

*Го чжэн
студент*

*1 курс магистратуры, Институт социально-гуманитарного
образования*

Московский педагогический государственный университет

Россия, г. Москва

***КРАТКАЯ ДИСКУССИЯ О ПРАВОВОМ ПРЕДОТВРАЩЕНИИ
РИСКОВ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ФАКТОРИНГОВОГО БИЗНЕСА
КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ***

Аннотация:

В последние годы коммерческие банки активизировали маркетинговые усилия факторингового бизнеса. С созданием профессионального комитета по факторингу Китайской банковской ассоциации коммерческие банки совместно подписали конвенцию о саморегулировании отрасли. Однако факторинговый бизнес как относительно новая разновидность бизнеса коммерческим банкам все еще необходимо изучить, как эффективно предотвращать его риски, что является актуальной темой. В статье обобщены существующие проблемы и меры по предотвращению рисков в целях содействия здоровому развитию факторингового бизнеса коммерческих банков.

Ключевые слова: Факторинг; дебиторская задолженность; уступка требований

*Guozheng
student*

1 courses of a magistrac, Institute of social arts education

Moscow pedagogical state university

Russia, Moscow

*Brief discussion on legal prevention of risks of domestic factoring
business of commercial banks*

Summary:

In recent years, commercial banks have stepped up the marketing efforts of the factoring business. With the establishment of the professional factoring committee of the Chinese Banking Association, commercial banks jointly signed the industry self-regulation Convention. However, factoring business as a relatively new type of business, commercial banks still need to learn how to effectively prevent its risks, which is a relevant topic. The article summarizes the existing problems and measures to prevent risks in order to promote the healthy development of the factoring business of commercial banks.

Keywords: Factoring; accounts receivable; assignment of claims

Факторинговый бизнес – это разновидность бизнеса, популяризированная коммерческими банками в последние годы. В области импортной и экспортной торговли в Китае все большее внимание уделяется финансовым инструментам, которые помогают предприятиям эффективно избегать риска дебиторской задолженности. С объявлением профессионального комитета по факторингу Китайской банковской ассоциации все коммерческие банки совместно подписали конвенцию о саморегулировании отрасли, комитет издал "Китайские нормы банковского факторинга", которые имеют большое значение для развития факторингового бизнеса коммерческих банков и играют хорошую нормативную роль в факторинговом бизнесе коммерческих банков¹.

Поскольку положения законов и нормативных актов Китая о факторинговом бизнесе не совершенны, система кредитования предприятий не идеальна, банки Китая в основном используют внутренние виды факторингового бизнеса, только покупатели и продавцы являются клиентами банка или находятся в факторинговом бизнесе предприятий для осуществления факторингового бизнеса, поэтому международный

¹ Лю Хаохун. Международный факторинговый бизнес: неизбежный выбор для предприятий и банков, чтобы выиграть. Экономика Юга, 2003, (10).

факторинговый бизнес, осуществляемый в Китае, не так много, эта статья посвящена только текущим коммерческим банкам для проведения большего анализа внутреннего факторингового бизнеса.

1) Состояние развития факторингового бизнеса коммерческих банков

Поскольку факторинг адаптировался к необходимости повышения конкурентоспособности внутренней и международной торговли, он стал новым инструментом финансирования торговли, который в последние годы получил быстрое развитие.

Согласно последним данным Китайской банковской ассоциации, совокупный объем отечественного факторингового бизнеса подскочил с 112 миллионов в 2000 году до 96,239 миллиарда в 2009 году. В 2009 году из-за влияния международного финансового кризиса экспорт Китая резко сократился, объем факторингового бизнеса коммерческих банков составил 25 миллиардов долларов, что на 39% меньше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Но благодаря внутреннему торговому бизнесу объем факторинга внутренней торговли достиг 570,9 млрд юаней, увеличившись на 113% в годовом исчислении².

В последние годы различные типы финансовых учреждений, включая крупные государственные банки, акционерные банки и иностранные банки, вошли в сферу факторинга и быстро развивались. После финансового кризиса предприятия все больше осознают безопасность счетов, начали искать эффективные финансовые инструменты, чтобы избежать риска, все больше предприятий выбирают факторинговый бизнес, а отечественные коммерческие банки из-за традиционной конкуренции в сфере депозитов и кредитов вступают в горячую, но более охотно выбирают факторинговый бизнес в качестве промежуточного бизнеса для стимулирования роста прибыли банков, а также в случае ограниченного размера кредита,

² Сян Яп. Правовое мышление по развитию международного факторингового бизнеса в Китае. Журнал Китайского университета горного дела и технологии, 2004, (9).

сокращения размера кредитов и привлечения капитала, оптимизации соотношения депозитов и кредитов.

В марте 2009 года был создан Профессиональный комитет по факторингу Китайской банковской ассоциации, целью и задачей которого было содействие здоровому и быстрому развитию факторингового бизнеса в банковском секторе Китая, развитие стандартизированного управления и рыночной среды справедливой конкуренции, создание стандартизированной системы статистики и отчетности для внедрения бизнес-данных и организация исследований по различным темам путем подписания конвенции о саморегулировании отрасли. 13 апреля 2010 года Профессиональный комитет по факторингу Китайской банковской ассоциации выпустил "Спецификацию бизнеса по факторингу в Китае", которая является первым саморегулируемым стандартным документом в области факторингового бизнеса в Китае, направленным на руководство коммерческими банками по установлению философии факторингового бизнеса, стандартизации операционных процедур, предотвращению бизнес-рисков и содействию здоровому развитию факторингового бизнеса коммерческих банков в Китае.

Для каждого коммерческого банка предотвращение рисков факторингового бизнеса очень важно. Ниже в основном анализируется правовое предотвращение рисков отечественного факторингового бизнеса коммерческих банков с точки зрения практической деятельности коммерческих банков.

2) Особенности факторингового бизнеса

В соответствии с "Спецификацией бизнеса банковского факторинга в Китае" характеристики факторингового бизнеса включают :

1. Банк получает право прямого требования к должнику путем передачи прав кредитора.

2. Первым источником погашения факторингового финансирования является выплата должником дебиторской задолженности.

3. Благодаря постоянному отслеживанию, оценке и проверке поведения должника по погашению задолженности и записей о погашении задолженности банки своевременно выявляют риски и принимают меры для достижения роли снижения рисков.

4. Банковская гарантия безнадежных долгов перед должником является условным обязательством по оплате.

Для коммерческих банков факторинг - это новая комплексная финансовая услуга, которая объединяет торговое финансирование, расследование коммерческих кредитов, управление дебиторской задолженностью, контроль кредитного риска и гарантию безнадежных долгов³.

3) Классификация факторинговых услуг

Согласно "Спецификации бизнеса банковского факторинга в Китае", факторинговый бизнес можно разделить на следующие виды :

① Международный и внутренний факторинг

В зависимости от характера основной сделки и местонахождения кредиторов и должников ее можно разделить на международный факторинг и внутренний факторинг. Если и кредиторы, и должники находятся в пределах территории, это называется внутренним факторингом; если по крайней мере один из кредиторов и должников находится за пределами территории, это называется международным факторингом.

② С регрессным факторингом и без него

В соответствии с тем, может ли банк отменить передачу дебиторской задолженности кредиторам в случае банкротства должника, необоснованной задолженности или неспособности погасить дебиторскую задолженность, или потребовать от кредиторов выкупить дебиторскую задолженность или вернуть финансирование, его можно разделить на регрессный факторинг и безрегрессный факторинг.

³ Цзэн Ян. Предварительное исследование правовых проблем факторинга и факторинговых контрактов. Юридический обзор Нанкинского университета, 2003.

Регрессный факторинг означает, что, когда дебиторская задолженность просрочена и не может быть взыскана с должника, банк может вернуть дебиторскую задолженность кредиторам или потребовать от кредиторов выкупить дебиторскую задолженность или вернуть финансирование. Регрессный факторинг также известен как факторинг типа обратного выкупа.

Безрегрессный факторинг означает, что дебиторская задолженность не может быть погашена без коммерческих споров и т.д., и банк несет риск безнадежной задолженности по дебиторской задолженности. Факторинг без права регресса также известен как факторинг выкупа.

4) Основные правовые риски факторингового бизнеса в Китае

В Китае факторинговый бизнес все еще находится в зачаточном состоянии, и по-прежнему существует большой разрыв по сравнению с развитыми странами. В данной статье в основном анализируются основные правовые риски отечественного факторингового бизнеса. Основными факторами, сдерживающими развитие отечественного факторингового бизнеса, являются срочно создаваемая клиентская среда, отсутствие четкой правовой среды и хорошей кредитной среды. Для коммерческих банков основные правовые риски отечественного факторингового бизнеса в основном включают следующие моменты :

① Правовые риски дебиторской задолженности

Дебиторская задолженность является единственным, конкретным, конкретным и исключительным бесспорным юридическим требованием, возникающим на основе реальной торговой сделки или долговых отношений между поставщиком и покупателем, в противном случае уступка является недействительной.

② Риск уведомления об уступке требований

В соответствии с положениями статьи 80 Договорного законодательства нашей страны, когда кредитор передает свои права, он уведомляет об этом должника; без такого уведомления передача не имеет силы в отношении

должника. Уведомление об уступке требований может помешать должнику освободить долг, произведя платеж поставщику после того, как произойдет уступка. Поэтому факторинговый агент должен направлять уведомление об уступке как можно скорее после каждой уступки требований и стараться не использовать неопределенные методы уведомления, чтобы предотвратить риск неопределенной действительности этих уведомлений.

5) Предотвращение юридических рисков в факторинговом бизнесе

С одной стороны, правительству и регулирующим ведомствам необходимо уделять внимание решению вышеуказанных проблем, с другой стороны, но также необходимо, чтобы отраслевые организации играли роль координации и самодисциплины, направляли коммерческие банки на создание передовых бизнес-идей, повышали свое собственное качество и активно отражали требования членов, содействовали постоянному улучшению мягкой среды для развития бизнеса.

① Совершенствование правовой системы отрасли и нормативно-правовой системы Китая

Хотя создание Профессионального комитета по факторингу Китайской банковской ассоциации и обнародование Стандарта факторингового бизнеса Китайской банковской индустрии стали первым шагом в содействии здоровому развитию факторингового бизнеса коммерческих банков в Китае. Однако закон Китая о факторинге еще не появился, поэтому автор предлагает включить положения "международных норм факторингового бизнеса" и "международной конвенции о факторинге" во внутреннее законодательство, улучшить конкретную проблему факторинга, адаптироваться к развитию факторингового бизнеса в Китае.

② Совершенствуйте соответствующие условия

Как коммерческий банк, при необходимости ведения внутреннего факторингового бизнеса следует обратить внимание на то, соответствует ли дебиторская задолженность следующим условиям: товарные операции или предоставляемые услуги являются законными, эффективными и правдивыми,

между двумя сторонами купли-продажи нет спора; право собственности на дебиторскую задолженность ясно, нет спора, не затрагивается залогом, залогом, требованием и т.д.; договор купли-продажи не содержит запрета на передачу дебиторской задолженности для предотвращения возникновения дефектов в дебиторской задолженности. Факторинговый агент отказывается принимать вышеуказанные претензии и претензии некоторых поставщиков, которые затрудняются или просто не в состоянии выполнить обязательства и гарантии по договору факторинга.

③ Совершенствование факторинговых контрактов

С учетом правовых рисков, связанных с внутренним факторинговым бизнесом, упомянутых выше, в договоре факторинга может быть оговорено обеспечение требований.

С учетом юридического риска дебиторской задолженности в договоре факторинга может быть предусмотрена гарантийная оговорка поставщика, поставщик должен гарантировать действительность дебиторской задолженности и гарантировать, что поставщик полностью выполнил или будет выполнять обязательства и обязательства по договору.

С учетом юридического риска уведомления об уступке прав кредитора в договоре факторинга может быть предусмотрено, что поставщик гарантирует отсутствие факторов, препятствующих передаче прав кредитора в базовом договоре, и что передача прав кредитора является полной и не имеет дефектов; передача, залог, дарение и т.д. прав кредитора, которые были переданы факторинговому подрядчику, не должны осуществляться без разрешения факторингового подрядчика, и никакое дальнейшее обращение к покупателю не должно осуществляться.

С учетом рисков, связанных с исполнением основного договора сделки, в договоре факторинга может быть предусмотрено, что поставщик гарантирует соответствующее содержание основного договора и его изменения. Без согласия договора факторинга поставщик не должен вносить никаких изменений в основной договор; независимо от того, истекает ли срок

финансирования факторинга поставщика или нет, поставщик должен безоговорочно выкупить договор факторинга из-за совершения незаконных действий, изменений политики или других ненормальных факторов; когда поставщик обанкротится или может обанкротиться, договор факторинга должен быть расторгнут, и поставщик должен немедленно выкупить требования.

В случае скрытого факторингового бизнеса в договоре факторинга должно быть предусмотрено, что в случае отказа покупателя от оплаты поставщик должен принять своевременные и эффективные меры для оказания факторинговому агенту помощи в взыскании задолженности. Поставщик должен активно сотрудничать с факторинговым агентом во всех своих действиях, и, при необходимости, факторинговый агент может совместно с поставщиком или использовать имя поставщика для проведения судебных разбирательств.

Литература

1. Лю Хаохун.Международный факторинговый бизнес: неизбежный выбор для предприятий и банков, чтобы выиграть.Экономика Юга,2003,(10).
2. Сян Яп.Правовое мышление по развитию международного факторингового бизнеса в Китае.Журнал Китайского университета горного дела и технологии,2004, (9).
3. Цзэн Ян.Предварительное исследование правовых проблем факторинга и факторинговых контрактов.Юридический обзор Нанкинского университета,2003.
4. Ван Бохан.Совершенствование соответствующей правовой системы факторинга правовой системы запроса языка в нашей стране.Журнал Шаньдунского сельскохозяйственного университета,2004,(2).
5. Много странного.Основные характеристики факторингового финансирования и его правовое регулирование.Журнал Чжуннаньского университета экономики и права,2004,(2).