

**ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΠΑΤΡΩΝ
ΣΧΟΛΗ : ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ : ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ**

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**FACTORING – Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ –
ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΑΠΕΙΚΟΝΙΣΗ – ΕΡΜΗΝΕΙΑ**

**ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ ΣΠΟΥΔΑΣΤΩΝ : ΚΟΛΩΝΗ ΧΡΙΣΤΙΑΝΝΑ
ΣΟΛΔΑΤΟΥ ΕΦΗ
ΚΟΥΚΑΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ**

ΕΠΟΠΤΕΥΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ : κ. ΒΙΚΑΤΟΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ

ΠΑΤΡΑ,/09/08

ΕΙΣΑΓΩΓΗ	3
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 : ΤΑ ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΓΕΝΙΚΑ	5
1.1. ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ	6
1.2. Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΟΥ ΚΥΚΛΟΥ ΖΩΗΣ ΤΩΝ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ...	8
1.3. ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟ FACTORING	11
1.3.1. ΟΡΙΖΟΝΤΑΣ ΤΟΝ ΟΡΟ	12
1.3.2. ΕΙΔΗ ΤΟΥ FACTORING	14
1.3.4. ΩΦΕΛΕΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΑΠΟ ΤΗ ΧΡΗΣΗ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ FACTORING	16
1.4. ΔΙΕΘΝΕΣ FACTORING	17
1.5. ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ, ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ ΚΑΙ ΕΙΣΠΡΑΞΗ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ-COLLECTION ONLY	21
1.5.1 REVERSE FACTORING	21
1.5.2 BACK TO BACK FACTORING	21
1.5.3 INVOICE DISCOUNTING (ΜΕ Η ΧΩΡΙΣ ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΑΝΑΓΩΓΗΣ) ..	22
1.6 ΠΟΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΕΝΔΕΙΚΝΥΤΑΙ ΝΑ ΚΑΝΟΥΝ ΧΡΗΣΗ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ FACTORING	22
1.6.1 ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΚΑΙ ΚΟΣΤΟΣ	24
1.6.2 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FACTORING ...	24
1.7. ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΟΥ FACTORING	28
1.8. ΟΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΤΟΥ FACTORING	29
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 : Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ	30
2.1 ΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ	30
2.2. ΘΕΣΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ	32
2.3. Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΤΟΥ ΧΑΡΤΗ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ	34
2.4. Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΧΑΡΤΗ FACTORING ΠΕΡΑ ΑΠΟ ΤΑ ΣΥΝΟΡΑ	36
2.5. Η ΘΕΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ ΣΕ ΔΙΕΘΝΕΣ ΕΠΙΠΕΔΟ	38
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 : ΤΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΚΑΙ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΤΟΥ FACTORING ΣΤΙΣ ΕΞΑΓΩΓΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	39

3.1. ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΟΥ «ΒΕΛΟΥΔΕΝΙΟΥ ΧΕΙΡΟΚΤΙΟΥ»	40
3.2. ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΗΣ ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗΣ ΕΚΧΩΡΗΣΗΣ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ.....	42
3.3. ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΗΣ ΑΔΥΝΑΜΙΑΣ ΕΞΕΥΡΕΣΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ	44
3.4. ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΩΝ ΜΕΤΑΧΡΟΝΟΛΟΓΗΜΕΝΩΝ ΕΠΙΤΑΓΩΝ	46
3.5. ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ ΚΑΙ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	47
3.6. ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΗΣ ΣΥΓΧΥΣΗΣ ΜΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΧΗ ΠΙΣΤΩΣΕΩΣ ΕΝΑΝΤΙ ΕΚΧΩΡΗΣΕΩΣ ΤΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ.....	49
3.7. ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΗΣ ΕΞΑΡΤΗΣΗΣ.....	50
3.8. ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΗΣ ΧΡΗΣΗΣ ΤΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ.....	51
3.9. ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΗΣ ΑΝΟΜΟΙΟΜΟΡΦΙΑΣ ΤΩΝ ΕΘΝΙΚΩΝ ΝΟΜΟΘΕΣΙΩΝ.....	52
3.10. ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΗΣ ΕΛΛΙΠΟΥΣ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗΣ	53
3.11. ΤΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΤΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ	54
3.12. ΤΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ.....	56
ΚΕΦΑΛΑΙ 4 : ΟΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ΑΝΑ-ΠΤΥΞΗΣ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ FACTORING.....	59
4.1. ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΚΑΙ ΔΡΑΣΤΗ- ΡΙΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ FACTORING ΣΤΑ ΒΑΛΚΑΝΙΑ.....	59
4.2. ΤΑ ΚΛΕΙΔΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ FACTORING	61
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	65
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	71

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στη δεκαετία που διανύουμε έχουμε γίνει μάρτυρες σημαντικών αλλαγών στο πολιτικό και κοινωνικό περιβάλλον τόσο στον Ευρωπαϊκό όσο και στο διεθνή χώρο. Η ένωση της Δυτικής με την Ανατολική Γερμανία, η κατάρρευση των πολιτικών συστημάτων στις χώρες της Ανατολικής Ευρώπης, οι γεωπολιτικές ανακατατάξεις στο χώρο των Βαλκανίων, η εξέλιξη της πορείας προς την Ευρωπαϊκή Ένωση, σε συνδυασμό με τη δυσκολία της παγκόσμιας οικονομίας να ξεπεράσει την ύφεση, δημιουργούν καταστάσεις και προβλήματα που χρήζουν άμεσης και συνεχούς αντιμετώπισης και λύσης.

Οι συνθήκες αυτές οδηγούν το σύνολο των κοινωνικών και οικονομικών δράσεων σε διαρκή επαγρύπνηση και ανασχεδιασμό στρατηγικών, αναδιάταξη δυνάμεων και τροποποίηση μερική ή ολική των επιλογών. Οι εξελίξεις αυτές επηρεάζουν σαφώς το διεθνές τραπεζικό σύστημα. Τα οικονομικά σύνορα καταρρέουν και τα ανταγωνιστικά πρότυπα μεταβάλλονται. Με τον ίδιο ρυθμό μεταβάλλονται και οι ανάγκες και απαιτήσεις της πελατείας, με αποτέλεσμα να μεταβάλλεται η συνολική ζήτηση των τραπεζικών υπηρεσιών.

Ετσι η επιχειρηματική πελατεία κατευθύνεται σε νέες μορφές χρηματοδότησης χαμηλού κόστους, οι ιδιώτες σε νέα επενδυτικά προϊόντα ευέλικτα και με υψηλές αποδόσεις και τέλος το σύνολο της αγοράς, διαθέτοντας πλέον επαρκή ενημέρωση, είναι σε θέση να αναζητήσει και επιλέξει προϊόντα τα οποία προσφέρουν την καλύτερη, κάθε φορά, σχέση κόστους - οφέλους. Στο χορό αυτών των μεταβολών κυρίαρχο ρόλο, άλλοτε καθοδηγητή και άλλοτε υποστηρικτή, παίζει η τεχνολογία. Η ραγδαία της εξέλιξη τα τελευταία χρόνια έχει βοηθήσει, άμεσα ή έμμεσα, στη διαμόρφωση μιας πολύ καλά πληροφορημένης, άρα απαιτητικής, αγοράς τραπεζικών προϊόντων, της οποίας οι ανάγκες δεν περιορίζονται πλέον από κρατικά σύνορα.

Η ελληνική τραπεζική αγορά, αργά αλλά σταθερά, εναρμονίζεται στις νέες συνθήκες. Η εποχή που το ελληνικό τραπεζικό σύστημα έπαιζε απλώς το ρόλο που του ανέθεταν οι νομισματικές αρχές έχει οριστικά περάσει. Το ελληνικό τραπεζικό σύστημα υφίσταται έντονες πιέσεις από τη συνεχή και εκτεταμένη απελευθέρωση του θεσμικού πλαισίου, που διέπει τις χρηματοοικονομικές υπηρεσίες, με επακόλουθο τη δημιουργία νέου καθεστώτος λειτουργίας των τραπεζών. Η προσαρμογή στις νέες συνθήκες απαιτεί ευελιξία, αναδιοργάνωση με σαφέστερη κατανομή των εργασιών, διεύρυνση του πακέτου των παρεχομένων υπηρεσιών, πολλές φορές εξειδίκευση σε συγκεκριμένους τομείς διαμεσολάβησης και, τέλος, πολύ καλή διάγνωση των δυνάμεων και αδυναμιών των πιστωτικών ιδρυμάτων με στόχο την ενίσχυση των ανταγωνιστικών τους πλεονεκτημάτων¹.

¹ Jens Otto Storup (1995) “Η εξέλιξη των απαιτούμενων προσόντων για τον τραπεζικό κλάδο στις Ευρωπαϊκές χώρες” - Διακρατικό εκπαιδευτικό πρόγραμμα AFFET (UIB, ΟΤΟΕ, SBSI) - ΙΝΕ - ΟΤΟΕ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 : ΤΑ ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΓΕΝΙΚΑ

1. Χαρακτηριστικά και ιδιαιτερότητες

Οι τράπεζες δημιουργούν, παράγουν και διαθέτουν στους πελάτες τους υπηρεσίες. Η υπηρεσία, ως αγαθό, χαρακτηρίζεται από ιδιότητες που τη διαφοροποιούν από τα καταναλωτικά προϊόντα, τόσο στο στάδιο της παραγωγής όσο και στο στάδιο της διάθεσης - πώλησης, διότι οι υπηρεσίες²:

- είναι αυλές και αδιαχώριστες
- στηρίζονται στην πίστη
- δεν δημιουργούν αλλαγή ιδιοκτησίας
- δεν μεταπωλούνται
- πρώτα πωλούνται και μετά παράγονται
- δεν αποθηκεύονται.

Τα παραπάνω χαρακτηριστικά κάνουν το τραπεζικό προϊόν, κατά συνέπεια και την τραπεζική επιχείρηση, να έχουν μια ιδιαίτερη σχέση με την αγορά στην οποία απευθύνονται. Απαιτούν προσεκτικό σχεδιασμό, συγκεκριμένους τρόπους προώθησης και διάθεσης, συνεχή παρακολούθηση και κυρίως αποφάσεις στρατηγικής για δημιουργία χαρτοφυλακίου (πακέτου) προϊόντων ικανού να απαντήσει αφ' ενός στις ανάγκες της αγοράς αφετέρου στην επίτευξη της επιθυμητής κερδοφορίας της επιχείρησης. Στην πράξη, η ανάλυση / αναθεώρηση του χαρτοφυλακίου προϊόντων μιας τράπεζας σε τακτά χρονικά διαστήματα κρίνεται αναγκαία, αφού έτσι είναι δυνατόν να καθοριστεί η σωστή τους αναλογία, στο βαθμό που αυτά αλληλοσυμπληρώνονται ώστε να ικανοποιήσουν τη ζήτηση της αγοράς.

². Αρχοντάκης Α (1995)“Η εξέλιξη των αγορών εργασίας στο χρηματοπιστωτικό τομέα” - Διακρατικό εκπαιδευτικό πρόγραμμα AFFET (UIB,ΟΤΟΕ,SBSI), ΙΝΕ - ΟΤΟΕ

1.1. ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Οι βασικές δραστηριότητες ενός πιστωτικού ιδρύματος που λειτουργεί στην Ελλάδα, όπως αυτές αναφέρονται στο άρθρο 24 του Ν. 2076/92, είναι³:

- αποδοχή καταθέσεων ή άλλων επιστρεπτέων κεφαλαίων
- χορήγηση πιστώσεων, συμπεριλαμβανομένων και των πράξεων πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring)
- χρηματοδοτική μίσθωση (leasing)
- πράξεις διενέργειας πληρωμών και μεταφοράς κεφαλαίων
- έκδοση και διαχείριση μέσων πληρωμής (πιστωτικών και χρεωστικών καρτών, ταξιδιωτικών και τραπεζικών επιταγών)
- εγγυήσεις και αναλήψεις υποχρεώσεων
- συναλλαγές για λογαριασμό του ίδιου του ιδρύματος ή της πελατείας του σε:
 - μέσα χρηματαγοράς (αξιόγραφα, πιστοποιητικά καταθέσεων κλπ.)
 - συνάλλαγμα
 - προθεσμιακά συμβόλαια χρηματοπιστωτικών τίτλων ή χρηματοοικονομικά δικαιώματα
 - συμβάσεις ανταλλαγής επιτοκίων και νομισμάτων
 - κινητές αξίες

³ Προβόπουλος Γ (2000) "Το Ελληνικό χρηματοπιστωτικό σύστημα - Τάσεις και προοπτικές", Έκδοση ΙΟΒΕ, Αθήνα

- συμμετοχές σε εκδόσεις τίτλων και παροχή συναφών υπηρεσιών, περιλαμβανομένων ειδικότερα και των υπηρεσιών αναδόχου εκδόσεων τίτλων
- παροχή συμβουλών σε επιχειρήσεις όσον αφορά τη διάρθρωση του κεφαλαίου, τη βιομηχανική στρατηγική και συναφή θέματα και συμβουλών, καθώς και υπηρεσιών στον τομέα της συγχώνευσης και της εξαγοράς επιχειρήσεων
- μεσολάβηση στις διατραπεζικές αγορές
- διαχείριση χαρτοφυλακίου ή παροχή συμβουλών για τη διαχείριση χαρτοφυλακίου
- φύλαξη και διαχείριση κινητών αξιών
- εμπορικές πληροφορίες, περιλαμβανομένων και των υπηρεσιών αξιολόγησης πιστοληπτικής ικανότητας πελατών
- εκμίσθωση θυρίδων

Οι δραστηριότητες αυτές διενεργούνται από τα πιστωτικά ιδρύματα μέσω της παραγωγής και διάθεσης προϊόντων - υπηρεσιών. Τα προϊόντα αυτά μπορούν να ομαδοποιηθούν με δύο τρόπους:

α. ανάλογα με τα χαρακτηριστικά των πελατών (νομική μορφή, δραστηριότητα κλπ)

- Retail Banking: παροχή τραπεζικών υπηρεσιών προς το ευρύ κοινό και τις

μικρομεσαίες επιχειρήσεις

- Corporate Banking: παροχή τραπεζικών υπηρεσιών προς τους επιχειρηματικούς

πελάτες

- παροχή υπηρεσιών προς Θεσμικούς επενδυτές.

β. ανάλογα με τις ανάγκες των πελατών, τις οποίες καλύπτουν.

- κλασσικά τραπεζικά προϊόντα περιοχής καταθέσεων, χορηγήσεων και

διαμεσολάβησης

- σύγχρονα χρηματοοικονομικά εργαλεία πιστοδότησης ή / και εγγυοδοσίας

- προϊόντα treasury: διαχείριση κεφαλαίων και κινδύνων

Η παραπάνω ενδεικτική ομαδοποίηση των υπηρεσιών δεν αποκλείει τη δυνατότητα ανάπτυξης ειδικών πακέτων προϊόντων - υπηρεσιών για συγκεκριμένα, επιλεγμένα μέρη της αγοράς που παρουσιάζουν ενδιαφέρον για τις τράπεζες. Η δημιουργία τέτοιων πακέτων υπηρεσιών απαιτεί, κατ' αρχήν, καλή γνώση της αγοράς στην οποία απευθύνεται η τράπεζα και στη συνέχεια κατάλληλα οργανωμένο και έμπειρο μηχανισμό παραγωγής και διάθεσης των προϊόντων αυτών.

Αναφέρθηκε στα χαρακτηριστικά των τραπεζικών προϊόντων ότι βασίζονται στην εμπιστοσύνη που θα αποκτήσει ο πελάτης και προς την τράπεζα αλλά και προς το ίδιο το προϊόν. Η δημιουργία λοιπόν αξιόπιστων υπηρεσιών προϋποθέτει αρμονική σύμπραξη όλων των συντελεστών που λαμβάνουν μέρος στην παραγωγική διαδικασία. Ο ανθρώπινος παράγοντας, όπως και σε όλο τον τριτογενή τομέα, είναι εκείνος ο οποίος συντελεί κυρίως στην παραγωγή των τραπεζικών υπηρεσιών και στην καθιέρωση της πίστης μεταξύ των συναλλασσομένων⁴.

1.2.Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΟΥ ΚΥΚΛΟΥ ΖΩΗΣ ΤΩΝ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Τα προϊόντα και οι υπηρεσίες ακολουθούν διαφορετικά στάδια στη διάρκεια της εξέλιξής τους, κάθε ένα από τα οποία έχει τις δικές του

⁴ KPMG Peat Marwick Kyriacou - KPMG Ottawa(2002), Canada “Ανασχεδιασμός Επιχειρησιακών Λειτουργιών - Business Process Re-engineering”,

επιπτώσεις τόσο στην προσπάθεια της επιχείρησης να ανταποκριθεί στις ανάγκες της αγοράς όσο και στα αποτελέσματα που αυτή προσδοκά να έχει⁵.

Η θεωρία του κύκλου ζωής (Product Life Cycle) περιγράφει τις διάφορες φάσεις της ζωής του προϊόντος, από την παρουσίασή του στην αγορά μέχρι την απόσυρσή του.

Εδώ αναφέρεται εν συντομία προκειμένου να γίνουν κατανοητές μέθοδοι και στρατηγικές που ακολουθούν, ή που θα μπορούσαν να ακολουθήσουν, οι τράπεζες, προκειμένου να αντιμετωπίσουν τον έντονο ανταγωνισμό του χώρου και να προχωρήσουν σε ένα γενικότερο προγραμματισμό των δραστηριοτήτων τους αναφορικά με το πακέτο των προϊόντων που προσφέρουν. Τα διαδοχικά στάδια ενός τυπικού κύκλου ζωής προϊόντος ή υπηρεσίας είναι:

1. Η ιδέα για τη δημιουργία ενός νέου προϊόντος και ο σχεδιασμός του

Ερεθίσματα για τη σύλληψη της ιδέας ενός νέου προϊόντος μπορεί να είναι:

- η ανάγκη διαφοροποίησης της “εικόνας” της τράπεζας στην αγορά
- η εξουδετέρωση κάποιου ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος άλλης τράπεζας

(π.χ. εκτεταμένο δίκτυο, λειτουργικό κόστος κλπ.

- η αξιοποίηση μιας ευκαιρίας που δίνεται από το περιβάλλον
- η κάλυψη σχετικής ζήτησης
- ο συνδυασμός των παραπάνω.

2. Η είσοδος στην αγορά

⁵ Stefano Miani (2000) “Διεθνές και Ευρωπαϊκό τραπεζικό σύστημα” - Διακρατικό εκπαιδευτικό πρόγραμμα AFFET (UIB, ΟΤΟΕ, SBSI), INE - ΟΤΟΕ

Στη φάση αυτή έχουμε σχεδιασμό της στρατηγικής εισόδου του προϊόντος στην αγορά, με το marketing mix να δίνει έμφαση στην προβολή.

3. Η ανάπτυξη

Η ζήτηση του προϊόντος αυξάνει και η επιχείρηση στοχεύει στη διατήρηση του ρυθμού αύξησης βελτιώνοντας τα χαρακτηριστικά του προϊόντος, επιλέγοντας και άλλες αγορές στόχους και εφαρμόζοντας πιο ανταγωνιστικό τιμολόγιο.

4. Η ωριμότητα

Στη φάση αυτή κύριο μέλημα της επιχείρησης είναι η εφαρμογή στρατηγικής που κατευθύνεται στη διατήρηση της θέσης του προϊόντος στην αγορά παράλληλα με την έναρξη αναζήτησης νέων προϊόντων ή / και αγορών που να συμπληρώνουν ή να βελτιώνουν το υπάρχον.

5. Η πτώση

Η προσπάθεια στο στάδιο αυτό επικεντρώνεται στη διατήρηση της βασικής πελατείας και της αποδοτικότητας της υπηρεσίας. Αν αυτό δεν είναι δυνατόν, θα πρέπει να εξετάζεται η προοπτική απόσυρσης ή ουσιαστικής διαφοροποίησης του προϊόντος.

Στην πράξη η αποτελεσματικότητα της αξιοποίησης της θεωρίας ως εργαλείου σχεδιασμού για τις επιχειρήσεις, αντιμετωπίζει σοβαρές δυσκολίες.

Συγκεκριμένα:

- είναι δυσχερής η πρόβλεψη της χρονικής στιγμής που θα εμφανιστεί η επόμενη φάση / στάδιο της ζωής του προϊόντος, πόσο χρόνο θα διαρκέσει και σε ποιά επίπεδα θα κυμανθούν οι πωλήσεις του.
- είναι συνήθως δύσκολο να προσδιοριστεί με ακρίβεια σε ποιο στάδιο της ζωής του βρίσκεται ένα προϊόν

- τα πέντε βασικά στάδια του κύκλου ζωής δεν υποδιαιρούνται σε σαφώς καθορισμένα τμήματα
- ειδικά για τα τραπεζικά προϊόντα, λόγω των ιδιομορφιών που παρουσιάζουν γενικά οι υπηρεσίες, υπάρχει και η σύγχυση που δημιουργείται στην πράξη μεταξύ των κεφαλαίων που επενδύονται από την ίδια την τράπεζα στην ανάπτυξη ενός προϊόντος (π.χ. τεχνολογία, υποδομή, επιμόρφωση προσωπικού) και του ίδιου του χρήματος, που είναι το αντικείμενο εκμετάλλευσης μιας τράπεζας (δηλαδή αγοραπωλησία χρήματος). Εστω για παράδειγμα ότι η τράπεζα αποφασίζει τη δημιουργία ενός νέου χρηματοδοτικού προϊόντος. Θα πρέπει να γίνει σαφής διαχωρισμός των χρηματικών δαπανών (κεφαλαίων) που πραγματοποιούνται για την ανάπτυξη και παραγωγή αυτού του προϊόντος - κόστος προϊόντος - από τις χρηματικές εκταμιεύσεις, στις οποίες, μέσω του προϊόντος, θα προβεί η τράπεζα προς τους πελάτες της - κύκλος εργασιών προϊόντος.

1.3. ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟ FACTORING

Το Factoring, ή πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων αποτελεί μια συμβατική σχέση ανάμεσα σε έναν πράκτορα κι έναν προμηθευτή, στα πλαίσια της οποίας ο προμηθευτής εκχωρεί στον πράκτορα το σύνολο ή μέρος των απαιτήσεων του έναντι των οφειλετών του. Το Factoring-Forfaiting αναφέρεται σε πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων. Σύμφωνα με το άρθρο 1 του Ν. 1905/90 είναι η σύμβαση που καταρτίζεται εγγράφως μεταξύ ενός κατά κύριο επάγγελμα προμηθευτή αγαθών ή υπηρεσιών (πωλητή) και ενός πράκτορα επιχειρηματικών απαιτήσεων (factor), ο οποίος αναλαμβάνει να παρέχει στον προμηθευτή, για το διάστημα που συμφωνείται, έναντι αμοιβής, υπηρεσίες σχετικές με την παρακολούθηση και είσπραξη μιας ή μέρους ή του συνόλου των απαιτήσεων του προμηθευτή από συμβάσεις πώλησης αγαθών ή παροχής υπηρεσιών σε τρίτους ή εκτέλεσης έργων.

Η δραστηριότητα αυτή μπορεί να ασκηθεί μόνο από⁶:

A) τράπεζες που έχουν εγκατασταθεί και λειτουργούν νόμιμα στην Ελλάδα, και

B) ανώνυμες εταιρίες με αποκλειστικό σκοπό την άσκηση της δραστηριότητας αυτής (Π.Δ.Τ.Ε. 2168/93)

Με βάση σχετική σύμβαση, ο προμηθευτής αγαθών ή υπηρεσιών εκχωρεί στον ειδικό φορέα (factor) απαιτήσεις έναντι των πελατών του, έναντι αμοιβής. Ο factor αναλαμβάνει την υποχρέωση να παράσχει στον εκχωρητή το σύνολο ή μέρος των παρακάτω κυρίως υπηρεσιών:

A) αξιολόγηση της φερεγγυότητας των οφειλετών

B) κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου

Γ) παροχή εγγυήσεων

Δ) λογιστική παρακολούθηση και διαχείριση των λογαριασμών των πελατών

E) διαχείριση και είσπραξη εκχωρημένων απαιτήσεων

ΣΤ) βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση μέσω της προεξόφλησης των εκχωρουμένων απαιτήσεων.

Όταν οι ανωτέρω εκχωρούμενες απαιτήσεις αφορούν το εξαγωγικό εμπόριο τότε χρησιμοποιείται ο όρος *forfaiting*. Στη συγκεκριμένη εργασία θα προσεγγίσουμε όλες τις πτυχές του *factoring*, δίνοντας συγκεκριμένα στοιχεία για τη φιλοσοφία του και τον τρόπο λειτουργίας του.

1.3.1. ΟΡΙΖΟΝΤΑΣ ΤΟΝ ΟΡΟ

⁶ http://www.ine.otoe.gr/ekdoseis/euro_kask/kef_f/enotF_kanon2.htm

Το factoring αποτελεί δέσμη χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, οι οποίες καλύπτουν ανάγκες επιχειρήσεων που πωλούν προϊόντα ή παρέχουν υπηρεσίες με βραχυπρόθεσμη πίστωση σε πελάτες με επαναληπτική αγοραστική συμπεριφορά. Πρόκειται για τριμερή συνεργασία μεταξύ ενός προμηθευτή, των πελατών του και μίας εταιρίας factoring, η οποία αναλαμβάνει τη διαχείριση, λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη των εκδιδόμενων από τον προμηθευτή χορήγηση προκαταβολών επί της αξίας τους. Επίσης η εταιρία factoring αναλαμβάνει υπό προϋποθέσεις την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του προμηθευτή.

1.3.2. ΕΙΔΗ ΤΟΥ FACTORING

Ø ΕΓΧΩΡΙΟ FACTORING

Το εγχώριο factoring αφορά σε εγχώριες πιστώσεις όπου ο προμηθευτής και ο οφειλέτης μπορεί να είναι εταιρείες ή ατομικές επιχειρήσεις που ασχολούνται με χονδρεμπόριο ή λιανεμπόριο και χωρίζεται σε⁷:

1. **Factoring με αναγωγή**

Χρηματοδότηση, διαχείριση και είσπραξη χωρίς ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από τον πράκτορα σε περίπτωση αδυναμίας πληρωμής από τους οφειλέτες.

2. **Factoring χωρίς αναγωγή**

Χρηματοδότηση, διαχείριση και είσπραξη με ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από τον πράκτορα σε περίπτωση αδυναμίας πληρωμής από τους οφειλέτες.

3. **Προεξόφληση τιμολογίων**

Χρηματοδότηση χωρίς ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από τον πράκτορα και διαχείριση των απαιτήσεων του προμηθευτή.

⁷ Hammer M., Champy J (1995). “Ανασχεδιάζοντας τις λειτουργίες της επιχείρησης”, Εκδόσεις ΓΑΛΛΙΟΣ

1.3.3.ΠΑΡΕΧΟΜΕΝΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

α. Χρηματοδότηση της επιχείρησης.

Αν η επιχείρηση επιθυμεί τη μετατροπή των εισπρακτέων τιμολογίων της σε μετρητά για να αποκτήσει ρευστότητα, η εταιρία factoring χορηγεί προκαταβολή της τάξης του 80%-85% της αξίας τους.

β. Αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των πελατών.

Η εταιρία factoring αξιολογεί την πιστοληπτική ικανότητα των πελατών της επιχείρησης, τόσο αυτών που έχουν ενταχθεί στο πελατολόγιό της κατά την έναρξη της συνεργασίας όσο και των προσελκυσμένων μεταγενέστερα.

γ. Διαχείριση, Λογιστική Παρακολούθηση και Είσπραξη των τιμολογίων.

Η εταιρία factoring αναλαμβάνει:

Όλες τις πράξεις διαχείρισης των τιμολογίων όπως: υπενθυμιστικές ενέργειες προς τον οφειλέτη, εξώδικες και δικαστικές ενέργειες (σε συνεννόηση πάντα με την επιχείρηση). Στις περιπτώσεις που η επιχείρηση επιθυμεί ειδική μεταχείριση του αγοραστή, η εταιρία factoring ακολουθεί τις

οδηγίες της. Τη λογιστική παρακολούθηση των λογαριασμών του αναλαμβανόμενου πελατολογίου με συνεχή παροχή σχετικών πληροφοριών στην επιχείρηση. Την είσπραξη των τιμολογίων πώλησης και την αντίστοιχη πίστωση της επιχείρησης.

δ. Ανάλυση του πιστωτικού κινδύνου.

Η εταιρία factoring αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο κάτω από προϋποθέσεις και εφόσον αυτό ζητηθεί από τη συνεργαζόμενη επιχείρηση. Ο αναλαμβανόμενος πιστωτικός κίνδυνος αφορά την οικονομική αδυναμία του οφειλέτη να καταβάλει την αξία των σχετικών τιμολογίων και όχι την άρνησή του να τα εξοφλήσει λόγω διαφορών που ανακύπτουν μεταξύ πωλητή και αγοραστή.

1.3.4. ΩΦΕΛΕΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΑΠΟ ΤΗ ΧΡΗΣΗ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ FACTORING⁸

Η αξιολόγηση από την εταιρία factoring της πιστοληπτικής ικανότητας των υφιστάμενων και νέων αγοραστών εξυγιαίνει το πελατολόγιο της επιχείρησης και δημιουργεί συνθήκες καλής εισπραξιμότητας των σχετικών τιμολογίων. Έτσι η επιχείρηση αναπροσαρμόζει έγκαιρα την πιστωτική της πολιτική και συγκεντρώνεται απερίσπαστη στην ανάπτυξη των εργασιών της. Η ανάληψη από την εταιρία factoring της είσπραξης των τιμολογίων βελτιώνει τη συμπεριφορά των οφειλετών σε ότι αφορά την εξόφληση των υποχρεώσεών τους, με αποτέλεσμα την έγκαιρη ρευστοποίηση των εισπρακτέων τιμολογίων του προμηθευτή. Η ανάθεση της διαχείρισης και λογιστικής παρακολούθησης των εμπορικών

⁸ Μόσχος Δ. (2002) “Στόχοι και δείκτες νομισματικής πολιτικής στην Ελλάδα”, Έκδοση IOBE, Αθήνα με θέμα “Το Ελληνικό χρηματοπιστωτικό σύστημα - Τάσεις και προοπτικές

απαιτήσεων στην εταιρία factoring μειώνει σημαντικά τα λειτουργικά κόστη της συνεργαζόμενης επιχείρησης.

Η χρηματοδότηση της επιχείρησης από την εταιρία factoring στηρίζεται στο αξιολογημένο πελατολόγιό της κι έτσι δεν απαιτείται παροχή πρόσθετων ασφαλειών. Επιπλέον συνδέεται απόλυτα με τον κύκλο εργασιών της και μπορεί να αυξάνεται ανάλογα με αυτόν, κάτι που εξασφαλίζει συνεχή ρευστότητα, η οποία αποτελεί ισχυρό διαπραγματευτικό «χαρτί» για επίτευξη ευνοϊκών συμφωνιών με τους προμηθευτές της.

Η ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από την εταιρία factoring διασφαλίζει την πληρωμή των τιμολογίων και την αποφυγή επισφαλειών, γεγονός που διευκολύνει τον οικονομικό σχεδιασμό της επιχείρησης, εγγυάται την ανάπτυξή της, ενώ παράλληλα βελτιώνει την εικόνα του ισολογισμού της και την πιστοληπτική ικανότητά της, δεδομένου ότι η λαμβανομένη προκαταβολή έναντι της αξίας των τιμολογίων δεν εμφανίζεται στις υποχρεώσεις της.

Γενικότερα η χρήση των υπηρεσιών factoring δίνει τη δυνατότητα στην επιχείρηση να εκλογικεύσει την οργανωτική και λειτουργική δομή της, να περιορίζει το κόστος της, να βελτιώνει την ανταγωνιστικότητά της και να επικεντρώνει την προσοχή και δράση της στη συνεχή ανάπτυξή της.

1.4. ΔΙΕΘΝΕΣ FACTORING

Το διεθνές factoring απευθύνεται σε επιχειρήσεις που συναλλάσσονται εμπορικά με το εξωτερικό και χωρίζεται σε⁹:

1 ΕΞΑΓΩΓΙΚΟ FACTORING

⁹ Οράτης Μ(2002). “Εξελίξεις στο Ελληνικό τραπεζικό σύστημα και τις χρηματαγορές”, Ημερίδα ΕΒΕΑ

Αφορά εξαγωγικές πιστώσεις και μπορεί να γίνει μόνο με ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από τον πράκτορα (χωρίς αναγωγή). Λειτουργεί με τη μέθοδο "Two Factor System", δηλαδή με τη συνεργασία δύο πρακτόρων, της εταιρίας factoring αφενός και της αντίστοιχης εταιρείας που εδρεύει στην χώρα του εισαγωγέα αφετέρου.

Τα δύο μέρη συνήθως είναι μέλη του F.C.I. (Factors Chain International) και είναι υποχρεωμένα να τηρούν αυστηρούς κανόνες. Την εγγύηση πληρωμής του εισαγωγέα - οφειλέτη αναλαμβάνει η εταιρία factoring μέσω του αντίστοιχου πράκτορα του εξωτερικού και εγγυώνται την πληρωμή του εισαγωγέα μέσα σε 90 ημέρες από τη λήξη της οφειλής (εάν δεν υπάρχει ποιοτική ή ποσοτική διαφορά), έστω κι αν ο εισαγωγέας αδυνατεί να εξοφλήσει την οφειλή του.

Το εξαγωγικό factoring παρέχει στην εξαγωγική επιχείρηση αντίστοιχες υπηρεσίες με το εγχώριο factoring. Η εκχώρηση όμως στην εταιρία factoring των απαιτήσεων της επιχείρησης έναντι των αγοραστών-εισαγωγέων γίνεται κατά κανόνα χωρίς δικαίωμα επιστροφής στην επιχείρηση των ανείσπρακτων τιμολογίων και επομένως η εταιρία factoring αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο.

Η αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των αγοραστών, η διαχείριση κινδύνων στο εξωτερικό και η είσπραξη απαιτήσεων απαιτεί πολύπλοκους χειρισμούς, από τους οποίους απαλλάσσεται η εξαγωγική επιχείρηση. Οι παραδοσιακές εξαγωγικές διαδικασίες υποκαθίστανται από την ευέλικτη και αποτελεσματική διαχείριση των εξαγωγών μέσω ανοικτού λογαριασμού, που βελτιώνει την ανταγωνιστικότητα της εξαγωγικής επιχείρησης και συμβάλλει στην επιτυχή διεξόδυσή της στην διεθνή αγορά.

Η χρήση των υπηρεσιών του εξαγωγικού factoring αποφέρει στην επιχείρηση σωρευτικά όλες τις ωφέλειες του εγχώριου factoring. Η αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των αγοραστών, η διαχείριση

κινδύνων στο εξωτερικό και η είσπραξη απαιτήσεων απαιτεί πολύπλοκους χειρισμούς, από τους οποίους απαλλάσσεται η εξαγωγική επιχείρηση. Οι παραδοσιακές εξαγωγικές διαδικασίες υποκαθίστανται από την ευέλικτη και αποτελεσματική διαχείριση των εξαγωγών μέσω ανοικτού λογαριασμού, που βελτιώνει την ανταγωνιστικότητα της εξαγωγικής επιχείρησης και συμβάλλει στην επιτυχή διεξόδυσή της στη διεθνή αγορά.

2. ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΟ FACTORING

Αφορά εταιρείες από το εξωτερικό που εξάγουν προς την Ελλάδα και ζητούν Factoring από πράκτορα της χώρας του. Ο πράκτορας εγγυάται την πληρωμή του εισαγωγέα στην Ελλάδα. Σε αυτές τις περιπτώσεις ο εισαγωγέας πρέπει να είναι απόλυτα φερέγγυος, αφού ο πράκτορας αναλαμβάνει πλήρως τον κίνδυνο μη πληρωμής. Η δέσμη των παρεχόμενων υπηρεσιών είναι η εξής:

- Χρηματοδότηση της επιχείρησης.

Εάν η επιχείρηση επιθυμεί τη μετατροπή των εισπρακτέων τιμολογίων της σε μετρητά για να αποκτήσει ρευστότητα, η εταιρεία factoring χορηγεί προκαταβολή της τάξης του 80%-85% της αξίας τους.

- Αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των πελατών.

Η εταιρεία factoring αξιολογεί την πιστοληπτική ικανότητα των πελατών της επιχείρησης, τόσο αυτών που έχουν ενταχθεί στο πελατολόγιό της κατά την έναρξη της συνεργασίας όσο και των προσελκυόμενων μεταγενέστερα.

Η εταιρεία factoring αναλαμβάνει:

- Όλες τις πράξεις διαχείρισης των τιμολογίων, όπως: υπενθυμιστικές ενέργειες προς τον οφειλέτη, εξώδικες και δικαστικές ενέργειες (σε

συνεννόηση πάντα με την επιχείρηση). Στις περιπτώσεις που η επιχείρηση επιθυμεί ειδική μεταχείριση του αγοραστή, η εταιρία factoring ακολουθεί τις οδηγίες της.

- Τη λογιστική παρακολούθηση των λογαριασμών του αναλαμβανομένου πελατολογίου με συνεχή παροχή σχετικών πληροφοριών στην επιχείρηση.
- Την είσπραξη των τιμολογίων πώλησης και την αντίστοιχη πίστωση της επιχείρησης.
- Ανάλυση του πιστωτικού κινδύνου.

Η εταιρία factoring αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο κάτω από προϋποθέσεις και εφόσον αυτό ζητηθεί από τη συνεργαζόμενη επιχείρηση. Ο αναλαμβανόμενος πιστωτικός κίνδυνος αφορά την οικονομική αδυναμία του οφειλέτη να καταβάλει την αξία των σχετικών τιμολογίων και όχι την άρνησή του να τα εξοφλήσει λόγω διαφορών που ανακύπτουν μεταξύ πωλητή και αγοραστή.

3. ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΟ FACTORING

Το καταναλωτικό factoring αφορά εμπορικές επιχειρήσεις καταναλωτικών αγαθών ή παροχής υπηρεσιών σε ιδιώτες, που θέλουν να προσφέρουν ένα διαφορετικό τρόπο μακροπρόθεσμης πίστωσης στους πελάτες τους, πέραν των καταναλωτικών δανείων, πιστωτικών καρτών ή συναλλαγματικών. Είναι η χρηματοδότηση με τη μεγαλύτερη αύξηση αναλογικά στην Ελλάδα αφού προσφέρει ευελιξία και χαμηλή επιβάρυνση χωρίς να αναγκάζει καταναλωτές και έμπορους να εμπλέκονται σε χρονοβόρες διαδικασίες έγκρισης & έκδοσης πιστωτικής κάρτας ή υλικής εξασφάλισης και εγγύησης σε περίπτωση τραπεζικού δανεισμού.

1.5. ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ, ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ ΚΑΙ ΕΙΣΠΡΑΞΗ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ-COLLECTION ONLY

Εδώ ο φορέας αναλαμβάνει την λογιστική διαχείριση των λογαριασμών των αγοραστών και την είσπραξη απαιτήσεων σύμφωνα με τις οδηγίες του προμηθευτή εγχώριας και διεθνούς αγοράς.

1.5.1 REVERSE FACTORING

Η εταιρία factoring αναλαμβάνει τις εμπορικές υποχρεώσεις προς τους προμηθευτές, προσφέροντας στους πελάτες της τη δυνατότητα διαπραγμάτευσης καλύτερων όρων με τους προμηθευτές, καθώς και χαμηλότερο κόστος και καλύτερο έλεγχο των πληρωμών των προμηθευτών.

1.5.2 BACK TO BACK FACTORING

Είναι ο συνδυασμός του Reverse ή του Εισαγωγικού Factoring με το Εγχώριο Factoring με ή χωρίς δικαίωμα αναγωγής. Η εταιρία factoring αναλαμβάνει να διαχειριστεί ένα μεγάλο μέρος των εμπορικών απαιτήσεων και υποχρεώσεων (cash-flow management) της επιχείρησής σας.

1.5.3 INVOICE DISCOUNTING (ΜΕ Η ΧΩΡΙΣ ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΑΝΑΓΩΓΗΣ)

Η εταιρία factoring αγοράζει και προεξοφλεί άμεσα συγκεκριμένες απαιτήσεις-τιμολόγια, χωρίς παροχή άλλων υπηρεσιών. Έχουμε την δυνατότητα να προσαρμόσουμε με ευελιξία τα προϊόντα Factoring στις ιδιαίτερες απαιτήσεις κάθε επιχείρησης, παρέχοντας με αυτόν τον τρόπο πρόσθετα χρηματοοικονομικά, λειτουργικά και εμπορικά οφέλη.

1.6 ΠΟΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΕΝΔΕΙΚΝΥΤΑΙ ΝΑ ΚΑΝΟΥΝ ΧΡΗΣΗ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ FACTORING

Οι επιχειρήσεις που ενδείκνυται να κάνουν χρήση των υπηρεσιών factoring έχουν τα ακόλουθα χαρακτηριστικά¹⁰:

1. Παρουσιάζουν αναπτυσσόμενη και κερδοφόρα δραστηριότητα.
2. Πραγματοποιούν πωλήσεις με βραχυπρόθεσμη πίστωση.
3. Έχουν ευρύ αριθμό πελατών με επαναληπτική και καλή αγοραστική συμπεριφορά.
4. Εκδίδουν τιμολόγια με σημαντική μέση αξία.
5. Η αξιολόγηση από την εταιρεία factoring της πιστοληπτικής ικανότητας των υφιστάμενων και νέων αγοραστών εξυγιαίνει το πελατολόγιο της επιχείρησης και δημιουργεί συνθήκες καλής εισπραξιμότητας των σχετικών τιμολογίων. Έτσι, η επιχείρηση αναπροσαρμόζει έγκαιρα την πιστωτική της πολιτική και συγκεντρώνεται απερίσπαστη στην ανάπτυξη των εργασιών της.

¹⁰ G. Broker (1990), "Competition in Banking". - Organisation for Economic Co-Operation and Development,

6. Η ανάληψη από την εταιρεία factoring της είσπραξης των τιμολογίων βελτιώνει τη συμπεριφορά των οφειλετών σε ό,τι αφορά την εξόφληση των υποχρεώσεών τους, με αποτέλεσμα την έγκαιρη ρευστοποίηση των εισπρακτέων τιμολογίων του προμηθευτή. Η ανάθεση της διαχείρισης και λογιστικής παρακολούθησης των εμπορικών απαιτήσεων στην εταιρεία factoring μειώνει σημαντικά τα λειτουργικά κόστη της συνεργαζόμενης επιχείρησης.
7. Η χρηματοδότηση της επιχείρησης από την εταιρεία factoring □ στηρίζεται στο αξιολογημένο πελατολόγιό της κι έτσι δεν απαιτείται παροχή πρόσθετων ασφαλειών.
8. Η χρηματοδότηση της επιχείρησης συνδέεται απόλυτα με □ τον κύκλο εργασιών της εταιρείας factoring και μπορεί να αυξάνεται ανάλογα με αυτόν, κάτι που εξασφαλίζει συνεχή ρευστότητα, η οποία αποτελεί ισχυρό διαπραγματευτικό “χαρτί” για επίτευξη ευνοϊκών συμφωνιών με τους προμηθευτές της.
9. Η ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από την εταιρεία factoring διασφαλίζει την πληρωμή των τιμολογίων και την αποφυγή επισφαλειών, γεγονός που διευκολύνει τον οικονομικό σχεδιασμό της επιχείρησης, εγγυάται την ανάπτυξή της, ενώ παράλληλα βελτιώνει την εικόνα του ισολογισμού της και την πιστοληπτική ικανότητά της, δεδομένου ότι η λαμβανόμενη προκαταβολή έναντι της αξίας των τιμολογίων δεν εμφανίζεται στις υποχρεώσεις της.

Γενικότερα η χρήση των υπηρεσιών factoring δίνει τη δυνατότητα στην επιχείρηση να εκλογικεύσει την οργανωτική και λειτουργική δομή της, να περιορίζει το κόστος της, να βελτιώνει την ανταγωνιστικότητά της και να επικεντρώνει την προσοχή και δράση της στη συνεχή ανάπτυξή της.

1.6.1 ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΚΑΙ ΚΟΣΤΟΣ

Η συμφωνία με την εταιρία factoring και η παροχή του κατάλληλου κατά περίπτωση μίγματος υπηρεσιών, διαμορφώνει και το κόστος συνεργασίας, το οποίο αναφέρεται:

Στην προμήθεια, το ύψος της οποίας εξαρτάται από την αναλαμβανόμενη ομάδα των αγοραστών-πελατών, τον αριθμό και τη μέση αξία των τιμολογίων, καθώς και τη διάρκεια της μέσης πιστωτικής περιόδου.

Για την κάλυψη και του πιστωτικού κινδύνου η προμήθεια προσαυξάνεται. Στο επιτόκιο που εφαρμόζεται επί των χορηγήσεων (αντίστοιχο των τραπεζικών για κεφάλαιο κίνησης) χωρίς επιβάρυνση ΕΦΤΕ και με εισφορά του Ν. 128/75 στο 0,12%. Οι προκαταβολές του εξαγωγικού factoring πραγματοποιούνται στο νόμισμα του τιμολογίου, με εφαρμογή επιτοκίου LIBOR πλέον περιθωρίου¹¹.

1.6.2 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FACTORING¹²

Πλεονεκτήματα:

Με την ανάθεση των εισπράξεων στον πράκτορα η επιχείρηση απαλλάσσεται από τον κίνδυνο της αφερεγγυότητας των πελατών της και περιορίζει τις προβλέψεις για επισφαλείς πελάτες.

¹¹ <http://www.acsmi.gr/xrisimi/factoring.htm>

¹² Λυμβαίος Γ(2005), Σύγχρονοι τρόποι Χρηματοδότησης, Οικονομικός Ταχυδρόμος

Η λογιστική της απλοποιείται σημαντικά και η διαχείριση διευκολύνεται, χάρη και στις συμβουλές του πράκτορα. Η προείσπραξη των ποσών εξασφαλίζει πόρους, απαλλάσσει από τόκους δανείων και ισχυροποιεί τη διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών πρώτων υλών κλπ. Ολόκληρη, γενικά, η χρηματοοικονομική σύνθεση της επιχείρησης τροποποιείται και η επίπτωση αυτή είναι εμφανής στον ισολογισμό.

Μειονεκτήματα:

Το σοβαρότερο μειονέκτημα είναι το υψηλό κόστος που έχει το Factoring, το οποίο εξαρτάται βεβαίως από το εύρος των παρεχόμενων υπηρεσιών. Επί πλέον, ο επιχειρηματίας περιορίζει τις άμεσες επαφές με τους πελάτες, ενώ ενδέχεται να προσκρούσει και σε επιλεκτική πολιτική φερέγγυων πελατών από την πλευρά του πράκτορα.

Η ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΑΠΕΙΚΟΝΙΣΗ ΤΟΥ FACTORING

A. ΤΡΟΠΟΣ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗΣ FACTORING ΑΠΟ ΤΗΝ ΤΡΑΠΕΖΑ :

_____ (1) _____

31. ΓΡΑΜΜΑΤΙΑ ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ

31. 94. Γραμμάτια στις τράπεζες για είσπραξη με σύμβαση Factoring

38. Χρηματικά ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ

38. 00. Ταμείο

_____ (2) _____

30. ΠΕΛΑΤΕΣ

30. 80. Πελάτες εκχωρηθέντες με σύμβαση Factoring

31. ΓΡΑΜΜΑΤΙΑ ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ

31. 94. Γραμμάτια στις τράπεζες για είσπραξη με σύμβαση Factoring

_____ (3) _____

38. ΧΡΗΜΑΤΙΚΑ ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ

38. 00. Ταμείο

30. ΠΕΛΑΤΕΣ

30. 80. Πελάτες εκχωρηθέντες με σύμβαση Factoring

_____ (4) _____

38. ΧΡΗΜΑΤΙΚΑ ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ

38. 00. Ταμείο

65. ΤΟΚΟΙ ΚΑΙ ΣΥΝΑΦΗ ΕΞΟΔΑ

65. 90. Τόκοι και έξοδα εισπράξεως απαιτήσεων με σύμβαση Factoring

Β. ΤΡΟΠΟΣ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗΣ FACTORING ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

_____ (1) _____

38. ΧΡΗΜΑΤΙΚΑ ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ

38. 00. Ταμείο

53. ΠΙΣΤΩΤΕΣ ΔΙΑΦΟΡΟΙ

53. 98. Λοιπές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις – Δάνεια

_____ (2) _____

30. ΠΕΛΑΤΕΣ

30. 80. ΠΕΛΑΤΕΣ εκχωρηθέντες με σύμβαση Factoring

30. ΠΕΛΑΤΕΣ

30. 80. Πελάτες εκχωρηθέντες με σύμβαση Factoring

39, 08. 01. Πελάτες εσωτερικού – εξωτερικού εκχωρηθέντες
με σύμβαση Factoring

_____ (3) _____

53. ΠΙΣΤΩΤΕΣ ΔΙΑΦΟΡΟΙ

53. 98. Λοιπές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις – δάνεια

30. ΠΕΛΑΤΕΣ

30. 80. Πελάτες Factoring

_____ (4) _____

50. ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ

50. 00. Προμηθευτές Factoring

30. ΠΕΛΑΤΕΣ

30. 80. Πελάτες Factoring

_____ (5) _____

38. ΧΡΗΜΑΤΙΚΑ ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ

38. 00. Ταμείο

30. ΠΕΛΑΤΕΣ

30. 80. Πελάτες Factoring

1.7. ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΟΥ FACTORING¹³

Η επιχείρηση “ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΑΕ” εμπορεύεται είδη διατροφής σε αλυσίδες λιανικής πώλησης. Η μέση τιμολογιακή αξία των εμπορευμάτων αυτών κυμαίνεται στα € 100.000 μηνιαίως ενώ παρέχει, κατά μέσο όρο, 120 ημέρες πίστωση στους πελάτες/ οφειλέτες της. Μετά από ενημέρωσή της για τις παροχές υπηρεσιών που μπορεί να προσφέρει η Factors ΑΕΠΕΑ, αποφάσισε να εκχωρήσει ένα μέρος των απαιτήσεων των πελατών/ οφειλετών της. Η διαδικασία που ακολουθήθηκε ήταν η εξής: Αποστολή του πελατολόγιο που ήθελε να εντάξει στη διαδικασία του Factoring και έλεγχος της πιστοληπτικής ικανότητας των πελατών/ οφειλετών, καθώς και της εμπορικής τους συμπεριφοράς σε εύρος χρόνου από την Factors ΑΕΠΕΑ.

Με την έγκριση της συνεργασίας η “ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΑΕ” εκχώρησε στην Factors ΑΕΠΕΑ τα τιμολόγια των πελατών/ οφειλετών (από την ημερομηνία αυτή και έπειτα). Μέσα σε 24 ώρες η επιχείρηση έχει ήδη λάβει προκαταβολή για τις απαιτήσεις αυτές και αποπλήρωσε άμεσα τον προμηθευτή της, με αποτέλεσμα να κερδίσει σημαντική έκπτωση. Η Factors ΑΕΠΕΑ οφείλει πλέον, για λογαριασμό της “ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΑΕ” να διαχειριστεί και να εισπράξει (στη συμφωνημένη ημερομηνία) τα τιμολόγια αυτά καθώς και κάθε άλλο μελλοντικό τιμολόγιο των πελατών/ οφειλετών αυτών. Να σημειωθεί ότι ενώ αγοραστής του εξωτερικού βρέθηκε σε οικονομική αδυναμία να αποπληρώσει τιμολογημένη αξία στην “ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΑΕ” η επιχείρηση εισέπραξε τη συνολική αξία στο ακέραιο από την Factors ΑΕΠΕΑ¹⁴.

¹³ www.efg.gr

¹⁴ www.efg.gr

1.8. ΟΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΤΟΥ FACTORING

Με την πλήρη απελευθέρωση του εμπορίου οι συνθήκες ανταγωνισμού γίνονται οξύτερες. Οι μικρές και μεσαίες προ πάντων επιχειρήσεις, αισθάνονται πιο έντονα την ανάγκη εξαγωγικών δραστηριοτήτων για να επιβιώσουν.

Αναπόφευκτα θα προσανατολιστούν στην υποστήριξη των τραπεζών μέσω της τεχνικής factoring για άντληση κεφαλαίων και επιμερισμό των κινδύνων. Ασφαλώς, το Ευρώ (€) διασφαλίζει από τον κίνδυνο της μεταβολής των συναλλαγματικών ισοτιμιών για το εσωτερικό της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Ο συνδυασμός όμως του θεσμού με σειρά άλλων υπηρεσιών, που οι εκσυγχρονιζόμενες τράπεζες προσφέρουν στις επιχειρήσεις, αποτελούν τη βάση ευρείας συνεργασίας και μάλιστα με πρωτοβουλία των τραπεζών.

Η μεγάλη αγορά είναι απαιτητική στην ποικιλία και ποιότητα των προϊόντων και χρειάζονται πρόσθετες εμπορικές και χρηματοδοτικές προσπάθειες από τις επιχειρήσεις μέχρι να εισρεύσει ο κύκλος εργασιών στο ταμείο. Ενδεικτικά, αναφέρονται ορισμένα στατιστικά στοιχεία της περιόδου 1986 - 1991, της περιόδου δηλαδή που το factoring άρχισε να γίνεται γνωστό και στην Ελλάδα.

Ο κύκλος εργασιών του Factoring σε διεθνές επίπεδο κατά το 1991, σύμφωνα με στοιχεία του σπουδαιότερου δικτύου Factor Chain International, έφτανε στα 266 δισ.\$ (διπλασιασμός εντός πενταετίας) με επικεφαλής την Ευρώπη (60%), ακολουθούμενη από Αμερική (28%), Ασία (10%) κλπ. Το ίδιο διάστημα, στον ευρωπαϊκό χώρο προηγείται η Ιταλία με 75δισ.\$ και έπονται Ενωμένο Βασίλειο (28,4 δισ.\$), Γαλλία (15,8δισ.\$), Ολλανδία (11 δισ.\$), Γερμανία (10,6 δισ.\$), κ.ο.κ.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 : Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

2.1 ΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

Σε αντίθεση με την ανυπαρξία ρυθμίσεων ή τις αποσπασματικές ή περιεκτικές νομοθετικές ρυθμίσεις άλλων κρατών, που επικεντρώνουν το ενδιαφέρον τους, ιδίως, σύσταση και λειτουργία των εταιρειών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, το factoring στην Ελλάδα έτυχε γενικότερης αντιμετώπισης με διοικητικές πράξεις και το νόμο 1905/90, η οποία όμως βάση νομικά κριτήρια δεν ήταν – και, βέβαια, δεν είναι ακόμα, παρά τις συνεχείς νομοθετικές επεμβάσεις – σε όλα τα σημεία της απαραίτητη και καθολικά εύστοχη.

Οι συζητήσεις για την κατάρτιση του σχετικού νόμου ξεκίνησαν στις αρχές της δεκαετίας του 1980, με αποτέλεσμα το 1990 να ψηφιστεί ο νόμος « για τη σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων », όπως αποδόθηκε ο όρος του factoring στα ελληνικά. Ο νόμος αυτός έθεσε εξ' αρχής τα πλαίσια στα οποία θα πρέπει να κινηθεί ο θεσμός κατά την εφαρμογή του, προβλέποντας, όσο μπορεί ένας νόμος, τα προβλήματα που θα μπορούσαν να δημιουργηθούν κατά την εφαρμογή του θεσμού. Οι διατάξεις του νόμου, οι οποίες είναι αναγκαστικού δικαίου, στοχεύουν στη διασφάλιση ενός ελαχίστου (minimum) αξιοπιστίας εκ μέρους του πράκτορα, προκειμένου να ασκούνται από αυτόν οι χρηματοδοτικές και ασφαλιστικής φύσεως δραστηριότητες, κατά τέτοιο τρόπο, ώστε να έχει τη δυνατότητα αντιμετώπισης των επιχειρηματικών κινδύνων, χωρίς να διακυβεύονται τα συμφέροντα του αντισυμβαλλομένου προμηθευτή. Εργασίες factoring επιτρέπεται να εκτελούνται στην Ελλάδα κατ' επάγγελμα από τράπεζες που έχουν εγκατάσταση και λειτουργούν νόμιμα στη χώρα μας, καθώς και από ανώνυμες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, οι οποίες πρέπει να έχουν αποκλειστικά ως σκοπό την άσκηση της δραστηριότητας Factoring και να πληρούν τις προϋποθέσεις που καθορίζονται στο άρθρο 4 του ν. 1905 /1990, καθώς και στα άρθρα 14

σε συνδυασμό με το άρθρο 24 του ν. 2076 /1992. (Ράππη, 2003, πτυχιακή εργασία :σσ.37)

Οι ελληνικές ανώνυμες εταιρείες με αποκλειστικό σκοπό την άσκηση της δραστηριότητας της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (Ψυχομάνης, 1996), εντάσσεται, σύμφωνα με τις διατάξεις του ν. 2076/92, στην κατηγορία των χρηματοδοτικών ιδρυμάτων, δηλαδή των επιχειρήσεων που δεν είναι πιστωτικά ιδρύματα και των οποίων η κύρια δραστηριότητα συνίσταται σε τοποθετήσεις σε τίτλους ή στην άσκηση μιας ή περισσότερων από τις δραστηριότητες, που αναφέρονται στα σημεία β-ιβ του άρθρου 24 του νόμου αυτού, στις οποίες συγκαταλέγεται και η δραστηριότητα της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων.

Επομένως, οι ανώνυμες αυτές εταιρείες υπάγονται, αφενός μεν από τον τύπο τους στις γενικές ρυθμίσεις του κ. ν. 2190 /1920 «περί ανωνύμων εταιρειών», αφετέρου από το αντικείμενό τους εν μέρει στις διατάξεις του ν. 2076/1992 «Ανάληψη και άσκηση δραστηριότητας πιστωτικών ιδρυμάτων και άλλες συναφείς διατάξεις» και κυρίως στις διατάξεις των άρθρων 4-6 του ν. 1905 /1990 «Για τη σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων» και άλλες διατάξεις. Η εταιρεία που αποσκοπεί στην άσκηση της δραστηριότητας Factoring, πρέπει να έχει:

Α) Κεφαλαιακή επάρκεια και ρευστότητα, για να καλύπτει ευχερώς τις ανάγκες της χρηματοδοτικής και ασφαλιστικής λειτουργίας του θεσμού.

Β) Φερεγγυότητα, για να τη μη διακινδύνευση των συμφερόντων των συμβαλλομένων με αυτή προμηθευτών σε διαρκή σχέση.

Γ) Ειδικευμένο προσωπικό και σύγχρονα υλικοτεχνικά μέσα, για την ταχεία συγκέντρωση, ακριβή και ασφαλή αξιολόγηση και αξιοποίηση των πληροφοριών, αλλά και την ταχεία επίσης εξυπηρέτηση των πελατών – προμηθευτών.

Δ) Φορείς αξιόπιστους, για την διασφάλιση των παραπάνω χαρακτηριστικών και της λειτουργικότητας του θεσμού.

Ε) Διαύγεια εσωτερικών και εξωτερικών σχέσεων, για την ευχερή άσκηση κρατικής εποπτείας και ελέγχου, που υπαγορεύονται από την ανάγκη να εξυπηρετηθεί και να εξασφαλισθεί ο από απόψεως λειτουργιών, αναπτυξιακός για την Εθνική Οικονομία, χαρακτήρας του θεσμού και γενικότερο εντεύθεν συμφέρον, που άπτεται επίσης και της ανάγκης για ενδυνάμωση της εμπιστοσύνης του κοινού στο χρηματοπιστωτικό σύστημα.

Εκ των υστέρων, χρειάστηκε η ψήφιση των νόμων 2232/94 και 2367/95 οι οποίοι συμπλήρωσαν πολλά από τα κενά που παρατηρήθηκαν. Συγκεκριμένα, με το νόμο 2232/94 καθορίστηκε (Χρήμα, Σεπτέμβριος 2002)

το ελάχιστο απαιτούμενο κεφάλαιο για την ίδρυση της εταιρίας factoring, το οποίο διαμορφώθηκε στο 1 δις δρχ. από 2 δις που απαιτούσε ο νόμος 1905/90. Με το νόμο 2367/95 προστέθηκε μια νέα φορολογική διάταξη, σύμφωνα με την οποία οι συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων ως προς τους πράκτορες απαλλάσσονται φόρων, τελών κλπ. Θα πρέπει βέβαια να τονισθεί, ότι ανάλογες διατάξεις ισχύουν και για άλλες χρηματοπιστωτικές δραστηριότητες, ώστε οι φορείς τους να μπορούν να έχουν πρόσβαση στη διαπραγματευτική αγορά χρήματος χωρίς πρόσθετες επιβαρύνσεις, όπως ισχύει για τις τράπεζες. Επίσης υπάρχει η δυνατότητα οι εταιρίες factoring να συνάπτουν με τράπεζες συμβάσεις πιστώσεων με τη μορφή ανοικτών λογαριασμών σε συνάλλαγμα και μάλιστα πολλαπλών νομισμάτων.

2.2. ΘΕΣΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

Η έννοια της πρακτορείας, ήταν σχεδόν άγνωστη στην ελληνική πραγματικότητα μέχρι την προηγούμενη δεκαετία αν και ήταν γνωστές στην νομοθεσία μας οι έννοιες της εκχώρησης και της αναδοχής χρέους.

Η πρακτορεία εμφανίστηκε αρχικά από τις υφαντουργικές βιομηχανίες ως αποτέλεσμα της μεγάλης πιστωτικής περιόδου που ζητούνταν από τους αγοραστές των υφαντουργικών προϊόντων (Λαζαρίδης, 2001). Η εποχιακή φύση των πωλήσεων των ενδυμάτων, και των άλλων υφαντουργικών προϊόντων, απαιτούσε οι αντίστοιχες βιομηχανίες να παράγουν σε μεγάλες ποσότητες πολύ πριν από την περίοδο των πωλήσεων. Μ' αυτόν τον τρόπο, οι παραγωγοί υφαντουργικών προϊόντων, έστελναν συνήθως τα εμπορεύματα στους αγοραστές τους μόλις τα παρήγαγαν, αλλά δεν απαιτούσαν πληρωμή πριν αρχίσει η περίοδος των πωλήσεών τους. Στα μέσα της δεκαετίας του 1980, οι μεγάλοι οίκοι του εξωτερικού, λόγω υψηλού κόστους, μετέφεραν τις μονάδες παραγωγής στην ΝΑ Ευρώπη. Ιδιαίτερα στην Βόρεια Ελλάδα, ο τομέας του textile (κλωστοϋφαντουργίας) εμφάνισε μεγάλη άνθιση καταστρώντας τις υπηρεσίες του factoring αναγκαίες.

Ο θεσμός του factoring στην χώρα μας, ξεκίνησε να λειτουργεί και τυπικά το 1995 με την ίδρυση της ABC factors, από την Alpha Bank και την Τράπεζα Κύπρου, παρά το γεγονός ότι το σχετικό νομοθετικό πλαίσιο προϋπήρχε. Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων, αποτελεί μια δέσμη υπηρεσιών

προς επιχειρήσεις που πωλούν τα εμπορεύματα ή τις υπηρεσίες τους με βραχυπρόθεσμη πίστωση και ένα σχετικά πρόσφατο χρηματοοικονομικό εργαλείο στην Ελλάδα με προοπτικές έντονης ανάπτυξης τα επόμενα χρόνια. Η υιοθέτηση της τεχνικής του factoring εκ μέρους των ελληνικών επιχειρήσεων δεν έχει αναπτυχθεί στο ίδιο επίπεδο με τις αντίστοιχες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, αποτελώντας ένα νέο οικονομικό-νομικό θεσμό για την ελληνική πραγματικότητα (Νάτση, 2005). πρόκειται για μια οικονομική πρακτική, με συστηματική εφαρμογή έπειτα από το 1960 και σκοπό την παροχή κινήτρων διασφάλισης των δικαιωμάτων των εξαγωγέων έναντι των αλλοδαπών πελατών. Η πρακτορεία των επιχειρηματικών απαιτήσεων τρίτων ασκείται στην Ελλάδα από τραπεζικά ιδρύματα και από ανώνυμες εταιρείες. Όντας ένας αποτελεσματικός τρόπος χρηματοδότησης κεφαλαίου κίνησης μιας μικρομεσαίας επιχείρησης που

αναπτύσσεται σε μικρό χρονικό διάστημα και δεν απαιτεί την ύπαρξη εμπράγματων ασφαλειών (υποθήκες, προσημειώσεις), ο θεσμός παρουσίασε συστηματική εφαρμογή έπειτα από το 1960 με σκοπό την παροχή κινήτρων διασφάλισης των δικαιωμάτων των εξαγωγέων έναντι των αλλοδαπών πελατών τους.

2.3. Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΤΟΥ ΧΑΡΤΗ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Από τα μέσα της περιόδου 1986 – 1991 όπου ουσιαστικά έλαβαν χώρα οι πρώτες πρωτοβουλίες , μέχρι σήμερα, οι υπηρεσίες του factoring έχουν γίνει ιδιαίτερα γνωστές και δημοφιλείς στο ελληνικό οικονομικό κύκλωμα. Οι περισσότεροι από τους λογαριασμούς απαιτήσεων που αγοράζουν οι πράκτορες είναι από υφαντουργικές επιχειρήσεις. Ωστόσο τα τελευταία χρόνια την πρακτορεία απαιτήσεων την χρησιμοποιεί μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων, όπως οι επιχειρήσεις εμπορίας μετάλλων, επίπλων, χάρτου, υλικών συσκευασίας κ.α.

Η ανάπτυξη του factoring στην Ελλάδα συντελέστηκε πρόσφατα λόγω της αύξησης των ελληνικών εξαγωγικών μεγεθών. Η αύξηση των εξαγωγών προς συγκεκριμένες κατευθύνσεις όπως είναι οι χώρες της Βαλκανικής επιφέρει αύξηση των χρηματικών εισροών προς τους Έλληνες εξαγωγείς. Καθώς όμως η ελληνική οικονομία ξεκίνησε μια σειρά διαρθρωτικών αλλαγών, όπως την απελευθέρωση της τραπεζικής αγοράς και η ελληνική οικονομία ανέπτυξε ιδιαίτερη εξωστρέφεια τα τελευταία έτη το factoring υιοθετήθηκε ως τεχνική από αρκετές επιχειρήσεις. Η αναγκαιότητα της εφαρμογής του έγινε κατά τον τρόπο αυτό σύντομα ορατή.

Κατά το προηγούμενο έτος, η αγορά παρουσίασε για πρώτη φορά μετά από πολλά χρόνια χαμηλό ρυθμό ανάπτυξης, η ανάσχεση του οποίου αποδίδεται σε μεγάλο βαθμό στην αποβιομηχανοποίηση της οικονομίας, ενδεικτικό παράδειγμα της οποίας αποτελεί ο κλάδος της

κλωστοϋφαντουργίας στην μεταολυμπιακή εποχή. Επίσης, έχουν διαπιστωθεί περιορισμένες δυνατότητες εκτέλεσης νέων έργων εντός της ελληνικής επικράτειας, προβλήματα ρευστότητας στην ελληνική οικονομία καθώς και μείωση της αγοραστικής δύναμης των νοικοκυριών.

Η πρακτορεία των επιχειρηματικών απαιτήσεων τρίτων ασκείται στην Ελλάδα από τραπεζικά ιδρύματα και από ανώνυμες εταιρείες. Η εμπλοκή των τραπεζών είναι εύλογη εξαιτίας της πείρας, των αποθεμάτων τους και των εγγυήσεων που μπορούν να προσφέρουν για χρηματοδοτική πίστη και κάλυψη. Όμως το γεγονός ότι και άλλες επιχειρήσεις οι οποίες ωστόσο δεν λειτουργούν ως θυγατρικές τραπεζών ή ως τμήματα τραπεζών (ΛΑΪΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ, ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ, ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ, NOVA BANK), συνιστά απόδειξη της επιτυχούς πορεία αυτού του χρηματοοικονομικού κλάδου στην Ελλάδα. Ορισμένες από αυτές τις εταιρείες είναι η ABC FACTORS, η EFG FACTORS ΑΕ καθώς και η MULTIFACTORING Α.Ε.

Σύμφωνα με στοιχεία της Λαϊκής factoring για τις επιχειρήσεις οι οποίες δραστηριοποιούνται στον τομέα του διεθνούς factoring και είναι μέλη στον διεθνή οργανισμό Factors Chain International (FCI), η διάρθρωση των ετήσιων εσόδων τους, κατέταξε στην πρώτη θέση την EFG factors με έσοδα της τάξης των 105.008.805,27 ευρώ στο εξαγωγικό και 28.741.104,20 στο εισαγωγικό factoring το έτος 2005. Μία βαθμίδα πιο κάτω βρέθηκε η ABC factors με έσοδα 24.188.355,61 στο εξαγωγικό και 7.401.501,44 στο εισαγωγικό, παραχωρώντας την τρίτη θέση στην Λαϊκή factoring με ποσά 26.006.877,45 και 1.485.838,95 στο εξαγωγικό και εισαγωγικό factoring αντίστοιχα. Ακολούθησαν, οι εταιρίες, Multifactoring S.A., Bank of Cyprus S.A., Ethnofact, Novabank S.A. και τέλος η ATE bank.

Όσον αφορά τις ποσοστιαίες διακυμάνσεις, η εταιρία EFG Factors όπως φαίνεται και στον παραπάνω πίνακα (βλ. πίνακα 2.1.), με συνολικά έσοδα προμηθειών 133.749.909,47 και συνολικό ποσοστό επί του ελληνικού μεριδίου αγοράς 51,84%, καταλαμβάνει την πρώτη θέση στην κατάταξη

των εταιριών διεθνούς factoring. Ακολουθούν, οι ABC factors με συνολικό ποσοστό 12,24%, η Λαϊκή factoring με 10,66%, η Multifactoring S.A. με 9,89%, η Τράπεζα Κύπρου factors με 9,43%, η Ethnofact με 3,53%, η Nova factoring με 1,25% και τέλος ο κλάδος πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων της ΑΤΕ bank με 1,16%. (βλ. διάγραμμα 2.1.)

Λαμβάνοντας υπ όψιν τα παραπάνω, γίνεται κατανοητό πως στην χώρα μας, παρότι γίνεται μια αξιόλογη προσπάθεια αύξησης των εργασιών factoring των εγχώριων εταιριών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, «οδηγοί» στην κούρσα φαίνονται να είναι, όπως θα διαπιστώσουμε και παρακάτω σύμφωνα με τις επεκτατικές τους βλέψεις σε αγορές του εξωτερικού αλλά και βάσει του κύκλου εργασιών τους, δύο μεγάλες εταιρίες. Η πρωτοπόρος EFG factors, και η εταιρία που «εισήγαγε» τον θεσμό στην Ελλάδα, ABC factors.

2.4. Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΚΑΙ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΧΑΡΤΗ FACTORING ΠΕΡΑ ΑΠΟ ΤΑ ΣΥΝΟΡΑ

Με την κατάργηση των συνόρων της Ε.Ε., και με την εμφάνιση έντονης ελληνικής επιχειρηματικής δραστηριότητας στην ευρύτερη περιοχή των Βαλκανίων την τελευταία δεκαπενταετία, ο θεσμός της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, εμφανίζεται να έχει σταθερή αναπτυξιακή πορεία. Η επιχειρηματική δραστηριότητα δεν περιλαμβάνει μόνο τις εξαγωγικές επιχειρήσεις με αλλά και αυτές που προχωρούν με επενδυτικά βήματα. Καθώς και οι δύο περιπτώσεις των επιχειρήσεων έχουν συγκεκριμένες επιχειρηματικές απαιτήσεις από τις συναλλαγές τους είναι επόμενο να επιζητούν την συνδρομή των οργανισμών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων ώστε να διεκπεραιώνονται κατάλληλα οι συναλλαγές τους. Ήδη, αρκετές από τις ελληνικές εταιρίες factoring, άνοιξαν τα φτερά τους προς το εύφορο τοπίο που διαφαίνεται στις αναπτυσσόμενες οικονομίες των Βαλκανίων. Η EFG Factors, δρομολογεί άμεσα επέκταση των δραστηριοτήτων πρακτορείας επιχειρηματικών

απαιτήσεων στην αγορά της Σερβίας (Ημερησία on line). Η ελληνική εταιρεία, από κοινού με τον IFC βοήθησαν ενεργά τη σερβική κυβέρνηση να δημιουργήσει τοπικά το κανονιστικό πλαίσιο για το factoring. Το επόμενο βήμα προβλέπει την απόκτηση παρουσίας στην αγορά της Ρουμανίας, πιθανότατα μετά το 2006, ενώ στην Αλβανία και ΠΓΔΜ, λόγω της απουσίας σχετικού νομοθετικού πλαισίου, αλλά και του μεγέθους των δύο αγορών, το πλάνο ανάπτυξης, θα αρχίσει να εφαρμόζεται μετά το 2007. Επίσης, η θυγατρική της Alpha Bank, ABC Factors, προχωρώντας στα χνάρια της EFG προσβλέπει στις ευκαιρίες που δημιουργούνται από την απελευθέρωση της αγοράς του κλάδου στην γειτονική περιοχή. Στην κορυφή της λίστας των προτεραιοτήτων της εταιρείας βρίσκονται η Ρουμανία κι η Βουλγαρία (Ημερησία on line), συνεπεία της ανάπτυξης που γνωρίζουν οι τοπικές οικονομίες, αλλά και της επικείμενης ένταξής τους στην Ε.Ε. καθοριστικό ρόλο στην υλοποίηση της αναπτυξιακής στρατηγικής της ABC Factors στις νέες αγορές, πρόκειται να διαδραματίσει η μητρική Alpha Bank, παρέχοντας επί της ουσίας το δικαίωμα χρήσης του δικτύου που έχει αναπτύξει στις χώρες - στόχους. Η επέκταση, θα επιχειρηθεί πιθανότατα στο δεύτερο εξάμηνο του 2006 μέσω αντιπροσώπων και όχι με την ίδρυση θυγατρικών. Διαπιστώνεται λοιπόν, ότι οι ελληνικοί οργανισμοί factoring, που υπερασπίζονται τα συμφέροντα και τις απαιτήσεις ελλήνων εξαγωγέων σε τακτική βάση κατακτούν μια ορισμένη εξειδίκευση. Η εξειδίκευση αναπτύσσεται μέσω των συνεχών επαφών των πρακτόρων και των πελατών, της χρήσης συγκεκριμένων τρόπων συνεργασίας, και των ίδιων δικτύων διανομής

2.5. Η ΘΕΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ ΣΕ ΔΙΕΘΝΕΣ ΕΠΙΠΕΔΟ

Σύμφωνα με τα στοιχεία του μη κερδοσκοπικού οργανισμού Factors Chain International, η χώρα μας το 2005, με συνολικό τζίρο εγχώριου και διεθνούς factoring της τάξης των 4,510 εκατομμυρίων ευρώ, κατέλαβε την 15^η θέση στον ανάμεσα σε 32 χώρες της Ευρώπης (βλ. πίνακα 2.2). Ο τζίρος του εγχώριου factoring ανήλθε στα 4,250 εκ. ευρώ, ενώ ο αντίστοιχος του διεθνούς μόλις στα 260. Στην Ελλάδα, υπάρχουν 10 εταιρίες που δραστηριοποιούνται στον τομέα του factoring, κατατάσσοντάς την 12^η μαζί με την Τσεχία, την Πολωνία και την Πορτογαλία, οι οποίες κατέχουν ίσο αριθμό εταιριών.

Εξετάζοντας την πορεία της χώρας την τελευταία επταετία, διαπιστώνουμε ότι κατά την περίοδο 2004 – 2005, παρουσιάστηκε η πιο μικρή μεταβολή, της τάξης του 1,77%, σε σχέση με οποιαδήποτε άλλη χρονιά όπου τόσο τα ποσοστά όσο και τα ποσά ήταν εμφανώς μεγαλύτερα. Συγκεκριμένα καταγράφηκε αύξηση μόλις 80 εκατομμυρίων ευρώ έναντι 750 εκατ. το 2004, 986 εκατ. το 2003, 644 εκατ. το 2002, 550 εκατ. το 2001, και 650 εκατ. το 2000. Στηριζόμενοι στα δεδομένα του πίνακα γίνεται κατανοητό, ότι η χώρα μας, εξαιρώντας τις χώρες «μεγαθήρια» με εξαιρετικά ανεπτυγμένες οικονομίες, βρίσκεται σ' ένα μέσο επίπεδο, το οποίο τις προσδίδει έντονες προοπτικές ανάπτυξης τα επόμενα χρόνια.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 : ΤΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΚΑΙ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΤΟΥ FACTORING ΣΤΙΣ ΕΞΑΓΩΓΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Τα τελευταία 20 χρόνια, σε οποιαδήποτε κινητοποίηση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, περίοπτη θέση ανάμεσα στα αιτήματα καταλαμβάνει αυτό της χρηματοδότησης. Πράγματι, η εύρεση κεφαλαίων και η χρηματοδότηση των δραστηριοτήτων τους, θεωρείται πλέον ο κατεξοχήν ευαίσθητος τομέας στην ανάπτυξη των Μικρομεσαίων επιχειρήσεων (Ηλιοδρομίτης, 2002). Όπως αναγνωρίζεται διεθνώς, οι ΜΜΕ έχουν ενδογενείς αδυναμίες πρόσβασης στην τραπεζική χρηματοδότηση και η θέση τους είναι άνιση σε σχέση με τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις. Για τον λόγο αυτό πολλές χώρες έχουν θεσπίσει ειδικά χρηματοδοτικά προγράμματα για τις ΜΜΕ (επιδότηση επιτοκίου, εγγυήσεις, χρηματοδότηση δραστηριοτήτων, χρηματοδότηση νέων θέσεων εργασίας κ.λπ.). Όπως επισημαίνει σε μελέτη της η Οικονομική και Κοινωνική Επιτροπή Ελλάδας (ΟΚΕ), η απελευθέρωση του τραπεζικού συστήματος στη χώρα μας και η ένταση του ανταγωνισμού μεταξύ των τραπεζών, είχε θετικές επιπτώσεις στις σχέσεις τραπεζών – μικρομεσαίων επιχειρήσεων, ιδίως στη μείωση του ύψους των επιτοκίων. Ωστόσο, λόγω του ότι η χρηματοδότηση είναι διαπραγματευόμενη και η διαπραγματευτική θέση των ΜΜΕ είναι μικρή, οι επιχειρήσεις αυτές πολύ δύσκολα επιτυγχάνουν ευνοϊκούς όρους.

Οι ΜΜΕ δεν έχουν πρόσβαση στα κεφάλαια του Χρηματιστηρίου και η Νέα Χρηματιστηριακή Αγορά, που δημιουργήθηκε πρόσφατα, προσέλκυσε ελάχιστες, σχετικά μεγάλες για τα ελληνικά δεδομένα, επιχειρήσεις. Τα νέα χρηματοδοτικά εργαλεία, όπως το Venture Capital, το Leasing και το Factoring, δεν έχουν προσφέρει σχεδόν καμία πρακτική στήριξη σ' αυτού του είδους τις επιχειρήσεις, αφού δεν ανταποκρίνονται στις δυνατότητες τους, να τα αξιοποιήσουν και από την άλλη οι ΜΜΕ δεν είναι σε θέση οργανωτικά και διοικητικά να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις αυτών των θεσμών. Οι επιχειρήσεις αυτές, που είναι ο κύριος στόχος του factoring,

αποτελούν το 90% του συνόλου των επιχειρήσεων. Από αυτές, μόνο το 8% επιλέγει ως πηγή χρηματοδότησης το factoring έναντι του 11% που αποτελεί τον μέσο όρο των χωρών της Ε.Ε.

Το factoring ως χρηματοπιστωτικό εργαλείο, παρά τις δυνατότητες που προσφέρει σε μια εξαγωγική επιχείρηση, με κυριότερη αυτήν της παροχής άμεσης ρευστότητας, περικλείει και μια σειρά προβλημάτων που μπορεί να αντιμετωπίσει ο εξαγωγέας ή ο factor κατά την διάρκεια της συμφωνίας. Τα προβλήματα αυτά, οφείλονται είτε σε κάποια μειονεκτήματα τα οποία πηγάζουν από την λανθασμένη χρήση και λειτουργία του θεσμού, είτε από παγίδες οι οποίες κρύβονται μέσα σε μια σύμβαση factoring. Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων, δεν αφορά επιχειρήσεις που έχουν μικρά περιθώρια κέρδους ή ασχολούνται με το λιανεμπόριο. Παρακάτω, γίνεται μια αναλυτική παρουσίαση των κυριοτέρων προβλημάτων που αντιμετωπίζει ο θεσμός του διεθνούς factoring στην Ελλάδα.

3.1. ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΟΥ «ΒΕΛΟΥΔΕΝΙΟΥ ΧΕΙΡΟΚΤΙΟΥ»

Σε πολλές περιπτώσεις, εξ' αιτίας της άτεγκτης διαδικασίας εισπράξεων των απαιτήσεων, που εφαρμόζει ο πράκτορας, είναι δυνατό να διαταραχθούν οι καλές σχέσεις μεταξύ επιχείρησης και οφειλετών – αγοραστών. Οι σχέσεις αυτές μπορεί να είναι μακροχρόνιες και είτε να συνδέονται με ισχυρούς δεσμούς φιλίας, αξιοπιστίας και φερεγγυότητας, ή να εντάσσονται σε ένα πλαίσιο εκατέρωθεν καλής επαγγελματικής συμπεριφοράς. Το γεγονός αυτό, μπορεί πολλές φορές να ορίζεται ως το κλειδί σε μια μακροχρόνια και άριστη συνεργασία μεταξύ των δυο πλευρών.

Με την τακτική αυτή, διαφοροποιείται ο τρόπος λειτουργίας των ενεργειών «Business» μεταξύ των εγχώριων και ξένων επιχειρήσεων, ενώ παράλληλα δημιουργείται ο φόβος μιας επικείμενης ψυχρότητας ή καταστροφής των σχέσεων, μεταξύ των δύο πλευρών. Σε μια τέτοια

περίπτωση, όπου το τελικό αποτέλεσμα μπορεί να είναι και η απώλεια πελατείας, η εξαγωγική επιχείρηση φαίνεται αρκετά διστακτική στο να αλλάξει τον τρόπο με τον οποίο έκανε τις εισπράξεις μέχρι τώρα, δίνοντας τυχόν παρατάσεις χρόνου ή άλλου είδους διευκολύνσεις στην εισαγωγική επιχείρηση. Η χρησιμοποίηση ενός factor, φέρνει έναν τρίτο στην εξίσωση. Για παράδειγμα, σε μια μικρή επιχείρηση, μπορούν να υπάρξουν περιστάσεις στις οποίες η επιχείρηση θα συμβίβαζε ένα χρέος (<http://www.factoring-mechanics.co.uk>), θα επέκτεινε τις προθεσμίες πληρωμής σε έναν πολύτιμο γι' αυτήν πελάτη ή θα υιοθετούσε μια πιό επιεική προσέγγιση συλλογής των οφειλομένων, σε αντίθεση με την επιχείρηση factoring, η οποία δεν θα έδειχνε το ίδιο ενδιαφέρον για την διατήρηση μιας μελλοντικής συνεργασίας.

Αξίζει να σημειωθεί, ότι οι συμβουλές οι οποίες πιθανόν θα επισημανθούν στον πράκτορα από την επιχείρηση σχετικά με κάποιον πελάτη, μπορεί να αποδειχθούν χρήσιμες, μπορεί όμως να φανούν και ανεπιθύμητες (<http://www.businesslink.gov.uk>), με αποτέλεσμα κάποιιοι από αυτούς, να εξαιρεθούν από τον factor. Με τον τρόπο αυτό, ο πωλητής και κατά συνέπεια η επιχείρηση, χάνει την ευκαιρία να αλληλεπιδράσει με τους πελάτες για να καταλάβει τις πραγματικές ανάγκες τους, μετατρέποντας έτσι, τον παραδοσιακό τρόπο πώλησης σε μια διαδικασία άτεγκτης είσπραξης χρημάτων (<http://cms.dealflow.org>).

Ωστόσο, το μειονέκτημα αυτό, που ονομάστηκε «πρόβλημα του βελουδένιου χειροκτίου», από την ήπια στάση που τηρούν συνήθως οι επιχειρήσεις έναντι των πελατών οφειλετών τους, σε αντίθεση με τη στάση του πράκτορα – εύκολα μετριάζεται από την προσπάθεια, που καταβάλλει προς το συμφέρον του ο ίδιος ο πράκτορας, στο να λαμβάνει υπόψη του τις σχέσεις αυτές. Έτσι, ο M.v. Thannhausen (Ψυχομάνης, 1996), παρατήρησε ότι αυτή είναι η αιτία που οι πράκτορες συμφωνούν συνήθως στην ενεργοποίηση της ευθύνης τους για τη φερεγγυότητα των οφειλετών μετά την πάροδο χαριστικής περιόδου από τότε που οι απαιτήσεις θα καταστούν ληξιπρόθεσμες και δεν θα πληρωθούν. Στο διάστημα αυτό, δεν

επιχειρούν την λήψη αναγκαστικών μέτρων είσπραξης κατά των οφειλετών.

3.2. ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΗΣ ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗΣ ΕΚΧΩΡΗΣΗΣ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ

Ένα ακόμη σημαντικό εμπόδιο το οποίο επηρεάζει αρνητικά τις επιχειρήσεις όσον αφορά την χρήση του factoring, και μπορεί να θεωρηθεί ως προέκταση του προβλήματος του «βελουδένιου χειροκτίου», είναι το πρόβλημα της υποχρεωτικής εκχώρησης όλων των απαιτήσεων τους (<http://www.keta-ionion.gr>). Το πρόβλημα επικεντρώνεται στο γεγονός ότι η επιχείρηση δεν έχει πλέον την ευχέρεια να επιλέξει τις απαιτήσεις τις οποίες θα εκχωρήσει στον factor μετά από μια σύμβαση πρακτορείας, αλλά είναι υποχρεωμένη να εκχωρήσει όλες τις απαιτήσεις της. Δηλαδή η επιχείρηση δεν μπορεί να «κρατήσει» τους καλούς πελάτες της (αυτούς με τους οποίους, μέχρι πριν την σύμβαση της συμφωνίας με τον factor, δούλευαν με ανοιχτά πιστωτικά όρια και κάτω από άτυπες συμφωνίες μεταξύ τους) και να μεταφέρει στον factor μόνο τις επισφαλείς απαιτήσεις της. Επιπλέον η επιχείρηση είναι υποχρεωμένη να εκχωρήσει όχι μόνο τις υφιστάμενες απαιτήσεις κατά την υπογραφή της σύμβασης (δηλαδή τις «γεννημένες»), αλλά ακόμη και εκείνες που θα δημιουργηθούν μεταγενέστερα της σύμβασης, μπαίνοντας σε ένα δίλημμα του οποίου το ένα σκέλος συνίσταται στο αν θα διατηρηθούν οι καλές πελατειακές της σχέσεις, και στο αν μέσω της συμφωνίας θα εξασφαλιστεί μεν η ρευστότητα αλλά θα χαλάσουν κάποιες επικερδής συνεργασίες.

Μια άλλη πτυχή της πλήρους εκχώρησης των τιμολογίων που ανησυχεί μερικές επιχειρήσεις προκειμένου να προχωρήσουν σε μια σύναψη συμφωνίας factoring, είναι ο περιορισμός (<http://www.factoringhelpline.co.uk>) στο να δεχθεί η επιχείρηση κάποιο άλλο είδος δανεισμού από την τράπεζα, με την οποία συνεργάζεται και χρησιμοποιεί τις υπηρεσίες factoring που της προσφέρει. Το πρόβλημα

αυτό, παρόλο που συναντάται σπάνια στις μέρες μας, δεδομένου ότι η χρηματοδότηση τιμολογίων τείνει να παρέχει όλο και πιο εύκαμπτη χρηματοδότηση για τις επιχειρήσεις σε σχέση με μια μαζική, μεγάλου μεγέθους, ανάληψη από τον τραπεζικό λογαριασμό, θέτει πολλές φορές, σε σκέψεις τους επιχειρηματίες. Αυτό συμβαίνει διότι η αξία του χρέους των λογιστικών τους βιβλίων δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως ασφάλεια (<http://www.uk-invoice-factoring.co.uk>) με αποτέλεσμα η δυνατότητα για άλλο δανεισμό να μειωθεί. Σε περίπτωση, που το χρέος ενός πελάτη δεν εξοφληθεί στον πράκτορα, η επιχείρηση (εάν δεν το έχει ασφαλίσει,) υποχρεούται να επιστρέψει τα χρήματα στην εταιρία factoring. Είναι λοιπόν κατανοητός ο βαθμός του ρίσκου που λαμβάνει μια επιχείρηση κατά την επισύναψη μιας συμφωνίας factoring.

3.3. ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΗΣ ΑΔΥΝΑΜΙΑΣ ΕΞΕΥΡΕΣΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ

Έλληνες και ξένοι θεσμικοί υποστηρίζουν, ότι ανάμεσα στα σημαντικότερα προβλήματα που αντιμετωπίζει ο κλάδος του factoring τόσο στην Ελλάδα όσο και σε διεθνές επίπεδο, σε αναπτυσσόμενες ή μη αναπτυγμένες χώρες κυρίως, είναι η έλλειψη της απαραίτητης μηχανογράφησης και μηχανοργάνωσης, σχετικά με την οικονομική επιφάνεια των πελατών. Για να μπορέσει μια ελληνική επιχείρηση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων να προχωρήσει στην επισύναψη μιας συμφωνίας factoring με μια εξαγωγική επιχείρηση, θα πρέπει να βρίσκεται σε θέση να αξιολογήσει την πιστοληπτική ικανότητα του ξένου πελάτη της επιχείρησης αυτής. Όπως είναι φυσικό είναι πολύ δύσκολο να εξετασθούν τα δυσμενή των ξένων πελατών και για αυτό τον λόγο ο Έλληνας factor συνεργάζεται με αντίστοιχες εταιρίες factoring του εξωτερικού, οι οποίες θα τον πληροφορήσουν για την οικονομική συμπεριφορά του εκάστοτε πελάτη.

Σ' αυτό το σημείο, συναντάται ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα στην διεξαγωγή του διεθνούς factoring, το οποίο αφορά το ανεπαρκές δίκτυο factors ιδιαίτερα στις τρίτες χώρες. Παρόλο που στις περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες, το επίπεδο της μηχανογράφησης και της άντλησης των πληροφοριών είναι αρκετά υψηλό, όσον αφορά ακίνητες περιουσίες, δανειοληπτικές συμπεριφορές, πιστωτικά όρια κ.λ.π., στις χώρες όπου εμφανίζεται χαμηλός δείκτης ανάπτυξης, δεν υπάρχει δίκτυο μηχανογράφησης, με αποτέλεσμα την παντελή έλλειψη των απαιτούμενων, για την λειτουργία του factoring, στοιχείων. Ιδιαίτερα στις χώρες της Ανατολικής Ευρώπης ο θεσμός του factoring, δεν εφαρμόζεται σε ικανοποιητικό βαθμό (Ράπτη, 2003). Ωστόσο η διεκπεραίωση κάθε οικονομικής συναλλαγής διέπεται από ένα ορισμένο κίνδυνο ο οποίος εξαρτάται από μια σειρά παραγόντων. Ορισμένοι από αυτούς είναι η φερεγγυότητα του πελάτη, το οικονομικό δίκτυο με το οποίο γίνονται οι συναλλαγές καθώς και η ρευστότητα του χρήματος που υπάρχει στην αγορά. Σε ορισμένες περιπτώσεις καθίσταται αναγκαία η ύπαρξη

ενδιάμεσων οργανισμών, ικανών να εγγυηθούν και να τελέσουν συγκεκριμένες συναλλαγές. Είναι ωστόσο ευνόητο ότι οι ενδιάμεσοι οργανισμοί που θα φέρουν την υποχρέωση εξασφάλισης και περάτωσης των πληρωμών οφείλουν να διέπονται από χαρακτηριστικά όπως το υψηλό επίπεδο ρευστότητας, η υπερεθνική δικτύωση και η άριστη γνώση των οικονομικών περιβαλλόντων στα οποία δραστηριοποιούνται

Έτσι, ένα μεγάλο πρόβλημα για την εφαρμογή του θεσμού, είναι ότι μόνο σε λίγες χώρες της Ανατολικής Ευρώπης υπάρχουν αντίστοιχες εταιρείες για να μπορέσει να πραγματοποιηθεί μία σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων. Σε πολλές, όπως Ουκρανία, Λευκορωσία και πλήθος Βαλκανικών χωρών δεν υπάρχει παρουσία αξιόπιστου factor. Στην ΝΑ Ευρώπη, συναντάμε άνθηση της ανάπτυξης των ελληνικών τραπεζών, η οποία μπορεί να βοηθήσει στην αξιοποίηση των θεσμών χρηματοδότησης των ελληνικών επιχειρήσεων.

Στη χώρα μας, υπάρχουν δύο μεγάλες εταιρίες οι οποίες τηρούν αρχεία δεδομένων οικονομικής συμπεριφοράς τα οποία αφορούν αποκλειστικά στην οικονομική συμπεριφορά επιχειρήσεων και ιδιωτών περιέχοντας πλήθος κατηγοριών πληροφοριών, όπως ακάλυπτες (σφραγισμένες) επιταγές, απλήρωτες (κατά τη λήξη τους) συναλλαγματικές, αιτήσεις πτωχεύσεων, απορρίψεις αιτήσεων πτωχεύσεων, εξέλιξη αιτήσεων πτωχεύσεων, κηρυχθείσες πτωχεύσεις, διαταγές πληρωμής, προγράμματα πλειστηριασμών, κατασχέσεις και επιταγές βάσει του Ν.Δ. του 1923, άρσεις κατασχέσεων - επιταγών του Ν.Δ: 1923, υποθήκες και προσημειώσεις υποθηκών, εξαλείψεις υποθηκών και προσημειώσεων υποθηκών, καταγγελίες συμβάσεων καρτών και προσωπικών και καταναλωτικών δανείων και διοικητικές κυρώσεις κατά παραβατών φορολογικών νόμων. Αυτές είναι η Τειρεσίας Α.Ε., και η ICAP Α.Ε.

- Η Τειρεσίας ΑΕ (www.teiresias.gr) ιδρύθηκε από το σύνολο σχεδόν των τραπεζών που λειτουργούν στη χώρα, οι οποίες, αφού έλαβαν υπόψη τους ότι η πρόσβαση σε ακριβείς πληροφορίες οικονομικής συμπεριφοράς συμβάλλει στην προστασία της εμπορικής πίστης και στη μείωση των επισφαλειών προς όφελος του τραπεζικού συστήματος και των

συναλλασσομένων, της ανέθεσαν την ανάπτυξη και διαχείριση αρχείου δεδομένων οικονομικής συμπεριφοράς.

Η ICAP A.E. (www.icap.gr) είναι εταιρία Οικονομικών Πληροφοριών, Εκδόσεων και Συμβούλων Επιχειρήσεων και έχει αναπτύξει διεθνείς συνεργασίες με εξειδικευμένους οίκους σε όλο το φάσμα των δραστηριοτήτων της. Κατέχει στοιχεία για εταιρίες Α.Ε. και λίγες Ε.Π.Ε. Η πληροφόρηση γίνεται βάση του εκδιδόμενου δελτίου ICAP, το οποίο βαθμολογεί τις εταιρίες με το σύστημα των αστέρων.

Δυστυχώς, η αδυναμία των δύο αυτών εταιριών να καλύψουν το φάσμα της πληροφόρησης σε εγχώριο επίπεδο και η ανυπαρξία, ή η μη οργανωμένη παρουσία τέτοιων εταιριών στις τρίτες χώρες δυσχεραίνουν την ανάπτυξη του διεθνούς factoring, σε αντίθεση με τις αναπτυγμένες ευρωπαϊκές χώρες, όπου οι επιχειρήσεις πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, κατέχουν στοιχεία ακόμη και για ατομικές επιχειρήσεις.

3.4. ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΩΝ ΜΕΤΑΧΡΟΝΟΛΟΓΗΜΕΝΩΝ ΕΠΙΤΑΓΩΝ

Ένα ακόμη σημαντικό πρόβλημα ανάπτυξης του factoring και συνάμα, ο βασικός λόγος που προβάλλουν οι εταιρείες του κλάδου για τη μικρή ακόμα διείσδυσή του στην ελληνική αγορά είναι ο θεσμός των μεταχρονολογημένων επιταγών (Λαζαρίδου, 2001). Θεσμός που, ως γνωστόν, ισχύει μόνον στην Ελλάδα απ' όλες τις ευρωπαϊκές χώρες και στη νοοτροπία των επιχειρήσεων αποτελεί τον ανταγωνιστή του factoring. Έτσι, παρόλο που απαγορεύεται από το νόμο, πολλές επιχειρήσεις θεωρούν προτιμότερο να προεισπράξουν τις μεταχρονολογημένες επιταγές ή συναλλαγματικές των πελατών τους από την τράπεζα, παρά να μπουν σε μια διαδικασία που ουσιαστικά δεν γνωρίζουν. Δηλαδή, να φέρουν τα τιμολόγια τους σε factors, οι οποίοι εκτός του ότι θα τα

προεξοφλήσουν, θα τα εισπράξουν κιόλας για λογαριασμό τους, με αποτέλεσμα, τη μη εξοικείωση με το θεσμό. Το πρόβλημα, έγκειται κυρίως στο γεγονός, ότι οι πελάτες εκφράζοντας μια δυσπιστία, αντιδρούν στην είσπραξη των τιμολογίων τους από factor, θεωρώντας ότι δεν θα έχουν την ευχέρεια να μεταθέσουν τις ημερομηνίες πληρωμής σε περίπτωση δυσκολίας. Το γεγονός αυτό, προσανατολίζει τις εταιρείες πρακτορείας σε επικείμενες βολιδοσκοπήσεις πελατών, σε αντίθεση με τον τραπεζικό δανεισμό.

3.5. ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ ΚΑΙ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΖΗΜΙΩΝ

Το κόστος το θεσμού, είναι ένα αρκετά φλέγον ζήτημα που όπως φαίνεται δεν πείθει ιδιαίτερα τις επιχειρήσεις για το κατά πόσο συμφέρει σε σχέση με τον τραπεζικό δανεισμό. Οι υπηρεσίες των εταιρειών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων – εκτός από την χρηματοδότηση – δεν είχαν μέχρι σήμερα μεγάλη ζήτηση στην Ευρώπη. Αυτό συνέβαινε γιατί οι υποψήφιοι πελάτες συχνά θεωρούσαν το κόστος των υπηρεσιών αυτών ως τμήμα του συνολικού κόστους της παρεχόμενης χρηματοδότησης. Όμως το υψηλό κόστος χρηματοδότησης παρουσιάζεται όταν τα τιμολόγια της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης είναι πολλά και μικρής σχετικά αξίας. Παρότι με την χρήση των υπηρεσιών factoring, εξασφαλίζεται η ρευστότητα για μια επιχείρηση, τα επιτόκια και τα κόστη λειτουργίας, μπορεί να είναι απαγορευτικά (<http://beginnersguide.com>). Σύμφωνα με τις εταιρίες factoring, το επιτόκιο είναι αυτό των τραπεζών (που τελευταία ακολουθεί τη μείωση της τραπεζικής αγοράς) συν την προμήθεια για τη διαχείριση του πελατολογίου και είσπραξη απαιτήσεων το οποίο κυμαίνεται από 0,004% έως 0,1% ανάλογα με την πρακτική της εταιρίας. Επιτόκιο βέβαια που αυξομειώνεται ανάλογα με τον πελάτη, το δικό του πελατολόγιο και την συγκεκριμένη εκάστοτε συνεργασία.

Επιπλέον στην περίπτωση του εξαγωγικού factoring όπου η ασφάλιση είναι υποχρεωτική, υπάρχει και η προμήθεια της ασφαλιστικής εταιρίας

(<http://tefo.com>). Δεδομένης της υποχρεωτικής ασφάλισης, οι εταιρίες εξαγωγικού factoring, ανάλογα με το μέγεθος των συναλλαγών, προτείνουν ένα ποσοστό έκπτωσης επί του συνολικού κόστους στον εξαγωγέα (συνήθως της τάξης του 2,5% – 4%). Επίσης για να μπορέσει μια εξαγωγική δραστηριότητα να ασφαλιστεί προκειμένου να ωφεληθεί των υπηρεσιών του export factoring, θα πρέπει ο εξαγωγέας να κυμαίνεται πάνω από τα κατώτατα επίπεδα για ανάληψη πρακτόρευσης που ορίζει ο factor. Συνεπώς, εάν το factoring χρησιμοποιείται μόνο για εξασφάλιση ρευστότητας της επιχείρησης, το κόστος είναι υψηλότερο από τον τραπεζικό δανεισμό.

Η ένσταση κάποιων επιχειρήσεων που κατά καιρούς έχουν ασχοληθεί με το factoring έγκειται στο ότι τα επιτόκια δεν δείχνουν να μειώνονται

δραστικά, ώστε να καταστούν ανταγωνιστικά, δεδομένης μάλιστα της μικρής διείσδυσης του θεσμού. Επίσης, αρκετοί θεωρούν ότι η όλη διαδικασία δεν πείθει ότι προσφέρει όσα πραγματικά αξίζει, ενδεχομένως λόγω της ελάχιστης προβολής που δίνεται από τις εταιρίες factoring, οι οποίες με τη σειρά τους δεν είναι ακόμα τόσο οργανωμένες ώστε να προσφέρουν ολοκληρωμένες υπηρεσίες σε όλη την επικράτεια.

Σε πολλές περιπτώσεις, η επιχείρηση παρουσιάζει μόνιμες επιχειρηματικές απώλειες και σταθερή μείωση του κύκλου εργασιών της, με αποτέλεσμα, η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων να αποτελεί, ένα ακόμα δυσβάσταχτο βάρος, το οποίο δεν ανέχεται η οικονομική κατάσταση της επιχείρησης. Για το λόγο αυτό, έχει βάσιμα υποστηριχθεί πως το factoring ουδέποτε μπορεί να αποτελέσει θεραπευτικό μέσο για τις επιχειρήσεις. Απευθύνεται πάντα σε υγιείς, με σταθερή ή ραγδαία ανάπτυξη μικρομεσαίες επιχειρήσεις, με καλό πελατολόγιο και καλή ποιότητα προϊόντων ή υπηρεσιών.

3.6. ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΗΣ ΣΥΓΧΥΣΗΣ ΜΕ ΤΗΝ ΠΑΡΟΧΗ ΠΙΣΤΩΣΕΩΣ ΕΝΑΝΤΙ ΕΚΧΩΡΗΣΕΩΣ ΤΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ

Πολλές φορές, η ομοιότητα που παρουσιάζει το factoring, με την παροχή πιστώσεως έναντι εκχώρησης απαιτήσεων, δημιουργεί συχνά σύγχυση, που έχει αντίκτυπο τη φήμη της επιχείρησης. Στην πραγματικότητα, στη λήψη πιστώσεως της μορφής αυτής καταφεύγει συνήθως μια επιχείρηση όντας στα τελευταία στάδια της πιστοληπτικής της ικανότητας, όταν δηλαδή, αντιμετωπίζει ήδη σοβαρές οικονομικές δυσχέρειες και παράλληλα έχει εξαντλήσει ήδη τις δυνατότητες που θα της επέτρεπαν τον τραπεζικό δανεισμό σε άλλη, εξασφαλιστική για τις τράπεζες βάση.

Η αμφισβήτηση της καλής οικονομικής κατάστασης (standing) της εξαγωγικής επιχείρησης επηρεάζει με τη σειρά της αρνητικά τις πελατειακές σχέσεις της. Το πρόβλημα αυτό γίνεται εντονότερο, όταν υπάρχουν συνθήκες έντονου ανταγωνισμού μεταξύ εξαγωγικών επιχειρήσεων οι οποίες προσφέρουν αγαθά ή υπηρεσίες τα οποία δεν έχουν μεγάλη απόκλιση μεταξύ τους. Έτσι, η ομοιότητα της περιπτώσεως με το factoring, είναι πιθανό να δημιουργήσει το ίδιο πρόβλημα στις συμβαλλόμενες με τον πράκτορα επιχειρήσεις του εξωτερικού.

Παράλληλα, αξίζει να σημειωθεί, ότι στην περίπτωση του factoring δεν παρουσιάζονται στο κυκλοφορούν ενεργητικό του ισολογισμού του πωλητή τα πιο ρευστά του στοιχεία δηλαδή οι απαιτήσεις του. Για αυτό το λόγο είναι πιθανό οι προμηθευτές του πωλητή να διστάζουν να χορηγούν εμπορικές πιστώσεις. Η αντιμετώπιση ωστόσο του προβλήματος αυτού, είναι σχετικά εύκολη με την ευρύτερη και πλησιέστερη ενημέρωση του κοινού γύρω από τον νέο θεσμό και τις δυνατότητές του, και βεβαίως, με την καθιέρωση του γενικότερα στις συναλλαγές.

3.7. ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΗΣ ΕΞΑΡΤΗΣΗΣ

Με το factoring δημιουργείται μια ισχυρή σχέση εξάρτησης της επιχείρησης από τον πράκτορα. Οι υποχρεώσεις της απέναντι στους προμηθευτές και κάθε λογής πιστωτές της, ο προγραμματισμός των εργασιών της, η επιλογή των πελατών της, η πιστωτική και εκπτώτικη πολιτική της απέναντί τους, η λογιστική παρακολούθηση και η είσπραξη των απαιτήσεων, εξαρτώνται από τον πράκτορα. Ο τελευταίος προσδιορίζει πλέον καταλυτικά τη ρευστότητα και την αποδοτικότητα της επιχείρησης, την ασφάλεια της επιχειρηματικής δραστηριότητας και την, κατά κυριολεξία, επιχειρηματική ανεξαρτησία. Αυτή η προοπτική εξάρτησης συνιστά συχνά από μόνη της ανασταλτικό παράγοντα της προσφυγής στην πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων.

Σε κάποιες περιπτώσεις, μπορεί να υπάρξει ανησυχία για την απώλεια του ελέγχου του καθολικού των πωλήσεων (<http://www.finexia.com>), και αυτό οφείλεται στο ότι ο πράκτορας έχει πλέον αναλάβει την διαχείριση του καθολικού και είναι υπεύθυνος για την συλλογή των χρεών. Εντούτοις, για μερικές μικρότερου μεγέθους επιχειρήσεις, αυτό μπορεί να είναι πλεονέκτημα.

Αντικειμενικά όμως το πρόβλημα παρουσιάζεται, όταν η επιχείρηση ή ο πράκτορας συμφωνήσουν ή επιδιώξουν μονομερώς τη λήξη της σχέσεως. Η απότομη διακοπή της, είναι εκείνη, που μπορεί να δημιουργήσει το πρόβλημα της επαναπροσαρμογής της επιχείρησης στην προηγούμενη κατάσταση στην οποία βρισκόταν. Οι περισσότερες συμφωνίες factoring καθορίζουν μια περίοδο ειδοποίησης και για τα δύο μέρη (συνήθως 3 μηνών). Είναι όμως εξαιρετικά δύσκολο για τον πωλητή να βρει τρόπο εναλλακτικής χρηματοδότησης αν τερματιστεί μια συμφωνία factoring. Γι' αυτό στην πράξη σπανίως συμφωνίες πρακτορείας τερματίζονται εκ μέρους του πωλητή. Λαμβάνοντας υπόψη τα παραπάνω, γίνεται κατανοητό, ότι στις συμβάσεις factoring πρέπει να προβλέπεται ένα

μεταβατικό στάδιο προσαρμογής, που θα ακολουθεί τη λήξη της σχέσεως, με συγκεκριμένες υποχρεώσεις του πράκτορα.

3.8. ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΗΣ ΧΡΗΣΗΣ ΤΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ

Ο μεγαλύτερος οικονομικός κίνδυνος για την επιχείρηση η οποία ασκεί εξαγωγικές δραστηριότητες, είναι δυνατόν να απορρεύσει από την χρησιμοποίηση της ρευστότητας που της εξασφαλίζουν οι υπηρεσίες του διεθνούς factoring, όχι ως κεφάλαιο κίνησης, αλλά για επενδυτικούς σκοπούς. Οπωσδήποτε, κάθε επιχειρηματίας θα ήθελε να ανοίξει τα φτερά του και σε νέες απάτητες αγορές του εξωτερικού, ή να προωθήσει ένα νέο προϊόν, διεκδικώντας έτσι σημαντικό μερίδιο στην νέα αγορά, με σκοπό την τελική αύξηση των κερδών. Μια τέτοια τακτική, εκμηδενίζει τις ωφέλειες, που θα μπορούσε να απολαύσει η επιχείρηση από το factoring, αντισταθμίζοντας επίσης τις αυξημένες δαπάνες του. Μ' αυτόν τον τρόπο, η επιχείρηση οδηγείται σε υπερχρέωση και παράλληλα σε δραστική μείωση των κερδών και του κύκλου εργασιών της.

Το γεγονός αυτό, είναι δυνατόν να δημιουργήσει σημαντικά προβλήματα τόσο στην εξαγωγική επιχείρηση, όσο και στον πράκτορα, ο οποίος προχωράει σε καταγγελία της σχέσεως factoring. Ο τελευταίος, δεν έχει πλέον συμφέρον να συνεχίζει τη συνεργασία, εξαιτίας της φθίνουσας αποδόσεως της επιχείρησης και φυσικά για να διαφυλάξει το επαγγελματικό του γόητρο.

3.9. ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΗΣ ΑΝΟΜΟΙΟΜΟΡΦΙΑΣ ΤΩΝ ΕΘΝΙΚΩΝ ΝΟΜΟΘΕΣΙΩΝ

Η διεθνής πρακτορεία (Λαζαρίδης, 2001), έχοντας να αντιμετωπίσει την ανομοιομορφία των εκάστοτε εθνικών νομοθεσιών, πρέπει να προσαρμόζεται ανάλογα. Ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα, που αντιμετωπίζουν οι πράκτορες αυτή τη φορά, αφορά τους νομικούς περιορισμούς που υπάρχουν στην διεθνή πρακτορεία. Πολλές χώρες, μη μέλη της Ε.Ε., καθώς αυτές οι οποίες βρίσκονται σε ενταξιακές διαπραγματεύσεις κάνουν προσπάθειες για δρομολόγηση μιας ενιαίας νομοθεσίας όσον αφορά την πρακτορεία. Στις Η.Π.Α. έχει γίνει αποδεκτός ο Ενιαίος Εμπορικός Κώδικας (Uniform Commercial Code – U.C.C.), μετά από μια μεγάλη χρονική περίοδο που μεσολάβησε με ασυντόνιστες ενέργειες και πράξεις. Σε μερικές χώρες οι πράκτορες αντιμετωπίζουν ειδικούς συναλλαγματικούς ελέγχους. Οι κυβερνήσεις και οι κεντρικές τράπεζες έχουν ασχοληθεί με τις πηγές προέλευσης των κεφαλαίων. Ένας πράκτορας του οποίου η λειτουργία υπόκειται στους νόμους μιας χώρας θα πρέπει να λάβει τη μορφή, είτε μιας τράπεζας, όπως συμβαίνει στη Γερμανία, είτε ενός χρηματοδοτικού οργανισμού ή μιας συνηθισμένης επιχείρησης όπως συμβαίνει στην Ιταλία.

Συνδεδεμένα με τα νομικά προβλήματα, είναι και τα διάφορα φορολογικά βάρη που επιβαρύνουν τα κέρδη με αποτέλεσμα να αντιμετωπίζουν, πολλές φορές, οι επιχειρήσεις πρακτορείας τον κίνδυνο να επιτύχουν χαμηλά ποσοστά κερδών σε σχέση με τις υπηρεσίες που προσφέρουν. Πρόβλημα ακόμη αποτελεί, το να καθοριστεί ποιο συγκεκριμένο μέρος των κερδών θα δαπανηθεί για την κάλυψη κινδύνων, και ποιο μέρος για την κάλυψη των υπηρεσιών που προσφέρθηκαν. Το γεγονός αυτό, μας φανερώνει, την ανάγκη ύπαρξης ιδιαίτερων νομικών και φορολογικών ικανοτήτων, τις οποίες πρέπει να διαθέτει μια επιχείρηση πρακτορείας.

Όσον αφορά το εγχώριο επίπεδο, πολλές ελληνικές εταιρίες factoring, απασχολεί το γεγονός ότι, πέραν του αρχικού νομοθετήματος

N.1905/1990 περί πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (Κρυσταλλάκος, 2006), δεν έχει επέλθει καμία ουσιαστική μεταβολή στο νομικό καθεστώς που τη διέπει. Σε συνδυασμό με τις ανάγκες ανταπόκρισης των πιστωτικών ιδρυμάτων στις απαιτήσεις της νέας συμφωνίας της Βασιλείας (II), πρέπει να αντιμετωπιστεί μεταξύ άλλων η επανεξέταση του θεσμικού πλαισίου λειτουργίας των εταιριών factoring και η θεσμοθέτηση ενιαίων κανόνων λειτουργίας του εγχώριου factoring, κατ' αντιστοιχία των θεσπισμένων κανόνων της διεθνούς πρακτορείας για την αντιμετώπιση διαφόρων θεμάτων (ληξιπρόθεσμες απαιτήσεις, επανεκχώρηση απαιτήσεων, μεταφορά απαιτήσεων κ.α.). Για τις

ελληνικές εταιρίες factoring, η προεξόφληση απαιτήσεων φέρει όλα τα χαρακτηριστικά ενός τραπεζικού προϊόντος, γεγονός που επιτρέπει την επανεξέταση της δυνατότητας μη επιβάρυνσης των τόκων της με Φ.Π.Α. Αξίζει να σημειωθεί τέλος, πως απαιτείται κατ' αρχήν, διαμόρφωση του νομικού πλαισίου λειτουργίας ηλεκτρονικού factoring, με την αντιμετώπιση θεμάτων όπως η ηλεκτρονική εκχώρηση τιμολογίων, η αποδοχή εκχωρήσεων και έπειτα η κινητοποίηση των εποπτικών και νομοθετικών αρχών για τον εκσυγχρονισμό του κανονιστικού και του νομοθετικού πλαισίου που διέπει το factoring στην Ελλάδα.

3.10. ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΗΣ ΕΛΛΙΠΟΥΣ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗΣ

Παρά την αισιόδοξη δεκάχρονη παρουσία του factoring στην Ελλάδα, οι υπηρεσίες και τα πραγματικά οφέλη του παραμένουν ακόμα εν πολλοίς άγνωστα σε αρκετές ελληνικές επιχειρήσεις. Η ελλιπής ενημέρωση αποτελεί «αγκάθι» για την αγορά του factoring, γεγονός που συχνά έχει ως αποτέλεσμα οι επιχειρήσεις να έχουν λανθασμένη αντίληψη για την πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων και να την συγχέουν με άσχετα τραπεζικά προϊόντα. Αυτό πηγάζει κυρίως από το γεγονός ότι, πολλές εκ των επιχειρήσεων, δεν γνώρισαν τις πραγματικές δυνατότητες του θεσμού, δεν έχουν πληροφορηθεί υπεύθυνα ότι δεν είναι ακριβότερο από άλλες

μορφές δανεισμού και ότι βοηθά τις επιχειρήσεις να αυξήσουν τις πωλήσεις τους.

Αποτελεί κοινή διαπίστωση όσων προσφέρουν υπηρεσίες factoring, ότι ο θεσμός όχι μόνον δεν έχει εισχωρήσει αρκετά στην αλυσίδα παραγωγής – εμπορίας, αλλά και ότι η εμπειρία που προσφέρει σε κάθε εμπλεκόμενο (προμηθευτή ή πελάτη) είναι εξαιρετικά ανομοιογενής. Πολλές εταιρίες ή τραπεζικές υπηρεσίες factoring ακολουθούν δικούς τους κανόνες, ενίοτε «βαπτίζοντας» πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων παραδοσιακά τραπεζικά προϊόντα (π.χ. απλή προεξόφληση και όχι «αγορά» τιμολογίων), προκαλώντας βλάβη στο συμφέρον ολόκληρου του κλάδου. Ιδιαίτερα οι τράπεζες που έχουν ενεργοποιηθεί περισσότερο σε αυτόν τον τομέα, χρησιμοποιούν πολλές φορές το factoring ως τρόπο την ασφάλισης των υπαρχόντων χρεών μιας επιχείρησης (<http://www.bto.co.uk>). Με την σύναψη μιας συμφωνίας factoring, ενισχύουν το πλαίσιο ασφαλείας των χρημάτων τους, διότι πλέον τα ποσά περνάνε πρώτα από «τα χέρια» της εταιρίας factoring, και έπειτα από την επιχείρηση, η οποία πιθανόν θα έθετε προτεραιότητες κάλυψης των οικονομικών αναγκών της προς την εφορία ή προς τους υπαλλήλους της.

Εξετάζοντας τα παραπάνω, γίνεται ιδιαίτερα αισθητή η ανάγκη ορθής και υπεύθυνης ενημέρωσης των επιχειρήσεων, καθώς και η σύσταση μιας ένωσης εταιριών που παρέχουν υπηρεσίες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, η οποία δύναται να εξετάσει συνολικά τις προοπτικές και τις ευκαιρίες ανάπτυξης της ελληνικής αγοράς, αλλά και να συντονίσει με τις φορολογικές και εποπτικές αρχές την υιοθέτηση κινήτρων για την ανάπτυξη του θεσμού.

3.11. ΤΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΤΟΥ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ

Σύμφωνα με τα στοιχεία της ABC factors, η στασιμότητα της ελληνικής αγοράς factoring κατά το παρελθόν έτος, αποδίδεται κυρίως στον

περιορισμό των αγορών σε επίπεδο λιανεμπορίου, φαινόμενο που με τη σειρά του οφείλεται στη γενικότερη προσαρμογή της αγοράς μετά την έξαρση του 2004 – έτους διοργάνωσης των ολυμπιακών αγώνων – αλλά και σε προβλήματα επί μέρους κλάδων (τρόφιμα, κατασκευές, ηλεκτραγορές). Ωστόσο, το 2005, παρόλο που οι κλάδοι που παραδοσιακά απευθύνονται οι εταιρίες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων παρουσίασαν σημαντικά προβλήματα ρευστότητας, ο κλάδος της παροχής υπηρεσιών (τουρισμός, υγεία, πληροφορική) παρουσίασε σημαντική ανάπτυξη και παράλληλα τα μεγέθη των επιχειρήσεων με εξαγωγικούς προσανατολισμούς αυξήθηκαν.

Αξίζει να σημειωθεί, ότι ο ισχνός ρυθμός ανάπτυξης του factoring την περασμένη χρονιά, δεν σχετίζονταν μόνο με το ίδιο το προϊόν, αλλά κυρίως με το οικονομικό περιβάλλον (Κρυσταλλάκος, 2006), το οποίο χαρακτηρίστηκε μεταξύ άλλων από:

- Την επιφυλακτικότητα των επιχειρήσεων για διείσδυση και ανάπτυξη νέων αγορών και στασιμότητα των επενδυτικών τους προγραμμάτων,
- Τη σημαντική αύξηση των περιόδων πίστωσης (κατά μέσο όρο μεγαλύτερες των 6 μηνών) που προσφέρουν οι επιχειρήσεις στους εμπορικούς πελάτες τους, συνέπεια της χαμηλής ζήτησης και της μειωμένης ρευστότητας,
 - Τη μείωση της αγοραστικής δύναμης των καταναλωτών και τη συνεπαγόμενη πτώση στις πωλήσεις των εταιριών,
 - Την επιδείνωση της πιστοληπτικής ικανότητας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, που αποτελούν την πελατειακή βάση του factoring και
 - Τη δυνατότητα των μεγάλων επιχειρήσεων – που παρουσιάζουν αυξημένους τζίρους απαιτήσεων – να μπορούν να αντλούν εύκολα κεφάλαια κίνησης μέσω τραπεζικού δανεισμού, χρησιμοποιώντας ανοιχτούς αλληλόχρεους λογαριασμούς χωρίς εμπράγματα εξασφαλίσεις.

Βεβαίως, οι επιχειρήσεις που γνωρίζουν το factoring, συνεχίζουν να το επιλέγουν και να το προτιμούν έναντι του παραδοσιακού δανεισμού, καθώς υποστηρίζει τις επιχειρήσεις να απεγκλωβιστούν από τη χρονοβόρα διαδικασία διαχείρισης και είσπραξης απαιτήσεων, να χρησιμοποιούν επιπρόσθετη ρευστότητα σε αποδοτικούς τομείς, αλλά και να συλλέγουν και να αξιολογούν πληροφορίες φερεγγυότητας για τους πελάτες τους.

3.12. ΤΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ

Αναφερόμενοι στα προβλήματα τα οποία αντιμετωπίζει ο θεσμός του διεθνούς factoring στην Ελλάδα, γίνεται ευρέως κατανοητό, ότι δεν θα μπορούσε να παραληφθεί το πλαίσιο του συνόλου των εμποδίων, τα οποία διαδραματίζουν αρνητικό ρόλο στην άνθιση των ελληνικών εξαγωγών. Δεδομένου, του μικρού πελατολογίου στο εξωτερικό (ένας με δύο πελάτες στις περισσότερες επιχειρήσεις), των μεγάλων καθυστερήσεων πολλές φορές στην παράδοση των εμπορευμάτων, καθώς και όλο το σύνολο των διεθνών κανόνων και νομοθεσιών, που περιορίζουν και οριοθετούν τις εξαγωγικές δραστηριότητες σε κάθε χώρα, γίνεται κατανοητός ο βαθμός δυσκολίας στην ανάπτυξη των εξαγωγών και κατ' επέκταση η ανάγκη της χρήσης μιας υπηρεσίας, από μια επιχείρηση, όπως αυτή της διεθνούς πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων.

Η απελευθέρωση του εμπορίου στις χώρες - μέλη της Ε.Ε. με την κατάργηση των τελωνείων είχε σαν αποτέλεσμα την αύξηση του ανταγωνισμού. Η ένταξη της Ελλάδας στην Οικονομική Νομισματική Ένωση (ΟΝΕ), προσέφερε ευκαιρίες, οι οποίες δεν αξιοποιήθηκαν στο μέγιστο βαθμό, διότι έμειναν ανεκμετάλλευτα τα συγκριτικά πλεονεκτήματα που διαθέτει η Ελλάδα και μετατόπισε το βάρος της αντιμετώπισης των ανταγωνιστικών πιέσεων στην εσωτερική αγορά εργασίας και στις συνθήκες τιμών και κόστους. Οι κύριοι παράγοντες που έπαιξαν καθοριστικά αρνητικό ρόλο στο θέμα του κόστους και της ποιότητας των

ελληνικών προϊόντων με αποτέλεσμα να γίνουν λιγότερο ανταγωνιστικά είναι (Αναγνωστοπούλου, 2005):

α) ο *μακροοικονομικός*, ο οποίος σχετίζεται με την μειωμένη ανταγωνιστικότητα της οικονομίας της Ελλάδος, εξαιτίας των μειωμένων ιδιωτικών επενδύσεων, άρα την μη βελτίωση της παραγωγικότητας της οικονομίας και της ασύμμετρης αύξησης των τιμών των μη εμπορεύσιμων αγαθών κάτι που επηρέασε αρνητικά τα άμεσα κοστολόγια των εξαγωγικών επιχειρήσεων,

β) ο *πολιτικός*, ο οποίος αφορά την γραφειοκρατία και το δύσκαμπτο πλαίσιο λειτουργίας δημοσίου τομέα και αγοράς, που λειτουργούσε σαν ανασταλτικός παράγοντας στην ανάπτυξη νέων εξαγωγικών επιχειρήσεων και

γ) ο *μικροοικονομικός*, ο οποίος έχει να κάνει με την αδυναμία μερικών ελληνικών επιχειρήσεων να αναπτύξουν και να προωθήσουν στις χώρες – μέλη της Ε.Ε. με σταθερότητα καινοτόμα προϊόντα, διασφαλίζοντας με αυτό τον τρόπο διαχρονικά περισσότερες και με μεγαλύτερο κέρδος πωλήσεις.

Πιο συνοπτικά, σύμφωνα με τις εκτιμήσεις των ελλήνων εξαγωγικών επιχειρήσεων, τα κυριότερα προβλήματα των ελληνικών εξαγωγών στη διεθνή αγορά, είναι:

- Το υψηλό κόστος,
- Τα φορολογικά μέτρα,
- Η γραφειοκρατία,
- Το υψηλό μεταφορικό κόστος,
- Η ασυνέπεια των μεταφορικών εταιριών,
- Οι ζημιές που υφίστανται τα προϊόντα κατά την μεταφορά τους,
- Ο μικρός όγκος των εξαγόμενων προϊόντων,

- Η ανεπάρκεια τακτικών θαλάσσιων δρομολογίων και
- Τα υψηλά ασφάλιστρα κάλυψης των εξαγωγικών πιστώσεων.

Λαμβάνοντας υπόψη τα παραπάνω, διαπιστώνουμε ότι ο συνδυασμός των εξαγωγικών προβλημάτων με αυτά που αντιμετωπίζει ο κλάδος του διεθνούς factoring, καθιστούν εξαιρετικά δύσκολη την βελτίωση του κλίματος που επικρατεί στην χώρα μας, σχετικά με το θεσμό. Παρόλα αυτά, οι ειδικοί εκτιμούν, πως ο κλάδος του factoring έχει πολύ μέλλον στην Ελλάδα και πως θα προτιμάται από τις επιχειρήσεις για βραχυχρόνιο δανεισμό.

ΚΕΦΑΛΑΙ 4 : ΟΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ΑΝΑ-ΠΤΥΞΗΣ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ FACTORING

Παρόλο λοιπόν, που το factoring στην Ελλάδα βρίσκεται ακόμη στην παιδική ηλικία με μεγάλες ωστόσο προοπτικές ανάπτυξης, στις διεθνείς αγορές ο θεσμός τείνει να διαγράψει εξαιρετικές επιδόσεις στον διεθνή τομέα. Ιδιαίτερα στην ευρύτερη περιοχή των Βαλκανίων, όπου προσανατολίζουν τις επεκτατικές βλέψεις τους οι έλληνες επιχειρηματίες, συναντάται ήδη εμφάνιση ελληνικών εταιριών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων με ελπιδοφόρο μέλλον. Η περαιτέρω ανάπτυξη του θεσμού, βασίζεται στην ανάπτυξη νέων προϊόντων, αλλά και στην είσοδο αυτού σε δυναμικούς κλάδους στους οποίους καταγράφει υποτονική παρουσία.

4.1. ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΠΕΡΑΙΤΕΡΩ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΚΑΙ ΔΡΑΣΤΗ-ΡΙΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ FACTORING ΣΤΑ ΒΑΛΚΑΝΙΑ

Η οικονομική κατάσταση των πραγμάτων στις βαλκανικές οικονομίες είναι πρόσφορη ακόμη για ανάπτυξη των εμπορικών σχέσεων, γεγονός το οποίο αποτελεί το δέλεαρ για πολλές ελληνικές επιχειρήσεις. Οι οικονομίες αυτές χαρακτηρίζονται από τους διεθνείς οργανισμούς και τους αναλυτές ως αναδυόμενες (Νάτση, 2005), δηλαδή εμφανίζουν έντονα σημάδια ανάκαμψης πλην όμως ακόμη βρίσκονται σε ένα στάδιο όπου η λειτουργία του οικονομικού τους κυκλώματος εξαρτάται από προϊόντα που δεν παράγονται στο εσωτερικό του. Τα προϊόντα που εισάγουν οι οικονομίες αυτές εκτός από δεδομένες καταναλωτικές ανάγκες που καλύπτουν, εξυπηρετούν σε μεγάλο βαθμό την ολοκλήρωση της παραγωγικής διαδικασίας. Υπάρχει άλλωστε η οικονομική υπόθεση που δηλώνει ότι οι αναπτυσσόμενες οικονομίες επιδίδονται στην παραγωγή πρωτογενών

προϊόντων τα οποία πωλούν στις αντίστοιχες αναπτυγμένες, ενώ από αυτές αγοράζουν καταναλωτικά αγαθά και υπηρεσίες. Στην περίπτωση των Βαλκανίων παρατηρείται έντονη παρουσία ξένων επενδύσεων και εισαγόμενων αγαθών και στον τομέα των υπηρεσιών.

Επίσης συχνά η εισαγωγή καταναλωτικών αγαθών χρησιμοποιείται ως εισροή για την παραγωγή άλλων αγαθών. Δεδομένου λοιπόν του συνόλου των δυσκολιών που υπάρχουν στην περιοχή, ο βαθμός του κινδύνου είναι αυξημένος για τις επιχειρήσεις που εμπλέκονται σε συναλλαγές στο βαλκανικό οικονομικό κύκλωμα. Είναι λοιπόν λογικό ότι και οι αλλοδαπές επιχειρήσεις προκειμένου να διασφαλίσουν την εκπλήρωση των εισπραξέων τους, θα μισθώνουν υπηρεσίες factoring. Καθώς στην περιοχή δραστηριοποιούνται και τράπεζες αλλοδαπών συμφερόντων οι οποίες έχουν στο επιχειρηματικό δυναμικό τους υπηρεσίες factoring, αναπτύσσεται ένα δίκτυο το οποίο προασπίζει τα συμφέροντα επιχειρήσεων άλλων χωρών.

Οι ελληνικές εταιρίες factoring, προσπαθώντας να αναπτυχθούν στην ευρύτερη περιοχή των Βαλκανίων, έρχονται αντιμέτωποι με μια σειρά εμποδίων τα οποία πρέπει να υπερπηδήσουν έτσι ώστε να καταφέρουν να βρουν πρόσφορο έδαφος για την εξάπλωση των δραστηριοτήτων τους. Συνεπώς σε πρώτο επίπεδο η απειλή για τις ελληνικές επιχειρήσεις factoring είναι ο έντονος ανταγωνισμός από άξιους αντιπάλους. Ωστόσο ο ανταγωνισμός σε κάθε κλάδο δημιουργεί τις αναγκαίες συνθήκες ώστε να υπάρχει άνοδος του επιπέδου της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών. Σε δεύτερο και ίσως σημαντικότερο επίπεδο οι συνέπειες για το ελληνικό εξαγωγικό εμπόριο είναι αμφίβολες και εξαρτώνται από την αποτελεσματικότητα του δικτύου των ελληνικών οργανισμών πρακτορείας ελληνικών απαιτήσεων. Αν υπάρχει υψηλό επίπεδο αποτελεσματικότητας και τα χρηματικά ποσά είναι στη διάθεση των ελλήνων εξαγωγέων την κατάλληλη χρονική στιγμή, γεγονός που επιτρέπει την επανεπένδυση των κερδών και την ανάπτυξη νέου κύκλου εξαγωγών προς τα Βαλκάνια τότε τα αποτελέσματα είναι θετικά. Στην αντίθετη περίπτωση, δηλαδή όταν το δίκτυο πρακτορείας αλλοδαπών απαιτήσεων είναι πιο αποτελεσματικό

από το αντίστοιχο ελληνικό, με αποτέλεσμα οι αλλοδαποί εξαγωγείς να εισπράττουν συντομότερα από τους Έλληνες τότε τα αποτελέσματα είναι αρνητικά. Η συντομότερη κατοχή των χρηματικών ποσών επιτρέπει στους πωλητές την παροχή οικονομικών προσφορών και ευκολιών στους αγοραστές. Συνεπώς οι αλλοδαποί εξαγωγείς υπερτερούν, γεγονός που τους δίνει την δυνατότητα εξυπηρέτησης άμεσων αναγκών του βαλκανικού δικτύου εισαγωγών.

Τέλος, όσον αφορά τις προοπτικές συνεργασίας των ελληνικών με τους οργανισμούς πρακτορείας αλλοδαπών απαιτήσεων στα Βαλκάνια, απαιτείται η διάσπαση της αγοράς σε επιμέρους σύνολα και η συνακόλουθη δραστηριοποίηση κάθε ανταγωνιστικού φορέα σε ένα αντίστοιχο υποσύνολο, όπως επίσης και η διοργάνωση ημερίδων ή συνεδρίων με σκοπό την ανταλλαγή τεχνογνωσίας και εμπειρίας ανάμεσα στους οργανισμούς πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων στην περιοχή.

4.2. ΤΑ ΚΛΕΙΔΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ FACTORING

Σύμφωνα με την πλειοψηφία των διοικητικών στελεχών που ασχολούνται με κλάδο, για την προαγωγή και ανάπτυξη του factoring, όλοι οι δραστηριοποιούμενοι χρειάζεται να αναπτύξουν περαιτέρω και να καταστήσουν περισσότερο ανταγωνιστικές τις προσφερόμενες υπηρεσίες τους, προσφέροντας υψηλή προστιθέμενη αξία προς τις συνεργαζόμενες επιχειρήσεις. Στο πλαίσιο της συμφωνίας της Βασιλείας (II), οι αλλαγές που εισάγονται στον τραπεζικό κλάδο με την ατομική, αναλυτική πιστοληπτική αξιολόγηση των δανειοδοτούμενων επιχειρήσεων, επηρεάζουν και τον τομέα του factoring, ο οποίος πρέπει να «εκπαιδευτεί» αλλά και να «εκπαιδεύσει» τους συνεργαζόμενους πελάτες στον νέο τρόπο διαχείρισης των πιστωτικών κινδύνων και να προσαρμόσει τις προσφερόμενες υπηρεσίες στα νέα δρώμενα, χωρίς να απομακρυνθεί από τον χώρο των ΜΜΕ. Βασικοί παράγοντες που θα ωθήσουν τις εταιρείες

στη χρήση του factoring είναι η διαχείριση του κινδύνου (Λιακοπούλου, 2003), η απαλλαγή από το κόστος διαχείρισης, καθώς και η τάση μείωσης των μεταχρονολογημένων επιταγών που πλέον διαμορφώνεται στις συναλλαγές μεταξύ των επιχειρήσεων. Επί πλέον, δίνει τη δυνατότητα βελτίωσης του ισολογισμού.

Συγκεκριμένα οι μακροπεριβαλλοντολογικοί παράγοντες που επηρεάζουν και θα επηρεάσουν στο άμεσο μέλλον τον κλάδο του factoring, σύμφωνα με παράγοντες της αγοράς (κέρδος, 18/02/2001 : σσ.13), είναι:

Η νομοθεσία που θεσπίστηκε πριν από την είσοδο του προϊόντος στην αγορά (Νόμος 1905/1990) και δημιούργησε υψηλά εμπόδια με κυριότερο αυτό του ελάχιστου απαιτούμενου κεφαλαίου της τάξης των 2 δις. δραχμών, αλλά και η ανάγκες συμπληρωματικών επεξεργασιών και τροποποιήσεων ώστε να μπορέσει το factoring να λειτουργήσει όπως και στις άλλες ευρωπαϊκές χώρες.

Η ιδιορρυθμία της ελληνικής αγοράς που χαρακτηρίζεται από μεγάλους χρόνους αποπληρωμής των απαιτήσεων, η κίνηση του εμπορίου με μεταχρονολογημένες επιταγές, η περιορισμένη δυνατότητα μικρών και μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεων να χρηματοδοτούν την ανάπτυξη τους μέσω των πωλήσεών τους με αντίστοιχα ρευστοποιήσιμα στοιχεία (επιταγές, συναλλαγματικές) λόγω ανοιχτών υπολοίπων, τις στρέφουν επίσης προς το factoring.

Η συνεχής τεχνολογική εξέλιξη και οι δυνατότητες που προσφέρει η υιοθέτηση των νέων εφαρμογών της στο χώρο των χρηματοοικονομικών προϊόντων, όπως για παράδειγμα η ανάπτυξη του internet factoring.

Η αυξημένη ζήτηση δανείων σε συνδυασμό με τη θετική πορεία της ελληνικής οικονομίας. Δεδομένου ότι ένα από τα πιο μόνιμα προβλήματα των επιχειρήσεων είναι η έλλειψη ρευστότητας, πιστεύεται πως ολοένα και περισσότερες επιχειρήσεις θα προσανατολιστούν στον κλάδο του factoring για να την εξασφαλίσουν, αποφεύγοντας τον τραπεζικό δανεισμό.

Η δημιουργία της Ένωσης ελληνικών εταιρειών Factoring. Πρόκειται για μία προσπάθεια των τελευταίων μηνών που ενδέχεται να πάρει μορφή μέχρι το τέλος του τρέχοντος έτους. Ορισμένοι από τους βασικούς στόχους της ένωσης θα είναι (Λιακοπούλου, 2004):

α) Η μείωση του αρχικού κεφαλαίου για την ίδρυση μιας εταιρείας factoring που η τράπεζα της Ελλάδος ορίζει το ύψος των 6 εκατ. ευρώ. Αυτό έχει ως συνέπεια οι εταιρείες να συγχωνεύονται με τις μητρικές τράπεζες, τακτική που όπως αναφέρουν στελέχη του κλάδου δεν επιτρέπει την ανάπτυξη των εταιρειών αλλά ούτε και την περαιτέρω διάδοση του θεσμού στο εγχώριο επιχειρείν.

β) Το γεγονός ότι υποχρεούνται στην τήρηση αυστηρών κανόνων κεφαλαιακής επάρκειας τις οδηγεί μεν να έχουν μεγαλύτερα ίδια κεφάλαια από τις αντίστοιχες ξένες εταιρείες, αλλά αυτά δεν επαρκούν στην υποστήριξη του σαφώς μικρότερου κύκλου εργασιών τους και

γ) να συνεργαστούν με την ΤτΕ προκειμένου να διαθέσουν και στην ελληνική αγορά νέα καινοτόμα γι' αυτήν προϊόντα, όπως το forfaiting, το confirming κ.ά.

Η προσπάθεια που είναι υποχρεωμένοι να καταβάλλουν οι πράκτορες, προκειμένου να καταλάβουν τις ανάγκες των επιχειρήσεων για μια πιο προσεκτική και μετριάσμενη συμπεριφορά σχετικά με τον τρόπο είσπραξης των τιμολογίων. Η επιβεβλημένη δηλαδή εξάλειψη του «προβλήματος του χειροκτίου»,

Τέλος, η απελευθέρωση της αγοράς στην Ευρωπαϊκή Ένωση δημιουργεί επιχειρηματικές ευκαιρίες, τόσο για τις ελληνικές επιχειρήσεις, όσο και για τις εταιρίες factoring που κατέχουν τις δεξιότητες και έχουν τη διάθεση να επεκτείνουν τις δραστηριότητές τους σε άλλες αγορές. Στην περίπτωση πάντως που εισέλθουν στην ελληνική αγορά άλλες ευρωπαϊκές εταιρίες factoring, η απειλή για τις ελλιπούς επίδοσης και οργάνωσης ελληνικές εταιρίες θα είναι εξαιρετικά σοβαρή.

Το μέλλον του factoring ανήκει στις εταιρίες ή τραπεζικές υπηρεσίες που έχουν κατανοήσει πως, πέρα από την ίδια ανάπτυξη, η προώθηση του θεσμού της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων έχει ξεχωριστή σημασία. Σε αυτές που έχουν ήδη δημιουργήσει ευέλικτες λειτουργικές δομές, οι οποίες παράγουν καινοτομικά προϊόντα και υπηρεσίες κατάλληλα προσαρμοσμένες στις ανάγκες κάθε προμηθευτή και των ιδιαίτερων σχέσεών του με τους πελάτες του. Το factoring αποτελεί σύμμαχο και όχι εχθρό των επιχειρήσεων και προσφέρει λύση σε πολλαπλά προβλήματα διαχείρισης και είσπραξης απαιτήσεων, «νοικοκυρεύοντας» το λογιστικό τμήμα των απαιτήσεων έναντι πελατών. Είναι τόσο ευέλικτο, που μπορεί να προσφέρει μόνον είσπραξη ή κάλυψη πιστωτικού κινδύνου (χωρίς χρηματοδότηση), να αποδειχθεί εκχώρηση χωρίς δικαίωμα αναγωγής (διαγραφή από απαιτήσεις), να χρηματοδοτεί τακτικές εξαγωγές ή να καταστεί αρωγός στην εισαγωγή αγαθών ή υπηρεσιών, ακόμα και να προσφέρει μεσοπρόθεσμη εξαγωγική εμπορική πίστωση χωρίς αναγωγή μέχρι και το 100% της αξίας της απαίτησης (forfaiting).

Υπηρεσίες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων χρειάζεται κάθε μεγέθους επιχείρηση, για διαφορετικούς κατά περίπτωση σκοπούς. Οι περισσότερες εταιρίες του κλάδου συνειδητοποιούν πλέον ότι σε καμιά περίπτωση δεν πρέπει - και δεν το πράττουν – να διαταράξουν τη σχέση προμηθευτή πελάτη, χαρακτηριστικό που προσδίδει ωριμότητα στην αγορά.

Το νομικό πλαίσιο χρήζει βελτιώσεων και εκτεταμένου εκσυγχρονισμού, στόχος ο οποίος θα υπηρετηθεί με τον καλύτερο τρόπο με την ίδρυση το ταχύτερο δυνατόν μιας ένωσης ίσων μεταξύ των εταιριών / τραπεζικών υπηρεσιών του κλάδου.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Σε μια προσπάθεια ολοκληρωμένης προσέγγισης της υφιστάμενης κατάστασης στη χώρα μας, κρίνεται ιδιαίτερα χρήσιμη, η ανάλυση S.W.O.T. (Strenghts, Weaknesses, Opportunities, Threats). Μ' αυτήν την μέθοδο, αναλύονται συνολικά οι δυνατότητες, οι αδυναμίες, οι ευκαιρίες αλλά και οι απειλές που αντιμετωπίζει ο θεσμός του factoring στην Ελλάδα.

Εν κατακλείδι η επιχείρηση θα πρέπει να λάβει προληπτικά μέτρα κατά τις χρήσεις του factoring και για να συμβεί αυτό θα ήταν προτιμότερο να προσφέρει τις υπηρεσίες της και τα αγαθά της σ' ένα πιο φερέγγυο αγοραστικό κοινό ή ακόμα και να δημιουργήσει ένα τμήμα υπεύθυνο της οικονομικής διαχείρισης των εισπράξεων και των εξοφλήσεων. Τέλος πρέπει η κάθε επιχείρηση να διεκδικεί χαμηλότερα επιτόκια και γενικότερα οι υπηρεσίες του Factoring να 'χουν ελεγχόμενο κοστολόγιο.

ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ

- ∅ Αυξάνεται σημαντικά ο βαθμός ρευστότητας μιας επιχείρησης
- ∅ Βελτιώνεται η διαχείριση των χρηματο-οικονομικών της επιχείρησης
- ∅ Μειώνεται το λειτουργικό κόστος
- ∅ Αξιοποιούνται οι δυνατότητες της
- ∅ Η επιχείρηση γίνεται πιο ανταγωνιστική
- ∅ Η προώθηση παλαιών και νέων προϊόντων σε αγορές του εξωτερικού

- Ø Αποκτάται δίκτυο εμπορίας και πληροφόρησης στο εξωτερικό μέσω Factor
- Ø Αξιοποιούνται τα προϊόντα που έχουν καλές προδιαγραφές για εξαγωγές
- Ø Ενισχύονται οι επιχειρήσεις που διαθέτουν καλή οργάνωση, διαχείριση και καλή ποιότητα προϊόντων
- Ø Παρέχεται προστασία από κινδύνους του εξωτερικού εμπορίου
- Ø Δεν απαιτείται η ύπαρξη εμπράγματων ασφαλειών
- Ø Η διαχείριση του κινδύνου
- Ø Η απαλλαγή από το κόστος διαχείρισης,
- Ø Η βελτίωση του ισολογισμού και η παράκαμψη της γραφειοκρατίας

ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ

- ∅ Το πρόβλημα του «Βελουδένιου Χειροκτίου»
- ∅ Η ανομοιομορφία των εθνικών Νομοθεσιών
- ∅ Το πρόβλημα της εξεύρεσης οικονομικών στοιχείων
- ∅ Το πρόβλημα της σύγχυσης της παροχής πιστώσεως έναντι εκχώρησης των απαιτήσεων
- ∅ Το οικονομικό περιβάλλον
- ∅ Τα προβλήματα των ελληνικών εξαγωγών
- ∅ Η εξάρτηση της επιχείρησης από τον πράκτορα
- ∅ Το κόστος και οι επιχειρηματικές ζημιές
- ∅ Η υποχρεωτική εκχώρηση όλων των απαιτήσεων
- ∅ Ο χαμηλός ρυθμός ανάπτυξης της αγοράς, ως αποτέλεσμα της αποβιομη-χανοποίησης της οικονομίας
- ∅ Η μικρότερη μεταβολή συνολικών εργασιών factoring που παρουσίασε η χώρα μας κατά το έτος 2005

ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ

- ∅ Το διαρκώς αυξανόμενο επίπεδο εξειδίκευσης, που αποκτούν οι ελληνικοί οργανισμοί factoring
- ∅ Η συνεχής τεχνολογική εξέλιξη και η ανάπτυξη του internet factoring

- ∅ Η εμφάνιση έντονης ελληνικής επιχειρηματικής δραστηριότητας στα Βαλκάνια
- ∅ Η κατάργηση των συνόρων της Ε.Ε.
- ∅ Η Επέκταση δραστηριοτήτων factoring στα Βαλκάνια από Έλληνες Factors
- ∅ Η καταπολέμηση της φοροδιαφυγής λόγω του εκσυγχρονισμού του συστήματος συναλλαγών
- ∅ Η αύξηση των ελληνικών εξαγωγικών μεγεθών

ΑΠΕΙΛΕΣ

- Ø Η κίνηση της αγοράς με μεταχρονολογημένες επιταγές
- Ø Η βεβιασμένη χρήση της ρευστότητας που εξασφαλίζεται από το factoring,
- Ø Η σύγχυση με την παροχή πιστώσεως έναντι εκχώρησης των απαιτήσεων
- Ø Η ελλιπής ενημέρωση
- Ø Οι κίνδυνοι αφερεγγυότητας των οφειλετών στις χώρες εξαγωγής
- Ø Οι κίνδυνοι που πηγάζουν από τη διαφορετική τεχνική και νομική αντιμετώπιση του θεσμού στη χώρα εισαγωγής
- Ø Οι περιορισμένες δυνατότητες εκτέλεσης νέων έργων εντός της ελληνικής επικράτειας

Το factoring, αποτελεί μια δέσμη υπηρεσιών, η οποία αφορά επιχειρήσεις που διαθέτουν καλή οργάνωση, διαχείριση και καλή ποιότητα προϊόντων. Χωρίς να απαιτεί την ύπαρξη εμπράγματων ασφαλειών, βελτιώνει την διαχείριση των χρηματοοικονομικών της επιχείρησης, καταστώντας την πιο ανταγωνιστική και μειώνοντας παράλληλα το λειτουργικό της κόστος. Θεωρείται ίσως, ο καλύτερος σύμμαχος του εξαγωγέα, αφού τον προστατεύει από τους κινδύνους του εξωτερικού εμπορίου, τον βοηθά στην απόκτηση δικτύου εμπορίας και πληροφόρησης σχετικά με την άγνωστη, για αυτόν αγορά, αξιοποιώντας τα προϊόντα που έχουν καλές προδιαγραφές για εξαγωγές.

Στην χώρα μας, η ανάπτυξη του θεσμού σε επίπεδα τα οποία μπορούν να ανταγωνιστούν τα αντίστοιχα ευρωπαϊκά, παρεμποδίζεται από μια σειρά προβλημάτων, τα οποία δυσχεραίνουν την σωστή εφαρμογή του. Η

ανομοιομορφία των εκάστοτε εθνικών νομοθεσιών, η δυσκολία στην εξεύρεση οικονομικών στοιχείων στις δύσβατες αγορές του εξωτερικού, η ελλιπής ή παραπλανητική ενημέρωση από τους ελληνικούς φορείς που ασχολούνται με τον κλάδο καθώς και το γενικότερο πλαίσιο στο οποίο εντάσσονται τα μειονεκτήματα που περικλείει ο θεσμός, οδήγησαν την Ελλάδα το προηγούμενο έτος, στην μικρότερη μεταβολή συνολικού κύκλου εργασιών της τελευταίας επταετίας.

Οι σημαντικότεροι κίνδυνοι οι οποίοι απειλούν την άνθιση της διεθνούς πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων στη χώρα μας, είναι η κίνηση της αγοράς με μεταχρονολογημένες επιταγές, η βεβιασμένη χρήση της ρευστότητας που εξασφαλίζεται από το factoring, οι περιορισμένες δυνατότητες εκτέλεσης νέων έργων εντός της ελληνικής επικράτειας, οι κίνδυνοι που πηγάζουν από τη διαφορετική τεχνική και νομική αντιμετώπιση του θεσμού στη χώρα εισαγωγής, και τέλος, οι πιθανότητες αφερεγγυότητας των οφειλετών στις χώρες εξαγωγής.

Η κατάργηση των συνόρων της Ε.Ε. σε συνδυασμό με την εμφάνιση έντονης ελληνικής επιχειρηματικής δραστηριότητας στα Βαλκάνια προσδίδουν στον θεσμό του factoring έντονες προοπτικές ανάπτυξης την επόμενη δεκαετία. Σημεία κλειδιά σ' αυτήν την πορεία θα διαδραματίσουν το διαρκώς αυξανόμενο επίπεδο εξειδίκευσης, που αποκτούν οι ελληνικοί οργανισμοί factoring, οι επεκτατικές βλέψεις που δρομολογούν, η συνεχής τεχνολογική εξέλιξη και η ανάπτυξη του internet factoring.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Βιβλία – Επιστημονικά άρθρα

1. Hammer M., Champy J (1995). “Ανασχεδιάζοντας τις λειτουργίες της επιχείρησης”, Εκδόσεις ΓΑΛΛΙΟΣ
2. Λαζαρίδης Γ. (2001) «Σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης», Β' έκδοση, Τεύχος Α', Θεσσαλονίκη
3. Μανιάτη Ε. (2001), «Το εξωτερικό εμπόριο της Ελλάδας με τις χώρες της κεντροανατολικής και νοτιοανατολικής Ευρώπης και η συμβολή των οργανισμών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων στις εξαγωγικές δραστηριότητες (export factoring) των ελληνικών επιχειρήσεων», Πτυχιακή εργασία, Τμήμα διεθνούς εμπορίου, Παράρτημα Καστοριάς, ΤΕΙ Δ. Μακεδονίας
4. Μητσιόπουλος Ι. (1989), «Factoring-forfaiting (Σύγχρονοι θεσμοί χρηματοδοτήσεων)», Αθήνα: εκδόσεις το Οικονομικόν
5. Νάτση, Μ. (2005), «Το εξωτερικό εμπόριο της Ελλάδος στις χώρες των Βαλκανίων και η συμβολή των οργανισμών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων στις εξαγωγικές δραστηριότητες (export factoring)», Πτυχιακή εργασία, Τμήμα διεθνούς εμπορίου, Παράρτημα Καστοριάς, ΤΕΙ δυτικής Μακεδονίας
6. Προβόπουλος Γ (2000)“Το Ελληνικό χρηματοπιστωτικό σύστημα - Τάσεις και προοπτικές”, Έκδοση IOBE, Αθήνα
7. Ράππη, Φ. (2003), «Οι νέες μορφές χρηματοδότησης (factoring, forfaiting) των ελληνικών εξαγωγών και τα προβλήματα εφαρμογής τους στις εμπορικές δράσεις με τις επιχειρήσεις της ανατολικής Ευρώπης», Πτυχιακή εργασία, Τμήμα διεθνούς εμπορίου, Παράρτημα Καστοριάς, ΤΕΙ δυτικής Μακεδονίας

8. Ψυχομάνης Σ. (1996), «Το Factoring ως σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων», Θεσσαλονίκη: εκδόσεις Σάκκουλα

Άρθρα περιοδικού τύπου

1. Factoring, ανάπτυξη με σταθερά βήματα» Περιοδικό χρήμα, Σεπτέμβριος 2002,
2. G. Broker (1990), "Competition in Banking". - Organisation for Economic Co-Operation and Development,
3. Jens Otto Storup (1995)“Η εξέλιξη των απαιτούμενων προσόντων για τον τραπεζικό κλάδο στις Ευρωπαϊκές χώρες” - Διακρατικό εκπαιδευτικό πρόγραμμα AFFET (UIB,ΟΤΟΕ,SBSI) - INE - ΟΤΟΕ
4. KPMG Peat Marwick Kyriacou - KPMG Ottawa(2002), Canada “Ανασχεδιασμός Επιχειρησιακών Λειτουργιών - Business Process Re-engineering”,
5. Stefano Miani (2000)“Διεθνές και Ευρωπαϊκό τραπεζικό σύστημα” - Διακρατικό εκπαιδευτικό πρόγραμμα AFFET (UIB,ΟΤΟΕ,SBSI), INE - ΟΤΟΕ
6. Αναγνωστοπούλου Χ. (2005), «Ανταγωνιστική οικονομία για ανταγωνιστικές εξαγωγές», Εξπρές, Απρίλιος 2005,
7. Αρχοντάκης Α (1995)“Η εξέλιξη των αγορών εργασίας στο χρηματοπιστωτικό τομέα” - Διακρατικό εκπαιδευτικό πρόγραμμα AFFET (UIB,ΟΤΟΕ,SBSI), INE - ΟΤΟΕ
8. Ηλιοδρομίτης Θ. (2002), «Το άγονο χρηματοδοτικό τοπίο για τις μικρομεσαίες», Ημερησία, 23 Φεβρουαρίου 2002
9. Κρυσταλλάκος Π. (2006), «Αναδιοργάνωση στο factoring – νέο προϊόν για ΜΜΕ», Η Ναυτεμπορική, Μάιος 2006

10. Κρυσταλλάκος Π. (2006), «Νέα προϊόντα για εξαγωγικές και διαδουκτικακές εφαρμογές» Η Ναυτεμπορική, Μάιος 2006
11. Λαϊκή Factoring (2005), Company profile 2005, «The role of factoring in International Trade»,
12. Λιακοπούλου Θ. (2003) «Σημαντικοί ρυθμοί ανάπτυξης του factoring στην Ελλάδα», Ημερησία, 08 Μαρτίου 2003,
13. Λιακοπούλου Θ. (2004) Factoring: Ο κύκλος εργασιών εξαμήνου στα 2 δισ. ευρώ, Ημερησία 30 Σεπτεμβρίου 2004
14. Λυμβαίος Γ(2005), Σύγχρονοι τρόποι Χρηματοδότησης, Οικονομικός Ταχυδρόμος
15. Μόσχος Δ. (2002) “Στόχοι και δείκτες νομισματικής πολιτικής στην Ελλάδα”, Έκδοση IOBE, Αθήνα με θέμα “Το Ελληνικό χρηματοπιστωτικό σύστημα - Τάσεις και προοπτικές
16. Οι προοπτικές ανάπτυξης του factoring στην Ελλάδα» (2001), Κέρδος, 18 Φεβρουαρίου 2001
17. Οράτης Μ(2002). “Εξελίξεις στο Ελληνικό τραπεζικό σύστημα και τις χρηματαγορές”, Ημερίδα ΕΒΕΑ

Διευθύνσεις Ιστοσελίδων

1. <http://beginnersguide.com/accounting/factoring/what-are-the-potential-risksdisadvantages-of-factoring.php>, (22/09/06)
2. http://cms.dealflow.org.sg/Services/Financing_for_SMEs_Others.asp, (24/09-06)
3. <http://tefo.com/products/international-export-factoring.php>, (22/09/06)
4. <http://www.acsmi.gr/xrisimi/factoring.htm>

5. http://www.bto.co.uk/articles/banking_and_finance_article_1.htm,
(15/09/06)
6. [http://www.businesslink.gov.uk/bdotg/action/detail?type=RESOURCES
&itemId=1073791093](http://www.businesslink.gov.uk/bdotg/action/detail?type=RESOURCES&itemId=1073791093) (20/09/06)
7. [http://www.factoringhelpline.co.uk/cash-flow-management/possible-
disadvantages-of-factoring.htm](http://www.factoringhelpline.co.uk/cash-flow-management/possible-disadvantages-of-factoring.htm), (22/09/06)
8. <http://www.factoring-mechanics.co.uk/disadvantages-factoring.html>,
(15/09/06)
9. http://www.finexia.com/html/factoring_advantages_disadvantages.html,
(15/09/06)
10. http://www.ine.otoe.gr/ekdoseis/euro_kask/kef_f/enotF_kanon2.htm
11. http://www.investis.com/reports/efg_ar_2005_gr/pdf/efg_ar_2005_gr.pdf,
(26/04/2006)
12. <http://www.uk-invoice-factoring.co.uk/advantages-disadvantages>,
(20/09/06)
13. ICAP A.E., www.icap.gr, (02/06/2006)
14. www.efg.gr
15. Ημερησία on line, «Ρουμανία και Βουλγαρία «βλέπει» η ABC factors»,
<http://www.imerisia.gr> , (17/11/2005)
16. Ημερησία on line, «Στη Σερβία η EFG factors», <http://www.imerisia.gr>
(27/10/2005),
17. Ημερησία on line, Λαζαρίδου Ε. (2001), «Factoring: Μια εναλλακτική
μορφή χρηματοδότησης για τις ΜΜΕ», <http://www.imerisia.gr>,
(03/03/2001)
18. ΚΕΤΑ Ιονίων νησιών, [http://www.keta-ionion.gr/ViewShopStaticPages
.aspx?CategoryId=119](http://www.keta-ionion.gr/ViewShopStaticPages.aspx?CategoryId=119) , (19/09/06)

19. Τειρεσίας Α.Ε., www.teiresias.gr, (07/06/2006)