



热门文章

- 用多元线性
- 间借贷利率
- 何加强会计
- 国外汇储备
- 如何处理银行
- 章
- 章
- 品市场竞争
- 业银行走混
- 国存款保险
- 国创业板市
- 华夏并购案

120+ renowned advisors reveal what to buy and what to sell

Meet face-to-face with top investment experts

Acquire a global market perspective

Discover profitable investment insights...



insights... investment biography discover

[2009年7月] 保付商行与现代保理商

【字体 大 中 小】

作者: [吴雁彬 张 锋] 来源: [本站] 浏览:

保付商行(Confirming house)起源于17世纪的英国,在国内通常被定义为:保付代理人,外买方,向本国的卖方订货,并在买方订单上作出付款保证的代理人。严格来讲,在中国大历史中是没有此种业务的。所以国内的学术界在关于保付商行的研究方面并没有太多的关注。付商行同根同源的现代保理业务却已经在中国的国际贸易中发挥了重要的作用。两者有着一定的联系,但又有较为明显的区别。本文将从保付商行业务的流程与功能入手,通过比较保付商行与保理商的业务,尝试厘清两者的关系,并为两者做一个区分。

一、保付商行业务的流程与功能

(一) 保付商行业务流程

保付商行业务一般包括以下几个步骤:首先,外国买方需要提交订单。提交订单的方式,主要有:1)外国买方将订单寄给保付商行;2)如果外国买方在制造商或供应商所在国设有分支代理机构,外国买方可将订单交给该机构,并由该机构转交保付商行;3)外国买方可以将订单交给制造商或供应商,并由其转交保付商行。[1]三种递交订单的方式,取决于当事人的协议或习惯。[2]其次,保付商行会对订单进行保付,也即confirm。在这里必须指出的是,并不是所有商行都会对订单进行保付,在极少数情况下,保付商行会仅仅作为一个代理人,负责将收到给制造商或供应商。最后一步,则由制造商或供应商接受订单,这时,贸易合同成立。

(二) 保付商行业务的功能

保付商行业务对买卖双方的帮助作用在国际贸易中非常明显:对制造商或供应商而言,它可代国买方履行买卖合同,从而减少制造商或供应商在国际贸易中的风险。如果制造商或供应商保付商行业务,让保付商行来承担这种贸易风险,他们可能会在买方信用风险的诉讼中面临困难:一方面,他们无法肯定能否在本国对外国买方提起诉讼;另一方面,即使他们最终在本国利于其本人的诉讼判决,该判决能否在外国(主要是外国买方所在国)执行也存在着很大的困难。[3]

除了可以为制造商或供应商减少贸易风险,保付商行业务同时也可为制造商或供应商提供融资。对于外国买方,保付商行的作用就更加直接和明显:它不仅为外国买方提供了信用,而且在下,还能够为外国买方寻找合适的制造商或供应商,为外国买方安排货物运输,负责购买货物保险等。保付商行有时甚至会受外国买方请求代理其本人,就贸易合同下货物质量等问题,与供应商进行交涉。[4]

二、保付商行与现代保理商的相似点

在了解保付商行业务的流程和功能后,我们将对其与现代保理商进行比较。在比较之前,有必要先对两个业务的相似特征进行比较,以便读者准确把握两者容易产生混淆之处。

(一) 保付商行与保理商对贸易的评价

无论是保付商行还是保理商,在提供服务之前,都必须考虑买卖双方的贸易是否适合使用其付商行业务或现代保理业务。在这个阶段,他们会主要考虑两个方面的因素:(1)产品。保付商行与现代保理商所涉及贸易合同的产品必须是可见的,有形的,而且能够量化,涉及有可替代性或者流通性,保付商行与保理商越容易接受。(2)行业。无论是保付商行还是保理商,他们都对买卖双方所在的行业有一定的认识,并且在与其合作的过程中积累相关经验。这有商行或者保理商在外国买方破产时候,他们可以通过合适的渠道,迅速对产品进行处置以减损失。[5]

(二) 保付商行与保理商对国际贸易的“本地化”作用

上面已经提到,使用保付商行的目的是为国内制造商或供应商在本国提供一个有信用价值的可以在本国收取货款。而在保理业务下,特别是在目前普遍流行的国际双保理机制下,国内供应商,即便他的出口业务遍及全球各地,也只需同本国的一家保理商打交道,则可通过保货款,无须自己跨国收债,因而消除国际收款过程中涉及的语言,法律,贸易习惯等方面

(三) 保付商行与保理商的信用调查和信用担保作用

在国际贸易中,国内卖方对外国买方的信用状况不一定十分了解,即使曾经有过贸易往来,间接进行过资信调查,其也难以把握能按期收汇。有了保付商行或是保理商的介入,制造商都可以将信用控制工作转给保付商行与保理商,从而节省一定的人力,物力和财力,并能专产。信用担保方面,在保付商行业务中,无论保付商行还是无追索权保理商都将承担外国买方发生信用风险时,向制造商或供应商担保付款或支付信用额度内的货款的责任。

(四) 保付商行与保理商的融资功能

无论在保付商行业务下还是在国际保理中,制造商或供应商都可以与保付商行或保理商约定,前者在装船后将发票和提单等相关单据交给后者,由后者向前者提供融资。应当指出的是,两个业务下保付商行或保理商的融资服务都可以通过“追索”或者“无追索”的方式提供。对于保理业务中的融资功能,这在当今的理论界已没有理解的困难。而保付商行的“保付”(confirm),可以通过多种方式实现。除了上面提到的,保付商行可以以自己的名义直接从制造商或供应商处购买货物,或者以外国买方的名义购买货物并保证其付款;保付商行的“保付”还可以通过以下方式实现:在一些具体的贸易中,制造商或供应商会与保付商行约定,在装船后将发票和提单等相关单据,以及外国买方已经承兑的汇票交给保付商行,由保付商行对汇票进行贴现。[6]

三、保付商行业务与现代保理商的区别

正是由于这些相似点,学者们很容易混淆保付商行与现代保理商。但无论如何,两者毕竟还是有区别的。笔者将从五个方面入手,对保付商行与现代保理商进行比较。这种划分只是原则上的划分,针对具体的业务,应与当事人所订立的具体合同结合考虑,切勿将以下的划分标准绝对化。

(一) 保付商行与现代保理商的功能

保付商行可提供的服务,不局限于金融方面,而且还涉及贸易方面。在实践中,保付商行除了经常会为外国买方寻找合适的制造商或供应商之外,他也为外国买方安排货物运输,负责购买货物运输保险。Dipl ock大法官就特别强调了保付商行可同时担任货运代理人的这种功能。[7]除此之外,保付商行也可能受外国买方的委托,就贸易合同下货物质量等问题,与制造商或供应商进行交涉。D. J. Hill

120+ renowned advisors reveal what to buy and what to sell

Meet face-to-face with top investment experts

Acquire a global market perspective

Discover profitable investment insights...



insights... investment biography discover

更指出，实践中，某些国内制造商或供应商，对本地的销售业绩不满意，他们会主动联系保付商行，要求后者为其在海外寻找合适的外国买方，并承诺如果他们最终能与外国买方达成贸易协议，他们与外国买方之间的贸易将使用保付商行提供的各种服务。[8]而现代保理商提供的服务多集中在金融领域，如融资，代收账款，提供坏账担保，管理账户等。

(二) 保付商行和现代保理商的服务对象

前文提到，保付商行业务起源于17世纪的英国，它的起源与发展都是跟海外贸易密切相关的。但是，虽然我们熟知的现代保理业务也是为了满足竞争日趋激烈的国际贸易发展的需求而产生与发展，但事实上，它也适用于国内贸易。保理也可以服务于国内贸易的典型例子，可参见澳大利亚和新西兰两国的保理额，这两个国家的保理业务基本服务于国内贸易。

(In Millions of USD)

■
(以上数据由国际保理商联合会提供)

(三) 保付商行业务与现代保理业务中保付商行与保理商个数
每笔保付商行业务，一般存在一个保付商行。而在现代保理中，保理商的参与数量与保理产品有关，比如在直接进口保理和直接出口保理中，一般只有一个保理商，而在目前普遍流行的进出口双保理中，会由出口保理商和进口保理商分工合作共同完成保理业务。

(四) 保付商行与现代保理商的资信评估对象

在保付代理中，保付商行一般不需要对制造商与供应商的资信进行评估，在“保付”的情况下，他注重的是外国买方的资信状况。这是因为，无论保付商行是否被定性为代理，只要其没有违反任何合同约定并且其履行了向制造商与供应商的担保付款责任，他最终都有权利得到外国买方的补偿。而在现代保理业务中，保理商的资信评估对象应根据保理产品而定。在这里我们选取直接出口保理做简单分析：在直接出口保理中，当前普遍认为：“调查供应商的信用状况，商业道德以及运作模式是最根本的，这与调查债务人，则买方，的支付能力是同等重要的”。[9]也就是说保理商必须同时掌握供应商与外国买方的资信状况。

(五) 保付商行及现代保理商与汇票的关系

最后一点，也是最容易被忽略的一点。汇票是保付商行业务不可或缺的核心，是保付商行向本国制造商或供应商提供融资必须依赖的工具。Noel G. Ellis就曾指出：“汇票是保付商行提供融资不可或缺的部分”。[10]而保理业务依托的贸易结算方式，不仅包括D/A，还包括O/A，换句话说，汇票不是保理业务必然组成部分。

无论是功能，操作特点抑或涉及的对象，我们都可以看出，保付商行业务及现代保理业务应属于两个不同的概念。但由于保付商行业务并不存在于大陆法系国家的贸易历史，以及其性质和操作的不固定性，给学者们的理解造成了很大的困难。另外，其与现代保理的相似性，造成了许多研究现代保理的学者将两者混淆起来。笔者希望此文，能够在区分两个业务的性质方面起到一定的作用。

参考文献：

【1】【2】【8】 D. J. Hill, 'Confirming House Transaction in Commonwealth Countries' (1972) 3 Journal of Maritime Law and Commerce 314, 314-324, 310-311.

【3】 C. M. Schmitthoff, 'Confirmation in Export Transactions' (1957) 1 The Journal of Business Law 20.

【4】【6】【10】 Noel G. Ellis, Sources of company finance in Australia (1978) Chap. 27 165-166, Chap. 29 168, Chap. 28 167.

【5】 Noel G. Ellis, Sources of company finance in Australia (1978) Chap. 30 170-171; F. R. Salinger, Factoring law and practice (1995) 26-27.

【7】 [1962] 1 Lloyd's Rep. 610, 620.

【9】 Samuel Pizar, 'Legal Aspects of International Factoring - An American Concept Goes Abroad' (1969-1970) The Business Lawyer 1059.

(作者单位：韩山师范学院)

【 评论 】 【 推荐 】

评一评

正在读取...



笔名：



评论：

发表评论

重写评论

[评论将在5分钟内被审核，请耐心等待]

【注】 发表评论必需遵守以下条例：

- 尊重网上道德，遵守中华人民共和国的各项有关法律法规
- 承担一切因您的行为而直接或间接导致的民事或刑事责任
- 本站管理人员有权保留或删除其管辖留言中的任意内容
- 本站有权在网站内转载或引用您的评论
- 参与本评论即表明您已经阅读并接受上述条款

Copyright ©2007-2008 时代金融

XML RSS 2.0

POWERED BY
54NB

EliteArticle System Version 3.00 Beta2

当前风格：经典风格

云南省昆明市正义路69号金融大厦