

应收账款融资业务发展 国际国内实践分析^①

撰文_ 应收账款融资业务发展课题小组

国外应收账款融资实践分析

应收账款融资在国外发展较早，保理业务最早可追溯于14世纪的英国毛纺工业。1968年国际保理商联合会（FCI）、1992年全球性咨询机构BCR等国际组织的成立，有效促进了应收账款融资业务的国际交流与探索。2000年来，除2009和2020年受制于经济环境带来的缩量之外，全球应收账款融资规模保持持续增长，由0.5万亿欧元增长至2021年3.09万亿欧元，其中最近十年的年复合增长率超过3.4%。

通过分地区梳理国外应收账款融资的发展实践，其中对于20家应收账款融资平

台予以重点剖析，形成应收账款融资的国际视角。

区域特征明显，外部信用环境对产品的影响显著

国际保理商联合会统计数据显示，全球超过95%的保理业务来自欧洲、亚太和北美三个地区，其中欧洲和亚太地区业务量分别占全球规模的67.7%和25.6%；而中东和非洲的业务则很少。在不同国家或地区，各类应收账款融资业务的开展情况差异明显。美国和北欧市场主要以反保理和动态折扣为主，南欧以反保理为主。在全球最大的国际保理市场之一的英国，发票贴现业务占比近九成。

欧美发达地区建立了相

对完善的制度环境和信用评价体系，为开展应收账款融资业务奠定了较好的基础。美国的信用评级关注于企业的违约风险和义务履行能力及意愿，由独立第三方机构凭借其技术优势和专业经验发表，一定程度上解决了信贷机构不敢贷的问题。在英国、德国、法国等欧洲国家，不仅拥有相对完善的法律机制，而且社会信用环境较为成熟。在网络交易中，市场参与者自发遵守信用规则，或在平台/系统制约下遵循同一准则。例如在荷兰，国际保理商联合会在2019年推出FCIreverse平台，制订了全球会员统一遵循的业务准则，此框架下可以实现买方的无

^① 摘选自征信中心报送2022年中国人民银行重点研究课题《应收账款融资发展问题研析与政策建议》，是征信中心2022年度优秀研究课题。课题组成员为徐欣彦、陈合营、周婷、李春庆、李冠华、林远、曹阳、闫莎。

条件付款承诺，有效提升了供应商的融资可得性。

资金供给多元，平台服务商分工趋于专业化

应收账款融资的资金供给方和主要推动者以商业银行和保理商为主，目前国外应收账款融资的资金供给方日益多元化，特别是在一些创新业务中，主要的资金来源于非银机构。在国际保理商联合会的成员单位中，新出现了对冲基金、主权财富基金等多种基金公司，应收账款也逐渐成为机构投资者的配置资产。在欧洲，一些平台引入了来自不同国家或地区的资金方、担保方等多类主体，包括私募基金、资产管理公司、个人专业投资者等。印度政府今年修订的《保理监管法》，也直接推动了非银行信贷机构加入贸易应收账款贴现系统（即 TReDS，由印度央行设立），为中小企业应收账款贴现提供更多的融资机会。

与此同时，各类平台服务商成为推动业务发展的重要新兴力量，如运营信息化平台、资产管理平台等各类供应链金融平台呈现出快速发展的态势。这类平台通过将供应链运营过程数字化，实现交易信息的整合、透明

和可追踪，如历史信息追踪、报告自动化与数据分析、整合 ERP 与管理系统等。通过创新供应链金融产品，促进供应链参与方的交易和物流活动，从而为平台参与者提供精准的金融服务。

产品种类丰富，保理业务的国际化程度高

国外应收账款融资的业务模式丰富，这一点在欧美发达地区的体现较为明显，通过不断创新产品来适应日益变化的市场需求。整体来看，产品模式主要包括发票贴现、保理、买方融资、担保贷款、动态折扣、应收账款证券化、福费廷等七类，无追索权保理通常会引入信用保险。另外，在沙特、印尼等伊斯兰国家，无资本利息、资金来源于符合伊斯兰教法的信贷机构、同时存在一定资金用途限制等特点的伊斯兰保理，也在 2020 年首次被纳入全球主要保理产品的业务统计。

从全球来看，保理业务在全球的普及程度最高，占到应收账款融资市场 70% 以上，其中无追索权保理是主要的展业形式。同时，由于国外应收账款融资发端于出口贸易，国际保理业务近年来一直保持着 20% 左右的市

场份额，远高于我国市场。

值得注意的是，以提供竞价撮合服务为主，很多国家和地区涌现出一批服务跨境贸易的发票贴现类平台，如美国 RecX、印度 M1xchange、中国香港 Velotrade 等，此类业务占比近 20%。近年来，动态折扣业务成为买方推动的一类主要产品，通过算法高效平衡买卖双方成本 / 收益，便捷营运资本管理，受到很多世界 500 强企业的欢迎，典型平台如美国 C2F0、欧洲 Demica 等。

整体而言，国外应收账款融资业务从交易性质来看以债权转让为主，但业务模式和产品形态呈现多样化、差异化发展（见表 1）。成熟的社会信用评价体系（尤其是商业信用领域）对于发展应收账款融资有较大助益，在创新和丰富融资业务类型方面，也起到了基础支撑作用。同时，基于不同金融机构的风险偏好差异，引入了多元资金来源，也为金融机构的同业开展、风险分担拓展了空间，表现出参与主体的日益多元化。

国内应收账款融资发展现状及面临的问题

我国的应收账款融资业

表 1 国外应收账款融资模式比较

业务模式	交易性质	主要特点	参与主体
发票贴现	债权转让	基于卖方信用，功能单一、仅具有融资属性，适用于具备一定实力的卖方场景。	债权人 / 资金方
保理	债权转让	除融资属性外，兼具账款催收、买方资信评估、债务管理、信用风险担保等功能，分类较多，适用场景丰富。	债权人 / 保理商
买方融资	债权转让	基于买方信用，以买方无条件、不可撤销的付款义务为前提。	债权人 / 债务人 / 保理商
担保贷款	资产担保	以应收账款开展的担保类融资	债权人 / 资金方
福费廷	债权转让	以可流通、可转换工具为基础，无追索权，多适用于国际贸易业务。	债权人 / 债务人 / 资金方
应收账款证券化	债权转让	从资本市场融资，规模较大，交易结构复杂，参与主体较多。	债权人 / 发行人 / 投资者 / 评级机构等
动态折扣	支付结算	借助算法工具实现提前偿付的均衡策略，可以不通过金融机构开展。	债权人 / 债务人

务起步较晚，最早由深发展银行（现平安银行）在 2001 年开始实践探索。2007 年，随着《物权法》颁布及应收账款质押登记系统的上线，应收账款作为合格担保品的效力得以确认。2017 年，随着国务院办公厅印发《关于积极推进供应链创新与应用的指导意见》，人民银行、工信部等 7 部门联合启动小微企业应收账款融资专项行动，政策环境持续向好，应收账款融资业务进入快速发展阶段。然而，进入 2020 年以来，应收账款融资业务开

始面临来自资产端、资金端、监管端等多方面挑战。

国内应收账款融资的发展现状

（1）政策引导与技术支持持续向好，但中小企业应收账款融资问题仍需持续推动解决

近年来，我国《中小企业促进法》《保障中小企业款项支付条例》等法律法规，对大型企业和政府部门及时确认账款、支持中小企业融资提出了明确要求；国务院及相关部委促进应收账款融资发展的政策文件密集出台，

**国务院及相关部委
促进应收账款融资
发展的政策文件密
集出台，鼓励发展应
收账款融资的法律
政策体系日趋完善。**

鼓励发展应收账款融资的法律政策体系日趋完善。同时，

金融科技深度参与供应链金融，在信息开放共享、风险智能识别、协同高效等方面发挥了重要作用，也推动了应收账款融资模式不断创新。

与此同时，受市场竞争加剧、需求收缩、预期转弱等因素影响，企业赊销比例扩大，回收账期延长，企业应收账款规模越来越大，资金困境凸显。根据科法斯发布的《2022年中国企业付款调查》，2021年受访的千余家企业中，逾期付款天数从2020年的79天升到2021年的86天。此外，从中小板制造企业的现金循环指标来看，应收账款周转天数下降，存货周转天数居高不下，印证了中小企业现金循环周期变长，反映出企业对应付款方及时付款、支持融资的需求更加迫切，中小企业应收账款融资问题仍需持续推动解决。

(2) 资金供给方以大型商业银行和产业背景保理公司为主

动产融资统一登记公示系统数据显示，全国性银行、商业保理公司是应收账款质押/转让的主要登记主体，也是应收账款融资的主要资金方。近年来，保理业务在国内发展迅速，银行保

理和商业保理均实现快速增长。一方面，银行保理仍然是我国保理市场的主力增长点。据中国银行业协会保理专业委员会统计，其15家成员单位2021年保理业务量3.41万亿元，同比增长约44%，占我国保理市场份额的62.8%。另一方面，商业保理持续快速增长，据中国服务贸易协会商业保理专委会测算，2021年我国商业保理业务量首次突破2万亿元，达到2.02万亿元，同比增长34.7%，占我国保理市场份额的37.2%。其中，具有产业背景的保理公司成为了商业保理行业的主力军。

究其原因，大型银行和具有产业背景的保理公司，在融资成本、客户渠道、金融科技应用等方面，较其他信贷机构更具优势。尤其，近年来电子债权凭证业务盛行，国有大型银行在客户资源、融资比价、系统对接等方面优势明显。

(3) 展业形式以反保理为主，数字化平台成为主要运营模式

与国外多元化的业务模式不同，国内应收账款融资业务主要包括应收账款质押、保理、资产证券化等三类。其中，契合信贷机构注重主

体信用理念的反保理业务受到市场追捧，所调研的16家国有大型银行、股份制银行、地方法人银行及互联网银行，均表示反保理是其主要开展的业务类型，应收账款质押业务较少。

近年来，虽然对于业务去核心化、发展正保理及服务型保理等方向也受到市场的广泛呼吁，但目前总体来看，国内应收账款融资业务模式仍较为单一，且严重依赖核心企业。随着核心企业积极参与供应链金融，数字化、平台化成为应收账款融资的主要运营模式。这其中，具有信用流转功能的电子债权凭证业务发展迅猛，通常以创设供应链金融平台的形式开展，逐渐成为国内应收账款融资的主要展业形式。

国内应收账款融资面临的主要问题

与此同时，应收账款融资参与各方尚未实现有效协同，业务痛点始终难以突破，较规范化、多元化的成熟应收账款融资市场，还存在一定差距。

(1) 核心企业配合确权 and 回款控制的意愿低

除主动拓展电子债权凭证业务的核心企业外，多数核心企业的供应链管理意识、

共赢思维偏弱，出于自利角度和成本收益考虑，对上游供应商融资的参与积极性不高，表现为：一是不配合确认贸易背景真实性，认为账款确权会加大到期付款约束、泄漏商业秘密和增加工作量，出于自利考虑往往不愿配合。二是不配合锁定回款路径。一些核心企业不愿配合修改回款账户，或者即使合同中约定了回款路径，由于缺乏失信惩戒机制，现实中不乏融资企业与核心企业串通，绕开约定账户收款。

(2) 信贷机构拓展业务模式的动力不足

相较于票据、信用证，应收账款具备更佳的灵活性，适宜创新多元、灵活的融资方式和融资产品。调研发现，目前对于应收账款质押业务而言，贸易背景真实性审核存在诸多困难，实践中往往作为一种辅助增信手段，通过“信用贷款/不动产抵押+应收账款质押”等形式开展，难以形成业务规模。对于正保理业务，确权难、回款账户锁定等问题长期存在，商业银行很难掌握作为第一还款来源的债务人情况，对于商业保理公司亦是如此。

相应地，信贷机构严重依赖核心企业主体信用，业

务开展中采用要求买方无条件承诺付款、放弃合同抗辩等强增信模式，缺乏动力拓展其他业务模式和服务场景。这导致应收账款融资服务企业的灵活性无法充分发挥，各信贷机构普遍面临对接成本高、同业竞争激烈等问题。

调研发现，目前对于应收账款质押业务而言，贸易背景真实性审核存在诸多困难，实践中往往作为一种辅助增信手段，通过“信用贷款/不动产抵押+应收账款质押”等形式开展，难以形成业务规模。

(3) 信用环境尚存在制约业务创新的方面

应收账款融资的受众主体往往是中小企业，而中小企业的信用记录普遍不健全。与欧美发达地区相比，我国

的社会信用体系尚在健全过程中，银企信息不对称现象、特别是对于企业的表现情况不掌握，仍普遍存在。尤其处于发展初期的中小企业，银行对其还款能力和意愿难以判断，进行前期信息搜集和评估时往往成本过高。同时，中小企业经营风险高，对应收账款的管理和监督能力弱，很容易导致应收账款回收困难，进一步增加应收账款融资难度。这在一定程度上也导致信贷机构在展业过程中偏向保守，缺乏业务创新活力。

(4) 产业政策和监管政策有待进一步形成合力

近年来，国家部委和地方政府层面出台了一系列产业扶持和融资促进政策，规范发展供应链金融、扶持中小企业融资。但是，想要有效解决前述问题，特别是涉及核心企业参与意愿、应收账款融资的业务创新和规范管理的关键堵点，还需要政府部门和金融监管部门间强化政策与监管规则的协调统一、共同推进。

□ 责任编辑：钱晓露