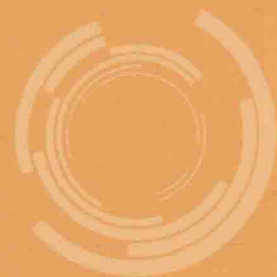




商业保理培训系列教材

商业保理概论

孔炯炯 张乐乐 曹 磊 主编



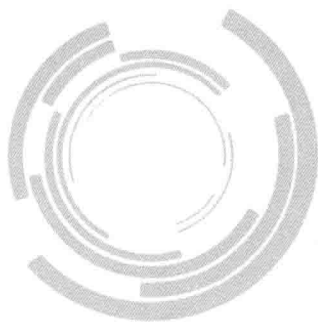
 复旦大学出版社



商业保理培训系列教材

商业保理概论

孔炯炯 张乐乐 曹 磊 主编



 复旦大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

商业保理概论/孔炯炯,张乐乐,曹磊主编. —上海:复旦大学出版社,2016.4
商业保理培训系列教材
ISBN 978-7-309-12148-3

I. 商… II. ①孔…②张…③曹… III. 商业银行-商业服务-中国-教材 IV. F832.33

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 038498 号

商业保理概论

孔炯炯 张乐乐 曹磊 主编
责任编辑/王联合 谢同君

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
上海浦东东北联印刷厂

开本 787×960 1/16 印张 19 字数 304 千
2016 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

ISBN 978-7-309-12148-3/F·2252
定价:40.00 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 3761 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 4850 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 2346 家（其中 2015 年新注册 1217 家），2015 年保理业务量达到 2000 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 韩家平
中国服务贸易协会商业保理专委会常务副主任兼秘书长

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重要任务。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
国核商业保理股份有限公司董事长

时运福

2015 年 10 月 23 日于上海

前言 | PREFACE

2009—2013 年我国保理总量的年均增长达到了 54%，2013 年市场规模为 3 781 亿欧元。2005 年，我国保理规模只占全球份额的 0.57%，2013 年则达到 16.95%。并且，2011 年我国已超越英国成为全球最大的保理国。从保理业务的类型来看，银行保理业务仍占绝对主导的优势地位，商业保理还处于发展的原始阶段。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）；而根据《2014 中国商业保理行业发展报告》预计，到 2015 年底商业保理业务量将达到 1 600 亿元。可见，商业保理在我国方兴未艾，未来必将在更广阔的空间中蓬勃发展。

面对商业保理这一正待深入开发的新蓝海，以及伴随商务部的全力推进，商业保理公司呈井喷式发展趋势，2014 年总计新设立了 845 家商业保理公司和 91 家分公司，新注册法人公司数量是 2013 年的 4.23 倍，2012 年的 19.2 倍，2011 年的 44.5 倍，2010 年的 76.8 倍，使得商业保理公司总数突破了 1 100 家。然而在此热火朝天的景象中，我们也观察到有关商业保理的理论研究、适宜课堂教学的教材与著作却明显逊色，到目前为止，也鲜有系统全面概述商业保理的教材。这在一定程度上势必会局限人们对商业保理的认知，影响其业务的推进和人才的储备。正是基于这样的考虑，我们着手编写此教材。

本书共十一章，涉及保理的基本概念、法律议题、风险管理等多方面的内容，分别为：第一章保理的起源与发展沿革，第二章保理的基本概念，第三章保理的行业协会及经营主体，第四章保理的法律议题，第五章保理客户的选择与营销策略，第六章保理的风险与管理，第七章保理运营的管理，第八章保理商融资与流动性管理，第九章国际双保理业务的办理，第十章保理与其他相关产品的比较，第十一章我国保理业发展现状与未来趋势。全书注重商业保理基本概念、基础

知识,同时,引经据典,并联系实际操作中的行为规范与管理办法,以增强理解。

作为上海立信会计金融学院国际经贸学院首度开发的国际商务专业商业保理系列教材之一,项目得到上海立信会计金融学院获得的中央财政专项资助。本书由孔炯炯、张乐乐和曹磊担任主编,共同设计、策划和组织。张乐乐女士拥有丰富的保理业务实战经验,曾任职于大型国内商业银行、国内知名产业集团下设保理公司等保理专业部门。基于她扎实的理论基础和实战能力,张女士负责全书编写并对文中内容把关。孔炯炯按照教材撰写规范提出修改意见,并负责前言、附录、统稿等工作。曹磊负责修订、审校等工作。同时,王莹娜女士在资料搜集、教材编写过程中提供大量帮助,在此特别感谢!

本书在编写过程中,尤其是在教材立项阶段得到了上海立信会计金融学院陈晶莹教授、刘玉平教授、陈霜华教授等专家学者的指导和帮助,教材的出版还得到复旦大学出版社的大力支持,在此一并表示衷心的感谢!

最后,本书作为首次合作开发商业保理领域教材尝试性的成果,囿于作者的学术水平,加上时间仓促,书中错漏和不妥之处在所难免,敬请专家、同行和广大读者不吝批评指正,以待再版时及时更正和完善。

孔炯炯

目录 | CONTENTS

第一章 保理的起源与发展沿革	1
第一节 保理的起源	1
第二节 保理在全球的发展沿革	2
第三节 保理在我国的发展沿革	6
复习思考题	9
第二章 保理的基本概述	10
第一节 保理的定義	10
第二节 保理常用名词解释	13
第三节 保理的功能	18
第四节 保理的种类	22
第五节 保理的基本操作流程	27
第六节 保理的收费结构	32
第七节 保理的特性	33
复习思考题	35
第三章 保理的行业组织及经营主体	37
第一节 国际保理组织	37
第二节 我国保理组织	40
第三节 银行保理与商业保理	45
复习思考题	50

第四章 保理的法律议题	51
第一节 保理的法律体系	51
第二节 我国与保理相关的法律规范	54
第三节 保理业务各方主体的法律关系	62
第四节 办理业务应注意的法律问题	65
复习思考题	68
第五章 保理客户的选择与营销策略	69
第一节 保理的市场定位	69
第二节 保理的产品定位	76
第三节 保理的营销渠道	80
复习思考题	81
第六章 保理的风险与管理	83
第一节 保理的主要风险与分析	83
第二节 保理风险的防范与管理	90
复习思考题	94
第七章 保理运营的管理	96
第一节 人力资源的管理	96
第二节 科技系统的建设	100
第三节 应收账款的管理	101
第四节 商业纠纷的处理	105
复习思考题	108
第八章 保理商融资与流动性管理	109
第一节 保理商融资的必要性	109
第二节 保理商融资的模式	110
第三节 保理商流动性管理的重要性	114
第四节 保理商流动性管理的内容	114
复习思考题	116

第九章 国际双保理业务的办理	117
第一节 国际保理组织的加入	117
第二节 保理商互保协议	119
第三节 国际保理仲裁规则	120
第四节 国际保理通用规则	121
第五节 国际保理电子数据交互平台	123
第六节 合作保理商的评估与选择	124
复习思考题	126
第十章 保理与其他相关产品的比较	128
第一节 保理与信用证的比较	128
第二节 保理与福费廷的比较	131
第三节 保理与应收账款质押融资的比较	135
第四节 保理与商业发票贴现的比较	138
第五节 保理和信用保险的比较	139
第六节 保理与坏账催收的比较	143
复习思考题	145
第十一章 我国保理发展现状与未来趋势	146
第一节 我国保理现状的特点	146
第二节 我国保理发展存在的主要问题	151
第三节 我国保理发展的未来趋势	153
复习思考题	156
附录	157
附录一：商务部关于商业保理试点有关工作的通知	157
附录二：国际统一私法协会《国际保理公约》	159
附录三：国际保理商联合会《国际保理通用规则》	169
附录四：商业银行保理业务管理暂行办法	193
附录五：天津市商业保理业试点管理办法	199
附录六：上海市商业保理试点暂行管理办法	203