

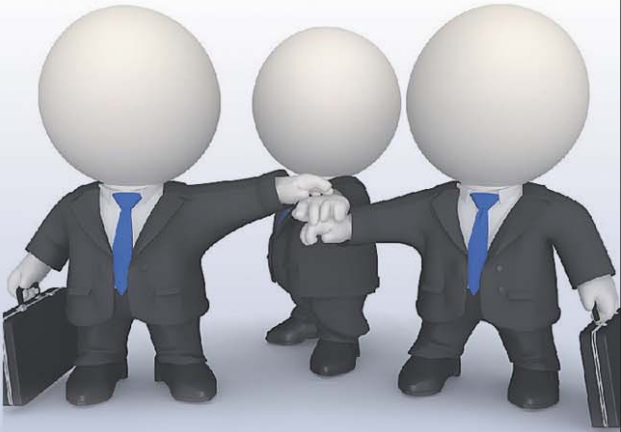
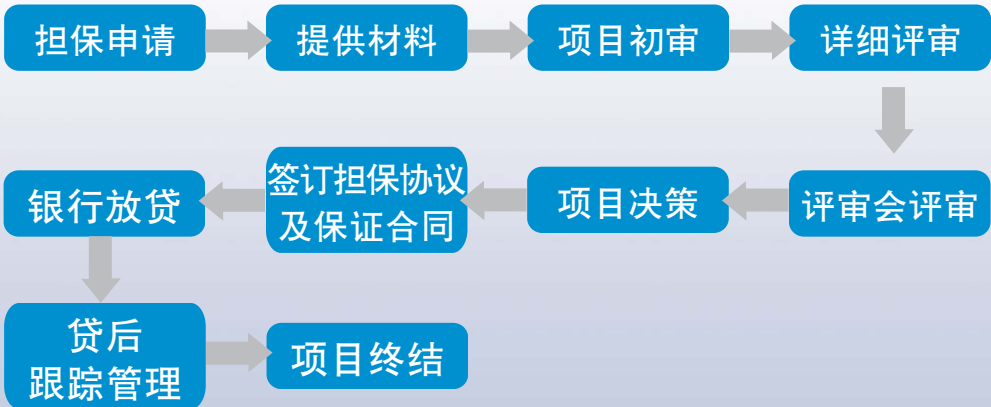
担信贷风险，保企业成长

仁合担保的双赢理念：“帮别人就是帮自己”



对于大多数担保公司来说,做业务就是把钱借出去再把钱收回来。但是对于仁合担保来说,他们更希望在这一出一进之间,能够让合作伙伴得到更多的收益和发展。而这一理念,也让仁合在几年间发展成了威海市名声响当当的一家担保公司。

贷款担保流程图



文 本报记者 林媛媛

当初救活的企业,年产值已达数百万

荣成某企业的合伙人王先生说起仁合担保公司时,一再提“感谢”二字。王先生说:“要不是仁合当时的义气相助,我们公司恐怕早就关门倒闭了。”

2年前,该企业通过仁合担保在荣成某商业银行贷款200万元,后来企业在经营过程中资金链断裂,没有能力偿还贷款。“当时我们公司真是乱成一锅粥了,除了银行贷款还不上,还欠了很多外债。”王先生说,当时他们根本不敢露面,很多债主到公司堵着门要钱。

仁合担保总经理于娜回忆说:“当时我们对这家企业进行过一些调查,发现其技术含量高,产品质量好,而且前期的投资达到了2000万元。”于娜认为,这家企业出现的资金短缺问题是货款回收不及时造成的,但企业本身是有一定实力的。

“我们做担保,最希望的结果就是双赢。我们给企业做担保贷款,首先自己获得利益,然后我们也希望企业获得利益。”仁合担保董事长邹子雷当即决定,要在帮助企业走“活”的条件下让其还上贷款。

“其实当时我们的产品、原材料、设备、厂房还是值一些钱的,要是仁合真的按照程序进行查封拍卖,拿到的钱足够还清200万的贷款。但是如果仁合真的那么做,我们企业就彻底完了。”王先生感慨地说。

后来,仁合跟企业沟通之后,帮他们寻找了一家有意接管的合作伙伴。“差不多半年的时间,我们的企业就实现了正常运营,并且在半年内把仁合担保的贷款全部还清。”王先生说,如果当时仁合紧逼一步,就不会有现在这个年产值几百万的企业了。

为合作伙伴争取银行认同

对于仁合担保来说,上述企业只是日常业务中一个普通的案例。“我们公司行事的原则就是‘双赢’,首先我们要保证自己的利益和发展,同时我们也会尽力帮助合作伙伴发展得更好。”

“做公司不是做公益,首先要考虑的肯定是效益。担保行业风险大,所以我们选择合作伙伴非常谨慎,规避风险。”邹子雷介绍说,合作伙伴一旦选择,他们就会在竭尽全力帮其获得银行贷款的同时,帮他们

提高信用等级,获得银行的认同。

黄海汽配公司的一位负责人李先生告诉记者,几年前他们刚刚起步的时候,需要购买大量设备,但是资金紧张,想从银行贷款也行不通。“像我们这样的小企业,既没有物质基础也没有信用基础,银行根本不搭理我们,我们就找到了仁合担保。”

在仁合担保的帮助下,黄海汽配顺利拿到贷款,解决了燃眉之急,而且也在约定时间

内顺利还款。后来,黄海汽配跟仁合担保多次合作,都非常顺利。

“多次按时还款之后,银行开始主动跟我们了解黄海汽配的相关情况。”于娜说,仁合担保积极配合,最终银行认同意了黄海汽配,开始直接给他们放款。“这种情况我们经历了很多,虽然对于我们来说,确实是失去了一个优质的合作伙伴,但是我却有一种感觉,好像是自己抚养的孩子长大成人了,可以独立了,很有成就感。”

帮助企业成长,自身实力也得到增强

2006年仁合担保公司成立的时候,只是一个专做个人贷款的小公司。2012年,仁合担保为两百多家中小企业提供了共计5.6亿元的贷款,合作的银行包括中农工建交等多家银行。其间,仁合担保获得政府部门、行业协会等颁发的数十个奖项。

“我们说双赢并不是虚的,在帮助中小企业解决资金难的问题时,我们的合作伙伴也推动了我们公司的发展。”于娜说,仁合刚起步的时候,也面临着非常艰难的局面。“银行不理我们,推荐给我们的客户风险都特别大,而且贷

款额度也非常小。”

在这种局面下,仁合一方面通过各种方式加强跟银行的沟通,另一方面通过精确的审核和预测,选择优质合作伙伴。“伙伴选对了,我们帮他们拿到钱,他们能加快发展。而他们发展良好,按时还款,也是在帮助我们增加公司的信用度和业绩额。所以说,帮别人就是帮自己。”邹子雷说。

“现在除了我们业绩上涨,在跟银行交往的过程中,我们的地位也在上升。”于娜说,现在公司敢直接拒绝银行推荐的高风险客户,银行

也会经常主动到公司来寻找客户资源。“这些成绩,都是在一个个业务的办理过程中,我们跟合作伙伴共同努力的结果。”

在传统的担保模式下,为适应新的形势,仁合担保还探索出了多种担保模式并应用到实际工作中,如应收账款质押、存货抵押与物流监管、浮动抵押、机器设备抵押、不动产相关权利抵(质)押、股权知识产权质押、特殊动产(汽车合格证、渔船捕捞证、股权)质押等,这些创新担保方式可以增强企业融资能力,降低企业融资成本。

责任评谈

用诚信结交商业伙伴

山东省企业信用与社会责任协会会长 王天仁

我们经常使用的“伴”字,是由“人”字旁与“半”字组成的。据此,我们可以这样理解:他人,是你的另一半。作为企业,商业伙伴就是你生存发展的另一半。

信用危机

易成企业致命伤

在企业的价值链上,融资机构及上游的供应商、下游的分销商等,都是十分重要的环节,企业与这些商业伙伴的关系,最终决定着维持运营的资金流能否通畅,生产过程能否延续,产品价值能否实现等直接关系企业生存的大问题。因此,一个具有社会责任感的企业,应当高度重视和切实保障商业合作伙伴的利益,切实保障他们的债权及其他正当权益。

在对待商业伙伴的问题上,最为重要的,就是坚持“诚实信用”的原则,树立“合作共赢”的理念,考虑伙伴的诉求,照顾伙伴的利益。只有这样,才能彼此和谐相处,愉快合作。如果你的心中只有你自己,奉行“个人利益高于一切”,就会失去对伙伴的吸引力,甚至导致另一半与你解体,事业就会遭受严重影响,甚至半途而废。

为此,要充分认识“诚信”的重要特性:它积累起来很“慢”,要一点一滴地积累,长时间地积累;一旦丧失起来却很“快”,像玻璃一样,一击就碎;恢复起来又很“难”,因为人们对诚信的态度往往是“零容忍”,只要别人信任你,其他缺陷还有弥补的机会,一旦被你骗了要了,就不会再和你玩了。

企业的资金困难、技术落后、产销不畅,都不是最可怕的,最可怕的是不讲诚信,出现信用危机,这是“致命伤”。很多短命的企业,并不是被对手击倒的,而是因失信栽倒的,包括赫赫有名的美国安然公司和安达信公司。还要看到,一个企业的不诚信行为,不仅会危害自身的发展,还会影响整个行业;一个行业的不诚信行为,又会影响整个地区甚至国家;企业经营中的不诚信问题,不仅影响经济健康发展,而且会影响社会风气与精神文明,以及社会公民的幸福指数。

所以,做事必先做人,做人必讲诚信。华人企业家中的佼佼者要数李嘉诚了,在谈起他的成功秘诀

时,他只说了16个字:“信誉第一,以诚待人,除此之外,别无他法。”有人总结了“温州商人做生意的22条秘诀”,其中有三条是:你自己必须守信但对不守信的人例外;慎重选择合作伙伴;不要太在乎金钱与利益得失。

要对伙伴

进行信用管理

在履行对商业伙伴的责任方面,涉及的主要法律有《民法通则》、《合同法》、《价格法》、《招标投标法》、《商业银行法》、《物权法》、《担保法》及其配套的法规、规章等。要履行的法定责任是:坚持诚实守信,履行合同约定,禁止恶意骗贷、逃废债务、毁约赖账等行为,切实保障商业伙伴和债权人的权益。

企业因不可抗力和其他特殊情况,无法按时还贷还款或履行合同的,应及时说明情况,依法协商变更合同。即使企业到了无法支撑的时候,也要依法破产、歇业,决不可关门“跑路”、“集体蒸发”。否则,不仅会失去多年的伙伴和市场,而且会陷入法律纠纷的泥潭。

企业不但要自己讲诚信,而且要加强伙伴的信用管理,防范经营风险。伙伴和客户,既是企业最大的财富来源,也是企业的风险来源。为此,要建立客户风险防控机制,防止上当受骗和呆坏账的发生。以东营东晨控股公司为例,2002年以前该公司的呆坏账多达1亿多元,后引入信用风险评估管理系统,对客户进行信用分级管理,并加强应收账款的监控管理,应收款逐渐降至1000万元左右,金融危机以来没有一笔呆坏账发生。

近几年,企业供应链的社会责任管理也被提上议程。一些处在供应链、价值链的核心地位的企业,组织自己的供应商、分销商等商业伙伴,共同制定和遵守社会责任守则或行业规范,实行相互协调联动,以保障自身的社会责任形象和竞争优势,同时提升价值链的整体社会责任形象。这是推进企业社会责任、开展市场竞争的一个重要举措,值得所有身处价值链主导地位的企业认真学习效仿,以自己的话语权和影响力,来带动整个价值链的社会责任建设与管理。