

WHO IS WHO

Ο Ηλίας Βαλογιάννης μαζί με τον αδερφό του, Σπύρο, διοικούν την επιχείρηση Αγροκίνηση (www.agrokinisi.com). Ο πρώτος έχει αναλάβει τις εξαγωγές, τις πωλήσεις και το μάρκετινγκ και ο δεύτερος την παραγωγή, φυτοπροστασία και θρέψη. Σε ιδιόκτητη έκταση 250 στρμ. Καλλιεργούν πιστοποιημένα προϊόντα (βιολογικά και GlobalGAP-IFA) και τα εξάγουν από το 2005. Είναι τρίτη γενιά παραγωγών και πλέον παράγει καρπούζια, πεπόνια, ντομάτες, φράουλες, μπρόκολα, κουνουπίδια, λάχανα και μαρούλια. Ο κ. Βαλογιάννης είναι γεωπόνος και διδάκτωρ Αγροτικής Οικονομίας του Πανεπιστημίου του Μίντλεσεξ Λονδίνου.



Βήμα-βήμα περιγράφει ο Ηλίας Βαλογιάννης τη διαδικασία εξέτασης της πιστοληπτικής αξιοπιστίας ενός πιθανού αγοραστή αγροτικών προϊόντων.

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΝ ΠΕΤΡΟ ΑΛΕΞΑΝΔΡΗ alexandris@agronews.gr

Πώς βρίσκουμε πελάτες σε μία χώρα που πιστεύουμε ότι μας ενδιαφέρει;

Η αναζήτηση πελατών μπορεί να γίνει με τους παραδοσιακούς τρόπους, εκθέσεις και περιοδικά. Βασική πηγή πληροφοριών παραμένουν οι πρεσβείες μας στο εξωτερικό. Περισσότερες πληροφορίες έχει το www.hero.gr, όπου εκεί μπορούμε να πάρουμε στοιχεία για το χονδρεμπόριο, το λιανεμπόριο και τους πελάτες που θέλουμε να πλησιάσουμε.

Εφόσον, πάρουμε τα πρώτα στοιχεία επικοινωνίας, τηλεφώνω, διευθύνσεις, fax, e-mail, web site κ.λπ. των πελατών, αμέσως μετά γίνεται η προσέγγιση ηλεκτρονικά, με e-mail, skype και facebook.

Ποιους όρους διαπραγματευόμαστε συνήθως;

Πρέπει να βάλουμε το ποσό, τον τρόπο και τον χρόνο πληρωμής, τις ποσότητες, τα ποιοτικά χαρακτηριστικά, τις συσκευασίες και το πότε παραγγέλνει ο πελάτης και τι χρόνο έχουμε στη διάθεσή μας για να ετοιμάσουμε και να παραδώσουμε το προϊόν. Όσο πιο μεγάλος είναι ο πελάτης στο εξωτερικό τόσο μεγαλύτερη ακρίβεια πρέπει να τηρείται στις παραδόσεις.

Εξάγουμε και πουλάμε εν λευκώ σε όποιον πελάτη θα μας πει «ναι θέλω, φόρτωσέ μου»;

Δεν είναι τόσο απλό. Πρέπει να τσεκάρουμε την πιστοληπτική αξιοπιστία του πελάτη. Να μη στείλουμε τα πράγματα και χαθούν τα χρήματα στο δρόμο. Και τα χρήματα μπορεί να χαθούν είτε επειδή η εταιρεία είναι offshore που έχει σπείθει μόνο για να κάνει κομπίνες, είτε γιατί δεν προλάβουμε να συμφωνήσουμε σωστά τις ποιοτικές παραμέτρους και μας απορρίψανε το φορτίο ή ένα σημαντικό ποσοστό χαρακτηρίστηκε ως «φύρα». Όπως καταλαβαίνετε, ο χώρος αυτός είναι διαρκώς ένα ναρκοπέδιο.

Το επιτρεπτό ποσοστό απώλειας είναι το 3-5%. Φρέσκα προϊόντα πουλάμε, δεν έχουμε μεγάλα περιθώρια κέρδους.

Πώς διερευνάται η πιστοληπτική αξιοπιστία ενός πελάτη;

Από τους αντίστοιχους φορείς αξιολόγησης. Για εταιρείες που κάνουν μικρό τζίρο, ο πιο εύκολος δρόμος είναι η συνεργασία με τον Οργανισμό Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων (www.oaep.gr). Στέλνουμε στον ΟΑΕΠ τα στοιχεία του πιθανού πελάτη μας και τον πιθανό τζίρο που εκτιμούμε ότι θα κάνουμε σε μια συγκεκριμένη περίοδο. Κάνει τις σχετικές έρευνες ο ΟΑΕΠ, αναζητά τυχόν «μιαρίσματα» στη χώρα του ή στον δικό μας Τελευταία, βλέπουμε στοιχεία όσον αφο-

ρά φορολογικούς ελέγχους και μας απαντούν. Εννοείται ότι όταν η απάντηση είναι αρνητική, δεν φορτώνουμε τα εμπορεύματα.

Αν είναι θετική η απάντηση;

Γίνεται ένα συμβόλαιο, που αφορά τα τρία μέρη, στη μέση είναι ο ΟΑΕΠ και στα δύο άκρα ο προμηθευτής, δηλαδή εμείς, και ο πελάτης. Το συμβόλαιο έχει ένα πολύ μικρό κόστος, πολύ πιο κάτω από το 1% του τιμολογίου και σε καλύπτει για μια μεγάλη γκάμα κινδύνων. Στη χειρότερη περίπτωση καλύπτει το 80-90% των τιμολογίων, ακόμα και για ακραίες περιπτώσεις όπως είναι ο πόλεμος.

Εάν ζητάμε εντός ολίγων ωρών απάντηση υπάρχουν οι απευθείας πιστοληπτικές εταιρείες μεγάλων τραπεζών, όπως είναι η Atradius ή η Euler Ερμής, αλλά εκεί ο τζίρος των εξαγωγών πρέπει να ξεπερνά ένα σεβαστό νούμερο.

Στην Ελλάδα πώς μπορεί κάποιος να αξιολογήσει έναν πελάτη του;

Τα τελευταία 3 χρόνια είναι πολύ δύσκολο πλέον να βρεθεί ένας πιστοληπτικός φορέας και να αναλάβει να εγγυηθεί στον οποιοδήποτε προμηθευτή για οποιονδήποτε πελάτη. Για τους Έλληνες πελάτες, αναγκαστικά, πρέπει να έχουμε έναν αξιόπιστο δικηγόρο που θα διερευνήσει το εμπορικό και οικονομικό μπρώ του πελάτη έτσι όπως μας έρχεται με το ΑΦΜ και τα στοιχεία της εταιρείας του, να τσεκάρουμε τυχόν προβλήματα που μπορεί να έχει με το ελληνικό τραπεζικό σύστημα. Η απάντηση δίνεται ακόμα και αυθημερόν. Έτσι ελαχιστοποιούμε τον κίνδυνο, δεν τον εξαλείφουμε. Αλλά μόνο με αυτόν τον τρόπο θα καταφέρουμε να μείνουμε όρθιοι σε μια εποχή που για κάποιους έχει γίνει μέθοδος η οικονομική απάτη.

Και πώς βρίσκουμε μεταφορική;

Υπάρχουν προβλήματα και οφείλονται σε δύο λόγους: α) Όσο πιο μικρός είναι ο πελάτης στο εξωτερικό τόσο πιο δύσκολο είναι να κάνει μόνιμες συνεργασίες με διεθνείς εταιρείες μεταφορών και β) σε περιόδους εξαγωγικής αιχμής, πολλές φορές οι εταιρείες μεταφοράς δεν δέχονται να γυρίσουν άδεια τα φορτηγά κι έτσι ψάχνουμε φορτηγό επί 10-15 μέρες.

Ευτυχώς υπάρχουν κάποια εργαλεία, όπως ο διαδικτυακός τόπος της «μεταγοράς» (www.metagora.gr) όπου εκεί δηλώνουμε το αίτημά μας τι θέλουμε να στείλουμε, από πότε μέχρι πότε, σε ποια αγορά και όλοι οι μεταφορείς, που ενδιαφέρονται για συγκεκριμένες χώρες προορισμού μπορούν να συμμετέχουν.

Μόνο με το τσεκάρισμα των πελατών μας θα καταφέρουμε να μείνουμε όρθιοι σε μια εποχή που, για κάποιους, έχει γίνει μέθοδος η οικονομική απάτη

Ναρκοπέδιο ο τομέας των εξαγωγών

Χρήσιμες συμβουλές για να αποφύγουν τις παγίδες οι μικροί παραγωγοί

Μέσω δημόσιων και ιδιωτικών οργανισμών αξιολόγησης της πιστοληπτικής ικανότητας μπορεί μία μικρή επιχείρηση ή ένας αγρότης να διασφαλίσει ότι δεν θα χάσει τα χρήματά του, όταν αποφασίσει να συνεργαστεί με κάποια εταιρεία του εξωτερικού. Στην Ελλάδα τα πράγματα είναι πιο δύσκολα και τη «βρώμικη» δουλειά να ελέγξουν την οικονομική κατάσταση εμπόρων και άλλων πελατών αναλαμβάνουν δικηγόροι. Όλα αυτά έχουν ένα ελάχιστο κόστος που δεν είναι τίποτα μπροστά στο να χάσει την αξία ενός ολόκληρου φορτίου από αναξιόπιστο πελάτη, μία μικρή επιχείρηση θέτοντας σε κίνδυνο ακόμα και τη δραστηριότητα των επόμενων ετών. Τις παγίδες και τα μυστικά του εμπορίου αγροτικών προϊόντων αποκαλύπτει ο γεωπόνος και αγρότης, Ηλίας Βαλογιάννης.