

我国商业银行开展国内保理业务的探讨

■ 李江华 杨能良

摘 要：开展国内保理业务对我国商业银行具有重要的意义。在一定可行性的基础上，本文分析了我国商业银行开展国内保理业务的困难，并提出了解决问题的措施。

关键词：商业银行 国内保理 问题与措施

中图分类号：F830.33 **文献标识码：**A **文章编号：**1004-0900 (2002) 10-0049-02

我国已经加入 WTO，国外金融机构将逐渐进入我国金融市场，国内金融格局将发生巨大变化，日益激烈的竞争将不仅仅局限于国内银行间的传统业务，更多地将体现在以金融信息和资本运营为核心的金融市场的营销创意和金融产品创新等方面。这迫使我国商业金融机构将当前着手要解决问题集中在研究市场需求，发挥信息资本优势，积极开拓新的金融产品等方面。作为金融服务项目之一的保理业务，在我国却还基本是一项空白，外资银行登陆我国金融市场后，必然选择保理业务作为突破口，我国商业银行将面临激烈的市场竞争。本文尝试对我国商业银行开办国内保理业务进行探讨，并提出相应的对策。

一、商业银行要加强保理业务的风险调控机制的建设

1. 加强对企业的资信管理，在交易前做好买卖双方的资信调查。为此商业银行要建立和完善科学的企业信用评估机制，并通过银行之间的合作与信息共享，建立完整可靠的企业资信情况管理系统，对信用等级不同的客户，分别核定大小不等的信用额度，提供不同的融资服务。在保理业务进行过程中，银行应密切关注供应商或赊销方的经营、管理、财务状况，

密切监控其现金流，对保理业务进行专户管理，确保账款回收。同时还要考察债务人的付款情况及账龄记录，评价其还款意愿。此外，对单一债务人应核定保理上限，防止风险集中。

2. 收购或担保的应收账款必须采取额度控制办法，额度根据赊销商的资信状况确定，并随其资信状况的变化而调整。银行也可以要求叙作保理业务的赊销商在本行开立保理业务结算专户，并在保理协议中明确规定银行对该保理专户拥有直接扣划呆滞的应收账款的抵消权。特别是在国内保理业务开展的初期阶段，银行可先选择一些产品畅销、质量好、具有垄断性质的企业作为保理服务对象，如电信业、能源、交通、高科技产业等。为了有效控制风险，商业银行可以先选择对供应商提供逐步、直接、有追索权、公开型、融资性的保理服务。

3. 可以借鉴西方国家保理商的成熟做法，加强商业银行与保险公司的合作，转移风险。当然这需要寻找政策方面的支持。

4. 为了防止贸易争议带来的风险，银行在叙做保理前，可以通过专门人员对贸易合同的明晰度、完备程度进行评估。在债务人选择上应侧重选择与供应商有长期交易往来的赊销方，在产品选择上应选择供应商已发展相对成

2002 年 10 月号

熟的产品。

5. 为了防止与第三方的利益冲突, 银行在叙做保理后, 应尽早向债务人作出让予通知, 这样, 有助于确定各方的权益, 保障银行的债权优先权, 避免债务人提早向供应商付款而解除债务。

6. 对从事保理业务的律师的要求: 从事银行保理业务律师应向客户提供规范的与保理有关的法律文件。在我国有关保理制度的法律法规不健全的情况下, 律师为了满足客户的需要, 仍需要起草、审核或修改许多与保理有关的法律文件。作为律师, 往往较早地涉及或介入到保理业务领域中, 为了避免商业上的风险和维持我国贸易商和金融机构的利益, 律师应当首先研究国际上通行的、标准的与保理有关的法律文件, 向我国的客户提供法律上的建议。与此同时还应当考虑的是, 在我国目前的立法不够完善的情况下, 如何将保理放到我国大的法律框架之中, 以使我国的民商法对其具有约束力和适用性。

二、加强银行的自身建设, 为保理业务的开展创造前提

1. 加强员工培训, 提高员工素质, 使其熟练掌握业务过程。专业的保理业务人员应充分了解有关保理业务的公约和相关法规, 应懂得如何分析客户的财务报表, 制定出一套切实可行的授信办法, 深入了解贸易产品的市场状况, 懂得应用电子数据传输系统(EDI)。这就要求银行加强保理业务人员的培训。为此, 需要商业银行创造良好的环境和条件, 一方面, 可派人员参加国际保理商联合会为期一年的保理业务函授培训; 另一方面, 可以邀请一些与本行业往来密切的国外大的保理公司人员来行介绍国外保理业务的经验、最新动态及风险防范, 同时国内各分行之间的人员应定期研讨, 交流业务情况, 研究《国际保理业务惯例规则》, 分析其批准率、费率、赔付率及作业效率。只有这样学习借鉴, 在实践中不断进步, 才能不断提高作业水平, 更好地服务客户, 防范保理业

务的经营风险。

2. 加大计算机网络建设。信息产业的飞速发展使得保理制度在操作的方法上和形式上来得更为科技化和网络化。我国商业银行为了在与外资银行竞争中保持优势, 只有利用网络化管理, 才能提高服务效率, 有效控制风险。

三、国内商业银行应抓住机遇, 增强意识, 宣传保理业务的优势, 积极推广这一业务

应将国内保理业务纳入银行的整体营销战略之中, 进一步加大对目标客户的市场宣传和营销力度, 通过开办企业培训、上门宣传讲解、实施尝试期优惠费率等手段, 让更多的企业和商家了解保理业务, 并使企业充分认识到, 在买方市场条件下只有采用更加方便的方式开展贸易才能占领并扩大市场, 这样银行开办保理业务的基础才能坚实牢靠。然而, 银行也要加强市场调查, 杜绝那些以融资为目的的投机商。

四、采取措施积极推动企业信用管理体系的建立

国家可通过加强信用管理教育、培育信用管理机构、加大信用违规惩处力度来推动这项工作, 尽快研究制定并出台关于征信数据开放和征信数据使用规范的法律、法规。同时, 建立或授权建立资信数据统一检索平台。所有信用中介机构有义务提供已被其掌握的企业代码、名称、数据更新日期以及其它简要信息。同时, 也可以利用检索平台网络对不良资信企业及其管理者予以公布。

银行应对企业进行数据收集、信用评级。这既是调研和数据库建设的需要, 同时又是对培育资信管理公司的扶持。组织信用保险、信用保理、商账追收、商业担保、应收账款券化等多方面的研究工作, 为以后扩大企业信用服务做准备。

作者简介: 李江华(1980-), 女, 福建福清人, 厦门大学财金系研究生。

(所在地 厦门市 邮编 361005)

(编辑 王来星)