

# Σημείο κλειδί οι σχέσεις πελατών-προμηθευτών για το σύγχρονο financial management

Βελτίωση της πιστοληπτικής ικανότητας των ελληνικών επιχειρήσεων «βλέπει» η IBHS, τονίζοντας ωστόσο ότι θέματα ρευστότητας και διαχείρισης πιστωτικού κινδύνου εξακολουθούν να έχουν μείζονα σημασία για τον Οικονομικό Διευθυντή.



Χρυσόστομος Κάτσινς, Διευθύνων Σύμβουλος, Infobank Hellas

**Ποια είναι η γενική εικόνα για την πιστοληπτική εικόνα των ελληνικών επιχειρήσεων σήμερα; Υπάρχουν κάποια δείγματα βελτίωσης του κλίματος;**

Το 2014 αποτέλεσε το πρώτο έτος από την εκδήλωση της ύφεσης στην οικονομία μας που σηματοδότησε τη βελτίωση του επιπέδου πιστωτικού κινδύνου των ελληνικών επιχειρήσεων. Βάσει του μοντέλου αξιολόγησης που εφαρμόζει η IBHS σε δείγμα 21.000 επιχειρήσεων, θετικό στοιχείο θεωρείται η μετακίνηση περισσότερων εταιρειών σε χαμηλότερη κατηγορία πιστωτικού κινδύνου συγκριτικά με αυτές που υποβαθμίστηκαν.

Η ευνοϊκή κατανομή όμως δεν μας επιτρέπει ακόμα να κάνουμε αναφορά για πλήρη αντιστροφή των όρων χρηματοδότησης. Το πιστωτικό άνοιγμα των τραπεζών στον ιδιωτικό τομέα είναι ακόμα πολύ χαμηλό, σχηματιζόμενο στα 101,6 δις. ευρώ στο τέλος του 2014 (από 132,5 δις. ευρώ στο τέλος του 2008), ενώ οι πολιτικές εξελίξεις θα δείξουν -εν μέρει- αν η μικρή ανάκαμψη του τελευταίου τριμήνου είναι προσωρινή ή όχι.

Η καθοριστική παράμετρος που οριοθετεί τη στάση των τραπεζών απέναντι στον ιδιωτικό τομέα είναι το υψηλό ποσοστό των μη εξυπηρετούμενων δανείων, τα οποία υπολογίζονται πλέον σε 75 δις. ευρώ. Θετικό στοιχείο θεωρείται η επιβράδυνση του ρυθμού αύξησής τους, όμως αν το μέγεθός τους δεν περιοριστεί σημαντικά, οι

τράπεζες δεν θα μπορέσουν να χρηματοδοτήσουν τον ιδιωτικό τομέα, παρά τη βελτίωση του επιπέδου του πιστωτικού κινδύνου των ελληνικών επιχειρήσεων.

**Ποιες είναι οι προβλέψεις για την αρωγή του τραπεζικού συστήματος στις ελληνικές επιχειρήσεις -ειδικότερα στις μικρομεσαίες;**

Προϋπόθεση οικονομικής ανάκαμψης αποτελεί -μεταξύ άλλων παραμέτρων- η εξασφάλιση ρευστότητας στις επιχειρήσεις, και ιδίως τις μικρομεσαίες. Οι τράπεζες όμως, επιβαρυνμένες από το μέγεθος των μη εξυπηρετούμενων δανείων, απορρίπτουν σημαντικό ποσοστό των αιτήσεων δανείων από τις ΜμΕ (το 31%, σύμφωνα με έρευνα για λογαριασμό της ΕΚΤ). Σύμφωνα με εκτιμήσεις της τραπεζικής αγοράς, η αύξηση των προβληματικών δανείων θα συνεχιστεί και το τρέχον έτος, με τάση όμως επιβράδυνσης, φτάνοντας στο υψηλότερο ιστορικά επίπεδο (περίπου 75-80 δις ευρώ). Επομένως, αναμένεται η ροή χρηματοδότησης προς τον ιδιωτικό τομέα -και ιδίως τις ΜμΕ- να αρχίσει να αποκαθίσταται σταδιακά από το επόμενο έτος.

**Ποιοι είναι οι κλάδοι που εμφανίζουν τις σημαντικότερες προοπτικές ανάπτυξης σήμερα;**

Η Ελλάδα τα τελευταία δύο χρόνια μπόρεσε να βελτιώσει την εικόνα της στον διεθνή τουριστικό χάρτη και να τονώ-

σει την ελκυστικότητα της στον ξένο επισκέπτη, επωφελομένη τόσο από την ομαλοποίηση των μακροοικονομικών μεγεθών της όσο και από τις πολιτικο-κοινωνικές ταραχές σε ανταγωνίστριες χώρες της Μεσογείου. Πιστεύουμε ότι ο ξενοδοχειακός κλάδος, καθώς και οι τομείς που συνδέονται άμεσα με το τουριστικό προϊόν, μπορούν να αναπτυχθούν περαιτέρω στο άμεσο μέλλον, με την προϋπόθεση όμως ότι θα επικρατήσει οικονομική και πολιτική σταθερότητα και περιβάλλον ανταγωνιστικών τιμών έναντι γειτονικών χωρών, καθώς και στρατηγική προσέγγισης νέων χωρών προέλευσης τουριστών, κυρίως από Ασία. Θα ήθελα να επισημάνω όμως ότι η οικονομική ανάκαμψη της χώρας μας θα περάσει και μέσα από την οδό της εκμετάλλευσης της πλούσιας αγροτικής παραγωγής της ελληνικής υπαίθρου. Στα πλαίσια αυτά, αναπτυξιακή προοπτική παρουσιάζει ο τομέας που συνδέεται με την παραγωγή και επεξεργασία / τυποποίηση τροφίμων και στη συνέχεια εξαγωγή τους σε αγορές του εξωτερικού. Εξάλλου, εταιρείες που δραστηριοποιούνται στους τομείς της επεξεργασίας επιτραπέζιων ελιών, φρούτων, λαχανικών κ.λπ. συγκαταλέγονται μεταξύ των ταχύτερα αναπτυσσόμενων ελληνικών επιχειρήσεων, εμφανίζοντας ταυτόχρονα και σημαντική εξωστρέφεια και παρουσία σε διεθνείς αγορές.

**Ποια είναι τα σημεία στα οποία θα πρέπει να στρέψει την προσοχή του ο Οικονομικός Διευθυντής, αναφορικά με τη ρευστότητα των επιχειρήσεων, για το 2015, αλλά και για το μεσοπρόθεσμο μέλλον;**

Καθώς η τρέχουσα εποχή χαρακτηρίζεται έντονα από κοινωνικο-πολιτικές εξελίξεις και αλλαγές, με προφανές αντίκτυπο στην ελληνική οικονομία, καθίσταται απαραίτητη η ύπαρξη εργαλείων πρόληψης που θα βοηθήσουν τον σύγχρονο Οικονομικό Διευθυντή να προβλέπει το μέλλον των πελατών και των προμηθευτών του. Οι σχέσεις πελατών-προμηθευτών είναι μείζονος σημασίας και ο Οικονομικός Διευθυντής σήμερα πρέπει να μπορεί να προβλέπει και να διαχειρίζεται αποτελεσματικά την πιθανή αθέτηση των υποχρεώσεων. Με αυτό τον τρόπο εξασφαλίζει την διαμόρφωση υγιών, μακροχρόνιων και αμοιβαία επωφελών συνεργασιών που είναι καθοριστικές για τη βιωσιμότητα μιας επιχείρησης. Άλλωστε, ανέκαθεν, και ειδικότερα τη σημερινή εποχή, η ρευστότητα αποτελεί το σημαντικότερο στοιχείο για όλες τις επιχειρήσεις. Η IBHS βρίσκεται δίπλα στον Οικονομικό Διευθυντή, του παρέχει όλα τα εφόδια για την ορθή κρίση της φερεγγυότητας του πελατολογίου του και αποτελεί τον πλέον πολύτιμο σύμβουλο του, διασφαλίζοντας πλήρως τα εμπορικά και οικονομικά του συμφέροντα.

**Ποια είναι η στρατηγική της IBHS σε ό,τι αφορά τη real time πληροφόρηση των Οικονομικών Διευθυντών, στο**

**πλαίσιο της data-driven economy;**

Η IBHS διαθέτει μία πλήρη και επικαιροποιημένη βάση δεδομένων που παρέχει on line πληροφόρηση καλύπτοντας όλο το φάσμα της ελληνικής αγοράς. Η on line πλατφόρμα της IBHS, iMentor.gr, παρέχει άμεσα, γρήγορα, 24x7 επιχειρηματική πληροφόρηση μέσα από την ευρύτητα των προϊόντων της όπως τα Προϊόντα Εταιρικής Πληροφόρησης, Αξιολόγησης Φερεγγυότητας, Λίστες Πελατολογίων, Προσαρμοσμένες Αναφορές καθώς και τις καινοτόμες υπηρεσίες διαχείρισης πιστωτικού κινδύνου. Αυτού του είδους η πληροφόρηση αποτελεί εργαλείο ανάλυσης αλλά και πρόληψης που είναι σε θέση να βοηθήσει τον Οικονομικό Διευθυντή στην καλύτερη δυνατή λήψη αποφάσεων και ενεργειών. Επιπρόσθετα, άλλο ένα ισχυρό εργαλείο ανάλυσης αποτελούν οι 60 κλαδικές μελέτες που εκπονεί ετησίως η IBHS καλύπτοντας το κυριότερο μέρος της ελληνικής αγοράς. Ταυτόχρονα, όντας πιστοί στην πελατοκεντρική μας αντίληψη, προχωράμε σε συνεχείς αναβαθμίσεις των υπαρχόντων συστημάτων αλλά και δημιουργία νέων προϊόντων και υπηρεσιών, προσαρμοσμένα στα τρέχοντα δεδομένα και απαιτήσεις, με στοιχεία που προέρχονται από τις μετρήσεις ικανοποίησης πελατών, αλλά και με τη βοήθεια του feedback που μας δίνουν καθημερινά οι σύμβουλοι πωλήσεων.

**Ποιος είναι ο απολογισμός από τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της Infobank Hellastat υπό το νέο σχήμα;**

Το 2014 ήταν μία μεταβατική, πλην όμως ιδιαίτερα δημιουργική χρονιά. Τον Ιανουάριο του 2014, η Infobank απορρόφησε την Hellastat, δημιουργώντας ένα νέο σχήμα στον κλάδο της επιχειρηματικής πληροφόρησης, την IBHS, με γνώμονα τη διατήρηση των θετικών στοιχείων των δύο αυτών αξιολογών επιχειρήσεων. Υπήρξαν σημαντικές αλλαγές οι οποίες επικεντρώθηκαν στους άξονες φιλοσοφίας, προϊόντων και αναβάθμισης συστημάτων με συνεχή εκπαίδευση. Οι βασικές αλλαγές όμως συντελέστηκαν σε προϊόντικό επίπεδο καθώς η IBHS, βασιζόμενη στο εξειδικευμένο προσωπικό της, μελέτησε και σχεδίασε νέα καινοτόμα προϊόντα (F-Monitoring) και αναβάθμισε υφιστάμενα (Credit Check) ικανά να απαντήσουν στις απαιτήσεις του σύγχρονου επαγγελματία, με σαφή κατεύθυνση στο Credit Risk Management. Παράλληλα, ένα άλλο μεγάλο στοιχείο στο οποίο ανταπεξήλθαμε με ταχύτητα και επιτυχία ήταν η ομαλή μετάβαση του συνόλου του πελατολογίου σε ένα ενιαίο on line σύστημα, το iMentor.gr. Συνοψίζοντας μπορούμε να σημειώσουμε πως το 2014 ήταν ένα παραγωγικό έτος, πραγματοποιήσαμε έργα υποδομής και ανάπτυξης, επιτυγχάνοντας ταυτόχρονα να είμαστε πελατοκεντρικοί αλλά και μέσα στους στόχους που είχαμε εξ αρχής θέσει. 📊