

1.1 保理

1.1.1 国际保理

1.1.1.1 国际保理的业务定义

保理商在出口商以赊销（Open Account）、承兑交单（D/A）等方式销售货物时，为出口商提供以下服务：

- 海外进口商的资信评估；
- 提供100%的进口商信用风险担保；
- 以预支的方式提供出口商所需营运资金，加速资金周转；
- 应收帐款的管理及追收。

1.1.1.2 使用国际保理的好处

国际保理业务能为出口商和进口商带来增加营业额、风险保障、节约成本、简化手续、扩大利润等益处，如下表所示：

益 处	对出口商	对进口商
增加营业额	对于新的或现有的客户提供更有竞争力的O/A、D/A付款条件，以拓展海外市场，增加营业额	利用O/A、D/A优惠付款条件，以有限的资本购进更多货物，加速资金流动，扩大营业额
风险保障	进口商的信用风险转由保理商承担，出口商得到100%的收汇保障	纯因公司信誉和良好财务表现而获得买方的信贷，无需抵押
节约成本	资信调查、帐务管理和帐款追收都由保理商负责，减轻业务负担，节约管理成本	省却了开立信用证和处理繁杂文件费用
简化手续	免除了一般信用证交易的繁琐手续	在批准信用额度后，购买手续简化，进货快捷
扩大利润	由于出口额扩大、降低了管理成本、排除了信用风险和坏帐损失，利润随之增加	由于加快了资金和货物的流动，生意更发达，从而增加了利润

出口保险公司一般要求出口商将其全部销售交易都要投保（无论哪种付款方式都要投保），而保理服务无此要求。一般说来，出口信用保险服务要比保理服务费用高。

出口信用保险项下，进口商信用风险一般由保险公司和出口商共同承担，在出现坏帐时，保险公司一般只赔偿70%—90%，而且索赔手续繁琐、耗时。而保理服务中，保理公司承担全部信用风险。出口保理业务与出口信用保险相比较，具有较大的优势，如下表所示：

	出口保理	出口信用保险
最高信用保障（在所批准信用额度内）	100%	70—90%
赔偿期限（从货款到期日起）	90天	120—150天
进口商资信调查和评估	有	有
财务帐目管理	有	无
帐款催收追缴	有	无
以预支方式提供融资	有	无

1.1.1.3 采用国际保理服务的最佳时机

贵公司在下述情况下应采用国际保理服务：

- 出口项下因国外进口商不能或不愿开出信用证，致使交易规模不能进一步扩大，限制了出口量的提高或进口商因出口商不愿提供信用付款方式而准备转向其它供应商时；
- 出口项下准备采用信用付款方式（O/A、D/A），但对国外进口商的资信和财务能力存有疑虑时；
- 出口项下希望解除帐务管理和应收帐款追收的麻烦和烦恼，减少有关业务费用时；
- 进口项下在争取有利于自己的信用付款方式（O/A、D/A），为打消出口商对自身资信状况的疑虑时。

1.1.1.4 国际保理业务流程

国际保理业务的具体运作步骤：

国际保理业务涉及出口商、进口商、出口保理商及进口保理商四个当事人，其具体运作步骤如下：

- 1、出口商通过出口保理商向进口保理商申请进口商信用额度；
- 2、进口保理商对进口商进行资信调查评估；
- 3、出口保理商将进口保理商的资信评估结果通知出口商；
- 4、出口商与进口商之间签定货物买卖合同；
- 5、出口商向进口商发货，并将应收帐款转让给进口保理商；
- 6、出口保理商可应出口商的要求向其提供融资，金额通常为发票金额的60%—90%；
- 7、进口保理商在货款到期日向进口商收取货款，并将其转交出口保理商；
- 8、出口保理商在扣除融资本息及服务费用后，将货款余额付给出口商；
- 9、若进口商到期无力付款，进口保理商在应收帐款到期日后第90天赔付出口商。

1.1.2 国内保理

1.1.2.1 国内保理的业务定义

将内销中产生的现在或将来的基于卖方与买方（债务人）订立的货物销售合

同所产生的应收帐款转让给中国银行，由中国银行为卖方提供综合性金融服务。这些服务包括以下四项服务中的至少两项：

- 贸易融资
- 信用风险控制和坏帐担保
- 销售分户帐管理
- 应收帐款的催收

1.1.2.2 国内保理的业务品种

有两个不同的业务品种：

1、国内综合保理业务：卖方将货物销售产生的应收帐款转让给中国银行，由中国银行为卖方提供贸易融资、坏帐担保、销售分户帐管理、应收帐款的催收全部四项服务。

国内综合保理业务服务项目全面，中国银行承担买方的信用风险。买方信用不好，不予付款或无力付款时，中国银行于应收帐款到期日后 30 天承担担保付款的责任。

2、商业发票贴现业务：卖方将货物销售产生的应收帐款转让给中国银行，由中国银行为卖方提供三项服务：贸易融资、销售分户帐管理、应收帐款的催收。商业发票贴现业务融资功能突出，操作简便，运作灵活，费用较低。

1.1.2.3 使用国内保理的好处

● 手续简便

保理业务一大特点是手续简便，卖方只需向保理商提供一张表明已发货的发票副本，即可得到融资并获得其他保理服务。

● 降低费用

第一是降低卖方的利息成本。保理融资相对于流动资金贷款来说，期限更具灵活性，降低了卖方的利息支出。

第二是降低卖方的管理成本。保理业务为卖方提供了应收帐款的管理服务，使卖方从大量的烦琐的工作中解脱出来，有效地降低了成本。

● 风险保障

保理商承担买方的风险，承诺在买方信用不好不付款或无力付款时承担付款责任，有力地起到了风险保障的作用。

● 扩展市场

有保理服务做保障，卖方将无后顾之忧，大胆地运用赊销这一有竞争力的销售形式，争取更多的买家，扩展市场，增加营业额。

● 扩大利润

当卖方的业务有了市场，保理商提供了风险保障，费用明显降低，相应的利润水平自然就会提高。国外有人做过统计对比，同等条件下，使用保理服务的企业比不使用保理服务的企业，平均利润水平高出 10%以上。

1.1.2.4 中国银行国内保理的优势

- 丰富的业务经验。1992 年，中国银行就开办了国际保理业务，9 年来积累许多经验，具有较高的处理复杂情况的能力。1999 年，中国银行又创国内保理业务先河。
- 专业化的人才。中国银行的保理业务从业人员都经过严格的业务培训，具备良好的知识水平。中国银行每年举办行内的保理业务资格考试，考试通过才能获得保理业务从业资格。截止 2001 年 11 月，已有近百人具备此资格证书，正服务于业务一线。
- 卓著的信誉。对于中国银行承诺的保理业务担保付款的责任，中国银行一诺千金。