

供应链金融技术的标准定义



由以下机构共同出品



版权 2016

金融与贸易银行家协会 (BAFT)

欧洲银行协会 (EBA)

国际保理商联合会 (FCI)

国际商会 (ICC) 银行委员会

国际贸易和福费廷协会 (ITFA)

所有版权皆被保留。

BAFT, EBA, FCI, ICC和ITFA保留所有版权和知识产权。

在承认来源的情况下，可用于非商业用途摘抄。

说 明

该文本版权归出品方所有。此中文译本由国际商会中国国家委员会（ICC China）组织翻译，仅用于学习交流使用，不作为商业用途。感谢委员会主席单位中国银行在前期准备工作中的大力支持，感谢来自中国工商银行、进出口银行、中国建设银行、交通银行、上海浦东发展银行、广发银行、威海市商业银行和盛京银行各位专家的辛勤劳动！

翻译：陈衍、洪韦、姜雪珠、李琦、李霞、秦浩东、孙晓莹、王启杰、王志刚、于淼、
张静、周晋、张妍

译审：夏霖

排版和校对：张妍

序

由国际商会（ICC）等国际组织共同制定的《供应链金融技术的标准定义》，是全球范围内首次就供应链金融建立的标准定义和术语。该标准定义由国际商会（ICC）主导，全球银行家协会（BAFT）、欧洲银行协会（EBA）、国际保理商联合会（FCI）及国际贸易和福费廷协会（ITFA）共同参与，是众多国际组织机构集体努力的结晶，其专业性与权威性毋庸置疑。国际商会中国国家委员会（ICC China）组织翻译的《供应链金融技术的标准定义》中文版，引入国际通用的标准定义，澄清供应链金融的本质，为我国供应链金融市场参与者提供对话的通用术语，对规范并进一步推广我国供应链金融意义重大而深远。

我国目前各主要银行均开办了供应链金融业务。然而，供应链金融市场刚刚兴起，对业务的理解和操作良莠不齐，业内对供应链金融缺乏统一认识，对供应链金融产品的表述和理解含糊不清甚至自相矛盾，这不利于供应链金融的市场推广。此外，个别产品打着创新的旗号，做了一些违背供应链金融本质的所谓“创新”，这不利于供应链金融的有序发展。

2017年，中国银行已累计为万余家企业提供供应链金融服务。作为中国唯一一家连续经营百年的商业银行，中国银行始终以推进贸易强国建设为己任。依托在文化传承、专业技术、人才队伍、产品体系、品牌影响力等多个方面的差异化竞争优势，中国银行不但取得了优异的市场表现，还有效满足了企业全方位的金融需求，为服务实体

经济做出重要贡献。

《供应链金融技术的标准定义》中文版即将付梓，可以帮助广大企业届朋友、银行界同仁统一标准、建立共识，更好地学习并理解供应链金融。我们衷心希望大家切实掌握和应用标准术语，自觉规范业务，共同促进我国供应链金融业务的健康发展。

中国银行

国际商会中国国家委员会

银行委员会主席单位

序

近年来，由于潜力巨大，供应链金融在全球迅速发展。国际商会2017年全球贸易金融调查报告《重新思考贸易&融资》（以下简称“调查报告”）发现，鉴于目前大部分贸易采取赊销方式，供应链金融是跨境贸易金融的高增长领域。68%的银行认为，供应链金融和技术在贸易融资领域中增长潜力最大。供应链金融被认为是未来12个月最重要的发展领域和战略重点，其中，37.2%的银行高度重视供应链金融并预测将有显著增长，将供应链金融作为优先级战略重点业务。

供应链金融业务的迅速发展得益于市场和技术等多方推动。从技术平台搭建到供应链金融授信理念的创建、从产品结构的创新及调整到营销方式的转变等方面，国内外商业银行、保理商、电商、IT服务商等供应链金融服务商均创新不断，供应链金融得以在较短时间内形成较大规模。由于潜在的巨大市场和良好的风险控制效果，供应链金融吸引了众多银行、电商及大型企业加入。随着数字化技术的发展，供应链金融在线交易模式近年来开始推广，使得交易更为方便快捷。国际商会的《调查报告》结果显示，近50%的受访银行发现第三方供应链融资平台的客户使用量略有增加，对这些解决方案的兴趣和吸引力正在稳步提升。

但是，在上述背景下，市场上却缺乏权威性、标准化的供应链金融相关概念。因此，一方面，供应链金融在实务中体现在产品名称、交易结构的多样化，另一方面，供应链金融在各项制度建设上并未跟

上其迅速发展的步伐，例如法律法规、会计制度、监管制度等。

针对这样的市场环境，为推动供应链金融的更快发展，消除供应链金融术语使用中因不确定性、模棱两可及不够明晰带来的系列问题，通过制定协调一致、广泛接受的供应链金融技术的定义，推动监管和会计准则的发展及在不同市场、不同管辖区域之间和不同法律传统下的统一应用，使之成为供应链金融业务各相关方的指南，全球供应链金融论坛编写了《供应链金融技术的标准定义》(以下简称“《定义》”)，发布了全球公认的常见供应链金融市场相关的220个术语。

2016年3月15日，国际商会荷兰海牙第151次执委会通过该文件。全球供应链金融论坛成立于2014年1月，由国际金融服务贸易协会、欧洲银行协会、国际保理商联合会、国际贸易和福费廷协会、以及国际保理商组织(现已与国际保理商联合会合并)共同倡导发起，并由国际商会银行委员会促成建立。

国际商会希望从供应链金融术语的定义着手，帮助创建有关供应链金融统一的理解和共识，并通过后续宣传，推进标准定义的全球应用，实现国际标准化，为尝试未来的规则制定奠定基础。

自2016年初发布之后，《定义》就受到了广泛关注。但是，《定义》的推广及应用情况各有差异。根据国际金融服务贸易协会(BAFT)的调查，全球性银行及发达国家的银行更倾向于应用《供应链金融技术的标准定义》，其中，52.8%的受访银行部分应用，21.5%的银行普遍应用，而25.7%的银行不熟悉。在全球布局贸易金融中心的银行更倾向于普遍应用《定义》，比例逾45%。然而，超过四分之一的银行

不熟悉该文件，而这在运营操作仅仅设在一个国家且拥有不超过 50 名员工的银行中更为普遍。从地理位置而言，最不熟悉这些定义的银行主要是发展中亚洲地区的银行（30%）和中东及北非的银行（40%）。目前，尽管对供应链金融的许多技术均有应用，但是我们发现，中国供应链金融行业对《定义》这一文件普遍不甚了解。然而，由于这些术语反映了市场实务做法，市场表现出对了解标准化行业术语的强烈需求。

众所周知，由于地区差异和各个融资机构所处的层级不同，供应链金融理念演变的步伐有快慢、发展的方向有变化，但是大家普遍认可，供应链金融标准定义与术语的开发和推广，无论对金融产业、监管机构、还是客户和其他利益相关方，都将受益非浅。了解并推广应用《定义》具有非常的现实意义，主要体现在：

一是制度建设方面。无论在行业实务操作的规范、会计处理、监管的资本处理政策，还是法律应用方面，《定义》均极具参考价值；通过标准化制度建设，明晰会计制度、监管制度（包括资本处理、反洗钱及了解你的客户等政策要求）、以及司法层面的认可，供应链金融将成为服务于实体经济、解决供应链条上中小企业面临融资难问题的有效解决方案。

二是行业规范方面。《定义》对供应链金融的核心内容、主要业务模式结构及流程、风险及其缓释手段等内容均进行了简要总结。对参与供应链金融的融资提供方、买卖双方等均可作为参考，并在具体的业务中予以规范、并做好风险防范措施；

三是业务创新推广方面。对于供应链金融参与各方来说,《定义》较全面地介绍了全球通用的及创新的供应链金融模式,这不但对供应链金融中目前已经有实践经验的各参与方具有借鉴参考意义,对供应链金融的后来者则更具指导价值,同时也便利我国供应链金融行业与国际同行使用同一行业语言对话沟通,从而有利于供应链金融的推广,启发创新思维,推动供应链金融的持续创新。

四是参与全球规则制定方面。《国务院办公厅关于积极推进供应链创新与应用的指导意见》(国办发[2017]84号)提出,“供应链金融的规范发展,有利于拓宽中小微企业的融资渠道,确保资金流向实体经济”、“积极稳妥发展供应链金融”以及“参与全球供应链规则制定”。要参与全球供应链规则制定,我国的供应链金融行业不仅仅需要跟进全球供应链金融相关规则制定的动态,更要在供应链金融业务的推广和创新上走在世界前列,争取话语权。

中国国际商会组织翻译的本《供应链金融技术的标准定义》恰逢其时,相信一定会促进我国供应链金融行业在标准化方面的普及和创新,在规则及制度建设等方面的完善,更好地服务于我国的实体经济,从而进一步提升我国供应链金融业务的国际市场地位。

徐珺

中国银行江苏省分行贸易金融部副总经理

国际商会银行委员会执委会委员

目录

图表.....	2
综述.....	3
第一部分：简介.....	7
1.1. 全球供应链金融论坛的创立及其工作.....	7
1.2. 本书的读者.....	8
1.3. 关于标准市场定义的法律意义的说明.....	9
1.4. 关于供应链金融会计和监管资本处理的说明.....	10
1.5. 关于“了解你的客户”和“反洗钱要求”的说明.....	10
1.6. 致谢.....	10
第二部分：环境和背景.....	13
2.1 实体供应链和金融供应链.....	13
2.2 贸易流程的新模式.....	14
2.3 供应链金融定义框架的示例.....	16
第三部分：供应链金融技术的标准定义.....	18
3.1. 方法和范畴.....	18
3.2. 供应链金融的总定义.....	20
3.3. 全球供应链金融论坛开发的供应链金融科技定义.....	21
3.4. 应收账款购买类.....	23
3.4.1. 应收账款贴现.....	24
3.4.2. 福费廷.....	29
3.4.3 保理.....	34
3.4.4. 保理变型.....	38
3.4.5. 应付账款融资.....	40
3.5. 基于贷款或放款的供应链金融科技.....	44
3.5.1. 基于应收账款的贷款或放款.....	44
3.5.2. 经销商融资.....	47
3.5.3. 基于存货的贷款或放款.....	50
3.5.4. 装运前融资.....	54

3.6 银行付款责任（简称“BPO”）	57
3.6.1. BPO：供应链金融的实施框架.....	61
3.7 供应链金融技术概览.....	65
3.8 融资提供方采用的资产出让或风险分担技术	67
3.9 供应链金融：以客户为中心的视角	67
第四部分：词汇表.....	68
第五部分：附件.....	88
附件 A：资源和方法	88
A.1 以收集现有供应链金融定义和倡议为起点.....	88
A.2 定义供应链金融技术的具体步骤.....	88
附件 B：实体及金融供应链.....	91
附件 C：审稿人	92
笔记.....	93

图表

图表 1 : 1978 年至 2013 年间对外贸易 (出口) 的发展情况	14
图表 2 : 供应链金融组合	16
图表 3 : 赊销贸易流程和融资机会	17
图表 4 : 供应链金融定义: 概念层次	19
图表 5 : 应收账款贴现	28
图表 6 : 福费廷	33
图表 7 : 保理	37
图表 8 : 应付账款融资	43
图表 9 : 基于应收账款的贷款和放款	46
图表 10 : 经销商融资	49
图表 11 : 基于存货的贷款或放款	53
图表 12 : 装运前融资	56
图表 13 : 基础信息的创建	59
图表 14 : 贸易数据的匹配	60
图表 15 : 银行付款责任作为供应链金融的实施框架	61

综述

本书所述“供应链金融技术的标准定义”建立在若干杰出的倡议和文献的基础上，旨在为这一发展迅速、极具价值，却方兴未艾的融资形式制订出在国内及国际供应链中通用的术语。

全球供应链金融论坛¹代表着多家成员遍布全球的行业协会，其核心原则是在一切团队活动中都要做到“齐心协力、兼收并蓄、协商一致”。

本手册由资深业内人士团队起草，受益于一个国际化、跨行业的专家组的指导，积极广泛地听取了来自市场的意见和反馈，不仅来自供应链金融方案的提供者，还来自最终用户。

此项工作的目的，是从术语的定义入手，创建有关供应链金融（SCF）的统一和通用的诠释，并通过后续宣传，推进标准定义的全球应用。众所周知，在各个地区乃至单个融资供应者的层面上，供应链金融理念演变的步伐有快慢、发展的方向有不同。然而公认的一点是，标准定义与术语的制订和推广，会让金融行业、监管机构、客户和其他利益相关方都受益非浅。在本手册定义框架的基础上，很有可能会有进一步的后续工作，包括进一步的标准化和其他业务发展活动。

本手册第一部分为简介，第二部分介绍了此项举措的环境和背景。第三部分详细阐述了编写小组在选择需要定义的供应链金融技术时，以及确定每项定义应包含的元素时，所遵循的基本原理、方法和程序。然后，对每种技术逐项予以定义。论坛倾向于交付一本手册式的文件，而不是仅限于提供一张融一张技术清单和一套高级定义。为实现全球应用的宏愿，以及回馈广大感兴趣的读者，本手册细节丰富、面面俱到。每项技术的定义（包含流程图解）都有独到之处，同时，手册还有摘要汇总供快速参考。

目前供应链金融技术和方案多种多样，将来会演化出更多变种，因此使这份手册成为需要定期更新的“实时文件”就很有必要。供应链金融提供者范围的不断扩大，新技术在供应链金融解决方案中广泛应用，将会进一步驱动着这本手册紧跟市场发展的步伐。

推荐术语的全球应用以及随之而来的益处，离不开倡导和推广工作，本手册的初衷也是为了发展和支持。我们相信，倡导和推广的努力应始于这本出版物，以及这些标准市场定义的应用推介。

第一版“供应链金融技术的标准定义”详细阐述了供应链金融的下列“总体”定义，涵盖了八项已确定的核心技术，还涵盖了银行付款责任（BPO）。需注意的是，应将银

¹全球供应链金融论坛的参与机构：国际商会（ICC）银行委员会，金融与贸易银行家协会（BAFT），欧洲银行协会（EBA），国际保理商联合会（FCI），国际贸易和福费廷协会（ITFA）。国际保理商组织（IFG）-现已与FCI合并。

行付款责任（BPO）看作是供应链金融的实践框架,而非一项技术。

以下供应链金融的定义旨在作为本手册全文的参考,也推荐作为供应链金融的总体义。

供应链金融是指利用融资和风险缓释的措施和技术,对投放到供应链进程和交易中的营运资本和流动资金进行优化管理。供应链金融通常用于供应链活动触发的赊销交易。贸易流对融资提供者的可见性,是达成该项融资安排的必要因素,这可以通过一个技术平台来实现。

组合: 供应链金融是一系列融资和风险缓释技术及实务的组合,支持着国内外端到端业务的整个供应和分销链条中的贸易流和资金流。它强调一个“整体”的概念,包括广泛的已创建的和正在发展中的融资和风险管理技术。

赊销: 供应链金融通常(但不仅仅)应用于赊销贸易。赊销贸易指买卖双方之间的贸易交易,该交易没有买方或卖方出具的任何银行信用工具或跟单贸易工具的支持,买方直接承担该笔基础交易相关的付款责任。交易当事方基于赊销条件供应或购买商品或服务时,通常会开具发票,买方则在商定的时间范围内进行支付。赊销条件可以与基于预付款交易、或或采用信用证等付款保障工具的贸易形成对比。

当事方: 供应链金融交易的当事方,包括在供应链上相互交易、协作的买方和卖方。这些当事方按要求与融资提供方进行协作,利用各种供应链金融技术及其他融资方式来筹措资金。当事方,尤其是“核心”企业基于其商业和财务实力,往往会设定改善供应链的稳定性、流动性、财务业绩、风险管理水平和优化资产负债表的目标。

事件驱动: 融资提供方为基于订单、发票、应收账款、其它债权及供应链中相关装运前后的金融需求提供服务。因此,供应链金融在很大程度上是由“事件驱动”的。金融供应链中的每次介入(融资、风险缓释或支付)都是由实体供应链中某一事件或触发条件驱动的。实体供应链中先进技术的发展和追踪及控制事件的业务流程,为在相关金融供应链中自动触发供应链金融的介入创造了机会。

发展性和灵活性: 供应链金融不是一个静态的概念,而是一套不断发展的、使用各种技术或将其组合起来的实务活动。其中某些技术已成熟,而有些是新生或前沿技术,或者现有技术的变型,也可能包括传统的贸易金融的使用。这些技术经常会互相组合或与其他金融和实体供应链服务结合使用。

现将各类供应链金融技术的定义和实践框架陈述如下:

1. 应收账款购买类供应链金融

应收账款贴现是应收账款购买的一种形式,使用灵活,在该形式下,货物或服务的卖方将单笔或多笔应收账款(以未偿付发票显示)贴现出售给融资提供方。

福费廷是应收账款购买的一种形式，意指无追索权地买断由金融工具或付款责任(通常为可流通或可转让的形式)所代表的未来付款责任，买断方式有贴现或扣融资费后全额支付票面价值。

保理是一种购买应收账款的形式，在该形式下，货物和服务卖方将其应收账款(以未偿付发票显示)折扣出售给融资提供方(一般称为“保理商”)。保理的一个核心特征是，通常由融资提供方负责管理债务组合、催收基础交易项下应收账款。

应付账款融资是一种由买方主导的的融资方案，融资提供方通过购买应收账款的方式向该买方供应链中的卖方提供融资。货物或服务的卖方用这项技术可以选择在实际到期日前获得应收账款(以未偿付发票显示)的贴现金额，融资成本通常与买方信用风险直接挂钩。买方仍然承担到期付款的责任。

2. 基于贷款或放款类供应链金融

对应收账款的贷款或放款是基于现在或未来的贸易应收账款的预期回款，为供应链中某一当事方提供的融资。这种融资通常以该应收账款为担保，但也可能无担保。

经销商融资是指为大型制造商的经销商提供的融资，用来支付其持有货物进行再销售，弥合其在从零售商或终端客户处收到应收账款前的流动资金缺口。

基于存货的贷款或放款是指为供应链中持有或存储货物(已预售、未售或已套期保值的)的买方或卖方提供的融资，融资提供方通常会取得对该货物的担保权益或权利转让，并采取控货措施。

装运前融资指的是由融资提供方为货物和/或服务的卖方提供的贷款，用于采购、生产、或将原材料或半成品转为成品和/或服务交付给买方。除卖方在与买方所签订合同下的履约能力外，从一个优质的买方处获取的订单、或拥有代表买方出具的以卖方为受益人的跟单信用证、或备用信用证、或银行付款责任，通常都是促成融资的关键要素。

3. 实践框架

请参见第3.6章节关于该框架的讨论

银行付款责任(BPO)是一种银行间凭借贸易数据的成功匹配以确保实现付款的工具。根据《银行付款责任统一规则》，银行付款责任是指“在根据已创建基础信息的要求提交全部数据集，产生数据匹配或接受数据错配后，付款行对收款行承担不可撤销的和独立的承诺，即支付或者承担延期付款责任并于到期日支付确定的金额给收款行。”(参见国际商会第750号出版物《银行付款责任统一规则》)

更多内容请参见第3部分结尾处的汇总表。

此处提供了本手册用到的术语和用语词汇表，有关其出处和方法的更多内容见第4部分。

第一部分：简介

1.1. 全球供应链金融论坛的创立及其工作

世界上一些主要的行业协会以及供应链金融业内人士都认为，作为一个对国内和国际商务都越来越重要的新生金融领域，供应链金融相关标准市场定义的形成、归纳以及推广是很有必要的。

如今，“供应链金融”一词广泛涵盖了包括国际贸易在内的商业融资领域中的一系列的产品、方案和解决方法；而且，特别在赊销贸易中，它已用于特指某个单一产品或一系列产品和解决方案的组合，用以解决日益复杂的供应链中买卖双方的需求。

有关赊销贸易和全球供应链下融资的定义、术语和通用语言现在尚不统一，对于买方、卖方、融资提供方、服务提供方和其它相关利益方来说，这无疑是一种挑战²。这一问题直接影响到供应链金融结构的会计核算和监管策略，甚而影响到市场的理解力，以及影响到无论是传统还是新生的供应链金融解决方案提供方的行动。

此时此刻，供应链金融对于国内商务活动及全球贸易便利化日趋重要，目前语言使用的不统一甚至自相矛盾，增加了宣传推广的难度，减弱了阐明有关供应链金融价值主张的沟通效力。本书的目的是，在技术性的行业讨论及更广泛的交流中，消除术语使用中的不确定性、模棱两可及不够明晰的问题。

而传统贸易金融产品，例如跟单信用证、跟单托收和保函等可能与本书的供应链金融在技术上相互关联，因其已有大量的文献及实务惯例，本文不对其进行进一步的描述和探讨。将传统贸易金融排除在外，不是对其价值的判断和相关重要性的反映依据，而是根据上述实际的原因。

全球供应链金融论坛（论坛）成立于2014年1月，它由一些行业协会共同倡导发起，并由国际商会银行委员会促成建立，目的是满足开发、发布和推广一套公认的供应链金融及其相关技术的标准市场定义的需求。论坛的发起协会通过本书明确支持这些标准市场定义，现向更多相关各方团体推荐使用。

本论坛具有广泛的代表性和包容性，有银行和非银行参与方，有来自五大洲以及论坛发起的四大行业协会成为论坛的成员。³论坛采用广泛咨询的程序，围绕供应链金融的定义和术语，在全球范围内达成共识。

论坛及其组成的发起方协会都希望，本书会随着行业实务步伐共前行，成为从业人员和包括融资提供方及其客户、监管机构和投资人在内的各利益相关方的实用且通用的指南。

² 全球供应链金融论坛编写小组工作大纲 2014

本着这一精神, 本文竭力澄清并积极描绘供应链金融术语的演变, 来确定和推荐一套全球普遍接受的标准市场定义。本文包括相关讨论, 具体定义, 以及定义中各项关键要素的交易流程说明图解。

本书随后在第3部分提到的定义由单列的标题名称加以描述, 建议此名称即为该项供应链金融产品的标准识别名称。常见的同义词都分别列出。论坛相信, 使用标题名称在确保一致性方面至关重要, 但也理解, 目前相关定义具有多项不同表达方式。这一做法为市场参与者提供了将其产品和服务按标准定义匹配的机会, 同时也让他们能以完全竞争的方式, 保有差异化和打造个性服务品牌的自由。在本术语通行后, 像“我们的产品X是应付账款融资 (ICC / GSCF定义参考ABC)”这样的说法可能经常会听到。

论坛认识到, 这些目标和意图的实现需要持续的宣传和倡导, 并且与时俱进。当今使用的一些表达和定义已经在行业“词汇表”中存在了几十年或更长时间, 用于市场营销、融资提供方信息系统、各种指南和专业出版物。这样一来, 本书建议相关标准定义的应用大致分成两大阶段: 首先是原则上的采纳和认同, 然后是实务中的应用。论坛认识到, 这一过程将需要不断地努力, 特别是要考虑基于地域和司法管辖的变化。随着时间的推移, 可能需要更多的工作投入, 比如, 在市场标准定义的进一步优化、供应链金融技术的用户实用指南、风险和政策问题方面的更多材料、可能的基础框架性建议和供应链金融的其他发展等。目前的举措没有将这些方面纳入其中。

应该明确指出的是, 由于这一项目涉及许多市场竞争对手在合作的环境中共事, 所以我们讨论的主题, 一定要与我们所要达成的标准化过程相关, 而不涉及任何竞争性或敏感性事项。论坛的成员对此“竞争环境”是了解的, 在讨论中十分小心, 不超过简洁或必要的程度, 避免做出任何涉及到竞争领域的不当推荐。

1.2. 本书的读者

标准市场定义希望为各类读者群体和感兴趣的各方提供有价值的参考, 包括但不限于以下各方:

融资提供方

标准市场定义将通过打造银行和非银行机构所提供产品的清晰和透明度, 来助力于供应链金融市场的发展、各融资提供方业务增长、以及与终端客户的有效沟通。标准市场定义的运用也将促进机构内部重要的利益相关者之间的交流沟通, 包括业务开发、高级管理层、风险、合规和产品管理各方。

公司、商业和中小企业客户

³全球供应链金融论坛的参与机构: 国际商会 (ICC) 银行委员会, 金融与贸易银行家协会 (BAFT), 欧洲银行协会 (EBA), 国际保理商联合会 (FCI), 国际贸易和福费廷协会 (ITFA)。国际保理商组织 (IFG) - 现已与 FCI 合并。

供应链金融的标准术语将显著提高客户理解、比较和选择解决其供应链金融需求最佳方案的能力，并将其作为替代其他融资模式的具有吸引力的选择方案，客户能够对各种选择方案及其优缺点进行衡量，从而与融资提供方和其他支持机构开展更为清晰和更具相关性的交流沟通。

投资人

二级市场投资者对供应链金融表现出越来越浓厚的兴趣，因为这些主要是期限短、有自偿性、与贸易相关的资产和交易，具有内在吸引力。投资者需要明确他们可能投资的相关结构和产品组合的性质，并确保交易在风险特征、安全性及监管完整性方面是令人安心的，其中包括权利的保证与转让和还款来源的具体内容。本定义将使融资提供方的资产分销团队和同业协会能够向投资者们传递明确的信息。

需要强调的是，本定义主要关注技术层面的描述、采取的保证措施以及对融资提供方负有义务的借款人。考虑到在描述的技术中可能出现交易结构多样性，融资提供方和投资者需要对单笔交易进行进一步分析，以确定总体风险水平、主要还款来源、已落实保证的完整性程度和有效性程度、以及相对其他债权人的优先求偿权。对这些细节问题进行探究可能是另一个阶段的工作内容⁴。

监管部门

标准市场定义会有助于监管机构和与供应链金融资产分类有关的公共部门扩展了解，以有助于监管规定向切合管理目标发展，了解风险及其缓释措施，有利于私营部门从业人员和监管机构之间在例如“了解你的客户”和“反洗钱”等问题上的沟通。

法律界人士

随着时间的推移，期望标准市场定义得到法律界的认可，并作为反映国内和国际市场的实务和惯例，写入法律文件中。这是经典或传统的贸易融资产品取得成功和卓著成效的公认基石，必将证明对供应链金融发展也是同样重要。

信息技术和基础设施服务商

供应链金融正日益成为一项需要先进技术和快速发展的IT技术支持的业务。更加清晰的业务定义和需求，将使得科技服务商行业通过对业务流程、核心定义和产品需求的洞察分析以及更快的上市速度而获得市场发展，从而增加其行业价值。

其他各界

其他利益团体包括专业机构（特别是在会计界）、进出口协会、商会、学术机构、海事和海关组织。

1.3. 关于标准市场定义的法律意义的说明

供应链金融的各利益相关者（参与银行、非银行金融机构、行业协会及相关同业）的评

⁴ 对于这一观点，论坛对 Fermat Capital Management LLC 公司表示感谢。

价使本文具有高度包容性、协作性、并得到广泛的认可，其定位和建议非常适合在全球范围内宣传、推广和应用。

使标准市场定义的拟定框架以及该框架下的具体定义保有法律地位和影响力，将由法院和立法机构根据供应链金融的不断演变及其在商业活动中日益突出的重要性来确定。国际公认的标准总会受到大量法律特有定义和规则的挑战。虽然结果无法准确预测，标准市场定义的使用应该会有助于确立法律判例，并在不同地理区域之间保持一致性。鉴于本书包含许多现有的定义，并且是在对现有市场的相关著述进行总结后归纳的，因此因是市场实践的结果，其内容可以合理地直接地说明其具有一定的权威性。

论坛的一些成员是律师或者受过法律培训的专业人员，因此在编辑和审查过程中，已经对本书内容的法律意义作过某些考量。

1.4. 关于供应链财务会计和监管资本处理的说明

供应链金融结构的账务和资本处理及报告问题已认定是阻碍供应链金融更快应用的潜在因素，部分原因是供应链金融交易的实质和表象的不一致，也有以及该项融资机制应用和报告的潜在法律和监管的原因。现有会计准则和实务，包括主要的会计准则（IFRS, IAS、USGAAP等），在不同管辖区域之间缺乏一致性，使得这一问题尤为严重。

供应链金融业务反映出许多不同的风险特征和经济影响，此处所述所有产品的账务和资本处理不可能完全一致。然而，一套协调一致并得到广泛接受的有关供应链金融产品的定义，将有力推动监管和会计准则随着时间的推移而不断发展，并促进其在不同市场、不同司法管辖区域之间和不同法律传统下的统一应用。

1.5. 关于“了解你的客户”和“反洗钱要求”的说明

了解你的客户（KYC）和反洗钱（AML）的规则和指引，有时可能并不总是恰当反映供应链金融结构的实际风险特征，常常会导致不利的且毫无根据的特性描述错误。本文描述的一项产品（应付账款融资）尤其明显，如中小企业准入就会成为组织上和经济性方面的挑战，限制许多建议方案的规模、甚至可行性。希望本文定义的应用有助于促进对供应链金融项目和技术达成共识，从而能进行必要的交流沟通以符合KYC、AML和金融犯罪监管要求，同时允许通过供应链金融开展合法拓展创造价值的业务。

1.6. 致谢

协会和组织方在本书的构思、撰写和推广工作中进行了合作，也向由领导小组和编写小组组成的项目团队的宝贵的贡献表示衷心感谢。

发起协会

- 国际商会 (ICC) 银行委员会 (项目协调人)
- 金融与贸易银行家协会 (BAFT)
- 欧洲银行协会 (EBA)
- 国际保理商联合会 (FCI)
- 国际贸易和福费廷协会 (ITFA)

领导小组成员

论坛的领导小组由一组在供应链金融领域有着很高造诣的高级执行官员组成，。小组成员还都具备管理和监察工作经验。他们在项目的每个阶段都为编写小组提供了很好的建议。在此要感谢的领导小组成员有：

- Daniela Bonzanini, 国际保理商联合会
- Tod Burwell, 金融与贸易银行家协会 (领导小组副主席)
- Eugenio Cavenaghi, 欧洲银行协会
- Alexander R. Malaket, 国际商会
- Peter Mulroy, 国际保理商联合会
- Simon Peterman, 国际保理商联合会
- Paolo Provera, 国际贸易和福费廷协会
- Daniel Schmand, 国际商会银行委员会主席
- KahChye Tan, 国际商会 (领导小组主席)
- Erik Timmermans, 国际保理商联合会
- Jose Vicente, 欧洲银行协会
- Markus Wohlgeschaffen, 金融与贸易银行家协会

编写组成员

论坛编写组来自全球主要国家不同机构的从业人员和领域专家组成。编写组（及其下属团队）通过定期召开电话会议以及在迪拜、法兰克福、多伦多、巴黎、新加坡和伦敦举办会议开展工作。

编写组成员包括

- Charles Bryant, 欧洲银行协会和国际商会 (编辑)
- Irfan Butt, 美国美林银行
- Rene Chinnery, 劳埃德TSB银行
- Bertrand de Comminges, 汇丰银行
- Roque G. Damacela, 渣打银行
- Simon Davies, 国际保理商联合会
- Peter Deisenbeck, 裕信银行
- Sean Edwards, 国际贸易和福费廷协会, 住友三井银行
- Stacey A. Facter, 金融与贸易银行家协会

- Vivek Gupta, 澳新银行
- Christian Hausherr, 德意志银行
- 姜煦 (James), 中国银行
- Angela Koll, 德国商业银行
- Joaquin Jimenez Krijgsman, 安智集团
- VinodMadhavan, 标准银行
- Alexander R. Malaket, OPUS Advisory (编写小组主席)
- Michael J. McDonough, JP摩根银行(编写小组副主席)
- John Monahan, 花旗集团
- Alejandro Romanos Serrano, 桑坦德银行
- Anil K. Walia, 德意志银行
- Nicole Wong, 星展银行

ICC 职员

全球供应链金融论坛得到了国际商会的大力支持，包括项目协调及其他必要的协助。在此对以下人员表示诚挚谢意：

- David Bischof
- DoinaBuruiana
- Whitney Jolivet
- Emily O' Connor

审核人员和评论人员

除核心团队的努力以外，本文还经过了广泛和全面的审核程序，参与审核和评论的包括各合作协会、国际商会国家委员会以及供应链金融公司，一些行业专家也志愿对本书的先发版本进行了审核并提供了反馈意见。项目组对附件C所列机构和团体表示感谢。

第二部分：环境和背景

第二部分旨在说明供应链金融的发展背景及其对赊销贸易的支持。

2.1 实体供应链和金融供应链

为了说明供应链金融的作用，理解实体供应链与金融供应链之间的关系是非常重要的。

实体供应链 (PSC)是指将一种产品或服务由卖家转移到买家过程中所涵盖的组织、人员、活动、信息及资源而构成的一套系统，这种转移可能发生在国内也可能跨越国境。实体供应链活动将自然资源、原材料和零件转换成半成品或成品交付给终端客户。它是引起金融需求和受金融供应链活动支持的经济机能的潜在基础。实体供应链管理是指涵盖在管理实体供应链中的管理活动。

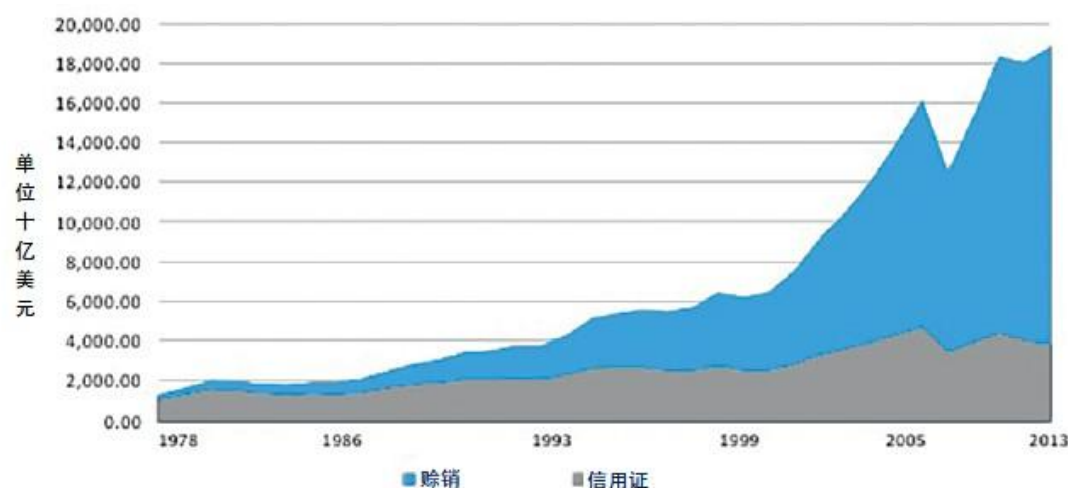
金融供应链 (FSC)是指为实体供应链参与者提供金融支持的金融程序、事件和活动而构成的一个链条。金融供应链管理是指一系列促成购买、销售和支付货物或服务的公司管理实务和事务，例如确定合同框架、发送订单和发票、匹配收发货物、监控现金回收等活动、发展支持技术、管理流动性和运营资本、使用保险和保函等风险缓释措施以及管理付款和现金流。金融供应链管理涵盖一系列满足金融供应链需求的贡献者的协作，例如公司内部职能、贸易各方以及供应链自动化领域和金融服务全领域的服务供应商。供应链金融是支持金融供应链的服务集群。

2.2 贸易流程的新模式

经常注意到，大量国际贸易有赖于某种形式的“贸易融资”，只是纯粹提供融资和流动性，或是某种形式的风险缓释，或是简单的付款解决方案。即使在狭义贸易融资下，国际清算银行（BIS）预计三分之一的世界贸易使用真实的贸易融资。

大量贸易使用赊销条款和传统贸易融资已经相对减少的这种情况转变需要贸易融资逐步发展。供应链金融就是这种发展的最杰出代表，也是对这种近乎全球性的向赊销条款的转换的直接回应。

图表 1：1978 年至 2013 年间对外贸易（出口）的发展情况



近年来，在世界贸易量上，赊销交易出现惊人增长。到今天，超过80%的世界贸易量（出口）由单纯付款进行结算。未来这一可观的比例预计会进一步增长。由此，银行将被迫为其公司客户提供支持全自动处理和节省成本的产品，并与付款保证和融资选择相结合。

来源：裕信集团-2015

上图反映出对比赊销贸易活动的迅猛增长，传统贸易融资增长缓慢，特别是在过去十年尤为明显。

大量供应链金融定位的就是这部分有重大增长的赊销贸易，所以达成关于全球供应链金融的全球性清晰、透明和通用的术语显得迫在眉睫。尽管银行参与的供应链金融和赊销贸易流程在其贸易融资组合中的份额在逐年增加，但是大量的赊销贸易流程仍然依靠贸易当事人自身资源或是非银行实体，例如提供物流、B2B网络、电子发票和融资解决方案的服务供应商。然而，关于供应链金融有价值的观点逐步发展，金融机构的参与程度逐步增加和升级，供应链金融解决方案的非银行提供者也在保持兴趣和参与。

赊销贸易不再是仅限于已有贸易关系间的交易，或是低风险市场内部及与低风险市场间

的贸易。向赊销贸易的转移几乎是全球性的，与之相关的供应链金融技术和结构也是如此。

随着发展中国家和新兴市场越来越多的参与国际贸易，越来越多的政策聚焦于国际贸易，因其成为在这些市场发展经济、消除贫困的机制，这些都使得发展一套全球通用的供应链金融技术定义迫在眉睫。此外，中小企业拉动经贸活动的事实，加强了对满足其要求的贸易融资解决方案的探索，而非仅满足于少量大型买家及其供应商。基于购买力平价，现今新兴市场占全球产出的45-50%（来源：欧洲央行），同时中小企业估计生产了52%的全球附加值（来源：爱丁堡集团 / ACCA）。

供应链金融对全球经济的潜在积极影响力开始被理解，尽管同样清楚的是，对于供应链金融的构成、其与贸易融资及资产类贷款、营运资本管理和公司金融等更广泛领域如何关联，观点并不一致，有时还存在相反的观点。

在实务层面，对供应链金融的教育和信息的质疑造成了新客户特别是中小企业，供应链金融项目准入的持续性困难。融资提供者已经观察到成功准入的关键在于建立信任和关系，某种程度上，就是向那些典型的对复杂金融形式专业知识有限、且需要完美的信息技术和经营基础设施的中小企业阐述供应链金融项目的益处。

关于供应链金融的标准全球性术语的价值超越纯粹的金融交易考量，扩展到自动化、非实物化和技术领域。供应链自动化基于非实物化，从电子采购到电子发票到电子物流，辅以数据驱动决策，提升了效率，在为国内外供应链提供融资的基础上创造出有效的触发条件。融资提供者将深入参与B2B网络，同时从经济及相关的受监管部门鼓励的运输、清关、物流等供应链活动的非实物化趋势中受益。

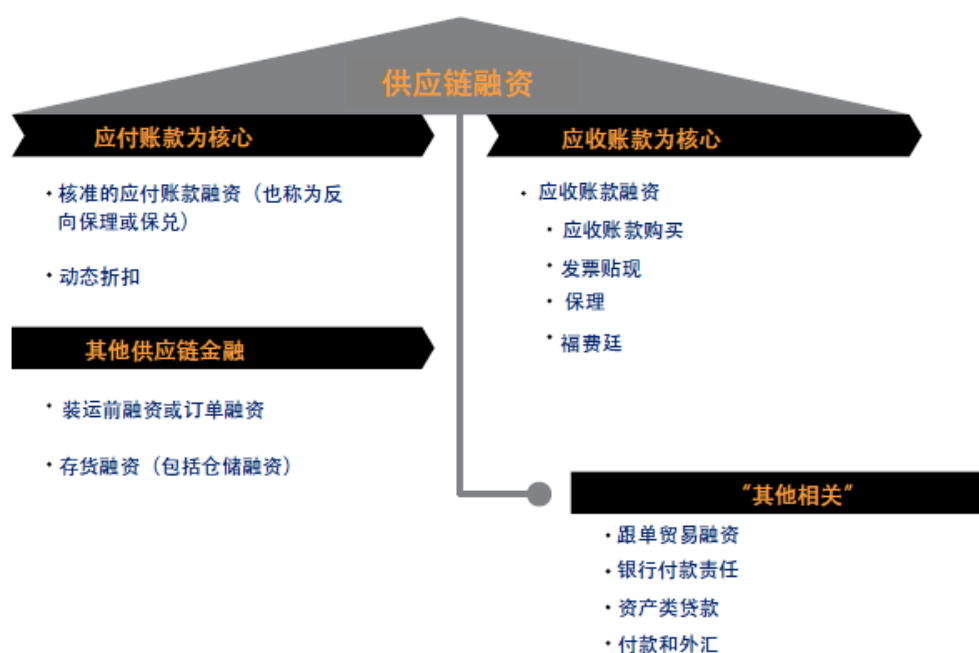
尽管供应链金融技术的多样性使得标准术语很难达到高度统一，标准命名将有助于供应链金融市场的支柱性技术和网络化服务的设计、发展和使用。缺少标准将阻碍这些进程。

2.3 供应链金融定义框架的示例

供应链金融技术及他们与经典贸易融资等相近领域的关系已经引起关注，并且在已有的阐述文件中以多样的模式和概念框架所呈现。

下面展示两个范例（还有很多其他范例），仅作为最近观点的阐释。

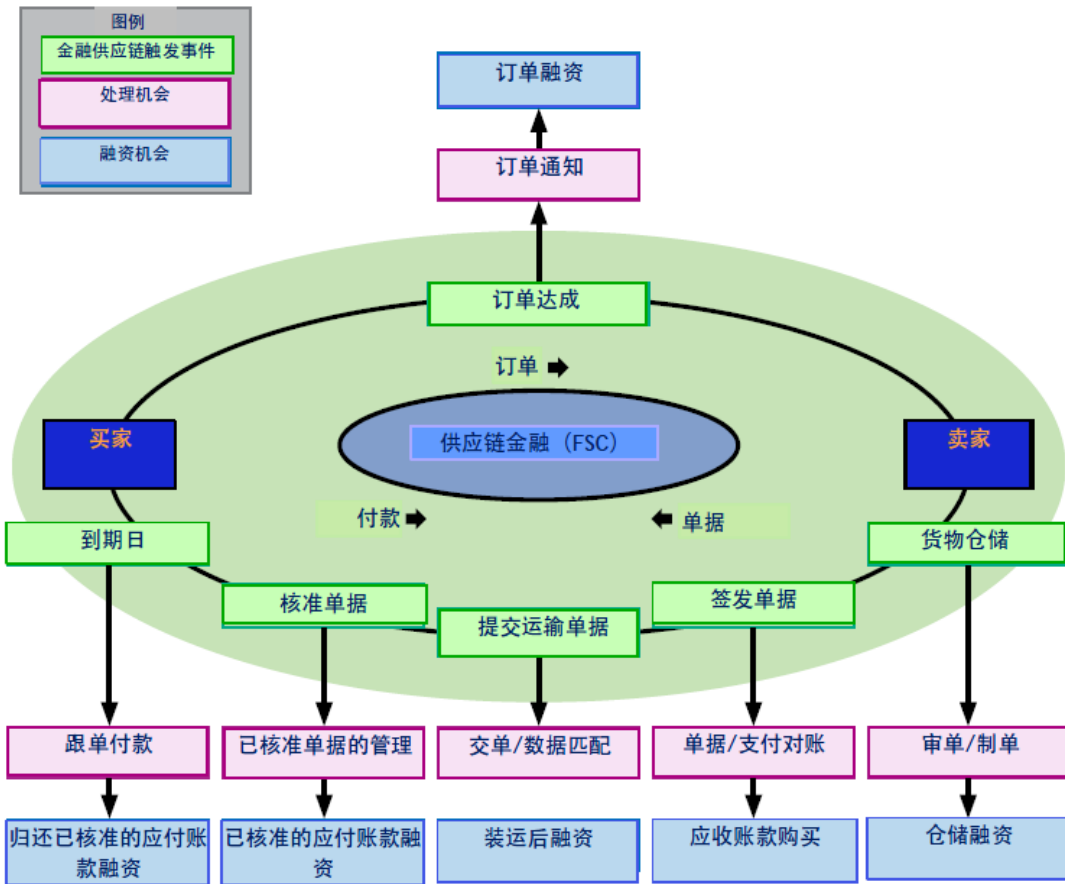
图表 2：供应链金融组合



来源：“雨伞”，欧洲银行协会供应链金融市场指南—2014

需要注意的是，雨伞观点用于阐释逻辑联系而不代表技术层级。此外，“其他相关”序列，虽然显示在供应链金融的雨伞下，但是涉及了技术、融资类别和可能包含在供应链金融中又超越供应链金融的实施框架（BPO银行付款责任）。

图表 3：赊销贸易流程和融资机会



来源：金融与贸易银行家协会-国际金融服务协会 赊销贸易处理及赊销贸易融资产品定义-2010

正如金融与贸易银行家协会制作的图表所示，供应链金融做为首要概念，或是包含一系列金融技术的种类，可以被视为或理解为一个交易流程，或是买卖双方之间的金融供应链。

本文所述供应链金融的表现和市场地位，采纳了源自金融与贸易银行家协会的交易观点和欧洲银行协会的“雨伞”观点中的元素，确认供应链金融技术已经用于商贸交易的生命周期或供应链，同时与传统贸易融资和其他融资形式相关联。

本章上述资料，并不构成本文建议的标准市场定义，仅作为环境和背景介绍。

第三部分：供应链金融技术的标准定义

3.1. 方法和范畴

第三部分呈现了供应链金融总定义以及被论坛选择的代表了构成当今供应链金融产品组合、能够最好的体现当今市场实务的关键供应链金融技术的定义。每项技术都有大标题的形式呈现，推荐接受这些大标题作为该技术的标准市场名称，也确定了它的同义词和变化形式。

除了供应链金融技术，在本文的术语词汇表中，也定义了其同义词和涉及供应链金融交易各方和组成部分等的广泛相关概念。

虽然传统贸易金融和供应链金融的关系和定位在业内仍有争议，论坛对此采纳了广泛和延续性的观点，因此认为，作为供应链金融解决方案结构的一部分，传统贸易金融包括在供应链金融的范畴内。但是鉴于传统贸易金融技术、产品和机制的实际的定义早已确立，并长期以来在全球范围内的广泛应用中证明了它们的有效性和成功性，因此在此未予纳入。会在术语词汇表中予以列出。

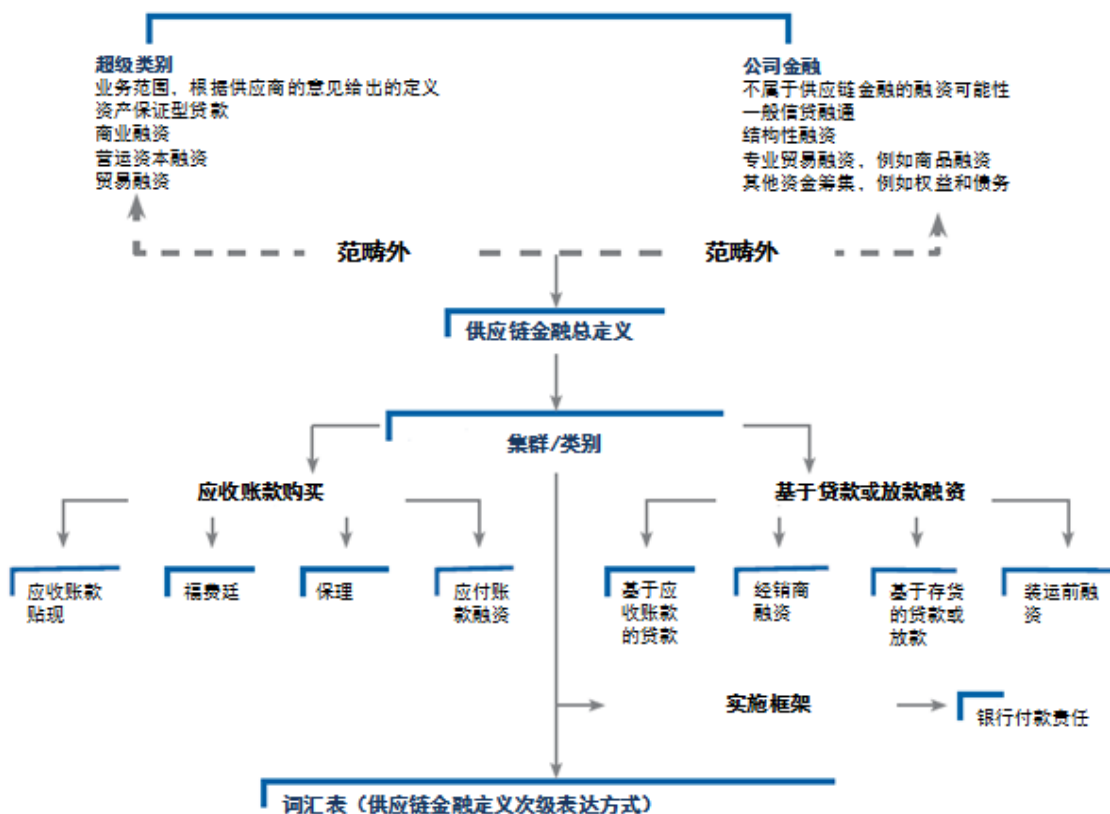
在此定义的供应链金融也不包括如下特定范围的企业融资技术：法人透支、一般“贸易融资”和其他贷款、租赁以及其他形式资产类融资（尽管这些技术也被用于支持国内和/或国际经营活动），或者债券和股票等的筹资方式。因本文主要关注供应链金融特有的技术，所以尽管供应链金融也涉及到对许多上述金融技术的使用，我们还是有意将其省略。

还有一系列结构化和专业化的融资技术，例如大宗商品融资领域和其他为贸易融资而定制设立的企业或特殊目的的交易。这些技术可能会创造供应链金融活动的投资资金。一些从业者认为，这些技术为最广义上的供应链金融做出了重要的贡献。但从概念上讲，这些技术是单独定制的且具有专有的性质，所以本文也未进行定义。

编写小组已将一些表达定义为“超级类”。这些表达通常被用于描述业务范围、组织结构和活动，而不是用于描述某项供应链金融技术。例如：商业融资，资产类贷款，交易银行业务，金融供应链服务及营运资本服务。这些表达在术语词汇表中也有列出，但不属于供应链金融的标准市场定义范畴。这些表达留待在市场竞争中去使用和界定。

以下图表说明了本文所述术语的层级，以那些被认为是范围之外的内容为开端，然后是集群、技术和本文定义的次级表达方式。关于来源以及编写小组采用的具体方法论的进一步信息请见附件A。

图表 4：供应链金融定义：概念层次



来源：全球供应链金融论坛

3.2. 供应链金融的总定义

以下供应链金融定义将被用于整个文件，建议作为供应链金融的基础定义或总定义。

供应链金融是指，利用融资和风险缓释的措施和技术，对投放到供应链流程和交易中的营运资本和流动资金进行优化管理。供应链金融通常用于供应链活动触发的赊销交易。贸易流对融资提供者的可见性，是达成该项融资安排的必要因素，这可以通过一个技术平台来实现。

组合：供应链金融指一系列金融和风险缓释技术及实务的组合，支持着国内外端到端业务的整个供应和分销链条中的贸易流和资金流。它强调一个“整体”的概念，包括广泛的已创建的和发展中的融资和风险管理技术。

赊销：供应链金融通常（但不仅仅）应用于赊销贸易。赊销贸易指买卖双方之间的贸易交易，该交易没有买方或卖方出具的任何银行信用工具或跟单贸易工具的支持，买方直接承担该笔基础交易相关的付款责任。交易当事方基于赊销条件供应或购买商品或服务时，通常会开具发票，买方则在商定的时间范围内进行支付。赊销条件可以与基于预付款交易、或采用信用证等付款保障工具的贸易形成对比。

当事方：供应链金融交易的当事方，包括在供应链上下游相互交易并协作的买方和卖方。这些当事方根据需求与融资提供方合作，利用各种供应链金融技术及其他形式的融资来筹集资金。当事方，尤其是“核心”企业基于其商业和财务实力，往往会设定改善供应链的稳定性、流动性、财务业绩、风险管理水平和优化资产负债表的目标。

事件驱动：融资提供方为基于订单、发票、应收账款、其它债权及供应链中相关装运前后的金融需求提供服务。因此，供应链金融在很大程度上是由“事件驱动”的。金融供应链中的每次介入（融资、风险缓释或支付）都是由实体供应链中某一事件或触发条件驱动的。实体供应链中先进技术的发展和追踪及控制事件的业务流程，为在相关金融供应链中自动触发供应链金融的介入创造了机会。

发展性和灵活性：供应链金融不是一个静态的概念，而是一套不断发展的、使用各种技术或将其组合起来的实务活动。其中某些技术已成熟，而有些是新生或前沿技术，或者现有技术的变型，也可能包括传统的贸易金融的使用。这些技术经常会互相组合或与其他金融和实体供应链服务结合使用。

3.3. 全球供应链金融论坛开发的供应链金融技术定义

下文列出了为开发有说服力的标准市场定义而选出的供应链金融技术。这一定义框架突显了基于应收账款购买的技术群与基于贷款或放款的融资技术集群的显著差别。银行付款责任作为第三个类别-实施框架予以定义。

这些技术分为以下三个类别：

1. 应收账款购买类供应链金融

应收账款贴现

福费廷

保理及其变型

应付账款融资

2. 基于贷款或放款的供应链金融

对应收账款的贷款或放款

经销商融资

基于存货的贷款或放款

装运前融资

3. 实施框架

银行付款责任（BPO）

供应链金融技术属性

每个供应链金融技术都符合以下属性结构：

- 定义
- 同义词
- 区别性特征
- 当事方
- 合同关系和文件
- 担保
- 风险和风险缓释
- 交易说明
- 益处
- 资产出让（如有）
- 变型（如有）

请注意，“同义词”指的是业内使用的一些具有相同或类似技术的表达方式。标准市场定义会在定义框中使用的大标题的形式表现。论坛建议不要使用其他表达法作为相关供应链金融技术的标准市场定义。论坛对于这些同义词持既不支持也不反对的态度。

鉴于供应链金融技术为满足客户的需求可能包含许多变型和一系列细微差别，因此下文提供的交易说明旨在为可能的流程或结构提供范例，不具有明确性和全面性。当某项变型被认为是核心技术的通行变型时，本文会对其进行描述。相同的表达方式可能同时作为同义词和应用变型。

3.4. 应收账款购买类

应收账款购买是指一种关于多个供应链技术的描述和便捷的中层分类，货物和服务的卖方以此通过向融资提供方售出全部或部分应收账款获取融资。应收账款依照相关的司法管辖、通过权益转让方式转为融资提供方所有。通过所有权的改变，卖方将提前收到该笔应收账款的预付款项。这笔款项可以扣除融资点差或差额，点差或差额视应收账款的质量而定，以及基于融资提供方和客户约定报价所收取的融资费用。应收账款购买通过以下四种特定的技术实现，并提供一系列变型。下文将详细阐述。

因为都起源于融资服务市场不同的历史发展阶段，这四项技术具有相似的特征。标准市场定义意图展示市场现状，但可能会进一步发展。我们并未试图人为地将其进行严格分类，因为这种做法并没有什么用处。

应收账款购买类的四种技术，也与对应收账款的贷款或放款相关，当融资提供方考虑提供资金时，总是会关注以下方面：

- 应收账款存在，即该应收账款可予清晰的认定并合法有效
- 该应收账款可转让
- 在债务人所属司法管辖权区域内，该应收账款可强制执行

3.4.1. 应收账款贴现

定义

应收账款贴现是应收账款购买的一种形式，使用灵活，在该形式下，货物或服务的卖方将单笔或多笔应收账款（以未偿付发票显示）贴现出售给融资提供方。

同义词

应收账款融资，应收账款购买，发票贴现，（应收账款的）预付价款

区别性特征

应收账款贴现包括卖方销售分类账中从单个到多数的应收账款。卖方可获得的资金以相应买方的发票的未清偿价值为基础。

融资提供方经常向销售到多个买家的大型企业提供应收账款贴现服务。买家范围由融资提供方愿意承担信用风险的买家的数量决定。

融资提供方所提供的融资，以卖方赊销项下应收账款转让可提供的保证比例为基础，由卖方和融资提供方事先协商确定。

通常情况下，融资提供方会限制将其资金供给给某一客户群，其应收账款符合某些标准——如最低信用评级，同时还具备以下典型特征：

- 资金可以在“无追索权”的基础上提供给卖方，尽管在许多情况下，保留了追索权和有限追索权。贴现行为本身并不表明交易是否具有追索权。
- 一般情况下，如果应收账款贴现是在无追索权情况下提供给卖方的，卖方的期望是在相关审计人确认的前提下，将对应的应收账款从资产负债表中消除。
- 融资交易可向买方披露或者是不披露（即保密）。
- 融资提供方可能会对应收账款提供最高100%的贴现，或者先期设置保证比例或预付比例，以防止潜在的权益稀释或可能的信用恶化。
- 融资提供方可预先收取贴现费用，以贴现后的金额付出，或者在双方事先约定的一定期限和条件下延期收取。
- 应收账款贴现的融资放款可以一次性给付，也可定期或者按进度进行。
- 应收账款贴现可以非承诺性或承诺性的方式提供给卖方，以承诺性的方式，卖方在融资提供方规定的买方信用额度下获得的流动性将更有保障。以非承诺性或承诺性的类似方式安排提供融资可能会依据不同地区市场环境而有所不同。
- 在向买方披露交易的情况下，应收账款的催收处理可由卖方（作为应收账款购买的融资提供方的代理）或由融资提供方完成。在不向买方披露交易的情况下，买方可

被要求确认应收账款的售出。这种确认的确切形式依当地管辖法律，交易规模或结构、或者买方和融资提供方的商业偏好而定。

- 买方可能会被要求确认应收账款的真实性，并在特定时间确认该笔应付账款是否已经核准或进行付款承兑。
- 融资提供方可以自己承担风险、或进行保险或与一个第三方分担信用风险（信用保险公司或者由其他金融机构风险参与），从而控制其自身风险暴露。

当事方

融资的当事方是卖方和融资提供方。虽然买方不是协议当事方，但是由于融资依赖于基础交易下的应收账款或发票的付款，买方可能会被要求证明发票的真实性，在某些情况下还可能要确认已核准对发票在某个特定的时间框架下进行付款。

合同关系和文件

应收账款购买协议（RPA）由卖方和融资提供方实施。卖方向融资提供方提供一份已证实的发票副本或者一组发票数据。协议规定，卖方按照相关司法管辖规定向融资提供方转让要融资的应收账款权利。依应收账款购买协议的相关条款，可以向买方发送转让通知。按照各自的司法管辖规定的处理要求，均应进行文件留档。

担保

总体而言，应收账款贴现是按照“真实销售”原则进行的，应收账款的所有权通过权利转让方式转让给融资提供方，或者通过填写或登记一份担保物权来转让。上述做法均应符合相关管辖法律规定。

风险和风险缓释

- 对买方违约或破产的缓释措施有，信用和风险的评估与监控，以及可能的信用保险。
- 对贴现的应收账款的有效性和合法性，通过抽样管理或逐笔验证的方式加以缓释。
- 国家或政治风险，通过尽职调查和投保政治风险保险加以缓释。和主权风险相关的特殊情况也适用于一些政府或政府部门所欠的应收账款。
- 在无追索权或有限追索权交易中，对卖方失去追索权的风险，通过买方支付能力进行缓释。
- 应收账款稀释（例如贷项清单，发票应付款抵消），通过保证比例和融资比例进行缓释。
- 已存在抵质押保证安排的转让或禁止转让，通过其他被担保人的弃权或除权、或追加保证加以缓释，同时需达到法律完善的要求。
- 有些类型的应收账款需要尽量避免，因为这些应收账款可称为“无可替代”的或与典型的应收账款不具可比性，例如：保证期过长，卖方提供了特别的保证条款或追索安排，或承包工程业务（如建筑工程）下的应收账款，或者涉及阶段性付款的情况。此时，可选择的缓释措施是将这些应收账款转化为符合应收账款贴现交易质量要求的“可替代的应收款”。一般情况下，融资提供方会将禁止类或限制类商品排

除在可融资范围外。类似的融资限制也适用于集团内应收账款。

- “了解你的客户” / “反洗钱”应在客户准入程序中执行，并定期重检。
- 法定赋权的不足，可通过对相应的司法管辖和合同当事方进行法律尽职调查来缓释。
- 因对销贸易产生应收款抵销和风险，通过对披露的交易进行定期核查进行缓释，以保证融资提供方的未清偿余额与买方的记录相匹配。
- 当融资提供方在买入应收账款时、或在银行一般账户混存回款资金时察觉到因卖方破产引发的诸如“融资款追讨”的风险。对于后者，可通过以融资提供方名义开立回款账户加以缓释。
- 卖方的欺诈行为，如虚增发票的价值或提供无真实商业背景的发票，通过交易的核查和充分的信用管控措施来缓释。
- 重复融资，可通过获取应收账款的担保权益、适当的“了解你的客户”程序和完善应收账款权利转让确认（包括通知买方）等手段加以缓释。
- 对于卖方和一个或多个其买方共谋的欺诈行为所导致到期应付款责任项下的资金转移风险，这一风险可通过监控财务状况及客户的管理层诚信度加以缓释，可通过保持客户联络和获取常规管理信息来判断业务恶化和可疑迹象，在必要时也可通过由融资提供方直接催收的方式加以缓释。
- 卖方和融资提供方雇员之间串通进行欺诈，应通过内部控制和职责分离加以缓释。
- 由于持续保证应收账款权利合法有效和持续管理所需的多重操作要求而导致的一般性操作风险，可通过完备的程序、适当的自动化水平和流程管控来缓释。
- 应收账款转让因不同地区的法律适用可能产生的问题、进而导致交易的可执行性，无论在国内交易还是跨境交易情况下，都通过法律尽职调查加以缓释。
- 以上所有风险还可通过对交易、系统和控制措施的有力审计流程进行缓释。

交易说明

融资提供方对交易进行全面评估后，同意向卖方提供融资。对卖方的信贷安排，可以是承诺性或非承诺性的，并可进一步根据买方、地理区域和其他约定参数再行细分。这些安排需在应收账款购买协议中列明。如果融资交易是无追索权的，通常针对买方核定授信限额。根据交易结构情况，也可以针对卖方、担保人或债务人组合来调整授信额度。

卖方保留对销售分类账管理的控制，因此卖方必须建立并遵守符合融资提供方要求的信用控制程序。

进行单笔融资时，卖方在交付货物或提供服务时开具发票并向融资提供方提交一份发票副本或发票数据。

在对发票副本或发票数据进行核验后，融资提供方按应收账款（发票）的贴现后价值向卖方支付款项。该款项金额可能会按应收账款购买协议的规定有相应扣减。

到期时，买方将应付发票款项付至卖方名下的银行账户，但只有融资提供方可从该账户支取可用资金，来履行到期还款的义务，因为客户已经被限制该帐户使用权。融资提供方也可选择将收款帐户加以质押，从而缓释对银行的转让风险。但是，在协议约定了融

资提供方作为卖方收款代理人的条件下，买方直接付款至融资提供方的账户的做法也很常见。

有时卖方不同意以上代理收款的操作，资金继续正常地付到卖方的银行账户。然后，卖方按应收账款购买协议的规定将款项转给融资提供方。此种收款流程为融资提供方增加了额外的风险。

如果利息和其他费用不在交易开始时扣除，则将在收到买方付款时支付。任何其他或者剩余的未融资部分的发票款项将依应收账款购买协议的规定支付。

在发生单笔应收账款融资或发生应收账款购买协议违约的情况下，应对操作流程进行适当的修订。

益处

对于卖方：

- 可使卖方能够向买方提供更长的赊销账期。
- 优化营运资本。
- 赊销业务增长。
- 在传统银行可利用授信有限的情况下，卖方获得融资和流动性的能力。
- 在相关法律框架下，通过“真实销售”的应收账款来加强对资产负债表的管理。
- 无追索权的应收账款贴现中的信用风险得到覆盖。因为在买方违约时，融资提供方一般将承担100%的应收账款信用损失。
- 通过向融资提供方转移风险，降低风险集中度。
- 应收账款的售出被披露并由融资提供方代为收款，卖方的财务和运营资源可以得到更好的利用。
- 在未披露卖方和融资提供方的合同关系的情况下，融资事宜可向买方保密。
- 可优化资产负债表管理，因为应收账款出售产生了出表流动性，而未带来其他借贷或未利用其它信贷工具（如传统贷款工具那样）。

对于买方，可延长付款期限并提升其供应链的稳定性。

对于融资提供方，由于提供融资是基于供应链的交易背景，因而融资的信用风险更低。

资产出让

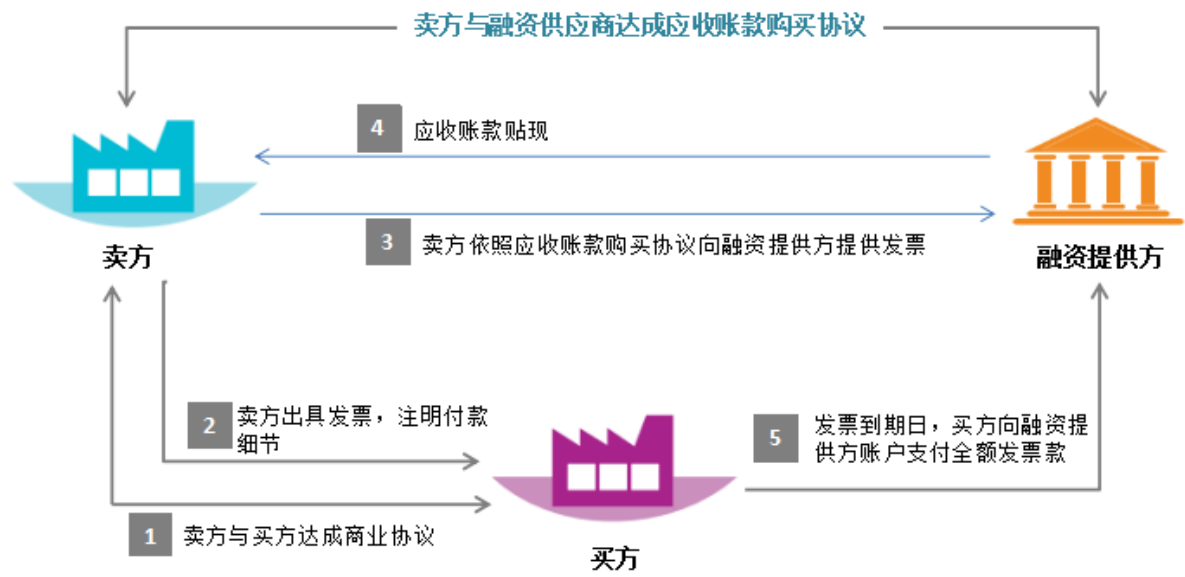
该类融资通常由一家融资提供方向客户提供。但如果融资金额较大，融资提供方可能会使用风险参与或银团等风险分担的技术。

变型

还应指出，应收账款贴现的变型包括对可流通工具的贴现，如汇票和本票。这与福费廷类似，但是在这一变型下，融资资产在二级市场出售或交易的可能性很小，更多的是向客户直接提供融资。

交易流程图：仅作图示

图表 5：应收账款贴现



来源：全球供应链金融论坛

3.4.2. 福费廷

定义

福费廷是应收账款购买的一种形式，意指无追索权地买断由金融工具或付款责任(通常为可流通或可转让的形式)所代表的未来付款责任，买断方式有贴现或扣融资费后全额支付票面价值。

同义词

无追索权融资或无追索权的本票/汇票贴现。

区别性特征

福费廷业务要求存在一个基础性的付款责任，通常体现为区别于商业交易背景的某些具有法律效力的工具。这里所述的商业交易可以是进出口贸易或者国内贸易。代表性的支付工具包括可流通信用工具，例如本票和汇票，但信用证项下的付款责任也广泛用于办理福费廷。所有这些都适合办理福费廷业务，因为受益于健全的法律体系，凭借法律或协议约定，它们都独立于基础贸易本身，通过背书或转让可很容易转给第三方。这种建立在健全法律和判例法体系基础之上的法律自主性，使得应收账款非常易于出售，是福费廷的一项显著特征。

上述付款责任可由银行等第三方进行担保，也可以不是，例如，通过对可流通金融工具加具保付或担保。当然，能办理福费廷业务的付款责任非常广泛，并不仅限于这些金融工具。措辞合理并可转让的契约性承诺，例如赊销项下的应收账款也能办理福费廷，但一般需要包含无条件的付款责任。

福费廷市场由一级市场和二级市场构成。

在一级市场中，业务发端于此，从提供货物或服务的卖方或其买方可买入付款责任，在后一种情况中往往会涉及到买方所在国家的银行。通过从融资提供方购入本票或一项无条件付款承诺，福费廷业务可用于解决单纯的营运资金需求。

二级市场在诸如银行、福费廷公司或其他投资者等融资提供方之间进行。

福费廷业务的付款期限可从一个月到几年不等。福费廷业务的交易量通常处于供应链区间的较高水平，大量的低面值票据更普遍局限于国内福费廷。预付融资比例通常是100%付款责任面值减去融资费用。在某一笔特定交易中可能会用到一种或几种金融工具，尽管金融工具数量通常很少。

在一级市场上为货物卖方或服务提供方、或是在二级市场上为福费廷资产的出让方提供

的福费廷业务都是无追索权的（详见下文“风险及风险缓释”）。

当事方

在一级市场，一般有提供货物或服务的卖方（例如出口商）或者买方（例如进口商）向初始的融资提供方（俗称一级包买商）出售金融工具或付款责任。在二级市场，有福费廷卖方和买方（通常由融资提供方和投资方组成）。

合同关系和文件

在一级市场，要么签订主协议和单笔交易确认书，要么签订限于单笔交易的一次性协议。

在二级市场，一笔买卖的合法达成，要么通过电话加书面确认书的方式，要么在不具约束力的磋商后仅通过书面确认书的方式。

包含债务人付款承诺的支付工具可以直接从债务人处取得，也可以通过转让该支付工具取得。

在一笔福费廷交易中，由每一手办理福费廷资产的买方按照其自身政策和法律义务所要求达到的程度，对相关商业文件进行审查。

依所涉一级市场与二级市场的差别（通常二级市场产生的文件较少）、合作各方的风险偏好及交易的性质，对有关材料的审核程度会有所不同。通常在“买方信贷”业务中所需的文件比在“卖方信贷”业务中要少。

福费廷业务的文件可依照国际商会与国际贸易和福费廷协会联合发布的《福费廷统一规则》（国际商会第800号出版物URF）。《福费廷统一规则》于2013年1月1日起生效，包含了一套一级市场和二级市场的规则，其中包括了涵盖单据审核和交易各方责任的规定，还包括了分别用于一级市场和二级市场的协议模板。

担保

一般说来，福费廷业务通过买方获得福费廷付款责任项下的所有权利形成了债权的“真实销售”。通过保付或保函的方式，可由第三方对福费廷受让资产提供担保。

风险和风险缓释

- 针对买方的违约或破产风险，通过保证、信用保险以及尽职调查等方式进行缓释。
- 针对国家或政治风险，通过尽职调查和政治风险保险进行缓释。有关主权风险的特殊场景涉及到政府或政府部门应付的应收账款。
- 针对基础商业交易的应收账款稀释和争议，通过使用无条件支付工具和对卖方的有限追索权进行缓释。
- 针对二级市场中福费廷资产出售方对货物和服务卖方丧失追索权的风险，通过对买方的信用评级和特定情况下的有限追索权（详见《福费廷统一规则》第13条）进行缓释。

- 在客户准入程序中应进行“了解你的客户”/“反洗钱”相关审核处理，并在后续定期进行复检。
- 针对因提供货物或服务的卖方破产事件引发的风险，例如“融资款追讨”，尤其是当融资提供方融资时已意识到供应商困境时，通过尽职调查进行缓释。
- 针对卖方的欺诈行为，如虚增付款工具金额或提供无基础商业交易背景的工具，通过核实交易背景并实施充分的信用控制措施进行缓释。
- 针对重复融资风险，通过获得福费廷应收账款的所有权、实施适当的“了解你的客户”措施、完成福费廷买入应收账款权利的有效转让进行缓释。
- 针对卖方和一个或多个其买方共谋的欺诈行为所导致的到期应付款项下的资金转移风险，通过监控财务状况健康程度及客户管理层诚信度（通过保持联络、获取常规管理层信息，寻找和识别企业经营恶化和可疑迹象）进行缓释，在必要时也可以作为融资提供方通过直接催收款项的方式进行缓释。
- 针对货物和服务卖方与融资提供方雇员之间串通的欺诈风险，通过内部控制和职责分离进行缓释。
- 针对确保应收账款有效债权和持续管理所需多重操作要求所致的一般性操作风险，通过完备的程序、恰当的自动化程度和流程管控进行缓释。
- 针对法律风险，例如文件签署缺少授权、支付工具为无法执行的形式、权利转让未有效完成，通过法律尽职调查进行缓释。
- 一般来说，融资提供方会将禁止类和限制类商品排除在外。
- 针对货币和利率风险，通过对冲进行缓释。

以上所有风险还可通过对交易、系统和控制措施的有力监控、报告和审计程序加以缓释。

交易说明

一般来说，福费廷业务是一项手工或半手工操作流程。当事各方会对出让和买入的文件进行协商，并在一级市场和二级市场均签署书面纸质协议。单笔交易的确认可通过电子邮件或SWIFT发送。

对债务人和所使用的支付工具法律性质需要进行尽职调查和信用分析，用以尽可能确保即便在相关货物销售出现问题的情况下，其仍然有效并可强制执行。同时，也会调查是否需要在当地登记和获得许可。

对所用支付工具的所有权必须传递给买方，对此必须确保履行了实现这一传递的恰当法律手段。相关法律手段可包括转让、债务更替或背书。对此可需要持有及/或向债务人提示原始支付工具用于要求付款。确切的情况取决于支付工具的性质。

在许多情况下，需要债务人就付款给支付工具的新持有人给予确认，尤其是在信用证相关业务中，包买商不是信用证项下的指定行，因此不是信用证业务的当事方。

对包括出让方和债务人的所有相关当事方均必须要根据当地适用规定实行“了解你的客户”/“反洗钱”审核。

必须人工审核与进出口货物相关的单据材料，着眼于不仅要满足“了解你的客户”/“反洗钱”的要求，还要确保交易适合获得融资、所有单据材料都是真实的、有法律效力并可执行。URF800阐明了审核上述单据材料的准则。

益处

- 优化买卖双方营运资金。
- 卖方可以凭借良好的信用评级（买方的或对付款责任提供担保的金融机构的）以较低的融资成本筹资。
- 帮助卖方向知之甚少的买方或国家进行销售，且赊销方式销售将不再不可能。
- 可改善买卖双方的支付条件和商务条款。
- 在传统银行资源可用授信有限的情况下，卖方可获得融资和流动性支持。
- 供应链的稳定性。
- 降低货物和服务卖方的管理和催收成本。

资产出让

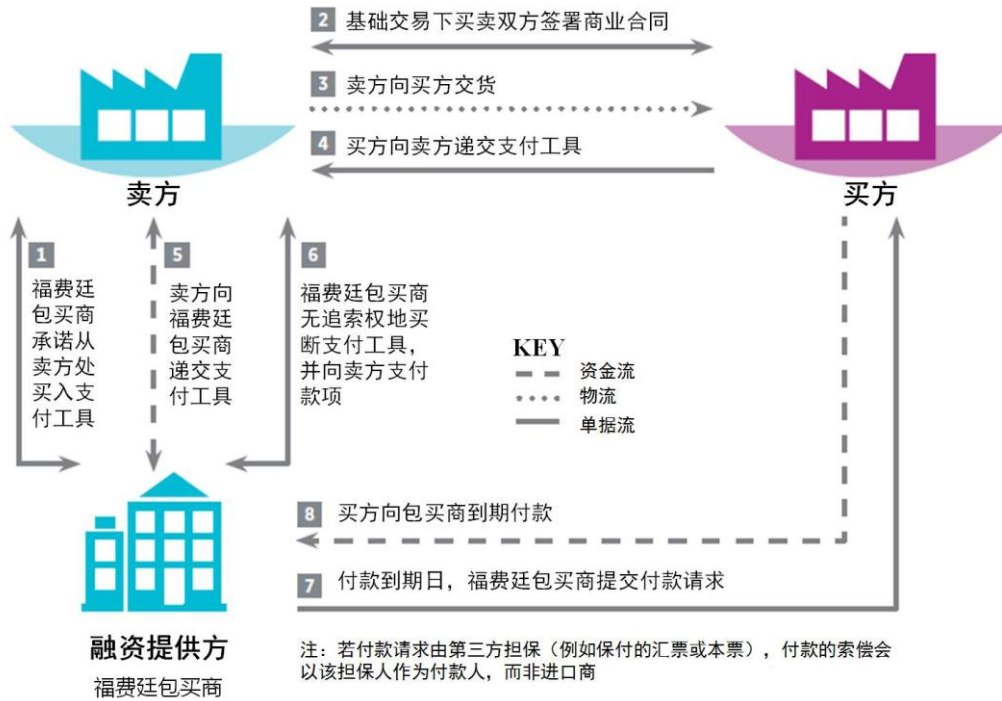
依托完全的或“真实”出让，通过融资或非融资性（风险）参与协议方式。

变型

见上文“区别性特征”部分。

交易流程图：仅作图示

图表 6：福费廷



来源：全球供应链金融论坛

3.4.3 保理

定义

保理是一种购买应收账款的形式，在该形式下，货物和服务卖方将其应收账款（以未偿付发票显示）折扣出售给融资提供方（一般称为“保理商”）。保理的一个核心特征是，通常由融资提供方负责管理债务组合、催收基础交易项下应收账款。

同义词

应收账款融资，应收账款服务，发票贴现，债务人融资。

区别性特征

保理的一个关键性区别特征是，融资提供方提供资金然后通常负责管理债务组合和应收账款的催收工作，并常常提供针对买方破产风险的保护，这也可能是由信用保险提供保护。事实上，根据国际惯例，即公认的国际统一私法协会1988年订立的《国际保理公约》（“CONVENTION ON INTERNATIONAL FACTORING”），保理的传统功能不仅仅局限于单纯的融资，而是包括了应收账款催收、债务人管理及针对债务人违约的保护。

在保理业务中，应收账款的所有权属于融资提供方，买方与融资提供方结算发票，而不是与卖方结算。保理业务的安排一般会披露给买方。根据信用保险、司法管辖权和市场实务等方面的情况，保理可以分为有追索权和无追索权两种。保理业务有多种变化类型，将分别在下文进行描述。

保理业务一般由专业的融资提供方以保理商的角色提供服务，以应收账款融资市场为明确目标，服务于包括中小企业在内的一大批供货商企业。目前，保理业务也被扩展应用到了大额交易领域。保理商也可以提供应收账款贴现服务。

当事方

保理交易的当事人为卖方和融资提供方。买方虽不是保理协议的当事方，但除提供隐蔽型保理服务的场景外，一般买卖双方均知晓保理交易，并且据以向融资提供方直接支付基础应收账款或发票款项。

合同关系和文件

保理协议由卖方（作为客户）与融资提供方之间订立，据此依照所涉及的管辖法律，卖方向融资提供方转让被融资资产的债权（或权利让渡或类似）。通常会向买方发送款项让渡通知，并会提供给融资提供方经买方核实的发票副本或发票数据包。其它任何追加的保证都应进行文件留档。

担保

融资资产的债权转让（或权利让渡或类似）应依照所涉及的管辖法律。融资提供方可采取额外的物权担保，普遍采用的是信用保险。

风险和风险缓释

- 针对买方违约或破产风险，包括相关国家风险，通过信用和风险评估、监控以及潜在的信用保险等方式加以缓释。
- 关于保理下发票的有效性和合法性，通过抽样制度及某些案例中逐笔验证的方式加以缓释。
- 针对集中度风险，通过设置集中度限额将风险分散到销售分户账加以缓释。
- 关于应收账款的可保理性——对保理商叙做能力有负面影响的交易特征、合同或融资条款，如卖方不得不提供的长期保修、承包工程业务（如建筑工程）、销售易腐败的货物或存在分期付款等。一般来说，融资提供方会将禁止类和限制类商品排除在外。
- 关于应收账款价值稀释（例如贷项清单、发票应付款抵消），通过保证比例和融资比例的方式加以缓释，对合法的应收账款折扣设置预留额（或保证金）。
- 已存在抵质押保证安排的转让或禁止转让，通过其他被担保人的弃权或除权、或追加保证加以缓释，同时需达到法律完善的要求。
- 针对相关当事人的风险，通过客户准入程序中“了解你的客户”/“反洗钱”进行缓释，并在后续定期进行复检。
- 法定赋权的不足，通过对相应的司法管辖和合同当事方进行法律尽职调查来缓释。
- 对销贸易，通过定期核查来缓释风险，确保融资提供方的未结清余额与买方的记录相匹配。
- 当融资提供方在买入应收账款时、或在银行一般账户混存回款资金时察觉到因卖方破产引发的诸如“融资款追讨”的风险。对于后者，可通过以融资提供方名义开立回款账户加以缓释。
- 针对卖方的欺诈行为，如虚增发票的价值或提供无真实基础商业背景的发票，通过核查交易背景和实施严格的信用管控措施加以缓释。
- 针对重复融资风险，通过获取应收账款的担保权益、应用适当的“了解你的客户”程序，以及完善应收账款权利转让加以缓释。
- 对于卖方和一个或多个其买方共谋的欺诈行为所导致到期应付款责任项下的资金转移风险，通过监控财务状况健康程度及客户管理层诚信度（通过保持联络、获取常规管理层信息寻找和识别企业经营恶化和可疑迹象）加以缓释，在必要时也可作为融资提供方通过直接催收款项的方式加以缓释。
- 针对货物和服务卖方和融资提供方雇员之间串通的欺诈风险，通过内部控制和职责分离加以缓释。
- 针对确保应收账款有效债权和持续管理所需多重操作要求所致的一般性操作风险，可通过完备的程序、恰当的自动化程度和流程管控进行缓释。
- 因当地适用管辖法律对权利转让要求（尤其在跨境交易背景下）不完整或有瑕疵，

可通过适当的尽职调查加以缓释。

以上所有风险同时还可通过对交易、系统和控制措施的有力审计流程，以及尽职调查基础上的定期报告和监控来缓释。

交易说明

融资提供方对基础交易进行多方面的评估并同意对货物和服务的卖方提供保理服务（通常为每个买家建立一个授信额度）。卖方交付货物或服务时，出具发票并将发票副本或发票数据包发送给融资提供方。融资提供方在对发票副本或数据包进行核验后（或进行合理抽检），按发票金额的一定比例（通常是80%左右）向卖方发放融资。发票到期后，买方向融资提供方支付发票项下的应付款项，融资提供方扣除约定费用以及贴现金额后，将发票余款支付给卖方。融资提供方负责提示和催收程序。应付的贴现利息和其他费用根据保理协议的规定执行。

益处

- 卖方赊销业务增长。
- 无追索权保理方式下信用风险得到覆盖。因为在买方违约时，融资提供方一般将承担100%的应收账款信用损失。
- 帮助卖方改善营运资金，且不会增加资产负债表杠杆比例（这一点还要依相关管辖权区域的会计核算处理原则而定）。
- 为卖方改善支付条件。
- 在传统银行资源可用授信有限的情况下，卖方可获得融资和流动性支持。
- 服务内容包括提供销售分户账管理和应收账款催收工作，释放卖方的人力资源投入，还可提供更好的债务管理。
- 提高供应链的稳定性并降低供应链断裂风险。

资产出让

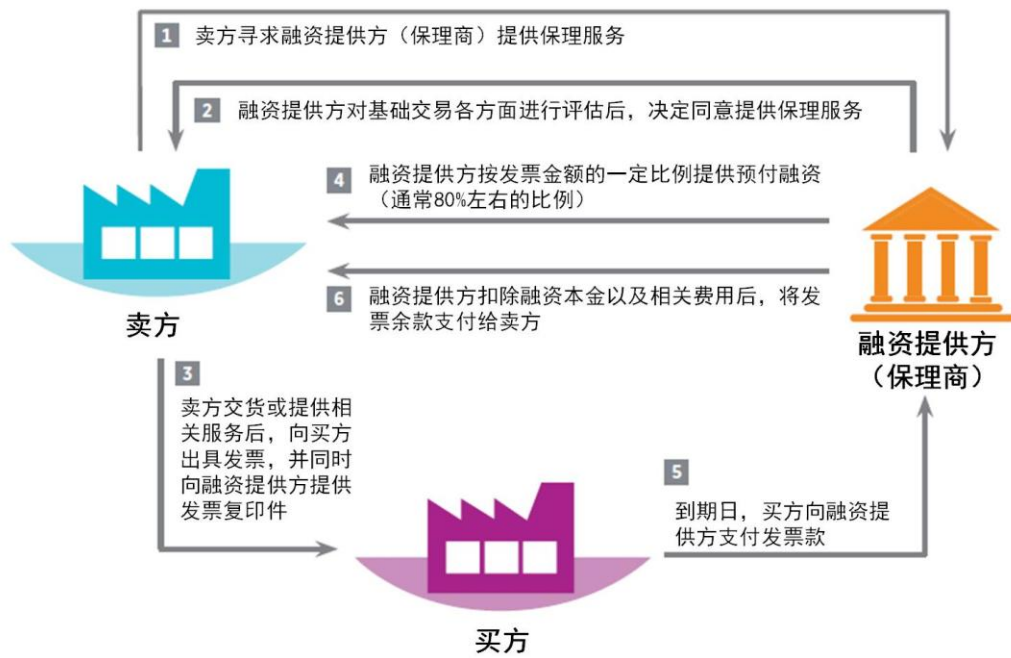
该保理融资通常由一个融资提供方提供，但当交易金额巨大时，可以用到资产出让技术。

变型

隐蔽型或暗保理/明保理；国内保理/国际保理；有追索权保理/无追索权保理；全额保理/部分保理。

交易流程图：仅作图示

图表 7：保理



来源：全球供应链金融论坛

3.4.4. 保理变型

下面描述的几种保理变型并不是一类单独的技术，而是上文所定义的保理的常见变型。

国内保理

买方与卖方在同一个国家。根据国内交易的特点，适用能对融资提供方、买方和卖方关系产生影响的本国法律法规。

国际保理

- 买方与卖方在不同国家。根据国际债务的特点，适用能对融资提供方、买方和卖方关系产生影响的特定国家法律法规。
- 由于这个原因，国际保理一般需要两个保理商的参与，其中在买方所在国家（也称为“进口保理商”），另一个在卖方所在国家（也被称为“出口保理商”）。建立合同关系或代理关系，两个保理商通过分别为买卖双方服务（这种做法被称为“双保理商体系”）。

通常，两个保理商会采用现成的体系，比如由国际保理商联合会（FCI）和国际保理商协会（IFG）提供的《国际保理业务通用规则（GRIF）》。自2016年1月2日起，国际保理商联合会（FCI）和国际保理商协会（IFG）已合并成为一个组织。

有追索权保理

在买方违约时，融资提供方有权对卖方进行追索。

无追索权保理

在买方违约时，在已核定的信用额度内，融资提供方对卖方没有追索权。特定国家的法律法规可能会影响融资提供方、买方和卖方关系的性质。

融资提供方也可保留有限的追索权，以确保卖方在满足付款前提条件的特定担保下发货。特定国家法律法规的不同可能会影响融资提供方、买方和卖方关系的性质。

隐蔽型保理或暗保理

发票不带有应收账款转让通知，买方不知晓卖方与融资提供方之间已签订保理协议。

为避免买方知晓保理协议，融资提供方以卖方的名义进行债务核实。通常情况下，买方将发票未清偿款项付至“信托”或“第三方托管”账户。有些情况下，卖方会代理融资提供方收款。买方将资金付至卖方名下的普通结算账户后，卖方有义务在收款后立即将资金转给融资提供方。

明保理或通知型保理

发票带有应收账款转让通知，告知买方应收帐款的转让。买方将发票未清偿款项支付给融资提供方才解除付款义务。

全额保理

卖方将所有发票或已同意付款的发票转让给融资提供方。

选择性或单项保理

在选择性保理中，卖方或融资提供方会根据某些共性对将要转让给融资提供方的发票范围进行选择，例如买方名称、应收账款的适用法律、生产环节等。单项保理是指为单张发票办理的保理。

发票贴现

卖方就其未结清应收账款与融资提供方进行协商，融资提供方选取特定买方的发票并按一定比例进行融资。提供给卖方的融资金额在销售分户账中未结清应收账款金额的基础上进行调节，并且会根据担保比例做进一步调节。此处所说的“发票贴现”与“应收账款贴现”类似，但并不完全相同，两者在细节上有一些差异。

3.4.5. 应付账款融资

定义

应付账款融资是一种由买方主导的的融资方案，融资提供方通过购买应收账款的方式向该买方供应链中的卖方提供融资。货物或服务的卖方用这项技术可以选择在实际到期日前获得应收账款(以未偿付发票显示)的贴现金额，融资成本通常与买方信用风险直接挂钩。买方仍然承担到期付款的责任。

【需要注意的是：该供应链金融术语有很多别称，这一点可以从以下同义词的数量中看出。论坛认定“应付账款融资”是一个能够体现供应链金融本质的通用且中性的表达。】

同义词

经核准的应付账款融资，反向保理，保兑，已保兑应付账款，供货商付款，供货商预付，贸易应付账款管理，买方主导的供应链融资，供货商融资，或就称为供应链融资（后两个名称实际上指的是同一个产品种类，但经常被错误地当作不同的融资技术）。

区别性特征

买方对一笔或多笔发票或（簿记的）应付账款加以确认，并给出无条件的、不可撤销的付款承诺，卖方就可以选择卖出此类应收账款（即自己簿记上与买方应付账款对应的），并提前从融资提供方处获得贴现后的款项。此产品以买方为核心，通常由买方与一个或多个融资提供方为供货商提供一个应付账款融资方案。买方鼓励其供货商考虑使用该应付账款融资方案；供货商自主决定是否使用该方案。

融资提供方根据买方的资信情况，通常无追索权地向卖方提供融资。这种“无追索权”和买方的信用风险或买方拒付发票 / 应付账款的风险有关。通常，部分追索权会被保留，比如与违约声明和质量保证相关的要素。

买方会在发票到期日或其它约定的到期日将所欠发票本金直接支付给融资提供方。如果在买方和卖方向出现任何款项稀释的情况，需在应付账款融资结构以外去解决。

买方作为“核心企业”或方案的安排人，会联系一个或多个融资提供方，提前为其（指定的）供货商确定应付账款融资方案。虽然应付账款融资常常由作为买方的大型企业与其融资提供方来安排，但这个产品也适用于非投资级别和中型的买家。

当事方

该融资的当事方是卖方和融资提供方。虽然买方可以说是作为该项融资方案中的核心企业来推动和帮助其供应链内企业获得融资，但买方并不是融资的当事方。买方无条件地核准，在与卖方约定的到期日对发票或应付账款进行付款，此种核准一般以融资方案中对发票或应付账款的付款保证方式体现。

合同关系和文件

- 融资提供方和买方签署服务协议。
- 包括一份买方出具的同意支付“核准付款”的发票和应付账款的付款保证。
- 按照当地管辖法律规定，卖方和融资提供方签署应收账款购买协议，卖方将融资后的资产权利（或物权或同等权利）转让给融资提供方。

担保

按照融资提供方的相关业务程序，同时根据所适用的管辖法律相关规定，应收账款的购买在对应付账款（即卖方账簿上持有的应收账款）权利进行转让后才生效。

风险和风险缓释

- 买方违约，通过谨慎的风险评估和监控加以缓释。
- 贷项清单和到期应付发票相抵销引起的卖方稀释，通过买方出具“付款核准”保证加以缓释。
- 为确保所有权有效采取的各种操作而引发的操作性风险，通过自动化操作或确保对应收款项相对应的可流通票据的占有加以缓释。
- 在客户准入程序中，要对买方和卖方进行适当的“了解你的客户”/“反洗钱”调查，并定期开展事后检查。
- 重复融资的风险，通过“了解你的客户”和根据管辖法律要求来完善应收账款所有权或占有可流通票据来加以缓释
- 如已存在抵押的情况，通过弃权或解除抵押并完善手续，或确保对可流通票据的占有加以缓释。
- 缺少法人或有权签字人授权，通过法律尽职调查加以缓释。
- 以上所有风险同时还可通过对交易、系统和控制措施采取有力监控、报告和审计流程来缓释。

交易说明

- 买方通常已经与融资提供方为其所有或部分供货商安排了应付账款融资方案。
- 卖方和融资提供方就融资发放和包括“了解你的客户”/“反洗钱”调查在内的客户准入程序进行沟通。
- 融资发放的关键触发条件是买方无条件核准对发票或应付款项；买方可以向融资提供方发出无条件且不可撤销的付款指令，或者向融资提供方出具发票核准的证明。
- “100%”融资是指标准金额减去融资贴现利息。操作过程可以是人工、半人工或自

动化操作，并且核心要素通常是技术平台。

- 电子发票常起到关键作用，通常电子发票能加快发票的核准，也让供货商能迅速对发票/应收账款进行贴现。
- 卖方可以选择持有应收账款并在到期日收回全部款项，或卖出应收账款并提前收到贴现后的款项。

益处

- 对于买方来说，改善了付款和商务条件并优化了流动性。
- 从买方的角度来说，大大提高了供应链的稳定性。
- 通过自动化改进了操作流程。
- 对于卖方来说，可以依托买方优良的信用评级降低自身的筹资成本。
- 对于卖方来说，也可以优化流动资金、提高现金流预测和弹性，包括选择不融资并持有未到期的应收账款。
- 提供了替代性的融资渠道，减少对传统银行授信的使用。
- 对于卖方来说，可提高其应对财力雄厚的买方强加的明显延长付款期限的能力。
- 对于融资提供方来说，以优质买家的信用为担保，提供高质量的以交易为基础的短期融资，以支持贸易双方达到各自业务目标。

资产出让

可能是应付账款融资交易或方案的特点，可通过融资性或非融资性的风险参与、贸易应收账款证券化，银团或信用保险的方法来实现。

变型

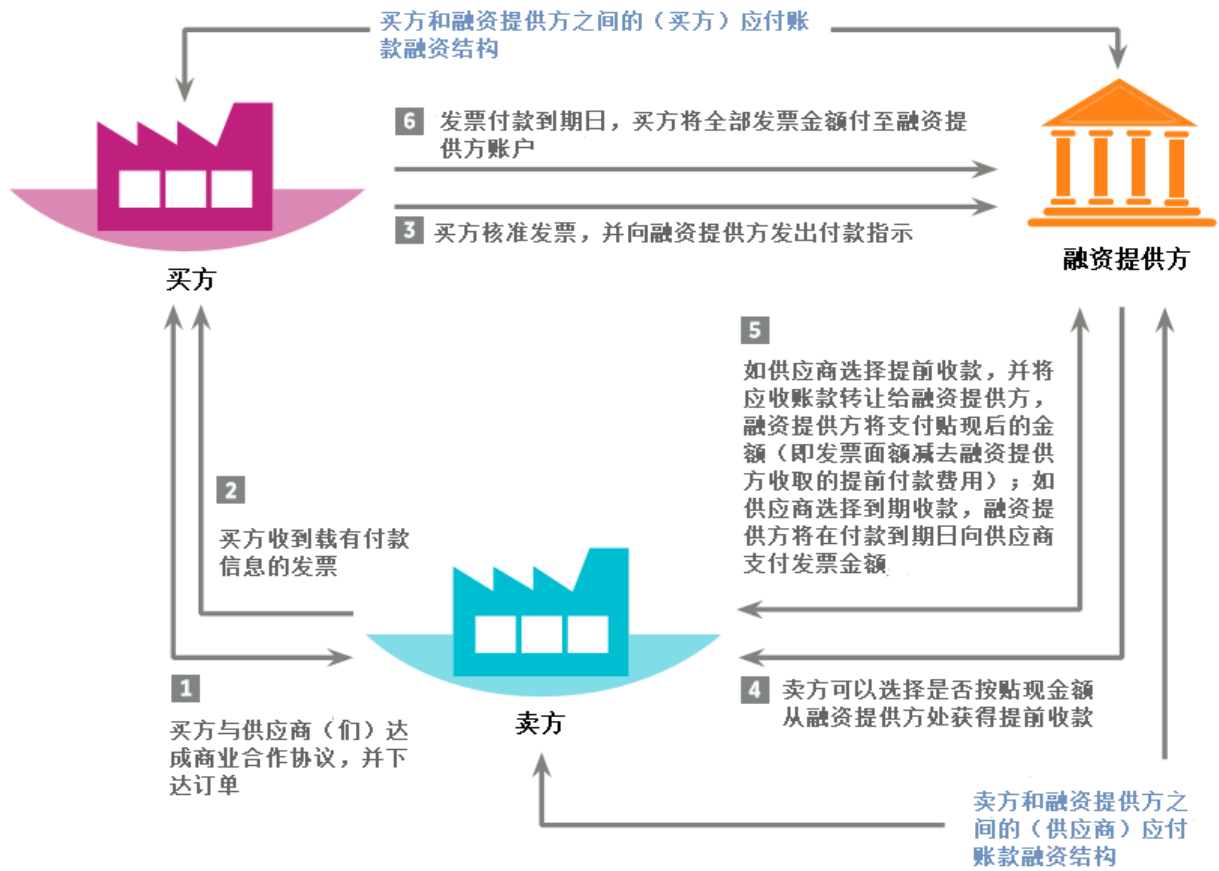
“保兑”在伊比利亚地区实务中被认为是应付账款融资产品的变型，在产品特征、合同关系和操作流程上都有与众不同的特征。这类融资通常包含可行的约束性承诺以及对卖方的追索权。

另一种形式是“动态”折扣，买方可在原有的到期日前使用自有资金提前对发票或应付款项进行支付（详见词汇表）。

反向保理，是另一种近似产品，被认为是应付账款融资的一种“更温和”的变型。买方向融资提供方提供正式的发票到期付款承诺，但是会提供其认为有效且正确的发票信息。在这种融资方式中，买方可以将其供货商介绍给融资提供方。融资提供方与每个卖方签署一系列的保理或应收账款买入协议就可完成融资，因此这一融资方案中缺少标准的应付账款融资中买方向融资提供方出具无条件和不可撤销付款保证这一要素。该融资产品也被称为进口或装运后融资。

交易流程图：仅作图示

图表 8：应付账款融资



来源：全球供应链金融论坛

3.5. 基于贷款或放款的供应链金融科技

第二种中介类别是基于贷款或放款的技术。这包括基于应收账款发放的贷款和放款，而非前述技术中提及的采取购买的方式。其他基于贷款和放款的技术包括：经销商融资、基于存货的贷款或放款以及装运前融资。

3.5.1. 基于应收账款的贷款或放款

定义

基于应收账款的贷款或放款是基于现在或未来的贸易应收账款产生的预期回款而为供应链中某一当事方提供的融资。这种融资通常以该应收账款为担保，但也可能无担保。

同义词

应收账款借款，应收账款融资，发票融资，贸易应收账款贷款，贸易贷款。

区别性特征

在此种情况下，贷款或放款可能由一系列的未来应收账款在法律上提供担保，也可能没有担保，而只是单纯相信这些应收账款将在未来某一天转换为现金，从而偿还融资。这种贷款的发放仅限于卖方（借款人）作为货物或服务提供方已经取得或者通过使用贷款资金将要取得应收账款的情形。在贷款发放时，如果相关应收账款已经存在，则可认为该贷款是由应收账款质押担保的。如果贷款是基于对承诺或预期的未来应收账款进行的放款，那么该贷款则类似于流动资金贷款，配套潜在未来押品。

担保可能以不同程度存在。在有些情况下，融资提供方可能不要求任何担保，而是将应收账款的存在当作非正式的安慰，或名义上满足对卖方的财务约定或测试条件的要求。这种供应链融资技术，有助于供应链活动的运作和整合，也属于供应链融资技术的一种。在其他情境下，这种方式可能被认为是公司借款的一种形式。

当事方

融资提供方和客户，即提供货物和服务的卖方。

合同关系和文件

融资提供方和客户就贷款协议（或授信安排）的适用条款达成一致，其中可能包括能够通过应收账款的存在来满足的财务约定或测试条件。

在约定有担保的情况下，还需要一份合适的担保协议，对应收账款的收费、转让或质押进行适当约定。担保协议的确切属性取决于许多因素，如应收账款的性质、涉及的司法管辖权，以及当事方之间的商业安排等。

担保

担保协议载有合适的条款。

风险和风险缓释

- 客户资信，尤其在没有应收账款作为正式担保的情况下，可通过尽职调查加以缓释。
- 卖方（客户）的履约风险，可能导致无法产生应收账款，可通过尽职调查加以缓释。
- 禁止转让，可通过尽职调查以及声明与保证加以缓释。
- 价值稀释，可通过尽职调查和卖方（客户）的陈述与保证加以缓释。
- 产生应收账款的时效性，可通过尽职调查加以缓释。
- 未建立或完善有效担保的风险，可通过法律尽职调查加以缓释。

以上所有风险同时还可通过健全对交易、系统和控制措施的监控、报告和审计流程进行缓释。

交易说明

根据融资提供方的常规流程出具贷款协议，并在适用的情况下按照通常的方式完善担保措施。

可对应收账款实施监控或不监控。

在某些情况下，融资提供方可能会建立一个借贷资产池，来调控发放贷款资金的数额（见词汇表）。

益处

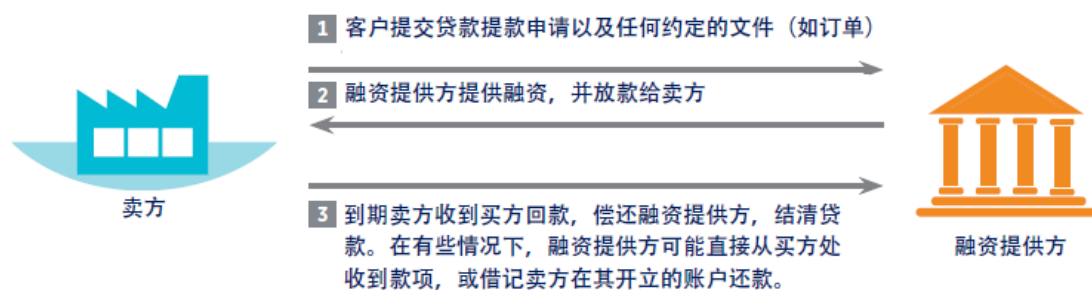
- 与不用应收账款相比，可能以潜在更优惠的条件获得融资。
- 对融资提供方来说，能得到应收账款的担保（如有）。

资产出让

银团贷款，从属参与。

交易流程图：仅作图示

图表 9：对应收账款的贷款和放款



来源：全球供应链金融论坛

3.5.2. 经销商融资

定义

经销商融资是指为大型制造商的经销商提供融资，以此来支持其持有货物进行再销售，或填补其从零售商或终端客户处收到应收账款前的流动资金缺口。

同义词

买方融资，分销商融资，渠道融资，展销库存融资(后者严格意义上不总是具有可比性)。

区别性特征

这种融资安排通常是以贷款或放款的形式对大型制造商/出口商的经销商（或买方）提供的直接融资，需年度审核。这些安排通常作为对库存和应收账款的短期融资支持，尤其是在小型/地方经销商需求，特别是其它资金来源受限时，以及大型制造商的赊销期限和货物能够出售、应收账款变现的日期之间存在较大时间差的情况下，帮助其解决潜在融资需求。一般而言，经销商是一个第三方所属的企业，但也可能是大型制造商拥有或部分拥有的企业。

该业务的风险缓释可通过确保大型制造商（通常被称为“核心企业”）紧密参与，并承担一定程度的风险，以促使其与经销商的合同约定得以成功履行。核心企业和融资提供方之间可能还会签订一个具体的协议。核心企业可以多种风险分担协议的形式体现其额外承诺。与凭借自身的资产负债表获得融资相比，经销商可以获得更优惠的贷款价格。经销商通常需要满足持续稳定经营以及过往作为经销商的记录良好等条件。

当事方

经销商融资的当事方包括：作为卖方的大型制造商（常被称为“核心企业”）、作为买方的经销商，以及融资提供方。

合同关系和文件

经销商和融资提供方之间通常直接签署融资协议或贷款确认函。除此之外，核心企业和融资提供方之间一般会签订一份经销商融资总协议，其中包括融资提供方为分布于全球各地的多个经销商提供融资安排的条款，任何双方约定的风险共担安排、以及适用于三方（即核心企业、经销商和融资提供方）的运作模式。

担保

因为这是一种为经销商进行的直接融资，担保的形式通常是针对存货和应收账款权利的转让、及/或其他经销商和融资提供方之间约定的担保。考虑到借款人很可能是中小企业，通常需要考虑担保是否充足的风险。大型制造商的参与提供额外的风险缓释手段，包括以下形式：如经销商融资总协议、停止供货函、回购保证、安慰函、或风险共担安排等。对后者承诺的价值评估要特别谨慎，因为在其价值评估和获取的可行性方面，业界存在分歧。

风险与风险缓释

除了一般的融资相关风险，经销商融资还有一系列特有的风险，分别是：

- 经销商违约，包括信用和政治风险，可通过谨慎的信用风险评估和持续监控加以缓释。特定分销合同关乎借款人业务的存亡，是一项重要的评估要素。
- 资金挪用，例如经销商将借款挪作他用（如支持其他业务方向的发展），而非偿还融资，可通过支持经销商融资项目的大型制造商提供经销商履约信息及/或任何风险共担的安排加以缓释。
- 操作风险，特别是需要协调多种商业和财务要素，可通过自动化、质量管理和业务控制加以缓释。
- 重复担保，可通过弃权或去除原有担保安排、或追加额外担保加以缓释。
- 经销商欺诈或合谋，可通过监控和核查加以缓释。
- 缺少授权，可通过法律尽职调查加以缓释。

健全的审计流程（或现场调查及实地到访经销商）可以增强上述所有风险的缓释。

交易说明

操作流程模式可以是人工、半人工或通过融资提供方的技术平台自动化完成。全球性融资提供方经常通过为跨国客户量身定制的网络平台服务方案来提供经销商融资。卖方和经销商可通过这些平台进行订单审批、发票确认以及付款和支款的处理和追踪。

益处

对于大型出口商/制造商的经销商（或买方），经销商融资可实现：

- 改善营运资金，使分销商可以填补采购存货和收到客户付款期间的流动资金缺口。
- 基于大型制造商的实际财务或业务支持，为经销商增加授信（特别是当经销商以传统方式获得银行授信受限的情况下）
- 与传统银行来源相比，经销商能获取更低成本的融资。

对于大型制造商来说，可增加销售额（通过为经销商提供额外融资，提高其产品可获得度，提供存货融资并支持加快产品交付，尤其在新兴市场和前沿市场）。有可能使得大型制造商延长对经销商的赊销期限，或确保经销商在大型制造商支持下可以获得额外的

融资。

变型

当大型制造商作为卖方向经销商提供延长的或超出一般赊销的帐期，而融资提供方同意与大型制造商达成应收账款购买协议时，就构成了经销商融资的一个变种。卖方延长帐期为经销商提供了流动性，以支持其下订单到回笼现金期间的周转。与此同时，基于双方约定，融资提供方也可为大型制造商延长的账期提供融资。

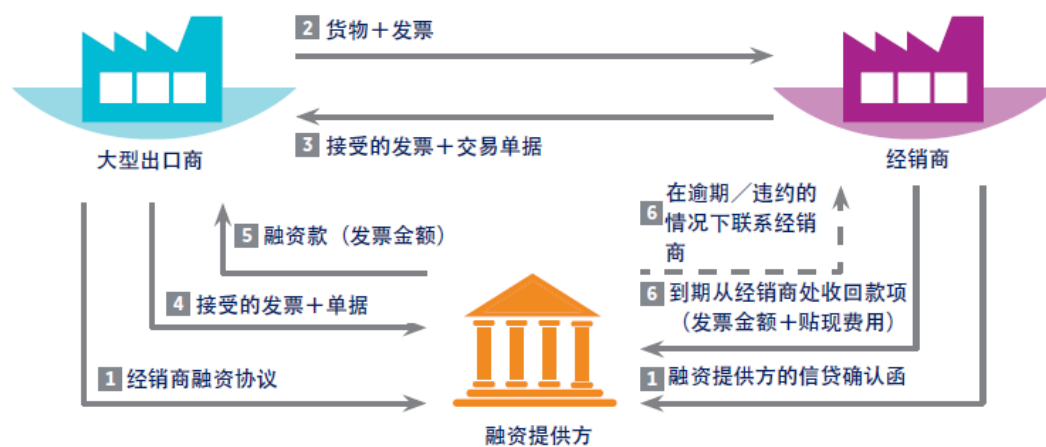
还其他多种形式的融资安排可以提供给经销商，如保理、租赁、发票贴现和不在供应链融资范围内的常规流动资金融资等。

资产出让

通常不适用，但是针对大额融资安排，也可使用银团贷款。

流程图：仅作图示

图表 10：经销商融资



来源：全球供应链金融论坛

3.5.3. 基于存货的贷款或放款

定义

基于存货的贷款或放款是指为供应链中持有或存储货物（已预售、未售或已套期保值的）的买方或卖方提供的融资，融资提供方通常取得担保权益或权利转让，并采取控货措施。

同义词

存货融资，仓储融资，仓单融资，展销库存融资

区别性特征

基于存货的贷款或放款，可由供应链中的买方和/或卖方的任一方、在任一阶段使用。融资需求的产生取决于随着某一特定供应链生产和交货周期的结构和期限安排。存货融资通常仅限于价值易确定、合格适销的大宗商品（如矿物、金属和农产品之类的原材料），以及潜在买家可能已确定且已签订采购合同或订单的成品或在产品。要求确定买家或签订合同/订单的限制可判别成品或在产品是否缺乏合适的销路。

尽管下文的变种提到了不同选项，但这种融资通常被设计为存货项下的贷款或放款。融资期限为短期，且放款通常是在经年审的承诺性或非承诺性额度下进行的。

对成品或在产品的融资，可参见装运前融资的定义（见单独的供应链融资技术定义）。对在途货物的融资，如已装船或空运的货物，也包括在内。

对于一些市场参与者来说，在构建供应链融资时，存货贷款必定涉及处于某一特定供应链结构中的买方和卖方。为制定标准的市场定义，各种类型的存货融资均被包含在内。

当事方

存货贷款或放款的交易一般包括两个主要当事方：客户或借款人（如上所述，可为买方或卖方）以及融资提供方。参与方可能还包括由政府或贸易机构予以认证或认可的第三方仓储机构，仓储货物的状态和情况由信誉良好的第三方和/或融资提供方自己进行持续监控。货物也可存储于融资提供方直接控制的地点或借款人自有场所。

合同关系和文件

借款人和融资提供方签定融资协议和担保协议，涵盖涉及的存货物权及适用情况下的仓单（证明货物存储于仓库内）。还可能要求与仓储机构及第三方押品管理机构或检验机构签署附加协议。

担保

融资提供方在交易期限内取得货物的所有权，直至贷款偿还完毕方予释放。可采用交付可转让的仓单或保证或者权利转让（或所有权转让如质押）等形式获得担保，这些与存货地点及具体司法辖区有关。对于任何具体情况，寻求法律意见和建议都是必要的预防措施。对于在途货物，可以采用提单形式，提单常以融资提供方为指定收货人或背书给融资提供方。根据相关司法辖区的规定，可采取其他手段完善担保。

风险和风险缓释

- 向第三方销售货物回款的情况下，客户及时处置存货出现困难，或无力赎回存货。
- 存货质量问题或存货损失，可通过检验以及财产和意外保险来缓释。
- 影响还款能力的持续经营风险。
- 借款人流动资金不足或资不抵债时，收回并处置存货的能力。具备必要的行业和产品经验是融资提供方的关键风险点。
- 存货的储存地点，例如储存在独立仓库内，或者如果储存在借款人的场所，则应容易区别并能悉心控制。
- 在融资期限内，货物的内在价值和可销售性是持续的风险因素，且受到存货条件（这对生产和销售的关键流程非常重要）、市场情况、物流因素的影响，特别是在需要行使收回、销售权利时。
- 融资通常只就存货价值的一定比例进行放款，预留了保护的空间。当涉及多种存货线时，可以通过构建“借款资产池”，建立一个持续的押品池，并据此计算可放款的最高金额。
- 对借款人进行常规信用分析，以确保其可持续经营能力和现金创造能力，尤其通过剔除贷款影响，依靠向信誉良好的买家销售的方式，确保将担保处置的依赖度降到最低。
- 存在借款人重复质押相同存货的风险。只能通过融资提供方的尽职审查以及适用情况下选择具有充分控货措施的仓储机构予以缓释。
- 所有上述风险还可通过健全对交易、系统和控制方面的监控、报告及审计流程予以缓释。

交易说明

流程需要包含下列步骤：融资发放及偿还；通过权利转让完善担保权益；取得并控制融资对应存货；持续监控存货状况及价值；在可适用情况下对押品缓释比例和借贷资产池进行计算。若存货价值已在期货市场进行套期保值，则还需对此进行持续监控。

益处

这种供应链融资形式的主要好处在于客户能够基于容易变现的资产作为担保获取融资，以填补从采购到销售完成期间的流动资金缺口。

对于融资提供方，这种形式提供了具备预期还款来源、担保易变现的短期融资业务机会。

资产出让

上述融资通常由单一融资提供方提供，但是金额巨大时也可使用分担方式。

变型

装运前融资是单独定义的供应链融资术语。对在途货物的存货融资可在传统贸易融资机制下办理，如信用证项或通过其他融资结构办理并取得担保权益。

存货融资的一个变种基于“来料加工”，即通过发放融资支持将原材料或零部件在后续销售前交由第三方进行加工或生产。

存货融资的另一个变种基于借贷资产池，即融资最高金额是基于对融资项下货物（可能不止一种）的市值减去一定比例，该比例根据货物数量或质量而确定。

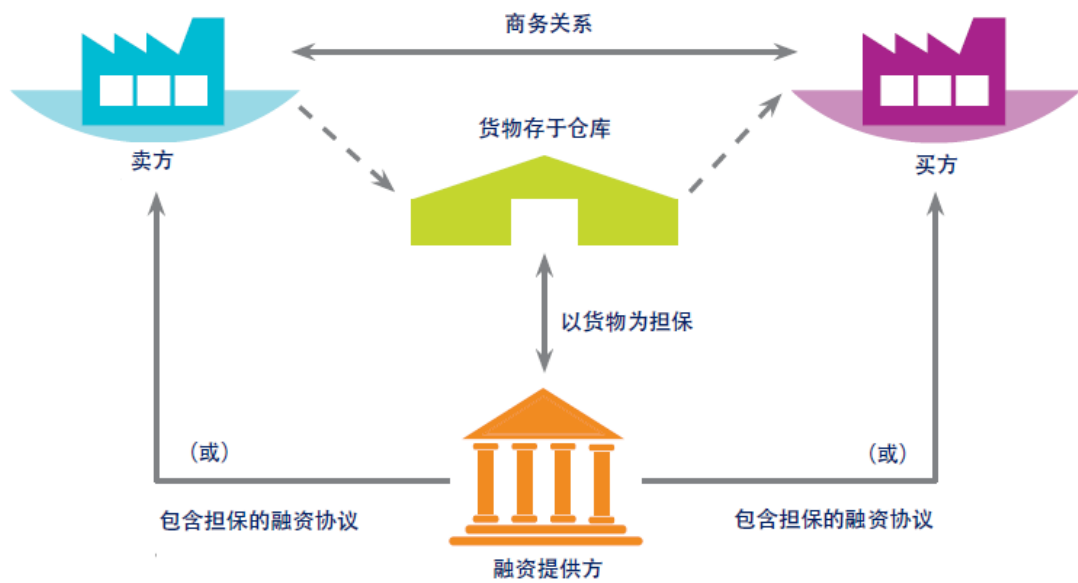
虽然存货融资通常是基于客户资产负债表中的资产提供贷款或放款，并保留追索权；但在有些情况下也可能是“真实销售”，存货从（原）所有者的资产负债表中出表。这种情况下，融资提供方将针对融资项下货物签订“销售和回购”（repo）协议。在一些更罕见的真实销售案例中，可能没有回购安排，而是作为一般性融资到期还款。

存货融资还有一种模式是展销库存融资，即制造商将成品货物交由经销商，并由融资提供方提供融资。

交易中的各当事方可能为了管理存货或在产品而达成各种各样的存货融资交易，其中在产品可能实际存放于一方的场所内，而由另一方掌握所有权并提供融资。这些模式被称为供应商管理库存模式（VMI）或更传统的寄售库存模式。

交易流程图：仅作图示

图表 11：基于存货的贷款或放款



还款来源为买方向卖方支付的销售回款(若卖方为借款人)或买方自下游客户处的销售回款(若买方为借款人)

来源：全球供应链金融论坛

3.5.4. 装运前融资

定义

装运前融资指由融资提供方为货物和/或服务的卖方提供的贷款，用于采购、制造或将原材料或半成品转为成品和/或服务，然后交付给买方。除卖方在与买方签订合同下的履约能力外，从可接受的买方处获取订单、或代表买方出具以卖方为受益人的跟单信用证、备用信用证或银行付款责任，通常都是促成融资的关键要素。

同义词

订单融资，打包贷款/融资，合同变现融资。

区别性特征

装运前融资解决了卖方的流动资金需求，包括原材料采购、人工、包装费用和其他发货前的开支，使得卖方能够向买方交付。装运前融资可有多种结构性变化。融资可基于订单（买方已确认或未确认）、需求预测或基础商务合同来提供。

尽管装运前融资最常见的是在赊销情况下办理，也可以基于跟单信用证、备用信用证或银行付款责任作为还款来源。装运前融资可基于多笔交易（通常为小型卖家）的项目计划或基于单笔交易（通常为大型卖家）。

融资提供方通常按订单金额的一定比例提供放款款，可随订单的进度分阶段支取。融资到期日由卖方和融资提供方共同确定，且通常与买方最终付款日期相关联。

发货时，融资提供方可通过应收账款贴现或应付账款融资等技术提供发货后融资，以满足自发货和开立发票到买方最终付款这一期间的资金需求。

当事方

典型的装运前融资包括两个主要当事方：卖方和融资提供方。买方虽不是融资交易中的一方，但基于与融资提供方签订的协议，还款来源通常是来自买方的销售收入回款。过往商务关系是确定还款概率的一个因素。这种融资方式在银行和非银行金融机构中都很活跃，尤其是在亚洲。

合同关系和文件

卖方和融资提供方在融资协议中细化融资结构的具体条款。其中，不一定总是包含担保协议，来涵盖融资对应的装运前的在产品或成品的权利转让（所有权转让或质押）。融

资提供方可能要求获得发货后应收账款的担保物权。卖方可授予融资提供方或其指定代理人在生产或再加工期间进行核查的权利。

担保

如上所述，担保协议中将包括对融资对应的装运前的在产品或成品，以及发货后的应收账款的权利转让（所有权转让或质押）。

风险和风险缓释

主要风险是卖方的履约风险，因为还款依赖于卖方的履约能力和信誉。具体而言，卖方在采购合同下的履约能力，以及买方在货物交付后的付款能力和意愿是关键风险。风险缓释措施包括，可证明买方信誉良好、值得信赖的信用报告，以及卖方过往履约情况持续良好。以装运前资产作为担保是一个重要的控制手段，但不是主要的风险缓释来源。

交易说明

融资提供方将与卖方共同确定融资结构，并将对买卖双方进行信用评估，从而评估买方履行购买义务的信用资质。融资提供方将对买方出具的订单进行监测，并在不同阶段基于原料采购、在产品和发票金额等向卖方提供融资。一旦收到订单，卖方所有与完成订单相关的后续活动和事件就会受到密切监控。当事方可按照约定选择的方式进行后续融资。

益处

对卖方的好处在于，在其他融资模式可能不那么具有吸引力或不可获取的情况下，卖方可以通过这种方式获取融资用于完成买方的订单。

对融资提供方的好处则在于，基于买卖双方的贸易关系，可以掌控更多、更加放心。

资产出让

上述融资通常由单一融资提供方提供，但是金额巨大时也可以使用分担方式。

变型

装运前融资有多种形式，例如基于买卖双方的框架协议发放融资，以及在买方开立的以卖方为受益人的信用证项下提供融资（所谓的红条款和绿条款信用证——见词汇表）。

交易流程图：仅作图示

图表 12：装运前融资



来源：全球供应链金融论

3.6 银行付款责任（简称“BPO”）

注：BPO，如下文所述，并非严格意义上的供应链金融技术，而是为提供贸易和供应链金融、风险缓释及支付服务而搭建的一种“实施框架”。

BPO之所以被纳入此标准定义，是因为它不仅仅是一种支付机制，也是一项技术和一个由数据驱动的实施框架，它在促进基于赊销贸易流程而提供的供应链金融解决方案方面有着巨大的潜力。作为一种合作开发的金融工具，BPO具有国际商会制定的一整套普遍适用的规则，理当在此占得一席之地。

应该承认，除了BPO以外，无论是单个还是集团融资提供方，在运用供应链金融技术时，还有其它专门的可实施及可操作框架。传统的贸易金融工具，例如跟单信用证，也作为贸易融资的实施框架并在其它领域得到广泛证实。

鉴于《银行付款责任统一规则》（简称“URBPO”）仅适用于银行，并且，现阶段也仅有银行才能使用交易数据匹配应用程序(TMA)，因此BPO描述的相关当事方特指“银行”，而非其它供应链金融技术定义中所提及的金融服务商。

考虑到BPO的特点，下文中描述BPO的标题与以往其他供应链金融技术定义中所使用的略有不同。

定义

BPO是一种银行间凭借贸易数据的成功匹配以确保实现付款的工具。根据《银行付款责任统一规则》的规定，银行付款责任（BPO）是指“在根据已创建基础信息的要求提交全部数据集，产生数据匹配或接受数据错配后，付款行对收款行承担不可撤销的和独立的承诺，即支付或者承担延期付款责任并于到期日支付确定的金额给收款行。”（参见国际商会第750号出版物《银行付款责任统一规则》）。

同义词

目前，尚无与BPO相近意义的表述。

区别性特征

尽管BPO融合了跟单信用证的部分特点，但意在满足赊销贸易结算的需要。作为一种有条件的付款机制，基于付款行对收款行不可撤销的承诺，BPO可以开立为即期付款或延期付款。在电子匹配平台上，贸易数据的匹配触发了这项不可撤销的承诺。

BPO，特别是延期付款期限的BPO，不仅为买卖双方提供了供应链金融业务机会，也为参与银行奉上多种贸易融资商机。因此，BPO不仅是一种支付机制，更应被视为一种基于银行合作而产生的供应链金融解决方案的实施机制。不管是在装运前还是装运后，BPO皆可创造供应链金融机会。

BPO采用四角模型，当事方包括买方、买方银行（付款行）、卖方和卖方银行（收款银行）。银行提供BPO并在交易各端作为伙伴或代理行进行彼此合作，其所发挥的作用益处良多。每家银行充分掌握各自客户的情况（通过完成KYC流程和合规性审查来实现），通常愿意为客户提供适当的授信安排以支持BPO所创设的具体付款责任。BPO出现在不同地域、市场认知和双方协定中，为在成熟市场与新兴市场中开展全球贸易及其相关融资提供施行的框架。

当事方

BPO的当事方包括：买方、付款行（买方银行）、卖方（供货商）和收款行（卖方银行）。各当事方所发挥的作用有所差异。

BPO交易流程

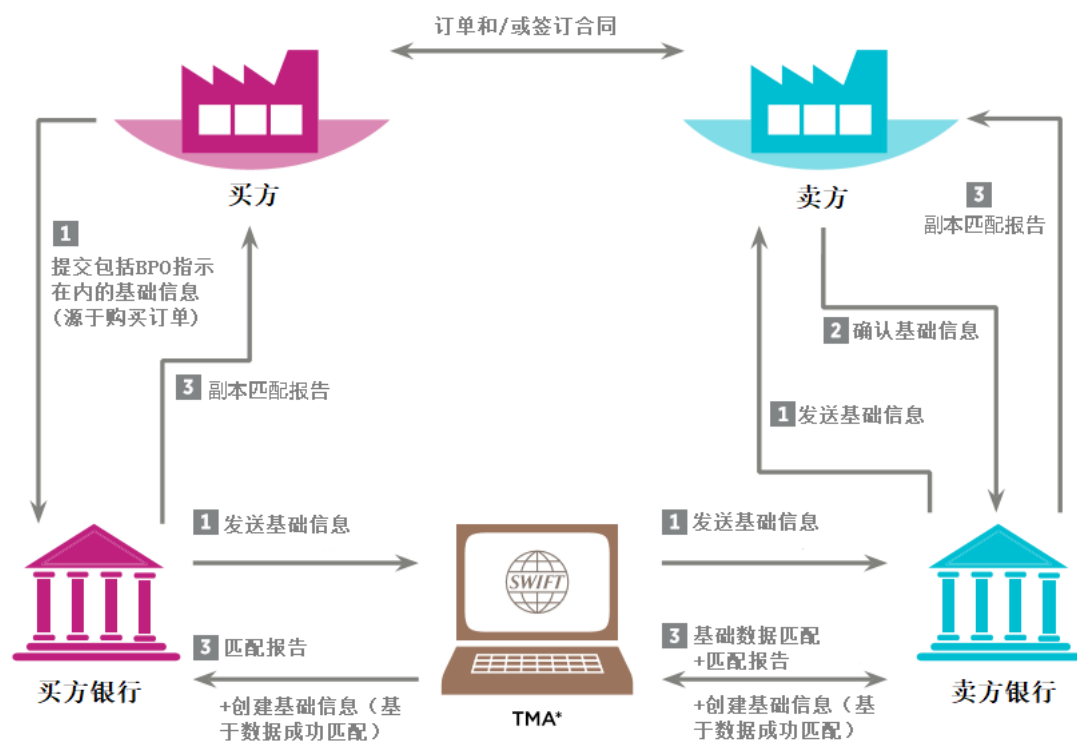
与跟单信用证项下需向银行提交纸质单据不同，交易数据首先经由买卖双方以电子方式提交至各自的银行，然后，通过名为交易匹配应用程序（简称“TMA”）的专用平台进行自动匹配，该程序采用了ISO 20022 TSMT（贸易服务管理）标准格式。这是一项XML标准，专为参与行和TMA之间进行数据交换而设计。对已创建“基础信息”的数据匹配通过TMA进行。只有加入相关系统的银行才能使用TMA完成此类交易。

第一步，创建基础信息，确定买卖双方约定的数据要素，这是触发付款承诺及其后续融资的基础。已创建基础信息是数据集匹配的基础，仅当取得BPO所有相关当事方同意后方可修改。基础信息所要求的数据要素常常来源于购买订单，当然也可能包括其他数据要素。

第二步，在装运后，卖方在TMA上提交贸易数据（数据集）与已创建基础信息进行自动匹配。一旦TMA显示数据匹配成功（零错配），BPO即告确立，付款行便自动承担起于到期日向收款行支付BPO金额的义务。在发生数据错配的情况下，需要联系买方是否接受错配。一旦接受，则BPO即告确立。

BPO到期付款是在TMA平台之外通过正常支付渠道进行的。下面两幅图形象地展示了基础信息的创建和贸易数据的匹配过程。

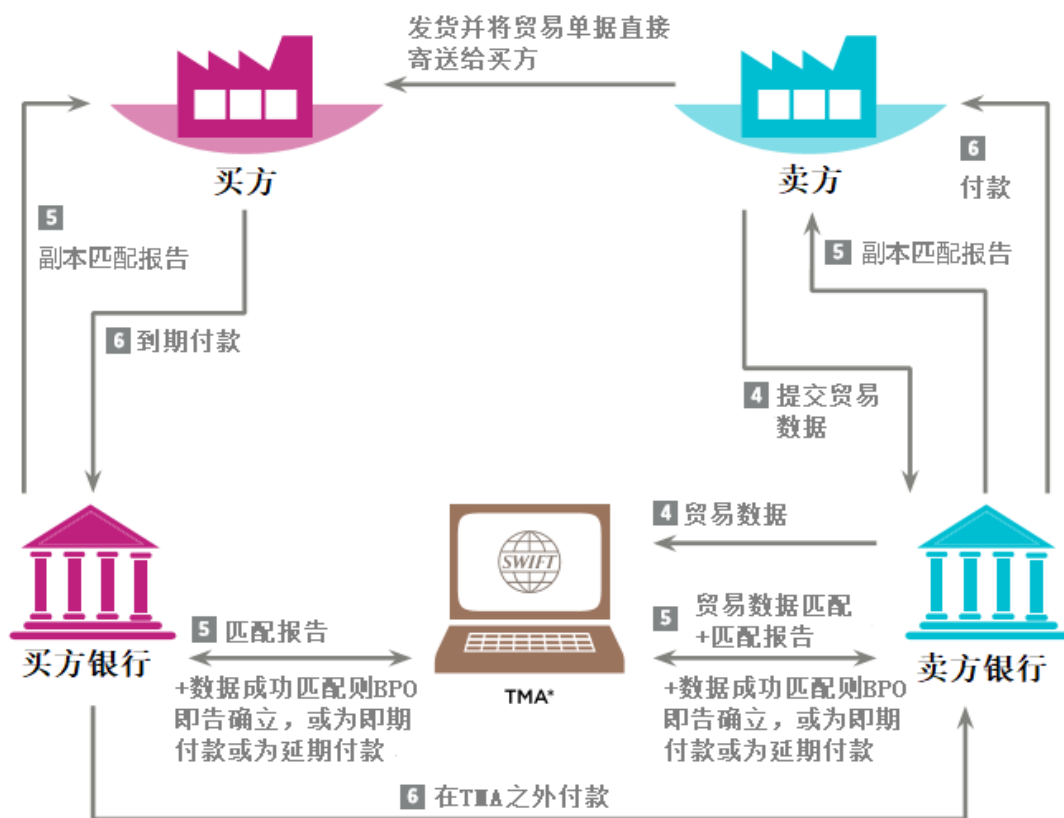
图表 13：基础信息的创建



*交易数据匹配应用程序，例如SWIFT TSU

来源：全球供应链金融论坛

图表 14：贸易数据的匹配



*交易数据匹配应用程序，例如SWIFT TSU

来源：全球供应链金融论坛

3.6.1. BPO：供应链金融的实施框架

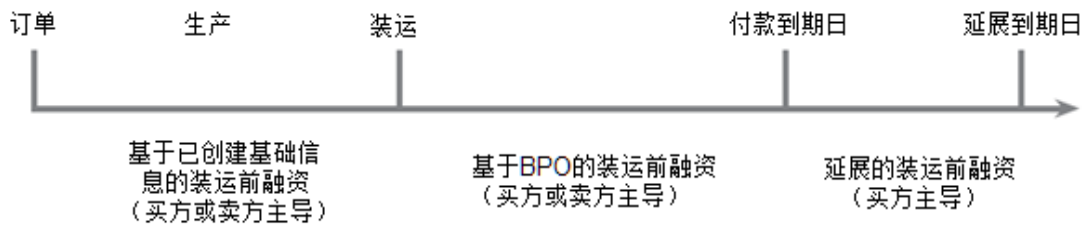
依靠着相关合作银行之间的关系，四角分析模型在不同国家和市场为供应链金融业务提供机遇。

最为明显的是，基于付款行风险的BPO项下有应收账款贴现业务机会。此外，BPO项下还有更多融资的机会，例如装运前融资，付款行向收款行的提前结算，或者付款行为买方延长付款时间表。

举例来说，一旦数据集（从发票或者提单及其他单据中提取）与已创建的基础信息（通常基于购买订单）成功匹配，BPO即告确立，在‘四角模型’框架内付款行不可撤销的付款承诺便可为融资奠定基础。

图表15多阶段图解：装运前、装运后、延展的装运后，都是供应链金融的机会

图表 15：银行付款责任作为供应链金融的实施框架



来源：全球供应链金融论坛

BPO作为实施框架下的供应链融资的各种模式

1. 装运后融资BPO—贸易数据成功匹配后的延期付款贴现

■ 应卖方请求，由收款行提供融资

贸易数据匹配后，卖方指示其银行（收款行）对未付的延期付款进行贴现，贴现期为BPO期限。此种融资无需占用卖方的授信额度，但需占用付款行在收款行的授信额度。在扣除贴现费用后，卖方提前收到BPO款项。卖方与收款行之间达成的融资协议构成了上述融资的合同基础（包括追索权条款）。

■ 应付款行请求，由收款行提供融资

贸易数据匹配后，付款行（代表买方）指示收款行向卖方预付BPO金额。此种融资占用

的是付款行在收款行的授信额度。卖方提前收到BPO全额款项，付款行则需承担BPO金额加融资成本。收款行与付款行之间达成的融资协议构成了上述融资的合同基础。

■ 应买方请求，由付款行预付款项

贸易数据匹配后，买方指示其银行（付款行）向卖方提前履行BPO项下已确立的延期付款责任。付款行提供与延期付款期限相匹配的融资，并将BPO金额预付给收款行。卖方提前收到款项，买方则需承担BPO金额加融资成本。买方与付款行之间达成的融资协议构成了上述融资的合同基础。

■ BPO到期后，应买方请求提供的融资（在到期的BPO项下对买方付款责任的再融资，可理解为装运后融资的展期）

在BPO到期日，买方向其银行（付款行）提出到期BPO项下的展期申请。这项融资安排不会影响付款行与收款行之间对于BPO的处理，因为付款行会在到期日全额支付BPO款项。但是基于买方与付款行之间达成的融资协议，买方需在双方约定的稍后日期向付款行偿还BPO款项以及融资费用。

2. 基于BPO交易的装运前融资

包含了BPO开立相关信息（通常表现为订单中的数据）的已创建基础信息为交易提供了第一重保证，只要卖方履行合同义务，它便构成还款来源的基础。已创建基础信息使得卖方能够备货、装运，继而为数据集的成功匹配及付款行的到期付款提供贸易数据。就此而言，BPO为基于订单的装运前融资提供了便利（详见3.4.4章节）。卖方与收款行之间达成的融资协议构成了上述融资的合同基础。

合同关系及文件

有关BPO交易流程

付款行和收款行须遵循国际商会制定的《银行付款责任统一规则》（URBPO，于2013年7月1日生效）以及交易匹配应用程序的约定，如SWIFT推出的贸易服务设施系统（TSU）。

买卖双方与其各自银行（付款行和收款行）之间基于BPO交易的处理而形成的合同关系需要通过双方协议予以约定。为促成此类协议的达成，国际商会于2015年8月颁布了《BPO客户协议创建指南》，为银企间此类合约条款提供参考。买卖双方应当把银行付款责任作为基础商业合同中的一项明确的付款条件予以约定。

有关BPO项下融资

鉴于BPO交易本身并不包括此类融资安排，因此，涵盖诸如卖方与收款行、买方与付款行、或者收款行与付款行相关当事方的融资协议（独立于BPO本身）亟待达成。此类融

资协议的条款取决于融资类型。（见前文“BPO作为实施框架下的供应链融资的各种模式”）

担保

付款行所承担的不可撤销的于到期日付款的责任，是以买方信用作为基础的。它不仅为付款本身提供保证，也为收款行或付款行融资提供保证（取决于融资类型）。在四角模型中，银行间关系的可靠性也为融资提供了额外的保证。

贸易背景的真实性由BPO交易两项匹配流程加以保障：1) 买卖双方之间基础信息的匹配，以及 2) 贸易数据与已创建基础信息的匹配。按照其合同约定，买卖双方有义务提供正确的数据已完成匹配，相关银行无需对数据的真实性加以证实，因此，贸易伙伴之间互信的贸易关系至关重要。

风险和风险缓释

BPO项下装运后融资

付款行所面临的风险在于买方无法于到期日支付BPO款项，这种风险可通过买方信用评级和建立适当的信贷机制加以缓释。

收款行基于BPO项下各类融资所面临的风险在于付款行以任何理由不履行其付款责任。因此，收款行需要对付款行建立必要的授信额度。

BPO项下装运前融资

基于已创建的BPO基础信息而提供的装运前融资的主要风险是卖方的履约和信用风险，因为还款取决于卖方的履约能力及它所提供的贸易数据与基础信息的成功匹配。因此，通过采用可重复及可预测的方法证实卖方的履约能力，可以缓释此类风险。其他风险与缓释措施与上述装运后融资相类似。

BPO与相关融资的益处

对买方而言：

- 保证货物能够如期交付
- BPO下可控的支付
- 利用当事银行的能力全面完成交易
- 通过自动化改进操作流程
- 基于交易匹配应用程序快速并灵活地完成数据的匹配流程
- 为交易周期各个环节创造灵活的融资机会
- 通过延长付款条件并结合对卖方融资的可能性实现营运资金运作的最优化

- 提升供应链稳定性

对卖方而言：

- 贸易数据与已创建基础信息成功匹配情况下，货款支付有保障
- 延期BPO项下的融资能力，取决于收款行是否建立对付款行的授信额度
- 获得装运前融资的更多可能性
- 凭付款行付款承诺和买方良好信用评级进行融资，与其它融资结构所获得的融资相比，资金成本更低
- 利用当事银行的能力全面完成交易
- 通过自动化改进操作流程
- 基于交易匹配应用程序快速并灵活地完成数据的匹配流程
- 提升供应链稳定性

运用BPO及相关融资安排不仅使大企业受益良多，受制于自身状况和授信规模的中小企业同样可以从中得益。

资产出让

BPO项下的融资通常由收款行或付款行提供。如融资金额巨大，可能会用到分销技术。

3.7 供应链金融科技概览

下表对供应链金融科技做了简单总结，快速便捷地勾勒出一幅供应链技术全景。读者判断对于每一个别需求哪一种技术最恰当时，可能会用到觉得最有用的特征。该表以这些特征为维度将本书所涉及的全部技术进行分类。

鉴于BPO只能充当各项融资形式的实施框架而其本身并不是一种融资技术，因此下表未纳入BPO。

以所列特征为维度，供应链金融科技按照从“从不”到“总是”的范围进行了分类，其中也包括“不适用”这一情况：

评价	不适用	从不	偶尔	经常	通常	总是
概率	0%	0%	25%	50%	75%	100%

百分比因融资提供方和市场实务而异。表中技术分类是基于本书英文版出版时尽可能准确的预估。

如此分类的理由可能来自对商业、法律、实际操作、技术性的以及其他本章节未进一步说明的多方面考虑，主要目的还是在于提炼此前章节的详细信息。

鉴此，上述图表应作为基本指标，为读者理清思路，指明思考方向。为验证某一特定的供应链金融科技是否符合相应需求，建议读者阅读相关技术的详细描述或本书引用的更多资料，必要时寻求专家建议。

项目		基于应收账款购买				基于贷款 / 放款			
		应收账款 款贴现	福费廷	保理	应付账 款融资	对应收 账款的	经销商 融资	存货融 资	装运前 融资
商业	大量	通常	偶尔	通常	通常	经常	经常	经常	经常
	大额	通常	通常	偶尔	偶尔	经常	经常	经常	经常
	少量	经常	通常	从不	经常	通常	经常	经常	经常
	小额	经常	偶尔	通常	偶尔	通常	经常	经常	经常
	债务人是大型企业	通常	偶尔	经常	总是	不适用	偶尔	偶尔	偶尔
	债权人是大型企业	通常	通常	偶尔	偶尔	偶尔	总是	不适用	不适用
	债务人是中小企业	偶尔	偶尔	偶尔	从不	不适用	经常	经常	通常
	债权人是中小企业	偶尔	偶尔	通常	经常	通常	从不	不适用	不适用
	买方为核心	从不	偶尔	从不	总是	从不	从不	经常	不适用
	卖方为核心	总是	通常	总是	从不	总是	总是	经常	总是

融资	100%融资	经常	通常	偶尔	通常	偶尔	偶尔	偶尔	偶尔
	承诺性安排	偶尔	偶尔	偶尔	偶尔	偶尔	偶尔	偶尔	偶尔
	第三方风险出让	经常	经常	偶尔	偶尔	偶尔	偶尔	偶尔	偶尔
	表外	通常	总是	通常	通常	从不	偶尔	偶尔	从不
	增信/保险	偶尔	经常	经常	偶尔	偶尔	偶尔	通常	偶尔

法律	基于借贷的	从不	偶尔	从不	从不	总是	通常	通常	总是
	基于买入的	总是	通常	总是	总是	从不	偶尔	偶尔	从不
	公开的	经常	通常	通常	总是	经常	总是	不适用	不适用
	不公开的	经常	偶尔	偶尔	从不	经常	从不	不适用	不适用
	具有完全追索权	经常	偶尔	通常	从不	总是	从不	通常	通常
	无追索权或有限追索权	经常	通常	经常	通常	从不	总是	偶尔	从不

3.8 融资提供方采用的资产出让或风险分担技术

融资提供方使用多项技术将风险出让或分担或将资产出让给其他融资提供方或投资者。以下所列举的术语只是为了行文便利，相关定义请参看词汇表部分。

- 信用保险
- 国际保理
- 融资性或非融资性次级参与
- 证券化
- 银团贷款
- 多边机构或出口信用机构融资或保险
- 供应链金融中间平台和服务

3.9 供应链金融：以客户为中心的视角

3.5章和3.6章阐述了各种供应链金融技术的具体定义，下文表格则从以客户为核心的角度对供应链金融技术做了分类，进一步帮助读者选择合适的供应链金融技术以满足特定的需求。

尽管下文对供应链金融技术所做的归类是基于客户供应链这一高层次视角得出的，但仍然没有脱离供应链金融技术的基本定义。之所以介绍此方法，主要是因为它能够反映客户在企业经营活动中所需的解决方案，也构成了采购、转化生产/存货和销售/分销周期的一部分。

1. **采购周期 — 通常以买方为核心**
 - 应付账款融资及其变型
 - 动态折扣（不属于供应链金融技术的定义：详见词汇表部分）
2. **转化周期（库存和生产）—以卖方和买方为核心**
 - 装运前融资及其变型
 - 基于存货的贷款或放款及其变型
3. **销售 / 分销周期 —通常以卖方为核心**
 - 应收账款贴现
 - 保理及其变型
 - 福费廷
 - 对应收账款的贷款或放款
 - 经销商融资

第四部分：词汇表

术语部分以英文字母为顺序，包括 3 组定义，涵盖了本文件中主要的术语和词汇表述：

- 供应链金融技术及相关表述和类别
- 供应链金融业务参与方
- ◆ 组成要素和附属表述

以下定义选自多种来源，包括官方出版物已使用的定义，其他业务中常用的定义性术语，以及本文作者为帮助读者理解而使用的定义。

A

- ◆ **Account receivable 应收账款**：是指经营实体执行顾客订单对其提供货物或服务而持有的具有法律可执行效力的付款请求权，记载于资产负债表中。该项债权通常以发票的形式，由商家开具发票交付给客户，请其在约定的时间框架内付款。
- ◆ **Account payable 应付账款**：指经营实体对债权人具有法律可执行效力的债务，记载于资产负债表中，通常产生于以赊销方式购买商品和服务，以收到在约定时间框架内应付的发票为依据。
- ◆ **Advance 放款**：以贷款的方式给予信用，在本文件中可用作贷款的同义词。
- ◆ **Advance payment 预付款**：在约定的事件如到期日或合同生效前预先支付的款项。
- ◆ **Advance ratio 融资比例**：融资提供方在资产价值或参考资产价值基础上可提供的最大百分比的贷款或可核定的信用额度。该资产价值的减少按保证比例计算，这与融资比例是相反的。当融资比例是 100% 时，该融资可以称为 100% 融资，并可能是有付款承诺的原因。
- **Anchor party 核心企业**：通常是推进为供应商提供的以买方主导的供应链金融项目的大型买方企业，其信用风险构成了所提供融资的经济基础。核心企业亦可为统筹安排基于与其客户形成的应收账款融资项目的大型卖方企业。
- ◆ **Anti-Money Laundering (AML) 反洗钱**：反洗钱法规由一套程序、法律和规则组成，旨在阻断通过非法途径获得收入的做法。在多数情况下，洗钱者通过一系列步骤来隐藏他们的非法行为，试图让来源非法或不道德的钱财看起来合理合法。
- ◆ **Approved Payables Finance 核准的应付账款融资**：本书定义的一种供应链金融技术-应付账款融资的同义词。
- **Asset-based lending or finance 资产类贷款或融资**：在此不作为一种供应链金融技术，而是被融资提供方用来描述业务条线、组织单位和活动形式的超级类别或概括性术语。资产类贷款或融资通常是指由应收账款、存货和固定资产等所担保的一

系列融资产品。

- **Assignee 受让人:** 在法律协议项下接受财产权、物权或权利转让的个人、企业或者实体。
- ◆ **Assignment and assignment of right 转让和权利转让 (让渡):** 通过全权收购的方式转让资产权利, 以成为该资产的绝对所有者或获得该资产的抵押物权。具体的转让及其同等效力须视具体的管辖法律而定, 因此转让的法律基础和表现形式千差万别。
- **Assignor 出让人:** 在法律协议项下, 向受让人转让财产权、物权或权利的个人、企业或其他主体。
- ◆ **Audit 审计:** 由企业内部或外部审计人员独立核验财务记录, 业务流程和信息系统的过程。
- ◆ **Availability 可用额度:** 在融资协议中尚未使用的资金额或信用额, 在满足前提条件、交易标准、或者抵质押担保要求的情况下才可以提取或动用。
- ◆ **Aval 保付:** 由第三方对以金融工具体现的债务加具担保, 该第三方既非收款人, 亦非持有人, 但是一旦出具人出现违约, 它保证付款。负债可以是本票、汇票、票据、或者债券。提供保付第三方通常是银行或其他金融机构。

B

- ◆ **Bad debt 坏账:** 无法收回、需要注销的债务。
- ◆ **Ban on assignment 禁止转让 (禁止让渡):** 债务人商务条件中的一项条款, 明确禁止供应商让渡销售收益或销售款项, 因而拒绝接受发票转让。但是此类限制条款越来越受到立法机构和金融行业的质疑, 认为限制条款阻碍了与应收账款相关的融资业务发展。
- **Bank 银行:** 受监管的金融机构, 获得许可执照接受存款、开展一系列业务活动, 比如商业银行、零售银行和投资银行业务等。
- **Bank Payment Obligation (BPO) 银行付款责任:** 一种银行间工具, 凭贸易数据的成功匹配就保证付款。根据《银行付款责任统一规则》(简称“URBPO”)规定, BPO 是指“在根据已创建基础信息的要求提交全部数据集, 产生数据匹配或接受数据错配后, 付款银行对收款人银行承担不可撤销的和独立的承诺, 即支付或者承担延期付款责任并于到期日支付确定的金额给收款行。”(参见国际商会 750 号出版物《银行付款责任统一规则》) BPO 并非严格意义上的供应链金融科技, 而是为提供多种形式服务的供应链金融的一种“实施框架”。
- ◆ **Baseline 基础信息:** BPO 规则中的术语, 定义为需要在交易信息匹配应用程序中实

现匹配成功的标准（例如包含订单的数据集）。

- **Bill Discounting 贴现：**本书定义的供应链金融科技-福费廷的同义词，同时也可以用作任何形式的汇票贴现，如信用证产生的汇票，也可视为应收账款贴现的变型。
- ◆ **Bill of exchange 汇票：**出票人签发的，要求付款人在见票时，或者在指定日期无条件支付确定的金额给收款人或持票人的指示。汇票必须由付款人承兑才能使其受到约束。依照相关的管辖法律，可能会存在其他法律要求。
- ◆ **Bill of Lading 提单：**用以证明海上货物运输合同和货物已经由承运人接收或者装船，以及承运人保证凭提交正本提单释放货物。提单中载明的向记名人交付货物，或者按照指示人的指示交付货物，或者向提单持有人交付货物的条款构成这种保证。（摘自：1978年颁布的《汉堡规则》）
- **Borrower 借款人：**从融资提供方处获得借款的实体，并按照约定到期时偿还借款。
- ◆ **Borrowing base 借贷资产池：**贷款人借给借款人的金额基于借款人抵质押保证物或押品的价值。借贷资产池通常由押品保证决定，贷款人先确定贴现因子，然后乘以押品担保物价值，得出的乘积就是借给公司的数额。参见融资比例。
- ◆ **Buy-back agreement or guarantee 回购协议或担保：**买卖双方签订合同，卖方同意在某一特定时间段内如果发生某特定事件，会从买方处购回货物或所有权。回购价格通常会在合约中标明。回购合同特别适用于经销商融资，经销商融资参见本书定义。
- **Buyer 买方：**在供应链金融中，买方是指从供应商处购买货物和服务，向其发送订单并支付款项的公司实体，据此形成了买方供应链。
- **Buyer credit 买方信贷：**为购买货物或服务向买方提供的融资，或者由像 ECA 这样的第三方机构，为了买方的利益而向买方提供的融资。同卖方信贷相对。买方信贷可纳入供应链金融交易中。
- **Buyer (Forfaiting) (福费廷) 买方：**在福费廷一级市场交易中，买方是指初始福费廷商，即最初从发行者或债务人手中购买金融工具或金融票据的人；在二级市场上，买方则指从初始福费廷商或随后的任何买方手中购买金融工具或金融票据的人。
- **Buyer-centric 以买方为核心的：**用于描述供应链金融交易，交易往往始于与买方的关系，此处的买方有时也被指核心企业。
- **Buyer-centric SCF 以买方为核心的供应链金融：**本书定义的一种供应链金融科技-应付账款融资的同义词。

C

- **Channel Finance 渠道融资**：本书定义的一种供应链金融科技-经销商融资的同义词。
- **Client 客户**：指融资提供方的客户或顾客。当该词指的是顾客的时候，它用于指融资提供方的客户。它也被广泛用于描述那些接受专业人士服务的客户，或通常情况下与顾客同义。
- ◆ **Collateral 担保品，押品**：借款人或第三方为了获得贷款或授信而向贷款人提供的财产或其他资产。如果借款人未能向贷款人归还约定的款项和/或利息及融资费用，贷款人可取得上述抵质押物的所有权，并通过变卖处置的方式收回损失。抵质押物的法律有效性依各司法管辖权具体而定，采用多种的形式。抵质押物通常受抵质押品管理规程的制约，如仓库中的押品。抵质押物在形式上与保证或担保物权同义。
- ◆ **Collection 托收、委托收款**：指常规的业务（现金）催收功能，用以在所有未付应收账款逾期之前，通过电子付款、支票、现金、跟单信用证和托收以及其他支付方式收回相应的款项。
- **Commercial Finance 商业融资**：在此不作为一种供应链金融科技，而是被融资提供方用来描述业务条线、组织单位和活动形式的超级类别或概括性术语。商业融资通常被当作各种资产类金融服务的一般性术语。
- ◆ **Commitment to pay 付款承诺**：一方如融资提供方做出的付款承诺，承诺在将来的某天支付款项，以履行特定的付款承诺。
- ◆ **Committed facility 承诺性安排**：在特定条件下、特定时期提供的一种授信安排，通常会被正式当作融资提供方的承诺。其承诺的性质要求其经过比非承诺型信贷融通更为严格的信用评估。
- **Commodity Finance 大宗商品融资**：在此不作为一种供应链金融科技，而是被融资提供方用来描述业务条线、组织单位和活动形式的超级类别或概括性术语。大宗商品融资主要面向大宗商品交易商和加工商这一专门细分市场，通过组合运用供应链金融和其他定制化的一系列金融产品来满足其需求。
- ◆ **Commodity 大宗商品**：大宗商品包括农产品，金属矿石及精炼产品、原油及成品油等原材料，通常具有较好的市场流通性，对于融资提供方来说，也是比较有吸引力的融资押品。
- **Confidential Factoring 隐蔽型保理、暗保理**：隐蔽型保理是本书定义的保理的一种，指保理项下的发票或应收账款不受制于债权转让通知，且买方对卖方和融资提供方之间的协议约定并不知情。隐蔽型这个术语亦可用于应收账款贴现和发票贴现。
- ◆ **Confirmed or Confirmation 保兑**：一方向另一方确认已接受并将履行一项义务或一份合约。以信用证为例，通知行应开证行的要求在信用证上加具保兑，意味着通知行作出开证行未能履行付款义务时负有承付责任的承诺。保兑是保兑行独立的、

不可撤销的抽象承诺，对符合 UCP 600 和信用证规定的单据，保兑行必须承付或议付。

- **Confirmed Payables 已确认应付账款**：本书定义的一种供应链金融科技-应付账款融资的同义词。“保兑”在伊比利亚地区实务中被认为是应付账款融资产品的变型。
- **Confirming 确认**：以西班牙为代表的、在当地的融资结构下提供的一种应付账款融资。
- **Contract Monetization 合同变现**：本书定义的一种供应链金融科技-装运前融资的同义词。合同变现更常用作金融术语，而不是在供应链金融和贸易环境。
- **Corporate client 企业客户**：指金融机构的客户，可以是各种形式的商业实体，规模可大可小，包括跨国公司、大型本土企业到中小企业。
- **Correspondent bank 代理行**：代表其他金融机构提供服务的金融机构。代理行能代其他金融机构开展商业交易、接收存款和收取贸易交易款项等。代理行更多地是被用于在国外开展业务，起到在海外代理国内银行的作用。
- ◆ **Correspondent factor 代理保理商**：指在双保理业务体系中作为进口保理商或出口保理商的融资提供方。
- ◆ **Counter-trading 对销贸易**：是指买卖双方相互购买和出售商品和/或服务，因此形成相互的债务责任，以发票双向结算、或差额抵销结算。
- ◆ **Country risk 国家风险**：与在某一国家投资相关的各种风险或产生风险敞口，包括政治风险、汇率风险、经济风险、主权风险和转移风险，转移风险是由于政府行为导致资金被冻结不能外部转移的风险。不同国家的国家风险不同。
- ◆ **Credit control 信用控制**：企业管理其销售分户账的制度和程序，确保只有那些有能力付款的客户获得授信，并确保他们按时还款。
- ◆ **Credit enhancement 增信**：融资提供方获得额外权利的方式，如押品、保险或第三方担保等，以确保借款人或债务人还款。
- ◆ **Credit Insurance 信用保险**：由企业购买，对获得授信的交易债务人应付款项金额的支付进行保险。信用保险可被用来作为增信，保障融资提供方提供应收账款融资。
- ◆ **Credit note 贷项清单**：由销售货物或提供服务的卖方向买方出具的文件，相应扣减因前期已出具发票的买方欠卖方的款项，可能由无法交货、退货、或者争议等原因引起。
- ◆ **Credit rating 信用评级**：是指对债务人、企业或政府（不包括个人客户）的信誉

进行的评估，通常由信用评级机构对债务人偿还债务的能力（短期和长期还债能力）和出现违约的概率进行评估。信用评级通常通过级别来区分，比如最高为 AAA，最低为 C。

- ◆ **Credit risk 信用风险：**借款人或债务人因无法支付应付的款项而在任何形式的债务或合同履行项下产生违约的风险。
- **Credit risk insurer 信用风险承保人：**愿意承保与单一债务人或交易或其组合，或持续的特定贸易交易或债务人相关的信用风险及（通常也包括）政治风险的实体。信用风险承保人既可以是私营企业、公共机构，也可以是像出口信用机构一样的半公立机构。
- **Creditor 债权人：**指被欠款一方，通常指商品和服务的供应商或销售方。
- **Customer 顾客，客户：**指购买商品和服务的个人或机构，包括供应链上的买方到融资提供方提供金融服务的用户。为避免产生误解，在此将后者称之为客户。

D

- ◆ **Data Match or Matching 数据匹配：**指在匹配引擎或 TSU（贸易服务设施系统）等选定的环境中，将提交的数据或数据集与基础信息或标准进行比较，并宣布匹配或不匹配。
- ◆ **Dataset 数据集：**指一组基于特定业务或其他目的而被组合在一起，具有共同来源的数据。这个术语通常用于描述以往在传统贸易单据中包含的数据，而现在则变成了可通过自动化过程进行在线传送的数据集。在 BPO 规则下，数据集必须在支付承诺到期之前进行匹配。
- **Debtor 债务人：**在商业或金融交易中欠款的一方。
- ◆ **Days Payables Outstanding (DPO) 应付账款周转天数：**衡量企业向其供应商支付所需平均天数的效率比率。
- ◆ **Days Sales Outstanding (DSO) 应收账款周转天数：**衡量企业从客户处收回发票项下款项所需平均天数的效率比率，又叫平均收现期。
- ◆ **Dilution(s) 稀释：**是指任何可能导致未收回款项的发票价值减少的情况（不包含债务人违约情况），典型的原因包括退货、贷项清单、商业纠纷等。
- ◆ **Disclosed or undisclosed 公开型或隐蔽型：**融资提供方办理应收账款融资业务时，有可能通知或不通知相关的债务人。隐蔽可被定义为保密或不通知，如暗保理或隐蔽型保理。
- ◆ **Discount rate or charge 贴现率或贴现折扣：**当买方从卖方处购买汇票或应收账

款时，在债务到期之前所支付的比例（相对面值的贴现程度）。

- **Discounting of Promissory Notes 本票贴现：**与福费廷近似含义，福费廷定义见本文供应链金融科技。
- ◆ **Distribution or third party distribution 资产出让或第三方资产出让：**指采用各种方法向其他融资提供方、保险公司或其他投资者出售或者分摊融资交易的金融风险（融资性或非融资性）的一个通用术语。典型的例子就是银团贷款和次级参与。
- **Distributor 经销商：**指个人或实体将货物批发给零售商和公司。经销商可以是生产企业、生产企业的分支机构、也可以是一个独立实体等。
- **Distributor Finance 经销商融资：**本书定义的供应链金融科技，指融资提供方为大型生产企业的经销商提供融资，以此来支付其所持有的以再销售为目的货物，弥补其在从零售商或终端客户处收到应收账款前的流动资金缺口。
- ◆ **Documentary collection 跟单托收：**银行按照指示处理单据来收回款项及/或承兑，或者承兑交单（D/A）和/或付款交单（D/P），或者按照其他条款和要求交单。该业务受国际商会（ICC）规定的相关国际惯例制约。目前国际商会相关的出版物是《托收统一规则》（URC 522），该规则对单据的处理亦有相应的规定。
- ◆ **Documentary Letter of Credit 跟单信用证：**由机构（开证行）代表客户向跟单信用证的受益人做出的不可撤销的承诺，承诺在收到与信用证规定相符的单据后即期付款或承兑汇票或远期付款。该业务通常受国际商会（ICC）约定的相关国际惯例制约，目前国际商会相关的出版物是《跟单信用证统一惯例》（UCP 600）。
- **Documentary Trade Finance 跟单贸易融资：**该术语包含了跟单信用证、跟单托收和保函等与传统贸易融资市场相关的金融工具。跟单贸易融资通常受国际商会所出版的相应规则管辖（如 UCP 600 对应于跟单信用证，或 URC522 对应于跟单托收，或 URDG 758 对应于保函）。虽然跟单贸易融资并不是供应链金融专有产品，但这些金融工具可以融合到供应链金融中并与供应链金融科技一起组合运用。
- **Domestic Factoring 国内保理：**本书定义的保理业务的变型，业务中的买卖双方来自同一国家。由于国内交易的特点，该业务将受该国家的法律或法规约束。
- ◆ **Double-financing or Double-pledging 重复融资或重复抵/质押：**指对同一笔应收账款或其他资产多次融资的不诚信做法。
- ◆ **Draft 汇票：**汇票或支票的另一种说法。
- ◆ **Due diligence 尽职调查：**指对潜在投资项目或交易进行的调查或审查。尽职调查旨在确认与交易相关的所有材料事实。一般而言，尽职调查反映的是一个理性人在与另外一方达成协议或进行交易之前所应当表现出来的审慎。

- **Dynamic discounting 动态折扣**: 卖方提供的针对尚在等待买方付款的发票的提早付款折扣。之所以说是动态, 是因为支付得越早, 折扣幅度越大。

E

- ◆ **Early payment 提前支付**: 在应收账款购买交易中, 提前支付通常被描述为发票项下款项的提前支付, 有时候也被用作应收账款贴现的同义词。
- ◆ **Electronic invoicing 电子发票**: 指买卖双方完全通过集成电子化格式或数据集交换发票单据。传统来讲, 手工开立发票与其他纸文本处理流程一样, 不仅操作繁重, 而且容易产生人为差错, 从而导致财务成本的增加以及处理时效的延长。
- ◆ **Endorsement 背书**: 一个法律定义, 指一方在可流通工具上通过签章的方式合法地转让给另一方。
- **Export Credit Agency (ECA) 出口信用机构**: 指专门向出口商提供贸易金融服务的金融组织或机构。出口信用机构通过为出口商提供担保、贷款、信用保险等服务, 有效降低交易过程中的风险和付款的不确定性, 推动出口发展。通常情况下出口信用机构主要提供信用支持, 但也有少数情况下该机构会为海外市场的商业和政治风险提供承保服务。出口信用担保机构可参与到供应链交易当中, 为融资方提供增信服务。
- **Export Credit Agency (ECA) Finance 出口信用机构金融支持**: 出口信用机构提供的贸易金融服务, 通过担保、贷款和信用保险等方式来消除款项支付过程中存在的风险和不确定性, 推动出口发展。出口信用机构通常提供信用支持, 较少提供直接融资。出口信用机构也承担境外投资的商业风险和政治风险。出口信用保险亦可被用于供应链金融交易, 为交易提供增信措施。
- **Export Factor 出口保理商**: 指在国际保理项下, 卖方所在国家或其他地区的保理商。
- **Export Factoring 出口保理**: 是本书定义的保理的一种, 保理商所在国的应收账款出让人将另一国债务人项下的应收账款转让或出售给保理商。该定义同时也包括在国际保理定义中。

F

- ◆ **Facevalue 面值**: 金融工具或债权工具的本金金额或赎回价值。
- **Factor 保理商**: 提供保理服务的金融机构。
- **Factoring 保理**: 本书定义的一项作为应收账款购买形式的供应链金融技术, 货物或服务的卖方将其应收账款 (以未偿付发票显示) 贴现出售给融资提供方 (一般称为保理商)。保理的一个核心特征是, 通常由融资提供方负责管理债务组合、催收

基础交易项下应收账款。

- ◆ **Factoring agreement 保理协议**: 融资提供方（保理商）与客户之间所签署的保理业务协议，规定了保理业务安排，包括业务范围，费用，操作流程和担保措施。
- **Finance provider 融资提供方**: 指银行、金融机构或其他受监管或不受监管的提供融资及相关服务的机构，特别是在供应链金融背景下。
- **Financial institution 金融机构**: 广义上的金融机构指的是金融服务的提供商，通常指银行和其他受监管的机构，比如保险公司、投资商或信托公司等，包括一系列非银行金融机构。
- ◆ **Financial instrument 金融工具**: 指某种可交易的资产或者现金，是对某一实体的所有者权益的证明，或收取或交付现金或其它某种金融工具的合约性权利的凭证。在福费廷中，金融工具项下的权利一般独立于产生该项金融工具的基础交易，因为这些权利依赖于金融工具本身法律地位所创建的法律责任。
- ◆ **Financial Supply Chain 金融供应链**: 是包含金融操作流程、风险和流动性管理方案、项目和融资活动的一个链条，为实体供应链提供金融支持。
- **Financial Supply Chain Services 金融供应链服务**: 在此不作为供应链金融技术，而是作为融资供应商使用的一个超级类别或概括性的术语，它描述融资供应商的业务种类、组织架构及相关的活动。金融供应链服务包括一系列服务，例如采购订单管理、电子发票、支付、现金管理和供应链融资。
- **Financier 融资人**: 对以多种形式提供融资的个人或实体的统称。
- ◆ **Financing margin 融资点差**: 指针对利率或贴现率向客户加收的点差，为融资方覆盖风险并获得一定水平的收益。
- **Floor Plan Finance 展销库存融资**: 经销商融资的同义词，是本书供应链金融技术之一，特指为经销商在展会上待销的交通工具和机械设备提供的融资。
- **Forfaiter 包买商**: 福费廷服务提供方，既可以是银行，也可以是非银行金融机构。
- ◆ **Forfaiting agreement 福费廷协议**: 在《福费廷统一规则》下，该协议由初始卖方和初始福费廷商之间签定。
- **Forfaiting 福费廷**: 本书定义的供应链金融技术之一，是应收账款购买的一种形式，意指无追索权地买断由金融工具或付款责任(通常为可流通或可转让的形式)所代表的未来付款责任，买断方式有贴现或扣融资费后全额支付票面价值。
- ◆ **Four-corner model 四角模型**: 该模型描述了贸易双方通过使用各自金融机构或融

资提供方提供的服务，在相互协作的基础上发挥多种协同作用。

G

- ◆ **GRIF《国际保理业务通用规则》**：国际保理业务的通用规则，是国际保理商联合会（现在也包括国际保理商组织）的成员同意在开办跨境双保理时遵守的操作规则。
- ◆ **Guarantee 保函**：无论其如何命名或描述，它是凭提交的相符索赔即（由担保人）予以支付的已签署承诺。保函可适用于国际公认的实务规则，由国际商会（ICC）发布的 URDG758。融资提供方出具的保函，不管是融资性还是履约相关，都是传统的贸易金融技术中一项重要的类别。总体而言，保函对为未履行义务的另一方的金融债务承担责任的承诺。承担责任的这一方称为担保人。

H

- ◆ **Hedging 对冲交易、套期保值**：对冲是指为抵消大宗商品或金融资产实体头寸或风险暴露的潜在损失/收益而持有的投资头寸。简单来说，对冲可有效降低机构或个人所遇到的非预期的重大收益/损失。对冲以交易所期货和期权合约交易为主，也见于场外的类似交易。如果某个交易主体通过自身运营持有科抵消头寸，这可称之为形成“自然对冲”。

I

- **Import Factor 进口保理商**：在国际保理背景下，买方所在国家或其他地区的保理商。
- **Import Factoring 进口保理**：是本文定义的保理的一种，指与债务人同一国家的进口保理商负责管理和催收出口应收账款。该定义同时也包括在国际保理定义中，有时也叫做代理保理。
- **Initial Seller(Forfaiting) 初始卖方（福费廷）**：指第一个向初始买方转让付款请求，或建立应收账款或支付请求并向福费廷包买商转让之人。
- ◆ **Insolvency 无偿还能力、破产**：指某一实体无法在债务到期之时偿还债务。无偿还能力会导致破产程序的产生，法院会对破产企业采取法律行动，同时相关资产也会被清算用以偿还债务。
- ◆ **Inter-Factor agreement 保理商协议**：指代理保理商之间的协议，进口和出口保理商同意按实务规则办理业务。
- **International Factoring 国际保理**：此文保理定义的一种变型，买方（债务人）与卖方在不同的国家适，用能对融资提供方、买方和卖方关系产生影响的特定国家法律法规。。因此，国际保理需要两个保理商的参与，其中一个来自买方所在国家（也称为“进口保理商”），另一个则来自卖方所在国家（也被称为“出口保理商”）。上述两个保理商建立合同关系分别服务买卖双方（这种做法被称为“双保理商体

系”）。上述两个保理商在国际保理商联合会（FCI）或国际保理商组织（IFG）的框架下开展业务。

- **International Factoring organisations 国际保理组织**：以行业协会的形式服务于保理公司的组织，其通常负责管理国际保理业务相关的国际惯例。
- **Inventory Financing-Borrowing Base 存货融资—借款资产池融资**：是本文定义的基于存货的贷款或放款的一种变型，融资的金额是将申请融资的存货（可包括多类存货）的市场价格扣除点差价后的金额，点差的金额根据货物的数量和质量会有所不同。
- **Inventory Financing-Repo 存货融资—回购融资**：是本文定义的存货融资的一种变型，融资供应商针对申请融资的存货签订一份销售和回购的协议。
- **Invoice discounter 发票贴现机构**：指提供发票贴现的机构。
- **Inventory Financing-Tolling 存货融资—来料加工融资**：是本文定义的存货融资的一种变型，指在产品的成品销售之前，将原材料或配件委托第三方进行提炼和加工过程中所提供的融资。
- ◆ **Invoice 发票**：是一种纸质或电子单据，是由商品或服务提供者向买方开具的用于记录和描述商品和服务提供交易的单据，该单据要求特定到期日内付款，同时列出可能向税务局缴纳的相关税费。
- **Invoice Discounting 发票贴现**：本文定义的一种供应链金融技术“应收账款购买”的同义词，也作为保理的一种变型。因此该术语有不同的用法。
- **Islamic Trade Finance 伊斯兰贸易金融**：指遵循伊斯兰法律的贸易金融。伊斯兰贸易金融不得征收利息。相反，它由贴现、销售 / 租赁，分润或回购协议组成。伊斯兰贸易金融可并入供应链金融交易中。

K

- ◆ **Know Your Customer (KYC) 了解你的客户**：指一种对客户身份、地位及其所生成的业务或交易特点进行核实的业务流程。该术语也被用于监管这些活动的法律法规。

L

- ◆ **Large value 高价值、大额**：指需要进行融资的业务具有很高货币价值。大额业务可能来源于大量或少量交易项目，会对授信和风险集中度的考量。
- ◆ **Large volume 大量**：是指单项业务的交易量巨大，通常需要自动化（直通式）处理，具备技术性和可操作性的基础设施才能处理如此大量的业务。
- **Lender 贷款人**：在拟定的授信协议或类似贷款的信用形式下提供贷款的实体。

- ◆ **Loan 贷款**: 指一方将资金借给另一方, 以此换取将来对方对本金、利息以及其他费用的给付。企业既可以按具体项目一次性金额借款, 也可以根据多样化的授信或透支额度上限来提款。可以基于实物或金融资产放款。
- **Loan or Advance against Inventory 基于存货的贷款或放款**: 本文定义的供应链金融技术的一种, 指基于存货的贷款或放款指提供给供应链中的买方或卖方、对持有或库存货物(已预售、未售或已套期保值)的融资, 且融资提供方通常取得对该货物的担保物权或权利转让, 并采取控货措施。
- **Loan or Advance against Receivables 对应收账款的贷款或放款**: 在此定义的供应链金融技术, 是指基于预期的还款来自于现在或未来的贸易应收账款产生的回款, 为供应链中某一当事方提供的融资。这种融资通常以该应收账款为担保, 但也可能无担保。
- ◆ **Long warranties 长期保证**: 有关商品和服务的保证持续时间很长, 可能随着时间的变迁会对买入或贴现的应收账款价值产生不利影响。
- ◆ **Low value 低价值、小额**: 指需要进行融资的单项业务货物价值较低。从经济角度来看, 小额业务需要进行大量的交易。
- ◆ **Low volume 少量**: 指单项业务交易量较少, 可通过手工和单笔的方式逐件进行处理。

M

- ◆ **Margin 点差 (2)**: 在基准利率或资金成本的基础上的加点, 形成对贷款或授信融资业务所应收取的利率。
- ◆ **Margin or Security margin 保证比例**: 如果融资供应商由于借款人或债务人的原因而面临风险隐患, 就会从待融资资产的标价或市值中扣除一定比例, 从而使得融资资产的价值减少。(参见融资比例)。
- ◆ **Maturity date 到期日**: 指贷款、汇票、本票、票据, 承兑, 债券或其他债务工具本金到期且需向债权人付款或还款的日期。
- **Multilateral Institution 多边机构**: 指为国家和地区发展项目提供咨询和融资的金融机构。该类机构通常为政府所有, 为融资双方搭建一个合作的平台。

N

- ◆ **Negotiability and transferability 流通性和可转让性**: 对于货物、大宗商品、财产和许多金融资产, 可以由一方转让给另一方, 一般法律原则是出让人不能向受让人转让优于其自身所拥有的权利。流通票据则是例外: 即处于受让人地位的流通票据持有人, 不受出让人或其它当事人权利瑕疵的影响。

- ◆ **Negotiable instrument 流通金融工具**：即期或在将来确定日期支付一定金额款项的书面命令或无条件承诺。流通金融工具可经背书由一方转让给另一方。流通票据一经转让，持有人即取得该票据的全部法定权利。流通票据包括汇票、本票、支票、存单和可转让提单等。
- ◆ **Non-Notification(or Confidential)隐蔽型保理（或暗保理）**：本书所定义的保理的变种，指应收账款融资不以债权转让通知为前提，同时买方也不知晓卖方和融资提供方之间的保理协议。融资方以卖方名义核实债务，买方则将未付发票款付入“信托”或“托管”账户。办理保理一般以通知为基础。
- ◆ **Non-recourse 无追索权**：见“有追索权和无追索权”。
- ◆ **Non-recourse Factoring 无追索权保理**：是本书所定义的保理的变种，指应收账款融资以“真正销售”为前提，即若买方不付款，融资提供方无权向卖方追索。保理通常在有追索权的前提下办理。
- ◆ **Notice of acknowledgement 确认通知书**：指由债务人发给融资提供方的通知，确认并认可其债务（应付账款）已转让给融资提供方或被融资提供方购买。
- ◆ **Notice of assignment 转让通知书**：指融资提供方或债权人向债务人发出的通知，告知其相应债务或应付款项已转让给融资提供方或被融资提供方购买。亦称为“通知”。
- ◆ **Notification 通知**：见“转让通知书”。
- ◆ **Novation 合同更新**：指经相关各方一致同意，将合同一方更换为另一其他方的行为，可包括以新债务或义务来替换现存的旧债务或义务。与权利转让（assignment）不同，依法域不同，合同更新可导致权利转移与债务承担。

0

- **Obligor 债务人**：与金融义务的债务人同义，但更多用于特指流通金融工具这类支付工具项下的付款义务方。在福费廷业务中，也称主债务人。其基础义务可得到其他方所提供的保函或类似安排的支持，从而产生其他（二级）义务人。
- **Obligor Bank 付款行**：在银行付款责任（BPO）交易中，付款行出具 BPO，并在 BPO 条件经数据匹配满足后，有义务在到期日予以清偿。
- ◆ **Off-Balance Sheet 表外（项目）**：该术语用于描述不在债务人资产负债表中反映的资产、负债和金融交易。何为表外交易依会计规则（IFRS、IAS 和 USGAAP 等）而定。
- ◆ **Open Account 赊销**：指买卖双方在交易中，无任何代表买方或卖方出具的银行票据

或跟单贸易工具作支持，而由买方直接负责履行与基础交易有关的支付义务。交易当事方以赊销方式买卖货物和服务，通常在开具发票后，由买方在约定时间内付款。

- ◆ **Order to cash cycle 订单回款周期**：表示从收到订单、生产或实施、交货到收到客户付款的整个流程与时间间隔。

P

- **Packing Credit or Packing Finance 打包贷款或打包融资**：本书所定义的一种供应链金融科技 — 装运前融资的同义词。打包贷款源于传统贸易融资，即供货商能在信用证项下支用资金备货发运。
- ◆ **Party 当事方**：指参与金融或商业交易的任何实体，无论是自然人还是法人，包括公司、金融机构、非公司企业、政府机构，还是非营利性实体。
- **Payables Finance 应付账款融资**：本书所定义的一种供应链金融科技，通过由买方主导的方案实现。其中，通过应收账款购买，买方供应链中的卖方能够获得融资。货物或服务的卖方可选择在实际到期日前获得应收账款(以未付发票表示)的贴现额，融资成本一般与买方信用风险挂钩。应付账款仍然直至到期日方需由买方支付。
- ◆ **Payment 付款**：商业或其他债务的结算手段，如电子贷记汇付、直接借记、信用卡或借记卡支付，电汇，自动票据交换所支付(ACH)，支票或现金。债权人收妥款项，则付款完成。
- ◆ **Performance risk 履约风险**：该风险事关当事人履行合同项下义务的能力，尤其是按质量标准采购、生产和发运货物，或及时提供服务的能力。
- ◆ **Physical Supply Chain 实体供应链**：指产品或服务由供应商提供给买方的过程中涉及到的所有组织、系统、人员、活动、信息和资源的整体。
- ◆ **Platform 平台**：指内嵌在信息技术系统及相应管理中的业务处理能力。
- ◆ **Pledge 质押**：指为了对一项债务或其他金融债务进行担保，取得对一项财产占有的过程，或在某些法域，指在该财产上设立非占有式担保。质押的关键特征是债权人只是维持对质押财产的占有，但无所有权，除非发生违约。
- **Post-shipment finance 装运后融资**：概括性用语，指已发货后所采用的所有供应链融资技术，通常包括各种形式的应收账款融资和存货融资。
- **Pre-Export Finance 出口前融资**：本书所定义供应链金融科技 — 装运前融资的同义词，用于在出口市场上定好将向买方提供商品或服务的情况下。
- ◆ **Prepayment 提前还款、提前付款**：指在到期日前提前偿还贷款或融资债务，或者预先支付货款或其他合同负债。

- **Pre-shipment Finance 装运前融资**：本书所定义的一种供应链金融技术，指融资提供方为货物和/或服务的卖方提供贷款，用于采购、生产、将原材料或者半成品转化为成品和/或服务，然后交付买方。除卖方自身履约能力外，订单买方符合要求、有代表买方出具的以卖方为受益人的跟单信用证、备用信用证或银行付款责任，是促成融资的常见关键因素。
- **Primary Forfaiter 初始福费廷商**：指最初从初始卖方处买入金融工具或债权的福费廷商。
- ◆ **Primary market 一级市场**：指债务或其他金融债务交易发行人直接与融资提供方交易以获得资金的市场，可称为原始交易，不同于其他融资提供方或投资者交易和购买金融资产的二级市场。这是《福费廷统一规则》所定义的术语。
- ◆ **Procure to pay cycle 采购付款周期**：指从开始采购、下订单、接收货物和服务、收到发票直至向供方付款的整个流程和时间间隔。
- ◆ **Promissory note 本票**：一种金融工具，即由一方（出票人或出具人）向另一方（收款人）书面承诺，于即期、定期或可确定的未来时间或在收款人要求时支付一定金额的款项。本票是典型的流通票据。
- ◆ **Purchase order commitment to pay 订单支付承诺**：银行出具的以卖方为受益人的书面承诺，即只要买方收到特定订单的货物，卖方即会收到货款。这是一种形式的付款保函。
- ◆ **Purchase Order 订单**：由买方制作的文件或数据集，授权购买或采购交易并列出商品描述、数量、价格、折扣、付款方式、履约或发货时间及其他相关条款和条件，且指明具体卖家。订单用于控制从外部供应商购买产品和服务，一旦为卖方所接受，即形成对双方具有约束力合同的基础。也称为定单。
- **Purchase Order Finance 订单融资**：本书所定义的一种供应链金融技术——发货前融资的同义词，指依靠信誉良好的买方签发的订单进行融资。
- **Purchaser (Forfaiting) 买入方（福费廷）**：见（福费廷）买方。

R

- ◆ **Reassignment 再转让**：指资产再转让予原出让人或其他受让人的过程。
- ◆ **Receivable 应收账款**：指债务人或负债方应向债权人支付的款项。包括但范围大于与贸易相关的应收账款，比如，也包括流通金融工具项下应收款项。
- **Receivables Discounting 应收账款贴现**：本书所定义的一种供应链金融技术-应收账款购买的一种灵活运用形式，货物或服务的卖方将单笔或多笔应收账款（以未付发票表示）贴现出售给融资提供方。

- **Receivables Finance 应收账款融资**：是应收账款购买和对应收账款的贷款和放款这类诸多技术的总称，也可用作上述单项供应链融资技术的同义词。
- **Receivable Purchase 应收账款购买**：本书所定义的供应链金融科技的一种便捷中间类别，含多项供应链金融科技，如应收账款贴现、福费廷、保理、应付账款融资，有一系列同义词和变型。
- ◆ **Receivables Purchase agreement 应收账款购买协议**：是融资提供方和客户（供应商）签订的协议，对以单笔或以组合方式购买应收账款进行约定。
- **Recipient Bank (BPO) 收款行**：指接收以其为受益人的银行付款责任（BPO）的银行，一旦满足银行付款责任指定条件，即有权代表客户向付款行收取相关款项。
- ◆ **Recourse 追索权**：参见“有追索权和无追索权”。
- ◆ **Reserve/Retention 保留、留置款**：指保理商留置部分应收账款以缓释应收账款稀释这类特定风险。
- **Reverse Factoring 反向保理**：本书所定义的一种供应链金融科技-应付账款融资的同义词。
- ◆ **Risk Participation 风险参与**：不提供资金的次级参与。

S

- ◆ **Sale and Repurchase (Repo) 出售和回购**：贷款的替代方案，即融资提供方就办理融资的商品或金融资产签订出售和回购协议。融资提供方在交易之初获得相关商品或金融资产的所有权，并在未来某一日期反向处理而退出。相关当事方可设定一保证比例以对交易生命周期中的价值缩水提供保护。参见“Advance Ratio 融资比率”。
- ◆ **Sales Ledger Management 销售分户帐管理**：对应收账款组合进行管理的过程，包括本书所定义的“信用控制”。在保理协议下，由保理商负责销售分户帐管理很常见。
- ◆ **SCF Intermediation Platform 供应链金融媒介平台**：集技术与商务为一体的平台，将供应链融资中金融资产的买卖双方集中起来进行交易和结算。
- ◆ **Secondary market 二级市场**：与一级市场相对。二级市场上，由不参加一级交易的其他融资提供者和投资者来交易或购买金融资产。
- ◆ **Securitization 证券化**：指通过金融媒介，将流动性不佳的资产或资产包，如应收账款组合，转化成证券或可交易的金融债务。
- ◆ **Security interest 担保权益**：指通过协议或因法定原因在财产上设立的权益，用

以担保履行某项义务——通常为清偿债务。在处置担保财产方面，担保权益给予其受益人一定优先权。

- **Seller 卖方**：指商品和服务的供应商。
- **Seller (Forfaiting) 卖方（福费廷）**：在二级市场上付款请求权的初始卖方及后续任何卖方。
- **Seller-centric 以卖方为核心的**：描述供应链金融交易时，指基于与产品和服务卖方的关系而发起交易。
- ◆ **Silent 不公开**：指隐蔽型。见公开型或隐蔽型。常用于与不公开担保或不公开保兑信用证有关的场合。
- **SME 中小企业**：小型或中型企业。
- ◆ **Stop-supply letter 停止供应函**：卖方给分销商的信函，通知分销商将停止供货。若分销商无能力履行义务时，可作为保护卖方权益的一种手段。
- **Structured Trade Finance 结构性贸易融资**：一种贸易融资的通用表述，指把各种结构和技术，比如供应链金融技术，组合成定制交易或特定融资方案。该类方案通常涉及在财产、大宗商品或商业承购合同上设定担保。
- ◆ **Sub-Participation 次级参与**：指融资提供方之间的协议，其中一方是已经承担或即将承担对一债务人或债务方的金融风险暴露，或者说向债务人或债务方借出资金的融资提供方，另一方即第二融资提供方，则针对该项风险暴露或贷款向第一融资提供方提供资金（融资性次级参与情况下），或者承诺补偿第一融资提供方遭受的所有损失（非融资性次级参与情况下）。在融资性次级参与情况下，对第二融资提供方的还款一般依赖于第一融资提供方从债务人或债务方收到相应款项。在非融资性次级参与情况下，可能也是如此，但也未必。第二融资者的存在一般不向债务人或债务方披露。根据次级参与协议适用的法律，第二融资提供方可能会获得针对该项暴露或贷款的派生权益，也可能只获得针对第一融资提供方而不是债务人或债务方的权利。
- **Supplier credit 供应商信用**：在有融资提供方或无融资提供方的情况下，供应商为购买其商品或服务的买方安排的金融服务，供应商能够因此为买方提供赊销付款条件。与买方信用相对。
- **Supplier Finance 供应商融资**：本书所定义的一种供应链金融技术——应付账款融资的同义词。
- **Supplier Payments 供应商付款**：本书所定义的一种供应链金融技术——应付账款融资的同义词。它所反映的内涵是，应付账款融资也可被称为是提前向卖方支付发

票款项。

- **Supplier 供应商**：向买方提供商品及服务的一方。
- **Supplier-centric 供应商为核心的**：见以卖方为核心的
- **Supply Chain Finance 供应链金融**：供应链金融的主定义，文中有全面论述。指利用融资和风险缓释的措施和技术，对投放到供应链进程和交易中的营运资本和流动资金进行优化管理。供应链金融通常用于供应链活动触发的赊销交易。贸易流对融资提供者的可见性，是达成该项融资安排的必要因素，这可以通过一个技术平台来实现。
- ◆ **SWIFT**：环球银行同业金融电讯协会，会员式合作组织。金融业使用 SWIFT 标准化的安全报文服务，开展业务运营。200 多个国家的 10800 多家银行、证券机构和公司客户已接入 SWIFT。
- ◆ **Syndication 银团**：原始融资安排行向一个或一组投资者销售贷款或其他付款责任的法律权益或经济权益的过程。银团可在融资安排中组建，也可随后迅速组建。投资人可以都是包括借款人在内的单项协议的当事人，也可以是不含借款人的另外单独协议的当事人。融资安排行通常是投资人的代理人。

T

- ◆ **Tenor 付款期限**：距离偿还贷款或金融债务到期日的剩余时间，或距离偿还贷款或金融债务到期日的初始时间，可用年数、月数、天数表示。
- ◆ **Three-corner model 三角模式**：指交易双方均使用同一金融机构或服务提供方的服务，并以该服务来实现各种媒介功能。
- ◆ **Tolling 来料加工**：将原材料或零部件交第三方提炼或加工后，再行销售。
- **Trade and Export Loans 贸易和出口贷款**：贸易相关融资语境下的一般表达。因适用范围太广，故本书不作为特定供应链金融技术予以定义。
- **Trade Finance 贸易融资**：本书不视为一项供应链金融技术，而是作为‘超级类别’或总括性术语，由融资提供方用以描述其业务条线、组织单位和活动。贸易融资通常用作一系列传统贸易融资技术及不断演化的供应链金融技术的通称。
- ◆ **Transaction Matching Application (TMA) 交易匹配应用程序**：在银行付款责任 (BPO) 交易中，TMA 是匹配引擎，将提交的数据集与基础信息进行比对，以判定匹配与否。SWIFT 的贸易服务设施系统 (TSU) 就是 TMA 的一个范例。
- ◆ **Transfer of title 产权转让**：广义用语，常用于不动产以及货物与金融资产转让

有关方面。在供应链融资中，产权转让主要通过让渡、权利转让或背书实现。

- ◆ **True sale 真实出售**：会计和法律用语，指金融资产或流通票据已经由一方出售给另一方，该资产不再记录在售出方的资产负债表中，而是记录在买入方的资产负债表中。若上述出售有效完成，买入方将不受售出方后续可能产生的任何破产程序影响，而是对该项资产享有不受限制的或完全的所有权。从这个意义上讲，它不同于担保贷款或抵质押贷款。真实出售是一个十分重要的概念，是很多证券化和金融交易的基础。一些供应链金融科技，例如福费廷、保理等，都旨在达成真实出售。
- **Two-Factor System 双保理**：见国际保理定义。

U

- ◆ **Uncommitted facility 非承诺型融资便利**：未就具体支用和时间作出承诺的信用或贷款便利。
- ◆ **Uniform Rules for Forfaiting 福费廷统一规则 (URF800)**：适用于一级市场和二级市场福费廷业务的一套标准规则，由国际商会（ICC）和国际贸易与福费廷协会（ITFA）共同制定，2013年1月1日生效。URF800规范了合格文件的审核和对福费廷资产出售方的追索权等问题，并提供了一套示范协议文本。

V

- ◆ **Vendor-managed inventory (VMI) 供应商管理库存**：一类商务模式，即产品（商务）买方提供特定信息给该产品的（供应链）供应商，由供应商全面负责维持约定的库存量，一般存放在买方的使用地（如仓库），类似于掌管寄售库存。

W

- **Warehouse Finance 仓储融资**：本书所定义的一种供应链融资技术——存货融资的同义词，主要指获得融资的存货通常位于仓库或处于类似状况下。
- ◆ **Warehouse receipt 仓单**：是存放于仓库、保险库或存管库进行保管的商品或货物的所有权凭证。仓单有可转让与不可转让之分。可转让仓单不需实物交付即可实现所对应商品和货物的所有权转移。仓单或同等单据的地位、性质及其项下产生的义务范围，因法域不同而不同。
- ◆ **Warranty 保证**：一般是指，一方向另一方作出的担保或承诺，保证特定事实或条件真实，或货物和服务或义务方面讲履行责任。
- ◆ **Whole turnover 全部转让**：保理的一项规定，即某业务所产生的所有应收账款均须转让予保理商。
- ◆ **With and without recourse 有追索权和无追索权**：在有追索权的情况下，未获付

款的差额部分，融资提供方将向（应收账款或债权的）卖方进行追偿。在无追索权融资便利或协议下，融资提供方解除了卖方在债务项下的一切责任，而自行承担不获付款的所有信用风险。但即使就信用风险提供了无追索权融资便利，如果在货物质量、欺诈、交易真实性方面作出了保证或这些方面产生了争议，则融资提供方仍可能对供货方保持有限追索权。对福费廷市场上的追索权，URF800 提供了一套详细规则。

- **Without recourse finance or discounting 无追索权融资或贴现：**本书所定义的供应链金融科技 — 福费廷的同义词。
- ◆ **Working capital 营运资本：**指企业投入运营中的金融资源，通常以流动资产（应收账款、存货、运营现金余额）与流动负债（应付账款和短期债务）之差来表示。
- ◆ **Working Capital Services 营运资本服务：**本书不视为一项供应链金融科技，而是作为‘超级类别’或总括性术语，由融资提供方用以描述其业务条线、组织单位和活动。营运资本服务通常包括与短期营运资金有关的融资，如许多供应链金融科技和相关交易银行服务。

第五部分：附件

附件 A：资源和方法

本附件旨在列出形成本文定义材料所参考的资源 and 采取的方法步骤。

A.1 以收集现有供应链金融定义和倡议为起点

以下材料揭示了本书的发展脉络：

- 2012年欧盟保理和商业融资联盟（EUF）关于保理和商业融资的术语表
- 2014年国际保理商联合会（FCI）术语表
- 2011年金融与贸易银行家协会（BAFT IFSA）赊销贸易定义
- 2010年金融与贸易银行家协会（BAFT IFSA）赊销贸易的产品定义
- 金融与贸易银行家协会（BAFT IFSA）关于经销的贸易融资定义（第一版）
- 欧洲银行协会（EBA）供应链金融市场指南（第二版）
- 国际商会福费廷统一规则，国际商会第800号出版物
- 国际商会讨论稿，银行付款责任的资本和会计处理
- 2012年金融与贸易银行家协会（BAFT IFSA）传统贸易融资定义
- 金融与贸易银行家协会（BAFT IFSA）传统贸易融资风险集聚
- 2013年SWIFT组织关于供应链金融的白皮书
- 国际商会银行付款责任统一规则，国际商会第750号出版物

论坛直接受益于上述资料，一方面在之前已清晰定义的基础上对本书结构进行编排，另一方面则帮助鉴别冗余重复或会对供应链金融本质产生疑惑、混淆的术语。被识别出的后者通过论坛一致同意并归纳整理后，将被确认为停止使用的术语。类似地，遵循术语开发方法，前述资源促进了围绕供应链金融具体分类概念创作和组织本定义的内容，例如确定“伞状术语”中应收账款融资的定义意指多项具有相近交易性质的概念和技术。

A.2 定义供应链金融技术的具体步骤

通过以下步骤推进定义工作：

第一步：起草小组首先从现有资料中收集了一系列应用于供应链金融交流中的表述，其中的重要部分被挑选出来并收录在了本书的词汇表中。

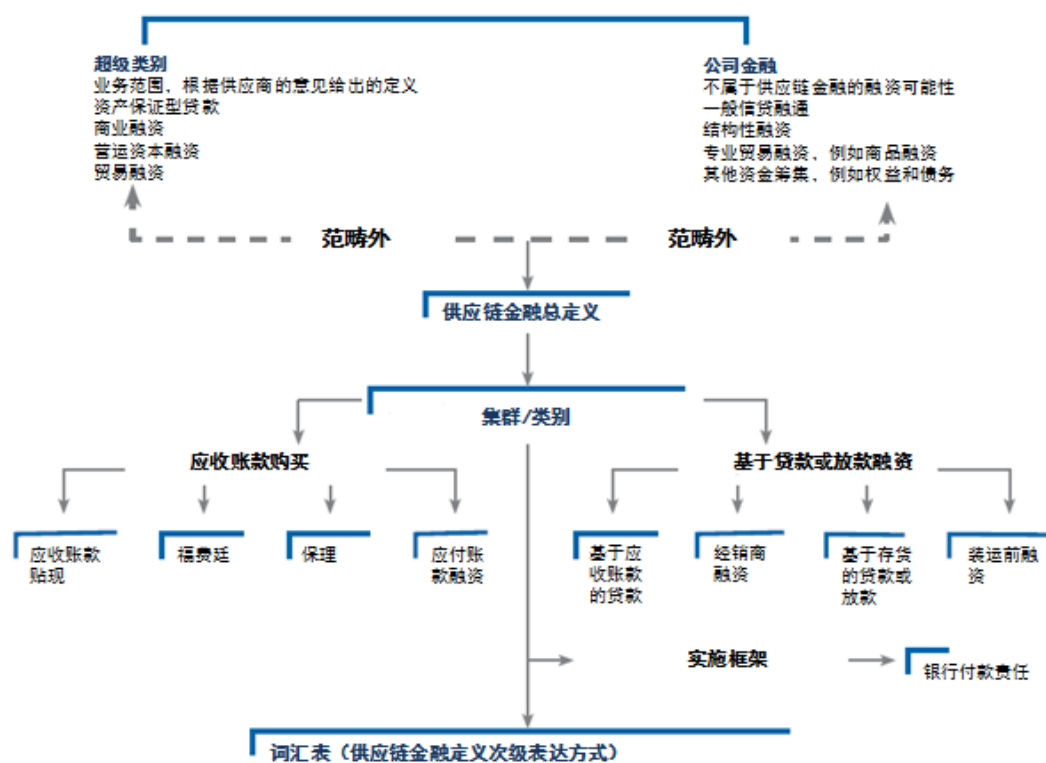
第二步：接着，起草小组开发出如下概念框架，该框架对应产生四类表述列表，随后识别确认，继而可能获得定义：

- 类似“超级类别”的表述：业内用来描述经营范围、组织架构和活动，而非代表实际的供应链金融技术。相应的例子包括：商业金融，资产类贷款，交易银行，金融供应链服务和营运资本服务。此类表述在术语词汇表中有相关描述，但并非供应链金融标准市场定义的对象。这些表述留待具体业务使用和确定。
- 与供应链金融相关的重要的“类别”，供应链金融技术属于此类。其中最重要的无疑是供应链金融本身，在总定义中已有陈述。因此，该类定义被归类为“基于应收账款购买的”及“基于贷款或预付款”的技术。
- 本项工作的核心是为选定的各项供应链金融技术提供标准市场定义，这些定义构成了本项目的主要成果。与此同时，许多未被纳入供应链金融技术的表述，则通过分类成为上述选定技术的同义词。
- 组成要素及其他有用的相关杂项表述构成了上述定义，并在术语表中进行了规定。

第三步：起草小组着手编辑供应链金融及选定技术的基本定义。

以上讨论的定义的层次体系可以用下图来描述，该图捕捉了全球供应链金融论坛工作的核心焦点：

图 4：供应链金融定义：概念层次



来源：全球供应链金融论坛

附件 B：实体及金融供应链

《金融供应链介绍：绘制过程，寻找机遇》一文对实体及金融供应链进行了综述及总结，详见欧洲银行协会（EBA）网站 (<https://www.abe-eba.eu/>)。

附件 C: 审稿人

本书承蒙下列组织、团体及行业专家的广泛参与和细心审阅，包括各合作伙伴成员、国际商会国家委员会、自发抽出宝贵时间提供意见及反馈的企业用户，使得本文水平得到了很大的提升：

金融与贸易银行家协会（BAFT）成员

澳新银行，美银美林，蒙特利尔银行，西班牙对外银行，法国巴黎银行，CGI集团，美国联信银行，德意志银行，安永会计师事务所，五三银行，弗罗斯特银行，汇丰银行，摩根大通银行，加拿大皇家银行，丰业银行，渣打银行，美国合众银行，富国银行，西太平洋银行。

欧洲银行协会成员

爱尔兰银行，比利时联合银行，奥和国际银行。

国际保理商组织（IFG与FCI）成员

葡萄牙投资银行，墨西哥外贸银行，BB&T国际，法国巴黎银行，中国国家开发银行，土耳其FinansFaktoring，加拿大国民银行，罗马尼亚裕信银行，富国银行。

国际商会国家委员会及其成员

国际商会哥斯达黎加国家委员会，国际商会捷克国家委员会，国际商会法国国家委员会，国际商会德国国家委员会，国际商会意大利国家委员会，国际商会葡萄牙国家委员会，国际商会南非国家委员会。

费马资本管理有限责任公司

Shailesh Gothai（比利时双子座公司）

笔记