



HOPE

厚道致物 朴讷诚笃

F
A
C
T
O
R
I
N
G

商业保理

李书文 厚朴保理 著



中国出版集团 | 全国百佳图书
中国民主法制出版社 | 出版单位

F
A
C
T
O
R
I
N
G



厚德载物 朴讷诚笃

商业保理

李书文 厚朴保理 © 著



中国出版集团 | 全国百佳图书
中国民主法制出版社 | 出版单位

图书在版编目(CIP)数据

商业保理/李书文,厚朴保理著. —2版. —北京:
中国民主法制出版社,2016.5

ISBN 978-7-5162-1192-2

I. ①商… II. ①李… ②厚… III. ①商业银行—商
业服务—中国 IV. ①F832.33

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第113691号

图书出品人:刘海涛
出版统筹:陈晗雨
责任编辑:逯卫光

书名/商业保理

SHANGYEBAOLI

作者/李书文 厚朴保理 著

出版·发行/中国民主法制出版社

地址/北京市丰台区右安门外玉林里7号(100069)

电话/(010)63055259(总编室) 63057714(发行部)

传真/(010)63056975 63056983

http://www.npcpub.com

E-mail:mzfz@npcpub.com

经销/新华书店

开本/16开 787毫米×960毫米

印张/18.5 字数/262千字

版本/2016年6月第2版 2016年6月第1次印刷

印刷/三河市航远印刷有限公司

书号/ISBN 978-7-5162-1192-2

定价/98.00元

出版声明/版权所有,侵权必究

(如有缺页或倒装,本社负责退换)

作者简介

李书文

北京师范大学现当代文学学士、北京大学光华管理学院工商管理硕士、香港理工大学管理学博士。历任华润集团华润励致西南区总经理、四川中润产业控股有限公司董事长、硅谷天堂资产管理集团董事总经理，现任厚朴金融董事长兼总经理。

曾获 2007 年央视“赢在中国”全国总冠军、2008 年全国杰出总经理“金鼎奖”、2009 年全国十大杰出青年创业者、2010 年中国十大投资人、2015 年影响中国的 100 位科技投资人等荣誉，并担任中国人民大学商学院客座教授、中国农业大学客座教授。

著有《创业者笔记》《冠军之门》《创业论语》《逆袭者》《创业密码解读：人、团队、投资》《商业保理理论与实务》等多部专著。



扫描关注“李书文新浪微博”

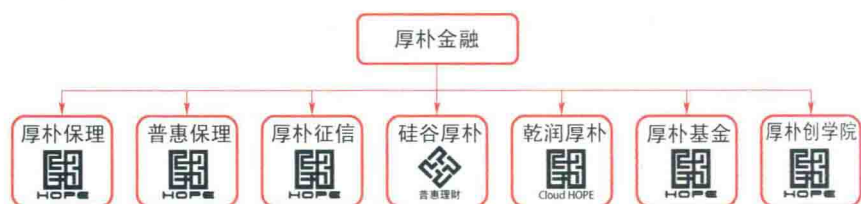
厚朴金融

厚朴金融是由皖新传媒、国佳投资、五福投资、中润产业等多家大型国企、上市公司共同发起设立的综合供应链金融服务商。

旗下企业包括供应链金融公司厚朴保理、普惠保理；大数据金融公司乾润厚朴；互联网金融公司普惠理财；信用管理公司厚朴征信；股权投资公司厚朴基金；教育产业公司厚朴创学院等。

厚朴金融业务定位于围绕核心企业、电商等供应链，通过大数据、云计算和互联网技术，以核心企业的应付账款和中小企业应收账款为核心标的，为中小企业提供股权投资、贸易融资、信用担保、低风险高收益理财等综合金融服务；为上市公司提供市值管理、资产出表、产业并购、上下游供应链融资、财务优化等全方位创新金融服务。

厚朴金融凭借强大的股东团队、卓越的董事团队以及优秀的运营团队，高效破解中小微企业融资难、融资贵等痼疾，助力中国实体经济腾飞。



厚朴金融组织架构



扫描关注厚朴金融官方微信平台

序言

我对商业保理行业的十个忧虑和一个坚信

厚朴同仁写的第一本书是2014年7月由中国民主法制出版社出版发行的《商业保理理论与实务》，至今已经过去近两个年头了。在这近两年的一线实践中，我们对本书重新作了不少思考，也作了相当多的修订，希望这些思考和反思能够对行业、对同行有些启发和帮助。在对这个行业充满无限热爱的同时，我也有着挥之不去的深深忧虑。

一、创新过度。保理在国外是一个相当成熟的金融工具，但到了国内，不少从业者打着创新的旗号，作了很多违背行业本质的所谓创新。各种伪保理产品层出不穷，让人眼花缭乱，其实这背后是对保理的误读和曲解。比如很多国家都有P2P，但P2P到了中国就成了目前这个样子。如果保理行业的从业人员意识不到这一点，还陶醉在预付款保理、订单保理、收费权保理、未来应收保理、通道保理、POS机保理等“闭门造车”的创新之中，那这个行业离消亡那一天也不远了。

二、融资挂帅。绝大多数保理从业人员把保理当成了纯粹的融资工具，我经常接到一些保理公司的推销电话，他们张口就问你们需要融资吗？他们号称不需要任何抵（质）押和担保都能给你贷款云云。也有相当多的保理公司总喜欢炫耀自己的放贷规模和余额，认为那是公司实力的象征。厚朴始终认为保理是一个综合的金融服务行业，融资只是其中的一个功能，把融资当成了全部，岂不是本末倒置。很多人把金融就是风险挂在嘴边，他们也深知赚三两个点的利差却要承担百分之百的本金风险，但同时也侥幸地认为风险不会发生在自己头上。

三、核心企业成立保理公司的利与弊。最近两年不少产业集团纷纷加入保理行业的大军，斥巨资并到处招兵买马成立保理公司，寄希望在传统的主营业务之外也能在金融业务中分得一杯羹。衡量核心企业成立保理

公司的利与弊,只有一个标准,就是看他们成立保理公司的初心。如果成立保理公司是为了最大限度地服务自己主业的上下游供应链,为上下游弱勢企业构建核心竞争优势,解决他们在整个供应链中各自为政和信息不对称的问题,这当然是件好事;如果成立保理公司的目的就是盘剥上下游多赚些钱,这是对供应链上参与企业的伤害,非长久之计,更非一个负责任的企业所为。

四、恶性挖人。人才匮乏是任何一个新兴行业的必经之路,商业保理这个行业也是近三年才兴起的,大家都是摸着石头过河,没有什么成熟的人才能拿来就用。厚朴之所以坚持招新人从头培养,每周四天半工作制,坚持每周五下午雷打不动的培训,就是深刻地意识到了这一点。有些公司急于求成,到处去挖那些一瓶子不满半瓶子晃荡的人,使得他们为了多给几百元钱而到处跳槽,破坏整个行业生态,这对整个保理行业的发展是极其不利的。

五、监管缺失。在中国对新兴行业的监管有两个倾向:一个是监管过度,一个是监管缺失。这两个现象都不利于一个新兴行业的发展,监管过度就会扼杀创新,监管缺失就会陷入混乱。目前,中国各地监管政策不统一、不规范的问题比较突出。有些地方出台的制度,对保理公司的监管效果显著,但同时也降低了保理公司的经营效率,增加了运营成本。对于保理公司普遍关注的税收、外汇、保理资产证券化、融资、征信、登记等配套政策尚未提上日程,部分试点地区出台的政策频现矛盾、反复,给行业发展带来极大阻碍。

六、财税环境。财税政策对保理行业影响非常大,2016年5月开始实行的营改增改革,对保理行业的税收不降反增,这是一个极大的利空。营改增后,保理企业与银行往来的业务成本对应的进项税可以抵扣,但是与其他保理公司或非银行金融机构合作的业务成本对应的进项税仍然不能进行抵扣。在整体流转税税负上,保理企业的税负并没有减轻。

七、法律困境。我国关于保理的相关法律法规规定得较为笼统,当保理面临法律纠纷时,往往在合同的效力、案由、转让的通知方式、转让与质押的冲突解决、转让的确认、买方抗辩权和抵销权的行使条件、中登网登记的法律效力、应收账款的查封冻结、应收账款的定义等问题上无法可依,各地执法部门理解的尺度差别极大,判决结果各异,尽管天津市高级人民法院出台了两个《关于审理保理合同纠纷案件若干问题的审判委员会纪要》,对各地法院审理保理纠纷案件起到极大的指导作用,但因为其法律层级较低,另有许多问

题亟须完善,因此各地执法部门更多而言只是参考实施。这与保理公司在全国开展保理业务,同时受不同区域执法部门管辖形成了非常大的矛盾。

八、合力不够。保理是一个综合的金融服务行业,与很多机构包括诸如银行、信用保险、担保、证券、信托、基金、监管部门甚至司法部门有着密不可分的合作关系。但目前受限于商业保理业务在国内经营时间尚短,各类机构对于此项业务的了解还不深入,因此在业务合作方面也尚未形成合力。

九、资本市场不欢迎。不但 A 股没有一家保理公司,就连新三板也叫停了,这对保理公司的长远持续发展是极为不利的。对比几乎同时发展起来的融资租赁行业,截至 2015 年年末,已经有 8 家企业在新三板或全国股份转让平台挂牌,申请挂牌的企业有 4 家,公布拟上市计划的企业有 7 家。希望监管部门意识到,商业保理这个能真正破解中小企业融资难、融资贵的行业,自身也面临融资难、融资贵的困境。这个问题不解决,国家希望通过保理业务助力中小微企业发展的规划终将无法实现。

十、国家层面重视不够。行业主管部门没有把保理行业上升到应有的高度,也未引起国家层面的重视,几乎同步发展起来的融资租赁行业与保理行业却是天壤之别,无论从政策法律的配套程度还是从行业发展规模上,都远远超过了商业保理的发展。保理业务是一项高技术含量的工作,也是解决中小微企业融资难、融资贵问题,推动实体经济发展的的重要手段,需要较强的股东背景、专业团队、系统技术和清晰的商业模式,风险大、收益小、问题多,需要引起国家的足够重视,出台各项鼓励及规范制度促进其发展。

虽然我对这个行业充满了忧虑,但我仍然有一个坚定的信念,就是只要所有从业者、监管部门、行业协会等相关人员和机构用心呵护它、热爱它、按照它的本质往前走,就一定能走出一条光明正大的坦途,因为商业保理在对中小微企业的帮助上,在真正助力实体经济方面具有其他金融机构所不具备的优势和“基因”。

让我们共同祝愿商业保理行业良性发展,中国经济蒸蒸日上,伟大的祖国繁荣富强。

李书文

2016 年 4 月 15 日

目 录

▶ 序言 我对商业保理行业的十个忧虑和一个坚信 / 李书文

▶ 第一章 商业保理概述 / 001

第一节 保理起源及国外发展情况 / 001

第二节 保理在国内的发展情况 / 004

第三节 商业保理与银行保理 / 011

第四节 商业保理相关概念及术语 / 015

第五节 商业保理的核心价值观——利他和多赢 / 019

▶ 第二章 商业保理业务的架构与流程 / 022

第一节 开展商业保理业务架构及组织机构设置 / 022

第二节 开展商业保理业务流程 / 025

第三节 商业保理公司商业模式塑造 / 027

▶ 第三章 商业保理公司的市场拓展 / 031

第一节 商业保理的市场细分与定位 / 031

第二节 商业保理的价值 / 035

第三节 商业保理的市场营销 / 040

第四节 客户管理 / 046

▶ 第四章 商业保理公司的产品管理 / 051

第一节 商业保理产品分类 / 051

- 第二节 保理产品设计 / 057
- 第三节 商业保理的产品管理 / 062

▶ 第五章 商业保理公司的风险管理 / 067

- 第一节 风险与风险管理概述 / 067
- 第二节 风险识别与管理 / 081
- 第三节 信用风险管理 / 089
- 第四节 操作风险管理 / 097
- 第五节 商业纠纷风险管理 / 100
- 第六节 法律风险管理 / 104
- 第七节 风险预警及应急预案 / 113
- 第八节 风险管理报告 / 114
- 第九节 保理公司授信管理 / 116
- 第十节 零售供应链保理业务风险管理探索 / 120

▶ 第六章 商业保理公司的合规管理 / 127

- 第一节 合规目标的遵守 / 127
- 第二节 合规管理机制的建立 / 131

▶ 第七章 商业保理公司的运营管理 / 136

- 第一节 保理运营管理体系要点 / 136
- 第二节 应收账款对账技巧 / 143
- 第三节 逾期应收账款管理 / 145
- 第四节 商账追收 / 149

▶ 第八章 保理业务的财务核算 / 154

▶ 第九章 商业保理公司的融资管理 / 160

- 第一节 商业保理的资金来源 / 160
- 第二节 银行融资 / 161
- 第三节 股东借款或委托贷款 / 163
- 第四节 资管计划、信托计划融资 / 164
- 第五节 资产证券化融资 / 167
- 第六节 在金融资产所转让交易融资 / 170
- 第七节 P2P 融资模式 / 172
- 第八节 其他融资方式 / 174

▶ 第十章 商业保理公司的流动性管理、资本管理和拨备 / 177

- 第一节 保理公司的流动性管理 / 177
- 第二节 保理公司的资本充足率和资产风险权重 / 183
- 第三节 保理公司的应收账款风险拨备 / 186

▶ 第十一章 商业保理公司的组织与人才 / 192

- 第一节 组织 / 192
- 第二节 人才培养 / 196

▶ 第十二章 商业保理的发展趋势 / 203

- 第一节 商业保理发展现状简析 / 203
- 第二节 引入先进工具,新时代“纸上谈兵” / 205
- 第三节 线下转战线上,神奇的“化繁为简” / 210

▶ 第十三章 商业保理与企业信用管理 / 215

▶ 第十四章 商业保理项目案例与风险案例 / 221

- 第一节 国内保理业务操作实例 / 221

第二节 保理纠纷诉讼案例 / 229

▶ 附录 商业保理相关法律法规 / 236

国际保理公约 / 236

国际保理业务通用规则 / 241

联合国国际贸易中应收款转让公约 / 253

商务部关于商业保理试点有关工作的通知 / 269

商务部关于商业保理试点实施方案的复函 / 270

天津市商业保理业试点管理办法 / 271

商业银行保理业务管理暂行办法 / 274

▶ 后记 / 280

第一章

商业保理概述

第一节 保理起源及国外发展情况

在现代贸易中,随着市场经济的不断发展,竞争日趋激烈,买方的地位不断提高,卖方为了实现商品销售、控制交易成本、加速资金周转,不得不接受对其而言较为苛刻的交易条件——赊销。在赊销贸易下,卖方自然希望早日实现销售收入,加快资金周转,同时也希望通过有实力和有信用的第三方担保来转移不能收款的风险。当贸易发展到一定阶段时,就产生了一种利用自身的资金、信用、技术等资源在经济活动中通过向交易双方提供应收账款融资、管理服务来分享商品贸易的增值成果的个人或组织。

按照行业通说,在 5000 年前的古巴比伦王朝就出现了保理业务的雏形,当时的保理业务更多的是带有商务行为代理的性质。在美国,早期的保理商就是商业代理商,他们提供一种中介服务:收取委托人的货物之后,以寄售的形式代为销售货物并负责催收货款,同时为买方的付款提供担保。在保理业务发展初期,贸易融资的职能还没有显现出来。

在 18 世纪的欧洲,因工业革命的影响,英国的纺织工业得到了迅猛发展,狭小的国内市场已经难以满足资本家追逐高额利润的需求,于是向海外倾销纺织品便成为资本主义初期经济扩张的必经之路。由于出口商对进口商的资信和当地市场情况知之甚少,因而多以寄售方式,由进口商所在地商务代理负责货物的仓储、销售和收款,并在某些情况下提供坏账担保和融资服务。为了解决出口商的资金积压与扩大再生产的矛盾,这种采

用寄售方式的商务代理逐渐演变为提供短期贸易融资的保理服务。

在 19 世纪后半叶,一些制造商和批发商为了更好地推销自己的产品和保证自己的经济利益,雇用了商业代理商作为保理商来提供服务,使得卖方从保理商的委托人变成了保理商的客户,保理商从负责销售商品的商业代理人变成了接受卖方应收账款转让的债权人。至此,委托人和代理人之间的关系发生了质的变化,成为了债权转让人和受让人之间的民商法律关系,保理业务成为国际贸易活动中的一种结算、融资方式。1889 年纽约一家保理公司澳尔伯·多梅利克公司率先明确宣布放弃传统的货物销售代理和储存功能,但继续为其委托人即欧洲的出口商们提供其他的诸如收购应收账款债权和担保买方付款的服务。美国现代保理业务以此次事件为标志而形成。

到了 20 世纪,保理业在英国、美国、法国、日本等发达国家快速发展,保理业由适用于一般的国内贸易和个别领域延伸至国际贸易和金融等领域,并有专门的法律制度相对应。在美国,这种被称作“应收账款融资”的业务随着《美国统一商法典》在除路易斯安那州以外各州的颁布实施而得到迅速发展,至今仍在继续。在这一时期,美国的保理商提供以下几项基本服务:市场销售、货物存储和批发、管理、收款、防范坏账和融资。在德国、比利时、荷兰等欧洲国家,均以保理作为国际结算的手段。在亚洲,虽说保理业起步较晚,但由于东南亚及东亚的一些国家成为西方国家出口消费品的客户,为了便于贸易结算,也吸纳了保理这种结算手段。因此,从目前国际贸易市场的结算手段来讲,保理已经成为绝大多数参与国际贸易活动主体的一个较为常用的结算形式和手段。虽然保理业一直在发展,但是银行始终对此保持暧昧的态度,直到两件重要事件发生后,银行开始大举进入保理业务。这两个重要事件分别是 20 世纪 50 年代《美国统一商法典》对债权债务法律关系的明确以及 1963 年美国货币监理署出台了银行有权经营保理业务的规定,使银行有了涉足保理的合法依据。

20 世纪中期,保理已成为国际贸易的一个重要工具。第一家国际性保理公司组织“国际保理商协会”(International Factors Group,简称 IFG)于 1963 年成立,总部设在比利时的布鲁塞尔,主要致力于帮助全球保理商之间更好地发展业务。1968 年,由全球各国保理公司在荷兰阿姆斯特丹建立了另一个开放性的跨国民间协会组织“国际保理商联合会”(Factors Chain

International, 简称 FCI)。FCI 发布的《国际保理业务通用规则》(FCI General Rules for International Factoring, 简称 GRIF) 成为全球统一的国际保理业务合作规范。FCI 是全球最大和最具影响力的国际保理组织之一, 现有 210 多个成员, 机构遍及全球 60 多个贸易最活跃的国家 and 地区, 多数是世界著名大银行或其他金融机构的附属保理公司。IFG 则在 50 多个国家拥有 120 多个成员。2016 年国际保理商联合会 FCI 与国际保理商协会 IFG 将完成合并, 所有 IFG 会员将自动成为 FCI 会员, 两机构合并后将产生全新的、更具有代表性的国际保理商组织, 旗下会员将超过 400 家, 遍布 87 个国家和地区。

保理在亚洲的发展比欧美晚近 20 年。在亚洲, 日本保理起步较早, 从 1994 年起日本从意大利手中夺得出口保理全球第一的宝座, 保持了 7 年。我国台湾地区则比大陆早 10 余年着手探索和试办保理业务, 从 2001 年起成为全球第一大出口保理市场, 保持了 7 年之久。在此期间, 我国香港地区的保理业务也取得了令人瞩目的业绩。

通过与台湾地区等保理业务发达地区的比较研究, 厚朴认为大陆地区保理业务起步较晚, 这与大陆商业信用不良、没有建立商业信用体制、金融业发展落后、银行贷款呆账严重等经济背景有关, 同时也与大陆所经历的外贸体制变迁大环境息息相关, 但保理业务在国内发展非常迅速。1987 年 10 月, 中国银行与德国贴现和贷款公司签署了国际保理总协议, 这标志着国际保理业务在我国正式登陆。中国银行于 1992 年在国内率先推出国际保理业务。同时, 中国银行北京分行与国际保理商联合会会员——美国鹰狮保理公司签署了保理协议, 正式以“出口保理商”的身份进行业务活动, 这也使得我国的国际保理业务逐步驶入了规范化、国际化的良性轨道。此后, 中国银行广州、上海等地的分行都相继开办了保理业务。1993 年中国银行加入 FCI, 成为 FCI 的正式成员, 与美国、德国、英国、法国等 17 个国家和地区的 32 家保理公司签署了国际保理协议, 并开展了广泛的国际保理业务合作。1995 年 5 月, 中国银行也启用了 EDIFACT 系统与上述国家和地区的保理公司进行业务往来, 在信息传递上更加及时、准确。

2006 年 11 月 1 日, 中国保理商协会在北京成立, 其成员有中行、工行、建行、农行、交行、光大、中信、浦发、招商、民生、上海银行、上海汇丰 12 家 FCI 成员。近年来, 随着实体经济、国际国内贸易的发展, 保理业务在我国

大陆高速发展,从2008年起赶超我国台湾地区,成为全球最大的出口保理市场,目前保理总量已超过英国,成为全球最大保理市场。



扫描“保理中国”二维码,了解厚朴金融更多信息

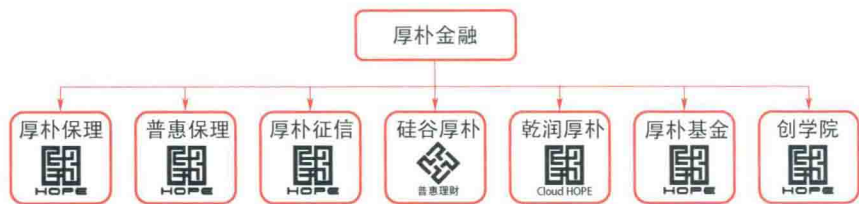
厚朴金融简介

厚朴金融是由皖新传媒、国佳投资、五福投资、中润产业等多家大型国企、上市公司共同发起设立的综合供应链金融服务商。

旗下企业包括供应链金融公司厚朴保理、普惠保理;大数据金融公司乾润厚朴;互联网金融公司普惠理财(puhuilicai.com);信用管理公司厚朴征信;股权投资公司厚朴基金;教育产业公司厚朴创学院等。

厚朴金融业务定位于围绕核心企业、电商等供应链,通过大数据、云计算和互联网技术,以核心企业的应付账款和中小企业应收账款为核心标的,为中小企业提供股权投资、贸易融资、信用担保、低风险高收益理财等综合金融服务;为上市公司提供市值管理、资产出表、产业并购、上下游供应链融资、财务优化等全方位创新金融服务。

厚朴金融凭借强大的股东团队、卓越的董事团队以及优秀的运营团队,高效破解中小微企业融资难、融资贵等痼疾,助力中国实体经济腾飞。



第二节 保理在国内的发展情况

一、商业保理潜在市场规模巨大

近几年来随着经济下行期的到来,商业赊销成为企业间普遍的结算方式,随之而来的是企业应收账款的大量增加,据权威媒体统计,当前我国应收账款总额已达20万亿元,这潜在的巨大市场吸引各路资本纷纷进入保理行业。

未来商业保理业务需求仍然很大,这种需求主要基于两点:其一,赊销已成为近几年最主要的贸易结算方式,据统计,国际贸易中赊销比例已经占到70%以上,国内贸易中开展赊销的企业占比已超过90%;其二,我国企业应收账款规模至少在20万亿元以上,应收账款融资市场空间巨大。虽然我国保理业务,特别是银行保理业务已经有较大规模,但其服务渗透得很不充分,民营小微企业很难得到银行保理服务,因此,商业保理作为传统金融服务重要的补充,市场规模将会进一步扩大。

二、保理商数量和保理业务量增长迅速

2012年6月,商务部发布了《商务部关于商业保理试点有关工作的通知》,首先从政策上认可了商业保理公司的设立,本着谨慎的原则,首批试点地区只有天津滨海新区和上海浦东新区两个地区,当前试点地区扩大到深圳、广州、重庆、苏州以及北京、浙江、辽宁、河南等地区。

随着国家政策的放开,商业保理公司的数量快速增长。2012年之前国内商业保理公司只有70多家,2013年扩大到284家,2014年增至1129家,截至2015年年末,商业保理公司数量已经达到2340家。从注册地来看,深圳以不要求实缴注册资本的宽松政策环境吸引了大量商业保理企业注册,截至2015年年末,在深圳注册的商业保理公司达1600多家,占全国保理公司总数的70%以上。

保理企业数量快速增长的同时也带来了保理业务规模的大幅扩大,据不完全统计,2013年全国商业保理业务总量为200亿元人民币以上(不包括电子商务类、第三方支付以及供应链融资),2014年商业保理业务规模达到800亿元,是上年度的4倍,2015年国内商业保理业务规模达到2000亿元,保理预付款余额约500亿元。

三、保理业务模式呈现多样化,产品创新层出不穷

从目前保理业务看,股东背景的差异对商业保理公司后续的业务定位、业务范围以及业务发展都产生了非常大的影响,根据股东背景的不同,可以将商业保理公司大致分为四类,相对应为四类不同的业务模式。

1. 商业银行和银行(或其他金融机构)背景的商业保理公司,借助银行资源,沿用银行的业务和风控标准,开展传统模式下的保理业务。近两