

Συνέντευξη στη Ναυτεμπορική

Γιώργος Καραγιαννόπουλος (ΓΚ), Διευθύνων Σύμβουλος της Eurobank EFG Factors
Χαράλαμπος Καναλουπίτης (ΧΚ), Διευθυντής Ανάπτυξης Εργασιών της Eurobank EFG Factors

(N) : Σε μια περίοδο όπου οι επιχειρήσεις βιώνουν εντονότερα από ποτέ τα σημάδια της ύφεσης, με ποιο τρόπο πιστεύετε ότι το factoring μπορεί να συμβάλει στον ιδιαίτερα βαλλόμενο τομέα της ρευστότητας τους;

Γ.Κ. :Σαφώς διαπιστώνεται ότι το factoring αυτή την περίοδο είναι περισσότερο αναγκαίο από ποτέ, όχι βέβαια όσον αφορά τις επισφάλειες καθώς σε αυτές τις περιπτώσεις μπορεί μάλλον να λειτουργήσει σαν ένα επικουρικό εργαλείο στα χέρια των τραπεζών. Το factoring αποτελεί ένα εναλλακτικό εργαλείο χρηματοδότησης το οποίο χρησιμοποιούν οι τράπεζες σε μια εποχή που δεν δίνονται δάνεια χωρίς εξασφαλίσεις ή που οι εγγυήσεις που πρόσφεραν τα ακίνητα έχουν απομειωθεί σημαντικά λόγω της πτωτικής αγοράς. Για μια, λοιπόν βραχυπρόθεσμη, χρηματοδότηση το factoring ενδείκνυται καθώς έτσι παρέχεται ρευστότητα έναντι εξασφαλίσεων που είναι οι βεβαιωμένες εμπορικές απαιτήσεις των επιχειρήσεων.

(N) : Διαπιστώνετε κάποια μετακίνηση πελατών από «κλασικές» μορφές χρηματοδότησης μέσω τραπεζών, προς το factoring;

Χ.Κ. :Ναι υπάρχει τέτοια μετακίνηση από τις ίδιες τις τράπεζες. Εξάλλου, όλοι εμείς είμαστε θυγατρικές τραπεζών. Πλέον οι τράπεζες είναι λιγότερο πρόθυμες να χορηγούν δάνεια «ανοιχτά» και σκεπτόμενες ποια εναλλακτικά στοιχεία μπορεί να αξιοποιήσει μια εταιρεία, βλέπουν περιθώρια στα τιμολόγια. Με το factoring αξιοποιούνται στοιχεία του ενεργητικού που πιθανόν παλιότερα δεν είχαν αξιοποιηθεί, και τέτοια στοιχεία είναι οι εμπορικές απαιτήσεις. Σε αυτό βεβαίως συμβάλλει και το γεγονός ότι κανάλια χρηματοδότησης με εγγυήσεις ακινήτων όπως είπαμε ή οι μεταχρονολογημένες επιταγές πλέον έχουν μειωθεί.

(N) : Είναι εύκολο να διαχωρίσετε στους υποψήφιους πελάτες σας το factoring από τη χρηματοδότηση έναντι επιταγών από τις τράπεζες;

Γ.Κ. : Εδώ θα πρέπει να σημειώσουμε ότι όσον αφορά τις επιταγές τις οποίες δέχονται οι τράπεζες για χρηματοδότηση, μπαίνει ως προαπαιτούμενο, η ικανοποιητική διασπορά ανά πελάτη ώστε να επιτευχθεί και διασπορά του κινδύνου. Το factoring δε λειτουργεί πάνω στην έννοια της διασποράς αλλά στην επιβεβαιωμένη πώληση. Άρα ακόμη και το 50% του χαρτοφυλακίου να είναι συγκεντρωμένο σε ένα πελάτη, δεν έχουμε τα στεγανά της διασποράς και αυτό φέρνει επιχειρήσεις προς εμάς. Εμείς έχουμε το μηχανισμό να επιβεβαιώνουμε τις υποχρεώσεις αυτών από τους οποίους έχουν εμπορική απαίτηση οι πελάτες μας. Η τράπεζα δεν μπορεί ούτε να το προβλέψει ούτε να παρακολουθήσει εύκολα. Εμείς είμαστε μέρος του συναλλακτικού κυκλώματος. Αγοράζουμε τις απαιτήσεις και κατά

κάποιο τρόπο υποκαθιστούμε τη σχέση προμηθευτή με τον πελάτη του. Επίσης μπορούμε μέσα από το ιστορικό εταιρειών και κλάδων που έχουμε, να γνωρίζουμε πως συμπεριφέρεται ένας πελάτης ή ένας οφειλέτης.

(N) : Το 2009 είδαμε ότι ο κλάδος κινήθηκε έντονα ανοδικά με σημαντική αύξηση του τζίρου. Πως εκτιμάτε ότι κινείται το 2010, για το οποίο εκπρόσωποι του factoring έχουν υποστηρίξει ότι παρουσιάζει περαιτέρω ανάπτυξη;

Γ.Κ. : Πιστεύω ότι και φέτος αναμένεται άνοδος των διαχειριζόμενων απαιτήσεων που θα κυμανθεί ανάμεσα στο 15-20%. Πιστεύω ότι η αγορά ωριμάζει, ενώ υπάρχουν σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης. Μη ξεχνάμε ότι το μεγαλύτερο περιθώριο ανάπτυξης και το οποίο είναι αναξιοποίητο αυτή τη στιγμή έρχεται από τον σοβαρό «ανταγωνιστή» μας, τις μεταχρονολογημένες επιταγές. Είναι ένα αναξιοποίητο δυναμικό και αν κάποια στιγμή γίνουν οι νομοθετικές παρεμβάσεις αν όχι για την κατάργησή τους, τουλάχιστον για να εκλείψουν σταδιακά από την αγορά, τότε θα δούμε σημαντική άνοδο στο τζίρο μας.

(N) : Οι μεταχρονολογημένες επιταγές είναι δικό μας φαινόμενο;

Χ.Κ. : Όχι. Η Τουρκία για παράδειγμα έχει μεγάλη κυκλοφορία μεταχρονολογημένων επιταγών. Το είχε και η Ιταλία πολύ, μέχρι πριν από είκοσι χρόνια και μάλιστα η κατάργησή τους αποτέλεσε και το λόγο της μεγάλης άνθησης του factoring εκεί. Σήμερα η Ιταλία είναι η τρίτη χώρα διεθνώς στον κλάδο.

(N) : Σχολιάστε μας λίγο περισσότερο το φαινόμενο των μεταχρονολογημένων επιταγών; Πρόσφατα αναφέρθηκε ότι φτάνουν τα 30 δις. ευρώ και ότι η ανακύκλωσή τους αφορά μάλιστα σε τζίρο πολλαπλάσιο

Γ.Κ. : Ένα μέρος του όγκου αυτού που αναφέρεται είναι πραγματικό, ενώ ένα άλλο μπορεί να είναι πλασματικό, να είναι δηλαδή επιταγές διευκόλυνσης που «γυρίζουν» την πιστωτική περίοδο. Δεν θα πρέπει πάντως να δαιμονοποιούμε τις μεταχρονολογημένες επιταγές. Δεν είναι όλες «αέρας». Είναι αξιόγραφα με νομική αξία και εμπορικό υπόβαθρο. Το βασικότερο πρόβλημα πάντως με τις μεταχρονολογημένες επιταγές είναι ότι από τη στιγμή που τις έκαναν δεκτές οι τράπεζες, «ξέφυγε η πιστωτική περίοδος» και φτάσαμε έτσι σε ακρότητες. Πάντως η τάση που διαγράφεται, είναι οι επιταγές να μειωθούν δραματικά, γεγονός στο οποίο βεβαίως συμβάλλει και η σφικτή πλέον πολιτική των τραπεζών...

(N) : Έχετε διαπιστώσει το τελευταίο διάστημα να έρχονται σε σας νέοι πελάτες οι οποίοι στο παρελθόν διατηρούσαν αποστάσεις από τη συγκεκριμένη διαδικασία; Έχουν ξεκινήσει να έρχονται και πολυεθνικές;

Χ.Κ. : Ναι, σίγουρα. Βέβαια οι πολυεθνικές έρχονται για δύο κύριους λόγους. Πρώτον δεν θέλουν να αφήνουν πλέον ρευστότητα στην Ελλάδα και δεύτερον γιατί και οι μητρικές οι οποίες μπορεί να αντιμετωπίζουν προβλήματα στις χώρες τους, στέλνουν οδηγία στις θυγατρικές τους να δανείζονται περιφερειακά, καθώς οι μητρικές δεν θέλουν να στέλνουν χρήματα εδώ. Ακόμη δεν έχει φύγει το σοκ του ενδεχόμενου πτώχευσης της χώρας και φοβούνται κατά συνέπεια ακόμη και τις ελληνικές τράπεζες. Μάλιστα προσέξαμε ότι πολλές ξένες εταιρείες έστειλαν έξω στις μητρικές τους πολλά από τα συσσωρευμένα κέρδη τα οποία είχαν συγκεντρώσει,

διανέμοντας υψηλά μερίσματα. Το έκαναν και για να προλάβουν την αύξηση του φόρου στα μερίσματα.

(N) : Δίνεται «προτεραιότητα», αν μπορούμε να το πούμε έτσι σε νέους πελάτες όπως θα ήταν μια πολυεθνική;

Γ.Κ. : Προτεραιότητα δίνουμε στους υφιστάμενους πελάτες μας, αλλά και μια συνεργασία με πολυεθνική, αξιολογείται όπως για οποιονδήποτε υποψήφιο πελάτη. Δεν έχουμε ούτε συγκεκριμένες προτιμήσεις και συνεπώς ούτε αφορισμούς. Βέβαια πάντα υπάρχει και η διαδικασία του «ξεκαθαρίσματος». Με κάποιους πελάτες σταματάμε τη συνεργασία, είτε επειδή εκείνοι το ζητούν είτε επειδή εμείς διαπιστώσαμε κάτι που δεν μας άρεσε στη συναλλακτική συμπεριφορά και ρευστοποιούμε τη συνεργασία. Αυτή η ανανέωση χαρτοφυλακίου γίνεται κάθε χρονιά. Τώρα με την κρίση βέβαια μπορεί να έχει επιταθεί, αλλά έτσι κι αλλιώς γίνεται κάθε χρονιά. Κι αυτή η ανανέωση είναι πιο έντονη απ' ότι στις τράπεζες, λόγω του ανακυκλώσιμου χαρακτήρα του factoring

(N) : Μια και ο λόγος στην κρίση, πιστεύετε ότι θα διαρκέσει πολύ ;

Γ.Κ. : Πιστεύω ότι θα κρατήσει αρκετό καιρό. Πολύς κόσμος νομίζει ότι το επόμενο εξάμηνο θα δούμε «φως» όμως κάτι τέτοιο δεν είναι εφικτό. Έχουμε αρκετό δρόμο. Το πρώτο σημαντικό θέμα και σ' αυτό έχει δοθεί τόση έμφαση, είναι να μειωθούν τα ελλείμματα. Και η χώρα θα λέγαμε ότι είναι μια «μακρογραφία» μιας επιχείρησης. Για να μειωθεί ο δανεισμός της, δύο πηγές υπάρχουν: μία είναι να γυρίσει πλεονασματικό το ταμείο από την μείωση των δαπανών και την αύξηση των εσόδων, και η δεύτερη να κάνει αποτελεσματική αξιοποίηση περιουσιακών στοιχείων

(N) : Κατά βάση οι πελάτες σας είναι μεγάλες επιχειρήσεις;

Χ.Κ. : Μεγάλες και μεσαίες. Όμως έχουμε κάνει μια προσέγγιση σε μικρές επιχειρήσεις μέσω του reverse factoring, που είναι μια αντίστροφη μορφή factoring. Έχουμε επενδύσει πολύ σε αυτό. Αυτό γίνεται όταν έχεις ένα μεγάλο οφειλέτη και χρηματοδοτείς με μαζική προσέγγιση πολλούς μικρούς προμηθευτές του έναντι των επι πιστώσει πωλήσεων που έχουν πραγματοποιήσει προς τον συγκεκριμένο οφειλέτη. Όπως πχ ένα μεγάλο σουπερ μάρκετ, που έχει τη φερεγγυότητα ενός μεγάλου αγοραστή, το οποίο σε φέρνει σε επαφή με πολλούς προμηθευτές του πχ 200-300. Είναι, θα λέγαμε, μια διαχείριση υποχρέωσης αφού η άντληση της πληροφόρησης γίνεται απ' ευθείας από τον ίδιο τον οφειλέτη. Αυτός σου επιβεβαιώνει και τις υποχρεώσεις. Μια τέτοια διαδικασία είναι πολύ σημαντική για τις μικρές εταιρείες οι οποίες αν απευθυνθούν σε μία τράπεζα πιθανότατα δεν θα πάρουν χρηματοδότηση ή θα πάρουν υπό συγκεκριμένες προϋποθέσεις

(N) : Η πορεία της Eurobank Factors το 2010;

Γ.Κ. : Είμαστε πάντα στην πρώτη θέση και κινούμαστε περίπου με τους ίδιους ρυθμούς ανόδου όπως πέρυσι. Ίσως λίγο χαμηλότερα. Ιδιαίτερα καλή είναι η πορεία στο εξωτερικό. Το υποκατάστημα μας στη Βουλγαρία κατέχει την δεύτερη θέση, πίσω από την Unicredit και μάλιστα έχουμε αύξηση 100%, με βάση όμως την πίτα της εκεί αγοράς, η οποία κινείται με ρυθμό περίπου 15%. Καλά, τηρουμένων των

αναλογιών, πηγαίνουμε και στην Τουρκία, ενώ ξεκινήσαμε δραστηριότητα στην Ρουμανία και πολύ προσεχώς στην Σερβία με Τμήματα factoring μέσα στις κατά τόπους Τράπεζες του Ομίλου Eurobank EFG.