

# 保理业务在应收账款管理中的运用分析

聂瑞芳

在市场竞争日益激烈的时代背景下,企业为了扩大销售、提高市场占有率、减少库存、节约库存管理费用,不断采用赊销的方式进行销售,从而形成企业的应收账款,它是企业流动资产的重要组成部分。企业在通过赊销方式扩大销售的同时,也面临着较大的风险。比如降低了资金周转速度,可能形成坏账损失等。因此,不断创新应收账款管理方法,对于降低企业经营风险,提高资金使用效率,具有十分重要的意义。

## 一、应收账款的传统管理方法

### (一)事前管理方法

1.信用政策管理。该方法是指企业管理当局基于历史经验,运用科学方法,制定信用期间、信用标准和现金折扣等应收账款政策,具体指导应收账款管理。

2.专项合同条款。这种方法是通过正规的法律格式来限定双方的收付行为,从而大大规避坏账风险,但是此种方式适用的对象通常是交易量庞大而稳定的客户,对于小而不稳的客户企业没有必要为此提高销货成本。

3.建立经销商信用评定审核制度。该方法通过评定债务人的资信、财务、经营、库存状况和负责人的资料等情况进行连续监督,为企业的赊销决策提供第一手的资料。比如对债务人的信用调查,企业可以通过查阅债务人的财务报表,或根据银行提供的债务人的信用资料了解债务人以往偿债义务的信誉、偿债能力、资本保障程度、是否有充足的抵押品或担保,以及生产经营等方面的情况,进而确定债务人的信用等级,作为是否向其提供赊销的依据。

4.加强销售人员的监督。该方法是通过对本企业销售人员的回款意识、终端管理和维护能力、讨款技巧进行考核评价,实行优胜劣汰。企业在制定营销政策时,将应收账款的管理纳入对销售人员考核的项目之中,即个人利益不仅要和销售挂钩,也要和应收账款的管理联系在一起,从而使销售人员能够形成良好的回款意识和积极的工作态度,提高企业的回款速度和应收账款的管理质量。

### (二)事后管理方法

1.现金折扣。又称销售折扣,是为敦促客户尽早付清货款而提供的一种价格优惠。现金折扣是企业进行应收账款管理的重要手段,对于销售企业,现金折扣有两方面的积极意义:缩短收款时间,减少坏账损失。但其负作用是减少现金流量。因此,销售企业在使用现金折扣

时都试图将折扣率确定在平衡正面作用和负面作用的水平之上。

2.收回货物。在赊销的情况下,若经销商经营不利,库存严重,企业可以把已销货款结算回来之后,收回未销货物的所有权。

3.寻求法律手段。市场经济是法制经济,一切活动都要受到法律和制度的制约,在无法收回应收账款的情况下,企业可以采用法律的手段依法追偿。例如诉讼保全,当债务企业出现破产风险时,债权企业可以提出诉讼并要求对对方未付款的货物采取保全措施,以维护自己的正当利益。

4.进行应收账款账龄分析。一般来讲,逾期拖欠时间越长,账款催收的难度越大,成为坏账的可能性也就越高。应收账款账龄分析就是考察研究应收账款的账龄结构,所谓应收账款的账龄结构,是诸多应收账款的余额占应收账款总计余额的比重,账款的使用时间越短,收回的可能性越大,发生坏账损失的相对程度越小。反之,收回的难度及发生坏账损失的可能性也就越大。因此,对不同拖欠时间的账款及不同信用品质的客户,企业要采取不同的收账方法,制定出经济可行的不同收账政策、收账方案,对可能发生的坏账损失,需提前有所准备,充分估计这一因素对企业损益的影响。

传统的应收账款管理方法在运用中起到了一定的积极作用,但是随着社会经济的不断发展以及新形势的不断变化,其局限性也随之表露,比如企业在向客户提供现金折扣时不可避免的要承担现金流量减少的代价。而且,通过近期金融危机的影响可以看出,我国部分出口企业就存在很多应收款项无法收回而引发自身危机的问题,沿海劳动密集型产业尤为突出,很多外国公司的倒闭和破产导致很多货款没有收回,这无疑是雪上加霜,让这些企业举步维艰。

因而在应收账款的管理方法上,应该充分利用近年来商业银行在国内新开展的应收账款保理业务,加强应收账款管理。

## 二、保理业务 应收账款管理方法的创新

应收账款保理,即保付代理的简称,是一种专门为赊销而设计的集商业资信调查、应收账款管理、信用风险担保与贸易融资于一体的综合性金融服务业务,包括贸易融资、应收账款管理、应收账款催收和坏账担保等。

应收账款保理业务,一方面使债权企业迅速、低成本

地筹集资金,有效地规避应收账款所带来的风险,开辟融资新渠道;另一方面,商业银行作为专业的资金融通部门,在债权、债务的管理上具有专业优势,通过保理业务,使其专业优势得到发挥,也拓展了新的盈利增长点。

### (一)保理业务的优点

1.企业可规避应收账款带来的风险。商业银行在核准的买方信用额度内,对没有任何商业纠纷的应收账款,可以为企业提供最高达100%的买家信用风险担保,有助于企业拓展销售业务;企业可借助银行的网络和技术优势,有效了解客户的资信情况,通过银行人才、网络和系统优势,为企业提供应收账款的管理和催收,比公司职员更及时有效地完成应收账款的变现工作,清除了坏账隐患,减少了信用调查及应收账款的开支,在无追索权的买断式保理方式下,企业可以在短期内大大降低应收账款的余额水平,节约了应收账款的机会成本、坏账成本和管理成本。

2.企业减轻了资金缺乏的压力。针对被接受保理的应收账款,银行和保理商可以按预先约定的比率(通常为发票金额的80%)提供即时的融资。通过应收账款融资,可以迅速筹措到短期资金,以弥补临时性短缺,且这种融资无需增加企业负债,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。对那些客户实力较强,有良好信誉,而收款期限较长的企业作用尤为明显。其成本也要明显低于短期银行贷款的利息成本。

### (二)保理业务的缺点

企业需要支付一定费用。保理业务要求支付的费用主要有:服务费、贴现利息费、单据处理费等。另外,商业银行或保理商通常都要对企业提出一些额外的要求,如企业应对客户拖欠应收账款负责,应收账款无法收回时企业应承担相应的损失等。

### (三)应收账款保理融资的财务成本分析

应收账款保理作为一种企业短期融资方式,其资金成本按有追索权保理和无追索权保理而有所不同。

1.无追索权保理的资金成本。该方式的成本包括支付给保理机构的代理费(这是对其由于应收账款风险的转嫁而进行的补偿)和留置金两部分。

资金成本 $K_1$ =支付的代理费/(应收账款面值-支付的代理费-留置金)

2.有追索权保理的资金成本。有追索权保理实质上是一种抵押贷款,其资金成本包括应收账款的机会成本、变现费用、坏账损失以及融资贴现利息。应收账款的机会成本指应收账款若变现并将其投入其他项目而给企业所带来的收益;应收账款变现的费用指企业为了应收账款能够收回所支付的各种收账费用,包括服务费、

单据处理费、诉讼费等。

资金成本 $K_2$ =(机会成本+应收账款变现费用+坏账损失+利息)/应收账款面值

从 $K_1$ 、 $K_2$ 对比中可以看出, $K_1$ 较低。特别是在融资量很大的情况下,企业要从资本市场上拆借到所需的资金,就必须支付比少量融资高的利率,此种情形之下,无追索权保理的优势更加明显。

### (四)办理保理业务的操作流程

保理业务目前在国内银行还属于新业务,银行对拟从事该项业务的企业的审查,较其他贷款形式更严密、更周全。企业必须提供客观、真实的会计资料与经营资料,而银行为了降低自己的风险,一般会要求销售商就保理业务提供信用担保。企业应明确自己对保理业务的需求,按一定的程序办理保理业务。

首先,与银行协商,签订保理合同。企业应该与熟悉自己企业背景情况和业务能力的银行进行沟通,阐明申请保理的理由和内在需求,提供客观、真实的会计资料与经营资料,核定出应收账款保理业务的融资期,按照银行的要求积极准备需要提供的各种材料,与银行进行沟通,签订银行、企业保理合同。第二,销售企业发货后将有关货物的提单和发票正本提交买方,发票副本则提交作为保理商的银行。第三,银行在收到发票副本后,持发票副本向买方收取货款。第四,卖方保理商按照保理合同的约定将货款拨付给销售企业。

### 三、结论及启示

保理业务是商业银行利用其专业优势进行的中间业务创新,也是社会分工专业化的具体表现。该业务的出现,创新了债权企业应收账款管理方法,对于降低企业经营风险,提高资金使用效率,具有十分重要的意义。

首先,企业可以通过应收账款的保理业务获取融资上的好处,保理商可以通过管理企业应收账款,预先付给企业资金,支持企业的发展。其次,面对市场的激烈竞争,企业把应收账款让与专门的保理商进行管理,可以使企业从应收账款的管理之中解脱出来,但是企业并没有完全脱离销售商,而是利用保理商的专业知识、专业技能和信息,建立企业的销售客户体系,完善企业的销售渠道,提高企业的销售能力。同时,专业的保理公司对企业应收账款进行管理,企业可以减少对应收账款管理上的负担;同时,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信用状况进行调查,建立一套有效的收款政策,保证账款及时收回。很大程度上降低坏账的可能性,有效地控制风险,加速资金的周转。

(作者单位 河南经贸职业学院财经金融系)