可、价格是否经济合理，从而进一步分析评估项目的生产是否具有连续性和稳定性，为项目贷款提供决策依据。

7.2.5 技术及工艺流程分析

银行对项目进行技术及工艺流程分析就是分析比较项目的设计方案、生产工艺和设备造型等内容，分析和评估项目生产规定产品的技术方案是否为最佳技术方案，分析和评估项目的生产(服务)过程是否在最经济的条件下得以实现。

1. 产品技术方案分析

产品技术方案分析，就是分析项目产品的规格、品种、技术性能以及产品的质量。建设项目建成投产后，成为商品的生产者和经营者。企业产品的规格、品种、技术性能以及产品的质量对企业的生存和发展具有举足轻重的影响。因此，技术分析中对产品方案的分析 and 评估必须在了解国内外现状的基础上进行。

产品技术方案分析一方面要分析产品方案 and 市场需求状况，另一方面要分析拟建项目的主要产品和副产品所采用的质量标准是否符合要求。分析产品的质量标准，应综合考虑市场需求、原料品种、工艺技术水平、经济效益等因素，并将选定的标准与国家标准、国际常用标准进行对比。

产品选择应建立在市场调查和科学的需求预测的基础上，使拟建项目选择的产品在投产后进入市场时能适销对路，保证企业获得预期的经济效益。由此可见，项目产品选择的好坏，将直接影响或决定企业的生存与发展。

2. 工艺技术方案评估

工艺技术方案的分析评估是投资项目技术可行性分析的核心，工艺技术标准的好坏和高低，对整个项目的设立及执行有决定性影响。对项目工艺技术方案进行分析评估的目的就是要分析产品生产全过程技术方法的可行性，并通过不同工艺方案的比较，分析其技术方案是否是综合效果最佳的工艺技术方案。

对生产工艺进行评估，首先要熟悉项目产品国内外现行工业化生产的工艺方法的有关资料，研究各种生产方法的技术特点，具体分析其优点和缺点。对所收集到的资料 and 数据的完整性、可靠性、准确性进行研究，分析国内外同类项目技术与装备的发展趋势 and 引进技术、装备的消化 and 吸收能力。在充分掌握信息的基础上，对可行性研究报告所提出的工艺方案进行分析评估。

银行在进行工艺技术方案的分析评估时，必须从以下几个方面来考虑：

(1) 工艺技术的先进性和成熟性

若生产工艺技术不成熟，将会给整个投资项目的未来生产留下隐患，甚至造成重大的浪费与损失，此类案例在过去的经济建设中很多。新技术、新工艺进入工业生产领域前，必须

经过试验阶段。只有在试验阶段解决了各种技术应用问题，经过权威机关综合评价和鉴定之后，才能投入工业化生产。

(2) 工艺技术的原材料适应性

工艺技术的选择同原材料(特别是主材料)的选择有极大关系，在某些情况下，原材料对工艺选择有着决定性影响。不同的工艺所需的原材料不同，相同的产品由于工艺不同，对原材料的要求也可能不一样。

(3) 工艺技术方案的是否能保证产品质量

项目投资的目的就是满足市场的需求，而市场对产品性能和质量的要求越来越高。而产品的质量主要是由原料和工艺所决定的，因而采用的工艺技术必须能够达到设计要求的产品质量标准，在进行工艺对产品质量保证程度的评价时，一是要通过各种介绍资料观察对比工艺对产品使用价值的影响，二是要查证、核实、对比、衡量产品质量的各种参数，分析其工艺是否符合对原料和配套设施的要求。

(4) 产业基础和生产技术水平的协调性

技术方案的选择必须考虑到区域产业基础和的生产技术水平，通过寻找能够与区域产业基础和行业技术水平有效衔接的工艺技术方，来保证项目的正常运作。区域产业基础与行业技术水平往往具有对应关系，工艺技术方案的确定必须考虑企业上下游相关产业的技术承接能力和相关部件、产品的配套能力。合理的工艺技术方选择应当能够使企业在一定的区域和行业，既能够利用相对较高的技术水平保持一定的竞争优势，又不会因为技术水平过高而陷入技术过剩和技术孤立的境地。

(5) 工艺技术的经济合理性

在分析工艺方时，必须结合本地区经济发展水平和资源条件，对不同工艺方的自动化水平和机械化程度所产生的经济合理性进行分析评估。对于资本充足、劳动力稀缺的发达地区，选择自动化和机械化程度高的高新技术方具有经济上的合理性；相反，对于经济发展较为落后的地区来说，由于具有资本要素稀缺、劳动要素丰裕的特点，所以大量使用节省劳动要素的高新技术是不经济的。

(6) 技术来源的可靠性和经济性

工艺方是制造产品的技术保证，其技术来源应当可靠。同类型的不同工艺方，其产品质量都可能满足设计的要求，但所获得的经济收益并不一样，其原因就在于各种工艺方的工艺技术运营成本不同。工艺技术运营成本包括原材料及能源消耗费、维护运转费、人员工资、工艺设备及厂房折旧费。

(7) 工艺技术实施的可行性

一定的工艺技术总是在一定的条件下实施的，有些行业的工艺技术在实施过程中没有特殊要求，但是有些行业的工艺技术对实施条件的要求却十分严格。在分析评估中，要检查核实工艺对实施条件有何具体要求，并分析可行性研究报告中是否采取了相应措施，分析项目是否可以顺利实施和投产。

(8) 工艺技术实施对生态环境的影响

要分析项目所选择的工艺技术方案是否注意环境保护，是否将保护环境或避免破坏环境的措施列入其设计程序之中，是否采用产生最少排放物的生产程序和技术，分析项目对环境所造成的负担是否降到最低点。

总之，在进行工艺技术方案的分析时，要分析工艺技术方案的选择是否与社会发展目标相符合。对于我国来说，采用适用的先进技术，不仅包括工业发达国家正在应用的成熟技术，而且还应包括其正在兴起的新兴技术，在不同部门和地区合理搭配使用，以保证在充分合理地利用现有资源的条件下，促进国民经济的较快发展和实现最佳经济效益。

3. 设备评估

对设备进行评估，就是要对投资项目设备的适应性和先进性进行评估，研究项目所需要设备的型号、规格、数量和来源等能否满足项目的生产能力、技术装备水平及能耗和物耗指标的要求。设备的选择要综合考虑技术上是否先进和经济上是否合理等，力求统筹兼顾。

设备的选择要根据实际情况区别对待。设备的选择一般取决于生产工艺流程和生产规模的要求，以及对设备在技术、工艺等方面的要求。设备选择评估的主要内容一般有以下几个方面：

(1) 设备的生产能力和工艺要求

采用的设备要符合工艺的要求并具有较高的生产率，其生产能力应与拟建项目的设计生产能力相吻合。

(2) 选择的设备具有较高的经济性

选择的设备在能满足生产工艺对设备功能要求的前提下，其所需的活劳动和物化劳动的消耗指标低于或等于拟建项目规定的指标。设备的经济性可运用运营成本比较法和费用效率分析法计算确定。

(3) 设备的配套性

设备的配套性是指相关设备、器具之间的数量、各种技术指标和参数的吻合程度。分析评估设备的配套性，既要研究设备数量的相互吻合程度，又要分析各个项目设备之间，设备与配套器具及辅助条件之间在技术水平上是否适应。

(4) 设备的使用寿命和可维护性

考虑设备的使用寿命应结合项目所在行业的技术发展趋势和技术更新周期。对设备使用寿命的评估主要考虑三个方面的因素：

①设备的物质寿命。设备的物质寿命是指设备在使用过程中由于物理和化学的作用，导致设备报废而退出生产领域所经历的时间。

②设备的技术寿命。设备的技术寿命，是指设备从开始使用，直至因技术落后而被淘汰为止所经历的时间。

③设备的经济寿命。设备的经济寿命是指设备在经济上的合理使用年限，它是由设备的使用费决定的。当设备使用到一定阶段或一定程度时，零部件陈旧老化需要高额的使用费来延长其寿命，导致投入大于产出，经济上不合算。评估设备的寿命时，只能对项目的主要设备进行分析研究，在其他条件相同的情况下，设备的寿命越长，其经济性越好。

(5) 设备的可靠性

设备可靠性是指设备在规定时间内和规定条件下，完成规定功能的能力，一般用可靠度来衡量。选择有较高可靠度的设备，可以满足生产工艺要求，连续不断生产出高质量的产品，避免设备故障可能带来的重大经济损失和人身事故。

总之，银行对项目的设备选择进行分析评估，就是要分析项目的设备选择是否符合项目的顺利发展，是否能给项目带来很好的收益。

4. 工程设计方案的评估

银行对工程设计方案进行分析和评估，就是要分析工程设计方案是否经济合理，是否符合项目的总体发展。对工程设计方案的分析评估可以从以下两个方面进行分析。

(1) 总平面布置方案分析

项目总平面布置方案是以项目总平面图表现的。项目总平面图按一定比例绘制而成，在图中应标明：各种建筑物、构筑物的位置和尺寸；各种主要设备和装置的布置，与场外路网和运输设施的连接点；场内水、电、煤气、排水、电话等管线的布置，与场外管线的连接点；

为将来发展而预留的扩建区。

在技术评估时，应分析总图布置的合理性，主要应从以下几个方面分析：是否满足生产工艺流程流畅；是否符合国土规划、土地管理和城市规划的要求；布置是否紧凑，能否适应场内外运输的要求；是否符合卫生、安全要求；能否节约用地、节约投资；是否经济合理。

总平面图的经济合理性是通过一系列的技术经济指标反映出来的，如土地利用系数、建筑系数、绿化系数、占地面积分析以及土石方量等。

(2) 主要工程设计方案分析

主要工程设计方案是指土建工程设计方案。土建工程包括：地基工程、一般土建工程、工业管道工程、电气及照明工程、给排水工程、采暖工程及通风工程等。土建工程的内容是非常广泛的，在项目的投资费用中所占的比例较大，在评估时应认真分析其主要工程内容，并估算其主要工程量。

①建筑工程方案分析。建筑物的平面布置和楼层高度要适应工艺和设备的需要，正确选择厂房建筑的层数和层高，按工艺要求合理布置设备，按车间设备的平面布置安排柱网和工作空间。

按照实用、经济的原则选用建筑结构方案。根据生产工艺和设备的需要、厂房的大小和项目所在地的具体条件合理选用。

在评估时，应判别项目适应的建筑标准。若项目采用的标准过高，将造成不必要的浪费；标准过低，则既不安全又会降低使用质量。

②施工组织设计分析。

• 施工方案分析。施工方案分析是指对主要单项工程、公用设施、配套工程的施工方法和工程量的估算。要重点分析影响施工进度和工程质量的关键工程部位的施工方法。对工程量的分析应以相应的额定标准为依据来进行。在明确全部单项工程实施方法的基础上，制订整个项目的施工方案。

• 施工进度分析。项目的实施进度计划常用的两种表现形式为：一种是横道图，另一种是网络图。对施工进度的分析主要是分析各工序之间的时间安排和衔接是否合理、均衡。

• 施工顺序分析。一般地，投资项目可划分为很多单项工程，而单项工程也可划分为较多的分部分项工程，如何安排它们之间的施工顺序并在此顺序的基础上安排时间，就构成了施工进度计划的主要内容。

• 建设材料供应计划分析。建设材料供应计划应根据施工进度计划的要求确定，即应根据施工进度计划的要求，确定建筑材料、施工机械、设备、生产工艺设备以及各种劳动力供应调配计划。

总之，技术评估是一项非常复杂、专业性强的工作。要做好项目技术上的分析和评估，必须做到：

- 配备一定数量的具有一定专业水平的技术专家或技术人员。

- 评估人员必须深入实际，调查研究项目的技术与设计方案，听取企业、主管部门以及负责可行性研究技术人员的有关意见，避免主观臆断。

- 认真核实各项技术方案指标，包括技术指标、投资指标和经营费用指标，看其内容是否合理，计算范围是否统一，各项数据是否正确，可供选择的方案是否具有可比性等。

- 搞好方案的定量分析，进行备选方案的综合技术评估，这是最关键的评估环节。

- 对大型项目，特别是现代化的联合企业，应通盘考虑由于该项目的兴建所带来的一系列新的技术问题、经济问题、社会问题，从宏观上搞好多层次的技术评估，帮助企业从发展国民经济角度考虑技术问题。

7.2.6 项目环境条件分析

银行对项目环境条件进行分析就是要对拟建项目的人力、物力、财力等资源，以及相关协作配套项目 and 环境保护工作等方面进行审查分析，并且在此基础上对厂址选择、总体方案、项目工程进度安排的合理性及是否符合国家有关部门的规定和要求等作出定性结论和提出建议，分析项目的环境条件是否对项目的顺利发展提供了有利的保障。

项目的环境条件主要包括项目的建设条件和生产条件，既有项目自身系统的内部条件，又有为其配套协作的外部条件；既有可以控制的静态的稳定条件，又有较难掌握的动态的不确定性条件。因此，在进行项目环境条件的分析时，要把注意力放在较难掌握的不确定性因素和相关项目的分析上。

1. 项目建设条件分析

建设条件分析主要是审查拟建项目是否具备建设条件及其可靠性。拟建项目的建设条件包括项目自身的内部条件和客观存在的外部条件。

内部条件是指拟建项目的人力、物力、财务资源条件。人力资源是指技术力量和劳动力的来源及人员培训方案等情况；物力资源是指拟建项目工程建设所必需的建筑材料及采购供应和管理等情况；财务资源是指拟建项目的资金来源及筹措方案情况。

外部条件是指建筑施工条件、相关项目的协作配套条件以及国家规定的环境保护条件。

对于上述条件，不同行业项目的建设根据其特点而有不同的要求。因此，在评估时要抓住对建设项目起主导作用的条件进行评估。

(1) 财务资源分析

财务资源分析主要分析项目筹资方案能否及时供应足额资金，并与建设工程进度相适应。

对于各种渠道来源的资金，要求逐项落实，特别是多家筹资共同兴建的项目，必须对参与投资的各家逐一落实，以共同签订的协议为准进行方案的比较选择。

(2) 厂址选择条件分析

厂址选择条件分析是指围绕项目是否符合有关厂址选择的条件所作出的综合分析。厂址选择条件既是建设条件又是生产条件，从某种意义上讲，厂址选择条件是项目建设和生产条件的核心内容。厂址选择问题是投资决策的重要一环，必须从国民经济和社会发展的全局出发，运用系统观点和方法来分析评价，最终达到资源的合理配置。

建厂地区的选择要综合考虑地理条件、项目方针、当地的基础结构和社会经济环境，并充分利用原有的工业基础。

(3) 相关项目分析

相关项目是指由拟建项目引起的，并与建设、生产、流通、耗费有联系的原材料、燃料、动力运输和环境保护等协作配套项目。

相关项目分析最重要的问题就是分析项目建设方案是否同步。相关项目的同步建设是我国经济建设中出现的一个大问题。若投资项目与相关项目建设不同步，既影响项目自身效益的发挥，又影响整个国民经济的效益。审查投资项目的建设是否同步，是项目建设条件评估的重要内容。

(4) 交通运输条件分析

交通运输条件关系到项目和生产物资能否顺利集聚、供应，以及产品能否顺利分销。因此，交通运输条件是项目建设和生产的关键环节。

运输条件包括厂内、厂外的运输方式和设备；装、卸、运、储环节的能力；各类物资运输量和运输距离。运输条件分析就是要分析运输方式的选择是否合理、运输设备是否安全可

靠、运输环节是否连续协调，以及运输距离是否经济合理等。

(5) 环境保护方案分析

对工业项目而言，必须要进行环境保护方案分析。在对环境保护方案进行分析时应抓住以下几个环节：

①审查环境影响报告。审查可行性研究阶段是否全面分析了项目建设对周围环境产生的影响，是否提出了环境影响报告书；报告书是否经环保部门或有关部门审查批准；在报告书中是否提出了具体治理对策，应特别注意是否对生产过程中的污染源提出了科学可靠的控制方案。

②审查治理方案。审查对投入物、燃料和原材料的使用是否安排了处理措施，是否采取了治理措施；审查设计任务书中的治理技术是否合理可靠，经治理的各种污染物的排放量是否低于国家环境部门规定的排放量。

③审查建设总投资与总设计。在总投资中是否包括了环保工程的相关投资，是否单独列项，来源有无保证；在总体设计中是否坚持了环保工程与主体工程同时设计、同时施工、同时竣工使用的方针。

④分析环境保护的经济性。环境保护的经济性是指为了治理环境所付出的经济代价与不治理环境而造成的经济损失之间的一种对照关系，通常用治理环境所获得的成效与所付出的代价之比等指标来衡量。

2. 项目生产条件分析

项目生产条件分析主要是指项目建成投产后，对生产经营过程中所需要的物资条件和供应条件进行的分析。

不同行业、不同性质、不同类型的建设项目的生产特点是不同的。因此，建成投产后，生产经营过程中所需生产条件也不完全相同。在分析时，要抓住不同类型项目最本质、起主导作用的需求功能，有重点地审核关键性的指标和有关问题。

(1) 资源条件分析

资源是项目存在的物质基础。资源的内容非常广泛，项目资源条件分析中的资源是指狭义的资源，即项目所需的能够为工业生产提供原材料和能源的自然资源，如各种矿产资源、土地资源、水资源及各种能源等。资源条件分析就是为了使项目能最大限度地利用资源，结合本地区的资源条件特点，通过对资源的分布、储量、开采利用的可能性和经济性等所进行的分析评价。

(2) 原材料供应条件分析

原材料供应数量要满足项目生产能力的需要，应根据项目设计生产能力、选用的工艺技术和设备性能来估算项目所需的基本材料和投入数量。原材料的供应需包括在加工过程中的物料损耗量，还需判断供应来源的可靠性。

原材料的质量性能直接影响到建设项目的生产工艺、产品质量和资源利用程度。所以，要对主要原材料的名称、品种、规格等加以了解，分析具体项目对各种投入物在质量和性能特征上的要求。

原材料作为项目的投入物，其价格及其供应来源的可靠性直接关系到项目成本及经济规模。通过对主要原材料的价格变动趋势分析，以预测供求情况。估计原材料的供应价格弹性和互补性，如果是需进口的原材料还应注意今后的汇率和税率变化，这些对于控制项目成本和保证资源优化利用有着很好的意义。

(3) 燃料及动力供应条件分析

燃料及动力是项目建设和生产过程中的基本要素和重要的物质保证。建设和生产中所需

的燃料通常有煤炭、石油和天然气等，所需动力主要有电力和蒸汽等。

燃料及动力供应条件分析主要包括以下内容：

①分析和评价项目所需燃料的需求量能否得到满足。首先要依据产品生产过程、成本、质量和区域环境对所用燃料的要求来选择燃料种类。其次要分析燃料的供应政策，供应的数量和质量，以及来源和供应方式。如果是消耗大宗燃料的项目，还要落实燃料的运输及储存设施。

②分析和评价供水条件。工业用水范围是极为广泛的，而且用水量也较大。在项目评估时，根据项目对水源、水质的要求，计算出项目的用水量，再结合当地的供水价格，分析耗水费用对产品成本的影响。

③分析和评价供电条件。电力是供应生产的主要动力，耗电量大而又要求连续生产的工业项目，需要分析估算项目最大用电量、高峰负荷、备用量、供电来源，还要按生产工艺要求计算日耗电量、年耗电量以及对产品成本的影响，要尽可能保证动力供应的稳定性。

④交通运输和通信条件分析。交通运输条件不仅直接影响项目的建设进度，而且也直接影响着生产过程的连续性，与整个项目的经济效益水平密切相关。

生产期交通条件的分析主要侧重于对物资运输所需的交通条件进行分析，其基本原理和方法与建设交通运输分析基本相同。

通信条件是指电话和网络系统，它是现代生产系统顺利运转的保证条件之一。在分析时，应考察通信设施能否满足项目的需要。

⑤外部协作配套条件和同步建设分析。外部协作配套条件是指与项目的建设和生产具有密切联系、互相制约的协作企业，如为项目生产提供半成品、零部件和包装物的上游企业和接收项目产品的下游企业等。

同步建设是指项目建设、生产需要和交通运输等方面的配套建设，特别是大型项目，应考虑配套项目的同步建设和所需要的相关投资。

7.2.7 项目组织与人力资源分析

高效、精简的运作组织和合理的人员配备，特别是关键岗位人员的良好素质是保证项目成功实施和运作的重要条件。组织和管理评估就是围绕项目的组织机构设置，对组织机构所作出的企业组织是否合理和有效进行综合分析评价。人力资源分析是指对企业的人力资源选择、来源、招聘与培训等总体规划进行详细论证与考察。因此银行对项目的组织和人力资源进行分析是十分有必要的。

1.项目组织机构分析

组织机构是项目实施的“软件”部分，项目目标达到的程度如何与组织机构水平，及其管理人员的能力密切相关。对项目的组织机构条件进行评估，就是要了解与项目实施有关的机构现状，即是否存在实施项目必需的机构体系；如果已经具备，它能否满足项目的要求；对项目的组织机构提出加强和改善的建议，以保证项目目标的实现。项目的组织机构概括起来可以分为三大部分：项目的实施机构、项目的经营机构和项目的协作机构。

(1) 项目实施机构的分析

项目的实施机构在我国通常称为项目的建设单位，由它负责项目方案的准备、挑选、报请上级机关审批，以及项目的建设过程(包括设计、施工、设备购置安装等)，虽然建设单位不一定具体承担建设工作，但对整个建设过程负责。

对项目实施机构的分析主要从以下几个方面进行：

①机构的设置。为了实现项目的目标，需要有专门的机构承担项目工作，对于新建项目

来讲，无疑需要成立一个全新的机构。而改建、扩建项目，由于存在着原有企业或组织的基础，可以由原企业负责。机构设置并不是一个简单的各类专业人员的拼凑过程，在设置以前首先要明确是否有必要为了项目的建设设立新的机构。机构设置的出发点应该是高效率、高质量地完成项目建设工作，与此相违背的做法都是不利的。

机构设置的关键之一是如何使项目实施机构具备管理项目的能力，并且使这种能力持久地保持下去，随着经济的发展仍不失其活力。项目实施机构除了项目管理班子以外，还应该建立相应的规章制度，如合理的会计制度、工资制度、奖励制度等，以充分发挥项目人员的积极性，使项目目标通过有机的机构体系贯彻到每一位职工的本职工作中去，由每一位职工为项目的发展反馈有效信息。

②项目实施机构的人员配备和培训。项目实施人员的配备，既要包括经验丰富的老专家、老职工，又要包括处于其事业发展顶峰时期的中年专家和职工，同时还要有一定比例的各专业的能手，在年龄层次和知识层次上的梯度可以保证项目稳妥、持续地沿着既定目标发展。当然，项目的人员配备还要随着经济形势的变化，进行调整。对已配备的人员要不断地进行知识更新，这也是非常重要的。

项目实施人员的培训，尤其是对管理人员和技术人员的培训，有助于不断提高其工作人员的素质，也有助于不断改进工作方法，提高工作质量。对于正确决策，及时把握项目新的发展机会、延长项目寿命期等都大有益处。

③项目新技术推广使用机构的设置。项目开发一般与新技术的推广使用密切相关，在农业开发项目上这个特点表现得尤为突出。我国农村传统的方法一般占统治地位，新品种、新方法的使用，需要经过相当长的时期才能被接受，因此，设立必要的推广机构，加快推广进程，可以促进项目效益尽早实现。

④项目实施监督系统的建立。项目的实施过程及实施效果由项目实施机构负责，将项目活动由各职能部门所管辖，就能形成项目内部的相互监督系统，良好的会计核算体系，辅之以计算机技术，可以形成流畅的管理信息传递系统，增加会计部门对决策机构的限制力。另外，对各职能部门活动的及时调查，以及经常性的意见征询活动，都是形成项目实施监督系统的有效途径。

总之，项目实施机构的分析重点是防止机构的扩大化，提高机构实施项目的能力和应变能力，并且使所有机构的活动形成有机的反馈系统，增强项目的生命力。

（2）项目经营机构的分析

项目经营机构负责提供项目实施成果，由于项目投产以后的经营情况，关系到项目的偿债能力以及项目的预期收益能否实现等问题，在项目的机构分析中仍需要给予充分的重视。项目经营机构的规模应该取决于项目的设计能力，即项目的年产量或提供服务的能力及范围。依照项目的经营程序，如供、产、销等环节，审查项目经营机构的设置是否齐备，能否满足项目的要求，如果在机构和制度方面存在着缺陷，应及时改善。项目经营机构除了按照既定的目标提供服务以外，还应具有根据市场变化而不断改变经营方针、内容和方式的能力，使项目不断发展。

（3）项目协作机构的分析

与项目有关的协作机构大致可以分为三个层次，一是国家计划部门和主管部门；二是地方政府机构；三是业务往来单位。根据项目的规模不同，有的与三个层次都存在联系，有的则只与后两个层次存在联系。

①与项目有关的国家机构。我国的国家机构一般担负着制定发展项目政策和计划的工作，对大中型项目有最终决策权。因此，分析与项目有关的国家机构，应首先考虑国家机构制定有关政策的能力及政策的正确与否。其次，国家机构对项目管理往往是多部门同时进行的，因为没有项目会仅仅属于某一部门，而不与财政、信贷、物资供应、环境保护等部

门发生关系。因此，政府制定政策时，应注意各部门机构在政策上的协调性，以免导致相互抵消的结果。

②与项目有关的地方机构。地方机构对中小型项目决策时，除了面临着与国家机构同样的政策问题和地方部门间的协调问题外，还有地方目标与国家目标和项目目标是否一致的问题。一般地，由国家开发的项目，其目标与项目目标容易达成一致；由地方开发的项目，往往从地区角度出发，带有各自地区性目标。因此，应根据需要设置和调整地方机构，提高机构工作人员的素质，加强对项目的中层管理。

③与项目有关的协作单位。实施项目涉及的单位很多，从银行信贷部门、城市规划部门、设计部门、施工部门到物资供应部门、环境保护部门等，无一不从各自的角度出发，共同担负项目的建设任务。与这些单位的关系协调得好，不仅能使项目在各方面达到有关标准、项目建设质量符合要求，而且能加快项目进程；如果协调得不好，则成为工期延误、资金不足、质量效益差的原因。因此，实施项目时，仍有必要对项目有关协作单位进行评价，从整体上考察它们能否满足项目要求。考察的内容主要是这些机构内容是否健全，规章制度是否完整以及机构的工作能力如何等。

2. 人力资源分析

银行对人力资源进行分析，就是要分析项目的人力资源选择结构是否合理、是否符合项目的发展，对项目人力资源的供求和流动情况进行分析评估。

(1) 人力资源的选择

对于拟建项目人力资源，可以多方位、多角度地进行配置和组合。不同方位和角度的组合，形成不同类别的人力资源结构。

①人力资源自然结构。人力资源自然结构是以人的自然生理属性来进行的人力资源配量，包括人力资源的性别结构和年龄结构。人力资源性别结构和年龄结构反映了拟建项目人力资源队伍最基本、最一般的情况。

②人力资源文化结构。人力资源文化结构是以受教育程度来考察的人力资源组合情况。拟建项目的人力资源文化结构就是拟建项目中具有各种不同文化程度的员工数量及其在拟建项目人力资源总量中所占的比例。它反映了拟建项目拥有的智力情况，表明拟建项目的人力资本存量。

③人力资源专业技能结构。人力资源专业技能结构是以专业职称、技术等级考察的人力资源组合情况。不同级别的专业职称和技术等级的人员数量及其在拟建项目人力资源总量的比重，即为拟建项目人力资源专业技术结构，它准确地反映出拟建项目的技术实力。

④人力资源业务或工种结构。人力资源业务或工种结构是指以业务类型或工种组合配置的人力资源结构。一般来讲，拟建项目总是有一定数量和比例的不同工种的工人、工程技术人员、管理人员、服务人员及其他人员。生产人员和非生产人员的数量及其构成比例也是拟建项目人力资源的基本结构。

总的来说，人力资源由数量和质量两个方面构成，其中质量方面较数量方面更为重要。

(2) 人力资源的供求预测与流动分析

项目运行过程中的人力资源来源，其基本渠道主要有企业内部和外部两个，社会人才的多元化、劳动力市场的日趋完善和社会教育功能的增强，使企业在运用市场选择机制取得人力资源时，不仅在数量上而且在质量上都有了明显的提高。因此，在取得用人主动权的优势地位之后，企业当前更加重要的就在于正确地预测自身对人力资源的需求，通过有效的分析形成正确的决策。

①人力资源供求预测。人力资源供求预测的主要目的是估计未来某个时期企业对劳动力

的需求，这是人力资源规划中较具技术性的关键部分。同时人力资源预测必须考虑劳动力的供给情况。因此，人力资源预测通常包括两项内容：一是企业内部和外部的劳动力需求预测；二是企业内部和外部的劳动力供给预测。

②人力资源流动分析。人力资源的流动是市场经济的特征之一。任何企业都会因人事变化、环境变化以及企业业务量的增减等原因出现退休、离职、辞退以及生老病死等人力资源的流动情况，同时企业也会随时起用新员工，以补充和满足企业对人力资源的需要。这种以企业人力资源的流动来维持员工队伍的新陈代谢，对保持企业组织的效率与活力具有重要意义。

7.3 项目财务分析

学习目的

- 掌握财务预测审查的基本内容
- 掌握项目现金流量分析的基本方法
- 掌握项目盈利能力分析的基本方法
- 掌握项目清偿能力分析的基本方法
- 掌握财务评价的基本报表内容
- 掌握项目不确定分析的主要内容

项目财务分析是贷款项目分析的核心内容，是在吸收对项目其他方面评估成果的基础上，根据现行的财税金融制度，确定项目评估的基础财务数据，分析计算项目直接发生的财务费用和效益，编制财务报表，计算财务指标，考察项目的盈利能力、清偿能力、抗风险能力等财务状况(对涉及外汇的项目还要进行外汇平衡分析)，据以判断项目财务的可行性，为项目贷款的决策提供依据。

7.3.1 财务预测的审查

财务预测的审查是对项目可行性研究报告财务评价的基础数据的审查，是项目财务分析的基础性工作。

1.项目总投资、建设投资、流动资金估算的审查

这部分主要审查各部分投资的计算口径是否正确，计算依据是否合规、合理，建设资金及流动资金分年使用计划是否合理。

(1) 项目总投资的审查

项目总投资由建设投资、流动资金、投资方向调节税和建设期利息四部分组成。其中建设投资按用途可分为工程费用、工程其他费用及预备费。

①工程费用，包括建筑工程费用、设备购置费用、安装工程费用。

②工程其他费用，包括土地征用费、耕地占用税、建设单位管理费、勘察设计咨询费、职工培训费、供电供水费、施工机构转移费及其他必须由项目承担的建筑工程费用和设备购置与安装费用以外的费用。

③预备费，包括基本预备费和涨价预备费。

(2) 建设投资估算的审查

主要审查建设投资估算所采用的单价、定额、费率、工程量、估算方法是否合规、合理。贷款项目评估的投资估算一般应采用综合指标估算法进行估算。此外，还应根据项目的

实施进度确定各年的用款计划。

(3) 流动资金估算的审查

主要审查流动资金估算的合理性，根据项目的实际情况估算流动资金需用量。

流动资金估算方法有比例系数法、资产负债表法、分项详细估算法等。

比例系数法是参照同类企业(新建、改扩建时)或本企业的情况(改扩建时)，结合项目的特点，按年经营成本或年销售收入的一定比例计算流动资金需用量。

资产负债表法是根据项目的资产负债表的数据来计算项目的流动资金需用量，计算公式为：

$$\text{流动资金} = \text{流动资产} - \text{流动负债}$$

对于贷款项目一般应采用分项详细估算法来估算项目流动资金(尤其是工业项目)。

用分项详细估算法估算流动资金可以通过“流动资金估算表”进行。采用分项详细估算法估算流动资金要先计算各个生产经营环节的流动资金需用额，然后把各环节的流动资金需用额相加就可以得出项目总的流动资金需用额，流动资金总需用额减去流动负债就是项目所需的流动资金，即：

$$\text{项目所需流动资金} = \text{项目流动资金总需用额} - \text{流动负债}$$

$$\text{项目流动资金总需用额} = \text{存货} + \text{应收账款} + \text{现金}$$

$$\text{存货} = \text{外购原辅材料、燃料} + \text{在产品} + \text{产成品}$$

$$\text{流动负债} = \text{应付账款}$$

$$\text{流动资金本年增加额} = \text{本年流动资金} - \text{上年流动资金}$$

计算各个环节的流动资金需用额，首先要确定该环节的流动资金最低占用天数，然后计算该环节的流动资金年周转次数，最后把该环节的年资金需用量除以周转次数，即可以得出该环节的流动资金需用额。计算公式如下：

$$\text{周转次数} = 360 \div \text{最低周转天数}$$

$$\text{应收账款} = \text{年经营成本} \div \text{周转次数}$$

存货各分项分别等于各项原材料、燃料全年费用除以周转次数。

$$\text{在产品} = (\text{年生产成本} - \text{年折旧}) \div \text{周转次数}$$

$$\text{产成品} = (\text{年生产成本} - \text{年折旧} + \text{年管理费用}) \div \text{周转次数}$$

$$\text{应付账款} = \text{原材料、燃料和外购动力全年费用} \div \text{周转次数}$$

$$\text{现金} = (\text{年工资福利费} + \text{年其他费用}) \div \text{周转次数}$$

年其他费用 = (制造费用 + 管理费用 + 财务费用 + 销售费用)

$$- (\text{工资及福利费} + \text{折旧费} + \text{维简费} + \text{摊销费} + \text{修理费} + \text{利息支出})$$

(4) 建设资金和流动资金分年使用计划

应根据项目的建设进度、资金来源渠道和资金到位情况安排全部建设资金分年使用计划和建设资金中各种渠道的资金的分年使用计划；应根据项目的达产率安排流动资金分年使用计划。

2. 固定资产、无形资产、递延资产原值确定的审查及其折旧和摊销办法的审查

主要包括审查这三类资产的原值的确定方法和固定资产折旧及无形资产、递延资产摊销方法是否符合财政部的规定。

(1) 固定资产原值的确定原则

购入的固定资产按照购买价加上支付的运输费、保险费、包装费、安装成本和缴纳的税金确定；自行建造的固定资产，按照建造过程中发生的全部实际支出确定；投资者投入的固定资产，按资产评估确认或合同协议确定的价值入账；融资租入的固定资产，按照租赁合同

确定的价款加上运输费、保险费、安装调试费等确定。

企业构建固定资产所缴纳的投资方向调节税、耕地占用税、进口设备的增值税和关税应计入固定资产原值；与构建固定资产有关的建设期支付的贷款利息和发生的汇兑损失，也应计入相应的固定资产价值。

(2) 无形资产、递延资产原值的确定

无形资产是指企业长期使用但没有实物形态的资产，包括土地使用权、专利权、商标权、商誉等；递延资产是指不能计入当期损益，应当在以后年度内分期摊销的各项费用，包括开办费和以经营租赁租入的固定资产改良支出等。无形资产原值的确定方法与固定资产相同，递延资产按实际发生值计算，与递延资产有关的建设期间发生的利息和汇兑损失应计入递延资产价值。

(3) 固定资产折旧方法与无形资产、递延资产摊销方法

在项目评估中，固定资产折旧可用分类折旧法计算，也可以用综合折旧法计算，由于目前企业固定资产实行分类折旧，因此评估中一般先对固定资产进行分类，根据财政部公布的折旧年限和残值率，采用平均年限法计算折旧，对于某些行业和企业，财政部允许实行快速折旧法。

平均年限法的固定资产折旧计算公式如下：

$$\text{固定资产年折旧率} = (1 - \text{预计的净残值率}) \times 100\% \div \text{折旧年限}$$

$$\text{固定资产年折旧额} = \text{固定资产原值} \times \text{年折旧率}$$

预计净残值率一般取 3%~5%。

快速折旧法的方法很多，财政部规定使用的有两种：双倍余额递减法和年数总和法。

双倍余额递减法：

$$\text{年折旧率} = 2 / \text{折旧年限}$$

$$\text{年折旧额} = \text{固定资产账面净值} \times \text{年折旧率}$$

在固定资产折旧到期前两年，要将固定资产账面净值扣除预计的残值后的净额平均摊销。

年数总和法：

$$\text{年折旧率} = (\text{折旧年限} - \text{已使用年限}) \div [\text{折旧年限} \times (1 + \text{折旧年限}) \div 2]$$

$$\text{年折旧额} = (\text{固定资产原值} - \text{预计净残值}) \times \text{年折旧率}$$

无形资产与递延资产根据其原值采用平均年限法分期摊销，无形资产规定有效期限的，按规定期限平均摊销；没有规定使用期限的，按预计使用期限或者不少于 10 年的期限平均摊销。开办费在项目投产后按不短于 5 年的期限平均摊销。

3. 成本的审查

主要审查可行性研究报告中成本的计算是否合规、合理，因此除了审查项目是否按企业财务通则和企业会计准则的有关规定核算项目生产经营成本外，还要重点审查成本计算中原辅材料、包装物、燃料动力的单耗、单价的取值是否有理、有据。外购的投入物按照买价加应由企业负担的运杂费、装卸保险费、途中合理损耗、入库前加工整理和挑选费用以及缴纳的税金等计算成本；自制的投入物按照制造过程中发生的实际支出计算成本。现行的增值税实行的是价外税，评估中计算产品成本时，外购投入物所支付的进项税要单列。

了解总成本和经营成本的构成与计算方法是成本审查的前提，以加工业企业为例，这两种成本的构成和计算方法如下：

(1) 总成本

$$\text{总成本} = \text{制造成本} + \text{管理费用} + \text{财务费用} + \text{销售费用}$$

制造成本=直接材料+直接工资+其他直接费用+制造费(包括折旧费、修理费、其他费用)
管理费用=公司经费+咨询审计费+技术转让费+无效资产与递延资产摊销+业务招待费+坏账损失+其他

财务费用=经营期汇兑净损失+利息净支出+金融机构手续费+其他

销售费用=运输、装卸包装费+广告费、销售服务费+差旅费、办公费+其他

(2) 经营成本

经营成本=总成本-折旧费-维简费-无形资产、递延资产摊销费-利息支出

4. 销售收入审查

产品销售收入是指企业销售产品或提供劳务等取得的收入,就工业企业而言,产品销售收入包括销售产成品、自制半成品和工业性劳务等取得的收入。销售收入的审查主要审查产量和单价的取值是否合理。

项目达产年份里,一般以项目设计生产能力的产量作为计算项目销售收入的产量(产品有自用的要扣除),投产初期,项目的实际产量往往低于设计生产能力,要根据项目的实际情况估算投产初期各年的达产率,而不能项目一投产就以100%的达产率来估算项目的销售收入。评估中产品价格可以在市场调查预测的基础上,参照国内外同样或类似的产品价格来确定,在参照现有的产品市场价格时一定要注意其可比性。

5. 税金的审查

评估中对税金的审查主要包括以下三方面:项目所涉及的税种是否都已计算;计算公式是否正确;所采用的税率是否符合现行规定。

我国现行的工商税收与项目评估有关的按其归属分类有:进入项目总投资的有投资方向调节税、设备进口环节所交的增值税和关税;进入产品成本的有土地使用税、房产税、车船牌照使用税;从销售收入中扣除的有增值税、消费税、营业税、资源税、城市维护建设税、土地增值税、教育费附加;从利润中扣除的有企业所得税。

6. 利润的审查

评估中对利润的审查主要针对三个方面:利润的计算公式是否正确;现行的增值税制实行价外税,计算利润时的销售收入、销售税金、销售成本在增值税方面的计算口径是否一致;税后利润的分配顺序是否正确。

根据现行的增值税制度,企业的会计核算实行价税分离。在货物购进阶段,会计处理上就根据增值税专用发票注明的增值税税额和价款,属于价款部分计入购入物的成本,属于增值税部分,计入进项税额;在销售阶段,销售价格中不再含税,如果定价时含税,应还原为不含税价格作为销售收入,向购买者收取的增值税作为销项税额。根据以上原则,产品销售收入和产品成本中都不再含增值税,与之相适应,在利润核算过程中,产品销售税金及附加也不再包含增值税。

企业缴完所得税以后的利润一般按以下顺序进行分配:弥补被没收财务的损失,支付各项税收的滞纳金和罚款;弥补以前年份亏损;提取法定盈余公积金;向投资者分配利润。

从以上法定利润分配顺序可以看出,企业税后利润必须先用于法定盈余公积金和公益金,然后才能用于还贷。评估中在测算项目的还贷资金来源时不能把所有的税后利润都用于还贷。

7.3.2 项目现金流量分析

把某一个项目或方案作为一个系统,在建设和生产服务年限内这个系统必定存在现金流动,人们把某一时间内流入该系统的现金称为现金流入(如销售收入等),把流出该系统的现金称为现金流出(如投资支出、原材料支出等),现金流入与现金流出统称现金流量。根据《项目融资业务指引》的规定,贷款人从事项目融资业务,应当以偿债能力分析为核心,重点从项目技术可行性、财务可行性和还款来源可靠性等方面评估项目风险,要充分考虑政策变化、市场波动等不确定因素对项目的影响,审慎预测项目的未来收益和现金流。

在项目评估中现金流入用正值表示,现金流出用负值表示,现金流入与现金流出的差称为净现金流量。现金流量只计算实际的现金收支,不计算非实际的现金收支(如折旧等),并要如实记录流入或流出的发生时间。因此,在计算现金流量时,折旧费支出、无形资产与递延资产摊销都不能作为现金流出,因为这三项费用只是项目内部的现金转移,固定资产投资、无形资产和递延资产投资已按其发生时间作为一次性支出计入项目的现金流出中,如果再将折旧等视为现金流出,就会出现重复计算。这是现金流量分析中最重要的观念,也是正确进行现金流量分析的基础。另外,项目生产经营期间所支付的利息应计入产品总成本中,但在编制全部投资现金流量表时,全部投资都假设为自有资金,以全部投资为计算基础,利息支出不作为现金支出,而在编制自有资金现金流量表时,借款利息应作为现金流出。

现金流量分析是根据项目在计算期(包括建设期和经营期)内各年的现金流入和流出,通过现金流量表计算各项静态和动态评价指标,以反映项目的获利能力和还款能力。通过现金流量表计算的评价指标有投资回收期(静态、动态)、净现值、净现值率、内部收益率等指标。根据投资计算基础的不同,现金流量表主要分为以下两种:

(1) 全部投资现金流量表。该表以全部投资作为计算的基础,从全部投资角度考虑现金流量,即借款不作为现金流入,借款利息和本金的偿还不作为现金流出。全部投资均视为自有资金,用该表可以计算全部投资的内部收益率、净现值、投资回收期等评价指标。

(2) 自有资金现金流量表。该表以自有资金为计算基础,借款作为现金流入,借款利息和本金的偿还作为现金流出,可用于计算自有资金的内部收益率、净现值等指标。

全部投资、自有资金的现金流量表由于计算基础的不同,各自现金流量表的流入和流出项目也不同,应根据计算基础判断哪些应作为现金流入、哪些应作为现金流出。

由于同一项目不同的现金流量分布可以得出相同的内部收益率,因此不能简单以内部收益率来判断项目能否按时还款,但可以借助净现金流量分析,把各年的还本付息额跟当年的净现金流量进行对比,就可以判断项目在还款期内能否按时还款。

7.3.3 项目盈利能力分析

项目的盈利能力分析主要通过财务内部收益率、财务净现值、净现值率、投资回收期、投资利润率、投资利税率和资本金利润率等七个评价指标进行,下面分别介绍这七个指标的含义和计算方法。

1. 财务内部收益率

使项目在计算期内各年净现金流量累计净现值等于零时的折现率就是财务内部收益率,财务内部收益率是反映项目获利能力的动态指标,其计算表达式为:

其中, CI 为现金流入量, CO 为现金流出量, n 为计算期, $FIRR$ 为财务内部收益率。

根据计算基础的不同,现金流量表可分为四种,相应地,财务内部收益率可以分为全部

投资内部收益率、自有资金内部收益率。在贷款项目评估中，一般计算全部投资内部收益率即可。

财务内部收益率可通过财务现金流量表现值计算，用试差法求得。一般来说，试算用的两个相邻折现率之差最好不要超过 2%，最大不用超过 5%。线性插值计算公式为：

其中为试算低的折现率，为试算高的折现率，为低折现率的净现值(正值)的绝对值，为高折现率的净现值(负值)的绝对值。

将求出的 $FIRR$ 与期望收益率或基准收益率或行业收益率进行比较，若 $FIRR$ 大于所选定的判别标准，则项目就可以接受。

案例 7 -1

某项目的净现金流如下，试计算其财务内部收益率。

年份	0	1	2	3	4
净现金流量	-100	30	40	40	40

解：财务内部收益率可通过计算机或专用的计算器进行计算。如果用普通计算器进行计算，则必须先找出内部收益率大体范围。就本例而言，经测算，当折现率为 20%时，净现值为-4.78；当折现率为 15%时，净现值为 5.51。由此，可以判断本例内部收益率在 15%和 20%之间，因此可用 15%和 20%作为折现率分别对净现金流量进行折现：

年份	0	1	2	3	4
净现金流量	-100	30	40	40	40
净现值 ($i=15%$) =5.51	-100	26.09	30.25	26.30	22.87
净现值 ($i=20%$) =-4.78	-100	25.00	27.78	23.15	19.29

将上面的计算结果代入财务内部收益率计算公式，求得内部收益率如下：

$$\text{内部收益率} = 15\% + (20\% - 15\%) \times |5.51| / (|5.51| + |-4.78|) = 17.68\%$$

2. 财务净现值

财务净现值是反映项目在计算期内获利能力的动态评价指标。一个项目的净现值是指项目按照基准收益率或根据项目的实际情况设定的折现率，将各年的净现金流量折现到建设起点(建设期初)的现值之和，其表达式为：

其中， $(CI - CO)_t$ 为第 t 年的净现金流入量， n 为计算期， i 为基准收益率或设定折现率， $FNPV$ 为财务净现值。

财务净现值可通过现金流量表中净现金流量的现值求得，其结果不外乎净现值大于、等于或小于零三种情况。财务净现值大于零，表明项目的获利能力超过基准收益率或设定收益率；净现值等于零，表明项目的获利能力等于设定收益率或基准收益率；财务净现值小于零，表明项目的获利能力达不到基准收益率或设定的收益率水平。一般来说， $FNPV > 0$ 的项目是可以接受的。

案例 7 -2

某项目的净现金流量如下，如果折现率为 15%，试计算其财务净现值。

年份	0	1	2	3	4
净现金流量	-100	30	40	40	40

解:财务净现值可通过计算机或专用的计算器进行计算。如果用普通计算器进行计算，要根据给定的折现率通过现值系数表查出各年的折现系数，把各年的折现系数乘以对应年份的净现金流量就是对该年的净现金流量进行贴现；把各年的经贴现了的净现金流量进行相加即为净现值。

经查表，折现率为 15%的第一至四年的折现系数分别为 0.87、0.756、0.658、0.572，本项目的净现值 $=-100+30\times 0.87+40\times 0.756+40\times 0.658+40\times 0.572=5.54$

3.净现值率

净现值率也即项目的净现值与总投资现值之比，其计算公式为：

$$FNPVR = FNPV/PVI$$

其中， $FNPVR$ 为净现值率， $FNPV$ 为财务净现值， PVI 为总投资现值。

净现值率主要用于投资额不等的项目的比较，净现值率越大，表明项目单位投资能获得的净现值就越大，项目的效益就越好。

4.投资回收期

投资回收期亦称返本年限，是指用项目净收益抵偿项目全部投资所需时间，它是项目在财务投资回收能力的主要评价指标。投资回收期(以年表示)一般从开始建设年份算起，其计算表达式为：

上式中， p_t 为投资回收期。投资回收期可根据财务现金流量表计算求得，计算公式为：

投资回收期(p_t)=[累计净现金流量开始出现正值年份数]-1+

[上年累计净现金流量绝对值/当年净现金流量]

其中，“当年净现金流量”的“当年”指“累计净现金流量开始出现正值年份”。

案例7-3

某项目的净现金流量如下，试计算其投资回收期：

年份	0	1	2	3	4
净现金流量	-100	30	40	50	50

解：根据上表中的净现金流量可以求得累计净现金流量如下：

年份	0	1	2	3	4
净现金流量	-100	-70	-30	20	70

不难看出投资回收期在2年至3年之间，代入投资回收期计算公式可以求得：
投资回收期 = 3 - 1 + 30 ÷ 50 = 2.6（年）

在财务评价中，将求出的投资回收期与行业基准投资回收期比较，当项目投资回收期小于或等于基准投资回收期时，表明该项目能在规定的时间内收回投资。

5. 投资利润率

投资利润率是指项目达到设计能力后的一个正常年份的年利润总额与项目总投资的比率，它是考察项目单位投资盈利能力的静态指标。对生产期内各年利润额变化大的项目，应以生产期各年的平均年利润来计算，计算公式为：

$$\text{投资利润率} = \text{年利润总额或年平均利润总额} \div \text{项目总投资} \times 100\%$$

在项目评估中，将项目投资利润率与行业平均利润率或其他基准利润率比较，以判断项目的投资利润率是否达到本行业的平均水平或所希望达到的水平。

6. 投资利税率

投资利税率是项目达到设计生产能力后的一个正常生产年份的利税总额或项目生产期内平均利税总额与项目总投资的比率。计算公式为：

$$\text{投资利税率} = \text{年利税总额或年平均利税总额} \div \text{项目总投资} \times 100\%$$

$$\text{年利税总额} = \text{年销售收入（不含销项税）} - \text{年总成本费用（不含进项税）}$$

$$\text{或：年利税总额} = \text{年利润总额} + \text{年销售税金及附加（不含增值税）}$$

在项目评估中，可将投资利税率与行业平均利税率对比，以判别项目单位投资对国家积累的贡献水平是否达到本行业的平均水平。

7. 资本金利润率

资本金利润率是在项目达产后的正常生产年份的利润总额或项目生产期内平均利润总额与资本金的比率，它反映项目资本金的盈利能力。其计算公式为：

$$\text{资本金利润率} = \text{年利润总额或年平均利润总额} \div \text{资本金} \times 100\%$$

7.3.4 项目清偿能力分析

《项目融资业务指引》规定，贷款人从事项目融资业务，应当以偿债能力分析为核心。项目清偿能力分析主要通过计算一些反映项目还款能力的指标，分析判断项目还款期间的财务状况及还款能力，分析项目按时偿还贷款的可能性。清偿能力的分析可以通过以下指标进行：

1. 资产负债率

资产负债率是反映项目各年负债水平、财务风险及偿债能力的指标，计算公式为：

$$\text{资产负债率} = \text{负债合计} \div \text{资产合计} \times 100\%$$

资产负债率反映企业利用债权人提供的资金进行经营活动的能力，表明企业每百元资产所需偿付的债务。

该指标可以直观地反映项目今后的负债水平，通过对这个指标的分析，对项目今后的还款能力可以有个大体上的了解，进而判断项目的负债水平是否超出所允许的程度。银行从债权安全的角度考虑，总希望借款人的负债水平低一点；而企业从加快发展考虑，会考虑维持一个较高的负债率。在分析中，资产负债率指标必须结合其他指标使用，只有对企业的生产经营情况进行全面的分析，才能正确判断借款人的还款能力，而不能简单地根据资产负债率进行判断。

2. 贷款偿还期

项目归还贷款所需的时间就是贷款偿还期，贷款偿还期一般用于计算项目偿还固定资产贷款所需的时间，这个指标的计算有两个目的：

(1) 在还款时间及还款方式既定的情况下，计算项目能否满足还款要求，可以采用综合还贷的方式。

(2) 以最大能力法计算项目贷款偿还期。最大能力法即以项目本身投产以后产生的可还款资金偿还项目贷款所需的时间。

对银行来说，计算贷款偿还期的主要任务是了解项目偿还贷款所需的时间，分析在还款方式和还款条件既定的情况下，项目能否在银行要求的时间内归还贷款。

分析项目的还款能力时，除了进行还款指标计算外，还必须把项目的还款资金来源分析作为评估的重点，主要分析项目有哪些还款资金来源，各种来源的可靠性如何，以及项目本身的利润是否已按规定提取了公积金和公益金后再用来还款。

3. 流动比率

流动比率（Current Ratio, CR）也称营运资金比率（Working Capital Ratio）或真实比率（Real Ratio），是指企业流动资产与流动负债的比率。

流动比率的计算公式为：

$$\text{流动比率} = \text{流动资产} / \text{流动负债}$$

流动比率反映了企业用来偿还负债的能力，与其相关的是速动比率，一般情况下都是结合两个比率进行综合分析。

4. 速动比率

速动比率 (Quick Ratio, QR), 又称“酸性测验比率” (Acid-test Ratio), 是指速动资产对流动负债的比率。它用于衡量企业流动资产中可以立即变现用于偿还流动负债的能力。

速动资产包括货币资金、短期投资、应收票据、应收账款、其他应收款项等, 但存货、预付账款、待摊费用等则不应计入。

速动比率计算公式为:

$$\text{速动比率} = (\text{流动资产} - \text{存货} - \text{预付账款} - \text{待摊费用}) / \text{流动负债总额} \times 100\%$$

一般来说, 流动比率和速动比率越高, 说明企业资产的变现能力越强, 短期偿债能力亦越强; 反之亦成立。一般认为流动比率应在 2 : 1 以上, 速动比率应在 1 : 1 以上。流动比率 2 : 1, 表示流动资产是流动负债的两倍, 即使流动资产有一半在短期内不能变现, 也能保证全部的流动负债得到偿还; 速动比率 1 : 1, 表示现金等具有即时变现能力的速动资产与流动负债相等, 可以随时偿付全部流动负债。当然, 不同行业经营情况不同, 其流动比率和速动比率的正常标准会有所不同。应当说明的是, 这两个比率并非越高越好。流动比率过高, 即流动资产相对于流动负债太多, 可能是存货积压, 也可能是持有现金太多, 或者两者兼而有之; 速动比率过高, 即速动资产相对于流动负债太多, 说明现金持有太多。企业的存货积压, 说明企业经营不善, 存货可能存在问题; 现金持有太多, 说明企业理财不善, 资金利用效率过低。

速动比率直接反映企业的短期偿债能力, 它是对流动比率的补充, 并且比流动比率反映得更加直观可信。如果流动比率较高, 但流动资产的流动性却很低, 则企业的短期偿债能力仍然不高。在流动资产中有价证券一般可以即时在证券市场上出售, 转化为现金。应收账款、应收票据、预付账款等项目, 可以在短时期内变现, 而存货、待摊费用等项目变现时间较长, 特别是存货很可能发生积压、滞销等情况, 其流动性较差, 因此流动比率较高的企业, 并不一定偿还短期债务的能力很强, 而速动比率就避免了这种情况的发生。速动比率一般应保持在 100%以上。

7.3.5 财务评价的基本报表

对项目进行财务分析, 应充分利用现代会计的一系列报表, 在这些财务报表所提供的数据基础上进行财务分析。

1. 基本财务报表

根据方法与参数的规定, 基本财务报表有:

- (1) 现金流量表: 现金流量表 (全部投资)、现金流量表 (自有资金);
- (2) 损益表;
- (3) 资金来源与运用表;
- (4) 资产负债表;
- (5) 借款还本付息表。

在评估中, 为编制基本财务报表, 还必须编制一些辅助报表, 辅助报表可以根据计算需要编制, 一般包括:

- (1) 固定资产投资估算表;
- (2) 流动资金估算表;
- (3) 投资计划与资金筹措表;

-
- (4) 固定资产折旧费计算表;
 - (5) 无形及递延资产摊销估算表;
 - (6) 总成本费用估算表;
 - (7) 产品销售(营业)收入和销售税金及附加估算表;
 - (8) 投入物成本计算表(用于计算生产中投入物成本和进项税)。

2. 评估报表设置说明

与以往的报表相比,本套评估报表的最大特点是销售收入中不含增值税的销项税,总成本中不含进项税,销售税金中不含增值税,这是根据现行的新税制和企业实际会计核算办法设置的。

实行新税制以后,企业在产品成本和销售收入的会计核算上实行价税分离制。在购货阶段,企业购入货物所支付的价款和增值税在增值税专用发票上分别注明,属于价款部分计入购入货物的成本,属于增值税部分计入进项税额;在销售阶段,销售价格中不含增值税,如果定价时含税则应还原为不含税价格计算企业的销售收入,企业向购买方收取的增值税作为销项税额。在新财税制下,评估如果仍采用旧税制下的价内税的概念(即销售收入中含销项税、产品总成本费用中含进项税、产品销售税金中含增值税)进行成本利润核算和现金流量计算,虽然得出的利润额和净现金流量与新税制下规范的核算方法得出的结果一样,从评估角度看不会影响评估结果,但这种价格和成本概念与新财税制不一致,容易造成概念混乱,不便于评估中基本数据的采集及与现有企业进行横向比较,应按新税制和新的会计核算方法进行项目效益核算和报表设置。

3. 基本财务报表的编制和使用说明

评估中报表的编制是通过对各报表填入相应的数据,计算一定的指标来完成的。各报表的数据来源有两个,分别是原始数据和从其他报表中采集的数据。原始数据根据项目的具体情况填入,其他数据可以从相应的报表中采集。下面介绍各主要报表的用途及注意事项。

(1) 全部投资现金流量表

全部投资现金流量表是设定在全部投资(建设投资和流动资金)均为自有资金的情况下,计算项目全部投资内部收益率、财务净现值、财务净现值率和投资回收期等评价指标,考察项目全部投资的盈利能力。为了使负债水平不同和筹资成本不同的项目具有共同的比较基础,评估中需要将全部投资假设为自有资金,编制全部投资现金流量表,并把它作为评估的主要报表。通过该表计算的指标是判断项目效益情况的主要依据。

在全部投资现金流量表中,根据固定资产折旧表的数据填列回收的固定资产余值,固定资产余值等于预计固定资产残值与固定资产折余价值之和,在计算期最后一年填列。回收的流动资金根据项目达产后的流动资金占用量在计算期最后一年填列。销售税金及附加一般包括营业税、消费税、资源税、城市维护建设税和教育费附加等。如前所述,现行的增值税是实行价外税,所以不包含在销售税金中。

(2) 自有资金现金流量表

该表从投资者的角度出发,以投资者的出资额为计算基础,用以计算自有资金财务内部收益率、净现值等评价指标,考察项目自有资金的盈利能力。

全部投资现金流量表假设项目全部资金都是自有的(带有一定的假设性),而自有资金现金流量表是从项目投资者的角度分析项目的盈利能力。这两张报表所计算的指标都不能从正面直接回答项目今后偿还银行贷款的能力。

(3) 损益表

该表由损益表和利润分配表合并而成，反映项目计算期内各年的利润总额、所得税及税后利润的分配情况，用于计算投资利润率、投资利税率、资本金利润率等指标。所得税要按项目适用税率进行测算，税收的减免以国家有关规定为依据。

(4) 资金来源与运用表

该表反映项目计算期内各年的资金盈余及短缺情况，用于选择资金筹措方案，制订适宜的借款及还款计划，并为编制资产负债表提供依据。如果项目的筹资方案已经确定，银行通过该表可以了解到项目今后的还款资金来源情况，从另外一个角度判断项目的还款能力。

(5) 资产负债表

该表综合项目计算期内各年末资产、负债、所有者权益的增减变化和对对应关系，以考察项目资产、负债、所有者权益的结构是否合理，计算资产负债率、流动比率、速动比率等指标进行清偿能力分析。

企业还清贷款以后，在评估阶段难以对项目的盈余资金的使用作出安排，累计盈余资金将越来越大（而项目实施后不可能让大量的盈余资金闲置在企业），所计算的流动比率及速动比率的指标值将越来越大，这种计算结果跟项目实施后的实际情况是不相符的。

现行的评估教材都要求编制整个计算期的资产负债表，但从银行的角度看，评估中的资产负债表只需编制到还清贷款（中长期贷款）时为止即可。

7.3.6 项目不确定性分析

项目评估所采用的数据，大多数来自预测和估算，随着项目的实施和时间的推移，项目原料市场和产品市场供求关系、技术水平、经济环境、政策法律等影响项目效益的不确定性因素都可能发生变化。为了分析不确定因素对经济评价指标的影响程度，了解项目可能承担的风险，需要进行不确定性分析，以确定项目在经济、财务上的可靠性程度。在评估实务中，不确定性分析方法应用较多的是盈亏平衡分析和敏感性分析。

1. 盈亏平衡分析

盈亏平衡分析是通过盈亏平衡点（BEP）分析项目成本与收益平衡关系的一种方法，在盈亏平衡点上，企业的销售收入总额与产品销售总成本（含销售税金）相等，企业处于不盈不亏状态。盈亏平衡点通常根据正常生产年份产品产量或销售量、固定成本、变动成本、产品价格、销售税金及附加等数据计算，用产量、销售收入、生产能力利用率及销售单价来表示。

(1) 用实际产量表示的盈亏平衡点，其计算公式为：

$$\text{盈亏平衡点产量} = \text{年固定成本} \div (\text{产品单价} - \text{单位产品可变成本} - \text{单位产品销售税金})$$

(2) 用销售收入表示的盈亏平衡点，其计算公式为：

$$\text{盈亏平衡点销售收入} = \text{产品单价} \times \text{年固定成本} \div (\text{产品单价} - \text{单位产品可变成本} - \text{单位产品销售税金})$$

(3) 用生产能力利用率表示的盈亏平衡点，其计算公式为：

$$\text{盈亏平衡点生产能力利用率} = \text{年固定成本} \div (\text{年销售收入} - \text{年变动成本} - \text{年销售税金}) \times 100\%$$

(4) 达产年份以销售单价表示的盈亏平衡点，其计算公式为：

$$\text{盈亏平衡点销售单价} = \text{达产年份单位产品固定成本} + \text{单位产品变动成本} + \text{单位产品销售税金及附加}$$

一般情况下，无论以何种形式表示，盈亏平衡点越低越好，因为盈亏平衡点越低表

明项目抗风险能力越强。用盈亏平衡点来分析项目的抗风险能力时必须结合项目的背景材料和实际情况，才能对项目的抗风险能力作出正确判断。

计算盈亏平衡点时，要注意销售单价、销售收入、变动成本、销售税金在增值税计算口径上的一致性。

通常以盈亏平衡图的形式来直观地反映项目的盈亏平衡情况。横坐标代表盈亏平衡点的表示方式（产量、单价、生产能力利用率等）的变化，纵坐标表示年销售收入或年总成本。

2. 敏感性分析

敏感性分析是指通过分析项目主要因素发生变化时对项目经济评价指标的影响程度，从中找出对项目效益影响最大的、最敏感的因素，并进一步分析其可能产生的影响。在项目计算期内可能发生变化的因素有产品产量、产品价格、产品成本或主要投入物的价格、固定资产投资、建设工期以及汇率等。

敏感性分析通常是分析上述单因素变化或多因素变化对项目内部收益率产生的影响，银行则可以分析敏感因素的变化对贷款偿还期的影响。项目对某种因素的敏感程度可以表示为该因素按一定比例变化时评价指标的变化（列表表示），也可以表示为评价指标达到某个临界点时允许某个因素变化的最大极限。

进行敏感性分析时，各敏感因素及其变化幅度的确定要在经过深入调查分析的基础上进行，特别是变化幅度，不能简单机械地确定。

为了直观地表示敏感因素对评价指标的影响程度，可以绘制敏感性分析图，纵坐标表示评价指标值及其变化，横坐标表示敏感性因素的变化幅度。

第. 8. 章 贷款担保分析

本章概要

贷款担保是保障银行债权得以实现的法律措施，它为银行提供了一个可以影响或控制风险的潜在来源，在借款人丧失或部分丧失债务偿还能力后，充分、可靠的担保措施可以使银行减少资产损失，从而维护正常的银行经营秩序。

本章包括四节内容，第一节是贷款担保概述，主要介绍了贷款担保的概念、作用、分类等内容。第二节是对贷款抵押的分析，主要介绍了贷款抵押设定条件、贷款抵押风险分析等内容。第三节是贷款质押分析，主要介绍了贷款质押的设定条件、贷款质押风险分析等内容。第四节是贷款保证分析，主要从保证人资格与条件、贷款保证的风险分析等方面进行了介绍。



8.1 贷款担保概述

学习目的

- 理解并掌握贷款担保的概念
- 理解并掌握贷款担保的作用

■ 理解贷款担保的分类

8.1.1 担保的概念

贷款担保是指为提高贷款偿还的可能性，降低银行资金损失的风险，银行在发放贷款时要求借款人提供担保，以保障贷款债权实现的法律行为。银行与借款人及其他第三人签订担保协议后，当借款人财务状况恶化、违反借款合同或无法偿还本息时，银行可以通过执行担保来收回贷款本息。担保为银行提供了一个可以影响或控制的潜在还款来源，从而增加了贷款最终偿还的可能性。因此，在发放贷款时，银行应要求借款人为贷款提供相应的担保，这样银行资金更具安全性。

8.1.2 贷款担保的作用

在我国市场经济建立和发展过程中，银行开展担保贷款业务具有重要的意义。担保的作用主要表现为以下四个方面。

1. 协调和稳定商品流转秩序，使国民经济健康运行

随着社会的进步和科学技术的发展，我国经济市场化、商品化、货币化的程度已迅速提高。与此相适应，市场机制和竞争机制在商品经济发展中的作用也越来越大。这一方面改善了社会资源分配，提高了社会经济运行效率；另一方面也造成了部分经济失衡状态的加剧恶化。在市场经济条件下，一项特定债务得不到清偿，不仅会影响某一企业或某一银行生产和经营活动的正常运行，还会影响其他债权债务关系的维持。为避免这种情况发生，客观上要求建立一种债权债务关系的履行机制和保障制度。贷款担保就是这样一种机制，它是对借款企业和贷款银行之间特定债权债务关系的担保。它避免或减少了因借款企业不能归还贷款本息而对银行和其他经济活动产生的不良影响，从而促进商品流转秩序的协调稳定和国民经济的健康运行。

2. 降低银行贷款风险，提高信贷资金使用效率

在商品经济条件下，来自自然和社会的影响经济活动的因素很多，并且许多是无法预测和解决的。在具体的经济活动中，经常有一些借款企业因各种原因无法维持正常的生产和经营活动，从而使银行信贷资产遭受损失。

银行为避免借款企业无力还本付息可能造成的危害，除了在发放贷款时，通过认真征信、预测和分析以规避风险外，另一种有效途径就是建立风险经营管理机制，通过转移风险，共同承担和约束风险来减少和消除损失。贷款担保是信贷资产风险管理的一种方法，它可以减少银行对借款企业违约的担心，使贷款的偿还有了双重保证，把借款企业不还贷的风险转移给了第三者。银行贷款的顺利收回有利于银行扩大贷款投放，充分发挥信贷资金的利用效果。所以，开办担保贷款有利于降低银行贷款风险，提高银行信贷资金使用效益。

3. 促进借款企业加强管理，改善经营管理状况

在担保贷款中，担保企业作为第三者要以其信誉或财产对借款企业的还贷责任予以担保，因此，当借款企业不能按期偿还贷款本息时，担保企业就必须代为清偿。担保企业为了保证自身财产的安全，必然关心借款企业的经营状况和履约能力的变化。为防止借款企业因

经营不善而失去还贷能力，担保企业不仅会督促借款企业按期还本付息，而且积极帮助借款企业提高管理、改善经营、克服经营中出现的困难。所以，担保企业的行为有利于促进借款企业加强管理、改善经营管理状况。

4. 巩固和发展信用关系

首先，信用关系的健康存在和发展要求有良好的信用制度和偿债还贷秩序。但在现实经济生活中，债务或借款拖欠、赖账等现象经常发生，这些行为严重地干扰了经济秩序，破坏了信用制度的发展。银行开展担保贷款业务，就能通过担保形式的约束建立银行与借款企业之间，借款企业与担保企业之间以及担保企业和银行之间规范正常的信用关系。当某一方违约时，可通过法律手段进行调整，从而维护金融秩序的稳定。

其次，利用担保贷款有利于银行信用的实现。在商品经济条件下，社会资金的循环和周转要求各种形态的资金按比例分布于再生产的相应环节，以保证社会再生产的顺利进行。然而，由于商品经济发展的不平衡性，总是存在着资金余缺的矛盾，银行信用作为一种中介信用是调剂这种资金余缺的重要手段。但是，银行并不总能得到充分的信用保证或履约保证，这将影响银行贷款的发放。由第三者对借款企业的还贷能力进行担保，弥补了借款企业信用能力的不足，方便了银行信用的实现。

8.1.3 贷款担保的分类

贷款担保可分为人的担保和财产担保两种。人的担保主要指由作为第三人的自然人或法人向银行提供的，许诺借款人按期偿还贷款的保证。如果债务人未按期还款，担保人将承担还款的责任。财产担保又分为不动产、动产和权利财产（例如股票、债券、保险单等）担保。这类担保主要是将债务人或第三人的特定财产抵押给银行。

担保的形式有多种，一笔贷款可以有几种担保，担保的具体形式主要有如下几种。

①抵押。抵押是指借款人或第三人在不转移财产占有权的情况下，将财产作为债权的担保，银行持有抵押财产的担保权益，当借款人不履行借款合同时，银行有权以该财产折价或者以拍卖、变卖该财产的价款优先受偿。

②质押。质押是指债权人与债务人或债务人提供的第三人以协商订立书面合同的方式，转移债务人或者债务人提供的第三人的动产或权利的占有，在债务人不履行债务时，债权人有权以该财产价款优先受偿。

③保证。保证是指保证人和债权人约定，当债务人不履行债务时，保证人按照约定履行债务或者承担责任的行为。

④留置。留置是指债权人按照合同约定占有债务人的动产，债务人不按照合同约定的期限履行债务的，债权人有权按照规定留置该财产，以该财产折价或者以拍卖、变卖该财产的价款优先受偿。

⑤定金。定金较少用于银行信贷业务中。

本书着重分析抵押、质押、保证三种主要的贷款担保形式。

8.1.4 担保范围

担保范围分为法定范围和约定范围。《担保法》规定的法定范围为：

①主债权，即由借款合同、银行承兑协议、出具保函协议书等各种信贷主合同所确定的独立存在的债权。

②利息，由主债权所派生的利息。

③违约金，指由法律规定或合同约定的债务人不履行或不完全履行债务时，应付给银行的金额。

④损害赔偿金，是指债务人因不履行或不完全履行债务给银行造成损失时，应向银行支付的补偿费。

⑤实现债权的费用，是指债务人在债务履行期届满而不履行或不完全履行债务，银行为实现债权而支出的合理费用。一般包括诉讼费、鉴定评估费、公证费、拍卖费、变卖费、执行费等费用。

⑥质物保管费用，是指在质押期间，因保管质物所发生的费用。

如需另行约定担保责任范围，可在担保合同中予以约定。



8.2 贷款抵押分析

学习目的

- 掌握贷款抵押的设定条件
- 了解贷款抵押的风险因素，掌握贷款抵押的风险防范

贷款抵押是债务人或第三人对债权人以一定财产作为清偿债务担保的法律行为。提供抵押财产的债务人或第三人称为抵押人；所提供抵押财产称为抵押物；债权人则为抵押权人。抵押设定之后，在债务人到期不履行债务时，抵押权人有权依照法律的规定以抵押物折价或以抵押物的变卖价款较其他债权人优先受偿。

8.2.1 贷款抵押的设定条件

1. 抵押的范围

债务人在向商业银行提出信贷申请时，信贷人员应要求其提供担保方式意向。如采用抵押担保，信贷人员应依据银行制度规定及平时掌握的情况，对债务人提出的抵押人和抵押物进行初步判断。如认为不符合条件，应告知债务人另行提供抵押人、抵押物或改变担保方式。

根据《担保法》的规定，下列财产可以抵押：

- ①抵押人所有的房屋和其他地上定着物；
- ②抵押人所有的机器、交通运输工具和其他财产；
- ③抵押人依法有权处分的国有土地使用权、房屋和其他地上定着物；
- ④抵押人依法有处分权的原材料、半成品、产品；
- ⑤抵押人依法承包并经发包方同意抵押的荒山、荒沟、荒滩等荒地的土地使用权；
- ⑥依法可以抵押的其他财产。

不得抵押的财产有：

- ①土地所有权；
- ②耕地、宅基地、自留地、自留山等集体所有的土地使用权，但担保法特别规定的除外；
- ③学校、幼儿园、医院等以公益为目的的事业单位、社会团体的教育设施、医疗卫生设

施和其他社会公益设施；

- ④所有权、使用权不明或者有争议的财产；
- ⑤依法被查封、扣押、监管的财产；
- ⑥依法不得抵押的其他财产。

2. 贷款抵押额度的确定

(1) 抵押物的认定

作为贷款担保的抵押物，必须是归抵押人所有的财产，或者是抵押人有权支配的财产。因此，银行对选定的抵押物要逐项验证产权。实行租赁经营责任制的企业，要有产权单位同意的证明；集体所有制企业和股份制企业用其财产作抵押时，除应该核对抵押物所有权外，还应验证董事会或职工代表大会同意的证明；用共有财产作抵押时，应取得共有人同意抵押的证明，并以抵押人所有的份额为限。

(2) 抵押物的估价

抵押物的估价是评估抵押物的现值。银行对抵押物的价值都要进行评估。

①估价方法

由于我国的法律还未就抵押物估价问题作出具体规定，一般的做法由抵押人与银行双方协商确定抵押物的价值，委托具有评估资格的中介机构给予评估或银行自行评估。一般的估价方法是：

- 对于房屋建筑的估价，主要考虑房屋和建筑物的用途及经济效益、新旧程度和可能继续使用的年限、原来的造价和现在的造价等因素；

- 对于机器设备的估价，主要考虑的因素是无形损耗和折旧，估价时应扣除折旧；

- 对可转让的土地使用权的估价，取决于该土地的用途、土地的供求关系。

此外，估价的时间性和地区性，也都会对评估结果产生一定的影响。

②抵押率的确定

在抵押物的估价中，确定抵押率也非常关键，抵押率的高低直接影响了抵押物对债权的保障程度。确定抵押率的依据主要有以下两点内容。

一是抵押物的适用性、变现能力。选择的抵押物适用性要强，由适用性判断其变现能力。对变现能力较差的，抵押率应适当降低。

二是抵押物价值的变动趋势。一般可从下列方面进行分析。

- 实体性贬值，即由于使用磨损和自然损耗造成的贬值；

- 功能性贬值，即由于技术相对落后造成的贬值；

- 经济性贬值，即由于外部环境变化引起的贬值或增值。

信贷人员应根据抵押物的评估现值，分析其变现能力，充分考虑抵押物价值的变动趋势，科学地确定抵押率。

担保审查和审定人员应认真审核抵押率计算方法，准确确定抵押率。抵押率的计算公式为：

$$\text{抵押率} = \text{担保债权本息总额} / \text{抵押物评估价值额} \times 100\%$$

(3) 抵押贷款额度的确认

由于抵押物在抵押期间会出现损耗、贬值，在处理抵押物期间会发生费用，以及贷款有利息、逾期有罚息等原因、银行一般向借款人提供的贷款额会低于抵押物的评估值，贷款额度要在抵押物的评估价值与抵押贷款率的范围内加以确定。其计算公式为：

$$\text{抵押贷款额} = \text{抵押物评估值} \times \text{抵押贷款率}$$

抵押人所担保的债权不得超出其抵押物的价值。财产抵押后，该财产的价值大于所担保

债权的余额部分，可以再次抵押，但不得超出其余额部分。

(4) 抵押合同的签订

贷款发放前，抵押人与银行要以书面形式签订抵押合同。抵押合同应当包括以下内容：

- ①被担保的主债权种类、数额；
- ②债务人履行债务的期限；
- ③抵押物的名称、数量、质量、状况、所在地、所有权权属或者使用权权属；
- ④抵押担保的范围；
- ⑤当事人认为需要约定的其他事项。

根据《担保法》的规定，办理财产抵押的，还应按有关规定办理抵押登记手续，方可取得贷款。

3. 抵押的效力

(1) 抵押担保的范围

抵押担保的范围包括主债权及利息、违约金、损害赔偿金和实现抵押权的费用。如果抵押合同另有规定的，按照规定执行。

(2) 抵押物的转让

在抵押期间，抵押人转让已办理抵押登记的抵押物的，应当通知银行并告知受让人转让物已经抵押的情况；抵押人未通知银行或者未告知受让人的，转让行为无效。若转让抵押物的价款明显低于其价值的，银行可以要求抵押人提供相应的担保，抵押人不提供的，不得转让抵押物。抵押人转让抵押物所得的价款，应当向银行提前清偿所担保的债权，超过债权数额的部分，归抵押人所有，不足部分由债务人清偿。同时，抵押权不得与其担保的债权分离而单独转让或者作为其他债权的担保。

(3) 抵押物的保全

在抵押期间，银行若发现抵押人对抵押物使用不当或保管不善，足以使抵押物价值减少时，有权要求抵押人停止其行为。若抵押物价值减少时，银行有权要求抵押人恢复抵押物的价值，或者提供与减少的价值相等的担保。若抵押人对抵押物价值减少无过错的，银行只能在抵押人因损害而得到的赔偿范围内要求提供担保。其抵押物未减少的部分，仍作为债权的担保。

(4) 抵押权的实现

抵押担保虽然具有现实性和凭物性，但抵押权是与其担保的债权同时存在的。抵押贷款到期，若借款人足额按时归还本息，则抵押自动消失。若借款人不能按时归还贷款本息，或银行同意展期后仍不能履行，抵押权才真正得以实现。总之，抵押权与其担保的债权同时存在，债权消失的，抵押权也消失。

8.2.2 贷款抵押风险分析

为避免抵押合同无效造成贷款风险，银行抵押贷款首先要做好风险分析工作，只有详备的风险分析加上完备的风险防范才能真正保证贷款抵押的安全性。

1. 贷款抵押风险分析

(1) 抵押物虚假或严重不实

抵押权建立的前提是抵押物必须实际存在，且抵押人对此拥有完全的所有权。客观上由于所有权的确定是项较复杂、政策性很强，又可能涉及多个部门的事情，存在一些漏洞，给

一些蓄意骗取银行贷款的不法分子可乘之机。

(2) 未办理有关登记手续

我国《担保法》规定了在法律规定的范围内的财产抵押时，双方当事人不但要签订抵押合同，而且要办理抵押物登记，否则抵押合同无效。实践中，有可能发生未办理抵押登记的情况，甚至作了假登记。

(3) 将共有财产抵押而未经共有人同意

共有财产是指两人以上对同一财产享有所有权。对以共有财产抵押的，按照共有财产共同处分的原则，应该经得各共有人的同意才能设立，否则抵押无效。

(4) 以第三方的财产作抵押而未经财产所有人同意

未经所有权人同意就擅自抵押的，不但抵押关系无效，而且构成侵权。所以，以第三方的财产作为抵押，必须经得第三方同意，并办理有关法律手续，方能有效。

(5) 资产评估不真实，导致抵押物不足值

抵押物价值是随着市场行情变化，相对不确定，但借款人往往为了多贷款，利用各种手段尽量争取将抵押物价值抬高，而一些中介评估机构不规范竞争，造成目前资产评估不真实的情况大量存在，使抵押物不足值成为抵押贷款的重要风险点。

(6) 未抵押有效证件或抵押的证件不齐

抵押中的财产一般都由抵押人控制，如果抵押权人未控制抵押物的有效证件，抵押的财产就有可能失控，就可能造成同一抵押物的多头抵押和重复抵押。如某公司用汽车营运车牌抵押，在A银行抵押时只在有关部门作了抵押登记，之后又在B银行以将车牌交其保管的方式质押，重复抵押行为给银行贷款带来风险。

(7) 因主合同无效，导致抵押关系无效

抵押权的发生与存在须以一定债权关系的发生与存在为前提和基础。故抵押权是一种从权利。主合同无效，从合同也无效。贷款主合同无效，多见于贷款合同附条件生效，但生效条件不具备，或贷款违背了有关法律规定，或贷款超出经营范围等。

(8) 抵押物价值贬损或难以变现

如果抵押人以易损耗的机器或交通运输工具作抵押，抵押物易受损失，且价值贬值快，从而使贷款难以获得有效的保障。对于专用机器设备等抵押物，由于变现能力差，不易流转，也难以实现抵押价值。

2. 贷款抵押的风险防范

(1) 对抵押物进行严格审查

首先要确保抵押物的真实性，这要求信贷人员认真审查有关权利凭证，对于房地产抵押的，要对房地产进行实地核查；其次确保抵押物的合法性，这要求信贷人员严格依照相关法律审查抵押物，防止法律禁止抵押的财产用于抵押。最后认真查验抵押物的权属，确保抵押物的有效性。信贷人员在核查抵押物的权属时一定要认真仔细，特别要注意以下情况：用合伙企业财产抵押时，必须经全体合伙人同意并共同出具抵押声明。

(2) 对抵押物的价值进行准确评估

这是保证抵押物足值的关键。在实际操作中，银行一般要求抵押企业提供商业评估机构出具的评估报告，并根据评估价值打折扣后确定贷款额。这就要求银行认真审查评估报告的真实性和准确性，防止评估价值中掺有水分。贷款一旦发放后，银行应按照一定的时间频率对抵押物价值进行评估。可见，抵押物价值评估是一项经常性的工作。

(3) 做好抵押物登记工作，确保抵押关系的效力。

需依法登记的抵押物，抵押合同自登记之日起生效。这些财产包括房地产、林木、航空

器、船舶、车辆以及企业的设备和其他动产。法律规定自登记之日起生效的合同，必须办理抵押登记，否则合同就无效。因此，银行在办理抵押贷款时，对法律规定需登记的合同，必须切实做好登记工作，以确保抵押关系的合法有效。

(4) 抵押合同期限应覆盖贷款合同期限

抵押期限应等于或大于贷款期限，凡变更贷款主合同的，一定要注意新贷款合同与原贷款抵押合同期限的差异，不能覆盖贷款合同期限的要重新签订抵押合同。



8.3 贷款质押分析

学习目的

- 掌握贷款质押与抵押的区别
- 掌握贷款质押的设定条件
- 了解贷款质押的风险因素，掌握贷款质押的风险防范

质押是贷款担保方式之一，它是债权人所享有的通过占有由债务人或第三人移交的质物而使其债权优先受偿的权利。设立质权的人，称为出质人；享有质权的人，称为质权人；债务人或者第三人移交给债权人的动产或权利为质物。以质物作担保所发放的贷款为质押贷款。质押担保的范围包括主债权及利息、违约金、损害赔偿金、质物保管费用和实现质权的费用。

8.3.1 质押与抵押的区别

质押与抵押虽都是物的担保的重要形式，本质上都属于物权担保，但两者毕竟是性质不同的两种担保方式，两者有着重要的区别。

1. 质权的标的物与抵押权的标的物的范围不同

质权的标的物为动产和财产权利，动产质押形成的质权为典型质权。我国法律未规定不动产质押。抵押权的标的物可以是动产和不动产，以不动产最为常见。

2. 标的物的占有权是否发生转移不同

抵押权的设立不转移抵押标的物的占有，而质权的设立必须转移质押标的物的占有。这是质押与抵押最重要的区别。

3. 对标的物的保管义务不同

抵押权的设立不交付抵押物的占有，因而抵押权人没有保管标的物的义务，而在质押的场合，质权人对质物则负有善良管理人的注意义务。

4. 受偿顺序不同

在质权设立的情况下，一物只能设立一个质押权，因而没有受偿的顺序问题。而一物可设数个抵押权，当数个抵押权并存时，有受偿的先后顺序之分。

5. 能否重复设置担保不同

在抵押担保中，抵押物价值大于所担保债权的余额部分，可以再次抵押，即抵押人可以同时或者先后就同一项财产向两个以上的债权人进行抵押。也就是说，法律允许抵押权重复设置。而在质押担保中，由于质押合同是从质物移交给质权人占有之日起生效，因此在实际中不可能存在同一质物上重复设置质权的现象。

6. 对标的物孳息的收取权不同

在抵押期间，不论抵押物所生的是天然孳息还是法定孳息，均由抵押人收取，抵押权人无权收取。只有在债务履行期间届满，债务人不履行债务致使抵押物被法院依法扣押的情况下，自扣押之日起，抵押人才有权收取孳息。在质押期间，质权人依法有权收取质物所生的天然孳息和法定孳息。

8.3.2 贷款质押的设定条件

贷款质押中质物的占有权原则上应转移给质权人，贷款质押以转移质物占有和权利凭证交付之日起生效或登记之日起生效。质押设定的各环节要求如下。

1. 质押的范围

(1) 商业银行可接受的财产质押

- ①出质人所有的、依法有权处分并可移交质权人占有的动产；
- ②汇票、支票、本票、债券、存款单、仓单、提单；
- ③依法可以转让的基金份额、股权；
- ④依法可转让的商标专用权、专利权、著作权中的财产权等知识产权；
- ⑤依法可以质押的其他权利，包括合同债权、不动产受益权和租赁权、项目特许经营权、应收账款、侵权损害赔偿、保险赔偿金的受益转让权等。

(2) 商业银行不可接受的财产质押

- ①所有权、使用权不明或有争议的财产；
- ②法律法规禁止流通的财产或者不可转让的财产；
- ③国家机关的财产；
- ④依法被查封、扣押、监管的财产；
- ⑤租用的财产；
- ⑥其他依法不得质押的其他财产。

2. 质押材料

出质人向商业银行申请质押担保，应在提送信贷申请报告的同时，提送出质人提交的“担保意向书”及以下材料。

(1) 质押财产的产权证明文件；

(2) 出质人资格证明：

①法人：经工商行政管理部门年检合格的企业法人营业执照、事业法人营业执照；

②法人分支机构：经工商行政管理部门年检合格的营业执照、授权委托书。

(3) 出质人须提供有权作出决议的机关作出的关于同意提供质押的文件、决议或其他具有同等法律效力的文件或证明（包括但不限于授权委托书、股东会决议、董事会决议）。

股份有限公司、有限责任公司、中外合资企业、具有法人资格的中外合作企业作为出质人的，应查阅该公司或企业的章程，确定有权就担保事宜作出决议的机关是股东会还是董事会（或类似机构）。

(4) 财产共有人出具的同意出质的文件。

3. 质物的合法性

(1) 出质人对质物、质押权利占有的合法性

①用动产出质的，应通过审查动产购置发票、财务账簿，确认其是否为出质人所有。

②用权利出质的，应核对权利凭证上的所有人与出质人是否为同一人。如果不是，则要求出示取得权利凭证的合法证明，如判决书或他人同意授权质押的书面证明。

③审查质押的设定是否已由出质人有权决议的机关作出决议。

④如质押财产为共有财产，出质是否经全体共有人同意。

(2) 质物、质押权利的合法性

①所有权、使用权不明或有争议的动产，法律规定禁止流通的动产不得作为质物。

②凡出质人以权利凭证出质，必须对出质人提交的权利凭证的真实性、合法性和有效性进行确认。确认时向权利凭证签发或制作单位查询，并取得该单位出具的确认书。

③凡发现质押权利凭证有伪造、变造迹象的，应重新确认，经确认确实为伪造、变造的，应及时向有关部门报案。

④海关监管期内的动产作质押的，须由负责监管的海关出具同意质押的证明文件。

⑤对于用票据设定质押的，还必须对背书进行连续性审查：

● 每一次背书记载事项、各类签章完整齐全并不得附有条件，各背书都是相互衔接的，即前一次转让的被背书人必须是后一次转让的背书人。

● 票据质押应办理质押权背书手续，办理了质押权背书手续的票据应记明“质押”、“设质”等字样。

⑥对以股票设定质押的，必须是依法可以流通的股票。

4. 质押价值、质押率的确定

(1) 质押价值的确定

①对于有明确市场价格的质押品，如国债、上市公司流通股、存款单、银行承兑汇票等，其公允价值即为该质押品的市场价格。

②对于没有明确市场价格的质押品，如上市公司法人股权等，则应当在以下价格中选择较低者为质押品的公允价值：

● 公司最近一期经审计的财务报告或税务机关认可的财务报告中所写明的质押品的净资产价格；

● 以公司最近的财务报告为基础，测算公司未来现金流入量的现值，所估算的质押品的价值；

● 如果公司正处于重组、并购等股权变动过程中，可以交易双方最新的谈判价格作为

确定质押品公允价值的参考。

(2) 质押率的确定

① 信贷人员应根据质押财产的价值和质押财产价值的变动因素，科学地确定质押率。

② 确定质押率的依据主要有：

● 质物的适用性、变现能力。对变现能力较差的质押财产应适当降低质押率。

● 质物、质押权利价值的变动趋势。一般可从质物的实体性贬值、功能性贬值及质押权利的经济性贬值或增值三方面进行分析。

5. 质押的效力

质押的效力主要涉及以下两个方面的内容：

① 债权人有权依照法律规定以该质押财产折价或者以拍卖、变卖该财产的价款优先受偿。

② 质押担保的范围。质押担保的范围包括主债权及利息、违约金、损害赔偿金、质物保

管费用和实现质权的费用。当事人另有约定的，按照约定执行。

8.3.3 贷款质押风险分析

质押贷款中，银行在放款时占主动权，处理质押物手续较为简单。质物具有价值稳定性好、银行可控制性强、易于直接变现处理用于抵债的特点，因此它是银行最愿意受理的担保贷款方式。

1. 贷款质押风险分析

目前银行办理的质押贷款在业务中主要有如下风险：

(1) 虚假质押风险

虚假质押风险是贷款质押的最主要风险因素。例如，不法企业用变造或伪造的银行定期存单到银行骗取贷款，另外也有的到甲银行先存一笔款取得真存单，到乙银行取得质押贷款后，回头又到甲银行挂失原存单取走存款。目前各家银行对此内部都作了严格的规定，只有本银行系统的存单才可用于在本行作质押贷款。但是仍应注意的是，即使是同银行系统的存单，如果借款申请人提供的是同城不同机构，或是异地的本行系统机构的存单，仍应加以核实并通知办理质押手续方能予以贷款。

(2) 司法风险

银行如果让质押存款的资金存放在借款人在本行的活期存款账户上，是有司法风险的。如果借款人与其他债权人经济纠纷，司法部门凭生效的法律文书来银行冻结或扣划存款，发放质押贷款的银行是难以对抗的。为规避这种风险，银行须将质押资金转为定期存单单独保管，或者采取更为妥当的方式，将其转入银行名下的保证金账户。

(3) 汇率风险

当外币有升值趋势，或外币利率相对高于人民币利率时，常常会发生企业以外币质押向银行借人民币的情况。银行这时在办理质押贷款时，应注意质押外币与人民币的汇率变动风险，如果人民币升值，质押的外币金额已不足以覆盖它了，质押贷款金额将出现风险敞口。因此，在汇率变动频繁的时期，确定质押比例要十分慎重，应该要求以有升值趋势的可兑换货币质押。

(4) 操作风险

对于质押贷款业务，银行内部如果管理不当，制度不健全也容易出问题。主要是对质物的保管不当，例如质物没有登记、交换、保管手续，造成丢失；对用于质押的存款没有办理内部冻结看管手续等。

2. 贷款质押风险防范

为防范虚假质押风险，银行查证质押票证时，有密押的应通过联行核对；无密押的应派人到出证单位或其托管部门作书面的正规查询。动产或权利凭证质押，银行要亲自与出质人一起到其托管部门办理登记，将出质人手中的全部有效凭证质押在银行保管。要切实核查质押动产在品种、数量、质量等方面是否与质押权证相符。同时要认真审查质押贷款当事人行为的合法性；接受共有财产质押，必须经所有共有人书面同意；对调查不清，认定不准所有权及使用权的财产或权利，不能盲目接受其质押。为防范质物司法风险，银行必须严格审查各类质物适用的法律、法规，确保可依法处置质物；对难以确认真实、合法、合规性的质物或权利凭证，应拒绝质押。

银行防范质物的价值风险，应要求质物经过有行业资格且资信良好的评估公司或专业质量检测、物价管理部门作价值认定，再确定一个有利于银行的质押率；选择价值相对稳定的动产或权利作为质物，谨慎地接受股票、权证等价值变化较大的质物。

防范质押操作风险，银行首先必须确认质物是否需要登记；其次，按规定办理质物出质登记，并收齐质物的有效权利凭证，同时与质物出质登记、管理机构和出质人签订三方协议，约定保全银行债权的承诺和监管措施；最后，银行要将质押证件作为重要有价单证归类保管，一般不应出借。如要出借，必须严格审查出质人借出是否合理，有无欺诈嫌疑；借出的质物，能背书的要注明“此权利凭证（财产）已质押在×银行，×年×月×日前不得撤销此质押”，或者以书面形式通知登记部门或托管方“×质押凭证已从银行借出仅作×用途使用，不得撤销原质权”，并取得其书面收据以作证明。



8.4 贷款保证分析

学习目的

- 理解保证人的资格与条件
- 了解保证贷款的风险因素，掌握保证贷款风险防范的方法

所谓保证是指保证人和债权人约定，当债务人不履行债务时，保证人必须按照约定履行债务或者承担责任的行为。保证就是债权债务关系当事人以外的第三人担保债务人履行债务的一种担保制度。在成立保证担保的情况下，如果债务人不履行债务，由保证人代为履行或承担连带责任，以满足债权人的清偿要求。

8.4.1 保证人资格与条件

1. 保证人资格

我国《担保法》对保证人的资格作了明确的规定，只有那些具有代主债务人履行债务能力及意愿的法人、其他组织或者公民才能作保证人。

这一规定可以理解为以下两个含义。

首先，作为保证人必须具有民事行为能力的人，只有具有行为能力的人所从事的法律行为才有效。其次是保证人必须具有代为履行主债务的资力。

作为保证人不仅要满足上述两个要件，还要受下述各条件的限制：

①《担保法》规定国家机关不得作保证人，但经国务院批准对特定事项作保证人的除外。

②《担保法》规定禁止政府及其所属部门要求银行等金融机构或者企业为他人提供担保，并进一步规定银行等金融机构或企业对政府及其所属部门要求其为他人提供保证的行为，有权予以拒绝。

③《担保法》规定医院、学校等以公共利益为目的的事业单位、社会团体不得作保证人；规定医院、学校等以公益为目的的事业单位、社会团体提供保证的保证合同无效，并且，提供保证的医院、学校等以公益为目的的事业单位或社会团体等还要就提供保证的过错承担相应的民事责任。

④《担保法》规定企业法人的分支机构或职能部门不能作保证人，企业法人的分支机构有该法人书面授权的，可以在授权范围内提供保证。

2. 保证人评价

信贷人员应对保证人进行严格调查、评价。对保证人的评价包括确认保证人的主体资格、评价保证人的代偿能力和保证限额分析等几个方面。

(1) 审查保证人的主体资格

①经商业银行认可的具有较强代为清偿能力的、无重大债权债务纠纷的以下单位和个人可以接受为保证人：

- 金融机构；
- 从事符合国家法律、法规的生产经营活动的企业法人；
- 从事经营活动的事业法人；
- 其他经济组织；
- 自然人。

②商业银行不接受下列单位作为保证人：

- 国家机关，但经国务院批准为使用外国政府或者国际经济组织贷款进行转贷的除外；
- 以公益为目的的事业单位、社会团体：学校、幼儿园、医院、科学院、图书馆、广播电台、电视台等；
- 无企业法人的书面授权或者超出企业法人书面授权范围提供保证的企业法人的分支机构；
- 企业法人的职能部门。

(2) 评价保证人的代偿能力

对符合主体资格要求的保证人应进行代偿能力评价。对保证人代偿能力的评价，包括代偿能力现实状况评价和代偿能力变动趋势分析。并按照规定程序审定保证人的信用等级，测算信用风险限额。

(3) 保证人保证限额分析

保证人保证限额,是指根据客户信用评级办法测算出的保证人信用风险限额减去保证人对商业银行的负债(包括或有负债)得出的数值。

(4) 保证率的计算

在计算出保证限额后,还应计算保证率,通过计算保证率,进一步衡量保证担保的充足性。保证率计算公式为:

$$\text{保证率} = \text{申请保证贷款本息} / \text{可接受保证限额} \times 100\%$$

(5) 经评价符合保证人条件的信贷人员撰写“商业银行担保评价报告”随信贷审批材料一并报送评价审查人员。如不符合条件,应及时将保证人材料退还,并要求债务人另行提供保证人或提供其他担保方式。担保评价审查人员及审定人员应认真审查保证人的材料和“商业银行担保评价报告”,并签署意见。

8.4.2 贷款保证风险分析

1. 贷款保证存在的主要风险因素

(1) 保证人不具备担保资格

担保人不能为国家机关、以公益为目的的事业单位或企业法人的职能机构。

(2) 保证人不具备担保能力

如果保证人没有能够代为清偿借款人的财产,或者有财务但不具有处分权,或者有处分权但无法变现清偿。这样的担保形同虚设。

(3) 虚假担保人

借款人以不同名称的公司向同一家银行的多个基层单位借款,而且相互提供担保,借款和担保人公司的法定代表人往往也是同一人兼任的。这样的贷款具有较大的风险性。

(4) 公司互保

甲公司在申请借款时因银行要求,不得不寻找业务关系较为密切的乙公司作为其保证人。但乙公司或者自身借款需要或者担心自己被卷入担保纠纷而遭受经济损失,故而反过来也要求甲公司为其向银行借款时作担保。这样就形成了甲乙公司之间的互保(互相保证)。这种行为在法律上并没有被禁止,但银行也必须小心对待。因为互保企业,只要其中一方出问题被其他银行追诉,另一方可能由于承担保证责任而出现问题。

(5) 保证手续不完备,保证合同产生法律风险

办理一笔保证贷款通常需要保证人出具保证函,与贷款银行签订保证合同。这些法律性文件都必须有法定代表人签字并加盖公章才能生效,银行方面需要核对签字与印章。但在操作中,可能出现有公章但未有法定代表人签字,或者是有法定代表人签字但未加盖公章,或者是未对上述签字盖章的真实性进行验证等重大遗漏。此外,还存在保证合同条款约定不明确,不符合法律法规的要求等一系列问题。这些都将使保证合同产生重大隐患,甚至导致合同无效。

(6) 超过诉讼时效,贷款丧失胜诉权

有关诉讼时效问题,《民法通则》第一百三十五条明确规定:向人民法院请求保护民事权利的诉讼时效期间为2年,法律另有规定的除外。第一百三十七条规定:诉讼时效期间从知道或者应当知道权利被侵害时起计算。因此,就一笔保证贷款而言,如果逾期时间超过2年,2年期间借款人未曾归还贷款本息,而贷款银行又未采取其他措施使诉讼时效中断,那么该笔贷款诉讼时效期间已超过,将丧失胜诉权。同样,就保证责任而言,如果保证合同对保证期间有约定,应依约定;如果保证合同未约定或约定不明,则保证责任自主债务履行期届满之日起6个月,在上述规定的时期内债权人未要求保证人承担保证责任,保证人免除保证责任。

2. 贷款保证的风险防范

(1) 核保

为了防范保证贷款的风险，商业银行所要做的就是核实保证。核实保证简称为“核保”，是指去核实保证人提供的保证是在自愿原则的基础上达成的，是保证人真实意思的表示。强制提供的保证，保证合同无效。商业银行接受企业法人为保证人的，要注意验证核实以下几点：

①法人和法人代表签字印鉴的真伪，在保证合同上签字的人须是**有权签字人或经授权的签字人**，要严防假冒或伪造成的签字。

②企业法人出具的保证是否符合该法人章程规定的宗旨或授权范围，对已规定对外不能担保的，商业银行不能接受为保证人。

③股份有限公司或有限责任公司的企业法人提供的保证，需要取得董事会决议同意或股东大会同意。未经上述机构同意的，商业银行不能接受为保证人。

④中外合资、合作企业的企业法人提供的保证。需要提交董事会出具的同意招保的决议及授权书，董事会成员签字的样本，同时提供由中国注册会计师事务所出具的验资报告或出资证明。

⑤核保必须双人同去，尤其是对于初次建立信贷关系的企业，更应强调**双人实地核保**的制度。一人去有可能被保证人蒙骗，或与企业勾结出具假保证，而双人能起到制约作用。

⑥核保人必须亲眼所见保证人在保证文件上签字盖章，并做好核保证实书，留银行备查。如有必要，也可将核保工作交由律师办理。

(2) 签订好保证合同

商业银行经过对保证人的调查核保，认为保证人具备保证的主体资格，同意贷款后，在签订借款合同的同时，还要签订保证合同，作为主合同的从合同。

①保证合同的形式。保证合同要以书面形式订立，以明确双方当事人的权利和义务。根据《担保法》的规定，书面保证合同可以单独订立，包括当事人之间的具有担保性质的信函、传真等，也可以是主合同中的担保条款。

②保证合同订立方式。保证人与商业银行可以就单个主合同分别订立保证合同，也可以协商在最高贷款限额内就一定期间连续发生的贷款订立一个保证合同，后者大大简化了保证手续。最高贷款限额包括贷款余额和最高贷款累计额，在签订保证合同时需加以明确，以免因理解不同发生纠纷。

③保证合同的内容。应包括被保证的主债权（贷款）种类、数额，贷款期限、保证的方式、保证担保的范围、保证的期限及双方认为需要约定的其他事项。尤其是从合同之间的当事人名称、借款与保证金额、有效日期等，一定要衔接一致。

(3) 贷后管理

银行办完保证贷款手续并发放贷款后，需注意以下容易发生问题的环节。

②证人的经营状况是否变差，或其债务是否增加，包括向银行借款或又向他人提供担保。

②银行与借款人协商变更借款合同应经保证人同意，否则可能保证无效。表现为：办理贷款展期手续时，未经保证人同意，展期后的贷款，保证人不承担保证责任。另外，借款人到期不能按时还款，经协商银行同意对借款人发放一笔新贷款用于归还拖欠的旧贷款，但在签订新的贷款合同时可能写上“贷款用于购买原材料，补充流动资金不足”。这就出现与实际用途（归还旧贷款）不符的情况，某些没有诚意的保证人以此为由，提出不承担保证责任。因此，除事前有书面约定外，银行对借款人有关合同方面的修改，都应取得保证人书面意见，否则保证可能由此落空。

第 9 章 贷款审批

本章概要

贷款审批是商业银行信贷业务全流程的决策环节，是信贷业务执行实施的前提与依据。广义的贷款审批涵盖了贷款审查和贷款审批的过程，包括商业银行贷款业务的方案设计、选择和决策等阶段，其目标是把借款风险控制银行可接受的范围之内，力求避免不符合贷款要求和可能导致不良贷款的信贷行为。

本章包括三节内容，第一节是贷款审批原则，主要从信贷授权和审贷分离两个方面进行介绍。第二节是贷款审查事项及审批要素，主要介绍了贷款审查的基本内容要求和贷款审批要素的审定要点以及管理过程中需要注意的问题。第三节是授信额度，主要介绍了授信额度的含义、主要决定因素以及确定授信额度的具体流程。

9.1 贷款审批原则

学习目的

- 理解并掌握信贷授权的含义、原则与方法
- 理解并掌握审贷分离的含义和一般操作流程

9.1.1 信贷授权

银行业金融机构应建立统一的法人授权体系，对机构、人员和岗位进行权限管理。根据授权人的风险管理能力、所处区域经济信用环境、资产质量等因素，按地区、行业、客户、产品等进行授信业务差别授权，合理确定授权权限。授权人在书面授权范围内审批授信业务，不得越权或变相越权审批授信业务。

1. 信贷授权的含义

(1) 信贷授权的定义

信贷授权是指银行业金融机构对其所属业务职能部门、分支机构和关键业务岗位开展授信业务权限的具体规定。这里的信贷包括贷款、贴现、透支、保理、承兑、担保、信用证、信贷证明等银行业金融机构表内外授信业务。

(2) 信贷授权分类

信贷授权大致可分为以下三种类型：

①直接授权，是指银行业金融机构总部对总部相关授信业务职能部门或直接管理的经营单位授予全部或部分信贷产品一定期限、一定金额内的授信审批权限。

②转授权，是指授权的经营单位在总部直接授权的权限内，对本级行各有权审批人、相关授信业务职能部门和所辖分支机构转授一定的授信审批权限。根据贷款新规规定，贷款人应建立健全内部审批授权与转授权机制。审批人员应在授权范围内按规定流程审批贷款，不得越权审批。

③临时授权，是指被授权者因故不能履行业务审批职责时，临时将自己权限范围内的信

贷审批权限授予其他符合条件者代为行使，并到期自动收回。

（3）信贷授权管理的意义

信贷授权是银行业金融机构信贷管理和内部控制的基本要求，旨在健全内部控制体系，增强防范和控制风险的能力，并有利于优化流程、提高效率，以实现风险收益的最优化。集中管理是为了控制风险，合理授权则是为了在控制风险的前提下提高效率。

对内授权与对外授信密切相关。对内合理授权是银行业金融机构对外合格授信的前提和基础。授信授权对于有效实行一级法人体制，强化银行业金融机构的统一管理与内部控制，增强银行业金融机构防范和控制风险的能力都有重要意义。

2. 信贷授权的原则与方法

在银行业金融机构的实际操作中，信贷授权的操作规程主要包括以下内容：

（1）信贷授权应遵循的基本原则

①授权适度原则。银行业金融机构应兼顾信贷风险控制和提高审批效率两方面的要求，合理确定授权金额及行权方式，以实现集权与分权的平衡。实行转授权的，在金额、种类和范围上均不得大于原授权。

②差别授权原则。应根据各业务职能部门和分支机构的经营管理水平、风险控制能力、主要负责人业绩以及所处地区经济环境等，实行有区别的授权。

③动态调整原则。应根据各业务职能部门和分支机构的经营业绩、风险状况、制度执行以及经济形势、信贷政策、业务总量、审批手段等方面的情况变化，及时调整授权。

④权责一致原则。业务职能部门和分支机构超越授权，应视越权行为性质和所造成的经济损失，追究主要负责人及直接责任人的责任。主要负责人离开现职时，必须要有上级部门作出的离任审计报告。根据《固定资产贷款管理暂行办法》的规定，对超越、变相超越权限或不按规定流程审批贷款的贷款人，银行业监督管理机构可根据有关法律法规对其进行处罚。

（2）信贷授权确定的方法

银行业金融机构对业务职能部门和分支机构的信贷授权，原则上应根据其风险管理水平、资产质量、所处地区的经济环境、主要负责人的信贷从业经验等因素，设置一定的权重，采用风险指标量化评定的方法合理确定。此外，在确定信贷授权时，还应适当考虑公司信贷、小企业信贷、个人信贷的业务特点。

（3）信贷授权的方式

①信贷授权的载体

授权可以采用授权书、规章制度、部门职责、岗位职责等书面形式。其中，授权书比较规范、正式，也较为常用。

授权书应当载明以下内容：授权人全称和法定代表人姓名；受权人全称和负责人姓名；授权范围和权限；关于转授权的规定；授权书生效日期和有效期限；对限制越权的规定；其他需要规定的内容。授权的有效期限一般为1年。

②信贷授权的形式

常用的授权形式有以下几种。

- 按授权人划分，信贷授权可授予总部授信业务审批部门及其派出机构、分支机构负责人或独立授信审批人等。

- 按授信品种划分，可按风险高低进行授权，如对固定资产贷款、并购贷款、流动资金贷款等品种给予不同的权限。

- 按行业进行授权，根据银行信贷行业投向政策，对不同的行业分别授予不同的权限。

如对产能过剩行业、高耗能、高污染行业应适当上收审批权限。

●按客户风险评级授权，根据银行信用评级政策，对不同信用等级的客户分别授予不同的权限。

●按担保方式授权。根据担保对风险的缓释作用，对采用不同担保方式的授信业务分别授予不同的权限，如对全额保证金业务、存单(国债)质押业务等分别给予不同的审批权限。

9.1.2 审贷分离

银行业金融机构应按照审贷分离原则，由独立于前台业务部门的负责风险评价的部门对不同币种、不同客户对象、不同类型的信用风险进行统一管理。要完善授信决策与审批机制，防止对单一客户、集团客户授信风险的高度集中。

1. 审贷分离的含义

(1) 审贷分离的定义

审贷分离是指将信贷业务办理过程中的调查和审查环节进行分离，分别由不同层次机构和不同部门(岗位)承担，以实现相互制约并充分发挥信贷审查人员专业优势的信贷管理制度。

(2) 审贷分离的意义

审贷分离的核心是将负责贷款调查的业务部门(岗位)与负责贷款审查的管理部门(岗位)相分离，以达到相互制约的目的。其意义有三点：一是信贷审查人员独立判断风险，保证信贷审查审批的独立性和科学性；二是信贷审查人员相对固定，有利于提高专业化水平，实现专家审贷，弥补客户经理在信贷专业分析技能方面的不足，减少信贷决策失误；三是从全局角度来讲，审贷分离对促进银行业金融机构的信贷管理机制改革、提高信贷管理水平以及提高信贷资产质量具有重要的现实意义。

2. 审贷分离的一般操作规程

在商业银行的实际操作中，审贷分离的操作规程主要包括以下几个方面。

(1) 审贷分离的形式

① 岗位分离

在基层经营单位，如信贷规模较小的支行，由于人员限制，无法设立独立的部门履行信贷审查的职能，一般设置信贷业务岗和信贷审查岗，由信贷审查岗履行信贷审查的职能。

② 部门分离

在分行乃至总行等较高级别的单位，应分别设置信贷业务经营部门和授信审查部门，前者履行贷前调查和贷款管理职能，后者履行信贷审查职能。

③ 地区分离

有的商业银行设立地区信贷审批中心，负责某个地区辖内机构超权限的贷款审批，旨在通过地区分离、异地操作来保证贷款审批的独立性。

(2) 信贷业务岗与信贷审查岗的职责划分

从各行实际操作看，信贷业务岗和信贷审查岗的职责一般作如下划分。

① 信贷业务岗职责

- 积极拓展信贷业务，搞好市场调查，优选客户，受理借款人申请。
- 对借款人申请信贷业务的合法性、安全性、盈利性进行调查。
- 对客户进行信用等级评价，撰写调查报告，提出贷款的期限、金额、利率(费率)和支

付方式等明确意见。

- 办理核保、抵(质)押登记及其他发放贷款的具体手续。
- 贷款业务办理后对借款人执行借款合同的情况和经营状况进行检查和管理。
- 督促借款人按合同约定使用贷款,按时足额归还贷款本息,并负责配合催收风险贷款。
- 负责信贷档案管理,确保信贷档案完整、有效。
- 信贷业务岗位人员提交贷前调查报告,并承担调查失误、风险分析失误和贷后管理不力的责任。

②信贷审查岗职责

- 表面真实性审查。对财务报表、商务合同等资料进行表面真实性审查,对明显虚假的资料提出审查意见。

- 完整性审查。审查授信资料是否完整有效,包括授信客户贷款卡等信息资料、项目批准文件以及需要提供的其他证明资料等。

- 合规性审查。审查借款人、借款用途的合规性,审查授信业务是否符合国家和本行信贷政策投向政策,审查授信客户经营范围是否符合授信要求。

- 合理性审查。审查借款行为的合理性,审查贷前调查中使用的信贷材料和信贷结论在逻辑上是否具有合理性。

- 可行性审查。审查授信业务主要风险点及风险防范措施、偿债能力、授信安排、授信价格、授信期限、担保能力等,审查授信客户和授信业务风险。

(3) 审贷分离实施要点

①审查人员与借款人原则上不单独直接接触

审贷分离的初衷就是通过调查与审查人员分离,杜绝信贷审查审批受人为因素的干扰,维护审查审批的独立性和客观性。因此,审查人员审查所需的资料、数据等由信贷调查人员从借款人处取得,审查人员原则上不与借款人单独直接接触。

对特大项目、复杂事项等确需审查人员接触借款人的,应经过一定程序的批准,在客户经理的陪同下实地进行调查。

②审查人员无最终决策权

贷款审查只是贷款审批过程中的一个环节,不应成为贷款审批流程的终点。审查人员即使对贷款发放持否定态度,也应按正常的信贷流程继续进行审批。最终审批人参考审查员意见后,对是否批准贷款提出明确的意见。信贷决策权应由贷款审查委员会或最终审批人行使。

③审查人员应真正成为信贷专家

审查人员应具备经济、财务、信贷、法律、税务等专业知识,并有丰富的实践经验。审查人员信贷判断的基础不仅是客户经理提供的资料,还包括大量日常积累的信息,因此必须了解大量的国民经济和行业信息。只有这样,才能对信贷调查人员提交的资料以及结论的真实性、合理性提出审查意见,站在更高的角度对贷款的可行性提出独立的意见。

④实行集体审议机制

我国商业银行为了弥补个人经验不足,同时防止个人操纵贷款现象的发生,一般采取贷款集体审议决策机制,多数银行采取设立各级贷款审查委员会(以下简称贷审会)的方式行使集体审议职能。

贷审会作为授信业务决策的集体议事机构,评价和审议信贷决策事项,为最终审批人提供决策支持。贷审会投票未通过的信贷事项,有权审批人不得审批同意,对贷审会通过的授信,有权审批人可以否定。这里的有权审批人主要指行长或其授权的副行长等。行长不得担任贷审会的成员,但可指定一名副行长担任贷审会主任委员,但该主任委员不得同时分管前台业务部门。

贷审会委员不能过多,也不能过少,且必须为单数。审议表决应当遵循“集体审查审议、

明确发表意见、绝对多数通过”的原则。未通过贷审会审查的授信可以申请复议，但必须符合一定条件，且间隔时间不能太短。贷审会成员发表的全部意见应当记录存档，且要准确反映审议过程，以备后续的授信管理和履职检查。

⑤按程序审批

授信审批应按规定权限、程序进行，不得违反程序、减少程序或逆程序审批授信业务。

9.2 贷款审查事项及审批要素

学习目的

- 理解并掌握贷款审查事项的内容要求
- 理解并掌握贷款审批要素的内容要求

9.2.1 贷款审查事项

1. 贷款审查事项的含义

贷款审查事项是指在贷款审查过程中应特别关注的事项，关注审查事项有助于保证贷款审查的有效性，保证审查结果的合理性。需要注意的是，针对不同的授信品种的风险特点，应关注的重点各有不同，因此，审查事项的基本内容也有所不同。

2. 贷款审查事项的基本内容

银行业金融机构经过多年经营，积累了丰富的信贷业务经验，贷款审查已嵌入各种贷款业务的管理流程之中。根据“了解你的客户”、“了解你客户的业务”、“了解你客户的风 险”原则，在审查审批过程中一般应要求把握以下内容：

(1) 信贷资料完整性及调查工作与申报流程的合规性审查

①借款人、担保人(物)及具体贷款业务有关资料是否齐备，申报资料及其内容应合法、真实、有效。

②贷款业务内部运作资料是否齐全，是否按规定程序操作，调查程序和方法是否合规，调查内容是否全面、有效，调查结论及意见是否合理。

(2) 借款人主体资格及基本情况审查

①借款人主体资格及经营资格的合法性，贷款用途是否在其营业执照规定的经营范围 内。

②借款人股东的实力及注册资金的到位情况，产权关系是否明晰，法人治理结构是否健 全。

③借款人申请贷款是否履行了法律法规或公司章程规定的授权程序。

④借款人的银行及商业信用记录以及法定代表人和核心管理人员的背景、主要履历、品 行和个人信用记录。

(3) 信贷业务政策符合性审查

①借款用途是否合法合规，是否符合国家宏观经济政策、产业行业政策、土地、环保和 节能政策以及国家货币信贷政策等。

②客户准入及借款用途是否符合银行区域、客户、行业、产品等信贷政策。

③借款人的信用等级评定、授信额度核定、定价、期限、支付方式等是否符合银行信贷 政策制度。

(4) 财务因素审查

主要审查借款人基本会计政策的合理性，财务报告的完整性、真实性和合理性及审计结论，要特别重视通过财务数据间的比较分析、趋势分析及同业对比分析等手段判断客户的真实生产经营状况，并尽量通过收集必要的信息，查证客户提供的财务信息的真实性、合理性。

(5) 非财务因素审查

主要包括借款人的企业性质、发展沿革、品质、组织架构及公司治理、财务管理、经营环境、所处的行业市场分析、行业地位分析、产品定价分析、生产技术分析、客户核心竞争能力分析等。

(6) 担保审查

对保证、抵押、质押等担保方式的合法、足值、有效性进行审查。

(7) 充分揭示信贷风险

①分析、揭示借款人的财务风险、经营管理风险、市场风险及担保风险等。

②提出相应的风险防范措施。

(8) 提出授信方案及结论

在全面论证、平衡风险收益的基础上，提出审查结论。

9.2.2 贷款审批要素

1. 贷款审批要素的含义

贷款审批要素广义上是指贷款审批方案中应包含的各项内容，具体包括授信对象、贷款用途、贷款品种、贷款金额、贷款期限、贷款币种、贷款利率、担保方式、发放条件与支付方式、还款计划安排及贷后管理要求等。

2. 主要贷款审批要素的审定要点

(1) 授信对象

审批中应明确给予授信的主体对象。固定资产贷款和流动资金贷款的授信对象是企事业单位或国家规定可以作为借款人的其他组织。项目融资的授信对象是主要为建设、经营该项目或为该项目融资而专门组建的企事业单位，包括主要从事该项目建设、经营或融资的既有企事业单位。个人贷款的授信对象是符合规定条件的自然人。

(2) 贷款用途

贷款应该有明确、合理的用途。贷款审批人员应该分析授信申报方案所提出的贷款用途是否明确、具体，除了在允许范围内用于债务置换等特定用途的贷款，对于直接用于生产经营的贷款，贷款项下所经营业务应在法规允许的借款人的经营范围内，相关交易协议或合同要落实，如交易对手为借款人的关系人，更应认真甄别交易的真实性，防止借款人虚构商品或资产交易骗取银行贷款。必要时可结合分析借款人财务结构，判断借款人是否存在短借长用等不合理的贷款占用，了解借款人是否存在建设资金未落实的在建或拟建的固定资产建设项目或其他投资需求，防止贷款资金被挪用。

(3) 授信品种

授信品种首先应与授信用途相匹配，即授信品种的适用范围应涵盖该笔业务具体的贷款用途；其次，应与客户结算方式相匹配，即贷款项下业务交易所采用的结算方式应与授信品种适用范围一致；再次，授信品种还应与客户风险状况相匹配，由于不同授信品种通常具有不同的风险特征，风险相对较高的授信品种通常仅适用于资信水平相对较高的客户；最后，授信品种还应与银行信贷政策相匹配，符合所在银行的信贷政策及管理要求。

(4) 贷款金额

贷款金额应依据借款人合理资金需求量和承贷能力来确定。流动资金贷款需求量可参考《流动资金贷款管理暂行办法》提供的方法进行测算，固定资产贷款需求量可根据项目经审核确定的总投资、拟定且符合法规要求的资本金比例及其他资金来源构成等加以确定；贷款金额除考虑借款人的合理需求，还应控制在借款人的承贷能力范围内，这样才能确保需求合理，风险可控。

(5) 贷款期限

贷款期限首先应符合相应授信品种有关期限的规定；其次，贷款期限一般应控制在借款人相应经营的有效期限内；再次，贷款期限应与借款人资产转换周期及其他特定还款来源的到账时间相匹配；最后，贷款期限还应与借款人的风险状况及风险控制要求相匹配。

(6) 贷款币种

贷款币种应尽可能与贷款项下交易所使用的结算币种及借款人还款来源币种相匹配，并充分考虑贷款币种与还款来源币种错配情况下所面临的相关风险及风险控制。使用外汇贷款的，还需符合国家外汇管理相关规定。

(7) 贷款利率

首先，贷款利率应符合中国人民银行关于贷款利率的有关规定以及银行内部信贷业务利率的相关规定；其次，贷款利率水平应与借款人及信贷业务的风险状况相匹配，体现收益覆盖风险的原则；最后，贷款利率的确定还应考虑所在地同类信贷业务的市场价格水平。

(8) 担保方式

首先，所采用的担保方式应满足合法合规性要求，担保人必须符合法律、规则规定的主体资格要求，担保品必须是符合法律规定、真实存在的财产或权利，担保人对其拥有相应的所有权和处置权，且担保行为获得了担保人有权机构的合法审批，并按法规要求在有权机构办理必要的抵(质)押登记；其次，担保应具备足值性，保证人应具备充足的代偿能力，抵(质)押品足值且易变现；再次，所采用的担保还应具备可控性，银行在担保项下应拥有对借款人、担保人相应的约束力，对保证人或抵(质)押品具有持续监控能力；最后，担保须具备可执行性及易变现性，并考虑可能的执行与变现成本。

(9) 发放条件

应明确授信发放的前提条件，以作为放款部门放款审查的依据。固定资产贷款和项目融资的发放条件应包括与贷款同比例的资本金已足额到位、项目实际进度与已投资额相匹配等要求。固定资产贷款在发放和支付过程中，借款人出现以下情形的，贷款人应与借款人协商补充贷款发放和支付条件，或根据合同约定停止贷款资金的发放和支付：①信用状况下降；②不按合同约定支付贷款资金；③项目进度落后于资金使用进度；④违反合同约定，以化整为零的方式规避贷款人受托支付。

(10) 支付要求

应按照按需放款的要求，视情况不同采取受托支付或是自主支付，采取受托支付的，还要明确规定起点金额和支付管理要求。如对流动资金贷款，应根据借款人的行业特征、经营规模、管理水平、信用状况等因素和贷款业务品种，合理约定贷款资金支付方式及贷款人受托支付的金额标准。

(11) 贷后管理要求

可针对借款人及相关授信业务的风险特征，提出相应的贷后管理要求。如就贷后走访客户的频率、需重点监控的情况及指标、获取信息的报告反馈等事项提出具体要求。此外，还可对贷款存续期间借款人的资产负债率、流动比率、速动比率、销售收入增减幅度、利润率、分红比率等相关财务指标提出控制要求。

3. 贷款审批要素管理中需要注意的问题

审批要素的管理目前尚未引起所有银行业金融机构的重视，个别银行业金融机构尚未对审批要素制定统一的格式要求，审批要素散落于各个信贷业务管理办法的条文之中。随着贷款精细化管理水平的提高，银行业金融机构应对审批要素进行规范，对各授信品种必须审批的要素、审批结论的规范表达方式等进行统一规定。

银行业金融机构审批要素中主要存在以下问题。

(1) 向未经法人授权的非法人的分公司、未满 18 周岁的未成年人等不符合贷款主体资格的对象授信。

(2) 贷款期限设置与借款人现金流、经营周期或实际需求不匹配，如为逃避上报审批，短贷长用，即以短期流动资金贷款满足项目建设的长期需求。

(3) 未按企业规模、还款来源或实际融资需求合理设定授信额度，授信额度与借款人的经营规模或收入水平不匹配。

(4) 对部分贷款风险分析不够到位，过分依赖第二还款来源，忽视对客户本身的历史背景、关联交易、经营能力和行业产品的深入分析，对一些违背规章制度、交易背景存疑贷款的决策不够审慎。

(5) 对借款人在贷款期间的最低财务指标没有设定。根据《流动资金贷款管理办法》的规定，贷款人应与借款人在借款合同中约定，对于借款人突破约定财务指标的，借款人应承担的违约责任和贷款人可采取的措施。目前，个别银行业金融机构在贷款审批中，对最低财务指标没有约定或约定不明。

(6) 贷款用途描述不清、似是而非，发放无指定用途贷款，或者发放个人股权投资性贷款。

9.3 授信额度

学习目的

- 掌握授信额度的含义
- 理解决定授信额度的主要因素
- 掌握确定授信额度的具体流程

9.3.1 授信额度的定义

授信额度是指银行在客户授信限额以内，根据客户的还款能力和银行的客户政策最终决定给予客户的授信总额。它是通过银企双方签署的合约形式加以明确的，包括信用证开证额度、提款额度、各类保函额度、承兑汇票额度、现金额度等。授信额度依照每一笔信用贷款、单个公司借款企业、集团公司等方式进行定义和监管。

1. 单笔贷款授信额度

单笔贷款授信额度主要指用于每个单独批准在一定贷款条件(收入的使用、最终到期日、还款时间安排、定价、担保等)下的贷款授信额度。根据贷款结构，单笔贷款授信额度适用于：

- ①指定发放的贷款本金额度，一旦经过借贷和还款后，就不能再被重复借贷。
- ②被批准于短期贷款、长期循环贷款和其他类型的授信贷款的最高的本金风险敞口额

度。

2. 借款企业额度

一段时期内，良好的客户通常会有一笔以上的银行贷款，来对应其不同需求。借款企业的信用额度是指银行授予某个借款企业的所有授信额度的总和。

3. 集团借款企业额度

集团借款额度指授予各个集团成员(包括提供给不同的子公司和分支机构)的授信额度的总和。企业集团的结构和组成通常并不容易识别和理解，企业间复杂的关系有时是故意为了欺骗外部的债权人、税务当局，甚至审计师或产生隐性的资金流。通过一系列并购活动成功扩展为大型企业的几代家族企业通常形成了复杂的组织结构。而由于以下原因，复杂企业结构更容易产生潜在的信用风险：

- ①贷款资金有可能被转移到集团的其他公司；
- ②内部集团资金流有可能转化为现金并用于债务清偿；
- ③无论借款企业的条件和业绩有多优秀，发生在集团的其他公司的问题都有可能影响到借款企业。

银行信贷人员必须充分地发现和了解企业集团间的关系，集团额度必须由一个对所有集团关系负责的会计主管进行监管和控制。根据《固定资产贷款管理暂行办法》和《流动资金贷款管理暂行办法》的相关规定，贷款人应将固定资产贷款和流动资金贷款纳入对借款人及借款人所在集团客户的统一授信额度管理，并按区域、行业、贷款品种等维度建立固定资产贷款和流动资金贷款的风险限额管理制度。

9.3.2 授信额度的决定因素

贷款授信额度是在对以下因素进行评估和考虑的基础上决定的。

- ①了解并测算借款企业的需求，通过与借款企业进行讨论，对借款原因进行分析。
- ②客户的还款能力。这主要取决于客户的现金流，客户的债务承受能力再高，并不表示其有还款能力，一旦其现金流断裂，客户即使有还款意愿也不可能还款。只有当客户在一定期限内的现金流入大于或等于现金流出时，我们认为其才具有还款能力。在实际操作中，银行可以通过对季节性或长期贷款的信用分析和财务预测来评估还款能力，集中分析客户未来现金流量的风险。
- ③借款企业对借贷金额的需求。
- ④银行或借款企业的法律或监督条款的限制，以及借款合同条款对公司借贷活动的限制。
- ⑤贷款组合管理的限制，例如地域、行业、借贷类型或者由银行高级管理人员为贷款组合所制定的贷款授信额度。
- ⑥银行的客户政策，即银行针对客户提出的市场策略，这取决于银行的风险偏好和银行对未来市场的判断，将直接影响客户授信额度的大小。
- ⑦关系管理因素，相对于其他银行或债权人，银行愿意提供给借款企业的贷款数额和关系盈利能力。

对于每一个借款人的授信额度，通常都可以反映出这些因素中任意一个所指明的最低的数额，其中前两个因素需要银行借贷部门进行精细的分析。此外，根据《项目融资业务指引》的相关规定，贷款人应当按照国家关于固定资产投资项目资本金制度的有关规定，综合考虑

项目风险水平和自身风险承受能力等因素，合理确定贷款金额。

9.3.3 授信额度的确定流程

银行信贷部门应按照以下的流程来确定授信额度。

①通过与有潜力信用额度的借款企业的讨论，以及借贷理由分析，分析借款原因和借款需求。信贷业务人员应从季节销售增长、快速销售增长的持续期、资产效率的衰减、固定资产的代替或扩张、长期投资、贸易融资的减少或改变、债务重构、非充分盈利能力、股息需求、一次性或意外成本等方面，使用分析工具和方法，对借款原因和借款需求进行分析。

②如果通过评估借款原因，明晰了短期和长期借款存在的理由，在一些情况下，长期贷款的进程可以在这一时点上进行大致的评估，尽管正确的进程和授信额度只能在完成了客户偿还能力评估后进行确定。

③讨论借款原因和具体需求额度，评估借款企业可能产生的特殊情况。当借款企业有特定需求时，应分析客户需求和借款理由，分析其差异。

④进行信用分析去辨别和评估关键的宏观、行业和商业风险，以及所有影响借款企业的资产转换周期和债务清偿能力的因素。

⑤进行偿债能力分析，评估满足未来债务清偿所需的现金流量。

⑥整合所有的授信额度作为借款企业的信用额度，包括现存所有有效授信额度以及新的正在申请批准的信贷额度，完成最后授信评审并提交审核。

第十章 贷款合同与发放支付

本章概要

贷款经批准后，业务人员应当严格落实贷款批复条件，并签署借款合同。借款合同一经签订生效后，受法律保护的借贷关系即告确立，借贷双方均应依据借款合同的约定享有权利和承担义务。

本章包括三节内容，第一节是贷款合同与管理，主要介绍了贷款合同签订流程、贷款合同管理存在的问题及实施要点。第二节是贷款的发放，主要从贷放分控和贷款发放管理两个方面进行了介绍。第三节是贷款支付，主要介绍了实贷实付、受托支付以及自主支付的相关内容要求。

10.1 贷款合同与管理

学习目的

- 了解贷款合同签订流程
- 理解并掌握贷款合同管理的相关概念

10.1.1 贷款合同签订

1. 贷款合同概述

(1) 贷款合同的定义

贷款合同是从贷款人主体角度提出的，一般是指可以作为贷款人的银行业金融机构与法

人、其他组织之间就贷款的发放与收回等相关事宜签订的规范借贷双方权利义务的书面的法律文件。从借款人主体角度而言，也称为借款合同。

（2）借款合同的内容

借款合同的内容主要包括：当事人的名称(姓名)和住所、贷款种类、币种、贷款用途、贷款金额、贷款利率、贷款期限、还款方式、借贷双方的权利与义务、担保方式、违约责任等。此外，根据贷款新规的相关规定，贷款人应在合同中与借款人约定提款条件以及贷款资金支付接受贷款人管理等与贷款使用相关的条款，提款条件应包括与贷款同比例的资本金已足额到位、项目实际进度与已投资额相匹配等要求；贷款人还应在合同中与借款人约定，借款人出现未按约定用途使用贷款、未按约定方式支用贷款资金、未遵守承诺事项、申贷文件信息失真、突破约定的财务指标约束等情形时借款人应承担的违约责任和贷款人可采取的措施。

（3）借款合同的分类

借款合同分为格式合同和非格式合同两种。其中，格式合同是指银行业金融机构根据业务管理要求，针对某项业务制定的在机构内部普遍使用的格式统一的合同。

（4）借款合同的制定原则

银行业金融机构借款合同应当依据法律法规、部门规章、现行制度规定、业务操作规程以及业务需求制定，并应遵守以下原则：

- ①不冲突原则，即借款合同不违反法律、行政法规的强制性规定；
- ②适宜相容原则，即借款合同要符合银行业金融机构自身各项基本制度的规定和业务发展的需求；
- ③维权原则，即借款合同要在法律框架内充分维护银行业金融机构的合法权益；
- ④完善性原则，即借款合同文本内容应力求完善，借贷双方权利义务明确，条理清晰。

2. 借款合同的签订

经审批同意后，贷款人应与借款人及其他相关当事人签订书面借款合同、担保合同等相关合同。合同中应详细约定各方当事人的权利、义务及违约责任，避免对重要事项未约定、约定不明或约定无效。根据《固定资产贷款管理暂行办法》的规定，贷款人应要求借款人在合同中对与贷款相关的重要内容作出承诺，承诺内容包括：贷款项目及其借款事项符合法律法规的要求；及时向贷款人提供完整、真实、有效的材料；配合贷款人对贷款的相关检查；发生影响其偿债能力的重大不利事项时及时通知贷款人；进行合并、分立、股权转让、对外投资、实质性增加债务融资等重大事项前征得贷款人同意等。

借款合同的签订流程如下：

（1）填写合同

贷款发放人员在填写有关合同文本过程中，应注意以下问题：

- ①合同文本应该使用统一的格式，对单笔贷款有特殊要求的，可以在合同中的其他约定事项中约定；
- ②合同填写必须做到标准、规范、要素齐全、数字正确、字迹清晰、不错漏、不潦草，防止涂改；
- ③需要填写空白栏且空白栏后有备选项的，在横线上填好选定的内容后，对未选的内容应加横线表示删除；合同条款有空白栏，但根据实际情况不准备填写内容的，应加盖“此栏空白”字样的印章；
- ④贷款金额、贷款期限、贷款利率、担保方式、还款方式、划款方式等条款要与贷款最终审批意见一致。

(2) 审核合同

合同填写完毕后,填写人员应及时将合同文本交合同复核人员进行复核。同笔贷款的合同填写人与合同复核人不得为同一人。

①同复核人员负责根据审批意见复核合同文本及附件填写的完整性、准确性、合规性,主要包括:文本书写是否规范;内容是否与审批意见一致;合同条款填写是否齐全、准确;文字表达是否清晰;主从合同及附件是否齐全等。

②合同文本复核人员应就复核中发现的问题及时与合同填写人员沟通,并建立复核记录,交由合同填写人员签字确认。

(3) 签订合同

合同填写并复核无误后,贷款发放人应负责与借款人(包括共同借款人)、担保人(抵押人、出质人、保证人)签订合同。

①在签订(预签)有关合同文本前,应履行充分告知义务,告知借款人(包括共同借款人)、保证人等合同签约方关于合同内容、权利义务、还款方式以及还款过程中应当注意的问题等。

②借款人、保证人为自然人的,应在当面核实签约人身份证明之后由签约人当场签字;如果签约人委托他人代替签字,签字人必须出具委托人委托其签字并经公证的委托授权书。对保证人为法人的,保证方签字人应为其法定代表人或其授权代理人,授权代理人必须提供有效的书面授权文件。

③对采取抵押担保方式的,应要求抵押物共有人在相关合同文本上签字。

④借款人、担保人等签字后,贷款发放人应将有关合同文本、贷款调查审批表和合同文本复核记录等材料送交银行有权签字人审查,有权签字人审查通过后在合同上签字或加盖个人签字笔迹制作的个人名章,之后按照用印管理规定负责加盖银行贷款合同专用章。

⑤银行可根据实际情况决定是否办理合同公证。

10. 1.2 贷款合同管理

1. 贷款合同管理的定义及模式

(1) 贷款合同管理的定义

贷款合同管理是指按照银行业金融机构内部控制与风险管理的要求,对贷款合同的制定、修订、废止、选用、填写、审查、签订、履行、变更、解除、归档、检查等一系列行为进行管理的活动。

(2) 贷款合同管理模式

贷款合同管理一般采取银行业金融机构法律工作部门统一归口管理和各业务部门、各分支机构分级划块管理相结合的管理模式。在市场经济条件下,银行业金融机构为实现一定的经济目的,明确相互权利义务关系而签订的贷款合同是民事合同,通过合同所确立的民事关系是一种受法律保护的民事法律关系,所以通过签订合同建立法律关系的行为是一种民事法律行为。贷款合同本身的特征决定了贷款合同管理工作不同于银行业金融机构内部管理工作,涉及大量的法律专业问题,应由专门的法律工作部门或岗位归口管理。

法律工作部门对贷款合同的制定、签订和履行负有监督、检查和指导的职责。各业务部门和各分支机构作为合同具体管理单位,负责本部门、本机构的合同签订和履行。银行业金融机构和所属各部门、各分支机构对贷款合同的管理应做到落实机构、人员和制度,形成完善的合同管理体系。

2. 贷款合同中存在的问题

整体来看，我国银行业金融机构在对贷款合同中尚存在一些问题。

(1) 贷款合同存在不合规、不完备等缺陷

当前我国银行业金融机构使用的主要是格式合同，部分合同条款设置较为粗放简单，对需要约定的情形和可能出现的各类情况考虑得不够充分，操作中因合同本身的问题而产生法律纠纷。例如：

①对借款人未按照约定用途使用贷款资金约束不力。贷款是否按约定用途使用，直接关系到贷款安全。银行在发放贷款之前，必须对贷款项目进行考察，明确贷款用途，同时还要对借款人的信用情况进行考察，以判断贷款风险的大小。借款人擅自改变贷款用途，将会对贷款收回造成风险。在实践中，很多贷款合同中只是概括地约定借款人不得擅自更改资金使用用途，而没有约定违约救济方式，借款人一旦未按照约定用途使用贷款资金，银行往往对其束手无策。部分贷款合同虽然约定了在借款人未按照约定用途使用借款时，贷款人可对违约使用部分自违约使用之日起按照一定的标准计收罚息，但对所适用的基础利率约定不明确，也会引起争议。

②未明确约定银行提前收回贷款以及解除合同的条件。很多贷款合同没有明确约定银行提前收回贷款的具体条件，即使明显发生不利于贷款人的情形，贷款人也很难提前收贷并解除合同。

③未明确约定罚息的计算方法。在实践中，由于贷款合同未明确约定罚息的计算方法并予以特别提示或说明，借贷双方经常会对罚息的计算方式产生分歧，借款人经常认为罚息的计算基础仅仅为本金，不包括利息，而银行计算罚息的基础为本金与利息之和。

④担保方式的约定不明确、不具体。担保是保护银行利益的重要手段之一。选择何种担保方式对银行利益的实现至关重要。在实践中，少数贷款合同对物的担保(抵押、质押等)与人的担保(保证)约定较为模糊，在第三人提供保证的情况下，到底是一般保证还是连带责任保证约定不明，给以后发生纠纷时实现担保权益带来不确定因素。

(2) 合同签署前审查不严

合同签署前审查不严，往往会隐藏法律风险。这类法律风险表现为对借款人的主体资格和履约能力审查不严。根据《合同法》等相关法律规定，如借款人损害国家利益的，或恶意串通损害国家、集体或第三人利益的，或以合法形式掩盖非法目的的，或违反法律、行政法规等强制性规定的，或借款人主体资格存在瑕疵的，均可能会导致贷款合同无效或效力待定。如果银行与借款人之间形成的借贷法律关系无效或效力待定，会对银行保全债权产生不确定性。

(3) 签约过程违规操作

在贷款合同签订过程中，有些银行违规操作，对下列情形疏于管理，应引起关注。

①对借款人基本信息重视程度不够。借款人的基本信息关系到借款主体资格和合同的真实性，必须如实填写并确保基本信息中相关事项与签字或盖章一致。

②对有权签约人主体资格审查不严。合同一般由法定代表人或其授权人签字，如果与主体资格有瑕疵的当事人签署合同，将导致合同无效或效力待定。

③抵押手续不完善或抵押物不合格。如果办理共有财产抵押手续时未取得财产共有人书面同意，或以未成年人财产抵押、法律法规禁止设定抵押的财产设定抵押等，很可能会导致抵押权无法实现。

(4) 履行合同监管不力

①借款合同的变更不符合法律规定。合同的变更包括当事人变更、担保合同的变更、贷款展期、借款合同提款计划和还款计划的调整及其他合同内容的变更。按照规定，变更借款

合同须经当事人协商一致，签订变更协议，并将变更协议作为原借款合同的附件。在此过程中，个别信贷员缺少法律意识，对合同变更的严肃性认识不够，没有履行法定手续，造成信贷风险。此外，贷款合同变更未取得保证人的书面同意。由于保证人只对已签字的保证内容承担担保责任，如果在原贷款合同变更时未重新取得保证人的书面同意，很可能会面临保证人不承担责任的风险。

②扣款侵权，引发诉讼。贷款人在催收贷款过程中不按法律程序办事，在未明确约定的情况下，单方面扣划借款人、担保人资金，或私自扣押借款人的财产及物品，或利用借款人、担保人在本机构开户的条件扣收款项，造成侵权纠纷。

(5) 合同救济超时

根据《民法通则》的规定，债权适用2年诉讼时效规定，即自知道或应当知道权利被侵害之日起2年内，权利人不向法院请求保护其民事权利，便丧失请求人民法院依诉讼程序强制义务人履行义务的胜诉权。诉讼时效还需要注意抵押权的行使期间。《物权法》第二百零二条规定“抵押权人应当在主债权诉讼时效期间行使抵押权；未行使的，人民法院不予保护。”实践中对此应加以注意。

3. 加强合同管理的实施要点

由于贷款合同管理是一项系统工程，涉及借款人、担保方乃至法律环境等方方面面，在实施过程中需要多方配合才能实现预期的目标。

(1) 修订和完善贷款合同等协议文件

银行业金融机构应全面梳理过去制定或执行的贷款合同的内部流程、框架和内容，着重强化贷款支付环节的约定和要求借款人和担保人履行承诺的条款，提高贷款合同中承诺条款的执行力，并按照约定检查、监督贷款的使用情况，防止贷款被挪用，真正维护银行业金融机构的权利。

(2) 建立完善有效的贷款合同管理制度

银行业金融机构能否有效管理贷款合同，把好贷款合同关，是其经营管理成败和服务水平高低的一个重要标志。为规范贷款合同管理，应制定切实可行的、涵盖合同管理全部内容的管理制度，使贷款合同管理工作有章可循，做到管理层次清楚、职责明确、程序规范。

(3) 加强贷款合同规范性审查管理

对银行业金融机构的各类贷款合同应当进行规范性审查。银行业金融机构应当指定掌握银行业务知识和相应法律知识的人员担任合同审查员，在合同签章前对已填写或打印完毕的合同进行审核。规范性审查应确保以下几点：

①合同文本选用正确；②在合同中落实的审批文件所规定限制性条件准确、完备；③格式合同文本的补充条款合规；④主从合同及凭证等附件齐全且相互衔接；⑤合同的填写符合规范要求；⑥一式多份合同的形式内容一致；⑦其他应当审查的规范性内容。

此外，对修改贷款合同条款内容、在“其他事项”中填写内容、增加或限制银行业金融机构权利义务、非格式合同、签订补充协议、变更或解除已经成立的合同的，必须进行法律审查。

(4) 实施履行监督、归档、检查等管理措施

首先，为保障合同的及时、有效履行，防止违约行为的发生，银行业金融机构应对贷款合同的履行进行监督。通过监督可以了解银行业金融机构各类贷款合同的履行情况，及时发现影响履行的原因，以便随时向各部门反馈，排除阻碍，防止违约的发生。

其次，银行业金融机构应建立完善的档案管理制度，定期对合同的使用、管理等情况进行检查。对检查中发现的问题应当及时整改。

(5) 做好有关配套和支持工作

一是要做好内部管理部门和岗位的设置和分工。银行业金融机构要合理落实贷款合同管理各环节的负责部门和岗位，建立法律工作部门与业务部门之间的协作机制。

二是要做好教育培训工作。由于贷款新规对贷款合同管理调整比较大，银行业金融机构需要做好对内部员工，特别是一线员工的教育培训工作。

三是要做好借款人等有关方面的解释宣传工作。新调整的贷款合同管理加强了对借款人的约束，容易引起借款人和担保人的误解甚至抵触。因此，需要采取多种措施做好充分的解释说明和宣传教育工作，使借款人充分理解贷款新规，清楚贷款合同的内容变动，积极配合并逐渐形成良好的借贷意识和文化。

10.2 贷款的发放

学习目的

- 掌握贷放分控的含义及操作要点
- 掌握贷款发放的条件、原则及贷款发放的审查

10.2.1 贷放分控

1. 贷放分控概述

贷放分控是指银行业金融机构将贷款审批与贷款发放作为两个独立的业务环节，分别进行管理和控制，以达到降低信贷业务操作风险的目的。贷放分控中的“贷”，是指信贷业务流程中贷款调查、贷款审查和贷款审批等环节，尤其是指贷款审批环节，以区别贷款发放与支付环节。“放”是指放款，特指贷款审批通过后，由银行通过审核，将符合放款条件的贷款发放或支付出去的业务环节。

我国传统信贷管理文化将贷款发放与支付视做贷款审批通过后的一个附属环节，认为审批通过后即可放款，有的对提款条件的审查不够严格；有的允许借款人在获得贷款资金后再去落实贷款前提条件、补齐相关手续文件；有的即使知道客户会将贷款用于合同约定之外的其他用途，但出于维护客户关系的目的，只要贷款不用于明显违规的地方，也往往予以默许；有的甚至是“有条件审批、无条件放款”，银行在审批时设定的诸如签订借款合同、担保合同、办妥抵(质)押登记手续、与客户协商开立基本结算户、办妥项目建设合法合规手续、资本金到位、贷款卡审查、贷款用途的业务背景审查等贷款前提条件，由于缺乏专门的独立审核部门和岗位进行把关审核，业务经营部门往往以市场竞争、客户需要等为由，不加任何限制和审核约束，或虽经审核但流于形式，未严格把关就直接通过会计部门发放至借款人账户。上述情形的弊端明显：已经获得贷款资金的借款人往往缺乏落实贷款前提条件的内在动力，审批提出的前提条件很难完全落实，从而形成风险隐患；同时，贷款前提条件形同虚设，为贷款挪用打开方便之门，可能给银行造成损失。

2. 贷放分控的操作要点

(1) 设立独立的放款执行部门

根据《固定资产贷款管理暂行办法》第二十一条的规定，贷款人应设立独立的责任部门或岗位，负责贷款发放和支付审核。其中所指的责任部门即是放款执行部门，它首先应独立于前台营销部门，以避免利益冲突。其次还应独立于中台授信审批部门。这是因为放款执行

部门除需承担贷款前提条件核准职能外，还承担业务合规性审查、合同审查，以及逐笔支付审核等多项工作，而中台授信审批部门承担的业务审查工作繁重，难以完成好放款审核工作，也难以对经自己审查同意的贷款提出合规性质疑。

设立独立的放款执行部门或岗位，可实现对放款环节的专业化和有效控制。银行业金融机构应在授信业务操作集中、专业化管理的基础上，不断完善业务流程、绩效管理和各项信贷制度，逐步建立起职责明晰、分工明确、相互制衡、精简高效的独立的信贷风险管理体系。

（2）明确放款执行部门的职责

放款执行部门的核心职责是贷款发放和支付的审核，集中统一办理授信业务发放，专门负责对已获批准的授信业务在实际发放过程中操作风险的监控和管理工作。其主要职能包括：

①审核银行内部授信流程的合法性、合规性、完整性和有效性。包括：银行内部授信业务流程是否合规，批准手续是否合法、齐备；银行授信业务审批文书是否在有效期内；银行授信文件及其内容是否完善；银行授信档案中各类文件要素是否一致；是否经有权签批人签署意见；等等。

②核准放款前提条件。主要审核贷款审批书中提出的前提条件是否逐项得到落实。目前，有些商业银行的贷款管理中存在“有条件审批，无条件放款”的错误倾向，即在贷款审批环节设置较多的限制性条款，导致风险防范的关口后移，但在放款执行环节则对放款前提条件放松审核标准，导致风险防范的各道防线失去作用。

放款执行部门要进行把关，提出审核意见并对审核意见负责。主要审核内容包括：

• 审核合规性要求的落实情况。合规性要求主要包括：是否已提供项目的审批、核准或备案文件，项目用地批复，项目环评批复等。

• 审核限制性条款的落实情况。对贷款客户的限制性条款主要包括以下类型：

A. 办理具体贷款业务品种、额度、期限及保证金比例的要求；

B. 贷款担保方面的要求；

C. 对资产负债率等核心偿债能力、流动性、盈利性等财务指标的要求；

D. 贷款支付金额、支付对象的要求；

E. 对外担保的限制；

F. 资本出售的限制；

G. 资本性支出的限制；

H. 股东分红的限制；

I. 兼并收购的限制；

J. 交叉违约的限制；

K. 偿债优先权的要求；

L. 配合贷后管理的要求；

M. 确定借款人的交易对于名单、交易商品，必要时限定交易商品价格波动区间和应收账款账龄；

N. 锁定借款人贷款对应的特定还款来源，提出明确还款来源、监督客户物流与现金流的具体措施，并落实贷款的贷后管理责任人；

O. 其他限制性条件。

对于信贷审批书中提出上述限制性条款的，放款执行部门要审核确认全部落实。

• 核实担保的落实情况。担保落实情况主要包括：担保人的担保行为是否合规，担保资料是否完整、合规、有效；是否已按要求进行核保，核保书内容是否完整、准确；抵（质）押率是否符合规定；是否已按规定办理抵（质）押登记；抵（质）押登记内容与审批意见、抵（质）押合同、抵（质）押物清单、抵（质）押物权属资料是否一致；是否已办理抵（质）押物保险，保

险金额是否覆盖信贷业务金额；等等。

•审核审批日至放款核准日期间借款人重大风险变化情况。对于审批日至放款核准日期间超过一定期限的，放款执行部门审核在此期间借款人是否发生重大风险变化情况：借款人是否存在贷款严重违规行为；是否涉嫌提供虚假会计信息或因其他违法违规行被监管部门查处；高管是否存在非正常死亡、失踪或涉嫌违反法律法规案件被查处情况；国家最新制度变化是否对客户生产经营产生重大影响；等等。

•审核资本金同比例到位的落实情况。放款执行部门审核并确认项目资本金的落实情况。确认项目资本金到位的方式很多，具体包括：查验注册资本证明、核对存放资本金账户的资金进出情况，对于已经用于项目的资本金，还可以核对发票或者交易合同与付款凭证等。贷款人可根据项目特点、是否约定了专门的贷款发放账户等因素灵活运用。在同比例资本金到位前，贷款人不得将信贷资金划入借款人账户。此外，对已到位资本金，要防范项目资本金到账后又转出，未用于项目建设，而是再以资本金的名义存入资本金账户，充作新到位资本金的假出资行为。

需要说明的是，资本金与贷款同比例到位只是最低要求，对于建设期风险较大的项目，贷款人可进一步提高资本金比例要求。另外，对于国家要求项目资本金在贷款发放前全部到位的项目，如房地产开发项目，还应遵守国家法律法规的规定。同时，贷款人应加强项目建成后的资本金管理，防止借款人以贷款置换等各种方式抽逃资本金。

•审核申请提款金额是否与项目进度相匹配。固定资产贷款应根据项目的实际进度和资金需求发放。在放款前审核：项目是否具有有关部门批准的初步设计文件及批复文件；建筑工程开工前，是否已取得施工许可证或新开工报告。项目建设过程中，可要求借款人提供项目年度投资计划、监理单位签证意见、设计变更文件、工程建设合同、施工单位已完工程实物量及已完工程结算单、材料供应合同、设备采购合同、竣工决算文件、付款通知书等文件，作为项目建设进度和贷款支用的依据。在项目进度审核中，应关注以下特殊情况：

A. 对于投资额大、技术复杂、按照项目进度分期付款的固定资产投资项目，贷款人一般要求借款人提供有监理、评估、质检等第三方机构参与签署的确认项目进度和质量的书面文件，包括但不限于借款人、承包商以及第三方机构共同签署的单据等。

B. 对于因物价、运输等原因需提前采购部分建设用料的，要着重审核其提前采购的合理性，并关注其对外付款时间，确保在借款人需要对外支付时发放贷款。

C. 对于房地产开发贷款，要在贷款合同中明确银行参与项目的监督；借款人提款原则上遵循“逐笔审核，形成资产才可提款支付”的原则，即提款主要用于支付开发商已投入并形成资产的应付费用。提款支付时，借款人提供监理单位出具的最近报告，载明工程已完工程量和总投入资金情况；本期工程量完成情况及投入资金情况；借款人提供本期已投入资金的支付凭证或向施工单位出具的，由施工单位及监理单位认可的应付款证明。

•审核提款申请是否与贷款约定用途一致。放款执行部门需要核对借款人提交贷款用途证明材料是否与借款合同约定的用途一致。对于采用贷款人受托支付的，还要审查提款申请、借据中所列金额、支付对象是否与贷款用途证明材料一致。此外，审核借款人交易对手或收款人名称、开户银行、账号、付款金额、用途等基本要素是否与交易合同、发票凭证、监理单位出具的证明等资料一致，是否与借款合同约定的借款用途与支付要求相一致。

③其他职责。除上述职责外，放款执行部门还可以参与贷后管理工作：参与授信业务的监测、检查与管理工作；做好贷款存续期内各项贷款限制性条件的履约情况；配合做好贷款到期及提前收回的本息管理工作；对授信额度的使用进行监控，统一监控集团客户关联公司的授信额度使用情况；按照授信部门的审批要求，实时办理授信额度的调用等。

(3) 建立并完善对放款执行部门的考核和问责机制

有些银行业金融机构虽然设立了独立的放款执行部门，但对该部门作为信贷资金脱离贷

款人前最后一道防线的重要作用认识不足，对放款执行部门的职责重视不够。有些放款执行人员也认为贷款已经经过审批，没有必要再严格把关。这些思想认识不利于构建完善的全流程信贷业务风险控制体系，不利于银行业经营机构精细化管理。银行业金融机构要充分认识到贷款发放与支付环节对于信贷业务风险控制的重要意义，维护放款执行部门的独立性，建立并完善放款执行部门的考核和问责机制，通过建立正向激励考核机制和问责机制，督促放款执行部门有效认真履职。

10.2.2 贷款发放管理

1. 贷款发放的原则

(1) 计划、比例放款原则

银行应按照已批准的贷款项目年度投资计划所规定的建设内容、费用，准确、及时地提供贷款。借款人用于建设项目的其他资金(自筹资金和其他银行贷款)应与贷款同比例支出。

(2) 进度放款原则

在中长期贷款发放过程中，银行应按照完成工程量的多少进行付款。如果是分次发放或发放手续较复杂，银行应在计划提款日前与借款人取得联系。借款人如需变更提款计划，应于计划提款日前合理时间内，向银行提出申请，并征得银行同意。如借款人未经银行批准擅自改变款项的用途，银行有权不予支付。

(3) 资本金足额原则

银行需审查建设项目的资本金是否已足额到位。即使因特殊原因不能按时足额到位，贷款支取的比例也应同步低于借款人资本金到位的比例。此外，贷款原则上不能用于借款人的资本金、股本金和企业其他需自筹资金的融资。

2. 贷款发放的条件

(1) 先决条件

贷款发放的重要先决条件，应在借款合同内加以规定。银行应按照借款合同的约定，逐条核对是否已完全齐备或生效，以确保贷款发放前符合所有授信批准的要求，落实全部用款前提条件。贷款实务操作中，先决条件文件会因贷款而异，以下列举的先决条件文件基本涵盖了所有贷款种类，银行应针对贷款的实际要求，根据借款合同的约定进行对照审查，分析是否齐备或有效。

首次放款的先决条件文件包括以下几类。

其中，贷款类文件包括：①借贷双方已正式签署的借款合同；②银行之间已正式签署的贷款协议(多用于银团贷款)。

公司类文件包括：①企业法人营业执照、批准证书、成立批复；②公司章程；③全体董事的名单及全体董事的签字样本；④就同意签署并履行相关协议而出具的《董事会决议》(包括保证人)；⑤就授权有关人士签署相关协议而出具的《授权委托书》以及有关人士的签字样本(包括保证人)；⑥其他必要文件的真实副本或复印件。

与项目有关的协议包括：①已正式签署的合营合同；②已正式签署的建设合同或建造合同；③已正式签署的技术许可合同；④已正式签署的商标和商业名称许可合同；⑤已正式签署的培训和实施支持合同；⑥已正式签署的土地使用权出让合同；⑦其他必要文件合同。

担保类文件包括：①已正式签署的抵(质)押协议；②已正式签署的保证协议；③保险权益转让相关协议或文件；④其他必要性文件。

在审查担保类文件时，业务人员应特别注意抵(质)押协议生效的前提条件(如向有关部

门登记生效)。对于抵押协议虽正式签署但生效滞后的贷款项目,应在抵押正式生效前,采取必要的手段和措施,规避贷款风险。

与登记、批准、备案、印花税有关的文件包括:①借款人所属国家主管部门就担保文件出具的同意借款人提供该担保的文件;②海关部门就同意抵押协议项下进口设备抵押出具的批复文件;③房地产登记部门就抵押协议项下房地产抵押颁发的房地产权利及其他权利证明;④工商行政管理局就抵押协议项下机器设备抵押颁发的企业动产抵押物登记证;⑤车辆管理部门就抵押协议项下车辆抵押颁发的车辆抵押登记证明文件;⑥已缴纳印花税的缴付凭证;⑦贷款备案证明。

其他类文件包括:①政府主管部门出具的同意项目开工批复;②项目土地使用、规划、工程设计方案的批复文件;③贷款项目(概)预算资金(包括自筹资金)已全部落实的证明;④对建设项目的投保证明;⑤股东或政府部门出具的支持函;⑥会计师事务所出具的验资报告和注册资本占用情况证明;⑦法律意见书;⑧财务报表;⑨其他的批文、许可或授权、委托、费用函件等。

除首次放款外,以后的每次放款无须重复提交许多证明文件和批准文件等,通常只需提交以下文件:①提款申请;②借款凭证;③工程检验师出具的工程进度报告和成本未超支的证明;④贷款用途证明文件;⑤其他贷款协议规定的文件。

(2) 担保手续的完善

在向借款人发放贷款前,银行必须按照批复的要求,落实担保条件,完善担保合同和其他担保文件及有关法律手续。具体操作因贷款的担保方式不同而存在较大差别。

①对于提供抵(质)押担保的:

- 可以办理登记或备案手续的,应先完善有关登记、备案手续;
- 如抵(质)押物无明确的登记部门,则应先将抵(质)押物的有关产权文件及其办理转让所需的有关文件正本交由银行保管,并且将抵(质)押合同在当地的公证部门进行公证;
- 特别注意抵押合同的生效前提条件。如遇特殊项目,无法及时办理抵押登记,造成抵押生效滞后的,应采取必要的方式规避由此造成的贷款风险。

②对于以金融机构出具的不可撤销保函或备用信用证作担保的,应在收妥银行认可的不可撤销保函或备用信用证正本后,才能允许借款人提款。

③对于有权出具不可撤销保函或备用信用证的境外金融机构以外的其他境外法人、组织或个人担保的保证,必须就保证的可行性、保证合同等有关文件征询银行指定律师的法律意见,获得书面法律意见,并完善保证合同、其他保证文件及有关法律手续后,才能允许借款人提款。

3. 贷款发放审查

(1) 贷款合同审查

银行应对借款人提款所对应的合同进行认真核查,包括合同真伪的识别、合同提供方的履约能力调查,防止贷款挪用及产生对贷款不能如期偿还的不利因素。审查工作中,还应通过可能的渠道了解,借款人是否存在重复使用商务合同骗取不同银行贷款的现象。

信贷业务中涉及的合同主要有借款合同、保证合同、抵押合同、质押合同等。下面对各个合同的具体检查条款进行介绍。

①借款合同

借款合同条款的审查应着重于合同核心部分即合同必备条款的审查,借款合同中的必备条款有:

- 贷款种类;

-
- 借款用途;
 - 借款金额;
 - 贷款利率;
 - 还款方式;
 - 还款期限;
 - 违约责任和双方认为需要约定的其他事项。

② 保证合同

保证合同的条款审查主要应注意以下条款:

- 被保证的贷款数额;
- 借款人履行债务的期限;
- 保证的方式;
- 保证担保的范围;
- 保证期间;
- 双方认为需要约定的其他事项。

③ 抵押合同

抵押合同的条款审查主要应注意以下条款:

- 抵押贷款的种类和数额;
- 借款人履行贷款债务的期限;
- 抵押物的名称、数量、质量、状况、所在地、所有权权属或使用权权属及抵押的范围;
- 当事人认为需要约定的其他事项。

此外,抵押物是否在有关部门办理登记,也是抵押合同是否完善的重要前提之一。

④ 质押合同

质押合同的条款审查应注意以下条款:

- 被质押的贷款数额;
- 借款人履行债务的期限;
- 质物的名称、数量、质量;
- 质押担保的范围;
- 质物移交的时间;
- 质物生效的时间;
- 当事人认为需要约定的其他事项。

(2) 提款期限审查

在长期贷款项目中,通常会包括提款期、宽限期和还款期。银行应审查借款人是否在规定的提款期内提款。除非借贷双方同意延长,否则提款期过期后无效,未提足的贷款不能再提。

(3) 用款申请材料检查

① 审核借款凭证。借款人办理提款,应在提款日前填妥借款凭证。借款人名称、提款日期、提款用途等各项都必须准确、完整地填写,并加盖借款人在银行的预留印鉴。业务人员要根据借款合同认真审核,确认贷款用途、金额、账号、预留印鉴等正确、真实无误后,在借款人填妥借款凭证的相应栏目签字,交由有关主管签字后进行放款的转账处理。

除非借款合同另有规定,银行不能代客户填写借款凭证,一般情况下,应要求借款人填妥借款凭证送银行审核后办理放款转账。

② 变更提款计划及承担费的收取。借款人在借款合同签订后,如需改变提款计划,则应按照借款合同的有关条款规定办理,或在原计划提款日以前的合理时间内向银行提出书面申请,并得到银行同意。

根据国际惯例，在借款合同中规定，变更提款应收取承担费，那么当借款人变更提款计划时，公司业务部门应根据合同办理，可按改变的提款计划部分的贷款金额收取承担费。借款人在提款有效期内如部分或全额未提款，应提未提部分的贷款可根据借款合同的规定收取承担费。在提款期终了时自动注销。公司业务部门在借款人的提款期满之前，将借款人应提未提的贷款额度通知借款人。

③检查和监督借款人的借款用途和提款进度。借款人提款用途通常包括：土建费用、工程设备款、购买商品费用、在建项目进度款、支付劳务费用、其他与项目工程有关的费用、用于临时周转的款项。要注意检查借款人的借款用途，监督提款进度。

(4) 账户审查

银行应审查有关的提款账户、还本付息账户或其他专用账户是否已经开立，账户性质是否已经明确，避免出现贷款使用混乱或被挪作他用。

(5) 提款申请书、借款凭证审查

银行应当对提款申请书中写明的提款日期、提款金额、划款途径等要素进行核查，确保提款手续正确无误。

银行应审查借款人提交的借款凭证是否完全符合提款要求，确认贷款用途、日期、金额、账号、预留印鉴正确、真实、无误。

4. 放款操作程序

在落实贷款批复要求，完善前述放款前提条件，并进行严格的放款审查后，银行应保留所有证明借款人满足提款前提条件的相关文件和资料，准备贷款发放。需要说明的是，由于各银行目前对公司业务人员前、后台工作的职责分工、内部机构设置存在差异，各银行应根据本地区实际情况制定详细的提款操作细则，规范贷款执行阶段的操作程序。

(1) 操作程序

- 借款人按合同要求提交提款申请和其他有关资料；
- 银行受理借款人提款申请书；
- 签订贷款合同；
- 有关用款审批资料按内部审批流程经有权签字人签字同意；
- 按账务处理部门的要求提交审批及相关用款凭证办理提款手续；
- 所提贷款款项入账后，向账务处理部门索取有关凭证，入档案卷保存；
- 建立台账并在提款当日记录；如果借款人、保证人均在同一地区，在其信贷登记系统登记，经审核后发送；
- 如为自营外汇贷款还需填写“国内外汇贷款债权人集中登记表”、“国内外汇贷款变动反馈表”并向国家外汇管理局报送。

(2) 注意事项

银行在办理放款手续时，应注意：

- 借款人是否已办理开户手续；
- 提款日期、金额及贷款用途是否与合同一致；
- 是否按中国人民银行信贷登记咨询系统的要求及时更新数据信息并发送；
- 是否按国家外汇管理局的要求报送数据。

5. 停止发放贷款的情况

在一定时期内终止发放贷款是银行对借款人违约实行的一种制裁，是执行法律赋予的信贷监督职能的具体体现，也是借款人承担违约责任的一种方式。在下列情况下，银行可以对

借款人采取终止提款措施。

(1) 挪用贷款的情况

一般而言，从借款申请和借款合同看，借款人对贷款的用途都比较明确，但一些借款人对贷款的实际使用往往与合同规定的用途相背离。在这种情况下，银行一般可以采取停止发放贷款的措施，甚至提前收回贷款。具体而言，挪用贷款的情况一般包括：

- ①用贷款进行股本权益性投资；
- ②用贷款在有价证券、期货等方面从事投机经营；
- ③未依法取得经营房地产资格的借款人挪用贷款经营房地产业务；
- ④套取贷款相互借贷牟取非法收入；
- ⑤借款企业挪用流动资金搞基本建设或用于财政性开支或者用于弥补企业亏损，或者用于职工福利。

(2) 其他违约情况

- ①未按合同规定清偿贷款本息

未按借款合同的规定清偿贷款本息，意味着借款人在财务安排上已出现问题，或者主观故意违约，此时不宜再发放贷款。

- ②违反国家政策法规，使用贷款进行非法经营，例如，走私贩毒、开办赌场等严重违反国家政策法规的行为，银行贷款绝对禁止投入此类非法经营活动。

(3) 违约后的处理

在贷款发放阶段，银行务必密切关注借款人的资金使用方向，一旦出现上述或其他影响企业偿债能力的违约情况，要立即终止借款人提款，并可视具体情况提前收回贷款。情况严重的，应采取进一步的措施，积极防范授信风险。

如果出现上述任何违约事件，银行有权分别或同时采取下列措施：

- ①要求借款人限期纠正违约事件；
- ②停止借款人提款或取消借款人尚未提用的借款额度；
- ③宣布借款合同项下的贷款本息全部立即到期，根据合同约定立即从借款人在银行开立的存款账户中扣款用于偿还被银行宣布提前到期的所欠全部债务；
- ④宣布借款人在与银行签订的其他贷款合同项下的贷款本息立即到期，要求借款人立即偿还贷款本息及费用。

10.3 贷款支付

学习目的

- 掌握实贷实付的相关概念
- 掌握受托支付的相关概念
- 掌握自主支付的相关概念

10.3.1 实贷实付

1. 实贷实付的含义

实贷实付是指银行业金融机构根据贷款项目进度和有效贷款需求，在借款人需要对外支付贷款资金时，根据借款人的提款申请以及支付委托，将贷款资金主要通过贷款人受托支付的方式，支付给符合合同约定的借款人交易对象的过程。其核心要义有以下几个方面。

- (1) 满足有效信贷需求是实贷实付的根本目的

满足有效信贷需求是信贷风险管理的最起码要求。近年来，我国银行业金融机构基本建立了全面风险管理体系，信用风险管理水平得到长足发展。与此同时，贷款资金闲置甚至贷款挪用的问题仍然大量存在。企业通过资金池等方式任意摆布信贷资金、造成信贷损失的案例比比皆是。脱离有效信贷需求的突击发放贷款并非贷款管理的常态，而是完全背离风险管理常识的冒险行。为离开有效信贷需求的信贷投放，全面风险管理只能是纸上谈兵。

(2) 按进度发放贷款是实贷实付的基本要求

欧美银行业金融机构在贷款发放过程中，要求根据项目进度和借款人项目资金运用情况按比例发放贷款，及时慎重地调整贷款发放的节奏和数量。这是贷款发放的最基本要求。这样做的理由是：信贷融资从本质上属于风险融资。从风险管理的角度，在借款人自有资金未及时足额到位的情况下，贷款资金实际承担了权益资金风险，这违反了信贷管理的最基本准则。同时，对借款人项目资金运筹的分析，更是对其项目管理能力、资金实力的全方位写照，是风险分析至关重要的内容，是“了解你的客户”、“了解你客户的风险”的重要环节。需要指出的是，欧美银行业金融机构基本不存在贷款闲置的问题，这对我国银行业金融机构有重要借鉴意义。

(3) 受托支付是实贷实付的重要手段

从欧美银行业金融机构、世界银行的贷款操作情况看，受托支付确实是加强贷款用途管理的有效措施。国际银团贷款也基本采用受托支付的贷款支付方式。通过受托支付，银行业金融机构将信贷资金支付给借款人的交易对象，确保了贷款实际用途与约定用途相一致，有效地降低了信贷风险。同时，由于贷款基本不在借款人账户上停留，借款人的财务成本大大降低。加上大量信贷资金不再“空转”，而是流向确实需要贷款的企业，受托支付最终形成银企双赢的局面。

(4) 协议承诺是实贷实付的外部执行依据

实贷实付要求贷款人事先与借款人约定明确、合法的贷款用途，约定贷款发放条件、支付方式、接受监督以及违约责任等事项。协议承诺是廓清借款人与贷款人权利义务边界和法律纠纷的重要依据，也是督促贷款人配合实施实贷实付的法律保证。

2. 推行实贷实付的现实意义

(1) 有利于将信贷资金引入实体经济

通过要求银行根据借款人有效信贷需求和项目进度，采取向借款人交易对象支付的受托支付的贷款支付方式，不仅为借款人“量用为借”，节约大量财务成本，更有利于解决长期以来备受垢病的信贷资金挪用问题，监督并确保银行信贷资金真正进入实体经济，在满足有效信贷需求的同时严防信贷挪用，杜绝信贷资金违规流入股票市场和房地产市场的恶性违规问题。

(2) 有利于加强贷款使用的精细化管理

目前，银行业金融机构在贷款使用管理方面相对粗放，贷款在发放至借款人账户后，银行业金融机构实际控制手段乏力，贷款使用管理形同虚设。实贷实付原则通过创新贷款支付方式、严格贷款支付管理要求、落实贷款支付管理部门职责等具体措施，督促银行业金融机构有效提升信贷风险管理的能力，尤其是有效管控支付环节风险的能力。需要指出的是，针对固定资产贷款、流动资金贷款的不同特点，在受托支付的标准上是有差异的。相对而言，对固定资产贷款的受托支付标准更为严格，流动资金贷款的受托支付标准则赋予银行业金融机构更多的自主权和灵活性。这种有针对性的差异化管理要求，对于实现银行业金融机构信贷风险管理的差异化和精细化大有裨益。

(3) 有利于银行业金融机构管控信用风险和法律风险

长期以来，我国银行业金融机构在贷款协议管理方面存在严重缺陷。一方面，贷款协议过于简单粗放，缺乏针对特定风险的特定条款，更缺少实际执行力。另一方面，贷款协议中并未要求借款人作出正式承诺，确保提供资料的真实性、完整性，并承担相应责任，导致银行在法律纠纷中经常处于弱势地位。实贷实付原则不仅强调借款人遵守协议承诺和诚实申贷的原则，而且要求贷款人在贷款合同中约定对强化信贷风险有实质意义的条款，通过贷款合同来约束借款人的行为，锁定法律责任。此外，实贷实付原则对于提款条件的设置、贷款人对贷款资金支付管理和控制机制、账户监控等合同条款的要求，都是对贷款合同提出的新要求。这些新的规定与要求为保障贷款发放、支付以及贷后管理过程中的有效管理提供了抓手和依据，有利于银行业金融机构加强对信用风险和法律风险的管理。

10.3.2 受托支付

1. 贷款人受托支付的含义

贷款人受托支付是指贷款人在确认借款人满足贷款合同约定的提款条件后，根据借款人的提款申请和支付委托，将贷款资金通过借款人账户支付给符合合同约定用途的借款人交易对象。

贷款人受托支付是实贷实付原则的主要体现方式，最能体现实贷实付的核心要求，也是有效控制贷款用途、保障贷款资金安全的有效手段。同时，贷款人受托支付也有利于保护借款人权益，借款人可以在需要资金时才申请提款，无须因贷款资金在账户闲置而支付额外的贷款利息，也不必为了维护与银行的关系而保留一定的贷款余额。当然，受托支付也要求借款人必须诚实地向贷款人申请贷款并按照所申请的用途使用贷款，不能再随意使用贷款资金。

2. 明确受托支付的条件

由于银行贷款涉及面广，企业规模和行业各异，各银行业金融机构的客户群也存在一些差别，较难适用一个统一的标准。《流动资金贷款管理暂行办法》要求贷款人应根据借款人的行业特征、经营规模、管理水平、信用状况等因素和贷款业务品种，合理约定贷款资金支付方式及贷款人受托支付的金额标准。具有以下情形之一的流动资金贷款，原则上应采用贷款人受托支付方式：一是与借款人新建立信贷业务关系且借款人信用状况一般；二是支付对象明确且单笔支付金额较大；三是贷款人认定的其他情形。

同时《固定资产贷款管理暂行办法》规定了固定资产贷款必须采用贷款人受托支付的刚性条件：对单笔金额超过项目总投资5%或超过500万元人民币的贷款资金支付，应采用贷款人受托支付方式。在实际操作中，银行业金融机构应依据这些监管的法规要求审慎行使自主权。

3. 受托支付的操作要点

(1) 明确借款人应提交的资料要求

在受托支付方式下，银行业金融机构除须要求借款人提供提款通知书、借据外，还应要求借款人提交贷款用途证明材料。借款人应逐笔提交能够反映所提款项用途的详细证明材料，如交易合同、货物单据、共同签证单、付款文件等。此外，借款人还应提供受托支付所需的相关业务凭证，如汇款申请书等。

(2) 明确支付审核要求

①放款核准情况。确认本笔业务或本次提款是否通过放款核准。对尚未完成放款核准的，应跟踪核准进度及最终结果。

②资金用途。审查借款人提交的贷款用途证明材料是否与借款合同约定的用途、金额等要素相符合；审查提款通知书、借据中所列金额、支付对象是否与贷款用途证明材料相符。

③借款人所填列账户基本信息是否完整。

④其他需要审核的内容。

（3）完善操作流程

银行业金融机构应制定完善的贷款人受托支付的操作制度，明确放款执行部门内部的资料流转要求和审核规则。对须由会计核算部门进行贷款发放和资金划转的，还应规范放款执行部门与会计核算部门之间资料传递要求，明确各自的职责，确保贷款资金发放到借款人账户后及时支付到借款人交易对象账户。

此外，针对实际操作中可能遇到的问题，贷款人应制定细化的操作指南，明确贷款发放和支付流程中可能遇到的各种情形，如明确贷款支付后因借款人交易对于原因导致退款的，应及时通知借款人重新付款并审核；贷款支付后因贷款人自身等原因导致退款的，应根据错账处理的相关要求及时办理再次支付等。

为提高规章制度的执行力，同时提高业务处理效率，银行业金融机构应创造条件，通过计算机系统对贷款人受托支付方式提供技术支持和保障。

（4）合规使用放款专户

银行业金融机构可与借款人约定专门的贷款资金发放账户，并通过该账户向符合合同约定用途的交易对象支付。

10.3.3 自主支付

1. 自主支付的含义

自主支付是指贷款人在确认借款人满足合同约定的提款条件后，根据借款人的提款申请将贷款资金发放至借款人账户后，由借款人自主支付给符合合同约定用途的借款人交易对象。

贷款新规在把贷款人受托支付作为贷款支付的基本方式的同时，也允许借款人自主支付在一定范围内存在。在实际操作中，需要注意两个问题：首先，受托支付是监管部门倡导和符合国际通行做法的支付方式，是贷款支付的主要方式；自主支付是受托支付的补充。其次，借款人自主支付不同于传统意义上的实贷实存，自主支付对于借款人使用贷款设定了相关的措施限制，以确保贷款用于约定用途。

2. 自主支付的操作要点

（1）明确贷款发放前的审核要求

借款人自主支付方式下，借款人提出提款申请后，贷款人应审核借款人提交的用款计划或用款清单所列用款事项是否符合约定的贷款用途，计划或用款清单中的贷款资金支付是否超过贷款人受托支付起付标准或条件。经审核符合条件的，方可允许借款人采用自主支付方式。

（2）加强贷款资金发放和支付后的核查

事后核查是借款人自主支付方式下重要的环节。由于贷款人在放款前并未像贷款人受托支付方式下详细审查贷款资金用途，因此，贷款人应加强对贷款资金用途的后续跟踪核查。借款人自主支付方式下，贷款发放后应要求借款人定期汇总报告贷款资金支付情况。贷款人

可要求借款人提交实际支付清单,必要时还应要求借款人提供与实际支付事项相关的交易资料,通过账户分析、凭证查验、现场调查等方式核查贷款支付情况,具体包括:①分析借款人是否按约定的金额和用途实施了支付;②判断借款人实际支付清单的可信性;③借款人实际支付清单与计划支付清单的一致性,不一致的应分析原因;④借款人实际支付是否超过约定的借款人自主支付的金额标准;⑤借款人实际支付是否符合约定的贷款用途;⑥借款人是否存在化整为零规避贷款人受托支付的情形;⑦其他需要审核的内容。

(3) 审慎合规地确定贷款资金在借款人账户的停留时间和金额

在实施过程中,部分银行业金融机构为延续以往实贷实存的做法,对借款人申请提取的自主支付金额未予以审慎测算,也不注意有关项目资本金比例要求的约束,有的甚至将半年或一年以上的借款人小额资金支付一次性发放至借款人账户,为贷款资金被挪用带来风险隐患。允许借款人自主支付小额贷款资金,是出于兼顾风险控制与工作效率的考虑。在借款人自主支付方式下,一是仍应遵从实贷实付原则,既要方便借款人资金支付,又要控制贷款用途;二是仍应遵守贷款与资本金同比例到位的基本要求,不得提前放贷。因此,贷款人应审慎确定自主支付资金的金额和在借款人账户上的停留时间。此外,借款人自主支付方式并不排斥贷款人对贷款资金用途的控制。在借款人自主支付方式下,贷款人也可以与借款人协商采取措施,对贷款资金支付进行监督和控制。

第十一章 贷后管理

本章概要

从加强贷款全流程管理的思路出发,贷款管理各环节的责任应落实到具体部门和岗位,并建立贷款各操作环节的考核和问责机制,实现贷款经营的规范化和管理的精细化。贷后管理就是银行业金融机构在贷款发放后对合同执行情况及借款人经营管理情况进行检查或监控的信贷管理行为。其主要内容包括监督借款人的贷款使用情况、跟踪掌握企业财务状况及其清偿能力、检查贷款抵(质)押品和担保权益的完整性三个方面。其主要目的是督促借款人按合同约定用途合理使用贷款,及时发现并采取有效措施纠正、处理有问题贷款,并对贷款调查、审查与审批工作进行信息反馈,及时调整与借款人合作的策略与内容。贷款人应评估贷款品种、额度、期限与借款人经营状况、还款能力的匹配程度,作为与借款人后续合作的依据,必要时及时调整与借款人合作的策略和内容。此外,贷款新规突出强调了以下方面:监督贷款资金按用途使用;对借款人账户进行监控;强调借款合同的相关约定对贷后管理工作的指导性和约束性;明确贷款人按照监管要求进行贷后管理的法律责任。

本章包括五节内容,第一节是对借款人的贷后监控,主要介绍了对借款人经营状况、管理状况、财务状况、还款账户及与银行往来情况的监控。第二节是担保管理,主要介绍了贷后管理中对保证人管理、抵(质)押品管理的内容及担保的补充机制。第三节是风险预警,主要介绍了风险预警的程序和方法,风险预警的指标体系及风险预警的处置等内容。第四节是信贷业务到期处理,主要介绍了在贷后管理中对贷款偿还操作及提前还款的处理,贷款展期处理,依法收贷,贷款总结评价等内容。第五节是档案管理,主要介绍了在贷后管理中对档案管理的原则和要求,对贷款文件、贷款档案、客户档案的管理内容及要求。

11.1 对借款人的贷后监控

学习目的

-
- 理解并掌握经营状况监控的内容
 - 理解并掌握管理状况监控的内容
 - 理解并掌握财务状况监控的内容
 - 理解并掌握还款账户监控的内容
 - 理解并掌握与银行往来情况监控的内容

11.1.1 经营状况监控

公司信贷业务人员应培养良好的观察能力,力求对企业进行全面、广泛的了解。一方面,要注意企业在日常的商务活动中是否出现不讲诚信的行为,是否出现隐瞒经营情况的现象及其他各种异常情况;另一方面,对异常的经营情况和财务变动一定要进行调查和分析,找出问题根源。

经营风险主要体现在:

- (1) 经营活动发生显著变化,出现停产、半停产或经营停止状态;
- (2) 业务性质、经营目标或习惯做法改变;
- (3) 主要数据在行业统计中呈现出有利的变化或趋势;
- (4) 兼营不熟悉的业务、新的业务或在不熟悉的地区开展业务;
- (5) 不能适应市场变化或客户需求的变化;
- (6) 持有一笔大额订单,不能较好地履行合约;
- (7) 产品结构单一;
- (8) 对存货、生产和销售的控制力下降;
- (9) 对一些客户或供应商过分依赖,可能引起巨大的损失;
- (10) 在供应链中的地位关系变化,如供应商不再供货或减少信用额度;
- (11) 购货商减少采购;
- (12) 企业的地点发生有利的变化或分支机构分布趋于不合理;
- (13) 收购其他企业或者开设新销售网点,对销售和经营有明显影响,如收购只是出于财务动机,而与核心业务没有密切关系;
- (14) 出售、变卖主要的生产性、经营性固定资产;
- (15) 厂房和设备未得到很好的维护,设备更新缓慢,缺乏关键产品生产线;
- (16) 建设项目的可行性存在偏差,或计划执行出现较大的调整,如基建项目的工期延长,或处于停缓状态,或预算调整;
- (17) 借款人的产品质量或服务水平出现明显下降;
- (18) 流失一大批财力雄厚的客户;
- (19) 遇到台风、火灾、战争等严重自然灾害或社会灾难;
- (20) 企业未实现预定的盈利目标。

具体地,对于固定资产贷款,贷款人应定期对借款人和项目发起人的履约情况及信用状况、项目的建设情况和运营情况、宏观经济变化和市场波动情况、贷款担保的变动情况等内容进行检查与分析,建立贷款质量监控制度和贷款风险预警体系。

对于项目融资业务,在贷款存续期间,贷款人应当持续监测项目的建设情况和经营情况,根据贷款担保、市场环境、宏观经济变动等因素,定期对项目风险进行评价,并建立贷款质量监控制度和风险预警体系。出现可能影响贷款安全情形的,应当及时采取相应措施。

对于流动资金贷款,贷款人应加强贷款资金发放后的管理,针对借款人所属行业及经营特点,通过定期与不定期的现场检查与非现场监测,分析借款人经营、财务、信用、支付、担保及融资数量和渠道变化等状况,掌握各种影响借款人偿债能力的风险因素。

11. 1.2 管理状况监控

管理状况监控是对企业整体运营的系统情况调查，尤其是对不利变化情况的调查。此部分调查的特点是对“人及其行为”的调查。经营者本人、董事会成员和公司员工是最了解企业情况的内部人员，企业决策人行为和经营观念的变化直接反映了公司经营的变化，并对企业产生巨大影响，从而直接关系到贷款的安全。

银行应关注借款人的管理水平、管理架构、人员变化、员工士气变化以及企业内部人员的道德风险对公司经营的影响。

企业管理状况风险主要体现在：

(1) 企业发生重要人事变动，如高级管理人员或董事会成员变动，最主要领导者的行为发生变化，患病或死亡，或陷入诉讼纠纷，无法正常履行职责；

(2) 最高管理者独裁，领导层不团结，高级管理层之间出现严重的争论和分歧；职能部门矛盾尖锐，互相不配合，管理层素质偏低；

(3) 管理层对环境和行业中的变化反应迟缓或管理层经营思想变化，表现为极端的冒进或保守；

(4) 管理层对企业的发展缺乏战略性的计划，缺乏足够的行业经验和管理能力(如有的管理人员只有财务专长而没有技术、操作、战略、营销和财务技能的综合能力)，导致经营计划没有实施及无法实施；

(5) 董事会和高级管理人员以短期利润为中心，不顾长期利益而使财务发生混乱、收益质量受到影响；

(6) 借款人的主要股东、关联企业或母子公司等发生重大的不利变化；

(7) 中层管理层薄弱，企业人员更新过快或员工不足。

11. 1.3 财务状况监控

财务状况变化是企业还款能力变化的直接反映。银行应定期收集符合会计制度要求的企业财务报表，关注并分析异常的财务变动和不合理的财务数据，还可对贷款存续期间借款人的资产负债率、流动比率、速动比率、销售收入增减幅度、利润率、分红比率等财务指标提出控制要求，加强企业财务数据的纵横向比较和数据之间的勾稽关系，防止企业篡改财务信息的现象。

企业的财务风险主要体现在：

(1) 企业不能按期支付银行贷款本息；

(2) 经营性净现金流量持续为负值；

(3) 产品积压、存货周转率大幅下降；

(4) 应收账款异常增加；

(5) 流动资产占总资产比重大幅下降；

(6) 短期负债增加失当，长期负债大量增加；

(7) 银行账户混乱，到期票据无力支付；

(8) 企业销售额下降，成本提高，收益减少，经营亏损；

(9) 不能及时报送会计报表，或会计报表有造假现象；

(10) 财务记录和经营控制混乱。

除上述监控内容外，银行应核实企业提供的财务报表。报表如为复印件，则需公司盖章；报表如经会计师事务所审计，需有完整的审计报告(包括附注说明)；报表应含有资产负债表、损益表及现金流量表。同时，银行还应对应收账款、存货、对外投资、销售额等关键性数据进行抽样核实，并进行横向(同类客户之间)和纵向(同一客户不同时间)的比较，以判断其财

务数据是否合理，企业经营有无异常情况。

11. 1.4 还款账户监控

贷后管理一直是我国银行业金融机构信贷管理的短板。究其原因，很重要的一个原因在于银行业金融机构缺少有效实施贷款发放后管理的手段和抓手。传统意义上的贷后管理往往忽视对借款人日常现金流量的分析判断，而现代信贷理论则直接建立在借款人现金流量的基础上。离开了对现金流量的分析，借款人所谓的财务实力分析往往流于形式。为引导银行业金融机构加强对借款人现金流的跟踪分析，贷款新规特别强调了对借款人回款账户的动态监测分析，并针对固定资产贷款、项目融资、流动资金贷款的不同特点，分别提出了对专门的还款准备金账户、项目收入账户和资金回笼账户的管理要求。其中，“专门账户”，并不特指《人民币结算账户管理办法》中的“专用账户”，可以是一般结算户或基本结算户。

通过对日常生产经营资金进出账户、大额异常资金流动的全面监控和分析，银行业金融机构可以真实、全面、立体地了解借款人经营的全貌，有效确保贷款足额、及时归还。

(1) 固定资产贷款。一般而言，当借款人信用状况较好、贷款安全系数较高时，银行业金融机构可不要求借款人开立专门的还款准备金账户；当借款人信用状况较差、贷款安全受到威胁时，出于有效防范和化解信贷风险的考虑，银行应要求其开立专门的还款准备金账户，并与借款人约定对账户资金进出、余额或平均存量等的最低要求。一旦贷款人与借款人约定了专门还款准备金账户，为切实达到保障还款的目的，在贷后管理过程中，应加强对该账户的监测与控制。如果借款人没有达到约定条件，贷款人有权视风险情况采取有效措施保障贷款安全。

(2) 项目融资。对于项目融资业务，贷款人应要求借款人指定专门的项目收入账户，并约定所有项目的资金收入均须进入此账户。该账户对外支付的条件和方式均须在合同中明确，以达到有效监控资金收支变化、提高贷款资金保障性的效果。贷款人应对项目收入账户进行监测，当账户资金流动出现异常时，应及时查明原因并采取相应措施。

(3) 流动资金贷款。贷款人必须指定或设立专门的资金回笼账户。该账户可以是开立在贷款人处的账户，也可以是开立在其他银行业金融机构的账户。不管账户开立在何处，借款人都应按照贷款人的要求及时提供包括对账单等信息在内的能够反映该账户资金进出情况的材料。

根据借款人的信用状况、生产经营情况、总体融资规模和本机构融资占比、还款来源的现金流入特点等因素，贷款人应判断是否需要对客户资金回笼情况进行更进一步的监控。对需要更进一步监控的，应与借款人协商签订账户管理协议，明确对账户回笼资金进出的管理。

在对借款人实行动态监测的过程中，要特别关注大额资金、与借款人现有的交易习惯、交易对象等存在明显差异的资金，以及关联企业间资金的流入流出情况，及时发现风险隐患。特别是当贷款已经形成不良贷款时，银行更要积极开展有效的贷后管理工作，通过专门还款账户监控、押品价值监测与重评估等手段控制第一还款来源和第二还款来源，最大限度地保护银行债权。

11. 1.5 与银行往来情况监控

企业与银行的资金往来是公司交易情况最直接的反映，也是银行利益的体现。银行应通过观察借款人与银行的资金往来情况，核查企业的银行对账单，分析公司最近的经营情况，并对异常的划款行为进行调查分析。

与银行往来异常现象包括：

- (1) 借款人在银行的存款有较大幅度下降；

-
- (2) 在多家银行开户(公司开户数明显超过其经营需要);
 - (3) 对短期贷款依赖较多,要求贷款展期;
 - (4) 还款来源没有落实或还款资金主要为非销售回款;
 - (5) 贷款超过了借款人的合理支付能力;
 - (6) 借款人有抽逃资金的现象,同时仍在申请新增贷款;
 - (7) 借款人在资金回笼后,在还款期限未到的情况下挪作他用,增加贷款风险。

银行应及时整理、更新有关企业信息,对重大情况应及时报告,并形成文字材料存档。如贷款人受托支付完成后,应详细记录资金流向,归集保存相关凭证。除从企业本身获取信息外,也应努力从企业的外部机构,如其合作单位、监管部门、咨询机构、政府管理部门、新闻媒介等渠道收集企业的信息,注意信息来源的广泛性、全面性、权威性和可靠性,以便对企业变化情况进行全方位的把握。

11.2 担保管理

学习目的

- 理解对保证人管理的内容
- 理解对抵(质)押品管理的内容
- 理解并掌握担保的补充机制

贷款发放后,对于保证人与抵(质)押物的管理主要是对担保人担保能力的变化和抵(质)押物状态和价值变化的跟踪和分析,并判断上述变化对贷款安全性的影响。因此,在贷后检查阶段,银行要侧重对保证人与抵(质)押物进行动态分析,并认真做好日常维护工作。

11.2.1 保证人管理

贷款保证目的是对借款人按时、足额偿还贷款提供保障,因此,银行应特别注意保证的有效性,并在保证期内向保证人主张权利。对保证人的管理主要有以下三个方面的内容:

(1) 审查保证人的资格

应注意保证人的性质,保证人性质的变化会导致保证资格的丧失。保证人应是具有代为清偿能力的企业法人或自然人,企业法人应提供其真实营业执照及近期财务报表;保证人或抵押人为有限责任公司或股份制企业的,其出具担保时,必须提供董事会同意其担保的决议和有相关内容的授权书。应尽可能避免借款人之间相互担保或连环担保。对有关联关系的公司之间的相互担保一定要慎重考虑。对业务上互不关联的公司的担保要分析其提供担保的原因,警惕企业通过复杂的担保安排骗取银行贷款。

(2) 分析保证人的保证实力

对保证人的评估方法和对借款人的评估方法相同。保证人的财务状况,如现金流量、或有负债、信用评级等情况的变化直接影响其担保能力。银行应同样以对待借款人的管理措施对待保证人。

(3) 了解保证人的保证意愿

良好的保证意愿是保证人提供担保和准备履行担保义务的基础。应密切注意保证人的保证意愿是否出现改变的迹象。如保证人和借款人的关系出现变化,保证人是否出现试图撤销和更改担保的情况。应分析其中的原因,判断贷款的安全性是否受到实质影响并采取相关措施。

11.2.2 抵（质）押品管理

以抵（质）押品设定担保的，银行要加强对抵押物和质押凭证的监控和管理。对抵押品要定期检查其完整性和价值变化情况，防止所有权人在未经银行同意的情况下擅自处理抵押品，检查内容主要有：

- （1）抵押品价值的变化情况；
- （2）抵押品是否被妥善保管；
- （3）抵押品有否被变卖出售或部分被变卖出售的行为；
- （4）抵押品保险到期后有没有及时续投保险；
- （5）抵押品有否被转移至不利于银行监控的地方。

在抵押期间，抵押物的检查中，经办人员应定期检查抵押物的存续状况以及占有、使用、转让、出租及其他处置行为。如发现抵押物价值非正常减少，应及时查明原因，采取有效措施。如发现抵押人的行为将造成抵押物价值的减少，应要求抵押人立即停止其行为；如抵押人的行为已经造成抵押物价值的减少，应要求抵押人恢复抵押物的价值。如抵押人无法完全恢复，应要求抵押人提供与减少的价值相当的担保，包括另行提供抵押物、权利质押或保证。

抵押人在抵押期间转让或处分抵押物的，商业银行必须要求其提出书面申请，并经银行同意后予以办理。经商业银行同意，抵押人可以全部转让并以不低于商业银行认可的最低转让价款转让抵押物的，抵押人转让抵押物所得的价款应当优先用于向商业银行提前清偿所担保的债权或存入商业银行账户；经商业银行同意，抵押人可以部分转让抵押物的，所得的收入应存入商业银行的专户或偿还商业银行债权，并保持剩余贷款抵押物价值不低于规定的抵押率；抵押期间，抵押物因出险所得赔偿金（包括保险金和损害赔偿金）应存入商业银行指定的账户，并按抵押合同中约定的处理方法进行相应处理。对于抵押物出险后所得赔偿数额不足清偿部分，商业银行可以要求借款人提供新的担保。

11.2.3 担保的补充机制

1. 追加担保品，确保抵押权益

银行如果在贷后检查中发现借款人提供的抵押品或质押物的抵押权益尚未落实，或担保品的价值由于市场价格的波动或市场滞销而降低，由此造成超额押值不充分，或保证人保证资格或能力发生不利变化，可以要求借款人落实抵押权益或追加担保品。根据我国《担保法》第五十一条的规定，如果抵押人的行为足以使抵押物价值降低的，抵押权人（银行）有权要求抵押人停止其行为，并要求其恢复抵押物的价值，或提供与减少的价值相当的担保，即追加担保品，以达到原借款合同规定的价值。另外，如果由于借款人财务状况恶化，或由于贷款展期使得贷款风险增大，或追加新贷款，银行也会要求借款人追加担保品，以保障贷款资金的安全。对于追加的担保品，也应根据抵押贷款的有关规定，办妥鉴定、公证和登记等手续，落实抵押权益。

2. 追加保证人

对由第三方提供担保的保证贷款，如果借款人未按时还本付息，就应由保证人为其承担还本付息的责任。倘若保证人的担保资格或担保能力发生不利变化，其自身的财务状况恶化；或由于借款人要求贷款展期造成贷款风险增大或由于贷款逾期，银行加收罚息而导致借款人债务负担加重，而原保证人又不同意增加保证额度；或抵（质）押物出现不利变化；银行应要求借款人追加新的保证人。

▼
▼

11.3 风险预警

学习目的

- 了解风险预警程序
 - 了解风险预警方法
 - 理解风险预警指标体系的内容
 - 理解风险预警处置的含义及具体措施

11.3.1 风险预警程序

风险预警是各种工具和各种处理机制的组合结果，无论是否依托于动态化、系统化、精确化的风险预警系统，都应当逐级、依次完成以下程序。

1. 信用信息的收集和传递

收集与商业银行有关的内外部信息，包括信贷人员提供的信息和外部渠道得到的信息，并通过商业银行信用风险信息系统进行储存。

2. 风险分析

信息通过适当的分层处理、甄别和判断后，进入预测系统或预警指标体系中。预测系统运用预测方法对未来内外部环境进行预测，使用预警指标估计未来市场和客户的风险状况，并将所输出的结果与预警参数进行比较，以便作出是否发出警报，以及发出何种程度警报的判断。

3. 风险处置

风险处置是指在风险警报的基础上，为控制和最大限度地消除商业银行风险而采取的一系列措施。按照阶段划分，风险处置可以划分为预控性处置与全面性处置。预控性处置是在风险预警报告已经作出，而决策部门尚未采取相应措施之前，由风险预警部门或决策部门对尚未爆发的潜在风险提前采取控制措施，避免风险继续扩大对商业银行造成不利影响。预控性处置也可以由商业银行的预控对策系统来完成，根据风险警报的类型和性质调用对策集合，进行辅助决策。全面性处置是商业银行对风险的类型、性质和程度进行系统详细的分析后，从内部组织管理、业务经营活动等方面采取措施来控制、转移或化解风险，使风险预警信号回到正常范围。

4. 后评价

风险预警的后评价是指经过风险预警及风险处置过程后，对风险预警的结果进行科学的评价，以发现风险预警中存在的问题（如虚警或漏警），深入分析原因，并对预警系统和风

险管理进行修正或调整，因此后评价对预警系统的完善十分重要。

风险预警在运行过程中要不断通过时间序列分析等技术来检验其有效性，包括数据源和数据结构的改善；预警指标和模型的改进，如模型解释变量的筛选、参数的动态维护等。

11.3.2 风险预警方法

风险预警的理论和方法近年来在世界范围内取得了显著进展。依托 IT 技术，许多金融机构将非结构化的逻辑回归分析和神经网络技术引入了预警模型，通过监测一套先导指标体系来预测危机发生的可能性。主要方法有：专家判断法、评级方法、信用评分方法、统计模型。

在我国银行业实践中，风险预警是一门新兴的交叉学科，可以根据运作机制将风险预警方法分为黑色预警法、蓝色预警法和红色预警法。

1. 黑色预警法

这种预警方法不引进警兆自变量，只考察警素指标的时间序列变化规律，即循环波动特征。例如，我国农业大体上存在 5 年左右的一个循环周期，而工业的循环周期大体上在 3 年左右。各种商情指数、预期合成指数、商业循环指数、经济扩散指数、经济波动图等都可以看做是黑色预警法的应用。

2. 蓝色预警法

这种预警方法侧重定量分析，根据风险征兆等级预报整体风险的严重程度，具体分为两种模式：

(1) 指数预警法，即利用警兆指标合成的风险指数进行预警。其中，应用范围最广的是扩散指数，是指全部警兆指数中个数处于上升的警兆指数所占比重。当这一指数大于 0.5 时，表示警兆指标中有超过半数处于上升，即风险整体呈上升趋势；如果小于 0.5，则表示半数以上警兆指数收缩或下降，即风险整体呈下降趋势。

(2) 统计预警法，是对警兆与警素之间的关系进行相关性分析，确定其先导长度和先导强度，再根据警兆变动情况，确定各警兆的警级，结合警兆的重要性进行警级综合，最后预报警度。

3. 红色预警法

该方法重视定量分析与定性分析相结合。其流程是：先对影响警素变动的有利因素与不利因素进行全面分析；其次进行不同时期的对比分析；最后结合风险分析专家的直觉和经验进行预警。

11.3.3 风险预警指标体系

对信贷运行过程的监测预警是通过建立科学的监测预警指标体系，并对其发展变化过程进行观察来实现的。预警指标的研究是实现信贷预警的首要环节，预警体系科学性高低的首要标志是所选择的预警指标能否科学地反映经济运行过程的变化特征。因此，合理地选择预警指标是建立预警体系的关键。

在贷款存续期间，贷款人应当持续监测贷款企业的经营情况，根据企业财务状况、贷款

担保、市场环境、宏观经济变动等因素，定期对风险进行评价，并建立贷款质量监控制度和风险预警体系。出现可能影响贷款安全情形的，应当及时采取相应措施。贷款人应定期对借款人和关联人的履约情况及信用状况、贷款项目的建设和运营情况、宏观经济变化和市场波动情况、贷款担保的变动情况等内容进行检查与分析，建立贷款质量监控制度和贷款风险预警体系。在实际工作中，对银行贷款的贷后检查、监督是对使用过程中的贷款的主要监测手段，也是银行及时诊断和防止贷款风险损失的重要措施。银行通过对贷款发放后贷款者经营状况的监测，可以及时发现贷款风险的预警信号，以便尽快采取相应措施，减少相关损失。贷款风险的预警信号系统通常应包含以下几个主要方面：

1. 有关财务状况的预警信号

主要包括：存货激增；存货周转速度放慢；现金状况恶化；应收账款余额或比例激增；流动资产占总资产的比例下降；流动资产状况恶化；固定资产迅速变化；除固定资产外的非流动资产集中；长期债务大量增加；短期债务增加失当；资本与债务的比例降低；销售额下降；成本上升、收益减少；销售上升、利润减少；相对于销售额（利润）而言，总资产增加过快等。

2. 有关经营者的信号

主要包括：关键人物的态度变化尤其是缺乏合作态度；董事会、所有权变化或重要的人事变动；还款意愿降低；财务报表呈报不及时；各部门职责分裂；冒险兼并其他公司；冒险投资于其他新业务、新产品以及新市场等。

3. 有关经营状况的信号

主要包括：丧失一个或多个客户，而这些客户财力雄厚；关系到企业生产能力的某一客户的订货变化无常；投机于存货，使存货超出正常水平；工厂或设备维修不善，推迟更新过时的无效益的设备等。

11.3.4 风险预警的处置

预警处置是借助预警操作工具对银行经营运作全过程进行全方位实时监控考核，在接收风险信号、评估、衡量风险基础上提出有无风险、风险大小、风险危害程度及风险处置、化解方案的过程。客户风险预警信号出现后，相关部门应组织力量积极进行控制和化解。要根据风险的程度和性质，采取相应的风险处置措施：

- (1) 列入重点观察名单；
- (2) 要求客户限期纠正违约行为；
- (3) 要求增加担保措施；
- (4) 暂停发放新贷款或收回已发放的授信额度等。

例如，当项目实际投资超过原定投资金额，贷款人经重新风险评价和审批决定追加贷款的，应要求项目发起人配套追加不低于项目资本金比例的投资，并视情况要求增加相应担保。对于出现的较大风险，客户部门无法自行控制和化解处置的，应视贷款金额的大小及风险状况及时报告授信审批行风险资产管理部门或信贷管理部门，风险管理部门或信贷管理部门调整客户评价授信方案和风险分类，介入风险认定和处置。

▼
▼

11.4 信贷业务到期处理

学习目的

- 理解并掌握到期收回及提前还款处理的内容
- 理解并掌握展期、借新还旧的要求及处理方法
- 理解并掌握依法收贷的要求及处理方法
- 理解贷款总结评价的工作要求

11.4.1 贷款偿还操作及提前还款处理

1. 贷款偿还的一般操作过程

根据国家相关法律、法规规定：借款人有义务按照借款合同的约定及时清偿贷款本息，银行有权利依照合同约定从借款人账户上划收贷款本金和利息；借款方不按合同规定归还贷款的，应当承担违约责任并加付利息。贷款偿还的一般操作过程可简要归纳如下。

(1) 业务操作部门向借款人发送还本付息通知单

为了确保贷款的归还，除了在贷款合同中确定还款计划和违约责任条款外，业务操作部门还应按规定时间向借款人发送还本付息通知单，督促借款人按时足额还本付息。还本付息通知单应载明：贷款项目名称或其他标志、还本付息的日期、当前贷款余额、本次还本金额、付息金额以及利息计算过程中涉及的利率、计息天数、计息基础等。

(2) 业务操作部门对逾期的贷款要及时发出催收通知单

借款人收到还本付息通知单后，应当及时筹备资金，按时还本付息。在还本付息日当天营业时间终了前，借款人未向银行提交偿还贷款本息的支票（人民币）或支取凭条（外币）的，并且其偿债账户或其他存款户中的存款余额不足以由银行主动扣款的，该笔贷款即为逾期贷款。业务操作部门对逾期的贷款要及时发出催收通知单，做好逾期贷款的催收工作，以保证信贷资产的质量，提高贷款的收息率。

贷款逾期后，银行不仅对贷款的本金计收利息，而且对应收未收的利息也要计收利息，即计复利。在催收的同时，对不能按借款合同约定期限归还的贷款，应当按规定加罚利息，加罚的利率应在贷款协议中明确规定；应收未收的罚息也要计复利。对不能归还或不能落实还本付息事宜的，应督促归还或依法起诉。同时，银行应按照国家有关规定提取准备金，并按照核销的条件和程序核销呆账贷款及应收款项。

2. 借款人提前归还贷款的操作过程

提前归还贷款（以下简称“提前还款”）指借款人希望改变贷款协议规定的还款计划，提前偿还全部或部分贷款，由借款人提出申请，经贷款行同意，缩短还款期限的行为。

借款人有义务按照贷款协议规定的还款计划按时还本付息。如果借款人出于某种原因（如贷款项目效益较好）希望提前归还贷款，应与银行协商。由于借款人的提前还款会打乱银行原有的资金安排，借款人应提前向银行递交提前还款计划，在征得银行的同意后，才可以提前还款。因提前还款而产生的费用由借款人负担。

借款人与银行可以在贷款协议的“提前还款”条款中，约定提前还款的前提条件及必要的手续。“提前还款”条款可以包括以下内容：

- (1) 未经银行的书面同意，借款人不得提前还款；
- (2) 借款人可以在贷款协议规定的最后支款日后、贷款到期日前的时间内提前还款；
- (3) 借款人应在提前还款日前 30 天（或 60 天）以书面形式向银行递交提前还款的申请，其中应列明借款人要求提前偿还的本金金额；
- (4) 由借款人发出的提前还款申请应是不可撤销的，借款人有义务据此提前还款；
- (5) 借款人可以提前偿还全部或部分本金，如果偿还部分本金，其金额应等于一期分期还款的金额或应为一期分期还款的整数倍，并同时偿付截至该提前还款日前一天（含该日）所发生的相应利息，以及应付的其他相应费用；
- (6) 提前还款应按贷款协议规定的还款计划以倒序进行；
- (7) 已提前偿还的部分不得要求再贷；
- (8) 对于提前偿还的部分可以收取费用。

借款人提前还款后，银行应将收回的资金安排新的贷款。对于银行转贷款而言，国内借款人向银行的提前还款与银行作为借款人向国外银行的提前还款，通常有“挂钩”和“脱钩”两种业务模式。“挂钩”即国内借款人向银行的提前还款，是以银行向国外贷款行提前还款为前提，同步进行。“脱钩”即或者国内借款人向银行提前还款，或者银行向国外贷款行提前还款，二者不同步。例如，银行认为过去借入资金的筹资成本过高，而目前市场利率较低，银行可以向国外贷款行申请提前还款，并以较低的筹资成本借入新的资金，这样银行就可获得更大的收益。

11.4.2 贷款展期处理

贷款展期指借款人不能或不希望按照贷款协议规定的还款计划按时偿付每期应偿付的贷款，由借款人提出申请，经贷款行审查同意，有限期地延长还款期限的行为。同提前还款一样，贷款展期也影响了银行原有的资金安排，因此借款人必须提前与银行协商，经银行同意，贷款才可以展期。

1. 贷款展期的申请

借款人不能按期归还贷款时，应当在贷款到期日之前，向银行申请贷款展期。是否展期由银行决定。借款人申请贷款展期，应向银行提交展期申请，其内容包括：展期理由，展期期限，展期后的还本、付息、付费计划及拟采取的补救措施。如是合资企业或股份制企业，则应提供董事会关于申请贷款展期的决议文件或其他有效的授权文件。申请保证贷款、抵押贷款、质押贷款展期的，还应当由保证人、抵押人、出质人出具同意的书面证明。已有约定的，按照约定执行。

2. 贷款展期的审批

(1) 分级审批制度

贷款展期的审批与贷款的审批一样，实行分级审批制度。银行应根据业务量大小、管理水平和贷款风险度确定各级分支机构的审批权限，超过审批权限的，应当报上级机构审批。

(2) 贷款展期的担保问题

贷款经批准展期后，银行应当根据贷款种类、借款人的信用等级和抵押品、质押品、保证人等情况重新确定每一笔贷款的风险度。由于贷款的展期本身就说明借款人的还款可能出

现问题，加大了贷款的风险，因此银行在审批贷款的展期时，更应重视其担保问题。

对于保证贷款的展期，银行应重新确认保证人的担保资格和担保能力；借款人申请贷款展期前，必须征得保证人的同意。其担保金额为借款人在整个贷款期内应偿还的本息和费用之和，包括因贷款展期而增加的利息费用。保证合同的期限因借款人还款期限的延长而延长至全部贷款本息、费用还清日止。

对于抵押贷款的展期，银行为减少贷款的风险应续签抵押合同，应该做到：

①作为抵押权人核查抵押物的账面净值或委托具有相关资格和专业水平的资产评估机构评估有关抵押物的重置价值，并核查其抵押率是否控制在一定的标准内。

②如果借款人的贷款余额与抵押财产的账面净值或重置价值之比超过一定限度，即抵押价值不足的，则抵押人应根据银行的要求按现有贷款余额补充落实抵押物，重新签订抵押合同。

③抵押贷款展期后，银行应要求借款人及时到有关部门办理续期登记手续，使抵押合同保持合法性和有效性，否则抵押合同将失去法律效力。

④切实履行对抵押物跟踪检查制度，定期检查核对抵押物，监督企业对抵押物的占管，防止抵押物的变卖、转移和重复抵押。

（3）转贷款的展期问题

凡利用国外借入资金对国内转贷的贷款展期问题，应按“挂钩”和“脱钩”两种方式区别处理。

凡采用“挂钩”方式转贷的，一般不允许展期。借款人在国内转贷协议规定的每期还款到期时未能偿还的款项，均应按逾期贷款处理。但在借款人向银行提出书面申请并由银行与国外贷款行协商，同意对国外贷款协议偿还期限展期的情况下，转贷协议项下未付的贷款本金可作与对外协议条件相同的展期处理。

凡采用“脱钩”方式转贷的，在国内贷款协议规定的每期还款期限到期前，经银行同意，视其具体情况允许适当展期，但每次展期最长不超过2年，且展期后国内转贷协议规定的每期还本付息额和累计还本付息额不得低于同期国外贷款协议规定的每期还本付息额和累计还本付息额；展期后的贷款最终到期日不得迟于国外贷款协议规定的最终到期日。

3. 展期贷款的管理

在办理展期时应由银行和借款人重新确定贷款条件。

（1）贷款展期的期限

《贷款通则》对贷款展期的期限作了如下规定：现行短期贷款展期的期限累计不超过原贷款期限；中期贷款展期的期限累计不得超过原贷款期限的一半；长期贷款展期的期限累计不得超过3年。国家另有规定的除外。

（2）贷款展期后的利率

经批准展期的贷款利率，银行可根据不同情况重新确定。贷款的展期期限加上原期限达到新的利率期限档次时，从展期之日起，贷款利息应按新的期限档次利率计收。

借款人未申请展期或申请展期未得到批准，其贷款从到期日次日起，转入逾期贷款账户。

4. 展期贷款的偿还

贷款展期说明该笔贷款的偿还可能存在某些问题，因此银行应特别关注展期贷款的偿还。银行信贷部门应按照展期后的还款计划，向借款人发送还本付息通知单，督促借款人按时还本付息。展期贷款到期不能按时偿还，信贷部门要加大催收力度，以保证贷款的收回；对于设立了保证或抵押的贷款，银行有权向担保人追索或行使抵押权，弥补贷款损失。

展期贷款逾期后，也应按规定加罚利息，并对应收未收利息计复利。展期贷款的偿还在账务处理上，与正常贷款相同。

11.4.3 依法收贷

1. 依法收贷的含义

全面理解依法收贷的含义应从广义和狭义两方面入手。广义的依法收贷指银行按规定或约定，通过催收、扣收、处理变卖抵押物，收回违约使用的贷款，加罚利息等措施，以及通过仲裁、诉讼等途径依法收贷。狭义的依法收贷指按照法律、法规的规定，采用仲裁、诉讼等手段清理收回贷款的活动。

银行与借款人之间的借贷行为受法律的约束和保护。贷款一旦到期，银行不能通过正常途径收回贷款本息时，就必须依靠法律手段，强制收回。运用法律手段正确处理银行开展信贷业务活动过程中发生的各种纠纷，对于维护金融领域的秩序，加强贷款管理，保证信贷资产的安全、完整，保障银行合法权益等都具有十分重要的意义。

2. 依法收贷的对象、程序与内容

如果银行贷款到期不能正常收回或银行与借款人之间发生纠纷，就应该依靠法律手段来强制收回。当然，依法收贷也要按法律程序规范、有序地进行，达到依法收贷的目的，提高依法收贷的效果和作用。

(1) 为了便于管理，银行向仲裁机关申请仲裁和向人民法院提出诉讼一律以分（支）行的名义进行，分理处及其以下的营业机构不能作为独立的诉讼主体。

(2) 依法收贷的对象，是不良贷款。

(3) 按法律规定，向仲裁机关申请仲裁的时效为1年，向人民法院提起诉讼的时效为2年。诉讼时效期间从贷款到期之日计算。诉讼时效可因银行向借款人发出催收贷款通知函（须经对方签字），或借款人书面提出还款计划、双方重新签订协议等而中断。从中断之日起，诉讼时效重新计算。超过诉讼时效，贷款将不再受法律保护。

(4) 对逾期贷款，银行有关部门应每季开出催收贷款通知函，并同时发送担保单位签收。

(5) 及时申请财产保全。财产保全可以在起诉前申请，也可以在起诉后判决前申请，起诉前申请财产保全被人民法院采纳后，应该在人民法院采取保全措施15天内正式起诉。

(6) 做好开庭前的一切准备工作，按时出庭，根据事实和法律陈述理由。

(7) 依法申请支付令，债权人请求债务人偿付贷款本息的，可以不通过诉讼程序，而直接向有管辖权的基层人民法院申请支付令，但必须符合以下两个条件：①债权人与债务人没有其他债务纠纷；②支付令能够送达债务人的。

(8) 充分运用执行手段，对于已发生法律效力判决书、调解书、裁定书、裁决书，当事人不履行的，银行应当向人民法院申请强制执行。申请执行的期间为2年，执行时效从法律文书规定当事人履行义务的最后一日起计算。

(9) 法律结论得出后，必须将法律文书连同有关的贷款资料复印件送风险管理部门，并对被起诉的借款人采取相应的措施。

3. 依法收贷应注意的几个问题

依法收贷是保证信贷资金安全的有力措施，依法收贷必须和依法放贷及依法管贷结合起

来，将信贷工作的全过程纳入依法管理的轨道，使信贷工作置于法律的约束和保护之下。

(1) 信贷人员应认真学习和掌握法律知识

社会主义市场经济的发展和商业银行体制的建立与健全，要求银行工作人员特别是银行信贷人员树立法制观念、效益观念、自我保护观念和依法管理贷款的观念。银行应建立和健全各种信贷规章制度，为依法收贷打好坚实的基础。

(2) 要综合运用诉讼手段和非诉讼手段依法收贷

对借款人违约使用的贷款，应主要通过非诉讼手段，以催收等方式督促企业主动归还贷款。只有当非诉讼手段清收无效时，才采用诉讼手段。采用诉讼手段依法收贷，应抓住重点，掌握好诉讼时机，及时起诉，追回贷款。

(3) 既要重视诉讼，更要重视执行

对诉讼的案件，既要认真做好诉讼前和诉讼期的各项工作，以确保胜诉，更要注意执行。诉讼的目的是为了收回贷款，执行才能使贷款得以收回。因此，对已发生法律效力司法文书，借款人仍拒不执行的，要及时向人民法院申请强制执行，以确保贷款的收回。

(4) 在依法收贷工作中要区别对待

对那些承认债务，确实由于客观原因，一时没有偿还能力的企业，银行一般不必采取诉讼方式，但应注意催收，避免超出诉讼时效。

11.4.4 贷款总结评价

贷款本息全部还清后，相关部门应对贷款项目和信贷工作进行全面的总结。相关部门应在贷款本息收回后 10 日内形成书面总结报告，便于其他相关部门借鉴参考。贷款总结评价的内容主要包括：

第一，贷款基本评价。就贷款的基本情况进行分析 and 评价，重点从客户选择、贷款综合效益分析、贷款方式选择等方面进行总结。

第二，贷款管理中出现的问题及解决措施。分析出现问题的原因，说明针对问题采取的措施及最终结果，从中总结经验，防范同类问题重复发生，对发生后的妥善处理提出建议。

第三，其他有益经验。对管理过程中其他有助于提升贷后管理水平的经验、心得和处理方法进行总结。

同时，对于出现不良贷款存在主观责任的，应根据具体情节追究相关部门负责人及经办人员责任。



11.5 档案管理

学习目的

- 理解并掌握档案管理的原则和要求
- 了解贷款文件管理的内容及要求
- 了解贷款档案管理的内容及要求
- 了解客户档案管理的内容及要求

信贷档案是确定借贷双方法律关系和权利义务的重要凭证，是贷款管理情况的重要记

录。科学地记录、保管和使用信贷档案，是加强贷款管理、保护贷款安全的重要基础。

11.5.1 档案管理的原则和要求

档案管理的原则主要有：管理制度健全、人员职责明确、档案门类齐全、信息利用充分、提供有效服务。具体要求如下：

1. 信贷档案实行集中统一管理原则

信贷前后台各部门积累与借款人有关的资料。借阅人借阅档案时，应填写借阅单，经本部门管理员和经理签字，到档案室调阅档案。在调阅过程中，档案资料原则上不得带出档案室。

2. 信贷档案采取分段管理、专人负责、按时交接、定期检查的管理模式

(1) 分段管理

将一个信贷项目形成的文件材料依据信贷的执行状态划分为执行中的信贷文件（以下简称信贷文件）和结清后的信贷档案（以下简称信贷档案）两个阶段，实行分段管理。信贷文件由风险管理部门和各业务经办部门设专柜分别保管存放。

(2) 专人负责

银行各级行的风险管理部门和业务经办部门应设立专职或兼职人员（统称信贷档案员）负责本部门信贷文件的日常管理及结清后的立卷归档等工作。信贷档案员应相对稳定，且不得由直接经办信贷业务人员担任。

(3) 按时交接

业务经办人员应在单笔信贷（贷款）合同签署、不良贷款接收及风险评审完毕后，按规定要求将各类信贷文件及时交信贷档案员保存，信贷执行过程中续生的文件随时移交。

(4) 定期检查

信贷档案管理工作由行长办公室和风险管理部门共同监督与指导。信贷档案的检查将列入年度绩效考核和档案工作综合管理考评中，并将检查结果报送相关部门负责人及主管行领导。

11.5.2 贷款文件的管理

信贷文件是指正在执行中的、尚未结清信贷（贷款）的文件材料。按其重要程度及涵盖内容不同划分为两级，即一级文件（押品）和二级信贷文件。

1. 贷款文件分类

一级文件（押品）主要是指信贷抵（质）押契证和有价证券及押品契证资料收据和信贷结清通知书。其中押品主要包括：银行开出的本、外币存单、银行本票、银行承兑汇票，上市公司股票、政府和公司债券、保险批单、提货单、产权证或其他权益证书及抵（质）押物的物权凭证、抵债物资的物权凭证等。二级信贷文件主要指法律文件和贷前审批及贷后管理的有关文件。

2. 贷款文件管理

(1) 一级文件（押品）的管理

①保管。一级文件是信贷的重要物权凭证，在存放保管时视同现金管理，可将其放置在金库或保险箱（柜）中保管，指定双人（以下简称押品保管员），分别管理钥匙和密码，双人入、出库，形成存取制约机制。

②交接。一级文件由业务经办部门接收后，填制押品契证资料收据一式三联，押品保管员、借款企业、业务经办人员三方各存一联。押品以客户为单位保管，并由押品保管员填写押品登录卡。

③借阅。一级档案存档后，原则上不允许借阅。如在下列特殊情况下，确需借阅一级档案的，必须提交申请书，经相关负责人签批同意后，方可办理借阅手续。如：

- 贷款展期办理抵押物续期登记的；
 - 变更抵押物权证、变更质押物品的；
 - 提供给审计、稽核部门或相关单位查阅的；
 - 提交法院进行法律诉讼、债权债务重组或呆账核销的；
 - 须补办房产证、他项权益证书或备案登记的。

④结清、退还。借款企业、业务经办人员和押品保管员三方共同办理押品的退还手续。由业务经办人员会同借款企业向押品保管员交验信贷结清通知书和押品契证资料收据并当场清验押品后，借贷双方在押品契证资料收据上签字，押品保管员在押品登录卡上注销。

(2) 二级文件的管理

①保管。二级文件应按规定整理成卷，交信贷档案员管理。

②交接。业务经办人员应在单笔信贷（贷款）合同签订后将前期文件整理入卷，形成信贷文件卷，经信贷档案员逐件核实后，移交管理。

③借阅。二级档案内保存的法律文件、资料，除审计、稽核部门确需查阅或进行法律诉讼的情况下，不办理借阅手续，如借阅已归档的二级档案时，须经有关负责人签批同意后，填写借阅申请表，方可办理借阅手续。

11.5.3 贷款档案的管理

贷款档案是指已结清贷款的文件材料，经过整理立卷形成的档案。

1. 保管期限分类

贷款档案的保管期限自贷款结清（核销）后的第2年起计算。其中：

- (1) 5年期，一般适用于短期贷款，结清后原则上再保管5年；
- (2) 20年期，一般适用于中、长期贷款，结清后原则上再保管20年；
- (3) 永久，经风险管理部及业务经办部门认定有特殊保存价值的项目可列为永久保存。

2. 贷款档案管理

(1) 贷款档案员要在贷款结清（核销）后，完成该笔贷款文件的立卷工作，形成贷款档案；

(2) 永久、20年期贷款档案应由贷款档案员填写贷款档案移交清单后向本行档案部门移交归档；

(3) 业务经办部门需将本部已结清的、属超权限上报审批的贷款档案案卷目录一份报

送上级行风险管理部门备查。

3. 贷款档案的销毁

保存到期的 20 年期贷款档案由档案部门按贷款业务档案和风险评审档案分别提供拟销毁清单，前者交业务经办部门及风险管理部门鉴定，形成正式的贷款档案销毁清单，由业务经办部门、风险管理部门及行长办公室三方负责人在正式清单上审批签字；后者交风险管理部门鉴定，由风险管理部门及行长办公室负责人审批签字。

11.5.4 客户档案的管理

业务经办部门应按客户分别建立客户档案卷，移交贷款档案员集中保管。

1. 保管

业务经办部门应设置专门的档案柜（与贷款文件、档案分开存放）集中存放档案。

2. 客户档案

（1）借款企业及担保企业的“三证”（即年检营业执照、法人代表本、税务登记证）复印件；

（2）借款企业及担保企业的信用评级资料；

（3）借款企业及担保企业的开户情况；

（4）借款企业及担保企业的验资报告；

（5）借款企业及担保企业近三年的主要财务报表，包括资产负债表、损益表、现金流量表

等，上市公司、“三资”企业需提供经审计的年报；

（6）企业法定代表人、财务负责人的身份证或护照复印件；

（7）反映该企业经营、资信（“三资”企业还应提交企业批准证书、公司章程等）及历

次贷款情况的其他材料。

第 12 章 贷款风险分类

本章概要

信贷资产风险分类是指商业银行按照风险程度将信贷资产划分为的不同档次。其实质是根据债务人正常经营状况和担保状况，评价债权被及时、足额偿还的可能性。

本章分为三节，第一节是贷款风险分类概述，将介绍贷款风险分类的含义、标准、意义以及会计原理等内容。第二节是贷款风险分类方法，将按基本信贷分析、还款能力分析、还款可能性分析和确定分类结果四个步骤进行阐述。第三节贷款损失准备金的计提主要介绍了贷款损失准备金的含义和种类，以及计提原则和计提方法。



12.1 贷款风险分类概述

学习目的

- 掌握贷款分类的含义和标准
- 了解贷款分类的意义
 - 了解贷款风险分类会计原理的相关内容

12.1.1 贷款分类的含义和标准

1. 贷款分类的含义

贷款分类是银行信贷管理的重要组成部分，是指银行根据审慎的原则和风险管理的需要，定期对信贷资产质量进行审查，并将审查的结果分析归类过程。

从表面上看，贷款分类就是把贷款按照风险程度划分为不同档次。但在实际操作中，银行的信贷分析和管理人员、银行监管官员或其他有关人员，必须综合能够获得的全部信息，熟练掌握贷款分类的标准，才能按照贷款的风险程度对贷款进行正确分类。应特别重视贷款分类的过程，在对一笔贷款进行分类的过程中，需要按照既定的程序、使用专门的工具，收集全部有意义的信息，并在此基础上对影响贷款质量的财务与非财务信息进行分析判断。这个过程包含着大量的有用信息，也最能反映商业银行的信用文化和信贷管理水平。

2. 贷款分类的标准

中国人民银行从1998年5月开始试行《贷款风险分类指导原则》，并在2001年12月修订后正式发布。指导原则采用贷款风险分类方法，按风险程度，将贷款划分为五类（亦称“五级分类”），即正常、关注、次级、可疑、损失。

我国贷款风险分类的标准有一条核心的内容，即贷款偿还的可能性。在市场约束和法制健全的情况下，借款人的还款能力几乎是唯一重要的因素。美国的贷款分类标准就反映了这一点。我国在经济转轨时期，有些借款人明明有能力还款，却偏偏赖账不还，而银行又无法通过法律程序迅速地保全资产，因此往往还款意愿也能够影响还款可能性。但是究其实质，还款能力还是占主导地位。这种差异，通过比较中美两国贷款分类的核心定义可以看出来，见表12-1。

表12-1 贷款分类的核心定义及比较

	中国	美国
正 常	借款人能够履行合同，没有足够理由怀疑贷款本息不能按时足额偿还	借款人能够严格履行合同，有充分把握偿还贷款本息
关 注	尽管借款人目前有能力偿还贷款本息，但是存在一些可能对偿还贷款本息产生不利影响的因素	尽管目前借款人没有违约，但存在一些可能对其财务状况产生不利影响的主客观因素。如果这些因素继续存在，可能对还款日的偿还能力产生影响。

次 级	借款人的还款能力出现明显的问题，依靠其经营收入已无法保证足额偿还本息，即使执行担保，也可能会造成一定损失	借款人的还款能力出现了问题，依靠其正常经营收入已无法保证足额偿还贷款本息
可疑	借款人无法足额偿还本息，即使执行抵押或担保，也肯定要造成较大损失	借款人无法足额偿还贷款本息，即使执行担保，也肯定要发生一定的损失
损失	在采取所有可能的措施和一切必要的法律程序之后，本息仍然无法收回，或只能收回极少部分	采取所有可能的措施和一切必要的程序之后，贷款仍然无法收回

资料来源：IMF（1997）；美国联邦储备委员会；中国人民银行；《贷款风险分类指导原则》，2001年12月。

12.1.2 贷款分类的意义

1. 贷款分类是银行稳健经营的需要

商业银行要在风险中生存发展就必须稳健经营。而稳健经营的前提，不仅是要化解已经发生的风险，而且还要及时识别和弥补那些已经发生但尚未实现的风险，即内在风险。合理的贷款分类方法，是银行稳健经营不可缺少的前提条件。贷款分类除了帮助识别贷款的内在风险以外，还有助于发现信贷管理、内部控制和信用文化中存在的问题，从而有利于银行改善信贷管理水平。

2. 贷款分类是金融审慎监管的需要

金融监管当局要对金融机构实行有效监管，必须有能力通过非现场体系对金融机构的信贷资产质量进行连续监控，并通过现场检查，独立地对金融机构的信贷资产质量作出评估，而这些都离不开贷款分类的标准和方法。同时，监管当局还有必要对金融机构的信贷政策、程序、管理和控制作出评价。这其中包括对金融机构的贷款分类制度、程序、控制，以及贷款分类的结果是否连贯可靠作出评价。没有贷款分类，监管当局的并表监管、资本监管和流动性的监控等都会失去基础。

3. 贷款分类是利用外部审计师辅助金融监管的需要

外部审计师是帮助银行防范金融风险不可缺少的力量。对于申请上市的银行来说，证券监管当局规定必须由其认可的审计机构对银行的财务状况作出审计，并按照审慎会计准则和五级分类的标准，披露不良资产、准备金和资金充足状况。建立一套统一规范的贷款分类方法，有助于保证信贷资产质量审计的质量。

4. 贷款分类是不良资产的处置和银行重组的需要

对于商业银行拍卖或批量出售的不良资产，潜在的投资者需要作出尽职调查，即对资产质量作出评估后才能作出投资决策。当一家金融机构出现了问题，需要对其重组的时候，潜在的投资者首先需要了解银行的净值。为此也要对被重组银行进行尽职调查。所有这些都需贷款分类的理念、标准和方法。以风险为基础的贷款分类方法，为不良资产评估提供了有用的理论基础和方法。

12.1.3 贷款风险分类的会计原理

1. 历史成本法

传统上比较常用的历史成本法，主要是对过去发生的交易价值的真实记录，其优点是具有客观性且便于核查。根据历史成本法，收入是指一定时期内账面上资产和负债增减的净值。假设没有倒账风险，按历史成本法反映的银行贷款组合就是当前未偿还贷款总额。历史成本法的重要依据是匹配原则，即把成本摊派到与其相关的创造收入的会计期间。

历史成本法的缺陷主要有以下几点。

第一，与审慎的会计准则相抵触。在所有的会计准则中，一个根本性的原则就是审慎的原则。根据这一原则，收入只有在实现之后才应得到承认，而损失只要预见到就要计入。历史成本法的匹配原则、平均摊派成本不能反映特殊情况下资产和负债的变化，同时，这种方法主要记录账面价值或名义价值，不能对资产和负债给予区别处理。

第二，不能反映银行或企业的真实价值或净值。在市场经济条件下，资产的当前价值往往与账面价值有很大差距。按照历史成本法，只有当资产出售或负债清偿时，市场条件变化对其造成的影响才能得到反映。此外，历史成本法或通过呆账准备金的计提，或通过资产注销反映资产的损失。因此，历史成本法不能及时、准确地反映资产价值的变化。但是对于银行和企业，决定资产价值的主要是当前的市场价格。从金融监管当局的角度也不难看出，采用历史成本法会导致对银行损失的低估和对资本的高估。

2. 市场价值法

市场价值法按照市场价格反映资产和负债的价值。如果完全实行市场价值法，收入即代表净资产在期末与期初的差额。因此，与历史成本法相比，市场价值法不必对成本进行摊派。市场价值法的优点是它能够及时承认资产和负债价值的变化，因此能较为及时地反映信贷资产质量发生的问题，银行可以根据市场价格的变化为其资产定价。

但是，市场价值法也有其不可克服的缺点。因为并不是所有的资产都有市场，即使在有市场的情况下，市场价格也不一定总是反映资产的真实价值。首先，当市场发育不成熟的时候，市场价格既有可能高估也有可能低估资产的价值；其次，即使市场成熟，由于信息不对称，银行可能只将不良资产出售，而保留优质资产。在这种情况下，市场会产生逆向选择效应。

因此，市场价值法虽然被认为是一种较为理想的定价方法，但是实际上并没有被广泛用来对贷款定价。原则上，有市场价格的资产，例如有价证券、外汇等，可以用市场价值法，但是对于贷款等非市场性金融产品，只能使用其他方法。

3. 净现值法

按照净现值法，贷款价值的确定主要依据对未来净现金流量的贴现值，这样，贷款组合价值的确定将包括贷款的所有预期损失，贷款盈利的净现值也会得到确认。因此，如果一笔贷款发放以后马上计算其净现值，有可能该笔贷款产生的现金流量净现值会超过贷款的本金。贷款的利率和贴现率是决定贷款净现值的重要因素，但贴现率的确定较为困难。总之，净现值法虽然从经济学的角度看较为理想，但在银行中并未得到广泛采用。

4. 公允价值法

国际会计准则委员会于1991年对公允价值法所作的定义是：在非强制变现的情况下，贷款按买卖双方自主协商的价格所确定的价值。如果有市场报价，则按市场价格定价。从这个意义上说，公允价值法与市场价值法相比，似乎是一种次佳的方法。同年，国际会计准则委员会发表的关于金融会计标准的声明规定，如果没有市场价格，则应通过判断为贷款定价。判断的依据包括期限、利率和与各等级类似的贷款的市场价格、专门评级机构对类似贷款的评级，以及贷款证券化条件下确定的贷款价值。总之，在没有市场价格的情况下，根据当前所能获得的全部信息，对贷款价值作出的判断，就是公允价值法的运用。实际上，当前较为普遍的贷款分类方法，主要依据公允价值法。



12.2 贷款风险分类方法

学习目的

- 掌握基本信贷分析的相关内容
- 掌握评估还款能力分析的相关内容
- 掌握还款可能性分析的相关内容
- 掌握确定贷款分类结果的依据，了解各类贷款的基本特征

银行在对贷款进行分类以及判断借款人的某一笔贷款是正常贷款、关注类贷款还是不良贷款的过程中，通常要经过基本信贷分析、还款能力分析、还款可能性分析和确定分类结果四个步骤。

12.2.1 基本信贷分析

在贷款分类过程中，银行首先要了解的就是贷款基本信息，其内容包括四个方面：第一是贷款目的，即主要判断贷款实际上是如何使用的，与约定的用途是否有出入；第二是还款来源，即主要分析贷款合同上的最初偿还来源和目前还款来源；第三是贷款在使用过程中的周期性分析，即资产转换分析，分析贷款使用过程中的各种相关信息及其影响；第四是还款记录，即根据贷款偿还记录情况，判断借款人过去和现在以及未来的还款意愿和还款行为。

1. 贷款目的分析

贷款目的即贷款用途，是判断贷款正常与否最基本的标志。判断贷款是否正确使用是贷款分类的最基本判断因素之一，贷款一旦被挪用，就意味着将产生更大的风险。在贷款分类中，挪用的贷款至少被分类为关注类贷款。如借款人申请的是一笔短期贷款，但是后来贷款用做一块土地的先期付款，短期贷款变为长期使用，贷款被挪用，还款周期加大，贷款偿还可能性受到影响。

在一笔贷款的发放过程中，借款人在贷款申请中会列出贷款的用途，如流动资金贷款或固定资产贷款等。但其本质原因是借款人无法从自身经营运转中获得所需的资金，因而需要

通过外部融资来满足资金需求。银行对借款人资金短缺的原因作出分析，了解真正的贷款目的，进而确定该笔贷款的金额和期限。同时，对借款人合理的偿付来源渠道、金额、期限安排也要予以了解，从而对借款人的偿付能力进行分析。因此，在贷款分类中，对借款人资金需求进行分析，对于正确理解贷款的内在风险是有帮助的。对借款人目前的资金需求进行分析，可以了解借款人当前资金分配使用情况，分析按期还款的可能性。银行在管理过程中一般通过资产转换周期与资金需求分析来识别贷款用途和还款来源。

2. 还款来源分析

还款来源是判断贷款偿还可能性的最明显标志，还款来源分析需要分析贷款时合同约定的还款来源及日前偿还贷款的资金来源。

一般情况下，借款人的还款来源不外乎有现金流量、资产转换、资产销售、抵押物的清偿、重新筹资及担保人偿还等，由于这几种来源的稳定性和可变现性不同、成本费用不同，因此风险程度也就不同。但通常正常经营所获得的资金（现金流量）是偿还债务最有保障的来源。依靠担保抵押或重新筹资，由于不确定因素较多且成本较高，风险也就较大。因此在分类中，应判断借款人约定的还款来源的合理性及其风险程度。

由于贷款支持的交易产生收益需要一个时间过程，而在这过程中存在很多变数，一般变数越多贷款面临的风险就越大，因此，银行需要进一步分析目前的还款来源，进而分析最后可用于偿还贷款的还款来源的风险。

银行可以通过财务报表来分析借款人的资金来源和运用情况，从而确定偿还来源，也可以通过观测贷款是否具有以下三个预警信号来判断还款来源是否存在风险，即（1）贷款用途与借款人原定计划不同；（2）与合同上还款来源不一致的偿付来源；（3）与借款人主营业务无关的贷款目的或偿付来源。

因此，确认和分析贷款的偿付来源，尽管在财务报表分析中可以得出数据，但是其数据是在贷款所支持的借款人整个生产运营中周转过程的使用中产生的，而这个资金支持的生产过程就是资产转换过程，即资产转换周期。因此，当银行判断贷款用途和还款来源时，就有必要进一步分析资产转换周期，只有通过转换分析，才能提供相关的信息。

3. 资产转换周期分析

从银行角度来讲，资产转换周期是银行信贷资金由金融资本转化为实物资本，再由实物资本转化为金融资本的过程。它包括两个方面的内容，一是生产转换周期，二是资本转换周期。

生产转换周期是指从借款人用资金购买原材料、生产、销售到收回销售款的整个循环过程。借款人在购买原材料、生产和销售阶段需要现金流出；在销售和取得收入阶段获得现金流入。生产转换周期是以资金开始，以资金结束。由于资金流出和流入在时间上存在差异，就产生了借款需求。在某一时点，当资金流出大于资金流入而致使借款人自身资金不足以应付生产时，为持续经营，借款人就需要向银行申请贷款，这就是借款人贷款的原因。

资本转换周期是指借款人用资金进行固定资产的购置、使用和折旧的循环。资本转换周期是通过几个生产转换周期来完成的，借款人投入大量的资金用于购买生产设备，希望用生产期末所产生的利润来弥补投入设备的资金，如果借款人没有大量的资金可以投入购置生产设备，就无法支持生产周转，就无法生产出产品，借款人就会声明借款理由向银行申请贷款。

当借款人需要扩大经营、取得更多销售收入时，就必须购买更多的生产设备。这时，借款人就产生了融资需求，贷款的原因就是购买新设备以实现扩大经营的目标。还款来源是借款人用几个生产周期的循环产生的利润。根据借款人一个周期所产生的利润，判断其需要几

个周期能够完全偿还贷款来确定贷款的期限，贷款期限的确定要符合资本循环的转换，否则期限的确定就是不合理的。

由于借款人是持续经营，因此这种循环并不会就此停止，借款人为维持下一次的周转循环，又会从银行获得借款，用于购买下一阶段生产所需用的原材料。这种循环是周而复始的，如果任何环节出现风险，对整个转换周期的其他环节都会有重大影响，银行贷款作为周期中的重要一环，面临的风险是不可避免的。

4. 还款记录分析

借款人的还款记录是记载其归还贷款行为的说明，它包括两个方面的内容，一是贷款档案中直接反映的借款人偿还该行贷款的能力，同时也是判断借款人还款意愿的重要依据；二是信贷监测网络（电子档案）中反映的借款人偿还其他银行及所有债务的能力。这一点不但使检查人员对借款人整个偿付能力有了一个总体的判断，而且通过借款人与其他贷款者往来关系的记录，总结偿还贷款的行为。即使借款人目前能够偿还该行贷款，但如果不能偿还其他银行贷款，那么就说明借款人的偿还能力已经出现了问题，最终也会影响该行贷款的偿还。借款人还款记录分析从某种程度上反映了借款人的道德水准、资本实力、经营水平、担保能力和信用水平等。

还款记录对于贷款分类的确定具有特殊的作用。通过还款记录，银行可以了解到贷款是在正常还本付息，还是发生过严重拖欠或被部分注销，贷款是否经过重组，本息逾期的时间，是否已挂账停息，以及应收未收利息累积额。这些信息基本能够帮助银行从一开始判断这笔贷款的基本状况和分类的基本信息。如果借款人存在不良的还款记录，要进一步分析其深层原因，看其是由于国家政策调整等因素造成的，还是由于借款人经营管理不善或挤占挪用贷款造成的。

12.2.2 还款能力分析

贷款风险分类最核心的内容就是贷款偿还的可能性，而决定贷款是否能够偿还，借款人的还款能力是主要因素，因此，银行关心的是借款人的经营状况，现在以及未来的偿付能力。而评估借款人偿还能力的一个重要的方式就是对借款人进行财务分析，借款人的偿债能力与其盈利能力、营运能力、资本结构和现金净流量等密切相关，因此，在贷款分类中所进行的财务分析必须包括以下两个方面的内容。

（1）利用财务报表评估借款人的经营活动

通过财务报表和数据的分析与预测，尤其是根据提供的连续三年以及最近一期的资产负债表和损益表，考察借款人过去和现在的收入水平、资产状况及其构成、所有者权益状况及其构成、偿债能力、盈利能力、财务趋势与盈利趋势等。

（2）利用财务比率分析借款人的偿债能力

衡量借款人短期偿债能力的指标主要有流动比率、速动比率和现金比率等；衡量借款人长期偿债能力的指标主要有资产负债比率和产权比率等。

现金流量是偿还贷款的主要还款来源，还款能力的主要标志就是借款人的现金流量是否充足。在贷款分类中，分析借款人现金流量是否充足，其主要目的是分析借款人经营活动产生的现金流量是否足以偿还贷款本息，通过持续经营所获得的资金是偿还债务最有保障的来源。如果借款人在贷款约定时的还款来源发生了变化，即使目前偿还了部分贷款，该贷款也不能视为正常贷款。因此在考察现金流量时，需要编制现金流量表，对借款人的现金流量进行结构分析，判断其现金流量是从经营活动、筹资，还是投资中得来的，从现金流量表中可以了解借款人在本期内各项业务活动中收益情况。

判断贷款的最终偿还能力，还要观察连续各期的现金流量表，比较各期相关项目金额，分析某些指标增减变动情况，在此基础上判断其发展趋势，对未来可能出现的结果作出预测。

12.2.3 还款可能性分析

一般情况下，还款可能性分析包括还款能力分析、担保状况分析和非财务因素分析。还款能力分析前面已经叙述，这里只介绍担保状况分析和非财务因素分析两个方面。

1. 担保状况分析

银行设立抵押或保证的目的在于，明确规定在借款人不能履行还贷义务时，银行可以取得并变卖借款人的资产或取得保证人的承诺。如果借款人不能偿还贷款，银行可以依据抵押权或保证权追索债权；对贷款设定抵押或担保，可以使银行对借款人进行控制。担保是银行防止遭受损失的保障措施，是银行为保证贷款足够安全，在贷出资金周围设立的众多安全防护措施之一。

在担保的问题上，主要有两个方面的问题要重点考虑，一是法律方面，即担保的有效性；二是经济方面，即担保的充分性。无论是抵押与保证都必须具有法律效力，比如抵押和保证的合同必须是合法的，这样银行在处置抵押品和追索保证责任时，才能得到有关法律的保护。土地、建筑物、机器设备等抵押品应由专门的评估机构进行价值的评估，评估要遵循法律程序，在变现抵押品时，应使其具有不可撤销的法律效力，即抵押品应为债权的全部或部分清偿提供支持，并可被债权人依法拥有。在评估抵押品价值，并确定将其变现是否能获得足够的资金偿还贷款时，业务人员通常要通过对抵押品的分析来鉴别抵押品的有效性以及抵押品的市场价值。在分析抵押品变现能力和现值时，在有市场的情况下，按照市场价格定价，在没有市场的情况下，应参照同类抵押品的市场价格定价。担保也需要具有法律效力，并且是建立在担保人的财务实力以及愿意为一项贷款提供支持的基础之上。因此业务人员在分析抵押与担保时，要判断抵押与担保是否能够消除或减少贷款风险损失的程度。

2. 非财务因素分析

由于借款人的行业风险、管理能力、自然社会因素等非财务因素在很大程度上影响了借款人未来的现金流量和财务状况，进而影响借款人的还款能力，而借款人的还款意愿和银行信贷管理又对贷款的最终偿还产生重大影响。因此在贷款分类中，需要对借款人的各种非财务因素进行分析，评价其对现金流量及其他财务指标的影响方向和影响程度，进而对借款人的还款能力作出更加全面、客观的预测和动态的评估，以判断贷款偿还的可能性。

影响贷款偿还的非财务因素在内容和形式上都是复杂多样的，首先可以从借款人的行业风险、经营风险、管理风险、自然及社会因素和银行信贷管理等几个方面入手分析非财务因素对贷款偿还的影响程度；其次可以从借款人行业的成本结构、成长期、产品的经济周期性和替代性、行业的盈利性、经济技术环境的影响、对其他行业的依赖程度以及有关法律政策对该行业的影响程度等几个方面来分析借款人所处行业的基本状况和发展趋势，由此判断借款人的基本风险；再次可以从借款人的经营规模、发展阶段、产品单一或多样、经营策略、市场份额等方面来分析判断借款人的总体特征，分析其产品情况和市场份额以及在采购、生产、销售等环节的风险因素，来判断借款人的自身经营风险；最后从借款人的组织形式、企业文化特征、管理层素质和对风险的控制能力、经营管理作风等方面来考察借款人的管理风险，并且关注借款人遇到的一些经济纠纷及法律诉讼对贷款偿还的影响程度。

12.2.4 确定分类结果

通过以上对各类因素的分析，银行可以掌握大量的信息，并且对贷款偿还能力与偿还可能性作出一定的分析与判断。因此，在此基础上，按照贷款风险分类的核心定义，比照各类别贷款的特征，银行就可以对贷款得出最终的分类结果。

表 12 - 2 各类贷款的主要特征

正常	借款人有能力履行承诺，并且对贷款的本金和利息进行全额偿还
关注	<ol style="list-style-type: none">1. 净现金流减少；2. 借款人销售收入、经营利润在下降，或净值开始减少，或出现流动性不足的征兆；3. 借款人的一些关键财务指标低于行业平均水平或有较大下降；4. 借款人经营管理存在较严重的问题，借款人未按规定用途使用贷款；5. 借款人的还款意愿差，不与银行积极合作；6. 贷款的抵押品、质押品价值下降；7. 银行对抵押品失去控制；8. 银行对贷款缺乏有效的监督等
次级	<ol style="list-style-type: none">1. 借款人支付出现困难，并且难以按市场条件获得新的资金；2. 借款人不能偿还对其他债权人的债务；3. 借款人内部管理问题未解决，妨碍债务的及时足额清偿；4. 借款人采取隐瞒事实等不正当手段套取贷款；
可疑	<ol style="list-style-type: none">1. 借款人处于停产、半停产状态；2. 固定资产贷款项目处于停缓状态；3. 借款人已资不抵债；4. 银行已诉诸法律来回收贷款；5. 贷款经过了重组仍然逾期，或仍然不能正常归还本息，还款状况没有得到明显改善等
损失	<ol style="list-style-type: none">1. 借款人无力偿还，抵押品价值低于贷款额；2. 抵押品价值不确定；3. 借款人已彻底停止经营活动；4. 固定资产贷款项目停止时间很长，复工无望等

注：表中对各类特征只是作了提示性的归纳，在实际贷款的发放过程中，影响某些贷款偿还的特征可能远比列举的复杂。

1. 正常类贷款

正常类贷款偿还没有问题，经过各种信息判断分析，没有理由怀疑借款人不能偿还贷款，并且从目前的分析来看，贷款不会有损失的可能。这就是正常贷款的典型特征。对于正常贷款的判断，是经过对影响贷款偿还的各种因素进行分析之后才能得出的。可以说，在贷款分类中，对于被判定为正常类贷款的，应该对其分析判断的因素更多，判断过程更长。只有分析之后，才能确定某贷款确实没有问题，确实能够偿还，而且没有任何潜在的影响因素，确实为正常类贷款。

2. 关注类贷款

关注类贷款偿还也没有问题，但是从各种信息分析来看存在潜在缺陷，如果潜在缺陷继续存在下去将会影响贷款的偿还，这就是关注类贷款的显著特征。如果一笔贷款仅仅是贷款信息或信贷档案存在缺陷，并且这种缺陷对于还款不构成实质性影响，贷款不应被归为关注类，也不能将有特定风险的某一种类的贷款片面地分为关注类。任何贷款都有风险，只有当贷款的风险增大到一定程度，产生了潜在缺陷，才能归为关注类。

3. 次级类贷款

次级类贷款的缺陷已经很明显，即正常经营收入不足以偿还贷款，需要诉诸抵押和保证，甚至在执行了抵押或保证之后，仍有部分损失的可能。那么，针对这类贷款的特点，在贷款分类时，一定要抓住“明显缺陷”这一内在特征，借款人当前净值、还款能力或担保不能充分保证贷款的偿还，且存在明显缺陷，如果不纠正，银行就可能承担一定损失。

4. 可疑类贷款

可疑类贷款的特征是肯定要发生一定的损失，只是因为存在借款人重组、兼并、合并等特定因素，损失金额还不能确定。在贷款分类时，对这类贷款的分类，要考虑“有明显缺陷，且有大部分损失”的关键特征。一是被划分为可疑类贷款具有次级类贷款的全部缺陷，并且按照借款人目前的经营情况和净值，贷款的完全清偿是非常值得怀疑或是不可能的。即使以担保作为第二还款来源，贷款本息仍然无法足额偿还。二是虽然损失的可能性极大，但因为存在一些可能有利于或不利于贷款归还的不确定因素，要等到情况更确定时才能把贷款归为次级类或损失类。

5. 损失类贷款

损失类贷款就是大部分或全部发生损失，即在采取所有可能的措施和一切必要的法律程序之后，本息仍然无法收回的或只有极少部分收回的贷款。但在贷款分类过程中，银行一定要掌握损失类贷款的定义特征，损失类贷款并不意味着绝对不能收回或没有剩余价值，只是说贷款已不具备或基本不具备作为银行资产的价值。



12.3 贷款损失准备金的计提

学习目的

- 掌握贷款损失准备金的含义和种类
- 了解贷款损失准备金的计提原则
 - 掌握贷款损失准备金的计提方法

12.3.1 贷款损失准备金的概念和种类

1. 贷款损失准备金的概念

从事前风险管理的角度看，可以将贷款损失分为预期损失和非预期损失，通常银行提取资本金来覆盖非预期损失，提取准备金来覆盖预期损失。因此，贷款损失准备金是与预期损失相对应的概念，它的大小是由预期损失的大小决定的。

贷款风险分类的过程实质上是银行对贷款预期损失的认定过程，也是对贷款实际价值的评估过程，计提贷款损失准备金是对贷款预期损失的抵补。贷款风险分类是计提和评估贷款损失准备金的基础。只有执行了审慎的贷款分类制度，能够真实揭示贷款价值，识别贷款组合中的预期损失，才能计提充足的贷款损失准备金，对贷款组合中的预期损失加以及时弥补，以增强商业银行的资本基础，提高商业银行的抗风险能力。即使不能立即建立审慎的贷款损失准备金制度，也应该通过审慎的贷款风险分类制度有效地识别贷款组合中的预期损失，同时发现贷款管理中存在的问题，以及时改善信贷管理，防止发生更大的损失。

2. 贷款损失准备金的种类

商业银行一般提取的贷款损失准备金有三种：普通准备金、专项准备金和特别准备金。

(1) 普通准备金

普通准备金又称一般准备金，是按照贷款余额的一定比例提取的贷款损失准备金。我国商业银行现行的按照贷款余额1%提取的贷款呆账准备金相当于普通准备金。由于普通损失准备金在一定程度上具有资本的性质，因此，普通损失准备金可以计入商业银行资本基础的附属资本，但计入的普通准备金不能超过加权风险资产的1.25%，超过部分不再计入。

普通准备金是用于弥补贷款组合的不确定损失的。再好的风险识别机制和分类制度，由于可用资料 and 人员素质等限制，都很难做到将贷款的内在损失全部识别出来，因此就要提取一定的准备金，以用于弥补贷款的不确定损失。从某种意义上讲，普通损失准备金是弥补贷款组合损失的一种总准备。普通损失准备金所针对的贷款内在损失是不确定的，这种内在损失可能存在，也可能不存在，还有可能部分存在，但目前无法认定。因此，普通贷款损失准备金在

一定程度上具有资本的性质，可以一定程度上用于弥补银行的未来损失。

(2) 专项准备金

专项准备金是根据贷款风险分类结果，对不同类别的贷款根据其内在损失程度或历史损失概率计提的贷款损失准备金。专项准备金由于不具有资本的性质，不能计入资本基础，同时在计算风险资产时，要将已提取的专项准备金作为贷款的抵扣从相应的贷款组合中扣除。

专项准备金反映的是贷款账面价值与实际评估价值的差额，或者说反映的是贷款的内在损失，尽管在账务上还没有将这部分内在损失冲销，但实际上专项准备金已经用于弥补目前贷款组合中存在的内在损失，不能再用于弥补银行未来发生的其他损失，其性质与固定资产折旧相同。因此，专项准备金不具有资本的性质。

(3) 特别准备金

特别准备金是针对贷款组合中的特定风险，按照一定比例提取的贷款损失准备金。特别准备金与普通和专项准备金不同，特别准备金不是商业银行经常提取的准备金。遇到特殊情况，商业银行才计提特别准备金。比如，国家出现政治动荡、经济或金融危机等重大事件，影响到该国公司的贷款偿还能力，那么，银行就可以对该国的全部贷款按一定比例计提特别准备金。特别准备金是按照贷款内在损失计提专项准备金基础之上计提的。

12.3.2 贷款损失准备金的计提基数和比例

1. 贷款损失准备金的计提基数

普通准备金的计提基数有三种，一是选择以全部贷款余额作基数；二是为了避免普通准备金与专项准备金的重复计算，选择以全部贷款扣除已提取专项准备金后的余额为基数；三是选择以正常类贷款余额或者正常类贷款加上关注类贷款余额为基数。

专项准备金的计提基数有两种，分别为不良贷款或“非正常类贷款”。在实际操作中，并不是简单以各类不良贷款或“非正常类贷款”为基数，应乘以相应的计提比例来计提专项准备金对于大额的不良贷款，特别是大额的可疑类贷款，要逐笔确定内在损失金额，并按照这一金额计提；对于其他不良贷款或具有某种相同特性的贷款，则按照该类贷款历史损失概率确定一个计提比例，实行批量计提。

特别准备金的计提基数为某一特定贷款组合（如特定国别或特定行业等）的全部贷款余额。

2. 贷款损失准备金的计提比例

普通准备金的计提比例：一般确定一个固定比例，或者确定计提比例的上限或下限。

专项准备金的计提比例：由商业银行按照各类贷款的历史损失概率确定；对于没有内部风险计算体系的银行，监管当局往往规定一个参考比例。

特别准备金的计提比例：由商业银行或监管当局按照国别或行业等风险的严重程度确定。

12.3.3 贷款损失准备金的计提原则

1. 计提贷款损失准备金要符合审慎会计原则的要求

审慎会计原则又称为保守会计原则，是指对具有估计性的会计事项，应当谨慎从事，应当合理预计可能发生的损失和费用，不预计或少预计可能带来的利润。其核心内容是对利润的估计和记载要谨慎或保守，对损失的估价和记载要充分，同时要保持充足的准备金以弥补损失。

按照审慎会计原则，当记载和反映估计性会计事项，面临着高和低两种可能的选择时，对估计损失的记载应选择就高不就低，对利润的记载和反映要选择就低而不就高。要及时将估计的损失如实地反映在账簿中，对利润的记载和反映要选择保守的数据，不能低估损失和高估利润，不能提前使用未来的收益。

银行贷款损失准备金的计提是基于对贷款内在损失的分析、判断和估价，属于带有估计性的会计事项，因此贷款损失准备金的计提应当符合审慎会计原则的要求。

2. 计提贷款损失准备金要坚持及时性和充足性原则

及时性原则是指商业银行计提贷款损失准备金应当在估计到贷款可能存在内在损失、贷款的实际价值可能减少时进行，而不应当在贷款内在损失实际实现或需要冲销贷款时才计提贷款损失准备金。

充足性原则是指商业银行应当随时保持足够弥补贷款内在损失的准备金。这里所说的“随时”实际上是相对的，不是绝对的，不是要求商业银行所持有的准备金水平都与其当天

贷款的内在损失绝对相等。只要商业银行能够定期对贷款的内在损失进行评估，并根据内在的损失程度的变化定期调整其准备金水平就可以了。

通常讲，贷款损失的实现是一个渐进的过程，是估价的贷款内在损失由估价事项变为现实损失的过程。商业银行应当在这一过程中，按照及时性和充足性原则，针对不同期间对贷款内在损失数量的估价，提足损失准备金。及时、足额提取准备金，避免贷款损失准备金不足而对银行资本的过度侵蚀，是商业银行持续、稳健经营的基础和保证。

12.3.4 贷款损失准备金的计提方法

商业银行对于应计提的贷款损失准备金的计算，是建立在对贷款逐笔或分类分析的基础上，通过逐笔或分类分析具体贷款损失可能性，依此来计提贷款损失准备金。虽然是逐笔计提，但这只与计算方法有关，计提出的贷款损失准备金是总体用于弥补贷款组合中可能发生的损失，而不是与具体的贷款一一对应。

商业银行计提贷款损失准备金的基本步骤为：

1. 对大额不良贷款逐笔计提专项准备金

对于划分为损失的贷款，应按贷款余额的 100% 计提专项准备金。对于大额的可疑类贷款，如果以固定的比率按照分类结果计提，其内在损失率与计提比率的误差将对银行的贷款损失准备金总体水平产生较大影响。可疑类贷款中借款人和担保人的正常生产和经营活动已经基本停止，贷款的偿还只能依赖于既定的抵押品或借款人的其他资产等比较明确的还款来源，这时贷款的损失比率基本只与相关资产的变现价值与变现成本有关，已经基本明确。有必要也可以从其贷款组合中区别出来逐笔计算，专门计提专项准备金。

对于大额的次级类贷款，如果可能的还款来源仅仅是抵押品，相对明确并容易量化，也应该区别出来逐笔计提。而如果可能的还款来源还包括借款人的其他活动，如融资等所产生的现金流量，则不应该从其贷款组合中区别出来逐笔计算应计提的贷款损失准备金。对于单笔贷款计提准备金时，应当扣除该笔贷款抵押品的价值；对批量贷款计提准备金时，则不需要扣除。

2. 按照分类结果对其他“非正常类贷款”计提专项准备金

对于其余的“非正常类贷款”，按照汇总分类结果，根据各类贷款不同的内在损失，分别予以计提准备金。

各类贷款的计提比率，本质上是对各类贷款损失概率的反映。损失概率的计算，主要是运用统计方法，搜集一定统计区间内各类贷款的历史损失记录计算得来的。在实践上，有些国家或地区的监管当局采用了固定的贷款损失准备金计提比率，即对不同类别的贷款，根据其平均历史损失率的统计分析或国际惯例，制定一个固定的准备金计提比率，由贷款分类结果直接计算应计提的贷款损失准备金。而有些国家的商业银行在确定“非正常类贷款”计提准备金的比例时，可以直接按照商业银行自身近期的贷款历史损失概率在一定范围内浮动。

3. 对“非正常类贷款”的同质贷款计提专项准备金

对于一些金额小、数量多的贷款，要采取批量处理的办法。因为影响这些贷款偿还的内部因素和外部因素非常接近，逐笔计算既不现实也没必要。在对这些贷款中正常类以外的贷

款计提专项准备金时，也应采取批量处理的方法。对此类贷款，分类过程主要是参考了贷款的逾期期限。具体损失比率与根据借款人还款可能性综合分析得出的各级别普通贷款损失比率应该有一定的差距，其计提比例的确定应主要参考该类贷款的近期损失记录。

4. 对正常贷款计提普通准备金

各国或地区对正常类的贷款是否计提普通准备金还没有一致的做法，有的国家按固定的比率计提普通准备金，有的国家或地区对正常贷款不计提普通准备金，还有的国家（比如美国）对正常贷款在一定比率区间内计提准备金。

对普通准备金的计提基数的确定方法，各国也有不同，有些国家是按照全部贷款的余额确定；有的国家是在全部贷款余额之中扣除专项准备金后确定；还有的国家是在贷款风险分类后，按照正常类贷款余额计提。按照三种方法分别计算出的普通准备金水平略有不同，第一种计算方法计算出的准备金水平最高，但有重复计算风险的可能；第二种方法略微复杂，但更为合理；第三种方法相对简便，但计算出的普通准备金水平相对较低。目前，比较常用的方法是第二种方法。

5. 计提特别准备金

特别准备金是针对具体的突发性事件，对某一受影响的贷款组合（主要是国别和行业等）计提的贷款损失准备金，其计提基数就是这一特定贷款组合的余额。计提比率要根据具体事件可能带来的影响具体分析，必要时还要根据事件的进展情况及时调整。

6. 汇总各类准备金

将以上五步计算出的贷款损失准备金相加，初步得出应计提的贷款损失准备金数额。

7. 根据其他因素对贷款损失准备金总体水平进行调整

一般来讲，对商业银行贷款偿还可能性存在影响的因素主要包括：商业银行贷款增长速度、信贷管理水平、不良贷款催收能力以及银行所在地区的宏观经济走向等。这些因素对贷款偿还可能性的影响具体化时，会表现在某一笔或几笔贷款操作中。但是以上因素对银行的整个贷款组合都会产生或多或少的影响，所以，在计算这类因素对贷款损失准备金水平的影响时，无法针对具体的贷款或贷款类别进行调整，只能在前面已经计提出的贷款损失准备金水平上进行总体调整。另外，银行的贷款分类政策、分类标准或松或紧，对银行根据自身贷款分类结果进行贷款损失准备金的计算时有比较大的影响。如果监管当局或内审部门在评价商业银行的贷款损失准备金水平时参考了全部或部分商业银行对贷款的内部分类结果，则还应该根据这项因素的判断对计算出的贷款损失准备金水平进行调整。

第. 13.章 不良贷款管理

本章概要

研究不良贷款产生的原因、加强问题贷款的识别与监测以及化解问题贷款，是银行信贷管理中至关重要的内容。本章概括性地介绍了不良贷款的定义及其成因，并详尽介绍了现金

清收、重组、核销等几种主要的不良贷款处置方式，并进一步对不良贷款管理中抵押品的处置作出了介绍。

本章包括五节内容，第一节是概述，简单介绍了不良贷款的定义、成因及其处置方式。第二节是现金清收，主要从现金清收准备、常规清收、依法清收三个方面进行了介绍。第三节是重组，主要介绍了重组的概念和条件、贷款重组的方式、司法型贷款重组等几个方面的内容。第四节是以资抵债，主要介绍了以资抵债的条件及抵债资产的范围，抵债资产的接收及抵债资产的管理和考核等几个方面的内容。第五节是呆账核销，主要介绍了呆账的认定，呆账核销的申报与审批，呆账核销后的管理等几个方面的内容。



13.1 概述

学习目的

- 理解并掌握不良贷款的定义
- 理解不良贷款的成因
- 掌握不良贷款的处置方式

13.1.1 不良贷款的定义

长期以来，不良贷款问题是我国银行面临的重要难题。针对不良贷款问题，我国银行采取了很多措施，如制定严格的信贷管理制度，信贷业务的完全程序化改革，规定降低不良贷款的指标等。

不良贷款是指借款人未能按原定的贷款协议按时偿还商业银行的贷款本息，或者已有迹象表明借款人不可能按原定的贷款协议按时偿还商业银行的贷款本息而形成的贷款。按照四级分类的标准，我国曾经将不良贷款定义为呆账贷款、呆滞贷款和逾期贷款（即“一逾两呆”）的总和。从2002年起，我国全面实行贷款五级分类制度，该制度按照贷款的风险程度，将银行信贷资产分为五类：正常、关注、次级、可疑、损失。不良贷款主要指次级、可疑和损失类贷款。

13.1.2 不良贷款的成因

我国商业银行不良贷款产生的原因比较复杂，既有历史原因，也有我国经济体制改革因素的影响；既有整个社会经济环境的原因，也有商业银行自身的经营管理机制方面的原因。具体说来，我国商业银行不良贷款的产生与下列因素有关。

1. 社会融资结构的影响

我国间接融资比重较大，企业普遍缺少自有资金，企业效益不好，必然导致银行产生不良资产。我国传统上是以商业银行为主的融资格局，资本市场的发展相对滞后，使得全社会的信用风险集中积聚到商业银行中。而我国国有企业的经营机制改革没有很好的解决，这也是我国商业银行不良资产产生的重要因素。

2. 宏观经济体制的影响

长期以来我国的经济增长主要是政府主导的粗放型经营模式，国有银行根据政府的指令发放贷款，经济转轨后，改革的成本大部分由银行承担了，由此形成大量不良资产。

3. 社会信用环境影响

整体上，我国的信用环境还有待提高。国内有些地方没有形成较好的信用文化是导致“三角债”问题的重要原因。有的企业没有偿还银行贷款的动机，相关的法律法规也没有得到很好的实施，由此形成了大量的不良资产。

4. 商业银行自身及外部监管问题

商业银行本身也存在着一些问题，比如法人治理结构未能建立起来、经营机制不灵活、管理落后、人员素质低等因素都影响着银行资产质量的提高。与此同时，对商业银行的监管工作不足也是影响因素之一。

尽管国家及商业银行自身都采取了大量措施降低商业银行的不良贷款比例，但是由于产生不良贷款的社会条件还没有根本上消失，所以出现了不良资产一边剥离，一边上升的现象。社会信用未能根本好转，部分企业仍存在赖账行为。另外资金存在着向大城市、大企业、大项目集中的趋势，贷款的风险集聚，仍存在形成大量不良贷款的可能。

13.1.3 不良贷款的处置方式

银行在深入分析不良贷款成因的基础上，可有针对性地采取以下方式化解不良贷款。

1. 现金清收

对于借款人尚存在一定的偿还能力，或是银行掌握部分第二还款来源时，银行可尝试通过催收、依法诉讼等手段进行现金清收。

2. 重组

对于借款人经营、管理或是财务状况等方面存在问题而形成的不良贷款，银行可尝试对借款人、担保条件、还款期限、借款品种、借款利率等进行恰当的重组，重新组合和安排借款要素，改善借款人财务状况，增强其偿债能力，使重组后的贷款能够降低银行的信用风险，从而改善银行的贷款质量。这需要银行付出更多的尽职调查资源，以确保重组方案的合法合规性，有效防范企业逃废银行债务的行为。

3. 核销

对于通过各种方式均无法实现回收价值的不良贷款，银行应该在完善相关手续的前提下予以核销。

贷款人应根据法律法规规定和借款合同的约定，参与借款人大额融资、资产出售以及兼并、分立、股份制改造、破产清算等活动，维护贷款人债权。随着我国不良资产交易市场、不良资产评估市场的不断发展，银行将有更多、更合理的途径和方式转移和化解不良贷款。下面将分别介绍清收、重组、核销等三种主要的不良贷款处置方式。此外，银行还可在灵活

运用直接催收、诉讼、减免息、以物抵债、呆账核销等传统手段的基础上，尝试探索打包处置、债权转让等市场化、批量化处置渠道。

13.2 现金清收

学习目的

- 理解并掌握现金清收准备的内容及要求
- 理解并掌握常规清收的内容及要求
- 理解并掌握依法清收的内容及要求

13.2.1 现金清收准备

现金清收准备主要包括债权维护及财产清查两个方面。

1. 债权维护

资产保全人员至少要从以下三个方面认真维护债权：其一，妥善保管能够证明主债权和担保债权客观存在的档案材料，例如借款合同、借据、担保合同、抵质押登记证明等；其二，确保主债权和担保权利具有强制执行效力，主要是确保不超过诉讼时效、保证责任期间，确保不超过生效判决的申请执行期限；其三，防止债务人逃废债务。

向人民法院申请保护债权的诉讼时效期间通常为2年。诉讼时效一旦届满，人民法院不会强制债务人履行债务，但债务人自愿履行债务的，不受诉讼时效的限制。诉讼时效从债务人应当还款之日起算，但在2年期间届满之前，债权银行提起诉讼、向债务人提出清偿要求或者债务人同意履行债务的，诉讼时效中断；从中断时起，重新计算诉讼时效期间（仍然为2年）。

保证人和债权人应当在合同中约定保证责任期间，双方没有约定的，从借款企业偿还借款的期限届满之日起的6个月内，债权银行应当要求保证人履行债务，否则保证人可以拒绝承担保证责任。

2. 财产清查

清查债务人可供偿还债务的财产，对于清收效果影响很大。对于能够如实提供经过审计财务报表的企业，财产清查相对容易一些。但是，债务人往往采取各种手段隐匿和转移资产。为了发现债务人财产线索，需要查找债务人的工商登记和纳税记录。有些债务人还没有完全停止经营活动，往往会采取各种手段包括互联网向其客户作正面宣传，例如营业收入和资产实力等，从债务人对自已的正面宣传中，能够发现一些有价值的财产线索。

13.2.2 常规清收

根据是否诉诸法律，可以将清收划分为常规清收和依法收贷两种。常规清收包括直接追偿、协商处置抵质押物、委托第三方清收等方式。常规清收需要注意以下几点：其一，要分

析债务人拖欠贷款的真正原因，判断债务人短期和中长期的清偿能力；其二，利用政府和主管机关向债务人施加压力；其三，要从债务人今后发展需要银行支持的角度，引导债务人自愿还款；其四，要将依法收贷作为常规清收的后盾。

13.2.3 依法清收

采取常规清收的手段无效以后，要采取依法收贷的措施。依法收贷的步骤是：向人民法院提起诉讼（或者向仲裁机关申请仲裁），胜诉后向人民法院申请强制执行。胜诉后债务人自动履行的，则无须申请强制执行。在起诉前或者起诉后，为了防止债务人转移、隐匿财产，债权银行可以向人民法院申请财产保全。对于借贷关系清楚的案件，债权银行也可以不经起诉而直接向人民法院申请支付令。对于扭亏无望、无法清偿到期债务的企业，可考虑申请其破产。

1. 提起诉讼

人民法院审理案件，一般应在立案之日起6个月内作出判决。银行如果不服地方人民法院第一审判决的，有权在判决书送达之日起15日内向上一级人民法院提起上诉。

2. 财产保全

银行在依法收贷的纠纷中申请财产保全有两方面作用：一是防止债务人的财产被隐匿、转移或者毁损灭失，保障日后执行顺利进行；二是对债务人财产采取保全措施，影响债务人的生产和经营活动，迫使债务人主动履行义务。但是，申请财产保全也应谨慎，因为一旦申请错误，银行要赔偿被申请人固有财产保全所遭受的损失。

财产保全分为两种：诉前财产保全和诉中财产保全。诉前财产保全是指债权银行因情况紧急，不立即申请财产保全将会使其合法权益受到难以弥补的损失，因而在起诉前向人民法院申请采取财产保全措施；诉中财产保全是指可能因债务人一方的行为或者其他原因，使判决不能执行或者难以执行的案件，人民法院根据债权银行的申请裁定或者在必要时不经申请自行裁定采取财产保全措施。

3. 申请支付令

根据《民事诉讼法》的规定，债权人请求债务人给付金钱和有价证券，如果债权人和债务人没有其他债务纠纷的，可以向有管辖权的人民法院申请支付令。债务人应当自收到支付令之日起15日内向债权人清偿债务，或者向人民法院提出书面异议。债务人在收到支付令之日起15日内既不提出异议又不履行支付令的，债权人可以向人民法院申请执行。如果借款企业对于债务本身并无争议，而仅仅由于支付能力不足而未能及时归还的贷款，申请支付令可达到与起诉同样的效果，但申请支付令所需费用和时间远比起诉少。

4. 申请强制执行

对于下列法律文书，债务人必须履行，债务人拒绝履行的，银行可以向人民法院申请执行：其一，人民法院发生法律效力的判决、裁定和调解书；其二，依法设立的仲裁机构的裁决；其三，公证机关依法赋予强制执行效力的债权文书。此外，债务人接到支付令后既不履行债务又不提出异议的，银行也可以向人民法院申请执行。

申请执行应当及时进行。2008年4月1日起施行的修正后的《民事诉讼法》规定申请强制执行的法定期限为2年。申请强制执行期限，从法律文书规定履行期间的最后一日起计算；法律文书规定分期履行的，从规定的每次履行期内的最后一日起计算。

5. 申请债务人破产

当债务人不能偿还到期债务而且经营亏损的趋势无法逆转时，应当果断申请对债务人实施破产。尤其对于有多个债权人的企业，如果其他债权人已经抢先采取了法律行动，例如强制执行债务人的财产，或者债务人开始采取不正当的手段转移财产，此时债权银行应当考虑申请债务人破产，从而达到终止其他强制执行程序、避免债务人非法转移资产的目的。

13.3 重组

学习目的

- 理解并掌握重组的概念和条件
- 理解并掌握贷款重组的方式
- 理解并掌握司法型贷款重组的内容及要求

贷款重组，从广义上来说，就是债务重组。根据债权银行在重组中的地位和作用，可以将债务重组划分为三类：自主型、行政型和司法型债务重组。自主型重组完全由借款企业和债权银行协商决定。行政型贷款重组，主要是指20世纪90年代以来，为了配合政府的经济结构调整以及国有企业兼并破产和减员增效，四大有商业银行对部分国有企业进行的债务调整，包括变更债务人、豁免利息、延长还款期限以及实施债转股。司法型债务重组，主要指在我国《企业破产法》中规定的和解与整顿程序以及国外的破产重整程序中，在法院主导下债权人对债务进行适当的调整。

本节所介绍的贷款重组，主要是自主型贷款重组。在本节最后部分，将简要说明司法型重组。至于行政型重组，属于我国在特定历史阶段的产物，此处不作论述。另外，在下一节将重点介绍以资抵债这种重组形式。

13.3.1 重组的概念和条件

1. 重组的概念

贷款重组是指借款企业由于财务状况恶化或其他原因而出现还款困难，银行在充分评估贷款风险并与借款企业协商的基础上，修改或重新制订贷款偿还方案，调整贷款合同条款，控制和化解贷款风险的行为。

2. 重组的条件

总的来说，办理贷款重组的条件是：有利于银行贷款资产风险的控制及促进现金回收，

减少经济损失。

具备以下条件之一，同时其他贷款条件没有因此明显恶化的，可考虑办理债务重组：

- (1) 通过债务重组，借款企业能够改善财务状况，增强偿债能力；
- (2) 通过债务重组，能够弥补贷款法律手续方面的重大缺陷；
- (3) 通过债务重组，能够追加或者完善担保条件；
- (4) 通过债务重组，能够使银行债务先行得到部分偿还；
- (5) 通过债务重组，可以在其他方面减少银行风险。

13.3.2 贷款重组的方式

目前商业银行的贷款重组方式主要有七种，即变更担保条件、调整还款期限、调整利率、借款企业变更、减免贷款利息、债务转为资本和以资抵债。但在实务中，贷款重组可以有多种方式，各种方式可以单独使用，也可以结合使用。

1. 变更担保条件

例如：（1）将抵押或质押转换为保证；（2）将保证转换为抵押或质押，或变更保证人；（3）直接减轻或免除保证人的责任。银行同意变更担保的前提，通常都是担保条件的明显改善或担保人尽其所能替借款企业偿还一部分银行贷款。

2. 调整还款期限

主要根据企业偿债能力制定合理的还款期限，从而有利于鼓励企业增强还款意愿。延长还款期限要注意遵守银行监管局的有关规定。

3. 调整利率

主要将逾期利率调整为相应档次的正常利率或下浮，从而减轻企业的付息成本。调低利率也要遵守人民银行和各银行关于利率管理的规定。

4. 借款企业变更

主要是借款企业发生合并、分立、股份制改造等情形时，银行同意将部分或全部债务转移到第三方。在变更借款企业时，要防止借款企业利用分立、对外投资、设立子公司等手段逃废银行债务。

5. 减免贷款利息

根据现行规定，银行可以自主免除符合下列条件的表外欠息：（1）借款企业信用评级在BBB级以下（含BBB级）；（2）贷款本金为次级、可疑或损失类。减免表外息要严格遵守财政部和银监会的相关要求。

6. 债务转为资本

债务转为资本是指债务人将债务转为资本，同时债权人将债权转为股权的债务重组方式。但债务人根据转换协议，将应付可转换公司债券转为资本的，则属于正常情况下的债务

转资本，不能作为债务重组处理。

7. 以资抵债

《企业会计准则》规定以非现金资产清偿某项债务的债务重组形式。以资抵债是指因债务人(包括借款人和保证人)不能以货币资产足额偿付贷款本息时，银行根据有关法律、法规或与债务人签订以资抵债协议，取得债务人各种有效资产的处置权，以抵偿贷款本息的方式。它是依法保全银行信贷资产的一种特殊形式。这一形式将在本章下一节详细讨论。

除了上述列举的方式之外，重组贷款时可以根据实际需要采取其他方式。但是，贷款重组时，债权银行通常不向借款企业增加贷款。此外，以往比较普遍的“借新还旧”和“还旧借新”，从严格意义上说，均不属于贷款重组，只不过在某种程度上达到了重组贷款的目的。

13.3.3 司法型贷款重组

1. 破产重整

现代市场经济国家均有比较成熟的破产重整制度。所谓破产重整，是指债务人不能清偿到期债务时，债务人、债务人股东或债权人等向法院提出重组申请，在法院主导下，债权人与债务人进行协商，调整债务偿还安排，尽量挽救债务人，避免债务人破产以后对债权人、股东和雇员等人，尤其是对债务企业所在地的公共利益产生重大不利影响。由于这类债务重组主要是为了避免债务人立即破产，而且一旦重组失败以后债务人通常都会转入破产程序，因此这类重组被称为“破产重整”。

法院裁定债务人进入破产重整程序以后，其他强制执行程序，包括对担保物权的强制执行程序，都应立即停止。在破产重整程序中，债权人组成债权人会议，与债务人共同协商债务偿还安排。根据债权性质(例如有无担保)，债权人往往被划分成不同的债权人组别。当债权人内部发生无法调和的争议，或者债权人无法与债务人达成一致意见时，法院会根据自己的判断作出裁决。

2. 我国《企业破产法》规定的和解与整顿程序

所谓和解，是指人民法院受理债权人提出的破产申请后三个月内，债务人的上级主管部门申请整顿，经债务人与债权人会议就和解协议草案达成一致，由人民法院裁定认可而中止破产程序的过程。

所谓整顿，是指债务人同债权人会议达成的和解协议生效后，由债务人的上级主管部门负责主持并采取措施，力求使濒临破产的企业复苏并能够执行和解协议的过程。各国破产法虽都有和解制度，但把和解与整顿结合起来，则为我国破产法的独创。不过，这种独创是与我国制定破产法时的计划经济体制分不开的。

现行《企业破产法》中规定的和解与整顿制度有以下三个特点：

第一，和解与整顿融为一体，和解是整顿的前提，整顿是和解成立的结果，没有和解协议生效，就没有整顿程序；

第二，和解与整顿又是两个相互独立的程序，和解是破产程序的一个部分，而整顿程序只有在破产程序中止之后才能开始；

第三，和解与整顿由政府行政部门决定和主持，带有立法当时的时代特征，不符合今天市场经济发展的形势。

13.4 以资抵债

学习目的

- 理解并掌握以资抵债的条件及抵债资产的范围
- 理解并掌握抵债资产接收的要求及其内容
- 理解抵债资产的管理要点及其考核方法

13.4.1 以资抵债的条件及抵债资产的范围

1. 债务人以资抵债的条件

依据《企业会计准则第12号——债务重组》的规定，作为企业债务重组内容的一部分，对债务人实施以资抵债，必须符合下列条件之一：

(1) 债务人因资不抵债或其他原因关停倒闭、宣告破产，经合法清算后，依照有权部门判决、裁定以其合法资产抵偿银行贷款本息的；

(2) 债务人故意“悬空”贷款、逃避还贷责任，债务人改制，债务人关闭、停产，债务人挤占挪用信贷资金等其他情况出现时，银行不实施以资抵债信贷资产将遭受损失的；

(3) 债务人贷款到期，确无货币资金或货币资金不足以偿还贷款本息，以事先抵押或质押给银行的财产抵偿贷款本息的。

2. 抵债资产的范围

抵债资产应当是债务人所有或债务人依法享有处分权，并且具有较强变现能力的财产，主要包括以下几类。

- (1) 动产：包括机器设备、交通运输工具、借款人的原材料、产成品、半成品等。
- (2) 不动产：包括土地使用权、建筑物及其他附着物等。
- (3) 无形资产：包括专利权、著作权、期权等。
- (4) 有价证券：包括股票和债券等。
- (5) 其他有效资产。

下列资产不得用于抵偿债务，但根据人民法院和仲裁机构生效法律文书办理的除外：

- (1) 抵债资产本身发生的各种欠缴税费，接近、等于或超过该财产价值的；
- (2) 所有权、使用权不明确或有争议的；
- (3) 资产已经先于银行抵押或质押给第三人的；
- (4) 依法被查封、扣押、监管的资产；
- (5) 债务人公益性质的职工住宅等生活设施、教育设施和医疗卫生设施；
- (6) 其他无法变现或短期难以变现的资产。

13.4.2 抵债资产的接收

商业银行在取得抵（质）押品及其他以物抵贷财产（下称抵债资产）后，要按以下原则确定其价值：

- (1) 借、贷双方的协商议定价值；
- (2) 借、贷双方共同认可的权威评估部门评估确认的价值；
- (3) 法院裁决确定的价值。

在取得抵债资产过程中发生的有关费用，可以从按以上原则确定的抵押品、质押品的价

值中优先扣除，并以扣除有关费用后的抵押品、质押品的净值作为计价价值，同时，将抵债资产按计价价值转入账内单独管理。

商业银行在取得抵债资产时，要同时冲减贷款本金与应收利息。抵债资产的计价价值与贷款本金和1 应收利息之和的差额，按以下规定处理：

(1) 抵债资产的计价价值低于贷款本金时，其差额作为呆账，经总行批准核销后连同表内利息一并冲减呆账准备金。

(2) 抵债资产的计价价值等于贷款本金时，作为贷款本金收回处理；其表内应收利息经总行批准核销后冲减呆账准备金。

(3) 抵债资产的计价价值高于贷款本金但低于贷款本金与应收利息之和时，其相当于贷款本金的数额作为贷款本金收回处理；超过贷款本金的部分作为应收利息收回处理，不足应收利息部分经总行批准后冲减呆账准备金。

(4) 抵债资产的计价价值等于贷款本金与应收利息之和时，作为收回贷款本金与应收利息处理。

(5) 抵债资产的计价价值高于贷款本金与应收利息之和时，其差额列入保证金科目设专户管理，待抵债资产变现后一并处理。

13.4.3 抵债资产管理

抵债资产的管理主要涉及抵债资产的管理原则、抵债资产的保管、抵债资产的处置、监督检查及考核等五个方面的内容。

1. 抵债资产的管理原则

抵债资产管理应遵循严格控制、合理定价、妥善保管、及时处置的原则。

(1) 严格控制原则。银行债权应首先考虑以货币形式受偿，从严控制以物抵债。受偿方式以现金受偿为第一选择，债务人、担保人无货币资金偿还能力时，要优先选择以直接拍卖、变卖非货币资产的方式回收债权。当现金受偿确实不能实现时，可接受以物抵债。

(2) 合理定价原则。抵债资产必须经过严格的资产评估来确定价值，评估程序应合法合规，要以市场价格为基础合理定价。

(3) 妥善保管原则。对收取的抵债资产应妥善保管，确保抵债资产安全、完整和有效。

(4) 及时处置原则。收取抵债资产后应及时进行处置，尽快实现抵债资产向货币资产的有效转化。

2. 抵债资产的保管

银行要按照有利于抵债资产经营管理和保管的原则，确定抵债资产经营管理责任人，指定保管责任人，并明确各自职责。

银行在办理抵债资产接收后应根据抵债资产的类别(包括不动产、动产和权利等)、特点等决定采取上收保管、就地保管、委托保管等方式。在抵债资产的收取直至处置期间，银行应妥善保管抵债资产，对抵债资产要建立定期检查、账实核对制度。银行要根据抵债资产的性质和状况定期或不定期进行检查和维护，及时掌握抵债资产实物形态及价值形态的变化情况，及时发现影响抵债资产价值的风险隐患并采取有针对性的防范和补救措施。每个季度应至少组织一次对抵债资产的账实核对，并做好核对记录。核对应做到账簿一致和账实相符，若有不符的，应查明原因，及时报告并据实处理。

3. 抵债资产的处置

抵债资产收取后应尽快处置变现，应以抵债协议书生效日，或法院、仲裁机构裁决抵债的终结裁决书生效日为抵债资产取得日，不动产和股权应自取得日起2年内予以处置；除股权外的其他权利应在其有效期内尽快处置，最长不得超过自取得日起的2年；动产应自取得日起1年内予以处置。银行处置抵债资产应坚持公开透明的原则，避免暗箱操作，防范道德风险。抵债资产原则上应采用公开拍卖方式进行处置。选择拍卖机构时，要在综合考虑拍卖机构的业绩、管理水平、拍卖经验、客户资源、拍卖机构资信评定结果及合作关系等情况的基础上，择优选用。拍卖抵债金额1000万元(含)以上的单项抵债资产应通过公开招标方式确定拍卖机构。抵债资产拍卖原则上应采用有保留价拍卖的方式。确定拍卖保留价时，要对资产评估价、同类资产市场价、意向买受人询价、拍卖机构建议拍卖价进行对比分析，考虑当地市场状况、拍卖付款方式及快速变现等因素，合理确定拍卖保留价。不适于拍卖的，可根据资产的实际状况，采用协议处置、招标处置、打包出售、委托销售等方式变现。采用拍卖方式以外的其他处置方式时，应在选择中介机构和抵债资产买受人的过程中充分引入竞争机制，避免暗箱操作。

抵债资产收取后原则上不能对外出租。因受客观条件限制，在规定时间内确实无法处置的抵债资产，为避免资产闲置造成更大损失，在租赁关系的确立不影响资产处置的情况下，可在处置时限内暂时出租。银行不得擅自使用抵债资产。确因经营管理需要将抵债资产转为自用的，视同新购固定资产办理相应的固定资产购建审批手续。

4. 监督检查

银行应当对抵债资产收取、保管和处置情况进行检查，发现问题及时纠正。在收取、保管、处置抵债资产过程中，有下列情况之一者，应视情节轻重进行处理；涉嫌违法犯罪的，应当移交司法机关，依法追究法律责任：

- (1) 截留抵债资产经营处置收入的；
- (2) 擅自动用抵债资产的；
- (3) 未经批准收取、处置抵债资产的；
- (4) 恶意串通抵债人或中介机构，在收取抵债资产过程中故意高估抵债资产价格，或在处理抵债资产过程中故意低估价格，造成银行资产损失的；
- (5) 玩忽职守，怠于行使职权而造成抵债资产毁损、灭失的；
- (6) 擅自将抵债资产转为自用资产的。

5. 考核

建立抵债资产处理考核制度，考核年度抵债资产的变现成果可以用以下两个指标进行考核。

(1) 抵债资产年处置率

$$\text{抵债资产年处置率} = \times 100\%$$

(2) 抵债资产变现率

$$\text{抵债资产变现率} = \times 100\%$$

13.5 呆账核销

学习目的

- 理解并掌握呆账的认定
- 了解呆账核销的申报与审批的内容及要求
- 理解呆账核销后管理工作的内容及要求

呆账核销是指银行经过内部审核确认后,动用呆账准备金将无法收回或者长期难以收回的贷款或投资从账面上冲销,从而使账面反映的资产和收入更加真实。健全的呆账核销制度,是会计审慎性和真实性原则的要求,是客观反映银行经营状况和有效抵御金融风险的重要基础。

1988年,我国银行开始根据财政部规定计提呆账准备金,从而逐步建立起呆账核销制度。2001年,财政部发布《金融企业呆账准备提取及呆账核销管理办法》,2008年财政部又对其作了进一步的修改,发布了《金融企业呆账核销管理办法(2008年修订版)》,2010年财政部为了进一步规范金融企业呆账核销管理,又发布了《金融企业呆账核销管理办法(2010年修订版)》(以下简称《呆账核销管理办法》)。

13.5.1 呆账的认定

对确系无法收回且符合一定条件的不良贷款,经过规范的审查审批流程后可进行核销处理,同时应做好相应账务管理及后续追索工作。银行经采取所有可能的措施和实施必要的程序之后,符合下列条件之一的债权或者股权可认定为呆账。

1. 借款人和担保人依法宣告破产、关闭、解散或撤销,并终止法人资格,银行对借款人和担保人进行追偿后,未能收回的债权。

2. 借款人遭受重大自然灾害或者意外事故,损失巨大且不能获得保险补偿,或者以保险赔偿后,确实无力偿还部分或者全部债务,银行对其财产进行清偿和对担保人进行追偿后,未能收回的债权。

3. 借款人和担保人虽未依法宣告破产、关闭、解散、撤销,但已完全停止经营活动,被县级及县级以上工商行政管理部门依法注销、吊销营业执照,银行对借款人和担保人进行追偿后,未能收回的债权。

4. 借款人和担保人虽未依法宣告破产、关闭、解散、撤销,但已完全停止经营活动或下落不明,未进行工商登记或连续两年以上未参加工商年检,银行对借款人和担保人进行追偿后,未能收回的债权。

5. 借款人触犯刑律,依法受到制裁,其财产不足归还所借债务,又无其他债务承担者,银行经追偿后确实无法收回的债权。

6. 由于借款人和担保人不能偿还到期债务,银行诉诸法律,借款人和担保人有财产,经法院对借款人和担保人强制执行超过2年以上仍未收回的债权;或借款人和担保人无财产可执行,法院裁定执行程序终结或终止(中止)的债权。

7. 银行对债务作诉诸法律后,经法院调解或经债权人会议通过,并与债务人达成和解协议或重整协议,在债务人履行完还款义务后,银行无法追偿的剩余债权。

8. 对借款人和担保人诉诸法律后,因借款人与担保人主体资格不符或消亡等原因,被法院驳回起诉或裁定免除(或部分免除)债务人责任;或因借款合同、担保合同等权利凭证遗失或丧失诉讼时效,法院不予受理或不予支持,银行经追偿后仍无法收回的债权。

9. 由于上述原因借款人不能偿还到期债务,银行依法取得抵债资产,抵债金额小于贷款本息的差额,经追偿后仍无法收回的债权。

10. 开立信用证、办理承兑汇票、开具保函等发生垫款时，凡开证申请人和保证人由于上述原因，无法偿还垫款，银行经追偿后仍无法收回的垫款。

11. 按照国家法律法规规定具有投资权的银行的对外投资，由于被投资企业依法宣告破产、关闭、解散或撤销，并终止法人资格的，银行经清算和追偿后仍无法收回的股权；被投资企业虽未依法宣告破产、关闭、解散或撤销，但已完全停止经营活动，被县级及县级以上工商行政管理部门依法注销、吊销营业执照，银行经清算和追偿后仍无法收回的股权；被投资企业虽未依法宣告破产、关闭、解散或撤销，但财务状况严重恶化，累计发生巨额亏损，已连续停止经营3年以上，且无重新恢复经营改组计划的；或被投资企业财务状况严重恶化，累计发生巨额亏损，已完成破产清算或清算期超过3年以上的；被投资企业虽未依法宣告破产、关闭、解散或撤销，但银行对被投资企业不具有控制权，投资期限届满或者投资期限超过10年，且被投资企业因连续3年以上经营亏损导致资不抵债的。

12. 银行经批准采取打包出售、公开拍卖、转让等市场手段处置债权或股权后，其出售转让价格与账面价值的差额。

13. 对于余额在50万元(含50万元)以下[农村信用社、村镇银行为5万元(含5万元)以下]的公司类贷款，经追索2年以上，仍无法收回的债权。

14. 因借款人、担保人或其法定代表人(主要负责人)涉嫌违法犯罪，或因银行内部案件，经公安机关立案2年以上，仍无法收回的债权。

15. 银行对单笔贷款额在500万元及以下的，经追索1年以上，确实无法收回的中小企业和涉农不良贷款，可按照账销案存的原则自主核销；其中，中小企业标准为年销售额和资产总额均不超过2亿元的企业，涉农贷款是按《中国人民银行中国银行业监督管理委员会关于建立〈涉农贷款专项统计制度〉的通知》规定的农户贷款和农村企业及各类组织贷款。

16. 经国务院专案批准核销的债权。

13.5.2 呆账核销的申报与审批

1. 呆账核销的申报

银行发生的呆账，提供确凿证据，经审查符合规定条件的，应随时上报，随时审核审批，及时从计提的呆账准备中核销。银行不得隐瞒不报、长期挂账和掩盖不良资产。呆账核销必须遵循严格认定条件，提供确凿证据，严肃追究责任，逐级上报、审核和审批，对外保密，账销案存的原则。

银行申报核销呆账，必须提供以下材料：

(1) 借款人或者被投资企业资料，包括呆账核销申报表(银行制作填报)及审核审批资料，债权、股权发生明细材料，借款人(持卡人)、担保人和担保方式、被投资企业的基本情况和现状，财产清算情况等；

(2) 经办行(公司)的调查报告，包括呆账形成的原因，采取的补救措施及其结果，对借款人(持卡人)和担保人具体追收过程及其证明，抵押物(质押物)处置情况，核销的理由，债权和股权经办人、部门负责人和单位负责人情况，对责任人进行处理的有关文件等；

(3) 其他相关材料。

不能提供确凿证据证明的呆账，不得核销。

2. 呆账核销的审批

呆账核销审查要点主要包括呆账核销理由是否合规；银行债权是否充分受偿；呆账数额是否准确；贷款责任人是否已经认定、追究。

银行发生的呆账，经逐级上报，由银行总行(总公司)审批核销。对于小额呆账，可授权一级分行(分公司)审批，并上报总行(总公司)备案。总行(总公司)对一级分行(分公司)的具体授权额度根据内部管理水平确定，报主管财政机关备案。一级分行不得再向分支机构转授权。

银行核销呆账，必须严格履行审核、审批手续，并填报呆账核销申报表。上级行(公司)接到下级行(公司)的申报表，应当组织有关部门进行严格审查和签署意见。除法律法规和《呆账核销管理办法》的规定外，其他任何机构和个人包括债务人不得干预、参与银行呆账核销运作；同时，下列债权或者股权不得作为呆账核销：

(1) 借款人或者担保人有经济偿还能力，银行未按本办法规定，履行所有可能的措施和实施必要的程序追偿的债权；

(2) 违反法律、法规的规定，以各种形式逃废或者悬空的银行债权；

(3) 因行政干预造成逃废或者造成悬空的银行债权；

(4) 银行未向借款人和担保人追偿的债权；

(5) 其他不应当核销的银行债权或者股权。

13.5.3 呆账核销后的管理

1. 检查工作

呆账核销后进行的检查，应将重点放在检查呆账申请材料是否真实。一旦发现弄虚作假现象，应立即采取补救措施，并且对直接责任人和负有领导责任的人进行处理和制裁。触犯法律的，应移交司法机关追究法律责任。

2. 抓好催收工作

呆账核销是银行内部的账务处理，并不视为银行放弃债权。对于核销呆账后债务人仍然存在的，应注意对呆账核销事实加以保密，一旦发现债务人恢复偿债能力，应积极催收。核销后的贷款，除法律法规规定债权与债务或投资与被投资关系已完全终结的情况外，贷款人对已核销的不良贷款继续保留追索的权利。

3. 认真做好总结

做好呆账核销工作的总结，可以吸取经验教训，加强贷款管理，因而具有十分重要的意义。呆账核销工作总结要着重分析说明以下问题：与往年呆账核销工作相比，当年呆账形势和核销工作的变化；当年申报的呆账的发放时间分布、账龄分布、地区分布、行业分布和期限分布；贷款形成呆账的主要原因，以及从呆账核销中暴露出信贷管理中的问题；当年申报但未核销的呆账笔数和数量，以及不予核销的主要原因；当年呆账核销工作的成绩和不足，今后呆账核销工作预测等。

附录一

1. 《贷款通则》（中国人民银行 1996 年 6 月 28 日）

第一章 总则

第一条 为了规范贷款行为，维护借贷双方的合法权益，保证信贷资产的安全，提高贷款使用的整体效益，促进社会经济的持续发展，根据《中华人民共和国中国人民银行法》、《中华人民共和国商业银行法》等有关法律规定，制定本通则。

第二条 本通则所称贷款人，系指在中国境内依法设立的经营贷款业务的中资金融机构。

本通则所称借款人，系指从经营贷款业务的中资金融机构取得贷款的法人、其他经济组织、个体工商户和自然人。

本通则中所称贷款系指贷款人对借款人提供的并按约定的利率和期限还本付息的货币资金。

本通则中的贷款币种包括人民币和外币。

第三条 贷款的发放和使用应当符合国家的法律、行政法规和中国人民银行发布的行政规章。应当遵循效益性、安全性和流动性的原则。

第四条 借款人与贷款人的借贷活动应当遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则。

第五条 贷款人开展贷款业务，应当遵循公平竞争、密切协作的原则，不得从事不正当竞争。

第六条 中国人民银行及其分支机构是实施《贷款通则》的监管机关。

第二章 贷款种类

第七条 自营贷款、委托贷款和特定贷款：

自营贷款，系指贷款人以合法方式筹集的资金自主发放的贷款，其风险由贷款人承担，并由贷款人收回本金和利息。

委托贷款，系指由政府部门、企事业单位及个人等委托人提供资金，由贷款人（即受托人）根据委托人确定的贷款对象、用途、金额、期限、利率等代为发放、监督使用并协助收回的贷款。贷款人（受托人）只收取手续费，不承担贷款风险。

特定贷款，系指经国务院批准并对贷款可能造成的损失采取相应补救措施后责成国有独资商业银行发放的贷款。

第八条 短期贷款、中期贷款和长期贷款：

短期贷款，系指贷款期限在 1 年以内（含 1 年）的贷款。

中期贷款，系指贷款期限在 1 年以上（不含 1 年）5 年以下（含 5 年）的贷款。

长期贷款，系指贷款期限在 5 年（不含 5 年）以上的贷款。

第九条 信用贷款、担保贷款和票据贴现：

信用贷款，系指以借款人的信誉发放的贷款。

担保贷款，系指保证贷款、抵押贷款、质押贷款。

保证贷款，系指按《中华人民共和国担保法》规定的保证方式以第三人承诺在借款人不能偿还贷款时，按约定承担一般保证责任或者连带责任而发放的贷款。

抵押贷款，系指按《中华人民共和国担保法》规定的抵押方式以借款人或第三人的财产作为抵押物发放的贷款。

质押贷款，系指按《中华人民共和国担保法》规定的质押方式以借款人或第三人的动产或权利作为质物发放的贷款。

票据贴现，系指贷款人以购买借款人未到期商业票据的方式发放的贷款。

第十条 除委托贷款以外，贷款人发放贷款，借款人应当提供担保。贷款人应当对保证人的偿还能力，抵押物、质物的权属和价值以及实现抵押权、质权的可行性进行严格审查。经贷款审查、评估，确认借款人资信良好，确能偿还贷款的，可以不提供担保。

第三章 贷款期限和利率

第十一条 贷款期限：

贷款期限根据借款人的生产经营周期、还款能力和贷款人的资金供给能力由借贷双方共同商议后确定，并在借款合同中载明。

自营贷款期限最长一般不得超过 10 年，超过 10 年应当报中国人民银行备案。

票据贴现的贴现期限最长不得超过 6 个月，贴现期限为从贴现之日起到票据到期日止。

第十二条 贷款展期：

不能按期归还贷款的，借款人应当在贷款到期日之前，向贷款人申请贷款展期。是否展期由贷款人决定。申请保证贷款、抵押贷款、质押贷款展期的，还应当由保证人、抵押人、出质人出具同意的书面证明。已有约定的，按照约定执行。

短期贷款展期期限累计不得超过原贷款期限；中期贷款展期期限累计不得超过原贷款期限的一半；长期贷款展期期限累计不得超过 3 年。国家另有规定者除外。借款人未申请展期或申请展期未得到批准，其贷款从到期日次日起，转入逾期贷款账户。

第十三条 贷款利率的确定：

贷款人应当按照中国人民银行规定的贷款利率的上下限，确定每笔贷款利率，并在借款合同中载明。

第十四条 贷款利息的计收：

贷款人和借款人应当按借款合同和中国人民银行有关计息规定按期计收或交付利息。

贷款的展期期限加上原期限达到新的利率期限档次时，从展期之日起，贷款利息按新的期限档次利率计收。

逾期贷款按规定计收罚息。

第十五条 贷款的贴息：

根据国家政策，为了促进某些产业和地区经济的发展，有关部门可以对贷款补贴利息。对有关部门贴息的贷款，承办银行应当自主审查发放，并根据本通则有关规定严格管理。

第十六条 贷款停息、减息、缓息和免息：

除国务院决定外，任何单位和个人无权决定停息、减息、缓息和免息。贷款人应当依据国务院决定，按照职责权限范围具体办理停息、减息、缓息和免息。

第四章 借款人

第十七条 借款人应当是经工商行政管理机关(或主管机关)核准登记的企(事)业法人、其他经济组织、个体工商户或具有中华人民共和国国籍的、具有完全民事行为能力的自然人。

借款人申请贷款，应当具备产品有市场、生产经营有效益、不挤占挪用信贷资金、恪守信用等基本条件，并且应当符合以下要求：

一、有按期还本付息的能力，原应付贷款利息和到期贷款已清偿；没有清偿的，已经做了贷款人认可的偿还计划。

二、除自然人和不需要经工商部门核准登记的事业法人外，应当经过工商部门办理年检手续。

三、已开立基本账户或一般存款账户。

四、除国务院规定外，有限责任公司和股份有限公司对外股本权益性投资累计额未超过其净资产总额的50%。

五、借款人的资产负债率符合贷款人的要求。

六、申请中期、长期贷款的，新建项目的企业法人所有者权益与项目所需总投资的比例不低于国家规定的投资项目的资本金比例。

第十八条 借款人的权利：

一、可以自主向主办银行或者其他银行的经办机构申请贷款并依条件取得贷款；

二、有权按合同约定提取和使用全部贷款；

三、有权拒绝借款合同以外的附加条件；

四、有权向贷款人的上级和中国人民银行反映、举报有关情况；

五、在征得贷款人同意后，有权向第三人转让债务。

第十九条 借款人的义务：

一、应当如实提供贷款人要求的资料(法律规定不能提供者除外)，应当向贷款人如实提供所有开户行、账号及存贷款余额情况，配合贷款人的调查、审查和检查；

二、应当接受贷款人对其使用信贷资金情况和有关生产经营、财务活动的监督；

三、应当按借款合同约定用途使用贷款；

四、应当按借款合同约定及时清偿贷款本息；

五、将债务全部或部分转让给第三人的，应当取得贷款人的同意；

六、有危及贷款人债权安全情况时，应当及时通知贷款人，同时采取保全措施。

第二十条 对借款人的限制：

一、不得在一个贷款人同一辖区内的两个或两个以上同级分支机构取得贷款。

二、不得向贷款人提供虚假的或者隐瞒重要事实的资产负债表、损益表等。

三、不得用贷款从事股本权益性投资，国家另有规定的除外。

四、不得用贷款在有价证券、期货等方面从事投机经营。

五、除依法取得经营房地产资格的借款人以外，不得用贷款经营房地产业务；依法取得经营房地产资格的借款人，不得用贷款从事房地产投机。

六、不得套取贷款用于借贷牟取非法收入。

七、不得违反国家外汇管理规定使用外币贷款。

八、不得采取欺诈手段骗取贷款。

第五章 贷款人

第二十一条 贷款人必须经中国人民银行批准经营贷款业务，持有中国人民银行颁发的《金融机构法人许可证》或《金融机构营业许可证》，并经工商行政管理部门核准登记。

第二十二条 贷款人的权利：

根据贷款条件和贷款程序自主审查和决定贷款，除国务院批准的特定贷款外，有权拒绝

任何单位和个人强令其发放贷款或者提供担保。

一、要求借款人提供与借款有关的资料：

二、根据借款人的条件，决定贷与不贷、贷款金额、期限和利率等；

三、了解借款人的生产经营活动和财务活动；

四、依合同约定从借款人账户上划收贷款本金和利息；

五、借款人未能履行借款合同规定义务的，贷款人有权依合同约定要求借款人提前归还贷款或停止支付借款人尚未使用的贷款；

六、在贷款将受或已受损失时，可依据合同规定，采取使贷款免受损失的措施。

第二十三条 贷款人的义务：

一、应当公布所经营的贷款的种类、期限和利率，并向借款人提供咨询。

二、应当公开贷款审查的资信内容和发放贷款的条件。

三、贷款人应当审议借款人的借款申请，并及时答复贷与不贷。短期贷款答复时间不得超过1个月，中期、长期贷款答复时间不得超过6个月；国家另有规定者除外。

四、应当对借款人的债务、财务、生产、经营情况保密。但对依法查询者除外。

第二十四条 对贷款人的限制：

一、贷款的发放必须严格执行《中华人民共和国商业银行法》第二十九条关于资产负债比例管理的有关规定，第四十条关于不得向关系人发放信用贷款、向关系人发放担保贷款的条件不得优于其他借款人同类贷款条件的规定。

二、借款人有下列情形之一者，不得对其发放贷款：

(一)不具备本通则第四章第十七条所规定的资格和条件的；

(二)生产、经营或投资国家明文禁止的产品、项目的；

(三)违反国家外汇管理规定的；

(四)建设项目按国家规定应当报有关部门批准而未取得批准文件的；

(五)生产经营或投资项目未取得环境保护部门许可的；

(六)在实行承包、租赁、联营、合并(兼并)、合作、分立、产权有偿转让、股份制改造等体制变更过程中，未清偿原有贷款债务、落实原有贷款债务或提供相应担保的；

(七)有其他严重违法经营行为的。

三、未经中国人民银行批准，不得对自然人发放外币币种的贷款。

四、自营贷款和特定贷款，除按中国人民银行规定计收利息之外，不得收取其他任何费用；委托贷款，除按中国人民银行规定计收手续费之外，不得收取其他任何费用。

五、不得给委托人垫付资金，国家另有规定的除外。

六、严格控制信用贷款，积极推广担保贷款。

第六章 贷款程序

第二十五条 贷款申请：

借款人需要贷款，应当向主办银行或者其他银行的经办机构直接申请。

借款人应当填写包括借款金额、借款用途、偿还能力及还款方式等主要内容的《借款申请书》并提供以下资料：

一、借款人及保证人基本情况；

二、财政部门或会计(审计)事务所核准的上年度财务报告，以及申请借款前一期的财务报告；

三、原有不合理占用的贷款的纠正情况；

四、抵押物、质物清单和有处分权人的同意抵押、质押的证明及保证人拟同意保证的有关证明文件；

五、项目建议书和可行性报告；

六、贷款人认为需要提供的其他有关资料。

第二十六条 对借款人的信用等级评估：

应当根据借款人的领导者素质、经济实力、资金结构、履约情况、经营效益和发展前景等因素，评定借款人的信用等级。评级可由贷款人独立进行，内部掌握，也可由有权部门批准的评估机构进行。

第二十七条 贷款调查：

贷款人受理借款人申请后，应当对借款人的信用等级以及借款的合法性、安全性、盈利性等情况进行调查，核实抵押物、质物、保证人情况，测定贷款的风险度。

第二十八条 贷款审批：

贷款人应当建立审贷分离、分级审批的贷款管理制度。审查人员应当对调查人员提供的资料进行核实、评定、复测贷款风险度，提出意见，按规定权限报批。

第二十九条 签订借款合同：

所有贷款应当由贷款人与借款人签订借款合同。借款合同应当约定借款种类，借款用途、金额、利率，借款期限，还款方式，借、贷双方的权利、义务，违约责任和双方认为需要约定的其他事项。

保证贷款应当由保证人与贷款人签订保证合同，或保证人在借款合同上载明与贷款人协商一致的保证条款，加盖保证人的法人公章，并由保证人的法定代表人或其授权代理人签署姓名。抵押贷款、质押贷款应当由抵押人、出质人与贷款人签订抵押合同、质押合同，需要办理登记的，应依法办理登记。

第三十条 贷款发放：

贷款人要按借款合同规定按期发放贷款。贷款人不按合同约定按期发放贷款的，应偿付违约金。借款人不按合同约定用款的，应偿付违约金。

第三十一条 贷后检查：

贷款发放后，贷款人应当对借款人执行借款合同情况及借款人的经营情况进行追踪调查和检查。

第三十二条 贷款归还：

借款人应当按照借款合同规定按时足额归还贷款本息。

借款人在短期贷款到期1个星期之前、中长期贷款到期1个月之前，应当向借款人发送还本付息通知单；借款人应当及时筹备资金，按期还本付息。

贷款人对逾期的贷款要及时发出催收通知单，做好这期贷款本息的催收工作。

贷款人对不能按借款合同约定期限归还的贷款，应当按规定加罚利息；对不能归还或者不能落实还本付息事宜的，应当督促归还或者依法起诉。

借款人提前归还贷款，应当与贷款人协商。

第七章 不良贷款监管

第三十三条 贷款人应当建立和完善贷款的质量监管制度，对不良贷款进行分类、登记、考核和催收。

第三十四条 不良贷款系指呆账贷款、呆滞贷款、逾期贷款。

呆账贷款，系指按财政部有关规定列为呆账的贷款。

呆滞贷款，系指按财政部有关规定，逾期(含展期后到期)超过规定年限以上仍未归还的贷款，或虽未逾期或逾期不满规定年限但生产经营已终止、项目已停建的贷款(不含呆账贷款)。

逾期贷款，系指借款合同约定到期(含展期后到期)未归还的贷款(不含呆滞贷款和呆账贷款)。

第三十五条 不良贷款的登记：

不良贷款由会计、信贷部门提供数据，由稽核部门负责审核并按规定权限认定，贷款人应当按季填报不良贷款情况表。在报上级行的同时，应当报中国人民银行当地分支机构。

第三十六条 不良贷款的考核：

贷款人的呆账贷款、呆滞贷款、逾期贷款不得超过中国人民银行规定的比例。贷款人应当对所属分支机构下达和考核呆账贷款、呆滞贷款和逾期贷款的有关指标。

第三十七条 不良贷款的催收和呆账贷款的冲销：

信贷部门负责不良贷款的催收，稽核部门负责对催收情况的检查。贷款人应当按照国家有关规定提取呆账准备金，并按照呆账冲销的条件和程序冲销呆账贷款。

未经国务院批准，贷款人不得豁免贷款。除国务院批准外，任何单位和个人不得强令贷款人豁免贷款。

第八章 贷款管理责任制

第三十八条 贷款管理实行行长(经理、主任，下同)负责制。

贷款实行分级经营管理，各级行长应当在授权范围内对贷款的发放和收回负全部责任。行长可以授权副行长或贷款管理部门负责审批贷款，副行长或贷款管理部门负责人应当对行长负责。

第三十九条 贷款人各级机构应当建立有行长或副行长(经理、主任，下同)和有关部门负责人参加的贷款审查委员会(小组)，负责贷款的审查。

第四十条 建立审贷分离制：

贷款调查评估人员负责贷款调查评估，承担调查失误和评估失准的责任；贷款审查人员负责贷款风险的审查，承担审查失误的责任；贷款发放人员负责贷款的检查 and 清收，承担检查失误、清收不力的责任。

第四十一条 建立贷款分级审批制：

贷款人应当根据业务量大小、管理水平和贷款风险度确定各级分支机构的审批权限，超过审批权限的贷款，应当报上级审批。各级分支机构应当根据贷款种类、借款人的信用等级和抵押物、质物、保证人等情况确定每一笔贷款的风险度。

第四十二条 建立和健全信贷工作岗位责任制：

各级贷款管理部门应将贷款管理的每一个环节的管理责任落实到部门、岗位、个人，严格划分各级信贷工作人员的职责。

第四十三条 贷款人对大额借款人建立驻厂信贷员制度。

第四十四条 建立离职审计制：

贷款管理人员在调离原工作岗位时，应当对其在任职期间和权限内所发放的贷款风险情况进行审计。

第九章 贷款债权保全和清偿的管理

第四十五条 借款人不得违反法律规定，借兼并、破产或者股份制改造等途径，逃避银行债务，侵吞信贷资金；不得借承包、租赁等途径逃避贷款人的信贷监管以及偿还贷款本息的责任。

第四十六条 贷款人有权参与处于兼并、破产或股份制改造等过程中的借款人的债务重组，应当要求借款人落实贷款还本付息事宜。

第四十七条 贷款人应当要求实行承包、租赁经营的借款人，在承包、租赁合同中明确落实原贷款债务的偿还责任。

第四十八条 贷款人对实行股份制改造的借款人，应当要求其重新签订借款合同，明确原贷款债务的清偿责任。

对实行整体股份制改造的借款人，应当明确其所欠贷款债务由改造后公司全部承担；对实行部分股份制改造的借款人，应当要求改造后的股份公司按占用借款人的资本金或资产的比例承担原借款人的贷款债务。

第四十九条 贷款人对联营后组成新的企业法人的借款人，应当要求其依据所占用的资本金或资产的比例将贷款债务落实到新的企业法人。

第五十条 贷款人对合并(兼并)的借款人，应当要求其在合并(兼并)前清偿贷款债务或提供相应的担保。

借款人不清偿贷款债务或未提供相应担保，贷款人应当要求合并(兼并)企业或合并后新成立的企业承担归还原借款人贷款的义务，并与其重新签订有关合同或协议。

第五十一条 贷款人对与外商合资(合作)的借款人，应当要求其继续承担合资(合作)前的贷款归还责任，并要求其将所得收益优先归还贷款。借款人用已作为贷款抵押、质押的财产与外商合资(合作)时必须征求贷款人同意。

第五十二条 贷款人对分立的借款人，应当要求其在分立前清偿贷款债务或提供相应的担保。

借款人不清偿贷款债务或未提供相应担保，贷款人应当要求分立后的各企业，按照分立时所占资本或资产比例或协议，对原借款人所欠贷款承担清偿责任。对设立子公司的借款人，应当要求其子公司按所得资本或资产的比例承担和偿还母公司相应的贷款债务。

第五十三条 贷款人对产权有偿转让或申请解散的借款人，应当要求其在产权转让或解散前必须落实贷款债务的清偿。

第五十四条 贷款人应当按照有关法律参与借款人破产财产的认定与债权债务的处置，对于破产借款人已设定财产抵押、质押或其他担保的贷款债权，贷款人依法享有优先受偿权；无财产担保的贷款债权按法定程序和比例受偿。

第十章 贷款管理特别规定

第五十五条 建立贷款主办行制度：

借款人应按中国人民银行的规定与其开立基本账户的贷款人建立贷款主办行关系。

借款人发生企业分立、股份制改造、重大项目建设等涉及信贷资金使用和安全的重大经济活动，事先应当征求主办行的意见。一个借款人只能有一个贷款主办行，主办行应当随基本账户的变更而变更。

主办行不包资金，但应当按规定有计划地对借款人提供贷款，为借款人提供必要的信息

咨询、代理等金融服务。贷款主办行制度与实施办法，由中国人民银行另行规定。

第五十六条 银团贷款应当确定一个贷款人为牵头行，并签订银团贷款协议，明确各贷款人的权利和义务，共同评审贷款项目。牵头行应当按协议确定的比例监督贷款的偿还。银团贷款管理办法由中国人民银行另行规定。

第五十七条 特定贷款管理：

国有独资商业银行应当按国务院规定发放和管理特定贷款。

特定贷款管理办法另行规定。

第五十八条 非银行金融机构贷款的种类、对象、范围，应当符合中国人民银行规定。

第五十九条 贷款人发放异地贷款，或者接受异地存款，应当报中国人民银行当地分支机构备案。

第六十条 信贷资金不得用于财政支出。

第六十一条 各级行政部门和企事业单位、供销合作社等合作经济组织、农村合作基金会和其他基金会，不得经营存贷款等金融业务。企业之间不得违反国家规定办理借贷或者变相借贷融资业务。

第十一章 罚则

第六十二条 贷款人违反资产负债比例管理有关规定发放贷款的，应当依照《中华人民共和国商业银行法》第七十五条，由中国人民银行责令改正，处以罚款，有违法所得的没收违法所得，并且应当依照第七十六条对直接负责的主管人员和其他直接责任人员给予处罚。

第六十三条 贷款人违反规定向关系人发放信用贷款或者发放担保贷款的条件优于其他借款人同类贷款条件的，应当依照《中华人民共和国商业银行法》第七十四条处罚，并且应当依照第七十六条对有关直接责任人员给予处罚。

第六十四条 贷款人的工作人员对单位或者个人强令其发放贷款或者提供担保未予拒绝的，应当依照《中华人民共和国商业银行法》第八十五条给予纪律处分，造成损失的应当承担相应的赔偿责任。

第六十五条 贷款人的有关责任人员违反本通则有关规定，应当给予纪律处分和罚款；情节严重或屡次违反的，应当调离工作岗位，取消任职资格；造成严重经济损失或者构成其他经济犯罪的，应当依照有关法律规定追究刑事责任。

第六十六条 贷款人有下列情形之一，由中国人民银行责令改正；逾期不改正的，中国人民银行可以处以5千元以上1万元以下罚款：

- 一、没有公布所经营贷款的种类、期限、利率的；
- 二、没有公开贷款条件和发放贷款时要审查的内容的；
- 三、没有在规定期限内答复借款人贷款申请的。

第六十七条 贷款人有下列情形之一，由中国人民银行责令改正；有违法所得的，没收违法所得，并处以违法所得1倍以上3倍以下罚款；没有违法所得的，处以5万元以上30万元以下罚款；构成犯罪的，依法追究刑事责任：

- 一、贷款人违反规定代垫委托贷款资金的；
- 二、未经中国人民银行批准，对自然人发放外币贷款的；
- 三、贷款人违反中国人民银行规定，对自营贷款或者特定贷款在计收利息之外收取其他任何费用的，或者对委托贷款在计收手续费之外收取其他任何费用的。

第六十八条 任何单位和个人强令银行发放贷款或者提供担保的，应当依照《中华人民共和国商业银行法》第八十五条，对直接负责的主管人员和其他直接责任人员或者个人给予

纪律处分;造成经济损失的,承担全部或者部分赔偿责任。

第六十九条 借款人采取欺诈手段骗取贷款,构成犯罪的,应当依照《中华人民共和国商业银行法》第八十条等法律规定处以罚款并追究刑事责任。

第七十条 借款人违反本通则第九章第四十五条规定,蓄意通过兼并、破产或者股份制改造等途径侵吞信贷资金的,应当依据有关法律规定承担相应部分的赔偿责任并处以罚款;造成贷款人重大经济损失的,应当依照有关法律规定追究直接责任人员的刑事责任。

借款人违反本通则第九章其他条款规定,致使贷款债务落空,由贷款人停止发放新贷款,并提前收回原发放的贷款。造成信贷资产损失的,借款人及其主管人员或其他个人,应当承担部分或全部赔偿责任。在未履行赔偿责任之前,其他任何贷款人不得对其发放贷款。

第七十一条 借款人有下列情形之一,由贷款人对其部分或全部贷款加收利息;情节特别严重的,由贷款人停止支付借款人尚未使用的贷款,并提前收回部分或全部贷款:

- 一、不按借款合同规定用途使用贷款的。
- 二、用贷款进行股本权益性投资的。
- 三、用贷款在有价证券、期货等方面从事投机经营的。
- 四、未依法取得经营房地产资格的借款人用贷款经营房地产业务的;依法取得经营房地产资格的借款人,用贷款从事房地产投机的。
- 五、不按借款合同规定清偿贷款本息的。
- 六、套取贷款相互借贷牟取非法收入的。

第七十二条 借款人有下列情形之一,由贷款人责令改正。情节特别严重或逾期不改正的,由贷款人停止支付借款人尚未使用的贷款,并提前收回部分或全部贷款:

- 一、向贷款人提供虚假或者隐瞒重要事实的资产负债表、损益表等资料的;
- 二、不如实向贷款人提供所有开户行、账号及存贷款余额等资料的;
- 三、拒绝接受贷款人对其使用信贷资金情况和有关生产经营、财务活动监督的。

第七十三条 行政部门、企事业单位、股份合作经济组织、供销合作社、农村合作基金会和其他基金会擅自发放贷款的;企业之间擅自办理借贷或者变相借贷的,由中国人民银行对出借方按违规收入处以1倍以上至5倍以下罚款,并由中国人民银行予以取缔。

第七十四条 当事人对中国人民银行处罚决定不服的,可按《中国人民银行行政复议办法(试行)》的规定申请复议,复议期间仍按原处罚执行。

第十二章 附则

第七十五条 国家政策性银行、外资金融机构(含外资、中外合资、外资金融机构的分支机构等)的贷款管理办法,由中国人民银行另行制定。

第七十六条 有关外国政府贷款、出口信贷、外商贴息贷款、出口信贷项下的对外担保以及与上述贷款配套的国际商业贷款的管理办法,由中国人民银行另行制定。

第七十七条 贷款人可根据本通则制定实施细则,报中国人民银行备案。

第七十八条 本通则自实施之日起,中国人民银行和各贷款人在此以前制定的各种规定,与本通则有抵触者,以本通则为准。

第七十九条 本通则由中国人民银行负责解释。

第八十条 本通则自一九九六年八月一日起施行。

2. 《商业银行集团客户授信业务风险管理指引》(中国

银行业监督管理委员会令 2003 年第 5 号

第一章 总则

第一条 为切实防范风险，促进商业银行加强对集团客户授信业务的风险管理，制定本指引。

第二条 本指引所称商业银行是指在中华人民共和国境内依法设立的中资、中外合资、外商独资商业银行和外国商业银行分行等。

第三条 本指引所称集团客户是指具有以下特征的商业银行的企事业单位授信对象：

(一) 在股权上或者经营决策上直接或间接控制其他企事业单位或被其他企事业单位控制的；

(二) 共同被第三方企事业单位所控制的；

(三) 主要投资者个人、关键管理人员或与其关系密切的家庭成员(包括三代以内直系亲属关系和二代以内旁系亲属关系)共同直接控制或间接控制的；

(四) 存在其他关联关系，可能不按公允价格原则转移资产和利润，商业银行认为应视同集团客户进行授信管理的。

商业银行可根据上述四个特征结合本行授信业务风险管理的实际需要确定单一集团客户的范围。

第四条 本指引所称授信业务包括：贷款、拆借、贸易融资、票据承兑和贴现、透支、保理、担保、贷款承诺、开立信用证等。

第五条 本指引所称集团客户授信业务风险是指由于商业银行对集团客户多头授信、过度授信和不适当分配授信额度，或集团客户经营不善以及集团客户通过关联交易、资产重组等手段在内部关联方之间不按公允价格原则转移资产或利润等情况，导致商业银行不能按时收回由于授信产生的贷款本金及利息，或给商业银行带来其他损失的可能性。

第六条 商业银行对集团客户授信应遵循以下原则：

(一) 统一原则。商业银行对集团客户授信实行统一管理，集中对集团客户授信进行风险控制。

(二) 适度原则。商业银行应根据授信客体风险大小和自身风险承担能力，合理确定对集团客户的总体授信额度，防止过度集中风险。

(三) 预警原则。商业银行应建立风险预警机制，及时防范和化解集团客户授信风险。

第二章 授信业务风险管理

第七条 商业银行应根据本指引的规定，结合自身的经营管理水平和信贷管理信息系统的状况，制定集团客户授信业务风险管理制度，其内容应包括集团客户授信业务风险管理的组织建设、风险管理与防范的具体措施、确定单一集团客户的范围所依据的准则、对单一集团客户的授信限额标准、内部报告程序以及内部责任分配等。

商业银行制定的集团客户授信业务风险管理制度应报银监会备案。

第八条 商业银行应建立与集团客户授信业务风险管理特点相适应的管理机制，各级行应指定部门负责全行集团客户授信活动的组织管理，负责组织对集团客户授信的信息收集、信息服务和信息管理。

第九条 商业银行对集团客户授信，应由集团客户总部(或核心企业)所在地的分支机构或总行指定机构为主管机构。主管机构应负责集团客户统一授信的限额设定和调整或提出相应方案，按规定程序批准后执行，同时应负责集团客户经营管理信息的跟踪收集和风险预警通报等工作。

第十条 商业银行对集团客户授信应实行客户经理制。商业银行对集团客户授信的主管机构，要指定专人负责集团客户授信的日常管理工作。

第十一条 商业银行对集团客户内各个授信对象核定最高授信额度时，在充分考虑各个授信对象自身的信用状况、经营状况和财务状况的同时，还应充分考虑集团客户的整体信用状况、经营状况和财务状况。最高授信额度应根据集团客户的经营和财务状况变化及时作出调整。

第十二条 当一个集团客户授信需求超过一家银行风险的承受能力时，商业银行应采取组织银团贷款、联合贷款和贷款转让等措施分散风险。

本指引所指的超过风险承受能力是指一家商业银行对单一集团客户授信总额超过商业银行资本余额 15%以上或商业银行视为超过其风险承受能力的其他情况。

第十三条 商业银行在对集团客户授信时，应当要求集团客户提供真实、完整的信息资料，包括集团客户各成员的名称、法定代表人、实际控制人、注册地、注册资本、主营业务、股权结构、高级管理人员情况、财务状况、重大资产项目、担保情况和重要诉讼情况等。

必要时，商业银行可要求集团客户聘请独立的具有公证效应的第三方出具资料真实性证明。

第十四条 商业银行在给集团客户授信时，应进行充分的资信尽职调查，要对照授信对象提供的资料，对重点内容或存在疑问的内容进行实地核查，并在授信调查报告中反映出来。调查人员应对调查报告的真实性负责。

第十五条 商业银行对跨国集团客户在境内机构授信时，除了要对其境内机构进行调查外，还要关注其境外公司的背景、信用评级、经营和财务、担保和重大诉讼等情况，并在调查报告中记录相关情况。

第十六条 商业银行在给集团客户授信时，应当注意防范集团客户内部关联方之间互相担保的风险。对于集团客户内部直接控股或间接控股关联方之间互相担保，商业银行应严格审核其资信情况，并严格控制。

第十七条 商业银行在对集团客户授信时，应在授信协议中约定，要求集团客户及时报告受信人净资产 10%以上关联交易的情况，包括：

- (一)交易各方的关联关系；
- (二)交易项目和交易性质；
- (三)交易的金额或相应的比例；
- (四)定价政策(包括没有金额或只有象征性金额的交易)。

第十八条 商业银行给集团客户贷款时，应在贷款合同中约定，贷款对象有下列情形之一，贷款人有权单方决定停止支付借款人尚未使用的贷款，并提前收回部分或全部贷款本息：

- (一)提供虚假材料或隐瞒重要经营财务事实的；
- (二)未经贷款人同意擅自改变贷款原定用途，挪用贷款或用银行贷款从事非法、违规交易的；
- (三)利用与关联方之间的虚假合同，以无实际贸易背景的应收票据、应收账款等债权到银行贴现或质押，套取银行资金或授信的；
- (四)拒绝接受贷款人对其信贷资金使用情况 and 有关经营财务活动监督和检查的；
- (五)出现重大兼并、收购重组等情况，贷款人认为可能影响到贷款安全的；
- (六)通过关联交易，有意逃废银行债权的。

第十九条 商业银行应加强对集团客户授信后的风险管理，定期或不定期开展针对整个集团客户的联合调查，掌握其整体经营和财务变化情况，并把重大变化的情况登录到全行的信贷管理信息系统中。

第二十条 集团客户授信风险暴露后，商业银行在对授信对象采取清收措施的同时，应特别关注集团客户内部关联方之间的关联交易。有多家商业银行贷款的，商业银行之间可采取行动联合清收，必要时可组织联合清收小组，统一清收贷款。

第二十一条 商业银行总行每年应对全行集团客户授信风险作一次综合评估，同时应检查分支机构对相关制度的执行情况，对违反规定的行为应严肃处理。商业银行每年应至少向银行监管部门提交一次相关风险评估报告。

第二十二条 银监会将按本指引的要求加强对商业银行集团客户授信业务的监管，定期或不定期进行检查，重点检查商业银行对集团客户授信管理制度的建设、执行情况和信贷信息系统的建设。

第三章 信息管理和风险预警

第二十三条 商业银行应建立健全信贷管理信息系统，为对集团客户授信业务的管理提供有效的信息支持。商业银行通过信贷管理信息系统应能够有效识别集团客户的各关联方，能够使商业银行各个机构共享集团客户的信息，能够支持商业银行全系统的集团客户贷款风险预警。

第二十四条 商业银行在给集团客户授信前，应查询集团客户的贷款卡信息、负债信息、大事记、关联方信息、对外对内担保信息和诉讼情况等，防止对集团客户过度授信。

第二十五条 商业银行给集团客户授信后，应及时把授信总额、期限和受信人的法人代表、关联方等信息登录到银行监管部门或其他相关部门的信贷登记系统，同时应做好集团客户授信后信息收集与整理工作，集团客户贷款的变化、经营财务状况的异常变化、关键管理人员的变动以及集团客户的违规经营、被起诉、欠息、逃废债、提供虚假资料等重大事项必须及时登录到本行信贷信息管理系统。

第二十六条 商业银行应根据集团客户所处的行业 and 经营能力，对集团客户的授信总额、资产负债指标、盈利指标、流动性指标、贷款本息偿还情况和关键管理人员的信用状况等，设置授信风险预警线。

第二十七条 银监会将建立大额集团客户授信业务统计和风险分析制度，并视个别集团客户风险状况进行通报。

第二十八条 各商业银行之间应加强合作，相互征询集团客户的资信时，应按商业原则依法提供必要的信息和查询协助。

第二十九条 商业银行应加强与信誉好的会计师事务所、律师事务所等中介机构建立稳定的业务合作，必要时应要求授信对象出具经商业银行认可的中介机构的相关意见。

第四章 附则

第三十条 政策性银行、城市信用社、农村信用社、信托投资公司等对集团客户授信业务风险管理参照本指引执行。

第三十一条 本指引由银监会负责解释。

3. 《商业银行授信工作尽职指引》（银监发[2004]51号)

第一章 总则

第一条 为促进商业银行审慎经营，进一步完善授信工作机制，规范授信管理，明确授信工作尽职要求，依据《中华人民共和国商业银行法》、《中华人民共和国银行业监督管理法》和《贷款通则》等法律法规，制定本指引。

第二条 本指引中的授信指对非自然人客户的表内外授信。表内授信包括贷款、项目融资、贸易融资、贴现、透支、保理、拆借和回购等；表外授信包括贷款承诺、保证、信用证、票据承兑等。

授信按期限分为短期授信和中长期授信。短期授信指一年以内(含一年)的授信，中长期授信指一年以上的授信。

第三条 本指引中的授信工作、授信工作人员、授信工作尽职和授信工作尽职调查是指：

(一)授信工作指商业银行从事客户调查、业务受理、分析评价、授信决策与实施、授信后管理与问题授信管理等各项授信业务活动。

(二)授信工作人员指商业银行参与授信工作的相关人员。

(三)授信工作尽职指商业银行授信工作人员按照本指引规定履行了最基本的尽职要求。

(四)授信工作尽职调查指商业银行总行及分支机构授信工作尽职调查人员对授信工作人员的尽职情况进行独立地验证、评价和报告。

第四条 授信工作人员对《中华人民共和国商业银行法》规定的关系人申请的客户授信业务，应申请回避。

第五条 商业银行应建立严格的授信风险垂直管理体制，对授信进行统一管理。

第六条 商业银行应建立完整的授信政策、决策机制、管理信息系统和统一的授信业务操作程序，明确尽职要求，定期或在有关法律法规发生变化时，及时对授信业务规章制度进行评审和修订。

第七条 商业银行应创造良好的授信工作环境，采取各种有效方式和途径，使授信工作人员明确授信风险控制要求，熟悉授信工作职责和尽职要求，不断提高授信工作能力，并确保授信工作人员独立履行职责。

第八条 商业银行应加强授信文档管理，对借贷双方的权利、义务、约定、各种形式的往来及违约纠正措施记录并存档。

第九条 商业银行应建立授信工作尽职问责制，明确规定各个授信部门、岗位的职责，对违法、违规造成的授信风险进行责任认定，并按规定对有关责任人进行处理。

第十条 本指引的《附录》列举了有关风险提示，商业银行应结合实际参照制定相应的风险防范工作要求。

第二章 客户调查和业务受理尽职要求

第十一条 商业银行应根据本行确定的业务发展规划及风险战略，拟定明确的目标客户，包括已建立业务关系的客户和潜在客户。

第十二条 商业银行确定目标客户时应明确所期望的客户特征，并确定可受理客户的基本要求。商业银行受理的所有客户原则上必须满足或高于这些要求。

第十三条 商业银行客户调查应根据授信种类搜集客户基本资料，建立客户档案。资料清单提示参见《附录》中的“客户基本资料清单提示”。

第十四条 商业银行应关注和搜集集团客户及关联客户的有关信息，有效识别授信集中风险及关联客户授信风险。

第十五条 商业银行应对客户提供的身份证明、授信主体资格、财务状况等资料的合法性、真实性和有效性进行认真核实，并将核实过程和结果以书面形式记载。

第十六条 商业银行对客户调查和客户资料的验证应以实地调查为主，间接调查为辅。必要时，可通过外部征信机构对客户资料的真实性进行核实。

第十七条 商业银行应酌情、主动向政府有关部门及社会中介机构索取相关资料，以验证客户提供材料的真实性，并作备案。

第十八条 客户资料如有变动，商业银行应要求客户提供书面报告，进一步核实后在档案中重新记载。

第十九条 对客户资料补充或变更时，授信工作人员之间应主动进行沟通，确保各方均能够及时得到相关信息。

授信业务部门授信工作人员和授信管理部门授信工作人员任何一方需对客户资料进行补充时，须通知另外一方，但原则上须由业务部门授信工作人员办理。

第二十条 商业银行应了解和掌握客户的经营管理状况，督促客户不断提高经营管理效益，保证授信安全。

第二十一条 当客户发生突发事件时，商业银行应立即派员实地调查，并依法及时作出是否更改原授信资料的意见。必要时，授信管理部门应及时会同授信业务部门派员实地调查。

第二十二条 商业银行应督促授信管理部门与其他商业银行之间就客户调查资料的完整性、真实性建立相互沟通机制。对从其他商业银行获得的授信信息，授信工作人员应注意保密，不得用于不正当业务竞争。

第三章 分析与评价尽职要求

第二十三条 商业银行应根据不同授信品种的特点，对客户申请的授信业务进行分析评价，重点关注可能影响授信安全的因素，有效识别各类风险。主要授信品种的风险提示参见《附录》中的“主要授信品种风险分析提示”。

第二十四条 商业银行应认真评估客户的财务报表，对影响客户财务状况的各项因素进行分析评价，预测客户未来的财务和经营情况。必要时应进行利率、汇率等的敏感度分析。

第二十五条 商业银行应对客户的非财务因素进行分析评价，对客户公司治理、管理层素质、履约记录、生产装备和技术能力、产品和市场、行业特点以及宏观经济环境等方面的风险进行识别，风险提示参见《附录》中的“非财务因素分析风险提示”。

第二十六条 商业银行应对客户的信用等级进行评定并予以记载。必要时可委托独立的、资质和信誉较高的外部评级机构完成。

第二十七条 商业银行应根据国家法律、法规、有关方针政策以及本行信贷制度，对授信项目的技术、市场、财务等方面的可行性进行评审，并以书面形式予以记载。

第二十八条 商业银行应对第二还款来源进行分析评价，确认保证人的保证主体资格和代偿能力，以及抵押、质押的合法性、充分性和可实现性。

第二十九条 商业银行应根据各环节授信分析评价的结果，形成书面的分析评价报告。

分析评价报告应详细注明客户的经营、管理、财务、行业和环境等状况，内容应真实、简洁、明晰。分析评价报告报出后，不得在原稿上作原则性更改；如需作原则性更改，应另

附说明。

第三十条 在客户信用等级和客户评价报告的有效期限内,对发生影响客户资信的重大事项,商业银行应重新进行授信分析评价。重大事项包括:

- (一) 外部政策变动;
- (二) 客户组织结构、股权或主要领导人发生变动;
- (三) 客户的担保超过所设定的担保警戒线;
- (四) 客户财务收支能力发生重大变化;
- (五) 客户涉及重大诉讼;
- (六) 客户在其他银行交叉违约的历史记录;
- (七) 其他。

第三十一条 商业银行对发生变动或信用等级已失效的客户评价报告,应随时进行审查,及时作出相应的评审意见。

第四章 授信决策与实施尽职要求

第三十二条 商业银行授信决策应在书面授权范围内进行,不得超越权限进行授信。

第三十三条 商业银行授信决策应依据规定的程序进行,不得违反程序或减少程序进行授信。

第三十四条 商业银行在授信决策过程中,应严格要求授信工作人员遵循客观、公正的原则,独立发表决策意见,不受任何外部因素的干扰。

第三十五条 商业银行不得对以下用途的业务进行授信:

- (一) 国家明令禁止的产品或项目;
- (二) 违反国家有关规定从事股本权益性投资,以授信作为注册资本金、注册验资和增资扩股;
- (三) 违反国家有关规定从事股票、期货、金融衍生产品等投资;
- (四) 其他违反国家法律法规和政策的项目。

第三十六条 客户未按规定取得以下有效批准文件之一的,或虽然取得,但属于化整为零、越权或变相越权和超授权批准的,商业银行不得提供授信:

- (一) 项目批准文件;
- (二) 环保批准文件;
- (三) 土地批准文件;
- (四) 其他按国家规定需具备的批准文件。

第三十七条 商业银行授信决策作出后,授信条件发生变更的,商业银行应依有关法律、法规或相应的合同条款重新决策或变更授信。

第三十八条 商业银行实施有条件授信时应遵循“先落实条件,后实施授信”的原则,授信条件未落实或条件发生变更未重新决策的,不得实施授信。

第三十九条 商业银行对拟实施的授信应制作相应的法律文件并审核法律文件的合法合规性,法律文件的主要条款提示参见《附录》中的“格式合同文本主要条款提示”。

第四十条 商业银行授信实施时,应关注借款合同的合法性。被授权签署借款合同的授信工作人员在签字前应对借款合同进行逐项审查,并对客户确切的法律名称、被授权代表客户签名者的授权证明文件、签名者身份以及所签署的授信法律文件合法性等进行确认。

第五章 授信后管理和问题授信处理尽职要求

第四十一条 商业银行授信实施后,应对所有可能影响还款的因素进行持续监测,并形

成书面监测报告。重点监测以下内容：

- （一） 客户是否按约定用途使用授信，是否诚实地全面履行合同；
- （二） 授信项目是否正常进行；
- （三） 客户的法律地位是否发生变化；
- （四） 客户的财务状况是否发生变化；
- （五） 授信的偿还情况；
- （六） 抵押品可获得情况和质量、价值等情况。

第四十二条 商业银行应严格按照风险管理的原则，对已实施授信进行准确分类，并建立客户情况变化报告制度。

第四十三条 商业银行应通过非现场和现场检查，及时发现授信主体的潜在风险并发出预警风险提示。风险提示参见《附录》中的“预警信号风险提示”，授信工作人员应及时对授信情况进行分析，发现客户违约时应及时制止并采取补救措施。

第四十四条 商业银行应根据客户偿还能力和现金流量，对客户授信进行调整，包括展期，增加或缩减授信，要求借款人提前还款，并决定是否将该笔授信列入观察名单或划入问题授信。

第四十五条 商业银行对列入观察名单的授信应设立明确的指标，进一步观察判断是否将该笔授信从观察名单中删去或降级；对划入问题授信的，应指定专人管理。

第四十六条 商业银行对问题授信应采取以下措施：

- （一） 确认实际授信余额；
- （二） 重新审核所有授信文件，征求法律、审计和问题授信管理等方面专家的意见；
- （三） 对于没有实施的授信额度，依照约定条件和规定予以终止。依法难以终止或因终止将造成客户经营困难的，应对未实施的授信额度专户管理，未经有权部门批准，不得使用；
- （四） 书面通知所有可能受到影响的分支机构并要求承诺落实必要的措施；
- （五） 要求保证人履行保证责任，追加担保或行使担保权；
- （六） 向所在地司法部门申请冻结问题授信客户的存款账户以减少损失；
- （七） 其他必要的处理措施。

第六章 授信工作尽职调查要求

第四十七条 商业银行应设立独立的授信工作尽职调查岗位，明确岗位职责和工作要求。从事授信尽职调查的人员应具备较完备的授信、法律、财务等知识，接受相关培训，并依诚信和公正原则开展工作。

第四十八条 商业银行应支持授信工作尽职调查人员独立行使尽职调查职能，调查可采取现场或非现场的方式进行。必要时，可聘请外部专家或委托专业机构开展特定的授信尽职调查工作。

第四十九条 商业银行对授信业务流程的各项活动都须进行尽职调查，评价授信工作人员是否勤勉尽责，确定授信工作人员是否免责。被调查人员应积极配合调查人员的工作。授信工作尽职调查人员应及时报告尽职调查结果。

第五十条 商业银行对授信工作尽职调查人员发现的问题，经过确认的程序，应责成相关授信工作人员及时纠正。

第五十一条 商业银行应根据授信工作尽职调查人员的调查结果，对具有以下情节的授信工作人员依法、依规追究责任。

- （一） 进行虚假记载、误导性陈述或重大疏漏的；
- （二） 未对客户资料进行认真和全面核实的；

-
- (三) 授信决策过程中超越权限、违反程序审批的；
 - (四) 未按照规定时间和程序对授信和担保物进行授信后检查的；
 - (五) 授信客户发生重大变化和突发事件时，未及时实地调查的；
 - (六) 未根据预警信号及时采取必要保全措施的；
 - (七) 故意隐瞒真实情况的；
 - (八) 不配合授信尽职调查人员工作或提供虚假信息的；
 - (九) 其他。

第五十二条 对于严格按照授信业务流程及有关法规，在客户调查和业务受理、授信分析与评价、授信决策与实施、授信后管理和问题授信管理等环节都勤勉尽职地履行职责的授信工作人员，授信一旦出现问题，可视情况免除相关责任。

第七章 附则

第五十三条 本指引适用于在中华人民共和国境内依法设立的中资商业银行。其他银行业金融机构可参照执行。

第五十四条 商业银行应根据本指引制定相应的实施细则并报中国银行业监督管理委员会或其派出机构备案。

第五十五条 中国银行业监督管理委员会及其派出机构应依据本指引加强对商业银行授信工作监管。

第五十六条 本指引由中国银行业监督管理委员会负责解释。

第五十七条 本指引自发布之日起施行。

附录

一、主要授信种类的风险提示

(一) 票据承兑是否对真实贸易背景进行核实；是否取得或核实税收证明等相关文件；是否严格按照要求履行了票据承兑的相关程序。

(二) 贴现票据是否符合票据法规定的形式和实质要件；是否对真实贸易背景及相关证明文件进行核实；是否对贴现票据信用状况进行评估；是否对客户有无背书及付款人的承兑予以查实。

(三) 开立信用证是否对信用证受益人与开证申请人之间的贸易关系予以核实；申请人是否按照信用证开立要求填写有关书面材料；受理因申请人开立信用证而产生的汇票时，是否按照票据法和监管部门要求对汇票本身的形式和实质要件进行审核。

(四) 公司贷款是否严格审查客户的资产负债状况，认真独立计算客户的现金流量，并将有关情况存入档案，提示全部问题。

(五) 项目融资除评估授信项目建议书、可行性研究报告及未来现金流量预测情况外，是否对质押权、抵押权以及保证或保险等严格调查，防止关联客户无交叉互保。

(六) 关联企业授信是否了解统一授信的科学性、合理性和安全性，认真实施统一授信，及时调整额度并紧密跟踪。

(七) 担保授信是否对保证人的偿还能力，违反国家规定担当保证人，抵押物、质押物的权属和价值以及实现抵押权、质押权的可行性进行严格审查；是否就开设担保扣款账户的余额控制及银行授权主动划账办法达成书面协议；是否对抵（质）押权的行使和过户制定可操作的办法。

二、客户基本信息提示

- (一) 营业执照（副本及影印件）和年检证明。
 - (二) 法人代码证书（副本及影印件）。
 - (三) 法定代表人身份证明及其必要的个人信息。
 - (四) 近三年经审计的资产负债表、损益表、业主权益变动表以及销量情况。成立不足三年的客户，提交自成立以来年度的报表。
 - (五) 本年度及最近月份存借款及对外担保情况。
 - (六) 税务部门年检合格的税务登记证明和近二年税务部门纳税证明资料复印件。
 - (七) 合同或章程（原件及影印件）。
 - (八) 董事会成员和主要负责人、财务负责人名单和签字样本等。
 - (九) 若为有限责任客户、股份有限客户、合资合作客户或承包经营客户，要求提供董事会或发包人同意申请授信业务的决议、文件或具有同等法律效力的文件或证明。
 - (十) 股东大会关于利润分配的决议。
 - (十一) 现金流量预测及营运计划。
 - (十二) 授信业务由授权委托人办理的，需提供客户法定代表人授权委托书（原件）。
 - (十三) 其他必要的资料（如海关等部门出具的相关文件等）。
- 对于中长期授信，还须有各类合格、有效的相关批准文件，预计资金来源及使用情况、预计的资产负债情况、损益情况、项目建设进度及营运计划。

三、主要授信品种风险分析提示

- (一) 流动性短期资金需求应关注：
 1. 融资需求的时间性（常年性还是季节性）；
 2. 对存货融资，要充分考虑当实际销售已经小于或将小于所预期的销售量时的风险和对策，以及存货本身的风险，如过时或变质；
 3. 应收账款的质量与坏账准备情况；
 4. 存货的周期。
- (二) 设备采购和更新融资需求应关注：
 1. 时机选择，宏观经济情况和行业展望；
 2. 未实现的生产能力；
 3. 其他提供资金的途径：长期授信、资本注入、出售资产；
 4. 其他因素可能对资金的影响。
- (三) 项目融资需求应关注：
 1. 项目可行性；
 2. 项目批准；
 3. 项目完工时限。
- (四) 中长期授信需求应关注：
 1. 客户当前的现金流量；
 2. 利率风险；
 3. 客户的劳资情况；
 4. 法规和政策变动可能给客户带来的影响；
 5. 客户的投资或负债率过大，影响其还款能力；
 6. 原材料短缺或变质；
 7. 第二还款来源情况恶化；

-
8. 市场变化;
 9. 竞争能力及其变化;
 10. 高管层组成及变化;
 11. 产品质量可能导致产品销售的下降;
 12. 汇率波动对进出口原辅料及产成品带来的影响;
 13. 经营不善导致的盈利下降。

(五) 对现有债务的再融资需求。

(六) 贸易融资需求应关注:

1. 汇率风险;
2. 国家风险;
3. 法律风险;
4. 付款方式。

四、非财务因素分析风险提示

(一) 客户管理者:

重点考核客户管理者的人品、诚信度、授信动机、盈利能力以及其道德水准。

对客户的管理者风险应关注:

1. 历史经营记录及其经验;
2. 经营者相对于所有者的独立性;
3. 品德与诚信度;
4. 影响其决策的相关人员的情况;
5. 决策过程;
6. 所有者关系、组织结构和法律结构;
7. 领导后备力量和中层主管人员的素质;
8. 管理的政策、计划、实施和控制。

(二) 识别客户的产品风险应关注:

1. 产品定位、分散度与集中度、产品研发;
2. 产品实际销售, 潜在销售和库存变化;
3. 核心产品和非核心产品, 对市场变化的应变能力。

(三) 识别客户生产过程的风险应关注:

1. 原材料来源, 对供应商的依赖度;
2. 劳动密集型还是资本密集型;
3. 设备状况;
4. 技术状况。

(四) 对客户的行业风险应关注:

1. 行业定位;
2. 竞争力和结构;
3. 行业特征;
4. 行业管制;
5. 行业成功的关键因素。

(五) 对宏观经济环境的风险应关注:

1. 通货膨胀;
2. 社会购买力;

-
3. 汇率；
 4. 货币供应量；
 5. 税收；
 6. 政府财政支出；
 7. 价格控制；
 8. 工资调整；
 9. 贸易平衡；
 10. 失业；
 11. GDP 增长；
 12. 外汇来源；
 13. 外汇管制规定；
 14. 利率；
 15. 政府的其他管制。

五、格式合同文本主要条款提示

- (一) 客户必须提供的年度财务报告。
- (二) 客户必须持续保持银行要求的各项财务指标。
- (三) 未经银行允许，合同期内客户不得因主观原因关闭。
- (四) 未经银行允许，客户分红不得超过税后净收入的一定比例。
- (五) 客户的资本支出不得超过银行要求的一定数额。
- (六) 未经银行允许，客户不得出售特定资产（主要指固定资产）。
- (七) 未经银行同意，客户不得向其他授信人申请授信。
- (八) 未经银行允许，客户不得更改与其他授信人的债务条款。
- (九) 未经银行允许，客户不得提前清偿其他长期债务。
- (十) 未经银行允许，客户不得进行兼并收购等活动。
- (十一) 未经银行允许，客户不得为第三方提供额外债务担保。
- (十二) 未经银行允许，客户不得向其他债权人或授信人抵押资产。

六、预警信号风险提示

- (一) 与客户品质有关的信号：
 1. 企业负责人失踪或无法联系；
 2. 客户不愿意提供与信用审核有关的文件；
 3. 在没有正当理由的情况下撤回或延迟提供与财务、业务、税收或抵押担保有关的信息或要求提供的其他文件；
 4. 资产或抵押品高估；
 5. 客户不愿意提供过去的所得税纳税单；
 6. 客户的竞争者、供货商或其他客户对授信客户产生负面评价；
 7. 改变主要授信银行，向许多银行借款或不断在这些银行中间借新还旧；
 8. 客户频繁更换会计人员或主要管理人员；
 9. 作为被告卷入法律纠纷；
 10. 有破产经历；
 11. 有些债务未在资产负债表上反映或列示；
 12. 客户内部或客户的审计机构使用的会计政策不够审慎。

(二) 客户在银行账户变化的信号:

1. 客户在银行的头寸不断减少;
2. 对授信的长期占用;
3. 缺乏财务计划, 如总是突然向银行提出借款需求;
4. 短期授信和长期授信错配;
5. 在银行存款变化出现异常;
6. 经常接到供货商查询核实头寸情况的电话;
7. 突然出现大额资金向新交易商转移;
8. 对授信的需求增长异常。

(三) 客户管理层变化的信号:

1. 管理层行为异常;
2. 财务计划和报告质量下降;
3. 业务战略频繁变化;
4. 对竞争变化或其他外部条件变化缺少对策;
5. 核心盈利业务削弱和偏离;
6. 管理层主要成员家庭出现问题;
7. 与以往合作的伙伴不再进行合作;
8. 不遵守授信的承诺;
9. 管理层能力不足或构成缺乏代表性;
10. 缺乏技术工人或有劳资争议。

(四) 业务运营环境变化的信号:

1. 库存水平的异常变化;
2. 工厂维护或设备管理落后;
3. 核心业务发生变动;
4. 缺乏操作控制、程序、质量控制等;
5. 主要产品线上的供货商或客户流失。

(五) 财务状况变化信号:

1. 付息或还本拖延, 不断申请延期支付或申请实施新的授信或不断透支;
2. 申请实施授信支付其他银行的债务, 不交割抵押品, 授信抵押品情况恶化;
3. 违反合同规定;
4. 支票收益人要求核实客户支票账户的余额;
5. 定期存款账户余额减少;
6. 授信需求增加, 短期债务超常增加;
7. 客户自身的配套资金不到位或不充足;
8. 杠杆率过高, 经常用短期债务支付长期债务;
9. 现金流不足以支付利息;
10. 其他银行提高对同一客户的利率;
11. 客户申请无抵押授信产品或申请特殊还款方式;
12. 交易和文件过于复杂;
13. 银行无法控制抵押品和质押权。

(六) 其他预警信号:

1. 业务领域收缩;
2. 无核心业务并过分追求多样化;
3. 业务增长过快;

4. 市场份额下降。

七、客户履约能力风险提示

- (一) 成本和费用失控。
- (二) 客户现金流出现问题。
- (三) 客户产品或服务的市场需求下降。
- (四) 还款记录不正常。
- (五) 欺诈，如在对方付款后故意不提供相应的产品或服务。
- (六) 弄虚作假（如伪造或涂改各种批准文件或相关业务凭证）。
- (七) 对传统财务分析的某些趋势，例如市场份额的快速下降未作解释。
- (八) 客户战略、业务或环境的重大变动。
- (九) 某些欺诈信号，如无法证明财务记录的合法性。
- (十) 财务报表披露延迟。
- (十一) 未按合同还款。
- (十二) 未作客户破产的应急预案。
- (十三) 对于信息的反应迟缓。

4. 《贷款风险分类指引》（银监发[2007]54号）

第一条 为促进商业银行完善信贷管理，科学评估信贷资产质量，根据《中华人民共和国银行业监督管理法》、《中华人民共和国商业银行法》及其他法律、行政法规，制定本指引。

第二条 本指引所指的贷款分类，是指商业银行按照风险程度将贷款划分为不同档次的过程，其实质是判断债务人及时足额偿还贷款本息的可能性。

第三条 通过贷款分类应达到以下目标：

- (一) 揭示贷款的实际价值和风险程度，真实、全面、动态地反映贷款质量。
- (二) 及时发现信贷管理过程中存在的问题，加强贷款管理。
- (三) 为判断贷款损失准备金是否充足提供依据。

第四条 贷款分类应遵循以下原则：

- (一) 真实性原则。分类应真实客观地反映贷款的风险状况。
- (二) 及时性原则。应及时、动态地根据借款人经营管理等状况的变化调整分类结果。
- (三) 重要性原则。对影响贷款分类的诸多因素，要根据本指引第五条的核心定义确定关键因素进行评估和分类。

(四) 审慎性原则。对难以准确判断借款人还款能力的贷款，应适度下调其分类等级。

第五条 商业银行应按照本指引，至少将贷款划分为正常、关注、次级、可疑和损失五类，后三类合称为不良贷款。

正常：借款人能够履行合同，没有足够理由怀疑贷款本息不能按时足额偿还。

关注：尽管借款人目前有能力偿还贷款本息，但存在一些可能对偿还产生不利影响的因素。

次级：借款人的还款能力出现明显问题，完全依靠其正常营业收入无法足额偿还贷款本息，即使执行担保，也可能会造成一定损失。

可疑：借款人无法足额偿还贷款本息，即使执行担保，也肯定要造成较大损失。

损失：在采取所有可能的措施或一切必要的法律程序之后，本息仍然无法收回，或只能收回极少部分。

第六条 商业银行对贷款进行分类，应主要考虑以下因素：

-
- (一) 借款人的还款能力。
 - (二) 借款人的还款记录。
 - (三) 借款人的还款意愿。
 - (四) 贷款项目的盈利能力。
 - (五) 贷款的担保。
 - (六) 贷款偿还的法律责任。
 - (七) 银行的信贷管理状况。

第七条 对贷款进行分类时,要以评估借款人的还款能力为核心,把借款人的正常营业收入作为贷款的主要还款来源。

借款人的还款能力包括借款人现金流量、财务状况、影响还款能力的非财务因素等。

不能用客户的信用评级代替对贷款的分类,信用评级只能作为贷款分类的参考因素。

第八条 对零售贷款如自然人和小企业贷款主要采取脱期法,依据贷款逾期时间长短直接划分风险类别。对农户、农村微型企业贷款可同时结合信用等级、担保情况进行风险分类。

第九条 同一笔贷款不得进行拆分分类。

第十条 下列贷款应至少归为关注类:

(一) 本金和利息虽尚未逾期,但借款人有利用兼并、重组、分立等形式恶意逃废银行债务的嫌疑。

(二) 借新还旧,或者需通过其他融资方式偿还。

(三) 改变贷款用途。

(四) 本金或者利息逾期。

(五) 同一借款人对本行或其他银行的部分债务已经不良。

(六) 违反国家有关法律和法规发放的贷款。

第十一条 下列贷款应至少归为次级类:

(一) 逾期(含展期后)超过一定期限、其应收利息不再计入当期损益。

(二) 借款人利用合并、分立等形式恶意逃废银行债务,本金或者利息已经逾期。

第十二条 需要重组的贷款应至少归为次级类。

重组贷款是指银行由于借款人财务状况恶化,或无力还款而对借款合同还款条款作出调整的贷款。

重组后的贷款(简称重组贷款)如果仍然逾期,或借款人仍然无力归还贷款,应至少归为可疑类。

重组贷款的分类档次在至少6个月的观察期内不得调高,观察期结束后,应严格按照本指引规定进行分类。

第十三条 商业银行在贷款分类中应当做到:

(一) 制定和修订信贷资产风险分类的管理政策、操作实施细则或业务操作流程。

(二) 开发和运用信贷资产风险分类操作实施系统和信息管理系统。

(三) 保证信贷资产分类人员具备必要的分类知识和业务素质。

(四) 建立完整的信贷档案,保证分类资料信息准确、连续、完整。

(五) 建立有效的信贷组织管理体制,形成相互监督制约的内部控制机制,保证贷款分类的独立、连续、可靠。

商业银行高级管理层要对贷款分类制度的执行、贷款分类的结果承担责任。

第十四条 商业银行应至少每季度对全部贷款进行一次分类。

如果影响借款人财务状况或贷款偿还因素发生重大变化,应及时调整对贷款的分类。

对不良贷款应严密监控,加大分析和分类的频率,根据贷款的风险状况采取相应的管理

措施。

第十五条 逾期天数是分类的重要参考指标。商业银行应加强对贷款的期限管理。

第十六条 商业银行内部审计部门应对信贷资产分类政策、程序和执行情况进行检查和评估，将结果向上级行或董事会作出书面汇报，并报送中国银行业监督管理委员会或其派出机构。

检查、评估的频率每年不得少于一次。

第十七条 本指引规定的贷款分类方式是贷款风险分类的最低要求，各商业银行可根据自身实际制定贷款分类制度，细化分类方法，但不得低于本指引提出的标准和要求，并与本指引的贷款风险分类方法具有明确的对应和转换关系。

商业银行制定的贷款分类制度应向中国银行业监督管理委员会或其派出机构进行报备。

第十八条 对贷款以外的各类资产，包括表外项目中的直接信用替代项目，也应根据资产的净值、债务人的偿还能力、债务人的信用评级情况和担保情况划分为正常、关注、次级、可疑、损失五类，其中后三类合称为不良资产。

分类时，要以资产价值的安全程度为核心，具体可参照贷款风险分类的标准和要求。

第十九条 中国银行业监督管理委员会及其派出机构通过现场检查和非现场监管对贷款分类及其质量进行监督管理。

第二十条 商业银行应当按照相关规定，向中国银行业监督管理委员会及其派出机构报送贷款分类的数据资料。

第二十一条 商业银行应在贷款分类的基础上，根据有关规定及时足额计提贷款损失准备，核销贷款损失。

第二十二条 商业银行应依据有关信息披露的规定，披露贷款分类方法、程序、结果及贷款损失计提、贷款损失核销等信息。

第二十三条 本指引适用于各类商业银行、农村合作银行、村镇银行、贷款公司和农村信用社。

政策性银行和经中国银行业监督管理委员会批准经营信贷业务的其他金融机构可参照本指引建立各自的分类制度，但不应低于本指引所提出的标准和要求。

第二十四条 本指引由中国银行业监督管理委员会负责解释和修改。

第二十五条 本指引自发布之日起施行，在本指引发布施行前有关规定与本指引相抵触的，以本指引为准。

5. 《银团贷款业务指引》（银监发[2007] 68 号）

第一章 总则

第一条 为促进和规范银团贷款业务，分散授信风险，推动银行同业合作，更好地为重点企业和项目提供融资服务，根据《中华人民共和国银行业监督管理法》、《中华人民共和国商业银行法》、《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国担保法》等法律法规，制定本指引。

第二条 本指引适用于在中国境内经银监会批准设立并经营贷款业务的银行和非银行金融机构（以下简称银行）。

第三条 银团贷款是指由两家或两家以上银行基于相同贷款条件，依据同一贷款协议，按约定时间和比例，通过代理行向借款人提供的本外币贷款或授信业务。

第四条 银行开办银团贷款业务，应当遵守国家有关法律、法规，符合国家信贷政策，坚持平等互利、公平协商、诚实履约、风险自担的原则。

第五条 银行业协会作为行业自律组织，负责银团贷款市场秩序的自律工作，协调银团贷款与交易中发生的问题，收集和披露有关银团贷款信息，制订行业相关公约等。

第二章 银团贷款成员

第六条 参与银团贷款的银行均为银团贷款成员。银团贷款成员应按照“信息共享、独立审批、自主决策、风险自担”的原则自主确定各自授信行为，并按实际承诺份额享有银团贷款项下相应的权利、义务。

第七条 按照在银团贷款中的职能和分工，银团贷款成员通常分为牵头行、代理行和参加行等角色，也可根据实际规模与需要在银团内部增设副牵头行等，并按照银团贷款相关协议履行相应职责。

第八条 银团贷款牵头行是指经借款人同意、发起组织银团、负责分销银团贷款份额的银行，是银团贷款的组织和安排者。

第九条 牵头行的主要职责是：

- (一) 发起和筹组银团贷款，并分销银团贷款份额；
- (二) 对借款人进行贷前尽职调查，草拟银团贷款信息备忘录，并向潜在的参加行推荐；
- (三) 代表银团与借款人谈判确定银团贷款条件；
- (四) 代表银团聘请相关中介机构起草银团贷款法律文本；
- (五) 组织银团贷款成员与借款人签订书面银团贷款协议；
- (六) 协助代理行进行银团贷款管理；
- (七) 银团协议确定的其他职责。

第十条 单家银行担任牵头行时，其承贷份额原则上不少于银团融资总金额的 20%；分销给其他银团贷款成员的份额原则上不低于 50%。

第十一条 按照牵头行对贷款最终安排额所承担的责任，银团牵头行分销银团贷款可以分为全额包销、部分包销和尽最大努力推销三种类型。

第十二条 银团代理行是指银团贷款协议签订后，按相关贷款条件确定的金额和进度归集资金向借款人提供贷款，并接受银团委托按银团贷款协议规定的职责对银团资金进行管理的银行。

代理行可以由牵头行担任，也可由银团贷款成员协商确定。

第十三条 代理行的主要职责：

- (一) 审查、督促借款人落实贷款条件，并提供贷款或办理其他授信业务；
- (二) 办理银团贷款的担保抵押手续，并负责抵（质）押物的日常管理工作；
- (三) 制作账户管理方案，开立专门账户管理银团贷款资金，对专户资金的变动情况进行逐笔登记；
- (四) 根据约定用款日期或借款人的用款申请，按照银团贷款协议约定的承贷份额比例，通知银团贷款成员将款项划到指定账户；
- (五) 划收银团贷款本息和代收相关费用，并按承贷比例和银团贷款协议约定及时划转到银团贷款成员指定的账户；
- (六) 负责银团贷款贷后管理和贷款使用情况的监督检查，并定期向银团贷款成员通报；
- (七) 密切关注借款人财务状况，特别是贷款期间发生企业并购、股权分红、对外投资、资产转让、债务重组等影响借款人还款能力的重大事项时，代理行应在获借款人通知之日起三个营业日内按银团贷款协议约定以专项报告形式通知各银团贷款成员；
- (八) 借款人出现违约事项时，代理行应及时组织银团贷款成员对违约贷款进行清收、保全、追偿或其他处置；
- (九) 组织召开银团会议，协调银团贷款成员之间的关系；

(十) 接受各银团贷款成员不定期的咨询与核查, 办理银团会议委托的其他事项等。

第十四条 代理行应勤勉尽责, 因代理行行为过失或不作为导致银团利益受损, 银团会议有权根据银团贷款协议的约定更换代理行, 并要求代理行对相关损失进行赔偿。具体约定可在银团贷款协议等文件中载明。

第十五条 银团参加行是指接受牵头行邀请, 参加银团并按照协商确定的承贷份额向借款人提供贷款的银行。

银团参加行主要职责是参加银团会议, 按照约定及时足额划拨资金至代理行指定的账户; 在贷款续存期间应了解掌握借款人的日常经营与信用状况的变化情况, 对发现的异常情况应及时通报代理行。

第十六条 担保代理行是指在担保结构比较复杂的银团贷款中, 负责落实银团贷款的各项担保及其抵(质)押物转让、管理等工作的银行。

第三章 银团贷款发起和筹组

第十七条 有下列情形之一的贷款, 鼓励采取银团贷款方式:

- (一) 大型集团客户和大型项目的融资以及各种大额流动资金的融资;
- (二) 单一企业或单一项目的融资总额超过贷款行资本金余额 10%的;
- (三) 单一集团客户授信总额超过贷款行资本金余额 15%的;
- (四) 借款人以竞争性谈判选择银行业金融机构进行项目融资的。

各地银行业协会可根据以上原则, 结合本地区的实际情况, 组织辖内会员银行共同确定银团贷款额度的具体下限。

第十八条 银团贷款的发起由借款人或银行等提出。经借款人同意或选定的牵头行, 应与借款人谈妥银团贷款的初步条件, 并出具载明这些条件的银团贷款预约书。

第十九条 牵头行应按照《商业银行授信工作尽职指引》的要求, 对借款人或贷款项目进行贷前尽职调查, 并在此基础上与借款人进行前期谈判, 商谈贷款的用途、额度、利率、期限、担保形式、提款条件、还款方式和相关费用等, 并据此编制银团贷款信息备忘录。

第二十条 银团贷款信息备忘录是牵头行在贷前调查基础上协助借款人编制, 并由牵头行分发给潜在参加银行, 作为潜在参加银行审贷和提出修改建议的重要依据之一。

银团贷款信息备忘录内容主要包括: 银团贷款的基本条件、借款人的法律地位及概况、借款人的财务状况、项目的概况及市场分析、项目的财务现金流量分析、担保人/担保物介绍、抵押品物权、风险因素及避险措施、项目的准入审批手续及有权环保机构出具的环境影响监测评估文件等。

第二十一条 牵头行在编制信息备忘录过程中, 应如实向潜在参加行披露借款人的全部真实信息, 并确保信息备忘录中所包括的资料在实质上是真实、完整和正确的。

第二十二条 牵头行在向其他银行发送信息备忘录前, 信息备忘录应经借款人及担保人审阅, 并签署“对信息备忘录所载内容的真实性、完整性负责”的声明。

第二十三条 为提高信息备忘录等银团资料的独立性、公正性和真实性, 牵头行可聘请外部中介机构如会计师事务所、资产评估事务所、律师事务所及相关技术专家负责评审编写有关信息及资料、出具意见书。

第二十四条 牵头行经与借款人协商, 向潜在参加银行发出银团贷款邀请函, 并随附贷款条件清单、信息备忘录、保密承诺函、贷款承诺函等文件。

银团贷款邀请函是牵头行向潜在参加银行发出的要约邀请, 是牵头行代表借款人, 按照例示的主要贷款条件, 邀请其参加银团贷款的有效法律文件。

第二十五条 收到贷款邀请函的银行应按照“信息共享、独立审贷、自主决策、风险自担”的原则, 根据银团贷款信息备忘录的内容, 在全面掌握借款人相关信息的基础上作出是

否参加银团贷款的决策。当备忘录信息不足以满足潜在银团贷款参加行的审批要求时，可要求牵头行追加提供相关信息或提出相关工作建议乃至直接进行相关调查。

第二十六条 牵头行应根据被邀请行实际反馈的情况，合理确定各银团成员的贷款份额。在超额认购或认购不足的情况下，牵头行可按事先约定的条件或与借款人协商后重新确定各银团成员行的承贷份额。

第四章 银团贷款协议

第二十七条 银团贷款协议是银团贷款成员与借款人、担保人根据有关法律、法规，经过协商后共同签订，主要约定银团贷款成员与借款人、担保人之间的权利义务关系的法律文本。银团贷款协议应包括以下主要条款：

- （一）当事人基本情况；
- （二）定义及解释；
- （三）与贷款有关的约定，包括贷款金额与币种、贷款期限、贷款利率、贷款用途、还款方式及还款资金来源、贷款担保组合、贷款展期条件、提前还款约定等；
- （四）银团各成员承诺的贷款额度及贷款划拨的时间；
- （五）提款先决条件；
- （六）费用条款；
- （七）税务条款；
- （八）财务约束条款；
- （九）非财务承诺，包括资产处置限制、业务变更和信息披露等条款；
- （十）违约事件及处理；
- （十一）适用法律；
- （十二）其他附属文件。

第二十八条 银团贷款成员之间权利义务关系可在银团贷款协议中约定，也可另行签订《银团内部协议》（或称为《银团贷款银行间协议》等）。银团贷款成员间权利义务关系主要包括：银团贷款成员内部分工，权利与义务，银团贷款额度的分配，银团贷款额度的转让；银团会议的议事规则；银团贷款成员的退出和银团解散；违约行为及责任；解决争议的方式；法律法规要求银团贷款成员认为有必要约定的其他事项。

第二十九条 银团贷款成员应严格按照贷款的约定，及时足额划付贷款款项，按照贷款合同履行职责和义务。

第三十条 借款人应严格按照银团贷款协议约定，保证贷款用途，及时向代理行划转贷款本息，如实向银团贷款成员提供有关情况。

第五章 银团贷款管理

第三十一条 银团贷款的日常管理工作主要由代理行负责。牵头行在本行贷款存续期内应协助代理行跟踪了解项目的进展情况，及时发现银团贷款可能出现的问题，并以书面形式尽快通报银团贷款成员。

第三十二条 银团贷款存续期间，通常由牵头行或代理行负责定期召开银团会议，也可由三分之一以上的银团贷款成员共同提议召开。银团会议的主要职能是讨论、协商银团贷款管理中的重大问题。

第三十三条 银团会议商议的重大事项主要包括：修改银团贷款协议、调整贷款额度、变更担保、变动利率、终止银团贷款、通报企业并购和重大关联交易、认定借款人违约事项、贷款重组和调整代理行等。

第三十四条 贷款到期后，借款人应按期如数归还贷款本息。借款人提前还款的，应至少在最近一个预定还款日的 60 个营业日前通知代理行，并在征得银团贷款成员同意后，根据银团贷款协议所列的相关贷款余额的到期次序，按后到期先还的原则偿还最后期贷款本息。

对借款人提前还款的，银团成员可按提前还款的时间和金额收取一定的违约金。具体收取比例可在银团贷款协议中约定。

第三十五条 银团贷款出现风险时，代理行应负责及时召开银团会议，成立银行债权委员会，对贷款进行清收、保全、重组和处置。必要时可以申请仲裁或向人民法院提起诉讼。

第三十六条 银团贷款存续期间，银团贷款成员原则上不得在银团之外向同一项目提供有损银团其他成员利益的贷款或其他授信。

第三十七条 银行在办理银团贷款业务过程中发现借款人有下列违约行为，并经指正不改的，由代理行负责召开银团会议，追究其违约责任，并以书面形式通知借款人及其保证人：

- （一）所提供的有关文件被证实无效；
- （二）未能履行和遵守贷款协议所约定的义务；
- （三）未能按贷款协议规定支付利息和本金；
- （四）以假破产等方式逃废银行债务；
- （五）其他按贷款协议约定的违约事项。

第三十八条 银团成员在开展银团贷款业务过程中如有以下行为，经银团贷款会议审核认定违约的，可以对违约银团贷款成员作出违约赔偿处理。情节严重的，应承担法律责任。银团成员之间的上述纠纷，不影响银团与借款人所定贷款协议的执行。

（一）银团贷款成员收到代理行按协议规定时间发出的通知后，未按协议约定时限足额划付款项的；

- （二）银团贷款成员擅自提前收回贷款或违约退出银团的；
- （三）不执行银团会议决议的；
- （四）借款人归还银团贷款本息而代理行不如约及时划付银团贷款成员的；
- （五）其他违反银团贷款协议、本业务指引以及其他法律法规、规章制度的行为。

第三十九条 银团贷款成员依据银团贷款协议规定转让贷款的，应当提前通知借款人和代理行。如果银团贷款协议中约定必须经借款人同意的，应事先征得借款人同意。

第四十条 银团贷款成员应定期向当地银行业协会报送银团贷款有关信息。内容包括：银团贷款一级市场的包销量及持有量、二级市场的转让量，银团贷款的利率水平、费率水平、贷款期限、担保条件、借款人信用评级等。

第四十一条 开办银团贷款业务的银行应依据本指引规定，并结合自身的经营管理水平制定银团贷款业务管理办法，建立与银团贷款业务风险相适应的管理机制，并指定相关部门和专人负责银团贷款的日常工作。

第四十二条 银行向大型集团客户发放银团贷款，应注意防范集团客户内部关联交易及关联方之间相互担保的风险。对集团客户内部关联交易频繁、互相担保严重的，应加强对其资信的审核，并严格控制贷款发放。

第六章 银团贷款收费

第四十三条 银团贷款收费是指银团成员接受借款人委托，为借款人提供财务顾问、贷款筹集、信用保证、法律咨询等融资服务而收取的相关中间业务费用，纳入商业银行中间业务管理。

银团贷款收费应按照“自愿协商、公平合理、质价相符”的原则由银团成员和借款人协商确定，并在银团贷款协议或费用函中载明。

第四十四条 银团收费的具体项目可包括安排费、承诺费、代理费等。银团费用仅限为借款人提供相应服务的银团贷款成员享有。

安排费一般按银团贷款总额的一定比例一次性支付；承诺费一般按未用余额的一定比例每年按银团贷款协议约定方式收取；代理费可根据代理行的工作量按年支付。

第四十五条 银团贷款的收费应遵循“谁借款、谁付费”的原则，由借款人支付。其费用种类和金额由借贷双方协商确定，不得在利率基础上加点确定。

第四十六条 牵头行不得向银团贷款成员附加任何不合理条件，不得以免予收费的手段。开展银团贷款业务竞争，不得借筹组银团贷款向银团贷款成员和借款人搭售其他金融产品或收取其他费用。

第七章 附则

第四十七条 本指引由银监会负责解释。凡此前公布的有关银团贷款业务规定与本指引不一致的，按本指引执行。

6.《固定资产贷款管理暂行办法》（中国银行业监督管理委员会令2009年第2号）

第一章 总则

第一条 为规范银行业金融机构固定资产贷款业务经营行为，加强固定资产贷款审慎经营管理，促进固定资产贷款业务健康发展，依据《中华人民共和国银行业监督管理法》、《中华人民共和国商业银行法》等法律法规，制定本办法。

第二条 中华人民共和国境内经国务院银行业监督管理机构批准设立的银行业金融机构（以下简称贷款人），经营固定资产贷款业务应遵守本办法。

第三条 本办法所称固定资产贷款，是指贷款人向企（事）业法人或国家规定可以作为借款人的其他组织发放的，用于借款人固定资产投资的本外币贷款。

第四条 贷款人开展固定资产贷款业务应当遵循依法合规、审慎经营、平等自愿、公平诚信的原则。

第五条 贷款人应完善内部控制机制，实行贷款全流程管理，全面了解客户和项目信息，建立固定资产贷款风险管理制度和有效的岗位制衡机制，将贷款管理各环节的责任落实到具体部门和岗位，并建立各岗位的考核和问责机制。

第六条 贷款人应将固定资产贷款纳入对借款人及借款人所在集团客户的统一授信额度管理，并按区域、行业、贷款品种等维度建立固定资产贷款的风险限额管理制度。

第七条 贷款人应与借款人约定明确、合法的贷款用途，并按照约定检查、监督贷款的使用情况，防止贷款被挪用。

第八条 银行业监督管理机构依照本办法对贷款人固定资产贷款业务实施监督管理。

第二章 受理与调查

第九条 贷款人受理的固定资产贷款申请应具备以下条件：

- （一）借款人依法经工商行政管理机关或主管机关核准登记；
- （二）借款人信用状况良好，无重大不良记录；

-
- (三) 借款人为新设项目法人的，其控股股东应有良好的信用状况，无重大不良记录；
 - (四) 国家对拟投资项目有投资主体资格和经营资质要求的，符合其要求；
 - (五) 借款用途及还款来源明确、合法；
 - (六) 项目符合国家的产业、土地、环保等相关政策，并按规定履行了固定资产投资项目的合法管理程序；
 - (七) 符合国家有关投资项目资本金制度的规定；
 - (八) 贷款人要求的其他条件。

第十条 贷款人应对借款人提供申请材料的方式和具体内容提出要求，并要求借款人恪守诚实守信原则，承诺所提供材料真实、完整、有效。

第十一条 贷款人应落实具体的责任部门和岗位，履行尽职调查并形成书面报告。尽职调查的主要内容包括：

- (一) 借款人及项目发起人等相关关系人的情况；
- (二) 贷款项目的情况；
- (三) 贷款担保情况；
- (四) 需要调查的其他内容。

尽职调查人员应当确保尽职调查报告内容的真实性、完整性和有效性。

第三章 风险评价与审批

第十二条 贷款人应落实具体的责任部门和岗位，对固定资产贷款进行全面的风险评价，并形成风险评价报告。

第十三条 贷款人应建立完善的固定资产贷款风险评价制度，设置定量或定性的指标和标准，从借款人、项目发起人、项目合规性、项目技术和财务可行性、项目产品市场、项目融资方案、还款来源可靠性、担保、保险等角度进行贷款风险评价。

第十四条 贷款人应按照审贷分离、分级审批的原则，规范固定资产贷款审批流程，明确贷款审批权限，确保审批人员按照授权独立审批贷款。

第四章 合同签订

第十五条 贷款人应与借款人及其他相关当事人签订书面借款合同、担保合同等相关合同。合同中应详细规定各方当事人的权利、义务及违约责任，避免对重要事项未约定、约定不明或约定无效。

第十六条 贷款人应在合同中与借款人约定具体的贷款金额、期限、利率、用途、支付、还贷保障及风险处置等要素和有关细节。

第十七条 贷款人应在合同中与借款人约定提款条件以及贷款资金支付接受贷款人管理和控制等与贷款使用相关的条款，提款条件应包括与贷款同比例的资本金已足额到位、项目实际进度与已投资额相匹配等要求。

第十八条 贷款人应在合同中与借款人约定对借款人相关账户实施监控，必要时可约定专门的贷款发放账户和还款准备金账户。

第十九条 贷款人应要求借款人在合同中对与贷款相关的重要内容作出承诺，承诺内容包括：贷款项目及其借款事项符合法律法规的要求；及时向贷款人提供完整、真实、有效的材料；配合贷款人对贷款的相关检查；发生影响其偿债能力的重大不利事项及时通知贷款人；进行合并、分立、股权转让、对外投资、实质性增加债务融资等重大事项前征得贷款人同意等。

第二十条 贷款人应在合同中与借款人约定，借款人出现未按约定用途使用贷款、未按

约定方式支用贷款资金、未遵守承诺事项、申贷文件信息失真、突破约定的财务指标约束等情形时借款人应承担的违约责任和贷款人可采取的措施。

第五章 发放与支付

第二十一条 贷款人应设立独立的责任部门或岗位，负责贷款发放和支付审核。

第二十二条 贷款人在发放贷款前应确认借款人满足合同约定的提款条件，并按照合同约定的方式对贷款资金的支付实施管理与控制，监督贷款资金按约定用途使用。

第二十三条 合同约定专门贷款发放账户的，贷款发放和支付应通过该账户办理。

第二十四条 贷款人应通过贷款人受托支付或借款人自主支付的方式对贷款资金的支付进行管理与控制。

贷款人受托支付是指贷款人根据借款人的提款申请和支付委托，将贷款资金支付给符合合同约定用途的借款人交易对手。

借款人自主支付是指贷款人根据借款人的提款申请将贷款资金发放至借款人账户后，由借款人自主支付给符合合同约定用途的借款人交易对手。

第二十五条 单笔金额超过项目总投资 5%或超过 500 万元人民币的贷款资金支付，应采用贷款人受托支付方式。

第二十六条 采用贷款人受托支付的，贷款人应在贷款资金发放前审核借款人相关交易资料是否符合合同约定条件。贷款人审核同意后，将贷款资金通过借款人账户支付给借款人交易对手，并应做好有关细节的认定记录。

第二十七条 采用借款人自主支付的，贷款人应要求借款人定期汇总报告贷款资金支付情况，并通过账户分析、凭证查验、现场调查等方式核查贷款支付是否符合约定用途。

第二十八条 固定资产贷款发放和支付过程中，贷款人应确认与拟发放贷款同比例的项目资本金足额到位，并与贷款配套使用。

第二十九条 在贷款发放和支付过程中，借款人出现以下情形的，贷款人应与借款人协商补充贷款发放和支付条件，或根据合同约定停止贷款资金的发放和支付：

- (一) 信用状况下降；
- (二) 不按合同约定支付贷款资金；
- (三) 项目进度落后于资金使用进度；
- (四) 违反合同约定，以化整为零方式规避贷款人受托支付。

第六章 贷后管理

第三十条 贷款人应定期对借款人和项目发起人的履约情况及信用状况、项目的建设情况和运营情况、宏观经济变化和市场波动情况、贷款担保的变动情况等内容进行检查与分析，建立贷款质量监控制度和贷款风险预警体系。

出现可能影响贷款安全的不利情形时，贷款人应对贷款风险进行重新评价并采取针对性措施。

第三十一条 项目实际投资超过原定投资金额，贷款人经重新风险评价和审批决定追加贷款的，应要求项目发起人配套追加不低于项目资本金比例的投资和相应担保。

第三十二条 贷款人应对抵（质）押物的价值和担保人的担保能力建立贷后动态监测和重估制度。

第三十三条 贷款人应对固定资产投资项目的收入现金流以及借款人的整体现金流进行动态监测，对异常情况及时查明原因并采取相应措施。

第三十四条 合同约定专门还款准备金账户的，贷款人可按约定根据需要对固定资产投

资项目或借款人的收入现金流进入该账户的比例和账户内的资金平均存量提出要求。

第三十五条 借款人出现违反合同约定情形的，贷款人应及时采取有效措施，必要时依法追究借款人的违约责任。

第三十六条 固定资产贷款形成不良贷款的，贷款人应对其进行专门管理，并及时制定清收或盘活措施。

对借款人确因暂时经营困难不能按期归还贷款本息的，贷款人可与借款人协商进行贷款重组。

第三十七条 对确实无法收回的固定资产不良贷款，贷款人按照相关规定对贷款进行核销后，应继续向债务人追索或进行市场化处置。

第七章 法律责任

第三十八条 贷款人违反本办法规定经营固定资产贷款业务的，银行业监督管理机构应当责令其限期改正。贷款人有下列情形之一的，银行业监督管理机构可根据《中华人民共和国银行业监督管理法》第三十七条的规定采取监管措施：

- (一) 固定资产贷款业务流程有缺陷的；
- (二) 未按本办法要求将贷款管理各环节的责任落实到具体部门和岗位的；
- (三) 贷款调查、风险评价未尽职的；
- (四) 未按本办法规定对借款人和项目的经营情况进行持续有效监控的；
- (五) 对借款人违反合同约定的行为未及时采取有效措施的。

第三十九条 贷款人有下列情形之一的，银行业监督管理机构除按本办法第三十八条规定采取监管措施外，还可根据《中华人民共和国银行业监督管理法》第四十六条、第四十八条规定对其进行处罚：

- (一) 受理不符合条件的固定资产贷款申请并发放贷款的；
- (二) 与借款人串通，违法违规发放固定资产贷款的；
- (三) 超越、变相超越权限或不按规定流程审批贷款的；
- (四) 未按本办法规定签订贷款协议的；
- (五) 与贷款同比例的项目资本金到位前发放贷款的；
- (六) 未按本办法规定进行贷款资金支付管理与控制的；
- (七) 有其他严重违反本办法规定的行为的。

第八章 附则

第四十条 全额保证金类质押项下的固定资产贷款参照本办法执行。

第四十一条 贷款人应依照本办法制定固定资产贷款管理细则及操作规程。

第四十二条 本办法由中国银行业监督管理委员会负责解释。

第四十三条 本办法自发布之日起三个月后施行。

7. 《项目融资业务指引》（银监发[2009]71号）

第一条 为促进银行业金融机构项目融资业务健康发展，有效管理项目融资风险，依据《中华人民共和国银行业监督管理法》、《中华人民共和国商业银行法》、《固定资产贷款管理暂行办法》以及其他有关法律法规，制定本指引。

第二条 中华人民共和国境内经国务院银行业监督管理机构批准设立的金融机构(以下

简称贷款人)开展项目融资业务,适用本指引。

第三条 本指引所称项目融资,是指符合以下特征的贷款:

(一)贷款用途通常是用于建造一个或一组大型生产装置、基础设施、房地产项目或其他项目,包括对在建或已建项目的再融资;

(二)借款人通常是为建设、经营该项目或为该项目融资而专门组建的企事业法人,包括主要从事该项目建设、经营或融资的既有企事业法人;

(三)还款资金来源主要依赖该项目产生的销售收入、补贴收入或其他收入,一般不具备其他还款来源。

第四条 贷款人从事项目融资业务,应当具备对所从事项目的风险识别和管理能力,配备业务开展所需要的专业人员,建立完善的操作流程和风险管理机制。

贷款人可以根据需要,委托或者要求借款人委托具备相关资质的独立中介机构为项目提供法律、税务、保险、技术、环保和监理等方面的专业意见或服务。

第五条 贷款人提供项目融资的项目,应当符合国家产业、土地、环保和投资管理等相关政策。

第六条 贷款人从事项目融资业务,应当充分识别和评估融资项目中存在的建设期风险和经营期风险,包括政策风险、筹资风险、完工风险、产品市场风险、超支风险、原材料风险、营运风险、汇率风险、环保风险和其他相关风险。

第七条 贷款人从事项目融资业务,应当以偿债能力分析为核心,重点从项目技术可行性、财务可行性和还款来源可靠性等方面评估项目风险,充分考虑政策变化、市场波动等不确定因素对项目的影响,审慎预测项目的未来收益和现金流。

第八条 贷款人应当按照国家关于固定资产投资项目资本金制度的有关规定,综合考虑项目风险水平和自身风险承受能力等因素,合理确定贷款金额。

第九条 贷款人应当根据项目预测现金流和投资回收期等因素,合理确定贷款期限和还款计划。

第十条 贷款人应当按照中国人民银行关于利率管理的有关规定,根据风险收益匹配原则,综合考虑项目风险、风险缓释措施等因素,合理确定贷款利率。

贷款人可以根据项目融资在不同阶段的风险特征和水平,采用不同的贷款利率。

第十一条 贷款人应当要求将符合抵(质)押条件的项目资产和/或项目预期收益等权利为贷款设定担保,并可以根据需要,将项目发起人持有的项目公司股权为贷款设定质押担保。

贷款人应当要求成为项目所投保商业保险的第一顺位保险金请求权人,或采取其他措施有效控制保险赔款权益。

第十二条 贷款人应当采取措施有效降低和分散融资项目在建设期和经营期的各类风险。

贷款人应当以要求借款人或者通过借款人要求项目相关方签订总承包合同、投保商业保险、建立完工保证金、提供完工担保和履约保函等方式,最大限度降低建设期风险。

贷款人可以以要求借款人签订长期供销合同、使用金融衍生工具或者发起人提供资金缺口担保等方式,有效分散经营期风险。

第十三条 贷款人可以通过为项目提供财务顾问服务,为项目设计综合金融服务方案,组合运用各种融资工具,拓宽项目资金来源渠道,有效分散风险。

第十四条 贷款人应当按照《固定资产贷款管理暂行办法》的有关规定,恰当设计账户管理、贷款资金支付、借款人承诺、财务指标控制、重大违约事项等项目融资合同条款,促进项目正常建设和运营,有效控制项目融资风险。

第十五条 贷款人应当根据项目的实际进度和资金需求,按照合同约定的条件发放贷款

资金。贷款发放前，贷款人应当确认与拟发放贷款同比例的项目资本金足额到位，并与贷款配套使用。

第十六条 贷款人应当按照《固定资产贷款管理暂行办法》关于贷款发放与支付的有关规定，对贷款资金的支付实施管理和控制，必要时可以与借款人在借款合同中约定专门的贷款发放账户。

采用贷款人受托支付方式的，贷款人在必要时可以要求借款人、独立中介机构和承包商等共同检查设备建造或者工程建设进度，并根据出具的、符合合同约定条件的共同签证单，进行贷款支付。

第十七条 贷款人应当与借款人约定专门的项目收入账户，并要求所有项目收入进入约定账户，并按照事先约定的条件和方式对外支付。

贷款人应当对项目收入账户进行动态监测，当账户资金流动出现异常时，应当及时查明原因并采取相应措施。

第十八条 在贷款存续期间，贷款人应当持续监测项目的建设和经营情况，根据贷款担保、市场环境、宏观经济变动等因素，定期对项目风险进行评价，并建立贷款质量监控制度和风险预警体系。出现可能影响贷款安全情形的，应当及时采取相应措施。

第十九条 多家银行业金融机构参与同一项目融资的，原则上应当采用银团贷款方式。

第二十条 对文化创意、新技术开发等项目发放的符合项目融资特征的贷款，参照本指引执行。

第二十一条 本指引由中国银行业监督管理委员会负责解释。

第二十二条 本指引自发布之日起三个月后施行。

8.《流动资金贷款管理暂行办法》（中国银行业监督管理委员会令 2010 年第 1 号）

第一章 总则

第一条 为规范银行业金融机构流动资金贷款业务经营行为，加强流动资金贷款审慎经营管理，促进流动资金贷款业务健康发展，依据《中华人民共和国银行业监督管理法》、《中华人民共和国商业银行法》等有关法律法规，制定本办法。

第二条 中华人民共和国境内经中国银行业监督管理委员会批准设立的银行业金融机构（以下简称贷款人）经营流动资金贷款业务，应遵守本办法。

第三条 本办法所称流动资金贷款，是指贷款人向企（事）业法人或国家规定可以作为借款人的其他组织发放的用于借款人日常生产经营周转的本外币贷款。

第四条 贷款人开展流动资金贷款业务，应当遵循依法合规、审慎经营、平等自愿、公平诚信的原则。

第五条 贷款人应完善内部控制机制，实行贷款全流程管理，全面了解客户信息，建立流动资金贷款风险管理制度和有效的岗位制衡机制，将贷款管理各环节的责任落实到具体部门和岗位，并建立各岗位的考核和问责机制。

第六条 贷款人应合理测算借款人营运资金需求，审慎确定借款人的流动资金授信总额及具体贷款的额度，不得超过借款人的实际需求发放流动资金贷款。

贷款人应根据借款人生产经营的规模和周期特点，合理设定流动资金贷款的业务品种和期限，以满足借款人生产经营的资金需求，实现对贷款资金回笼的有效控制。

第七条 贷款人应将流动资金贷款纳入对借款人及其所在集团客户的统一授信管理，并

按区域、行业、贷款品种等维度建立风险限额管理制度。

第八条 贷款人应根据经济运行状况、行业发展规律和借款人的有效信贷需求等，合理确定内部绩效考核指标，不得制定不合理的贷款规模指标，不得恶性竞争和突击放贷。

第九条 贷款人应与借款人约定明确、合法的贷款用途。流动资金贷款不得用于固定资产投资、股权等投资，不得用于国家禁止生产、经营的领域和用途。

流动资金贷款不得挪用，贷款人应按照合同约定检查、监督流动资金贷款的使用情况。

第十条 中国银行业监督管理委员会依照本办法对流动资金贷款业务实施监督管理。

第二章 受理与调查

第十一条 流动资金贷款申请应具备以下条件：

- (一) 借款人依法设立；
- (二) 借款用途明确、合法；
- (三) 借款人生产经营合法、合规；
- (四) 借款人具有持续经营能力，有合法的还款来源；
- (五) 借款人信用状况良好，无重大不良信用记录；
- (六) 贷款人要求的其他条件。

第十二条 贷款人应对流动资金贷款申请材料的方式和具体内容提出要求，并要求借款人恪守诚实守信原则，承诺所提供材料真实、完整、有效。

第十三条 贷款人应采取现场与非现场相结合的形式履行尽职调查，形成书面报告，并对其内容的真实性、完整性和有效性负责。尽职调查包括但不限于以下内容：

(一) 借款人的组织架构、公司治理、内部控制及法定代表人和经营管理团队的资信等情况；

(二) 借款人的经营范围、核心主业、生产经营、贷款期内经营规划和重大投资计划等情况；

(三) 借款人所在行业状况；

(四) 借款人的应收账款、应付账款、存货等真实财务状况；

(五) 借款人营运资金总需求和现有融资性负债情况；

(六) 借款人关联方及关联交易等情况；

(七) 贷款具体用途及与贷款用途相关的交易对手资金占用等情况；

(八) 还款来源情况，包括生产经营产生的现金流、综合收益及其他合法收入等；

(九) 对有担保的流动资金贷款，还需调查抵（质）押物的权属、价值和变现难易程度，或保证人的保证资格和能力等情况。

第三章 风险评价与审批

第十四条 贷款人应建立完善的风险评价机制，落实具体的责任部门和岗位，全面审查流动资金贷款的风险因素。

第十五条 贷款人应建立和完善内部评级制度，采用科学合理的评级和授信方法，评定客户信用等级，建立客户资信记录。

第十六条 贷款人应根据借款人经营规模、业务特征及应收账款、存货、应付账款、资金循环周期等要素测算其营运资金需求（测算方法参考附件），综合考虑借款人现金流、负债、还款能力、担保等因素，合理确定贷款结构，包括金额、期限、利率、担保和还款方式等。

第十七条 贷款人应根据贷审分离、分级审批的原则，建立规范的流动资金贷款评审制

度和流程，确保风险评价和信贷审批的独立性。

贷款人应建立健全内部审批授权与转授权机制。审批人员应在授权范围内按规定流程审批贷款，不得越权审批。

第四章 合同签订

第十八条 贷款人应和借款人及其他相关当事人签订书面借款合同及其他相关协议，需担保的应同时签订担保合同。

第十九条 贷款人应在借款合同中与借款人明确约定流动资金贷款的金额、期限、利率、用途、支付、还款方式等条款。

第二十条 前条所指支付条款，包括但不限于以下内容：

- (一) 贷款资金的支付方式和贷款人受托支付的金额标准；
- (二) 支付方式变更及触发变更条件；
- (三) 贷款资金支付的限制、禁止行为；
- (四) 借款人应及时提供的贷款资金使用记录和资料。

第二十一条 贷款人应在借款合同中约定由借款人承诺以下事项：

- (一) 向贷款人提供真实、完整、有效的材料；
- (二) 配合贷款人进行贷款支付管理、贷后管理及相关检查；
- (三) 进行对外投资、实质性增加债务融资，以及进行合并、分立、股权转让等重大事项前征得贷款人同意；
- (四) 贷款人有权根据借款人资金回笼情况提前收回贷款；
- (五) 发生影响偿债能力的重大不利事项时及时通知贷款人。

第二十二条 贷款人应与借款人在借款合同中约定，出现以下情形之一时，借款人应承担的违约责任和贷款人可采取的措施：

- (一) 未按约定用途使用贷款的；
- (二) 未按约定方式进行贷款资金支付的；
- (三) 未遵守承诺事项的；
- (四) 突破约定财务指标的；
- (五) 发生重大交叉违约事件的；
- (六) 违反借款合同约定的其他情形的。

第五章 发放和支付

第二十三条 贷款人应设立独立的责任部门或岗位，负责流动资金贷款发放和支付审核。

第二十四条 贷款人在发放贷款前应确认借款人满足合同约定的提款条件，并按照合同约定通过贷款人受托支付或借款人自主支付的方式对贷款资金的支付进行管理与控制，监督贷款资金按约定用途使用。

贷款人受托支付是指贷款人根据借款人的提款申请和支付委托，将贷款通过借款人账户支付给符合合同约定用途的借款人交易对象。

借款人自主支付是指贷款人根据借款人的提款申请将贷款资金发放至借款人账户后，由借款人自主支付给符合合同约定用途的借款人交易对象。

第二十五条 贷款人应根据借款人的行业特征、经营规模、管理水平、信用状况等因素和贷款业务品种，合理约定贷款资金支付方式及贷款人受托支付的金额标准。

第二十六条 具有以下情形之一的流动资金贷款，原则上应采用贷款人受托支付方式：

-
- (一) 与借款人新建立信贷业务关系且借款人信用状况一般;
 - (二) 支付对象明确且单笔支付金额较大;
 - (三) 贷款人认定的其他情形。

第二十七条 采用贷款人受托支付的,贷款人应根据约定的贷款用途,审核借款人提供的支付申请所列支付对象、支付金额等信息是否与相应的商务合同等证明材料相符。审核同意后,贷款人应将贷款资金通过借款人账户支付给借款人交易对象。

第二十八条 采用借款人自主支付的,贷款人应按借款合同约定要求借款人定期汇总报告贷款资金支付情况,并通过账户分析、凭证查验或现场调查等方式核查贷款支付是否符合约定用途。

第二十九条 贷款支付过程中,借款人信用状况下降、主营业务盈利能力不强、贷款资金使用出现异常的,贷款人应与借款人协商补充贷款发放和支付条件,或根据合同约定变更贷款支付方式、停止贷款资金的发放和支付。

第六章 贷后管理

第三十条 贷款人应加强贷款资金发放后的管理,针对借款人所属行业及经营特点,通过定期与不定期现场检查与非现场监测,分析借款人经营、财务、信用、支付、担保及融资数量和渠道变化等状况,掌握各种影响借款人偿债能力的风险因素。

第三十一条 贷款人应通过借款合同的约定,要求借款人指定专门资金回笼账户并及时提供该账户资金进出情况。

贷款人可根据借款人信用状况、融资情况等,与借款人协商签订账户管理协议,明确约定对指定账户回笼资金进出的管理。

贷款人应关注大额及异常资金流入流出情况,加强对资金回笼账户的监控。

第三十二条 贷款人应动态关注借款人经营、管理、财务及资金流向等重大预警信号,根据合同约定及时采取提前收贷、追加担保等有效措施防范化解贷款风险。

第三十三条 贷款人应评估贷款品种、额度、期限与借款人经营状况、还款能力的匹配程度,作为与借款人后续合作的依据,必要时及时调整与借款人合作的策略和内容。

第三十四条 贷款人应根据法律法规规定和借款合同的约定,参与借款人巨额融资、资产出售以及兼并、分立、股份制改造、破产清算等活动,维护贷款人债权。

第三十五条 流动资金贷款需要展期的,贷款人应审查贷款所对应的资产转换周期的变化原因和实际需要,决定是否展期,并合理确定贷款展期期限,加强对展期贷款的后续管理。

第三十六条 流动资金贷款形成不良的,贷款人应对其进行专门管理,及时制定清收处置方案。对借款人确因暂时经营困难不能按期归还贷款本息的,贷款人可与其协商重组。

第三十七条 对确实无法收回的不良贷款,贷款人按照相关规定对贷款进行核销后,应继续向债务人追索或进行市场化处置。

第七章 法律责任

第三十八条 贷款人违反本办法规定经营流动资金贷款业务的,中国银行业监督管理委员会应当责令其限期改正。贷款人有下列情形之一的,中国银行业监督管理委员会可采取《中华人民共和国银行业监督管理法》第三十七条规定的监管措施:

- (一) 流动资金贷款业务流程有缺陷的;
- (二) 未将贷款管理各环节的责任落实到具体部门和岗位的;
- (三) 贷款调查、风险评价、贷后管理未尽职的;
- (四) 对借款人违反合同约定的行为应发现而未发现,或虽发现但未及时采取有效措施

的。

第三十九条 贷款人有下列情形之一的，中国银行业监督管理委员会除按本办法第三十八条采取监管措施外，还可根据《中华人民共和国银行业监督管理法》第四十六条、第四十八条对其进行处罚：

- (一) 以降低信贷条件或超过借款人实际资金需求发放贷款的；
- (二) 未按本办法规定签订借款合同的；
- (三) 与借款人串通违规发放贷款的；
- (四) 放任借款人将流动资金贷款用于固定资产投资、股权投资以及国家禁止生产、经营的领域和用途的；
- (五) 超越或变相超越权限审批贷款的；
- (六) 未按本办法规定进行贷款资金支付管理与控制的；
- (七) 严重违反本办法规定的审慎经营规则的其他情形的。

第八章 附则

第四十条 贷款人应依据本办法制定流动资金贷款管理实施细则及操作规程。

第四十一条 本办法由中国银行业监督管理委员会负责解释。

第四十二条 本办法自发布之日起施行。

附件：

流动资金贷款需求量的测算参考

流动资金贷款需求量应基于借款人日常生产经营所需营运资金与现有流动资金的差额（即流动资金缺口）确定。一般来讲，影响流动资金需求的关键因素为存货（原材料、半成品、产成品）、现金、应收账款和应付账款。同时，还会受到借款人所属行业、经营规模、发展阶段、谈判地位等重要因素的影响。银行业金融机构根据借款人当期财务报告和业务发展预测，按以下方法测算其流动资金贷款需求量：

一、估算借款人营运资金量

借款人营运资金量影响因素主要包括现金、存货、应收账款、应付账款、预收账款、预付账款等。在调查基础上，预测各项资金周转时间变化，合理估算借款人营运资金量。在实际测算中，借款人营运资金需求可参考如下公式：

营运资金量 = 上年度销售收入 × (1 - 上年度销售利润率) × (1 + 预计销售收入年增长率) / 营运资金周转次数

其中：营运资金周转次数 = 360 / (存货周转天数 + 应收账款周转天数 - 应付账款周转天数 + 预付账款周转天数 - 预收账款周转天数)

周转天数 = 360 / 周转次数

应收账款周转次数 = 销售收入 / 平均应收账款余额

预收账款周转次数 = 销售收入 / 平均预收账款余额

存货周转次数 = 销售成本 / 平均存货余额

预付账款周转次数 = 销售成本 / 平均预付账款余额

应付账款周转次数 = 销售成本 / 平均应付账款余额

二、估算新增流动资金贷款额度

将估算出的借款人营运资金需求量扣除借款人自有资金、现有流动资金贷款以及其他融资，即可估算出新增流动资金贷款额度。

新增流动资金贷款额度=营运资金量-借款人自有资金-现有流动资金贷款-其他渠道提供的营运资金

三、需要考虑的其他因素

(一) 各银行业金融机构应根据实际情况和未来发展情况(如借款人所属行业、规模、发展阶段、谈判地位等)分别合理预测借款人应收账款、存货和应付账款的周转天数，并可考虑一定的保险系数。

(二) 对集团关联客户，可采用合并报表估算流动资金贷款额度，原则上纳入合并报表范围内的成员企业流动资金贷款总和不能超过估算值。

(三) 对小企业融资、订单融资、预付租金或者临时大额债项融资等情况，可在交易真实性的基础上，确保有效控制用途和回款情况下，根据实际交易需求确定流动资金额度。

(四) 对季节性生产借款人，可按每年的连续生产时段作为计算周期估算流动资金需求，贷款期限应根据回款周期合理确定。