

Факторинг

(англ. *factoring* от англ. *factoring* от англ. *factor* — посредник, торговый агент) — это комплекс финансовых услуг для производителей и поставщиков и поставщиков, ведущих торговую деятельность и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа.

Выполнила: Натпит А.Б. гр.4105

Механизм факторинга



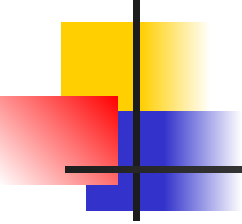
	Кредитор	Дебитор	Фактор
Роль	Поставщик товаров или услуг	Покупатель, клиент кредитора	Банк или специализированная компания
Выгода от сделки	Бесперебойный бизнес, привлекательность товара для покупателя за счет отсрочки, грамотное управление задолженностью	Получение отсрочки платежа	Комиссия за предоставленные



Механизм факторинга

- *Долги одних компаний перед другими - это нормальное и широко распространенное явление. Именно долги в пользу конкретной фирмы называются ее дебиторской задолженностью. Например, оптовый продавец может отгрузить покупателю партию товара, а покупатель рассчитывается с ним не сразу, а через неделю (по тем или иным причинам). Значит, пока покупатель не оплатил выставленный оптовиком счет, продавец не может приобрести новую партию товара для обслуживания других контрагентов, что серьезно мешает бизнесу, снижая его устойчивость и способность к развитию.*
- *Сущность факторинга как раз и заключается в ликвидации этих проволочек. Третье лицо (банк, специализированная факторинговая компания) выкупает обязательства покупателя, предоставляя продавцу "живые" деньги сразу после продажи товара. Разумеется, это делается не бесплатно - однако возможность бесперебойного функционирования бизнеса обычно позволяет легко "отбить" комиссию фактора.*

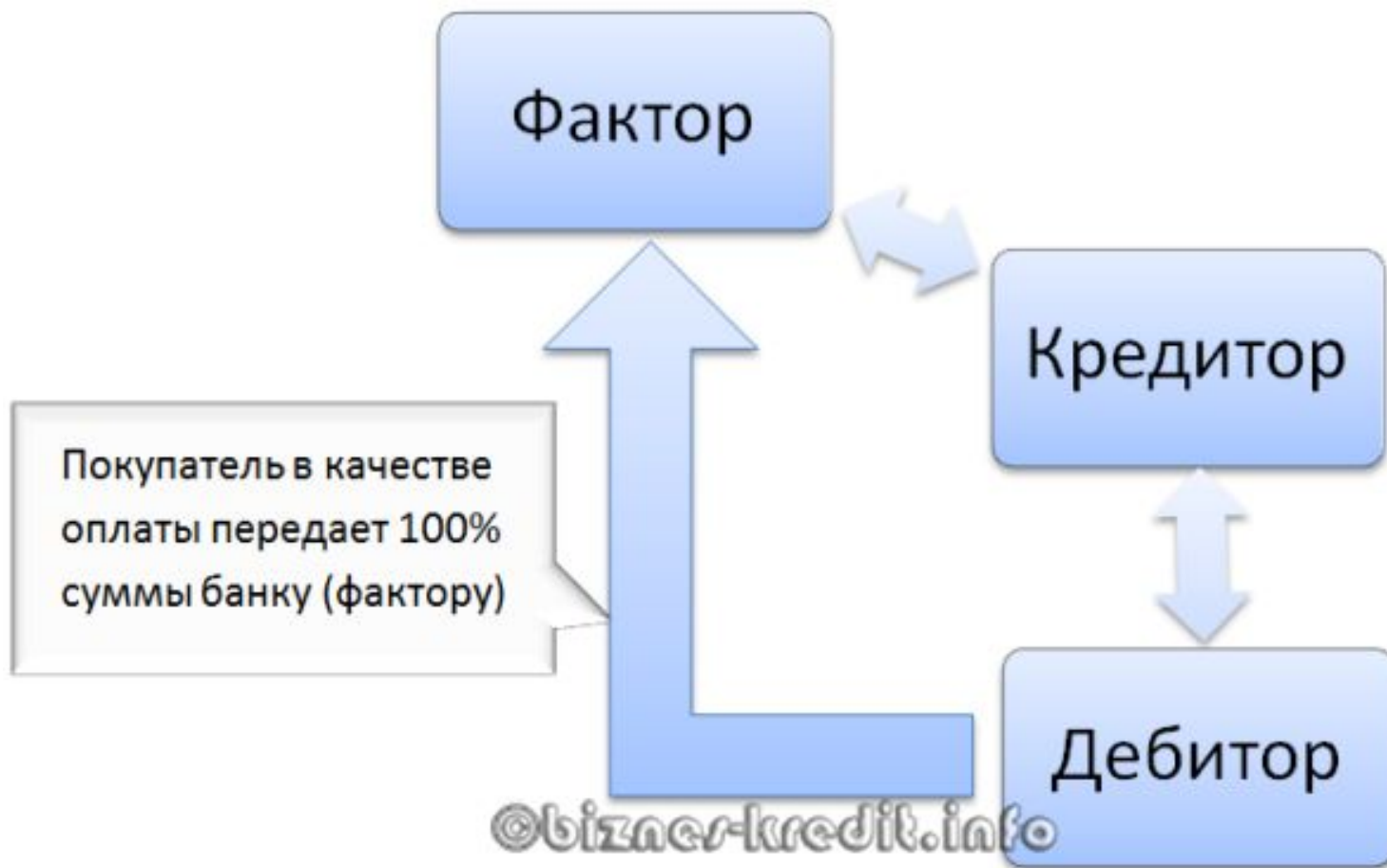
Вот обычные этапы процесса:

- 
- *Клиент факторинговой компании оказывает услуги или предоставляет покупателю товары и услуги с отсрочкой платежа.*
 - *Клиент (продавец) передает фактору документы, подтверждающие факт появления дебиторской задолженности.*
 - *Фактор покрывает большую часть задолженности (вплоть до 95%).*
 - *Дебитор проводит оплату за товар или услуги.*
 - *Кредитор и фактор проводят окончательные расчеты между собой: банк получает обратно свои деньги с дополнительной комиссией за услуги, продавец получает остаток полагающихся ему средств (5 - 30%).*

- Это наиболее простой вариант - закрытый тип. Фактор проводит расчеты только с кредитором.



- В более сложном варианте - открытом - отношения есть между всеми тремя участниками. Покупатель рассчитывается уже с банком - то есть задолженность полностью уступается фактору.
- ~~Остальные этапы аналогичны первой схеме. Разумеется, различия в документообороте при этом достаточно существенны.~~





Спасибо за внимание!