



ФАКТОРИНГ

**ПОНЯТИЕ, ОСНОВНЫЕ ВИДЫ И
ФУНКЦИИ**





Содержание

Понятие

Поставщик

Фактор

Покупатель

Схема факторинга

Схема в цифрах

Комиссия факторинговой компании





Понятие


Факторинг - комплекс финансовых услуг, оказываемых клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности.

Комплекс финансовых услуг включает в себя:
финансирование поставок товаров,
страхование кредитных рисков,
учет состояния дебиторской задолженности и
работу с дебиторами по своевременной оплате.

Факторинг дает возможность покупателю отсрочить платежи, а поставщику получить основную часть оплаты за товар сразу после его поставки.



Понятие (продолжение)

- **Фактор** - это факторинговая компания или банк, предоставляющие факторинговые услуги.
 - **Поставщик** - клиент факторинговой компании (банка), уступающий ей (ему) свои денежные требования в обмен на факторинговое финансирование.
 - **Покупатель (должник)** - дебитор поставщика, денежные обязательства которого уступаются факторинговой компании (банку).
- 



Поставщик

должен или может уступать финансовому агенту денежные требования, вытекающие из контрактов купли-продажи товаров, заключаемых между поставщиком и его покупателями (должниками), за исключением контрактов, которые относятся к товарам, приобретаемым преимущественно для личного, семейного и домашнего использования.



Фактор

Финансовый агент выполняет, по меньшей мере, две из следующих функций:

- финансирование поставщика, включая заем и предварительный платеж
- ведение учета (бухгалтерских книг) по причитающимся суммам
- предъявление к оплате денежных требований
- защита от неплатежеспособности должников.



Покупатель (должник)

Должники должны быть уведомлены о состоявшейся уступке требования".





Схема факторинга

- Поставщик отгружает продукцию покупателю на условиях отсрочки платежа.
- Накладные передаются в факторинговую компанию.
- Она в свою очередь платит компании по накладным за отгруженный товар от 50% до 90% долга покупателя (размер этой суммы зависит от величины сделки, продолжительности отсрочки оплаты, рисков, связанных с работой клиента, и количества отгружаемого товара).
- Позже покупатель переводит на счет факторинговой компании деньги в размере стоимости товаров, поставленных компанией на условиях отсрочки платежа.
- После этого факторинговая компания переводит остаток суммы поставщику.

Схема факторинга (продолжение)





Схема в цифрах

- Предположим, что поставщик переуступает факторинговой компании денежные требования к своим клиентам на сумму 1000 рублей.
- Согласно договору, факторинговая компания после предоставления документов, подтверждающих выполнение обязательств поставщика перед покупателями (поставка товаров или оказание услуг), перечисляет поставщику первый платеж, например, в размере 80% от суммы переуступленных денежных требований, минус комиссия, к примеру, в размере 3%. Таким образом, поставщик получает 770 рублей ($1000 \cdot 0,8 - 1000 \cdot 0,03$). Оставшуюся сумму (200 рублей) фактор перечисляет на счет поставщика после получения денег от покупателей.



Комиссия факторинговой компании

Комиссия, которую взимает факторинговая компания, обычно включает в себя:

1. процент от оборота поставщика;
2. фиксированный сбор за обработку документов по каждой поставке;
3. процент за пользование денежными ресурсами (полностью относится на себестоимость продукции);
4. помимо этого факторинговая компания может взимать и другие платежи, например, за каждый день просрочки платежа покупателями.



Спасибо за внимание!

Будем рады ответить на ваши
вопросы!

