

# 论应收账款保理业务在国际货运代理企业中的应用

高书东

(山东捷丰国际储运有限公司, 山东 青岛 266555)

**摘要:**文章通过对国际货运代理企业应收账款的现状成因分析,尝试引入应收账款保理业务作为化解应收账款风险的办法之一。对保理业务在国际货运代理企业中的应用做了可行性分析,并提出了具体应用流程和风险防范办法。为国际货运代理企业解决应收账款回收问题提供了参考价值。

**关键词:**应收账款;保理业务;国际货运代理;资金管理

**【DOI】**10.12231/j.issn.1000-8772.2022.26.004

## 1 国际货运代理企业应收账款现状及成因

### 1.1 国际货运代理企业应收账款现状

(1)随着我国综合实力的快速发展,我国已经成为世界上最大的集装箱运输货源国。2022年,中国出口集装箱运价综合指数(CCFI)统计,当年运价综合指数较往年呈现出前所未有的增长,美洲和欧洲等热门航线甚至出现仓位接近满载,运价翻倍情况。国际航运代理专家认为全球货运代理业经济复苏的道路上出现了新的绊脚石——主要经济体经济增速放缓、局部国家和地区政治局势紧张动荡,以上情况有利于航运公司提高运价,并将高运价持续控制在一段期间内。高价位的海运费造成了国际货运代理企业应收账款金额逐步增加。

(2)接受委托订舱方委托或授权提供物流辅助服务,为委托订舱方办理各种出运手续,垫付运杂费,收取一定代理费是国际货运代理企业的业务特点。目前国内出口企业和货量日趋萎缩,为了争夺有限市场并保持长期合作关系,国际货运代理企业不得不垫付巨额运杂费,使用商业信用、延长收款期等手段去争取和维护客户,造成了大量货币资金被占用,应收账款迅速扩大,坏账和信用管理风险也相伴而生。尤其在当前中国出口集装箱运价指数持续高位的情况下以上风险被扩大化,国际货运代理企业必须重视应收账款出上述问题。

### 1.2 国际货运代理企业应收账款成因分析

#### 1.2.1 外部原因

受国外次贷危机的影响,外国购货方市场行情低迷,国内的国际货运代理企业间为争夺客户和资源,使得市场竞争加剧。随着越来越多的客户被给与或延长账期,享受先领取提货单后付款的赊销待遇,使得国际货运代理行业竞争惨烈,应收账款在数量和账期层面都出现大幅增长。现阶段国际货运代理企业资金周转困难、坏账风险增大的问题集中凸显。

#### 1.2.2 内部原因

(1)公司内部账单和文件传递不够及时,联系不够密切。大量而零散的票结散客业务具有不定期、突发的特

点,造成了操作员和财务人员都没有给与足够重视,交接过程中出现单据汇总不及时、收费滞后的情况。月结大客户往往利用市场的优势者地位不会及时确认费用账单,不主动结算代理运费甚至出现拖欠时间较长的现象。

(2)缺少或不执行科学的信用管理制度。国际货运代理企业在接受委托订舱方委托业务前缺乏对客户信用资质的调查,没有建立客户信用档案。对客户进行物流辅助服务过程中没有认真执行应收账款管理制度,少收漏收费用情况频出。服务结束后一旦产生风险缺乏预警措施和应对预案,没有完善的法律保护措施。

## 3 将保理业务应用于国际货运代理企业应收账款管理中的可行性

### 3.1 保理业务的概念和种类

#### 3.1.1 保理业务的概念

保理业务(Factoring business)始于英国羊毛纺织业。在18世纪由出口代理交易发展而来。指卖方以赊销和其他商业信用方式提供的金融服务。交货后,卖方将发票及相关运输和装货单移交给保理代理。具体来说包括:风险担保、信用调查、催收款、财务成本管理和短期贸易融资。截至20世纪末,以保理业务结算的贸易额占全球贸易额的比例达到18%左右。

#### 3.1.2 应收账款保理业务的类型

(1)有追索权和无追索权。该划分基于保理公司是否继续向国际货运代理企业追讨已转移但却无法兑现的应收账款。开展有追索权保理业务时不审查订舱委托人信用,无固定赊销额、无坏账担保。仅提供管理账户、融资贸易及回收应收账款服务。一旦发生坏账,无论原因如何,保理代理都有权向国际货运代理公司收取预付款。开展无追索权保理业务时需要放弃对国际货运代理企业的追索权。应确定每家国际货运代理企业的赊销额,以区分已批准和未批准的应收款,因此无追索保理也是国际货运代理企业常用保理种类。

(2)明保理和暗保理。该划分主要基于委托订舱方是否知道保理代理的参与。国际货运代理企业基于隐瞒自

己资金流动不足等原因,不通知委托订舱方保理代理的参与。应收运杂费到收款期,由国际货运代理公司收取,然后将预付款偿还给保理代理。通知订舱委托方保理商的参与则是明保理业务。应收订舱委托方的运杂费也由保理代理出面收取。

(3)折扣保理和到期保理。该划分主要基于保理代理是否提供预付款融资。扣保理是指,如果保理代理从国际货运代理公司收到发票,根据批准的信用销售限额,支付发票金额的约定比例,并且在全额收款后支付余额。到期保理是指,赊销信用期届满时,无论是否收取运杂费保理代理都必须支付款项此前不提供预付款。

### 3.2 保理业务的优势

#### 3.2.1 减少资金积压

购买者可以通过赊销模式来避免开具承兑汇票和批准贷款的成本,避免向相关机构提供担保的问题,并减少资金量。由于保理方通过赊销的方式提供一定的融资期限,买方可以先出售货物,然后付款,以提高其现有偿付能力的购买力。保理业务的开办有助于稳定买卖双方的信用关系,确保买方有稳定的供应来源,帮助买方增加信贷交易量,扩大市场份额,并扩展供应链。

#### 3.2.2 提高资金周转速度

对于卖方而言,保利的最大优势在于,它允许卖方在无担保和简单程序的情况下获得融资,以缩短营运资金寿命,提高资金周转速度。通过保理业务,我们可以在银行的帮助下了解买方的信用和销售情况,在一定程度上减少买方缺乏偿付能力造成的坏账损失,减少供应商应收账款的管理和收债压力,优化公司财务报表。

#### 3.2.3 增加企业的现金流量

大量应收账款会对公司的资产负债表和相关财务指标有一定影响。如今随着企业越来越重视现金流量,保理可以增加企业的现金流量,改善企业的财务状况。随着与银行签订应收账款转让协议,以及国内保理业务开办,大量超期应收账款被转为可以随时利用的银行存款和现金。为企业的资金池补充了大量、及时的“水源”。

### 3.3 国际货运代理企业开办保理业务的优势

#### 3.3.1 减少资金积压,提高资金周转速度,增加企业的现金流量

对于国际货运代理公司来说,保利的最大优势在于,它允许国际货运代理公司在无担保和手续简单的情况下获得融资,以缩短营运资金周期,提高资金周转率,减轻企业的资本负担,降低财务成本。通过保理,可以消减因现金不足而申请贷款和开具银行承兑汇票的成本。如今企业强调“现金为王”,越来越重视现金流量。保理业务可以减少大量呆账,增加企业的现金流量。随着与保理代理签订应收账款转让协议,开办国内保理业务,大量企业应收账款将从资产负债表中删除,并由现金取代,使财务指标得到提升。

#### 3.3.2 增强国际货运代理竞争力

有保理业务作为后盾支撑,国际货运代理企业在账期上具有巨大优势。在目前众多国际货运代理企业因垫付不起巨额运杂费而发愁的时候,通过保理业务迅速转化大量现金流,提供和延长账期成为了同委托订舱方谈判的重要筹码。不仅扩大了接受委托订舱方的通道,而且提高签署订舱委托合同的概率。令开展保理业务的国际货运代理企业因雄厚的资金实力,快速的资金周转力,在同行业的众多竞争者中脱颖而出,成为行业的佼佼者。

#### 3.3.3 化解企业潜在的财务风险

对国际货运代理企业来说拖欠欠款时间较长的多是固定月结客户。月结客户对企业利润贡献率来说相对较高,无法采取硬性催款或缩减账期的方式。此类客户应收账款可进行保理业务处理。一方面可以从代理商取得一定的保理额度,另一方面可以将企业的应收账款坏账风险转移。对于国际货运代理公司来说,这种形式可以降低在途资金成本,节省催收应收账款的人、物成本,进一步提高资本流动性,解决潜在的财务风险。

#### 3.3.4 减少国际货运代理企业应收账款的汇率风险

对于国际货运代理企业来说,绝大多数的海运费和运杂费都是通过美元进行结算。由于目前海运费价格持续上涨金额较高且目前汇率不稳定,会造成企业的汇率风险和成本难以控制。如引入保理商参与,可以帮助国际货运代理企业稳定和控制汇率风险。

### 4 应收账款保理业务在国际货运代理企业应用中的流程和风险防范

#### 4.1 国际货运代理企业应收账款保理必要性分析

首先国际货运代理企业必须明了开展保理业务的必要性,其次需要充分了解自身企业开展保理业务中的实际需要。如果需求是企业对应收账款催收缺乏信心,想转嫁回款成本和坏账风险,开展保理业务是可行的。其次是想通过此业务的开展来缩短原本无法接受的严重超期拖欠客户的账期,也是可行的。对于前期已经提前考察的委托订舱客户,如果客户付款习惯好、结算能力强、按时守信则无须开展保理业务。

#### 4.2 保理商和保理方式的选择

国际货运代理企业在选择保理商时尽量选择熟悉自身企业业务特点、行业发展、回款效率高的保理机构。与保理机构及时沟通,说明申请保理业务缘由和企业自身最基本、最迫切需求。通过双方谈判和协商为企业争取较低的费率和较高的保理额度。对于国际货运代理企业来说首先选择无追索权明保理业务是最能实现催收成本低、坏账风险转移的业务种类,其次是第三方担保,最后采用有追索权。国际货运代理企业在选择保理方式、类型的过程中,应当充分考虑货值和债务人的信誉、履行合同能力和运营状况等,确保能够合理、科学的选择保理业务。

### 4.3 国际货运代理企业办理保理业务的一般流程和注意事项

#### 4.3.1 国际货运代理企业办理保理业务的一般流程

国际货运代理企业需要把委托货运运输合同、报关单、发票等文件单据交由保理代理审核,用来核定可提供的保理额度。国际货运代理企业接受配额后,应与保理代理签订保理合同,保理代理应以书面的形式告知委托订舱方保理业务的事项和保理代理设立的收款账户。根据约定的要求,保理代理应提醒委托订舱方所欠运杂费赊销期限到期日,并催收和实际收取账款。欠款回收后保理代理根据合同约定扣除手续费后,剩余款项转给国际货运代理企业。

#### 4.3.2 国际货运代理企业办理保理业务的注意事项

(1)国际货运代理企业开办理保理业务时需要把手续费价格控制在能够接受范围。事先仔细审查委托订舱方的声誉及偿付能力,增加在与保理代理谈判时的议价能力,签署三方合同。在签署合同过程中,对委托订舱方的还款情况进行考核,规避对企业自身不利条款,明确阐明对自身有利项目。

(2)保理机构无追索权,必须在保理协议中明确载明。合同可明确规定“如果因委托订舱方拖延、拒付或者倒闭情况下造成应收账款无法收回的,保理机构应自己承担无法实现的保理额。”

### 4.4 国货货运代理企业办理保理业务的风险防范

#### 4.4.1 目前我国保理业务的法律环境有待健全

就当前国际市场、法律、商业惯例和行业准则而言,国内保理业务与国际存在脱节。国内法律法规和指导文件只有1999年3月颁布的《合同法》《上海市浦东新区设立商业保理企业试行办法》《天津市商业保理业试点管理办法》。还没有从立法的角度对保理业务进行规范,地方行政法规和政策指导文件对债权转让规定较少,也没有关于保理业务的专业立法。保理公司的风险资本金管理、从业人员资格、注册资金、经营资质等方面需待完善。

#### 4.4.2 对应收账款保理业务在国际货运代理企业应用的风险防范

(1)检查合同中是否规定禁止转让应收账款。应收账款是否能够合法的转让是保理业务开办的关键事项。实务中出现合同中约定禁止转让,但国际货运代理企业违反合同约定将应收账款债权转让给保理商的案例。虽然是在审查合同过程中的疏漏,且我国法律法规尚没有明确规定,然而根据收集到的判例,合同明文禁止转让而转让的,法院判决倾向于转让无效。

(2)事先向委托订舱方寄送应收账款转让告知函。《中华人民共和国合同法》第八十条规定,由于未通知债务人债权转让,债权人私自转让债权的行为不具有法律约束力。从风险控制的角度,当前国际货运代理企业不应开展暗保理业务尽量选用明保理业务。究其有两点:第一

点是需要尽量保存能够证明委托订舱方知道债权转让的证明材料;第二点是可以促进加强其他的风控措施。比如更多的对订舱委托方的背景信用调查,保理商协商购买保险分散风险。

(3)资信调查和材料准备。在对应收账款进行保理之前,保理业务的首要任务是进行详细的信用调查。不仅包括审查国际货运代理公司的证件、认证资质、业务水平和管理层,还包括订舱委托人的商业信誉、注册资金、投资方和偿付能力。既要审核基本合同和履行的情况,还包括以前交易和历史登记信息的审查。例如,对于调查结果显示不理想的保理业务,保理公司可以决定不从事保理活动,或降低资金比例,或要求提供担保以降低风险等。此外,根据研究结果准备充足材料也可以起到控制风险的作用。例如,在支持材料不充足、法律规定不明确的情况下,有关问题需要相关主体签署声明、保证和承诺,或签订额外的协议,以进一步明确各方的权利和义务。

### 5 结束语

作为新式融资工具的应收账款保理业务,能够帮助国际货运代理企业在实际业务中解决现金流紧张、账期长、回款慢等问题。但是由于目前我国在此业务模块与国际接轨尚有一个循序渐进的过程,实际操作中在法律法规和操作流程中存在不规范的地方,因此需要在开办业务中开拓创新、摸索前进。

#### 参考文献

- [1]中国人民银行等八部委联合出台关于金融支持工业稳增长调结构增效益的若干意见[J].清华金融评论,2016(03):11.
- [2]黄斌.国际保理业务中应收账款债权让与的法律分析[J].清华大学学报(哲学社会科学版),2006(02):137-144.
- [3]方新军.《民法典》保理合同适用范围的解释论问题[J].法制与社会发展,2020,26(04):107-118.

作者简介:高书东(1985-),男,汉族,山东文登人,会计师,研究方向:企业财务会计。