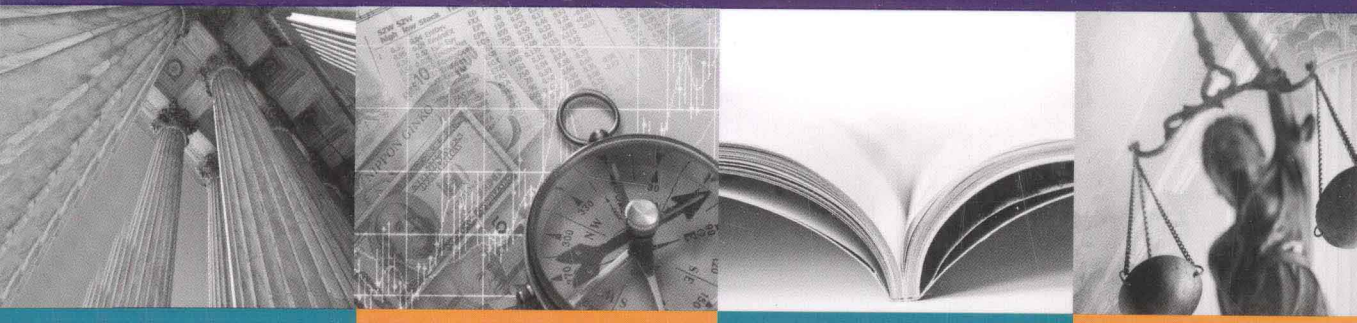


COMMERCIAL
FACTORING
PRACTICE

商业保理 操作实务

Commercial
factoring practice

秦国勇 著



法律出版社
LAW PRESS · CHINA

商业保理 操作实务

Commercial
factoring practice

秦国勇 著



法律出版社
LAW PRESS · CHINA

图书在版编目(CIP)数据

商业保理操作实务 / 秦国勇著. —北京:法律出版社, 2013. 10

ISBN 978 - 7 - 5118 - 5536 - 7

I. ①商… II. ①秦… III. ①商业银行—商业服务—研究 IV. ①F830. 33

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 247616 号

商业保理操作实务

秦国勇 著

编辑统筹 政务出版分社

策划编辑 张瑞珍

责任编辑 刘 雪

装帧设计 李 瞻

© 法律出版社·中国

出版 法律出版社

总发行 中国法律图书有限公司

经销 新华书店

印刷 北京北苑印刷有限责任公司

责任印制 吕亚莉

开本 787 毫米×1092 毫米 1/16

印张 28.5

字数 647千

版本 2013 年 11 月第 1 版

印次 2013 年 11 月第 1 次印刷

法律出版社(100073 北京市丰台区莲花池西里 7 号)

网址/ www.lawpress.com.cn

电子邮件/ info@lawpress.com.cn

销售热线/010 - 63939792/9779

咨询电话/010 - 63939796

中国法律图书有限公司(100073 北京市丰台区莲花池西里 7 号)

全国各地中法图分、子公司电话:

北京分公司/010 - 62534456

上海公司/021 - 62071010/1636

深圳公司/0755 - 83072995

西安分公司/029 - 85388843

重庆公司/023 - 65382816/2908

第一法律书店/010 - 63939781/9782

书号:ISBN 978 - 7 - 5118 - 5536 - 7 定价:68.00 元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

目录

Contents

第一章 商业保理概述	1
第一节 商业保理的概念	1
第二节 保理的起源与发展	3
第三节 我国保理的发展状况	4
第四节 国际保理商联合会 (FCI) 简介	5
第五节 商业保理业务的运作模式	7
第六节 商业保理的分类	9
第七节 供应链管理模式下融资创新与商业保理	11
第二章 商业保理法律关系	14
第一节 商业保理的主体	14
第二节 商业保理的客体	15
第三节 保理商与债权人之间的权利与义务	17
第四节 保理商与债务人之间的权利与义务	19
第三章 商业保理合同	22
第一节 隐蔽型有追索权国内保理合同	22
第二节 隐蔽型无追索权国内保理合同	41
第三节 公开型有追索权国内保理合同	66
第四节 公开型无追索权国内保理合同	85
第五节 无追索权出口保理协议	106
第四章 商业保理业务操作指南	118
第一节 商业保理公司内部部门职责分工	118
第二节 保理业务术语	119
第三节 保理业务的准入条件	122

第四节 国内单保理业务操作指南	125
第五节 国内双保理业务操作指南	132
第六节 融资租赁业务保理	142
第五章 商业保理尽职调查	157
第一节 尽职调查流程	157
第二节 尽职调查重点内容及工具	161
第三节 尽职调查方法指引	171
第六章 企业信用等级评定标准	214
第一节 被评估企业需要提供的资料	214
第二节 借款企业信用评级要素、标识及含义	228
第三节 企业信用等级评定主干指标	229
第四节 企业信用等级评定标准（工业—冶金）	233
第五节 企业信用等级评定标准（工业—机械制造）	238
第六节 企业信用等级评定标准（工业—化工）	242
第七节 企业信用等级评定标准（工业—轻工）	247
第八节 企业信用等级评定标准（工业—电子通信）	251
第九节 企业信用等级评定标准（工业—建材）	256
第十节 企业信用等级评定标准（工业—其他）	260
第十一节 企业信用等级评定标准（商业—贸易）	265
第十二节 企业信用等级评定标准（商业—零售）	269
第十三节 企业信用等级评定标准（房地产—经营）	273
第十四节 企业信用等级评定标准（房地产—开发）	277
第十五节 企业信用等级评定标准（房地产—在建）	282
第十六节 企业信用等级评定标准（施工业）	286
第十七节 企业信用等级评定标准（综合）	290
第十八节 企业信用等级评定标准（公用事业—邮电通信）	294
第十九节 企业信用等级评定标准（公用事业—水电气）	299
第二十节 企业信用等级评定标准（公用事业—交通运输）	303
第二十一节 企业信用等级评定标准（服务业—宾馆餐饮业）	307
第二十二节 企业信用等级评定标准（服务业—现代物流业）	312
第二十三节 企业信用等级评定标准（服务业—其他）	316
第二十四节 企业信用等级评定标准（投资—管理）	320
第二十五节 企业信用等级评定标准（投资—城建）	324
第二十六节 企业信用等级评定标准（事业单位）	327

第二十七节 企业信用等级评定标准(在建企业)	330
第二十八节 企业信用等级评定标准(园区开发与运营)	334
第二十九节 企业信用等级评定标准(钢贸企业)	337
第三十节 企业信用等级评定标准(融资租赁企业)	341
第七章 贸易融资信用等级评定标准	348
第一节 贸易融资评级模板	348
第二节 贸易融资评级细则	352
第三节 贸易融资评级标准	359
附录	360
附录一:国际保理通则(中英文对照)	360
附录二:国际统一私法协会《国际保付代理公约》(中英文对照)	388
附录三:联合国国际贸易中应收款转让公约(中英文对照)	400
附录四:中国银行业保理业务规范	423
附录五:中国银行业保理业务自律公约	427
附录六:商务部关于商业保理试点有关工作的通知	428
附录七:上海浦东新区《设立商业保理企业试行办法》	430
附录八:天津市商业保理业试点管理办法	432
案例	436
案例一:云南省纺织品进出口公司诉中国银行北京市分行、中国银行 云南省分行保理合同纠纷案	436
案例二:招商银行天津分行诉天津华通润商贸发展有限公司等 保理合同案	441
案例三:中国工商银行股份有限公司乌拉特后旗支行诉内蒙古 乌拉特后旗宏泰化工有限责任公司保理合同纠纷案	446

第一章 商业保理概述

保理(Factoring), 全称为保付代理, 是基于企业交易过程中订立的货物销售或服务合同所产生的应收账款, 由商业银行或商业保理公司提供的贸易融资、销售分户账管理、应收账款催收、信用风险控制与坏账担保等服务功能的综合性信用服务, 它可以广泛渗透到企业业务运作、财务运作等各方面。只要有贸易和赊销, 保理就可以存在, 它适用于各种类型的企业。在我国, 为了区分银行开展的保理业务与专业的保理公司开展的业务, 通常把专业保理公司开展的保理业务称为商业保理。

第一节 商业保理的概念

由于世界各国和地区商业习惯和法律规定的不同, 对保理的定義不尽相同。

国际保理商联合会颁布的《国际保理通则》第1条规定:“保理合约意指一项契约, 据此, 供应商可能或将要向一家保理商转让应收账款(本规则中称‘账款’, 视上下文情况, 该词有时也指部分应收账款), 不论其目的是否为了获得融资, 至少需要满足以下职能之一: 账款分户账管理、账款催收、坏账担保”。

1988年国际统一私法协会通过的《国际保付代理公约》规定, “保理合同”系指在一方当事人(供应商)与另一方当事人(保理商)之间所订立的合同。

1. 供应商可以或将要向保理商转让由供应商与其客户(债务人)订立的货物销售合同所产生的应收账款, 但主要供债务人个人、家人或家庭使用的货物销售所产生的应收账款除外。

2. 保理商应至少履行两项下述职能:

- (1) 为供应商融通资金, 包括贷款和预付款;
- (2) 管理与应收账款有关的账户(销售分户账);
- (3) 代收应收账款;
- (4) 对债务人的拖欠提供坏账担保。

3. 应收账款转让的通知应送交债务人。

中国银行业协会保理专业委员会制定的《中国银行业保理业务规范》第4条第2款规

定,保理业务是一项以债权人转让其应收账款为前提,集融资、应收账款催收、管理及坏账担保于一体的综合性金融服务。债权人将其应收账款转让给银行,不论是否融资,由银行向其提供下列服务中的至少一项:

1. 应收账款催收:银行根据应收账款账期,主动或应债权人要求,采取电话、函件、上门催款直至法律手段等对债务人进行催收。

2. 应收账款管理:银行根据债权人的要求,定期或不定期向其提供关于应收账款的回收情况、逾期账款情况、对账单等各种财务和统计报表,协助其进行应收账款管理。

3. 坏账担保:债权人与银行签订保理协议后,由银行为债务人核定信用额度,并在核准额度内,对债权人无商业纠纷的应收账款,提供约定的付款担保。

商务部《关于商业保理试点有关工作的通知》(商资函〔2012〕419号)第1条规定,设立商业保理公司,为企业提供贸易融资、销售分户账管理、客户资信调查与评估、应收账款管理与催收、信用风险担保等服务。

上海市浦东新区《设立商业保理企业试行办法》(浦府综改〔2012〕2号)第4条规定,商业保理企业可以从事如下业务:

- (一)出口保理;
- (二)国内保理;
- (三)与商业保理相关的咨询服务;
- (四)信用风险管理平台开发;
- (五)经审批部门许可的其他相关业务。

第5条规定,商业保理企业不得从事下列活动:

- (一)吸收存款;
- (二)发放贷款或受托发放贷款;
- (三)专门从事或受托开展与商业保理无关的催收业务、讨债业务;
- (四)受托投资;
- (五)国家规定不得从事的其他活动。

天津市《商业保理业试点管理办法》(津政办发〔2012〕143号)第2条规定,本办法所称商业保理,是指销售商(债权人)将其与买方(债务人)订立的货物销售(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。

保理产生于贸易中的商业代理,后逐渐发展为集贸易融资、销售分户账管理、账款催收、信用管理、坏账担保等服务内容。保理的应收账款也不再限于商品销售所产生的债权,逐渐发展为服务贸易、租赁以及不动产的收费权等;有的保理公司甚至将出口退税所产生的应收账款来做商业保理。因此,保理是个发展的概念,随着保理实践的不断創新而会有新的含义。但因应收账款而产生的票据不属于保理的范畴,应该由票据法调整,尽管实务中有一些商业保理公司在开展商业票据贴现业务。

第二节 保理的起源与发展

保理业务最早的雏形出现于 5000 年前的巴比伦王朝,但现代意义上的保理业务却起源于 19 世纪的美国,继而于 20 世纪 60 年代传入欧洲。在现代商品交换中,随着科技与市场的不断发展,买方的地位不断提高,卖方为了实现商品销售及出于控制交易成本加速资金周转等因素的考虑有时不得不以赊销方式对买方融资。卖方自然希望早日实现销售收入,加快资金周转增值,同时也希望得到有实力和信用的第三方的担保,以转移不能收款的风险。当商品交换迅速发展达到一定阶段时,就产生了一种利用自身的资金、信用、网络优势等资源在经济活动中通过向交易双方提供应收账款融资服务来分享商品交换的增值成果的个人或组织。早在 18 世纪的欧洲,因工业革命的发展,英国的纺织工业得到了长足的进步,狭小的国内市场已经难以满足资本家追逐高额利润的需要,于是向海外倾销纺织品便成为资本主义初期经济扩张的必经之路。“由于出口商对进口商的资信和当地市场的情况知之甚少,因而多以寄售方式向海外出口,由进口商所在地商务代理负责货物的仓储、销售和收款,并在某些情况下提供坏账担保和融资服务。为了解决出口商的资金积压与扩大再生产的矛盾,这种采用寄售方式的商务代理制逐渐演变成提供短期贸易融资的保理服务”。^①就保理制度而言,在 19 世纪后半叶虽说由于交通和通信的进一步发展,使一些制造商和批发商为了更好地推销自己的产品和保证自己经济利益的落实,雇用了商业代理商作为保理商来实现自己利益,使得卖方从保理商的委托人变成了保理商的客户,保理商从负责销售商品的商业代理人变成了接受卖方转让应收账款的债权人,因而使非法律意义性质的委托人和代理人之间的关系发生了“质”的变化,成为了债权转让人和受让人之间的民商法律关系。从 19 世纪后半叶,保理制度作为国际贸易活动中一种融资结算的方式和法律性制度,得到了长足发展;到了 20 世纪,保理业得到了普及性的发展;直至 21 世纪,保理制度在英国、美国、法国、日本等发达国家有了更为普及性的发展,保理业由适用于一般的国内贸易和个别领域扩至国际贸易和金融等敏感领域,并且建立了专门的法律制度。

在美国,从 20 世纪 40 年代到 60 年代,保理业由适用于一般的国内贸易和个别领域扩至于国际贸易和金融等敏感领域,并且建立有专门的法律。“这种被称作‘应收账款融资’的业务随着《统一商法典》在除路易斯安那州以外的美国各州颁布实施而得到迅速的发展,至今仍在继续”。的确,保理从传统行业中向外发展的主要动力是来之于国际贸易的需要。在德国、比利时、荷兰等欧洲国家保理均成为国际结算的手段。虽说保理业在亚洲起步较晚,但由于东南亚及东亚的一些国家成为西方国家出口消费品的客户,并为便于贸易结算,也吸纳了保理这种结算的手段。因此,从目前国际贸易市场的结算手段来讲,

^① 张东祥,《国际结算》,武汉大学出版社 2004 年版。

保理已经成为绝大多数参与国际贸易活动主体的一个较为常用的结算形式和手段。正由于保理业已作为国际贸易的一个主要内容,加之,发展的规模已经全球化,故于1968年在荷兰阿姆斯特丹以一百多家银行所属的保理公司为主体组成了“国际保理商联合会”(Factors Chain International, FCI),使保理这项国际结算业务有了自己的规范运作秩序。

第三节 我国保理的发展状况

1987年10月,中国银行与德国贴现和贷款公司签署了国际保理总协议,这标志着国际保理业务在我国正式登陆。中国银行于1992年在国内率先推出国际保理业务,同时,中国银行北京分行与国际保理商联合会会员——美国鹰狮保理公司签署了保理协议,正式以“出口保理公司”的身份进行业务活动,这也使得我国的国际保理业务逐步驶入了规范化、国际化的良性轨道。此后,中国银行广州、上海等地的分行都相继开办了保理业务。1993年中国银行加入FCI,成为FCI的正式成员,与美国、德国、英国、法国等17个国家和地区的32家保理公司签署了国际保理协议,与其开展了广泛的国际保理业务合作。1995年5月,中国银行也启用了EDIFACT系统与上述国家和地区的保理公司进行业务往来,在信息传递上更加及时、准确。但是保理业务在中国的发展是很不稳定的,按照FCI的统计,1994年中行、交行的保理业务额为4000万美元,1996年下降到1500万美元,1998年和1999年也分别为2000万美元。这和1999年全球保理业务量的5500亿美元是不能同日而语的。

在国际保理商联合会公布的2002~2003年度会员评比中,中国银行在参加评比的159家保理商中出口保理排名位列十甲,列居第七位;超过了汇丰银行、日本住友等一些知名保理商,表明中行在出口保理业务领域已处于全球领先地位。

2006年11月1日,中国保理商协会在北京成立,其成员有中国银行、中国工商银行、中国建设银行、中国农业银行、中国交通银行、光大银行、中信银行、浦发银行、招商银行、民生银行、上海银行、汇丰银行上海分行内地12家FCI成员。2006年,全球保理业务总量已达15000多亿美元,在国际结算中的市场份额迅速提升。我国国际保理业务量达到190亿美元。与其他国家相比,我国的保理业起步较晚,发展缓慢,现在处于发展阶段,业务量低,开展的区域有限。

2006年5月,国务院下发了《关于推进天津滨海新区开发开放有关问题的意见》(国发[2006]20号),鼓励天津滨海新区在金融企业、金融业务、金融市场和金融开放等方面先行先试。据此,天津市将保理列入《天津滨海新区综合配套改革试验金融创新专项方案》的内容当中。2009年10月,经国务院同意,国家发改委做出批复,原则上同意方案的内容,商业保理企业可以在天津注册。

2012年6月27日,商务部下发了《关于商业保理试点有关工作的通知》(商资函

[2012]419号)。同年10月,又下发了《商务部关于商业保理试点实施方案的复函》(商资函[2012]919号),同意在天津滨海新区、上海浦东新区开展商业保理试点,设立商业保理公司。为企业提供贸易融资、销售分户账管理、客户资信调查与评估、应收账款管理与催收、信用风险担保等服务。

2012年11月,上海市出台了上海市浦东新区《设立商业保理企业试行办法》(浦府综改[2012]2号),12月,天津市发布了《天津市商业保理业试点管理办法》(津政办发[2012]143号),两地政策的出台,对商业保理公司的注册资金、从业人员及风险资本等各个方面做了相关要求,这标志着商务部门开始正式监管商业保理行业。

截至2013年1月底,已注册的保理公司达到85家,其中内资64家,外资21家。按地区来看,天津51家,上海20家,重庆、广州各4家,浙江2家,江苏、北京、河南和大连各1家。业内人士预计,2013年国内商业保理企业会达到200家左右的规模。预计在未来3~5年内,商业保理业务有望在全国绝大多数省市开放;商业保理公司数量有望达到300~500家,并且将逐渐形成一批规模大、竞争优势突出、业务拓展能力强的龙头企业。

据FCI统计,2011年,我国国际及国内保理业务量达到2749亿欧元,占全世界总量20154亿欧元的13.64%,是2001年总量的二百余倍。从2008年1月开始,中国出口双保理业务量跃居世界第一并保持至今。目前中国加入FCI的会员已有25家。2012年前三季度,我国银行类中外资保理机构办理国际保理业务总额为669.90亿美元。而商业保理营业额只在100亿元人民币。很显然,中国保理行业的主角依然是国有大中型银行,但随着发展环境的改善,中国商业保理行业将迎来快速发展时期。

第四节 国际保理商联合会(FCI)简介

国际保理商联合会,成立于1968年,总部设在荷兰的阿姆斯特丹,是一个由全球各国保理公司参与的开放性的跨国民间会员组织。

当时,只有北美和一些欧洲国家开展有国内保理业务服务。受国家地区限制,国际保理或跨国保理还是一个新概念。FCI的创始者们看到潜在的国际保理业务前景,他们认为有必要成立一个保护伞组织,以便把保理业务带到那些尚未展开的国家,并为国际保理建立一个框架以利于增进出口商和进口商之间的保理业务。

国际保理商联合会,旨在促进保理业务在全球范围内的竞争与发展,为会员提供全球范围内的竞争与发展,为会员提供国际保理业务的统一标准、规章制度及业务培训,负责会员间的组织协调,以提高保理业务的服务水准。

国际保理商联合会的运作机制:

1. 提供开展国际保理业务的法则和标准:

(1) 国际保理业务通用规则(Code of International Factoring Customs)。

(2) 仲裁规则(Rulers of Arbitration)。

(3) 保理业务电脑和电讯往来系统(Factoring Aided by Computers and Telecommunication System, FACT)。

2. 统一为会员提供业务资信服务。

3. 扩大国际保理商的业务代理网络。

FCI 制定了《FCI 章程》,对 FCI 的组织构架进行规范。

FCI 由理事会、执行委员会和秘书处组成。

理事会是 FCI 的最高权力机构,由正式会员和副会员全体组成。每年至少召开一次大会,理事会负责制定 FCI 经营政策和总的经营原则,对《FCI 章程》、《国际保理通则》、《仲裁规则》和《国际保理电子数据交换系统规则》有权通过表决进行修订。理事会由主席主持。主席不在时由副主席主持。主席和两个副主席都不在时,由理事会推举的另一人主持。

执行委员会由理事会年会选举产生,由理事会主席、两名副主席、一位刚卸任的前主席和 6 名委员组成。执行委员会委员在年度大会上经选举产生。主席和 3 名委员由正、副会员选出,其余 5 名委员仅由正式会员选出。主席任期 1 年,可以通过选举再连任 1 年。两名副主席协助主席完成工作。人选规定中有数条“二人限制”,如在同一国家的会员公司中被选入执行委员会的人数不得超过 2 人,每次从副会员中选入的人数不得超过 2 人,互为关联公司的会员总共被选入执行委员会的人数不得超过 2 人等。执行委员会根据理事会的指令对 FCI 的经营和行政负责管理,并可根据秘书长的临时授权进行工作。执行委员会成员自动地作为总部董事会成员进行工作。执行委员会可以组建一些技术委员会来处理执行委员会认为必要的课题。在总部每年预算中规定这些技术委员会的支出。执行委员会有权为每个技术委员会指定主席。

FCI 按照荷兰法律程序建立并保持一个称为“FCI 总部秘书处”的机构,设在荷兰阿姆斯特丹。执行委员会指定一名秘书长作为秘书处的负责人。秘书处直接负责执行委员会的事务。秘书处的秘书长和其他雇员应分别为来自 FCI 的独立的会员。秘书长负责 FCI 和秘书处的管理工作,执行理事会和执行委员会的决定。在执行委员会的授权下支出费用。秘书处负责确保理事会、执行委员会和技术委员会的备忘录的准备和流通。秘书长有权处理 FCI 的日常事务,并有权就这些事务代表 FCI 签署各种文件。

FCI 的会员分为正式会员和副会员。入会会员的净资产不得少于 200 万美元。入会之初均为副会员,副会员每年与 FCI 会员的国际保理业务额至少保持相当于 500 万欧元。3 年后副会员可申请转为正式会员,副会员转入正式会员,必须有 3 名正式会员推荐。证明申请人愿意和有能力经营出口和进口的国际保理业务,最近 12 个月与 FCI 会员的国际双保理业务中出口保理业务至少相当于 2000 万欧元以及进口保理业务至少相当于 100 万欧元,或者进出口业务量至少相当于 4000 万欧元。FCI 会员必须是能够提供保理服务的具有良好信誉的公司、银行或金融公司;遵照申请程序申请入会;按规定缴纳会费;遵守《FCI 章程》和《国际保理通则》;对 FCI 市场调查及问卷予以配合,符合所在国法律(包括

反洗钱的法律)等。

到2010年年底,它已覆盖67个国家,252个保理商组成该会会员,占国际保理交易额的80%,是目前全球最大的保理机构网络。

受我国相关法律限制,我国的人会成员全部是银行,也是在FCI拥有会员最多的国家。截至2011年年底,我国入会成员共三十多个,包括中国银行、中国建设银行、中国农业银行、中信银行、中国光大银行、上海浦发银行、华夏银行、大连银行、上海银行等。

第五节 商业保理业务的运作模式

一、双保理模式(Two Factors)

在双保理模式下,由出口商与出口国所在地的保理商签署协议,另外出口保理商与进口保理商双方也签署协议,相互委托代理业务,并由进口保理商根据出口商的需要,提供融资服务。

(一) 双保理的业务流程

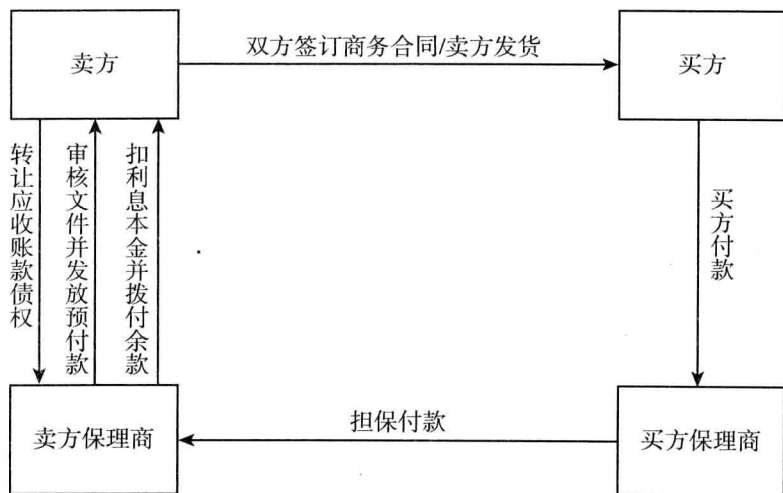


图1 双保理业务流程

双保理模式下的业务流程如图1所示,具体操作如下:

1. 签订保理协议,通知进口商的名址,申请(进口商)的信用额度;
2. 传递申请;
3. 资信调查,并核定信用额度,通过出口保理商通知出口商;
4. 签约发货,寄正本单据;与此同时,出口保理商向进口保理商正式申请信用额度;
5. 债权转让:发票、有关单据副本、《债权转让通知书》提交出口保理商;
6. 发票金额80%的无追索权的融资;

7. 债权再转让:发票及单据的详细内容通过 EDI - Factoring 系统通知进口保理商;进口保理商与出口保理商一般都是银行或银行的全资子公司,它们之间有银行信用,所以不用再提供 80% 的无追索权的融资;

8. 到期付款;

9. 货款转交;

10. 扣除预付款、服务费或贴息后,付余款。

(二) 双保理模式的优势与不足

双保理模式有 4 名当事人:出口商、出口保理商、进口保理商和进口商。现在的国际保理就是指双保理模式,它的主要优点有以下几个方面:

1. 出口商与出口保理商签订协议后,一切有关问题均可与出口保理商交涉,并可由此获得全部的保理服务,从而消除在语言、法律、贸易习惯等方面存在的障碍。

2. 出口商有可能获得条件较为优惠的融资。如进口保理商的贴现率比出口保理商低,可要求进口保理商以预付款方式或贴现方式提供融资。进口保理商按自己的贴现率将融资款项付给出口保理商,并由其转交给出口商。在这种情况下,出口保理商必须代出口商向进口保理商担保,对发生纠纷或违约行为的应收账款保证退还相应的融资款项。

3. 出口保理商不必深入细致地研究债务人所在国的有关法律、贸易习惯等就可提供各项专门服务,因为债务人所在地的进口保理商将负责这方面的工作,并为债务人核定相应的信用限额供出口保理商和出口商参照执行。尽管进口保理商对贸易纠纷不承担责任,但出口保理商可以要求进口保理商予以协助。尤其在出口商发生破产倒闭的情况下,进口保理商的这种协助对收回债款、减少损失将发挥非常重要的作用。

4. 对于进口商来讲,它仅需同本国的进口保理商打交道,也免除了在语言、法律、商业习惯等方面可能存在的困难。

5. 有了进口、出口两个保理商,才能使出口商的债权得到保障,督促进口商清偿债务。

双保理模式也存在一些不足之处,由于两个保理商均要提供销售账务管理服务,所以管理费用一般比单保理模式要高。对于资金的划拨,由于增加了进口保理商这一中间环节而速度较慢。如业务量较小,出于费用方面的考虑,进口保理商往往采用定期划拨而不是逐笔划拨的做法,这将使速度更慢。

二、单保理模式 (Single Factor System)

单保理模式下的出口地银行不是出口保理商,它与出口商之间没有订立保理合同,所以不是保理业务的当事人,而是“中间媒介”。故单保理有 3 个当事人:出口商、进口保理商和进口商。

单保理模式下的保理业务流程如图 2 所示。

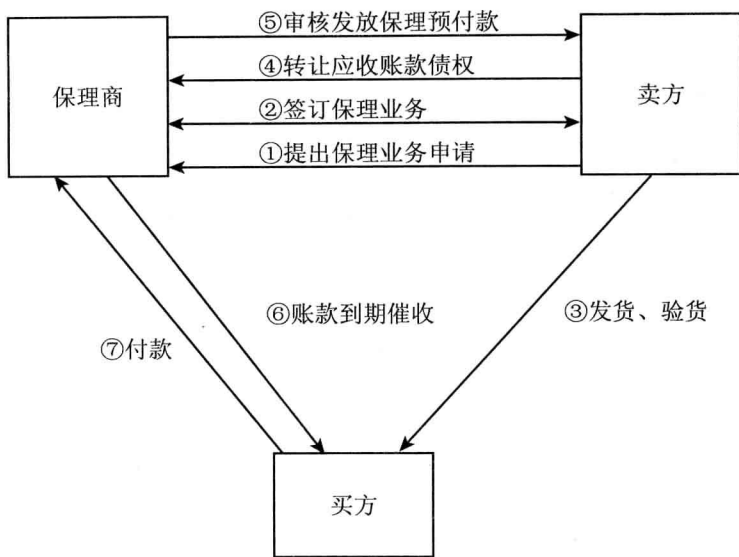


图2 单保理业务流程

出口商要与进口保理商签署保理分协议,再由出口商所在地的一家银行与进口保理商签署保理总协议,它只起到传递函电及划拨款项的功能,所以单保理存在以下缺点:

1. 出口商与进口保理商处于不同国家,它在当地找不到一个能为其承担保理者的机构,出现业务问题时交涉比较困难。
2. 出口商所在地银行只能办理传递函电的工作,不承担保理业务的责任和风险,因此对于开拓业务没有积极性。
3. 进口保理商直接对出口商负责,缺乏出口国的金融机构的帮助,难以准确地掌握出口商的履约能力,以进行全面的业务风险评估。
4. 对于出口商的应收账款,一般由出口保理商提供融资,单保理业务没有出口保理商,故出口商不能获得融资便利。

第六节 商业保理的分类

一、有追索权保理和无追索权保理

根据债务人未能按期支付应收账款时保理商是否对供应商绝对享有追索权,保理分为有追索权保理和无追索权保理。

有追索权保理,是指保理商不负为债务人核定信用额度和提供坏账担保的义务,仅提供包括融资在内的其他服务。无论应收账款因何种原因不能收回,保理商都有权向供应商索回已付融资款项并拒付尚未收回的差额款项。

无追索权保理,是指保理商根据供应商所提供的债务人核准信用额度,在信用额度内

承购供应商对该债务人的应收账款并提供坏账担保责任,在保理商因发生债务人信用风险时,不能再向供应商追索。

二、公开型保理和隐蔽型保理

根据供应商与保理商签订保理协议后,是否立即将保理商受让的应收账款债权转让给保理商的事实通知债务人,保理业务科分为公开型保理和隐蔽型保理。

公开型保理也称明保理,是指在签订保理业务合同或在保理业务协议项下每单发票项下应收账款债权转让时立即将债权让于事项通知债务人,该事实对债务人产生约束力。

隐蔽性保理也称暗保理,是指虽然供应商与保理商签订了保理协议将债权转让给保理商,但在转让之时并不立即通知债务人的保理业务。在隐蔽型保理中,正常情况下债务人仍直接付款给供应商,在保理商预付融资款的情况下,供应商将有关款项再转付保理商,有关融资与费用的清算在供应商与保理商之间进行。

三、到期保理和融资保理

根据保理商向供应商提供的保理业务项目中是否包括提供融资,即保理商在受让的应收账款债权到期前是否向供应商预先付款,保理可分为到期保理和融资保理。

在到期保理业务中,保理商在保理合同项下供应商在发运货物并向保理商提交发票、提单等单据副本后,并不立即支付融资,而是在款项到期日在从债务人处收回应收账款或在债务人由于信用风险不能支付的情况下,保理商再向供应商做出付款。

融资保理,即保理商在保理合同项下收到供应商提交的发票等单据副本后就立即支付一定比例的预付融资,剩余款项于账款到期后收回后支付;或由于债务人信用风险不能支付的情况下保理商做出担保付款。

四、完全保理和部分保理

根据在具体业务中保理商提供保理服务的范围,保理可分为完全保理和部分保理。

完全保理,是指保理商向供应商提供保理业务全部四个方面的服务。

部分保理,是指保理商向供应商提供保理四项服务中的部分服务的保理业务。

五、直接保理和间接保理

根据保理后债务人付款对象的不同,保理可分为直接保理和间接保理。

直接保理,是指根据保理合同债务人应直接向保理商支付到期应收账款的保理方式。

间接保理,是指根据保理合同由债务人仍向供应商付款的保理方式。

六、批量保理和逐笔保理

根据保理商是否逐笔向供应商提供保理服务,保理分为批量保理和逐笔保理。

批量保理,是指根据保理合同,保理商向供应商就全部销售或一系列销售(含未来产

生销售应收账款债权)提供保理服务的保理方式。

逐笔保理,是指供应商就具体的应收账款逐笔向保理商申请提供保理服务方式。

七、国际保理和国内保理

国际保理是出口保理商与进口保理商位于不同国家(地区)的保理业务。

国内保理,是指保理业务的各当事人均在同一国家(地区)的保理业务。

第七节 供应链管理模式下融资创新与商业保理

供应链管理(Supply Chain Management, SCM),是指管理从物料供应者一直到产品消费者之间的物料和产品的流动的技术。

对于大多数现代工业企业来说,原材料、零部件的采购都是生产活动开始的第一步。随着世界工业化技术的进步,社会分工不断发展以及企业纵向集成度的降低,企业总制造成本中采购成本所占比重越来越大,企业与原材料零部件供应商的关系不再仅仅是“买”与“卖”的交易关系,双方在信息、技术、资金、人员等方面有了更多的交流。

供应链上的流通配送领域是指产品制造完成之后,从制造商、批发商、经销商、零售直至到达最终顾客手中的一系列环节。在供应链环节上会发现很多融资创新的机会。

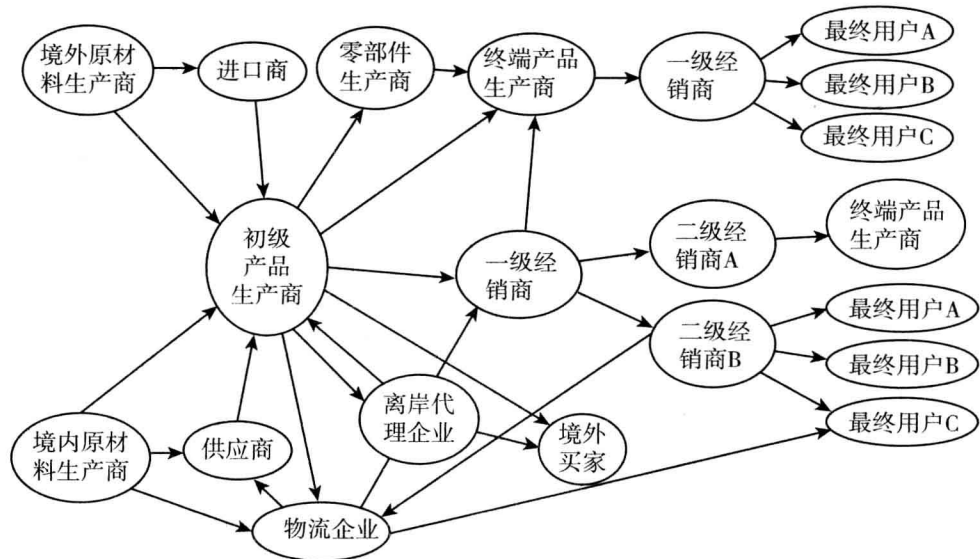


图3 供应链流程

根据图3所示供应链流程图,可以利用供应链关系,开拓出很多担保融资模式的创新。