

商业保理

发展指南

张燕玲◎主编



中国金融出版社

商业保理

发展指南

张燕玲◎主编



中国金融出版社

责任编辑：董 飞

责任校对：刘 明

责任印制：程 颖

图书在版编目 (CIP) 数据

商业保理发展指南 (Shangye Baoli Fazhan Zhinan) / 张燕玲主编. — 北京: 中国金融出版社, 2017. 6

ISBN 978 - 7 - 5049 - 9011 - 2

I. ①商… II. ①张… III. ①商业银行—商业服务—中国—指南
IV. ①F832. 33 - 62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 101086 号

出版

发行

中国金融出版社

社址 北京市丰台区益泽路 2 号

市场开发部 (010)63266347, 63805472, 63439533 (传真)

网上书店 <http://www.chinafph.com>

(010)63286832, 63365686 (传真)

读者服务部 (010)66070833, 62568380

邮编 100071

经销 新华书店

印刷 保利达印务有限公司

尺寸 170 毫米 × 230 毫米

印张 17

字数 186 千

版次 2017 年 6 月第 1 版

印次 2017 年 6 月第 1 次印刷

定价 58.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 9011 - 2

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010) 63263947

序一

1980年，国际保理商联合会即在中国开始宣传有关保理业务对于中小企业另辟渠道获得营运资金融资的有利之处。中国银行于1993年加入国际保理商联合会，是中国首家会员单位，也是中国保理市场发展过程中最主要的推动者，中国交通银行于次年加入。在中国，从国家层级到地方层级召开了诸多会议，保理作为一种低风险融资方式被广为推介。在之后的20多年中，许多大型国有银行、区域性银行、地方性银行及商业保理公司跟随中国银行加入国际保理商联合会，共同努力、锲而不舍地支持保理业务的发展。这一努力获得了中国银行业协会的支持，2006年，在中国银行业协会的支持下，国际保理商联合会中国各会员单位还创建了中国保理商协会，团结了所有办理保理业务的国有及股份制商业银行，在中国推动必要的司法改革，提高产品接受度，促进行业推广。综上，中国的应收账款融资对此期间全球贸易持续健康发展发挥了重要的作用。

2000年，国际保理商联合会在中国仅有两家会员单位，占全

球会员总数不到 1%，中国保理市场业务量只有 2 亿多欧元，而全球保理市场总额为 6410 亿欧元，中国的占比不到 0.03%，占当年中国国内生产总值不到 0.1%。截至 2015 年底，国际保理商联合会在中国有近 50 家会员单位，占全球会员总数的 12%，中国保理市场业务量达 3500 亿欧元，约占全球保理市场总额 2.37 万亿欧元的 15%，占当年中国国内生产总值的 3%。中国成为全球第二大保理市场，仅次于英国。在中国，通过在国际或国内赊销贸易中获得发票融资的保理业务已经被接受为一种稳定的融资渠道，并支持了不计其数的中小型或大中型企业的持续发展壮大。可以说，中国的保理商为真实的贸易进行融资，直接映照了中国的实体经济情况。

鉴于此，作为引领并推动中国保理业务及应收账款融资发展的先行者及领路人，中国银行原副行长张燕玲女士及贸易金融部副总经理姜煦先生希望以此记录他们的真知灼见以及中国保理跨越式发展的历程。他们希望讲述保理在中国如何从一个鲜为人知的概念发展为重要的金融产品的故事。事实上，过去的 15 年，恰逢中国保理及应收账款融资业务高速发展的阶段，我相信多年以后这将被视为保理行业的黄金年代。在张燕玲女士、姜煦先生以及其他中国保理业务的先行者与国际保理商联合会共同努力下，中国保理业务在过去 15 年取得了前所未有的发展，值得我们所有人的尊重与敬佩。因此，国际保理商联合会很高兴地将这一全面且权威性的中国金融历史参考书作为 200 年保理发展历史中的另

一重要基石。

我们注意到，与国际金融危机后由中国领头的两位数经济增长率相比，目前应收账款融资业务量的增速显著放缓。这部分是源于全球经济放缓带来的全球贸易下滑、大宗商品价格不振，以及外汇市场波动、发达市场零售价格及市场需求低迷带来的该地区企业的大额采购意愿下降。大宗商品价格的下降也影响了交易额，导致发票金额下降，不过2016年以来，石油及一些其他大宗商品价格下降趋势已有所放缓。尽管如此，随着更多的金融机构在恶化的财务表现中挣扎，经济增速放缓已导致融资的收缩，中小企业受到的影响尤甚。

尽管如此，随着越来越多银行及商业保理公司的加入，中国保理业务的转机已悄然发芽，对保理的兴趣正在中国复苏。回顾过去因此显得非常重要。本书真实地再现了中国保理产品走向黄金年代的重要历史事件，并记录了先行者们对中国保理事业作出的重要贡献。

Peter Mulroy

国际保理商联合会秘书长

Preface one

In 1980, FCI took its first steps in developing awareness in China about the benefits of factoring as an alternative source of working capital financing for Small to Medium Sized Enterprises (SMEs) . Bank of China was a principal supporter of its early evolution and became the first member of FCI in 1993, followed in the next year by Bank of Communication. Numerous meetings took place at the State and Local level, delivering the message that factoring is a low risk form of finance. Over the course of the next 20 years, a number of state, regional and local banks and privately held commercial factors would follow the lead of Bank of China, join FCI and support the growth of factoring through hard work and perseverance. This effort was supported by the China Banking Association, and in 2006 together with all of the FCI members in China at the time created the Factors Association of China, bringing together all of the state and privately held commercial banks offering a factoring service to unite under one association, to bring needed legal

reform, product acceptance, and industry promotion to China. In summary, the receivables finance industry in China during this period played an important role in the continued health and eventual growth in global trade.

Back in 2000, FCI had only two members in China, representing less than 1% of the membership, and the market generated a little over EUR 200 Million in factored volume, less than 0.03% of the global factoring market of EUR 641 Billion, and representing less than 0.1% of the total GDP in China back then. Today, FCI has nearly 50 members in China, accounting for 12% of the global membership, and generated over EUR 350 Billion in total factored volume in 2015, nearly 15% of the global factoring market of EUR 2.37 Trillion, and representing 3% of the China GDP. And China is the second largest factoring market in the world behind the United Kingdom. Factoring has been accepted in China as a stable financing alternative and has supported the growth of numerous SMEs and mid to large corporates, by financing invoices, raised through both domestic and international trade on open account credit terms to support their continued growth. You can say that factoring companies in China are a direct mirror of the real economy as it finances real trade!

It is in this vein that Madame ZHANG, previous Vice Chairman, Bank of China and Mr. Jiang XU Deputy General Manager, Bank of

China Trade Finance Division, the original pioneers who led the growth of factoring and receivables finance in mainland China and beyond, wanted to preserve their insights and record their impressions of this tremendous period of growth for the industry. And they wanted to tell their story of how this little – understood concept called factoring became a financial powerhouse in China today. In fact, the passage of these past 15 years has only underscored the significant growth of factoring and receivables finance in China to what many in the future I believe will be viewed as a golden age for our industry. They and a number of other early pioneers in China, together with FCI deserve our respect and admiration for their ambitious work, which followed 15 years of unprecedented growth. As a result, FCI is delighted to inaugurate this comprehensive and authoritative reference of financial history in China as yet another major cornerstone in the 200 year running history of the factoring story.

Today, we are certainly witnessing much slower activity in receivables finance volumes, compared to the double – digit growth experience in the years after the financial crisis, led by China. This is due in part to the economic slowdown, resulting in a softening of global trade, stagnant commodity prices and a volatile foreign exchange environment, resulting in companies in the region being more reluctant to purchase in larger quantities stemming from the decline in retail sales in the region

and a lower demand in developed markets. The drop in commodity prices has also impacted volume, resulting in reduced valuation of invoices, however we have seen a reprieve in oil prices and other commodities this year. Nonetheless, the slowing economy has also resulted in a contraction in financing, which has particularly affected SMEs, as more financial institutions struggle with deteriorating financial performance within their portfolios.

Nevertheless, the seeds of change continue to sprout in China, as more and more banks and commercial factoring companies enter the industry. There is a renewed excitement in China for the service. Hence, it is important to reflect back on where everything started. This work accurately captures the historic events that have led to this golden era, and to acknowledge those pioneers' significant contributions to the industry in China.

Peter Mulroy
Secretary General, FCI

序二

美国的保理行业已经发展了 100 多年，从最初在欧洲国际贸易中为买卖双方提供经纪服务和仓储管理服务，到后来提供应收账款和存货的质押融资服务，逐渐演变成为当今的保理行业，保理业经历了从简单到复杂、从幼稚到成熟的过程。据国际保理商联合会的统计，2015 年美国的保理业务包括国内保理和国际保理在内总计约 1037 亿美元；而同年，中国的保理业务总计金额达到 3858 亿美元。中国的保理行业大约发端于 20 世纪 80 年代，也就是说中国保理业用 30 多年的时间，超越了美国用 100 多年时间所达到的业务量。在中国保理行业高速发展的今天，该项业务急需严谨的规范和指引，《商业保理发展指南》一书的出版可谓恰逢其时。该书荟萃了专业人士观点，从保理的历史起源到发展现状、从相关概念到管理实务操作、从国际惯例到国内法律法规、从理论讲解到案例分析，内容丰富、数据翔实，这是一部中国保理的教科书。

作为金融产业的一个成熟的业务，美国保理行业所处的商业

环境中完善的法律制度和丰富的周边服务。保理行业的发展带动企业诚信和信用体系的建立和完善。信用体系是一个社会网络，它带动了专业的法律顾问、会计师、审计师行业以及信用评级和其他服务业的发展。保理同业有自己的宣传平台，例如杂志、月刊；保理有自己的同业协会，在推动立法、扩大和营销保理、推广职业教育和专业教育方面都起到了重要作用。保理商的数量也逐年增加并在 2000 年后达到了市场饱和，现有 500 家左右。对保理业务的需求来自美国国内贸易的标准惯例赊销方式。在这个环境里，企业重视诚信和信用管理，通常有专职人员或是一个团队来负责审核买家的资信，以确保他们的付款能力，这是保理商提供的基本服务功能之一，显示了保理业务的市场需求。

中国的经济发展和金融业的改革创新，带动了市场对保理业务的需求。保理业务与银行贷款业务形成互补。保理产品具有极大的灵活性，它既适用于制造业企业也适用于服务业企业，既适用于大型企业也适用于小微企业。不同类型的企业，应收账款是不同的。保理商运用保理的四大功能的搭配组合，从为企业提供融资服务、应收账款管理服务、应收账款催收服务、信用担保服务中选择一项或多项做成企业满意的金融解决方案。综合金融服务功能是保理的最大亮点。在全球经济增长放缓的大环境下，企业信用风险加大，对保理的需求特别是坏账担保的需求是上升的，中国保理行业特别是商业保理的前景是广阔的，是具有持续发展的潜力的，如能借鉴国际经验和教训少走弯路则是有重大现实意

义的。

中国的保理业特别是国内保理在过去的十几年来，经历了高速的发展，有很多行业内的工作要细分，人才培养要加强，信用环境有待随着社会发展和教育进步逐渐形成和完善。本书作者有深厚的理论基础和扎实的实务经验，为保理的同业和监管机构提供了资料参考和业务指引。我在美国保理行业工作期间，同多国在国际保理方面合作了近 20 年，目睹了在原中国银行副行长张燕玲的领导和具体指导下，中国银行积极尝试新的业务品种，作为国内最早开办国际保理业务的银行之一，保理业务迅速增长并得到可喜的进展，业务量领军中国保理同业多年，同时位列国际保理同业前茅。相信本书作为中国保理的教科书以及该项业务的工具书出版，必定会促进保理业务更为广泛的普及和推广，使保理业更好地服务于中国经济的高速发展。

朱春蕙 (Joy Zhu)

**国际保理商联合会执行委员会委员
CIT 商业服务公司国际部总经理**

序三

张燕玲副行长是我国著名的国际贸易结算专家，在国际上有着很大的影响力，也是我非常尊敬的一位学者和长辈。我与张燕玲副行长因为保理结缘于20世纪90年代初，至今已是相识20余年的故交。彼时，我是一位刚到外经贸部计算中心（现商务部研究院）工作不久的年轻人，主要帮助中外企业开展客户征信、欠款催收和保理业务咨询等工作。由于我国外贸企业对信用管理不熟悉，当时我国在海外已累计有1000多亿美元应收账款无法收回。为提高我国企业的信用管理水平，我们计划编写我国第一本《国际商务信用风险管理指南》，为此专门找到了张副行长，希望她作为中国银行国际贸易结算方面的顶级专家为我们供稿。

当时在中国银行负责外贸结算业务的张副行长对我们这些年轻人非常热情，不仅为我们提供了高质量的稿件，而且在后来的工作中一直给予我们指导和帮助。张燕玲副行长高尚的人品、深厚的专业知识、精干的业务能力和平易近人的工作作风，给我们留下了非常深刻的印象。此后，我本人一直从事企业信用风险管

理（尤其是保理业务）、社会信用体系建设等方面的研究和咨询工作，曾参与完成了商务部关于开展商业保理试点工作的课题研究，并因此与张燕玲副行长有了更多的交集。2012年下半年，商务部正式在全国部分省市开展了商业保理试点工作，商业保理在我国得以迅猛发展，并对我国金融、实体行业都产生了不可小觑的影响。张燕玲副行长抱着对保理行业的满腔热情，从中国银行退下来之后继续致力于保理研究工作，我作为商业保理专业委员会常务副主任兼秘书长，看到她对保理行业的全心投入和无私奉献，感到无比敬佩。所以当张燕玲副行长邀请我为本书作序时，我既感到万分荣幸，又有一种义不容辞的情怀。

保理是供应链金融领域的主要业务之一，其特点是依托于供应链核心企业的信用，为中小企业提供贸易融资和风险管理服务。国际经验表明，保理业务基于真实贸易背景，是最适合成长型中小企业的贸易融资工具，具有逆经济周期增长的特点，代表了贸易融资的发展方向。2015年全球保理业务规模为2.37万亿欧元，部分发达国家保理业务量可占到其GDP的15%左右。

我国是全球货物贸易大国和全球制造业中心，产业配套集中度高，拥有数以千万计的中小企业，特别适合商业保理行业发展。2012年下半年以来，商务部陆续在部分省市开展了商业保理试点工作，取得了显著效果。注册企业数量、保理业务量等指标连续三年保持成倍增长。截至2016年上半年，我国已累计注册保理公司近4000家，较2015年底增长了60%；完成保理业务量约2000

多亿元人民币，相当于 2015 年全年的业务量。预计到 2016 年年底，全国累计将有 5000 家保理公司注册，业务量将达到 4000 亿元人民币，均较 2015 年增长 100%，服务的中小企业将达到 20 万户。

随着国家“大力发展应收账款融资”等配套政策的落实，保理行业发展前景光明。预计到 2020 年，全国商业保理业务量将达到万亿级规模，成为重要的应收账款融资和风险管理工具之一。必将对推动供给侧结构性改革、缓解中小企业融资难融资贵，促进经济转型和稳增长作出应有的贡献。

尽管我国商业保理行业发展迅猛、前景光明，但仍存在市场认知度不高、各地监管政策不统一、财税外汇政策不配套、产品创新过度、融资渠道受限、风险控制难度大、人才匮乏等一系列问题，亟须官产学研等各方面加强研究、形成合力，共同推动我国商业保理持续健康发展。

本书凝聚了张燕玲副行长及其研究团队的大量心血，具有很高的参考价值。特别是书中对国际惯例 GRIF 的解读、对各种保理产品的点评都出自资深专家之手，值得业内人士品读反思。希望本书的出版，能帮助业内外人士对保理的发展现状、保理的实质、保理的业务模式等有一个快速的了解，能够引起大家对保理市场乱象的反思并通过行动上的自律自清共同促进保理行业的规范有序发展，也希望本书的出版，能激发更多的有识之士加入到我们的保理行业中来，不管是从事保理的研究工作，还是投入到

实务当中去，因为保理是一个前景广阔、潜力无限的行业。

最后，对张燕玲女士为我国保理行业作出的贡献，再次致以由衷的敬意和感谢！

韩家平

商务部国际贸易经济合作研究院信用研究所所长
中国服务贸易协会商业保理专业委员会常务副主任、秘书长
中国国际经济合作学会供应链金融委员会主任