

# Виды счетов

- расчетный счет;
- бюджетный счет;
- валютный счет;
- депозитный счет;
- корреспондентский счет.

# Корреспондентские счета

- **ЛОРО** - корреспондентский счет какого-либо банка в данном банке;
- **НОСТРО** – корреспондентский счет данного банка в каком-либо банке.

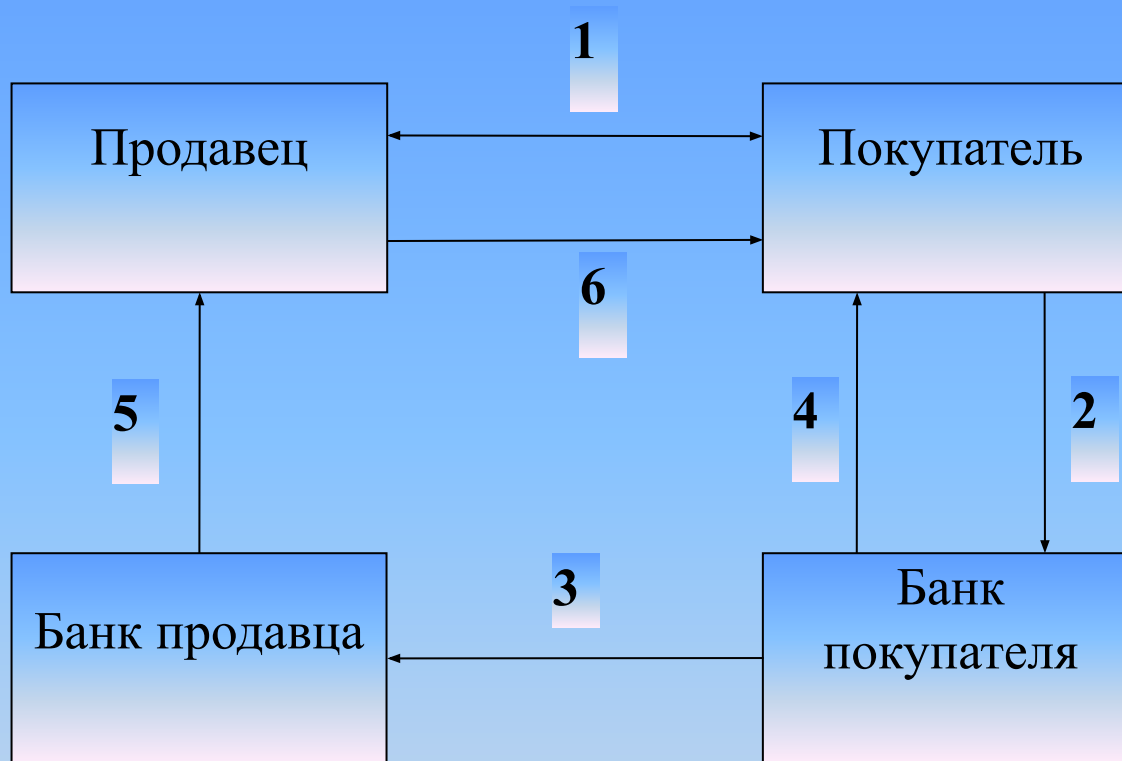
# Принципы безналичных расчетов

- документальность;
- срочность;
- обеспеченность платежа;
- свобода выбора форм безналичных расчетов;
- унификация платежных документов.

# Формы безналичных расчетов

- расчеты платежными поручениями;
- расчеты по аккредитиву;
- расчеты по инкассо;
- расчеты чеками.

# Расчеты платежными поручениями



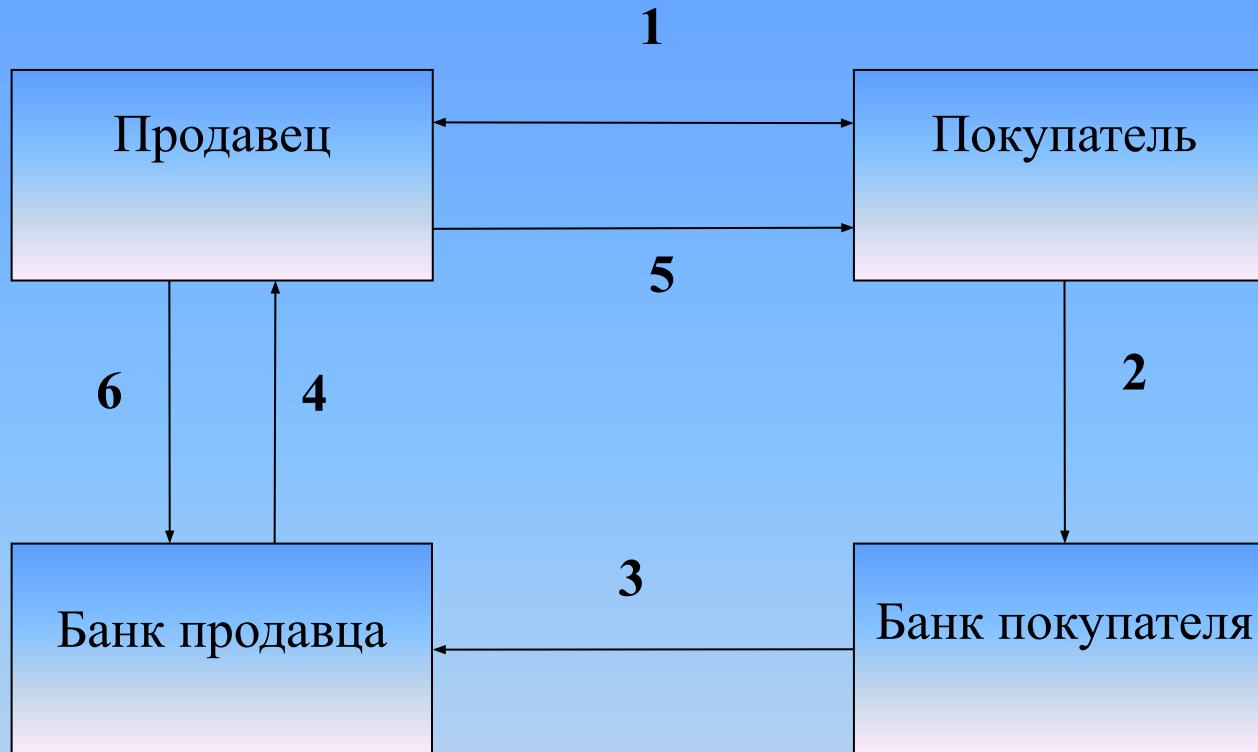
- 1) Заключение договора купли-продажи;
- 2) Выписка платежного поручения и передача его в банк;
- 3) Списание средств со счета покупателя и зачисление на счет продавца;
- 4) Выписка с расчетного счета покупателя о списании средств;
- 5) Выписка с расчетного счета продавца о зачислении средств;
- 6) Отгрузка товаров, выполнение услуг.

**Аккредитив** представляет собой условное денежное обязательство, принимаемое банком по поручению плательщика, произвести платежи в пользу получателя средств по предъявлении последним документов, соответствующих условиям аккредитива.

# Виды аккредитивов

- покрытые (депонированные)
- непокрытые (гарантированные).

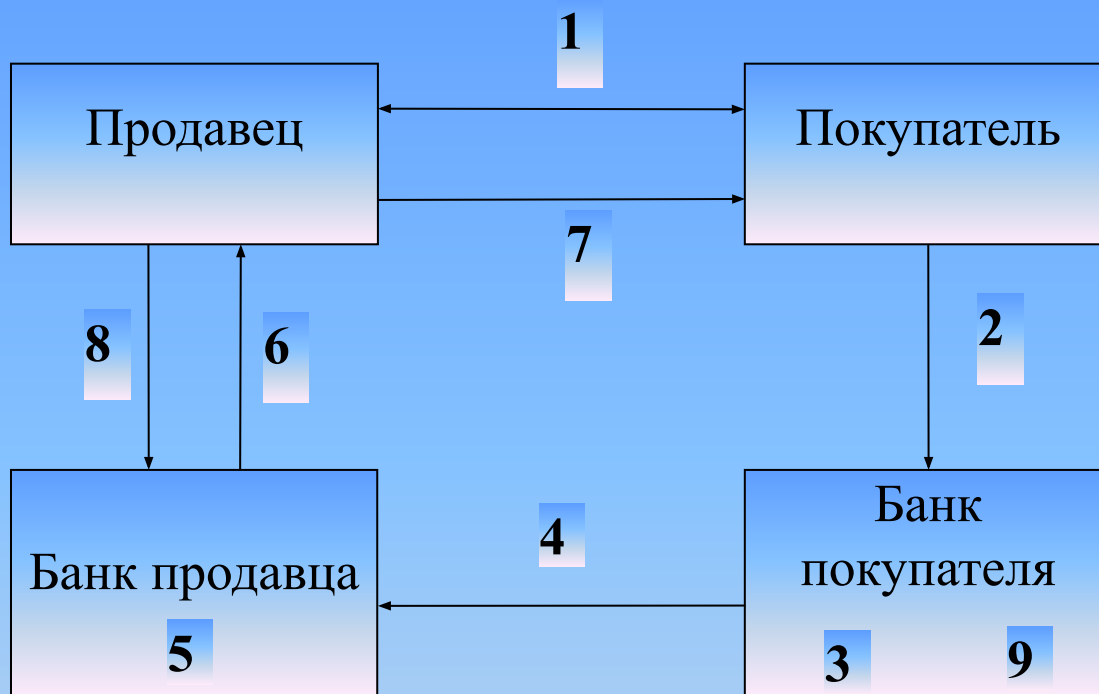
# Схема расчетов с использованием покрытого аккредитива



- 1) Заключение договора о поставке товара, оказании услуг.
- 2) Поручение банку об открытии аккредитива;
- 3) Списание средств со счета покупателя и перечисление их в исполняющий банк на специальный счет;
- 4) Уведомление продавца об открытии аккредитива;
- 5) Отгрузка продукции, выполнение работ услуг;
- 6) Продавец предоставляет в банк документы, подтверждающие факт отгрузки.



# Схема расчетов с использованием непокрытого аккредитива

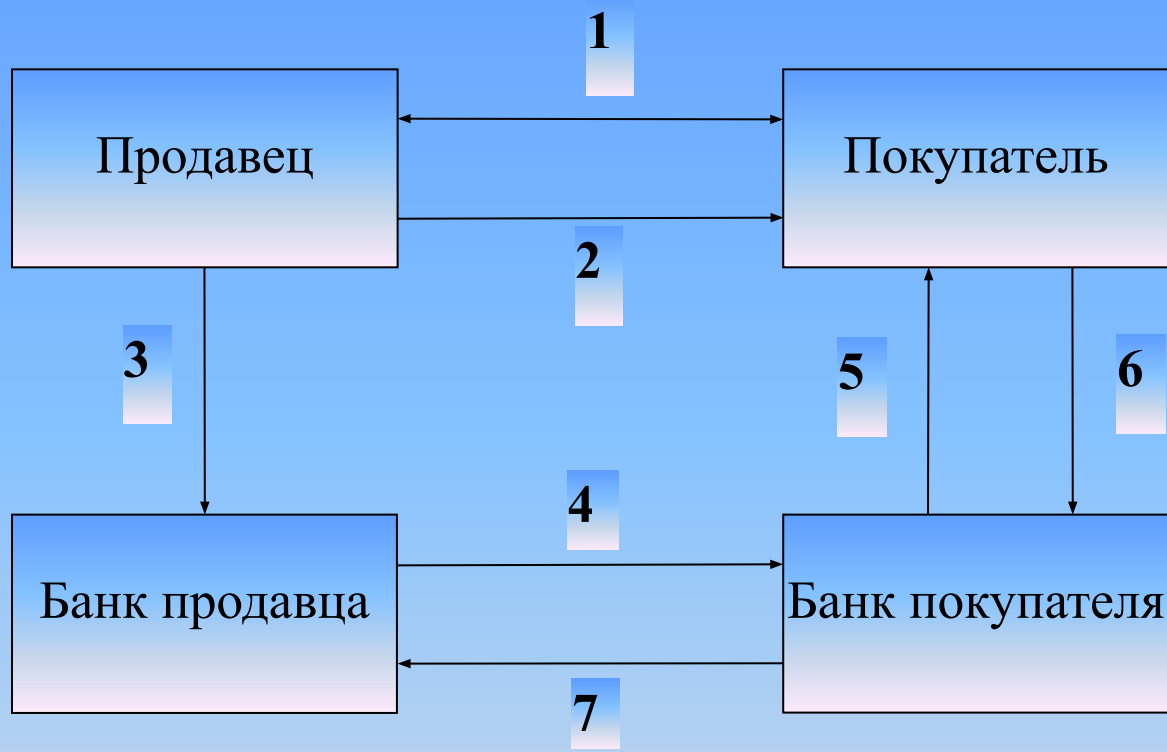


- 1) Заключение договора о поставке товара, оказании услуг.
- 2) Поручение банку об открытии гарантированного аккредитива;
- 3) Перечисление денег с расчетного счета покупателя на специальный счет;
- 4) Уведомление банка продавца об открытии аккредитива
- 5) Отражение аккредитива в банке продавца;
- 6) Уведомление продавца об открытии аккредитива;
- 7) Отгрузка продукции, выполнение работ услуг;
- 8) Продавец предоставляет в банк документы, подтверждающие факт отгрузки.
- 9) Списание денежных средств со специального счета на счет покупателя

**Отзывной аккредитив** может быть аннулирован банком покупателя без согласования поставщика.

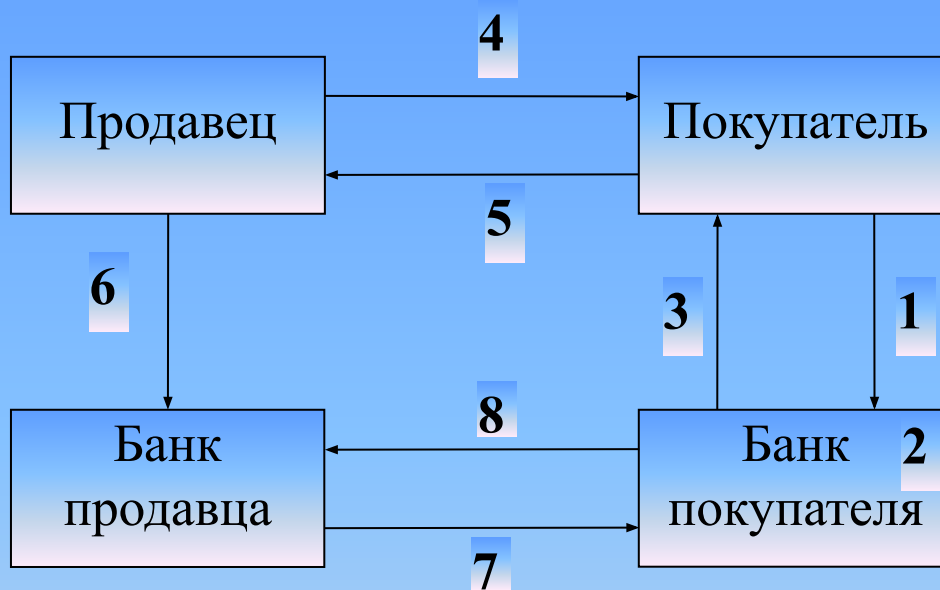
**Безотзывной аккредитив** может быть отменен только с согласия поставщика.

# Инкассовая схема расчетов



- 1) Договор купли-продажи;
- 2) Отгрузка товаров, выполнение, работ, услуг;
- 3) Направление платежного требования;
- 4) Направление платежного требования в банк покупателя;
- 5) Передача платежного требования покупателю для акцепта;
- 6) Акцепт или отказ покупателя;
- 7) Перечисление денежных средств на счет поставщика в случае акцепта.

## Расчеты чеками



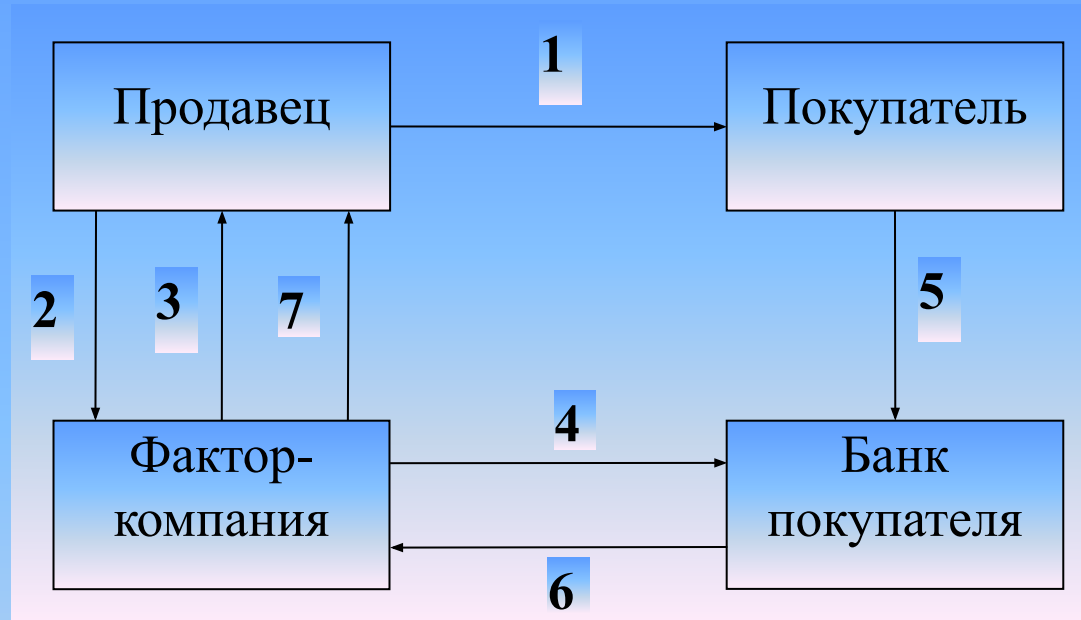
- 1) заявление покупателя в банк о предоставлении чековой книжки вместе с платежным поручением о депонировании денежных средств;
- 2) депонирование средств на специальном счете;
- 3) выдача чековой книжки;
- 4) отгрузка продукции, выполнение работ, услуг;
- 5) выписка чека и передача его поставщику;
- 6) предоставление чека в банк;
- 7) предъявление чека в банк покупателя для оплаты;
- 8) перечисление средств с лицевого счета чековой книжки.

**Факторинг** - это операция, при которой банк или факторинговая компания покупает у организации право требования платежа с покупателя за отгруженную продукцию, оказанные услуги.

# Участники факторинговой операции

- факторинговая компания (фактор-компания);
- кредитор (клиент факторинговой компании), продавец товара;
- должник, получающий товар с отсрочкой.

# Схема факторинговой операции



- 1) Отгрузка товара;
- 2) Продавец предоставляет документы в фактор компанию;
- 3) Фактор-компания на основании предоставленных документов выплачивает до 85% стоимости товара;
- 4) Фактор-компания сообщает о переуступке дебиторской задолженности;
- 5) Оплата товара;
- 6) Перевод платежа;
- 7) Зачисление оставшейся суммы на счет покупателя за минусом комиссии.

# Виды факторинга

- регрессный факторинг;
- безрегрессный факторинг.



# Преимущества факторинга перед кредитованием

- не требуется залогового обеспечения;
- более низкие требования к финансовому состоянию;
- более гибкая схема работы;
- факторинг позволяет более высокими темпами увеличивать товароборот компании.