

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

An Approach of Credit Sale and Credit Risk of Enterprises ——Development of Internal Factoring

王¹ 徐枋巍²

(北京航空航天大学经济管理学院,博士¹;教授² 北京 100083)

一、问题的提出

目前,在国内,不论是国有企业,还是非国有企业,都存在着信用销售急剧萎缩的现象,与市场经济所蕴涵的信用经济发生严重背离,出现了这样令人匪夷所思的“悖论”。究其原因,主要是伴随着我国经济的发展、买方市场的形成,企业开始使用信用销售的手段,以此扩大企业自己的销售额,获取更大的利润。但由于缺乏相应的社会信用管理体系,包括信用监管的缺乏和不完善、征信数据的失真、信用信息的未商品化、信用制度的缺失、信用中介行业的匮乏和失范、企业信用管理部门尚未建立、信用意识的滞后以及信用教育的空白等等,使得企业在开展信用销售的同时产生了巨大的信用风险,并给企业已经造成了相当大的损失甚至被拖垮而倒闭。可见,企业的良好预期遭到了严重的阻击。最终结果,企业的理性选择不使用或少使用信用销售手段,使得我们不得不面对企业在推行市场经济建设中所遇到的“尴尬难题”。由此而思之,信用管理体系的建立,信用制度的建立和完善,信用意识、信用文化的培养和建设,对于该问题解决是一剂“治根良药”。但是,不论是信用体系、信用制度的建立,还是信用意识、信用文化的培养,都需要一个长期的变迁过程,不是我们一蹴而就的。这一结论,制度经济学已经做出了科学的分析,无须赘言。

那么,面对现实当中企业所存在的这一困惑,我们是否就束手无策呢?答案显然不是。当我们提出抽象的理论和方案,用现实的思考和具体的措施付之以行动,应该是我们分析和解决问题的逻辑所在。惟其如此,我们的企业才能提高竞争力,与国内、国际企业合作竞争,实现双赢的目的。笔者认为应从现实的角度出发,秉承企业共赢的理念,由银

行积极开展国内保理业务,对企业的信用风险实行转嫁,使企业(尤其是中小企业)尽快融资,提高资金周转率,从而使企业得以良性循环。因此,该业务的实行是化解企业信用销售与信用风险的实际手段,同时也是银行中介业务的新兴开拓。

二、企业信用销售与信用风险的实际分析

众所周知,当前我国经历了20多年的经济改革和发展后,国内市场已经过度到了买方市场,即供给大于需求,这样企业之间的竞争随之也更为激烈。企业间的竞争刚开始是价格上的竞争,这是初级阶段的竞争;当价格之战渐渐失去作用时,然后是质量上的竞争,质量上的竞争使得企业的信誉得以提高,淘汰了低劣企业,市场进一步趋向规范;随着市场的进一步成熟,企业间同类产品的质量都达到了不分彼此的地步,这时,企业间的销售方式和结算方式构成了企业竞争的主要因素。如果企业能够长期持续进行信用销售,那企业的市场竞争力将大大加强,会给企业带来丰厚的利润。所以,我国企业的市场竞争已经进入了高级阶段——企业信用销售的竞争。与此同时,与企业信用销售相配套的信用服务和信用管理体系没有建立起来,我们大量的企业在理性善意地进行信用销售的时候,遭遇了前所未有的信用风险和信用损失。由于企业之间的信息不对称,企业缺乏对客户信息的了解,一则是因为客户资信状况没有公开获取渠道;二则是由于企业内部本身缺乏有效的信用管理,这样企业就盲目地作出信用决策,在信用额度、信用条件、信用期限、信用标准等方面都缺乏科学的管理和应用,导致企业形成大量的呆帐与坏帐,资金周转缓慢甚至停滞,从而降低企业效率甚至拖垮企业。同时由于资金流转不畅,企业向银行进行大量贷款,由此引发了银行的信用风险。

根据中国市场学会信用工作委员会副主任韩家平的介绍,我们企业的平均坏账率是 5%~10%,而美国的企业坏账率是 0.25%~0.5%,相差 10 倍到 20 倍;美国企业的账款拖欠期平均是 7 天,而我国是 90 多天;国家统计局的数字显示,我国企业的管理费用、财务费用和销售费用占销售收入的 14%,而美国只有 2%~3%。同时,美国企业的信用销售比例高达 90%以上,我国企业信用销售比例仅有 20%。如此大的差距,我们企业如何在加入 WTO 后与国际企业进行竞争?这是摆在中国企业界面前急需解决的课题。所以,面对现实,如何构建企业信用管理体系,进行信用风险管理的实务操作,开展相关信用风险管理的业务,就成了我们全社会的当务之急和务实之举。具体到本文,笔者认为大力开展国内保理业务是解决企业信用风险问题的一个新思路。

三、保理理论和国内保理业务的服务优势

早期的保理(factoring)就是一种国内业务,是以商业销售代理形式出现的,其操作方法和手段也简单,即主要是从事保理业务的公司向卖方无追索权地预先支付一定金额,并取得向买方收取货款的权利,以此获得经济利润。伴随着国际贸易的发展、通讯技术和运输业的发展,保理也发生了质的变化。

现代保理起源于美国近代商务代理活动,因此,保理就有了如下的含义:“保理是保理商与以赊销方式提供商品或劳务的销售商之间的一项持续性安排,保理商针对由销售商品或劳务所产生的应收账款提供以下服务:(1) 用立即付款的方式购买所有应收账款;(2) 保持销售分类账并履行关于应收账款的其他服务处理责任;(3) 收取应收账款;(4) 承担因债务人无力支付而造成的损失。”

在目前的保理理论和实践操作中,保理一般而言通称国际保理(INTERNATIONAL FACTORING)。因此,国际保理作为国际金融的一项重要业务,是指保理商为国际贸易赊销方式提供的出口融资、销售账务处理、应收账款的收取管理及买方信用担保融为一体的金融服务。而国内保理只是在国际保理的分类当中,按照保理业务中供应商与其客户的分布地理位置不同,被分为国内保理和国际保理两种形式。显然,国内保理就是指供应商与其客户都位于同一个国家和地区的保理业务。根据国际保理的服务内容,笔者认为国内保理具有以下服务内容。(1) 为企业卖方提供商业融资。保理商在承作保理业务时,一般向企业卖方购买应收账款,或对卖方的应收账款进行贷款,通过这种方式向企业卖方提供无追索权的商业融资。这种融资方式要比银行贷款手续方便,且简单易行。(2) 为企业卖方提供信用销售

账务处理。一般来说,从事保理业务的公司大多是较大的商业银行或其附属机构。这些机构拥有完善的账户管理制度、先进的账务处理技术以及经验丰富的专业技术人员,同时还有分布广泛的业务分支和代理机构,这些都足以说明为企业信用销售账务处理具有明显的优势。(3) 调查客户的资信状况。由于保理商具有广泛的代理网络和机构,拥有高素质的工作人员,从而可通过信息技术手段为企业卖方获取客户的信息与资料、提供客户的资信状况,使企业卖方正确行使信用决策,降低信用风险。(4) 为企业卖方回收应收账款。企业的应收账款回收始终是一项融技术、法律、贸易于一体的复杂工作,由于回收成本高昂,往往形成企业的呆账和坏账。而保理公司具有专门的收账人员和专业的收账知识,并设置相关的专业律师,因此通过行之有效的保理方式可以帮助企业顺利回收应收账款。

(5) 为企业卖方提供信用担保。保理商与企业签定保理合同后,保理商对其客户企业承担在核准的信用额度内 100%的坏账担保。即只要企业保证商品或劳务不存在质量、服务水平、交货期限等可能导致商业纠纷的事宜,那么企业卖方就可以有效地避免由于买方的问题所导致的信用风险。

从以上的分析我们可以看出,应用保理业务给企业(卖方)所带来的应用优势:使企业及时、有效地获得客户的资信情况,减少信息不对称所造成的信息障碍;使企业更好地进行信用销售,扩大市场,提高企业的竞争力;将企业的信用风险进行有效的转嫁,并且及时得到资金,是一种高效的融资方式(尤其是中小企业);使企业减轻业务负担,降低管理成本。因此,对于当前企业所面临的信用销售与信用风险造成的两难之局,国内保理业务的开展可使企业的商业信用变为有银行担保的银行信用,这无疑是一个适时之策。

四、国内保理业务开展的现实思考与策略设计

目前,在我国,伴随外贸企业的发展,1992 年中国银行已率先推出国际保理业务,并于当年加入国际保理商联合会。之后,中国交通银行和东方国际保理中心也陆续开展了此项业务。随着信用经济的日渐成熟,为了解决国内企业棘手的应收账款问题,满足国内客户对国内保理业务的需求,中国银行又于 1999 年在国内首家推出了国内保理业务。可见,国内保理业务的运作业已三载。但是,从理论上探讨和分析国内保理的还非常少,因此对国内保理进行现实的思考是一个有益的尝试。

我国国内保理发展中存在的主要问题是一个现实的考虑,本文认为有如下几个问题:(1) 国内企

水资源开发与管理的时代特性

A New Era for Water Resources Development and Management

朱元舫

(河海大学,教授 南京 210098)

20 世纪的后半叶,世界各国的自然资源、人口和环境之间的矛盾愈演愈烈,自然资源的供不应求的状况开始制约经济和社会的持续发展。在自然资源之中,水资源的供需矛盾更为突出。一方面,由于生产生活用水量和环境排污用水量同时随人口增长,需水总量的非线性增长梯度要高于人口增长梯度;另一方面,供水量的增长梯度却逐年下降,由于全球淡水资源量是有限的,经过前期大规模的开发利用,易于利用的水源都已被开发殆尽,开辟新的水源所需成本急剧提升,而旧水源增加供水的潜力是十分有限的,往往还会因开发过度,而危害环境和生态,因此供水量的增长受到很多限制,其增长幅度日益萎缩。目前全球水资源供需的缺口日渐扩大,一些干旱地区长时期无法满足当地最低的需水要求,环境和生态质量正在不断恶化,有关水荒的报道俯拾即是,具体的表现有人畜饮水困难、河川断流、湖泊萎缩、大片农田撂荒、土地沙漠化、耕地盐碱化、植被退化、绿洲消亡、濒危物种消失、地下水漏斗扩大和加深、毒害物质在土壤和地下水中的集聚……。这些就是水资源开发和管理新时期的时

代背景。

一、水资源开发和管理的新时期

长期以来,从事水资源开发和管理的专业人员,在心目中的目标是多快好省地满足用户的需水要求,形成“以需定供”的指导思想,逐步形成了以经济成本和效益的核算为核心的、严谨的和规范化的水资源开发和管理程序。

在这个即将结束的时期里,水资源开发和管理的主要特点是:各地水资源蕴蓄量相对充裕,中央和地方各级政府、各业务主管部门和公众都热情欢迎开发水资源,政府和公众对专业人员是信任和支持的,很少直接介入和参与决策。经费分担、移民、供水分配等方面的矛盾并不突出,在一般条件下,各方的利益和需求是可以得到满足的,只有在特殊干旱地区或季节缺水条件下,出现一些供需的矛盾,不过可以通过对不同类型的用户,按约定的供水保证率分配用水的方式解决问题。经过专业人员

业间信用交易量非常少制约了国内保理业务的开展;(2)对国内保理业务的宣传力度不够;(3)我国保理法律体系建设滞后;(4)我国开展国内保理的基础设施相对落后;(5)国内保理人力资源匮乏;(6)企业信用意识、信用制度和信用管理尚未形成和建立,这些都限制了我国国内保理业务的开展和完善。鉴于此,结合目前国内保理的实践,笔者提出以下几项策略设计。一是加快银行的改革,大力发展银行中介业务。从银行本身的角度来看,拓展国内保理业务也是银行新的效益增长点,同时也要积极发展保理公司来开拓此项业务。二是制订和完善相关的保理法律,如企业合同法的完善、民事法典的建立以及信用数据征集法律的建立等等,从而为国内保理的开展营造良好的法律环境。三是建立企业信用管理体系,提高企业信用的意识,扩大企业间的信用交易量,使国内保理业务有相当的“用武之地”。四是建立国家信用管理体系,包括信用法律的建设、征信数据库的建设、信用管理中介机构的建立、信用管理教育的开展等,为国内保理信用风

险的化解奠定宏观基础;五是对目前所有的信用中介市场进行有效监管,以使企业的信用数据真实、有效和及时,使国内保理业务得以顺利开展;六是大力培养保理人才,借鉴国外的先进经验,实施培训工程培养复合型的保理人才,同时也要开展和加强保理业务风险防范、保理业务营销策略的研究,创建保理专业学科,创造有利于保理研究的科研环境。

参考文献

- [1] 于立新. 现代国际保理通论 [M]. 北京:中国物价出版社,2002
 - [2] 喻敬明,林均跃,孙杰. 国家信用管理体系 [M]. 北京:社会科学文献出版社,2000
 - [3] 曹小宁. 信用管理基础与实务 [M]. 北京:中国商业出版社,2002
 - [4] 蒲小雷,韩家平. 企业信用管理典范 [M]. 北京:中国对外贸易出版社,2001
 - [5] 朱宏文. 国际保理法律实务. 中国方正出版社,2001
- (责任编辑 王宏章)