

同业合作的理论基础及创新型的应用

重庆市金科商业保理有限公司---加富江

2021年9月

目录

01

同业合作的理论基础

02

同业合作的前提条件

03

再保理、联合保理、双保
理的边界与融合

04

同业合作的价值及意义

第一部分同业合作的理论基础

一、保理同业合作的定义：

通常来讲，通过两个或两个以上的保理商之间的合作共同为同一买卖双方提供一次或多次的保理服务，我们将其定义为保理同业合作。此时的保理服务内容通常是资金融通、买方资信评估、销售账户管理、信用风险担保、账款催收等一系列服务中的两项或多项的综合类保理金融服务。是由两个或两个以上的保理商通过合作将同一保理服务中的各类保理服务功能进行分解和重组，合作的表现形式可以多种多样，细化后可以有几十上百种的表现形式。也是对传统意义上的再保理、双保理、联合保理的进一步丰富和优化的理论基础。

第一部分同业合作的理论基础

二、保理同业合作的主体范围

1、广义上讲，这里的保理同业合作的主体范围，可以为保理公司、商业银行，也可以为具有供应链服务能力的任一合作主体，包括供应链公司、电商平台、金融科技公司等。

2、狭义上的保理同业仅指具有保理服务资格的保理商之间的合作，通常是指保理公司、银行。此时的保理商我们根据其主体特征以及服务的特色和内容可将其做如下区分：

1) 根据经营范围可分为：国内保理商或国际保理商；

2) 根据主体背景的不同可分为：银行类保理商、商业类保理商以及其他类保理商（如政策类）；3)

根据功能可分为：资源型保理商、资金型保理商和技术类保理商；

4) 当然也可根据承担的责任范围、业务特色、是否国有、注册地进行分类。

以上分类仅仅是出于对合作对象定位的角度进行，并不是教科书式的科学分类。

第一部分同业合作的理论基础

三、保理同业合作的目的

这里的合作通常是各保理商依据自身优势，从发展的角度出发而形成的。是各保理商结合市场、客户对自身资源、资金、技术、风控、背景充分认识的基础上走专业化特色化发展之路的必然结果，是专业专注的生存法则的必然要求。是践行风控是保理第一要素的必然选择，而不是一种偶发的、尝试性的、机会性的合作；是对保理商这一特殊的市场主体有限理性缺陷的一种弥补；是供应链金融抛开单纯依靠某一方面优势进行市场拓展的必然结果，各保理商通过建立“保理生态联盟”的合作达到从保理商的共识逐步到产业共识、平台共识、客户共识、资金共识的有效选择。使自身达到优势更优、劣势不劣的最佳状态。

概括来讲，就是各保理商在保理合作中的利益相关者通过合作达到利益最大化，达到自身的最优状态。是保理业务中保理商进行主动信用管理的必然要求，也是对再保理、双保理、联合保理的进一步丰富的有益探索。

第一部分同业合作的理论基础

四、同业合作的底层逻辑

根据2020年9月人民银行等八部门联合发布的226号文《关于规范发展供应链金融支持供应链、产业链稳定、循环和优化升级的意见》以及2019年10月对保理公司监管的205号文。我们可以有以下基本认识：供应链金融是基于供应链的金融业务的统称，而保理则是基于应收账款的金融业务的统称。因此保理是供应链金融的子概念，同时供应链金融也是产业链金融的子概念。三者都是以服务和提升供应链、产业链的稳定、完整、高效运行为出发点和落脚点，都是基于对产业的特性、供应链的结构特点、交易的细节有较深认识的基础上开展的一系列金融服务。

因此，不同产业、同一产业上的不同类型的上下游企业。基于不同交易惯例均会带来不同的供应链运作模式、盈利模式，同时对特定资金以及不同类型的资金需求的时机、强弱、周期都有着不同的需求。而不同类型的保理商均需基于自身能力、资源、禀赋优势开展保理业务，只有整体性地解决供应链金融的效率成本、交易欺诈、风险评估、风险防范、风险管理以及处理问题的能力，才能整体性地提升自身服务的价值与能力，这也就为同类型或不同类型的保理商的合作提出了迫切的需求。因此，未来较长一段时间，同业合作将是一种必然趋势。

第一部分 同业合作的理论基础

四、同业合作的底层逻辑

首先，供应链是围绕核心企业各主体，通过对信息流、物流、资金流的控制，将各类参与主体连成一个整体的功能网链结构模式。而供应链的金融服务就是金融企业对供应链的各主体在整体供应链内部的价值和信用的传递和再生，是对整体供应链信用的增值和价值的提升；

其次，建立这一切的前提是信用和价值提升的“共识”基础上，是上游和下游、产业和金融的协作和协同；

再次，是客户、资方、平台多方对碎片化的资源和资金进行整合的价值实现过程，也是“补链、强链、固链”的实现过程；

最后，这是对各方的资源整合能力、价值实现能力和输出能力的检验，最终是以整体产业链效能的提升最为最终检验标准的。这就要求，客户与资方、客户与技术、资方与技术、资方与资方的高度共识而达成。这里的保理同业包含保理公司和保理公司，也包含保理公司和银行等金融机构，甚至包含保理公司和供应链公司以及具有供应链服务职能的平台技术公司。

第二部分 保理同业合作的前提条件

一、前提条件：

- 1、买卖双方的跨区域可能造成风险管控的失位或成本的提升；
- 2、一方融资渠道不畅或资金实力不强，一方资产、资源获取能力不足；特别是一方有介入一些发展前景好但又不太熟悉的行业或核心企业。
- 3、业务本身或自身发展本身有对科技的更高需求；
- 4、保理公司“五位一体”建设，以及“三流五力”风险建设的诉求。

二、客观环境

- 1、国家法律法规以及政策环境相对完善；
- 2、行业协会以及行业规范度的提升；
- 3、信用环境的进一步提升；
- 4、多层级的保理商的评估体系的逐步建立

第二部分保理同业合作的前提条件

三、主观环境

- 1、各保理商做好自身定位，发挥自身优势的同时弥补劣势；
- 2、开放包容、互惠互利的合作理念；
- 3、主动承担起对产业、技术、风控上的责任以推动社会形成产业、资本、技术、风控上的共赢；
- 4、专业专注、深入产业，能够通过技术、通过具体的场景切实解决中小企业以及核心企业的利益诉求，整体提升供应链的效率、优化供应链的生态模式，通过有效的工具和创新达成核心企业与供应商的良性互动协同，达到固链强链的目的。
- 5、合作共享的供应链金融精神，供应链金融本身就是合作共赢的结果，而服务于供应链金融的各类保理公司更应具备合作共享的精神。

第二部分 保理同业合作的前提条件

合作共享的供应链金融精神，供应链金融本身就是合作共赢的结果，而服务于供应链金融的各类保理公司更应具备合作共享的精神。合作是由于任何企业所拥有的资源都是有限的，它不可能在所有的业务领域都拥有竞争优势，因而企业要想在竞争中获胜，就必须将有限的资源集中在核心业务上。与此同时，企业必须与全球范围内的在某一方面具有竞争优势的相关企业建立紧密的战略合作关系，将本企业中的非核心业务交由合作企业来完成，充分发挥各自独特的竞争优势，从而提高供应链系统整体的竞争能力。

而共享则是各参与主体共同对供应链的管理思想与方法的共享、资源的共享、市场机会的共享、信息的共享、先进技术的共享以及风险的共担。其中，信息共享是实现供应链管理的基础，准确可靠的信息可以帮助企业做出正确的决策。供应链系统的协调运行是建立在各个节点企业高质量的信息传递与共享基础之上的，信息技术的应用有效地推动了供应链管理的发展，提高了供应链的运行效率。

第三部分 同业合作背景下的再保理、双保理、联合保理的边界和融合

一、定义及发生背景

1、再保理：保理商之间因受让对方保理资产所提供的保理服务，我们将其称为再保理。这样的保理服务是在充分考虑对方保理商自身资质、信誉，特别是应收账款的质量以及买卖双方的资质与信誉的基础上所达成的一种合作。这里的保理商可以是保理公司，也可以是银行。

2、双保理：是基于卖方保理商无法全面客观的了解买方客户，更无法核定其信用风险值进而对其进行风险管理。此时选择一家实力雄厚、操作专业的买方保理商来把控与掌控买方端，进而为其买卖双方以及卖方保理商提供保理服务。

3、联合保理：两家或两家以上的保理商，对同一买卖双方的同一笔保理资产共同提供保理服务。该服务一般服务于资金需求大或操作要求高或服务效率要求高的大型项目。服务中可以约定主保理商，也可以对相关服务内容以及责任范围进行约定。

第三部分同业合作背景下的再保理、双保理、联合保理的边界和融合

二、边界---区别与联系

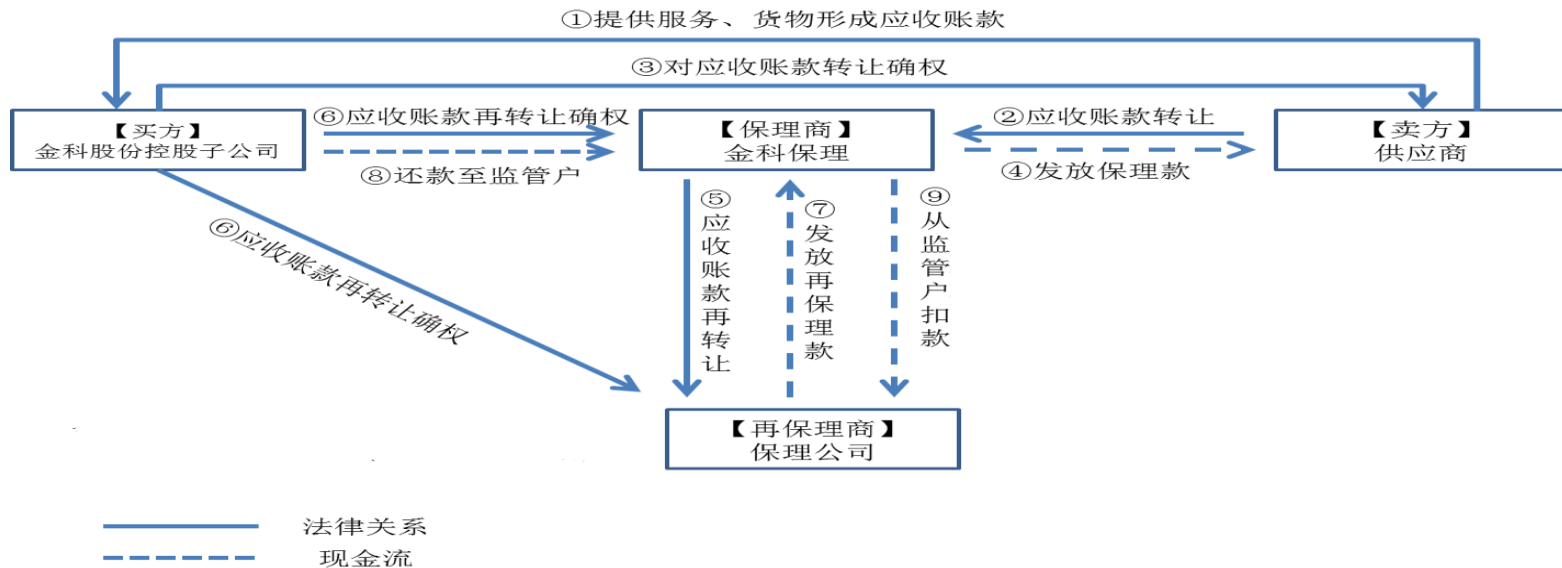
- 1、是否受让保理资产以及受让保理资产的来源
- 2、服务内容是否进行分类重组
- 3、服务对象是否特定或需要进行必要的重组
- 4、合作保理商的个数
- 5、保理商之间是否有主从关系
- 6、针对同一资产是否都需要出具资金

三、融合---创新与应用的表现形式（理论+案例）

以上同业合作灵活多样，通常一种合作模式中除买卖双方外，必须包含两个或两个以上的保理商，同时提供两项以上的保理服务，可以用上述三个产品模式中的任何一种。因此，其表现形式是多种多样的，经典的表现形式如下：

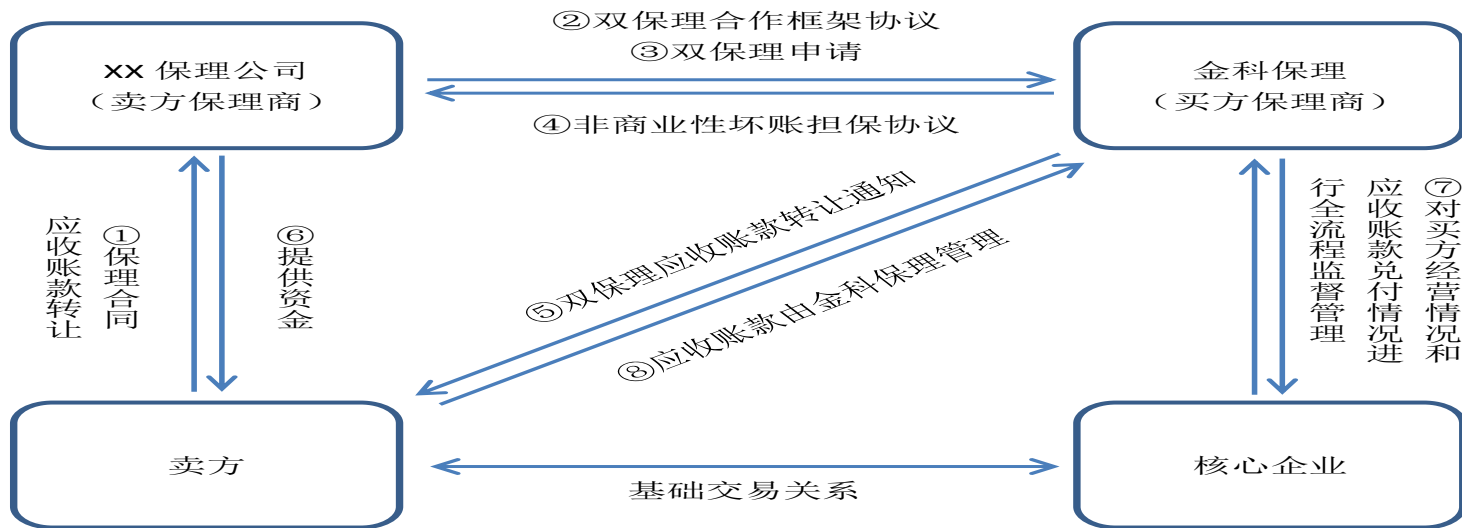
第三部分 同业合作背景下的再保理、双保理、联合保理的边界和融合

1、传统再保理



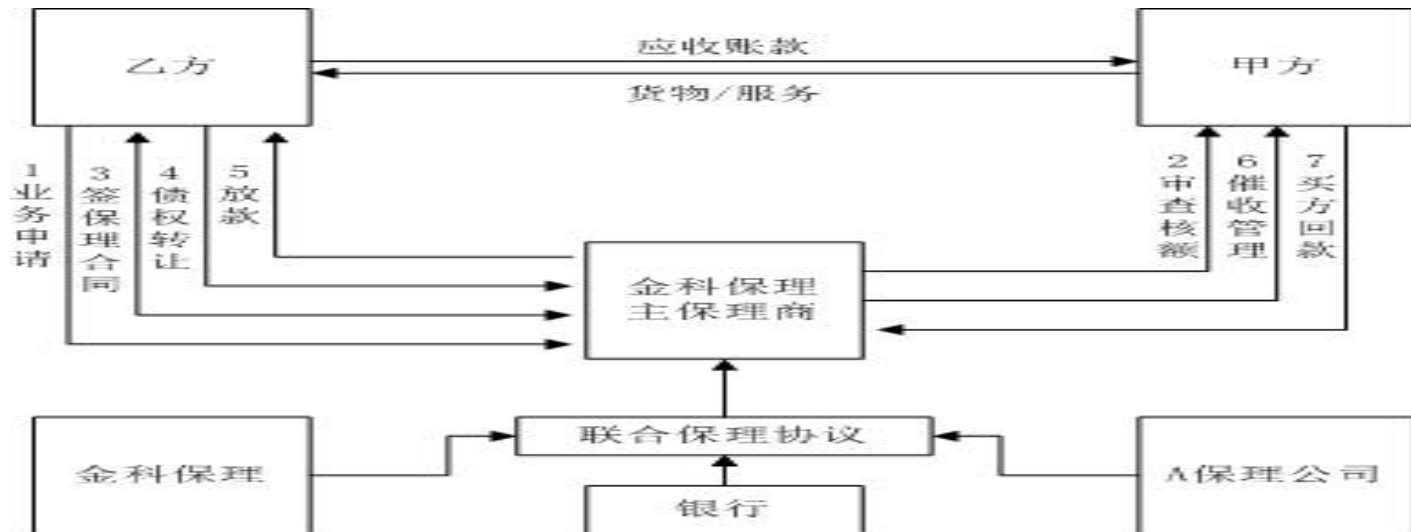
第三部分同业合作背景下的再保理、双保理、联合保理的边界和融合

2、双保理



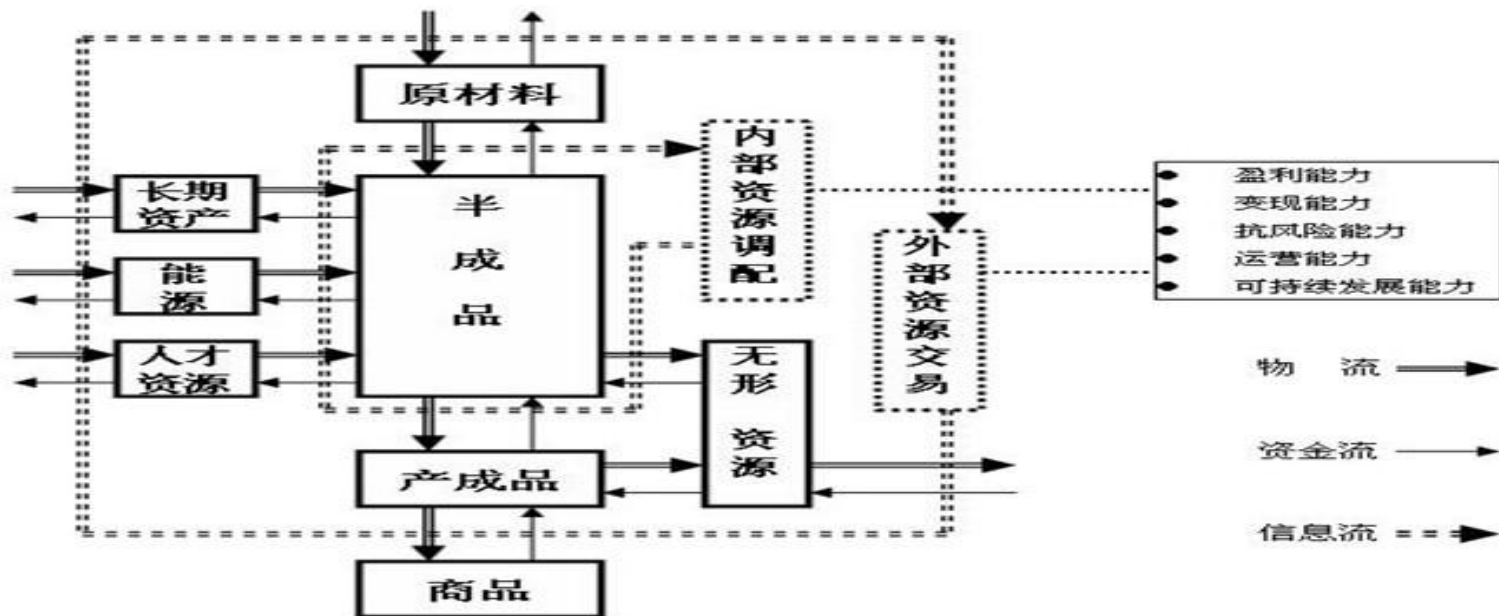
第三部分 同业合作背景下的再保理、双保理、联合保理的边界和融合

3、联合保理



第三部分 同业合作背景下的再保理、双保理、联合保理的边界和融合

4、融合的最终目的，实现“三流五力”的高效重组，获得优质保理资产。



第三部分同业合作背景下的再保理、双保理、联合保理的边界和融合

(二)、融合后的表现形式

- 1、变量一：保理资产本身的特殊性及其复杂性，通常表现为：1) 商业交易的复杂性，参与主体较多，环节流程复杂；2) 交易金额较大，资金需求大；3) 对科技要求较高；4) 跨行业；5) 效率要求；6) 跨区域，买卖双方或者买卖双方与保理公司之间存在跨区域情况。
- 2、变量二：1) 合作保理商2---N
2) 服务内容2---5
3) 服务客户，买卖双方或同一买方两个以上卖方、同一卖方两个以上买方。
4) 由于上述变量以及具体场景的存在，组合后的表现形式就呈现出多样性。

第三部分 同业合作背景下的再保理、双保理、联合保理的边界和融合

3、最终目的---兼顾各方需求并获取好的保理资产，实现资源的高效重组和增值。

一个好的保理公司是一个能够在控制风险的前提下去持续不断的获取好的保理资产。而好的保理资产是保理商通过对买卖双方的物流、资金流、信息流在特定时空里进行着交换和转化并在判断、把握、控制的基础上，实现着买卖双方以及保理公司资产的价值和价值的增值的过程。是保理公司不断对买卖双方、特别是核心企业的赢利能力、运营能力、变现能力、抗风险能力、持续发展能力进行动态判断、管理和自身风险控制能力的要求。

第四部分、同业合作的价值以及实现路径

一、合作价值：

一是集合了有差异化、特色化的保理公司之间的合作，弥补了自身的不足，是优势互补、强强联合的体现；

二是能够进一步筛选出更优质的更符合自身发展方向的保理资产，拓展客户资源以便建立资金、技术、专业化、特色化的门槛；

三是有条件实现全方位地为客户提供从应收账款融资、账户管理、到应收账款管理以及坏账担保的一系列服务；

四是共建企业信用数据库，来达到促成整个信用体系建设的目的；

五是完善保理商自身管理运营流程和模式的需要，大家在相互合作中能够加深学习，能够真正得到补充、完善和提高；

六是自身合规发展，包括根据监管文件调整资产结构，以及优化盈利模式的需要。

第四部分、同业合作的价值以及实现路径

二、实现路径：面对大型优质保理项目，几家实力较强、优势明显、互补性较强的保理商共同为其提供一项或多项保理服务就能够更好的切入优质市场。这类保理商通常都是相互之间在特定行业、核心企业、风险管理能力有一定认可的保理公司或银行，合作双方对买卖双方共同授信、共同配合并参与相应的保理资产管理以实现为特定项目、客户进行保理服务。

一是保理商之间核定保理授信，共同选取保理项目。通过《再保理协议》/《双保理协议》/《联合保理协议》约定双方出资、管理上的义务和权力。保理商之间根据民法典以及相应的业务通用规则，结合自身优势通过协商确定各自权利义务并充分履行才能确保项目的最终成功；

二是各保理商的协作互补，是取的优质项目能够获得定价权乃至额外收益的关键；

三是各保理商结合各自优势，提供全方位的服务也是保理项目能够到期安全回收的关键。

四是优质保理资产的获取是保理公司自身实力再融资能力增强的一大关键。

五是专业高效保理服务的必然要求。

THANK YOU

谢 谢