

120+ renowned advisors reveal what to buy and what to sell

Meet face-to-face with top investment experts

Acquire a global market perspective

Discover profitable investment insights...



The WORLD MONEY SHOW
Using the Global Investment Community



The WORLD MONEY SHOW
Using the Global Investment Community



- 用户登录
- 作者投稿
- 稿件察看

120+ renowned advisors reveal what to buy and what to sell

Meet face-to-face with top investment experts

Acquire a global market perspective

Discover profitable investment insights...



The WORLD MONEY SHOW
Using the Global Investment Community



The WORLD MONEY SHOW
Using the Global Investment Community

首页 上半月刊 下半月刊 综合信息

时代金融 -> 下半月刊 -> 正文

[2006年1月]浅析国际保理债权融资

[字体: 大 中 小]

作者: [刘欣] 来源: [本站] 浏览: [44] 评论: [0]

热门文章

- [2006年4月]中国外汇储备现状分析与建...
- [2006年1月]如何加强会计人员职业道德...
- [2008年7月]运用多元线性回归模型分析...
- [2006年1月]中国衍生金融工具发展现状...
- [2006年1月]国有商业银行加快国际...

相关文章

- [2006年3月]房地产业发展重要途径 [成召科 刘洁霞]
- [2006年1月]产品市场竞争强度影响上市 [伍晶晶 陈颖]

推荐文章

- [2006年1月]产品市场竞争强度影响上市...
- [2006年1月]商业银行走混业经营是必然...
- [2006年1月]中国存款保险制度模式...
- [2006年1月]中国创业板市场风险成因及...
- [2006年1月]从华夏并购案看券商重组

“保理”，源于英文Factoring，也称为“付付代理”、“承购应收账款”或“账务代理”，说法不统一。有的国家代之以“Account Receivable Purchase (ARP)”，即“应收账款购买”。

国际保理源于英文的“International Factoring”，一般而言，是指在国际贸易中以赊销(O/A)、承兑交单(D/A)信用销售条件下，保理商同国际贸易中的卖方达成的一种连续性的协议，规定卖方将销售货物或提供服务所产生的应收账款转让给保理商，而保理商则提供预付账款融资、买方的信用风险担保、销售分账的管理及收取应收账款等服务的一项综合性金融业务。这项业务目前已成为各国外贸发展中不可忽视的一项重要金融业务。

事实上，由于各国保理的历史渊源以及金融业务传统习惯的不同，各国对“Factoring”有着不同的理解，国内保理的跨国适用形成国际保理，因此“国际保理”在不同的国家也就有了不同的内涵。这种分歧给国际保理的推广造成了一定程度的阻碍。为协调各国的不同意见，《国际保理公约》中认为“保理协议是指供应商与保理商之间达成的协议，规定供应商将产生于他与其顾客之间的销售合同（包括服务合同）的应收账款(receivables)，而不是那些出于个人、家庭的使用而购买货物所产生的应收账款让与保理商，而且供应商要将应收账款的让与通知送交债务人，保理商则至少提供以下功能中的两项：(1)为供应商融通资金，(2)记录并保存与应收账款有关的账户，(3)收取应收账款，(4)保护供应商不受债务人拖欠的影响。”

最原始的保理业务可追溯到五千年前的巴比伦时代，当时人们已会用未偿的应收账款换取现金。而现代意义上的保理主要源于两大分支：一支起源于美国代理商的商业代理业务，另一支起源于欧洲大陆贴现商的贴现业务。

在欧洲大陆，银行向其客户提供应收账款的预付款融资是很普通的，由于融资获利要比参与生产制造的获利多得多，从本世纪50年代起，一些以票据业务为主的银行受汇票贴现的影响开始进入“发票贴现”市场，成为专业贴现商。卖方把部分交易发票副本交给贴现商，但并不通知买方债务人，卖方向贴现商担保债务人在发票日后一个规定期限内付款，贴现商则将发票副本扣除一部分后一次性付给卖方。贴现商就全凭手中的发票作为拥有债权的凭证，卖方在到期后从买方处收到的货款再转交给贴现商。由于汇票贴现与发票贴现存在本质上的差异，一旦卖方破产或买方不接受发票，贴现商的债权就得不到有力的法律保障，因此贴现商逐渐要求：(1)卖方须针对某一买方的全部应收账款发票提出贴现；(2)将债权转让事项通知买方债务人；(3)要求买方将货款直接付给贴现商。这样贴现商实际上也就开始了保理业务。由此可见，保理在很大程度上也源于融资的需求。

国际保理涉及多方当事人，形成多重法律关系。在保理中，客户(出口商)依据国际货物买卖合同发货，对该批货物的货款享有的是债权，在进口商支付该货款之前，客户并不享有所有权。客户将债权进行了有偿转让，而保理商提供的融资是其获得的转让债权的代价。而当客户将所售货物的代表账款债权的发票副本交给保理商，保理商就向其支付80%以上的票面金额，称为“预付款”，实际上起了向债务人提供信贷的作用。只是保理商提供的在融资形式上并非一笔贷款，而只是给予客户销售货物的预付款。显然，国际保理的多重关系开展也是围绕融资的职能。

国际保理是国际保理商从客户获得基于货物出售而产生的应收账款，而为客户提供融资、账款管理和追收、信用保险等服务。无疑，应收账款转让构成了国际保理运行前提。但转让应收账款是为了什么目的呢？恰恰是为了融资。融资构成了国际保理的一个特质。在现实运作中，保理业务有其不同的操作方式，因而可以被分为多种类型。保理的融资本质可以从保理的多种类型中得以体现。按照不同的分类标准，保理可分为有追索权的保理和无追索权的保理；明保理和暗保理；折扣保理和到期保理；完全保理与不完全保理。这几种分类方法彼此有交叉，如有追索权的保理、到期保理、暗保理同时也属于无完全保理类型。但是从上述分类可以看出，除到期保理外，几乎所有保理业务都要求保理商向卖方提供预付款，以满足卖方的流动资金需要，这无疑是在围绕着融资业务展开的。唯一例外是到期保理，但是到期保理的服务中必然包含一项坏账担保的内容，即在债务人(买方)破产或其他无力偿还债务时，由保理商向卖方支付大部分金额的款项，其目的也是保障卖方不会因为买方的原因不能及时收回货款而陷于资金困难，实际上也起到了融资作用。

并且，国际保理的这种融资正是与应收账款转让密不可分的债权融资。英国是保理最为发达的国家之一，其普遍接受的定义是：“保理是指以提供融资便利，或使卖方免去管理上的麻烦，或使卖方免除坏账风险，或以上任何两种或全部为目的而承购应收账款的行为(债务人因私人或家庭成消费所产生的长期付款或分期付款的应收账款除外)。”从一个完整的保理的过程看，将应收账款转让给保理商的那一刻起，保理商获得债权而向卖方融资，然后通过债权的管理，尽量消除坏账，最后收回货款。

随着国际保理不断发展，许多国家用特别立法的形式将其作为一种特殊的应收账款融资方式确立下来。近来，较突出的是希腊于1990年颁布的《保理商法》，其第1款指出保理是有追索权和无追索权的应收账款转让融资。

保理融资的最大特色在于运用对融资企业的资产负债管理来实现债权保全，再结合债权让与和债权担保等制度，确保收回融资。对于融资企业而言，不仅获得了急需的资金，而且取得了保理商专业性的债权管理。

所以，国际保理的本质上是一种以应收账款转让为核心的债权融资，其最大特点在于通过保理商对融入资金企业的资产负债管理来实现债权保全，再结合债权让与和债权担保等制度，确保保理商收回融资。因此，国际保理也是具有跨国因素的一种企业与保理商双赢的现代融资方式。(作者单位：武汉大学国际法研究所)

【评论】 【推荐】

评一评

· 暂无评论

笔名:

评论:

发表评论 重写评论

[评论将在5分钟内被审核,请耐心等待]

【注】 发表评论必需遵守以下条款:

- 尊重网上道德, 遵守中华人民共和国的各项有关法律法规
- 承担一切因您的行为而直接或间接导致的民事或刑事法律责任
- 本站管理人员有权保留或删除其管辖留言中的任意内容
- 本站有权在网站内转载或引用您的评论
- 参与本评论即表明您已经阅读并接受上述条款

Copyright ©2007-2008 时代金融 XML RSS 2.0



EliteArticle System Version 3.00 Beta2

当前风格: 经典风格

云南省昆明市正义路69号金融大厦