

信托公司主营业务塑造及其风险控制的内部策略研究

栗玉仕

(中国社会科学院金融研究所, 北京, 100732)

摘要: 中国信托业发展至今, 经历了曲折坎坷的历程。这既体现了国内信托内外制度供给缺失的不利现实, 同时也揭示出国内对信托的认知还有待提升。文章秉承国情分析与国际借鉴相结合的研究范式, 从宏观层面对当前信托公司主营业务塑造及风险控制的内部策略进行了思考和探讨, 主张构建标准化、个性化的信托业务, 通过拓展产品、增强流动性、分帐管理、银托合作等方式控制风险。

关键词: 信托公司; 信托业务; 金融风险

中图分类号: F832.49

文献标识码: A

文章编号: 1672-3104(2010)02-0048-06

近年来, 信托业可谓波澜再起, 先有上海爱建信托大股东“刘顺新因涉嫌经济犯罪”被上海市公安局拘留; 再有青海庆泰信托投资有限公司总经理赵涇生因涉嫌挪用客户信托资金 15.15 亿元炒作二级市场股票, 浮亏达到 7.7 亿元而被青海公安局拘留; 还有新疆金新信托影响恶劣的“乳品行业战略并购资金信托计划”; 这还不够, 2006 年初, 被誉为“江南第一猛庄”的金信信托, 同样因涉嫌操纵股票, 导致 42 亿元资本黑洞, 相关责任人被要求“协助调查”, 以及泛亚信托因涉嫌严重违法违规经营, 被责令停业整顿。针对国内信托业风波不断, 整顿从未间断的状况, 学术界对此进行了较为热烈、深刻的讨论和分析^[1]。邱力生(2001)从英国、美国和日本信托业的发展经验探讨了我国信托业的重新定位; 曹芳(2004)从外部借鉴和内部发展轨迹两个方面详细阐述了中国信托业的制度变迁及业务发展问题; 而曾忠生(2006)则撰文首先提出了我国信托机构风险控制的协同管理理念。不可否认, 国内信托业事故频发自然有其外部制度方面的原因, 但诸多信托公司主营业务缺乏, 风险控制水平低下亦是导致此类问题的重要原因, 因此以下笔者将针对这两方面内部因素进行全面的探讨。

一、信托公司主营业务缺乏及塑造方略

(一) 信托公司主营业务积弱表征

一直以来, 在我国特定的制度背景下, 多数信托

公司纷纷选择综合经营型业务模式。国内信托公司忽视行业特点和发展趋势, 不顾自身具体条件、市场条件和资源特征, 千篇一律地追求多元化融投资和多领域拓展, 因而难以形成具鲜明经营特色和可持续性发展的主营业务领域。因为在“无所不能”的表象下, 其实质往往是“广而不专”“博而不精”。这就使得众多信托公司的经营模式呈现出这样一种局面: 一方面, 与其他金融机构相比, 国内信托公司没有能体现信托业自身行业特点的功能及市场定位; 另一方面, 信托公司之间业务领域和产品结构同质性极强, 缺乏特有的专属优势和经营特色。因此, 信托公司主营业务缺乏应从以下两个层次加以考察和探索。

1. 整个行业缺乏优势业务领域

毫无疑问, 信托业务将在推动主业回归的新政策引导下逐渐成为信托公司的主要业务领域和利润来源。然而, 长期以来信托公司在股权投资、债权投资、资产证券化等诸多业务领域的信托规模和报酬率都缺乏明显优势。近几年公布的信托公司年报显示, 2005、2006 年信托公司的信托业务收入分别只占全部收入的 38.60%和 35.79%。另外从信托报酬率来看, 2005 年信托公司平均信托报酬率为 0.91%, 2006 这一平均报酬率也只有 1.17%, 而且 2006 年信托业务报酬率超过 2%的信托公司也有 3 家, 1%以上的为有 20 家, 仅占样本总数的 43.5%。一言蔽之, 信托规模和报酬率过低的背后, 所隐含的正是信托公司整体上缺乏优势业务领域的事实。如按 2006 年 44 家信托公司管理 34 275 254 万元的信托资产规模简单估算, 即便信托

公司的报酬率再提高一倍,在压缩信托公司自营业务的背景下,信托业务仍无法支撑信托公司的进一步发展。因此对于信托公司而言,目前最突出的问题在于没能培育被市场广泛认可的优势业务领域进而在信托规模和报酬率上难以实现跨越。

2. 信托公司之间缺乏差异化的主营业务领域

在众多信托公司一哄而上忙做“加法”,以追求尽可能宽泛的业务领域的涌动中,非但信托业没能塑造自身的优势业务领域,而且各信托公司也没能形成自身特色的、差异化的业务领域及业务产品。据2005年年报显示,绝大部分信托公司在基础设施产业、房地产业、证券及实业投资等业务领域均有所涉足。比如对于基础设施产业,除吉林信托、甘肃信托和华宝信托外,其他所有信托公司都不同程度的涉足,其中资产比例大于平均水平(25.38%)的就有18家,占样本公司总数的40%;占样本86.7%的信托公司都在房地产业有所投入,其中投入信托资产比例在15%以上的就有27家,达到样本公司的60%;77.8%的信托公司从事不同程度的实业投资,57.8%的信托公司涉足证券领域,而对于投行、中间业务等其他类业务更是能见到几乎所有信托公司的身影。

当然,由于长期以来我国在信托公司异地展业上的相关限制,使得这种趋同的信托业务结构和易复制性业务产品对公司之间的区域竞争力影响并不大,但无疑会削弱与区域内其他存在业务交叉的金融机构的竞争能力,进而影响收益水平。尤其是在当前混业经营趋势逐渐明朗,异地展业桎梏渐趋释解的形势下,信托公司之间差异化业主营业务领域的缺乏必将成为影响公司整体业务驾驭能力、业务产品收益能力、风险防控能力,甚至未来发展命运的最根本原因。

(二) 主营业务塑造的公司内部策略框架

不可否认,信托公司所涉足的诸多业务领域大都有来自其他金融机构的竞争。但根据经典比较优势理论,即便劣势也不能成为信托公司不能发展主营业务的完全理由,作为信托主营业务塑造的内因,信托公司自身主观能动性是否较充分发挥,是有效塑造差异化主营业务的关键。

1. 逐渐实现业务重心由融向投的转移

由于国内信托公司长期重融轻投,长期融资能力严重缺乏,使其在这一低级、单一的狭窄融投框架下,业务产品创新严重受限。信托公司核心盈利模式缺乏,进而在较低的收益水平上不断地,甚至是盲目地追求融资规模的扩大,因果循环激荡,使得信托市场上短期化、简单化、可复制、低报酬且容易形成路径依赖的业务产品(如贷款、定价回购等)成为主流。众多信

托公司投资能力长期难以提高,也无法有效形成信托产品的内外差异化框架,公司的潜在风险亦不断积累。因此,可以说逐渐实现业务重心由融向投的转移是信托公司主营业务塑造的必然途径和最紧迫任务。

作为金融市场的长期信用提供者,信托的本源功能定位和相应的制度建设都决定了其市场定位就明显区别于银行、基金及券商等金融机构。也就是说信托往往定位风险承受能力强、资金规模较大的高端客户^[2]。但是信托公司不应仅仅着眼于外部制度的限制,甚至是着眼获得其他金融机构专属业务领域的等同的经营地位,而应该大力发挥信托的本源功能优势,准确完成市场细分及差异化定位。信托公司尤其要加强与养老金、年金企业、保险公司等大型高端机构投资者长期合作,促进融资期限向长期化方向不断延伸,并在此基础上创新业务模式、开发业务品种,进而实现信托的业务重心由融向投的有效转移,最终完成投资导向的标准化、差异化和较高科技含量的主营业务框架。

2. 合理协调融投期限

2003年以来我国信托公司发行的集合资金信托产品,其平均期限多数情况下都不到两年(如表1所示)。1~3年的产品周期成为我国集合资金信托产品的主流架构,而这种中短期产品主导型业务结构的弊端主要表现在:一方面,信托融资的中短期性与信托项目存续周期相对较长的特征不相匹配。如2005年有超过60%信托产品的投向了基础设施和房地产领域,而这些领域项目最突出的特征就是资本密集性,投资规模大,建设周期长。我国信托产品的投资结构与期限结构的严重悖离,极大限制了信托投资的创新空间和信托公司的获利能力;另一方面,产品周期短期化,导致信托公司的产品兑付压力和操作难度也因此骤然增加,特别是存量集合资金信托产品规模较大的信托公司,所承受的兑付压力和匹配操作就更加明显和困难,从而潜在的经营风险不断积累。

一个完整、健康的信托市场应该是长短期业务产品及各种风险收益组合并存的市场,一个融投期限协

表1 2003~2006 集合信托产品发行统计

年	发行数量 (个)	资金规模 (亿元)	平均信托期 限(年)	平均预期年 收益率(%)
2003	332	265.78	1.97	4.32
2004	444	412.31	1.85	4.60
2005	574	522.88	1.82	4.72
2006	545	594.05	2.03	4.71

注:资料来源于用益信托工作室并经笔者整理。

调匹配的市场。这就要求信托公司加强与能提供长期稳定资金来源的大型机构合作,逐渐实现由中短期主导型的融资结构向中长期为主、短期为辅的融资结构转变。并在此基础上完成投资结构的匹配性改造,最终实现信托公司理财和获利能力的明显提高,同时达到经营风险的合理分散和有效降低。

3. 构建标准化、个性化的收益共享型主营业务模式

美国著名营销大师波特曾精辟指出,精明的人靠低成本领先,聪明的人实行个性化,从而不与竞争对手进行正面的价格较量。由于信托产品的私募性质,使得虽然产品属性基本相同,但每一个信托计划的内容或表现形式却五花八门,导致投资者面对的是数目众多、内容各异,但又不具公司间特色的信托产品和投资决策依据。国内信托产品的这种欠标准化、个性化一直是制约信托公司收益水平及核心竞争力提高的重要因素。因此,信托产品的对内形成标准化、系列化、可识别化、品牌化,对外则形成个性化、难复制化,是提高信托公司运作效率,降低营销成本,满足社会多样化的金融需求,为投资者提供更多价值让渡,拓宽市场范围,实现规模效益,最终逐步构建和巩固收益共享型主营业务模式的重要途径。

4. 提高营销力度、培育品牌力

营销是实现信托公司利润与现金流的最直接和最重要的环节,是信托产品价值让渡的重要过程。由于信托的私募性定位,使得信托业务产品的许多营销渠道遭遇政策性阻塞,如旧“两规”就明确规定信托公司不可在报刊、电台、电视等新闻媒体上对信托计划进行产品的营销性宣传。这就不仅导致销售渠道不畅,产品信息闭塞,投资人无法从常规渠道规范获取和了解信托业务产品,而且也使信托产品推介过程中的公开效应大大削弱,使信托产品合法性、公信力和诚信度不同程度打了折扣,进而信托公司的品牌效力也难以孕育。然而这一营销的刚性约束已经开始呈松绑之势,特别是在行政区划逐渐消融,全国型信托市场开始孕育形成的态势下,把握营销的先机以提升公司及其标准化、系列化、个性化主营信托业务品牌力是信托公司面临的急迫任务。

5. 优化内部治理结构

在市场经济体制不断深化的国际环境下,发达国家的公司经过更长时期的进化已基本构建了具有一定自身特色的现代企业制度,公司的内部治理结构已较为完善。相比之下,国内信托公司的内部治理结构还存在很大缺陷,甚至被称为信托风险积累的“蜂巢”。有鉴于此,银监会于 2006 年底向信托公司和银监局印

发了《信托公司治理指引》的通知,要求各信托公司根据公司实际情况完善公司治理结构,使公司治理体现受益人利益最大化的基本原则。

考虑到中国信托业原有体制的惯性和目前宏观及微观层面资源配置的市场化程度,信托公司还不可能在短期内彻底规范现有治理。但从信托公司塑造核心主营业务和提高风险控制水平,培育其核心竞争力角度出发,改进目前的治理结构,如合理股权结构、完善决策与监督机制、对称分配剩余控制权与剩余索取权、优化信托公司组织制度及培育信托公司治理文化等,无疑非常必要和急迫。

6. 加强人力资本开发及结构优化

随着近几年信托行业的快速发展,信托业务的资产规模有了大幅的增长。业务的快速发展必然加大了对人才的需求,同时日益严峻的竞争态势也促使信托公司当前的人力资本储备捉襟见肘。据统计,2004 年资产收益率、信托资产、净利润三项指标综合排名靠前的 17 家信托公司中硕士学历以上员工占 23%,本科学历占 43.9%。在岗位分配上,信托业务人员占 25%,位居第二位的是行政及其他人员占 15.7%,而研发人员只占 7.3%。而笔者从众多公司的 2006 年年报中了解到,人才(尤其优秀人才)缺乏的窘况仍然没有明显改善,特别是由于目前的地域限制,信托公司间人才流动极其少见,而且呈现出中西部地区信托公司人才更为缺乏的分化状况。总之,目前信托公司的业务人员数量及素质与银行、保险、证券相比相去甚远,人力资本的弱势很大程度上阻碍了信托公司金融业合理地位的有效提升。

天下之性人为贵,人才无疑是任何组织的核心要素。因此,信托公司要想突破发展的瓶颈,增强核心竞争力,实现可持续发展,就必须加强员工培训和高级人才的引进力度,逐步建立起高素质的管理队伍、理财队伍、研发队伍和营销队伍,加强人力资本开发及结构优化,从而稳步培育信托公司的人力资本优势。

7. 与银行、基金等业务交叠金融机构的竞合共赢

现代市场经济的发展已经逐渐进入了一个从传统的“零和博弈”向“合作博弈”转变的时代,一个由“竞争”到“竞合”的时代。这个时代的典型特征是,竞争是不变的前提,竞合是竞争的有效途径和策略,共赢是追求的共同目标。信托公司与存在业务交叉的其它金融机构的竞争在所难免,而一味的竞争职能促使相对弱势的信托公司进一步被边缘化,因此与银行、券商及基金公司等展开共赢导向的合作式竞争是为信托公司做强信托业务的不二选择。

事实上,从目前信托制度运用的范围看,银行、

证券和保险等都已经开始了对信托制度的运用与研究。从2005银监会颁布的《商业银行个人理财管理办法》，到2006实施的《保险资金间接投资基础设施项目试点管理办法》，再到随后中国证券业协会颁布的《关于发布 融资融券合同必备条款 和 融资融券交易风险揭示书必备条款 的通知》，都不断说明和推动着银行、证券和保险等各大金融机构向信托业务的扩展和不断渗透。给信托公司带来了空前的挑战，同时也孕育着前所未有的合作共赢机遇。而在这样一种金融混业趋势的大环境下，无论从历史渊源、业务产品的融合实践、动因，还是可操作性上来看，银信合作必将是竞合共赢的主流以及平稳实现信托公司主营业务构架的重要途径。

当然，完善税制、分类监管、加快二级市场发展以提高信托业务产品流动性、落实和完善信息披露制度等外部因素也是保障主营业务成功快速塑造的必要条件，但不是本文探讨的内容。

三、主营业务风险控制策略分析

风险控制永远是金融界的重要课题。信托作为我国金融业的一个重要组成部分，其风险管理与控制也始终是伴随其发展的永恒话题。长期以来，许多信托公司沉沉浮浮，信托公司高管在经济犯罪的道路也是“前仆后继”。国内信托业给公众和监管机构留下了“坏孩子”的印象，并被视为金融风险的多发地带。这无疑都不断威胁和侵蚀着信托公司社会认同度的提高和主营业务的有效构建。毫无疑问，现有的信托交易结构和相对有限的信托规模，决定了信托公司在应对金融风险问题上，比其它金融机构显得更为脆弱和乏力^[3]。因此其在本主营业务的风险控制过程中需要努力改进和完善的环节相对繁多。

（一）拓展主营业务产品线

伴随今后信托公司功能及市场定位、经营模式和发展战略的重大调整和重新定位，以产业投资基金和规模化资产管理业务为主营业务构架的专业化信托公司将成为我国信托业的主流业态模式。如前所述，由于目前的信托产品多为项目融资型，因此其共同的特征就是投向单一，风险高度集中，且极端缺乏分散风险机制。因此从横向与纵向两个方向扩展主营业务产品线，以夯实主营业务的同时尽可能分散业务风险。首先，我国信托公司应将信托主营业务产品线的纵向延伸。这也即是信托产品线深度策略，是指以现有产品线为基础，向纵向延伸信托产品品种的开发策略。

这就要求信托公司在选定其差异化的主营业务构建方向后，必须努力完善系列化、标准化和条块式的业务产品结构。这种产品线深度延伸的典型特点是在简明的一级业务结构的基础上，不断丰富、细化二级以及三级等更细致层次的业务产品类型。信托公司一方面逐渐增强主营业务的主体地位，另一方面要不断培育信托公司以及其主营业务的品牌力。其次，信托公司进行信托主营业务产品线的横向拓展，这就要求信托公司准确把握信托业的发展趋势和政策取向，将其主营业务不断向潜力业务领域拓展。比如今后的年金、保险金以及公益基金的信托业务，从而完成主营业务的持续完善或者重心转移。另外，这也要求信托公司在今后具备相对较大规模和较为充分的流动性设计的前提下，通过在不同项目、不同产品、不同领域、不同地区、不同行业之间进行科学合理的投资组合，最大程度的防范和分散各类投资风险，并保证业务产品的投资收益。

（二）增强产品流动性，构建风险缓冲机制

从风险控制的内容来看，信托公司在主营业务经营活动中除了对系统性和非系统性风险采取有效的措施，建立完善的机制和制度来进行防控外，还需要建立有效的风险缓冲机制来实现风险的转移和分散。特别是在目前的信托业务中，由于信托业务产品缺乏必要的流动机制，产品标准化不高，无论是投资者还是信托公司都对信托产品存续期间出现的风险无法进行有效的规避。这不仅降低了投资者投资信托产品的积极性，也在很大程度上对信托公司的主营业务塑造和发展构成了严重威胁。因此通过产品的多样组合、设立专门的风险缓冲基金、或者加强与银行等其他金融机构的深入合作都是主营业务风险分散、缓冲的必要手段。

目前，国内的信托业务产品没有一个可以流通的交易平台。流动性还甚为缺乏，这使得信托业务产品除了不多的非公开的撮合交易之外，几乎只能在产品到期后坐等信托财产的交付。投资者因此即使知道在此过程中形成了风险，也不能对自己的风险判断采取有效的出售、规避行动。可以说，流动性不足而导致的业务风险缓冲机制缺乏是阻碍众多投资者偏好并涉足信托的重要原因。为此，增强信托主营业务产品的流动性设计进而在主营业务产品标准化、系列化、证券化的一系列工作基础上，逐步建立起基于证券交易的信托产品流动交易平台。从而极大提高信托业务风险缓冲机制的有效性和全面性，是进行主营业务风险控制的重要举措。

（三）严格分账管理

早在 2004 年 9 月,银监会与中国证监会就联合下发《关于信托投资公司开设信托专用证券账户和信托专用资金账户有关问题的通知》。随后银监会于 2004 年 11 月 16 日进一步下发了《关于规范信托投资公司证券业务经营与管理有关问题的通知》,对信托公司运用信托资金从事证券投资时账户开设和资金管理的有关问题做出了详细规定。可以说,上述两个通知与 2003 年年底央行发布的《关于信托投资公司人民币银行结算账户开立和使用有关事项的通知》和 2004 年 2 月银监会下发的《关于信托投资公司人民币银行结算账户开立和使用有关问题的通知》一起,构筑起我国信托财产分账、专户管理制度的基础。

然而,在信托公司的业务经营实践中,由于监管不足以及其它主客观条件的限制,严格的分账管理是有其名而无其实。一旦出现局部业务风险,就很可能快速蔓延和波及到其它业务甚至整个公司的信托经营业务。因此,积极推进分账管理,通过开立和使用信托专户,从而构建严格的“防火墙”隔离制度,使《信托法》体现的“分别管理、分别记账”这一信托财产独立性原则更具操作性和有效应。既有利于维护委托人和受益人的合法权益,以及便于监管部门对信托财产状况的了解和检查管理,同时还又有利于保证信托财产的安全性,明显减小主营业务风险蓄积及爆发的可能性。当然,所谓的分账管理并不意味着账户间的完全隔离,适当的情况下的账户间合规往来也是防范风险(尤其突发事件)的必要手段和举措。

(四) 加强银行托管合作

2006 年 7 月 28 日,银监会下发的《关于加强信托投资公司集合资金信托业务项下财产托管和信息披露等有关问题的通知》规定,自 2006 年 8 月 1 日起,信托公司如果办理新的集合资金信托业务,应将集合资金信托计划项下的信托财产交由合格的商业银行进行第三方托管,以保证信托财产的安全。毫无疑问,“第三方托管”的引入对于信托公司更加规范的开展业务和保障信托投资者的权益以及信托财产的安全都具有重大意义。同时,它还使得银信之间的利益联动更加紧密,从而一定程度上引入银行作为信托主营业务的又一风险监控主体,从而构筑信托业务风险隔离的又一道“防火墙”^[4]。因此,从微观操作层面上,进一步完善必要的配套细则和办法,特别是信托公司与托管银行职责权限的界定,商业银行总行与分行之间的协调与授权以及相关收费标准等,都是促进使这一制度真正得以落实并发挥风险抑制效力的必要途径。

(五) 规范关联交易

虽然监管当局一再强调对关联交易的警惕和督促

清理,但近年来非合规关联交易仍然普遍,且新形式层出不穷。不可否认,关联交易是融通资金,重新调配资源及利益所得、规避监管、以及掩盖不能及时兑付的流动性风险的常用手段。但另一方面它也使得业务风险更加隐蔽,更不易识别,危害也更大。首先,掩盖信托资金的真实用途,掩盖支付风险,掩盖信托公司真实的资产质量,导致信托业务资金风险状况及兑付能力无法判断,给投资者及银行资金带来潜在损失;其次,制造虚假利润,误导银行及投资者,扭曲银行实现资源配置的功能;最后,在各关联企业间重新分配资源及利益,大量国有资产及银行资金存在价值转移的巨大风险,并人为地减轻高管人员管理金融资产的责任。因此,为了更为有效地控制主营业务风险,有必要进一步加强事前监管力度并建立关联交易(尤其重大关联交易)定期备案制度,加强信息披露力度,引入金融中介以强化资产转让的评估报告机制,加快固有业务的剥离,实行并表监管以合理保护金融资产,从而促进信托公司的非合规关联交易得以进一步的清理和规范。

(六) 引进战略投资者,加紧清理历史遗留负债和实现管理创新

虽然银监会曾通过各种措施来督促各信托公司加紧清理其长期遗留的历史债务问题,但由于客观条件不够成熟和监管疏漏,历史遗留仍旧是信托公司内部的重要业务风险隐患。就目前来说,通过引入新战略投资者而实现增资扩股的方式,着实是完成历史遗留问题清理的行之有效的途径。银监会最新发布的信托公司治理指引中明确指出,要鼓励信托公司积极引入合格战略投资者,以优化治理结构。银监会非银行金融机构监管部主任柯卡生日前也表示:“信托公司应该主动抓住机遇,引进优秀人才,寻求有实力的专业金融机构进行合作,或是引入海外合格战略投资者,同时也可以考虑信托公司之间的兼并重组……。”^[5]近年来信托公司加紧引进国内外战略投资者的声浪此起彼伏,例如 2005 年平安保险集团向平安信托增资 15 亿元使其资本金达到 42 亿元;湖南华菱集团控股内蒙古信托并新注资 2.8 亿元;中铁工程总公司控股衡平信托;英大信托引进战略投资者,资本金由 5 亿元增加到 15 亿元;交通银行 10.2 亿元入注湖北国际信托;英国安石作为境外合格战略投资者以 17.1 亿元人民币收购北京国际信托 54.29% 的股权从而填补了其巨额的资金漏洞。

除了能借以有效清理历史遗留外,引进合格战略投资者,特别是境外优秀投资者,还是实现信托公司管理和业务创新的有利途径。同时还能快速促进信托

公司法人治理结构的完善，加快信托业务转型，调整资产结构，广开盈利渠道，分散经营风险，引入合格投资者先进管理理念，制定科学严格的企业管理和内部控制制度，逐步提升公司核心竞争力，最终有力保证信托公司主营业务的塑造及其风险的有效控制。

(七) 培育业务风险控制文化

信托公司的内部风险控制机制，归根到底是由人践行的制度。机制的设计、制定到具体实施的整个过程，与信托从业人员的行为密切相关。比如对于机制存留的漏洞，人既可以利用使之扩大，也可以自觉、主动地加以纠正和弥补。从这种意义上看，通过不断培育全员风险管理的意识，加强内部风险管理制度的执行力，形成规范的业务风险报告机制，建设内部业务风险管理知识体系等措施，培育以人为本信托文化，增强企业人的责任感，归属感及凝聚力，激发企业人的积极性和创造力，是完善的信托公司内部主营业务风险控制机制的灵魂。

以上讨论的多为信托业务的公司内部控制问题。但信托业务的风险控制不是一个孤立的内部行为，而

是一个与外部环境不断互动的过程。因此从内部控制、行业自律、社会监督和政府监管四个层次入手，共同防范信托业务可能面临的风险，从而构建内控与外治相结合的风险协同管理模式，是信托公司主营业务风险控制的重要内容。

参考文献：

- [1] 邱力生. 从国际经验看中国信托业的重新定位[J]. 世界经济, 2001, (3): 25-32.
- [2] Richard Edwards, Nigel Stockwell. Trusts and equity [M]. Beijing: Law Press, 2003.
- [3] 魏华. 基于公司治理的信托投资公司风险控制[J]. 经济与管理研究, 2003, (2): 39-42.
- [4] 王连洲. 中国信托制度的困境与出路[J]. 法学, 2005, (1): 8-13.
- [5] 温秀. 银监会: 信托业不会搞第六次清理[N]. 中国经营报, 2007-06-04(7).

Study on the internal strategy of trust companies business molding and risk controlling

LI Yushi

(Chinese Academy of Social Sciences Institute of Finance Beijing, Beijing 100732, China)

Abstract: The tortuous and fluctuating development course of domestic trust industry not only embodies the lack of the external and internal system supply, but also exposes that cognition of the trust remains to be deeper. This paper will continue with the research paradigm of combining the international situation and domestic conditions, systematically reflect and study the internal strategies of the shaping of main business and risk control on the current trust company from the macro perspective, and advocate building standard, personalized trust business, through the way of developing products, strengthening liquidity, distributing management, and bank-trust cooperation to control risk.

Key Words: Trust; trust business; Business; financial risks

[编辑：汪晓]