

krediet-schaarste, waarbij dus enkel de echt kredietwaardige ondernemingen nog aanspraak kunnen maken op ruime bankkredieten.

Uit onderzoek is gebleken dat bij krediet-schaarste het vooral kleine ondernemingen zijn die meer gebruik gaan maken van handelskrediet, in sterkere mate in ieder geval dan de grotere ondernemingen. Met andere woorden, bij krediet-schaarste wordt de rol van intermediair in de kredietverlening nog sterker dan voorheen.

Waarom geen bankkrediet ?

Vraag is uiteraard waarom de banken niet rechtstreeks kredieten toestaan aan de kleinere ondernemingen ? De vermogenskost van de bank is lager, ze is meer gespecialiseerd in het uitvoeren van de kredietwaardigheidsonderzoek en kan zich bovendien gemakkelijker dan een andere onderneming indekken tegen risico's.

Wellicht kunnen we een deel van het fenomeen verklaren door bepaalde specifieke eigenschappen van de 2 kredietvormen (bankkrediet en handelskrediet) te vergelijken.

Controle

Het gebruik van een bankkrediet is veel moeilijker te controleren. Stel dat een onderneming een kredietlijn aangevraagd en verkregen heeft op een moment dat de zaken goed draaien. Indien ze bijvoorbeeld daarna in een moeilijker concurrentiepositie terechtkomt, waardoor de omzet daalt, dan kan in het geval van een bankkrediet de bank wel vaststellen dat het gebruik van de kredietlijn toeneemt, maar ze kan moeilijk controleren waarvoor de toegestane kredietlijn precies opgenomen wordt. Ook al heeft men oorspronkelijk de kredietlijn genocieerd

om bijvoorbeeld de financiering van de voorraden te realiseren, dan zal het zeer moeilijk zijn voor de bank om vast te stellen dat dat niet het geval is, en dat de onderneming haar algemene liquiditeitskrapte aanvult met dit krediet.

Bij een handelskrediet is de situatie veel duidelijker : het verleende krediet is gebonden aan de levering van goederen. Een vermindering van omzet en dus van activiteit zal ook leiden tot een vermindering van de aankopen en dus van het verleende krediet. Het krediet kan niet aangewend worden voor andere doeleinden dan voor de financiering van de voorraden, want het is er rechtstreeks aan gekoppeld. Wat uiteraard wel kan gebeuren is dat de klant het toegestane handelskrediet gaat verhogen door geen gebruik meer te maken van korting voor contante betaling. Dat zal echter in de meeste gevallen door de leverancier snel gedetecteerd worden en vaak geïnterpreteerd als een mogelijk knippenlicht van dreigende problemen. Het kan dan ook aanleiding geven tot een herziening van het kredietwaardigheidsonderzoek en dus van de toegestane kredietvoorwaarden.

Efficiëntie van juridisch incasso

Een andere belangrijke invloedsfactor blijkt te maken te hebben met de mogelijkheden om tot juridische actie over te gaan. Uit onderzoek is inderdaad gebleken, dat in landen met een minder betrouwbaar rechtssysteem - waar men dus weinig of geen mogelijkheden heeft om beroep te doen op de overheid om terugbetaling van kredieten af te dwingen - het gebruik van handelskrediet veel belangrijker is dan in landen waar dat probleem zich niet voordoet. Een tweede vaststelling in dezelfde lijn geeft aan dat in landen met een weinig ontwikkelde financiële markt de sectoren die veel gebruik

maken van handelskrediet (of wellicht beter : sectoren die minder afhankelijk zijn van bankkrediet) een sterkere groei kennen.

Lange termijn commerciële relatie

Een ander belangrijk verschil in de relatie is het feit dat een leverancier van goederen ook voor de eigen overleving of op zijn minst toch voor zijn eigen rendabiliteit, in veel grotere mate afhankelijk kan zijn van de verdere samenwerking met zijn klant. De alternatieve afnemers van de producten kunnen ofwel onbestaande, of misschien minder betrouwbaar of minder rendabel zijn. Vandaar dat de leverancier (die vaak ook de sector en de activiteiten van zijn klant beter kent en sneller kan opvolgen dan de bankier) vaak bereid is ruimer krediet toe te staan aan een een klant waarvan hij weet dat die in een moeilijke situatie is gekomen, maar waarvan hij vermoedt dat die moeilijkheden tijdelijk zijn.

Ook hier is er onderzoek dat deze redenering in zekere mate bevestigt : zo blijkt dat leveranciers bereid zijn aan klanten die (kleine) verliezen maken krediet te blijven verlenen indien het om groeiende ondernemingen gaat, dus indien het gaat om klanten waarvan men verwacht dat er op lange termijn zakencijfer mee gerealiseerd kan worden.

In deze eerste bijdrage hebben we ons voornamelijk gericht op 2 verklaringen voor het gebruik van handelskrediet : de mogelijkheden om bij te sturen en te recuperen, en het winstpotentieel van een lange termijn samenwerking.

Een aantal andere theorieën die het gebruik van handelskrediet verklaren, komen in een volgende bijdrage aan bod.

Els De Smet, Crion

KREDIETMANAGEMENT

Forfaiting: financiering zonder verhaal voor exporttransacties

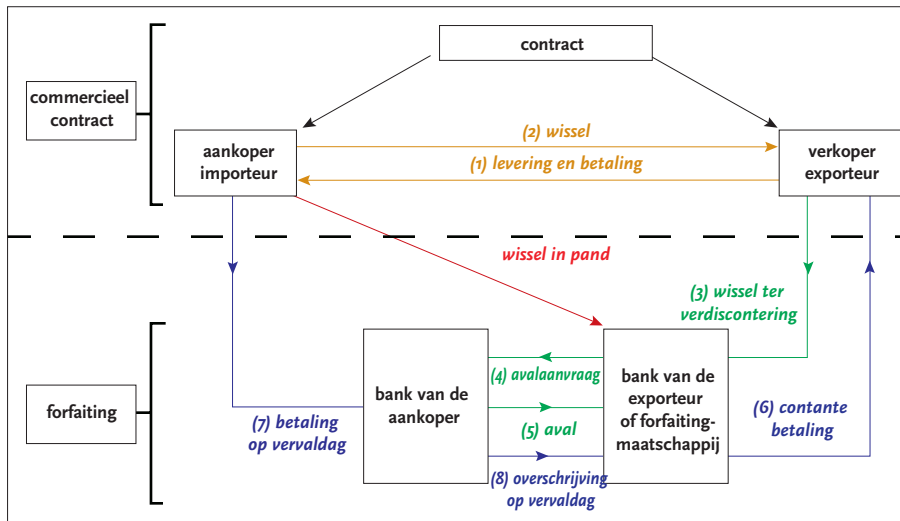
Bij forfaiting zijn er 4 betrokken partijen: de exporteur, de debiteur, de forfaitier en de garantiestellende partij. De exporteur wil een vordering die hij heeft op de debiteur verkopen aan de forfaitier die meestal vraagt dat de debiteur een waarborg bekomt bij een garantiestellende partij (meestal een bank). De forfaitier betaalt onmiddellijk aan de exporteur het bedrag van de vordering mits afhouding van een vergoeding. Specifiek aan deze financieringsvorm is dat deze 100% 'zonder verhaal' (non recourse) is. Indien de debiteur niet betaalt, kan dit op geen enkele wijze worden verhaald op de exporteur. In geval van wanbetaling is er voor de exporteur geen enkel verlies.

Exportrisico's kunnen door een brede waaier aan mogelijkheden ingedekt worden: kredietverzekering, documentair krediet en andere. Het gebruik van documentaire kredieten kan gecompliceerd zijn. Zo blijkt dat ongeveer 60% van de documentaire presentaties de eerste keer mislukt met onnodige betalingsvertragingen en risico's tot gevolg.

Naast het zich indekken tegen allerlei risico's wordt een exporteur vaak geconfronteerd met de nood aan financiering, zeker indien het transacties betreft met lange betalingstermijnen. Forfaiting kan een antwoord bieden op de vraag naar indekking tegen risico's en de behoefte aan financiering.

Italiaanse en West-Duitse exporteurs zijn al lange tijd bijzonder vertrouwd met deze techniek. Amerikaanse en Canadese exporteurs hebben in mindere mate de weg naar deze financiering gevonden. Een woordje uitleg voor de Belgische exporteur.

SAMENGEVAT



Voorbeeld van een forfaiting transactie:

Een Vlaamse exporteur heeft een prospect in Libië die geïnteresseerd is in het aankopen van een machine ter waarde van 300.000 EUR. De Libische importeur vraagt of hij betalingsuitstel kan krijgen tot het moment waarop de machine volledig operationeel zal werken en hij de goederen die ermee geproduceerd worden kan verkopen. Concreet vraagt hij 1 jaar betalingsuitstel. Indien nodig kan hij een aval vragen aan de Jamahiriya bank. De Vlaamse exporteur start naar een forfaitier die bevestigt dat hij een quotering wil uitbrengen op deze transactie voor de duurtijd van 1 jaar. De forfaitier bepaalt eveneens een vervaldag voor de transactie. De exporteur kan de goederen verzenden en de nodige documenten laten avaliseren. Hij ontvangt onmiddellijk het geld van de forfaitier op het moment dat hij de relevante documenten voorlegt. Forfaiting is niet te verwarren met factoring. Voor de duidelijkheid zetten we hier een aantal verschillen tussen factoring en forfaiting op een rijtje. Daar waar factoringmaatschappijen bij voorkeur een groot deel van de activiteit van de ondernemer 'factoren', werken de meeste forfaitiers op een one shot basis. Forfaiting heeft betrekking op specifieke vorderingen die al gekend zijn. Factoring echter beslaat een hele reeks van vorderingen die in de toekomst zullen ontstaan en nu nog niet gekend zijn. Forfaiting richt zich naast de 'langere' korte termijn transacties (meer dan 90 dagen betalingstermijn) eveneens op transacties op middellange termijn. Factoring beperkt zich tot transacties op korte termijn. In het bijzonder 'emerging markets' en hoge risico afzetgebieden zijn het werkdomein van forfaitiers, daar waar factoringmaatschappijen zich voornamelijk gaan concentreren op regio's waar ze een lokale vertegenwoordiging hebben en dus beschikken over toegang tot informatie betreffende de kredietwaardigheid van de lokale klanten. Welke vorderingen of transacties in aanmerking komen voor forfaiting verschilt naargelang de verschillende forfaitingmaatschappijen maar feit is dat het dient te

gaan om internationale handelstransacties ter waarde van een bepaalde minimumwaarde (minstens 100.000 - 250.000 EUR) met een minimum betalingstermijn van 60 dagen (die kan oplopen tot 7 - 10 jaar). Dit maakt forfaiting bijzonder geschikt voor producenten van machines en andere kapitaalgoederen. In het algemeen zal de forfaitier aan de exporteur vragen om volgende documenten voor te leggen: een kopie van het verkoopcontract of de betalingstermijnen, een kopie van een getekende commerciële factuur, een kopie van de shipping documenten inclusief certificaten van ontvangst, ... Eens de forfaitier beschikt over deze informatie, kan hij een prijsindicatie geven.

Voorbeelden van de maximum termijn per land waarop momenteel financiering zonder verhaal mogelijk is:

AMERIKA		MIDDEN OOSTEN & AFRIKA	
Bolivia	3 jaar	Abu Dhabi	7 jaar
Brazilië	5 jaar	Algerije	5 jaar
Canada	10 jaar	Botswana	3 jaar
Chili	7 jaar	Egypte	7 jaar
Colombia	5 jaar	Ghana	3 jaar
El Salvador	2 jaar	Iran	5 jaar
Guatemala	1 jaar	Israël	5 jaar
Honduras	1 jaar	Ivoorkust	1 jaar
Mexico	5 jaar	Kenia	3 jaar
Paraguay	2 jaar	Libanon	5 jaar
Peru	5 jaar	Soedan	1 jaar
Uruguay	5 jaar	Tanzania	1 jaar
AZIE		OOST EUROPA	
Bangladesh	3 jaar	Wit Rusland	1 jaar
China	5 jaar	Bosnië	1 jaar
India	7 jaar	Bulgarije	5 jaar
Indonesië	5 jaar	Tsjechië	7 jaar
Nepal	1 jaar	Kazakstan	5 jaar
Pakistan	1 jaar	Macedonië	1 jaar
Filippijnen	5 jaar	Montenegro	3 jaar
Singapore	7 jaar	Polen	7 jaar
Zuid Korea	5 jaar	Roemenië	5 jaar
Taiwan	5 jaar	Rusland	5 jaar
Vietnam	3 jaar	Servië	3 jaar

Bron: Aon Forfaiting Ltd

Uiteraard is forfaiting eveneens mogelijk voor West-Europese landen en voor andere landen uit de hoger genoemde werelddelen.

Forfaiting laat u toe langere betalingstermijnen toe te staan aan uw klanten terwijl u toch snel beschikt over de gelden. Het betalingsuitstel laat agenten en distributeurs toe grotere orders te plaatsen en voorraden op te bouwen. Klanten in 'hoog risico' landen krijgen de mogelijkheid uw producten of diensten te kopen.

Voordelen van forfaiting

- X Politieke risico's en risico's op wanbetaling en faillissement worden tot nul herleid.
- X Forfaiting maakt werkkapitaal vrij.
- X Een verbetering van de liquiditeitspositie.
- X Voor deze transacties hoeft de onderneming geen beroep te doen op kredietlijnen bij de bank.
- X Intrest en wisselrisico's vallen weg.
- X De kredietmanagement- en invorderingsinspanningen worden tot een minimum herleid.
- X Deze financiering kan eveneens bekomen worden voor landen waarop geen dekking wordt gegeven door export kredietverzekeraars.

Aan al deze voordelen hangt uiteraard een kostenplaatje vast, wat in hoofdzaak bepaald wordt door een drietal elementen. Een eerste element is de intrestvoet die de herfinancieringskost van de forfaitier op de euromarkt dekt voor eenzelfde periode (= fundingkost). Verder wordt een risicopremie aangerekend voor de politieke, commerciële en transferrisico's die samenhangen met de avalgever / garantiesteller (kan overeenkomen met een provisie voor het confirmeren van een documentair krediet). Deze kost is afhankelijk van het land en de garantiesteller in kwestie of van de kwaliteit van de debiteur. Tot slot worden 'days of grace' aangerekend. Dit zijn extra rentedagen die overeenstemmen met de normale vertraging die gepaard gaan met betalingen uit het land van de debiteur. Deze rentedagen kunnen schommelen tussen 0 en 10 dagen. De exporteur kan deze kosten - indien gewenst - geheel of gedeeltelijk doorrekenen aan de debiteur.

Compleet zonder risico? Helaas ... het resiliatierisico (risico dat de debiteur het contract verbreekt voordat de goederen geleverd zijn) blijft in geval van forfaiting bestaan. Om hieraan tegemoet te komen kan bijvoorbeeld een polis 'disconto zonder regres' afgesloten worden bij de Nationale Delcredere Dienst.