

国际保理业务的运作及其风险规避

翁建峰¹ 吴丽华²

(1.厦门大学会计系, 福建 厦门 361005; 2.厦门大学金融系, 福建 厦门 361005)

摘要: 国际保理在国际范围内已经是一项比较成熟的业务,但目前我国的保理业务仍处于探索阶段,加快国际保理业务的发展是我国商业银行面对国际金融新形势的必然选择,也顺应了当今国际贸易发展的要求。本文通过对国际保理业务中单保理和双保理运行模式的介绍,探讨保理业务中存在的风险,并对如何规避保理业务风险进行深入分析,以期对国际保理业务的发展有所裨益。

关键词: 国际保理; 风险; 风险规避

中图分类号: F740.4 **文献标识码:** A **文章编号:** 1002-2740(2005)11-0042-03

近年来随着国际贸易竞争的日益激烈,国际贸易买方市场逐渐形成。对进口商不利的信用证结算的比例逐年下降,赊销日益盛行。由于能够很好地解决赊销中出口商面临的资金占用和进口商信用风险问题,保理业务在欧美、东南亚等地日渐盛行,在世界各地迅速发展。

一、国际保理业务的运行模式

(一) 国际保理业务的界定

根据《国际保理公约》的定义,保理是指卖方、供应商或出口商与保理商之间存在一种契约关系,根据该契约,卖方、供应商或出口商将其现在或将来的与买方(债务人)订立的货物销售或服务合同所产生的应收账款转让给保理商,由保理商为其提供下列服务中的至少两项:贸易融资、销售分账户管理、应收账款的催收、信用风险控制与坏账担保。保理的实质就是通过收购债权的方式对出口商提供融资。

1. 贸易融资。出口商在发货或提供技术服务后,将发票通知保理商,即可获得不超过80%的发票金额和无追索

权的预付款融资,基本上可以解决在途和信用销售的资金占用问题。

2. 销售分账户管理。在出口商叙做保理业务后,保理商根据卖方的要求,定期或不定期地向其提供关于应收账款的回收情况、逾期账款情况、信用额度变化情况、对账单等各种财务和统计报表,协助出口商进行销售管理。

3. 应收账款的催收。保理商一般有专业人员和专职律师进行账款追收。保理商根据应收账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。

4. 信用风险控制与坏账担保。出口商与保理商签订保理协议后,保理商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。对于出口商在核准信用额度内的发货所产生的应收账款,保理商提供100%的坏账担保。

根据是否涉及进出口两地的保理商,国际保理业务可以分为单保理和双保理。保理商分为进口保理商和出

口保理商。位于进口商所在地的保理商为进口保理商,位于出口商所在地的保理商为出口保理商。如果仅涉及进口或出口一方保理商的叫单保理,此方式适用于一方没有保理商的国家或地区。涉及双方保理商的则叫双保理。欧美及其他经济发达国家和地区一般采用双保理,这也是目前国际上较为通行的做法。双保理方式主要涉及四方当事人,即出口商、进口商、出口保理商及进口保理商。

(二) 国际单保理业务的运行模式

按照国际惯例,国际单保理的作法是:买卖双方经过谈判,决定采用保理结算方式时,由出口商向进口国的保理商申请资信调查,签订保理协议,并提交需要确定信用额度的进口商名单。进口保理商对进口商进行资信调查,确定有关信用额度。出口商在信用额度内发货,将有关发票和货运单据直接交进口商,并将发票副本送交进口保理商。进口保理商负责应收账款的管理和催收,并提供100%的买方信用担保。进口商于应收款到期日对进

业技能,行使公司职责时,须尽合理的谨慎义务。3. 董事或高管人员不得滥用公司赋予的权力并为自身的最大利益而服务。如果董事或高管人员违反了上述义务,将可能由此而承担无限个人责任。

以上是英美国家法系中董事及高管人员责任保险制度的基本情况。我国于2002年1月才引入董事责任保险,由平安保险公司与美国丘博保险集团联合首推国内董事责任保险,但从几年来的销售情况看,市场反响热烈,真正投保者却寥寥无几。由于我国在相关法律法规上的缺位等原因,使董事及高管人员责任保险在我国步履维艰,希望本文能对我国董事及高管人员责任保险制度的建立有所裨益。

参考文献:

- [1] 斯道延·坦尼夫,张春霖,路·白瑞福特.中国的公司治理与企业改革——建立现代市场制度[M].北京:中国财政经济出版社,2005.
- [2] 唐明毅,单文华.英美法评论(第1辑)[M].北京:法律出版社,2003.
- [3] 邓晓辉,李好好.论董事与高级职员责任保险制度[J].金融与保险,2002,(11).
- [4] 王伟,李艳.论董事责任保险制度[J].保险研究,2002,(1).

(责任编辑:梁雪芳)

(责任校对:梁雪芳 鄢庆英)

口保理商付款。进口保理商按保理协议规定的日期将全部款项扣除费用后,转入出口商银行账户。如果卖方有融资需求,进口保理商也可以于收到发票副本后以预付款的方式提供不超过发票金额 80% 的无追索权的短期贸易融资。剩余 20% 的发票金额则在收到进口商付款之时,扣除相关的费用及贴息后转入出口商的银行账户。

(三) 国际双保理业务的运行模式

1. 进出口双方在交易磋商过程中,出口商首先找到国内某保理商(作为出口保理商),向其提出出口保理的业务申请,填写《出口保理业务申请书》(又可称为《信用额度申请书》),为进口商申请信用额度。申请书一般包括如下内容:出口商业务情况、交易背景资料、申请的额度情况,包括币种、金额及类型等。

2. 出口保理商于当日选择一家进口保理商,通过由国际保理商联合会(Factors Chain International,简称 FCI)开发的保理电子数据交换系统 EDIFACTORING 将有关情况通知进口保理商,请其对进口商进行信用评估。通常出口保理商选择已与其签订过《代理保理协议》、参加 FCI 组织且在进口商所在地的保理商作为进口保理商。

3. 进口保理商根据所提供的情况,运用各种信息来源对进口商的资信以及商品的市场行情进行调查。若进口商资信状况良好且进口商品具有良好的市场,则进口保理商将为进口商初步核准一定信用额度,并于第 5 个工作日内将有关条件及报价通知出口保理商。按照 FCI 的国际惯例规定,进口保理商应最迟在 14 个工作日内答复出口保理商。出口保理商将被核准的进口商的信用额度以及自己的报价通知出口商。

4. 出口商接受出口保理商的报价,与其签订《出口保理协议》,并与进口商达成交易合同,付款方式为赊销(Open Account),期限为发票日后 60 天。与出口商签署《出口保理协议》后,出口保理商向进口保理商正式申请信用额度。进口保理商于第 3 个工作日回复出口保理商,通知其信用额度批准额、

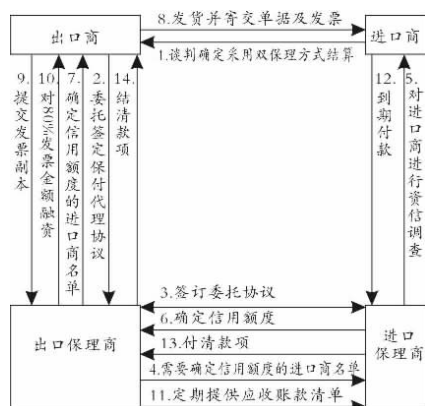
有效期等。

5. 出口商按合同发货后,将正本发票、提单、原产地证书、质量检验证书等单据寄送进口商,将发票副本及有关单据副本(根据进口保理商要求)交出口保理商。同时,出口商还向出口保理商提交《债权转让通知书》和《出口保理融资申请书》,前者将发运货物的应收账款转让给出口保理商,后者用于向出口保理商申请资金融通。出口保理商按照《出口保理协议》向其提供相当于发票金额 80% 的融资。

6. 出口保理商在收到副本发票及单据(若有)当天将发票及单据(若有)的详细内容通过 EDIFACTORING 系统通知进口保理商,进口保理商于发票到期日前若干天开始向进口商催收。

7. 发票到期后,进口商向进口保理商付款,进口保理商将款项付与出口保理商,出口保理商扣除融资本息及有关保理费用后,再将余额付给出口商。相关的保理费用包括:(1)服务费。按应收账款总金额的一个固定百分比收取,这已包括信用风险保障以及账户管理和催收服务所应收取的费用。该笔费用于银行收到出口单据时收取。(2)贴现率。按实际融资的多少收取费用,费率与其他一般贸易融资的利率相当。贴现费按月计算复利,结清货款余额时收取。(3)单据处理费。按每份发票收取固定的费用。

国际双保理业务运行模式图



资料来源:《国际结算》,中国人民大学出版社,1999年8月。

二、国际双保理业务中的风险

(一) 出口保理商面临的风险。1. 保

理商购买债权的风险。主要包括所购买债权合法性的风险、债权的可转让风险和债权转让中的权利瑕疵风险。2. 进口商信用风险。如果保理商从融资一开始就高估了进口商的资信程度,对进口商履约情况作出错误判断,或者进口商提供了虚假的财务信息,伪造反映其还款能力的真实数据,或者保理商监督不够得力,由于进口的商品不适销对路、进口国的政治经济状况发生突然变化等客观原因,使得资信水平下降,无法继续履约等等,上述因素都可能导致保理商遭受巨额损失且难以得到补偿。3. 出口商信用风险。保理商向出口商融资后,发现由于应收账款的质量问题等原因不能收回该款项,又不能从出口商处得到赔偿;出口商疏忽或欺诈,虚假报关出口;或者出口的货物或服务符合要求,但债务人有权提出抗辩或追索,均可导致保理商的权利受到损害。4. 进口保理商的信用风险。一是当进口商提出贸易争议时,进口保理商是否配合出口保理商解决争端,并担负自身的赔付责任的风险。二是进口保理商的资信问题。因为如果进口商无力付款时,进口保理商是否有能力承担该债务就变得非常重要,一旦进口保理商发生经营危机甚至企业倒闭,出口保理商就将蒙受损失。

(二) 出口商面临的风险。国际保理业务中保理商的保付是有条件的。出口商转让给保理商的应是合格的应收账款,如果进口商提出异议、抱怨或索赔,则保理商有权主动冲账,并且不承担由此产生的坏账风险,所以出口商应该严格遵守合同。此外,进口商可能会联合保理商对出口商进行欺诈,尽管保理商对其授信额度要付 100% 的责任,但一旦进口商和保理商相勾结,特别是当出口商对客户了解甚少时,如果保理商夸大进口商的信用度,在没有融资的条件下,出口商容易造成财货两空的局面。

三、国际保理业务的风险规避

(一) 保理商的风险防范

1. 严格审查进出口商的资格。据世界贸易组织的有关资料显示,目前世

界上有70%左右的公司都存在着或多或少财务问题。进出口商的规模越大、盈利能力越强,保理商的风险也越小,这将直接反映到其履约状况和履约能力上。因此在国际保理业务的整个过程中,保理商要全方位、深层次、多渠道地对进出口商的综合经济情况和综合商业信誉进行调查。在对进出口商进行资信评价时,要注意静态分析和动态分析的结合,不仅要对其过去的资信状况作全面了解和析,还要根据其生产经营发展的变化趋势,对其未来的资信作出预测;不仅要对新发展的客户进行调查,对那些有过保理业务合作的进出口商也必须进行信用调查。通过资信调查,保理商可以掌握进出口商的公司资料,从而确定与之交易的方式,达到减小交易风险的目的。对于欺诈性交易及买卖双方采用比保理商批准的更为灵活的方式进行交易销售而产生的应收账款,保理商不宜受理出口商的出口保理业务申请;对于买卖双方之间存有关联关系的,鉴于关联交易本身特有的复杂性与隐蔽性,出口保理商对于出口商提出的出口保理业务申请则应持更为谨慎的态度,对于基于抽逃资金、恶意逃废债务的交易,出口保理商则坚决不能受理。

2. 保理协议的具体规定。保理合同的核心内容是应收账款所有权的转让,而应收账款所有权的转让实质上是债权的让与。因此,保理合同在本质上是一种买卖合同,其标的物是应收账款的所有权。保理协议通常以下列几类条款来保障应收账款的安全性:(1)在保理合同中出口商应保证应收账款所有权的价值性和有效性。包括和应收账款所有权有关的货物已经交付,货物品质、数量等符合进出口商买卖合同的约定,保理商收到的发票必须是代表一定金额的可追收账款的有效凭证。以及出口商必须将货物销售合同中有错误或存在争议的事项立即通知保理商、不得在应收账款上设置任何留置权或抵押权或将其他任何可能影响保理范围内应收账款兑现的权利给第三人。(2)出口商也应保证将应

收账款所有权转让给保理商时,其在相关货物销售合同项下的所有权利、用以清偿该应收款的所有流通证券和该应收款项有关的任何信贷保险单的利益等权利也随之自动转让。(3)出口商必须对债权的可转让性作出承诺。即除了已经向保理商披露的因素外,应收账款从一开始就不存在任何阻碍债权转让的因素,在保理协议期间也不会产生任何阻碍等。(4)追索条款和保障追索条款。即在保理合同中应规定,出口商就其所享有的债权的保障,保理商有权向出口商行行使抵消,有权合并出口商名下的任何账户。

(二) 出口商的风险防范

1. 销售合同的具体规定。出口商要特别注意销售合同中相关条款的规定,确保和买方在产品质量问题上不出现争议。(1)品质条款。签订贸易合同中的品质条款,必须符合国家规定的各项法律法规,兼顾买卖双方利益,全面考虑国内外的生产情况和消费需要,结合商品的特性,慎重签订合理的品质条款。品质条款的文字、内容必须明确具体,用语、数据、计量单位力求准确、恰当,便于检验和分清责任,避免使用含糊不清的字样。(2)数量条款。数量是贸易合同中的主要内容之一,卖方必须按合同数量条款的规定如数交付货物。合同的数量条款首先应当完整准确。明确规定具体数量和计量单位,最好采用国际计量单位,订明计量方法。同时应在数量条款中规定溢短装条款,且以订明溢短百分数为妥。(3)检验条款。各国法律和国际贸易惯例规定,按照合同检验条款得出的结果,是确定卖方所交货物的品质等是否符合合同的依据,同时是买方对货物品质、包装等提出异议、拒收货物、提出索赔的依据。所以,一是买卖双方有必要共同选定双方同意的检验机构,在合同中订明,它的检验证明才能被双方接受。二是在买卖合同中应明确规定商品检验的时间与地点,以何种检验机构签发的何种检验证书为准,采用的检验标准和具体的检验方法等。

2. 全面切实地履行合同。保理合同

和销售合同主体不同、标的各异,是两个独立的合同,但是出口商是保理合同的一方当事人,同时也是销售合同的一方当事人,这样两个原本独立的合同就通过共同的一方当事人(出口商)联系起来:保理合同的标的是产生于销售合同的应收账款权利,销售合同中的条款影响产生于该合同的应收账款能否成为保理合同的标的,并制约保理商的收款权。因此保理商为维护自身的权益,就会通过保理合同要求出口商在销售合同中列入某些条款。而身受两个合同约束的出口商,应切实全面地履行自己在两个合同项下的义务,做好在两个合同中权利义务的协调,从而使保理业务带来的效益达到最优。

3. 加强从业人员培训,提高交易识别能力。保理业务从业人员良好的交易识别能力是认识和防止欺诈性交易的关键,因此,保理商在开展国内保理业务之前,应对保理业务从业人员进行系统性的培训,不断提高从业人员的业务素质与业务水平,使其具有较强的交易识别能力,从而防止欺诈性交易流入国内保理业务领域。另外鼓励保险公司开展“无追索权应收账款转让”的保险业务,建立健全有关保理的法律法规等等。

参考文献:

- [1]沈瑞年,尹继红,庞红.国际结算[M].北京:中国人民大学出版社,1999.
- [2]国际统一私法协会.国际保理公约[S].1998.
- [3]袁群莉.我国商业银行开展国际保理业务的条件和对策[J].商业研究,2003,(11).
- [4]陆小明.应收账款融资与管理在现代国际贸易中的作用[J].经济师,2004,(5).
- [5]石俊志.国际保理[M].长沙:湖南科学出版社,1994.
- [6]王立军.国际贸易与贸易融资[M].南京:南京大学出版社,2000.
- [7]杨程晏.国际保理及其在我国的发展问题探讨[J].理论学习,2002,(7).

(责任编辑:梁雪芳)

(责任校对:梁雪芳 鄢庆英)