

第一章

商业信贷环境



学习目标

通过对本章的学习，你应当能够：

描述成为一名成功的商业银行家所必备的个人性格特征和专业技能；

理解对商业信贷业务有重大影响的主要立法和规章；

理解除银行之外的其他贷款来源在向商业借贷者提供贷款方面如何与银行互为补充或相互竞争；

界定那些构成商业贷款环境的地方性、全国性以及国际性经济因素；

准确使用以下重要术语：

- 经纪商行
- 商业金融公司
- 商业销售金融公司
- 社区再投资法案（规则 BB）
- 合作社
- 信用合作社
- 信贷机会均等法案（规则 B）
- 美国联邦存款保险公司
- 联邦储备委员会
- 金融机构改革、恢复和加强法案
- 利息收入
- 租赁
- 联邦银行法案
- 非利息收入
- 北美自由贸易协议
- 货币监理署
- 规则 B、规则 O 和规则 Z
- 贸易信贷
- 贷款诚实法案（规则 Z）

引言

美国银行系统有别于其他工业国家银行系统的一个主要特征就是它拥有数千家小型的、属于私人所有的银行，这些银行都接受活期储蓄，并且提供贷款。在欧洲，没有任何一个国家拥有上百家称得上是商业银行的机构。而在美国，我们可以看到 9,000 多家不同的银行，其中大多数都是以社区为依托的；也就是说，大多数银行的主要目的是服务于一个地方性客户群体的金融需要，而不是为某一区域的客户乃至全国的客户提供服务。

许多金融专家曾经预言：随着大量小银行相互合并、被大银行收购、或者成为控股公司或连锁银行的一部分，银行业将会逐渐萎缩。例如，在 1982 年的时候，全美国共有 14,451 家银行。经过各种各样的合并活动，到 1996 年的时候，根据联邦存款保险公司的统计，银行的总数已经减少到 9,528 家。但是，即使一家社区性银行已经被一家区域性银行或全国性银行并购，其工作重心仍然是服务于地方性社区市场的金融需要。

不论以什么样的标准来衡量，社区金融业至今依旧繁荣。而且，原因十分简单：银行业仍然是一种以人为导向的行业，而商业信贷则最为明显地体现了这一特性。大多数商业客户都宁愿同自己所在社区的银行建立和维持一种账户关系，而不愿意同位于某一陌生城市的银行建立这样一种关系。这样，当客户们需要贷款的时候，他们就可以通过电话和互联网络与银行取得联系，或者直接走进银行，同一位了解他们的事业的银行业务人员交流，以便获得正确的咨询和建议，从而找到能够使自己的事业走向繁荣的金融产品。

银行业是一种以服务为导向的行业，而客户关系是确定哪些银行能够成功、哪些银行不能成功的最重要的因素。正因如此，商业信贷业务人员是决定银行利润率的关键动因。在如今的许多银行中，商业信贷业务人员被称为商业银行家或客户关系经理。在本书中，我将交替性地使用这两种称谓，因为它们所表示的职位通常承担着相似的工作任务。

商业信贷过程中的大多数步骤都涉及到商业银行家与商业信贷客户之间的人际交流，这种交流始于最初的贷款洽谈，并在随后的洽谈和贷款信用调查过程中持续不断地进行。这样，如果银行认定向某一位客户贷款所带来的信贷风险是可以承受的，商业银行家和客户就可以再次会面，就贷款的具体条件进行磋商、讨论其他金融产品、直至达成贷款协议。当所有的贷款文件都已经处理完毕并且正式签字之后，贷款监理、附加服务的销售以及其他后续行动就开始了。客户关系经理将继续与客户一道工作，以确保客户的事业进展顺利、其金融债务能够继续得到偿还。简言之，作为银行与其商业客户之间的主要纽带，商业信贷业务人员对双方的事业成功都具有实质性的影响。

在这一章里，我们首先要了解商业信贷业务人员的工作——这个职位的重要性体现在哪些方面、它涉及到哪些方面的工作、要成为一位成功的商业银行

家，需要具备哪些个人素质和专业技能。本章还为研究商业信贷过程打下了基础，因为它首先考察了美国信贷监管规则的起源、随后又分析了营造当前信贷环境的竞争力量、经济力量和监管力量。

商业银行

大多数银行都具有两项共同的特征：首先，其主要收入来源于它们所发放的贷款；其次，大多数贷款都投向了当地的企业，比如制造商、批发商、零售商、服务公司或农业生产者。

贷款

大多数银行的利润率都取决于它们的信贷业务量。用以发放贷款的资金来源于活期储蓄、定期储蓄存款、银行股份销售、联邦储备基金和联邦家庭信贷银行贷款。银行以一定的成本获得这些资金，然后以高一些的价格将其出租。这些资金当中有很大一部分是作为商业贷款而出租的，商业信贷业务人员是推动这一过程的主要行动者。通过出租资金而获得的租金被称为利息收入。每一位商业银行家都有责任确保货币以高于其购入成本的价格租出。同时，商业银行家还必须牢记：贷出的资金是储蓄客户和股东们的财产。因此，商业银行家在行使其受信托人的权利时必须做到谨慎、负责。这就要求他们一方面要准确掌握银行取得资金所花费的成本，另一方面又要知道如何给贷款确定一个适当的价格，以确保贷款能够得到回报。否则，银行就会蒙受经济上的损失，而这种损失将损害储户、雇员和股东的利益。在很长一段时间里，银行的大多数利息收入都来自于商业贷款或农业贷款。但是，正像图表 1.1 所展示的那样，在过去 30 年间，未偿付的商业贷款与消费贷款在贷款总额所占的比例已经发生了很大的变化。

在过去的十年，商业贷款和消费贷款获得了长足的发展。近来，随着竞争的不断激烈以及行业结构的变化，商业贷款的增长速度已经大幅度降低。到 1996 年，消费贷款已经占到未偿付的商业贷款和个人贷款总数的 44%。

在 1997 年，银行的服务费收入在银行利润中所占的比例第一次超过来源于其他渠道的净收入的总和。这些服务费收入来自于客户关系经理出售给客户

的服务。这一类收入被称为非利息收入。图表 1.2 总结了过去 30 年中利息收入和非利息收入的发展趋势。

利息收入在总收入中所占的百分比正在逐渐降低。银行通过提供其他服务而获得的收入正在不断增加，其增长速度高于利息收入的增长速度。这再次表明：商业银行家不仅需要成为优秀的信贷业务人员，还必须成为优秀的推销员。

图表 1.1 向企业和个人提供的未偿付贷款的变化趋势概览
(单位：百万美元)

年度	向个人提供的贷款和向企业提供的贷款的总和	向企业提供的贷款 (商业贷款)	在贷款总额中所占百分比	商业贷款增长率 (%)	向个人提供的贷款 (消费贷款)	在贷款总额中所占百分比	消费贷款增长率 (%)
1996	1,270,747	709,895	56	18	560,852	44	67
1986	936,157	600,454	64	236	335,703	36	182
1976	297,657	178,751	60	122	118,906	40	148
1966	128,290	80,394	63		47,896	37	

资料来源：联邦存款保险公司研究与统计部

图表 1.2 利息收入和非利息收入的发展趋势
(单位：百万美元)

年度	利息收入		非利息收入	
	金额	占总收入的百分比	金额	占总收入的百分比
1996	312,791	76	93,572	24
1986	258,873	87	37,275	13
1976	51,645	93	3,818	7
1966	13,286	87	2,025	13

正像图表 1.3 所显示的那样，每笔商业贷款的平均规模也呈增长之势。1996 年，所有美国银行向企业提供的大多数贷款的金额都在 1,000,000 美元以上。这再次表明，商业银行家必须作出明智的贷款决定，因为，当一笔贷款出现问题时，损失的数额将是非常巨大的。

图表 1.3 贷款的平均规模			
低于1 亿美元	1 亿美元—2.5 亿美元	2.5 亿美元—10 亿美元	超过 10 亿美元
11.9%	7.7%	18.4%	62.0%
资料来源：联邦存款保险公司			

商业信贷业务人员

典型的商业银行是为了服务于当地社区的金融需求而存在的。一位小业主需要一笔贷款，以便在街边开一间花店；附近的一位汽车部件批发商需要一笔贷款来更新设备，以增强自己的销售能力；城郊一家家具厂的厂长需要一笔周转性贷款来购买原材料，以弥补库存的不足。这些人都会成为银行的客户。由于商业信贷业务主要是以社区为依托的，大多数商业银行家都会亲自与社区内的商家直接联系，并且会保持这种联系。成功的客户关系经理必然是一位高明的人际关系专家，他认识到贷款是提供给人、而不是提供给缺乏个性的商业实体的。因此，商业银行家必须全面而又深刻地理解他们参与竞争的行业。

在向一位商业客户提供贷款之前，商业信贷业务人员必须确定：

企业的管理情况如何；

它的产品和服务有哪些；

这些产品和服务是怎样制造或怎样提供的；

地方性或全国性的经济环境中存在哪些问题，这些问题对该企业有什么样的影响。

简言之，商业信贷业务人员在商业银行的盈利活动中扮演着至关重要的角

色。使一家银行不同于众多竞争对手的关键是其雇员的素质，特别是其商业银行家的素质。当银行的商业信贷业务岗位易人时，企业客户可能会感到失落，他们会觉得自己不得不从头再来。

一位优秀的商业银行家

一位成功的商业银行家必须拥有某些特定的个性特征和专业技能。包括倾听的能力在内的个性特征对于任何直接与公众打交道的人士来说都是非常重要的。这些个性特征的培养通常需要借助于日常的工作经验。此外，自我分析和自我提升也有助于发展这些个性特征。另一方面，专业技能的获得往往需要通过教育和培训项目。对于那些想要从事商业信贷职业的人士，图表 1.4 可以帮助他们了解成为一位商业银行家所必须具备的个性特征和专业技能。当然，我们的总结并不是毫无遗漏的。

图表 1.4 成功的商业银行家所具备的个性特征和专业技能

个性特征

- 沟通的能力；
- 倾听和观察的能力；
- 设身处地为他人着想的能力；
- 推销的热情；
- 分析能力；
- 积极、乐观的态度；
- 公正、可靠；
- 承担风险的勇气。

专业技能

- 一般的商业知识；
- 金融知识；
- 经济知识；
- 理解法律和政府监管问题的能力；
- 理解财务报表和风险评估报告的能力；
- 对处在竞争状态的不同金融服务机构的了解。

个人性格特征

沟通能力

客户关系经理需要花费许多时间来进行沟通和交流，这种交流可能是口头的，也可能是书面的；交流的对象可能是客户，也可能是银行的同行。成功的商业银行家应当能够以同样的水准来与不同的客户打交道，无论他是一家大公司的总裁，还是一家当地加油站的老板。这种交流是一个双向的过程，它不仅要求商业信贷专业人员准确地理解客户的观点，而且要求他们能够巧妙地向客户阐明自己的观点。

倾听和观察的能力

有效的交流还要求人们懂得如何去倾听。实际上，在信息交流会上，主要的发言者往往是客户，而商业银行家的主要任务则是倾听。倾听的过程中有一个常常被忽视的重要环节，那就是辨识客户的身体语言。比如，对于一位敏锐的观察者而言，一位客户所表现出来的不安的神态，往往比他对一个问题所做的长篇大论的回答还能展示出更多的信息。

设身处地为他人着想的能力

设身处地地理解客户处境的能力有助于巩固商业信贷业务人员同客户之间的个人关系，这对于以社区为依托的信贷来说是非常重要的。客户关系经理应当时常反省：我希望别人怎样来对待我？然后，再以自己所需要的那种方式来对待客户。

推销的热情

如果一位客户关系经理致电客户，要去了解客户和他的企业正在做些什么，并且向他推销其他的服务，那么，我们就可以说这位客户关系经理具有推销的热情。同样，如果一位商业银行家仔细阅读当地的报纸，以寻找推销银行产品的有利机会，那么，他也可以算作具有推销热情的人士。商业信贷的服务导向性要求从事这一行业的人士具有较高层次的内在热情、动力和效率。一位商业信贷业务人员通常会在一天之中完成约见客户、造访企业、分析财务报表、

出席贷款协议签字仪式以及打促销电话等一系列工作。推销银行服务的过程通常包括以下这些步骤：

- 给潜在的客户打电话；
- 向已有的客户推销更多的产品；
- 初次通话；
- 谈判；
- 满足客户的需要；
- 造访企业；
- 成交。

分析能力

商业信贷既是一门艺术，又是一项服务，对细节的关注和常识在其中扮演着重要角色。商业信贷业务人员必须能够理解复杂的损益表和资产负债表，并且具备进行相关的数学演算（比如在进行现金流量分析的过程中做相关运算）的能力。

当其面临教科书或培训课程中未曾讲授过的情况时，商业信贷业务人员必须具备相应的常识，以便迅速而有效地解决问题。例如，若是商业信贷业务人员从当地的报纸上了解到，某种类型的技术工人十分稀缺，那么，常识就应当告诉他：如果一家需要上述劳动力的企业向银行申请贷款，银行就必须进行认真的面谈和仔细的财务分析。

积极、乐观态度

从总体上说，商业银行业是在一个井然有序的环境中从事没有一定之规的活动。意外的事件随时有可能发生，它们会打乱经过最认真规划的日程表。因此，应变能力是成为一位优秀的商业银行家的必备条件。在处理随时都可能面对的难题时，冷静的头脑和难以动摇的自信是不可或缺的要害。由于随时都将

面对突然的改变是商业信贷业务的主要特征之一，商业银行家必须以积极乐观和灵活应变的心态来应对他们的日常工作。

公正、可靠

商业银行家必须在银行的宗旨和政策所允许的范围内尽力满足客户的需要，当他们从事自己的本职工作时，他们应当达到甚至超过这一职务所要求的职责标准。与此同时，商业银行家必须公正和平等地对待每一位客户。举例来说，他们不能为了达成一笔交易而随意变通信贷政策中的规则。

客户关系经理还必须注意履行日常的工作职责，包括：及时回复电话和信函；在合理的时间内做出响应；当客户需要时能够随时在场；总之，要给客户一种值得信赖、可以依靠的感觉。

承担风险的勇气

把上百万乃至上千万的储户存款借贷出去是一项责任非常重大的工作，它随时提醒商业银行家在做出贷款决定时不能掉以轻心，但是，它同时也要求他们不要在即将贷出一笔款项的时候无缘无故地突然“冻结”其工作。作为一位理性的风险承担者，商业银行家必须认识到：虽然问题贷款（Problem loan）是应当尽力加以避免的，但它们毕竟是商业信贷活动中无法完全排除的成分。

成功的商业银行家能够对风险做出评估，判断风险是否可以接受，然后通过合理安排贷款结构、监控银行与贷款之间的关系以及管理风险来减少无法偿还的可能性。

专业技能

专业技能需要通过学习、培训以及工作过程中的经验积累来获得。要成为一位成功的商业银行家，相关的专业技能与适当的个人性格特征一样是不可或缺的。举例而言，在考虑是否向一家销售二手农用设备的企业提供贷款时，商业银行家必须能够了解农业的经济前景。

一般商业知识

从字面上来理解，商业信贷必定与商业有关。商业银行家必须同每一位经

过银行大门的商业客户建立联系，不管这些客户经营着什么样的特殊企业。要做到这一点，每一位商业信贷业务人员都应当了解拥有、经营以及管理一家营利企业所必须掌握的基础知识。

国内的每一个地区都拥有当地的特色产业和特色商业。比如，在密西西比州和蒙大拿州，有许多经营木材采运业的公司。而一位居住在内布拉斯加州西部沙丘上的商业银行家却没有机会、也没有必要了解木材采运工业。学习商业课程是十分必要的，但却不是万能的。成功的商业信贷业务人员还必须不断追踪管理技术的最新发展动态。他们必须从各州或者全国性的银行协会订阅各种商业期刊、书籍、报纸和其他出版物，当然，他们还必须经常阅读当地报纸以及全国性报纸的商业版。

金融知识

作为银行的代表，商业信贷业务人员必须理解银行的目标、组织结构和财务结构。这种知识的重要性体现在两个方面：首先，所有的信贷决定都必须符合银行关于信贷风险、利息回报和多样化的经营理念。银行的信贷政策是我们了解这种理念的主要信息来源。每一位商业信贷业务人员都应当反复阅读本银行的信贷政策，并把它作为主要的参考资料。其次，企业客户都有兴趣了解它们与之打交道的银行的经营绩效。因此，商业信贷业务人员必须熟悉本银行的：

资产和负债结构；

过去的收入状况以及未来的收益前景；

资本基础；

利率；

利息收入和非利息收入的总体情况。

经济知识

地方性、全国性、乃至国际性的事件都会影响银行的信贷政策。只有掌握一定的经济学知识，商业银行专业人士才能够理解货币和财政政策以及它们对

利率、国内生产总值 (GDP)、外贸、货币坚挺程度和商业周期的影响，进而理解上述各种因素对利率的影响。这些经济变量对于预测商业绩效是非常重要的。

法律和政府监管问题

尽管情况正在发生某些变化，金融业仍然是受到最严格监管的行业之一，对于信贷活动而言，情况就更是如此。除非银行的所有业务活动都符合各种相关的法律和规则，否则，银行与客户之间签定的贷款协议有可能被宣告无效，贷款申请被拒绝的客户也可能对银行提起诉讼。由于法律和规则因素影响着贷款过程的每一个环节（特别是贷款定价、贷款文件的制作、贷款结构的安排以及贷款协议的签订），大多数银行都会对负责信贷业务的人员进行有关遵守法律和规则的培训，这种培训可能在本银行内进行，也有可能由其他的银行、各州银行协会、美国银行家协会（ABA）或其他组织提供。除此以外，审慎的商业信贷业务人员还必须随时留意立法文件和司法判决，并且参阅金融业专业刊物，以便随时掌握联邦和本州法律规则的最新动态。

财务报表与风险评估

虽然有些人具有很强的分析能力，但是没有人天生就具备财务分析所要求的知识和技能。一位成功的商业银行家必须识别出每一笔贷款业务中所包含的风险，确定这种风险的程度，并通过调整借贷关系来把风险限制在最小的程度上。通过审查资产负债表来估算资产变现能力和偿付能力的技能以及通过审查损益表来判断企业的生存和成长能力的本领，都必须通过培训和工作经验的积累才可能获得。

竞争金融服务机构

了解同本银行竞争的金融服务机构所提供的金融产品的利用度和价格的客户关系经理，更有可能确立良好的客户关系并巩固现有的客户关系。在具备这种知识的情况下，他能够根据竞争者的情况来设计服务并确定价格，这样，他就有可能达成本来有可能失去的生意。如果一家银行要求客户为贷款提供个人担保，而隔壁的银行却不要求这样做，那么它就可能会丧失许多业务，但是，

它的贷款也可能更加安全。

了解竞争的金融机构所提供的产品和服务还可以帮助客户关系经理做出明智和适当的选择，如果他偶然发现另外一家金融服务机构更能满足客户需要的話。租赁公司、商业销售融资公司、经纪商行以及像小企业管理局（SBA）这样的政府机构都可以提供与商业银行相互补充或竞争的产品和服务。如果客户关系经理能够提供明智的推荐并且对竞争性机构所提供的产品和服务做出比较，他就能够更好地为客户服务，并且因此使客户关系变得更加牢固。

相互竞争的和互为补充的竞争者

正像我们在前面已经提到过的那样，银行在商业信贷市场上已经不再享有无可争议的主导地位。如今，商业客户可以向各种各样的机构寻求金融服务。客户对服务机构的选择在某种程度上取决于贷款的用途以及客户所希望的融资方式的类型。以下这些资金来源或是与商业银行相互补充、或者是与之相互竞争。

赊销方

从事制造业和批发业的公司往往会把它们存货赊销给购买者。赊销的条件取决于行业的类型以及所涉及的商品的性质。在卖方的账簿中，这种赊账被记载为应付账款。对于客户来说，这是一个很大的无息资金来源。如果一家公司购买存货但并不遵守商业信用，这对贷方来说是一个警示性的信号。显而易见的问题是：如果商业领域信用不能大行其道，为什么银行要这么做？

贷款的条件往往因行业而异。不过，这些条件中往往包含某种鼓励尽早还款的折扣。比如说，如果在 10 天内还款的话，会有 2% 的折扣；如果在 30 天内还款的话，就可以持平。

商业金融公司

通常被称为以“资产为基础的贷方”的商业金融公司专门从事向小企业提供流动资金贷款或投资资金贷款的业务。这种贷款是以企业资产为担保的，比如应收账款、存货或设备。银行经常会与商业金融公司合作，以便提供更好的

定价并形成更有效的监督。当借方是处在起步阶段的企业或迅速成长的企业时，这种安排显得尤为有效，因为这些企业比已经定型的企业所呈现的信用风险更大。

商业销售融资公司

商业销售融资公司通常为大型工业设备或农业设备的购买者提供资金，其方式是从设备经销商那里购买金融票据，或者是直接为购买设备提供资金。同银行相比，它们通常会以更加宽松的条件和更长的时限来向客户提供贷款。同时，这种公司所要求的贷款利率也高于银行。

租赁公司

租赁公司是向企业提供设备融资的一个重要资源。租赁融资对于企业来说是一种很有吸引力的可选方式，因为采用这种方式的初期投入非常少，而且还会有税收方面的优惠。许多公司都在租赁折旧很快的设备，比如计算机、电话系统和复印机。

保险公司

保险公司向大型的商业房地产项目提供贷款（通常涉及到 100-200 万美元或者更多的贷款要求）。通常，保险公司会要求借方以房地产做担保，它们所提出的条件比银行宽松，要求的还款期限通常也比较长。1998 年，储贷机构监督署（OTS）批准了人寿保险和汽车保险公司的开放储蓄申请。现在，这些保险公司正在同银行竞争商业贷款和其他金融产品的市场。

政府机构

联邦、各州和各地方的许多政府机构都可以向企业提供融资服务，它们或者是直接向企业提供资金，或者是提供贷款担保之类的帮助。比如，小企业管理局为小企业贷款提供担保，而农场主家庭管理局（FmHA）则为农村地区的企业贷款提供担保。与其他所有贷款一样，政府机构支持的贷款也必须满足基本的信用条件。但是，由政府担保的贷款使银行得以扩大其贷款范围，把贷款发放给那些虽然符合贷款的信用条件、但并不符合银行要求的其他条件、因而

本来不能获得贷款的企业（关于政府帮助项目的类型，我们在第八章还将继续讨论）。需要超长期贷款的刚刚起步的企业和迅速发展企业都属于可以享受政府担保的类型。贷款中的政府担保部分不受银行法定贷款限额的限制，因此享受这种担保的企业可以从银行那里获得更大数额的贷款。

合作社 (Co-op)

合作社是一种自发组成的商业组织形式，它的所有者就是它的用户，其经营目的也是为了这些用户的利益。合作社通常在收支平衡的基础上经营，它根据每一成员同合作社之间的业务量来确定利润分配比例。合作社的五种主要类型是：供应合作社、营销合作社、消费合作社、信用合作社以及提供服务的合作社。

信用合作社

信用合作社是一种合作性的金融机构，其资金来源于成员的储蓄存款，而它的主要服务方式则是向其成员提供低息贷款。20世纪90年代初期，整个美国共有13,000家信用合作社，其中大多数是资产在500万美元以下的小型机构，它们往往是由相互联系较为紧密的人士共同组成的。信用社之所以能够以较低的利率来提供贷款，原因就在于它们享有免税的待遇。信用社所发放的企业贷款的总量和次数因市场而异。在国内的某些地区，商业贷款的数量高于其他地区。

经纪商行

在今天的金融服务市场，经纪商行已经迅速成为银行的强大竞争对手。同银行竞争个人和小企业贷款以及储蓄账户的经纪商行通常可以提供迅捷贷款服务。它们往往拥有训练有素的商务代表，这些人成功地从银行那里抢走了消费者储蓄账户市场。这一情况导致银行利润率下降，因为消费者储蓄是一种重要的低成本储蓄资金来源。

信用卡

许多信用卡发行者都会向企业提供贷款额度。一旦确定了贷款额度，企业

就可以用信用卡来进行任何类型的购买。虽然这种贷款的利率很高，但是，简便的申请方式却使它受到小企业所有者的青睐。

年收入不到 100 万美元的小企业正在越来越多地向信用卡发行者和其他便利的金融服务机构求助，以获得企业所需的资金。一项小企业调查表明：只有三分之一多一点的小企业依靠银行来提供资金——也就是说，向银行贷款的小企业在仅仅四年时间里减少了 10% 以上。表 1.5 总结了小企业使用信用卡的趋势。

图表 1.5 小企业借贷趋势					
(从商业银行那里获得贷款的小企业和从信用卡发行者那里获得贷款的小企业各自所占的百分比)					
	1993	1994	1995	1996	1997
商业银行	49	49	43	44	38
信用卡	17	28	26	24	34

资料来源：提交国会的关于小企业信贷资源的报告。由联邦储备系统理事会提供，1997。

对全国范围内的 963 家小企业所做的亚瑟·安德森调查显示：

没有计算机的小企业利润率最低；

有将近 45% 的小企业使用国际互联网；

大多数小企业相信自己的收入将会继续增长。

参与

参与是指一家最初发放贷款的银行将其贷款的部分或全部卖给另一家金融机构。参与的主要作用在于管理风险以及满足超过银行法定贷款限额的贷款要求。例如，如果一家银行决定向某一特定行业发放的贷款不得超过某一特定比例，它就可以把超过这一限度的贷款出售给另一家银行。通过这种方式，银行一方面满足了客户的贷款需求，另一方面也获得了销售其他收费服务的机会。

这种对商业信贷业务人员责任和竞争的理解肯定是不全面的。不过，它的

确提供了一幅关于商业信贷业务人员的素描，可以帮助我们回答关于商业银行家及其技能的问题。下一步是理解监管机构以及作为商业信贷过程的一个组成部分的金融监管活动。

监管者

从历史上看，商业银行一直受到联邦和各州金融监管机构的制约。政府早就认识到国家的经济繁荣与一个安全、可靠的金融系统之间存在着不可分割的联系。除了致力于维护整个银行系统的安全性和可靠性以外，金融监管机构还要确保每一家银行都能够忠实地履行收集存款和发放贷款的职能。

金融监管机构

美国的银行系统实行双轨制。也就是说，银行既可以选择各州的特许执照，也可以选择联邦的特许执照。联邦银行受货币监理署（OCC）的监督。对于从各州取得特许执照的银行来说，监管责任的归属取决于该银行是否获选得到联邦存款保险公司（FDIC）的保险以及它是不是联邦储备系统的成员。包含许多金融监管机构在内的联邦金融机构审查委员会（FFIEC）定期出版关于金融监管的问题和答案。以下这些管理机构是联邦特许银行和各州特许银行的主要监督者。图表 1.6 概括了美国的商业银行监管情况。

货币监理署 (OCC)

1863 年的《联邦银行法》设立了货币监理署，其主要职责就是监督和管理所有的联邦特许银行。货币监理署最近采取了一套新的风险评估办法，以审查联邦特许银行的经营状况。这一点我们将在第二章里加以讨论。

联邦储备系统

除了确定货币政策、充当作为最后救援的贷方以及经营全国的支付机制外，联邦储备系统还要承担金融监管的职责。联邦储备系统的所有成员都要接受联邦储备委员会的审查，虽然该委员会要依靠货币监理署来履行监督所有联邦银行的职能。对于各州特许银行来说，主要的监管机构是联邦储备委员会和州金融事务部。