

相较银行,商业保理公司常常被视为金融业的“补缺者”。不过,作为供应链金融的典型业态之一,商业保理在提升产业链、供应链韧性特别是“稳链”“补链”“强链”等方面发挥着独特的作用。

商业保理是建立在应收账款转让基础上的综合性融资服务。按照现行政策规定,商业保理公司可从事的业务包括保理融资、销售分户(分类)账管理、应收账款催收、非商业性坏账担保等。在这当中,保理融资业务占比最大。

11年前,天津滨海新区获准开展商业保理试点。通过先行先试,该行业如今已成为天津金融业的一张靓丽名片。在广覆盖、强创新的大背景下,今年全市商业保理资产总额首次突破3000亿元。

总资产首破3000亿元 “链”上发力添动能 商业保理的“天津答卷”

本报记者 韩启 宁广靖

中合明保理

助解短期资金周转痛点

“化工宝”白条保理融资最长期限60天

作为保理从业人员,王禹近期最高兴的一件事,是“化工宝”白条保理融资产品入选市金融局今年7月发布的天津市2022-2023年度商业保理行业服务实体经济典型案例(简称保理典型案例)。该产品由中合明商业保理(天津)有限公司(简称中合明保理)推出,王禹是早期参与产品开发的业务人员之一。

截至目前,已有超过10家中小微企业通过上述产品获得融资。中合明保理给记者提供的数据显示,单笔融资的额度通常为50万元至200万元。“不过,根据客户与平台交易黏性、煤化工产品价格波动等情况,融资额度也会动态变化,以便更加符合客户的实际需求。”该公司相关负责人坦言。

“化工宝”白条保理融资产品的诞生可追溯到2021年5月,但真正开始“放量”则在2022年。“去年,我们正式推广该产品。在此之前,那只能算是‘试单’。”中合明保理相关负责人告诉记者,方便快捷且能解决客户短期资金周转痛点是公司开发这款产品的初衷。

在王禹的印象中,第一个获得“化工宝”白条保理融资的客户是外地一家生产硫酸铵的中小微企业。该企业是由一家煤化工电商平台介绍来的。之后,他与同事实地走访了这家企业。“该企业处于供应链的中间环节,存在资金被下游客户占用的情况,当时的主要诉求是希望能够提升资金周转率。”他说。

记者获悉,中合明保理开发的“化工宝”白条保理融资产品实际是依托于前述的煤化工电商平台。通过与该平台合作,中合明保理可调用有融资需求的企业在平台上的历史交易数据,可对其上下游贸易背景的真实性进行核实,确保采购订单对应的应收账款权属清晰且可转让。之后,基于真实的采购订单,无需抵押品或其他担保增信,这家保理公司更可向平台上的中小微企业提供融资。“若要获得融资,相关企业在煤化工电商平台上应有至少1年以上的交易数据。”中合明保理相关负责人透露。

保理融资通常用于短期资金周转,且以应收账款转让为前提。“根据行业的实际回款情况,我们给予‘化工宝’白条保

理融资客户的最长融资期限为60天。”中合明保理相关负责人称,煤化工行业的回款周期大致在30天至45天,因此前述融资期限已能满足客户的实际需求。

除了“化工宝”白条保理融资产品外,中合明保理的“订单宝”“履约宝”保理融资产品也入选了保理典型案例。“近些年,公司深耕以钢铁行业为主的供应链金融领域,业务规模稳步提升。”中合明保理相关负责人说,“除了‘订单宝’‘履约宝’,公司先后推出的‘赊销宝’‘厂商银’等融资产品也旨在为钢铁行业上下游的众多中小微企业提供融资服务,进而满足其短期资金周转需求。”

易派客保理

深耕石油石化领域

融资额度一般为订单金额的50%

“假如某融资企业拥有一笔与中国石化下属企业签订的价值高达1000万元的销售订单,能从公司获得500万元左右的订单保理融资额度。”最近,易派客商业保理有限公司(简称易派客保理)相关负责人告诉记者,客户可从公司获得的订单保理融资额度一般为订单金额的50%。

今年7月,易派客保理凭借此前给大连一家企业提供的订单保理融资服务成为保理典型案例之一。据了解,这家大连企业主要为石油石化、汽车工业、航空航天、新材料等领域提供大型高端装备、工程总包服务和产品全生命周期智能服务解决方案。截至目前,易派客保理已为其累计提供的保理融资金额超过1.2亿元。

“作为高端装备制造领域的企业,这家大连企业仅通过与供应链上的核心企业签订的销售订单,便获得公司提供的订单保理融资服务,这极大地缓解了该企业在国产化攻关产品生产阶段的资金紧张问题。”易派客保理相关负责人称。

尽管今年才入选典型案例,但易派客保理从事订单保理业务的时间实际更早。

“早在2018年8月,公司就开始从事订单保理业务。该业务主要面向以中国石化下属企业为采购方的供应商。”易派客保理相关负责人对记者表示,“这些供应商在与中国石化下属企业签订贸易合同后,就可以向我们提交订单保理申请。截至目前,易派客保理已为50余家企业提供了超过90亿元的订单保理融资金额。”

易派客保理相关负责人坦言,订单保理业务的难点是,虽然融资企业已有销售订单,但生产供货仍存在诸多不确定性,并且最终结算金额在开展业务时也无法确定。“我们主要利用内外查询渠道等多种方式,对融资企业进行资信审核以控制业务风险。”他说。

作为中国石化旗下产融控股公司所属保理公司,易派客保理的注册地为天津。在业务布局方面,这家公司具有明显的倾向性。据介绍,易派客保理深耕石油石化领域,积极响应产业链企业的结算、融资等综合需求,助力提高产业链运行效率。

“除了订单保理外,公司还提供交货保理、池保理等融资服务。”易派客保理相关负责人称,根据客户需求,公司在其不同业务阶段提供具有较强针对性的融资产品,以满足客户的资金周转需求。

龙信保理

多数单店放款额100万元
已实现全流程线上化操作

散落在商业街的各类饰品店、金店等个体工商户、小微企业主是龙信国际商业保理(天津)有限公司(简称龙信保理)的主要服务对象。该公司基于客户与上游批发商之间采购时的交易场景,搭建全线上、标准化保理业务流程,为客户采购业务提供保理融资服务。

“黄金珠宝行业的年化投资回报率在20%左右,因此这些门店的老板们有很大的动力多开店。一个老板可能有多家饰品店,单一门店的存货价值通常在600万元至800万元,库存约60%是黄金。它虽然价值较高,但属于动产,常常不被传统金融机构认可。这些饰品店老板的资金需求较大,他们常常每隔一两个月就会去采购两三公斤黄金,保理融资能解决他们的融资难题。”龙信保理高级主管王日勇告诉记者,目前他们服务客户近200家,大多数单个门店的放款额为100万元。

每年的节假日,龙信保理的放款额会比平时多一些。以“十一”黄金周、春节假期为例,这两个时段的放款额占到全年放款额的30%以上。“当我们考察合作的门店时,会看看门店的规模、代理的品牌、所处的商圈位置、市场占有率、资产负债率等。”王日勇说。

据了解,龙信保理已实现资料提交、签约、放款、还款、融后管理等各环节的全流程线上化操作,让客户“足不出户”即可完成业务办理。如果客户的配合程度高,一般从申请到放款只要两三天。王日勇告诉记者,该公司100万元至300万元融资额度的客户占比超90%。截至目前,龙信保理已累计为饰品店、金店等提供保理融资金额近2亿元。

国运共赢保理

折扣率80%至90%
搭建金融平台实现信息共享

在保理典型案例中,国运共赢(天津)商业保理有限公司(简称国运共赢保理)因“商业保理公司+供应链企业”的创新业务模式而名列其中。

“商业保理公司+供应链企业”业务模式包括业务协同、平台协同和风险管理协同三个方面。国运共赢保理联合宁夏供应链集团等公司和机构,搭建了“商业保理公司+供应链企业”金融服务平台,实现信息共享,为平台上的煤炭贸易商、物流运输商提供定制化服务。

“目前,我们主要服务2家为五大发电集团等大型央企供应煤炭、水泥、钢材的供应链公司,每家公司的综合授信额度均为1亿元,期限为1年,融资成本在5%至7%。”国运共赢保理副总经理崔进喜告诉记者,该公司以供应链公司在供货过程中产生的应收账款为底层资产,为其提供保理融资支持。目前,这些应收账款的折扣率一般为80%至90%。

在“商业保理公司+供应链企业”的合作模式下,国运共赢保理围绕2家供应链公司服务其上下游的优质客户数量现已突破150家,业务版图拓展到新疆、甘肃、青海、陕西、山西、内蒙古、河北、辽宁、安徽、四川、广西、江苏等地。在整个产业链中,国运共赢保理发挥了“稳链”“补链”的作用,解决了小微企业的融资难问题。

据崔进喜介绍,保理池业务是国运共赢保理的主要业务之一。该业务不根据单笔发票金额及期限设定融资金额及期限,而是基于卖方将其对特定买方或所有买方的应收账款整体转让给保理公司,且保理公司受让的应收账款保持稳定余额的情况下,根据应收账款余额,向卖方提供一定比例的融资资金。“国运共赢保理为每家供应链公司各建立了一个保理池,供应链公司特定客户的所有应收账款都可以放到保理池中。每月5日我们对保理池中的应收账款进行核对。如果余额不够,我们会通知供应链公司及时补充新的应收账款入池;如果供应链公司没有新的应收账款入池,其应及时将差额部分融资金额归还国运共赢保理。”他说。

2022年,国运共赢保理通过“商业保理公司+供应链企业”业务模式,支持供应链公司3亿元资金,完成煤炭保供150余万吨、生鲜蔬菜保供近2000万元,使供应链公司的总贸易额突破18亿元。

行业观察

广覆盖 强创新 天津商业保理“稳步扩容”

近如河北、山东,远如宁夏、新疆,近些年天津商业保理公司的业务辐射范围已越来越广。注册地位于天津自贸试验区的一家央企商业保理公司相关负责人告诉记者,截至目前,公司服务的中小微企业已近4000家,业务覆盖了国内20多个省份。“2021年9月,公司开始进行数字化升级改造。自那之后,相关业务量实现大幅增长,比如去年的增幅就超过了3倍。”他说。

对天津商业保理行业来说,今年是实现跨越式发展的一年。自2012年天津滨海新区获准开展商业保理试点以来,全市商业保理资产总额于今年首次突破3000亿元。眼下,该行业仍在快速扩容,不少外地企业竞相在天津设立商业保理公司。仅从今年7月来看,就有中新(天津)商业保理有限公司、天津盛创商业保理有限公司等获准设立。

与银行贷款不同,保理融资以供应链上真实交易产生的应收账款转让为前提,可免去传统信贷的抵押物或质押物要求。正是基于这样一个特点,保理融资在助力产业链、供应链“稳链”“补链”“强链”方面有着极其重要的作用。

如今,保理融资已遍布各行各业。值得注意的是,在行业资产规模实现扩张的背后,天津商业保理公司也不断创新业务模式助力实体经济发展。比如,有的商业保理公司开发了“全链池”保理融资产品,有效盘活了汽车供应链上的中小微企业的应收账款资产;有的商业保理公司创新推出了“循环保理”的业务模式,依托该模式,客户可根据实际需求随时提取融资款,有效满足了短期融资需求,并提升了保理融资的便利性;有的商业保理公司通过“保理+股权”的融资模式,支持风电、光伏等新能源项目,助力重点建设工程达标提质。

首单聚焦

首单央企N+N全形态保理资产证券化产品 可兼容多种基础资产 已发行两期 涉及核心企业125家

除了股东投入、银行贷款,资产证券化如今已成为一些保理公司的重要融资方式。按照证监会界定,资产证券化业务是指以基础资产所产生的现金流为偿付支持,通过结构化等方式进行信用增级,在此基础上发行资产支持证券的业务。目前,可用于资产证券化的基础资产十分多样,比如应收账款、租赁债权、信贷资产、信托受益权等。对保理公司来说,资产证券化不仅能为其提供融资支持,还能盘活存量资产、优化资产负债结构等。

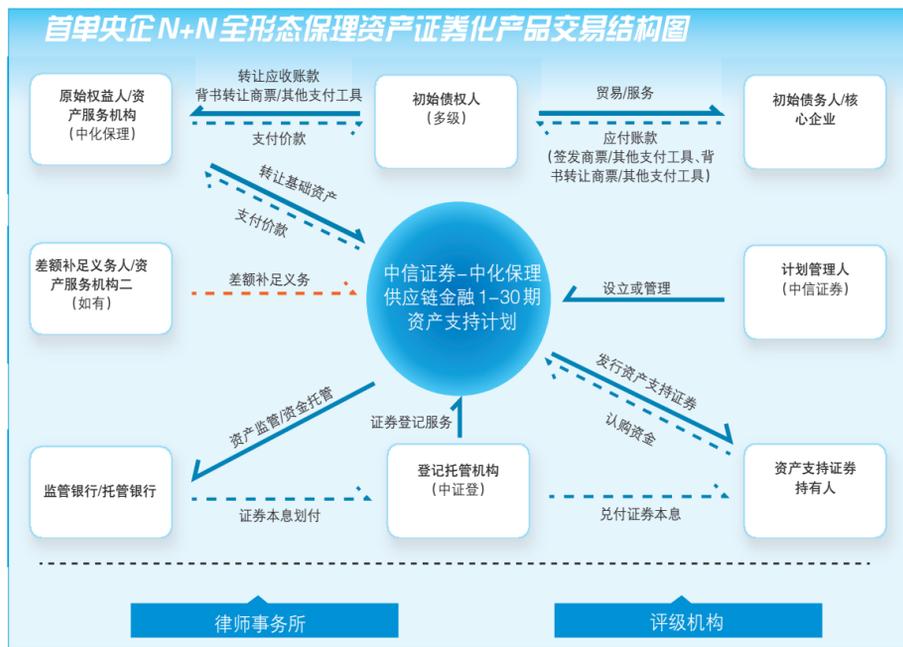
在探索保理资产证券化方面,有着央企背景的中化商业保理有限公司(简称中化保理)是行业内的先行者之一。该公司给记者提供的数据显示,截至目前,其资产证券化产品发行规模累计达到285.04亿元。今年上半年,中化保理广受业界关注的动作便是成功发行了首单央企N+N全形态保理资产证券化产品。值得注意的是,该产品于今年7月成为保理典型案例之一。

“与一般的保理资产证券化产品相比,中化保理N+N全形态保理资产证券化产品的底层基础资产可由多个核心企业作为信用主体,其债权人也可以是产业链上的多个供应商、经销商,而它们大多为中小微企业。在基础资产类型方面,该产品可兼容一般应收账款保理和附商票应收账款保理等多种基础资产。”中化保理相关负责人称,由于该产品是采用储架发行,因此可实现一次核准、多次发行,效率更高。

记者获悉,在N+N全形态保理资产证券化产品储架下,中化保理已于今年3月、4月发行了两期产品,期限均为10个月。其中,首期产品发行规模为1亿元,发行利率为3.19%;第二期产品发行规模为2.11亿元,发行利率为3.10%。

“已发行的两期产品的基础资产均为电子商业承兑汇票结算的应收账款保理资产,涉及供应链上的核心企业125家。”中化保理相关负责人告诉记者,在开展传统应收账款保理业务的过程中,公司发现客户普遍存在着以票据作为支付手段的应收账款融资需求。针对这一市场需求,中化保理自2019年开始开展票据保理业务。截至目前,公司票据保理业务累计放款突破20亿元,直接或间接服务供应链上的中小微企业数量达3900余家。

在交易结构设计方面,中化保理已发行的两期N+N全形态保理资产证券化产品均分为两层。其中,优先级占比99%,面向投资者发行;次级占比1%,为公司自持。“近期,我们正在紧锣密鼓地筹备第三期产品的发行工作,希望能争取到更低的发行价格。”中化保理相关负责人告诉记者,“除了票据保理业务之外,我们还将使用N+N全形态保理资产证券化储架对更多类型的保理资产进行证券化发行。比如,公司今年研发了新的供应链金融产品‘化彩金’,这属于电子债权凭证类的保理资产。目前,我们也在研究基于该资产的证券化发行方案。”



首单“无增信”央企供应链资产证券化产品

三层结构设计 引导投资人关注基础资产本身

在资产证券化业务操作中,产品结构化设计是重要的一环。通过此举,资产证券化可为投资者提供不同风险、收益特征的证券产品,进而满足其多元化投资需求。

为了发行资产证券化产品,融资方通常需要券商作为管理人,为其设立资产支持专项计划。从过往案例来看,在一个资产支持专项计划下分设优先级资产支持证券和次级资产支持证券两个层级是较为普遍的做法。与次级资产支持证券往往被融资方自持不同,优先级资产支持证券需要卖给投资者。为吸引投资者投资,优先级资产支持证券一般需要额外增信来提高信用等级。比如,有的保理公司为了让优先级资产支持证券能获得高等级评级,除了精选优质基础资产外,还让集团公司或担保公司为其提供担保等。

不过,央企中国电力建设集团有限公司(简称电建集团)旗下的保理公司——中电建商业保理有限公司(简称电建保理)则发行了国内首单“无增信”央企供应链资产证券化产品。截至今年7月末,这家注册在天津的保理公司已累计发行了七期“无增信”产品。

“公司于2021年年底开始探索‘无增信’资产证券化模式,后于2022年7月成功发行了首单‘无增信’央企供应链资产证券化产品,规模达5亿元,期限为8个月。”电建保理相关负责人告诉记者,“为了实现‘无增信’发行,该产品主要依托底层基础资产现金流回款质量,通过提高基础资产的分散度、增厚次级资产支持证券安全垫的交易结构设计等方式,引导投资人更多地关注基础资产本身,真正让资产证券化产品回归本质。”

据了解,电建保理第一期“无增信”供应链资产证券化产品的基础资产为电建集团成员企业对其上游供应商的应付账款。该应付账款依托“电建融信”电子债权凭证,由电建保理为供应商提供应收账款保理,从而形成保理资产。

电建保理相关负责人对记者表示,在交易结构设计方面,公司第一期“无增信”供应链资产证券化产品是在传统的优先级、次级基础上,细分为优先A级资产支持证券、优先B级资产支持证券、次级资产支持证券,规模占比依次为90%、5%、5%。相关信息显示,其优先A级资产支持证券的评级为AAA,优先B级资产支持证券的评级为AA+。

