

**Banker's Review – Εργαλείο ανάπτυξης των επιχειρήσεων**  
*Συνέντευξη κ. Καραγιαννόπουλου (EFG Factors A.E. - Γενικός Δ/ντης)*

**1. Είναι το factoring ένα νέο χρηματοδοτικό εργαλείο ή αποτελεί μια συγκυριακή αναγκαιότητα για τις επιχειρήσεις λόγω της πρόσφατης πιστωτικής κρίσης;**

“Το factoring δεν αποτελεί νέο χρηματοοικονομικό εργαλείο για την Ελληνική επιχειρηματική κοινότητα. Έχει ήδη την δική του ιστορία στην Ελλάδα και έχοντας περάσει μία περίοδο με επιτυχίες, αλλά και στρεβλώσεις και αστοχίες έχει φτάσει πλέον σε επίπεδο σχετικής ωριμότητας χωρίς να έχει χάσει κανένα στοιχείο από τον καινοτόμο χαρακτήρα του. Σήμερα όσο ποτέ μέχρι τώρα, η ανάγκη για factoring έχει γίνει επιβεβλημένη και οι προοπτικές περαιτέρω ανάπτυξης του υπέρ του δέοντος πρόσφορες. Δεν είναι τυχαίο ότι πλέον σχεδόν όλες οι Τράπεζες στην Ελλάδα αντιμετωπίζουν το factoring ως στρατηγικό προϊόν και επιδιώκουν την προώθηση του είτε μέσω θυγατρικών, είτε μέσω ειδικών διευθύνσεων τους. Το factoring έχει γίνει ιδιαίτερα επίκαιρο σε μία εποχή όπου η περίφημη Συνθήκη της Βασιλείας II που διέπει τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα διεθνώς, «επιβραβεύει» τις χρηματοδοτήσεις εκχωρημένων απαιτήσεων τόσο σε επίπεδο χρηματοδότη όσο και σε επίπεδο χρηματοδοτούμενης επιχείρησης. Και επειδή οι κανονισμοί της Βασιλείας είναι εδώ για να μείνουν, κάθε άλλο παρά για συγκυριακή αναγκαιότητα του factoring μπορούμε να μιλάμε”.

**2. Με ποιες μεθόδους αξιολογείται η φερεγγυότητα των πελατών με τους οποίους συνεργάζονται οι εταιρείες Factoring;**

“Το γεγονός ότι όλες οι μονάδες / εταιρείες factoring στην Ελλάδα έχουν άμεση ή έμμεση σύνδεση με Τραπεζικά ιδρύματα τους δίνει το προνόμιο να αξιολογούν την πελατεία τους με Τραπεζικά κριτήρια λαμβάνοντας όμως πάντα υπόψη τους την ιδιαιτερότητα του προϊόντος, δηλαδή τον χαρακτήρα εμπορικής συναλλαγής που διαφοροποιεί την πράξη factoring από την συνήθη χρηματοδότηση κεφαλαίου κίνησης. Οι μονάδες / εταιρείες factoring που τηρούν την χρυσή αυτή ισορροπία στην αξιολόγηση των κινδύνων είναι και αυτές που προωθούν την διαφορετικότητα του προϊόντος και δεν αποτελούν απλώς «εναλλακτικούς χρηματοδότες». Η αγορά είναι πλέον αρκετά ώριμη για να κάνει αυτόν τον διαχωρισμό, όσο και αν προς το παρόν αποδέχεται συχνά τον ρόλο του εναλλακτικού Τραπεζικού χρηματοδότη στην προσπάθεια δημιουργίας κρίσιμης μάζας”.

**3. Σε ποιο ποσοστό καταγράφονται οι απώλειες από τις παραχωρούμενες απαιτήσεις των πελατών Factoring;**

“Στο παρελθόν υπήρξαν περιπτώσεις μεγάλων αστοχιών που είχαν να κάνουν με την αποστασιοποίηση από τις βασικές αρχές του προϊόντος. Η σταδιακή όμως εναρμόνιση με τους κανόνες του factoring και η κατανόηση των κινδύνων από τις μονάδες εποπτείας πιστωτικού κινδύνου των Τραπεζών, αποκατέστησαν σε μεγάλο βαθμό την πραγματική φήμη του factoring, αυτή ενός ιδιαίτερα ασφαλούς πιστωτικού εργαλείου όταν εφαρμόζεται με τον ορθόδοξο τρόπο. Συχνά οι Τράπεζες αντιλαμβάνονται τελευταίες την επιχειρηματική στενότητα, αρκετά αργότερα από τους εμπορικούς προμηθευτές. Το σωστό factoring, επειδή διαχειρίζεται την καθημερινή λειτουργία των επιχειρήσεων, αντιλαμβάνεται κατά τεκμήριο πιο γρήγορα την ασφυξία που προκαλεί η έλλειψη μετρητού”.

**4. Μπορούν οι εταιρείες Factoring να εισπράξουν υποχρεώσεις που υπάρχουν προς πελάτη τους από χώρα του εξωτερικού και με ποιες μεθόδους πραγματοποιείται αυτή η διαδικασία;**

“Ασφαλώς. Οι εταιρείες factoring όχι μόνο μπορούν να αναλάβουν την εισπρακτική διαδικασία από εξαγωγές πελατών τους, αλλά μπορούν και να εγγυηθούν και να προκαταβάλλουν έναντι των απαιτήσεων από τις εταιρείες του εξωτερικού υποκαθιστώντας σε σημαντικό βαθμό τόσο τις ασφάλειες εξαγωγικών πιστώσεων όσο και τις οποιοσδήποτε Τραπεζικές Εγγυήσεις και Πιστώσεις και την προεξόφληση αυτών. Η λειτουργία αυτή υποστηρίζεται σε μεγάλο επίπεδο από την ένταξη των εταιρειών / μονάδων factoring σε διεθνή δίκτυα εταιρειών factoring που λειτουργούν ανασφαλιστικά και εισπρακτικά στις χώρες υποδοχής (χώρα του εισαγωγέα) μιλώντας την ίδια γλώσσα και γνωρίζοντας πολύ καλά τις συναλλακτικές πρακτικές της χώρας. Το διεθνές factoring γνωρίζει μεγάλη άνθηση στην εποχή της παγκοσμιοποίησης που βιώνουμε, ιδιαίτερα μεταξύ χωρών όπου ο θεσμός του open account δεν έχει ακόμα ωριμάσει (βλ. Απω Ανατολή, Νέα Ευρώπη)».

### 5. Ποια είναι τα πλεονεκτήματα του Factoring για τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις σε σχέση με την ρευστότητά τους, και την εσωτερική λειτουργία του λογιστηρίου τους;

“Το factoring είναι το κατεξοχήν προϊόν των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων, παρά το γεγονός ότι στην Ελλάδα μάλλον αγνοεί πλήρως τις μικρές επιχειρήσεις απευθυνόμενο κυρίως στις μεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις. Εκτιμώ ότι ο λόγος που το Ελληνικό factoring έχει παραμελήσει τις μικρές επιχειρήσεις έχει να κάνει με την υστέρηση στο τομέα της αυτοματοποίησης και στην αδυναμία των εταιρειών να δημιουργήσουν (ή να εκμεταλλευτούν) μεγάλα δίκτυα πωλήσεων. Το κόστος διαχείρισης μικρών εταιρειών είναι απαγορευτικό όταν δεν υπάρχει ο αυτόματος μηχανισμός εξυπηρέτησης κι αυτό απαιτεί σημαντικές επενδύσεις σε τεχνολογία και μαζική προσέγγιση. Η αναμενόμενη επικέρδεια είναι βέβαια αναμφισβήτητη και γι αυτό κάποιες εταιρείες έχουν επικεντρώσει το ενδιαφέρον τους στην ανάπτυξη μηχανογραφικών συστημάτων. Υπάρχει όμως ακόμα πολλή δουλειά να γίνει σε αυτόν τον τομέα, η οποία ελπίζω να ολοκληρωθεί πριν ο ανταγωνισμός για μερίδια φθείρει την «πίτα της αγοράς» που δεν διευρύνεται με τον ρυθμό που εντείνεται ο ανταγωνισμός. Το factoring δίνει στην μικρή / μεσαία επιχείρηση την αναγκαία ρευστότητα για να κινηθεί χωρίς να την υποχρεώνει να δεσμεύει άλλα περιουσιακά στοιχεία. Είναι γνωστό ότι οι μικρές κυρίως επιχειρήσεις παραμένουν συχνά «αποκλεισμένες» από τον Τραπεζικό δανεισμό παρά τις προσπάθειες προσέγγισης τους από τις Τράπεζες που έχουν ενταθεί τα τελευταία χρόνια. Συνήθως, για να αποκτήσουν πρόσβαση σε Τραπεζικές πιστώσεις είναι υποχρεωμένες να παρέχουν είτε αυτές, είτε οι φορείς τους εγγυήσεις επί παγίων (εγκαταστάσεις, εξοπλισμός, σπία, οικόπεδα κλπ). Με το factoring, αυτό αποφεύγεται. Ιδιαίτερα το factoring είναι ιδανικό σε περιπτώσεις όπου οι πελάτες μικρών επιχειρήσεων είναι εταιρείες με μεγάλη διαπραγματευτική ικανότητα (supermarket, αλυσίδες, πολυεθνικές κλπ) οι οποίες δεν δίνουν προκαταβολές, ούτε μεταχρονολογημένες επιταγές ενώ απαιτούν μεγάλες εμπορικές πιστώσεις. Το factoring είναι εκεί έτοιμο να δώσει ρευστότητα έναντι απαιτήσεων από τέτοιους πελάτες, ενώ επειδή ακριβώς παρακολουθεί από κοντά την συναλλακτική δραστηριότητα είναι πιο πρόθυμο από μια Τράπεζα να μπει σε ολιγοπωλιακές σχέσεις και δεν θέτει αυστηρά κριτήρια διασποράς ανά εκχωρούμενο πελάτη. Σε αυτά τα στοιχεία έγκειται η διαφορά στην αντίληψη κινδύνου μεταξύ του factoring και της Τράπεζας που προαναφέραμε. Και βέβαια, δεν πρέπει να αγνοούμε ότι το factoring παρέχει υπηρεσίες οργανωμένης παρακολούθησης των εισπρακτέων υποβοηθώντας ή ακόμα και υποκαθιστώντας την λειτουργία του λογιστηρίου ιδιαίτερα για τις μικρές επιχειρήσεις με έλλειμμα στην λογιστική παρακολούθηση. Ακριβώς για όλες αυτές τις παροχές και δεδομένης της ενεργούς εμπλοκής του στην εμπορική λειτουργία της επιχείρησης, η εταιρεία factoring πρέπει να εκλαμβάνεται σαν συνεργάτης και όχι σαν απλός χρηματοδότης. Πρόκειται για δύσκολο, αλλά επιβεβλημένο ρόλο σε μια εποχή όπου η πελατοκεντρική προσέγγιση διαφημίζεται από πολλούς, αλλά γίνεται πράξη από λίγους”.

### 6. Ποια είναι η συμβολή των υπολογιστικών εφαρμογών στην λειτουργία μιας εταιρείας Factoring και με ποιες μεθόδους συμβάλλουν στην καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών;

“Η μηχανογραφική υποστήριξη είναι το Α και το Ω του factoring. Είναι αναμενόμενο όταν καλείσαι να αναλάβεις την διαχείριση των εισπρακτέων μιάς εταιρείας, ότι θα πρέπει να αντιμετωπίσεις με αποδοτικό και διασφαλιστικό τρόπο έναν σημαντικό όγκο δεδομένων. Τον όγκο αυτό μόνο ανεπτυγμένα μηχανογραφικά συστήματα μπορούν να υποστηρίξουν. Τα συστήματα αυτά θα πρέπει να είναι συνεργάσιμα και συμβατά τόσο με τους χρήστες τους από την πλευρά της εταιρείας factoring όσο και από την πλευρά του πελάτη. Εκτιμώ ότι οι εταιρείες factoring που υποτιμούν την συμβολή της τεχνολογίας είναι καταδικασμένες να παραμείνουν σε πεπερασμένα μεγέθη. Η EUROBANK FACTORS, επενδύει συνέχεια σε τεχνολογία και υποδομές. Έχει αναπτύξει μάλιστα δική της μηχανογραφική εφαρμογή που έχει λάβει διεθνή αναγνώριση από την MICROSOFT”.

### 7. Ποια είναι η προοπτική ανάπτυξης του κλάδου στην Ελλάδα και στην Ευρώπη;

“Οι προοπτικές του κλάδου σε Ελλάδα και Ευρώπη, όπου βέβαια η νομοθεσία έχει ξεκαθαρίσει το θέμα της εκχωρησιμότητας των εμπορικών απαιτήσεων, είναι ιδιαίτερα θετικές. Την προώθηση του factoring καθορίζουν:

- Η προαναφερόμενη εντατικοποίηση της εφαρμογής των κανόνων της Βασιλείας και η επίπτωση αυτών στην τιμολογιακή πολιτική που εφαρμόζουν οι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί στις επιχειρήσεις-πελάτες τους
- Η αυξανόμενη ανάγκη για ασφάλιση του πιστωτικού κινδύνου κυρίως για εξαγωγές που πραγματοποιούν επιχειρήσεις που εδρεύουν σε χώρες της Δυτ. Ευρώπης προς επιχειρήσεις της αναδυόμενης Νέας Ευρώπης

- Η αυξανόμενη προτίμηση των χρηματοπιστωτικών ομίλων να παρέχουν βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση σε όλη την εμπορική αλυσίδα (χρηματοδότηση προμηθευτών, αποθέματος και εμπορικών απαιτήσεων) και να αποκτούν πρόσβαση στον μηχανισμό πληρωμών των πελατών τους με στόχο τόσο την καλύτερη διασφάλιση των πιστώσεων τους όσο και την αποτελεσματικότερη διαχείριση της εμπορικής ρευστότητας που αποτελεί κύριο μέλημα σε μια εποχή έλλειψης ρευστότητας όπως αυτή που ζούμε τους τελευταίους μήνες
- Η αντιμετώπιση των χρηματοδοτικών αναγκών που δημιουργούνται από την ισχυροποίηση των μεγάλων ομίλων και την διαπραγματευτική πίεση που ασκούν προς τους πιο αδύναμους προμηθευτές τους σε επίπεδο επιμήκυνσης πιστώσεων, όπως προαναφέρθηκε
- Οι παραδοσιακοί λόγοι που καθιστούν το factoring ελκυστικό σε πολυεθνικές, εισηγμένες σε Χρηματιστήρια εταιρείες κλπ (αποτελεσματική διαχείριση του ισολογισμού, εισπρακτικός μηχανισμός, ασφάλεια κλπ)”.

*Banker's Review*  
*Σεπτέμβριος-Οκτώβριος 2008*