

文章编号:1002-980X(2007)08-0111-05

商业银行集团客户信贷风险管理研究

连育青¹, 连宇峰²

(1. 中国建设银行福建省分行, 福州 350009; 2. 福州大学, 福州 350002)

摘要:近年来,一系列集团客户先后爆发债务危机,给银行信贷资产带来重大损失和负面影响。本文针对集团客户的风险特征和我国商业银行的管理缺陷,指出集团客户信贷风险的成因,提出加强集团性客户信贷风险管理的对策

关键词:商业银行;集团客户;信贷风险;风险管理

中图分类号: F275 **文献标识码:** A

当前,企业为追求规模效益、提高市场竞争力,纷纷通过购并联合走上了集团化的道路。经调查发现,绝大部分集团客户,其规模的外延式扩张过分依赖银行信贷,加之集团与其关联企业关系错综复杂,相继因财务欺诈、盲目扩张、过度担保、违规经营等问题陷入财务危机,潜在信贷风险不断加大,有的已酿成了事实上的银行不良贷款,不仅给银行带来较大损失和负面影响,同时也严重影响了地方金融秩序甚至社会稳定。如何有效防范集团客户的信贷风险已成为当前亟须研究解决的课题。

1 集团客户信贷风险的特征分析

集团客户通常是由多个法人组成,相互间由产权关系连接起来,其下有众多的子、孙公司、分公司和参股公司,甚至还有诸多相互间为非产权关系连接而成的关联企业^[1],与一般客户相比,集团客户有其特殊的信贷风险:

1.1 集团客户的经营风险

据调查,多数集团客户善于把握市场热点,通过频繁兼并收购方式,投资的触角伸向多个领域,包括基础设施建设、钢铁、化工、房地产等,在每投资一个新项目时,就设立一个新公司,这样既能扩大集团规模,又能免受债务牵连^[1]。这类集团的资产扩张的速度快,但对经营该行业所需要的专门技术、管理人才及其他条件,绝大多数企业并无充分准备,极易造成投资失败和企业亏损,最终加大了企业经营风险。另一方面,多元化经营极易导致资金短缺的局面,在

缺乏资本金的条件下,企业的投资资金绝大部分来源于贷款,势必造成企业的财务成本飙升,经济效益下降,导致资金周转困难,贷款难以按期偿还,使贷款处于高风险状态。

1.2 集团客户的管理风险

首先,是企业家的能力风险,即随着集团的快速扩张,企业所面临的客观环境多元化,组织架构日益复杂,经营管理也更加专业化,对企业领导人的能力要求越来越高,当前,民营企业家的能力风险是一个比较突出的问题。二是财务管理风险。随着集团的扩张,企业家以资本为纽带,形成一条长长的资金链条,将成员企业串起来,资金在各成员之间不断地流转,企业也就不断地运行下去,但是,一旦资金链条中的某一环节出了问题,哪怕是微小的差错,都可能引发成员企业多米诺骨牌式的崩溃^[2],对整个集团来说,后果是灾难性的。资金链的断裂可能是因为某个成员企业的经营不善,也可能是来自于银行信用的突然缺失,或者是其他融资渠道的变化。总之,越是扩张,资金链条越长,企业就越脆弱,风险点就越多,牵一发而动全身,链条上的任何冲击,无论是确定性的事件,还是偶发性事件,都有可能带来某个成员企业乃至整个集团的失败。三是家族式管理的风险。随着集团的扩张,家族式管理弊端会越来越大,主要是现代公司治理“形似而神非”,既没有现代公司治理中的董事会、监事会的相互制约,也缺乏董事会内部成员之间的相互制约,使企业缺乏权力制衡,容易导致“一言堂”或者独断专行,出现风险失

收稿日期:2007-04-13

作者简介:连育青(1959—),男,福建惠安人,中国建设银行福建分行机构业务部总经理,高级经济师,主要从事银行理论与实务研究;连宇峰,男,福建惠安人,福州大学助教,主要从事数量经济和技术经济研究。

控;家族式管理模式中,人情、亲情决定一切,家庭成员的权责难以分清,管理水平参差不齐,也容易出现管理上的越位,导致管理混乱与纠纷。

1.3 集团客户的道德风险

在我国市场环境尚未成熟,监督监管尚未完善到位,商业银行与企业间的信息严重不对称,导致了集团客户信贷行为的道德风险,主要表现为:一是企业财务报表真实性问题。企业往往根据需要随意调节合并报表的有关关键数据,报表真实性较差。企业还通过关联交易粉饰借款人财务报表,信贷人员如不能及时发现企业关联交易行为往往会导致交易风险失控,最终形成信贷风险。二是关联交易频繁,潜在风险隐蔽,集团及其关联企业之间经常存在大量的关联交易,关联交易成为企业利润的调节器,当企业要把利润做大的时候,可以采用虚构与关联企业之间的经济业务,以提高营业收入和利润。要减少或转移利润时,向关联企业收取或分摊费用,或将一些闲置资产和低值的投资高价出售给关联企业,来抽空企业的利润,甚至抽空净资产,从而直接导致贷款企业盈利能力下降,财务风险上升或变相悬空银行债权^[1]。三是难以掌握贷款的实际用途。集团的财务管理通常是分头融资,统一调度,关联企业间资金抽调行为十分普遍,这是由此类企业追求融资规模和资金收益最大化的本质所决定的,这一情况使得银行难以控制其贷款资金的最终用途,从而难以控制贷款风险。四是企业有意逃避监管。采取承贷人和用贷人主体不统一的做法,甚至个别企业集团还有意设置债务防火墙,一旦某成员发生债务纠纷,承贷人往往通过关联交易行为悬空银行债务或以破产方式逃避银行债务,其他关键成员也不会受牵连。

1.4 集团客户的偿债风险

一是基层行无法控制和掌握集团企业的信用总量。对集团客户主要是通过实施统一授信来控制 and 防范风险。但在具体操作中,由于集团的所属关系复杂,集团成员增加迅速,关联企业往往在多家银行开户,通过其成员企业以各种方式分散融资,信贷人员往往只能了解单个企业情况,很难全面了解整个集团客户的整体情况,往往难以确定全部的关联企业,因此,基层行往往更关注对每个具体的借款主体进行授信管理,集团统一授信只是作为一个参考^[2]。二是多头贷款、多头授信不利于对集团客户的统筹监控。多头贷款的主要形式是由母公司和子公司分头向一家银行的不同经办行或多家银行贷款,或都

通过注册互不关联的公司或利用家族成员名义注册不同公司向银行申请贷款,其为企业的信用膨胀提供了便利,不利于全面了解企业经营状况、财务状况、真实的盈利情况,隐含着巨大的信贷风险。三是连环担保促进信贷风险的集中,由于体制的原因,集团之外的担保难以找到,成本也高,因此,采用集团内部成员相互担保的方式,而经办行往往只从争取客户的角度出发,没有对客户进行具体分析,在办理贷款业务时,也接受集团成员互保^[3]。结果,集团内部企业相互担保现象严重,这种连环互保增加了信贷资金的风险。

2 加强集团客户信贷风险防范的对策

从当前实际情况看,加强集团客户的信贷风险防范,一方面需要银行内部加强信贷管理,严把信贷准入关,建立健全有效的金融服务和监管机制。另一方面也需要同业以及社会各个方面的积极配合,共同采取措施,逐步形成诚信的社会环境,只有这样,才能将集团客户的信贷风险降到最低程度。

2.1 明确市场定位,把握整体风险

2.1.1 完善信贷准入退出机制

市场经济将培育出众多的集团客户,包括跨国公司集团。商业银行在为集团客户提供金融服务的同时,也要正视、客观地认识集团客户跨行业、跨地区综合经营的企业特征,以降低信贷风险,实现双赢目标。因此,首先国有商业银行总行应尽快成立集团客户信贷管理部门,专门负责集团客户的营销、管理及监测,明确牵头行,建立与集团客户发展相适应的金融服务和科学的监管机制,协调有关经办行分层次介入,分解落实有关责任。其次摸清客户资源,总行必须组织专门力量,对已经与全国各分支行发生业务关系的集团客户进行摸底,从全局的角度把握商业银行与集团客户的业务关系,全面及时准确地掌握集团客户的整体基本资料,作出总体判断后再对下一步的银企合作进行规划。第三,完善信贷准入退出标准。总行必须按照“有进有退”、“有所为有所不为”的原则,在认真分析经济全球化和我国入世之后产业结构变化的基础上,从行业、区域、客户上建立一套对集团客户具有一定约束力的信贷准入、控制、退出标准。对企业面貌清楚、财务制度健全、内部关联企业间财务往来规范、经营效益好、发展和扩张主要依靠自身积累的大型集团客户,应作为优良客户予以重点支持;对财务制度不健全、关联企业交易行为没有按照市场规则进行、关联企业面

貌不清的企业集团,特别是依靠银行信用膨胀进行规模扩张的家族式民营企业,应作为重点关注和风险监控的对象,要建立逐步退出机制。

2.1.2 提升经营层次并实施集中决策

集团客户生产经营规模较大,多数系跨行业、跨地区经营,经办行既很难对其日常贷款进行持续跟踪,更难以把握复杂的企业集团的整体风险。因此,首先应提高对大企业集团的日常信贷经营管理的层次,成立由一级分行甚至总行牵头,有关经办行参加的客户服务小组,在贷前调查和贷后管理中,经办行把握辖内的风险,牵头行把握全局风险,做到局部风险与总体风险控制的统一,在当前一级分行和总行人力有限的情况下,可以设立风险监测小组,在经办行的配合下,对已经发生贷款业务的大企业集团的风险进行日常的连续监测,并及时反馈到位,做好指导工作,比如说,总行监控全国大企业集团的前100家,一级分行监控辖内的前100家。其次,对初步认可介入的集团客户,由一级分行甚至总行牵头有关经办行参加组成营销小组,把握企业有效的金融需求,提出综合营销方案和银企协作的基本框架,协调有关协办行分层次介入,同时明确协办行的任务、权利和责任。第三,实施集中决策。商业银行内部要对集团客户的业务包括总公司、子公司、分公司等新增贷款必须集中总行或一级分行统一决策,各经办行只有建议权、调查权、贷后管理权,而没有决策权。改变目前的“分散决策,风险集中”为“集中决策,分散风险”,杜绝单纯的“总部—分支、分支—分支、分支—总行”等业务关系。

2.1.3 加大对多头贷款的清理和退出力度

集团客户的快速发展是宏观生存环境变化的结果,也是由民营企业天生的扩张冲动所决定的,总是希望超常规地发展自己,扩张需要资金,通过不断地向银行借贷和还贷,企业将银行也纳入了自己的资金循环链条之中,而对于某些民营集团,国内商业银行涉入之深,甚至超乎想象,结果是出现了“企业点菜,银行买单”的局面。为此,务必建立信贷退出机制,清理民营集团关联企业的多头贷款。首先,要参考企业资信等级和地域分布,对同一城区范围内的集团客户,授信业务实行集中归并主办行管理,各协办行现有的存量信贷资产不得新增,并逐步退出;对分跨不同城市的集团客户及其关联企业,其信用等级均为AA级以上的,集团客户主办行提出授信额度需求以及授信额度分配方案报管辖行审批,由管辖行确定并下达各集团成员的授信额度;信用等级

在AA级以下的,协办行现有贷款存量应控制总量、逐步退出。其次,根据集团企业间的关联程度实行差别化服务。对于紧密性集团企业,如全资子公司、控股公司、并表企业,可以对其进行整体授信,严格控制信用存量,对于参股比例很小或以产权外关联为联系纽带的企业,信贷支持应以母公司为主或实行信贷退出政策。

2.2 强化授信管理,防范信用膨胀

2.2.1 界定集团客户的授信范围

对统一授信的集团关联企业的范围制定可操作性的办法,这是对集团客户授信科学管理的基础。对关联企业的识别,应该定量与定性相结合,而且识别办法应该持续性与改进性相结合。具体说来,关联企业的量化定义可暂定为“集团母公司、母公司控股51%以上的子公司;母公司或子公司单独或共同持股20%以上的公司,或持股不足20%但处于最大股东地位的公司”^[1]。定性的定义,根据巴塞尔委员会的《有效监管核心原则》,对那些从持股比例上难以判断,但拥有共同的所有者、共同的控制者、共同的管理层的企业也应列入集团授信的范围。

2.2.2 测算集团客户的总授信量

参照国际做法,确定一个合理的动态集团授信限额。通过了解集团客户的运营模式,包括管理形式和生产、销售的物流情况,判断集团母子公司的关联程度;根据集团企业的总体管理水平、总公司对整个集团的控制、协调能力,特别是要根据集团内关联企业财务往来的规范性、关联交易市场化程度、相互间投资行为资金来源情况、投资行为的规范性等,掌握集团的财务状况,包括其现金流量、非货币交易、利润构成、关联交易利润占比、非主营业务利润占比、投资收益占比;调整集团内通过关联交易虚增的资产,所有者权益,从而对整个集团经营管理状况作出总体评价,合理测算出集团客户总授信量。

2.2.3 细分集团内各关联企业的授信额度

对集团客户内各关联企业授信额度的确定,必须将该企业所投资公司的信用额度根据出资比例计入其授信额度内,以确定对该单一客户的授信额度。对企业之间产权关联程度低(对外投资或接受投资达不到会计并表要求)或以其他形式进行关联(人关联、财务关联、物资关联)的企业,其授信业务由经办行上报至能对集团客户及其关联企业的开户行有效实施授信控制的管辖行,并由管辖行在全面了解关联企业的情况下,确定核心企业主办行,指导集团成员开户行对集团关联企业进行授信管理。

2.2.4 实施银团贷款

对多家银行介入的集团性客户,应由一家主办银行牵头,启动银团贷款,建立分别监测、信息共享、协调一致的合作机制,合理确定各银行机构的融资额,主办行应定期向有关行通报集团企业生产、经营和融资等情况,并针对集团异地分支机构较多、负债结构复杂、贷款额度大等情况,与有关行共同研究对策,对集团客户施行全方位协作监管。

2.3 强化风险管理,提高资产质量

2.3.1 强化“三查”监控信贷风险

在贷前调查中应侧重三个方面:一是强化调查力度,对新增贷款、首笔贷款应要了解和客户的股份构成、董事会人员组成及相互关系、对外投资情况等,以了解企业的集团化程度和关联情况以及产品的质量关和市场前景,提高贷前调查质量;二是拓展调查宽度,把调查工作延伸到税务、工商部门、企业的主管部门、有业务往来的相关企业以及业主的左邻右舍等,从而考核评价企业的实有资产及信誉状况等;三是挖掘调查深度,除了审核企业提供财务报表外,通过对企业上缴税收、用电量、工资总额、原辅材料的购销、产品货运单据及贷款归行率等方面的侧面了解,掌握较为真实的企业产销及经营财务状况等,从而为贷款决策提供相对可靠的参考依据。在贷中审查方面,重点放在对贷款办理过程中的财产抵押、质押、用途加以严格审核,抵押、质押或第三方担保必须履行法律手续,抵押、质押物能及时变现,严禁集团内部关联企业相互担保或连环担保。在贷后检查方面,应重点加强对关联企业的监控上,一是加强关联企业间财务往来的监控,严禁使用银行信贷资金对其关联企业的投资。严格控制关联企业间开立银行承兑汇票,特别对贴现申请人和承兑申请人是关联企业的要重点关注,防止集团性客户通过关联企业间的虚假交易套取银行信贷资金。二是加强企业间关联交易行为的监督,防止集团成员企业通过关联交易转移资产,恶意悬空银行债权。三是要从物质流、信息流、资金流等方面密切关注与集团本部往来密切的企业,及时发现其新成员企业,及时反馈集团客户生产经营、财务、体制改革、银企关系等方面的风险预警信号,防止企业经营、信贷危机的连锁反应。五是要建立集团客户重大事项报告制度,对影响关联关系的重大投资、重大体制变革、重大人事变动、重大担保、重大诉讼和重大事故应及时报告,以防范风险于未然。

2.3.2 强化信息网络实时预警风险

当前各商业银行都加强了信贷风险管理,但是尚未形成一套完整而且行之有效的风险预警系统,不能做到适时准确的监控风险,在风险产生之后,又没有一套行之有效的快速反应机制,以将风险的损失降到最低。因此,建立完善的风险预警系统和快速反应机制,就显得非常重要,而不能从等风险完全暴露之后才来处理不良资产。实时预警和及时决策,这是争取时间减少信贷风险的重要措施。首先,依托客户信息网络,加强客户信息监控。各行应充分发挥信贷管理信息系统、人行登记查询系统和汇总查询系统以及清算系统企业终端子系统、重点客户服务系统的作用,加大对集团成员重大经营事项特别是关联信息监控,各业务部门要加强合作,防止企业的投资冲动。第二,应从资金流、信息流、物质流分析入手,建立全国性客户信息系统,并与同业、工商管理局、税务局、人民银行等客户信息管理系统联网,强化“神经网络”。借助现有的信贷信息管理系统,开发出资料详尽准确、全行集中统一的客户信息系统;对现有信贷、会计、国际业务等专业数据库进行整合,充实法人客户信息,从而杜绝数据散乱、独立、难以全面了解客户信息现象的发生;第三,对数据实行标准化管理,简化各种统计和分析手续,降低信息成本;收集已有客户的历史信息,不断改进和完善数据库,共同建立综合型立体监控体系,防范信息不对称。第四,实施及时决策,预警报告提出以后,决策部门和主要负责人一定要引起重视并作出决策,指定专案小组,审阅有关材料,评估风险程度,停止新增贷款并加收原有贷款,借助法律手段保全资产等。

2.4 加强服务创新,促进企业发展

2.4.1 建立高素质的客户经理队伍

人是最活跃、最能动的因素,客户经理的素质提高了,对贷款的深入调查、实时监督和对风险的客观评价才有可能。一方面要建立起真正意义上的客户经理队伍,从信贷员到客户经理,不仅仅是称谓的变化,更重要的是银行经营理念的变化,通过客户经理与客户建立一个全面的明确的稳定的服务对应体系,为客户提供高质量、高效率、全方位的金融一体化服务;另一方面是要把对客户经理的授权与风险控制有机结合,在充分调动其市场开拓积极性的同时,还要规范其行为,调动其防范风险、化解风险的主观能动性。寓服务于监督之中,不断提高客户经理的监督意识和监督艺术,通过给企业办理结算、融资、咨询、理财等综合性业务时,及时关注企业的生

产经营及资金使用情况,增强信贷风险识别的敏感性。

2.4.2 引导集团客户规范经营和稳健发展

一是积极开展投资银行业务,要充分利用国有商业银行知识密集、科技含量高、接触客户多的特长,为集团客户在项目融资过程中提供项目评估及项目融资的资金安排等,特别是在客户规模扩张、多元化经营过程中要加强对客户行业政策上的指导,通过当前引导避免集团客户的盲目发展和扩张冲动行为给银行造成风险。二是提供综合理财服务,要充分利用国有商业银行的人才优势,积极帮助企业培训财务人员,加强内部制度建设,规范关联企业间的财务往来和交易行为,监督帮助企业建立规范的财务制度,从而也为银行加强对集团客户的监督和防范集团客户风险打下基础。利用建行现有的机构和先进的计算机网络为其建立购销资金结算网络,促进集团客户加速资金周转,提高资金使用效益、引导集团客户建立以产权关联为基础的规范化的集团关联模式。三是提供个性化服务。应及时了解集团客户各种金融需求,并据此进行金融产品创新,为集团客户量体裁衣,制作金融新产品或进行针对性产品组合,提供全方位一揽子的金融服务。

2.4.3 加强银企间双向交流

要与集团客户决策层、经营层等不同层次人员进行定期沟通,不仅要了解客户的经营财务状况,也要了解其所相关的经济、金融、技术、人力资源、市场等外部信息,还应主动地向集团客户提供宏观经济走势分析、地区经济走势分析、市场风险、经营风险、行业风险分析等外围性的信贷环境信息,引导企业向前景好、成长性高的高新技术领域发展。

2.5 改进外部环境,降低信贷风险。

2.5.1 政府应加快职能转变

首先,要支持、督促集团客户完善法人治理结构,形成有效的权力制衡机制,建立现代企业制度,走可持续发展道路,引导企业充分评估市场风险,合理定位企业集团发展规模,避免出现“规模不经济”现象。其次,应大力整顿市场经济秩序,特别要规范公证部门及会计师事务所、律师事务所、资产评估机构等社会中介组织的经营管理行为,提升中介机构评估、会计、审计资料、数据的真实性、可靠性,发挥中介机构的鉴证和会计监督作用,增强企业规范经营意识,坚决杜绝假验资、假公证、假审计、假评估等

不正常行为的发生,以促进市场经济秩序的根本好转,确保市场信号传递的真实、有效,为商业银行信贷科学决策建立良好的外部经济环境。

2.5.2 人民银行要营造公平合理的竞争环境

一是应结合商业银行在统一对集团客户授信工作中经验与不足,制定统一授信标准、实施办法,严格商业银行对集团客户授信集中上限,超过上限必须向监督部门报告,限制集团客户从多家银行获得信用。二是建立融资意向书制度。一家银行机构融资意向确定与集团客户签订融资意向书,然后报送同业协会,供其他银行机构参考。三是要建立和完善相关的法规制度,明确对集团企业授信的内控要求、信息要求、比例要求及报告要求,并认真检查这些法规制度和要求的遵守情况,对违反有关法规制度的银行及管理人员予以严厉处罚。四是人民银行应会同工商、海关、司法及社会中介机构,尽快建立和完善企业的资信、银行授信及守信情况的信息系统,为银行向企业授信提供参考和依据。这一系统应包括企业注册信息、企业股东信息、企业纳税信息、企业融资信息、企业债务偿还及违规信息等,而且通过立法,明确企业提供相关信息的责任与义务,从而最大程度防止多头、重复和过度授信的频繁发生。五是对业绩较好的集团客户融资要推行“阳光竞争”制度。在政策法规许可的范围内,各家有融资意向的银行面对面公开竞争,在提供更优质服务的同时,争取相应的融资份额,以遏制恶性竞争,创造公平竞争环境。六是要提供一个商业银行之间及银行监管部门与商业银行之间的信息交流平台,对多家银行发生信贷关系的集团客户的信息掌握,更需要通过这种非正式方式交流,银行监管部门的法定地位使其在把握企业集团信贷总体状况时比单个商业银行有明显优势,应充分利用这一优势,采取必要措施帮助商业银行防范集团客户贷款的系统性风险。

参考文献

- [1]连育青.集团客户信贷风险的基本分析及应对策略[J].现代商业银行导刊,2004(6):56—59.
- [2]魏国雄.集团客户信贷风险及其防控[J].中国金融,2006(6):40—42.
- [3]周江涛.集团(关联)企业信贷风险与控制[J].上海金融,2003(8):45—48.

(下转第128页)

Studies on the Effects of How Convertible Bonds Improve the Corporate Governance Mechanism

JIANG Tao , YAO Zuo-wen

(College of Management Sciences of Anhui Agricultural University ,Hefei 230036 ,China)

Abstract : Based on interest conflict among stockholders , managers and creditors , this paper analyzes how convertible bonds coordinate the interest conflict , reduce agency costs and improve the corporate governance mechanism by utilizing the principle-agent theory.

Key words : convertible bonds ;interest conflict ;agency costs

(上接第 27 页)

参考文献

- [1] PAUL M ROMER. Endogenous Technological Change[J]. The Journal of Political Economy , 1990 , 98 - 5 :s71 - s102.
- [2] EDWARD L GLAESER , HEDI D KALLAL , JOSE A SCHEINKMAN , ANDREI SHLEIFER. Growth in Cities [J]. The Journal of Political Economy , 1992 , 100 (6) : 1126 - 1152.
- [3] WOLFGANG KELLER. Geographic Localization of International Technology Diffusion [J]. American Economic Review , 2002 , 92 - 1 :120 - 142.
- [4] R ANDERSSON , et al. Agglomeration and the Spatial Distribution of Creativity[Z]. CESIS working paper , 2005 , 42.
- [5] 格罗斯曼 ,赫尔普曼. 全球经济中的创新与增长 [M]. 北京 : 中国人民大学出版社 , 2003.
- [6] MICHAEL STORPER , ANTHONY J VENABLES. Buzz : Face-to-face Contact and the Urban Economy[J]. Journal of Economic Geography , 2004 , 4 - 4 :351 - 370.
- [7] A B JAFFE. Technological Opportunity and Spillovers of R&D: Evidence from Firms' Patents , Profits and Market Value[J]. American Economic Review , 1986 , 76 :948 - 999.
- [8] MANSFIELD E , SCHWARTZ M , WAGNER S. Imitation Costs and Patents : An Empirical Study[J]. Economic Journal , 1981 , 91 :907 - 918.
- [9] ACS Z. Innovation and the growth of cities [M]. Cheltenham : Edward Elgar , 2002.
- [10] WESLEY M COHEN , DANNIEL A LEVINTHAL. Innovation and Learning : the Two Faces of R&D [J]. the Economic Journal , 99 - 397 :569 - 596.
- [11] EDWIN MANSFIELD. How Rapidly Does New Industrial Technology Leak out ? [J]. The Journal of Industrial Economics , 1985 , 34 (2) :217 - 223.
- [12] 藤田昌久 ,蒂斯. 集聚经济学 [M]. 成都 :西南财经大学出版社 , 2004 :227 , 28 , 277.
- [13] EDWARD L GLAESER. Urban Colossus : Why is New York America's Largest City ? [Z]. NBER Working Paper , 2005 :11398.
- [14] POWER D , LUNDMARK M. Working through knowledge pools : Labour market dynamics , the transference of knowledge and ideas and industrial clusters [J]. Urban Studies , 2004 , 41 (5 - 6) :1025 - 1044.
- [15] B CREPON , E DUGUET , J MAIRESSE. Research , Innovation , and Productivity : An Econometric Analysis at the Firm Level [Z]. NBER Working Paper , 1998.

New Theory of Urban Economics : Knowledge Spillover , Endogenous Innovation and Urban Economy

LIN Yun

(Zhejiang University , Hangzhou 310027 ; Zhejiang Normal University , Jinhua Zhejiang 321004 ,China)

Abstract : Knowledge spillovers have strong impact on firm innovation , Great difference , in quality as well as quantity , exists between urban and rural economy owing to the stock and the channel of knowledge , which is important reason to interpret why a firm wish to locate in the city. But the capacity of absorbing knowledge cross firms is variant , therefore the innovativeness based on which is not homogenous , so urban economy varies each other. Knowledge spillovers and technology innovation balance the development of a city.

Key words : knowledge spillover ;absorbing capacity ;face-to-face contact ;urban economy ; innovation

(上接第 115 页)

Credit Risk Management of Group Customers by Commercial Banks

LIAN Yu-qing¹ , LIAN Yu-feng²

(1. China Construction Bank Fujian Branch ,Fuzhou 350009 ,China ; 2. Fuzhou University ,Fuzhou 350002 ,China)

Abstract : In recent years , many group customers are beleaguered with debt crisis which inflict huge losses and influence on banking credit assets. This paper reveals the cause of credit risk of group customers by focusing on their risk characteristics and management loopholes in our domestic commercial banks. The counterstrategy is pointed out that a sound risk management system for group customers.

Key words : commercial banks ; group customers ; credit risk ; risk management