保理业务是一种综合性的金融服务产品。正确全面系统的认识和把握保理业务的技术要点，是维护保理业务健康发展的基础。本文拟以综合保理为例，揭示保理业务的技术要点及业务的过程管理模式。  
  
无追索权保理，是保理业务中最完整的一种保理形态，包含全部四项基本保理业务服务功能，即资金融通、销售分户帐管理、应收帐款催收和坏帐担保等。对无追索权保理业务操作流程的考察，有助于我们对保理业务基本原理和技术要领的理解，也是我们掌握其它形态保理品种的一条捷径。  
  
****无追索权保理业务的技术操作要点与原理****  
  
保理业务的准备与开始——卖方客户考察  
  
保理业务一般是以卖方为核心服务对象的业务，因此，选择适合保理业务的卖方是至关重要的。对卖方的考察主要从两个方面入手：  
  
（一）是从企业本身入手进行考察，包括对企业财务报表的考察分析；对企业销售分户帐的分析；与企业管理层的面谈等。  
  
（二）是从企业外部进行考察，包括从卖方主要往来银行获得相关信息及其对卖方的评价；从专业机构了解卖方所属行业的基本情况；以及通过对卖方客户（买方）的考察印证买卖双方所建立的业务关系等。  
  
对卖方考察的目的是要对卖方是否适合保理业务做出结论，同时，也要对卖方在未来的保理业务中可能出现的风险做出评价。  
 ****针对卖方的风险评价体系：****  
  
****一、应收账款是否适用于保理****  
  
****· 可转让性：****应收账款在债权上是完整的，没有任何法律上的限制，比如贸易合同规定禁止转让，代理销售，已将资产抵押给银行或第三方都构成了法律意义上的债权不完整。  
  
****· 可收回性：****保理商给予卖方融资，一旦卖方出现财务危机甚至是破产，是否能够根据应收账款收回融资？这依赖于：  
  
（1）权利的完整性：最适合保理的是那些简单的，没有特定附加条件的产品，也就是说只要产品为所订购的品种，数量正确，质量合规，按时装运，正确出票，则买方就必须付款，在合同中不存在寄售、安装证明、分期付款、权利保留等条件。  
  
（2）买方的分散程度：权利的完整并不意味着保理商可以收回款项，最可能的原因就是出现坏账和争议。为了降低可能造成的不利影响，要寻求那些客户群体分布较分散的卖方。  
  
（3）买方的资信：如果买方资信较差的话，会给保理商收款带来严重的问题，实际上买方资质低也是卖方资质差的一种表现。我们可以对应收账款进行帐龄和坏账的分析，从而揭示买方的总体质量。  
  
（4）债权稀释：指所有买方可以合理的从付款中扣除的部分，包括：贷项清单、提前付款折扣、总体折扣（买方年购买量达到某一数字后获得的折扣）、双向贸易等。此外，争议也可能导致债权稀释。债权稀释的影响是减少了应收账款的价值，削弱了保理商的安全性。我们必须能够将所有的扣除项目量化，并据此计算融资比例。  
  
****1.1 卖方未来的生存能力****  
  
·对卖方的整体情况进行考察，包括组织结构、资本构成、发展历史及行业前景等；  
·对卖方的管理层及其管理能力进行评价等；  
·对卖方的财务状况进行分析，包括流动性、盈利能力等；  
·对卖方所销售的产品或服务的了解；  
·对卖方的客户情况，即买方的分散程度、买卖双方的业务关系及合作历史进行证实，并对业务关系进行评价；  
·对卖方的资金管理情况，包括融资目的，筹资途径和筹资能力进行判断；  
·对卖方未来的发展前景做出总体评价。  
  
****1.2 卖方的业务量****  
  
保理商根据业务量判断是否有盈利的可能，也是确定手续费率和融资利率的依据；  
  
根据买方和发票的数量确定保理商的工作量。  
  
对卖方的考察一般是由客户经理负责完成的，通过考察撰写《卖方整体情况调查报告》以基本确定卖方是否适合使用保理业务。在客户经理确定了保理业务的适应性后，就可以进入需求分析和选择保理业务品种的阶段了。  
  
****1.3 需求分析与保理品种选择****  
 ****在对卖方基本情况进行考察的基础上，客户经理要协助卖方整理出确切的业务需求，可以通过对以下问题的分析做出结论：****  
  
·是否需要更多的现金来支撑业务的继续扩张；  
·是否需要增强现金流；  
·是否需要提高规划现金流的能力；  
·是否需要开辟新的市场（含国内、国外）；  
·是否需要借助保理商的专业能力来改善企业的管理和优化人员的使用；  
·是否需要增进与客户（买方）的供应关系；  
·是否存在别的筹资渠道以满足自身的需要；  
·是否需要保理商控制信用风险方面的服务；  
·是否需要信用控制方面的咨询服务等。  
  
客户经理通过考察撰写《需求分析与保理业务品种选择报告》提交保理产品经理审核，以确定客户经理做出的结论是否能够满足客户的实际需求，特别针对复杂的贸易背景，标准产品难以应对的时候，产品经理可以协助进行业务方案的设计。  
  
准确的需求分析构成选择恰当保理业务品种的根本依据。有些客户可能并未意识到自己的业务需求，也有一些客户则是根本不了解保理所能够带来的业务功效。这种需求分析的过程往往能够实现双方有价值的沟通，有助于企业更好地认识保理商的服务价值，从而借助保理商的服务获得最佳的服务效果。  
  
需求分析除了可以作为选择保理品种的依据外，还是确定企业融资需求量、信用担保额度和保理商确定收费的依据。  
  
在产品经理审核通过业务方案后，客户经理需提交以下几种材料给审批部门进行决策。  
  
·《卖方整体情况调查报告》；  
·《需求分析与保理业务品种选择报告》；  
·《企业应收帐款报告》；  
·《企业买方付款记录》；  
· 有代表性的《贸易合同》；  
· 卖方的财务报表，包括资产负债表、损益表和现金流量表；  
  
审批部门将会对上述材料进行审核，并做出是否与卖方进行保理业务合作的最终决定。  
  
****1.4 业务谈判与保理合同****  
  
当审批部门决定与卖方合作，保理商应向卖方发出《保理业务要约函》（一式两份），载明如下内容：  
  
业务品种及其所包含的各项服务内容；  
保理商收取的各项费用及具体的费率；  
保理商要求卖方在签署保理合同前需要完成的辅助担保措施等。  
  
所谓辅助担保措施主要是指确保保理商能够获得完整的应收帐款债权方面的保障措施。用法律术语来说，就是要防止保理商所取得应收帐款债权与任何第三方发生权利冲突。例如，如果卖方已将应收帐款质押给了第三人，或者以其它方式限制了保理商行使其所取得的有关应收帐款方面的权利，卖方都必须保证排除这些权利上的限制或障碍。通常情况下，卖方会向保理商出具一份担保函，以保证保理商能完整地够取得有关应收帐款债权方面的一切权利。  
  
如果涉及应收账款的权利已被质押给了第三方，比如质押给另一家银行，则需要该银行出具一分表示质押权已被解除的证明，即所谓的弃权书。  
  
卖方在收到《保理业务要约函》后，一方面会就有关保理业务安排的一些商业条件与保理商进行谈判，另一方面，也会按照保理商提出的要求去落实有关辅助担保方面的措施。  
  
此外，双方也会同时开始进行保理协议的起草与签署工作。  
  
****1.5 保理商建立销售分户账****  
  
一旦双方签署了保理协议，首先需要做的工作是保理商要为卖方客户建立销售分户账。建账工作通常是以卖方客户将其现有的应收帐款并帐后一次性转让给保理商的方式来完成的，这是未来保理商进行销售分户帐管理的基本依据。保理协议一般都会对账户转移工作做出具体的规定，例如账户转移的具体日期、账户转移的方式以及账户转移过程中双方应当完成的具体工作等。账户转移的过程大致如下：  
  
首先，卖方客户需要将其现有的所有应收帐款进行并帐，根据不同的买方填制《未结发票清单》，提供会计帐务及原始凭证，并将经过并账处理后的应收帐款一次性地转让给保理商。由保理商的单据处理部门对应收账款进行检查，剔除逾期的、未发货的、买方破产的、债权不完整的、存在争议的发票，确保转让的应收账款全面准确的反映卖方现实的业务情况。  
  
然后，保理商根据审核后的应收账款在保理系统中为卖方建立相应的销售分户账和融资帐户，处理日常的保理业务并进行帐务处理。  
  
在有些情况下，卖方的并帐工作会被省略。保理商不对卖方建帐以前的业务负责，只管理建帐后的业务。换句话说，卖方不把以往发生的应收帐款一次性地转让给保理商，而是将新发生的应收帐款转让给保理商。  
  
并帐和建立销售分户帐的工作，是在账户经理的协助和指导下完成的。帐户经理还要负责日常记账和维护工作，管理应收账款，记录保理商、卖方、买方三方之间的债权债务变动情况，控制额度使用，并根据账户的表现和变化趋势提供对账单和相关的销售和财务分析报表。同时客户经理应为每一个卖方开立一个保理专户或签订账户监管协议，用于买方付款。  
  
****1.6 导入通知与应收帐款报告****  
  
在完成了建帐和风险评价后，卖方应以自己公司的函头纸，根据保理商固定的格式，制作《保理业务导入函》，发给每一个现有的买方客户及未来的新增客户，通知他们在应收帐款的债权方面保理商与卖方有了一项新的业务安排，这种安排会给买卖双方的贸易带来好处。其作用是在保理业务开始前告知各个债务人，为下一步的应收帐款的转让和债务人付款奠定基础。  
  
如果卖方将销售分户帐中现有的应收帐款全部转让给了保理商，并已完成了账户转移工作，保理商有时会直接向每一位买方寄送一份《有关 xx 公司已转让的应收帐款的通知》，目的主要在于：一是告知买方报告中所列出的应收帐款已经转让给了保理商，今后，涉及这些应收帐款的付款应当直接付给保理商；二是验证买卖双方各自的债权债务记录是否一致。如果出现不一致的情况，便于及时被发现。（除非客户特别要求，我行暂时不鼓励这种做法。）  
 ****二、发票处理****  
  
****2.1 发票转让与转让通知****  
  
卖方履行贸易合同，发货并出具发票，代表应收账款成立。根据保理协议的安排，卖方应将发票代表的应收账款债权转让给保理商，要求卖方在出票的同时，向买方出具《应收账款债权转让通知》，以表明该笔应收帐款的债权已转让给保理商，买方只有向保理商付款才能够解除债务。根据法律规定，债权转让通知是债权转让对债务人发生效力的条件，即如果债权转让未通知债务人，则该转让对债务人不会产生任何约束力。因此，债权转让通知在保理业务中是非常重要的，它直接影响到保理商的债权人地位，以及保理商相对于债务人所拥有的权利。此外，我国的法律规定，债权转让需由卖方（原债权人）履行通知义务，债权的受让人对债务人所进行的通知往往不具备上述法律效力。因此，在保理业务中，债权转让通知都是以卖方的名义进行的。  
  
在国际保理业务中，债权转让通知通常不以独立的法律文件的形式出现。一般会在发票上加注债权转让通知文句，保理商事先制作好印有转让通知文句的不干胶贴，当卖方出具发票时，将胶条粘贴在发票上。  
  
卖方要向保理商提供内容完全相同的发票或发票副本，其作用主要是为了完成应收帐款向保理商的转移和作为保理商记账的依据。  
  
****2.2 发票列表****  
  
卖方提交发票的同时应提交《保理业务申请书》，内含发票列表，列明所提交发票的细节，包括买方名称、发票号、金额、赊销期限、价格条款及合计金额，格式一般由保理商预先提供。  
  
发票列表的主要目的是一方面减少卖方错开发票的可能，另一方面卖方必须非常注意买方各项联络地址的准确性，包括注册地址、通讯地址等。特别是买方客户的联络地址或寄送账单的地址与通常的营业地址不同的时候更是如此，这对于保理商能够日后顺利地承担起应收帐款管理、收帐和催收工作而言是十分重要的。  
  
保理商在收到发票及发票列表后应认真的进行核对，降低卖方出错的几率。保理商将每周应向卖方提供《发票及贷项清单报告》。  
  
****2.3 贷项清单 / 更换发票****  
  
贷项清单是卖方用于减少发票金额的重要工具。在许多情况下，卖方需要减少发票金额。例如，开错发票金额或是买卖双方协商降价等。在日常业务中可能会出现多种可能，需要冲减发票金额的情况在所难免。贷项清单是卖方冲减发票金额的主要工具。当保理商收到卖方提交的贷项清单后，会在卖方的账户中做出与接收发票相反的记账从而冲减发票金额。  
  
在中国，由于没有使用贷项清单的商业传统。当发生发票减额时，通常会采用退换发票的方式来处理。因此，在中国的保理业务中不会出现贷项清单的业务处理。但是，更换发票的情况会经常发生。需要我们注意的是，当更换发票的现象频繁发生时，会导致债权稀释，从而影响到保理商的融资安全。  
  
****2.4 接受转让或拒绝****  
  
保理商收到卖方的发票列表后，会对发票列表以及所附的发票进行必要的审核。审核的要点主要有：发票列表与所附发票内容是否一致；发票列表是否经有权签字人签发；发票是否过期；发票的金额、币别记载是否正确，货品、付款条件是否与卖方日常的交易一致；是否存在重复开票或虚开发票的可能；是否进行了应收帐款债权的转让通知。  
  
保理商对发票进行必要的审核后，将会确认发票所代表的应收帐款债权，接受卖方的转让并将发票逐笔记入各个买方的账户中。我们必须注意的是，保理商接收发票与接受转让是不同的两个行为，具有不同的法律效果。只有保理商接受了发票所代表的应收帐款，应收帐款的债权才实现转让，接受应收帐款债权转让的标准通常是以保理商将该笔债权记入卖方的账户中为准。  
  
保理商在接收发票后也可能会做出拒绝接受的反应。一般而言，保理商拒绝接受发票的原因是有限的。这些原因包括：发票记录不够清楚；发票中出现计算错误，发票逾期或重复出票等。被拒绝接受的发票金额不会被记入卖方的账户中。  
  
顺便一提的是，贷项清单的操作采用相同的方法。  
  
****2.5 保理商收款****  
  
帐户经理在月末会向每个买方提供《应收账款月报》，标明尚未到期但即将到期以及已经到期或已经逾期未付的应收账款，它能够起到对帐作用并提示买方恰当安排未来的资金，从而对买方的应付账款管理起到一定的辅助作用，在一定程度上有预先催收的性质。  
  
客户经理根据《应收账款月报》，在应收账款到期前一周内提示买方付款，针对大额和集中到期的发票应尽早与买方沟通，作出还款的时间安排。监督买方将款项付至保理专户或监管账户，避免出现间接付款造成卖方挪用资金。  
  
收款的记账工作一般是通过保理系统来完成的。当收到买方的付款时，帐户经理会将买卖双方的编号以及收款金额输入，保理系统便会自动识别卖方与买方的账户并做出相应的入帐处理。通常情况下，应按照发票核销，如买方未提供发票编号，应首先冲销敞口期限最长的发票。保理商应每周向卖方提供《买方付款情况报表》，记录买方的付款情况，供保理商与卖方之间对帐使用。  
  
如果买方没有将款项直接付给保理商，而是付给了卖方。这种现象被称为间接付款。例如，买方以签发支票或者银行承兑汇票的方式向卖方支付款项，或者买方直接将货款汇入卖方的银行账户等。发生这种情况，保理商会要求卖方将收到的款项立即支付给保理商，如果是票据形式的收款，卖方应将票据背书转让给保理商。一般在保理业务开展初期，由于买方的疏忽会发生，此时应提示买方注意保理业务的安排，避免这种情况的再次发生。如果叙做业务的过程中买方突然没有遵循要求或者频繁发生间接付款现象，保理商应注意防范卖方潜在的风险。  
  
****对间接付款的管理包括两个方面：****  
  
1. 预先采取措施尽可能的防范和避免发生间接付款。  
  
（1）保证买方充分已知保理业务的安排：卖方签发《保理业务导入函》，提示买方转让的应收账款必须支付给保理商方能解除债务上的法律责任。  
（2）履行有效的转让通知：在每一次卖方转让应收账款的时候，都应确保卖方要向买方发出《应收账款转让通知书》，明确买方采用有效的付款方式，并指明保理商的收款账号。  
（3）客户经理随时与卖方保持联系，特别是在应收账款临近到期前及与客户合作初期，以便尽早得知任何不利的付款信息。  
（4）客户经理应根据《应收账款月报》随时对帐，及时发现间接付款，针对大额发票和集中到期发票，必要时应提前一周提示买方事先做出资金安排。  
（5）帐户经理应逐笔检查付款的原始凭证，确保买方直接付款，及时发现间接付款。帐户经理应保管付款的原始凭证副本。  
  
2. 已发生间接付款后的管理。  
  
（1）帐户经理检查付款的原始凭证及入账凭证，发现间接付款后，应考虑正常的清算时间，考察付款时间与入账时间是否吻合，及时发现卖方在收到货款后是否存在违反《保理业务协议》中关于发生间接付款时卖方应立刻将款项归还我行的规定。  
（2）一旦发现间接付款现象，账户经理在保理系统中进行记录，并通知客户经理。  
（3）客户经理应督促企业将款项付至保理商的帐户内，并要求企业与买方进行协调，保证今后应遵循保理商的要求支付，不出现类似的现象。同时，客户经理进行深入调查，确定发生间接付款的原因，填写《异常业务情况调查表》提交给帐户经理备查。  
（4）在发票到期时发生的间接付款，客户经理有能力立即发现，并应督促卖方将间接付款所涉及的款项支付我行。如果买方在发票到期日前将款项直接支付给了卖方，这种间接付款具有很强的隐蔽性，客户经理应保持必要的警惕，尽早发现并尽力避免这种情况。  
  
****2.6 应收帐款的催收****  
  
催收是从发票到期开始的。催收方式以及催款周期往往要考虑卖方的需要，根据买方的资信情况，买卖双方的交易记录与交易关系，当地的交易习惯与行业习惯、事态的发展状况与严重程度等多种因素对不同的买方采取不同的催款周期。此外，对买方所采用的催收态度也要充分考虑卖方客户关系管理方面的需要。即使是对于那些非常顽固的买方，究竟应当是温和的或强硬催收态度也必须顾及卖方的需求。  
  
保理商会以事先与卖方商定的方式向买方进行催收。一般的流程是，发票到期而买方仍未付款时，保理商会向买方发出一份《逾期发票付款催收函》，列明已到期的发票内容，并适用恰当的文字表达提示买方应当及时付款。第一份催收函发出后，如果买方仍未付款，保理商会在一定的时间后（比如 10 天）发出第二份催收函。第二份催收函所使用的文字表述会较以前有所加重，以进一步催促买方付款。除了进行书面催收以外，保理商还会根据实际业务情况，进行电话催收或必要的走访。  
  
如果连续发出三份催收函买方仍未付款的话，保理商会考虑借助法律手段进行收款，这是最后的解决方式。一般情况下，保理商会起草一封最后的催收函，通常在指示律师采取行动之前发出。在发出之前，保理商会事先将其副本发给卖方。如果卖方反对采取法律行动，绝大多数保理商会立即撤销对该应收帐款已做出的核准并将该应收帐款反转让给卖方。需要特别注意的，在无追索权保理业务中，真正的合法债权人不是卖方。当事态发展到需要采用法律手段来进行收款的时候，买卖双方的客户关系已经不再重要。保理商保护自身的正当权益才是当务之急。如果卖方反对采取法律行动，卖方就应当赎回已转让的应收帐款并赋予保理商保证融资安全的权利。这种权利会在保理协议中做出明确的约定。  
  
发生间接付款或买方迟付的情况时，通常是由客户经理来出面处理的。客户经理要对日常买卖双方的付款情况进行监控，尽早发现并处理异常情况，使问题得到妥善的解决。在实际业务中，客户经理应及时与买卖双方沟通，分析迟付的原因，既要保障自身作为债权人的权利，也要恰当把握催收的方式，处理好保理商与买卖双方之间的关系，并能够使买卖双方之间所建立起来的正常的供应关系得到有效的维系，甚至是加强。  
  
向买方催收并收款是保理业务中的一项非常重要的服务，这不仅仅是债权清算的问题，还涉及对买方的信用管理，卖方的客户关系管理等，构成企业赊销管理的一个重要组成部分。保理商必须能够对应收帐款债权进行清晰的管理，具备良好的通讯条件和训练有素的职员，此外，还要求掌握充分而准确的信息，同时，取得卖方的配合，提供相关的重要信息。  
  
****2.7 对卖方的融资****  
  
卖方开始向保理商转让应收帐款后，卖方可以要求从其在保理商的账户中支出一定的款项，这种款项可以是保理商已收到的买方的付款，也可以是保理商向卖方提供的预付款，即所谓的贸易融资。  
保理商为卖方资金使用账户（FIU，FundInUse），记录对卖方的预付款和付款。  
  
在卖方与保理商签署的保理协议中，一般会规定一定的融资比例。帐户经理控制融资额度，并在可融资余额（合格的发票 X 融资比例－已融资余额）的范围内为卖方提供资金融通。当保理商收到买方的付款后，保理商会首先将收到的款项去充抵卖方的融资以及融资所产生的利息，剩余的部分在扣除手续费后再划入到卖方的指定账户中。  
  
为了便于卖方了解资金使用情况，保理商会定期向卖方提供《卖方客户对帐单》，显示卖方还能够从保理商那里提取多少款项，卖方也可以通过电话随时向保理商查询账户余额情况。  
  
****三、销售分户账的日常运转及风险控制****  
  
****3.1 销售分户帐的管理****  
  
在保理业务中，销售分户帐的记账与管理是整个保理业务的核心。帐户经理承担销售分户账的日常记账与维护工作。这种记账维护工作包括：  
  
围绕着应收帐款的转让，记录卖方与保理商之间以及保理商与买方之间的债权债务的变化情况；  
  
管理应收帐款债权，到期向买方收款和催收；负责向卖方付款和提供贸易融资；  
  
定期或不定期向卖方提交未结清应收帐款报告以及其它有关应收帐款债权分析、融资情况以及争议情况等多种分析报告。  
  
需要指出的是，保理业务的管理功能能否得以有效的发挥，很大程度上取决于账户管理的基础工作是否准确和全面，卖方在赊销管理过程中的主要工作都要以销售分户帐管理为基础。此外，销售分户帐管理也会与赊销风险管理有着密切的关联。帐户经理需要具备全面的监控销售分户帐的管理能力，不仅要及时将有关销售分户帐的信息提供给卖方，还应该将分析后的管理信息提供给企业。我行的保理系统每月会对各个卖方提供《销售分析报告》及《买方收款分析报告》。  
  
保理业务的这种管理功能是企业赊销管理外包的一个重要体现，也是保理业务区别于一般意义上的贸易融资业务的一个最为重要方面。保理商应当正确地去引导企业充分利用保理商的这一专业性服务，从而充分发挥保理业务在改善企业赊销管理方面的积极作用。  
  
****3.2 日常的风险控制****  
  
为防范客户潜在的经营风险，客户经理应尽到日常的监督管理职能，按月对客户进行必要的检查工作，关注企业在经营管理方面的变化，判断企业未来的发展趋势，并对整体风险进行评价。  
  
****检查工作包括四个部分：****  
  
（一）发票稽核：  
国际部将按月出具《卖方客户对帐单》，列明应收账款的总额及未结清发票的明细情况，包括金额、发票日、到期日、买方等，交企业进行对帐，检查双方对应收账款的记载是否一致。当出现大额发票、集中到期发票，或对发票的真实性存在质疑的时候，可由稽核人员对企业进行发票的稽核，检查会计帐务中是否记载了此笔发票以及企业的原始凭证以核实其真伪，避免企业的欺诈行为。  
  
（二）对应收账款的总体情况进行评价：  
包括应收账款的总量、出单次数以及发票的平均金额，特别要注意一些异常的情况，是否存在卖方更换发票和争议现象（说明卖方没有正确履行合同中规定的责任，或买方以此为借口拖延付款）。当发票到期时，买方采用何种付款方式，是电汇还是支票、银行承兑汇票，以后者结算的时候，应注明收款人为我行的保理专户，杜绝卖方挪用资金的可能；是否存在间接付款，检查入帐凭证，判断买方是不是按照保理协议规定将款项付至我行的保理专户或者监管账户；催收的过程中是否存在障碍，买方是不是能够配合，积极履行付款义务；买方是否能够按时付款，有无逾期，是否拖延付款的时间越来越长。  
  
（三）根据企业每月的财务报表，采集相关的财务信息，判断企业在财务方面是否存在潜在的风险。  
  
****考察的指标包括：****  
  
1. 销售额、销售收入、利润总额  
  
2. 资产营运状况分析：  
（1）考察企业资产的经营质量和利用效率  
总资产周转率 = 销售收入 / 平均资产总额  
平均资产总额 =（月初资产总额 + 月末资产总额）/2  
（2）考察应收账款的周转速度，其赊销政策是否合理  
应收账款周转率 = 销售收入 / 平均应收账款  
平均应收账款 =（月初应收账款 + 月末应收账款）/2  
  
3. 偿债能力分析：  
（1）考察企业负债偿还能力和经营风险  
资产负债率 =（负债总额 / 资产总额）×100%  
（2）考察企业短期偿债能力和流动资产的变现能力  
速动比率 =（速动资产 / 流动负债）×100%  
速动资产 = 流动资产－存货  
  
4. 发展能力分析：考察企业的经营状况和市场占有率，预测其业务拓展的趋势。  
销售收入增长率 =（销售收入增长额 / 上月销售收入）×100%  
  
（四）通过对企业的实地考察，发现客户在经营管理等各方面的变化，并对其可能造成的不利影响做出判断。  
包括销售方式有无变化；企业的管理层有无变化，相关的管理人员、财务人员或者采购人员的变动都有可能影响应收账款的清偿；企业近期有无集中到期的债务，比如税款、贷款、应付账款等，债权人的压力是不是对企业的发展造成了阻碍；其他值得关注的现象。同时在接触中，了解客户对我行提供的服务是否满意以及客户进一步的需求。  
  
对客户的整体业务风险状况做出评价，是否存在潜在的风险，应该采用什么样的措施降低风险，保障银企合作的良性发展。  
  
客户经理将获得的信息整理归纳，填制《保理业务客户调查情况反馈表》，反馈给信用控制人员，信用控制人员对《反馈表》进行分析，对比历史记录，发现所发生的变化，并签署意见。  
  
通过上述措施，如发现企业存在挪用间接付款、蓄意提前出票或签发空头发票、债权严重稀释以及企业财务状况的恶化的等实质性风险时，客户经理、帐户经理及信用控制人员均有权向主管部门建议，根据风险程度采取提高融资比例、缩减融资额度、暂停融资，甚至是终止保理业务协议等措施。  
  
****四、信用风险控制与坏帐担保****  
  
一般情况下，保理商在为卖方建立销售分户帐时，卖方一次性转让的应收帐款称为初次转让，由卖方自身承担信用风险。保理商通常会在完成了初次转让后开始着手对卖方的业务及客户进行信用评价。  
  
****4.1 坏帐担保额度****  
  
保理商会根据卖方的业务情况为卖方核定坏帐担保额度。如果买方发生信用风险而丧失支付能力，保理商将会承担付款责任。保理商会对买方逐个进行信用评价，以确定保理商能够承担的坏帐风险的大小。对经常性的基础交易，保理商通常会授予可循环使用的坏帐担保额度（linecover）。如果买卖双方之间发生了不经常性的特殊交易，例如特别大的订单或季节性的销售，保理商也会为卖方核定一次性使用的坏帐担保额度（ordercover）。  
  
当保理商对卖方的主要客户进行了信用评价后，如果保理商所能够授予的坏帐担保额度不能够涵盖卖方的大部分业务，则表明，这种情况不适应无追索权保理业务。保理商会与卖方调整合作方式，而改用其它形式的业务。  
保理商核准的坏帐担保额度不是一成不变的，保理商会根据买方的变化调整进行调整，并将额度信息及时传递给卖方。卖方可以及时掌握额度情况，并可以参照额度情况来安排装运发货。  
  
此外，保理商也有可能随时减少，甚至取消已经生效的坏帐担保额度。但是，这并不意味着保理商所授予的坏帐担保额度是可以撤销的。卖方只要在保理商减少或撤销之前向买方发货，保理商仍然会按照减少或撤销前的额度来承担坏帐担保责任。保理商能够单方面减少或取消坏帐担保额度的权利是无追索权保理业务中保理商的一项基本权利，通常这一权利都会在保理合同中明确约定。  
  
****4.2 债权的核准****  
  
保理商并不是对所有已接受的应收帐款承担信用风险担保的责任。根据坏账担保将应收账款分为受核准和不受核准两部分，保理商只对受核准的应收帐款承担坏账担保的责任。  
  
保理商对发票是否核准取决于已接受的应收帐款是否能够占用坏帐担保额度。已经接受转让的应收帐款占用额度的过程一般是自动完成的，只要坏帐担保额度有足够的余额且应收帐款仍未到期，那么不受核准的应收帐款便会自动占用空出的额度，成为受核准的应收账款。  
  
但在实际业务处理中，除了是否承担信用担保责任外，保理商对为核准的应收账款的管理与已核准的应收账款并没有实质的区别，保理商会同样负责这些债权的收帐工作，甚至如果卖方同意，保理商会以自己的名义来就这些债权进行诉讼，但是，有关费用需要由卖方承担。已核准的应收帐款债权与未核准的债权两者之间最大的区别在于通常多数保理商不对未核准的债权进行融资。有的保理商尽管也会对未核准的应收帐款进行融资，但是在融资比例上会远远小于已核准的应收帐款债权。  
  
必须注意的是，保理商接受应收帐款转让的行为与保理商核准应收帐款的行为在法律上具有不同的意义。接受转让对应于应收帐款的债权人的转移，而核准应收帐款则意味着保理商将会承担该应收帐款的担保付款责任，是风险的转移。  
  
****4.3 买方的风险控制****  
  
对买方风险控制应从以下几个方面入手：  
  
（一）客户经理通过监控买方的付款规律，及时发现付款过程中的问题和预警信号，分析判断买方迟付或不付款的原因并进行必要的核实。  
  
（二）必要的发货跟踪：在保理业务开展初期，客户经理应跟踪卖方的发货，充分了解基础交易的过程以及买卖双方的合作情况，包括发货数量、发货日期、运输方式、承运人、到货日期等，并填写《跟踪发货情况调查表》。此后，客户经理应根据业务情况，定期或不定期的采取这种方法，以掌握基础贸易合同的执行情况。  
  
（三）根据《应收账款月报》与催收策略建立并保持与买方必要的沟通。  
  
（四）根据买方直接提供的财务信息、付款记录、卖方反馈的双方贸易情况以及从企业外部获得的信息，定期对买方的经营状况做出评价。  
  
****当发现以下情况时，客户经理、账户经理与产品经理均有权向主管部门提出暂停融资、削减甚至撤销担保额度的要求：****  
  
（1）买方不正常的迟付；  
（2）不正常的争议；  
（3）买方存在财务危机的可能；  
（4）买卖双方存在串通欺诈的嫌疑；  
（5）其他可能存在的风险。  
  
****五、争议的处理****  
  
在现实贸易中，买卖双方就商品或服务以及基础合同的履约情况发生争议是十分常见的现象。在保理业务中，如果发生争议，将会影响应收帐款的价值，也动摇了保理商融资的基础。因此，恰当地处理争议成为保理商信用控制和有效收款的一个重要的因素。  
  
****5.1 争议的原因****  
  
发生争议的原因包括：  
  
·卖方没有履行基础贸易合同的要求。比如没有按期发货；货物品质存在缺陷；货物品种或数量与合同不符等；  
·卖方的管理不当造成发票的错误，比如金额、卖方名称地址、付款期限错误等；  
·有的商品自身的特性容易使买卖双方出现争议，比如易变质商品、服装等时尚消费品、季节性商品及带有质量担保条款的商品等；  
·虚假争议，即买方提出争议作为拖延付款的借口。  
  
但在无追索权保理业务中，仅限于卖方在履行了基础合同义务方面出现的问题才构成有效争议。从更深的层面上讲，无追索权保理业务中的争议并不是指的是一般意义上买卖双方的合同纠纷，而是对保理商所买入的应收帐款是否有效成立的争议。应收帐款是否能够合法有效成立的关键是卖方是否有效地履行的基础合同义务，如果卖方有效地履行了基础合同义务，一般情况下，应收帐款就能够合法成立；反之，则可能直接涉及应收帐款是否能够足额成立的问题。因此，在无追索权保理业务中，如果买卖双方发生纠纷的事由根本就不涉及应收帐款成立的基础，则往往基于这种事由所产生的纠纷不能构成有效的争议。  
  
****5.2 争议所产生的影响****  
  
发生争议会对保理业务的融资及保理商的坏帐担保责任产生一定的影响和后果。按照商业惯例，发生争议会对正常的保理业务产生一系列的影响或效果：  
  
5.2.1 发生争议的应收帐款会由合格的应收帐款变为不合格的应收帐款。  
  
保理商对卖方进行融资的基础是已经转让给保理商的合格的应收帐款的整体余额。如果某一笔发票发生了争议，就使融资的基础受到了动摇，从而影响到保理商的资金安全。因此，当发生争议时，保理商会收回相应的融资，即所谓的融资赎回（chargeback）。  
  
在实际业务中，融资赎回并不意味着保理商要从卖方那里直接收回融资款。一般情况下，保理商会采用停止向卖方继续融资或付款的方式来赎回融资。即当发生争议后，应收帐款中适合于融资的合格应收帐款会因争议而变为不合格的应收帐款，这就会使得合格的应收帐款余额被减少，如果融资款项所占合格的应收帐款余额的比例仍在约定的融资比例的限额之内，通常保理商不会采取任何行动来赎回融资。但是如果发生争议导致融资比例超出了约定的融资比例，保理商会要采用一定的方法来维护正常的融资比例，以保证融资的安全。  
  
这种方法有：  
  
一 是从买方收到的款项不再向卖方付款而直接归还融资款，这样就能够降低融资比例，直到到达正常的融资比例范围之内；  
二 是停止继续向卖方进行融资，由于融资比例已经超出了正常的范围，已经没有理由继续向卖方进行融资；三是接受卖方转让新的发票，以补充合格的应收帐款余额，从而达到降低融资比例的效果；四是要求卖方直接以现金形式归还一定的融资款。我们可以看出赎回融资实质上是保证融资比例的一种手段。换句话说，是维护留置金（retention）的手段。由此我们可以进一步看出，保理商对融资安全的保障措施本质上是建立在保留足够的留置金基础上。  
  
5.2.2 发生争议的应收帐款会由已核准的应收帐款变未核准的应收帐款。  
  
如果发生争议的应收帐款属于未经核准的部分，显然，保理商不会就该应收帐款承担坏帐担保责任，发生争议时，保理商直接将该应收帐款反转让给卖方即可。但如果应收帐款已经被核准，发生争议后，这种已经核准的应收帐款会变为未被核准的应收帐款，以等待争议的解决，有些保理合同中甚至会明确规定发生争议的应收帐款将被视为从未核准过。在解决争议的期间内，保理商暂时免于担保付款的责任。但是，如果争议解决后，卖方的权益得到了认可，保理商有义务重新核准该应收帐款并恢复对应收帐款的担保付款责任。  
  
5.2.3 卖方在发生争议期间承担积极作为的义务和向保理商的告知义务。  
  
无论采用何种方式来解决争议，卖方都应当积极努力地去解决争议并及时向保理商通报争议解决的进展情况。通常，卖方应当按照一定的时间间隔将争议解决的进展情况，以证明卖方勤勉努力地作为以积极地寻求争议的解决。如果卖方没有履行这种积极作为的义务或没有及时履行通报进展的告知义务，保理商将会彻底免于担保付款的责任。发生争议之所以会使卖方产生上述义务，主要是为了促使争议能够及时地获得解决，防止卖方出现懈怠，从而加重保理商的风险。  
  
5.2.4 如果从管理的角度来看，争议意味着更多的东西。  
  
在现实业务中，出现争议几乎是一种不可避免的正常的现象。但是，发生争议有时也可能预示卖方或买方的经营活动出现了某种危机。例如：卖方的产品是否不再适销对路；买方是否出现了严重的是资金短缺等等。因此，保理商就必须对争议的性质做出准确的判断。通常情况下，保理商对争议的管理是由客户经理来负责处理的。客户经理一方面要深入地了解争议的细节，确定判断争议的性质，并跟踪争议的处理过程；另一方面还要对争议的发生频率进行监控，便于及时发现潜在的业务风险，这对于保理商维护正常、安全的保理业务有着重要的意义。  
 ****5.3 争议的解决****  
  
保理商通常会发出《保理争议通知单》，将争议的细节告知卖方，并允许卖方在一定的期限来解决争议。解决的方式有两种，协商解决和通过法律途径解决。  
  
****5.4 买卖双方协商解决****  
  
协商解决的期限一般是 90 天（目前 GRIF 的规定为 180 天）。在国内无追索权保理业务中这个期限一般不会约定的过长，这主要是为了敦促卖方积极努力地尽快解决所面临的问题。如果卖方在规定的时间内没有能够解决争议，也没有开始采用司法解决争议方式的行动。保理商会将有关争议的应收帐款反转让给卖方，由卖方自己直接向买方收款，保理商也不再对该笔应收帐款承担担保付款的责任。  
  
如果卖方明确表示争议已经解决或是争议根本就不存在，保理商将会继续努力向买方收款。在这种情况下，卖方一般需要向保理商提供有关争议性质的相关细节。  
  
****5.5 采用法律手段解决争议****  
  
买卖双方可以采用仲裁或是诉讼的方式来解决，都被视为法律手段。采用法律方式解决的期限通常为一年半，这主要取决于司法程序过程和效率，目前 GRIF 规定为三年。多数的保理商会进一步区分仲裁和诉讼的争议处理期限。一般而言，采用仲裁的方式效率要高得多。  
  
约定法律手段解决的期限，目的是为了敦促买卖双方尽快地解决纠纷。只要是在规定的期限内有了争议解决的结果，保理商会按照仲裁或判决结果就已确认部分承担相应的坏账担保责任，将未被确认的部分反转让给卖方。如果在约定的期限内，买卖双方没有完成仲裁或诉讼，则保理商对这笔交易不再承担担保付款的责任。  
  
需要指出的是，协商解决争议的方式并不排斥司法解决争议的方式。如果买卖双方首先采用协商的方式来解决争议，但不能使问题得到解决，买卖双方可以改用司法手段来解决。但需要注意的是，采用司法手段解决问题的行动应当在协商解决争议的有效期间内开始，并需通知保理商。  
  
以上内容简要的介绍了综合保理业务的操作要点和基本原理，其它类型和保理业务可参考综合保理业务中的相关内容来进行处理。

****一、保理业务的人员分工与职责****  
  
****客户经理的职责：****  
  
1. 负责拓展业务，考察潜在客户的整体情况，出具《卖方整体情况调查报告》，选择适用于保理业务的客户。  
  
2. 协助客户整理出确切的业务需求并选择适合的保理业务品种，出具《需求分析与保理业务品种选择报告》，提交产品经理审核。  
  
3. 在产品经理审批操作方案后，客户经理提交以下材料给信审机构审批：《卖方整体情况调查报告》、《需求分析与保理业务品种选择报告》、《卖方客户清单》、《买方付款记录》和卖方的财务报表，包括资产负债表、损益表和现金流量表。  
  
4. 协助账户经理完成销售分户帐的建立工作。  
  
5. 负责考察买卖双方的基础交易关系，必要时跟踪发货。  
  
6. 行使对卖方的日常的监督管理职能。负责与企业进行对帐，并进行拜访，关注企业经营管理方面的变化，对整体风险情况做出评价，按月上报《保理业务客户调查情况反馈表》。及时发现并处理间接付款及其他非正常现象，上报《异常业务情况调查表》。  
  
7. 监控买方的付款情况。向买方提供的《应收帐款报告》，针对大额和集中到期的发票，在到期前一周内，提示买方付款，并监督买方直接将款项付至保理专户；负责催收工作，及时发现并解决问题；收集相关的内部及外部信息，判断买方整体风险情况，出具《买方客户调查报告》。  
  
8. 处理争议，填写《争议情况调查表》。  
  
****产品经理的职责：****  
  
1. 协助客户经理拓展保理业务，审核客户经理提交的《需求分析与保理业务品种选择报告》，协助进行产品设计，确定产品操作方案，保障保理产品的正确使用。  
  
2. 指导并协助客户经理进行保理业务协议的谈判，落实《保理业务要约函》的内容和相关的辅助担保措施，确保保理业务协议的正确签署。  
  
3. 协助账户经理、客户经理进行销售分户帐的建立工作。  
  
4. 指导并落实《保理业务导入函》的制作和签发，使每一个买方客户了解保理业务的安排，确保保理业务的正常开展。（如果卖方将现有的应收账款同时转让给保理商，要求卖方在寄送《保理业务导入函》的同时，发出《关于 XX 公司已转让的应收帐款的通知》，使买方明确应收账款的转让并确认记载的准确性。）  
  
5. 审查并监督客户经理在保理业务开展的过程中对买卖双方的管理工作，风险控制的措施及对异常业务情况的处理方式。  
  
6. 保存全面完整的业务档案。  
  
****帐户经理的职责：****  
  
1. 负责并帐工作，确定帐户转移的时间、方法，以及双方具体的工作安排。  
  
2. 建立销售分户帐和资金帐户。  
  
3. 审核卖方提交的发票及发票清单，保证客户对应收账款进行了有效的转让通知。  
  
4. 根据发票 / 贷项清单记录销售分户帐的变动情况，接受应收账款的转让。  
  
5. 控制融资额度的使用，为客户提供预付款和付款。  
  
6. 处理买方的付款。  
  
7. 管理应收账款的债权，在每月月末出具《应收账款报告》，使买方明确应收账款的到期日，同时提示客户经理进行必要的催收。  
  
8. 发生买方迟付的时候，向买方发出《催收函》。  
  
9. 定期向卖方提交未结清应收帐款报告、债权分析、融资情况以及争议情况等多种报告，协助企业管理应收账款。  
稽核人员的职责。根据保理业务开展的情况和风险管理的需要，对客户进行必要的现场稽核。  
  
****信用控制人员的职责：****  
  
1. 监督检查客户经理和产品经理的风险控制工作。  
  
2. 审查相关法律文件的合规性和完整性。  
  
3. 分析客户经理提交的《保理业务客户调查情况反馈表》，甄别其中的风险点。  
  
4. 对客户经理、产品经理和账户经理所发现的异常业务情况做出判断，并及时采取相应的措施。  
  
****二、主要业务环节的管理****  
  
（1）卖方考察阶段：客户经理出具《卖方整体情况调查报告》；  
  
（2）需求分析与保理业务品种选择阶段：  
客户经理出具《需求分析与保理业务品种选择报告》提交产品经理审核，并签署意见；  
  
（3）审批阶段：  
客户经理将《卖方整体情况调查报告》、《需求分析与保理业务品种选择报告》、《卖方客户清单》、《买方付款记录》和卖方的财务报表，包括资产负债表、损益表和现金流量表提交信审机构审批，上述材料由产品经理留存，负责保管。  
  
（4）合同谈判与缔约阶段：  
产品经理协助客户经理发出《保理业务要约函》给客户，并签署保理业务协议。《保理业务要约函》与协议由产品经理留存，同时副本交账户经理作为业务档案保管。  
  
（5）建立销售分户帐阶段：  
在客户经理和产品经理的协助下，账户经理完成建立销售分户帐工作。业务档案由账户经理负责保管。（如果客户将现有的应收账款同时转让，则要求客户填写《未结发票清单》，连同会计账簿、原始凭证给稽核人员进行检查，将检查结果告知账户经理。）  
  
（6）如果客户无法使用我行的保理专户用于买方付款，则需要客户经理为其建立监管账户，并和客户签署《监管账户协议》。  
  
（7）导入保理业务阶段：  
客户经理监督卖方签发《导入函》给买方。（如果卖方将现有的应收账款进行转让，要求卖方同时发出《关于 XX 公司已转让的应收帐款的通知》。）  
  
（7）发票转让阶段：  
客户提供《保理业务申请书》，列明发票清单，连同发票、运输凭证、合同及转让通知给账户经理，账户经理审核无误后记录应收账款的变动情况。上述材料由账户经理作为业务档案留存。《保理业务申请书》须核符签发人印鉴。  
  
（8）保理商收款阶段：  
账户经理向买方及客户经理提供《应收账款月报》（买方），客户经理在到期前提示买方，并监督买方付款。账户经理根据入帐凭证记录应收账款的变动。  
  
（9）催收阶段：  
账户经理发出《催收函》，由客户经理负责催收工作。  
  
（10）保理融资：  
账户经理控制额度的使用，在可融资余额的范围内为客户提供贸易融资。  
  
（11）卖方的日常风险控制：  
账户经理记录应收账款的变动，出具各种分析报告。客户经理对卖方按月进行检查，填写《保理业务客户调查情况反馈表》给信用控制人员和产品经理，并由后者签署管理意见。《反馈表》由产品经理留存，并将相关信息告知账户经理。  
  
（12）买方的日常风险控制：  
客户经理定期对卖方进行调查，出具《买方客户调查报告》给信用控制人员和产品经理，并由后者签署管理意见。《报告》由信控人员留存，产品经理保存副本。  
  
（13）必要的跟踪发货:  
在保理业务开展过程中，必要时客户经理应跟踪发货过程，以充分了解基础交易情况。跟踪发货后，客户经理应填写《跟踪发货情况调查表》，交产品经理签署意见后存档。建议在保理业务初期应对主要基础交易跟踪发货。  
  
（14）争议的处理：  
账户经理发出《保理业务争议通知单》给卖方。客户经理跟踪并负责争议的解决过程，并填写《争议情况调查表》给产品经理，产品经理签署意见，并保存该表。  
  
（15）异常业务的处理：  
账户经理或客户经理发现异常业务情况，应填写《异常业务情况通知书》告知产品经理。产品经理形式监管职能，督促客户经理进行深入调查，并出具《异常业务情况调查表》给产品经理，产品经理签署意见，提交信控人员处理。  
  
（16）保理业务的终止：  
账户经理发出《保理业务终止通知书》给客户。  
  
****三、保理业务卖方分析****  
  
任何组织只要提供商品或服务，就要销售，难免要赊销。国家统计局统计数据显示，2011 年 12 月末，规模以上工业企业应收账款 69874 亿元，同比增长 19.6%。2012 年 12 月末，规模以上工业企业应收账款 82190 亿元，同比增长 16.9%。  
  
****那么，卖方就面临两个问题：****  
  
一 是应收账款风险问题，什么时候能收回，收回多少，是否会出现坏账；  
二 是现金流问题，应收账款占压了资金，如何盘活这部分占压的资金。  
  
最近无锡尚德经营困难，频临破产，无锡尚德的供货商的坏账风险凸显。根据已公布 2012 年年报披露，向无锡尚德的几家上市公司受到重大影响。中环股份 2013 年 3 月 30 日发布公告提示，对无锡尚德、洛阳尚德及上海尚德共有 1.76 亿元的应收账款未收回。对此中环股份公司采用个别认定法追加计提坏账准备 1.29 亿元。受此影响，中环股份在 2012 年的净利润从 624.62 万元大幅下滑至 - 9038 万元，同比下降近 150%。隆基股份对无锡尚德未收回的应收账款约 1.2 亿元，隆基股份对此款项追加计提坏账准备 9077 万元，从而导致了净利润为亏损。无锡尚德对亚玛顿的欠款共计 5924 万元。亚玛顿对无锡尚德诉论的欠款按 50% 计提特别坏账 2850 万元。航天机电对无锡尚德也有 3919.23 万元的应收款项。京运通控股子公司无锡荣能半导体材料有限公司对无锡尚德的应收账款余额为 3088.36 万。  
  
无锡尚德破产，对其供应商造成巨大影响，可以说是灭顶之灾，甚至引发多米诺效应，一连串企业倒下去。  
  
即使没有出现坏账，应收账款也会压得企业喘不过气，特别是一些小微企业，一方面融资难，另一方面却不得不借款给客户（赊销）。大量的应收账款占压资金，企业的经营发展受到严重影响。1991 年，“三角债” 问题十分严重，影响国民经济的发展，以至于政府把清欠三角债作为一项重要工作来抓。时任副总理的朱镕基亲自主抓三角债清欠工作。政府投入 555 亿元清欠资金才清理了 2190 亿元欠款，缓解了企业资金紧张的局面。  
  
****针对应收账款问题，卖方就有两个需求：****  
  
一 是控制应收账款付款人的信用风险，  
二 是应收账款融资  
  
应收账款融资是一种债权投资，只有付款人偿还债务，投资人才敢投资。即使开始融资成功，如果应收账款不能收回，也不能持续融资。因此，卖方要基于应收账款融资，首先要控制付款人的信用风险。也就是说控制付款人的信用风险是应收账款融资的前提条件。  
  
付款人信用风险控制可以在合同签署前进行事前控制也可以在事后控制。事前即通过筛选机制选择信用等级高、违约概率低的付款人进行赊销，并确定赊销的额度、期限、价格折扣等赊销政策，控制付款人信用风险。事后控制就是对已发生的应收账款进行应收账款管理，了解应收账款的回款情况，适时调整赊销政策，对于拖欠应收账款的付款人进行催收，必要的时候通过法律手段收回款项，降低坏账损失。  
  
除了自身控制外，还可以利用第三方为付款人提供坏账保证来缓释坏账风险，如信用保险、到期保理，就像银行除了贷前调查、评审审批和贷后管理外，还通过担保来缓释信用风险。  
  
应收账款风险得到控制，卖方当有资金需求时，就可以基于应收账款进行融资。卖方在应收账款融资时，通常会考虑融资成本和收益。如果融资带来的收益大于成本，卖方就会融资。否则，卖方不会赔本赚吆喝，与其融资还不如等应收账款回款。  
  
总体来说，卖方需要坏账风险控制和应收账款融资。但是，由于卖方所处行业、销售商品、销售客户、贸易地位、经营状况不同，采取不同销售策略，需求也不尽相同。  
  
从产业划分，卖方分为第一产业、第二产业和第三产业。  
  
根据国家统计局数据，2011 年我国第一产业生产总值仅占 GDP 的 10%，并且主要以家庭单位为经营，产品以赊销形式销售的少。第二产业包括工业和建筑业。  
  
工业企业销售可以直接向用户销售或通过商业公司销售，由于国内多数行业都是买方市场，赊销很普遍。建筑企业通常根据工程进度结算工程款项，因为工程分阶段验收，即使发包方及时支付，从施工到收到工程款也会有一段时间。况且发包方资金也较紧张，常常要求施工企业垫付一部分资金，地方政府采取 BT(building—transfer，建设—转让) 模式来进行基础建设。BT 是政府利用非政府资金来进行基础非经营性设施建设项目的一种融资模式。项目工程由投资人负责进行融资，具体落实项目投资、建设、管理。工程项目建成后，经政府组织竣工验收合格后，资产交付政府，政府根据回购协议向投资人分期支付资金。因此，建筑企业通常有较大金额的应收账款。  
  
第三产业包括除第一和第二产业外的其他各行业。其中面向个人消费者的行业多以现金结算，应收账款不多。第三产业中应收账款较大的企业是批发商贸企业。通常批发企业对于应收账款风险控制比较重视，慎重选择赊销客户。批发企业固定资产较少，资产结构中应收账款占比较高，对于应收账款融资的积极性最高。信息技术服务企业从设计到交付使用周期较长，存在较大金额应收账款。但是，作为服务比商品有更复杂的付款条件，通常有质保金，应收账款回款不确定性大。信息服务企业客户对信息技术的需求不是持续的，一个新系统上线后，只需要运营维护就可以了。信息服务企业需要不断寻求新的客户。租赁公司由于租赁收入分期实现，存在应收租赁款，有不少租赁公司将应收租赁款保理融资。  
  
从企业规模来分，分为大中型企业和小微企业。大中型企业有能力制定赊销政策、实施信用风险管理。融资主要通过银行、发行股票债券，有足够的资产可够抵押。小微企业没有能力进行信用风险管理，管理没有规模效应。银行对小微企业评级较低，银行融资不能满足其资金需求，存在资金缺口，需要资产担保融资，如固定资产抵押、租赁、存货质押、应收账款融资（包括保理）。小微企业固定资产规模小，融资规模有限，需要用流动资产来融资。

**美文欣赏**

**1、** 走过春的田野，趟过夏的激流，来到秋天就是安静祥和的世界。秋天，虽没有玫瑰的芳香，却有秋菊的淡雅，没有繁花似锦，却有硕果累累。秋天，没有夏日的激情，却有浪漫的温情，没有春的奔放，却有收获的喜悦。清风落叶舞秋韵，枝头硕果醉秋容。秋天是甘美的酒，秋天是壮丽的诗，秋天是动人的歌。

**2、** 人的一生就是一个储蓄的过程，在奋斗的时候储存了希望；在耕耘的时候储存了一粒种子；在旅行的时候储存了风景；在微笑的时候储存了快乐。聪明的人善于储蓄，在漫长而短暂的人生旅途中，学会储蓄每一个闪光的瞬间，然后用它们酿成一杯美好的回忆，在四季的变幻与交替之间，散发浓香，珍藏一生！

**3、** 春天来了，我要把心灵放回萦绕柔肠的远方。让心灵长出北归大雁的翅膀，乘着吹动彩云的熏风，捧着湿润江南的霡霂，唱着荡漾晨舟的渔歌，沾着充盈夜窗的芬芳，回到久别的家乡。我翻开解冻的泥土，挖出埋藏在这里的梦，让她沐浴灿烂的阳光，期待她慢慢长出枝蔓，结下向往已久的真爱的果实。

**4、** 好好享受生活吧，每个人都是幸福的。人生山一程，水一程，轻握一份懂得，将牵挂折叠，将幸福尽收，带着明媚，温暖前行，只要心是温润的，再遥远的路也会走的安然，回眸处，愿阳光时时明媚，愿生活处处晴好。

**5、** 漂然月色，时光随风远逝，悄然又到雨季，花，依旧美；心，依旧静。月的柔情，夜懂；心的清澈，雨懂；你的深情，我懂。人生没有绝美，曾经习惯漂浮的你我，曾几何时，向往一种平实的安定，风雨共度，淡然在心，凡尘远路，彼此守护着心的旅程。沧桑不是自然，而是经历；幸福不是状态，而是感受。

**6、** 疏疏篱落，酒意消，惆怅多。阑珊灯火，映照旧阁。红粉朱唇，腔板欲与谁歌？画脸粉色，凝眸着世间因果；未央歌舞，轮回着缘起缘落。舞袖舒广青衣薄，何似院落寂寞。风起，谁人轻叩我柴扉小门，执我之手，听我戏说？

**7、** 经年，未染流殇漠漠清殇。流年为祭。琴瑟曲中倦红妆，霓裳舞中残娇靥。冗长红尘中，一曲浅吟轻诵描绘半世薄凉寂寞，清殇如水。寂寞琉璃，荒城繁心。流逝的痕迹深深印骨。如烟流年中，一抹曼妙娇羞舞尽半世清冷傲然，花祭唯美。邂逅的情劫，淡淡刻心。那些碎时光，用来祭奠流年，可好？

**8、** 缘分不是擦肩而过，而是彼此拥抱。你踮起脚尖，彼此的心就会贴得更近。生活总不完美，总有辛酸的泪，总有失足的悔，总有幽深的怨，总有抱憾的恨。生活亦很完美，总让我们泪中带笑，悔中顿悟，怨中藏喜，恨中生爱。

**9、** 海浪在沙滩上一层一层地漫涌上来，又一层一层地徐徐退去。我与你一起在海水中尽情的戏嬉，海浪翻滚，碧海蓝天，一同感受海的胸怀，一同去领略海的温情。这无边的海，就如同我们俩无尽的爱，重重的将我们包裹。

**10、** 寂寞的严冬里，到处是单调的枯黄色。四处一片萧瑟，连往日明净的小河也失去了光彩，黯然无神地躲在冰面下恹恹欲睡。有母女俩，在散发着丝丝暖意的阳光下，母亲在为女儿梳头。她温和的把头发理顺。又轻柔的一缕缕编织着麻花辫。她脸上写满笑意，似乎满心的慈爱永远装不下，溢到嘴边。流到眼角，纺织进长长的。麻花辫。阳光亲吻着长发，像散上了金粉，闪着飘忽的光辉。女儿乖巧地依偎在母亲怀里，不停地说着什么，不时把母亲逗出会心的微笑，甜美的亲情融化了冬的寒冷，使萧索的冬景旋转出春天的美丽。

**11、** 太阳终于伸出纤纤玉指，将青山的柔纱轻轻褪去。青山那坚实的肌胸，挺拔的脊梁坦露在人们的面前，沉静而坚毅。不时有云雾从它的怀中涌起，散开，成为最美丽的语言。那阳光下显得凝重的松柏，那苍茫中显现出的点点殷红，那散落在群山峰顶神秘的吻痕，却又增添了青山另外的神秘。

**12、** 原野里那郁郁葱葱的植物，叫我们丝毫感受不到秋天的萧索，勃勃生机与活力仍在田间高山涌动。谷子的叶是墨绿的，长而大的谷穗沉甸甸地压弯了昨日挺拔的脊梁；高粱仍旧那么苗条，满头漂亮的红缨挥洒出秋的风韵；那纵横原野的林带，编织着深绿浅黄的锦绣，抒写出比之春夏更加丰富的生命色彩。

**13、** 终于，心痛，心碎，心成灰。终于选择，在月光下，被遗忘。百转千回，早已物是人非；欲说还休，终于咫尺天涯；此去经年，你我终成陌路。爱你，终是一朵花开至荼糜的悲伤，一只娥飞奔扑火的悲哀。

**14、** 世界这么大，能遇见，不容易。心若向阳，何惧忧伤。人只要生活在这个世界上，就有很多烦恼，痛苦或是快乐，取决于你的内心。人不是战胜痛苦的强者，便是屈服于痛苦的弱者。再重的担子，笑着也是挑，哭着也是挑。再不顺的生活，微笑着撑过去了，就是胜利。

**15、** 孤独与喧嚣无关，摩肩接踵的人群，演绎着身外的花开花谢，没谁陪你挥别走远的流年。孤独与忙碌迥异，滚滚红尘湮没了心境，可少了终点的奔波，人生终究一样的苍白。当一个人成长以后，在他已经了解了世界不是由鲜花和掌声构成之后，还能坚持自己的梦想，多么可贵。

**16、** 生活除却一份过往和爱情外，还是需要几多的遐思。人生并不是单单的由过往和爱情符号所组成的，过往是人生对所有走过岁月的见证；因为简单，才深悟生命之轻，轻若飞花，轻似落霞，轻如雨丝；因为简单，才洞悉心灵之静，静若夜空，静似幽谷，静如小溪。