



经济下行环境中 小额贷款公司的 困境与应对

kpmg.com/cn

目录

01

小额贷款公司
面临的困境

02

应对策略

03

结语



自2008年中国银行业监督管理委员会和中国人民银行联合颁布的《关于小额贷款公司试点的指导意见》(银监发〔2008〕23号) (“《指导意见》”) 开始实施以来, 国内小额贷款行业进入了高速增长阶段。全国小额贷款公司数量增长显著, 与此同时全国小额贷款余额也日益攀升。然而, 2013年开始, 经济下行压力加大, 中国GDP增长放缓, 小额贷款公司所面临的困境也逐渐凸显, 如资本充足压力较大、信用风险管理能力薄弱、行业竞争日益激烈、税务风险、经营地域范围限制等, 无一不对小额贷款公司的发展产生阻力。我们将在下文中逐一探讨, 小额贷款公司面临的困境以及应对策略。

01

小额贷款公司 面临的困境



运营资本压力较大

对于任何一家金融机构而言,运营资本充足都是一个较为重要的指标;而我们在为多家小额贷款公司提供年审及上

市审计服务的过程中,注意到各家小额贷款公司普遍在获取运营资本方面存在以下难题:

银行不愿向小额贷款公司发放贷款

根据《指导意见》中规定,小额贷款公司从银行业金融机构获得融入资金的余额,不得超过资本净额的50%,融入资金的利率、期限由小额贷款公司与相应银行业金融机构自主协商确定。然而,小额贷款公司想要从银行渠道获取资金,需要面对重重困难。

制,一旦小额贷款公司原融资银行受到总行信贷政策调整,收缩对小额贷款公司的贷款,那么小额贷款公司更换合作银行需时更长,资金链压力更大。

因此,银行渠道的融资困难,一定程度上限制了小额贷款公司的成长和规模的扩大。

首先,由于不少银行在目前的经济环境下将小额贷款行业定义为高风险行业,部分银行压缩小额贷款公司的贷款额度,甚至拒绝向小额贷款公司发放贷款;

小额贷款公司股东众多增资难度大

《指导意见》规定:小额贷款公司的单一自然人、企业法人、其他社会组织及其关联方持有的股份,不得超过小额贷款公司注册资本总额的10%。而各地小额贷款公司暂行管理办法也限制了小额贷款公司主要发起人(或最大股东)的持股比例,例如《广东省小额贷款公司管理办法(试行)》中规定,“主发起人(或最大股东)及其关联方合计持股比例不超过45%,其中每一个主发起人(或最大股东)及其关联方合计持股比例不超过20%,其余单个股东及其关联方持股比例不得超过小额贷款公司注册资本总额的10%,单个股东持股不得低于1%。”这使得小额贷款公司难以从单一大股东处获得资金支持。而股权分散,股东众多,也使得小额贷款公司的增资难度加大。

其二,小额贷款公司是只贷不存的金融机构,属于轻资产公司。在现行银行融资政策下,银行普遍收缩信用贷款,并大多要求提供抵押担保,而小额贷款公司缺乏有效抵押担保物,从而限制了小额贷款公司从银行融资的能力;

其三,按照《指导意见》,小额贷款公司从银行业金融机构获得融入资金的余额,不得超过资本净额的50%,这进一步压缩了小额贷款公司的融资空间;

最后,小额贷款公司不能向超过两个银行业金融机构贷款。由于银行融资规模以及数量均受到限制,小额贷款公司融资压力较大,加上银行融资受到商业银行对融资行业的限

小额贷款公司无法吸收存款，融资能力较低

根据《指导意见》，小额贷款公司不得变相吸收公众存款，不得组织或参与任何形式的集资活动。小额贷款公司在“只贷不存”的制度框架下，面临着较大的持续经营压力。

小额贷款公司股东均会要求分红，资本累积缓慢

目前小额贷款公司的主要资金来源是股东缴纳的资本金、捐赠资金及银行业金融机构的融入资金。在小额贷款公司蓬勃发展的时候，不少公司为了尽快达到相关成立要求，对

于参股股东的资金实力并没有做过多的限制，部分股东自身的资金链较为紧张，因此，对于公司分红的要求较高。同时，小额贷款公司作为非传统金融机构，给予民间资金的信心不及传统金融机构，因此股东对于公司的红利发放有更高的要求。目前小额贷款公司的融资渠道较单一、股东的资金实力参差不齐及公司的业务发展限制等，都使小额贷款公司面临股东分红所带来的资本积累的压力。

不良贷款上升，资本运营效率低

今年以来，中国经济下行压力大，不良贷款逐年上升，占用了大量的运营资本。同时，为处置不良贷款，小额贷款公司需要投入大量人力物力，导致运营资本的运用效率低下。



业务经营监管限制发展

小额贷款公司发放贷款额度受地区法规限制

根据《指导意见》，单一借款人贷款余额不得超过小额贷款公司资本净额的5%，该指导意见还指出，在此标准内，各地区可以参照公司所在地的经济状况和人均GDP水平指定最高的贷款额度限制。在相关指导意见的指引下，广东省、深圳市还规定了同一借款人贷款余额上限为500万元，其他省

市也有着自己对于小额贷款公司单一贷款额的规定。由此可见，小额贷款公司受到单一贷款额上限的各地区法规限制，公司无法通过自行决议给予借款人高额的贷款。同时，在对单一借款人存在限制的前提下，总贷款额上限也相应受到了地区法规的限制，使得小额贷款公司需遵循相关规定，满足每次贷款的限额规定，无法按照自行预期或计划情况发放过多贷款。

单一借款人贷款余额上限

北京

不得超过小额贷款公司资本净额的3%

天津

不得超过小额贷款公司资本净额的5%

上海

不得超过小额贷款公司资本净额的5%

广东

不得超过小额贷款公司资本净额的5%且贷款余额上限为500万元

利率上限控制

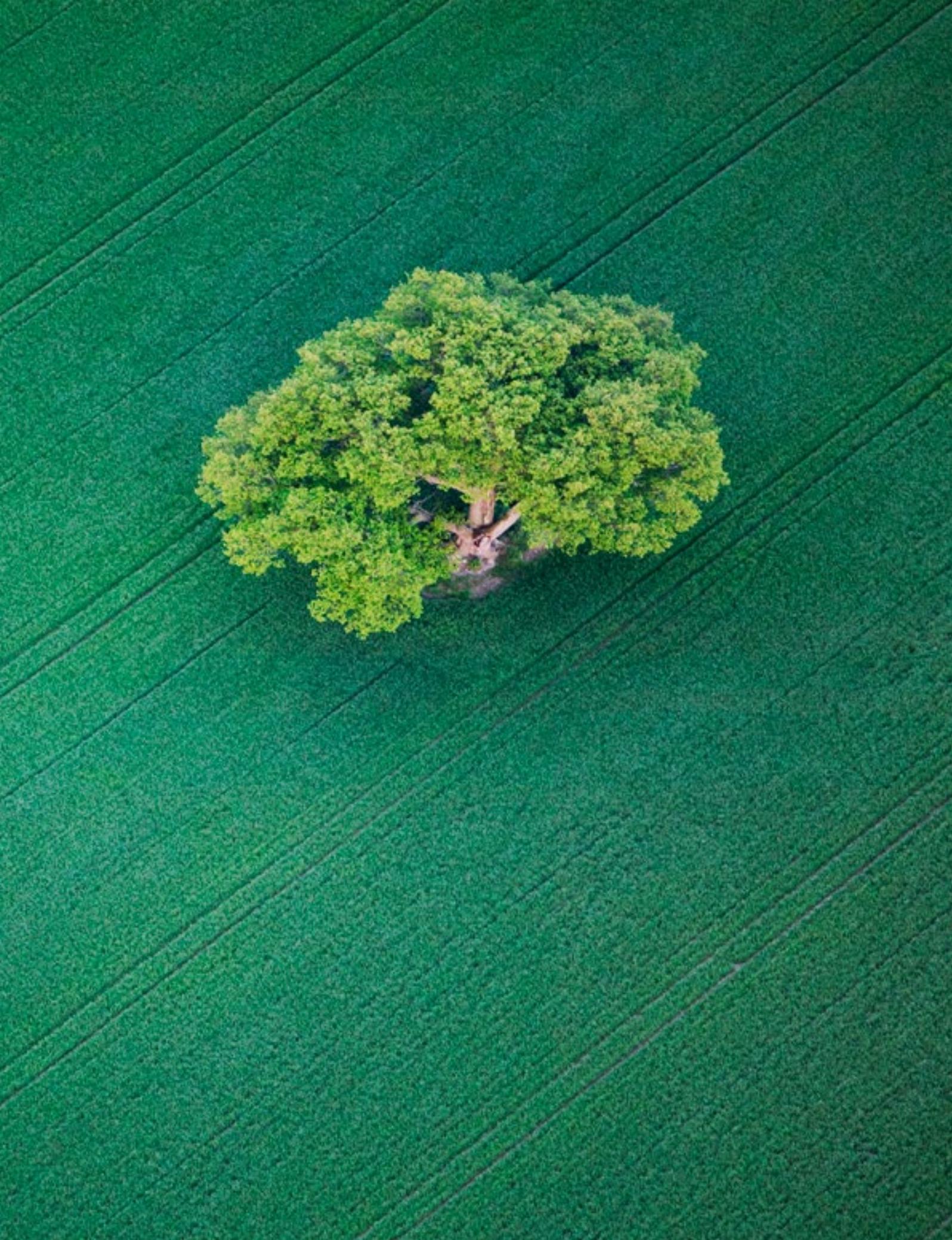
在利率方面,小额贷款公司同样受到行业的限制。按最高人民法院的规定,借贷双方约定的利率未超过年利率24%,受到人民法院的支持;而对于超过部分,人民法院不予支持;借贷双方约定的利率超过年利率36%,超过部分的利息约定无效,人民法院支持借款人请求出借人返还已支付的超过年利率36%部分的利息。部分地区如广东,更是通过《广东省小额贷款公司管理办法(试行)》明确规定,“贷款利率上限不得超过人民银行公布的同期同档次贷款基准利率的4倍。”

上述规定有利于监管高利率导致的高风险。然而有些借款人在有短期融资需求时愿意接受较高的利率以缓解短期的资金压力,但受此规定,小额贷款公司无法根据市场需求,设计相应产品及作出对应的产品定价。

借贷年利率	区域	解释
在24%以内	司法保护区	出借人请求借款人按照约定的利率支付利息的,人民法院应予支持。
介于24%与36%之间	自然债务区	当事人依据合同起诉要求保护该区间的利息,法院不予法律保护。
超过36%	无效区	超过部分的利息约定无效。借款人请求出借人返还已支付的超过年利率36%部分的利息,人民法院应予支持。

跨区经营受到限制

根据《指导意见》,申请设立小额贷款公司,应向省级政府主管部门提出正式申请,经批准后,到当地工商行政管理部门申请办理注册登记手续并领取营业执照。除一些有雄厚资本的企业财团外,一般的小额贷款公司难以跨省开展相关业务,因为其需要符合各省成立小额贷款公司的相关要求,如对最低资本金的要求等。小额贷款公司业务集中在本地。本地业务发展空间有限,且竞争压力较大,因此小额贷款公司业务规模扩展受到一定的限制。





信用风险管理能力薄弱

小额贷款公司普遍缺乏完善有效的全面风险管理体系，特别是信用风险管理体系，其信贷质量普遍薄弱。例如，上文讨论的单一借款人贷款余额规定是为了避免信用风险集中，但在实务中，存在将单一客户贷款拆分成几笔贷款以规

避监管的情况。除了单笔金额大、单一客户集中、借新还旧多等已成为小额贷款公司信贷质量薄弱的原因外，以下两点更值得关注：

首先，贷前、中、后流程薄弱。

▶ 重形式，轻实质，某些客户经理为了完成利润和信贷投放指标，或者过于依赖政策信息，但未能真正深入了解借款人的实际情况，甚至误信客户编造的信贷资料，为实质性信贷风险埋下隐患。近年来个别乃至区域性地区金融业整体性发生的钢贸贷款问题就是典型，在钢贸贷款纷纷倒下的过程中并没有看到实质上的信贷审查和贷前尽职调查，有的不仅交易虚假（所谓的“融资性交易”），而且还存在担保物虚假及担保人信用虚构（实际控制人并不是借款人/保证人）等情况。

重财务分析，轻财务信息的真实性和专业性，财务信息失真已经成为中国诚信体系中的一道关键障碍。此外，财务分析还经常忽略借款人的实际现金流情况（偿债能力）。这些都成为信贷风险不确定的根本原因。近年来在山西、内蒙、陕西、福建、浙江等地区发生的一些较大规模企业引发的信贷危机事件中，几乎都涉及大额民间借贷问题。而这些民间借贷，都难以被监管机构所监测及分析。



其次，抵质押物少、管理薄弱。

▶ 重担保形式，轻担保的可回收性。中国的产权制度和司法操作目前仍存在着各种局限，即使担保物为不动产权利，其处置和变现也存在多种障碍。例如，在不同的地区，不动产登记制度的执法可能存在较大的差异，各地法院对抵押物的抵押顺位和查封顺位的处理不尽相同。在经济下行期，以房地产（如商铺、写字楼、住宅和厂房等）为代表的担保物权变现出现困难，回收价值也显著降低。小额贷款公司一般较少关注担保的可变现性或可实现性（担保圈），同时缺乏对担保的可实现性方面的有效管控机制。此外，贷后管理往往过于依赖实物担保而轻视对借款人情况的关注和应对，因此当借款人偿付能力出现恶化时，小额贷款公司便难以有效地应对。



行业竞争激烈

小额信贷的市场需求巨大且增长较快。近年来小额贷款公司数量快速增长以满足市场需求。小额贷款公司不得跨区域经营，这有利于规范小额贷款公司的有序竞争。目前，由于商业银行收紧信贷标准，企业融资困难，小微企业金融需求远远未能得到满足，因而促使了小额信贷市场的旺盛，小额贷款公司仍有较大的发展空间。但与此同时，小额贷款行业面临的竞争也越来越激烈，其威胁主要来自于银行业务渠道下沉、P2P网贷平台的发展以及消费金融公司的政策性机遇：



银行

从目前的市场环境来看，银行业竞争日益激烈，越来越多的银行机构开始注重小微信贷。然而，在小微信贷的业务定位上，银行拥有不少优势，包括风险管理能力高、资金来源充足、资金成本较低、网点分布广泛，而这些方面恰恰是小额贷款公司的劣势。例如，广发银行2013年正式推出“小企业金融快车”品牌，并创新推出一系列扶持小企业的金融产品，如“快融通”、“卖场贷”和“银保贷”等；平安银行目前亦积极推进“互联网+产业+金融”的协同创新战略，推出了“贷贷平安商务卡”、“贷贷平安房易贷”和“经销商动态融资”等金融产品；招商银行则以通用融资产品加定制化贷款业务，实现标准流程、快速放贷、弹性还款来满足小企业短、小、频、急的融资需求。

P2P网贷平台



我国P2P网贷平台近几年发展迅猛，已经成为中国互联网金融行业的典型代表。在P2P网贷平台大发展的浪潮下，对资金供给方而言，小额贷款业务受到的影响首当其冲。P2P网贷平台金融业务本质上就是小额贷款，并且其目标市场和小额贷款公司基本相似，且P2P网贷平台无区域限制，其资金链灵活多样，并能够借助其互联网渠道优势逐步蚕食小额信贷市场，因此对传统的小额贷款公司具有一定的威胁。我们观察到，由于P2P网贷平台的上述优势，目前有不少P2P网贷平台公司是由小额贷款公司转型而来，或者是小额贷款公司的子公司。



消费金融公司

国务院总理李克强2015年6月10日主持召开国务院常务会议。会议决定，为了增强消费对经济的推动，加快发展消费金融，放开消费金融公司的市场准入，原在16个城市开展的消费金融公司试点将扩大至全国。消费金融市场的准入审批权将下放到省级部门，以鼓励符合条件的民间资本、国内外银行业机构和互联网企业发起设立消费金融公司，使消费金融公司与商业银行错位竞争、互补发展。

在国家政策的激励下，消费金融公司市场准入的放开使得消费市场逐渐热闹起来，不仅以汽车、手机为标的的传统消费金融公司进一步壮大，而且以电商为主的“涉网”贷款机构如阿里巴巴、京东、苏宁、百度、腾讯等也纷纷杀入小额贷款行业。

与小额贷款公司相比，以互联网金融为依托的消费金融公司资金来源丰富、操作更加灵活、无地域限制、渠道更加宽广，但是消费金融公司同样面对信贷风险的管理挑战，以及互联网金融的固有盲点。





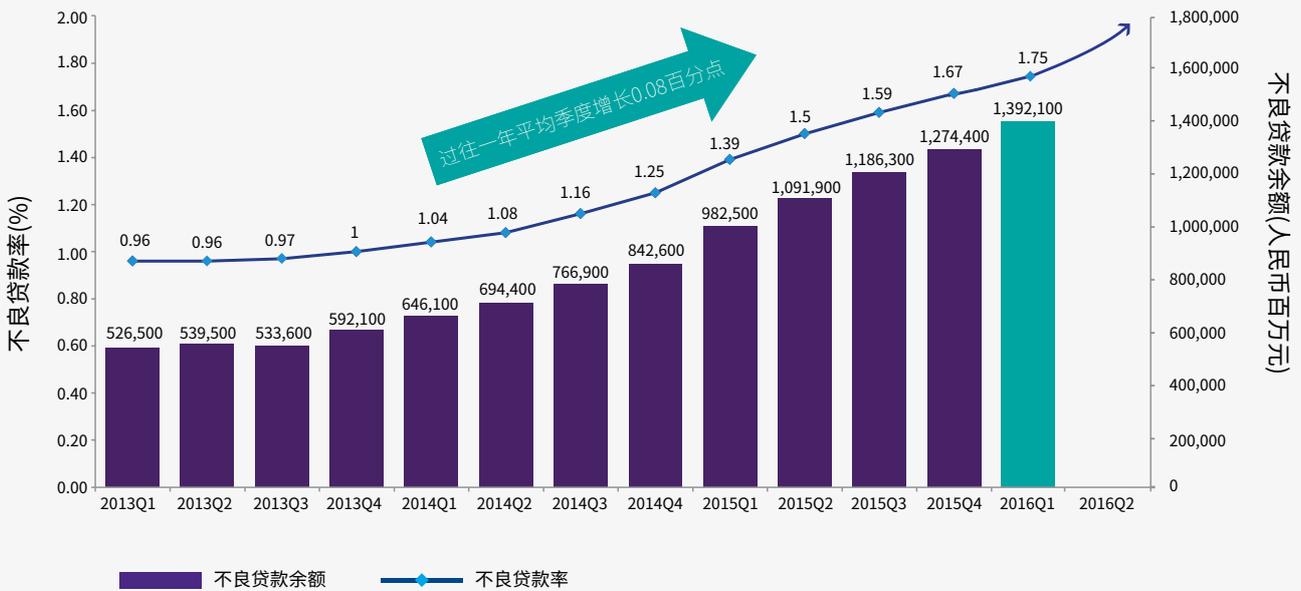
经济下行压力大, 小额贷款公司经营困难

经国家统计局资料显示, 2015年GDP增长速度为6.9%, 是三十年来第一次跌破了7%的增长速度, 同时, 2015年3月至2016年3月CPI同比持续上涨, PPI同比涨跌也处于变动状态中, 当前经济下行压力大, 小额贷款公司所处的经济大环境并不能很好地为其快速发展提供有效的帮助, 其存在着一定的经营风险。在这经济下行压力大的大环境下, 基于融资渠道和资产规模的限制, 小额贷款公司难以筹集大量

资本以支持其贷款业务, 无法时刻保持资本充足状态, 再加上应对经济下行压力需要运用创新经营模式, 当前小额贷款公司信贷品种单一、抗风险能力差的缺点就显现出来了。

同时, 各行各业在经济下行的大环境下, 资金周转困难, 贷款逾期增多, 受此影响, 商业银行的不良贷款率一路攀升(具体趋势参见下图)。

商业银行不良贷款走势分析



资料来源: 中国银监会网站公开数据及毕马威分析

除了部分专门针对个别行业链进行借贷服务并对行业资金流、营运及第一还款来源了解极深的小额贷款公司的不良率较低外, 大部分小额贷款公司的客户主要是难以从银行获得贷款的借款人, 因此小额贷款公司的信贷质量普遍低于商业银行, 不良率普遍高于商业银行。

面对不利的市场大环境, 企业违约事件频发, 加上小额贷款公司本身的经营限制及风控管理水平不高等问题, 许多小额贷款公司的经营已难以为继。

02

应对策略

基于以上分析,小额贷款公司可以选择的应对策略包括:1.不同方式的业务转型:我们留意到部分小额贷款公司已增加P2P这一业务模式,利用网络平台、电话营销和线下客户介绍等渠道来发展业务;有的小额贷款公司和P2P平台合作,把贷款转让给P2P网贷平台,或者依托于地方金融资产交易中心,进行小贷资产(收益权)转让,盘活资产;还有的小额贷款公司转型为金融顾问,提供金融咨询管理服务等。2.向小额再贷款公司融入资金。目前广州市已成立了全

国首家为小额贷款公司提供融资服务的企业--广州立根小额再贷款股份有限公司。深圳市的民营资本目前对小额再贷款公司也有所尝试。3.减少业务体量或者选择完全退出市场。除此之外,如果可以利用资本市场进行融资,借力资产证券化市场,强化自身的风险管理能力,小额贷款公司亦可以打破目前的发展瓶颈,在困境中突破,从而迎来新的增长。



利用资本市场融资

资本市场比较

根据广东省金融办发布的统计数据,2015年以来,银行金融机构普遍收紧了对小额贷款公司的融资,广东全省(不含深圳)小额贷款公司全年累计从银行、小额再贷款公司等机构融入资本47.4亿元,比去年下降22%。因此,小额贷款公司只能另辟蹊径。数据显示,2015年,小额贷款公司通过资本市场以发行私募债、信贷资产证券化等形式募集资金

33.5亿元,是2014年的14.6倍。(http://www.gdjrb.gov.cn/index.php/article/index/id/4280.html)

2016年3月24日,广东省金融办下发了《广东省小额贷款公司利用资本市场融资管理工作指引(试行)》(以下简称“指引”),鼓励小额贷款公司利用资本市场开展融资工作。包括了:



拓宽融资渠道。鼓励条件成熟的小额贷款公司在依法合规情况下,经主管部门批准后,通过上市(挂牌)或发行债务类融资工具融资:具体包括在境内外上市、在新三板或区域股权交易市场挂牌,在合格交易市场发行债券以及资产证券化转让信贷资产等途径。同时,指引规定在上市(挂牌)小额贷款公司主发起人或实际控制人保持原有控股地位不变的条件下,已上市(挂牌)小额贷款公司的股份可以通过二级市场自由转让,其他股东持股比例不再受不低于1%的政策限制。



提高杠杆比例。突破了《广东省小额贷款公司管理办法(试行)》中规定的小贷公司从不超过2个银行业机构融入资金余额不超过公司资本净额50%的融资上限。规定“向股东以外的资金供给方融资总额不得超过小额贷款公司注册资本的1倍”以及“小额贷款公司发行债务类融资工具的,各类债务融资合计金额,不得超过公司注册资本的1倍”。

扩大小贷公司原有资金来源至资本市场或发行债务工具,将令小贷公司进一步经营分化。在优胜劣汰的市场机制中,资金紧缺、融资困难的小贷公司,会丧失发展的空间,逐步

退出市场;而经营规范、风险管控能力强的小贷公司则更容易获得资本市场的认可,拥有多样的融资渠道来补充资金,扩大经营,做大做强,从而更好地抵御风险。

在多样的融资方式中,上市(挂牌)这一方式对于准备上市企业的经营管理水平以及合规情况有更高的要求,但能为企业带来更稳定的资本基础,同时还能提高企业的社会声

誉;因此,我们特别对登陆资本市场所需要满足的关键量化指标进行了比较,具体参见以下表格:

指标	新三板	A股主板和中小板	H股主板
股本要求	无特别要求	发行前股本总额不少于人民币3,000万元	无特别要求
资产质量	报告期期末净资产额不得为负	<ul style="list-style-type: none"> · 最近一期期末不存在未弥补亏损 · 最近一期期末无形资产(扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等)占净资产的比例不高于20% 	无特别要求
盈利能力/现金	存续满两年	最近3个会计年度净利润均为正数且累计超过人民币3,000万元,并且:	持续经营3年以上; 至少最近3年管理层大致维持不变; 至少最近1年所有权、控制权大致不变(有特例豁免情况)
	业务明确,具有持续经营能力	最近3个会计年度经营活动产生的现金流量净额累计超过人民币5,000万元;或	符合下列三项财务标准之一: 盈利测试: 最近3年至少5,000万港币(最近1年盈利至少2,000万港币,前2年累计盈利至少3,000万港币) 市值/收入测试:
	能在每个会计期间内形成与同期业务相关的持续营运记录,不应仅存在偶发性交易或事项	最近3个会计年度营业收入累计超过人民币3亿元	<ul style="list-style-type: none"> - 上市市值至少达40亿港币 - 最近1年收入至少5亿港币 市值/收入/现金流量测试: <ul style="list-style-type: none"> - 上市市值至少达20亿港币 - 最近1年收入至少5亿港币 - 最近3年来自经营活动的现金流合计至少达1亿港币
	不得存在报告期连续亏损且业务发展受产业政策限制的情形	<ul style="list-style-type: none"> · 发行人最近1个会计年度的营业收入或净利润不得对关联方或者存在重大不确定性的客户存在重大依赖 · 发行人最近1个会计年度的净利润不得主要来自合并财务报表范围以外的投资收益 	



在关键指标以外, 我们进一步分析各资本市场的优劣:

	有利因素	面临的问题
香港H股/红筹上市	<ul style="list-style-type: none"> · 审批相对宽松、市场为上 · 市场投资者看重未来, 因此利于公司的成长 · 二次融资相对容易、速度较快 · 吸引外国投资者 · 有利于进一步发展国际市场和建立国际名牌 	<ul style="list-style-type: none"> · 两地审批、两地监管: 即需获得中国证监会与香港证监会及香港交易所的审批、监管 · 市盈率比A股低 · 发起人持有的股份上市流通问题 (H股) · 境外上市外汇登记
境内A股上市	<ul style="list-style-type: none"> · 发行的市盈率暂时相对高一些 · 二级市场交易的市盈率暂时相对比较高 · 拓展国内市场, 特别是公司的业务大量开展后, 有助于品牌的推广 · 投资者关系比较容易维护 	<ul style="list-style-type: none"> · 二次融资程序相对复杂 · 审批程序复杂和时间不可控 · 暂不容许小额贷款公司等非银行金融公司上市
境内新三板上市	<ul style="list-style-type: none"> · 准入门槛低 · 挂牌时间快 · 成本低 	<ul style="list-style-type: none"> · 融资对象门槛高 · 挂牌时并不融资 · 长远来说, 股份流通性偏低 · 融资规模普遍较低 · 对提高公司形象和声誉方面帮助不明显



小额贷款公司资本运作现状

截至2016年4月末,国内A股市场尚未有小额贷款公司上市;而在46家小额贷款公司登陆新三板后,据中国证券网等媒体报道,2016年1月下旬类金融企业挂牌新三板被监管

层暂时叫停。香港H股市场则已经成为小额贷款公司等类金融企业开展资本运作的主战场,截至2016年6月30日,在香港上市的含经营小额贷款业务的类金融集团主要情况如下:

单位:亿港元

公司名称	上市时间	上市板块	上市时PE*	募资额	目前PE	目前市值
中盈盛达	2015年12月23日	主板	15.54x	3.99	10.14x	15.04
佐力小贷	2015年1月13日	主板	17.33x	3.38	11.06x	16.28
瀚华金控	2014年6月19日	主板	12.96x	17.39	13.81x	41.86
鼎丰集团	2013年12月9日	创业板转主板	11.89x	1.95	22.66x	24.57
集成金融	2013年11月13日	主板	35.73x	2.16	35.21x	9.21
中国汇融	2013年10月28日	主板	0.22x	8.18	8.05x	8.20
汇联金融服务	2012月7月5日	创业板	8.04x	1.63	28.32x	19.22
中国信贷	2010月11月19日	创业板	30.77x	3.45	123.14x	129.81

*:上市时PE=上市发行价(港元)*0.8/招股说明书最近一期每股盈利

从上图可以看到,目前已有多家具有小额贷款业务的境内类金融企业(其中只有佐力小贷为纯粹的小额贷款企业)在香港上市,在境内市场或被暂停、或没有先例的情况下,港股成为最有可操作性的资本运作平台。毕马威中国已成功

协助多家境内类金融企业登陆港股;同时,毕马威中国也正在为多家小额贷款公司提供上市申报会计师服务,也预计未来将会有越来越多的小额贷款公司等类金融企业尝试到香港资本市场获得融资支持。

资本运作的关注点

尽管资本市场已成为融资的主战场,但各资本市场的准入条件各有不同,且由于小额贷款公司自身的内控合规较为薄弱,在这些方面存在一定的挑战。毕马威中国根据在协助小额贷款企业等类金融企业进行资本运作过程中累积的经验,发现部分小额贷款企业即使勉强满足登陆资本市场的关键经营指标,但仍因被监管部门质疑会计处理准确性、内控及合规管理,而在申请上市或挂牌的最后阶段铩羽而归。

因此,我们在下文对小额贷款企业在资本运作中所面对的关键经营指标、会计处理、内控及合规管理等三个关键挑战展开讨论。

· 关键经营指标

在当前成熟的资本市场中,主板和中小板对于财务数据的要求较为严苛,而小额贷款公司在前文所述的困境中,面对着外部激烈竞争、宏观经济下行、内部信用风险管理能力薄弱等问题,出现不良率及不良余额双

升、净利润下行、收益率降低等情况,导致关键经营指标不能满足上市需要或达到吸引投资者的目的,最终造成资本运作的低效甚至失效。因此,为实现关键经营指标的达标,信用风险管理至关重要,我们在下文会进一步分享毕马威中国有关信用风险管理的总体思路。

· 会计处理准确性

毕马威中国作为上市申报会计师的经验表明,会计处理的准确性会受到监管部门的密切关注,在登陆资本市场的过程中有着举足轻重的地位。监管部门关注的热点问题集中在收入确认、贷款准备金的计量、贷款收益权转让的计量、贷款表内外转换会计并表处理、不良贷款的确认、企业合并时的商誉确认/减值测试、抵押物的价值评估、金融资产的终止确认、社会保险及住房公积金的提取等领域。

► 收入确认

小额贷款公司的收入主要来自贷款利息收入，联交所关注贷款利息的定价机制、利息收入确认方式、利息收入确认时点、确认频率、利息收入的帐务处理、收益率分析(是否超过基准利率4倍)。除了贷款利息收入之外，小额贷款公司可能

还会向贷款客户收取名目繁杂的手续费收入。若将手续费收入和对应贷款的利息收入合并考虑，有可能超过监管规定，导致违规。

1 关注按照权责发生制确认收入



2 关注手续费及佣金收入的实质



3 关注收入的定价政策、确认方式



4 关注收入截止性差异



5 总额列示与净额列示



6 营业收入与其他收入



▶ 贷款收益权转让

受外部融资总额的限制,小额贷款公司通常将一些信贷资产打包,通过当地金融资产交易所、信托计划、资产管理计划等转让信贷资产的收益权,从而利用融入资金扩大经营

规模。但根据合同具体约定以及交易方式,被转让的信贷资产不一定可以出表。



▶ 贷款准备金的计量

贷款准备金应通过个别方式评估和组合方式评估这两种方法评估贷款的减值损失。对于个别重大的贷款,采用个别评估方式评估其减值准备。对于没有任何客观证据证明个别评估的贷款出现减值(不管是否重大),该贷款便会包括于贷款组合中,并就减值进行组合评估。就组合评估而言,贷款减值准备计提水平乃根据贷款组合结构及类似信贷风险特征(按历史损失经验及目前经济状况)预计贷款及应收款项组合中已发生的减值损失。

由于小额贷款公司经营时间较短,历史数据不充分;且大多数小额贷款公司并无成熟的系统统计历史逾期贷款、违约率信息,因此这对利用迁徙模型计算准备金造成了障碍。在实践中,大部分小额贷款公司通常简单按照逾期天数、担保

方式等因素对贷款进行五级分类,并按照银监会规定的比例组合计提减值准备。然而,根据财政部颁布的《企业会计准则讲解2010》,企业“在对某金融资产组合的未来现金流量进行预计时,应当以与其具有类似风险特征组合的历史损失率为基础。如企业缺乏这方面的数据或经验不足,则应当尽量采用具有可比性的其他资产组合的经验数据,并作必要调整。”“在符合金融工具确认和计量准则关于金融资产减值有关规定以及上述要求的情况下,可采用公式法或统计方法来确定一组金融资产的减值损失”。事实上,我们注意到目前大部分小额贷款公司的减值准备不能满足财政部的相关要求。因此小额贷款公司在上市前,应针对自身实际情况制定计提贷款减值准备的相关模型。

▶ 贷款表内外转换会计并表处理

部分小额贷款公司通过与银行、信托等金融机构合作开展助贷业务,由合作金融机构提供资金,小额贷款公司负责业务拓展、维护客户及归集回款,实现在控制资产负债规模、

杠杆的基础上拓宽资金来源以提高收益水平。不过,这种助贷业务引发了会计准则33号关于企业合并的讨论:

投资方拥有对被投资方的权力

- 小额贷款公司主要负责发掘及选择潜在客户、向合作银行建议潜在客户;合作银行对潜在客户作出评估,并掌握最终的放款审批决策权;
- 合作银行在特定情况下拥有单一的减少合作业务量、暂停或终止合作业务的权利

通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报、运用对被投资方的权力影响其回报金额的能力及承担可变回报的风险

- 小额贷款公司收取的款项主要是手续费及管理费,该收费水平与市场报酬水平匹配,但略低于小额贷款公司一般业务的水平;
- 小额贷款公司获取可变回报的情况较少,通常针对同一类产品对所有客户设定统一的费率

通过以上分析,助贷业务一般在借款人能正常还本付息而不需小额贷款公司购买贷款的情形下,小额贷款公司在助贷业务中仅作为代理人,不需在表内核算此业务;一旦小额贷款公司需购买贷款,小额贷款公司则成为主要责任人,所购买的贷款需在表内核算为贷款及应收款。相关会计判断受到监管部门的高度重视,因此对助贷业务是否并表进行会计处理时应当非常小心地处理,无论在合同层面还是在实际操作层面均应当符合会计准则的相关规定。

· 内控及合规管理

一般而言,小额贷款公司的内控及合规性并不完善,比如分

拆贷款、没有实质服务内容的服务费收入、关联方交易审批、金融产品管理、社保及税款缴纳等,因此要执行内控摸底调查。这不仅可以在上市前期阶段及早发现潜在问题并进行及时梳理,为高效完成上市阶段审计工作奠定基础,尽早评估上市可行性,而且还可以与各方中介建立良好沟通机制,为公司的架构重组提供参考建议,及早进行上市策略设定,同时提振投资者对公司财务数据可靠性的信心。

上市前,上市申报会计师一般会通过对以下领域的梳理并进行差距分析,并提出切实可行的优化建议,以便为上市打下坚实的基础:



▶ 小额贷款收入

- 了解公司收入确认的会计政策及核算流程,包括通过询问管理层和员工,查看相关明细表,了解并审阅贵公司对于收入的识别、归集、跨期等确认的方法;
- 评价所了解的收入确认过程,并就存在的差异提出改善建议。

▶ 贷款评级及准备金的计提

- 了解公司对贷款的评级方法和五级分类的标准差异以及准备金计算模型的差距;
- 了解公司对准备金计提的政策和方法,包括组合计提和个别计提等;
- 按贵公司指定的信贷档案抽查标准检查信贷档案,并评论对贷款准备金整体的计提水平是否足够;
- 评价公司的贷款评级和准备金计提方法,并就存在的差异提出改善建议。

▶ 贷款管理流程

- 了解并评价公司整体的信用风险管理流程和制度(包括贷前、贷中、贷后的控制措施);
- 了解并评价公司对逾期贷款的催收管理和资产保全措施;
- 评价公司的贷款管理流程,并就存在的差异提出改善建议。

▶ 会计政策

- 评论财务报表采用的重大会计政策和估计,包括收入确认,准备金计提和政府补助确认等;
- 评论会计政策的一贯性,最近或计划中的会计政策、原则或估计上的变化,就存在的差异提出改善建议。

▶ 抵押物管理

- 了解公司抵押物的管理政策及核算流程,包括询问管理层和员工;
- 抽取抵押物检查是否存在相应的有效法律文件,以证明信用风险得到了合理的缓释;
- 就抽样的样本,了解并审阅公司对于抵押物的估值方法和审批流程;
- 审阅公司现有的抵押物管理制度,并进行差异对比,就存在的差异提出改善建议。





▶ 关联方交易

- 浏览关联方交易,并评估其对目标公司业务的重要性和影响;
- 与管理层进行讨论,以理解管理层辨认关联方交易的方法;
- 审阅现有的关联方交易识别制度,并就存在的差异提出改善建议。

▶ 营业税(或增值税)、所得税税务事宜

- 获取公司成立至今的所有营业税(或增值税)、所得税明细帐、各类应税服务收入明细表、递延所得税明细帐及计算表;
- 获取公司成立至今营业税(或增值税)纳税申报表和完税凭证;
- 获取公司成立至今税务机关的税务减免批文、纳税申报表和完税凭证;
- 了解公司营业税(或增值税)、所得税的会计政策及核算流程,包括通过询问管理层和员工,查看相关明细表,了解并审阅贵公司营业税(或增值税)、所得税的确认和计量方法;
- 对上述了解到的税务事宜,并进行差异对比,对存在的差异提出改善建议。

▶ 监管规定的遵守

- 对照当地小额贷款公司的适用法律法规进行全面审查,关注有无重大违规事项。

▶ 信息系统

- 了解公司的主要业务系统和财务系统;
- 对公司的信息系统进行一般信息系统控制测试;
- 评价公司的信息系统现状,对存在的差异提出改善建议



案例分享



运用资本市场进行融资的准入门槛较高，监管较为严苛，所以上市公司务必做好充足的准备以应对资本及监管的考验。在分析了小额贷款公司登陆资本市场的方法后，我们现分享以下两个真实的案例，进一步剖析登陆资本市场的成功要素。

▶ 案例一

企业A拟在香港主板上市，毕马威中国作为企业A的上市申报会计师。

联交所曾对于企业A表外反担保物风险的有效管理提出疑问，企业A未对表外反担保物的公允价值进行评估。公司内部无对反担保物公允价值进行评估的员工，未建立相应的数据，同时未落实反担保物的内控措施。经过多番沟通交流，在各中介与企业A的共同努力下，企业A设立并落实完善的反担保物内部管理制度，同时聘请了拥有评估牌照的专业人员建立反担保物公允价值数据，最终通过了监管部门的聆讯。

此外，企业A将长期坏账出售给关联方以降低准备金，该交易的公允性一度遭到保荐人及联交所的质疑。企业A聘请专业评估师对交易的公允性进行评估，并将该评估情况在招股说明书中进行披露，同时会计师在会计师报告中详细披露了交易的内容，最终解决了相关问题。

由于上述关联方交易的问题，造成了上市进程较原计划有所延误；当企业A完成关联交易及其他异常交易的充分披露后，满足监管机构对上市公司信息披露的要求，最终成功上市。

▶ 案例二

企业B拟在2015年于香港主板上市，毕马威中国作为企业B的上市申报会计师为其上市工作提供各种协助。

其实，企业B的上市进程在2014年就已开启，当时由于集团内部的典当公司剥离手续未完成，以及集团的一项创新性产品及服务的合规性问题需要进一步讨论，使得企业B的上市计划延后了4个月。在此期间，各中介群策群力，齐心协力寻找解决方式，最终成功协助企业B处理好相关的工商登记手续，并完善了创新业务的各项内部管理制度。毕马威中国作为申报会计师，在解决问题的过程中，向企业B提供了全面的财务相关的利弊分析，并协助出台了多项解决方案。最终，香港联交所和证监会通过招股书中清晰、全面的说明以及《申报会计师报告》中详细、恰当的披露，掌握了足够的客观信息进行判断，并批准了企业B的上市申请。



借力资产证券化市场

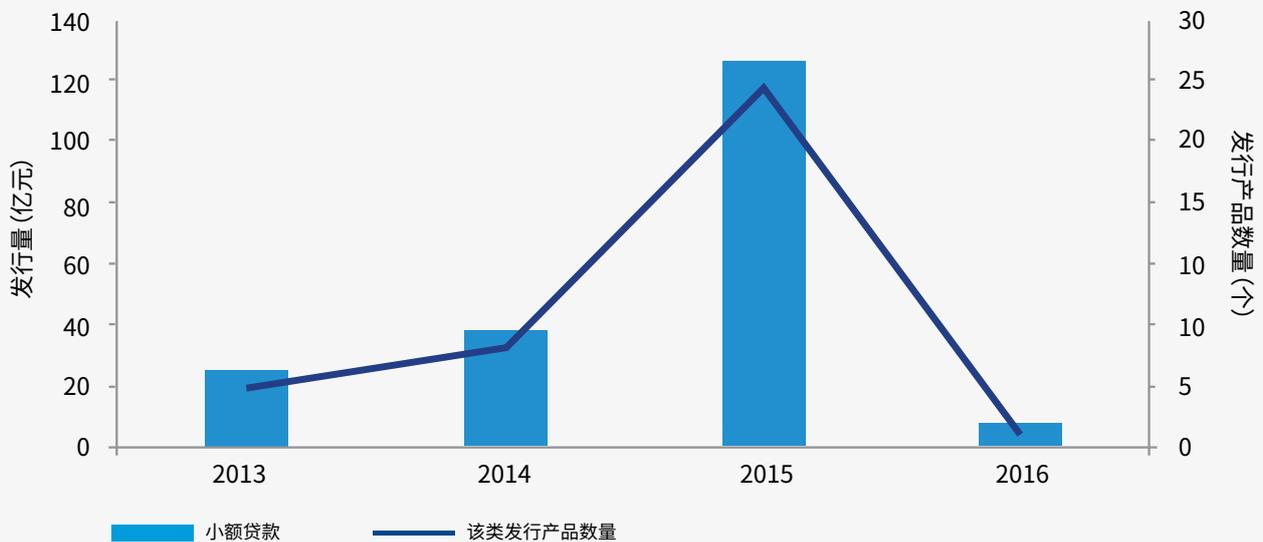
2014年11月20日,银监会发布《关于信贷资产证券化备案登记工作流程的通知》,宣布针对信贷资产证券化业务实施备案制,开启了资产证券化“备案制时代”,小额贷款公司借力资产证券化市场实现融资及业务发展的步骤进一步加快。小额贷款企业操作资产证券化业务的动力较高。一方面,在“只贷不存”制度框架下,小贷公司的资金主要来源于股东投入的自有资金以及为数不多的金融机构的融入资金。狭窄的资金来源,使得小贷公司有动力盘活资产存量,提高资金的周转速度,资产证券化是其获得资金的重要方式。另一方面,随着小贷资产证券化产品在交易所的上市,小贷公司借助资产证券化操作不仅扩大了募集资金的渠道,还帮助企业增加流动性资金,扩大业务规模及增强盈利能力。

小贷公司资产证券化的发展情况

截至2016年4月,已备案的小额贷款类专项计划共39只,规模共计192.48亿元,占企业类资产证券化市场发行规模的5.68%。其中发行量靠前的是重庆阿里巴巴小贷、南宁金通小贷、中和农信和国正小贷等发行的产品。已备案产品发行规模为2亿元至10.93亿元不等,平均融资规模5.89亿元,产品期限从9个月至5年不等,平均融资期限约2至3年。市场发行利率约在6%-8%之间,资产的平均利率为18%左右,小额贷款基础资产较高的收益率也可以为资产支持证券提供有效的超额利差保护。

以下是2013年至2016年小额贷款资产证券化产品发行统计情况:

该类型产品发行统计



注:资料来源于[HTTP://WWW.CN-ABS.COM](http://www.cn-abs.com)

小额贷款资产证券化产品特点

从基础资产分散性来看,小额贷款类的资产证券化产品大多具有风险分散的特征。如其中一只小贷资产支持专项计划初始入池贷款笔数高达122,438笔,单笔贷款平均本金余额仅为0.45万元,具有很好的风险分散特征。一些专项计划还采用动态资产池模式,随机从原始权益人贷款资产中购

买合格标准的贷款,借款人数量较多,贷款金额主要在20万以内,并且分布于多个行业和地区,贷款分散度较好。

从基础资产流动性来看,已备案的小额贷款类专项计划大多采用循环购买模式,有效降低了投资者的早偿风险,使得资产池与证券产品的期限错配得到有效的解决。

案例分享

作为上交所第一个小贷资产证券化产品，瀚华小贷于2015年2月10日于上交所推出“银河金汇—瀚华小额贷款资产支持专项计划1号”资产证券化产品。该产品于去年12月30日设立，募集规模5亿元，存续期为9个月，年化收益率7.20%。

该产品根据风险和收益特征，分为优先级资产支持证券和次级资产支持证券。专项计划95%的优先级向境内合格机构投资者发售，5%作为劣后级由重庆瀚华小贷的大股东瀚华金控认购。与此同时，瀚华担保股份有限公司为优先级资产支持证券提供全额担保，进一步降低了投资风险。

该产品设计了循环购买结构，并且其基础资产转让经毕马威华振会计师事务所认定后，其收益、报酬及风险将同时转移，因而该产品的基础资产实现完全出表。瀚华金控为专项计划开发独立信息管理系统，实现资产出表及资金、资产的滚动循环要求，并向计划管理人、资产服务机构等相关机构提供接口，共同对基础资产进行监控。

外界普遍认为，瀚华金控此次率先推出小额贷款资产证券化产品，不仅体现了其在普惠金融业务上迈出了一个坚实的步伐，有利于进一步提高公司中小微信贷业务的市场化运作水平，并提升盈利能力，同时也为小额贷款公司利用资本市场融资提供了一个样本。





强化信用风险管理

实务中,我们发现大部分的小额贷款公司信用风险管理工作往往并不到位,例如贷前调查报告不够完善,资料缺失,缺乏详细的还款分析;评审流程设置不恰当,业务人员充当评审会委员;未对抵质押物形成系统的贷后管理制度,没有对抵质押物登记手续办理情况进行跟踪,定期估值;缺乏对还款账户的管理,忽略第三方代借款人还款所带来的信用风险等。

覆盖信用风险、市场风险、操作风险、集中度风险等在内的

一套完整的全面风险管理体系是小额贷款公司防范风险、保持稳健合规经营和资产安全的重要工具。在当前经济周期下行的环境中,完善高效的信用风险管理对小额贷款公司的盈利能力、资产质量、安全经营发展等有着至关重要的作用。

毕马威中国认为通过全方位的风险预警、管理体系,能够有效地对信用风险管理进行强化,最终提升小额贷款公司的核心竞争力及整体盈利能力:

全方位的风险预警、管理体系

贷前评估

信贷(目标)评估

结构(交易)评估



- 建立精细化、智能化的大数据评分体系
- 加强授信及审查管理,建立、完善独立审查制度。
- 重点审查客户和担保/抵押物的质量及风险评估
- 注重客户经理的风险意识培养、加强风险管理培训
- 加强贷款协议中的契约

贷后管理

监控体系管理

信贷资产管理

回收策略管理



- 对正常贷款,加强维护和深度开发,确保日常监管的频度及深度
- 对关注类贷款,密切关注不利因素的变动趋势(情景分析)
- 对“后三类”贷款,积极探索多样化的管理、回收策略
- 加快信贷调整,对企业开展透彻、独立的业务及财务审查,发现风险点,及早提出并采取行之有效的风险防范方案
- 强化行业、产业、政策、企业趋势的分析、判断和决策能力
- 建立贷后管理考核体系

项目方案管理

抵质押物管理

合同管理

贷后管理

资金回收管理

回收计划管理

财务会计管理



围绕全方位的风险预警、管理体系,对主要的业务制度、流程以及内部控制进行梳理,识别出关键风险点,与同行业信用风险控制的较佳实践进行比对,对信用风险管理建设进行强化:建立精细化、智能化的大数据评分体系,加快准确的申报、发放、风控等流程,提高筛选优质借款人的效率和准确性,同时,利用历史数据资料以调整信贷评级;加强授信及审查管理,建立、完善独立审查制度,确保制度的落实及实际操作到位、有效,通过加强合规性审查以确保授信及审查管理得到了切实有效的落实;重点审查客户和担保/抵押物的质量及风险评估,利用大数据对行业开展风险评估,重点审核贷前资料信息的真实性、准确性和可靠性;注重客户经理的风险意识培养、加强风险管理培训,培育合规文化,引导良好的职业操守;加强贷款协议中的契约,严格限

制贷款的用途及借款人的责任,并与贷后管理的工作衔接;强化行业、产业、政策、企业趋势的分析、判断和决策能力,通过开展对整体信贷资产从行业、地区 等方面进行更为深入的分析及预测,及时作出判断及决策,尽可能减少在企业危机来临前的“接盘行为”;建立贷后管理考核体系,把客户贷后检查过程、信息分析尤其是财务信息分析的质量、预警预报过程、客户退出过程等纳入整体考核范畴,促使贷后管理人员务实地实施贷后管理,避免流于形式。

实践证明,毕马威中国强调的全方位的风险预警、管理体系,能够有效地协助金融机构提升信用风险管理能力,经受了行业的考验,并获得服务过的金融机构的认可。



案例

2014年下半年A公司计划上市,聘请了毕马威中国为其提供了上市前健康诊断,毕马威中国的诊断发现及建议为A公司在香港联合交易所的成功上市打好了坚实的基础。A公司的小额贷款业务设有自身的风险管理部门,负责贷款的审查及批核程序、签订合同及其他交易文件、控制资金的发放过程、事后监管以及处理出现风险的项目。但A公司针对贷后管理工作,在上市前健康诊断期间并未形成书面形式的记录。毕马威中国通过调查报告以及专项培训的方式,向A公司的员工介绍全面风险管理的核心思想,并为其信用风险管理的内部控制设计了完善方案,重点关注贷后管理工作的针对性以及书面记录保管。A公司亦在此基础上,高度重视毕马威中国的建议,利用三个月的时间重新梳理了内部的风险管理体系,并对客户信用风险进行的定量、定性及法律评估过程进行了完善。A公司成熟、有效的信用风险管理使其各项风险指标维持在可控的范围内。此外,我们认为在贷后管理中,应当秉承如下原则:加强主动识别风险,早发现、早控制、早处理,化解风险,减少最终成为不良贷款的风险及损失。因为每个行业及企业都会有经营周期,要有前瞻性地加大信贷退出力度、抓准退出时机,有效防止信贷资产质量恶化。基于对企业开展透彻、独立的业务及财务审查,发现风险点,及早提出并采取行之有效的风险防范方案。对于关注类贷款,密切关注不利因素的变动趋势(情景分析),确保担保的有效性和充足性,抓住资产变现、对外融资、改制重组、经营改善等时机予以盘活或适时退出;对于不良贷款,积极探索多样化的管理、回收策略,通过重组盘活、再融资、清收、批量转让、证券化、核销等多种渠道和方式达到回收最大化。



03

结语

在经济下行的大环境下，整个行业都已进入残酷的淘汰场，小贷行业的发展也从以往的机构数量快速增长长期过渡到了目前的瓶颈阶段。风险管理水平较差、现金流管理水平较差、流动性管理水平较差、不良率较高的小额贷款公司或将先行出局。此外，随着行业竞争日益加剧，相关法律法规的完善，平均利率水平逐渐走低以及运营成本及管理成本的

上升，小额贷款公司综合收益率正呈下降趋势，部分小额贷款公司的业绩甚至出现倒退。这些不利因素均给小贷行业的未来发展带来了更大的挑战，资本市场监管者出于对小额贷款公司持续经营的考虑而可能封堵小额贷款公司在资本市场中融资的渠道。我们在上文中讨论了一些小额贷款公司面对困境和挑战可采取的应对策略，包括：

1 重视资本市场，积极利用资本市场拓宽融资渠道

2 通过资产证券化优化资产质量

3 建立严格、完善的风控体系，提高运营效率

在互联网+和普惠金融成为政府主导政策的大背景下，小额贷款公司必须把握方向与时机，积极采取各种应对策略，进行转型升级，运用自身的金融科技技术与外部征信公司合作提升信用风险管理能力，根据自身情况充分利用优势资源，在熟悉的行业和领域努力创新差异化产品，降低风控成本，管理成本，提升自身的市场份额，获得竞争优势和生存空间。小额贷款公司的转型升级，一方面可以考虑“大而全”，以金融集团方式发展不同的业务板块，包括如金融租赁、保理、资产收益权转让、不良资产处置服务、金融咨询

服务等业务，通过资源整合创造新的盈利模式；另一方面，可以考虑“小而美”，趋向微小信贷业务，针对不同客户群体提供小额分散的授信服务。垂直到行业深耕，除了开展产业链金融外，小额贷款公司可利用自身数据，甚至通过与物流公司、房地产公司、物业中介等各服务链终端合作获取更广泛的数据，开展“大数据”分析统计客户个人行为模式，最终更好地筛选目标客户群体，更科学地制定利率价格。只有这样，才能迎来进一步发展机遇，在激烈的竞争中脱颖而出，成为行业的领头羊！



联系我们

如果您需要更多相关资讯,或讨论我们可为您提供服务请联系:



李嘉林
金融服务业主管合伙人,南中国
电话: +86 (755) 2547 1218
邮件: ivan.li@kpmg.com



蔡正轩
金融服务业合伙人
电话: +86 (20) 3813 8883
邮件: larry.choi@kpmg.com



吴钟鸣
金融服务业合伙人
电话: +86 (755) 2547 3378
邮件: forrest.wu@kpmg.com

中国大陆

北京

中国北京东长安街1号
东方广场毕马威大楼8层
邮政编码: 100738
电话: +86 (10) 8508 5000
传真: +86 (10) 8518 5111

北京中关村

北京市海淀区丹棱街3号
中国电子大厦6层603室
邮政编码: 100080
电话: +86 (10) 5875 2555
传真: +86 (10) 5875 2558

成都

中国成都红星路3段1号
国际金融中心1号办公楼17楼
邮政编码: 610021
电话: +86 (28) 8673 3888
传真: +86 (28) 8673 3838

重庆

中国重庆邹容路68号
大都会商厦15楼1507单元
邮政编码: 400010
电话: +86 (23) 6383 6318
传真: +86 (23) 6383 6313

佛山

中国佛山灯湖东路1号
友邦金融中心一座8层
邮政编码: 528200
电话: +86 (757) 8163 0163
传真: +86 (757) 8163 0168

福州

中国福州五四路136号
福建中银大厦25楼
邮政编码: 350003
电话: +86 (591) 8833 1000
传真: +86 (591) 8833 1188

广州

中国广州市天河路208号
粤海天河城大厦38楼
邮政编码: 510620
电话: +86 (20) 3813 8000
传真: +86 (20) 3813 7000

杭州

中国杭州杭大路9号
聚龙大厦西楼8楼
邮政编码: 310007
电话: +86 (571) 2803 8000
传真: +86 (571) 2803 8111

南京

中国南京珠江路1号
珠江1号大厦46楼
邮政编码: 210008
电话: +86 (25) 8691 2888
传真: +86 (25) 8691 2828

青岛

中国青岛东海西路15号
英德隆大厦4层
邮政编码: 266071
电话: +86 (532) 8907 1688
传真: +86 (532) 8907 1689

上海

中国上海南京西路1266号
恒隆广场50楼
邮政编码: 200040
电话: +86 (21) 2212 2888
传真: +86 (21) 6288 1889

沈阳

中国沈阳北站路59号
财富中心E座27层
邮政编码: 110013
电话: +86 (24) 3128 3888
传真: +86 (24) 3128 3899

深圳

中国深圳深南东路5001号
华润大厦9楼
邮政编码: 518001
电话: +86 (755) 2547 1000
传真: +86 (755) 8266 8930

天津

中国天津大沽北路2号
天津环球金融中心
津塔写字楼40层06单元
邮政编码: 300020
电话: +86 (22) 2329 6238
传真: +86 (22) 2329 6233

厦门

中国厦门鹭江道8号
国际银行大厦12楼
邮政编码: 361001
电话: +86 (592) 2150 888
传真: +86 (592) 2150 999

香港特别行政区和澳门特别行政区

香港

香港中环遮打道10号
太子大厦8楼
香港铜锣湾轩尼诗道500号
希慎广场23楼
电话: +852 2522 6022
传真: +852 2845 2588

澳门

澳门苏亚利斯博士大马路
中国银行大厦24楼BC室
电话: +853 2878 1092
传真: +853 2878 1096

kpmg.com/cn

本刊物所载资料仅供一般参考用,并非针对任何个人或团体的个别情况而提供。虽然本所已致力提供准确和及时的数据,但本所不能保证这些数据在阁下收取本刊物时或日后仍然准确。任何人士不应在没有详细考虑相关的情况及获取适当的专业意见下依据本刊物所载资料行事。

© 2016毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙) — 中国合伙制会计师事务所,是与瑞士实体 — 毕马威国际合作组织(“毕马威国际”)相关联的独立成员所网络中的成员。版权所有,不得转载。[中国印刷。]

毕马威的名称和标识均属于毕马威国际的商标或注册商标。

刊物编号: GZ-FS-0001c

二零一六年七月印刷