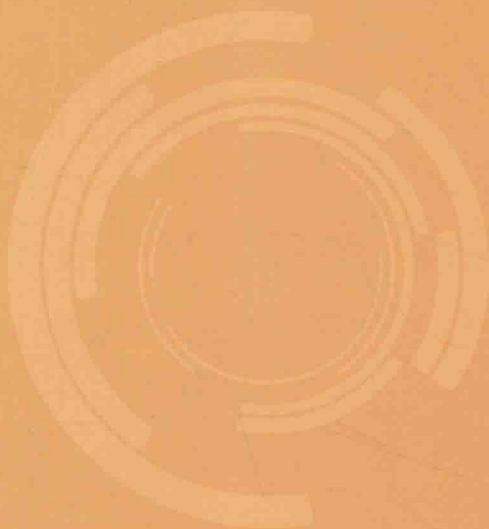




商业保理培训系列教材

商业保理实务与案例

陈霜华 蔡厚毅 编著



 复旦大学出版社



商业保理培训系列教材

商业保理实务与案例

陈霜华 蔡厚毅 编著



复旦大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

商业保理实务与案例/陈霜华,蔡厚毅编著. —上海:复旦大学出版社,2016.4
商业保理培训系列教材
ISBN 978-7-309-12151-3

I. 商… II. ①陈…②蔡… III. 商业银行-商业服务-教材 IV. F830.33

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 043307 号

商业保理实务与案例

陈霜华 蔡厚毅 编著
责任编辑/王联合

复旦大学出版社有限公司出版发行
上海市国权路 579 号 邮编:200433
网址:fupnet@fudanpress.com http://www.fudanpress.com
门市零售:86-21-65642857 团体订购:86-21-65118853
外埠邮购:86-21-65109143
上海浦东北联印刷厂

开本 787×960 1/16 印张 18.75 字数 300 千
2016 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

ISBN 978-7-309-12151-3/F·2253
定价:38.00 元

如有印装质量问题,请向复旦大学出版社有限公司发行部调换。
版权所有 侵权必究

丛书编委会

顾 问

韩家平 时运福

主 任

陈霜华 曹 磊 万 波

编 委

(按姓氏笔画排序)

Lee Kheng Leong 马泰峰 王宏彬

孔炯炯 叶正欣 杨新房 张乐乐

张继民 林 晖 胡俊芳 祝维纯

聂 峰 谈 亮 奚光平 蔡厚毅

序一 关于保理业务的几点认识

依据提供服务的主体不同,我国保理行业分为银行保理和商业保理两大板块。根据国际保理商联合会(Factoring Chain International,以下简称“FCI”)的统计,自2011年以来,我国已经连续四年成为全球最大的保理市场。由于商业保理行业2013年刚刚起步,业务规模尚小,所以目前我国绝大部分的保理业务来自于银行保理板块。当前,我国保理行业呈现出多元、快速、创新的发展态势,成为国内外贸易融资领域关注的焦点。

然而,在我国保理业务量领先全球和商业保理市场蓬勃发展的同时,国际保理界同仁对我国保理行业的质疑声也一直不断,我国很多保理专家也表达了相似的观点:中国目前开展的“保理业务”是否是真正的保理业务,中国商业保理行业是否会重蹈台湾地区保理公司的覆辙而最终消失等等。对此,我们应该给予高度重视,并结合中国保理实践的发展进行深入研究。下面,根据我对国内外保理市场的调研和观察,谈一下关于保理业务的几点认识,供大家参考。

一、保理业务的内涵与外延

根据FCI的定义,保理业务是指保理商以受让供应商因销售商品或提供服务而产生的应收账款为前提,为供应商提供的(如下四项服务中的两项以上)综合性金融服务:①应收账款融资;②销售分户账管理;③账款催收;④坏账担保。《牛津简明词典》对保理业务的定义更加简明扼要、直指本质:保理业务是指从他人手中以较低的价格购买债权,并通过收回债权而获利的经济活动。

根据上述定义,保理业务是以应收账款转让和受让为前提,其本质是应收账款资产的买卖。以此为基础,受让了应收账款资产的保理商为卖方提供应收账款融资、买方付款风险担保和应收账款管理和催收等综合性服务。因此,保理业

务不是一般流动资金贷款,也不是应收账款质押融资,不能将二者混为一谈。根据我的观察,国际上之所以质疑我们的保理业务,是因为我们一些银行和保理公司打着保理的名义,实际做的是流动资金贷款或应收账款质押融资。

目前,我国相关政策法规条文基本还是遵循上述保理定义的,只不过根据实践发展,我国已经把因租赁资产而产生的应收账款也纳入了保理业务的服务范围。但对于尚未履行完基础合同义务的未来应收账款可否开展保理服务、对债务人或债权人为个人的应收账款可否列入保理服务范围、对提供金融服务产生的债权、因票据或有价证券而产生的付款请求权等可否列入保理服务存在较大争论。

二、保理业务的起源与发展

保理业务起源于商务代理活动。根据资料记载,最早的保理业务可以追溯到5 000年前的古巴比伦时期。当时,保理商作为供应商的代理人,承担商品推广、分销、存储、运输和收款等职能,偶尔也承担坏账担保和预付款融资等功能。也就是说,最初的保理商承担了现在销售代理、物流服务和现代保理服务的全部功能。

现代保理业务起源于17世纪末18世纪初的英国。当时因工业革命的影响,英国的纺织工业得到了迅猛发展,向海外销售纺织品成为资本主义初期经济扩张的必由之路。由于出口商对进口商当地的市场情况和客户资信了解甚少,因而多以寄售方式销售,进口商负责货物的仓储、销售和收款,并在某些情况下提供坏账担保和融资服务。

19世纪后半叶,美国作为英国的海外殖民地,吸收了大量的欧洲移民,而英国经济正处于蓬勃发展阶段,向海外大量销售消费品。为保障贸易的顺利进行,英国出口商在美洲当地选择了一些商务代理机构,负责销售货物并保证货款的及时结清。随着交通和通信技术的发展,后来部分代理机构逐渐将销售和存储职能剥离出去,专门负责债权收购和坏账担保,演变成为为供应商提供应收账款融资和买方付款担保的现代保理服务。1889年,纽约一家名为澳尔伯·多梅里克的保理公司率先宣布放弃传统的货物销售代理和仓储职能,但继续为其委托人(欧洲的出口商)提供收购应收账款债权和担保付款的服务,成为美国现代保理业务诞生的标志性事件。

20世纪60年代,美式保理传入英国,并与英式保理(主要形式是银行提供的

以不通知买方为特征的“发票贴现”业务)融合,并逐渐在欧美国家流行,70年代后传入亚洲。

随着保理行业的发展与完善,国际保理组织也日益成熟。2016年之前,国际上规模较大的保理行业组织有国际保理商联合会和国际保理商组织。FCI成立于1968年,总部设在荷兰的阿姆斯特丹。FCI共有280多个会员,遍布全球73个国家和地区,为目前全球最大的国际保理商组织。国际保理商组织(International Factors Group,以下简称“IFG”)成立于1963年,是全球第一个国际保理商组织,总部设在比利时的布鲁塞尔。IFG共有160多个会员,遍布全球60多个国家和地区,是全球第二大的国际保理商组织。2015年10月,两大国际保理组织决定合并,合并后的机构将统一使用FCI的名义。两大国际保理组织合并后,将在全球范围内加强保理行业发展的规范性,建立统一规则,整合数据交换系统,以此来帮助保理企业降低支出,提高抵抗风险的能力,同时积累更准确的数据,为行业的发展做出合理预测,推动全球贸易经济发展。

三、保理业务引入中国

我国保理业务起步于1987年。当年中国银行与德国贴现与贷款公司签署了国际保理总协议,在我国率先推出国际保理业务,成为中国第一家保理商,标志着保理业务在我国的正式登陆。1992年2月,中国银行成功申请加入FCI,并成为我国首家FCI会员。

1991年4月,应FCI秘书处邀请,原外经贸部计算中心(现商务部研究院)组织商务部、中国银行总行等9名专家赴荷兰、德国和英国考察保理业务,并正式将“Factoring”的中文译名确定为“保理”,促进了保理业务在中文地区的推广。之前香港地区将保理业务译为“销售保管服务”,台湾地区将其译为“应收账款管理服务”,新加坡则直接将其音译为“发达令”,寓意为使用了保理服务,企业就可以生意兴隆、事业发达。

2002年初发生的南京爱立信“倒戈”事件有力地促进了银行保理业务的发展。由于中资银行无法提供“应收账款融资”业务,2002年初,年结算信贷业务量达20多亿元的南京熊猫爱立信公司将其结算银行转移到外资银行,此事发生在中国刚刚加入世界贸易组织(WTO)的背景下,被媒体广泛报道,引起了央行的重视,由此推动了中国银行界普遍开始重视保理业务。为了防止此类事件的再次发生,同时保持住优质的客户资源,各家银行不约而同地加快推进了保理业

务,我国保理业务也开始进入快速发展阶段。

在商业保理领域,2009年10月,经国务院同意,国家发改委批复天津滨海新区综合改革方案,可以在滨海新区设立保理公司。之后天津出现了30家左右以国际保理为业务方向的保理公司。但由于外汇政策不配套等多种原因,绝大多数公司业务没有开展起来,逐渐停业转型。2010年以后,天津又陆续成立了一些以国内保理业务为主的保理公司,商业保理业务得以快速发展。

随着国家商务部2012年6月下发《关于商业保理试点有关工作的通知》及之后出台的诸多文件,天津滨海新区、上海浦东新区、深圳前海、广州南沙、珠海横琴、重庆两江新区、江苏苏南地区、浙江、北京等地陆续开始商业保理试点,各地商业保理公司如雨后春笋般迅速发展。

四、保理是最适合成长型中小企业的贸易融资工具

提到保理业务,人们普遍认为它是面向中小企业、服务实体经济的贸易融资工具,但是,保理并不适用于所有的小微企业,它最适合于成长型的中小企业。一般而言,成长型中小企业产品和客户趋于稳定,同时业务进入快速发展期,其最大的资产就是应收账款,约占其总资产的60%,但又达不到银行贷款条件(没有足够的抵押担保和信用评级),也达不到资本市场融资条件,如果其买方的付款信用较好,那么保理业务就是其最适合的融资工具。

国内外的保理实践也表明,保理业务通过盘活中小企业的流动资产,加速应收账款回收,提高了企业运营效率,有效地支持了实体经济的发展。近年来,我国加快推动金融市场化改革,提倡金融回归服务实体经济,保理业务基于真实贸易背景、可实现对实体中小企业的精准滴灌,其作用应该给予高度重视。

五、保理是逆经济周期而行的现代信用服务业

在金融危机或经济下行周期,市场信用风险快速上升,一般金融机构均会采取信贷收缩政策,导致市场流动性缺乏。但此时企业应收账款规模和拖欠增多,对应收账款融资和管理需求更大更迫切;同时,保理业务依托先进的风险控制模式(与核心企业信用进行捆绑)和可靠的还款来源(核心企业付款为第一还款来源),是风险相对较小的融资工具,因此保理业务具有逆经济周期而行的特点,可以发挥其他金融工具无法替代的作用。例如,根据FCI的统计,在国际金融危机期间,2009~2013年全球保理业务量增长了0.74倍,净增9500亿欧元,年均增

速达 14.8%，是同期 GDP 增速的 4 倍，而且 FCI 会员无一倒闭。2013 年全球保理业务量首超 3 万亿美元。2014 年全球保理业务同比继续增长 3.6%，总量达到 2.311 万亿欧元，创历史新高。

六、保理代表了贸易金融业发展的方向

尽管保理业务在欧美国家已经有 60 多年广泛开展的历史，但近年来在欧美国家仍呈现快速发展态势，尤其是近 20 年来，年平均增长率达到 11%。欧洲一直占据全球保理市场的 60%，2014 年仍保持了 9.8% 的增长，保理业务量 2014 年达到 1.487 万亿欧元，是 2011 年以来增长最快的一年。其中英国 2014 年同比增长了 22%，达到 3 761 亿欧元，其保理业务量占 GDP 的比重达到 16.8%，继续领跑各大洲保理市场，值得高度关注。

根据 FCI 提供的资料，欧洲保理业务之所以近年来持续快速发展，是因为各商业银行均将保理作为战略重点业务给予了高度重视。由此可见，保理这一古老的融资工具因其基于真实贸易背景、可有效解决中小企业融资难题、逆经济周期而行等特点，在当前全球经济尚处在艰难复苏时期具有重要的现实意义，代表了贸易融资的发展方向。

2014 年，全球国内保理业务量达到 1.853 万亿欧元，占全部保理业务量的 80%，同比增长 1.37%；国际保理业务量达到 4 850 亿欧元，占全部保理业务量的 20%，同比增长 14%。国际保理业务增速是国内保理业务增速的 10 倍多，是未来保理业务增长的重要驱动力。

七、我国商业保理行业的发展趋势

2013 年以来，我国商业保理行业发展迅猛。根据中国服务贸易协会商业保理专业委员会的统计，截至 2015 年底，全国已注册商业保理法人企业 2 346 家（其中 2015 年新注册 1 217 家），2015 年保理业务量达到 2 000 多亿元，保理余额达到 500 亿元左右。除遵循一些与国外保理行业共同的发展规律外，中国商业保理行业的最大亮点是与电子商务、互联网金融和资产证券化的融合创新，这个领域也是保理业务增长最快的领域。例如，某大型电子商务平台下属保理公司，其保理业务已实现全程在线化管理，2014 年第一年作业，保理业务量就达到 120 多亿元，2015 年业务量达到 350 亿元，基本实现对平台供应商的全覆盖，平均放款速度在供应商申请后 3 分钟左右，年化利率控制在 9% 左右，有效满足了平台

供应商的融资需求。

同时,中国商业保理行业存在市场认知度低、政策法规不完善、征信体系不健全、融资渠道不畅、融资成本较高、专业人才缺乏,以及由于前期操作不慎导致的资产质量不高,在经济下行形势下部分风险开始暴露等问题。

在我国商业保理快速发展的同时,受监管政策收紧和市场风险加大、银行主动收缩等因素影响,银行保理业务 2014 年出现了下降的趋势。据中国银行业协会保理专业委员会统计,2014 年银行保理业务量为 2.71 万亿元人民币,同比下降 14.8%;其中,国内保理 1.97 万亿元,同比下降 20.9%;国际保理 1 211 亿美元,同比上升 6.13%。中国银行保理没有像欧美国家一样呈现出逆经济周期而行的特点,是否恰恰证明了我国银行所做的部分保理业务不是真正的“保理业务”,仍需要进一步研究。

总体来看,基于庞大的市场需求,只要我国商业保理行业沿着正确的发展路径,其前景是非常看好的。商业保理正确的发展路径应该是:专注细分行业领域,与银行等金融机构紧密合作,与电子商务、互联网金融、供应链金融、资产证券化等业务融合创新,从而实现依托供应链(核心企业)、建立(上下游企业)信用链、疏通(中小企业)融资链、提升(中小企业)价值链的目标,助力我国实体经济转型升级。

预计随着中国金融市场化改革的推进和互联网经济的快速发展,未来中国商业保理行业前景光明。预计“十三五”期间将是我国商业保理大发展时期,到 2020 年业务规模将达到万亿级规模,占到中国整个市场的三分之一。

商务部研究院信用与电子商务研究所所长
中国服务贸易协会商业保理专委会常务副主任兼秘书长

韩家平

2016 年 2 月 28 日于北京

序二 致行业之兴者在于人才

“治国经邦，人才为急。”无论哪一行，都需要专业的技能和专门的人才。商业保理是当今全球贸易金融创新发展的方向，是国家正在推动试点发展的新兴业态。培养具有国际视野、专业技能和管理经验的人才队伍，对商业保理行业的发展具有重要的战略意义。

人才奇缺是企业最大的焦虑，本领恐慌是人才最大的恐慌。自2012年国家商务部推动商业保理试点工作以来，商业保理企业注册数量呈现井喷式发展的态势，由初期的数十家增长到2015年底的2346家，有没有懂保理、会管理、符合资质要求的高管人员和有没有具备商业保理专业技能的业务骨干，已经成为商业保理企业完成组建和开展业务的制约条件。

目前，国内高等院校尚没有开设专门的商业保理专业，也没有成体系的培训教材。商业保理行业的从业人员绝大多数来自金融机构或相关的经济领域，对商业保理知识和实务的学习大多来自于网络和零星书刊的碎片化知识。因此，建立培训体系、开发培训教材、统一行业语言、规范行业标准，是目前商业保理行业发展的一项非常重要的任务。上海立信会计金融学院在全国率先开设商业保理实验班，以时任上海金融学院国际经贸学院院长陈霜华教授为主组成的专门团队，制定了系列培训教材的编写计划，为商业保理行业的人才培养做了一件非常有意义的工作。

上海浦东新区是2012年最早被国家商务部列为行业试点的两个地区之一，上海浦东商业保理行业协会是国内最早成立的专业商业保理行业协会之一。协会一成立，就把人才培养和业务培训作为一项主要工作，时任协会副会长的上海立信会计金融学院陈霜华教授分工负责培训工作。在商务部商业保理专业委员会的支持下，上海立信会计金融学院、上海市浦东新区商务委员会、上海浦东商

业保理行业协会联合开发系列培训教材,是产学研结合的创新实践,也是协会培训工作的重要抓手。

从五千年前巴比伦王朝的萌芽时期,到 20 世纪欧洲的成熟发展,伴随着全球贸易的发展进程,商业保理的理论和实践也在不断的丰富和创新。上海是一个在 20 世纪初就以“东方华尔街”的美誉远播四海的城市,国际金融中心、具有全球影响力的科技创新中心的建设和自贸区金融创新的先发优势,将会为商业保理理论和实践的创新提供更多的创新元素。我也希望,大家能够始终站在理论发展和实践探索的前沿,对教材编写和人才培养进行不断的丰富和创新。

致行业之兴者在于人才,成行业之治者在于培训。我相信,我们正在努力和将要开展的工作,将对上海市乃至全国商业保理行业的规范发展起到重要的促进作用。

是为序。

上海浦东商业保理行业协会会长 时运福
国核商业保理股份有限公司董事长

2015 年 10 月 23 日于上海

前言 | PREFACE

保理业务起源于14世纪英国的毛纺工业,于20世纪90年代初随着国际贸易的发展进入我国。据国际保理商联合会(Factors Chain International,简称FCI)统计,2014年全球保理营业额达到2.3万亿欧元,比2013年增长5%。我国自2011年起成为全球最大的保理市场,2014年国际及国内保理业务量达到4061亿欧元,折合人民币近3.06万亿元,同比上升7%,占世界市场份额的17%。尽管我国保理业务发展速度很快,但同年保理业务量仅占GDP的4.81%,而英国这一比例达到26.04%,法国、西班牙和意大利均在10%以上。截至2014年底,全国规模以上工业企业应收账款总额为10.51万亿人民币,但保理业务量仅占29.1%,发展前景十分广阔。

保理业务分为商业保理和银行保理。与欧美保理市场商业保理企业更加活跃的情形相比,我国则是银行保理业务占据了主导地位。截至2014年底,我国商业保理的业务量仅约为银行保理的2.5%。银行保理业务的客户以大中型企业为主,对买方的资信实力、配合程度要求高,远远不能覆盖广大中小企业应收账款的贸易融资需求。如何充分盘活巨大的应收资产,有效解决应收账款持有企业尤其是中小企业的融资困局,已成为当前亟待研究解决的问题。商业保理业务逐渐成为新兴的贸易融资工具,与信用证业务、信用保险一并成为贸易债权保障的“三驾马车”,在中小企业贸易融资方面发挥着越来越重要的作用。

自2012年6月商务部下发《关于商业保理试点有关工作的通知》以来,商业保理试点工作在上海浦东新区和天津滨海新区正式启动,并逐步扩展到广州、深圳等地,我国已注册商业保理企业数量也由2012年的44家迅速增加到2015年底的2346家。然而,对商业保理的理论研究和实务探索却严重滞后,商业保理行业高级管理人员和业务骨干严重缺乏,成为制约商业保理行业发展的重要

瓶颈。

基于作者在境内外从事保理工作近 30 年的经历,本书从整体设计、业务模式、操作流程到案例分析,都立足于突出专业性、系统性、合规性、实用性和可操作性,探索既符合国际规范又适合我国商业保理行业发展的业务模式和操作流程,旨在帮助商业保理从业人员提高业务操作水平,引导商业保理行业合规、有序、健康发展。本书既适用于商业保理相关专业的在校大学生和研究生,也适用于从事商业保理业务的从业人员。

《商业保理实务与案例》由实务与案例两大板块组成。实务部分共 10 章,主要包括从事商业保理工作的准备、市场营销、尽职调查、应收账款转让、文件单据审核、融资放款、应收账款管理、项目启动后评估等各阶段的主要工作,以及保理业务的产品与模式创新及其在产业链中的运用。案例部分主要包括出口背对背、出口信用保险、进口保理、优化财务报表、国内国际保理欺诈、暗保理风险等保理案例、保理在租赁业和医药行业的应用,以及保理诉讼判例解读等。本书由陈霜华和蔡厚毅共同设计、策划,蔡厚毅负责撰写初稿,陈霜华负责统稿、修改、定稿。本书文责自负。

作为在商务部商业保理专委会指导下,上海立信会计金融学院、上海浦东新区商务委、上海浦东商业保理行业协会首次共同开发的商业保理系列教材之一,本书的出版得到上海立信会计金融学院申请的中央财政专项资助。本书在撰写中,还得到中国民生银行以及保理业界包天青、张乐乐等同仁的大力支持。本书能够最终交付出版社付梓以飨读者,离不开复旦大学出版社王联合编审的指导和支持,以及各位编辑、校对员、排版、美编等工作人员的辛勤工作。在此一并表示诚挚的谢意!

编者虽追求精益求精,但商业保理属于前沿研究领域,很多问题还在探索过程中,书中难免存在错误、遗漏和缺憾,望各位专家学者和广大读者批评指正。

2015 年 8 月 1 日

陈霜华

目录 | CONTENTS

第一章 从事商业保理工作的准备	1
第一节 从事保理工作需要的条件	1
第二节 从事保理工作的选择	6
第二章 市场营销阶段	10
第一节 寻找客户的方式与渠道	10
第二节 拜访客户前的准备工作	18
第三节 拜访客户时的注意事项	19
第四节 常见的客户提问与应答	23
第五节 拟定保理服务方案的原则	25
第三章 尽职调查阶段	30
第一节 客户需要提供的材料	30
第二节 实地核查的重要性与难点	31
第三节 尽职调查的要点	34
第四节 授信调查报告的撰写	44
第五节 合作方案的确定	55
第四章 应收账款转让阶段	74
第一节 客户提供的文件和单据种类	74
第二节 应收账款转让通知的办理与确认	79

第五章 文件单据审核阶段	88
第一节 保理销售分户账的建立	88
第二节 审核文件单据的基本要点	90
第三节 部分特殊行业的审单要点	96
第四节 发现单据不符的处理	98
第六章 融资放款阶段	103
第一节 应收账款转让登记	103
第二节 额度的管理与授信条件的落实	111
第七章 应收账款及贷款管理阶段	117
第一节 应收账款的催收	117
第二节 买方的回款管理	120
第三节 商业纠纷的处理	124
第四节 应收账款的日常管理	129
第五节 客户运营风险的监控与评估	131
第八章 保理业务的产品与模式创新	136
第一节 保理与信用保险的结合	136
第二节 保理在供应链融资中的作用	144
第三节 保理在电子商务平台的应用	148
第四节 保理的资产证券化	151
第五节 保理在撮合交易中的应用	157
第六节 保理与互联网金融的结合	159
第九章 保理业务在产业链中的运用	165
第一节 保理业务在产业链中的运用前景	165
第二节 上段“N+1”保理模式	167

第三节 下段“1+N”保理模式	173
第十章 案例导读与思考	178
案例一 出口背对背保理案例	178
案例二 出口信用保险保理	183
案例三 进口保理案例	187
案例四 优化财务报表案例	190
案例五 保理在租赁业应用案例	194
案例六 保理在医药业应用案例	198
案例七 国内保理欺诈案例	202
案例八 国际保理欺诈案例	206
案例九 暗保理风险案例	210
案例十 保理诉讼案例	216
附表	221
附表一 应收账款转让表	221
附表二 应收账款转让通知书	223
附表三 介绍信(Introductory Letter)	225
附表四 应收账款转让通知书(明细表)	227
附表五 应收账款转让通知的字句	229
附表六 Assignment Clause	230
附表七 EDI message (invoice)	231
附表八 逾期发票付款提示函	233
附表九 Import Factor Information Sheet	235
附表十 付款信息报文格式	239
附表十一 商业纠纷通知书	241
附表十二 未结应收账款清单	242
附表十三 动产权属统一登记表(初始登记)	243