

银行诉讼贷款工作计划 银行诉讼贷款审计方案(大全5篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

银行诉讼贷款工作计划篇一

江津区“五权”抵押融资工作实施方案 江津府办发[201x]302号 重庆市江津区人民政府办公室关于印发江津区“五权”抵押融资工作实施方案的通知 各镇人民政府、街道办事处，区政府各部门，有关单位：经区政府同意，现将《江津区“五权”抵押融资工作实施方案》印发给你们，请遵照执行。 二〇一一年八月二十四日 江津区“五权”抵押融资工作实施方案 市委三届九次全委会提出到201x年实现全市农村“三权”抵押融资1000亿元以上，为深入贯彻落实会议精神，按照市金融办及江津区委、区政府的统一安排部署，根据《重庆市江津区委关于缩小三个差距的决定》及《重庆市江津区人民政府关于加快推进农村金融服务改革创新的意见》(江津府发[201x]31号)精神，结合我区实际，特制定本实施方案。

以科学发展观为指导，坚持解放思想、改革创新、先行先试，不断探索新形势下“五权”抵押融资的新思路、新方法，逐步建立和完善农村“五权”抵押融资服务保障体系，改进和提高农村金融服务质量，盘活农村静态资产，满足多层次、多元化“三农”金融服务需求，助力缩小三个差距，推动我区统筹城乡的区域性中心大城市建设。

201x,201x年，“五权”抵押融资30亿元，其中林权抵押融

资9亿元，土地承包经营权抵押融资9亿元，农村居民房屋抵押融资6亿元，农村集体建设用地使用权抵押融资3亿元，农村塘库堰承包经营权抵押融资3亿元。分别安排为：201x年为4亿元；201x年为5亿元；201x年为6亿元；201x年为7亿元；201x年为8亿元。

二是督促各单位结合我区实际，在今年9月底前拿出其余“四权”抵押融资具体登记操作细则（我区农村居民房屋抵押实施细则已经出台，并对各镇街登记人员进行了培训）。

四是在年底前研究出台考核奖励办法。

100%的发证率。

四是抓好农村塘库堰的确权工作，特别是农村集体所有性质的塘库堰，重庆江津现代农业园区内的塘库堰确权在时序安排上要优先。

重庆农商行江津支行、石银村镇银行、白沙明星农村资金互助社等作为推进我区“五权”抵押贷款的主办银行，结合我区与其签订的目标责任书，督促其认真履职，保质保量完成五权抵押融资任务。

充分发挥绿丰农业担保公司、重庆农业担保公司江津分公司的作用，通过农村“三权”作为反担保抵押物，解决“五权”抵押融资工作前期在政策、制度等方面的滞后和缺陷等问题，加快推进前期工作。

作为通过流转拥有大宗土地承包经营权、林权的种养殖大户、专业合作社等，其抵押贷款需要土地承包农户的同意并办理相关手续，在实际操作中，老百姓支持度不高，办理起来非常困难，对加快农业产业化、集约化发展仍是瓶颈。力争创新方式，尽快督促区级有关部门对全区的土地承包经营权、林权、塘库堰承包经营权的流转合同进行规范，统一格式，

在流转合同中明确流转期内同意抵押委托条款，业主凭流转合同到相关部门办理抵押权证，再凭证办理抵押贷款，简化登记程序，提高工作效率。

继续加快村镇银行、资金互助社、贷款公司等农村新型金融机构的设立工作，充分发挥其作为法人银行的独特作用，加快“五权”抵押融资的推进力度和覆盖范围。五是突出重点区域。在全方位、宽领域推进“五权”抵押的基础上，重点加快重庆(江津)现代农业园区内农户、专业合作社、农业产业化龙头企业等的融资，盘活园区内农村资产，助推园区发展。六是“五权”抵押业务主管部门研究开展抵押评估工作，减少融资成本，提高融资效率。

根据区政府“五权”抵押融资专题会会议精神，我区农村产权综合交易平台的建设整合到区公共资源交易中心，由区农委牵头，力争在今年年底前搞好对接协调，完善交易规则程序，落实专业人员，建好服务窗口，开展农村产权交易。

按照今年“三权”抵押风险补偿办法，我区对开展农村“三权”抵押融资形成贷款本息损失，区级财政承担风险补偿15%，按照201x年我区“五权”抵押30亿元测试，我区财政拟准备“三权”抵押风险补偿金1440万元；农村集体建设用地使用权和塘库堰承包经营权抵押风险补偿金315万元，合计为1755万元。其中，按照201x年“五权”融资4亿元测算，我区拟准备风险补偿金240万元。同时，我区正在积极研究提高“五权”抵押风险补偿区级配套部分，力争区级财政承担风险补偿比例增加到20%。

小微企业融资实施方案 兰州市万户小微企业融资工作实施细则 第一章 总 则 第一条 为深入贯彻落实《兰州市万户小微企业融资工作实施方案》精神，加快解决小微企业融资难、融资贵的问题，结合本市实际，特制定本细则。 第二条 本细则所称小微企业融资工作，主要是依据《兰州市万户小微企业融资工作实施方案》，为小微企业提供不超过50万元的

无抵押信用融资贷款。 第三条 本细则所称小型、微型企业指符合国家四部委201x年颁布的《中小企业划型标准》(工信部联企业[201x]300号)规定,在兰州市依法设立,符合国家产业政策和环保要求。 第四条 重点扶持有贷款需求,无抵押、在银行未建立信用合作关系的从事加工制造、科技创新、创意设计、软件开发、文化旅游、居民服务、农产品产销加工、特色食品生产、民族手工艺品加工等生产型、实体性、生产性服务业小微企业。从事国家限制类、淘汰类产业的小微企业除外。 第二章 扶持政策 第五条 对经各县区推荐,由市工信委、市担保中心和合作银行审核有贷款需求的小微企业,可获得不超过50万元的银行无抵押信用贷款。 第六条 贷款期限原则上不超过2年。 第七条 贷款利率按人民银行同档期贷款基准利率上浮不得超过20%。 第三章 贷款业务基本要求 第八条 借款企业申请信用融资贷款,应符合以下条件:

2、无本地户籍,在本地缴满社保满两年; 3、无本地户籍,且在本地拥有本人(含配偶及未成年子女)名下住房或商用房(经济适用房、工业用房、集体性质的自建房等除外)、且房产建筑面积不低于50平方米。

具有稳定的、按时足额偿还贷款本息的能力。

(五)符合贷款银行的其他条件。 第四章 贷款程序 第九条 贷款申请按照属地化管理,其贷款程序为:

(二)兰州新区、高新区、各县区工信部门对受理的企业申请资料进行初审,对符合申请条件的,出具同意推荐函并加盖公章后上报市工信委。

贷款发放后,贷款银行将发放情况分别报送市工信委、市担保中心,按市担保中心有关要求提供相关资料,由市担保中心存档并向各县区工信部门反馈发放贷款企业名单。 第五章 贷后管理 第十条 贷后管理职责:

组织相关人员对借款人的生产经营情况进行动态管理，监督检查及分析反馈；督促贷款的及时归还，催收逾期贷款。

(三)县、区工信部门对本辖区的借款人生产经营活动和资金使用情况实施动态监督及反馈，建立借款人联系制度，对贷款项目进行定期走访；协助督促贷款的到期归还。

对借款人生产经营活动和贷款用途进行跟踪检查，与担保中心保持沟通顺畅，发现问题及时解决。 第十一条 代偿程序：

在贷款到期前一个月，部署贷款催收工作。对提前还清全部贷款本息、经营状况良好且仍有贷款需求的企业，可优先受理再贷款申请或适当扩大贷款规模。

贷款发生逾期后，贷款银行和市担保中心通知借款企业在十五日内，清偿贷款本息和由此产生的其他费用，并通知县、区工信局协助催收。

上报市工信委适时调整各合作银行存入额度。 第十四条 政府风险补偿金由市工信委申请，市财政预算安排。万户小微企业信用融资工作完成后，由市工信委会同市财政另行安排风险补偿金剩余资金。 第十五条 企业保证金按照《兰州市小微企业融资工作实施方案》规定，待企业偿还贷款后将企业保证金及产生的利息全额退回。 篇3：咸阳市中小企业融资服务平台建设实施方案 咸阳市中小企业融资服务平台建设实施方案 为贯彻落实xxx[]省政府关于促进中小企业发展的有关政策，加强和改善中小企业金融服务，切实缓解企业融资难问题，现就中小企业融资服务平台建设提出如下方案。

息数据库、产权和知识产权转让数据库。 二是建设8个金融服务信息应用子平台。即建设政银企互动子平台、融资担保子平台、信用信息子平台、融资咨询服务子平台、资本市场融资促进子平台、融资监管服务子平台、产权股份转让服务子平台、创业(或产业)投资基金子平台。

础上，建成完善的中小企业信用信息管理服务系统，实施中小企业信用评级、金融机构在线查询等服务。

资、实现持续发展提供综合服务。（八）创业（产业）投资基金子平台。按照“政府引导、民间为主、专业管理、市场化运作”的发展格局，充分发挥政府资金引导和带动作用，调动银行、担保、创投机构的积极性，广泛引进民间资本，大力发展各类创投公司。特别是依托市城投公司、信用担保公司平台，设立创投公司，募集设立创业投资基金和产业投资基金。开展对咸阳市民营中小企业的股权投资和项目投资，与全国知名私募股份投资基金(pe)和产业投资基金建立联系，构成联通平台，开展股权投资及运营服务，全面打通与外部资本的联系通道，为高科技、高成长型中小企业提供多层次融资服务。

到201x年底，力争建成政银企互动子平台、市信用担保公司信息管理系统、新小金融机构监管服务子平台、资本市场融资促进子平台、创业（产业）投资基金子平台。

（一）加强协调领导，完善工作机制。中小企业融资服务平台建设是一项系统工程，全市各级发改、工信、财政、司法、中小企业、政务信息化主管部门和市金融办、各银行业金融机构要树立一盘棋意识，各负其责，相互支持，密切协作，合力做好各项工作。完善相关工作机制，夯实平台建设基础。建立小贷公司、融资性担保机构监管机制，促进担保业健康发展，夯实中小企业融资基础。采取区别对待、差异监管政策，鼓励商业银行引入适合中小企业特点的内、外部信用评级机制，开展中小企业金融服务评价，加大对信用等级高、发展前景好的中小企业的金融支持力度。充分发挥平台的统计功能，收集各方面数据，汇集各方面情况，为领导决策和企业发展服务。

全面落实对金融机构的考核奖励政策，建立中小企业融资风险补偿、担保贷款放大等机制，提高各金融机构支持中小企

业融资的积极性。鼓励各金融机构根据中小企业生产经营特点积极开发“量身定做”的新贷款品种，满足不同企业融资需求。鼓励中小企业运用融资租赁、信托产品、资产证券化等金融工具和通过票据转让、票据贴现、票据质押贷款方式开展融资，拓宽融资渠道，降低融资成本。

各级各部门要主动为中小企业生产经营、融资、财务管理提供专业培训，帮助中小企业规范财务制度，优化内部管理，引导有条件的中小企业开展股份制改造，提高中小企业直接融资和间接融资能力。“十二五”期间，市财政每年列支一定费用，由市金融办负责组织实施，依托中总行研修院和中央财经大学，每年开展1—2期篇4：县投融资平台建设工作实施方案 ×××县投融资平台建设工作实施方案 为切实加强投融资平台建设，优化融资环境，改善融资服务，提高融资效益，促进全县经济社会又好又快发展。特制定本实施方案：

资方向、领域、重点等方面体现镇党委、政府经济社会发展的决策部署和目标，接受政府及相关部门的监督管理。坚持市场化运作原则。推动投融资平台融资行为市场化。政府性投融资平台要建立和完善符合市场经济规则的法人治理结构，增加市场化融资渠道，实现政府投融资的良性循环和资本经营。市场化投融资平台，管理体制不变，利用资本市场及各类融资工具，依靠市场运作开展投融资，自主经营，自担风险，自负盈亏。坚持土地统一管理的原则。投融资平台企业投资项目储备用地的收储、出让必须报请县政府批准。土地的储备和出让实行统一规划、统一管理。 1 三、组建方式参照市政府的做法，成立×××县财政资产管理中心，隶属县财政局。由县财政资产管理中心出资组建×××通和资产经营有限公司(以下简称资产经营公司)，搭建融资和财政性资产管理平台，代表政府对外科学融资，经营管理财政性资产。 ×××县财政资产管理中心的管理职能是：

1(代表县政府持有授权范围内的党和国家机关、人民团体、

事业单位的国有资产产权及企业改制后的剩余资产，代表政府行使所有权、处置权和调剂权。

2(依法决定授权范围内的财政资产和重组，包括资产转让、租赁、拍卖、兼并、开发、经营，优化资源结构和资源配置。负责国有资本金的筹集和再投入。

3(盘活国有资产，承担国有资产保值增值的责任。 4(集中管理全县可进行投融资的基础资源登记、统计工作。

障，促进我县经济和各项社会事业发展。公司接收资产后，对接收的财政性资产的状况进行全面分析，按照资产收益最大化原则，运用市场手段对资产进行分类处置和经营，不断强化平台融资能力。 资产经营公司责任：资产经营公司作为借款主体和项目法人，对项目建设实行统一管理，金融机构、施工单位要建立严格的管理体系，明确各方权利义务，强化投融资机制和市场化运营机制，使项目建设的财务、审计、监管等依照法律法规进行，对项目建设资金实行专款专用、封闭使用，降低投资风险，保证项目资金的延续性和可控性。资产经营公司运行机制：资产经营公司成立后，对财政性资产进行市场化的“资本运作”，把长期闲置、沉淀的“死资产”变成“活资本”。紧密结合实际情况，通过实践进一步探索新途径。投融资平台建设工作中的问题和要及时与上级投融资平台沟通协调。 资产经营公司经营范围：3 1(代表县政府持有授权范围内的党和国家机关、人民团体、企事业单位的国有资产产权。

2(对集中管理授权经营的国有资产进行产权登记、清产核资、资产统计、财务报表和维护修缮。

3(具体运作资产的转让、租赁、拍卖、兼并、开发、经营。通过授权经营的国有资产对外开展融资抵押担保，负责利用财政信用与金融机构对接，开展投融资工作，并以投资额为限承担有限责任。

4(逐步推行办公用房租用制度，对办公用房实行动态管理，优化办公用房资源，合理调度办公用房，保证办公需要。

5(负责购买债权，发行企业债券。 6(负责储备土地、造地、整理土地。 7(负责监督指导行政机关、事业单位物业管理。 8(具体筹办中小企业信用担保业务;开展财政投资项目预决算评审工作 资产经营公司注册资金：拟注册××亿元，分××年完成，每年××亿元。按注入现金不少于××%的要求，首次注入现金额度为××万元，实物××万元。资产划拨后，逐年做大资本，加注资本金。

1(建立健全投融资项目的管理体系。要重视项目管理，建立和完善项目审批、决策程序和项目储备库制度。加强项目论证，提高项目决策的科学性。按照金融机构对项目融资的审核要求，完善项目前期准备工作，不断充实项目储备库，提高项目成熟度，为融资奠定良好的基础。 2(推进土地储备与供应制度改革。财政、土地、城建部门要密切沟通，高度重视土地管理，进一步改革和完善土地储备与供应制度，加大土地收储力度。对经营性用地一律实行公开拍卖制度，对工业性用地一律实行招、拍、挂制度，严格执行土地出让收入“收支两条线”管理规定，土地出让金收入全价款纳入财政预算管理。

3(规范招标投标管理。整合招投标管理平台，对政府性投资项目，设计、建设、监理单位的选择一律实行公开招标选定，严格实行有效最低价中标制度。

4(广开财源，多渠道融资。加强对融资渠道的综合对比，有选择地进行融资，避免“饥不择食”。根据时间性、效益性、操作性加以分类，准确把握与金融机构的融资项目对接。通过银行贷款、企业债券、信托融资、中期票据、中小企业集合债券等方式，逐步形成多渠道、可持续投融资的城乡建设新格局。

持续发展，争取在三年内将公司发展成为在全区具有品牌效应的高知名度、美誉度的信用担保企业。二、主营产品和服务 公司主营方向为：担保业务、融资拆借业务、担保投资业务以及担保配套服务。（一）担保业务 企业融资担保业务：包括企业流动资金贷款担保、房地产开发贷款担保、企业票据贴现担保、开具承兑汇票担保、设备租赁融资担保等。在中国农业银行、农村信用联社、中国邮政储蓄银行、北部湾银行、兴业银行、华夏银行等银行机构中选择两三家银行与之达成战略合作协议，成为银行的签约担保公司，为企业在银行贷款提供担保业务。经济合同履行担保业务：包括工程合同履行担保，工程招投标履约担保、技术转让合同履行担保、贸易合同履行担保、房地产交易担保、机动车交易担保、房屋产权过户交易安全担保、房屋转按揭担保、企业产权过户交易安全担保、诉讼保全担保等。以上担保业务根据实际情况向企业收取每年1%--5%的担保费用。在保证质量，严格防范风险的前提下，努力扩大担保业务量，追求担保业务的规模经营，通过“大数法则”降低风险。

向急需资金周转的企业和个人发放短期借款，收取每月3%--10%的借款利息。融资拆借对象以房地产开发商和已通过银行审批的还旧借新客户为主。

信用担保类似于保险行业，用大部分的担保业务成功弥补小部分的代偿损失，而风险投资正好相反，用少数投资项目的成功弥补多数投资项目的失败。两者有机的组合就产生新的理念——担保投资。先保后投，保投结合综合起来既比纯粹的风险投资稳妥，又比单纯信用担保收益更高，以担保为手段，策略性介入风险投资和资本营运领域，利用担保的放大功能为投资项目融取银行贷款，以扩大投资面，分散投资风险，提高投资成功率，为公司提供低风险高获利的利润增长点。其主要方式有：

在一定的条件下，将贷款资金全部或部分转成被担保企业或资本运营项目的股权；2、根据承担的风险程度，占有被担保

企业或资本运营项目一定的股权、认股权、期权或分红权；3、对通过前期担保考察确认的投资项目在项目再次融资时以现金或其它资本追加投入；4、以担保业务作为平台，在广泛领域与其它企业形成战略合作关系，通过担保获得更多的商机和优势，开发相关的衍生业务，以获取额外的附加收益。公司应主动寻找有投资价值的中小型高新技术企业、房地产企业、矿产资源项目、市政基础设施项目等符合公司战略发展方向的投资项目及企业，利用担保投资工具为企业提供融资担保，在条件成熟后转为直接投资。与担保业务强调经营规模的要求不同，担保投资业务应更强调投资效益，将核心客户的高速增长和可持续发展与公司的高速增长和可持续发展结合起来。如需退出担保投资项目，除与风险投资一样采用项目方回购、转让变卖和包装上市方式变现担保投资业务控制的各种资产外，还可以以解除担保方式退出。

担保配套服务是指围绕担保项目提供的一系列中介服务，主要包括：

包括企业理财与资本运作顾问、企业管理顾问。 2、项目论证服务：包括担保投资项目可行性研究与项目评估业务、资产评估业务、企业与个人资信评估业务。

入的重要补充。

自201x年10月底银监会下发《中国银监会关于有效防范企业债担保风险的意见》以后，从201x年下半年开始以往通过银行担保发行的企业债、信托计划、保险理财等高信用级别的金融投资品等都几乎停滞，公司可尝试替代银行的担保角色为银行、信托投资公司、保险公司发行的实际风险较小的金融理财产品提供担保。

公司可与若干家大型综合类券商形成战略合作协议，为券商及其客户提供股票与债券融资担保业务以及搭桥贷款担保业务。 四、市场营销策略 实施以品牌经营为核心的整合营销

策略，按照客户利益和为社会服务至上的原则开发出有价值的信用担保客户，提供最适合社会需要的担保服务产品。

客户开发及信息收集是担保及投融资业务的基础工作，客户资源是为公司的宝贵财富。计划采用下列措施建立健全客户来源的渠道：

2、开展企业信用担保的会员制管理，从中培养核心客户；3、搞好市场调研，开展客户登记，建立中小企业数据库，从中发掘潜在客户。

(一)组织架构 (二)部门职能设置 1、项目评审委员会 由总经理、董事会成员会同有关专家、律师(可临时聘请)组成，对超过总经理授权范围的项目进行审查、评议并做出最终决策。

(1)为企业或个人提供投融资咨询和投融资方案设计；(2)负责对申请担保的企业和个人进行资信调查及信用评级；(3)负责对各种资产进行价值评估。前期业务量较小时可暂不独立设置资产评估部，其所负责工作由风险管理部完成或外包给资产评估机构。

(1)负责债务追偿、不良资产清收方案的拟定及具体组织实施；(2)负责对外资产收购及重组、资产托管业务。前期可暂不独立设置资产管理部，其所负责工作由担保业务部完成。

严格按照金融企业的要求，制定完善高效的业务流程和科学严谨的管理制度与操作手册，建立健全各项业务制度，如《担保业务管理办法》、《投资业务管理办法》、《项目审核工作细则》等，实现标准化的制度管理和规范化的业务操作。风险管理部负责督查业务操作规范、服务质量以及担保项目的风险控制水平。

银行诉讼贷款工作计划篇二

- (1) 从事证券交易满半年；
- (3) 风险测评结果须为积极型/进取型，且测评时间在两年以内；
- (4) 非本公司的股东和关联人。（不包括仅持有本公司5%以下流通股份的股东）；
- (5) 不在公司信用业务“黑名单”库内的个人或机构；
- (6) 不为法规禁止参与融资融券业务的个人或机构；
- (7) 未有其他不适合开展融资融券业务的情况。

老师也说感谢大家的信任，以后会一直免费给大家推荐股票，希望大家都能多赚点钱。高先生也跟着操作了几手，也小赚了一笔。之后这么几天，老师就一直没有推荐，群里面的人纷纷问老师为什么这几天没有推荐股票。

老师告诉大家，最近股市行情不好，一片绿，他现在找到一个新的平台。就给大家推荐了一个两融平台。老师说如果有人跟着一起操作的话，他以后就一直给大家免费推荐。之后群里面的人大部分都转过去操作了，老师说把不操作的人都踢出群，只留下跟着操作的人。高先生看这么多人都相信老师，并且老师以前推荐的股票确实赚钱了，也就跟着去开户入金了。之后老师每天都在群里喊单，教大家操作。开始还能赚一点，大家操作的也比较积极，后来就经常出现亏损，老师跟我们解释说是失误，在加上以前老师也推荐错误过，但是70%以上都是对的，所以大家也没有怎么在意。

就继续跟着老师操作了，直接又连续亏损了几笔大额操作，直至爆仓，群里面大家都在找老师。老师也出面跟大家道歉，

说是自己最近状态不太好，给老师几天时间调整一下，再带着大家一次把亏损的钱都赚回本。过了几天，老师在群里所有人，说是有大行情，让大家赶紧跟上这次一把赚回来，很多人都跟着操作了，并且把操作截图发到群里面，高先生也跟着操作了，想着赚回以前的损失就不再操作了。没想到，再一次爆仓了。高先生算是亏的血本无归，再一次去群里找老师理论，群里面的人都在帮着老师说话，并且还叫嚷着要把高先生踢出群。这个时候高先生才知道，原来平台群里这些活跃的人都跟老师是一伙的，真正亏钱的只有自己一个，这些人都是设计好的，等着高先生上钩。高先生后悔不已。

收到这位投资者的委托后，查明他实际所做融资融券平台为一个虚拟的资金盘，他的资金并没有通过券商进入证券市场，而是被该平台和代理层层瓜分，在经过缜密调查和前期准备后与该平台取得了联系，经过沟通协商后退还了投资者的损失。

如果您被骗，请保留好相关证据，达到以下几点基本上都是可以追回的：

- 1、平台还在运作，还没有跑路；
- 2、有与业务员，老师有聊天记录；
- 3、有出入金流水或是转账记录；
- 4、交易操作在半年以内；
- 5、亏损金额在5万元以上；
- 6、投资融资融券、指数、个股期权、股票配资、，大宗商品交易中心，等其他产品都可以维权追回。

银行诉讼贷款工作计划篇三

我从事银行工作多年，服务过成百上千的客户，工作中不断地提醒自己要工作认真，态度谦和，客户就是上帝的原则，因此，我的工作成果显著，得到了客户的认可和拥护。根据我行一年来会计结算工作的实际情况，的工作主要从三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质，现就针对这三个方面制定出20银行个人工作计划：

一、年工作计划中的重点仍以客户为中心，做好结算服务工作，

客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉

1、我行一直提倡的

银行诉讼贷款工作计划篇四

高速公路作为政府提供的一种准公共产品，具有典型的资本密集型特征，资金投入数额巨大，占用时间长，对区域经济发展、自然和环境影响较大，投资风险较高。高速公路作为关系国计民生的重要基础设施，具有较强的公益性，其目的主要是为社会公共需求服务，西方经济学界通常将其视为公共产品，在方便出行、改善投资环境、提高人民生活水平等方面发挥了积极的作用。长期以来，我国公路基础设施建设落后于经济社会发展，并成为发展的瓶颈。1984年我国出台了^v贷款修路，收费还贷^v政策用于促进高速公路建设，提出适当^v贷款修路^v[]建成后^v收费还贷^v[]以弥补政府投资的不足。这项政策实施以来，效果非常明显，高速公路里程由起初的几百公里，发展到了20xx年的万公里，交通长期制约经济发展的状况得到缓解。总体来看，我国高速公路发展呈现以下态势。

目前，高速公路建设融资主要有以下几种形式：

（一）财政拨款用于公路和区域干线公路建设。

（二）征收车辆购置费税。对所有购置车辆的单位和个人，征收车辆购置税，资金纳入国家财政预算管理。

（三）征收公路养路费、客货运附加费。

（四）贷款修路。1984年xxx作出了^{^v^}贷款修路，收费还贷^{^v^}的重要决定，允许通过集资或银行贷款修建收费公路，并对通过收费公路（桥梁、隧道）的车辆收取过路过桥费，用于偿还贷款。

（五）利用资本市场。积极利用国内、国外两个资本市场，采取转让公路收费权、发行企业债券和在境内外发行股票等形式，拓宽融资渠道，筹措建设资金。

（六）利用外资，国家鼓励利用境外金融机构、经济组织或外国政府贷款建设公路。利用外资建设公路主要是两个渠道：一是直接利用外资；二是利用外国政府贷款和国际金融组织贷款等。虽然我国高速公路建设投融资形式呈多样化，但实际情况是以国内贷款和自筹资金为主。

近年来，随着经济和社会的快速发展，我国政府承担了许多社会和经济建设的职能，由于政府的预算收入和支出有限，因而单靠政府的财政预算很难进行大规模的基础设施建设。为了加快城市基础设施的建设步伐，伴随着政府投融资体制和财政预算体制的改革，为优化政府支出结构，降低政府负债的风险，许多省（区）市都成立了国有独资或控股的高速公路投资企业，作为融资平台，拓宽融资渠道，发挥杠杆作用，吸引更多的民间资本和国外投资来参与高速公路建设。

（一）融资渠道单一

在现有投融资体系下，高速公路建设的投资主体还不够广泛，资金主要来源于财政性资金、政府出面获得的政策性和商业性贷款、政府收取的土地出让费，以及依靠政府信用举借的内债和外债等。由于地方财力的有限性，政府只能更多地依靠银行贷款等间接融资方式，缺乏直接融资手段，高速公路建设的大部分融资来源于负债融资。在项目运作上，政府通过财政拨付项目一定比例的资本金，然后以高速公路的收费权质押，向商业银行贷款，用于高速公路建设。项目建成后再用收费偿还银行贷款的本息，这种模式通常概括为“贷款修路，收费还贷”但这种模式必须是在高速公路项目在其法定的收费年限内（《公路收费条例》规定为30年）车辆通行费的收益大于项目财务费用的前提下，才能进入良性循环，否则高速公路项目在发挥其良好的社会效益的同时将政府将承担巨额的负债。这也使得政府投资项目的资产负债率过高，这在一定程度上加大了政府投资项目的财务风险。

直接融资的主要来源是证券市场，通过企业上市直接募集资金。到20xx年5月为止，全国收费路桥类上市公司已经达到19家，诸多效益较好的高速公路已经纳入上市公司。但是在20xx年底，为规范高速公路经营权转让，国家交通行政部门暂停了直接融资的审批。

（二）融资环境不容乐观

由于中央、省级财政性资金对高速公路投入不足，导致高速公路建设经营公司的资本金严重不足或到位情况不好，高速公路的外部形象下降，无形资产贬值，失去了应有的吸引力和投资盈利空间，这一问题在中西部尤为突出。高速公路投资大、建设周期长、回报率不高等特点，决定了国家投入应是建设资金的主渠道，而这块资金正逐年减少。

此外，针对当前投资规模依然较大，货币流动性过剩问题依然严重的情况，国家通过宏观调控，控制商业银行信贷规模，通过刚性的制度约束，限制了信贷投放的增长，对投资增长

产生明显的抑制作用。另外□20xx年、20xx年的连续7次加息，增加了资金使用的财务成本。近期，央行表示不排除央行再次提高存贷款利率的可能性。在这种背景下，一方面商业银行的信贷规模受影响，放不出款；另一方面，承贷主体的财务成本屡创新高，使得目前还主要依靠信贷资金支持的高速公路行业的资金需求与供给存在较尖锐的矛盾。

（三）融资的系统风险

目前，高速公路举债或融资主体不是完全意义上的市场主体，无项目决策权，但仍须按照政府部门的规划完成高速公路建设项目，满足社会发展需要。由于地方政府融资的决策主体与这些投资主体间责权利模糊，由于举债融资未完全纳入地方政府债务总量，缺乏有效监督制约机制，债务责任不与权利挂钩，领导者借债和还债情况不考核、不评价，造成债务责任缺位，导致公路建设投资效益被忽视，甚至出现了形象工程和政绩工程，工程建设资金的使用管理出现了严重问题。许多项目往往不具备经济可行性，回报率很低，但为使项目通过审批，项目可行性研究报告中的收益却完全可以支撑项目。没有谁去考虑融资、负债、收益的关系。政府不断下达项目，高速公路公司不断融资，企业运作的量化指标，如负债率、偿债率等也无法操作，没办法对偿债作统一的安排，一旦出现明显的偿债高峰期，并且偿债额巨大，那么就可能爆发企业的债务危机和信用危机。

另外，高速公路融资的价格风险主要是服务价格，即通行费价格风险及其导致的收费额的变动风险。高速公路融资特别是银行借贷融资均以通行费收费权和收入作担保，而高速公路公司又不能像一般的公司按《公司法》规定具有产品（通行费价格）的定价权，通行费的初次定价或事后调价主要是政府（有关部门）决定，所以当初在融资谈判台上估计或约定的担保金额往往难以兑现。现在贷款是按工程进度和质量验收情况拨付，一些分段通车收取通行费的工程项目，经常因估计的通行费价格与实际执行的价格有差距，直接导致通

行费收入下降，其履约质量下降，信用度降级，使整个融资受阻甚至夭折。高速公路运营成本高，债务负担重。据统计，截至20xx年底，全国收费公路（90%以上的高速公路收费）贷款余额为5900亿元，贷款利息约500亿元，而同期收费额仅400多亿元，不足以支付贷款利息。因此，这些问题作为系统性风险，最后将全部集中到政府身上。

（四）融资地区性差异大

随着新一轮的高速公路建设投资高峰期结束，十五时期公路建设贷款已开始进入还贷期，还贷任务很重，压力大，一些地区的一些项目已经出现了偿还困难，甚至形成不良贷款。甚至有专家称，国外20世纪70年代公路建设中出现的债务危机有可能在我国中西部地区出现。

银行诉讼贷款工作计划篇五

获纪源资本投资 20万亩种植基地，其中还有万亩的红花茶油林，是余良森手中握有的“筹码”。源森现在已经形成了阶梯型的资源优势，老茶林保证现在的生存供应，育苗基地则为未来做原料供应，所育出的高产茶油树苗能够保证未来资源的可持续性。

尽管融了资、扩了容，需要在办公室里处理的事务、文件越来越多，但对江西源森红花茶油有限公司董事长余良森来说，土地和茶苗依然是最亲切的“伙伴”，他的办公室里总是放着一双胶鞋和一个草帽，稍有时间，他就自己开车进山，仔细查看每一处企业的茶油树育种基地。

“简单地说，我们就是做山茶油精加工的企业，而就江西全省来看，我们是唯一一家从育种开始做起的茶油加工企业。另外，我们还独家拥有红花茶油树种。”在源森的厂区，余良森指着一株茶树对记者说。

这家企业在2005年成立于江西省德兴市，目前已经形成了“公司+科研+基地+农户”的发展模式。

一年半前，为了能迅速扩大规模形成垄断，企业开始融资，最终纪源资本成功注资4000万元人民币。“我们将它的商业模式定位为有特色资源的食品加工企业，这样的模式不仅能够进行复制，还能够形成企业本身的竞争优势。”纪源资本合伙人于立峰告诉记者。

德兴远在东汉建安八年(公元203年)置县，距今已有1800多年历史，自古以来，德兴都是以矿业为主要产业，号称“金山、银城、铜都”。

而近几年在国家政策的推动下，当地政府开始重点扶植农业产业化企业。江西省德兴市人民政府金融工作办公室主任郑长文在接受记者采访时称：“受制于山茶油树种的自然属性和成本，目前该油种的产品价格相对较高，通过政府扶植，希望企业能努力让我国这种独有的油种普及至广大消费者，以打破国外油种对中国食用油的垄断，并希望源森这种模式也能够带动本地的农业产业化进程的进程，帮助农民创收。”

“茶油”模式形成了资源的可持续性发展，形成了企业的产业链式布局，同时资本的注入为现代农业企业的规模化发展创造了无限可能。

摆脱“靠天吃饭”的新型农业企业。

在种植基地里，全国30多类茶油树种在这里等待培育试验，只有产量高、质量好的树种才会被选中并进行推广种植。

20万亩种植基地，其中还有万亩的红花茶油林，是余良森手中握有的“筹码”。“江西省、湖南省是全国茶油的主产区，这两个省份的茶油企业非常多，产量也高，德兴是主产区之一，土地相对于其他地区更为肥沃，就连我们这里的老茶林

的产量也是全国平均产量的2倍，这是企业的优势之一；在德兴，以100公里为半径画一个圈，茶油加工企业仅有我们是直接从茶籽育苗做起。此外，全国红花茶油林中面积最大、最集中且质量最好的品系是我们所有，这就是独家的资源。”余良森自信的说道。

在源森的厂区里，记者看到一处厂房前挂着中国林科院亚热带林业研究所、中国林科院亚热带林业实验中心的标牌，他们与这家企业合作成立了全国唯一的红花茶油实验基地，对全国红花茶油进行选种、育种、推广，并对高产白花系列山茶油进行大面积推广。

由于茶油的生产周期性较强，6月底记者来到这里时，厂区内几乎空无一人。

余良森介绍说，茶油生产的旺季在10月至次年的4月，茶树从种植到产果一般需要4年，7年能够丰产，生产期可达百年。周期较长是农业企业发展面临的共同问题，如何保证一个“靠天吃饭”的企业以现代化的企业形态运作？“可以依靠原有老茶林做原料供应，或者去收合作农民的茶籽。”投资人于立峰说，“源森现在已经形成了阶梯型的资源优势，10余万亩的老茶林保证现在的生存供应，育苗基地则为未来做原料供应，所育出的高产茶油树苗就能够保证这个企业未来资源的可持续性。”

冒着淅淅沥沥的小雨，余良森带记者驱车数十公里来到离厂区最近的山区，在山坡上一片片的茶油树林已经开始挂果，农田里还有两块专门用作新型茶油树育苗的试验田。据了解，源森现在拥有的20万亩种植基地基本都采取与当地农户合作的方式，企业出资组建了专业山茶油自助农业合作社，合作方式是每个社员以自己家中所拥有的茶林和企业合作，作为社员，企业帮助他们做相应的技术指导，如抚育、补苗、低改等，以上所需的资金都由源森提供；而每个社员的茶籽必须卖给合作社，以市场价进行收购，并以产量为标准对社员实

施相应的补贴，在激励社员的同时也增加了社员对合作社的黏度。

据了解，拥有丰富的自然资源以及先进的压榨技术，源森茶油目前的生产能力达11000吨/年。

实际上，对于一家现代农业企业来说，后期的销售渠道亦十分重要。

“在公司成立之初，仅有两、三个人拿着包到外面跑销售，并且所销的油是尚未经过精加工的毛油，建厂后，我们销售的首站就是上海，因为德兴当年是上海知青‘上山下乡’的主要地区之一，他们对山茶油有比较多的了解。事实说明，现在我们在上海销售情况还是很好的。未来销售区域必然是有定向性的，同时目前消费群体主要定位于中高端的人群。”