# 公司业务分析报告

随着业务范围的进一步扩大，xxx已逐步形成“一体两翼”的业务发展格局，贷款业务全面延伸到农、林、牧、副、渔整个领域。今年以来，我行认真执行上级行精神，领悟政策，全行全员全力营销，努力拓展中间业务及存款业务，加快两棉破产及抵债资产处置进度，配合完成新兴财务挂账贷款的重新认定工作，为今后业务发展奠定了扎实的基础。

一、各项业务指标完成情况

（一）贷款总量稳中有升。一季度末，各项贷款xxx万元，与年初相比上升60万元。中储轮换贷款0万元，比年初下降90万元，主要原因是xxx国家粮食储备库根据中储粮8号文件精神，圆满完成中储小麦轮出任务xx万公斤，归还贷款xx万元。调控粮食收购贷款xx万元，比年初下降xx万元，原因是我行收回楠木粮站、定水粮站调控粮食收购贷款xx万元。流转粮食收购贷款xxx万元，比年初上升xxx万元，原因是我行发放xxx有限公司流转粮食收购贷款xxx万元。

（二）收息进度缓慢有因。一季度末，应计利息。

实施优质客户战略，有效促进了新业务发展。二是强化服务意识，提高办贷效率。在坚持执行贷款规定的基础上，结合我县实际，对纳入营销范围的客户提前开展调查，掌握第一手资料，企业提出申请后，在3个工作日内搜集整理所有上报资料，及时向市分行前台提交调查材料，提高了办事效率。三是加强新业务知识培训，充实贷前调查人员，提高调查质量。在进一步加大业务学习，深刻领会和理解信贷政策、新制度办法内容的同时，通过举办贷款调查培训班、业务骨干授课等各种形式带动全体信贷人员学习业务知识和新制度办法规定，调整充实信贷力量以适应新业务发展的需要。今年2月对xxx有限公司投放粮食流转收购贷款xxx万元。对xxx有限公司进行了信用等级评定、内部授信及公开授信，授信额度xxx万元，预计今年追加贷款500万元。通过扶持产业化龙头企业，不仅培育了新的收息增长点，也提高了农发行的知名度。

（三）积极抓好财务挂账工作，提高我行信贷资产质量。按照国家财务政策，支行积极与政府、财政、审计、粮食等部门多次汇报沟通，围绕应挂尽挂政策，切实做好粮食财务挂账工作。经五部委重新清理认定，我行6月1日以后挂账xxx万元，在和共计利息xxx万元，已通过风险基金收息xxx万元，下欠xxx万元一并从企业剥离挂账。

(四)加大不良贷款清收力度，加快抵债资产处置进度。

今年以来，我行采取内部挖潜与外部促压相结合，一是落实不良贷款清收任务，先后派专人、专车，垫支费用与法院及清算小组的同志一道去xxx等地催收棉麻公司应收账款，确保我行最大限度受偿，预计收回应收账款150万元。二是通过发公告、登报宣传联系抵债资产购买人，加快抵债资产处置进度，目前已将xxx意向购买资料上报市分行。

三、业务经营中存在的突出问题

（一）经济发展相对落后，优质客户少。xx虽然是农业大县,但不是农业强县、基础薄弱，符合农发行贷款条件的优质客户较少。自开办新业务以来，经过多方调查、营销，只培育了xx两个优质客户，累计发放商业性贷款仅xx万元。优质客户缺乏的主要原因一是企业实力不强，可供抵押担保的物资少，有的企业根本无抵押担保物资。二是管理水平低下,产业化龙头企业少，市场竞争能力较弱。从调查情况看，除xxx生产规模较大外，其他企业有的是家族式管理的小企业，有的甚至就是手工作坊，无法成为农发行所需要支持的优质客户。

（二）中间业务发展迟缓，经营环境不佳。在车辆保险业务办理过程中，保险公司给各家的优惠条件和费率不一，有的保险公司提供给客户的优惠比xx行的优惠多10％甚至20％，即使给予同样优惠的同时，又将代理保险10％至20％的手续费以现金方式返还投保人，导致我行开展业务处于被动。

四、围绕下阶段重点挂账目标，切实加强信贷管理工作。

（一）全面完成xx信贷管理系统数据采集工作，提高电子化管理水平。一是做好xx信贷管理系统上线准备工作，对职工做好前期思想动员，加大对该系统重要性的阐述和宣传，积极营造声势，使每位员工心中有数。二是做好人员、设备准备工作，为该系统顺利上线运行创造良好的软、硬运行环境。三是严格按照采集标准完成数据采集表的填报工作，做好与会计综合业务系统相关数据衔接核对工作。