

“FACTORING” 业务简介

李 正 方

世界贸易的迅速增长，通讯联络技术的不断改善和发展及市场竞争的日益激烈，使传统的以跟单信用证为结算方式的国际贸易日益减少，而以记帐和托收方式结算的贸易逐渐增加。出口商为了争取客户，扩大交易，常给进口商一定的信贷，货款往往在货物装运后相当时期才能结算，有的甚至规定半年才结算一次，这样，就增加了出口商的商业风险和资金周转的困难。为减少风险和获得融资，出口商就寻求银行和其他中间人提供更多的资金和服务，为适应这种需求，二十多年以前，The First Bank of Boston 首先创建了“Factoring”业务。

Factoring 可以译为未偿债务的代收业务，从事 Factoring 业务的称为 Factor，出口地的称为 Export Factor，进口地的称为 Import Factor。近年来，各国许多有影响的商业银行竟向增设 Factoring 部门，还有一些 Finance Company，也承办这种业务。各国的 Factors 相互联系，共同协作，形成了 Factoring 集团。当前的国际 Factoring 业务主要掌握在四大集团手中：

- International Factors Group
- Walter E. Heller Co. & Co.
- Factors Chain International
- Credit Factoring International Ltd.

一、“FACTORING” 业务范围

Factoring 自创设以来，业务范围不断扩大，代客托收未偿债务已不是它的主要业务，目前它的业务范围主要包括：

1. 未偿债务的担保收款

未偿债务的担保收款是 Factoring 的主要业务之一。在以记帐或托收为付款方式的国际贸易中，出口商生产和出运货物，有可能得不到货款。为保障自身的利益，他们极需要一个中间人为他们代收并保证一定收到货款。在未偿债务的担保收款业务中，Factor 不仅承担了代为向进口商收款的义务，且承担了保证向出口商付款的责任。

通常的做法是，需要进行担保收款的出口商，在与进口商签订贸易合同前，先与 Export-Factor 联系，将未来贸易合同的内容及进口商的名称，地址告知 Factor，在得到 Factor 的认可并签订 Factoring Agreement 后才能签订贸易合同。合同签订后，出口商就可按照合同装运货物，仅向 Factor 提供发票，Factor 则应随时向出口商报告进口商的付款情况并将收到的货款及时交出口商。如进口商拒付，Factor 应负责索款，如果债务人发生什么问

题,甚至在法律行动后还不付款,则由 Factor 按事先约定的时间向出口商支付货款。

为保障 Factor 的利益,Factor 需对出口商和进口商的资信情况进行全面了解,同时,Factoring 协议通常规定,如 Factor 发现进口人的资信情况发生变化,在出口人装运货物前,可以撤回承诺,要求出口人停止装运货物。

2. 融资

融资已成了当前 Factoring 的主要业务,Factoring 给客户的融资比银行的范围更广。

出口商为了争取交易,向进口商提供信贷的时间越长,他的资金周转也越困难,为了早日取得货款,在进行未偿债务保证收款的业务时,就要求 Factor 预支货款。在一般情况下,Factor 先付给出口商 70~80% 的货款,但对一些信用十分可靠的公司,也可能预付 100% 的货款。

在进行融资业务的时候,Factor 要求出口商和进口商各填制一份表格,出口商填制了表格,就表示已把债权转让给了 Factor,出口商就可立即从 Factor 手中拿到款子;进口商填制表格后,就作为承认了与 Factor 的债务关系,以后径向 Factor 支付货款。

Factor 在进行融资业务时,虽十分小心谨慎,有时难免也会受到损失,如意大利 Factor 公司,曾同意向一皮鞋出口商进行融资,装货后,出口商凭发票取得了货款的 80%,但货到西德后,却遭到进口商的拒收,原因是出口商弄虚作假,皮鞋底全都是用硬板纸冒充牛皮,立即找出口商交涉,却发现出口商已逃跑。

3. 信贷担保

Factoring 还进行信贷担保业务。

在以信用证方式支付货款的国际贸易中,进口商向银行申请开立信用证时,往往要缴纳若干百分比的押金,这对某些进口商来说,可能不胜其负担,为此,进口商就要求 Factoring 公司向银行提供付款保证,使其得以顺利开证。

有时,出口商为进行生产和装运货物,需进行某种借贷,就要求 Factoring 公司对其债务进行担保,向债权人担保该公司到时能够偿还。

如果这种担保金额很大,Factoring 公司还常与一些保险司进行合作,与他们共同担保。

4. 托收及服务

有的出口商对进口商十分信赖,不需要 Factor 承担收款风险,且本身资金雄厚,也不要融资,仅需 Factor 代向进口商托收货款。Factor 经营这种未偿债务的代收业务,它的服务范围比银行广泛。委托 Factor 代收货款,Export Factor 可以通过 Import Factor,直接向进口商收款,并把收款结果,通过其内部的电脑系统及时向出口商报告。通常在电脑中储有进口商的已收款、应付款、迟付及索取情况的各种资料,出口商可以随时取阅。

如有必要,Factor 还可接受出口商的委托,承担出口商在进口地的一切工作,如保管或处理货物,及进行各种服务。

二、“Factoring”的一般程序

1. 在进行 Factoring 之前,Factor 要调查出口商及进口商的资信情况,通常要求出口
(下转第31页)

国家创造了大量外汇。

1985年,党中央关于制定《七五》计划的建议中又指出:“我国发展劳务出口,对外承包工程的潜力很大,必须进一步加强领导和统筹规划,使这项事业有较大的发展。”但是,由于我国的劳务出口起步较晚,目前在科威特劳务市场上所占的比重较小,又面临着其他一些亚洲劳务出口强国的挑战,在这种情况下,要想打开新局面,取得较大的发展,就必须作出艰苦的努力。现提出以下建议,供有关方面参考。

一、同时并举,逐步转移 目前我国前往科威特的劳务人员主要是建筑工人,在当地建筑房屋、铺设道路,以提供单纯的劳动力为主;其他类型的,如医疗队、体育教练、技术员、工程师,人数相当有限。在1900年以前应逐步做到向科威特既出口劳力密集型的低级劳务,又出口技术密集型的高级劳务。这是符合科威特国情的,因为科威特自六十年代大规模经济勃兴以来,到目前为止,它的基本建设已初具雏型,很多项目现已投入试产或生产;同时,科威特本国的科技人员就数量上还不能满足社会经济发展的需要,必须继续借助外国的中、高级技术人员或专家来发展本国的工农业生产。

二、劳务出口多样化 除了承包一些工程项目外,还可在文教、体育、卫生或第三产业领域中开展合资、合营等多种形式的劳务出口。如上海对外经济技术合作公司在摩洛哥合资经营的“金龙”酒家获得成功的例子说明,中国餐馆在科威特等海湾国家成功地经营的可能性是极大的;又如中国和阿拉伯也门共和国合办的“萨那技校”、“塔兹技校”,都给劳务出口的多样化创造了范例。

三、各劳务出口单位要避免由于内部的竞争,使外商坐收渔利 我国目前负责对外劳务出口的单位,有“中建”、“中土”以及各省市的有关单位。它们在对外经营时由于竞争,各自压低报价,互不通气,结果外商拿了甲单位的报价去压乙单位,最终使我们国家利益受到巨额损失。为此,各劳务出口单位必须明确分工,一致对外。

此外,在向科威特输出劳务时,应与科威特的对外银行、对外援助帐户、对外援助基金会建立直接的金融财政联系,以便为我劳务出口单位的金融财政业务提供方便。

总之,科威特的经济近年来虽受到石油价格、世界经济缓慢、两伊战争的严重影响,但它在世界大银行中的金融储备和存款仍然非常可观。一旦两伊停战,科威特的经济发展势头必将重新高涨,因此,我国对科威特的劳务出口工作切不可等闲视之。

(上接第33页)

商提供其资产负债表,然后决定授予一定的信用额度,如果销售额在限额内,则给予资金融通。

2. Export Factor在接受出口商的委托前,应先将进口商的名称、地址告 Import Factor,征求其意见,如果 Import Factor 认为进口商资信可靠,才同意进行 Factoring 业务。

3. 签订 Factoring 协议,通常使用 Factor 制订的固定格式,内容极为详细完备。

4. 根据顾客要求及 Factoring 协议,承担应尽责任和风险。

5. Factor 除收取付出现金至收回货款为止的利息外,还收取销售额1%—2%的手续费,其高低取决于收款事务的繁简及 Factor 承担风险的大小。Factor 的利息及手续费加起来,实际上高达10%以上,但对中小企业来说,可省去信用调查、收款等手续费用,也很受他们欢迎。