

2011年单证员考试综合辅导：国际保理流程 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_2011_E5_B9_B4_E5_8D_95_c32_645539.htm

由于各个国家和地区的商业交易习惯及法律法规的不同，各国办理国际保理业务的内容以及做法也有不同。根据保理业务的性质、服务内容、付款条件、融资状况等方面存在的差异，我们可以将保理业务进行以下分类。(1)根据保理商对出口商提供预付融资与否，分为融资保理(financial factoring)和到期保理。融资保理又叫预支保理，是一种预支应收账款业务。当出口商将代表应收账款的票据交给保理商时，保理商立即以预付款方式向出口商提供不超过应收账款80%的融资，剩余20%的应收账款待保理商向债务人(进口商)收取全部货款后，再行清算。这是比较典型的保理方式。到期保理是指保理商在收到出口商提交的、代表应收账款的销售发票等单据时并不向出口商提供融资，而是在单据到期后，向出口商支付货款。(2)根据保理商公开与否，也即销售货款是否直接付给保理商，分为公开型保理(disclosed factoring)和隐蔽型保理(undisclosed factoring)，公开型保理是指出口商必须以书面形式将保理商的参与通知进口商，并指示他们将货款直接付给保理商。目前的国际保理业务多是公开型的。隐蔽型保理是指保理商的参与是对外保密的，进口商并不知晓，货款仍由进口商直接付给出口商。这种保理方式往往是出口商为了避免让他人得知自己因流动资金不足而转让应收账款，并不将保理商的参与通知给买方，货款到期时仍由出口商出面催收，再向保理商偿还预付款。至于融资与有关费用的清算，则在保理商与出口商之间直

接进行。(3)根据保理商是否保留追索权，分为无追索权保理(non-recourse factoring)和有追索权保理(recourse factoring)。在无追索权保理中，保理商根据出口商提供的名单进行资信调查，并为每个客户核对相应的信用额度，在已核定的信用额度内为出口商提供坏账担保。出口商在有关信用额度内的销售，因为已得到保理商的核准，所以保理商对这部分应收账款的收购没有追索权。由于债务人资信问题所造成的呆账、坏账损失均由保理商承担。国际保理业务大多是这类无追索权保理。有追索权保理中，保理商不负责审核买方资信，不确定信用额度，不提供坏账担保，只提供包括贸易融资在内的其他服务。如果因债务人清偿能力不足而形成呆账、坏账，保理商有权向出口商追索。(4)根据其运作机制，是否涉及进出口两地的保理商，分为单保理和双保理。单保理是指仅涉及到一方保理商的保理方式。如在直接进口保理方式中，出口商与进口保理商进行业务往来。而在直接出口保理方式中，出口商与出口保理商进行业务往来。涉及到买卖双方保理商的保理方式则叫做双保理。国际保理业务中一般采用双保理方式，即出口商委托本国出口保理商，本国出口保理商再从进口国的保理商中选择进口保理商。进出口国两个保理商之间签订代理协议，整个业务过程中，进出口双方只需与各自的保理商进行往来。保理业务品种：1.出口保理 为出口商的出口赊销提供贸易融资、销售分户帐管理、账款催收和坏帐担保等服务。2.进口保理 为进口商利用赊销方式进口货物向出口商提供信用风险控制和坏帐担保。3.国内保理 (1)应收账款买断 以买断客户的应收账款为基础，为客户提供包括贸易融资、销售分户帐管理、应收账款的催收和信用风险控制

及坏帐担保等服务。(2)应收账款收购及代收 以保留追索权的收购客户应收账款为基础，为客户提供贸易融资、销售分户帐管理、应收账款的催收等三项服务。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com