

国际保理与福费廷业务的 运作比较及选择

刘正良 吴建斌

摘 要: 国际保理与福费廷业务是当前国际贸易非信用证化趋势的主要结算方式,由于两种业务的目的、性质、程序相似,加上在我国引进的时间不长,发展不快,实践中容易混淆。只有区分它们的业务特点及对当事人收益风险的影响,才能正确选择运用。

关键词: 保理;福费廷;运作比较与选择

中图分类号:F740.4 **文献标识码:**A **文章编号:**1006-1894(2002)06-0064-03

在现代国际贸易中,国际保理和福费廷业务都是出口商为吸引客户,采用赊销、承兑交单等非信用证方式而衍生的崭新的结算业务。由于保理和福费廷业务中都有某一中间机构对出口商票据及其债权无追索权地贴现买断,使出口商及早获取货款、转移风险,同时又使出口商不预垫款项、获取货物,对进出口双方都能起到一种融资作用,因而两种业务有许多相似之处,实践中大多又通过同一个中间机构进行,尤其在我国的国际保理和福费廷业务还处于起步阶段的条件下,特别容易被混淆。比较这两种业务的运作及对当事人利益的影响,对正确选择结算方式、提高贸易效益具有重要意义。

一、两种业务运作特点的比较

保理业务,又称保付代理(Factoring),是指出口商以赊销(O/A)、承兑交单(D/A)等方式销售货物时,无追索权地将发票、汇票、提单等有关单据卖断给某一金融机构(称为保理商,通常是某一银行),并获得资金融通、进口商资信评估、销售账户管理、信用风险担保、账款催收等一系列综合金融服务;而福费廷业务(Forfaiting)是指在延期付款的大型设备贸易中,出口商把由进口商所在地银行担保的远期汇票或本票,无追索权地售予出口商所在地的金融机构(称为福费廷商,通常也是某一银行)以取得现款。两种业务的实质都是出口商为获取融资而对出口债权的卖断,但在具体运作及业务特点上有所不同。

国际保理和福费廷业务中,出口商通过向保理商、福费廷商的债权卖断实现了远期货款的即期化,其本质都是出口方中间机构(出口保理商、福费廷商)在进口方中间机构(进口保理商、担保行)保证下对出口商远期债权的无追索权的贴现,目的都是使出口商所面临的风险及时转移,进出口双方获得贸易融资,两种业务的程序除了遵循一般贸易结算的共同运作

外,还体现出不同的特点。

1. 使用的业务背景不同 一般来说,国际保理适用于以赊销为主的非信用证项下的小批量、小金额、期限短的贸易结算,它所解决的是有信誉但资金薄弱的中小企业融资问题,出口以消费品为主,融资期限通常不超过6个月,融资金额不大,具有零售性质;而福费廷业务则适用于包括远期信用证在内的延期付款贸易,它所满足的是大型出口企业的融资需要,出口以资本品为主,批量和金额较大,一般为50至100万美元,付款期限较长,一般为6个月至5年甚至10年,因而是一种批发性融资业务。

2. 业务的范围不同 保理业务中保理商向出口商提供的不仅仅是票据的购买与融资,还包括进口商资信评估、销售账户管理、信用风险担保、账款催收、代制单证等一系列综合金融服务,其核心优势就在于出口商在贸易合同订立前就开始控制风险,贸易后实现账务管理与企业脱离,降低企业营运成本;而大型出口企业自身拥有较强的信息能力,着重考虑的是巨额货款的及早回收与风险规避,所以,福费廷的业务范围比较狭窄,对出口商仅提供中长期贸易融资。

3. 业务的费用不同 在国际保理中,由于保理商既提供融资又提供劳务,相应的费用有(1)保理佣金,如资信调研费、账户管理费、进口商风险评估费等,一般是发票金额的0.1%~0.4%,(2)融资收益,自保理商买断债权至收回账款为止的融资利息,一般比市场利率低2%~2.5%;而福费廷业务由于金额大、手续复杂,其费用形式也较多,包括(1)按市场利率收取的融资利息,(2)福费廷商对出口商账款的管理费,(3)从出口商确认接受福费廷业务至福费廷商购进票据的承担费,(4)可能产生的出口商不完全履约的罚款。此外,进口保理商与福费廷业务中的担保行也从中收取费用,而且由于其承担的风险比出口保理商与福费廷商大,其收取的费用也较高。

4. 业务的运作逻辑不同 一笔业务是否采用保理可以不事先通知进口商,但出口商票据可以由保理商直接向进口商提示收款,遵循的是债务人法律责任尚未彻底确定下的有价证券转让的一般逻辑;而福费廷业务必须事先经过进口商同意才能得到进口地银行的担保,转让的票据也必须事先经进口商承兑,遵循的是进口商法律责任确定下的票据流通逻辑。在保理业务中,进口保理商是先于进口商向出口保理商付款,但可以以货物质量原因导致的进口商拒付来抗辩;而福费廷业务中,进口地的担保行是后于进口商付款,但不论出于何种原因导致进口商拒付时,都必须先承担付款责任,进出口商之间的贸易纠纷不影响债权转让的独立性。因此,对出口商来说,福费廷业务比保理业务有更强的保证性。

二、两种业务的运用选择

以商业信用方式成交的贸易业务中,当事人对保理与福费廷业务的选择,取决于在两种业务中各自收益与风险的比较。

1. 出口商的选择 出口商在保理与福费廷业务中都可以将应收账款一次性卖断给出口保理商或福费廷商,获得无追索权的非债务融资,转移商业风险、改善资产/负债比率、增强资金流动性;都可以免除信用证方式下催证、审证、改证等烦琐手续,有利于培养新市场、新客户,增强出口产品竞争力;两种业务中出口商融资取得的贴现融资利率固定,因而都可以锁定利率、汇率风险,易于成本核算与控制。但保理业务还可以使出口商获得客户资信

调查、销售账户管理等综合服务,从财务管理方面降低经营成本;而福费廷业务对出口商一般仅提供融资服务。不过,保理业务对出口商的风险担保由进口保理商对进口商的资信评价而定,出口商所获信贷额度不超出这种评价,也可能低于进出口额,出口融资额一般是这种额度的80%~90%,出口商还可能遭遇到进口保理商在出口货物存在缺陷时不提供付款,将金融业务与贸易纠纷混在一起解决的风险,在这方面,保理业务不如由进口地银行最终无条件担保的福费廷业务。因此,实践中出口商大多倾向于选择福费廷业务,但规模较小、福费廷业务不易被银行接受,或是为了获得信息咨询在内的综合金融服务的出口商则倾向于选择保理业务。

2. 进口商的选择 通过保理和福费廷业务,进口商都可以获得出口商的赊销、延期付款等优惠贸易方式,避免现款提货或信用证方式下的开证保证金及有关的银行费用(福费廷业务中也有信用证结算的情况,但不多),降低进口成本,实际上都使进口商不须抵押,单纯依靠企业良好的信誉和财务表现获得100%的买方信贷,扩大了购买能力,放大了资金使用的杠杆效果。在保理业务中,由于可以不被告知是否采用保理业务,从而使进口商具有确证出口商债权转让合法性的麻烦及错付货款的风险。不过,保理业务中的进口商无须在尚未取得货权的前提下对出口商债权凭据作出承兑,还可以在出口商品和服务与合同不符时,提出异议或拒绝付款;而福费廷业务中,出口商出口货物后,即将票据让进口商承兑和担保行担保,即使进口货物有质量瑕疵,也是先付款再交涉,否则由担保行垫付,恶化银企关系。因此保理比福费廷业务对进口方有更高的风险保证。

3. 中间机构的选择 中间机构包括保理中的进出口保理商和福费廷中的福费廷商、担保行,实际业务中一般都是进出口地的银行或其他金融机构,银行对具体业务的选择也取决于自身的收益风险比较。

(1) 出口地银行的选择。出口地的银行从事保理或福费廷业务,都可以丰富业务品种,增加银行收益:从事出口保理业务,除了可以获得发票金额0.1%~0.4%的佣金外,还可以得到融资收益;从事福费廷业务,则主要获取比出口保理收益高的融资收益,因而都可以在不占用银行信贷指标的条件下扩大融资业务。但保理商与福费廷商都要对出口商债权无追索权地买进,因此承担被客户欺诈的风险,相对来说,出口保理商承担的风险仅仅是商业风险,如利率、汇率、进口商失信等,而福费廷商则在此基础上还要承担政治风险,但从居于主要地位的商业风险来说,出口保理商可能遭遇进口保理商出于货物原因的拒付风险,而福费廷商则有担保行的担保。因而,出口地的银行同出口商一样,一般倾向于做福费廷业务。

(2) 进口地银行的选择。进口地的银行从事保理与福费廷业务,都可以获取与上述出口保理商和福费廷商相似的收益,都要对进口商信用向出口保理商与福费廷商提供无追索权的担保,都是无抵押条件下的对进口商的资金融通,也都面临进出口商的共同欺诈风险。但进口保理商对进口商的信用担保要弱于担保行的担保,担保的一般是商业风险,在进口商有证据证明出口商违约时有权拒付,而将风险阻止在出口保理商环节;而福费廷业务中担保行由于对进口商债务作了无条件担保,则在进口商拒付时必须承担法律上的偿付责任。因此,撇开收益因素,进口地的银行同进口商相同,一般倾向于选择保理业务。

综上所述,一笔贸易究竟采用哪一种结算业务,取决于各当事人自身收益衡量与风险偏好基础上的谈判,此外,还与贸易货物的特点、贸易地区的交易习惯、金融法规相关。

(作者单位:扬州职业大学、南京大学)