
基于 SWOT 分析模型的商业银行同业业务研究

——以江西省商业银行为例

中国人民银行南昌中心支行会计财务处课题组^{*1}

【摘要】：近年来，随着金融脱媒程度的日益加深以及资本约束的不断增强等，我国商业银行依靠传统存贷利差的经营模式受到越来越大的挑战，从而激发了银行间市场同业业务的扩张。同业业务的快速发展使银行间市场成为商业银行资产扩张的重要途径。本文分析了我国商业银行同业业务的发展现状，结合江西省的实际情况，对商业银行同业业务的优势、劣势、机遇和挑战进行深入剖析，并提出推进我国商业银行同业业务发展的相关对策建议。

【关键词】：商业银行，同业业务，SWOT 分析

【中图分类号】：F830.33 **【文献标识码】**：A **【文章编号】**：1006—169X（2014）11—0060—05

一、我国商业银行同业业务发展的现状

广义的同业业务指以金融同业客户为服务与合作对象、以同业资金融通为核心的各项业务。近年来，在一些股份制商业银行引领下，我国商业银行同业业务发展迅速，新产品层出不穷，业务量、收入、利润等在商业银行各项业务的占比和贡献明显提高。

从同业业务总量看，近年来我国上市商业银行^②同业业务规模快速扩张，总体保持上升趋势。2013 年年末我国上市商业银行同业资产规模为 10.21 万亿元，同业负债规模为 12.56 万亿元。随着同业业务规模的快速扩张，同业业务在银行业资产负债表中的占比逐年上升。截至 2013 年末，上市商业银行同业资产在总资产的占比和同业负债在总负债的占比分别为 10.74% 和 14.12%。从结构看，同业资产以买入返售金融资产为主，同业负债以同业和其他金融机构存放款项为主。2013 年末上市商业银行买入返售金融资产占同业资产的比重为 52.53%，为同业资产的主要组成部分；同业和其他金融机构存放款项占同业负债的比重为 76.49%，为同业负债的重要资金来源。

二、江西省商业银行同业业务现状分析

（一）同业业务总体规模

¹ 中国人民银行南昌中心支行会计财务处课题组长：吴豪声；成员：江万友，万淑兰，于海滨，严小燕，杨欢，黄予云，徐尚朝，刘旭妍。（江西南昌 330008）

²①数据来源：Wind 资讯。本文对国内证券交易所上市的 16 家商业银行的数据进行分析，具体包括：工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、平安银行、中信银行、兴业银行、民生银行、浦发银行、光大银行、招商银行、华夏银行、北京银行、南京银行和宁波银行。考虑到数据的可得性和可比性，选取了各家银行 2010 年至 2013 年的年报数据。

2013 年末，江西省 14 家商业银行^③同业资产规模有所回落，余额合计 3,306.24 亿元，较上年减少 28.28%；同业负债余额达 1,180.90 亿元，较上年减少 12%。从占比情况看，2013 年末，14 家商业银行同业资产占总资产比重为 18.35%，同比下降 10.20 个百分点；同业负债占负债总额比重为 6.79%，同比下降 1.78 个百分点。

（二）同业业务结构分析

从同业资产结构看，5 家大型商业银行存放同业、买入返售资产是同业资产的主要来源，股份制银行和城市商业银行中买入返售资产占同业资产比重较大。

从同业负债结构看，同业存放及拆入资金仍为同业负债主要来源。2013 年末，全省 14 家商业银行同业负债结构中，同业存放占比为 97.37%，同比上升 5.21 个百分点；拆入资金占比为 2.15%，同比上升 0.63 个百分点；卖出回购款项占比为 0.48%，同比下降 5.73 个百分点。

从同业资金流向看，为整体净流出，但江西省商业银行同业资金规模明显减弱。截至 2013 年末，全省 14 家商业银行同业资产与同业负债的差额（同业资产余额-同业负债余额）为 2,125.34 亿元，与年初相比差额缩小 1,142.51 亿元。从分布来看，五家大型商业银行、七家股份制银行和两家城市商业银行，其同业资产与负债相关差额继续缩窄。这可能与当前我国金融监管部门加强对商业银行同业间资产管理的有关规定产生的效应有联系，如人民银行发布的《关于规范金融机构同业业务的通知》、银监会发布的《商业银行流动性风险管理办法（试行）》等规定。

三、基于 SWOT 分析模型的江西省商业银行同业业务情况

（一）同业业务的优势分析

1. 中小型银行发展势头迅猛

尽管在 2013 年江西省同业业务整体呈现下降趋势，但部分中小型银行，如兴业银行、中信银行以及华夏银行的同业业务仍呈上升趋势。中小型银行同业往来资金净流入高于大型银行同业往来资金净流入，说明中小型商业银行正逐步取代大型银行成为同业往来资金的主要流入方。其中资产业务以买入返售金融资产为主，负债业务以同业存放为主，亦显现了中小型银行产品丰富、融资能力较强的优势。大型银行同业往来资金净流入额与中小型银行同业往来资金净流入额的差距持续扩大。此外，如江西省农信联社 2013 年拆出资金增幅高达 44.54%、买入返售金融资产增幅高达 262.43%、拆入资金增幅达 55.66%、卖出回购金融资产增幅达 10.47%，整体表现自有资金实力雄厚，得益于良好的储户基础及便捷的农村网点服务。

2. 有利于经营战略和业务转型

在资本的硬约束下，大力发展同业业务，将有力缓解资本压力，推动江西省商业银行经营战略和业务转型，走出一条低资本消耗、高经营效益的新路子。随着《巴塞尔新资本协议》在全球的逐步推广，我国监管机构的政策导向以及江西省商业银行资本不足的现实已经显示，依靠传统的粗放式、外延型和高资本占用业务求得发展的经营理念和道路已经日益受限，急需调整策略。

3. 信息技术发展助推其发展

³ ①根据数据的可比性和可得性，选取了江西省工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、兴业银行、中信银行、民生银行、浦发银行、光大银行、招商银行、华夏银行、南昌银行、农信社等 14 家商业银行，数据来源于各家银行的年报。

网络技术在近年的迅速发展为江西省商业银行同业业务的开展以及经营渠道的开辟都有着非常重要的意义。一方面，网络技术使得操作更加快速便捷；另一方面，网络技术的进步在降低商业银行发展成本的同时，还能起到提升商业银行同业业务运行效率的作用。商业银行通过开发网上银行产品，丰富网络化渠道(自助银行、移动银行、电子银行等)，确定网络化银行的理念，前景十分广阔。

(二) 同业业务的劣势分析

1. 现行金融管理体制的制约

目前我国的金融管理制度实行的是金融业分业经营机制，银行与非银行类金融机构之间的合作受到严格管制，虽然这种管理制度有利于金融机构的风险控制，但却对我国商业银行同业业务的发展有一定的限制，使得某些业务无法开展。

2. 大型银行缺乏创新动力

对比近两年同业数据可以看出，相对中小型银行，大型商业银行对待同业业务仅以求稳为主，缺乏创新金融产品的动力。其业务创新主要围绕着“规避监管、变相贷款”这一主题。在“业务创新→监管严控→业务萎缩→另辟途径”的路线上循环往复。以绕道信贷规模控制为目的的同业资金类业务创新不但使业务规模增长可持续性面临很大的不确定性，同时也给银行流动性管理、宏观调控、系统性风险管理等方面带来诸多负面影响。

3. 期限错配形成流动性风险

商业银行为了追求高收益，往往以低价吸入短期资金，再以高价来配置同业资产，以短债长投的手段来赚取点差。不可否认，这种期限错配的方式能够使商业银行在短期内获取可观收益，但是易带来流动性风险，给商业银行的流动性管理造成较大压力。以理财产品为例，商业银行将发售短期理财产品而获得的资金投入期限较长的同业资产，待理财产品到期后，实现对客户收益的兑付，然后再发行新的理财产品来避免违约现象发生。该方式在市场稳定的环境下一般不会出现问題，然而一旦市场出现动荡，就会给商业银行带来不小的损失。

4. 复杂交易结构引发操作风险

在同业融资本业务中，商业银行要将一笔信贷资产从资产负债表中转出至“表外”并不简单，需要通过信托或证券公司成立一个信托或定向资产管理计划，然后通过受益权转让的形式签订三方合作协议，或者是双买断，由另一家银行出资持有。操作过程中，商业银行需要跟信托或证券公司签署定向资产管理合同、同业借款合同等，有时候还需要再引入其他银行作为“过桥行”。由于出资商业银行并不直接与资产负债表出表行签订合同，其权益只能通过与提供通道服务的中介机构的契约关系、中介机构与债务人的契约关系间接体现，相关法律合同也不尽相同，这样使得出资行对于实际债务人的约束力相比传统贷款业务有所下降。此外，从资金流转来看，资金并不直接从出资行到债务人的账户中，而是需要通过中介通道划转，这样对资金的控制力也有所减弱。

(三) 同业业务的机遇分析

1. 经济平稳持续发展

2013年，江西省经济持续稳步增长的态势，国内生产总值(GDP)达到1.43万亿元，较上年增长10%；国民经济实现平稳较快增长的同时，全国居民消费价格指数(CPI)略高于往年；全年进出口同比增长10%，绝对值较2012年提升33.29亿元。如此宏观经济条件为全省商业银行开展金融同业业务提供了良好的基础。

2. 金融市场发展稳健

截至2013年末，江西省辖区证券经营机构开户数为241.81万户，较上月增加6,629户；12月份辖区证券交易金额1,732.06亿元，较上月减少3.48%；客户资产方面，辖区经营机构托管客户资产1,491.90亿元，较上月减少3.46%。其中客户交易结算资金75.22亿元，较上月减少17.68%；指定与托管证券市值(不含限售流通股市值)1,142.64亿元，较上月增加5%。全省保险业也发展迅速，2013年全年实现保险保费收入318亿元，较上年增长17%。证券业和保险业的发展为银证、银保合作带来了巨大便利。

3. 金融创新空间广阔

同业业务与公司业务和私人业务的显著差别在于它的客户对象是银行和非银行金融同业，它是横跨信贷市场、货币市场和资本市场的综合性和边缘交叉性业务。不同市场的主体，在业务专长、经营机制、服务领域、客户基础和网络资源等方面各有优势又相互补充，共同服务于客户的多样化需求。跨市场的互动和交叉优势的碰撞最容易激发和衍生出新型产品与服务。纵观国内外金融行业的发展历程就不难发现，同业业务由于其交叉性和复合性的特质，使之成为最具创新活力的业务领域。立足于服务“三农”的本地法人金融机构，在同业业务规模方面发展稳定，对于全省大型商业银行有着鲜明的创新导向。

(四) 同业业务的威胁分析

1. 金融机构间关联性增强易引发系统性风险

我国金融市场的放开为同业合作的迅速发展提供了条件，目前已形成了以银、银合作为主导，银信、银证、银基、银保、银租、银期、银财等多种合作方式并存的局面。同业业务的发展打破分业经营局面，使商业银行与其他金融机构之间的合作变得更加紧密，如此一来也提升了金融机构风险关联度，易导致风险可以在市场间、不同机构间迅速蔓延，最终引发金融市场系统性风险。

2. 利率市场化引发同业市场风险

2013年，十八届三中全会提出的“加快推进利率市场化”成为焦点，利率市场化会对银行的经营环境造成一定程度的影响，银行目前的利息收入、利率定价方式和利率相关风险管理模式都会受到极大的冲击。如票据转贴现业务中，因受到转贴现利率影响，易造成“低买高卖”，形成“倒挂”，给银行造成损失。在2013年的“钱荒”事件中，就有很多银行饱受“割肉”之痛。该事件发生之前，市场转贴现利率最低达到4.1%，而在“钱荒”期间，由于受到市场资金短缺因素的影响，转贴利率一度升至15%，部分银行在此期间为平头寸或受监管要求，被迫在市场转贴利率高位时抛售票据以换取资金，对银行来说这种做法会导致巨额亏损。可见，在“钱荒”事件中，票据转贴现业务带来的切肤之痛也为同业业务可能遇到的市场风险敲响了警钟。

3. 交易对手各异易引发信用风险

同业业务主要包括资金融通、非资金融通两大业务，是银行与银行、非银行间的合作业务。资金融通业务主要是通过各种交易结构安排产生实质上的资金借贷关系，因此与普通贷款一样，客观上存在信用风险；非资金融通业务只是同业之间的代理

支付、清算、结算，不涉及借贷关系，信用风险不显著。虽然金融机构相比企业、公司因为其自身的特殊性以及受政府监管等因素影响，其信用度相对较高，但是这并不代表同业业务就不存在信用风险，而是应该加强对其的关注度。

(五)SWOT 分析模型

基于以上对江西省商业银行同业业务优势、劣势、机遇和威胁的分析，可以构建出 SWOT 矩阵模型，通过对全省商业银行同业业务的 SWOT 分析及其矩阵构建得出的 SO 战略、WO 战略、ST 战略以及 WT 战略(见表 1)。

表 1 我省商业银行同业业务 SWOT 矩阵模型

项目		内部环境	
		优势(S)	劣势(W)
外部环境	机遇(O)	SO 战略：发挥优势因素,利用机遇。充分发挥中小型银行同业业务稳健发展等优势,结合我省宏观经济、证券业和保险业的快速发展的机遇,深化银银、银证、银保、银信合作,不断推进同业业务创新发展。	WO 战略：克服劣势因素,利用机遇。深入分析省内同业业务持续增长的全金融机构,借鉴其业务经验,结合我省宏观经济稳步前进、证券业和保险业快速发展的机遇,加强风险管理、规范操作流程、提高管理效能及开拓创新能力。
	威胁(T)	ST 战略：发挥优势因素,化解威胁。充分发挥我省商业银行同业业务发展速度快、影响力增大等优势,健全同业业务相关制度,加强风险管理体的建立。	WT 战略：克服劣势因素,化解威胁。不断优化管理体制和经营机构,创新金融产品,提高风险防控能力等方式来克服劣势。

四、江西省商业银行同业业务发展的对策建议

(一)做特色，结合自身实际实现差异化发展

省内各商业银行应积极顺应当前根据自身特点确立错位发展策略，并加大赣南等原中央苏区、昌九一体化和赣东北合作开放发展振兴规划的经济金融支持。经营环境和经营基础较好的大型商业银行应继续发挥比较优势，加快实施精品战略，实现总量上的良性扩张和同业占比上的稳步提升；中小型商业银行要紧抓先行先试的机遇，调整经营格局和客户结构，提高效益，快速崛起；而城市商业银行应加快战略转型，走“小而精”、“小而优”的特色发展之路。

此外，商业银行的发展也应根据地理位置制定不同的发展战略：城区支行要充分发挥区域内生产要素聚集和金融资源充沛的优势，加强与上级分行的联动营销，做大做强城市金融业务；县域经济发达的县级支行要实施精品支行战略，着力打造经营利润超亿元、不良贷款率低于 3%的精品县支行。按照这一思路，进一步优化银行的信贷资源、网点资源、财务资源配置，分类错层、有序高效运营。可适度尝试与外资银行合作，不断推行优质的服务产品。

(二)有创新，不断丰富同业业务的产品和渠道

全省商业银行同业业务的一个发展方向应该是依据自身情况的业务创新，为商业银行提供资产负债端提升资本回报的工具和渠道，从而减少目前银行为提高资本回报而采取的监管套利行为。一是在资产端加快推进资产证券化等工具的运用，有效提升商业银行的资产周转率，相应降低杠杆率，并有效拓展实体经济的融资规模；二是在负债端推进大额可转让存单等工具的运

用，稳定商业银行的负债来源的同时助推商业银行的差异化发展，从而保证商业银行在不同方面支持实体经济的发展；三是加快推出同业存单及配套政策，允许一定比重的同业存单在二级交易市场进行流转，从而为商业银行提供更加规范和透明的同业融资工具，丰富市场化融资产品，促进商业银行适应利率市场化进程。

(三)控风险，进一步加强风险管理体系的建立

目前省内一些商业银行 80%的资金来源于理财产品、银行间市场拆借及同业存款。这种发展模式造成银行资金期限错配严重、杠杆效应不断扩大。一旦经济增长预期反转，银行的流动性将会面临极大的风险。因此，未来在发展银行同业业务时，更应加强流动性风险管理体系的建立，严格控制同业业务的“资产池”的规模，监控“资产池”业务中资金的杠杆率和期限错配程度。一是在开展业务时应选择较为优质的金融机构作为合作对象，并对合作金额的上限实行核定；二是对资金投向的真实性进行审慎调查，并对风险深入分析；三是通过严格的合同条款来制约自身与合作对象之间的行为，资金的划出必须通过商业银行内部的风险评估，并应指定专人跟进资金到达指定收款方账户；四是定期或不定期对合作对象走访了解，对其经营状况及风险进行评估，以此来调整策略，降低风险。

(四)重合作，全力拓展同业合作的深度与广度

金融同业合作不能够停留在简单的低水平上，应拓宽思路，从负债业务拓展到资产业务、中间业务上，力求全面；从简单化到结构化，力求系统；从前台到中后台，力求有效；从基础产品到衍生产品，力求先进。全景式、综合化，全力拓展金融同业合作的深度与广度。一是深化银银合作。银银合作作为目前我国银行间最重要的沟通、交流形式，在今后合作中更应倾向资源信息的共享，倾向专业化程度高、合作范围广的方向发展；二是深化银保合作。不断寻求和探索银保合作的新领域，逐渐放开业务通道，对于各种团体险、企业险、集体意外伤害险等各种针对集体的保险产品都应加紧开展；三是深化银证合作。利用现代网络和科技手段加快研发满足客户需求的创新金融产品，逐步实现银证合作产品多元化，如资产证券化等；四是深化银信合作。由于产品种类和数量的丰富，可融合个性化的产品，将理财产品从融资类转向投资类，联合为客户提供真正优质的财富管理服务的。

参考文献：

- [1] 肖崎, 阮健浓. 银行同业业务发展现状及风险分析[J]. 金融论坛, 2014, (2).
- [2] 梁珊珊. 银行同业业务发展及其对货币供给的影响[J]. 海南金融, 2013, (1).
- [3] 周凯, 张兰, 张明凯. 关于利率市场化中商业银行同业业务的发展与思考[J]. 世界经济与政治论坛, 2013, (7).
- [4] 吴霞. 我国商业银行金融同业业务发展现状及其影响探析[J]. 武汉金融, 2012, (12).
- [5] 陈博. 基于分析的我国商业银行同业业务发展研究[D]. 长安大学, 2011.