



商业保理法律实务与案例

叶正欣 万波 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

但请勿去除文件广告宣传页面

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>





docsriver.com 商家本本商家
商业保理培训系列教材

商业保理法律实务与案例

叶正欣 万波 主编

 复旦大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

商业保理法律实务与案例/叶正欣,万波主编. —上海:复旦大学出版社,2016.4
商业保理培训系列教材
ISBN 978-7-309-12015-8

I. 商… II. ①叶…②万… III. 商业银行-商业服务-研究 IV. F830.33

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第308824号

商业保理法律实务与案例

叶正欣 万波 主编
责任编辑/王联合 戚雅斯

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
常熟市华顺印刷有限公司

开本 787×960 1/16 印张 24.5 字数 393 千
2016年4月第1版第1次印刷

ISBN 978-7-309-12015-8/F·2229
定价:49.00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业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1211亿美元,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非常重要的任务。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

近年来,我国的保理业务发展迅速,根据国际保理商联合会 2015 年发布的数据,2007—2014 年,中国保理业务量年均以约 43% 的速度增长,2014 年,中国保理业务量约为 4 061 亿欧元,自 2011 年起连续四年占据全球业务量第一。然而,保理法律的研究远远滞后,即使到现在,社会资本进入保理领域已有三年的时间,但许多立法者、法官、仲裁员、律师和保理从业人员仍对保理这项为世界广泛运用的金融工具十分陌生,这不仅衍生了许多法律风险,也极大地限制了保理商在中国现代服务领域的大展宏图。协助相关人士从实务角度出发识别和防范这些潜在的风险,正是本书出版的目的。

本书将商业保理法律实务方面的理论和知识分为基础知识、主体法律实务、运营法律实务和外部规制法律实务等四大板块,通过以点带面的方式,构建了较为完整的理论体系。以超越传统理论体系的视角,对商业保理法律实务的内涵和外延等理论问题进行了深入的阐述与理论重构,探索并尝试建立全新的理论和实务知识体系。全书侧重保理法律实务知识的介绍与分析及法律实践技能的培训,每一章以大量真实的司法案例为主,并辅以市场上最新、最及时的资讯,力争全景涵括在中国从事保理业务所可能遭遇的法律问题,期待这样的编排对读者来说更具时效性和实用性,也期待书中的一些法律思考和域外立方案例能唤起相关人士的共鸣和深入研究,最终为保理行业的健康有序发展贡献绵薄之力。

作为上海立信会计金融学院国际经贸学院和上海金茂律师事务所联合开发的国际商务专业商业保理系列教材之一,本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。本书由叶正欣和万波担任主编,共同设计、策划和组织。具体分工如下:第一章、第二章、第七章由万波编写;第三章由万波、许智尧编写;第四章由万波、段洁琦编写;第五章、第六章由施君、韩正编写;第八章由李

一萌、金文玮编写；第九章由韩春燕、姜海涛、任俊、万波编写。叶正欣按照教材撰写规范提出修改意见，全书何永哲统稿、校对。本书各章文责自负。

本书在编写过程中，特别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，限于作者的学术水平，加上时间仓促，难免有错漏和不妥之处，恳请专家、同行和广大读者能提出宝贵的意见，以期再版时及时更正。

目录 | CONTENTS

第一篇 商业保理基础知识

第一章 商业保理法律基础知识	3
第一节 认知保理	3
第二节 认知保理法律	19

第二篇 商业保理主体法律实务

第二章 商业保理主体法律实务	33
第一节 认知商业保理主体	33
第二节 商业保理企业准入法律实务	46

第三篇 商业保理运营法律实务

第三章 商业保理尽职调查法律实务	61
第一节 认知尽职调查	61
第二节 尽职调查的主要方法和流程	67
第三节 商业保理项目尽职调查的内容	76
第四章 商业保理合同法律实务	107
第一节 认知商业保理合同	107
第二节 商业保理合同管理法律实务	112

第五章 应收账款转让通知法律实务	137
第一节 应收账款转让的效力	141
第二节 应收账款转让通知实务	156
第六章 应收账款转让权利竞合法律实务	171
第一节 保理商权利竞合的类型	171
第二节 应收账款转让公示公信	185
第七章 商业保理商业纠纷处理法律实务	193
第一节 认识商业纠纷	193
第二节 商业纠纷的处理规则	197
第八章 商业保理程序法律实务	207
第一节 商业保理案件当事人法律实务	207
第二节 商业保理案件诉讼管辖法律实务	213
第三节 商业保理案件电子证据法律实务	226

第四篇 商业保理外部规制法律实务

第九章 商业保理外部规制法律实务	243
第一节 商业保理征信法律实务	243
第二节 商业保理融资法律实务	265
第三节 商业保理外汇法律实务	277
附件	297
附件一 国际统一私法协会《国际保理公约》	297
附件二 联合国《国际贸易应收账款转让公约》	307
附件三 国际保理商联合会《国际保理业务通用规则》	354

商业保理法律基础知识

第一篇

商业保理基础知识

第一节 保理概述

从民法理论分析，保理是债权人将其对债务人享有的债权，转让给第三人（保理商）或设立保理公司，由第三人受让债权并代为行使。保理是商业保理（Factoring）的简称，其作为一种保理，在国际保理行业（International Factoring）中，保理商的行为与银行的行为几乎是不相称的。保理商在保理业务中的角色，与银行和向保理商提供保理服务的保理商之间的保理商并不相同。保理商在保理业务中扮演着保理商的角色，保理商在保理业务中扮演着保理商的角色，保理商在保理业务中扮演着保理商的角色，保理商在保理业务中扮演着保理商的角色。

一、保理的定义

保理是指保理商受让、管理应收账款、New Lakshmi Ltd, 2017年6月21日，保理商受让应收账款人从保理商处受让应收账款人资产

保理是指保理商受让、管理应收账款、New Lakshmi Ltd, 2017年6月21日，保理商受让应收账款人从保理商处受让应收账款人资产

第一章

商业保理法律基础知识



本章概要

1. 本章从概念、分类、功能等层面解析了现代保理的含义。
2. 本章从国际、国内等视角认知了保理的法律体系。

第一节 认知保理

定义是法律分析和决策的基础,准确的法律定义有助于立法、司法、行业、客户在统一的认知平台上看待和对待保理。国际保理商联合会(Factors Chain International,简称FCI)指出,给保理作一个全球通行的定义几乎是不可能的,每个国家都有自己独特的语言、习俗、金融和商业需求及各自的法律,同一种类型的保理商有不同的名字,不同种类的保理商有时也会有相同的名字。虽然如此,域外立法、国际公约和国际保理业组织的文件、我国相关法律法规规范都对保理进行了一定程度的定义,并形成了一定的共识。

一、保理的定義

案例 1-1 鼓楼支行诉徐州湖滨、西安经发、New Lakeside Ltd. 案

2012年6月16日,江苏省徐州市中级人民法院审结了中国工商银行股份有

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>



限公司徐州鼓楼支行(以下简称鼓楼支行)诉湖滨果汁(徐州)有限责任公司(以下简称徐州湖滨公司)、西安经发经贸实业有限责任公司(以下简称西安经发公司)、新加坡新湖滨控股有限公司(以下简称 New Lakeside Ltd.)金融借款合同纠纷一案。

一、案情概览

2008年8月20日,鼓楼支行与 New Lakeside Ltd. 签订《最高额保证合同》。合同约定: New Lakeside Ltd. 为徐州湖滨公司提供连带责任最高额保证,所担保的主债权为自2008年8月20日至2011年8月19日期间,在人民币1000万元的最高余额内,鼓楼支行依据与徐州湖滨公司签订的借款合同、银行承兑协议、信用证开证合同、开立担保协议以及其他融资文件而享有的对徐州湖滨公司的债权,不论该债权在上述期间届满时是否已经到期;保证范围包括债权本金、利息、复利、罚息、违约金、损害赔偿金以及实现债权的费用;保证期间为自主合同项下的借款期限届满之次日起两年。2008年10月23日和2009年3月24日,鼓楼支行与徐州湖滨公司分别签订了有追索权的《国内保理业务合同》各一份(合同编号分别为2008年古办字第0373号和2009年古办字第0121号),鼓楼支行据此给予其400万元和600万元的保理融资。

2009年10月21日、12月16日,鼓楼支行与徐州湖滨公司分别签订了《应收账款回购确认书》各一份,约定:按照徐州湖滨公司(销货方)与鼓楼支行(保理银行)签订的编号为2008年古办字第0373号和2009年古办字第0121号《国内保理业务合同》相关规定,徐州湖滨公司已对发票编号为04757905-04757992和04758910-04758930项下其对西安经发公司的应收账款进行回购,应收账款债权及相关权利自本确认书签署之日起由鼓楼支行转让给徐州湖滨公司。

2010年7月29日,鼓楼支行向法院诉称,徐州湖滨公司在鼓楼支行处办理有追索权保理融资,以其与西安经发公司的应收账款作质押,同时用徐州湖滨公司的机器设备作抵押,并由 New Lakeside Ltd. 提供最高额保证。后经鼓楼支行催要,徐州湖滨公司未偿还借款本息。现请求法院判令:徐州湖滨公司、西安经发公司偿还借款本金9899038.5元及相应利息;New Lakeside Ltd. 对上述借款本息承担连带清偿保证责任;本案一切诉讼费用由被告承担。

法院另查明,2006年8月10日和2007年1月10日,New Lakeside Ltd. 与西安经发公司分别签订了合作协议和果汁委托加工协议。2006年9月和2008年8月15日,徐州湖滨公司与西安经发公司分别签订了果汁购销合作合同和浓

缩苹果汁委托加工协议。2009年4月10日,New Lakeside Ltd.与西安经发公司就06-07、07-08榨季浓缩苹果汁进行了对账,并形成对账结果。2010年3月3日,西安经发公司起诉徐州湖滨公司支付欠款,西安市未央区人民法院于2010年10月12日作出(2010)未民二初字第462号民事判决:徐州湖滨公司于判决生效后十日内向西安经发公司支付借款、货款合计5 227 315.9元及利息。

二、法院判决

法院判定:

(一)关于徐州湖滨公司偿还借款数额、利息及New Lakeside Ltd.保证责任如何确定的问题

法院认为,借款人应当按照约定的期限返还借款并支付利息,借款人未按照约定的期限返还借款的,应当按照约定支付逾期利息。本案中,鼓楼支行与徐州湖滨公司在借款合同(借据)中明确约定了借款利率、逾期借款利率浮动值,鼓楼支行与New Lakeside Ltd.签订的最高额保证合同明确约定为徐州湖滨公司借款承担连带保证责任。故鼓楼支行要求徐州湖滨公司偿还剩余借款本金、利息及逾期借款利息,New Lakeside Ltd.对上述借款本息承担连带偿还责任的诉讼请求符合法律规定,本院予以支持。

(二)关于西安经发公司在本案中应否承担还款责任的问题

法院认为,西安经发公司在本案中并不承担民事法律责任。理由为:

(1)保理合同的内容是徐州湖滨公司对西安经发公司应收账款转让给鼓楼支行,而不是权利质押。

(2)西安经发公司对徐州湖滨公司转让对其应收账款及鼓楼支行与徐州湖滨公司针对应收账款进行融资借款而签订的保理合同并不知情。

(3)至今徐州湖滨公司尚欠西安经发公司500余万元款项,徐州湖滨公司现对西安经发公司就保理合同项下并无债权。

(4)2009年10月21日、12月16日,鼓楼支行与徐州湖滨公司签订了应收账款回购确认书,对保理合同项下应收账款进行了回购。故鼓楼支行要求西安经发公司偿还本案借款本息无事实和法律依据,本院不予支持。

案例 1-2 无锡工行诉中马公司案

2007年9月17日,江苏省无锡市南长区人民法院审结了中国工商银行股份

有限公司无锡分行(以下简称无锡工行)诉江阴中马橡胶制品有限公司(以下简称中马公司)等借款合同纠纷一案。

一、案情概览

2007年1月8日,无锡工行与中马公司签订2007年江阴字0012号《国内保理业务合同》,合同约定:借款人中马公司向无锡工行申请办理有追索权、隐蔽性国内保理业务,中马公司将其因向购货方销售商品、提供服务或其他原因所产生的应收账款转让给无锡工行,由无锡工行提供应收账款融资及相关的综合性金融服务,若在约定期限内不能足额偿付应收账款,无锡工行有权按照合同约定向中马公司追索未偿融资款。

2007年2月28日,中马公司向无锡工行出具一份还款计划,载明:中马公司于2007年1月8日向无锡工行借款人民币800万元,因到期一次性还款比较困难,中马公司要求提前分期还贷。2007年4月17日,无锡工行与中马公司签订2007年江阴(质)字0012-3号《权利质押合同》,约定:中马公司提供应收债权为无锡工行与中马公司所签订的2007年江阴字第0012号借款合同(即上述国内保理业务合同)提供担保。

因中马公司仍未能按还款计划还款,无锡工行遂诉至法院。法院判决:中马公司于本判决生效后3日内归还无锡工行借款本金人民币190万元及相应利息(自2007年4月21日起至判决应给付之日止,按年利率8.37%计算),息随本清。

二、案例评析

法院内部对本案应如何解决产生了不同的意见。一种观点认为,本案为保理合同纠纷。保理合同中已经明确约定无锡工行为中马公司提供应收账款融资及相关的综合性金融服务,中马公司将应收账款债权及相关权利转让给无锡工行,故符合保理合同的本质特征。虽然该保理属于隐蔽型保理,但对于双方之间的纠纷应按保理合同的约定来处理。至于主、从合同书中多次称为借款合同,只是反映了当事人对这一法律关系的混淆和模糊不清,但不能否定这一基础事实。另一种观点认为,本案已构成借款合同纠纷。本案中债权转让对债务人并无约束力,无锡工行在保理合同约定的融资期限届满后未受领应收账款时,即按照保理合同中回购条款的约定向中马公司主张实现追索权,主债权债务关系最终还是固定在无锡工行与中马公司之间,该保理合同所产生的实际法律后果与借款合同并无区别,借款与融资是种属关系,且在后来订立的还款计划、担保合同等一系列法律文件中出现的字样均是借款合同,而非保理合同,说明当事人认可借

款合同关系,即使开端为保理合同,随着合同的履行过程已变更为事实上的借款合同。从本案的判决结果来看,法院基于两者法律后果的一致性以及目前法律欠缺明文规定,按第二种观点进行了判决。

拓展 1-1 关于“民事案件案由”

最高人民法院《关于印发修改后的〈民事案件案由规定〉的通知》(法[2011]42号)规定:“民事案件案由是民事案件名称的重要组成部分,反映案件所涉及的民事法律关系的性质,是将诉讼争议所包含的法律关系进行的概括,是法院进行民事案件管理的重要手段。建立科学、完善的民事案件案由体系,有利于方便当事人进行民事诉讼,有利于对受理案件进行分类管理,有利于确定各民事审判业务庭的管辖分工。”

我国现行的《民事案件案由规定》是2007年10月29日最高人民法院审判委员会第1438次会议通过,并根据2011年2月18日最高人民法院《关于修改〈民事案件案由规定〉的决定》(法[2011]41号)第一次修正。该规定以民法理论对民事法律关系的分类为基础,以法律关系的内容(即民事权利类型)来编排体系,结合现行立法及审判实践,将案由的编排体系划分为人格权纠纷,婚姻家庭继承纠纷,物权纠纷,合同、无因管理、不当得利纠纷,劳动争议与人事争议,知识产权与竞争纠纷,海事海商纠纷,与公司、证券、保险、票据等有关的民事纠纷,侵权责任纠纷,适用特殊程序案件案由共十大部分作为第一级案由。在第一级案由项下,细分为四十三类案由,作为第二级案由(以大写数字表示);在第二级案由项下列出了424种案由,作为第三级案由(以阿拉伯数字表示),第三级案由是司法实践中最常见和广泛使用的案由。基于审判工作指导、调研和司法统计的需要,在部分第三级案由项下又列出了一些第四级案由[以阿拉伯数字加()表示]。基于民事法律关系的复杂性,不可能穷尽所有第四级案由,目前所列只是一些典型的、常见的或者为了司法统计需要而设立的案由。

最高人民法院在《关于印发修改后的〈民事案件案由规定〉的通知》(法[2011]号)中特别指出:“各级法院要正确认识民事案件案由的性质与功能,不得将《民事案件案由规定》等同于《中华人民共和国民事诉讼法》第一百零

八条规定的受理条件,不得以当事人的诉请在《民事案件案由规定》中没有相应案由可以适用为由,裁定不予受理或者驳回起诉,影响当事人行使诉权。”但保理合同作为一项新型的民事法律关系,在《中华人民共和国合同法》中并没有被列为有名合同,《民事案件案由规定》也没有相应的案由所对应,各地法院受理此类案件时任意选用案由,客观上给保理案件的分类管理、管辖分工带来了不少障碍。

(一) UNIDROIT 对保理的定義

国际统一私法协会(UNIDROIT)于1988年5月28日在加拿大的渥太华签订《国际保理公约》(Convention on International Factoring),该公约对世界各国的保理立法影响巨大。《国际保理公约》第一条第二款将保理合同界定为:

为本公约的目的,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,根据该合同:

(1) 供应商可以或将要向保理商转让供应商与其客户(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。

(2) 保理商应履行至少两项下述职能:(a) 为供应商融资,包括贷款和预付款(finance for the supplier, including loans and advance payments); (b) 保持与应收账款有关的账务(分类账)(maintenance of accounts [ledgering] relating to the receivables); (c) 应收账款催收(collection of receivables); (d) 坏账担保(protection against default in payment by debtors)。

(3) 应收账款转让的通知应送交债务人。

该公约第一条第三款进一步明确:本公约所指的“货物”和“货物销售”应包括服务和服务的提供。

《国际保理公约》将保理定义为四个功能,即融资、应收账款账务管理、应收账款催收和坏账担保,并且要求保理商应履行至少两项职能。应注意的是,《国际保理公约》规定本公约仅适用于“应收账款转让的通知应送交债务人”的保理,即该公约并不适用于隐蔽型保理。

(二) FCI 对保理的定義

国际保理商联合会是保理商最大的国际组织,其制定的《国际保理业务通用

规则》(General Rules for International Factoring, 简称 GRIF)第一条将保理合同界定为:

保理合同意指供应商与保理商间存在的一种契约关系,根据该契约,供应商可能或将要应收账款(本规则中也称为账款,该词视上下文不同,有时也指应收账款的部分)转让给保理商,无论有没有获取融资,至少为获得保理商提供的下述服务中的一种:

- (1) 分户账管理(receivables ledgering);
- (2) 应收账款催收(collection of receivables);
- (3) 坏账担保(protection against bad debts)。

GRIF 也是从四个功能的角度定义保理合同,四个功能分别为融资、分户账管理、应收账款催收和坏账担保,但与《国际保理公约》不同的是,GRIF 要求保理商履行四项功能中的一项即可。

(三) 我国对保理的定義

1. 对银行保理的定義

我国对保理最早做出较确切定义的是中国银行业协会于2010年4月7日颁布的《中国银行业保理业务规范》。该《规范》第四条第二款作出规定:

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,定期或不定期地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。

中国银行业监督管理委员会于2014年4月10日颁布的《商业银行保理业务管理暂行办法》(银监会令2014年第5号)第六条规定如下。

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。

(1) 应收账款催收。商业银行根据应收账款的账期,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。

(2) 应收账款管理。商业银行根据债权人的要求,定期或不定期地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。

(3) 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。

(4) 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。

2. 对商业保理的定義

商务部国际贸易经济合作研究院、北京中贸远大信用管理有限公司、中国服务贸易协会商业保理专业委员会起草的《商业保理术语》(征求意见稿)将保理定义为:

保理是由保理商向卖方提供的综合性信用服务。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,由保理商为其提供贸易融资、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中的至少两项。

目前,我国取得试点资格的地区也陆续出台了各自的规范性文件,其对商业保理的定義和内容呈现较为明显的趋同性。

二、保理的分类

案例 1-3 普陀支行诉实业公司案

2012年9月27日,上海市普陀区人民法院审结了某银行上海市普陀支行(以下简称普陀支行)诉上海某实业发展有限公司(以下简称实业公司)金融借款合同纠纷一案。

一、案情概览

普陀支行和实业公司于2011年7月28日签订《国内保理业务合同》,同日,双方又签订了《质押合同》,约定实业公司提供三张银行承兑汇票为《国内保理业务合同》项下的债务提供质押担保。2011年8月1日,普陀支行依约足额向实业公司发放了1710万元保理融资款。但普陀支行在对三张银行承兑汇票行使质权时,其中一张银行承兑汇票(出票行为建行永嘉县支行,票号为105000532018XXXX,

票面金额为1 000万元,出票人为浙江某玩具有限公司)出票行拒绝承兑,拒绝承兑理由为该张票据已被法院除权判决宣告无效,且款项已被除权判决申请人取走。故普陀支行诉至法院,请求判令:实业公司归还保理融资本金、利息及普陀支行有权就银行承兑汇票的赔偿金、补偿金优先受偿。

二、法院判决

法院认为,银行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,其最主要的特征为银行通过受让债权取得对基础合同债务人的直接请求权。然而,由于银行采用的是隐蔽型保理,并未将应收账款转让的事实通知债务人,因此,根据合同法的相关规定,该转让对债务人不发生效力;事实上,原告没有在保理账户内扣划到《应收账款转让清单》中所涉及的款项,在获知基础合同的债务人向被告履行了全部付款义务后,原告也没有提出异议;从整个保理业务合同的履行情况来看,也无法看出银行提供了应收账款催收、应收账款管理、坏账担保中的任何一项服务。结合保理合同签订当天,原、被告同时签订了《质押合同》,且被告将票面金额为1 900万元的银行承兑汇票交付给了原告,只是因其中一张1 000万元的票据在承兑时遭拒,才致本案诉讼,故原、被告双方签订的《国内保理业务合同》仅有保理业务之形,而无保理业务之实,原、被告之间的关系实质是票据质押贷款。

原、被告之间的融资关系合法成立,对于普陀支行主张的融资本金、利息、罚息、复息,法院予以支持。至于票号为105000532018XXXX的承兑汇票,因出质人在背书时只记载了“委托收款”字样,未记载“质押”字样,故不构成票据质押;另外,该票据已经由永嘉县人民法院于2012年1月9日作出(2011)温永催字第20号民事判决宣告汇票无效,故质押合同中有关该票据的质押应属无效。原告对该票据不享有质权,也无权对该票据的赔偿金或补偿金享有优先受偿权。

《尔雅》把动物分为虫、鱼、鸟、兽,分类的意义在于辨别。商业保理的功能多元,形式多样,如果不予分类,不立系统,便无从认识,无法交流,也难以利用。目前,商业保理尚没有一个法定的分类标准,本书采取的分类方法部分是约定俗成,但未必尽全,未必与操作个案完全一致。

(一) 基本分类

本书采纳《中国商业保理》(2013年3月创刊号)所列的观点,保理基本分类如表1-1所示。

表 1-1 保理产品基本分类表

序号	所 分 类 别	分 类 标 准
1	国内保理或国际保理	依基础交易当事人及基础交易行为是否跨境
2	银行保理或商业保理	依保理商的属性及行业管理不同
3	融资保理或服务保理	依保理商是否提供融资
4	公开保理或隐蔽保理	依是否将应收账款转让的事实通知债务人
5	有追索权保理或无追索权保理	依保理商是否承担债务人的信用风险
6	预付保理或到期保理	依保理商是否预先付款
7	现有债权保理或未来债权保理	依受让时应收账款是否已经产生
8	直接保理或间接保理	依债务人付款对象是保理商还是债权人
9	完全保理或部分保理	依保理商服务范围是否包括四大功能
10	逐笔保理或批量保理	依保理商是否逐笔叙做保理业务
11	循环保理或非循环保理	依保理商是否循环叙做保理业务
12	定向保理或非定向保理	依保理商是否接受委托叙做保理业务
13	折扣保理或非折扣保理	依应收账款转让是否有折扣
14	单笔回款保理或分笔回款保理	依债务人回款次数不同
15	单保理或双保理或多保理	依保理商数量不同
16	正向保理或反向保理	依发起保理业务的主体是债权人还是债务人

(二) 特殊保理类型

除了上述列举的保理类型,实务中还有下列三类常见的特殊保理:

1. 再保理(refactoring)

再保理这一词汇现在被广泛地用于讨论保理商与保理商之间的合作,指保理商将其受让的应收账款通过叙做保理的方式再转让给另一保理商(如商业银行)的产品或行为。与一般保理业务的不同之处在于,再保理项下的再保理商并不直接从债权人处受让应收账款,而是由保理商将应收账款的债权转让给再保理商后,再通过再保理商给保理公司发放保理融资款的方式完成保理商再融资

或调账之目的。

除有特别约定,再保理法律关系的主体仅是保理商和再保理商,再保理商与债权人并没有直接的权利义务关系。

2. 池保理(pool factoring)

池保理是一个国内银行已广泛使用的保理概念,有人将其与定保理作为一组相对的业务品种,其产品较早为深圳发展银行所提出,并迅速被国内银行界推广开来。

池保理的通常理解为:在债权人向保理商转让的应收账款能够保持事先确定的最低余额的情况下,保理商给予债权人融资的期限可以超过具体每笔应收账款的期限,并且该保理融资款不因为给予融资时的具体某笔应收账款到期而收回的一种特殊的保理模式。

一般而言,池保理多用于应收账款批次较多但单笔金额不大的企业,传统的保理产品,无论应收账款的回款是否直接支付给保理商,债权人将应收账款转让给保理商后,应收账款的所有权已归保理商所有,应收账款的回款当然应归保理商取得,债权人不再有权支用该回款。然而,池保理却不再受限于此,在满足“应收账款池内的合格应收账款余额 \times 保理融资比例 \geq 保理融资款余额”的前提下,保理商允许债权人直接支用池内应收账款回款,或者用符合保理商受让条件的特定的合格应收账款置换原应收账款池内的应收账款。形象地说,一旦形成了“应收账款池”以后,债权人在具体每笔应收账款产生后,就凭发票和对账单等凭证将该应收账款注入池内,当池内的所有应收账款 \times 保理融资比例比保理融资款的余额大时,差额就可以拨款给债权人;如果债务人到期偿还了应收账款,保理商就会按上述公式再计算一下,如果发现池内的所有应收账款 \times 保理融资比例仍大于保理融资款的,保理商就会把这笔回款全数交由债权人自行支用;否则,保理商就用该回款去冲销应收回的保理融资款或者用债权人置换入池的其他应收账款来替代。

虽然池保理业务在国内已为商业银行开办多年,但由此引发的风险也不容忽视,国内银行保理的风险案例,究其原因多与开展池保理业务时放松审核有一定关联。因为应收账款池往往都是陈年旧账,不易判断池内的应收账款真实与否和质量好坏;而池内的应收账款注入和置换操作频繁,保理商对债务人未来付款所针对的是哪一笔具体应收账款往往缺乏有效的核对手段和台账管理能力,导致纠纷发生时难以举证证明池内应收账款的具体情况。

3. 背对背保理(back-to-back factoring)

较大型的出口商通常通过在境外的分销商销售产品或服务,该分销商可以是该出口商的分支机构,也可以是一家独立的公司,无论是哪种形式,分销商的主要任务都是销售出口商的产品。出口商需要给分销商提供融资或坏账担保,但是,传统的保理模式无法满足其需求,这是因为:

(1) 若分销商是出口商的分支机构,则出口商和分销商之间构成关联交易,而关联交易通常为谨慎的保理商所回避。

(2) 若分销商是独立的公司,则多数实力不强,无法获得与其进口量相匹配的保理额度。

针对上述情况,保理商设计了一种保理业务模式,即背对背保理,用以满足出口商对分销商的应收账款保理需求。

背对背保理由一个国际保理和一个国内保理有机组合而成。背对背保理通常包括下列三份合同:

(1) 就出口商对分销商销售产生的应收账款,出口商与出口保理商(export factor,简称EF)签署《出口保理合同》。

(2) 就分销商对最终买家销售产生的应收账款,分销商与当地的保理商(import factor,简称IF)签署《国内保理合同》。

(3) 分销商、EF和IF签订《三方协议》,约定IF将其从最终买家收取的应收账款扣除分销商的成本和利润后直接支付给EF。

通过背对背保理,IF能够为EF给出口商的保理融资提供保障,解决了出口商按照传统保理操作无法获得的融资,活化了分销商的资金周转,但操作起来较为复杂,且涉及不同的司法管辖区域和法律冲突,合作的EF和IF需对各自的法律有充分的了解,并详细设计其业务流程,明确权利边界、风险承担、法律适用和争议解决等各项事宜。

三、其他出口融资工具

市场上存在着其他贸易融资工具,具有与保理相同或类似的功能,下面以出口贸易融资为例,介绍其他融资工具并与出口保理对比。

(一) 信用保险(credit insurance)

出口信用保险是信用保险公司与作为被保险人的出口商之间签订协议的一种特殊保险。根据协议,出口商缴纳保险费,保险人将赔偿出口商因进口商不能

按合同规定支付到期的全部或部分货款的经济损失。出口信用保险诞生于 20 世纪初,起源于保险制度的发源地——欧洲。1919 年,英国成立了第一家官方出口信贷担保机构——英国出口信用担保局(ECGD),以鼓励英国产品向当时认为高风险的东欧和澳大利亚出口。历史上,信用保险在欧洲最受青睐,随着亚洲金融危机的爆发和信用保险分支机构的设立,使得亚洲地区交易商对信用保险的兴趣越来越大。中国的出口信用保险自 20 世纪 80 年代发展起来,中国人民保险公司和中国进出口银行先后开办出口信用保险业务,2001 年 12 月 18 日,中国出口信用保险公司(Sinosure)成立并专营出口信用保险。

信用保险与商业保理所提供的坏账担保功能相同,因此,信用保险既可以成为商业保理的替代工具,也可以成为保理商自身信用风险控制的手段。出口商可以投保信用保险,以取代保理商的坏账担保职能,而与保理商仅叙做有追索权保理业务。两者的异同可以用表 1-2 大致概括之。

表 1-2 信用保险与保理对比表

项 目	信用保险	保 理
应收账款转让	否	是
统 保	是	否
应收账款最长期限	180 天	180 天
100%赔付比例	否	是
单一买家信用额度	是	是
资信评估费	是	否
最低自留额	是	否
免赔额	可能	否
每年理赔限额	是	否
赔付时限	180 天	90 天
正式索赔程序	是	否
政治风险保障	可能	是
出运前风险保障	可能	可能
事故超赔再保险	可能	否