

Τ.Ε.Ι. ΠΑΤΡΑΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Θ Ε Μ Α :

Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΟΥ FACTORING

Η ΣΥΜΒΟΛΗ ΤΟΥ ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ
ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙ Η ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΟΥ ΣΤΙΣ
ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΤΩΝ
ΚΟΛΟΜΒΟΤΖΑΚΗ ΚΩΣΤΑ
ΦΕΡΕΝΤΙΝΟΥ ΝΙΚΟΥ

ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ:
ΑΡΤΙΝ ΔΑΝΕΛΙΑΝ



ΠΑΤΡΑ, 1994

ΑΡΙΘΜΟΣ
ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ

1377

Π Ε Ρ Ι Ε Χ Ο Μ Ε Ν Α

	Σελ.
ΠΡΟΛΟΓΟΣ	1
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1	
ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ	4
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2	
ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΕΣ	
1. Γενικά Στοιχεία	7
✓ 2. Υπηρεσίες που προσφέρει το factoring	8
3. Χαρακτηριστικά του θεσμού factoring	13
4. Διακρίσεις factoring	13
5. Μορφές λειτουργίας του θεσμού	17
α) Πλήρες factoring μη εμπιστευτικό	17
β) Προεξόφληση τιμολογίων	19
γ) Εγχώριο (domestic) factoring	20
δ) Διεθνές (international) factoring	27
6. Κόστος εφαρμογής του θεσμού	35
✓ 7. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του θεσμού factoring	37
✓ 8. Σύγκριση factoring με άλλες μεθόδους χρηματοδότησης και κάλυψης κινδύνων	42
9. Το factoring ως τραπεζική εργασία	44
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3	
Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ FACTORING	
1. Γενικά στοιχεία	47

	Σελ.
2. Δομή της εταιρείας	49
3. Δημιουργία ομίλου συγγενών εταιρειών	53
4. Οργάνωση της εταιρείας factoring	53
5. Εφαρμογή του factoring μέσα σε τράπεζα	56
6. Στελέχωση της εταιρείας factoring	56
7. Κόστος ίδρυσης και λειτουργίας της εταιρείας factoring	57
8. Προβλήματα εσωτερικού ελέγχου	58

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΝΟΜΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ

1. Γενικά	60
2. Το νομικό πλαίσιο του factoring στη χώρα μας	61
3. Το νομικό πλαίσιο του factoring σε άλλες χώρες	62
4. Το νομικό πλαίσιο του διεθνούς factoring	63

✓ ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

Η ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΚΑΙ Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ FACTORING

1. Το factoring στη διεθνή αγορά	65
2. Διεθνείς όμιλοι εταιρειών στο χώρο του factoring	67
3. Κανόνες εφαρμογής του διεθνούς factoring	67

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

1. Γενικά	70
2. Προβλήματα και προοπτικές του θεσμού στη χώρα μας	71

✓ ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

Η ΣΥΜΒΟΛΗ ΤΟΥ FACTORING ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

1. Γενικά	74
2. Οφέλη των επιχειρήσεων από την καθιέρωση του factoring	76
3. Συμβολή του factoring στην προώθηση των εξαγωγών . .	79
4. Η συμβολή του factoring στις τράπεζες	82
5. Η προσφορά του factoring στην εθνική οικονομία . . .	83
ΕΠΙΛΟΓΟΣ	86
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	87

Π Ρ Ο Λ Ο Γ Ο Σ

Η παρούσα εργασία έχει ως θέμα της: "Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΟΥ FACTORING, Η ΣΥΜΒΟΛΗ ΤΟΥ ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙ Η ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΟΥ ΣΤΙΣ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ".

Η σημασία των νέων θεσμών - δραστηριοτήτων για μια αναπτυσσόμενη οικονομία, όπως η ελληνική, είναι καταφανής, ειδικότερα για τους νευραλγικούς τομείς των εξαγωγών και του εμπορίου, όπου η ωφέλεια από την εφαρμογή τους παρουσιάζει ενδιαφέρουσες διαστάσεις, ειδικότερα μετά την Ευρωπαϊκή Ένωση.

Το Factoring αποτελεί ένα σύγχρονο τραπεζικό προϊόν, μια νέα μέθοδο, που δεν λειτουργεί ανταγωνιστικά ως προς τον παραδοσιακό δανεισμό, αλλά συμπληρωματικά προς αυτόν, προσφέροντας εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης και δέσμη υπηρεσιών πιστωτικού χαρακτήρα. Δίνει δυναμικές λύσεις σε βασικά προβλήματα των επιχειρήσεων, ιδιαίτερα των εξαγωγικών, όπως είναι η έλλειψη επαρκούς ρευστότητας, οι δυσχέρειες στον έλεγχο φερεγγυότητας των πελατών, το υψηλό κόστος της λογιστικής παρακολούθησης των απαιτήσεών τους κ.λπ.

Ο θεσμός του factoring είναι στην ουσία αναπτυξιακός, γιατί συμβάλλει τόσο στην ενίσχυση και προώθηση του μηχανισμού των εξαγωγών, όσο και στην ενίσχυση - μέσω της χρηματοδότησης των μικρομεσαίων και μεταποιητικών επιχειρήσεων. Με τον επιτυχή δε συνδυασμό του factoring με τα άλλα νέα τραπεζικά προϊόντα και τη δημιουργία ικανοποιητικού θεσμικού πλαισίου, θα μπορούσαμε να οδηγηθούμε στη μείωση των

περιφερειακών διαφοροποιήσεων, πρόβλημα πολύ σημαντικό για την οικονομία μας.

Το factoring δεν έχει ακόμα αναπτυχθεί, ιδιαίτερα στην Ελλάδα, και είναι ευκαιρία, με το κατάλληλο νομοθετικό πλαίσιο, την προσαρμογή των εφαρμογών του στα δεδομένα της χώρας και την ενημέρωση των ενδιαφερόμενων μερών, να δημιουργηθεί το απαραίτητο υπόβαθρο για την ορθολογική αξιοποίηση των δυνατοτήτων που προσφέρει αυτός ο νέος θεσμός.

Στο πρώτο κεφάλαιο της εργασίας μας αναφερόμαστε στην ιστορική αναδρομή του θεσμού και την εξέλιξή του.

Στο δεύτερο κεφάλαιο αναλύουμε την έννοια του factoring, τις υπηρεσίες που προσφέρει, τις μορφές λειτουργίας του θεσμού και το κόστος εφαρμογής του. Επίσης τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματά του και γίνεται μια σύγκριση του factoring με άλλες μεθόδους χρηματοδότησης.

Στο τρίτο κεφάλαιο αναφερόμαστε στη δομή και τον τρόπο οργάνωσης μιας εταιρίας factoring, καθώς και στο κόστος ίδρυσης και λειτουργίας της.

Στο τέταρτο κεφάλαιο ασχολούμαστε με νομικά θέματα που αφορούν το θεσμό του factoring και δίνεται το γενικό νομικό πλαίσιο που ισχύει στη χώρα μας και σε άλλες χώρες.

Το πέμπτο κεφάλαιο αναφέρεται στο factoring στη διεθνή αγορά και πραγματικότητα, σε διεθνείς ομίλους εταιριών στο χώρο του factoring και σε κανόνες εφαρμογής του διεθνούς factoring.

Το έκτο κεφάλαιο αναφέρεται στην κατάσταση που επικρατεί σήμερα στην Ελλάδα, για τα προβλήματα και τις προοπτικές του θεσμού στη χώρα μας.

Στο έβδομο κεφάλαιο γίνεται αναφορά στη συμβολή του factoring στην οικονομική και περιφερειακή ανάπτυξη, κυρίως μέσα από την προώθηση των εξαγωγών, στα οφέλη των επιχειρήσεων μέσα από την καθιέρωση του θεσμού, στη συμβολή του factoring στις τράπεζες και την Ελληνική Οικονομία.

Κ Ε Φ Α Λ Α Ι Ο 1

ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ

Η έννοια του όρου factor αναφέρεται στην Αγγλική βιβλιογραφία του 15ου και 16ου αιώνα, αν και ουσιαστικά το factoring είχε ξεκινήσει ως εργασία μεσαζόντων από την αρχαία Μεσοποταμία (Κώδιξ Βαβυλωνίας).

Κατ' αρχήν ο factor ήταν ένας εμπορικός αντιπρόσωπος, ο οποίος διακινούσε προϊόντα με τη δική του επωνυμία και έχαιρε μεγάλης εκτιμήσεως. Πρόσφερε πολλές και σημαντικές υπηρεσίες, οι οποίες συνέβαλαν στην ανάπτυξη των εμπορικών συναλλαγών της χώρας του. Ιδιαίτερα σε περιόδους αποικιοκρατίας, ο εμπορικός αυτός αντιπρόσωπος εισέπραττε τους λογαριασμούς των πελατών, διαμόρφωνε την πιστωτική πολιτική, έδινε προκαταβολές τοις μετρητοίς πριν την πώληση των προϊόντων και παρείχε συμβουλές και υποδείξεις. Όλα αυτά γίνονταν χωρίς νόμους ή δικαστικές αποφάσεις, που πρωτοεφαρμόστηκαν στην Αγγλία και στις Η.Π.Α. γύρω στις αρχές του 19ου αιώνα, οπότε και κατοχυρώθηκε η εφαρμογή των εργασιών αυτών.

Από τότε μέχρι το τέλος του 19ου αιώνα η ανάπτυξη των εργασιών των factors είναι συνυφασμένη με την ανάπτυξη του εξωτερικού εμπορίου μεταξύ Ευρώπης και Αμερικής.

Στις αρχές όμως του 20ου αιώνα και πριν από τον 1ο Παγκόσμιο Πόλεμο, σημειώνονται σημαντικές εξελίξεις στον επιχειρηματικό κόσμο των Η.Π.Α., με την παράλληλη ανάπτυξη της οικονομίας και της βιομηχανίας στη χώρα. Έτσι, επειδή οι

μεγάλες αμερικάνικες εταιρείες βρίσκουν συμφερότερη την ανάπτυξη όλων των εμπορικών δραστηριοτήτων από τις ίδιες, οι factors - αντιπρόσωποι απομακρύνθηκαν σταδιακά, οπότε και άρχισαν να δημιουργούν νέες εργασίες και να παρέχουν νέες υπηρεσίες στους επιχειρηματίες, με αποτέλεσμα τη δημιουργία του σύγχρονου factoring.

Ο νέος factor εμφανίζεται ως σύγχρονος χρηματοδότης με πιστώσεις - προκαταβολές απαιτήσεων, ασφαλίσσεις των εκχωρημένων τιμολογίων κ.λπ. Από το 1963 όμως, που το factoring εντάσσεται με νόμο στις τραπεζικές εργασίες, δημιουργούνται μέσα στις Τράπεζες νέα τμήματα ή διευθύνσεις με δραστηριότητα factoring ή ακόμα και εταιρείες factoring.

Στην αρχή οι εργασίες factoring απευθύνονταν κυρίως σε επιχειρήσεις υφαντουργικές, επίπλων και στη συνέχεια επεκτάθηκαν σε βιομηχανίες χαλιών, παιχνιδιών κ.ά.

Όμως, παρά την ταχεία εξάπλωση του θεσμού του factoring στις Η.Π.Α., η εφαρμογή του έχει περιοριστεί σε ορισμένους τομείς της οικονομίας, όπως στις ηλεκτρικές συσκευές, την κλωστοϋφαντουργία κ.ά. Ο λόγος είναι ότι στις Η.Π.Α. χρησιμοποιήθηκαν μάλλον συντηρητικές μέθοδοι στην ανάπτυξη του factoring, τουλάχιστον όσον αφορά την προστασία των factors από τις τυχόν ζημιές που προκύπτουν από τους πελάτες τους. Έτσι, οι factors στις Η.Π.Α. προτιμούν κατά κανόνα μόνον τους πελάτες που έχουν καλές λογιστικές καταστάσεις και απορρίπτουν όλους τους άλλους.

Αντίθετα στην Ευρώπη, ενώ στην αρχή είχε θεωρηθεί ότι πρόκειται για μια ακριβή μορφή χρηματοδότησης και ότι η εκχώρηση ενός στοιχείου του ενεργητικού μιας επιχείρησης

υποδήλωνε εξασθένηση της θέσης των πιστωτών, ο θεσμός του factoring κατόρθωσε να ξεπεράσει τις αρχικές αρνητικές εντυπώσεις και να αναπτυχθεί πρώτα στην Αγγλία (όπου αυτού του είδους οι συναλλαγές προϋπήρχαν) και στη συνέχεια στις άλλες Ευρωπαϊκές χώρες.

Με την πάροδο του χρόνου ο θεσμός του factoring στην Ευρώπη αναπτύχθηκε περισσότερο ποιοτικά στις Ευρωπαϊκές χώρες, απευθύνθηκε σε όλους τους επιχειρηματικούς κλάδους, απέκτησε περισσότερη ευελιξία και υπηρετείται από θυγατρικές εταιρείες, κυρίως τραπεζών ή από άλλες επιχειρήσεις, τους γνωστούς factors.

Ας σημειωθεί ότι η δεύτερη στον κόσμο αγορά factoring (και μεγαλύτερη στην Ευρώπη) είναι η Ιταλική, κυρίως γιατί βοήθησε αποτελεσματικά η δημιουργία θυγατρικών εταιρειών factoring που ίδρυσαν τα μεγάλα πολυεθνικά βιομηχανικά συγκροτήματα (π.χ. FIAT, PIRELLI, BENETTON κ.ά.).

Κ Ε Φ Α Λ Α Ι Ο 2

ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΕΣ1. Γενικά Στοιχεία

Factoring μπορεί να ορισθεί μια δέσμη σύγχρονων εργασιών πιστωτικού χαρακτήρα, που ασκούν εμπορικές τράπεζες ή θυγατρικές ανώνυμες εταιρείες τους ή ειδικές εταιρείες, και η οποία περιλαμβάνει:

- τη διαδικασία είσπραξης και τη λογιστική παρακολούθηση εμπορευματικών απαιτήσεων, που προέρχονται από βιομηχανική και εμπορική δραστηριότητα ή και από παροχή υπηρεσιών,
- τον πιστωτικό έλεγχο των αγοραστών,
- την παροχή ασφάλειας έναντι κινδύνων από εμπορικές πιστώσεις,
- την προγραμματισμένη βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση επιχειρηματικών μονάδων και τέλος,
- την παροχή διάφορων υπηρεσιών χρηματοοικονομικής κυρίως φύσεως (αλλά και άλλης μορφής, όπως marketing κ.λπ.).

Ο όρος factoring είναι Αγγλικός και έχει επικρατήσει διεθνώς. Στα Ελληνικά μπορεί να αποδοθεί ως "ανάληψη απαιτήσεων τρίτων" ή ως "διενέργεια πράξεων αναδόχου είσπραξης εμπορευματικών απαιτήσεων" ή ως "σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων" (νομοσχέδιο).

Στα πλαίσια της παραπάνω σύμβασης δηλαδή, εκχωρούνται - έναντι μιας συμφωνημένης αμοιβής - όλες ή και μέρος των απαιτήσεων μιας επιχείρησης από την πώληση εμπορευμάτων ή την παροχή υπηρεσιών, στην εταιρεία factoring, που αναλαμβάνει τη χορήγηση χρηματοδοτικών προκαταβολών, τη λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη των εκχωρούμενων απαιτήσεων, τον έλεγχο της φερεγγυότητας των πελατών αλλά και την ενδεχόμενη κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του προμηθευτή.

Πρόκειται για μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης, που δεν ανταγωνίζεται τον παραδοσιακό δανεισμό και συμβάλλει στην καλύτερη και αποτελεσματικότερη εξυπηρέτηση των εμπορικών συναλλαγών και δραστηριοτήτων των επιχειρήσεων. Είναι τραπεζική εργασία που διαμορφώθηκε στην πράξη, αφορά συνήθως γεγεννημένες και οριστικές πράξεις και προϋποθέτει κυρίως προϊόντα ευρείας χρήσης και κατανάλωσης.

Το factoring, στην πράξη, σύντομα εξελίχθηκε σε μορφή χρηματοδότησης των παραγωγών/προμηθευτών, με κεφάλαιο κίνησης ως παρεπόμενη δραστηριότητα της κύριας εργασίας του factor που ήταν η αγορά, διαχείριση και είσπραξη εμπορικών απαιτήσεων, καθώς και η αξιολόγηση των εμπορικών πιστώσεων.

2. Υπηρεσίες που προσφέρει το factoring

Η κλασική μορφή του factoring περιλαμβάνει ένα τρίπτυχο υπηρεσιών, που καλύπτει την αξιολόγηση φερεγγυότητας, τη διαχείριση και τη χρηματοδότηση εμπορικών απαιτήσεων. Η

παροχή των υπηρεσιών αυτών στηρίζεται στην εκχώρηση από τον προμηθευτή προς τον factor των οφειλών των πελατών του.

Έτσι, οι απαιτήσεις αυτές ουσιαστικά "αγοράζονται" από τον factor, ο οποίος πληρώνει στον προμηθευτή κάποιο ποσό.

Ο προμηθευτής που εκχωρεί την απαίτηση εγγυάται ότι η απαίτηση αυτή είναι υπαρκτή, έγκυρη και νόμιμη, και ο εκδοχέας (factor) αναλαμβάνει και τον κίνδυνο ενδεχόμενης αφερεγγυότητας του οφειλέτη, και θα υποστεί τη ζημιά στην περίπτωση που αυτός αποδειχθεί αφερέγγυος και δεν πληρώσει.

Με την εκχώρηση της απαίτησης, ο προμηθευτής απαλλάσσεται από τον πιστωτικό κίνδυνο και μπορεί να διενεργεί πωλήσεις επί πιστώσει χωρίς να ενδιαφέρεται για τη φερεγγυότητα του πελάτη. Μοναδικές προϋποθέσεις για την πώληση επί πιστώσει είναι ο factor να δέχεται την εκχώρηση και το ποσό της απαίτησης να είναι εντός του ορίου που έχει ορίσει για κάθε πελάτη.

Ο factor σε καμιά περίπτωση δεν υπεισέρχεται σε τυχόν εμπορικές διαφορές ή αμφισβητήσεις μεταξύ του προμηθευτή και του πελάτη. Μόνο σε περίπτωση όπου υπάρχει αδυναμία είσπραξης της απαίτησης - χωρίς να υπάρχει διαφωνία ως προς αυτή - θα κληθεί να πληρώσει.

Δεδομένου δε ότι ο factor "αγοράζει" μια απαίτηση, η είσπραξη της οποίας θα γίνει σε προκαθορισμένο χρονικό διάστημα, μπορεί να προκαταβάλει στον προμηθευτή όλο ή μέρος του τμήματος που οφείλει για την εκχώρηση της απαίτησης. Η προκαταβολή αυτή έχει τη μορφή εντόκου δανείου, που θα συμψηφιστεί με το προϊόν της εκχωρούμενης απαίτησης, όταν αυτή ρευστοποιηθεί.

Μετά την αποστολή του εμπορεύματος και την έκδοση του τιμολογίου, ο προμηθευτής χρεώνει την καρτέλα του factor με το ποσό της πώλησης (το οποίο εμφανίζεται ως οφειλή από τον factor και όχι από τον πελάτη). Στη συνέχεια ο λογαριασμός του factor (στο λογιστικό κύκλωμα του προμηθευτή) πιστώνεται με τα ποσά που εισπράττει ο factor, τους τόκους που οφείλονται και την προμήθεια που έχει συμφωνηθεί (οι τόκοι και η προμήθεια αποτελούν δαπάνες του προμηθευτή).

Αναλυτικότερα, οι δραστηριότητες και οι υπηρεσίες που μπορεί να προσφέρει το factoring είναι:

α) Αξιολόγηση φερεγγυότητας / Κάλυψη πιστωτικών κινδύνων

Οι υπηρεσίες αξιολόγησης και κάλυψης του πιστωτικού κινδύνου δεν προσφέρονται στην Ελλάδα για το εγχώριο εμπόριο. Σε άλλες χώρες υπάρχουν ασφαλιστικές εταιρείες που προσφέρουν κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου, αλλά όχι για το 100% της οφειλής, όπως στην περίπτωση του factor. Επιπροσθέτως οι ασφαλιστικές εταιρείες πληρώνουν μόνον εφόσον εξαντληθούν τα νόμιμα μέσα είσπραξης της απαίτησης, ενώ ο factor καταβάλλει το ποσό μόλις αυτό καταστεί ληξιπρόθεσμο. Στην Ελλάδα η Εθνική Ασφαλιστική προσφέρει κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου στους εξαγωγείς, αλλά οι υπηρεσίες αυτές δεν έχουν μεγάλη ζήτηση. Επίσης το Κ.Α.Π.Ε. (Κεφάλαιο Ασφάλισης Πιστώσεων Εξωτερικού) ασφαλίζει τους εξαγωγείς, αλλά μόνο για τους πολιτικούς κινδύνους στη χώρα του εισαγωγέα ή για εμπορικούς κινδύνους εφόσον ο αγοραστής είναι δημόσιος φορέας.

Από έρευνα σε μικρομεσαίες μεταποιητικές επιχειρήσεις προκύπτει ότι υπάρχει μεγάλη ζήτηση για την κάλυψη του

πιστωτικού κινδύνου, καθώς η αξιολόγηση φερεγγυότητας υποψηφίων πελατών αποτελεί μεγάλο πρόβλημα. Στις περισσότερες περιπτώσεις στις μικρές εταιρείες η αξιολόγηση και παρακολούθηση των πελατών (credit control) γίνεται μόνο εμπειρικά και βασίζεται σε δημοσιευμένους ισολογισμούς ή άλλα διαθέσιμα στοιχεία, τα οποία όμως δεν είναι επαρκή για την άντληση ασφαλών συμπερασμάτων.

β) Διαχείριση / Λογιστική Παρακολούθηση / Είσπραξη

Με το factoring η εταιρεία αποξενώνεται πλήρως από τις οφειλές των πελατών της, οι οποίες δεν είναι πλέον δικά της περιουσιακά στοιχεία. Κατά συνέπεια, έχει νομική υποχρέωση, βάσει του Κ.Φ.Σ., να τηρεί μόνο λογαριασμό του factor (που είναι και ο μοναδικός της οφειλέτης).

Ο factor - στην περίπτωση προβληματικών απαιτήσεων - έχει το πλεονέκτημα της καλύτερης πληροφόρησης αλλά και τη δυνατότητα να στραφεί κατά του πελάτη για τις οφειλές περισσότερων του ενός προμηθευτή, οι οποίοι συνεργάζονται με τον factor, μειώνοντας έτσι το κόστος της είσπραξης.

γ) Χρηματοδότηση

Όταν το factoring λειτουργεί ως χρηματοδοτικός θεσμός δεν αποσκοπεί στην αντικατάσταση της τραπεζικής χρηματοδότησης, αλλά στη συμπλήρωσή της και την κάλυψη αναγκών πέρα από αυτές που καλύπτει η τραπεζική χρηματοδότηση.

Έτσι, ενώ οι Τράπεζες ελέγχουν τη γενική οικονομική κατάσταση των επιχειρήσεων, την παραγωγική τους δυνατότητα

και την εμπορική τους ικανότητα, το factoring στηρίζεται ακτά κύριο λόγο στη φερεγγυότητα των πελατών της επιχείρησης που χρηματοδοτείται από τον factor. Προσφέρει δηλαδή χρηματοδότηση σε επιχειρήσεις που δεν χρηματοδοτούν οι Τράπεζες ή σ' αυτές που έχουν εξαντλήσει τα περιθώρια των παραδοσιακών χρηματοδοτήσεων.

Στις περισσότερες περιπτώσεις, ένα μεγάλο μέρος των πελατών των factors του συστήνεται από την ίδια την Τράπεζα, έτσι ώστε να εξυπηρετηθούν πληρέστερα οι ανάγκες των πελατών της. Δεν αποκλείεται βέβαια κάποιος βαθμός επικάλυψης μεταξύ των υπηρεσιών που προσφέρει το factoring και των τραπεζικών χρηματοδοτήσεων, ιδιαίτερα σε περιόδους μεγάλης ρευστότητας στη χρηματαγορά.

Αντίθετα, όταν υπάρχει έλλειψη στην προσφορά χρήματος, το factoring επιτρέπει στις Τράπεζες να είναι περισσότερο επιλεκτικές, χωρίς να αφαιρούν πλήρως τη δυνατότητα χρηματοδότησης επιχειρήσεων που δεν πληρούν τα τυπικά και λιγότερο ευέλικτα τραπεζικά κριτήρια χρηματοδότησης. Τις επιχειρήσεις αυτές τις παραπέμπουν στους factors.

Στην πράξη συνηθίζεται η συνεργασία factors και ασφαλιστικών εταιρειών, έτσι ώστε η ασφαλιστική εταιρεία να επωμίζεται τον πιστωτικό κίνδυνο. Η κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου από τον factor ή τη συνεργαζόμενη ασφαλιστική εταιρεία είναι πλήρης.

δ) Παροχή συμβουλών marketing και υπόδειξη νέων πελατών

3. Χαρακτηριστικά του θεσμού factoring

Το factoring έχει αναπτυξιακό χαρακτήρα, αποτελεί μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης (όπως το forfaiting κ.ά.), δεν είναι ανταγωνιστικό με τον παραδοσιακό δανεισμό και αφορά περισσότερο τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, ιδιαίτερα τις αναπτυσσόμενες. Ακόμα μπορεί να χρησιμοποιηθεί σαν μέσο προώθησης των πωλήσεων.

Η ομάδα εργασίας του Διεθνούς Ινστιτούτου για την ενοποίηση του Διεθνούς Δικαίου αποφάνθηκε τελικά ότι "factoring" θεωρείται οποιαδήποτε συμφωνία που περιλαμβάνει δυο τουλάχιστον από τα παρακάτω χαρακτηριστικά:

- Χρηματοδότηση.
- Λογιστική τήρηση του αναλυτικού καθολικού πελατών.
- Είσπραξη απαιτήσεων.
- Προστασία κατά του πιστωτικού κινδύνου.

4. Διακρίσεις factoring

Ανάλογα με τον προσανατολισμό των δραστηριοτήτων του, διακρίνονται και οι τομείς εφαρμογής του και οι μορφές του, όπως:

α) Εγχώριο (domestic) factoring

Αφορά την εσωτερική αγορά της χώρας και εφαρμόζεται σε όλες τις επιχειρήσεις και σε όλα τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που διακινούνται στο εσωτερικό της χώρας.

β) Διεθνές (International) factoring

Αφορά κυρίως στον τομέα των εξαγωγών και εισαγωγών (export και import factoring) και προχωράει στη χρηματοδότηση, στη λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων, στην οργάνωση των προμηθειών του προμηθευτή κ.ά.

γ) Factoring με ή χωρίς αναγωγή

Η φιλοσοφία του δικαιώματος της αναγωγής ή όχι βασίζεται στο ποιος θα αναλάβει το "ρίσκο" των απλήρωτων τιμολογίων, ο factor ή ο προμηθευτής.

Η περίπτωση με δικαίωμα αναγωγής (with-recourse) είναι όταν ο factor έχει το δικαίωμα να επιστρέψει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή (και έτσι αναλαμβάνει ο ίδιος το "ρίσκο" των απλήρωτων τιμολογίων).

Στις περισσότερες περιπτώσεις ο factor αναλαμβάνει την ευθύνη της είσπραξης των τιμολογίων μέχρις ενός ορίου που καθορίζει ο ίδιος κατά οφειλέτη χωρίς αναγωγή και πέραν αυτού του ορίου μπορεί να εισπράττει τιμολόγια με το δικαίωμα της αναγωγής.

Συνήθως το factoring αρχίζει με το δικαίωμα της αναγωγής και αργότερα, όταν ο factor έχει οργανώσει ένα σωστό δίκτυο πληροφόρησης, ώστε να είναι σε θέση να αξιολογεί τους διάφορους πελάτες και το βαθμό φερεγγυότητάς τους, προχωρεί στο factoring χωρίς το δικαίωμα αναγωγής.

Σημειώνεται επίσης ότι στο factoring με δικαίωμα αναγωγής προχωρούν οι επιχειρήσεις που ενδιαφέρονται μόνο για τη μείωση του κόστους μέρους ή του συνόλου των τιμολογίων μέσω του factor.

δ) Factoring εμπιστευτικό και μη εμπιστευτικό

Στο εμπιστευτικό (undisclosed) Factoring έχουμε συμφωνία μεταξύ του factor και του προμηθευτή, η οποία τηρείται μυστική και δεν ανακοινώνεται στον πελάτη (του προμηθευτή) εκτός και αν ο προμηθευτής παραβεί τις υποχρεώσεις του και τους όρους της σύμβασης που έχει συνάψει με τον factor.

Στο μη εμπιστευτικό (disclosed) factoring ο πελάτης γνωρίζει τη συμφωνία που έχει γίνει μεταξύ του προμηθευτή και του factor. Σ' αυτή την περίπτωση και οι δυο συμβαλλόμενοι ενημερώνουν τον πελάτη τους (π.χ. και οι δυο αναγγέλουν στον πωλητή το ύψος των τιμολογίων, τα οποία έχουν εκχωρηθεί στον factor).

ε) Factoring χωρίς χρηματοδότηση (maturity factoring)

Χρησιμοποιείται κυρίως από μικρές επιχειρήσεις σαν μια εναλλακτική επιλογή της ασφάλισης του πιστωτικού κινδύνου. Ο διακανονισμός που γίνεται μεταξύ του factor και του προμηθευτή είναι αυτός της πλήρους εξυπηρέτησης, αλλά χωρίς την προκαταβολή ή την προπληρωμή του προμηθευτή από τον factor και επιπλέον χωρίς την αύξηση του χρηματοδοτικού κόστους.

Οι πληρωμές των οφειλών του factor στον προμηθευτή μπορεί να γίνουν σύμφωνα με την ημερομηνία της μεταφοράς των χρεών στον factor και της υποβολής, από τον προμηθευτή, αντιγράφου τιμολογίου ή σύμφωνα με την πληρωμή του factor από τους οφειλέτες ή όπως αλλιώς συμφωνηθεί.

στ) Factoring μέσω αντιπροσώπου-πράκτορα (agency factoring)

Το factoring με τη μορφή της πρακτόρευσης, μέσω εταιρειών ή γραφείων, αποτελεί μια μέθοδο με την οποία μπορεί να υπάρξει εμπιστευτική χρηματοδότηση έναντι πιστωτικού κινδύνου, χωρίς άλλες υπηρεσίες. Οι απαιτήσεις αναλαμβάνονται από μια εταιρεία για λογαριασμό του πελάτη. Η εταιρεία αυτή ενεργεί ως μεσάζων για τον factor και συνήθως ανήκει στην ιδιοκτησία του και διοικείται και ελέγχεται από αυτόν.

ζ) Factoring μόνο για χρηματοδότηση (bulk factoring)

Συνίσταται στη χρηματοδότηση του ύψους των εισπρακτέων λογαριασμών του προμηθευτή χωρίς την εγγύηση της ρευστοποίησης ή της εξασφάλισης της είσπραξης των τιμολογίων. Είναι μια μορφή χρηματοδότησης με ενέχυρο των εκχωρηθέντων για είσπραξη λογαριασμών. Οι εισπρακτέοι λογαριασμοί χρησιμοποιούνται ως εγγύηση για την κάλυψη ενός τραπεζικού δανείου κ.λπ.

η) Factoring τριμερούς συνεργασίας

Στην περίπτωση αυτή συμμετέχουν ο factor, ο προμηθευτής και η τράπεζα. (Η τράπεζα αναλαμβάνει τη χρηματοδότηση του προμηθευτή, σύμφωνα με τις απαιτήσεις που έχουν εκχωρηθεί στον factor - ο factor συνήθως είναι διεύθυνση μέσα στην τράπεζα, οπότε και ελέγχεται πλήρως από αυτήν).

θ) Συνεργασία με τράπεζα

Στην περίπτωση αυτή οι εργασίες διακανονίζονται μεταξύ του factor, του πελάτη του και της τράπεζας.

Η Τράπεζα αναλαμβάνει τη χρηματοδότηση, αλλά όχι και το κύριο βάρος των εργασιών του factoring. Συμμετέχει απλώς, δηλαδή, σε μια τριμερή συνεργασία, αποβλέποντας στην εξυπηρέτηση των πελατών της και όχι προωθώντας το factoring.

5. Μορφές λειτουργίας του θεσμού

Οι μορφές λειτουργίας του factoring είναι πολλές, ανάλογα με τις δραστηριότητες που καλύπτει και τους σκοπούς στους οποίους αποβλέπει, καθώς και τις επιλογές που υπηρετεί.

Παρακάτω αναφέρονται κάποιες (οι κυριότερες) μορφές λειτουργίας του συστήματος factoring, όπως:

α) Πλήρες factoring μη εμπιστευτικό

1. Και χωρίς το δικαίωμα αναγωγής (without recourse)

Πρόκειται για τη γενικευμένη μορφή του θεσμού του factoring, για μια συμφωνία όπου:

- Ο προμηθευτής συμφωνεί να εκχωρεί τα τιμολόγια των πωλήσεών του στον factor όταν γίνονται οι πωλήσεις (και είναι αυτά διαθέσιμα).
- Ο factor διενεργεί όλες τις εγγραφές των τιμολογίων στα λογιστικά βιβλία του.
- Ο προμηθευτής - εκχωρητής πληροφορεί τον πελάτη - αγοραστή ότι τα τιμολόγια θα πληρωθούν στον factor.
- Ο προμηθευτής με τον factor συμφωνούν για τις ημερομηνίες που θα πρέπει να πληρώνονται τα τιμολόγια.

Με όλα τα παραπάνω, απλοποιείται η διαδικασία που ακολουθείται από τον προμηθευτή, αυτός δεν τηρεί καθόλου λογιστικά βιβλία γι' αυτά τα τιμολόγια που εκχωρούνται, παρά χρησιμοποιεί μόνον ένα λογαριασμό στις συναλλαγές του με τον factor, και μεταθέτει την είσπραξη των τιμολογίων, την αποστολή των παραστατικών, την παρακολούθηση των συναλλαγών και τον πιστωτικό κίνδυνο στον factor, ο οποίος αναλαμβάνει όλη τη λογιστική παρακολούθηση και διαχείριση του λογαριασμού πωλήσεών τους.

Οι διακανονισμοί ποικίλλουν ανάλογα με τον factor και τις απαιτήσεις των προμηθευτών, στις περισσότερες όμως περιπτώσεις προβλέπεται και η εγγύηση της πληρωμής των προμηθευτών μέσα σε μια τακτική ημερομηνία από τη στιγμή που αγοράζονται τα τιμολόγια. Σ' αυτό το διακανονισμό προβλέπεται συνήθως μια καθορισμένη χρονική περίοδος.

Ο factor συμφωνεί να πληρώσει τον προμηθευτή σε συγκεκριμένη ημερομηνία, ανεξάρτητα από το εάν έχει πληρωθεί αυτός από τον πελάτη ή όχι, κι έτσι το όφελος του προμηθευτή είναι ότι, με τη σταθερή αυτή ημερομηνία, γνωρίζει πότε θα πληρωθεί από τον factor και καθορίζει ανάλογα το δικό του κύκλο εργασιών.

2. Με δικαίωμα αναγωγής (with recourse)

Η βασική διαφορά αυτής της μορφής από την προηγούμενη είναι ότι ο factor δεν εγγυάται τον πιστωτικό κίνδυνο (ρίσκο της είσπραξης) του πελάτη, που παραμένει στον προμηθευτή. Έτσι ο factor έχει το δικαίωμα να χρεώσει και να επιστρέψει στον προμηθευτή τα απλήρωτα τιμολόγια από τους πελάτες,

συνήθως τρεις μήνες μετά την ημερομηνία λήξεως ή όπως έχει συμφωνηθεί. Σ' αυτή την περίπτωση ο προμηθευτής πρέπει να τηρεί λογαριασμούς για τα τιμολόγια και να αναλαμβάνει την είσπραξή τους.

Συνηθίζεται οι factors που εφαρμόζουν αυτή τη μορφή (factoring με αναγωγή) να χρεώνουν προμήθεια, όμοια με αυτή του αρχικού factoring, σε όλα τα τιμολόγια που ξεπερνούν τις 90 ημέρες από την ημερομηνία λήξεως. Εάν ο προμηθευτής ζητήσει από τον factor να ακολουθήσει τη νόμιμη διαδικασία προκειμένου να εισπράξει τα τιμολόγια, όλα τα νομικά έξοδα βαρύνουν τον προμηθευτή.

Το factoring με αναγωγή δεν προσφέρει μια σταθερή περίοδο λήξεως και έτσι ο προμηθευτής δεν μπορεί να ωφεληθεί από μια εγγυημένη ταμειακή ροή.

β) Προεξόφληση τιμολογίων

Αφορά τις επιχειρήσεις εκείνες που χρειάζονται μόνο χρηματοδότηση και όχι παροχή διοικητικών υπηρεσιών ή κάλυψη πιστωτικού κινδύνου. Έτσι, ο factor ανακουφίζει τον προμηθευτή από την υποχρέωση να προειδοποιεί τον πελάτη για να πληρώνει έγκαιρα τις οφειλές του και εισπράττει αυτός όλες τις οφειλές.

Στην περίπτωση που τηρείται και το απόρρητο της συμφωνίας μεταξύ factor και εκχωρητή, λέγεται και εμπιστευτικό factoring.

Ο προμηθευτής από την προπληρωμή των τιμολογίων οφελείται, καθώς είναι σε θέση να αγοράζει μεγάλες ποσότητες σε καλύτερες τιμές, να διαπραγματεύεται τις τιμές με τους

δικούς του πελάτες, να είναι συνεπής στις υποχρεώσεις του και να έχει πλεονεκτική θέση έναντι των προμηθευτών των πρώτων υλών που χρησιμοποιεί.

Η προεξόφληση των απαιτήσεων ευνοεί τους προμηθευτές γιατί στις περισσότερες περιπτώσεις είναι οικονομικότερη από τον παραδοσιακό δανεισμό.

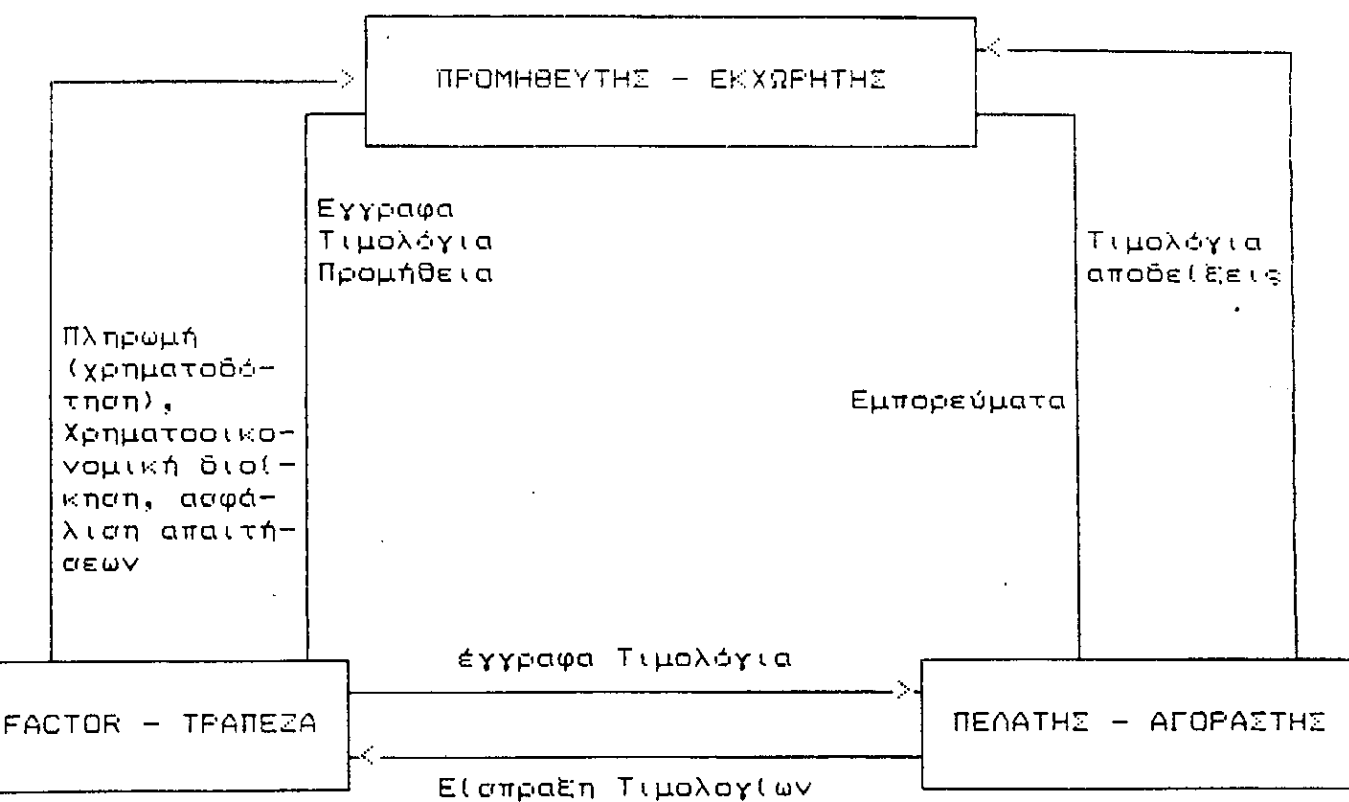
γ) Εγχώριο (domestic) Factoring

A. Γενικά

Το εγχώριο factoring έχει τις δραστηριότητές του μόνο στην εσωτερική αγορά (στην ανάληψη δηλαδή της ευθύνης της είσπραξης των τιμολογίων που αφορούν προϊόντα ή υπηρεσίες που διακινούνται στο εσωτερικό της χώρας. Απευθύνεται κυρίως στις μικρομεσαίες και μεταποιητικές επιχειρήσεις, που συνήθως τα προβλήματά τους είναι προβλήματα διαχείρισης, χρηματοδότησης και πιστωτικού κινδύνου.

Το factoring μπορεί να ενισχύσει αυτές τις επιχειρήσεις με χρηματοδότηση (προβλεπόμενη καταβολή μέχρι 80%), με την ανάληψη της λογιστικής διαχείρισης και παρακολούθησης των πωλήσεων - τιμολογίων, με τη μηχανογράφηση των εργασιών, με την ασφάλιση των απαιτήσεων, την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου και την καλύτερη αξιολόγηση της φερεγγυότητας των πελατών. Έτσι δίνει απαντήσεις - λύσεις στο πρόβλημα της ρευστότητας των επιχειρήσεων, του πιστωτικού κινδύνου που αντιμετωπίζουν αυτές, στο πρόβλημα του κόστους των εισπράξεων, της χρηματοδότησης και στο πρόβλημα των μεταχρονολογημένων επιταγών.

Λ Ε Ι Τ Ο Υ Ρ Γ Ι Α Ε Γ Χ Ω Ρ Ι Ο Υ F A C T O R I N G



Διαδικασία συνεχούς ροής προϊόντων - υπηρεσιών και πληρωμών ανάμεσα στον factor - προμηθευτή - αγοραστή

B. Παράγοντες που χρησιμοποιούνται στο εγχώριο factoring

1. Η παραγωγική εταιρεία, ο προμηθευτής, ο διαθέτης, ο εκχωρητής, ο πωλητής.
2. Ο αγοραστής, ο πελάτης, ο οφειλέτης.
3. Ο factor (εξαγωγικός, εισαγωγικός) που αναφέρεται και ως πελάτης του προμηθευτή.

Γ. Τα στοιχεία που ενδιαφέρουν τον εγχώριο factor, πριν αυτός υπογράψει σύμβαση με τον ενδιαφερόμενο προμηθευτή είναι:

- α) Η φύση της εργασίας και, κυρίως, το κατά πόσο η οφειλή του πελάτη οριστικοποιείται με την αποστολή του εμπορεύματος και δεν εξαρτάται από περαιτέρω ενέργειες του προμηθευτή.
- β) Η ποιότητα του εμπορεύματος, το όνομα που έχει στην αγορά, η συχνότητα επιστροφών και παραπόνων από πελάτες κ.λπ.
- γ) Οι διαδικασίες τιμολόγησης του προμηθευτή, κατά πόσο αυτές είναι ικανές να περιορίσουν τυχόν λάθη ή παραλείψεις στις αποστολές, ώστε να περιορίζονται οι πιθανότητες αμφισβητήσεων και διαφωνιών.
- δ) Ο αριθμός των τιμολογίων που εκδίδει και η κατά μέσο όρο αξία τους.
- ε) Ο αριθμός των πιστωτικών σημειωμάτων που εκδίδει και το ποσοστό τους σε αξία επί του συνόλου των πωλήσεων.
- ζ) Ο αριθμός των εμβασμάτων από πελάτες και ο τρόπος που γίνονται οι εισπράξεις.
- η) Ο τρόπος που χορηγούνται οι ποσοτικές ή άλλες εκπτώσεις.

- θ) Ο αριθμός των πελατών και ο αριθμός νέων πελατών κατά μήνα.
- ι) Η ποιότητα και οικονομική επιφάνεια των κυριότερων πελατών και η περίοδος της παρεχόμενης πίστωσης.
- κ) Η γενικότερη ποιότητα του management και της οργάνωσης του προμηθευτή.
- λ) Η τελευταία έκθεση του φορολογικού ελέγχου και, ιδιαίτερα, τυχόν αναφορές σ' αυτή σχετικά με την ειλικρίνεια των βιβλίων.
- μ) Ο ισολογισμός της εταιρείας και η οικονομική της ευρωστία. Ιδιαίτερο ενδιαφέρον έχει η ταχύτητα ανάπτυξης του κύκλου εργασιών (τζίρου).
- ν) Πληροφορίες από τις τράπεζες με τις οποίες συνεργάζεται ο προμηθευτής σχετικά με τη συνέπειά του στις συναλλαγές (ο προμηθευτής θα πρέπει να δώσει τη συγκατάθεσή του για την παροχή τέτοιων πληροφοριών από την τράπεζα).

Δ. Με βάση τις παραπάνω πληροφορίες, η εταιρία factoring θα αποφασίσει:

- α) Αν πρέπει να δεχθεί την αίτηση του προμηθευτή για το factoring των πωλήσεών του.
- β) Τους όρους της συνεργασίας.
- γ) Το ποσοστό της προμήθειας.
- δ) Το ποσοστό των προκαταβολών σε σχέση με την αξία των εκχωρούμενων απαιτήσεων και
- ε) Το επιτόκιο.

Ε. Διαδικασία που ακολουθείται στο εγχώριο factoring:

- α) Ο προμηθευτής στέλνει τα εμπορεύματα στον αγοραστή και εκχωρεί τα σχετικά τιμολόγια στον factor.
- β) Ο factor πληρώνει προκαταβολικά (συνήθως το 80%) στον προμηθευτή (χρηματοδότηση), στέλνει αντίγραφα τιμολογίων στον πελάτη - αγοραστή και εισπράττει τα τιμολόγια.
- γ) Ο πελάτης - αγοραστής πληρώνει τα τιμολόγια στον factor και στέλνει τα αντίγραφα των πληρωμένων τιμολογίων στον προμηθευτή.
- δ) Ο factor αποπληρώνει τον προμηθευτή.

Θα πρέπει να τονιστεί ότι ο factor δεν παρεμβαίνει σε θέματα μεταφοράς ή παραγωγής των προϊόντων, αλλά ασχολείται μόνο με την είσπραξη και τη διαχείριση των τιμολογίων.

Ειδικότερα η διαδικασία που συνήθως ακολουθείται μετά την υπογραφή της σύμβασης είναι η εξής:

- Μετά την υπογραφή της σύμβασης ο factor ή ο προμηθευτής ενημερώνουν με επιστολή τους πελάτες τους και τους τρίτους (τράπεζες κ.λπ.) για την ύπαρξη της συμφωνίας factoring, για την εκχώρηση της υπάρχουσας απαίτησης και την προϋπόθεση της εκχώρησης όλων των μελλοντικών τους οφειλών.
- Στη συνέχεια ο factor θα ενημερώσει τον προμηθευτή σχετικά με το για ποιους πελάτες δέχεται την εκχώρηση, το ποσοστό που δέχεται να προκαταβάλει και το ανώτατο όριο της παρεχόμενης πιστώσης.
- Για κάθε νέο πελάτη ακολουθείται η ίδια διαδικασία (αίτηση με έντυπο που συμπληρώνει ο προμηθευτής και υπογράφει ο factor).

- Σε τακτά χρονικά διαστήματα, που θα έχουν συμφωνηθεί εκ των προτέρων, ο προμηθευτής θα στέλνει στο factor τα τιμολόγια που έχει εκδόσει και τα αντίστοιχα δελτία αποστολής υπογεγραμμένα από τον πελάτη.
- Ο factor θα στέλνει τα τιμολόγια αυτά στους πελάτες (και ο πελάτης θα επιστρέφει το αντίγραφο υπογεγραμμένο στον factor).
- Κάθε εβδομάδα, ο factor θα στέλνει στον προμηθευτή αναλυτική εβδομαδιαία αναφορά τιμολογίων και πιστωτικών σημειωμάτων.
- Κάθε μήνα ο factor θα στέλνει σ' όλους τους πελάτες εκκαθαρίσεις που θα δείχνουν τα τιμολόγια με τα οποία έχουν χρεωθεί και δεν έχουν εξοφλήσει.
- Στο τέλος του μήνα ο προμηθευτής θα παίρνει λεπτομερή περιγραφή για το οφειλόμενο υπόλοιπο κάθε πελάτη. Ο factor θα στέλνει επιστολές υπενθύμισης (τουλάχιστον δυο) στον πελάτη. Ο πελάτης έχει χρονικό διάστημα 35 περίπου ημερών πριν εφαρμοσθούν οι νομικές διαδικασίες.
- Σε τακτά χρονικά διαστήματα ο προμηθευτής θα λαμβάνει εκκαθάριση του τρεχούμενου λογαριασμού του που θα δείχνει:
 - α) τη συνολική αξία των λογαριασμών πελατών που έχουν εκχωρηθεί και δεν έχουν εξοφληθεί,
 - β) τις προκαταβολές που έχουν εκδοθεί έναντι των παρπαάνω και το ποσόν της χρηματοδότησης που δικαιούται ακόμα να πάρει ο προμηθευτής,
 - γ) τα εμβάσματα που έχουν ληφθεί,

- δ) τις χρεώσεις που έχουν γίνει για την αμοιβή του factor και τους τόκους των προκαταβολών.

Ε. Επιτόκιο για απλήρωτα τιμολόγια

Ο factor συμφωνεί να πληρώνει στον προμηθευτή το ποσό των τιμολογίων μείον τις χρεώσεις, σε "Σταθερή Ληκτική Περίοδο", ανεξάρτητα από το εάν ο πελάτης έχει ή όχι πληρώσει τον factor. Εφόσον η "Σταθερή Ληκτική Περίοδος" είναι μια μέση ημερομηνία, σημαίνει ότι στην καθημερινή πρακτική μερικοί πελάτες θα πληρώνουν πριν από αυτή την ημερομηνία και μερικοί αργότερα.

Το επιτόκιο που θα ισχύει για τα ποσά πέραν των κανονισμένων ημερομηνιών θα πρέπει να είναι γνωστό εκ των προτέρων και να εμφανίζεται πανω στα αντίγραφα παραγγελιών και στα τιμολόγια.

ΣΤ. Ασφάλιση πιστωτικού κινδύνου

Στη σύμβαση factoring καθορίζεται η διαδικασία πιστωτικής κάλυψης και οι προϋποθέσεις υπό τις οποίες ο factor είναι υποχρεωμένος να πληρώσει τον προμηθευτή.

Είναι σημαντικό να τονιστεί ότι πιστωτική κάλυψη προέρχεται μόνο σε επισφαλείς απαιτήσεις και ότι ο factor θα πληρώσει τον προμηθευτή μόνο σε περίπτωση αφερεγγυότητας του πελάτη.

δ) Διεθνές (International) factoring

A. Γενικά

Το διεθνές ή εξαγωγικό factoring άρχισε να αναπτύσσεται στην Ευρώπη στη δεκαετία του 1960 από 4 διεθνείς ομίλους, που ακόμη και σήμερα εξακολουθούν να είναι οι κυριότεροι φορείς μέσω των οποίων λειτουργεί το factoring σε διεθνές επίπεδο.

Οι διεθνείς όμιλοι εταιρειών στο χώρο του factoring είναι:

- α) Heller Group: Ο όμιλος αυτός έχει έδρα το Chicago αλλά ανήκει στην Fuji Bank της Ιαπωνίας.
- β) Factors Chain International (FCI): Ο διεθνής αυτός σύνδεσμος εταιρειών factoring αποτελείται από 65 περίπου ανεξάρτητες εταιρείες factoring που λειτουργούν σ' όλο τον κόσμο.
- γ) International Factoring: Όπως και η FCI, ο σύνδεσμος αυτός αποτελείται από ανεξάρτητες εταιρείες που συνεργάζονται μεταξύ τους στα πλαίσια μιας διεθνούς σύμβασης. Η International Factoring διαφέρει από την FCI στο ότι επιτρέπει μόνο μια εταιρεία να είναι μέλος της σε κάθε χώρα.
- δ) Credit Factoring International: Η εταιρεία αυτή είναι θυγατρική της Αγγλικής τράπεζας National Westminster με έδρα το Λονδίνο.

Οι παραπάνω 4 Όμιλοι έχουν μέλη στη Δυτική Ευρώπη, Β. Αμερική, Ιαπωνία, Ν. Κορέα, Αυστραλία, Νέα Ζηλανδία, Ν. Αφρική, Ισραήλ, Σιγκαπούρη, Φιλιππίνες, Μαλαισία, Ταϊλάνδη και Χονγκ-Κονγκ. Προς το παρόν δεν μπορεί να διεξαχθεί εξαγωγικό factoring μέσω των παραπάνω ομίλων στις υπόλοιπες χώρες του κόσμου.

Εκτός από τους παραπάνω φορείς που εξυπηρετούν τον μεγαλύτερο όγκο του διεθνούς εξαγωγικού factoring, μέρος του διεθνούς factoring, ιδιαίτερα ανάμεσα σε χώρες της Ε.Ο.Κ., διεξάγεται και από μεμονωμένες εταιρίες factoring που ανέπτυξαν δραστηριότητα σε διάφορες χώρες σαν προέκταση της δικής τους εγχώριας εργασίας, συχνά χρησιμοποιώντας αντιπροσώπους για την εξεύρεση πελατών.

Σημειώνεται ότι διεθνώς ο μεγάλος όγκος των συναλλαγών είναι στο εγχώριο factoring, ενώ στην Ελλάδα συζητάμε για εξαγωγικό factoring.

Β. Παράγοντες που χρησιμοποιούνται στο εξαγωγικό factoring

1. Ο εξαγωγέας με
2. Τον factor που λειτουργεί στη χώρα του (export factor)
3. Ο εισαγωγέας με
4. Τον factor που λειτουργεί στη δική του χώρα (import factor)

(βλ. σχετικό διάγραμμα)

Γ. Διαδικασία που ακολουθείται στο εξαγωγικό factoring

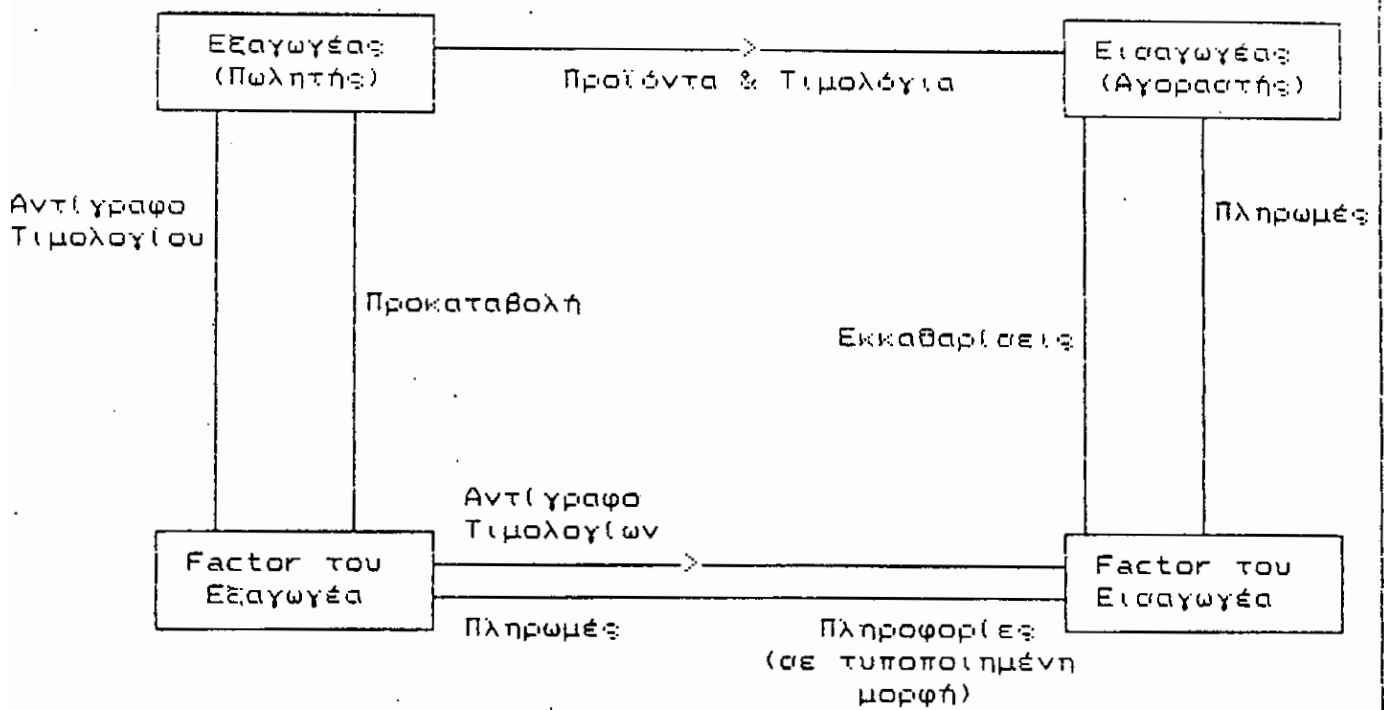
1. Προβλέπονται μέσα στη λειτουργία του συστήματος τέσσερις παράγοντες, ο εξαγωγέας, ο εισαγωγέας της άλλης χώρας, ο εξαγωγικός factor και εισαγωγικός factor σε άλλη χώρα του εξωτερικού.
2. Ο εξαγωγικός factor βρίσκεται σε διαρκή επικοινωνία με τον factor-ανταποκριτή της άλλης χώρας, τον εισαγωγικό factor.

Σχεδιάγραμμα

ΤΡΟΠΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ
ΤΟΥ ΕΞΑΓΩΓΙΚΟΥ FACTORING
(Two - Factor System)

ΧΩΡΑ ΕΞΑΓΩΓΗΣ

ΧΩΡΑ ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ



Πηγή : FCI - Συνέδριο Εξαγωγικού Factoring.

3. Ο εξαγωγικός factor έρχεται σε επικοινωνία με τον εξαγωγέα - εκχωρητή και συνάπτουν σύμβαση συνεργασίας.
4. Ο εξαγωγέας κάνει αίτηση προς τον εξαγωγικό factor για τον καθορισμό του ορίου πίστωσης (πλαφόν) κάποιου εισαγωγέα σε χώρα του εξωτερικού.
5. Ο import Factor αξιολογεί τη φερεγγυότητα του υποψήφιου εισαγωγέα. Εφόσον ο import factor εγκρίνει τη χορήγηση πίστωσης, αναλαμβάνει και τον πιστωτικό κίνδυνο (δηλαδή τον κίνδυνο να αποδειχθεί ο εισαγωγέας αφερέγγυος) μέχρι του ποσού του πλαφόν που έχει εγκρίνει.
6. Ο εισαγωγικός factor ειδοποιεί τον εξαγωγικό factor για το ύψος του "πλαφόν" που εγκρίνει και ο export factor ενημερώνει τον εξαγωγέα.
7. Ο εξαγωγέας, από πλευρά του, φροντίζει για την αποστολή του εμπορεύματος με αναγγελία προς τον εισαγωγέα ότι το οφειλόμενο ποσό πρέπει να πληρωθεί στον import factor. Ο εξαγωγικός και ο εισαγωγικός factor δεν παρεμβαίνουν στην αποστολή (μεταφορά, φορτωτικά κ.λπ.) των προϊόντων.
8. Ο εξαγωγέας, μετά την αποστολή των εμπορευμάτων, στέλνει αντίγραφο του τιμολογίου στον εξαγωγικό factor. Εφόσον η σύμβαση factoring περιλαμβάνει και χρηματοδότηση, ο export factor προκαταβάλλει στον εξαγωγέα μέχρι και το 80% της αξίας της απαίτησης.
9. Ο εξαγωγικός factor στέλνει αντίγραφο του τιμολογίου στον εισαγωγικό factor.
10. Ο εισαγωγικός factor καταχωρεί το τιμολόγιο στο δικό του λογιστικό κύκλωμα και φροντίζει για την είσπραξη του ποσού.

11. Ο εισαγωγικός factor θα πληρώσει (εμβάσει) τον εξαγωγικό factor το 100% της αξίας του τιμολογίου, μείον την προμήθειά του στην προκαθορισμένη ημερομηνία πληρωμής, άσχετα με το αν ο ίδιος έχει εισπράξει το ποσό από τον εισαγωγέα, εκτός αν η καθυστέρηση οφείλεται σε εμπορική αμφισβήτηση του εισαγωγέα (ελαττωματικό προϊόν, πλημμελής αποστολή κ.λπ.).
12. Ο export factor όταν πληρωθεί από τον import factor, πληρώνει το υπόλοιπο του τιμολογίου στον εξαγωγέα.
13. Ο εξαγωγέας, σε μια χώρα που δεν υπάρχει εξαγωγικός factor, πηγαίνει κατευθείαν στον εισαγωγικό factor. Στην περίπτωση αυτή ζητείται εγγυητική επιστολή.

Σημειώνεται ότι το εξαγωγικό factoring δεν καλύπτει πολιτικό κίνδυνο σε χώρες με υψηλό πολιτικό κίνδυνο. Οι εταιρείες factoring, στην περίπτωση αυτή, συνεργάζονται με ασφαλιστικές εταιρείες που καλύπτουν τους κινδύνους και τις απαιτήσεις.

Δ. Σχέσεις μεταξύ εξαγωγικού και εισαγωγικού factoring

Οι δυο factors, μέσα στα πλαίσια της διεθνοποίησης των εργασιών τους, συνεργάζονται και συμπεριφέρονται σε αμοιβαία βάση. Η συνεργασία αυτών των δυο παραγόντων βοηθά στην καλύτερη πληροφόρησή τους, όσον αφορά τους εκχωρητές, τους πελάτες τους, τα προϊόντα και τις συναλλαγματικές διαδικασίες.

Είναι πολύ σημαντικό εξαγωγικός factor να έχει προσβάσεις και πληροφορίες για τον αγοραστή σε πολλές χώρες, και επειδή αυτό δεν είναι καθόλου εύκολο, με τη συνεργασία

του εισαγωγικού factor αγτλεί όλα εκείνα τα στοιχεία και τις πληροφορίες που χρειάζεται για τους πελάτες του.

Ο εξαγωγικός factor διατηρεί πλήρη νομική σχέση με τους προμηθευτές και ο προμηθευτής είναι πλήρως ενημερωμένο για όλες τις σχέσεις που αναπτύσσονται μεταξύ εξαγωγικού και εισαγωγικού factor. Οι συμφωνίες γίνονται αφενός μεταξύ του εκχωρητή και του εξαγωγικού factor και αφετέρου μεταξύ του εξαγωγικού και εισαγωγικού factor.

Το εμπορικό "ρίσκο" το αναλαμβάνει ο εξαγωγικός factor, ενώ το κόστος των νομικών πράξεων ή οποιοδήποτε άλλο κόστος συμφωνιών είναι διαπραγματεύσιμο μεταξύ των δυο factors.

Τέλος, η μεταφορά των κεφαλαίων του εξαγωγικού factor γίνεται στα νομίσματα των τιμολογίων και στις συναλλαγές ισχύει διεθνές επιτόκιο.

Ε. Άμεσο εξαγωγικό factoring (direct export factoring)

Το άμεσο εξαγωγικό σύστημα βασίζεται στη λογική του ότι το "σύστημα των δυο παραγόντων" (two factors system) απαιτεί διπλούς υπολογισμούς λογιστικής και καταγραφής των στοιχείων και έτσι καθυστερεί την επικοινωνία και τις πληρωμές. Γεγονός είναι ότι το two factors σύστημα είναι αποτελεσματικότερο όταν υπάρχει χρηματοδότηση, γιατί υπάρχει διευκόλυνση στον πιστωτικό έλεγχο των πελατών και στην εφαρμογή των κριτηρίων χρηματοδότησης.

Το άμεσο εξαγωγικό factoring βασίζεται στις τράπεζες και τα status reports, τις πληροφορίες από τα agents με τα οποία αλληλογραφούν και στις συμφωνίες που γίνονται και αφορούν

κυρίως το δικαίωμα της αναγωγής, την πιστωτική πολιτική και την πολιτική ασφάλισης.

Μειονεκτήματα παρουσιάζει όταν ορίζεται agent για να εισπράξει τα τιμολόγια (οπότε πέφτει στην περίπτωση του "two factors" συστήματος) ή όταν δεν υπάρχουν ειδικοί στη γλώσσα σε κάθε χώρα στους οποίους πωλούν οι πελάτες του, οπότε οι οφειλέτες αγνοούν πολλές επιστολές ή τέλεξ.

ΣΤ. Άμεσο εισαγωγικό factoring (direct import factoring)

Στην περίπτωση αυτή οι εξαγωγείς συνεργάζονται άμεσα με τους εισαγωγικούς factors, παρακάμπτοντας τους εξαγωγικούς factors. Αυτό εφαρμόζεται περισσότερο στις Η.Π.Α., όπου το άμεσο εισαγωγικό factoring αντικατέστησε σταδιακά το agency factoring. Συνήθως σ' αυτές τις περιπτώσεις factoring, προβλέπονται δυο εργασίες, όπως της είσπραξης των τιμολογίων και της ασφάλισης των εξαγωγικών πιστώσεων.

Πλεονεκτήματα του άμεσου εισαγωγικού factoring είναι η άμεση και σύντομη επικοινωνία μεταξύ των ενδιαφερομένων μερών, η ευκολότερη συναλλαγή και τα με χαμηλότερο κόστος εμβάσματα (αφού δεν έχουν να περάσουν από τον export factor).

Ζ. Μη αποδεκτές απαιτήσεις

Οι απαιτήσεις δεν γίνονται εύκολα αποδεκτές από την εταιρεία factoring στις παρακάτω περιπτώσεις:

- α) πωλήσεις τοις μετρητοίς
- β) πωλήσεις με ενέγγυα πίστωση
- γ) πωλήσεις σε τελικούς καταναλωτές - ιδιώτες
- δ) πωλήσεις μη οριστικοποιημένες ή εκκαθαρισμένες

- ε) πωλήσεις σε εξαρτημένες επιχειρήσεις
- στ) πωλήσεις ευπαθών προϊόντων
- ζ) πωλήσεις επενδυτικών αγαθών
- η) πωλήσεις συνεταιρισμών, κοινοπραξιών κ.λπ.
- θ) εξαγωγές σε χώρες υψηλού πολιτικού και εμπορικού κινδύνου.

Η. Πλεονεκτήματα για τον εξαγωγέα

1. Το εξαγωγικό factoring μπορεί να αποτελεί και πηγή πρόσθετης χρηματοδότησης εφόσον ο εξαγωγέας το επιθυμεί. Η χρηματοδότηση αυτή (μέσω του export factor) έχει το πλεονέκτημα ότι προσφέρει στον εξαγωγέα τη δυνατότητα να καλυφθεί κατά του κινδύνου δυσμενών αλλαγών στις νομισματικές ισοτιμίες, καθώς, σύμφωνα με τη μελέτη της Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών:

- α) Αν ο εξαγωγέας πιστεύει ότι το νόμισμα της δικής του χώρας θα υποτιμηθεί έναντι του νομίσματος που θα εισπράξει για την εξαγωγή, κατά ποσόν μεγαλύτερο απ' ό,τι δικαιολογεί η διαφορά στα επιτόκια των δυο νομισμάτων, μπορεί να ζητήσει οι προκαταβολές του export factor να υπολογίζονται στο εγχώριο νόμισμα, ενώ
- β) σε περίπτωση που πιστεύει ότι το νόμισμα της δικής του χώρας δεν θα διολισθήσει έναντι του ξένου ή που αδυνατεί να κάνει προβλέψεις, θα ζητήσει οι προκαταβολές του factor να υπολογίζονται στο ίδιο νόμισμα με το οποίο θα πληρωθεί από τον εισαγωγέα και θα δραχμοποιεί τις προκαταβολές αυτές αμέσως.

2. Το εξαγωγικό factoring επιτρέπει στον εξαγωγέα να παρέχει ανταγωνιστικούς όρους διακανονισμού των εξαγωγών του, έτσι ώστε να προσελκύσει το ενδιαφέρον εισαγωγέων στους οποίους δεν θα είχε πρόσβαση ή θα δίσταζε να πουλήσει.

3. Το εξαγωγικό factoring δεν αντικαθιστά την ενέγγυο πίστωση (letter of credit) ή την πληρωμή έναντι φορτωτικών εγγράφων, αλλά αποτελεί εναλλακτική λύση για τις περιπτώσεις όπου η πώληση δεν μπορεί να γίνει χωρίς την παροχή πίστωσης προς τον εισαγωγέα λόγω έντονου ανταγωνισμού από άλλους εξαγωγείς.

Αντί λοιπόν να πουλήσει με ανοιχτό διακανονισμό, ή με προθεσμιακό διακανονισμό, ή να δεχθεί μείωση της τιμής του προϊόντος του σε σχέση με τους άλλους εξαγωγείς ή να απορρίψει την παραγγελία του εισαγωγέα, είναι προτιμότερο να υιοθετήσει τη λύση του εξαγωγικού factoring. Μέσω του factoring μπορεί ο εξαγωγέας να προσφέρει ανταγωνιστικούς όρους στον υποψήφιο εισαγωγέα και να ακολουθήσει πιο επιθετική εξαγωγική πολιτική χωρίς να διατρέχει τον κίνδυνο να μην πληρωθεί.

6. Κόστος εφαρμογής του θεσμού

A. Γενικά

Όπως κάθε υπηρεσία, το factoring συνεπάγεται κάποιο κόστος για την επιχείρηση.

Βασική αρχή είναι ότι ως κόστος για τον προμηθευτή είναι το κόστος που αφορά τις εργασίες του και το κέρδος που

αντιστοιχεί στον factor. Οι διαδικασίες για τη διενέργεια κοστολόγησης πρέπει να στηρίζονται σε όσο το δυνατό ακριβέστερες καταγραφές. Οι βασικές πληροφορίες που απαιτούνται αφορούν τη μορφή λειτουργίας του factoring, όπως η εκτίμηση του τζίρου της εταιρείας, ο αριθμός και η αξιοπιστία των πελατών της, ο αριθμός των τιμολογίων ανά πελάτη και η κατανομή τους ανά μήνα, το ύψος των προκαταβολών έναντι των εισπρακτέων τιμολογίων, το ύψος των επισφαλών απαιτήσεων, το κόστος των κεφαλαίων που αντλούνται για τη διενέργεια του factoring, ο πιθανός πιστωτικός κίνδυνος κ.ά.

B. Κόστος προμηθευτών

Η προμήθεια για τις υπηρεσίες που προσφέρει ο factor κυμαίνεται από 0,5-3% επί της αξίας των εγχωρούμενων απαιτήσεων. Το ποσό που θα συμφωνηθεί εξαρτάται από τις συνθήκες της αγοράς, την αξία των τιμολογίων, τον αριθμό των τιμολογίων, τη διαπραγματευτική ικανότητα των συμβαλλόμενων μερών και από το αν το factoring είναι με ή χωρίς το δικαίωμα επανεκχώρησης. Για την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου απαιτείται από 0,5-1% και για τις άλλες υπηρεσίες από 1-2%. Ο εισαγωγικός factor παίρνει μέχρι και το 70% της προμήθειας γιατί κάνει και τις περισσότερες εργασίες.

Έτσι οι προμήθειες είναι τα βασικά έσοδα (η βασική πηγή) για τον factor.

Σημειώνεται επίσης ότι, οι τόκοι που χρεώνει ο factor είναι συγκρίσιμοι με το επιτόκιο που χρεώνει μια τράπεζα για τη χρηματοδότηση του ίδιου πελάτη. (Ο factor αποβλέπει σε διαφορά επιτοκίου -spread- της τάξεως του 1-1,5% μεταξύ του κόστους του χρήματος που δανείζεται και του επιτοκίου που χρεώνει στους προμηθευτές).

Γ. Παράγοντες που πρέπει να ληφθούν υπόψη

Είναι σημαντικό για την επιχείρηση που μελετά τη χρησιμοποίηση του factoring να αντισταθμίσει προσεκτικά το κόστος του factoring με το όφελος που θα έχει από την εφαρμογή του.

Είναι φανερό ότι υπάρχουν και περιπτώσεις όπου το factoring είναι ακατάλληλο για τις ανάγκες μιας επιχείρησης. Γενικά το factoring λειτουργεί αποτελεσματικά στις περιπτώσεις όπου η απαίτηση οριστικοποιείται με την έκδοση του τιμολογίου και δεν υπάρχουν περιθώρια για αμφισβητήσεις ή άλλες αξιώσεις, ενώ δεν προσφέρονται για factoring ορισμένοι κλάδοι όπως ο οικοδομικός, ο μηχανολογικός κ.λπ.

Επίσης δεν προσφέρονται για factoring υπηρεσίες που αφορούν ανάγκες χρηματοδότησης που δεν σχετίζονται με το κεφάλαιο κίνησης (π.χ. επενδύσεις σε πάγια, ανάγκες για πρόσκαιρη χρηματοδότηση, είσπραξη προβληματικών χρεών) καθώς και σε περιπτώσεις επιχειρήσεων που είναι ήδη προβληματικές, επιχειρήσεων με πολλά τιμολόγια μικρής αξίας και επιχειρήσεων που πωλούν κυρίως σε ιδιώτες.

7. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του θεσμού factoring

A. Γενικά

Η εφαρμογή του θεσμού του factoring έχει και θετικές και αρνητικές επιπτώσεις. Ειδικότερα το factoring:

- Διαθέτει το βασικό πλεονέκτημα της μεγάλης ευελιξίας των υπηρεσιών που παρέχει.

- Μπορεί να προσαρμοσθεί ανάλογα με τις συγκεκριμένες ανάγκες της πελατείας του.
- Προσφέρει τη δυνατότητα για χρηματοδότηση από μια επιπρόσθετη πηγή.
- Δίνει ιδιαίτερα πλεονεκτήματα στις μικρές και γρήγορα αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις με καλή φήμη στην αγορά, αλλά με δυσκολίες πρόσβασης στην τραπεζική χρηματαγορά.
- Παρέχει επιπρόσθετα και άλλες υπηρεσίες, αφού το factoring είναι στην ουσία ένα μεγάλο κεντρικό τμήμα παροχής λογιστικών και εισπρακτικών υπηρεσιών, εξυπηρετεί πολλούς πελάτες και έχει αναπτύξει μεγάλο βαθμό εξειδίκευσης. Η μεγαλύτερη αυτή εξειδίκευση του factor σημαίνει ότι τα κριτήρια της απόφασης για την παροχή πίστωσης θα είναι πιο αποτελεσματικά (αφού μειώνεται ο κίνδυνος της αφερεγγυότητας και οι υπέρμετροι δισταγμοί) και οι διαδικασίες είσπραξης από πελάτες θα είναι επίσης πιο αποτελεσματικές.

Έτσι, χρησιμοποιώντας τον factor, ο μικρομεσαίος επιχειρηματίας μπορεί να συγκεντρώσει όλο του το χρόνο στη βελτίωση των προϊόντων, των μεθόδων παραγωγής και την εξυπηρέτηση των πελατών του, αφήνοντας τη διαχείριση και την είσπραξη στα χέρια των ειδικών. Παράλληλα απαλλάσσεται από το κόστος ανάπτυξης της κατάλληλης υποδομής στην εταιρία του για τις υπηρεσίες αυτές.

Ειδικότερα το factoring συμφέρει κυρίως τις μεσαίες αλλά και μικρές επιχειρήσεις όταν:

- δεν μπορούν να επιτύχουν εκπτώσεις των τιμών
- έχουν ραγδαίες αυξήσεις πωλήσεων (της τάξεως 20-30%)

- η επιχείρηση δεν εμφανίζει εμπράγματατες ασφάλειες
- χάνουν κάθε χρόνο μεγάλο όγκο απαιτήσεων λόγω αφερεγγυότητας πελατών (κακοπληρωτές)
- πρόκειται να εξοφλήσουν ένα συνέταιρο ή τους κληρονόμους
- πρέπει να προσλαμβάνουν κάθε χρόνο προσωπικό για θέματα όχλησης, είσπραξης των απαιτήσεων και εποπτείας
- θέλουν να απαλλαγούν από τη συλλογή και επεξεργασία στατιστικών στοιχείων.

B. Πλεονεκτήματα του factoring

Τα πλεονεκτήματα του θεσμού του factoring είναι τα ακόλουθα:

- Το factoring αποτελεί μια συμπληρωματική και εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης, που διευρύνει τη δανειοληπτική και πιστοληπτική ικανότητα του προμηθευτή.
- Συμβάλλει στην αύξηση των πωλήσεων, ιδιαίτερα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.
- Διευκολύνει τη ρευστότητα των μικρομεσαίων και εξαγωγικών επιχειρήσεων.
- Συμβάλλει στην ορθολογικότερη χρηματοοικονομική διαχείριση των πόρων των επιχειρήσεων που δεν διαθέτουν οργανωμένα λογιστήρια και νομικά τμήματα.
- Παρέχει κάλυψη πιστωτικού κινδύνου και ασφαλιστική κάλυψη των εξαγωγικών απαιτήσεων.
- Αυξάνει τα οφέλη του προμηθευτή από την πώληση των τιμολογίων στη διεθνή αγορά, όταν ισχύουν χαμηλότερα επιτόκια.

- Βοηθάει στη βελτίωση της αποδοτικότητας της επιχείρησης (αφού αυτή παρουσιάζει βελτιωμένη ρευστότητα).
- Απαλλάσσει από την παρακολούθηση των απαιτήσεων.
- Επιτρέπει στον εξαγωγέα να έχει επιπλέον πιστώσεις σε κάποιο οργανισμό (χωρίς εγγυητικές επιστολές, φορτωτικά έγγραφα κ.ά.).
- Βοηθάει τον επιχειρηματία να αφοσιωθεί στα κύρια καθήκοντά του.
- Συμβάλλει στη συγκεντρωτική προώθηση των εξαγωγών.
- Μπορεί να ασφαλίσει δευτεροβάθμια πακέτα τιμολογίων εκδιδόμενα από εξαγωγικές εμπορικές εταιρίες.
- Περιορίζει το συναλλαγματικό κίνδυνο (αφού η χρηματοδότηση γίνεται σε δραχμές και ανέρχεται στο 80% της απαίτησης, με συνέπεια ο συναλλαγματικός κίνδυνος του εξαγωγέα να περιορίζεται στο υπόλοιπο 20%).
- Βοηθάει στη βελτίωση της εικόνας του ισολογισμού της επιχείρησης (ενώ με δανεισμό μεταβάλλεται επί το δυσμενέστερο).
- Υιοθετούνται απλές διαδικασίες και όχι χρονοβόρες.
- Παρέχει καλύτερο δίκτυο πληροφόρησης και έτσι είναι ευκολότερο να ελέγχεται ο αγοραστής και να αξιολογείται η φερεγγυότητά του.
- Χρηματοδοτεί με βασικό κριτήριο την ποιότητα των προϊόντων που ικανοποιούν τους πελάτες και όχι την οικονομική επιφάνεια της εταιρείας.
- Μπορεί ο εξαγωγέας να χρησιμοποιήσει τις εγγυητικές επιστολές για δικές του πιστώσεις.

- Βοηθάει στο σωστό προγραμματισμό των ταμειακών εισροών - εκροών και τέλος
- διευκολύνει στη διεύρυνση του κύκλου της πελατείας και
- συμβάλλει στη βελτίωση των συνθηκών ανταγωνισμού, ιδιαίτερα στις αγορές εξωτερικού (π.χ. ΕΟΚ), όπου ο νέος θεσμός λειτουργεί από το 1960.

Γ. Μειονεκτήματα του θεσμού factoring

Το factoring είναι αποτελεσματικό στις περιπτώσεις εκείνες όπου η απαίτηση οριστικοποιείται με την έκδοση τιμολογίου και δεν υπάρχουν μεγάλα περιθώρια για μεταγενέστερες αμφισβητήσεις ή αντιπαραθέσεις. Για το λόγο αυτό το factoring προσφέρεται για αγαθά "που τα πουλάς και τα ξεχνάς" και δεν ευδοκίμει σε άλλους κλάδους όπως ο οικοδομικός, ο μηχανολογικός κ.λπ. Επίσης, συνήθως εξαιρούνται οι πωλήσεις από μια εταιρεία σε άλλη θυγατρική της.

Το factoring δεν προσφέρεται για την περίπτωση που τα εισπρακτέα τιμολόγια είναι πολλά και μικρής αξίας, οπότε το διαχειριστικό κόστος γίνεται ασύμφορο ή για κάποιες περιπτώσεις χρηματοδότησης έναντι των εισπρακτέων τιμολογίων.

Επιπροσθέτως, το factoring δεν λειτουργεί αποτελεσματικά όταν η ανάγκη της επιχείρησης για χρηματοδότηση χρειάζεται τη χρηματοδότηση προκειμένου να επενδύσει σε πάγιο εξοπλισμό, όταν πρόκειται για την είσπραξη προβληματικών χρεών (προσφέρεται μόνο για υγιείς συναλλαγές) ή όταν οι επιχειρήσεις πωλούν απευθείας σε ιδιώτες.

8. Σύγκριση factoring με άλλες μεθόδους χρηματοδότησης και κάλυψης κινδύνων

A. Με την ασφάλιση εξαγωγικών πιστώσεων

Η παραπάνω ασφαλιστική κάλυψη παρέχεται στην Ελλάδα κυρίως από τον Ο.Α.Ε.Π. (Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων). Στο εξωτερικό είναι διαδεδομένη στις βιομηχανικές κυρίως χώρες.

Υπάρχουν 4 τύποι ασφάλισης 9ν. 1796/88):

- α) ασφάλιση συγκεκριμένης εξαγωγής
- β) καθολική ασφάλιση
- γ) ασφάλιση φορτώσεων προς έναν αγοραστή
- δ) ασφάλιση φορτώσεων σε μια χώρα.

Καλύπτονται δε βασικά οι παρακάτω κίνδυνοι:

- α) αφερεγγυότητα του αγοραστή ή του εργοδότη, φυσικού ή νομικού προσώπου,
- β) άρνηση παραλαβής του εμπορεύματος ή μη εξόφληση της αξίας τους από τον αγοραστή (φυσικό ή νομικό πρόσωπο, αλλοδαπό δημόσιο ή οργανισμό ελεγχόμενο από αυτό), εξαιτίας καταστροφής του εμπορεύματος (ολικής ή μερικής) κατά τη μεταφορά ή ελαττώματος που προκλήθηκε κατά τη μεταφορά ή από άλλη αιτία, για την οποία δεν υπάρχει υπαιτιότητα του πωλητή,
- γ) άρνηση παραλαβής του έργου ή μη εξόφληση της αξίας του από τον εργοδότη, φυσικό ή νομικό πρόσωπο, αλλοδαπό δημόσιο ή οργανισμό ελεγχόμενο από αυτό, εξαιτίας μερικής ή ολικής καταστροφής του έργου ή ελαττώματος που

προκλήθηκε κατά την εκτέλεσή του, εφόσον δεν υπάρχει υπαιτιότητα του εργολήπτη,

- δ) ακύρωση της άδειας εισαγωγής ή εξαγωγής από ενέργεια των κρατικών αρχών εισαγωγής ή εξαγωγής,
- ε) αυθαίρετη καταγγελία, τροποποίηση ή μη εκτέλεση της σύμβασης από τον αγοραστή ή τον εργοδότη,
- στ) πράξεις αλλοδαπού κράτους που αποδεικνύονται με επίσημα έγγραφα και εμποδίζουν την εκτέλεση της σύμβασης ή διαφοροποιούν το αρχικό καθεστώς της επένδυσης,
- ζ) γεγονότα ανωτέρας βίας, όπως πόλεμος, τρομοκρατικές ενέργειες, θεομηνίες, που καθιστούν αδύνατη την εμπρόθεσμη εκτέλεση της σύμβασης ή τη λειτουργία της επένδυσης,
- η) υποτίμηση (έναντι της δραχμής) του νομίσματος της συναλλαγής σε σχέση με την ισοτιμία που ίσχυε κατά το χρόνο σύναψης της σύμβασης κ.ά.

Οι διαφορές μεταξύ της μεθόδου της ασφαλιστικής κάλυψης των εξαγωγικών απαιτήσεων και του factoring είναι ότι η πρώτη αφορά και μεσομακροπρόθεσμες απαιτήσεις (ενώ το factoring αφορά βασικά βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις) και καλύπτει και πολιτικούς κινδύνους, καθώς και μη οριστικοποιημένες απαιτήσεις (που δεν συμβαίνει στο factoring). Επίσης στην πρώτη μέθοδο η ασφάλιση καλύπτει μέχρι το 90% (ενώ το factoring το 100%), οι εξαγωγείς οφείλουν να τηρούν σχολαστικά τους όρους του ασφαλιστηρίου συμβολαίου. Σε περίπτωση πτώχευσης του οφειλέτη το βάρος της απόδειξης φέρει ο εξαγωγέας, ο οποίος και δεν απαλλάσσεται

από την ευθύνη και τη φροντίδα παρακολούθησης της είσπραξης της απαίτησής του.

B. Με τις ενέγγυες πιστώσεις

Η ενέγγυα πίστωση, που αποτελεί ένα από τα βασικότερα μέτρα εξασφάλισης των συμφερόντων του εξαγωγέα σε διεθνές επίπεδο, καλύπτει τον εξαγωγέα και από πολιτικούς κινδύνους και δεσμεύει αποτελεσματικότερα τις Τράπεζες να είναι συνεπείς στην εκπλήρωση των υποχρεώσεών τους. Όμως απαιτείται η προσκόμιση πλήρους σειράς φορτωτικών εγγράφων, που πρέπει να συμφωνούν απόλυτα με τους όρους της πίστωσης, η διαδικασία είναι περισσότερο χρονοβόρα και δαπανηρή (απ' ό,τι στο factoring) και οι Τράπεζες δεσμεύουν κάποιο ποσό από το πιστοληπτικό όριο του αγοραστή, και έτσι τα περιθώρια χρηματοδότησής του περιορίζονται.

9. To factoring ως τραπεζική εργασία

Όπως αναφέρει μελέτη της Αγροτικής Τράπεζας, οι Τράπεζες "ωθήθηκαν σε αφανείς και σε εμφανείς παραβάσεις των κανόνων που ίσχυαν, καλυπτόμενες μόνο από εμπράγματα ασφάλειες που ευνοούσαν τους ήδη κατέχοντες... Ο ανορθολογισμός έφθανε σε τέτοιο σημείο που πολλές φορές εξανάγκαζε τις επιχειρήσεις να διαθέτουν μέρος του χορηγούμενου δανείου για αγορά ακινήτων με σκοπό να τα υποθηκεύσουν για την εξασφάλιση μελλοντικών δανείων".

Το πρόβλημα λοιπόν της παροχής εμπράγματης ασφάλειας για τη λήψη τραπεζικού δανείου, ο διοικητικός - μέχρι πριν από λίγο - καθορισμός των επιτοκίων και οι πολύπλοκοι και δύσκαμπτοι πιστωτικοί κανόνες, δεν επέτρεψαν στις τράπεζες να αναπτύξουν τραπεζικά κριτήρια στη διεξαγωγή των εργασιών τους.

Με την εφαρμογή του θεσμού του factoring μέσα στις Τράπεζες (ή σε θυγατρικές τους εταιρείες) έχουμε πολλά οφέλη, τόσο για τις Τράπεζες, όσο και για τις εξαγωγικές επιχειρήσεις και για την Εθνική Οικονομία γενικότερα.

Τα οφέλη της Τράπεζας προέρχονται από την ανάπτυξη των τραπεζικών εργασιών που συνίστανται στην:

- αύξηση, γενικά, του κύκλου εργασιών της,
- αύξηση του πελατειακού της χώρου,
- δυνατότητα διαθέσεως στην αγορά ενός νέου είδους εργασιών, με στόχο την ανάπτυξη βραχυπρόθεσμων χρηματοδοτήσεων και τη σχετική κατανομή των κινδύνων τους,
- ανάθεση πρόσθετων εργασιών από τους πελάτες που κάνουν χρήση του θεσμού,
- επέκταση των εργασιών της και στον εμπορικό τομέα,
- βελτίωση των συναλλαγών της,
- απόδοση των κεφαλαίων της που χρησιμοποιούνται στην εφαρμογή του factoring,
- εξυγίανση και ποιοτική βελτίωση χαρτοφυλακίου χορηγήσεων της Τράπεζας, καθώς οι χρηματοδοτήσεις στηρίζονται πλέον σε σωστά τραπεζικά κριτήρια,

- προσπόριση κερδών (εφόσον η εφαρμογή του θεσμού θα ξεπεράσει ένα οριακό σημείο όγκου εργασιών),
- αποδοτικότερη αξιοποίηση υφιστάμενων υπηρεσιών,
- αξιοποίηση του αρχείου πληροφοριών,
- αξιοποίηση της μηχανογραφικής εμπειρίας και του σχετικού εξοπλισμού,
- μείωση του λειτουργικού κόστους των Τραπεζών, καθώς τα διάφορα αξιόγραφα και αποδεικτικά οφειλών αντικαθίστανται σταδιακά με τιμολόγια.

Σημειώνεται πως στις εισηγήσεις των διαφόρων επιτροπών για την αναμόρφωση του τραπεζικού συστήματος που υποβάλλονται κατά καιρούς στον αρμόδιο Υπουργό, επισημαίνονται οι αδυναμίες που υπάρχουν στην αγορά χρήματος και προτείνεται η σταδιακή απελευθέρωση της αγοράς αυτής, ώστε το τελικό αποτέλεσμα "θα είναι η ελευθερία χρηματοδότησης όλων των δραστηριοτήτων, συμπεριλαμβανομένου και του εμπορίου".

Επισημαίνεται επίσης η ανάγκη "μέσα στα πλαίσια της σημερινής διάρθρωσης του τραπεζικού συστήματος να θεσπιστούν μέτρα που να ενισχύσουν την ανταγωνιστικότητα των μικρότερων τραπεζών και να διευρύνουν τις εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης επιχειρήσεων και τραπεζών με την άρση εμποδίων και με την εισαγωγή νέων θεσμών και μεθόδων". Συγκεκριμένα αναφέρεται η ανάγκη "να υιοθετηθεί το πλαίσιο που θα επιτρέπει τις προεξοφλήσεις απαιτήσεων".

Κ Ε Φ Α Λ Α Ι Ο 3

Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ FACTORING1. Γενικά στοιχεία

Η δεύτερη οδηγία της ΕΟΚ που αφορά τα πιστωτικά ιδρύματα και την ελεύθερη εγκατάστασή τους προβλέπει το factoring ως μια τραπεζική εργασία χρηματοδοτικής μορφής.

Είναι γεγονός ότι η εισαγωγή ενός τόσο δυναμικού και νέου θεσμού στη χώρα μας θα δημιουργήσει πολύπλοκα προβλήματα, όχι μόνο νομικής μορφής, αλλά και άλλα που άπτονται στο υψηλό επίπεδο οργάνωσης και ικανότητας management, προκειμένου να λειτουργήσει αποτελεσματικά μια εταιρεία factoring.

Επίσης θα απαιτηθεί η σωστή και έγκαιρη ενημέρωση του τραπεζικού και επιχειρηματικού γενικότερα κόσμου, καθώς και η σωστή εκπαίδευση του προσωπικού που θα ασχοληθεί σ' αυτόν τον τομέα, προκειμένου να αποφευχθούν πιθανές αρνητικές συνέπειες από την εφαρμογή του θεσμού.

Η οργάνωση λοιπόν μίας εταιρείας factoring θα πρέπει να προβλεφθεί έτσι ώστε να λειτουργήσει απρόσκοπτα σε όλους τους τομείς και τις δραστηριότητες που αφορούν γενικά το θεσμό του factoring. Συνεπώς, στην αρχή, μια εταιρεία factoring θα πρέπει να οργανωθεί σε επίπεδο που να εξυπηρετεί το εξαγωγικό factoring, αλλά μετά από κάποιο χρονικό διάστημα να είναι σε

θέση να επεκταθεί και στο εγχώριο factoring. Αυτό σημαίνει ότι θα πρέπει κατ' αρχήν να ξεκινήσει μόνο με τις άμεσα απαραίτητες λειτουργίες και μετά να εμπλουτισθεί με νέα τμήματα και λειτουργίες."

Οι λόγοι - ιδιαίτερα στη χώρα μας - που οδηγούν στο να δοθεί προτεραιότητα στο εξαγωγικό factoring είναι:

- α) ότι το εξαγωγικό factoring έχει προτεραιότητα από πλευράς Πολιτείας,
- β) ότι το εξαγωγικό factoring θα φέρει την ελληνική εταιρεία σε άμεση επαφή με άλλες εταιρείες factoring στο εξωτερικό και οι επαφές αυτές θα είναι εξαιρετικά χρήσιμες για την άντληση της απαιτούμενης τεχνογνωσίας, την εκπαίδευση του προσωπικού και την εξοικείωση με την τεχνοτροπία και τη μεθοδολογία του factoring,
- γ) το εξαγωγικό factoring είναι σχετικά εύκολο να οργανωθεί και να τεθεί σε λειτουργία, δεδομένου ότι τον περισσότερο όγκο της εργασίας τον διεκπεραιώνει ο factor του εισαγωγέα,
- δ) η εισαγωγή του εξαγωγικού factoring είναι ένας εύκολος τρόπος εξοικείωσης του επιχειρηματικού κόσμου με το θεσμό του factoring και τις υπηρεσίες που προσφέρει,
- ε) υπάρχει ήδη έντονο ενδιαφέρον από ξένους factors να αναπτύξουν εργασίες με Έλληνες εξαγωγείς και οι ελληνικές τράπεζες θα πρέπει να ανταποκριθούν σύντομα σ' αυτό,
- ζ) η ανάπτυξη του εγχώριου factoring προϋποθέτει προσεκτική οργάνωση και κατάλληλη υποδομή.

Με την ανάπτυξη συνεπώς του εξαγωγικού factoring, θα δημιουργηθεί και το κατάλληλο πλαίσιο ώστε να αναπτυχθεί και το εγχώριο factoring, που είναι ιδιαίτερα σημαντικό για τη χώρα μας, αφού θα αναπτυχθεί η εσωτερική αγορά και θα δοθεί η δυνατότητα σε μικρομεσαίες ελληνικές επιχειρήσεις να πραγματοποιούν απ' ευθείας εισαγωγές με ευνοϊκούς όρους, χωρίς να εξαρτώνται από μεγαλο-εισαγωγείς.

2. Δομή της εταιρείας

Αφού το factoring εξειδικεύεται σε τρεις βασικές δραστηριότητες (τη χρηματοδότηση, την ασφάλιση των απαιτήσεων και την παροχή των υπηρεσιών, βλ. σχήμα 1), θα πρέπει και η εταιρεία factoring να οργανωθεί για τη σωστή εφαρμογή αυτών των δραστηριοτήτων.

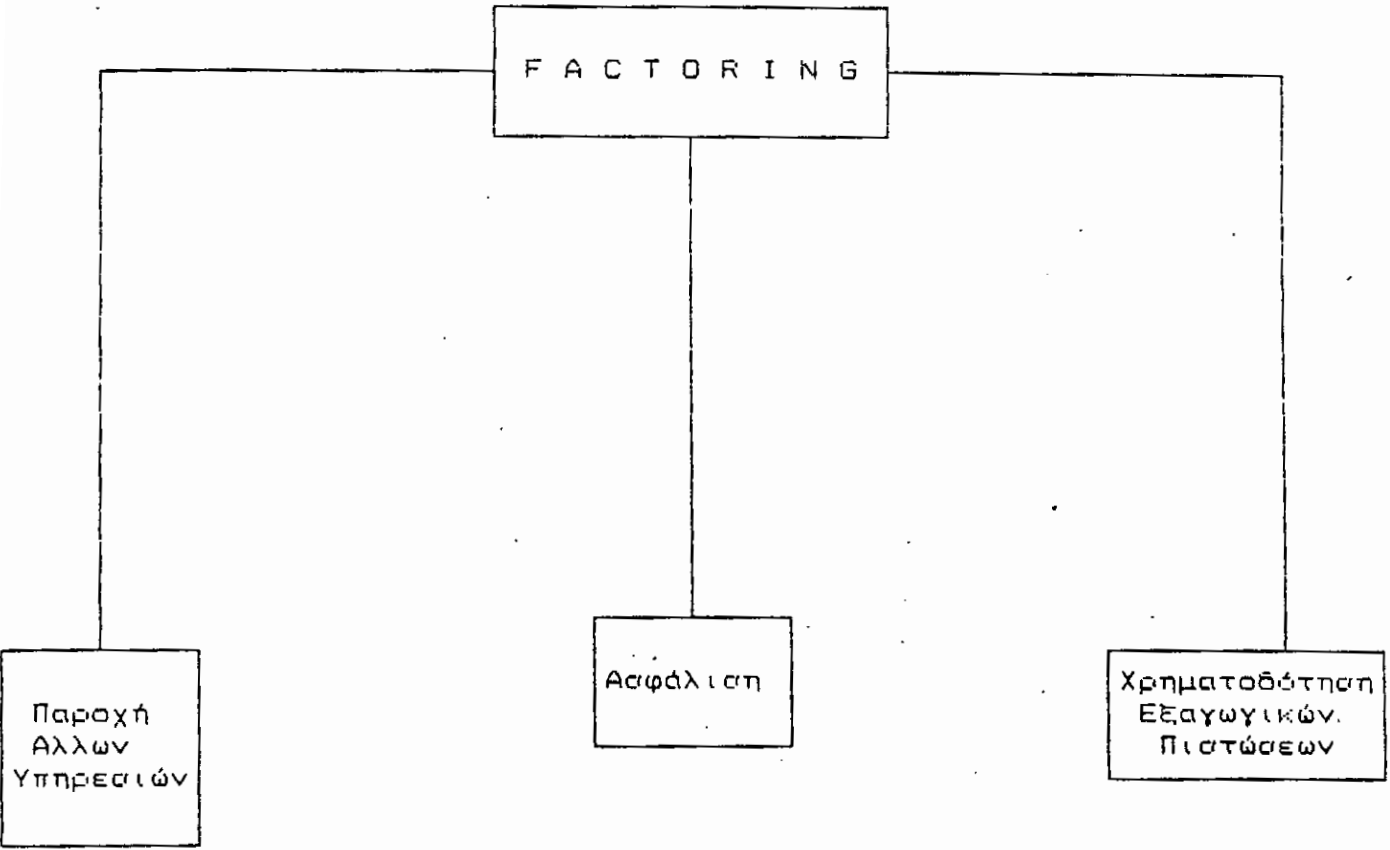
Επίσης μια άλλη σημαντική δραστηριότητα για την εταιρεία factoring θα είναι η ανάπτυξη δικτύου ανταποκριτών factors καθώς και η επέκτασή του στις κυριότερες χώρες που διακινούνται τα εξαγωγικά και εισαγωγικά προϊόντα της Ελλάδας.

Η οργανωτική δομή της εταιρείας factoring μπορεί να έχει τις ακόλουθες διευθύνσεις:

α) Διεύθυνση Διοικητικών Υπηρεσιών και Οργάνωσης

Θα ασχολείται με την επεξεργασία της μισθοδοσίας και την πληρωμή του προσωπικού, την οργάνωση της εταιρείας, την ανάπτυξη μηχανογραφικής μονάδας, την τήρηση αρχείου, τη διεκπεραίωση όλων των νομικών θεμάτων και την πρόσληψη, αξιολόγηση και εκπαίδευση του προσωπικού.

Σχήμα 1



β) Διεύθυνση Εργασιών Εξαγωγικού Factoring

Θα ασχολείται με την αξιολόγηση των πελατών, τον υπολογισμό του κόστους των επιτοκίων και των συναλλαγματικών διαφορών, την είσπραξη των απαιτήσεων, τη συλλογή πληροφοριών και στοιχείων για άλλους factors, την αναζήτηση πηγών κεφαλαίου και τη γενικότερη εμπορική πολιτική της εταιρείας.

γ) Διεύθυνση Marketing – Ανάπτυξης Νέων Εργασιών

Θα ασχολείται με το μακροπρόθεσμο σχεδιασμό και προγραμματισμό νέων εργασιών, την προσέλκυση νέων πελατών και τη δημιουργία πελατολογίου, τις δημόσιες σχέσεις, την έκδοση διαφημιστικών φυλλαδίων, τη συνεργασία με τα επιμελητήρια, τη διοργάνωση σεμιναρίων κ.λπ.

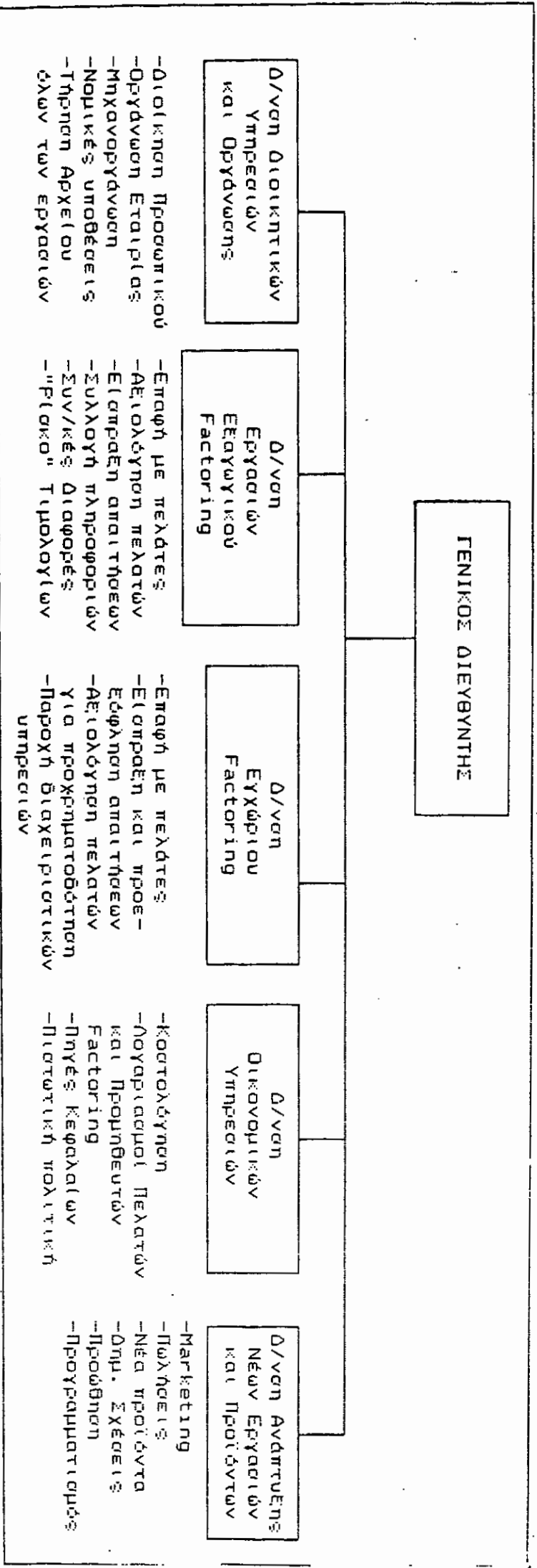
δ) Διεύθυνση Οικονομικών Υπηρεσιών

Θα ασχολείται με την κοστολόγηση πελατών και εργασιών, την τήρηση και παρακολούθηση των λογαριασμών των πελατών και των factors, τις εγγραφές και την ενημέρωση των λογιστικών βιβλίων κ.ά.

ε) Διεύθυνση Εγχώριου Factoring

Θα διεκπεραιώνει όλες τις εργασίες που αφορούν τη διακίνηση των προϊόντων στο εσωτερικό της χώρας.

Η οργανωτική δομή μίας εταιρείας factoring απεικονίζεται στο επόμενο σχήμα.



Σχήμα 2

3. Δημιουργία ομίλου συγγενών εταιρειών

Η εταιρεία factoring μπορεί να λειτουργεί αυτόνομα και αυτοτελώς, αλλά μπορεί και να συνυπάρξει και με άλλες εταιρείες χρηματοδοτικής μορφής, έτσι ώστε να αποτελούν έναν όμιλο εταιρειών (βλ. σχήμα σελ. 54).

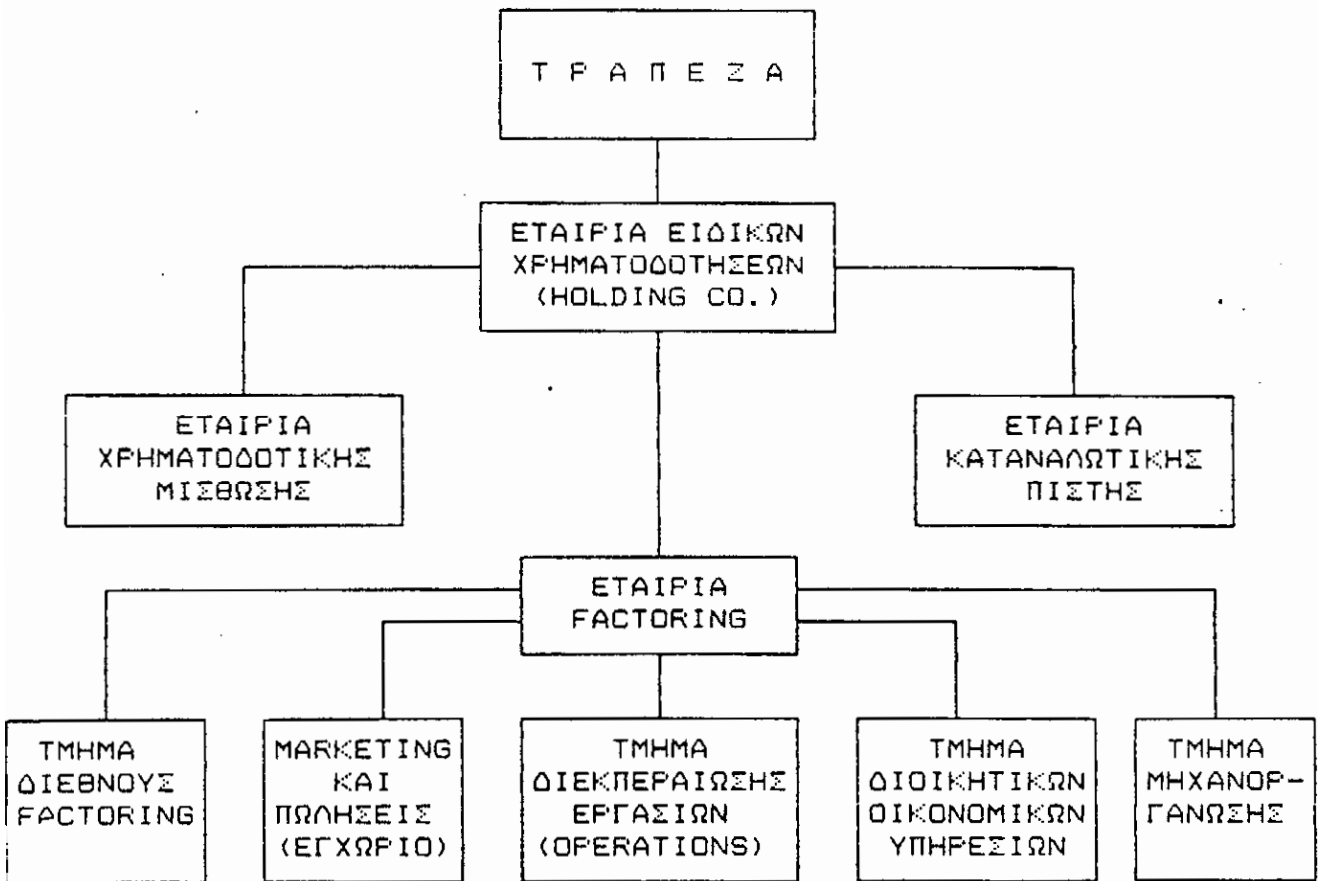
Σύμφωνα με τη μελέτη σκοπιμότητας εφαρμογής του factoring στην Ελλάδα, που έγινε από την Ε.Ε.Τ., το factoring πρέπει να ενταχθεί σε ξεχωριστή θυγατρική εταιρεία, που θα υπάγεται οργανικά στις υπηρεσίες ειδικών χρηματοδοτήσεων της Τράπεζας. Έτσι, αφενός θα υπάρχει ένας γενικός εποπτικός φορέας (εταιρεία ειδικών χρηματοδοτήσεων που ενεργεί ως Holding company), αφετέρου θα επιτρέπεται μεγάλος βαθμός λειτουργικής και οργανωτικής ευελιξίας.

4. Οργάνωση της εταιρείας factoring

Όταν αυξηθούν οι εργασίες της εταιρείας factoring, τότε η οργανωτική δομή της μπορεί και να εξελιχθεί σύμφωνα με τη διοίκηση κατά υπηρεσία / προϊόν, που θεωρείται και η πιο σύγχρονη και αποτελεσματική οργανωτική δομή στις εταιρείες παροχής υπηρεσιών (βλ. σχήμα σελ. 55).

Σχήμα 4

ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΟ ΣΧΗΜΑ ΕΝΤΑΞΗΣ ΦΟΡΕΑ
FACTORING ΣΕ ΟΜΙΛΟ ΒΥΓΑΤΡΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
ΕΙΔΙΚΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΝ

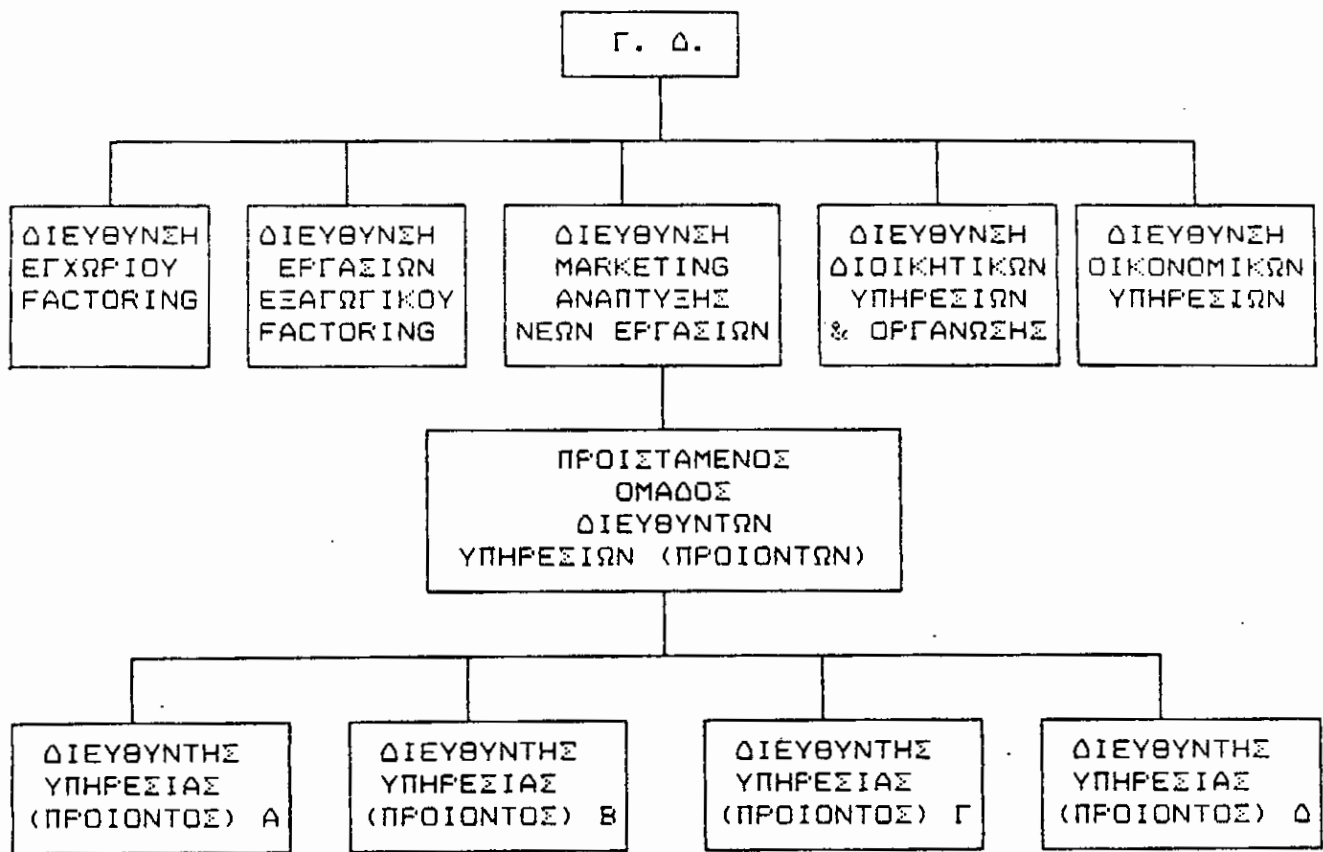


ΣΗΜΕΙΩΣΗ :

ο παραπάνω σχήμα και ο τρόπος διαχωρισμού της εταιρίας factoring σε τμήματα είναι απλώς ενδεικτικά. Ο σχεδιασμός του κατάλληλου οργανογράμματος θα εξαρτηθεί σε κάθε περίπτωση από τις συγκεκριμένες ανάγκες που πρέπει να εξυπηρετούν.

Σχήμα 5

Οργανωτική δομή της εταιρίας Factoring σύμφωνα με τη διοίκηση κατά προϊόν.



5. Εφαρμογή του factoring μέσα σε τράπεζα

Το factoring μπορεί να εφαρμοσθεί και μέσα από τις υπηρεσίες μιας τράπεζας, ακολουθώντας τη ροή των άλλων τραπεζικών εργασιών μέσα από το δίκτυο λειτουργίας της Τράπεζας.

Θα μπορούσε όμως το factoring και οι σχετικές εργασίες να αποτελέσουν μια αυτόνομη μονάδα μέσα στην Τράπεζα, με δικούς της μηχανισμούς, έτσι ώστε να είναι ευέλικτη και αποτελεσματική. Η μονάδα αυτή θα αποτελείται από το τμήμα εργασιών factoring, το τμήμα εμπορίας factoring, το τμήμα λογιστικής Παρακολούθησης Εργασιών factoring και το τμήμα μηχανογράφησης.

6. Στελέχωση της εταιρείας factoring

Σύμφωνα με τις διεθνείς εμπειρίες, μια εταιρεία factoring στο ξεκίνημά της δεν είναι πολυάριθμη, αφού απασχολεί γύρω στα 25 άτομα. Τα άτομα αυτά θα είναι εξειδικευμένα σε θέματα marketing, χρηματοδοτήσεων, οικονομικών και μηχανογράφησης.

Στη συνέχεια και με την ανάπτυξη και επέκταση των εργασιών, μπορεί να προσαρμοσθεί ανάλογα με το πλήθος και το είδος της πελατείας της. Μπορεί η εταιρεία να προχωρήσει στην οργάνωση κατά ομάδες ή στην οργάνωση κατά είδος εργασίας ή δραστηριότητας κ.λπ.

7. Κόστος ίδρυσης και λειτουργίας της εταιρείας factoring

Για την ίδρυση και έναρξη λειτουργίας της νέας εταιρείας εκτιμάται ότι απαιτείται ένα ποσό ύψους 150 εκατομμυρίων δρχ. Από το ποσό αυτό, περίπου 50 εκατομμύρια υπολογίζεται να επενδυθεί σε πάγια (αγορά Η/Υ, επίπλων, ενοικίαση κτιρίου κ.ά.).

Η διεθνής εμπειρία έχει δείξει ότι το κόστος του προσωπικού αποτελεί συνήθως το 50-60% του συνολικού κόστους λειτουργίας της εταιρείας (που με προσωπικό 25 ατόμων θα έχει για τον πρώτο χρόνο λειτουργικό κόστος γύρω στα 100 εκατ. δρχ.).

Τα έξοδα λειτουργίας της εταιρείας εξαρτώνται από το ύψος του κύκλου των εργασιών της και του αριθμού των πελατών της, ενώ τα απαιτούμενα κεφάλαια σε συνάλλαγμα για τις προεξοφλήσεις των εξαγωγικών πιστώσεων θα τα αντλεί η εταιρεία από βραχυπρόθεσμο δανεισμό.

Τα έσοδα της εταιρείας θα προέρχονται κατά κύριο μέρος από την προμήθεια η οποία θα εισπράττεται επί των ανατεθεισών εργασιών και η οποία ανέρχεται από 0,5% έως 3%.

Το ύψος των εξαγωγών είναι το βασικό ποσό της εταιρείας factoring επί του οποίου υπολογίζονται οι προμήθειες. Σε περίπτωση μάλιστα που υπάρχουν αυξημένοι κίνδυνοι και ζημιές, τότε υπάρχουν επιπρόσθετες ασφαλίσσεις και αντασφαλίσσεις και συνεπώς επιπρόσθετη προμήθεια. Τέλος, όταν η εταιρεία ασφαλίζει απαιτήσεις χωρίς αντεγγύηση από factor της χώρας του εισαγωγέα, αυξάνονται τα έσοδά της.

Σύμφωνα με τη Μελέτη Σκοπιμότητας εφαρμογής του factoring στην Ελλάδα, που έγινε από την Ε.Ε.Τ. (Αθήνα, Μάιος 1988), το επίπεδο εργασιών που απαιτείται ώστε να πραγματοποιηθούν επαρκή έσοδα που θα καλύπτουν τα έξοδα και θα φέρουν την εταιρεία στο νεκρό σημείο θα εξαρτηθεί από:

- α) Το ποσοστό του εξαγωγικού factoring που θα συνοδεύεται με χρηματοδότηση, σε αντιδιαστολή μ' αυτό που θα παρέχει μόνο κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου και είσπραξη της οφειλής.
- β) Τις συμφωνίες με τους ανταποκριτές factoring.
- γ) Το κόστος του χρήματος (και ιδιαίτερα για το εγχώριο factoring), την προσαύξηση επί του επιτοκίου (spread) που η Πολιτεία θα επιτρέψει στον factor.
- δ) Το ποσοστό της προμήθειας που θα συμφωνείται με τους προμηθευτές.

8. Προβλήματα εσωτερικού ελέγχου

Τελειώνοντας, καλό θα ήταν να επισημανθούν οι σημαντικοί κίνδυνοι που διατρέχει μια εταιρεία factoring και που δεν προέρχονται μόνο από την αδυναμία κάποιου πελάτη να πληρώσει, αλλά και από τους διάφορους προμηθευτές.

Τέτοιοι κίνδυνοι είναι:

- α) τιμολόγηση εικονικών πωλήσεων,
- β) προτιμολόγηση πωλήσεων,
- γ) απόκρυψη πιστωτικών σημειωμάτων,
- δ) απόκρυψη εισπράξεων από πελάτες.

Ένα σύστημα λοιπόν σωστού εσωτερικού ελέγχου θα πρέπει να προφυλάσσει τον factor από τους παραπάνω κινδύνους, προβλέποντας:

- α) αποτελεσματική και σωστή επιλογή των προμηθευτών που συνεργάζονται,
- β) κατάλληλη και έγκαιρη πληροφόρηση και
- γ) τακτικό έλεγχο στα γραφεία του προμηθευτή, προκειμένου να διαπιστωθεί αν οι πληροφορίες που παρέχονται στον factor είναι σωστές.

Κ Ε Φ Α Λ Α Ι Ο 4

ΝΟΜΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ1. Γενικά

Το factoring βασίζεται, νομικά, στην εκχώρηση εμπορικών απαιτήσεων (από τον προμηθευτή προς τον factor). Η συγκεκριμένη μορφή που θα λάβει η εκχώρηση και τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις που αυτή συνεπάγεται, καθορίζονται από τις σχετικές διατάξεις του Αστικού Κώδικα (άρθρα 455-470), από τη σύμβαση που συνάπτεται και από τις ισχύουσες φορολογικές διατάξεις.

Ως εκχώρηση ονομάζεται η σύμβαση με την οποία ο αρχικός δανειστής μεταβιβάζει σε τρίτο την απαίτησή του κατά του οφειλέτη. Με την εκχώρηση επέρχεται ειδική διαδοχή (υποκαθίσταται δηλαδή εξ ολοκλήρου ο αρχικός δανειστής στα δικαιώματά του από ίδιες υποχρεώσεις που είχε έναντι του αρχικού δανειστή).

Σε εκχώρηση υπόκεινται απαιτήσεις τόσο υφιστάμενες, όσο και μελλοντικές, ακόμη και απαιτήσεις "υπό όρο".

Τα προβλήματα που είναι δυνατό να προκύψουν από την εφαρμογή του θεσμού factoring μέσα στο ισχύον νομικό πλαίσιο, πιθανόν να αφορούν:

- τις προϋποθέσεις εγκυρότητας της εκχώρησης (σύμβαση / απαίτηση / εκχωρητό της απαίτησης / αναγγελία),

- την έκταση και νομικές συνέπειες της εκχώρησης,
- τις ενστάσεις του οφειλέτη κατά του εκδοχέα,
- την εκχώρηση στο ειδικό πλαίσιο του factoring,
- την έκδοση διαταγής πληρωμής βάσει τιμολογίου,
- τα φορολογικά θέματα.

2. Το νομικό πλαίσιο του factoring στη χώρα μας

Το νομικό πλαίσιο του factoring στη χώρα μας καθορίζεται ειδικότερα από :

- α) Την 959/10.3.87 ΠΔ/ΤΕ, που είναι και η βασικότερη και εκάλυπτε την εφαρμογή του θεσμού factoring στην Ελλάδα.
- β) Την 1117/30.7.87 ΠΔ/ΤΕ, που είναι απλώς συμπληρωματική της 959/10.3.87 και ειδικότερα προσθέτει τους όρους factoring/forfaiting.
- γ) Την 355/15.5.87 ΠΔ/ΤΕ, που προβλέπει την εφαρμογή του factoring στην Αγροτική Τράπεζα.
- δ) Την 399/30.8.88 ΠΔ/ΤΕ, που μεταξύ των άλλων επιτρέπει σε ελληνικές εξαγωγικές επιχειρήσεις να αναθέτουν τη διενέργεια πράξεων factoring/forfaiting σε πιστωτικά ιδρύματα και χρηματοδοτικούς οργανισμούς του εξωτερικού.
- ε) Και τέλος το νόμο 1905/15.11.90, ο οποίος ορίζει το factoring ως "σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων".

3. Το νομικό πλαίσιο του factoring σε άλλες χώρες

Σύμφωνα με τα όσα αναφέρονται στις "Νέες μορφές Τραπεζικών Εργασιών", Ε.Ε.Τ., Αθήνα 1988, στις περισσότερες χώρες της Ευρώπης δεν υπάρχει ειδική νομοθετική ρύθμιση που να αναφέρεται στο factoring.

Ειδικότερα από όλες τις χώρες της Ε.Ο.Κ., η Πορτογαλία είναι αυτή με τον πιο περιεκτικό νόμο περί factoring. Ο ειδικός αυτός νόμος (No 56/86) προβλέπει:

- α) ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο ESC 100 εκατ. (περίπου 100 εκατ. δρχ.)
- β) έγκριση του Υπουργείου Οικονομικών για τη σύσταση εταιρείας factoring,
- γ) έλεγχο δραστηριότητας από την Κεντρική Τράπεζα και ειδικότερα:
 - i) μέγιστη προμήθεια 3% επί της αξίας των εκχωρούμενων απαιτήσεων,
 - ii) το ανείσπρακτο υπόλοιπο των απαιτήσεων που έχουν εκχωρηθεί στον factor, δεν μπορεί να ξεπεράσει συνολικά το δεκαπλάσιο της καθαρής αξίας της εταιρείας factoring,
 - iii) ομόλογα που εκδίδει η εταιρεία factoring δεν μπορούν να έχουν μεγαλύτερη αξία από το πενταπλάσιο της καθαρής τους αξίας,
 - iv) εκχώρηση απαιτήσεων από έναν προμηθευτή δεν μπορεί να είναι μεγαλύτερη του 10% της καθαρής αξίας της εταιρείας factoring,

ν) οι εταιρείες factoring δεν μπορούν να δέχονται την εκχώρηση απαιτήσεων από αλλοδαπούς εκχωρητές.

Σύμφωνα με στοιχεία από τη Μελέτη της Ε.Ε.Τ. (Αθήνα 1988), υπάρχουν και σε άλλες χώρες περιοριστικοί κανόνες σχετικά με τον τρόπο λειτουργίας των εταιριών factoring. Στην Ισπανία για παράδειγμα, οι εταιρείες factoring θεωρούνται ως χρηματοπιστωτικά ιδρύματα που πρέπει να έχουν τη μορφή Ανώνυμης Εταιρείας και:

- α) Να έχουν ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο Pes 100 εκατ. σε ονομαστικές μετοχές. Η καταβολή του κεφαλαίου να είναι σε μετρητά.
- β) Να έχουν ειδική άδεια από τις αρχές.
- γ) Να μεταφέρουν κέρδη ετησίως σε τακτικό αποθεματικό έως ότου αυτό ισοδυναμεί με το 50% του μετοχικού κεφαλαίου.
- δ) Να μεταφέρουν σε αποθεματικό ειδικών κινδύνων το 0,5% των ακαθάριστων εσόδων έως ότου το αποθεματικό αυτό φτάσει στο 25% του μετοχικού κεφαλαίου.
- ε) Να περιορίσουν το συνολικό κίνδυνο που διατρέχουν από κάθε μεμονωμένο προμηθευτή.
- ζ) Να τηρούν το λογιστήριό τους σύμφωνα με το Εθνικό Λογιστικό Σχέδιο που έχει ειδικά καταρτιστεί για εταιρείες factoring. /

4. Το νομικό πλαίσιο του διεθνούς factoring

Στην περίπτωση του διεθνούς factoring αντιμετωπίζονται σοβαρές νομικές δυσκολίες από τις εταιρείες factoring, που

οφείλονται όχι μόνο σε σημαντικές διαφορές, που είναι φυσικό να υπάρχουν από χώρα σε χώρα, αλλά και στην αβεβαιότητα γύρω από το ποιο δίκαιο ισχύει σε κάθε συγκεκριμένη περίπτωση (E.E.T., 1988).

Το Διεθνές Ινστιτούτο για την Ενοποίηση του Ιδιωτικού Δικαίου (UNIDROIT) αποφάσισε το 1974 να περιλάβει και το Διεθνές factoring στο πρόγραμμα εργασίας του, "δεδομένης της αυξημένης σπουδαιότητας του factoring σαν μέθοδο χρηματοδότησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων". Η οριστικοποίηση και υιοθέτηση της σύμβασης αυτής θα αποτελέσει σημαντικό θετικό βήμα για την ανάπτυξη του διεθνούς factoring.

Σημειώνεται πως οι διεθνείς Σύνδεσμοι εταιρειών factors έχουν καταρτίσει δικούς τους κανονισμούς, προκειμένου να αντιμετωπίσουν τις νομικές δυσκολίες που εμφανίζονται στις διεθνείς συναλλαγές. Όμως οι κανονισμοί αυτοί λειτουργούν δεσμευτικά μόνο για τα συμμετέχοντα μέλη και όχι για τους τρίτους.

Κ Ε Φ Α Λ Α Ι Ο 5

Η ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΚΑΙ Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ FACTORING1. Το factoring στη διεθνή αγορά

Το σύγχρονο factoring πρωτοεφαρμόστηκε στον κλωστούφαντουργικό κλάδο στη Βόρεια Αμερική και σταδιακά οι εταιρείες factoring επεξέτειναν τις δραστηριότητές τους και σε άλλους κλάδους της οικονομίας. Σε απόλυτους αριθμούς η αγορά των Ηνωμένων Πολιτειών παρουσιάζει τη μεγαλύτερη δραστηριότητα - από τη δεκαετία του 1960 - στην εφαρμογή του θεσμού αυτού.

Στον υπόλοιπο κόσμο το factoring εφαρμόστηκε πολύ αργότερα, κυρίως μετά το 1975. Ιδιαίτερα στην Ευρώπη η ανάπτυξη του όγκου εργασιών των εταιριών factoring υπήρξε ραγδαία την τελευταία δεκαετία. Συγκεκριμένα, στην τριετία 1984-1986, ο μέσος ρυθμός αύξησης έφτασε το 52% ετησίως (βλ. χώρες ΕΟΚ) έναντι 3% για τις ΗΠΑ.

Οι περισσότερες από τις πρώτες εταιρίες factoring στις χώρες της ΕΟΚ ακολούθησαν το πρότυπο των Ηνωμένων Πολιτειών, πουλώντας κλωστούφαντουργικά προϊόντα, ενώ σήμερα έχουν επεκταθεί σε όλους σχεδόν τους τομείς της αγοράς.

Την τελευταία δεκαετία το διεθνές factoring επεκτείνεται συνεχώς σε όλο και περισσότερες χώρες, ο όγκος των εργασιών του συνεχώς αυξάνεται και εκτελείται μέσα σε ένα διεθνές δίκτυο δραστηριοτήτων από τους συνδέσμους και τις ενώσεις των εταιριών factoring, παρά τη διαφορετική νομοθεσία κάθε χώρας.

Σημειώνεται σχετικά ότι στην Ευρώπη υπήρχαν το 1984 γύρω στις 155 επιχειρήσεις factoring, με αντίστοιχο κύκλο εργασιών σε DEM 85 δισεκ. Το ίδιο έτος στον παγκόσμιο κλάδο υπήρχαν 275 περίπου επιχειρήσεις (από τις οποίες 40 περίπου στις ΗΠΑ) εγκατεστημένες σε περισσότερες από 30 χώρες, οι οποίες πραγματοποίησαν συνολικό κύκλο εργασιών σε DEM 224 δισεκ. (από τον οποίο DEM 120 δισεκ. περίπου αφορά σε Αμερικάνικες επιχειρήσεις).

Παρατηρείται ότι στις ΗΠΑ το βασικότερο κίνητρο για την ανάπτυξη του factoring είναι η απαίτηση πιστώσεων, ενώ στην Ευρώπη είναι η ανάγκη για χρηματοδότηση.

Σημειώνεται επίσης ότι η ανάπτυξη του factoring στις Ευρωπαϊκές χώρες δεν ήταν μόνο ποσοτική, αλλά κυρίως ποιοτική. Στην Ευρώπη δηλαδή δεν παρατηρείται η "προσφορά του κλασικού πακετου υπηρεσιών", όπως συμβαίνει στις ΗΠΑ, αλλά έχουν αναπτυχθεί ευέλικτοι συνδυασμοί υπηρεσιών, σε όλους σχεδόν τους κλάδους του επιχειρηματικού ενδιαφέροντος, συνδυασμοί που είναι σε θέση να αναπροσαρμόζονται ανά πάσα στιγμή και να εξυπηρετούν καλύτερα τις ιδιαιτερότητες της κάθε αγοράς.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5

2. Διεθνείς όμιλοι εταιρειών στο χώρο του factoring

Όπως ήδη αναφέρθηκε, 4 Όμιλοι είναι οι κυριότεροι φορείς μέσω των οποίων λειτουργεί το factoring σε διεθνές επίπεδο, οι εξής:

- α) HELLER GROUP
- β) FACTORS CHAIN INTERNATIONAL
- γ) INTERNATIONAL FACTORING
- δ) CREDIT FACTORING INTERNATIONAL.

Τα μέλη των Σωματείων αυτών συνήθως συμφωνούν πάνω σε ορισμένες αρχές και κανόνες επαγγελματικής και επιχειρηματικής δεοντολογίας και πλαισίου συνεργασίας.

3. Κανόνες εφαρμογής του διεθνούς factoring

Οι κανόνες που διαμορφώθηκαν σε Ευρωπαϊκό πλαίσιο από την Ευρωπαϊκή Ένωση Εταιρειών Factoring, Factors Chain International, με έδρα το Άμστερνταμ, περιλαμβάνουν ρυθμίσεις που αφορούν:

- τα μέρη που συμμετέχουν στις διεθνές συναλλαγές factoring
- τις μεθόδους και τις τεχνικές των διαπραγματεύσεων
- την επίλυση των τυχόν διαφορών μεταξύ εταιριών factoring
- τις διεθνείς συναλλαγές
- τη διακίνηση των πληροφοριών
- την ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου
- το ρόλο του factor εισαγωγής

- το ρόλο του εξαγωγικού factor
- τις υποχρεώσεις πληρωμής και τις ακολουθούμενες διαδικασίες
- τις εξασφαλίσεις και εγγυήσεις
- την εφαρμοζόμενη νομοθεσία
- τις οικονομικές επιβαρύνσεις
- τις προκαταβολές έναντι εκχωρηθεισών απαιτήσεων
- τις προθεσμίες
- τα λογιστικά στοιχεία.

Συγκεκριμένα οι πιο σημαντικοί από τους κανόνες που ισχύουν στο διεθνές factoring είναι:

- α) Αντικείμενο factoring δεν μπορούν να αποτελέσουν πωλήσεις στηριζόμενες σε ενέγγυες πιστώσεις ή πωλήσεις "τοις μετρητοίς".
- β) Ο import factor, προς τον οποίο διαβιβάζονται από τον export factor τα σχετικά προς τους πελάτες (αγοραστές) του προμηθευτή στοιχεία, θα πρέπει να ειδοποιήσει το δεύτερο, μέσα σε 14 ημέρες από τη λήψη της αίτησης, για την απόφασή του αναφορικά με την ανάληψη ή όχι των αντίστοιχων κινδύνων. Εάν τούτο δεν είναι δυνατό, οφείλει ο import factor να ενημερώνει έγκαιρα τον export factor, αναφέροντάς και τα απαιτούμενα στοιχεία ή προϋποθέσεις για τη λήψη της εν λόγω απόφασης.
- γ) Ο import factor πρέπει να λάβει σαν αποδεικτικό στοιχείο για τις εκχωρούμενες υπέρ αυτού απαιτήσεις αντίγραφα των σχετικών τιμολογίων, αλλά και όποιο άλλο φορτωτικό έγγραφο κρίνει αυτός σκόπιμο. Επίσης μπορεί οποτεδήποτε

να ζητήσει να γίνεται η διαβίβαση των φορτωτικών εγγράφων στον αγοραστή μέσω αυτού.

- δ) Ο export factor οφείλει να παράσχει κάθε δυνατή βοήθεια στον import factor για να εισπράξει το ποσό που έχει καταβάλει στα πλαίσια των εγκεκριμένων ορίων ανάληψης κινδύνων λόγω οικονομικής αδυναμίας του οφειλέτη.
- ε) Η εγκυρότητα της εκχώρησης κρίνεται κατά το δίκαιο της χώρας του οφειλέτη. Ο "import factor" πρέπει να παρέχει στον "export factor" κάθε πληροφορία σχετικά με τις απαιτούμενες νομικής φύσης διατυπώσεις και ειδικότερα να συντάσσει το κείμενο της αναγγελίας της εκχώρησης που και θα θέτει υπόψη του πωλητή.
- στ) Τυχόν ρυθμίσεις ιδιαίτερης συμφωνίας μεταξύ i.f. και e.f. υπερισχύουν έναντι αντίστοιχων διατάξεων του Κώδικα Κανόνων Διεθνούς Factoring (I.F.C.).

Κ Ε Φ Α Λ Α Ι Ο 6

ΠΑΡΟΥΣΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ1. Γενικά

Με την 959/10.3.87 Πράξη Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος, μπαίνουν ουσιαστικά τα θεμέλια για την κατοχύρωση του θεσμού του factoring στη χώρα μας. Τα κυριότερα σημεία της Πράξης αυτής είναι:

1. Επιτρέπεται στις ελληνικές εμπορικές τράπεζες και σε θυγατρικές τους εταιρίες factoring η διενέργεια πράξεων "αναδόχου είσπραξης εμπορευματικών απαιτήσεων Ελλήνων εξαγωγέων".
2. Σε περίπτωση που ο ξένος εισαγωγέας δεν εκπληρώνει κανονικά τις υποχρεώσεις του μέσα στις προβλεπόμενες προθεσμίες, οι Τράπεζες εξοφλούν τους Έλληνες εξαγωγείς από δικά τους μη υποχρεωτικώς εκχωρητέα συναλλαγματικά διαθέσιμα.

Στην Πράξη αυτή υπάρχουν αρκετά αδιευκρίνιστα σημεία, όπως:

- α) Δεν διευκρινίζεται ότι η ανάληψη από τον factor της υποχρέωσης εξόφλησης των απαιτήσεων του εξαγωγέα τελεί υπό την προϋπόθεση ότι οι απαιτήσεις αυτές δεν αμφισβητούνται από τον οφειλέτη.

- β) Περιορίζεται η εφαρμογή του factoring στις εμπορευματικές απαιτήσεις.
- γ) Δεν γίνεται λόγος για το factoring εσωτερικού.
- δ) Δεν προβλέπεται η συνεργασία μεταξύ της ελληνικής εταιρίας factoring με import factor της χώρας εισαγωγής.

2. Προβλήματα και προοπτικές του θεσμού στη χώρα μας

Το νομισματοπιστωτικό καθεστώς της χώρας μας έχει αναπτυχθεί κάτω από ιδιότυπες συνθήκες. Κύρια χαρακτηριστικά του καθεστώτος αυτού αποτελούν η δυσκαμψία του τραπεζικού συστήματος, η ανεπαρκής και δαπανηρή χρηματοδότηση του κεφαλαίου κίνησης, η διαρροή πιστώσεων σε ανεπιθύμητους σκοπούς και οι χρονοβόρες μέθοδοι διακανονισμού των συναλλαγών.

Αποτέλεσμα της ανεπαρκούς χρηματοδότησης του κεφαλαίου κίνησης, ιδιαίτερα των επιχειρήσεων εκείνων που δεν είχαν πρόσβαση στον τραπεζικό δανεισμό, ήταν να αναγκασθούν οι προμηθευτές να χρηματοδοτούν οι ίδιοι το κεφάλαιο κίνησης των πελατών τους, παρέχοντας μεγαλύτερη πίστωση (γεγονός που επιβαρύνει την πίστωση και επιδρά καθοριστικά στη διαμόρφωση υψηλού τελικού κόστους των προϊόντων).

Όπως αναφέρεται σε μελέτη της Αγροτικής Τράπεζας Ελλάδος, "με το σύστημα αυτό οι βιομηχανίες από τη μια μεριά μετατρέπονται σε πιστωτικούς οργανισμούς, με αναπόφευκτους κινδύνους που εγκυμονούσε η δραστηριότητα αυτή, η οποία τους περιόρισε τη δυνατότητα ν' ασχοληθούν με την κύρια

δραστηριότητά τους, που ήταν η βιομηχανική παραγωγή, και από την άλλη επιβαρύνονταν με σημαντικά διαχειριστικά έξοδα που η δραστηριότητα αυτή δημιουργούσε".

Εκτός αυτού, οι μέθοδοι διακανονισμού των συναλλαγών παρουσιάζουν ορισμένα σοβαρά μειονεκτήματα (καθώς τα γραμμάτια ή η συναλλαγματική δεν προσφέρουν αποτελεσματική προστασία κατά του κινδύνου αφερεγγυότητας του οφειλέτη και συγχρόνως αποτελούν αρκετά δαπανηρές και χρονοβόρες μεθόδους). Συνέπεια όλων των παραπάνω είναι η εμφάνιση και ραγδαία ευρύτητα χρήσης των μεταχρονολογημένων επιταγών και γραμματίων, που δημιουργούν στις επιχειρήσεις αρκετά λογιστικά προβλήματα και οδηγούν ουσιαστικά σε ένα είδος "παραχρήματος".

Αν σε όλα όσα αναφέρθηκαν, προστεθούν και τα προβλήματα που αντιμετωπίζει ένας μεγάλος αριθμός εξαγωγικών επιχειρήσεων, όπως μειωμένης ρευστότητας, ανεπαρκούς λογιστικής οργάνωσης, χαμηλής ανταγωνιστικότητας, έλλειψης ταμειακού προγραμματισμού, έλλειψης εξειδικευμένων γνώσεων και κάλυψης νομικών θεμάτων, έλλειψης αποτελεσματικών διαδικασιών είσπραξης, ανικανότητας αποτελεσματικού ελέγχου της φερεγγυότητας των πελατών καθώς και προβλήματα γραφειοκρατικών διαδικασιών, γίνεται φανερό ότι η ορθολογική εφαρμογή του θεσμού του factoring στη χώρα μας θα μπορέσει να αντιμετωπίσει τα προβλήματα και να παρέχει πολύτιμες υπηρεσίες στους προμηθευτές.

Προς την κατεύθυνση βέβαια αυτή θα συμβάλλουν και η ευνοϊκή φορολογική μεταχείριση του factoring, εκ μέρους της Πολιτείας, η παροχή στις χρηματοδοτήσεις μέσω εξαγωγικού

factoring των ίδιων κινήτρων, που σήμερα προβλέπονται για τις εξαγωγικές χρηματοδοτήσεις, η εκπαίδευση και η εξειδίκευση των τραπεζικών στελεχών σχετικά με τη νέα αυτή τραπεζική εργασία, ο σύγχρονος εξοπλισμός των εταιριών, καθώς και η πλήρης και συνετή ενημέρωση των ενδιαφερομένων μερών.

Ιδιαίτερα η χώρα μας, στα πλαίσια της ενιαίας κοινοτικής αγοράς, θα αντιμετωπίσει οξύτατο πρόβλημα ανταγωνισμού, καθώς ξένες εταιρίες factoring θα είναι σε θέση να προσφέρουν ελεύθερα τις υπηρεσίες τους σε Έλληνες εξαγωγείς.

Είναι λοιπόν απαραίτητο, τόσο για τις ελληνικές τράπεζες, όσο και για την Πολιτεία, να δραστηριοποιηθούν προς την κατεύθυνση της ταχείας ανάπτυξης του θεσμού του factoring.

Κ Ε Φ Α Λ Α Ι Ο 7

Η ΣΥΜΒΟΛΗ ΤΟΥ FACTORING
ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

1. Γενικά

Η έννοια της οικονομικής ανάπτυξης υπάγεται στην ευρύτερη έννοια της γενικής ανάπτυξης μιας χώρας, που είναι δυνατό να περιλαμβάνει και την κοινωνική, διοικητική και λοιπές μορφές ανάπτυξης.

Οι ορισμοί κατά συνέπεια της οικονομικής ανάπτυξης είναι πολυδιάστατοι. Κατά το γενικό ορισμό της η οικονομική ανάπτυξη περιλαμβάνει: τη βελτίωση της υλικής ευημερίας, την εξάλειψη της πενίας των μαζών και των φαινομένων που την ακολουθούν, τη μεταβολή της σύνθεσης των εισροών και εκροών, την οργάνωση της οικονομίας κατά τέτοιο τρόπο, ώστε η παραγωγική απασχόληση να είναι καθολική στον πληθυσμό εργασιακής ηλικίας και τη μεγαλύτερη συμμετοχή ομάδων ευρύτερης βάσεως στη λήψη αποφάσεων που αφορούν τη βελτίωση της ευημερίας τους.

Θεωρείται σκόπιμο στην παρούσα εργασία, με τον όρο οικονομική ανάπτυξη να εννοούμε το ρυθμό μεγέθυνσης του εθνικού προϊόντος σε συνδυασμό με την παράλληλη προσπάθεια για ισόρροπη βελτίωση των κοινωνικο-οικονομικών δομών. Είναι βέβαιο ότι ένα κοινωνικο-οικονομικό περιβάλλον με έντονες

ανισορροπίες, όπως σαφή δυϊσμό της οικονομίας, σοβαρές περιβαλλοντικές επιβαρύνσεις, ανεκμετάλλετους φυσικούς πόρους, άναρχη διάρθρωση της παραγωγής, πρόβλημα ανεπάρκειας κεφαλαίου, αντιοικονομικές πολιτιστικές αξίες και διογκωμένο και αναποτελεσματικό δημόσιο τομέα απαιτεί σκληρές προσπάθειες για την επίτευξη μακροχρόνιων ικανοποιητικών ρυθμών μεγέθυνσης.

Ειδικότερα με τον όρο περιφερειακή ανάπτυξη εννοείται εδώ ένα σύνολο διαδικασιών για την οικονομική, κοινωνική και πολιτιστική ανάπτυξη όλων (και ει δυνατόν ταυτόχρονα) των περιφερειών μιας χώρας. Η ανάπτυξη αυτή επιδιώκεται (και επιτυγχάνεται) με την αύξηση (και σε πολλές περιπτώσεις με τη διαφοροποίηση) της "παραγωγικής ικανότητας" των περιφερειών και ορισμένες αναδιαρθρώσεις.

Το Πιστωτικό Σύστημα δεν μπορεί, αποκλειστικά από μόνο του, να αντιμετωπίσει την ανάγκη της καλύτερης χωροθέτησης της οικονομικής ανάπτυξης και την εξάλειψη ή έστω τον περιορισμό των πάσης φύσεως αιτιών που δημιουργούν την ανισόρροπη κατανομή του πληθυσμού και των δραστηριοτήτων του μέσα στο γεωγραφικό χώρο. Το Τραπεζικό Σύστημα συμβάλλει ουσιαστικά, αλλά δεν αποτελεί και το μοναδικό παράγοντα ανάπτυξης της περιφέρειας.

Το factoring ανταποκρίνεται και υπηρετεί ορισμένες πραγματικές ανάγκες και είναι ένα ακόμη εργαλείο - προϊόν μεταξύ των άλλων νέων τραπεζικών εργασιών που εμφανίσθηκαν και αναπτύχθηκαν τα τελευταία χρόνια. Συντελεί στη δημιουργία νέων εξειδικευμένων τραπεζικών εργασιών, καθώς αυξάνεται η ζήτηση από τις επιχειρήσεις για παροχή ανάλογοι υπηρεσιών και ο το-

μέας παραγωγής υπηρεσιών διαδραματίζει ολοένα και ουσιαστικότερο ρόλο. Επίσης βελτιώνει το επιχειρηματικό κλίμα και το επιχειρηματικό πνεύμα και δίνει τη δυνατότητα σε πιο ευέλικτα σχήματα να δημιουργήσουν θυγατρικές εταιρείες factoring, όχι μόνο στο κέντρο αλλά και στην περιφέρεια, και να παρακάμψουν τις τυχόν δυσλειτουργίες του τραπεζικού συστήματος.

Εκτός από τα παραπάνω, προωθεί τον ανταγωνισμό στο τραπεζικό σύστημα, με αποτέλεσμα τη μείωση του κόστους χρηματοδότησης, κυρίως για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις και τις επιχειρήσεις της περιφέρειας, καθώς η αγορά εμπλουτίζεται με ένα νέο χρηματοδοτικό θεσμό, ο οποίος συμβάλλει στην ορθολογικότερη κατανομή των πόρων.

Η εφαρμογή του factoring ευνοεί την ανάπτυξη των περισσότερο νευραλγικών τομέων της οικονομίας μας, αφού ενισχύει την προώθηση των εξαγωγών, διευκολύνει τη διακίνηση του εμπορίου, όχι μόνο στο εξωτερικό αλλά και στο εσωτερικό της χώρας (από περιφέρεια σε περιφέρεια και με την κατάλληλη αξιοποίηση των συγκριτικών πλεονεκτημάτων της κάθε περιφέρειας) και έμμεσα συντελεί στην ανάπτυξη και του δευτερογενούς και του πρωτογενούς τομέα (διακίνηση - πώληση εμπορευμάτων και πρώτων υλών).

2. Οφέλη των επιχειρήσεων από την καθιέρωση του factoring

Βασικό πλεονέκτημα του factoring είναι η μεγάλη ευελιξία των υπηρεσιών που παρέχει και η δυνατότητα προσαρμογής του στις συγκεκριμένες ανάγκες των προμηθευτών.

Συνήθως οι μικρές αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν δυσκολίες πρόσβασης στην τραπεζική χρηματαγορά, καθώς δεν διαθέτουν εμπράγματα ασφάλειες, ο επιχειρηματίας δεν διαθέτει προσωπική περιουσία για να δώσει προσωπικές εγγυήσεις και οι πωλήσεις αυξάνονται με γοργό ρυθμό, με αποτέλεσμα το "πλαφόν" που έχει συμφωνηθεί με την Τράπεζα να μην είναι ικανοποιητικό και να απαιτούνται νέες χρονοβόρες επαναδιαπραγματεύσεις.

Επίσης, για πολλές μικρές επιχειρήσεις η αδυναμία αποτελεσματικής αξιολόγησης της φερεγγυότητας υποψήφιων πελατών, οι διαδικασίες παρακολούθησης των εισπράξεων, η λογιστική οργάνωση που απαιτείται, η μη έγκαιρη ενημέρωση του καθολικού πελατών, η ανεπαρκής παρακολούθηση των "δύσκολων" εισπράξεων, η συσσώρευση λαθών ή μικροδιαφορών στον υπολογισμό των οφειλόμενων υπολοίπων, είναι προβλήματα που αποτελούν ανασταλτικούς παράγοντες στην ανάπτυξη των εργασιών τους και την προώθηση των πωλήσεών τους.

Έτσι, οι μικρές επιχειρήσεις είναι αυτές που μπορούν να ωφεληθούν ουσιαστικά και από τις χρηματοδοτικές και από τις μη χρηματοδοτικές υπηρεσίες του factoring.

Χρησιμοποιώντας τον factor - ο οποίος είναι εξειδικευμένος στην παροχή λογιστικών και εισπρακτικών υπηρεσιών, καθώς διαθέτει αποτελεσματικά κριτήρια απόφασης για την παροχή πιστώσεων και συστηματικές διαδικασίες είσπραξης - ο επιχειρηματίας επικεντρώνει όλο του το ενδιαφέρον στην επίτευξη των κύριων στόχων του, που είναι η βελτίωση των προϊόντων του και η καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών του, αφήνοντας τα υπόλοιπα στον ειδικό.

Επίσης με το factoring, το κόστος της σωστής διαχείρισης του πελατολογίου μετατρέπεται από σταθερό σε μεταβλητό, δηλαδή αυξάνεται ανάλογα με το ύψος των πωλήσεων, ώστε να ανταποκρίνεται ανά πάσα στιγμή στις πραγματικές ανάγκες της επιχείρησης. (Αυτό είναι πολύ σημαντικό πλεονέκτημα για επιχειρήσεις με ραγδαία αύξηση στις πωλήσεις τους ή για επιχειρήσεις με έντονα εποχιακό κύκλο εργασιών - που αντιμετωπίζουν το δίλημμα να έχουν μεγάλο κόστος λογιστηρίου στους "νεκρούς" μήνες ή ανεπαρκή λογιστική υποστήριξη στις εποχές εντατικής εργασίας).

Είναι φανερό λοιπόν ότι μια σωστά οργανωμένη εταιρεία factoring θα μπορούσε να αντιμετωπίσει αποτελεσματικά όλα τα προβλήματα που αντιμετωπίζει μια επιχείρηση και να παρέχει πολύτιμες υπηρεσίες στους προμηθευτές.

Ακόμη και στις περιπτώσεις όπου τον πιστωτικό κίνδυνο θα συνεχίσει να τον έχει ο προμηθευτής, η αξιολόγηση της πιστοληπτικής θέσης του πελάτη που θα είναι σε θέση να κάνει ο factor, θα είναι εξαιρετικά χρήσιμη για τον προμηθευτή.

Παράλληλα, η εδραίωση του θεσμού του factoring θα συμβάλει ουσιαστικά στην εξυγίανση του εμπορίου, καθώς όλοι οι επιχειρηματίες θα προσπαθούν να είναι συνεπείς στις συναλλαγές τους, προκειμένου να γίνονται αποδεκτοί από τις εταιρείες factoring.

3. Συμβολή του factoring στην προώθηση των εξαγωγών

α) Υφιστάμενο καθεστώς

Με το χρηματοδοτικό καθεστώς που υπάρχει σήμερα, όλες οι εμπορικές και μεταποιητικές επιχειρήσεις που εξάγουν προϊόντα, μπορούν να χρηματοδοτηθούν από τις Τράπεζες (μέχρι και 100% της αξίας των προϊόντων που εξάγονται), έναντι φορτωτικών εγγράφων που εκχωρούνται στην Τράπεζα.

Στη συνέχεια η Τράπεζα αναλαμβάνει, μέσω της συνεργαζόμενης (στη χώρα του εισαγωγέα) Τράπεζάς της, την είσπραξη της απαίτησης.

Εκτός από τη χρηματοδότηση έναντι φορτωτικών εγγράφων, γίνεται και χρηματοδότηση για την προετοιμασία των εξαγωγών (π.χ. παραγωγή, τυποποίηση, συσκευασία κ.ά.), με την προσκόμιση στην Τράπεζα συμφωνητικών που αφορούν το κλείσιμο της παραγγελίας.

Επίσης οι εξαγωγικές επιχειρήσεις χρηματοδοτούνται με χαμηλότοκα δάνεια.

β) Δάνεια σε συνάλλαγμα

Δάνεια σε συνάλλαγμα επιτρέπεται με αποφάσεις της Τράπεζας της Ελλάδας να χορηγούνται στις παρακάτω περιπτώσεις:

- προεξόφληση προθεσμιακών ενέγγυων πιστώσεων και συναλλαγματικών που καλύπτουν εξαγωγές
- προετοιμασία εξαγωγών (κυρίως μεταποιητικών επιχειρήσεων)
- χρηματοδότηση ξενοδοχειακών επιχειρήσεων.

γ) Παρατηρείται λοιπόν ότι το σημερινό καθεστώς χρηματοδότησης των εξαγωγών - έναντι φορτωτικών εγγράφων - είναι μια από τις υπηρεσίες που μπορεί να προσφέρει το factoring, αφού ενεργεί ως προεξόφληση της απαίτησης.

Στην περίπτωση της χρηματοδότησης για την προετοιμασία παραγγελιών των εξαγωγών, το factoring δεν είναι ανταγωνιστικό, αφού αφορά γεγεννημένες απαιτήσεις (απαιτήσεις οριστικές και βέβαιες).

Σημειώνεται επίσης ότι το σημερινό καθεστώς δανεισμού σε συνάλλαγμα των επιχειρήσεων είναι ανταγωνιστικό σε σχέση με το factoring, αλλά θα πρέπει να συνυπολογισθεί το γεγονός ότι ο factor, πέραν της προεξόφλησης, προσφέρει και άλλες υπηρεσίες και διευκολύνσεις, που δεν τις προσφέρει ο παραδοσιακός δανεισμός.

δ) Το factoring και η συμβολή του στην προώθηση των πωλήσεων

Το factoring, εκτός από τη συμβολή του :

- στην κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου,
- στη βελτίωση των οικονομικών δεικτών κεφαλαιακής συγκρότησης και ρευστότητας,
- στη βελτιωμένη αποδοτικότητα,
- στην απαλλαγή από το συναλλαγματικό κίνδυνο,
- στην απλούστευση των διαδικασιών,
- στον περιορισμό των επισφαλών απαιτήσεων,

προσφέρει και πολύ σοβαρά πλεονεκτήματα την προσέλκυση νέων πελατών και στην προώθηση των πωλήσεων.

Με την εφαρμογή αυτού του νέου θεσμού είναι δυνατό να αποφεύγει ο αγοραστής τη χρονοβόρα και δαπανηρή διαδικασία

ανοίγματος ενεργύων πιστώσεων, και με την εξασφάλιση βελτιωμένης ρευστότητας για τον προμηθευτή δίνεται η δυνατότητα στους πελάτες του για πιο άνετες προθεσμίες πληρωμής των τιμολογίων.

Εκτός από τα προηγούμενα, ο θεσμός του factoring παίζει καθοριστικό ρόλο στην ανάπτυξη του εξαγωγικού marketing, που είναι απαραίτητο για την ενίσχυση των εξαγωγών κάθε κλάδου και κάθε χώρας. Το εξαγωγικό marketing συντονίζει τις εξαγωγικές δραστηριότητες και συντελεί:

- στη διεύρυνση και διαφοροποίηση της εξωτερικής αγοράς
- στη μείωση του κόστους των εξαγωγικών προϊόντων
- στον εκσυγχρονισμό των εξαγωγικών δραστηριοτήτων
- στην ποιοτική αναβάθμιση και προώθηση των εξαγωγών
- στην πληρέστερη πληροφόρηση της επιχείρησης για τις νεότερες εξελίξεις στην αγορά, στα προϊόντα, στο κόστος των ανταγωνιστικών προϊόντων
- στην αναζήτηση και στον προσδιορισμό της συγκεκριμένης αγοράς
- στην καθιέρωση της έρευνας της αγοράς και γενικά σε ό,τι αφορά τις συνεχώς αυξανόμενες ανάγκες της αγοράς, την τεχνολογική εξέλιξη και τις αποτελεσματικές και σύγχρονες μεθόδους και τεχνικές για τη διεξαγωγή του εξαγωγικού εμπορίου.

4. Η συμβολή του factoring στις Τράπεζες

Η ζήτηση για υπηρεσίες factoring στις περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες οφείλεται κυρίως στις ανάγκες των επιχειρήσεων για πρόσθετη χρηματοδότηση. Για το λόγο αυτό, οι εργασίες των εταιρειών factoring είναι στενά συνδεδεμένες με το τραπεζικό σύστημα και συνήθως πρόκειται για θυγατρικές εταιρίες τραπεζών, μέσω των οποίων παρέχουν πιο ολοκληρωμένες υπηρεσίες στους πελάτες τους. Σε αντίθετη περίπτωση, οι τράπεζες κινδυνεύουν να χάσουν μέρος της πελατείας τους, που θα προτιμήσει κάποιο αρμόδιο φορέα factoring επειδή θα ανταποκρίνεται καλύτερα στις ανάγκες του και τις επιταγές της αγοράς.

Έτσι, η συμβολή του factoring στην ανάπτυξη των τραπεζικών εργασιών θεωρείται σημαντική, αφού:

- α) παρέχεται πιο ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση των αναγκών της πελατείας τους,
- β) δίνεται η δυνατότητα διεύρυνσης των εργασιών των τραπεζών και προσέλκυσης νέων πελατών που θα χρησιμοποιήσουν και άλλες υπηρεσίες της Τράπεζας,
- γ) αναπτύσσεται ο θεσμός των βραχυπρόθεσμων χρηματοδοτήσεων με παράλληλη κατανομή των κινδύνων τους,
- δ) η συνεργασία με τον factor προσφέρει έγκυρες, λεπτομερείς και έγκαιρες πληροφορίες που αφορούν υποψήφιους πελάτες,
- ε) μειώνεται το λειτουργικό κόστος των τραπεζών,
- στ) προστατεύεται η ελληνική τραπεζική αγορά έναντι του ανταγωνισμού ξένων τραπεζών και μη τραπεζικών οργανισμών

στους τομείς εγγύησης πιστώσεων, προσφοράς διαχειριστικών και άλλων υπηρεσιών.

Με το factoring η τράπεζα μπορεί:

- α) Να αποκτήσει έναν ακόμη τρόπο διενέργειας των χρηματοπιστωτικών εργασιών της, ο οποίος, σε συνδυασμό, κατά περίπτωση, με την καλύτερη, ενδεχομένως και αποδοτικότερη, εξυπηρέτηση της πελατείας της, θα διασφαλίζει τις κάθε είδους εργασίες της από την πιθανή διαρροή τους στον ανταγωνισμό.
- β) Να παράσχει τη συνδρομή της προς την Πολιτεία, στην προσπάθεια που αυτή καταβάλλει για την αύξηση των εξαγωγών, ενισχύοντας έτσι γενικότερα και την Εθνική μας Οικονομία.
- γ) Να δημιουργήσει ευνοϊκότερη εικόνα στους συναλλασσόμενους μ' αυτή, ιδιαίτερα στο εξωτερικό, λόγω του επιδιωκόμενου εκσυγχρονισμού και προσαρμογής της προς τις νεωτεριστικές τάσεις που αναπτύσσονται διεθνώς.

5. Η προσφορά του factoring στην εθνική οικονομία

Ο θεσμός του factoring σαν μια σύνθετη δέσμη υπηρεσιών, μπορεί να συμβάλλει - μετά από κατάλληλη ενημέρωση των παραγωγικών τάξεων - με θετικό τρόπο σε πάρα πολλούς τομείς της Εθνικής Οικονομίας, όπως:

1. Στην εξυγίανση της χρηματοδότησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων (λόγω της εφαρμογής αποτελεσματικότερων μέσων αξιολόγησης της φερεγγυότητας των επιχειρήσεων).

2. Στην εξυπηρέτηση των επιχειρήσεων με όλες τις Υπηρεσίες που προσφέρει και έχουν ήδη περιγραφεί.
3. Στη διοχέτευση χρηματοδοτικών πόρων σε εταιρείες με συνέπεια και καλή φήμη στην αγορά, με αποτέλεσμα τη βελτίωση του επιχειρηματικού κλίματος και πνεύματος, καθώς και την προαγωγή της συνέπειας μεταξύ των συναλλασσόμενων.
4. Στην ανακούφιση των αναγκών των επιχειρήσεων για κεφάλαιο κίνησης (ιδιαίτερα σε περιόδους μεγάλου πληθωρισμού και υψηλών επιτοκίων), και στην ποιοτική βελτίωση της ταμειακής ρευστότητας των επιχειρήσεων.
5. Στην ενίσχυση των εξαγωγών (βελτίωση ανταγωνιστικότητας προϊόντων, αύξηση εξαγωγικών προϊόντων).
6. Στη βελτίωση της παραγωγικότητας και στη διοργάνωση σε ορθολογική βάση των εξαγωγικών επιχειρήσεων, καθώς αυτές θα απαλλαγούν από μια σειρά χρονοβόρες διαδικασίες.
7. Στην προώθηση των εξαγωγών σε χώρες όπου λειτουργεί ο θεσμός factoring.
8. Στη χρησιμοποίηση των χρηματοδοτήσεων για το σκοπό για τον οποίο χορηγούνται (αποφεύγεται δηλαδή η διαρροή πιστώσεων σε ανεπιθύμητους μη παραγωγικούς σκοπούς - πρόβλημα που δημιουργεί στρεβλώσεις στο οικονομικό σύστημα).
9. Στην καλύτερη οργάνωση της αγοράς (δεδομένου ότι επιχειρήσεις με αναξιόπιστο παρελθόν δεν θα γίνονται αποδεκτές και προμηθευτές χωρίς την κατάλληλη εσωτερική οργάνωση δεν θα μπορούν να ανταπεξέλθουν στις υποχρεώσεις τους).

10. Στην καταπολέμηση της φοροδιαφυγής και της παραοικονομίας (αφού η χρηματοδότηση θα προσφέρεται μόνο για πωλήσεις για τις οποίες έχουν εκδοθεί επίσημα τιμολόγια).
11. Στην αύξηση της εισροής ξένου συναλλάγματος, λόγω της αύξησης των εξαγωγών.

Ε Π Ι Λ Ο Γ Ο Σ

Έχοντας αναλύσει τις βασικές λειτουργίες του θεσμού του factoring, βλέπουμε ότι οδηγούν στην ανάπτυξη της Εθνικής Οικονομίας που προσδιορίζεται :

1. Από την αύξηση του εθνικού εισοδήματος.
2. Από τη βελτίωση του ισοζυγίου πληρωμών.
3. Από την ανάπτυξη της βιομηχανίας.
4. Από την αύξηση της απασχόλησης.
5. Από τη βελτίωση μιας σειράς άλλων μακροοικονομικών μεγεθών.

Μέσα από μια δυναμική πολιτική επιτοκίων και εφαρμογή νέων χρηματοδοτικών θεσμών όπως το factoring, βοηθούνται θετικά οι δυνάμεις της αγοράς, η ανταγωνιστικότητα της περιφέρειας και η προσαρμογή της αναπτυξιακής φιλοσοφίας σε νέα διεθνή πρότυπα, διαδραματίζοντας ένα νέο σημαντικό ρόλο, τόσο από την πλευρά της ορθολογικότερης διαχείρισης του χρήματος όσο και με την προσφορά εξειδικευμένων υπηρεσιών και προϊόντων, για την ελληνική οικονομία και κοινωνία.



Β Ι Β Λ Ι Ο Γ Ρ Α Φ Ι Α

1. FACTORING-FORFAITING, Σύγχρονοι θεσμοί χρηματοδοτήσεων. Μουτσιόπουλος Θ. Γιάννης, Εκδ. Σμπίλιας, Αθήνα 1989.
2. ΝΕΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ: "ΑΝΑΛΗΨΗ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ ΤΡΙΤΩΝ" (FACTORING), Ε.Ε.Τ., Αθήνα, Μάιος 1988.
3. ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ ΠΕΡΙΦΕΡΙΑΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ 1952-1972, 1972-1978. Κων. Γ. Αθανασόπουλος, Αθήνα 1990.
4. ΔΙΕΘΝΗΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΘΕΩΡΙΑ ΚΑΙ ΠΡΑΚΤΙΚΗ, Ε.Ε.Τ., Εκδ. Παπαζήση, Αθήνα 1988.
5. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΤΑΧΥΔΡΟΜΟΣ.
6. ΔΕΛΤΙΑ ΕΝΩΣΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ.
7. INTERNATIONAL FACTORING, A.N. Coxard, J.A. Mackenzie, Euromoney Publication.
8. MODERN FACTORING AND COMMERCIAL FINANCE. Dunn & Bradstreet Handbook.