



САНХҮҮГИЙН  
ЗОХИЦУУЛАХ  
ХОРОО

# АВЛАГА ХУДАЛДАН АВАЛТ БУЮУ ФАКТОРИНГИЙН ҮЙЛ АЖИЛЛАГАА ЭРХЛЭХ ГАРЫН АВЛАГА





Эрхэм уншигч Танд энэ өдрийн мэнд хүргэе!

Монгол Улсад банк болон банк бус санхүүгийн байгууллага нь Банк бус санхүүгийн үйл ажиллагааны тухай хуульд заасны дагуу Санхүүгийн зохицуулах хорооноос олгосон тусгай зөвшөөрлийн хүрээнд факторингийн үйлчилгээг эрхэлж байна.

Монгол Улсын Их хурлаас 2002 онд Банк бус санхүүгийн үйл ажиллагааны тухай хуулийг баталснаас хойшхи сүүлийн жилүүдэд факторингийн үйлчилгээ эрхлэх ББСБ тоо нэмэгдэж, цаашид ч санхүүгийн байгууллагуудаас энэхүү үйлчилгээг эрхлэх сонирхол, хэрэгцээ шаардлага их байгаа нь харагдаж байна.

Санхүүгийн зохицуулах хорооноос жижиг дунд бизнес эрхлэж буй иргэд, аж ахуйн нэгжүүдэд шаардлагатай богино хугацааны санхүүжилт буюу нийлүүлэлтийн сүлжээний санхүүжилтийн талаарх мэдлэгийг дээшлүүлэх, санхүүгийн үйлчилгээг нэвтрүүлэх зорилгоор Дэлхийн банкны бүлгийн гишүүн байгууллага болох Олон улсын санхүүгийн корпорацитай (ОУСК) Нийлүүлэлтийн сүлжээний санхүүжилтийн зах зээлийг хөгжүүлэх төслийн хүрээнд хамтран ажиллах Харилцан ойлголцлын санамж бичгийг 2020 оны 5 дугаар сард байгуулан ажиллаж байна.

Энэхүү төсөл нь монгол улсад өртгийн буюу нийлүүлэлтийн сүлжээний санхүүжилтийн бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг нэвтрүүлэх, ингэснээр бичил болон жижиг, дунд бизнес эрхлэгчдийн санхүүжилт авах боломжийг нэмэгдүүлэх зорилготой бөгөөд төслийн хүрээнд Та бүхэндээ “*Авлага худалдан авалт буюу Факторингийн үйл ажиллагаа эрхлэх гарын авлага*”-ыг боловсруулан хүргэж байна.

Цаашид Санхүүгийн зохицуулах хорооноос энэхүү хамтын ажиллагааны үр дүнд Монгол улсад өртгийн буюу нийлүүлэлтийн сүлжээний санхүүжилтийн зохи-цуулалт боловсронгуй болж, жижиг дунд бизнес эрхлэгчдийн санхүүжилт авах боломж нэмэгдэнэ гэж найдаж байна.

## САНХҮҮГИЙН ЗОХИЦУУЛАХ ХОРООНЫ БАНК БУС САНХҮҮГИЙН БАЙГУУЛЛАГЫН ГАЗРЫН ДАРГА

Б.ИТГЭЛСҮРЭН

## Гарчиг

### 2 Оршил 6

- 2.1 Факторингийн үйл ажиллагаа эрхлэх гарын авлагын зорилго болон ашиглалт, хэрэглээ ..... 6
- 2.2 Тодорхойлолт ..... 6

### 3 Факторингийн үйл ажиллагааны тодорхойлолт ..... 7

- 3.1 Авлага санхүүжүүлэх богино хугацааны санхүүжилт ..... 7
  - 3.1.1 Авлага ..... 7
  - 3.1.2 Бэлэн мөнгөний хомсдол ..... 7
  - 3.1.3 Факторингийн үйл ажиллагаанд оролцогч талууд ..... 8
- 3.2 Санхүүгийн бус үйл ажиллагаа ..... 8
- 3.3 Факторт авлагыг шилжүүлэх ..... 8
- 3.4 Факторын зүгээс үзүүлэх үйлчилгээ ..... 9
- 3.5 Банкнаас уламжлалт зээл авах болон факторингийн үйлчилгээний хоорон дахь гол ялгаа ..... 9
  - 3.5.1 Эргэн төлөлтийн эх үүсвэр ..... 9
  - 3.5.2 Өмчлөлийн эрх шилжүүлэх болон худалдагч талаас төлөх төлбөрийг авах факторын эрх ..... 10
- 3.6 Том дүнтэй бараа эргэлтийн багц эсвэл нэг нэхэмжлэл дээр факторингийн үйлчилгээ үзүүлэх ..... 10
- 3.7 Факторингийн үйлчилгээний гол давуу тал ..... 11
  - 3.7.1 Худалдагч талд бий болох ашиг тус ..... 11
  - 3.7.2 Худалдан авагч талд бий болох ашиг тус ..... 13
- 3.8 Зохицуулалттай холбоотой асуудлууд ..... 15

### 4 Факторингийн үйл ажиллагаа хэрхэн явагддаг тухай ..... 16

- 4.1 Үйл ажиллагааны урсгал ..... 16
- 4.2 Авлага дээр үүсгэх факторын барьцааны эрх ..... 18
- 4.3 Факторын зүгээс бэлтгэх, анхаарах гол бодлого, журмууд ..... 20

### 5 Факторингийн үйл ажиллагааны бүтээгдэхүүнүүд ..... 19

- 5.1 Худалдагчийн төлбөрийн баталгаатай буюу буцаан дуудах нөхцөлтэй факторингийн үйлчилгээ ..... 21
  - 5.1.1 Худалдан авагч тал төлбөрийг удаах, хойшлуулах ..... 21
  - 5.1.2 Худалдан авагч тал төлбөрийн чадваргүй болж дампуурах ..... 23
- 5.2 Худалдагчийн төлбөрийн баталгаагүй буюу буцаан дуудах нөхцөлгүй факторингийн үйлчилгээ ..... 23
  - 5.2.1 Худалдан авагчтай холбоотой эрсдэлээс хамгаалах хамгаалалтын үйлчилгээ үзүүлэх нь ..... 24
  - 5.2.2 Зээлийн даатгалаар дамжуулан болзошгүй эрсдэлийг бууруулах нь ..... 24
- 5.3 Урвуу факторингийн үйл ажиллагаа ..... 25
  - 5.3.1 Оршил ..... 25
  - 5.3.2 Гол шинж чанарууд ..... 25
  - 5.3.3 Үйл ажиллагааны урсгал, дүрслэл ..... 26
  - 5.3.4 Урвуу факторингийн үйлчилгээний ашиг тус ..... 27

### 6 Эрсдэлийн удирдлагын үйл ажиллагаа ..... 28

- 6.1 Оршил ..... 28
  - 6.1.1 Эрсдэлийн тархалт ..... 28
- 6.2 Макро хүчин зүйлтэй холбоотой эрсдэл ..... 29
- 6.3 Худалдагч талын үйл ажиллагаатай холбоотой эрсдэл ..... 29

6.4	Худалдан авагч талын үйл ажиллагаатай холбоотой эрсдэл .....	30
6.4.1	<i>Худалдан авагч талын төлбөр төлөх боломж</i> .....	30
6.4.2	<i>Худалдан авагч талын төлбөр төлөх хүсэл сонирхол</i> .....	30
6.5	Авлагатай холбоотой эрсдэлүүд .....	31
6.5.1	<i>Авлагын үнийн дүнг бууруулж болзошгүй хүчин зүйлүүд</i> .....	31
6.6	Факторингийн үйлчилгээ үзүүлэх гэрээ .....	34
6.7	Боломжит харилцагчийн үйл ажиллагаанд үнэлгээ хийх .....	35
6.7.1	<i>Боломжит харилцагчийн үйл ажиллагааг үнэлэх анхан шатны үнэлгээ</i> 35	
6.7.2	<i>Боломжит харилцагчийн үйл ажиллагааг үнэлэх нарийвчилсан дүн шинжилгээ</i> .....	38
6.7.3	<i>Санхүүжилт авах боломжит хэмжээг тооцоолох нь</i> .....	42
6.8	Факторингийн үйл ажиллагаа явуулах бүтэц зохион байгуулалт .....	43
6.9	Өдөр тутмын үйл ажиллагаа болон эрсдэлийн удирдлага .....	44
6.9.1	<i>Факторингийн үйл ажиллагааны мэдээллийн технологийн систем</i> .....	44
6.9.2	<i>Харилцааны менежер</i> .....	45
6.9.3	<i>Одоо байгаа, хамтран ажиллаж буй худалдагчид санхүүжилт хийхээс өмнө шалгах зүйлүүд</i> .....	46
6.9.4	<i>Худалдан авагчтай холбоотой болзошгүй эрсдэлийн удирдлага</i> .....	48
6.9.5	<i>Худалдагчийн үйл ажиллагааг шалгах нь</i> .....	49
6.9.6	<i>Захиргаа, үйл ажиллагаа</i> .....	49
6.9.7	<i>Байнгын мониторинг болон газар дээр нь шалгах үйл ажиллагаа</i> .....	51
6.10	Эрсдэлийн удирдлагын газар .....	51
6.10.1	<i>Багцын түвшинд эрсдэлийг удирдах үйл ажиллагаа</i> .....	51
6.10.2	<i>Худалдагчтай холбоотой эрсдэлийн удирдлагын үйл ажиллагаа</i> .....	52
6.11	Хугацаа хэтэрсэн өр төлбөрүүдийг нөхөн төлүүлэх үйл ажиллагаа .....	52
<b>7</b>	<b>Залилан, хууран мэхлэлт</b> .....	<b>54</b>
7.1	Факторингийн үйлчилгээг хууран мэхлэх, залилан хийж болзошгүй этгээд ..	54
7.2	Нөхцөл байдлаас үүсэн гарах залилан .....	54
7.2.1	<i>Залилангийн гурвалжин</i> .....	54
7.2.2	<i>Залилан хийх шалтгаан, сэдэл</i> .....	54
7.2.3	<i>Залилан хийх боломж</i> .....	55
7.2.4	<i>Залиланг хийх, хэрэгжүүлэх</i> .....	55
7.3	Урьдчилан төлөвлөсөн залилан .....	55
7.4	Факторингийн үйл ажиллагаанд тохиолддог залилан, хууран мэхлэлттэй холбоотой эрсдэлүүд .....	56
<b>8</b>	<b>Хавсралтууд</b> .....	<b>59</b>
8.1	Хавсралт i: худалдан авагчийн зөвшөөрөл .....	59
8.2	Хавсралт ii: авлагуудыг шилжүүлэх тухай мэдэгдэл .....	61
8.3	Хавсралт iii: авлагын чанарт сөрөг нөлөө үзүүлж болзошгүй бизнесийн салбаруудын шинж чанар .....	63
<b>9</b>	<b>Ашигласан материал</b> .....	<b>69</b>

## 2. ОРШИЛ

Энэхүү гарын авлагаар нь нэг улс дотор, хоорондоо худалдаа, арилжаа хийж буй хоёр аж ахуйн нэгж байгууллагуудын хооронд хийгдэх дотоодын факторингийн үйл ажиллагааг тайлбарласан болно.

### 2.1 ФАКТОРИНГИЙН ҮЙЛ АЖИЛЛАГАА ЭРХЛЭХ ГАРЫН АВЛАГЫН ЗОРИЛГО БОЛОН АШИГЛАЛТ, ХЭРЭГЛЭЭ

Гарын авлагын гол зорилго нь факторингийн үйл ажиллагаа эрхлэхтэй холбоотой техникийн зөвлөгөө, зааварчилгаа өгөх явдал юм. Энэ нь хууль тогтоогчид, зохицуулагчид, хуульчид, санхүүжилт олгогчид (банк болон банк бус санхүүгийн байгууллагууд), факторингийн үйл ажиллагаа эрхлэгч байгууллагын удирдлага болон ажилтнууд, эрсдэлийн удирдлагын мэргэжилтнүүд, мөн үйлчлүүлэгч, харилцагчид нартай харилцах ажилтнууд зэрэг гол холбогдох оролцогч талуудад зориулсан лавлагаа, мэдээллийн эх сурвалж юм.

Түүнчлэн энэхүү гарын авлагыг нэг санхүүгийн байгууллагаас факторингийн үйл ажиллагаа эрхэлдэг өөр санхүүгийн байгууллагад шилжин орж буй ажилчид эсвэл одоо ажиллаж буй ажилтнуудад зориулсан сургалтын материал байдлаар ашиглах боломжтой.

Гарын авлага нь факторингийн үйл ажиллагаа гэж юу болох, факторингийн үйл ажиллагааг эрхлэхэд шаардагдах практик алхамууд, учирж болзошгүй эрсдэлүүд, тэдгээр эрсдэлүүдийг хэрхэн бууруулах талаарх зөвлөмж, мэдээллийг өгөх болно.

### 2.2 ТОДОРХОЙЛОЛТ

Факторингийн үйл ажиллагаанд тодорхой нэр томъёо, техникийн тодорхойлолтуудыг ашигладаг. Тэдгээрийг гарын авлагад дурдагдах үед тухай бүрд нь тайлбарлах бөгөөд эдгээр нэр томъёо, тодорхойлолтууд нь Олон улсын факторийн сүлжээнээс (Factors Chain International ['FCI']) гаргасан Нэр томъёоны тайлбар толь бичигтэй нийцсэн болно.

## 3. ФАКТОРИНГИЙН ҮЙЛ АЖИЛЛАГААНЫ ТОДОРХОЙЛОЛТ

### 3.1 АВЛАГА САНХҮҮЖҮҮЛЭХ БОГИНО ХУГАЦААНЫ САНХҮҮЖИЛТ

Факторинг гэдэг нь нээлттэй дансны худалдааны нөхцөлийн дор худалдаа, арилжаа хийж буй хоёр бизнесийн (жишээлбэл, B2B) хооронд хэрэглэгддэг богино хугацааны санхүүжилтийн нэг төрөл юм. Худалдаа, арилжаанд оролцож буй талуудыг “Худалдагч” болон “Худалдан авагч” гэж нэрлэе. Нээлттэй дансны худалдаа гэдэг нь төлбөр төлөгдөхөөс өмнө бараа, бүтээгдэхүүнийг ачуулах, эсвэл холбогдох үйлчилгээг үзүүлэхийг хэлнэ.

#### 3.1.1 АВЛАГА

Худалдагчийн үүднээс худалдан авагчийн төлбөр төлөх үүргийг тухайн төлбөр төлөгдөх хүртэл авлага гэж нэрлэдэг. Энэ нь худалдагчийн тайлан баланс дээр хөрөнгө байдлаар, худалдан авагчийн тайлан баланс дээр өр төлбөр байдлаар тус тус бичигддэг. Авлагыг заримдаа “дансны авлага” эсвэл “Д/А” гэж нэрлэдэг бөгөөд энэ нь дан ганц тоон дээр (авлага) эсвэл олон тоон (авлагууд) дээр байж болно.

Авлагууд нь санхүүгийн хэрэгсэл гэж нэрлэгддэг хөрөнгийн ангиллын нэг жишээ юм. Эдгээр нь биет байдалтай байдаггүй. Та авлагад хүрч чадахгүй, авлагыг нүдээрээ харах боломжгүй. Авлагыг мөн хөдлөх хөрөнгийн нэг төрөл гэж нэрлэж болно.

#### 3.1.2 БЭЛЭН МӨНГӨНИЙ ХОМСДОЛ

Бодит амьдрал дээр нээлттэй дансны худалдааны нөхцөлийн дагуу, бараа, бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг худалдагчаас худалдан авагч талд хүргэсний дараа худалдан авагчаас худалдагч талд зохих төлбөр төлөгдөх хүртэл тодорхой хугацаанд хүлээх шаардлага гардгийг бид бүхэн мэдэх билээ. Үүнийг худалдан авагчийн зүгээс төлбөр төлөхөд шаардагдах хугацаа буюу “төлбөр төлүүлэх, цуглуулах дундаж хугацаа” (‘DSO’) гэж нэрлэдэг. Өөрөөр хэлбэл худалдагчийн хувьд борлуулалт хийх болон худалдан авагч талаас төлбөрөө авах хоёрын хооронд тодорхой хугацаа бий болдог.

Мөн худалдагч тал нь өөрийн ханган нийлүүлэгчдийн тавьж буй төлбөрийн нөхцөл нь худалдан авагч талдаа санал болгож буй нөхцөлөөс богино байх тохиолдолтой тулгарч болно. Энэ тохиолдолд худалдагч тал худалдан авагчаасаа төлбөрөө авахаас өмнө өөрийн ханган нийлүүлэгчдэд төлбөрийг төлөх шаардлагатай болдог тул “бэлэн мөнгөний хомсдол” үүсдэг. Энэхүү бэлэн мөнгөний хомсдолыг худалдагч тал бараа, бүтээгдэхүүн, үйлчилгээгээ

худалдан авагчид хүргэж өгсөн л бол факторингийн үйл ажиллагаагаар дамжуулан бэлэн мөнгөний санхүүжилт олгох замаар нөхөх боломжтой.

Энэ төрлийн санхүүжилтийн нөхцөл нь хоорондоо худалдаа, арилжаа эрхэлж буй хоёр бизнесүүдийн хоорондох төлбөрийн нөхцөлөөс шалтгаална. Ерөнхийдөө төлбөр төлөх нөхцөл нь 30-90 хоногийн хугацаатай байдаг ба зарим тохиолдолд үүнээс урт байж болно.

### **3.1.3 ФАКТОРИНГИЙН ҮЙЛ АЖИЛЛАГААНД ОРОЛЦОГЧ ТАЛУУД**

Факторингийн үйл ажиллагаанд худалдагч, худалдан авагч, фактор гэсэн гурван тал оролцдог. Худалдагч нь факторингийн үйлчилгээг ашиглаж буй тал бол худалдан авагч нь худалдагчаас худалдаж авсан бараа, бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний төлбөрийг төлөх үүрэгтэй тал юм. Факторингийн үйлчилгээ үзүүлж буй талыг бол фактор гэнэ.

### **3.2 САНХҮҮГИЙН БУС ҮЙЛ АЖИЛЛАГАА**

Бусад олон улс орнуудад факторингийн үйл ажиллагааг санхүүгийн бус үйл ажиллагааны жишээ болгон оруулсан байдаг бөгөөд фактор болон факторингийн үйл ажиллагааг зохицуулах тодорхой зохицуулалт, хуультай байх тохиолдол байдаг.

Факторингийн үйлчилгээг ихэвчлэн банкууд болон банк бус санхүүгийн байгууллагууд (факторингийн үйл ажиллагаа эрхэлдэг компаниуд) аль аль нь санал болгодог.

### **3.3 ФАКТОРТ АВЛАГЫГ ШИЛЖҮҮЛЭХ**

Иргэний хууль тогтоомжтой улс орнуудад “факторингийн үйл ажиллагаа” гэж зөвхөн худалдагч талаас дансны авлагыг фактор худалдаж авах тухай ойлгодог.

“Авлагын санхүүжилт” гэсэн ерөнхий ойлголтонд дээр дурьдсан факторингийн үйл ажиллагааны тодорхойлолт орохоос гадна худалдагчийн авлагыг фактор мөн барьцаалж санхүүжилт олгох тухай ойлголт багтана.

Жишээлбэл, Хятад улсад нийт авлагын санхүүжилтийн 60 хувийг авлага худалдан авах, 40 хувийг дансны авлага барьцаалан санхүүжилт авах үйл ажиллагаа эзэлдэг байна.

Факторингийн үйл ажиллагааны хүрээнд худалдагч тал авлагаа фактор руу шилжүүлдэг. Энэхүү гарын авлагад фактор нь авлагыг худалдан авах замаар өөртөө шилжүүлэн авч буй жишээг ашигласан болно (энэ нь худалдагчийн зүгээс авлагаа зарахтай ижил юм). Уншигч та бүхэнд үүнтэй холбоотой таны өөрийн улс орны холбогдох хууль, тогтоомжид ямар зүйл, заалт байдгийг олж мэдэхийг зөвлөж байна.

Авлага нь худалдагчийн зүгээс санхүүжилт авах зорилгоор факторт санал болгож буй барьцаа хөрөнгө юм. Факторын зүгээс нь худалдан авагчаар төлбөрийг төлөх баталгаа гаргуулах эсвэл зээлийн даатгагчийн баталгаа зэрэг зарим нэмэлт нөхцөл сайжруулалтыг шаардах боломжтой байдаг. Факторингийн үйл ажиллагаа сайн хөгжсөн зах зээл дээр факторингийн үйлчилгээ үзүүлэгч нарын дунд ширүүн өрсөлдөөн байх үед зөвхөн авлагыг л барьцаа байдлаар авч өөр ямар нэг нэмэлт нөхцөл сайжруулах үйл ажиллагаа шаарддаггүй байна.

### 3.4. ФАКТОРЫН ЗҮГЭЭС ҮЗҮҮЛЭХ ҮЙЛЧИЛГЭЭ

Фактор нь дараахь үйл ажиллагаануудаас дор хаяж хоёрыг нь хийж гүйцэтгэдэг. Үүнд:

- a) Худалдагч талд санхүүжилт олгох
- b) Авлагатай холбоотой дансны хөтлөлт хийх (журнал хөтлөх)
- c) Авлагын төлбөрийг цуглуулах
- d) Худалдан авагч тал төлбөрийг төлөхгүй байх эрсдэлээс хамгаалах арга хэмжээ авах (Гарын авлагын 5.2 хэсэг буюу төлбөрийн баталгаагүй буюу буцаан дуудах нөхцөлтэй факторингийн үйл ажиллагаа хэсгийг үзнэ үү).

Факторингийн үйл ажиллагааны хүрээнд хамгийн гол нь санхүүгийн үйлчилгээг санал болгох бөгөөд энэ нь факторын зүгээс худалдагч талд урьдчилгаа, санхүүжилт өгч буй хэлбэр бөгөөд ихэвчлэн факторт шилжүүлсэн нэхэмжлэлийн нэрлэсэн үнийн дүнгийн 80-90 хувьтай тэнцэх санхүүжилтийг фактор олгодог. Санхүүжилтийг ихэвчлэн нэхэмжлэлийг факторт шилжүүлснээс хойш 24 цагийн дотор олгодог боловч санхүүжилт хийх шийдвэр гаргах хугацаа нь авлагын чанар, үнэн зөв байдлыг шалгах факторын шаардлагаас хамаарна.

Урьдчилгаа санхүүжилтийг авлагын үнийн дүнгийн, жишээлбэл, 80 хувиар хийсэн тохиолдолд үлдсэн 20 хувийг “аюулгүй байдлын маржин” гэж нэрлэдэг ба энэ нь тодорхой шалтгаануудын улмаас худалдан авагч тал нэхэмжлэлийн үнийн дүнгээс бага дүнгээр төлбөр төлж болзошгүй байдаг эрсдэлтэй холбоотой.

Худалдан авагчийн төлөх төлбөрийн хэмжээ нь худалдагч талд олгосон урьдчилгаа санхүүжилтийн хэмжээнээс давсан тохиолдолд худалдан авагч төлбөрөө хийсний дараа факторын зүгээс факторингийн үйлчилгээний холбогдох төлбөр, шимтгэлийг суутган авч үлдсэн дүнг худалдагч талд шилжүүлнэ.

## **3.5 БАНКНААС УЛАМЖЛАЛТ ЗЭЭЛ АВАХ БОЛОН ФАКТОРИНГИЙН ҮЙЛЧИЛГЭЭНИЙ ХООРОНДОХ ГОЛ ЯЛГАА**

### **3.5.1 ЭРГЭН ТӨЛӨЛТИЙН ЭХ ҮҮСВЭР**

Банкны уламжлалт зээлийн эргэн төлөлтийг санхүүжилт авсан тал буюу зээлдэгч төлөх үүрэгтэй байдаг. Факторингийн үйл ажиллагааны хүрээнд худалдан авагчид бараа, бүтээгдэхүүн, үйлчилгээгээ зарж борлуулсан худалдагч нь санхүүжилт авч буй тал болдог. Факторингийн үйл ажиллагааны дор олгосон санхүүжилтийн эргэн төлөлтийн үндсэн эх үүсвэр нь худалдан авагчаас төлөх төлбөр юм.

Авлага худалдан авах үйл ажиллагаа хийгдсэн бол тухайн авлагын өмчлөх болон бусад холбогдох эрхүүд, ялангуяа худалдан авагч талаас төлөгдөх төлбөрийг авах эрх зэргийг факторт шилжүүлэх нь тодорхой. Нэгдсэн үндэстний байгууллагын олон улсын худалдааны хуулийн хороо буюу UNCITRAL-аас гаргасан Барьцаат хэлцлийн хууль эрх зүйн зааварчилгаа дээр үүнийг “авлагыг шууд шилжүүлэх”<sup>1</sup> гэж илэрхийлсэн байдаг.

Санхүүжилт авахын тулд авлагаа барьцаалах шаардлагатай болдог иргэний хууль тогтоомжтой улс орнуудад энэ үйл ажиллагааг “нэхэмжлэлийн эсвэл өмчлөх эрх шилжүүлэх” гэж нэрлэдэг.

Факторингийн үйл ажиллагааны дор олгосон санхүүжилтийн эргэн төлөлтийн хоёрдагч эх үүсвэр нь худалдагч тал байж болох ба энэ нь тухайн факторингийн үйлчилгээг төлбөрийн баталгаатай хийсэн эсэхээс хамаардаг (гарын авлагын 5.1 хэсгийг үзнэ үү). Гэхдээ энгийн факторингийн үйл ажиллагаанд олгосон санхүүжилтийн эргэн төлөлтийг худалдан авагч талын төлөх төлбөрөөс хийнэ. Факторингийн үйлчилгээний энэ шинж чанар нь банкны уламжлалт зээлээс ялгагдах гол онцлог болдог бөгөөд эрсдэлийн удирдлага болон зохион байгуулалтын үйл ажиллагаа нь өөр байна.

#### **3.5.1.1 ЗЭЭЛИЙН БОЛОН ЭРСДЭЛИЙН ГОЛ АСУУДЛУУД**

Эргэн төлөлтийн эх үүсвэр болон санхүүжүүлж буй хөрөнгийн шинж чанарын ялгаатай байдлаас шалтгаалан банкны уламжлалт зээл ба факторингийн үйлчилгээ нь эргэн төлөлтийг хамгийн сайн хэмжээнд байлгахын тулд зээл, эрсдэлийн удирдлагын дүн шинжилгээнд өөр аргачлал, хандлагыг ашигладаг байна.

Банкны уламжлалт зээл олгох үйл ажиллагаанд хөрөнгө болон зээлдэгчийн эргэн төлөх чадварыг голчлон анхаарч үздэг. Факторингийн үйл ажиллагаанд тэгвэл хөрөнгө болон худалдан авагч талын төлбөр төлөх чадвар дээр анхаардаг байна. Үүний дараагийн гол анхаарах асуудал нь худалдагч талтай

<sup>1</sup> Нэгдсэн үндэстний байгууллагын олон улсын худалдааны хуулийн хороо/UNCITRAL, 2010 он

хамаатай. Учир нь (а) факторын зүгээс худалдагч тал нь үйл ажиллагаа үргэлжлүүлэн явуулж, худалдан авагчид бараа бүтээгдэхүүнээ нийлүүлсээр байх болно гэдэгт итгэхийг хүсдэг (ингэснээр илүү олон тооны авлага үүсэж факторын илүү их санхүүжилт хийн, орлого олох боломж бий болно); (б) хэрвээ факторингийн үйлчилгээг төлбөрийн баталгаатай хийсэн бол худалдан авагчаас төлбөрийг авах боломжгүй бол факторын зүгээс төлбөрийг төлүүлэхээр худалдагч тал руу хандаж болно.

### 3.5.2 ӨМЧЛӨЛИЙН ЭРХ ШИЛЖҮҮЛЭХ БОЛОН ХУДАЛДАГЧ ТАЛААС ТӨЛӨХ ТӨЛБӨРИЙГ АВАХ ФАКТОРЫН ЭРХ

Факторингийн үйлчилгээг үзүүлснээр авлагын өмчлөлийг тухайн авлагатай холбоотой бусад бүх эрхүүдийн хамт факторт шилжүүлдэг.

Дээр дурдсан эрхүүд эсвэл эрх хэрэгжүүлэх боломжтой нэхэмжлэл мөн факторт шилждэг. Энэ нь хүчин төгөлдөр авлагын хувьд фактор нь худалдан авагч талаас холбогдох төлбөрийг авах эрхтэй бөгөөд худалдан авагч нь факторт төлбөрийг төлөх ёстой гэсэн үг юм. Зарим улс оронд үүнийг холбогдох хууль журманд нь шууд тусгасан байдаг (жишээлбэл, Монгол Улсын Хөдлөх эд хөрөнгө болон эдийн бус хөрөнгийн барьцааны тухай хууль) бол зарим улс оронд (жишээлбэл, Вьетнам улсын холбогдох хуулинд) шууд тусгаж өгөөгүй байдаг.

## 3.6 ТОМ ДҮНТЭЙ БАРАА ЭРГЭЛТИЙН БАГЦ ЭСВЭЛ НЭГ НЭХЭМЖЛЭЛ ДЭЭР ФАКТОРИНГИЙН ҮЙЛЧИЛГЭЭ ҮЗҮҮЛЭХ

Факторингийн үйлчилгээг худалдагчийн баланс дээрх авлагуудын том дүнтэй багц дээр эсвэл түүний зөвхөн нэг хэсэгт үзүүлж болно.

Факторингийн үйлчилгээ	Шилжүүлэх	Болзошгүй эрсдэл
Том дүнтэй бараа эргэлтийн авлагын багц	Худалдан авагч бүх талууд руу илгээсэн бүх нэхэмжлэлүүд	Факторын хувьд эрсдэлийн хамгийн том тархалт бий болно
Нэг эсвэл нэгээс олон тооны худалдан авагчид (гэхдээ худалдагч талын бүх худалдан авагчид биш)	Зөвхөн тодорхой хэдэн худалдан авагч талууд руу илгээсэн нэхэмжлэлүүд	Төвлөрлийн эрсдэл
Нэг нэхэмжлэл санхүүжүүлэх ('Спот факторингийн үйлчилгээ')	Нэг нэхэмжлэл	Маш том төвлөрлийн эрсдэл

Факторын хувьд үйлчилгээгээ үзүүлэхийг хүсдэг хамгийн таатай нөхцөл бол эрсдэлийн тархалт ихтэй олон тооны худалдан авагч нартай том дүнтэй авлагууд дээр ажиллах явдал байдаг. Жишээлбэл, хорин худалдан авагчтай, эдгээр худалдан авагч нараас авах авлагуудын нэг нь ч үнийн дүнгээрээ худалдагчийн нийт авлагын багцын 5 хувиас илүү хувийг төлөөлөхгүй бол эдгээр худалдан авагчдын аль нэг нь дампуурч төлбөрөө хийх боломжгүй болсон ч гэсэн факторын хүлээх алдагдал бага байх болно. Эсвэл магадгүй бусад худалдан авагчдын төлөх төлбөр нь тухайн дампуурсан худалдан авагчийн төлөх ёстой төлбөрөөс илүү гарах тул факторын хувьд алдагдал гарахгүй байх магадлалтай (болзошгүй алдагдлыг аюулгүй байдлын маржин өөртөө шингээсэн).

Худалдан авагчийн төлөх зөвхөн нэг (эсвэл цөөн хэдэн) нэхэмжлэл дээр факторингийн үйлчилгээ авах тохиолдолд худалдан авагч төлбөр хийхдээ ямар нэг алдаа гаргаж болзошгүй байдлыг оруулаад илүү их эрсдэлтэй тулгарна. Учир нь зарим нэхэмжилсэн төлбөрийг худалдагч тал руу шууд шилжүүлэх (факторийн үйлчилгээ аваагүй нэхэмжлэл), заримыг нь факторт (факторийн үйлчилгээ авсан нэхэмжлэл) шууд төлөх тохиолдолууд байна. Өөрөөр хэлбэл, төлбөрийг буруу чиглэлээр төлөх эрсдэл болзошгүй байдаг. Түүнчлэн, худалдан авагч тал факторийн үйлчилгээ аваагүй нэхэмжлэлийн төлбөрийг төлөөд факторийн үйлчилгээ авсан нэхэмжлэлийг төлөхгүй орхих явдал гардаг.

Илүү дэлгэрэнгүй мэдээллийг Эрсдэлийн удирдлага (6-р бүлэг) хэсгээс үзнэ үү.

## 3.7 ФАКТОРИНГИЙН ҮЙЛЧИЛГЭЭНИЙ ГОЛ ДАВУУ ТАЛ

Факторингийн үйлчилгээ нь худалдагч талд ямар ашиг тус бий болгохыг дараах байдлаар нэгтгэн харууллаа.

### 3.7.1 ХУДАЛДАГЧ ТАЛД БИЙ БОЛОХ АШИГ ТУС

Авлагыг бэлэн мөнгө болгох	Авлага үүссэн л бол түргэн хугацаанд бэлэн мөнгө болгох боломжтой
Бэлэн мөнгөний урсгал сайжрах	Худалдагч худалдан авагч талд борлуулсан бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээний төлбөрөө авахын тулд нэхэмжлэл дээрх төлбөр төлөгдөх хугацаа (эсвэл илүү урт хугацаа) болох хүртэл хүлээх шаардлагагүй болно. (Төлбөр төлөгдөх хугацаа нь төлбөрийн нөхцөлийн дагуу тодорхойлогдох бөгөөд энэ нь нэхэмжлэл дээр заасан огнооноос хойш 30-90 хоногийн хооронд байж болно).

<p>Факторын зүгээс авлагын төлбөрийг цуглуулах үйл ажиллагааг хийх</p>	<p>Худалдагч нь худалдан авагчаас төлөгдөх ёстой төлбөрийг олж авах үйл ажиллагаанд зарцуулахаар төлөвлөж байсан цаг хугацаа, нөөц бололцоог өөр зүйлд зарцуулах боломжтой болно.</p> <p>Худалдагч тал авах ёстой төлбөрөө цуглуулах, төлүүлэх үйл ажиллагааг хийлгэх хүн ажиллуулах шаардлагагүй болно.</p> <p>Худалдагчийн хувьд тодорхой хэмжээгээр зардал хэмнэх боломжтой болох юм.</p>
<p>Тухайн худалдан авагчийн зээл эргэн төлөх чадвар, боломжийг факторын зүгээс үнэлэх</p>	<p>Худалдагч нь шинэ харилцагч, худалдан авагчийн талаар өөрөө судлах, найдвартай байдлыг шалгах шаардлагагүй болох бөгөөд хэрэв факторын зүгээс л зөвшөөрөх юм бол шууд нээлтэй дансны нөхцөлийн дагуу худалдаа арилжаагаа хийж эхлэх боломжтой болно.</p>
<p>Муу зээл, өр төлбөр үүсэхээс сэргийлэх</p>	<p>Төлбөрийн баталгаагүй факторингийн үйлчилгээ үзүүлж байгаа тохиолдолд хэрэв худалдан авагч төлбөрөө төлөөгүй эсвэл дампуурсан бол факторингийн зүгээс (гарын авлагын 5.2 хэсгийг үзнэ үү) холбогдох эрсдэлийг үүрдэг.</p>
<p>Борлуулалтын хэмжээ нэмэгдэхийн хирээр факторингийн үйлчилгээний цар хүрээ, дүн хэмжээ өсөх боломжтой</p>	<p>Тодорхой хугацаанд анх заасан хэмжээгээр олгогддог уламжлалт зээлээс ялгаатай нь худалдагчийн хэрэгцээ нэмэгдэж байгаа тохиолдолд факторингийн үйлчилгээ, санхүүжилтийн хэмжээг дагаад өсгөх боломжтой байдаг. Энэ нь худалдагчийн өсөн нэмэгдэж буй борлуулалтын эргэлтийг харуулж байдаг.</p>
<p>Худалдан авагч талд илүү урт төлбөр төлөх хугацаа, нөхцөлийг санал болгох боломжтой</p>	<p>Үүнийг фактортой тохиролцсоны дагуу хийх шаардлагатай болно.</p>
<p>Өөр ямар нэг нэмэлт барьцаа, ялангуяа үл хөдлөх хөрөнгийн барьцаа шаардлагагүй</p>	<p>Худалдагчийн хувьд бусад төрлийн санхүүжилттэй харьцуулахад илт давуу тал бий болгоно.</p>

### 3.7.2 ХУДАЛДАН АВАГЧ ТАЛД БИЙ БОЛОХ АШИГ ТУС

Факторингийн үйлчилгээ нь худалдан авагч талын бизнесийн үйл ажиллагаанд мөн эерэгээр нөлөөлөх ба энэ нь худалдагч талын бэлэн мөнгөний урсгал сайжирахтай шууд холбоотой байдаг. Үүнийг дараах байдлаар тайлбарлаж болно. Үүнд:

Нийлүүлэлтийн сүлжээний тогтвортой байдал улам сайжрах

Худалдагч талын бэлэн мөнгөний урсгал сайжирснаар худалдан авагчийн зүгээс худалдагч талтай хийх худалдаа, арилжаагаа улам их итгэлтэйгээр үргэлжлүүлэх боломжтой болох ба өөр боломжит ханган нийлүүлэгч/худалдагч талыг хайх эсвэл худалдагч тал өгсөн захиалгыг биелүүлэх боломжгүй болбол хэрэгжүүлэх төлөвлөгөөг боловсруулах зэрэг зүйлүүдэд санаа зовох шаардлагагүй болох юм.

Худалдан авагч талын ханган нийлүүлэгч буюу худалдагч тал нь факторингийн үйлчилгээнд хамрагдсанаар санхүүгийн байдал нь сайжирч худалдан авагч талаас илүү том хэмжээний эсвэл ойр ойрхон захиалгууд авах боломжтой болно.

Худалдагч тал факторингийн үйлчилгээнд хамрагдахаас өмнө өөрт байсан бэлэн мөнгө болон эргэлтийн хөрөнгийн боломжоос шалтгаалан үйлдвэрлэлийнхээ хүчин чадлыг бүрэн ашиглах боломжгүй байсан гэж төсөөлье. Тэгвэл, факторингийн үйл ажиллагааны хүрээнд фактороос санхүүжилтийг урьдчилан авснаар худалдагч тал үйлдвэрлэлээ бүрэн хүчин чадлаар нь ажиллуулж худалдан авагч талын бараа бүтээгдэхүүний захиалгыг хурдан шуурхай биелүүлэх, мөн захиалгын хэмжээг нэмэгдүүлэх боломжтой болох юм.

Худалдан авагч тал нь худалдагч талаас авсан бараа бүтээгдэхүүний төлбөрийг төлөх хугацааг өөрийн үйл ажиллагаанд тохируулан илүү тааламжтай байдлаар сунгах боломжтой болох бөгөөд энэ нь эргээд худалдан авагч талын бэлэн мөнгөний урсгалд эерэгээр нөлөөлнө.

Түүнчлэн, ханган нийлүүлэгч буюу худалдагч тал худалдан авагчийн бизнесийн үйл ажиллагааны хэрэгцээ, шаардлагад илүү нийцсэн байдлаар бараа бүтээгдэхүүнийг нийлүүлэх боломжтой болно. Өөрөөр хэлбэл, худалдагч тал нийлүүлэхэд бэлэн бараа бүтээгдэхүүнээ агуулахад хадгалж худалдан авагч талд “зөвхөн яг хэрэгцээтэй цаг хугацаанд нь нийлүүлэх” юм. Ингэснээр худалдан авагч тал худалдагч талаас илүү бараа бүтээгдэхүүн худалдан авч хадгалах шаардлагагүй болж байна.

---

Худалдан авагч талд хөнгөлөлт,  
урамшуулал үзүүлэх

Факторингийн үйлчилгээнд хамрагдаж худалдагч талын бэлэн мөнгөний урсгал сайжирснаар худалдан авагч талд барааний үнийн дүн дээр эсвэл хугацаанаас өмнө төлбөрөө төлбөл тодорхой хямдруулалт үзүүлэх боломжтой болно. Ингэснээр худалдан авагч зардлаа хэмнэнэ.

---

Худалдан авагч талын бэлэн мөнгөний урсгал сайжирснаар зээлжих чадвар нэмэгдэх боломжтой болно.

Худалдагч талтай илүү өргөн хүрээнд бизнесийн үйл ажиллагаа явуулах боломжтой болно.

Хэрэв худалдан авагч тал нь заасан хугацаанд бараа бүтээгдэхүүний төлбөрийг ямар нэг маргаангүй хийж ирсэн бол худалдагчийн зүгээс тухайн худалдан авагчтай хийх худалдаа арилжаагаа нэмэгдүүлэх, мөн нөгөө талаар факторын зүгээс тухайн авлагууд дээр илүү өндөр дүнгээр санхүүжилт олгох боломжтой болно.

### **3.8 ЗОХИЦУУЛАЛТАЙ ХОЛБООТОЙ АСУУДЛУУД**

Факторингийн үйл ажиллагаа нь зарим нэг улс орнуудын хувьд зохицуулалттай явагдаж байдаг бол зарим зах зээл дээр огт зохицуулагдаагүй байдаг. Тухайн улс орны хууль эрхзүйн зохицуулалтаас хамааран энэ нь тусгай зөвшөөрөлтэй санхүүгийн компанийн эрхэлдэг бизнесийн нэг чиглэл эсвэл арилжааны банкны нэг бүтээгдэхүүний төрөл байж болно.

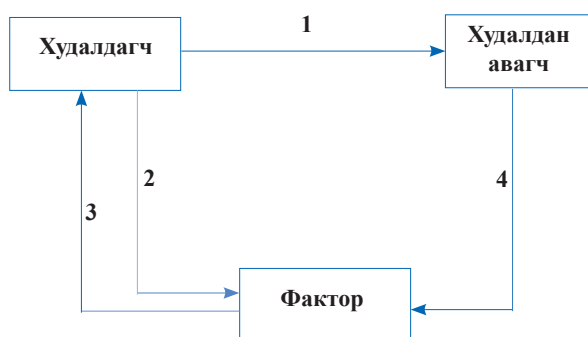
Фактор байдлаар ажиллаж буй эсвэл факторингийн үйлчилгээ үзүүлэх чиглэлээр ажиллахаар сонирхож, төлөвлөж буй бол тухайн зах зээл дээр энэ төрлийн үйл ажиллагааг зохицуулдаг эсэхийг олж мэдэх, холбогдох дүрэм журмыг сайтар судлах шаардлагатай. Энэ төрлийн үйл ажиллагааг зохицуулсан дүрэм журманд ямар хуулийн этгээд энэ үйл ажиллагаа эрхэлж болох, тусгай зөвшөөрөл шаардлагатай эсэх, ямар бүтэц зохион байгуулалт хэрэгтэй, мөн дүрмийн сан шаардагдах хөрөнгийн хэмжээг тодорхойлж зааж өгсөн байдаг.

## 4. ФАКТОРИНГИЙН ҮЙЛ АЖИЛЛАГАА ХЭРХЭН ЯВАГДДАГ ТУХАЙ

### 4.1 ҮЙЛ АЖИЛЛАГААНЫ УРСГАЛ

Дараах зураг дээр факторингийн үйл ажиллагааны хүрээнд явагддаг дөрвөн үндсэн хөдөлгөөн, үйл явдлуудыг харуулсан байна.

Зураг 1. Факторингийн үйлчилгээний үндсэн үйл явц



1. Худалдагч бараа, ажил үйлчилгээг худалдан авагч талд нийлүүлнэ.
2. Худалдагч худалдан авагчаас авах төлбөрийн нэхэмжлэлээ факторт шилжүүлнэ
3. Факторын зүгээс худалдагч талд санхүүжилтийг олгоно.
4. Худалдан авагч факторт төлбөрийг төлнө

Эдгээр үндсэн үйл хөдөлгөөнүүдийн дор олон тооны үйл ажиллагаа явагдаж байдаг. Үүнд:

Үйл хөдөлгөөнүүд	Дэлгэрэнгүй тайлбар
1. Худалдагч нь худалдан авагч талд бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг нийлүүлэх, хүргүүлэх	Бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг борлуулах үйл ажиллагааг нээлттэй дансны нөхцөлийн дагуу хийх ба төлбөр төлөх хугацаа нь 90 хоног байна. Бараа бүтээгдэхүүнээ хүргэхийн хажуугаар (эсвэл дараа нь) худалдагч нь борлуулсан бүтээгдэхүүний төлбөрийн нэхэмжлэл гаргаж, худалдан авагч талд илгээнэ.  Энэхүү нэхэмжлэл дээр худалдаа, арилжааны гүйлгээний ердийн дэлгэрэнгүй мэдээллээс гадна нэхэмжлэлийг нэр бүхий факторт шилжүүлсэн тухай тэмдэглэсэн байх бөгөөд нэхэмжлэлийн төлбөрийг зөвхөн факторт төлөх замаар барагдуулж болно.  Мөн нэхэмжлэл дээр төлбөрийг аль данс руу хийх тухай буюу факторын банкны дэлгэрэнгүй мэдээллийг оруулсан байна.

---

## 2. Худалдагч тал төлбөрийн нэхэмжлэлээ факторт шилжүүлэх

Худалдан авагч тал руу нэхэмжлэлээ илгээхтэй зэрэгцэн худалдагч нь нэхэмжлэлээ факторт шилжүүлнэ. Үүнийг худалдагч нь факторын гаргасан стандарт баримт бичигт гарын үсэг зурснаар хийх бөгөөд үүнд шилжүүлж буй нэхэмжлэлийн дугаар, огноо, мөнгөн дүн зэрэг мэдээллүүдийг оруулсан байдаг.

Энэхүү баримт бичиг нь фактор ба худалдагчийн хооронд байгуулсан факторингийн үйлчилгээний гэрээний хамт шилжүүлэх гэрээ болох юм. Хэрэв факторын үйл ажиллагаа явуулж буй зах зээл дээр барьцааны эрхийг бүртгэх бүртгэл байдаг бол фактор нь тухайн авлага дээр үүсгэсэн өөрийн барьцааны эрхийг бүртгүүлэх замаар барьцааны эрхээ баталгаажуулна.

Фактор нь худалдан авагчтай холбоо барих замаар тухайн авлагатай холбоотой мэдээллийг баталгаажуулдаг. Факторын зүгээс авлагатай холбоотойгоор худалдан авагчаас дараах мэдээллүүдийг авах хэрэгтэй болно. Үүнд:

- i. Худалдан авагч нэхэмжлэлийг хүлээн авсан эсэх
- ii. Худалдан авагч бараа бүтээгдэхүүнийг хүлээн авсан эсэх
- iii. Худалдан авагч талд тухайн нэхэмжлэлтэй холбоотой ямар нэг үл ойлголцол, маргаан байгаа эсэх
- iv. Худалдан авагч тал нэхэмжлэлийг хүлээн зөвшөөрсөн эсэх нийлүүлсэн бараа бүтээгдэхүүний дэлгэрэнгүй мэдээлэл, нэхэмжлэлийн үнийн дүн зөв эсэх.
- v. Худалдан авагч нь факторт холбогдох төлбөрийг төлөх ёстой гэдгээ хүлээн зөвшөөрсөн (нэхэмжлэл дээр заасны дагуу) эсэх.

---

3. Факторын зүгээс худалдагч талд санхүүжилт олгох

Барьцааны эрхээ баталгаажуулсны дараа (хэрэв энэ зорилгоор ашиглах барьцааны эрхийг бүртгэх бүртгэл байдаг бол) мөн нэхэмжлэлийг худалдан авагч тал баталгаажуулсан бол худалдагчийн хүсэлтийн дагуу фактор нь тухайн нэхэмжлэлийг санхүүжүүлнэ.

Худалдагч талд олгох санхүүжилтийн хэмжээ нь ихэвчлэн нэхэмжлэл дээрх үнийн дүнгийн 80-аас 90 хувийн хооронд хэлбэлздэг.

---

Дээрх үйл хөдөлгөөнүүдийн дагуу явагдаж буй факторингийн үйл ажиллагаа нь Мэдэгдэлтэй факторингийн үйлчилгээ бөгөөд худалдан авагч тал нь нэхэмжлэл дээрх холбогдох мэдээлэл дээр үндэслэн факторын оролцооны талаар мэдсэн байдаг.

Ийм мэдэгдэлгүйгээр факторингийн үйл ажиллагаа мөн явуулж болох бөгөөд энэ тохиолдолд Мэдэгдэлгүй факторингийн үйлчилгээ гэж нэрлэдэг байна. Худалдагчтай факторингийн үйлчилгээ үзүүлэх тохиролцоо хийгдсэнийг худалдан авагч тал мэдэхгүй тул факторт төлөх ёстой төлбөрийг шилжүүлэх боломжгүй болно. Тиймээс худалдан авагч нь холбогдох төлбөрийг худалдагч талд төлөх ба худалдагч тал нь энэ төлбөрийг факторт шилжүүлэх үүрэг хүлээнэ. Энэ тохиолдолд гарч болзошгүй эрсдэл тэс өөр байх болно.

Гэхдээ энэхүү гарын авлагад Мэдэгдэлтэй факторингийн үйл ажиллагааны талаар тайлбарлах юм.

## 4.2 АВЛАГА ДЭЭР ҮҮСГЭХ ФАКТОРЫН БАРЬЦААНЫ ЭРХ

Зарим улс орнуудын санхүүгийн зах зээл дээр санхүүжилт хийж буй этгээд нь барьцаа хөрөнгөн дээр өөрийн барьцааны болон бусад холбогдох эрхүүдийг үүсгэж үүнийг бүртгүүлдэг хөдлөх хөрөнгийн барьцааны мэдэгдлийг бүртгэх бүртгэл байдаг. Факторингийн үйл ажиллагааны хувьд барьцаа хөрөнгө нь санхүүжилт хийгдэж буй авлага болдог.

Хэрэв фактор нь барьцаа хөрөнгө буюу авлага дээр өөрийн барьцааны эрхийг үүсгэн үүнийг хөдлөх хөрөнгийн барьцааны мэдэгдлийг бүртгэх бүртгэлд бүртгүүлэх боломжтой байвал энэ нь факторт ихээхэн давуу талтыг бий болгох юм. Хэрэв факторын зүгээс үүнийг хийх боломжгүй байвал (хэрэв ийм бүртгэл байхгүй бол), эсвэл үүнийг хийх боломж байгаа боловч ашиглаж чадаагүй тохиолдолд энэ нь тухайн авлагыг өмчлөх болон авлагатай холбоотой эрхүүдийг эзэмших тал дээр маргаан үүсгэж болзошгүй бөгөөд факторын барьцааны эрхээ хангуулах дараалал тэргүүн бус ээлжинд орж болзошгүй байдаг.

## Практик жишээ: Нэг авлагыг хоёр газар зэрэг барьцаалсан тохиолдол

*Энэхүү жишээнд ашиглагдаж буй нэрсүүд нь зохиомол бөгөөд ижил нэртэй бодит компаниудтай ямар нэг холбоогүй болно*

Женерик карпетс ХК нь хивс үйлдвэрлэгч компани бөгөөд бөс даавуу, нэхмэл бүтээгдэхүүний борлуулагч болон жижиглэн худалдаа эрхлэгчдэд өөрийн бүтээгдэхүүнээ борлуулдаг байна. Компаний зүгээс ABC факторын үйлчилгээ эрхлэгч байгууллагатай 2019 оны 1-р сарын 21-ний өдөр Стар маркетс компаниас авах одоо байгаа болон ирээдүйд бий болох бүх төлбөрийн нэхэмжлэлээ шилжүүлэх 12 сарын хугацаатай факторингийн үйлчилгээний гэрээ байгуулсан. Женерик карпетс компаний бусад худалдан авагчид энэхүү факторингийн үйлчилгээний гэрээнд хамрагдаагүй байна. ABC фактор нь Стар маркетс компаниас авах төлбөрийн авлагууд дээр барьцааны эрх үүсгэн барьцааны мэдэгдлийг бүртгэх бүртгэлд бүртгүүлсэн.

Факторингийн үйл ажиллагаа нь эхний гурван сарын турш сайн ажилласан боловч үүний дараа Женерик карпетс компаниас удаан хугацаанд Стар маркетс компанид ямар нэг борлуулалт хийгээгүй байна. Өвлийн улирал ойртож ирсэн ба Женерик карпетс компани нь өөр нэг фактор болох XYZ-д хандаж, 2019 оны 9-р сарын 15-ны өдөр өөрийн бүх худалдан авагчдаас (өөрөөр хэлбэл ‘бүх бараа эргэлт’) авах авлагуудаа шилжүүлэх факторингийн үйлчилгээний гэрээ байгуулсан байна. Тэгтэл, 10-р сард тэд Стар маркетсаас дахин захиалга хүлээн авч эхэлсэн байна. Женерик карпетс компаний зүгээс Стар маркетсаас авах авлагуудаа ABC факторт худалдаж байсан. Гэтэл тэд бусад авлагуудаас гадна алдаа гаргаж Стар маркетсаас авах авлагуудаа мөн XYZ факторт давхар худалдаж байсан байна.

Уг нь бол XYZ фактор нь тэдэнд шилжүүлсэн нэхэмжлэлүүдээс зарим нэгийг нь шалгаж баталгаажуулдаг байна. Гэхдээ тэд өөрсдийн зорилгот хувь болох нийт шилжүүлсэн нэхэмжлэлүүдийн 60 хувийг шалгах дүндээ хүрсэн тул Стар маркетсаас төлөгдөх төлбөрүүдийг шалгаагүй үлдээжээ. XYZ факторын зүгээс өөрт нь шилжүүлсэн бүх нэхэмжлэлүүдийг санхүүжүүлсэн.

Стар маркетсаас төлбөр төлөгдөх хугацаа болоход XYZ фактор тэдэнтэй холбоо барьсан. Гэтэл Стар маркетс компани холбогдох төлбөрийг нэхэмжлэлийн дагуу аль хэдийн төлсөн гэж мэдэгдсэн. Гэтэл XYZ фактор төлбөрийг хүлээн аваагүй бөгөөд дараа нь төлбөрийг ABC факторт шилжүүлсэн болохыг олж мэдсэн байна. XYZ нь Стар маркетс компанид төлбөр төлөх талаар зааварчилгаа нэхэмжлэлүүд дээр тодорхой байгаа гэж хэлсэн боловч Стар маркетс нь нэхэмжлэл дээр ямар нэг өөрчлөлт орсныг анзаараагүй гэж мэдэгджээ. XYZ нь Стар маркетс компанид төлбөрийг буруу талд төлсөн тул дахин төлбөр төлөх ёстойг сануулж авлага барагдуулаагүй гэж мэдэгдсэн. Гэвч Стар маркетс компани дахин төлбөр төлөхөөс татгалзсан байна.

XYZ нь ABC фактортой холбогдож тэднээс төлбөрийг буцааж авах талаар хандсан. ABC фактор компани нь 1-р сарын 20-ны өдөр Женерик карпетстай байгуулсан хүчин төгөлдөр үйлчилж буй (хэдийгээр тодорхой хугацаанд Стар маркетсаас авах төлбөрийн нэхэмжлэл байхгүй байсан ч гэсэн) факторингийн үйлчилгээний гэрээний талаар хэлж “Стар маркетс компаниас төлөх ёстой 10-р сарын төлбөрүүдийг бид авах ёстой” гэж хэлдэг. Өмнө нь байгуулсан факторингийн үйлчилгээний гэрээ давуу эрхтэй байна. XYZ фактор харамсалтай нь 10-р сарын Стар маркетс компаниас төлөгдөх байсан төлбөрүүдийг авах боломжгүй болж санхүүгийн алдагдалтай тулгарч байна.

Анхаарах нь

XYZ факторын зүгээс Женерик карпетс компанитай факторингийн үйлчилгээний гэрээ байгуулахаас өмнө компанитай холбоотой ямар нэг барьцааны эрх хөдлөх хөрөнгийн барьцааны мэдэгдлийг бүртгэх бүртгэлд бүртгэгдсэн эсэхийг хайж шалгаж үзэх хэрэгтэй байсан. Хэрвээ энэ асуудлыг хайж шалгаж үзсэн бол тэдэнд Женерик карпетсын авлагатай холбоотой ямар нэг барьцааны эрх байгаа талаар мэдээлэл өгч үүний дагуу сайн шалгаж нягтлах байсан билээ. Өөрөөр хэлбэл, XYZ фактор нь илүү нарийвчилсан сайн шалгалт хийснээр асуудлыг илрүүлсэн байх байжээ.

Нөгөө талаар нэг ижил нэхэмжлэлийг хоёр факторт худалдах нь худалдагч талаас үйлдэж буй залилангийн шинж чанартай үйл ажиллагаа байж болзошгүй боловч энэ жишээн дээр энэ нь зүгээр л алдаа байсан байж болох юм.

## 4.3 ФАКТОРЫН ЗҮГЭЭС БЭЛТГЭХ, АНХААРАХ ГОЛ БОДЛОГО, ЖУРМУУД

Фактор нь дараахь чиглэлүүдийн хүрээнд гол бодлогоо боловсруулж бэлтгэх шаардлагатай. Үүнд:

- Зорилтот зах зээл
  - Жижиг, дунд бизнес эрхлэгчид эсвэл корпораци, эсвэл хоёулаа.
  - Худалдагчийн эрх зүйн байдал (ХК; ХХК; ТББ; нөхөрлөл; дангаар худалдаа эрхлэгчид)
  - Худалдагч талын үйл ажиллагаа явуулж буй хугацаа
- Бизнесийн салбарууд:
  - Факторингийн үйл ажиллагаанд нөлөөлж болзошгүй асуудлууд бүхий нэн тэргүүнд анхаарах салбарууд (гарын авлагын 8.3 хэсгийг үзнэ үү).
- Бизнесийн салбарын төвлөрөл:
  - Аль ч салбар авлагын нийт багцын тодорхой хувиас дээш хувийг эзлэхгүй байх хэрэгтэй.
- Олгох боломжтой санхүүжилтийн дээд хэмжээ:
  - Жишээлбэл, 90 хувь.
- Худалдагч ба худалдан авагч нарын хоорондох төлбөр төлөх хугацааны дээд хэмжээ:
  - Факторын зүгээс төлбөр төлөх хугацаа нь жишээ нь 90 хоногоос дээш нөхцөлтэй авлагыг факторингийн үйлчилгээнд хамруулахгүй байвал зохино.
- Худалдагчийн төвлөрөл:
  - Тодорхой нэг худалдагч нь факторын авлагын бүх багцын тодорхой хувиас дээш хувийг төлөөлөхгүй байвал зохино.
- Өмнөх худалдаа, борлуулалтын түүх:
  - Худалдагч ба худалдан авагч нар хоорондоо тодорхой жилээс доошгүй хугацаанд худалдаа арилжаа хийж байсан байх шаардлагатай.
- Худалдан авагчийн төвлөрөл:
  - Тодорхой нэг худалдан авагч нь худалдагчийн авлагын багцын тодорхой хувиас дээш хувийг төлөөлөхгүй байх.
  - Тодорхой нэг худалдан авагч нь факторын нийт авлагын багцын тодорхой хувиас дээш хувийг төлөөлөхгүй байх.

## 5. ФАКТОРИНГИЙН ҮЙЛ АЖИЛЛАГААНЫ БҮТЭЭГДЭХҮҮНҮҮД

Энэхүү гарын авлагаар нь нэг улс дотор, хоорондоо худалдаа, арилжаа хийж буй хоёр аж ахуйн нэгж байгууллагуудын хооронд хийгдэх дотоодын факторингийн үйл ажиллагааг тайлбарласан болно.

### 5.1 ХУДАЛДАГЧИЙН ТӨЛБӨРИЙН БАТАЛГААТАЙ БУЮУ БУЦААН ДУУДАХ НӨХЦӨЛТЭЙ ФАКТОРИНГИЙН ҮЙЛЧИЛГЭЭ

Худалдагчийн төлбөрийн баталгаатай буюу буцаан дуудах нөхцөлтэй факторингийн үйлчилгээ гэдэг нь худалдагч тал худалдан авагчийн төлбөр төлөхгүй байх эрсдэлийг өөрөө хариуцаж зохиох төлбөрийг барагдуулах нөхцөлтэй байхыг хэлнэ. Өөрөөр хэлбэл, факторын зүгээс худалдагчид санхүүжилт болон /эсвэл борлуулалтын менежмент ба/ эсвэл төлбөр цуглуулахтай дэмжлэг үйлчилгээ үзүүлэх боловч худалдан авагчийн төлбөр төлөхгүй байх эрсдэлээс хамгаалахгүй (энэхүү гарын авлагын холбогдох хэсэгт орсон Худалдагчийн төлбөрийн баталгаагүй буюу буцаан дуудах нөхцөлгүй факторингийн үйлчилгээтэй харьцуулан харна уу).

#### 5.1.1 ХУДАЛДАН АВАГЧ ТАЛ ТӨЛБӨРИЙГ УДААХ, ХОЙШЛУУЛАХ

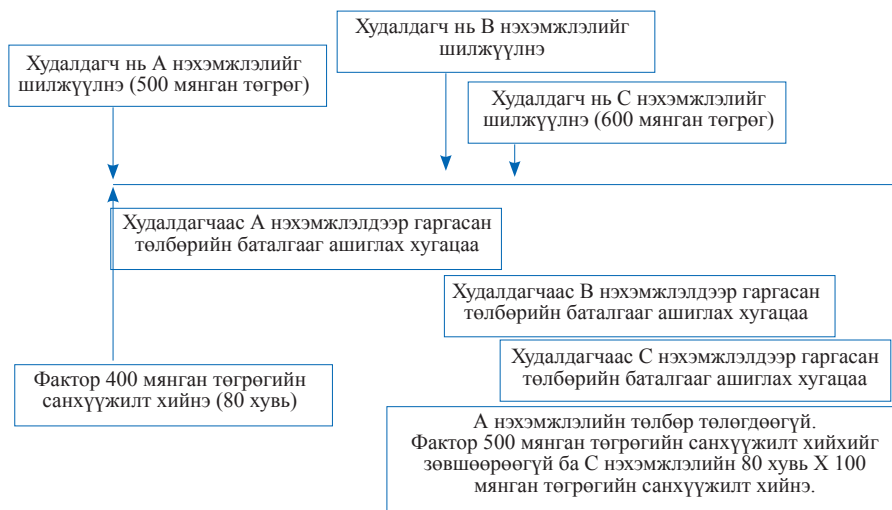
Худалдагчийн төлбөрийн баталгаатай буюу буцаан дуудах нөхцөлтэй факторингийн үйл ажиллагааны хүрээнд хэрэв худалдан авагч тал төлбөрийг төлбөрийн нөхцөлөөс хэтрүүлэн хойшлуулбал фактор нь худалдагч талаас төлбөрийг төлүүлэхээр хандах болно.

Үйл ажиллагааны техникийн хувьд энэ нь дараахь байдлаар хэрэгждэг. Үүнд:

- Худалдагч ба фактор нарын хооронд байгуулдаг факторингийн үйлчилгээний гэрээнд худалдан авагч нь төлбөрөө төлөхгүй тодорхой хугацаа өнгөрсний дараа худалдагч талаас төлбөрийг гаргуулах тухай тусгасан байдаг (энэ хугацааг ихэвчлэн нэхэмжлэл дээрх хугацааг дуусах өдрөөс хойш 90 хоногийн дараа гэж тодорхойлсон байдаг).
- Ямар нэг маргаангүй авлагын хувьд (нэхэмжлэх) төлбөр төлөгдөх заасан хугацаа өнгөрч худалдагчаас төлбөрийг гаргуулах болсон үед факторын зүгээс дараах зүйлүүдийг хийх болно. Үүнд:
  - Авлагын төлөгдөөгүй хэсэгт өмнө нь олгосон байсан санхүүжилтийг буцааж төлөхийг худалдагчаас шаардах
  - Эсвэл (факторт худалдагч талаас олон тооны авлагуудыг шилжүүлсэн үед хийхэд илүү тохиромжтой) Факторт шилжүүлсэн нэхэмжлэлийн дараагийн багц дахь санхүүжилтийг хийхгүй түр хойшлуулах (доорх зургийг үзнэ үү).

- Факторын зүгээс нэхэмжлэлийг худалдагч руу буцааж төлбөрийг гаргуулахдаа “дахин факторингийн үйлчилгээний төлбөр” гэж тогтоон авч болно. Энэ талаар факторингийн үйлчилгээний гэрээнд тусгах бөгөөд энэхүү төлбөр нь тухайн дансны нэхэмжлэлийн үнийн дүнгийн тодорхой хувиар тооцогдоно.

Зураг 2. Худалдагчийн төлбөрийн баталгаатай буюу буцаан дуудах нөхцөлтэй факторингийн үйл ажиллагаа



Дээрх зурагт үзүүлсэн жишээний дагуу олгох санхүүжилтийн хэмжээ нь авлагын үнийн дүнгийн 80 хувь байна. Тиймээс А нэхэмжлэлд 400,000 төгрөгийн санхүүжилт олгосон.

Б нэхэмжлэлийг факторт зарах үед өмнөх А нэхэмжлэл дээрх заасан хугацаа хараахан болоогүй байсан тул Б нэхэмжлэлийг бүрэн санхүүжүүлсэн (өөрөөр хэлбэл 1 сая төгрөгийн 80 хувьд нь санхүүжилт олгосон).

Гэсэн хэдий ч, С нэхэмжлэлийг факторт зарах үед, А нэхэмжлэлийн төлбөр төлөгдөөгүй байсан ба худалдагчаас төлбөрийг гаргуулах хугацаа өнгөрсөн байсан. Иймд, С нэхэмжлэлд олгосон санхүүжилтийн хэмжээ буурсан болно.

Дээрх үйл ажиллагаа нь факторыг болзошгүй эрсдэлээс хамгаалж байгаа хэлбэр бөгөөд мэргэжлийн факторингийн үйл ажиллагааны програм хангамжийн системүүд нь автоматаар энэ үйл ажиллагааг хэрэгжүүлдэг байна.

Энэхүү үйл ажиллагааг багцын түвшинд ашиглаж болно. Жишээлбэл, дээрх зураг дээр нэхэмжлэл бүрийн хувьд өөр өөр худалдан авагчид байна. Гэхдээ хэрэв нэхэмжлэл тус бүрийн хувьд нэг ижил худалдан авагч байгаа бол факторын зүгээс нэхэмжлэлүүдийг санхүүжүүлэхээ зогсоох шийдвэр гаргаж болно (иймээс С нэхэмжлэлд 0 санхүүжилт). Энэ нь худалдан авагч яагаад А нэхэмжлэлийн төлбөрийг төлөхгүй байгаа шалтгаанаас хамаарна. Хэрэв шалтгаан нь тухайн нэхэмжлэх эсвэл хүргэлттэй холбоотой худалдаа, арилжааны маргаан бөгөөд бусад нэхэмжлэлүүдэд нөлөөлөхөөргүй бол

факторын зүгээс тухайн худалдан авагчийн бусад нэхэмжлэлүүдийг санхүүжүүлэх болно.

Гэхдээ, хэрэв худалдан авагч нь А нэхэмжлэлийг санхүүгийн бэрхшээлээс шалтгаалан төлөхгүй байгаа бол энэ нь бусад нэхэмжлэлүүдийг мөн адил төлөхгүй гэсэн үг болох тул фактор нь тухайн худалдан авагчаас авах төлбөрийн нэхэмжлэлүүдийн бүх санхүүжилтийг зогсоох болно.

### **5.1.2 ХУДАЛДАН АВАГЧ ТАЛ ТӨЛБӨРИЙН ЧАДВАРГҮЙ БОЛЖ ДАМПУУРАХ**

Факторын зүгээс худалдан авагч талын төлбөрийн чадварыг байнга хянаж байх хэрэгтэй. Хэрэв факторингийн үйлчилгээг худалдагчийн төлбөрийн баталгаатай буюу буцаан дуудах нөхцөлтэй үзүүлсэн бол худалдан авагч тал төлбөрийн чадваргүй болж дампуурвал факторын зүгээс худалдагчаас төлбөрийг төлүүлэх эрхээ нэн даруй хэрэгжүүлэх хэрэгтэй. Энэ тохиолдолд нэхэмжлэл дээр заасан төлбөр төлөх хугацаа дуусаж худалдагчаас төлбөрийг гаргуулах хугацаа болох хүртэл хүлээх хэрэггүй.

Хэрвээ худалдан авагч тал нь санхүүгийн хувьд сайн биш байвал факторингийн үйлчилгээг худалдагчийн төлбөрийн баталгаатай буюу буцаан дуудах нөхцөлтэйгээр үзүүлэх нь оновчтой сонголт байх боломжтой.

Худалдан авагч эсвэл худалдагч тал төлбөрийн чадваргүй болж дампуурах тохиолдолд авлага худалдан авах болон авлагыг барьцаалах үйл ажиллагаанд фактор ямар эрх эдлэх нь тухайн улс орны холбогдох хууль журам болон дампуурлын хэргийг хэрхэн шийдвэрлэхээс хамаарах болохыг анхаарна уу.

## **5.2 ХУДАЛДАГЧИЙН ТӨЛБӨРИЙН БАТАЛГААГҮЙ БУЮУ БУЦААН ДУУДАХ НӨХЦӨЛГҮЙ ФАКТОРИНГИЙН ҮЙЛЧИЛГЭЭ**

Худалдагчийн төлбөрийн баталгаагүй буюу буцаан дуудах нөхцөлгүй факторингийн үйлчилгээ гэж факторын зүгээс худалдан авагч төлбөр төлөхгүй байх эсвэл төлбөрийн чадваргүй болох эрсдэлийг өөрөө үүрэхийг хэлдэг. Өөрөөр хэлбэл, энэ нь факторын зүгээс худалдагч талд худалдан авагчтай холбоотой гарч болзошгүй эрсдэлээс хамгаалсан хамгаалалтыг санал болгодог гэсэн үг юм.

### **5.2.1 ХУДАЛДАН АВАГЧТАЙ ХОЛБООТОЙ ЭРСДЭЛЭЭС ХАМГААЛАХ ХАМГААЛАЛТЫН ҮЙЛЧИЛГЭЭ ҮЗҮҮЛЭХ НЬ**

- Худалдагч нь тухайн худалдан авагчтай холбоотойгоор тогтоосон зээлийн хязгаарын хүрээнд санхүүжилт авахаар факторт хандана.

- Факторын зүгээс тухайн худалдан авагчийн эрсдэлийг үнэлж, худалдагч талын авах боломжтой санхүүжилтийн дээд хязгаарыг тодорхойлно. Үнэлгээг ихэвчлэн худалдан авагчийн санхүүгийн тайланд дүн шинжилгээ хийх мөн зээлийн мэдээллийн сан эсвэл зээлийн даатгалын үйлчилгээ үзүүлэгч талуудын мэдээлэл дээр үндэслэн хийдэг. Мөн фактор нь тухайн худалдагч болон худалдан авагч талуудын өмнө нь хамтран ажиллаж худалдаа арилжаа хийж байсан түүх, хугацаа, төлбөрүүд төлөгдсөн гүйцэтгэл зэргийг харгалзан үзнэ. Хэрэв төлбөрүүд цаг хугацаандаа хийгдэж байсан бол энэ нь факторт ирээдүйн төлбөрүүд мөн хугацаандаа төлөгдөх байх гэсэн итгэл төрүүлэх болно.
- Факторын зүгээс өөрт нь шилжүүлсэн нэхэмжлэлүүдэд тодорхой тогтоосон дээд хэмжээнээс илүү гаргалгүйгээр зохих санхүүжилтүүдийг хийнэ. Тогтоосон дээд хэмжээнээс хэтэрсэн аливаа нэхэмжлэлийг санхүүжүүлэхгүй (өөрөөр хэлбэл ‘батлагдаагүй’ нэхэмжлэлүүдийг санхүүжүүлэхгүй).
- Факторингийн үйлчилгээний гэрээний нөхцөлийн дагуу худалдагчийн зүгээс худалдан авагч тал төлбөрөө төлөөгүй тохиолдолд тогтоосон хугацаанд буюу төлбөрийн хугацаа хэтэрснээс хойш 90 эсвэл 120 дараа факторт нэхэмжлэл гаргаж болно.

## 5.2.2 ЗЭЭЛИЙН ДААТГАЛААР ДАМЖУУЛАН БОЛЗОШГҮЙ ЭРСДЭЛИЙГ БУУРУУЛАХ НЬ

Хэрэв тухайн зах зээл дээр зээлийн даатгалын үйлчилгээ байдаг бол факторын зүгээс худалдагчийн төлбөрийн баталгаагүй буюу буцаан дуудах нөхцөлгүй факторингийн үйлчилгээний эрсдэлийг үүгээр дамжуулан бууруулах боломжтой байдаг. Энэ тохиолдолд фактороос худалдагч талд олгосон санхүүжилтийн хэмжээ нь даатгагчаас авах зээлийн даатгалын хамгаалалтын хэмжээтэй тохирох ёстой болно.

Зээлийн даатгагч нь ихэвчлэн 90 хувь нөхөн олговор олгодог бол фактор нь худалдагч талд 100 хувь санхүүжилт олгодог. Тиймээс худалдагч тал нэхэмжлэл гаргасан тохиолдолд фактор нь 10 хувийн алдагдлыг хариуцах болно.

Зээлийн даатгагч нь нэхэмжлэл дээрх төлбөр төлөх хугацаа өнгөрснөөс хойш 180 хоногийн дараа нэхэмжлэлийг барагдуулдаг тул фактор нь худалдагч талд төлбөр төлөх хугацаа болон эргээд фактор даатгагчаас нэхэмжлэх хооронд хугацааны зөрүү гарч болзошгүй юм.

Худалдан авагч тал төлбөрөө төлөх боломжгүй болж дампуурлаа зарласан тохиолдолд худалдагч нь нэн даруй нэхэмжлэл гаргах боломжтой.

## 5.3 УРВУУ ФАКТОРИНГИЙН ҮЙЛ АЖИЛЛАГАА

### 5.3.1 ОРШИЛ

Урвуу факторингийн үйлчилгээ гэдэг нь тодорхой нэг нийлүүлэлтийн сүлжээний үйл ажиллагааг дэмжих зорилгоор сүлжээний ханган нийлүүлэгчдэд олгосон нийлүүлэлтийн сүлжээний санхүүжилтийн нэг төрөл юм. Иймд “урвуу” гэсэн үгийг ашигладаг. Өөрөөр хэлбэл энэ төрлийн факторингийн үйлчилгээ нь энэхүү гарын авлагад бидний энэ хүртэл тайлбарлаж ирсэн ‘сонгодог’ факторингийн үйл ажиллагааны эсрэг чиглэлд ажилладаг байна. Доорх зургийг харна уу.

Энэхүү жишээний хувьд бид бараа бүтээгдэхүүнээ борлуулж буй талыг нийлүүлэгч гэж үзэх болно.

### 5.3.2 ГОЛ ШИНЖ ЧАНАРУУД

Урвуу факторингийн үйлчилгээний гол шинж чанарууд нь дараах байдалтай байна. Үүнд:

- Нэг том, хүчтэй, зээлийн өндөр үнэлгээтэй худалдан авагчтай
- Энэхүү томоохон худалдан авагч талд бараа бүтээгдэхүүнээ зарж борлуулдаг олон жижиг (магадгүй жижиг дунд бизнесүүд) ханган нийлүүлэгчидтэй
- Факторын зүгээс худалдан авагч талын баталгаажуулсан авлага дээр үндэслэн нийлүүлэгч нарт санхүүжилтийг олгоно. ‘Баталгаажуулах’ гэдэг нь дараах утгыг агуулна. Үүнд:
  - Худалдан авагч нь факторт нийлүүлэгчээс хүлээн авсан нэхэмжлэл нь тэдний захиалсан болон хүлээн авсан барааных бөгөөд мэдээлэл үнэ зөв, хүлээн авсан барааны чанар, тоо хэмжээ зөв байгааг баталгаажуулна.
  - Худалдан авагч нь нэхэмжлэл дээр заасан хугацаанд (эсвэл дараа нь фактортой байгуулсан гэрээний дагуу) факторт холбогдох төлбөрийг төлөхийг баталгаажуулна.
  - Худалдан авагч, ханган нийлүүлэгч, фактор нар нь фахим платформ дээр холбогдсоноор дараахь зүйлүүдийг цахим сүлжээгээр үр дүнтэй, хурдан шуурхай хийж гүйцэтгэх боломжтой болно. Үүнд:
    - Нэхэмжлэл
    - Бараа бүтээгдэхүүн хүргэлтийн баримт бичиг
    - Худалдан авагчийн зүгээс нэхэмжлэлийг баталгаажуулах
    - Нийлүүлэгчийн санхүүжилтийн хүсэлт
    - Худалдан авагчийн зүгээс фактортой төлбөр тооцоо хийх

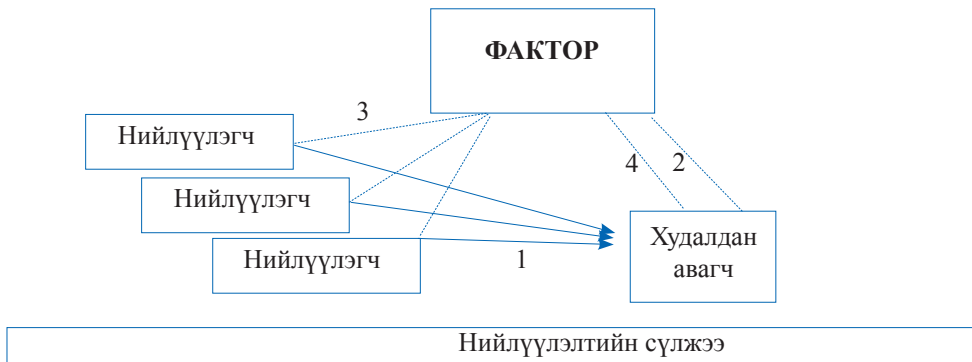
Урвуу факторингийн үйл ажиллагааг худалдан авагч талын санхүүгийн хүчин чадал, мөн авлагын баталгаажуулалт зэрэг дээр түшиглэн худалдагчийн төлбөрийн баталгаагүй буюу буцаан дуудах нөхцөлгүйгээр хийх нь түгээмэл байдаг.

### 5.3.3 ҮЙЛ АЖИЛЛАГААНЫ УРСГАЛ, ДҮРСЛЭЛ

Доорх зургийг харна уу:

1. Нийлүүлэгчээс худалдан авагчид нэхэмжлэл гаргаж бараа бүтээгдэхүүнээ хүргэж өгнө.
2. Худалдан авагч тал нь фактор руу баталгаажуулалт, зөвшөөрлөө явуулна.
3. Факторын зүгээс нийлүүлэгчид холбогдох санхүүжилтийг санал болгоно. Үүнд:
  - o Урвуу факторингийн үйлчилгээнд санхүүжилтийн хэмжээ нь худалдан авагчийн баталгаажуулалт хийгдсэн байдаг тул нэхэмжлэлийн үнийн дүнгийн 100 хувьтай тэнцүү дүнтэй байж болно.
  - o Нийлүүлэгчийн хувьд энэхүү санхүүжилтийг энэ эхний шатанд авах уу үгүй юу гэсэн сонголттой байна.
4. Нэхэмжлэл дээр заасан төлбөр төлөх хугацаа болоход худалдан авагч тал факторт холбогдох төлбөрийг төлнө.

Зураг 3 Урвуу факторингийн үйл ажиллагааны загвар



Санхүүжилт авах уу, үгүй юу гэдэг нь нийлүүлэгчийн сонголт байна. Санхүүжилтийн үнэ буюу хүү нь том худалдан авагчийн зээлийн чадвар дээр үндэслэн тогтоогдох тул энэ нь нийлүүлэгчийн сонирхлыг заавал татах болно (энэ нь факторт учирж болзошгүй эрсдэлийн үнэ болно).

Хэрэв ханган нийлүүлэгч энэ тохиолдолд өөрийн санхүүгийн хүчин чадал, эрсдэлийн нөхцөл байдал дээр үндэслэн өөр эх үүсвэрээс санхүүжилт авахыг оролдсон бол санхүүжилт нь ханган нийлүүлэгчид илүү үнэтэй эсвэл магадгүй огт олдохгүй ч байсан байх магадлалтай (нийлүүлэгчийн санхүүгийн хүчин чадал, тайлан баланс нь зээлдүүлэгчийн шалгуурт нийцэхгүй байж болзошгүй).

### 5.3.4 УРВУУ ФАКТОРИНГИЙН ҮЙЛЧИЛГЭЭНИЙ АШИГ ТУС

Холбогдох талууд	Ашиг тус
Ханган нийлүүлэгч тал	<ul style="list-style-type: none"><li>• Худалдан авагч талын зээл авах өндөр чадвар, санхүүгийн хүчин чадал дээр үндэслэсэн эргэлтийн хөрөнгийн санхүүжилт авах боломжтой болно.</li><li>• Өөрийн зээл авах чадвар, санхүүгийн хүчин чадал дээр үндэслэсэн санхүүжилт олж авахтай харьцуулахад санхүүжилтийн зардал бага болох боломжтой болно.</li><li>• Бэлэн мөнгөний урсгал сайжирна.</li><li>• Урвуу факторингийн үйлчилгээ авснаар бэлэн мөнгөний урсгал, хөрвөх чадвар нэмэгдэн санхүүжилт авах өөр бусад эх үүсвэрүүд, боломжууд нэмэгдэнэ.</li><li>• Худалдан авагч талын захиалга, хэрэгцээг илүү сайн хангаж, илүү их өндөр дүнтэй том хэмжээний захиалгыг биелүүлэх боломжтой болно.</li><li>• Үл хөдлөх хөрөнгө эсвэл ямар нэг нэмэлт барьцаа хөрөнгө гаргах шаардлагагүй.</li></ul>
Фактор	<ul style="list-style-type: none"><li>• Үндсэн гол худалдан авагчтай холбоотой эрсдэл бага байх боломжтой болно.</li><li>• Худалдан авагч талын баталгаажуулалт хийгдсэн тул холбогдох гүйлгээнүүд эрсдэл багатай, чанартай байх боломжтой.</li></ul>
Худалдан авагч тал	<ul style="list-style-type: none"><li>• Нийлүүлэгч талын бэлэн мөнгөний урсгал, хөрвөх чадвар сайжирсан тул илүү тогтвортой нийлүүлэлтийн сүлжээ бий болох боломжтой.</li><li>• Худалдан авагч нь фактортой тохиролцож анх байх байсан төлбөр төлөх хугацаанаас урт хугацаанд төлбөр төлөх боломжтой болж төлбөрийн нөхцөл сайжирна.</li><li>• Худалдан авагчийн зүгээс бүх нийлүүлэгч нартаа олон төлбөр хийхийн оронд факторт нэг л удаа бөөн дүнгээр төлбөрийг хийнэ.</li></ul>

## 6. ЭРСДЭЛИЙН УДИРДЛАГЫН ҮЙЛ АЖИЛЛАГАА

### 6.1 ОРШИЛ

Факторингийн үйл ажиллагаа эрхлэхэд тулгардаг гол эрсдэлүүд нь бусад төрлийн санхүүжилт олгох үйлчилгээ, үйл ажиллагаатай адил байдаг. Өөрөөр хэлбэл гол тулгарч болзошгүй эрсдэл нь санхүүжилт хийн олгосон мөнгөө алдах эрсдэл байна. Гэхдээ, факторингийн үйл ажиллагааны хувьд эрсдэлийн удирдлагын хандлага, аргачлал нь олон талаараа уламжлалт банкны зээлээс ялгаатай байдаг.

Энэхүү гарын авлагын 2.5.1.1 ба 2.5.1.2 хэсгүүдэд тайлбарласны дагуу факторингийн үйл ажиллагааны дор олгосон санхүүжилтийн эргэн төлөлтийн үндсэн эх үүсвэр нь санхүүжилтийг авсан худалдагч тал гэхээс илүү худалдагч талаас бараа бүтээгдэхүүнийг худалдан авсан худалдан авагч байдаг. Энэ шалтгааны улмаас худалдагч талаас гадна худалдан авагчтай холбоотой болзошгүй эрсдэлийг илрүүлэх, үнэлэх, бууруулах үйл ажиллагааг түлхүү хийх хэрэгтэй болно. Үүнээс гадна, факторын зүгээс тухайн авлагатай холбоотой үүсэж болзошгүй эрсдэлийг зөв ойлгох хэрэгтэй байдаг.

#### 6.1.1 ЭРСДЭЛИЙН ТАРХАЛТ

Уламжлалт банкны зээл олгох үйл ажиллагаанд эрсдэл нь тодорхой нэг талд буюу зээлдэгч дээр төвлөрсөн байдаг бол факторингийн үйлчилгээний хувьд эрсдэлийг олон талуудад (өөрөөр хэлбэл худалдан авагчид, магадгүй даатгалын үйлчилгээ үзүүлэгчид гэх мэт) тараах боломжтой байдаг.

Олон тооны авлагатай, бөөн дүнтэй бараа эргэлт болон нэг худалдан авагчийн нэг авлага дээр факторингийн үйлчилгээг хэрхэн үзүүлэх талаар өмнө нь дурдсан билээ. Нэхэмжлэлийн тоо их байна гэдэг нь олон тооны худалдан авагчид байгааг илэрхийлэх ба энэ нь факторын хувьд эрсдэлээ илүү ихээр тархах боломжтой байна гэсэн үг юм.

Нөгөө талаар, нэг нэхэмжлэл эсвэл зөвхөн нэг худалдан авагчтай ажиллаж байгаа тохиолдолд уг нэхэмжлэлийн төлбөр төлөгдөхгүй байх эсвэл тухайн худалдан авагч төлбөрөө төлөхгүй байхаас үүдэлтэй эрсдэл, үр дагавар нь факторын хувьд маш чухал нөлөө үзүүлэх болно. Иймээс факторингийн үйл ажиллагаан дах эрсдэлийн удирдлага нь худалдагчийн нийт авлагын багцаас хичнээн хувийг факторингийн үйлчилгээний гэрээнд хамруулсан болох мөн эрсдэлийн төвлөрөл/ тархалтын түвшинд голлон анхаардаг байна.

## 6.2 МАКРО ХҮЧИН ЗҮЙЛТЭЙ ХОЛБООТОЙ ЭРСДЭЛ

Санхүүжилт олгогч байгууллагууд нь өргөн цар хүрээтэй эдийн засаг болон бизнесийн салбар дах болзошгүй эрсдэлүүдийн үнэлгээг хэрхэн хийхийг мэддэг билээ. Ижил төстэй эрсдэлийн үнэлгээг мөн факторингийн үйл ажиллагаанд хийх хэрэгтэй байдаг.

## 6.3 ХУДАЛДАГЧ ТАЛЫН ҮЙЛ АЖИЛЛАГААТАЙ ХОЛБООТОЙ ЭРСДЭЛ

Худалдагчийн үйл ажиллагаатай холбоотой гарч болзошгүй эрсдэлүүд нь дараах байдалтай байна. Үүнд:

- Санхүүгийн үйл ажиллагаатай холбоотой эрсдэл:
  - Худалдагч нь бизнесийн хувьд үйл ажиллагаа нь зогсож дампуурах, ингэснээр худалдаа, арилжаа хийх боломжгүй болж факторт авлагаа худалдахгүй, шилжүүлэхгүй бөгөөд үүнээс болж факторын орлого зогсох эрсдэлтэй тулгарна. Мөн факторын хувьд факторингийн үйлчилгээний хүрээнд олгосон санхүүжилтийн эргэн төлөлтийг авах хоёрдогч эх үүсвэргүй болох юм (худалдагчаар төлбөрийг төлүүлэхээр хандах). Нөгөө талаар, худалдан авагчийн ханган нийлүүлэгчийн үйл ажиллагаа зогсож, дампуурахад хүрснээр худалдан авагчийн зүгээс авлагын үлдэгдэл төлбөрийг төлөх хүсэл эрмэлзэлд нөлөөлж болзошгүй (учир нь өөр нийлүүлэгч олох шаардлагатай болно) байдаг.
- Үйл ажиллагааны эрсдэл:
  - Энэ нь худалдагчийн бизнесээ эрхэлж буй үйл явц, журам, үйл ажиллагаа бүрэн бус, үр дүнтэй биш эсвэл бүтэлгүйтэх эрсдэл юм. Жишээ нь:
    - Захиалга буруу боловсруулах
    - Буруу нэхэмжлэл гаргах
    - Бараа бүтээгдэхүүнийг буруу газарт эсвэл заасан хугацаанаас хоцорч хүргэх
    - Арилжаа, наймаатай холбоотой маргааныг цаг тухайд нь шийдвэрлэж чадахгүй байх
    - Борлуулалтын дүнг бууруулсан тухай мэдэгдэл гаргах
    - Борлуулсан бараа бүтээгдэхүүнийн чанартай холбоотой согог, гэмтлийн улмаас нэхэмжлэлийн дүнд суутгал хийх

Факторын зүгээс худалдагчийн бизнесийн үйл ажиллагаанд итгэлтэй байх шаардлагатай. Хэрэв худалдагч нь урьд өмнө борлуулалтаа үнэн зөв, үр ашигтай хийж байсан туршлагатай бол эдгээр чанарууд нь факторын зүгээс санхүүжилт олгон тодорхой эрсдэл хүлээж буй хугацаанд мөн үргэлжилж байвал зохино.

## 6.4 ХУДАЛДАН АВАГЧ ТАЛЫН ҮЙЛ АЖИЛЛАГААТАЙ ХОЛБООТОЙ ЭРСДЭЛ

Факторын зүгээс худалдан авагчийн үйл ажиллагаатай холбоотой эрсдэлийг үнэлэхдээ түүний төлбөр төлөх чадвар болон хүсэл эрмэлзэлийг анхаарах хэрэгтэй юм. Өөрөөр хэлбэл, факторын хувьд худалдан авагчийн төлбөр төлөх хугацаа болон магадлал нь тухайн авлагын үнэ цэнэ, чанарт шууд нөлөөлөх болно.

### 6.4.1 ХУДАЛДАН АВАГЧ ТАЛЫН ТӨЛБӨР ТӨЛӨХ БОЛОМЖ

Фактор нь худалдан авагч талын санхүүгийн гүйцэтгэл болон хөрвөх чадварыг ойлгох шаардлагатай байдаг. Хэрэв фактор нь худалдан авагчийн санхүүгийн тайланг авч үзэх боломжтой байвал балансын харьцааны дүн шинжилгээ (банкны зээл олгох үйл ажиллагаанд ашигладаг) хийх хэрэгтэй. Үүнээс гадна, бизнесийн байгууллагын үйл ажиллагаанд хийгддэг бусад төрлийн зээлийн дүн шинжилгээг мөн хийвэл зохино (менежментийн ур чадвар, байгаль орчин, нийгмийн хүчин зүйлтэй холбоотой эрсдэл гэх мэт).

Хэрэв худалдан авагчийн зүгээс өмнө нь худалдагч талд дутуу эсвэл заасан хугацаанаас хоцорч төлбөр төлсөн тохиолдол гарсан бол факторын зүгээс яагаад ийм зүйл тохиолдсоныг ойлгож мэдэх хэрэгтэй. Энэ нь худалдан авагчийн үйл ажиллагаанд ямар нэг санхүүгийн бэрхшээл байгааг харуулж байж болох юм.

### 6.4.2 ХУДАЛДАН АВАГЧ ТАЛЫН ТӨЛБӨР ТӨЛӨХ ХҮСЭЛ СОНИРХОЛ

Улс орнуудын зах зээл дээрх уламжлалуудын дагуу худалдан авагчид ихэвчлэн нэхэмжлэл дээр заасан хугацаанд бус харин хугацаа дууссанаас хойш тодорхой хугацааны дараа төлбөрөө төлөх хандлагатай байдаг байна.

Заримдаа, худалдан авагч тал нь төлбөрийг төлөх санхүүгийн чадвартай хэрнээ төлбөрийг ер нь хойшлуулж (төлбөр төлөх заасан хугацаанаас хамаагүй хожимдуулж төлдөг) төлж болдог гэсэн бодолтой байж болно. Нөгөө талаар худалдан авагч талын зүгээс ханган нийлүүлэгч нарынхаа хэн нь илүү чухал болохыг харгалзан эрэмбэлж болох бөгөөд факторингийн үйлчилгээ авсан ханган нийлүүлэгч нарын төлбөрийг хамгийн сүүлд төлөх бодолтой байхыг үгүйсгэхгүй.

Хэрэв худалдагч ба худалдан авагч нарын хооронд өмнө нь хоорондоо худалдаа, арилжаа хийж байсан түүх байдаг бол факторын зүгээс факторингийн үйлчилгээ эхлэхээс өмнө талууд хоорондоо төлбөр тооцоогоо бүрэн болоод хугацаанд нь (заасан хугацаандаа) төлж байсан эсэхийг нь сайн шалгаж судлах хэрэгтэй.

Фактор нь мөн худалдан авагчийн талаас өмнө нь ямар нэг маргаан гаргаж байсан эсэх эсвэл худалдагч болон худалдан авагч нарын хоорондын харилцаа ‘хэцүү’ байсан эсэхийг шалгах хэрэгтэй (өөрөөр хэлбэл төлбөрөө төлүүлэхийн тулд хэр их хүчин чармайлт шаардагдаж байсан талаар). Факторингийн

үйлчилгээг эхлүүлэн факторын зүгээс төлбөр цуглуулах үйл ажиллагааг шилжүүлэн авахад энэ асуудалтай холбоотой гарч байсан бэрхшээлтэй мөн тулгарч болзошгүй байдаг бөгөөд энэ нь эрсдэлийн нэг томоохон хүчин зүйл төдийгүй факторын хувьд нэмэлт зардал болох болно.

Хэрэв фактор нь эрсдэлийг бууруулах зорилгоор зээлийн эрсдэлийн даатгалын үйлчилгээг ашиглаж байгаа бол даатгагчаас олгосон хамгаалалтанд найдаж болно. Гэсэн хэдий ч зээлийн эрсдэлийн даатгалын хамгаалалтыг авлагын төлбөрийг төлүүлэх үндсэн арга биш харин нөөц стратеги гэж үзэх ёстой тул дээр дурдсан асуудлууд байгаа эсэхийг фактор сайн судалж ойлгохыг зөвлөж байна. Нөгөө талаар, зээлийн эрсдэлийн даатгалын үйлчилгээг олон тооны нэхэмжлэлүүд дээр авснаар даатгалын үйлчилгээний болон үйлчилгээг сунгуулах төлбөрүүд өндөр болж зардал нэмэгдэх магадлалтай.

## 6.5 АВЛАГАТАЙ ХОЛБООТОЙ ЭРСДЭЛҮҮД

Авлага нь санхүүжилт олгох үйл ажиллагааны хувьд хамгийн чухал, заримдаа цорын ганц баталгаа, барьцаа болдог тул авлагын чанарыг маш сайн анхаарах нь чухал юм.

Факторт шилжүүлсэн нэхэмжлэл дээр бичигдсэн авлагын үнийн дүн дээр үндэслэн санхүүжилт олгох бөгөөд энд гарч болох хамгийн гол эрсдэл нь энэхүү нэхэмжлэл дээрх үнийн дүнг тодорхой шалтгаануудын улмаас бууруулах мөн худалдан авагч тал нь заасан хэмжээнээс бага төлбөр төлж авлага барагдуулж болзошгүй байдаг оршино.

### 6.5.1 АВЛАГЫН ҮНИЙН ДҮНГ БУУРУУЛЖ БОЛЗОШГҮЙ ХҮЧИН ЗҮЙЛҮҮД

Авлагын үнийн дүнг бууруулж болзошгүй хүчин зүйлүүдийн жишээг дараах хүснэгтэнд харууллаа. Үүнд:

Үнийн дүнг бууруулах шалтгаан	Тайлбар
Бараа бүтээгдэхүүнийг заасан хугацаанаас хоцорч хүргэх (ялангуяа цаг хугацааны хувьд чухал ач холбогдолтой бараа, бүтээгдэхүүн)	Жишээлбэл, автомашины үйлдвэрлэлийн салбарт цаг тухайд нь хэрэгтэй бараа бүтээгдэхүүнийг хүргэх нь маш чухал байдаг. Яг заасан цаг хугацаанд хэрэгтэй бараа бүтээгдэхүүнийг хүргэхгүй хоцрох нь үйлдвэрлэлийн шугамыг тасалдуулж, худалдан авагч талд нэмэлт зардал гаргадаг.

---

Борлуулах эсвэл  
буцаах

Энэ нь худалдааны гэрээнд ашиглагддаг албан ёсны нэр томъёо бөгөөд худалдан авагчийн ирээдүйн захиалгыг баталгаажуулах, сайн харилцааг хадгалах зорилгоор худалдагч талын зүгээс үзүүлэх худалдааны арга ажиллагаа юм. Хэрвээ худалдан авагч нь худалдагчийн нийлүүлсэн барааг дамжуулан зарж чадаагүй бол бараа бүтээгдэхүүнийг буцааж өгч, борлуулалтын дүнг бууруулсан тухай мэдэгдэл гаргаж өгөхийг хүснэ (энэ нь авлагын үнийн дүнг бууруулах нөлөөтэй).

Факторын зүгээс худалдагч ба худалдан авагч нарын хооронд өмнө нь хийгдэж байсан худалдаа арилжааны түүхийг судлан борлуулах эсвэл буцаах үйл ажиллагаа факторингийн үйлчилгээ хийлгэсэн нэхэмжлэлүүдэд ямар нэг нөлөө үзүүлэх эсэхийг шалгах хэрэгтэй. Өмнө нь гаргаж байсан борлуулалтын дүнг бууруулсан тухай мэдэгдэлүүдийг шалган ямар шалтгааны улмаас бараа бүтээгдэхүүнийг буцааж байсан бүртгэлийг үзэх хэрэгтэй.

---

Худалдагчийн  
зүгээс биелүүлэх  
борлуулалтын дараах  
үүрэг

Жишээнүүд:

- Нийлүүлсэн бараа бүтээгдэхүүнд 12 сарын баталгаа өгсөн байна. Хэрэв худалдагчийн зүгээс баталгаатай холбоотой үүргээ биелүүлээгүй бол (өмнө нь нийлүүлсэн барааг сольж шинэ бараа нийлүүлэхтэй холбоотой үүрэг байж болно) худалдан авагч нь авлагын үнийн дүнгээс баталгааны дагуу нэхэмжилж буй барааны үнийг хасах магадлалтай.
  - Худалдагч нийлүүлсэн бараа бүтээгдэхүүнийхээ засвар үйлчилгээтэй холбоотой үүргээ биелүүлээгүй (жишээлбэл, өмнө нь нийлүүлсэн програм хангамжийн хувьд) тохиолдолд худалдан авагч нь авлагын үнийн дүнгээс тухайн програм хангамжид засвар үйлчилгээ үзүүлэх шинэ гүйцэтгэгч олох зардлыг суутган авахад хүргэж болзошгүй юм.
  - Суурилуулалт. Хэрэв худалдагч тал угсралт, суурилуулалтын ажлаа гүйцэтгээгүй бол (шилэн цонхнуудыг борлуулан суурилуулах үйл ажиллагааны нэхэмжлэл гаргасан) худалдан авагч төлөх төлбөрөө бууруулах эсвэл өөр гүйцэтгэгч олж суурилуулалтын ажлыг хийлгэх зардлыг суутгах эсвэл магадгүй огт төлбөрийг төлөхгүй байх магадлалтай (шилэн цонхыг суулгаж суурилуулалгүйгээр ашиглах боломжгүй байдаг).
-

Төлбөр тооцооны хөнгөлөлт	Худалдагчийн зүгээс худалдан авагчид төлбөрийг заасан хугацаанаас нь эрт төлсний төлөө тодорхой хөнгөлөлт үзүүлж болно. Фактор нь санхүүжилт хийхээсээ өмнө борлуулалт, худалдааны холбогдох гэрээнд энэ нөхцөл орсон эсэхийг сайн судлан мэдэж байх шаардлагатай.
Харилцан (эсвэл "сөрөг" данс) хамааралтай дансууд	Худалдан авагч нь худалдагчаас зөвхөн бараа бүтээгдэхүүн худалдаж авдаг бус эргээд тодорхой бараа бүтээгдэхүүн борлуулдаг байвал төлөх төлбөрийн хэмжээнээс худалдагчийн төлөх төлбөрийг суутган бууруулах (нөхөн тооцох) боломжтой.
Хадгалан авч үлдэх, барилт хийх	Энэ нь барилга угсралтын ажил гэх мэт үе шаттайгаар нэхэмжлэл гаргадаг ажилд нийтлэг тохиолддог байна. Худалдан авагч нь төслийн нийт үнийн дүнгийн 5 хувийг өөртөө хадгалан авч үлдэх бөгөөд үүнийг туршилтийн хугацаа эсвэл баталгаат хугацаа дууссаны дараа худалдагч буюу ажил үйлчилгээ гүйцэтгэсэн талд шилжүүлдэг. Хэрэв худалдагч тал төслийг гүйцэтгэж дуусгаж чадахгүй эсвэл хаалтын үе шат хангалтгүй байвал худалдан авагч энэхүү өөрт авч үлдсэн 5 хувийг төлөхгүй байх тохиолдол байдаг.
Учируулсан ямар нэг хохирлыг арилгах	Энэ нь аль нэг тал нь гэрээний үүргээ зөрчсөний улмаас учруулсан хохирлыг бууруулах нөхөн төлбөр болгон авах талуудын тохиролцсон борлуулалт, худалдааны гэрээнд тусгадаг арга хэмжээ юм (жишээлбэл: заасан хугацаанаас хоцорч ажил үүргээ гүйцэтгэх). Худалдан авагч тал нь өөрт учирсан хохирлын төлбөрийг авлагын үнийн дүнгээс суутган авч болно.
Өмчлөлийн эрхийг авч үлдэх, хадгалах	Хэрэв худалдагчийн ханган нийлүүлэгч нь нийлүүлсэн бараа бүтээгдэхүүнийхээ өмчлөх эрхийг өөртөө хадгалсан хэвээр байгаа ба худалдагч нь ханган нийлүүлэгчид төлбөрийг нь төлөөгүй байгаа бол ханган нийлүүлэгч нь худалдагчийн худалдан авагчаар дамжуулан бараа бүтээгдэхүүний өмчлөлийн эрхээ хэвээр хадгалах (мөн буцааж авах) боломжтой.

Авлагын үнийн дүнг бууруулах үйл ажиллагааг “хорогдуулалт” гэж нэрлэдэг бөгөөд энэ нь худалдан авагч худалдагч талд төлөх ёстой төлбөрийн дүнгээс хасаж тооцож болох хэмжээг хэлнэ.

Энэхүү гарын авлагын хавсралт III-д авлагын чанарт нөлөөлж болзошгүй бизнесийн салбаруудын онцлог шинж чанаруудыг харуулсан бөгөөд авлагын үнийн дүнг бууруулж болзошгүй хүчин зүйлүүд болон хорогдуулалтын олон жишээг дурдсан болно.

## 6.6 ФАКТОРИНГИЙН ҮЙЛЧИЛГЭЭ ҮЗҮҮЛЭХ ГЭРЭЭ

Фактор ба худалдагчийн хооронд байгуулдаг факторингийн үйлчилгээ үзүүлэх гэрээ нь талуудын хүлээх үүрэг, хариуцлага, факторингийн үйлчилгээний нөхцөлийг тодорхойлсон байдаг тул эрсдэлийн удирдлагын эхний хэрэгсэл гэж ойлгож болно.

Факторингийн үйлчилгээ үзүүлэх гэрээнд байх ёстой зүйл заалт, нэр томъёонуудын жишээг дор харуулав. Үүнд:

- Худалдагчийн зүгээс факторт шилжүүлсэн авлага нь худалдагч ба түүний худалдан авагч нарын хооронд хийсэн бараа, бүтээгдэхүүн нийлүүлэх, үйлчилгээ үзүүлэх жинхэнэ борлуулалтын үйл ажиллагааны үр дүнд үүссэн үнэн зөв бөгөөд холбогдох төлбөр төлөгдөх болон эрх хэрэгжих боломжтой авлага юм гэдгийг баталсан байна.
- Худалдагчийн зүгээс факторт нэхэмжлэлийн баталгаажуулсан хуулбар болон бусад холбогдох баримт бичгүүдийг илгээх ёстой.
- Худалдагчийн зүгээс факторт факторын шаардсан бусад холбогдох баримт бичгүүдийг бараа бүтээгдэхүүнийг хүргүүлснийг батлах баримтын хамт илгээх ёстой.
- Худалдан авагч тал төлбөрийг төлөөгүй бол ямар хугацааны дараа худалдагч талаас төлбөрийг төлөхийг шаардах (хэрэв факторингийн үйлчилгээ нь буцаан дуудах нөхцөлтэй буюу худалдагчийн төлбөрийн баталгаатай бол).
- Факторингийн үйлчилгээ үзүүлэх гэрээ нь ‘одоо байгаа болон ирээдүйд бий болох авлагуудад’ хамаатай (иймээс шинэ авлага бий болох бүрт факторингийн үйлчилгээ үзүүлэх шинэ гэрээ байгуулах шаардлагагүй).
- Факторын зүгээс ямар авлагыг санхүүжүүлэхээ сонгох эрхтэй:
  - Энэ нь зайлшгүй шаардлагатай, эс тэгвээс худалдагч тал зөвхөн ‘муу’ нэхэмжлэлээ л факторт шилжүүлж болзошгүй байдаг.
- Санхүүжилт олгох хувь хэмжээ (жишээ нь, авлагын үнийн дүнгийн 85 хувь хүртэл байж болно). Факторын зүгээс шаардлагатай тохиолдолд санхүүжилт олгох хувь хэмжээг ямар ч үед бууруулах эрхтэй байх ёстой. Энэ нь болзошгүй эрсдэлийг удирдах гол хэрэгсэл юм.
- Худалдагч талд санхүүжилтийг авлагыг факторт шилжүүлснээс хойш тодорхой хугацааны дотор шилжүүлэх тухай тус тус зааж өгсөн байх хэрэгтэй.

## 6.7 БОЛОМЖИТ ХАРИЛЦАГЧИЙН ҮЙЛ АЖИЛЛАГААНД ҮНЭЛГЭЭ ХИЙХ

Энэхүү гарын авлагад дурдагдаж буй “Боломжит харилцагч” гэдэг ойлголт нь факторын зүгээс факторингийн үйлчилгээ үзүүлэхээр буюу авлагыг нь худалдан авч анх удаа санхүүжилт олгохоор төлөвлөж буй худалдагчийг хэлнэ.

Хэрэв факторингийн үйлчилгээг худалдагчийн бүхий л бараа эргэлтийн авлага дээр хийж байгаа бол факторын зүгээс олгох анхны санхүүжилт нь тухайн худалдагчийн хувьд нилээд өндөр дүнтэй санхүүжилт болох магадлалтай.

Хэрэв факторын зүгээс төлбөр төлөгдөх хугацаа нь дуусаагүй байгаа боломжит харилцагчийн тайланд бичигдсэн ямар нэг авлагыг санхүүжүүлэхээр шийдсэн бол (эсвэл үүнтэй холбоотой стандарт бодлоготой бол) энэ нь анхны санхүүжилтийн хэмжээнд нөлөөлнө. Үүний дараа өдөр бүр эсвэл долоо хоног бүр бий болох шинэ нэхэмжлэлүүдийг санхүүжүүлэх ба эдгээр нь үнийн дүнгийн хувьд хамаагүй бага байх магадлалтай.

Тиймээс фактор нь боломжит харилцагчийн үйл ажиллагаанд нарийвчилсан үнэлгээ, зохих шалгалтыг хийх нь маш чухал юм. Бидний өмнө нь үзсэнчлэн, энэхүү үнэлгээ, шалгалт нь худалдагч (энэ үе шатанд боломжит харилцагч хэвээр байгаа), худалдан авагч мөн авлага дээр төвлөрөх болно.

### 6.7.1 БОЛОМЖИТ ХАРИЛЦАГЧИЙН ҮЙЛ АЖИЛЛАГААГ ҮНЭЛЭХ АНХАН ШАТНЫ ҮНЭЛГЭЭ

Факторын зүгээс өөрийн маркетинг эсвэл борлуулалтын ажилтнуудын олж авсан энгийн мэдээлэл дээр үндэслэн боломжит харилцагчийн үйл ажиллагааг эхний байдлаар харьцангуй хурдан үнэлэх боломжтой (Энэхүү гарын авлагын ‘Өргөдлийн маягт’ хэсгийг үзнэ үү). Ингэснээр тухайн боломжит харилцагчийн үйл ажиллагаанд илүү нарийн дүн шинжилгээ хийх хэрэгтэй эсэхийг шийдэх юм. Магадгүй факторын олж авах анхан шатны мэдээлэл дотор тухайн боломжит харилцагчид факторингийн үйлчилгээ үзүүлэхэд тохиромжгүй, цааш нь нарийвчлан судлах хэрэггүй гэсэн шийдвэр гаргахад хүргэж болзошгүй мэдээллүүд орсон байж болно.

Дараах жишээн дээр боломжит харилцагчийн үйл ажиллагааг эхний байдлаар үнэлэхэд ямар мэдээлэл чухал болох, шийдвэр гаргахад юун дээр анхаарах хэрэгтэй байдаг талаар оруулсан болно. Танилцуулсан нэр, мэдээлэл нь зөвхөн энэ жишээнд зориулагдсан бүтээл бөгөөд бодит бизнесийг төлөөлөхгүй. Энэхүү жишээнд ашиглагдаж буй нэрсүүд болон мэдээллүүд нь зөвхөн энэ жишээнд зориулан зохиогдсон бөгөөд ижил нэртэй бодит компаниудтай ямар нэг холбоогүй болно.

#### Практик жишээ: Факторингийн үйлчилгээ авах хүсэлтийн маягт

Мэдээлэл	Дэлгэрэнгүй	Факторын зүгээс шийдвэр гаргахад харгалзан үзсэн асуудлууд
Компаний нэр	Кашмер Дистрибютер ХК	Боломжит харилцагчийн эрх зүйн байдал нь хувьцаат компани байна. Факторын зүгээс зөвхөн хөрөнгийн биржийн тодорхойлолтоор хувьцаат компани эсвэл хязгаарлагдмал хариуцлагатай компани гэсэн эрх зүйн статустай харилцагчтай хамтран ажиллана гэсэн бодлоготой байж болно. Хэрэв Кашмер Дистрибютер нь түншлэл эсвэл дангаар худалдаа эрхэлдэг эрх зүйн статустай байсан бол факторын хамтран ажиллах шаардлагыг хангахгүй байх байсан.

Компани байгуулагдсан огноо	2012 онд байгуулагдсан	Факторын зүгээс боломжит харилцагчид үйл ажиллагаагаа хамгийн багадаа 3 жилийн өмнөөс явуулж эхэлсэн байх ёстой гэсэн стандарт бодлоготой байж болно. Хэрэв Кашмер Дистрибьютер ХК нь гарааны бизнес эсвэл шинэ компани байсан бол гарч болзошгүй эрсдэл нь өөр байх байсан нь ойлгомжтой билээ.
Бизнесийн үйл ажиллагаа явуулж буй салбар	Бөс бараа, бэлэн хувцасны худалдаа	Бизнесийн үйл ажиллагаа явуулж буй салбар болон ямар бараа бүтээгдэхүүн борлуулж байгаа нь факторт тухайн худалдагчийн авлага дээр факторингийн үйлчилгээ үзүүлэхэд хэр тохиромжтой болохыг хэлж өгдөг. Манай энэ жишээний хувьд бизнесийн үйл ажиллагаа нь "бүтээгдэхүүнээ борлуул тэгээд март" гэсэн зарчмаар явагдаж борлуулалтын дараа ямар нэг үүрэг хариуцлага хүлээхгүй байхаар байна. Гэхдээ "борлуулах эсвэл буцаах" гэсэн дүрэм үйлчилэх боломжтой. Энэ нь хэдийгээр тийм ч ноцтой асуудал биш боловч сайтар нягтлан шалгах шаардлагатайг харуулна. Факторын зүгээс факторингийн үйлчилгээ үзүүлэхэд тохиромжгүй, эсвэл авлагын чанарт нөлөөлж болзошгүй шинж чанар бүхий бизнесийн салбаруудын жагсаалтыг ашиглаж болно (Гарын авлагын Хавсралт III үзнэ үү).
Сүүлийн 12 сарын хугацаан дахь бараа эргэлтийн нийт дүн	1.4 тэрбум Төгрөг	Факторын зүгээс худалдагчийн бараа эргэлтийн хэмжээнд доод хязгаар тогтоосон бодлоготой байж болно. Хэрэв бараа эргэлтийн хэмжээ тогтоосон хэмжээнээс бага байвал боломжит харилцагчтай хамтран ажиллахаас татгалзана.
Компаний хаяг, цахим шуудан, веб хуудас, утасны дугаар	Холбоо барих мэдээлэл	Боломжит харилцагчийн бизнесийн үйл ажиллагааны талаар компаний өөрийн вэб хуудас эсвэл олон нийтийн мэдээллийн хэрэгслүүдээс холбогдох мэдээллийг хайж олж үзэх хэрэгтэй.
Гүйцэтгэх удирдлагын баг	1. Овог нэр 2. Овог нэр 3. Овог нэр	Факторын зүгээс боломжит харилцагчийн гүйцэтгэх удирдлага, захирлуудын талаар судлах хэрэгтэй. Захирлууд нь тохиромжгүй буюу өмнө нь удирдаж байсан бизнес нь дампуурсан эсвэл улс төрийн нөлөө бүхий хүн байвал хамтран ажиллахаас татгалзана.
Факторингийн үйлчилгээний хүрээнд авах санхүүжилтийн хэмжээ	350 сая Төгрөг	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. Факторын зүгээс энэ нь орлого олох тал дээр хэр сонирхолтой, ашигтай болохыг тооцоолж шийднэ.</li> <li>b. Энэ мэдээллийг мөн факторингийн үйлчилгээний хугацааг тооцоолоход ашиглана. Энэ жишээн дээр 90 хоног (350 сая / 1.4тэрбум) х 365 гэж зааж болно.</li> </ul>

Нэмэлт мэдээллийг хавсаргах	1. Хамгийн том, чухал арван худалдан авагчийн жагсаалт	Факторын зүгээс гол худалдан авагчид хэн болохыг ойлгож эхэлдэг. Хэрэв ямар нэг тодорхой асуудлууд (хэрэв худалдан авагч нь факторын одоо хүчин төгөлдөр үйлчилж байгаа бусад факторингийн үйлчилгээний гэрээнүүдэд ямар нэг асуудал үүсгэсэн байгаа бол) байвал энэхүү боломжит харилцагчтай хамтран ажиллахаас татгалзахад хүргэж болзошгүй юм.
	2. Авлагуудын төлөгдөх хугацааны талаарх тайлан	Факторын зүгээс дараах зүйлүүд дээр тооцоолол хийх боломжтой болно. Үүнд: Авлагын тархалт / төвлөрөл. Төлбөр төлөгдөх боломжгүй болсон авлага. Төлбөр төлүүлэх, цуглуулах дундаж хугацаа (Худалдан авагч нь төлбөр төлөхөд дунджаар хэр их хугацаа зарцуулах).
	3. Борлуулалтын нөхцөл болон төлбөр төлөх хугацаа	Факторын зүгээс ямар нэг хэцүү зүйл заалт эсвэл авлагын үнийн дүнг бууруулах болзошгүй хорогдуулалт байгаа эсэхийг тодорхойлох боломжтой болно.
	4. Борлуулсан барааны төлбөрийг нэхэмжлэх нэхэмжлэлийн маягтын жишээ	Ямар бараа бүтээгдэхүүнийг хэнд зарж борлуулж байгааг баталгаажуулах.
	5. Сүүлийн гурван жилийн аудитаар хянагдсан данснууд	Өмнөх хугацаанд хийгдсэн худалдаа, борлуулалтын гүйцэтгэлийн талаархи ойлголт бий болгох.
	6. Байгууллагын харилцах данснууд	Сүүлийн үеийн санхүүгийн гүйцэтгэлийн талаар ойлголт, дүр зураглалыг бий болгох.
	7. Ирэх 12 сарын төсөв болон санхүүгийн төсөөлөл	Цаашид бизнесийн үйл ажиллагаагаа өргөжүүлэх, өсөж дэвжих боломжийн талаар ойлголт, дүр зураглалыг бий болгох.

Хэрэв боломжит харилцагчийн үйл ажиллагаанд хийсэн анхан шатны үнэлгээ эерэг гарвал факторын зүгээс нарийвчилсан нягтлан шалгах, дүн шинжилгээ хийх ажил руу шилжинэ. Энэ үйл ажиллагаа нь боломжит харилцагчийн байрлаж буй албан байран дээр явагдах ёстой. Хэрэв боломжит харилцагчийн бизнесийн үйл ажиллагаа нь өөр байршилд явагдаж байгаа бол үүнийг бас бодолцож үзэх хэрэгтэй.

## 6.7.2 БОЛОМЖИТ ХАРИЛЦАГЧИЙН ҮЙЛ АЖИЛЛАГААГ ҮНЭЛЭХ НАРИЙВЧИЛСАН ДҮН ШИНЖИЛГЭЭ

Гарын авлагын энэ хэсэгт танилцуулах үйл ажиллагаа нь зөвхөн энгийн факторингийн үйлчилгээнд хамаарна. Урвуу факторингийн үйлчилгээний хувьд үйл ажиллагаа өөр байх бөгөөд томоохон худалдан авагч тал дээр илүү их ажил хийгдэж, харин ханган нийлүүлэгчдийн хувьд бага зэрэг дүн шинжилгээ хийх хэрэгтэй болно (гэхдээ ханган нийлүүлэгч тус бүрийн хувьд КҮС буюу харилцагчаа таньж мэдэх шаардлагыг мөрдөнө).

Факторингийн үйлчилгээний хувьд нарийвчилсан дүн шинжилгээг боломжит харилцагч нь олон тооны борлуулалтын журнал эсвэл олон өөр газар бизнесийн үйл ажиллагаа явуулдаггүй л бол ихэвчлэн нэг өдрийн дотор хийж гүйцэтгэдэг. Энэ үйл ажиллагааг факторын байрнаас алсын зайнаас хийх боломжгүй юм.

Боломжит харилцагчийн ажлын байран дээр ирж нарийвчилсэн дүн шинжилгээ хийснээр факторын зүгээс боломжит харилцагчийн бизнесийн үйл ажиллагааг газар дээр нь, бүхэлд нь харж ойлгох, мөн нягтлан бодогч, борлуулалт болон бусад холбогдох ажилтнуудтай ярилцах боломж олгох зэрэг давуу талуудтай байдаг байна.

Дараах хүснэгтэд нарийвчилсан дүн шинжилгээ хийх зааварчилгаа орууллаа:

Нарийвчилсан дүн шинжилгээ хийх чиглэлүүд	Тэмдэглэл, тайлбар
Санхүүгийн үйл ажиллагаа	Сүүлийн гурван жилд аудит хийлгэсэн санхүүгийн тайлангийн чиг хандлага болон голлох санхүүгийн үзүүлэлтүүдийн дүн шинжилгээ.
Борлуулалтын үйл ажиллагаа	Бараа бүтээгдэхүүнийг борлуулах үйл ажиллагаатай холбоотой үнийн санал гаргах, худалдан авах захиалга авах, захиалгыг хүлээн зөвшөөрөх, баглаа боодлын жагсаалт, бараа бүтээгдэхүүнийг хүргэх зэрэг үйл явцыг судлаж ойлгох.

---

Нэхэмжлэл гаргасан үндэслэл, цаг хугацааг, ялангуяа бараа бүтээгдэхүүнийг хүргэлттэй холбогдуулан бүртгэж, худалдан авагч тал боломжит харилцагчийн борлуулалтын нөхцөл, болзлыг хүлээн зөвшөөрсөн эсэх талаар судлах.

Нэхэмжлэл дээр ямар дэлгэрэнгүй мэдээлэл байгааг анхаарах. Үүнд:

- Захиалгын дугаарын лавлагаа.
- Төлбөрийн нөхцөл.
- Нэхэмжлэл дээр компаний регистрийн дугаар / НӨАТ-ын дугаар байгаа эсэх. Факторт шилжүүлэхээр санал болгосон нэхэмжлэлүүд дотор ижил төстэй нэртэй өөр байгууллагаас гаргасан хуурамч мэдээллүүд гарч байсан.

Бараа бүтээгдэхүүнийг хүргэсэн тухай ямар баримт бүрдүүлдэг болох, энэ баримтыг хаана хадгалж байгааг анхаарах. Магадгүй хүргэлтийг гуравдагч этгээд хийдэг байж болно. Факторын зүгээс худалдан авагчаас төлбөрөө авах эрхээ баталгаажуулахын тулд хүргэлтийн баримт бичгийг үзэх танилцах шаардлагатай болж болно.

Янз бүрийн процесс бүхий нэгээс олон төрлийн борлуулалтын үйл ажиллагаа явагдаж байж болохыг анхаарна уу.

---

Борлуулалтын журналын хяналтын данс ('SLCA')

Боломжит харилцагчийн бизнесийн үйл ажиллагаанд дүн шинжилгээ хийж буй мэргэжилтэн нь нэхэмжлэх, борлуулалтын дүнг бууруулсан тухай мэдэгдэл, худалдан авагчдын төлбөрийн талаархи өмнөх 12 сарын мэдээлэл дээр үндэслэн борлуулалтын журналын хяналтын данс хийх шаардлагатай. Шаардлагатай тоо баримтыг боломжит харилцагчийн нягтлан бодох бүртгэлийн системээс авч болно.

Бүрэн гүйцэд хийж дууссан борлуулалтын журналын хяналтын данс нь нэхэмжлэлийн байдал (жишээлбэл, улирлын чанартай худалдааг тодорхойлох), худалдан авагчийн төлбөр тооцоогоо барагдуулж буй байдал, худалдан авагчид төлбөр төлөхөд дунджаар ямар хугацаа шаардагдаж байсан зэрэг мэдээллийг харуулдаг.

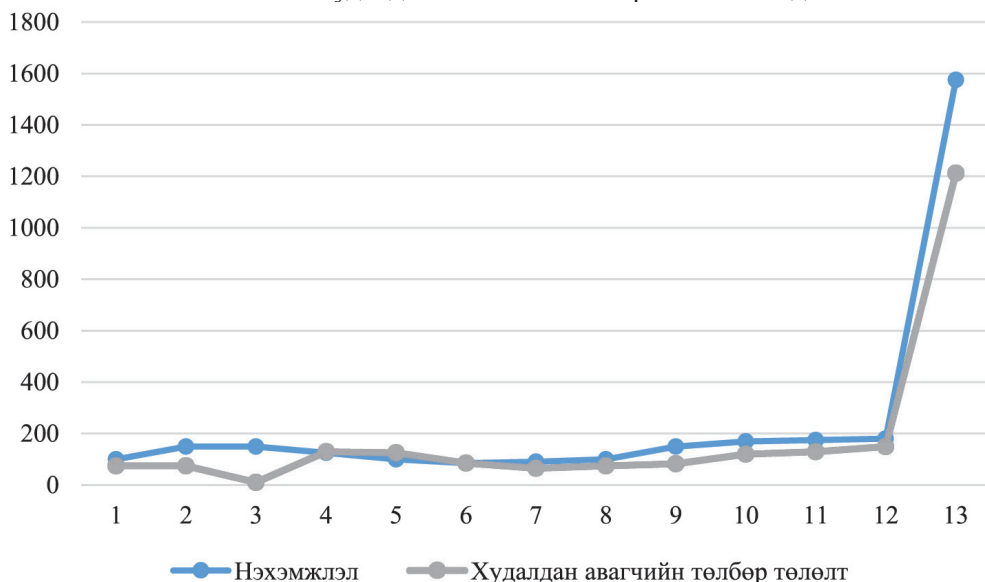
Эдгээр мэдээлэл, өмнөх түүх, байдлын талаар дэлгэрэнгүй ойлголт авснаар фактор нь санхүүжилт хийсний дараа авлагын төлбөр хэрхэн төлөгдөх талаархи дүр зураг, хүлээлтийг бий болгох боломжтой болно. Өмнө нь байсан байдал, түүхээс өөр байдалтайгаар үйл явц явагдах юм бол факторингийн үйлчилгээний хувьд болзошгүй эрсдэлийн дүр төрх өөрчлөгдөж байгааг илтгэх болно.

Борлуулалтын журналын хяналтын дансны жишээ:

Зураг 4 Борлуулалтын журналын хяналтын данс

Сар жил	Нэхэмжлэл	Борлуулалтын үнийн дүнг бууруулсан тухай мэдэгдлийн үнийн дүн	Худалдан авагчийн төлбөр төлөлт	Зээлийн тохиргоо	Сарын эцэс
1 сар	100	10	75	1	134
2 сар	150	5	75	0	204
3 сар	150	5	10	0	249
4 сар	125	0	130	0	244
5 сар	100	8	125	0	211
6 сар	85	1	85	1	209
7 сар	90	1	65	0	233
8 сар	100	5	75	3	250
9 сар	150	5	83	0	312
10 сар	170	7	120	0	355
11 сар	175	12	130	0	388
12 сар	180	10	149	0	409
Нийт	1575	69	1212	5	3198
DSO		80.48	Өдөр		
Борлуулалтын дүнг бууруулсан тухай мэдэгдлийн		4	хувь		

## Нэхэмжлэл/худалдан авагчийн төлбөр төлсөн байдал



### Нарийвчилсэн дүн шинжилгээ хийх чиглэлүүд (үргэлжлэл)

Авлагуудын төлөгдөх хугацааны талаарх тайлан

### Тэмдэглэл, тайлбар

Боломжит харилцагчийн сүүлийн гурван сар бүрийн авлагын төлөгдөх хугацааны талаарх тайлан дээр дүн шинжилгээ хийх. Ингэснээр авлагуудын хэдэн хувь нь хугацаа уртасаж, хандлага нь хэрхэн муудаж байгааг харах боломжтой байна.

Арван том худалдан авагчид (үлдэгдэл дүнгээр)

Хэрэв факторингийн үйлчилгээг боломжит харилцагчийн бүх бараа эргэлтэн дээр хийхээр төлөвлөж буй бол энэ хамааралтай байх болно. Ерөнхийдөө, хамгийн том арван худалдан авагчид нь боломжит харилцагчийн нийт авлагын багцын нэлээд хувийг илэрхийлэх боломжтой байдаг.

Төлбөр төлүүлэх, цуглуулах үйл ажиллагааг явуулахдаа факторын зүгээс эхлээд томоохон худалдан авагчид дээр анхаарлаа төвлөрүүлж болох юм. Энэхүү дүн шинжилгээг хийснээр боломжит худалдан авагчийн авлагын төвлөрлийн талаар мэдээлэлтэй болно.

Бараа бүтээгдэхүүнийг хүргэсэн тухай баталгаа

Санамсаргүй түүвэрлэх байдлаар нэхэмжлэл, төлбөрийн нөхцөл, бараа бүтээгдэхүүнийг хүргэсэн тухай баримт (огноо / гарын үсэг) болон худалдан авагчийн зүгээс төлбөр төлсөн огноо зэргийг шалгаж, бараа бүтээгдэхүүнийг хугацаа хоцорч хүргэсэн эсвэл төлбөр төлөх хугацаа хэтрүүлсэн зэрэг шалтгааныг илрүүлэн тэмдэглэж авна.

<p>Авлагын үнийн дүнг бууруулж болзошгүй хорогдуулалтын хүчин зүйлүүд</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Борлуулалтын дүнг бууруулсан тухай мэдэгдэл</li> </ul>	<p>Борлуулалтын дүнг бууруулсан тухай мэдэгдэл нь нийт борлуулалтын дүнд 3 хувиас дээш хувь эзэлж байгаа эсэхийг судлах. Борлуулалтын журналын хяналтын данс өмнө нь аль нэг сард борлуулалтын дүнг бууруулсан тухай мэдэгдэл өндөр дүнтэй байсан эсэхийг харуулна.</p> <p>Түүнчлэн, боломжит харилцагчийн зүгээс борлуулалтын дүнг бууруулсан тухай мэдэгдэл гаргах үйл явцыг хойшлуулж байсан эсвэл мэдэгдлийг гаргасан боловч худалдан авагч руу илгээдэггүй байсан эсэхийг шалгах хэрэгтэй. Үүнээс шалтгаалан борлуулалтын нийт дүн, журнал дээрх дүнг тодорхой хэмжээгээр хөөргөж, их дүнтэй бичсэн байж болзошгүй байдаг.</p> <p>Худалдах эсвэл буцаах, эрх хадгалах, харилцан хамааралтай худалдаа арилжаа хийх, эсвэл маркетинг, зар сурталчилгааны дэмжлэг гэх мэт нөхцөлүүд талуудын хооронд байгаа эсэх, эдгээр нь авлагын чанарт сөргөөр нөлөөлж байгаа эсэхийг судлах.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Борлуулалтын нөхцөл</li> </ul> <p>Өр төлбөр</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Татварын өр</li> <li>• Худалдааны зээлдүүлэгчдэд төлөх төлбөр (өглөгүүд)</li> </ul>	<p>Боломжит харилцагчийн татварын бүртгэлүүд Корпораци ба орлогын албан татвар, НӨАТ зэргийг шалгаж, ямар нэг төлөгдөөгүй, хугацаа хэтэрсэн төлбөр байгаа эсэхийг шалгах хэрэгтэй.</p> <p>Худалдан авалтын журналыг шалгаж, боломжит харилцагчийн ханган нийлүүлэгчдээс ямар нэг дарамт ирж байгаа эсэхийг шалгах. Мөн худалдан авалт болон борлуулалтын журналууд дээр нэг ижил нэртэй харилцагч байгаа эсэхийг тодорхойлох хэрэгтэй (харилцан хамааралтай худалдаа арилжаа хийж буй харилцагч байгаа эсэхийг илрүүлнэ).</p>

### 6.7.3 САНХҮҮЖИЛТ АВАХ БОЛОМЖИТ ХЭМЖЭЭГ ТООЦООЛОХ НЬ

Нарийвчилсан дүн шинжилгээний үр дүн дээр үндэслэн фактор нь факторингийн үйлчилгээг тухайн боломжит харилцагчид үзүүлэх эсэхийг шийднэ. Түүнчлэн, нарийвчилсан дүн шинжилгээгээр боломжит харилцагчийн үйл ажиллагаанд ямар эрсдэлүүд байгааг, эдгээр эрсдэлүүдийг эхний ээлжинд факторингийн үйлчилгээний гэрээний нөхцөлөөр хэрхэн удирдаж болохыг харуулах болно. Ялангуяа эрсдэлүүдийг тодорхой хэмжээгээр хянах боломж олгох үйл ажиллагаануудыг факторингийн үйлчилгээний гэрээнд тусгаж болно. Үүнд дараах зүйлсүүд орно:

- Факторингийн үйлчилгээний санхүүжилтийн дээд хэмжээ
- Санхүүжилт олгох боломжит хувь хэмжээ
- Худалдан авагчдын төвлөрөлтэй холбоотой шаардлага
- Ямар хугацаа өнгөрсний дараа худалдагч талаас төлбөрийг гаргуулахаар хандах тухай

Факторын зээлийн хороо нь худалдагчийн хамгийн сүүлийн үеийн борлуулалтын журнал дээр үндэслэн факторын зүгээс ямар хэмжээний санхүүжилт санал болгохыг олгох боломжтой санхүүжилтийн тооцооллыг ашиглан тогтооно.

### Практик жишээ: Олгох боломжтой санхүүжилтийн тооцоолол

Олгох боломжтой санхүүжилтийн тооцоолол	Төгрөг (сая)	Төгрөг (сая)	Тэмдэглэл, тайлбар
Нийт авлагын дүн	750		Борлуулалтын журнал дээрх авлагуудын нийт дүн
Хасах нь: 90 хоногоос дээш насжилттай авлагууд	(114)		Факторын зүгээс хугацаа урттай, насжилт өндөртэй авлагуудыг санхүүжүүлэхийг хүсэхгүй. Учир нь ийм авлагууд төлөгдөхгүй байх магадлалтай.
Хасах нь: харилцан хамааралтай бие биентэйгээ хийсэн худалдааны дүн	(25)		Авлагын үнийн дүнг бууруулж болзошгүй хүчин зүйлүүд
Хасах нь: бусад зөвшөөрөгдөөгүй авлага (“шаардлага хангаагүй авлагууд”)	(11)		Зөвшөөрөгдөөгүй гэдэг нь факторын зүгээс санхүүжүүлэхийг хүсэхгүй байгаа аливаа авлагыг хэлнэ. Эдгээр нь худалдан авагчийн төвлөрлийн хязгаарыг давсан авлага, экспортын авлага, нэг төрлийн худалдан авагчаас авах авлага, маргаантай авлага гэх мэт байж болно.
Авлагын цэвэр дүн (шаардлага хангасан авлагууд)		600	(A)
Санхүүжилтийн хувь хэмжээ		80 хувь	(B)
Олгох боломжтой анхны санхүүжилт		480	(A x B)

Дээрх жишээнд факторингийн үйлчилгээний гэрээнд үзүүлсэн шиг санхүүжилт олгох ‘ерөнхий’ хувь хэмжээг 80 хувь гэж тооцсон байна. Гэхдээ борлуулалтын журнал дээрх үнийн дүнгийн  $480/750 = 64$  буюу 64 хувь байна.

## 6.8 ФАКТОРИНГИЙН ҮЙЛ АЖИЛЛАГАА ЯВУУЛАХ БҮТЭЦ ЗОХИОН БАЙГУУЛАЛТ

Факторингийн үйл ажиллагаа явуулахад ерөнхийдөө факторын зүгээс гурван газар нь голчлон оролцдог. Эдгээр нь маркетинг ба борлуулалтын газар, үйл ажиллагаа хариуцсан газар мөн эрсдэлийн удирдлагын газар зэрэг болно. Эдгээрийг газруудын үйл ажиллагааг факторын хууль эрх зүй, данс, бүртгэл тооцоо болон мэдээллийн технологийн газрууд дэмжиж өгдөг.

Эдгээр газар, хэлтэсүүд нь факторингийн үйл ажиллагаа хэрхэн явагддаг мөн факторингийн үйл ажиллагаанд тулгарч байдаг гол эрсдэлүүдийн талаар сайн мэдлэг, мэдээлэлтэй байх шаардлагатай байдаг.

Энэ нь мэргэжлийн факторингийн үйл ажиллагаа эрхэлдэг компанид нэг их чухал асуудал биш байдаг боловч санхүүгийн олон төрлийн бүтээгдэхүүн үйлчилгээ үзүүлдэг банкны хувьд зөвхөн факторингийн үйл ажиллагааг хариуцах тусгай ажилтнуудыг томилон ажиллуулах талаар бодож үзэх хэрэгтэй байж магадгүй юм.

Энэ шалтгааны улмаас зарим нэг банкууд өөрийн гэсэн борлуулалт, зээлийн болон үйл ажиллагааны хэлтэсүүдтэй факторингийн үйлчилгээ үзүүлэх охин компани байгуулж байсан жишээ байдаг. Нөгөө талаар заавал тусдаа охин компани байгуулалгүй харин банкин дотроо факторингийн үйл ажиллагааг хариуцсан тусгай газар хэлтэс байгуулан энэ чиглэлээр ажиллах боломжтой.

## 6.9 ӨДӨР ТУТМЫН ҮЙЛ АЖИЛЛАГАА БОЛОН ЭРСДЭЛИЙН УДИРДЛАГА

Факторингийн үйл ажиллагаа эрхлэх үед тодорхой хэмжээний үйл ажиллагаа болон эрсдэлийн удирдлагын үүргүүдийг биелүүлэх хэрэгтэй болдог.

### 6.9.1 ФАКТОРИНГИЙН ҮЙЛ АЖИЛЛАГААНЫ МЭДЭЭЛЛИЙН ТЕХНОЛОГИЙН СИСТЕМ

Факторингийн үйлчилгээгээр дамжих томоохон дүнтэй ямар ч авлагуудын хувьд факторингийн үйл ажиллагаанд зориулсан жирийн мэдээллийн технологийн систем ашиглах нь үр дүнтэй байдаг.

Ийм төрлийн систем нь дараах онцлог шинж чанаруудыг агуулсан байдаг. Үүнд:

- Дансны багцуудтай холбогдох боломжтой байна.
- Зээлийн даатгалын үйлчилгээ үзүүлэгч зэрэг гуравдагч талуудын системтэй холбогдох боломжтой байна.
- Дараах зүйлүүдийг хийх боломжтой 'харилцагчийн портал'-тай байна. Үүнд:
  - Худалдагчийн зүгээс нэхэмжлэлүүийн багцыг оруулах боломжтой байна
  - Худалдагчийн зүгээс санхүүжилт хүсэх боломжтой байна

- Факторын зүгээс худалдагчид худалдан авагчтай холбоотой санхүүжилтийн дээд хязгаар мөн зөвшөөрөгдөөгүй, шаардлага хангаагүй худалдан авагчийн төлөх төлбөр, авлагын талаархи тайланг гаргаж өгөх боломжтой байна.
- Худалдагч тус бүрийн хувьд тухайн цаг хугацаанд олгосон санхүүжилтийн үлдэгдэл дүнг харуулсан ‘Харилцах данс’-тай байна (факторын олгосон санхүүжилтийн хэмжээ)
- Худалдагч тус бүрийн хувьд факторт худалдсан авлагын үнийг тухайн цаг хугацаанд харуулсан ‘Авлагын худалдан авсан данс’-тай байна
- Сар бүрийн үйл ажиллагааны тойм тайлан (зөвхөн фактор ашиглаж болох боломжтой) байна. Үүнд:
  - Нэхэмжлэлүүд.
  - Борлуулалтын дүнг бууруулсан тухай тэмдэглэл.
  - Худалдан авагчийн төлбөр.
  - Нийт авлагын үлдэгдэл.
  - Зөвшөөрөгдөөгүй, эсвэл шаардлага хангаагүй авлагууд (санхүүжилт хийгдээгүй авлагууд).
  - Төлбөр (орлого).
  - Өдрийн борлуулалтын үлдэгдэл.

## 6.9.2 ХАРИЛЦААНЫ МЕНЕЖЕР

Харилцааны менежер нь худалдагчтай холбоотой харилцаа ба болзошгүй эрсдэлийг удирдах чухал үүрэгтэй тэргүүн эгнээний гол ажилтан юм.

### 6.9.2.1 ХАРИЛЦААНЫ МЕНЕЖЕРИЙН ҮҮРЭГ ХАРИУЦЛАГА

- Худалдан авагчаас бараа бүтээгдэхүүн худалдан авах захиалга хүлээн авахаас авахуулаад бараа бүтээгдэхүүнийг савлах, хүргэх хүртэлх борлуулалтын үйл явц, мөн худалдагч талын байгууллагын дотоод бүтэц, механизм, шаардлагатай дүрэм журмыг судлах, ойлгох.
- Худалдагчийн бизнесийн үйл ажиллагаатай холбоотой болзошгүй эрсдэлийн нөхцөл байдал, аливаа өөрчлөлтийг тодорхойлж, энэ талаар факторын удирдлага, эрсдэлийн удирдлагын хэлтэст хурдан шуурхайн мэдэгдэх.
- Худалдагчийн бизнесийн үйл ажиллагаатай холбоотой факторингийн үйлчилгээний гэрээ, барьцаа хөрөнгө мөн бусад барьцааны эрхийн талаар цогц мэдлэг, мэдээлэлтэй байх.
- Худалдагчийн бизнесийн үйл ажиллагааны санхүүгийн гүйцэтгэлд хяналт тавих.
- Авлагын журнал дээрх төлбөрийн төлөлтүүд дээр хяналт тавих:
  - Худалдан авагчдын төлж буй төлбөрүүдэд хяналт тавин, төлбөрийн хэмжээ болон төлбөр хийгдсэн хугацаа нь өмнөх хугацааны гүйцэтгэл/ эсвэл фактортой хамтран ажиллаж эхэлсэн өмнөх саруудын байдалтай адилхан байгаа эсэхийг хянах.
  - Худалдан авагчдын төвлөрлийг хянах.
  - Авлагын үнийн дүнг бууруулж болзошгүй хүчин зүйлүүдийг хянах.

- Борлуулалтын дүнг бууруулсан тухай мэдэгдэл гаргахад нөлөөлсөн шалтгаануудыг судлах:
  - Худалдагчийн төлбөрийн баталгаатай факторингийн үйлчилгээний хүрээнд худалдагчийн зүгээс төлөгдөөгүй авлагын төлбөрийг фактор өөрөөр нь төлүүлэх үйл ажиллагаанаас зайлсхийхийн тулд авлагын төлөгдөх хугацааг албаар уртасгах, жишээлбэл, төлбөр төлөх хугацаанаас 90 хоног хэтрүүлэн хадгалж байж болзошгүй байдаг. Худалдагч нь борлуулалтын дүнг бууруулсан тухай мэдэгдэл гаргаж өмнөх нэхэмжлэлээ хүчингүй болгох ба үүний дараа ижилхэн үнийн дүнтэй шинэ нэхэмжлэл гаргах асуудал гардаг байна.
- Байж боломгүй том үнийн дүнтэй эсвэл бүхэл тоогоор төгссөн нэхэмжлэх зэрэг хэвийн бус байж болзошгүй гүйлгээнд хяналт тавих, тайлбар олох.
  - Авлагын үнийн дүнг бууруулж болзошгүй аливаа зүйлийн талаар мэдэж байх.
  - Ямар нэг болзошгүй эрсдэлтэй холбоотой аливаа асуудал эсвэл факторингийн үйлчилгээний гэрээ зөрчсөн талаар шуурхай хариу арга хэмжээ авах, худалдагчтай яаралтай холбоо барих.

Харилцааны менежер нь худалдагчийн менежмент, удирдлагын үйл ажиллагаанд гарсан аливаа өөрчлөлтийн талаар мэдэж, энэ нь худалдагчийн бизнесийн үйл ажиллагаа болон фактортой хийж хамтын ажиллагаа, факторингийн үйлчилгээнд хэрхэн нөлөөлж болох талаар үнэлэлт, дүгнэл гаргах ёстой.

Факторингийн үйлчилгээний гэрээнд гарын үсэг зурсан этгээд нь бизнес эсвэл хувийн амьдралдаа ямар нэг дарамт, стресст орсон эсэхийг харилцааны менежер нь мэдэж байх хэрэгтэй байдаг. Эдийн засгийн хямралын үед худалдагч талын удирдлагын зүгээс факторингийн үйлчилгээг өөрийн санхүүгийн байдлаа сайжруулахад ашиглах, факторингийн үйлчилгээний гэрээг зөрчих, эсвэл факторыг хууран мэхлэх магадлал өндөр байдаг.

### **6.9.3 ОДОО БАЙГАА, ХАМТРАН АЖИЛЛАЖ БУЙ ХУДАЛДАГЧИД САНХҮҮЖИЛТ ХИЙХЭЭС ӨМНӨ ШАЛГАХ ЗҮЙЛҮҮД**

Дараахь үйл явцуудаар дамжуулан санхүүжүүлж буй авлага нь хүчинтэй бөгөөд холбогдох эрхүүд нь хэрэгжих боломжтой, худалдагч идэвхтэй байх үед буюу факторингийн үйлчилгээний шаардлагад нийцсэн байхыг баталгаажуулдаг.

#### **6.9.3.1 ШАЛГАХ ЗҮЙЛҮҮД**

Шалган, баталгаажуулах үйл ажиллагаа нь ерөнхийдөө факторын зүгээс худалдан авагчтай утсаар холбогдон нэхэмжлэл дээрх мэдээллийг хүлээн зөвшөөрч байгаа эсэхийг асууж баталгаажуулах явдал байдаг. Дараахь мэдээллүүдийг шалган баталгаажуулна:

- Нэхэмжлэл дээрх мэдээлэл нь худалдан авагчийн зүгээс захиалсан бараа бүтээгдэхүүнтэй таарч байгаа эсэх.
- Бараа бүтээгдэхүүний хүргэлт заасан цагтаа очсон эсэх.
- Худалдан авагчийн зүгээс нэхэмжлэлтэй холбоотой ямар нэг маргаан гаргах эсэх.
- Худалдан авагчийн зүгээс нэхэмжлэл дээр заасан төлбөрийг факторт төлөх шаардлагатайг хүлээн зөвшөөрч байгаа зэрэг болно.

Энэхүү шалган, баталгаажуулах үйл ажиллагааг факторын зүгээс төлбөр төлүүлэх, цуглуулах ажилтан нь худалдан авагчийн данс хариуцсан ажилтантай холбоо барих замаар гүйцэтгэдэг.

Хэрэв факторингийн үйлчилгээ нь нэг нэхэмжлэх эсвэл нэг л худалдан авагчийн хувьд хийгдэж байгаа бол факторын зүгээс нэхэмжлэл нэг бүрийг шалган баталгаажуулах ёстой.

Хэрэв факторингийн үйлчилгээг худалдагчийн бүх бараа эргэлтийн хувьд хийж шилжүүлсэн нэхэмжлэлүүд нь олон худалдан авагчдын нэхэмжлэл бол нэхэмжлэл нэг бүрийг шалган баталгаажуулах нь бодит амьдрал дээр боломжтой биш байж магадгүй юм. Үүнийг хийхийн тулд удаан хугацаа шаардагдах бөгөөд худалдагч талд санхүүжилт олгох үйл явцыг хойшлуулж болзошгүй байна.

Тиймээс факторын зүгээс түүврийн аргаар нэхэмжлэлүүдийг сонгон шалган баталгаажуулах хэрэгтэй (жишээлбэл, фактор өөрийн бодлогын дагуу тодорхой үнийн дүнгээс дээш дүнтэй нэхэмжлэлүүдийг эсвэл нэг багц нэхэмжлэлийн үнийн дүнгийн 60 хувийг гэх мэт). Шалган баталгаажуулах нэхэмжлэл (эсвэл нийт үнийн дүн бага) цөөхөн байх нь тухайн факторингийн үйлчилгээ илүү их эрсдэлтэй тулгарч болзошгүйг харуулах нь ойлгомжтой юм.

Факторын зүгээс худалдагчийг сайн мэддэг, факторингийн үйлчилгээг тодорхой хугацаанд үзүүлж ирсэн, мөн худалдан авагчидтай хийсэн өмнөх шалгалтууд бүгд сайн байсан бол санхүүжилт хийгдсэний дараа үүнийг хүлээн зөвшөөрч болох хэмжээний эрсдэл гэж үзэж болно. Гэсэн хэдий ч танил худалдагчийн нөхцөл байдал өөрчлөгдөж болох тул факторын зүгээс шалган баталгаажуулах бодлогоо үе үе дахин шалгаж байх хэрэгтэй.

### **6.9.3.2 ХУДАЛДАН АВАГЧ ХҮЛЭЭН ЗӨВШӨӨРӨХ**

Худалдагчийн зүгээс нэхэмжлэлийг факторт шилжүүлэх бүрт фактор нь тухайн худалдан авагч бүрээс гарын үсэг бүхий хүлээн зөвшөөрсөн мэдэгдэл авах хэрэгтэй байж болзошгүй юм. Үүний гол зорилго нь:

- а) Факторингийн үйлчилгээний дагуу нэхэмжлэлтэй холбоотой эрхийг шилжүүлж буй талаар худалдан авагчийн ойлголтыг тодорхой болгох.
- б) Авлагын төлбөрт нөлөөлж болзошгүй ямар нэг маргаан, сөрөг нэхэмжлэл байхгүй гэдгийг худалдан авагчийн зүгээс баталгаажуулах.
- в) Авлагатай холбоотой төлбөр тооцоог дуусгах цорын ганц арга зам нь авлагын төлбөрийг факторт төлөх явдал гэдгийг худалдан авагчаар хүлээн зөвшөөрүүлэх.

Худалдан авагчийн хүлээн зөвшөөрсөн мэдэгдлийн жишээг Хавсралт I үзнэ үү. Факторын зүгээс нэхэмжлэлийг ямар байдлаар баталгаажуулах нь (өөрөөр хэлбэл шалган баталгаажуулалтыг байнга, тухай бүрд нь хийх эсвэл түүврийн үндсэн дээр хийх) мөн худалдан авагчийн хүлээн зөвшөөрсөн мэдэгдэлд хамааралтай болно.

### **6.9.3.3 САНХҮҮЖИЛТ АВАХ БОЛОМЖИТ ХЭМЖЭЭГ ДАХИН ТООЦООЛОХ НЬ**

Шинэ нэхэмжлэлийг факторт шилжүүлэх, одоо байгаа нэхэмжлэлийн төлбөр төлөгдөх, борлуулалтын дүнг бууруулсан тухай мэдэгдэл гаргасан зэрэг үйл ажиллагаануудаас шалтгаалан авлагын хэмжээ байнга өөрчлөгдөж байдаг. Иймээс, факторингийн үйлчилгээ үзүүлж буй хугацаанд санхүүжилт авах боломжит хэмжээг өдөр бүр эсвэл худалдагчийн зүгээс фактороос санхүүжилт авахыг хүсэх болгонд тооцоолдог байна.

Факторингийн үйл ажиллагаанд зориулсан мэдээллийн технологийн систем оруулсан мэдээлэл, өгөгдөл дээр үндэслэн санхүүжилт авах боломжит хэмжээг автоматаар тооцоолдог. Худалдагч факторингийн системд нэвтрэн орж хичнээн хэмжээний санхүүжилт авах боломжтой байгаагаа харах боломжтой бөгөөд энгийн товшилтоор санхүүжилт авах хүсэлтийг (эсвэл арай бага хэмжээгээр) хийж болно.

Санхүүжилт авах боломжит хэмжээг тооцоолох үйл явц нь боломжит харилцагчийн үйл ажиллагаатай холбоотой хэсэг дээр дурдсан үйл ажиллагаатай адил байна (6.7.3-ыг үзнэ үү). Факторингийн үйлчилгээг худалдагчийн бүх бараа эргэлт дээр, дан ганц нэхэмжлэл дээр эсвэл ганц худалдан авагчийн хувьд хийж байгаа эсэхээс үл хамааран ижил зарчмуудыг баримтална.

### **6.9.4 ХУДАЛДАН АВАГЧТАЙ ХОЛБООТОЙ БОЛЗОШГҮЙ ЭРСДЭЛИЙН УДИРДЛАГА**

Факторингийн үйлчилгээг худалдагчийн төлбөрийн баталгаатай эсвэл төлбөрийн баталгаагүй байдлаар хийж байгаа эсэхээс үл хамааран худалдан авагчтай холбоотой эрсдэлүүдийг тодорхой давтамжтайгаар байнга шалгаж үнэлж байх шаардлагатай.

Эрсдэлийн үнэлгээнд дараах зүйлүүдийг хамруулна. Үүнд:

- Худалдагчтай хийж буй худалдаа, арилжааны үргэлжилж буй хугацаа
- Худалдан авагчийн өмнөх хугацааны санхүүгийн тайланд дүн шинжилгээ хийх (боломжтой бол).
- Зээлийн мэдээллийн товчоо болон зээлийн даатгалын үйлчилгээ үзүүлэгчийн гаргасан үнэлгээ (хэрэв боломжтой бол).
- Төлбөр төлж байсан өмнө хугацааны түүх (өмнө нь факторингийн үйлчилгээ авч байсан худалдагчийн төлбөрийг факторт төлж байсан тухай мэдээлэл).

- Өмнө нь авлагатай холбоотой гаргаж байсан маргааны тоо, шинж чанар.
- Төлбөр төлүүлэх, цуглуулах үйл ажиллагаатай холбоотой фактор болон худалдан авагч нарын харилцааны тухай.

### 6.9.5 ХУДАЛДАГЧИЙН ҮЙЛ АЖИЛЛАГААГ ШАЛГАХ НЬ

Худалдагчийн үйл ажиллагааны шалгалт гэдэг нь худалдагчтай холбоотой эрсдэлийн нөхцөл байдал, факторингийн үйлчилгээний хэмжээ зэргээс шалтгаалан тодорхой хугацаанд буюу ихэнхдээ жилд нэг удаа хийгддэг шалгалтын үйл ажиллагааг хэлнэ.

Худалдагчийн үйл ажиллагааны шалгалт нь харилцагчийн менежерийн зүгээс эрсдэлийн удирдлагын газарт бэлтгэж ирүүлдэг албан ёсны тайлан бөгөөд тайланд харилцагчийн менежер нь дараах зүйлүүдийг тусгадаг. Үүнд:

- Худалдагч нь төлөвлөгдсөн төсвийн хүрээнд хэрхэн үйл ажиллагаагаа явуулсан тухай
- Авлагын төлбөр төлөгдөх үйл ажиллагаа хэрхэн явагдсан тухай
- Факторын зүгээс үүсгэсэн барьцааны эрхүүдийн зохимжтой байдлын тухай
- Факторингийн үйлчилгээнээс олсон орлогын тухай
- Эрсдэлийн нөхцөл байдлын тухай мэдээлэл. Эхний санхүүжилт хийгдсэн эсвэл өмнөх тайлан гаргаснаас хойш ямар нэг өөрчлөлт гарсан эсэх тухай.

### 6.9.6 ЗАХИРГАА, ҮЙЛ АЖИЛЛАГАА

Захиргаа, үйл ажиллагааны газрын ажилтнууд нь захиргаа, үйл ажиллагаатай холбоотой ажлын зэрэгцээ бага болон дунд түвшний эрсдэлийн удирдлагын үүргийг гүйцэтгэдэг.

Худалдан авагчийн талаар дурдсан доорх үйл ажиллагаануудын жагсаалт нь Мэдэгдэлтэй факторингийн үйлчилгээнд хамаарна.

#### 6.9.6.1 НЭХЭМЖЛЭЛИЙГ ШАЛГАХ ҮЙЛ АЖИЛЛАГАА

- Нэхэмжлэл дээр бичигдсэн худалдагч болон худалдан авагч нар нь факторын мэдээллийн системийн бүртгэлтэй тохирч байгааг харах
- Нэхэмжлэл дээрх мэдээллийг дараахь зүйлүүдийн хүрээнд шалган баталгаажуулна. Үүнд:
  - o Бараа, бүтээгдэхүүн худалдан авах захиалга - нэхэмжлэл дээрх дэлгэрэнгүй мэдээлэлтэй тохирч байна.
  - o Бараа, бүтээгдэхүүнийг хүргэсэн тухай баримт.
- Фактор нь шилжүүлэн авсан борлуулалтын төлбөрийн нэхэмжлэл тус бүр дээр худалдан авагчийн зөвшөөрсөн мэдэгдлийг авах (эсвэл түүврийн аргаар сонгосон нэхэмжлэлүүд дээр).
- Нэхэмжлэл дээрх төлбөрийн дүн нь тухайн худалдан авагчийн хувьд зөвшөөрсөн зээлийн хязгаарт багтсан байна.

- Нэхэмжлэл нь огноотой байх бөгөөд төлбөрийн нөхцөл эсвэл төлбөр төлөх хугацааг заасан байна.
- Нэхэмжлэл дээр тухайн нэхэмжлэлийг факторг шилжүүлсэн тухай мэдэгдэл, мөн худалдан авагчийн зүгээс төлбөрийг хийх ёстой факторын дансны мэдээллийг агуулсан байна.

### 6.9.6.2 ТӨЛБӨР ТӨЛҮҮЛЭХ ҮЙЛ АЖИЛЛАГАА

- (a) Худалдан авагчтай харилцаа холбоо тогтоож, харилцан ойлголцлыг бий болгох.
- (b) Худалдан авагч талаас нэхэмжлэл болон холбогдох бараа бүтээгдэхүүн, үйлчилгээг хүлээн авсан, мөн хүлээн авсан бараа бүтээгдэхүүний тоо хэмжээ, чанарт сэтгэл хангалуун байгаа ба төлбөрийг факторг төлөх ёстой зэргийг хүлээн зөвшөөрсөн баталгаажуулалт авах.
- (c) Хэрэв худалдан авагчийн зүгээс үйлчилгээ эсвэл бараа бүтээгдэхүүний чанартай холбоотой асуудал байна гэж мэдэгдсэн бол (худалдагчийн бизнесийн үйл ажиллагааны гүйцэтгэл доголдсон) факторын үйл ажиллагааны ажилтан эсвэл харилцааны менежер нь худалдагч руу очиж асуудлыг шийдвэрлүүлнэ. Жишээлбэл, худалдан авагч тухайн нэхэмжлэлийн талаар мэдэхгүй эсвэл худалдагчийн талаар огт сонсоогүй эсвэл бүх асуултаудад “хэт төгс” хариулт өгч байх юм бол үүний цаана худалдагчийн үйл ажиллагаатай холбоотой ямар нэг хууран мэхлэх, залилангийн асуудал байж болзошгүйг харуулна (өөрөөр хэлбэл бараа бүтээгдэхүүний борлуулалт, бүх хүргэлтүүд төгс байсан, хэзээ ч ямар ч асуудал гарч байгаагүй гэх мэт).

Төлбөр төлүүлэх үйл ажиллагааг тодорхой цагийн хуваарийн дагуу зохион байгуулах хэрэгтэй. Факторингийн ялгаатай үйлчилгээнүүдийн хувьд янз бүрийн цагийн хуваарийг ашиглаж болно.

Жишээ цагийн хуваарь:

Нэхэмжлэл дээр заасан төлбөр төлөх хугацаа болохоос 7 хоногийн өмнө	Утсаар ярих
Нэхэмжлэл дээр заасан төлбөр төлөх хугацаа болоход	Цахим шуудан илгээх
Нэхэмжлэл дээр заасан төлбөр төлөх хугацаа болсноос хойш 7 хоногийн дараа	Утсаар ярих
Нэхэмжлэл дээр заасан төлбөр төлөх хугацаа болсноос хойш 14 хоногийн дараа	Цахим шуудан илгээх, мөн утсаар ярих
Нэхэмжлэл дээр заасан төлбөр төлөх хугацаа болсноос хойш 30 хоногийн дараа	Төлбөр төлүүлэх тусгай хэлтэст хандах. 7 хоногийн хугацаатай мэдэгдэл + Төлбөр төлүүлэхээр худалдагч руу хандах
Нэхэмжлэл дээр заасан төлбөр төлөх хугацаа болсноос хойш 60 хоногийн дараа	Хуулийн дагуу арга хэмжээ авах

## **6.9.7 БАЙНГЫН МОНИТОРИНГ БОЛОН ГАЗАР ДЭЭР НЬ ШАЛГАХ ҮЙЛ АЖИЛЛАГАА**

Худалдагч нь факторингийн үйлчилгээ авч буй хугацаанд факторын зүгээс үйл явцыг сайтар хянаж, хүлээлтийг бодит болж буй үйл ажиллагаатай харьцуулж байх хэрэгтэй. Жишээлбэл, анхан шатны үнэлгээ болон өмнөх туршлагаас харахад худалдан авагч нь төлбөрийг нэхэмжлэл дээрх хугацаа болсоноос хойш арав хоногийн дотор ихэвчлэн төлдөг байсан нь саяхан хорин өдөр болж нэмэгдсэн бол энэ өөрчлөлтийн учир шалтгааныг судалж ойлгон, шаардлагатай бол факторингийн үйлчилгээний нөхцөлийг өөрчлөх хэрэгтэй.

Факторын зүгээс мөн тогтмол газар дээрх шалгалтыг хийж байх ёстой (худалдагчийн бизнесийн үйл ажиллагаа явуулж буй байранд хийх шалгалт ба факторингийн үйлчилгээний гэрээнд үүнийг хийхийг зөвшөөрсөн заалтыг оруулсан байх ёстой). Ерөнхийдөө газар дээрх шалгалтыг одоо хамтран ажиллаж буй мөн үйл ажиллагаа нь сайн байгаа худалдагчийн хувьд хагас жил тутамд хийнэ. Хэрэв худалдагчийн эрсдэлийн нөхцөл байдал өөрчлөгдсөн бол газар дээрх шалгалтыг илүү олон удаа хийх хэрэгтэй болно.

Факторингийн үйлчилгээний гэрээг шинээр байгуулсан шинэ худалдагч, харилцагчдын хувьд газар дээрх шалгалтыг гурван сар тутамд нэг удаа хийж болно.

Газар дээрх шалгалтын агуулга, бүтэц нь боломжит харилцагчийн үйл ажиллагаанд хийх шалгалт, дүн шинжилгээтэй адил байна (6.7.2-ийг үзнэ үү).

## **6.10 ЭРСДЭЛИЙН УДИРДЛАГЫН ГАЗАР**

Эрсдэлийн удирдлагын газар нь багцын түвшинд болзошгүй эрсдэлийг удирдах үйл ажиллагааг хариуцна. Энэ нь харилцааны менежер болон үйл ажиллагааны газраас тусдаа үүрэг, функц бөгөөд худалдагч болон худалдан авагч нартай шууд холбоо харьцдаггүй. Тиймээс эрсдэлийн удирдлагын газар нь эрсдэлтэй холбоотой нөхцөл байдлыг гаднаас нь харуулж байдаг.

### **6.10.1 БАГЦЫН ТҮВШИНД ЭРСДЭЛИЙГ УДИРДАХ ҮЙЛ АЖИЛЛАГАА**

Факторингийн үйл ажиллагааны багцын түвшний эрсдэлийн удирдлага гэдэг нь факторын зүгээс хамтран ажиллаж буй бүх худалдагч ба худалдан авагч нартай холбоотой ерөнхий тоо мэдээлэл дээр дүн шинжилгээ хийх явдал юм. Үүнд дараах мэдээллүүд орно:

- Нийт авлагуудын үнийн дүн.
- Худалдагчдын тоо ба хамгийн өндөр дүнтэй нэг худалдагчийн нэхэмжлэл
- Худалдан авагчдын тоо ба хамгийн өндөр дүнтэй нэг худалдан авагчаас авах авлага.
- Худалдан авагчийн төлбөр төлөх дундаж хугацаа.

- Авлагуудын хугацааны насжилт.
- Төлбөр төлөх хугацаанаас хойш 90-ээс дээш хоног өнгөрсөн нийт авлагууд.
- Худалдагчдын бараа эргэлтэнд борлуулалтын дүнг бууруулсан тухай нийт мэдэгдлүүдийн эзлэх хувь
- Санхүүжилтийн үлдэгдэл дүн
- Муу, эргэлзээтэй авлагуудыг төлүүлэх нөөцийн сангийн зохистой байдал.
- Салбар болон бүс нутгийн дүн шинжилгээ гэх мэт бусад дүн шинжилгээний үзүүлэлтүүд.

## 6.10.2 ХУДАЛДАГЧТАЙ ХОЛБООТОЙ ЭРСДЭЛИЙН УДИРДЛАГЫН ҮЙЛ АЖИЛЛАГАА

Эрсдэлийн удирдлагын газар нь дараах зүйлүүдээс шалтгаалан худалдагчтай холбоотой эрсдэлийг удирдах үйл ажиллагаанд оролцох хэрэгтэй болдог. Үүнд:

- Үйл ажиллагаа хариуцсан газар эсвэл харилцааны менежерийн санал болгосноор:
  - Тухайн факторингийн үйлчилгээний хувьд худалдагчтай холбоотой эрсдэлийн нөхцөл байдал муудсан (худалдагч, худалдан авагч эсвэл авлагад мэдэгдэхүйц өөрчлөлт гарсан).
- Ерөнхий байдлаар дүн шинжилгээ хийхэд тодорхой нэг факторингийн үйлчилгээний хувьд зарим нэг асуудал гарсан бол зэрэг шалтгаанууд орно.

## 6.11 ХУГАЦАА ХЭТЭРСЭН ӨР ТӨЛБӨРҮҮДИЙГ НӨХӨН ТӨЛҮҮЛЭХ ҮЙЛ АЖИЛЛАГАА

Факторын зүгээс төлбөр төлөгдөөгүйтэй холбоотой хохирлоо барагдуулахын тулд хугацаа хэтэрсэн төлбөрийг төлүүлэх арга техникийг ашиглах хэрэгтэй болж болно (факторингийн үйлчилгээний хүрээнд авсан санхүүжилтийг эргэн төлүүлж дараа нь худалдагчтай хийсэн факторингийн үйлчилгээний гэрээг зогсоох) болно.

Үүнийг дараах аргачлалуудаас аль нэгийг эсвэл хэд хэдээр нь хослуулан хэрэглэх замаар хийж гүйцэтгэнэ. Үүнд:

- Сайжруулсан, шахалт өндөртэй өр төлбөр төлүүлэх үйл ажиллагааг хэрэгжүүлэх.
- Урт хугацаанд үргэлжилж буй маргааныг шийдвэрлэхийн тулд худалдагч талын холбогдох захирлуудад шахалт үзүүлэх.
- Худалдан авагчидтай төлбөр төлөх хуваарийг тохиролцох.
- Шинэ авлагыг санхүүжүүлэх хувь хэмжээг бууруулах:
  - Тодорхой хугацааны туршид үе шаттайгаар бууруулах (үүнийг факторингийн үйлчилгээг ‘удирдах’ гэж нэрлэдэг).

- Хуулийн дагуу худалдан авагч тал дарамт шахалт үзүүлэх.
- Факторингийн үйлчилгээг хөндлөнгийн баталгаатай хийсэн бол баталгааг хэрэгжүүлэх тухай мэдэгдэх:
  - Энэ нь аливаа бэрхшээлийг шийдвэрлэхэд батлан даагчийн зүгээс худалдагчид нөлөөлөх болно.
- Хөндлөнгийн этгээдийн гаргасан хувийн баталгааг хэрэгжүүлэх.
- Факторингийн үйлчилгээг худалдагчийн төлбөрийн баталгаатай буюу буцаан дуудах нөхцөлтэй хийж байгаа бол худалдагчаар төлбөрийг төлүүлэхээр хандах.
- Худалдан авагчийн эсрэг хуулийн арга хэмжээ авах:
  - Энэ нь ихэвчлэн хамгийн сүүлд хэрэгжүүлэх боломжтой арга хэмжээ байдаг – хуулийн арга хэмжээ нь зардал болон цаг хугацаа их шаардах ба олон нийтэд маргаан нь илт тод болсноор факторын нэр хүндэд сайнаар нөлөөлөхгүй байх талтай байдаг.
- Дахин санхүүжүүлэх – факторингийн үйлчилгээ үзүүлэх өөр факторыг олох зорилгоор худалдагчид мэдэгдэл өгөх:
  - Энэ нь өрсөлдөөн ихтэй факторингийн зах зээл дээр хэрэгжих боломжтой байдаг.
- Төлбөрийг нөхөн төлүүлэх – тодорхой хугацааны туршид факторингийн үйлчилгээ үзүүлэх төлбөрийг төлүүлэх.
- Төлбөрийг бусад боломжит хөрөнгөөс эргэн төлүүлэх - фактор нь худалдагчийн бараа материалыг зарж борлуулах гэх мэт барьцааны эрхтэй байж болох бүх хөрөнгүүдийг ашиглах (Гэхдээ нарийн мэргэжлийн, өндөр технологи эсвэл загварлаг эд зүйлийг хурдан хугацаанд зөвхөн бага үнээр л зарах боломжтой байдаг)

Хэрэв факторингийн үйлчилгээг худалдагчийн төлбөрийн баталгаатай буюу буцаан дуудах нөхцөлтэй хийж байгаа үед үүссэн эрсдэл нь худалдагчийн санхүүгийн гүйцэтгэл муудсанаас шалтгаалж байгаа бол дараах арга хэмжээнүүдийг авч хэрэгжүүлэх боломжтой байдаг. Үүнд:

- Бизнесийн үйл ажиллагааг дахин сэргээх - худалдагчийн бизнесийн үйл ажиллагааг сэргээх зорилгоор фактор нь худалдагчтай хамтран ажиллах.
- Дахин хөрөнгө оруулалт хийх - Худалдагчийг хөрөнгө оруулалт хийх шинэ хөрөнгийн эх үүсвэр олохыг урамшуулан дэмжих.
- Бүтцийн өөрчлөлт – Худалдагчийн бизнесийн ажиллагаа сайн дурын үндсэн дээр татан буулгаж, шинээр байгуулагдсан компанид факторын зүгээс факторингийн үйлчилгээ үзүүлдэг.

## 7. ЗАЛИЛАН, ХУУРАН МЭХЛЭЛТ

Залилан, хууран мэхлэлттэй холбоотой эрсдэл нь санхүүгийн ямар ч үйл ажиллагаанд, түүний дотор факторингийн үйлчилгээ үзүүлэх үед мөн тохиолдох боломжтой байдаг.

### 7.1 ФАКТОРИНГИЙН ҮЙЛЧИЛГЭЭГ ХУУРАН МЭХЛЭХ, ЗАЛИЛАН ХИЙЖ БОЛЗОШГҮЙ ЭТГЭЭД

Факторингийн үйлчилгээг залилан мэхлэж болзошгүй этгээд нь талууд хоорондын харилцаанд давамгайлсан шинж чанартай, данс, үйл ажиллагаа эсвэл бизнесийн тодорхой хэсэгт худалдан авагчид болон/эсвэл авлагуудтай холбоотой өргөн хүрээтэй хяналт тавьдаг албан тушаалтан байх магадлалтай. Тэдгээр нь ихэвчлэн хүний итгэл даасан, таны “хамгийн сайн” найз шиг санагддаг, олон нийтэд таалагддаг хүн байх хандлагатай байдаг.

### 7.2 НӨХЦӨЛ БАЙДЛААС ҮҮСЭН ГАРАХ ЗАЛИЛАН

Жишээ нь худалдагч тал татварын төлбөр яаралтай төлөх шаардлагатай болсон эсвэл томоохон худалдан авагч нь төлбөрөө хожимдуулсан ба худалдагч нь долоо хоногийн сүүлээр ажилтнууддаа цалин өгөх шаардлагатай болсон зэрэг ямар нэг нөхцөл байдал үүссэн үед нөхцөл байдлаас үүсэн гарах залилан хийгдэх хандлагатай байдаг. Залилагч тухайн нөхцөл байдлыг дараа нь засч залруулах амлалт өгч фактороос санхүүжилт авдаг.

#### 7.2.1 ЗАЛИЛАНГИЙН ГУРВАЛЖИН

*Зураг 5 Залилангийн гурвалжин*



Эх сурвалж: (Cressey, 1973)

## 7.2.2 ЗАЛИЛАН ХИЙХ ШАЛТГААН, СЭДЭЛ

Дээрх зургийг үзнэ үү. Гүн цэнхэр өнгөөр ялгасан хэсэгт худалдагч нь хувийн болон бизнесийн хэт их дарамтанд орсон, мөн өөрийн санхүүгийн амжилт нь компанийн бизнесийн үйл ажиллагааны гүйцэтгэлтэй холбоотой нөхцөлд байдалд байна гэж төсөөлье. Эсвэл сэдэл, шалтгаан нь маш богино хугацааны шинж чанартай байж магадгүй юм. Жишээлбэл, тэрээр долоо хоногийн эцэс гэхэд татварын төлбөрөө төлөх шаардлагатай байгаа бөгөөд үүнийг хийх мөнгө байхгүй байна.

## 7.2.3 ЗАЛИЛАН ХИЙХ БОЛОМЖ

Худалдагчийн зүгээс факторингийн үйлчилгээг буруугаар ашиглах буюу залилан хийх боломжийг харсан гэж үзье. Жишээлбэл, фактор нь өөрт нь шилжүүлсэн нэхэмжлэл бүрийг шалган баталгаажуулдаггүй тул олон тооны жижиг үнийн дүнтэй нэхэмжлэлүүдээр (гэхдээ нийт дүнгээр нилээд өндөр дүнтэй болсон) дамжуулан санхүүжүүлт авах боломжийг мэдэж авсан.

## 7.2.4 ЗАЛИЛАНГ ХИЙХ, ХЭРЭГЖҮҮЛЭХ

Худалдагч нь “энэ нь зөвхөн богино хугацааны бэрхшээлийг даван туулахын тулд л хийж байгаа”, “дараа нь би нэхэмжлэлийг борлуулалтын үнийн дүнг бууруулсан тухай мэдэгдлээр цуцлах эсвэл ямар нэгэн байдлаар өрөө төлөх болно”, “үүнээс болж фактор урт хугацаанд мөнгө алдаж ноцтой хохирол үзэхгүй” гэх мэтээр өөрөө өөртөө хэлж залилан хийх гэж байгаа өөрийн үйлдэлээ зөвтгөж байдаг.

## 7.3 УРЬДЧИЛАН ТӨЛӨВЛӨСӨН ЗАЛИЛАН

Урьдчилан төлөвлөсөн залилан бол анхнаасаа л факторыг залилах, луйвардах гэсэн зорилготой үйл ажиллагаа юм. Боломжит харилцагчийн бизнесийн үйл ажиллагаанд үнэлгээ хийх үе шатанд залилан мэхлэгчийн зүгээс худалдан авагчдын жагсаалт, одоо байгаа авлагуудын жагсаалт зэргийг багтаасан маш найдвартай, итгэл төрүүлэхээр бизнесийг факторт танилцуулдаг. Эдгээр авлагуудын зарим хэсэг нь, эсвэл заримдаа бүгд зохиомол байх тохиолдол байдаг. Факторын зүгээс худалдагчид санхүүжилтийг олгосны дараа харьцангуй богино хугацаанд (хамтран ажиллаж эхэлснаас хойших эхний 4-6 долоо хоногт) авлагуудын төлбөрийг төлүүлэхэд ихээхэн хохирол гарч болзошгүй гэдгийг олж мэддэг. Гэтэл худалдагч нь энэ үед дахин хэзээ ч харагдахгүйгээр алга болсон байдаг.

Дээрх тохиолдлын хувьд авлагын ард жинхэнээр хийгдсэн ямар ч борлуулалт байхгүй. Хэрэв фактор нь хяналт шалгалт, баталгаажуулалтын үр дүнтэй арга техник ашигладаггүй эсвэл өөрийн холбогдох дүрэм журмыг бүрэн дагаж мөрддөггүй бол (ялангуяа өрсөлдөөн ихтэй, үргэлж шинэ бизнес олох дарамттай байдаг зах зээл дээр ажиллаж байгаа бол) маш хурдан санхүүгийн алдагдал хүлээх болно.

## 7.4 ФАКТОРИНГИЙН ҮЙЛ АЖИЛЛАГААНД ТОХИОЛДДОГ ЗАЛИЛАН, ХУУРАН МЭХЛЭЛТТЭЙ ХОЛБООТОЙ ЭРСДЭЛҮҮД

Эрсдэл	Тайлбар	Залилан үүсэхээс сэргийлэх алхамууд
Худалдагчийн зүгээс нэхэмжлэлүүдийг удирдах	Нэхэмжлэлийн цаана ямар ч борлуулалт эсвэл гүйлгээ хийгдээгүй байх ("хуурамч" эсвэл "агаарын" нэхэмжлэл).	<ul style="list-style-type: none"> <li>Нэхэмжлэлийг үндэслэн худалдагчид санхүүжилт олгохоос өмнө дараах зүйлүүдийг хийх. Үүнд: <ul style="list-style-type: none"> <li>Тухайн борлуулалт эсвэл гүйлгээтэй холбоотой бүх холбогдох бичиг баримтийг авах</li> <li>Худалдан авагчтай холбогдон нэхэмжлэлийг баталгаажуулах.</li> </ul> </li> </ul>
	Нэг нэхэмжлэлийг хоёр өөр факторууд руу шилжүүлэх	<ul style="list-style-type: none"> <li>Хөдлөх хөрөнгийн барьцааны мэдэгдлийг бүртгэх мэдээллийн сангаас тухайн нэхэмжлэлийг өөр ямар нэг факторт шилжүүлсэн тухай мэдэгдэл бүртгэгдсэн эсэхийг шалгах (хэрэв ийм төрлийн мэдээллийн сан байдаг бол)</li> <li>Худалдан авагчтай холбогдон нэхэмжлэлийг баталгаажуулах мөн худалдан авагч төлбөрийг факторт төлөхийг баталгаажуулах</li> </ul>
	Бараа бүтээгдэхүүнийг худалдан авагч талд хүргүүлэхээс өмнө нэхэмжлэлийг фактор руу шилжүүлэх	<ul style="list-style-type: none"> <li>Нэхэмжлэлийг үндэслэн худалдагчид санхүүжилт олгохоос өмнө тухайн борлуулалттай холбоотой бүх холбогдох бичиг баримт мөн худалдан авагч талын гарын үсэгтэй бараа хүлээн авсан мэдэгдлийг авах</li> </ul>
	Санхүүгийн алдагдлыг шинэ гэрээнд шилжүүлэх. Нэхэмжлэл А-тай холбоотой борлуулалтын дүнг бууруулсан тухай мэдэгдлийг дараагийн нэхэмжлэл Б-д хэрэглэх (Б нэхэмжлэлийг факторингийн үйлчилгээнд хамруулаагүй байж болно).	<ul style="list-style-type: none"> <li>Факторын зүгээс худалдан авагчтай холбогдон яагаад нэхэмжлэл А дээрх үнийн дүнгээс бага дүнгээр төлбөр хийгдэж байгааг тодруулах</li> </ul>

	<p>Худалдагчийн зүгээс худалдагчийн төлбөрийн баталгааг ашиглах хугацаа болохын өмнө гэнэт борлуулалтын үнийн дүнг бууруулсан тухай мэдэгдэл гаргаж тун удалгүй дараа нь ижил үнийн дүнтэй нэхэмжлэл гаргах (авлага төлөгдөх хугацааг хойшлуулах).</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Худалдагчийн төлбөрийн баталгааг ашиглах хугацаа болохын өмнө гэнэт яагаад борлуулалтын үнийн дүнг бууруулсан тухай мэдэгдэл гаргах болсон шалтгааныг илрүүлэх</li> <li>• Худалдан авагчтай холбогдон учир шалтгааныг тодруулах</li> </ul>
<p>Худалдан авагчийн төлөх төлбөрийг удирдах</p>	<p>Худалдагч нь худалдан авагч талд факторт шууд төлбөр төлөхийн оронд өөрийн дансанд төлбөрийг шилжүүлэх тухай хэлэх.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Факторын зүгээс худалдан авагч талтай сайн харилцаа холбоотой байх шаардлагатай.</li> <li>• Фактор нь худалдан авагч хэзээ төлбөр төлөхөөр төлөвлөж байгааг мэдэж, урьдчилан тооцоолж, төлбөр дансанд орж ирж байгаа эсэхийг шалгах хэрэгтэй.</li> <li>• Хэрэв төлбөр факторын банкны дансанд орж ирэхгүй байвал худалдан авагч болон худалдагч нартай ярилцаж учир шалтгааныг тодруулах хэрэгтэй.</li> </ul>
	<p>Худалдагч нь худалдан авагч талаас төлбөрийг хүлээн авсан боловч уг төлбөрийг фактор руу шилжүүлэхгүй байх эсвэл шилжүүлэх хугацааг хойшлуулах</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Дээр дурдсаны адил алхамуудыг хийх хэрэгтэй.</li> <li>• Факторингийн үйлчилгээний гэрээнд худалдан авагч талаас худалдагчид төлөгдсөн аливаа төлбөрийг нэн даруй факторт шилжүүлэх үүргийг худалдагчид хүлээлгэсэн байх хэрэгтэй. Факторингийн үйлчилгээг шинээр үзүүлж эхэлж байх үед худалдан авагчийн төлбөр худалдагч тал руу орох хандлагатай байдаг. Худалдан авагчийн зүгээс факторын дансыг төлбөрийн системдээ оруулан өөрчлөлт хийхэд тодорхой хугацаа шаардагдана.</li> </ul>
	<p>Худалдагч нь худалдан авагчийн төлсөн төлбөрийг дундаас нь авч, хуурамчаар гаргасан нэхэмжлэлийнхээ (эсвэл худалдагчийн төлбөрийн баталгаа дуудагдах гэж буй бодит нэхэмжлэлийн төлбөрт өгөх) төлбөр болгон оруулах.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Факторын зүгээс худалдан авагч талтай сайн харилцаа холбоотой байж ямар нэхэмжлэл хэзээ төлөгдсөн тухай байнга мэдээлэл авдаг байх шаардлагатай.</li> </ul>

<p>Худалдагч ба (жинхэнэ) худалдан авагч нар хоорондоо тохиролцох:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Жинхэнэ ямар нэг борлуулалт, гүйлгээ хийгдээгүй боловч худалдан авагч нэхэмжлэлийг “баталгаажуулах”.</li> <li>• Жинхэнэ борлуулалт гүйлгээ хийгдсэн боловч нэхэмжлэлийн үнийн дүнг албаар хөөрөгдөх ба төлбөрийг бага мөнгөн дүн болон борлуулалтын үнийн дүнг бууруулсан тухай мэдэгдэл гарган барагдуулах.</li> </ul>	<p>Хэрэв худалдан авагч тал нэхэмжлэлийг шалган баталгаажуулах явцад хэтэрхий төгс хариулт өгч байгаа бол болгоомжтой байх хэрэгтэй.</p> <p>Хэрэв энэ нь байнга, тодорхой давтамжтай тохиолдвол факторын зүгээс борлуулалтын үнийн дүнг бууруулсан тухай мэдэгдэл гаргах болсон шалтгааныг сайн судлах ёстой.</p>
<p>Худалдагчийн зүгээс хуурамч худалдан авагчууд бий болгох.</p>	<p>Нэхэмжлэлийг үндэслэн худалдагчид санхүүжилт олгохоос өмнө худалдан авагч бүрийг шалгах хэрэгтэй.</p> <p>Худалдагч нь худалдан авагчийн утасны дугаарыг факторт өгсөн ба фактор залгахад худалдагчийн гэр бүлийн гишүүдийн аль нэг нь ярьж мэдээжийн хэрэг бүх "зөв" хариултыг өгч байсан тохиолдлууд өмнө нь гарч байсан байна.</p> <p>Гуравдагч этгээдийн мэдээллийн эх сурвалжийг ашиглан шалгалтыг хийх хэрэгтэй.</p>

Газар дээрх хяналт шалгалт нь залилан мэхлэхтэй холбоотой үйлдэл, үйл ажиллагааг илрүүлэх чадвартай байх ёстой. Гэхдээ хэрэв шалгалтын үйл ажиллагааг зургаан сард нэг удаа хийдэг бол газар дээрх аудит, шалгалтуудын хоорондох хугацаанд ямар нэг залилан хийгдэхээс сэргийлэн болгоомжтой байх хэрэгтэй.

Дээрх асуудал болон Худалдан авагч талд мэдэгдэх факторингийн үйлчилгээтэй холбоотойгоор факторын зүгээс санхүүжилт олгохоос өмнө болон дараа нь худалдан авагч талтай сайн, үр дүнтэй харилцаатай байх ёстой болж байна. Энэ нь факторингийн үйлчилгээний хувьд зайлшгүй хийгдэх ёстой зүйл юм. Учир нь факторингийн үйл ажиллагааны хүрээнд олгосон санхүүжилтийг эргэн төлүүлэх гол эх үүсвэр нь худалдан авагчийн зүгээс төлөх төлбөр байдаг.

## 8. ХАВСРАЛТУУД

### 8.1 ХАВСРАЛТ I: ХУДАЛДАН АВАГЧИЙН ЗӨВШӨӨРӨЛ

#### ХУДАЛДАН АВАГЧИЙН ЗҮГЭЭС БИЧГЭЭР ГАРГАСАН ЗӨВШӨӨРЛИЙН ЖИШЭЭ

Бидэнд.....(“Худалдан авагч”).....(“Худалдагч”) мэдэгдсэний дагуу худалдагч болон .....фактор нарын хооронд .....-ны өдөр байгуулсан факторингийн үйлчилгээний гэрээний дагуу доорх нэхэмжлэлүүдийг факторт шилжүүлэхийг зөвшөөрч байна. Бидний зүгээс нэхэмжлэлийн төлбөрийг фактор авах эрхтэй шинэ зээлдүүлэгч болж байгааг зөвшөөрч байна.

Худалдагчийн зүгээс факторт .....-ны өдөр дараах нэхэмжлэлүүдийг шилжүүлсэн болно. Үүнд:

Дугаар	Нэхэмжлэлийн дугаар, бараа бүтээгдэхүүний дүрслэл, захиалгын дугаар, г.м	Нэхэмжлэлийн үнийн дүн (нэхэмжилсэн үнийн дүн Төгрөгөөр)	Нэхэмжлэлийн төлбөр төлөгдөх хугацаа
1			
2			
3			
4			
5			
Нийт нэхэмжлэлийн үнийн дүн			

Бид дараах зүйлүүдийг эргэлт буцалтгүй мэдэгдэж, баталгаажуулж байна. Үүнд:

- Худалдагчийн зүгээс дээрх нэхэмжлэлүүдийг факторт шилжүүлэх гэж байгааг бид мэдэж байгаа бөгөөд энэ шилжүүлэлтийг зөвшөөрч байна.

- Дээр дурдсан худалдагчийн нэхэмжлэлүүдтэй холбоотой манай талаас ямар нэг маргаан байхгүй бөгөөд эдгээр нэхэмжлэлүүд нь хүчин төгөлдөр болно.
- Худалдан авагч тал болох бидний зүгээс худалдагчтай дээрх нэхэмжлэлүүдийг шилжүүлэх, төлбөрийг төлөхөд саад болох, хориглох ямар нэг гэрээ, хэлэлцээр хийгээгүй болно.
- Худалдагч талтай холбоотойгоор бидний зүгээс ямар нэг эсэргүүцэл, маргаан, мөн сөрөг нэхэмжлэл байхгүй бөгөөд фактортой холбоотойгоор мөн бидний зүгээс ийм асуудал гаргаж тавихгүй.
- Бидний зүгээс гуравдагч этгээдээс авсан ямар нэг нэхэмжлэлийн шаардлагыг худалдагчид шилжүүлээгүй болно.
- Бид нэхэмжлэлүүдийн шилжүүлэлтийг зөвшөөрч байгаа бөгөөд төлбөр төлөх хугацаа болоход факторын ..... тоот банкны дансанд нийт ..... төгрөгийн төлбөрийг төлөх болно.

Нэр, албан тушаал: ..... (хэвлэх).

..... (гарын үсэг)

Худалдан авагчийн тамга, эрх бүхий этгээдийн гарын үсэг.

## 8.2 ХАВСРАЛТ II: АВЛАГУУДЫГ ШИЛЖҮҮЛЭХ ТУХАЙ МЭДЭГДЭЛ

Дараах мэдэгдэл нь факторт шилжүүлсэн худалдагчийн нэхэмжлэл тус бүр дээр хийгддэг мэдэгдлийн ерөнхий жишээ юм.

Мэдэгдэлд дараах гол мэдээллийг тусгаж өгдөг. Үүнд:

- Худалдагч нь факторингийн үйлчилгээ ашиглаж байгааг худалдан авагч талд мэдээлнэ.
- Одоо байгаа болон ирээдүйд бий болох авлагуудыг .....[факторын нэр] руу шилжүүлнэ.
- Нэхэмжлэлийн дагуу холбогдох төлбөрийг .....[факторын нэр] руу шилжүүлэх ёстой.
- Факторын дансны дэлгэрэнгүй мэдээлэл.
- Факторын зүгээс худалдан авагчид мэдэгдэл хүргүүлэх хүртэл энэхүү зохицуулалт хэвээр байх тухай.

Ийм төрлийн мэдэгдэл дээр хамгийн оновчтой, үр дүнтэй, зөв үг хэллэг, хуулийн зүйл заалтыг өөрийн орны холбогдох хууль журмын хүрээнд оруулан ашиглах хэрэгтэй байдаг.

### АВЛАГА ШИЛЖҮҮЛЭХ ТУХАЙ МЭДЭГДЭЛ

Манай байгууллага нь өөрийн санхүүгийн үйл ажиллагааны менежментийг оновчтой болгохын тулд XYZ Фактортой хамтран ажиллаж факторингийн үйлчилгээ авахаар болсон болно.

Энэхүү факторингийн үйлчилгээний хүрээнд бид танай компаниас авах одоо байгаа болон ирээдүйд үүсэх бүх авлагуудынхаа холбогдох эрхүүдийг XYZ факторт шилжүүлсэн гэдгийг мэдэгдэж байна.

Иймд манай байгууллагын бүх холбогдох авлагуудын төлбөрийг дараах хаягт байрлах XYZ факторын доор бичсэн дансанд хийхийг бид хүсч байна.

XYZ фактор (“XYZ”)

1 Өргөн чөлөө

Нийслэл хот

Утас 012-34567

Банкны данс 98765432

Авлага шилжүүлэх тухай энэхүү мэдэгдэл болон төлбөр төлөх заавар нь XYZ факторын зүгээс танай байгууллагад бичгээр холбогдох мэдэгдлийг өгөх хүртэл хүчин төгөлдөр үйлчилсэн хэвээр байх болно.

Танай байгууллага төлбөр төлөх үүргээ биелүүлсэн гэж үзэх цорын ганц үндэслэл нь XYZ фактор танай байгууллагаас холбогдох төлбөрийг хүлээн авах явдал юм. Мөн XYZ фактор нь авлагууд дээр үүсгэсэн барьцааны эрхээ барьцааны мэдэгдлийг бүртгэх холбогдох бүртгэлд бүртгүүлэн баталгаажуулсан болохыг мэдэгдэж байна.

### 8.3 ХАВСРАЛТ III: АВЛАГЫН ЧАНАРТ СӨРӨГ НӨЛӨӨ ҮЗҮҮЛЖ БОЛЗОШГУЙ БИЗНЕСИЙН САЛБАНУУДЫН ШИНЖ ЧАНАР

Зарим нэг тодорхой жишээнүүд дээр тохиолдох эсвэл тохиолдохгүй байх боломжтой дараахь шинж чанарууд нь факторын зүгээс факторингийн үйлчилгээг худалдагчид санал болгоход нөлөөлж болзошгүй байдаг.

Бизнесийн салбарууд	Шинж чанарууд
Зар сурталчилгаа	<ul style="list-style-type: none"><li>• Зар сурталчилгааны аян зохион байгуулах, зар сурталчилгаа хийлгэхтэй холбоотой ажлын төлбөрийг тодорхой үе шаттай нэхэмжлэлийн дагуу хийх хэрэгтэй болдог ба гэрээний бусад үүрэг, хөнгөлөлт зэргийг тооцох хэрэгтэй байдаг.</li><li>• Телевиз, хэвлэл мэдээллийн хэрэгсэл эсвэл олон нийттэй харилцах ажил нь өндөр үнийн дүнтэй байх ба урьдчилгаа төлбөр болон тодорхой үе шаттай нэхэмжлэлийн дагуу төлбөрийг төлөх нөхцөлтэй байх нь түгээмэл байдаг.</li></ul>
Барилгын компаниудад бараа бүтээгдэхүүн нийлүүлдэг бизнесүүд	<ul style="list-style-type: none"><li>• Нэхэмжлэлийн дундаж үнийн дүн бага байх ба энэ нь факторын ажлын ачааллыг ихэсгэх тул факторингийн үйлчилгээний төлбөрт үүнийг тусгах шаардлагатай болдог.</li><li>• Худалдах эсвэл буцаах (энэ нь борлуулалтын гэрээнд тусгагддаг эсвэл дадал зуршил болсон байдаг).</li><li>• Борлуулалтыг бэлэн мөнгөөр болон зээлээр хийх боломжтой.</li><li>• Борлуулалтыг мөн хувь хүмүүст хийх ба энэ тохиолдолд факторын үйлчилгээнд хамруулах боломжгүй байдаг.</li></ul>
Химийн бодис үйлдвэрлэл, худалдаа	<ul style="list-style-type: none"><li>• Өмчлөх, эзэмших эрх хадгалагдах хандлагатай</li><li>• Бүтээгдэхүүний аюулгүй байдалтай холбоотой хатуу чанга үүрэгтэй (гээвэрлэлт, хадгалалт).</li></ul>

---

Нэхмэл эдлэл  
үйлдвэрлэл, худалдаа

- Улирлын шинж чанартай борлуулалт.
- Борлуулалтын сүлжээний төгсгөл хэсэгт ажиллаж буй байгууллагын үйл ажиллагааны буруугаас болж бүтээгдэхүүнтэй холбоотой маргаан, буцаалт гарах, эсвэл борлуулалтын үнийн дүнг бууруулсан тухай мэдэгдэл гаргах хэрэгтэй болдог.
- Худалдан авагчид нь ганц дэлгүүртэй худалдаа эрхлэгчид байж болно (ерөнхийдөө өндөр эрсдэлтэй).
- Энэ салбарт борлуулах эсвэл буцаах нөхцөл түгээмэл байдаг.
- Бүтээгдэхүүний дээж, загварын үзүүлэн дээр нэхэмжлэл гаргаж болох боловч худалдан авагч тал үүний төлбөрийг төлөхөөс татгалзах болно.
- Борлуулалтыг бэлэн мөнгөөр болон зээлээр хийх боломжтой.
- Туслан гүйцэтгэсэн ажлууд нь чанарын асуудал эсвэл ажлыг заасан хугацаанаас хожимдуулж дуусгахад хүргэж болзошгүй (жишээлбэл зүсэх, оёх).
- Загвартай холбоотой бүтээгдэхүүн нь бараа материалын илүүдэлд хүргэж болзошгүй байдаг.

---

Компьютер болон  
компьютерийн тоног  
төхөөрөмж үйлдвэрлэл,  
худалдаа

- Компьютерийн техник, тоног төхөөрөмж болон сэлбэг хэрэгслүүдийн борлуулалт дээр факторингийн үйлчилгээ хийхэд маш тохиромжтой байж болох ч энэ нь хэмжээ ихтэй, ашиг багатай байх хандлагатай байдаг.
  - Түрээслэх үйл ажиллагаа борлуулалтанд багтаж болно.
  - Техник тоног төхөөрөмжтэй холбоотой програм хангамж эсвэл засвар үйлчилгээний гэрээ нь авлагын чанарт дараах байдлаар сөргөөр нөлөөлж болзошгүй байдаг. Үүнд:
    - Урт хугацааны засвар үйлчилгээний гэрээ.
    - Төлбөрийг шаталсан байдлаар хийх шаардлагатай төсөл байх.
-

Барилга үйлдвэрлэл	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Урт хугацааны төслүүд.</li> <li>• Гүйцэтгэл удаашрах, саатах</li> <li>• Урьдчилгаа болон шаталсан байдлаар төлөх төлбөрүүд</li> <li>• Худалдан авагч нь ажилчидтай холбоотойгоор татварын төлбөр төлөх үүрэг хүлээж болох бөгөөд энэ нь факторт төлөх төлбөрийн хэмжээнд нөлөөлж болзошгүй.</li> <li>• Томоохон барилгын худалдан авагчид төлөх төлбөрийн нэхэмжлэлийг өөрсдөө гаргах. Энэ байдлаар гаргасан нэхэмжлэлийн дүн нь худалдагчаас гаргасан нэхэмжлэлийн дүнгээс ялгаатай байх боломжтой.</li> </ul>
Цахилгаан барааны худалдаа	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Худалдах эсвэл буцах нөхцөлийн дор борлуулалт хийгддэг.</li> <li>• Бараа бүтээгдэхүүнийг хүргэж өгч байж бэлэн мөнгөөр төлбөрөө авах нөхцөл байж болно.</li> <li>• Хэрэв факторын хувьд зөвхөн тухайн нарийн технологийн бараа бүтээгдэхүүнийг зарж борлуулж байж холбогдох төлбөрийг төлүүлэх боломжтой байгаа бол (Худалдагч бүтэлгүйтсэн тохиолдолд) тухайн нарийн технологийн бараа бүтээгдэхүүнийг зарж борлуулахад хүндрэлтэй тулгарч магадгүй юм.</li> <li>• Урьдчилгаа төлбөр.</li> <li>• Хэсэгчилсэн төлбөр.</li> </ul>
Цахилгаан бараа худалдаа	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Бараа бүтээгдэхүүнийг үйлдвэрлэхэд шаардлагатай зарим нэг түүхий эд орцыг худалдан авагчийн өмчлөлийн компаниас нийлүүлдэг үйлдвэрлэлийн онцлог шинж чанартай байж болно. Худалдан авагчийн зүгээс авлагыг барагдуулахдаа энэхүү материалын үнийг тооцож суутгах тохиолдол гарч болно.</li> <li>• Нэхэмжлэлээ явуулаад барааг хадгалах. Худалдагч нь худалдан авагчид нэхэмжлэл илгээх боловч барааг өөрийн агуулахад хадгалах. Хэрэв худалдагч бараа бүтээгдэхүүнийг хүргэх боломжгүй болбол худалдан авагч тал барааг тээвэрлэх зардлыг суутган авах тохиолдол гарч болно.</li> <li>• Туслан гүйцэтгэгчээр хийлгэсэн ажил нь чанарын ямар нэг асуудалтай байж болзошгүй байдаг.</li> <li>• Ямар нэг тодорхой түр зуурын төсөлд суурилсан зураг төслийн ажил.</li> </ul>

Инжинерийн үйлчилгээ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Худалдан авагч талаас худалдагчид нийлүүлдэг бараа материал, үйлчилгээтэй холбоотой асуудал гарч болно. Дээрх тайлбарыг үзнэ үү.</li> <li>• Хэрэгсэл ашиглах - Худалдагчийн үйлдвэрлэлийн үйл явцад худалдан авагчийн нийлүүлсэн болон эзэмшдэг зарим нэг тоног төхөөрөмж ашиглах шаардлага гарч болно. Үүнээс шалтгаалан авлагын үнийн дүнг бууруулах, холбогдох төлбөрийг суутгах явдал гардаг.</li> <li>• Нэхэмжлэлээ явуулаад барааг хадгалах. Дээрх тайлбарыг үзнэ үү.</li> <li>• Хэрэв факторын хувьд зөвхөн ямар нэг нарийн технологийн бараа бүтээгдэхүүнийг зарж борлуулж байж холбогдох төлбөрийг төлүүлэх боломжтой байгаа бол тухайн нарийн технологийн бараа бүтээгдэхүүнийг зарж борлуулахад хүндрэлтэй тулгарч магадгүй юм.</li> </ul>
Тээвэр, ложистик	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Харилцан хамааралтай худалдаа- Худалдан авагчид бараа бүтээгдэхүүн хүргэж өгч буй ачааны машинууд буцахдаа эргээд худалдан авагчийн ямар нэгэн зүйлийг тээвэрлэх бөгөөд холбогдох төлбөрийг суутгах явдал гардаг.</li> <li>• Хүргэгдсэн барааны тоо хэмжээтэй холбоотой маргаан гарах.</li> <li>• Агуулахад бараа хадгалах - Худалдан авагч хадгалуулсан бараандаа нэвтрэх боломжгүй бол (худалдагчтай холбоотой асуудал гарсан тохиолдолд) нөхөн төлбөр тооцож болно.</li> </ul>
Тавилга	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Худалдах эсвэл буцааж өгөх боломжтой.</li> <li>• Хүргэлт хийхийн өмнө 6 долоо хоног болдог – Худалдагчийн зүгээс урьдчилан нэхэмжлэл гаргаж болно.</li> <li>• Чанарын асуудал - Хүргэлтийн явцад бараанд гэмтэл гарах.</li> <li>• Худалдан авагч талаас нийлүүлсэн материал, үйлчилгээтэй холбоотой гарах асуудал.</li> <li>• Тавилгын томоохон дэлгүүрээс хөнгөлөлт авах хүсэлт гарах.</li> </ul>

Бэлэг дурсгал	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Улирлын шинж чанартай худалдаа.</li> <li>• Шинэлэг, загварлаг зүйлс маш хурдан эрэлт хэрэгцээнээс гарах боломжтой.</li> <li>• Худалдах эсвэл буцаах нөхцөл түгээмэл байдаг.</li> <li>• Үйл ажиллагаа нь сайн биш жижиглэнгийн худалдан авагчид ихтэй.</li> <li>• Бүтээгдэхүүний дээж, загварын үзүүлэн дээр нэхэмжлэл гаргаж болох боловч худалдан авагч тал үүний төлбөрийг төлөхөөс татгалзах болно.</li> <li>• Борлуулалтыг бэлэн мөнгөөр мөн зээлээр хийх боломжтой байдаг.</li> </ul>
Цаас	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Өмчлөл, эзэмшлийн эрхүүд хадгалагдах нь түгээмэл тохиолддог.</li> <li>• Нэхэмжлэлэ явуулаад барааг хадгалах.</li> <li>• Урьдчилсан төлбөр.</li> <li>• Харилцан хамааралтай худалдаа хийх.</li> </ul>
Хуванцар эдлэл	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ямар нэг тодорхой түр зуурын төсөлд суурилсан зураг загварын ажил.</li> <li>• Худалдан авагчийн өгсөн багаж хэрэгслийн төлбөр нь авлагын дүнг бууруулж болно.</li> <li>• Харилцан хамааралтай худалдаа хийх үйл явц нь дараах шинж чанаруудыг агуулж болно. Үүнд: <ul style="list-style-type: none"> <li>o Худалдан авагч нь худалдагчид хуванцарын түүхий эд нийлүүлэх.</li> <li>o Худалдагч нь худалдан авагчаас хуванцар хаягдлыг үйлдвэрлэлийн процесст дахин боловсруулах зорилгоор худалдаж авах.</li> </ul> </li> </ul>
Хэвлэх үйлдвэр	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Бараа бүтээгдэхүүний чанартай холбоотой асуудал их гардаг салбар байдаг.</li> <li>• Төлбөр төлөх хугацаа урт байх хандлагатай байдаг. өргөтгөсөн нөхцөлийг танилцуулж болно.</li> </ul>
Хөнгөн зууш, ундаа	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Эрүүл ахуйн дүрэм журам алдагдах.</li> <li>• Худалдах эцсийн хугацаа хэтэрсэн бараа бүтээгдэхүүн.</li> <li>• Зочид буудал, зоогийн газарт хүргэлт хийх тохиолдолд хүргэлтийн баталгаажуулалтын баримт авах нь бэрхшээлтэй байж болно (гарын үсэг зурах эрхгүй этгээд гарын үсэг зурах эсвэл бараа бүтээгдэхүүнийг эрх бүхий хүн байхгүй үед хэтэрхий эрт хүргэх).</li> <li>• Хэрэв гол худалдан авагч нь зөвхөн оройн цагаар ажилладаг бол төлбөр цуглуулах зорилгоор холбоо барихад хэцүү байх болно.</li> <li>• Гаалийн баталгаат агуулахад бараа бүтээгдэхүүнийг хадгалж буй тохиолдолд худалдан авагч нь гаалийн татвар төлснөөр барааг суллаж авах боломжтой байж болзошгүй юм.</li> </ul>

Хүний нөөц, ажилд зуучлах үйлчилгээ	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Гүйцэтгэсэн ажил, үйлчилгээний цагийн бүртгэлийн хуудас дээр үндэслэн холбогдох ажил үйлчилгээг гүйцэтгэсэн тухай нотолгоо бий болох тул ерөнхийдөө факторингийн үйлчилгээнд хамруулах боломжтой байдаг.</li> <li>• Ашгийн татварын төлбөр – холбогдох эрх бүхий байгууллагаас худалдан авагчийг татварын албанд тайлан гаргуулахын тулд нэхэмжлэлийн үнийн дүнгийн зарим хэсгийг тусад нь хадгалах, нөөцлөхийг шаардаж болно.</li> <li>• Бүтэн цагийн ажил хийх ажилтнуудыг нийлүүлэх үед эдгээр ажилтнууд нь ажлын алдаа гаргасан үед авлагын үнийн дүнг бууруулах мэдэгдэл гаргах хэрэгтэй болж болзошгүй байдаг.</li> </ul>
Ган төмрийн худалдаа	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Харилцан хамааралтай сөрөг худалдаа арилжаа хийх.</li> <li>• Худалдагчийн нийлүүлэгчдээс эцсийн худалдан авагчид бараа бүтээгдэхүүнийг шууд хүргэх боломжтой байдаг.</li> <li>• Худалдагчийн ханган нийлүүлэгч нь нийлүүлж буй бараа материал дээр өөрийн өмчлөл, эзэмшлийн эрхээ хадгалж үлддэг ба энэ нь худалдан авагч хүртэл хүчинтэй байх боломжтой байдаг.</li> </ul>
Мод бэлтгэл	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Худалдагч нь гэрээний үндсэн үүрэг гүйцэтгэгч биш боловч төлөөлөгч, зуучлагчийн үүрэг гүйцэтгэж болох бөгөөд худалдан авагчид "зарж" буй мод түүхий эд материалыг өмчлөх эрхгүй байх тохиолдол буюу агентлагийн зохицуулалт ("Del credere") үйлчлэх боломжтой.</li> <li>• Хэрэв мод түүхий эд материалыг хилийн чанадаас импортолж буй үед худалдагчийн ханган нийлүүлэгч нь нийлүүлж буй бараа материал дээр өөрийн өмчлөл, эзэмшлийн эрхээ хадгалж үлдэх нь түгээмэл байдаг.</li> </ul>
Хог хаягдал ачих, боловсруулах	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Зарим төрлийн хог хаягдлыг зайлуулах, боловсруулахад тусгай зөвшөөрөл авах шаардлагатай болдог.</li> <li>• Төлбөрийн нэхэмжлэлийг хог хаягдлын хэмжээ, жин дээр үндэслэн гаргадаг тул энэ нь маргаан үүсгэх магадлалтай байдаг.</li> </ul>

## 9. АШИГЛАСАН МАТЕРИАЛ

Cressey, D. R. (1973). *Other People's Money*.

UNCITRAL. (2010). *Legislative Guide on Secured Transactions*. Retrieved from [https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/security-lg/e/09-82670\\_Ebook-Guide\\_09-04-10English.pdf](https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/security-lg/e/09-82670_Ebook-Guide_09-04-10English.pdf)

UNIDROIT. (1988, May). *Convention on International Factoring*. Retrieved from <https://www.unidroit.org/instruments/factoring>

## Тэмдэглэл





[www.frc.mn](http://www.frc.mn)



51-264444



[webmaster@frc.mn](mailto:webmaster@frc.mn)



[www.facebook.com/FRC.of.Mongolia](https://www.facebook.com/FRC.of.Mongolia)



Засгийн газрын IV байр, Бага тойруу 3,  
Чингэлтэй дүүрэг, Улаанбаатар хот, 15160