

● YINHANG JINGJI XINXI
GONGZUO JINGYAN HUIBIAN

银行经济信息工作 经验汇编

中国金融出版社

银行经济信息工作 经验汇编

中国工商银行调查信息部

中国金融出版社

责任编辑：胡扶民

银行经济信息工作经验汇编

中国工商银行调查信息部 编

中国金融出版社 出版发行

河北三河印刷厂 印 刷

787 × 1092毫米 32开 3.375印张 68,000字
1986年1月第一版 1986年1月第一次印刷
印数：1—10,500
统一书号：4058·173 定价：0.52元

编 者 的 话

在从事银行经济信息工作中，我们经常听到一些同志反映，经济信息是一门新业务，缺经验，少办法，不知从何入手，希望总行多组织一些经验交流。为适应同志们的需要，进一步把信息工作开展起来，我们编纂了这本小册子，供大家学习参考。希望通过这个小册子，有助于广大信息工作者互相学习，取长补短，共同提高，并在已有经验的基础上，不断创新，开拓银行经济信息工作的新局面。

需要说明的是，我们的编纂工作虽从一九八五年开始着手进行，但本书选用的材料中，涉及到不少工作是在基层工商银行分设以前做的。在此，对人民银行曾参加过这一工作的同志，表示感谢。

由于编者水平所限，我们的选编工作难免有不妥之处，请读者批评指正。

一九八五年五月

目 录

明确指导思想 做好信息工作

中国工商银行四川省分行…………… (1)

搞好预测预报 促进城乡经济发展

中国工商银行吉林省榆树县支行…………… (5)

创办《黑龙江经济信息》报的做法与体会

中国工商银行黑龙江省分行…………… (12)

搞好信息 指导信贷工作

中国工商银行福建省厦门市分行…………… (18)

充分运用经济信息 促进地方产品发展

中国工商银行江苏省徐州市支行…………… (23)

掌握信息 为生产和流通服务

中国工商银行河北省唐山中心支行…………… (25)

为提高企业的经济效益 开展预测预报

中国工商银行陕西省西安市纺织城办事处… (28)

抓好信息反馈 为地方经济服务

中国工商银行广东省江门市支行…………… (31)

我们是如何做好信息测报工作的

中国工商银行河南省分行…………… (34)

开好市场分析测报会

中国工商银行天津市和平区办事处…………… (37)

按经济区建立信息网络

中国工商银行福建省分行……………(42)

开展冶金经济信息工作的基本做法

中国工商银行上海市杨浦区办事处……………(44)

建立轻工“三大件”的经济信息网

中国工商银行上海市虹口区办事处……………(53)

搞好信息档案建设 提高信息工作水平

中国工商银行江苏省无锡市支行……………(62)

积累信息资料 开展咨询服务

中国工商银行陕西省西安市土门办事处……………(66)

抓好信息工作的十个环节

中国工商银行辽宁省大连市分行……………(72)

建立健全六项制度 积极开展信息工作

中国工商银行广东省湛江市分行……………(78)

掌握“三个环节”实行“三个结合”坚持“三个服务”

中国工商银行河南省商丘地区中心支行……………(83)

积极进行培训 提高信息人员素质

中国工商银行黑龙江省哈尔滨市分行……………(90)

专群结合开展信息工作

中国工商银行新疆博尔塔拉蒙古

自治州中心支行……………(94)

发展行外信息力量 搞好银行信息工作

中国工商银行陕西省西安市分行……………(97)

明确指导思想 做好信息工作

中国工商银行四川省分行

我行经济信息工作，是在不断地探索中前进的。通过对前一时期工作的回顾，使我们深刻认识到，开展银行信息工作，必须根据银行工作联系面广的特点，突出银行经济信息的综合性，以便为银行工作服务，为领导部门制定金融决策服务。在这一思想指导下，从1984年下半年起，我们即有计划地对省里确定重点发展的26个大类行业、产品进行了系统的调查。目前已完成的调查产品有：蚕丝绸、纺织品、皮革、榨菜、手表、电视机、收录机、电冰箱、洗衣机、照相机、小水泥、大理石等。根据省里规划，这些产品发展到“六五”后期，其总产值将由45亿元增为74亿元，利润由3.4亿元增为6.1亿元，税金由6.6亿元增为9.6亿元。由于我们的调查具有一定的系统性和全面性。因而对党政领导、经济主管部门，生产、流通企业以及银行自身研究经济变化和经营决策等方面起了一定的作用。引起社会有关方面的广泛重视和好评。据不完全了解，我们提供的产品系统调查信息，有的被报刊先后刊载多次。一些地市的有关经济部门和单位也频频来人、来函索要。省审计局为了完整地保存我们

的系统调查资料，还专门派人来行索取底稿，拿回机关自己誊印。一些大型企业的同志反映说：“过去派人走出去搞信息，走了不少路，花了不少钱，而所得到的多属点滴资料，用处不大，不如银行搞得系统全面，很有参考价值。”1984年上半年南充中心支行搞的全省丝绸工业调查，还被省评为哲学和社会科学成果四等奖。

各地、市、州行，除了完成省分行统一布置的任务外，他们也根据当地实际情况，开展了本地区的系统调查，同样收到好的效果。例如重庆市分行早在1983年下半年，就针对1982年下半年维棉布销售大幅度下降（比1981年下降67%，年末库存高达1,800多万里，占压资金2,100余万元；1983年市里又下达生产、收购计划5,700万里、而纺织品采购供应站只同意收购500万里，造成维棉布积压严重，工商矛盾尖锐）的情况。及时组织力量，在有关行处的配合协作下，深入企业，就生产、原料供应，以及城市、农村市场销售情况做了系统全面调查，取得了2000多个数据。经过综合分析研究，弄清了维棉布销售的来龙去脉，提出设法扩大维棉布销售的建议。信息发出后，反响很大。国家计委给银行来信说：

“维棉布的出路，的确是个突出问题，已会同有关部门研究。还有什么情况望及时来信。”不久，重庆市领导机关根据中央指示，决定采取降价、减税、免证措施，很快打开了维棉布的销路。1984年1至4月库存下降到620万里，比年初下降76%，搞活资金3,000多万元。

我们的具体做法是，采取委托一行牵头，有关行协作的办法，效果较好。第一，可以在一定时期内同时布置几个调查项目，能节省时间；第二，由于调动各个基层行处的力

量，省行只起组织推动作用，这就使省行有较充裕的时间和精力来加强整个信息工作的组织领导，第三，通过组织调查可在实际工作中提高信息干部的认识水平和业务能力，第四，有利于开展横向经济联系，加强行处之间的协作配合。

我们的体会是：

一、银行经济信息工作只有根据银行工作的特点，按照党的方针政策，紧密围绕各个时期经济工作的中心任务来进行，才能较好地发挥信息为领导决策服务和指导工作的作用。由于我们1984年在实际工作中较好地体现了这个思想，才使我们的工作有所前进。

二、由于银行是国民经济的综合部门，坚持银行经济信息的综合性，就突出了银行的特色。只有这样，才能有助于研究宏观金融决策，并从宏观角度去指导微观经济活动，也才能使银行经济信息有别于其他经济信息，而成为具有银行特色的经济信息。例如，我们1984年传递的烧碱信息，不但研究了烧碱工业本身，还研究了与烧碱有关的盐业和化工工业。这样，经过对各类信息的综合分析研究，不但摸清了碱、盐、化工三个工业相互依存和相互制约的关系，也找到了当前这三个工业上不去的重要原因之一，是原盐价格不尽合理。因此，合理调整原盐售价就成为促进碱、盐、化工三业发展的关键。我们据此提出了通过财政对原盐减税来降低原盐售价的建议，并指出，财政因减税减少的收入，可从烧碱、原盐、化工增产中更多地拿回来。这就使这一信息具备了一定的综合性。因而对党政领导、经济主管部门、生产企业，以及银行自身制定决策，指导基层业务工作起了一定的积极作用。

三、采取一定的组织形式，沟通银行内部信息，结合银行业务，集体论证，是银行利用信息为自身工作服务的前提条件。几年来，我们搜集整理和传递了一定数量的信息，发挥了一定作用，受到社会有关方面的关注。但由于我们水平低、力量不足，没有进一步将信息资料结合银行业务论证分析，提出建议，因而使信息为银行业务服务的作用未能充分发挥。为此需要我们进一步加强同各业务处室的协作配合，在行长领导下，群策群力，结合银行业务进行综合分析，采取相应措施，以发挥信息为银行业务工作服务的积极作用。

搞好预测预报 促进城乡经济发展

中国工商银行吉林省榆树县支行

1981年以来，我们在上级行的领导下，针对县级工商银行的特点，立足本地，开展了经济信息工作。三年来共发出《经济信息》133期，有明显反馈效果的89期，占发出信息的66.9%。这些预测预报信息，有的被省、地、县政府及有关部门采用，有的被有关经济部门和县政府批转，有的被省行、地方报刊和《经济日报》、《市场》、《经济参考》等全国性报纸刊用。

经济信息工作，对县级银行来说是一个新的课题。三年多的实践使我们感到，“改革面前无成路，勇于实践有新途”。针对县级工商银行如何搞好经济信息工作，我们进行了如下的探索。

一、经常不断地探索新的方法和途径

经济信息工作是一项新的工作，各地银行相继开展，没有成型的模式可循，形势要求又很紧迫，不能等待。因此，只有本着上级行总的指导精神，面对具体方法和途径进行不断的探索才能有所开拓。三年来，我们具体采取了以下几项措

施加强信息工作：

（一）建立健全信息领导机构和专兼职队伍。我们成立了由13人组成的信息领导小组，由行长任组长。副行长和计划股长任副组长。并专门成立了信息办公室，由一名行级领导兼办公室主任，同时在行内又选聘了56名兼职信息员。

（二）把信息工作纳入竞赛、评比和业务技术考核工作中。

（三）举办信息业务快训班。三年来，我们共举办了4次信息业务快训班，讲授了信息基础知识及预测方法。

（四）聘请信息顾问。

（五）扩大横向网络，建立城乡测报点。1983年横向网络比原来有所扩大。在县内建立测报点32个，指定测报人员37人。新建43个联络点。

（六）建立资料室，系统地积累各种资料。

（七）采用科学的调查方法。为了保证预测预报信息的准确程度，我们在调查预测中采用了“德尔非法”“静态数列分析”“典型调查推算”“市场动态观察”“图表显示法”和“函信往来”等方法。由于方法简便易行，收到了较好的效果。

（八）信息工作和全行业务活动紧密结合。为扩大信息工作在银行业务活动中的影响，我们还采取了一些强化信息作用的方法和措施。如几十万元以上的贷款要由信息部门参加研究；所有中短期设备贷款的发放都要有信息部门参与考察和研究；信息部门要参与国民经济汇报会和有关经济调查；信息部门参与长远经济规划的制定；参加县有关部门的经济会议等。

二、脚踏实地的发展地方经济穿针引线当参谋

在信息工作基本开展起来时，我们感到虽有成果，但与形势发展要求距离很大。主要表现为：材料零散的多，系统的少；一般化的多，围绕银行业务的少；产品信息多，金融信息少。对此，我们信息领导小组进行了认真地研究，做出了转轨定向的三条决定：一是应围绕信贷资金投向和效果考核作文章；二是应围绕组织货币投放和回笼多搞些分析预测；三是为发展地方经济，开辟资金来源献计献策。具体做到“四个结合四为主”：

（一）长期预测与近期预测结合，以近期预测为主。县级工商银行由于业务范围、技术力量、资料占有等条件限制，搞大型、宏观的信息预测预报很难做到。而信息预测预报又要求我们从繁多的内容中，广阔的范围中去寻找本行最需要的、党政领导和工商企业最关心的、指导工作最有用的课题进行调查预测，这样才能分清主次，抓住重点。根据我们的实际情况，在调查预测中，我们把五年以上的视为长期，二至四年的视为中期，一年以内的视为短期。紧紧围绕着我县本世纪末的各项目标和当前调整、改革这个中心，开展了“长短结合，以短为主”的预测预报活动，提高预测预报的准确程度，对指导生产，搞活经济起到了积极的作用。1982年5月，我们根据县内啤酒供应紧张的情况，搞了三年内啤酒产销趋势预测，并提出了啤酒产量翻一番的建议。县政府对此十分重视，采纳了我们的意见，银行发放了中短期设备贷款24万元，扩建了厂房，增添了设备。1983年末，啤酒年产量达到2,804吨，比上年同期增产68.4%，实现利润76万元，比上

年同期增长55.1%。

短期预测，效果更为直接、明显。1981年我们派人深入到实行联产承包责任制的农村，对棉胶鞋供求趋势进行了调查预测。调查中看到，随着形势的发展和农民生活水平的提高，棉胶鞋已不再是农民越冬的主要装备，而成为他们的劳动保护用品，因此，需要量将增加。同时，考虑到1982年还将还有一些农村实行“大包干”，棉胶鞋购买力的增长将提前实现等因素，测算出全县全年的销售量将达到12万双左右，比1980年增长20%。而商业部门只安排了10万双的货源，到10月末仅购进6.7万双。省政府和市政府财办接到我行这个信息后，与有关部门研究，调整了棉胶鞋的生产计划和购销计划，商业部门又购进棉胶鞋6万双，结果全县全年销出11.7万双，为我行预测销量的97.5%，满足了旺季市场棉胶鞋的供应。

三年多的实践使我们感到，县级工商银行在开展经济信息 and 市场商品预测预报中，采取“长短结合，以短为主”的方法，便于发挥基层行处“面对实际，选题准确”的优势，克服调查时间长，信息反映慢的缺点，对形势的判断和数据的推算误差小，不仅使信息预测预报具有灵、准、明、快的特点，而且对当地领导机关和有关部门更有使用价值。

（二）城市预测与农村预测结合，以农村为主。我县工业品的主要市场在农村，所以我们在搞市场信息预测预报时把农村市场做为重点，用它来“反射”和“透视”工商企业的生产和流通，以更好地为搞活经济服务，为城乡经济改革服务。1981年春，为了掌握我县试行农业生产承包责任制以后，商品需求出现的新变化，我们深入农村，经过调查，发

出了《农村实行大包干后，木农具销售趋势的预测》和《农村将出现小农具热》等信息。由于预测的情况既新又准，得到了县政府的重视，县计委根据这个预测调整了木农具的材料计划，又批给木农具厂农具用材500立方米，银行及时贷款15万元，支持其生产了大量的锄杠、扬锹把、马夹板、马小鞍各种车棚等社员急需的农业生产资料，满足了农业生产需要，帮助企业搞活了生产。同时县领导把我县农业机械化的结构由“大中小结合，以大为主”，转变为“小中大结合，以小为主”，并削减了原计划购进的大型拖拉机400台。

1983年冬在旺季市场调查，我们发出了《农民要求改革小四轮拖拉机》的信息，《经济日报》、《长春日报》和《物资商情》报先后刊用，受到省电子机械工业厅的极大重视，一位副厅长亲自写信鼓励我们。长春拖拉机厂根据这条信息反映的农民要求，很快研制成适宜东北垅作及高秆作物中耕需要的“高地隙变型拖拉机”，深受农民欢迎。1984年我们发出《农村将出现集中购买电视机趋势》的信息后，引起了商业部门的重视，县广播服务部一次就从北京购买50台14吋电视机，直接售给红星乡孙家村的农户。事实使我们看到，信息预测必须适应地方特点，反映大多数人所关心的问题，才能收到显著的反馈效果。

（三）产销分析与资金投向结合，以指导资金投向为主。我县过去是机械化重点县，其工业结构以农机修造为主。党的十一届三中全会以后，我们把经济信息的重点放在发挥地方优势，改变我县工业结构，帮助企业开发新产品和指导资金投向上，取得了较好的收效。三年多来，我们通过

发出经济信息配合有关部门，帮助县里办起了以农副产品为主要原料的乳制品厂、淀粉厂、麦芽厂和酒瓶厂，增加奶粉、淀粉、粉丝、酒瓶、麦芽、等五个新品种。帮助三个酒厂实现了技术改造，使榆树大曲和啤酒两个品种产量翻了一番。初步改变了我县以农机修造为主的工业结构，开始向以农副产品为主要原料的农副产品深加工的轻型结构发展。在反复调查研究的基础上，我们发出了《办乳制品厂大有可为》的经济信息，提出了“先办厂，保养牛”走“厂建牛增、牛增厂扩”这个路子的建议。这个信息发出后，很快得到县领导和有关部门的重视。县计委牵头召开了有关部门参加的会议，专门进行了研究，主管工业的书记亲自抓落实。最后决定把这个厂交给环城乡办，县财政局投资12万，农行贷款18万元，办起了我县第一个乳制品厂。广大农民得知这个消息后，调动了他们饲养奶牛的积极性，打算卖牛的不卖了，原来没有牛的也想买牛了。当我们了解到奶牛价太贵，农民买不起这个情况后，又发出了《一个有意义的资金新投向》的信息，县农业银行接到此信息后及时发放养牛贷款44万元，解决了农民“买牛难”的问题。现在全县奶牛数量由1980年的104头增加到513头，给乳制品厂初步建立了一个原料“基地”。乳制品厂1983年6月建成投产，年产值达90万元，每年为国家提供税利10万元。

（四）购买力匡算和分析货币流通变化结合，以分析货币流通变化为主。为进一步掌握全县城乡居民购买力投向和货币流通规律，我们经常进行预测，定期向商业和有关部门提供货币流通情况的预测预报。为进一步搞好商品和信用回笼，我们除坚持每半年发布一次这方面的信息外，还根据影响货

币回笼，增加货币投放的重大因素随时发布有关货币流通情况的信息。从1981年至现在共发出这方面的预测预报信息16次，这对扩大我县商品回笼和信用回笼均起到积极作用。

1984年一季度末，我们根据现金计划执行情况和百户农民货币收支结构调查，发出了《今年6月末全县货币到底有多少》的预报，县农业银行、县供销社将这次信息批转所属单位，县农业银行根据这次信息提出的情况和依据，开展了大力组织农村存款的活动，取得了明显效果。1984年6月末统计，农村存款余额比上年同期增长30%。通过上半年现金计划实际执行情况验证，我们预报的趋势正确，数字准确率达95%以上。我们感到货币流通牵连全局，掌握货币流通信息，对指导生产和扩大商品流通有重要作用。