# 国际保理：中国贸易发展的必然选择(1)论文

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2025-05-26

*【论文摘要】 国际保理业务是一种适合现代国际市场发展趋势的国际结算方式。从我国的经济发展和参与国际贸易的需求而言，国际保理业务——特别是出口保理业务必将被广大外贸企业采用。【论文关键词】 国际保理 双保理 必要性 近年来，在欧美国家间的贸易...*

【论文摘要】 国际保理业务是一种适合现代国际市场发展趋势的国际结算方式。从我国的经济发展和参与国际贸易的需求而言，国际保理业务——特别是出口保理业务必将被广大外贸企业采用。

【论文关键词】 国际保理 双保理 必要性 近年来，在欧美国家间的贸易结算中，保理基本上取代了信用证，占据了越来越重要的地位。入世后，我国国际贸易量不断增长，但国际竞争也日趋加剧，我国的商业银行和出口企业是否需要开展国际保理业务进一步增强竞争力，就是一个值得探讨的问题。

一、国际保理的概况 作为贸易活动尤其是国际贸易中行之有效的结算手段，近二十几年来，保理业务在世界各国得以迅速推广、普及和发展。目前，在发达国家和一些发展中国家，保理已成为一种主要的结算工具。

我国加入WTO之后，掌握好国际保理结算方式，势在必行。 1.国际保理的含义 国际保理是国际保付代理的简称， 英文为factoring。

系指出口方与保理商间存在一种契约关系。根据该契约，出口方将其现在或将来的基于其与进口方(债务人)订立的货物销售/服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、销售账务处理、收取应收账款，及买方信用担保合为一体的金融服务。

2.国际保理的产生和发展 保理业务最早起源于18世纪的英国，并在20世纪50年代的美国和西欧国家逐渐发展成型。近20年来，保理业务在世界各国的国际贸易中都得到了广泛运用，特别在欧美等发达国家和地区得以蓬勃发展。

目前国际上的保理业务大多由专业保理公司从事，他们中90％以上是国际保理商联合会（FCI）的会员，有着相同的行业准则和标准化的业务平台。专业保理公司具备良好的风险管理能力，能够清晰地识别不同客户的偿还能力和财务状况，并且相应核定信用额度和需要提供的金融服务，给予相对优惠的定价。

专业保理公司通常与保险公司合作，在保理业务方面有丰富的经验，可以满足企业多种需求，服务较为周到。 目前，FCI已经有150多家会员，他们遵守统一的国际保理业务规则，形成一个完整的国际保理商体系，互相为对方的出口商提供资信调查服务。

3.国际保理的功能及特点 国际保理业务有别于汇款、托收和信用证三大传统国际结算手段，是一种新型的综合性的国际贸易融资结算方式。

(1)国际保理业务的功能 国际保理业务一般具有如下四种功能:①贸易融资：企业向保理商转让应收账款，提前实现销售资金回笼，获得融资便利；②销售账户管理：保理商提供应收账款账户资金的回收、逾期以及进口商信用额度变化情况登记服务，协助出口企业进行销售账户的分户账管理;③应收账款的催收：保理商拥有专业人员和专职律师为企业提供应收账款的催收服务;④信用风险控制与坏账担保：保理商对出口企业在信用额度内发货所产生的应收账款提供100%的坏账担保。

(2)国际保理业务的特点 ①国际保理业务在较低的费用下提供了包括信用保险在内的全面服务，在许多国家的对外贸易中处于优势地位。其理由在于:一是单独以记账赊销(O/A)、承兑交单(D／A)、付款交单(D／P)方式成交虽然增强了出口商的竞争力，但收汇风险又过大。

二是保兑的不可撤销的信用证虽然有最大的收款保证，但是由于其较高的开证费用、管理费用及对进口商较高的资金占用率，削弱了出口商的竞争力。三是信用证业务遵循严格的单一致、单证相符原则，如果信用证下的有关单证出现不符，也可能使原先收汇相对安全的信用证业务变成风险重重的托收业务。

因此，选择国际保理结算方式，将保理与O/A 、保理与D／A及保理与D／P相结合是最佳的选择。 ②由于保理业务是一种BtoB意义上的电子商务， FCI所启用的统一的保理电子数据交换系统利用全球数据交换网络传递信息，使得国际保理业务比一般的结算方式更加便捷、准确和高效。

4.国际保理的业务流程 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国际双保理方式。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。

下面以一笔国际双保理业务为例，介绍其业务流程。 出口商为甲国国内一家工艺品公司，欲向乙国某进口商出口工艺品，因为市场竞争激烈，出口商产品库存增加。

为了促进出口，出口商有意采取赊销（O/A）和国际双保理的付款方式。 进出口双方在交易磋商过程中，甲国该工艺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，填写了《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。 甲国国内出口保理商于当日选择乙国的一家进口保理商，通过由FCI开发的保理电子数据交换系统（EDIFACTORING）将有关情况通知乙国进口保理商，请其对指定的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》、参加了FCI组织且在进口商所在地的保理商作为进口保理商。 乙国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该工艺品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良好的市场，则进口保理商将为进口商初步核准一定的信用额度，并于第5个工作日将有关条件及报价通知甲国国内出口保理商。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。

甲国国内出口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本国工艺品公司。 甲国工艺品公司接受国内保理商的报价，与其签订《出口保理协议》，并与乙国进口商正式达成国际货物买卖合同，合同金额为100万美元，付款方式为O/A，期限为发票日后80天。

出口保理商与国内工艺品公司签署《出口保理协议》后，出口保理商再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、有效期等。

甲国工艺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，甲国工艺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账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。

甲国国内保理商按照《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。 甲国出口保理商在收到副本发票及单据（若有）当天将发票及单据的详细内容通过EDIFACTORING系统通知乙国进口保理商，进口保理商于发票到期日前若干天开始向进口商催收货款。

发票到期后，乙国进口商向进口保理商付款，进口保理商将款项付与甲国出口保理商，出口保理商扣除融资本息及有关保理费用，再将余额付给甲国工艺品公司。 至此，一笔采取赊销（O/A）和国际双保理的国际贸易业务履行完毕。

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，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。保理商可以获得一定的业务费用。

二、我国国际保理业务现状 中国银行从1992年起开始开展国际保理业务，但当时业务量相当有限。1993年中国银行加入了国际保理商联合会，随后，国内其他银行如交通银行、光大银行等也先后加入，到1999年每年的业务量还不超过2000万美元。

自2000年开始，国内中资银行逐渐认识到保理业务作为一项银行中间业务的重要性，并陆续尝试对国内特大型公司开展应收账款保理业务，最初主要还是有追索权的保理业务。 随着中国加入WTO，中外资银行间竞争加剧，越来越多的中资银行开始致力于保理业务的拓展。

1.2001年后我国国际保理业务快速增长 2001年12月11日，中国正式成为WTO的成员国。2002年3月爱立信借口某国内银行无法提供无追索权的保理业务，选择与某外资银行长期合作办理国际保理业务。

越来越多的企业和银行认识到开展国际保理的重要性，在我国出口贸易快速、稳步增长的同时，我国国际保理业务也快速增长。 2.我国国际保理业务发展潜力较大 长期以来，我国出口贸易都是首先选用信用证结算方式，对于承兑交单(D/A)或挂账(O/A)信用付款方式，因进口商拒付或拖欠货款风险太大，大多数外贸公司不愿意冒此风险，由此削弱了中国商品在国际市场上的竞争能力，因而也不可避免地错过了许多出口机会。

进入20世纪90年代后，在国际市场大背景下经营的中国外贸企业也不得不逐步接受承兑交单和挂账的商业信用付款方式。近年来一些统计数据表明，这两种方式已超过出口贸易总额的40%，在广东等经济特区和沿海开发区，这个比例还要更高些。

但由于我们对海外进口商的资信缺乏了解，对其经营状况没有及时准确的信息，因此，上当受骗情况屡见不鲜，坏账逐年增加，造成很大损失。有关资料显示，全国应收国际账款的坏账绝大多数是承兑交单(D/A)或挂账(O/A)所造成的。

国际市场经验表明，应收国际账款追收是十分困难的，一旦出现了呆账，追回成功率很低；即使追讨成功，佣金也要占三分之一以上。 目前，中国的保理商数量非常有限，国际保理仅作为银行业务的副业。

据国际保理商联合会统计，1999年我国保理业务量仅为3100万美元，还不及当年进出口总额3606.49亿美元的一个零头。2001年全球保理业务总额达7201.94亿欧元，比2000年增长12.3％。

其中，中国的国际保理业务总额为12.38亿欧元。 我国国际保理业务目前尚处于发展的初期，但从全球范围看，随着记账贸易方式的快速增长，国际保理业务也将进入一个高速增长时期。

据估算，全球贸易方式中70％的记账贸易，以及61％的承兑交单都将是这一业务的潜在市场。 国内商业银行随着相互间竞争加剧，传统业务的盈利空间不断缩小，迫切需要发展中间业务，寻求新的利润增长点。

中国出口贸易的巨大市场潜力如能与商业银行国际保理业务的拓展相结合，将给商业银行利润的增长、中国出口商品在国际市场上竞争力的提高、乃至中国国民经济持续健康地发展，起到积极的作用。因此，国际保理业务作为一项盈利能力较强的中间业务，在我国具有广阔的发展前景。

3.我国国际保理业务与发达国家间存在较大差距 与发达国家相比，我国的国际保理业务无论在业务量还是服务完善度上都有很大的差距。2002年，中国国际保理业务营业额还不足13亿欧元，这和当年我国作为第5大贸易国的地位是很不相称的。

2003年，我国国际保理业务总量为26.4亿欧元，占全世界业务总量的0.35%，这个数字对于我国2003年8512.1亿美元的进出口总额来说也只占了很少一部分。现在的业务量与国内潜在的需求相比，也可以说是差别巨大。

目前大多数国内商业银行提供的都是有追索权的国际保理，这使得我国的出口企业并不能享受百分之百的坏账担保，这也使很多企业对此望而止步。而在国际保理发展成熟的西方国家，无追索权的国际保理被视为最普遍和主流的国际保理方式，这也是我国与西方发达国家国际保理业务的差距所在。

另外，电子信息技术是开展国际保理业务的基础，西方国家的商业银行已经普遍采用EDI技术，在这种技术下，商业活动中的所有的文件都标准化，通过卫星或其他计算机信息网络传输。而我国的企业、政府、银行等各类商业部门的信息化建设还都处于起步阶段，大部分定单、发票等商业文件还是通过人工方式进行传递。

所以政府应该鼓励各类企业、金融机构构建EDI技术，并给予一定的优惠措施和技术支援。除了电子信息技术外，金融政策制定的相关部门也要尽快编制出国际保理业务操作程序的规范，以形成我国保理市场正常的经营秩序，保护业务中各当事人的合法权益。

三、国际保理业务在我国发展的必要性分析 1.出口企业提高国际市场竞争力的要求 国际保理业务使得出口商将应收账款的收账风险转移给保理商，在一个合同期内保理商会根据出口方的要求，定期或不定期的向其提供关于应收账款的回收状况，逾期账款情况、信用额度变化情况，对账单等各种财务统计报表，协助出口方进行销售管理。保理商应用专业能力对客户信用进行分析和管理，使出口商可以集中主要资源集中于研发制造或销售等核心环节。

此外，在一个协议期内，保理商会根据债务人资信状况的变化对信用额度进行调整，对于出口商在核准信用额度内的发货所产生的应收账款，保理商提供100%的坏账担保。出口商得到了100%的风险保障以及发票金额8O％以上的贸易融资。

整个过程使出口商降低了费用，简化了手续，提高了国际市场竞争力。 2.银行在全球化发展战略中的选择

(1)银行可以从中获得更多利润 开展国际保理业务不仅丰富了银行的业务品种，拓展了其金融服务的领域和盈利的市场范围，而且可以从中获得更多利润。进出口保理商可获得按承担服务的发票金额l－1.5%的佣金。

出口保理商还可获得对进口商的资信调查费，以及向出口商提供融资收取的融资利息。此外，由于国际保理业务所提供的资金融通，是介于信用放款与抵押放款之间的融资行为，它还可以优化银行信贷资产结构。

(2)开办国际保理有助于提高银行的经营管理水平 对商业银行来说，保理业务体现了信息、资金和信用三大经营要素的高效有机结合，体现了高层次的经营管理运作水平。开办保理业务不仅需要深入的产业趋势分析，而且需要注重行业竞争态势研究；不仅要考察卖方企业，而且要考察其下游客户；不仅需要关注企业的财务状况，而且需要通过考察产品研发及销售情况了解企业在同行中的市场竞争力。

因此相对于传统业务，保理业务要求银行对产业、行业、企业的了解及相关风险点的把握更全面，更细致，更深入。这都有利于银行尽快提高信息管理能力、资源配置效率和资金运作水平。

3.中小外贸企业融资难、财务管理问题得到解决的可行途径 目前，国内已有不少上市公司通过国际保理方式进行应收账款的管理，国际保理成为一种能有效加速资金周转、降低财务风险的应收款管理“新思路”。国际保理商联合会表示，保理业务更适合中小企业，可以帮助它们在开拓国际市场时获得成功。

目前，我国中小外贸企业发展迅速，迫切需要得到贸易融资和信用担保，而融资渠道和手段则非常有限，国际保理业务可以为企业提供一条有效地规避风险的新途径。 4.国际保理业务在我国有广阔的发展空间 2011年，中国的进口保理业务量达9，330，324.22欧元，出口保理业务量达340，862，302.85欧元，而全球国际保理业务量已经达到了6，703，771，227.23欧元，同期，我国出口保理业务量仅为全球国际保理业务量的0.05%。

随着我国国民经济地不断发展，信用机制的逐步完善，我国国际保理业务将不断扩大，国际保理市场极具开发价值。 目前国际上为企业所惯用的信用证付款方式正逐渐被赊账贸易所代替，国际保理在国际贸易结算中占据着愈来愈重要的地位，在经济全球化的背景下，企业、银行迫切需要开展国际保理业务，国际保理业务，是中国贸易进一步发展的必然选择。

政府、银行、企业应共同努力，营造有利于国际保理业务广泛开展的适用条件。 参考文献: 沈瑞年等:国际结算.中国人民大学出版社，2005 季伟:商业银行保理业务发展的制约因素.金融理论与实践，2006

（11） 刘雪梅:对发展国际保理业务的思考.浙江金融，2005

（1） 胡卓红:商业银行开展国际保理业务的思考.中国合作经济，2005（３）

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn