

<<银行业授信方案培训2>>

图书基本信息

书名：<<银行业授信方案培训2>>

13位ISBN编号：9787504964038

10位ISBN编号：7504964034

出版时间：2012-7

出版时间：中国金融出版社

作者：立金银行培训中心

页数：204

字数：218000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<银行业授信方案培训2>>

### 内容概要

《银行业授信方案培训2(能源篇)》为广大银行客户经理提供全景式案例金融服务方案，充分展现现代商业银行“设计存款，吸收运动中存款，主导销售，创造需求”的新颖银行营销思路。

《银行业授信方案培训2(能源篇)》共分为七篇：第一篇为煤贸企业经典授信方案，第二篇为煤矿机械企业授信方案篇，第三篇为发电企业授信方案篇，第四篇为电力设备企业授信方案篇，第五篇为电网公司授信方案篇，第六篇为焦炭行业授信方案篇，第七篇为钢厂授信方案篇。

## <<银行业授信方案培训2>>

### 书籍目录

#### 第一篇煤贸企业经典授信方案

- 一、上游客户：煤矿设备供应商
- 二、核心煤矿客户
- 三、对中国煤炭行业的认识
- 四、中游客户：煤炭经销商
- 五、最终客户：需煤客户
- 六、煤炭行业授信方案设计

- 【案例1】均益县云鑫煤焦有限责任公司货押融资方案
- 【案例2】金海市汉林煤炭经贸有限公司货押融资方案
- 【案例3】扬州市湘源燃料有限公司供应链融资方案
- 【案例4】武汉云山庆贸易有限公司煤炭融资方案
- 【案例5】苏州市江北祥间燃料有限公司供应链融资方案
- 【案例6】福田保税区夏均物流有限公司煤炭融资方案
- 【案例7】无锡江海燃料有限公司供应链融资方案
- 【案例8】成都三江阳泰电力燃料有限公司供应链融资方案
- 【案例9】山东顺江电力燃料有限公司供应链融资方案
- 【案例10】天津远大能源开发有限公司供应链融资方案
- 【案例11】安徽光矩能源供应链融资方案
- 【案例12】烟台韵时股份有限公司并购贷款授信方案
- 【案例13】湘潭市华业煤炭经销有限公司应收账款融资方案
- 【案例14】江西省靖会县河口信用社中小煤炭企业联保贷款方案
- 【案例15】石家庄市煤贸企业四户联保批量授信方案

#### 第二篇煤矿机械企业授信方案篇

- 一、上游客户：煤矿机械零部件供应商
  - 二、核心客户：中国煤矿机械工业
  - 三、中游客户：煤矿机械设备经销商
  - 四、使用设备客户：各地的煤矿企业、煤矿施工企业
  - 五、最终客户：各地的煤矿
- 【案例】安日达重型装备有限公司融资授信方案

#### 第三篇发电企业授信方案篇

- 一、上游客户：电力设备企业
  - 二、核心客户
  - 三、中游客户
- 【案例1】新源福建发电有限公司授信方案
  - 【案例2】四川达康电力科工贸有限公司授信方案
  - 【案例3】中国宏运电力集团公司融资授信方案
  - 【案例4】河北省唐山君联发电有限公司融资授信方案
  - 【案例5】江西格茂电子材料科技有限公司融资授信方案

#### 第四篇 电力设备企业授信方案篇

- 一、上游客户：电力设备配套企业
  - 二、核心客户
  - 三、中游客户：五大电力集团及两大电网公司
  - 四、最终客户：发电企业、水泥企业、陶瓷企业等
- 【案例1】秦皇岛电站设备集团融资授信方案
  - 【案例2】湖南省电力勘测设计研究院融资授信方案

## <<银行业授信方案培训2>>

【案例3】上海市电力建设第一工程公司融资授信方案

第五篇电网公司授信方案篇

一、上游客户

二、核心客户：两大电网公司

三、最终客户

【案例1】贵州电力股份有限公司融资授信方案

【案例2】江苏省电力有限公司融资授信方案

【案例3】立信仪表集团股份有限公司融资授信方案

【案例4】湖北省电力公司“1+N”保理批量授信方案

第六篇焦炭行业授信方案篇

一、上游客户：煤炭企业

二、核心客户

三、中游客户：国家出口焦炭配额获得企业

四、最终客户：钢铁生产企业、各地的钢厂

五、行业认识

六、焦炭货押业务方案

【案例1】山西华湘贸易有限公司融资授信方案

【案例2】江西南昌焦电有限公司融资授信方案

【案例3】内蒙古焦煤集团国际发展有限公司授信方案

【案例4】山东省青岛同德焦煤有限公司授信方案

【案例5】焦炭行业货押批量授信方案

第七篇钢厂授信方案篇

一、一线钢厂授信思路

二、二线钢厂授信思路

三、三线钢厂授信思路

【案例1】钢厂配套供应商、经销商金融服务方案

【案例2】江西萍钢钢铁集团公司货押融资方案

立金银行培训名言

立金银行培训励志故事

## <<银行业授信方案培训2>>

### 章节摘录

三、授信风险及风险控制分析 (一) 风险点 1. 立信仪表与电力公司签订的合同上规定：货物运到买方指定交货地点经买方开箱验收合格并安装、试运行合格后30日内凭买方签发的验收证书，卖方出具的增值税发票支付合同价格的90%，但实际交易情况中买方未能按合同要求履行职责，买方只在立信仪表送货单上签收收到货物，并要求立信仪表或委托相关企业协助安装，试运行后没有出具任何的验收合格报告。

2. 立信仪表与国家电网下属电力公司签订的合同、开户行是中国银行浙江省分行，因而电力公司的汇款是付至立信仪表在中国银行开立的账户，由于电力公司为强势买方，要其配合立信仪表更改付款路线较为困难，银行为这部分应收账款提供融资，会存在电力公司间接还款现象。

(二) 风险控制 1. 尽管买方未按合同履行，但鉴于买方所属国有电力行业，而买方采购的电表同一型号仅有一家中标单位送货，而卖方也承诺更换或保修期一年，因而买方拒收，全部退货和拖欠货款的可能性较低，从立信仪表实际的应收账款周转来看，期限有5-6个月。

2. 若出现间接还款，在银行融资到期日前，企业必须将电力公司汇入银行贷款电汇至银行监管账户，并提供电力公司电汇至中国银行的电汇凭证，确保银行融资资金安全和贸易背景的真实性。

3. 立信仪表参加南方电网招标，与新的电力公司合作，立信仪表在发货后开立增值税发票时，将税票系统里销货单位的开户行及账号改成立信仪表在银行开立的监管账户，并在立信仪表向银行申请保理融资前，要求企业向各个电力公司寄送应收账款债权转让通知书、商业发票，从而确保新的电力公司的回款能直接回到银行的监管账户。

.....

## <<银行业授信方案培训2>>

### 编辑推荐

一本可以让你的存款增长过亿的图书，买一本可以让你的身价大幅增长的图书。

《银行业授信方案培训2：能源篇》特点：最经典的电力、煤炭、焦炭能源行业方案；最透彻、最详细的全面案例分析；客户经理设计授信方案经典模板。

《银行业授信方案培训2：能源篇》将帮助您在最短时间内成为一名优秀的商业银行客户经理

<<银行业授信方案培训2>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>