

淮北商业保理公司收购多少钱？

产品名称	淮北商业保理公司收购多少钱？
公司名称	国领（北京）市政管理有限公司
价格	80005.00/件
规格参数	地区:全国 注册资本金:5000w以上 成立年限:10年以上
公司地址	光华路SOHO一期2单元1607
联系电话	18518949997 18518949997

产品详情

转让收购商业保理公司

转让收购商业保理公司商业保理和承兑汇票有着很多类似的地方，今天我们一起聊聊商业保理业务，了解下什么是保理？商业保理公司是干嘛的？保理的具体业务都有哪些？合作流程一般是怎样的等等，下面就是商业保理通俗解释，看完我们就懂啦商业保理公司是干嘛的？商业保理通俗解释来啦！

（1）什么是保理？一句话通俗的解释的话，保理就是：你公司有一笔六个月账期的应收账款，你转让给我，我现在就把钱给你，然后收取一定的手续费。也就是，A卖B买，B因为各种原因“暂时”不想付钱，银行/保理公司出来先垫付钱给A，但是要向B收取好处费。银行/保理公司在这里就充当了保理商。zui后B只要把钱还给银行/保理公司外加一些好处费就行了。交易完成。

（2）保理公司提供哪些服务？从国内保理的业务来说，卖方（国内供应商）将其与买方（债务人）订立的销售合同所产生的应收账款转让给保理商，由保理商为其提供贸易融资、销售分户账管理、应收账款的催收、信用风险控制与坏账担保等综合性金融服务。

1、贸易融资 这一点在上面有提到，卖方之所以和保理公司合作，就是能够实现贸易融资，缓解现金压力。这个优势也会在后面保理合作的好处的部分展开
2、应收帐款的催收 应收帐款的催收是指保理商一般有专业人员和专职律师进行帐款追收。保理商会根据应收帐款逾期的时间采取信函通知、打电话、上门催款直至采取法律手段等各种方式从债务人那里收回款项。

3、销售分户账管理 销售分户账管理是指在卖方续做保理业务后，保理商会根据卖方的要求，定期/不定期向其提供关于应收帐款的回收情况、逾期帐款情况、信用额度变化情况、对帐单等各种财务和统计报表，协助卖方进行销售管理。

4、信用风险控制与坏账担保 其中信用风险控制与坏账担保是指卖方与保理商签订保理协议后，保理商会为债务人核定一个信用额度，并且在协议执行过程中，根据债务人资信情况的变化对信用额度进行调整。对于卖方在核准信用额度内的发货所产生的应收帐款，保理商提供100%的坏帐担保。

(3) 为什么要和保理业务合作？针对卖方而言，国内保理业务的优点：1、将未到期的应收账款立即转换为销售收入，改善财务报表。2、对买方提供更有竞争力的远期付款条件，拓展市场，增加销售。3、买方的信用风险转由应收账款受让银行承担，收款有保障。4、资信调查、账务管理和账款追收等由应收账款受让银行负责，节约管理成本。

针对买方而言，国内保理业务的优点：1、利用优惠的远期付款条件，加速资金周转，创造更大效益。2、节省开立银行承兑汇票、信用证等的费用。

(4) 保理业务合作的流程 1、贸易双方企业在商务合同谈判时，卖方即可将办理保理业务的意向告知买方，以便买方配合保理机构提供相关信息。2、在受理保理业务申请后，保理机构会为卖方核定融资额度和买方信用额度，并与卖方签订《国内保理合同》等协议。3、卖方发货。4、通过办理发票转让手续将应收账款债权转让给保理商。5、如卖方有融资需求，可马上获得高达发票金额80%的融资（融资比例可视卖方的经营、资信及担保等综合情况适当提高）；6、到期后，保理商向买方通知支付货款，买方收到通知后将货款存入卖方在银行开立的保理专户（直接还款）或者直接打到卖方的结算账号（间接还款），如果是直接还款，银行从保理专户中将贷款本息划出，然后将余款划拨到卖方结算账户。如果是间接还款，银行需马上将间接还款款项从卖方账户划出，先归还贷款本息，再将余款划拨卖方账户。7、如到期通知买方还款后买方由于各方面原因未还款，银行需要向买方进行款项催收，催促买方还款。8、如买方由于各方面原因无法正常还款的，如果是信保理或第三方担保保理业务，则超过保险公司规定的等待期或超过担保期买方仍未付款，则进入保险公司理赔阶段或担保方担保付款阶段。9、银行归还贷款本息后将余款划拨企业，如保理商自身为担保方，如买方未付款需要承担担保付款责任。