

福费廷业务发展面临的问题及对策

杨行翀

(嘉兴学院 浙江嘉兴 314001)

【摘要】福费廷可以帮助出口企业提前取得货款、避免各种收汇风险、解决资金短缺问题。而我国福费廷业务开展过程中面临票据市场不发达、商业银行资信较差、人才匮乏等问题,本文分析了其中的原因,提出发展我国福费廷业务需要政府、商业银行、出口企业共同努力的建议。

【关键词】福费廷业务 国际保理 信用风险

2001年,中国银行江苏省分行为国内企业办理了首个福费廷业务。福费廷(FORFAITING)是指包买票据,福费廷业务系包买商(一般为银行)买断出口企业的远期汇票和本票,提供无追索权的贸易融资。这种通过买断票据的福费廷业务是一种新型的贸易融资方式,它可以帮助企业规避收汇风险,提前确认收入,促进国际贸易的发展。

一、福费廷业务的优势

1. 提供融资服务,及时解决出口企业资金上的困难。在国际贸易中,出口企业在完全回收应收账款之前,由于流动资金被占用,经常面临资金缺口,影响原材料采购和产品生产进度。福费廷一般提供的是半年以上最长达十年的中长期贸易融资,办理了福费廷业务的企业在不影响信用额度的情况下,可以及时解决出口资金短缺的困难。

福费廷提供的是无追索权的贸易融资方式,不会增加资产负债表中的应收账款、银行贷款等项目,也不会产生或有负债,因此它不会影响企业的资信和银行的授信额度。

2. 可以规避收汇风险,提前获得出口退税。出口企业直接将应收账款再转让给包买商,可以避免收汇过程中遇到的各种汇率变动风险、进口方信用风险、进口方国家政策变化风险和利率调整损失。由于福费廷业务是无追索权贸易融资方式,出口企业原来不确定的有风险的应收账款变成了确定的无风险的营业收入,可以提前核算成本和收益。同时还能提前拿到核销联,及时获得退税。特别是在人民币不断升值的背景下,提前取得货款,办理退税可以减少外币贬值损失。

3. 降低应收账款成本,提高出口产品的竞争力。出口企业开展福费廷业务后,可以获得融资,稳健地组织出口产品生产;而进口企业有了资金,便具有更多财务灵活性,可以采用分期付款等多种方式安排进口业务。总之,无论是出口企业还是进口企业,都可以通过办理福费廷业务来缓解资金短缺的压力,从而降低企业应收账款管理过程中的机会成本、管理成本、坏账成本等,提高出口产品的竞争力。

4. 有利于商业银行拓展业务,促进国际贸易发展。目前国际福费廷业务占到国际贸易总额的2%,并且正在全球范围

内快速发展,市场容量比较大。我国商业银行开展福费廷业务可以促进自身与国际大银行的合作,获得的部分银行承兑票据可以在国际金融市场上流通、买卖,还可以在必要的时候进行转让,以收回融资资金。开展福费廷业务拓展了我国商业银行的业务范围,增强了资产的流动性。

二、福费廷业务和国际保理的主要区别

国际保理业务也是一种国际贸易融资方式。国际保理业务和福费廷业务都是为出口企业提供贸易融资服务,都具有分散出口企业财务风险、促进国际贸易特别是高风险国家和地区贸易的发展等优点。但是两者的业务性质、业务范围和结算方式还是有许多差异的。福费廷业务与国际保理业务的主要区别可归纳如下:

福费廷业务和国际保理的主要区别

比较项目	福费廷	国际保理
信用基础	一般是银行信用承兑或保付	商业信用
融资额度	应收账款全额融资	预付款融资 80%融资额度或100%的贴现融资
风险转移	风险全部在福费廷	仍有部分在出口企业
信用评估	福费廷对银行的信用评估	出口企业委托保理商对进口企业信用评估
金额期限	短期应收账款,交易金额较小	中长期应收账款,交易金额较大
相对费用	费用相对较高	费用相对较低
服务内容	服务内容相对单一	提供信用调查、记账管理等综合服务

除上表所列福费廷业务和国际保理业务的区别,两者在办理的手续内容和办理的程序等方面还存在一些差异,广东外语外贸大学的王丽娅、罗逸之对此有专门的研究。

三、我国开展福费廷业务面临的主要问题

(一)商业银行方面

1. 商业银行开展福费廷业务风险较大,定价较难。福费廷业务提供的是中长期融资,而且一般项目金额相对较大,可见它是一种高风险、高收益的金融服务,而要科学、合理地进

行定价,确实是一个难题。过高的定价会迫使出口商自己承担风险而不愿出售应收账款,而过低的定价又会使商业银行风险过大,致使其收益和风险不对等。为了确保福费廷业务正常进行,很多国际性大银行都设置了专门的机构来负责这项工作,对福费廷的定价较为全面和科学,并积极利用社会上的中介机构如咨询公司、市场研究机构等收集开证行的信息,了解进口国的经营环境,以快速而准确地掌握客户的询价。但目前我国商业银行还不具备这方面的能力。

目前,有很多企业为了获得更高的收益,在一些信用体系不完善、政治不稳定、银行资信比较差的区域开展经营业务。由于这些地区的开证银行风险比较大,容易出现没有银行愿意办理福费廷业务的现象。

2. 商业银行的信用和能力不足。目前,我国商业银行的规模和市值等虽然都在全球居于前列,但是商业银行的总体实力和资信还不能和国际大银行竞争。这主要是因为我国商业银行在国际范围内开展业务范围较小,在国外的代理行也很少,经验不足、信誉不高,开展福费廷业务受到很多制约。比如,直到2008年,招商银行、工商银行、建设银行才开始在纽约开设分行,至于广大的中小商业银行在国际上根本没有开展金融业务。这是目前我国商业银行开展福费廷业务的最大制约因素之一。国内开展福费廷业务的银行还表现在报价过高、办理手续复杂,等待时间较长、效率不高。

3. 商业银行经验不足,人才缺乏。近几年,我国商业银行已经开始尝试开展福费廷业务,有些银行比如进出口银行、中国银行等也有一定成功经验。但是大部分商业银行仍然是配合国际大银行开展福费廷业务,或者代理外资银行开展一些福费廷业务,总体上讲,金融企业在国际范围独立开展福费廷业务仍显经验不足。为了减少风险,国内金融机构开展福费廷业务一般只限于信用证项下,不参与托收项下等非信用证下的福费廷业务,使得业务范围相对较窄。由于福费廷业务涉及的当事人较多,且跨越不同国家,面临的经济文化环境相当复杂,对人才提出了更高的要求。这些人才既精通外语、银行福费廷相关业务,又熟知国际商业法律、法规和惯例,而我国无论是企业还是金融机构这类专业人才都相对缺乏。

4. 我国票据市场不发达,流通性不强。虽然近几年我国资本市场发展较快,并带动票据市场有所发展。但是国内目前仍旧缺乏统一高效的金融票据市场,银行难以通过国内统一的票据市场进行贴现,提前获得款项,这样增加了银行开展福费廷业务的成本和风险。加之我国的《票据法》尚没有和国际接轨,不够完善,而票据的信用等级又不高,造成买断的汇票和本票难以进入国际票据市场进行贴现融资。

(二)企业方面

由于福费廷业务服务本身对象和金额的限制,部分企业不适合采用福费廷贸易融资方式。传统的福费廷业务适合的对象是经营资本品的出口企业,一般提供的是中长期金额较大的融资,因此部分规模不大或者业务金额不高的企业往往会选择其他贸易融资方式(比如国际保理业务)。

由于我国很多出口企业是民营中小型企业,出口经验不

够丰富,对银行提供的最新金融服务不熟悉,对福费廷融资的优势缺乏必要的认识,还是使用押汇、打包放款等传统融资方式。加之企业本身的业务量不大,办理福费廷业务成本又较高,因此这些企业很少选择福费廷融资方式。

四、在我国推广福费廷业务的建议

在我国全面推广福费廷业务首先需要建立诚信体系,完善我国的金融市场,包括积极推动各类信用保险公司、国际保险公司的发展,为商业银行规避票据信用风险提供更多的途径,为进出口企业解决资金短缺问题提供更多的融资渠道。

(一)商业银行方面

1. 拓展国际业务,增设海外分支机构。福费廷是一项风险大而收益高的金融产品,应鼓励我国的商业银行特别是大型商业银行积极开展这项业务,鼓励它们对外设立更多分支机构,提升其在海外的竞争力和影响力,这是吸引国内企业使用本国商业银行福费廷业务的重要条件。同时,可以借鉴发达国家商业银行的成功经验,充分利用专业市场调查公司、咨询公司或独立设置福费廷部门,及时掌握从事福费廷业务的地区和国家的有关情况,准确判断开证银行的资信和实力,做到在最短时间内进行报价,吸引客户。

2. 配合国际大银行开展福费廷业务,注重培养专业人才。人才培养和储备是开展福费廷业务的首要条件,除了积极参与代理福费廷业务,还可以通过直接聘请富有经验的外资银行福费廷业务人才,委托高校采取等多种方式培养相关专业人才。商业银行需要进一步加强和国际商业银行的合作,中小型商业银行应积极创造条件成为国际大银行的代理行,通过代理福费廷业务获得收益、积累经验,培养自己的人才,为未来独立开展福费廷业务做好准备。

3. 创新金融产品,满足更多出口企业融资的需要。福费廷业务虽然在我国开展业务时间不长,还是一项新兴金融业务,但是它在欧美发达国家已经是一种成熟的金融产品。我国金融业应积极开展福费廷业务,尤其是大型商业银行应根据出口商的需求不断创新福费廷业务,特别是针对我国中小企业在对外出口中比重较大的特点,设计出适合中小出口企业的福费廷金融产品,提供更多的金融服务,比如给予国际贸易中比重较大的消费品提供更便利的贸易融资。另外,对福费廷业务的创新还体现在票据种类范畴不断拓宽、非流通性票据逐步增加等方面,比如办理其他能代表应收账款或债权的没有经过承兑和保付的非流通性凭证及单据等。

4. 减少各类风险,降低成本。福费廷业务的创新特别是使用非银行承兑和保付票据,增加了商业银行开展福费廷业务的风险和成本。福费廷本身提供的是无追索权的贸易融资,商业银行承担了几乎全部风险。所以,如何降低成本、减少风险是商业银行开展福费廷业务特别要关注的方面。

商业银行开展福费廷业务的风险包括国家政策变化风险、汇率和利率风险及信用风险。对于国家政策变化风险的评估除了前面谈到的利用专业咨询机构进行调查,还可以利用国内外对国家政策变化风险的评估报告,比如利用我们国家2005年12月9日发布的《国家风险分析报告》,对经常开展

中英个人所得税制比较与启示

邹佳倩

(西南财经大学会计学院 成都 611130)

【摘要】 本文以个人所得税的相关理论为基础,从税收历史沿革、税收立法、税权划分、税收功能和税制要素等,全方位、多角度地对中英个人所得税制进行比较,发现我国个人所得税制在不少方面与英国相比还存在一定的差距;总结了英国个人所得税制经验及对我国个人所得税制改革的启示。

【关键词】 英国 个人所得税制度 经验启示

我国开征个人所得税较晚,长期以来缺乏对个人所得税制度的深入研究,因此对个人所得税制度的认识比较肤浅。近几年来,个人所得税制度改革的呼声越来越高,改革我国个人所得税制度以实现其应有功能,使之与我国经济社会发展相适应,使之真正成为组织财政收入的重要手段、调节收入分配的重要工具、调控经济的“稳定器”,已成为我国税制改革的当务之急。本文通过对我国和英国个人所得税制度进行比较研究,以为我国个人所得税制改革提供借鉴。

一、中英个人所得税制比较研究的意义

英国1799年即开征了个人所得税,是世界上最早开征个人所得税的国家,历经2个多世纪的发展,其个人所得税的理论与实践已相对完善,有许多可供我国借鉴之处。英国在个人所得税历史沿革、税收立法、税权划分、税收功能、税制要素等方面都有值得我国借鉴的经验。

福费廷业务的地区和国家进行科学的评估和分析。西方国家的一条成功的避险经验就是,不仅要利用国家信用风险机构的避险功能,而且要积极利用私营保险公司和机构的避险功能,让它们共同分担包买业务下的信用风险。

5. 积极在中小企业中推广福费廷业务。福费廷业务在中小企业中应用不广泛的重要原因是目标客户群对这种新的金融产品不熟悉。因此有必要运用现代营销理念,结合福费廷金融产品的特点,开展营销活动。针对中小企业这一目标客户群,还需要对福费廷金融产品的定价进行深入研究。

(二)出口企业方面

目前,福费廷业务在国际贸易融资中所占比重虽然不大,但是商业银行正在不断创新,使之更加适应出口企业需求,比如融资期限趋向短期化、融资重点扩大化、风险机制多样化等,这些创新将会极大地促进福费廷业务的开展,为我国商业银行开展金融服务业务开辟了新的途径,也为进出口企业特别是出口企业利用福费廷服务提供了更多的机会。因此,出口企业应抓住机会,积极做好以下工作:

第一,加强诚信建设,增强信用意识,强化信用管理,树立

目前,我国的税制改革正在步步深入,通过比较中英两国的个人所得税制度,找出我国存在的差距和问题,对于完善我国个人所得税制度改革,无疑具有重要的现实意义。

二、中英个人所得税制比较

(一)从税收立法角度比较分析

在税收立法权、税收征管权和税收收益权中,税收立法权是前提性和原创性的权力,是其他税收权力合法性的来源。英国非常强调法治,对税收立法权非常重视,税收立法工作非常严谨,个人所得税的立法工作更是如此。英国权益法案规定,只有议会通过才能对纳税人立法征税。在每个财政年度结束前夕,财政大臣在下议院向议会提出下一个财政年度的税收政策措施,经议会批准后即生效,列入财政法案,任何人无权改变。英国的税收立法需要广泛征求社会各界意见,并制定详细的条款以解决一些争议问题。一旦税法公布,便保持相对的

诚信形象,为取得金融机构的优惠放贷创造条件。

第二,建立健全以财务会计控制为核心的内部控制制度,加强对进口国企业的信用审核和风险评估,同时关注开证银行的资信,从源头上减少对外贸易的风险。

第三,外贸企业要主动尝试新的贸易融资方式,减少应收账款管理的各种成本,降低对外贸易的风险和成本。

第四,提高外贸财务管理水平。企业财务人员要熟悉与外贸经营相关的融资方式,充分利用适合企业外贸业务的融资工具,盘活资金,提高资金的使用效益。

主要参考文献

1. 王建英,支晓强,袁淳.国际财务管理学.北京:中国人民大学出版社,2003
2. 谢英.我国福费廷业务的发展分析.浙江工商大学学报,2004;5
3. 王新道.我国包买票据业务存在的问题和对策.吉林省经济管理干部学院学报,2008;10
4. 王丽娅,罗逸之.保付代理业务和福费廷业务的比较及在我国发展的对策建议.河北金融,2006;7