



银行培训



立金银行培训中心银行客户经理、
风险经理资格考试丛书



银行

经典授信批复 培训100案例 1

立金银行培训中心 著

- 揣摩授信方案设计思路
- 复制借鉴授信方案模板
- 提供最真实的授信批复模板
- 用最短时间成为一名优秀银行客户经理



国内顶尖的银行培训机构——立金银行培训中心



中国金融出版社

银行经典授信批复 培训 100 案例 (1)

立金银行培训中心 著

责任编辑：张清民

责任校对：刘 明

责任印制：丁淮宾

图书在版编目 (CIP) 数据

银行经典授信批复培训 100 案例 (1) (Yinhang Jingdian Shouxin Pifu Peixun 100 Anli (1)) / 立金银行培训中心著. —北京：中国金融出版社，2015. 3

ISBN 978 - 7 - 5049 - 7739 - 7

I. ①银… II. ①立… III. ①银行业务—贷款管理—案例
IV. ①F830. 51

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 295312 号

出版
发行 **中国金融出版社**

社址 北京市丰台区益泽路 2 号

市场开发部 (010)63266347, 63805472, 63439533 (传真)

网上书店 <http://www.chinafph.com>
(010)63286832, 63365686 (传真)

读者服务部 (010)66070833, 62568380

邮编 100071

经销 新华书店

印刷 北京市松源印刷有限公司

尺寸 169 毫米×239 毫米

印张 12.5

字数 205 千

版次 2015 年 3 月第 1 版

印次 2015 年 3 月第 1 次印刷

定价 28.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 7739 - 7/F. 7299

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010) 63263947

前言

要懂得换位思考

立金银行培训中心一直为各家银行提供对公信贷业务培训。我们始终提倡，信贷业务是商业银行最核心的业务，对拉动各项指标意义重大。对商业银行而言，最有价值的资源回馈无疑来自强大的客户经理。对客户经理的培养我们提出如下建议。

一、客户经理就是一个靠沟通能力谋生的职位

银行客户经理要具备强大的沟通协调能力，要能够与银行信贷审批人员和银行客户进行有效沟通，银行客户支持你，配合你作授信方案的制订和修改；银行信贷审批人员信任你，对你的风控能力有信心，帮助你完善方案，愿意为你配置信贷资源，你就会获得成功。客户经理要多去与信贷审批人员交朋友，多学习和借鉴银行已经成功的信贷客户案例，找到做信贷的感觉，这将会大幅提高你做信贷项目的成功率。

二、不要与审批人员对立，要懂得换位思考

做人处事都要懂得换位思考，如果我是审批人员，我会怎么看待这个项目。客户经理与信贷审批人员是一对矛盾的统一体，客户经理总是说，我们信贷审批过严，项目总是不批准，这是我时常会听到的。其实，客户经理与审批人员遇事要懂得换位思考。在各家银行，经常会有审批人员与客户经理出现矛盾，授信项目不批，怨天尤人。其实，客户经理要多从自身找问题，授信方案是否存在设计不合理的问题，风险控制手段上是否没有考虑周全。要多与审批人员沟通分析，而不是简单抱怨。你处于他所在的位置，也会有同样的思考模式。

我在做客户经理的时候，非常重视与信贷审批人员交朋友。建立和谐良好的工作关系，采取正确的交往方式。

三、什么样的客户会获得授信批准

要按照信贷审批人员喜欢的标准去寻找目标客户，要按照信贷审批人员



喜欢的标准选择客户，同时，又在我们能力范围之内，找到交集。选择信贷客户就是一个妥协的过程——公司业务部门和信贷风险审批部门的彼此妥协。公司业务部门希望适度降低要求，这样满足标准的客户会更多；信贷审批部门希望提高标准，这样可以更有效控制风险，而能够达到审批标准的客户数量会有一定程度的下降。所以要有一定程度的彼此妥协，才能获得更多既能达到信贷准入标准，又有真正营销机会的客户。中石油、中国移动肯定可以完全达到信贷准入标准，但是没有营销机会。

我在做客户经理的时候，成天翻看本行的成功信贷审批案例，从案例中找到成功获得授信额度客户的特点和类型，进行复制营销。每年我均会及早翻看银行的信贷投向指引，银行行长、分管信贷行长的讲话，找到银行的营销方向。每家银行的信贷客户开发方向是行长确定的，就像战场，向哪个方向突击，是行长定的。我们越早认识，准备得越充分，对我们越有利，在战场上，自己的伤亡和损失也就越小。

四、如何设计风险控制措施

扎扎实实地设计风险控制措施，针对客户反映的风险，银行客户经理必须针对性地提出可操作的措施，能有效地转移、减少和控制风险。在申报授信项目的时候，你必须首先说服自己，看自己是否能够相信这一风险控制措施。不要一味地去与审批人员强辩，要踏踏实实地考虑风险措施是否完善。

很多客户经理都知道需要和信贷审批部门搞好关系，但是，没有找对方法。其实，与审批人员对立耗时间，不如自己扎扎实实地做好授信方案设计，做好抵押和担保手段的风险处理安排。前期授信方案设计越扎实，后期审批越容易。

本书通过大量的实际授信报告及授信批复，给广大客户经理与信贷审批人员提供一个借鉴和学习的平台，有利于客户经理掌握各类最新授信产品，包括供应链融资、商票等授信报告撰写要点，同时，可以使信贷审批人员掌握这些各类最新授信产品的信贷批复要点。

祝各位银行人职业生涯一帆风顺。

陈立金

目 录

【案例 1】	PE 参股企业授信批复案例	
——	新鑫再生科技股份有限公司	1
【案例 2】	特大型民营企业集团授信批复案例	
——	元庆实业有限公司	17
【案例 3】	大型知名房地产商授信批复案例	
——	烟台浚河房地产有限公司	28
【案例 4】	大型超市授信批复案例	
——	新桦实业集团股份有限公司	34
【案例 5】	大型制药公司授信批复案例	
——	甘肃镇弧药业科技股份有限公司	40
【案例 6】	大型装饰公司银票授信批复案例	
——	广东搭中装饰股份有限公司	50
【案例 7】	民营酒业公司授信批复案例	
——	四川省宜华市天心酒业有限公司	59
【案例 8】	混凝土公司授信批复案例	
——	长春市双阳区向南混凝土有限公司	76
【案例 9】	政府融资平台授信批复案例	
——	新洲市慧安城投建设发展有限公司	83
【案例 10】	政府平台项目经理部授信批复案例	
——	杭州星帝技术产业开发区前程城建指挥部	104
【案例 11】	大型房地产开发商总对总授信批复案例	
——	征永置业集团有限公司	120
【案例 12】	医院授信批复案例	
——	安徽大学附属安里医院	130
【案例 13】	大型施工企业授信批复案例	



——江新建设集团有限公司	140
【案例 14】 财务公司授信批复案例	
——航城集团财务有限公司	154
【案例 15】 大型家电区域总代理商授信批复案例	
——北京圣新石盖琳贸易有限公司	157
【银行要点后记】 银行信贷审批要点	166
【客户经理问题解答】	168
【附件】	169
【附件 1】 最高额授信借款合同	169
【附件 2】 最高额权利质押合同	174
【附件 3】 权利质押清单	183
【附录】	184
附录一：2014 年立金银行培训中心培训课程表（总表）	184
附录二：2014 年培训记事	187

【案例 1】 PE 参股企业授信批复案例

——新鑫再生科技股份有限公司

一、企业概况

(一) 客户介绍

新鑫再生科技股份有限公司（以下简称新鑫或公司），是一家利用自有研发国际领先技术，以二次物料（指钢厂烟灰、冶炼厂弃渣等物料及该类物料经回转窑处理后产生的含锌、铅和其他金属元素的混合物）作为主要生产原料，以零号锌、精铅以及镉、银、金、铜等金属为主要产品，以资源的高效清洁利用和循环经济为核心的具有较强发展优势的再生资源综合回收利用企业。

新鑫将通过重组借壳上市，根据重组预案，本次重组由重大资产出售与发行股份购买资产两部分组成。新鑫拟向青英公司的控股股东云县腾飞投资有限公司（以下简称腾飞）出售除 1.4 亿元货币资金以外的全部资产和负债，预估值为 3.1 亿元；同时，新鑫拟以 8.3 元/股的价格向青英公司的全体股东发行 7.59 亿股股份购买青英公司 100% 的股权，资产预估值约为 63 亿元。本次重组前，腾飞持有青英公司股份 6 120 万股，占青英公司股份总数的 38.25%，为青英公司的控股股东。本次重组完成后，腾飞将持有新鑫股份约 4.16 亿股，占新鑫总股本的 45.24%。

	前三名供应商（按金额大小排名）	金额（万元）	占全部采购比率（%）
1	英惠国际货运有限公司	14 698	12.31
2	TRADING (H. K) COMPANY LIMITED	8 242	7.82
3	TRAXYS	7 643	5.44

公司具备世界最为顶尖的低品位铅、锌提取技术。生产原料主要是从国外采购价格较低、品位较低的进口矿，并在钦州港加工后，再把产品运往公司。公司与这些供货商合作时间较长，供应关系较为稳定，付款方式基本上采取进口信用证，供货商有保证，从未发生过产品质量纠纷。



续表

销售渠道分析			
	前三名销售商 (按金额大小排名)	金额 (万元)	占全部销售比率 (%)
1	红紫金属材料有限公司	84 529	39.24
2	瓦克金属国际集团有限公司	23 551	20.93
3	个旧市鸿鹤电冶厂	21 071	17.78

公司生产的锌锭是国家免检产品,可以在上海有色金属期货交易中心直接交易,下游销售基本上是采取预付款或者现款现货方式交易。从公司财务报表应收账款可以看出,公司除了对集团内部企业和一部分合作多年的企业均不赊销,应收账款账龄较短,回收稳定。公司与主要销售商合作关系较为稳定。

2011 ~ 2013 年公司主营业务收入

单位: 万元

项目 \ 年份	2011	2012	2013
主营业务收入	212 843.47	185 692.62	215 413.40
净利润	4 516.16	15 241.63	28 101.73
净资产	116 825.68	145 214.64	262 348.25
总资产	332 242.80	415 958.51	709 709.13

2011 ~ 2013 年公司以上市为目标,积极提升冶炼技术水平,投入大量资金建设锌萃取和回转窑等铅、锌矿回收项目,大幅降低生产成本和提升原料的回收能力,拓宽了资金利润空间。同时引入大量私募基金充足自身资本。2011 ~ 2013 年公司主营业务收入较稳定,截至 2013 年末,公司实现销售收入 215 413.4 万元,较 2012 年的 185 692.62 万元增加了 29 720.78 万元,增幅为 16.01%。2012 年国内铅、锌市场价格波动幅度较大,同时公司新建技术改造项目对公司的生产造成一定的影响,加之 2011 ~ 2013 年国内有色金属行业整体不景气,铅、锌价格承受较大的下行压力。2013 年铅、锌价格相对 2012 年有所上涨,同时公司新建项目的投入使用产生了较大的利润效益。截至 2013 年末公司累计实现净利润 28 101.73 万元。较 2012 年增加了 12 860.1 万元,增幅达 84.37%。公司盈利能力有所增强,抵抗市场风险能力得到提升。2011 ~ 2013 年公司资产规模持续增加,截至 2013 年末公司资产规模达 709 709.13 万元,较 2012 年增加 293 750.62 万元,增幅达 70.62%。截至 2013 年末流动资产规模达 406 344 万元,较 2012 年增加了 27 2487 万元。其中应付账款和预付账款增幅较大,主要是整个行业不景气导致下游回款期限



有所增长。截至2013年末，非流动资产规模达203 364万元，较2012年增加了21 264万元，其中固定资产达166 727万元，主要是公司原在建工程部分转入了固定资产。截至2013年末，在建工程余额达20 679万元。主要是公司氧化锌粉项目和亚硫酸钠项目的在建工程，该工程建设完毕后将进一步提升公司原材料的供给保障能力。

（二）盈利能力和营运能力分析

1. 盈利能力

指标 \ 年份	2011	2012	2013
主营业务利润率（%）	10.97	15.67	28.62
息税前营业利润率（%）	4.83	8.87	22.32
总资产收益率（%）	1.48	4.07	4.99
净资产收益率（%）	3.98	11.63	13.79

从公司的各项盈利指标来看，公司的盈利能力连续三年有所增强，主要是公司加大了科技创新力度，提升了自己的冶炼工艺。8万吨电锌萃取项目正式投入生产后，降低了生产对原材料元素品位的要求，极大程度地降低了生产成本，拓宽了公司的利润空间，为公司带来了巨大的经济效益。截至2013年末，公司的主营业务利润率上涨至28.62%，较2012年增长82.64%。息税前营业利润率达22.32%，较2012年增长151.63%。总资产收益率达4.99%，较2012年增长22.60%。净资产收益率达13.79%，较2012年增长18.57%。以上各指标均处于同行业较高水平。从公司的两家竞争者瓶古锌电和达升股份2013年年报来看，截至2013年末，瓶古锌电全年实现销售收入126 220万元，销售增幅达0.35%。实现净利润1 947万元。达升股份全年实现销售收入444 002万元，净利润为-52 795万元，由此来看，公司具备较强的市场竞争能力和抵抗市场风险的能力，竞争优势明显。

2. 经营效率

效率 \ 年份	2011	2012	2013
存货周转天数（天）	160.36	236.74	313.98
应收账款周转天数（天）	14.02	21.67	70.33
应付账款周转天数（天）	123.52	190.35	221.05
总资产周转率（%）	69.71	49.64	38



公司 2013 年的各项经营效率指标均较 2012 年出现了一定程度的上涨,经营效率有小幅下降,主要是因为销售收入的增加与资产规模增长不匹配,属于正常现象。2013 年,公司存货周转天数较 2012 年增加了 77.24 天,主要是因为公司技术改造后为保障公司正常生产加大了存货储备。截至 2013 年末,公司存货总价值为 149 579 万元,其中原材料和在产品价值分别为 89 228 万元和 40 946 万元,占比分别为 59.65% 和 27.37%,而库存商品价值为 14 033 万元(占比为 9.38%),其中主要是公司生产过程中提炼出的钢、金、银等贵金属。公司的锌、铅产品有稳定的销售渠道,销售情况很好,接近“零库存”。所以公司存货周期加长主要是公司加大了备货导致的,并不是公司的铅、锌产品滞销导致的。2013 年,公司应收账款周转天数为 70.33 天,较 2012 年增加了 48.66 天,增幅较大。2012 年以来国内外铅锌市场需求疲软,公司下游回款期限有所延长,2012 年末,公司应收账款增加较大,主要是公司下游客户佛山市红紫金属材料有限公司货款 40 311 万元未及时回笼导致的。2013 年,公司应付账款周转天数为 221.05 天,较 2012 年增加了 30.7 天,主要是下游客户回款不及时的影响,公司应付账款期限有所延长,但是整体来看信誉良好,未发生拖欠上游客户货款的情况。

(三) 流动性和短期偿债能力分析

年份	2011	2012	2013
流动性和短期偿债能力			
盈余现金保障倍数(倍)	-4.02	-0.76	0.56
留存现金流与总资本支出比(倍)	-3.06	-0.60	-0.02
长期资产适合率(倍)	0.84	0.83	1.41
息税前利润利息保障倍数(倍)	1.55	1.51	2.80
流动比率(倍)	0.89	0.88	1.22
速动比率(倍)	0.26	0.19	0.55

2013 年公司的各项流动性指标均较 2012 年有所提升。盈余现金保障倍数:2013 年公司盈余现金保证倍数为 0.56,该指标大于 0,主要是因为公司当期的经营活动现金净流量为 15 658 万元,公司经营活动产生的净利润现金贡献较大。留存现金流与总资本支出比为 -0.02,长期资产适合率为 1.41。综合来看,企业长短期资产和配置较为合理,企业在上市前需融资扩大再生产,提升上市前的业绩,故加大了中长期投资,导致自有资金相对不足,但企业资金能够满足企业的长期投资需要,支持企业的后续发展。息税前利润



利息保障倍数为 2.80，较 2012 年有所提升，该指标大于 1。流动比率为 1.22，速动比率为 0.55，均较 2012 年有所提升，企业短期偿债能力有所增强。

（四）长期偿债能力分析

年份	2011	2012	2013
长期偿债能力			
资产负债率（倍）	64.84	65.09	63.03
调整后的资产负债率（倍）	66.44	66.11	63.66
总有息债务与留存现金流比率（倍）	-4.25	-5.12	-141.60

由于公司有上市打算，近几年公司新建了部分生产设施，在一定程度上拉高了公司的负债水平。2011~2013 年公司的资产负债率和调整后的资产负债率相对而言较稳定，均低于生产型企业的“警戒线”，一直保持在一个合理的区间。2013 年公司的资产负债率为 63.03，调整后的资产负债率为 63.66，较 2012 年分别下降了 2.06 和 2.45，公司的负债压力有所降低，不存在“资不抵债”的现象。总有息债务与留存现金流比率为 -141.60，较 2011 年有所下降。公司长期偿债能力有所保障。

（五）现金流分析

单位：万元

年份	2011	2012	2013
现金流量			
经营活动现金流入	272 362	208 925	257 285
经营活动现金流出	290 505	220 446	241 626
经营活动净额	-18 143	-11 521	15 658
投资活动净流量	-6 979	-8 994	-74 803
筹资活动净流量	27 350	28 396	169 219

1. 经营活动现金流

2013 年公司经营活动现金流入、投资活动现金流入、筹资活动现金流入共计 625 150 万元。其中经营活动现金流入 257 285 万元，占公司现金总流入的 41.15%，占比较 2012 年有所减少，主要是公司因上市准备，引入了大量私募基金和银行借款，所以 2013 年公司筹资活动现金流入占比较大。在经营



活动中销售商品、提供劳务流入的现金为 211 076 万元，占比达 82.04%，可见公司主营业务收入较为突出。2011 ~ 2013 年公司经营活动现金流出分别为 290 505 万元、220 446 万元、241 626 万元。经营活动现金流入、流出完全能覆盖短期贷款规模，可见公司生产对银行借款依赖性不是很高。

2. 投资活动现金流

2013 年公司投资活动流入为 -23 万元，主要因为处置子公司收到的现金。现金流出为 74 780 万元，主要是公司连续投入资金用于扩建厂房、新增机器设备和加大技术改造力度所致。

3. 筹资活动现金流

2011 ~ 2013 年公司筹资活动现金净流量分别为 27 350 万元、28 396 万元、169 219 万元。2013 年公司筹资活动现金净流量增加较大，主要是为公司上市做准备，吸收了更多的私募资金，总体来看公司筹资能力较强，现金流较为充足。

(六) 资产质量分析

1. 应收账款

账龄	2013 年 12 月 31 日账面余额			
	余额 (万元)	比例 (%)	坏账准备 (万元)	计提比例 (%)
1 年以内 (含 1 年)	24 056.33	86.07	1 202.81	5
1 ~ 2 年 (含 2 年)	2 923.79	10.46	292.37	10
2 ~ 3 年 (含 3 年)	658.48	2.36	131.69	20.00
3 ~ 4 年 (含 4 年)	212.07	0.75	106.03	50.00
4 ~ 5 年 (含 5 年)	100	0.36	80.00	80.00
5 年以上		—	—	—
合计	27 950.67	100.00	1 812.90	

截至 2013 年末，公司的应收账款余额为 27 950.67 万元，从公司的应收账款账龄构成情况来看，公司的应收账款账龄主要集中在 1 年以内，占比达 86.07%，应收账款质量较高，回款有保障。

2011 年应收账款前五名客户。



应收款项	期末余额（万元）	占比（%）	账限
红紫金属材料有限公司	40 311.38	59.05	1 年以内
远大矿业投资有限公司	7 481.56	10.96	1 年以内
亨达矿业有限责任公司	755.03	1.11	2~3 年
隆和铁有限责任公司	345.35	0.51	1 年以内
唯物电源科技有限责任公司	116.26	0.17	1 年以内
合计	49 009.58	71.80	

从公司提供的应收账款明细来看，公司的应收账款主要集中在红紫金属材料有限公司（以下简称红紫公司）和公司的内部关联子公司之间。其中红紫公司应收账款余额达 40 311.38 万元，占公司应收账款总额的 59.05%。该客户为公司主要下游客户，与公司有着多年的合作关系，红紫公司掌握 50 万吨铅、100 万吨锌、8 万吨钼、20 万吨铜的储量规模，下属有色金属仓库为上海金属交易所指定交割仓库，占地面积 100 亩，年吞吐量达 100 万吨，拥有直达库内的铁路专用线。2013 年公司与红紫公司实现交易额达 84 529 万元，占公司销售收入的 39.24%，基于双方的合作关系和公司的付款信用能力，公司一般与红紫公司都是采取“先货后款”的结算方式。该部分应收账款信用风险较低。

2. 其他应收账款

账龄	2013 年 12 月 31 日账面余额			
	余额（万元）	比例（%）	坏账准备（万元）	计提比例（%）
1 年以内（含 1 年）	14 668.69	82.08	733.43	5.00
1~2 年（含 2 年）	1 400.01	7.84	140.01	10.00
2~3 年（含 3 年）	1 372.67	7.68	274.53	20.00
3~4 年（含 4 年）	169.90	0.95	84.95	50.00
4~5 年（含 5 年）	198.22	1.11	158.57	80.00
5 年以上	61.21	0.34	61.21	100.00
合计	17 870.70	100.00	1 452.70	

截至 2013 年末，公司的其他应收账款余额为 17 870.70 万元。从公司其他应收账款账龄构成情况来看，公司其他应收账款质量较好，主要是集中在 1 年以内的其他应收账款，占比为 82.08%，出现坏账的可能性较小。



截至2013年末企业其他应收款主要客户明细。

应收款项内容	期末余额 (万元)	与公司关系	占比 (%)
杨 ×	25 069	实际控制人	82.17
云南鼎亿矿业投资有限公司	700	供应商	2.29
杨 × ×	550	关联方	1.80
云县黄土印象商贸有限公司	500	供应商	1.64
虞 × ×	400	关联公司股东	1.31
合计	27 219		89.22

公司的其他应收款主要部分是公司实际控制人杨 × 的个人借款，截至2014年8月，该借款已归还，公司其他应收款余额为2 150万元。

3. 预付账款

账龄	2013年12月31日 (万元)	比例 (%)
1年以内 (含1年)	79 031.21	64.38
1~2年 (含2年)	33 270.80	27.10
2~3年 (含3年)	7 818.10	6.37
3年以上	2 644.61	2.15
合计	122 764.72	100

截至2013年末，公司预付账款余额为122 764.72万元，按账龄组成来看1年以内的预付账款达64.38%。

单位名称	与本公司关系	金额 (万元)	未结算原因
广州英惠国际货运有限公司	原料供应商	14 698	原料未到
TRADING (H. K) COMPANY LIMITED	原料供应商	8 242	原料未到
TRAXTS	原料供应商	7 643	原料未到
上海瓦克金属资源有限公司	原料供应商	7 302	原料未到
SH. P. K. Kostrade	原料供应商	5 295	原料未到
合计	—	43 180	—

由于国内矿山资源比较紧缺，云南省内的几个铅锌矿山如兰坪锌矿都被达升等企业占据，虽然公司有部分矿山，但是储量都不是很丰富，公司生产主要从外国采购低品位的矿原料，价格较国内矿原料更低，降低了公司的生



产成本。公司采购矿原料时都是采用先款后货的交易方式，所以公司预付账款金额较大。

4. 库存

单位：万元

项目	2013 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	84 138		84 138
在产品	40 946		40 946
库存商品	14 033		14 033
材料采购	8 575		8 575
在途物资	1 495		1 495
周转材料	408		408
其他			
合计	149 595		149 595

截至 2013 年末，公司存货总价值为 149 595 万元，较 2012 年增加了 33 241 万元。从公司存货构成来看，主要为原材料 84 138 万元（占比为 56.24%）、在产品 40 946 万元（占比为 27.37%）。库存商品为 14 033 万元（占比为 9.38%），其中大部分为金、银、铜等贵金属，虽然 2013 年铅锌市场需求疲软，但是公司的产品销路较好，产品未生产出来就被预订，基本上属于“零库存”。公司库存金额较大主要是因为新技术改造项目建设完毕后正常备货需求，非公司产品滞销。从公司整个存货结构来看，存货结构合理，成本管理水平较高。

5. 固定资产

单位：万元

项目名称	2013 年 12 月 31 日
房屋、建筑物	96 372
机器设备	66 376
运输工具	1 320
电子设备及其他	2 657
合计	166 725

2013 年公司固定资产合计为 166 725 万元，较 2012 年增加了 46 363 万元。主要是因为公司 2012 年新建的电锌萃取和回转窑项目正式投入使用，转入固定资产。其中房屋建筑物本期增加 60 866 万元，毁损、报废减少 7 106



万元, 折旧 13 928 万元, 期末余额为 96 372 万元。机器设备本期增加 2 834 万元, 毁损、报废减少 2 809 万元, 折旧 23 960 万元, 期末余额为 66 376 万元, 均为正常折旧。

6. 长期、短期借款

(1) 短期借款

单位: 元

借款类别	2012 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
信用借款	29 000 000.00	28 050 000.00
抵押借款	737 000 000.00	255 275 675.00
保证借款	268 500 000.00	514 899 000.00
质押借款		115 536 724.17
合计	1 034 500 000.00	1 913 761 399.17

截至 2013 年末, 公司短期借款余额 191 376 万元, 较年初增加了 87 926 万元。其中新增质押借款 115 537 万元。企业获取银行贷款能力有所增强。

(2) 长期借款

单位: 元

借款类别	2012 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
信用借款	30 000 000.00	
抵押借款		230 000 000.00
保证借款		
质押借款		

截至 2013 年末, 公司长期借款余额为 23 000 万元, 较 2012 年增加了 20 000 万元, 主要为兴业国际信托有限公司的长期借款。该笔借款期限为两年 (2013 年 9 月 14 日至 2015 年 9 月 14 日, 利率为 8%)。

7. 应付账款

账龄	2013 年 12 月 31 日	
	余额 (万元)	比例 (%)
1 年以内 (含 1 年)	13 769	67.11
1 ~ 2 年 (含 2 年)	5 394	26.29
2 ~ 3 年 (含 3 年)	1 072	5.23
3 年以上	282	1.37
合计	20 517	100.00