

利用银行国内保理业务解决拖欠工程款的探索

王进

(中南大学商学院, 湖南长沙, 410083)

摘要: 建设单位拖欠建筑业企业工程款已成为建筑业最难根治的顽症。作为一种集融资、结算、帐务管理和风险担保于一体的综合性服务, 利用银行开设的国内保理业务解决拖欠工程款问题的思路, 它既可以为银行提供新的利润增长点, 也能妥善解决建筑业企业从事工程实践的后顾之忧。当然, 要保证这一方式的可行性、合法性和可操作性, 必须加快改革步伐, 构建相关的支撑环境, 这包括: 大力开展国内保理业务, 广泛推广保理概念, 尽快完善配套设施的建设以及加强国内保理业务的风险管理。

关键词: 建设工程; 工程款; 国内保理

中图分类号: F752

文献标识码: A

文章编号: 1672-3104(2003)05-0662-05

建设单位拖欠建筑业企业工程款这一问题由来已久, 它使得建筑业企业被迫背上承重的包袱, 资金状况恶化, 企业发展步履艰难, 严重时甚至影响企业的生存。造成这一局面的原因很多, 大量的文献也为解决这一问题而提出了不少的合理化建议^[1,2], 但是, 往往收效甚微。目前建筑工程的结算方式, 普遍采用甲方根据工程承包合同中的协议条款所约定的时间、方式和甲方代表确认的工程量, 按构成合同价款相应项目的单价和取费标准计算、支付工程价款。从这个意义上讲, 乙方所从事的工程项目施工活动实际上是一种赊销方式。在现有的结算方式中, 赊销方式是对工程建设的甲方(买方)最为有利、最具有吸引力的结算方式, 但同时也会使乙方(卖方)即建筑业企业产生大量的应收帐款以及伴随而来的坏帐风险, 严重时甚至会出现恶意拖欠工程款的不利情况, 这给我国建筑市场的经济秩序带来了极大的混乱, 严重影响了我国入世后内资建筑业企业提高自身项目管理水平的积极性。

保理业务起源于20世纪50年代末的美国。由于它在坏帐担保和应收帐款的催收方面功能强大, 在一定程度上解除了卖方对坏帐风险的担忧, 因此从80年代后期开始, 保理业务获得了突飞猛进的发展。从90年代中期开始, 中国银行和交通银行率先将保理业务引进了中国, 中国的国际保理业务量到2001年已升到12亿欧元。但是, 不同于国际保理业务的相对成熟, 国内保理业务的发展目前还基本

是一项空白。在2002年3月南京爱立信因为应收账款的保理业务而倒戈去了花旗银行之前, 国内做过无追索权应收账款保理的银行只有中国银行和光大银行两家, 且业务量少得可怜。可见, 国内保理业务具有广阔的发展空间。一旦银行为此加大投入力度, 长期受三角债困扰的中国建筑业企业, 肯定与开展此种业务的银行一拍即合。这既为银行创造了新的利润增长点, 也能极大地缓解建筑业企业的资金困难。

一、保理的概念及内容

保理(Factoring)又称应收款承购, 指保理商从卖方那里买进以买方为债务人的应收帐款。它是卖方与保理商间的一种契约关系, 是一项集商业资信调查、应收款管理、信用风险担保及贸易融资于一体的新兴综合性金融服务^[3]。就国内保理而言, 可采用单保理或双保理业务。以单保理为例, 其具体业务流程如图1所示。

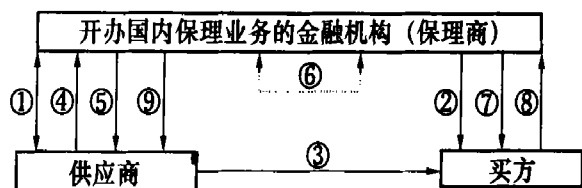
根据国内保理业务的特点和风险程度, 又可分为以下三类。

(1) 融资保理与非融资保理。融资保理是指保理商凭供应商发货后提交证明债券转让的发票副本及其它有关文件向供应商预付50%~80%货款的垫付资金, 到期后应收帐款的付款人付款给保理商, 保理商扣除垫款及有关费用后, 余款付给供应商。

非融资保理指保理商在保理业务中不向供应商提供融资, 只提供资信调查、销售款清收和帐务管理等非融资性服务。

(2) 有追索权保理和无追索权保理。有追索权保理指保理方凭债权转让向供应商融资后, 如果买方拒绝付款或无力支付, 保理商有权向供应商要求偿还资金。无追索权保理指保理方凭债权转让向供应商融通资金后, 即放弃对供应商追索的权利, 保理方独立承担买方拒绝付款或无力付款的风险。

(3) 明保理和暗保理。明保理指债权转让一经发生, 供应商须以书面形式将保理商的参与情况通知买方, 并指示买方将货款直接付给保理方。暗保理指供应商不将债权转让以及保理商参与情况通知买方, 买方仍将货款付给供应商, 供应商收到货款后转付给保理商。整个操作过程只在供应商与保理方之间悄悄进行。



说明: ①保理商与供应商签订保理合同; ②保理商对买方进行资信调查及核定信用额度; ③供应商销售货物; ④供应商向保理商交单; ⑤保理商对供应商的应收帐款进行贴现或融资; ⑥保理商对应收帐款进行帐务管理; ⑦保理商对应收帐款进行催收; ⑧保理商从买方处收回资金; ⑨保理商在扣除有关费用和融资利息后将余款划转供供应商

图1 国内单保理业务操作流程

二、开办国内保理业务解决拖欠工程款的必要性与可行性

利用国内保理业务解决工程拖欠款问题具有以下很多优势, 对参与工程建设的甲乙双方以及开办国内保理业务的商业银行而言, 能够创造“三赢”的大好局面。

对工程建设的乙方来说, 总希望寻求更好的结算支付手段来保证工程建设的连续施工和资本的良好流动性。运用保理业务最大的优势在于施工单位能向保理商申请一定额度的融资。由于建筑产品的销售采用赊销方式, 因此能够确保工程建设所必需的流动资金, 在保证工程质量的前提下最大限度地实现成本及工期优化。同时, 将应收帐款转移给保理商, 使建筑业企业可以集中力量从事生产经营, 同

时也解决了他们缺乏高素质财务管理人员的问题。

对工程建设的甲方来说, 利用保理业务提供的有利付款条件, 在甲方资金不到位或者资金紧张的情况下, 能够极大地缓解建设单位的经营压力, 降低项目风险。此外, 也可以加快资金的流动, 缩短结算时间, 提高交易效率。

对商业银行而言, 开办保理业务不仅丰富了业务品种, 拓宽了市场范围, 还能带来可观的利润。随着传统银行业务盈利空间的日渐缩小, 银行同业竞争的日趋激烈和银行经营环境的整体恶化, 国内银行必须通过业务创新来培育新的利润增长点, 以增强银行的盈利能力和抗风险能力。保理业务按销售额收取一定比率的代理费, 并对建筑业企业获得的预付款收取利息, 且年利率通常较银行优惠利率高出一定比例。由于银行保理业务建立在实际的贸易背景上, 其风险控制得当的话, 理论上银行的收益是相当不错的。

保理业务的最核心内容有两点: 一是应收帐款的贴现, 即保理的融资功能; 二是应收帐款的风险担保, 即保理的信用保险功能。这两个核心功能的基础是在买方市场环境中, 卖方需要以赊销销售自己的产品, 从而产生大量的应收帐款以及伴随而来的可能坏帐风险。通过金融机构开办的国内保理业务解决拖欠工程款问题无疑是一种新思路, 而且具有较强的可行性, 这主要基于建筑工程款结算的以下五大特性。

(1) 建筑业企业所面临的“僧多粥少”的局面加大了建筑业企业在市场中的竞争程度。由于买方在买卖双方之间的交易中拥有越来越大的发言权, 商品交易中的赊帐条件成为交易成功与否的一个重要条件。尽管“施工单位不得以带资承包作为竞争手段承揽工程”已写入有关法规, 但垫资现象仍然很普遍, 从而造成工程款大量拖欠的现象。就我国的国情而言, 简单地提出“禁止垫资”是不现实的, 也是较难办到的。

(2) 由于建筑产品价值大、工期长, 不可能等全部工程竣工及销售后再收回全部垫资, 这就决定建筑产品的资金补偿要以分期回收的方式实现。如果业主不能按合同及时支付和结算各种款项, 势必减缓建筑产品资金向货币资金的转换, 造成生产资金紧张或资金运动停止。

(3) 与一般产品相比, 建筑产品同样具有一手交钱一手交货的商品属性, 但是在价值实现的最终结果上有一定的区别。就一般产品而言, 如果市场

需求量大,即可实现其价值;反之,则付出的劳动就无法得到社会的承认。而建筑产品属于先订货后生产,只要如期按质按量完成工程任务,建筑业企业完成的产品都能实现其价值。在最后交付时,只要验收合格,业主就应该按合同规定的总价一次性付清。这充分体现了对使用价值的“零星出卖”。

(4) 在我国,工程项目的实施实行严格的建设监理制。监理单位接受建设单位的委托,依据工程承包合同对施工单位的项目实施活动进行监督与管理。一旦监理单位对工程项目的质量及工程数量存有疑虑时,可以对施工单位提出的计量支付要求暂时不予办理,直至双方最终达成共识。因此,凡是监理单位认可的工程进度款,在产品的质量和数量上均已符合相关标准的规定,业主必须按照工程承包合同所规定的付款条件尽快予以支付。

(5) 一旦出现建设单位拖欠工程款的不利局面,施工单位不得不专人负责收账,但因缺乏相关的法律知识与专门技术,收款效果往往不尽如人意;如果通过法律途径催讨欠款,则繁琐的司法程序与昂贵的律师费用常令施工单位感到力不从心,严重时甚至影响到甲乙双方进一步的合作。

综上所述,保理的融资功能能够为施工单位提供项目实施所必需的流动资金,而保理的信用保险功能能够为施工单位应收工程款的回收提供一定的信用担保。更为重要的是,保理商拥有催收帐款方面的丰富经验,熟悉有关的法律条款与司法程序,有专门的收债人员,因此欠款回收的效率很高。针对目前工程款拖欠十分严重的国情,必须利用银行强大的资信管理优势,大力推行无追索权的保理。通常情况下,只要是经监理工程师确认了的工程进度款,保理商应立即支付不超过应收账款金额80%的现款,余款待收妥款后结清。

三、开办国内保理业务解决拖欠工程款的法律支持

国内保理业务使得应收工程款从建筑业企业转移到保理商手中,同时也将建筑业企业与建设单位之间工程款的债权债务关系法律化^[4]。

(一) 拖欠工程款的可让与性

拖欠工程款仅仅是一种权利(应收帐款权),根据我国民法的一般原理,其转让符合债权让与合同生效的四个条件,因此是民法债权让与行为在现实

中的具体运用。同时,按照《合同法》第79条的规定,拖欠工程款既不属于我国法律禁止让与的债权,也不属于具有人身性质的债权,因此,只要工程建设的乙方与甲方之间没有禁止让与应收工程进度款的约定,则该让与即是合法的。由于《合同法》为保理业务的合法开展提供了法律依据,且取消了债权转让不得牟利的规定,因此保理商可以通过购买来接受乙方帐面债权的转让,而且这一债权应是对工程建设双方均有效并具有对抗第三人的优先权。

(二) 拖欠工程款让与的形式要件

在拖欠工程款的让与中,该让与是否对债务人(甲方)生效,将直接影响甲方对保理商支付业务的履行。在这一问题上,《合同法》采用了通知生效的原则。按照第80条的规定,债权人转让权利的,应当通知债务人,未经通知,该转让对债务人不发生效力。此外,由国际统一私法协会主持制定的《国际保理公约》也规定:应收帐款的转让必须通知债务人。可见,商业银行开办国内保理业务只能采取明保理,同时在让与事实发生后应及时通知甲方以利于保障保理商的权益。乙方与保理商之间的让与最好通过保理合同来加以明确规定,否则难以保护乙方利益和交易安全。

(三) 拖欠工程款让与的法律效力

拖欠工程款让与的法律效力分为内部效力和外部效力。内部效力是指在工程建设乙方与保理商之间产生的法律后果;而外部效力是指对工程建设甲方的法律效力体现。

按照《合同法》第81条,债权人转让权利的,受让人取得与债权有关的从权利,但该从权利专属于债权人自身的除外。常见的从权利有担保权、违约金债权等。一旦乙方与保理商之间的让与事实发生,则主权利与从权利一并转移。但是,在保理合同中应明确规定乙方的某些义务,如质量保修期内的保修、工程项目质量、竣工时间等不因债权的转让而转让,从而避免由商业银行承担本身无法承担的合同业务。

拖欠工程款让与生效后,工程建设甲方必须进行债的履行,向保理商而非工程建设乙方清偿债务。同时,为了避免甲方将债务转让给资信不明的第三人,在工程承包合同中最好规定债务转让须经商业银行同意。

按照《合同法》第82条,债务人接到债权转让通知后,债务人对让与人的抗辩,可以向受让人主张。这是为了保护甲方不因债权转让而处于不利地位,

维护合同的稳定性。

按照《合同法》第83条,债务人接到债权转让通知时,债务人对让与人享有债权,并且债务人的债权先于转让的债权到期或者同时到期的,债务人可以向受让人主张抵销。因此,商业银行必须清楚甲方对乙方的债权并评估上述债权抵销的可能性,否则,可能会出现因债权的抵销而使商业银行对乙方的保理融资演变成对乙方的信用贷款。

四、开办国内保理业务解决拖欠工程款的应对措施

国内保理业务对工程建设的甲乙双方和开办保理国内业务的商业银行都“有利可图”,大力发展国内保理业务具有十分广阔的市场前景。针对中国目前保理业务发展现状,我们可以从以下几个方面着手来构建利用国内保理解决拖欠工程款问题的支撑环境。

(一) 国内商业银行要积极参与国内保理业务的运作^[5]

在我国,只有银行才能从事保理业务,而且保理业务涉及的融资标准必须服从于银行发放贷款的要求,这使得最需要获得保理支持的中小建筑业企业实质上被排除在银行的高门槛之外。对商业银行来说,保理业务体现了信息、资金和信用三大经营要素的高效有机结合,体现了高层次的经营管理运作水平。中资银行业必须树立客户为本的新服务理念,加强金融创新,主动吸引客户,加强自我营销,以提升自身的核心竞争能力。

(1) 加大对目标客户的市场宣传和营销力度,为建筑业企业举办各类结算知识讲座和银企座谈会,及时了解客户的需求,让更多的建筑业企业了解、喜爱和使用这一新的金融产品。

(2) 如果因为政策的原因,保理业务目前还无法从银行中分离出去的话,那么,银行至少应辟出专业力量、成立专业部门、遵循独立的规则、进行独立操作,这一点至关重要。

(3) 根据我国建筑业企业的管理观念和自有资金普遍不足的现实,建筑业企业不可能只要求保理商仅提供资信调查、应收工程款帐务管理等非融资性服务。因此,商业银行只有提供融资性保理业务,建筑业企业才有可能对保理业务感兴趣。

(4) 目前银行界对国内保理的收费还没有建立

一套统一的标准。国内保理收费要考虑的因素很多,不同资质的企业甚至同一企业的每一笔应收账款的质量都有所差异,银行对买卖双方企业资质、工程交易过程中的各个环节以及建筑产品的市场状况等都要细细审查。虽然保理收费较高,但银行对企业贷款等服务会有优惠,银行根据企业要求会有不同的设计。

(二) 迅速普及保理业务知识,培养一大批高素质的保理业务专业人才

保理业务技术含量很高,专业保理人员极其缺乏。目前国内拿到FCI(国际保理商协会)资格证书的专业保理人只有10人左右,且由于费用高昂,中国银行已转而开始自己培养保理人员。一方面银行可邀请国外专家来国内授课,以紧跟国际保理业务的最新发展;另一方面,银行还应利用各种机会,加强对国内保理等新的结算品种的宣传与营销,为建筑业企业举办各类结算知识讲座和银企座谈会,让更多的建筑业企业了解、喜爱和使用这一新的金融产品。

(三) 尽快完善开办保理业务所必需的配套设施的建设

一方面,金融监管当局必须尽快制订出符合中国国情的国内保理业务管理法规和操作细则,推动我国国内保理业务的快速健康发展。另一方面,要尽快建立与市场经济相适应的信用制度、法律保障体系,树立公民的诚信意识。造成我国目前建筑业工程款拖欠严重的原因不仅有企业内部的原因,地方行政保护也起了重要的作用,甚至出现很多工程款拖欠的工程项目本身就是国有投资和政府直接投资项目。因此,必须建立健全我国的国内保理业务有关的法律、法规,加强立法和执法的工作,尤其是违法处罚的力度。如果我国目前这种对企业的信息披露不完全、信用环境恶劣的状况仍然得不到改变的话,将在很大程度上使商业银行的国内保理业务发展受到限制。

(四) 商业银行要加强国内保理业务的风险管理

目前中资银行开展的都是有追索权的国内保理业务,其资金风险仍然锁定在施工单位,这对于拖欠工程款问题的最终解决意义不大,为此,我们必须尽快开办无追索权的保理业务。开办无追索权保理业务一般涉及银(行)保(险)合作。目前中资银行、保险公司既无业务准入,也无合作经验,加上丧失了对施工单位的追索权,开办此项业务只会将许多风险

都转移到银行身上,因此银行需要在建立风险管理体系上做更多的工作。一方面,商业银行应设立信用管理部门,建立完整可靠的企业资信情况管理系统,并实行客户资信管理制度、内部授权制度及应收账款管理制度等三项信用风险管理制度,以此对应收工程款发生和运作的各个环节进行严格监督,全面提高银行的信用管理能力。另一方面,可以借鉴欧美地区保理商的做法,加强商业银行与保险公司的合作。

五、结语

保理业务作为一种全新的融资信用管理、帐务管理、资金融通和风险保障为一体的金融财务服务,将能满足供应商在赊帐融资和风险保障方面的需求,其市场前景非常广阔。对于日益严重的全国范围内的拖欠工程款问题,国内保理业务的出现,为中国建筑业企业解决其“赊销”项下大量的应收工程款

问题提供了全新的工具,同时也给建设单位以及开办国内保理业务的商业银行带来了不少的益处,形成“三赢”的有利局面。当然,目前开办国内保理业务的支撑环境还有待进一步完善,特别是无追索权保理业务的风险分担及控制问题必须解决好,否则银行对施工单位应收工程款的保理就会蜕变成为银行贷款,利用国内保理业务解决拖欠工程款问题也会成为一句空话,这是今后必须进一步深入研究的重点。

参考文献:

- [1] 庄文娇. 对拖欠工程价款的成因分析及对策建议[J]. 广西会计, 1999, (10): 17-18.
- [2] 胡发林. 解决拖欠工程款问题要有新思路[J]. 施工企业管理, 1999, (12): 18-19.
- [3] 郭华. 银行保理业务[J]. 浙江金融, 2001, (1): 21-22.
- [4] 靳晨阳. 国际保理初论——兼评新《合同法》的债权让与制度[J]. 法制与社会发展, 1999, (6): 85-89.
- [5] 齐天翔. 开展国内保理业务是商业银行一个新的利润增长点[J]. 中国金融学院学报, 2000, (2): 17-19.

Taking advantage of bank's domestic factoring service to solve defaults of payment for construction

WANG Jin

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

Abstract: The most annoying persistent ailment in construction circle is the default of payment for construction. Factoring, as a comprehensive service of fund raising, account settlement and account management, should play a crucial role in receivable account management. A fairly novel means for solving defaults of payment for construction is to take advantage of bank's domestic factoring service. This means can not only improve bank's profit rate, but solve construction corporations' ailment. But its feasibility, legitimacy and practicability greatly depend upon relevant supporting circumstances and the speed of reform.

Key words: construction project; payment for construction; factoring