



# 应付账款融资技术

## 供应链金融市场实务



## **应付账款融资技术 | 供应链金融市场实务**

©2020 全球供应链金融论坛（GSCFF）全球供应链金融论坛（GSCFF）包括以下参与机构：

- BAFT（金融与贸易银行家协会）
- 欧洲银行业协会（EBA）
- 国际保理商联合会（FCI）
- 国际商会（ICC）
- 国际贸易与福费廷协会（ITFA）

保留所有权利。

全球供应链金融论坛保留对本集体作品的所有版权及其他知识产权。  
在声明来源的情况下，摘录内容制用于非商业用途。

### **免责声明**

本文件代表 BAFT 供应链金融委员会和全球供应链金融论坛的共同观点。本文件旨在为会员单位提供应收账款贴现的一系列常见市场实务做法。我们鼓励会员单位咨询其内外部专项问题、法律、会计和专业顾问，以制定内部政策及流程。

## 目录

|                        |    |
|------------------------|----|
| 引言 .....               | 4  |
| 应付账款融资.....            | 5  |
| 定义.....                | 5  |
| 益处.....                | 5  |
| 技术机制.....              | 6  |
| 法律协议和文件.....           | 8  |
| 买方协议关键条款.....          | 8  |
| 《应收账款购买协议》（RPA）的关键条款.. | 9  |
| 真实销售意图.....            | 10 |
| 合法化.....               | 10 |
| 选定的风险和缓释..             | 11 |
| 应付账款融资特定问题的市场实务.....   | 12 |
| 可流通票据.....             | 12 |
| 数字化.....               | 12 |
| 自偿性资本处理.....           | 13 |
| 会计处理.....              | 14 |
| 作者注.....               | 14 |
| 合规和反洗钱要求.....          | 17 |
| 参与方：买方-合同实体.....       | 17 |
| 参与方：卖方.....            | 17 |
| 免责声明.....              | 18 |

## 引言

2016年，全球供应链金融论坛（GSCFF）<sup>1</sup>发布了《供应链金融技术的标准定义》（SDTSCF）<sup>2</sup>，旨在概述并建立惯常的市场实务指南。供应链金融（SCF）被定义如下：

“利用融资和风险缓释的措施和技术，对投放到供应链进程和交易中的营运资本和流动资金进行优化管理。供应链金融通常用于供应链活动触发的赊销交易。贸易流对融资提供者的可见性，是达成该项融资安排的必要因素，这可以通过一个技术平台来实现。”

《供应链金融技术的标准定义》把供应链金融分为三类别：应收账款购买类、基于贷款或放款类以及实施框架。应收账款购买类别中列出了以下四种技术：

- 应收账款贴现
- 应付账款融资<sup>3</sup>
- 福费廷
- 保理

2019年6月19日，GSCFF发布了系列指南中的第一份，题为《应收账款贴现的市场实务和技术》<sup>4</sup>。该指南聚焦于单一的应收账款购买技术。本指南是系列指南中的第二份，旨在补充前述指南。

---

<sup>1</sup> 全球供应链金融论坛的参与机构：国际商会（ICC）银行委员会、金融与贸易银行家协会（BAFT）、欧洲银行业协会（EBA）、国际保理商联合会（FCI）和国际贸易与福费廷协会（ITFA）。

<sup>2</sup> 《供应链金融技术的标准定义》：

<https://cdn.iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2017/01/ICC-Standard-Definitions-for-Techniques-of-Supply-Chain-Finance-Global-SCF-Forum-2016.pdf>

<sup>3</sup> 在《供应链金融技术的标准定义》中，该技术还被称为经核准的应付账款融资、反向保理、保兑、已保兑应付账款、供货商付款、供货商预付、贸易应付账款管理、买方主导的供应链融资、供货商融资，或仅就称为供应链融资（后两个名称实际上指的是同一个产品种类，但经常被错误地当作不同的融资技术）。

<sup>4</sup> <http://supplychainfinanceforum.org/GSCFF-Receivables-Discounting-Common-Practices.pdf>

本指南通过阐明《供应链金融技术的标准定义》中定义的应付账款融资交易在风险管理、文件和操作处理方面惯常的、公认的及新兴的市场实务做法，旨在惠及融资提供方、公司/商业/中小企业客户、投资者、监管者、法律实务人员、会计师和标准制定机构以及其他机构。本指南的范围仅限于应付账款融资技术的机制，而非如何管理和实施该技术。

## 应付账款融资

### 定义

应付账款融资是一种由买方主导的融资方案，融资提供方通过购买应收账款的方式向该买方供应链中的卖方提供融资。货物或服务的卖方用这项技术可以选择在实际到期日前获得应收账款（以未偿付发票显示）的贴现金额，融资成本通常与买方信用风险直接挂钩。买方仍然承担到期付款的责任。<sup>5</sup>

在该技术的所有情形下，买方均已对发票进行付款核准。

### 益处

正确构建、并按预期使用的应付账款融资方案旨在惠及买卖双方，并可实现促进供应链财务状况、以及增进寻求国内和跨境商业机会的目的。

对于买方，应付账款融资的益处包括：

- 改善商业关系
- 提高供应链的稳定性和持续性
- 通过自动化改进操作流程
- 改善营运资本的可用性

对于卖方，益处包括：

---

<sup>5</sup> 参见脚注 2



- 改善营运资本
- 提高现金流预测
- 增强灵活性，包括选择融资（或不融资）
- 获得资金，通常是以比自身获取的融资（例如银行授信、传统保理）更低的隐含成本
- 减少使用传统银行资源获取的授信额度
- 能够管理付款风险
- 建立和发展新的银行关系（尤其是中小企业）的机会

融资提供方受益于基于买方信用质量的对交易为基础的、短期（小于 360 天）应收账款的融资，并受益于对交易双方商业目标的支持。由于涉及买方不付款的信用风险，该融资通常对卖方是“无追索权”的。然而，常见的是，融资提供方会保留对卖方的部分追索权，例如，违反对所购应收账款质量的陈述和保证或减少此类应收账款的金额。

## 技术机制

此处所描述的机制涵盖“无追索权”方案，因为它们是此种结构中最常见的。<sup>6</sup>这些方案：

- 可涵盖提供给买方并被其接受的、现有及可确认的货物或服务项下应收账款

---

<sup>6</sup> 参考《供应链金融技术的标准定义》中的术语定义

- 通常是对商品或服务的买方的无担保、非承诺性授信额度
- 通常是对“赊销”基础上交易的贸易进行融资
- 可同时应用于跨境贸易和国内商业

作为“核心企业”，买方与一个或多个融资提供方确立应付账款融资方案，为其（指定的）参与卖方提供融资便利。虽然应付账款融资常常由大型企业买方及其所选择的融资提供方来安排，但它也可由非投资级别买方或由第三方安排。应付账款融资方案可以针对国内或跨境业务。方案通常依据但不限于美国<sup>7</sup>、英国或融资提供方的优先适用管辖法律（可能会考虑买方的司法管辖）订立。适用于具体管辖权的法律存在细微差别。

买方和融资提供方通常签署“《买方协议》”，买方在该协议中对发票或（簿记上的）应付账款加以确认，并确定其在具体日期支付特定卖方的无条件的、不可撤销的承诺。《买方协议》还有助于缓释非信用风险（例如履约风险、法律风险），同时维持买卖双方之间商业协议的经济实质。

选择加入该方案的卖方与融资提供方签署单独的协议，其中概述关于卖方将获取对已选定应收账款的贴现金额，从而换取向融资提供方出售相应应收账款的条款。融资提供方的目标通常是购买基于“真实销售”<sup>8</sup>基础上的应收账款。该购买对卖方（包括其破产财产）、卖方的第三方债权人（包括其他受让人）和买方（司法管辖许可范围）

---

<sup>7</sup> 美国协议是根据州法律签订的，最常见的是纽约

<sup>8</sup> “真实销售”的概念在本文件的单独章节中进行了更详细的讨论



均合法有效。

买方向融资提供方提交已核准发票的付款指示，融资提供方随后通知卖方已核准的发票可用于融资/贴现。卖方可以选择出售这些发票所表明应收账款，并从融资提供方处提前获得贴现付款。<sup>9</sup>部分融资提供方会构建应付账款融资方案，以确保为参与的卖方是否寻求贴现或对哪些发票贴现予以保密。这一实务做法被视为是保护卖方不受买方行使市场权力的影响。

如果融资提供方选择不接受卖方的提议，<sup>10</sup>或者卖方决定不需要提前付款，卖方将在核准发票的到期日收到全额款项。<sup>11</sup>

无论卖方如何决定，买方都应在核准的发票到期日向融资提供方支付所欠本金，款项付至融资提供方的自有账户（如已贴现应收账款）或付至卖方账户（如未办理贴现）。在发票到期日拥有应收账款的当事方（卖方或融资提供方）承担买方延迟付款或不付款的风险。请参见图表 1：应付账款融资示意图

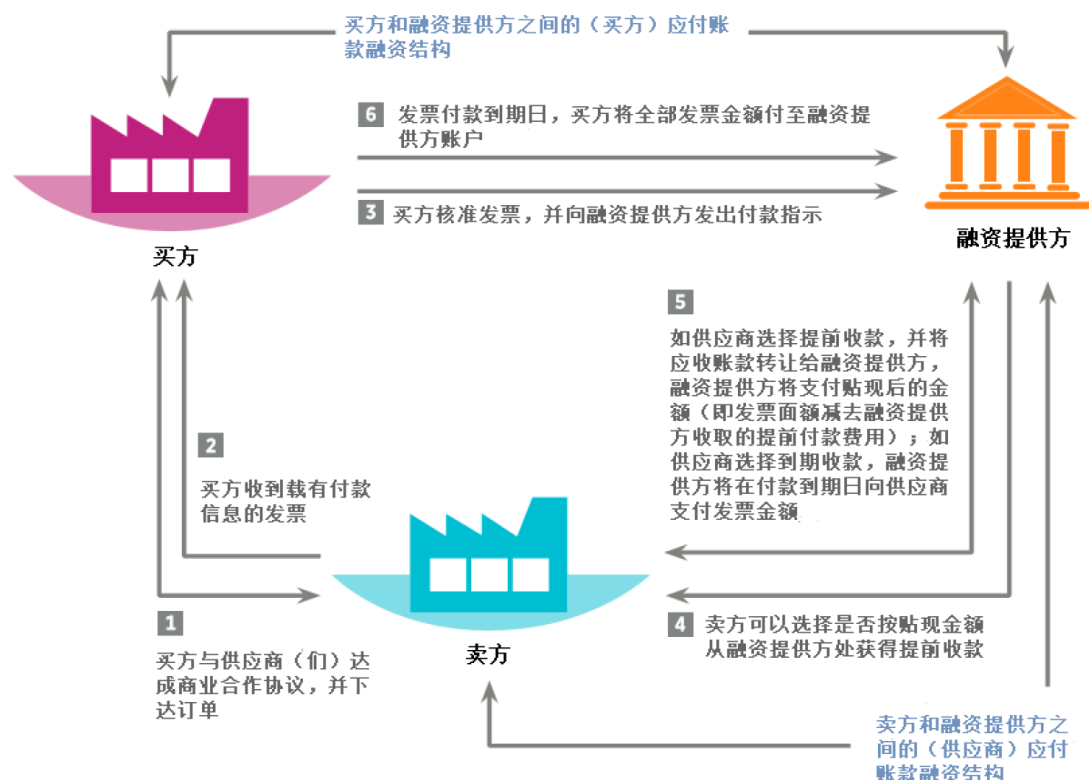
---

<sup>9</sup> 一种不常见的做法是对部分发票金额融资（即部分融资）。并不适用于所有司法管辖区域；可能存在其他风险

<sup>10</sup> 为避免歧义，融资提供方没有融资义务

<sup>11</sup> 也称为“确定日期”；付款可以来自融资提供方或买方。

图表 1：应付账款融资示意图



来源：全球供应链金融论坛

如果融资提供方购买了应收账款，买卖双方之间的任何款项稀释、商业纠纷或其他调整（例如对于损坏的货物）将在应付账款融资结构之外解决。融资提供方可以遵循以下条件提供工具用以支持该流程（例如对未贴现发票提出索赔）：

- 融资提供方和买方之间的单独协议，以及
- 外部因素，如融资方案的司法管辖

虽然超出本指南的预定范围，但有两个主题值得简要提及：应付账款融资资产的二级市场以及技术对行业发展的影响。

融资提供方可以自行持有购买的应收账款并承担相关风险，或将

其以各种形式分销给第三方（例如保险、转让、风险参与、票据、资金等）。

二级市场实务日益发展，随着对供应链金融感兴趣的融资提供方和投资者数量与日俱增，这均促使准入范围更广、方案规模更大以及流动性更为优化。

在规模、效率和经验方面，技术推动下带来的增长加速了应付账款融资的增长率和市场准入。其结果是，所有市场参与者（即融资提供方、买方、卖方和投资者）的准入门槛都得以降低。上述发展使中小微企业越来越多地采用应付账款融资。开发银行和多边组织预期，应付账款融资将日益成为解决约 1.5 万亿美元的中小微企业贸易融资缺口行之有效的办法。<sup>12</sup>

## 法律协议和文件

一般而言，应付账款融资方案的融资提供方执行的法律协议有两种<sup>13</sup>：

- (1) 与买方签署的“《买方服务协议》”
- (2) 与各参与卖方签署的“《应收账款购买协议》”（RPA）

## 买方协议的关键条款

---

<sup>12</sup> 国际金融公司中小企业金融论坛 (2019).[ 在线 ] 网址：  
<https://www.smefinanceforum.org/data-sites/msme-finance-gap>

<sup>13</sup> 在某些司法管辖区域和情况下，根据特定司法管辖区的法律分析，可能需要提供有关应收账款的第三类协议或所有权协议

买方协议规定了融资方案的条款。根据该协议，买方向融资提供方提交发票或应付账款，并就此向融资提供方做出无条件、不可撤销的付款义务承诺，在相关到期日无抵销、无争议或无反索赔<sup>14</sup>地全额支付其已接受的任何发票。

《买方协议》将支持买方与其会计师之间讨论和商定的预期资产负债表结果，通常包含以下内容：

- 买方要求和授权融资提供方提供付款服务，特别是付款金额、付款到期日、发票号码和每份提交的发票所需其他信息
- 无抵销、无争议或无反索赔的无条件、不可撤销付款义务
- 确认融资提供方购买/转让应收账款的权利、以及针对买方和卖方第三方债权人购买合法有效的相应流程
- 管理通过平台、电子邮件或其他方式提供的（例如发票、贷项清单等）信息交换的条款
- 管辖法律和司法管辖
- 特定司法管辖的规定（例如监管、税收等）
- 不付款的抵销权
- 放弃对卖方让渡/出售/转让发票（提供给买方的商品和服务）的任何限制
- 其他方面（如赔偿、买方通知融资提供方已知不利索赔的义务、终止、保密、数据隐私等）

---

<sup>14</sup> 只有当发票由融资提供方购买时，才触发不可撤销付款授权的变更

## 《应收账款购买协议》（RPA）的关键条款

《应收账款购买协议》（RPA）规定了卖方对融资提供方所融资的应收账款办理权利转让的条款。《应收账款购买协议》的结构必须符合其适用的司法管辖区的规定。

《应收账款购买协议》通常包含以下条款：

- 卖方向融资提供方的“真实销售”的处理。这意味着融资提供方在适用和司法管辖允许的情况下，对应收账款拥有无限制条件的权利（而非留置权）
- 销售和购买条款、以及确认销售和购买的意图是构成真实销售
- 合格应收账款的定义，排除受稀释或争议影响之应收账款的条款
- 从卖方的资产负债表中取消确认已转让的应收账款，以及
- 管理信息交换的条款（例如发票、贷项清单、转让通知等）
- 购买日期、价格和机制（例如参考利率和价差、自动或手动贴现等）
- 应收账款陈述、保证和承诺（例如，卖方拥有应收账款、应收账款标准等）
- 授权融资提供方将其从《应收账款购买协议》中获取的权利合法化（例如提供转让通知、向登记中心处备案）
- 管辖法律和司法管辖
- 特定司法管辖的规定（例如监管、税收等）
- 资产交易条款/转让（即融资提供方可将购买的应收账款转让给

第三方)

- 回购事件 (通常仅限于违反有关应收账款质量的应收账款陈述和保证、欺诈及商业纠纷)
- 其他条款 (例如赔偿、终止、保密、数据隐私等)

## 真实销售意图

虽然对“真实销售”的详细审核不在本文的范畴之内，但“真实销售”是应付账款融资技术的一个关键组成部分，其目的是从卖方破产或无法清偿财产中排除已购买的应收账款和/或允许卖方从其财务报表中取消确认已购买的应收账款。

“真实销售”的法律检验复杂，并且因司法管辖区而异。例如，美国法院将考虑当事人的“实质意图”<sup>15</sup>和协议的经济实质<sup>16</sup>（例如，向卖方追索的层级、风险和回报转移的程度、对资产的控制）。在英国，只要协议不是虚假的，形式通常胜于实质。通常的实务做法是加强《应收账款购买协议》中所含的销售特征，以降低法院将其视为抵押贷款的风险。受司法管辖的制约，破产法院对真实销售的裁决差别甚大。

为实现真实销售，应付账款融资《应收账款购买协议》通常对卖方无追索权或有限追索权。一般可接受的例外情形包括与质量、有效性和可执行性保证，而违反这些保证会触发“回购事件”，即要求卖方在规定的时间内回购特定发票，或予以赔偿。回购事件或赔偿可能由以下任何情况（包括但不限于）触发：

- 应收账款不合格或变为不合格，这要么是因为其一开始就不合格，要么是因为贴现后的事件。
- 取消资格事件，如融资提供方购买应收账款后可能发生的欺诈

---

<sup>15</sup> 参考先例 Granite Partners, L.P. v. Bear, Stearns & Co., Inc., 补编第二辑第 17 卷第 275 页 (S. D. N. Y. 1998)

<sup>16</sup> 参考先例 Endico Potatoes, Inc. v. CIT Group/Factoring, Inc., 第三辑第 67 卷第 1063 页 (2d Cir. 199, 5).



或司法行为，以及与卖方违约或过失有关的事件。

- 未能履行或遵守任何与购买的应收账款相关的其他条款、合同或协议，且该种违约事件会产生重大不利影响。

## 合法化

除了全力确保“真实销售”的处理之外，最佳实务做法是采取适当司法管辖措施对所购应收账款的所有权权益“合法化”（即，对第三方索赔相关的优先顺序，其中第三方包括卖方的债权人以及被指定管理卖方破产的任何官员）。在许多司法管辖区，应收账款的合法化也是防止双重转让的有效风险缓释措施。

除某些例外情况外，在某些司法管辖区，可通过及时完成首次转让、或者在其他的司法管辖区先行通知债务人来实现优先权。根据若干因素，可能还需要采取其他步骤（例如买方确认收到通知，向卖方司法管辖区的登记中心备案），包括：

- 融资提供方、买方和卖方的住所或注册的司法管辖区域
- 基础商业合同和《应收账款购买协议》的管辖法律
- 相关的应收账款是否已被质押或登记

在应收账款已被质押的情况下，有效转让通常需要出质人的同意（如债权人间的协议），但法律标准往往有细微差别，并可能因司法管辖权而异。

## 选定的风险和缓释措施

源自于供应链金融方案的负债不会额外产生超过买卖双方之间交易或其他任何信贷产品所带来的金融风险。应付账款融资技术面临多种风险，其中最基本的风险是买方信用风险。买方信用质量恶化对各参与方的影响如下：

- 融资提供方：违约造成的信贷损失；声誉损害
- 卖方：不断提高的折扣率以及可能失去的折扣机会
- 买方：与卖方和融资提供方的关系恶化，可能导致供应链中断

下表列出了其他风险和常见缓释措施。审计事务所<sup>17</sup>所确认的可能危及买方资产负债表上贸易应付账款处理的缓释措施被列为“非标准的”。

| 风险类别   | 缓释措施   |
|--|--|
| 买方信用风险   | <ul style="list-style-type: none"><li>•融资提供方对买方开展“了解你的客户”、风险评估和监控</li><li>•融资提供方对买方的内部信用额度</li><li>•非承诺性授信</li><li>•信用风险分担（如保险、投资者）</li><li>•合同保护（如抵销权）</li><li>•非标准的：抵押品、第三方担保、对卖方的广泛追索权和交叉违约</li></ul> |
| 操作风险 <ul style="list-style-type: none"><li>•卖方准入</li><li>•低效或错误的发票核准流程</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>•专门定制的卖方准入方案</li><li>•健全的流程、自动化、控制</li><li>•自动开票流程（如电子发票）</li></ul>  |

<sup>17</sup>未详尽罗列；仅包括公共域内可免费使用的内容

|   |  |
|---|--|
| <p>在外国强制执行权：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•不可撤销付款义务的可执行性</li> <li>•销售和购买/转让的可执行性和特征</li> <li>•法律冲突</li> <li>•判例法/先例不充分造成的不确定性 <ul style="list-style-type: none"> <li>•流程服务</li> </ul> </li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>•详细的司法尽职调查</li> <li>•通知/备案协议（如适用）</li> <li>•为融资提供方本国市场以外的参与者委托一具名的流程代理</li> <li>•合同保护（如管辖法律、司法管辖权）</li> <li>•可流通票据</li> </ul> |
| <p>稀释风险/商业纠纷</p>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>•合同排除条款</li> <li>•回购事件/赔偿<sup>18</sup></li> </ul>   |
| <p>双重转让的风险</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•欺诈</li> <li>•流程错误</li> <li>•缺少公司或签字官员权限</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>•对所有参与者进行适当的尽职调查</li> <li>•对买方、债权人/质权人和破产受托人的应收账款转让进行合法化</li> <li>•根据相关司法管辖要求持有和适当背书可流通票据</li> </ul>                          |
| <p>卖方破产</p>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>•对所有参与方进行适当的尽职调查</li> <li>•对买方、债权人/质权人和破产受托人的应收账款转让进行合法化</li> </ul>   |

上述所有风险还可通过对交易、系统和控制措施的稳健监控、报告及审计流程来缓释。

## 应付账款融资特定问题的市场实务

尽管应付账款融资的标准定义中未做规定，但有几种常见的市场实务做法和变型值得简要回顾。除下述实务做法以外，以下实践也适用于应付账款融资，但由于《应收账款贴现技术》文件<sup>19</sup>已充分涵盖了这些实践，因此不包括在本文件中：

- 未开票的应收账款

<sup>18</sup> 参见“真实销售意图”章节

<sup>19</sup> 参见脚注 4 关于《应收账款贴现的市场实务和技术》文件的链接。

- 贸易信用保险
- 审计确认函
- 银团贷款和风险参与

## 可流通票据

对即期或未来日期支付的可流通票据<sup>20</sup>进行贴现是一项传统悠久的实务做法。融资提供方也经常计划性地使用可流通票据贴现来推进应付账款融资方案。根据融资提供方的目标和权限，该实务做法可予以实施来缓释风险（如所有权合法化）、或提高方案的可扩展性（如替代《应收账款购买协议》）。可流通票据的使用可能会影响应付账款融资方案的会计处理，应由会计师具体分析。

## 数字化

全球供应链金融论坛认为，应付款融资技术的基本实务与实际执行的方法无关（如，纸质相对于电子<sup>21</sup>）。尽管数字化方法在风险缓释和高效流程等领域表现出不同程度的价值，但应付账款融资技术可以在没有数字技术或与数字技术结合的情况下使用。

## 自偿性资本处理

如定义中所述，应付账款融资与货物和/或服务的交换关联有关，因为针对卖方基于买卖双方之间的基础商业合同向买方出售的货物

---

<sup>20</sup> 常见的流通票据是汇票（bills of exchange, drafts）和本票（promissory notes）。

<sup>21</sup> 可流通票据是一个显著的例外

和/或服务，应付账款融资可以提供融资。因此，它可以被恰当地描述为一种贸易融资技术。

由于融资提供方自行决定是否购买发票，因此融资提供方不以应付账款融资产品向贸易当事方提供持续融资。因而，融资提供方不会承诺购买发票，即向卖方融资。

在应付账款融资结构中，买方可以：

- 直接将购买的商品和/或服务出售给第三方（直接转售），或
- 作为其核心业务活动的一部分，用购买的商品和/或服务创造附加价值，并随后将其出售给第三方（间接转售）。

由于交易期限短，到期时间通常远少于一年，因此该融资技术可归类为自偿性融资。

## 会计处理

### 作者注

本节并不旨在提供任何权威性指导。权威性指导只能从对一家公司及其特定环境进行单独分析并从其会计师的后续建议得出。本节旨在强调适用于任何应付账款融资方案的会计处理的共同关键点，正如本文件作者所理解的那样。买方、卖方和融资提供方之间的合同安排和谈判情况将与此相关。在不提供任何具体指南或指引的情况下，本节将从专业会计角度提高读者对合同安排与哪些要素相关的认识。

个别参数（例如，特定行业、公司规模、地区、适用的会计准则和监督合同设立的当地监管机构）是在公司层面获得具体会计建议需求的驱动因素。

结构性贸易应付账款安排没有具体的会计指导（国际财务报告准则<IFRS<sup>22</sup>>或美国公认会计准则<U. S. GAAP>）。“在供应链金融协议下，由于缺乏详细的会计规则来区分应付账款何时被视为‘商业’或金融债务，这使得公司、投资者和分析师面临努力解决各种各样的实务做法的难题。”<sup>23</sup> 该实际情况还可能会导致对应付账款融资方案的滥用，若如此，将会削弱它们在协助解决贸易融资需求方面的效果和潜力，特别是对于中小企业的卖家和供应商之间。

<sup>22</sup> 泛指根据国际会计准则理事会（IASB）及其前身国际会计准则委员会（IASC）发布的标准

<sup>23</sup> 安永EY. (2017). 供应链金融：追求经济优势的公司有时会发现自已处于一个复杂的会计领域。[线上] 网址：Available at:

<https://www.ey.com/es/es/home/ey-supply-chain-finance-companies-pursuing-an-economic-advantage-sometimes-find-themselves-in-opaque-accounting-territory>

为了解决当前的不足，IFRS解释委员会已将公司资产负债表分类和应付账款融资方案披露列入其议程。结果预计将在2020年底公布。IFRS解释委员会已就其讨论和调查结果发布了一份中期报告。<sup>24</sup>

关于应付款融资结构的会计处理和报告要求的不确定性已被广泛确认为采用该结构的潜在障碍。

其主要的挑战是买方不确定其贸易应付账款的分类是否应继续保持不变，或者应付账款融资方案是否导致其对贸易应付账款终止并替换为不同的负债（最显著的是银行债务）。这种重新分类通常是不利的，因为可能会增加公司的杠杆，从而影响公司的财务合同、比率和披露。

如果买方通过借贷来结清其贸易应付账款，这将反映为银行债务。但是，如果同一买方为其卖方制定了应付账款融资方案，则在满足某些特定但仍在演变的标准的情况下，贸易应付账款在其资产负债表上仍可体现为贸易应付账款。

应付账款融资方案中的贸易应付账款是否应重新分类是“主观判断的，而且美国公认会计准则中不直接涉及。在分析此类问题时，采用的原则是根据金融工具终止确认指南和以往的美国证券交易委员会工作人员的发言。”<sup>25</sup>

---

<sup>24</sup> [https://www.ifrs.org/projects/work-plan/supply-chain-financing-arrangements-reverse-factoring/comment-letters\\_projects/tentative-agenda-decision-and-comment-letters/](https://www.ifrs.org/projects/work-plan/supply-chain-financing-arrangements-reverse-factoring/comment-letters_projects/tentative-agenda-decision-and-comment-letters/)

<sup>25</sup> 普华永道 (2017). 结构化应付账款：您的贸易应付款是否应归为债务？[线上]网址：<https://www.pwc.com/us/en/services/audit-assurance/accounting-advisory/structured-payables.html>



美国证券交易委员会（SEC）的指南摘自 2003 年<sup>26</sup>和 2004 年<sup>27</sup>发表的评论。总体而言，交易应根据具体情况进行评估，并同时考虑“经济本质”。

虽然没有详尽的标准清单以最大限度减少重新定性或明确的指导，但是，关于这一点，对已经提到的部分相关关键标准的强调将会有所裨益：

- 不应该有三方协议。相反，买方和融资提供方（作为其付款代理人）之间、以及加入该计划的卖方和向其付款的融资提供方之间必须有单独的合同协议。
- 买方和融资提供方之间的协议不应要求提供融资。
- 应付账款融资方案的商业目的应是支持买方的供应商获取可负担的信贷。
- 在方案制定和/或符合行业规范后，买方和卖方之间商定的付款条件应保持不变。
- 付款条件应适用于买方的所有供应商，与卖方是否选择参加应付账款融资方案无关。
- 买方应不可撤销地同意融资提供方在约定的发票到期日履行其付款义务。
- 融资提供方不应比出具发票的卖方拥有对所购发票获得付款的更大保证（例如，来自买方自身或应获付款的第三方的额外保兑、义务或保函）。

---

<sup>26</sup> <https://www.sec.gov/news/speech/spch121103rjc.htm>

<sup>27</sup> <https://www.sec.gov/news/speech/spch120604rjc.htm>

- 购买发票的融资条件应由融资提供方和卖方单独协商确定。
- 卖方的发票通常应转让给融资提供方，而不是偿清（例如，通过更新发票）。
- 与融资提供方购买发票有关的费用或利息由卖方承担。

尽管审计人员的观点可能因公司、会计准则和司法管辖区而异，但他们一致认同应根据具体情况进行评估。

近年来，评级机构已开始提高对应付账款融资及其会计实务的审查等级。2015年，穆迪以阿本戈公司（Abengoa<sup>28</sup>）为例，称反向保理<sup>29</sup>具有类似债务的特征。随后，在国际贸易与福费廷协会（ITFA<sup>30</sup>）的行业宣传下，穆迪采取了更为微妙的观点。<sup>31</sup>

2018年1月，随着凯瑞里昂（Carillion）<sup>32</sup>的倒闭，担忧再次浮现。这些事件发生以后，2018年10月，国际贸易和福费廷协会（ITFA）发布了一份报告，总结了评估应付账款融资方案时所需考虑的因素，同时呼吁公司提高透明度，并在所有利益相关方之间开展更多对话以明确方法论和最佳实务做法。金融与贸易银行家协会的全球贸易工业委员会（GTIC）《应付账款融资原则》文件即为例证。<sup>33</sup>

穆迪<sup>34</sup>近期的出版物更为细致地研究了应付账款融资如何反映在

---

<sup>28</sup> Abengoa S.A., 阿本戈公司，一家总部位于西班牙的跨国基础设施、能源和水资源公司。

<sup>29</sup> 应付账款融资的通用同义词；参见脚注3

<sup>30</sup> 国际贸易与福费廷协会

<sup>31</sup> [https://www.moodys.com/research/Moodys-Reverse-factorings-rising-popularity-comes-with-high-but-hidden-PBC\\_1195322](https://www.moodys.com/research/Moodys-Reverse-factorings-rising-popularity-comes-with-high-but-hidden-PBC_1195322)

<sup>32</sup> Carillion plc, 凯瑞里昂公司，一家总部位于英国的跨国设施管理和建筑服务公司

<sup>33</sup> 《BAFT GTIC PF 原则》文件要求来源。

<sup>34</sup> 参见脚注 31。

买方的资产负债表中，并提出了需要考虑的具体因素：

- **更高的透明度：**许多买方未被要求公开其应付账款融资方案，因此，虽然存在潜在的实质性后果，但是财务报表的使用者们可能并不知晓。
- **延长条款：**当应付账款融资允许还款期限与常规的、行业性的商业条款存在巨大差异时，有隐性债务特点的义务会产生杠杠效应。
- **对未来流动性的影响：**鉴于这些应付账款融资方案的潜在规模，取消此类方案可能会导致短期内营运资本的骤然外流，从而导致流动性紧缩<sup>35</sup>。

穆迪呼吁提高透明度，以便可以更容易评估和恰当评价应付款融资对买方资产负债表的影响。需要注意的是，穆迪并未得出应付账款融资对中小企业有害或不利的结论。

虽然滥用应付账款融资的例子很少（例如强迫卖方接受非商业性付款条件），然而这仍然令人担忧。尽管此类情况已被重点强调，但它们并不能代表大多数买卖双方在互相支持的供应链中如何使用应付账款融资方案。正确实施的应付账款融资仍继续作为买卖双方优化营运资本、以及加强彼此之间关系来应用的方式。

全球供应链金融论坛认可买卖双方继续改善营运资本的需求。为了支持这一目标，全球供应链金融论坛提倡继续使用应付账款融资

---

<sup>35</sup> 应注意，该风险与买方可能使用的任何其他信贷安排并无区别。

方案，因为该方案如以合理且适当的方式应用，将可为所有利益相关方带来巨大好处。

## 合规和反洗钱要求

关于“了解你的客户”、反洗钱和制裁要求的指南已在单独的行业指导文件中充分涵盖，特别是《沃尔夫斯堡集团、国际商会和金融与贸易银行家协会贸易金融原则》（2019年修订版）<sup>36</sup>

为方便读者，本文提供了主要参与者的应付账款融资尽职调查标准的基本总结。

### 参与方：买方-风险方

正如任何其他信用分析一样，对买方应采取全面的“了解你的客户”的尽职调查标准。

总结：

- 融资提供方“在建立应付账款融资方案之前，应酌情对作为（融资提供方）客户的X当事方（买方）展开尽职调查。这可能涉及一系列客户准入的标准化流程。尽职调查将支持融资提供方与X当事方持续的关系，与该客户建立的每个后续计划都不需要尽职调查。”
- “（融资提供方）将严重依赖于对X当事方进行的首次和持续的尽职调查。（融资提供方）收到每一笔新交易进行处理时，不必

---

<sup>36</sup>[https://iccwbo.org/publication/wolfsberg-trade-finance-principles/?\\_cldee=ZGF2aWQudHJlY2t1ckBiYW5rb2ZhbWVyaWNhLmNvbQ%3d%3d&recipientid=contact-dfca9da0012ee911a9a3000d3ab382ec-ea0c2c6cecee4ae1alc3705672ba62f2&esid=c6fbc3b0-9049-e911-a98a-000d3ab11b7a](https://iccwbo.org/publication/wolfsberg-trade-finance-principles/?_cldee=ZGF2aWQudHJlY2t1ckBiYW5rb2ZhbWVyaWNhLmNvbQ%3d%3d&recipientid=contact-dfca9da0012ee911a9a3000d3ab382ec-ea0c2c6cecee4ae1alc3705672ba62f2&esid=c6fbc3b0-9049-e911-a98a-000d3ab11b7a)

再向 X 当事方寻求额外的保证，因为其将遵照（融资提供方）常规的交易监控活动的规定。”

## 参与方：卖方

所需尽职调查标准：风险为本的尽职调查

总结：

- 假设融资提供方与该第三方没有其他关系。该交易对手在（融资提供方）处没有账户、授信或专属客户经理，也没有给予（融资提供方）任何指示。他们由全球业务条线的支持，且与（融资提供方）的互动仅限于X当事方应付款融资方案的范围。与这些交易对手的关系基于对X当事方成功的客户尽职调查，以及对X当事方出于其自身业务目的与（融资提供方）建立的信任。
- 通常建议以当地监管要求为基准，对交易对手进行风险为本的核查。此类核查的范围可能因所采用的特定供应链金融科技而异。基于风险为本的核查可能包括（但不限于）以下内容：

- 交易对手名称和地址信息
- 根据相关名单进行制裁筛查
- 对照内部“危险信号”清单进行审核
- 对交易对手的潜在关系进行风险评估……以确定融资提供方是否需要基于内部风险容忍度做进一步审核

- 重要的是，对交易对手进行的核查应与融资提供方关于其他类似产品的政策保持一致（例如，对融资提供方开立的信用证受益人的核查）。

## 免责声明

本文件代表 BAFT 供应链金融委员会和全球供应链金融论坛的共同观点。本文件旨在为会员单位提供应收账款贴现的一系列常见市场实务做法。我们鼓励会员单位咨询其内外部专项问题、法律、会计和专业顾问，以制定内部政策及流程。

中国国际商会/国际商会中国国家委员会 组织翻译

翻译：李晓丽 梁佳丽

译审：徐 琚