

论影响我国商业银行表外业务发展的主要因素及对策

王园园 (厦门大学经济学院 福建 厦门 361005)

【摘要】 20世纪 80年代以来,世界范围内各商业银行纷纷利用自己的优势,大量经营表外业务,有些银行的表外业务收入有超过表内业务的趋势。但是我国商业银行表外业务发展缓慢。本文分析了影响我国商业银行表外业务发展的主要因素,并提出了促进我国商业银行表外业务发展的对策,旨在促进我国商业银行表外业务的健康发展。

【关键词】 商业银行 表外业务 现状 成因 对策

【Abstract】 Since the 1980s, the commercial banks have used their own advantages to substantially operate Off - Balance Sheet Activities. And some banks' incomes from Off - Balance Sheet Activities have trend to be over Balance Sheet Activities. However, Off - Balance Sheet Activities of China's commercial banks slowly develop. This paper analyzes the main factors which impact China's commercial banks' Off - Balance Sheet Activities, and makes the countermeasures to promote the healthy development of China's commercial banks' Off - Balance Sheet Activities.

【Key words】 Commercial Bank, Off - Balance Sheet Activities, actuality, cause of formation, Countermeasures

商业银行表外业务 (Off - Balance Sheet Activities, OBS)是指商业银行所从事的不影响银行资产负债总额而未被列入资产负债表的经营性活动。根据巴塞尔委员会规定,商业银行表外业务可分为四类:第一类,商业银行传统的中间业务,即客户资产管理的中介,包括银行结算、信托、委托存贷款、代理等业务,它给商业银行带来手续费收入;第二类,保证或担保,包括传统的对偿还贷款的担保,跟单信用证担保,汇票承兑以及有追索权的债务的转让,对附属机构的融资支持;第三类,贷款承诺,如透支便利、信用额度、发行商业票据、备用信用额、循环信用额等等;第四类,衍生金融工具交易,如金融期货、期权、货币与利率互换、股票指数交易等。

1 我国商业银行表外业务现状

20世纪 80年代以来,在金融自由化背景下,在生存压力和发展需要的推动下,国际上商业银行纷纷进行调整,目前,各跨国银行正在转变为一种垂直专业化、水平多样化、组织扁平化、以信息技术为纽带的新型金融机构。通过调整,商业银行传统的“信用中介”功能正在减弱,而银行的“服务中介”功能则不断加强,表外业务的大量快速发展就是其中最好的佐证。美国的花旗、美洲等五大银行表外业务交易额三年来平均增速为 54.2%,表外业务收入占总收入的 50%以上;德国商业银行通过表外业务所获利润占总利润的 45%以上;日本商业银行表外业务量平均每年以 40%的速度递增;瑞士银行的表外业务盈利占总盈利的 60%~70%。我国目前商业银行的表外业务收入占比:工商银行为 5%,建设银行为 8%,中国银行为 17%,其他银行不足 5%。由此可见,与国际银行相比,我国商业银行在这方面显然存在着不足。

目前我国商业银行表外业务种类单一,仍以传统的结算、汇兑、代理收付等业务品种为主,咨询类、承诺类、代客理财、金融衍生工具交易等新兴的、高附加值的表外业务开展较少。在我国银行业面临即将全面开放的今天,其落后的现状,已成为中资商业银行参与国际竞争的“软肋”。因此,创新发展商业银行表外业务,强化表外业务风险控制成了银行业面临的一个主要课题。

2 影响我国商业银行表外业务发展的主要因素

2.1 我国商业银行传统的经营理念 由于长期受传统观念

的影响,我国商业银行普遍重视资产负债业务而忽视了表外业务的发展。对于表外业务的认识通常只是局限于把它视作“招揽”存贷客户、提高存贷款市场份额的一种附属手段,忽视了表外业务创造效益的功能,削弱了进行表外业务开发的积极性。发展表外业务只是为了完成上级交给的任务,而不是为了战略发展等这些落后的思想观念带来的结果是表外业务管理体制的不健全。

2.2 我国商业银行缺乏竞争意识 我国的历史因素在一定程度上扼杀了我国商业银行拓展业务的自觉性和自主性。长期存在的“大一统”的思想以及较为僵化的银行体制,使得国有商业银行习惯了政府的指挥,缺乏顺应经济形势、以客户和市场为导向、基于自身优势制订和实施适合自己的发展战略的动力和能力,且银行生存和发展的危机感不强。因此,我国商业银行在业务服务收费定价上,欠缺成本约束方面的考虑,致使表外业务整体盈利水平低下。同时,现行收费政策相对滞后,各商业银行各自为政,收费率不统一,缺乏刚性约束,再加上外部环境的制约和观念上的落后,客户对银行收取手续费缺乏足够的认识,致使银行的信用价值错位。这种状况极大地制约了经营者、决策者发展表外业务的动力,使表外业务难以迅速发展壮大。

2.3 银行分业管理体制的约束 在我国《商业银行法》的框架内,全国金融系统推行“分业经营、分业管理”政策,其基本要求是:银行业、信托业、证券业、保险业作为现代金融业的四大分支分开运作,从公司组织、股本结构到人员安排、业务范围都要划开,不得交叉。涵盖大量表外业务可能性的证券投资类业务和信托类业务都被排除在外,例如“用于套期保值的金融创新”类表外业务则被法律禁止开展。《商业银行法》中对业务经营范围的限制,使我国商业银行表外业务的生存空间比西方银行狭窄许多,使我国商业银行将其业务局限于传统的存、贷、汇,从而限制了其表外业务的拓展。特别是不允许商业银行经营证券业,这不仅限制了与证券有关的表外业务的开展,也妨碍了金融市场的发育和完善。

2.4 我国社会信用意识淡薄,且监管力度不足 我国社会信用意识淡薄,社会生活中信用机制不健全,使银行缺乏发展业务所必备的社会环境。结算类与信用类表外业务的开展会使银行承担

更大的风险,银行票据欺诈、信用证恶意透支、客户弃保等事件屡屡发生,增加了发展表外业务的难度。此外,受长期计划经济的影响,我国的许多企业还不能完全按市场经济的要求和规律进行生产和经营,还没有产生对信息咨询、承诺服务和投资理财等创新表外业务的需求,有限的金融消费市场难以形成对商业银行扩展新兴产品的驱动作用。与此同时,我国对商业银行表外业务的监管力度也不足,一方面,由于中央银行对表外业务进行规范和监控的有关金融法规制度没有到位,表外业务的开展缺乏完备的法律保障;另一方面,由于国有商业银行表外业务管理部门普遍对表外业务经营的内在风险认识不足,缺乏对经营风险的预测与防范,在信用卡透支、汇票承诺、开立信用证等表外业务方面产生了诸多风险,给银行带来相当严重的资产损失。

2.5 我国商业银行缺乏专业人才与技术 表外业务是银行知识与技术密集型金融产品,集合了对人才、技术、机构、网络、信息和信誉于一体的要求,涉及金融、财会、法律、税收、外语和管理等广泛领域,是现代银行业的高新技术产业。国有商业银行表外业务的拓展需要大批复合型金融人才,他们需要熟悉金融市场业务,善于洞察客户需要,把握金融创新的最新进展,了解市场法规,并且专业水平高,业务能力强,实践经验丰富,勇于开拓进展和懂技术会管理,这对我国银行从业人员的素质出了更高和更全面的要求。目前我国金融队伍缺乏专业人才与技术,不仅阻碍表外业务的发展,对整个金融业都是一个亟待解决的问题。

3 促进我国商业银行表外业务发展的对策

3.1 改变传统的经营理念,树立多元化经营理念 近年来,我国商业银行突出地表现出资产质量差、经营效率低下和经营效益滑坡等诸多现象。要扭转经营困境,就必须在努力扩大负债规模、不断盘活资产存量和优化资产增量的同时,进一步拓展业务经营范围,实施多元化战略。表外业务则以其鲜明的风险收益特征和与资产负债业务的高度互补性,理所当然成为国有商业银行实施业务多元化战略的必然选择。表外业务可以改善我国商业银行财务收入结构,开辟新的收入来源,提高综合经营效益,从而改变目前我国商业银行片面依赖存贷利差收益、收入结构过于单一的经营状况。另外,国有商业银行可以充分利用现有的各种资源,以表外业务促进传统资产负债业务的发展,从而实现各项经营业务的良性互动。因此我国商业银行应该改变不重视表外业务的传统经营理念,树立以表外业务为发展方向的多元化战略经营理念。

3.2 提高竞争意识,改进表外业务的营销模式 我国国有商业银行存在产权“所有者缺位”以及激励约束明显不对称现象,在经营机制方面存在规模偏好和费用偏好,加上内部控制机制不完善,在利率管制条件下,缺乏竞争意识,并没把盈利最大化作为首要目标,而是不计成本地扩大经营规模。对于我国国有商业银行来说,可以实施股份制改造,通过出售部分国有股权,在引入具有更紧密利益关系的非国有股东的条件下,建立起股东之间、所有者与经营者之间休戚与共、相互制衡的机制,使法人治理结构合理化。所有商业银行都应充分借鉴国外商业银行成功运作的经验,从体制上为参与全球化金融竞争创造条件。商业银行拓展表外业务同其他企业一样,不可能仅以自己的产品吸引住所有消费者,而必须加强细分市场,以顾客为中心,以市场为导向,进行表外业务产品的开发和市场定位,借助市场营销组合工具,利用各种广告媒

体,通过多种渠道、采用多种促销方式宣传表外业务产品,使广大客户了解本行表外业务产品的功能和服务手段等表外业务市场营销的管理。由于表外业务具有每笔业务交易量大、交易集中、高风险和高收益的特点,其市场营销还应该以关系营销为指导思想。

3.3 放松分业管理体制的约束,允许我国商业银行适度混业经营 混业经营是国际金融发展的大势所趋,扩大银行业务范围,允许银行适度混业经营,可以提高银行的收益率,更有效地发挥我国商业银行表外业务的范围经济效应。而且混业经营可以使商业银行综合运用各种金融工具创新金融业务,提高核心竞争力和风险防范的能力,因此,混业经营也是我国金融发展的必然选择。我国可以在加快商业银行产权结构改革的同时,探索适度实行混业经营。我国银行业应该打破分业经营的限制,实行混业经营,满足客户各种需求,加大商业银行的不断金融创新,使金融产品日新月异,层出不穷。以素有金融百货公司之称的美国银行业为例,其表外业务的范围涵盖了传统的银行业务、信托业务、投资银行业务、共同基金业务和保险业务。因此,我国金融界应该积极寻找恰当的分业与混业的交汇点,研究金融控股公司等可以选择的途径,充分利用当前的政策环境,探索分业条件下的业务交叉经营。

3.4 完善表外业务的信用和风险防范体制 表外业务的风险具有较强的隐蔽性,且较难预测和评估。因此商业银行必须加强表外业务的管理,建立健全相关规章制度,实施可持续监管,提高监管人员素质,从而达到加强监控、防微杜渐、严防金融风险发生的效果。我国商业银行表外业务发展的风险防范应做到完善表外业务风险管理体系,规范表外业务信息披露方法,加强表外业务风险管理建设,强化中央银行监管职能。尤其要重视对客户的信用分析和评估。按照客户的资信程度确定表外业务开发的客户范围。并实行对风险的量化,实时监控,采取相应措施分散、转移和化解风险。还要注意提高从业人员业务素质,增强对表外业务风险的敏感性、预见性,提高风险防范和控制能力。

3.5 加大表外业务的人才培养与技术支持力度 我国商业银行一定要改变当前的用人机制,大量培养和引进熟悉保证、承诺、个人理财、金融、财会、计算机和法律等方面的人才。同时还应面向社会、大专院校、以及其他金融机构等,引进一些具有较高理论知识和丰富实践经验的专门人才,充实到表外业务发展的人才队伍中来,以促进表外业务的管理与发展。有了这些人才,我国商业银行的表外业务大力发展才有基础。

我国商业银行还应充分运用现代科学技术尤其是电子技术发展表外业务。随着现代科学技术的发展,未来银行业间的竞争将是科技力量的竞争,谁先推出新的电子产品,谁就先占领市场。因此,我国商业银行应加快电子化建设的步伐,超越业务需要,不断开拓创新,始终保持超越同业的技术水平。在此基础上,设计和开发与高新技术相关的表外业务,搭起银行与客户间电子业务联系的桥梁。

参考文献

- [1] 陈浪南. 商业银行经营管理 [M]. 北京:中国金融出版社, 2001.
- [2] 范肇臻. 中国国有商业银行制度创新 [M]. 北京:经济科学出版社, 2005.
- [3] 赵志宏. 银行全面风险管理体系 [M]. 北京:中国金融出版社, 2005.
- [4] 王勇,张艳,童菲. 我国商业银行非利息业务困境与对策 [J]. 金融研究, 2006(10): 76 - 81.