# 国际保理与国际贸易应收账款回收(1)论文

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-04-26

*【论文摘要】 本文以我国出口企业为视角，分析了国际贸易应收账款的内涵及其对于出口商的风险，指出国际保理结算方式是解决我国出口企业巨额应收账款难题的有效途径，并提出国际保理在国际贸易和应收账款回收方面的具体措施及运作流程。 【论文关键词】 国...*

【论文摘要】 本文以我国出口企业为视角，分析了国际贸易应收账款的内涵及其对于出口商的风险，指出国际保理结算方式是解决我国出口企业巨额应收账款难题的有效途径，并提出国际保理在国际贸易和应收账款回收方面的具体措施及运作流程。 【论文关键词】 国际贸易应收账款 国际保理 我国出口企业 巨额应收账款 随着中国企业国际化的进一步发展，国际贸易额也大幅度上升，而与此同时，海外欠款，即海外应收账款或国际贸易应收账款的数量也迅速增加。

据202\_年统计资料显示，中国出口企业海外应收账款至少超过1000亿美元，相当于当年总出口额两成，而且以每年150亿美元的速度增加，即使是像长虹这样的大型企业也是厄运难逃，早在202\_年，长虹公司海外应收账款就达人民币49.85亿元。目前中国企业应收账款总量占企业总资产已达30％左右，远高于发达国家20％的水平。

大额的海外应收账款使本来就缺乏后续资金支持的外向型企业“雪上加霜”。国际贸易应收账款回收已经成为中国企业国际化进程中防范和化解国际贸易风险的重大难题。

一、国际贸易应收账款的内涵 国际贸易应收账款(Collection of Receivables)是指当卖方向不同国家或地区的制造商、分销商、零售商或消费者提供商品或服务时，根据双方交易合同，由买方在交易完成后的一定时期内向卖方支付的款项。买方清算支付之前，该交易在卖方的资产负债表上则表现为对买方的应收款，它代表了卖方对出售货物或已提供服务的求偿权。

国际贸易应收账款源起于供应商（即卖方或出口商）以赊销等方式向客户（即买方或进口商）提供的商业信用。凭借商业信用，买方不须立即付款或提供财产担保就可获得卖方所提供的货物，由此买方获得了这种有期限约束的资金融通，应收账款到期时才需支付相应货款。

对于卖方（供应商）而言，他们借助赊销刺激了买家的购买欲望，从而能够迅速提高销售数量，进而提高了卖方的市场竞争力，同时也减少了企业库存，有利于形成生产和销售的良性循环。因此，国际贸易应收账款这种对交易双方互惠互利的商业信用使得国际贸易中的应收账款规模日益增大。

二、国际贸易应收账款的风险 一般说来，国际贸易应收账款交易方式对于卖方的风险要远远大于对于买方的风险。首先，国际贸易买卖双方分别居于不同国家，因而对于海外买家的资信调查存在较大困难；其次，国际贸易应收账款是基于商业信用的一种国际贸易交易方式，是卖方向买方提供的资金融通，一旦买方违约，则卖方将面临巨大的信用风险，如202\_年长虹公司在美国的分销商APEX公司就欠下4.72亿美元的应收账款；再次，国际贸易应收账款回收由于涉及许多国家和地区的贸易交易习惯和法律规则，而且诉讼程序复杂、诉讼期限漫长及律师费用高昂，所以此项工作难度很大。

许多出口企业难以及时收回应收账款，日积月累，最后有可能变为呆账、死账，导致短期流动资金周转不灵，企业生产经营受阻，甚至会造成企业破产的严重后果。目前中国出口企业普遍遭遇国际贸易应收账款数额巨大、回收期限长甚至无法回收等困境。

三、利用国际保理业务解决我国出口企业巨额国际贸易应收账款回收难题 保理，又称保付代理，是指卖方(供应商或出口商)与保理商之间存在的一种契约关系。这种契约的内容主要包括，卖方卖方(供应商或出口商)将其现在或将来的基于其与买方（进口商或债务人）订立的货物销售或劳务合同所产生的应收账款转让给保理商，由保理商为其提供贸易融资、销售分类账管理、账款代收、信用销售控制和坏账担保等服务中的至少两项。

国际保理则是当订立买卖合同的双方不在同一国家或地区时，专门为以赊销（O/A）或承兑交单（Document Accept）方式提供商品或劳务的国际贸易活动双方设计的一种集贸易结算和资金、短期信用融通为一体的综合性金融服务，其中资金融通和风险转嫁是现代国际保理最核心的功能。 1.利用国际保理商分支机构遍布广泛的优势，出口商可以更加深入地调查和评估国外进口商的商业资信，从而降低违约风险，更好地保障自身的利益。

2.通过国际保理，可大大缩短出口企业海外应收账款的回收期限，还可以将其风险转嫁给保理商。由于保理是应收账款的卖断性融资，其本质是一种债权融资。

利用保理业务，企业可以迅速地筹集到短期资金，以弥补资金的临时性短缺，避免呆账和坏账的产生。虽然融资费用（通常为贴现利息和佣金）相对较高，但完全可以通过加速资金周转而得以补偿。

3.出口商利用国际保理结算方式的运作模式及其流程:①出口商与出口保理商签订国际保理合同；②出口保理商与进口保理商之间签订保理商代理合同；③出口商调查进口商资信；④出口商与进口商签订货物销售合同；⑤出口商装运货物并将货运单据寄给进口商；⑥出口商将应收账款债权转移给出口保理商，出口保理商按合同约定将不超过发票金额一定比例（一般为80％）的货款向出口商预先支付；⑦出口保理商将应收账款债权再次转移给进口保理商；⑧进口保理商向进口商催收到期应收账款并转付给出口保理商；⑨出口保理商在扣除预付款、佣金及其他费用后，与出口商结算交易余款。 由此可见，国际保理无疑是我国出口企业摆脱巨额海外应收账款困境、加速资金周转、提高企业国际竞争力的有效途径。

参考文献： 谭亮:《国际贸易应收账款融资方式选择研究》，硕士学位论文，202\_年，中国知网http:// 邬群华:《我国发展离岸金融市场研究》，硕士学位论文，202\_年，中国知网http:// 粤湘川:《我国离岸银行业务：幼苗破土时》，《中国外汇管理》，202\_年第4期

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！