



企业走出应收账款窘境的新思路



沈阳农业大学 于 杨 田月昕

一、应收账款管理新思路——保理业务

保理业务最早出现于 18 世纪的英国,并在 20 世纪 50 年代的美国和西欧国家逐渐发展起来,实际上也是一种新型的贸易融资方式。近年来,保理业务在世界各国的国际贸易和国内贸易中都得到了广泛运用。2002 年,全球保理业务量已经达到了 7 800 亿欧元。在西欧和亚太地区的经济发达国家和地区,该项业务的发展尤为迅猛。

应收账款保理业务是指,企业将因赊销而形成的未到期的应收账款在满足一定条件的情况下,转让给银行,银行为企业提供资金并负责管理、催收应收账款和提供坏账担保等,企业可借此收回账款,加快资金周转。

我国的保理业务起步较晚,发展也较慢。2002 年,南京爱立信熊猫通信公司因为交通银行等中资银行无法提供无追索权保理业务,而转向与外资银行签订贷款协议,提前偿还了从几家银行贷出的近 20 亿元人民币的款项,保理业务在应收账款管理中的首次应用引起了国内金融机构的强烈反响。这种通过与金融机构签订保理业务协议,解决应收账款收回的办法,为企业的资金回笼提供了一条新的思路,也让中资银行进一步认识到银行的竞争不仅体现在价格、服务上,更多地体现在产品和管理上。

据国际保理商联合会(FCI)统计,我国保理业务量已从 1996 年的 1 200 万美元上升至 2004 年的 20 亿美元。现今我国共有四家银行加入了 FCI,分别为中国银行、交通银行、光大银行和中信实业银行。这些银行在 2002 年以后纷纷加强了保理业务的推广,一些地方还出现了提供出口保理服务的专业保理服务公司。而这给国内资产状况、经营状况相对较好的企业带来了很好的机遇。

从经济全球化的趋势来看,开展国内保理业务由于符合赊销等贸易方式发展的需要,因此越来越受到重视,并得到广泛运用。概括起来,在国内贸易中采用保理业务具有以下几个方面的优势:

第一,对卖方来说,保理业务最大的优势在于能够使卖方获得无需担保、手续简便的一定额度的融资。采用保理业务,可借助银行了解客户资信及销售状况,并因银行介入,贷款收回的可能性大大增加。卖方不仅可以将应收账款的风险转嫁给银行,还可以优化其会计报表。银行提供的财务管理和账款催收的保理业务,可以减轻企业的业务负担,降低财务费用。

第二,对买方来说,基于信用销售,可以避免开具银行承兑汇票、申请贷款的费用及相关担保问题,减少资金积压,降

低成本。并且由于在赊销方式下保理方提供了一定期限融资,买方可以先售货物后付款,提高其现有支付能力下的购买力。开展保理业务,有利于稳定买卖双方的赊销关系,保证买方稳定的供货来源。

第三,对银行而言,开办保理业务不仅丰富了业务品种、拓宽了市场范围,而且可以带来可观的利润。

可以说,发展国内保理业务对供应商、买方和银行都“有利可图”。随着我国加入 WTO 和中外银行之间竞争的加剧,大力发展国内保理(包括国际保理)业务是国内商业银行所面临的一项紧迫任务,具有十分重要的现实意义和广阔的市场前景。

二、国内应收账款的保理业务

1. 保理业务的基本分类。在现实运作中,保理业务有不同的操作方式,因而有多种类型。按照风险承担方式不同,保理业务可以分为如下几种:

(1)有追索权的保理和无追索权的保理。如果按照保理商是否有追索权来划分,保理可以分为有追索权保理和无追索权保理。如果保理商对毫无争议的、已核准的应收账款提供坏账担保,则属于无追索权保理。此时,保理商必须为每个买方客户确定赊销额,以区分已核准与未核准的应收账款,此类保理业务较常见。另一类是有追索权保理,此时保理商不负责审核买方资信,不确定赊销额,也不提供坏账担保,仅提供贸易融资、账户管理及账款回收等服务。如果出现坏账,无论其原因如何,保理商都有权向供货商追索预付款。

(2)明保理和暗保理。按保理商是否将保理业务通知买方来划分,保理可以分为明保理和暗保理。暗保理即供货商为了避免让对方知道自己因流动资金不足而转让应收账款,并不将保理商的参与通知给买方,货款到期时仍由供货商出面催款,再向保理商偿还预付款。

(3)折扣保理和到期保理。如果保理商提供预付款融资,则为融资保理,又称为折扣保理。因为,供货商将发票交给保理商时,只要是在信用销售额度内已核准的应收账款,保理商会立即支付不超过发票金额 80% 的现款,余额待收妥后结清。如果保理商不提供预付款融资,而是在赊销到期时才支付,则为到期保理,届时不管货款是否收到,保理商都必须支付货款。

2. 保理业务的功能。大量的应收账款的存在,在一定程度上影响了企业的资产负债表和有关的财务比率。通过与银行签订应收账款收购的协议,办理国内保理业务,企业大量的应收账款从资产负债表上消失,取而代之的是现金。

银行开展保理业务绝不是为了帮助企业做假账、粉饰报表、虚增利润,而是其从自身经营的角度审查应收账款质量、付款人资信情况,并对合同单据进行技术检查。

3. 保理业务操作流程。

(1)企业应明确自己对保理业务的需求。了解企业各种应收账款的回笼时间、沉淀的资金量与经营业务是否匹配等概况,从而核定出应收账款保理业务的融资期。由于国内银行开展的应收账款保理业务融资期不等,一般在3个月至1年,外加15~45天的宽限期,企业根据自身的具体情况,可以有针对性地与能提供相应融资期的银行进行洽谈,并选择合适的保理业务种类。

(2)按照银行的要求积极准备有关的债权书面凭证和各种资料。

(3)与银行进行反复沟通,帮助银行信贷人员完善贷审报告,以顺利通过银行的支行、分行甚至总行的层层审批。

(4)签订银行、销售商和采购商之间的三方保理合同,寻求采购客户对自己保理行为的理解和支持,并要做好:①明确保理合同的内容;②对保理合同进行公证,以便维护当事人的权利。

(5)配合事后的监督工作。企业在办理保理业务后,应对保理业务的合同执行情况建立台账,对合同执行情况进行全程动态记录,重点控制各阶段的回款情况,并定期反馈给相应的银行,对于受托收取的货款,则在合理时限内及时转付银行。

4. 保理业务的会计处理。应收账款保理不仅可以迅速地融资,加快应收账款变现,而且与负债融资相比,其筹成本低、财务风险小,是一种值得借鉴的融资方式。此外,对在保理业务中如何进行会计处理也要给予足够的重视。此类经济业务的会计处理,应当视保理业务合同是否附追索权而予以区别对待。

(1)不附追索权的保理业务的会计处理。企业将与销售商品、提供劳务相关的销售合同所产生的应收债权出售给银行等金融机构,根据企业、债务人及银行之间的协议不附有追索权的,即在所售应收债权到期无法收回时,银行等金融机构不能够向出售应收债权的企业进行追偿,所售应收债权的风险完全由银行等金融机构承担的情况下,其会计处理为:借:银行存款(按实际收到的款项),其他应收款(按照协议约定预计将发生的销售退回和销售折让的金额),坏账准备(按售出应收债权的一定比例已提取的坏账准备金额),财务费用(按照应支付的相关手续费的金额)[或营业外支出——应收债权融资损失(差额)];贷:应收账款(按售出应收债权的账面余额)[或营业外收入——应收债权融资收益(差额)]。

值得探讨的是,对应收债权融资收益或损失,是单独计入营业外收支还是与手续费合并计入财务费用更为合理和简化呢?笔者认为,对应收债权融资收益或损失,可以采取简化的会计处理,计入财务费用。

(2)附追索权的保理业务的会计处理。企业对于有追索权的保理业务,应作如下会计分录:借:银行存款,财务费用(手续费);贷:短期借款。原记录在“应收账款”、“坏账准备”等科

目的金额在款项尚未收到时不作变动,以全面反映企业应收账款保理业务的真实情况。

三、保理业务在企业财务管理中的作用

保理业务是一种集融资、结算、财务管理和风险担保于一体的综合性服务业务。对于销售企业来说,它能使企业免受应收账款管理的困扰,提高企业的竞争力。

1. 低成本融资,加快资金周转。一般来说,保理业务的成本要明显低于短期银行贷款的利息成本,在保理业务中银行只收取相应的手续费用。而且如果企业使用得当,可以循环使用银行对企业的保理业务授信额度,从而最大程度地发挥保理业务的融资功能。

2. 可获得融资上的好处。从理论上来说,企业可以通过自有资金和银行贷款来保证资金的顺利运转,但是对于那些规模小、销售业务少的企业来说,向银行贷款将会受到很大限制,而自身的原始积累又不足以支撑企业的高速发展,通过保理业务进行融资可能是这种企业最为明智的选择。保理商可以通过管理企业的应收账款、预先付给企业资金来支持企业的发展。

3. 增强销售能力,完善销售渠道。由于卖方办理了保理业务,其应收账款由专门的保理商进行管理,这使企业从应收账款的管理之中解脱出来,把时间和精力用于更需要的地方,同时会对采购商的付款期限做出较大让步,从而大大增加了销售合同成功签订的可能性,拓宽了企业的销售渠道,提高了企业的销售能力。

保理公司有专业技术人员和完善的业务运行机制,会详细地对销售客户的资信状况进行调查,建立一套有效的收款政策。应收账款回收的业务由专门的保理公司去完成,可以在很大程度上降低坏账发生的可能性,保证企业及时收回应收账款,有效控制风险。

保理业务的作用主要有以上三个。但笔者认为,其中最重要的还是它的融资功能,其他几个在实务中的作用并不是很明显。因为保理业务实质上还是一种利用未到期应收账款这种流动资产作为抵押,从而获得银行短期借款的一种融资方式。

还有一种观点认为保理业务可以规避应收账款可能发生的坏账风险,笔者认为这在实务中基本上是不可能的。坏账风险的规避只有在无追索权的买断式保理情况下才存在,而在实际操作中基本上没有买断式保理。所以,企业如果希望通过保理来把坏账风险转嫁给银行,将会违背保理业务本身在我国市场上的特殊规律,其失望往往会大于希望。而如果企业能够正确认识保理业务在国内市场上的特点,着重发挥保理业务在资金融通上的优势,就可以加快企业的资金周转,有利于企业保持合理、健康的经营现金流量。

不过保理业务在我国还是一项新兴的业务,对于销售企业来说,要在了解、学习保理业务的各项相关法规的基础上保护自己,与此同时也要充分利用保理业务进行应收账款的委托管理,保证企业有充裕的资金,减少企业风险。国内金融机构更需要认真研究市场需求,积极研究这类中间业务新品种。借鉴和探索这方面的成功经验,将对提高企业和银行资本运营能力和业务创新水平起到积极的推动作用。○