

ԴՐԱՄԱԿԱՆ ՊԱՅԱՆՁԻ ԶԻՋՄԱՆ ԴԻՄԱՑ ՖԻՆԱՆՍԱՎՈՐՈՒՄ (ՖԱԿՏՈՐԻՆԳ)



Ֆակտորինգային գործարքի հաջողական քայլերը.

1. վաճառողը և գնորդը կնքում են առևտրային պայմանագիր՝ հետաձգված վճարման պայմանով,
2. վաճառողի (հաճախորդի) և Բանկի միջև կնքվում է դրամական պահանջի զիջման դիմաց ֆինանսավորման (ֆակտորինգի) պայմանագիր,
3. վաճառողն իրականացնում է ապրանքի մատակարարումը կամ աշխատանքի կատարումը կամ ծառայության մատուցումը,
4. վաճառողը Բանկին ներկայացնում է դրամական պահանջը հիմնավորող փաստաթղթեր, ինչպիսիք են՝ հաշիվ-ապրանքագիրը, տրանսպորտային փաստաթուղթը, ընդունման-հանձման ակտը և այլն,
5. Բանկը վաճառողի կողմից զիջված դրամական պահանջի դիմաց իրականացնում է ֆինանսավորում՝ հաշիվ-ապրանքագրի գումարի մինչև 90 %-ի չափով,
6. գնորդը (պարտապանը) վաճառողի հետ նախապես պայմանավորված ժամկետում Բանկին վճարում է հաշիվ-ապրանքագրի ամբողջ գումարը,
7. Բանկն իրականացնում է վերջնահաշվարկ և վաճառողին վերադարձնում գնորդի կողմից վճարված հաշիվ-ապրանքագրի ամբողջ գումարի և վաճառողին տրամադրված ֆինանսավորման գումարի ու հաշվեգրված տոկոսագումարի հանրագումարի տարբերությունը: