



银行产品培训 畅销书

# 银行业 授信方案培训② (能源篇)



立金银行培训中心 著

- 最经典的电力、煤炭、焦炭能源行业方案
- 最透彻、最详细的全面案例分析
- 客户经理设计授信方案经典模板

本书适合商业银行公司业务条线支行行长、客户经理学习使用



中国金融出版社

# 银行业授信方案培训②

## (能源篇)

立金银行培训中心 著



中国金融出版社

责任编辑：贾 真

责任校对：刘 明

责任印制：丁淮宾

## 图书在版编目 (CIP) 数据

银行业授信方案培训②, (能源篇) (Yinhang Hangye Shouxin Fang'an Peixun ②, (Nengyuanpian)) / 立金银行培训中心著. —北京: 中国金融出版社, 2012. 7

ISBN 978 - 7 - 5049 - 6403 - 8

I. ①银… II. ①立… III. ①商业银行—存款—研究 IV. ①F830. 48

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 104630 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 北京松源印刷有限公司

装订 平阳装订厂

尺寸 169 毫米 × 239 毫米

印张 13. 25

插页 4

字数 218 千

版次 2012 年 7 月第 1 版

印次 2012 年 7 月第 1 次印刷

定价 36. 00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 6403 - 8/F. 5963

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010) 63263947

# 前 言

## 如何成为优秀商业银行客户经理

本书将告诉你银行营销存款的诀窍。营销存款根本不难，关键在于方法。掌握正确的方法，加上勤奋，你会很快打开局面。

我们经常去各地银行给客户经理培训，在这里我们总结出成就优秀客户经理的四个关键点，希望各位银行从业人员牢记。

### 一、设计出需要的存款

企业存款不是拉来的，是设计出来的。拉存款很难，你想想，客户在其他银行有存款，你非得拉过来，需要跟另一家银行正面竞争，需要投入多少费用？至少你要超过另一家银行，才可能拉来存款吧，否则客户凭什么将存款搬家！现在各家银行都不是软柿子，费用相差无几，不会任你胡乱抢客户。

企业存款是设计出来的，通过设计金融服务方案，在帮助企业赚钱的同时，银行获得存款。比如，通过票据的组合操作，通过票据与信托计划的组合，通过多种金融工具的交叉组合销售，存款自然就来了。本书将告诉你设计存款的技巧，这种方式设计出来的存款，属于“绿色存款”，酒精含量很低，而且基本没有费用投入，成本很低。

客户经理没有必要整天陪着客户，天天喝大酒，这不应当是客户经理的生活。

### 二、吸收运动中的存款

资金对企业而言是一种资本，资本是在运动过程中实现增值的。银行最希望企业将资金静静地放在本家银行，金额越大越好，期限越长越好，最好还是活期存款的形式，企业最好还不要使用。你想想，这可能吗，这明显违



反常理，如果你是企业的法人代表，你会这样做吗？

银行应当是帮助企业做生意，完成商务交易，企业赚钱的同时，银行获得了希望的存款沉淀等，成为客户的“主要服务银行”，银行用尽可能多的产品“拉住”客户，相对降低银行的成本，做大客户的“钱包”，银行自己的“钱包”自然就大了。

银行现在应该提供“客户商务交易的融资解决方案”，绝不仅是单一标准化授信产品提供，方案的最大好处在于实现银行信贷产品完整嵌入客户的商务产业链。

客户经理没有必要整天围着客户老总转，琢磨客户老总的喜好，而应当是认真研究透客户的商务经营规律。能帮助客户赚钱，客户就会围着你转。客户离不开你，你是客户的上帝。

### 三、主导银企的合作

设计银企合作的思路，首先考虑银行的利益，银行希望获得什么，其次才是企业的利益，企业需要什么。记住，我们是在给银行打工，给银行赚钱是天经地义的事情。

很多项目，看似很好，但是总分行就是不批准，这是客户经理设计金融服务方案的时候没有考虑到银行的利益，整个方案银行投入资源过多，但是赚头太少。客户经理应当记住：一个项目要想成功必须满足“开心、放心”两个原则，“开心”就是银行提供的授信服务方案必须让你的上级机构感觉赚到了钱，银行愿意向客户销售产品；“放心”就是银行对借款人使用银行信贷资金用途很清楚，对企业的经营能力很清楚，认为项目是安全的，只有这样项目才能成功。

客户经理必须有极强的驾驭能力，在与客户建立合作关系之初，就应非常了解客户，占据有利位置，牢牢把握住合作的主动权，让客户按照你的意图行动。学会驾驭客户、控制客户，银行才能步步为赢，不断进行深入交叉销售。控制客户，无论合作关系多久，无论是大客户还是小客户，失去控制，信贷客户可能出现不良，存款客户可能丢失。

如《孙子兵法》云，要“制人而不制于人”，只有客户处处受制于我，而我却不受制于客户，才能真正拥有合作的主动权。对于信贷客户，这条原则非常重要。

#### 四、创造出企业的需求

在营销过程中，不能总是等待客户主动向银行提出需求，应当启发客户的潜在需求，使客户了解到通过接受银行新产品和服务方案可以获得其还没有意识到的收益，解决尚未解决的困难。

现在的金融工具较为复杂，产品门类较多，客户不会知道银行有什么样的工具，工具有哪些突出的效果。客户经理应当认真研究客户的经营规律，定位银行产品的切入点，提出创新型的金融服务方案。有时，不同银行产品的重新排列组合，就是创新，就能给客户带来切实的价值。与其说银行在融资、融信，不如说银行在融智。

本书为广大银行客户经理提供全景式案例金融服务方案，充分展现现代商业银行“设计存款，吸收运动中存款，主导销售，创造需求”的新颖银行营销思路。

在这里，再次谢谢各位银行同仁的关爱。

陈立金

# 目 录

<b>第一篇 煤贸企业经典授信方案</b> .....	1
一、上游客户：煤矿设备供应商 .....	3
二、核心煤矿客户 .....	4
三、对中国煤炭行业的认识 .....	5
四、中游客户：煤炭经销商 .....	7
五、最终客户：需煤客户 .....	7
六、煤炭行业授信方案设计 .....	9
【案例1】 均益县云鑫煤焦有限责任公司货押融资方案 .....	24
【案例2】 金海市汉林煤炭经贸有限公司货押融资方案 .....	26
【案例3】 扬州市湘源燃料有限公司供应链融资方案 .....	30
【案例4】 武汉云山庆贸易有限公司煤炭融资方案 .....	33
【案例5】 苏州市江北祥间燃料有限公司供应链融资方案 .....	37
【案例6】 福田保税区夏均物流有限公司煤炭融资方案 .....	42
【案例7】 无锡江海燃料有限公司供应链融资方案 .....	44
【案例8】 成都三江阳泰电力燃料有限公司供应链融资方案 .....	47
【案例9】 山东顺江电力燃料有限公司供应链融资方案 .....	56
【案例10】 天津远大能源开发有限公司供应链融资方案 .....	58
【案例11】 安徽光矩能源供应链融资方案 .....	79
【案例12】 烟台韵时股份有限公司并购贷款授信方案 .....	81
【案例13】 湘潭市华业煤炭经销有限公司应收账款融资方案 .....	83
【案例14】 江西省靖会县河口信用社中小煤炭企业联保贷款方案 .....	84
【案例15】 石家庄市煤贸企业四户联保批量授信方案 .....	86
<b>第二篇 煤矿机械企业授信方案篇</b> .....	91
一、上游客户：煤矿机械零部件供应商 .....	93
二、核心客户：中国煤矿机械工业 .....	93
三、中游客户：煤矿机械设备经销商 .....	94



四、使用设备客户：各地的煤矿企业、煤矿施工企业 .....	94
五、最终客户：各地的煤矿 .....	94
【案例】 安日达重型装备有限公司融资授信方案 .....	94
<b>第三篇 发电企业授信方案篇 .....</b>	<b>99</b>
一、上游客户：电力设备企业 .....	101
二、核心客户 .....	101
三、中游客户 .....	101
【案例1】 新源福建发电有限公司授信方案 .....	102
【案例2】 四川达康电力科工贸有限公司授信方案 .....	104
【案例3】 中国宏运电力集团公司融资授信方案 .....	105
【案例4】 河北省唐山君联发电有限公司融资授信方案 .....	106
【案例5】 江西格茂电子材料科技有限公司融资授信方案 .....	109
<b>第四篇 电力设备企业授信方案篇 .....</b>	<b>111</b>
一、上游客户：电力设备配套企业 .....	113
二、核心客户 .....	113
三、中游客户：五大电力集团及两大电网公司 .....	113
四、最终客户：发电企业、水泥企业、陶瓷企业等 .....	113
【案例1】 秦皇岛电站设备集团融资授信方案 .....	114
【案例2】 湖南省电力勘测设计研究院融资授信方案 .....	116
【案例3】 上海市电力建设第一工程公司融资授信方案 .....	117
<b>第五篇 电网公司授信方案篇 .....</b>	<b>121</b>
一、上游客户 .....	123
二、核心客户：两大电网公司 .....	123
三、最终客户 .....	124
【案例1】 贵州电力股份有限公司融资授信方案 .....	124
【案例2】 江苏省电力有限公司融资授信方案 .....	126
【案例3】 立信仪表集团股份有限公司融资授信方案 .....	127
【案例4】 湖北省电力公司“1+N”保理批量授信方案 .....	131
<b>第六篇 焦炭行业授信方案篇 .....</b>	<b>137</b>
一、上游客户：煤炭企业 .....	139
二、核心客户 .....	139



三、中游客户：国家出口焦炭配额获得企业 .....	139
四、最终客户：钢铁生产企业、各地的钢厂 .....	140
五、行业认识 .....	140
六、焦炭货押业务方案 .....	141
【案例1】 山西华湘贸易有限公司融资授信方案 .....	147
【案例2】 江西南昌焦电有限公司融资授信方案 .....	150
【案例3】 内蒙古焦煤集团国际发展有限公司授信方案 .....	152
【案例4】 山东省青岛同德焦煤有限公司授信方案 .....	155
【案例5】 焦炭行业货押批量授信方案 .....	156
<b>第七篇 钢厂授信方案篇</b> .....	<b>159</b>
一、一线钢厂授信思路 .....	161
二、二线钢厂授信思路 .....	161
三、三线钢厂授信思路 .....	162
【案例1】 钢厂配套供应商、经销商金融服务方案 .....	162
【案例2】 江西萍钢钢铁集团公司货押融资方案 .....	195
<b>立金银行培训名言</b> .....	<b>199</b>
<b>立金银行培训励志故事</b> .....	<b>201</b>

# 第一篇

---

# 煤贸企业经典授信方案

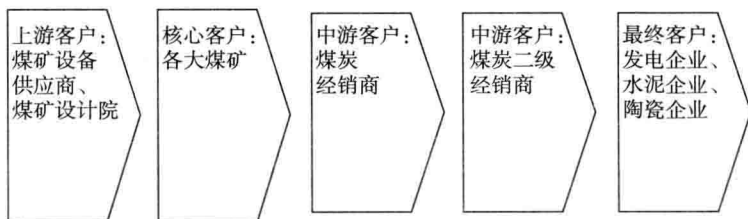




## 煤炭行业全景及重点目标客户群体

煤炭行业核心企业特征明显，上游、下游产业链清晰，适合进行供应链营销。客户经理应当认真研究煤炭行业，非常具备开发价值。

### 产业链全景图



银行的利润来源于中小型煤矿，而非特大型的煤矿集团。特大型的煤矿集团对银行议价能力过强，银行赚取利润的机会极少。中小煤矿不见得风险就大，关键在于控制。

### 一、上游客户：煤矿设备供应商

知名客户：煤矿机械装备有限责任公司、煤矿工程机械装备有限责任公司、郑州煤矿机械集团股份有限公司等。

煤炭供应链上游企业主要包括煤矿设备供应商、煤矿设计院，对于该类客户群体，授信营销目标为与煤矿企业具有长期、稳定供货关系的供应商。

煤炭设备安装企业：选择资质等级高、从业时间长、股东实力强的企业；融资方案应以对银行认可的设备企业进行设备安装保理融资为主。

重要的风险缓释措施主要指对核心企业应收账款债权的转让与回款资金流的控制。

鉴于煤矿企业强势地位，一般采用延期付款结算方式，煤矿设备供应商存在融资需要。

煤炭行业中，炼煤企业处于供应链核心地位，供应链营销重点应围绕核心煤炭制造企业开展，该核心企业应属于特大型客户标准。

煤炭行业知名客户：

郑州煤矿机械集团股份有限公司、三一重型装备有限公司、中煤张家口煤矿机械有限责任公司、中煤北京煤矿机械有限责任公司、长治清华机械厂、平顶山煤矿机械有限责任公司、四川神坤装备股份有限公司、宁夏天地奔牛



实业集团有限公司、山东天晟煤矿装备有限公司、山东矿机集团有限公司、山西平阳重工机械有限责任公司、郑州四维机电设备制造有限公司、中信重型机械公司、煤科总院山西煤机装备有限公司、重庆大江信达车辆股份有限公司、佳木斯煤矿机械有限公司、兖矿集团有限公司机电设备制造厂、山西煤矿机械制造有限责任公司、太原矿山机器集团有限公司、西北煤矿机械有限公司、晋城金鼎煤机产业发展有限公司、上海创力矿山设备有限公司、石家庄煤矿机械有限责任公司、唐山开滦铁拓重机公司、抚顺煤矿电机制造有限公司、西安煤矿机械有限公司、徐州华东机械厂、河北天择重型机械有限公司、鸡西煤矿机械有限公司、淮南舜立机械有限责任公司、兖矿集团大陆机械有限公司、河南万合机械有限公司、三一西北骏马电机制造股份公司、山西焦煤集团西山机电总厂、山东新煤机械有限公司、山东莱芜煤矿机械有限公司、山西忻州通用机械有限责任公司、浙江衢州煤矿机械总厂有限公司、大同煤矿集团有限公司中央机厂、山东泰安煤矿机械有限公司、淄博先河机电有限责任公司、安徽攀登机械股份有限公司、山西汾西矿业（集团）设备修造厂、霍州煤电集团公司机电修配分公司、淮南长壁煤矿机械有限责任公司、鹤壁市豫兴煤机有限公司、河南焦作神华重型机械有限公司、内蒙古北方重工工程机械公司、中煤邯郸煤矿机械有限责任公司、徐州煤矿机械厂。

## 二、核心煤矿客户

山西焦煤集团有限责任公司、山西汾西矿业（集团）有限责任公司、霍州煤电集团有限责任公司、潞安矿业（集团）有限责任公司、大同煤矿集团有限责任公司、阳泉煤业（集团）有限责任公司、晋城无烟煤矿业集团有限公司、煤炭运销集团有限公司、煤炭进出口集团有限公司、神华集团有限责任公司、中国中煤能源集团公司、北京京煤集团有限责任公司、郑州煤炭工业集团有限责任公司、平顶山煤业集团有限责任公司、鹤壁煤业（集团）有限责任公司、河南神火集团有限公司、永煤集团、义马煤业集团、新密至商丘煤炭专用线、河南省地方煤矿有限公司、煤炭工业郑州设计研究院有限公司、河南省煤炭建设集团有限公司、兰花集团有限公司、山西省煤炭进出口总公司、大同煤矿集团有限责任公司、潞安煤矿集团有限责任公司、山西煤炭运销总公司、济宁矿业集团有限公司、新汶矿业集团有限公司、龙矿集团、



枣庄矿业集团、兖矿集团有限公司、淮南矿业（集团）有限责任公司、皖北煤电集团、淮北矿业（集团）有限责任公司、河北金牛能源集团有限责任公司、开滦（集团）有限责任公司、徐州矿务集团公司、龙煤煤炭矿业集团有限责任公司、阜新煤业集团有限责任公司、沈阳煤业集团有限责任公司、陕西国华锦界能源有限责任公司、兖州煤业榆林能化有限公司、陕西煤业化工集团有限责任公司、陕西煤业集团有限责任公司、云南东源煤业集团公司、福建省煤炭工业集团公司、浙江省电力燃料有限公司、四川省煤矿产业集团有限责任公司、新汶矿业集团（伊犁）能源开发有限责任公司、重庆煤炭集团。

### 三、对中国煤炭行业的认识

山西、鄂尔多斯盆地、内蒙古东部地区、西南地区和新疆是国家五大综合能源基地。中国煤炭资源多集中在山西、陕西及内蒙古西部，而用煤“大户”则集中在华东、华南地区，“西煤东运”、“北煤南运”是中国的经济现象。

我国“西煤东运”、“北煤南运”主要集中在两条通道，即大秦线（山西大同一河北秦皇岛港）和朔黄线（山西神池—河北黄骅港）。迁曹铁路从中国煤炭运输专线—大秦铁路迁安接轨，实现曹妃甸港、京唐港两大港口与大秦、京秦、京山（北京至山海关）等国家铁路干线连接，成为港口连接内陆的纽带。该段铁路全长大约 200 公里，全线位于河北省境内，是北煤南运的重要通道。

煤炭产销分布格局决定华北地区，特别是山西、陕西北部 and 内蒙古西部煤炭，向华东和华南地区，主要是上海、江苏、浙江、福建、广东等省市运输。北煤南运运量大、运距长，主要采用铁路、海运和内河水路运输。京沪、京九、京广、焦枝等铁路、沿海、长江和京杭运河水路运输线都是北煤南运的主要线路。中国西部地区的煤炭向东部沿海地区运送。山西、陕西、内蒙古西部是煤炭生产基地，产量大、外运量多。“三西”煤炭东运主要由铁路运输，并且集中在北、中、南三大运输通道上。北通道有大秦、丰沙大、京原三条铁路，约承担西煤东运总运量的 55%，除供应京、津、冀地区外，大部分在秦皇岛港海运，并有一定数量运往东北地区。新建神木—黄骅铁路也是西煤东运的主要线路，煤炭在黄骅港转海运。中通道有石太铁路，约承担西



煤东运总运量的25%，大部分经石德铁路转青岛港海运。南通道有太焦、邯长、侯月和南同蒲铁路，约承担西煤东运总运量的20%，经新菏兖日铁路从日照港转海运。

“三西”地区（山西、陕西、内蒙古西部）煤炭探明保有储量5 501亿多吨，占全国煤炭探明保有储量的55%，是国家煤炭重要产区和煤炭供应及出口基地。国家13个大型煤炭生产基地中，晋北、晋中、晋东、神东、陕北、黄陇和宁东7个在“三西”地区。“三西”地区是国内煤炭的主要调出区，所生产煤炭除本地区消费外，约有2/3供应各个缺煤省（区、市）。“三西”煤炭外运通道是国内北煤南运、西煤东运的最重要通道，由铁路、公路、海运、内河等几种运输方式共同组成：铁路运输由北、中、南三大通道组成；海运下水主要港口为秦皇岛、唐山、天津、黄骅、青岛、日照、连云港等港口，接卸港主要为华东、中南沿海各港口；长江、徐州—南京大运河也承担了相当数量的煤炭下水运输任务。

铁路煤炭外运通道现状。根据“三西”煤炭生产和消费由西向东、从北至南的流向，已形成了由大秦铁路、丰沙大铁路、京原铁路、集通铁路、朔黄铁路、石太铁路、邯长铁路、太焦铁路、侯月铁路、陇海铁路、西康铁路、宁西铁路等12条干线煤炭外运通道。通常，根据这些铁路通道的地理位置、煤炭来源和去向，将其分为“三西”煤炭外运北、中、南三大通道：北通道由大秦铁路、丰沙大铁路、京原铁路、集通铁路、神朔黄铁路组成；中通道由石太铁路和邯长铁路组成；南通道由太焦铁路、侯月铁路、陇海铁路、西康铁路和宁西铁路组成。“三西”煤运北通道以动力煤为主，主要运输晋北、陕北和神东煤炭生产基地至京津冀、华北、华东地区以及至秦皇岛、唐山、天津、黄骅等港口的煤炭，是“三西”煤炭外运的主要通道。中通道以焦煤和无烟煤为主，主要运输晋东、晋中煤炭生产基地至华东、中南地区以及至青岛港的煤炭。南通道以焦煤、肥煤和无烟煤为主，主要运输陕北、晋中、神东、黄陇和宁东煤炭生产基地至中南、华东地区以及至日照、连云港等港口的煤炭。与此相应，北方沿海煤炭下水港装船能力也高度集中在与北路通道配套的秦皇岛、天津、唐山、黄骅4个港，北路通道的煤炭下水港将继续承担更多的煤炭下水量，北路外运通道仍然是“三西”煤炭基地煤炭外运的主通道。



#### 四、中游客户：煤炭经销商

融资需求：主要是煤炭销售回款之前的采购融资。

典型配套产品：银行针对煤炭批发商授信已经建立货押、保兑仓、厂商银等成熟模式，其中保兑仓模式下要求煤炭生产企业提供回购担保及仓储监管，其他模式下主要强调对销售煤炭的物权控制与监管。

煤炭供应链下游企业主要包括各级煤炭批发商，银行该类客户群体目标为煤炭企业分销网络中的一级经销商群体，货押及保兑仓等特定模式下，经销商范围可适当扩大。

全国知名大型煤炭贸易商：

中国秦发集团、内蒙古富宝源集团有限公司、中国铁路物资有限公司、邯郸市集贤物资有限公司、邯郸市永炜物资有限公司等。通常只要有火电企业的地方就有煤炭经销商。

煤炭货押客户多为中小型企业，主要分布在贵州兴义、云南曲靖、宣威地区；各煤炭货押客户主要包括原煤、洗精煤、焦炭销售，洗精煤、焦炭的生产销售，上游多为各地区煤矿、煤炭中间贸易商，下游多为钢厂、洗选厂、电厂、煤炭中间贸易商等，各煤炭货押客户经营模式较为相似，上游、下游合作稳定。

物流企业：在供应链营销过程中，银行必须同物流企业（含仓储管理公司，如中储运、中外运等）建立合作关系，依托物流公司对有关货权进行监管控制，以缓释银行对供应链其他主体的授信风险。

在对供应链上游、下游企业授信时，作为重要的风险缓释措施，应重点加强对货权控制及货物价格的监控，例如对于下游煤炭批发商开展货押业务时，在第三方委托监管货物基础上，还需加大核库查库力度并建立银行一体化的价格盯市与补充保证金制度，对操作人员提出较高要求。

#### 五、最终客户：需煤客户

各大发电公司、水泥公司、五大发电集团公司、地方电力集团等。中国的电力公司多为火力发电企业，需要消耗大量的动力煤炭。

大型发电集团多成立能源集团，由内部设立的能源集团进行煤炭物资的集中采购。地方电力公司一般都是自己直接购煤。





1. 华电煤业集团有限公司是中国华电集团公司在整合华电集团系统煤炭开发和运营资源的基础上，主要负责华电集团系统的电煤供应、燃料管理以及煤矿、煤电一体化、煤炭深加工、煤炭储运和境外煤炭等项目。华电煤业集团经国家工商行政管理总局批准在北京登记注册，注册资本金为 15.6 亿元人民币。其中，华电集团控股 51.28%，华电国际电力股份有限公司等 11 家单位合计参股 48.72%。现有 13 个分公司、5 个办事处、10 个全资（控股）子公司、18 个参股子公司。

2. 中国大唐集团煤业有限责任公司是中国大唐集团公司的全资子公司，公司注册资本金为 10 亿元人民币。中国大唐集团煤业有限责任公司主要从事煤炭产业的科研、开发、开采、销售、储存、加工等业务，负责对中国大唐集团公司的煤炭（矿）项目实施集团化、专业化管理。公司胜利东二矿和额吉煤炭项目已投产，孔兑沟煤矿、鸿泰煤矿、西王寨煤矿、谢尔塔拉煤矿、南屯—西索木煤矿等一批煤炭项目的前期工作正在积极推进。

3. 华能源交通产业控股有限公司，注册资本金为 30 亿元人民币，主要从事煤炭批发经营和煤炭、道路、港口、航运等能源交通基础设施项目投资及管理、国际招投标代理、进出口业务、实业项目的投资及管理、资产受托管理、经济信息和企业管理咨询等业务。公司控股企业 14 个，分别为京张高速、时代航运、西川矿业、大同焦煤矿、沙井子煤矿、南京实业、河北实业、河北招标、山西经贸、山西国贸、华源瑞成、瑞宁航运、青岗坪矿业、天辰码头。参股企业 12 个，分别为石港煤矿、大柳煤矿、恒宇矿业、北能公司、唐山港、天津港、蓟港铁路、华能财务公司、晋中南铁路煤炭销售公司、平煤集团、蒙冀铁路公司、西平铁路公司。受托管理单位 1 个，为山东鲁能海运公司。代集团公司持股单位 2 个，分别为大秦铁路和石太客运专线。港口合作单位 1 个，为秦皇岛港务集团九公司。

4. 华润煤业控股有限公司，法定股本为 100 亿港元，主要从事煤矿投资、建设与运营，是华润集团的一级利润中心、华润电力控股有限公司（简称“华润电力”）的全资子公司。

华润煤业所属全资及控股的煤业公司有华润天能徐州煤电有限公司、湖南华润煤业有限公司、涟源华润煤业有限公司、华润电力（锡林郭勒）煤业有限公司、河南天中煤业有限公司、山西华润联盛能源投资有限公司、太原华润煤业有限公司、山西华润煤业有限公司、山西亚美大宁能源有限公司等 9