

Наверное, нет такого руководителя компании-производителя, который не сталкивался бы с проблемой недостатка оборотных средств или компании-продавца, руководитель которой бы не хотел расширить свою клиентскую базу. В нынешних условиях высокой конкуренции на рынках высоколиквидной продукции поставщикам волей-неволей приходится стимулировать своих оптовых покупателей, предоставляя им отсрочку платежа или товарный кредит.

В результате у компании возникает дебиторская задолженность, в которой порой значительные средства, необходимые для развития. Многие предприятия используют для покрытия дефицита оборотных средств банковские кредиты, однако эта процедура является достаточно сложной, требует заполнения огромного количества документов документов и предоставления ликвидного залога. Кроме того, кредит не отличается гибкостью, а для получения нового финансирования, как правило, требуется покрыть старый заем. Однако, в последнее время в Украине становится все более и более популярной новая для наших компаний услуга - факторинг, благодаря которой поставщик может немедленно получить до 95 процентов суммы платежа за проданный товар или услугу, несмотря на предоставленную покупателю отсрочку, а оставшиеся 5 процентов после окончательного расчета, также добиться улучшения платежной дисциплины своих дебиторов. К сожалению, в Украине под термином "факторинг" не всегда понимают именно то, что на самом деле является факторингом.

Например, если банк вынуждает клиента и дебиторов перейти на свои счета, то это не имеет никакого отношения к факторингу, так же как и переуступка права требования с предприятия, что очень часто используется при так называемых "корпоративных войнах". И самый неправильный синоним, который может быть у факторинга - это кредит.

На сегодняшний день считанное количество факторов Украины предоставляют по сути факторинг, в связи с чем в КБ и была разработана программа "Правильный факторинг". Это целый комплекс услуг, включающий в себя как само беззалоговое финансирование так и юридическое, консалтинговое и информационное сопровождение клиента, помощь в управлении.

И всё это за единую ставку комиссии, которая рассчитывается строго индивидуально для каждой компании или физического лица СПД. Банк не требует переводить денежные потоки к себе, а работает по счёту исключительно в рамках факторинговых

операций с клиентом. К тому же фактор может позволить себе принять в работу как текущих, так и новых дебиторов клиента, конечно после детальной проверки таких контрагентов.

Если же когда предприятие хочет полностью избавиться от рисков, Банк готов предоставить факторинг без регресса, не настаивая на оформлении дополнительного обеспечения в виде залога или страхования рисков неисполнения обязательств, что на рынке финансовых услуг Украины практически невозможно. Факторинг как комплекс услуг продолжает активно развиваться. Сейчас слабый спрос объясняется тем, что услуга дорогая.

Кроме того, в Украине еще недостаточно развит средний бизнес, который обычно имеет самую большую скорость роста (последнее означает самую высокую потребность в оборотных средствах). Компания, которая пользуется факторингом, стабильна, уверена в себе и развивается не спонтанно, рывками, а постепенно.