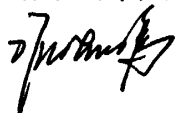


学位论文原创性声明

本人郑重声明：所呈交的学位论文，是本人在导师的指导下，独立进行研究工作所取得的成果。除文中已经注明引用的内容外，本论文不包含任何其他个人或集体已经发表或撰写过的作品成果。对本文的研究作出重要贡献的个人和集体，均已在文中以明确方式标明。本人完全意识到本声明的法律结果由本人承担。

学位论文作者签名：

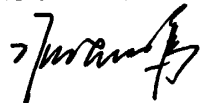


日期：2009年5月31日

学位论文使用授权声明

本人完全了解中山大学有关保留、使用学位论文的规定，即：学校有权保留学位论文并向国家主管部门或其指定机构送交论文的电子版和纸质版，有权将学位论文用于非赢利目的的少量复制并允许论文进入学校图书馆、院系资料室被查阅，有权将学位论文的内容编入有关数据库进行检索，可以采用复印、缩印或其他方法保存学位论文。

学位论文作者签名：



导师签名：



日期：2009年5月31日

中国保理业发展浅议及保理业务风险防范

专业：工商管理硕士

硕士生：冯大鹏

指导教师：陈珠明副教授

摘 要

保理是近年来在中国获得迅速发展的一项综合性金融产品。它以赊销结算方式为基础，提供包括信用风险担保、应收账款回收、销售分户账管理和贸易融资等多项金融服务。本文首先叙述了保理业务的定义、起源和发展，使读者可以对保理业务有一个整体的概念性认识。之后通过 SWOT 分析法对保理业务在中国的发展情况进行了分析，说明虽然保理是一种极具优势的适应市场需要的金融产品，但在中国的发展还存在很多问题。进而提出解决这些问题，促进保理业务发展的各种措施和建议。与此同时，本文还提出风险控制对于保理业务发展的重要性。应用全面信用管理理论和客户关系管理理论对保理业务的风险控制进行了详细分析，提出了控制风险的措施和方法。最后，应用 M 集团保理业务案例对保理业务的流程、风险控制等进行解读。

关键词：保理，发展，风险防范

Factoring: Development in China and Risk Control

Major: Master of Business and Administration

Name: Feng Da peng

Supervisor: Chen Zhu ming

ABSTRACT

Factoring is a comparatively new financial product in the Chinese financial market, which is now developing very fast in recent years. Factoring, based on Open Account trading terms, provides multi-functional services including Credit Cover, Collection of outstanding invoices, Accounts receivable (A/R) administration, Financing the seller, etc.

General knowledge on Factoring is shown at first by the concept, origination and development of Factoring. Then the development of Factoring in China is analyzed by SWOT module, stating that there are certain problems during the development although Factoring is supposed to be suitable to the financial market and the clients. Next on, several solutions and suggestions are raised in order to solve the problems as well as to stimulate the Factoring in China. At the same time, risk control is also a very important part in Factoring. The detailed analysis of the whole risk control procedure is implemented in the third part by adopting the Comprehensive Credit Management Theory and Client Relationship Management Theory. At last, an example of Factoring process of M Group shows the procedure and risk control management, following by the final conclusion.

Key words: Factoring, Development, Risk Control

目 录

摘 要	I
ABSTRACT	II
目 录	III
第 1 章 保理业务概述	1
1.1 保理业务的定义	1
1.2 保理业务的起源	4
1.3 保理业务的发展	5
第 2 章 中国保理业务的发展	9
2.1 Strengths – 保理业务在中国发展的优势分析	9
2.2 Weaknesses – 保理业务在中国发展的劣势分析	12
2.3 Opportunities – 保理业务在中国的发展机会	14
2.4 Threats – 保理业务在中国面临的竞争	18
2.5 我国保理业务发展的策略	19
第 3 章 保理业务风险防范	24
3.1 保理业务流程简介	24
3.2 全程信用管理理论简介	26
3.3 应用全程信用管理理论防范保理业务风险	27
第 4 章 案例分析	42
4.1 案例背景材料	42
4.2 案例综合分析	45
4.3 案例评述	50
第 5 章 总结	54
参考文献	57
后 记	58

图表目录

图目录

图 1-1	2007 年各大洲保理业务份额对比图	7
图 2-1	保理业务与传统银行产品功能对比图.....	9
图 2-2	2001 年-2007 年两岸三地保理业务总量对比图	17
图 3-1	国际标准双保理业务流程图	24
图 3-2	全程信用管理涉及的关键业务	26
图 3-3	全面信用管理在保理业务中的应用	27
图 3-4	某银行 CRM 系统框架图	31
图 4-1	M 集团企业架构图	43

表目录

表 1-1	2001 年-2007 年全球保理分类业务量统计表.....	6
表 1-2	2001 年-2007 年洲际保理业务量统计表	7
表 2-1	中国大陆地区国际保理商协会会员名录.....	15
表 2-2	中国香港、中国台湾地区国际保理商协会会员名录	16
表 2-3	2001 年-2007 年两岸三地保理业务总量表	16
表 2-4	2002 年-2006 年主要经济数据表.....	17
表 2-5	保理与其他付款方式比较.....	18
表 2-6	出口保理与出口信用保险比较	19
表 3-1	客户信息可信度对比表.....	32
表 3-2	客户信用等级测评表	34
表 3-3	信用额度安排建议表	35
表 4-1	M 集团 2007 年度资产负债简表.....	44
表 4-2	M 集团 2007 年度利润简表	44
表 4-3	M 集团 2007 年度现金流量简表.....	45
表 4-4	M 集团信用等级测评表	48
表 4-5	风险防范措施评价表	53
表 5-1	2008 年世界各国 GDP 排名 (前 10 名)	55

第1章 保理业务概述

本章主要对保理业务进行简要介绍,说明什么是保理、它是如何产生和发展起来的、以及保理业务的特点和主要功能,使读者对于保理业务有一个概括性的认识。

1.1 保理业务的定义

1.1.1 保理业务的定义

保理的定義有很多版本,簡明牛津詞典將其定義為:“.....Buying at a discount the debts owed to another in order to profit by collecting them.....”,意為:從他人手中以較低的价格買入債權并通過對這些債權的回收獲利的行為。這一定義反映了保理業務產生伊始的部分功能和效果,但是過於簡單和籠統,不能反映保理業務尤其是現代保理業務的實質。

對於保理比較權威和全面的定義應屬國際統一私法協會(International Institute for the Unification of Private Law)所制定的《國際保理公約》(UNIDROIT Convention on International Factoring)中的相關論述^[1]:

“根據本公約,‘保理合同’系指在一方當事人(供應商)與另一方當事人(保理商)之間所訂立的合同,根據該合同:

A. 供應商可以或將要向保理商轉讓有供應商與其客戶(債務人)訂立的貨物銷售合同所產生的應收賬款,但主要供債務人個人、家人或家庭使用的貨物銷售所產生的應收賬款除外。

B. 保理商應至少履行兩項下述職能:

- (1) 為供應商融通資金,包括貸款和預付款;
- (2) 管理與應收賬款有關的賬戶(銷售分戶賬);
- (3) 代收應收賬款;
- (4) 對債務人的拖欠提供壞賬擔保。

C.应收账款转让的通知应送交债务人。”^①

这一论述并没有直接对保理业务进行定义，而是通过对保理合同的规定指出了保理业务的特点和功能。

类似的，国际保理商协会（Factors Chain International）《国际保理通则》（General Rules for International Factoring, GRIF）中规定^[2]：

“保理协议意指供应商与保理商间存在的一种契约关系，根据该契约，供应商可能或将要应收账款（本规则中亦称为“账款”，该词视上下文不同，有时亦指应收账款的部分）转让给保理商，其目的可能为获取融资，或为获得保理商提供的下述服务中的至少一种：

（1）分户账管理；

（2）账款催收；

（3）坏账担保。”^②

我国自上世纪 80 年代末开展保理业务以来，一直没有统一的定义，各银行在国际保理业务上都有自己的定义，虽然表述各不相同，但实质基本一致。2003 年，国家外汇管理局发布了《关于出口保付代理业务项下收汇核销管理有关问题的通知》（汇发（2003）79 号），给出了目前我国保理业务的官方定义：

“出口保付代理业务系指外汇指定银行（出口保理商）为出口单位（出口商）的短期信用销售提供应收账款管理与信用风险控制、收账服务与坏账担保以及贸易融资等至少两项的综合性结算、融资服务的业务。”^③

综合来看，保理业务系指：在采用赊销（O/A）、承兑交单（D/A）等信用方式进行结算的国际贸易中，由保理商（可能包括进口保理商和出口保理商）在应收账款债权转让基础上提供的包括销售分户账管理、应收账款的催收、信用风险控制与坏账担保以及贸易融资等在内的综合性金融服务。

1.1.2 保理业务的分类

根据不同的标准，保理业务可以分成不同的种类：

^① 《国际保理公约》第 1 条第 2 款。

^② 《国际保理统一规则》第 1 条。

^③ 可查阅国家外汇管理局网站：<http://www.safe.gov.cn>。

按照当事人所处地域划分：买卖双方处于同一国家，称为国内保理；买卖双方处于不同国家（地区），称为国际保理。

根据保理商的数量划分：仅有一个保理商，同时为买卖双方提供保理服务的，称为单保理；有两个保理商，分别为买卖双方提供服务的，称为双保理；双保理是目前国际上普遍采用的保理业务操作模式。

按照是否有追索权划分：在应收账款转让时，保理商在扣除手续费和融资利息后，无追索权的向出口商付款，仅靠对未来应收账款的回收保障自身利益，称为买断型保理；反之，称为非买断型保理。

按照是否向出口商提供融资划分：保理商对卖方提供融资服务的，称为融资保理；保理商不提供融资、仅承担应收账款管理和坏账担保功能的，称为到期保理。

按照应收账款是否直接付给保理商划分：将应收账款转让的详情通知买方，在应收账款到期时买方直接将款项划给保理商，称为公开型保理；不通知买方应收账款转让信息，买方在应收账款到期时按照合同将款付给出口商，称为隐蔽型保理等。

1.1.3 保理业务的特点和作用

运用保理业务可以增加买卖双方成交机会和交易额，扩大双方的利润。卖方通过采取保理方式，不仅有助于识别客户资信，可以放手成交，而且向买方提供了具有最吸引力的付款条件，因此能够提高产品在国际国内市场上的竞争能力，从而极易获得定单，增加交易额，扩大利润。对买方来说，由于采用 D/A 或 O/A 方式购买商品，从而减少成本和资金积压，加速流动资金的周转，以有限的资本做更多的生意，这样必然扩大买方的购买力和利润总额。

采用保理业务简化了进出口贸易手续，节省时间、费用和成本，提高工作效率。买方不必开立信用证或者银行承兑汇票，也就不需要交纳相应的费用和保证金；收到货运单据即可提货，从而简化进口手续，节省时间、费用和成本；还能根据市场多变的需要，随时从卖方购得适销产品并投入市场。与此同时，卖方也省去催证、审证、改证等一系列单证手续，收取货款不受信用证条款的约束，更不会因单证不符而出现买方拒付的现象。由于保理业务使出口收汇有

保证，从而也可以避免因买方延期付款而蒙受损失和买方倒闭而产生的坏账。

保理业务还能有效地解决国际拖欠问题。据有关资料统计，我国应收国际帐款已达数十亿美元，这些坏账绝大多数是由于采用了 O/A 或 D/A 结算方式而未采用有效的债权保障方式所造成的。虽然执行合同之前，买方只要投保出口信用险就可以从保险公司获得赔偿，但一则期限长，二则手续繁杂，最重要的是卖方不能得到 100% 的赔偿，仍需要自己承担 20% 左右的损失，因此卖方损失仍然不小。由于保理业务中出现进口方坏账由保理公司承担，从而有效地解决了国际拖欠问题。

对于保理商来说，一笔保理业务的收益不菲，除了可收取担保费和信用评估调查费之外，还可以对企业获得的预付款收取利息，且年利率通常高于银行优惠利率。

1.2 保理业务的起源

“There are many ways of raising cash besides borrowing. One is by selling book debts...”^[3]

——（英）Lord Devlin

“除了借贷以外，还有很多获取现金的方式，比如销售应收账款……”

—— 作者译

通过销售应收账款获得现金的行为与商业行为本身一样古老，一般认为，这种行为即保理业务最早的雏形。它可以追溯到五千年前的巴比伦时代，当时的人们已经会用未偿的应收账款换取现金，这可见于古代巴比伦人、腓尼基人及罗马人之间的贸易中。

17、18 世纪，英美间的纺织品贸易逐渐发展，但是由于通讯及交通的不畅造成买卖双方不能互相信任，于是出现了作为中间人的代理商。最开始，代理商的功能仅限于代表出口商销售货物和处理客户关系。随着代理商资金的日益增加，他们开始以委托销售的货物作为抵押，向出口商提供资金上的支持，并取得佣金。逐渐的，这些早期的保理商发现管理客户关系的服务比代理销售更加有利可图。于是，保理商开始脱离货物销售工作，提供包括管理账目、收取

账款和信用风险担保等业务。这也就是所谓的原始保理 (old-line factoring)。

由于通讯和交通的发展和日益激烈的贸易竞争, 买方要求的支付条件和方式更加苛刻, 出口商需要对异地情况比较熟悉而又具有较强实力的保理商提供账务管理、风险控制、贸易融资等服务。此时, 出口商从保理商的委托人变成了其客户, 向保理商出售债权。保理商也完全摒弃了货物代理销售的功能, 转而提供债务人信用评估并在一定范围内承受债务人信用风险。1889 年, 美国纽约的 Oelbermann, Dommeridh & Company 率先明确宣布放弃传统的货物销售代理和储存功能, 但继续为欧洲出口商提供收购债权和坏账担保等服务。这一事件标志着现代保理业务在美国形成。

20 世纪五十年代, 欧洲大陆的发票贴现市场比较活跃, 由于客户的需要和利益的驱动, 一些金融机构开始提供贸易债权贴现业务。具体的做法是: 贸易商将发票副本及相关单据交给贴现商, 在不通知债务人的前提下, 贸易商保证债务人在发票日后一个具体的期限内付款; 贴现商在扣除一部分发票金额后, 一次性将款项付给贸易商, 然后以手中的发票作为拥有债权的凭证; 贸易商在从债权人处收到货款后, 再将贴现款项还给贴现商^①。然而在实务操作中这种做法对于贴现商来讲可能带来巨大损失。部分明智的贴现商开始在该项业务中增加保障自身利益的条件, 如贸易商必须将全部应收账款进行转让、必须通知债务人相关债务转让信息并将货款直接付给贴现商等。这些创新的做法标志着现代保理业务在欧洲的形成。^[4]

1.3 保理业务的发展

从 20 世纪 60 年代开始, 保理在国际贸易中得到日益广泛的使用。而随着银行大范围的介入保理领域和众多专业保理公司的建立, 保理的内容不断完善, 保理服务有了实质性的进展。

1968 年 11 月, 国际保理商联合会 (Factors Chain International, 简称 FCI) 成立, 总部设在荷兰的阿姆斯特丹, 其目标和宗旨是促进国际保理业务的增长。1969 年, FCI 为了规范国际保理业务的操作, 维护国际保理业务当事人的权益

^① Freddy Salinger, *Factoring Law and Practice*, Sweet & Maxwell, 1995, 第 8 页, 作者译。

和责任，制定和颁布了《国际保理惯例规则》(Code of International Factoring Customs, 简称 Code)。经过历次修订后，2002 年 7 月正式更名为《国际保理通则》(General Rules for International Factoring, 简称 GRIF)。此外，FCI 还制定了《仲裁规则》(Rule of Arbitration)、《保理电子数据交换规则》(edifactoring.com Rules) 等，用以规范 FCI 会员间的双保理业务运作。

1988 年，国际统一私法协会制定和颁布了《国际保理公约》(UNIDROIT Convention on International Factoring)。《国际保理公约》于 1995 年 5 月 1 日生效，是迄今为止世界上唯一一部专门调整国际保理法律关系的国际公约，为国际保理业务提供了一个基本的法律框架。此外，各国的国内法律也有相关条款对于保理业务进行了规范，如美国的《统一商法典》等。

有了国际组织的推动和法律法规的规范，国际保理业务在全世界范围内蓬勃发展起来，下面通过几组图表说明国际保理业务近年来的发展情况。

根据 FCI 提供的数字，1976 年国际保理在全球贸易结算中的份额仅占 23%，到了 2001 年这一数字已经增长到 44%。表 1-1 反映了进入 21 世纪以来全球保理分类业务量统计，从该表可以看出，保理业务尤其是国际保理业务已经进入高速发展时期。2001 年，全球国际保理业务总量仅为 4102 亿欧元，而到了 2007 年，这一数字迅速增长为 14600 亿欧元，年均增长率超过 20%。

表 1-1 2001 年-2007 年全球保理分类业务量统计表

单位：百万欧元								
年度	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2007/2006 环比增长
业务种类								
发票贴现	67,739	74,815	77,516	97,543	160,141	193,829	219,914	13.46%
有追索权保理	60,925	63,830	73,169	89,808	116,626	139,978	168,683	20.51%
无追索权保理	152,738	156,510	177,173	191,467	232,683	247,818	237,585	-4.13%
托收	10,318	15,640	12,836	15,549	13,120	12,604	13,934	10.56%
FCI国内保理总量	291,740	310,796	340,694	394,367	522,569	594,229	640,116	7.72%
出口保理	13,310	14,649	21,606	32,405	42,073	59,302	68,424	15.38%
进口保理	7,853	8,069	8,915	11,160	13,190	14,944	17,416	16.54%
出口发票贴现			8,979	13,997	21,716	24,179	32,430	34.13%
FCI国际保理总量	21,163	22,718	39,500	57,562	76,979	98,425	118,271	20.16%
FCI保理总量	312,902	333,514	380,194	451,929	5,999,548	692,654	758,386	9.49%
全球国内保理总量	644,659	681,281	712,657	791,950	930,061	1,030,598	1,153,131	11.89%
全球国际保理总量	41,023	42,916	47,735	68,265	86,486	103,690	145,996	40.80%
全球保理业务总量	685,682	724,197	760,392	860,215	1,016,547	1,134,288	1,299,127	14.53%

资料来源：FCI 网站 <http://www.factors-chain.com/>。

在国际保理业务迅速发展的同时，我们也清晰地看到，国际保理业务的发展具有严重的不平衡性。在国际保理业务发源的欧美地区，国际保理在整个结算贸易中所占的比重较大。尤其是在欧洲，欧盟内部国家间的进出口业务 80% 都是采用非信用证方式进行结算，并由保理商代收货款。保理业务在 20 世纪 70 年代传入亚洲，并在东亚和东南亚等经济发达国家和地区迅速开展起来，目前亚洲已经成为继欧洲之后的全球第二大保理业务发展区域。表 1-2 反映的是按洲统计的保理业务量，图 1-1 反映的是 2007 年各大洲保理业务占比情况。

表 1-2 2001 年-2007 年洲际保理业务量统计表

		单位：百万欧元						
区域 \ 年度	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
欧洲	468,326	522,851	546,935	612,504	715,486	806,983	929,756	
美洲	127,157	115,301	104,542	110,094	135,630	140,944	150,219	
非洲	5,801	6,203	5,840	7,586	6,237	8,513	10,705	
亚洲	76,078	69,850	89,096	111,614	135,814	149,995	174,667	
大洋洲	8,320	9,992	13,979	18,417	23,380	27,853	33,780	
全球合计	685,682	724,197	760,392	860,215	1,016,547	1,134,288	1,299,127	

资料来源：FCI 网站 <http://www.factors-chain.com/>。

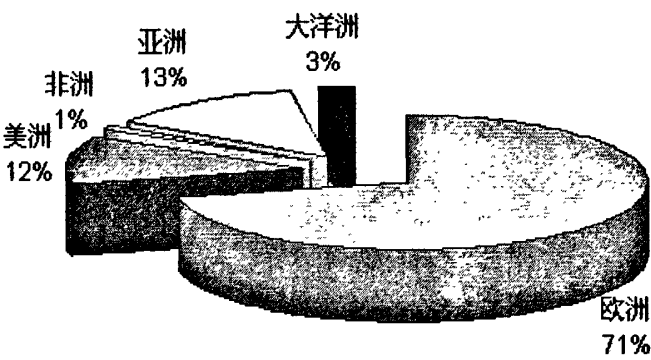


图 1-1 2007 年各大洲保理业务份额对比图

中国保理业务的发展将在第 2 章中进行详细论述。

本章小节：保理业务是基于赊账贸易而产生的包括销售分户账管理、应收账款的催收、信用风险控制与坏账担保以及贸易融资等功能在内的综合性金融服务。保理业务从上世纪中期开始在全世界范围内迅速发展起来，目前已经成为与信用证和出口信用保险并驾齐驱的保障国际贸易债权的最重要的手段。保理业务能够有效降低交易成本、简化结算手续，从而增加贸易机会、扩大业务量，是目前市场上最受欢迎的结算（融资）类金融服务。

第2章 中国保理业务的发展

本章主要对中国保理业务的发展情况进行 SWOT 分析，解读目前保理业务发展中存在的主要问题，提出对策与发展策略。

2.1 Strengths – 保理业务在中国发展的优势分析

如前所述，保理业务是一项综合性金融服务，它的功能主要包括销售分户账管理、应收账款的催收、信用风险控制与坏账担保以及贸易融资等，是其他任何传统金融产品无法全部涵盖的。

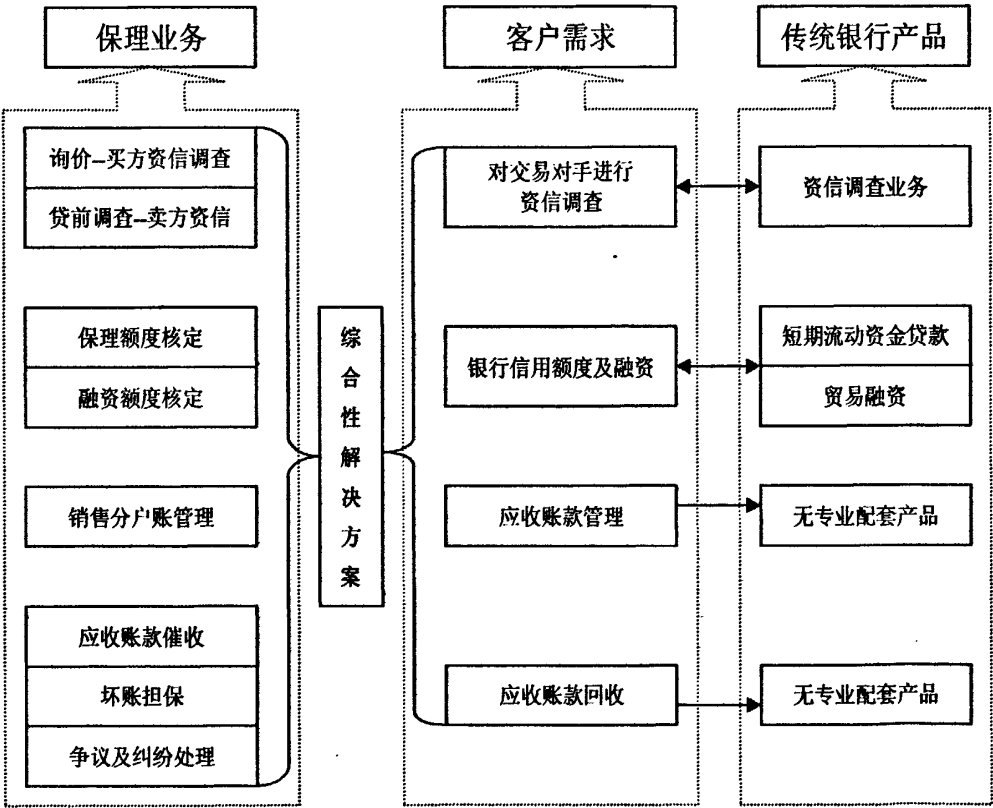


图 2-1 保理业务与传统银行产品功能对比图

由图 2-1 可以看出，客户对于银行等金融机构的主要业务需求包括资信调

查、融资额度安排、应收账款管理和应收账款回收等方面。而保理业务正是可以满足这些需求的综合性金融产品。也正是基于保理业务的综合性，买方、卖方和保理商都可以从保理业务中获益，这也是保理业务最大的优势所在。

2.1.1 保理业务对与卖方（出口商）的益处

首先是保障应收账款债权的实现。能否顺利收回货款永远是卖方关注的首要问题，而由于地域问题、信息对称问题等，卖方有时候不能准确把握买方的资信情况。但是仅仅由于不熟悉等原因就放弃眼前的贸易机会，对于卖方来说是十分可惜的。这时，卖方就可以向保理商提出保理业务申请，由保理商对买方资信情况进行调查，进而对应收账款进行买断，从而有效规避买方信用风险。

其次是有效增加营业额和扩大利润来源。由于担心交易对手的付款问题，卖方往往不敢提供较长期限、较大金额的赊账交易。因为保理业务有效规避了买方信用风险，卖方可以提供较传统的信用证、D/P（付款交单）、D/A（承兑交单）等付款方式更有竞争力的 O/A 付款条件，进而提高竞争力、增加销售额、扩大利润来源。

再次是简化手续和节约成本。如果申请传统的融资产品，银行往往需要很长时间对企业的各类信息进行审核，手续比较复杂。而在保理业务项下，只要进口保理商核定了额度，出口保理商一般都会较快的核定出口保理额度和融资额度。同时，保理业务的利率、费率等较流动资金贷款等也有不同程度的节省。

2.1.2 保理业务对买方（进口商）的益处

一是增加买方付款信用。办理保理业务，保理商会为买方核定一定的保理额度。有了保理商的支持，卖方对与买方的信任程度将大大提高，从而可以获得更好的价格和付款条件，使买方有限的资金获得更大的交易机会、买入更多的货物、加快资金流动、扩大营业额和增加利润。

二是节约成本。采用保理业务进行结算，买方不再需要开立信用证进而支付开证费、承兑费等费用（1.5%-3%，通常为上百甚至几百美元），而只需要支付国内付款或转账手续费（免费或最多几十美元），从而大大节约交易成本。

2.1.3 保理业务对保理商的益处

首先是增强银行竞争力。保理业务将使银行的产品序列更加完整，可以为客户提供更加多元化的应收账款管理和贸易融资方案。同时，国内银行不必在各个国家都有分支机构就可以为客户提供较好的全面金融产品。相信国内银行有了提供保理业务的能力，“爱立信”事件将不会重演。

其次是扩大银行利润。不管是出口保理商还是进口保理商，保理业务的佣金（保理费）、融资利息等都是银行利润的重要来源。而且保理额度的核定通常以年为单位，也可以一定程度上保障这种利润的可持续性。

案例 2-1^①

苏泊尔——一个中国企业的成功故事（2005）

浙江苏泊尔炊具股份有限公司 地处浙江省玉环县大麦屿经济开发区，注册资本 10140 万元，创建于 1994 年 8 月，主要从事压力锅、电饭煲等炊具生产、经营业务。公司以其过硬的产品质量、稳定的安全性能和完善的产品售后服务，市场份额逐年上升，成为中国国内炊具行业当之无愧的第一品牌。同时，公司重视开拓国外市场，产品远销欧美、日本、中东、东南亚等国，出口产品的比重在整个产品序列中不断增加，意味着苏泊尔越来越称为一个出口导向的企业。其在玉环的基地超过 20 万平方米，职工超过 1500 人，就是专门为出口产品生产而建立的。

苏泊尔在国际市场上的成功是来之不易的。激烈的市场竞争、客户对于进口信用证的排斥使苏泊尔意识到再好的产品质量和声誉都要有适应市场的付款条件与之匹配。因此，苏泊尔也制订了具有竞争力的市场营销和销售战略，为海外客户提供赊账交易。但是，苏泊尔必须为此采用各种方式使自己免受交易对手破产的风险。同时，苏泊尔还必须应对应收账款的回收以增加现金流。由此看来，国际保理业务正是一个恰当的解决方案。

苏泊尔在 2002 年首次通过中国银行办理出口保理业务，交易对手是美国进口商。而目前其出口保理业务已经扩大到美国、英国，以及中国香港等国家和地区。其出口保理业务量也由 2002 年时的不足 300 万美元迅速增长到 2004 年

^① 案例来源：国际保理商协会网站，作者译。案例时间：2005 年。

http://www.factors-chain.com/?p=ich&uli=AMGATE_7101-2_1_TICH_L1020295429

超过 2200 万美元并且正在进一步扩大。正如苏泊尔集团创始人和董事长苏增福先生所说：国际保理业务不仅使我们摆脱了坏账风险，还为我们提供了支持未来发展的现金流，使用保理业务是一个十分正确的选择。通过提供赊账交易方式和办理保理业务，苏泊尔的海外交易量在过去两年扩大了近 10 倍。2004 年 8 月 3 日，苏泊尔进行了首次公开发行（IPO）A 股并于 8 月 17 日在深圳交易所上市交易。

在寻求和利用新的国际市场机会的同时，苏泊尔显得对未来充满信心。获得信用保障和各个国家的买方信息意味着我们可以更安全更有效地规划我们的生产和经营战略，苏增福先生苏说，保理使我们比竞争对手超前一步。

2.2 Weaknesses – 保理业务在中国发展的劣势分析

经过逾 20 年的发展，中国的保理业务在质量和数量上都取得了长足的进步，为我国的国民经济的建设和发展做出了重要的贡献。但是不可避免的，在保理业务的迅速发展的同时，还存在这样那样的问题，或多或少的影响了保理业务在中国的发展。目前，我国保理业务中存在的主要问题包括：起步较晚导致业务推广困难；法律缺失导致监管与业务引导困难；人才缺乏导致风险意识淡薄等。

2.2.1 保理业务起步较晚

在发达国家，保理业务经过百年的发展，已经成为一种非常成熟的业务。主要表现在两个方面：一是大多数商业银行都将保理作为一种常规的与正常结算贸易服务配套的金融产品进行销售；而是大多数客户在选择信用方式（例如赊销）进行结算时会主动要求银行提供保理服务保障风险。而在中国，很多银行都将保理业务作为一种新产品进行推广，保理业务在整体银行业务中所占比例较小。大多数客户对保理业务不了解，仅在银行销售人员的引导下选择业务产品，将保理业务仅仅当作一项融资业务而忽略了保理的信用担保、资信调查等重要功能。在这种情况下，全面推广保理业务确实存在一定困难。随着我国国民经济的不断发展，对外对内贸易总量量的不断增加，特别是赊销记账和承

兑交单交易量的增加,如果银行不尽快发展保理业务,从长远来看不仅会使银行的业务发展受到限制,甚至会对我国内外贸数量和整个国民经济造成较大的负面影响。

2.2.2 保理业务发展局限性大

目前,我国的保理业务所指的主要是国际保理业务。在国际保理业务中,出口保理又占了绝大多数。也就是说,保理业务的服务对象主要是从事出口贸易的企业。主要在国内进行贸易的企业几乎不会考虑叙做保理业务,但这并不意味着国内贸易中的应收账款没有风险。事实上,大量国内企业正是由于交易方式不规范、忽略应收账款回收的风险导致企业陷入周转困难。另外,我国保理业务的应用范围主要在货物买卖领域,没有涉及服务贸易。

我国保理业务的规模比较小,业务量不稳定。目前仅有中国银行和汇丰银行的保理业务量较大,能够比较全面的承担保理商的责任和义务。其他银行的保理业务基本处于发展初期,不但规模和业务量比较小,而且主要作为国外保理商的中介,很难全面履行作为出口保理商的权利和义务。

2.2.3 保理业务法律法规不健全

从国际保理业务最早进入中国,已经过去了20多年,但是我国仍然没有建立一套完整规范、符合国情且操作性较强的保理业务规章制度和法律体系。目前尽管我国各家开展保理业务的银行都是国际保理商联合会的成员并接受了《国际保理公约》和《国际保理统一规则》,但由于这个公约和规则是依据西方发达国家的法律、习惯和风俗等制定的,不能直接指导和监督我国保理业务的具体实施,尤其是无法对国内保理业务进行规范。这样会出现一旦发生保理业务下合同纠纷时,监管和司法部门则较难区分作为保理商的银行和客户的责任并维护他们的利益,这种状况明显不利于我国保理业务尤其是国内保理业务的发展。因此,我国当前急需建立指导保理业务顺利发展,并符合我国国情的法律法规,改变目前我国开展该项业务无法可依的现状,以此引导更多的企业开展保理业务,推进这项业务在我国的发展。

2.2.4 保理业务发展的综合环境欠佳

主要表现在两个方面，一是缺乏具备专门知识和经验的保理业务的经营管理人员和营销人员。保理业务的最大特点就是业务的综合性。保理业务不仅为客户提供融资，更能够利用银行网络为企业提供包括结算、信用担保、现金流量管理等多种业务功能。也正因为如此，保理业务的业务流程较长、专业性很强，且涉及到国际贸易、银行、法律、计算机等多个业务领域。因此，要求从事保理业务的人员不仅具备熟练的英语、计算机操作能力，还要有较丰富的国际金融、法律知识，熟悉相关国际惯例、国际贸易交易规则和习惯等。目前，我国较大的商业银行基本上都开办了保理业务，并且逐年安排相关员工参加由国际保理商联合会举办的各项培训。但是，获得保理资格的专业人员大多数都是保理业务的管理和操作人员，大多数一线营销人员尤其是客户经理没有经过专业的保理业务培训。这样将会导致客户无法直接得到专业的业务指导，一来可能造成客户对业务功能和流程认识不足从而影响保理业务的推广与发展，而来可能造成客户对保理业务的风险不够重视引起潜在风险。

二是企业缺乏对保理业务的足够的清晰的认识。我国大多数企业，尤其是中小企业习惯于以传统的信用证方式或汇款方式进行交易，对于保理业务的丰富功能并不了解。一些外贸企业仅仅将保理等同于保险，而不是保障应收账款的工具。更重要的是部分企业在办理了保理后以为万事大吉，并没有集中精力提高产品质量从而导致质量纠纷，最终钱货两空。此外，一些对于保理有一定了解的出口企业将保理当成了获取国外进口商资信情况的手段，在申请了保理业务滞后并不真正办理，严重影响了中国企业和金融机构在保理领域的声誉。

2.3 Opportunities – 保理业务在中国的发展机会

1987年中国银行与德国贴现和贷款公司签署国际保理总协议，标志着国际保理业务正式登陆中国。1992年中国银行加入国际保理商联合会（FCI, Factors Chain International），标志我国国际保理业务进入国际化、规范化发展阶段。

目前，我国大陆地区共有 15 家 FCI 会员（如表 2-1 所示），另外香港和台湾地区分别由 11 和 15 家 FCI 会员（如表 2-2 所示）。

表 2-1 中国大陆地区国际保理商协会会员名录

序号	会员英文名称	会员中文名称
1	Agricultural Bank of China	中国农业银行
2	Bank of China	中国银行
3	Bank of Communications	中国交通银行
4	Bank of Shanghai Co., Ltd.	上海银行
5	China CITIC Bank	中信银行
6	China Construction Bank	中国建设银行
7	China Everbright Bank	中国光大银行
8	China Merchants Bank Co., Limited	招商银行
9	China Minsheng Banking Corporation Limited	中国民生银行
10	HSBC Bank (China) Company Limited	汇丰银行（中国）有限公司
11	Hua Xia Bank Co., Limited	华夏银行
12	Industrial and Commercial Bank of China	中国工商银行
13	Shanghai Pudong Development Bank	上海浦东发展银行
14	Shenzhen Development Bank Co., Ltd	深圳发展银行
15	The Export - Import Bank of China	中国进出口银行

资料来源：FCI 网站 <http://www.factors-chain.com/>。

表 2-2 中国香港、中国台湾地区国际保理商协会会员名录

中国台湾地区	中国香港地区
Bank SinoPac	Bank of China (Hong Kong) Limited
Chang Hwa Commercial Bank, Ltd.	Bank of Communications Co. Ltd. Hong Kong Branch
Chinatrust Commercial Bank	Coface Greater China Finance Ltd.
Far Eastern International Bank	DBS Bank (Hong Kong) Limited
First Commercial Bank	Fortis Commercial Finance Asia Limited
HSBC Factors Taiwan Ltd.	GE Commercial Finance (HK) Limited
Jih Sun International Bank	Hang Seng Bank Limited
Mega International Commercial Bank Co.Ltd.	Industrial & Commercial Bank of China (Asia) Ltd.
Standard Chartered Bank (Taiwan) Limited	Standard Chartered Bank (Hong Kong) Limited
The Hongkong and Shanghai Banking Corp Ltd (Taiwan)	The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Ltd.
Ta Chong Bank Ltd.	UPS Capital HK Limited
Taipei Fubon Commercial Bank Co., Ltd.	
Taishin International Bank	
The Shanghai Commercial and Savings Bank Ltd.	
UPS Capital HK Limited - Taiwan Division	

资料来源：FCI 网站 <http://www.factors-chain.com/>。

我国港台地区经济较为发达，对外经济贸易量很大，国际保理业务开展的较早，发展很好。尤其是台湾地区，保理业务（包括国内保理和国际保理）总量位居世界第八。表 1-5 为 2001 年-2007 年中国大陆、中国香港、中国台湾地区保理业务总量表。

表 2-3 2001 年-2007 年两岸三地保理业务总量表

单位：百万欧元

地区 年度	中国大陆地区	中国香港地区	中国台湾地区
2001	1,234	2,690	4,511
2002	2,077	3,029	7,919
2003	2,640	3,250	16,000
2004	4,315	4,800	23,000
2005	5,830	7,700	36,000
2006	14,300	9,710	40,000
2007	32,976	7,700	42,500

资料来源：FCI 网站 <http://www.factors-chain.com/>。

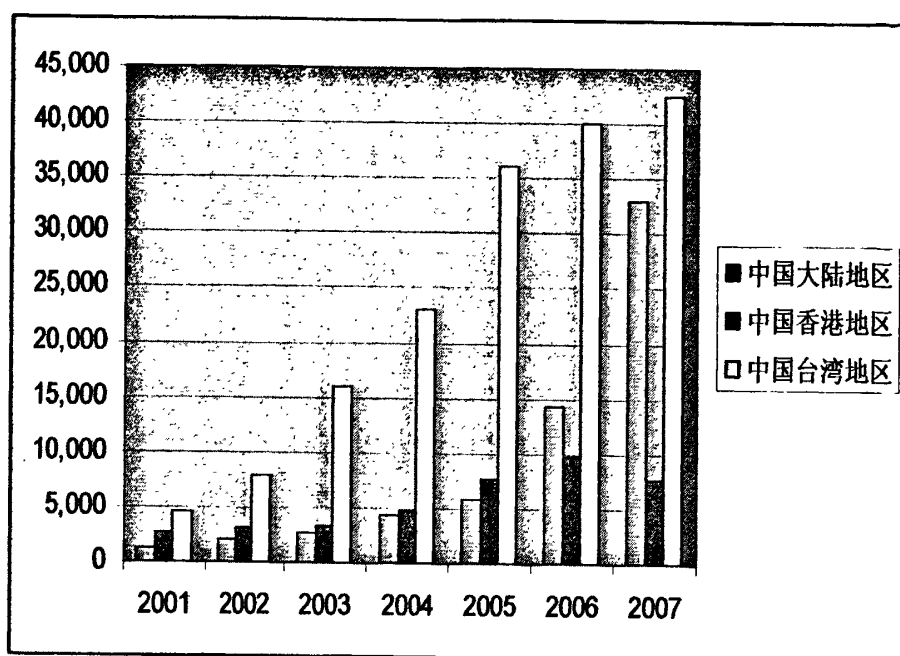


图 2-2 2001 年-2007 年两岸三地保理业务总量对比图

由图 1-2 可以更加直观地看出两岸三地在保理业务方面的差距。可喜的是，随着近几年我国经济贸易的高速发展，保理业务也迅速发展起来，2007 年，我国保理业务总量达到 3298 亿欧元，位居全球第 10 位。可以说，目前中国保理业务已经初具规模。

中国国民经济各个领域的高速发展也直接决定着保理业务在中国发展的巨大市场机会。

表 2-4 2002 年-2006 年主要经济数据表

单位：亿人民币

年度	国内生产总值		社会消费品零售总额		货物进出口总额	
		增速		增速		增速
2002	120332.7		48135.9		51378.2	
2003	135822.8	12.87%	52516.3	9.10%	70483.5	37.19%
2004	159878.3	17.71%	59501.0	13.30%	95539.1	35.55%
2005	183867.9	15.00%	67176.6	12.90%	116921.8	22.38%
2006	210871.0	14.69%	76410.0	13.74%	140971.4	20.57%

数据来源：中华人民共和国国家统计局编《中国统计年鉴 2007》，电子版可见国家统计局网站 <http://www.stats.gov.cn/>。

由表 2-4 可以看出，中国经济在近年来保持着高速增长，尤其是进出口领域，虽然从 2005 年开始增速有所放缓，在 2008 年由于受到世界经济环境影响还可能进一步放缓，但是中国仍然是世界范围内增速最快的市场。标志国内贸易发展的主要指标—社会消费品零售总额的高速增长表明中国国内贸易的繁荣景象。虽然目前国家经济面临巨大挑战，但是国家正在运用各项宏观经济政策拉动内需，应乐观的看到国内贸易发展的良好前景。应该说，中国目前已经具备了全面推广保理业务的市场潜力和客户基础，保理业务已经进入快速发展阶段。

2.4 Threats – 保理业务在中国面临的竞争

虽然保理业务的功能比较完善、市场潜力巨大，但是也面临这激烈的市场竞争。传统银行融资产品中的福费庭业务，新兴银行融资产品中的出口信用保险融资、出口商业发票融资等，都是保理业务的有力竞争对手。另外，由于保理业务基于赊账贸易交易方式的，也会面临着传统结算方式如信用证、托收的挑战。

表 2-5 保理与其他付款方式比较

	FACTORING	D/P	L/C
债权信用风险保障	有	无	有
买方费用	无	有	有
卖方费用	有	有	有
增加营业额	机会很大	一般	机会较小
风险保障	很高	一般	一般

表 2-6 出口保理与出口信用保险比较

	出口保理	出口信用保险
最高信用保障（在批准的额度内）	100%	79-90%
赔偿期限（自应收账款到期日起）	90天	120-150天
进口商资信调查和评估	有	有
信用风险保障	有	有
应收账款管理与催收	有	无
销售分户账管理	有	无
贸易融资	有	无

2.5 我国保理业务发展的策略

保理业务的发展与保理业务中各参与者的发展息息相关。在中国，金融业尤其是银行业的发展对保理业务的发展起着决定性的作用。同时，保理业务的购买者——企业尤其是众多中小企业的成长也对保理的发展影响巨大。要促进保理业务在我国的发展，必须从政策上、法规上、观念上、人才上等诸多方面进行努力，积极促进商业信用体系、保理业务法律体系建设以及促使商业银行自身尽快采取措施为保理业务的开展及进一步发展作好准备同样非常重要。

2.3.1 国家政策支持与引导

任何业务的发展都离不开国家的政策扶持和正确引导。目前，困扰我国出口企业尤其是中小出口企业的重要难题就是应收账款回收。主要原因是在国际贸易中，大多数中小企业很难争取到信用证等对出口商保障较大的结算方式，另有很多企业根本不了解信用证操作方法，因此大量采用预付款+货到付款的结算方式，从而导致应收账款回收风险。保理正是能够有效解决出口商应收账款风险的银行产品。反之而言，叙做保理业务也可以使广大企业大胆使用 O/A 等信用方式进行结算，获得更好的产品价格，扩大业务量、提高企业收益。我国是一个贸易大国，加入 WTO 以后，我国对外贸易份额迅猛增长，要求我国建立与之相适应的，与国际接轨的现金国际结算工具。在这一背景下，单纯依

靠我国的企业自觉转变交易观念，改变传统交易习惯是不能适应这一发展要求的。政府必须出台扶植政策，一方面鼓励出口企业应用保理业务以扩大对外贸易；另一方面，鼓励国有商业银行拓展自己的业务经营范围，放宽业务准入条件和简化业务准入手续，引进利益驱动机制，是出口商、保理商都能在开展保理业务中有利可图，从而变被动发展为主动引导示范。在解决出口贸易中的应收账款回收风险，我国在上世纪 90 年代推出了出口信用保险业务。企业在购买出口信用保险时，通常还可以获得各级政府的补贴。这种方式不仅对出口企业的风险有效进行保障，也对新兴银行产品——出口信用保险融资业务进行了有效推动。事实上，在国际上出口信用保险只是保理的一个分支，保理的覆盖范围和接受程度远远高于出口信用保险。因此，如果国家可以对企业进行充分的引导和教育，并适当的采用补贴等方式推广保理业务，不但可以更加广泛的保障国内国际贸易中卖方的应收账款风险，促进国民经济的发展，更可以使得保理这项在发达国家早已十分成熟的银行产品在中国同样发展壮大。

2.3.2 完善法制环境

除了国家的政策扶持和相关部门的正确引导之外，相对健全完善的法制环境也是保证保理业务顺利发展、保障业务相关方利益的重要条件。如前所述，目前国际上规范保理业务的法律法规主要是国际统一私法协会制定和颁布了《国际保理公约》（UNIDROIT Convention on International Factoring）和国际保理商联合会制定和颁布的《国际保理通则》（General Rules for International Factoring）。虽然目前办理保理业务的金融机构都默认遵守这两项规则，但是对于中国保理市场来讲，这两项规则还远远不够。首先，《国际保理公约》和《国际保理通则》都以英文版本为最终版本且由相关国际组织负责解释，对于中国市场的参与者尤其是广大中小企业来说，完全了解并严格遵守这两部法规不是一件易事。其次，对于保理业务来说，中国国内保理的市场十分巨大，目前仅能以部分法律中有关应收账款转让的条文来进行规范，但是应收账款转让只是保理业务的一个环节，不能全面覆盖整个保理业务。

目前，我国应该借鉴国外成熟保理业务管理经验及法律规范，结合我国当前实际，制订保理业务法律规范。对提供保理业务的金融机构的权利义务进行

规范，对保理业务尤其是国内保理业务的流程进行规范，对购买保理业务的消费者的权利义务进行规范。亚洲金融危机对世界的深刻影响，使人们越来越重视金融立法的重要意义。保理业务作为一项综合性金融服务，无论是从国家宏观管理的角度还是从其自身微观发展的角度都需要有一套完整规范的法律制度与之相适应。中国人民银行应尽快出台保理业务管理法规和基本操作规定，以便规范我国保理业务的发展，同时加强保理业务的现场监管和风险防范。通过配套的法规建设，一方面保证保理业务在我国的健康发展，减少甚至避免银行的经营风险，提高银行的经营效益。另一方面，充分发挥保理业务在国际贸易结算中的优势，提高国际贸易份额，促进经济发展。

2.3.3 重视人才培养与系统建设

加快保理业务所需的软、硬件设施建设也是促进保理业务发展的必要条件。首当其冲的是要广泛开展保理业务从业人员的专业培训，提高综合素质。保理是一项综合性金融产品，集结算、融资、资信调查等功能于一身。保理业务的流程较长、业务环节较多、专业性很强，因此，无论是提供保理业务的金融机构还是购买保理业务的企业都应重视相关人员的培训工作。目前，我国可以借鉴国外的成熟管理模式和丰富的交易经验进行专业人才的培养。一是鼓励金融机构从业人员参加国际保理商联合会举办的各类业务培训和交流活动；二是加强与境外保理商的沟通与交流，采用走出去请进来相结合的方式，切实提高保理业务从业人员的理论和实务水平。企业也可以与金融机构开展合作，对财务、业务人员进行专业培训，使他们更加了解保理业务。

在内部管理方面，金融机构可以考虑设置专门的保理业务部门，加强对保理业务的专业营销和管理。目前，各大商业银行中，中国银行、招商银行等已经在总行一级设置的专门的保理业务部；其他商业银行的保理业务部门主要挂靠在国际业务部；相当多的中小银行则没有专门的部门负责保理业务。在系统建设方面，大多数提供保理服务的商业银行没有专门的保理业务系统，甚至大部分国际保理商联合会成员也仅仅将 EDI 等系统配置到了总行一级。而以渣打银行为代表的部分外资银行则有专门针对应收账款管理和保理业务的系统，对内部业务培训与普及，对外业务推广和营销大有益处。

2.3.4 加强专业营销

能否开展专业营销是衡量商业银行保理业务能力的重要指标，也直接关系到保理业务是否能够被市场被客户所接受。目前的中国市场上，保理业务尚处于发展初期，一方面广大企业对保理不了解，参与交易的企业数量少；另一方面对保理有一定了解的企业也没有将保理作为主要的交易条件，保理的成交量较小。但是从世界范围看，赊账方式逐渐称为国际贸易结算方式中的主流。目前，国际贸易中超过 60% 的交易都是通过 O/A 或者 D/A 等信用方式进行结算，在国内贸易中，先货后款也是常见的交易方式。也就是说，无论在国际贸易领域还是国内贸易方面，保理都有着广阔的潜在市场，在未来的几年，保理业务将进入一个高速增长的时期。

对于中国的金融机构来说，最基本的是要对市场进行尽可能详尽的分析，对保理业务的市场前景等作出正确的判断，并据此确定不同的市场目标和发展策略。第一阶段应该是介绍推广阶段，事实上这一阶段从上世纪九十年代末就已经开始，并将在未来的几年得以持续。在这一阶段，金融机构的主要目标是使尽可能多的客户了解保理业务。在过去几年，各家提供保理服务的商业银行主要针对广大出口企业进行国际出口业务的宣传和推介，培养出口商的保理业务需求。从效果来看，以欧美发达国家为主要市场的出口企业和已经熟悉出口信用保险的企业对于保理业务的接受程度较高。可以说，在金融机构和企业的共同努力下，保理目前已经在国内出口企业中得到了概念上的推广，下一步在未来几年，商业银行还应该大力加强国内贸易企业对于保理的认知，开拓国内保理市场。第二阶段是市场细分阶段。随着保理逐渐被广大客户接受，业务量不断增长，市场细分工作就显得十分重要。一方面，要继续加大市场开拓力度，继续吸引新客户；另一方面，要通过差异化服务提升客户价值，对高端客户提供量身定制的应收账款和现金流管理方案，同时也要淘汰部分价值较低潜力较小的低端客户。在这一阶段，最关键的是提升服务质量，通过高质量的产品提高收益。经过了介绍推广阶段和市场细分阶段，保理业务很可能迎来繁荣阶段。但这至少需要经过五年以上的时间。

本章小结：保理业务于上世纪八十年代末正式登陆中国，经过 20 年的发展，

保理业务目前在出口领域被普遍接受,形成了良好的客户基础。自 2000 年一来,保理尤其是国际保理业务进入了告诉增长时期。但是我们应当清醒的看到,目前在我国办理保理业务的企业大都具有丰富的国际贸易经验,广大中小企业仍然面临融资难题。另外,中国国内贸易中也存在巨大的保理业务潜力,商业银行对于这部份市场的开发还很不到位。在保理业务的操作过程中也还存在这样那样的问题,但是这都不能阻挡保理业务的发展趋势,应该看到保理业务的广阔前景。

第 3 章 保理业务风险防范

本章主要运用全面信用管理理论和方法对保理业务流程中的风险点进行评
估，并给出相应的风险防范措施。

3.1 保理业务流程简介

如前所述，保理业务的流程比较复杂，业务链条长、环节多，下面以国际
标准双保理为例介绍保理业务的基本流程。

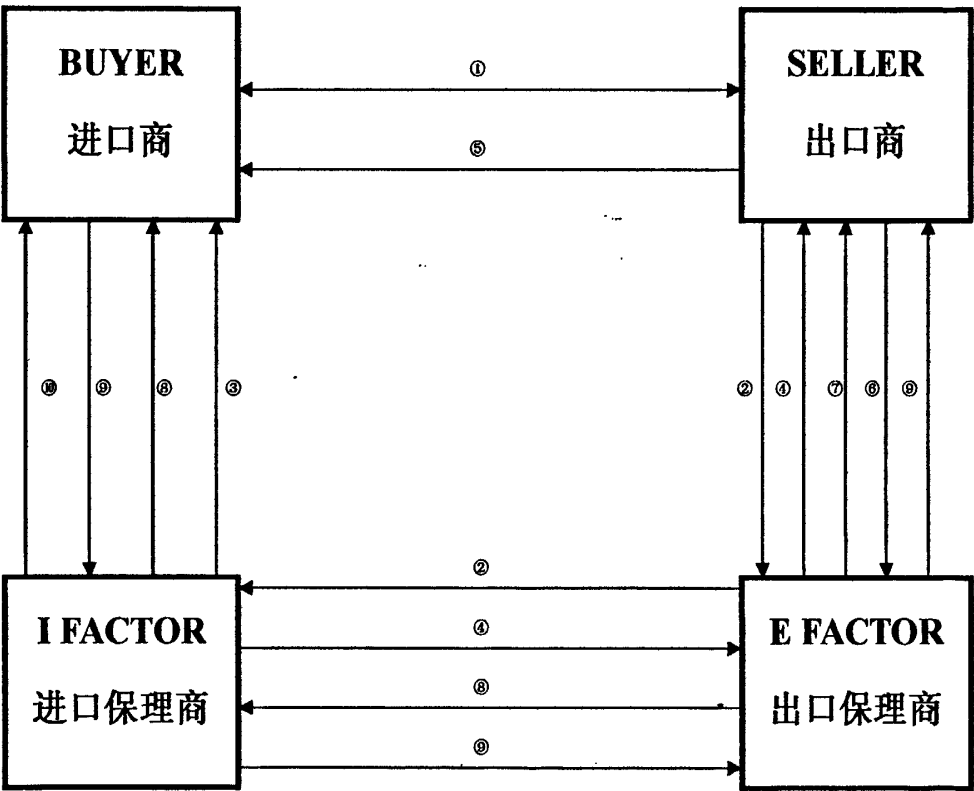


图 3-1 国际标准双保理业务流程图

保理业务的主要流程包括：

- ① 买卖双方签订贸易合同，就结算方式达成一致，约定采用 O/A 或 D/A 方式进行结算。
- ② 卖方向出口保理商提供交易细节，包括结算方式、预测交易量、买方详细

信息等，寻求出口保理商报价。出口保理商根据卖方提供的信息向有合作关系的进口保理商询价。

- ③ 进口保理商根据出口保理商提供的信息对买方进行资信调查，包括付款记录等。
- ④ 进口保理商根据资信调查的结果向出口保理商发送报价，报价包括：保理费率、是否买断、应收账款期限、保理总额度等。出口保理商根据进口保理商报价再加上自己对出口商履约能力、信用状况等的调查做出报价。^⑨
- ⑤ 在接受出口保理商报价并签订保理合同之后，卖方根据买卖合同的规定进行生产备货，并将准备好的货物按照合同要求发运给卖方。
- ⑥ 发货后，卖方将应收账款相关文件（包括发票、提单原件或复印件等）提交给出口保理商，进行应收账款的转让。
- ⑦ 出口保理商接受应收账款的转让并向卖方有选择性的提供融资服务。
- ⑧ 出口保理商根据保理商间协议和相关国际惯例向进口保理商转让应收账款。进口保理商则根据自身情况和对进口商的调查结果有选择性的通知买方应收账款转让的相关信息。
- ⑨ 在应收账款到期后，买方根据进口保理商的相关指示将款项通过电汇方式划拨给进口保理商；进口保理商在扣除保理费用后将剩余款项以电汇方式划拨给出口保理商；出口保理商在扣除保理费用和可能产生的融资利息和费用等之后，将剩余款项划入卖方指定账户。
- ⑩ 如果在应收账款到期时买方由于各种原因没有按时付款，进口保理商应按照相关国际惯例进行催收。此外，如果出现买方提出因质量等原因产生的争议的，应根据有关协议和国际惯例进行仲裁和诉讼。而争议处理过程中保理商的责任界定和争议处理后保理商的责任划分则必须按照相关法律法规进行处理。

^⑨ 步骤②③④共同构成了保理业务的询价和报价环节，实际上这个环节分为两轮，第一轮为预报价，在出口商接受了预报价之后会与出口保理商签订保理合同，并进行最终询价和报价。

3.2 全程信用管理理论简介

全程信用管理理论是由北京博升通管理咨询有限公司董事长、首席咨询师谢旭及其团队经过多年的实践，借鉴国际上成熟的技术，逐步探索和完善建立起来的一整套企业管理理论和方法。谢旭认为：“账款被拖欠的根源是企业内部信用管理欠缺。企业的信用风险存在与经营交易的全过程之中，从客户开发、订单受理、合同签订、货物发运直到货款回收。应收账款逾期表面上是财务问题，实际上反映的是企业经营管理机制不合理和许多业务操作不科学”。^[6]

在全程信用管理理论中，企业对于应收账款的管理从客户开发开始，涉及到企业交易流程的全部环节，如图 3-2 所示。

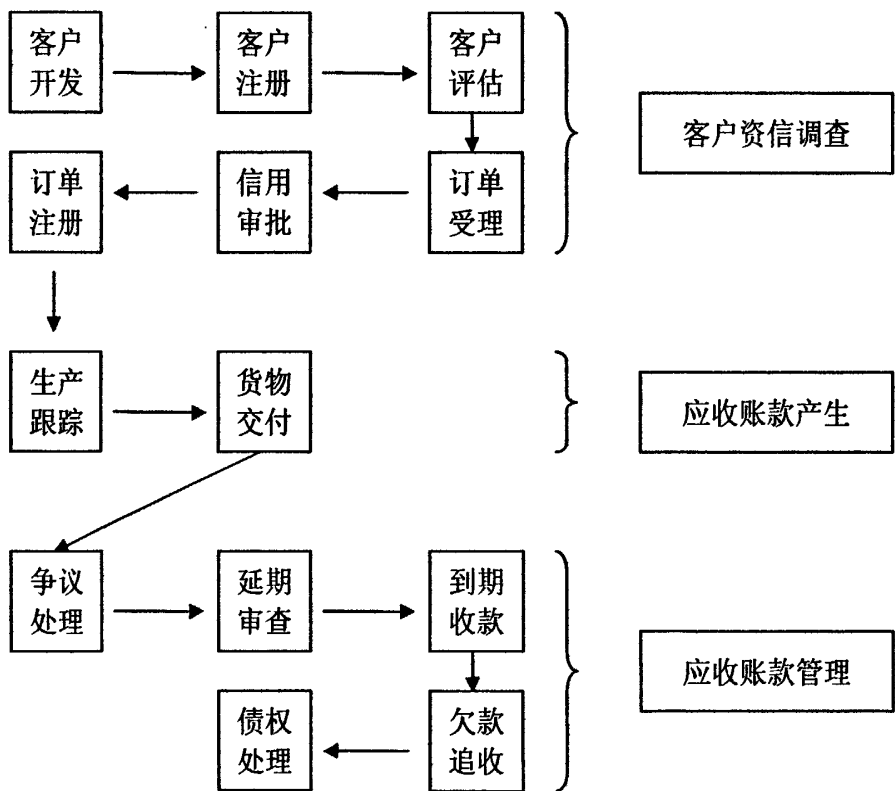


图 3-2 全程信用管理涉及的关键业务

从图 3-2 可以看出，企业的全程信用管理所涉及的关键业务环节与保理业务的业务环节有一定的相似性，都包括客户资信调查、应收账款管理两大环节。

所不同的是，对于企业（卖方）来说，如果选择保理业务，则在应收账款产生以后，增加了应收账款转让环节。相应的，应收账款的管理环节则交给保理商进行操作。

3.3 应用全程信用管理理论防范保理业务风险

与普通企业相似，保理业务的提供者——保理商，也必须对于整个业务流程进行全面的信用管理，一方面保障自身的利益，更重要的是保障客户的资金安全。

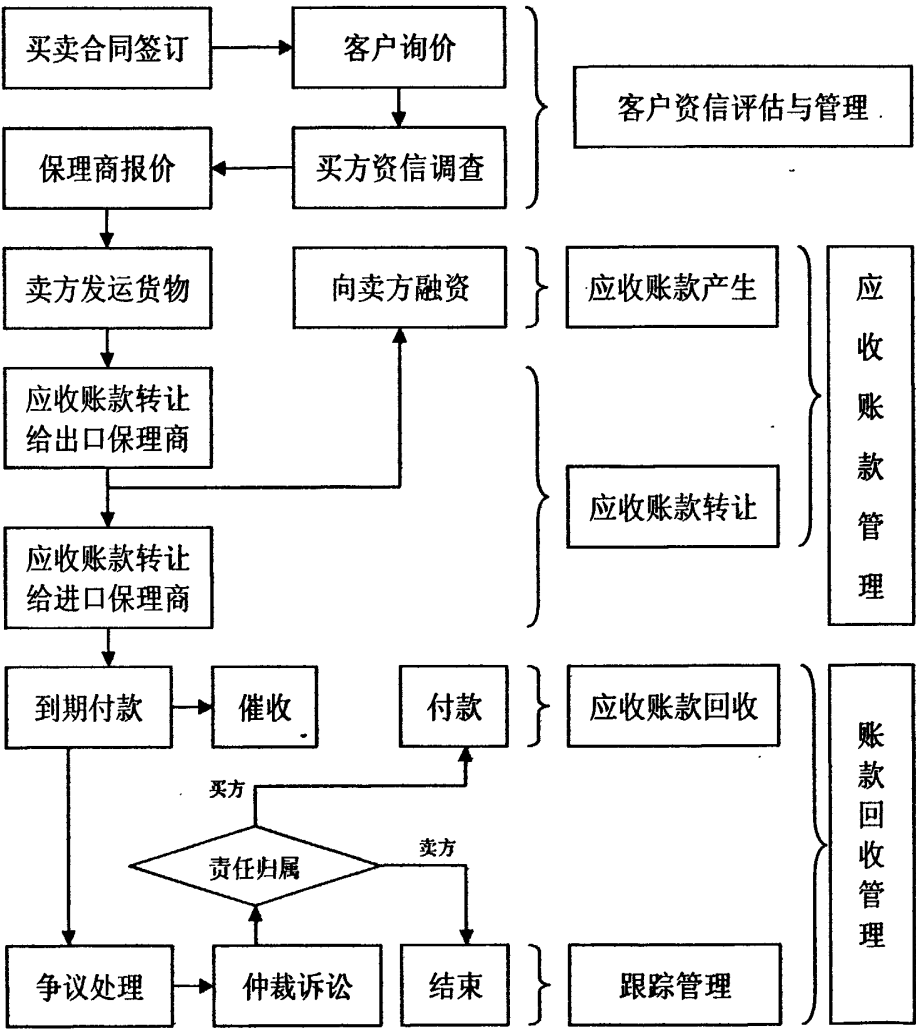


图 3-3 全面信用管理在保理业务中的应用

如图 3-3 所示,对于提供保理服务的保理商来说,保理业务也主要分为客户资信调查和应收账款管理两个部分。从细节来说,则必须从客户准入开始,把握好保理业务流程中的每个环节,认真评估每个环节的潜在风险,全方位的进行风险控制。

在保理业务中,风险存在与业务流程的每个环节,无论对于客户还是保理商,都必须提高警惕。对于保理商来说,正确评估交易风险不仅是保障自身利益的重要手段,也是完整的保理服务的一个组成部分。

3.3.1 客户资信评估与管理

好的开始是成功的一半。

——中国俗语

对于保理业务来说,好的开始就是找到资信良好的合作伙伴,即优质的客户资源。保理商通过询价与报价环节对申办保理业务的客户进行资信调查和分析,作出合适的信用安排。在这一过程中存在的风险主要有:

- ① 客户买卖合同签订过程中的风险:买卖合同是双方交易的基础,也是保理业务的基础。在买卖合同中,交易双方能否清晰就产品质量、数量、检验条款、结算方式、债权转让、仲裁条款等关键条款作出清晰的规定,直接关系到保理业务是否能够顺利开展。
- ② 客户询价过程中的风险:保理商一般要求客户在询价时尽可能多的提供交易信息和买方信息,包括交易的金额、应收账款的账期、买方付款记录等。申办保理业务的客户提供信息的准确性和真实性对于保理商来说是巨大的风险。
- ③ 进口保理商风险:进口保理商是出口保理商的合作伙伴,也是最终保障应收账款债权的机构。进口保理商的资信风险也是整个保理业务中的关键风险之一。
- ④ 合同履约风险:卖方能否严格按照买卖合同规定完全履行合同义务,也就是能否按时于约定地点交付质量合格、数量准确的商品,将是会否导致纠纷和争议的关键因素,是能否顺利回收应收账款的关键因素。

在目前的市场上,绝大多数商业银行都建立了一整套信用评估体系,用以

对申请信用额度的企业进行评估，并根据评估结果进行额度核定和贷款发放。但是，大多数银行的信用评估体系是针对企业短期或中长期流动资金贷款而设计的，并不完全适用于国际贸易融资业务尤其是保理业务。因此，建立适当的客户准入制度对于中国的保理商来说是当务之急。

申办保理业务的企业大都具有这样的特点：现金流不佳、抵押物缺乏，但是生产的产品受到市场欢迎。对此，保理商首先需要防范的是客户信息准确性与真实性的风险。

3.3.1.1 客户信息搜集和管理制度

客户信息的搜集和管理是一项复杂而持久的工作，但又是客户资信调查的最基础的工作。客户信息搜集和管理中的主要问题有真实性、完整性、时效性等。做好信息搜集和管理工作的主要措施包括：

一、正确选择信息渠道

“有关客户的最重要的信息应当来自客户自身。”

通常，与保理商打交道的是企业的财务部门，他们对于业务的实际情况的了解或多或少的存在着一些偏差或者不足。因此，仅仅与财务部门进行联系是远远不够的。保理商的客户经理必须通过对财务、业务、生产、甚至管理部门尽可能详细的访谈和实地调查，搜集第一手的信息，包括厂房、仓库、生产线、甚至在岗工人的认真程度等，供信贷部门进行评估。当然，客户的财务资料、高级管理人员资料等更是必须提供的重要信息。事实上，客户处于某种原因会隐藏一些重要信息，这就需要客户经理通过耐心细致专业的引导和自身丰富的经验敏锐捕捉和利用一切有用信息。

另外，还可以通过公共信息渠道获得关于企业的有效信息。

这些公共信息来源包括：媒体，如报刊杂志、互联网等；行业管理部门，如同业协会等；政府管理部门，如工商管理局、税务局、房地产管理局、法院等。通过公共信息渠道，一般可以获得企业注册信息、基本经营数据、行业统计资料、企业年报、房产所有权等情况。但公共渠道获得的信息一般都有时效性问题。保理商必须结合其他渠道获得的信息进行甄别和选择性使用。

保理商还可以通过专门的信用评估机构（如邓白氏）、会计师事务所、其他商业银行等机构获得信息。

无论何种渠道获得的信息都面临正确性的问题。对此，保理商必须对客户信息进行必要的审查以确保信息有效性和真实性。

案例 3-1

2003 年 4 月，山西一家电器厂 L 开始与广东某公司 S 进行业务洽谈，S 公司希望购买一批金额为 200 万元左右的电器元件，付款条件为货到 30 天付款。由于 L 厂一直与 A 银行保持良好合作关系，遂将增值税发票等文件提交给 A 银行希望办理全额商业发票融资业务。A 银行在收到 L 厂的申请后对该笔交易相关情况进行了调查。A 银行通过其在广东的分行了解到，事实上 S 公司已经将大部分资产抵押给了当地商业银行，货物销售情况不佳、资金压力很大，并且有迟付记录。据此，A 银行拒绝了 L 厂全额进行商业发票融资的请求，只授予发票金额 70% 的额度，并且利率上浮 20%，以 L 厂土地等进行抵押。

在该案例中，A 银行正确选择的获取信息的渠道——系统内分行来进行关键信息的收集。成功了解到付款方的资金压力情况，相应采取了以卖方有效抵押物进行抵押核定信用额度的办法，并且通过降低融资比例、提高融资价格，有效防范了买方付款风险。

二、客户信息管理

大多数金融机构都建有自己的客户关系管理系统(CRM, Client Relationship Management System)，并通过这些系统对客户信息进行管理。简单的 CRM 系统包括基本的数据存储和查询检索功能，可以对客户信息进行有效管理，使用者可以根据其需求掌握和控制重要的客户信息。一些高级的 CRM 系统可以进行客户信用分析和信用评级等工作，供信贷部门进行决策。

对于保理商来说，稳定的客户信息管理系统非常重要。因为保理业务的客户信息相对复杂，不仅包括客户本身的信息，还包括交易对手、合作伙伴等。在正式办理保理业务后，这个系统甚至还需要承担客户分户账管理等功能。

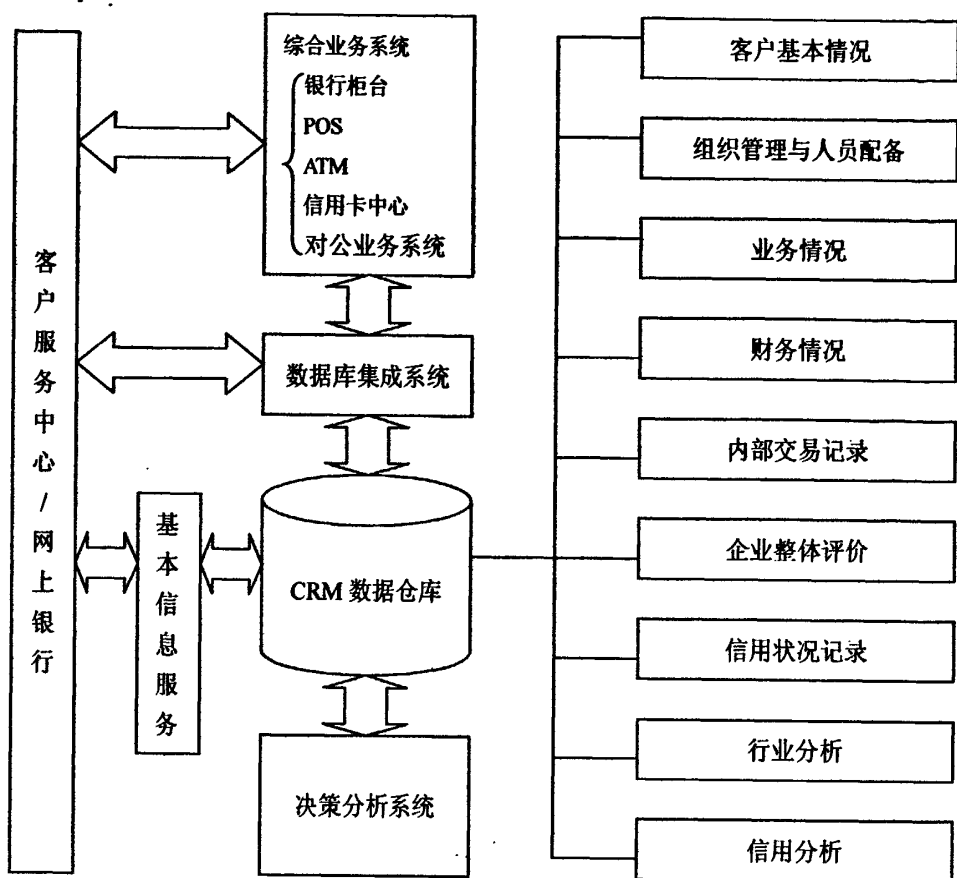


图 3-4 某银行 CRM 系统框架图^[7]

三、客户信息风险控制和预警

在保理业务的销售决策结构中，最终决策人员往往与客户距离较远，相对比较滞后或模糊的了解客户的真实情况，可能导致决策的盲目性、主观性。另外，由于第一手资料往往被客户经理垄断，处于业绩和自身利益目的，不排除部分客户经理可能会夸大客户资信能力，致使决策人员作出错误判断。因此，对客户信息风险的控制尤为重要。可以通过对不同渠道获得信息的可信度进行标准化等手段，对客户信息进行甄别，如表 3-1 所示。保理商应尽可能多的利用自己的信息渠道或第三方渠道获得信息以确保有效性。

表 3-1 客户信息可信度对比表

渠道分类 \ 质量特点	信息的客观性	信息的真实性	信息的完整性	信息的时效性
客户自己提供的资料	较差	较差	一般	较强
保理商内部职能部门提供的资料	较差	较强	一般	不确定
保理商内部风控部门提供的资料	较强	一般	强	强
第三方提供的资料	较强	一般	不确定	较差

此外，保理商还应该通过各种方式建立信息预警机制。一是要定期向相关部门（如工商局）进行查册，对客户基本信息进行预警；二是要定期对客户进行走访，对客户生产经营情况进行预警；三是定期查看客户财务报表，对财务信息进行预警；四是定期对市场情况进行调查，对产品信息进行预警；五是定期检查客户交易记录，对交易信息进行预警。

3.3.1.2 客户信用等级评定和额度核定

目前，一般的商业银行都是通过信用模型对客户进行信用等级评定工作，再根据客户的信用等级进行不同产品的客户准入。表 3-2 为某商业银行（保理商）客户信用等级评定模型。

由此信用等级测评表看，保理商对于客户超过 20 项的关键指标进行了测评。其设定的主要指标包括三个方面：一是客户自身特征，包括总体经营状况（总资产报酬率）、产品与市场（存货周转率）、组织管理（管理层信息）等；二是客户优先性特征，包括盈利情况（销售利润率）等；三是信用及财务特征，包括银行信用记录、资产负债表评估、偿债能力等。对于某些可以用数字测量的指标，该模型给出了标准值进行参考，而其他无法或较难以数字形态推算优劣的指标则主观性较强。但是从分值的权重来看，以数字量化的指标占比较大，约 65%；而其他主管性质保占比较小，约 35%。另外，该模型还对某些特殊情况进行了考虑，设置了特殊加分和减分栏目，基本可以反映企业今本经营状况。

由此模型计算出来的信用等级测评分数越高，则证明企业生产经营状况越好，反之越差。保理商可以根据此模型计算出的测评结果，对客户进行准入。但是，这种准入只是基本参考条件，因为保理业务的根本毕竟是应收账款债权。测评结果还可使保理商考虑是否对客户进行无追索权的融资以及融资比例、融

资额度等。表 3-3 为根据信用等级测评表计算结果作出的信用额度安排建议。

对于客户信用等级和给予的额度安排，保理商都应该根据市场情况的变化和企业自身生产经营状况的变化进行动态调整。

目前，大多数商业银行将保理业务的客户准入纳入国际贸易融资业务中，往往要求客户有较好的资信状况，除了福费庭等低风险业务之外，一般要求客户至少达到相当于表 3-3 中 A 级以上的信用状况。但是，应该看到保理业务本质上是根据买方信用风险而提供的综合性金融服务，保理商应该将对于自身风险的保障重点放在对应收账款的管理上，将在下文进行详述。

表 3-2 客户信用等级测评表

序号	评定指标	标准分	标准值
一	信用履约评价	25	
1	贷款资产形态	5	
2	利息偿还记录	10	
3	到期信用偿还记录	10	
二	偿债能力评价	35	
4	资产负债率	10	$\leq 70\%$
5	流动比率	5	$\geq 150\%$
6	现金流量	8	
7	现金流动负债比率	5	$\geq 20\%$
8	或有负债比率	3	$\leq 50\%$
9	利息保障倍数	4	≥ 4
三	盈利能力评价	15	
10	总资产报酬率	5	$\geq 6\%$
11	销售利润率	5	$\geq 9\%$
12	净资产收益率	5	$\geq 15\%$
四	经营能力评价	15	
13	存货周转率	5	$\geq 300\%$
14	销售收入增长率	4	$\geq 9\%$
15	净利润增长率	3	$\geq 9\%$
16	净资产增长率	3	$\geq 10\%$
五	综合评价	10	
17	领导者素质	1	
18	管理水平	2	
19	发展前景	3	
20	业务合作前景	4	
基本得分			
六	特殊加分	10	
21	所有者权益	5	单一法人 ≥ 6 亿元 集团 ≥ 30 亿元
22	利润总额	5	
七	特殊扣分	15	
21	财务报表未经会计师事务所审计的	3	
22	销售收入或利润总额连续二年下跌幅度 $\geq 10\%$ 的	3	
23	无完善财务制度	3	
24	拟评AAA级所有者权益或销售收入不足500万元	3	
25	拟评AA+级AA级所有者权益或销售收入不足300万	3	
总计			

表 3-3 信用额度安排建议表

评估值	信用状况评定结果		建议提供的信用限额
90以上	AAA+	信用状况极佳：可以给予优惠的结算方式	大额
81-90	AAA	信用状况优良：可以迅速的给予额度核准	较大
76-80	AA+	信用状况良好：可以正常的进行信用核定	适中
71-75	AA		
65-70	A+	信用状况一般：需要进行信用监控并适当寻求担保	少量
61-65	A		
60以下		信用状况较差：需要进行紧密监控	逐步减小

3.3.2 应收账款管理（核定和转让）

保理业务的核心是应收账款的核定和转让，因此，以合法的形式转让合法的应收账款债权，是保理商保障自身权益的核心环节。

3.3.2.1 指导企业进行赊销管理

20 年前，由于国内外市场上商品的种类有限、质量参差不齐，可以说能够提供高质量产品的卖方在交易中占有主动，可以获得较好的结算方式如信用证，甚至获得部分或者全部预付货款。然而随着国内外经济的告诉发展，世界已经进入一个物质极大丰富的时代，对于大多数产品来说，市场都是供大于求的状态。在这种状态下，尤其是目前世界经济陷入较困难境地的时刻，买方逐渐掌握了交易中的主动权。他们经常利用这种优势要求卖方提供较长期限的远期结算方式，甚至赊账。据测算：我国企业应收账款平均回款期为 90.3 天，远远高于国际上发达国家 45 天的平均水平。因此，保理商等金融机构需要对企业的赊账交易行为进行必要的指导。这也是保理商对于应收账款管理的第一步。

企业选择以赊销方式进行产品销售主要有以下几个目的：第一是为了与潜力较大的买方建立长期稳定的业务合作关系，第二是可以向买方传递产品质量的信息，第三是应对市场竞争、战胜竞争对手；而以上三点的最终目标都是为

了促进企业利润的增长。明确了企业采用赊销方式的目标，保理商应利用自身的专业性对企业进行有针对性的指导。

首先是对企业管理人员、财务人员、营销人员进行统一的教育，是企业从总体上建立有利于企业整体发展的、以企业长期利益为目标的整体赊销计划。尤其是要防止营销人员与财务人员各自为政，和牺牲企业长期利益换取短期业务增长的短视行为。其次是要利用全球保理商网络协助客户选择赊销对象。那些会带来长期稳定利润来源的交易对手应该称为首先考虑的对象。另外在拓展新业务过程中，赊销也可以作为一种争取优质客户的重要手段。再次是引导客户自身对于应收账款进行额度和流程管理。对于保理商来说，当然希望客户可以将优质的应收账款债权转让给自己从而获利。但是对于企业来说，将应收账款转让给保理商并不意味着高枕无忧，企业自身也必须正确认识保理业务并采取相应的应收账款管理措施。最后却是最重要的一点，企业要时刻清醒认识到，过硬的产品质量和高效的服务才是企业立身之本。

3.3.2.2 防范合同风险

一份完整、有效、适当的销售合同不仅是买卖双方履行各自权利义务的基础，也是保理业务得以顺利进行的基础。

防范合同风险首先是买卖双方都需要对交易对手进行详细的调查，并以此为基础决定是否进行赊账交易，交易额度如何，赊账期限怎样。企业应该成立专门的合同管理部门，以销售部门和财务部门提供的各种数据和条件为基础拟定合同文本，进行谈判等。

一般来说，买卖合同应该对标的物进行清晰的定义，包括货物名称、数量、单价、结算方式等，此外，还应就包装条款、运输条款、质量条款、品质检验条款进行规定，最后还应该规定过失责任和争议纠纷处理条款。基于这样完善的合同所产生的应收账款才是合法的应收账款。

对于准备以赊销方式进行结算并叙做保理业务的合同，比较特殊的一点是应就应收账款转让的合法性问题进行规定。有的情况下，买方认为卖方转让应收账款的行为是对自己付款能力的不信任，或者认为卖方急于收款可能由于资金紧张而担心卖方的履约能力，这时，买方又何能要求合同中禁止应收账款的转让。在这种条件下，买卖双方都不能提出叙做保理业务。对于大多数合同来

说，不会列出专门条款允许或禁止应收账款转让。这种情况下，应视为默认允许转让应收账款债权。这样，由合同履行而产生的合法应收账款才能够以合法的方式进行转让。

在接受应收账款债权的转让时，出口保理商应严格就应收账款的合法性进行审查，确认合法性之后应该认真登记台账，然后按照约定的方式将应收账款转让的具体信息通知进口保理商。进口保理商则需要根据与出口保理商的约定和保理业务的具体性质决定是否通知买方。一般说来，进口保理商都会主张将应收账款转让的细节通知买方以保障债权顺利实现。但是，对于一些付款记录良好、资信状况极佳的买方来说，进口保理商也可能在卖方的要求下办理隐蔽型保理，即不通知买方，由卖方先行支付保理费用。极少数情况下，进口保理商也可能允许等到卖方收到货款之后再支付保理费用。

案例 3-2^[8]

供应商 Prott 公司将一笔海外销售的应收账款债权交予某保理商办理隐蔽型保理。其办理模式为：Prott 公司签订合同将出口货物转让给保理商，再由保理商签订合同将同一批货物回售（resell）给 Prott 公司，由该公司以其名义进行销售。同时，保理商与 Prott 公司的保理协议明确规定：由 Prott 公司作为保理商的受托人持有货物和应收账款债权，销售回款应支付给保理商。与此同时，Prott 公司将其全部应收账款债权和其他资产抵押给某银行办理了公司债（debenture）形式的融资，该银行依照法律规定进行了抵押登记。不幸的是 Prott 公司在一段时间后破产，于是该银行向法院申请主张其应收账款债权，包括上述隐蔽型保理业务项下债权。

此案例的争议所在为：究竟 Prott 公司与保理商办理的隐蔽型保理项下的应收账款债权是否属于保理商所有。法院认为：虽然保理合同中约定 Prott 公司受保理商委托进行货物的销售，但是回售安排似乎与此矛盾。另外，销售回款的处理和应收账款的账务处理均以 Prott 公司名义进行。因此法院判决该隐蔽型保理项下应收账款债权仍然属于 Prott 公司，应按照与抵押银行的协议进行破产清偿。

该案例充分说明保理商在办理业务之前没有对合同内容进行详细的审查，最终导致债权流失，形成不良贷款。

3.3.2.3 应收账款的管理

对于保理商来说，在接受应收账款转让之后还必须依照金融机构信贷管理的相关规定对应收账款进行严格的管理。保理商大多数是通过登记台账的方式对应收账款进行管理。

对于一般的流动资金贷款来说，台账的登记和管理比较简单。对于保理业务来说，保理商通常要求卖方将核定了保理额度的买方所有交易产生的应收账款全部进行转让。这样，应收账款的笔数就会较多，台账登记的准确性十分重要。

另外，由于保理商在核定额度的时候会考虑应收账款的期限，例如一年 400 万美元的应收账款如果账期为 90 天左右，保理商一般不会核定超过 100 万美元的额度。但是有些时候，尤其是对于那些淡旺季划分十分明显的商品，可能在某个季度的出货大于 100 万美元，超过 100 万美元的部分则不在保理商保障范围之内。而此时如果有保障范围内的应收账款顺利回收，则这部份可以进入额度内得到保理商的保障。

在合同履行过程中，有时买方可能由于质量的原因提出退货，这样之前产生的应收账款就需要进行核销。也可能由于买方直接将货款以电汇方式划给卖方（在保理业务中称为间接付款），导致应收账款无效，也需要核销。

准确的台账登记不仅是有效管理应收账款的需要，也是向客户提供更优服务的需要。在保理业务中，有时买方会一次性对多笔应收账款进行支付，因此卖方通常要求保理商提供应收账款的对账服务。没有准确的台账，此项服务就无从谈起。

再有，如果合同存续期间买卖双方就商品价格、结算方式、账期等进行调整的，也可能需要对保理额度和保理台账进行调整，都是需要保理商采取风险控制措施。

3.3.3 账款回收管理

在应收账款顺利转让之后，保理商就成为了应收账款的债权人，因此，能否顺利回收应收账款直接关系到保理商的资金安全和利润实现问题。

3.3.3.1 应收账款的催收

在正常情况下,买方在应收账款到期时会按照进口保理商在应收账款转让通知上列明的要求将款项汇往进口保理商指定的账户,再由进口保理商对余下的资金划转环节进行安排,通常是在扣除保理费用后划入出口保理商账户。最后由出口保理商将扣除保理费用、融资本息的余款划入卖方账户。但有些时候,不排除买方由于习惯性拖欠等原因延迟付款。这就要求进口保理商对于应收账款的账期有清晰的了解,在到期日前应对那些有延迟付款记录或者有潜在拖欠可能的买方进行书面提醒。对于到期日没有正常付款的,应该定期进行书面催收,通常应在每星期或每两星期向买方发送催缴通知书,并将相关情况及时通知出口保理商。

在某些情况下,也可能出现买方直接将款项付给卖方而不是进口保理商。如果是公开型保理(买方知道应收账款转让详情),买方则有义务配合进口保理商向卖方追回款项或直接追回保理费用。否则,进口保理商有权利要求买方进行第二次支付。

如果买方无故拒不支付款项,根据《国际保理通则》的规定,进口保理商应该在应收账款到期日后第 90 天承担付款责任,如果由于进口保理商资信原因仍然未能付款,则出口保理商应在应收账款到期日后第 120 天承担付款责任。

3.3.3.2 保理业务中争议的处理^[9]

应收账款到期后,买方可能由于质量原因等提出争议。在这种情况下,进出口保理商首先应该协助买卖双方根据销售合同的相关规定,对争议进行正确的处理。不管销售合同规定争议的解决应该由仲裁机构进行仲裁或者直接提交法院进行法律程序处理,进出口保理商仍然保留对买卖双方应尽的保理义务,只是由于争议处理程序而暂停执行。在争议处理完毕后,如果认定责任在买方,则进出口保理商应继续履行保理责任;如果争议责任在卖方,则进口保理商可以以与出口保理商签订的合作协议和相关国际惯例为基础,向出口保理商进行应收账款的反转让,并由此解除对该笔应收账款的相关权利义务。出口保理商也可以要求卖方归还融资款项本息并全额支付保理费用。

在某些情况下,争议的处理和解决需要漫长的过程,如果一味要求保理商保留履行保理义务的责任会造成保理商长期应收款挂账、不利于保理业务顺利健康发展。因此,《国际保理通则》规定,保理商保留相关义务的期限应该是争

议提出之后的 180 天至 3 年的时间，视乎争议解决方式而定。超过该期限，则保理商可以解除保理义务。

虽然争议的处理和解决过程十分重要，但是最关键的环节还是应该要采取有力措施防止争议的产生。如前所述的对客户资信情况的评估与管理、对应收账款的管理都是有效避免争议产生的正确手段。

当然，也不排除有些买家由于短期的资金周转困难故意提出质量争议，以求拖延付款期限。对于这样的买家，进口保理商应在交易完成之后通过降低评级、调低额度等措施进行惩戒，直至完全脱离信贷关系。

案例 3-3

卖方：土耳其某陶瓷企业 T

买方：法国 F 公司

买卖双方交易记录超过 5 年，交易量不断提高，未出现不良记录。由于交易金额增大，卖方需要银行融资和保理额度。法国某进口保理商很快批复了保理额度。T 公司按时交货并将应收账款转让给出口保理商获取融资，买方也在货物销售给同样位于土耳其的客户后按时将款项支付给进口保理商。到此，业务进行比较顺利。一段时间之后，买方拒绝按时支付，声称付款期限太短。进口保理商将此信息通知出口保理商并声明将继续为买方承担新付款条件下的保理义务。卖方在得到出口保理商的该信息后延长了付款期限。但是，买方仍然拒绝付款，并声称卖方将同样的货物销售给了其在土耳其的客户。卖方对此感到震惊，因为在双方建立合作关系之前，卖方就已经在土耳其市场上销售同样的货物，并且在长达 5 年的合作中买方从未就此提出异议。进口保理商立即对此展开调查并作出结论：买方故意拖延付款时间。据此，进口保理商采取多方措施进行催收。不幸的是，买方一段时间后宣布破产。经过一系列法律程序，法院最终裁定进口保理商需为此承担全部付款责任。

在本案例中，很明显进口保理商忽略了对争议的正确分析。为何买方在 5 年多的交易后突然提出延长付款期限？为何买方在知晓全部事实的情况下突然对卖方在土耳其市场的销售提出异议？根本原因在于买方付款能力降低，希望借此拖延时间。但最终因财务状况恶化导致破产，进口保理商理所应当承担全部付款责任。

本章小结：对于保理这项专业性很强的金融产品来说，由于业务流程中所涉及的环节较多、当事人较多，全面的风险管理与控制措施必不可少。这既是保障保理商利益的需要，更是保理商更好的向客户提供保理服务的需要。全面的风险管理，首先是对客户资信情况进行调查和管理，包括对买卖双方履约能力等资信情况的全面了解。其次是要根据相关国际惯例和有关国家法律法规等进行贷后管理，即应收账款管理。最后还要采取措施预防争议和纠纷的产生，或在争议产生后及时正确进行处理。

第4章 案例分析^①

本章通过 ABC 银行与 M 集团保理业务合作的案例分析,说明采取必要风险防范措施的必要性。

4.1 案例背景材料

4.1.1 企业基本情况

创业于 1968 年的 M 集团,是一家以家电业为主,涉足房产、物流等领域的大型综合性现代化企业集团,是中国最具规模的白色家电生产基地和出口基地。

1980 年, M 集团正式进入家电业; 1981 年开始使用 M 品牌。目前, M 集团员工近 8 万人, 拥有十余个品牌, 在国内的广州、中山、安徽芜湖、湖北武汉、江苏淮安、云南昆明、湖南长沙、安徽合肥、重庆、江苏苏州以及国外的越南平阳等地建有生产基地。M 集团在全国各地设有强大的营销网络, 并在美国、德国、加拿大、英国、法国、意大利、西班牙、迪拜、日本、香港、韩国、印度、菲律宾、新加坡、泰国、俄罗斯、巴拿马、马来西亚、越南等地设有 21 个海外机构。

M 集团主要产品有家用空调、商用空调、大型中央空调、冰箱、洗衣机、电饭煲、饮水机、微波炉、洗碗机、电磁炉、风扇、电暖器、热水器、灶具、吸油烟机、消毒柜、电火锅、电烤箱、吸尘器等家电产品和压缩机、电机、磁控管、变压器等家电配件产品, 拥有中国最大最完整的空调产业链和微波炉产业链, 拥有中国最大最完整的小家电产品群和厨房家电产品群。

M 集团一直保持着健康、稳定、快速的成长。上世纪 80 年代平均增长速度为 60%, 90 年代平均增长速度为 50%。新世纪以来, 年均增长速度超过 35%。2007 年, M 集团整体实现销售收入达 750 亿元, 同比增长 30%, 其中出口额

^① 案例资料来源: 某上市公司 2007 年年度报告, 及某银行对该集团的综合授信报告。案例分析及评述主要由作者编写。

31.2 亿美元，同比增长 40%，预计 2008 年将实现销售收入 880 亿元，其中出口 36.6 亿美元。在“2007 中国最有价值品牌”的评定中，M 品牌价值跃升到 378.29 亿元，位居全国最有价值品牌第七位。

1993 年 M 集团在深圳证券交易所上市，经过近 20 年的发展，M 集团目前称为拥有下属制冷家电集团、日用家电集团、机电装备集团、地产发展集团四大支柱，包括各事业部、子公司等上百家企业的大型上市公司，其主要企业架构如图 4-1 所示。

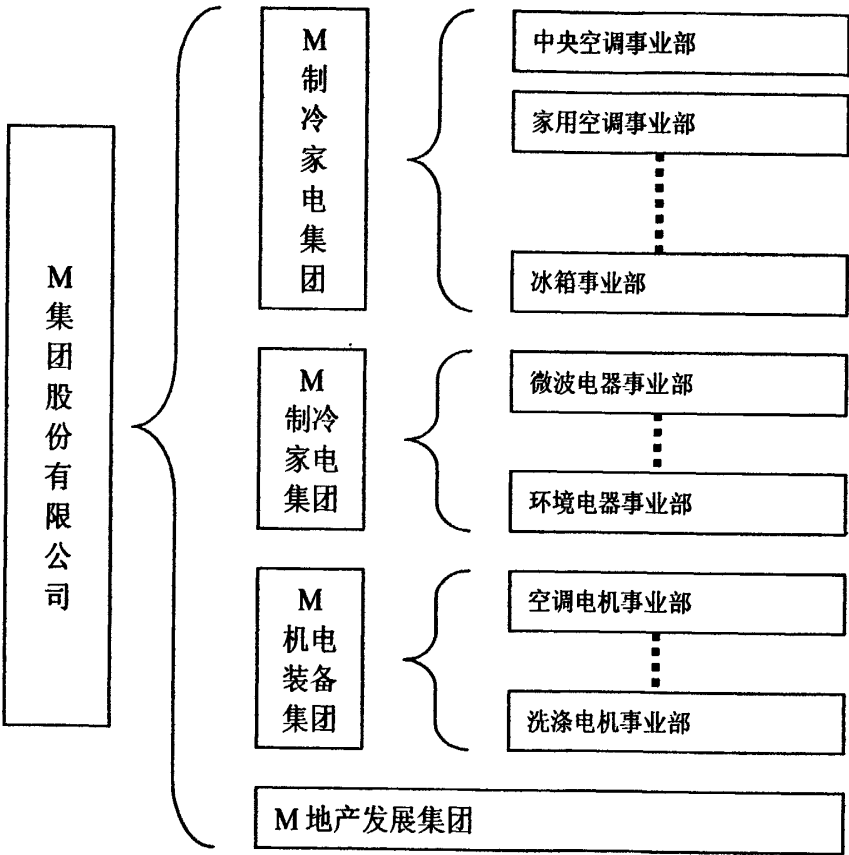


图 4-1 M 集团企业架构图

4.1.2 M 集团 2007 年度主要财务指标

2007 年，受国内经济增长、居民消费升级、农村城市化进程加快，全球气候变暖等多种积极因素的影响，家电行业回暖，出现了恢复性增长。M 集团凭借完善的内部管理和竞争优势，坚持推进经营模式与管理机制变革，实现了规

模与效益的双增长，如表 4-1，表 4-2，表 4-3 所示。

表 4-1 M 集团 2007 年度资产负债简表

单位：人民币元		
项 目	12/31/2007	12/31/2006
流动资产	12,465,135,717.05	8,191,154,020.32
非流动资产	4,861,069,168.33	4,392,589,993.79
资产总计	17,326,204,885.38	12,583,744,014.11
流动负债	11,666,371,996.95	8,052,486,888.65
非流动负债	2,670,000.00	4,700,000.00
负债合计	11,669,041,996.95	8,057,186,888.65
股东权益	5,657,162,888.43	4,526,557,125.46
负债与股东权益合计	17,326,204,885.38	12,583,744,014.11

表 4-2 M 集团 2007 年度利润简表

单位：人民币元		
项 目	2007年度	2006年度
营业总收入	33,296,552,612.33	21,170,510,882.07
营业总成本	31,714,391,841.91	20,344,370,672.37
营业利润	1,815,750,271.28	842,927,273.16
利润总额	1,869,753,111.31	832,095,405.59
净利润	1,674,369,748.77	804,072,664.67
每股收益	0.95	0.85

表 4-3 M 集团 2007 年度现金流量简表

项 目	单位：人民币元	
	2007年度	2006年度
经营活动产生的现金流量	1,633,532,366.24	1,043,215,437.33
投资活动产生的现金流量	-1,044,621,396.67	-721,429,659.45
筹资活动产生的现金流量	-208,823,790.46	-515,767,168.79
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-	-
现金及现金等价物净增加额	380,087,178.81	-193,981,390.91
期末现金及现金等价物余额	1,273,090,237.20	893,003,058.51

4.1.3 M 集团保理业务需求

2008 年初，M 集团与世界级零售集团 Staples（史泰博）公司初步达成销售意向，Staples 公司欲向 M 集团采购空调、冰箱、微波炉等总价超过 1 亿美元的货物（付款条件为 O/A90 天）。由于涉及金额较大且需要采用赊账方式进行交易，M 集团需要大量资金进行原材料采购、设备升级等准备工作。于是 M 集团向其合作银行 ABC 银行申请办理无追索权保理业务。

4.2 案例综合分析

4.2.1 客户资信评估

M 集团为大型上市公司，客户信息来源多为第三方，如通过证券交易所披露的年度报告，通过税务局、工商局、人民银行等机构获得的企业相关信息。因此可以基本确定信息来源的客观性、真实性和完整性。由经会计师事务所审计的经证券交易所披露的年度报告，保理商可以获得企业上一年度的生产经营情况、资产及财务情况、管理层基本情况等企业基本信息，并作出相应的判断。

更重要的是 ABC 银行与 M 集团合作多年，对其各种情况有比较详细的了解。从合作情况看，M 集团与 ABC 银行合作超过 10 年，双方合作范围不断扩大，从未出现不良还款记录。因此，ABC 银行根据 M 集团 2007 年度年度报告和自身所掌握的信息对 M 集团进行了信贷评级。其主要财务指标计算如下：

$$\text{资产负债率} = \frac{\text{总负债}}{\text{总资产}} \times 100\% = \frac{11669041996.95}{17326204885.38} \times 100\% = 67.35\%$$

$$\text{流动比率} = \frac{\text{流动资产总额}}{\text{流动负债总额}} \times 100\% = \frac{12465135717.05}{11666371996.95} \times 100\% = 106.85\%$$

$$\text{现金流动负债比率} = \frac{\text{经营性现金净流量}}{\text{年末流动负债}} \times 100\% = \frac{1633532366.24}{11666371996.95} \times 100\% = 14.00\%$$

$$\text{利息保障倍数} = \frac{\text{税前利润} + \text{利息费用}}{\text{利息费用}} = \frac{1869753111.31 + 252547120.04}{252547120.04} = 8.40$$

$$\text{总资产报酬率} = \frac{\text{净利润}}{\text{资产总额}} \times 100\% = \frac{1674369748.77}{17326204885.38} \times 100\% = 9.66\%$$

$$\text{销售利润率} = \frac{\text{利润总额}}{\text{销售收入}} \times 100\% = \frac{1869753111.31}{33296552612.33} \times 100\% = 5.62\%$$

$$\text{净资产收益率} = \frac{\text{净利润}}{\text{资产总额} - \text{负债总额}} \times 100\% = \frac{1674369748.77}{5657162888.43} \times 100\% = 29.60\%$$

$$\text{存货周转率} = \frac{\text{销货成本}}{\text{平均存货余额}} \times 100\% = \frac{31714391841.91}{5577556887.36} \times 100\% = 568.61\%$$

$$\begin{aligned} \text{销售收入增长率} &= \frac{\text{本年度销售收入} - \text{上年度销售收入}}{\text{上年度销售收入}} \times 100\% \\ &= \frac{33296552612.33 - 21170510882.07}{21170510882.07} \times 100\% = 57.28\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{净利润增长率} &= \frac{\text{本年度净利润} - \text{上年度净利润}}{\text{上年度净利润}} \times 100\% \\ &= \frac{1674369748.77 - 804072664.67}{804072664.67} \times 100\% = 108.24\%\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{净资产增长率} &= \frac{\text{本年度净资产} - \text{上年度净资产}}{\text{上年度净资产}} \times 100\% \\ &= \frac{5657162888.43 - 4526557125.46}{4526557125.46} \times 100\% = 24.98\%\end{aligned}$$

表 4-4 为根据以上财务指标测算的 M 集团信用等级测评表

表 4-4 M 集团信用等级测评表

单位: 人民币元					
序号	评定指标	标准分	标准值	M集团2007年度指标值	得分
一	信用履约评价	25			20
1	贷款资产形态	5		不详	0
2	利息偿还记录	10		好	10
3	到期信用偿还记录	10		好	10
二	偿债能力评价	35			28.5
4	资产负债率	10	$\leq 70\%$	67.35	10
5	流动比率	5	$\geq 150\%$	106.85	3
6	现金流量	8		1,273,090,237.32	8
7	现金流动负债比率	5	$\geq 20\%$	14.00	3.5
8	或有负债比率	3	$\leq 50\%$	不详	0
9	利息保障倍数	4	≥ 4	8.40	4
三	盈利能力评价	15			13
10	总资产报酬率	5	$\geq 6\%$	9.66	5
11	销售利润率	5	$\geq 9\%$	5.62	3
12	净资产收益率	5	$\geq 15\%$	29.60	5
四	经营能力评价	15			15
13	存货周转率	5	$\geq 300\%$	568.61	5
14	销售收入增长率	4	$\geq 9\%$	57.28	4
15	净利润增长率	3	$\geq 9\%$	108.24	3
16	净资产增长率	3	$\geq 10\%$	24.98	3
五	综合评价	10			10
17	领导者素质	1		优	1
18	管理水平	2		优	2
19	发展前景	3		优	3
20	业务合作前景	4		优	4
基本得分					86.5
六	特殊加分	10			10
21	所有者权益	5	≥ 30 亿元	5,657,162,888.43	5
22	利润总额	5		1,869,753,111.31	5
七	特殊扣分	15			0
21	财务报表未经会计师事务所审计的	3		否	0
22	销售收入或利润总额连续二年下跌幅度 $\geq 10\%$ 的	3		否	0
23	无完善财务制度	3		否	0
24	拟评为AAA级(含)以上的客户所有者权益或销售收入不足500万元的,	3		否	0
25	拟评为AA+级、AA级客户的所有者权益或销售收入不足300万元	3		否	0
总计					96.5

根据该测评表,M集团的信贷评级分数为96.5分,属于信用状况极佳企业。因此,ABC银行拟授予M集团AAA+信用等级。根据ABC银行与M集团的

合作记录(2006年M集团在ABC银行的信贷评级为AAA,授信额度5亿元人民币),并报上级机构批准,ABC银行给予M集团2008年信用评级为AAA+,并给予信用额度10亿元人民币(包括流动资金贷款、国际贸易融资等)。

4.2.2 保理业务分析

在收到M集团保理业务申请后,ABC银行在为M集团进行信贷评级的同时向境外合作的保理商XYZ进行了询价。XYZ公司与ABC银行同为国际保理商协会(FCI)会员,在全球货币市场、福费庭等领域有着长期良好的合作。双方均授予对方较大的资金额度。因此,ABC银行首先排除了进口保理商的信用风险。

在向XYZ公司进行询价的同时,ABC银行也利用其在境外的分行和代表处等机构对买方Staples进行调查。得出的结论是:Staples是总部位于美国的连锁办公用品销售商,在全球22个国家拥有超过2100家办公用品超市,为客户提供一站式办公用品解决方案。2007年,Staples在全球的销售收入达到181.61亿美元,利润达到9.74亿美元,位列财富全球500强第397位。Staples在2004年进入中国,于上海成立史泰博商贸有限公司。此后3年,史泰博北京、江苏、深圳运营中心先后成立,其业务已经渗透到全国各地,成为国内领先的办公用品零售商。

很快,ABC银行获得XYZ公司的回复,同意给予3000万美元的保理额度,保理费用为0.3%。从这个报价来看,进口保理商给予了高达3000万美元的额度,说明Staples的资信情况良好;0.3%的保理费用相对国际保理市场来说,属于比较低的水平(国际市场上保理业务的平均报价在0.8%-1%),说明Staples的付款记录良好。

综合ABC银行自己的调查结果和从进口保理商获得的报价所传达的信息,ABC银行决定与M集团进行出口保理业务合作。但是,由于ABC银行办理保理业务的经验不足,为了防范风险,ABC银行决定在进口保理商报价的基础上加价0.3%作为出口保理商费用,并 $3mUSDLibor+0.6\%$ 的利率水平对M集团给予不超过发票金额80%的融资,融资总额度不超过2400万美元,期限一年。双方很快签订保理合同,在M集团的强烈要求下,ABC银行决定该融资额度

占用 ABC 银行授予 XYZ 公司的资金额度,而不占用授予 M 集团的综合授信额度。

4.2.3 保理业务过程

由于 Staples 均是世界级的优质买家, M 集团则是国内顶尖的电器生产商,双方的合作进行非常顺利。M 集团能够按照 Staples 的要求保质保量按时交付货物,并将发票的相关单据提示给 ABC 银行进行应收账款转让和获得融资。每月 M 集团出货量约为 1000 万美元,在应收账款转让后, M 集团可以获得 800 万美元左右的融资款项,结汇后可以获得超过 5000 万人民币,对于缓解企业资金压力起到了非常重要的作用。

ABC 银行则按照与 XYZ 公司的协议通知应收账款债权转让信息。XYZ 公司则提示 Staples 按时付款。Staples 也能够根据各方协议准时支付货款。简言之,各方合作非常顺利。

对于 ABC 银行来说,每个月都可以放出 5000 以上的贷款,期限为 90 天,利率约为 5%,加上 0.3%的保理费用,银行可以获得的收益约为 70 万元。如果业务顺利进行一年时间,银行渴望获得近千万收益。因此,ABC 银行希望能与 M 集团加强在保理业务方面的合作。

4.3 案例评述

4.3.1 风险防范措施总结

ABC 银行针对 M 集团与 Staples 公司的出口保理业务进行了如下风险防范措施:

- ① 确保客户信息准确性:主要采用自主渠道资料以及第三方资料以保证客户信息来源可客观性,将客户信息与自身所掌握的历史信息进行比对以保证客户信息的准确性。
- ② 进口保理商资信风险:选择同为国际保理商协会(FCI)会员、在多个领域有着长期合作关系、互相授予资金安排额度、信誉良好的国外金融机构

作为合作伙伴，确保进口保理商信用风险在可承受范围内。

- ③ 客户信用等级评定：M 集团与 ABC 银行合作多年，一直是该银行的优质客户和稳定利润来源。根据这一良好记录，ABC 银行有意扩大与 M 集团的合作。根据对 M 集团 2007 年主要财务指标等数据的分析，通过自主信用分析模型得出结论为：M 集团信用状况极佳，评分较 2006 年数据有所提高，因此授予最高信用等级。
- ④ 客户信用额度安排：虽然授予 M 集团 AAA+信用等级，但是 ABC 银行并没有贸然同时给予无抵押担保的全信用授信额度，而是在进口保理商授予的保理额度基础上，根据国际惯例授予 M 集团 80%的融资额度。但是为了表达合作意愿，该融资额度实际占用 ABC 银行与 XYZ 公司之间的资金额度安排，不影响 M 集团信用额度的使用。
- ⑤ 保理业务的定价：在进口保理商报价 0.3%的基础上加价一倍，确保自己在价格上的防范与进口保理商处于同一水平。融资利率方面没有给予特别优惠，而是按照市场平均水平偏上进行利率定价。一方面可以确保自身收益，另一方面也保留了今后有扩大合作需要时的优惠空间。
- ⑥ 企业赊销管理：一般来讲，保理商越早参与到企业的保理业务中，越能够保障风险，甚至应该早到直接参与到企业的赊销管理环节。在本案例中，由于 M 集团是比较成熟的企业，自身管理水平较高，因此 ABC 银行没有参与到企业的赊销管理环节，甚至没有对企业的赊销合同进行细致的分析。这可能对未来应收账款的回收造成不利影响。在保理业务中，保理商必须对企业赊销的细节有全面细致的了解，确保所有条件符合买卖双方利益，是双方惯常的交易方式。在此案例中，由于交易双方都是资信良好的企业，因此 ABC 银行根据进口保理商的报价得出可以进行保理业务的结论，应该说有考虑风险，但防控措施不到位。
- ⑦ 应收账款转让：ABC 银行严格按照国际保理商协会（FCI）的相关规定进行应收账款转让，应该说，风险防范比较到位。
- ⑧ 应收账款回收：只依靠进口保理商进行应收账款回收管理不是最佳方案。一旦应收账款出现逾期，正确的做法是出口商、出口保理商、进口保理商三管齐下，这样才能更加有效的进行应收账款的催收，回收应收账款的可

能性才越高。在这方面，ABC 银行还有所欠缺。

- ⑨ 争议和纠纷处理：在保理业务中，争议和纠纷是经常出现的，保理商必须制定专门的方案应对该问题。否则，应收账款将面临极大的风险。本案例中，ABC 银行完全相信了交易双方的履约能力，没有制定专门的争议和纠纷处理方案，是案例中全套风险防范措施的最薄弱环节。

4.3.2 案例综合评价

在该案例中，ABC 银行针对 M 公司的出口保理业务需求进行了详细的分析，对各风险点制订了相应的风险防控措施。主要分为客户资信评估管理、应收账款管理和账款回收管理三大部分。

综合来看，ABC 银行在客户资信评估与管理部分，也就是保理业务的准备阶段进行的风险分析和风险防范最为细致，是本案例中最成功的部分。事实上，在实务中，事前风险分析和风险防范对于保理商来说就是最重要的环节。做好这一阶段的风控，对于整个业务的成功具有决定性的作用。但是，对于绝大多数的金融机构来说，这一部分恰恰是最容易的一部分。因为他们有着多年的信贷管理经验，对市场情况、企业情况等有着比较详细的了解，可以准确作出企业经营管理状况的综合评价，进而给出信贷评级和额度安排。真正的难点在于如何将这种高水平的信贷管理应用到保理领域。

同时，必须清楚的看到 ABC 银行在应收账款管理和账款回收管理部分，也就是保理业务的操作阶段进行的风险分析和风险防范比较粗略。尤其是在账款回收环节，甚至没有制定专门的争议和纠纷处理机制，为该项保理业务的操作甚至该银行整个保理业务埋下了隐患。在实务中，很多保理商也经常出现这样的失误。可以说，这是金融机构“重销售、轻贷后”观念的最明显体现。而对于保理业务来说，充分的、恰当的贷后管理必不可少。只有准确把握在保理业务过程中各利益相关方的情况，才能最终保障应收账款债权的顺利实现。对于中国的金融机构来说，不仅是保理业务领域，对于整个信贷市场的贷后管理工作都有待加强。

总体来说，在本案例中，ABC 银行基本认清了保理业务的风险点并有针对性的采取了风险防范措施，较好的完成了风险防范工作，总体评价为优。

表 4-5 风险防范措施评价表

项 目		风险点或风险类别	风险防范评价
客户资信 评估管理	客户信息收集与管理	客户信息风险	5
		进口保理商的信用风险	5
	信用等级评定	客户信用风险	5
	信用额度核定		5
	保理业务定价		5
应收账款 管理	指导企业进行赊销管理	客户信用风险	3
	审核销售合同	销售合同风险	3
	应收账款转让	应收账款转让风险	5
账款回收 管理	应收账款催收	应收账款回收风险	4
	争议纠纷处理		1
综合评价			4.44

第5章 总结

保理业务起源于三个世纪前的欧美贸易中,并在19世纪逐渐发展成型,成为在国际贸易最重要的结算与融资方式之一。“在西方,保付代理是防范贸易风险、保障债权和贸易融资的最重要手段之一,它与信用证业务、信用保险业务并称为债权保障的三驾马车。”^[10]

概括而言,保理就是为国际贸易中以赊销方式进行交易的买卖双方提供的集销售账务管理、应收账款收取、信用风险担保和贸易资金融通为一体的综合性金融服务。在国际贸易领域,外汇拖欠问题一直以来都是困扰我国外贸企业的一大难题。事实上,在国内贸易领域,我国企业也不同程度的面临应收账款回收的问题。从功能上说,保理业务正是可以有效解决这一难题、保障企业利益、促进经济发展的有力武器。它不仅能够有控制和降低由于O/A、D/A等信用方式进行结算而带来的商业信用风险、结算风险、外币汇兑风险等,还可以克服传统信用证结算方式中的资金或额度占用、手续繁琐和机制僵化等弊端,还具有资金融通、账务管理等多项功能,有利于国内、国际贸易向着安全、高效、方便的方向发展。

在加入世界贸易组织(World Trade Organization, WTO)之后,国际国内贸易都取得了长足的进步。2008年,在世界经济陷入巨大困境的年份,中国的国内生产总值(Gross Domestic Product, GDP)达到了33700亿美元,位列世界第三位。作为世界第三大经济体,中国对内对外贸易市场对于保理业务都有着巨大的需求。

表 5-1 2008 年世界各国 GDP 排名（前 10 名）

排名	国家	GDP(亿美元)
1	美国	139800
2	日本	52900
3	中国	33700
4	德国	32800
5	英国	25700
6	法国	25200
7	意大利	20900
8	西班牙	14100
9	加拿大	13600
10	俄罗斯	11400

对于大多数的国内金融企业来说，保理也是一项新兴事物。保理自上世纪八十年代末进入中国以来，各家金融机构对此项业务由陌生到熟悉、由漠视到重视，凸显了保理业务在金融市场上的重要性。自 1993 年中国银行加入国际保理商协会（FCI）开始，已经有 15 家中外金融机构成为了该组织的会员单位，并提供标准化的国际保理业务。但是在国内保理领域，由于国内没有相关的法律法规进行规范，国内银行还是普遍采取了比较谨慎的态度，一般只办理有追索权的应收账款质押融资即有追索权保理业务。2002 年 3 月的“爱立信事件”，事实上就是由于国内银行无法提供无追索权的国内保理业务，才致使企业转投花旗银行。“爱立信事件”给国内商业银行发出了一个重要的讯号，金融创新对于金融企业的生存发展具有决定性的意义。“爱立信事件”也可以说是保理业务在中国发展的分水岭。在此之前，各商业银行只是将保理业务作为证明银行业务序列完善程度的一个标志，而事实上却并没有将保理作为一项重点产品推向市场。“爱立信事件”之后，各家商业银行都真正认识到了保理业务对于银行的重要性。保理业务不仅在概念上开始受到重视，在人才、营销等资源配置方面也受到了商业银行的重视。也是从此开始，中国的保理业务量开始进入快速增长阶段。伴随着业务量的增长，保理业务在发展中也出现了各种各样的问题，如专业人才短缺、法律法规缺失、信用环境欠佳等。因此需要监管机构和保理商从多方面入手进行引导。首先是政策支持，其次是法律环境建设，再次是专

业人才培养，最后是专业营销推广。相信经过各方的努力，保理业务在中国同样可以获得成功。

任何一项金融产品想要顺利开展，风险控制是重要一环。对于保理业务来说也是如此。由于保理业务专业性强、业务环节多，风险控制比较复杂。全面风险控制理论本来是用来指导企业进行风险管理的，本文中将其引入到保理业务的风险控制中。保理业务的风险控制应从客户选择开始，那些资信良好的企业是任何信贷业务风险控制的最好伙伴。但是任何客户的情况都会随着环境的变化而不断变化，所以仅仅靠资信调查选择客户是远远不够的，还应该在整个过程中进行全面而有效的客户关系管理。先进的客户管理管理理论和系统的应用都将是保理商风险管理的关键环节之一。在保理业务中，保理商还应该遵照国际惯例、法律法规和自身操作规程的各项规定做好应收账款的管理和回收工作，以及争议和纠纷的处理工作。

总之，保理业务在国内外的的发展都证明，它是适合市场发展的、功能全面的、客户真正需要的金融产品，只要做好市场拓展和风险控制，保理必将称为促进我国经济发展的利器。

参考文献

- [1] The International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT). UNIDROIT Convention on International Factoring. 渥太华: UNIDROIT, 1988. article 2
- [2] Factors Chain International (FCI). General Rules for International Factoring. 阿姆斯特丹: FCI, 2002. article 1
- [3] Freddy Sailing. Factoring Law and Practice. 伦敦: Sweet & Maxwell, 1995. 4-8
- [4] Norbert Horn. The Law of International Trade Finance. Kluwer Law and Taxation Publishers, 1988. 278.
- [5] 于立新. 现代国际保理通论. 北京: 中国物价出版社, 2002. 3
- [6] 北京博升通管理咨询公司. 全程信用管理实务与案例: 销售与回款业务流程整体解决方案. 北京: 中国发展出版社, 2007. 前言, 110, 237
- [7] 李志宏, 王学东. 客户关系管理. 广州: 华南理工大学出版社, 2004. 184
- [8] Sweet & Maxwell Limited and Contributors. Unclosed Factoring (Case comment). Journal of Business Law. 437-439
- [9] FCI. Dispute Prevention and Handling Manual.
- [10] 萧朝庆. 国际保付代理. 北京: 中国商务出版社, 2005. 前言

后 记

三十而立。2009年，我三十岁。

在我眼中，学业上的进步当为三十而立的最重要条件之一。为了完成自己的目标，三年前我选择了中山大学管理学院作为人生的一个重要阶梯。

当我第一次坐在管理学院的教室里开始这一段本以为轻松快乐的时光的时候，一脸严肃的老师似乎在告诉我：“你错了。”是的，我不得不承认，混过三年的想法在一开始就被严格的老师们无情的打碎了。“认真学习”甚至称为比大学时代更深刻的“醒身警句”。但是渐渐的，我发现自己开始喜爱上每个周末“教室—饭堂”两点一线的生活。按时上课、认真听讲、完成作业（有一部分实在上班的时候完成的。嘘……别告诉我老板！）。就这样，我忙碌而充实的度过了两年 104 个星期 19 门课程 51 个学分的课程学习。

然而，在面对毕业论文这道难题的时候，我显得有些茫然和犹豫。一个怎样的论题才能够充分反映两年多的学习成果呢（同时也要写得不吃力）？结合自己的金融从业背景和几年来的国际贸易融资产品开发与市场营销的工作经验，我初步将目标定在自己熟悉的保理业务上面。一方面，刚刚结束 FCI 保理课程学习的我需要进一步深入理论研究以巩固学习成果；另一方面，几年来的工作也积累了大量的资料。经过与陈珠明老师初步讨论之后，将理论研究加案例分析定位为我论文的主要基调。

我不得不说，写作真的是一件很辛苦的事情。前面不到 3 万字的“文章”是我 6 个月辛苦劳动的成果（确切点说，是憋了六个月憋出来的。晕！一天不到 200 字）。但是仅从结果来看还是基本达到了最初的目标。一是对保理业务在中国金融市场的适应性问题进行了分析，提出存在问题和解决方案；二是从流程上对保理业务进行了较全面的风险防控分析并通过案例说明问题。

现在剩下的只有一件事，希望高德（GOD）老爷在答辩的时候再帮我一把。

最后，我要诚挚的感谢陈珠明老师对我的指导，感谢管院各位老师的言传身教，感谢 MBA 中心各位老师的帮助，感谢我所有亲爱的、可爱的同学们的鼓励与陪伴……祝老师和同学们一切顺利，更上层楼（也希望自己越来越好）！

2009 年端午于深圳。

