



С.В. КАЛЕДИН

**Факторинг
и форфейтинг
в банках**

Учебное пособие

Сергей Каледин

Факторинг и форфейтинг в банках

«Автор»

2026

Каледин С.

Факторинг и форфейтинг в банках / С. Каледин — «Автор»,
2026

Вниманию читателя представлен материал (лекции) для специальности «Экономика и финансы» дисциплины «Банковское дело». Предложенная информация, несомненно, поможет преподавателю качественно изложить заявленную тему, а на семинарских занятиях и контрольных мероприятиях проверять и оценивать остаточные знания у аудитории по изученному предмету, проводить аттестацию. Для слушателей и студентов – закрепить освоенный материал, подготовиться к тестовым испытаниям, промежуточным и итоговым мероприятиям. Работа будет интересна профессорско-преподавательскому составу высших учебных заведений, студентам, специалистам, широкому кругу читателей.

© Каледин С., 2026

© Автор, 2026

Содержание

1. Сущность факторинга и принципы его организации. Виды факторинговых операций и типы факторинговых соглашений	6
Конец ознакомительного фрагмента.	8

Сергей Каледин

Факторинг и форфейтинг в банках

План

1. Сущность факторинга и принципы его организации. Виды факторинговых операций и типы факторинговых соглашений
2. Заключение договора о факторинговом обслуживании
3. Форфейтинг

1. Сущность факторинга и принципы его организации. Виды факторинговых операций и типы факторинговых соглашений

Факторинг (от английского factor – агент, посредник) – это покупка банком или специальной факторинговой компанией денежных требований поставщика к покупателю и их инкассация за определенное вознаграждение.

Суть факторинга состоит в том, что факторинговая компания (или фактор-фирма) покупает у своих клиентов их платежные требования к покупателям на условиях немедленной оплаты 80-90% стоимости отфактурованных поставок и уплаты остальной части, за вычетом комиссионных и процентов за кредит в строго определенные сроки, независимо от поступления выручки от покупателей. Разумеется, поступающий затем платеж от покупателя зачисляется на счет фактор-компании.

В соответствии с Конвенцией о международном факторинге, принятой в 1988 г. Международным институтом унификации частного права, операция считается факторингом в том случае, если она удовлетворяет хотя бы двум требованиям из четырех:

1. Наличие кредитования в форме предварительной оплаты долговых требований.
2. Ведение бухгалтерского учета поставщика, прежде всего учета реализации.
3. Инкассирование его задолженности.
4. Страхование поставщика от кредитного риска.

Благодаря факторингу поставщик получает следующие преимущества:

- заблаговременную реализацию долговых требований;
- освобождение от риска неплатежа;
- упрощение структуры баланса;
- экономия на бухгалтерских, административных и других расходах.

А это способствует ускорению оборота капитала, снижению издержек обращения, расширению производства и увеличению прибылей.

Факторинговое обслуживание наиболее эффективно для малых и средних предприятий, которые не всегда располагают необходимой информацией о платежеспособности своих покупателей и к тому же имеют ограниченный доступ к кредитам.

Следует отметить, что не всякое малое или среднее предприятие может воспользоваться услугами факторинговых компаний, настороженно относятся к клиентам повышенного риска, а именно: предприятиям с большим количеством дебиторов; предприятиям, занимающимся производством нестандартной и узкоспециализированной продукции; строительным и другим фирмам, работающим с субподрядчиками; предприятиям с послепродажным обслуживанием реализуемой продукции и практикующим компенсационные (бартерные) сделки.

Факторинговые операции не производятся также по договорным обязательствам физических лиц, филиалов или отделений предприятий. Банк также заинтересован в проведении факторинговых операций, так как он получает вознаграждение в виде комиссионных платежей за управление счетами клиента, включая кредитный риск и факторинговый сбор.

Комиссионный сбор обычно составляет 0,5 - 3% от общей суммы купленных счетов. Его размер зависит от торгового оборота клиента, степени риска и объема необходимой конторской работы. Степень риска зависит от платежеспособности должников клиента, а объем конторской работы – от количества счетов-фактур.

Кроме того, клиент уплачивает банку ссудный процент с ежедневного остатка предварительного платежа по счетам.

Исторически факторинговые операции возникли на почве развитой системы коммерческого кредита, который предоставляется продавцами покупателям в виде отсрочки платежей за проданные товары. Постепенно в эти отношения между продавцом и покупателем внедрились посредники – фактор-фирмы. Со временем сложились две разновидности факторинга. Одна берет свое начало от выделения специализированных факторинговых компаний, которые развивали универсальную систему товарно-посреднического обслуживания клиентов. Другая выросла из активного проникновения в отношения поставщиков и покупателей коммерческих банков. Они дополняют функции торговых посредников развитой системой кредитования оборотного капитала. В основе каждой из них лежит переуступка неоплаченных долговых требований факторинговой компании.

Факторинговые операции подразделяются:

- на внутренние, если поставщик, покупатель и фактор-фирма находятся в одной стране, и международные, если какая-то из трех сторон находится в другом государстве;
- открытые, если должник уведомлен об участии в сделке факторинговой компании, и закрытые (конфиденциальные);
- с правом регресса, т.е. обратного требования к поставщику вернуть уплаченную сумму, или без права регресса;
- с условием о кредитовании поставщика в форме предварительной оплаты или оплаты требований к определенной дате.

Типы факторинговых соглашений. Мировая практика знает несколько типов факторинговых соглашений в зависимости от требований поставщика к фактор-компаниям.

Соглашение о полном обслуживании (открытом факторинге без права регресса). Обычно заключается при регулярных и проверенных практикой контактах между поставщиком и факторинговой компанией. Полное обслуживание включает: полную защиту от появления сомнительных долгов и гарантированную оплату платежных документов; управление кредитом; учет реализации; кредитование в форме предварительной оплаты или к определенной дате. Как правило, полное обслуживание осуществляется при условии, что поставщик переуступает факторинговой компании долги всех своих клиентов, без отбора надежных – себе, ненадежных – факторинговой компании.

В случае соглашения о полном обслуживании с правом регресса факторинговые компании не страхуют кредитный риск. Его продолжает нести поставщик. Компания имеет право вернуть компании долговые требования, не оплаченные клиентами в течение определенного срока. Кроме кредитных и учетно-контрольных операций фактор-компаниям оказывают юридические, информационные и консультационные услуги. Они располагают богатой информацией о мировых рынках.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.