

商业保理概论

孔炯炯 张乐乐 曹磊 主编

www.docsriver.com 定制及广告服务 小飞鱼

更多**广告合作及防失联联系方式**在电脑端打开链接

<http://www.docsriver.com/shop.php?id=3665>



www.docsriver.com 商家 本本书店

内容不排斥 转载、转发、转卖 行为

但请勿去除文件宣传广告页面

若发现去宣传页面转卖行为，后续广告将以上浮于页面形式添加

www.docsriver.com 定制及广告服务 小飞鱼

更多**广告合作及防失联联系方式**在电脑端打开链接

<http://www.docsriver.com/shop.php?id=3665>



商业保理概论

孔炯炯 张乐乐 曹 磊 主编



图书在版编目(CIP)数据

商业保理概论/孔炯炯,张乐乐,曹磊主编. —上海:复旦大学出版社,2016.4

商业保理培训系列教材

ISBN 978-7-309-12148-3

I. 商… II. ①孔…②张…③曹… III. 商业银行-商业服务-中国-教材 IV. F832.33

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 038498 号

商业保理概论

孔炯炯 张乐乐 曹磊 主编

责任编辑/王联合 谢同君

复旦大学出版社有限公司出版发行

上海市国权路 579 号 邮编:200433

网址:fupnet@fudanpress.com <http://www.fudanpress.com>

门市零售:86-21-65642857 团体订购:86-21-65118853

外埠邮购:86-21-65109143

上海浦东北联印刷厂

开本 787×960 1/16 印张 19 字数 304 千

2016 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

ISBN 978-7-309-12148-3/F·2252

定价:40.00 元

如有印装质量问题,请向复旦大学出版社有限公司发行部调换。

版权所有 侵权必究

丛书编委会

顾 问

韩家平 时运福

主 任

陈霜华 曹 磊 万 波

编 委

(按姓氏笔画排序)

Lee Kheng Leong 马泰峰 王宏彬

孔炯炯 叶正欣 杨新房 张乐乐

张继民 林 晖 胡俊芳 祝维纯

聂 峰 谈 亮 奚光平 蔡厚毅

序一 关于保理业务的几点认识

依据提供服务的主体不同,我国保理行业分为银行保理和商业保理两大板块。根据国际保理商联合会(Factoring Chain International,以下简称“FCI”)的统计,自2011年以来,我国已经连续四年成为全球最大的保理市场。由于商业保理行业2013年刚刚起步,业务规模尚小,所以目前我国绝大部分的保理业务来自于银行保理板块。当前,我国保理行业呈现出多元、快速、创新的发展态势,成为国内外贸易融资领域关注的焦点。

然而,在我国保理业务量领先全球和商业保理市场蓬勃发展的同时,国际保理界同仁对我国保理行业的质疑声也一直不断,我国很多保理专家也表达了相似的观点:中国目前开展的“保理业务”是否是真正的保理业务,中国商业保理行业是否会重蹈台湾地区保理公司的覆辙而最终消失等等。对此,我们应该给予高度重视,并结合中国保理实践的发展进行深入研究。下面,根据我对国内外保理市场的调研和观察,谈一下关于保理业务的几点认识,供大家参考。

一、保理业务的内涵与外延

根据FCI的定义,保理业务是指保理商以受让供应商因销售商品或提供服务而产生的应收账款为前提,为供应商提供的(如下四项服务中的两项以上)综合性金融服务:①应收账款融资;②销售分户账管理;③账款催收;④坏账担保。《牛津简明词典》对保理业务的定义更加简明扼要、直指本质: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。

根据上述定义,保理业务是以应收账款转让和受让为前提,其本质是应收账款资产的买卖。以此为基础,受让了应收账款资产的保理商为卖方提供应收账款融资、买方付款风险担保和应收账款管理和催收等综合性服务。因此,保理业

务不是一般流动资金贷款,也不是应收账款质押融资,不能将二者混为一谈。根据我的观察,国际上之所以质疑我们的保理业务,是因为我们一些银行和保理公司打着保理的名义,实际做的是流动资金贷款或应收账款质押融资。

目前,我国相关政策法规条文基本还是遵循上述保理定义的,只不过根据实践发展,我国已经把因租赁资产而产生的应收账款也纳入了保理业务的服务范围。但对于尚未履行完基础合同义务的未来应收账款可否开展保理服务、对债务人或债权人为个人的应收账款可否列入保理服务范围、对提供金融服务产生的债权、因票据或有价证券而产生的付款请求权等可否列入保理服务存在较大争论。

二、保理业务的起源与发展

保理业务起源于商务代理活动。根据资料记载,最早的保理业务可以追溯到5000年前的古巴比伦时期。当时,保理商作为供应商的代理人,承担商品推广、分销、存储、运输和收款等职能,偶尔也承担坏账担保和预付款融资等功能。也就是说,最初的保理商承担了现在销售代理、物流服务和现代保理服务的全部功能。

现代保理业务起源于17世纪末18世纪初的英国。当时因工业革命的影响,英国的纺织工业得到了迅猛发展,向海外销售纺织品成为资本主义初期经济扩张的必由之路。由于出口商对进口商当地的市场情况和客户资信了解甚少,因而多以寄售方式销售,进口商负责货物的仓储、销售和收款,并在某些情况下提供坏账担保和融资服务。

19世纪后半叶,美国作为英国的海外殖民地,吸收了大量的欧洲移民,而英国经济正处于蓬勃发展阶段,向海外大量销售消费品。为保障贸易的顺利进行,英国出口商在美洲当地选择了一些商务代理机构,负责销售货物并保证货款的及时结清。随着交通和通信技术的发展,后来部分代理机构逐渐将销售和存储职能剥离出去,专门负责债权收购和坏账担保,演变成为为供应商提供应收账款融资和买方付款担保的现代保理服务。1889年,纽约一家名为澳尔伯·多梅里克的保理公司率先宣布放弃传统的货物销售代理和仓储职能,但继续为其委托人(欧洲的出口商)提供收购应收账款债权和担保付款的服务,成为美国现代保理业务诞生的标志性事件。

20世纪60年代,美式保理传入英国,并与英式保理(主要形式是银行提供的

以不通知买方为特征的“发票贴现”业务)融合,并逐渐在欧美国家流行,70年代后传入亚洲。

随着保理行业的发展与完善,国际保理组织也日益成熟。2016年之前,国际上规模较大的保理行业组织有国际保理商联合会和国际保理商组织。FCI成立于1968年,总部设在荷兰的阿姆斯特丹。FCI共有280多个会员,遍布全球73个国家和地区,为目前全球最大的国际保理商组织。国际保理商组织(International Factors Group,以下简称“IFG”)成立于1963年,是全球第一个国际保理商组织,总部设在比利时的布鲁塞尔。IFG共有160多个会员,遍布全球60多个国家和地区,是全球第二大的国际保理商组织。2015年10月,两大国际保理组织决定合并,合并后的机构将统一使用FCI的名义。两大国际保理组织合并后,将在全球范围内加强保理行业发展的规范性,建立统一规则,整合数据交换系统,以此来帮助保理企业降低支出,提高抵抗风险的能力,同时积累更准确的数据,为行业的发展做出合理预测,推动全球贸易经济发展。

三、保理业务引入中国

我国保理业务起步于1987年。当年中国银行与德国贴现与贷款公司签署了国际保理总协议,在我国率先推出国际保理业务,成为中国第一家保理商,标志着保理业务在我国的正式登陆。1992年2月,中国银行成功申请加入FCI,并成为我国首家FCI会员。

1991年4月,应FCI秘书处邀请,原外经贸部计算中心(现商务部研究院)组织商务部、中国银行总行等9名专家赴荷兰、德国和英国考察保理业务,并正式将“Factoring”的中文译名确定为“保理”,促进了保理业务在中文地区的推广。之前香港地区将保理业务译为“销售保管服务”,台湾地区将其译为“应收账款管理服务”,新加坡则直接将其音译为“发达令”,寓意为使用了保理服务,企业就可以生意兴隆、事业发达。

2002年初发生的南京爱立信“倒戈”事件有力地促进了银行保理业务的发展。由于中资银行无法提供“应收账款融资”业务,2002年初,年结算信贷业务量达20多亿元的南京熊猫爱立信公司将其结算银行转移到外资银行,此事发生在中国刚刚加入世界贸易组织(WTO)的背景下,被媒体广泛报道,引起了央行的重视,由此推动了中国银行界普遍开始重视保理业务。为了防止此类事件的再次发生,同时保持住优质的客户资源,各家银行不约而同地加快推进了保理业

务,我国保理业务也开始进入快速发展阶段。

在商业保理领域,2009年10月,经国务院同意,国家发改委批复天津滨海新区综合改革方案,可以在滨海新区设立保理公司。之后天津出现了30家左右以国际保理为业务方向的保理公司。但由于外汇政策不配套等多种原因,绝大多数公司业务没有开展起来,逐渐停业转型。2010年以后,天津又陆续成立了一些以国内保理业务为主的保理公司,商业保理业务得以快速发展。

随着国家商务部2012年6月下发《关于商业保理试点有关工作的通知》及之后出台的诸多文件,天津滨海新区、上海浦东新区、深圳前海、广州南沙、珠海横琴、重庆两江新区、江苏苏南地区、浙江、北京等地陆续开始商业保理试点,各地商业保理公司如雨后春笋般迅速发展。

四、保理是最适合成长型中小企业的贸易融资工具

提到保理业务,人们普遍认为它是面向中小企业、服务实体经济的贸易融资工具,但是,保理并不适用于所有的小微企业,它最适合于成长型的中小企业。一般而言,成长型中小企业产品和客户趋于稳定,同时业务进入快速发展期,其最大的资产就是应收账款,约占其总资产的60%,但又达不到银行贷款条件(没有足够的抵押担保和信用评级),也达不到资本市场融资条件,如果其买方的付款信用较好,那么保理业务就是其最适合的融资工具。

国内外的保理实践也表明,保理业务通过盘活中小企业的流动资产,加速应收账款回收,提高了企业运营效率,有效地支持了实体经济的发展。近年来,我国加快推动金融市场化改革,提倡金融回归服务实体经济,保理业务基于真实贸易背景、可实现对实体中小企业的精准滴灌,其作用应该给予高度重视。

五、保理是逆经济周期而行的现代信用服务业

在金融危机或经济下行周期,市场信用风险快速上升,一般金融机构均会采取信贷收缩政策,导致市场流动性缺乏。但此时企业应收账款规模和拖欠增多,对应收账款融资和管理需求更大更迫切;同时,保理业务依托先进的风险控制模式(与核心企业信用进行捆绑)和可靠的还款来源(核心企业付款为第一还款来源),是风险相对较小的融资工具,因此保理业务具有逆经济周期而行的特点,可以发挥其他金融工具无法替代的作用。例如,根据FCI的统计,在国际金融危机期间,2009~2013年全球保理业务量增长了0.74倍,净增9500亿欧元,年均增

速达 14.8%，是同期 GDP 增速的 4 倍，而且 FCI 会员无一倒闭。2013 年全球保理业务量首超 3 万亿美元。2014 年全球保理业务同比继续增长 3.6%，总量达到 2.311 万亿欧元，创历史新高。

六、保理代表了贸易金融业发展的方向

尽管保理业务在欧美国家已经有 60 多年广泛开展的历史，但近年来在欧美国家仍呈现快速发展态势，尤其是近 20 年来，年平均增长率达到 11%。欧洲一直占据全球保理市场的 60%，2014 年仍保持了 9.8% 的增长，保理业务量 2014 年达到 1.487 万亿欧元，是 2011 年以来增长最快的一年。其中英国 2014 年同比增长了 22%，达到 3761 亿欧元，其保理业务量占 GDP 的比重达到 16.8%，继续领跑各大洲保理市场，值得高度关注。

根据 FCI 提供的资料，欧洲保理业务之所以近年来持续快速发展，是因为各商业银行均将保理作为战略重点业务给予了高度重视。由此可见，保理这一古老的融资工具因其基于真实贸易背景、可有效解决中小企业融资难题、逆经济周期而行等特点，在当前全球经济尚处在艰难复苏时期具有重要的现实意义，代表了贸易融资的发展方向。

2014 年，全球国内保理业务量达到 1.853 万亿欧元，占全部保理业务量的 80%，同比增长 1.37%；国际保理业务量达到 4850 亿欧元，占全部保理业务量的 20%，同比增长 14%。国际保理业务增速是国内保理业务增速的 10 倍多，是未来保理业务增长的重要驱动力。

七、我国商业保理行业的发展趋势

2013 年以来，我国商业保理行业发展迅猛。根据中国服务贸易协会商业保理专业委员会的统计，截至 2015 年底，全国已注册商业保理法人企业 2346 家（其中 2015 年新注册 1217 家），2015 年保理业务量达到 2000 多亿元，保理余额达到 500 亿元左右。除遵循一些与国外保理行业共同的发展规律外，中国商业保理行业的最大亮点是与电子商务、互联网金融和资产证券化的融合创新，这个领域也是保理业务增长最快的领域。例如，某大型电子商务平台下属保理公司，其保理业务已实现全程在线化管理，2014 年第一年作业，保理业务量就达到 120 多亿元，2015 年业务量达到 350 亿元，基本实现对平台供应商的全覆盖，平均放款速度在供应商申请后 3 分钟左右，年化利率控制在 9% 左右，有效满足了平台

供应商的融资需求。

同时,中国商业保理行业存在市场认知度低、政策法规不完善、征信体系不健全、融资渠道不畅、融资成本较高、专业人才缺乏,以及由于前期操作不慎导致的资产质量不高,在经济下行形势下部分风险开始暴露等问题。

在我国商业保理快速发展的同时,受监管政策收紧和市场风险加大、银行主动收缩等因素影响,银行保理业务 2014 年出现了下降的趋势。据中国银行业协会保理专业委员会统计,2014 年银行保理业务量为 2.71 万亿元人民币,同比下降 14.8%;其中,国内保理 1.97 万亿元,同比下降 20.9%;国际保理 1 211 亿美元,同比上升 6.13%。中国银行保理没有像欧美国家一样呈现出逆经济周期而行的特点,是否恰恰证明了我国银行所做的部分保理业务不是真正的“保理业务”,仍需要进一步研究。

总体来看,基于庞大的市场需求,只要我国商业保理行业沿着正确的发展路径,其前景是非常看好的。商业保理正确的发展路径应该是:专注细分行业领域,与银行等金融机构紧密合作,与电子商务、互联网金融、供应链金融、资产证券化等业务融合创新,从而实现依托供应链(核心企业)、建立(上下游企业)信用链、疏通(中小企业)融资链、提升(中小企业)价值链的目标,助力我国实体经济转型升级。

预计随着中国金融市场化改革的推进和互联网经济的快速发展,未来中国商业保理行业前景光明。预计“十三五”期间将是我国商业保理大发展时期,到 2020 年业务规模将达到万亿级规模,占到中国整个市场的三分之一。

商务部研究院信用与电子商务研究所所长
中国服务贸易协会商业保理专委会常务副主任兼秘书长 **韩家平**

2016 年 2 月 28 日于北京

序二 致行业之兴者在于人才

“治国经邦，人才为急。”无论哪一行，都需要专业的技能和专门的人才。商业保理是当今全球贸易金融创新发展的方向，是国家正在推动试点发展的新兴业态。培养具有国际视野、专业技能和管理经验的人才队伍，对商业保理行业的发展具有重要的战略意义。

人才奇缺是企业最大的焦虑，本领恐慌是人才最大的恐慌。自2012年国家商务部推动商业保理试点工作以来，商业保理企业注册数量呈现井喷式发展的态势，由初期的数十家增长到2015年底的2346家，有没有懂保理、会管理、符合资质要求的高管人员和有没有具备商业保理专业技能的业务骨干，已经成为商业保理企业完成组建和开展业务的制约条件。

目前，国内高等院校尚没有开设专门的商业保理专业，也没有成体系的培训教材。商业保理行业的从业人员绝大多数来自金融机构或相关的经济领域，对商业保理知识和实务的学习大多来自于网络和零星书刊的碎片化知识。因此，建立培训体系、开发培训教材、统一行业语言、规范行业标准，是目前商业保理行业发展的一项重要任务。上海立信会计金融学院在全国率先开设商业保理实验班，以时任上海金融学院国际经贸学院院长陈霜华教授为主组成的专门团队，制定了系列培训教材的编写计划，为商业保理行业的人才培养做了一件非常有意义的工作。

上海浦东新区是2012年最早被国家商务部列为行业试点的两个地区之一，上海浦东商业保理行业协会是国内最早成立的专业商业保理行业协会之一。协会一成立，就把人才培养和业务培训作为一项主要工作，时任协会副会长的上海立信会计金融学院陈霜华教授分工负责培训工作。在商务部商业保理专业委员会的支持下，上海立信会计金融学院、上海市浦东新区商务委员会、上海浦东商

业保理行业协会联合开发系列培训教材,是产学研结合的创新实践,也是协会培训工作的重要抓手。

从五千年前巴比伦王朝的萌芽时期,到 20 世纪欧洲的成熟发展,伴随着全球贸易的发展进程,商业保理的理论和实践也在不断的丰富和创新。上海是一个在 20 世纪初就以“东方华尔街”的美誉远播四海的城市,国际金融中心、具有全球影响力的科技创新中心的建设和自贸区金融创新的先发优势,将会为商业保理理论和实践的创新提供更多的创新元素。我也希望,大家能够始终站在理论发展和实践探索的前沿,对教材编写和人才培养进行不断的丰富和创新。

致行业之兴者在于人才,成行业之治者在于培训。我相信,我们正在努力和将要开展的工作,将对上海市乃至全国商业保理行业的规范发展起到重要的促进作用。

是为序。

上海浦东商业保理行业协会会长
国核商业保理股份有限公司董事长

时运福

2015 年 10 月 23 日于上海

前言 | PREFACE

2009—2013年我国保理总量的年均增长率达到54%，2013年市场规模为3 781亿欧元。2005年，我国保理规模只占全球份额的0.57%，2013年则达到16.95%。并且，2011年我国已超越英国成为全球最大的保理国。从保理业务的类型来看，银行保理业务仍占绝对主导的优势地位，商业保理还处于发展的原始阶段。据不完全统计，2013年全国商业保理业务总量为200亿元人民币以上（不包括电子商务类、第三方支付以及供应链融资）；而根据《2014中国商业保理行业发展报告》预计，到2015年底商业保理业务量将达到1 600亿元。可见，商业保理在我国方兴未艾，未来必将在更广阔的空间中蓬勃发展。

面对商业保理这一正待深入开发的新蓝海，以及伴随商务部的全力推进，商业保理公司呈井喷式发展趋势，2014年总计新设立了845家商业保理公司和91家分公司，新注册法人公司数量是2013年的4.23倍，2012年的19.2倍，2011年的44.5倍，2010年的76.8倍，使得商业保理公司总数突破了1 100家。然而在此热火朝天的景象中，我们也观察到有关商业保理的理论研究、适宜课堂教学的教材与著作却明显逊色，到目前为止，也鲜有系统全面概述商业保理的教材。这在一定程度上势必会局限人们对商业保理的认知，影响其业务的推进和人才的储备。正是基于这样的考虑，我们着手编写此教材。

本书共十一章，涉及保理的基本概念、法律议题、风险管理等多方面的内容，分别为：第一章保理的起源与发展沿革，第二章保理的基本概念，第三章保理的行业协会及经营主体，第四章保理的的法律议题，第五章保理客户的选择与营销策略，第六章保理的风险与管理，第七章保理运营的管理，第八章保理商融资与流动性管理，第九章国际双保理业务的办理，第十章保理与其他相关产品的比较，第十一章我国保理业发展现状与未来趋势。全书注重商业保理基本概念、基础

知识,同时,引经据典,并联系实际操作中的行为规范与管理办法,以增强理解。

作为上海立信会计金融学院国际经贸学院首度开发的国际商务专业商业保理系列教材之一,项目得到上海立信会计金融学院获得的中央财政专项资助。本书由孔炯炯、张乐乐和曹磊担任主编,共同设计、策划和组织。张乐乐女士拥有丰富的保理业务实战经验,曾任职于大型国内商业银行、国内知名产业集团下设保理公司等保理专业部门。基于她扎实的理论基础和实战能力,张女士负责全书编写并对文中内容把关。孔炯炯按照教材撰写规范提出修改意见,并负责前言、附录、统稿等工作。曹磊负责修订、审校等工作。同时,王莹娜女士在资料搜集、教材编写过程中提供大量帮助,在此特别感谢!

本书在编写过程中,尤其是在教材立项阶段得到了上海立信会计金融学院陈晶莹教授、刘玉平教授、陈霜华教授等专家学者的指导和帮助,教材的出版还得到复旦大学出版社的大力支持,在此一并表示衷心的感谢!

最后,本书作为首次合作开发商业保理领域教材尝试性的成果,囿于作者的学术水平,加上时间仓促,书中错漏和不妥之处在所难免,敬请专家、同行和广大读者不吝批评指正,以待再版时及时更正和完善。

孔炯炯

目录 | CONTENTS

第一章 保理的起源与发展沿革	1
第一节 保理的起源	1
第二节 保理在全球的发展沿革	2
第三节 保理在我国的发展沿革	6
复习思考题	9
第二章 保理的基本概述	10
第一节 保理的定义	10
第二节 保理常用名词解释	13
第三节 保理的功能	18
第四节 保理的种类	22
第五节 保理的基本操作流程	27
第六节 保理的收费结构	32
第七节 保理的特性	33
复习思考题	35
第三章 保理的行业组织及经营主体	37
第一节 国际保理组织	37
第二节 我国保理组织	40
第三节 银行保理与商业保理	45
复习思考题	50

第四章 保理的法律议题	51
第一节 保理的法律体系	51
第二节 我国与保理相关的法律规范	54
第三节 保理业务各方主体的法律关系	62
第四节 办理业务应注意的法律问题	65
复习思考题	68
第五章 保理客户的选择与营销策略	69
第一节 保理的市场定位	69
第二节 保理的产品定位	76
第三节 保理的营销渠道	80
复习思考题	81
第六章 保理的风险与管理	83
第一节 保理的主要风险与分析	83
第二节 保理风险的防范与管理	90
复习思考题	94
第七章 保理运营的管理	96
第一节 人力资源的管理	96
第二节 科技系统的建设	100
第三节 应收账款的管理	101
第四节 商业纠纷的处理	105
复习思考题	108
第八章 保理商融资与流动性管理	109
第一节 保理商融资的必要性	109
第二节 保理商融资的模式	110
第三节 保理商流动性管理的重要性	114
第四节 保理商流动性管理的内容	114
复习思考题	116

第九章 国际双保理业务的办理	117
第一节 国际保理组织的加入	117
第二节 保理商互保协议	119
第三节 国际保理仲裁规则	120
第四节 国际保理通用规则	121
第五节 国际保理电子数据交互平台	123
第六节 合作保理商的评估与选择	124
复习思考题	126
第十章 保理与其他相关产品的比较	128
第一节 保理与信用证的比较	128
第二节 保理与福费廷的比较	131
第三节 保理与应收账款质押融资的比较	135
第四节 保理与商业发票贴现的比较	138
第五节 保理和信用保险的比较	139
第六节 保理与坏账催收的比较	143
复习思考题	145
第十一章 我国保理发展现状与未来趋势	146
第一节 我国保理现状的特点	146
第二节 我国保理发展存在的主要问题	151
第三节 我国保理发展的未来趋势	153
复习思考题	156
附录	157
附录一：商务部关于商业保理试点有关工作的通知	157
附录二：国际统一私法协会《国际保理公约》	159
附录三：国际保理商联合会《国际保理通用规则》	169
附录四：商业银行保理业务管理暂行办法	193
附录五：天津市商业保理业试点管理办法	199
附录六：上海市商业保理试点暂行管理办法	203

附录七：应收账款质押登记办法(修订征求意见稿)	209
附录八：《联合国国际贸易应收账款转让公约》	213
附录九：中国银行业保理业务规范	260
附录十：中国银行业协会保理专业委员会保理业务数据统计和报送 办法	265
附录十一：中国银行业协会保理专业委员会保理业务信息交流工作 规则	266
附录十二：中国银行业保理业务自律公约	268
附录十三：商务部办公厅《关于做好商业保理行业管理工作的通知》	270
附录十四：天津市高级人民法院关于审理保理合同纠纷案件若干问题的 审判委员会纪要(一)	272
附录十五：天津市高级人民法院关于审理保理合同纠纷案件若干问题的 审判委员会纪要(二)	278
附表一 中国银行业协会保理专业委员会国际保理业务数据表	283
附表二 中国银行业协会保理专业委员会国内保理业务数据报送表	284
参考文献	285

第一章

保理的起源与发展沿革^①



本章概要

1. 追根溯源,介绍保理的起源。
2. 梳理现代保理在美国、欧洲、亚洲尤其是中国的发展沿革,综述全球保理业务发展。

第一节 保理的起源

Factoring 一词源于法语的 Factor,意指“代理”,引入中国大陆时被译为“保付代理”,简称“保理”。台湾地区更早引入保理业务,且一般称之为应收账款承购或应收账款收买业务;也有按照其转让的特性和账款管理的功能称之为应收账款受让管理业务的说法,不过近来已经很少见。

关于保理的起源,业界普遍认为最早可追溯到古罗马时期商业代理性质的保理雏形。对于现代保理,美国和欧洲则是两个最重要的发祥地。自 17、18 世纪,欧洲地区的出口商,开始经由进口国当地的商务代理,促进出口贸易,尤其是

^① 本章节部分内容参照:中国银行业协会保理专业委员会编著,《银行保理业务理论与实务》,中国金融出版社,2013 年 10 月出版。

伴随着英国纺织工业的迅猛发展,极大增加了纺织品的海外销售。而恰恰美国开始进入人口快速增长、经济急剧发展的兴起时期,于是产生了对欧洲商品的强大需求,欧美之间贸易盛世空前。但由于当时运输条件和通讯技术尚不发达,欧洲出口商对美国市场和客户资信了解依然有限,这也就催生了美国当地商业代理或保理商的代售活动,他们为欧洲的出口商提供在美国的商品寄售、货物存储、寻找买家并向其发运货物、在向买方进行赊销或放账销售的基础上一定期限后向买方进行付款催收等服务,保理商从而收取服务佣金报酬,并在向出口商(委托人)支付从进口商收到的货款中扣除。这便是现代保理的前身。

第二节 保理在全球的发展沿革

一、现代保理在美国的发展沿革

19世纪后期,美国东部沿海地区已经出现了不少优秀的保理公司,而到了19世纪末期,随着通讯和运输行业的迅速发展,欧洲出口商不必再完全依赖于寄售的经营方式,而是直接发货给买家,因此美国保理商的角色性质也随之发生了根本性的改变。由于出口商对仓储、市场营销、代理销售等的需求不再殷切,而是需要保理商来提供融资、坏账担保等服务,这样保理商与出口商的法律关系也就从委托代理关系,转变为应收账款债权受让关系,至此现代保理的模式也便形成。其标志性事件为,1889年纽约的一家保理公司澳尔伯·多梅利克公司首先明确宣布放弃传统的货物代理和仓储服务的模式,改成为出口商提供诸如担保买方付款和收购应收账款债权的服务。

当然,这种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20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》(Uniform Commercial Code)中“远期债权的转让可以通过登记使之具有完整的法律效力”的规定。在这个环境中,保理业务得以顺利经营。自从20世纪50年代美国大多数的州采用了《美国统一商法典》以来,美国保理业务特别是“应收账款融资”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。另外,随着1963年美国货币监理署(Office of Comptroller of Currency)出台银行有权经营保理业务的规定,使有了经营保理业务的合法依据,银行开始大举涉入保理业务。

二、现代保理在欧洲的发展沿革

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20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他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贷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贷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。

www.docsriver.com 定制及广告服务 小飞鱼
更多**广告合作及防失联联系方式**在电脑端打开链接
<http://www.docsriver.com/shop.php?id=3665>



www.docsriver.com 商家 本本书店
内容不排斥 转载、转发、转卖 行为
但请勿去除文件宣传广告页面

若发现去宣传页面转卖行为，后续广告将以上浮于页面形式添加

www.docsriver.com 定制及广告服务 小飞鱼
更多**广告合作及防失联联系方式**在电脑端打开链接
<http://www.docsriver.com/shop.php?id=3665>



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: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。欧洲在经历了惨痛教训并伴随着 20 世纪 60 年代美国模式的传入,演变形成了保理商以卖方的全部销售额所对应的应收账款进行转让为基础来开展保理业务的方式。在这样的模式下保理商可以对卖方保留有追索权,也可以不保留追索权,也就是操作无追索权保理;但一般都会将应收账款转让的事实通知买方;同时保理商也会对账款进行管理,向买方催收货款,这就是现代意义上的保理业务了。在欧洲各国蓬勃发展保理的时候,国际上最具影响力的两大保理国际组织“国际保理商联合会 FCI(Factors Chain International,简称 FCI)”和“国际保理商组织 IFG(International Factors Group - IFG,简称 IFG)”在 60 年代分别成立于荷兰和比利时,欧洲会员无论在会员数和保理业务量方面,都是占有非常举足轻重的地位。

三、现代保理在亚洲的发展沿革

亚洲保理业务的发展主要来自环太平洋东亚国家地区的贡献。20 世纪 80 年代左右,东亚和东南亚地区的国际贸易以出口为导向,当时保障支付和贸易融资的主要工具是信用证。如同在美国市场的情况一样,随着现代运输和通讯的革命性发展,加上市场竞争的加剧,使得买方通常不愿意在检验和使用货物之前就做出付款的承诺,所以当亚太地区的出口商在努力扩大向欧美买家的销售时就难免必须接受赊销的结算条件,这也自然带动了对保理业务的需求,因此在这一地区保理业务的发展首先是靠国际保理业务带动的。

在过去保理业务发展的三十年,日本、我国台湾地区及我国大陆地区像接力

一般地成为全球出口保理业务的领头羊。日本保理商主要是各大商业银行投资控股的保理公司,业务集中度高;依据 FCI 历年来所进行的全球保理商年度评比,日本保理商多次获得全球最佳保理商的荣誉,尽管现在业务总量不再领先全球,但专业程度在国际上还是位居前列,倍受肯定。

台湾地区在保理业务的发展上颇具个性。20 世纪 80 年代,华南银行首先与美国波士顿银行签订合作协议,开展国际保理业务。当时台湾的出口贸易刚开始由信用证向信用结算转变,保理商机初步显现,但由于银行对保理市场的培育并不太感兴趣,所以很快便销声匿迹。之后,在台湾经济部(类似大陆地区的商务部)注册成立的迪和应收账款管理公司(后来与集团内租赁公司合并为中租迪和公司)成为台湾首家以经营保理业务为主业的一般性企业,类似大陆目前的商业保理公司。该公司从国际保理业务入手,苦心经营市场和培育专业人才多年,在国际保理市场屡获殊荣,也曾获得全球最佳保理商的最高评比,被誉为台湾保理界的“黄埔军校”。90 年代中期,台湾一次性批准了 16 家银行(即如大陆地区的股份制商业银行),打破了公营银行垄断的地位,同时也加剧了市场的竞争。部分新设银行采取差异化竞争策略,瞄准当时公营银行并不注意的保理市场,大举进入,基于国际贸易中信用证占比大幅下滑,信用结算条件大幅攀高的有利环境,纷纷取得了佳绩,也引领了其他同业纷纷投入开展保理业务;凭借广阔渠道和强大的资金优势,银行几乎垄断了整个台湾地区的国际和国内保理业务的市场。目前,当年率先进入保理市场的几家银行,多数也是现在台湾保理市场的领头羊;而保理业务几乎由单一保理公司培育崛起到银行全面垄断,与大陆当前商业保理公司如火如荼的成立,恰好形成极大的反差。关于我国(大陆地区)保理的发展沿革,参阅下节的介绍。

四、现代保理在世界其他地区的发展沿革

在近几年中,保理业务在其他部分国家及地区也取得了一些发展。比如,南非的保理业务起步于 20 世纪 70 年代,其运作模式与欧洲非常相近。90 年代后,摩洛哥等非洲国家和拉美的一些国家的保理业务均有所发展,但在全球保理版图占比仍然甚微。

五、当今全球保理综述

如今从保理业务,尤其是国际保理业务的成熟度、先进性和专业性来看,美

国和欧盟仍是全球保理最发达的地区;亚洲地区(主要是东亚)这一二十年发展势头迅猛,尤其在出口保理方面取得业务量上绝对领先的地位;拉丁美洲、东欧及非洲部分国家地区也逐步大力开展这“新兴业务”。

依据 FCI 统计数据,从 2001 年至 2013 年的过去 12 年间,全球保理业务量增长了将近 20 倍,即使在经历 2008 年的全球金融危机巨大冲击后,整体业务量仍然翻倍增长,2013 年达到了 22 310 亿欧元的总量;2014 年由于国际政治与经济充满不确定性,加上我国作为保理大国进行一连串的改革和结构性调整,预计增速放缓;但从业务的市场需求来看,保理在未来仍将保持良好增长态势。

表 1-1 2007—2013 年全球各地区保理业务量 (百万欧元)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
全球业务总量	1 300 016	1 323 957	1 282 782	1 647 541	2 014 350	2 130 743	2 230 479

(数据来源: FCI 统计数据。)

表 1-2 2013 年全球各地区保理业务量 (百万欧元)

	欧洲	美洲	非洲	亚洲	澳洲	全球总量
国内保理业务量	1 131 605	176 487	21 968	435 484	62 137	1 827 681
国际保理业务量	222 587	15 068	1 155	163 813	175	402 798
保理业务总量	1 354 192	191 555	23 123	599 297	62 312	2 230 479

(数据来源: FCI 统计数据。)

第三节 保理在我国的发展沿革

随着我国改革开放以及对外贸易发展的不断深入,保理于 20 世纪 80 年代末进入中国,至今已有二十多年的历史,发展大致可以分成以下两个阶段。

一、2000 年以前启蒙与培育的起步阶段

1987 年 10 月,中国银行与德国贴现和贷款公司(Disko Factoring Bank)签署了国际保理总协议,象征了国际保理业务在我国正式登陆。

1993年,中国银行正式加入 FCI,成为国内第一家 FCI 会员,并率先在国内同业中开办了国际保理业务。交通银行则于 1994 年也加入了 FCI,其后数年在国际市场上主要就是由这两家银行代表着中国保理界。

在 2000 年以前,我国保理业务基本处于市场起步和培育的阶段,谈到业务规模、业务品种及服务水平都很难跟欧美同业相比。根据 FCI 相关统计数据显示:1993 年至 1999 年,我国每年的保理业务总量不到 1 亿美元;2000 年突破 1 亿美元,达到 1.97 亿美元,其中国内保理业务量 1.67 亿美元,出口保理业务量 2 500 万美元,进口保理业务量 500 万美元。

二、2000—2013 年群雄逐鹿的高速发展阶段

看到了保理的市场潜力与商机,多家银行继中国银行和交通银行之后从 2000 年开始陆续加入 FCI,并开办了国际和国内保理业务,目前我国已经有二十多家银行加入了 FCI,我国保理业务也基本形成以银行为主的发展业态。

在这段时期中,2002 年初的南京爱立信公司因为主要往来的内资银行无法满足其操作无追索保理业务的需求,转而向外资银行“倒戈”的事件,在国内银行业界引发了不小的震动,保理也才真正地越来越受到各家银行的重点关注。无论是为了留住优质客户或是争夺抢占新兴的保理市场份额,各家银行都竞相加快推进保理业务;由于对国内市场相对了解,所以在国内保理业务的发展快于国际保理业务。

根据 FCI 统计,从 2004 年至今,我国保理业务量增长了近 24 倍,如果从 2006 年起算,则增长了 27 倍。2013 年在整体宏观经济下行环境中,保理业务量仍然达到 5 219 亿美元,其中国内保理 4 078 亿美元,占比 78%,国际保理 1 141 亿美元,占比 22%,总量再创历史新高;同比则增长 15%,相对前一年度的 26%,增速放缓不少,除了原先总量的基数已然不小外,2013 年宏观经济下行,市场风险大幅攀升,也是阶段性制约了保理的增长节奏;但如果与同期我国外贸和 GDP 增速相比,还是保持了比较高的增长速度。

2013 年我国大陆保理业务量占比全球业务总量为 16.95%,从 2011 年超越英国成为全球最大保理国后,便连续蝉联第一的头衔。其中,中国大陆 FCI 会员的进口双保理业务全球市场份额达 7.76%,而出口双保理业务全球市场份额更是以接近 40% 的占比,高居全球第一;出口双保理总量的绝对领先优势也就促成了我国在国际双保理业务总量自 2008 年起就一直独占鳌头。

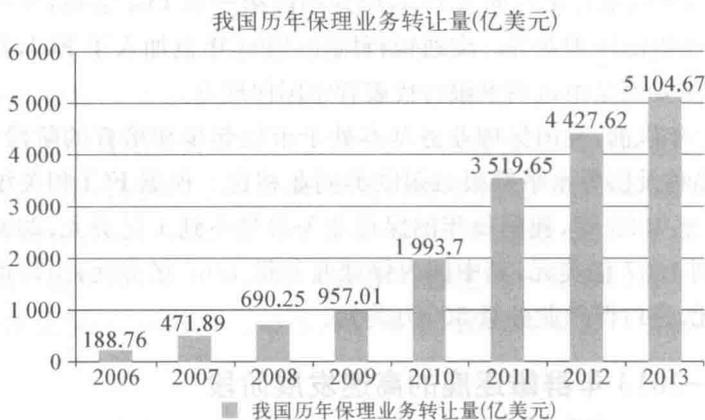


图 1-1 我国历年保理业务转让量(2006—2013 年)

(数据来源: FCI 历年统计数据。)

三、中国大陆商业保理公司的兴起^①

受制于历史因素,保理一经传入中国大陆,便扎根在银行,因此 2013 年以前中国大陆保理的发展史基本就是银行保理的发展史。在此期间,商业保理有所苗头,但一直未形成体制。根据中国服务贸易协会商业保理专业委员会(以下简称“商业保理专委会”)统计,2010 年和 2011 年新成立商业保理公司分别只有 11 家和 19 家,2012 年 6 月商务部出台了《关于商业保理试点有关工作的通知》(附录一),批准天津滨海新区、上海浦东新区开展商业保理试点,从此,中国商业保理才开始扬帆起航。2012 年当年新成立商业保理公司 44 家,试点后的 2013 年新成立了 200 家,是 2012 年的 4.5 倍;2014 年新设立了 845 家法人公司和 91 家分公司,新注册法人公司数量是 2013 年的 4.23 倍,2012 年的 19.2 倍,2011 年的 44.5 倍,2010 年的 76.8 倍。

按地区分布看,截至 2014 年底,注册地在广东的商业保理法人企业达 709 家,位居各省市首位。其中,注册地在深圳的商业保理企业多达 661 家,占全国商业保理公司数量的 58.5%,仅 2014 年一年,深圳就新注册了 554 家。深圳前海之所以成为商业保理公司的首选注册地,主要原因是其对设立商业保理公司没有任何前置审批,同时实行注册资金认缴制。注册地在天津的有 168 家,上海

^① 韩家平,《全国商业保理公司数量突破 1 100 家》,2015 年 1 月 28 日,融资租赁网。

有 155 家,重庆有 31 家,江苏有 20 家,北京有 16 家,浙江有 7 家,青海有 4 家,江西、辽宁、山东各有 3 家,河南、吉林各有 2 家,安徽、福建、广西、山西各有 1 家。上述地区共设有分公司 65 家,湖北、河北、黑龙江、内蒙古、山西、四川、西藏、新疆、云南共设立 26 家分公司,试点工作事实上及应在全国铺开。

在全部商业保理公司中,外商投资企业有 147 家,实际利用外资美元 30 亿元、港币 1.65 亿元,以人民币注册的资金规模达 818 亿元。

虽然商业保理的公司数量如雨后春笋般增加,但是我国商业保理还处于不成熟的起步阶段,且业务量与银行保理相比相去甚远,但是作为一股新兴的力量及银行保理的有力补充,商业保理将在中国保理的历史舞台上开始发挥不可磨灭的作用。



复习思考题

1. 作为亚洲两大保理区域,台湾与大陆,你认为其在保理发展路线上形成极大反差的原因是什么?
2. 你认为保理在我国高速增长的原因是什么?
3. 保理在欧美等地区的起源与发展有什么特点?为什么保理会较早在这些国家大规模发展?
4. 中国保理发展具有哪些特点?
5. 中国保理发展是否会还能维持目前高速发展的状态?未来会有哪些趋势变革?

第二章

保理的基本概述



本章概要

1. 多角度阐释保理的定義并解释保理业务中常见的专业名词。
2. 多维度诠释保理的功能及类别。
3. 选择常见的基础产品梳理保理业务基本操作流程。
4. 明确保理的收费结构及其特性。

第一节 保理的定義

一、《国际保理公约》的定義

根据《国际保理公约》(附录二)的定義,保理是指一方当事人(供应商)与另一方当事人(保理商)间存在的一种契约关系,根据该契约,供应商将基于其与它的客户(债务人,一般个人及家庭除外)订立的货物销售合同(包含服务)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:贸易融资(贷款或预支价金)、销售分户账管理、应收账款的催收与坏账担保。原文如下:

Article 12 For the purpose of this Convention, “factoring contract” means a contract concluded between on party (the supplier) and another party (the

factor) pursuant to which;

the supplier may or will assign to the factor receivables arising from contract of sale of goods made between the supplier and its customers (debtors) other than those for the sale of goods bought primarily for their personal, family or household use;

the factor is to perform at least two of following functions;

finance for the supplier, including loans and advance payment;

maintenance of accounts (ledgering) relating to the receivables;

collection of receivables;

protection against default in payment by debtors.

二、FCI 的定义

根据 FCI 颁布的《国际保理通用规则》(General Rule for International Factoring, 简称 GRIF)(附录三)所下的定义,保理是指存在一种契约关系,根据该契约,无论是否为了取得融资,供应商将基于本规则所定义的应收账款转让给保理商,由保理商为供应商提供下列服务中的至少一项:销售分户账管理、应收账款的催收与坏账担保。原文如下:

Article 1 Factoring contracts and receivables

A factoring contract means a contract pursuant to which a supplier may or will assign accounts receivable (referred to in these Rules as “receivables” which expression, where the context allows, also includes parts of receivables) to a factor, whether or not for the purpose of finance, for at least one of the following functions:

Receivables ledgering

Collection of receivables

Protection against bad debts

三、中国银监会的定义

根据中国银监会 2014 年第 5 号令颁布的《商业银行保理业务管理暂行办法》(附录四)的第二章的第六条规定:本办法所称保理业务是以债权人转让其应收账款为前提,集应收账款催收、管理、坏账担保及融资于一体的综合性金融服

务。债权人将其应收账款转让给商业银行,由商业银行向其提供下列服务中至少一项的,即为保理业务。

(一) 应收账款催收

商业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、上门等方式或运用法律手段等对债务人进行催收。

(二) 应收账款管理

商业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、对账单等财务和统计报表,协助其进行应收账款管理。

(三) 坏账担保

商业银行与债权人签订保理协议后,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。

(四) 保理融资

以应收账款合法、有效转让为前提的银行融资服务。

以应收账款为质押的贷款,不属于保理业务范围。

四、中国商业保理的定義

天津作为我国首个开展商业保理业务的地区,在2012年12月17日颁布的《天津市商业保理业试点管理办法》(附录五)中所称商业保理,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。上海作为天津之外我国首批商业保理试点的地区之一,在2014年7月8日颁布的《上海市商业保理试点暂行管理办法》(附录六)中所称的商业保理,是指供应商与商业保理商(非银行机构)通过签订保理协议,供应商将现在或将来的应收账款转让给商业保理商,从而获取融资,或获得保理商提供的分户账管理、账款催收、坏账担保等服务。

五、定义综述分析

以上国内外主要机构组织对保理的定義虽然表述的方式略有不同,但核心的实质还是围绕着保理所提供的贸易融资、应收账款催收、销售分户账管理与坏账担保等服务,例如,我国的商业保理行业将保理归属于综合性的“商贸”服务,而银行保理行业则将保理定性成综合性的“金融”服务,这无非是不同的监管机

关从其角度所下的定义,在本质上并无差别。

另外,无论是否办理融资,保理是以应收账款的转让作为前提的;凡是没有办理应收账款转让或以质押方式办理业务的,均不能称之为保理业务。在实务上有诸多与保理相类似的业务,将在本书的第十章进行介绍与比较。

保理是以应收账款的转让作为前提的,虽然各国法律对应收账款转让通知生效的规定有所不同或不尽明确,但转让应收账款必须通知原债务人才能对债务人发生效力(享有付款请求权)的规定基本是一致的。由于债务人的付款是保理业务的第一还款来源,所以,如何办理应收账款转让的通知并确保账款转让对债务人发生效力,始终是保理业务一项非常重要的操作环节。关于应收账款转让的相关议题,本书在第四、六、七章的内容中都有提及。

第二节 保理常用名词解释

一、卖方(Seller)

卖方指提供货物或服务并对所产生的应收账款拥有所有权的一方,一般指供应商、出口商、债权人,通常是保理服务及融资的申请人。

二、买方(Buyer 或 Debtor)

买方指对因购买货物或服务而产生的应收账款负有付款责任的一方,即进口商、债务人。

三、信用交易(Credit Sale)

卖方基于买方信用的赊销交易行为,也就是买方的赊购。主要是指买方在卖方依据商务合同履行义务完毕一段时间后才支付款项的交易模式。在国际结算中的付款交单(document against payment - D/P),承兑交单(document against acceptance - D/A)及记账交易(open account - O/A)均属于此类型。而一般所说的T/T(电汇),习惯上常把它列为信用交易的一种,严格意义上讲,它只是一种支付方式,必须比照商务合同条件结合支付时点来判定是否为信用交易模式。