# 卖方在保理业务中的贸易风险分析(1)论文

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2025-02-01

*[摘 要] 在赊销交易盛行的背景下，卖方多采用保理业务来减轻资金压力，规避坏账风险。保理业务下，尽管卖方无追索权的卖断了远期应收账款，获得了保理商的买方信用担保，但他仍须面对诸多贸易风险，特别是贸易纠纷风险。本文分析了各种贸易风险，提出了防...*

[摘 要] 在赊销交易盛行的背景下，卖方多采用保理业务来减轻资金压力，规避坏账风险。保理业务下，尽管卖方无追索权的卖断了远期应收账款，获得了保理商的买方信用担保，但他仍须面对诸多贸易风险，特别是贸易纠纷风险。

本文分析了各种贸易风险，提出了防范措施。 【论文关键词】 卖方 保理 贸易风险 伴随着日趋激烈的市场竞争，为了吸引客户和增强贸易竞争力，越来越多的卖方采用赊销或者远期托收等结算方式销售货物，由此引致的远期应收账款给企业带来了资金压力，蕴藏着坏账风险，已经成为卖方的一大心病。

正是在这一背景下，具有贸易融资、资信调查、买方信用担保、应收账款管理等多种功能的保理业务受到了卖方越来越多地青睐和重视，并在我国获得了广泛传播和迅猛发展。

一、卖方在保理业务中面临的贸易风险分析 在赊销贸易中，卖方面对的主要风险是履约风险和买方信用风险，前者主要是卖方能否按时按质按量的交货，后者主要是买方能否及时足额付款，否则就会造成拖欠或坏账风险。买卖双方若发生贸易纠纷，不能有效妥善解决，会演变成贸易纠纷风险。

如果采用了保理业务，卖方面临的风险将有所变化。 首先，合刘 鹏 巩爱凌 青岛理工大学经贸学院买方信用风险。

通过债权转让，卖方得以提前安全收汇，由买方信用风险带来的坏账风险降低了。由于保理商无追索权的买断了应收帐款，所以保理商独自承担了买方信用风险，即买方因资信和财务风险原因导致的各种呆账和坏账损失。

但是，保理业务并不能完全免除买方信用风险。这是因为，即使在卖方完全履约的情况下，买方仍然可以主动寻找各种借口、挑起贸易争端、制造贸易纠纷，达到少付款、晚付款或者不付款的目的。

最后，贸易纠纷风险依然有可能存在。因贸易纠纷时而导致买方不付款时，保理商将免除信用担保责任，并且还要把已付款项追索回去。

显而易见，贸易纠纷风险带来的危害是极其严重的。它将直接导致保理商免责，所有风险、责任最后都只能由卖方自行承担。

《国际保理业务惯例规则》第14条规定:“如果债务人提出抗辩、反索或抵消(争议)并且如果出口保理商于发生争端的应收帐款所涉及发票的到期日后270天内收到该争议通知，进口保理商不应被要求对由于这种争议而被债务人拒付的金额进行付款。”所以，贸易纠纷风险是严重影响卖方利益的不确定因素。

而且，如果买方因财务困难而出现信用风险，人为制造贸易纠纷，则保理商为了维护自身利益，避免惹火上身，最理性的处理办法就是立即认可贸易纠纷事实的存在，并向卖方进行追索，而不管这样做是否严重损害卖方的利益。这就带来了保理商的信用风险。

二、例证:贸易纠纷风险导致保理商信用风险 1996年9月，我国中贸公司向A国甲公司出口销售一批货物。1997年2月货物出运后，保理商预付了16万美元的融资额。

3月15日，应收账款到期，甲公司未能按期付款，也未提出任何贸易纠纷。中贸公司多次去电催促付款，甲公司均声称资金紧张，无法如期付款，要求展延付款日期。

5月11日，进口保理商通知：甲公司已经正式向其提出贸易纠纷，理由是他过去从中贸公司购进的另一批同规格的货物存在质量问题，因而他据此怀疑此批货物也同样存在质量问题。保理商遂立即对其融资款进行追索，遭到中贸公司拒绝。

经调查，发现如下事实：因国外最终收货人拖欠银行大量款项，该批出口货物在货到目的港后即被控制在银行手中，甲公司实际上根本无法要回货物，更不可能对货物进行质量检验。 6月15日，进口保理商仍拒绝付款。

在多方压力下，进口保理商10月份起诉了甲公司。11月28日，在法院举行的第一次听证会上，仅凭被告律师向法院提交的辩护词，进口保理商就轻易认定此案涉及贸易纠纷而立即撤诉。

案例分析:这是一个典型的因买方信用恶劣而引发贸易纠纷，并进而引致保理商信用风险的实例，关键问题在于贸易纠纷的认定。 但是，《国际保理业务惯例规则》并没有对贸易纠纷的认定做出明确规定，从而使买方有可能滥用“贸易纠纷”。

具体体现为:第一，没有明确界定买方提起贸易纠纷的方式和举证责任，使得买方可以仅凭怀疑、推测或者其他借口就提起假贸易纠纷、拒绝付款;第二，没有明确规定由谁来审核和裁定贸易纠纷是否确实存在。上述缺陷使得买方可以虚构贸易纠纷，造成保理商暂时免责，侵犯卖方利益。

贸易纠纷风险发生后，很可能直接带来保理商的信用风险。在起诉买方时，保理商拥有双重身份:他既是卖方应收帐款的委托人，又是买方信用的担保人。

这意味着:如果保理商知悉买方无力支付货款，为维护自身利益，则他会明哲保身，消极起诉进口商，希望自己和卖方败诉，因为胜诉意味着他自己必须自行承担货款赔付责任。 上述案例中，甲公司虚构贸易纠纷，进口保理商则企图置身事外，免除付款责任。

三、保理业务中卖方对贸易风险的防范 应对贸易纠纷风险的关键是防患于未然。为此，卖方必须严格履约，按时按质按量的交货。

卖方必须保证他所出售给保理商的所有应收账款都是正当的、合法有效的债务求偿权，债务人将不会对此提出任何争议、抗辩或反索。 其次，卖方应事先做好资信调查，确保买方资信和财务状况良好，保理商资信可靠、信誉卓著、认真负责。

一旦发生了贸易纠纷，则应设法在合理期限内从速妥善解决。如果是卖方自身责任导致的履约瑕疵或贸易纠纷，则卖方应积极补救、妥善处理，将风险和损失降低到最低程度。

如果是买方故意引发人为贸易纠纷，则应积极交涉，查明真相，取得保理商的信任和支持，使买方的非法企图无法得逞。 参考文献: 朱海霞 周森彪:国内保理业务存在的问题及对策[J].浙江金融，2025，

（8） 周运宝:对无追索权国际保理的可追索之探讨[J].国际金融，2025，

（2）

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找