

保付代理 和 包买票据

单建保 编著

中国金融出版社

保付代理和包买票据

单建保 编著

中国金融出版社

[\[Back to top\]](#)
[\[Home\]](#)
[\[About\]](#)
[\[Contact\]](#)
[\[Privacy Policy\]](#)
[\[Terms of Service\]](#)

(京)新登字 142 号

责任编辑：张也男

保付代理和包买票据

单建保 编著

*

中国金融出版社 发 行

新华书店北京发行所经销

国家统计局印刷厂 印刷

蓝地公司激光照排

*

787 毫米×1092 毫米 1/32 13.5 印张 282 千字

1993 年 7 月第一版 1993 年 7 月第一次印刷

印数：1—91100

ISBN 7-5049-1106-2/F·698 定价：12.80 元

前 言

随着我国对外改革开放政策的深入贯彻执行，金融行业的体制改革也在不断深化。这种体制改革给银行业引入了竞争机制，而竞争机制又促使银行去不断地开发应用新的业务品种，提高服务水平，以增强市场竞争能力，满足客户日益发展的业务需求。近几年来，保理业务（Factoring）和包买业务（Forfaiting）开始在我国金融舞台上崭露头角，成为经贸界和金融界的热门话题。

保理业务是银行或保理公司主要通过向卖方收购以发票表示的对债务人的应收帐款来提供综合性的售后服务，包括销售分户帐管理、债款回收、坏帐担保和贸易融资。保理业务是以赊销为主的信用销售方式而设计的一种综合性金融服务，完全顺应了国际贸易中非信用证结算方式扩大化的趋势。它既适用于国内贸易，也适用于国际贸易。卖方根据本公司的实际情况要求保理商提供该项业务的部分或全部服务项目，因此该业务具有较强的灵活性和适应性。

保理业务的优点是显而易见的，卖方通过提供对买方最具有吸引力的付款条件可以增强市场竞争能力、扩大销售，并可简化手续、节约成本、提高效率，以迅速适应市场多变的需求。通过叙作保理业务，卖方还可将远期应收帐款转变为现金销售收入、加速资金周转、增强清偿能力，并有效地消

除了汇价和信用风险。由于销售和结算两个环节的分离，卖方可以将更多的人力、物力和时间投入到经营和发展中去。

包买业务是银行或金融公司从出口商那里无追索权地购买已经承兑的，并通常由进口商所在地银行担保的远期汇票和本票，也就是对远期票据的无追索权贴现。包买业务的特点和保理业务恰恰相反，包买票据主要适用于资本性物资的国际贸易，金额较大，融资期限至少在180天以上，通常为1—5年；而保理业务主要适用于消费性商品的国内和国际贸易，金额相对较小，融资期限一般不超过180天。从贸易融资的角度来看，二者是相辅相成的一对。包买业务的主要目的是提供无追索权的中期贸易融资，这也顺应了国际贸易的另一个发展趋势，即融资需求扩大化和融资期限延长化的趋势。

包买业务对出口商的好处也是显而易见的。出口商通过叙作包买业务，将远期应收帐款变成现金销售收入，有效地解决了应收帐款的资金占用问题。因为包买银行承担了收取债款的一切责任和风险，所以出口商原先所面临的信用风险、国家风险、汇价风险、利率风险等等都可以有效地得到消除。只要出口商出售的是有效的、合格的、并有银行担保的债权凭证，他的有关契约责任即可告以终结。

这两种相对新颖的金融业务由于其独到的优点和长处，近二、三十年来在国际上得到了较快的发展。随着我国外贸体制改革和对外经贸的发展，近几年来也逐渐出现了对这两项业务日益迫切的业务需求。但由于各种因素的制约，国内大多数的有关人士，包括金融工作者对这两项业务尚缺乏全面的认识和了解。比如保理业务的开办目前仅局限于西欧、

北美和亚太地区的经济发达国家和地区，包买业务的范围更小，主要限于西欧和亚太地区的部分经济发达国家。由于数量和范围的限制，使多数人没有机会来接触了解这些业务，这也给该两项业务在我国的推广普及带来了不少困难。

为便于外贸业务人员和金融工作者能够了解掌握这两项业务，以促进这些业务在我国的开办与普及，本人根据自己在伦敦中行工作期间所积累的一些资料和业务经验，并结合其它多方面搜集的资料，从务实的角度出发，在本书中对这两项金融业务从理论到操作都作了较为全面的阐述，并结合我国的国情和本人的观点，对我国开办这两项业务的可行性和发展前景做了综合辨析。

在本书的素材收集和整理编写过程中，得到了中国银行总行和伦敦分行有关专家和同事的指教与帮助，特此表示感谢。由于本人水平有限，书中错误和不妥之处，诚望专家们和广大读者不吝赐教。

作者 单建保

1993年1月10日

目 录

上篇 保付代理

第一章 保理业务概况	(3)
一、现代保理业务产生和发展的贸易背景.....	(3)
二、保理业务的定义和起源.....	(5)
三、保理业务简介	(10)
四、保理业务的现状及展望	(12)
第二章 保理业务的应用	(16)
一、保理业务的服务项目	(16)
二、供应商应具备的条件	(25)
三、供应商希望通过保理服务解决的问题	(29)
四、保理协议的主要内容	(32)
五、保理业务的主要管理方法	(37)
第三章 保理业务的类型和运作	(45)
一、保理业务的类型	(45)
二、保理商与供应商之间的业务流程	(52)
三、保理商与债务人之间的业务流程	(63)
第四章 国际保理业务的运作机制	(73)
一、双保理运作机制(The two factor system) ...	(73)
二、国际保理业务的其它运作机制	(78)

三、国际统一私法学会国际保理公约	(84)
第五章 保理业务所涉及的主要法律问题	(87)
一、债权转让	(87)
二、保理商与第三者的权利冲突	(91)
三、债务人的抗辩和反索	(95)
四、供应商的清盘和破产	(97)
第六章 对保理业务的综合分析展望	(101)
一、保理业务与其它短期贸易融资方式的 比较	(101)
二、对国内开办保理业务的可行性探讨	(105)
附录1: 月销售报表	
2: 贴现与往来帐户对帐单	
3: 出口保理协议	(113)
4: 相互保理协议	(133)
5: 国际保理业务惯例规则 (中文本)	(136)
6: 国际保理业务惯例规则 (英文本)	(150)
7: 仲裁规则 (中译本)	(175)
8: 仲裁规则 (英文本)	(183)
8.1 国际保理商联合会仲裁庭首席仲裁员 职位的候选人名单(中英文)	(196)
8.2 仲裁酬金(中英文)	(200)
9: 国际统一私法协会国际保理公约(中译本) ...	(202)
10: 国际统一私法协会国际保理公约(英文本)	(212)

下篇 包买票据

第一章 包买票据业务的起源及发展	(229)
一、包买票据业务的定义.....	(230)
二、债权凭证和担保方式.....	(231)
三、包买票据业务的起源及市场的形成.....	(234)
四、包买票据市场的发展.....	(238)
五、对市场发展速度与规模的制约因素.....	(247)
第二章 包买票据业务的特点	(249)
一、适合于叙作包买业务的商品交易.....	(249)
二、叙作包买票据业务的基本前提条件.....	(251)
三、对包买业务各当事人的利弊分析.....	(251)
四、与其它贸易融资方式的比较.....	(255)
第三章 包买票据的业务流程	(261)
一、业务起始.....	(261)
二、业务询问和决策考虑.....	(262)
三、选择期和承担期.....	(264)
四、提交单据和贴现付款.....	(266)
五、到期票据的清算和呆帐处理.....	(269)
六、包买票据业务流程图.....	(271)
第四章 包买票据业务的一些技术问题	(275)
一、汇票与本票的区别.....	(275)
二、不同形式担保的比较.....	(277)
三、单纯融资型和贸易融资型包买票据业务.....	(282)
四、初级包买商与二级包买商的责任区别.....	(283)
五、对“无追索权”条款的分析.....	(286)

六、司法管辖权与适用法律·····	(288)
第五章 成本分析 ·····	(290)
一、进口商所承担的费用·····	(290)
二、出口商所承担的费用·····	(291)
第六章 贴现方法与计算 ·····	(300)
一、对票据面额的计算·····	(300)
二、对应收帐款的贴现计算·····	(303)
三、收益率的计算·····	(306)
四、出口商对货价的调整计算·····	(312)
第七章 对各当事人的业务风险分析与防范 ·····	(319)
一、对出口商的业务风险分析与防范·····	(319)
二、对进口商的业务风险分析与防范·····	(321)
三、对担保人的业务风险分析与防范·····	(322)
四、对包买商的业务风险分析与防范·····	(323)
第八章 帐务处理 ·····	(333)
一、出口商的帐务处理·····	(333)
二、进口商的帐务处理·····	(336)
三、包买商的帐务处理·····	(339)
四、担保人的帐务处理·····	(346)
第九章 案例分析 ·····	(347)
一、无效债务求偿权及银行担保·····	(347)
二、单纯融资型包买所产生的纠纷·····	(353)
第十章 对国内开办包买票据业务的可行性探讨 ·····	(360)
一、业务需求分析·····	(360)
二、我国开办包买业务的条件分析·····	(363)
三、发展设想·····	(367)

附录1: 汇票样本	(370)
2: 本票样本	(371)
3: 保付签字	(372)
4: 担保函 (中文)	(373)
5: 担保函 (英文)	(374)
6: 报价或承诺函 (中文)	(376)
7: 报价或承诺函 (英文)	(378)
8.1: 利率风险报告表	(381)
8.2: 货币头寸报告表	(382)
8.3: 资金流动报告表	(383)
9: 贴现率与收益率互换表	(384)
10: 一套风险参予业务的样本单据 (中文)	(390)
10.1: 联系函	(390)
10.2: 担保函	(391)
10.3: 风险参予协议书	(393)
10.4: 通知函	(396)
10.5: 通知函	(397)
11: 一套风险参予业务的样本单据 (英文)	(398)

•



第一章 保理业务概况

一、现代保理业务产生和发展的贸易背景

保理业务分为原始保理和现代保理两个概念。原始保理起源于资本主义的经济扩张，距今已有几百年的历史。当时由于交通和通讯条件的制约，商务代理制盛行。卖方由于对买方资信和当地市场情况一无所知，只能以寄售的方式将货物运交买方所在地的商务代理，由其负责货物的存仓、推销和收款，并在某些情况下提供坏帐担保服务。这种采用寄售方式的商务代理制就是原始保理的起源和雏形，商务代理也就是原始保理业务的保理商。现代保理的历史较短，至今也不过几十年的时间，是科技发展和市场竞争的产物。

随着科学技术和社会生产力的发展，卖方市场向买方市场的转变，国际贸易中的竞争也日趋激烈。这种竞争既是商品价格的质量的竞争，也是支付条件和结算方式的竞争。传统的信用证结算方式因风险小、可靠性强而一直是国际贸易中最主要的结算方式，但由于信用证结算方式的费用较高，还要在较长时间内占压买方一定的资金或授信额度，所以买方更乐意接受非信用证结算方式。如果卖方坚持采用信用证结算方式，就会在某种程度上削弱其市场竞争能力，并可能会

丧失一些潜在的销售机会和客户。在这种市场竞争日趋激烈的情况下，越来越多的出口商不得不忍痛割爱，采用灵活多样的非信用证结算方式，以增强自己的竞争能力，争取客户，扩大销售。

在当前的国际贸易中有两个明显的趋势：一是非信用证结算方式所占的比重越来越大，目前约占年贸易总额的百分之六十以上，而且越是工业发达国家这个比例就越高。例如在欧共体成员国之间的贸易中，非信用证结算方式可达百分之八十以上，而且大部分为赊销方式；二是融资需求扩大化和融资期限越来越长的趋势，融资范围由资本性物资扩展到消费性商品，融资期限也由钱货两清、单到付款向信用销售、远期付款发展。付款期限可以从几十天到几百天，视情况灵活多变；大宗交易和成套设备的付款期限更可长达几年、十几年。在买方市场的当今世界里，卖方为了推销产品，开拓市场，扩大销售，不得不接受买方的信用融资要求。特别在经济衰退、市场疲软时期更是如此，因为随着需求的萎缩，竞争的加剧，买方的要求也将会变得更加苛刻。

如果把企业比喻成一部机器，那么资金就是推动机器运转的动力。如何使企业获得充裕的营运资金以保障正常的业务经营及发展是一个复杂的问题。在当今国际贸易中两种趋势的影响下，大多数企业，特别是处于发展时期的企业都面临着一个共同的问题，即应收帐款的资金占用和风险控制问题。在经济繁荣时期，随着业务的发展，市场的扩大和销售的增加，企业越来越多的营运资金会被束缚在应收帐款上。在经济萧条市场疲软时期，企业为保住市场，维持销售，就不得不在付款条件下和结算方式上做出更大的让步，其结果不

但加大了收汇风险，同时也进一步加大了应收帐款在营运资金中的占用比例。在这种情况下，企业迫切需要金融业提供某种服务来满足企业在贸易融资和风险控制方面的业务需求。现代保理业务也就是在这种需求下应运而生，并被推认为解决这类问题的最有效的办法之一。同时，现代保理业务由于顺应了时代的发展趋势，因此在近十几年里得到了迅速的发展。

二、保理业务的定义和起源

(一) 保理业务的定义

尽管保理业务有着悠久的历史，但至今为止，在国际商业界和金融界尚未就保理业务的定义形成统一的结论。《简明牛津词典》对保理业务的释义为：以贴现方式买入属于他人的债权以便通过收取债款获利。这个定义所包括的业务活动范围很广，也未说明卖方出售债权的目的和动机。与此相反，美国的《商业律师》一书中对保理业务作了限制性很强的下述定义：

在保理商和以赊销方式销售货物或提供服务的供货商之间存在持续有效的安排，根据这一安排，保理商对通过销售货物或提供服务所产生的应收帐款提供下述服务：

- (1) 现金收购所有的应收帐款。
- (2) 保留销售分户帐并提供有关应收帐款的其它帐务服务。
- (3) 收取应收帐款。

(4) 承担因债务人清偿能力不足而产生的坏帐损失。

这一定义还规定，保理商只有在提供至少两项上述服务时才被视为是保理业务。对此也存在许多异议。还有一点值得注意的是，该定义未对债务人和还款方式加以限制。在实务中，保理商通常将债务人为私人消费者的应收帐款和融资期限超过六个月以上以及采用分期付款方式的应收帐款加以剔除。在赛林格先生所著的《保付代理法律与实务》一书中，作者对保理业务作了这样的定义：

收购债款（债务人为个人、家人或家庭消费而购买货物或利用服务所产生的，以及采用半年期以上远期付款方式或分期付款方式的债款不在此列）的目的是为了提供融资，或解除供应商的管理负担或坏帐风险，出于上述任何两种或全部目的的业务行为就是保理业务。

这种定义由于对各种观点和意见作了一些综合平衡，较为全面地反映了保理业务的性质和全貌。但由于保理业务的品种繁多，一些非常规性的业务作法难以被定义包括。例如在特殊安排下，保理商直接以现金从供应商那里买入货物，然后再通过供应商作为代理将货物转卖给债务人。在这种情况下，供应商在供货后立即收到了销售货款，并不负责对债务人提供融资。如供应商未对债务人的到期还款提供担保，他也不承担坏帐风险。如这种安排公开后，保理商可以用债权人的身份直接向债务人收取债款。在实务中，供应商的这种代理身份并不公开，他要代保理商收取债款并担保债款的按期收回，这种安排的实质性目的是获取融资便利。这种安排与普通商品销售还有一个不同点就是供应商对保理商的商品销售不应视同普通的商品销售，因为保理商并不承担应收帐