浅析国际保理业务在我国的发展

河北大学经济学院　宋雅楠

【摘要】国际保理是一项集结算、融资、账务管理及风险担保等功能于一体的金融创新业务。在国际贸易中运用保理业务可以促进贸易发展。发展国际保理业务对我国商业银行具有一定的现实意义,但是目前我国商业银行发展保理业务还存在一些困难和问题,本文对这些困难和问题进行了分析并提出了对策。

【关键词】国际保理　信用风险　融资

国际贸易的发展始终是推动国际银行业服务改进的根本动力。在当前的国际贸易发展过程中,随着国际市场竞争的加剧,各国出口商为了开拓国际市场、扩大出口,通常会采取赊销的方式。虽然这种方式使出口商获得了更多的市场机会,但是也大大增加了出口商的商业风险和资金负担。国际保理业务就是在这种背景下发展起来的。

1968年,在荷兰成立的国际性保理组织(FCI)以及1988年正式发布的《国际保理公约》标志着保理业务在国际贸易和金融活动中的重要地位得以确立。FCI每年请其会员相互进行评价,并将评价的结果广泛发布给会员并在其开展新的业务时作为参考,参与这个组织有助于金融机构及时获得各个会员的资信状况,以便确定合作对象。

一、国际保理业务介绍

国际保理业务,又称保付代理业务,是指出口商以赊销、承兑交单等方式销售货物时,保理商买进出口商的应收账款,并向其提供资金融通、进口商资信评估、销售账户管理、信用风险担保、账款催收等一系列服务的综合金融服务。主要包括以下几项业务:

1.出口贸易融资。出口保理商为出口商提供的商品融通资金,可以根据有关应收账款提供部分资金给出口商,使出口商能够及时获得所需要的营运资金。在典型的保理运作过程中,出口商在将货物装船后会把发票的复印件卖断给保理商,保理商会提供80%以上的资金给出口商,以解决在途资金或者销售资金的占用问题。

2.进口商的资信调查。在和客户签订保理合同之前,保理商通常要对进口国买方的信誉度进行调查。调查的内容通常包括:买方的注册资本、经营形式、资产负债率、最近的经营状况等。除此之外,买方国家的汇率制度、金融政策以及政治是否稳定都会影响货款的收回,所以要对这些内容进行提前调查。保理商每个月要进行几千个调查,可以立即得到成百上千个客户的档案;当进行保理服务时,可以立即知道他们客户的信用信息。

客户信用的评估完全取决于上述的调查。信誉度越高,给予客户的信用额度就越大。当保理商确定了买方的信用额度后就会通知卖方,卖方根据这个额度和买方签订销售合同,这样可以减少买方将来不付款的风险。这里需要指明的是,保理商只是对买方的信用风险做出了评估。如果由于其他原因造成的买方不支付货款,如没有交货、货物损坏、质量有问题、数量不够或者由出口商提供货物的其他问题而引起的纠纷,应当由买卖双方单独协商解决。

3.收取应收账款。由于出口商不熟悉进口国的环境、法律、贸易惯例以及语言,当用O/A(赊销)或者D/A(承兑交单)进行结算时,出口商往往面临着较高的信用风险。如果运用国际保理服务,保理商会通过国外的保理机构催收款项,国外保理商会提供高质量的服务,这样保证了收回货款的效率,也保持了出口商和进口商之间的业务关系。

4.销售分账户管理。大多数的保理机构都是大商业银行的附属机构,有完好的财务管理系统。通过计算机系统或者电子数据交换(EDI),保理商可以和国外的代理保理商保持经常的联系,自动地管理应收账款,如计算机自动记账、催收款项、结账、计算、收费、打印报告单等,这样可以为出口商提供关于应收账款的实时报告。

以上所述的各项服务项目,出口商可根据本公司和具体业务的实际情况,要求保理商提供全部和部分服务。因此,保理具有相当大的灵活性。

二、国际保理在国际贸易中的作用

对出口商来说,运用保理业务最大的优势在于能向卖方提供无追索权、手续简便的贸易融资,出口方出售货物后就可以获得70%~80%的预付款融资或者100%贴现融资。同时,由于采用了赊销的方式,大大增强了产品出口的竞争力,并有利于出口商对新市场和新客户的培养。此外,出口商采用保理业务可以借助保理商了解客户的资信和销售状况,降低自身在财务管理方面的成本。

对进口商来说,由于基于信用销售,因此可以避免在信用证交易情况下较高的开证费用和保证金要求,减少资金积压、降低进口成本。并且在赊销方式下由于出口商为进口商提供了短期融资,因此进口商可以转售货物后再付款,增大了其现有支付能力下的购买力。另外,相对D/A远期承兑,进口商无需在尚未取得货物所有权的前提下做出商业承兑;相反,在卖方提供的商品和服务不符合合同条款时,进口商还可以在

规定时间内提出异议并要求赔偿。

三、我国商业银行开展国际保理业务的难点

国际保理业务主要涉及到出口商、进口商和保理商三方当事人。由于进口商完全是凭着自身的信用表现来获得保理商对其债务的担保,因此保理商在开展保理业务时面临着相当大的风险,即进口商信用风险和出口商信用风险。

保理商买断出口商应收账款,便成为货款债权人,同时也承担了原先由出口商承担的应收账款难以收回的风险。如果保理商从融资初期就对进口商的审查缺乏客观性和全面性,高估进口商的资信程度,对进口商履约情况做出错误判断;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;再或者保理商的事中监督不够得力,进口商的资信水平本来不错,但在履约过程中,由于进口的商品没有适销对路、进口国的政治经济状况突变等客观原因使得资信水平下降,无法继续履约等,都可能导致保理商遭受巨额损失且难以得到补偿。在这些风险存在的情况下,我国商业银行在开展保理业务时面临着以下制约:

1.从我国现阶段的经济环境来分析。

(1)开展保理业务受到法律制约。保理业务是一个较新的业务,我国法律对于该业务中诸如应收账款的转让、担保等业务,并没有做出明确的规定。虽然我国已经加入国际保理联合会,接受了《国际保理管理规则》、《国际保理公约》等规则和公约,但这些规则和公约尚不能直接用于指导监督我国保理业务的具体实施,我国尚需要建立一套指导国际保理业务发展的法律体系。

(2)我国企业信用体系尚不完善。我国许多企业都被三角债困扰,其中大多数是由于长期赊销所造成的。保理是信用证交易很好的代替品。然而,不能忽视的一点是,保理商所承担的风险就是买方的信用风险。国际保理包括进口保理和出口保理。在进口保理中,进口商是我国的企业,外国的保理商必须相信我国的进口保理商对我国进口商的信用度做了详细的调查。但是,由于没有完善的信用体系,进口保理商很难得到关于进口商的正确信息,这就阻碍了我国保理业务的发展。同时,由于国内企业信用体系的不完善,我国商业银行作为保理商,为了规避风险,往往只限于对销售商和购货商都为该银行客户的企业开展保理业务,这样就限制了银行开展保理业务的范围。

保理业务的实质是一种应收账款的融资活动,市场上对该业务需求旺盛的多是中小企业。然而,即使中小企业有着良好的应收账款记录,也无法达到银行对保理业务对象所要求的资产规模的门槛,使得银行又失去了大量的客户。

2.从银行本身技术角度来分析。与国外银行相比,我国一些商业银行无论在业务规模还是在服务水平上,都存在着很大差距。由于业务规模小、人员素质低,国内银行大多仍满足于以往的传统服务方式,造成对新业务的了解与接受存在不足。保理业务强调的是,对客户的财务状况和还款能力进行准确全面的分析,以及在此基础上的信用评估和信用额度的设定。而我国的商业银行过于注重融资业务,没有为客户提供全面的应收账款管理和会计服务,因而难以有效控制风险。如果缺乏应收账款的管理,金融机构对于客户的信用评估就只能依赖贷款前的审查而不是贷款中的动态监控。

四、我国商业银行开展国际保理业务的对策

自从我国银行加入FCI以来,虽然我国的商业银行一直在积极地开展保理业务,但远远落后于亚洲其他国家和地区。我国应该采取一些积极的措施来促进保理业务的开展。

1.鼓励出口商把保理作为国际贸易的支付手段。在国际贸易结算中,我国的出口商对信用证支付手段很熟悉,但他们对保理业务却很陌生,并且我国的商业银行刚刚涉足保理业务,对此领域的专业知识知之甚少。我国商业银行的中间业务面临着外国银行的竞争,其中就包括利润丰厚的保理业务。所以,我国的商业银行要努力加快发展保理业务的步伐,以此同国外银行竞争。

2.商业银行要加强对国际保理业务风险调控机制的建设。银行经营的过程,也就是对经营中承担的风险进行识别、衡量、控制并且进行合理定价的过程。通常,我国商业银行因为缺乏现代化的风险管理工具和手段,只能依靠行政性的控制举措和主观判断来设定信用额度,这就意味着不能对优质的客户提供相应的金融服务。例如,保理业务的优势之一,就是为经营稳健的客户提供没有抵押品的融资服务,但是当前我国的商业银行在风险管理中普遍过于重视抵押品,缺乏对于客户的信用评估能力和资金流动的监控能力。为此,商业银行要建立和完善科学的企业信用评估机制,并通过银行之间的合作与信息共享,建立完整、可靠的企业资信情况管理系统,对信用等级不同的客户分别核定不等的信用额度、提供不同的融资服务。在进行保理业务过程中,银行应密切关注供应商或赊销方的经营、管理、财务状况,密切监控其现金流,对保理业务进行专户管理,确保账款的收回。同时还要考察债务人的付款情况及账龄记录,评价其还款意愿。此外,对单一债务人应核定保理上限,防止风险过度集中。

3.加强保理领域专业人员的培训。保理的专业人员指的是经过专门的培训,掌握了保理的相关法律法规以及操作程序等内容的人员。目前,我国进行保理工作的人员都没有经过专门的培训,他们也几乎没有保理的实际操作经验。由于保理业务在我国的扩大,需要有一大批接受过专门训练的专业人员,为此需要商业银行为培养人才创造良好的环境和条件。一方面,可派人员参加国际保理商联合会为期一年的保理业务函授培训;另一方面,可以邀请一些与本行业往来密切的国外大保理公司人员来我行介绍国外保理业务的经验、最新动态及风险防范,同时国内各分行之间的人员应定期研讨、交流业务情况,研究《国际保理业务惯例规则》,分析其批准率、费率、赔付率及作业效率。只有在实践中不断学习和借鉴国外的先进经验,才能不断提高业务水平,更好地服务客户,防范保理业务的经营风险。

主要参考文献

①李冰.国际保理:我国银行亟待拓展的领域.当代经济,2003;1

②庄乐梅. 国际结算实务精要. 北京: 中国纺织出版社,2004