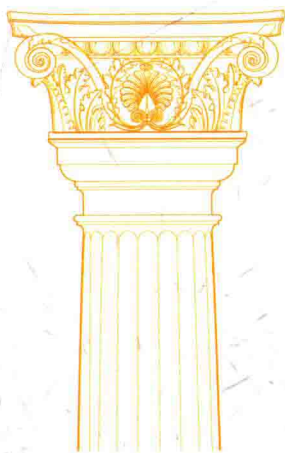


小企业金融丛书
中国社会科学院中小银行研究基地文库

A Guide to SME Financing

中小企业融资指引

[美国] 戴维·门罗 (David Munro) 著
林治乾 译



中国金融出版社

小企业金融丛书
中国社会科学院中小银行研究基地文库

中小企业融资指引

A Guide to SME Financing

[美国] 戴维·门罗 (David Munro) 著

林治乾 译



中国金融出版社

责任编辑：张哲强

责任校对：刘 明

责任印制：丁淮宾

Copyright© David Munro, 2013

All Rights Reserved.

First published in English by Palgrave Macmillan, a division of Macmillan Publishers Limited under the title A Guide to SME Financing by David Munro. This edition has been translated and published under licence from Palgrave Macmillan. The author has asserted his right to be identified as the author of this Work.

北京版权合同登记图字 01 - 2014 - 0737

《中小企业融资指引》中文简体字版专有出版权属中国金融出版社所有，不得翻印。

图书在版编目 (CIP) 数据

中小企业融资指引 (Zhongxiao Qiye Rongzi Zhiyin) / [美] 戴维·门罗著；林治乾译. —北京：中国金融出版社，2015.9
ISBN 978 - 7 - 5049 - 8065 - 6

I. ①中… II. ①戴…②林… III. ①中小企业—企业融资—研究 IV. ①F276.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 174908 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 保利达印务有限公司

尺寸 148 毫米 × 210 毫米

印张 4.125

字数 108 千

版次 2015 年 9 月第 1 版

印次 2015 年 9 月第 1 次印刷

定价 38.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 8065 - 6/F. 7625

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010) 63263947

丛书总序

随着经济全球化的不断推进，以及科学技术的创新和发展，全球的企业组织形态出现了两种截然不同的趋势：一是并购浪潮迭起，行业巨头垄断市场份额；二是中小企业繁荣发展，成为社会经济体系不可或缺的组成部分。从中国的经济运行状况看，中小企业对民生、就业、创新和税收具有的重要意义毋庸置疑，但是发展过程中存在的金融服务资源分配不合理、融资难度大等共性问题一直明显存在。

从中国经济周期的波动情况看，往往在经济的回落阶段和紧缩阶段，中小企业成熟的紧缩压力常常因为融资渠道的单一等而受到更大的冲击，如何在充分借鉴国际经验的基础上，立足中国的金融市场环境，着手化解中小企业融资难问题，成为下一步金融改革的重要问题。

在新的经济金融环境下，中国的金融改革应当如何推进？从金融改革已经取得的成就和当前实体经济对金融业的现实需求看，小微企业金融服务相对滞后，利率市场化等推进相对谨慎，经济相对欠发达的农村以及中西部地区的金融服务供给不足。从金融服务于实体经济的总体要求出发，小微金融服务的改进与上述金融服务需求都程度不同地相关，并可能成为下一阶段金融改革的重点。小微金融的有效发展，可以服务“三农”、完善农村金融服务，缓解农村金融市场资金需求；培育和发展竞争性农村金融市场，开辟满足农

民和农村小微企业资金需求的新渠道，进而促进经济欠发达地区的经济发展；有利于合理有效利用民间资本，引导和促进民间融资规范发展；以及支持小微企业发展，缓解小微企业融资难问题。

据统计，当前中国具有法人资格的中小企业 1 000 多万户，占全国企业总数的 99%，贡献了中国 60% 的 GDP、50% 的税收，创造了 75% 的新增城镇就业机会。我国中央银行发布的《2011 年金融机构贷款投向统计报告》显示，截至 2011 年 12 月末，小企业贷款（含票据贴现）余额为 10.76 万亿元，同比增长 25.8%，比上年末下降 3.9 个百分点。全国工商联调查显示，规模以下的小企业 90% 没有与金融机构发生任何借贷关系，小微企业 95% 没有与金融机构发生任何借贷关系。中小企业为社会创造的价值和与其获得的金融资源相比是明显不匹配。特别是在经济紧缩时期，金融机构容易将更为稀缺的信贷等金融资源向大型企业倾斜，客观上形成对小微企业的挤压，加大了小微企业的经营压力。

要逐步缓解这个问题，需要针对小微金融的不同金融需求，为不同的金融机构找到为小微企业服务的商业定位与可行的商业模式，一方面要积极发展村镇银行、小贷公司等小微金融机构，同时要推动大型的商业银行为小微企业提供服务，大型商业银行要通过建立差异化的考核机制和商业模式推进客户结构调整。

当前金融业严格的准入管制，使得面向小微企业的金融服务明显不足，即便是在民间融资十分活跃的 2011 年，主要面向小微企业的小贷公司在年底的贷款余额也仅仅达到 3 914.74 亿元，仍远远不能满足市场的需求。其实，不仅小贷公司，从整个金融机构的分布看，在小微企业较为集中的中小城镇，能够提供金融服务的金融机构十分有限，金融服务的供应不足，也使得面向小微企业的金融服务市场竞争不充分，从而使得小微企业贷款利率相对较高。从这个意义上说，面向小微企业服务的金融业的严格准入管制导致竞争不充分，直接提高了小微企业的融资成本。而且严格的准入管制，带

来了显著的牌照溢价，也使得金融机构往往习惯于依赖牌照管制带来的溢价等来经营，内在的改进经营管理的动力不足。

因此应当适当放松管制指标，以促进小贷公司等小微金融机构为小微企业提供金融服务，并通过引进新的小贷公司，促进竞争，降低小微企业贷款成本。

小微金融机构可持续发展的内涵是小微金融机构提供的金融服务所获得的收入可以覆盖其营业成本和资金成本，以实现其独立生存并不断发展壮大，小微金融机构的财务可持续性是其主要内容之一。

从总体上看，利率市场化有利于促进小微金融机构本身的财务可持续发展。从发展历史看，中国的一些早期小额信贷经营状况欠佳的原因之一是政策导向上一度错误地认为低利率才是“扶贫”，这一方面使得商业化的金融机构不愿意从事小额信贷业务，或者从事小额信贷业务的机构只能依靠扶持性质的特定外部资金，从而无法实现小贷公司的财务独立；另一方面低利率可能导致的寻租现象往往使得真正需要资金的小微企业无法获得信贷机会和资金扶持。可见，要促进小微金融机构的健康可持续发展，就必须使其能够通过正常经营获取必要的利润，十分重要的一点就是逐步对小微企业金融服务放开利率的管制。

在利率市场化的过程中，小微金融机构应聚焦小微企业的客户定位，提供那些最能体现小微企业需求的金融服务，并发挥小微金融机构区域特征明显、信息成本较低以及业务审批速度快、交易成本较低的优势，集中精力发展有潜质的小微企业客户，加强小微企业金融服务的风险管理创新，调整业务结构和业务竞争能力，走与大银行等大型金融机构有差异化的发展道路。这样在客观上也有利于推动整个金融结构的调整。

从实践经验来看，不同国家和地区解决中小企业融资问题的方法各有千秋，成效也不尽相同。在南亚，格莱珉银行有力地推动了

小额信贷发展，虽然格莱珉银行主要的贷款对象是贫困妇女，贷款的主要目的和意义在于扶贫，但其在运用担保方式降低贷款信用风险方面的做法还是值得金融机构借鉴的，其为解决世界贫困问题所作出的贡献值得深入分析；中国台湾地区在中小企业金融服务方面也有不少成熟的经验，金融机构等不仅提供资金、减免税收，还全方位地为中小企业提供信息和技术，培育中小企业成长的沃土。

在欧洲，虽然各国情况略有差异，但中小企业最重要的融资渠道还是银行信贷，银行也十分注重与中小企业的信贷业务关系，银行业有针对中小企业的信用评级系统，也建立了较为完善的中小企业信用记录档案；美国则发展了成熟的中小银行和社区银行网络来对中小企业和个人提供金融服务，其提供的金融产品不仅限于信贷方面，还包括各种金融工具和衍生品，可以说是多层次、多样化的金融服务。

从当前的情况看，要解决中小企业信息不对称问题，满足中小企业融资需求，就要从多个方面着手，重点是建立适应中小企业特征、迎合中小企业需要的银行服务体系。只有为中小企业量身打造一套科学完整的风险定价、贷款审批、贷后管理系统，培养专门的人才队伍，才能为其提供对口的金融服务，逐步化解中小企业的融资难问题。

在这方面，一些中国本土金融机构已经作出了不少有益的实践并取得了一些经验，事实证明，地方性金融机构所具有的地缘优势和人力资源优势特别适合发展中小企业信贷这种“劳动力密集型”业务。此外，在信贷的基础上还能够进一步展开相关的金融服务，为中小企业提供更加充足的金融资源。还有一些将中国实际市场状况与成熟的商业模式、信贷模式相结合而搭建的微小贷款平台，为推动我国微金融和普惠金融发展作出了积极的探索，同时也为解决中小企业融资问题开辟了新的路径。

现在一些大型的金融机构也开始注重开辟中小企业金融服务市

场。大型金融机构在这方面拥有强大的技术优势和营销优势，即使是零售业务也能够进行批量化推广。一方面通过标准化产品为客户提供简单快速的服务，另一方面也可以为目标客户群量身定做融资方案，进行全方位服务。除了银行贷款以外，还要完善其他各种融资渠道。例如鼓励发展机构和个人创办的天使投资基金，为初创期的企业提供成长的资金支持；放宽民间资本进入金融业，引导民间融资规范化运作。

健全的金融系统对一个经济体所起的作用应该类似于灌溉系统，将源源不断的资源充分有效地分配于社会各个阶层，满足不同主体的需要。目前我国已有不少对于国内中小企业金融服务的研究及对国外经验的借鉴分析，即将陆续出版的这套小企业金融丛书可以进一步围绕小企业金融，提供有特色的专业研究成果。

小企业金融丛书涉及小企业金融服务的方方面面，既包括研究社区银行、小贷公司等专门为小企业提供金融服务的机构方面的书籍，又包括小企业信用风险评估、融资担保方式等技术层面的实用手册和研究报告；既有国外文献的译著，又有针对国内问题的著述，详细系统地介绍了小企业金融的各个方面。希望这套丛书能够为我国小企业和金融业的发展开辟新的视野，带来新的启迪。

是为序。

巴曙松

研究员、

中国银行业协会首席经济学家、

香港交易及结算所首席中国经济学家、

中国宏观经济学会副秘书长

序 一

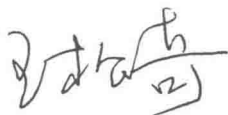
过去十年，是中国经济高速增长、中国银行业高度繁荣的十年。随着中国经济由高速增长逐渐过渡到中高速增长的新常态，经济结构和经济增长方式都将发生变化，中国银行业面临的竞争环境也将发生重大改变。宏观经济下行、金融脱媒、利率市场化、民营银行准入和互联网金融是中国银行业正在面对的五重冲击。未来，中国银行业的客户结构和风险偏好都将被迫改变。

随着资本市场的发展深化，大中型企业将越来越多地转向直接融资，商业银行的客户结构将被迫下移，目标客户群将被迫由大中型企业为主向中小企业为主转变。而行业增速的放缓和利率市场化后无风险利差的收窄，也将迫使商业银行调整风险偏好，主动选择高风险、高收益的中小企业客户，以维持较稳定的收益率水平。而对中小银行来说，客户结构和风险偏好下移的压力更大。因为国有和股份制商业银行客户结构的下移，将挤压中小银行原有的客户群，迫使中小银行的目标客户群向中小企业转移；实体网点向县域、乡镇和社区下沉后，可供中小银行选择的客户群也以中小企业客户为主。因此，主动适应行业变化，积极调整客户结构和风险偏好，主动向中小企业客户转移是中小银行未来转型的重要战略选择。

《中小企业融资指引》（以下简称《指引》）一书是作者戴维·门罗（David Munro）在美国国际开发署（USAID）、国际金融公司（IFC）以及其他机构设计并实施 SME 融资项目 30 多年从业经验的

积累。在《指引》中，门罗重点指出中小企业融资是适合商业银行的业务；开展中小企业融资有助于银行建立稳定的、广泛的和多元化的资产组合；并且，在企业发展早期阶段与其建立全面的业务关系，对于商业银行建立并保持稳定的资产组合十分关键。没有准确的财务信息、缺少可靠的征信机构和有效抵押不足等是所有发展中国家银行开展中小企业融资业务都面临的共同问题。戴维·门罗在本书中提炼出一套有效的、适合发展中国家银行开展中小企业融资业务的基本指导原则，可以为发展中国家商业银行建立适当的贷款申请、信贷分析、贷款审批以及贷款管理能力提供详细的指导。

本书译者林治乾博士是我在中国社会科学院金融研究所的博士后，具有十多年的银行从业经验，长期关注商业银行中小企业贷款业务理论与实践。希望《指引》的引入，能够帮助国内商业银行尤其是中小商业银行的管理层认识到中小企业贷款业务具有坚实的业务和市场基础，在经济上具有可持续性；能够鼓励中小银行的管理层主动进入盈利前景广阔的中小企业融资业务领域。但同时我们也应该认识到，中小企业融资业务能力的建立是一项长期复杂的工作，需要从技术、流程和人员的培训等多方面入手。



2015年6月

(作者系《银行家》杂志主编、
中国社科院金融所前党委书记、副所长)

序 二

当前，中国银行业正处于大变革时期。利率市场化进程即将完成，市场准入开放的步伐正逐步加快。同时，银行业还面临着宏观经济下行、金融脱媒和互联网金融等多重冲击。对众多中小银行来说，大变革意味着大挑战，但同时也孕育着大机遇。如何在日趋激烈的市场竞争环境中脱颖而出，实现生存、发展并不断壮大？成功的战略转型是关键。成功的战略转型将帮助中小银行确立差异化的竞争优势，在利率市场化与民营银行准入开放之后能够成功实现突围。否则，将不可避免地陷入同质化竞争的价格战泥沼，导致利差收窄、盈利能力下降、资产质量下滑。

由于经营水平和实力的不同，不同类型的银行需要采取差异化的战略定位、差异化的竞争策略以实现差异化的竞争优势。对于国有银行和股份制银行等大中型银行，综合化和国际化将是战略转型的重要方向。而对中小银行来说，充分发挥本地化和专业化的优势，加快推动客户结构向中小企业和零售业务转型，实现与国有和股份制等大中型商业银行的优势互补，是战略转型的重要选择。未来，中小银行需要真正重视中小企业业务，充分发挥其深入本地社区，了解本地经济、居民和企业的优势，继续深入拓展中小企业业务。

中小企业是我国经济的重要组成部分，在发展经济、扩大就业、增加税收，甚至技术创新等方面都发挥着重要的作用。但同时，中小企业融资难也是长期困扰中小企业发展的重要因素。作为一家城

市商业银行，青岛银行长期关注中小企业业务发展，重视中小企业贷款业务。中小企业是青岛银行的主要客户群体，占全行对公客户数的比重超过 90%。青岛银行非常重视中小企业产品创新，先后推出“采购贷”“链易贷”“中合贷”等业务品种，已经形成完整的中小企业金融产品线。截至 2014 年末，青岛辖区银监会考核口径小企业贷款余额超过 200 亿元，有力地支持了地方经济的繁荣与发展。当前，青岛银行业正面临着战略转型的重要任务。客户结构由过去的以对公为主、以大中型企业为主向零售业务、中小企业业务转型是我们面临的一项长期和艰巨的任务。

但是，与大中型企业业务相比，中小企业业务不仅风险水平更高，而且其业务流程、授信技术和风险控制方法都存在显著差异。对商业银行来说，中小企业业务能力的建立不是一朝一夕的事情，而是一项长期而艰难的任务。我行林治乾博士翻译的戴维·门罗（David Munro）的《中小企业融资指引》一书从什么是中小企业，为什么中小企业适合银行融资入手，系统地介绍了中小企业贷款申请、分析和审批流程、员工培训、贷款协议和所需文件、市场营销与资产组合创建、贷款收益/信贷人员/市场营销人员绩效监测、价值主张/产品类型、贷款担保的作用等中小企业融资业务中重要环节和事项，对于我国商业银行或其他有志于中小企业业务的非银行金融机构都有非常重要的借鉴意义。



2015 年 6 月

（作者系青岛银行党委书记、董事长）

“救助时常就存在于我们自身，我们却说来自上天。”

——威廉·莎士比亚，载《终成眷属》。

致 谢

感谢过去这些年中和我一起工作过的同事们。正是和他们一起工作的这些年，我逐步整理形成了本书中介绍的方法。需要感谢的人很多，但我特别要向我在埃及发展与农业信贷银行（尤其是在 Beni Suef、Sharqiyyah 和 Daqaliyyah 的省银行）的前同事、勇敢的团队成员 Sameh Saad ad - Din, Hamdi Gad 和 Ashraf, 以及（前）巴勒斯坦商业银行——现约旦银行的一部分、蒙古国乌兰巴托的萨克银行（Xac Bank）、喀土穆和 AL - 奥贝德（Tayfour Osman 和 Mousa Zakariah）的苏丹农业银行、拉各斯的钻石银行、伊拉克银行界的众多朋友以及 2003 年到 2011 年间在伊拉克共事多年的 Brian McGill 和 Chuck Vokral, 致以敬意！尽管共同从事 SME 信贷业务多年，但在共同经历了 2005 年 4 月车队被袭击事件之后，Chuck 和我之间的关系变得更加紧密。

从我的伊拉克银行家朋友那里，我认识到（或者说，是重新认识到）在设计信贷策略和信贷项目时，了解你所生活和工作的市场与社会是多么的重要——这是一个永远不应该被忘记的教训。

最后，我还要感谢我的前同事、上司兼好友唐纳德·科特（Donal Cotter），我多年的朋友兼导师戴尔·W. 亚当斯（Dale W Adams），他们对本书进行了审阅并提出有益的建议。真诚地感谢尼日

利亚钻石银行的驰马·纳多齐 (Chima Nnadozie)。驰马是我在尼日利亚主持 SME 融资项目时的宝贵助手、合作者和左膀右臂。今天，该项目已经发放贷款的余额超过 1.5 亿美元，受益的中小企业遍及尼日利亚。

感谢上述所有人。最后，文责自负！

目 录

引言：发展中经济体 SMEs 的现状与前景	1
1. 什么是中小企业？	6
SMEs 不是微型企业	7
SMEs 的特征	8
SMEs 不是大企业	8
公司治理选择	9
个人独资企业	10
合伙制企业	10
股份公司	10
有限合伙制企业	11
有限责任公司	11
注释	11
2. 为什么 SMEs 适合银行融资	12
小额信贷技术	12
SME 贷款技术	13
3. 银行如何突破约束和已知缺陷为 SMEs 提供融资	15
缺少财务记录	16
损益表	18

抵押品不足	22
高交易成本	24
管理	26
员工培训	27
注释	27
4. 贷款申请、分析和审批流程概述：信贷分析的核心	28
信贷分析	29
信贷分析的要素	30
注释	43
5. 信贷分析程序的流程化和模板化	44
信用评分卡	44
申请/分析/审批表格	46
循环贷款	46
固定资产贷款	47
循环贷款和循环贷款模板	48
关于循环贷款申请/分析/审批表格中计算的说明	49
固定资产贷款和固定资产贷款模板	52
建议和批准部分	53
注释	54
6. 员工培训	55
信贷课程大纲	56
7. 文件编制：贷款协议和所需文件	58
贷款协议条款	58
先决条件	58
声明与保证	59