

Analysis on How to Strengthen the Ability of Financing from Banks for Small and Medium-sized Private Enterprises

Yaoxuan Mao

Central University of Finance and Economics, Beijing, 100081, China

Abstract

Difficulties in financing small and medium-sized private enterprises are a common phenomenon in China, and this phenomenon is particularly prominent when small and medium-sized private enterprises seek bank financing. After introducing the main difficulties of small and medium-sized private enterprises financing from banks, this paper analyzes how small and medium-sized private enterprises improve their financing ability from two aspects of internal operation and management and financing strategy, and introduces how small and medium-sized private enterprises build themselves into customers with financing prospects from the perspective of banks.

Keywords

small and medium-size private enterprises; bank financing; financing strategies

浅析中小民营企业如何增强向银行融资的能力

毛耀萱

中央财经大学, 中国·北京 100081

摘要

中小民营企业融资难是中国存在的一个普遍现象,这一现象在中小民营企业向银行融资时尤为突出。论文在介绍了中小民营企业向银行融资的主要难点后,分析了中小民营企业如何从内部的经营管理和融资策略两个方面来提升向银行融资的能力,并从银行的角度出发,介绍中小民营企业如何将自身打造为具有融资前景的客户。

关键词

中小民营企业; 银行融资; 融资策略

1 中小民营企业向银行融资的主要难点

1.1 整体信用风险较高

中国针对企业的信用体系尚不完善,同时面向中小民营企业的担保体系也尚不健全,加上许多中小民营企业本身诚信意识低下,使得银行向中小民营企业融资会面临较高的信用风险,加大了中小民营企业向银行融资的难度。

1.2 还款能力差

相对历史悠久、基础雄厚的国有企业而言,中小民营企业的生命周期较短,业绩波动较大,持续经营的不确定因素较多,存在众多经营风险,导致第一还款能力较弱,对于银行而言,贷款风险难以把握。

中小民营企业由于资产规模较小,缺少如土地、房产、股权等符合银行要求的优质可抵押资产。此外,由于中国信

用担保机制的不完善,针对中小民营企业的信用担保机构匮乏,中小民营企业贷款出险的补偿机制缺失,以上两点也使得中小民营企业的第二还款能力较弱。

1.3 管理规范程度较低

多数中小民营企业主倾向任用家族成员为主要管理人员,导致企业的经营状况与家族成员个人境遇的变化高度相关,也容易使企业管理上存在任人唯亲、公私不分和决策随意的问题,极大增加了企业稳定存续的不确定性。

财务制度上,中小民营企业多出现公、私账务混合、财务报表编制不规范、未经定期审计,缺乏专业财会人员等问题,导致银行尽调人员难以核实企业的经营数据。同时,许多中小民营企业不注重对现金流量表的编制,无法体现企业各项经营活动的现金流入情况,也会增加银行对企业融资的顾虑。

1.4 资金需求多呈数额小、次数多的特点

对银行而言,一笔500万的贷款和5亿的贷款,在业务流程上的区别不大,而中小民营企业对资金需求一般呈单笔金额小,总体次数较多的特点,使得银行的督查和监管工作

【作者简介】毛耀萱(1993-),女,中国湖北恩施人,本科毕业于中央财经大学金融学,硕士毕业于澳大利亚国立大学商学院应用金融学。

变得复杂,对银行而言“投入产出比”较高。

1.5 不知向谁贷、何时贷、如何贷

许多中小民营企业缺乏对中国宏观经济政策走向、银行体系结构和银行各类业务的了解,导致企业无法寻找到最适合自己的银行,也不知道如何与银行正确打交道,没有办法建立长期良好的合作关系,导致企业错失许多贷款良机。

2 如何增强向银行融资的能力

2.1 加强内部管理和经营能力

2.1.1 笃守诚信

笃守诚信是中小民营企业向银行申请贷款的基本要求,也是企业获得银行持续融资的长期保证。笃守诚信具体要做到以下四个方面:

第一,真实地向银行提供企业和项目的实际情况,认真配合银行的贷前调查和贷后检查,提供真实的企业介绍、媒体报道、财务报表,做到账实相符。生产性企业还可提供电费、水费等相关费用的缴纳凭证,原材料和产成品的出入库凭证、检验报告、发票等。

第二,按照约定的时间还本付息,避免在还款期限末期被客户经理反复催促还款,防止逾期导致的征信系统记录。

第三,专款专用,不随意使用贷款资金在其他非约定的项目和事务上,可定期主动向银行反馈项目的资金去向和项目进展。

第四,强化信用意识,在贷款期间履行各项约定。除了企业自身的信用外,还应注意关联方的信用,如公司股东、法人股东、股东关联企业的信用情况、相关自然人的个人征信的情况、企业实际控制人配偶,甚至包括企业高管的个人信用情况。

2.1.2 优化股权结构

许多中小民营企业,由于自身股权结构不规范不科学,导致股东之间产生较大分歧,最终使得企业走向分崩离析。科学的股权结构有利于企业的稳定经营,是增强银行信任的关键。中小民营企业在股权结构上应该尽量避免以下几种模式:

第一种是个人百分百控股,百分百持有股份等同于将实际控制人和公司完全绑定,导致企业在关键事务上失去了有效的监督和制约。同时,这样的股权模式对企业的创业伙伴和技术骨干而言,也缺乏必要的股权激励。

第二种是均分股权。均分股权使得企业缺少绝对的“领头羊”人物,容易导致股东之间的纠纷拉扯,使公司陷入“帮派”纷争导致不必要的内耗。

第三种是股份代持。在中小民营企业中,创始人出于各种各样的原因未持有公司股份是普遍现象。对银行而言,实际控制人如果将股权名义上交给子女、配偶或其他人,是逃避责任的表现,将使银行对企业的信任度大打折扣。

在避免上述控股模式的情况下,中小民营企业可以在必要时引入国企合作,走混合所有制发展道路。在国内银行普

遍“偏爱”国有企业的情况下,引入国企一方面解决了企业在银行面前“身份认同”的问题,另一方面引入国有股份后,则企业不再属于个人或家族,有助于企业形成民营企业与国有企业相互借鉴、学习的氛围,避免企业任人唯亲和公私不分的问题,加强了对企业自身的监督和制约。

2.1.3 增强第一和第二还款来源

增强第一还款来源,即增强企业本身主营业务的经营和盈利能力。许多中小民营企业从银行贷到款后,不要专注于发展主营业务,不按照约定用途使用贷款资金,盲目拓展和投资到其他不熟悉的领域,浪费贷款资金,导致企业经营遇到挫折。对银行而言,无疑希望贷款客户能专注在主营业务上,创造持续稳定的现金流。企业应当专注主营业务,抓住国家对行业发展的优惠政策,增强创造销售收入的能力,提高盈利能力,增强第一还款来源,

企业在保证主营业务收入优良的情况下,也要增强企业第二还款来源,即增强企业在抵押、质押和保证上的担保能力。对于生产性企业来说,可以有土地、房产、机器设备等固定资产的抵押,但对于很多轻资产类的咨询和贸易服务公司而言,缺少足够的固定资产作为抵押物。轻资产性的企业应该在自身发展到一定阶段时,主动增加固定资产占公司资产的比重,如从租用写字楼到购买自己的办公场所。同时,也可通过应收账款质押、票据质押、股权质押、专利权质押等增加第二还款来源。

企业应积极寻求各类关联方企业担保的可能,比如股东关联企业、上下游关联企业等。如果能获得大型国有企业或者实力雄厚的大型民营企业的担保,对于向银行融资而言,则会加分不少。另外,虽然整体而言中国面向中小企业的专业担保机构相对匮乏,但目前也有许多国有的政策性担保机构服务于中小企业,比如各地的中小企业信用担保中心,企业可主动寻求政策性担保机构的协助来增强银行对企业融资的信心。

2.1.4 规范企业部门和人员管理

中小民营企业不能因为公司规模小或身为初创企业,就不注重公司的治理结构和章程。中小民营企业应该规范设立和定期召开股东会、董事会,有条件可以设置监事会,完善公司部门和管理架构,科学地界定部门和团队之间的权力边界。规范地选用和聘任职业经理人团队,充分发挥职业经理人的作用。

2.1.5 规范财务管理,重视现金流量表

中小民营企业应尽量聘用具有从业资质的专业财会人员担任财务负责人,完善公司经营程序中单证手续的规范,做到财务报表准确透明、账实相符、凭证准确与完善。财务报表应寻找专业性强、美誉度高的会计师事务所做定期的全面审计,除了向银行显示自身的融资能力,同时也可借此对企业自身的经营和财务管理做全面诊断。

中小民营企业应重视对现金流量表的编制。对银行而言，企业是现金为王，企业应尽量避免应收账款在资产中占比过高，选择销售资金回笼相对稳定和及时的经营项目，能准确反映企业现金流量有助于增强银行对企业的融资信心。

2.2 灵活优化融资策略

2.2.1 投其所好，成为银行的“理想客户”

贷款的利息收入不是当下衡量商业银行经营成果的唯一指标，甚至在某些时期，贷款并不是分支机构或客户经理需要完成的指标。无论是对分支机构还是客户经理，获取存款一直是工作上的长久痛点，银行发放贷款给企业不仅为了获取贷款利息，还为了获取企业持续回笼的销售资金，本质上仍然是看重企业为银行创造出的存款。因此，能为银行持续带来存款的客户，无疑更具长期合作价值。

将一件产品卖给十个客户，不如将十件产品卖给一个客户，当下的银行越来越需要的是一个全方位、多层次配合、贡献度和忠诚度高的客户。企业除了将存款和结算业务开在意向获得融资的银行，也可将工资代发、企业股东和高管的个人理财、信用卡等业务综合打包给意向申请贷款的银行。企业对银行的高贡献度有利于提升在银行心目中的形象，获取银行好感。

2.2.2 从表外到表内，循序渐进，增进信任

从几十万金额的企业日常周转资金补充，到扩展新项目涉及金额上千万的固定资产贷款，其中过渡不易一蹴而就，企业需要让银行在与自己的合作关系中持续获益，从而不断增进银行对企业的信任。企业除了通过上述在银行办理代发工资、企业和高管理财等为银行主动创造存款的业务外，在日常的经营交易活动中，应当多活用如银行承兑汇票、信用证、全额保证金的保函等表外业务，这类表外业务不需要银行授信，但却有助于银行增进对企业主营业务、业务模式、资金周转周期、上下游企业的了解，有利于增强银行对企业的信任，为日后获得银行授信打下基础。

2.2.3 寻找最合适的银行，善用政策

在宏观层面，中小民营企业虽然不会直接与央行打交道，但企业应当时刻关注央行的政策动态，如关注央行对商业银行存款准备金率、再贴现利率的调整，观察央行的动态判断整体的融资环境是趋严还是趋松，在整体融资环境宽松的环境下申请银行贷款有助于提高成功率。另外，中国三大政策银行也会适时提供低成本、政策性的贷款支持，如国家开发银行的中小企业部门已支持许多面向中小企业的政策性贷款业务。

在选择商业银行层面，大型国有商业银行资金实力雄厚，提供的贷款资金价格相对较低，服务种类齐全，网点众多，但相应贷款门槛较高，服务流程较长。

全国性股份制商业银行，贷款门槛相对较低，信贷流程相对简化，服务流程较短，民营企业得到的服务体验较好，但贷款价格较高，同时线下网点和线上服务不如大型国有银行完善。

城市商业银行着重于精耕细作本地区业务，对地区的经济发展和政策走向最为敏感，如果企业对资金需求量不大又能接受较高的融资成本，则可以选择向当地城商行申请融资。

中小民营企业企业家要充分了解中国的银行体系，根据各类型银行的业务特点，有针对性、差别化地选择和规划与不同类型银行的业务合作方式，建立分层分类的银行融资体系，实现与不同类型银行的互利合作和共赢。

2.2.4 注重企业形象，积极配合

在银行的贷前调查和贷后检查的过程中，企业应注重管理层和员工的个人形象和工作面貌，保持良好专业的仪容形象和精神面貌。生产和办公区域应当整洁、有序地摆放各类原材料、半成品、产成品以及办公资料。在配合银行调查的过程中，接待和陪同人员、各部门负责人应积极配合尽调工作，能清晰表达公司的经营现状、发展规划、现有融资情况和资金需求情况。让银行尽调人员从多部门的角度了解企业的运营情况。在银行的贷后检查中，也可多介绍和表达贷款资金对企业产品生产、流动、销售、营销等环节的推动积极作用。

3 结语

中小民营企业融资难是有目共睹的。在无法改变外部环境和银行偏好的情况下，中小民营企业获得银行的融资是一场持久的战役。中小民营企业在遇到融资困难时，可以尝试站在银行的角度，深入了解当前银行理想的客户特征，主动提升和弥补企业的相关指标，讲融资目标规划到企业发展的长期计划中，在与银行各项资金业务合作的过程中，不断提升银行对企业的信心，为获得融资提前铺垫。同时，中小民营企业也要有针对性、差别化地规划与不同类型银行合作的关系，方可银行实现长久的互利共赢。

参考文献

- [1] 温继锦,刘瑞.民营企业融资存在的问题及优化策略[J].统计与管理,2017(4):100-101.
- [2] 李苏.浅谈民营企业银行融资的前期规划[J].经贸实践,2017(23):1-2.
- [3] 姜俊吉.中小民营企业融资、困境、成因和对策[J].北京电子科技学院学报,2011(1):28-33.