

国际金融实物手册

惠莉

本手册是南京农业大学金融学院金融专业学生实践性教学环节的操作指导手册，目的是指导学生利用我院实践教学基地和金融实验室资源进行国际业务的实务操作，以加强对金融理论知识的理解，锻炼学生的实际操作能力。

手册主要对我院实践教学基地江苏紫金农村商业银行的国际业务进行了介绍，便于学生在实践基地实习时参考。内容力求简明扼要，突出业务要点。共分为两大部分：第一部分为国际结算业务；第二部分为贸易融资业务。

目录

第一部分国际结算业务.....	4
一、汇入汇款(Inward Remittance).....	5
二、汇出汇款(Outward Remittance).....	7
三、进口代收(Inward Collection).....	9
四、出口托收 (Outward Collection).....	11
五、信用证开立 (含对开信用证) (Issuing of L/C).....	13
六、信用证通知 (含转让)(Advising of L/C).....	15
七、信用证保兑(Confirmation of L/C).....	17
八、信用证审单/议付 (Examination /Negotiation of Documents).....	19
九、资信调查报告(Business Information Report)	21
第二部分贸易融资业务.....	22
一、授信开证(Issuing of L/C with Credit Limits)	23
二、提货担保(Shipping Guarantee)	25
三、进口押汇(Import Bill Advance).....	27
四、进口代付(Import Advance By Corresponding Bank)	29
五、打包贷款 (Packing Loan)	31
六、出口押汇(Export Bill Advance)	33
七、福费廷(Forfaiting).....	35
八、出口商业发票贴现 (Export Invoice Discounting)	37

第一部分国际结算业务

- 一、 汇入汇款(Inward Remittance)
- 二、 汇出汇款(Outward Remittance)
- 三、 进口代收(Inward Collection)
- 四、 出口托收 (Outward Collection)
- 五、 信用证开立 (含对开信用证) (Issuing of L/C)
- 六、 信用证通知 (含转让) (Advising of L/C)
- 七、 信用证保兑(Confirmation of L/C)
- 八、 信用证审单/议付 (Examination /Negotiation of Documents)
- 九、 资信调查报告(Business Information Report)

一、汇入汇款(Inward Remittance)

(一) 业务简介

汇入汇款是汇入行根据国外汇出行指示将款项解付给指定收款人的业务。汇款方式包括电汇、信汇和票汇，目前基本全部采用电汇的汇款方式。

电汇是通过先进的国际结算系统，在收到外汇头寸及付款人指示后，将款项转入收款人账户的一种结算服务。银行同时为客户提供详细的汇款路线咨询及相关增值服务。

(二) 客户定位

有收汇需要的客户，尤其适用对资金周转速度或控制财务费用有较高要求的客户

(三) 申请条件

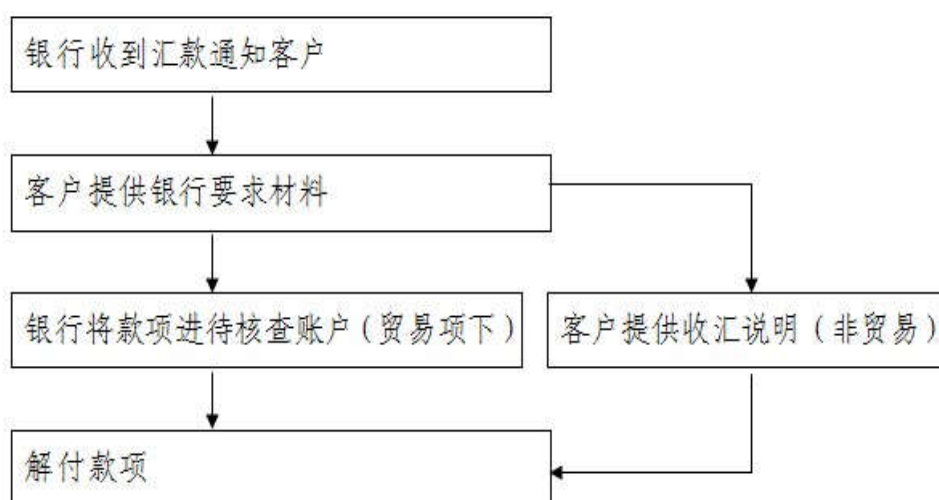
- 1、依法核准登记，具有经过年检的法人营业执照或其他足以证明其经营合法性和经营范围的有效证明文件；
- 2、有进出口经营权。
- 3、在银行开立对应款项性质的外币账户或人民币结算账户（可直接结汇情况下）

(四) 业务特点

- 1、通过银行汇款手续简便、费用低、安全性高。
- 2、电汇速度较快，有利于出口商及时收款，加快资金周转速度。
- 3、操作简单易行，适用范围较广。

(五) 办理流程

收款人（客户）到营业厅柜台办理开户手续，将银行汇款路线提供给境外汇款人。汇款人将汇款指示提交汇出行，汇出行受理业务并将款项划拨汇入行。银行收到汇入头寸，经核对账号、户名无误后，根据外汇管理的有关规定，当天解付入账，收款人（客户）可在翌日收到回单；



二、汇出汇款(Outward Remittance)

(一) 业务简介

银行接受汇款人的委托，以约定汇款方式委托海外联行或代理行将一定金额的款项付给指定收款人的业务。用于满足国际间资金汇划结算需求。汇款方式包括电汇、信汇和票汇，目前汇款基本全部采用电汇的汇款方式。

(二) 客户定位

有付汇需要的客户。尤其适用以下客户：**1.**进口商流动资金充足，当前主要目标是控制财务费用而不是取得融资便利。**2.**贸易结算项下，出口商接受货到付款的条件，但对收款速度有较高要求。**3.**进口商与出口商有良好合作关系且对其充分信任，愿意接受预付货款的条件。**4.**资料费、技术费、贸易从属费用（包括运费保费）等宜采用汇出汇款方式。**5.**贸易项下的尾款一般宜采用汇出汇款方式。

(三) 申请条件

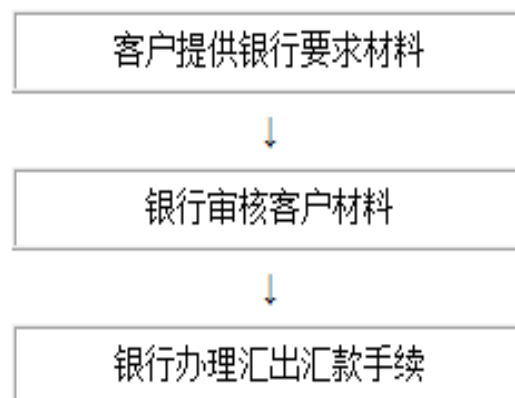
- 1、依法核准登记，具有经过年检的法人营业执照或其他足以证明其经营合法性和经营范围的有效证明文件。
- 2、有进出口经营权并在银行开立结算账户。
- 3、客户需列在外付汇进口单位名录或已办理进口付汇备案手续。

（四）业务特点

- 1、通过银行汇款手续简便、费用低、速度快、安全性高。
- 2、银行根据客户的汇款指示，提供多种快捷便利的汇出汇款工具，将客户款项安全、快捷地汇给国外指定收款人，并为客户提供广泛的服务网络及跟踪查询服务。

（五）办理流程

汇款人（客户）向银行提交《汇出汇款申请书》，备足汇出汇款资金，并按外汇局要求提供汇款资料；银行分支机构受理，审核汇款资料，扣客户账，并通过结算系统提交业务；银行通过先进快捷的SWIFT系统或深港实时外币支付系统，选择最直接、快捷、省钱的方式实时汇出，即时到账。国外银行收到款项后，向出口商解付。



三、进口代收(Inward Collection)

(一) 业务简介

银行受代理行委托，按代理行指示向进口商收取进口款项，并向进口商交付有关商业单据。进口代收分为付款交单（D/P）和承兑交单（D/A）两种方式。

(二) 客户定位

希望以较信用证更为简便且低成本的办法向出口商支付货款的进口商。如进口商流动资金充足，可采用付款交单（D/P）方式。如进口商流动资金不足，需要出口商给予远期付款的融资便利，且与出口商有良好的合作关系，可采用承兑交单（D/A）方式。

(三) 申请条件

- 1、依法核准登记，具有经过年检的法人营业执照或其他足以证明其经营合法性和经营范围的有效证明文件。
- 2、有进出口经营权并在银行开立结算账户。

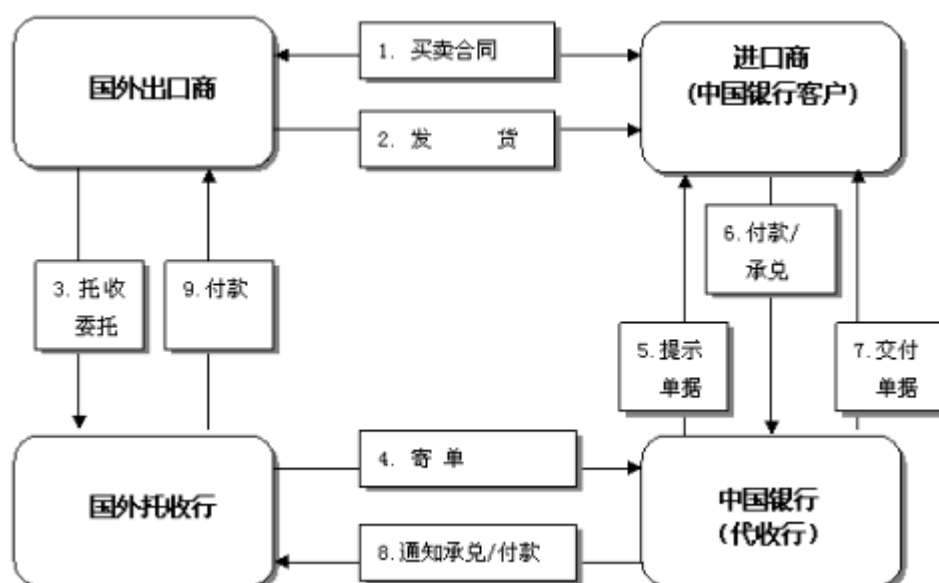
(四) 业务特点

- 1、银行费用较低，有利于节约财务费用、控制成本；
- 2、与信用证方式相比，手续简单，易于操作；

- 3、进口商资金占压少。在出口商的备货和装运阶段不必预付货款、占压资金，支付货款或做出承兑后可立即取得货物单据并处置货物；
- 4、承兑交单项下，进口商承兑后即可取得货物单据并处置货物，在售出货物并有现金流入后才对外支付，资金占压近乎为零。
- 5、客户可向银行申请办理进口托收押汇、海外代付等贸易融资

（五）办理流程

国外出口商备货发运后，将有关单据提交所在银行办理托收。出口商所在银行将托收单据寄至银行，银行按照指示通知进口商付款（D/P）或承兑（D/A）。进口商通过银行向出口商付款或承兑后，银行将单据交付进口商。在 D/A 承兑交单项下，客户须按规定办理远期汇票的承兑手续，并在汇票到期日及时通过银行向出口商付款。



四、出口托收 (Outward Collection)

(一) 业务简介

银行受出口商委托，凭其提交的出口商业单据和金融票据（跟单托收）或不附带任何商业单据的金融单据（光票托收），通过代收行向进口商收取款项。分为付款交单 D/P（等同于 CAD）和承兑交单 D/A 两种方式。

(二) 客户定位

了解进口商的资信状况，并且有足够的资金用于备货和发运的出口商。当处于卖方市场的时候，出口商宜选择 D/P 方式；当处于买方市场、且进口商要求给予融资便利时，出口商可选择 D/A 方式。（在 D/A 方式下，出口商实际上延长了进口商付款的时间）。

(三) 申请条件

- 1、依法核准登记，具有经过年检的法人营业执照或其他足以证明其经营合法性和经营范围的有效证明文件。
- 2、有进出口经营权并在银行开立结算账户。

(四) 业务特点

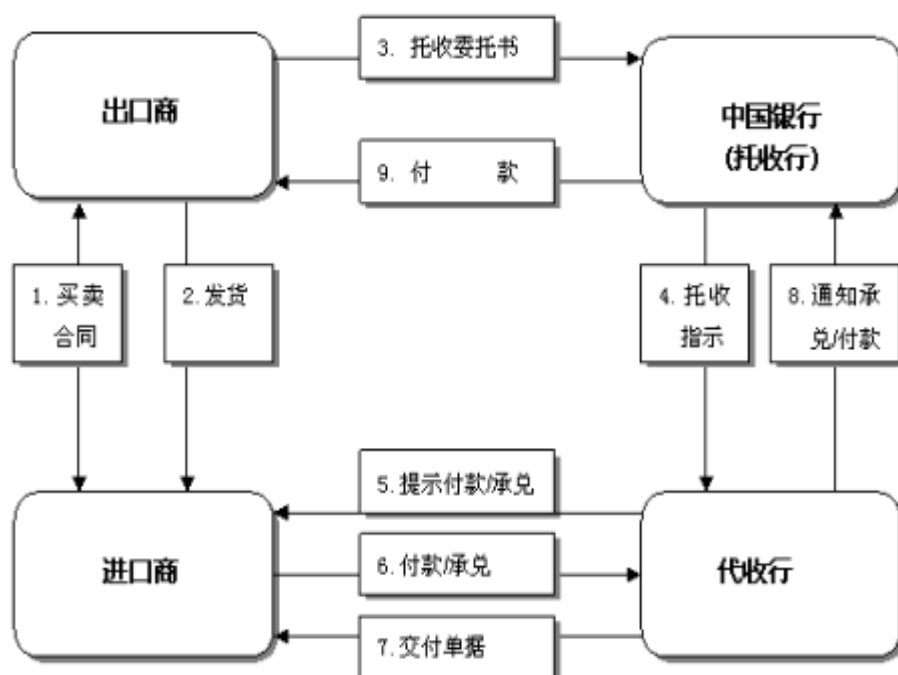
- 1、简单便捷。托收手续简单易于操作，且相对信用证业务收费较低
- 2、安全稳妥。通过银行间的国际网络收款是较安全的收款方式。

3、风险较小。托收方式下进口商只有付款或承兑后才能提取货物，相对于赊销方式，出口商承担的风险较小。

4、便于出口商开拓市场，银行还可为客户叙做出口押汇。

(五) 办理流程

出口商（客户）备货发运后，将有关单据提交银行办理托收。银行将托收单据寄至国外代收行进行索汇。国外代收行收到单据后提示给进口商。进口商到期通过代收行向银行付款，银行向出口商解付。



五、信用证开立（含对开信用证） **(Issuing of L/C)**

（一）业务简介

银行应国内进口商的申请，向国外出口商出具的一种付款承诺。银行承诺在符合信用证所规定的各项条款时，向出口商履行付款责任。可分为循环信用证、对开（背对背）信用证、预支信用证等。按兑用方式分为即期付款信用证、延期付款信用证、承兑信用证和议付信用证。

（二）客户定位

- 1、进出口双方希望对彼此的行为进行一定约定以提升贸易的可信度；
- 2、进口商处于卖方市场，且出口商坚持使用信用证方式进行结算；
- 3、进出口双方流动资金不充裕，有使用贸易融资的打算。

（三）申请条件

- 1、依法核准登记，具有经年检的法人营业执照或其他足以证明其经营合法性和经营范围的有效证明文件。
- 2、有进出口经营权并在银行开立结算账户。
- 3、客户需列在外付汇进口单位名录或已办理进口付汇备案手续。
- 4、有贷款卡。

（四）业务特点

- 1、开立信用证相当于为出口商提供了商业信用以外的有条件付款承诺,增加了进口商的信用,进口商可据此争取到比较合理的货物价位;
- 2、变商业信用为银行信用,银行的介入可以使贸易本身更有保证,通过单据和条款,有效控制货权、装期以及货物的质量;
- 3、对于使用授信开证的进口商来讲,在开证后付款前可减少自有资金的占用。

(五) 办理流程

- 1、进口商提交《开证申请书》、贸易合同、进口批文(如需)、进口付汇备案表(如需)等;银行经审核后凭保证金或占用授信额度开出信用证;
- 2、出口商收到信用证通知后,按信用证条款备货装运;
- 3、出口商提交信用证规定单据,交单行将单据寄往银行要求付款或承付;
- 4、银行收到单据后,经审核无误向出口商付款或承付;
- 5、承付到期日对外付款。

六、信用证通知 (含转让)(Advising of L/C)

(一) 业务简介

信用证通知是指银行将收到的信用证或修改通知给受益人。当信用证为可转让信用证，并指定银行为转让行时，银行可应第一受益人申请酌情办理转让事宜。信用证的转让是指受益人将其信用证项下的权利全部或部分转让给其他受益人(第二受益人)

(二) 客户定位

信用证通知的客户是信用证项下受益人；信用证转让适用于需要周转资金的出口商。

(三) 申请条件

- 1、依法核准登记，具有经年检的法人营业执照或其他足以证明其经营合法性和经营范围的有效证明文件。
- 2、有进出口经营权并在银行开立结算账户。
- 3、信用证第一受益人需列在外付汇进口单位名录或已办理进口付汇备案手续（信用证转让）。

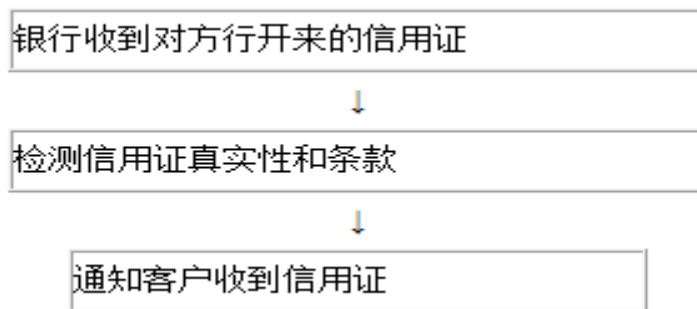
(四) 业务特点

- 1、信用证通知是为收益人验证信用证或修改的真实性，并及时通知收益人。

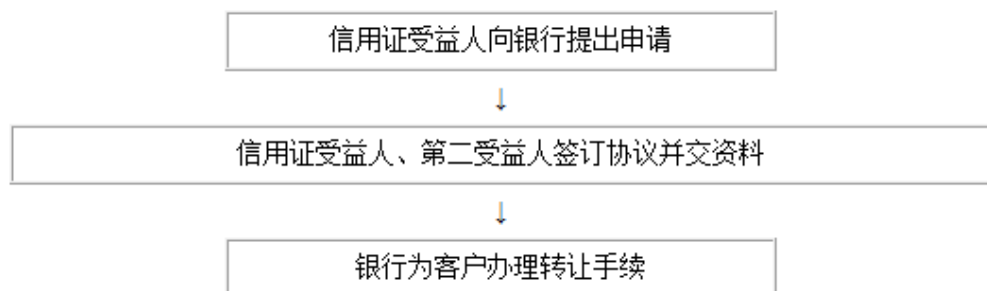
- 2、信用证转让可以让受益人及时收到资金，加强流通。
- 3、信用证的转让必须在开证行或授权银行承兑信用证之前。

（五）办理流程

信用证通知：银行收到国外来证或修改后，通过核对印鉴或密押证实其真实性；银行将信用证或修改通知受益人，并就条款中的潜在风险作出提示；。



信用证转让：信用证受益人提出申请；信用证受益人、第二受益人与银行签订协议并提交资料；银行为客户办理转让。



七、信用证保兑(Confirmation of L/C)

(一) 业务简介

信用证保兑是指银行在开证行之外独立地对受益人承担第一付款责任。本业务为出口商承担开证行的信用风险，使之在相符交单的条件下提前获得付款。按开证行是否指定某家银行为保兑行分为公开保兑和沉默保兑两种方式。

(二) 客户定位

希望获得除开证行以外的银行来确认偿付的出口商；尽管开证行资信状况较好，但希望在提交单据后就获得无追索权的资金的出口商。

(三) 申请条件

- 1、依法核准登记，具有经年检的法人营业执照或其他足以证明其经营合法性和经营范围的有效证明文件；
- 2、具有进出口经营资格并在银行开立结算账户；
- 3、保兑金额在银行对开证行的授信额度内；
- 4、开证行是总行已核有授信且资信良好的金融机构；
- 5、拥有贷款卡，在银行及/或其他金融机构无不良信用记录。

(四) 业务特点

1、降低风险，信用证保兑可以使出口商防范开证行的银行风险以及开证行所在国家的国家风险和外汇管制风险。

2、出口商在获得开证行付款承诺之外，还获得了银行的付款承诺，双重付款保证。

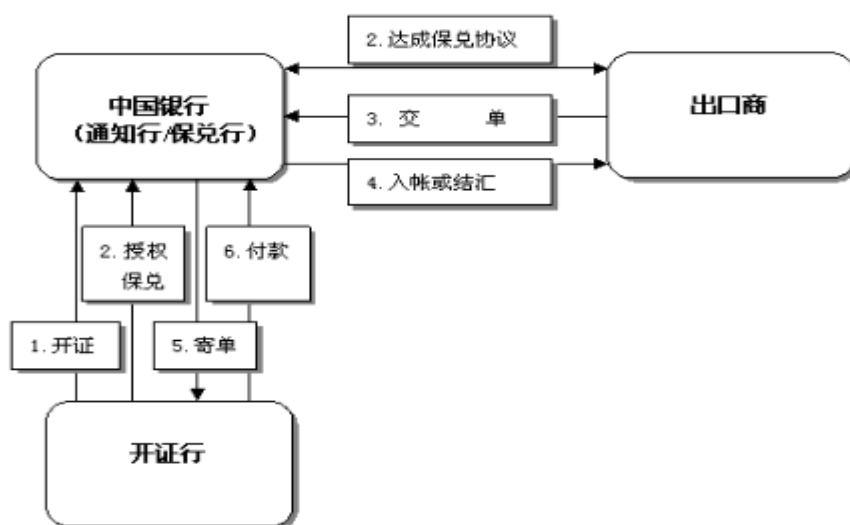
3、出口商向我行提交合乎信用证规定的单据后，经审核同意，即可获得无追索权的付款或付款承诺。

（五）办理流程

1、银行在通知信用证时，应开证行或出口商要求加具保兑；

2、出口商向银行提交出口单据，银行经审核无误后向出口商做出无追索权的付款或不可撤销的付款承诺；

3、银行向开证行寄单索汇，收到国外付款后用以归还银行保兑付款款项。



八、信用证审单/议付 (Examination /Negotiation of Documents)

(一) 业务简介

信用证审单是指我行在信用证项下为出口商提供的集审单、索汇于一体的综合服务。

(二) 客户定位

不了解或不相信进口商的资信情况，需要对方银行提供付款承诺的出口商；需要向本地银行申请贸易融资，以进行资金融通的出口商。

(三) 申请条件

- 1、依法核准登记，具有经年检的法人营业执照或其他足以证明其经营合法性和经营范围的有效证明文件。
- 2、有进出口经营权。

(四) 业务特点

- 1、用于满足出口商在信用证项下的结算收款需求；
- 2、开证行的银行信用取代了进口商的商业信用，为出口商提供了有条件付款承诺；

3、主动性高。只要保证单证相符、单单一致、就可取得开证行的无条件付款承诺，而单据质量完全处于出口商的控制之下；

4、开立信用证等银行费用可由进口商承担，对出口商较为有利。

（五）办理流程

出口商（受益人）按信用证条款备货装运后，向我行提交出口单据；银行审核单据后，将单据寄往开证行或指定行索汇；国外开证行收到单据后提示给信用证项下开证申请人；开证行到期向我行付款，我行向出口商解付。

九、资信调查报告(Business Information Report)

(一) 业务简介

在招投标、信用证项下议付单据、工商验资等业务背景下为申请人出具的证明其资信状况或与银行的往来关系的书面文件。

(二) 客户定位

希望提高商业信用的企业；有利于客户参加大型的投标项目的客户。

(三) 申请条件

1、依法核准登记，具有经年检的法人营业执照或其他足以证明其经营合法性和经营范围的有效证明文件。

2、有进出口经营权。

(四) 业务特点

多见于中东地区出口银行应出口商申请在信用证条款中或开证前要求由进口商银行为进口商出具资信调查报告。

(五) 办理流程

客户向银行提交出具资信调查报告申请；银行根据国外银行要求出具资信调查报告；将此资信报告通过 SWIFT 系统或其它方式递交到国外银行。

第二部分 贸易融资业务

- 一、 授信开证 (Issuing of L/C with Credit Limits)
- 二、 提货担保 (Shipping Guarantee)
- 三、 进口押汇 (Import Bill Advance)
- 四、 进口代付 (Import Advance By Corresponding Bank)
- 五、 打包贷款 (Packing Loan)
- 六、 出口押汇 (Export Bill Advance)
- 七、 福费廷 (Forfaiting)
- 八、 出口商业发票贴现 (Export Invoice Discounting)

一、授信开证(Issuing of L/C with Credit Limits)

(一) 业务简介

授信开证是指我银行在未向客户收取全额保证金的情况下，为其开立进口信用证的业务。

(二) 客户定位

进口商流动资金不足，或有其它投资机会，希望能全部或者部分免交开证保证金，以满足其在进口信用证项下的短期资金融通需求。

(三) 申请条件

1、依法核准登记，具有经年检的法人营业执照或其他足以证明其经营合法性和经营范围的有效证明文件；

2、有进出口经营权；

3、有贷款卡；

4、在银行有授信额度；

5、客户需列在外付汇进口单位名录或已办理进口付汇备案手续；

(四) 办理流程

1、银行应进口商申请，根据其偿债能力、履约记录和担保条件等情况为其核定授信额度，该项额度实行余额控制，可以循环使用，

进口商在该项额度之内可全部或部分免交开证保证金；若进口商未能事先获得授信额度，可采取单笔授信审核的办法；

2、银行受理进口商开证申请，占用授信额度（或单笔授信）对外开证；

3、银行收到出口商提交的信用证单据，经审核无误后扣划进口商款项对外付款，同时释放保证金或归还额度。

二、提货担保(Shipping Guarantee)

(一) 业务简介

该业务适用于海运航程较短、货物早于单据到达的情况。

当进口货物先于货运单据到达时，进口商为办理提货向承运人或其代理人出具的，由银行加签并由银行承担连带责任的书面担保，帮助进口商及时提货，避免滞港。提货担保仅限于信用证项下，且信用证要求全套货权单据。

(二) 产品特点

1、减少资金占压。

利用银行信用先行提货销售，加快资金回笼，减少资金占压。

2、把握市场先机。

帮助进口商在货物早于单据达到情况下及时取得物权单据、提货、转卖，从而利用有利行情抢占市场先机。

3、节约财务费用。

帮助进口商及时提货，避免滞港费。

(三) 申请条件

- 1、依法核准登记，具有经年检的法人营业执照或其他足以证明其经营合法性和经营范围的有效证明文件；
- 2、有进出口经营权；
- 3、有贷款卡；
- 4、客户在银行有授信额度或存入全额保证金。

（四）办理流程

- 1、货物早于信用证项下单据到达（含全套正本提单)到达，进口商向银行提交提货担保申请书；
- 2、银行经审核后为进口商出具提货担保；
- 3、进口商凭银行出具的提货担保向船公司(或其它承运人)办理提货；
- 4、信用证或托收项下单据到达后，进口商向银行办理付款赎单，然后凭正本提单向船公司(或其它承运人)换取先前出具的提货担保并交还银行。

三、进口押汇(Import Bill Advance)

(一) 业务简介

我行在进口信用证或进口代收项下，凭有效凭证代进口商对外垫付进口款项的短期资金融通。

客户定位：1.进口商遇到临时资金周转困难，无法按时付款；2.进口商在付款前遇到新的投资机会，且预期收益率高于押汇利率。

按结算方式分为进口信用证押汇和进口托收押汇；按押汇币种分为外币押汇和人民币押汇。

(二) 产品特点

1、减少资金占压。

利用银行资金进行商品进口和国内销售，不占压任何资金即可完成贸易、赚取利润。

2、把握市场先机。

帮助进口商在无法立即支付货款的情况下及时取得物权单据、提货、转卖，从而抢占市场先机。

3、提高议价能力。

通过将付款期限缩短，可以帮助进口商提高对国外出口商的议价能力。

4、节约财务费用。

可根据不同货币的利率水平选择融资币种，从而节约财务费用。

（三）申请条件

- 1、依法核准登记，具有经年检的法人营业执照或其他足以证明其经营合法性和经营范围的有效证明文件；
- 2、具有进出口经营资格；
- 3、有贷款卡。

（四）办理流程

- 1、银行应进口商申请为其核定进口押汇额度；
- 2、进口商向银行提交进口押汇申请书；
- 3、银行代进口商对外垫付押汇款项；
- 4、到期进口商向银行归还押汇款项。

四、进口代付(Import Advance By Corresponding Bank)

(一) 业务简介

银行在进口信用证、进口代收、汇出汇款项下，由银行指示海外银行代进口商在信用证、进口代收、T/T 付款等结算方式下支付进口款项所提供的短期融资方式。

适用客户：1、进口商遇到临时资金周转困难，无法按时付款；2、进口商在付款前遇到新的投资机会，且预期收益率高于代付费率。

(二) 产品特点

1、减少资金占压。

利用银行资金进行商品进口和国内销售，不占压任何资金即可完成贸易、赚取利润。

2、把握市场先机。

帮助进口商在无法立即支付货款的情况下及时取得物权单据、提货、转卖，从而抢占市场先机。

3、提高议价能力。

通过将付款期限缩短，可以帮助进口商提高对国外出口商的议价能力。

4、节约财务费用。

可根据不同货币的利率水平选择融资币种，从而节约财务费用。

（三）申请条件

- 1、依法核准登记，具有经年检的法人营业执照或其他足以证明其经营合法性和经营范围的有效证明文件；
- 2、有进出口经营资格；
- 3、有贷款卡。

（四）办理流程

- 1、银行事先与进口商签订海外代付合同；
- 2、进口商就单笔代付业务向银行提交海外代付申请；
- 3、银行指示代理行支付该笔款项；
- 4、到期日进口商将融资本息划入开在银行的结算账户，银行归还代付行。

五、打包贷款 (Packing Loan)

(一) 业务简介

银行应信用证受益人（出口商）申请向其发放的用于信用证项下货物采购、生产和装运的专项贷款。

适用客户：出口商流动资金紧缺，而国外进口商不同意预付货款，但同意开立信用证。

(二) 产品特点

1、扩大贸易机会。

在出口商自身资金紧缺而又无法争取到预付货款的支付条件时，帮助出口商顺利开展业务、把握贸易机会。

2、减少资金占压。

在生产、采购等备货阶段均不占用出口商的自有资金，可以缓解流动资金压力。

(三) 申请条件

1、依法核准登记，具有年检的法人营业执照或其他足以证明其经营合法性和经营范围的有效证明文件；

2、具有进出口经营权；

- 3、在我行开立结算账户；
- 4、拥有贷款卡；
- 5、在银行有打包放款额度。

（四）办理流程

- 1、出口商向银行提交打包贷款申请书、贸易合同、正本信用证及其它相关材料；
- 2、银行经审核后与客户签订打包贷款合同，放款入出口商账户；
- 3、出口商使用打包贷款款项完成采购、生产和装运后，向银行提交信用证项下单据；
- 4、银行将单据寄往国外银行；
- 5、国外银行到期向银行付款，银行用以归还打包贷款款项。

六、出口押汇(Export Bill Advance)

(一) 业务简介

出口押汇是指出口商发出货物并交来信用证或合同要求的单据后, 银行在客户交单或收到国外银行或进口商的承诺到期付款电文后向出口商提供的短期资金融通。

按结算方式, 分为信用证项下押汇、托收项下押汇。按押汇币种, 分为外币押汇和人民币押汇。

(二) 产品特点

1、加快资金周转。

在进口商支付货款前可提前得到偿付, 从而加快资金周转速度。

2、简化融资手续。

融资手续相对于流动资金贷款等简便易行。

3、改善现金流量。

可以增加当期现金流, 从而改善财务状况。

4、节约财务费用。

可根据不同货币的利率水平选择融资币种, 从而节约财务费用。

5、降低授信门槛。

对于信用证项下单证相符的出口单据，或开证行或保兑行已发来承诺到期付款电文，可不占用客户授信额度。

（三）申请条件

- 1、依法核准登记，具有经年检的法人营业执照或其他足以证明其经营合法性和经营范围的有效证明文件；
- 2、具有进出口经营权；
- 3、在银行开立待核查账户和结算账户；
- 4、拥有贷款卡。

（四）办理流程

- 1、出口商与银行签订押汇合同；
- 2、出口商向银行提交出口单据及押汇申请书；
- 3、银行在押汇条件满足后，放款入出口商账户；
- 4、国外银行到期向银行付款，银行用以归还押汇款项。

七、福费廷(Forfaiting)

(一) 业务简介

福费廷是指银行无追索权地买入因商品、服务或资产交易产生的未到期债权。通常该债权已由金融机构承兑/承付/保付，多见与信用证项下债权。

该业务适用客户：1、流动资金有限，需加快应收帐款周转速度；
2、希望规避远期收款面临的信用风险、国家险、利率风险和汇率风险；
3、授信额度不足，或没有授信额度。

(二) 产品特点

- 1、无追索权买断，使客户应收账款“落袋为安”。
- 2、规避各类风险。客户将国家风险、买方信用风险、汇率风险、利率风险等全部转移给银行，达到规避风险的目的。
- 3、不占用客户授信额度。福费廷业务不占用客户授信额度，客户在没有授信额度或授信额度不足的情况下，仍可从银行获得融资。
- 4、增加流动资金。客户获得 100%资金融通，将未来应收账款转化为当期现金流入，避免资金占压，增加现金流。
- 5、优化财务报表。客户在不增加银行负债情况下，减少应收账款，改善现金流量，达到优化财务报表的目的。

6、提前获得出口退税。根据外汇管理局规定，办理福费廷业务，客户可以获得提前出口核销

（三）申请条件

- 1、依法核准登记，具有经年检的法人营业执照或其他足以证明其经营合法性和经营范围的有效证明文件；
- 2、具有进出口经营资格；
- 3、在银行开立待核查账户和结算账户；
- 4、有贷款卡。

（四）办理流程

- 1、客户提交《福费廷业务申请书》和相关单据；
- 2、银行在专卖或自行买断的条件满足后，于客户签订《福费廷业务合同》和《债券转让书》；
- 3、银行扣除贴现息和有关费用后将款项净额支付给客户。

八、出口商业发票贴现 (Export Invoice Discounting)

(一) 业务简介

出口商业发票贴是指出口商将现在或将来的基于其与进口商(债务人)订立的出口销售合同项下产生的应收账款转让给银行,由银行为其提供贸易融资、应收账款催收、销售分户账管理等服务。

该业务适用客户: 1、出口商在出口赊销项下遭遇资金周转问题;
2、出口商面临人民币升值的压力; 3、出口商在发货后、收款前遇到新的投资机会,且预期收益率高于贴现率。

(二) 产品特点

- 1、加快资金周转。在进口商支付货款前得到融资款项,从而加快资金周转速度。
- 2、简化融资手续。融资手续相对于流动贷款等简便易行。
- 3、规避汇率风险。通过贴现业务提前得到融资,避免远期市场汇率出现不利的变动。
- 4、降低授信门槛。对于已经投保信用险的客户,银行可占用出口信用保险公司额度的基础上,可适当放宽授信准入标准,降低授信门槛。
- 5、对出口商的融资有追索权。一旦进口商未按期付款,银行可向出口商行使追索权。

（三）申请条件

- 1、依法核准登记，具有经年检的法人营业执照或其他足以证明其经营合法性和经营范围的有效证明文件；
- 2、具有进出口经营资格；
- 3、拥有开户许可证，并在银行开立结算账户；
- 4、拥有贷款卡；
- 5、在银行有出口商业发票贴现的授信额度。

（四）办理流程

- 1、出口商申请，银行按相关授信要求为其核定贴现额度，并签订《出口商业发票贴现协议》；
- 2、出口商发货出单，并向银行提交贴现申请书；
- 3、银行在单据及贸易真实性审查后，为出口商叙做贴现；
- 4、进口商到期未付款，由银行或委托出口商对外催收，逾期 30 天，银行向出口商收回贴现款项并相应计收逾期利息；
- 5、进口商到期付款，银行用以归还贴现本息，将余额转出口商。