# 国际保理与传统国际贸易结算方式的比较(1)论文

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-04-07

*【论文摘要】 国际保理与传统国际贸易的结算方式相比，有其独特的优越性。本文通过国际保理与传统结算方式从风险、付款约束机制、融资等方面的分析比较，对我国出口商如何有效运用此项结算方式提出了建议。【论文关键词】 国际保理 信用证 托收 国际保理...*

【论文摘要】 国际保理与传统国际贸易的结算方式相比，有其独特的优越性。本文通过国际保理与传统结算方式从风险、付款约束机制、融资等方面的分析比较，对我国出口商如何有效运用此项结算方式提出了建议。

【论文关键词】 国际保理 信用证 托收 国际保理（International factoring）是指保理商为国际贸易赊销方式提供的将出口融资、销售账务处理、应收账款的收取管理及进口商信用担保融为一体的综合性金融服务。其核心内容就是通过收购债权的方式提供融资。

国际上开办保理业务的金融机构一般统称保理商，保理商包括银行及非银行金融机构两类，我国目前的保理商基本都是银行。目前该项业务已在世界范围内推广，并得到突破性发展。

我国长期以来都是以信用证为主要结算方式，约占其贸易结算的80% ，客观上削弱了我国企业在国际市场上的竞争能力。如果国内客户不能顺应国际潮流，增加赊销或承兑交单等商业信用结算方式，并通过国际保理商的介人降低出口商的风险，从长远着势必对我国出口数量、收汇质量造成很大的影响。

一、国际保理与托收、信用证结算方式的比较 1.风险比较。托收方式下，收汇依靠商业信用。

由于出口商发货在前，委托银行收款在后，故需承担商业风险，而进口商掌握着付款主动权，商业风险相对较少，因此，在托收方式下，进出口双方祈承担的风险大小悬殊。信用证方式下开证行承担第一性付款责任，最大限度地转移了出口商收汇风险。

对于进口方，通过信用证条款约束出口商品的发货，付款即可取得单据，商业风险较小。但信用证业务遵循单单一致，单证一致的原则，对于出口商提供的有关单据即使出现微乎其微的问题，也有可能遭到拒付，这使本来相对安全的L/C结算演变成了潜伏各种风险的非L/C结算业务。

对于进口商，由于L/C结算处理的是单据，有可能面临出口商以假单据进行欺诈，或单据符合要求但货物品质不符合要求等类风险。 国际保理是转嫁托收、赊销收汇风险的较为理想的方式，就已核准的账款，只要出口商严格按贸易合同发货，保理商就承担100%的坏账担保。

由于先收货后付款，不占用资金，又有充足时间检验货物，因此进口商风险极小。但因货物质量、数量、交货日期等出口商的原因导致进口商拒付，则保理商自动解除其担保。

对于未核准的应收账款，保理商不承担任何责任，出口商仍面临赊销方式的各种风险。然而，保理商对进口商核定的信用额度的可循环性，以及未核准应收账款随着保理商有效催收增强稳定性，出口商的这部分账款的风险会不断递减。

国际保理与出口信用保险相比，也有其明显优点。出口商在采用托收、赊销支付方式时，一般将全部出口额投保出口信用风险，其最高保险费可达出口额的4%，相比之下保理服务只占货款的1%～2%，同时，出口信用保险由出口信用机构和出口商共同分担，在出现进口商违约而造成的拒付货款时，一般只赔偿贸易合同的70%～90%，而且索赔手续繁琐，赔偿期限为120～150天，而保理业务则由保理商承担已核准账额100%的坏账风险，赔偿期限为90天。

2.付款约束机制比较。托收方式下，进口商是付款责任的惟一承担人，只受贸易合同约束，实务中部分进口商无视贸易合同，以市场行情等因素决定是否付款。

出口商在遭到拒付时，只好委托代理人员另行处理，或依法起诉、仲载，但国际间索赔费时费钱，有时只好放弃追索权。因此，在托收方式下，付款约束机制薄弱。

信用证属银行信用，出口商只要提交的单据与信用证条款一致，开证行就承担第一性付款责任。同时，若开证行无力付款，还可依据贸易合同，要求进口商支付货款。

因此，出口商具有双重付款保证。在国际保理业务中，进出口双方除受贸易合同约束外，保理商还对已核准信用额度内的账款承担100%坏账担保。

因此，出口商同样具有双重付款保证。但与信用证不同的是，上述两种约束机制紧密联系，只有当出口商按贸易合同发货，保理商的坏账担保才能成立，这种约束也是双向的，它避免了信用证下出口商以次货、假货或伪造单据进行诈骗的风险。

3.融资方式的比较。托收方式下，出口商的资金负担较重，融资方式主要有托收出口押汇和托收信托收据(T/R)借单。

两种融资方式都基于商业信用，银行融资风险大，一般只限于进出口双方资信较好的贸易往来。 信用证方式下，进口商开证时，需要支付一定的开证押金及开证费用，在一定时期内占用了进口商的资金。

对出口商，银行可提供货物发运前的打包放贷(Parking Credit)，以信用证作抵押，放款金额一般为信用证金额的80%左右，期限一般不超过信用证有效期。银行还可提供货物出运后的出口押汇(Outward Bills)和票据贴现(Bills Discount)，银行以单据作为抵押。

进口商同样可获得融资，进口商申请开立信用证时，可获得开证额度，不必将信用证全部金额存入开证行作担保。在远期付款交单情况下，进口商还可以开立信托收据(T/R)借单，先行提货。

信用证下融资与信用证结算紧密相联，融资范围大，融资风险也较小。 国际保理业务，出口商在信用额度内按合同要求发货，就可从保理商那获得不超过发票金额80%的无追索权的预付款融资，融资期限可达60元～180天。

付款到期时，保理商从进口商支付的货款中扣除预付款、费用和贴息后，剩余货款付给出口商。因此，国际保理业务是出口商对进口商提供了融资，而出口商再从保理商那里获得融资，且由于此项融资实质是出口商将应收账款单据卖给保理商，保理商对预付款无追索权，出口商可将预收款作为正常销售收入对待。

4.功能的比较。托收方式下，银行机构只是转手交单的代理人，只提供结算和融资服务，避免了在汇款方式下“钱货两空”的风险。

信用证使出口商收汇获得银行信用保障，加强了进出口双方的资金流动，它既是结算工具，又是融资工具。同时，信用证与国际贷款的结合，可进一步发挥信用证结算融资作用，促成大型交易的履行。

此外，信用证也可以一种抽象的脱离贸易基础的形式出现，例如备开信用证，用于借款担保、投标担保和履约担保等。 国际保理虽没有信用证那种完整的形式性，但从传统的结算融资功能进一步拓展为资信调查、催收账款、财务管理、风险担保和融资结算等综合性服务。

在贸易全过程中，保理商作为当事人，积极参与，借助于其与银行的密切关系，掌握进口商资信、经营情况，有效地催收货款，使收汇风险得到有效控制，更主要的是国际保理业务的开展，既保障了出口商的收汇安全，同时又为进口商提供赊销贸易，有利于提高出口商品竞争能力，这在买方市场情况下，具有一定的现实意义。 5.费用的比较。

从费用支付的方面看，国际保理一般只向销售商收费，与信用证支付方式比较，显然有利于买方，使买方从昂贵的开证费中解脱出来。

二、国际保理业务运用时应注意的问题 保理业务不是万能的，也存在着缺点，如保理商只承担信用额度内的风险，对超过的部分不予担保；因货物质量、数量、交货期不符等违约行为引起的拒付、少付不予担保；出口商必须向保理商出售全部、合格的应收账款，没有选择的余地等。因此，保理业务不可能完全规避收汇风险，出口商要想减少贸易风险，加快收汇速度，在采用国际保理时，应注意以下几个问题： 1.选择保理商时，尽量选择资信好、海外机构较多、账务管理严格的国际保理机构，避免出口保理商督促付汇不力、进口商无力支付货款、诉讼时偏袒进口商或自身无力支付破产倒闭的风险出现。

2.保理业务不同于信用证，必须在商品与合同完全相符时，保理公司才承担付款责任。如出现因货物质量、数量及交货期不相符的违约行为而导致收汇风险，保理公司不予承担，因此出口商要严把质量关，认真履约。

3.严格在进口商的信用额度内出货。保理公司只承担信用额度内风险，超额度发货的发票金额不予担保。

4.严格制定合同的各项条款。在与进口商订立贸易合同时，应详细注明进口商提出抗辩时所需要的法律证明书，以便出口商因对方违约而发生纠纷诉之法律时能够处于有利地位。

5.与保理商经常联系，掌握进口商最新消息，以知已知彼。在信用额度即将用尽或合同即将到期时，应及时采取措施保护自身利益，注意保理业务与其它结算方式的综合运用，以降低收汇风险。

参考文献： [l]吴百福:国际贸易结算实务[M].北京:中国对外经济贸易出版社，202\_ 张军:加快发展我国国际保理业务策略研究[J].国际金融研究，202\_，

(2)

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！