

**ΤΕΙ ΠΑΤΡΑΣ**

**ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ**  
**ΤΜΗΜΑ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

**Η ΣΥΜΒΟΛΗ ΤΟΥ FACTORING  
ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ**

**ΣΠΟΥΔΑΣΤΡΙΑ: ΣΤΑΥΡΟΥΛΑ ΓΑΛΑΝΗ**

**ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ: Γ. ΣΩΤΗΡΟΠΟΥΛΟΣ**

**ΠΑΤΡΑ, 2002**

118

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ	6240
----------------------	------

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ

ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΚΑΙ ΘΡΗΣΚΕΥΜΑΤΩΝ

ΚΕΝΤΡΙΚΟ ΕΚΔΟΣΗΤΗΡΙΟ ΒΙΒΛΙΑΚΩΝ

ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ «ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΚΑΙ ΔΙΑ ΒΙΟΥ ΜΑΘΗΣΗ»

ΠΡΟΤΥΠΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΧΟΛΙΑΣΤΙΚΗΣ ΕΚΔΟΣΗΣ

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ

ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΚΑΙ ΘΡΗΣΚΕΥΜΑΤΩΝ

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ

# ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

## **ΠΡΟΛΟΓΟΣ**

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1**

### **ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ**

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2**

### **ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΕΣ**

1. Γενικά Στοιχεία
2. Υπηρεσίες που προσφέρει το factoring
3. Χαρακτηριστικά του θεσμού factoring
4. Διακρίσεις factoring
5. Μορφές λειτουργίας του θεσμού
  - α) Πλήρες factoring μη εμπιστευτικό
  - β) Προεξόφληση τιμολογίων
  - γ) Εγχώριο factoring
  - δ) Διεθνές factoring
6. Κόστος εφαρμογής του θεσμού
7. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του θεσμού factoring
8. Το factoring ως τραπεζική εργασία

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3**

### **Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ FACTORING**

1. Γενικά στοιχεία
2. Δομή της εταιρείας
3. Εφαρμογή του factoring μέσα σε τράπεζα
4. Στελέχωση της εταιρείας factoring
5. Κόστος ίδρυσης και λειτουργίας της εταιρείας factoring
6. Προβλήματα εσωτερικού ελέγχου

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4**

### **ΠΑΡΟΥΣΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ**

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

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5**

### **Η ΣΥΜΒΟΛΗ ΤΟΥ FACTORING ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ**

1. Γενικά
2. Οφέλη των επιχειρήσεων από την καθιέρωση του factoring

- 3. Συμβολή του factoring στην προώθηση των εξαγωγών**
- 4. Η συμβολή του factoring στις τράπεζες**
- 5. Η προσφορά του factoring στην εθνική οικονομία**

**ΕΠΙΛΟΓΟΣ**

**ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ**

**ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

## ΠΡΟΛΟΓΟΣ

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

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

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ Ι

### ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ

Η έννοια του όρου factor αναφέρεται στην Αγγλική βιβλιογραφία του 15<sup>ου</sup> και 16<sup>ου</sup> αιώνα, αν και ουσιαστικά το factoring είχε ξεκινήσει ως εργασία μεσαζόντων από την αρχαία Μεσοποταμία.

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

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

Στις αρχές όμως του 20<sup>ου</sup> αιώνα και πριν από τον 1<sup>ο</sup> Παγκόσμιο πόλεμο, σημειώνονται σημαντικές εξελίξεις στο επιχειρηματικό κόσμο των Η.Π.Α., με την παράλληλη ανάπτυξη της οικονομίας και της βιομηχανίας στη χώρα. Έτσι, επειδή οι μεγάλες αμερικανικές εταιρείες βρίσκουν συμφερότερη την ανάπτυξη όλων των εμπορικών δραστηριοτήτων απ'τις ίδιες, οι factors –αντιπρόσωποι απομακρύνθηκαν σταδιακά, οπότε και άρχισαν να δημιουργούν ωέες εργασίες και να παρέχουν νέες υπηρεσίες στους επιχειρηματίες, με αποτέλεσμα τη δημιουργία του σύγχρονου factoring.

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

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

Όμως παρά την ταχεία εξάπλωση του θεσμού του factoring στις Η.Π.Α., η εφαρμογή του έχει περιοριστεί σε ορισμένους τομείς της οικονομίας, όπως στις ηλεκτρικές συσκευές, την κλωστουφαντουργία κ.α. Ο λόγος είναι ότι στις Η.Π.Α. χρησιμοποιήθηκαν μάλλον συντηρητικές μέθοδοι στην ανάπτυξη του factoring τουλάχιστον όσον

αφορά την προστασία των factors από τις τυχόν ζημιές που προκύπτουν από τους πελάτες τους. Έτσι, οι factors στις Η.Π.Α. προτιμούν κατά κανόνα μόνον τους πελάτες που έχουν καλές λογιστικές καταστάσεις και απορρίπτουν όλους τους άλλους.

Αντίθετα στην Ευρώπη, ενώ στην αρχή είχε θεωρηθεί ότι πρόκειται για μια ακριβή μορφή χρηματοδότησης και ότι η εκχώρηση ενός στοιχείου του ενεργητικού μιας επιχείρησης υποδήλωνε εξασθένηση της θέσης των πιστωτών, ο θεσμός του factoring κατόρθωσε να ξεπεράσει τις αρχικές αρνητικές εντυπώσεις και να αναπτυχθεί πρώτα στην Αγγλία και στη συνέχεια στις άλλες Ευρωπαϊκές χώρες.

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

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

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

### ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΕΣ

#### 1. Γενικά στοιχεία

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

- τη διαδικασία είσπραξης και τη λογιστική παρακολούθηση εμπορευματικών απαιτήσεων, που προέρχονται από βιομηχανική και εμπορική δραστηριότητα ή και από παροχή υπηρεσιών,
- τον πιστωτικό έλεγχο των αγοραστών,
- την παροχή ασφάλειας έναντι κινδύνων απ'εμπορικές πιστώσεις,
- την προγραμματισμένη βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση επιχειρηματικών μονάδων και τέλος,
- την παροχή διάφορων υπηρεσιών χρηματοοικονομικής κυρίως φύσεως.

Ο όρος factoring είναι Αγγλικός και έχει επικρατήσει διεθνώς. Στα Ελληνικά μπορεί να αποδοθεί ως “ανάληψη απαιτήσεων τρίτων”.

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

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

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



## 2. Υπηρεσίες που προσφέρει το factoring

Η κλασική μορφή του factoring περιλαμβάνει ένα τρίπτυχο υπηρεσιών, που καλύπτει την αξιολόγηση φερεγγυότητας, τη διαχείριση και τη χρηματοδότηση εμπορικών απαιτήσεων. Η παροχή των υπηρεσιών αυτών στηρίζεται στην εκχώρηση από τον προμηθευτή προς τον factor των οφειλών των πελατών του.

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

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

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

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

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

Με την αποστολή του εμπορεύματος και την έκδοση του τιμολογίου, ο προμηθευτής χρεώνει τη καρτέλα του factor με το ποσό της πώλησης (το οποίο εμφανίζεται ως οφειλή από τον factor και όχι από τον πελάτη). Στη συνέχεια ο λογαριασμός του factor πιστώνεται με τα ποσά που εισπράττει ο factor, τους τόκους που οφείλονται και την προμήθεια που έχει συμφωνηθεί.

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

### α) Αξιολόγηση φερεγγυότητας/ Κάλυψη πιστωτικών κινδύνων

Οι υπηρεσίες αξιολόγησης και κάλυψης του πιστωτικού κινδύνου δεν προσφέρονται στην Ελλάδα για το εγχώριο εμπόριο. Σε άλλες χώρες υπάρχουν ασφαλιστικές εταιρείες που προσφέρουν κάλυψη του

πιστωτικού κινδύνου, αλλά όχι για το 100% της οφειλής, όπως στην περίπτωση του factor. Επιπροσθέτως οι ασφαλιστικές εταιρείες πληρώνουν μόνον εφόσον εξαντληθούν τα νόμιμα μέσα είσπραξης της απαίτησης, ενώ ο factor καταβάλλει το ποσό μόλις αυτό καταστεί ληξιπρόθεσμο.

Από έρευνα σε μικρομεσαίες μεταποιητικές επιχειρήσεις προκύπτει ότι υπάρχει μεγάλη ζήτηση για την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου, καθώς η αξιολόγηση φερεγγυότητας υποψηφίων πελατών αποτελεί μεγάλο πρόβλημα. Στις περισσότερες περιπτώσεις στις μικρές εταιρείες η αξιολόγηση και παρακολούθηση των πελατών γίνεται μόνο εμπειρικά και βασίζεται σε δημοσιευμένους ισολογισμούς ή άλλα διαθέσιμα στοιχεία, τα οποία όμως δεν είναι επαρκή για την άντληση ασφαλών συμπερασμάτων.

#### β) Διαχείριση/ Λογιστική παρακολούθηση/ Είσπραξη

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

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

#### γ) Χρηματοδότηση

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

Έτσι, ενώ οι τράπεζες ελέγχουν τη γενική οικονομική κατάσταση των επιχειρήσεων, την παραγωγική τους δυνατότητα και την εμπορική τους ικανότητα, το factoring στηρίζεται κατά κύριο λόγο στη φερεγγυότητα των πελατών της επιχείρησης που χρηματοδοτείται από τον factor. Προσφέρει δηλαδή χρηματοδότηση σε επιχειρήσεις που δεν χρηματοδοτούν οι τράπεζες ή σ' αυτές που έχουν εξαντλήσει τα περιθώρια των παραδοσιακών χρηματοδοτήσεων.

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

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

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

### 3. Χαρακτηριστικά του θεσμού factoring

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

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

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

### 4. Διακρίσεις factoring

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

#### α) Εγχώριο factoring

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

#### β) Διεθνές factoring

Αφορά κυρίως στον τομέα των εξαγωγών και εισαγωγών και προχωράει στη χρηματοδότηση, στη λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων, στην οργάνωση των προμηθειών του προμηθευτή κ.α.

#### γ) Factoring με ή χωρίς αναγωγή

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

Η περίπτωση με δικαίωμα αναγωγής είναι όταν ο factor έχει το δικαίωμα να επιστρέψει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή.

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

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

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

#### δ) Factoring εμπιστευτικό και μη εμπιστευτικό

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

Στο μη εμπιστευτικό factoring ο πελάτης γνωρίζει τη συμφωνία που έχει γίνει μεταξύ του προμηθευτή και του factor. Σ' αυτή τη περίπτωση και οι δυο συμβαλλόμενοι ενημερώνουν τον πελάτη τους.

#### ε) Factoring χωρίς χρηματοδότηση

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

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

στ) Factoring μέσω αντιπροσώπου-πράκτορα

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

ζ) Factoring μόνο για χρηματοδότηση

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

η) Factoring τριμερούς συνεργασίας

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

θ) Συνεργασία με τράπεζα

Στην περίπτωση αυτή οι εργασίες διακανονίζονται μεταξύ του factor, του πελάτη του και της τράπεζας. Η τράπεζα αναλαμβάνει τη χρηματοδότηση, αλλά όχι και το κύριο βάρος των εργασιών του factoring. Συμμετέχει απλώς, δηλαδή, σε μια τριμερή συνεργασία, αποβλέποντας στην εξυπηρέτηση των πελατών της και όχι προωθώντας το factoring.

## 5. Μορφές λειτουργίας του θεσμού

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

Παρακάτω αναφέρονται κάποιες μορφές λειτουργίας του συστήματος factoring όπως:

## α) Πλήρες factoring μη εμπιστευτικό

### 1. Και χωρίς το δικαίωμα αναγωγής

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

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

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

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

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

### 2. Με δικαίωμα αναγωγής

Η βασική διαφορά αυτής της μορφής από την προηγούμενη είναι ότι ο factor δεν εγγυάται τον πιστωτικό κίνδυνο του πελάτη, που παραμένει στον προμηθευτή. Έτσι ο factor έχει το δικαίωμα να χρεώσει και να επιστρέψει στον προμηθευτή τα απλήρωτα τιμολόγια από τους πελάτες, συνήθως τρεις μήνες μετά την ημερομηνία λήξεως ή όπως έχει συμφωνηθεί. Σ' αυτή την περίπτωση ο προμηθευτής πρέπει να τηρεί λογαριασμούς για τα τιμολόγια και να αναλαμβάνει την είσπραξη τους.

Συνήθίζεται οι factors που εφαρμόζουν αυτή τη μορφή να χρεώνουν προμήθεια, όμοια με αυτή του αρχικού factoring, σε όλα τα τιμολόγια

που ξεπερνούν τις 90 ημέρες από την ημερομηνία λήξεως. Εάν ο προμηθευτής ζητήσει από τον factor να ακολουθήσει τη νόμιμη διαδικασία προκειμένου να εισπράξει τα τιμολόγια, όλα τα νομικά έξοδα βαρύνουν τον προμηθευτή.

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

## β) Προεξόφληση τιμολογίων

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

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

Ο προμηθευτής από την προπληρωμή των τιμολογίων οφελείται, καθώς είναι σε θέση να αγοράζει μεγάλες ποσότητες σε καλύτερες τιμές, να διαπραγματεύεται τις τιμές με τους δικούς του πελάτες, να είναι συνεπής στις υποχρεώσεις του και να έχει πλεονεκτική θέση έναντι των προμηθευτών των πρώτων υλών που χρησιμοποιεί.

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

## γ) Εγχώριο factoring

### A. Γενικά

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

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

B. Παράγοντες που χρησιμοποιούνται στο εγχώριο factoring

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

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

- α) Η φύση της εργασίας και, κυρίως, το κατά πόσο η οφειλή του πελάτη οριστικοποιείται με την αποστολή του εμπορεύματος και δεν εξαρτάται από περαιτέρω ενέργειες του προμηθευτή.
- β) Η ποιότητα του εμπορεύματος, το όνομα που έχει στην αγορά, η συχνότητα επιστροφών και παραπόνων από πελάτες κ.λ.π.
- γ) Οι διαδικασίες τιμολόγησης του προμηθευτή, κατά πόσο αυτές είναι ικανές να περιορίσουν τυχόν λάθη ή παραλείψεις στις αποστολές, ώστε να περιορίζονται οι πιθανότητες αμφισβητήσεων και διαφωνιών.
- δ) Ο αριθμός των τιμολογίων που εκδίδει και η κατά μέσο όρο αξία τους.
- ε) Ο αριθμός των πιστωτικών σημειωμάτων που εκδίδει και το ποσοστό τους σε αξία επί του συνόλου των πωλήσεων.
- ς) Ο αριθμός των εμβασμάτων από πελάτες και ο τρόπος που γίνονται οι εισπράξεις.
- η) Ο τρόπος που χορηγούνται οι ποσοτικές ή άλλες εκπτώσεις.
- θ) Ο αριθμός των πελατών και ο αριθμός των νέων πελατών κατά μήνα.
- ι) Η ποιότητα και οικονομική επιφάνεια των κυριότερων πελατών και η περίοδος της παρεχόμενης πίστωσης.
- κ) Η γενικότερη ποιότητα του management και της οργάνωσης του προμηθευτή.
- λ) Η τελευταία έκθεση του φορολογικού ελέγχου και, ιδιαίτερα, τυχόν αναφορές σ' αυτή σχετικά με την ειλικρίνεια των βιβλίων.
- μ) Ο ισολογισμός της εταιρείας και η οικονομική της ευρωστία. Ιδιαίτερο ενδιαφέρον έχει η ταχύτητα ανάπτυξης του κύκλου εργασιών(τζίρου).
- ν) Πληροφορίες από τις τράπεζες με τις οποίες συνεργάζεται ο προμηθευτής σχετικά με τη συνέπειά του στις συναλλαγές.

Δ. Με βάσει τις παραπάνω πληροφορίες, η εταιρεία factoring θα αποφασίσει:

- α) Αν πρέπει να δεχθεί την αίτηση του προμηθευτή για το factoring των πωλήσεων του.
- β) Τους όρους της συνεργασίας.
- γ) Το ποσοστό της προμήθειας.



δ) Το ποσοστό των προκαταβολών σε σχέση με την αξία των εκχωρούμενων απαιτήσεων.

ε) Το επιτόκιο.

#### Ε. Διαδικασία που ακολουθείται στο εγχώριο factoring:

α) Ο προμηθευτής στέλνει τα εμπορεύματα στον αγοραστή και εκχωρεί τα σχετικά τιμολόγια στον factor.

β) Ο factor πληρώνει προκαταβολικά(συνήθως το 80%) στον προμηθευτή(χρηματοδότηση), στέλνει αντίγραφα τιμολογίων στον πελάτη-αγοραστή και εισπράττει τα τιμολόγια.

γ) Ο πελάτης-αγοραστής πληρώνει τα τιμολόγια στον factor και στέλνει τα αντίγραφα των πληρωμένων τιμολογίων στον προμηθευτή.

δ) Ο factor αποπληρώνει τον προμηθευτή.

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

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

- Μετά την υπογραφή της σύμβασης ο factor ή ο προμηθευτής ενημερώνουν με επιστολή τους πελάτες τους και τους τρίτους για την ύπαρξη της συμφωνίας factoring, για την εκχώρηση της υπάρχουσας απαίτησης και την προνόθεση της εκχώρησης όλων των μελλοντικών τους οφειλών.
- Στη συνέχεια ο factor θα ενημερώσει τον προμηθευτή σχετικά με το για ποιους πελάτες δέχεται την εκχώρηση, το ποσοστό που δέχεται να προκαταβάλει και το ανώτατο όριο της παρεχόμενης πίστωσης.
- Για κάθε νέο πελάτη ακολουθείται η ίδια διαδικασία(αίτηση με έντυπο που συμπληρώνει ο προμηθευτής και υπογράφει ο factor).
- Σε τακτά χρονικά διαστήματα, που θα έχουν συμφωνηθεί εκ των προτέρων, ο προμηθευτής θα στέλνει στο factor τα τιμολόγια που έχει εκδώσει και τα αντίστοιχα δελτία αποστολής υπογεγραμμένα από τον πελάτη.
- Ο factor θα στέλνει τα τιμολόγια αυτά στους πελάτες(και ο πελάτης θα επιστρέφει το αντίγραφο υπογεγραμμένο στον factor).
- Κάθε εβδομάδα, ο factor θα στέλνει στον προμηθευτή αναλυτική εβδομαδιαία αναφορά τιμολογίων και πιστωτικών σημειωμάτων.
- Κάθε μήνα ο factor θα στέλνει σ' όλους τους πελάτες εκκαθαρίσεις που θα δείχνουν τα τιμολόγια με τα οποία έχουν χρεωθεί και δεν έχουν εξοφλήσει.
- Στο τέλος του μήνα ο προμηθευτής θα παίρνει λεπτομερή περιγραφή για το οφειλόμενο υπόλοιπο κάθε πελάτη. Ο factor θα

στέλνει επιστολές υπενθύμισης στον πελάτη. Ο πελάτης έχει χρονικό διάστημα 35 περίπου ημερών πριν εφαρμοσθούν οι νομικές διαδικασίες.

- Σε τακτά χρονικά διαστήματα ο προμηθευτής θα λαμβάνει εκκαθάριση του τρεχούμενου λογαριασμού του που θα δείχνει:
  - α) τη συνολική αξία των λογαριασμών πελατών που έχουν εκχωρηθεί και δεν έχουν εξοφληθεί,
  - β) τις προκαταβολές που έχουν εκδοθεί έναντι των παραπάνω και το ποσό της χρηματοδότησης που δικαιούται ακόμα να πάρει ο προμηθευτής,
  - γ) τα εμβάσματα που έχουν ληφθεί,
  - δ) τις χρεώσεις που έχουν γίνει για την αμοιβή του factor και τους τόκους των προκαταβολών.

#### ΣΤ. Επιτόκιο για απλήρωτα τιμολόγια

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

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

#### Ζ. Ασφάλιση πιστωτικού κινδύνου

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

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

#### δ) Διεθνές factoring

##### Α. Γενικά

Το εξαγωγικό factoring απευθύνεται σε επιχειρήσεις που εξάγουν αγαθά ή παρέχουν υπηρεσίες σε πελάτες τους στο εξωτερικό. Στο εξαγωγικό factoring η εταιρεία factoring μπορεί και παρέχει υπηρεσίες όπως είναι η χρηματοδότηση έναντι εκχωρημένων εξαγωγικών απαιτήσεων, η κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου της αφερεγγυότητας του αγοραστή, η διαχείριση και η είσπραξη των εκχωρημένων απαιτήσεων, νομική υποστήριξη στη διεκδίκηση

εκχωρημένων απαιτήσεων και ακόμη έγκαιρη, έγκυρη και συνεχή αξιολόγηση της φερεγγυότητας των αγοραστών. Κατ'αυτόν το τρόπο παρέχεται στον εξαγωγέα ευχέρεια να προσφέρει στους πελάτες του ευνοικότερους όρους πωλήσεων και διακανονισμού της αξίας των εξαγόμενων εμπορευμάτων, με αποτέλεσμα να βελτιώνεται η ανταγωνιστικότητα της επιχείρησής του στις αγορές του εξωτερικού και να αυξάνονται οι εξαγωγές του.

#### Β. Παράγοντες που χρησιμοποιούνται στο εξαγωγικό factoring

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

#### Γ. Διαδικασία που ακολουθείται στο εξαγωγικό factoring

1. Προβλέπονται μέσα στη λειτουργία του συστήματος τέσσερις παράγοντες, ο εξαγωγέας, ο εισαγωγέας της άλλης χώρας, ο εξαγωγικός factor και εισαγωγικός factor σε άλλη χώρα του εξωτερικού.
2. Ο εξαγωγικός factor βρίσκεται σε διαρκή επικοινωνία με τον factor-ανταποκριτή της άλλης χώρας, τον εισαγωγικό factor.
3. Ο εξαγωγικός factor έρχεται σε επικοινωνία με τον εξαγωγέα-εκχωρητή και συνάπτουν σύμβαση συνεργασίας.
4. Ο εξαγωγέας κάνει αίτηση προς τον εξαγωγικό factor για τον καθορισμό του ορίου πίστωσης (πλαφόν) κάποιου εισαγωγέα σε χώρα του εξωτερικού.
5. Ο import factor αξιολογεί τη φερεγγυότητα του υποψηφίου εισαγωγέα. Εφόσον ο import factor εγκρίνει τη χορήγηση πίστωσης, αναλαμβάνει και τον πιστωτικό κίνδυνο μέχρι του ποσού του πλαφόν που έχει εγκρίνει.
6. Ο εισαγωγικός factor ειδοποιεί τον εξαγωγικό factor για το ύψος του πλαφόν που εγκρίνει και ο export factor ενημερώνει τον εξαγωγέα.
7. Ο εξαγωγέας φροντίζει για την αποστολή του εμπορεύματος με αναγγελία προς τον εισαγωγέα ότι το οφειλόμενο ποσό πρέπει να πληρωθεί στον import factor. Ο εξαγωγικός και ο εισαγωγικός factor δεν παρεμβαίνουν στην αποστολή των προϊόντων.
8. Ο εξαγωγέας, μετά την αποστολή των εμπορευμάτων, στέλνει αντίγραφο του τιμολογίου στον εξαγωγικό factor. Εφόσον η σύμβαση factoring περιλαμβάνει και χρηματοδότηση, ο export factor προκαταβάλλει στον εξαγωγέα μέχρι και το 80% της αξίας της απαίτησης.

9. Ο εξαγωγικός factor στέλνει αντίγραφο του τιμολογίου στον εισαγωγικό factor και αυτός καταχωρεί το τιμολόγιο στο δικό του λογιστικό κύκλωμα και φροντίζει για την είσπραξη του ποσού.
10. Ο εισαγωγικός factor θα πληρώσει τον εξαγωγικό factor το 100% της αξίας του τιμολογίου, μείων την προμήθειά του στην προκαθορισμένη ημερομηνία πληρωμής, άσχετα με το αν ο ίδιος έχει εισπράξει το ποσό από τον εισαγωγέα, εκτός αν η καθυστέρηση οφείλεται σε εμπορική αμφισβήτηση του εισαγωγέα (ελαττωματικό προϊόν, πλημμελής αποστολή κ.α.)
11. Ο export factor όταν πληρωθεί από τον import factor, πληρώνει το υπόλοιπο του τιμολογίου στον εξαγωγέα.

#### Δ. Σχέσεις μεταξύ εξαγωγικού και εισαγωγικού factoring

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

Είναι πολύ σημαντικό ο εξαγωγικός factor να έχει προσβάσεις και πληροφορίες για τον αγοραστή σε πολλές χώρες, και επειδή αυτό δεν είναι καθόλου εύκολο, με τη συνεργασία του εισαγωγικού factor αντλεί όλα εκείνα τα στοιχεία και τις πληροφορίες που χρειάζεται για τους πελάτες του.

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

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

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

#### Ε. Μη αποδεκτές απαιτήσεις

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

- α) πωλήσεις τοις μετρητοίς
- β) πωλήσεις με ενέγγυα πίστωση
- γ) πωλήσεις σε τελικούς καταναλωτές-ιδιώτες

- δ) πωλήσεις μη οριστικοποιημένες ή εκκαθαρισμένες
- ε) πωλήσεις σε εξαρτημένες επιχειρήσεις
- στ) πωλήσεις ευπαθών προϊόντων
- ζ) πωλήσεις επενδυτικών αγαθών
- η) πωλήσεις συνεταιρισμών, κοινοπραξιών κ.λ.π.
- θ) εξαγωγές σε χώρες υψηλού πολιτικού και εμπορικού κινδύνου.

## 6. Κόστος εφαρμογής του θεσμού

### A. Γενικά

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

Βασική αρχή είναι ότι ως κόστος για τον προμηθευτή είναι το κόστος που αφορά τις εργασίες του και το κέρδος που αντιστοιχεί στον factor. Οιδιαδικασίες για τη διενέργεια κοστολόγησης πρέπει να στηρίζονται σε όσο το δυνατό ακριβέστερες καταγραφές. Οι βασικές πληροφορίες που απαιτούνται αφορούν τη μορφή λειτουργίας του factoring, όπως η εκτίμηση του τζίρου της εταιρείας, ο αριθμός και η αξιοπιστία των πελατών της, ο αριθμός των τιμολογίων ανά πελάτη και η κατανομή τους ανά μήνα, το ύψος των προκαταβολών έναντι των εισπρακτέων τιμολογίων, το ύψος των επισφαλών απαιτήσεων, το κόστος των κεφαλαίων που αντλούνται για τη διενέργεια του factoring, ο πιθανός πιστωτικός κίνδυνος κ.α.

### B. Κόστος προμηθευτών

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

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

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

### Γ. Παράγοντες που πρέπει να ληφθούν υπόψη

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

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

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

### 7. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του θεσμού factoring

#### A. Πλεονεκτήματα του θεσμού factoring

Τα πλεονεκτήματα του θεσμού του factoring είναι τα εξής:

- Το factoring αποτελεί μια εναλλακτική ή συμπληρωματική χρηματοδότηση με την προεξόφληση βραχυπρόθεσμων επιχειρηματικών απαιτήσεων.
- Συμβάλλει στη βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησης με προκαταβολές έναντι επιχειρηματικών απαιτήσεων, ανάλογα με την αύξηση των πωλήσεων και τις ανάγκες της επιχείρησης.
- Παρέχει κάλυψη πιστωτικού κινδύνου με την ολική ή μερική κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του προμηθευτή από την αφερεγγυότητα των πελατών του, λόγω οικονομικής αδυναμίας να εκπληρώσουν τις υποχρεώσεις τους.
- Βοηθάει στην βελτίωση της αποδοτικότητας από τη δυνατότητα εκμετάλλευσης επιχειρηματικών ευκαιριών, λόγω της προγραμματισμένης χρηματοδότησης απαιτήσεων.
- Συμβάλλει στην αύξηση των πωλήσεων και των εσόδων με τη δυνατότητα παροχής ευνοϊκότερων όρων πωλήσεων και πληρωμών στους αγοραστές.
- Παρέχει λογιστική ενημερότητα- μείωση λειτουργικού κόστους με τη λογιστική παρακολούθηση του καθολικού των πελατών, και την υποκατάσταση του σημαντικού και σταθερού λειτουργικού και

διαχειριστικού κόστους σε μεταβλητή και χαμηλή διαχειριστική προμήθεια.

- Βοηθάει στη βελτίωση της εικόνας του ισολογισμού και των οικονομικών καταστάσεων από την εκτός ισολογισμού εμφάνιση των χρηματοδοτήσεων έναντι των εκχωρούμενων επιχειρηματικών απαιτήσεων, στο factoring χωρίς αναγωγή.
- Συμβάλλει στη βελτίωση της παραγωγικότητας με την απελευθέρωση από χρονοβόρες και κοστοβόρες διαδικασίες αξιολόγησης, παρακολούθησης, ελέγχου, διαχείρισης και είσπραξης των επιχειρηματικών απαιτήσεων και την απλή και γρήγορη διεκπεραίωση των δοσοληψιών μεταξύ του πελάτη και της εταιρείας.
- Παρέχει έγκαιρη, έγκυρη και συνεχή αξιολόγηση της φερεγγυότητας των αγοραστών.
- Περιορίζει το χρόνο εκκρεμότητας των απαιτήσεων με τη συστηματική και αποτελεσματική διαχείριση των εκχωρούμενων απαιτήσεων, χωρίς παράλληλα να δημιουργηθεί κανένα πρόβλημα στις συναλλακτικές σχέσεις προμηθευτή/αγοραστή.
- Βοηθάει στον περιορισμό των ακάλυπτων επιταγών και απλήρωτων συναλλαγματικών.
- Παρέχει περιορισμό των εμπλοκών και επισφαλειών στις απαιτήσεις με την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου ή την αποτελεσματικότερη διαχείριση των απαιτήσεων.

## B. Μειονεκτήματα του θεσμού factoring

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

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

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

## 8. Το factoring ως τραπεζική εργασία

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

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

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

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

- αύξηση του κύκλου εργασιών της,
- αύξηση του πελατειακού της χώρου,
- δυνατότητα διαθέσεως στην αγορά ενός νέου είδους εργασιών, με στόχο την ανάπτυξη βραχυπρόθεσμων χρηματοδοτήσεων και τη σχετική κατανομή των κινδύνων τους,
- ανάθεση πρόσθετων εργασιών από τους πελάτες που κάνουν χρήση του θεσμού,
- επέκταση των εργασιών της και στον εμπορικό τομέα,
- βελτίωση των συναλλαγών της,
- απόδοση των κεφαλαίων της που χρησιμοποιούνται στην εφαρμογή του factoring,
- εξυγίανση και ποιοτική βελτίωση χαρτοφυλακίου χορηγήσεων της τράπεζας, καθώς οι χρηματοδοτήσεις στηρίζονται πλέον σε σωστά τραπεζικά κριτήρια,
- προσπόριση κερδών(εφόσον η εφαρμογή του θεσμού θα ξεπεράσει ένα οριακό σημείο όγκου εργασιών),
- αποδοτικότερη αξιοποίηση υφισταμένων υπηρεσιών,
- αξιοποίηση του αρχείου πληροφοριών,
- αξιοποίηση της μηχανογραφικής εμπειρίας και του σχετικού εξοπλισμού,



- μείωση του λειτουργικού κόστους των τραπεζών, καθώς τα διάφορα αξιόγραφα και αποδεικτικά οφειλών αντικαθίστανται σταδιακά με τιμολόγια.

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

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

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

### Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ FACTORING

#### 1. Γενικά στοιχεία

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

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

Η οργάνωση λοιπόν μιας εταιρείας factoring θα πρέπει να προβλεφθεί έτσι ώστε να λειτουργήσει απρόσκοπτα σε όλους τους τομείς και τις δραστηριότητες που αφορούν γενικά το θεσμό του factoring. Συνεπώς, στην αρχή, μια εταιρεία factoring θα πρέπει να οργανωθεί σε επίπεδο που να εξυπηρετεί το εξαγωγικό factoring, αλλά μετά από κάποιο χρονικό διάστημα να είναι σε θέση να επεκταθεί και στο εγχώριο factoring. Αυτό σημαίνει ότι θα πρέπει κατ' αρχήν να ξεκινήσει μόνο με τις άμεσα απαραίτητες λειτουργίες και μετά να εμπλουτισθεί με νέα τμήματα και λειτουργίες.

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

#### 2. Δομή της εταιρείας

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

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

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

α) Διεύθυνση διοικητικών υπηρεσιών και οργάνωσης

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

β) Διεύθυνση εργασιών εξαγωγικού factoring

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

γ) Διεύθυνση marketing- Ανάπτυξης νέων εργασιών

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

δ) Διεύθυνση οικονομικών υπηρεσιών

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

ε) Διεύθυνση εγχώριου factoring

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

### 3. Εφαρμογή του factoring μέσα σε τράπεζα

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

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

#### 4. Στελέγωση της εταιρείας factoring

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

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

#### 5. Κόστος ίδρυσης και λειτουργίας της εταιρείας factoring

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

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

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

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

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

#### 6. Προβλήματα εσωτερικού ελέγχου

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

Τέτοιοι κίνδυνοι είναι η τιμολόγηση εικονικών πωλήσεων, η προτιμολόγηση πωλήσεων, η απόκρυψη πιστωτικών σημειωμάτων και η απόκρυψη εισπράξεων από πελάτες.

Ένα σύστημα λοιπόν σωστού εσωτερικού ελέγχου θα πρέπει να προφυλάσσει τον factor από τους παραπάνω κινδύνους προβλέποντας αποτελεσματική και σωστή επιλογή των προμηθευτών που συνεργάζονται, κατάλληλη και έγκαιρη πληροφόρηση και τακτικό έλεγχο στα γραφεία του προμηθευτή, προκειμένου να διαπιστωθεί αν οι πληροφορίες που παρέχονται στον factor είναι σωστές.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

### ΠΑΡΟΥΣΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

#### 1. Γενικά

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

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

Στην πράξη αυτή υπάρχουν αρκετά αδιευκρίνιστα σημεία, όπως:

- α) Δεν διευκρινίζεται ότι η ανάληψη από τον factor της υποχρέωσης εξόφλησης των απαιτήσεων του εξαγωγέα τελεί υπό την προϋπόθεση ότι οι απαιτήσεις αυτές δεν αμφισβητούνται από τον οφειλέτη.
- β) περιορίζεται η εφαρμογή του factoring στις εμπορευματικές απαιτήσεις.
- γ) Δεν γίνεται λόγος για το factoring εσωτερικού.
- δ) Δεν προβλέπεται η συνεργασία μεταξύ της ελληνικής εταιρίας factoring με import factor της χώρας εισαγωγής.

#### 2. Προβλήματα και προοπτικές του θεσμού στη χώρα μας

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

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

Όπως αναφέρεται σε μελέτη της Αγροτικής Τράπεζας Ελλάδος, “με το σύστημα αυτό οι βιομηχανίες από τη μια μεριά μετατρέπονται σε

πιστωτικούς οργανισμούς, με αναπόφευκτους κινδύνους που εγκυμονούσε η δραστηριότητα αυτή, η οποία τους περιόρισε τη δυνατότητα να ασχοληθούν με την κύρια δραστηριότητα τους, που ήταν η βιομηχανική παραγωγή, και από την άλλη επιβαρύνονταν με σημαντικά διαχειριστικά έξοδα που η δραστηριότητα αυτή δημιουργούσε”.

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

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

Προς την κατεύθυνση βέβαια αυτή θα συμβάλλουν και η ευνοϊκή φορολογική μεταχείριση του factoring, εκ μέρους της πολιτείας, η παροχή στις χρηματοδοτήσεις μέσω εξαγωγικού factoring των ίδιων κινήτρων, που σήμερα προβλέπονται για τις εξαγωγικές χρηματοδοτήσεις, η εκπαίδευση και η εξειδίκευση των τραπεζικών στελεχών σχετικά με τη νέα αυτή τραπεζική εργασία, ο σύγχρονος εξοπλισμός των εταιρειών, καθώς και η πλήρης και συνετή ενημέρωση των ενδιαφερομένων μερών.

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

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

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

### Η ΣΥΜΒΟΛΗ ΤΟΥ FACTORING ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

#### 1. Γενικά

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

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

Θεωρείται σκόπιμο στην παρούσα εργασία, με τον όρο οικονομική ανάπτυξη να εννοούμε το ρυθμό μεγέθυνσης του εθνικού προϊόντος σε συνδυασμό με την παράλληλη προσπάθεια για ισόρροπη βελτίωση των κοινωνικο-οικονομικών δομών. Είναι βέβαιο ότι ένα κοινωνικοοικονομικό περιβάλλον με έντονες ανισορροπίες, όπως σαφή δυισμό της οικονομίας, σοβαρές περιβαλλοντικές επιβαρύνσεις, ανεκμετάλλευτους φυσικούς πόρους, άναρχη διάρθρωση της παραγωγής, πρόβλημα ανεπάρκειας κεφαλαίου, αντιοικονομικές πολιτιστικές αξίες και διογκόμενο και αναποτελεσματικό δημόσιο τομέα απαιτεί σκληρές προσπάθειες για την επίτευξη μακροχρόνιων ικανοποιητικών ρυθμών μεγέθυνσης.

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

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



Το factoring ανταποκρίνεται και υπηρετεί ορισμένες πραγματικές ανάγκες και είναι ένα ακόμη εργαλείο-προϊόν μεταξύ των άλλων νέων τραπεζικών εργασιών που εμφανίσθηκαν και αναπτύχθηκαν τα τελευταία χρόνια. Συντελεί στη δημιουργία νέων εξειδικευμένων τραπεζικών εργασιών, καθώς αυξάνεται η ζήτηση από τις επιχειρήσεις για παροχή ανάλογων υπηρεσιών και ο τομέας παραγωγής υπηρεσιών διαδραματίζει ολοένα και ουσιαστικότερο ρόλο. Επίσης βελτιώνει το επιχειρηματικό κλίμα και το επιχειρηματικό πνεύμα και δίνει τη δυνατότητα σε πιο ευέλικτα σχήματα να δημιουργήσουν θυγατρικές εταιρείες factoring, όχι μόνο στο κέντρο αλλά και στην περιφέρεια, και να παρακάμψουν τις τυχόν δυσλειτουργίες του τραπεζικού συστήματος.

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

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

## 2. Οφέλη των επιχειρήσεων από την καθιέρωση του factoring

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

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

Επίσης, για πολλές μικρές επιχειρήσεις η αδυναμία αποτελεσματικής αξιολόγησης της φερεγγυότητας υποψηφίων πελατών, οι διαδικασίες παρακολούθησης των εισπράξεων, η λογιστική οργάνωση που απαιτείται, η μη έγκαιρη ενημέρωση του καθολικού πελατών, η ανεπαρκής παρακολούθηση των “δύσκολων” εισπράξεων, η

συσσώρευση λαθών και μικροδιαφορών στον υπολογισμό των οφειλόμενων υπολοίπων είναι προβλήματα που αποτελούν ανασταλτικούς παράγοντες στην ανάπτυξη των εργασιών τους και την προώθηση των πωλήσεών τους.

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

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

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

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

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

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

### 3. Συμβολή του factoring στην προώθηση των εξαγωγών

#### α) Υφιστάμενο καθεστώς

Με το χρηματοδοτικό καθεστώς που υπάρχει σήμερα, όλες οι εμπορικές και μεταποιητικές επιχειρήσεις που εξάγουν προϊόντα, μπορούν να χρηματοδοτηθούν από τις τράπεζες (μέχρι και 100% της

αξίας των προϊόντων που εξάγονται), έναντι φορτωτικών εγγράφων που εκχωρούνται στην τράπεζα.

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

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

Επίσης οι εξαγωγικές επιχειρήσεις χρηματοδοτούνται με χαμηλότοκα δάνεια.

#### β) Δάνεια σε συνάλλαγμα

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

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

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

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

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

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

Το factoring, εκτός από τη συμβολή του:

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

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

Με την εφαρμογή αυτού του νέου θεσμού είναι δυνατό να αποφεύγει ο αγοραστής τη χρονοβόρα και δαπανηρή διαδικασία ανοίγματος ενέγγυων πιστώσεων, και με την εξασφάλιση βελτιωμένης ρευστότητας για τον προμηθευτή δίνεται η δυνατότητα στους πελάτες του για πιο άνετες προθεσμίες πληρωμής των τιμολογίων.

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

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

#### 4. Η συμβολή του factoring στις τράπεζες

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

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

α) παρέχεται πιο ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση των αναγκών της πελατείας τους, β) δίνεται η δυνατότητα διεύρυνσης των εργασιών των τραπεζών και προσέλκυσης νέων πελατών που θα χρησιμοποιήσουν και άλλες υπηρεσίες της τράπεζας.

- γ) αναπτύσσεται ο θεσμός των βραχυπρόθεσμων χρηματοδοτήσεων με παράλληλη κατανομή των κινδύνων τους,
- δ) η συνεργασία με τον factor προσφέρει έγκυρες λεπτομερείς και έγκαιρες πληροφορίες που αφορούν υποψήφιους πελάτες,
- ε) μειώνεται το λειτουργικό κόστος των τραπεζών,
- στ) προστατεύεται η ελληνική τραπεζική αγορά έναντι του ανταγωνισμού ξένων τραπεζών και μη τραπεζικών οργανισμών στους τομείς εγγύησης πιστώσεων, προσφοράς διαχειριστικών και άλλων υπηρεσιών.

Με το factoring η τράπεζα μπορεί:

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

#### 5. Η προσφορά του factoring στην εθνική οικονομία

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

1. Στην εξυγίανση της χρηματοδότησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων (λόγω της εφαρμογής αποτελεσματικότερων μέσων αξιολόγησης της φερεγγυότητας των επιχειρήσεων).
2. Στην εξυπηρέτηση των επιχειρήσεων με όλες τις υπηρεσίες που προσφέρει και έχουν ήδη περιγραφεί.
3. Στη διοχέτευση χρηματοδοτικών πόρων σε εταιρείες με συνέπεια και καλή φήμη στην αγορά, με αποτέλεσμα τη βελτίωση του επιχειρηματικού κλίματος και πνεύματος, καθώς και την προαγωγή της συνέπειας μεταξύ των συναλλασσόμενων.
4. Στην ανακούφιση των αναγκών των επιχειρήσεων για κεφάλαιο κίνησης (ιδιαίτερα σε περιόδους μεγάλου πληθωρισμού και υψηλών επιτοκίων), και στην ποιοτική βελτίωση της ταμειακής ρευστότητας των επιχειρήσεων.
5. Στην ενίσχυση των εξαγωγών (βελτίωση ανταγωνιστικότητας προϊόντων, αύξηση εξαγωγικών προϊόντων).

6. Στη βελτίωση της παραγωγικότητας και στη διοργάνωση σε ορθολογική βάση των εξαγωγικών επιχειρήσεων, καθώς αυτές θα απαλλαγούν από μια σειρά χρονοβόρες διαδικασίες.
7. Στην προώθηση των εξαγωγών σε χώρες όπου λειτουργεί ο θεσμός factoring.
8. Στη χρησιμοποίηση των χρηματοδοτήσεων για το σκοπό για τον οποίο χορηγούνται (αποφεύγεται δηλαδή η διαρροή πιστώσεων σε ανεπιθύμητους μη παραγωγικούς σκοπούς- πρόβλημα που δημιουργεί στρεβλώσεις στο οικονομικό σύστημα).
9. Στην καλύτερη οργάνωση της αγοράς (δεδομένου ότι επιχειρήσεις με αναξιώσιμο παρελθόν δεν θα γίνονται αποδεκτές και προμηθευτές χωρίς την κατάλληλη εσωτερική οργάνωση δεν θα μπορούν να ανταπεξέλθουν στις υποχρεώσεις τους).
10. Στην καταπολέμηση της φοροδιαφυγής και της παραοικονομίας (αφού η χρηματοδότηση θα προσφέρεται μόνο για πωλήσεις για τις οποίες έχουν εκδοθεί επίσημα τιμολόγια).
11. Στην αύξηση της εισροής ξένου συναλλάγματος λόγω της αύξησης των εξαγωγών.

## ΕΠΙΛΟΓΟΣ

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

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

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

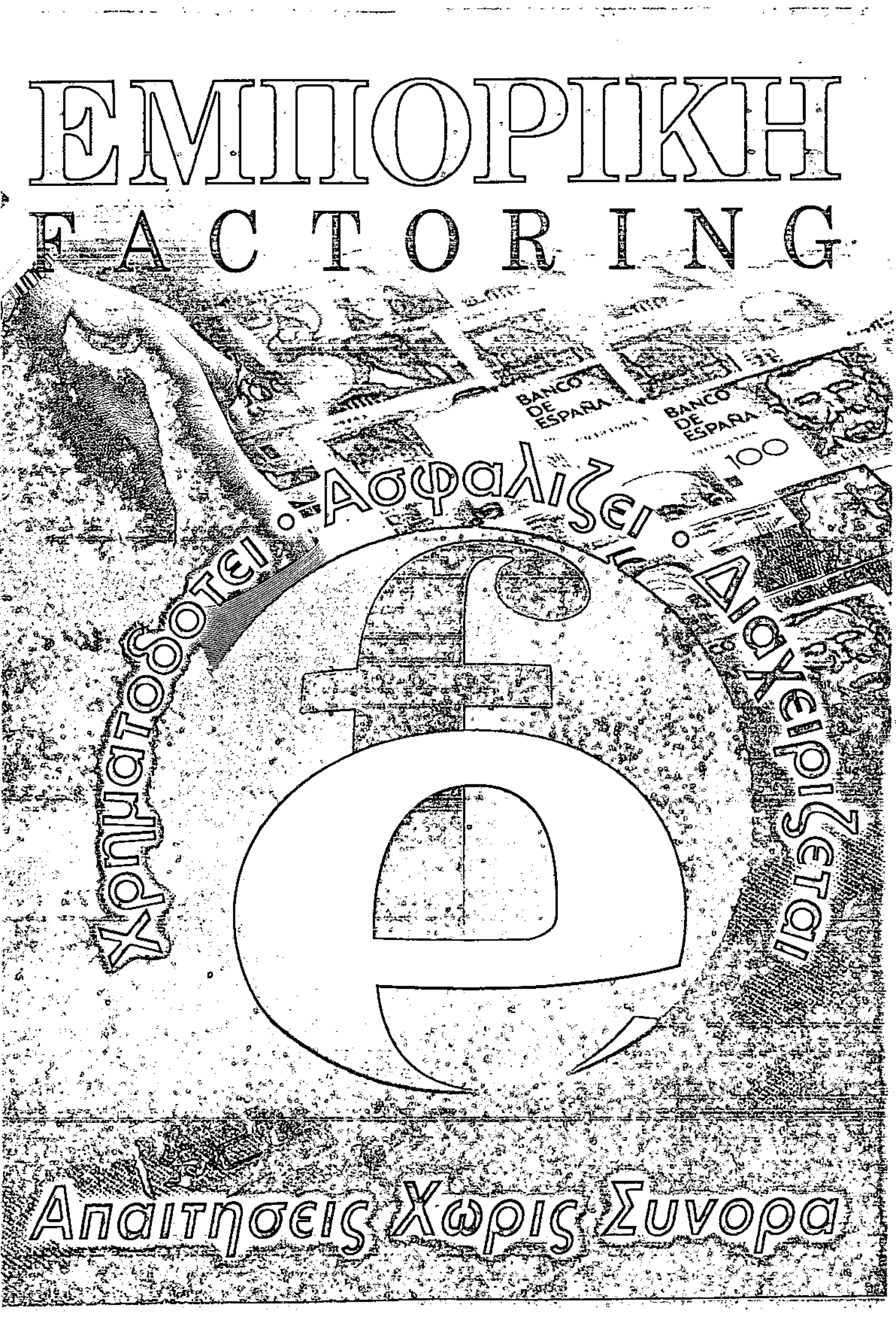
## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Factoring- Forfaiting ( Σύγχρονοι θεσμοί χρηματοδοτήσεων)  
Γιάννης Θ. Μητσιόπουλος, Εκδόσεις Σμπίλιας, Αθήνα 1989.
2. Ο θεσμός του factoring. Η συμβολή του στην οικονομική ανάπτυξη και η εφαρμογή του στις ελληνικές τράπεζες,  
Πάτρα 1994.
3. Διεθνής τραπεζική θεωρία και πρακτική, Ε.Ε.Τ. εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα 1988
4. International factoring, A.N.Coxard, J.A.Mackenzie, Euromoney Publication
5. Βιβλιοθήκη Α.Τ.Ε. "Factoring" ένα νέο τραπεζικό προϊόν που παρουσιάζει πρώτη στην ελληνική αγορά η Αγροτική τράπεζα, Αθήνα 1992
6. Εμπορική τράπεζα, γραφείο Factoring: Παροχή υπηρεσιών εξαγωγικού factoring από την Εμπορική τράπεζα, Πάτρα 2000
7. Π. Μαλακός και Χαρ. Δεμίρης: Νέα χρηματοοικονομικά προϊόντα, εκδόσεις Επτάλοφος Α.Β.Ε.Ε., Αρδήτου 12-16, Αθήνα 1993
8. Η εφαρμογή του factoring και του forfaiting στην Ελλάδα, πτυχιακή 1996
9. Δελτία ένωσης ελληνικών τραπεζών



# ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING

Χρηματοδοτεί • Ασφαλίζει • Διαχειρίζεται



Απαιτήσεις Χωρίς Συνορα

# ΕΝΝΟΙΑ ΤΟΥ Factoring

Ο Θεσμός του factoring, στη χώρα μας, διέπεται από τον νόμο 1905/90 και τον 2367/95, τροποποιητικό αυτού, καθώς και από την υπ' αριθ. 2168/93 Π.Δ.Τ.Ε.

Factoring είναι μία δέσμη παρεχόμενων υπηρεσιών, μέσα από μία Σύμβαση Factoring, που συνάπτεται μεταξύ μίας εταιρίας Factoring και ενός κατ'επάγγελμα προμηθευτή αγαθών, ή υπηρεσιών και, έναντι αμοιβής, περιλαμβάνει:

- ✓ εκχώρηση απαιτήσεων, με ή χωρίς δικαίωμα αναγωγής.
- ✓ εξουσιοδότηση είσπραξής τους.
- ✓ χρηματοδότηση με προεξόφληση των απαιτήσεων.
- ✓ μερική ή ολική κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου.
- ✓ λογιστική παρακολούθηση του καθολικού πελατών.
- ✓ διαχείριση και είσπραξη των απαιτήσεων.



## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

σελίδα

ΕΝΝΟΙΑ ΤΟΥ FACTORING	2
Η ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ ΜΑΣ	3
ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΙ ΟΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΜΑΣ	4
• Εγχώριο Factoring	4
• Εξαγωγικό Factoring	6
• Εισαγωγικό Factoring	7
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ - ΕΙΣΠΡΑΞΗ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	8
ΟΦΕΛΗ ΑΠΟ ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΙ ΤΙΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΜΑΣ	10
ΕΞΟΔΑ FACTORING	11
ΣΕ ΠΟΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΑΠΕΥΘΥΝΟΜΑΣΤΕ	12
ΔΙΚΤΥΑ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΠΕΛΑΤΩΝ ΜΑΣ	13

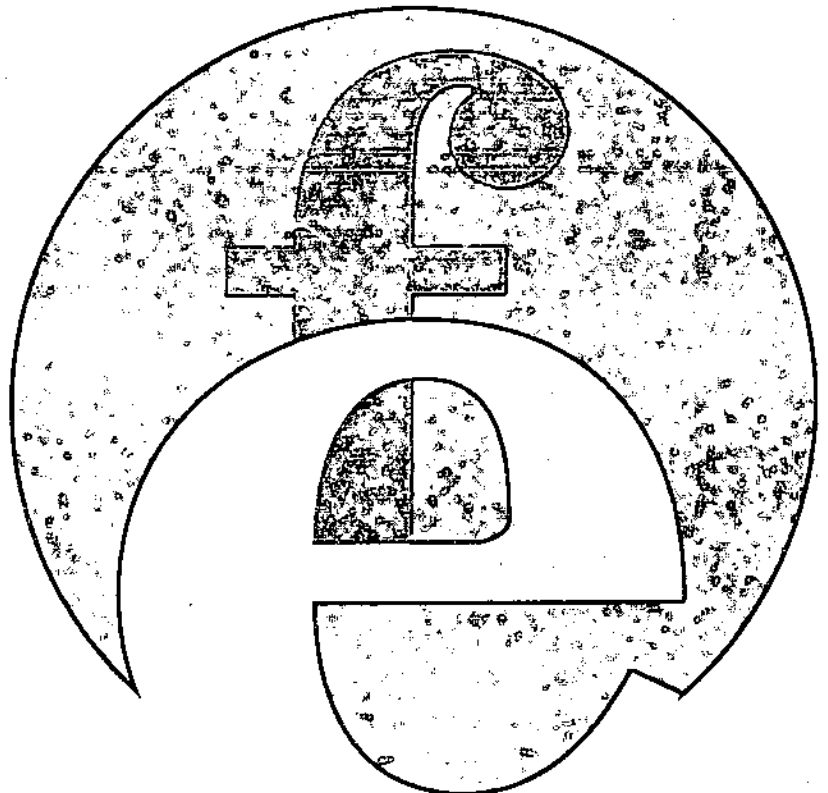


η ταυτότητά μας

# Πρωταρχικός στόχος μας

είναι να γνωρίζουμε τις ανάγκες σας και να δίνουμε τις καλύτερες λύσεις που σας ταιριαζουν

**Η** ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING λειτουργεί από τον Μάρτιο του 1996 και ανήκει στον όμιλο της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ. Σκοπός της Εταιρίας είναι η διενέργεια όλων των μορφών Factoring, που προσφέρονται κάθε φορά στην Ελληνική και διεθνή αγορά Factoring, με βασικό στόχο την κάλυψη των συνεχώς αυξανόμενων αναγκών των επιχειρήσεων σε Factoring, με απλές διαδικασίες και φιλική εξυπηρέτηση.



**Η ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING  
μπορεί και παρέχει  
ΕΓΧΩΡΙΟ - ΕΞΑΓΩΓΙΚΟ ΚΑΙ ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΟ FACTORING  
που περιλαμβάνουν:**

**ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ - ΑΣΦΑΛΙΣΗ - ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ - ΕΙΣΠΡΑΞΗ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ  
ΧΩΡΙΣ ΣΥΝΟΡΑ**

με πολλαπλά και σημαντικά οφέλη για τους πελάτες της.

ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΙ ΟΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΜΑΣ

# Πρωτοποριακά προϊόντα

με ολοκληρωμένες Χρηματοδοτικές, Ασφαλιστικές και Διαχειριστικές λύσεις

## α. ΕΥΧΩΡΙΟ Factoring

Αφορά βραχυπρόθεσμες επιχειρηματικές απαιτήσεις σας έναντι πελατών σας στο εσωτερικό της χώρας. Στο Ευχώριο Factoring η ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING παρέχει:

### 1. Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής

Στο Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής η ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING:

- ✓ Καλύπτει τον πιστωτικό κίνδυνο
- ✓ Χρηματοδοτεί με προκαταβολές έναντι εκχωρημένων απαιτήσεων.
- ✓ Τηρεί το καθολικό των πελατών σας των οποίων έχουν εκχωρηθεί οι απαιτήσεις.
- ✓ Διαχειρίζεται τις εκχωρημένες απαιτήσεις σας.
- ✓ Εισπράττει τις εκχωρημένες απαιτήσεις σας.
- ✓ Αξιολογεί τη φερεγγυότητα των πελατών σας.



### 2. Factoring με δικαίωμα αναγωγής

Στο Factoring με δικαίωμα αναγωγής ο πιστωτικός κίνδυνος παραμένει στον προμηθευτή και η ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING παρέχει:

- ✓ Χρηματοδότηση με προκαταβολές έναντι εκχωρημένων απαιτήσεων.
- ✓ Λογιστική παρακολούθηση καθολικού πελατών.
- ✓ Διαχείριση των εκχωρημένων απαιτήσεων.
- ✓ Είσπραξη των εκχωρημένων απαιτήσεων.
- ✓ Αξιολόγηση της φερεγγυότητας πελατών.

### 3. Προεξόφληση Τιμολογίων

Η ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING προσφέρει στους πελάτες της ακόμη μία πιά ευέλικτη μορφή χρηματοδότησης, την Προεξόφληση Τιμολογίων, μέχρι το 80% της αξίας τους, προσαρμοζόμενη στις εκάστοτε ανάγκες τους ανάλογα με το ύψος των πωλήσεών τους. Ο πελάτης μας ενεργώντας ως αντιπρόσωπός μας και για λογαριασμό μας, εξακολουθεί να εισπράττει τις εκχωρημένες απαιτήσεις του. Υποχρεούται, όμως, να αποδίδει κάθε φορά το εισπραγμένο προϊόν τους κατά τον συμφωνημένο χρόνο και τρόπο, την τήρηση των οποίων παρακολουθεί η ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING, με δικαίωμα άμεσης αναγωγής σε περίπτωση παρεκκλίσεων από τα συμφωνημένα.

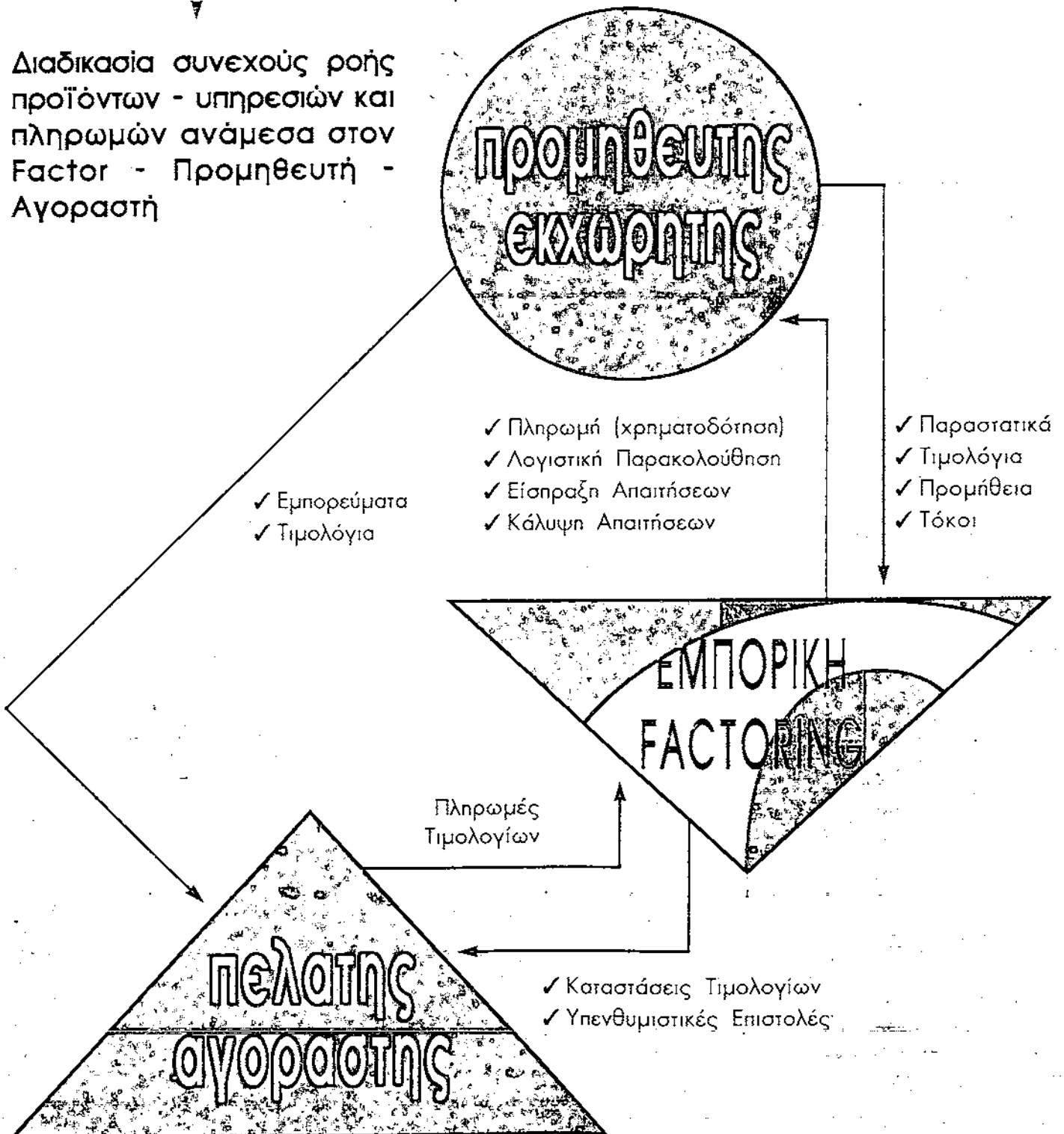
### 4. Μή χρηματοδοτικό Factoring

Όταν ο πελάτης δεν έχει χρηματοδοτικές ανάγκες, αλλά ενδιαφέρεται μόνο για την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου και τη διαχείριση των καλυπτόμενων απαιτήσεών του, η ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING προσφέρει αυτή τη μορφή Factoring, που περιλαμβάνει:

- ✓ Κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου.
- ✓ Αξιολόγηση της φερεγγυότητας αγοραστών.
- ✓ Λογιστική παρακολούθηση του καθολικού πελατών.
- ✓ Διαχείριση των εκχωρημένων απαιτήσεων.
- ✓ Είσπραξη των εκχωρημένων απαιτήσεων.
- ✓ Απόδοση των εισπραγμένων απαιτήσεων.

# Λειτουργία εγχωρίου Factoring

Διαδικασία συνεχούς ροής προϊόντων - υπηρεσιών και πληρωμών ανάμεσα στον Factor - Προμηθευτή - Αγοραστή



# β. εξαγωγικό Factoring

Το Εξαγωγικό Factoring απευθύνεται σε επιχειρήσεις που εξάγουν αγαθά ή παρέχουν υπηρεσίες σε πελάτες τους στο εξωτερικό. Στο Εξαγωγικό Factoring η ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING συνεργάζεται με εταιρίες Factoring στις περισσότερες χώρες του κόσμου και παρέχει :



Χρηματοδότηση έναντι εκκωρημένων εξαγωγικών απαιτήσεων.



Κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου της αφερεγγυότητας του αγοραστή.



Διαχείριση των εκκωρημένων απαιτήσεων.



Είσπραξη των εκκωρημένων απαιτήσεων.



Νομική υποστήριξη στη διεκδίκηση εκκωρημένων απαιτήσεων.



Έγκαιρη, έγκυρη και συνεχή αξιολόγηση της φερεγγυότητας των αγοραστών.

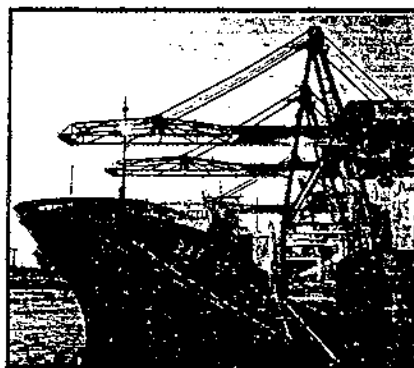


και όχι μόνο!

χωρίς χρονοβόρες και κοστοβόρες διαδικασίες.

χωρίς τραπεζικές ενέγγυες πιστώσεις ή εγγυητικές επιστολές.

χωρίς εμπράγματα ή άλλες εξασφαλίσεις.



Καί'αυτὸν τὸν τρόπο παρέχεται στὸν εξαγωγέα, γενικότερα Ασφάλεια, Σιγουριά, Δύναμη καὶ Προοπτικὴ καὶ ἐιδικότερα, ευχέρεια νὰ προσφέρει στὸν πελάτη του εὐνοϊκότερους ὅρους πωλήσεων καὶ διακανονισμοῦ τῆς ἀξίας τῶν εξαγόμενων ἐμπορευμάτων, με ἀποτέλεσμα νὰ βελτιώνεται ἡ ανταγωνιστικότητά τῆς ἐπιχείρησής του στὶς ἀγορὲς τοῦ ἐξωτερικοῦ καὶ νὰ αὐξάνονται οἱ εξαγωγές του.

**Η ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING ειναι κοντα σας σε ολο τον  
κοσμο για να αισθανεστε ΑΣΦΑΛΕΙΑ**

# γ. εισαγωγικό Factoring

Το Εισαγωγικό Factoring απευθύνεται σε επιχειρήσεις που προμηθεύονται αγαθά ή υπηρεσίες από το εξωτερικό. Στο εισαγωγικό Factoring, με τη συνεργασία των μελών του International Factors Group, στο οποίο ανήκει και η ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING, ο EXPORT FACTOR χρηματοδοτεί τον εξαγωγέα/προμηθευτή και η ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING καλύπτει την αφερεγγυότητα του εισαγωγέα και παρέχει διαχείριση και είσπραξη των απαιτήσεων, για λογαριασμό του EXPORT FACTOR.

Κατ'αυτόν τον τρόπο ο εισαγωγέας εξασφαλίζει ευνοϊκότερους όρους αγορών και διακανονισμού της αξίας των εισαγόμενων αγαθών και επιτυγχάνει βελτίωση της ρευστότητας και αποδοτικότητάς του, καθώς και βελτίωση της ανταγωνιστικότητάς του.

Αν ενδιαφέρεσθε και σεις για :

- 1 χορήγηση εγγυημένου πιστωτικού ορίου.
  - 2 βελτίωση όρων αγορών από το εξωτερικό.
  - 3 εισαγωγές αγαθών χωρίς ενέγγυες πιστώσεις.
  - 4 προθεσμιακό διακανονισμό εισαγωγών αντί τοις μετρητοίς.
  - 5 περιορισμό χρηματοδοτικών αναγκών διακανονισμού εισαγωγών.
  - 6 εισαγωγές αγαθών χωρίς εμπράγματα εξασφαλίσεις.
  - 7 εισαγωγές αγαθών χωρίς έκδοση εγγυητικών επιστολών.
  - 8 περιορισμό συνολικού κόστους εισαγωγών.
- και όχι μόνο!



ΤΟΤΕ... **ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΟ Factoring** στην **ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING**  
*η Καλύτερη Επιλογή*

# Λειτουργία διεθνούς Factoring



Διαδικασία συνεχούς ροής προϊόντων και πληρωμών ανάμεσα στον Εξαγωγέα (προμηθευτή) - Εξαγωγικό Factor - Εισαγωγικό Factor - Εισαγωγέα (αγοραστή)



# Πρωτη φροντιδα μας

η επαγγελματική και φιλική διαχείριση των εκχωρημένων απαιτήσεων σας

**Ο**ι χρηματοδοτούμενες απαιτήσεις αναγγέλλονται στους αγοραστές από τον πελάτη μας ή, και από την Εταιρία μας και μας εκχωρούνται με απλή και κατανοητή διαδικασία.

**Η** εξόφλησή τους, εκτός των άλλων τρόπων, γίνεται ανέξοδα για τον αγοραστή, μέσω του δικτύου των Καταστημάτων της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ.

**Κ**ατά τη διαχείριση και είσπραξη των εκχωρημένων απαιτήσεων σας στόχος μας και μέλημά μας είναι, όχι μόνο να μη δημιουργήσουμε κανένα πρόβλημα στις συναλλακτικές πρακτικές και συνήθειες με τους πελάτες σας, αλλά και να τις αναπτύξουμε και ενισχύσουμε περισσότερο.

**Ε**πιτυγχάνουμε και εξασφαλίζουμε άριστη συνεργασία με τους πελάτες σας γιατί, εκτός από τα πολλαπλά και σημαντικά άμεσα ή/και έμμεσα ωφελήματα που απολαμβάνουν μέσα από τις υπηρεσίες Factoring που σας παρέχουμε.

**Π**ιστεύουμε στις ειλικρινείς και άριστες σχέσεις μεταξύ των συναλλασσομένων, αρχή την οποία θα τηρήσουμε με εξαιρετική ευλάβεια και συνέπεια και κατά την είσπραξη των εκχωρημένων στην Εταιρία μας απαιτήσεων σας.

**Η** Εταιρία μας αναλαμβάνει τη διαχείριση και είσπραξη των απαιτήσεων των πελατών της χωρίς να δημιουργεί κανένα πρόβλημα στον αγοραστή / οφειλέτη. Προσαρμόζουμε τις υπηρεσίες μας ανάλογα με την πολιτική πωλήσεων κάθε πελάτη μας προς τον πελάτη του και υιοθετούμε κατά περίπτωση την κατάλληλη συμπεριφορά, κοινά αποδεκτή από όλους. Πολιτική μας είναι η παροχή φιλικών και ποιοτικών υπηρεσιών.



οφέλη από τα προϊόντα και τις υπηρεσίες μας

# Πρωτοφανή ωφέληματα

εξασφαλίζει στους πελάτες της η ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING με τις υπηρεσίες που προσφέρει, και συγκεκριμένα:

1. Εναλλακτική ή συμπληρωματική χρηματοδότηση με την προεξόφληση βραχυπρόθεσμων επιχειρηματικών απαιτήσεων.
2. Βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησης με προκαταβολές έναντι επιχειρηματικών απαιτήσεων, ανάλογα με την αύξηση των πωλήσεων και τις ανάγκες της επιχείρησης.
3. Κάλυψη πιστωτικού κινδύνου με την ολική ή μερική κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του προμηθευτή από την αφερεγγυότητα των πελατών του, λόγω οικονομικής αδυναμίας να εκπληρώσουν τις υποχρεώσεις τους.
4. Βελτίωση αποδοτικότητας από τη δυνατότητα εκμετάλλευσης επιχειρηματικών ευκαιριών, λόγω της προγραμματισμένης χρηματοδότησης απαιτήσεων.
5. Αύξηση πωλήσεων και εσόδων με τη δυνατότητα παροχής ευνοϊκότερων όρων πωλήσεων και πληρωμών στους αγοραστές.
6. Λογιστική ενημερότητα - μείωση λειτουργικού κόστους με τη λογιστική παρακολούθηση του καθολικού των πελατών, και την υποκατάσταση του σημαντικού και σταθερού λειτουργικού και διαχειριστικού κόστους σε μεταβλητή και χαμηλή διαχειριστική προμήθεια.
7. Βελτίωση της εικόνας του Ισολογισμού και των Οικονομικών Καταστάσεων από την εκτός Ισολογισμού εμφάνιση των χρηματοδοτήσεων έναντι των εκχωρούμενων επιχειρηματικών απαιτήσεων, στο Factoring χωρίς αναγωγή.
8. Βελτίωση της παραγωγικότητας με την απελευθέρωση από χρονοβόρες και κοστοβόρες διαδικασίες αξιολόγησης, παρακολούθησης, ελέγχου, διαχείρισης και είσπραξης των επιχειρηματικών απαιτήσεων και την απλή και γρήγορη διεκπεραίωση των δοσοληπιών μεταξύ του πελάτη και της Εταιρίας μας.
9. Έγκαιρη, έγκυρη και συνεχή αξιολόγηση της φερεγγυότητας των αγοραστών με το πλήρες εσωτερικό και διεθνές δίκτυο πληροφοριών της Εταιρίας μας.
10. Περιορισμό του χρόνου εκκρεμότητας των απαιτήσεων με τη συστηματική και αποτελεσματική διαχείριση των εκχωρούμενων απαιτήσεων, χωρίς παράλληλα να δημιουργηθεί κανένα πρόβλημα στις συναλλακτικές σχέσεις προμηθευτή / αγοραστή (οφειλέτη).
11. Περιορισμό των ακάλυπτων επιταγών και απλήρωτων συναλλαγματικών
  - περισσότερο Factoring
  - ✓ λιγότερες ακάλυπτες επιταγές.
  - ✓ λιγότερες απλήρωτες συναλλαγματικές.
12. Περιορισμό των εμπλοκών και επισφαλειών στις απαιτήσεις με την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου ή την αποτελεσματικότερη διαχείριση των απαιτήσεων.
13. Παροχή συμβουλών για νέες αγορές και νέους πελάτες.
14. Δυνατότητα χρήσης του Δικτύου και των Υπηρεσιών του Ομίλου της Εμπορικής Τράπεζας.  
✓ και όχι μόνο !



# Πρωτεύουσα σημασία

δίνουμε στη μείωση του συνολικού κόστους του πελάτη μας

Τα έξοδα του Factoring διακρίνονται σε:

## 1. Χρηματοπιστωτικά έξοδα.

Οι χρηματοδοτικοί τόκοι υπολογίζονται με κυμαινόμενο επιτόκιο, ανάλογα με τη μορφή της χρηματοδότησης :

### ✓ Χρηματοδοτήσεις σε συνάλλαγμα

Στις περιπτώσεις αυτές εφαρμόζεται επιτόκιο της διατραπεζικής αγοράς συναλλάγματος, αντίστοιχης προθεσμίας με τη χρηματοδότηση και για το νόμισμα αυτής, πλέον spread.

### ✓ Χρηματοδοτήσεις σε δραχμές

Στις περιπτώσεις αυτές το βασικό επιτόκιο διαμορφώνεται ανάλογα με το κόστος άντλησης χρήματος, πλέον spread, χωρίς ΕΦΤΕ και εισφορά νόμου 128/75.

Οι τόκοι χρεώνονται κατά τρίμηνο κατά την πρακτική του τρεχούμενου λογαριασμού.

## 2. Προμήθειες διαχείρισης, κατά περίπτωση.

Η προμήθεια διαχείρισης υπολογίζεται ως ποσοστό στη μικτή τιμολογιακή αξία των εκχωρούμενων απαιτήσεων και διακρίνεται:

α) Σε διαχειριστική, για την κάλυψη του λειτουργικού κόστους συνεργασίας με τον κάθε πελάτη, και εξαρτάται :

- ✓ από το μέσο ύψος και τον αριθμό των εκχωρούμενων τιμολογίων,
- ✓ από τον αριθμό των πελατών κατά προμηθευτή
- ✓ από τη μέση διάρκεια των εκχωρούμενων απαιτήσεων κ.λπ.

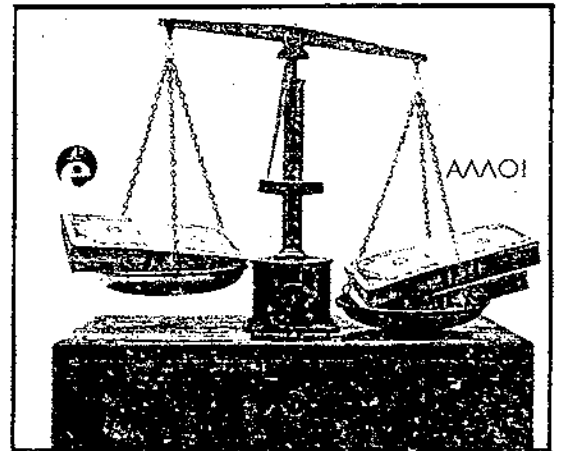
β) Σε ασφάλιστρο κάλυψης του πιστωτικού κινδύνου. (Μόνο στο Factoring χωρίς αναγωγή)

Υπολογίζεται ως ποσοστό πάνω στη μικτή αξία των εκχωρούμενων απαιτήσεων και εξαρτάται:

- ✓ από τη φερεγγυότητα των αγοραστών/χρεωστών του πελάτη,
- ✓ από την κατανομή των κινδύνων (μεγάλη ή μικρή),
- ✓ από τη μέση διάρκεια των εκχωρούμενων απαιτήσεων, κλπ.

Λοιπά έξοδα

- ✓ Τα πραγματικά έξοδα της πληροφοριοληψίας για τους αγοραστές.



Το συνολικό κόστος σας είναι χαμηλότερο από το αντίστοιχο συνολικό χρηματοδοτικό κόστος

# ΣΕ ΠΟΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΑΠΕΥΘΥΝΟΜΑΣΤΕ

## Πρωτοτυπούμε στα κριτήρια

### επιλογής των πελατών μας

**Η** ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING απευθύνεται, κατ' αρχήν, σε όλες τις Βιομηχανικές, Βιοτεχνικές, Εμπορικές Επιχειρήσεις και Επιχειρήσεις Υπηρεσιών, μικρές, μεσαίες και μεγάλες, χωρίς Οργανωτικά, Διοικητικά και Οικονομικά προβλήματα, που πληρούν τα πιστωτικά κριτήρια γενικότερα και τα κριτήρια Factoring ειδικότερα.

Η Εταιρία μας για τη σύναψη σύμβασης Factoring με μία επιχείρηση βασίζεται στην αξιοπιστία και τη φερεγγυότητά της, στην ποιότητα των προϊόντων της, στην οργάνωση και διοίκησή της, στην ανταγωνιστικότητα και βιωσιμότητά της, καθώς και στην ποιότητα του χαρτοφυλακίου των εκχωρούμενων επιχειρηματικών απαιτήσεών της και όχι σε εμπράγματα χρονόβρες και κοστοβόρες εξασφαλίσεις.

Η Εταιρία μας σε συνδυασμό με τα πιο πάνω γενικά και ειδικά κριτήρια επιλογής απευθύνεται σε επιχειρήσεις που επιθυμούν, γενικά, να καλύψουν τις επιχειρηματικές ανάγκες τους μέσα από τις χρηματοδοτικές, ασφαλιστικές και διαχειριστικές υπηρεσίες που η Εταιρία μας παρέχει, συνδυαστικά, με το Factoring, και ειδικότερα:

*εάν θέλετε και σεις*

- ✓ Να καλύπτεται ο πιστωτικός κίνδυνος και συγχρόνως να χρηματοδοτείσθε.
- ✓ Να παρέχετε πιστώσεις με ανοικτούς λογαριασμούς και να χρηματοδοτείσθε.
- ✓ Να χρηματοδοτείσθε από την έκδοση των τιμολογίων και πριν από τη λήψη μεταχρονολογημένων επιταγών ή συναλλαγματικών.
- ✓ Να περιορίσετε τις μεταχρονολογημένες επιταγές στις συναλλαγές σας.
- ✓ Να περιορίσετε τις ενέγγυες πιστώσεις στις συναλλαγές σας.
- ✓ Να περιορίσετε τις εγγυητικές επιστολές στις συναλλαγές σας.
- ✓ Να χρηματοδοτείσθε χωρίς εμπράγματα, ή άλλες εξασφαλίσεις.
- ✓ Να αυξήσετε σημαντικά τις πωλήσεις και τα έσοδά σας.
- ✓ Να βελτιώσετε την ανταγωνιστικότητά σας.
- ✓ Να βελτιώσετε τους όρους αγορών σας εσωτερικού και εξωτερικού.
- ✓ Να μειώσετε το συνολικό κόστος σας.
- ✓ Να βελτιώσετε τη ρευστότητα, αποδοτικότητα και παραγωγικότητά σας.
- ✓ Να βελτιώσετε την εικόνα και τους δείκτες του Ισολογισμού σας.
- ✓ Να βελτιώσετε τις επιδόσεις των μετοχών σας στο Χρηματιστήριο.
- ✓ Να χρηματοδοτείται ο Φ.Π.Α. των πωλήσεών σας μέχρι και 85%.

✓ και όχι μόνο!



Στην ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING

μπορούμε και δίνουμε

ολοκληρωμένες λύσεις στις ανάγκες σας.

## ΠΡΩΤΟ ΜΕΛΗΜΑ ΜΑΣ

η γρήγορη, ποιοτική και φιλική εξυπηρέτησή σας

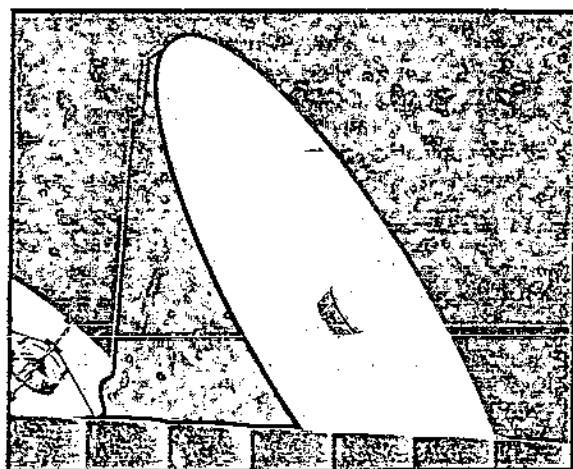
**Η** ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING προσφέρει τις υπηρεσίες της μόνο και'ευθείαν μέσω των αρμόδιων Υπηρεσιών της. Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τα προϊόντα της Εταιρίας μας μπορείτε να απευθυνθείτε στα Καταστήματα της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ, και στα Πρακτορεία του ΦΟΙΝΙΚΑ ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ, που λειτουργούν ως σημεία ενημέρωσής σας, υποδοχής και μεταβίβασης των αιτημάτων σας Factoring, για ταχύτερη εξυπηρέτησή σας.

Η ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING, ανήκει στον όμιλο της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ και συνεργάζεται στενά με το εκτεταμένο δίκτυο των καταστημάτων της Τράπεζας και των πρακτορείων του ΦΟΙΝΙΚΑ ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ, καθώς και με τις άλλες εταιρίες του ομίλου, για αποτελεσματικότερη προώθηση των προϊόντων της και για καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών της, μέσα από κοινά σημεία πώλησης όλων των προϊόντων του ομίλου.

Η ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING, μέσω του ΦΟΙΝΙΚΑ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ & ΕΓΓΥΗΣΕΩΝ ΑΕ, θυγατρική του ΦΟΙΝΙΚΑ ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ, παρέχει στον πελάτη της κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου από την αφερεγγυότητα του αγοραστή. Η συνεργασία αυτή της προσθέτει σημαντικά συγκριτικά πλεονεκτήματα και συγκεκριμένα τη λήψη πληροφοριών για εκατομμύρια επιχειρήσεις σε όλο τον κόσμο, καθώς και τη δυνατότητα να καλύπτει πιστωτικούς κινδύνους και σε χώρες όπου δεν υπάρχουν συνεργαζόμενοι factors του εξωτερικού. Μ'αυτόν τον τρόπο η Εταιρία μας μπορεί να καλύψει τις ανάγκες των εξαγωγικών επιχειρήσεων, για την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου, στις περισσότερες χώρες του κόσμου.

### INTERNATIONAL FACTORS GROUP

Η συνεργασία της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ FACTORING με το INTERNATIONAL FACTORS GROUP, που είναι από τους μεγαλύτερους διεθνείς ομίλους εταιριών Factoring, της παρέχει τη δυνατότητα να προσφέρει, τόσο το εξαγωγικό όσο και το εισαγωγικό Factoring στις ελληνικές επιχειρήσεις με πολλαπλά και σημαντικά οφέλη γι'αυτές, με τη δυναμικότερη προσέγγιση των ξένων αγορών και προώθηση των δραστηριοτήτων τους στο εξωτερικό.



## Π Ρ Ω Τ Ο Π Ο Ρ Ο Ι

σε τεχνογνωσία με το INTERFACTOR - NET σας παρέχουμε τη δυνατότητα να επικοινωνείτε μαζί μας 24 ώρες το 24ωρο

Η Εμπορική Factoring, με το INTERFACTOR - NET, προσφέρει στους πελάτες της δυνατότητα ηλεκτρονικής σύνδεσης με το Πελατειακό Πληροφοριακό Σύστημά της.

Οι πελάτες με απλή διαδικασία μέσω του προσωπικού τους Η/Υ θα μπορούν να συνδεθούν απευθείας με το δίκτυο της Εμπορικής Factoring, και να έχουν στο γραφείο τους σε 24ωρη βάση ενημέρωση για οποιαδήποτε πληροφορίες που αφορούν στη διαχείριση των εκκωρημένων σ'αυτή απαιτήσεών τους. Ειδικότερα:



- 1 Κινήσεις και Υπόλοιπα του Τρεχούμενου Λογ/σμού τους.
- 2 Κινήσεις και Υπόλοιπα Λογαριασμών των Πελατών τους.
- 3 Ανάλυση Ενηλικίωσης Υπολοίπων των Πελατών τους.
- 4 Πωλήσεις - Εισπράξεις.
- 5 Στατιστικά Στοιχεία Πωλήσεων - Εισπράξεων.
- 6 Αιτήσεις Έγκρισης Πληρωμών - Διαθεσιμότητα για προκαταβολές, κλπ.

Επίσης θα μπορούν να στέλνουν, ή/και να λαμβάνουν μηνύματα εξασφαλίζοντας έτσι άριστη και γρήγορη επικοινωνία με την Εμπορική Factoring για οποιοδήποτε θέμα τους αφορά.

Η διαδικασία εγκατάστασης - εκπαίδευσης χρήσης του Interfactor - net είναι απλή και πραγματοποιείται από τη Διεύθυνση Μηχανογράφησης της Εταιρίας μας, υπό την προϋπόθεση ότι ο Η/Υ του πελάτη θα ικανοποιεί ορισμένες βασικές τεχνικές προδιαγραφές.



Η ΤΕΧΝΗ ΚΑΙ Η ΔΥΝΑΜΗ  
ΝΑ ΑΝΑΛΑΜΒΑΝΕΙΣ ΚΑΙ ΝΑ ΚΑΛΥΠΤΕΙΣ  
ΤΟΝ ΠΙΣΤΩΤΙΚΟ ΚΙΝΔΥΝΟ

Χρηματοδοτούμε - Ασφαλίζουμε - Διαχειριζόμαστε  
τις απαιτήσεις σας  
**χωρίς σύνορα**  
και σας εξασφαλίζουμε

Δύναμη, Ασφάλεια, Σιγουριά, & Προοπτική.

Πρόσφέρουμε πολλαπλές λύσεις με **Τραπεζική Αξιοπιστία.**

Μπορούμε και δίνουμε ολοκληρωμένες

**Χρηματοδοτικές - Ασφαλιστικές & Διαχειριστικές λύσεις.**

Ελάτε να σχεδιάσουμε μαζί και τη δική σας λύση

γιατί το μέλλον αποφασίζεται σήμερα.

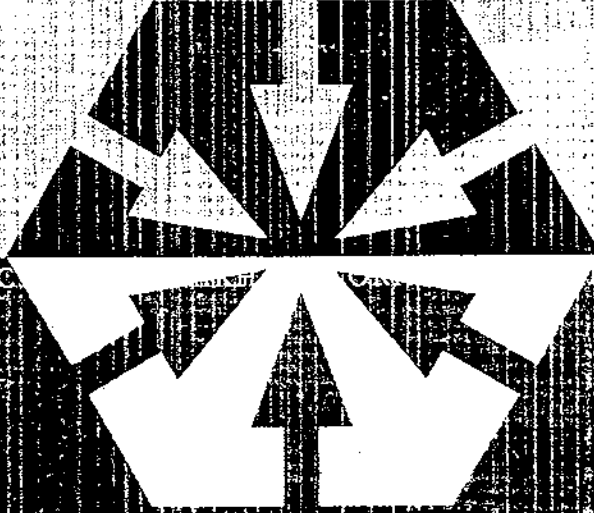


Λ. ΚΗΦΙΣΙΑΣ 340 • Ν. ΨΥΧΙΚΟ 154 51 • ΤΗΛ: 67 74 300 • FAX: 67 75 764 • email: empfact@acci.gr

**ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ**



**AIKH FACTORING**



**COMPANY PROFILE**



# Περιεχόμενα

▶ ΕΙΣΑΓΩΓΗ .....	3
▶ ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ FACTORING .....	5
▶ ΤΙ ΣΑΣ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ Η ΛΑΪΚΗ FACTORING .....	7
▶ ΜΟΡΦΕΣ FACTORING	
ΕΓΧΩΡΙΟ FACTORING .....	9
ΠΡΟΕΞΟΦΛΗΣΗ ΤΙΜΟΛΟΓΙΩΝ .....	11
ΔΙΕΘΝΕΣ FACTORING .....	13
▶ ΧΡΕΩΣΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ .....	15

Η Λαϊκή Factoring είναι θυγατρική εταιρεία  
Πρακτορείας Επιχειρηματικών Απαιτήσεων της:

ΛΑΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ (Ελλάς) Α.Ε.,

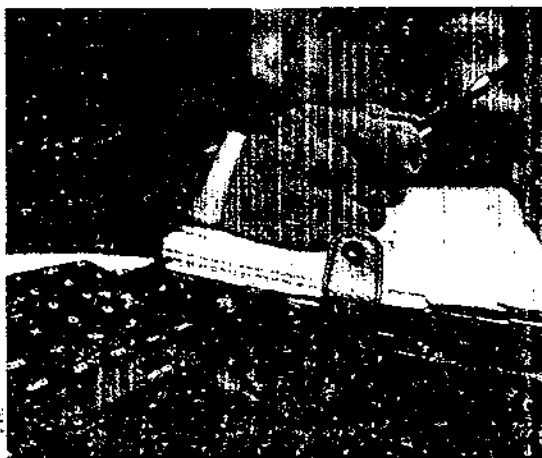
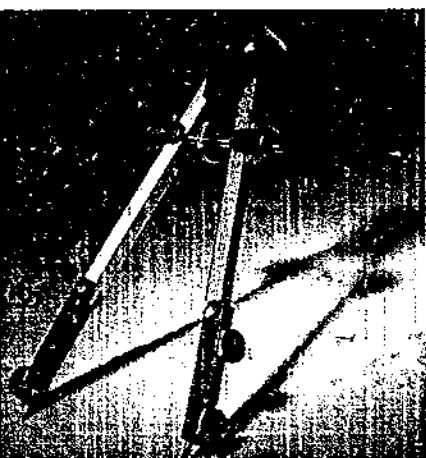
και της

ΛΑΙΚΗΣ ΚΥΠΡΙΑΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΛΤΔ.

Με την εμπειρία, την υπευθυνότητα και την προσωπική εξυπηρέτηση που τη διακρίνουν, στοχεύει να ενισχύσει και να υποστηρίξει τις εμπορικές δραστηριότητες των επιχειρήσεων, για μια δυναμική και αποτελεσματική αντιμετώπιση του έντονου ανταγωνισμού που επικρατεί τόσο στην εγχώρια όσο και στη διεθνή αγορά.

Η Λαϊκή Factoring από την ίδρυσή της πρωτοπορεί, προσφέροντας ολοκληρωμένες υπηρεσίες Διαχείρισης, Είσπραξης και Προεξόφλησης επιχειρηματικών απαιτήσεων, με αποκλειστικό γνώμονα την ποιοτική εξυπηρέτηση των Προμηθευτών και των Πελατών τους.

Από τις αρχές του 1999, έχει καταστεί μέλος του Factors Chain International (FCI), του μεγαλύτερου δικτύου εταιρειών Factoring παγκοσμίως.



Factoriing είναι η εκχώρηση των επιχειρηματικών απαιτήσεων μιας επιχείρησης που δραστηριοποιείται είτε στην εγχώρια είτε στη διεθνή αγορά προς μια εταιρεία Factoriing, με σκοπό τη Διαχείριση, την Είσπραξη και την Προεξόφλησή τους. Επιπρόσθετα, συμπληρώνεται με τις υπηρεσίες Ασφαλιστικής Κάλυψης των απαιτήσεων, καθώς και της Πληροφόρησης για τη ποιότητα και φερεγγυότητα των πελατών.

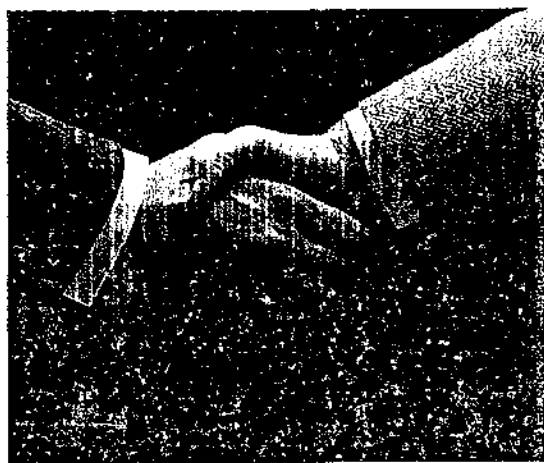
Στοχεύει στο να απαλλάσσει τις επιχειρήσεις από τη χρονοβόρα διαχείριση και είσπραξη των απαιτήσεών τους, αλλά και στη μετατροπή τους σε μετρητά, που αποτελεί σήμερα την πιο βασική χρηματοοικονομική λειτουργία για μια επιχείρηση.

Σε αντίθεση λοιπόν με τον παραδοσιακό τραπεζικό δανεισμό ο οποίος δεν αποτελεί την ιδανική λύση, καθότι, το ύψος του δεν σχετίζεται με το ύψος των πωλήσεων αλλά με το ύψος των εξασφαλίσεων που μπορεί να προσφέρει η επιχείρηση, ενώ ταυτόχρονα δεν συμβάλλει ούτε στην αποτελεσματική διαχείριση και είσπραξη των απαιτήσεων, το Factoriing αποτελεί μια δέσμη υπηρεσιών που προσαρμόζεται ανάλογα με τις τρέχουσες ανάγκες και ιδιαιτερότητες της επιχείρησης αλλά και του τομέα που δραστηριοποιείται.



Η Λαϊκή Factoring στηριζόμενη στο άρτια εκπαιδευμένο προσωπικό της, στην υψηλή τεχνολογική και μηχανογραφική της υποδομή, αλλά και στην υποστήριξη των ιδρυτών της, καθώς και του Ομίλου της Hong Kong & Shanghai Banking Corporation, που αποτελούν εγγύηση για τη διασφάλιση πολύ υψηλού επιπέδου παροχής υπηρεσιών, προσφέρει:

- ▶ Αύξηση της δανειοληπτικής ικανότητας σε κεφάλαια κίνησης λόγω της άμεσης ρευστοποίησης των απαιτήσεων, με την προεξόφληση του μεγαλύτερου ποσοστού της αξίας τους κατά την γέννησή τους.
- ▶ Δυνατότητα αύξησης των πωλήσεων και κατά συνέπεια των κερδών, με ταυτόχρονη μείωση πιθανών επισφαλών απαιτήσεων.
- ▶ Εγκαιρή είσπραξη των απαιτήσεων λόγω των εξελεγμένων μηχανογραφικών συστημάτων και της εξειδίκευσης του προσωπικού μας.
- ▶ Μείωση των λειτουργικών και χρηματοοικονομικών εξόδων αφού η Λαϊκή Factoring αναλαμβάνει την διαχείριση του καθολικού των πωλήσεων.
- ▶ Εξοικονόμηση και αξιοποίηση του χρόνου των πωλητών, του λογιστηρίου αλλά και των στελεχών των επιχειρήσεων λόγω της ανάληψης του βάρους της είσπραξης από εξειδικευμένο τμήμα της εταιρείας μας.
- ▶ Δυνατότητα συγκέντρωσης των προσπαθειών των φορέων των επιχειρήσεων σε παραγωγικές και αποδοτικές εργασίες.
- ▶ Παροχή πληροφοριών για τη φερεγγυότητα των πελατών τόσο στην εγχώρια όσο και στην διεθνή αγορά.
- ▶ Παροχή συμβουλών για θέματα marketing αλλά και πιστωτικής πολιτικής.
- ▶ Ασφαλιστική κάλυψη των απαιτήσεων έναντι της αφερεγγυότητας των πελατών.



▷ Το Εγχώριο Factoring απευθύνεται σε επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην εγχώρια αγορά, έχουν πελάτες με τους οποίους συνεργάζονται σε μόνιμη βάση και επιθυμούν να απεγκλωβιστούν από την χρονοβόρα διαδικασία διαχείρισης και είσπραξης των απαιτήσεών τους, αλλά και να αποκτήσουν πρόσθετη ρευστότητα.

Αποτελεί την πιο πλήρη μορφή Factoring και παρέχει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις να απολαύσουν όλες τις υπηρεσίες και πλεονεκτήματα που προσφέρει η Λαϊκή Factoring.

Οι προσφερόμενες υπηρεσίες είναι:

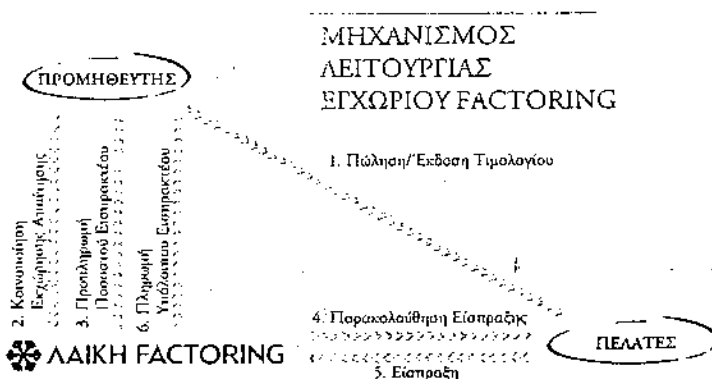
- ▷ Χρηματοδότηση με την προεξόφληση απαιτήσεων εσωτερικού
- ▷ Διαχείριση και Είσπραξη απαιτήσεων
- ▷ Πληροφορίες φερεγγυότητας πελατών
- ▷ Συμβουλές marketing και πιστωτικής πολιτικής
- ▷ Κάλυψη πιστωτικού κινδύνου λόγω αφερεγγυότητας των πελατών (Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής)

Ο τρόπος λειτουργίας του Εγχώριου Factoring προϋποθέτει ότι ο προμηθευτής εκδίδει και αποστέλλει τα τιμολόγια προς τους πελάτες του σύμφωνα με τις συνήθεις διαδικασίες, με την απαιτούμενη αναγγελία εκχώρησης τους προς τη Λαϊκή Factoring.

Η Λαϊκή Factoring, αναλαμβάνει τη διαχείριση, προεξόφληση και είσπραξη τους, καθώς και την πλήρη ενημέρωση τόσο του προμηθευτή όσο και του πελάτη, σχετικά με όλες τις κινήσεις και υποχρεώσεις.

Η ενημέρωση προέρχεται από το εξελεγμένο μηχανογραφικό μας σύστημα καθώς και από τους Υπεύθυνους Είσπραξης όπου προσεκτικά και διακριτικά επικοινωνούν με όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη.

Βεβαιώνεται δε, ότι η Λαϊκή Factoring μεριμνά ώστε να τηρούνται πάντοτε οι εν ισχύ συμφωνίες μεταξύ του προμηθευτή και των πελατών του, σε καμία περίπτωση δεν ενεργεί αντεπάγγελτα παρά μόνο μετά από έγγραφες οδηγίες του προμηθευτή, ενώ οι πελάτες δεν επιβαρύνονται με οποιοδήποτε κόστος.



▶ Η Προεξόφληση Τιμολογίων εμπιστευτική ή μη, απευθύνεται σε εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην εγχώρια αγορά, έχουν πελάτες με τους οποίους συνεργάζονται σε μόνιμη βάση, παρουσιάζουν καλή οικονομική κατάσταση, αλλά έχουν αυξημένες ανάγκες κεφαλαίου κίνησης.

Αποτελεί την πιο ευέλικτη μορφή χρηματοδότησης, έτσι ενδιαφέρει επιχειρήσεις που επιθυμούν την προεξόφληση των απαιτήσεων τους, διατηρώντας όμως τους δικούς τους μηχανισμούς είσπραξης.

Οι προσφερόμενες υπηρεσίες είναι:

- ▶ Χρηματοδότηση με την προεξόφληση των απαιτήσεων εσωτερικού
- ▶ Διαχείριση των απαιτήσεων
- ▶ Πληροφορίες φερεγγυότητας πελατών
- ▶ Συμβουλές marketing και πιστωτικής πολιτικής

Στην περίπτωση της Εμπιστευτικής Προεξόφλησης Τιμολογίων, οι επιχειρήσεις εκδίδουν και αποστέλλουν τα τιμολόγια τους χωρίς τη σφραγίδα εκχώρησης, ενώ στη περίπτωση της Μη Εμπιστευτικής Προεξόφλησης, τα τιμολόγια φέρουν τη σφραγίδα εκχώρησης. Και στις δύο περιπτώσεις οι επιχειρήσεις αποστέλλουν αντίγραφα των τιμολογίων στη Λαϊκή Factoring, ώστε να λαμβάνουν την προσφερόμενη πληροφόρηση για τη ροή των εργασιών τους, καθώς και την αιτούμενη προεξόφληση.

Η ευθύνη είσπραξης των εκχωρούμενων απαιτήσεων παραμένει στις επιχειρήσεις. Ενεργώντας ως εξουσιοδοτημένοι αντιπρόσωποι της Λαϊκής Factoring, πραγματοποιούν τις εισπράξεις και τις αποδίδουν στο σύνολό τους στη Λαϊκή Factoring, προς εξόφληση των τιμολογίων και πλήρους ενημέρωσης των στοιχείων τους.

Τα πλεονεκτήματα της μορφής αυτής, πηγάζουν από την πρόσθετη ρευστότητα που θα λάβει η επιχείρηση, χωρίς όμως να επωφελείται από τις υπόλοιπες υπηρεσίες που αποσκοπούν στη μείωση των λειτουργικών της εξόδων.



## ΛΑΙΚΗ FACTORING

2. Κανονισμοί
- Εξοφλησης Αιτήσεων
3. Πληροφόρηση
- Ποσιστού Εισπρακτέου
5. Κατάβαση Εισπραξής
6. Πληροφόρηση
- Υπόλοιπων Εισπρακτέου

ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ  
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ  
ΠΡΟΕΞΟΦΛΗΣΗΣ  
ΤΙΜΟΛΟΓΙΩΝ

1. Πώληση Έκδοση Τιμολογίου

ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗΣ

ΠΕΛΑΤΕΣ

4. Είσπραξη

► Η χρέωση των υπηρεσιών Factoring εξαρτάται από το είδος των προσφερομένων υπηρεσιών καθώς και από άλλους παράγοντες, συνοψίζεται δε ως εξής:

> Προμήθεια Διαχείρισης.

Υπολογίζεται ως ποσοστό επί των απαιτήσεων που εκχωρούνται στη Λαϊκή Factoring. Για τον καθορισμό της λαμβάνονται υπ' όψη ο μέσος ετήσιος αριθμός των τιμολογίων, ο αριθμός και η ποιότητα των πελατών, η συχνότητα και ο τρόπος είσπραξης, το ύψος των αναμενόμενων πωλήσεων κλπ.


> Προμήθεια Προεξόφλησης (επιτόκιο).

Κυμαίνεται στα επίπεδα των τραπεζικών επιτοκίων και μεταβάλλεται με τις εκάστοτε συνθήκες της χρηματαγοράς. Υπολογίζεται επί του εκάστοτε ημερήσιου χρεωστικού υπολοίπου του λογαριασμού προεξόφλησης.

Στο Factoring η χρηματοδοτούμενη επιχείρηση απαλλάσσεται της Εισφοράς Ν.128/75 και του Ειδικού Φόρου Τραπεζικών Εργασιών (ΕΦΤΕ).

Επιβαρύνεται με ΦΠΑ, ο οποίος όμως συμψηφίζεται σύμφωνα με τις ισχύουσες διατάξεις.



 ΛΑΙΚΗ FACTORING

ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ

Πανεπιστημίου 16, 10672 Αθήνα, Τηλ: 33.50.150, Fax: 33.50.155, e-mail: laik\_ifa@otenet.gr

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΛΑΙΚΗΣ ΚΥΠΡΙΑΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ





λες οι επιχειρήσεις παρέχουν τις υπηρεσίες τους και πουλούν τα προϊόντα τα οποία παράγουν ή εμπορεύονται είτε μετρητοίς είτε με πίστωση. Το μεγαλύτερο όμως ποσοστό των πωλήσεων των περισσότερων επιχειρήσεων αποτελούν οι πωλήσεις

πίστωση. Από τη στιγμή κατά την οποία θα γίνει πώληση με πίστωση, αυξάνονται ισόποσα οι απαιτήσεις τις οποίες έχει η επιχείρηση από τους πελάτες της, δηλαδή αυξάνονται οι εισπρακτέοι λογαριασμοί (accounts receivable or debtors). Επομένως, η σπουδαιότητα των εισπρακτέων λογαριασμών μιας επιχείρησης εξαρτάται από το μέγεθος πιστωτικών της πωλήσεων, δηλαδή από το ποσοστό των πωλήσεων με πίστωση της επιχείρησης ως προς τις συνολικές της πωλήσεις.

Το μέγεθος των εισπρακτέων λογαριασμών μιας επιχείρησης εξαρτάται από τον κλάδο στον οποίο δραστηριοποιείται η επιχείρηση αυτή. Στις ΗΠΑ

παράδειγμα το ποσοστό των εισπρακτέων λογαριασμών των εταιρειών οι οποίες ανήκουν στην αυτοκινητοβιομηχανία (motor vehicles and equipment-manufacturing) αποτελεί 48,42% του συνολικού ενεργητικού τους, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό των εταιρειών τροφίμων (food stores) ανέρχεται μόλις σε 7,357%. Γενικά πάντως το ποσοστό των εισπρακτέων λογαριασμών είναι συνήθως μεγαλύτερο από το 25% του συνολικού ενεργητικού μιας επιχείρησης. Άρα, το μέγεθος των εισπρακτέων λογαριασμών μιας επιχείρησης είναι αρκετά μεγάλο και συνεπώς η διοίκησή τους

γίνεται σημαντική. Επί πλέον, από τη στιγμή κατά την οποία οι ταμιακές ροές (cash flows) από την πώληση δε μπορούν να επενδυθούν έως ότου οι απαιτήσεις εισπραχθούν, ο έλεγχος των εισπρακτέων λογαριασμών έχει μεγάλη σπουδαιότητα. Η αποτελεσματική είσπραξη των απαιτήσεων καθορίζει την αποδοτικότητα (profitability) της επιχείρησης, καθώς επίσης και τη ρευστότητά της (liquidity). Μια επιχείρηση μπορεί να διαχειρίζεται η ίδια τους εισπρακτέους της λογαριασμούς, ή μπορεί να τους εκχωρήσει (δηλαδή να τους πουλήσει) σε μια εταιρεία πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring).

Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring) είναι η σύμβαση μεταξύ μιας επιχείρησης και μιας εταιρείας factoring (τον factor), στα πλαίσια της οποίας η επιχείρηση

εκχωρεί<sup>1)</sup> (assigns) το σύνολο, κατά κανόνα, των απαιτήσεων τις οποίες έχει από τους πελάτες της στην εταιρεία factoring και η τελευταία παρέχει μια δέσμη υπηρεσιών στην επιχείρηση, οι σημαντικότερες από τις οποίες είναι οι παρακάτω τρεις<sup>2)</sup>:

□ Αξιολόγηση της φερεγγυότητας των πελατών της επιχείρησης/πωλητή και κάλυψη του πιστωτικού της κινδύνου (Risk assessment or credit evaluation and bad debt protection).

□ Διαχείριση, λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη των απαιτήσεων της επιχείρησης (Credit administration and collection services).

□ Χορήγηση χρηματοδότησης (provision of finance).

Εκτός από τις παραπάνω υπηρεσίες ορισμένες εταιρείες factoring παρέχουν και συμβουλές marketing. Στα πλαίσια των υπηρεσιών αυτών οι factors παρέχουν πληροφορίες στους πελάτες τους (κυρίως εξαγωγείς) για την προβλεπόμενη ζήτηση των προϊόντων τους, τους τρόπους διάθεσης των προϊόντων τους, τον ανταγωνισμό, την

απαραίτητη διαφήμιση, τις ισχύουσες τελωνειακές διαδικασίες στις χώρες εξαγωγής, κλπ. Επί πλέον, είναι δυνατόν ορισμένες εταιρείες factoring να υποδεικνύουν στους πελάτες τους πιθανούς αγοραστές των προϊόντων τους. Θα πρέπει πάντως να σημειωθεί ότι η επιχείρηση έχει την ευχέρεια να επιλέξει από τη δέσμη υπηρεσιών τις οποίες παρέχει ο factor, τις υπηρεσίες εκείνες οι οποίες ανταποκρίνονται στις ανάγκες της. Ο factor μπορεί να είναι μια εμπορική εταιρεία η οποία δραστηριοποιείται μόνο στο factoring των απαιτήσεων (γνω-

## ΜΙΑ ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΘΕΩΡΗΣΗ ΤΗΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ



Δημήτρη Βασιλείου, Ph.D.

Δέσφα Χρηματοδοτικής  
Οικονομική Πανεπιστημίου Αθηνών

<sup>1)</sup> Για περισσότερες πληροφορίες βλ. Internal Revenue Service (1988), pp. 1-318.

<sup>2)</sup> Εκχώρηση λέγεται η σύμβαση με την οποία ο αρχικός δανειστής (η επιχείρηση/πωλητής) μεταβιβάζει σε τρίτο (στην εταιρεία factoring) την απαίτησή του κατά του οφειλέτη (τον αγοραστή των προϊόντων). Η εκχώρηση αναγγέλλεται εγγράφως από τον πράκτορα επιχειρηματικών απαιτήσεων (τον factor) ή τον προμηθευτή στον οφειλέτη. Η αναγγελία είναι μια μονομερής και άτυπη δήλωση η οποία απευθύνεται από την επιχείρηση/πωλητή (τον εκχωρητή) ή την εταιρεία factoring (τον εκδοχέα) προς τον αγοραστή των προϊόντων (τον εκχωρούμενο οφειλέτη) και αποτελεί γνωστοποίηση της γενόμενης εκχώρησης. Με την αναγγελία πρέπει να προσδιορίζονται επαρκώς οι απαιτήσεις, στις οποίες η πρακτορεία ασφεί και η ταυτότητα του πράκτορα. Αναγγελία θεωρείται και η έγγραφη γνωστοποίηση στον οφειλέτη της άσκησης της σύμβασης μεταξύ του πράκτορα και του προμηθευτή, καθώς και η αναγγελία της ταυτότητας του πράκτορα στα παραστατικά που είναι προς εξόφληση.

<sup>3)</sup> Στην περίπτωση κατά την οποία ο factor παρέχει και τις τρεις αυτές υπηρεσίες, τότε λέγεται ότι παρέχει πλήρες factoring (full service factoring).

σηώς old line factoring), ή μια θεωρητική μας εμπειρογική τράπεζα.

Τα δικαιολογητικά τα οποία είναι απαραίτητα για την ενεργοποίηση του factoring είναι η υποβολή από την επιχείρηση/πωλητή ενός αντιγράφου του τιμολογίου ως παραστατικού για την εκχωρούμενη απαίτηση, καθώς επίσης και ενός αντιγράφου της σχετικής φρωτωτικής έτσι ώστε να αποδεικνύεται ότι η επιχείρηση έχει εκπληρώσει τις συμβατικές της υποχρεώσεις προς τον αγοραστή των προϊόντων. Θα πρέπει πάντως να τονισθεί ότι εάν γίνεται και εκχώρηση της απαίτησης από την επιχείρηση/πωλητή προς την εταιρεία factoring, τότε το αντίγραφο τιμολογίου θα πρέπει να συνοδεύεται και με πρόσθετη πράξη εκχώρησης, ενώ θα πρέπει να γίνει και γραπτή αναγγελία της εκχώρησης προς τον αγοραστή των προϊόντων.

Οι υπηρεσίες του factoring είναι κατάλληλες κυρίως για μικρομεσαίες επιχειρήσεις και απευθύνονται σε όλους τους κλάδους. Οι κλάδοι της κλωστοϋφαντουργίας, της κατασκευής επίπλων, της υποδηματοποιίας, των τροφίμων, των οινόπνευματων, των καλλυντικών, των αθλητικών ειδών, των οπτικών και της κατασκευής χαλιών/μοκετών είναι ορισμένοι από τους κλάδους εκείνους οι οποίοι χρησιμοποιούν συνήθως τις υπηρεσίες του factoring. Η μοναδική προϋπόθεση είναι η απαίτηση να είναι οριστική και βέβαιη. Το factoring δεν προσφέρεται σε κλάδους όπου η οριστική εξόφληση της απαίτησης εξαρτάται από την πρόοδο των εργασιών, όπως η ανέγερση ενός κτιρίου, η κατασκευή ενός μηχανήματος κλπ. Απαιτήσεις για πληρωμές έναντι λογαριασμού ή σύμφωνα με την πρόοδο της εργασίας δεν εκχωρούνται στον factor. Γι' αυτό ορισμένοι κλάδοι όπως ο οικοδομικός, ο μηχανολογικός και ο κατασκευαστικός εξειδικευμένων προϊόντων δεν προσφέρονται για factoring. Εξαιρούνται συνήθως του factoring οι πωλήσεις από μια εταιρεία σ' άλλη εταιρεία του ίδιου ομίλου. Επί πλέον, εξαιρούνται οι επιχειρήσεις οι οποίες πουλούν τα προϊόντα τους κυρίως σε ιδιώτες, καθώς ο factor δέχεται μόνο την εκχώρηση απαιτήσεων από επιτηδεματία προς επιτηδεματία. Τέλος, ο factor δεν υπεισέρχεται σε τυχόν εμπορικές διαφορές ή αμφισβητήσεις οι οποίες ενδέχεται να προκύψουν μεταξύ του πωλητή και του αγοραστή (πχ ακατάλληλο εμπόρευμα, λανθασμένη ποσότητα κλπ).

Το factoring διακρίνεται συνήθως σε εγχώριο και σε διεθνές factoring. Στην εργασία αυτή θα αναπτύξουμε κυρίως το εγχώριο factoring, ενώ θα παρουσιάσουμε τις ιδιαιτερότητες του διεθνούς factoring σε ξεχωριστό κεφάλαιο. Ειδικότερα η μελέτη αυτή αποτελείται από οκτώ μέρη. Το πρώτο μέρος αναγράφει τις διάφορες μορφές πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων. Το δεύτερο μέρος παρουσιάζει τις υπηρεσίες τις οποίες προσφέρουν οι εταιρείες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτή-

σεων. Το τρίτο μέρος περιγράφει τα πλεονεκτήματα και τα πιθανά μειονεκτήματα του θεσμού αυτού. Το τέταρτο τμήμα απεικονίζει το κόστος της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων. Το πέμπτο τμήμα περιγράφει τη διεθνή πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων. Το έκτο μέρος καθρεπίζει την ελληνική αγορά. Το έβδομο μέρος παρουσιάζει το forfaiting, ένα θεσμό συγγενικό του factoring. Το τελευταίο μέρος περιλαμβάνει ορισμένες γενικές παρατηρήσεις.

## Μορφές πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων

Στις ΗΠΑ παρέχεται συνήθως το πλήρες factoring το οποίο αναφέρθηκε προηγουμένως. Στην Ευρώπη οι εταιρείες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων δεν παρέχουν μόνο το πλήρες factoring, αλλά και σύνθετες μορφές αυτού. Οι κυριότερες μορφές του factoring είναι οι παρακάτω:

(α) Πλήρες factoring (full service factoring) είναι η συμφωνία η οποία παρέχει τις παρακάτω τρεις κατηγορίες υπηρεσιών:

□ Αξιολόγηση της φερεγγυότητας των πελατών της επιχείρησης/πωλητή και κάλυψη του πιστωτικού της κινδύνου. Η ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου φθάνει συνήθως μέχρι και το 100% της οφειλής, εφόσον φυσικά το ποσό της απαίτησης είναι εντός του πιστωτικού ορίου (πλαφόν) το οποίο έχει ορίσει ο factor για κάθε πελάτη της επιχείρησης.

□ Διαχείριση, λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη των απαιτήσεων της επιχείρησης. Η υπηρεσία αυτή περιλαμβάνει την έγχοση των πιστώσεων στον πελάτη της επιχείρησης από τον factor (credit approval), τη λογιστική διαχείριση (sales ledger accounting) και τις διαδικασίες είσπραξης (collection procedures). Η επιχείρηση έχει τη νομική υποχρέωση βάσει του ΚΦΣ να τηρεί μόνο λογαριασμό του factor, ο οποίος είναι και ο μοναδικός της οφειλέτης. Αντιθέτως, ο factor τηρεί στοιχεία για κάθε πελάτη της επιχείρησης. Επομένως, ο factor πρέπει να έχει αναπτύξει προηγουμένως λογιστικά συστήματα και αποτελεσματικές μεθόδους για την αξιολόγηση της φερεγγυότητας των πελατών και την είσπραξη των απαιτήσεων.

□ Χρηματοδότηση. Η τραπεζική χρηματοδότηση στηρίζεται κυρίως στην οικονομική κατάσταση της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης. Ο factor όμως στηρίζεται κυρίως στη φερεγγυότητα των πελατών της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης. Άρα, ο factor μπορεί να προσφέρει χρηματοδότηση και σε επιχειρήσεις οι οποίες δε θα χρηματοδοτούνταν από μια τράπεζα.

Οι τρεις αυτές κατηγορίες υπηρεσιών θα αναπτύχθούν στο επόμενο κεφάλαιο σε μεγαλύτερη έκταση.

β) *Factoring με δικαίωμα αναγωγής* (Recourse factoring) λέγεται η συμφωνία η οποία δεν καλύπτει τον πιστωτικό κίνδυνο καθώς ο factor επανεκχωρεί την πτώση στην επιχείρηση/πωλήτη σε περίπτωση που δεν εισπραχθεί εντός ενός καθορισμένου χρονικού διαστήματος. Το διάστημα αυτό είναι συνήθως 2 μήνες από την ημερομηνία κατά την οποία η πτώση καθίσταται ληξιπρόθεσμη. Στην περίπτωση αυτή ο factor παρέχει χρηματοδότηση, λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη απαιτήσεων, αλλά όχι κάλυψη του ενδεχομένου κινδύνου από αδυναμία πληρωμής του πελάτη (επισφαλείς απαιτήσεις).

γ) *Αμιγώς χρηματοδοτικό factoring* (Bulk factoring) έγεται η συμφωνία η οποία παρέχει μόνο χρηματοδότηση με δικαίωμα αναγωγής και συνίσταται στην προεξόφληση μέχρι 80% της αξίας των εκχωρούμενων πωλητικών συμπληρωματικών και του ΦΠΑ. Στην περίπτωση αυτή η επιχείρηση/πελάτης νεργεί ως αντιπρόσωπος του factor, παρά την εκχώρηση των απαιτήσεων της, εισπραττει τις εκχωρημένες απαιτήσεις και αποδίδει τα εισπραχθέντα ποσά στον factor σύμφωνα με τη διαδικασία και το χρονικό διάστημα που συμφωνήθηκαν μεταξύ τους (συνήθως κάθε δεκαπενθήμερο ή κάθε μήνα). Η μορφή αυτή του factoring δεν παρέχει αξιολόγηση της φερεγγυότητας του πελάτη, κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου, λογιστική παρακολούθηση και υπηρεσίες είσπραξης των απαιτήσεων. Μια παραλλαγή του αμιγώς χρηματοδοτικού factoring είναι το χρηματοδοτικό factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής (agency factoring), όπου δηλαδή ο factor καλύπτει και τον πιστωτικό κίνδυνο. Μερικές φορές πάτως η παροχή μόνο χρηματοδότησης μέσω προεξόφλησης απαιτήσεων λέγεται και προεξοφλητικό factoring (discount factoring or advance factoring).

δ) *Factoring χωρίς χρηματοδότηση* (Maturity factoring) είναι η συμφωνία η οποία παρέχει λογιστική παρακολούθηση, είσπραξη των απαιτήσεων και κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου. Το factoring αυτό δεν παρέχει χρηματοδότηση και η επιχείρηση/πωλήτης λαμβάνει πληρωμές για τις απαιτήσεις των προϊόντων τα οποία πουλά κάθε μήνα τη μέση ημερομηνία που λήγουν οι απαιτήσεις αυτές (average maturity date). Πολλές φορές το factoring αυτό συνδυάζεται με προτεξική χρηματοδότηση. Στην περίπτωση αυτή ο πελάτης εκχωρεί στην τράπεζα με την οποία συνεργάζεται τα δικαιώματά του τα οποία απορρέουν από τη σύμβαση που έχει υπογράψει με τον factor και δίνει ανέκκλητη εντολή στον factor να μεταβιβάσει τις εισπράξεις από τις εκχωρούμενες σ' αυτόν απαιτήσεις στο χρηματοδοτικό λογαριασμό που οποίο διατηρεί στην τράπεζα. Με τον τρόπο αυτό οι χρηματοδοτήσεις της τράπεζας είναι εξασφαλισμένες με την εκχώρηση δικαιωμάτων εναντί της εταιρείας factoring και όχι έναντι πολλών προσαπών της επιχείρησης.

ε) *Εμπιστευτικό factoring* (Undisclosed or con-

fidential factoring) είναι το factoring εκείνο κατά το οποίο δεν ειδοποιείται ο οφειλέτης. Στην περίπτωση κατά την οποία δεν έχουμε αναγγελία της εκχώρησης προς τον οφειλέτη, ο τελευταίος αποστέλλει τα εμβάσματά του σε μια γραμματοθυρίδα. Η μορφή αυτή του factoring είναι στην ουσία προεξόφληση τιμολογίων (δηλαδή απλή χρηματοδότηση) και δεν παρέχει συνήθως κάλυψη του ασφαλιστικού κινδύνου. Από τη στιγμή κατά την οποία δε γίνεται αναγγελία προς τον οφειλέτη, ουσιαστικά δε γίνεται εκχώρηση της απαίτησης δεδομένου ότι σε πολλές χώρες (όπως και στην Ελλάδα) η αναγγελία είναι απαραίτητη προϋπόθεση της εκχώρησης.

## Υπηρεσίες τις οποίες προσφέρουν οι εταιρείες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων

### 1. Αξιολόγηση φερεγγυότητας πελατών και κάλυψη πιστωτικού κινδύνου

Οι περισσότερες επιχειρήσεις πουλούν τα προϊόντα τους με πίστωση. Στην περίπτωση αυτή ανακύπτουν δύο προβλήματα. Το πρώτο πρόβλημα έχει να κάνει με το ερώτημα εάν θα πρέπει να δώσουν πίστωση σε όλους τους πελάτες τους και εάν όχι σε ποιους. Το δεύτερο πρόβλημα έγκειται στον καθορισμό του ύψους της πίστωσης την οποία θα πρέπει να δώσουν στον κάθε πελάτη τους. Τα προβλήματα αυτά είναι σημαντικά διότι εάν δεν αντιμετωπισθούν σωστά, είναι πιθανό να οδηγήσουν σε επισφαλείς απαιτήσεις. Για το λόγο αυτό οι περισσότερες επιχειρήσεις πριν παραχωρήσουν πίστωση σε κάποιον πελάτη τους, αξιολογούν τον πιστωτικό κίνδυνο τον οποίο περιέχει η πίστωση αυτή. Η αξιολόγηση του πιστωτικού κινδύνου περιλαμβάνει τρία στάδια:

- άντληση πληροφοριών σχετικά με τον πελάτη ο οποίος ζητά την πίστωση,
- ανάλυση των παραπάνω πληροφοριών, και
- λήψη απόφασης για την έγκριση ή απόρριψη της αίτησης για πίστωση.

Στην αρχή καθορίζονται οι γενικοί πιστωτικοί όροι (credit terms) τους οποίους προσφέρει η επιχείρηση. Οι πιστωτικοί όροι περιλαμβάνουν συνήθως τέσσερα χαρακτηριστικά:

- Την περίοδο πίστωσης (credit period), η οποία αντιστοιχεί συνήθως στο χρονικό διάστημα, το οποίο μεσολαβεί από την ημερομηνία την οποία αναγράφει το τιμολόγιο μέχρι την ημερομηνία κατά την οποία το τιμολόγιο θα πρέπει να εξοφληθεί.
- Τον τρόπο με τον οποίο θα γίνει η εξόφληση της πίστωσης, εάν δηλαδή θα γίνει μέσω ανοικτού λογαριασμού (open-book account or open-account), ή

μέσω της χρησιμοποίησης γραμματίων και συναλλαγματικών<sup>11)</sup>.

□ Την έκπτωση (cash discount) η οποία παρέχεται σε περίπτωση εξόφλησης του τιμολογίου σε συντομότερο χρονικό διάστημα από την πιστωτική περίοδο.

□ Την πιστωτική περίοδο έκπτωσης (credit discount period), η οποία αναφέρεται στο χρονικό διάστημα μέσα στο οποίο θα πρέπει να γίνει η εξόφληση του τιμολογίου για να ισχύσει η παρεχόμενη έκπτωση.

Για παράδειγμα ο όρος "2/10, net 30" σημαίνει ότι παρέχεται έκπτωση 2% εάν το τιμολόγιο εξοφληθεί μέχρι τη 10η ημέρα από την ημερομηνία την οποία αναγράφει το τιμολόγιο, διαφορετικά η εξόφληση ολόκληρου του ποσού θα πρέπει να γίνει μέχρι τη 30η ημέρα. Στην περίπτωση αυτή η πιστωτική περίοδος είναι 30 ημέρες, η έκπτωση είναι 2% και η πιστωτική περίοδος κατά την οποία διαρκεί η έκπτωση είναι 10 ημέρες.

Στη συνέχεια η επιχείρηση αξιολογεί την κάθε αίτηση για πίστωση μεμονωμένα. Οι πηγές πληροφοριών τις οποίες μπορεί να χρησιμοποιήσει η επιχείρηση είναι οι εξής:

□ Οι λογιστικές καταστάσεις της επιχείρησης η οποία ζητά την πίστωση,

□ Πιστωτικές ταξινομήσεις και εκθέσεις τις οποίες παρέχουν ειδικευμένες εταιρείες<sup>12)</sup>,

□ Πληροφορίες από τράπεζες<sup>13)</sup>,

□ Ανταλλαγή πληροφοριών από άλλες εταιρείες οι οποίες πουλούν προϊόντα στον ίδιο πελάτη,

□ Η εμπειρία της εταιρείας σχετικά με την πληρωμή των απαιτήσεων που είχε από τον ίδιο πελάτη στο παρελθόν.

Η ανάλυση των λογιστικών καταστάσεων γίνεται συνήθως με την ανάλυση χρηματοοικονομικών δεικτών (financial ratio analysis), καθώς επίσης και την ανάλυση πηγών και χρήσεων κεφαλαίων (source and use of funds analysis)<sup>14)</sup>. Ο αναλυτής (credit controller) ο οποίος θέλει να εκτιμήσει την πιστοληπτική ικανότητα της επιχείρησης η οποία ζητά την πίστωση, ενδιαφέρεται ιδιαίτερα για τη ρευστότητά της, καθώς επίσης και για την ικανότητά της να πληρώσει τα χρέη της έγκαιρα. Στην περίπτωση αυτή οι χρηματοοικονομικοί δείκτες οι οποίοι έχουν ιδιαίτερη βαρύτητα είναι ο δείκτης άμεσης ρευστότητας (acid test or quick ratio), η κυκλοφοριακή ταχύτητα εισπρακτέων και αποθεμάτων (accounts receivable turnover and inventory turnover), η μέση περίοδος πληρωμής (average payable period), ο δείκτης ιδίων προς ξένα κεφάλαια (net-worth-to-debt ratio) και ο βαθμός καλύψεως υποχρεώσεων με ταμιακά διαθέσιμα (cash-flow coverage ratio)<sup>15)</sup>. Εκτός από τα παραπάνω ο αναλυτής του τμήματος Πίστης εξετάζει τις δυνατότητες της εταιρείας, τη θέληση και τη φήμη της διοίκησής της, τον επιχειρηματικό κίνδυνο ο οποίος συνδέεται με τις δραστηριότητες της εταιρείας, καθώς επίσης και άλλους παράγοντες. Στη συνέχεια ο αναλυτής προ-

σπαθεί να καθορίσει την ικανότητα της εταιρείας να εξυπηρετήσει τις πιστώσεις τις οποίες ζητά και την πιθανότητα να μην πληρώσει στην ώρα της ή να μην πληρώσει καθόλου. Οι παραπάνω πληροφορίες σε συνδυασμό με τη γνώση του περιθωρίου κέρδους της εταιρείας που εξετάζει την παροχή της πίστωσης, χρησιμοποιούνται στη λήψη της απόφασης για την έγκριση ή απόρριψη της αίτησης για πίστωση. Στο σημείο αυτό θα πρέπει να αναφερθεί ότι η διαδικασία αξιολόγησης της φερεγγυότητας ενός πελάτη γίνεται συνήθως κατά στάδια, αρχίζοντας από τις πιο απλές και φθηνές μεθόδους πιστωτικής έρευνας και ανάλυσης και καταλήγοντας στις πιο σύνθετες και ακριβές. Τα δε οφέλη τα οποία πηγάζουν από την επί πλέον πιστωτική έρευνα και ανάλυση πρέπει να καλύπτουν τουλάχιστον το κόστος της επί πλέον αυτής έρευνας και ανάλυσης.

Η απόφαση για τη χορήγηση πιστώσεων μπορεί να ληφθεί με διάφορους τρόπους. Στη βιβλιογραφία αναφέρονται συχνά τα πέντε C της πίστωσης (credit):

□ Χαρακτήρας (character). Πολλοί διευθυντές των τμημάτων Πίστης θεωρούν το χαρακτήρα ως τον

<sup>11)</sup> Στην περίπτωση ανοικτού λογαριασμού ο πωλητής απλά στέλνει το τιμολόγιο στον αγοραστή και καταχωρεί την πράξη στο λογαριασμό Πελάτες. Στην περίπτωση υπογραφής γραμματίων ή συναλλαγματικών ο πωλητής καταχωρεί την πράξη στα Γραμμάτια Εισπρακτέα. Όταν μια επιχείρηση αγοράζει προϊόντα με πίστωση στην περίπτωση ανοικτού λογαριασμού καταχωρεί την πράξη στο λογαριασμό "Προμηθευτές", ενώ στην περίπτωση υπογραφής γραμματίων ή συναλλαγματικών καταχωρεί την πράξη στο λογαριασμό "Γραμμάτια Πληρωτέα".

<sup>12)</sup> Στις ΗΠΑ η πιο γνωστή εταιρεία η οποία παρέχει πιστωτικές διαβηθήσεις είναι η Dun & Bradstreet, Inc.

<sup>13)</sup> Αξίζει να σημειωθεί ότι τέτοιες πληροφορίες παρέχονται ευκολότερα από μια τράπεζα σε μια άλλη τράπεζα, στη βάση αμοιβαιότητας, παρά στους πελάτες μιας τράπεζας. Στο εξωτερικό οι πληροφορίες αυτές παρέχονται έναντι αμοιβής, ενώ στην Ελλάδα αποφεύγονται παρ' όλο που δεν απαιτούνται.

<sup>14)</sup> Χρησιμοποιούνται και άλλες μέθοδοι ανάλυσης όπως η πολλαπλή διακριτική ή διαχωριστική ανάλυση (multiple discriminant analysis), καθώς επίσης και διάφορα αριθμητικά συστήματα ταξινόμησης (numerical rating systems) όπου παρέχεται πίστωση στους πελάτες εκείνους οι οποίοι έχουν συγκεντρώσει ορισμένους βαθμούς ανάλογα με την ηλικία, το μορφωτικό επίπεδο, τη διάρκεια επαγγελματικής ενασχόλησης κ.ο.κ.

<sup>15)</sup> Οι χρηματοοικονομικοί αυτοί δείκτες είναι οι παρακάτω:

□ Δείκτης άμεσης ρευστότητας = (κυκλοφορούν ενεργητικό - αποθεμάτα) / βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις.

□ Κυκλοφοριακή ταχύτητα εισπρακτέων = ετήσιες πιστωτικές πωλήσεις / εισπρακτέοι λογαριασμοί.

□ Κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων = κόστος πωλήσεων / μέσος όρος αποθεμάτων.

□ Μέση περίοδος πληρωμής = πληρωτέοι λογαριασμοί x 365 / ετήσιες αγορές.

□ Ίδια προς ξένα κεφάλαια = καθαρή θέση / σύνολο υποχρεώσεων.

□ Βαθμός καλύψεως υποχρεώσεων με ταμιακά διαθέσιμα = (κέρδη προ τόκων και φόρων + απορρέσει:  $\{ 1 / (1-t) \}$ ) / (τόκοι + χρεολύσια  $\{ 1 / (1-t) \}$ ), όπου t είναι ο οριστικός φορολογικός συντελεστής της επιχείρησης.

Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τους χρηματοοικονομικούς αυτούς δείκτες βλέπε Van Horne (1986) σελ. 752-778, ή οποιοδήποτε άλλο βιβλίο Χρηματοοικονομικής Διοίκησης.

πο σημαντικό παράγοντα για τη χορήγηση πίστωσης. Ο παράγοντας αυτός αντικαθίστα τη θέληση του πιστολήπτη για έγκαιρη πληρωμή των υποχρεώσεών του και είναι μια έκφραση της τιμότητας και ανεξαρτησίας του. Συνεπώς, ο χαρακτήρας του πιστολήπτη αναφέρεται στη φήμη και τις πληροφορίες τις σχετικές με την εντιμότητα και τις μεθόδους των συναλλαγών του.

□ **Εξασφάλισεις (collateral).** Αναφέρεται στα εμπράγματα ενεργητικά του πιστολήπτη τα οποία παρέχουν πρόσθετη εξασφάλιση του πιστωτή.

□ **Κεφάλαια (capital).** Αναφέρεται στα ίδια κεφάλαια του πιστολήπτη.

□ **Ικανότητα εξόφλησης χρεών (capacity).** Οι πληρωμές του πιστολήπτη προέρχονται από τον κύκλο ταμιακών ροών της επιχείρησής του, ο οποίος εκκινεί από τα αποθέματα και καταλήγει μέσω των απαιτήσεων στην είσπραξη μετρητών. Επομένως, η ικανότητα του πιστολήπτη να εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του εγκαίρως μπορεί να καθορισθεί με την πρόβλεψη των μελλοντικών του ταμιακών ροών και με την ανάλυση των χρηματοοικονομικών δεικτών άμεσης ρευστότητας και κυκλοφοριακής ταχύτητας εισπρακτέων και αποθεμάτων.

□ **Συνθήκες (conditions).** Αναφέρεται στις συνθήκες ολοκλήρωσης της οικονομίας ή του κλάδου στον οποίο δραστηριοποιείται ο πιστολήπτης.

Η παραπάνω μέθοδος για τη λήψη απόφασης για την έγκριση ή την απόρριψη της αίτησης για πίστωση βασίζεται σε μεγάλο βαθμό σε υποκειμενικά κριτήρια. Μια άλλη ελλιπή διαδικασία είναι να τοποθετηθεί ο πελάτης από τον αναλυτή του τμήματος Πίστης σε κάποια ομάδα κινδύνου (π.χ. πελάτης Χ έχει 10% πιθανότητα να μην εξοφλήσει την πίστωση η οποία του έχει χορηγηθεί). Στη συνέχεια συγκρίνεται η ομάδα αυτή με το σημείο απόρριψης το οποίο έχει ορίσει η εταιρεία (π.χ. ομάδες πελατών οι οποίοι έχουν πιθανότητα μεγαλύτερη ή ίση με 15% να μην εξοφλήσουν τις υποχρεώσεις τους απορρίπτονται) και είτε εγκρίνεται είτε απορρίπτεται η πίστωση.

Σε περίπτωση κατά την οποία εγκριθεί για κάποιο πελάτη πώληση με ανοικτό λογαριασμό, η εταιρεία καθορίζει και το μέγιστο ποσό (πιστωτικό όριο - line of credit) το οποίο επιτρέπει στον πελάτη να της οφείλει σε οποιαδήποτε χρονική στιγμή. Στην πραγματικότητα το πιστωτικό αυτό όριο αποτελεί και το μέγιστο κίνδυνο στον οποίο μια εταιρεία είναι διατεθειμένη να εκτεθεί όσον αφορά το συγκεκριμένο πελάτη. Ένας συνηθισμένος τρόπος για τον καθορισμό του πιστωτικού ορίου ενός πελάτη είναι το όριο να αποτελεί ένα ποσοστό της καθαρής θέσης του πελάτη σε συνδυασμό με τον αριθμό των κυριότερων προμηθευτών του. Εστω για παράδειγμα ότι μια εταιρεία χορηγεί πιστώσεις στους πελάτες της μέχρι το 40% της καθαρής τους θέσης<sup>1</sup>. Εάν όμως ένας πελάτης έχει 4 βασιικούς προμηθευτές, τότε το πιστωτικό του όριο δε

θα υπερβεί το  $(40/4 = )$  10% της καθαρής του θέσης. Στο σημείο αυτό θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι μέθοδοι υπολογισμού των πιστωτικών ορίων διαφέρουν από εταιρεία σε εταιρεία. Κάποιες εταιρείες προσπαθούν να υπολογίσουν τα όρια τα οποία έχουν καθορίσει άλλοι πιστωτές προς το συγκεκριμένο πελάτη και στη συνέχεια να εναρμονίσουν τα δικά τους πιστωτικά όρια προς τα όρια αυτά. Άλλες εταιρείες παρέχουν χαμηλά πιστωτικά όρια στους καινούργιους πελάτες τους, τα οποία και αυξάνουν στη συνέχεια εφόσον οι πελάτες αυτοί πληρώνουν εγκαίρως τις υποχρεώσεις τους. Τέλος, μερικές εταιρείες χρησιμοποιούν διάφορα συστήματα πιστωτικής βαθμολόγησης (credit scoring systems).

Πολλές επιχειρήσεις δεν έχουν τις κατάλληλες πληροφορίες ή τις δυνατότητες να αξιολογήσουν τη φερεγγυότητα όλων των πελατών τους. Τις πληροφορίες όμως αυτές και τις δυνατότητες τις έχουν οι factors. Οι τελευταίοι έχουν ένα πλήρως αυτοματοποιημένο σύστημα πληροφοριών όσον αφορά τις πληρωμές χιλιάδων επιχειρήσεων και γενικά την πιστωτική τους ικανότητα και επομένως είναι σε θέση να παρέχουν αξιολόγηση του πιστωτικού κινδύνου της κάθε επιχείρησης σε ελάχιστο χρονικό διάστημα.

Οι περισσότεροι factors παρέχουν υπηρεσίες διαχείρισης των χρεών των πελατών της επιχείρησης/πωλητή, μέρος των οποίων είναι και η κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου. Η κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου συνίσταται στην υποχρέωση την οποία έχει αναλάβει ο factor να καταβάλει στην επιχείρηση την τιμολογιακή αξία των εκχωρημένων απαιτήσεων μέσα σ' ένα καθορισμένο χρονικό διάστημα, από δικά του διαθέσιμα, εφόσον ο πελάτης της επιχείρησης αδυνατεί να εξοφλήσει την οφειλή του. Το χρονικό αυτό διάστημα είναι συνήθως 90-120 ημέρες μετά από τη λήξη της προθεσμίας πληρωμής της απαίτησης. Η κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου ισχύει όταν η συμφωνία factoring έχει γίνει χωρίς δικαίωμα αναγωγής των απαιτήσεων στην επιχείρηση/πωλητή, σε περίπτωση αδυναμίας των πελατών της να καταβάλουν τα χρέη τους. Αξίζει πάντως να αναφερθεί ότι ο factor δεν είναι μια εταιρεία είσπραξης χρεών και επομένως δε μπορεί να βασίζεται σ' αυτήν μια επιχείρηση για να εισπραξεί χρήματα από προβληματικούς πελάτες.

Από τα παραπάνω γίνεται φανερό ότι η αξιολόγηση της φερεγγυότητας των πελατών και η κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου από τον factor περιλαμβάνει τις παρακάτω υπηρεσίες:

- (α) Ο factor εγκρίνει το ανώτατο ύψος της πίστωσης για τον κάθε πελάτη της επιχείρησης/πωλητή.
- (β) Ο factor παρακολουθεί συνεχώς τους λογαριασμούς των πελατών της επιχείρησης/πωλητή.

<sup>1</sup> Η καθαρή θέση (net worth) είναι το σύνολο του ενεργητικού μείον το σύνολο των παθητικού. Μερικές φορές η καθαρή θέση λέγεται ίδια κεφάλαια (owners equity).

τη) Εάν κάποιος πελάτης καθυστερήσει τη λήξη προ-  
θεσίου οφειλής του, ο factor συμβουλεύεται την επι-  
χείρηση/πωλητή. Η επιχείρηση μπορεί να αποφασί-  
σει να αναλάβει τον πιστωτικό κίνδυνο, για να μη  
διαταράξει τις σχέσεις της με τον πελάτη της. Δια-  
φορετικά, ο factor είναι ελεύθερος να χρησιμοποιή-  
σει νομικά μέσα για να εισπράξει την οφειλή.

## 2. Διαχείριση, λογιστική παρακολούθηση και εί- σπραξη απαιτήσεων

Πολλές μικρομεσαίες επιχειρήσεις αδυνατούν να  
διατηρούν οργανωμένο λογιστήριο, λόγω του υψη-  
λού λειτουργικού κόστους το οποίο απαιτείται. Επί-  
πλέον, υπάρχουν πολλές μικρομεσαίες επιχειρήσεις  
των οποίων οι πωλήσεις έχουν εποχικό χαρακτήρα  
και επομένως δε χρειάζονται ένα οργανωμένο λογι-  
στήριο για όλη τη διάρκεια του χρόνου. Οι επιχειρή-  
σεις όμως αυτές δεν έχουν την ευχέρεια να απολύ-  
ουν το προσωπικό του λογιστηρίου τους κατά το χρο-  
νικό διάστημα που δεν το χρειάζονται. Τα προβλή-  
ματα αυτά επιλύονται με τη χρησιμοποίηση των υπη-  
ρεσιών τις οποίες προσφέρουν οι factors. Οι υπηρε-  
σίες οι οποίες ανήκουν στην κατηγορία αυτή είναι  
συνήθως οι παρακάτω:

□ Διενέργεια λογιστικών εγγραφών οι οποίες  
αφορούν τις πωλήσεις (δηλαδή διαδικασίες οι  
οποίες αφορούν τη διαχείριση του καθολικού πω-  
λήσεων).

□ Αποστολή σε τακτά χρονικά διαστήματα ενημε-  
ρωτικών καταστάσεων στην επιχείρηση/πελάτη οι  
οποίες περιέχουν στοιχεία σχετικά με τις εκχωρη-  
μένες απαιτήσεις (όπως π.χ. τα ανείσπρακτα και τα  
λήξιπρόθεσμα τιμολόγια, τα υπόλοιπα οφειλών κα-  
τά αγοράστη, τα τιμολόγια με εκκρεμότητες, οι  
προεξοφλήσεις, οι τόκοι, οι προμήθειες, οι πληρω-  
μές, κλπ.), καθώς επίσης και χρήσιμα στατιστικά  
στοιχεία σχετικά με τις πωλήσεις της (όπως π.χ. η  
διαχρονική εξέλιξη των πωλήσεων κατά περιοχή,  
διανομέα, είδος εμπροθέματος, κλπ.).

□ Είσπραξη απαιτήσεων με μετρητά ή επιταγές έκ-  
δοσης του οφειλέτη στη λήξη της προθεσμίας των  
τιμολογίων.

□ Έλεγχος πιστώσεων για την πληρωμή των απαιτή-  
σεων στη λήξη τους και άσκηση πιέσεων (με δικαστι-  
κά ή εξώδικα μέσα) στους οφειλέτες οι οποίοι δεν  
ανταποκρίνονται έγκαιρα στις υποχρεώσεις τους,  
πάντα φυσικά σε συνεννόηση με την επιχείρηση/πε-  
λάτη. Οι εταιρείες factoring χρησιμοποιούν ένα σύ-  
στημα περιοδικών προφορικών και γραπτών υπο-  
μνήσεων και οχλήσεων προς τον οφειλέτη, το οποίο  
εφαρμόζουν με διακριτικό αλλά αποτελεσματικό  
τρόπο, καταβάλλοντας συγχρόνως προσπάθεια να  
μη διαταράξουν τη συνεργασία πωλητή-αγοραστή.

Η χρησιμοποίηση των υπηρεσιών τις οποίες προ-  
σφέρουν οι factors είναι αποδοτική εάν η επιχείρη-

ση/πωλητής δεν είναι υπερβολικά μικρή (π.χ. με ετή-  
σιο κύκλο εργασιών μικρότερο των 100.000.000 δρχ.).  
Ο ιδανικός πελάτης ενός factor θα πρέπει να συν-  
δυάζει τα παρακάτω:

□ να έχει ετήσιες πωλήσεις τουλάχιστον 350.000.000  
δρχ.<sup>103</sup>,

□ να δραστηριοποιείται σε μία αγορά μικρού σχε-  
τικά κινδύνου,

□ να πουλά ένα μικρό αριθμό προϊόντων,

□ να έχει 20 έως 40 λογαριασμούς πελατών,

□ να μην έχει κάποιο πελάτη ο οποίος συγκεντρύ-  
νει ένα ιδιαίτερα σημαντικό μέρος των πωλήσεων  
της επιχείρησης/πωλητή και στον οποίο έχει χορη-  
γήσει υπερβολικές πιστώσεις (π.χ. μεγαλύτερες από  
το 15% των συνολικών πιστώσεων της επιχείρη-  
σης/πωλητή),

□ το κάθε τιμολόγιο να είναι κατά μέσον όρο του-  
λάχιστον 250.000 δρχ. ανά πελάτη<sup>104</sup>, και

□ να έχει περίοδο είσπραξης 30 έως 90 ημέρες.

Από τα παραπάνω γίνεται φανερό ότι οι επιχειρή-  
σεις οι οποίες δεν είναι κατάλληλες για factoring εί-  
ναι οι μικρές επιχειρήσεις, οι επιχειρήσεις οι οποίες  
δραστηριοποιούνται σε αγορές υψηλού κινδύνου και  
οι επιχειρήσεις οι οποίες πουλούν μικρής αξίας προΐ-  
όντα στο ευρύ κοινό. Η "ιδανική" επιχείρηση/πωλη-  
τής ευρίσκεται σπανίως, αλλά αξίζει να σημειωθεί  
ότι εάν μια επιχείρηση έχει ετήσιες πιστωτικές πωλή-  
σεις 350.000.000 δρχ. και πληρώνει στον factor προ-  
μήθεια 1%, τότε οι συνολικές πληρωμές της στον  
factor ανέρχονται σε 3.500.000 δρχ. ετησίως. Με την  
πληρωμή του ποσού αυτού η επιχείρηση/πωλητής  
εξοικονομεί όλα τα έξοδα διοικητικής λειτουργίας τα  
οποία αναφέρθηκαν προηγουμένως.

## 3. Χρηρήγηση χρηματοδότησης

Οι επιχειρήσεις χρηματοδοτούν συνήθως τις απαιτή-  
σεις τους με ένα συνδυασμό βραχυπρόθεσμων και  
μακροπρόθεσμων κεφαλαίων. Μερικές επιχειρή-  
σεις όμως είναι πιθανό να έχουν κάποιες δυσκολίες  
στη χρηματοδότηση των απαιτήσεών τους. Οι δυσκο-  
λίες αυτές προέρχονται συνήθως από δύο πηγές:

(α) Μια επιχείρηση η οποία αναπτύσσεται με ιδιαί-  
τερα γρήγορους ρυθμούς χρειάζεται συνεχώς νέα  
κεφάλαια για την αγορά αποθεμάτων και την υπο-  
στήριξη νέων πιστωτικών πωλήσεων. Η αύξηση αυ-  
τή των πωλήσεων με πίστωση μπορεί να προκαλέ-  
σει κάποιο πρόβλημα στις ταμιακές ροές της επι-  
χείρησης, καθώς η δραστηριότητα της επιχείρησης  
μπορεί να αξιάνει τους εισπραξιτέους της λογαρια-

<sup>103</sup> Το ποσό αυτό είναι κατά προσέγγιση το δραγματικό ισοδύναμο εκείνου το οποίο αναφέρεται συνήθως στη διεθνή βιβλιο-  
γραφία (π.χ. \$1.000.000 ή £1.000.000).

<sup>104</sup> Το ποσό αυτό είναι κατά προσέγγιση το δραγματικό ισοδύναμο εκείνου το οποίο αναφέρεται συνήθως στη διεθνή βιβλιο-  
γραφία (π.χ. \$500.000).

μους αλλά να μη δημιουργή αριζαία μετρητά για τη χρηματοδότηση των λογαριασμών αυτών. Μια δεύτερος στο πρόβλημα αυτό είναι να εισρεύνει νέο μετοχικό κεφάλαιο. Αλλά μια δημόσια έκδοση νέου μετοχικού κεφαλαίου είναι χρονοβόρα και έχει υψηλό κόστος ιδιαίτερα εάν το κεφάλαιο το οποίο πρόκειται να αντληθεί δεν είναι αριζαία μετρητά. Μια εναλλακτική λύση είναι η ιδιωτική τοποθέτηση (private placement), η οποία όμως είναι και αυτή αριζαία χρονοβόρα. Επί πλέον, είναι πιθανό οι μέτοχοι της επιχείρησης να μην είναι σε θέση να συνεισφέρουν νέο κεφάλαιο ή να μην είναι διατεθειμένοι να δουν το ποσοστό της συμμετοχής τους στην επιχείρηση να μειώνεται με την προσέλευση νέων μετόχων. Μια άλλη διεξόδος στο πρόβλημα είναι η τραπεζική χρηματοδότηση. Η παραδοσιακή προσέγγιση των εμπορικών τραπεζών βασίζεται στην ανάλυση των λογιστικών καταστάσεων των χρηματοδοτούμενων επιχειρήσεων. Οι καταστάσεις όμως αυτές περιέχουν αμολογιστικά οικονομικά στοιχεία, δηλαδή οικονομικά δεδομένα παρελθόντων ημερών. Επί πλέον, οι περισσότερες τράπεζες δεν είναι διατεθειμένες να αναπροσαρμόζουν σε συχνά χρονικά διαστήματα τα πιστωτικά όρια των πελατών τους. Άρα μια γρήγορα αναπτυσσόμενη επιχείρηση η οποία διπλασιάζει τον τζίρο της σε σύντομο χρονικό διάστημα θα έχει σημαντικά προβλήματα στην άντληση κεφαλαίων από τις εμπορικές τράπεζες.

(β) Μια επιχείρηση μπορεί να προσφέρει στους πελάτες της μεγάλες πιστωτικές περιόδους είτε λόγω του μεγάλου ανταγωνισμού του οποίου αντιμετωπίζει, είτε λόγω των ιδιαίτερων οικονομικών συνθηκών της αγοράς στην οποία δραστηριοποιείται. Στην περίπτωση αυτή είναι πιθανό να δημιουργηθεί πρόβλημα στις τραπεζικές φορές της επιχείρησης καθώς οι εισπραξιές μπορεί να μην επαρκούν να καλύψουν σε ικανοποιητικό βαθμό τις πιστώσεις.

Τα παραπάνω προβλήματα είναι δυνατόν να επιλυθούν μέσω του factoring. Η χρηματοδότηση μέσω του factoring γίνεται με δύο τρόπους:

(α) Η βελτίωση της διαχείρισης και του τρόπου εισπραξιής των απαιτήσεων λόγω του factoring, οδηγεί συνήθως στην επιτάχυνση της εισπραξιής τους. Με τον τρόπο αυτόν απελευθερώνονται κεφάλαια τα οποία μπορεί να επενδύσει η επιχείρηση. Οι factoring συχνά ανακαλύπτουν ότι η μέση περίοδος εισπραξιής των επιχειρήσεων/πωλητών μπορεί να επιταχυνθεί κατά 10 ημέρες λόγω της χρησιμοποίησης ανεπτυγμένων μεθόδων λογιστικής παρακολούθησης και εισπραξιής των απαιτήσεων των επιχειρήσεων για ένα χρόνο. Η αξία όμως της επιτάχυνσης αυτής της εισπραξιής των απαιτήσεων εξαρτάται από το έτος των πιστωτικών πωλήσεων και από το κόστος ευκαιρίας του κεφαλαίου της εταιρείας. Έτσι για παράδειγμα μια επιχείρηση η οποία έχει πιστωτικές πωλήσεις 300.000.000 δρχ.

το χρόνο και μέση περίοδος εισπραξιής 60 ημερών. Τα δεδομένα αυτά μας οδηγούν στο συμπέρασμα ότι η κυκλοφοριακή ταχύτητα των εισπραξιικών λογαριασμών της εταιρείας αυτής είναι  $\{(1/60) \times 360 = \}$  6 φορές και οι εισπραξιέοι της ανέχονται κατά μέσον όρο σε  $(300.000.000 / 6 =)$  50.000.000 δρχ. Εάν η επιχείρηση αυτή κατορθώσει μέσω του factoring να μειώσει τη μέση περίοδο εισπραξιής των απαιτήσεων της κατά 10 ημέρες (δηλαδή εάν η μέση περίοδος εισπραξιής γίνει 50 ημέρες), τότε η κυκλοφοριακή ταχύτητα των εισπραξιικών λογαριασμών θα αυξηθεί σε  $\{(1/50) \times 360 = \}$  7,2 φορές και οι εισπραξιέοι της θα μειωθούν και θα ανέρχονται κατά μέσον όρο σε  $(300.000.000 / 7,2 =)$  41.666.667 δρχ. Στο συγκεκριμένο αυτό παράδειγμα η χρησιμοποίηση του factoring θα απελευθερώσει κεφάλαια ύψους  $(50.000.000 - 41.666.667 =)$  8.333.333 δρχ. τα οποία ήταν προηγουμένως δεσμευμένα σε χρεώστες. Εάν υποθέσουμε ότι το κόστος ευκαιρίας του κεφαλαίου της εταιρείας είναι 15% προ φόρων, τότε η επιτάχυνση της εισπραξιής των απαιτήσεων θα επιφέρει μια εξοικονόμηση στην εταιρεία αξίας  $(8.333.333 \times 0,15 =)$  1.250.000 δρχ.

(β) Η επιχείρηση/πωλητής μπορεί να ζητήσει να εισπραξιεί ένα μέρος των απαιτήσεων το οποίο έχει από τους πελάτες της και έχει εκχωρήσει στον factor (συνήθως μέχρι το 80% της αξίας των απαιτήσεων) πριν από τη μέση ημερομηνία λήξης τους (average maturity date). Το επιτόκιο με το οποίο συνήθως γίνεται ο δανεισμός είναι 2-3% μεγαλύτερο από το βασικό επιτόκιο (prime rate) των τραπεζών<sup>101</sup>. Ο τόκος βασίζεται σε ημερήσια υπόλοιπα και δε ζητούνται ελάχιστα υποχρεωτικά υπόλοιπα (compensating balances)<sup>102</sup>. Το υπόλοιπο των χρημάτων το οποίο δεν έχει εισπραξιεί η επιχείρηση (το οποίο ανέχεται σε τουλάχιστον 20% της αξίας των

<sup>101</sup> Οι περισσότερες τράπεζες αναπροσαρμόζουν τα πιστωτικά όρια των πελατών τους στο τέλος κάθε χρόνου, μετά την εξέταση διαφόρων οικονομικών στοιχείων τα οποία προσκομίζουν οι ενδιαφερόμενοι. Έτσι πχ τον Ισολογισμό της επιχείρησης, το ταμιακό πρόγραμμα, κλπ.

<sup>102</sup> Στις ΗΠΑ το βασικό επιτόκιο (prime rate) είναι το ελάχιστο δανειακό επιτόκιο, δηλαδή το επιτόκιο εκείνο το οποίο χρεώνουν οι τράπεζες στους πιο φερόμενους πελάτες τους. Στην Ελλάδα το βασικό επιτόκιο είναι η βήμη για τον καθορισμό του κάθε επιτοκίου. Για παράδειγμα, το γενικό επιτόκιο που είναι το επιτόκιο που ισχύει για τους περισσότερο πιστούς μιας τράπεζας, αποτελείται από το βασικό επιτόκιο αφηρημένο κατά ένα περιθώριο επιτοκίου (δηλαδή ορισμένες ποσοστιαίες μονάδες). Θα πρέπει πάντως να σημειωθεί ότι το χαμηλότερο επιτόκιο με το οποίο χρεώνουν οι τράπεζες στην Ελλάδα τους καλύτερους πελάτες τους, λέγεται προνομιακό επιτόκιο και είναι χαμηλότερο του βασικού.

<sup>103</sup> Μερικές φορές οι τράπεζες στις ΗΠΑ απαιτούν από τους δανειζόμενους να διατηρούν ορισμένα ελάχιστα υπόλοιπα στον τραπεζικό τους λογαριασμό καθ' όλη τη διάρκεια του δανείου. Τα υπόλοιπα αυτά εκφράζονται ως ποσοστό του δανείου ή του πιστωτικού ορίου (line of credit) το οποίο έχει καθοριστεί η τράπεζα για τον κάθε δανειζόμενο και επαναλαμβάνεται. Άρα η επέκταση εισπραξιών υπολοίπων αυξάνει το πραγματικό κόστος του δανείου.

απαιτήσεων), θα καταβληθεί όταν οι πελάτες της επιχείρησης πληρώσουν τον factor, ή μετά από μια συμφωνημένη περίοδο. Μερικές φορές ο factor παύει στην επιχείρηση τη δυνατότητα υπεραναλήψεων (overadvances) έναντι απαιτήσεων οι οποίες δεν έχουν ακόμα δημοσιευθεί (δηλαδή έναντι μελλοντικών απαιτήσεων). Η δυνατότητα αυτή των υπεραναλήψεων επιτρέπει στις επιχειρήσεις να δημιουργούν αποθέματα όταν προβλέπουν αυξημένες εποχικές πωλήσεις.

Τα παραπάνω μπορούν να παρουσιασθούν καλύτερα με ένα παράδειγμα. Εστω μια επιχείρηση η οποία έχει πιστωτικές πωλήσεις 30.000.000 δρχ. το μήνα και της οποίας οι πελάτες πληρώνουν συνήθως σε 60 ημέρες. Πριν από οποιαδήποτε συμφωνία με τον factor η επιχείρηση αυτή θα εισπράττει από τους πελάτες της 30.000.000 δρχ. το μήνα ή 360.000.000 δρχ. το χρόνο. Εστω ότι η επιχείρηση αυτή συμφωνεί με έναν factor να χρηματοδοτήσει το 80% των πιστωτικών της τιμολογίων με επιτόκιο 15% το χρόνο. Μετά τη συμφωνία με τον factor η επιχείρηση θα εισπράττει 360.000.000 δρχ. το χρόνο (μείον την προμήθεια του factor), μόνο που όταν αρχίσει η συμφωνία η επιχείρηση θα εισπράξει και ένα ποσό ύψους  $(2 \text{ μήνες} \times 0,80 \times 30.000.000 =) 48.000.000$  δρχ. Στη συνέχεια και κάθε μήνα ο factor θα πληρώνει στην επιχείρηση τα υπόλοιπα  $(0,20 \times 30.000.000 =) 6.000.000$  δρχ. από τις μηνιαίες απαιτήσεις τις οποίες εξοφλούν οι πελάτες, καθώς επίσης και μια επί πλέον προκαταβολή ύψους  $(0,80 \times 30.000.000 =) 24.000.000$  δρχ. Συνεπώς ο ετήσιος τόκος θα ανέρχεται σε  $(0,15 \times 48.000.000 =) 7.200.000$  δρχ. Στον ισολογισμό της επιχείρησης ο λογαριασμός των απαιτήσεων θα μειωθεί κατά 48.000.000 δρχ., ενώ ο λογαριασμός των διαθεσίμων (πχ ο λογαριασμός ταμείο) θα αυξηθεί αρχικά κατά 48.000.000 δρχ. Η αύξηση όμως αυτή των διαθεσίμων θα χρησιμοποιηθεί σχεδόν αμέσως από την επιχείρηση για την αγορά αποθεμάτων, δημιουργία νέων πιστωτικών πωλήσεων και τελικά περισσότερων απαιτήσεων.

Η χρηματοδότηση μέσω του factoring αφορά την εκχώρηση απαιτήσεων οι οποίες πιστοποιούνται από τιμολόγια πώλησης επί πιστώσει και δε συνδέονται με αξιόγραφα (πχ μεταχρονολογημένη επιταγή ή συναλλαγματική) τα οποία συγχρόνως λειτουργούν και σαν αποδοχή της οφειλής από τον οφειλέτη. Και αυτό γιατί η χρηματοδότηση έναντι μεταχρονολογημένων επιταγών και συναλλαγματικών είναι μια παραδοσιακή τραπεζική υπηρεσία. Αν η έκδοση του τιμολογίου και η αποστολή των εμπορευμάτων από τον πωλητή συνοδεύεται με τη σχεδόν ταυτόχρονη έκδοση μιας μεταχρονολογημένης επιταγής ή την αποδοχή μιας συναλλαγματικής από τον αγοραστή, τότε ο πωλητής δε χρειάζεται το factoring για να καλύψει τις χρηματοδοτικές του ανάγκες<sup>61</sup>. Οι επιχειρήσεις οι οποίες έχουν τέτοια αξιόγραφα χρηματοδοτούνται σχετικά εύκολα

από οποιαδήποτε τράπεζα, μέσω της εκχώρησης (δηλαδή μέσω της απιστογραμμένης κατάθεσης) στην τράπεζα των μεταχρονολογημένων επιταγών και των συναλλαγματικών πελατείας τους.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να τονισθεί ότι αρκετά τραπεζικά στελέχη υποστηρίζουν ότι πολλές επιχειρήσεις απειθύνονται στο factoring για χρηματοδότηση όταν δε μπορούν να αντλήσουν κεφάλαια από άλλες πηγές και επομένως είναι ο μόνος τρόπος για να αποφύγουν τη χρεοκοπία. Το επιχείρημα αυτό έχει κάποια βάση, αλλά δεν απαντά στο ερώτημα γιατί τότε οι περισσότερες τράπεζες έχουν δημιουργήσει θυγατρικές εταιρείες factoring.

## Πλεονεκτήματα και πιθανά μειονεκτήματα της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων

Το βασικό πλεονέκτημα του factoring είναι η μεγάλη ευελιξία των υπηρεσιών τις οποίες παρέχει και η δυνατότητα προσαρμογής του στις συγκεκριμένες ανάγκες των πελατών του factor. Άλλα επιμέρους πλεονεκτήματα είναι τα παρακάτω:

- (α) Εξάλειψη του κόστους της αξιολόγησης της φερεγγυότητας των πελατών της επιχείρησης/πωλητή.
- (β) Εξάλειψη του κόστους της διαχείρισης και της λογιστικής παρακολούθησης των πελατών. Οι επιχειρήσεις εξοικονομούν έξοδα διοικητικής λειτουργίας με το να χρησιμοποιούν λιγότερο διοικητικό προσωπικό και να έχουν μικρότερες δαπάνες όπως τηλεφωνικές δαπάνες, ταχυδρομικές δαπάνες κ.ο.κ.
- (γ) Βελτίωση των μεθόδων εισπράξης και κάλυψης των πιστωτικών κινδύνων.
- (δ) Αύξηση των ταμιακών εισροών καθώς η χρησιμοποίηση ανεπτυγμένων λογιστικών μεθόδων παρακολούθησης και αποτελεσματικών μεθόδων εισπράξης απαιτήσεων επιταχύνει συνήθως την εισπράξη των απαιτήσεων.
- (ε) Οικονομίες κλίμακας οι οποίες προέρχονται από το γεγονός ότι μια μεγάλη εταιρεία factoring επιτελεί τις δραστηριότητές της πιο αποτελεσματικά από τα τμήματα πίστης τα οποία διατηρούν αρκετά μικρότερες επιχειρήσεις. Αυτό οφείλεται στο ότι ο factor χρησιμοποιεί πιο εξειδικευμένο προσωπικό και πιο ανεπτυγμένες μεθόδους διοίκησης απ' ό,τι οι μεμονωμένες επιχειρήσεις. Συνεπώς, ο factor επιτελεί τις αντίστοιχες εργασίες με μικρότερο κόστος απ' ό,τι η κάθε επιχείρηση μεμονωμένα.

<sup>61</sup> Αυτό φυσικά δε σημαίνει ότι οι εταιρείες factoring δεν χρηματοδοτούν τις επιχειρήσεις έναντι μεταχρονολογημένων επιταγών και συναλλαγματικών των πελατών τους.



Το χαμηλό αυτό κόστος επιτρέπει στον factor να προσφέρει τις υπηρεσίες του σε αρκετά χαμηλές τιμές. Τα οφέλη αυτά είναι πιθανό να είναι μεγαλύτερα σε κλάδους με εποχικές πωλήσεις. Ένας factor του οποίου οι πελάτες έχουν διαφορετικές εποχικές πωλήσεις μπορεί πιο αποτελεσματικά να χρησιμοποιήσει εξειδικευμένες εισροές.

(στ) Μείωση του απασχολούμενου χρόνου της διοίκησης επιχειρήσεων οι οποίες προσφεύγουν στο factoring, έτσι ώστε να χρησιμοποιούν το χρόνο τους πιο αποδοτικά σε άλλες δραστηριότητες.

(ζ) Στην περίπτωση χορήγησης προκαταβολών η αύξηση της ρευστότητας της επιχείρησης πωλητή έχει ως αποτέλεσμα την αύξηση της διαπραγματευτικής της δύναμης απέναντι στους προμηθευτές της και την επίτευξη σημαντικών εκπτώσεων.

(η) Η χρηματοδότηση μέσω του πλήρους factoring βελτιώνει την εικόνα την οποία παρουσιάζει ο ισολογισμός της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης και επομένως αυξάνει την πιστοληπτική της ικανότητα. Το πλεονέκτημα όμως αυτό απαιτεί μια εκτενέστερη ανάλυση. Η χρηματοδότηση μέσω του πλήρους factoring επιφέρει μια σημαντική αλλαγή στον ισολογισμό της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης και τους χρηματοοικονομικούς της δείκτες. Στην περίπτωση της μορφής αυτής του factoring η χρηματοδοτούμενη επιχείρηση έχει εξαλείψει πλήρως τον πιστωτικό της κίνδυνο και δεν έχει υποχρέωση να επιστρέψει τις προκαταβολές τις οποίες παίρνει από τον factor. Αυτό σημαίνει ότι οι προκαταβολές αυτές δεν εμψύχονται στο παθητικό της επιχείρησης ως "βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις", αλλά μόνο στο ενεργητικό της ως "διαθέσιμα" (πχ "ταμείο" ή "καταθέσεις όψεως και προθεσμίας")<sup>101</sup>. Το δε υπόλοιπο ημίμα των απαιτήσεων το οποίο δε χρηματοδοτείται από την εταιρεία factoring (τουλάχιστον 20% της αξίας των τιμολογίων), εμψύχεται στο ενεργητικό της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης ως "απαίτηση" κατά της εταιρείας factoring η οποία έχει αναλάβει τον πιστωτικό κίνδυνο και όχι ως "απαίτηση" κατά των πελατών της επιχείρησης. Η αύξηση των διαθέσιμων και η ισόποση μείωση των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων της επιχείρησης αυξάνει τη ρευστότητά της<sup>102</sup> και μειώνει τη δανειακή της επιβάρυνση<sup>103</sup>. Άρα, η χρηματοδότηση μέσω του πλήρους factoring βελτιώνει την εικόνα την οποία παρουσιάζει ο ισολογισμός της επιχείρησης και επομένως αυξάνει την πιστοληπτική της ικανότητα από τις τράπεζες, μέσω του καθορισμού από τις τελευταίες υψηλότερων χρηματοδοτικών ορίων.

(θ) Οι επιχειρήσεις οι οποίες χρησιμοποιούν υπηρεσίες τις οποίες παρέχει ο factor όπως είναι η διαχείριση, η λογιστική παρακολούθηση και η είσπραξη των εκχωρημένων απαιτήσεων, λειτουργούν με μικρότερο βαθμό λειτουργικής μόχλευσης (degree of operating leverage)<sup>104</sup> και συνεπώς είναι εκτεθειμένες σε μικρότερο επιχειρηματικό κίνδυνο (business

risk)<sup>105</sup>. Το πλεονέκτημα όμως αυτό απαιτεί μια εκτενέστερη ανάλυση. Ορισμένες από τις υπηρεσίες τις οποίες παρέχει ο factor στις επιχειρήσεις πωλητές του είναι η διαχείριση, η λογιστική παρακολούθηση και η είσπραξη των εκχωρημένων απαιτήσεων. Στην περίπτωση αυτή η επιχείρηση "αγοράζει" τις υπηρεσίες αυτές αντί να τις επιτελεί η ίδια. Αυτό σημαίνει ότι η επιχείρηση αντικαθιστά ένα σταθερό κόστος (πχ μισθοδοσία προσωπικού λογιστήριου, κλπ.), με ένα μεταβλητό κόστος (πχ προμήθεια καταβαλλόμενης στον factor και υπολογιζόμενη ως ένα ποσοστό των εκχωρημένων απαιτήσεων) το οποίο εξαρτάται από τις πιστωτικές της πωλήσεις. Η μείωση όμως του σταθερού κόστους σε συνδυασμό με την αύξηση του μεταβλητού κόστους οδηγεί στη μείωση του βαθμού λειτουργικής μόχλευσης της επιχείρησης. Μια μείωση του βαθμού λειτουργικής μόχλευσης της επιχείρησης, μειώνει συνήθως την πωλούμενη ποσότητα προϊόντων η οποία αντιστοιχεί στο νεκρό σημείο (break-even point) της επιχείρησης<sup>106</sup>. Αυτό σημαίνει ότι η συγκεκριμένη επιχείρηση έχει μεγαλύτερα περιθώ-

<sup>101</sup> Στην περίπτωση κατά την οποία η εταιρεία factoring δεν καλύπτει τον πιστωτικό κίνδυνο, οι προκαταβολές τις οποίες παρέχει στη χρηματοδοτούμενη επιχείρηση εμψύχονται στον παθητικό της τελειότητας, όπως και οι προκαταβολές τραπεζικές χρηματοδοσίας (δηλαδή τα κονδύλια κατά επενδύσεων) στο λογιστικό "τράπεζες λογαριασμοί βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων".

<sup>102</sup> Όπως μετράται πχ από το χρηματοοικονομικό δείκτη κυκλοφοριακής ρευστότητας (current ratio), το δείκτη άσκησης ρευστότητας ή το καθαρό (ή μόνιμο) κεφάλαιο κίνησης (net working capital). Οι δείκτες αυτά είναι οι παρακάτω:

□ Δείκτης κυκλοφοριακής ρευστότητας = κυκλοφορούν ενεργητικό / βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις.

□ Καθαρό (ή μόνιμο) κεφάλαιο κίνησης = κυκλοφορούν ενεργητικό - βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις.

<sup>103</sup> Όπως μετράται πχ από το χρηματοοικονομικό δείκτη συνολικής δανειακής επιβάρυνσης (debt ratio), ή το δευτερογενές προς ξένα κεφάλαια. Όπου:

□ Δείκτης συνολικής δανειακής επιβάρυνσης = σύνολο υποχρεώσεων / σύνολο ενεργητικού.

<sup>104</sup> Λειτουργική μόχλευση είναι η αντικατάσταση μεθόδων παραγωγής μεταβλητού κόστους με μεθόδους σταθερού κόστους, με σκοπό διαφόρες μεταβολές στις πωλήσεις να οδηγούν σε μεγαλύτερες μεταβολές στα καθαρά λειτουργικά κέρδη (δηλαδή στα κέρδη προ τόκων και φόρων) μιας επιχείρησης. Στην περίπτωση κατά την οποία μια επιχείρηση χρησιμοποιεί μεγάλη λειτουργική μόχλευση, χρειάζονται περισσότερες πωλήσεις για όση να αυξηθούν τα έσοδα για να καλυφθούν τα υψηλότερα σταθερά κόστη. Από τη στιγμή όμως που έχει επιτευχθεί το νεκρό σημείο (break-even point) της επιχείρησης, τότε σε κάθε πρόσθετη αύξηση των πωλήσεων τα κέρδη αυξάνονται με μεγαλύτερο ρυθμό (ατ'ότι προηγουμένως που η επιχείρηση είχε λιγότερα σταθερά κόστη). Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τη λειτουργική μόχλευση βλέπε Weston and Brigham (1986), σελ. 173-185.

<sup>105</sup> Επιχειρηματικός κίνδυνος είναι η μεταβλητότητα των ετήσιων καθαρών λειτουργικών κερδών (δηλαδή των κερδών προ τόκων και φόρων) μιας επιχείρησης γύρω από τα αναμενόμενα καθαρά λειτουργικά της κέρδη λόγω μεταβολής των πωλήσεων ή/και του κόστους παραγωγής της. Η επίδραση της μεταβολής των πωλήσεων στη μεταβολή των κερδών μεγετώνεται από τη λειτουργική μόχλευση.

<sup>106</sup> Η ανάσφαση νεκρού σημείου είναι μια τεχνική η οποία καθορίζει την πωλούμενη ποσότητα προϊόντων, η οποία επιφέρει μηδενικά καθαρά λειτουργικά κέρδη (δηλαδή, εξισώνει τα συνολικά έσοδα με τις συνολικές δαπάνες).

για κινήσεων για να αντιμετωπίσει, χωρίς να καταπιεί ζημιολόγους, μια μείωση στις πωλήσεις της ή στις τιμές των προϊόντων τα οποία πουλά, λόγω πχ δυσμενών οικονομικών συνθηκών ή αυξημένου ανταγωνισμού. Από τα παραπάνω γίνεται φανερό ότι μια επιχείρηση με μικρό βαθμό λειτουργικής μόγλευσης θα παρουσιάζει μικρές διακυμάνσεις στα καθαρά λειτουργικά της κέρδη, λόγω μεταβολής του όγκου των πωλήσεών της. Άρα, η επιχείρηση αυτή είναι εκτεθειμένη σε μικρότερο επιχειρηματικό κίνδυνο.

Τα πιθανά μειονεκτήματα της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων είναι τα παρακάτω:

(α) Υψηλό κόστος. Οι υπηρεσίες των εταιρειών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων - εκτός από τη χρηματοδότηση - δεν είχαν μέχρι σήμερα μεγάλη ζήτηση στην Ευρώπη. Αυτό συνέβαινε γιατί οι υποκείμενοι πελάτες συχνά θεωρούσαν το κόστος των υπηρεσιών αυτών ως τμήμα του συνολικού κόστους της παρεχόμενης χρηματοδότησης. Με τον τρόπο αυτό το factoring είχε αποκτήσει τη φήμη μιας δαπανηρής μορφής χρηματοδότησης, απευθυνόμενης κυρίως σε επιχειρήσεις με επιτακτικά προβλήματα ρευστότητας. Όμως, το υψηλό κόστος χρηματοδότησης παρουσιάζεται όταν τα τιμολόγια της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης είναι πολλά και μικρής σχετικά αξίας.

(β) Πιθανή δημιουργία δυσμενών σχέσεων με τους πελάτες. Η αναγγελία της εκχώρησης των απαιτήσεων προς τον οφειλέτη μπορεί να δημιουργήσει προβλήματα μεταξύ του πωλητή και των πελατών του.

(γ) Τα πιστωτικά όρια που ορίζει ο factor για κάθε πελάτη μπορεί να είναι ιδιαίτερα χαμηλά, περιορίζοντας με τον τρόπο αυτό τις πωλήσεις. Τα χαμηλά όρια οφείλονται φυσικά στην προσπάθεια του factor να μην αναλάβει μεγάλο κίνδυνο.

(δ) Μπορεί να δημιουργηθούν δυσκολίες κατά τον τερματισμό μιας συμφωνίας factoring. Οι περισσότερες συμφωνίες factoring καθορίζουν μία περίοδο ειδοποίησης και για τα δύο μέρη (συνήθως 3 μηνών). Είναι όμως εξαιρετικά δύσκολο για τον πωλητή να βρει τρόπο εναλλακτικής χρηματοδότησης εάν τερματισθεί μια συμφωνία factoring. Γι' αυτό στην πράξη σπανίως συμφωνίες factoring τερματίζονται εκ μέρους του πωλητή.

(ε) Στην περίπτωση του factoring δεν παρουσιάζονται στο κυκλοφορούν ενεργητικό του ισολογισμού του πωλητή τα πιο ρευστά του στοιχεία (δηλαδή οι απαιτήσεις του). Για το λόγο αυτό είναι πιθανό οι προμηθευτές του πωλητή να διατάζουν να χορηγούν εμπορικές πιστώσεις.

(στ) Η επιχείρηση δεν έχει την ευχέρεια να επιλέξει τις απαιτήσεις τις οποίες θα εκχωρήσει στον factor, αλλά είναι υποχρεωμένη να εκχωρήσει όλες τις απαιτήσεις της. Δηλαδή η επιχείρηση δε μπορεί να κρατήσει τους καλούς πελάτες της και να μεταφέρει στον factor μόνο τις επισφαλείς της απαιτήσεις. Επί πλέον, η επιχείρηση είναι υποχρεωμένη να εκχωρήσει όχι μόνο τις υφιστάμενες απαιτήσεις

κατά την υπογραφή της σύμβασης (δηλαδή τις "γεννημένες"), αλλά ακόμη και εκείνες οι οποίες θα δημιουργηθούν μεταγενέστερα της σύμβασης.

## Κόστος της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων

Η αμοιβή του factor αποτελείται συνήθως από τρία τμήματα: εφάπαξ δικαιώματα και έξοδα, προμήθειες και τόκους.

(α) *Εφάπαξ δικαιώματα και έξοδα.* Ο factor ζητά συνήθως (αλλά όχι πάντοτε) από την επιχείρηση να καταβάλει ορισμένες δαπάνες, κατά τον καθορισμό των πιστωτικών ορίων τα οποία αντιστοιχούν σε κάθε μεμονωμένο πελάτη της επιχείρησης και τα οποία αναλαμβάνει να καλύψει. Τα ίδια έξοδα μπορεί να ζητούνται και κατά την αναθεώρηση των πιστωτικών ορίων η οποία συνήθως γίνεται κάθε τρίμηνο ή εξάμηνο. Το ύψος των εξόδων αυτών εξαρτάται από τον τόπο εγκατάστασης του πελάτη της επιχείρησης (εσωτερικό ή εξωτερικό) και από το ελείγον του αιτήματος εκ μέρους της επιχείρησης. Συνήθως τα εφάπαξ δικαιώματα και έξοδα κυμαίνονται από 5.000 έως 10.000 δρχ. για κάθε πελάτη.

(β) *Προμήθεια υπολογιζόμενη επί της αξίας των εκχωρημένων απαιτήσεων.* Η προμήθεια αυτή διακρίνεται σε προμήθεια ασφάλισης και προμήθεια διαχείρισης και συνήθως κυμαίνεται από 0,75-2,25% επί της αξίας των εκχωρημένων τιμολογίων. Η προμήθεια ασφάλισης εξαρτάται από τη φρεσγγυότητα των πελατών της επιχείρησης, καθώς επίσης και από το βαθμό συγκέντρωσης πιστωτικών κινδύνων σε μεμονωμένους πελάτες της επιχείρησης. Η διαχειριστική προμήθεια εξαρτάται από το συνολικό κύκλο εργασιών της επιχείρησης, το μέσο ύψος των εκχωρημένων απαιτήσεων, τον αριθμό των πελατών και το μέσο ποσοστό τιμολογίων τα οποία δεν είχαν ομαλή εξέλιξη κατά τα τελευταία χρόνια. Γενικά, πάντως, όσο μεγαλύτερος είναι ο ενδεχόμενος κίνδυνος μη πληρωμής των απαιτήσεων καθώς επίσης και όσο μεγαλύτερο είναι το κόστος της λογιστικής παρακολούθησης, τόσο μεγαλύτερο είναι και το ύψος της προμήθειας το οποίο ζητά ο factor. Τέλος, αξίζει να σημειωθεί ότι ορισμένοι factors υπολογίζουν ένα ελάχιστο πάγιο στην αμοιβή τους για κάθε τιμολόγιο έτσι ώστε να μη ζημιώνουν από τη διαχείριση τιμολογίων μικρής αξίας.

(γ) *Τόκοι υπολογιζόμενοι επί του ύψους των προκαταβολών τις οποίες παρέχει ο factor προς τον πωλητή.* Στην πράξη εφαρμόζεται συνήθως η μέθοδος του ανοικτού αλληλόχρεου λογαριασμού. Στην περίπτωση αυτή οι τόκοι υπολογίζονται συνήθως σε τακτά χρονικά διαστήματα (πχ ανά τρίμηνο) με βάση το μέσο υπόλοιπο (υπολογιζόμενο σε τοκαριθμική βάση) του ανοικτού λογαριασμού τον οποίο δια-

τηρεί η επιχείρηση στον factor. Ο λογαριασμός αυτός χρεώνεται με τις προκαταβολές, τις προμήθειες και τα λοιπά έξοδα και πιστώνεται με τις εισπράξεις των εκχωρημένων τιμολογίων. Ορισμένοι factors προεπιγράφουν τους τόκους γιατί τη φάση της προεξόφλησης. Τα παραπάνω μπορούν να παρουσιασθούν καλύτερα με ένα παράδειγμα. Εστω ότι οι απαιτήσεις μιας επιχείρησης είναι ύψους 25.000.000 δρχ. και η προμήθεια την οποία χρεώνει ο factor στην επιχείρηση αυτή για την εκχώρηση των απαιτήσεων της είναι 1,5%. Στην περίπτωση αυτή ο factor θα πιστώσει το λογαριασμό της επιχείρησης με  $[25.000.000 - (0,015 \times 25.000.000) = ] 24.625.000$  δρχ. Εάν η επιχείρηση θέλει να εισπράξει τα χρήματα αυτά πριν οι απαιτήσεις γίνουν ληξιπρόθεσμες, τότε θα πρέπει να πληρώσει τόκο με επιτόκιο έστω 2% το μήνα. Εάν η επιχείρηση προεξοφλήσει (δανεισθεί) τις παραπάνω απαιτήσεις για χρονικό διάστημα κατά μέσο όρο ενός μηνός, τότε οι τόκοι τους οποίους θα πληρώσει θα είναι  $(0,02 \times 24.625.000 = ) 492.500$  δρχ. Το δε ποσό το οποίο θα εισπράξει η επιχείρηση θα ανέρχεται σε  $(24.625.000 - 492.500 = ) 24.132.500$  δρχ.

Η επιχείρηση/πωλητής μπορεί να αφήσει τα κέρδη στον factor για χρονικό διάστημα μεγαλύτερο από εκείνο μέσα στο οποίο οι απαιτήσεις θα εισπραχθούν. Στην περίπτωση αυτή η επιχείρηση ληξιπρόθεσμα συνήθως τόκο από τον factor.

## Διεθνής πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων

Το διεθνές factoring άρχισε να αναπτύσσεται στην Ευρώπη τη δεκαετία του 1960 από 4 διεθνείς ομίλους οι οποίοι ιδρύθηκαν για το σκοπό αυτό. Οι όμιλοι αυτοί είναι οι παρακάτω:

(α) Credit Factoring International,

(β) Factors Chain International (FCI),

(γ) Heller Group και

(δ) International Factoring.

Ο πιο συνηθισμένος τρόπος με τον οποίο λειτουργεί το διεθνές factoring, το οποίο λέγεται και εξαγωγικό factoring, απεικονίζεται στο Διάγραμμα 1 και είναι ο εξής:

(α) Ένας εξαγωγέας υπογράφει μια σύμβαση με έναν factor ο οποίος λειτουργεί στη χώρα του (export factor) και εκχωρεί όλες τις απαιτήσεις του στον factor αυτόν.

(β) Ο factor του εξαγωγέα ή εξαγωγικός factor (export factor) επιλέγει έναν factor ο οποίος λειτουργεί στη χώρα εισαγωγής των προϊόντων (import factor), στον οποίον επανεκχωρεί τις απαιτήσεις του εξαγωγέα.

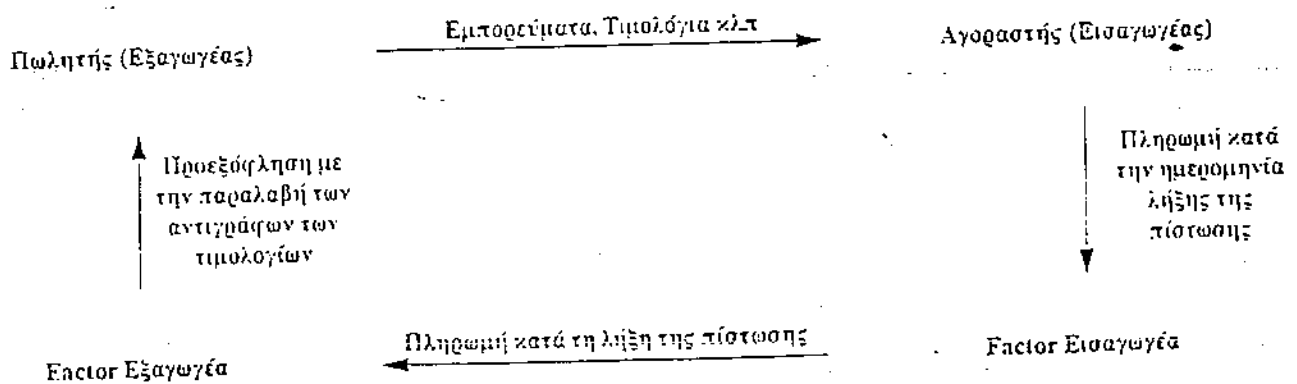
(γ) Ο factor του εισαγωγέα ή εισαγωγικός factor (import factor) κάνει την αξιολόγηση της φερεγγυότητας των τοπικών αγοραστών του εξαγωγέα και καθορίζει τα πιστωτικά όρια (πλαφόν) για τον κάθε αγοραστή. Με τον τρόπο αυτό ο κάθε αγοραστής μπορεί να κάνει την παραγγελία του χωρίς να χρειασθεί να ανοίξει ενέγγυο πίστωση (letter of credit).

(δ) Καθώς πραγματοποιούνται οι πωλήσεις, ο εισαγωγικός factor φροντίζει για την είσπραξη των απαιτήσεων που δημιουργούνται απ' αυτές. Επί πλέον, ο εισαγωγικός factor είναι υπεύθυνος για την όσο το δυνατόν ταχύτερη αποστολή των χρημάτων στον εξαγωγικό factor (μόλις φυσικά λήξει η πιστωτική περίοδος) είτε αυτός τα έχει εισπράξει από τους αγοραστές είτε όχι (δηλαδή αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο). Συνεπώς, σε περίπτωση μη πληρωμής από τον εισαγωγέα, ο εξαγωγέας πληρώνεται την αξία του τιμολογίου του, συνήθως 90 ημέρες μετά την ημερομηνία λήξης του τιμολογίου, από τον factor στον οποίο έχει εκχωρήσει τα τιμολόγια των εξαγωγών του.

Το σύστημα το οποίο έχει περιγραφεί παραπάνω είναι η κλασική μορφή του διεθνούς factoring ή το σύστημα με δύο factors (two-factor system). Υπάρ-

### ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1

#### Διαγραμματική Απεικόνιση της Λειτουργίας του Εξαγωγικού Factoring



χών όμως και άλλες μορφές διεθνούς factoring, όπως είναι οι παρακάτω:

□ **Άμεσο εξαγωγικό factoring (Direct export factoring).** Στην περίπτωση αυτή δε μεσολαβεί εισαγωγικός factor, αλλά ο εξαγωγέας ασφαλίσει τις απαιτήσεις του σε κάποιο ασφαλιστικό οργανισμό (συνήθως κρατικό) και στη συνέχεια εκχωρεί τα δικαιώματά του τα οποία απορρέουν από το ασφαλιστήριο συμβόλαιο σε μια εταιρεία factoring, η οποία αναλαμβάνει την παροχή της συνηθισμένης δέσμης υπηρεσιών.

□ **Εμμεσο εξαγωγικό factoring (Indirect export factoring).** Στην περίπτωση αυτή δε μεσολαβεί εξαγωγικός factor αλλά ο εξαγωγέας συνεργάζεται απευθείας με έναν εισαγωγικό factor σε κάθε χώρα όπου υπάρχουν πελάτες του.

□ **To factoring αντιστήριξης (Back to back factoring).** Αναφέρθηκε προηγουμένως (στην εισαγωγή) ότι εξαιρούνται συνήθως από το factoring οι πωλήσεις από μια εταιρεία σε θυγατρικές της. Το factoring αντιστήριξης χρησιμοποιείται για την αντιμετώπιση της περίπτωσης κατά την οποία ζητείται συνήθως χρηματοδότηση μιας εταιρείας η οποία πουλά τα προϊόντα της σε κάποια θυγατρική της στο εξωτερικό. Στην περίπτωση αυτή ο εξαγωγέας (μητρική εταιρεία) εκχωρεί τις απαιτήσεις του έναντι του εισαγωγέα (θυγατρική εταιρεία) σε έναν εξαγωγικό factor. Ο εισαγωγέας συνάπτει μια σύμβαση με μια εταιρεία factoring η οποία λειτουργεί στη χώρα εισαγωγής των προϊόντων (import factor) και εκχωρεί τις απαιτήσεις του οι οποίες προέρχονται από την πώληση των εισαγομένων προϊόντων σε αγοραστές της χώρας εισαγωγής. Με βάση την εκχώρηση αυτή ο εισαγωγικός factor αναλαμβάνει την εγγύηση υπέρ του εξαγωγικού factor για ένα ποσοστό συνήθως των απαιτήσεων που του εκχωρούνται. Τότε, με βάση την εγγύηση του εισαγωγικού factor, ο εξαγωγικός factor μπορεί να χρηματοδοτήσει τον εξαγωγέα. Όταν οι αγοραστές των προϊόντων εξοφλήσουν τα τιμολόγια, ο εισαγωγικός factor εμβάζει στον εξαγωγικό factor το ποσό της χρηματοδότησης το οποίο έχει καταβάλει ο τελευταίος στον εξαγωγέα και το υπόλοιπο το αποδίδει στον εισαγωγέα.

Η προμήθεια η οποία χρεώνεται στο κλασικό εξαγωγικό factoring (two-factor system) κυμαίνεται από 0,75-2,5% της αξίας των τιμολογίων. Άρα, το εξαγωγικό factoring είναι συνήθως πιο ακριβό από το εγχώριο factoring. Κατά κανόνα τα 2/3 της προμήθειας εισπράττονται από τον εισαγωγικό factor και περίπου το 1/3 από τον εξαγωγικό factor. Αν παρέχεται χρηματοδότηση σε συνάλλαγμα, τότε χρεώνεται συνήθως το επιτόκιο καταθέσεων τριμηνιαίας προθεσμίας το οποίο ισχύει στη διακρατική αγορά του Λονδίνου (LIBOR) για το συγκεκριμένο νόμισμα στο οποίο γίνεται η χρηματοδότηση, συν ένα περιθώριο επιτοκίου (interest margin) το οποίο ανέρχεται περίπου σε 2%.

Το εξαγωγικό factoring παρέχει ορισμένα επί

πλέον πλεονεκτήματα στον εξαγωγέα/πωλητή και στον εισαγωγέα/αγοραστή έναντι των πλεονεκτημάτων τα οποία παρέχει το εγχώριο factoring. Τα πλεονεκτήματα αυτά είναι τα εξής:

(α) Λειτουργεί με ιδιαίτερα μεγάλη ταχύτητα, η οποία οφείλεται εκτός των άλλων έχουν αναφερθεί προηγουμένως και στην ανάπτυξη πληροφοριακών συστημάτων τα οποία υποστηρίζουν τη ροή πληροφοριών των factors. Για παράδειγμα, το Μάιο του 1994 η FCI, η οποία διαθέτει σήμερα<sup>(21)</sup> 125 μέλη σε 48 χώρες, εισήγαγε ένα νέο σύστημα ηλεκτρονικής μεταφοράς δεδομένων (Electronic Data Interchange - EDI)<sup>(22)</sup>, το EDIFACToring. Παλαιότερα, όλες οι επικοινωνίες μεταξύ των μελών της FCI γίνοντο με έγγραφα τα οποία στέλνονταν είτε με το ταχυδρομείο είτε με fax. Σήμερα, όλες οι επικοινωνίες έχουν αντικατασταθεί με μηνύματα EDI, τα οποία έχουν αυξήσει σημαντικά την ταχύτητα, την ποιότητα και την αποτελεσματικότητα των επικοινωνιών. Επί πλέον, η μεταφορά μηνυμάτων μέσω του EDI μειώνει και το λειτουργικό κόστος των συμμετεχουσών επιχειρήσεων μέσω της μείωσης του κόστους δημιουργίας, επεξεργασίας, αποθήκευσης και διακίνησης των απαραίτητων εγγράφων.

(β) Επιτρέπει στον εξαγωγέα να παρέχει ανταγωνιστικούς όρους διακανονισμού των εξαγωγών του. Το εξαγωγικό factoring αποτελεί εναλλακτική λύση για τις περιπτώσεις όπου η πώληση δε μπορεί να γίνει στις μετρητοές αλλά μόνο με πίστωση προς τον εισαγωγέα, λόγω εντόνου ανταγωνισμού από άλλους εξαγωγείς.

(γ) Καλύπτει το συναλλαγματικό κίνδυνο του εξαγωγέα. Εφόσον η σύμβαση factoring περιλαμβάνει και χρηματοδότηση, ο εξαγωγικός factor προκαταβάλλει στον εξαγωγέα μέχρι και το 80% του τιμολογίου. Στην περίπτωση αυτή ο εξαγωγέας μπορεί να ζητήσει οι προκαταβολές του εξαγωγικού factor να υπολογίζονται είτε στο εγχώριο νόμισμα (πχ δραχμές) είτε στο νόμισμα στο οποίο θα πληρωθεί από τον εισαγωγέα (πχ δολάρια). Θα πρέπει πάντως να σημειωθεί ότι το εξαγωγικό factoring δεν καλύπτει πολιτικούς κινδύνους (country risk) και ο θεσμός αυτός είναι ανύπαρκτος σε χώρες όπου ο πολιτικός κίνδυνος είναι σημαντικός. Στην Ελλάδα παρ' όλα αυτά η FACT HELLAS ισχυρίζεται ότι καλύπτει όχι μόνο τον πιστωτικό κίνδυνο αλλά και τον πολιτικό, λόγω του ότι συμμετέχει σε αυτήν ο Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων

<sup>(21)</sup> Τα στοιχεία αυτά αντιστοιχούν στην 31.12.1996.

<sup>(22)</sup> Η ηλεκτρονική μεταφορά δεδομένων (EDI), η οποία λέγεται και εμπόριο χωρίς έγγραφο (paperless trade), είναι η μέθοδος μεταφοράς στοιχείων/πληροφοριών από τον υπολογιστή της μιας επιχείρησης στον υπολογιστή της άλλης, χωρίς τη μεσολάβηση ανθρώπινης παρέμβασης για την αντιγραφή και την ερμηνεία των στοιχείων/πληροφοριών αυτών. Εκτός από το EDI υπάρχει και το Financial EDI (F-EDI), το οποίο έχει μια ευρύτερη έννοια και περιλαμβάνει όλα και το EDI καθώς επίσης και τη διαδικασία ηλεκτρονικής πληρωμής μιας συναλλαγής μέσω της διαμεσολάβησης τραπεζών.

(ΟΑΕΠ). Ο οργανισμός αυτός προσφέρει ασφαλιστική πιστοποίηση και πολιτικού κινδύνου<sup>(23)</sup> σε χώρες τόσο του ΟΟΣΑ (OECD), όσο και σε χώρες όπου δεν υπάρχουν εταιρείες factoring, όπως είναι οι χώρες της Ανατολικής Ευρώπης, ο Λίβανος, η Αίγυπτος, η Σαουδική Αραβία κλπ.

ιδ) Αποφεύγει ο εξαγωγέας τις καθυστερήσεις οι οποίες παρουσιάζονται συχνά κατά τη διαπραγμάτευση των ενέγγυων πιστώσεων και επομένως αποδεσμεύεται από σημαντική διοικητική και γραφειοκρατική επιβάρυνση, αφού όπως είναι γνωστό για κάθε νέα πρόσφατη απαιτείται άνοιγμα νέας ενέγγυας πίστωσης.

(ε) Αυξάνει την αγοραστική ικανότητα του εισαγωγέα χωρίς ο τελευταίος να είναι αναγκασμένος να χρησιμοποιήσει τα υπάρχοντα τραπεζικά πιστωτικά του όρια.

(στ) Αποφεύγει ο εισαγωγέας τις καθυστερήσεις και τις περιττές που παρουσιάζονται κατά το άνοιγμα νέων τραπεζικών πιστωτικών ορίων.

## Η ελληνική αγορά

Σήμερα οι εταιρείες factoring στην Ευρώπη παρουσιάζουν τη μεγαλύτερη δραστηριότητα, καθώς όπως παρουσιάζεται στον Πίνακα 1, ο κύκλος εργασιών factoring στην Ευρώπη καλύπτει περίπου το 61%

του παγκόσμιου factoring. Για την ακρίβεια ο κύκλος εργασιών factoring στην Ευρώπη αποτελεί περίπου το 75% του διεθνούς factoring και το 60% του εγχώριου. Στις ΗΠΑ οι εταιρείες factoring καλούνται να καλύψουν κυρίως πιστωτικούς κινδύνους, ενώ στην Ευρώπη καλούνται κυρίως να χρηματοδοτήσουν τους πελάτες τους.

Στην Ελλάδα οι εταιρείες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων λειτουργούν με τον Ν. 1905/15.11.1990, όπως τροποποιήθηκε από τον Ν. 2367/29.12.1995, καθώς επίσης και την Π.Δ.Τ.Ε. 2168/8.1.93 η οποία τροποποιήθηκε την 27η Μαρτίου 1996, με την οποία καθορίστηκαν οι προϋποθέσεις για την άδεια λειτουργίας των εταιρειών factoring. Το πλαίσιο αυτό καθορίζει τα εξής:

□ Πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων μπορούν να παρέχουν τράπεζες οι οποίες έχουν εγκατασταθεί και λειτουργούν νόμιμα στην Ελλάδα, καθώς επίσης και ανώνυμες εταιρείες οι οποίες έχουν ως αποκλειστικό σκοπό την άσκηση της δραστηριότητας αυτής. Οι εταιρείες αυτές θα πρέπει να έχουν ειδική άδεια από την Τράπεζα της Ελλάδος και να έχουν μετοχικό κεφάλαιο ίσο τουλάχιστον με το 1/4 του κεφαλαίου εκείνου που απαιτείται για τη σύσταση μιας ανώνυμης τραπεζικής εταιρείας (το οποίο είναι σήμερα 4 δισεκατομμύρια δρχ.)<sup>24</sup>. Το ελάχιστο αυτό μετοχικό κεφάλαιο πρέπει να είναι

ΠΙΝΑΚΑΣ 1

Κύκλος Εργασιών Factoring ανά Ηπειρο, το 1996 (Ποσά σε εκατομμύρια δολάρια)

Ηπειρος	Εγχώριο Factoring	Διεθνές Factoring	Συνολικό Factoring	Αριθμός Εταιρειών
Ευρώπη	224.246	21.377	245.623	314
Β. και Ν. Αμερική	70.041	3.305	73.346	103
Αφρική	4.4045	100	4.145	11
Ασία	66.654	1.932	69.586	212
Αυστραλασία*	3.130	110	3.240	21
Σύνολο	368.116	27.824	395.940	661

\* Περιλαμβάνει την Αυστραλία και τη Νέα Ζηλανδία.  
ΠΗΓΗ: Factors Chain International (FCI)

<sup>23</sup> Ο ΟΑΕΠ καλύπτει τις παρακάτω κατηγορίες πολιτικών κινδύνων.

(α) Γεγονότα ανωτέρας κοινωνικής βίας (πχ πόλεμοι, επαναστάσεις, εξεγέρσεις, στάσεις, εσωτερικές ταραχές) και γενικευμένες απεργιακές κινητοποιήσεις διαρκείας ή τρομοκρατικές ενέργειες που καθιστούν ουσιαστικά αδύνατη την ομαλή ολοκλήρωση (ή λειτουργία) μιας επένδυσης.

(β) Εντοκοποίηση, επίταξη, κατάσχεση, δημενση ή απαλλοτριωση της επένδυσης από το αλλοδαπό δημόσιο χωρίς την καταβολή της αντίστοιχης αποζημίωσης.

(γ) Διμερή νομοθετική, διοικητική ή κανονιστική τροποποίηση από το αλλοδαπό δημόσιο, του καθεστώτος κάτω από το οποίο έγινε η επένδυση, εφόσον προκύπτει ουσιαστική μείωση των περιουσιακών στοιχείων ή των δικαιωμάτων του επενδυτή.

(δ) Πενύξεις, ενέργειες ή διοικητικά μέτρα του αλλοδαπού δη-

μοσίου που κάνουν αδύνατη την ολοκλήρωση μιας πραγματοποιούμενης επένδυσης ή την ομαλή λειτουργία μιας επένδυσης που έχει ήδη πραγματοποιηθεί.

(ε) Επιβολή δικαιοστασίας ή χηρική χρεοστασίας από αλλοδαπό δημόσιο ή δημόσιο οργανισμό.

(στ) Απαγόρευση εξαγωγής συναλλάγματος από το αλλοδαπό δημόσιο.

<sup>24</sup> Η διάταξη αυτή για το ελάχιστο απαιτούμενο μετοχικό κεφάλαιο (δηλαδή σήμερα ένα δισεκατομμύριο δρχ.) περιλαμβάνεται στο Ν. 2352/94. Ο Ν. 1905/90 καθόριζε ότι το μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων θα έπρεπε να είναι τουλάχιστον ίσο με το μισό από εκείνο το οποίο απαιτείται για τη σύσταση μιας ανώνυμης τραπεζικής εταιρείας (δηλαδή σήμερα δύο δισεκατομμύρια δρχ.).

καταβλημένο σε μετρητά. Οι μετοχές των εταιρειών αυτών είναι ονομαστικές και η λειτουργία τους υπόκειται στον έλεγχο και την εποπτεία της Τράπεζας της Ελλάδος.

□ Οι συμβάσεις factoring δεν υπάγονται σε ειδικό φόρο τραπεζικών εργασιών (ΕΦΤΕ) ακόμη και όταν γίνονται από τράπεζες, ενώ δεν απαλλοτριούνται από την εισφορά του Ν. 128/75 των συνθησιμένων τραπεζικών χρηματοδοτήσεων<sup>261</sup>.

□ Για τον προσδιορισμό του καθαρού εισοδήματος κερδών των εταιρειών factoring επιτρέπεται να ενεργείται έκπτωση επί του συνόλου των ετήσιων ακαθάριστων εσόδων τους. Η αφορολόγητη αυτή έκπτωση, η οποία φέρεται σε ειδικό αποθεματικό, υπολογίζεται ως εξής:

- Αφαιρείται ποσόν έως 1,5% επί του μέσου ετήσιου ύψους των ποσών που η εταιρεία factoring έχει προεξοφλήσει, έναντι απαιτήσεων που έχει αναλάβει να εισπράξει από εξαγωγική δραστηριότητα χωρίς δικαίωμα αναγωγής.

- Αφαιρείται ποσόν έως 1% επί του μέσου ετήσιου ύψους των ποσών των προεξοφλήσεων με δικαίωμα αναγωγής.

Το ύψος του αφορολόγητου αυτού αποθεματικού δεν μπορεί να υπερβαίνει το μισό του καταβλημένου μετοχικού κεφαλαίου όταν ο φορέας είναι ανώνυμη εταιρεία ή οποία έχει ως αποκλειστικό σκοπό την άσκηση της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, ή το τέταρτο του καταβλημένου μετοχικού κεφαλαίου όταν ο φορέας είναι τράπεζα. Η ρύθμιση αυτή μαζί με την προηγούμενη δόθηκαν από το νομοθέτη ως κίνητρα ανάπτυξης του θεσμού.

□ Η ανάληψη των απαιτήσεων θα πρέπει να αναγγέλλεται εγγράφως στον αφιλέτη από την εταιρεία factoring ή τον προμηθευτή.

□ Τα συνολικά έσοδα των εταιρειών factoring (τόκοι, προμήθειες, αμοιβές κλπ.) υπάγονται σε ΦΠΑ με συντελεστή σήμερα 15%, ενώ οι εκχωρήσεις απαιτήσεων στα πλαίσια του θεσμού αυτού δεν υπόκεινται σε τέλος χαρτοσήμου<sup>262</sup>.

□ Δεν επιτρέπεται μια εταιρεία factoring να προεξοφλεί σε μια συγκεκριμένη επιχείρηση/πωλητή απαιτήσεις οι οποίες υπερβαίνουν το 25% των ιδίων κεφαλαίων της εταιρείας factoring. Αυτό σημαίνει ότι οι εταιρείες factoring δε μπορούν να χρηματοδοτήσουν και να καλύψουν απαιτήσεις μεγάλων επιχειρήσεων (ή ομίλων επιχειρήσεων) με ποσά άνω των 500 εκατομμυρίων δρχ., καθώς οι εταιρείες factoring στην Ελλάδα έχουν μετοχικό κεφάλαιο 2 δισεκατομμύρια δρχ.<sup>263</sup>. Επίσης χαρακτηρίζεται ως μεγάλο χρηματοδοτικό άνοιγμα η προεξοφλήση απαιτήσεων μιας επιχείρησης/πωλητή (ή ομίλου επιχειρήσεων), όταν το σύνολο των απαιτήσεων αυτών υπερβαίνει το 10% των ιδίων κεφαλαίων της εταιρείας factoring.

□ Το σύνολο των ποσών των οποίων η εταιρεία factoring έχει προεξοφλήσει στους προμηθευτές

έναντι απαιτήσεων των τελευταίων και των ποσών που θα καταβάλλει στους προμηθευτές χωρίς δικαίωμα αναγωγής δε μπορεί να υπερβαίνει το δεκαπλάσιο των ιδίων κεφαλαίων της εταιρείας factoring.

Στη χώρα μας μέχρι σήμερα οι εταιρείες factoring προσφέρουν κατά κανόνα κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου κάτω από ορισμένες προϋποθέσεις. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι οι Ελληνικές εταιρείες είναι συνήθως διατεθειμένες να καλύψουν τον κίνδυνο αδυναμίας πληρωμής των υποχρεώσεων μόνο εκείνων των επιχειρήσεων οι οποίες έχουν μεγάλη φερεγγυότητα (πχ εταιρείες εισηγμένες στο χρηματιστήριο, ΔΕΚΟ, κλπ.). Στην περίπτωση όμως αυτή οι υποψήφιοι πελάτες δεν είναι συνήθως διατεθειμένοι να πληρώσουν για μια τέτοια κάλυψη. Επί πλέον, οι τράπεζες στην Ελλάδα είναι συνθησιμένες να χρηματοδοτούν επιχειρήσεις οι οποίες έχουν απαιτήσεις από προμήθεια υλικών ή παροχή υπηρεσιών στο Δημόσιο και στις ΔΕΚΟ, εφόσον φυσικά τους εκχωρηθούν οι απαιτήσεις αυτές.

Αξίζει να σημειωθεί ότι ο θεσμός του factoring δεν είχε την αναμενόμενη ανάπτυξη μέχρι σήμερα και μόνο ένας περιορισμένος αριθμός εταιρειών έχει δημιουργηθεί, εκ των οποίων οι περισσότερες βρίσκονται στο αρχικό στάδιο λειτουργίας τους. Όπως φαίνεται στον Πίνακα 2, ο συνολικός κύκλος εργασιών στην Ελλάδα ανήλθε το 1996 σε 410 εκατομμύρια δολάρια (δηλαδή ο όγκος τιμολογίων υπό διαχείριση ήταν περίπου 112 δισεκατομμύρια δολ.). Είναι χαρακτηριστικό ότι στην Πορτογαλία, χώρα στην οποία ο συνολικός όγκος εμπορικών συναλλαγών δεν είναι μεγαλύτερος απ' ότι στην Ελλάδα, ο κύκλος εργασιών factoring ανήλθε το 1996 σε 4.605 εκατομμύρια δολάρια (δηλαδή περίπου σε 1.257 τρισεκατομμύρια δολ.). Η μικρή ανάπτυξη της Ελληνικής αγοράς factoring μπορεί να αποδοθεί σε τρεις κυρίως λόγους. Πρώτον, το θεσμικό πλαίσιο το οποίο υπήρχε δε βοήθησε στην ανάπτυξη του factoring. Το πρόβλημα αυτό, πάντως, λύθηκε με τις νομοθετικές τροποποιήσεις των τελευταίων ετών. Δεύτερον, οι προσωπικές σχέσεις οι οποίες χαρακτηρίζουν τη συναλλακτική δραστηριότητα, ειδικά στην Ελληνική επαρχία, δημιουργούν ακόμη και σήμερα προβλήματα στην ανάπτυ-

<sup>261</sup> Το Υπουργείο Οικονομικών αποφάνθηκε πρόσφατα υπέρ της μη απώλειας των συμβάσεων factoring από την εισφορά του Ν.128/75. Όπως είναι γνωστό, όλες οι τραπεζικές χρηματοδοτήσεις επιβαρύνονται με την εισφορά του Ν. 128/75, η οποία ανέχεται σε 1,2% και εφαρμόζεται επί της ονομαστικής αξίας των δανείων. Με τα κεφάλαια της εισφοράς του Ν. 128/75 πιστώνεται ειδικός λογαριασμός ο οποίος τηρείται στην Τράπεζα της Ελλάδος, από τον οποίο επιδοτούνται δραστηριότητες όπως η χρηματοδότηση της βιοτεχνίας, οι εξαγωγές, κλπ. Εξαιρούνται της εισφοράς αυτής οι χρηματοδοτήσεις των οποίων τα επιτόκια είναι διοικητικά καθορισμένα.

<sup>262</sup> Στις εκχωρήσεις επιβάλλεται τέλος χαρτοσήμου ίσο με 2,4% επί του εκχωρούμενου ποσού.

<sup>263</sup> Το ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών factoring το οποίο καθορίζεται νόμιμα είναι ένα δισεκατομμύριο δολ.

## ΠΙΝΑΚΑΣ 2

Κύκλος Εργασιών Factoring στην Ευρώπη, το 1996 (Ποσά σε εκατομμύρια δολάρια)

Χώρα	Εγχώριο Factoring	Διεθνές Factoring	Συνολικό Factoring	Αριθμός Εταιρειών
Ελλάδα	340	70	410	5
Αυστρία	1.745	230	1.975	3
Βέλγιο	3.185	1.910	5.095	7
Κέιπρος	715	40	755	2
Τσεχία	450	250	700	3
Δανία	2.400	500	2.900	8
Φινλανδία	4.500	100	4.600	4
Γαλλία	33.500	3.850	37.350	20
Γερμανία	14.700	5.300	18.000	14
Ουγγαρία	110	70	180	9
Ισλανδία	0	45	45	1
Ιρλανδία	3.300	160	3.460	4
Ιταλία	57.130	3.000	60.130	61
Ολλανδία	14.000	3.300	17.300	6
Νορβηγία	5.000	300	5.300	12
Πολωνία	100	10	110	2
Πορτογαλία	4.415	190	4.605	10
Ρουμανία	0	25	25	1
Ρωσία	0	10	10	6
Σλοβακία	65	100	165	3
Σλοβενία	1	17	18	1
Ισπανία	7.250	400	7.650	20
Σουηδία	10.500	20	10.520	8
Ελβετία	900	100	1.000	1
Τουρκία	1.500	450	1.950	58
Ηνωμένο Βασίλειο	58.440	2.930	61.370	45
Σύνολο	224.246	21.377	245.623	314

Πηγή: Factors Chain International (FCI)

ξη του θεσμού. Πολλές επιχειρήσεις διατηρούν άτυπες συμφωνίες πληρωμής με τους αγοραστές των προϊόντων τους, παρέχοντας ουσιαστικά διευκολύνσεις μεγαλύτερες από εκείνες οι οποίες έχουν τυπικά συμφωνηθεί. Και τρίτον, ορισμένες κατηγορίες επιχειρήσεων μεγάλου μεγέθους, όπως τα μεγάλα πολυκαταστήματα και super markets, ζητούν από τους προμηθευτές τους να μη χρησιμοποιούν το factoring, έτσι ώστε να επιτυγχάνουν ανενόχλητες παρατάσεις στους χρόνους πληρωμής. Τα προβλήματα πάντως αυτά αναμένεται να ξεπεραστούν με την πάροδο του χρόνου, καθώς επίσης και με τις παρεμβάσεις της Ένωσης Ελληνικών Εταιρειών Factoring η οποία ιδρύθηκε πρόσφατα.

Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται μια αύξηση

των πιστωτικών περιόδων στη χώρα μας, οι οποίες θεωρούνται από τις υψηλότερες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Συγχρόνως, παρουσιάζεται ένας περιορισμός στη χρήση των μεταχρονολογημένων επιταγών ως μέσο πληρωμής στην Ελλάδα και μια αύξηση των πωλήσεων με ανοικτό λογαριασμό. Το ίδιο διάστημα παρατηρείται ένας περιορισμός της χρήσης των ενέγγυων πιστώσεων στο διεθνές εμπόριο και μια αντίστοιχη αύξηση των πωλήσεων με ανοικτό λογαριασμό. Οι αλλαγές αυτές στην εγχώρια και διεθνή αγορά δημιουργούν δυσκολίες στη χρηματοδότηση ορισμένων επιχειρήσεων. Από την άλλη πλευρά, οι δυσκολίες αυτές παρέχουν υποστήριξη στην άποψη ότι το factoring θα αναπτυχθεί στην Ελλάδα σε σύντομο χρονικό διά-

σημα, τουλάχιστον όσον αφορά τη χρηματοδότηση των επιχειρήσεων.

Οι σημαντικότερες εταιρείες factoring οι οποίες λειτουργούν στην Ελλάδα είναι η ABC Factors (Θυγατρική της Alpha Τράπεζας Πίστωσης), η ΕΘΝΟFACT (Θυγατρική της Εθνικής Τράπεζας), η Εμπορική Factoring (Θυγατρική της Εμπορικής Τράπεζας) και η FACT Hellas (στην οποία μετέχει η Ιονική Τράπεζα, αλλά την πλειοψηφία των μετοχών της έχει ο ιδιωτικός τομέας)<sup>191</sup>. Οι εταιρείες αυτές άρχισαν να προσφέρουν τις υπηρεσίες τους μέσα στο 1995. Υποψήφιοι πελάτες των εταιρειών αυτών είναι οι επιχειρήσεις οι οποίες συναλλάσσονται σε σταθερή βάση με πελάτες, προσφέροντας πίστωση μέχρι 5 ή 6 μήνες όσον αφορά το εσωτερικό και μέχρι 3 μήνες όσον αφορά το εξωτερικό. Οι διαδικασίες τις οποίες πρέπει να ακολουθήσει μια επιχείρηση η οποία επιθυμεί να συνάψει μια σύμβαση με μια εταιρεία factoring είναι να προσκομίσει τα στοιχεία της επιχείρησής της (οικονομικά, νομοποιητικά, κλπ.) τα οποία θα της ζητήσει η εταιρεία factoring. Στη συνέχεια, η επιχείρηση πρέπει να προσκομίσει το πελατολόγιό της το οποίο επιθυμεί να εκχωρήσει τόσο του εσωτερικού όσο και του εξωτερικού (εάν φυσικά υπάρχει) με πλήρη στοιχεία (επωνυμία, διευθύνσεις, τηλέφωνα, κλπ.), το οποίο θα αξιολογηθεί από την εταιρεία factoring για να δοθούν συγκεκριμένα πιστωτικά όρια. Ακολούθως, όταν υπογραφεί η σύμβαση, η επιχείρηση προσκομίζει τα αντίγραφα των τιμολογίων της στην εταιρεία factoring, η οποία και παρέχει τις υπηρεσίες οι οποίες έχουν συμφωνηθεί (πχ προεξόφληση των τιμολογίων μέχρι 80% της αξίας τους, είσπραξη των απαιτήσεων, κλπ.)

Στο σημείο αυτό αξίζει να αναφερθεί ότι κάποιες ασφαλιστικές εταιρείες (όπως πχ η Φοίνιξ Ασφάλειες Πιστώσεων και Εγγυήσεων ΑΕ) προσφέρουν ασφαλιστική κάλυψη σε επιχειρήσεις οι οποίες πουλούν προϊόντα ή προσφέρουν υπηρεσίες με βραχυπρόθεσμη πίστωση στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Ειδικότερα η Φοίνιξ Ασφάλειες Πιστώσεων και Εγγυήσεων ΑΕ<sup>192</sup> η οποία έχει μετοχικό κεφάλαιο 900 εκατομμυρίων δρχ., παρέχει ασφαλιστική κάλυψη μέχρι το 80% της αξίας των συνολικών πωλήσεων με πίστωση από τον εμπορικό κίνδυνο της αποδεδειγμένης αφερεγγυότητας ή της παρατεταμένης καθυστέρησης πληρωμής της απαίτησης, έναντι ασφαλιστρού<sup>193</sup>. Το ασφαλιστρού υπολογίζεται ως ποσοστό επί του συνόλου του ασφαλισμένου τζίρου. Για να προσδιορισθεί το ύψος του ασφαλιστρού αξιολογείται η φερεγγυότητα κάθε πελάτη του ασφαλισμένου και εγγράφεται ένα πιστωτικό όριο ανάλογα με τη φερεγγυότητα αυτού. Στην περίπτωση της κάλυψης της αποδεδειγμένης αφερεγγυότητας ο ασφαλιστής αποζημιώνει τον ασφαλισμένο μέσα σε 30 ημέρες από την προσκόμιση των προβλεπόμενων κατά περίπτωση εγγράφων

και με την προϋπόθεση ότι έχουν τηρηθεί όλοι οι όροι της ασφαλιστικής σύμβασης η οποία έχει υπογραφεί μεταξύ ασφαλισμένου και ασφαλιστή<sup>194</sup>. Στην περίπτωση της κάλυψης της παρατεταμένης καθυστέρησης πληρωμής της απαίτησης ο ασφαλιστής αποζημιώνει τον ασφαλισμένο μετά από έξι μήνες, με την προϋπόθεση ότι έχουν τηρηθεί όλοι οι όροι της ασφαλιστικής σύμβασης. Από τα παραπάνω γίνεται φανερό ότι η ασφαλιστική κάλυψη της πίστωσης δεν απαλλάσσει την επιχείρηση από την ευθύνη και τη φροντίδα παρακολούθησης της είσπραξης της απαίτησής της.

## Forfaiting

Η λέξη forfaiting προέρχεται από τη γαλλική λέξη "à forfait" που σημαίνει "κατ' αποκοπήν". Το forfaiting είναι η εκχώρηση μεσοπρόθεσμων (3-5 χρόνια) απαιτήσεων (δηλαδή η πώληση γραμματίων, συναλλαγματικών ή άλλων αξιογράφων), από το φορέα της απαίτησης (forfaitist) σε κάποιο εξειδικευμένο χρηματοπιστωτικό οργανισμό (forfaiteur), χωρίς δικαίωμα αναγωγής. Με τον τρόπο αυτό έχουμε προεξόφληση των αξιογράφων και επομένως το forfaiting είναι μια μέθοδος χρηματοδότησης.

Ο forfaiteur για να αγοράσει/προεξοφλήσει τα αξιογράφα χωρίς δικαίωμα αναγωγής ζητά συνήθως κάποια εξασφάλιση. Η εξασφάλιση αυτή παίρνει τη μορφή είτε μιας εγγύησης γνωστής σαν AVAL, είτε μιας ανέκκλητης και άνευ όρων εγγύησης τράπεζας (πχ μια πλήρως διαπραγματεύσιμη και μεταβιβάσιμη εγγυητική επιστολή) ή κρατικού οργανισμού της αποδοχής του forfaiteur<sup>195</sup>. Εκτός από την ελαχιστοποίηση του κινδύνου για τον forfaiteur, η εξασφάλιση αυτή διευκολύνει την επαναπώληση του προεξοφλημένου αξιογράφου σε άλλους forfaiteurs που αποτελούν τη δευτερογενή αγορά των à forfait συναλλαγών.

Το forfaiting μπορεί να καλύψει την παροχή οποιασδήποτε περιόδου πίστωσης από 2 μήνες μέχρι 10 χρόνια, αλλά συνήθως χρησιμοποιείται σε

<sup>191</sup> Εκτός από ειδικευμένες εταιρείες, υπηρεσίες factoring (κυρίως εξαγωγικό) παρέχουν και διάφορες τράπεζες μέσω του δικτύου καταστημάτων τους, όπως πχ η Τράπεζα Εργασίας, η Αγροτική Τράπεζα, η Eurobank, η Citibank και η Nibsbank.

<sup>192</sup> Η Φοίνιξ Πιστώσεων είναι μέλος του ομίλου της Εμπορικής Τράπεζας.

<sup>193</sup> Δηλαδή η επιχείρηση είναι συνασφαλιστής με ποσοστό τουλάχιστον 20% επί της αξίας των συνολικών της πωλήσεων με πίστωση.

<sup>194</sup> Δηλαδή η επιχείρηση φέρει το βάρος της απόδειξης της αποδεδειγμένης αφερεγγυότητας του οφειλέτη και θα πρέπει να τηρήσει σχολαστικά όλους τους όρους της ασφαλιστικής σύμβασης.

<sup>195</sup> Η ρήτρα per AVAL εφαινόταν επάνω στη συναλλαγματική ή το γραμμάτιο σε διαταγή και με τον τρόπο αυτό η τραπεζα που το έθεσε μετατρέπεται σε οφειλέτη έναντι του forfaiteur.



συναλλαγές με μεσοπρόθεσμη πίστωση 3-5 ετών. Το forfaiting χρησιμοποιείται κυρίως στην εξαγωγή μεγάλων αξιών αγαθών (πχ χυματοαποξηλατικά μηχανήματα, κλωστοϋφαντουργικές μηχανές, εξοπλισμός για γεωκτήσεις κλπ). Έχει όμως χρησιμοποιηθεί και για καταναλωτικά αγαθά, πρώτες ύλες κλπ.

Το forfaiting διαφέρει σε επτά σημεία από το factoring, που είναι τα εξής:

(α) Το forfaiting αποτελεί κυρίως μέσο χρηματοδότησης του εξωτερικού εμπορίου και δεν χρησιμοποιείται στο εσωτερικό εμπόριο. Αντιθέτως, το factoring χρησιμοποιείται στο εσωτερικό και το εξωτερικό εμπόριο, ενώ δεν παρέχει μόνο χρηματοδότηση αλλά μια δέσμη υπηρεσιών.

(β) Το factoring χρησιμοποιείται στην προεξόφληση βραχυπρόθεσμων απαιτήσεων (δηλαδή απαιτήσεων που καθίστανται ληξιπρόθεσμες σε 90-180 ημέρες), ενώ το forfaiting στην προεξόφληση μεσομακροπρόθεσμων απαιτήσεων (δηλαδή απαιτήσεων που καθίστανται ληξιπρόθεσμες σε διάστημα που κυμαίνεται από 6 μήνες έως και 5 χρόνια).

(γ) Το forfaiting αποτελεί μια εφάπαξ χρηματοδότηση, ενώ το factoring αποτελεί μια επαναλαμβανόμενη διαδικασία και συντελεί σε μια συνεχή ταμιακή ροή.

(δ) Το factoring υποχρεώνει τον εξαγωγέα να εκχωρήσει και μελλοντικές του απαιτήσεις, ενώ το forfaiting δεν δεσμεύει τον εξαγωγέα με τέτοια υποχρέωση.

(ε) Το ποσοστό χρηματοδότησης μέσω του factoring ανέρχεται συνήθως μέχρι το 80% της απαίτησης, ενώ η χρηματοδότηση μέσω του forfaiting καλύπτει το 100% της απαίτησης.

(στ) Το factoring δεν καλύπτει τον πολιτικό κίνδυνο, ενώ το forfaiting τον καλύπτει.

(ζ) Οι απαιτήσεις στο factoring δεν είναι συνήθως ασφαλισμένες με ιδιαίτερη εγγύηση, τριτεγγύηση ή εγγυητική επιστολή τράπεζας, ενώ αντιθέτως οι ασφαλείες αυτές κρίνονται συνήθως απαραίτητες στο forfaiting.

Ο τρόπος λειτουργίας του forfaiting είναι ο εξής:

(α) Ο εξαγωγέας θα πρέπει να έχει συμφωνήσει με τον πελάτη του (εισαγωγέα) στη χορήγηση πίστωσης για περίοδο από 6 μήνες μέχρι 10 χρόνια.

(β) Η εξόφληση της οφειλής θα πρέπει να έχει συμφωνηθεί να γίνει με κάποιο τρόπο ώστε οι συναλλαγματικές ή τα γραμμάτια σε διαταγή προς εξόφληση να αποτελούν μια σειρά (πχ 10 συναλλαγματικές εξαμηνιαίας λήξης ή κάθε μια).

(γ) Η εξόφληση των χρεών θα πρέπει να είναι εγγυημένη ανεκκλήτως και άνευ όρων από τράπεζα, εκτός και αν ο εισαγωγέας/χρεώστης είναι κρατικός οργανισμός.

Αντίθετα από το factoring που αναπτύχθηκε στις ΗΠΑ, το forfaiting αποτελεί κατ' ουσίαν επινόηση ελβετικών τραπεζών. Σήμερα, το Λονδίνο αποτελεί το διεθνές κέντρο του forfaiting. Το πλεονέκτημα

του forfaiting έναντι των άλλων μορφών χρηματοδότησης και ασφάλισης εξαγωγών είναι η καλύτερη του πιστωτικού και πολιτικού κινδύνου (country risk) κατά την περίοδο πίστωσης. Τα πιθανά μειονεκτήματα του forfaiting είναι ότι ο εξαγωγέας θα πρέπει να εντοπίσει έναν εγγυητή της προτίμησης του forfaiter, καθώς επίσης να καταβάλει μεγαλύτερο κόστος από ανάλογες μορφές τραπεζικού δανεισμού.

Τα αξιόγραφα τα οποία συνήθως εμπλέκονται στις à forfait συναλλαγές είναι οι συναλλαγματικές (bill of exchange), τα γραμμάτια σε διαταγή (promissory notes) και οι ανέκκλητες ενέγγυες πιστώσεις (irrevocable letters of credit).

## Τελικές Παρατηρήσεις

Είναι γνωστό ότι η διοίκηση πιστώσεων επιτελεί κυρίως πέντε λειτουργίες:

- την αξιολόγηση του πιστωτικού κινδύνου (credit risk assessment),
- τη χορήγηση της πίστωσης (credit granting or credit approval),
- τη χρηματοδότηση των απαιτήσεων (accounts receivable financing),
- την είσπραξη των απαιτήσεων (credit collection), και
- την ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου (credit risk bearing).

Οι λειτουργίες αυτές μπορεί είτε να γίνουν όλες από την ίδια την επιχείρηση, είτε να ανατεθούν σε κάποια εταιρεία factoring. Μια ενδιαμέση λύση είναι να ανατεθεί μία από τις λειτουργίες αυτές σε κάποια εταιρεία η οποία ειδικεύεται στην παροχή μόνο της υπηρεσίας αυτής, όπως είναι πχ οι εταιρείες είσπραξης απαιτήσεων, οι εταιρείες παροχής πιστωτικών πληροφοριών κ.ο.κ.

Το factoring είναι μια ευέλικτη πηγή χρηματοδότησης καθαρού (ή μονίμου) κεφαλαίου κίνησης η οποία επιτρέπει τη ρευστοποίηση υπολοίπων σε ανοικτό λογαριασμό άμεσα, χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες και χωρίς την παροχή εμπράγματων εξασφαλίσεων. Συνεπώς, μια επιχείρηση μπορεί να προεξοφλήσει μέχρι το 80% της αξίας των τιμολογίων των πελατών της άμεσα, χωρίς να περιμένει το διάστημα το οποίο μεσολαβεί από την έκδοση του τιμολογίου μέχρι την παραλαβή της μεταχρονολογημένης επιταγής. Επί πλέον, η άμεση σύνδεση της χρηματοδότησης με τις πωλήσεις με πίστωση εγγυάται την εξασφάλιση του καθαρού κεφαλαίου κίνησης το οποίο απαιτείται από την επιχείρηση τη στιγμή ακριβώς κατά την οποία οι χρηματοδοτικές της ανάγκες είναι αυξημένες.

Το factoring έχει χρησιμοποιηθεί με ιδιαίτερη επιτυχία στους κλάδους της κλωστοϋφαντουργίας

και της ένδυνης για περισσότερο από εκατό χρόνια<sup>17</sup>. Επί πλέον, το factoring προσφέρεται για εταιρείες που προμηθεύουν πρώτες ύλες, καταναλωτικά αγαθά, υλικά και εξαρτήματα για μηχανές κλπ. Αντίθετα το factoring δεν είναι κατάλληλο για επιχειρήσεις που προμηθεύουν πολύπλοκα μηχανήματα, εξοπλισμό εργοστασίων και γενικά όταν πραγματοποιούνται μακροπρόθεσμα συμβόλαια. Και αυτό διότι ο factor μπορεί να αντιμετωπίσει πολλά εμπόδια κατά την είσπραξη των απαιτήσεων των εταιρειών αυτών, καθώς τα τιμολόγια και τα σχετικά έγγραφα μπορεί να γίνουν αντικείμενα αντιδικιών και διενέξεων.

Αρκετοί ερευνητές έχουν προσπαθήσει να εξηγήσουν τη μεγάλη χρήση του factoring παρά τη φήμη ότι πρόκειται για μια ακριβή μορφή χρηματοδότησης των απαιτήσεων<sup>18</sup>. Οι Mian and Smith (1992) υποστηρίζουν ότι ο θεσμός του factoring θα πρέπει να είναι ανεπτυγμένος σε κλάδους με πολλούς πωλητές και αγοραστές και όπου θα υπάσχει κάποια σημαντική επικάλυψη των αγοραστών, καθώς επίσης και σε κλάδους με μεγάλη εποχικότητα στις πωλήσεις. Επί πλέον, οι ερευνητές αυτοί αναμένουν οι εταιρείες με μικρότερη πιστοληπτική ικανότητα να χρησιμοποιούν περισσότερο το factoring. Τέλος, οι Mian and Smith δεν αναμένουν να χρησιμοποιούν το factoring οι εταιρείες οι οποίες πουλούν τα προϊόντα τους μέσω γονδρεμπόρων καθώς οι τελευταίοι προσφέρουν, σε αρκετές περιπτώσεις, υπηρεσίες χρηματοδότησης παρόμοιες με εκείνες τις οποίες προσφέρουν οι factors. Το πρόβλημα όμως με τις παραπάνω έρευνες είναι ότι έχουν βρει μικρή εμπειρική υποστήριξη λόγω της έλλειψης στοιχείων.

<sup>17</sup> Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τη χρηματοδότηση μέσω του factoring και τη χρηματοδότηση ενεργητικού (asset financing ή όπως λέγεται παλαιότερα commercial financing), δηλαδή τη χρησιμοποίηση εισπρακτικών λογαριασμών ή άλλων στοιχείων του ενεργητικού ως πρόσθετη εξασφάλιση (collateral) για τη χορήγηση δανείου, χωρίς να απαιτείται ειδοποίηση του οφειλέτη, βλέπε Goldman (1979), Kirkman (1980) και Ittleson (1978).

<sup>18</sup> Για περισσότερες πληροφορίες βλέπε Smith (1987), Emery (1987), και Mian and Smith (1992).

## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ

- EMERY G., (1987). *An Optimal Financial Response to Variable Demand*. Journal of Financial and Quantitative Analysis. vol.22 (2), pp. 209-225.
- GOLDMAN R. I., (1979). *Look to Receivables and Other Assets to Obtain Working Capital*. Harvard Business Review, November-December, pp. 206-216.
- Internal Revenue Service, (1988). U.S. Treasury Department, Statistics of Income, 1985, Corporate Income Tax Returns, Government Printing Office, Washington, DC, pp. 1-318.
- ITTLESON A. H., (1978). *Factoring: Opening New Routes in International Trade*. American Management Associations Management Review, September.
- KIRKMAN P., (1980). *Debt Factoring - A Potential Source of Finance?* Certified Accountant, August, pp. 251-256.
- MIAN S. and C. SMITH. (1992). *Accounts Receivable Management Policy: Theory and Evidence*. Journal of Finance, vol. 57, pp. 169-200.
- SMITH J. K., (1987). *Trade Credit and Informational Asymmetry*. Journal of Finance, vol. 62, pp. 863-871.
- VAN HORNE J., (1986). *Financial Management and Policy*, Prentice - Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- WESTON J. F. and E. F. BRIGHAM, (1986). *Βασικές Αρχές Χρηματοοικονομικής Διαχείρισης και Πολιτικής*. Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα.





**ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ FACTORING**



**EFG Factors & Υπηρεσίες Factoring**

Η Τράπεζα EFG EUROBANK προχώρησε πρόσφατα στην ίδρυση της EFG FACTORS, που δραστηριοποιείται από τις αρχές Ιανουαρίου σε όλες τις μορφές των υπηρεσιών Factoring.

Στόχος της νέας εταιρίας είναι η ανάδειξή της σε μια από τις ηγετικές δυνάμεις του κλάδου με κερδοφόρα εκμετάλλευση των σχετικών επιχειρηματικών ευκαιριών.

Όπως συμβαίνει και με την Μητρική Τράπεζα, ο προσανατολισμός της EFG Factors, αλλά και ο σχεδιασμός της, αποσκοπούν στην κατά περίπτωση διαμόρφωση κατάλληλων μειγμάτων χρηματοοικονομικών και χρηματοδοτικών υπηρεσιών, που προσφέρουν τις λύσεις και τις ωφέλειες που αναζητεί η ελληνική επιχείρηση μέσα στο δύσκολο ανταγωνιστικό και διαρκώς μεταβαλλόμενο επιχειρηματικό περιβάλλον.

Το Factoring είναι ένα σύγχρονο και εξειδικευμένο χρηματοοικονομικό προϊόν που, παρά την εξαιρετική ανάπτυξη και αποδοχή του στις άλλες αναπτυγμένες διεθνείς αγορές, δεν έχει αποκτήσει ακόμα στην Ελλάδα την εικόνα του ως διαφοροποιημένο προϊόν και την ανάλογη με τα χαρακτηριστικά του θέση στην αγορά των χρηματοοικονομικών εφαρμογών.

Αποτελεί μια δέσμη χρηματοοικονομικών υπηρεσιών με σημαντικές ωφέλειες για τις μικρού και μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις που πωλούν προϊόντα ή παρέχουν υπηρεσίες σε επαναληπτικής αγοραστικής συμπεριφοράς τελεολογία στην εγχώρια και στη διεθνή αγορά.

Προσφέρει:

1. άμεση ρευστοποίηση των επί πιστώσει πωλήσεων (*trade receivables*)
2. κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου στην οικονομική αδυναμία των αγοραστών να ανταποκριθούν στις υποχρεώσεις τους
3. υπηρεσίες *outsourcing* (λογιστική παρακολούθηση των λογαριασμών των αγοραστών/πελατών, είσπραξη των τιμολογημένων αξιών, πιστοληπτική αξιολόγηση υφισταμένων & νέων πελατών), καθώς και
4. συμβουλευτικές υπηρεσίες *marketing* για την ανάπτυξη των εργασιών των συνεργαζομένων εταιριών στην εγχώρια και στη διεθνή αγορά.

Με απλά λόγια η **EFG Factors** “αγοράζει” τα “εισπρακτέα” του προμηθευτή/πωλητή μέσω των τιμολογίων πώλησης και διαχειρίζεται την πίστωση μέχρι την τελική είσπραξη, χορηγώντας άμεσα (εφόσον ζητηθεί) προκαταβολή περί το 80 – 85% της μεικτής τιμολογιακής αξίας.

Ως αποτέλεσμα της παροχής των παραπάνω πιστωτικών και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών οι συνεργαζόμενες επιχειρήσεις εξασφαλίζουν ιδιαίτερα σημαντικές ωφέλειες που συνοψίζονται ως εξής:

A. Στην εγχώρια αγορά

- μείωση του λειτουργικού κόστους της διαχείρισης και λογιστικής παρακολούθησης των εμπορικών απαιτήσεων.
- μείωση κόστους και αποδέσμευση των πωλητών (*sales force*) από τον αντιφατικό ρόλο του εισπρακτορά, με ταυτόχρονη εξασφάλιση περισσότερου χρόνου για τις πωλήσεις
- διαχείριση (*follow up*) των αγοραστών σχετικά με την τακτικότερη και αποτελεσματικότερη αποπληρωμή των υποχρεώσεών τους.
- ταχύτερη λήψη αποφάσεων για ανάληψη νέων πελατών και ανάπτυξη εργασιών, λόγω της έγκυρης και έγκαιρης αξιολόγησης της πιστοληπτικής τους ικανότητας από την **EFG Factors**.
- ελαχιστοποίηση του κινδύνου δημιουργίας επισφαλών απαιτήσεων και μείωση της διστακτικότητας στην ανάπτυξη των εργασιών, λόγω της κάλυψης του πιστωτικού κινδύνου.
- άντληση ρευστότητας σε απόλυτη σύνδεση με την πορεία των πωλήσεων μέσω των χορηγουμένων προκαταβολών ή της απλής προεξόφλησης τιμολογίων
- βελτίωση της εικόνας του ισολογισμού και των χρηματοοικονομικών δεικτών, καθώς η χορήγηση των προκαταβολών (*γνήσιο Factoring χωρίς αναγωγή*) δεν αποτελεί δανεισμό και δεν εμφανίζεται στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις.

B. Στη διεθνή αγορά

Επιπλέον των παραπάνω ωφελειών οι εξαγωγικές εταιρίες με την χρήση των υπηρεσιών *Factoring* εξασφαλίζουν:

- Διεύρυνση πωλήσεων στις αγορές ενδιαφέροντός τους με ανταγωνιστικούς όρους πληρωμής μέσω ανοικτού λογαριασμού χωρίς την διαμεσολάβηση Τραπεζών και έκδοση L/C.
- Χορήγηση προκαταβολών στο νόμισμα τιμολόγησης με επιτόκιο LIBOR πλέον περιθωρίου
- Άμεση παροχή εμπορικών πληροφοριών μέσω του διεθνούς δικτύου των 705 εταιριών *Factoring* για την φερεγγυότητα νέων υποψηφίων αγοραστών

Σε όλες τις περιπτώσεις με την ενδυνάμωση της ρευστότητάς τους και την μείωση των λειτουργικών τους εξόδων οι συνεργαζόμενες εταιρίες μπορούν να επιτύχουν σημαντικού ύψους οικονομίες και εκπτώσεις από τους δικούς τους Προμηθευτές, λόγω αγορών με μετρητά ή μαζικών παραγγελιών, πράγμα που από μόνο του εκμηδενίζει το κόστος των υπηρεσιών της *EFG Factors*, που για όλο το σετ των υπηρεσιών (εκτός των χορηγήσεων) ανέρχεται στο 0.5 – 1.5 % της τιμολογιακής αξίας. Το ύψος της προμήθειας αυτής υπαγορεύεται και προσδιορίζεται από τα χαρακτηριστικά της αναλαμβανόμενης ομάδας πελατολογίου, συναρτώμενο βασικά με τον κύκλο εργασιών, τον αριθμό των πελατών, τον αριθμό των τιμολογίων (χρεωστικών και πιστωτικών) και την πιστωτική περίοδο.

Για τις χορηγήσεις εφαρμόζονται επιτόκια Κεφαλαίου Κίνησης χωρίς επιβαρύνσεις ΕΦΤΕ, ενώ η εισφορά του Ν.128/75 περιορίζεται στο 0.12

Η εταιρία, μέλος του *EFG Bank Group* και της Διεθνούς Οργάνωσης εταιριών *Factoring F.C.I.* (13.01.2000), παρέχει στην Ελληνική αγορά όλες τις μορφές του προϊόντος, όπως,

*Εγχώριο Factoring χωρίς αναγωγή*  
*Εγχώριο Factoring με αναγωγή*  
*Εξαγωγικό Factoring*  
*Εισαγωγικό Factoring*  
*Προεξόφληση τιμολογίων*  
*Διαχείριση / Είσπραξη χωρίς χρηματοδότηση*



*Αξονες στήριξης των στόχων της EFG Factors και εγγύηση για την συνεχή δημιουργία και παράδοση υψηλής αξίας και ωφελειών στο υφιστάμενο και διαρκώς επεκτεινόμενο πελατολόγό της αποτελούν,*

- η δυναμικά αναπτυσσόμενη Μητρική Τράπεζα με το στελεχειακό δυναμικό και δίκτυό της
- το άριστα εκπαιδευμένο και εξειδικευμένο προσωπικό της
- η πελατοκεντρική της προσέγγιση με συνεχή στόχευση στην προσαρμογή του προϊόντος στις ανάγκες του πελάτη
- το εξελιγμένο Factoring *software* και
- η ηλεκτρονική διασύνδεση με τους πελάτες της.

*Πρόεδρος της νέας εταιρίας είναι ο κ. Β. Φλώρος και Γεν. Δ/ντής ο κ. Π. Παπαθεοδώρου*

Για περισσότερες πληροφορίες απευθυνθείτε στη *Δ/ση Marketing* στα παρακάτω τηλέφωνα:

*Τηλ.: 60.82.751-3, 60.82.755-8*

*Fax: 60.82.749*

