

Αθήνα, 17/10/2019

Άρθρο του Διευθύνοντος Συμβούλου Γ. Καραγιαννόπουλου στο Exportnews.gr

Ο κλάδος του factoring έχει τον δικό του ρόλο

Η δύσκολη περίοδος, που φαίνεται ότι παρέρχεται για τη χώρα μας, χαρακτηρίστηκε από δύο οπτικές : την απαισιόδοξη και καταστροφολογική και αυτή της αναζήτησης ευκαιριών για να αλλάξουν κακώς κείμενα και παλιά στερεότυπα. Αποτέλεσμα της δεύτερης και δημιουργικής οπτικής ήταν η συλλογική προσπάθεια εξωστρέφειας της υγιούς οικονομικής δραστηριότητας. Και μιλώ για «συλλογική» προσπάθεια γιατί είναι ευχάριστο να βλέπεις τι μπορεί να πετύχει η πρωτοφανής για τη χώρα κινητοποίηση επιχειρήσεων, Τραπεζών και θεσμικών φορέων για έναν κοινό σκοπό.

Στην κινητοποίηση αυτή, ο κλάδος του factoring έχει τον δικό του ρόλο. Η συμπόρευση του με τον Τραπεζικό κλάδο βοηθάει στην εμπέδωση αυτής της προσπάθειας. Ο δρόμος είναι ακόμα μακρύς γιατί η αντίληψη των υπηρεσιών factoring αντιμετωπίζει ακόμα αγκυλώσεις αν και έχει διανυθεί σημαντική απόσταση τα τελευταία χρόνια, ως αποτέλεσμα των έντονων προσπαθειών των έμπειρων στελεχών του κλάδου, αλλά και της σημαντικής συνδρομής των μητρικών Τραπεζών.

Το Factoring είναι μια δέσμη υπηρεσιών και έτσι πρέπει να γίνεται αντιληπτό. Οι πιο «διάσημες» από αυτές είναι η παροχή ρευστότητας και η ασφάλιση από οικονομική αδυναμία. Υπάρχουν όμως κι άλλες αξίες αναφοράς όπως η επαγγελματική διαχείριση των εμπορικών απαιτήσεων, η εισπρακτική διαδικασία και η ενίσχυση της πληροφόρησης για τον Οφειλέτη και τις συναλλακτικές του πρακτικές.

Ο Factor υπεισέρχεται σε μια εμπορική σχέση Προμηθευτή – Αγοραστή όπου ο πρώτος πουλάει το προϊόντα του στον δεύτερο με πίστωση. Ο τρόπος που υπεισέρχεται είναι μέσω νομότυπης εκχώρησης των εμπορικών απαιτήσεων από τον Προμηθευτή στον Factor. Το factoring προσφέρεται να καλύψει χρηματοδοτικά την εμπορική πίστωση παρέχοντας προκαταβολές στον Προμηθευτή έναντι της απαίτησης πληρωμής από τον Αγοραστή. Η πηγή εξόφλησης του για τις προκαταβολές που παρέχει είναι ο ίδιος ο Αγοραστής, ο οποίος έχει ενημερωθεί ότι θα πρέπει να διοχετεύει τις πληρωμές του στον Factor και όχι πλέον στον Προμηθευτή του. Αν το επιθυμεί ο Προμηθευτής, ο Factor μπορεί να εξετάσει το ενδεχόμενο να ασφαλίσει μέρος ή ολόκληρη την απαίτηση του από τον Αγοραστή.

Ειδικά, στο πλαίσιο της ενίσχυσης της εξωστρέφειας των Ελληνικών επιχειρήσεων, αξίζει να γίνει αναφορά στον μηχανισμό του εξαγωγικού factoring.

Οι εταιρείες ή μονάδες factoring στην Ελλάδα είναι θυγατρικές ή εσωτερικά τμήματα Τραπεζών. Όλες δε, ανήκουν σε ένα διεθνές δίκτυο ανταποκριτών, αυτό της λεγόμενης Ένωσης Factors Chain International (FCI). Στην FCI εκπροσωπούνται περί τις 400 εταιρείες από 90 περίπου χώρες παγκοσμίως. Αν και η FCI δεν εγγυάται για τα μέλη της, φροντίζει μέσα από ένα κοινά αποδεκτό και αυστηρό πλαίσιο λειτουργίας και συμπεριφοράς να επιβάλλει μια ομοιόμορφη πρακτική. Η Ένωση αυτή φέρνει σε επαφή έναν Export Factor (έναν Factor δηλαδή με εξαγωγικό πελάτη) και έναν Import Factor με στόχο ο δεύτερος να διαχειρίζεται τις εκχωρημένες εξαγωγικές απαιτήσεις του πρώτου και κυρίως να παρέχει εγγύηση σε ποσοστό 100% έναντι πιθανής οικονομικής αδυναμίας του Εισαγωγέα.

Η ύπαρξη του δικτύου ανταποκριτών μπορεί να αφήνει αδιάφορη μια εξαγωγική επιχείρηση. Υπάρχουν όμως τρία οφέλη που δεν μπορούν να αγνοηθούν. Το ένα είναι η ασφάλιση στο 100% (χωρίς δηλαδή συμμετοχή στον κίνδυνο από τον ασφαλιζόμενο Προμηθευτή όπως απαιτεί μια Εταιρεία Ασφάλειας Πιστώσεων). Το δεύτερο είναι η επιλεκτική ασφάλιση, η απαλλαγή δηλαδή από την υποχρέωση ασφάλισης του πελατολογίου του Προμηθευτή σε καθολική βάση. Το τρίτο όφελος είναι η παρουσία ενός εξειδικευμένου φορέα, του λεγόμενου ανταποκριτή Import Factor, στη χώρα του ξένου εισαγωγέα. Το τρίτο όφελος δεν πρέπει να υποβαθμίζεται αφού ο Import Factor μιλάει τη γλώσσα του Εισαγωγέα και ενδέχεται να έχει και πιο αναπτυγμένη σχέση από ότι έχει ο ίδιος ο Εξαγωγέας.

Η ιδιαιτερότητα του εν λόγω συναλλακτικού κυκλώματος μέσω του factoring, δίνει τη δυνατότητα στον Έλληνα Εξαγωγέα να πουλήσει με ανοικτή πίστωση, χωρίς δηλαδή να απαιτήσει κάποιου είδους Τραπεζική Εγγύηση. Στο καθεστώς του έντονου διεθνούς ανταγωνισμού και δεδομένων των δυσκολιών διείσδυσης των Ελλήνων Εξαγωγέων, η παροχή πίστωσης χωρίς το προαπαιτούμενο λήψης Εγγυητικής Επιστολής ή Ενεγγύου Πίστωσης, αποτελεί συγκριτικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και εργαλείο πώλησης. Αν προσθέσουμε αυτό το προνόμιο στις παραπάνω θετικές ιδιαιτερότητες του δικτύου ανταποκριτών, δημιουργούμε ένα στρατηγικό εργαλείο υψηλής ποιότητας.

Για να είμαστε όμως ρεαλιστές, το εξαγωγικό factoring καλύπτει ένα μέρος μόνο από την συνολική χρηματοδοτική ανάγκη της εξαγωγικής επιχείρησης αφού μπαίνει στη σχέση από τη στιγμή της τιμολόγησης προς τον αλλοδαπό πελάτη και μετά. Συνήθως για τα σημερινά Ελληνικά δεδομένα, ένα μεγάλο μέρος της εφοδιαστικής αλυσίδας

όπως είναι η περίοδος κατασκευής ή μεταποίησης μετά τη λήψη της παραγγελίας και η περίοδος αποθήκευσης, παραμένει χωρίς ικανοποιητική δυνατότητα χρηματοδότησης. Αν προσθέσουμε στο παραπάνω και το γεγονός ότι η κρίση περιόρισε ή και κατάργησε τις πιστώσεις από τους ξένους προμηθευτές πρώτων υλών, αντιλαμβανόμαστε το μέγεθος της ανάγκης ρευστότητας που δημιουργείται. Αυτό άλλωστε είναι και το αναμφισβήτητο και πάγιο παράπονο των Ελλήνων Εξαγωγέων προς το Τραπεζικό σύστημα.

Σήμερα όμως, οι συστημικές Τράπεζες έχουν αντιληφθεί την ανάγκη και διαθέτουν, με παραλλαγές και προϋποθέσεις, πιστωτικές γραμμές προ-χρηματοδότησης εξαγωγών συνδυασμένες με factoring, ώστε να διασφαλίζεται η ανακύκλωση των προς διάθεση κεφαλαίων. Η ολοκληρωμένη συνεργασία Τραπεζικής προ-χρηματοδότησης και εξαγωγικού factoring προϋποθέτει την εναρμονισμένη και ειλικρινή λειτουργία όλων των εμπλεκόμενων (Τράπεζας, Εξαγωγέα και Factor) προκειμένου ο μηχανισμός να εμπνέει αλληλο-εμπιστοσύνη. Η προ-χρηματοδότηση θα πρέπει να είναι σε μεγάλο βαθμό ανιχνεύσιμη και να έχει διάρκεια που να προκύπτει από την καταμέτρηση του παραγωγικού κύκλου. Για παράδειγμα, όταν αποδεικνύεται ότι η περίοδος μεταποίησης είναι ένας μήνας, τότε θα πρέπει και η Τραπεζική προ-χρηματοδότηση να ανακυκλώνεται μέσω του εξαγωγικού factoring κάθε μήνα, εντός δηλαδή της περιόδου που η παραγγελία μετουσιώνεται σε οριστική πώληση. Οι Τράπεζες είθισται να χρηματοδοτούν ποσοστό της αξίας των παραγγελιών που λαμβάνουν οι εξαγωγικοί πελάτες. Ενίοτε οι εκταμιεύσεις γίνονται σε ορόσημα ολοκλήρωσης των σταδίων της εφοδιαστικής αλυσίδας. Για παράδειγμα, μέρος του προς διάθεση ποσού δύναται να εκταμιεύεται τη στιγμή εξόφλησης της αγοράς πρώτης ύλης, άλλο ένα μέρος κατά τις ημερομηνίες πληρωμής πάγιων δαπανών όπως μισθοδοσίες, ασφαλιστικές εισφορές, λογαριασμός ηλεκτρισμού, πληρωμή της εταιρείας Logistics κλπ.

Επίσης, θα πρέπει να ελέγχεται σε ικανοποιητικό βαθμό η ορθή διοχέτευση των κεφαλαίων της προ-χρηματοδότησης των εξαγωγών. Αν δηλαδή, η παραγωγή προϋποθέτει την αγορά πρώτων υλών από το εξωτερικό, τότε ένα μέρος από το προϊόν της προ-χρηματοδότησης θα πρέπει να διοχετεύεται σε συγκεκριμένες εισαγωγές μέσω της ίδιας της Τράπεζας που παρέχει τη χρηματοδοτική διευκόλυνση.

Ο πιο πάνω κύκλος εμπιστοσύνης όχι μόνο εξασφαλίζει απαραίτητα κεφάλαια για την εξαγωγική επιχείρηση, αλλά δημιουργεί και διαμεσολαβητικά έσοδα για τον Τραπεζικό Όμιλο, έσοδα για παράδειγμα από τη διεκπεραίωση των εισαγωγών πρώτων υλών, τη χρηματοδότηση και το factoring. Επίσης, περιορίζεται η ανάγκη διατήρησης υψηλού περιθωρίου κινδύνου στο χρηματοδοτικό επιτόκιο αφού η συναλλαγή είναι σε μεγάλο



βαθμό ελεγχόμενη. Όλα αυτά βελτιώνουν την αποδοτικότητα της σχέσης με τελικό αποτέλεσμα τη μετακύλιση μικρότερου κόστους στον Εξαγωγέα. Και όλοι γνωρίζουμε ότι το κόστος αποτελεί καθοριστικό συντελεστή επιτυχίας μιας Εξαγωγικής συναλλαγής.

Οι εμπειρίες της παγκόσμιας κρίσης και η αusterοποίηση των εποπτικών μηχανισμών έδωσαν μεγάλη ώθηση στα προϊόντα χρηματοδότησης της εφοδιαστικής αλυσίδας, το λεγόμενο Supply Chain Finance, της ελεγχόμενης δηλαδή χρηματοδότησης σε όλα τα στάδια της εφοδιαστικής αλυσίδας. Σε αυτή την κατηγορία εμπίπτει και η συνδυαστική προ-χρηματοδότηση εξαγωγών και factoring.

Η εξοικείωση των αλλοδαπών εταιρειών με το factoring είναι πολύ μεγάλη. Είναι αλήθεια ότι και στη χώρα μας η υιοθέτηση του προϊόντος από όλο και περισσότερες επιχειρήσεις λειτουργεί πολλαπλασιαστικά και αμβλύνει τις προκαταλήψεις του παρελθόντος. Συχνά, καλύτεροι πρεσβευτές του factoring αποδεικνύονται οι εξαγωγικές επιχειρήσεις, που το έχουν δοκιμάσει. Γιατί αυτές είναι οι πρώτες που καταρρίπτουν τις όποιες αμφιβολίες όταν αντιλαμβάνονται πόσο διαδεδομένο είναι στο εξωτερικό. Σε χώρες της Δυτικής Ευρώπης, όπως η Γαλλία, το factoring τείνει να γίνει πιο σημαντικό χρηματοδοτικό εργαλείο κεφαλαίου κίνησης από την Τραπεζική βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση.

Η συχνή αγωνία της επιχείρησης, που καλείται να δοκιμάσει για πρώτη φορά το factoring είναι να μην περαστούν λάθος μηνύματα στον αλλοδαπό πελάτη.

Είναι προφανές ότι οποιοσδήποτε εμπλέκεται στη σχέση Προμηθευτή – Αγοραστή δημιουργεί ενόχληση, άγχος και ανασφάλεια στην Εμπορική Διεύθυνση. Ο τρόπος προσέγγισης του υποψήφιου εξαγωγικού πελάτη από τους πωλητές του factoring είναι καθοριστικός. Καθοριστικότερος όμως είναι ο τρόπος διαχείρισης μιας υφιστάμενης σχέσης με πελάτη. Ο μηχανισμός καθημερινής λειτουργίας μιας εταιρείας factoring έχει ιδιαιτερότητες και προαπαιτούμενα που τον διαφοροποιούν από αυτόν μιας Τράπεζας. Το στέλεχος διαχείρισης οφείλει να εκπαιδεύσει τον πελάτη για τον τρόπο λειτουργίας. Μια αστοχία, που μπορεί να προκύψει από ελλιπή πληροφόρηση ή παρεξήγηση, ενδέχεται να τραυματίσει ανεπανόρθωτα όχι μόνο την εν λόγω σχέση, αλλά και τον κλάδο του factoring γενικότερα. Τόσο το εγχώριο, αλλά και το εξαγωγικό factoring κερδίζουν συνεχώς έδαφος. Αυτό δεν είναι μόνο συγκυριακό αποτέλεσμα, αλλά αποτελεί και απόρροια της σημαντικής βελτίωσης τόσο σε γνωστικό επίπεδο όσο και στον τρόπο προσέγγισης των πελατών από τα ίδια τα στελέχη του factoring.



Το ελληνικό εξαγωγικό factoring χαίρει μεγάλης εκτίμησης στο διεθνές στερέωμα και οι Έλληνες παίκτες βρίσκονται σε ιδιαίτερα υψηλά επίπεδα βαθμολόγησης για την ποιότητα των υπηρεσιών που παρέχουν και τον επαγγελματισμό τους.

Παράλληλα έχει βελτιωθεί σημαντικά η προδιάθεση χρήσης του προϊόντος από τις Ελληνικές επιχειρήσεις, οι οποίες όλο και περισσότερο ενημερώνονται για τις χρηματοοικονομικές πρακτικές των επιχειρήσεων του αναπτυσσόμενου κόσμου, αλλά και τις Τράπεζες, που αναζητούν νέες μορφές αποδοτικών πιστοδοτήσεων και υιοθετούν αποτελεσματικότερες μεθόδους διαχείρισης κινδύνων.

Προσκαλούμε λοιπόν τις εξαγωγικές επιχειρήσεις, που έχουν περισσότερες ευκαιρίες να αντλήσουν εμπειρίες από το εξωτερικό, να γνωρίσουν, υιοθετήσουν και να γίνουν κοινωνοί με τη σειρά τους των πλεονεκτημάτων του factoring, που αποτελεί ένα από το πιο σύγχρονα εργαλεία βραχυπρόθεσμης χρηματοοικονομικής διαχείρισης των πιο δυναμικών οικονομιών του κόσμου.

Ο κ. Γιώργος Καραγιαννόπουλος είναι Διευθύνων Σύμβουλος της Eurobank Factors και Αντιπρόεδρος της Ελληνικής Ένωσης Factoring, έχοντας διατελέσει στο παρελθόν Πρόεδρος για δύο συνεχείς θητείες.