

# Finance

备战全国范围推广小额信贷

## 邮储银行谋做中国版“印尼人民银行”

◎本报记者 谢晓冬

印尼人民银行,还是孟加拉乡村银行?挂牌近一年之后,手握3.7万个网点的邮储银行终于将目标锁定在了前者。

“主要是组织模式和管理体制,具体业务规则和信贷品种还要结合中国情况。”昨日,邮储银行总行信贷部一位人士对记者表示。据其介绍,继去年年中在六省试点小额信贷之后,邮储高层已于近日决定今年把该项业务扩展到全国,并将“充分借鉴”印度尼西亚人民银行(BRI)的经验,在下半年实现开办小额贷款业务机构的“几何级数”式扩张。

### 推广路线图

“为了推广小额信贷,总行这个月先后开了两次电视电话会议,专门介绍试点地区的业务经验和布置试点任务。”一位地方邮储银行负责人向记者介绍。据悉,来自山东、浙江、河南等地分行介绍了业务试点情况,邮储总行信贷部亦讲解了有关业务规程和小额信贷利率定价的思路。

上述人士介绍,上述会议不仅是邮储自去年6月获办此项业务后的首次全国性专题会议,也是该行力争取小额信贷今年在全国铺开前的动员大会。邮储银行副行长吕家进会上代表管理层对小额信贷工作做了“三步走”的布置。

依据规划,邮储银行今年要以半年为界分别完成“试点推广”和“全面推广”,即上半年,河南、山东等首批试点省在省内全面推广,其余省要进行局部试点。下半年,则要在全国范围内全面铺开。

上述人士透露,这样一个推广



路线主要是在机构方面,在业务规模方面,则暂不做明确要求。“只要在控制风险的情况下,一年内达到收支平衡的业务规模即可。”“总行的意思是,初期要以先健全机构、锻炼队伍、掌握信贷技术为主,可在具备能力之后再寻求实现规模化发展。”上述人士说。

据其介绍,除此之外,邮储银行高层还要求各地针对农村与城市的特点,制定不同的市场开发策略。即农村,要把种植户、养殖户、小加工业主、畜牧业主以及一些专业村作为重点市场来宣传营销;城市则要把一些专业市场,如商贸批发市场作为业务重点。

### 中国版“印尼人民银行”

BRI是印尼主要国有银行之

一,其以出色的小额信贷模式,以及在这方面的盈利能力,在国际上与尤努斯的孟加拉乡村银行(GB)齐名。

据邮储银行总行信贷部一位人士介绍,在第一阶段的试点中,邮储银行在制度建设、信贷技术、种子队伍等方面已取得一定的积累。今年上半年的试点推广,仍将延续第一阶段的组织结构和作业流程。但下半年的推广,邮储将充分借鉴印尼人民银行的组织体制和管理模式,进行机构扩张。“目前有关机构的设置方案正在制定中。”上述人士说。

据上述邮储银行人士介绍,早在2004年底,时暂为邮政集团内部机构的邮储即开始了对该项业务的研究,并于其后派专人赴印度尼西亚、孟加拉、蒙古等微型金融机构发

达的国家进行了考察。而最终倾向于选择BRI,则主要是基于邮储的背景、组织结构、职能定位、金融环境等均与其而不是GB有更多的相似之处。

据介绍,邮储银行除了在总行层面成立农村金融服务部之外,已要求各地分行成立专门的农村金融服务部门,并集中开展针对小额信贷的研发与推广。

另外,监管机构允许邮政网点继续代理邮储银行从事部分银行业务,也给了邮储拷贝BRI的可能,有关的基层邮政网点与邮储网点的合作机制亦正在进一步探讨中。

数据显示,截至1月11日,邮储全国累计发放小额贷款1698笔,金额8684万元,结余1557笔,金额7616万元。

### ■相关

印尼人民银行(BRI)共有23个运行部门,分别承担四项主要业务:零售银行、商业银行、投资银行和农村小额贷款。其中,村行部作为一个运行部门,独立负责农村小额贷款。该系统共分总部、分行、支行和村行(工作站)四个层级,大部分村行建立在乡镇。村行部自1986年开始赢利,近年来一直是BRI利润的主要贡献者。

据专家介绍,通过层层监管和对基层的充分授权,以及市场化的利率,BRI很好的实现了可持续发展。例如其商业利率是18%,而其小额贷款利率则高达28%至63%;部门人员配备方面,分行以上机构工作的职员只占村行部全体人员的不到1.1%。

(谢晓冬)

## 银联去年跨行交易额增长超七成



◎本报记者 邹靓

中国银联昨日发布公司2007年业务快报显示,银联在2007年实现了银行卡跨行交易的快速增长,新增银联标准卡3亿张。除深化银联卡联网通用以及国外网络铺设外,银联在银行卡创新支付方面也

取得突破。

数据显示,2007年银联境内实现银行卡跨行交易39.8亿笔,总金额为3.22万亿元,同比分别增长40.88%和78.42%。银联跨行交易清算系统平均每天处理的交易达到1400多万笔,金额超过100亿元。据国际权威调研公司AC尼尔森报告显示,

银联品牌在国内认知度已达到96%。

### 延伸农村受理网络

截至2007年底,我国境内银行卡受理商户达74万户,POS机超过118万台,ATM机12万台,分别比上年增长21.8万户、36.3万台、2.5万台,初步形成了规模化的银行卡受理网络。

银联助理总裁卫国对此表示,2007年银联在银行卡产业起步较晚的地区倾斜资源,先后在吉林、内蒙古、山西、西藏、黑龙江、广西等无银联地区开设分公司,以点带面的推动了当地银行卡产业的发展。同时,2006年底启动的农民工银行卡特色服务也在一年多的时间里,实现了36000多家农信社的基层营业网点受理银联卡。

中国银联总裁许罗德进一步透露,银联在2008年的发展思路中,将循着围绕重点城市、逐步覆盖二

线城市、延伸至县乡村的思路拓展银行卡受理网络,最终实现全国范围的银行卡联网通用。“到2008年底,全国二级地市持卡消费占社会消费品零售总额的比例将达到10%,与银行卡网络相配套的专业化服务和受理终端将基本覆盖全国的二级地市和经济百强县。”他说。

### 境外机构发卡银联卡

银联的国际化战略走过的第四个年头,银联卡受理网络也进入了埃及、奥地利和乌克兰,实现了银联卡在亚太、欧美、澳洲、非洲等26个国家和地区使用。2007年,银联在上述国家和地区新增商户6.7万户、POS机8.9万台、ATM机6.7万台。目前,银联境外受理商户达到12.5万户、POS机17.4万台、ATM机36.5万台。

在港澳地区,银联卡接近全面受理;在欧洲市场,银联合作机构的

增加商户覆盖率正不断扩大;境外机构如日本三井住友公司也在2007年12月正式推出银联标准信用卡。

### 创新支付增长迅速

为将业务深入到更多行业领域,银联与保险、教育、医疗、航空等行业领先企业展开合作,进行了创新支付应用的多项尝试。2007年,银联开发了手机、互联网、固定电话、数字电视机顶盒的支付功能,用户数量正逐年递增。

数据显示,2007年我国手机支付定制用户新增495万户,总量突破1000万户,全年交易超过108亿元;银联互联网安全支付系统已经连接10家全国银行和13家区域性银行,实现交易超过1000亿元;固定电话支付终端更是实现超常规发展,2007年新增13.25万台,同比增长15倍,总量达14.82万台,全年累计交易金额320.6亿元。

## 江苏银监局提示关注价格波动

◎本报记者 邹靓

日前,江苏银监局召集辖内各大商业银行负责人,重点商谈了2008年江苏银行业的发展思路和监管重点。会上,江苏银监局局长于学军就当前银行业面临的金融风险、改革难点及监管重点给出了合理建议。

会上江苏银监局披露,2007年,江苏省银行业盈利能力大幅度提高。全省银行业金融机构(不含外资)实现利润618.18亿元,同比增加220.58亿元,增长55.48%。不良贷款率比年初减少126.13亿元,不良贷款率比年初下降1.43个百分点。

### 密切关注价格波动

于学军表示,国家宏观调控政策要求银行业金融机构严控信贷总量,严控信贷节奏,把贷款增速控制在与经济增长相适应的水平,防止经济大起大落,但也要坚持“有保有压、有进有退”的原则信贷结构。

2007年,江苏省加大了对农业、节能减排项目、节能环保型产业的信贷资金支持力度,于学军表示2008年江苏省还将积极支持农业生产特别是生猪生产、助学贷款、服务业发展、小企业贷款和国家节能减排重点工程的信贷需求,坚决压缩落后生产能力和高耗能、高污染项目的信贷需求。

同时,需密切关注国际国内市场、房地产市场、股票市场等市场的价格波动。通过对银行业金融机构的非现场监测和窗口指导,对出现预警信号的银行要及时采取风险提示、监管谈话、市场准入限制等措施。并按月或按旬做好银行存贷比的考核管理工作,一旦出现风险苗头要及时采取措施防止出现流动性风险。

### 支持农村金融和小企业

于学军称,江苏银行业发展规划的战略性问题,是要立足经济的发展态势、金融业的发展趋势和银行业自身的比较优势找准发展路径。在支农金融服务和小企业金融服务方面将坚持鼓励、引导、激励的政策,争取扩大新型农村金融机构试点地区,促进小企业贷款稳定增长。

2007年,江苏省内农村商业银行实现了投资入股苏中、苏北农村合作金融机构的案例,目前已有5家农商行与相应的农村合作金融机构签订了8对战略合作的框架性协议。省内城市商业银行南京银行先后实现入股日照市商业银行、成立泰州分行,在A股上市。非银行金融机构如信托等也加快了业务转型。

于学军表示,今年江苏省银监局将完善农村中小法人金融机构的股份制改造,进一步引导和支持农村合作金融机构引入战略投资者。“支持符合条件的农村商业银行上市和发行次级债券,建立有效的资本补充渠道和市场约束机制,支持符合条件的农村商业银行根据有关监管要求逐步实现跨区域投资和经营。”他说。

另外,江苏银监局正指导江苏长江城市信用社筹建建城商行并争取跨区域经营。对非银行金融机构支持其引进战略投资者、实施股份制改造及上市。对非法人机构则加快落实股份制改革。

## 国开行与世界矿业巨头结盟

◎本报记者 但有为

国家开发银行和英美资源集团股份有限公司4日共同宣布,双方已签署谅解备忘录,正式建立战略联盟关系,双方将在中国、非洲以及其他地区共同开发自然资源项目方面进行长期合作。

国家开发银行行长陈元认为,英美资源是全球顶尖的资源集团之一,拥有世界顶级的矿业资产组合和极具前景的开发项目,其中包括一些在中国的项目。国开行与之建立战略联盟关系,将更加有利于双方在自然资源领域开展业务。

英美资源首席执行官辛西娅·卡罗尔表示,英美资源很高兴与国家开发银行开展紧密合作,打造富有成果的长期合作关系。英美资源拥有遍布全球的项目,并正在中国积极寻求更多的发展机会。该谅解备忘录将进一步提升英美资源在中国、非洲及其他主要市场的项目开发潜力。

**中行“直客式”贷款大受欢迎**

从中行上海市分行了解到,中国银行近将陆续推出“理想之家”系列新产品,为个人客户提供更多的便利和优惠。同时,中国银行“直客式”的服务模式在沪上乃至在全国都普遍受到市场欢迎,成为中行产品的一个亮点。

“直客式”服务模式能为贷款者简化相应的手续,并降低购房成本。为了迎接市场挑战,建立良好的品牌形象,从2005年开始中国银行就致力于开拓零售贷款业务的新营销模式一直客式服务,并以“理想之家”为主打品牌,在全32家一级分行建立了完全服务于个人消费信贷业务的个人贷款服务中心。

经多年运营,“直客式”模式以其简便、省心、优惠等众多优点,广受客户的青睐。中行理财专家认为,为

者用四个“直接”完整概括了“直客式”服务的吸引人之处:

- 一、可直接办理贷款的相关手续
- 二、可直接办理网上备案
- 三、可直接享受中银汇兑、中银理财等高端优质服务
- 四、可同时直接享受中银汇兑、中银理财等高端优质服务

在中行的“理想之家”贷款服务中心,优质客户可以直接获得包括中银汇兑、中银理财、中银信用卡等品牌项下的各类金融服务。

证券代码: 600966 证券简称: 博汇纸业 编号: 临 2008-006

### 山东博汇纸业股份有限公司关于控股子公司对外担保事项的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整,对公告的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏负连带责任。

**重要内容提示:**

- 被担保人名称:山东恒台博汇社会福利化工厂
- 本次担保数量:6,000万元
- 本次担保后累计为其担保数量:6,000万元
- 本次没有反担保
- 对外担保累计数量:20,200万元
- 对外担保逾期的累计数量:无

**一、担保情况概述**

2007年10月17日,公司第五届董事会第十一次会议审议通过了《关于同意公司控股子公司——淄博大华纸业有限公司对外担保的议案》,董事会同意淄博大华纸业有限公司召开董事会为山东恒台博汇社会福利化工厂提供6,000万元的银行贷款担保。

2007年10月28日,淄博大华纸业有限公司召开董事会审议通过了为山东恒台博汇社会福利化工厂提供6,000万元的银行贷款担保。

2008年1月31日,山东恒台博汇社会福利化工厂与中国农业银行桓台县支行签署《借款合同》,中国农业银行桓台县支行作为山东恒台博汇社会福利化工厂提供6,000万元的流动资金借款。该合同有效期自2008年1月31日起至2008年12月29日止。

**二、被担保人基本情况**

公司名称:山东恒台博汇社会福利化工厂  
注册地点:桓台县马桥镇大成工业区  
法定代表人:郑仁  
经营范围:生产、销售氯气、聚氯乙烯、氯乙烯单体、型材和塑料制品、氢氧化钠、二氯乙烷、过氧化氢、电石渣、盐酸、硫酸、废触媒;销售化

工产品,货物进出口。

山东恒台博汇社会福利化工厂目前注册资本2,500万元,本公司与其无股权关联关系。截止2007年12月31日,山东恒台博汇社会福利化工厂未经审计的资产总额为97,559万元,负债总额为40,940万元,净资产为56,619万元,净利润为12,318万元。

山东恒台博汇社会福利化工厂不是本公司直接或间接持有人或其持有人的关联方、控股子公司和附属企业。

**三、担保协议的主要内容**

- 1、担保金额:人民币6,000万元;
- 2、保证方式:连带责任保证担保;
- 3、担保期间:主合同约定的债务履行期限届满之日起二年。

**四、董事会意见**

目前该厂的经营、财务状况符合本公司的控股子公司为其担保的条件,经营状况良好,董事会同意淄博大华纸业有限公司为其提供6,000万元的银行贷款担保。

**五、累计对外担保数量及逾期担保的数量**

截止公告日,本公司累计对外担保金额20,200万元,无逾期担保。

截止公告日,本公司的控股子公司累计对外担保金额18,000万元,无逾期担保。

**六、备查文件目录**

- 1、董事会决议
- 2、保证合同

山东博汇纸业股份有限公司董事会  
2008年2月4日