

小微企业贷前调查与风险防范

第一部分 顺势而为—授信行业分析

一、 尺度：行业分析的作用

1. 见风使舵，驾驭风险
 - a) 细分市场，明确投向
 - b) 设计方案，提升收益
 - c) 洞察先机，急流勇退
2. 确立标准，衡量客户
3. 把握规律，防范风险

二、 周而复始：行业的周期性

1. 案例分析：上海钢贸行业信贷泡沫
2. 信贷泡沫的形成与经济周期性
 - a) 银行衷情于资金密集型行业
 - b) 创新与经济周期
 - c) 泰极否来：易经中的智慧
3. 周期性行业与弱周期性行业
 - a) 周期性行业：产能过剩
 - b) 弱周期行业：“三农”客户与小微企业
4. 信贷人员能否走出信贷周期的宿命？

5. 经济下行期如何选择行业？

- a) 周期行业：谁钱多谁活
- b) 警惕消费贷款与政府平台贷款

三、 盛极而衰：行业生命周期

1. 案例：电商村的两大产业
2. 行业生命周期的四个阶段
 - a) 初创期：大雾中奔跑
 - b) 成长期：台风起来，猪都能上天
 - c) 成熟期：好的更好，差的更差
 - d) 衰退期：大势已去
3. 对不同生命周期行业的授信政策
 - a) 成长期：发现高增长行业
 - b) 成熟期：发现行业中的优势企业
 - c) 衰退期：不要抓下落的刀子

四、 生态圈：产业集群与产业链

1. 案例：独狼难活——电动自行车企业为什么倒闭
2. 产业集群的优势
 - a) 群狼战术，分工协作
 - b) 龙不离海，虎不离山
3. 产业集群的产生、发展和消亡
 - a) 产业链的形成
 - b) 正确面对产业转移

4. 城市商圈
 - a) 商业氛围的作用
 - b) 商圈的分类和特点
5. 中国商帮

五、 是福是祸：产业政策

1. 案例：无锡尚德——十年一觉光伏梦
2. 靠扶持的企业没有竞争力
3. 急功近利：产业政策失败的原因

六、 行业分析的方法

1. 业内人士访谈
2. 利用网络资源
3. 行业分析报告

第二部分 经营透视：如何预测企业风险

一、 违约成本：人为什么要讲信用

1. 案例：多年的守信户，为什么逃废债
2. 实质性违约和技术性违约
3. 违约成本构成
 - A. 固定成本

B. 可变成本

C. 机会成本

4. 信用风险演变路径

二、 识人的眼光：老板是怎样炼成的

1. 案例分析：大学老师回乡创业养猪

2. 创新精神

3. 把握商机的能力

4. 领导力

5. 坚强的意志

三、 透视企业盈利能力

1. 盈利能力取决于竞争力

A. 案例：“烧香买来磕头卖”的代理商

B. 竞争五力模型

C. 三种基本战略

2. 赚钱的秘密：商业模式分析

A. 高净利

B. 高周转

C. 高杠杆

3. 效率的关键：管理

A. 人的效率

B. 组织效率

四、 企业生命周期

1. 成长期：青春冲动

A. 成长期的特征

B. 成长期的贷款需求与投向

C. 成长期的风险

a) 多元化扩张

b) 缺乏竞争力的扩张

c) 管理失控的扩张

d) 财务失衡的扩张

2. 成熟期：收获的季节

A. 成熟期的特征

B. 成熟期的资金需求

C. 收船好在顺风时

3. 衰退期：死病无药医

A. 衰退期的特征

a) 市场萎缩，销量下滑

b) 人心涣散，人员流失

c) 效益下滑，现金流萎缩

B. 衰退期的资金需求

a) 弥补亏损

b) 跨行业转型

c) 置换债务

C. 衰退期的信贷风险

a) 存量贷款及早收回

b) 抵制新增贷款的放贷冲动