

摘要:随着经济改革的深入和市场经济的发展完善,民营经济迅猛发展,但相对资金较薄弱。民营企业特别是中小民营企业要做强、做大,其中的一点是解决资金不足问题,一种重要的融资方式是相互提供信用担保。然而信用担保作为担保的一方企业则存在着一定的风险。为避免这些风险,文章指出了担保企业在担保过程中减少风险的一些切实可行的办法,以供借鉴。

浅议民营企业如何防范信用担保风险

关键词:民营企业 资金不足 信用担保 风险防范

中图分类号:F276.5 **文献标识码:**A

文章编号:1004-4914(2006)06-161-02

●陈乐光

党的十六大报告中明确指出,必须毫不动摇地鼓励、支持及正确引导非公有制经济,促进非公有制经济朝着健康和良性的方向发展。由于历史的原因,在新中国成立后相当长的一段时间里,我们国家的民营经济基本处于缓慢发展的状态。随着经济体制改革的日益深入,市场经济逐步建立和完善,近年来我国民营经济发展迅猛,民营企业数量迅速增多,其数量相当可观。

然而,民营企业在发展的过程中,与原来的国营集体企业相比,资金都比较薄弱,抗风险能力也较差。在当前激烈的市场竞争中,民营企业要做强、做大,除了体制和经济地位的因素,一个关键的影响因素就是资金明显不足。为解决这一问题,很多中小民营企业都选择了信用担保贷款业务。

信用担保方式有很多种,其中之一是一个企业为业务交往中有协作关系的另一家企业融资提供担保,在民营企业发展的初、中期阶段用得最多。采用这种担保方式,对于担保一方的企业来说,如果被担保企业贷款后能按时足额地偿还贷款,则担保方不存在什么担保风险,而且通过此种方式,还与被担保企业建立了良好的协作关系;但如果被担保的一方不能履约还贷的话,轻者影响到担保企业的正常生产经营,重者还可能引起企业的破产倒闭。

温州是民营经济和民营企业起步较早的地方。经过十几年的经营发展,现在涌现出了一批国内外知名的企业,如正泰集团、德力西集团等。这些民营企业都创造了自己成功经验,取得了较高的信誉度。然而也有一些企业在发展的进程中,由于融资担保的原因遭到破产倒闭的危险。2001年,温州市仕登服饰有限公司的破产倒闭就是一个例子。该公司主要从事服装生产加工和销售,是温州市服装行业的知名企业。探究其倒闭的原因,除了自身管理体制上存在问题外,还有一个重要因素就是该公司为其他协作企业的融资提供了大量的担保,而很多被担保企业到期后无法偿还到期贷款本息,最终使得该公司背上了沉重的债务包袱。

因此,民营企业在生产经营过程中,既要解决资金困难,建立良好的协作关系,同时还要增强法律意识和法律观念,充分认识到自己的法律责任,尽量避免因担保所产生的风险。在为协作单位或其他企业提供信用担保事宜时,企业应认真切实地做好几方面的工作,以防范风险。

一、提供担保前,充分了解被担保企业的品质、信用及能力

品质、信用和能力是融资企业信誉度和经营发展能力的体现。企业如果拒绝不了为别人的担保请求,那么在签订担保合同前,企业决策层应会同财务人员深入了解所需要担保企业的经营状况及资信,然后根据所了解掌握的有关信息,最终来决定是否要给别人担保。如果被担保企业品质、信用及能力很差,则企业宁愿失去这一协作关系也应拒绝提供担保。通常情况下,企业需要了解以下几方面的信息:

1. 被担保企业的借款资金用途是否正常,也就是该项借款投资的可行性。通过向被担保企业有关人员的询问,并查看被担保企业该项融资的一些书面资料,来了解被担保企业该项借款的使用方向及该项投资可行性是否正常合理。

2. 了解被担保企业的已有贷款能否正常付息,在别的银行有无赖账。通过与被担保企业现有贷款融资机构的联系与了解,查看被担保企业是否存在对已有贷款到期不能还本付息的现象,有无赖账事项。

了解银行给被担保企业评定的信用等级情况。

3. 了解被担保企业有无违法经营行为。企业可以通过向工商、税务等部门,来了解被担保企业的生产经营是否正常,有无存在违法经营的一些情况,如偷逃税款、虚开增值税专用发票、骗汇等行为。

4. 了解被担保企业所生产产品是否先进,是否适销,有无积压产品。通过了解被担保企业生产经营所处行业及产品的特性,看看被担保企业的产品是否适应市场需求及适销,产品质量是否符合标准,是否有较大的积压库存,进而挤占了大量的流动资金。

5. 了解被担保企业是否涉及对外第三人的债务担保,企业是否存在重大未解决的不利经济债务纠纷,以及是否存在重大不利未决诉讼事项。

6. 了解被担保企业偿债能力,包括短期偿债能力与长期偿债能力。通过对被担保企业财务报表指标的计算分析,了解被担保企业的整体偿债能力,尤其注重了解企业的短期偿债能力如何,因为担保贷款主要解决的是暂时资金周转困难的问题。

在了解分析的基础上,对于资信不好,经营状况不良,涉及重大诉讼的,尤其是在诉讼中被诉清偿债务的企业,已对外第三人提供担保的企业,都应该谨慎,不要轻易贸然地给别人的融资提供担保。

二、担保企业在充分了解了被担保企业的生产经营和借款资金的使用情况后,才可以决定提供信用担保

企业在与被担保企业签订信用担保合同的同时,为了尽量减少由于提供担保而可能发生的风险,还可以利用一些手段和措施来进一步加强防范工作。

第一种防范措施就是在担保的同时,寻求专业信用担保公司保证。当前不少民营企业为减少发生互保及互保风险,纷纷寻求一些利于减少担保风险的途径,在全国各地专门为中小企业提供担保的信用担保公司也应运而生。企业通过对被担保企业充分了解它们的品质、信用、能力之后,认为没有问题,与被担保企业签署了担保合同。同时担保企业可以寻求担保公司为该项担保业务提供担保保证,这样担保企业就将风险转移给了担保公司。尽管这也需要承担一定的手续费用,但对于融资量很大的企业来讲,不失为降低担保风险 and 免于掉进互保陷阱的一种明智之举。

第二种防范措施是担保企业在和被担保企业签订了担保合同的同时,可采取要求被担保企业提供反担保措施的办法,以求降低潜在风险,从而达到保护自身利益的目的。提供反担保,也即当第三人为债务人向债权人提供担保时,债务人可应第三人的要求为第三人的担保提供担保,以保证第三人追偿权的实现。根据《中华人民共和国担保法》规定,反担保人可以是债务人企业自己,也可以是债务人企业以外的其他第三人。反担保方式,可以是债务人提供的保证、抵押或者质押,也可以是其他人提供的保证、抵押或者质押。但需要注意的是,当债务人企业本身作为反担保人时,一般不能选择保证这种方式,应选择抵押或质押的方式。如可要求债务人提供房屋产权证书、应收账款、收据等作为抵押品以期降低担保风险。

三、担保企业在签订担保合同后,还要善始善终,做好后续管理工作

担保企业一旦与被担保企业签订担保合同后,就要有指定专人负责建立信用担保台账,详细记载被担保企业名称、担保金额、担保期限、保证方式等内容,对发生担保和履行完毕的事项逐一进行登记与注销,并定期向企业决策管理层提供信息。同时应设立被担保企业信息资料档案,加强监督与管理。企业除此之外,还要经常和贷(下转第234页)

论农信社中间业务的拓展

●倪育新 武冬山

摘要:文章对农村信用社拓展中间业务进行了探讨。

关键词:农信社 中间业务 拓展

中图分类号:F830.61 **文献标识码:**A

文章编号:1004-4914(2005)05-234-

01

继《商业银行中间业务暂行规定》实施后,《商业银行服务价格管理暂行办法》又正式出台,这给予了金融业发展中间业务的空间和动力。特别是在当前利率市场化已是大势所趋、银行业竞争日趋激烈的大背景下,加快发展中间业务将成为银行业调整战略的重点。为此,农村信用社应审时度势,抓住机遇,创新业务,创新功能,丰富服务品种,改善服务质量,提高服务水平,大力开拓和发展中间业务,以此作为信用社提高竞争力、降低经营风险的有效途径。

一、拓展中间业务的策略

鉴于当前城乡经济发展水平和信用社经营管理水平的实际,笔者认为信用社当前开拓中间业务应遵循“全面启动,重点发展,优势经营,循序渐进”的策略。全面启动就是要迅速全方位启动中间业务,制定发展规划,增加人力资源和资本资源投入力度。突出重点,优势经营就是充分利用本身优势制定的本社的中间业务发展重点。循序渐进就是优先迅速发展投资少、风险小、收益低的中间业务,逐步发展风险大、收益高的中间业务。

1. 转变经营着力点。近几年来,我国资金供求一直很紧张,存贷业务必然成为金融业经营的着力点。但在新形势下,存贷款的规模虽不断扩大,经营的难度却在增加,信用社虽然致力于拉存款、增贷款,但存款结构不优,资金成本提高,而清收非正常贷款的攻坚战变成了持久战,不良贷款和应收未收利息仍然居高不下,其主要原因是在金融服务上下的功夫不够。要走出通过信贷扩张来实现收益的怪圈,就必须转变经营的着力点,大力发展中间业务,通过金融服务搞活资金、搞活

企业、搞活金融。

2. 大力开拓创新。中间业务种类繁多,内容丰富,应适应经济和社会发展的需要,按照《商业银行法》的规定,大力开拓和创新。一是推进结算现代化;二是拓展代理业务;三是开发与运用智力资源;四是挖掘设施潜力。利用信用社在安全设施和技术方面的优势,可以开展保管箱、电子化等方面的服务。

3. 深入开展市场调查。中间业务属中介性业务,其前提是接受客户的委托,因此发展中间业务不能一厢情愿,必须适应客户的需要,取得客户的信任。而要适应客户的需要,首先要了解客户对金融服务的要求。拓展中间业务不仅取决于我们能办什么业务,更主要的是客户需要哪方面的金融服务。只要及时了解客户不断增长的需求,适时推出和提供优质、高效、全方位的系列化金融服务,才能促进中间业务健康、快速、稳步地发展。

4. 加大经营力度。一是加强领导;二是充实业务骨干,提高各项中间业务开发和创新能力;三是要适应客户需要,更新相关知识,不断提高服务的水平与质量;四是增加投入,并向中间业务发展快的信用社倾斜,以加速服务手段现代化;五是进行考核奖励,考核内容包括开办业务种类、业务量和效益等,考核指标为人均水平、市场占有率和中间业务收入率。

二、需相应把握和解决的问题

1. 更新观念,提高认识。各级领导干部,要更新观念,真正解决认识问题。一是解决对中间业务概念模糊的问题;二是解决对中间业务在短期内效益低下、不值得开办的狭隘认识问题;三是贫困地区不存在中间业务的谬误认识问题;四是解决搞中间业务是不务正业、会影响主体业务的片面认识问题;五要解决中间业务收费和免费的问题。

2. 更新知识,提高素质。当前,人们对传统中间业务有认识,但不很熟悉,更缺乏金融创新意识。拓展中间业务就是普及金融知识,提高人们的金融意识;就是更新知识,提

高信合干部的业务水平。因而,应加强专业培训和举办专题讲座,通过提高存量人力资源的知识水平、引进人才、借鉴吸收,尽快更新金融知识,提高业务技能。同时要加大宣传力度,尽快普及人们的金融知识,提高客户对中间业务的需求。只有客户有需求,信用社有能力,才能促使中间业务稳步健康地发展。

3. 改善服务,提高质量。中间业务属服务性业务,拓展中间业务不仅取决于服务的手段和能力,而且取决于服务的态度与质量。必须摒弃官商作风,以服务为天职,才能取得客户信任。

4. 增加收入,完善设施。应把有限的财务集中于电子化建设,改进服务手段,提高经营的水平与效率。当前电子化建设既有投入不足、普及率低的问题,又有人才缺乏、软件开发不力的问题。所以两方面都应增加投入。

5. 处理好三个方面的关系:一是中间业务与资产负债业务的关系。当前要大力开拓和开发中间业务,并不是要忽视资产负债业务,发展中间业务也并不单单就中间业务而言,而是要借助中间业务更好地巩固资产负债业务。二是中间业务与效益的关系。加大对中间业务资本投入力度,一定要以创新效益为前提,中间业务需要一批高素质人才,但也不能与人员恶性膨胀划等号,中间业务发展必须是投入回报的双提高、人员产出增长前提下的发展。三是中间业务与风险防范的关系。中间业务虽是资产负债之外的业务,但并不是无风险的业务,发展中间业务一样要注重风险防范,尤其是对于表内业务有密切关联度的中间业务,更要注重其风险向表内转移。

(作者单位:山阴县农信联社 山西山阴 036900)

(责编:小青)

(上接第161页)款人银行等金融机构联系沟通,与贷款银行一起共同防范风险。保持与被担保企业的经常性联系,定期不定期地深入到被担保企业,查看企业的生产经营状况和产品、借款资金的实际使用途径,对于担保金额大的企业要进行重点管理监督。还可以采取像银行那样,要求被担保方提供每月财务报表或有关资金使用情况的书面资料,通过对被担保企业会计报表和资料的分析,随时掌握其经营动态,发现问题及时采取措施或终止担保行为。

总之,民营企业在发展过程中,其所遇到的资金短缺问题,随着我国

市场经济体系的确立和逐步完善,必将得到有效的改善。民营企业间基于协作或其他关系而产生的信用担保现象,随着市场融资渠道的多样化和相关法律法规的健全,其合法权益必将得到更加有效的保障,使我国的民营经济和众多的民营企业逐步向制度化、规范化、规模化方向发展,成为社会主义市场经济中的一支重要力量。

(作者单位:温州市高教园区建设管理委员会 浙江温州 325000)

(责编:若佳)