

单证员考试辅导：国际保理业务单证员考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/517/2021\\_2022\\_\\_E5\\_8D\\_95\\_E8\\_AF\\_81\\_E5\\_91\\_98\\_E8\\_c32\\_517055.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/517/2021_2022__E5_8D_95_E8_AF_81_E5_91_98_E8_c32_517055.htm)

当前，国际贸易竞争日趋激烈，世界买方市场普遍形成，如何以新的贸易方式扩大产品出口，已成为外向型企业关注的焦点。近年来在欧美、东南亚等地方兴未艾的国际保理业务已成为贸易商吸引海外客户、拓展海外市场的一种有效手段。国际保理业务是一项集商业资信调查、应收帐款管理、信用风险担保及贸易融资于一体的综合性金融服务。它可以分为出口保理业务和进口保理业务。目前开展此业务的主要是中国银行。出口保理业务针对挂帐（O/A）、承兑交单（D/A）、付款交单（D/P）等非信用证交易方式的特点，可以向出口商提供以下服务：

- 1、海外进口商的资信评估；
- 2、提供100%的出口信用风险担保；
- 3、以帐款预支的方式提供出口商所需的资金融通，加速资金周转；
- 4、应收帐款的管理及追收。

5、进口保理业务则为进口商事先批准一个信用额度，使进口商无须开信用证，向海外出口商以挂帐方式进口货物。

一、国际保理业务的具体运作步骤为：

- 1、出口保理商与进口保理商之间签定国际保理协议；
- 2、出口保理商与出口商之间签定国际保理合同；
- 3、出口商向出口保理商申请债务人（进口商）信用额度；
- 4、出口保理商将此申请传递给进口保理商；
- 5、进口保理商对进口商进行资信调查评估；
- 6、进口保理商将批准的额度制成信用额度证实书通知出口保理商，后者将其传递给出口商；
- 7、出口商按证实书上的额度金额发运货物；
- 8、货物出运后，出口商如需资金融通，则将全套正本单据寄送

出口保理商；如不需要资金融通，则将发票副本传送出口保理商；9、出口保理商将上述单据传送进口保理商；10、出口保理商视出口商需要，提供发票金额的70%--90%的资金融通；11、进口保理商在规定的时间内按商业惯例向进口商催收货款；12、在货款到期日，进口商将货款交给进口保理商，后者将其转交出口保理商；13、出口保理商在扣除预付款、服务费等后，将货款余额付给出口商。

二、保理业务的费用

保理的收费主要有两方面：

- 1、服务佣金：一般是承担服务的发票金额的1%--1.5%；
- 2、进口商的资信调查费：对每次信用额度申请，无论批准与否、批准多少，保理商都收取一定的资信评估费用（一般为50美元）。此外，如果保理商向出口商提供融资，还要收取一定的融资利息。

从表面上看，保理的收费似乎比信用证或托收的费用高一些，从而会增加出口商的成本，迫使出口商提高出口商品的价格，影响出口商的竞争力，但其实不然。出口商如改用信用证方式，虽然可以免去自身的保理开支，降低了产品价格，却在同时增加了进口商的负担，因为进口商必须承担开信用证的费用。更主要的原因是进口商为开证或被迫存入保证金，或占用了自身的银行信用额度，从而造成进口商的资金紧张。同时，由于银行适用“严格相符原则”，即：文件必须同信用证条件完全一致。因此，信用证变得缺乏活力。任何矛盾都可能造成严重延误，有时频繁地改证，带来大量的费用和 risk。这些，都使许多进口商不愿以信用证方式进口商品，从而影响了出口商的竞争力。出口商若采用D/A托收的形式，往往由于资金紧张而需要押汇，为此必须支付押汇的利息，同时进口商也要支付托收的费用，对双方都造成负担，而且出口商还

失去了信用风险保障。总的来说，采用国际保理业务，出口商虽然可能增加一定的费用，但因此而获得的信用风险担保、资金融通以及管理费用的降低等带来的收益足以抵消保理费用的开支，而进口商也可以免除开信用证或托收的费用，减少资金的占压。这也就是国际保理业务在欧美等发达国家和地区得以蓬勃发展的原因。

### 三、国际保理业务流程（实例）

国际保理业务有两种运作方式，即单保理和双保理。前者仅涉及一方保理商，后者涉及进出口双方保理商。国际保理业务一般采用双保理方式。双保理方式主要涉及四方当事人，即出口商、进口商、出口保理商及进口保理商。下面以一笔出口保理为例，介绍其业务流程。出口商为国内某纺织品公司，欲向英国某进口商出口真丝服装，且欲采用赊销（O/A）的付款方式。

进出口双方在交易磋商过程中，该纺织品公司首先找到国内某保理商（作为出口保理商），向其提出出口保理的业务申请，填写《出口保理业务申请书》（又可称为《信用额度申请书》），用于为进口商申请信用额度。申请书一般包括如下内容：出口商业务情况；交易背景资料；申请的额度情况，包括币种、金额及类型等。

国内保理商于当日选择英国一家进口保理商，通过由国际保理商联合会（简称FCI）开发的保理电子数据交换系统EDIFACTORING将有关情况通知进口保理商，请其对进口商进行信用评估。通常出口保理商选择已与其签订过《代理保理协议》、参加FCI组织且在进口商所在地的保理商作为进口保理商。

进口保理商根据所提供的情况，运用各种信息来源对进口商的资信以及此种真丝服装的市场行情进行调查。若进口商资信状况良好且进口商品具有不错的市场，则进

口保理商将为进口商初步核准一定信用额度，并于第5个工作日将有关条件及报价通知我国保理商。按照FCI的国际惯例规定，进口保理商应最迟在14个工作日内答复出口保理商。国内保理商将被核准的进口商的信用额度以及自己的报价通知纺织品公司。纺织品公司接受国内保理商的报价，与其签订《出口保理协议》，并与进口商正式达成交易合同，合同金额为50万美元，付款方式为O/A，期限为发票日后60天。与纺织品公司签署《出口保理协议》后，出口保理商向进口保理商正式申请信用额度。进口保理商于第3个工作日回复出口保理商，通知其信用额度批准额、效期等。纺织品公司按合同发货后，将正本发票、提单、原产地证书、质检证书等单据寄送进口商，将发票副本及有关单据副本（根据进口保理商要求）交国内出口保理商。同时，纺织品公司还向国内保理商提交《债权转让通知书》和《出口保理融资申请书》，前者将发运货物的应收帐款转让给国内保理商，后者用于向国内保理商申请资金融通。国内保理商按照《出口保理协议》向其提供相当于发票金额80%（即40万美元）的融资。

出口保理商在收到副本发票及单据（若有）当天将发票及单据（若有）的详细内容通过EDIFACTORING系统通知进口保理商，进口保理商于发票到期日前若干天开始向进口商催收。发票到期后，进口商向进口保理商付款，进口保理商将款项付与我国保理商，我国保理商扣除融资本息及有关保理费用，再将余额付给纺织品公司。百考试题编辑整理。  
。"#F8F8F8" 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)