

YINHANG QIYE RONGZI

银行企业

融资

郑树仁
著



四川大学出版社

YINHANG QIYE RONGZI

银行企业

融资

郑树仁
著



四川大学出版社

责任编辑:杨丽贤 何 静
责任校对:李思莹
封面设计:墨创文化
责任印制:李 平

图书在版编目(CIP)数据

银行企业融资 / 郑树仁著. —成都: 四川大学出版社,
2009. 9

ISBN 978-7-5614-4591-4

I. 银… II. 郑… III. 商业银行—融资—中国 IV.
F832.33

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 170784 号

书名 银行企业融资

著	者	郑树仁
出	版	四川大学出版社
地	址	成都市一环路南一段 24 号 (610065)
发	行	四川大学出版社
书	号	ISBN 978-7-5614-4591-4
印	刷	郫县犀浦印刷厂
成品尺寸		148 mm×210 mm
印	张	7.25
字	数	169 千字
版	次	2009 年 10 月第 1 版
印	次	2009 年 10 月第 1 次印刷
定	价	20.00 元

版权所有◆侵权必究

◆读者邮购本书,请与本社发行科
联系。电 话:85408408/85401670/
85408023 邮政编码:610065

◆本社图书如有印装质量问题,请
寄回出版社调换。

◆网址:www.scupress.com.cn

作者简介



YINHANG
QIYE RONGZI

郑树仁博士在美国俄勒冈州大学攻读社会科学学位，获得了学士学位，于2001年在澳洲西悉尼大学获取工商管理硕士学位（主修银行系），2008年在澳洲国立南澳大学（国际管理研究院）获取工商管理博士学位。郑博士1980年由加拿大重返香港，他曾于数间外资银行任职信用及市场职务，包括美国纽约信孚银行香港分行及英国米特兰银行香港分行，并于1986加入香港上海汇丰银行有限公司，工作超过十四年，任公司及机构银行特别资产经理，主要负责风险管理及信用评估。随后其加盟交通银行香港分行及美国友邦保险（百慕达）有限公司，先后负责信贷管理及财务策划等工作。

郑博士还曾在香港主要的专业学会任教，包括香港证券专业学会、香港银行学会及香港管理专业协会。他现在是港、澳两地许多学院的兼职助理教授及讲师，包括澳门科技大学持续教育学院和国际旅游学院、香港大学专业进修学院，负责教授科目包括财务会计导论、成本会计、商务统计及财务管理等。最近，他还被聘为澳洲国立南澳大学的博士导师。他还负责教授英国莱切斯特大学的MBA及MSc in Finance教程。同时，他还曾替中国建设银行香港分行、香港中信嘉华银行、澳门国际银行、澳门永亨

银行、中国银行澳门分行、美国友邦保险江门分行做内部培训
工作。

郑博士曾经教授的培训课程包括：识别企业失败原因——理
解风险及阅读预警信号、商业信贷分析、香港中小企业银行业
务、商业贷款和信贷分析、企业无力偿还债务及重组、进出口贸
易融资、信贷案例分析、银团贷款基本概念、私人财务策划及银
行业务实践和操作等。

银行企业

融资

YUJIANG
QIYE KONGZI

导言



YINHANG
QIYE RONGZI

自 2008 年 9 月发生金融海啸后，全球经济表现疲软，楼市及股市下滑，失业率恶化，国际贸易萎缩，全球正踏入“无利息期”，市场担忧金融海啸的第二波会出现。由于有些银行产业可能出现某方面的问题，例如中小企业贷款、信用卡坏账或汽车贷款等方面的问题，所以企业仍没有意愿投资，市民不愿消费，并对美国政府如何拯救经济及恢复市场正常运作信心不足。有害资产仍在对银行业构成重大的威胁，以致银行需要筹集资金，改善现时财务状况，同时不敢轻易放款。

本书目的是让读者认识通常进行的基本商业贷款模式和程序，学习如何进行一般商业银行需要的信贷分析。

本书另一目的在于分析中小企业所面对的财务上的问题，同时提供综合性财务解决方案以适应中小企业的需要。

本书可给读者提供以下知识和理解：银团贷款的组织 and 安排；如何邀请有关银行参与银团贷款；有关贷款资料的审核及怎样安排贷款变为可运作授信。

项目融资时要做贷款前调查，原则上必须针对融资性质来分门别类地做相应的调查研究分析。审核融资的关键取决于项目本身的价值，即项目是否“有效益、有前景、有市场、有政策”，

属于“四有”项目，以及其现金流量安排是否能落实。

进出口贸易融资一章介绍现时国际押汇融资基本知识及运作，包括外汇风险管理及外汇远期合约买卖，希望能够帮助正在进行贸易融资工作的有关人士。

近年银行纷纷增聘人手，开拓业务，加强人才培养，故银行从业人员需要趁机掌握更多信贷的知识及技巧，熟练分析企业信贷，这样个人在银行的发展空间才会更加广阔。

本书适合有兴趣加入银行业人士及现职从业人员阅读。

目录



YINHANG
QIYE RONGZI

导言	(1)
----	-------

第一章 企业贷款和信贷分析	(1)
---------------	-------

怎样履行信贷分析?	(3)
-----------	-------

授信流程及管理	(5)
---------	-------

授信形式及评估	(8)
---------	-------

信贷审批的风险	(11)
---------	--------

企业竞争力及产品分析	(15)
------------	--------

行业分析及银行商机	(17)
-----------	--------

财务分析及主要财务比率	(42)
-------------	--------

各种授信类型和有关的风险	(53)
--------------	--------

信贷风险评级	(57)
--------	--------

授信账户管理	(59)
--------	--------

信贷组合管理	(63)
--------	--------

识别可能出现的问题贷款	(66)
-------------	--------

管理有问题的贷款	(72)
----------	--------

总结	(73)
----	--------

案例分析	(74)
------	--------

附录.....	(78)
---------	--------

第二章 中小企业银行融资..... (85)

中小企业.....	(87)
-----------	--------

中小企业的财务风险.....	(91)
----------------	--------

中小企业的发展前景.....	(93)
----------------	--------

银行选择中小企业客户的准则.....	(93)
--------------------	--------

中小企业的财务解决办法.....	(98)
------------------	--------

中小企业财务报告标准.....	(107)
-----------------	-------

怎样分析中小企业的财务报表?	(108)
----------------------	-------

中小企业贷款流程.....	(113)
---------------	-------

银行在贷款前怎样评估中小企业?	(115)
-----------------------	-------

评估会谈和评估环境.....	(117)
----------------	-------

个人及公司信贷报告.....	(119)
----------------	-------

申请处置系统及积分卡.....	(119)
-----------------	-------

工厂实地访问及评估.....	(121)
----------------	-------

如何监控信贷风险和避免损失?	(122)
----------------------	-------

总结.....	(124)
---------	-------

案例分析 (1)	(125)
----------------	-------

案例分析 (2)	(127)
----------------	-------

附录.....	(129)
---------	-------

第三章 银团贷款..... (131)

银团贷款.....	(133)
-----------	-------

银团贷款的种类.....	(137)
--------------	-------

银团组织中的角色.....	(138)
---------------	-------



信息备忘录·····	(140)
银团贷款推销策略·····	(142)
总结·····	(152)
案例分析 (1) ·····	(153)
案例分析 (2) ·····	(158)
 第四章 项目融资 ·····	 (165)
项目融资定义·····	(167)
银行在项目融资中所担任的角色·····	(168)
贷款项目评估内容·····	(168)
项目融资的风险·····	(170)
参与银团的益处·····	(177)
参与银团的不利因素·····	(178)
项目经济价值的评估·····	(178)
项目风险评估·····	(179)
现金流量预测·····	(180)
总结·····	(184)
案例分析·····	(184)
 第五章 进出口贸易融资 ·····	 (187)
贸易融资的风险·····	(189)
国际贸易应用文件·····	(190)
总质权书·····	(191)
汇票、本票、支票的异同·····	(193)
信用证的开立及修正·····	(194)
进口代收和出口托收·····	(201)

进口融资·····	(205)
出口融资·····	(206)
海运保险·····	(208)
外汇及远期合约·····	(211)
双重融资问题·····	(212)
欺诈行为·····	(213)
设计进出口贸易融资方案所需数据·····	(215)
总结·····	(216)
案例分析 (1) ·····	(217)
案例分析 (2) ·····	(219)

参考书目·····	(222)
-----------	-------



YINHANG
QIYE RONGZI
银行企业融资

第一章

企业贷款和信贷分析

本章目标

让读者认识通常进行的基本商业贷款模式和程序，学习如何进行一般商业银行需要的信贷分析。

怎样履行信贷分析?

5C 授信原则

品格 (Character): 就借款人的品质与性格而言，包括智慧、个性、气质、责任感与作风等。可根据个人生活方式、习惯及家庭背景，来判断借款者是否有还款的意愿与决心。

能力 (Capacity): 就借款人或企业而言，包括年龄、商务经验、教育水平、管理能力、技术水平、风险管理、“必杀技”（在市场/行业的优势）、社会关系、业务性质及财务状况等，据此可推断借款人赚取所得及偿还借款的能力。但需注意各类企业经营能力要求不同，应根据其特性作分析，不应以同一模式判断。

资本 (Capital): 指资产减负债之后的净值，故需考虑企业的资产与负债情况，以稳定性与流动性较大者为佳。稳定性系指资产变现后折扣情况，稳定性越大，折扣越少；流动性系指资产变现的难易。凡稳定性与流动性较高的资产，值得信任。如企业属高新知识行业，则应包括人才资本。

担保品 (Collateral): 以担保品变卖偿还债务，绝非银行所愿为，只是最后一种的还款来源而已。担保品需要具备市场性、可靠性及变现性，需要易于估值及鉴定。另外，应注意担保品估值可能与借款人的财政状况有关联，若借款人受某些因素影响以致出现财务困难，也可能导致担保品贬值。

营业情况 (Condition): 在宏观方面，要考虑世界及地区经

济情况（包括利率和汇率变化）、政治法律情况、社会情况（包括人口分布、文化差异及环保意识等情况）、科技变化等；在行业分析方面，应分析供货商及买家议价能力、同业竞争情况，新加入有关行业者的行业障碍，包括资本、科技、人才、行业技术、法律保护、产品前景及来自替代品的威胁，对新兴行业，此项应小心处理。

5P 要素

借款人（People）：可由其责任感、经营能力及银行往来情况等多方面对借款人进行评估。

责任感：借款人是否具备责任感与其是否履行契约及偿还债务有密切关系，除应就其家庭背景及健康情况做调查外，还需要向其他与其有业务往来的供货商及同业查询，评估借款人是否有责任感。

经营能力：企业的获利率、净值报酬率、股东回报率与同业比较的高低，是测试其经营成效的指标，并可以用来评估企业的营运趋势，了解其经营能力。调查其对继续经营者的培养情况，可以预测企业将来的经营能力。

借款目的（Purpose）：了解贷款实际用途，要避免借款人将核心业务的资金胡乱投放到其他方面，或作为股市或房地产市场投机之用。亦需留意短期的贸易融资是否被用作公司的一般营运资金，或偿还其他银行或债权人债务，增加银行信贷风险。

还款来源（Payment）：借款人还款来源的分析与其借款用途有密切关系，故应先根据借款用途分析其创造财富的能力与时间，并了解预期盈利率、定价政策、主要收入及其他收入来源、盈利能力及有关风险，以评估借款人是否有足够的还款资金来



源。同时，还要争取控制其还款来源，以保障银行利益。

债权保障 (Protection)：除确实掌握还款来源外，借款人借款时应有适当担保，以保障债权。

借款人展望 (Prospective)：银行应就借款人所处行业的前景、借款人与银行往来的发展性等方面加以分析，以比较可能发生的风险与利益。

其他评估要素

法律 (Law)：要考虑的因素包括借款能力、有关法律要求 (包括安全标准、知识产权、执照)、贸易限制及政策关系和影响等。

授信金额 (Amount)：要考虑的因素包括借款用途、贸易方式、还款能力、资产净值、销售量及现金流量等，以分析借款人是否过度借款。

授信期限 (Term)：要考虑的因素包括借款人借款用途、担保及抵押品有效期、风险及还款能力等。

授信流程及管理

行业分析：了解行业的风险、行业的重要性及行业的周期性等。

风险资产授信标准：列出可接纳为客户的条件、信贷分析及申请；核准、监控及管理条款；问题的发现及补救措施条款。

客户经理的功能

客户经理或公关经理不只是推销员，而且是信贷及推广专

家。他要达成两个主要目标：适当满足客户的需求，同时保证银行资金的安全。

一位成功的客户经理需要具备以下特征：对商业贷款原理、银行法律及商业运作有彻底的了解；对商业管理、会计、经济及财务有一定的营运知识；能够利用技术去解译及分析数据，有能力从经济及财务方面去获得有关的信息。

借款人类型

私人所有者：私人独立承担公司所有债务。独资公司，银行可接受内部账。

合伙人：所有合伙人对公司债务应负法律责任。合伙公司，银行可接受内部账。

私人有限公司：实行股份制度，属有限责任公司。有限公司需提供经审计师审核的近期财务报表。自成立日起计 18 个月以内的有限公司，银行可接受内部账。

公众上市公司：股份在交易所买卖，受证监会监控，每年需公告中期及年度公司业绩，企业须提供经审计师审核的财务报表给所有股东，另外每年要开一次股东大会。

社团及非盈利性机构：对于社团及非盈利性机构，银行在放款前，应查看社团及有关机构的章程，确保其有借款的权力及偿还债务的能力。

市场推广

做市场推广的关键要了解市场及竞争环境。现在很多传统商业银行的市场受“非银行”的财务机构的威胁，甚至已经失去部分市场。这些机构包括财务公司、保险公司、基金经理、证券代