



查看版面大图

版面导航

理论与探索
改革与发展
财政与税务
金融与理财
案例与分析
业务与技术
审计与CPA
财会电算化
借鉴与参考
教学之研究

金融与理财

中小企业集群内商业保理融资模式探讨
房地产上市公司财务战略实证分析

网站首页 期刊首页 本月期刊导航 返回本期目录

文章搜索: (多关键字查询请用空格区分)

2014年 第8期
总第 684 期

财会月刊(下)

金融与理财

中小企业集群内商业保理融资模式探讨

【作者】

陈晓红(副教授)

【作者单位】

(浙江商业职业技术学院 杭州 310053)

【摘要】

【摘要】利用中小企业集群内的富余资金可以较好解决目前中小企业融资难和投资难问题。本文基于集群内产业链上资金需求的时间差,从集群内商业保理融资模式的视角,论述发挥集群区域内的金融互助功能,解决集群内中小企业投融资需求,全力助推集群内中小企业的快速发展。

【关键词】中小企业 集群互助 商业保理融资模式

我国改革开放政策推动了国民经济快速发展,而在经济快速发展过程中,产业集群化、园区化趋势也越来越明显,产业集群内中小企业空间上集聚、配套上互补,有力推动了品牌龙头(核心)企业的发展。而核心企业又反过来带动产业链上下游中小企业形成了“块状经济”、“区域经济”,为地方经济社会发展创造了财富。从经济实力上看,中小企业由于规模小、分散经营、抗风险能力低,普遍存在融资难的问题;从区域协同上看,中小企业之间尚未建立起战略联盟关系,产业链中各个环节资金分布不平衡,园区产业的集群优势没有得到充分发挥。本文试从集群内商业保理融资模式的视角,为中小企业发展瓶颈的融资难问题提供一个解决方案。

一、集群内商业保理融资模式的可行性

1. 商业保理拓宽了中小企业的融资渠道。2012年下半年以来,国内商业保理业务异军突起。商业保理运行的经典模式是销售商将应收账款转让给保理商,并由保理商提供贸易融资、债务担保、应收账款管理等服务的一项类金融服务,在国际上已较为常见。目前,国内中小企业商品赊销现象很普遍,回款周期长,而从银行获得贷款的机会较少、额度都不大,因为银行给企业审批授信额度要严格考察企业的实力情况,办理贷款业务时要求有足够抵押物或担保。相较于银行,商业保理公司更看重交易的真实性、应收账款质量、买家信誉等,而非卖家本身的资质与实力。通过商业保理方式,卖家可将应收账款转变为现金收入,无抵押、无担保获得需要的流动资金;更重要的是,商业保理可使企业转移应收账款风险,减轻企业信贷压力(不占用企业信贷额度),提高流动资产周转率。这对中小企业来说,无疑是一条较好的融资渠道。

2. 集群内供求关系奠定了商业保理的运作基础。产业集群形成竞争优势的核心是分工协作,而这种分工协作显现了规模化、专业化的特点。由于资金投入和技术能力的限制,集群内除了部分有实力的核心企业追求纵向一体化外,其他中小企业一般都会选择依附产业链,以专业化的生产方式提供原材料、中间品或配套产品,从而推进了集群内的分工协作和产业链的延伸。因此,若以产业集群内的核心企业为圆心,通过产业链上下游企业的专业分工,辐射到周围众多的产业配套中小企业,就可以构成商业保理的生态圈。

集群内中小企业联系紧密,大部分企业处于同一纵向产业链上,从产品设计、原材料供应、机械配件、生产加工、包装防伪、仓储物流、质量检测、商检报关等整个供应链上,企业之间具有供求关系,资金需求具有不同步的特点;同时,中小企业之间的密切联系、信息互通和资金渴求,提供了金融互助的条件,奠定了集群内源性融资的基础。因此,在这样的集群内开展金融互助,即可以解决缺乏抵押或担保的融资困难,又可以避免中小企业单独融资的高成本,而且债务债权关系风险比较小。

3. 商业保理规避了集群内的连环风险。为帮助解决或缓解中小企业融资问题,许多地方先后成立了诸如“合作融资协会”、“互助合作基金”或“互助担保联盟”等机构。这类机构更像中小企业融资咨询平台或服务中心,虽然它仅仅是一个指导性、协调性组织,本身不能参与金融交易,能够撮合、筹集的资金规模相对较小,但这种融资平台创新发展了企业互保、联保贷款的新模式。

集群内互保、联保是指中小企业通过对等担保责任或3家及以上企业自愿组成担保联合体,联合向商业银行申请贷款的“抱团取暖”信贷方式,曾一度甚为流行。在经济景气时期,商业银行和企业都有收益,银行也鼓励中小企业参与互保联保;当经济运行

的外部环境风向掉转,银根一再收紧,商业银行最早从中小企业抽贷,而这种互保、联保贷款模式最大风险在于它是一条链,一旦一环断便环环断,一家企业出事,必然会影响到与它相关联的一系列互保企业,产生“多米诺骨牌效应”。商业保理是针对中小企业应收账款管理量身定制的融资服务,风险相对较小,可有效规避集群内的连环风险。

二、集群内商业保理融资模式设计

根据集群内产业链上中小企业资金需求的时间差,可以建立三种商业保理融资模式:

1. 产业链上下游商业保理的基本模式。产业集群上下游相关企业的运作模式基本上是围绕核心企业的产品系列设计、开发而进行辅助生产、加工、仓储、运输以及区域经销等。因此,核心企业和中小企业之间形成了紧密的业务联系和依存关系,为利用产业链上的富余资金构建商业保理融资平台起到了关键作用。商业保理首先要基于一种商品赊销交易行为,即要形成企业的应收账款。集群内商业保理融资平台依赖核心企业与上下游企业的商业纽带,利用应收账款解决产业链中不同企业、不同时间点的资金失衡问题。核心企业的强大与否直接影响到集群内产业链上的内源性资金平衡。

注:图中实线箭头表示货物的流向,虚线箭头表示资金的流向。

在上述模式中,保理公司是一家类金融服务机构,本身不参与商品交易,而商品交易的真实性、可靠性、交易对方信息等更多地依赖于核心企业来把握。换言之,产业集群内的商业保理是围绕核心企业展开的。可见,以核心企业为大股东、优质中小企业参股而组建的商业保理公司,势必具有强大的生命力。

2. 依赖上游供应商的保理模式。产业链上游企业的原材料、辅料、设备、配件等供应商企业向核心企业提供商品而形成的应收账款转让给保理公司,供货企业直接从保理公司提取货款。在此中,保理公司提供的是一种贸易融资服务;而获得融资的企业需向保理公司支付一定的保理服务费(相当于获得融资的对价);而核心企业在合同到期日直接将货款支付给保理公司。

上述模式的核心是中小企业为核心企业供货,这是集群内比较常见的经济往来。核心企业对供应商提供的商品经过检验入库,商品交易真实、可靠,产生的应收账款权属清楚,没有瑕疵,期限一般不超过6个月。保理公司在这个交易过程中充当了资金润滑剂,提高了资金流动性,有效解决了中小企业的融资问题。

3. 依赖下游经销商的保理模式。核心企业为了扩大影响力、塑造品牌、取得更大的市场份额等,通常会通过经销商渠道来销售商品,尤其是各种酒类、食品、电子产品、化妆品等日常用品与人们的生活息息相关,客户群大,销路好,经销商愿意接手推销。

这样做的好处是:一方面,核心企业可以借助经销商的团队力量,进入区域性专卖市场,可节约销售网络的建设费用,降低成本;另一方面,核心企业与经销商进行合作,可以发挥各自的专长,前者可以专心于产品设计、生产、分析市场信息,创造消费需求,后者可以专注商品促销、扩大品牌影响力,从而达到双方共赢。通过保理公司,可以提升产业链的增值服务,帮助经销商从核心企业争取到更多的销售折扣,帮助核心企业系统管理中小企业应收账款,提供信用风险担保,从而扩大交易规模、降低企业之间的交易成本、提高集群资金效率,全力助推集群产业链的快速发展。

上述模式的核心是由保理公司从提货、运输、铺货、销售、损耗到结款、返利全过程的资金风险进行把控,帮助核心企业识别经销商的资金实力、人力资源、销售渠道网、市场操作模式、销售能力、付款担保等,以降低核心企业的经营风险。保理公司可从核心企业和经销商获得分户账管理服务费和坏账担保服务费等。

保理资金来源

我国商业保理的基本含义是集贸易融资、销售分户账管理、商业资信调查、应收账款催收、信用风险控制和坏账担保于一体的综合性金融服务业，其核心优势是具有融资功能，具体表现为应收账款买断、应收账款收购或买方信用担保等。因此，商业保理公司必须具备足够的资金来源。从产业集群角度来看，集群优势可以为商业保理公司提供一定的资金来源。

1. 利用产业链不同节点上资金错时平衡。这是集群内的一种金融互助式商业保理，其出发点是发挥集群内的资金资源。集群内的核心企业和上下游企业有紧密的业务联系和依存关系，且上下游企业与核心企业必然会发生商品交易关系，而贸易结算一般有一定时间差，核心企业与上下游企业会相应形成预付账款或应收账款，因此保理公司可在上下游企业之间嵌入“搭桥式服务”，通过应收账款、预付账款买断和收购，推动集群内富余资金的流动，以达到产业链不同节点上资金的动态平衡。

2. 激发集群内非关联方企业投资需求。保理公司一般仅服务于有交易关系的企业群体，而集群内还有许多企业之间并无直接经济往来，那么如何吸引无直接经济往来企业的场外资金呢？商业保理正好可为集群内资金余缺企业发挥调节资金余缺的桥梁作用。具体操作思路是：由保理公司设计一个企业债权附加回购的信托计划，非关联方企业可以通过购买信托理财产品的方式来提高资金的收益率。换言之，保理公司把期限接近的、有效的应收款打包成一个或几个资产管理计划，发行不同期限的信托理财产品，集群内企业可以根据自身的资金空闲期购买合适的理财产品；保理公司作为担保人，根据信托计划的大小，通过预期收益率调整理财计划的募集规模与期限，以达到持续性的资金平衡。

3. 拓展集群外部衍生资源。保理公司提供服务的资金来源，仅通过集群内企业互助是很不够的，必须寻找其他资金源头，这个源头就是银行。虽然商业保理公司与银行之间会形成错位竞争关系，但更会成为相互依存的鱼水关系。商业保理公司能够直接掌握交易的真实性、可靠性和应收账款的有效性，以及参与贸易业务流程管理等优势，可以获得商业银行的信赖；而商业银行推出的供应链金融具有再保理功能，可以为商业保理公司提供更多的外部资金来源。保理公司与银行之间的竞合关系，可以为保理公司提供更多的商业机会。

四、推进产业集群内保理模式的建议

1. 营造合力互助的集群竞争优势。在产业集群内，企业可以是竞争对手，也可以形成良性的伙伴关系。集群内信息资源、技术创新容易获取，具有高额利润的产品一旦出现，会迅速被集群内其他企业模仿，产品创新的价值得到了快速的实现，如此周而复始，创新周期不断缩短，创新能力不断增强，中小企业对集群的依赖性也越来越大。对于一个区域集群内的中小企业来说，一旦违背承诺或被诉讼，信息会很快传开，带来的后果不仅意味着可能流失重要客户，而且集群内的合作伙伴、融资平台也会对之提高警惕，减少订单或提前收货，致使失信企业陷入困境，失信企业将会被迫离开集群。因此，为了更好地发展集群产业，集群协会、核心企业应该关注集群内企业的互益性，推动集群内中小企业形成相互信任、相互依托的关系，减少经济行为中信息调查、市场分析、道德风险评估等交易成本，提升集群内合力互助的竞争优势。

2. 逐步完善集群内保理模式的运作机制。商业保理根据供求关系为中小企业量身定做融资服务，不仅较好地解决了中小企业抵押担保不足、融资困难的问题，而且节约了企业管理成本，改善了企业财务结构。商业保理不失为一个风险相对较小、运作比较简便、特别适合集群内中小企业融资的路径。需要注意的是，商业保理在国内尚属新兴行业，没有成熟经验可以借鉴。这种新型的融资平台虽然有一定的集群优势，但融资风险仍不容忽视。集群内的核心企业与保理公司应加强自身治理机制的建立，完善保理模式风险控制体系，培养专业能力强的业务人员，准确界定中小企业的经营情况，科学动态地评估企业的偿付能力，控制收款风险，为中小企业现有或潜在客户提供更有竞争力的付款条件。

3. 政府要为集群内金融互助创建良好的外部环境。产业集聚是在产业带动、区域品牌、市场推广、内源发展的作用下慢慢形成的，政府的作用重点在政策引导，避免系统性风险。为此，要创造良好的外部环境 with 政策氛围，为金融互助的形成和发展提供良好的条件；加强诚信宣传，促进企业加强互助、协同，帮助企业与金融机构加强合作；从税收政策、资金补助上支持企业创立自主品牌、技术创新，提高集群内企业创造价值的能力；做好产业引导，保持产业链的升级延伸和产业配套的均衡发展，防止出现产业集而不群、集而不强的问题；着力塑造产业区域品牌，实现区域知名度越高，企业产品的附加值也越高，盈利水平也越好，抗风险能力也越强的良性循环。

【注】本文系2012年度浙江省社科规划办课题“浙江中小企业集群内源性投融资路径的研究”（项目编号：12YD18YBM）的阶段性研究成果。

主要参考文献

1. 陈晓红. 中小企业集群内源性投融资模式的探讨. 浙江金融, 2013; 1
2. 杜强. 天津市发展商业保理业的条件、问题与对策. 求知, 2013; 5
3. 谢旭. 保理: 新的融资通路?. 首席财务官, 2011; 12



[下一篇](#) [返回本期](#) [返回标题](#)