

浅 谈 “ 福 费 廷 ”

李
正
方

一、“福费廷”业务的发生和发展

“福费廷”(Forfaiting)业务始于五十年代末六十年代的西欧国家。当时,西欧国家已顺利渡过二次战后经济困难时期,正在走上经济发展的道路,特别是工业生产发展很快,工业产品的需求,已由五十年代的需大于供,依赖向美国进口的阶段,转为供过于求,迫切需要出口的局面。随着重工业的迅速发展,出口商品的结构发生了很大的变化,资本货物,包括成套设备和工程项目的出口急剧增加。而当时东欧国家以及亚、非、拉的一些发展中国家,为了加快本国的经济建设及发展工业生产,也需要进口大型项目。但是,大型项目的出口和进口,都要有巨额资本,支付问题遂成了当时发展贸易的一个关键问题。

传统的融通资金办法不能适应大型项目的要求了。所谓传统的办法,即由出口商向进口方融通资金,一般同意进口商在货到或见票后90~180天付款。这种方法,可以解决一般交易的支付问题。而大型项目,不仅金额巨大,而且投资回收时间较长,因此,进口商通常要求分期付款,并将延期付款的时间拖得很长,五年、七年,有的甚至长达十几年之久。在这种情况下,出口商如以自己的资金向进口商提供这种中、长期信贷,就会造成巨额资金的长期积压,不利于再生产和贸易发展。

如果坚持按传统的融通资金的办法,则会影响交易的达成。所以,如何使出口商和进口商能较方便地得到资金融通,成了当时金融界十分关注的问题。提供买方信贷和卖方信贷的货币市场,在当时虽已存在,但不能提供这种巨额延期付款交易所需的资金融通的要求。就在这种形势下,在六十年代产生了“福费廷”业务。即由货币市场(银行或金融公司)向出口商提供中、长期信贷。

瑞士原来就是重要的传统的银行中心,在国际金融方面有长期的丰富的经验,成为最早进行“福费廷”业务的市場。Credit Suisse是最早进行“福费廷”业务的主要金融机构。

近年来,“福费廷”业务在西欧国家发展很快。西欧各较大的商业银行,几乎都设立了专门的部门从事“福费廷”业务。

由于业务金额的不断增大和延期付款期限的不断延长,“福费廷”业务已由过去的一家银行或金融公司单独进行,发展成为由不同国家的好几家银行或金融公司联合经营。它们组成辛迪加(Syndicate),对一笔“福费廷”业务分别承担提供资金的额度。这样,既可以扩大营业面,又可以分散风险。

目前,有的银行还在增加新的服务内容,市场上还出现了本身不提供资金而专门从事居间业务的“福费廷”。因此,“福费廷”业务还在不断发展。

二、“福费廷”的做法和作用

(一)做法

“福费廷”就是出口商在进行延期付款的大型项目贸易时,事先与出口地经营“福费廷”业务的银行或金融公司(以下简称银行)签订协议,由银行无追索权(without recourse)地购进由出口商出具的,经进口商承兑的远期汇票或进口商出具的本票而取得现款的一种资金融通的方法。汇票和本票必须取得“福费廷”银行同意的进口地银行的担保。在“福费廷”业务中,出口商将全部托收债款的风险和责任都转给了银行。

(二)作用

“福费廷”业务开展以来,对成套设备及各种开发项目的交易起了促进作用,对进出口双方都有积极的意义。

1. 对出口商

(1)出口商能同意进口商延期付款的要求而促进交易的达成;他又能在交货后立即得到全部实际货款而有利于其资金周转,从而有利于再生产并促进出口交易的发展。

(2)在出口商企业的资产负债表中,可以减少其国外的应收未收债务金额。(如果以做“福费廷”来避免向货币市场借款的话,就可以减少其国外的负债金额。)这样,能提高其资信,有利于其有价证券的发行和不影响他取得其他来源的信用额度。

(3)可以将票据托收、信贷管理的费用和风险都转嫁给银行。

(4)可以不受汇率变化、利率变化与债务人情况变化的风险影响。

(5)上述的代价,以及其他有关费用,出口商由于事先可以和经营“福费廷”业务的银行商定,从而完全计算在货价之中,转嫁给进口商。

(6)不需进行出口风险的保险。

总之,出口商只需负责所交货物符合合同规定,就不必负担其他任何风险。

当然,由于出口商将较高的“福费廷”业务的种种费用,计算和包括在货价之中,使货物价格高了,但是在进口商不能取得较优条件的信贷情况下,其转嫁部分也往往为进口商所接受。

2. 对进口商

(1)能在资金短缺的情况下,达成大型设备等项目的交易。

(2)可以避免向国际金融市场借款。

(3)能够利用出口国银行给进口国银行的信贷额度,使卖方信贷实际上变成买方信贷。

出口国银行向进口国银行提供的信贷,往往被要求用于“福费廷”的再贴现,这样,进口商就能利用出口国银行的资金。

(4)利用“福费廷”手续简便,毋需象利用买方信贷那样,进口商要多方联系。但是,“福费廷”对进口商也有不利之处,由于把利息和所有的费用负担都计算在货价之内,大大提高了进口价格。此外,进口商为寻求担保银行,需向担保银行交付一定金额的保费或抵押品。

三、“福费廷”的主要特点

(一)仅适用于国际贸易

“福费廷”业务是为了适应国际贸易中成套设备等大型项目交易资金融通的需要而发展起来的国际金融事业。目前，仅限于资本货物及投资货物的交易中使用。它不用于国内贸易，也不用于国际贸易中一般性商品的交易。

(二)属于中、长期信贷

“福费廷”业务中贴现的票据期限，通常为1~5年，属于中期信贷业务。有的开发性项目，因交易金额巨大，也有延期付款达十几年之久，因此，已逐步成为中、长期信贷，而不适用于短期信贷业务。

(三)系分期等额票据，一次无追索权的贴现

融通资金有各种各样的方式，未到期的票据贴现是其中之一，而“福费廷”正是通过贴现票据的方式来融通资金。出口商在收到进口商承兑的远期汇票后，通过背书将汇票转让给银行。银行不接受不是票据形式的任何债券。

“福费廷”方式下的票据贴现与一般的票据贴现又有不同之处：

1. “福费廷”业务的贴现票据，系根据最后的付款日期，在限期内每半年一次平均分摊还款额度

如果一笔交易付款期为五年，就有十张不同到期日的等额汇票。付款期限越长，汇票份数越多。出口商在达成交易后，根据条款规定，将全部汇票一次交银行贴现。银行按不同到期日扣除利息和费用后，将余款全部付出口商。而一般的票据贴现是个别进行的。

2. 无追索权

“福费廷”业务中所贴现的票据，银行不能对出票人行使追索权。一般的票据贴现，根据各国的票据法规定，票据到期如债务人不履行付款义务时，银行可以向出票人行使追索权，要求出票人付款。

出口商在“福费廷”业务中，贴现这种票据时，实质上是一种断卖，交易已算完成。以后票据遭到拒付与出口商无关，并通过“无追索权”条款，将收款责任和风险全部转给银行，由银行保存票据，日后向进口人收取。

(四)固定的汇率和贴现率

1. 固定汇率

“福费廷”既然用于国际贸易，就必然牵涉到外汇买卖问题。出口商向银行贴现是以某种外国货币表示的票据，而银行付给出口商的是本国货币。特别是出口商一次贴现数张不同到期日的汇票，这样，汇率就成为一个十分重要的问题。出口商为了避免外汇波动的风险，在与银行商谈“福费廷”业务时，事先商定汇率，并将它规定在协议中，成为协议的重要条款之一。

如果不使用固定汇率，出口商提交票据时，如所使用的外币汇率上浮，则对他有利；如

果下浮，因需将所有票据一次贴现，他就会遭受很大的损失。反之，如采用固定汇率，虽然并不能使出口商完全避免因贴现时外币汇率下浮可能遭到的损失，但是，因为从成交到贴现的时间间隔较短，可作一定的预测。另外，由于汇率固定，出口商可把换汇的可能损失计算在货价之内。

2. 固定贴现率

在“福费廷”业务中，在协议上可事先固定贴现率，这样，可不受利率上、下波动的影响。

(1) 在一般情况下，贴现率与再贴现率相等。现在银行大多不在贴现率里赚钱，而是赚取佣金。

(2) 如果条款规定贴现率在再贴现率之上，高出1%或0.5%，则银行可能不另收佣金。

四、“福费廷”协议中的一些条款解释

(一) 协议中的担保条款 (Guarantee)

上面已经说过，在“福费廷”业务中，出口商通常要达到二个目的，通过远期票据的贴现取得现款及向银行转嫁风险。而银行为了自身利益，也希望把风险减小到最低限度。出口地银行避免风险的唯一办法是将经承兑的远期汇票或本票取得进口地银行的担保。如进口商到期拒付，由该担保行付款。

在出口商和银行商谈“福费廷”业务时，如果银行对于进口商提出的担保银行不信任，他可以要求更换。银行对于担保行的考虑主要有二个方面：一是它要有良好的信誉，二是它是否能预支这笔货款，因为汇票最终要向担保行进行再贴现。这是“福费廷”业务中非常重要的一环。

银行对远期汇票及本票的担保主要有二种形式，即保函 (Letter of Guarantee) 和不可撤销的、无条件的、到期付款的担保 (Aval) 其担保的共同特点是：如果原债务人在远期汇票或本票到期时不履行付款义务，担保银行须在规定日期向债权人付款。但在具体做法上，则有如下的区别：

1. 保函

保函是由担保银行出具的，并经其签署的付款担保书，其中详细列明有关交易的各种细节，每份汇票(或本票)的付款日、金额及担保银行保证在债务人到期不履行付款义务时由其付款的承诺。除非有相反规定，保函必须是可转让的。

2. 不可拟销的、无条件的、到期付款的担保

它是将“per Aval”字样直接写在被担保付款的远期汇票或本票上，并由担保者及原债务人共同签署。它是“福费廷”担保中较受欢迎的一种形式。

(二) 承担期 (Commitment period)、承担费 (Commitment fee) 和罚金 (penalty fee) 条款

承担期、承担费和罚金是“福费廷”业务的特点之一，又是“福费廷”协议的重要条款之一，也是“福费廷”贴现和一般贴现的重要区别之一。在一般贴现业务中，并没有承担期，出口商也毋需支付罚金。

1. 承担期

出口商和银行达成“福费廷”交易和实际提交贴现票据之间往往有一段较长的间隔时间,有时为六个月,有时更长。这一间隔时间被称为“承担期”。在承担期内,银行受到规定的固定贴现率和固定汇率的约束。对出口商来说,受到必须在承担期内将规定票据向银行贴现的约束。

2. 承担费

由于银行在承担期内有承担一定义务的约束,出口商需为此付出一定的费用,称为承担费。承担费的多少在“福费廷”协议中订明,通常为每年0.75%至每月0.125%不等(按承担的总金额计算),每月预支。费率的大小决定于当时金融市场上利率和汇率的波动情况以及出口商的信誉。如果银行需要承担较大的风险,则承担费就规定得较高。但如果承担期不超过一个月,这一费用就不订在协议之中而在票据贴现时加在贴现率之中。

3. 罚金

罚金是指如果出口商不履行或片面提出撤销合同,到时不向银行贴现票据,他就要付一定的金额,叫罚金。罚金条款也是事先在协议中订明的,有时包括在承担费条款之中,有时另列。

(三)通常使用的票据

在出口商与银行商谈进行“福费廷”业务时,要向银行说明买卖合同中所使用的票据,并取得同意。在签订“福费廷”协议时,贴现票据则作为一项内容予以具体规定。

1. 汇票和本票

“福费廷”业务中,银行同意接受的贴现票据大多数是由债权人出具的并经债务人承兑的汇票(Bill of Exchange)或由债务人出具的以债权人为收款人的本票(Promissory Notes)。

这两种形式的票据之所以在“福费廷”业务中被广泛使用,一方面由于它们在国际贸易中已长期被广泛使用,另一方面是因为在1930年以后,国际上曾先后制定了四项关于统一汇票、本票和支票的日内瓦公约。该公约虽未被世界各国全部采用,但在一定程度上已成为公认的国际准则。联合国国际贸易法委员会于1973年又拟订了一项关于国际汇票与国际本票统一法草案,虽尚未正式通过使用,但也起了一定的促进作用。

2. Book Receivable 和信用证

其他可供银行购买的票据是Book Receivable和信用证债券,但实际使用很少。因为这两种形式的票据都缺乏国际上公认的准则,要受到债务国有关法律的约束。

另外,买卖合同中所使用的货币也是一个十分重要的问题。原则上,任何货币的票据都能使用,但在实际业务中,几乎只使用美元、西德马克和瑞士法郎。因为银行从所承担的汇率变动的风险和进行再贴现的可能性来考虑,要求贴现的票据所使用币值是比较稳定并可充分兑换的货币。