

创业之计系列丛书

中小企业

■ 刘百宁/编著

如何贷款

学会同银行打交道



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

中小企业如何合理贷款

——学会同银行打交道

刘百宁 编著

企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

中小企业如何合理贷款: 学会同银行打交道/刘百宁编著. —北京: 企业管理出版社, 2005. 4

ISBN 7-80197-215-5

I. 中… II. 刘… III. 中小企业—贷款 IV. F830.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 036688 号

书 名: 中小企业如何合理贷款——学会同银行打交道
作 者: 刘百宁 编著
责任编辑: 刘景山 技术编辑: 穆子晓光
书 号: ISBN 7-80197-215-5/F·216
出版发行: 企业管理出版社
地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100044
网 址: <http://www.emph.cn>
电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387
电子信箱: 80147 @ sina.com zbs @ emph.cn
印 刷: 三河市欣欣印刷有限公司
经 销: 新华书店
规 格: 145 毫米×210 毫米 32 开本 9.375 印张 200 千字
版 次: 2005 年 4 月第 1 版 2005 年 4 月第 1 次印刷
印 数: 0001~5000 册
定 价: 19.80 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

本书全面系统翔实地介绍了贷款这种融资方式，其特点是结合企业的各种实际，从如何准备到各个环节的操作，都给予了说明。无论是否有贷款需求，本书所介绍的内容也是非了解不可的。

创业之计系列丛书采用陆续出版的方式推出，涉及了企业经营的方方面面，我们希望它能成为一套极具权威性、指导性的创业读物，所以我们愿意集思广益，恳请在企业经营领域中有成功经验的人士友情加盟，共同将本系列丛书做好。

电子邮件：ljs951@hotmail.com

 封面设计/谭雄军

TEL: 0393-393972



代 序

随随着社会进步，专业分工日益细化，创业成为每个人必须认真对待的选择。一个打工者也要考虑环境的适应、岗位的竞争、任务的压力等诸多方面的影响，面对种种牵扯到切身利益的问题，是否具备创业思维直接关系到事业和成绩的价值体现。单纯的学经历或狭窄的思想观念已不能应对竞争日趋激烈的市场经济环境，目前各行各业呼唤“复合型”的人才，就是社会越来越需要能够进行创业的开拓者。

创业是一项很大的系统工程，因为哪怕只是最小的生意或工作，也会涉及国家的大政方针、社会环境和人们观念；牵扯到各领域各部门的沟通协调、物资调度和人事安排；包涵着预想规划、决策安排和方式手段等等诸多方面的因素和环节，如果缺乏较为广泛的知识基础，良好的思维素养，丰富的实践经验的人不会与创业成功有缘。

人们常说机遇给有准备的人、有备无患，准备什么？是创业大智慧。这种智慧是可以学习和培养的，即广泛吸纳各种创业经验教训和深入了解各类领域知识技能，努力掌握正确的流程与步骤，做到粮草先行和未雨绸缪，就能用空间换取时间，对机遇形成张网之势，创业自然无往而不利。

目前流行的创业之法讲究快，好像什么都先下手为强，美其名曰：抢占市场。这实际是创业的大谬，或者是过时的概念，一个初建的或不成熟的市场环境下，填充需求时快为第一位。



如我国改革开放初期，倒风成灾，却没有造就出多少成功的创业者，而在其后的市场细分阶段，默默开垦的实干家脱颖而出。所以说，市场环境愈成熟，竞争态势愈激烈，创业成功的条件就愈苛刻。只有脚踏实地地追求创业基础和发展步调的扎实与完善，才会收获成功的喜悦和享受到巨大的赢利。

我们策划编纂《创业之计》这套系列书的目的，就是试图将创业过程中正确的基础和步骤完整复制出来，反映出能够促使创业成功的必要环节和关键工作。诚如前面所言，创业的大敌，自身的无知远过于客观环境存在的困难，我们希望通过这套书为创业者拾遗补缺，使创业者在艰苦创业过程中，思维和行为有据可依、有章可循、有理可用。我们并没有提供什么新的技巧和手段，只注重有问题一定有解决，因为我们相信创业者有能力根据自己的实际找到更合理更恰当的办法。我们在这套书里力求掌握一个大的系统原则，就是倡导预见和准备、追求顺序和规矩、强调法制和正式，鼓励用对的起子孙后代，经得起历史检验的科学发展观引领创业。

《创业之计》这套书采取陆续出版的方式完成，争取实现历史与现实的有机结合，既宣传经验又紧扣时代脉搏，使创业者能够学用并举。限于篇幅和能力所限，我们无法面面俱到，但触类即可旁通，坚信创业者在提示和启发下，能够体会出更多更好的感觉与思路。我们殷切希望和创业者建立起一种良好的互动协作关系，使我们这套书日臻完善和丰满起来，成为一套创业者留给后人的宝贵精神财富。

编者

2005年1月



前言

朋友，当有人向你提出这么个问题：是谁给我们这个 13 亿人口的泱泱大国提供了最多的就业机会时你如何回答？许多人也许马上会想到的是石油、石化、铁路以及电信等行业，或者是长虹、海尔以及宝钢等大企业的名字，然而，正确的答案却是——中小企业。

改革开放 20 多年来，我国经济领域内一个最显著的变化就是中小企业得到空前的发展，乡镇企业异军突起，城镇集体企业迅猛增加，高新技术中小企业成长迅速，私营企业和个体工商户遍地开花。今天，多种经济成分并存的中小企业已成为数量庞大的企业群体，近 800 万户的中小企业，占我国企业总数的 99% 以上，在我国国民经济和社会发展中有着十分重要的地位，发挥着举足轻重的作用，为社会提供的就业机会已经达到了 80% 以上，远远超过了大型企业；其创造的最终产品和服务价值占全国 GDP 比重 50% 以上，提供的产品、技术和服务出口占全国总值的 60%，上缴的税收占全国税收的 40% 以上，是上世纪 90 年代以来工业企业新增产值的 70%。

然而与中小企业快速发展现状不相适应的主要问题是：其生存环境不如大型企业，被融资难的问题所困扰。中小企业从一诞生开始，首先面临和解决的就是资金短缺的问题。缺乏资



本金、流动资金和扩大再生产的能力，常常是造成中小企业长不大的根本原因。国家发展与改革委员会副主任欧新黔指出，目前，由于体制、机制和政策等诸多方面的原因，中小企业发展中还存在许多自身难以克服的矛盾和问题，而融资难是目前制约中小企业发展的主要问题之一。可以说，资金困难已经成为制约中小企业发展和维持其正常生产经营的一大桎梏，融资筹资已经几乎成为每一个中小企业经营者首先考虑的头等大事。

世界上并不缺少阳光和雨露，但并不是每一个角落都能得到阳光和雨露。对资金如饥似渴的中小企业问明天的早餐在哪里？面对我国目前直接融资渠道狭窄以及银行掌握着全社会金融资产75%的实际，中小企业融资难在一定程度上讲其实就是贷款难，为什么会出现这种结果呢？在当前我国面临经济体制转型和经济结构调整的特殊历史时期，这个问题自有其复杂的社会原因。也许对这个社会热点问题换个角度看就会“不畏浮云遮眼望”，站在中小企业的角度说是贷款难，但是站在银行的角度说却是由于受社会信用环境、经济条件、法制环境等的制约以及企业信誉程度、发展前景、管理水平等方面的影响难以发放贷款。在此暂且不说银行和社会方面的原因，仅从中小企业方面说，许多中小企业信用等级低、管理不规范、财务制度不健全难于达到银行贷款的条件以及中小企业经营管理者金融知识欠缺，对银行及其贷款业务的不熟悉、不掌握贷款的技巧要领等也在一定程度上加剧了问题的难度。

中小企业最缺的就是资金，最难找的也是资金。那么中小企业怎样才能从银行申请来贷款呢？从银行贷款有技巧么？答案是确定的！可是在有些人眼里到银行贷款人人都会，似乎没有什么特别之处，其实不然。那么怎么才能从银行顺利的贷款



成功呢？这也许在许多中小企业的经营管理者急需要搞明白的事情。正是基于这样的考虑，笔者用简明通俗的语言量身定做中小企业经营者撰写了本书。全书共分十七章，通过深入浅出、循序渐进、系统清晰地描述了银行贷款的种类、期限、要求、条件、程序、贷款的展期和借新换旧等方面的知识以及中小企业如何与银行交往、怎样获得银行的青睐、如何走出银企关系的误区、如何办理票据融资、贷款缺乏担保和贷款到期不能偿还怎么办、怎样才能顺利从银行贷到款等方面的实用性操作技巧。全书的最后还附录了与中小企业贷款有关的法律法规规定。为了给中小企业经营管理者提供实用性的借鉴作用，本书还介绍了大量丰富的案例，以期激发中小企业经营管理者开拓思路，提供一种与时俱进的思维方法，在自己的经营实践中进行有益地借鉴。本书语言简洁，通俗易懂，案例丰富，实用性强，站在中小企业的角度突出理论与实践的结合性和针对性，注重传授知识与技能并重。知道不如做到，相信中小企业经营管理者一读就懂，一学就会。

知识改变命运，学习成就未来。如果您是在商海中搏击风浪的中小企业的经营管理者，或者是欲打算成就一番事业创办自己企业的有所作为人士，或者是相关企事业单位的管理者，感谢您对本书的关注，很高兴与您交流。中小企业未来美好的明天离不开金融机构的贷款支持，需要中小企业自己用辛勤劳动来创造，创造辉煌的明天需要汗水，更需要智慧，智慧离不开知识和技巧，衷心的希望本书能为您破解被资金困扰的难题提供一份有用的帮助。

但愿所有中小企业在银行贷款的支持下，成长之路会变得更平坦一些。



本书在编写的过程中参考和借鉴了相关资料，在此，特向有关作者表示诚挚的感谢。

由于笔者学识和水平所限，书中的疏漏和错误之处在所难免，恳请广大中小企业经营者、理论界以及相关读者朋友不吝指教。

2005年2月4日

目 录

1.	银行贷款是中小企业主要融资方式	(1)
	一、中小企业标准	(1)
	二、中小企业特点	(3)
	三、中小企业融资的特点	(7)
	【案例1】担保难落实, 贷款告吹	(9)
	【案例2】缺乏抵押, 贷款难以到账	(9)
	【案例3】借助银行涓涓细流 汇成了大海	(14)
	四、银行贷款是中小企业融资主要方式 ..	(15)
2.	金融机构面面观	(20)
	一、健全的金融机构体系	(20)
	二、我国银行种类	(21)
3.	银行贷款掀起你的盖头来	(28)
	一、银行贷款的对象及条件	(28)
	二、银行贷款的种类	(30)
	三、银行贷款的期限	(44)
4.	银行贷款程序	(46)
	一、领取《贷款卡》	(46)

二、企业提出贷款申请	(48)
三、银行对企业的信用等级进行评估	(51)
四、贷款调查	(58)
五、贷款审批	(66)
六、签订有关借款合同	(66)
七、贷款发放	(87)

5. 如何办理贷款展期和贷新还旧 (88)

一、如何办理贷款展期	(88)
二、如何办理贷款借新还旧	(91)

6. 怎样办理票据融资 (93)

一、什么是票据融资	(93)
二、银行承兑汇票融资的好处何在	(94)

【案例4】办理银行承兑汇票赚

取利息差提高效率	(95)
----------------	------

三、办理银行承兑汇票的几项具体规定 ...	(96)
四、办理银行承兑汇票的程序	(98)

五、申请银行承兑汇票贴现的

具体规定	(102)
------------	-------

六、办理银行承兑汇票贴现的程序	(104)
-----------------------	-------

【案例5】重庆运用票据缓解中

小企业融资难	(106)
--------------	-------

7. 如何申办个人创业贷款 (108)

一、何为创业贷款	(108)
----------------	-------

二、创业贷款的方式	(110)
三、创业贷款发放程序	(111)
四、创业贷款的额度、期限及用途	(112)
【案例6】农行个人创业贷款门圆了	
小老板创业梦	(113)
【案例7】个人创业贷款助大学生	
扬帆远航	(114)
【案例8】农行陕西省分行系统个人经营性	
贷款迅猛发展	(114)

8. 银行对企业信用度考察	(116)
一、银行信用	(117)
【案例9】诚信, 让棉麻蚕茧公司	
起死回生	(118)
二、商业信用	(119)
三、财务信用	(120)
四、纳税信用	(121)
【案例10】诚信值万金	(122)

9. 申请贷款应把握好的经营指标	(126)
一、银行考察贷款企业的“5C”原则	(126)
二、银行重视贷款企业经营指标	(127)

10. 银行对哪类企业不“惜贷”	(131)
一、重点支持类企业必须符合条件	(132)
二、适度支持类企业必须符合条件	(132)

三、禁止贷款类	(133)
四、从严控制类贷款	(134)

11. 各家商业银行贷款的异同

一、贷款对象不同	(138)
二、贷款金额不同	(140)
三、贷款方式不同	(141)
【案例 11】民生银行推用出口退税 质押贷款业务	(142)
【案例 12】广东发展银行全力推出 “民营 100”	(142)
【案例 13】深圳发展银行推出“产业链金融” 贷款新方式	(143)
四、贷款利率不同	(145)

12. 掌握银行贷款的技巧

一、善于学习金融知识	(148)
【案例 14】不懂金融盲目高息集资	(149)
二、确定适宜贷款额度	(150)
【案例 15】贷款过度企业倒闭	(151)
三、提供真实可信的报表资料	(152)
【案例 16】提供虚假报表贷款告吹	(153)
四、制定切实可行的还款计划	(154)
五、具备良好的心态	(155)
六、认准一家朋友交到底	(156)
七、择可靠有效的担保	(157)

八、仔细阅读借款合同	(158)
九、尽量避免贷款逾期	(159)
十、主动配合银行贷款后的监管	(160)

13. 怎样与银行交往..... (162)

一、了解银行的属性	(162)
-----------------	-------

二、健身强体自身硬	(163)
-----------------	-------

【案例 17】适应市场的产品吸引来了银行 的信贷支持	(164)
-------------------------------------	-------

三、在资金充裕时与银行交往	(165)
---------------------	-------

四、诚信为本信用立身	(166)
------------------	-------

【案例 18】信用使企业做大做强	(167)
------------------------	-------

五、常到银行走走	(168)
----------------	-------

【案例 19】采纳银行建议经营成功	(170)
-------------------------	-------

六、多使用票据融资	(170)
-----------------	-------

【案例 20】20 家中小企业获得扶持 票据融资	(171)
-----------------------------------	-------

【案例 21】中小企业和民营企业成了票据 融资的主力军	(172)
--------------------------------------	-------

【案例 22】申请银行承兑汇票贴现提前 拿到了贷款	(173)
------------------------------------	-------

七、主动与银行牵手	(174)
-----------------	-------

八、参加银企合作项目推介会	(175)
---------------------	-------

【案例 23】人行西安分行举行陕西省银 企项目推介会	(176)
-------------------------------------	-------

【案例 24】江苏淮安举办银行与私营企业

专项签约活动 (176)

九、按照市场经济配对的原则选择 (176)

14. 如何获得银行青睐 (179)

一、加强信息沟通,密切企银关系 (179)

二、强化财务管理,杜绝造假现象 (180)

三、增加技术含量,生产适销产品 (181)

【案例 25】产品科技含量高银行

鼎力支持 (182)

【案例 26】用产品科技含量和市场占有率

赢得银行贷款 (183)

四、选准发展方向把握市场定位 (183)

五、强化经营素质,提高信用等级 (185)

【案例 27】聘请专家完善现代化管理 (186)

六、参与互助担保基金,寻求

有效担保 (186)

七、强化信用意识,树立良好信誉 (187)

【案例 28】诚信赢得银行的大力支持 (188)

15. 走出银企关系的误区 (189)

一、与要害人员私交甚密 (189)

二、临时抱佛脚 (190)

三、一锤子买卖 (191)

【案例 29】逃废银行债务受到

联合制裁 (192)