

国际保理

● 石俊志著
湖南科学技术出版社

前 言

0776726

Preface

国际保理是保理商为国际贸易赊销方式提供的将出口贸易融资、销售账务处理、收取应收账款和买方信用担保融为一体的金融服务。

国际保理源于通过购买他人债权而获利的经济活动。上世纪末叶，现代国际保理由美国近代商务代理活动发展演变而初步形成。本世纪 60 年代被传入欧洲，与欧洲国家传统的银行贸易融资活动相结合得以迅猛发展。目前，它已成为世界上引人瞩目的具有综合服务内容的金融业务。

国际保理是国际贸易活动中新兴的金融工具，具有增强出口贸易竞争能力、加速资金周转、降低赊销收款风险、减少账务处理成本等作用。但是，国际保理并不能完全取代传统的信用证、托收等结算方式。它只是应国际贸易发展的需要，成为传统结算方式的一种补充。当前，国际贸易竞争日趋激烈，买方市场普遍形成，传统的信用证结算方式的使用比率急剧下降，各种非信用证结算方式迅速发展。在此形势下，我国外贸公司、企业也不得不国际贸易收付款方式方面采取灵活的态度来加强自身的竞争能力。巩固自己的业务渠道并开辟新的市场。国际保理的出现，使我国外贸公司、企业获得更加灵活的金融服务方式，使其进一步充分利用国际贸易机会和加速扩大经营规模成为可能。

国际保理在我国还是一个较新的概念。正确地认识和恰当地运用国际保理，必将对我国对外贸易产生积极的推动作用。为此，本书重点介绍国际保理的基本概念、在国际贸易中的应用、各当事人之间的关系和一般运作实务，以供外贸公司、企业和金融机

构在采用和开展此项业务及业务运作过程中参考。

本书在编写过程中，承蒙对外经济贸易部荣兴全和韩家平同志，中国银行柏士珍、韩志毅、黄仰鑫、单建保、曹治宏、宋平分、王国胜、程百荣和仇健等同志的大力支持和帮助。谨此表示感谢。

由于时间仓促和水平有限，书中的错误、缺点在所难免，恳请读者批评指正。

石俊志

1992年9月

序

Foreword

国际保理是适应现代国际贸易发展变化而出现的新兴的金融工具。

当前,国际贸易支付方式向着多样化、灵活化的方向发展,在位于不同国家的商人之间发生交易,往往需要金融机构提供信用保证、帐款收付和融通资金等多种服务。国际保理正是适应上述变化并将国际贸易所要求的多种金融服务融为一体的金融工具。

我国在党的十一届三中全会以来,坚持对外开放的方针,对外经济贸易往来发展很快并愈来愈多地采用了较为灵活的非信用证支付方式。运用国际保理来弥补上述变化引起的风险以促进对外贸易的发展是非常必要的。但是,采用一种新兴的金融工具,必须要对它进行深入的了解,才能恰当地运用,使其有效地保障我方利益。

为了适应上述需求,石俊志同志根据近年来我国开展国际保理业务的实务并参阅国内外大量有关资料,编著了《国际保理》一书。该书是国内第一本关于国际保理的专著,突出了知识性和实用性相结合的特点。我相信,该书的出版,对于在我国对外贸易、金融界普及国际保理知识,从而促进对外贸易方式多样化发展,必将起到积极的作用。

在《国际保理》出版发行之际,谨向该书的作者表示祝贺,向湖南省科学技术出版社的同志表示感谢。

柏士珍

中国银行总行国际业务部总经理

1992年12月

目 录

CONTENTS

第一章	起源和发展	(15)
第一节	基本概念	(1)
第二节	起源和演变	(8)
第三节	主要种类	(15)
第四节	近期的发展	(25)
第二章	在国际贸易中的应用	(31)
第一节	应用目标	(31)
第二节	应用条件	(34)
第三节	应用特点	(36)
第四节	应用限度	(40)
第三章	各当事人之间的关系	(44)
第一节	出口保理商与销售商的关系	(44)
第二节	进口保理商与债务人的关系	(57)
第三节	出口保理商与进口保理商的关系	(62)
第四章	运作程序	(72)
第一节	合同的签订	(72)
第二节	核准买方信用额度	(78)
第三节	应收账款的转让和收取	(81)
第四节	非常情况的处理	(87)
第五节	账务处理	(92)

第六节 佣金的收取	(97)
第五章 国际保理在中国	(100)
第一节 业务的引进	(100)
第二节 业务特点	(109)
第三节 发展前景	(111)
第六章 国际保理商联合会	(116)
第一节 概况	(116)
第二节 组织形式	(117)
第三节 会员	(121)
第四节 主要职能	(124)
附录	(127)
一、国际保理合同 (中文本)	(127)
二、保理商代理合约 (英文本)	(144)
三、国际保理商联合会成员名单 (英文本)	(146)
四、国际保理惯例规则 (中、英文本)	(157)
五、仲裁规则 (中、英文本)	(183)
六、国际统一私法协会国际保理公约 (中、英文本)	(197)

第一章 起源和发展

Chapter 1 The Origin and the Development

第一节 基本概念

一、国际保理的性质

保理(Factoring)源于通过购买他人债权而获利的经济活动。牛津辞典中关于保理的定義是：“为通过收款获利而贴水购买他人债权”。

现代保理由美国近代商务代理活动发展演变而形成。在美国，人们多数认同下述关于现代保理的定義：

“保理是保理商和以赊销方式提供商品或劳务的销售商之间的一项持续性安排，根据这一安排，保理商针对由销售商品或劳务所产生的应收账款提供以下服务：

1. 用立即付款的方式购买所有应收账款。
2. 保持销售分类账并履行关于应收账款的其它财务处理责任。
3. 收取应收账款。
4. 承担因债务人无力支付而造成的损失。”

保理在国际贸易中的应用形成国际保理(International Factoring)。

国际保理是保理商为国际贸易赊销方式提供的将出口贸易融资、销售账务处理、收取应收账款和买方信用担保融为一体的金融服务。

由于不同国家和地区的商业、金融传统习惯不同以及所采用

的国际保理的历史渊源不同,人们对国际保理的认识亦有不同。在欧洲,很少有人接受美国关于保理的较为严格的定义。多数人认为,只要保理商能够承担两个或两个以上的美国关于保理的定義中的服务职能,这个保理商所做的该项业务或有关安排即可视为保理。然而,在实务者中间,仍然有为数不多的人坚持上述定义,认为仅提供立即付款的融资而不提供其它保理服务的安排并非保理,并认为除非有关安排被通知债务人,令其直接向保理商付款,否则亦不能视为保理。

1988年5月,国际统一私法协会(International Institute for the Unification of Private Law 简称“UNIDROIT”)通过了《国际统一私法协会国际保理公约》(Unidroit Convention on International Factoring 以下简称“国际保理公约”)(详见附录六)。该公约协调了许多国家和地区的各种意见,针对国际保理合同做了如下规定:

“《保理合同》系指在一方当事人(供货商)与另一方当事人(保理商)之间所订立的合同,根据该合同:

a 供货商可以或将要向保理商转让供货商与其客户(债务人)订立的货物销售合同产生的应收账款,但是主要供债务人个人、家人或家庭使用的货物的销售所产生的应收账款除外;

b 保理商应履行至少两项下述职能:

①为供货商融通资金,包括贷款和预付款;

②保持与应收账款有关的账目(分类账);

③收取应收账款;

④防止债务人拖延付款。

c 应收账款转让的通知应送交债务人。”

针对保理的國際性,国际保理公约规定:

“本公约适用于营业地位于不同国家的供货商和债务人之间订立的货物销售合同所引起的保理合同项下无论何时发生的应收账款的转让,……”

上述关于国际保理的定義旨在确定国际保理公约的适用范

围,并不限制各个国家和地区现有的各类国际保理业务活动。当然,国际保理公约关于国际保理的定義可能对今后国际保理的发展和演变起到示范作用。但是迄今为止,保理的服务内容侧重和运作程序在各个国家和地区之间仍然存在着较大的差异。因此,在各个国家和地区出现的关于保理的中文译名也随其当地业务特点各有不同。例如,在新加坡保理被译为“客账融资”;在香港则被译为“出口销售保管服务”;在台湾又被译为“国际应收账款管理服务”、“应收账款收买业务”和“账务代理”;在美国、英国、荷兰有时被译为“货款保收业务”、“保付代理”等。在我国,保理曾被译为“代收服务”、“客账让受”、“代理融通”、“应收账款权益售与”、“发达录”、“账款保理”、“销售包理”、“包理”、“保付代理”、“保理”等。1987年,我国采用“保理”的译名在北京开办了国际保理业务。但是,历经数年,这一译名并没有被贸易、金融和学术界广泛采纳。一词多译,势必造成不必要的混乱和误解。特别是在国内,大多数公司、企业对这项业务还十分陌生,统一译名尤为重要。1991年,我国对外经济贸易部组织外贸部门和银行部门的专业人员赴欧考察国际保理业务。考察团对国际保理进行深入分析和研究,并且征求国内有关部门及国际保理商联合会的意见,确定国内统一使用“国际保理”为应用国际贸易中的保理业务的中文译名。

二、主要当事人

参与国际保理业务的当事人一般有三个,即销售商(Seller)、债务人(Debtor)、出口保理商(Export Factor)和进口保理商(Import Factor)。国际保理商联合会《国际保理惯例规则》关于该四个当事人的定义为:

“销售商:对所提供的货物或劳务出具发票,其应收账款由出口保理商叙做保理的当事人。

债务人:对由提供货物或劳务所产生的应收账款负有付款责任的当事人。

出口保理商:在类似意图的协议下对销售商的应收账款叙做保理业务的当事人。

进口保理商:同意代收由销售商出具发票表示的并转让给出口保理商的应收账款,并依照本规则对已承担信用风险的受让应收账款有义务支付的当事人。”

销售商一词是国内保理和国际保理中对该当事人的通用名称。在《国际统一私法协会国际保理公约》中,该当事人采用了供货商(Supplier)的名称。为了避免混淆,除直接援引国际保理公约中的文句之外,本书采用销售商一词作为该当事人的名称。本书集中讨论国际保理,国际保理中的销售商即为国际贸易合同中的出口商,国际保理中的债务人即为国际贸易合同中的进口商。

三、基本运行程序

国际保理的基本运作程序见图 1:

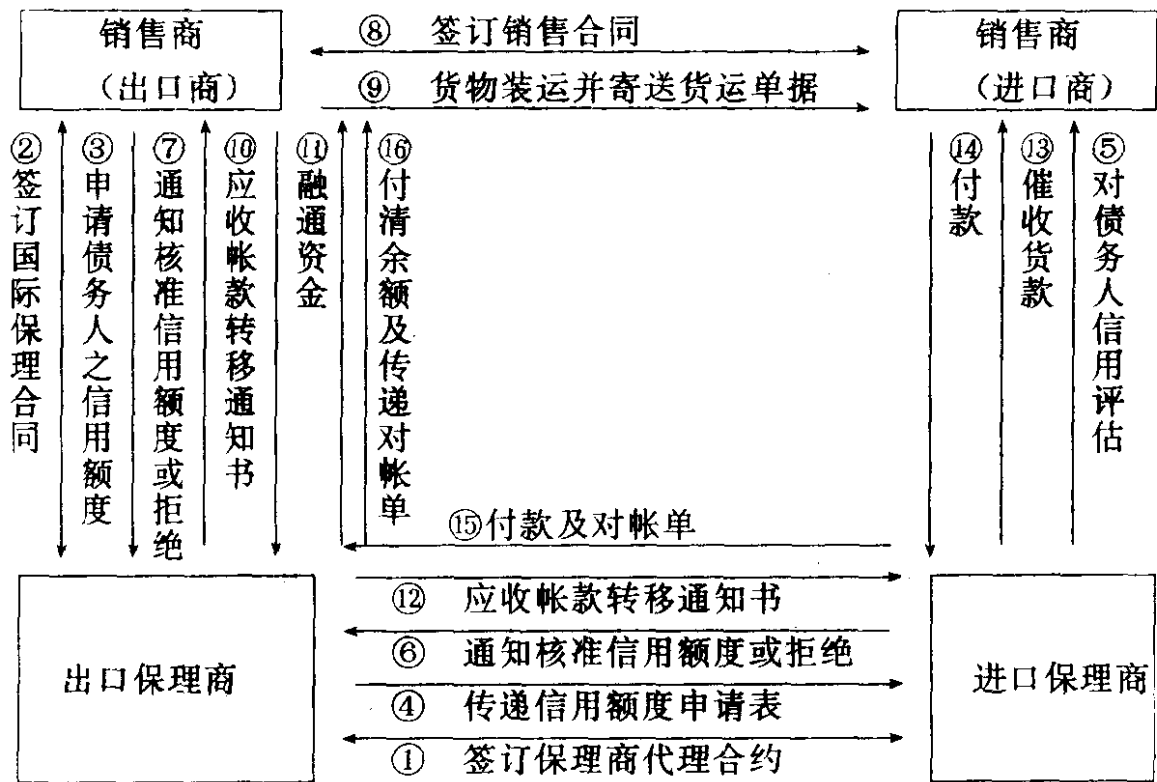


图 1 国际保理基本运作程序

四、服务内容

国际保理合同项下,保理商可以根据合同的约定向销售商提供下述全部或部分服务。

1. 出口贸易融资

出口保理商为销售商出口商品或劳务融通资金,可以是根据有关应收账款所做的贷款或预付款,也可以是用立即付款的方式无追索权地购买应收账款,以使销售商能够及时获得所需的营运资金。对销售商来讲,从出口保理商处获得融通资金可以维护其资本循环过程不被间断。对保理商来讲,在国际保理项下提供融通资金是极好的资金运用途径,具有风险小、流动性强的特点。出口保理商在向销售商融通资金的同时,受让一笔相应的应收账款,对有关债权或物权拥有充分的权利。由于事先对债务人资信进行了一定的分析研究,然后又获得了一定的物权保证,与其它信用放款相比较,这种融资方式的风险较小。此外,这种融资方式与商品流通过程紧密联系,其资金流动性很强,资本循环周期短,对放款人十分有利。

2. 销售账务处理

当前,各个国家和地区的保理公司一般均为大商业银行的附属机构。银行作为公共会计具有悠久的历史,拥有最完善的账务管理制度,经验丰富的专业人员,先进的账务处理技术。银行还是电子计算机和现代化办公设备应用最为广泛的行业之一,能够提供高效率的社会化服务。保理商作为银行的附属机构,具备银行在账务处理方面的各种有利条件,因而有能力向客户提供优良的账务服务。保理商收到销售商提交的销售发票后,在电脑中设立有关分户账,并输入必要的信息和数据,如债务人名称、金额、支付方式、付款期限等,以便实行电脑化的自动处理。依靠电脑可以自动进行诸如记账、催收、清算、计息、收费、统计报表及打印各种账单、凭证、报表和有关文件等各项工作。销售商把处理销售分户账的工作交给保理商代管之后,可以集中力量搞生产、经营和销售,并可相应减少财务人员和办公设备,从而降低成本,提高经营效益。

3. 收取应收账款

收取应收账款是一种专门的技术和知识。但是许多销售商,包括那些生意兴隆、产品畅销的销售商,都缺乏这种技术和知识,因而收债效果不佳,导致大量的营运资金被束缚在应收账款上。如果

这种状况不能得到及时的改善和解决,日益沉重的资金负担就会在某种情况下发生问题,给销售商带来致命的打击,如发生资金周转失灵,无法按期清偿应付账款,导致破产。尤其在需要通过法律途径解决债务问题时,销售商往往更是感到困难。世界各国的法律繁多复杂。就国际间经济纠纷参与诉讼,一般人不能胜任,必须要请律师,而高昂的律师费用和旷日持久的诉讼程序又使销售商难以承受。这些问题可以通过国际保理得到较好的解决。保理商拥有专业的收债技术和经验,并且一般都设有专门的法律事务部门。通过国际保理业务,销售与收债两个环节实现了分离,使销售商从收债的工作和困难中解脱出来。

4. 买方信用担保

国际保理合同签订前,保理商通常要对销售商的债务人逐一核定预评估信用额度。在执行保理合同的过程中,保理商要根据每一债务人的资信变化情况、收款考核实绩和销售商的业务需要定期或经常为每个债务人核准调整信用额度。信用额度内的销售债权称为已核准应收账款(Approved receivables),超过信用额度的销售债权称为未核准应收账款(Unapproved receivables)。保理商只对已核准应收账款提供买方信用担保的服务。对因债务人无力支付而导致的坏账,保理商在已核准应收账款的范围内承担赔偿责任。

此外,由于基于美国近代国际商务代理活动的长期演变,迄今为止,国际保理依然保留着国际商务代理服务的某些内容。保理商经常为销售商介绍买方客户,帮助销售商进行市场推销;调查买方的资信情况,帮助销售商控制信用销售额;发生贸易纠纷时,代理销售商与买方进行交涉甚至进行法律诉讼。有些保理商还向销售商提供关于包装、贴标签、刷唛头、申请商检、租船订舱、发运、办理保险、货物仓储和批发交货等一揽子服务。

五、几项主要行为

除一般传递信息、处理账务和收取货款等行为之外,在国际保理业务过程中,经常发生核准、转让、融资、再转让、反转让和出具

贷项通知等行为。

1. 核准(Approval) 指进口保理商根据其对债务人资信情况的评估,向出口保理商承诺对受让应收账款承担一定限额的坏账风险的行为。

2. 转让(Assignment) 指关于应收账款的债权由销售商向出口保理商的转移。

3. 融资(Finance) 指出口保理商根据销售商转让给他的应收账款向销售商提供的有追索权的或无追索权的资金融通。

4. 再转让(Subsequent assignment) 指应收账款的受让人将受让应收账款转让给另一人的行为,例如出口保理商将被销售商转让的应收账款转让给进口保理商或进口保理商所做的进一步转让。

5. 反转让(Reassignment) 指应收账款的受让人将受让应收账款返还给原转让人的行为,例如进口保理商将受让应收账款返还给出口保理商或出口保理商将有关应收账款返还给销售商的行为。

6. 出具贷项通知(Issuing Credit Note) 指在国际保理业务过程中,由于某种商务原因,销售商为表示同意减少收款金额而向债务人出具通知书的行为。

尽管保理商希望销售商保证那些将减少债务人应支付给保理商一定金额的责任事件不会发生,但是,即使在最规范的交易中,这种事件依然会发生。问题会发生在销售过程中、生产过程中和货运过程中。有时候,销售商不得不同意减少收款金额。在国际保理的一般方式下,在连续不断的交易过程中,为了业务处理便利,保理商允许销售商通过出具贷项通知给债务人的方式来调整已归保理商拥有的债权的金额。

很明显,这种由交易过程中的问题引起的销售商的权利使保理商陷入了销售商滥用权利的危险之中。为了防范销售商滥开发票以及进而在保理商付款后出现过多的贷项通知,一些保理商主张在保理合同中规定只有在保理商同意的条件下销售商才能出具

贷项通知。这种主张被付诸实践并被发现在商务上是难以接受的，在管理上亦会形成过重负担。于是，保理商大多主张在保理合同中规定，如果发生这种事件，销售商应将正本贷项通知寄交保理商，保理商认可生效后由保理商寄交债务人。如果保理商发现销售商滥用权利，他应有权使用保理合同中的规定来坚持按原定金额收款。

第二节 起源和演变

通过购买他人债权而获利的活动与商业活动本身一样具有悠久的历史，它的最初出现可以追溯到数千年前的古巴比伦时代。保理业务方式便源于这种活动的长期演变。然而，现代国际保理的出現只能追溯到上世纪末叶。它最初由美国近代商务代理活动发展演变而形成，本世纪 60 年代传入欧洲，与欧洲国家传统的银行贸易融资活动相结合得以迅猛发展。目前，它已成为世界上引人注目的具有综合服务内容的金融业务。

一、在美国的起源

早期的保理商具有商务代理的性质。直到上世纪末叶，在交通、通讯飞速发展之前，无论是制造商还是贸易商，在向国外销售商品时通常要雇佣商务代理。当时，这种代理人或称为保理商是以其委托人的名义出面销售货物和收取货款的。他们向委托人保证购货商到期付款并被委托人授权支付各种销售活动费用及转交货款时扣留佣金。

自十六世纪起，欧洲国家纷纷向国外拓展殖民地。他们在各自统占的殖民地建立商务代理，以助出口贸易。销售商对国外市场和客户的了解以及在进口国保留存货以备及时交货，对促进出口贸易十分重要。因而，欧洲各国的国外商务代理活动在这一时期得到较大的发展。

美国的兴起及其经济的急剧发展促使欧洲国家对美出口迅猛增长。许多大的保理公司在美国兴旺起来。用委托人托销的货物

作抵押获得融资来代理其委托人进行销售活动并支付自己作为商务代理的佣金成为当时保理商的当然权利并形成惯例。此后,这种行为在美国的一些州中被保理商法所采纳。这一法规使保理商获权留置其委托人的货物,凭以保护自身的权益。在这一时期,美国的保理商提供六项基本服务:市场销售、货物存储和批发、管理、收款、防范坏账和获取融资。

到了 19 世纪末叶,运输和通讯的发展使制造商与保理商之间的托销活动遭到削弱,货物愈来愈多地被直接发运给买主。但是,欧洲销售商在美国的批发销售活动仍然需要当地保理商提供市场推销服务、收款保证和融资。于是,现代国际保理便应运而生了。

在现代国际保理方式下,货物不再是发运给保理商请其代售,而是直接发运给进口商。销售商将赊销货物的债权转让给保理商。作为债权人所有者,保理商拥有了充分的收款的权利。他不再仅以货物抵押去寻求融资,同时自己也支付资金购买债权。原来保理商的商务代理性质便转化为现代保理商的性质。

尽管这时的保理商不再被要求去寻找货物买主,但仍必须了解买主的资信状况,从而对买主核准授信额度,以保证收款的安全。由于长期以来作为商务代理,保理商对当地市场和商人情况充分了解,这就为现代国际保理的形​​成奠定了良好的基础。

美国早期保理商职能的转变最初是发生在一种不确定的法律背景下,现代国际保理引起的债权转让人与受让人之间的关系需要由法律来确立。到本世纪 40 年代,在纽约和新英格兰州已出现多起国际保理判例。这时保理商已能据以提供保理服务并获得一定的信任。根据这些判例,对债务人来讲,第三方获得债权转让的法律文件及所附的债权人索偿文件是必不可少的。因此,发票贴现或不通知债务人的隐蔽保理在当时还不能办理。后来,关于保理商向销售商融资的保理方式的需求出现了大幅度增长。许多州陆续出现了有关法规;无须通知债务人,只要货物被销售或被抵押,有关债权转让即为成立。然而,在某些情况下,债权转让的成立仍然依赖于书面转让文件或客户分类账上的标志。

此外,某些州采纳了债权转让登记的规定。这种法律基于美国统一商法典第九章关于无形抵押包括债权抵押的完整性的规定。美国统一商法典规定:远期债权的转让可以通过登记使之具有完整的法律效力。这一规定建立了一个更为明确的法律环境。在这个环境中,保理业务得以顺利经营。自从本世纪 50 年代美国大多数州采用了美国统一商法典以来,美国保理业务特别是“应收账款融资”(Accounts Receivable Financing)获得了急剧增长。到 60 年代初期,美国的现代国际保理方式便传入了英国。

二、在英国的起源

在欧洲的许多国家里,银行早已习惯于根据体现在客户提交的发票副本上的贸易债权向客户融通资金。尽管有关文件格式多种多样,在许多情况下,表示在发票上的债权转让并不能给银行以足够的保障,以弥补债务人破产或第三方索偿的风险。为此目的,送交债务人的具有法律效力的各种格式的通知,对债权转让的完整性是必要的。除此以外,银行无疑地仍要依赖销售商的关于可获得的流动资金的证件来保障预付款的归还。

到了本世纪 50 年代初期,由于结算银行对这种业务没有什么兴趣,许多小的和几家大的金融公司在伦敦和其它一些英国的省城开办了贴现发票的业务,通过办理贴现发票业务,这些金融公司发现做债权融资比对生产商品的企业直接放款能够获得更高的收益。于是,这种融资业务在英国和欧洲大陆国家得到迅速的发展。当时主要涉及的是纺织和家具行业的贸易活动。

贴现商在欧洲国家的实践中得到启示,从而形成了下述的业务方式:销售商向贴现商提交发票副本并附文件出售债权,无须通知债务人,销售商担保债务人在发票日以后一定期限内履行付款。根据发票上注明的债权转让和销售商关于收到货款即交付给贴现商的承诺,贴现商在扣留费用之后即将发票金额一定比例的货款贷记销售商的账户。在实践中,为偿还贴现商的投资,大多采取了按月结清的办法。销售商将收到的债务人的货款或自有资金交付给贴现商,或以新的发票叙做发票贴现来冲抵前项业务的金额。

在上述业务方式下,贴现商可能遭受不同于汇票情况的损失。汇票上一般要表明债务人承诺在某一可以确定的日期支付一定金额,贴现商作为善意持票人亦有权向出票人追索。而在发票项下情况则有所不同,许多贸易发票属于销售商为对债务人过去向销售商提供的商品或劳务进行补偿,而向债务人返销商品或劳务而产生的。这种发票并不能保证销售商确实拥有相应金额的债权。显然,一张发票本身往往不能说明整个事情。没有债权转让通知,贴现商可能遇到意外的问题,如债务人对原债权人亦拥有表示在发票上的债权资产要求冲抵。于是,一些早期的贴现商仅凭发票来贴现债权时,当销售商无力支付,而债务人与销售商之间相互债权债务冲抵所剩余额远不抵发票金额时,贴现商就遭受了损失。上述业务方式实际上掩盖了交易的实质:即债权抵押放款。如果没有登记,贴现商持有的债权对销售商的清理人来讲没有什么意义。贴现商仅凭贴现发票所表示的债权向销售商的清理人进行索偿大多会失败。

这种情况造成的结果是使大量小的贴现商从这种服务中退出。少数则通过向客户提供全面销售账务服务和要求通知债务人径向贴现商付款的方式来弥补风险。通过这种方式,贴现商可以控制或避免债务人交叉索偿,并被视为买断债权,而非债权抵押放款。同时,这种变化为美国现代国际保理引进欧洲提供了适当的接受环境。

三、两种起源的结合

本世纪 60 年代,国际保理在英美两地的两种起源在英国结合发展,并在整个世界市场上引起反响。国际保理业务的市场需求急剧增长,并侧重于出口贸易融资而非销售账务处理、收取应收账款和买方信用担保。大多数早期的保理商以美国国际保理模式为蓝本,坚持提供全面保理服务,包括买方信用担保。另外一些保理商则侧重提供向债务人收取应收账款的服务以保障经营的安全,并致力于向销售商提供出口贸易融资。

1. 在美国的发展特点