

2023年民生银行授信调查报告 银行授信调查报告(优秀5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

民生银行授信调查报告篇一

导语：银行授信指银行对买卖双方或一方的授信，通常指银行承诺在一定条件下支付货款。下面是一篇银行授信调查报告，欢迎阅读。

在对分行明年业务工作的思考过程中，有一种现象是不容忽视的，那就是如何发挥现有授信资源价值的最大化，促进分行资产和负债业务的快速发展。

商业银行业务复杂一点地说是资产、负债和中间业务，简单地说也就是存贷汇业务。可见贷款业务及其从贷款衍生出来的授信业务是商业银行一项非常重要的业务，对整个资产负债业务具有支撑、杠杆的作用。即使在银行信贷与企业的直接关系正在不断地弱化、银行对社会金融资源控制力度和约束能力在逐步减弱、银行与投资主体、企业之间的关系在不断弱化的今天，它也是一种非常宝贵稀缺的重要资源，是有一定的机会成本和机会收益的。因为组织负债业务是付出了一定的成本的，而获取收益的责任却大部分地落在了资产业务尤其是授信资源最大化的运用上了，如客户资源的选择问题、客户资源的分布问题、客户资源的调整问题、授信品种的定价问题、综合效益的发挥问题、战略伙伴利益关系的连结问题，等等。从这个角度来看，我行资产负债业务还存在着很大的发展潜力。

1、在对存款及其派生存款的拉动作用上存在着潜力。

据我们调查统计，全行授信客户数比同期减少，授信客户贷款余额比同期增加，授信客户存款余额比同期减少，授信客户存贷款率为32.1%，比同期下降4个百分点。一些授信大户的存款占比还不足贷款余额的7%，中小型企业由于缺乏有效的信贷支持，存款不同程度地下降，授信手段在中小型企业中的拉动派生作用也在逐步弱化。

2、在授信资源使用和分布上存在着潜力。

据统计，我行今年共审批授信额度中草药实际使用额度只有一小半，在授信规模的审批和使用上也存在着错位的现象，时紧时松，有额度无规模、有规模无对象，季末年末现象突出。在某种程度上，一方面说明我们还是做了很多无效的劳动；另一方面说明营销工作上还存在很大的潜力。另外在授信客户、授信数量、营销人才的分布、营销工作的深度上也还存在着不均衡的现象，同样存在着发展的潜力。

3、在公私业务的联动上存在着潜力。

在这个问题上存在着公司业务发展到一定阶段后，可以开发系列私金理财业务，私金客户服务到一定程度后，也可以开发相关的批发业务的现象。一个经营单位的私金业务是可以在现有公司业务的基础上做足做深的。

4、在授信品种的搭配使用上存在着潜力。

如果工作做得深一点，细一点的话，客户授信需求中的品种和期限结构如本外币、长短期、贷款与承兑、保证金的比例、抵质押品的互换等是可以进行调整的，也是可以最大限度地发挥授信资源的综合效益的。如在产品品种的组合和创新搭配上整合力度明显不够，在对高端客户营销上往往不能突出显现我行的产品优势。在对客户的个性化需求和大众化需求

上划分不明显，产品的趋同性较强，个性产品、差异化服务、量身订做有待于进一步加强。客户经理对业务知识理解还不透彻，不能在业务中有效地运用和推广。分行推出的新的对公业务产品较#from end#多，但营销人员的掌握情况不全，与客户交流只愿介绍那些自己较为熟悉的产品，对新的产品运用较少。不能根据客户生产经营的特点制定出一套合适的产品套餐，将我行产品生硬地摆在客户面前由客户筛选，效果并不理想。还有的客户经理是出于任务的考虑才将产品推介给客户，并不能起到实际的效果。

形成这些问题的原因是多方面的，既有客观原因，也有主观因素。具体化说，一是在对授信资源运用的整体化、一体化观念上认识不够，未能使其价值利用最大化(包括业务定价)，有些甚至是浪费了宝贵的资源，如借新还旧，承兑垫付，贷款风险等级下降，等等。二是在对目标客户的选择上，被动性选择的多，主动性寻找的少，这从授信额度的使用不充分的现象中得到了印证。三是在老客户的深挖和新客户的开发方面力度不够，没有将自己的产品和对方的业务做大做足做透。四是同业挤压的力度逐步加大，如新兴的一些股份制商业分行存贷比都是高于100%的，纵向切入挤压我行客户的力度远远超出我们的想象和估计。

1、完善考核体系，提高营销执行力的水平。

一项政策的落实首先要靠价值的导向，其次才是执行的效用。因此，对授信资源的运用要进行目标考核，对全行营销工作进行正确地引导。建议改变传统的下达贷款完成额指标的做法，设计增加存贷比例和现金流量等综合效益的指标，如授信客户结算量、公私业务联动、产品推广效果等指标，促使各经营单位对此项工作的重视和落实。对于全行下达的各类计划指标，如已经开发、推广运用的新产品要不折不扣地加以完成，形成一种在计划目标前刚性考核兑现的诚信守信的道德文化和畅通无阻的企业执行力，对于因主观原因造成各类责任事故的人，要进行严肃果断地处理。

2、树立与客户合作整体化、一体化的科学发展观，建立银行与客户的依存关系。

我们要改变与客户之间利益关系点对点的连结为面对面或体对体的连结即银行与客户结成依存体的关系，而授信手段只是维系这种利益关系的一种敲门砖和杠杆，真正的细致工作还在于把客户作为一种资源体去进行开发，不能仅仅停留在口头和一些简单的日常关系的维护上，更不能停留在企业资源个人所有或人走资源丢的层面。在公私业务联动、资产负债业务相互促进及全行上下的联动力度上，要形成一些良好的制度和习惯。如对房地产行业、收费性相对垄断行业、重点大学办学环境改善的集中授信和投入，要研究对策，加大对个人消费信贷和投资理财以及太平洋卡消费、使用和储蓄宣传的营销力度，促进公私业务和资产负债业务的联动发展。再如，通过加大对物流企业、中小企业及民营企业的分析和跟踪的力度，顺应资金流，在把握风险的前提下，创新担保抵押方式和金融工具，加强对中小客户的授信支持，不断夯实客户基础，促进资产负债业务的稳步发展。

除了总分行对相关集团和大客户的高位切入营销以外，关键还在于营销人员的努力和作为。一个营销员就是一家银行形象和素质的化身，其突现整体资源的能力和产种思维创新的能力在同业日益激烈的竞争中将越来越重要。没有深厚的营销知识和扎实的业务功底以及强烈的责任感、事业心，对于维系、支撑和推动如此庞大的公司业务的发展，是难以想象的。能不能维护和连结客户基础，对市场营销人员的综合素质是一个极大的考验。没有一支强大、优秀的市场营销队伍，“以客户为中心”就是一句空话。因此，要从战略的角度，增强对交行业务和员工命运负责的责任感和使命感，加强员工队伍建设和学习改造的步伐。通过营造弥漫于整个组织的学习氛围，充分发挥员工的创造性思维能力，建立一种有机的、高度柔性的、扁平的、符合人性的能持续发展的组织。通过提高学习能力，及时铲除发展道路上的障碍，不断突破业务发展的上限，保持持续发展的趋势。通过建立严格的考

核机制，使员工的工作与学习紧密结合起来，使员工对新知识有一种如饥似渴的紧迫感，使学习成为一种生活方式、一种持续的心境。通过学习，尽快提高营销人员的综合素质和增强拓展业务的本领。同时还要加大对员工队伍新陈代谢的调整力度，不断淘汰落伍者，吸收高素质的人才加入到营销事业的共创之中，及时补充新鲜血液。

3、集中分行授信资源，建立内部优势行。

在资产、负债业务及授信资源和人力资源的布局上要进行战略上的调整。对发展潜力较大区域的支行配备较高素质的信贷或营销人员，确立其内部优势行的地位，在授信资源上进行倾斜，以便最大程度地发挥授信资源对存款的派生能力，为分行创造更大的效益。同时，适当注重授信资源在各经营网点之间的均衡分布，至少是相对均衡。

4、在授信品种的使用上要多样化。在这个问题上关键是吃透自身、同业和客户，与时俱进，不断推出新的营销思路和措施，注重客户授信资源长、中、短期限结构的搭配和调整，提高授信资源的综合派生率。

5、改进授信流程，提高综合效益。

一是在授信审批的过程中做好前期的调研研究工作，加强行业性指导，增强对授信对象的了解，必要时深入客户进行调查，洽谈授信品种、授信价格、综合效益等一揽子方案，提高授信工作的针对性，避免重复和无效的劳动。二是改进授信流程，尤其是对像全额保证金一类低风险或零风险的授信业务手续要适当地简化。

我们在向山顶攀登的过程中，不能确保每一步都很成功，但只要我们每向前迈进一步，就会向既定的目标接近一点。在授信资源价值最大化的问题上，只要我们重视它，研究它，并付出相应的行动，那么就会为全行业务的发展和综合效益

的发挥上做出一定的贡献，况且它的确是一种不可多得的宝贵的稀缺的重要资源。

民生银行授信调查报告篇二

（一）基本信息

的调查出资是否合规,实物是否仍在申请人名下、状态是否正常。

（二）管理层情况

描述申请人实际控制人（如无，请注明）、法定代表人、经营负责人、财务负责人的姓名、年龄、职务、教育背景、从业经验、主要业绩、工作简历等。说明是否已发现申请人及以上人员存在个人信用不良记录、重大违法、违规事项以及拒不执行法院判决的行为，对上市公司是否已发现被证监会或证券交易所处罚的情况。对自然人实际控制的企业，对控制人提供人民银行个人征信系统查询结果。

二、授信客户经营情况

（一）行业及生产情况

产品生产情况等。若申请人采取多板块经营方式，要分板块进行描述。

（二）供销及结算情况

描述申请人供应渠道的稳定性、集中度，详细说明主要供应商的名称、供货种类及占比、质量及价格条件、付款条件及结算方式，以及是否是申请人的关联企业等。对于钢铁制造、有色金属冶炼及加工、煤炭石油开采等资源加工类企业，要

调查并说明申请人拥有的资源储量、原材料自给率。

描述申请人销售网络的健全性、有效性，详细说明主要销售对象的名称、销售种类及占比、议价能力、结算方式及销售款回笼记录，以及是否是申请人的关联企业等。

三、授信客户财务及帐务情况

（一）财务报表情况

描述申请人财务报表审计情况。若经过审计，则调查并说明审计事务所的是否为我行认可、资质等级等；审计事务所若连续两年及以上发生变更的，则调查并说明变更原因以及对审计报告质量的影响。若申请人无法提供经审计的财务报表或对财务报表数据真实性有疑虑的，要对财务报表数据进行现场调查和核实，详细描述核实内容、过程及结果。编制财务数据简表如下：

（二）资产负债重点项目分析

对申请人上年度和最近一期的重点资产、负债项目及重大损益变化情况进行调查和分析。重点项目原则上为申请人资产或负债中占比超过10%、与上期相比变化超过20%、以及其他对申请人经营、资金等产生重要影响的资产或负债项目，包括但不限于：

调查并说明银行存款中是否有质押、冻结情况，如有，质押或冻结的金额、占比及产生原因。

调查并说明持有的短期投资的种类、明细、金额、是否已质押。调查并说明应收帐款的帐龄分布，列示金额前五名的应收账款的欠款人名称、贸易背景、欠款时间、收回可能性、是否为关联企业欠款、坏账准备是否计提充足，应收账款是否已作质押，产生变化的原因等。

调查并说明其它应收款的帐龄分布，列示金额前五名的其它应收款的欠款人名称、产生原因、欠款时间、收回可能性、是否为关联企业欠款、坏账准备是否计提充足，产生变化的原因等。

调查并说明主要存货种类及明细情况，保管状况是否良好，市场价值是否有重大变化，

是否已质押，是否已办理保险，是否存在长期积压的现象及原因等。

调查并说明持有债权投资的种类、金额、是否已质押；持有多少其他公司的股权，占被投资单位的股权比例、投资收益情况、是否已质押等。

调查并说明主要固定资产的种类、数量、成新率、是否正常运转、是否已抵押，是否存在固定资产灭失、损毁、长期闲置的现象，如有对申请人资产价值、生产经营的影响。调查并说明在建工程的项目名称、已完成投资情况、后续资金安排、工程进度和完工时间，是否存在资金缺口、是否已抵押等。

调查并说明申请人拥有的无形及递延资产的种类、金额、取得或发生背景、目前价值或作用。其中对土地使用权，调查土地位置、使用状态、是否抵押、变现能力等。

调查并说明预收帐款的预收对象、产生原因、对应产品生产和劳务支出的进展情况，是否存在无法按期交付的可能性等。调查并说明应付帐款的帐龄分布，详细列示金额前五名的应付帐款的应付对象、产生原因、欠款时间、归还安排、资金来源、是否为应付关联企业款等。调查并说明其它应付款的帐龄分布，详细列示金额前五名的其他应付款的应付对象、产生原因、欠款时间、归还安排、资金来源、是否为应付关联企业款等。

（三）损益及现金流情况分析

通过现场核对申请人账务账簿和重要原始凭证，重点核实并说明以下情况：增值税、所得税等缴纳情况是否与财务报表、纳税凭证反映的一致，销售收入是否真实，各项费用支出是否真实，现金流量是否真实。

分析申请人最近三年及近期收入和利润的变化趋势及原因，分析申请人三项活动现金流变化趋势，并重点分析经营活动现金流入、流出及净流量情况。

（四）财务指标分析

列示申请人偿债能力、营运能力、盈利能力、现金偿还能力、增长能力等主要财务指标及行业均值（如有），并对申请人的财务状况及变化情况进行综合评价和分析（对申请人同时提供合并和本部财务报表的，要同时列示合并及本部的财务指标，但对采取资金集中管理体制、本部只从事投资管理职责的企业，可只列示合并的财务指标）。

四、授信客户信用状况

（一）同业合作情况

以列表形式说明申请人在他行的授信、用信、信用记录情况，对于存在不良贷款和违约

关系，抵质押担保的列明抵质押人和抵质押物的名称。）

对与信贷登记系统查询结果不一致的，应调查并说明原因；对我行信贷系统上列示为银监会大额授信预警客户的，应查明预警原因并进行调查和核实，若预警原因确实存在，对申请人偿债能力的影响做出说明。

（二）或有负债情况

决诉讼、有追索权的票据贴现、对外承诺等其它或有负债情况、对申请人未来资金、经营等的影响程度等。

五、担保情况

（一）保证担保情况

对保证人可参考授信客户描述其管理、经营、财务、信用等情况，可适当简化，要重点调查并说明保证人与申请人的关联关系、提供保证的原因、其对外担保情况、担保能力和担保意愿。

如属于互保，则从我行互保圈（链）企业数、互保金额、互保企业在业务上和资金上紧密程度、互保企业的抗风险性和代偿能力等方面进行风险初步评判。

（二）抵（质）押担保

描述抵（质）押物的基本情况，名称、所有人、位置、取得时间、原始成本等；调查并描述抵（质）押物的合法性和有效性，标的是否明确、权属是否清晰、状态是否良好、抵

（质）押人是否具有合法的所有权或处置权、是否有第三人的优先权利、出租情况、各项特性与客户提供的书面描述是否一致、登记部门是否明确、是否投保等。抵质押人为第三方的要分析其与申请人的关系及真实出质意愿。

测算抵质押率，对于经评估的抵（质）押物，要说明评估机构是否为我行指定评估机构，评估机构的资质等级、行业经验、信誉状况等。

说明抵（质）押物、抵质押率是否我行担保管理相关办法的要求，如有不符须详细说明理由及可行性。

六、借款用途及还款来源分析

XXXX

七、风险管理措施

XXXX

八、总结

XXXX

民生银行授信调查报告篇三

（一）基本信息

以列表形式描述申请人基本信息。

其中对实收资本要进行调查和核实,货币资金出资的调查是否存在撤资情况,实物出资的调查出资是否合规,实物是否仍在申请人名下、状态是否正常。

（二）管理层情况

描述申请人实际控制人（如无，请注明）、法定代表人、经营负责人、财务负责人的姓名、年龄、职务、教育背景、从业经验、主要业绩、工作简历等。说明是否已发现申请人及以上人员存在个人信用不良记录、重大违法、违规事项以及拒不执行法院判决的行为，对上市公司是否已发现被证监会或证券交易所处罚的情况。对自然人实际控制的企业，对控制人提供人民银行个人证信系统查询结果。

二、授信客户经营情况

（一）行业及生产情况

根据现场调查结果，描述申请人主营业务的行业情况（所处行业、资质等级、行业地位）、生产流程、工艺设备（生产工艺、技术装备、设计生产能力、生产设备利用率）、主要产品以及当前设备运转、生产运行、产品生产情况等。若申请人采取多板块经营方式，要分板块进行描述。

（二）供销及结算情况

描述申请人供应渠道的稳定性、集中度，详细说明主要供应商的名称、供货种类及占比、质量及价格条件、付款条件及结算方式，以及是否是申请人的关联企业等。对于钢铁制造、有色金属冶炼及加工、煤炭石油开采等资源加工类企业，要调查并说明申请人拥有的资源储量、原材料自给率。

描述申请人销售网络的健全性、有效性，详细说明主要销售对象的名称、销售种类及占比、议价能力、结算方式及销售款回笼记录，以及是否是申请人的关联企业等。

三、授信客户财务及帐务情况

（一）财务报表情况

描述申请人财务报表审计情况。若经过审计，则调查并说明审计事务所的是否为我行认可、资质等级等；审计事务所若连续两年及以上发生变更的，则调查并说明变更原因以及对审计报告质量的影响。若申请人无法提供经审计的财务报表或对财务报表数据真实性有疑虑的，要对财务报表数据进行现场调查和核实，详细描述核实内容、过程及结果。编制财务数据简表如下：

近三年及近期财务数据简表（万元）

（二）资产负债重点项目分析

对申请人上年度和最近一期的重点资产、负债项目及重大损益变化情况进行调查和分析。重点项目原则上为申请人资产或负债中占比超过10%、与上期相比变化超过20%、以及其他对申请人经营、资金等产生重要影响的资产或负债项目，包括但不限于：

调查并说明银行存款中是否有质押、冻结情况，如有，质押或冻结的金额、占比及产生原因。

调查并说明持有的‘短期投资的种类、明细、金额、是否已质押。

调查并说明应收帐款的帐龄分布，列示金额前五名的应收账款的欠款人名称、贸易背景、欠款时间、收回可能性、是否为关联企业欠款、坏账准备是否计提充足，应收账款是否已作质押，产生变化的原因等。

调查并说明其它应收款的帐龄分布，列示金额前五名的其它应收款的欠款人名称、产生原因、欠款时间、收回可能性、是否为关联企业欠款、坏账准备是否计提充足，产生变化的原因等。

调查并说明主要存货种类及明细情况，保管状况是否良好，市场价值是否有重大变化，是否已质押，是否已办理保险，是否存在长期积压的现象及原因等。

调查并说明持有债权投资的种类、金额、是否已质押；持有多少其他公司的股权，占被投资单位的股权比例、投资收益情况、是否已质押等。

调查并说明主要固定资产的种类、数量、成新率、是否正常运转、是否已抵押，是否存在固定资产灭失、损毁、长期闲

置的现象，如有对申请人资产价值、生产经营的影响。

调查并说明在建工程的项目名称、已完成投资情况、后续资金安排、工程进度和完工时间，是否存在资金缺口、是否已抵押等。

调查并说明申请人拥有的无形及递延资产的种类、金额、取得或发生背景、目前价值或作用。其中对土地使用权，调查土地位置、使用状态、是否抵押、变现能力等。

调查并说明预收帐款的预收对象、产生原因、对应产品生产和劳务支出的进展情况，是否存在无法按期交付的可能性等。

调查并说明应付帐款的帐龄分布，详细列示金额前五名的应付帐款的应付对象、产生原因、欠款时间、归还安排、资金来源、是否为应付关联企业款等。

调查并说明其它应付款的帐龄分布，详细列示金额前五名的其他应付款的应付对象、产生原因、欠款时间、归还安排、资金来源、是否为应付关联企业款等。

（三）损益及现金流情况分析

通过现场核对申请人账务账簿和重要原始凭证，重点核实并说明以下情况：增值税、所得税等缴纳情况是否与财务报表、纳税凭证反映的一致，销售收入是否真实，各项费用支出是否真实，现金流量是否真实。

分析申请人最近三年及近期收入和利润的变化趋势及原因，分析申请人三项活动现金流变化趋势，并重点分析经营活动现金流入、流出及净流量情况。

（四）财务指标分析

列示申请人偿债能力、营运能力、盈利能力、现金偿还能力、增长能力等主要财务指标及行业均值（如有），并对申请人的财务状况及变化情况进行综合评价和分析（对申请人同时提供合并和本部财务报表的，要同时列示合并及本部的财务指标，但对采取资金集中管理体制、本部只从事投资管理职责的企业，可只列示合并的财务指标）。

（一）偿债能力指标

（二）营运能力指标

（三）盈利能力指标

ebitda□息税折旧摊销前利润

（四）现金偿债能力指标

（五）增长能力指标

四、授信客户信用状况

（一）同业合作情况

以列表形式说明申请人在他行的授信、用信、信用记录情况，对于存在不良贷款和违约记录的，则要详细调查并说明产生原因、当前状况以及对申请人偿债能力的影响。

（注：担保方式应进行详细说明，保证担保的列明保证人名称及是否与申请人存在关联关系，抵质押担保的列明抵质押人和抵质押物的名称。）

对与信贷登记系统查询结果不一致的，应调查并说明原因；对我行信贷系统上列示为银监会大额授信预警客户的，应查明预警原因并进行调查和核实，若预警原因确实存在，对申

请人偿债能力的影响做出说明。

（二）或有负债情况

以列表形式说明申请人为其他企业提供的对外担保情况。

对与信贷登记系统查询结果不一致的，应调查并说明原因。同时调查并说明申请人的未决诉讼、有追索权的票据贴现、对外承诺等其它或有负债情况、对申请人未来资金、经营等的影响程度等。

五、担保情况

（一）保证担保情况

对保证人可参考授信客户描述其管理、经营、财务、信用等情况，可适当简化，要重点调查并说明保证人与申请人的关联关系、提供保证的原因、其对外担保情况、担保能力和担保意愿。

如属于互保，则从我行互保圈（链）企业数、互保金额、互保企业在业务上和资金上紧密程度、互保企业的抗风险性和代偿能力等方面进行风险初步评判。

（二）抵（质）押担保

描述抵（质）押物的基本情况，名称、所有人、位置、取得时间、原始成本等；调查并描述抵（质）押物的合法性和有效性，标的是否明确、权属是否清晰、状态是否良好、抵

（质）押人是否具有合法的所有权或处置权、是否有第三人的优先权利、出租情况、各项特性与客户提供的书面描述是否一致、登记部门是否明确、是否投保等。抵质押人为第三方的要分析其与申请人的关系及真实出质意愿。

测算抵质押率，对于经评估的抵（质）押物，要说明评估机构是否为我行指定评估机构，评估机构的资质等级、行业经验、信誉状况等。

说明抵（质）押物、抵质押率是否我行担保管理相关办法的要求，如有不符须详细说明理由及可行性。

民生银行授信调查报告篇四

郑州平安银行xx支行：

我公司成立于20xx年8月，公司注册资本1200万元。主要经营商品混凝土的生产及销售等。公司注册地址郑州市航空港区云港路北侧蓝天商务花园2号楼。截止目前，公司占地40多亩，建筑面积600多平方米，公司管理规范，经营正常，并符合国家行业、产业政策。为了更好的抓住机遇，扩大商机，促进我公司持续健康的发展，并为港区发展做出更大贡献，我公司急需贷款5000万元，特向贵银行提出贷款申请，以作为强有力的资金保障后盾，望贵银行给予支持。现将具体事宜汇报如下：

一、企业基本情况

本公司成立于20xx年。在工业园占地40亩，建筑面积60平方米，公司拥有hzs180混凝土搅拌机2套，搅拌站配置世界先进技术的仕高玛3m³主机，全自动控制系统，全方位监控系统及先进的配料输送系统；每小时生产混凝土360m³；配有50装载机2辆；14~16m³混凝土运输车20辆；thb40x混凝土汽车泵2台；hbt60混凝土拖泵1台；现代化实验室仪器设备50多台包括20xxkn压力机□300kn恒应力压力机、全套水泥设备、-40℃低温试验箱、先进的标准养护室设备等，还建有办公楼、职工生活楼、餐厅、浴室、职工活动室。本公司经营稳健，具有先进的经营理念和较高的管理水平。

一、企业资产负债状况

目前本公司总资产为一亿元，其中固定资产1200万元，存货500万元，存货3048123.99元。

本公司没有任何贷款！

三、公司的经营情况

本公司在发展过程中，积极调整经营策略，注重销售市场的开发与维护。20xx年已经实现了100%的订单化经营，完全摆脱了被动经营局面。与上海路桥和中交二航局建立了长期的合作关系。生产中严把质量关，以良好的信誉，过硬的产品质量赢得了众多客户，目前取得了很好的市场效益和经济效益。

四、公司发展情况

本公司20xx年创收总营业收入达1亿3千万元；20xx年创收总营业收入达到9000多万元。

我公司按照《公司法》建立现代制度，目前现代化企业构架已经形成。多年来管理完善，在市场价格忽高忽低的情况下，始终在稳步前进，在经营过程中严把收售关，密切关注市场行情，灵活经营，再加上风险意识很强，诚心度高，多年来生意蒸蒸日上。越做越大。本公司的生产经营已进入一个良好的循环状态，资金运营正常，管理过程有序，发展稳步持续，现已具备了良好的获利能力。

五、贷款用途及还款来源

本公司贷款用于补充流动资金，收购原料。还款来源为销售回笼资金。

我们相信，在贵行的支持下，我公司将会继续作大做强，成

为混凝土行业领头军。

特此申请

企业法人：

20xx年8月9日

河南永顺达建材有限公司

民生银行授信调查报告篇五

银行授信评审部工作总结

总行授信评审部认真贯彻总行工作会议精神，以科学发展观为指导，以我行改革和发展的现状为基点，积极推动我行经营体制和增长方式的转变。我部根据总行领导的安排，在深入研究本行实际情况、本地经济特点的基础上，借鉴他行先进的授信管理经验，尝试建立适应我行发展实际和管理体制的授信业务评审体系。同时，深刻领会总行的工作意图，落实总行制订的工作思路和方针，重塑授信管理体制，提高授信评审的专业技术水平，主动、认真地履行好部门职能，强化授信工作的尽职监督和合规建设。

第一、构建适应我行实际、有利我行发展的授信评审体系。

改革与发展，对授信评审部的工作提出了一个迫切的命题，那就是建立一套什么样的授信评审体系，如何建？要解决这些问题，首先要解决的就是授信评审部的定位问题、授信评审部每一位员工的个人素质和授信评审部的整体素质问题。

首先，我部加强与改革领导层的沟通，深刻研究和领会改革的整体思路和精神，切实明析我部在全行授信管理工作中的定位和职能，明确内部分工，保证整个授信管理体系的严密

和协调有序，为我部授信评审与管理模型和操作架构的建立打好依据基础。

其次，研究我行体制运行的整体情况和授信管理的现实情况，考察学习他行的先进管理理念和先进的管理方法，结合我行实际情况，对照授信工作尽职指引、集团客户授信尽职指引、关联交易管理办法等关于授信管理的规定和风险指引，建立授信评审模型与操作架构；二是与有关部门协调沟通，对授信评审模型与操作架构进行论证，一方面完善授信评审模型与操作架构；另一方面使有关部门了解本部在授信评审模型与操作架构中的角色和作用，为进一步细化操作流程打好基础。三是进行穿行测试，调整完善授信评审模型与操作架构，并做好与下线部门和上线部门的衔接。

再次，根据授信评审模型与操作架构，以及我行授信管理工作的审慎性要求，细化授信评审部内部岗位分工。一是要完善内部岗位的设置，做到分工明确；二是要明确各岗位的职责，做到权责明确；三是要建立问责制和责任追究制。

同时，针对不同的信贷产品，建立相应的管理制度和操作流程，明确授信评审的重点、难点，要细化评审工作的操作流程，建立科学严谨、可操作性强、有利于业务发展，并符合审慎性要求的评审流水线，并明确各个环节的责任和责任人，() 同时建立严格的责任追究机制。

第二、制订科学严谨、合理有效的企业信用等级评价办法和操作流程。

企业信用等级评定是统一授信的前提条件，根据总行领导安排，我部的负责安排企业信用等级评定工作，由专门人员负责。一是要加强学习，针对性的培养企业等级评定方面的人才，切实提高我行人员企业信用等级评定的知识水平；二是认真研究长治市各类型经济实体，研究长治市经济发展的现状和实际，针对本地区内各类型企业的特点，细分企业类型，

拿出适应本地区实际和我行信贷政策的企业评价标准；三是结合我行管理体制和审慎性要求，制订我行企业信用等级评定操作流程，包括授信调查、等级评定、授信评审、授信额度、授信中止、授信调整和授信管理等各个方面；四是要细化等级评定的操作程序，针对各个环节和各部门的职责，明确各部门各岗位人员的责任和权限，并建立相应的责任追究机制。

同时，根据新的存量授信，分批次、分类别推进授信评级工作，建立适应我行实际、有利我行发展的授信评审与风险控制体系模型，加强贷时审查、贷后检查，实行档案、押品的集中化、标准化管理，将风险预警、识别、计量、控制渗透到授信业务的各个环节，建立各类风险的处置预案。

第三、加强授信评审工作的宏观性管理和指导，统筹兼顾，有的放矢的做好授信规划。我部将根据国家产业政策和长治市经济发展的实际情况，结合总行有关会议精神和决议，做好全行授信业务的管理工作，明析授信业务发展方向和行业风险及政策导向，以“实用、适用、实效”为目标，明确授信业务发展方向和重点，内容包括准入与退出政策、授信投向、授信投量、行业向投量、客户类型投处投量等，并通报各行业部，使各行业部明确全年授信工作的重点，有所为，有所不为，切实发挥自身职能，全面提高授信管理水平。

第四、修订完善《总行信贷审查委员会工作规则》及相应的管理制度。

结合我行体制改革的要求和授信管理工作的实际，以风险防范为主线，以授信尽职为要求，制订《总行审贷委员会审贷委员选聘办法》，明确审贷委员的任职标准和选聘程序，并建立相应的考核办法，明确责任追究，切实提高审贷委员会的决策水平和能力。

在总结以往审贷委员会工作经验的基础上，修订《总行审贷

委员会工作规则》，针对不同授信业务的特点和国家关于授信业务的尽职要求和风险指引，明确不同授信业务的审贷规则，提高审贷透明度和审贷决策的科学性，合理界定审贷委员会的工作范围和相应的责任。

第五、根据授信业务管理的要求，完善本部门岗位设置和各项业务在本部门的操作流水。结合公司业务部和其他部门的工作流程，充分考虑业务风险的可控性、操作流程的合规性、业务办理的可行性、便利生，完善本部门的岗位设置，明确各岗位任职标准和岗位职责，形成设置科学合理、职责分工明确，监督措施得当的部门岗位结构。

建立不同业务的内部操作流程，合理界定权责范围，保证各项业务操作在本部门的流转顺畅和评审有效，同时要将相应的考虑评价机制纳入到整个部门工作中，一是对操作流程的合法性、合规性进行审核和评价。二是对操作流程制订的科学性进行审核和评价；三是对操作流程的全面性进行审核和评价。四是对操作流程的审慎性进行审核和评价。力求通过严密的流程操作，严格控制各类风险，及时发出预警信息，实现以客户为心，以风险防控为主线的业务流程再造。

第六、认真做好全行贷款的评审工作。全年召开审贷委员会会议148次，累计审议各类贷款571笔，金额825921万元，其中通过435笔，金额539504万元，未通过136笔，金额共计286417亿元。召开授信委员会会议18次，累计授信37户，累计授信金额36亿元。累计办理企业评级3户，对移交我部审查的贷款料进行书面审查，以法律有效性与防范风险为重点，依据国家法律、法规及相关政策的规定，结合目前国家产业政策的实际状况，分别对贷款质量、贷款风险、贷款行业信息、信贷信息提出合理化建议供审贷会审查。根据国家有关产业政策和我行的有关规定，对每一笔贷款向审贷委员会提出相关意见。对借款申请企业及抵质押等可能存在的风险情况进行书面分析，做好风险提示。

第七、加强学习，提高认识，进一步提高授信评审部队伍建设和人员水平。

新的发展形势对授信评审部的工作提出了很高的要求，我部把提高人员素质作为一项长效机制来抓，不断强化自身素质建设，要采取培训与考试相结合的方式，鼓励、督促我部人员加强对业务知识的学习。“走出去，请进来”是我部加强自身学习、提升授信管理水平的重要途径，“走出去”向其他银行学习、向先进银行学习、向专业院校学习，把专家教授请进来、把专业人才请进来，组织有关培训，通过学习全面提高我们自身素质，并应用于日常工作，要从思想建设、制度完善、素质提高、措施加强等方面进一步提高队伍建设，积极促进授信评审的科学化、业务管理的规范化、岗位操作的制度化。

随着我行体制改革向纵深方向的不断推进，部门重组、职能整合、流程再塑以及日益加剧的竞争和我行自身发展的内在需求，都将对全行各个业务部门提出迫切要求：如何在有效防范风险的前提下谋求新的发展，如何在审慎经营的架构下谋求管理水平的提高，如何构建新的体制下的业务操作流程，这一系列的问题都需要我们切实的解决好。下半年，授信评审部将以务实的工作作风，严谨的管理措施，紧密围绕总行制订的发展方针和工作思路，认真贯彻总行各项会议精神，抓落实、求创新，主动认真、积极高效的完成领导交办的各项工作，为商行的发展履好职、站好岗！

授信评审部