

<<银行企业融资>>

图书基本信息

书名：<<银行企业融资>>

13位ISBN编号：9787561445914

10位ISBN编号：7561445911

出版时间：2009-10

出版时间：四川大学出版社

作者：郑树仁

页数：223

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>

## <<银行企业融资>>

### 内容概要

本书目的是让读者认识通常进行的基本商业贷款模式和程序，学习如何进行一般商业银行需要的信贷分析。

本书另一目的在于分析中小企业所面对的财务上的问题，同时提供综合性财务解决方案以适应中小企业的需要。

本书可给读者提供以下知识和理解：银团贷款的组织 and 安排；如何邀请有关银行参与银团贷款；有关贷款资料的审核及怎样安排贷款变为可运作授信。

## 作者简介

郑树仁博士在美国俄勒冈州大学攻读社会科学学位，获得了学士学位，于2001年在澳洲西悉尼大学获取工商管理硕士学位（主修银行系），2008年在澳洲国立南澳大学（国际管理研究院）获取工商管理博士学位。

郑博士1980年由加拿大重返香港，他曾于数间外资银行任职信用及市场职务，包括美国纽约信孚银行香港分行及英国米特兰银行香港分行，并于1986加入香港上海汇丰银行有限公司，工作超过十四年，任公司及机构银行特别资产经理，主要负责风险管理及信用评估。

随后其加盟交通银行香港分行及美国友邦保险（百慕达）有限公司，先后负责信贷管理及财务策划等工作。

郑博士还曾在香港主要的专业学会任教，包括香港证券专业学会、香港银行学会及香港管理专业协会。

他现在是港、澳两地许多学院的兼职助理教授及讲师，包括澳门科技大学持续教育学院和国际旅游学院、香港大学专业进修学院，负责教授科目包括财务会计导论、成本会计、商务统计及财务管理等。

最近，他还被聘为澳洲国立南澳大学的博士导师。

## 书籍目录

导言第一章 企业贷款和信贷分析 怎样履行信贷分析？

授信流程及管理 授信形式及评估 信贷审批的风险 企业竞争力及产品分析 行业分析及银行商机 财务分析及主要财务比率 各种授信类型和有关的风险 信贷风险评级 授信账户管理 信贷组合管理 识别可能出现的问题贷款 管理有问题的贷款 总结 案例分析 附录第二章 中小企业银行融资 中小企业 中小企业的财务风险 中小企业的发展前景 银行选择中小企业客户的准则 中小企业的财务解决办法 中小企业财务报告标准 怎样分析中小企业的财务报表？

中小企业贷款流程 银行在贷款前怎样评估中小企业？

评估会谈和评估环境 个人及公司信贷报告 申请处置系统及积分卡 工厂实地访问及评估 如何监控信贷风险和避免损失？

总结 案例分析（1） 案例分析（2） 附录第三章 银团贷款 银团贷款 银团贷款的种类 银团组织中的角色 信息备忘录 银团贷款推销策略 总结 案例分析（1） 案例分析（2） 第四章 项目融资 项目融资定义 银行在项目融资中所担任的角色 贷款项目评估内容 项目融资的风险 参与银团的益处 参与银团的不利因素 项目经济价值的评估 项目风险评估 现金流量预测 总结 案例分析第五章 进出口贸易融资 贸易融资的风险 国际贸易应用文件 总质权书 汇票、本票、支票的异同 信用证的开立及修正 进口代收和出口托收 进口融资 出口融资 海运保险 外汇及远期合约 双重融资问题 欺诈行为 设计进出口贸易融资方案所需数据 总结 案例分析（1） 案例分析（2） 参考书目

章节摘录

**授信申请书** 银行需审慎地分析授信申请书的以下内容：借款人的诚信、贷款用途、管理层的经营能力、行业前景、还款条件、还款资金来源、现金流量预测、抵押品估值、担保书的有效性及其预期回报。

**授信形式** 执行摘要：对于那些比较复杂的交易，可用一版内容陈述主要重点，其他细节则放在附件之中，其内容数据应足够银行高层作最终的决定。

**公司的背景及运作**：在了解公司的组织、历史、资金实力、核心业务、业务运作、供货商、买家、声誉、营销专长、市场占有率、在该行业的经验、专业知识、行家评价、负责人/股东之作风、现时最新发展等时，如果能有一份企业及联系公司的组织图表会更有帮助。

同时，银行需要详细分析借款人的商务活动、生产线、营运地域及顾客种类。

了解此部分是为证明借款人在市场上确有竞争能力。

**行业分析**：对于较复杂的授信，银行需要做详细的行业风险分析及其对借款人的影响。

其内容包括风险、成功要素、降低风险的方法及策略；其他关键论点包括盈利预测及前景、科技发展、财务状况是否稳健、资源及生产力效用、进入及退出行业障碍、竞争状况、市场现有竞争者及市场占有率。

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>