

采用保理收款应注意的问题 PDF转换可能丢失图片或格式，  
建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/478/2021\\_2022\\_\\_E9\\_87\\_87\\_E7\\_94\\_A8\\_E4\\_BF\\_9D\\_E7\\_c32\\_478773.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/478/2021_2022__E9_87_87_E7_94_A8_E4_BF_9D_E7_c32_478773.htm) 保理作为比较新的国际贸易结算手段，已经有十多年的历史了，而且逐渐成熟，并被更多出口商采用。其主要是针对在日益激烈的市场竞争，买方的付款条件要求的更加苛刻，比如D/A远期，甚至赊销等情况下，为了适应出口商既能够保持出口需要，又要减少出口收汇的风险这样的需求而产生的一种金融服务产品（就象保险也叫做产品一样）。但是要做保理，是有条件的，即需要注意的问题：1）首先是买方（进口商）要有较好的信誉或信用，这样进口保理商才能够为其核定一定的信用额度，否则是不可能被接受的。2）其次，在叙做保理业务之前，这些申请、信用评估、核定信用额度等大量的工作是要在正式签订出口合同就要做的。3）只有当出口保理商同意出口商叙做该笔保理业务时，即进口保理商为进口商核准了信用额度后，才能够正式签定外贸合同或装运货物。4）要注意进口商的信用额度的使用状况（余额状况），以及其信用状况的变化。随时保持与出口保理商的有效沟通。5）切忌突破核定使用的信用额度。6）如果需要融资，需要事先了解利息比率。7）在采用保理服务时应该注意的另一个重要问题，就是了解保理的费用水平。据我所知，这是保理业务未被广泛采用的一个主要原因。 > 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)