

如何应用出口保理拓展海外市场

■ 管清涛 长春科技学院 张洋 吉林财经大学

摘要:近年来,受不确定的政治、经济因素影响,我国传统出口海外市场发展及需求持续低迷,进口商因周转资金紧缺而对赊销、承兑交单为主的远期付款条件需求日益增加,出口商不得不在海外市场份额与应收账款坏账风险之间做出平衡。然而欧美地区盛行的能够有效解决赊销、承兑交单业务中出口商应收账款坏账风险的出口保理并没有在国内出口业务中被有效应用,以致很多出口商因无法承担上述风险而不得不放弃一部分市场与客户。所以研究出口保理在出口业务中的作用及应用,使出口商能够以较低的风险和费用接受原本因风险过大而无法接受的赊销、承兑交单付款条件,势必会增加出口商及其产品在国际市场的竞争力,获得更大的海外市场份额。

关键词:出口保理;双保理;海外市场;应收账款;坏账

近年来,全球经济增长放缓、海外市场需求低迷情况一直持续,出现周转资金紧缺的进口商越来越多,大中小出口商都面临着来自进口商的将传统的以信用证、电汇为主的现汇结算条件逐步向以赊销、承兑交单为主的远期信用结算条件过渡的现实需求。能否接受赊销或承兑交单结算条件并予以进口商一定信用账期已经成为出口商海外市场拓展过程中的核心竞争力之一。这意味着出口商不仅要在发票日后一段时间才能收回货款,还要面临着因进口商拒付导致的应收账款坏账风险。所以出口商迫切需要解决由此带来的资金占用以及赊销或是承兑交单结算条件的下应收账款坏账风险。出口保理作为解决远期信用结算条件下出口商应收账款坏账风险的有效手段之一,尽管在欧美地区已经广泛盛行,但是由于在国内起步相对较晚,且作为保理商的银行并不对

所有出口商提供出口保理服务,因此大部分出口商都对出口保理缺少足够了解,更谈不上应用出口保理拓展海外市场。

一、出口保理介绍

(一)出口保理概念

根据国内保理商(特指开展保理业务的银行,下同)的实际做法以及出口商的实际需求,出口保理也称“承购应收账款”,是指出口商将其将来以赊销或承兑交单结算条件与进口商订立的国际货物买卖合同所产生的应收账款转让给保理商,由保理商为出口商提供包括进口商资信调查及付款担保于一体的出口保障服务。同时保理商也可以基于保理业务为符合其资质要求的出口商提供贸易融资服务。其中,应收账款是指出口商按照国际货物买卖合同履行交货与交单义务后应向进口商收回还未

收回的全部或是部分货款;进口商资信调查是指保理商对进口商资信进行调查、评估并确认信用额度的过程;付款担保是指保理商在其确认的信用额度内为进口商的付款行为提供担保,承担进口商的信用风险;贸易融资是指保理商基于出口保理业务在出口商完成交货及交单责任后为符合其资质要求的出口商提供的短期融资服务。

(二)出口保理分类

根据出口保理下进口保理商承购应收账款方式不同,分为单保理和双保理。单保理是指由进口商指定的进口保理商直接承购出口商应收账款;双保理是指由出口保理商承购出口商应收账款后,再由出口保理商选择特定进口保理商间接承购应收账款。国内保理商当下开展的都是双保理业务。根据保理商在不能获得进口商的债务清偿时是否有权要求出口商回购应收账款,分为有追索权保理和无追

[基金项目]本文系国家留学基金委青年骨干教师出国研修项目(201802485002);吉林省教育厅“十三五”人文社科项目:“一带一路”战略下吉林省对外文化贸易发展路径研究”(JJKH20180475SK)。

[作者简介]管清涛(1984—),男,长春科技学院助理研究员;研究方向:对外贸易、政治经济。张洋(1981—),女,吉林财经大学副教授;研究方向:国际经济与贸易。

索权保理。有追索权保理是指保理商在保理合同中订有“进口商逾期未向保理商偿付应收账款超过一定时间的,保理商有权要求出口商回购应收账款”类似条款的保理业务。无追索权保理是指由保理商承担进口商信用风险并提供付款担保,不管进口商是否按时偿付应收账款,保理商都无权要求出口商回购应收账款的保理业务。有追索权保理无法满足出口商需求,所以国内保理商目前开展的都是无追索权保理。根据保理商是否为出口商提供贸易融资服务,分为到期保理和融资保理。到期保理是指保理商在其担保的应收账款到期后支付款项给出口商的保理业务;融资保理是指保理商在出口商交货、交单后扣除相应费用提前支付一定比例款项给出口商的保理业务。由于当下国内保理商在为出口商提供贸易融资时都需要占用出口商本身在银行的授信额度,而不是基于保理业务直接办理保理贸易融资,所以本质上都属于到期保理。

(三) 出口保理作用

从出口商的角度说,出口保理主要作用是由保理商为进口商提供信用风险及应收账款担保,解决了出口商以赊销或是承兑交单结算条件成交的业务中的应收账款坏账风险,使出口商能够以买方更为有利的远期信用结算条件拓展海外市场,能够承接之前因风险过大而无法承接的进口商订单,进而争取到更多的海外客户及市场份额。

(四) 出口保理当事人

在为赊销或是承兑交单提供买方信用风险及付款担保的出口保理业务中,有出口商、进口商、出

口保理商、进口保理商四个当事人。其中,出口商是指履行国际货物买卖合同约定的交货及交单义务,出具商业发票并转让应收账款的一方;进口商是指接收国际货物买卖合同约定的货物及单据,根据商业发票对出口商的应收账款承担付款责任的一方;出口保理商是指与出口商签订保理合同,接受出口商转让的应收账款,为出口商提供包括进口商资信调查及信用风险与付款担保的一方;进口保理商是指在进口商(债务人)国内,依据进、出口保理商之间的协议,接受出口保理商委托对进口商进行资信调查、确认信用额度,并最终为进口商提供信用风险及付款担保的一方。

二、出口保理操作流程

出口保理业务操作通常由三个阶段组成:即额度申请与核准、出单与融资、付款与催收。

(一) 额度申请与核准

出口业务中,进出口双方在交易磋商中约定以赊销或是承兑交单加保理作为结算条件后,在正式签约前出口商可以向出口保理商提出叙做出口保理的申请,填写《出口保理申请书》并提交给出口保理商。实际工作中,保理商的出口保理业务一般只对本行信用评级A级(含)以上的企业客户(出口商)开放,所以出口保理商收到出口商叙做出口保理的申请后,首先会对出口商的资质进行审核,然后进行贸易背景真实性审核。出口商资质及贸易背景真实性审核通过后,出口保理商会通过出口保理网络 FCI (Factors Chain Inter-

national)或是 IFG (International Factors Group)选择进口保理商,由进口保理商对进口商进行资信调查,并将调查结果、核定的信用额度以及所要收取的费用通知到出口保理商。出口保理商会在进口保理商的报价基础之上加上一定利润后将最终费用及进口保理商核定的信用额度通知给出口商,并声明承担已核准进口商信用额度内 100%的应收账款坏账风险。出口商根据出口保理商通知的进口商信用额度及费用报价决定是否签订出口保理合同。如果出口商对出口保理商核定的进口商信用额度(过低)或是报价(过高)不满意,可以拒绝签订出口保理合同,并且无需向出口保理商支付任何费用。如果出口商对出口保理商核定的信用额度及报价满意并签订了出口保理合同,但是最终没有实际转让发票及应收账款,则出口保理商可以向出口商收取一定费用,具体收费标准以出口保理合同中的约定为准。如果出口商有融资需求,在此阶段出口保理商还需要对出口商进行信贷资质审核及审批,提前确认能否基于出口保理业务为出口商提供贸易融资服务。

(二) 出单与融资

出口商与出口保理商正式签订出口保理合同后,就能够以赊销或是承兑交单结算条件与进口商签订国际货物买卖合同。出口保理商根据国际货物买卖合同履行交货义务后,将正本商业发票、运输单据及其他进口商要求单据直接寄给进口商供其在目的港清关、提货。同时将上文提及的单据副本以及《应收账款转移通知书》提交给出口保理商,将应收账款转移给出

口保理商,出口保理商会重复上述过程,将应收账款转让给进口保理商,由进口商进行应收账款管理。在这一环节需要特别注意,出口商需要在商业发票上注明债权转让条款,告知进口商(债务人)已将此商业发票下的应收账款(债权)转让给相应保理商,由保理商负责收款,对应款项需要支付给保理商,不再直接支付给出口商。如 The amount under this invoice has been assigned to xxx Bank xxx Branch, who is authorized to collect payment through this assignment in settlement of this account. Payment in respect of this invoice must be made to xxx Bank xxx Branch, account details as follows... (此发票下对应金额已经转让给 xxx 银行 xxx 支行,授权其通过此转让收取应收账款完成货款支付。有关此发票的付款需付款到 xxx 银行 xxx 支行,账户细节如下...)具体转让条款以进口保理商的约定为准。如果没有在发票中说明应收账款转让问题,可另行以书面通知形式说明。如果不是转让全部发票金额,需注明具体的转让比例或是金额。如合同成交金额 100 万元,预收 30 万元,赊销 70 万元,则全部商业发票金额显示 100 万元,注明 30 万元已经预收,70 万元转让给保理商。

如果出口保理商在第一阶段已经为出口商进行了授信确认及额度审批,应出口商要求可以在占用其授信额度的情况下,为出口商提供不超过出口保理核准信用额度内发票金额 80% 的短期贸易融资。从国内保理的贸易融资实际操

作看,尽管出口保理业务中的回款是有保证的(由进口保理商提供保证),但是保理商在为出口商提供贸易融资服务时,仍然需要占用出口商在保理商处的授信额度。也就是说出口商必须在第一阶段获得出口保理商的授信额度才能申请办理融资保理业务,并在履行交货及交单义务责任后申请贸易融资,否则只能办理到期保理业务。

(三) 付款与催收

正常业务中,进口商应在商业发票上约定的付款日期向最终获得应收账款债权的进口保理商付款,进口保理商收到款项后付款给出口保理商,出口保理商收到款项后扣除已做贸易融资部分(如有)及费用将差额解付给出口商。如果进口商在商业发票付款到期日 90 天(出口保理索赔期限)后仍未付款,则由进口保理商做担保付款完成结算,后续催收由进口保理商负责,与出口商无关,所以不再详细论述。

三、出口保理应用

(一) 出口保理在海外市场拓展中的应用

国际保理本质上是保理商针对出口商的远期应收账款风险提供的一种信用保障服务,或者说是一种保险服务。即出口商通过购买保理商的相应服务来转移赊销或是承兑交单出口业务中进口商可能发生的信用以及应收账款坏账风险。当出口业务磋商谈判中,国外进口商不愿或是因资金紧缺不能以信用证或是电汇方式进行现汇结算,而是要以对出口商风险较大的赊销或是承兑交单

条件进行远期信用结算时,出口商对进口商信用风险没有足够把握,但是又渴望承接进口商的订单时,则可以考虑通过出口保理规避风险。但是考虑到出口保理费用、当下外汇管理政策、保理商对出口保理的开放条件,应用出口保理时需要满足以下几个条件。

第一,考虑到出口保理业务中高达应收账款金额 2% 甚至更高的费用,出口保理要求出口货物成交价格对出口商来说有足够的利润来承担出口保理所产生的费用,或是进口商愿意为改变原结算条件付出价格增加的代价。因为即使有出口保理商对进口商的信用风险进行担保,但是对于出口商来说远期信用结算同即期现汇结算相比不仅增加了风险,还会增加资金周转可能产生的融资费用,如果出口商不能在价格中承担这些费用,就必然要转嫁给进口商。第二,考虑到现行外汇管理政策对出口收汇日期的规定,出口保理业务原则上只适用于最终付款期限不超过出口报关单上记载的出口日期 90 天(最长 180 天)的远期收汇业务。第三,考虑到保理商对出口保理的开放条件,出口保理仅适用于不易产生争议的出口业务,以保证出口商转让给保理商的应收账款不会出现权利瑕疵。否则出口保理商可能无法承接出口商叙做保理业务的要求。保理商大体要求如下:成交产品应该为企业的主营产品且质量稳定、非季节性产品,价格在保理担保期内不会发生较大幅度的波动,同时对产品质量、包装、运输等没有特殊的苛刻要求,此外在国际货物买卖合同中也不存在验货合格后

付款、产品可退回等条款。因此对于出口商来说,出口保理业务仅适用于进出口双方已经有长期贸易往来,且交易金额日趋增加,进口商有稳定的自用消耗或是销售渠道,有能力也愿意承担远期信用付款条件可能带来的额外费用或是价格上的增加,不会轻易发生争议的客户及业务。

(二)应用出口保理注意事项

1. 避免出现质量争议。出口商需要知道即使是由出口保理商承担买方信用风险的无追索权的出口保理也不是完全无追索权。一般来说,出口保理商都会在其提供的格式化保理合同中约定,如果因国际货物买卖合同中约定的出口货物质量出现争议导致进口商拒绝清偿出口保理商担保的应收账款,则出口保理商有权拒绝支付其之前担保的应收账款。因为出口保理业务中保理商承担的是进口商信用风险,而不是卖方履约风险,即出口商需要保证其转让给保理商的应收账款是没有瑕疵的。因此,为了避免质量争议导致出口保理商的担保出现可追索问题,出口商需努力避免和预防质量争议的出现。首先,在国际货物买卖合同中明确约定出口产品质量标准,同时主动约定由出口商提供装运前检验报告,通过装运前检验及时发现并解决可能出现的产品质量问题。如果能争取到以装运港或是装运地检验报告作为最终验货依据,剥夺进口商复验权最好。其次,在无法剥夺买方复验权的情况下,要尽量争取买方复验权的期限最短,至少要早于合同约定的最迟付款时间10个工作日以上,避免进口商在付

款时刻意以产品质量问题拒付。再次,还要在国际货物买卖合同中明确约定争议解决方式以及发生争议时需要提供的证实资料,如果进口商未能按照约定提供证实资料,则其提出的争议无效,出口保理商不能将其作为解除担保的依据。最后,出现质量争议,要积极处理,尽早解决。因为只要在担保期限内解决了争议,则出口保理商的担保继续有效。

2. 正确区分应收账款担保以及贸易融资。出口保理业务中,尽管是由出口保理商直接与出口商签订保理合同,承担进口商信用风险及付款担保,但是这种担保是基于进口保理商为进口商信用证风险及付款担保基础上做出的。所以在约定的担保核准额度内,出口保理商对出口商的付款担保及最终付款行为是无追索权的。但是出口保理商基于出口保理业务在应收账款到期日之前给予出口商的贸易融资则是出口保理商基于自身对出口商的资信评估以及授信状况做出的行为,即使在融资合同中约定将保理业务中的回款资金作为第一偿还来源,也与出口保理业务中的担保资金支付是完全不同的业务。出口保理商可以自行与出口商确认融资期限以及利率,并确认是做有追索权的融资还是无追索权的融资。但是不管是无追索权的融资还是有追索权的融资,在出口保理合同担保期限内都不能免除出口保理商对出口商已经转让的应收账款的担保责任。即使是出口保理商为出口商提供了无追索权的融资,约定的融资期限已经到期,但是还没有收到进口商通过进口保理

商清偿的货款,只要应收账款没有因为质量争议等问题出现权利瑕疵,出口保理商就仍需要承担应收账款坏账风险责任。

3. 慎重采用商业保理。上文提及的保理业务中出口保理商都是银行,即通常所说的银行保理。但是银行保理只对满足其内部资质要求的大中型出口商开放,小微型出口商则被排除在外。而非银行机构提供的出口保理业务则面向所有出口商开放,同样可以为出口商提供进口商资信调查、信用风险与付款担保、贸易融资等服务。但是部分商业保理公司存在违规发放融资贷款、非法催收等问题,尽管小微型出口商也有获得贸易融资的机会,但是这种贸易融资多为有追索权的融资,而且很容易陷入高利贷及被暴力催收的陷阱,所以小微出口商要慎重采用商业保理。▲

参考文献:

- [1]朱燕芳.从一则案例看我国出口商采用国际保理结算货款的风险问题[J].对外经贸实务,2016(5):68-70.
- [2]程佳聪.我国国际保理业务发展中的问题及提升路径[J].对外经贸实务,2016(3):70-72.
- [3]邓莎莎.银行保理:现状、问题与发展路径[J].银行家,2017(6):60-62.
- [4]赵晓薇.对国际保理运作中若干法律问题的思考[C]2016年第二届今日财富论坛,2016.
- [5]李侠.我国发展国际保理业务存在的问题及对策建议[J].对外经贸实务,2009(8):52-55.