第一图书网, tushu007.com

# <<公司信贷科目>>

## 图书基本信息

书名：<<公司信贷科目>>

13位ISBN编号：9787802344143

10位ISBN编号：780234414X

出版时间：2009-5

出版时间：中国发展

作者：张宝林//申汲龙

页数：335

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

## 前言

2006年6月6日，是中国银行业具有重要历史意义的日子，中国银监会在人民大会堂召开了中国银行业从业人员资格认证委员会成立大会。

中国银监会主席刘明康亲任该委员会主任，他指出：“推动中国银行业从业人员资格认证制度建设，是中国银行业发展史上的一件大事，将有助于提高银行从业人员素质，促进银行业员工培训的规范化，提升中国银行业的服务水平和整体竞争力，推动中国银行业的稳健发展。”

中国银行业从业人员资格认证（Certification of China Banking Professional，简称CCBP），是中国银行业发展的重大制度建设，它由四个基本的环节组成：资格标准、考试制度、资格审核和继续教育。

正如各大媒体所评论的那样：这是银行从业人员的进入门槛，我国目前300多万银行从业人员今后都将要持证上岗。

根据现有管理办法，凡是年满18岁、高中毕业的具有民事行为能力的人皆可报考；银行业协会每年将举办两次考试；资格认证考试科目将采用模块化结构，具体分为公共基础科目和相关专业科目：公共基础科目为所有银行业从业人员必备的基本知识、技术和能力标准，专业科目为相关专业人员必备的专业技能知识，目前先推出风险管理和个人理财的两个专业证书；通过公共基础科目和相关专业科目考试后的从业人员，还要根据其从业纪录进行资格审查，最终确定是否颁发资格证书。

第一图书网, tushu007.com



## 内容概要

中国银行业从业人员资格认证是中国银行业发展的重大制度建设。
为了配合这个重大的改革举措，我们根据中国银行业从业人员资格认证考试大纲，组织有关专家精心编写了本套教材，以作为广大考生的学习参考用书。
本书也可以作为银行从业人员的日常工作参考用书。
全书分为公司信贷概述、公司信贷营销、贷款申请受理和贷前调查等十二篇内容进行了系统的介绍。

第一图书网, tushu007.com



## 作者简介

张宝林，北京大学经济学院金融学博士研究生，北京大学金融与产业发展研究中心研究员。
研究方向为资本市场、投资银行和商业银行。
具有在深圳发展银行和中国二重机械集团公司的多年工作经验，分别从事公司信贷审查和企业技术管理等工作，在《上海金融》等经济类核心期刊发表论文数篇。

第一图书网, tushu007.com

# <<公司信贷科目>>

## 书籍目录

第一篇　公司信贷概述　1.1　公司信贷基础　　1.1.1　公司信贷相关概念　　1.1.2　公司信贷的基本要素　　1.1.3　公司信贷的种类　1.2　公司信贷的基本原理　　1.2.1　公司信贷理论的发展　　1.2.2　公司信贷资金的运动过程及其特征　　1.2.3　公司信贷的原则　练习与巩固第二篇　公司信贷营销　2.1　目标市场分析　　2.1.1　市场环境分析　　2.1.2　市场细分　　2.1.3　市场选择和定位　2.2　营销策略　　2.2.1　产品营销策略　　2.2.2　定价策略　　2.2.3　营销渠道策略　　2.2.4　促销策略　2.3　营销管理　　2.3.1　营销计划　　2.3.2　营销组织　　2.3.3　营销领导　　2.3.4　营销控制　练习与巩固第三篇　贷款申请受理和贷前调查　3.1　借款人　　3.1.1　借款人应具备的资格和基本条件　　3.1.2　借款人的权利和义务　3.2　贷款申请受理　　3.2.1　面谈访问　　3.2.2　内部意见反馈　　3.2.3　贷款意向阶段　3.3　贷前调查　　3.3.1　贷前调查的方法　　3.3.2　贷前调查的内容　3.4　贷前调查报告内容要求　练习与巩固第四篇　借款需求分析　4.1　概述　　4.1.1　借款需求的含义　　4.1.2　借款需求分析的意义　　4.1.3　借款需求的影响因素　4.2　借款需求分析的内容　　4.2.1　销售变化引起的需求　　4.2.2　资产变化引起的需求　　4.2.3　负债和分红变化引起的需求　4.2.4　其他变化引起的需求　4.3　借款需求与贷款结构　练习与巩固第五篇　贷款环境分析　5.1　国家与地区分析　　5.1.1　国别风险分析　　5.1.2　区域风险分析　5.2　行业分析　　5.2.1　行业风险概念及其产生　　5.2.2　行业风险分析　　5.2.3　行业风险评估工作表　练习与巩固第六篇　客户分析　6.1　客户品质分析　　6.1.1　客户品质的基础分析　　6.1.2　客户经营管理状况　6.2　客户财务分析　　6.2.1　概述　　6.2.2　资产负债表分析　　6.2.3　损益表分析　　6.2.4　资产负债表和损益表的综合分析　　6.2.5　现金流量分析　6.3　客户信用评级　　6.3.1　客户信用评级的概念　6.3.2　评级因素及方法　　6.3.3　操作程序和调整　6.4　授信额度　　6.4.1　授信额度的定义　6.4.2　授信额度的决定因素　　6.4.3　授信额度的确立流程　练习与巩固第七篇　贷款担保分析　7.1　贷款担保概述　　7.1.1　担保的概念　　7.1.2　贷款担保的作用　　7.1.3　贷款担保的分类　7.2　贷款抵押分析　　7.2.1　贷款抵押设定条件　　7.2.2　贷款抵押风险分析　7.3　贷款质押分析　　7.3.1　质押与抵押的区别　　7.3.2　贷款质押设定条件　　7.3.3　贷款质押风险分析　7.4　贷款保证分析　　7.4.1　保证人资格与条件　　7.4.2　贷款保证风险分析　练习与巩固第八篇　贷款项目评估　8.1　概述　　8.1.1　基本概念　　8.1.2　项目评估的内容　　8.1.3　项目评估的要求和组织　8.1.4　项目评估的意义　8.2　项目非财务分析　　8.2.1　项目背景分析　　8.2.2　市场需求预测分析　　8.2.3　生产规模分析　　8.2.4　原辅料供给分析　　8.2.5　技术及工艺流程分析　　8.2.6　项目环境条件分析　　8.2.7　项目组织与人力资源分析　8.3　项目财务分析　　8.3.1　财务预测的审查……第九篇　贷款审批和发放管理第十篇　贷后管理第十一篇　贷款风险分类第十二篇　不良贷款管理

## 章节摘录

预期收入理论是一种关于资产选择的理论，它在商业性贷款理论的基础上，进一步扩大了银行资产业务的选择范围。
这一理论认为：贷款的偿还或证券的变现能力，取决于将来的收入即预期收入。
如果将来收入没有保证，即使是短期贷款也可能发生坏账或到期不能收回的风险；如果将来的收入有保证，即便是长期放款，仍可以按期收回，保证其流动性。
只要预期收人有保证，商业银行不仅可以发放短期商业性贷款，还可以发放中长期贷款和非生产性消费贷款。
预期收入理论产生于第二次世界大战以后，当时，西方国家的经济已逐渐从战争中复苏起来，开始高速发展。
经济的发展带动了对资金需求的多样化，不仅需要短期资金，而且又产生了对固定资产投资和设备更新等中长期资金的需求。
同时，货币金融领域竞争的加剧，也使商业银行迫切地需要开拓新的业务领域。
预期收入理论具有积极的意义。
首先，它深化了对贷款清偿的认识，指出贷款清偿的来源是借款人的预期收入，找到了银行资产流动的经济动因，要求银行的资产与预期收入直接挂钩，克服了商业性贷款理论的缺陷。
其次，这一理论促成了贷款形式的多样化，拓宽了银行的业务范围。
银行由生产经营的局外人成了企业扩大再生产的参与者，从而加强了银行对经济活动的渗透和控制。
预期收入理论的不足之处在于：银行对借款人未来收入的预测建立在银行主观判断的基础之上，由于预期收入很难预测，客观经济条件经常发生变化，借款人将来收入的实际情况往往与银行预期存在一定的差距，所以以这种理论为依据发放贷款，常常会给银行带来更大的经营风险。

第一图书网, tushu007.com



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