小企服务案例分析专栏

第一期

编者按：

长期以来，“融资难”一直是制约我国小企业尤其是农村地区小企业发展的瓶颈问题。为积极破解本地区小企业融资难的传统难题，履行服务中小企业的社会责任，我行在信贷支持小企业的模式和策略方面，进行了大量卓有成效的探索和实践，取得了显著成果。从本期开始，我刊将开办“小企服务案例分析专栏”，不定期展示我行小企业专营中心在支持小企业发展方面的探索和实践。

案例 1

摒弃抵押物崇拜 大胆创新担保方式

某公司成立于2005年11月，注册资本人民币50万元，有员工80人，主要经营钢带冷扎分条、热浸锌钢带的加工和销售，产品广泛适用于五金制品行业，质量较好，深受客户好评，在该行业有一定名气，征信系统显示其信用记录良好。由于订单大幅增加而扩大生产规模，需购钢带、锌锭时自有资金不足，该公司向我行小企业专营中心申请贷款500万，用于购买材料。该公司2008年销售收入约5000万元，净利润约为200万元；2009年销售收入约8000万元，净利润约为368万元；2010年销售收入约10000万元，净利润约为540万元。2010年底资产负债情况：总资产2135万元，负债737万元，无银行贷款，库存740万元，应收账款155万元，应付账款50万元，存款310万元。

调查过程中，我行经办人员了解到该公司已登记成立三年以上，法定代表人从事该行业五年多。该公司租地37.69亩，期限30年，自建厂房建筑面积约7500平方米。造价约500万元，生产设备总投入约600万元，主要配备外圆磨机一台、测厚设备一套、罩式退火炉一组、液压卷取机组、镀锌线一套，基建款及设备款均已付清。该公司之前曾向其他金融机构申请贷款，由于缺乏有效抵押物，所以未获通过。

我行经办人员通过对该公司资产负债情况、现金流及其它非财务信息综合分析后认为，该公司有一定的规模，符合产业政策，厂房和生产设备投入较大，经营效益较好，现金流量稳定，还款来源趋势较好，于是同意了借款人的借款申请，并要求企业股东为贷款提供连带责任担保，同时将其自建厂房预转租给贷款支行，作为贷款还款来源的补充。

点评

本案例中借款人虽然经营状况较好，但却曾遭遇融资难的问题，难就难在其无法提供金融机构认可的抵押物。作为小企业专营中心正是要打破传统信贷业务中的抵押物崇拜，为中小企业融资开辟更多的渠道。但是，打破抵押物崇拜不是简单地放弃抵押物，而是要建立在对借款人经营现金流、违约成本等各方面综合分析的基础上做出的判断，是基于理性分析情况下有条件的信任。

本案例中借款人最大的特点是经营场所租地期限较长，自建厂房，并购入大批生产设备，有较大的固定资产投入。从这一点深入分析可以看出：第一，借款人经营资金基本依靠自己投入，反映借款人财富原始积累较多，推测过往经营业绩较好；第二，借款人经营场所租期较长，固定资产投入较大，反映借款人有良好的经营意愿，企业可持续经营趋势较好；第三，借款人有效净资产对比其拟申请的贷款额度，资产负债比例较为合理，违约成本较高。

针对该企业的特点，我行经办人员在调查中不是依赖抵押物去核贷，而是从不同的角度验证借款人提供的信息和数据的真实性，判断借款人的真实还款能力和还款意愿。调查时候看法人及股东品行、看自有资金、看销售回笼、看纳税增长、看用电变化、看存货水平、看现金流量、始终坚持“人品为本、现金为王、抵押为辅、内控为先”的原则，着重分析其第一还款来源的未来趋势。

注重贷款的第一还款来源分析，并不意味着完全放弃发掘借款人其它还款来源对贷款的保障，而是要积极寻求担保方式的延伸和创新。本案例中，我行经办人员根据借款人的特点，在充分评估其经营场所价值及预期收益后，与借款人签订自建厂房预转租协议，作为贷款还款来源的补充，这种方式有别于传统的抵质押担保及保证担保，实质上也是一种担保方式的创新与尝试。

（松岗　潘绍强）

案例 2

充分发掘抵押物的潜力

某客户打算以其经营的照明工程公司为主体向我行申请贷款285万元，期限1年，用于流动资金周转，抵押物为客户及其大哥名下的2套商品房，评估公司初评约为288万元。除了房产及一辆货车之外，资料显示客户年初购置了2辆轿车，总价约50万元。2011年前5个月的对公帐户贷方发生额为780万元。此外客户夫妇的征信记录均无贷款记录，公司亦未曾在银行融资。主体基本资料及财产性资料都表明客户的资产实力、信用状况都较好，实地调查的重点主要是客户的经营状况，以及验证客户提供信息的真实性。

在了解基本情况后，信贷员和客户约定前往客户的工厂实地调查，与信贷员一同前往的还有风险管理岗及审查岗2位同事。在工厂门口，工作人员看到了客户资料显示的2辆新车。我行工作人员一行三人先到客户办公室交谈了解其经营情况并查看事先让客户准备的经营材料，如近期的购销合同、电费单等。我行信贷员问及客户经营起家的过程，他说到自己90年代中期从四川来到佛山，先后从事过建筑工人、开办玻璃厂，目前租了一间厂房经营一家照明工程公司，主要的产品是LED灯的玻璃制片及卤素红外发热管。当问到公司的销售额时，客户反映2011年前5个月的销售收入约为1000万元，其中190万元为应收账款，结算期为30天至60天不等，该数额与其所提供的帐户流水贷方结算额大致吻合。经现场查看，该企业电费发票近期每月电费支出3万多元，工资单总额显示每月14万元左右，员工人数为60人。再问及本次贷款的用途，客户提到每年的秋冬季节为公司的销售旺季，为了配合灯具、浴霸等取暖器的销售，需提前大量购入存货，其中一项原材料碳纤维的价格涨幅很大，单价从500多元涨到2000多元，又由于受经济形势的影响，资金回笼速度受到了较大影响。这段时期，企业在业务运营过程中流动资金较为紧张，眼看着大笔订单接进来，却因为流动资金不足而无法及时备货，节约成本。于是客户想到了通过自有房产抵押，向银行进行流动资金融资，洽谈过的几家银行给出的贷款额度为评估价值的7折，与其融资需求有一定差距，不能完全满足企业的融资缺口。

随后，我行工作人员到厂区实地查看，顺便点算了员工的人数、存货数量，与客户反映的差异不大。期间趁着王老板走开接电话的时候，我行工作人员跟包装工人简单聊及工资的发放有否准时等问题，侧面了解工厂的经营情况。紧接着，我行工作人员又前往抵押物现场考察，发现抵押物地处位置良好，有一定升值空间，评估价值较为合理，变现能力较好。

通过实地察看前收集、分析资料，在贷款实地调查时有针对性地了解、并注重通过不同方式验证客户信息，分析客户的资产负债及还款能力，最终我行同意了客户的贷款申请，发放了该笔贷款，较好地满足了客户的融资需求。

点评

传统的抵押贷款，抵押率一般不超过70%，侧面反映了金融机构对抵押物的过分依赖，一定程度上限制了企业的融资需求，甚至阻碍了小企业的发展。小企业专营中心要大胆尝试在物业抵押贷款的基础上进行创新，更加注重第一还款来源的分析，通过不同方式、不同渠道证实信息的真实性，全面控制贷款风险，在风险可控的前提下，适度放大抵押物的担保额度。

这种方式的好处是，既能有效地发挥抵押物的潜在价值，加大客户的违约成本，有效保障还款来源，又能促使我们更加注重第一还款来源的分析，摆脱以往完全依靠第二还款来源的思维模式，努力找到风险控制与业务发展的平衡点，从而有效解决小企业的融资需求。

当然，在选择采用这种方式评价贷款的时候，也要认真核定抵押物的现时价值、升值潜力、变现能力等，一般来说，抵押物价值必须处于上升通道上，避免人为抬高抵押物的评估值。

（狮山　陈维敏）

小企业专营中心新入职客户主任 心得体会

小企业专营中心，我人生的起点

新年伊始，南海农商银行站在新的起点，翻开崭新的一页。农商行在面临重大历史性机遇的同时，我也迎来自己新的机遇和挑战，人生的另一个起点，就是加入到小企业专营中心这个大家庭。

面对新的部门与新的同事，融入到西樵支行小企专营中心经营部这个集体让我感到陌生但却又那么的和谐与温暖。大家并没有因为我是新人而忽略我，他们总是积极而热心地帮助我，关心我。在工作中，如果我有不明白的地方他们总是尽最大的能力给我讲解；遇到认为我可以做的工作，就分配给我，以使我有更多的锻炼机会；同时在每次要我去做之前总是细心地为我讲解应该怎么去做。虽然我用心去记住每个环节，可总有忘记的地方，当我请教他们的时候，他们还会不厌其烦地讲解给我听，如果我还是不太理解，他们就会带着我去做，使我可以更好地记住这些程序和操作。

通过一个多月的努力学习和工作，我开始接手第一个贷款案例。我的第一个客户是做纺织原材料贸易的，趁春节前原材料价格处于低位，想到我行申请贷款补充流动资金。从我的首次实地调查，到写调查报告，到办理抵押物他项权证，最后到放款，整个过程都自己跟进。因为不知道具体的步骤，不知道要什么资料，所以在整个贷款过程中我每想到有哪些资料遗留就马上记下来，每遇到不明白的就虚心请教我的同事。其中，跟客户交流是十分重要的一个环节，虽然进行了实地调查，资料也收齐了，但在整个过程中还是需要不断的联系客户，获取信息的同时也掌握了客户经营动态。有时候，客户会抱怨：“怎么贷一点点钱就要这么多东西，连家里贷多少钱按揭买楼都要报告清楚，我能还钱不就行了吗？”但通过慢慢的解释和沟通，客户也理解我这样做是为了更快更好的把贷款做好，也开始慢慢的配合我的工作。终于，把贷款办好了，客户紧紧握着我的手，不停地谢谢我，这时，我也如释重负，像放下心头大石般的轻松，经过自己这么多的努力和同事的帮助终于得到收获了，更重要的是看到客户那喜悦的笑容才是最开心的。

我深刻地认识到小企这项业务并不仅仅是分析和计算，这是一个领悟的过程。在初期与客户交流的时候，无论是我与客户的交流方式还是交流技巧及结果，不是听了、看了就会明白与理解，只有真正地把收集到的数据去体会，去琢磨，才可以不断提高自己。在分析的过程中，不仅是罗列一些数字，更应该知道这些数字的背后意味着什么，它能反映出很多的财务信息，而不是简单的局限在表面上。

虽然说看着自己一点点的成长起来免不了有些激动，可是仍然不敢放松，我总是提醒自己不要放松警惕，要虚心学习，脑海里不时浮现起小企专营中心负责人经常跟我们强调的小企业专营中心核心理念：还信贷之本源，将信贷资金投放于实体经济中，做我们熟悉和了解的客户，积极运用交叉验证的信贷分析技术，重点分析企业的现金流，以确定贷与不贷、贷款金额、期限、利率的匹配性，培养一批符合市场需求的客户主任。

（西樵　李家星）

不求一步登天，只要踏踏实实走好每一步

我在南海农商银行从事柜台工作，不知不觉中已度过了三年多的时间。在过去的三年里，心路历程可谓坎坷：刚进行半年，同学问我工作怎样，我会自豪的告诉他：我在银行工作；一年后，这种自豪的心理开始消失；两年后，开始质疑自己做的是何种工作？2011年12月，接到去总行小企专营中心培训的通知，当时激动之情甚于当年拿到录取通知书，这是我一直在追求的梦想。

根据总行小企专营中心培训的安排，我先在总行学习理论，后安排到桂城经营部学习实务，在这个过程中，我对小企业信贷的理解开始了从理论到实践，从模糊到清晰转变。总行培训结束后，回到西樵支行小企业专营中心经营部工作，直到最近自己发放了第一笔贷款，对信贷的认识从框架到细节开始获得升华。

小企的宗旨是还信贷之本源，将信贷资金投放于实体经济中，支持地方中小企业的发展，我们服务的主体是本地有经济实体的中小型企业。因为中小企业贷款具有量小，时间急，缺少完整的财务报表，且抵押物少的特点，对我们的信贷业务的开展提出了有别于传统信贷的新要求和新挑战，需要我们简化贷款的流程，灵活贷款手续，降低贷款成本，以更加快的速度发放贷款。财务报表的不完整，则要求我们能够在有限的资料里，运用各种交叉验证的信贷技术对数据进行分析，了解客户的经营状况，盈利情况，以及资金的需求量，以确定贷与不贷，贷款的金额、利率、期限。面对客户无法提供有效的抵押物时，这要求我们对抵押物要有新的认识，可以要求客户用物业租金，厂房租金，通过签订转租协议来作为第二还款来源的补充，也可以要求客户提供第三方连带责任保证，以提高客户的违约成本，降低风险。在灵活处理，提高效率的情况下，更加注重风险的防控。小企业业务在制度上已经给予我们比较大的空间，如何利用这些空间，在制度与灵活二者中取得一个平衡点，是我们今后需要不断学习、研究、改进的地方。

在加入小企业专营团队的这两个月里，最大的收获就是跟着各位前辈，学习如何做贷前调查、办理房产抵押、整理材料、写各种报告以及贷后检查。在整理资料和写报告的过程中，了解到做一笔贷款必须要掌握哪些信息，如何对这些信息进行分析判断；在调查的过程中，学到如何与客户交流，如何在闲谈笑语中获取有用的信息；去到一家企业，要注意些什么，如何发现问题等等。这里面看似简单，实则博大精深，白天听起来很简单的一句话，晚上回去深思后发现那句简单的话里其实太不简单了。例如，这句简单的话要放在什么地方说，之前要为这句简单的话作什么铺垫，如何用一句简单的话去消除客户的戒备心理，拉近与客户的距离等等。前辈们十几年的经验，有太多的地方值得我去学习，带着思考去观察，细心品味。

对于我这样一名新人来说，想法很多，但感觉都有点不切实际。目前仅有的两个客户都是前辈们介绍的，能做的就是以这两个客户为基点，用心做好每一个环节，让客户满意，希望能用自己的诚意与热情打动客户获得转介绍，但感觉这样的被动性太大，守株待兔不是办法，应该主动的去拓展，去挖掘发现高价值的客户。目前的主要做法是利用自身现有的人脉关系，主动参加各种社交活动，希望能借此发现找到有价值的客户，如果通过此种方法仍无法打开局面，就只能采取蹲点主动上门营销的手段了。西樵拥有纺织、五金、陶瓷三大产业，而且都有相对集中的工业区，利用这种地利，采用蹲点的方式，开着车一家家厂看，通过观察，只要发现这家企业营业正常，开工率足，便主动上门营销，在这个过程中要注意两个方面：其一，要有承受各种挫折的心理准备，能有10%的成功率就不错了；其二，注意保护我行的企业形象，不能因小失大。作为一名新人，不求一步登天，只要踏踏实实的走好每一步。

我对未来充满信心。目前市场的资金需求是巨大的，许多企业都处于一种需要“输血”的状态，只是我还没有走出去而已，在这发展的过程中，一定要做到小心谨慎，始终把风险防控放在第一位，在寻找客户的过程中，一定要把握好应有的底线，宁缺勿滥，在“走”的过程中，以稳为重。

（西樵　朱明天）

浅谈农村金融理财的现状及对策

当下社会通货膨胀严重，CPI指数节节攀高，人民币在国内贬值已是不争的事实。人们在银行里的存款越来越不值钱了，于是有网友调侃道：“一张人民币上面画了多少个人，就代表够几个人花。”旧版的100元画了四个，而现在流通的100元却只画了一个。在这种通胀压力下，大家开始寻找新的出路——理财。近年来，金融理财业务在我国大中城市和商业银行如雨后春笋般快速成长，理财市场竞争趋于白热化，激烈化。而农村地区人口众多，村民的收入逐年增加，理财需求也随之增长，因此，开发农村地区理财市场这块“蛋糕”，有着重要的价值和意义。

一、理财产品的涵义

（一）理财的定义

指个人或机构根据当前自身的实际经济状况，设定想要达成的经济目标，在限定的时限内采用一种或多种金融投资工具，通过一种或多种途径达成其经济目标的计划、规划或解决方案。

（二）理财产品的定义

人民币理财产品，即由银行自行设计并发行，将募集到的资金根据产品合同约定投入相关金融市场及购买相关金融产品，获取投资收益后，根据合同约定分配给投资人的一类理财产品。

二、农村金融理财的现状分析

（一）农民理财意识有待开发，理财产品宣传力度不够

农村地区教育程度相对较差，投资理财方面的知识相对缺乏，思想比较保守，害怕承受风险。所以，对于银行的理财产品难免产生怀疑，不敢接受。近年来，不少农民受益于村里征地，卖地的分红，收入增加了，却不懂如何进一步运用理财手段使“钱生钱”，他们口袋里的“钱”，要么存进银行，赚点利息；要么就是建房，将积蓄反复用在新盖楼房、装修家居上面，理财方式仍然单一。与各大商业银行相比，农村金融机构在金融产品种类、服务水平和资源管理方面处于竞争劣势。理财业务起步晚，缺乏专业的理财人员，营销手段过于单一，导致金融理财市场的宣传力度不够，宣传面不广，农村金融理财市场的拓展工作难于开展。

（二）硬件配套相对落后，电子信息化建设有待完善

门面设计，外观特色，是一个银行品牌价值最直观的体现。无论是网点基础设施，还是银行网站的设计，都会给消费者带来深刻的印象。由于资金、技术等原因，农村金融机构的网点硬件基础设施做得不到位，服务水平落后，没能及时更新网点基础设施，如：电子化显示屏幕，自助电子银行操作机等；大堂经理人员配备不足，缺少相应的宣传和营销，网点里的宣传单张，产品彩页信息很多时候并没有得到注意，无形中流失了许多目标客户。而电子信息化建设方面，因为金融产品以及中间业务的种类较少，不少客户反映，银行网站版面设计不够丰富，特色不够鲜明；网上银行的功能不完善，不够强大，缺少人性化。

（三）理财产品的定位不明确，门槛较高，种类不够丰富

目前我国商业银行个人理财产品主要定位于中高端客户，理财产品金额起点较高，一般在5万元至50万元不等。虽说农民的收入有了一定的增长，但是短期内能达到这个理财标准的为数并不多。适合农民投资的理财产品种类少，导致农民个人投资渠道狭窄。而扎根农村地区的企业，也因为所提供的企业理财产品不多，投资收益性不强，以及理财服务支持不完善等原因，并没有得到很好的开发。再者，农民的收入带有较强的周期性和季节性，企业的资金周转也存在周期性问题，难以满足基金等理财产品的投资要求，这样一来很多农民和企业客户的资金大多只能局限于储蓄业务范围内。

三、农村金融理财市场的发展建议

（一）改善农村金融理财环境，加强理财信息宣传

开发农村金融理财市场，首先要改善农村金融理财大环境。当前，农民对金融理财产品知之甚少，理财知识欠缺，所以要加强对农村居民的金融理财知识和资讯的宣传。

1、网点宣传，网点柜员与大堂经理配合，对客户进行理财信息，理财产品的宣传、讲解，使其了解理财产品的收益和风险，提高客户投资理财意识。

2、实体宣传，通过分发宣传单张、彩页信息、内刊报纸、张贴海报、悬挂横幅等实际载体，大力宣传理财产品的资金安全性和收益稳定性，增强客户对理财产品的信心。

3、平台宣传，通过合作的短信服务平台，以短信的形式进行不定时宣传；网站设立专门理财频道，及时发布理财产品信息，更新理财知识和资讯；微博平台上也及时进行理财信息的更新，发布理财标语，广告词，让更多的网络客户第一时间接收并传播出去。这样宣传，普及面广，不但大大提高了理财产品的认知度，也对产品销售起到了很好的推动作用。

（二）明确目标客户定位，整合创新产品，提高抗风险能力

农村金融理财市场的客户大致分为三类：农民，企业，城镇的居民、白领。

1、农民。根据农村居民的经济、生活水平，以及收入的季节性、周期性强等实际状况，设计符合农民理财需求的金融产品。适当降低理财产品的门槛，开发起点不高的产品，同时可结合村委、社区的宣传，鼓励农民个体或集体购买理财产品。也可以针对农民的子女上学、养老问题，开发教育储蓄理财产品、农民养老的投资理财产品等。

2、企业。扎根农村地区的企业是农村金融的主力军。根据“二八定律”，可通过积极的理财产品营销，争取留住20%的优质企业客户，创造80%的理财市场效益。可根据企业的资金周转，现金流动周期性强，或者企业淡季旺季、春节等时间特性设计理财产品，同时加强企业网银理财功能的设计，完善产品售前售后服务，让企业客户购买企业理财产品更舒心，更放心。

3、城镇居民，白领。针对很多客户白天工作时间忙，没空到银行办理理财业务，或者不方便上网购买理财产品，可以在下班时间后或者晚上的时间推出理财产品。通过短信、微博平台发布理财产品信息，让客户在网银上购买。一方面方便了上班族投资理财，满足客户的需求；另一方面节省了银行柜台资源，有利于营业时间外进一步拓展农村金融理财市场。

理财产品创新整合的同时也要注意抗风险能力的提高。农民的“血汗钱”来之不易，加之对理财产品陌生，不了解其特性，银行既要向客户全面介绍理财产品的特点、期限、收益率等方面的内容，也要清晰准确地表明购买理财产品后可能出现的风险。要对客户资金高度负责，把理财产品的风险评估和控制放在首位，制定相应的风险防范措施，确保客户投资理财收益。

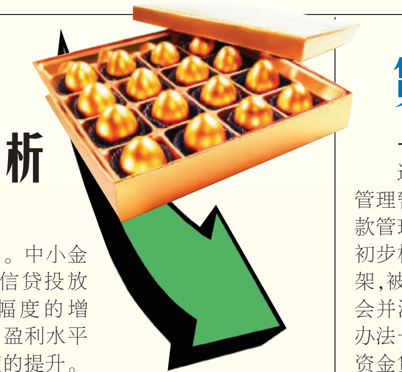
（三）建立良好的客户关系管理，提高理财队伍素质

根据客户的特性，对农村金融理财的客户进行分类，并对其收入，消费习惯等进行有效评估，筛选出不同层次的客户，建立一套完善的客户资料管理系统。一方面可以根据这个系统来提炼出优质客户，对其进行有效的理财营销；另一方面可以加强客户关系的管理，进一步提高理财服务水平，争取留住优质客户，创造更好的效益。

由于理财业务是一项综合性的业务，它要求理财从业人员须掌握会计、财务管理、投资等知识，全面了解银行、保险、法律等方面的实务。为此，银行应大力组织辖内员工做好理财从业资格认证和继续培训的工作。鼓励员工参加金融理财师、国际金融理财师等从业资格认证考试，邀请商业银行理财专家进行培训，进一步规范业务操作流程，不断提高理财队伍整体素质。

（丹灶　利承洪）

下调存款准备金率 对中小型金融机构的影响分析



中国人民银行决定从2011年12月5日起，下调人民币存款准备金率0.5个百分点。这是央行近3年来首次下调存款准备金率，此次调整后大型金融机构的存款准备金率将降至21%，中小金融机构的存款准备金率将降至17.5%。

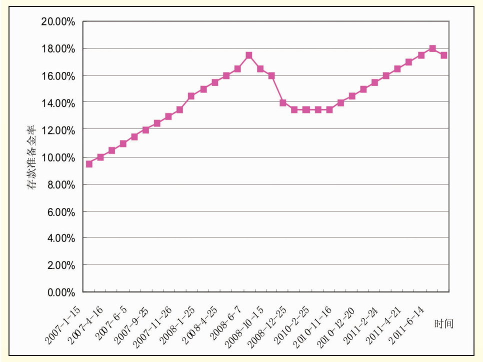
央行此次下调存款准备金率目的在于在通胀压力不断减弱的情况下，解决中小企业融资成本高和融资难的问题，同时防范经济硬着陆风险。据市场预测，此次存款准备金率的下调将一次性释放近4000亿元资金。现就本次存款准备金率下调对中小型金融机构有关业务的影响及相关情况分析如下：

一、下调法定存款准备金率的背景

经济通胀大幅回落。货币政策转向的背景是经济通胀增速大幅回落。2008年9月货币政策转向，其背景是工业增速低于13%，GDP出现破8%的风险。2009年3季度开始信贷紧缩，背景是工业增速突破13%，经济即将过热。2010年10月加息的背景是通胀即将破5%，且房价继续上涨。而2011年11月工业增速将回到12%附近，CPI也将下降到5%以下，10月全国房价同比下跌，政策的转向已经成为必然趋势。

外汇热钱大幅流出。2011年10月外汇占款减少249亿，比9月2473亿新增量明显回落，为2008年以来外汇占款首次下降，从外汇占款口径计算出来的热钱流出则高达293亿美元，外汇占款减少及热钱大幅流出是准备金率下调的又一原因。

二、下调法定存款准备金率提高了中小金融机构的流动性



2007—2011年中小型金融机构存款准备金率变化图

此次法定存款准备金率的下调，是今年以来央行连续六次上调法定存款准备金率的情况下第一次进行下调。中小金融机构存款准备金率由18%下调至17.5%，虽然有所下调，但依然处于历史较高水平。此次下调存款准备金率将释放一定量的资金，有效缓解了中小金融机构的流动性压力，同时可使中小金融机构的资金来源和可贷资金有一定幅度的增加，从而增强了中小金融机构的信贷投放和资金运用能力。中小金融机构12月的信贷投放可能会有较大幅度的增加，使得全年的盈利水平也将有一定幅度的提升。

此次存款准备金率的下调将有助于缓解市场上偏紧的流动性状况，货币市场高利率的状况将有所改变，这有效地减轻了中小金融机构的资金成本压力。同时，年底的备付要求较高，此次存款准备金率的下调有利于缓解当前的存贷比考核压力，可以部分对冲年底的高流动性要求，提前注入流动性，以便银行安排资金调度。

三、下调法定存款准备金率能减轻资金成本压力，提高资产收益

首先，存款准备金率的下调能够给中小金融机构带来更多的资金运用额度，在一级备付不变的情况下，中小金融机构可以将这部分资金用于高收益资产。

其次，存款准备金率的下调能够带动货币市场利率的下滑，中小金融机构的资金成本有所下降，因此，在两种综合作用下，存款准备金率的下调能够提高中小金融机构的资产收益。

四、下调法定存款准备金率对中小金融机构经营情况影响分析

自2010年起，为应对通胀压力，我国央行连续12次上调了存款准备金率，在一定程度上带来今年以来市场流动性普遍趋紧的局面。根据央行最新数据显示，10月末我国广义货币(M2)余额81.68万亿元，同比增长12.9%，狭义货币(M1)余额27.66万亿元，同比增长8.4%，货币供应量的同比增速均处于近年来的低点。此次存款准备金率的下调主要是考虑到了目前存款准备金率处于历史高位、欧美经济动荡引起外汇占款减少导致的银行流动性偏紧，从而极大地限制了银行的信贷投放能力，尤其对三农和中小企业冲击较大。

此次央行下调存款准备金率将为中小金融机构进行信贷结构调整赢得空间，如腾出一定规模的资金用于支持小微企业、“三农”和战略性新兴产业以及国家重点建设项目等。2011年年中一段时间，由于国家宏观经济调控趋紧，加上监管部门要求提高资本充足率、从严考核日均贷存比等，使得不少中小金融机构资金头寸紧张，在此形势下想多拿出资金投放于小微企业和“三农”等项目上，也是心有余而力不足。如果央行连续几次下调存款准备金率，这种情况将有望逐步改善，从而有利于加快整个经济结构的调整和发展方式的转变。

2011年，连续6次存款准备金的上调已经使中小金融机构实际多缴了大量准备金，虽然存款准备金率有所下调，但依然处于17.5%的高位，在目前存款增长速度缓慢的情况下，中小金融机构需对资金业务资产结构进行调整满足新形势下的流动性管理。

（大沥　卢丹丹）

贷款新规在外汇贷款业务中的具体运用

一、研究背景

近年来中国银监会陆续发布了《固定资产贷款管理暂行办法》、《项目融资业务指引》、《流动资金贷款管理暂行办法》和《个人贷款管理暂行办法》，它们初步构建了我国银行业金融机构的贷款业务法规框架，被业内并称为“三个办法一个指引”。同时，银监会并没有明确规定，贸易融资业务是否适用于“三个办法一个指引”。我行外汇贷款业务主要是外币流动资金贷款以及贸易融资业务。结合本行外汇贷款业务发展的具体情况，本文主要探讨《流动资金贷款管理暂行办法》在我行外汇贷款业务中的具体运用。

二、《流动资金贷款管理暂行办法》的相关条款

（一）对贷款资金需求的规定

对流动资金贷款的资金需求，《流动资金贷款管理暂行办法》第六条规定：“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。”同时，为了进一步明确流动资金贷款需求的测算方法，《流动资金贷款管理暂行办法》附有《流动资金贷款需求量的测算参考》，明确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”。

（二）对贷款资金支付的规定

在《流动资金贷款管理暂行办法》中，用了较多的篇幅来规范贷款资金的支付。第五章“发放和支付”中的第二十四条，明确规定了贷款资金支付的二种方式：贷款人“受托支付”或借款人“自主支付”；第二十七、第二十八、第二十九条，对“受托支付”或“自主支付”作了更详细的规定。

三、关于《流动资金贷款管理暂行办法》的若干思考

（一）外币流动资金贷款业务

按照《流动资金贷款管理暂行办法》第六条的规定，“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)确定流动资金贷款需求量。目前我行发放的外币流动资金贷款全部是100%人民币存单质押外币贷款。该类外币流动资金贷款的目的是为了规避汇率风险，套取人民币升值所带来的汇兑收益，具有投机性质。部分银行曾经推出“人民币存单质押+外币贷款+远期售汇”业务，俗称“三合一”产品，虽然外管没有明确禁止做该类业务但也不鼓励，并曾针对该情况进行了相关调研，据了解某些地方外汇局针对此问题曾与外汇指定银行谈话。

按照《流动资金贷款管理暂行办法》第三条的规定，“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”。结合《流动资金贷款管理暂行办法》第六条的规定，贷款的最基本原则是企业缺少资金，存在流动资金缺口。而目前大多数银行发放的是100%人民币存单质押外币贷款，既然企业能够提供足够的人民币存单用于质押贷款，说明有足够的人民币资金用于即期购付汇。根据《流动资金贷款管理暂行办法》中的“贷款需求的测算方法”测算，企业有足够的人民币资金用于即期购付汇，也就不需要贷款。那么按照“三个办法一个指引”的要求100%人民币存单质押外币贷款业务的合规性就值得商榷。

（二）贸易融资业务

由于银监会并没有明确规定，贸易融资业务是否适用于“三个办法一个指引”。贸易融资不同于一般的流动资金贷款，是否参照流动资金贷款执行《流动资金贷款管理暂行办法》，尚值得商榷。目前我行的贸易融资产品主要包括进口押汇、出口押汇以及出口商业发票押汇。本文将就贸易融资产品是否应执行受托支付问题进行一个简要的分析。按照资金流向的不同，本文拟选取进口押汇、出口押汇业务分别进行讨论。

1、进口押汇业务。

根据贷款新规规定，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。在受托支付模式下，银行应当按借款人实际用款进度发放贷款，直接将贷款资金划入借款人交易对手账户，保证银行对信贷资金流向的充分掌控。进口押汇是指信用证项下单据到期并经审核无误后，开证申请人因资金周转关系无法对外付款赎单，以该信用证项下代表物权的单据作为质押，并同时提供必要的其他担保，由银行先行代为付款，待开证人资金回笼后再行偿还。因此，对于进口押汇业务可以参考“三个办法一个指引”的受托支付相关规定执行。

2、出口押汇业务。

与一般流动资金贷款相比，出口押汇业务实际上类似于贴现，银行对客户先行备货发货的将来应收款项进行贴现，其核心在于提前支付。贸易融资所得外币资金可以直接结汇，企业采用出口押汇主要是用于规避汇率风险。现行贸易融资业务规定对客户资金用途并没有明确规定，连贷款用途都算不上，更谈不上受托支付。

四、政策建议

（一）加强贸易真实性审核

伴随人民币信贷全面收紧和企业转向外汇贷款，加上人民币升值预期，商业银行外汇贷款需求日趋旺盛。银行需要确保企业真实贸易背景以及外币贷款用于境外支付。

（二）严格执行实贷实付制度

客户经理应加强与支行营业部会计结算人员以及国际业务部的沟通和配合，逐笔监督贷款资金支付，直至贷款全部支付完毕。严格执行银监会“三办法一指引”规定，确保每笔信贷业务实贷实付制度落实到位，确保每笔贷款支付的真实性和合规性。

（三）采取灵活多样的抵质押方式

对于银行来说，100%人民币存单质押外币贷款不能收回的风险相对较小，但是如果考虑到《流动资金贷款管理暂行办法》中关于流动资金缺口的问题，该业务面临的政策风险较大，特别是在顺收大于顺支、外汇贷款持续增长的大背景下，外汇局希望企业即期售付汇而非通过外币贷款推迟售汇。因此，必须完善银行信贷财产抵押制度，对外币流动资金贷款、贸易融资业务采取灵活多样的抵质押方式。

（总行　邓兴来）