

Го чжэн

студент

1 курс магистратуры, Институт социально-гуманитарного

образования

Московский педагогический государственный университет

Россия, г. Москва

***КРАТКИЙ АНАЛИЗ РЕЖИМА РАБОТЫ И КОНТРОЛЯ РИСКОВ
КОММЕРЧЕСКОГО ФАКТОРИНГА В КИТАЕ***

Аннотация:

Продажа кредитов стала основным способом работы малых и средних предприятий в современном обществе Китая, что приводит к дефициту средств предприятий в сочетании с трудностями финансирования, дорогостоящим финансированием и другими проблемами, серьезно ограничивающими развитие предприятий. Коммерческий Факторинг является эффективным способом решения финансовых проблем малого и среднего бизнеса. Коммерческий факторинг был более зрелым в мире, а также пережил этап от разведки до стабильного развития в Китае. Бизнес-организация превратилась из коммерческой факторинговой компании в финансовую компанию цепочки поставок и другие учреждения. Режим и сервисное содержание коммерческого факторинга постоянно обогащаются и расширяются. Основные предприятия, предприятия апстрима и Нисходящего Потoka, сторонние логистические предприятия и факторинговые компании в факторинговом бизнесе участвуют в основном

органе сотрудничества, обеспечивая основу и сценарий развития коммерческого факторинга. В данной статье анализируется режим работы коммерческого факторинга Китая, рассматриваются его внутренние риски и на этой основе выдвигаются соответствующие предложения по управлению рисками.

Ключевые слова: Бизнес-факторинг; режим работы; контроль рисков

Guozheng

student

1 courses of a magistrac, Institute of social arts education

Moscow pedagogical state university

Russia, Moscow

Brief analysis of the operating mode and risk control of commercial factoring in China

Summary:

Credit sale has become the mainstream mode of operation for small and medium-sized enterprises in today's society in China, which leads to the shortage of enterprise funds, coupled with financing difficulties, financing expensive and other problems seriously restrict the development of enterprises. Commercial factoring provides an effective way to solve the financing problems of small and medium-sized enterprises. Commercial factoring has been more mature in the world, and also experienced the stage from exploration to stable development in China. The business organization has developed from commercial factoring company to supply chain financial company and other institutions. The mode and service content of

commercial factoring are constantly enriched and expanded. The core enterprises, upstream and downstream enterprises, third-party logistics enterprises and factoring companies in the factoring business participate in the main body cooperation, providing the basis and scenario for the development of commercial factoring. This paper analyzes the operation mode of China's commercial factoring, discusses its internal risks, and on this basis puts forward relevant risk control suggestions.

Keywords: commercial factoring; operation mode; risk control

1. Обзор бизнес-факторинга

Коммерческий факторинг относится к продавцу (поставщику), основанному на транзакционных отношениях между покупателем и покупателем (покупателем) по заключению договора торговли товарами или услугами, возникающих или возникающих в результате передачи дебиторской задолженности фактору, а также по предоставлению фактору покупателям и продавцам, включая торговое финансирование, коммерческое кредитное расследование и оценку кредитоспособности, управление дебиторской задолженностью, инкассацию счетов и Гарантию безнадежной задолженности. Суть коммерческого факторинга заключается в том, что продавец, основываясь на деловых сделках, превращает основной кредит предприятия покупателя в свой собственный кредит, чтобы добиться

финансирования дебиторской задолженности¹.

Роль и значение коммерческого факторингового бизнеса заключается в том, чтобы вливать средства в бизнес покупателей и продавцов в прошлом, повышать финансовые свойства бизнес-сделок, превращая бизнес-сделки в поток информации, логистику, синтез и единство потоков капитала, бизнес-сделки более плавно, улучшать соответствующие выгоды обеих сторон. Коммерческий факторинг для продавцов, во-первых, за счет передачи дебиторской задолженности для достижения финансирования, без необходимости в банковских кредитах для ипотеки материальных активов, позволяет решить проблему недостаточного притока капитала, обеспечить их дальнейшую хозяйственную деятельность; во-вторых, способствовать сокращению товарно-материальных запасов, использованию кредитной модели продаж для повышения конкурентоспособности рынка, ускорения темпов реализации продукции, увеличения торговых возможностей бизнеса, расширения доли рынка; наконец, скорость оборачиваемости средств может быть ускорена, повысить эффективность использования средств, добиться роста операционных доходов. Ибо покупатель, в силу своего сильного положения в бизнесе как покупателей, так и продавцов, с одной стороны, под предпосылкой получения права на товар может задержать платеж, снизить давление на платеж, фактически отнимает у поставщика средства, повышает его закупочный потенциал; с другой стороны, его поставщики будут

¹ Ю Шаньшань. Анализ рисков, профилактика и контрольные исследования коммерческих факторинговых компаний в Китае[D]. Шанхай: Восточный Китай Педагогический Университет, 2019.

финансироваться за счет его дебиторской задолженности, поставщик имеет средства для обеспечения поставки товара, фактически для обеспечения удовлетворения закупочных потребностей покупателя.

Бизнес-факторинг стал важным способом решения проблемы блокированного финансирования малых и средних предприятий, который имеет антициклический, низкий риск, широкий спектр, краткосрочные и другие преимущества, поэтому приветствуется и одобряется рынком. На основе дебиторской задолженности и формирования ряда интегрированных финансовых услуг факторингового бизнеса возникает большее пространство для развития рынка.

2. Режим работы коммерческого факторинга в Китае

В 2009 году первая китайская коммерческая факторинговая компания была зарегистрирована в Тяньцзине, положив начало коммерческому факторинговому бизнесу в Китае, к 2012 году начавшему форсироваться, стремительному развитию. Объектом коммерческого факторинга стали малые и средние предприятия различных отраслей промышленности. В настоящее время режим работы коммерческого факторинга Китая в основном имеет следующие вид²:

① Традиционная бизнес-факторинговая бизнес-модель

Традиционная бизнес-факторинговая бизнес-модель в основном берет за основу реальную сделку между покупателем и продавцом, продавец

² Яо Лэй. Исследование по контролю рисков коммерческого факторинга в Китае[D]. Цзинань: Шаньдунский финансово-экономический университет, 2017.

предоставляет основные документы, счета-фактуры, контракты и другую соответствующую информацию, генерируемую сделкой, передачу дебиторской задолженности факторинговой компании. Факторинговая компания рассматривает соответствующую информацию, подтверждает истинную обоснованность сделки, а затем изучает кредитную историю покупателя или продавца, определенный контроль риска, принимает передачу дебиторской задолженности, уведомляет покупателя о передаче дебиторской задолженности, связанных с этим вопросах, оказывает финансовые услуги продавцу. Когда дебиторская задолженность погашена, покупатель возвращает ее факторинговой компании.

На бизнес-уровне традиционная коммерческая факторинговая бизнес-модель обычно требует регресса четкого факторинга, передачи дебиторской задолженности для подтверждения права и сохранения права регресса к продавцу, но часто из-за того, что покупатель находится в сильном положении, с юридическим действием официальной печати процесс печати громоздкий и сложный, не хотят сотрудничать с передачей счетов для подтверждения права.

② Бизнес-модель коммерческого факторинга, поддерживаемая коммерческими билетами

Ввиду того, что различные отрасли промышленности Китая не сотрудничают с покупателем, возникают трудности при передаче счетов для определения права. В настоящее время многие факторинговые компании используют для ведения бизнеса модель "электронный коммерческий Акцепт

векселя+факторинг", этот бизнес в отрасли называется коммерческим факторинговым бизнесом с поддержкой векселей. Прежде чем вести бизнес, факторинговая компания должна произвести корректировку покупателю или проверить предыдущие акцептные записи от ECDS, в пределах определенного диапазона коэффициента возвратности платежей, определить список основных покупателей, пока покупатель в белом списке, поставщики предоставляют торговые контракты, счета-фактуры, счета-фактуры, а факторинговая компания после подписания факторингового контракта может получить финансирование перевода счета, факторинговая компания может сделать кредитование T+1, по сравнению с традиционным режимом работы факторинга, значительно повысить эффективность.

③ Режим обратного факторинга для "1+N"

Режим обратного факторинга относится к факторинговой компании покупателю как к ядру, чтобы построить режим работы "1 + N", то есть обеспечить основные предприятия+ряд вышестоящих предприятий "промышленную цепочку факторинга бизнеса, к основным предприятиям как"1 "кредитную поддержку, которая может обеспечить" N "финансирование кредита основным предприятиям вышестоящего ряда малых и средних предприятий.

Его цель состоит в том, чтобы построить цепочку транзакций с низкими транзакционными издержками и высокой ликвидностью между основными покупателями и поставщиками, чтобы мелкие поставщики, испытывающие финансовые трудности, могли полагаться на свою дебиторскую

задолженность крупных покупателей для финансирования ликвидности, а через низкий кредитный риск крупных покупателей заменить высокий кредитный риск мелких поставщиков, тем самым снижая финансовые затраты мелких поставщиков. Для факторинговых компаний, устраняя необходимость для компаний, чтобы задать покупателю, чтобы подтвердить право на ссылку, что делает его легким для поставщиков, чтобы достичь реализации счета³.

3. Риски коммерческого факторинга в Китае и его контрольные предложения

Поскольку коммерческий факторинг предполагает торговлю между покупателями и продавцами, к получателю продавца относится дебиторская задолженность покупателя как предпосылка, поэтому риск ее существования и покупателя, и продавца имеют тесные отношения, риск коммерческого факторинга в Китае главным образом в следующих трех аспектах: во-первых, от причины факторинга существует риск ложных дефектов и других счетов. из С точки зрения причин факторинга продавец передает дебиторскую задолженность, возникающую из договора торговли товарами или услугами, заключенного с покупателем, поставщику факторинга, получая финансовые услуги, предоставляемые поставщиком факторинга. А некоторые продавцы с целью получения финансирования, сговора с покупателем, фиктивных торговых договоров, предоставления поддельных счетов-фактур и

³ Чжун Либин. О риске коммерческого факторинга в Китае и его предотвращении и контроле [D]. Куньмин: юньнаньский финансово-экономический университет, 2015.

фальшивых счетов-фактур, подделки официальной печати для подтверждения права, предоставления покупателю ложных мест, слепого факторинга, суть финансового мошенничества. Если фактор берет на себя перевод этого счета, то из-за его недостоверности дебиторская задолженность, не имеющая источника погашения, приносит фактору большие убытки. Кроме того, наличие дефектов в дебиторской задолженности между покупателями и продавцами, таких как наличие сделок, в совершении которых имеется заинтересованность между покупателями и продавцами, то есть продажа продукции друг другу, наличие явления компенсации счета, или продавец только выполнил часть обязательств по торговому договору, или качество дефектов, приведет к факторингу первого возврата самокупаемого риска дебиторской задолженности. Во-вторых, со стороны факторинговой организации существует кредитный риск между покупателями и продавцами. Источник погашения факторинга основан на торговом контракте периода оплаты покупателя, поэтому покупатель и продавец являются хозяйствующими субъектами коммерческого факторинга, оба кредита имеют существенное значение для факторинговых компаний, таких как провал бизнеса покупателя, крах убытков, неспособность оплатить покупную цену или злонамеренная задолженность и т. д., обязательно вызовут отказ факторинга финансирования возврата денег, или в течение указанного периода времени только часть возврата денег, вызовет финансовые потери факторингового бизнеса. Если факторинг производится с регрессом, когда покупатель испытывает трудности с погашением денежных

средств, то это может быть регресс к продавцу, можно попросить продавца выкупить дебиторскую задолженность по претензиям в течение льготного периода, если кредит продавца также имеет проблемы, то риск факторингового агента значительно возрастет, возникнет риск потери основного долга факторинга. В-третьих, существует юридический риск законности с точки зрения получателя счетов. Существует также юридический риск со стороны получателя дебиторской задолженности. Если по условиям базового договора права по договору не подлежат передаче, продавец передает дебиторскую задолженность по договору фактору, проценты фактора не будут гарантированы, или проценты по договору должны быть переданы с согласия покупателя, если продавец без согласия покупателя не передал дебиторскую задолженность фактору после передачи права подтверждения, то это будет лишено юридической предпосылки передачи, но также понесет определенный риск. Если продавец переводит счета повторно, факторинговый агент не обнаруживает, что дебиторская задолженность переуступлена, самой дебиторской задолженности больше нет, не может требовать от покупателя уплаты возврата, может только прибегнуть к продавцу для обратного выкупа, так что факторинг также имеет юридические риски.

Поэтому при развитии коммерческого факторингового бизнеса следует обратить внимание на проведение следующей работы по предотвращению рисков: во-первых, выбрать лучшие базовые условия торговой цепочки группы. Для того чтобы цепная группа покупателей и продавцов-членов

предприятий продолжала оптимизироваться, факторинговые компании всегда должны обращать внимание на торговлю между покупателями и продавцами, схватывать торговые связи, наблюдать за тенденцией развития двустороннего сотрудничества бизнеса. Во-вторых, усилить контроль рисков коммерческого факторинга. Во-вторых, через доступ к финансовой отчетности, просмотр прошлых записей банковских потоков и телефонных опросов и других средств, чтобы понять, есть ли сделки со связанными сторонами между двумя сторонами, существует ли феномен хеджирования между двумя сторонами, но также понять, выполнил ли покупатель свои обязательства, есть ли проблемы с качеством доставки; опять же, полагаясь на сторонние платформы, запросить, была ли передана одна дебиторская задолженность, как только обнаружатся подозрительные проблемы, немедленно прекратить прием факторингового бизнеса; наконец, факторинговая компания в то же время факторинговые компании в соответствии с их собственными управленческими потребностями, создание кредитных моделей и баз данных, отношения между сторонами по установлению кредитной стоимости факторинга, осуществление рейтингового, кредитного и связанного с ним клиентского взаимного надзора и другие методы управления. В-третьих, внедрение новых средств информационных технологий, создание гарантийного механизма факторинговых сторон. Логистика, информационный поток и движение капитала замкнутое управление, формирование замкнутого цикла, факторинг кредита базируется на суждении информации и данных, формировании

портрета клиентов в сочетании со средствами защиты от рисков при кредитном кредитовании. Таким образом, информация и данные необходимы для оценки и контроля факторинга. Использование информационных технологий нового поколения, таких как Интернет вещей, искусственный интеллект и блокчейн, играющих важную роль в обработке, хранении и передаче информационных данных, окажет большую помощь факторинговым компаниям в развитии управления бизнес-рисками.

Трудности с финансированием являются основным узким местом и препятствием, сдерживающим развитие малых и средних предприятий. В восходящем и нисходящем потоке той или иной отрасли малые и средние предприятия часто находятся вокруг основных предприятий по оказанию услуг, ведению бизнеса, разрыв денежных потоков также в основном генерируется в дебиторской задолженности, оплате prepaid счетов и так далее. Бизнес-факторинг - это отсутствие основных фондов, более ликвидных активов малых и средних предприятий и разработка новых финансовых инструментов, очень соответствующих характеристикам финансирования малых и средних предприятий, повышение кредитного потенциала малых и средних предприятий, помощь в решении их финансовых трудностей. Однако коммерческий факторинг при осуществлении и практической деятельности сталкивается с уникальными финансовыми рисками, поэтому полный анализ и скрининг источника и характеристик риска, позволяющий точно количественно оценить оценку и эффективно выдвинуть меры контроля и мнения, должен способствовать

долгосрочному здоровому развитию китайской коммерческой факторинговой базы и гарантии.

Литература:

1. Ю Шаньшань. Анализ рисков, профилактика и контрольные исследования коммерческих факторинговых компаний в Китае[D]. Шанхай: Восточный Китай Педагогический Университет, 2019.
2. Яо Лэй. Исследование по контролю рисков коммерческого факторинга в Китае[D]. Цзинань: Шаньдунский финансово-экономический университет, 2017.
3. Го Юнван, Дэн Гобинь. Краткий анализ факторов риска и контроля коммерческого факторинга в Китае[J]. Международные Финансы Китая (китайский и английский языки), 2016(19):73+77.
4. Чжун Либин. О риске коммерческого факторинга в Китае и его предотвращении и контроле[D]. Куньмин: Юньнаньский финансово-экономический университет, 2015.
5. Лю Сяохань, Ян Фаннин. Краткое обсуждение вопроса о контроле рисков коммерческого факторинга[J]. Различные финансы, 2014 (21): 39.