



中小企業成功之道與貸款須知

余政昌

本文以筆者在金融界之服務經驗，為鄉親分饗中小企業成功之道與向銀行申貸時應注意之事項。

何謂中小企業？

金融界的所謂中小企業(Small Business)通常著眼於所有權與經營權之合一，此有別於大型公司(Big Corporation)之所有權掌控於股東身上，而經營權由專業經理人執行。此種“老板兼伙計”的中小企業可常見於一、兩人經營的零售店；但依加拿大稅法相關規定，一個製造公司也有可能大到營業額達五百萬加元，員工人數五十人，而仍能享受到加國對中小企業所得的低稅率之課稅優惠。無論如何，一般說來，典型的中小企業傾向於具有下列特色：

- 業主自己負責經營；
- 僱有員工人數少於十人；
- 公司與業主的財務互相關連；
- 通常僅有一營業處所或僅行銷於一特定的市場利基(Market Niche)；
- 沒有正式層疊的管理架構。

中小企業致勝之道

個人創業無非想一展自己抱負，圓滿成功的美夢，而週延的計劃和合理目標的訂定乃是成功的訣竅。創業的首三年是決勝的關鍵，蓋因統計資料顯示：有一半的中小企業在創業的最先三年之內即已功敗垂成！

企業要能成功地開創、經營，除了業主的策劃、決心與毅力外，整體經濟環境的客觀配合也

是蠻重要的。業主應先行調查市場，決定自己的產品、服務及其目標市場(Target Market)；有了顧客，才有生機，才有公司永續經營的空間。您須認真評估自己對經營這事業的適性，否則創業惟艱，初期的冗長工作時數就足以教您知難而退了。

還好創業初期的規劃及事業後續的經營，您皆可參考親朋好友及各類專業人士的建議，所謂“三個臭皮匠，勝過一個諸葛亮”，多方考慮，善納建言可免您少走了些從錯誤中學習的冤枉路。總之，週延的市場調查、良善的事業規劃(Business Planning)、充足的資金，及穩健的財務預測，可為您奠定無後顧之憂的成功基石。

申請中小企業貸款須知

編製現金流量預測(Cash Flow Projection)可為您的現金收入及支出時機做出規劃及診斷，大部份的人都知道長期資金需求應以自備資金或較長期貸款等長期資金來源供給；同理，短期資金支出則以短期資金籌措。由於貸款的利息費用可以用來抵減租稅負擔，有別於股東紅利(Dividend)，係以稅後淨利支應，因此，對一般有獲利的企業來說，舉債的成本總是比自備業主資金的成本來得低，當然啦，過份舉債(Over-Leveraged)使得企業週轉不靈，債主被不當倒債的風險增加，連帶著貸款的利率也節節上揚，這也是不智之舉。

依加拿大銀行對中小企業授信的統計資料顯示，申貸條件總計來說核准率約有百分之八十七

，或許此數字讓人覺得可能高估，不過近年來中小企業的活力及對整體經濟的貢獻與日俱增，而連帶使得所有商業銀行對中小企業銀行服務的重視度大大提高，也是令人不爭的可喜現象。

對來自亞洲的我們，加拿大銀行界具有下列特色：

- 銀行家數較少；
- 銀行要求親朋幫忙第三者保證的情形較不常見；
- 授信審核通常由一授信部門集中批准；
- 申貸所須提供之書面說明及財務資料通常較多。

然而，為提高銀行申貸的核准率，跟銀行保持良好的關係，並提供足夠的資產以供借款擔保，卻是太平洋兩岸大同小異的共通之處。

銀行授信的考慮因素

銀行授信業務乃著眼於連本帶利之償還以賺取正常的利潤，銀行當然不樂見企業經營不善而倒閉。因此，審查銀行貸款終究著眼於企業成功的可能性；萬一企業無法成功時，銀行能否透過業主所提供的擔保品或個人保證以確保本金之償還？凡此總歸於銀行所賺取的息差有限、固定，故伴隨而來的授信風險承受度總要是穩健保守的。

授信的五"C"是銀行審查貸款案件的重點：

人格(Character)、信用歷史(Credit History)、償還實力(Capacity)、資金後盾(Capital)，及擔保品(Collateral)。對一般中小企業申貸而言，銀行也會附帶考慮到行業前景、公司與既存競爭廠商的優劣比較。另外，由於業主對中小企業成敗之攸關，因而銀行對業主本身之教育、經驗及淨資產價值亦不予忽略。俗語說：“有借有還，再借不難”，不管是您與客戶或銀行交往，誠信第一實為首要。銀行總是隨著您企業的成长而受惠，如果您是可靠的、全力以赴的、對創業有充足的計劃、事業具有前景的，相信您的貸款申請應是不難不被核准的。

中小企業與銀行互動之展望

新經濟時代(The Age of New Economy)由於科技之日新月異，中小企業對於環境變遷的適應較靈活，以致其角色日顯重要。在九〇年代初期，每八個加拿大人中有一位是自僱的(Self-Employed)；十年後的今天，每五位即有一位是自行創業的業主。過往，有經驗、有資金的中年人（四十五歲至六十五歲）是創業的主流；如今，剛畢業的年輕小伙子或新進入加拿大的移民都有創業的衝動與幹勁。銀行界在顧客至上、科技日新、競爭白熱化的情況下，也正視中小企業及其業主的需求，如今不管是貸款方面的個人貸款(Personal Loan and Line of Credit)、創業貸款(Business Improvement, Loan)、營運週轉額度(Operating Line)、住宅抵押貸款(Residential Mortgage)、商業大樓抵押貸款(Commercial Mortgage)，及租賃貸款(Lease)等等，總是應有盡有；即使是全面性的理財及投資諮詢，銀行也是不遺餘力、推陳出新！畢竟，銀行也像任何企業一樣，以客為尊，改變自己以順應潮流乃是永續經營與生存的不二法門。

作者簡介：

余政昌，台灣省宜蘭縣人。東海大學國際貿易系學士，美國密西根大學企管碩士。領有台灣及美國會計師(Certified Public Accountant)資格，並取得國際公認的財務規劃師(Certified Financial Planner)頭銜。現於加拿大帝國商業銀行任業務經理職，電話：(416)291-6209，傳真：(416)291-2405，電子郵件 dickyu@hotmail.com，個人網址 <http://i.am/dickyu>。