# 应收账款保理在我国企业出口业务中的应用探析(1)论文

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-02-27

*【论文摘要】 随着我国企业出口业务的大力发展，海外应收账款也逐步增长。如何对这些应收账款加强管理，并适应我国企业资金融通的需求，逐渐成为我国企业日益关注的问题。而应收账款保理业务，因其能很好地解决这方面的问题，越来越受到我国企业的重视。本文...*

【论文摘要】 随着我国企业出口业务的大力发展，海外应收账款也逐步增长。如何对这些应收账款加强管理，并适应我国企业资金融通的需求，逐渐成为我国企业日益关注的问题。

而应收账款保理业务，因其能很好地解决这方面的问题，越来越受到我国企业的重视。本文从介绍应收账款保理的基本概念入手，阐述了我国企业在出口业务中运用应收账款保理的优越性，并对应收账款保理的会计处理进行了重点探讨。

【论文关键词】 出口业务 应收账款保理 优势 会计处理 近两年来，我国保理业务正以成倍的速度在增长。2005年我国的保理业务量只有58亿欧元，2006年底已经达到145亿欧元。

日前，非银行独立保理商机构瀛寰东润(中国)国际保理有限公司代表陶骏表示，随着2008年国际保理业务在我国全面推广，“预计2009年～2010年，中国的保理业务量将达到4000亿～5000亿美元/年”。这个数字，相当于2006年度我国保理业务量的20～25倍，也相当于2006年度全球保理业务总量的三分之一。

面对保理业务的迅速发展，我国企业在出口业务中需要充分认识到保理的优越性，并利用保理业务加强对海外应收账款的管理。

一、应收账款保理业务 保理是“保付代理”的简称，是指销货方以赊销、承兑交单等方式销售货物给购货方而产生应收账款，保理商对销货方的应收账款进行核准和购买，并向其提供资金融通、销售分户账管理、账款催收、坏账担保等一系列服务的综合金融服务。 在出口业务中，保理是指保理商对我国企业出口销售形成的海外应收账款进行核准和购买，并向其提供一系列的综合金融服务。

在目前国际贸易竞争日益激烈、信用证结算比例逐年下降和赊销盛行的情况下，因应收账款保理可以让我国企业在出口业务中很快地获得资金支持并加快资金的周转，越来越受到我国企业地重视。 1.应收账款保理业务的种类。

(1)按保理商是否有追索权可划分为有追索权保理和无追索权保理。无追索权保理的情况下，我国企业作为出口业务中的出口方，将应收账款转让给保理商进行资金融通后，若在付款到期日进口方无法付款或拒绝付款，保理商对已经支付的票款无追索权，由于进口方资信问题造成的呆账、坏账损失均由保理商承担。

而在有追索权的情况下，出口方将应收账款转让给保理商进行资金融通后，若进口方拒绝付款或无力支付，保理商有权向出口方进行追索。

(2)按出口方是否将保理业务通知给进口方可分为明保理和暗保理。明保理是指出口方必须以书面形式将保理商的参与通知进口方，并通知进口方将应付账款直接付给保理商。

暗保理是出口方并不将保理商参与保理的情况通知进口方，货款到期时仍由进口方直接支付给出口方，出口方收到货款后再向保理商偿还预付款。

(3)根据保理商对出口方提供预付融资与否，分为融资保理和到期保理。融资保理能够对应收账款提供预付，即当出口方将代表应收账款的发票提交给保理商时，保理商立即以预付款方式向出口方提供不超过发票金额80％的货币资金，剩余的20％等保理商向进口方全部收回货款后再与出口方进行清算。

而到期保理情况下，保理商在收到出口方提交的代表应收账款的销售发票时并不向出口方提供预付款，而是在单据到期时才进行支付。 2.出口业务中应收账款保理的操作方式。

对于无追索权保理和有追索权保理，前者意味着销售合同项下的所有收款权利和风险的完全转移，从而保理商承担的风险较大。正是基于上述考虑，保理业务发展的最初阶段我国银行等保理商一般只提供有追索权的保理。

但随着我国金融服务业务竞争的加剧，也越来越重视客户的需求。而客户更倾向于选择能提供综合金融服务的银行，如南京爱立信因交通银行无法提供无追索权的保理而转向花旗银行，就是一个很好的说明。

基于业务的需要，无追索权的保理在我国也得到了广泛的应用。目前我国银行等保理商在出口业务中一般对我国企业都提供这两种保理方式。

对于到期保理和融资保理，笔者认为，因前者是在单据到期时才支付款项，对我国企业来讲，已经失去了保理最重要的融通资金的作用。而银行等保理商也不希望为明确到期而不能顺利收回的海外应收账款进行保理。

因此，融资保理是我国企业在出口业务中常见的保理方式。对于明保理和暗保理，目前国际业务中多是明保理。

我国《合同法》规定销货商在有应收账款转让时，必须在购销合同中约定且必须通知购货商，因此我国的保理业务是明保理 。此外保理商出于风险的考虑，为了更多的了解进口方的履约付款能力，降低贷款风险，一般会要求签订保理商、出口方、进口方之间的三方合同，从而也让保理成为明保理。

通过上述分析，笔者认为，我国企业在出口业务中一般采用有追索权和无追索权的融资保理，同时也都是明保理。

二、我国企业在出口业务中运用应收账款保理的优势 对于日益增长的海外应收账款，企业运用保理业务对其进行管理具有以下方面的优势: 1.及时回收货款，加快资金的周转。商务部数据显示，日前我国企业的海外应收账款余额已经超过1000亿美元，并正在以每年150亿美元的速度增长。

海外应收账款的长期占用，不能及时收回资金，势必对我国企业的生产经营造成一定的影响。如果企业在赊销后办理应收账款保理业务，从而获得80％的预付融资，就可以及时回收资金，加快资金的周转，为其生产经营提供保障。

2.加强了对海外应收账款的管理。对财务部门来讲，一是降低了海外应收账款管理的成本。

企业把海外应收账款让与专门的保理商进行管理，将应收账款跨境管理、催收等复杂职能外包，减少了企业在海外应收账款管理方面的资金和人力投入。同时将海外应收账款无追索权卖断给保理商，也相应降低了坏账损失。

二是提供了相应的信用风险控制。通过保理业务，可以借助保理商的网络和客户优势，及时掌握购货方的资信及财务状况，降低信用风险。

同时，将海外应收账款无追索的卖断给保理商，使结算时间提前，也有效的降低了汇率风险和利率风险。 对销售市场部门来讲，一方面减轻了回款压力，另一方面由于销售商有进行保理业务的能力，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，拓宽了我国企业的销售渠道。

3．美化了财务报表。在采用无追索权的保理方式下，企业可以在短期内大大降低应收账款的余额水平，加快应收账款的周转速度，改善财务报表的资产管理比率指标。

此外，保理还为企业提供了除股权融资和债权融资外的新的短期融资方式。特别是无追索的保理，将未到期的海外应收账款直接转为现金收入，降低了资产负债率，也相应美化了财务报表。

三、应收账款保理在我国企业出口业务中的会计处理 因我国企业在出口业务中一般采用的有追索权和无追索权的融资保理，从而会计处理上也从这两个方面来探讨。 1.无追索权的融资保理。

这类保理业务中，保理商向我国企业即出口方提供了预付款融资，并且对已经支付的款项没有追索权，即海外应收账款到期无法收回的风险由保理商承担。因融资保理是先预付80%，全部收回货款后在支付剩余20%，从而对于我国企业而言，可以分两次确认应收账款的收回：一次是在其取得保理商的预付款融资时，另一次是在保理商支付尾款时。

由于我国企业在签订无追索权的融资保理后，应收账款的坏账损失风险已全部转移给保理商，应收账款的管理权限相应的也转移给了保理商，因此在取得预付款时，可将所有的应收账款转出，一部分是作为预付款的收回，另一部分转作对保理商的其他应收款。

(1)出口方和进口方签约发货时: 借:应收账款－进口方 贷:主营业务收入 应交税金——应交增值税(销项税额） 借:主营业务成本 贷:库存商品

(2)出口方向保理商提交发票副本，并从保理商处收到预付融资款项时: 借:银行存款 财务费用 其他应收款 贷:应收存款

(3)出口方从保理商处收到尾款时： 借:银行存款 贷:其他应收款 2.有追索权的融资保理处理。 这类保理业务中，虽然保理商也向我国企业即出口方提供了预付款融资，但对已经支付的款项仍有追索权。

这样，应收账款的风险并没有完全转移，而已经支付的款项也有被保理商追回的可能性，从而我国企业仍需要对应收账款进行管理，因此收到的预付款作为企业的一项短期借款反映，应收账款不转出，仍作为企业的应收账款进行反映和管理。

(1)出口方和进口方签约发货时： 借:应收账款－进口方 贷:主营业务收入 应交税金——应交增值税(销项税额） 借:主营业务成本 贷:库存商品

(2)出口方向保理商提交发票副本，并从保理商处收到预付融资款项时: 借:银行存款 财务费用 贷:短期借款

(3)出口方从保理商处收到尾款： 借:银行存款 短期借款 贷:应收账款

(4)进口方拒付或无力付款，保理商向出口方追索： 借:短期借款 贷:银行存款

四、我国企业在出口业务中运用应收账款保理应注意的问题 保理业务对我国企业具有融通资金、加强海外应收账款管理的优势，但从笔者的了解来看，我国企业在运用保理业务过程中也存在一些问题，需要引起我们的注意。 1.要履行及时告知义务。

因我国的保理业务是明保理，因此在我国企业将海外应收账款作保理业务时，必须及时通知进口方。同时在开具的销售发票中详细告知保理商的付款信息包括付款商名称、账号等，以便进口方及时将货款支付给保理商。

如果不履行及时告知义务，一方面不符合法律的规定，另一方面会导致本应该付给保理商的款项支付给了出口方即我国企业，从而造成我国企业财务部门之间以及企业与保理商之间转付结算的复杂，手续结算费用和货款结算的延迟。 2.避免将能够及时有效收回的海外应收账款作保理业务，增加我国企业的额外费用。

特别要避免业务部门为了回款目的，不区分海外应收账款的情况而滥用保理业务。这是因为，采用保理业务也有相应的手续费。

一般情况下，保理商按照发票金额的1.2%～6%收取手续费，并且无追索权保理由保理商完全承担应收账款的风险，收取的保理费用也较高。这样对于客户信用良好，能够及时有效收回的货款且企业不存在短期资金的压力的情况下，应谨慎采用应收账款保理业务，避免增加额外的费用。

即我国企业在区分不同情况下的海外应收账款后再采用的保理业务，才能正在起到保理业务的有效作用。 参考文献: 林祥友阿都建林:保理业务会计会计处理的系统设计.会计研究，2005，11 于杨田月昕:企业走出应收账款窘境的新思路.财会月刊，2006，2 邹靓:未来三年中国保理业务年均增长150％.上海证券报，2007，9，28 廖新义:企业保理业务应用模式初探.国际商务财会，2007，3 李艳芬:保理业务的分类及会计处理初探.对外经贸财会，2005，3

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn