

XIAOE DAIKUAN

PINGGU JISHU YU FENGXIAN KONGZHI

小额贷款 评估技术与风险控制

黄武 著



中国金融出版社

013934777

F830.5
108

小额贷款评估技术与风险控制

黄武 著



 中国金融出版社



北航

C1641974

F830.5
108

777480810 .

责任编辑：黄海清

责任校对：潘洁

责任印制：程颖

图书在版编目 (CIP) 数据

小额贷款评估技术与风险控制 (Xiaoe Daikuan Pinggu Jishu yu Fengxian Kongzhi) / 黄武著. —北京: 中国金融出版社, 2013. 4

ISBN 978 - 7 - 5049 - 6811 - 1

I. ①小… II. ①黄… III. ①贷款—资信评估②贷款—风险管理
IV. ①F830.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 035526 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 利兴印刷有限公司

尺寸 169 毫米 × 239 毫米

印张 15.5

字数 256 千

版次 2013 年 4 月第 1 版

印次 2013 年 4 月第 1 次印刷

定价 40.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 6811 - 1/F. 6371

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010) 63263947

序

近几年来，小额贷款呈现出快速发展的势头，国内专门从事小额贷款业务的小额贷款公司已有 6 000 多家，很多银行业金融机构也成立了专门从事小额贷款的业务部门，这很好地缓解了农户、个体工商户、微小企业和中小企业的融资难问题，促进了经济的发展。

南充美兴小额贷款公司是全国首家外资小额贷款公司，是由世界银行国际金融公司、法国美兴集团、德国复兴信贷银行、环球发展基金和比利时安盛保险公司共同投资成立的，也是全国成立最早的小额贷款公司之一。经过几年的发展，南充美兴小额贷款公司拥有了大量的客户群体，为当地经济和社会发展作出了积极的贡献，得到了广大客户和当地政府的好评，连续几年被评为全国小额贷款公司 100 强，成为了全国知名的小额贷款公司。

南充美兴小额贷款公司能够快速发展，是因为拥有一支高素质的员工队伍，作为我们这支队伍的一员，本书作者黄武不但有多年小微金融从业经历和专业的金融理论知识，而且在小额贷款评估和风险控制方面也有非常丰富的实践经验和独特的见解，几年来，其在我公司评估的所有贷款项目均未出现任何风险。《小额贷款评估技术与风险控制》一书是作者对本人实践工作的总结和提炼，内容专业、丰富全面，基本涵盖了小额贷款评估的各个环节和风险控制的各種情形，可操作性强，对小额贷款的从业人员具有很好的借鉴意义。

希望此书能为小额贷款行业的风险控制起到一定的帮助，这也是我们美兴人为小额贷款行业发展作出的一点贡献。

何良刚
2013 年 3 月

前 言

小额贷款行业在我国是一个方兴未艾的行业，由于需求旺盛，近年来各地纷纷成立了很多小额贷款公司，同时，各银行和金融机构也开展了小额贷款业务。由于小额贷款是进入我国不久的一项新的信贷业务，对其评估方法和风险控制的探索目前还比较少。

小额贷款的借款人大多是个体工商户和小企业主，他们很多都无正规的经营记录，抗风险能力差，经营稳定性差，同时这类贷款风险主要与借款人本人的经营能力和个人品质有很大关联。因此，小额贷款的风险相对于其他贷款的风险要大。这类贷款的特点就决定了其评估方法不同于其他贷款的评估。

如何对借款人本人和其经营的项目进行准确的评估和判断、如何对小额贷款的风险进行控制是本书要给大家介绍的内容。

由于小额贷款发放的对象大多无正规的账务记录，稳定性差，借款人情况千差万别，因此用传统的评估方法是行不通的。本书针对小额贷款借款人的特点，以借款人现金流分析为基础，全面、详细地介绍了各类借款人、各行业的特点，不同对象的经营特点、资金运作规律、现金流特点、可采取的评估方法，如何整理、分析借款人的信息，以及针对不同情况可采用哪些风险控制措施。同时书中列举了大量的实际案例进行分析。

本书是作者将自己的理论知识和工作经验相结合总结写出的，具有很强的实用性和可操作性，希望能给广大的小额贷款从业人员带来帮助。

由于水平有限，书中有很多疏漏和不足之处，敬请读者指正。

笔者
2013年3月

目 录

第一章 小额贷款概述	1
第二章 小额贷款评估方式概述	4
第一节 评估方式概述	4
第二节 交叉审核	7
第三节 评估步骤	9
第四节 评估的原则	9
第三章 定性指标评估的内容及评估方法	11
第一节 对借款人自身的调查和分析	11
第二节 对借款人企业的调查和分析	15
第四章 种植业、养殖业贷款评估	24
第一节 种植业贷款评估	24
第二节 养殖业贷款评估	32
第五章 商品流通业贷款评估	40
第一节 商品批发业贷款的评估	40
第二节 商品零售业贷款的评估	51
第六章 加工制造业贷款评估	59
第一节 加工制造业的特点及风险	59
第二节 加工制造业的评估	60
第七章 服务业贷款评估	79

第一节	服务业的特点及风险	79
第二节	服务业的评估	80
第八章	工程项目承包贷款的评估	90
第一节	工程项目的特点及风险	90
第二节	工程项目承包贷款的评估	91
第九章	贷款环境和行业分析	94
第一节	贷款环境分析	94
第二节	贷款行业分析	96
第十章	贷款分析和评估资料的收集	111
第一节	财务分析	111
第二节	总结分析	116
第三节	评估资料的收集	120
第十一章	贷款评估资料的设计	124
第一节	贷款申请表设计	124
第二节	贷款评估表设计	127
第十二章	评估信息的整理与填写	140
第十三章	贷款的担保	179
第一节	保证担保	179
第一节	抵押担保	183
第三节	质押担保	187
第十四章	贷款方式和贷款额度的确定	194
第一节	贷款方式的选择	194
第二节	贷款额度确定的依据及方法	197

第十五章	贷款产品的设计	203
第一节	贷款产品设计原则	203
第二节	常见的小额贷款产品介绍	204
第十六章	常见的风险问题及风险控制措施	208
第一节	客户风险	208
第二节	操作风险	217
第十七章	贷后管理	222
第一节	对借款人的贷后监控	222
第二节	贷后风险的处理	226
第三节	贷款到期的处理	227
第四节	贷款的催收	231

第一章 小额贷款概述

随着我国经济的发展和城市化进程的加快,出现大量的个体业者、小微企业和中小企业,这些经济体为发展当地经济、促进就业起到了非常重要的作用。但是,这些经济体在发展的过程中遇到了很多困难,其中最突出的就是资金短缺的问题。近年来,国家积极支持中小企业的发展,出台了不少优惠政策,鼓励金融机构向这些经济体发放贷款。各金融机构也发现了这个巨大的市场,将贷款重点投向这个领域。

小额贷款是金融机构向农村种植户、养殖户、城市及乡镇的个体工商户、中小企业发放的用于经营和投资的贷款。

一、小额贷款的特点

(一) 贷款额度小

小额贷款是一个相对的概念,目前没有统一的标准划分多少金额算是小额贷款。习惯上人们将2 000元至10万元的贷款称为微小贷款,10万元至500万元的贷款称为小额贷款。

微小贷款的客户主要是农村规模不大的个体种植户和养殖户、城市和乡镇的小型个体劳动者和个体工商户、小型私人企业主、个体运输户等;小额贷款的客户主要是规模较大的种植户和养殖户、有一定经营实力的个体工商户和私人企业主、中小型企业等。

(二) 客户面广

小额贷款的客户群体非常广泛,包括了农村大量的种植户、养殖户,也包括了城镇里不断增长的大量的个体劳动者和个体工商户,还有快速发展的许多中小企业。据统计,我国现有城镇个体劳动者和个体工商户超过3 500万户,中小企业超过1 000万家。这样庞大的客户群体是小额贷款发展的基础。

(三) 客户经营资料不齐全,评估难度大

小额贷款的客户群绝大多数是私人企业,管理不健全,特别是财务记录有

限，经营方面的可查证的资料不齐，同时客户群体广，差异性和流动性大，不稳定因素多。这为小额贷款的评估和风险控制增加了难度。

（四）客户稳定性差

大量的中小企业、个体劳动者和个体工商户经营持续时间不长，能长期持续经营并发展壮大的不多，经营稳定性差；很多的客户异地经营，居住稳定性差，对当地的金融机构来讲，这部分客户管理难度大。

二、小额贷款的意义

（一）促进经济发展

小额贷款服务的对象是农村的种植户、养殖户，城镇里的大量的个体劳动者和个体工商户以及中小企业，这些经济体是区域经济中最活跃的部分，也是与当地人民群众日常生活息息相关的经济体，这些经济体的健康发展促进了当地经济的发展。

（二）能解决个体经营者和中小企业的资金短缺

农村的种植户、养殖户，城镇里的个体劳动者和个体工商户以及中小企业，由于他们普遍自身资金实力不强，很难靠自身的积累进一步发展；同时受季节性需求的影响，存在流动资金不足。这些客观因素造成了大量的资金需求，小额贷款基本上能满足这些需求。

（三）促进就业

农村的种植户、养殖户，城镇里的个体劳动者和个体工商户以及中小企业解决了我国大部分人的就业问题，小额贷款能促进这些经济体的健康发展，就能吸纳更多的就业人口。

（四）打击高利贷

在过去很长一段时间内，我国个体私人业主无法从正规的金融机构获得资金支持，他们为了自身的生存发展，不惜冒险借高利贷来解决资金问题，导致了大量的债务纠纷，许多个体私人业主被高利贷逼得破产，造成了严重的社会问题，阻碍了当地经济的发展。发展小额贷款能解决私人业主的资金需求，使他们不再去找高利贷，高利贷便会失去市场。

三、小额贷款的发展潜力

目前，小额贷款正处于快速发展阶段，有非常大的市场空间。

（一）以前留下大量空白市场

由于以前金融机构不重视发放小额贷款，我国超过 3 500 万户私人业主的贷款需求对小额贷款来讲是一个巨大的市场。

（二）我国经济的快速发展造就了大量的创业机会

同时，我国经济的快速发展形成了大量的创业机会，这些创业机会推动了更多的种植业者、养殖业者、个体劳动者和个体工商户、中小企业的出现，这进一步增加了对小额贷款的需求。

（三）国家政策的持续支持

由于小额贷款对经济的发展有重要的推动作用，近年来，政府出台了一系列旨在促进小额贷款良性发展的政策，为小额贷款的规范发展提供了政策支持。

第二章 小额贷款评估方式概述

第一节 评估方式概述

评估人员可以通过多种方式对借款人的信息进行调查，根据借款人自身的特点和经营特征有针对性地采取不同方式对借款人进行调查；也可采取多种方式并举进行，然后将各种方式得到的信息综合分析，得出最接近真实情况的信息。通常贷款调查有以下方式。

一、问，即通过询问的方式进行调查

评估人员要对借款人和相关人员进行询问的内容包括：

1. 要与借款人本人及股东进行交流询问。

询问的内容包括：（1）借款人的基本信息，如年龄、住址、学历、联系方式、婚姻家庭情况等；（2）借款人的从业经历和发展历程、经营实体介绍等；（3）股权结构状况、各股东情况、经营管理及分工情况等；（4）借款人对所从事行业的认识、分析等；（5）现在的经营、生产、销售情况；（6）资产、负债、应收应付款的情况；（7）企业利润情况；（8）借款人的发展战略或发展投资计划；（9）借款人申请贷款的资金用途。

2. 要与负责经营生产的相关人员进行交流询问。

询问的内容包括：（1）询问生产设备的运行情况是否正常；（2）询问生产员工的工作情绪及工作状态；（3）询问生产经营的主要原料、辅料、能耗情况等；（4）询问生产、工艺流程；（5）询问安全生产情况；（6）询问半成品情况及半成品数量；（7）询问日常的生产量。

3. 要与销售的相关人员进行交流询问。

询问的内容包括：（1）产品的市场竞争力及市场行情；（2）产品的销售情况及销售数量；（3）产品销售渠道和销售网络情况；（4）贷款的回收情况

及应收款数量；(5) 产品的存货情况等。

4. 要与负责财务的相关人员进行交流询问。

询问的内容包括：(1) 企业的销售收入、各项费用支出情况；(2) 企业的利润收入情况；(3) 企业的资产、负债情况；(4) 企业资金的计划使用、资产运转情况；(5) 企业的现金流量情况；(6) 企业是否有拖欠员工工资情况等。

二、看，即通过实地查看的方式进行调查

需要对以下四个方面进行实地观察：

1. 看借款人的经营、生产场地的环境状况。

如果是商品流通和服务企业，看其经营场地、门店或商铺是否位于较好的位置，客流量的多少；看现场客户的多少；看经营地周围环境情况。

如果是生产企业则看生产场地周围的环境状况；交通运输条件是否便利；是否位于政府的规划区域内；相关配套设施如电力、排污等是否齐全。

2. 看各项制度是否完善健全情况。

查看的内容包括是否有生产管理制度并被执行；是否有安全管理制度并被落实；是否有财务管理制度并被履行等。

3. 看生产、经营的运行情况。

(1) 看工艺流程。从原料上生产线、产出半成品到生产出成品的整个生产流程和步骤是怎样的；中间有哪几个关键的环节；需要添加哪些关键的原料和辅料；生产的半成品和产成品的合格率。

(2) 看设备运行。在整个生产过程中，有哪些重要的设备，这些设备运转是否正常；设备的新旧程度、生产出厂时间；设备的耗能、功率情况；设备运行是否安全；是否有闲置设备及闲置原因等。

(3) 看员工状态。看员工的工作情绪、状态是否正常；相关的生产操作流程是否认真执行；是否在安全生产。

4. 看库存情况。

查看库存原料、产品的储藏条件是否适当；有无过期、变质、腐烂等不能使用的原料或产品；清点或估算原料和产品、存货的数量。

三、查，即通过查看借款人的各种经营资料进行调查

需要查看以下相关资料：

1. 查看借款人相关经营证照和经营资质证明。

内容包括借款人经营项目的营业执照、税务登记证、组织机构代码证等；合伙协议或公司章程；生产、经营场地的租赁协议；生产经营的资质证书，如是特种行业的需查看相关部门出具的许可证书，如消防许可证、安全生产许可证、环评报告、排污证等。

2. 查看借款人相关的生产经营活动资料。

资料包括代理经销协议、供货合同、销售合同、销售记录、客户订单；生产过程中所缴纳的水、电、气等费用的发票；销售产品的销售发票；员工的工资单、生产流程单；各项费用开支单据；其他经营活动的资料。

3. 查看借款人相关的资产证明。

内容包括生产、经营场地的产权证件，如房产证、土地使用证，以及购置这些资产的付款票据；机器设备的购买合同、协议和付款单据等；运输工具的相关证件及付款票据；现库存原料、产品的进货合同或票据；应收账款的供货证明、客户欠款单据等；现金及货币资金的银行账单、银行汇票、本票等；其他资产证明资料。

4. 通过报刊、杂志、网络查看借款人的行业信息。

通过报刊、杂志、网络等渠道了解借款人所从事行业的国家相关政策规定、行业标准、限制范围及限制措施等；了解该行业的发展现状及发展前景、供需行情、价格趋势等；了解该行业的特点、运作模式等知识。

5. 查借款人的信用信息。

利用中国人民银行的征信网络系统查看借款人在银行的贷款情况、现在的余额、以前的还款记录、有无不良信用或恶意拖欠等；通过应付款资料或供货合同查看借款人有无长期恶意拖欠的应付款项；通过税票、水电费等票据查看借款人有无恶意欠缴各种税费情况。

四、访，即通过多方走访的方式进行调查

可以当面、电话或用邮件的形式对以下人员进行访问：

1. 对其员工进行访问。

访问的内容包括：企业的经营、生产情况；企业内部的管理情况；企业业主的人品、习惯、爱好、嗜好，有无拖欠工资及其他债务等相关信息。

2. 对近邻进行访问。

访问的内容包括：企业的生意情况；业主的人品、习惯、爱好、嗜好，有无其他债务等相关信息。

3. 对借款人的客户和供货商进行访问。

访问的内容包括：（1）对供货商的货款是否按时支付，有无恶意的拖欠行为；（2）给客户的供货是否按时、按质，其产品的市场评价如何；（3）企业负责人的人品、习惯、爱好、嗜好等。

4. 对相关职能管理部门进行访问。

访问的内容包括：（1）企业的经营发展史，有无违法经营情况；（2）企业的生产经营能力、资质情况、许可经营范围情况；（3）企业有无对税、费的欠缴情况；（4）企业经营者的经验、能力情况。

五、分析，即通过对以上方式获得的信息进行分析

评估人员通过问、看、查、访的方式了解到借款人大量的信息后，需要对这些信息进行加工、整理、分析，得到对借款人真实、有用的信息。

第二节 交叉审核

为了确保调查评估得到的信息的真实性，评估人员要对通过各种方式和渠道得到的信息进行比较、核对和审核。

一、横向的交叉核对

对同一个问题，评估人员要组织人员对不同来源的信息进行交叉审核，看是否一致或接近，如一致或接近，评估人员就可采信；如不一致，评估人员则应采纳对降低贷款风险有利的信息。横向交叉核对一般包括以下内容。

1. 借款人的基本身份信息，评估人员可将借款人相关的证件与通过网络、相关机构获取的信息进行核对。

2. 借款人的人品、习惯、嗜好情况，评估人员可将通过访问借款人员工、供货商、近邻、客户了解的信息进行核对。

3. 借款人的信用情况，评估人员可将通过访问借款人员工、供货商、客户、人民银行征信系统获得的信息进行交叉核对。

4. 借款人的生产情况，评估人员可将通过查生产记录、实地查看、访问生产工人所得到的信息进行交叉核对。

5. 借款人的销售情况，评估人员可通过将查销售记录、票据，访问销售人员和借款人客户得到的信息进行交叉核对。

6. 借款人的资产情况，包括土地房产、机器设备、库存存货，评估人员可通过将相关资产的产权证、购买合同与实地查看得到的信息进行交叉核对；对应收账款，评估人员可通过将借款人提供的凭据与访问其客户得到的信息进行核对。

二、纵向的交叉核对

对相关的两个或两个以上相关联的问题，评估人员可通过不同方式和渠道得到的信息要进行交叉核对，以保证相关的问题具有合理性和逻辑性。纵向交叉核对一般包括以下内容。

1. 借款人的发展历程积累的资产实力与现在的实际资产状况是否相符。
2. 借款人消耗的原料、辅料、能源与其生产量是否相符。
3. 借款人的销售情况与收入、利润情况是否相符。
4. 借款人提供的银行账单是否与其实际经营情况相符。
5. 借款人的应收账款是否与销售情况相符，应付账款是否与进货情况相符。

三、信息来源可靠性分析

当通过不同方式和渠道得到的信息不一致时，评估人员可通过分析信息来源渠道的可靠性，决定采信哪些信息。一般情况下遵循以下原则。

1. 通过“访”得到的信息比通过“问”得到的信息可靠性高。因为评估人员问的是企业的内部人员，内部人员在交流时有可能会回避一些不利的信息，或夸大有利的方面，而访问外部人员信息真实度较高。
2. 通过“查”资料得到的信息比通过“访”和“问”得到的信息可靠性要高。当然首先要保证资料的真实性。
3. 外部提供的资料比内部提供的资料可靠性高。

4. “看”到的信息如果能有相关资料的佐证则可靠性较高。

第三节 评估步骤

1. 贷款评估前,要根据借款人的经营特点制订出完整的评估方案。
 2. 见到借款人后,应先介绍评估人员此行的目的,消除借款人的顾虑。小额贷款借款人主要是私人企业主,很多时候他们担心自己的商业秘密会被泄露,或怕被税务部门查税,他们在交流和提供资料时,不愿提供他们认为是敏感内容的信息,评估人员就要消除借款人这方面的顾虑。
 3. 与借款人交流。与借款人进行交流时要注意交流的方式方法,语言恳切,要掌握节奏,问话要有逻辑性和连贯性。
 4. 查看经营资料。
 5. 查看经营现场。
 6. 查看仓库库存。
 7. 家访。家访是对借款人的家庭住址、家庭结构、家庭条件、婚姻状况、其他家庭成员是否支持等情况进行了解的重要步骤,是小额贷款评估的重要内容。
 8. 外围走访。
 9. 担保人或共同借款人进行现场查访和家访。如果有担保人或共同债务人,评估人员也要对担保人和共同债务人的经营情况、还款能力和家庭情况进行了解。
 10. 查看抵押物。如果有抵押物,还要查看抵押物的情况。
- 以上步骤没有固定的顺序,有些步骤可以同时进行。

第四节 评估的原则

一、全面性原则

对借款人各种信息收集一定要全面,包括财务信息和非财务信息。如对借款人信息的收集和评估不全面,也会使贷款决策建立在不全面的评估结论上,就会使贷款有很大的风险。因此,在评估时要尽量通过多种方式和多种渠道来