保理担保: 促进中小企业发展的一种新思路

陈晓红, 谢晓光

(中南大学商学院, 湖南长沙, 410083)

摘要: 保理业务是解决中小企业融资难题、促进中小企业发展的一种新思路。但目前我国银行在该项业务的运作过程中面临着许多现实困境。通过对担保公司和银行在开展中小企业保理业务时的合作模式进行探讨, 认为在保理业务中引入信用担保机构, 可较好地解决银行所面临的困境, 并且双方的合作是可行的。

关键词: 中小企业; 信用担保; 保理; 保理担保

中图分类号: F830.5 **文献标识码**: A **文章编号**: 1672-3104(2004)04-0445-05

融资难、发展缓慢是我国中小企业发展面临的主要问题, 这是因为中小企业资产规模小、信贷风险大, 难以获得金融机构的贷款以及到资本市场去融资的机会。但中小企业的发展又对保持市场竞争性、促进经济发展、提高就业率以及维持社会稳定等方面有着重要的作用[1]。近年来, 中小企业的发展和融资问题一直是一个热门话题。2004 年全国"两会"期间, 代表的议案、委员的提案和建议中, 有相当一部分是围绕中小企业问题展开的。如何进一步解决中小企业融资发展难题, 已成为国民经济发展的重要议题。

当前, 由于政府和银行部门的积极努力, 出台了一些有利政策, 对解决中小企业融资难、发展慢的问题起到了一定的作用。如目前各地纷纷成立了不同类型的信用担保机构(以下简称担保公司), 这就是在借鉴国外经验的基础上所做的重要举措之一。但不可否认的是, 目前中小企业融资难、发展慢的问题并未得到根本解决, 积极扶植中小企业发展, 需要寻找更好、更有效和积极的解决问题的方法。我们认为, 通过与担保公司的互利合作, 银行开发面向中小企业的保理业务不失为一种很好的办法, 它通过加强应收账款等的管理, 使中小企业通过资金运作的良性循环来发展壮大自身。

一、保理业务在促进中小企业发展中的作用

保理一词来源于欧美的"Factoring"业务, 也被称为保付代理。保理业务主要是为以赊销方式进行销售的企业设计的一种综合性金融服务。其一般做法是, 保理商从其客户(卖方)的手中买入通常以发票所表示的对债务人(买方)一定比例的应收账款, 同时根据客户需要提供与此相关的包括商业资信调查、债款回收、销售分户账管理、信用销售控制以及坏账担保等服务。

保理业务不仅为买卖双方提供了一种安全、灵活、高效的交易结算方式, 更是企业防范信用风险的一种有效手段。保理业务能为中小企业带来极大的应用优势。对卖方企业来说, 一能使企业及时得到资金, 是一种高效的融资方式; 二能有效地了解客户的资信, 减少信息不对称所造成的信息障碍, 同时能够将企业的信用风险进行转嫁, 是企业信用管理的一种有效手段; 三能使企业可更好地进行信用销售, 扩大市场占有率, 加快了企业货物和资金的流动从而提高企业的竞争力; 四能使企业减轻业务负担, 降低管理成本[2]。对买方企业来说, 可以不用立即付款给卖方, 也等于取得了融资服务, 同时加快了货

收稿日期: 2004-03-17; **修回日期**: 2004-06-19

基金项目: 国家软科学基金项目(2003DGQ2D056)

作者简介: 陈晓红(1963-), 女, 长沙人, 中南大学教授, 博士生导师, 主要研究方向: 信息系统理论与实践, 企业融资理论与实践, 企业战略与资本运营.

物和资金的流动,进而增加企业的利润并保证了稳定的供货来源。正是由于中小企业资本金和流动资金不足、贷款难、信用风险管理水平不高、精力和能力有限的特点,选择保理无疑是一个适时之策。

二、银行开展中小企业保理业务所面临的困境

在我国,保理业务主要由银行来开展。与国外情况不同的是,我国的保理业务主要集中于大客户,而在中小企业中却鲜有运用。是什么原因造成此种现状呢?我们认为主要有以下几方面原因。

(一) 中小企业信用状况不佳

在我国,社会信用基础薄弱,信用环境差,相应的信用体系并没有建立起来。中小企业更是由于其资产总量小、行业分布广和缺乏内部控制等原因造成信用严重不足。多年以来,我国企业之间三角债、多角债长期得不到有效解决,社会信用遭到极大破坏,而不少企业蓄意逃废银行债务,进一步恶化了我国的社会信用状况。保理业务通常建立在买卖双方商品赊销方式基础之上,卖方办理保理业务并销售商品后,其在银行已核准应收账款额度内的风险通常转嫁给了银行。中小企业信用状况不佳,使商业银行开展此项业务时面临着很大的风险,导致银行无法全面开展面向中小企业的保理业务,这是商业银行无奈和现实的选择。

(二) 银行无法转嫁信用风险

我国金融业分业经营的制度安排,使我国商业银行在具体开展保理业务时很难像国外银行一样转嫁信用风险。在国外,商业银行开展保理业务,特别是开展无追索权的保理业务时,由于丧失对融资方的追索权,需要对资金风险进行控制和分散,一般涉及与保险公司的合作。而目前中资银行、保险公司既无业务准入,又无合作经验,尚无保险公司为商业银行开展"无追索权的应收账款转让"业务提供保险[3]。"南京爱立信事件"就是因为我国保险公司暂无此业务而使中资银行流失了优质客户。在目前情况下,我国商业银行必须独自承担可能出现的信用风险。而目前我国的中小企业信用风险较高,使得银行在对中小企业开展保理业务的时候风险成本增加,实际收益率降低。

(三) 银行营销理念及风险管理手段落后

保理业务是银行的一种中间业务。在目前银行的保理操作中,其营销决策权和授信审批权仍以传统的银行营销理念和授信文化去操作。这就意味着保理业务涉及的融资标准必须服从于商业银行发放贷款的要求。同时银行实施的只是片面注重抵押品、缺乏现金流量和偿还能力分析的、以行政化为代表的风险管理,忽视对客户的信用评估能力和资金流动的监控能力[4]。保理业务的优势之一,就是为经营稳健的客户提供没有抵押品的融资服务,对客户及其买方的授信基本上是银行传统意义上的纯信用授信。而传统银行信用授信的对象一般均为信誉卓著的大型企业,作为保理主要客户群的中小企业是几乎不可能从传统银行授信中获取用于保理的信用授信额度的。

(四) 法律建设上的不完备

目前我国保理业务的开展主要参照《合同法》。但《合同法》的相关规定比较宽泛,到目前为止,我国尚未建立一套完整规范的保理业务法律体系。国际保理联合会颁布的《国际保理惯例规则》《国际保理服务公约》及《仲裁规则》还不能直接用于指导监督我国保理业务的具体实施[3]。缺少法律的保护,银行在开办此类业务时难免心有余悸,因为中小企业之间的经济合同纠纷时有发生,比如由于卖方履约不当而引起买方拒绝付款等等,由此给开办保理业务的银行带来极大的经营风险。

三、引入担保公司的积极意义

通过前面的论述可以看到,目前银行全面开展针对中小企业的保理服务确实有着现实的困难。在这所有的困难之中,最根本也是最深层次的原因是信用问题。如何解决保理业务中的信用不足问题,是中小企业保理业务顺利开展的关键。

金融交易的基础是信用,信用始终伴随着金融交易的产生和发展。如果缺乏信用,金融资产不可能在不同经济部门之间流动,也就不可能在全社会范围内得到有效配置。一般理论分析告诉我们,通过建立担保类中介机构行使信用担保的职能,是解决金融交易中信用不足而产生的金融阻塞问题的有效途径之一,特别是对于众多难以通过资本市场等

途径获得金融支持的中小企业来讲更是如此。信用担保是一种信誉证明和资产责任结合在一起的金融中介行为, 其实质上发挥了类似于抵押物的作用, 在资金需求者抵押物品不足、缺乏信用记录的情况下, 通过第三方的介入, 减少交易风险, 弥补信用不足可能造成的金融堵塞。

担保公司作为专业化的中介机构, 其在交易对象的搜集、信息的获得和处理、专业人才的运用等方面都可以取得明显的专业化经济和规模经济。同时由于与当地中小企业的长期合作产生的所谓"长期互助"效应(Banerjee, 1994) , 缓解了信息不对称问题, 进而能够降低金融交易整体的风险和内生交易费用, 促进金融交易的顺利进行[5]。

在我国, 担保公司和商业银行在开展中小企业贷款业务方面有着充分的合作, 并且取得了很好的效果。这样的合作基础有助于双方在中小企业保理业务上的进一步联手。同时, 信用担保机构的一些业务种类正好可以作为保理业务的有效补充, 如履约担保等。实际上, 这种合作也是担保公司自身发展的迫切需要。目前我国信用担保机构主要从事贷款担保, 而国外的实践表明, 贷款担保是所有担保品种中风险最大的。而和银行合作为中小企业做保理服务, 不仅能更好地发挥担保公司的专长和使命, 更是一种适合大规模开展业务、相对稳定且风险低于贷款担保的担保品种。

四、银行与担保公司合作模式的探讨

由于担保公司的专业化经济, 保证了其在对中小企业的资信调查、监管、风险控制等方面有较大的相对优势。也可以说, 担保公司能实现监控成本的最小化, 使得其参与中小企业保理是可行的。在中小企业保理这个交易过程中, 担保公司专注于对中小企业的信息搜集和监控, 银行致力于资金的提供, 这是本文所论述的中小企业保理业务中银行和担保机构合作的基本原则。

考虑到目前银行国内保理采用的主要是单保理模式, 本文的论述即以单保理模式为基础。另外现实生活中, 一家卖方保理企业可能有许多家买方企业, 在这里我们以买家只有一个为例。

在国内保理业务中, 一般是买卖双方首先达成基于赊销方式的买卖意向, 并且同意采用银行保理的模式进行(即在合同中不写明禁止债权转让) 。这时候卖方就找一家银行提出保理申请。银行根据卖方的申请, 对买家进行信用评估, 给买家设定一个信用额度并通知卖方, 买卖双方就可以基于这个信用额度开展交易。

在保理业务中, 最大的风险是来自买方的违约风险(到期不付货款) 。在买方守信的情况下, 风险则来自于卖方所提供销售商品合同及发票的真实性以及卖方未能很好地履行供货合同的内容从而引发买方拒绝付款的风险。所以如果有银行认可的担保公司愿意为买方付款、销售合同的真实性及卖方履约做担保, 则银行开展此类保理业务的风险就相对减少。其实保理本身就是一种担保, 从严格意义上讲, 担保公司在这里所做的担保实际上等同于为企业所做的一种反担保。在本文, 我们站在担保公司的角度将此类担保叫做保理担保。

我们可以把面向中小企业的国内保理业务分为以下三种类型。

(一) 卖方为中小企业、买方为在银行有信用额度的国内大型企业

此时, 买方希望通过赊销的方式进行采购, 卖方则为了扩大销售而愿意接受此方式, 但同时又面临着流动资金不足的问题, 希望银行给予融资保理。这时候因为买方在银行有信用额度, 银行可以为卖方提供保理服务。此时的风险主要来自于中小企业(卖方) 不能严格履行双方合同的约定, 而引起大型企业不愿意履行付款协议。这时候担保公司需要为卖方和银行签订一个保理担保的合同, 以保证销售的真实性和卖方企业严格履行买卖双方的合同约定。此合同的实质为质量履约担保。有了担保公司为卖方做履约担保, 同时买方又是有很高信用额度的大型企业, 银行就可以放心地开展保理业务。双方的合作如图 1 所示。

在此模式中, 将担保公司的履约担保融入到中小企业保理业务中, 不仅使买方得到了履约保证, 更能让卖方中小企业解除了保理的后顾之忧。因为在保理的实务操作中, 一旦产生贸易争端, 保理商不负责赔偿企业未能收回应收账款的损失。由于有了担保机构的加入, 银行的风险得以减少, 银行的积极性

必将提高; 中小企业虽然要付出额外的担保费, 但能在银行保理中获得较优惠的条件, 并将风险进行了有效转移; 而对于担保公司来说, 它和中小企业之间在履约担保方面有过合作, 担保公司有此类担保的经验和控制风险的手段, 所以完全可以承保。

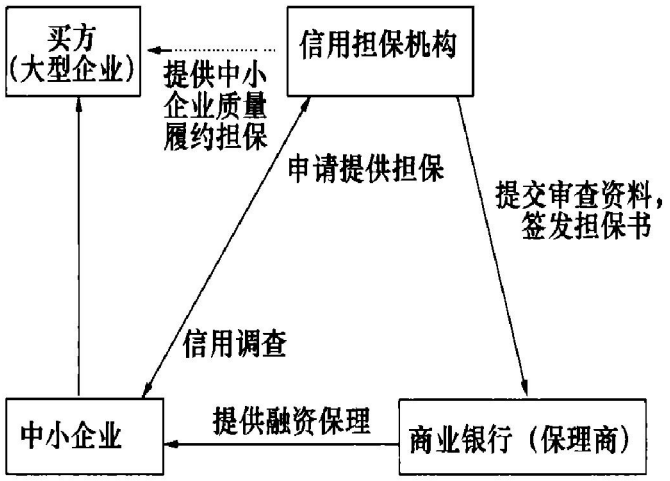

图 1 卖方为中小企业时信用担保机构和银行合作示意

(二) 买方为中小企业、卖方为在银行有信用额度的国内大型企业

在这种情况下, 由于中小企业无法取得银行给予的授信额度, 可以由担保公司为其做一个买方保理担保。此担保的实质为中小企业应付账款的连带责任担保。银行在为卖方企业做保理的时候, 卖方企业将债权转移给了银行。当买方企业无法付款时, 债务的求偿权还在银行, 此时因担保公司为买方做了连带责任担保, 要给予银行补偿。所以在此类担保合同中, 应该注明当买方企业没有按时还清欠款时, 在担保公司代替债务人履行了还款义务后, 此债权自动转交给担保公司, 即担保公司取得代位追偿权, 然后由担保公司来向债务人追讨债务。另外买卖双方的交易是持续进行的, 所欠货款随时浮动, 为了减少买方担保公司的风险, 应该给买方企业设定一个担保额度(即对买方的最大授信额度)并通知卖方企业。卖方企业在此额度内对买方发货。买方担保公司可以根据买方的信用变化情况调整此额度。在此额度内, 银行可以自由给予买方做保理, 采用分笔(滚动)操作的方式。双方合作如图 2 所示。

在此运作流程中, 担保公司的角色有些类似于双保理模式下的买方保理商承担了买方信用调查、坏账担保等职能, 只是没有负责收取到期账款。银行在为卖方大型企业做保理时, 根据大型企业是否有融资需求, 给予其提供融资保理或仅提供包含应收账款管理和回收以及坏账担保服务的到期保理。

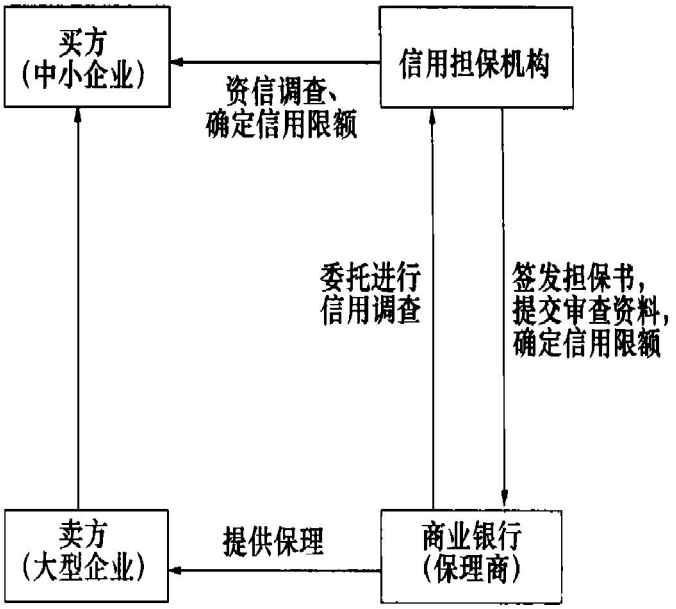

图 2 买方为中小企业时信用担保机构和银行合作示意

此模式下, 担保公司所面临的风险一般要高于质量履约担保时的风险, 但此风险程度并未高于贷款担保的风险, 因为此融资没有挪做它用的风险, 且有相应资产(大型企业销售的商品)做支持(Asset-based Lending), 所以担保公司完全可以开展此类担保。

(三) 买卖双方均为中小企业

当买卖双方都是在银行没有信用额度的中小企业时, 银行为买方、卖方企业开展保理时都需要担保公司给予担保。在买卖双方的担保均由同一家担保公司来开展的情况下, 担保内容等同于前面所述两种情况下的担保内容之合。如果买卖双方分属两地, 现实中大多数担保公司又都没有展开全国范围内的业务, 这时候需要两家担保公司合作来开展此项业务。在此种情况下, 担保模式又可以有两种: ①各负其责的模式。首先买方担保公司对买方企业进行资信调查, 给其设定一个担保额度(信用限额)并通知银行及卖方企业, 买卖双方交易在此额度内展开。在卖方保理担保中, 主要为质量履约担保, 即约定在卖方没有很好履行供货合同而引起买方企业拒绝付款时, 由担保公司负责偿还银行已经事先提供给卖方企业的融资款, 并赔偿银行相关损失。在买

方保理担保中, 担保内容主要为应付账款担保, 即担保公司和银行约定, 当买方违约不能按时付款时, 由买方担保公司负责向银行清还账款, 同时取得债权, 再向买方企业追款。②共同担保模式。在签订保理担保合同前, 买方和卖方担保公司就双方承担责任的比例确定下来, 当发生违约时, 双方依照约定比例共同承担债务, 然后共同取得债权开展对买方企业或卖方企业的追款。在此过程中买方与卖方担保公司共同承担了还款责任, 所以此类方式可以称为共同担保模式。此模式符合了我国担保行业正在努力发展的方向。

以上是对国内保理业务中银行和担保公司合作模式的分析。在现实生活中, 当另外一方为外国公司时, 就成为了国际保理。在这种情况下, 在国内部分, 担保公司和银行的合作模式与前述分析是一致的。

当前, 中资银行面临着日益激烈的同业竞争, 急需丰富金融产品、培育新客户来提高利润。担保公司也正在积极寻找和开拓新的业务领域来发展壮大自身及更好地为中小企业服务。银行和担保公司紧密合作, 共同开展面向中小企业的保理业务, 正是双方的切实之需。而中小企业通过银行的保理服务, 为解决其融资难题增添了一条新路径, 引入了有竞争力的销售和结算方式, 从而促进企业的发展。

参考文献:

[1] 陈晓红. 中小企业融资[M]. 北京: 经济科学出版社, 2000. 1-3.

[2] 王锟, 徐枞巍. 企业信用销售与信用风险的"两难"之解——国内保理业务的开展[J]. 科技导报, 2002, (12): 53-55.

[3] 窦永密. 保理业务的风险及防范[J]. 济南金融, 2002, (10): 30-31.

[4] 张陆阳, 张延鹏. 从国际保理业务看中外银行差距[J]. 金融理论与实践, 2003, (1): 26-27.

[5] 陈乃醒. 中小企业信用担保[M]. 天津: 南开大学出版社, 2004. 75-78.

Guarantee to factoring: a new solution to SMEs' financing

CHEN Xiao-hong, XIE Xiao-guang

(School of Business, Central South University, Changsha 410083, China)

Abstract: Factoring is a new solution to the difficulty in SMEs' financing and is helpful to promote their development. But as a matter of fact, there are many difficulties for commercial banks to put it into operation. In our opinion, if credit guarantee institutions furnish credit guarantee for SMEs in factoring, the difficulties the banks are faced with will be resolved. This paper analyses and discusses the co-operation patterns between commercial banks and credit guarantee institutions in factoring for SMEs.

Key words: SMEs; credit guarantee; factoring; factoring guarantee

[编辑: 汪晓]