

给国外买主的信用证展期后，出口企业怎样获得付款 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/456/2021\\_2022\\_\\_E7\\_BB\\_99\\_E5\\_9B\\_BD\\_E5\\_A4\\_96\\_E4\\_c32\\_456761.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/456/2021_2022__E7_BB_99_E5_9B_BD_E5_A4_96_E4_c32_456761.htm) 给国外买主展期信用证可以加强出口商在国外市场的竞争力，但却降低了其资金周转。除非出口商可以立即筹集到周转资金，否则生产的周期将遭到破坏。下面介绍几种方法，使出口商既可展期信用证，又不会面临资金周转的困难：贴现应收票据 出口商的应收票据（如汇票、本票、信用证及发票）都可被贴现，也就是说，银行立即付给出口商扣除利息及手续费的票面金额。这种贴现可以有追索权，也可以无追索权。其优点在于速度快，出口商非常灵活，他可以决定是否及何时去贴现应收票据，而且手续简单，进口商无须向银行提供特殊的法律文件或担保。保理 保理是将应收账款以较低价格按照天、周或月卖给一家保理行（通常为一家银行）。保理行买入其客户的贸易债权并以自己的名义去收取。有追索权的保理是指出口商仍将承担他卖给保理商的应收帐款的信用风险，如果由于任何原因造成不付款（包括债务人无能力支付），保理商都有向出口商追索的权利。在无追索权的保理业务中，坏账的风险由保理行承担，因此，其收取的手续费也就更高。福费廷 福费廷可帮助出口商在给进口商展期信用证时维持资金流动。这是一种无追索权的出口应收账款贴现。在福费廷业务中，出口商无追索权地将向进口商索取货款的权利卖断给银行（或金融机构）以获得现金。应收账款可以是出口商签发的汇票和进口商签发的本票。发运货物履行合同后，出口商就可将应收账款卖给愿意承担所有风险而无追索权的银行或

金融机构，取得扣除一定费用后的现金。所有提供中、长期信用出口的资本货物及其它货物都可通过福费廷业务进行资金融通。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)