

GUOJI BAOLI
FALÜ JIZHI YANJIU

国际保理法律机制研究

■
李珂丽 著



知识产权出版社

全国百佳图书出版单位

014060754

山东省社会科学规划研究项目“国际保理法律机制研究”最终成果

D996.2
37

GUOJI BAOLI
FALÜ JIZHI YANJIU

国际保理法律机制研究

李珂丽 著



知识产权出版社
全国百佳图书出版单位



北航

C1748616

D996.2

37

图书在版编目 (CIP) 数据

国际保理法律机制研究 / 李珂丽著. —北京: 知识产权出版社,
2014. 8

ISBN 978 - 7 - 5130 - 2948 - 3

I. ①国… II. ①李… III. ①国际保险 - 理赔 - 保险法 - 研究
IV. ①D996. 2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 192833 号

责任编辑: 李学军

责任出版: 刘译文

封面设计: SUN 工作室

国际保理法律机制研究

李珂丽 著

出版发行: 知识产权出版社 有限责任公司

社 址: 北京市海淀区马甸南村 1 号

责任编辑: 15611868862

发行电话: 010 - 82000860 转 8101/8102

印 刷: 北京市凯鑫彩色印刷有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

版 次: 2014 年 8 月第一版

字 数: 260 千字

ISBN 978 - 7 - 5130 - 2948 - 3

网 址: <http://www.ipph.cn>

邮 编: 100088

责编邮箱: 752606025@qq.com

发行传真: 010 - 82000893/82005070/82000270

经 销: 各大网上书店、新华书店及相关专业书店

印 张: 16. 25

印 次: 2014 年 8 月第一次印刷

定 价: 48. 00 元

出版权专有 侵权必究

如有印装质量问题, 本社负责调换。

前 言

一度被称为“国际保付代理”的国际保理（International Factoring）在其产生之初，是一种主要功能被定位为融资的金融业务，常被用于赊销（O/A）和承兑交单（D/A）结算方式下的货款回收。业界通说的观点认为，现代意义上的保理业务实际上于19世纪诞生于美国，之后，于20世纪60年代传入了欧洲。Factoring本义是代理他人做事，国际保理实际上是由近代商务代理活动演变而来。在信用销售的情况下，为规避市场风险，出口商往往会雇佣进口国的代理商作为受托人以寄售方式代为销售货物。接受委托的商务代理被称为保理商。保理商提供的服务项目，从最初的负责销售商品并提供一揽子服务（推销、储存、运输、管理、收款、坏账担保以及预付款融资），逐步演变为通过保理合同的形式接受卖方应收账款的受让人，现代保理由此产生。传入欧洲以后，保理业发展出现了明显的地区差异。在20世纪60年代和70年代发展最快的是斯堪的纳维亚国家，尤其是瑞典，后来发展最快的是意大利，它的保理业务量曾一度占到整个欧洲保理业务量的一半。在德国，无追索权的保理发展很快，而西德、比利时及荷兰的业务发展情况比较特殊，都是以有完全追索权为基础，不承担任何坏账担保，但发展势头仍然强劲。与欧洲其他国家及远东地区不同，英国的国际保理业务增长相对缓慢。欧洲和北美是东南亚及东亚国家消费品的巨大市场，随着近年来通讯的发展和货物交接方式的改进使得信用证不再是最适合需要的一种结算方式。有时候进口商会依据谈判中的有利地位要求见票即付或者赊销，出口商更多地愿意采用保理。因此，在亚洲，出口保理获得了长足的发展动力。

国际保理在我国正式登陆肇始于1987年10月中国银行与德国贴现和贷款公司签署的国际保理协议。1992年3月14日,中国银行北京分行分别与美国国民保理公司和英国米兰银行所属的鹰狮保理公司签署保理协议,率先开办国际保理业务。1993年3月,中国银行正式加入国际保理商联合会(FCI)这一最具影响力的保理业务国际组织。从国际保理商联合会提供的近年的数据显示,2013年全球保理会员完成的保理业务总量首次超过了3万亿美元,创历史新高。世界各大主流银行见证了这一发展历程,并将保理奉为信用销售领域安全稳健的融资渠道,各国政府也逐步开始推崇国际保理在融资方面起到的作为多数经济体中经济发展引擎的重要作用。在FCI中,亚洲占据了会员的大部分,而中国,一直是作为FCI中最持续强劲的市场角色,在当今的全球跨境保理业务中占比超过了20%。

我国的保理业务近年的发展势头良好,保理市场潜力巨大,发展前景非常广阔,2009年至2014年,年增长率分别为22.4%、130%、77.1%、25.6%、10%,2013年保理业务量达到3781亿欧元。截至2014年5月,在FCI遍布全球74个国家的269家会员中,我国占据了其中的25家。然而,虽然我国保理业务总量上超过了欧洲各主要国家德国、法国、意大利、英国等,但无论就与GDP相比较而言,还是就人均占有率而论,我国仍然处于严重滞后的状态。

相比近年来国际保理业务的迅猛发展态势,国内对于国际保理的法律规制和研究处于较迟缓的落后境地。国内相关法律法规的缺位使得国际保理的发展在保理商准入资格方面不明确,缺乏相应的准入条件的限制,自前由于国内从事保理业务大多局限于商业银行^①,而银行由于不单单从事保理业务,因而不会将大量的人力、物力投入进去,因此极大地限制了国际保理业务的发展。对于相关国际公约的漠视也不利于积极推进与国际主流市场的契合,以及营造更宽松的业务环境,参与国际市场的竞争与联合。对于国际保理的研究显然也不够重视,近年来对于其研究以银行业务部门为主流,法学研究对其的关注较弱,仅有石俊志、朱宏文、谢菁菁、高润恒、方新军、李

^① 国内少量从事专业保理业务的公司,其数量和业务量在业务主体和市场份额上都几乎被忽略,截至2014年5月,在国际保理商联合会注册的中国25家会员中,只有2家是专业保理公司。

少抒等学者从法学的角度进行了一定程度的研究。

值得欣喜的是，为积极探索优化利用外资的新方式，促进信用销售，发展信用服务业，商务部于2012年6月发布了《商务部关于商业保理试点有关工作的通知》，决定在天津、上海浦东新区开展商业保理试点，探索商业保理发展途径，以便更好地发挥商业保理在扩大出口、促进流通等方面的积极作用，支持中小商贸企业发展。2012年12月，商务部又将深圳市、广州市确定为商业保理试点城市。在前述部门规章和各试点城市地方性规章的推动下，商业性保理公司迅速发展起来。截至2013年12月底，全国商业保理公司数量已达到287家，企业注册资本金总量超过293亿元人民币。在这样可喜的实践探索中，对于国际保理法律规制和理论问题的探讨更是亟需跟进和提高，以应对保理业务实践之需，并进一步提升我国保理业务的国际市场份额和业务水平。

笔者首次接触到国际保理这个新鲜事物是在国内出口业发展正如火如荼的1994年，其时作为外销员在与银行国际业务部门的业务联系中认识了国际保理，之后的若干年国际保理业的发展比较缓慢，正处于逐步获得认知的层面，因为那时国际贸易结算以信用证为主流。由于对国际贸易结算实务经验的浸润，笔者在2008~2010年撰写博士论文时以国际结算担保为题，将国际保理作为其中的重要部分进行了一定程度的考察，之后，又将国际保理作为课题进行深一步研究，此书即是这一课题的最终研究成果。本课题从实证和理论的层面对国际保理进行了梳理和探讨，从国际保理的渊源流变到发展趋势，从法律基础到规范机制，从运作机理到风险防控，以及从实证角度梳理全球保理业的发展及我国的优势与不足，并由是对我国国际保理业的未来之路予以建议和构想，以期待和展望其愈益光明的前景。

限于时间与精力，囿于眼界、思考与创新能力的局限，本书中的疏漏和不足之处，在此恭请各位前辈及业界同仁不吝指教，以求日后有所长进与提高！

目 录

第一章 国际保理的渊源流变	(1)
第一节 国际保理的概念与起源	(1)
一、国际保理的概念演变	(1)
二、国际保理业务的起源概说	(5)
三、国际保理与相关概念的异同	(7)
第二节 国际保理的运作模式与业务类型界分	(16)
一、国际保理的运作模式	(16)
二、国际保理的业务类型界分	(27)
第三节 国际保理的发展现状与趋势	(33)
一、世界主要国家和地区的保理业务发展态势	(33)
二、我国近年来国际保理的发展状况与趋势	(35)
第二章 国际保理的法律基础	(40)
第一节 关于国际保理法律性质的不同学说	(40)
第二节 国际保理的法律性质定位及其依据	(46)
第三章 国际保理的规范机制	(53)
第一节 国际统一私法协会《国际保理公约》	(53)
一、国际统一私法协会简介	(53)
二、《国际保理公约》内容简介	(55)
第二节 国际保理商联合会《国际保理通则》	(57)
一、国际保理商联合会简介	(57)
二、《国际保理通则》简介	(59)

第三节 联合国国际贸易法委员会《国际贸易中应收账款 转让公约》	(64)
第四节 联合国国际贸易法委员会《贸易法委员会担保交易 立法指南》	(73)
一、《贸易法委员会担保交易立法指南》概述	(73)
二、《贸易法委员会担保交易立法指南》内容摘要	(73)
第四章 国际保理的运作机制及其应用	(88)
第一节 应收账款债权转让概述	(88)
一、应收账款的范围界定	(88)
二、应收账款债权转让的效力及影响	(107)
三、应收账款债权转让的公示	(145)
第二节 国际保理各当事人之间的法律关系	(167)
一、供应商与债务人之间的法律关系	(167)
二、供应商与出口保理商之间的法律关系	(171)
三、出口保理商与进口保理商之间的法律关系	(181)
四、进口保理商与债务人之间的法律关系	(184)
第三节 保理商担保付款责任的承担	(187)
一、保理商担保付款责任概述	(187)
二、保理商的业务风险及规避措施	(189)
三、保理商担保付款责任的免除	(192)
第五章 国际保理的风险防控机制	(198)
第一节 出口保理商的法律风险及其防范	(198)
一、供应商违反瑕疵担保责任的风险	(198)
二、债务人的信用风险以及保理商担保付款责任的承担	(204)
第二节 进口保理商的法律风险及其防范	(209)
一、进口保理商是债务人信用风险的直接承担者	(210)
二、债务人行使抗辩权与抵销权	(211)
第三节 供应商承担的风险及其防范	(216)
一、保理商的信用风险	(216)
二、保理商核准的信用额度取消或缩减的风险	(218)

三、保理商担保付款责任的免除	(218)
第六章 我国国际保理的实践不足与制度完善	(223)
第一节 我国近年国际保理业务的迅猛发展	(223)
第二节 我国国际保理相关实践与立法的滞后现状	(226)
一、我国保理业务的发展瓶颈分析	(227)
二、我国保理业法律规制的缺位	(229)
第三节 完善我国国际保理业务发展的建议与构想	(232)
一、建立和完善社会信用体系, 实现资源共享, 制定并进一步 完善非金融保理公司的市场准入制度	(232)
二、重视业务研究, 加强风险控制, 加快完善相关立法	(234)
三、创造外部环境, 大力支持保理业务发展, 加强金融监管 力度	(236)
四、提高自身业务水平, 借鉴国外经验技术	(237)
参考文献	(239)

第一章 国际保理の渊源流变

第一节 国际保理的概念与起源

一、国际保理的概念演变

国际保理(international factoring)作为起源于19世纪时的美国近代商务代理活动,并于20世纪60年代传入欧洲的综合姓金融业务形式,世界不同国家和地区基于各自的商业习惯和理念的不同,对于其概念给出了不同的界定和描述。

美国在其1985年《金融和投资辞典》中对保理的定文是:公司将其应收账款以无追索权地销售或转让债权给保理公司,由其作为主债权人而非代理人的一种金融服务方式。应收账款以无追索权方式售出,意指保理商在不能收回账款时不能向出卖方追索。

英国《牛津简明词典》则给保理作出了如下简洁表述:从他人手中以比较低的价格买下他人的债权,负责收回此账款并从中盈利的行为。此定义完全站在收买应收账款者的角度看待保理而没有解释出出卖债权一方的行为动因,被认为是广义的定义。此外,还有一个被美国业界普遍接受的狭义定义:“保理业务是指承做保理的一方同以赊销方式出售商品或提供服务的一方达成一个带有连续性的协议,由承做保理方针对出售的商品和提供的服务而产生的应收账款提供以下服务:(1)以即付方式买下所有应收账款;(2)负责有关应收账款的会计分录及其他记账工作;(3)到期收回债款;

(4) 承担债务人资不抵债的风险（即信用风险）。”

实质上，对上述被美国社会认可的保理业务的狭义定义稍加分析即可看出：保理商一旦签订协议买下应收账款，其后所谓的服务，无论是会计分录和记账，还是在承担信用风险的前提下收回应收账款，都是保理商作为特定应收账款的受让债权人应为之分内之事。亦即以该应收账款权利人的身份而为自己服务的。换句话说，保理协议的签订使得出口商从应收账款所涉的债权债务关系中得以脱身，免除了负担日后收回应收账款并承担进口商信用风险的责任。

对于上述的狭义理解，英国及欧洲绝大部分的保理业界并不接受，认为其过于严格。有人认为，承做保理的一方只要完成四种服务中的两种，他和卖方的业务关系即可称为保理；也有人认为，如果承做保理一方仅以即付方式买下应收账款而不完成其他职能，则这种业务不能叫做保理。但比较被大多数人认可的一致意见是，除非债务人知道保理协议的存在并在到期时直接把账款付给保理商，否则不能视为保理。

相形之下，英国学界也出现了从出口方利益的角度给出的另一解析，如，英国保理理论权威弗瑞迪·萨林格在其撰写于20世纪90年代初的著作中指出，“保理是指以提供融资便利，或使卖方免去管理上的麻烦，或使卖方免除坏账风险，或以上任何两种或全部为目的而承购应收账款的行为（债务人因私人或家庭成员消费所产生的及长期付款或分期付款的应收账款除外）”^①。

在国际层面上，有关国际保理的國際组织并未直接对国际保理给出定义，而是从保理合同的角度进行了相关表述，比如：

国际保理商联合会（Factors Chain International，简称FCI）在其2005年7月修订的《国际保理通则》（General Rules for International Factoring，简称GRIF）中规定，“保理合约意指一项合约，据此，供应商可能或将要向一家保理商转让应收账款（本规则中称为‘账款’，视上下文不同，该词有时也指部分应收账款），不论其目的是否是为了获得融资，至少需要满足以下职

① [英] 弗瑞迪·萨林格：《保理法律与实务》，刘园、叶志壮译，对外经济贸易大学出版社1995年版，第2页。

能之一：账户分户账管理；账款催收；坏账担保”^①。

而国际统一私法协会在1995年5月1日生效的《国际保理公约》第1条中对保理合同作出的界定是：

“保理合同是指在一方当事人（供应商）与另一方当事人（保理商）之间所订立的合同，根据该合同：

A. 供应商可以或将要向保理商转让由供应商与其客户（债务人）订立的货物销售合同所产生的应收账款，但主要供债务人个人、家人或家庭使用的货物销售所产生的应收账款除外。

B. 保理商应履行下述职能中的至少两项：

（1）为供应商融通资金，包括贷款和预付款；

（2）管理与应收账款有关的账户（销售分户账）；

（3）代收应收账款；

（4）对债务人的拖欠提供坏账担保……”

我国国家外汇管理局亦在2003年7月1日发布的《关于出口保付代理业务项下收汇核销管理有关问题的通知》中开门见山地对出口保理作出了定义：“本通知所称出口保付代理业务（以下简称‘出口保理’）系指外汇指定银行（出口保理商）为出口单位（出口商）的短期信用销售提供应收账款管理与信用风险控制、收账服务与坏账担保以及贸易融资等至少两项的综合性结算、融资服务的业务。”^②

我国的各大商业银行对国际保理的定義也各有不同，比如，中国银行的定义为：

保理是一项综合性金融业务。在保理业务中，卖方将其现在或将来的基于其与买方订立的货物销售/服务合同所产生的应收账款转让给保理商（提供保理服务的金融机构），由保理商为其提供下列服务中的至少两项：

——贸易融资

保理商可以根据卖方的资金需求，收到转让的应收账款后，立刻对卖方

① 参见国际保理商联合会：《国际保理通则》（2005年修订版）第1条。

② 参见国家外汇管理局《关于出口保付代理业务项下收汇核销管理有关问题的通知》第1条。

提供融资,协助卖方解决流动资金短缺问题。

——销售分户账管理

保理商可以根据卖方的要求,定期向卖方提供应收账款的回收情况、逾期账款情况、账龄分析等,发送各类对账单,协助卖方进行销售管理。

——应收账款的催收

保理商有专业人士从事追收,他们会根据应收账款逾期的时间采取有理、有力、有节的手段,协助卖方安全回收账款。

——信用风险控制与坏账担保

保理商可以根据卖方的需求为买方核定信用额度,对于卖方在信用额度内发货所产生的应收账款,保理商提供100%的坏账担保。^①

中信银行则将国际保理描述为:“卖方(出口商)在采用赊销(O/A)、承兑交单(D/A)等信用方式向债务人(进口商)销售货物时,由出口保理商(在卖方所在国与卖方签有协议的保理商)和进口保理商(在债务人所在国与出口保理商签有协议的保理商)共同提供的一项集商业资信调查、应收账款催收与管理、信用风险控制及贸易融资于一体的综合性金融服务。”^②

中国建设银行也对国际保理业务作了类似的定义:

“国际保理是指出口商在采用赊销(O/A)、承兑交单(D/A)等信用方式向进口商销售货物时,由出口保理商和进口保理商基于应收账款转让而共同提供的包括应收账款催收、销售分户账管理、信用风险担保以及出口保理预付融资等服务内容的综合性金融业务。”

综合以上各国理论界、实务界及国际组织对保理业务的界定,可以看出,尽管各类观点和表述各有侧重,分歧较多,但也无非纠结于保理商提供的资金融通、销售分户账管理、代收账款以及坏账担保四项服务是否全部涵盖或者仅涵盖几项的问题。显然,比较而言,《国际保理公约》的表述较为完善,考虑到了实践中保理业务所能涉及的四项职能,要求具备其中的两项即可认定为保理业务。我国外汇管理局的规定肯定了这一做法。而作为国际

① 参见中国银行官方网站: <http://www.boc.com>。

② 参见中信银行官方网站: <http://ecitic.com>。

惯例的《国际保理通则》要求则相对更为宽松，在实务中显示出更强的适用性，只要求具备分户账管理、账款催收、坏账担保一项即可认定为保理。鉴于保理业务是从银行业务实践发展而来的产物，从实践需求的角度，笔者试着给出对于保理业务的定义，表述为：保理是在卖方以赊销方式出售货物或提供服务的情形下，由保理商受让其应收账款债权并提供账款收取、销售账户管理、资金融通和信用风险担保中一项或几项服务的综合性金融业务。

二、国际保理业务的起源概说

（一）国际保理业务的起源

业界通说的观点认为，早在五千年前的古巴比伦王朝，即已出现国际保理业务的雏形，但现代意义上的保理业务实际上于19世纪诞生于美国，之后，于20世纪60年代传入欧洲。自16世纪以后，美国成为英国殖民地，欧洲各国对美国的消费性出口持续增长，但由于运输条件和通讯技术的限制，以及欧洲的出口商对美国市场状况和客户的资信不甚了了，所以为规避市场风险，出口商往往会雇佣代理商作为受托人以寄售方式代为销售货物。所以说，国际保理实际上是由近代商务代理活动演变而来。接受委托的商务代理被称为保理商。随着业务的发展，这些保理商甚至开始向其委托人提供寄售商品的预付款融资，这种融资的前提是保理商可以在货物售出后扣下属于自己的融资和佣金。这一时期，保理商提供的服务项目基本上包括6种，即推销、储存、运输、管理、收款、坏账担保以及预付款融资。之后，保理商的权利保护有了法律的明文依据，一些州颁布了“保理商法”，规定保理商对其委托人的货物享有留置权，作为对其提供的预付款及其他债权的法律保障。19世纪末，运输和通讯的迅速发展使得制造商和批发商不必再依赖于保理商通过寄售方式经营，市场销售工作也可以亲自进行。虽然如此，但对于出口商而言，资金融通和风险规避仍然是最重要的需求所在，因而仍然需要保理商为他们提供融资和坏账担保服务。于是，出口商通过保理合同的形式，将自己的应收账款债权直接转让给对进口商资信较为了解的保理商，从其手中获取融资款项，再由保理商在承担市场风险的前提下向进口商收取货款。如此，保理商从负责销售商品并提供一揽子服务变成了接受卖方应收账款的受让人，现代保理由此产生。

（二）国际保理的早期发展

在20世纪60年代的美国，保理是从债权转让通知债务人，并由保理商直接收款的明保理发展起来的，但有意思的是，暗保理（即不为债务人所知的发票贴现，不提供任何形式的商账管理，不提供坏账担保）发展得更快，这种被称为“应收账款融资”的业务随着《统一商法典》在美国各州（路易斯安那州除外）颁布实施而得到迅速发展，至今仍在继续。60年代在纺织品、服装鞋帽、家具、玩具等传统行业市场已基本饱和的情况下，美国保理业逐渐向其他新兴行业扩展，其中一个重要的动力便是国际贸易对保理的需要。在国际保理业务中，出口商所在国的保理商一般依靠进口方所在国的保理商担保付款并负责收款。向美国出口的商人，特别是远东一些国家经营电子和机械产品的商人，开始越来越多地使用保理，这对保理业向这些行业拓展起了极大的推进作用。换言之，美国保理商必须扩展他们作业的基础来适应海外对他们服务的需求。

在最初的三十年里，以向国内国际贸易提供融资和向国际贸易提供坏账担保为基础的欧洲保理业迅速发展起来。但地区差异是欧洲保理业发展的重要特点。在60年代和70年代发展最快的是斯堪的纳维亚国家，尤其是瑞典，后来发展最快的是意大利，它的保理业务量曾一度占到整个欧洲保理业务量的一半。在德国，无追索权的保理发展很快，因为德国法律认为有追索权的保理实际上就是债权抵押借贷，所以在发生争议时保理商在拥有债权的问题上处于不利地位，不如无追索权的保理。而西德、比利时及荷兰的业务发展情况比较特殊，不管是明保理还是暗保理，这些国家的业务都是以有完全追索权为基础，不承担任何坏账担保。在比利时、荷兰这些小国内，保理业务在国际贸易中的发展出现强劲势头，不仅包括出口保理业务，还包括从其他国家来的进口保理。而保理在国际市场上的更快发展需要保理商们建立一个广泛的客户信用信息库作为支撑。

与欧洲其他国家及远东地区不同，英国的国际保理业务增长相对缓慢。在早期的英国，相比于暗保理，明保理由于其法律基础的明确获得了保理商的青睐。由于通知债务人的必要及具有保理商直接向债务人收款的优势，无追索权的全面保理服务被广泛推行，在开发保理市场时，保理商不但强调融资服务，也同时强调账务管理及坏账担保服务。尽管发展势头不很乐观，但

清算银行开始对保理产生了兴趣，当时的四大银行要么收买别人的保理公司，要么建立新的保理公司，都先后拥有了自己的保理公司。这些公司主要提供无追索权的保理服务，人们把包括在其他银行金融服务之中的各种形式的保理服务视为一种以资产为基础的融资，其管理方面的服务并不明显，而且也不被认为是信用保险的另一种形式。

由于银行界对保理业务的渗透及国外银行和非银行界的公司建立了一批规模不大的保理公司，各种内容的保理服务还是有了实质性的发展。只是，这些初具规模的保理公司很少对坏账提供担保，也很少提供账务管理服务。银行更感兴趣的是如何利用自己的资金而非提供各种服务，由此导致发票贴现业务量超过了其他保理形式的业务总和。^①

欧洲和北美是东南亚及东亚国家消费品的巨大市场，随着近年来通讯的发展和货物交接方式的改进，信用证不再是最适合需要的一种结算方式。有时候进口商会依据谈判中的有利地位要求见票即付或者赊销，于是，为了向买方提供灵活的付款方式赢得市场份额，同时也为了获得融资及付款担保，出口商更多地愿意采用保理。因此，在亚洲，出口保理获得了长足的发展动力。

三、国际保理与相关概念的异同

国际保理从其产生之初，作为一种主要功能被定位为融资的金融业务，因其常被用于赊销（O/A）和承兑交单（D/A）结算方式下的货款回收，故而与结算和融资有着无法摆脱的干系。在某些关于国际保理的专著里，也常常与托收、信用证、贷款、福费廷等概念进行比较。但就实质而言，国际保理有着明显不同于上述概念的特质。现就比较相近的福费廷、出口信用保险以及一般债权转让、代理等概念逐一进行比较。

（一）国际保理与福费廷业务

福费廷（forfeiting），即通俗所称的“包买票据”业务，是一项与出口贸易密切相关的新型贸易融资业务产品，是指银行或其他金融机构无追索权

① [英] 弗瑞迪·萨林格：《保理法律与实务》，刘园、叶志壮译，对外经济贸易大学出版社1995年版，第11~12页。

地从出口商那里买断由于出口商品或劳务而产生的应收账款，以提前获得货款的一种资金融通形式。国际福费廷协会（IFA）是福费廷业务领域最大的国际组织，其宗旨是促进福费廷业务在全球的发展，制定福费廷业务的惯例规则，便利成员间的业务合作。目前，该协会拥有 140 多家成员，主要为遍布全球的国际性银行和专业福费廷公司。

20 世纪 90 年代初，中国银行一些海外分行及少数境内分行就陆续开办了福费廷业务。2001 年起，中国银行境内分行全面推出了福费廷业务。由于与国际保理一样旨在融资，即使某些金融机构的工作人员也常常将福费廷与保理混为一谈。

1. 保理业务与福费廷业务的相似点

（1）从法律意义上看，二者均涉及应收账款债权的转让问题。

（2）从功能上看，福费廷具有明显的融资功能，而大部分保理业务也将融资作为其核心功能。

（3）从账务的处理上看，福费廷与无追索权保理一样，都是为加强资产的流动性，而将应收账款从报表中剥离。

2. 保理业务与福费廷业务的不同

（1）适用的业务背景不同。

国际保理业务主要适用于以非信用证、赊销方式结算的国际贸易中，是基于商业信用，并且主要针对的是金额较小、非资本性的生产原材料、消费品商品等，应收账款期限不超过 6 个月的交易。

福费廷则主要适用于结算方式为信用证、银行保函、经银行保付或担保的汇票和本票等以票据作为载体、基于银行信用的业务；而且，主要是针对诸如大型设备、重型机械等资本性商品，并且涉及金额大，期限 6 个月以上甚至长达数年的中长期交易。

（2）业务范围不同。

国际保理的业务范围包括信用风险管理、账款催收、坏账担保以及融资；此外，基于前述业务功能的实现所需，客观上保理还包含了对债务人资信调查的内容。

福费廷则只是对客户进行无追索权的票据贴现，为申请人实现融通资金的简单目的，并不涉及风险管理、坏账担保等其他业务范围。