

商业保理 融资指南

什么是商业保理？
商业保理有哪些作用？
商业保理业务如何进行？

关振海◎主编



中国发展出版社
CHINA DEVELOPMENT PRESS

商业保理 融资指南

关振海◎主编



中国发展出版社
CHINA DEVELOPMENT PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

商业保理融资指南 / 关振海主编. —北京: 中国发展出版社, 2017. 10
ISBN 978-7-5177-0692-2

I. ①商… II. ①关… III. ①商业银行-企业融资-法律-中国-手册
IV. ①D922.291.91-62

中国版本图书馆CIP数据核字 (2017) 第128190号

书 名: 商业保理融资指南

著作责任者: 关振海

出版发行: 中国发展出版社

(北京市西城区百万庄大街16号8层 100037)

标准书号: ISBN 978-7-5177-0692-2

经 销 者: 各地新华书店

印 刷 者: 三河市东方印刷有限公司

开 本: 880mm × 1230mm 1/32

印 张: 12.375

字 数: 250千字

版 次: 2017 年 10 月第 1 版

印 次: 2017 年 10 月第 1 次印刷

定 价: 88.00元

联系电话: (010) 68990646 68990692

购书热线: (010) 68990682 68990686

网络订购: [http: //zgfcbs.tmall.com](http://zgfcbs.tmall.com)

网购电话: (010) 68990639 88333349

本社网址: [http: //www.developress.com.cn](http://www.developress.com.cn)

电子邮件: cheerfulreading@sina.com

版权所有 · 翻印必究

本社图书若有缺页、倒页, 请向发行部调换

编委会

主 编 关振海

副主编 包君生

编 委 葛素彩 张浩鹏 吴月冬 杨 岚 柴红权
危羿霖 陈昭杰 许象海 王 成 沙建滨
苏 丹 朱力芳

基础篇	1
第一章 保理基础知识	3
第二章 保理的历史渊源	27
第三章 保理基本术语	55
第四章 商业保理的核心价值分析	63
第五章 商业保理业务操作指南	75
第六章 商业保理风险管理	91
第七章 国际保理业务指南	101
第八章 商业保理法律关系	107
第九章 商业保理与产业供应链	131
第十章 商业保理融资资金渠道	141

法律篇 155

第十一章 商业保理的法律渊源 157

第十二章 商业保理政策性规定 175

第十三章 商业保理地方性规范性文件 227

第十四章 商业保理审判纪要 341

案例篇 371

基础篇

第一章

保理基础知识

“保理”一词是一个舶来品，来源于英文“factoring”，有多种译法，台湾将“factoring”翻译成“应收账款承购（收买）”或“应收账款融资”等，大陆银行界将其翻译成“保付代理”，简称“保理”，是基于企业应收账款所提供的融资或服务，是一种贸易融资。这个翻译词兼顾了保理的三大功能——信用担保（有条件地担保买方付款）、催收货款和管理应收账款，因而被广泛使用。

保理的历史在欧美可以追溯到上百年前。现代保理业务在20世纪60年代步入繁盛时期，传入到亚洲比欧美晚了近20年。起步较早的是日本，1994年日本就从意大利手中夺得全球出口保理的第一把交椅，保持了7年。在我国台湾，商业保理率先取得成功。从1998年，起银行纷纷介入，迎来了我国台湾保理高速发展的繁荣期。从2001起，我国台湾取代日本坐上全球出口保理的第一把交椅，长达7年之久。此间，我国香港保理业务也取得了显著发展。台湾和香港保理业务的成功对大陆产生了积极影响。大陆实际开办保理业务要从上世纪90年代算起。

在日益激烈的市场竞争中，买方市场逐渐形成，赊销方式开始盛行，取代传统的付现和信用证结算方式，成为主流的贸易结算方

式，占交易量的80%。然而赊销留给卖方两大难题：一是买方信用风险，二是资金占压，而保理正好可以缓解这两大难题。同时，保理也给保理商（即银行和保理公司）带来丰厚的收益。因此，它受到多方青睐。

段落释义

“保理”作为欧美资本市场的一个金融产品，已经有一百多年的历史。“保理”作为专业名词，一般大众很难望文生义，一下子就能明白是怎么回事。但是，如果提起“应收账款”，或许很多人还能知道和理解。通俗地讲，通过应收账款转让融资，就是保理。可以这样说，为了更好地理解保理，你可以把暂时把“保理”与“应收账款转让融资”划为等号。

希望本书能让您很好地了解什么是“保理”。

一、保理概念

1. 保理概念

保理（Factoring）全称保付代理，又称托收保付，是指卖方将其现在或将来的基于其与买方订立的货物销售或服务合同所产生的应收账款转让给保理商（提供保理服务的金融机构），由保理商向其提供资金融通、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的综合金融服务方式。

保理是商业贸易中以托收、赊账方式结算货款时，卖方为了强化应收账款管理、增强流动性而采用的一种委托第三方（保理商）管理应收账款的做法。

《国际保理公约》对保理的定義：保理业务是近年来随着国际贸易竞争的日益激烈，国际贸易买方市场逐渐形成而迅速在欧美发达国家兴起的一项集贸易融资、商业资信调查、应收账款管理及信用风险担保于一体的综合性金融服务业务。

国际统一司法协会《国际保理公约》对保理的定義：应收账款管理服务机构以保理商身份和以赊销方式提供商品或服务的销售商之间的一项持续性安排，根据这一安排，销售商将其现在或将来的基于其与买方（债务人）订立的货物销售或服务合同所产生的应收账款转让给保理商，由保理商为其提供下列服务中的至少两项：

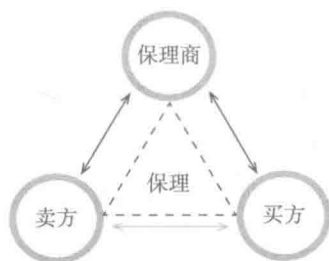
- ① 贸易融资；
- ② 销售分户账管理；
- ③ 应收账款催收；
- ④ 信用风险控制与坏账担保。

这些定义所用的词汇专业度较高，比较难以理解，还是《牛津简明词典》对保理业务做的定义更加高明而又接地气：保理业务是指从他人手中以较低的价格购买债权，并通过收回债权而获利的经济活动。也就是说，保理业务就是供应商通过转让应收账款而获得融资服务以及销售分户账管理、账款催收和坏账担保等非融资服

务，同时保理商通过提供服务获利，双方达到互利共赢的目的。

商业保理是保理业务的一个分支，是与银行保理相对应的概念。二者的区别主要体现在主体和适用对象条件两方面。在商业保理中，保理活动并非以银行为主体，而是以经批准设立的商业保理公司为主体来实施；适用对象上，银行保理要求很高，操作方式类似于发放贷款，需要对申请主体的征信以及财产状况做严格审查，并往往以提供担保为条件，而保理公司的要求相对灵活得多。

我国商业保理的官方定义是指，2012年12月17日天津市颁布的《天津市商业保理业试点管理办法》，该办法称商业保理，“是指销售商（债权人）将其与买方（债务人）订定的货物销售（服务）合同所产生的应收账款转让给商业保理公司，由商业保理公司为其提供贸易融资、应收账款管理与催收等综合性商贸服务”。由此可见，商业保理是指经批准设立的保理公司以低价受让供应商的应收账款为手段，为供应商提供贸易融资、销售分户账管理、账款收取和坏账担保等服务的贸易融资工具。商业保理的实质是供货商基于商业交易，通过保理商的运作将核心企业（即采购商）的信用转为自身信用，实现应收账款融资。



段落释义

当初始听到“保理”一词的时候，很多人首先想到的，这是一款理财产品吧。经过一番解释之后，有些人还会以为这是讨债的行当。之所以有这样的认识，也不奇怪，主要原因是，保理业务尽管在欧美国家已经有一百多年的历史了，但在中国还是一个新名词，还没有被很多人了解、认识和接受，社会认知度较低。

针对保理的概念，有不同的定义版本；但不管如何定义，保理的核心意思通俗地讲，就是在市场经济活动中，在销售货物或者提供服务时，供应商将其对买方形成的应收账款转让给第三方，从而快速回收货款、加快资金周转速度和利用效率；第三方在受让应收账款后，支付融资价款，至到期日时催收货款，并承担买方不能支付货款的风险。由此可以看出，这是一项综合性的信用金融服务。第三方如果是银行机构，那么就是银行保理业务；第三方如果是商业保理公司，那么就是商业保理业务。也就是说，根据提供保理业务的主体机构是银行还是商业保理公司，将保理划分为银行保理和商业保理。由于占有的信息资源、资金资源等方面存在差异，银行保理和商业保理在操作及提供服务的内容上也各有侧重和不同。

2. 保理业务服务项目

与传统结算方式相比，保理的优势主要在于融资功能。

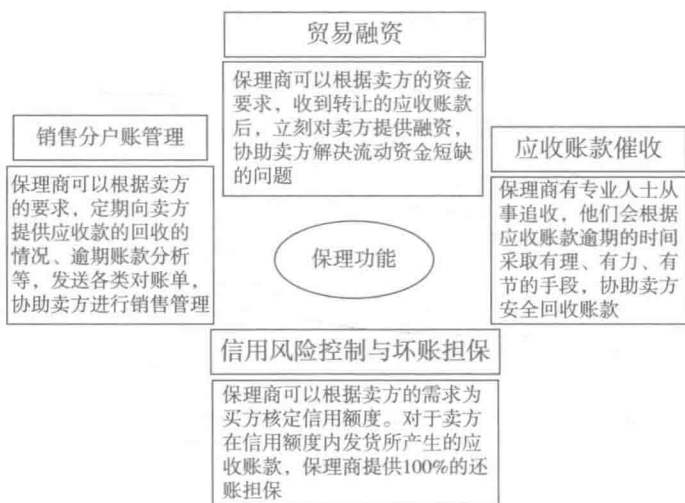


图 1.1 保理的四大功能

保理商为其提供下列服务中的至少两项：

(1) 贸易融资

保理商可以根据卖方的资金需求，收到转让的应收账款后，立刻对卖方提供融资，协助卖方解决流动资金短缺问题。

(2) 销售分户账管理

保理商可以根据卖方的要求，定期向卖方提供应收账款的回收情况、逾期账款情况、账龄分析等，发送各类对账单，协助卖方进行销售管理。

(3) 应收账款的催收

保理商有专业人士从事追收，他们会根据应收账款逾期的时间