

国际保理业务 (INTERNATIONAL FACTORING) 是继信用证、托收之后出现的国际贸易的新型结算方式,其特点是金融机构集融资结算、财会管理、信用担保于一身,为进出口商提供综合性服务。本文拟对国际保理与传统的几种结算方式,从风险、融资特点、付款约束机制、作用以及票据、费用等几方面进行比较分析,以期引起有关方面对国际保理的重视。

一、风险的比较

在出口融资过程中,通常存在以下四种风险:商业风险 (Commercial Risk) 对出口商来说,主要是收汇风险,对于进口商,则是收货风险;货币风险 (Currency Risk) 是因货币汇率波动而引起的风险;国家风险 (Country Risk) 是进口商所在国实行外汇管制或要求全面暂停偿债等引起的风险;政治风险 (Political Risk) 是国际制裁、战争或内乱引起的风险。任何一种结算方式都不能彻底消除这些风险,而只能通过金融机构的介入使这些潜在的风险在进出口双方之间实行重组,或把其转移给金融机构。

托收方式下,银行设有提供信用,贸易双方纯粹以商业信用为基础进行交易。从进出口双方之间的关系来看,由于出口商发货在先,委托银行收款在后,它担负着商业风险和货币风险。相反,进口商掌握着付款的主动权,其风险远远小于出口商。至于国家风险和政治风险,在以商业信用为基础的托收方式下也无法转移。

信用证方式,则借助于银行信用,最大限度地转移或重组了托收项下进出口双方的各种风险。首先,开证行第一性付款责任解除了进口商拒绝付款或因其倒闭、破产而无力付款而给出口商带来的收汇风险。其次,在进口国外汇管制情况下,申请人开证需得官方的许可证,因此一旦开出信用证,便不会发生官方禁止货款付出的现象,消除了国家风险。再次,在进口国政局不稳的情况下,出口方可要求第三国大银行进行加保,转移了政治风险。最后,由于有银行的付款担保,出口方可放宽对进口方的资信调查。同时,进口方也可以

通过信用证条款来约束出口商的发货。但是,与此同时,由于信用证本身特性所决定,进口商面临出口商以假单据进行欺诈或单据符合要求,但货物品质不合要求等风险。

福费廷 (Forfaiting) 方式利用票据的贴现,使信用销售变成现金交易,出口商旋即得到了货款,规避了商业风险。与此同时,通过转让使用固定贴现率,避免了来自利率和汇率两方面的风险,也即货币风险。此外,赊销中的一切政治风险、国家风险也转移给福费廷金融机构。

国际保理方式主要是对赊销和托收支付方式产生的收汇风险的一种规避手段,又是在当今国际市场里“买方市场”特征的情况下得以发展的一种贸易结算方式。因此,在不增加进口方风险的情况下,减少出口方风险是它的特点。就已核准应收帐款而言,只要出口方严格按贸易合同发货,如果进口商资金周转困难,进口保理商将负责付款,承担 100% 的坏帐担保。对于未核准应收帐款,保理商不承担任何责任,出口方仍面临赊销及托收方式下的各种风险。但据国际保理惯例规则

(IFC)第12条,未核准应收帐款将随着付款人对已核准帐款的付款而自动变成等额的已核准应收帐款。由于保理商对进口商核定的信用销售额度的可循环性、出口方的风险也是不断递减的。此外,IFC第11条要求保理商尽最大努力收取这些款项,未核准应收帐款会因保理商的有效催收而尽快收取。与此同时,进口商收货在先,付款在后,既不占用资金,又有充足时间来检验货物,从而保护了自己的利益。

二、融资特点的比较

托收方式下的融资主要有托收出口押汇和凭信托收据提货(T/R)两种。无论是哪一种的融资,银行都将承担很大的风险,因此这种融资控制较严,只限于进出口双方资信较好,融资额占发票金额50~100%不等。托收项下的融资,银行对客户有追索权,如果到期,银行得不到偿付,有权要求出口商或进口商偿还。

信用证项下议付行对出口商的融资主要有四种:打包放款(Packing Credit)信用证抵押贷款(Loan on Letter of Credit)、出口押汇(Outward Bills)、票据贴现(Bills Discount)等。前两种是货物发运前银行给予出口商的融资,由于没有实物作抵押,实质仍是信用放款,银行有从出口货款中扣除或要求偿付的权利;后两种则是货物出运后,银行给进口商的融资,银行拥有货款的所有权,如开证行拒付货款或无力付款,银行对出口商有追索权。开证行对进口商的融资主要有开证额度(Margin)、进口押汇(Inward Bills)、提货担保(Delivery Guarantee)等三种。这三种融资方式银行同样是有追索权的。总的看来,信用证项下的融资还有一个重要特征,就是它与信用证结算联系紧密,融资的范围很广(一般在组织货源阶段即可获得融资),同时融资风险也较小。

福费廷项下,福费廷金融机构买断出口商的债权并融通全部资金,且融资期限往往长达数年乃至十几年,其实质是中长期信贷。对于进口商来说,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,进口商就可以利用出口国银行的资金,使卖方信贷实际上变成买方信贷。福费廷项下的融资特点是金融机构放弃了在票据遭到拒付时对前手的追索权。

保理业务中,进口方是在收到货后一段时间内付款,从融资角度看,即出口方对进口方提供的融资。而出口商又可以从保理商那里得到融资便利。在信用额度内,出口商只要按要求发货,以发票通知保理商,即可得到不超过发票金额80%的无追索权的预付款融资。其偿还期限可长达60~180天。无追索权也是保理项下融资的特点。对已核准应收帐款的融资,如果进口方发生倒闭、资金周转不灵等情况,保理商将无权收回其融资。

三、付款约束机制的比较

托收方式下,进口商是付款责任的唯一承担人,因此付款约束机制薄弱,只能依靠单一的贸易合同。如果进口商违约,出口商可凭合同条款,采取法律诉讼或仲裁的方式,向进口商索赔。但若进口商彻底丧失支付能力,则出口商只好自己承担损失。实务中,进口商往往无视贸易合同条款而以市场行情等因素决定是否履约,而出口商也往往因索赔的高昂费用和繁琐手续而放弃追索权。

与托收方式不同,信用证是开证行有条件的付款保证,而且根据《跟单信用证统一惯例》(国际商会第500号出版物)第3条,开证行不受贸易合同的约束,因此对出口商而言,拥有双重付款的约束机制,而且两种付款约束机制是相互独立的。出口商既可以以相符单据要求开证行付款,又可以在开证行无力付款的情况下依据合同要求进口商支付货款。

在福费廷业务中,出口商通过远期票据的贴现取得现款,将收款责任和风险全部转嫁给银行。出口地银行为避免风险,则将经进口商承兑的远期票据取得进口地银行的担保。如进口商到期拒付,担保银行须在规定日期付款。可见,福费廷项下同样是双重的付款约束机制。

国际保理业务是主要适用于赊销贸易的一种综合性金融业务。除了贸易合同外,进口保理商对已核准应收帐款承担了100%的坏帐担保。因此对出口商而言,选择保理,同样可获得对付款人的双重约束机制。但与信用证和福费廷不同的是,保理业务中两种约束机制是紧密联系的,即只有当出口商按合同要求发货,保理商提供的坏帐担保才能成立。同时也说明这种约束是双向的,即在约束付款人的同时,也对出口商作了制约。

四、作用的比较

在托收方式中,金融机构的参与只解决了结算的方便和融资问题。与之相比,信用证、保理和福费廷业务,都起到了使出口商收款获得银行信用保障的作用,在出口商对进口商的资信不够信任,收汇风险较大时,这些结算方式都体现出其优越性。它们还起到了加强进出口双方资金流动的作用。而三者之中,保理和福费廷还有着信用证方式所未能有的特殊作用:减少出口商处理应收帐款的财务上的繁琐事务,减少出口商资产负债表上的负债。

此外,信用证、保理及福费廷还具有一系列特殊功能。信用证业务虽然是作为一种贸易结算方式而产生的,但信用证也可以以一种抽象的、完全脱离交易基础的形式而出现。例如,备用信用证即构成一种开证行对受益人的担保,保证偿还债务人的借款或预支付给债务人的款项,支付由债务人所承担的负债,在债务人不履约时进行付款。其实质已作为信用证形式的银行保函了。保理业务没有信用证业务那样完整的形式,但保理业务发展至今,也已从提供融资出发,扩展为相关的一揽子服务,包括资信调查、催收并管理帐款、提供咨询服务、承担坏帐担保、按季节或期限向其客户提供抵押或非抵押贷款等。福费廷业务也可以从处理无追索权的贸易票据,到处理无追索权的金融票据,从贸易融资变为创造流动资金。同时,福费廷业务可以扩展为一种中期投资业务。福费廷票据的投资收益可能高于其他证券的投资收益,且其风险由于有大银行提供担保而降低。

五、其它方面的比较

从票据上来看,托收业务中常见的票据有多类,有作汇款之用的银行汇票、私人支票,也有作出口商收取货款及收取小额贸易从属费用之用的商业汇票。若是跟单托收,还有提单等商业单据,作为货权在贸易双方间转移。信用证业务中,出口商必须按信用证上列明的要求提供所有票据,当然,提单在其中仍起着最重要的作用,作为物权凭证、运输单据等多重身份而存在。提单仍由银行代为转交,代表着物权的转移。保理业务中,最重要的单据是出口商开出的带有“货款转让条款”的发票,要求进口商将发票金额支付给保理商,体现着应收帐款的债权的转移。福费廷业务,则将应收款项转化为一系列的有若干到期日(通常以六个月为间隔)的远期票据(汇票或本票),进口商开具本票或承兑已开立的以进口商为付款人的汇票,并由大银行以保函或背书担保形式加保。当应收款项金额较大时,债权买方可以邀请其他投资者参与交易,以分散风险,因此这种远期票据为除债权买方以外的银行和其他金融机构提供了广泛的投资机会。

费用方面,托收方式费用最低,因为银行并没有提供信用担保。信用证业务的费用,包括议付费、保兑费、通知费、邮费、电报费、修改费等,虽高一点,但一般也只占信用证金额的千分之几。保

理业务的收费标准是根据国际保理联合组织(FCI)的有关规定制定的,费用率约占货物发票金额的1%左右,比信用证方式要高一些。福费廷的费用最高,除了按不同国别风险程度,收取0.5~3.5%的费用,还有承诺费和投标费(Bidding Fee),以及获得银行背书担保或保函的费用、安排货币掉期、减少利率风险的费用等。

从以上对各种结算方式进行了多方面的比较,可以看到,四种方式各有其不同的特征和优点。实务中,我们应根据不同的贸易背景选择运用。托收方式依靠纯粹的商业信用,主要适用于资信高、或属于自己的海外子公司或有长期业务关系的客户。信用证方式在保证出口商安全收汇方面的优势是其它任何结算方式无法比拟的,融资也便利。对出口商来说,应尽量争取信用证方式,但对进口商来说,要占压一定的资金或信用额度,因此大多不愿采用信用证方式。福费廷方式作为一种中长期的融资结算方式,一般只用于成套设备出口业务。相比之下,在国际市场呈买方市场的环境下,选择对进口商更有利的赊销方式,容易在竞争中处于优势。在此前提下,为保障出口商的收汇安全并减轻其资金压力,发展保理业务具有积极的意义。对出口商而言,还可以在下列情形下考虑选用保理方式:①对进口方资信情形不了解,对方不愿接受信用证方式;②出口商承担D/A托收方式的收汇风险;③出口商欲对应收帐款寻求催收和有效管理。

对于我国,发展保理业务更具有其特殊的意义。从对外贸易环境来看,自80年代以来,贸易保护主义愈演愈烈,区域经济一体化日益流行,迫切要求我们实施国际市场多元化战略,而寻求新的贸易伙伴时,采用国际保理方式,有助于控制风险。从我国外贸体制改革趋势来看,近几年,我国将会有越来越多的企业有权经营外贸业务。这些新进入外贸行业的企业,缺乏实际经验,对进口商了解不多,利用保理业务,可避免受骗,在追收帐款、资金融通等方面,也可获得较多方便。

保理业务目前已在亚太地区以及欧共体得到了蓬勃的发展。截至1991年底,全球共有保理公司611家,总营业额已达2660亿美元。然而,国际保理业务直到1988年才由中国银行北京市分行介绍至国内。回顾这几年的发展历程,我国的国际保理业务的发展速度是比较缓慢的,并且存在许多缺陷。例如,①采用单保理模式,即保理公司仅建立在出口商和进口保理商之间;②只做出口保理;③缺乏融通资金的内容。

从发展方向上看,我们应尽快实现由单保理模式向双保理模式转换。采用双保理模式有四个优点:其一,出口商与当地熟悉的出口保理商签订保理合同,一切业务问题均可与出口保理商交涉,不必与国外的进口保理商联系,有利于提高效率;其二,有利于出口保理商向出口商提供包括融资在内的全面的保理服务;其三,双保理模式作为当今国际上通用的保理模式,已经历一段较长时间的实践检验和不断完善,国际保理商联合会为之做了大量的运作规范工作和商业机构资信评估信息交流工作,并建立了有关的《国际保理惯例规则》和《仲裁规则》,因此,采用双保理模式时当事人之间的权责清楚,出现问题时交涉比较容易。

此外,在推广保理业务中,还应该注意以下几点:①注意发挥保理公司融通资金的职能;②出口公司应有效协调出口计划的组织安排,因为超额发货的发票金额,保理公司不予担保;③出口公司应在外贸管理机构的监督下把好质量关,严格按合同要求发货,因为保理公司的信用担保以出口商履约为前提;④注意保理与其它结算方式的综合运用。