

Z KORZYŚCIĄ DLA DOSTAWCY I ODBIORCY

Bankowcy wychodzą naprzeciw potrzebom uczestników obrotu gospodarczego. Jest popyt na finansowanie dystrybutorów, pojawia się produkt skrojony pod ich potrzeby.

Program Vendor Finance został opracowany z myślą o finansowaniu należności handlowych. Jego celem jest eliminacja luki płynnościowej u odbiorców. Powstaje ona z różnicy między okresem kredytu kupieckiego uzyskanego od wystawcy, inaczej zbywcy towaru, a terminem uzyskania przez odbiorcę zapłaty od jego końcowych kontrahentów.

Wyobraźmy to sobie na przykładzie dostawcy kostki brukowej i odbiorcy takiej kostki. Dostawca ma do sprzedania kilka ton produktu. Odbiorca chce ją kupić, ale wie, że nie będzie w stanie zapłacić w przewidzianym w umowie 60 dniowym terminie płatności.

Może udać się w związku z tym do banku, by starać się o kredyt, z którego ureguluje należność za towar. Jeśli jednak nie ma zdolności kredytowej, bank odmówi mu finansowania. Ostatecznie do transakcji nie dojdzie, na czym stracą obie strony: dostawca, bo nie sprzeda towaru i odbiorca, bo go nie kupi, a więc nie będzie mógł dalej prowadzić swojej działalności.

Programy finansujące dystrybutorów przynoszą rozwiązanie w takich sytuacjach. W ramach takiego Programu dostawca korzysta z dyskonta w ramach 60-dniowego terminu płatności, który jest stosowany na fakturach wystawianych odbiorcom. Ci z kolei w ramach Programu korzystają z dodatkowego np. 130-dniowego terminu odroczenia płatności - komentuje Marek Malinowski, wicedyrektor ds. finansowania transakcji handlowych w mBanku.

Należność dostawcy w imieniu odbiorcy wypłaca bank, który potem będzie oczekiwał jej zwrotu od odbiorcy. Jeśli jednak ten nie spłaci należności w dodatkowym ustalonym terminie bankowi, to bank będzie mógł dochodzić spłaty od dostawcy. Produkt ten jest bowiem oparty na jego ryzyku kredytowym. Program zapewnia zatem odbiorcom towarów dodatkowy kapitał obrotowy na preferencyjnych warunkach, bez konieczności oceny zdolności kredytowej odbiorcy i bez dodatkowych zabezpieczeń z ich strony. Pozwala też ustabilizować relacje z odbiorcami i zaferować im korzystniejsze warunki transakcji przez wydłużenie terminu płatności. Daje też dostawcy możliwość skrócenia terminów płatności własnych należności. Wreszcie pozwala mocniej związać ze sobą kluczowych klientów dostawcy, gdyż może być podwaliną do stworzenia programu lojalnościowego.

Za każdym razem w ramach Programu bank zawiera dwa rodzaje umów. Jedną tzw. dyskonta, czy wykupu wierzytelności z dostawcą, a drugą tzw. wydłużenia terminu płatności z odbiorcą, czy odbiorcami. Co istotne, finansowaniu podlegają wyłącznie należności (faktury) wskazane przez dostawcę. W przypadku rozwiązania Vendor Finance to on je wprowadza na platformę InvoiceNet, którą bank udostępnia stronom transakcji celem sprawnej obsługi Programu. Odbiorca z chwilą przystąpienia do Programu, posiada swobodę decyzji o skorzystaniu z wydłużenia terminu płatności konkretnej faktury jak również o terminie spłaty wierzytelności. Do terminu wymagalności należności koszt finansowania ponosi dostawca, o ile skorzysta z opcji dyskonta wierzytelności, natomiast po terminie wymagalności koszty finansowania obciążają odbiorcę. Co istotne, bank realizuje Program w ramach limitu ustanowionego w ryzyko dostawcy.

Program nie jest w związku z tym dla każdego klienta. Jest przeznaczony dla dostawców mających sieć kontra-

Jakie korzyści z programu?

Dla dostawcy:

- poprawa płynności finansowej poprzez uzyskanie zapłaty za zrealizowaną sprzedaż znacznie wcześniej (przy opcji dyskonta wierzytelności),
- możliwość skrócenia terminu płatności faktury (przy opcji wykupu wierzytelności),
- zmniejszenie zapotrzebowania na kredyt,
- stworzenie programu lojalnościowego dla swoich partnerów handlowych (większe związanie ze sobą dystrybutorów),
- wzmocnienie pozycji rynkowej,
- ograniczenie ryzyka kredytu kupieckiego (kredyt kupiecki zostaje zastąpiony „kredytem” bankowym).

Dla odbiorcy:

- łatwy i szybki dostęp do źródła finansowania,
- możliwość zwiększenia zakupów,
- możliwość spłaty zadłużenia (faktury) w dowolnym terminie w okresie finansowania,
- atrakcyjne warunki cenowe programu finansowania dystrybutorów - koszty finansowania oparte są na standingu finansowym dostawcy, który jest często lepszy niż odbiorcy.

hentów, którym cyklicznie dostarczają towar. Relacje z kontrahentami muszą być bliskie i stałe. Odbiorcy też muszą być też lojalni, bo ryzyko finansowania należności w ramach programu ponosi dostawca. Takie rozwiązanie będzie więc przydatne w sytuacji, gdy dostawca chce ustabilizować swoje relacje z odbiorcami. Ale nie tylko, znajdzie on zastosowanie również wtedy, gdy dostawca chce skrócić terminy płatności własnych należności.