

**ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ
ΠΑΤΡΩΝ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

«Ρευστότητα Επιχειρήσεων και Factoring.

Είδη – Εφαρμογές – Αναλύσεις.»

ΜΟΥΣΤΑΚΑ ΙΩΑΝΝΑ

Εποπτεύων: ΣΩΤΗΡΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, Καθηγητής

ΠΑΤΡΑ, 2010

Περιεχόμενα

Περίληψη εργασίας.....σελ 4
Εισαγωγή.....σελ 5

Κεφάλαιο 1.

Factoring – μια νέα μορφή Τραπεζικών Εργασιών

Εισαγωγή στο Θεσμό του Factoring.....σελ 8
Τι είναι όμως Factoring;.....σελ 8
Παράδειγμα λειτουργίας του Factoring.....σελ 10
Ιστορική αναδρομή Factoring.....σελ 11
Χαρακτηριστικά και Μορφές Factoring.....σελ 12
Γενικά Χαρακτηριστικά του θεσμού.....σελ 12

Κεφάλαιο 2.

Μορφές – Είδη Factoring

I. Εγχώριο (Domestic) Factoring.....σελ 17
Factoring με χρηματοδότηση (Bulk Factoring).....σελ 18
Factoring χωρίς χρηματοδότηση (Maturity Factoring).....σελ 19
Εμπιστευτικό Factoring.....σελ 20
Factoring με δικαίωμα αναγωγής.....σελ 21
Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής.....σελ 22
Factoring τριμερούς συνεργασίας.....σελ 23
II. Διεθνές ή Εξαγωγικό Factoring (International)σελ 24
Άμεσο εξαγωγικό Factoring.....σελ 27
Άμεσο εισαγωγικό Factoring.....σελ 28

Κεφάλαιο 3.

Η λειτουργία του Θεσμού

Το Factoring ως μορφή χρηματοδότησης.....σελ 30
Διαδικασίες λειτουργίας του.....σελ 32

Κεφάλαιο 4.

Οφέλη του θεσμού Factoring

Κοστολόγηση εργασιών.....σελ 38
Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα από τη χρήση των υπηρεσιών του Factoring (εγχώριου και εξαγωγικού)
Για την επιχείρηση.....σελ 39
Για τον πελάτη.....σελ 41
Επιπρόσθετα πιθανά οφέλη του θεσμού.....σελ 42
Επιχειρήματα – κίνητρα για την προσέγγιση πελατών.....σελ 42
Οφέλη του φορέα Factoring από την εφαρμογή του θεσμού.....σελ 44
Νομικό πλαίσιο – Συμβάσεις
Νόμος 1905/1990 (Φ.Ε.Κ. Α 147)σελ 45
Σύμβαση Factoring.....σελ 50
Συνεργασία Factor – Προμηθευτή.....σελ 50
Συνεργασία Factor και Πελάτη Αγοραστή.....σελ 50
Συνεργασία Factor με τρίτους.....σελ 51
Συνεργασία Factors – Factors.....σελ 51

Κεφάλαιο 5.

Διεθνείς Εταιρείες - Οργανισμοί Factoring

International Factoring Association.....σελ	53
Η Factors Chain International (F.C.I.)	σελ 55
Η International Factors Group (I.F.G. or IF GROUP).....σελ	57

Κεφάλαιο 6.

Τα Προβλήματα ανάπτυξης κι εφαρμογής του Factoring στις εξαγωγικές δραστηριότητες των ελληνικών επιχειρήσεων

Το πρόβλημα του “βελουδένιου χειροκτίου”	σελ 69
Το πρόβλημα της υποχρεωτικής εκχώρησης όλων των απαιτήσεων.....σελ	70
Το πρόβλημα της αδυναμίας εύρεσης οικονομικών στοιχείων.....σελ	71
Το πρόβλημα των μεταχρονολογημένων επιταγών.....σελ	72
Το πρόβλημα του κόστους και των επιχειρηματικών ζημιών.....σελ	73
Το πρόβλημα της σύγχυσης με την παροχή πιστώσεως έναντι εκχωρήσεων και απαιτήσεων.....σελ	74
Το πρόβλημα της χρήσης της ρευστότητας.....σελ	74
Το πρόβλημα της εξάρτησης.....σελ	75
Το πρόβλημα της ανομοιομορφίας των εθνικών νομοθεσιών.....σελ	76
Το πρόβλημα της ελλιπούς ενημέρωσης.....σελ	77
Τα προβλήματα του οικονομικού περιβάλλοντος.....σελ	78
Τα προβλήματα των ελληνικών εξαγωγών.....σελ	79

Κεφάλαιο 7.

Factoring στην Ελλάδα και προοπτικές του εν λόγω θεσμού

Τελικά ποιες επιχειρήσεις ενδείκνυται να κάνουν χρήση των υπηρεσιών Factoring.....σελ	85
Συμπεράσματα.....σελ	86
Δυνατότητες.....σελ	88
Αδυναμίες.....σελ	89
Ευκαιρίες.....σελ	90
Απειλές.....σελ	90
Βιβλιογραφία.....σελ	91

Περίληψη εργασίας

Για τις ανάγκες της μελέτης αυτής, θα γίνει μια παρουσίαση ενός επιχειρηματικού προϊόντος – υπηρεσίας της ελληνικής αγοράς και συγκεκριμένα του Factoring. Αναλυτικότερα, θα ερμηνευτούν οι έννοιες της σύγχρονης μορφής του Factoring μέσω μιας σύντομης ιστορικής αναδρομής, η οποία θα παρουσιάσει τον θεσμό από την εποχή που βρισκόταν ακόμα σε νηπιακό στάδιο ως και στις μέρες μας. Ακολουθώντας, η νέα αυτή μορφή τραπεζικών εργασιών, θα μας εισαγάγει στον θεσμό αυτό εξηγώντας τί ακριβώς ορίζεται ως Factoring θέτοντας και κάποιο παράδειγμα λειτουργίας του, ενώ θα παρατεθούν τα χαρακτηριστικά, οι μορφές και τα είδη του.

Στην συνέχεια, θα αναλυθούν τα οφέλη του θεσμού και πιο συγκεκριμένα τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα που προκύπτουν από την χρήση των υπηρεσιών του εγχωρίου και εξαγωγικού Factoring, τόσο για τις επιχειρήσεις όσο και για τους πελάτες. Έπειτα, θα γίνει αναφορά και στο ισχύον νομικό πλαίσιο και στις διάφορες συμβάσεις. Βέβαια τα συμπεράσματα της μελέτης – έρευνας θα διατυπωθούν, με τελικό σκοπό να λάβουμε μια πλήρη εικόνα στο κατά πόσο ο θεσμός του Factoring αποτελεί αρωγό στην ρευστότητα μιας επιχείρησης. Με άλλα λόγια, κατά πόσο συμφέρει μια σύγχρονη επιχείρηση να προβεί στην ανάληψη αυτού του νέου οικονομικού – νομικού θεσμού.

Τέλος, θα γίνει αναφορά και στις διάφορες Διεθνείς Εταιρείες – Οργανισμούς που ασχολούνται και διαπραγματεύονται το Factoring. Θα παρατεθεί πίνακας που θα αναφέρει αναλυτικά τις χώρες στις οποίες δραστηριοποιούνται και τις εταιρείες με τις οποίες συνεργάζονται ανά τον κόσμο, καθώς και τους όρους που θέτουν για να γίνει κάποια επιχείρηση συνεργάτης τους.

Εν κατακλείδι, θα αναφερθούν τα διάφορα προβλήματα ανάπτυξης και εφαρμογής του εν λόγω θεσμού, που αφορούν στις εξαγωγικές δραστηριότητες των ελληνικών επιχειρήσεων, πράγμα που θα οδηγήσει την μελέτη μας στις προοπτικές που διαφαίνονται στον ελληνικό ορίζοντα με τα τελικά συμπεράσματα που απορρέουν μέσω της S.W.O.T. ανάλυσης να ολοκληρώνουν την μελέτη.

Εισαγωγή

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

Έτσι λοιπόν, το σύνολο των κοινωνικών και οικονομικών δράσεων, οδηγείται σε μια διαρκή επαγρύπνηση που δημιουργούν οι συνθήκες αυτές καθώς είναι πλέον επιτακτικός ο ανασχεδιασμός στρατηγικών, η μερική ή και ολική τροποποίηση των επιλογών και τέλος η αναδιάταξη των δυνάμεων. Η κατάρρευση των οικονομικών συνόρων και η μεταβολή των ανταγωνιστικών προτύπων είναι γεγονότα που δεν αφήνουν ανεπηρέαστο το διεθνές τραπεζικό σύστημα και το εμπόριο. Αντιστοίχως, μεταβάλλονται και οι ανάγκες και απαιτήσεις της πελατείας τους, ώστε επακολούθως να μεταβάλλεται η ζήτηση και η προσφορά τραπεζικών και επιχειρηματικών – εμπορικών υπηρεσιών.

Οι νέες μορφές χρηματοδότησης είναι πλέον εκείνες που κερδίζουν την επιχειρηματική πελατεία, ενώ οι ιδιώτες απευθύνονται σε νέα τραπεζικά – επενδυτικά προϊόντα τα οποία με την ευελιξία και τις αρκετά υψηλές αποδόσεις τους έχουν αποκτήσει και αυτά θέση στις επιλογές των καταναλωτών. Το σύνολο της αγοράς λοιπόν, αφού διαθέτει επαρκέστατη ενημέρωση επί αρκετών ζητημάτων πλέον, είναι σε θέση και να αναζητεί και να επιλέγει προϊόντα που προσφέρουν καλύτερη στην εκάστοτε περίπτωση σχέση κόστους – οφέλους, δηλαδή πληρέστερη ικανοποίηση της ανάγκης.

Δεν πρέπει να παραλείψουμε να αναφέρουμε ότι, κυρίαρχο ρόλο στον τομέα των αλλαγών και μεταβολών παίζει η τεχνολογία που άλλοτε έχει θέση καθοδηγητική, άλλοτε υποστηρικτική και άλλοτε δυναμική, με την ραγδαία της εξέλιξη τα τελευταία χρόνια. Άμεσα ή και έμμεσα, συνδράμει στο να διαμορφωθεί μια καλά πληροφορημένη άρα και απαιτητική αγορά τραπεζικών προϊόντων, της οποίας οι ανάγκες δεν περιορίζονται πλέον από κρατικά σύνορα.

Η ελληνική τραπεζική αγορά, αργά αλλά σταθερά, εναρμονίζεται στις νέες αυτές συνθήκες. Η εποχή που το ελληνικό τραπεζικό σύστημα έπαιζε απλώς τον ρόλο που του ανέθεταν οι νομισματικές αρχές έχει περάσει. Έτσι το ελληνικό τραπεζικό σύστημα υφίστανται έντονες πιέσεις από την συνεχή και εκτεταμένη απελευθέρωση του θεσμικού πλαισίου, που διέπει τις χρηματοοικονομικές υπηρεσίες, με επακόλουθο τη δημιουργία νέου καθεστώτος λειτουργίας των τραπεζών. Απαιτείται λοιπόν ευελιξία, αναδιοργάνωση και σαφέστατη κατανομή των εργασιών, διερεύνηση του πακέτου παρεχόμενων υπηρεσιών, ακόμα και εξειδίκευση σε συγκεκριμένους τομείς διαμεσολάβησης, και τέλος καίρια διάγνωση των δυνάμεων και αδυναμιών των πιστωτικών ιδρυμάτων, ώστε να προσαρμοστούν στις νέες συνθήκες και να ενισχυθούν τα ανταγωνιστικά τους πλεονεκτήματα.

Τώρα, αν θέλουμε να πούμε και δυο λόγια για την επιχείρηση, θα πρέπει να υπογραμμίσουμε ότι η αποτελεσματικότητά της υπό την μορφή καθαρών κερδών, τα περιουσιακά της στοιχεία και η απόδοση κεφαλαίου της αποκαλύπτεται τόσο από τις καταστάσεις των αποτελεσμάτων χρήσης όσο και από τους ισολογισμούς της και τις καταστάσεις χρηματοροών.

Είναι πιθανό να αναμένονται αυξημένες ανάγκες σε απασχολούμενο κεφάλαιο, όταν αυξάνεται η δραστηριότητα της επιχείρησης και συνεπώς είναι αναγκαίο να πραγματοποιηθεί σωστός προγραμματισμός για τους τρόπους και πηγές άντλησης ρευστών διαθεσίμων, με άλλα λόγια χρηματοδότηση. Έτσι εξετάζεται ο χρόνος πραγματοποίησης της επένδυσης σε περιουσιακά στοιχεία και ο τρόπος χρηματοδότησης των επενδύσεων είτε από εσωτερικές είτε από εξωτερικές πηγές χρηματοδότησης. Σήμερα έχουν αναπτυχθεί νέες μορφές χρηματοδότησης και ανάλογα με τις απαιτήσεις της εκάστοτε επιχείρησης υπάρχει και η αντίστοιχη ζήτηση.

Αρχικά θα μπορούσε να συμπεράνει κανείς όσον αφορά το Factoring, πως η λειτουργία του δεν είναι παρόμοια με εκείνη των κλασικών μηχανισμών ασφάλισης για κάλυψη πιστωτικών κινδύνων. Ανά πελάτη και με βάση ορισμένο όριο κινδύνου παρέχονται οι εγγυήσεις του, χωρίς να εξαρτώνται από τον αριθμό των εμπορικών πράξεων. Αυτό λοιπόν έρχεται σε αντίθεση με άλλους ασφαλιστικούς μηχανισμούς που εξετάζουν και καλύπτουν χωριστά κάθε πράξη. Το Factoring, δεν αποτελεί αντικατάσταση της τραπεζικής χρηματοδότησης αλλά συμπλήρωσή της και κάλυψη αναγκών των επιχειρήσεων, πέρα από εκείνες που θα μπορούσε να καλύψει η απλή χρηματοδότηση.

Η χρηματοδότηση των επιχειρήσεων από τις τράπεζες, πραγματοποιείται βάση της οικονομικής τους κατάστασης και στηρίζεται στην φερεγγυότητα των πελατών της επιχείρησης. Με απλά λόγια, το Factoring προσφέρει χρηματοδότηση σε επιχειρήσεις που δεν θα χρηματοδοτούνταν από τράπεζες και που έχουν πλέον εξαντλήσει τα περιθώρια των κλασικών – παραδοσιακών χρηματοδοτήσεων.

Σκοπός του λοιπόν, είναι να προσελκύσει το ενδιαφέρον του επενδυτικού κοινού μέσω διαφόρων τεχνικών, όπως το marketing και της διαφήμισης. Ωστόσο, η τελική απόφαση ανήκει στις οικονομικές μονάδες και εξαρτάται από τις πραγματικές ανάγκες των επενδυτών και την κρίση τους σχετικά με την σωστή επιλογή.

Κεφάλαιο 1

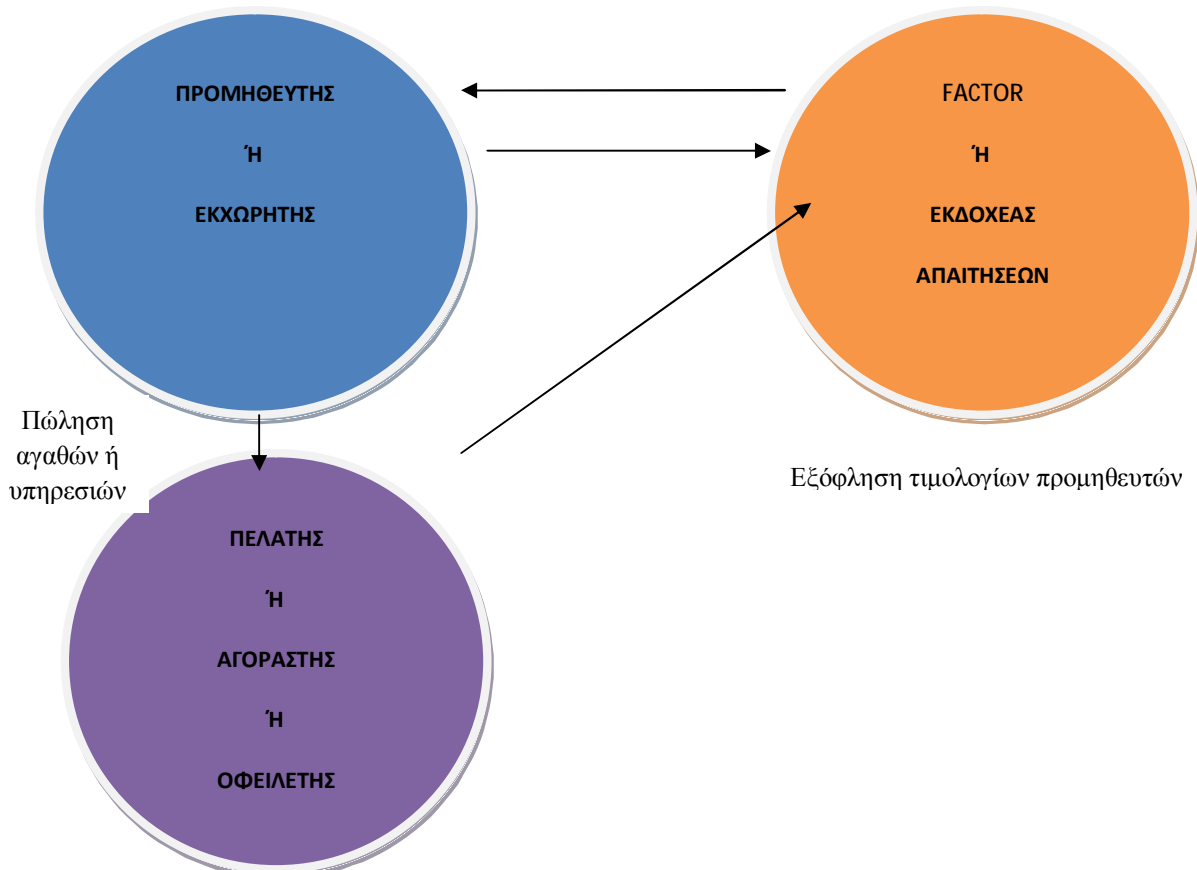
‘Factoring – μια νέα μορφή Τραπεζικών Εργασιών’

Εισαγωγή στον θεσμό του Factoring

Το Factoring αποτελεί ένα νέο για την ελληνική πραγματικότητα οικονομικό – νομικό θεσμό, πού έχει αρχίσει τα τελευταία χρόνια να προωθείται κυρίως από πιστωτικούς φορείς (τράπεζες). Πρέπει εδώ να σημειωθεί, ότι η δραστηριότητα αυτή μπορεί να ασκηθεί μόνο από Τράπεζες που έχουν εγκατασταθεί και λειτουργούν νόμιμα στην Ελλάδα και από Ανώνυμες Εταιρείες με αποκλειστικό σκοπό την άσκηση της δραστηριότητας αυτής (Π.Δ.Τ.Ε. 2168/93). Η ελληνική του μετάφραση αποδίδεται ως “Ανάληψη απαιτήσεων τρίτων” ή “ Διενέργεια πράξεων αναδόχου είσπραξης εμπορευματικών απαιτήσεων” ή “Σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων”.

Τι είναι όμως Factoring;

Το Factoring είναι μια εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης, σύγχρονη και ευέλικτη, η οποία δεν ανταγωνίζεται τον παραδοσιακό δανεισμό, αντίθετα τον συμπληρώνει ενώ παράλληλα συνοδεύεται και από άλλες υπηρεσίες. Χαρακτηρίζεται ως μια δέσμη χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, οι οποίες καλύπτουν ανάγκες επιχειρήσεων που πωλούν προϊόντα ή παρέχουν υπηρεσίες με βραχυπρόθεσμη πίστωση σε πελάτες με επαναληπτική (αγοραστική) συμπεριφορά.



Πιο συγκεκριμένα, το Factoring λειτουργεί ως εξής: η εταιρεία Factoring αναλαμβάνει να “αγοράσει” τις απαιτήσεις της επιχείρησης (τιμολόγια δηλαδή που η επιχείρηση έχει εκδώσει στους πελάτες της τα οποία της αποστέλλει μαζί με αντίγραφά τους), και να της αποδώσει μέρος ή το σύνολο της αξίας (το σύνηθες ποσό προεξόφλησης ανέρχεται σε 80-90% και το υπόλοιπο ποσό αποδίδεται κατά την εκκαθάριση της συναλλαγής), μειωμένο κατά το ποσό των προμηθειών και των προεξοφλητικών τόκων. Η εταιρεία Factoring, μετά την παραλαβή των τιμολογίων, τα καταχωρεί στα βιβλία της.

Στην συνέχεια, η εταιρεία Factoring απευθύνεται στους πελάτες της επιχείρησης, προκρίμενου να εισπράξει την αξία των τιμολογίων. Στην περίπτωση που η συμφωνία μεταξύ της επιχείρησης και της εταιρείας Factoring αναφέρει Factoring με αναγωγή κινδύνου, τότε στο ενδεχόμενο κατά το οποίο οι πελάτες της επιχείρησης δεν εξοφλήσουν τα τιμολόγια στην εταιρεία Factoring, η τελευταία απευθύνεται πίσω στην επιχείρηση και απαιτεί από αυτήν την πληρωμή της αξίας. Αντίθετα, το Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής, δεν δίνει τέτοιο δικαίωμα, όπως αναφέρει και ο όρος, στην εταιρεία Factoring, να απευθυνθεί δηλαδή στην εταιρεία που εξέδωσε τα τιμολόγια και συνεπώς η εταιρεία Factoring αναλαμβάνει εκείνη εξ ολοκλήρου τον κίνδυνο.

Σημειώνεται ότι το Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής, έχει υψηλότερο κόστος από εκείνο με δικαίωμα, διότι ο αναλαμβανόμενος πιστωτικός κίνδυνος για την εταιρεία Factoring είναι μεγαλύτερος. Παράλληλα, διότι πληρώνει ασφάλιστρα σε τράπεζες ή άλλους οργανισμούς που θα την αποζημιώσουν στην περίπτωση που δεν καταστεί δυνατή η είσπραξη της αίτησης.

Έτσι, πρόκειται για τριμερή συνεργασία μεταξύ ενός προμηθευτή, των πελατών του και μιας εταιρείας Factoring, η οποία αναλαμβάνει την διαχείριση, λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη των εκδιδόμενων από τον προμηθευτή τιμολογίων πώλησης, με παράλληλη χορήγηση προκαταβολών επί της αξίας τους. Με άλλα λόγια, η πρακτορεία είναι η άμεση πώληση εισπρακτέων λογαριασμών χωρίς δικαίωμα αναγωγής. Ο Factor, ως εκδοχέας των απαιτήσεων, ουσιαστικά αγοράζει τις απαιτήσεις αυτές οι οποίες αποτελούν πλέον δικά του περιουσιακά στοιχεία. Το ποσό που ο Factor πληρώνει τον προμηθευτή αποτελεί το τίμημα της αγοράς αυτής.

Όταν μια επιχείρηση πραγματοποιήσει μια πώληση με πίστωση, θα πρέπει να περιμένει μια χρονική περίοδο προκειμένου να εισπράξει τα χρήματά της. Με την πρακτορεία, η επιχείρηση μεταβιβάζοντας τον πιστωτικό της λογαριασμό σε άλλο πρόσωπο, έχει την δυνατότητα να εισπράξει τα χρήματά της αυτά νωρίτερα. Ο πράκτορας (factor) αποτελεί έναν χρηματοδοτικό οργανισμό, π.χ. τράπεζα, η οποία αγοράζει λογαριασμούς απαιτήσεων από τις επιχειρήσεις. Μια σύμβαση πρακτορείας έχει σκοπό την παροχή, από την μεριά του πράκτορα, χρηματοδοτικών διαχειριστικών και ασφαλιστικών υπηρεσιών.

Ο νέος αυτός, αναπτυξιακού χαρακτήρα θεσμός, συμβάλλει στην ενίσχυση των μικρομεσαίων και μεταποιητικών επιχειρήσεων. Έτσι η πρακτορεία αποτελεί για μια επιχείρηση μια μορφή χρηματοδότησης, η οποία μπορεί να χαρακτηριστεί ως συμπληρωματική του κλασσικού δανεισμού. Με την εφαρμογή του θεσμού, ο βαθμός ρευστότητας της επιχείρησης αυξάνει, με αποτέλεσμα να γίνεται πιο ανταγωνιστική.

Παράδειγμα λειτουργίας του Factoring

Έστω η επιχείρηση “ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ Α.Ε.” εμπορεύεται είδη διατροφής σε αλυσίδες λιανικής πώλησης. Η μέση τιμολογιακή αξία των εμπορευμάτων αυτών κυμαίνεται στα 100.000 ευρώ μηνιαίως, ενώ παρέχει κατά μέσο όρο 120 ημέρες πίστωση στους πελάτες – οφειλέτες της. Μετά από ενημέρωσή της για τις παροχές υπηρεσιών που μπορεί να προσφέρει μια εταιρεία Factoring, αποφάσισε να εκχωρήσει ένα μέρος των απαιτήσεων των πελατών – οφειλετών της. Η διαδικασία που ακολουθήθηκε ήταν η εξής: αποστολή του πελατολογίου που ήθελε να εντάξει στην προκειμένη διαδικασία και έλεγχος της πιστοληπτικής ικανότητας των πελατών – οφειλετών, καθώς και της εμπορικής τους συμπεριφοράς σε εύρος χρόνου από την εταιρεία. Με την έγκριση της συνεργασίας, η εν λόγω εταιρεία εκχώρησε στην εταιρεία Factor τα τιμολόγια των πελατών (από την ημερομηνία αυτή και έπειτα). Μέσα σε 24 ώρες η επιχείρηση είχε ήδη λάβει προκαταβολή για τις απαιτήσεις αυτές και αποπλήρωσε άμεσα τον προμηθευτή της, με αποτέλεσμα να κερδίσει σημαντική έκπτωση. Η εταιρεία Factor οφείλει πλέον, για λογαριασμό της “ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ Α.Ε.” να διαχειριστεί και να εισπράξει (στη συμφωνημένη ημερομηνία) τα τιμολόγια αυτά καθώς και κάθε άλλο μελλοντικό τιμολόγιο των πελατών – οφειλετών αυτών. Να σημειωθεί ότι ενώ αγοραστής του εξωτερικού βρέθηκε σε οικονομική αδυναμία να αποπληρώσει τιμολογημένη αξία στην “ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ Α.Ε.”, η επιχείρηση εισέπραξε τη συνολική αξία στο ακέραιο από την εταιρεία Factor.

Ιστορική αναδρομή του Factoring

Μας είναι άγνωστο πότε χρησιμοποιήθηκε για πρώτη φορά η έννοια του Factoring, παρά το ότι αναφέρεται στην Αγγλική βιβλιογραφία από τον 15^ο – 16^ο αιώνα, όταν η Αγγλία, η Ισπανία, η Γαλλία και η Πορτογαλία δημιουργούσαν και ανέπτυσαν τις αποικίες τους στον Νέο Κόσμο.

Στη σημερινή της μορφή, η πρακτορεία εμφανίστηκε για πρώτη φορά στις Η.Π.Α. κατά τα τέλη του 19^{ου} αιώνα. Αυτό συνέβη γιατί ισχυροποιήθηκαν οι βιομήχανοι εξ' αιτίας της βιομηχανικής και οικονομικής ανάπτυξης των Η.Π.Α. με αποτέλεσμα να μην χρειάζονται πλέον τις υπηρεσίες των πρακτόρων και να πραγματοποιούν οι ίδιοι τις δραστηριότητες αυτές. Οι πράκτορες τότε για να μπορέσουν να επιβιώσουν, αναγκάστηκαν να προσφέρουν νέες υπηρεσίες που δεν συνέφερε τους βιομήχανους να τις ασκούν μόνοι τους. Με τον τρόπο αυτό λοιπόν, δημιουργήθηκε η σύγχρονη πρακτορεία.

Στην περίοδο του Μεσοπολέμου, δημιουργήθηκαν οι πρώτες εταιρείες Factoring τις οποίες ακολούθησαν οι τραπεζικοί οργανισμοί, που άρχισαν να προσφέρουν τις εργασίες Factoring ιδρύοντας κοινοπραξίες μαζί με χρηματοδοτικούς οργανισμούς που είχαν ήδη εμπειρία σε αυτόν τον τομέα. Την τελευταία εικοσαετία, υπηρεσίες του εν λόγω θεσμού παρέχονται από τραπεζικές εταιρείες και στην Ευρώπη, επηρεάζοντας σημαντικά τους παραδοσιακούς τρόπους χρηματοδότησης των οικονομικών μονάδων.

Η έννοια της πρακτορείας ήταν σχεδόν άγνωστη στην ελληνική πραγματικότητα μέχρι την προηγούμενη δεκαετία, αν και ήταν γνωστές στη νομοθεσία μας οι έννοιες της εκχώρησης και της αναδοχής χρέους. Πιο συγκεκριμένα, με τον νόμο 1905/1990 που αφορά τη σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, αλλά και με μετέπειτα τροποποιήσεις Ν.2367/1995, δημιουργήθηκε το θεσμικό πλαίσιο για να λειτουργήσει ο θεσμός της πρακτορείας. Μέχρι το 1995 προσφέρθηκαν κάποιας μορφής εργασίες πρακτορείας στην ελληνική αγορά από σχετικά λίγες τράπεζες. Όμως, η ουσιαστική έναρξη παροχής υπηρεσιών τοποθετείται εντός του 1995, όπου υπήρξαν και οι πρώτες θυγατρικές εταιρείες μεγάλων ελληνικών τραπεζών. Σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία στην Ελλάδα, οι εργασίες πρακτορείας μπορούν να διεκπεραιωθούν μόνο από τράπεζες που λειτουργούν νόμιμα στην Ελλάδα και από Ανώνυμες Εταιρείες, που έχουν ως αποκλειστικό σκοπό τους την πρακτορεία με ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο, το μισό που απαιτείται για την σύσταση τράπεζας.

Οι μετοχές των εταιρειών αυτών είναι ονομαστικές και η λειτουργία τους υπόκειται στον έλεγχο της Τράπεζας της Ελλάδος. Οι εταιρείες αυτές μπορούν να διενεργούν τόσο εγχώρια όσο διεθνή πρακτορεία. Οι συμβάσεις πρακτορείας καταρτίζονται εγγράφως και είναι δυνατόν να αφορούν και απαιτήσεις που δεν πραγματοποιήθηκαν κατά τον χρόνο σύναψής τους. Τέλος, ο έλεγχος των εταιρειών αυτών, πραγματοποιείται από ορκωτούς λογιστές.

Χαρακτηριστικά και Μορφές Factoring

Γενικά χαρακτηριστικά του θεσμού

Ως συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης, το Factoring ενισχύει τις εργασίες – δραστηριότητες της επιχείρησης, χωρίς να ανταγωνίζεται τον παραδοσιακό δανεισμό. Είναι θεσμός αναπτυξιακού χαρακτήρα, εφόσον συμβάλλει ουσιαστικά τόσο στην ενίσχυση όσο και στον εκσυγχρονισμό του μηχανισμού προώθησης και διεκπεραίωσης των εξαγωγών, αλλά και στην ενίσχυση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων από πλευράς χρηματοδότησης και διαχείρισης.

Οι **εταιρείες Factoring** στην Ελλάδα λειτουργούν τόσο ως υπηρεσίες τραπεζών, όσο και ανεξάρτητες. Ενδεικτικά αναφέρονται οι εξής:

- Marfin Factors and Forfaiters
- H. S. B. C Factors
- EFG Factors
- Ethnofact
- Piraeus Factoring
- Kyprou Factors
- Millennium Factors
- Emporiki Factoring
- ATE Factoring

Η ανάπτυξη και διάρθρωση του Ελληνικού γάρτη Factoring πέρα από τα σύνορα

Με την κατάργηση των συνόρων της Ε.Ε και με την εμφάνιση έντονης ελληνικής επιχειρηματικής δραστηριότητας στην ευρύτερη περιοχή των Βαλκανίων την τελευταία δεκαπενταετία, ο θεσμός της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, εμφανίζεται να έχει σταθερή αναπτυξιακή πορεία.

Η επιχειρηματική δραστηριότητα δεν περιλαμβάνει μόνο τις εξαγωγικές επιχειρήσεις, αλλά και εκείνες που προχωρούν σε επενδυτικά βήματα.

Καθώς και οι δύο περιπτώσεις των επιχειρήσεων, έχουν συγκεκριμένες επιχειρηματικές απαιτήσεις από τις συναλλαγές τους, είναι επόμενο να ζητούν την συνδρομή των οργανισμών Factoring, ώστε να διεκπεραιώνονται ομαλά οι συναλλαγές τους. Ήδη, αρκετές από τις ελληνικές εταιρείες Factoring, έχουν ανοίξει τα φτερά τους προς το εύφορο διαφαινόμενο τοπίο των αναπτυσσόμενων Βαλκανικών οικονομιών.

Η EFG Factors, δρομολογεί άμεσα επέκταση των δραστηριοτήτων του θεσμού στην αγορά της Σερβίας (Ημερησία on line). Η ελληνική εταιρεία, από κοινού με την IFC βοήθησαν ενεργά την Σερβική κυβέρνηση να δημιουργήσει κανονιστικό πλαίσιο του Factoring.

Επίσης, η θυγατρική της Alpha Bank, ABC Factors, προχωρώντας στα χνάρια της EFG προσβλέπει στις ευκαιρίες που δημιουργούνται από την απελευθέρωση της αγοράς του κλάδου στην γειτονική περιοχή. Στην κορυφή της λίστας των προτεραιοτήτων της βρίσκονται η Ρουμανία και η Βουλγαρία (Ημερησία on line), συνέπεια της ανάπτυξης που γνωρίζουν οι τοπικές οικονομίες, αλλά και της επικείμενης ένταξής τους στην Ε.Ε.

Καθοριστικό ρόλο στην υλοποίηση της αναπτυξιακής στρατηγικής της ABC Factors στις νέες αγορές, πρόκειται να διαδραματίσει η μητρική της Alpha Bank, παρέχοντας επί της ουσίας το δικαίωμα χρήσης του δικτύου που έχει αναπτύξει σε χώρες – στόχους, μέσω αντιπροσώπων και όχι με ίδρυση θυγατρικών.

Διαπιστώνεται λοιπόν, ότι οι ελληνικοί οργανισμοί Factoring, όχι μόνο υπερασπίζονται τα συμφέροντα και τις απαιτήσεις των ελληνικών εξαγωγέων, αλλά σε τακτική βάση κατακτούν μια ορισμένη εξειδίκευση.

Αγορά στόχο (target market) του Factoring αποτελούν:

- Μικρού και μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις με οργανωμένα λογιστήρια, που πωλούν στην εγχώρια αγορά σε επαναλαμβανόμενης αγοραστικής συμπεριφοράς επιχειρηματική πελατεία (industrial buyers).
- Μεγάλες επιχειρήσεις που απαιτούν πέρα από την ευέλικτη και άμεση χρηματοδότηση, την ανάθεση της διαχείρισης των εισπρακτέων τους, σε εξειδικευμένους οργανισμούς (financial outsourcers) ή την βελτίωση του working capital και επομένως των ισολογισμών τους.
- Μικρού, μεσαίου και μεγάλου μεγέθους εταιρείες που εξάγουν συστηματικά στις διεθνείς αγορές.
- Εισαγωγικές εταιρείες που πωλούν στην εγχώρια αγορά.

Πρέπει να τονιστεί ότι στο Factoring, όπως και σε οποιαδήποτε μορφή του, ο Factor αναλαμβάνει αποκλειστικά την είσπραξη και διαχείριση των τιμολογίων. Δεν ασχολείται με καμία άλλη εργασία.

Μερικές από τις επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν Factoring στην Ελλάδα είναι:

- Γερμανός
- Sony Ericsson
- Infoquest
- Vivartia
- Septona
- Δέλτα
- Μιμίκος
- Τιτάν
- Αγορά Μυλόπουλος Α.Ε
- Βασιλόπουλος
- Βερόπουλος
- Μαρινόπουλος
- Γρηγόρης Μικρογεύματα
- Larco
- Everest
- Carrefour
- Lidl

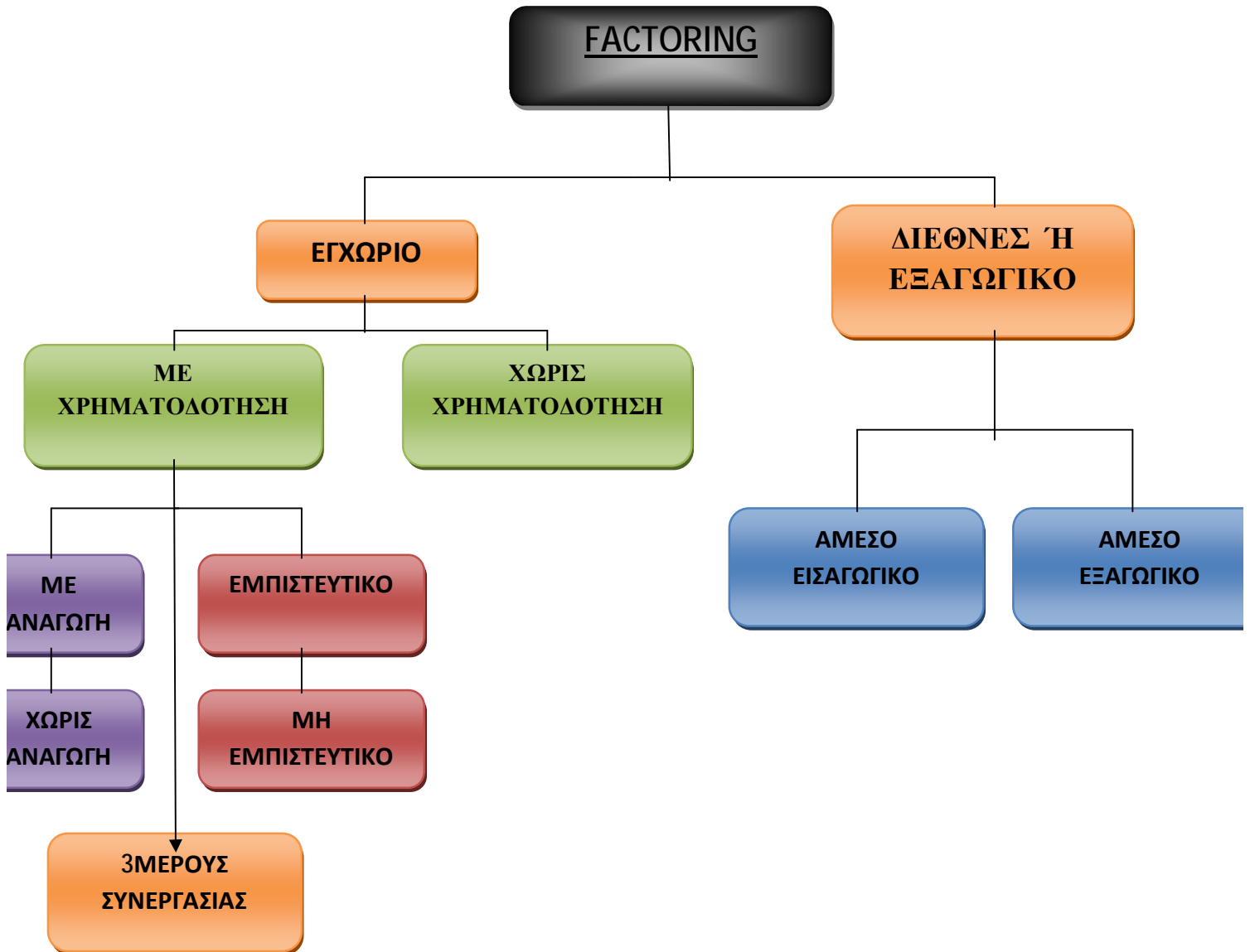
Γενικότερα και πιο ομαδοποιημένα, Factoring χρησιμοποιούν οι εξής κλάδοι:

- Super Markets
- Εταιρείες εμπορίας Air – conditions
- Εταιρείες εμπορίας Λαδιών
- Εταιρείες εμπορίας Ρούχων
- Εταιρείες εμπορίας Φρούτων και Λαχανικών
- Εταιρείες εμπορίας Ιχθύων
- Εταιρείες εμπορίας Ηλεκτρικών Συσκευών
- Εταιρείες εμπορίας Αρτοποιημάτων
- Εταιρείες εμπορίας Υποδημάτων
- Εταιρείες Κινητής Τηλεφωνίας
- Αυτοκινητοβιομηχανίες
- Βιομηχανίες παροχής Α' Υλών κ.α

Κεφάλαιο 2

“Μορφές – Είδη Factoring”

Το πλαίσιο μέσα στο οποίο αναπτύσσεται το Factoring είναι πολυποίκιλο, αφού λειτουργεί σε ένα ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων. Για τον λόγο αυτό, διακρίνουμε πολλές μορφές και πολλούς τομείς εφαρμογής του.

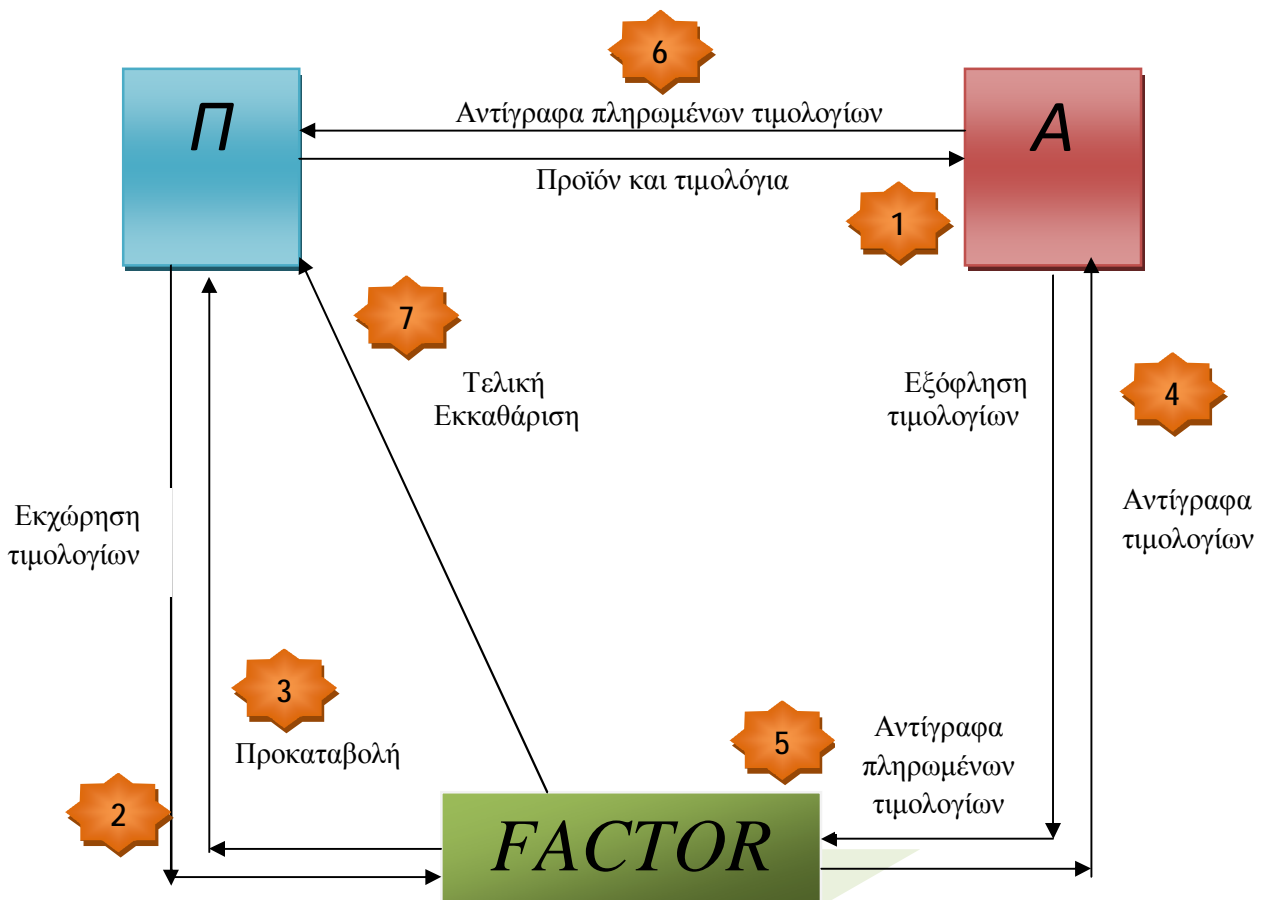


I. Εγχώριο (Domestic) Factoring

Το εγχώριο Factoring, καλύπτει τις ανάγκες της επιχείρησης στην εγχώρια αγορά και αφορά στην εσωτερική αγορά της χώρας. Με άλλα λόγια, την ανάληψη της ευθύνης είσπραξης των τιμολογίων που αφορούν τις πωλήσεις προϊόντων και υπηρεσιών, οι οποίες φυσικά πραγματοποιούνται στο εσωτερικό της χώρας. Επίσης, τη λογιστική παρακολούθηση και την χρηματοοικονομική διαχείριση της επιχείρησης. Έτσι, η δέσμη των παρεχόμενων υπηρεσιών είναι η χρηματοδότηση της επιχείρησης, η αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των πελατών, η διαχείριση, λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη των τιμολογίων και τέλος η ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου.

Η αξιολόγηση της φερεγγυότητας των πελατών, επιτυγχάνεται μέσω ενός πολύ ανεπτυγμένου δικτύου πληροφόρησης, που διαθέτουν οι υπηρεσίες του Factoring (Credit Control).

Εφαρμόζεται σε όλες τις επιχειρήσεις και για κάθε προϊόν και υπηρεσία. Κυρίως αντιπροσωπεύει τις μικρομεσαίες και μεταποιητικές επιχειρήσεις. Αυτές είναι κυρίως οι επιχειρήσεις που αντιμετωπίζουν προβλήματα χρηματοδότησης και διαχείρισης.



Στο εγχώριο Factoring τρεις είναι οι βασικοί παράγοντες που λαμβάνουν μέρος: ο προμηθευτής – εκχωρητής, ο Factor και ο πελάτης – αγοραστής των προϊόντων του προμηθευτή.

Το σύστημα του εγχώριου Factoring προϋποθέτει τις εξής ενέργειες:

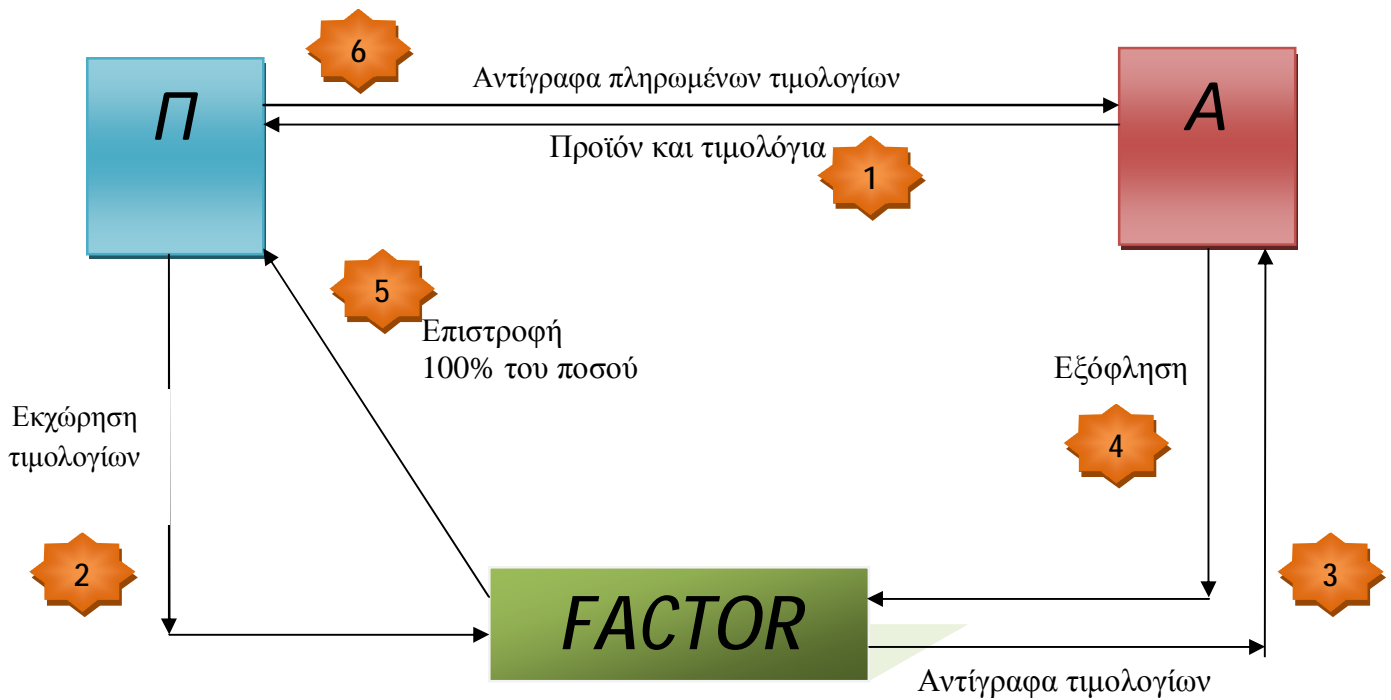
1. Ο προμηθευτής – εκχωρητής στέλνει τα εμπορεύματα στον αγοραστή – πελάτη.
2. Ο προμηθευτής – εκχωρητής εκχωρεί τα τιμολόγια και άλλα ανάλογα έγγραφα στον Factor.
3. Ο Factor πληρώνει προκαταβολή, εφόσον συμφωνηθεί, συνήθως το 80% της αξίας.
4. Ο Factor στέλνει αντίγραφα των τιμολογίων στον πελάτη – αγοραστή και εισπράττει τα τιμολόγια.
5. Ο πελάτης – αγοραστής στέλνει αντίγραφα των πληρωμένων τιμολογίων στον Factor.
6. Ο πελάτης – αγοραστής στέλνει αντίγραφα των πληρωμένων τιμολογίων στον προμηθευτή – εκχωρητή.
7. Τέλος, ο Factor συμπληρώνει την πληρωμή στον προμηθευτή – εκχωρητή (20%), εάν έχει προηγηθεί προπληρωμή.

- **Factoring με χρηματοδότηση (Bulk Factoring)**

Κατά αυτή τη μορφή του Factoring, ο προμηθευτής – εκχωρητής χρηματοδοτείται στο ύψος των εισπρακτέων λογαριασμών χωρίς την εγγύηση της ρευστοποίησης ή της εξασφάλισης της είσπραξης των τιμολογίων. Τα τιμολόγια σε αυτή την περίπτωση λειτουργούν σαν εγγύηση. Εδώ ο πράκτορας παρέχει μόνο χρηματοδότηση και δεν περιλαμβάνεται η διαχείριση των πωλήσεων ή η είσπραξη των χρεών των κακοπληρωτών. Η μορφή αυτή μοιάζει με την τραπεζική εργασία της προεξόφλησης των απαιτήσεων.

• Factoring χωρίς χρηματοδότηση (Maturity Factoring)

Το Factoring αυτής της μορφής καλύπτει όλες τις διοικητικές δραστηριότητες των πωλήσεων, την είσπραξη των τιμολογίων και την ασφάλιση του πιστωτικού κινδύνου. Ο Factor με τον προμηθευτή συμφωνούν στην πλήρη εξυπηρέτηση, αλλά χωρίς την προπληρωμή του προμηθευτή από τον Factor.



Οι πληρωμές του προμηθευτή από τις οφειλές του Factor γίνονται:

α) μετά από μια σταθερή περίοδο που βασίζεται στις αναμενόμενες πληρωμές του μέσου όρου της πιστωτικής περιόδου κατόπιν συμφωνίας του οφειλέτη (Maturity Period).

β) σύμφωνα με την πληρωμή του Factor από τους οφειλότες ή με την ρευστοποίηση των χρεών ή όπως αλλιώς συμφωνηθεί.

γ) σύμφωνα με την ημερομηνία μεταφοράς των χρεών του Factor και της υποβολής αντιγράφου τιμολογίου, από τον προμηθευτή.

Το κόστος του προμηθευτή σε αυτή τη μορφή Factoring, είναι η προμήθεια που κυμαίνεται από 0,3 – 3%.

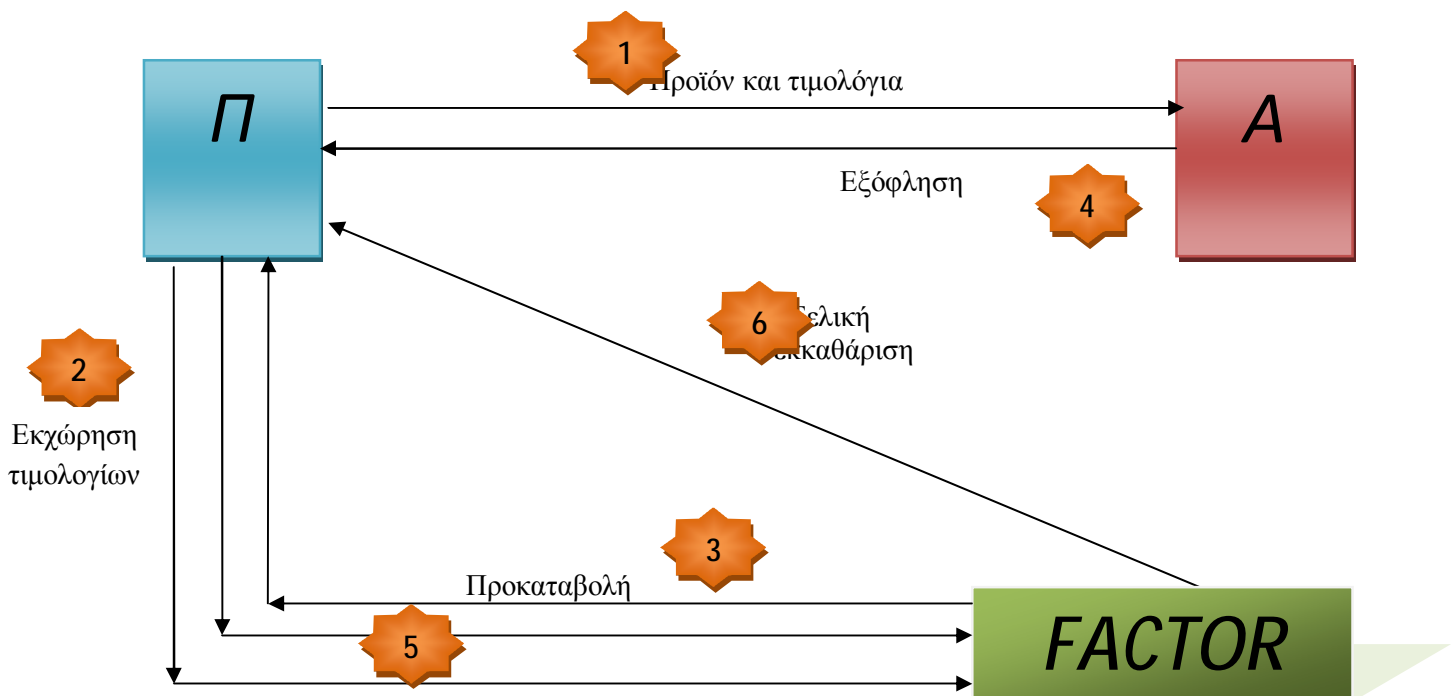
Το κόστος πιστωτικού κινδύνου από 0,5 – 2% δεν συνυπολογίζεται πάντα στο κόστος προμήθειας του προμηθευτή. Ακολουθεί άλλες διαδικασίες υπολογισμού.

• Εμπιστευτικό Factoring

Το εμπιστευτικό Factoring λειτουργεί και ως ενεχυροδανειστήριο. Η συμφωνία μεταξύ Factor και προμηθευτή διατηρείται μυστική και δεν ανακοινώνεται στον πελάτη, εκτός αν αυτός δεν εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του. Αυτό πραγματοποιείται για να προστατευθεί ο Factor από πελάτες που έχουν υψηλό ρίσκο. Για αυτόν τον λόγο, οι Factors αναλαμβάνουν μόνο για μεγάλους εκχωρητές και επιλεγμένους πελάτες τους, δηλαδή αξιόπιστους.

Ο εκχωρητής αναλαμβάνει μόνος του την είσπραξη των τιμολογίων, ενώ τη διαχείρισή τους και οτιδήποτε ακόμη προβλέπεται, τα αναλαμβάνει ο Factor. Ο εκχωρητής τώρα καλείται να πληρώσει την προμήθεια διαχείρισης καθώς και τους τόκους. Ο Factor χρηματοδοτεί τον εκχωρητή κατά 90%, ή οποιοδήποτε άλλο ποσό έχει συμφωνηθεί, με την προϋπόθεση πως όταν ο εκχωρητής τα εισπράξει πρέπει να επιστρέψει στον Factor το 100% της αξίας των επιταγών και των τιμολογίων. Έπειτα, ο Factor του επιστρέφει το υπολειπόμενο 10%.

Με την επιστροφή αυτή όταν πραγματοποιηθεί έλεγχος, φαίνεται μια καθαρή σχέση. Στο εμπιστευτικό Factoring δεν γίνεται αναγγελία στον αγοραστή για το ποιος είναι ο Factor. Στην ουσία αφού δεν υπάρχει αναγγελία είναι «παράνομο» και φυσικά, ο Factor αντιμετωπίζει τον κίνδυνο να μείνει ακάλυπτος. Έτσι, πραγματοποιεί εξονυχιστικούς ελέγχους, τόσο για την φερεγγυότητα των εκχωρητών και των αγοραστών όσο και για το αν οι αγοραστές εκπλήρωσαν τις υποχρεώσεις τους προς τους εκχωρητές.



Στην περίπτωση που ο εκχωρητής δεν φανεί εντάξει στις υποχρεώσεις του προς τον Factor, τότε εκείνος κρατάει την Προμήθεια Διαχείρισης, η οποία έχει προπληρωθεί αρχικά και ο εκχωρητής είναι υποχρεωμένος το ύψος των τιμολογίων που δεν κάλυψε και αντιπροσωπεύουν κάποια ποσότητα προϊόντων, να τα δώσει στον Factor και εκείνος να τα χειριστεί όπως νομίζει (κυρίως μεταπωλεί αυτά τα προϊόντα και σε αρκετές περιπτώσεις οι Factors έχουν μεγαλύτερο κέρδος από ότι θα κέρδιζαν με την σύμβαση συνεργασίας με τον εκχωρητή). Στην Ελλάδα ελάχιστες είναι οι επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν Εμπιστευτικό Factoring και μια από αυτές είναι και η γνωστή αλυσίδα super market LIDL.

- **Factoring με δικαίωμα αναγωγής**

Η φιλοσοφία αυτής της μορφής Factoring, στηρίζεται στο ποιος θα αναλάβει το ρίσκο των απλήρωτων τιμολογίων.

Αν δηλαδή ο Factor έχει το δικαίωμα να επιστρέφει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή – εκχωρητή έναντι καταβολής του αντίστοιχου ποσού.

Συνήθως ο Factor αρχίζει με το δικαίωμα αναγωγής, ώστε να πειστεί για την φερεγγυότητα των πελατών του και στη συνέχεια εφαρμόζει το θεσμό χωρίς δικαίωμα αναγωγής. Εδώ το ρίσκο το αναλαμβάνει ο προμηθευτής πλήρως.

Οι επιχειρήσεις που εφαρμόζουν αυτό το είδος Factoring είναι εκείνες που δεν ενδιαφέρονται για τις δραστηριότητες του Factoring αλλά για την μείωση του κόστους είσπραξης ενός μέρους ή ενός συνόλου των τιμολογίων μέσω αυτού του θεσμού.

- **Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής**

Στην περίπτωση αυτή ο Factor δεν έχει το δικαίωμα να επιστρέφει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή – εκχωρητή. Το ρίσκο αναλαμβάνει ο Factor 100% για εκείνους όμως τους εκχωρητές με συγκεκριμένο κύκλο εργασιών και αγοραστών επιλεγμένους ανάλογα με την φερεγγυότητά τους.

Υπάρχουν περιπτώσεις κατά τις οποίες ο Factor αναλαμβάνει την ευθύνη είσπραξης των τιμολογίων μέχρι ενός σημείου, που καθορίζει ο ίδιος χωρίς αναγωγή, και πέρα από αυτό να εισπράττει με δικαίωμα αναγωγής.

Για **παράδειγμα**, αν ένας Factor αναλαμβάνει κίνδυνο για ποσό έως 1.000.000€ και ένας εκχωρητής όπως η «TITAN» φέρει επιταγές 1.900.000€, τότε ο Factor θα τον καλύψει 100% για το ποσό των 1.000.000€ και για το υπόλοιπο, δηλαδή τις 900.000€ ο Factor ασφαλίζει την «TITAN» στην ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ. Η «TITAN» τώρα, υποχρεούται να πληρώσει την προμήθεια διαχείρισης και τους απαραίτητους τόκους στον Factor και κάποιο ποσό στην ασφαλιστική εταιρεία μόνο όμως για το ύψος των 900.000€ που ασφάλισε.

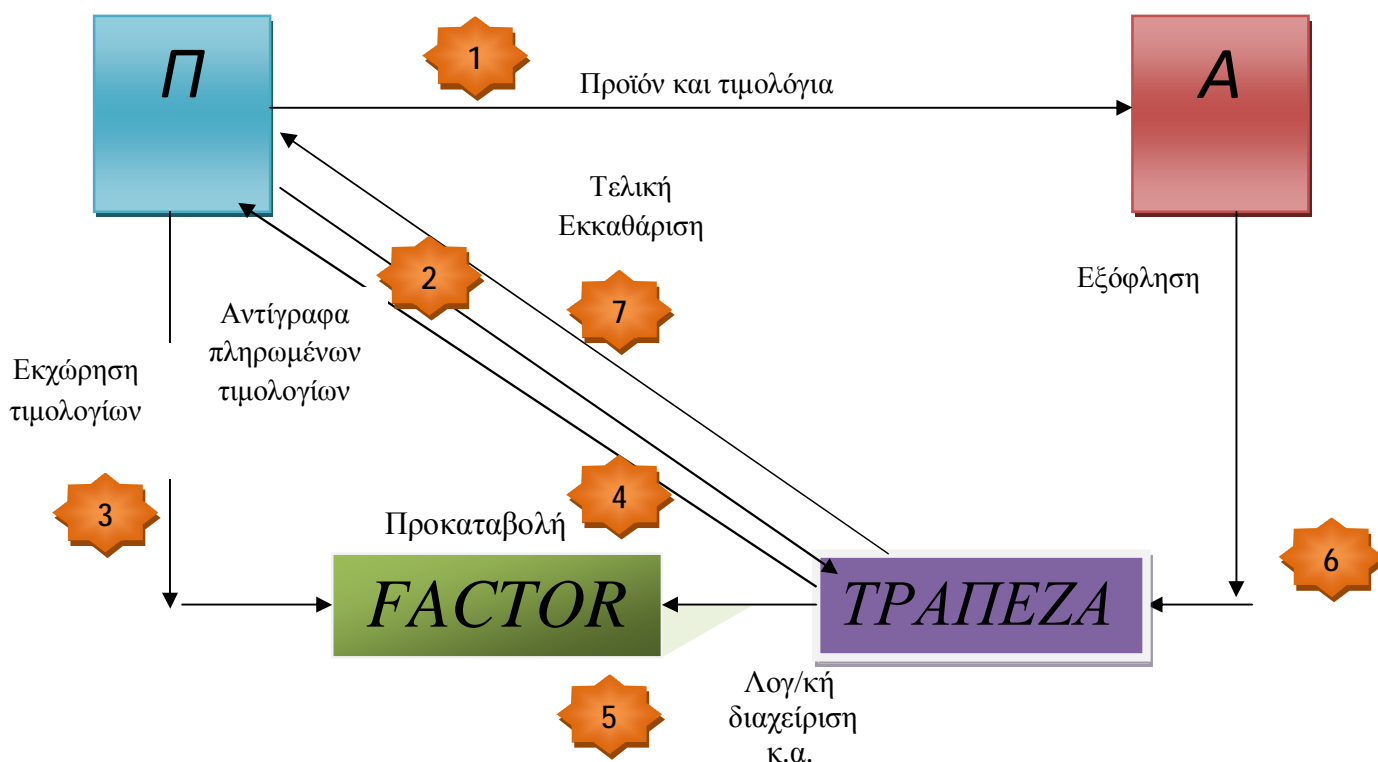
Η «TITAN» χρησιμοποιεί “μη εμπιστευτικό Factoring” και χρηματοδοτείται κατά 90%. Ο ισολογισμός της έχει παρουσιάσει αύξηση των ταμειακών ροών, έχει γλυτώσει χρόνο από την διαχείριση των τιμολογίων, τα παράβολα της τράπεζας και έξοδα μισθών αφού δεν χρειάζεται να χρησιμοποιεί ξεχωριστά άτομα για τον σκοπό αυτό. Της παρέχεται λίστα με το πελατολόγιο της, αφού ο Factor έχει κάνει έλεγχο και την προειδοποιεί για την φερεγγυότητά τους καθώς και για την λογιστική διαχείριση και απεικόνιση.

• Factoring τριμερούς συνεργασίας

Σε αυτή τη μορφή, συμμετέχουν ο Factor, ο προμηθευτής και η Τράπεζα. Ο Factor λόγω κεφαλαιακής επάρκειας, ζητά βοήθεια από την τράπεζα και αναλαμβάνει να παρέχει ότι προβλέπεται, ενώ η τράπεζα χρηματοδοτεί απευθείας τον προμηθευτή, σύμφωνα με τις απαιτήσεις που έχουν εκχωρηθεί στον Factor.

Αυτή η συμφωνία για **παράδειγμα** συνήθως συμπράττεται από εταιρείες οι οποίες προμηθεύουν το Δημόσιο (Δήμους, Νομαρχίες, Δημόσια Νοσοκομεία κ.α.) όπου συνήθως υπάρχει μεγάλη καθυστέρηση – περί των 2 χρόνων περίπου, ενώ οι Factors αναλαμβάνουν υποχρεώσεις με μέση πίστωση 6 μηνών το ανώτερο – από το Δημόσιο στην εκπλήρωση των υποχρεώσεών του.

Έτσι οι εκχωρητές ενεχυριάζουν τα τιμολόγια τους στην τράπεζα η οποία τους χρηματοδοτεί, αλλά όχι στο 100%. Η τράπεζα από τη μεριά της τώρα, για να εξασφαλιστεί, τους ανοίγει ένα αλληλόχρεο λογαριασμό που τους χρεώνει τα χρήματα, όταν εκείνη τα εισπράξει. Επειδή όμως η τράπεζα δεν έχει τη δυνατότητα να τα διαχειριστεί όλα αυτά, υπογράφει τριμερή σύμβαση, όπου ο εκχωρητής χρηματοδοτείται από την τράπεζα ενώ ο Factor αναλαμβάνει την λογιστική διαχείριση των τιμολογίων και όλα όσα υπόκεινται στις υποχρεώσεις του.



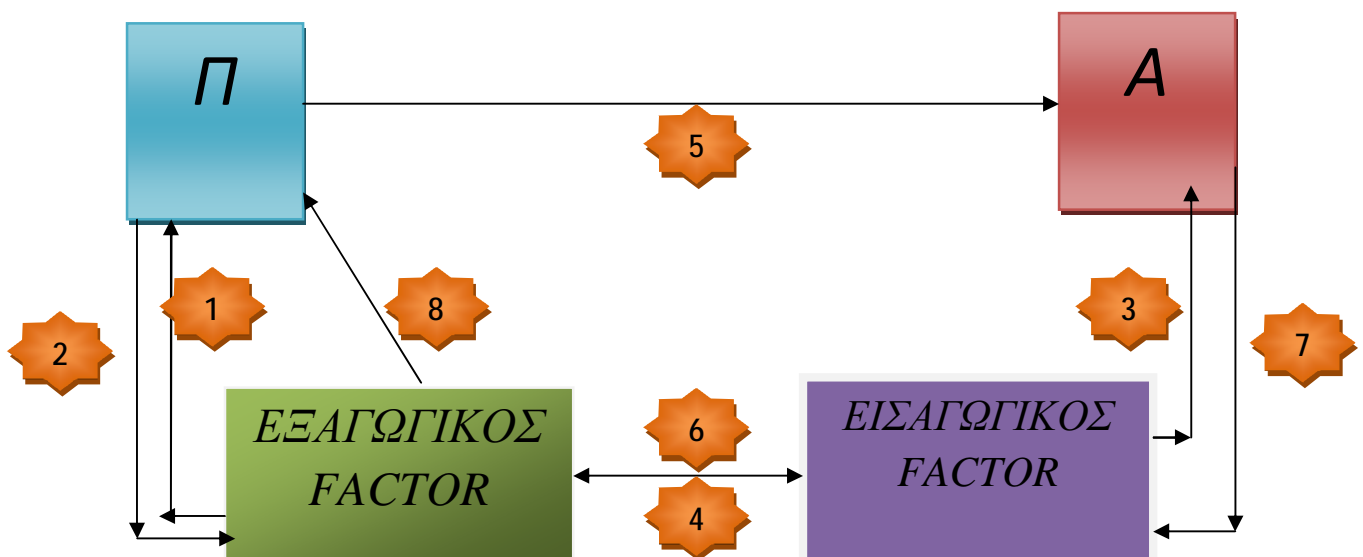
II. Διεθνές ή εξαγωγικό Factoring (International)

Το Διεθνές Factoring ασχολείται κυρίως με εξαγωγές – εισαγωγές προϊόντων, δηλαδή την ανάληψη της ευθύνης είσπραξης και εξόφλησης των απαιτήσεων των τιμολογίων εξαγόμενων και εισαγόμενων προϊόντων, γνωστό και ως two - Factor system (2 – Factor).

Επίσης, ασχολείται με την χρηματοδότηση, προκαταβολή, διαχείριση τιμολογίων, μηχανογράφηση κλπ.

Με το Διεθνές Factoring διευκολύνονται κατά πολύ οι εξαγωγές και γι' αυτό και προηγείται. Οι κανονισμοί και οι ρυθμίσεις διαμορφώνονται σε Ευρωπαϊκό επίπεδο από την Ευρωπαϊκή Ένωση Εταιρειών Factoring, FACTOR CHAIN INTERNATIONAL, που εδρεύει στο Άμστερνταμ. Οι συμμετέχοντες στις διεθνείς συναλλαγές Factoring είναι:

- **Ο Προμηθευτής – Εκχωρητής – Εξαγωγέας**, ο οποίος είναι αυτός που εκδίδει το τιμολόγιο από την πώληση των προϊόντων ή υπηρεσιών του και εκχωρεί στον Factor εξαγωγής την σχετική απαίτηση.
- **Ο Αγοραστή – Πελάτης – Εισαγωγέας**, ο οποίος αγοράζει τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες του πωλητού και οφείλει να πληρώσει σε αυτόν το ποσό που αναγράφεται στο τιμολόγιο.
- **Ο Εξαγωγικός Factor**, που δέχεται την ανάληψη των εισπρακτέων απαιτήσεων του πωλητή.
- **Ο Εισαγωγικός Factor**, ο οποίος αναλαμβάνει να εισπράξει ή να εγγυηθεί τις απαιτήσεις. Όπως αυτές αναγράφονται στο τιμολόγιο του πωλητή.



1. Ο εξαγωγικός Factor που βρίσκεται σε διαρκή επικοινωνία με τον εισαγωγικό Factor του εξωτερικού, συνάπτει σύμβαση συνεργασίας με τον εξαγωγέα – εκχωρητή.
2. Ο εξαγωγέας κάνει αίτηση στον εξαγωγικό Factor για να καθορίσουν το όριο πίστωσης (πλαφόν) κάποιου εισαγωγέα στο εξωτερικό.
3. Ο εισαγωγικός Factor αξιολογεί τη φερεγγυότητα του υποψήφιου εισαγωγέα. Αν αυτός κρίνει τη χορήγηση πίστωσης, αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο (το γεγονός να μην πληρωθεί από τον εισαγωγέα) μέχρι το ποσό του «πλαφόν» που έχει εγκρίνει.
4. Ο εισαγωγικός Factor πληροφορεί τον εξαγωγικό Factor για το ύψος του «πλαφόν» που εγκρίνει και ο εξαγωγικός με την σειρά του ενημερώνει τον εξαγωγέα.
5. Ο εξαγωγέας στέλνει τα εμπορεύματα πριν αναγγείλει στον εισαγωγέα ότι το οφειλόμενο ποσό πρέπει να πληρωθεί στον εισαγωγικό Factor (εφόσον η σύμβαση Factoring περιλαμβάνει και χρηματοδότηση, ο εξαγωγικός Factor προκαταβάλλει στον εξαγωγέα μέχρι και το 80% της αξίας της απαίτησης).
6. Ο εξαγωγικός Factor στέλνει αντίγραφο του τιμολογίου στον εισαγωγικό Factor.
7. Ο εισαγωγικός Factor καταχωρεί το τιμολόγιο στο λογιστήριό του και φροντίζει για την είσπραξη του ποσού. Θα πληρώσει στον εξαγωγικό Factor το 100% της αξίας του τιμολογίου, εκτός της προμήθειάς του στην προκαθορισμένη ημερομηνία πληρωμής.
8. Όταν ο εισαγωγικός Factor πληρώσει τον εξαγωγικό, αυτός με την σειρά του θα πληρώσει το υπόλοιπο του τιμολογίου στον εξαγωγέα.

Αν σε μια χώρα δεν υπάρχει εξαγωγικός Factor, ο εξαγωγέας πηγαίνει κατευθείαν στον εισαγωγικό Factor. Σε αυτή την περίπτωση ζητείται εγγυητική επιστολή.

Σχέσεις Εξαγωγικού – Εισαγωγικού Factor

Ο εξαγωγικός και ο εισαγωγικός Factor ακολουθούν τους κανόνες της αμοιβαιότητας. Συνεργάζονται με άλλα λόγια, σε αμοιβαία βάση.

Οι σχέσεις τους είναι σχετικά άτυπες, αν και η συνεργασία τους χρειάζεται διαδικασίες καθιέρωσης, για να αποφεύγονται συγχύσεις και παρεμβάσεις. Οι δύο αυτοί παράγοντες βοηθούν στην πληροφόρηση των εκχωρητών για τους πελάτες, τα προϊόντα και τις συναλλαγματικές διαδικασίες. Ο εξαγωγικός Factor δεν μπορεί να γνωρίζει πολλά και να έχει πληροφορίες για τον αγοραστή σε πολλές χώρες. Σε αυτό λοιπόν, τον βοηθά ο εισαγωγικός Factor, ο οποίος μπορεί να αντλήσει πλήθος πληροφοριών ανάλογα με τον αριθμό των τιμολογίων και το μέγεθος των πιστώσεων. Ο προμηθευτής δεν συνάπτει καμία νομική σχέση με τον εισαγωγικό Factor, όπως ο εξαγωγικός. Απλά ενημερώνεται για τις σχέσεις εισαγωγικού και εξαγωγικού Factor.

Ο εξαγωγικός και εισαγωγικός Factor κανονίζουν την μεταβίβαση και είσπραξη των τιμολογίων, καθώς και κάθε άλλη αναγκαία νομική πράξη. Επίσης, διαπραγματεύονται το κόστος των νομικών πράξεων, το κόστος συμβάσεων, συμφωνιών κτλ. Το εμπορικό ρίσκο αναλαμβάνει ο εξαγωγικός Factor, ενώ η μεταφορά των κεφαλαίων γίνεται στα νομίσματα των τιμολογίων.

• Άμεσο εξαγωγικό Factoring

Το άμεσο εξαγωγικό Factoring, εφαρμόζεται για να αποφεύγεται η διπλή καταγραφή των στοιχείων των διοικητικών δραστηριοτήτων και να απλοποιείται το σύστημα των Two Factors. Διευκολύνει γιατί βασίζεται στη λογική ότι το σύστημα των Two Factors απαιτεί διπλούς λογιστικούς υπολογισμούς και διπλή καταγραφή των στοιχείων και γενικά καθυστερείται η επικοινωνία και οι πληρωμές. Περισσότερο διευκολύνεται όταν υπάρχει χρηματοδότηση, αφού μπορεί να υπάρξει πιστωτικός έλεγχος των πελατών και κατ' επέκταση η εφαρμογή των κριτηρίων για χρηματοδότηση.

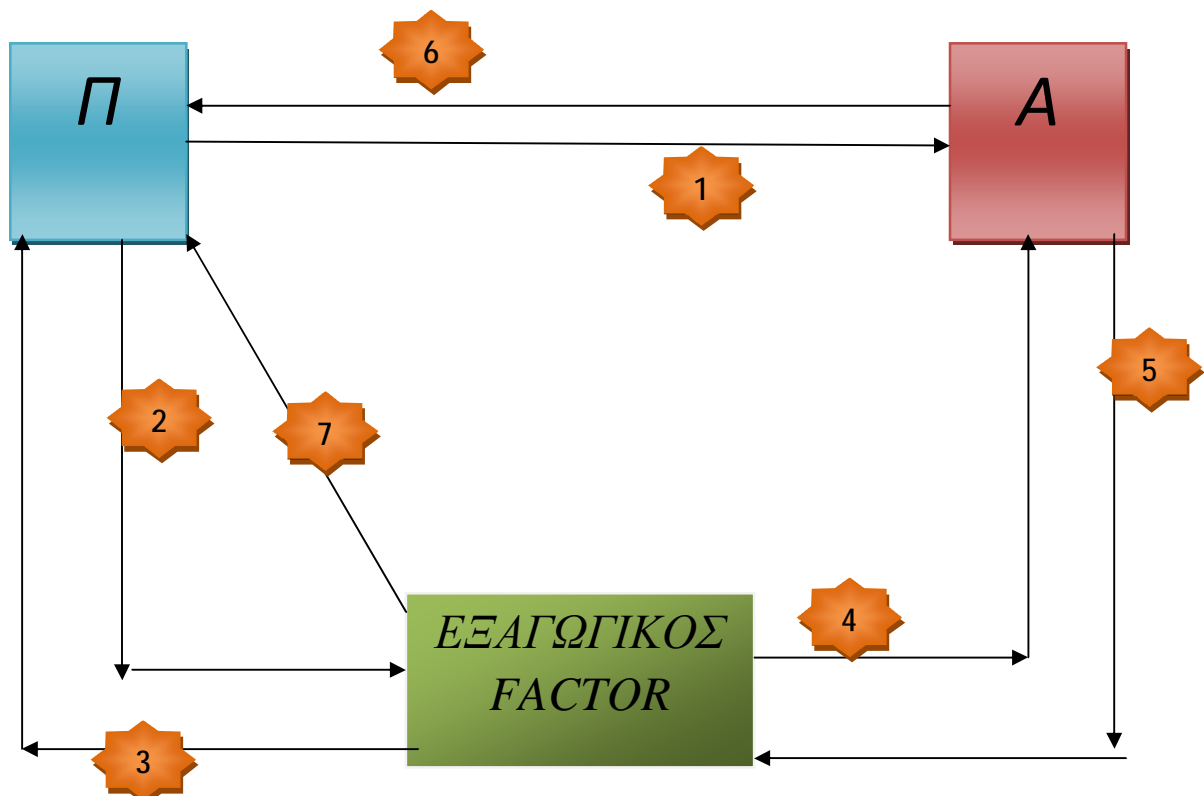
Το άμεσο εξαγωγικό Factoring μπορεί να χρησιμοποιηθεί και από σύνδεσμο Factors. Βασίζεται δε στις τράπεζες, στα Status reports, στις πληροφορίες από τους Agents με τους οποίους διατηρούν συνεχή επικοινωνία, στις πληροφορίες που αφορούν το δικαίωμα της αναγωγής, της πιστωτικής πολιτικής κλπ.

Κατά το άμεσο εξαγωγικό Factoring η είσπραξη των τιμολογίων μπορεί να γίνει με τους εξής τρόπους:

α) με την διαπραγμάτευση μόνο του Factor, εκτός αν συναντήσει δυσκολίες, οπότε μπορεί να απευθυνθεί σε πρακτορείο είσπραξης (Collection Agent).

β) με τον ορισμό ενός Agent, εξ αρχής.

Το πρώτο μειονέκτημα είναι ότι δεν αποφεύγει τα υπάρχοντα μειονεκτήματα του συστήματος των Two Factors και το δεύτερο, η δημιουργία πιθανών προβλημάτων επικοινωνίας αν στην χώρα συναλλαγής του Factor δεν υπάρχουν γνώστες της γλώσσας.

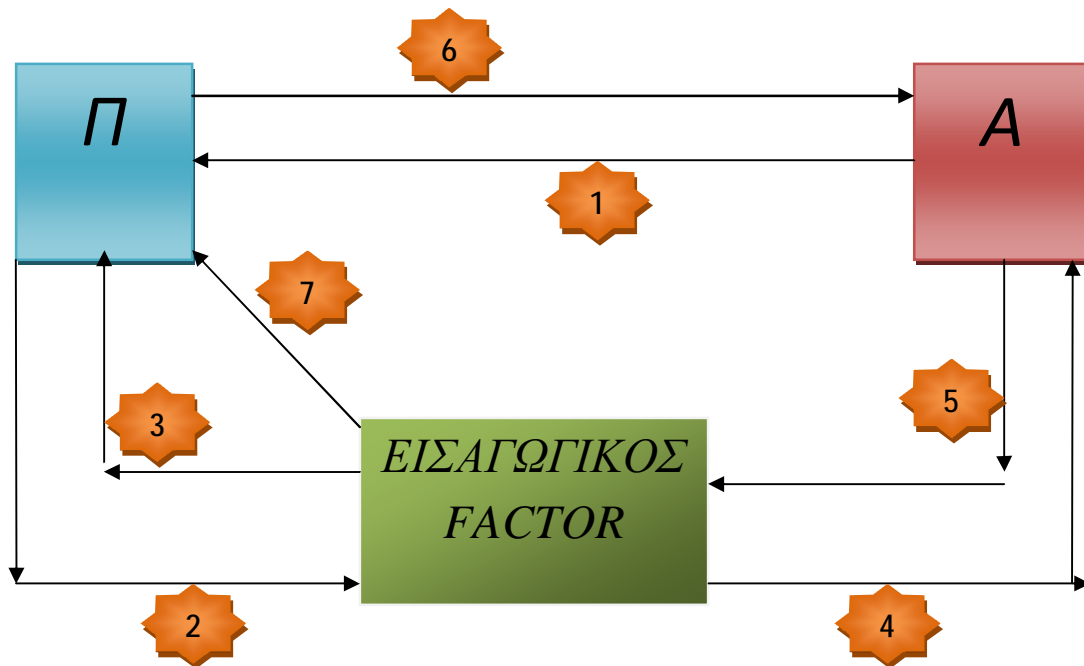


- **Άμεσο εισαγωγικό Factoring**

Αυτή η μορφή Factoring εφαρμόζεται από τους εξαγωγείς που συνεργάζονται απευθείας με τους Factors των χωρών που απευθύνονται τα προϊόντα τους. Αποφεύγουν με άλλα λόγια τους εξαγωγικούς Factors.

Οι αρχικοί Agents εξελίχθηκαν σε εισαγωγικούς Factors. Σε αυτές τις περιπτώσεις, εκτός από την χρηματοδότηση εξυπηρετούνται η είσπραξη τιμολογίων και η ασφάλιση των εξαγωγικών πιστώσεων.

Βασικό πλεονέκτημα του θεσμού του εισαγωγικού Factoring, είναι ότι αποφεύγεται ο εξαγωγικός Factor, με αποτέλεσμα να διευκολύνεται η επικοινωνία αλλά και το χαμηλότερο κόστος, αφού δεν εμπλέκεται ο εξαγωγικός Factor.



Κεφάλαιο 3

“Η λειτουργία του θεσμού”

Το Factoring ως μορφή χρηματοδότησης

Μέχρι σήμερα, η τραπεζική χρηματοδότηση είναι η μόνη σχεδόν μορφή χρηματοδότησης που προσφέρεται στις επιχειρήσεις για το κεφάλαιο κίνησης. Τώρα όμως λειτουργεί ένας νέος θεσμός χρηματοδότησης, το Factoring, που δεν αποσκοπεί στην αντικατάσταση της τραπεζικής χρηματοδότησης, αλλά στην συμπλήρωσή της και στην κάλυψη των αναγκών της επιχείρησης πέρα από αυτές που μπορεί η απλή τραπεζική χρηματοδότηση να καλύψει.

Factoring vs Banking

- Οι τράπεζες χρηματοδοτούν επιχειρήσεις με βάση την οικονομική τους κατάσταση.
- Το Factoring στηρίζεται κυρίως στην φερεγγυότητα των πελατών της επιχείρησης.
- Διαφορετικό οργανωτικό και λειτουργικό approach, το οποίο έχει διαφορετική δομή λειτουργίας από μια Τράπεζα.
- Οι εταιρείες Factoring στην ανάλυση ενός νέου πελάτη τους, επικεντρώνονται στην ποιότητα των προϊόντων, στην προοπτική τους στην αγορά, στο σωστό management, στην αξιοπιστία των αγοραστών τους, και τέλος στην λεπτομερή καθημερινή διαχείριση των χρηματοροών τους.
- Οι τράπεζες βασίζονται στις αποφάσεις τους στην ανάλυση Balance Sheet και στις εμπράγματα ασφαλίσεις.
- Οι προκαταβολές στους πελάτες πρέπει να συνδέονται άμεσα με την πορεία των πωλήσεών τους.
- Διαφορετική λογιστική παρακολούθηση.
- Οι υπηρεσίες Factoring πρέπει να είναι ευέλικτες και πρέπει να εφαρμόζονται οι κατάλληλες μέθοδοι ανάλυσης του ρίσκου των πελατών (commercial credit).

Κατά αυτόν τον τρόπο, το Factoring προσφέρει χρηματοδότηση σε επιχειρήσεις που δεν θα χρηματοδοτούνταν από τράπεζες ή που έχουν εξαντλήσει τα περιθώρια των παραδοσιακών χρηματοδοτήσεων.

Στην πράξη, οι ίδιες συστήνουν πελάτες στους Factors. Έτσι μπορούν και αυτές να εξυπηρετήσουν τις ανάγκες των πελατών τους.

Το εξαγωγικό Factoring δεν λειτουργεί ωστόσο σαν τρόπος χρηματοδότησης των εξαγωγών, γιατί στις περισσότερες χώρες οι όροι χρηματοδότησης των εξαγωγών είναι αρκετά άνετοι. Το Factoring σε αυτόν τον τομέα, πλεονεκτεί στο ότι επιτρέπει στον εξαγωγέα να προσφέρει ανταγωνιστικούς όρους διακανονισμών των εξαγωγών του. Αυτό αποτελεί εναλλακτική λύση για τον εξαγωγέα στην περίπτωση που η πώληση δεν μπορεί να πραγματοποιηθεί χωρίς την παροχή πίστωσης στον εξαγωγέα, λόγω έντονου ανταγωνισμού από την ύπαρξη άλλων εξαγωγέων.

Είναι φυσικά προφανείς οι κίνδυνοι που διατρέχει ο εξαγωγέας. Μέσω όμως του θεσμού αυτού, ο εξαγωγέας δύναται να προσφέρει ανταγωνιστικούς όρους στον εισαγωγέα και έτσι να ακολουθήσει επιθετική πολιτική, χωρίς να διατρέχει κίνδυνο του να μην πληρωθεί, αφού το Factoring τον έχει ήδη ασφαλίσει για τους κινδύνους αυτούς. Επί τω πρακτέο, ο Factor συνεργάζεται με ασφαλιστικές εταιρείες ώστε να αναλαμβάνει την χρηματοδότηση, τη λογιστική παρακολούθηση, την είσπραξη των τιμολογίων, ενώ η ασφαλιστική εταιρεία καλύπτει πλήρως τον πιστωτικό κίνδυνο.

Αυτό σημαίνει πως αν ο αγοραστής εισαγωγέας δεν πληρώσει, ο Factor ή η ασφαλιστική εταιρεία πληρώνουν αμέσως τον εξαγωγέα – πωλητή, χωρίς να περιμένουν την παρέμβαση των έννομων μέσων για την είσπραξη των απαιτήσεών τους.

Διαδικασίες λειτουργίας του

Οι διαδικασίες του θεσμού ξεκινούν με:

- **Σύμβαση.** Η υπογραφή συμβάσεως και άλλων απαραίτητων εγγράφων από τον Factor και τον προμηθευτή, που δηλούν το ξεκίνημα της νέας συνεργασίας είναι επιτακτική.

Σύμφωνα με το Διεθνές Ινστιτούτο που είναι αρμόδιο για την διαμόρφωση και διατήρηση της αρμονίας των εμπορικών νόμων, ως Factoring ορίζεται ή προσδιορίζεται η σύμβαση με την οποία ο Factor υποχρεούται να παρέχει τουλάχιστον δυο υπηρεσίες από τις ακόλουθες:

- α) είσπραξη των τιμολογίων
- β) λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων
- γ) διαχείριση των λογαριασμών

Σε αυτή την σύμβαση, ο προμηθευτής είναι υποχρεωμένος να εκχωρεί στον Factor σε συνεχή και σταθερή βάση τα τιμολόγια που προέρχονται από τις πωλήσεις των αγαθών ή την παροχή των υπηρεσιών του.

- **Συμμετέχοντες.** Οι κύριοι παράγοντες που παίρνουν μέρος είναι:

- α) για το εγχώριο Factoring: ο προμηθευτής – εκχωρητής, ο Factor και ο πελάτης – αγοραστής.
- β) για το διεθνές Factoring: ο εξαγωγικός Factor, ο εισαγωγικός Factor, ο εξαγωγέας – προμηθευτής και ο εισαγωγέας – πελάτης – αγοραστής.

- **Στοιχεία προμηθευτή.** Ο προμηθευτής θα έχει έναν αριθμό ταυτότητας, τον οποίο θα χρησιμοποιεί για την αλληλογραφία και γενικότερα για την συνεργασία του με τον Factor και τον πελάτη αγοραστή. Ακόμα, θα πρέπει να είναι γνωστά στον Factor τα παρακάτω στοιχεία του προμηθευτή:

- α) όνομα, διεύθυνση και εμπορική ιδιότητα κάθε πελάτη του προμηθευτή.
- β) τα υπόλοιπα όλων των απαιτήσεων που πρόκειται να εκχωρηθούν στον Factor.
- γ) τα οφειλόμενα υπόλοιπα κάθε πελάτη του προμηθευτή που θα εξάγονται από τα τιμολόγια, τα πιστωτικά σημειώματα, τις βραχυπρόθεσμες πληρωμές και τα αδιανέμητα μετρητά.
- δ) οι όροι πληρωμής κάθε πελάτη.
- ε) οποιαδήποτε άλλη πληροφορία σχετικά με την είσπραξη των απαιτήσεων, όπως αλληλογραφία με πελάτες ή κάτι που θα μπορούσε να επηρεάσει την είσπραξη.

- **Λογαριασμός πελάτη – αγοραστή με Factor.** Κάθε πελάτης – αγοραστής, θα έχει έναν λογαριασμό με τον Factor. Ο λογαριασμός χρέωσης θα γράφεται πάνω στην αίτηση που υποβάλλεται για «πιστωτική έγκριση», αλλά μετά την έγκριση της αίτησης θα συνεχίζεται η αναγραφή του λογαριασμού χρέωσης σε κάθε αντίγραφο τιμολογίου.
- **Εκχώρηση τιμολογίων και πιστωτικών σημειωμάτων.** Ο προμηθευτής εκχωρεί στον Factor όλα τα τιμολόγια του, που αφορούν παροχή εμπορευμάτων ή υπηρεσιών μέσα σε επτά (7) ημέρες από την ημερομηνία παροχής. Επίσης, τα πιστωτικά σημειώματα που αφορούν ακύρωση ή διόρθωση τιμολογίων, πρέπει επίσης να εκχωρούνται σε επτά (7) ημέρες από την ημερομηνία που ο προμηθευτής ανακαλύπτει τυχόν λάθη στο τιμολόγιο.
- **Πιστωτικοί όροι που αναγράφονται πάνω στα τιμολόγια.** Όλα τα αντίγραφα τιμολογίων των προμηθευτών που απευθύνονται στον Factor θα πρέπει να αναφέρουν γραπτώς τον συγκεκριμένο Factor στον οποίο απευθύνονται, όπως επίσης και οι όροι σύμφωνα με τους οποίους θα πληρώσει ο πελάτης – αγοραστής. Γι' αυτό τον λόγο, ο εκχωρητής πρέπει να επισυνάπτει ένα σημείωμα (αυτοκόλλητο ή σφραγίδα) πάνω στο πρωτότυπο και σε κάθε αντίγραφο τιμολογίου. Ο εκχωρητής στέλνει το πρωτότυπο τιμολόγιο στον Factor του και ένα αντίγραφο στους πελάτες – αγοραστές.
- **Σχετική ειδοποίηση και μεταβίβαση των τιμολογίων για είσπραξη.** Ο εκχωρητής αφού κλείσει συμφωνία με τον Factor, του στέλνει τα τιμολόγια και συμπληρώνει ένα έντυπο – ειδοποιητήριο, για το ότι εκχωρήθηκαν τα τιμολόγια προς είσπραξη. Πάνω στο ειδοποιητήριο αναφέρεται η ημερομηνία των τιμολογίων, που είναι και η ημερομηνία έναρξης της τοκοφόρου περιόδου. Αν δηλαδή παρέλθει ο χρόνος πληρωμής, και τα τιμολόγια δεν εξοφληθούν, τότε είναι που αρχίζει η τοκοφόρος περίοδος. Για αυτές τις περιπτώσεις, έχει κανονιστεί με ειδικές ρυθμίσεις από τον Factor και τον εκχωρητή ώστε να υπάρχει ένα επιτόκιο για τους ασυνεπείς πελάτες, το οποίο ισχύει πέραν των κανονισμένων ημερομηνιών πληρωμής. Ένα αντίγραφο του ειδοποιητηρίου επιστρέφεται στον εκχωρητή με την υπογραφή του Factor, για την είσπραξη σχετικών αποδείξεων.
- **Διαφωνίες – Απλήρωτοι λογαριασμοί – Αφερέγγυοι πελάτες.** Αν προκύψει διαφωνία του πελάτη με τον προμηθευτή ή τον Factor, ή αρνηθεί να πληρώσει το τιμολόγιο του, αμέσως ο Factor ειδοποιεί τον προμηθευτή. Αν η διαφωνία παραμείνει, τότε πρέπει μέσα σε είκοσι (20) ημέρες να γίνουν ανάλογες ρυθμίσεις για την επίλυση της διαφωνίας. Αν αυτή η διαφωνία αφορά απλήρωτο τιμολόγιο, αυτό θα εμφανιστεί στο βιβλίο απλήρωτων απαιτήσεων και θα πρέπει να επιβληθεί και το ελάχιστο όριο ποινικής ρήτρας. Για μεγάλα ποσά, ο Factor χρησιμοποιεί νομικές διαδικασίες. Έτσι λοιπόν, ο Factor στέλνει ειδοποιήσεις υπενθύμισης στον πελάτη. Ο τελευταίος λαμβάνει δύο περίπου υπενθυμίσεις και έχει περιθώριο τριάντα πέντε (35) ημερών ώστε να πληρώσει τους λογαριασμούς πριν αρχίσουν οι νομικές διαδικασίες. Εκτός αν ο Factor έχει αναλάβει τον

κίνδυνο του πελάτη, οπότε αυτός αποφασίζει αν θα εφαρμοστούν εν τέλει οι νομικές διαδικασίες ή όχι.

- **Κάλυψη πιστωτικού κινδύνου.** Η πιστωτική κάλυψη παρέχεται μόνο σε επισφαλείς πελάτες, έτσι ο Factor πληρώνει τον προμηθευτή μόνο σε περιπτώσεις αφερεγγυότητας πελάτη. Η κάλυψη συμφωνείται είτε με ένα πιστωτικό όριο, που ανανεώνεται σε κάθε πελάτη και ο Factor αναλαμβάνει τον κίνδυνο έως αυτό το όριο, είτε με τον καθορισμό μιας αξίας μηνιαίων φορτώσεων σε κάθε πελάτη, οπότε ο Factor παρέχει πιστωτική κάλυψη αν ο προμηθευτής δεν ξεπεράσει το όριο αυτό.
- **Υποχρεώσεις του Factor.** Ο Factor είναι υποχρεωμένος να τηρεί σωστά τα λογιστικά αρχεία από την συνεργασία του πελάτη με τον προμηθευτή. Σε αυτά τα αρχεία, πρέπει να υπάρχει λεπτομερής αναφορά στα οφειλόμενα από τον πελάτη ποσά. Επίσης, αναλαμβάνει την υποχρέωση της αποστολής στον προμηθευτή, όλα τα οφειλόμενα ποσά από τον πελάτη σε τακτά χρονικά διαστήματα. Να τηρεί δηλαδή μια έκθεση των απαιτήσεων που αγοράστηκαν, την αξία των απλήρωτων απαιτήσεων ή αυτών που έχουν λήξει. Βασικές πληροφορίες που παρέχονται στον προμηθευτή από την τήρηση του καθολικού που εξάγει ο Factor είναι οι εξής:

α) καθημερινή ταμειακή αναφορά στην οποία φαίνεται το ποσό που πληρώνει κάθε πελάτης και κατ'επέκταση οι υποθέσεις που κλείνουν από την πληρωμή αυτή.

β) εβδομαδιαία ή μηνιαία ανάλυση των οφειλών του πελάτη.

γ) μηνιαίες εισπράξεις πωλήσεων ανά πελάτη.

δ) αναφορά για πελάτες των οποίων έκλεισαν τα υπόλοιπα ή ξεπεράστηκε το πιστωτικό όριο.

- **Υποχρεώσεις του προμηθευτή.** Αυτές αναφέρονται στα θέματα που επιτρέπουν στον Factor να τηρεί αληθή και σωστά τα αρχεία των πωλήσεων. Τιμολόγια, τα οποία υποβάλλονται σωστά με την παροχή των εμπορευμάτων ή υπηρεσιών, πρέπει να δείχνουν σωστά την εμπορική ιδιότητα και διεύθυνση του πελάτη. Επίσης, πρέπει να φέρουν ξεκάθαρη περιγραφή της ημερομηνίας, του είδους και της τιμολόγησης του εμπορεύματος. Προσεκτική διαχείριση και αντιμετώπιση χρίζουν οι οποιοσδήποτε διαφωνίες – αμφισβητήσεις μεταξύ προμηθευτή – πωλητή.

Η ύπαρξη μιας αμφισβήτησης επηρεάζει την ικανότητα του Factor να εισπράξει τις απαιτήσεις και σε ορισμένες περιπτώσεις να τηρεί ακριβή στοιχεία του λογαριασμού του πελάτη. Επίσης, υπάρχει ενδεχόμενο να ζημιώσει την πιστωτική κάλυψη που παρέχει ο Factor.

Σε περίπτωση που η πληρωμή γίνεται κατά λάθος από τον πελάτη στον προμηθευτή, ο τελευταίος οφείλει να ειδοποιήσει τον Factor δίνοντάς του πλήρεις λεπτομέρειες της πληρωμής και στέλνοντάς του το πρωτότυπο έγγραφο της

πληρωμής. Σε διαφορετική περίπτωση, αν η πληρωμή γίνεται κατευθείαν στην τράπεζα του προμηθευτή και πιστώνεται ο λογαριασμός του, τότε αυτός οφείλει να καλύψει με επιταγή του τον Factor. Η σωστή πληροφόρηση του Factor είναι πάντα προς συμφέρον του προμηθευτή.

- **Προκαταβολή.** Ο Factor δεν προεξοφλεί συνήθως την αξία του τιμολογίου αλλά δίνει μια προκαταβολή το 80% της αξίας του. Μπορεί κάποιες φορές ωστόσο να προβεί και σε κρατήσεις, στην περίπτωση που υπάρξουν αμφισβητούμενες απαιτήσεις ή και καθυστερημένες (πέραν των 90 ημερών) ή τέλος κάποιες άλλες απρόβλεπτες. Ο Factor επιβαρύνει την προκαταβολή με μια επιπλέον επιβάρυνση, αυτήν της προεξόφλησης, η οποία υπολογίζεται από το χρεωστικό υπόλοιπο του τρεχούμενου λογαριασμού του πελάτη, με ποσοστό πάνω από το τραπεζικό επιτόκιο (όταν αφορά ξένα νομίσματα).

Συνήθως οι Factors ζητούν την είσπραξη των αμοιβών τους στο τοπικό νόμισμα, ώστε να αποφεύγονται οι συναλλαγματικοί κίνδυνοι. Η επιβάρυνση προεξόφλησης χρεώνεται στον λογαριασμό του πελάτη στο τέλος κάθε μήνα. Με κάθε προκαταβολή κανονίζεται και ένας τόκος, με τον οποίο επιβαρύνεται ο προμηθευτής στην περίπτωση που καθυστερήσει να πληρώσει τον Factor στην συμφωνηθείσα ημερομηνία.

- **Πλαίσιο συνεργασίας Factor – εκχωρητή.** Η συνεργασία του Factor και του εκχωρητή, θα πρέπει να στηρίζεται σε κοινές αποδεκτές προϋποθέσεις συνεργασίας και αποδοχής.

Έτσι:

1. Αξιοπιστία εκχωρητή

Σημαντικό ρόλο παίζει η αξιοπιστία του εκχωρητή, στην εφαρμογή του Factoring, αφού η διεθνής εμπειρία έχει υποδείξει πως οι ζημιές που υφίσταται ο Factor οφείλονται στην αναξιοπιστία του εκχωρητή και όχι σε αδυναμία πληρωμής τους. Ο Factor μπορεί να εξαπατηθεί από τον εκχωρητή με τους εξής τρόπους:

α) εκχώρηση πλαστών τιμολογίων που δεν έχουν αντίκρισμα σε προϊόντα ή υπηρεσίες που πούλησαν.

β) έκδοση τιμολογίων πριν την παράδοση εμπορευμάτων.

γ) απόκρυψη πιστωτικών σημειωμάτων.

δ) απόκρυψη είσπραξης τιμολογίων, που ο πελάτης έστειλε απευθείας.

Για τους προαναφερθέντες λόγους, ο Factor πρέπει να ελέγχει την οργάνωση και την οικονομική απόδοση της εταιρείας του προμηθευτή του, αντλώντας έτσι χρήσιμες πληροφορίες ώστε να αποφύγει ενδεχόμενους κινδύνους.

2. Ρευστότητα εκχωρητή

Οι εταιρείες Factoring συνήθως αποφεύγουν τους κινδύνους που προέρχονται από τις εκχωρούμενες απαιτήσεις. Ένας τέτοιος κίνδυνος, είναι ο χαμηλός δείκτης ρευστότητας του εκχωρητή. Σε αυτές τις περιπτώσεις λοιπόν, ο Factor λαμβάνει μέτρα, όπως τη σταδιακή μείωση της ανάληψης ευθύνης για προεξόφληση τέτοιων απαιτήσεων.

Παράλληλα, ο Factor διατηρεί το δικαίωμα να επιλέξει τα τιμολόγια που θα προεξοφλήσει. Είναι λοιπόν προς συμφέρον του, να επιλέγει τα πιο ασφαλή τιμολόγια και να απορρίπτει εκείνα που είναι δεσμευμένα από άλλες οφειλές, όπως τιμολόγια που αφορούν πωλήσεις επί παρακαταθήκη, τιμολόγια πωλήσεων με προσωρινή τιμή, τιμολόγια που αφορούν μακροπρόθεσμα συμβόλαια, τιμολόγια που έχουν πολύ μικρή αξία, μεγάλο αριθμό τιμολογίων με κίνδυνο διασποράς κτλ.

Γενικά, ο Factor ενδιαφέρεται για την οικονομική επιφάνεια της επιχείρησης, την διαχείριση και την οργάνωσή της. Αρωγοί σε αυτό αποτελούν ο φορολογικός έλεγχος και η λογιστική ενημέρωση και παρακολούθηση των βιβλίων (π.χ. μέσω ισολογισμών). Επίσης, ενδιαφέρεται για το είδος των προϊόντων και την ποιότητά τους, αφού ο πελάτης τελικά αγοράζει και πληρώνει για τα προϊόντα εκείνα που τον ικανοποιούν.

Τέλος, για την αρμονική λειτουργία του Factoring, ο Factor πρέπει να έχει ακριβής πληροφορίες για:

- α) τον τζίρο της εταιρείας.
- β) τον αριθμό των πελατών και την εξέλιξή τους, μέσα στην οικονομική χρήση.
- γ) τον αριθμό των προκαταβολών έναντι των εισπρακτέων τιμολογίων.
- δ) το κόστος των κεφαλαίων που απαιτούνται για την λειτουργία του θεσμού.

3. Διασπορά πελατών

Είναι στο άμεσο ενδιαφέρον του Factor να έχει ο προμηθευτής έναν τέτοιο κύκλο εργασιών, ώστε να έχει μια σαφή εικόνα των πιθανών κινδύνων που ενδεχομένως διατρέξει. Ο προμηθευτής από την άλλη μεριά, πρέπει να έχει ευρύ κύκλο εργασιών και να μην εξαρτάται από κάποιον πελάτη, ο οποίος θα του απορροφά και το μεγαλύτερο μέρος των δραστηριοτήτων του.

Κεφάλαιο 4

“Οφέλη του θεσμού Factoring”

Κοστολόγηση εργασιών

Η κοστολόγηση των εργασιών του Factoring γίνεται με την μέθοδο που η επιχείρηση κοστολογεί και όλες τις δραστηριότητές της. Με άλλα λόγια, για τον προμηθευτή το κόστος είναι αυτό των εργασιών του συν το κέρδος του Factor.

Η επιχείρηση του προμηθευτή, πρέπει να παρέχει ακριβείς πληροφορίες και συστηματικές διαδικασίες για την διενέργεια της κοστολόγησης. Αυτό επιτυγχάνεται μέσω ενός λογιστικού πεδίου που παρέχει λεπτομερείς πληροφορίες για το κόστος των επιμέρους λειτουργιών (αναλυτική περιγραφή λογαριασμών, τρόπος λειτουργίας χρηματοπιστώσεων, αλληλοσύνδεση των λογαριασμών κατά είδος ή ομάδα κτλ).

Όσον αφορά το **κόστος του προμηθευτή**, σχετικές έρευνες υποδεικνύουν ότι το ποσό που πληρώνει ο προμηθευτής στον Factor κυμαίνεται από **0,3% - 3%**, εξαρτώμενο από:

- Το ετήσιο ύψος Factorable Turnover.
- Τον αριθμό των αναλαμβανόμενων αγοραστών.
- Τον αριθμό των εκδιδόμενων τιμολογίων και πιστωτικών σημειωμάτων (bonus αγορών, εμπορικές διαφορές κτλ).
- Την διάρκεια πίστωσης.

Η **κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου** (Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής) απαιτεί **0,5% - 1%** και λοιπές εργασίες **1% - 2%**, αθροιστικά στην προμήθεια. Στην περίπτωση αυτή όμως, εκτός από τα προαναφερθέντα, ο προμηθευτής καλείται να πληρώσει και ένα επιτόκιο Euribor/Libor όπου η προμήθεια αυτή μαζί με τους τόκους επιβαρύνεται με **Φ.Π.Α 19%**.

Στην προμήθεια του Factor, το ποσοστό προκαταβολής (safety margin) κυμαίνεται από 10% - 30% και είναι υπολογίσιμο επί:

- Του μικτού ποσού των εισπρακτέων λογαριασμών της επιχείρησης.
- Το ύψος του πιστωτικού κινδύνου.
- Τον όγκο των εργασιών του.
- Το είδος του προϊόντος.
- Τη διάρκεια πίστωσης.
- Τα πιστωτικά σημειώματα.
- Τη “συμπεριφορά” του λογαριασμού.

Σε τελική ανάλυση, οι προμήθειες αποτελούν τα βασικά έσοδα του Factor.

Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα από τη χρήση των υπηρεσιών Factoring (εγχώριου και εξαγωγικού)

Για την επιχείρηση

Οι ωφέλειες της επιχείρησης από τη χρήση των υπηρεσιών Factoring, είναι πολλαπλές και ιδιαίτερα σημαντικές για την παραγωγική και αποδοτική ανάπτυξή της.

Πρώτο, η αξιολόγηση από την εταιρεία Factoring της πιστοληπτικής ικανότητας των υφισταμένων και των νέων αγοραστών εξυγιαίνει το πελατολόγιο της επιχείρησης και δημιουργεί καλές συνθήκες για την είσπραξη των σχετικών τιμολογίων. Έτσι, η επιχείρηση αναπροσαρμόζει έγκαιρα την πιστωτική της πολιτική και συγκεντρώνεται στην ανάπτυξη των εργασιών της.

Δεύτερο, η ανάληψη από την εταιρεία Factoring της είσπραξης των τιμολογίων βελτιώνει την συμπεριφορά των οφειλετών σε ότι αφορά την εξόφληση των υποχρεώσεών τους, με αποτέλεσμα την έγκαιρη ρευστοποίηση των εισπρακτέων τιμολογίων του προμηθευτή.

Ένα ακόμη σημαντικό πλεονέκτημα είναι ότι η ανάθεση της διαχείρισης και λογιστικής παρακολούθησης των εμπορικών απαιτήσεων στην εταιρεία Factoring, μειώνει σημαντικά τα λειτουργικά κόστη της συνεργαζόμενης επιχείρησης. Η χρηματοδότηση της επιχείρησης από την εταιρεία Factoring στηρίζεται στο αξιολογημένο πελατολόγιό της και έτσι δεν απαιτείται παροχή πρόσθετων ασφαλειών.

Επιπλέον, συνδέεται απόλυτα με τον κύκλο εργασιών της και μπορεί να αυξάνεται ανάλογα με αυτόν, κάτι που εξασφαλίζει συνεχή ρευστότητα η οποία συντελεί στην επίτευξη ευνοϊκών συμφωνιών με τους προμηθευτές της.

Τέλος, η ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από την εταιρεία Factoring διασφαλίζει την πληρωμή των τιμολογίων και την αποφυγή επισφαλειών, γεγονός που διευκολύνει τον οικονομικό σχεδιασμό της επιχείρησης, εγγυάται την ανάπτυξή της, ενώ παράλληλα βελτιώνει την εικόνα του ισολογισμού της και την πιστοληπτική της ικανότητα, αφού η προκαταβολή που λαμβάνει έναντι της αξίας των τιμολογίων δεν εμφανίζεται στις υποχρεώσεις της.

Γενικότερα, η χρήση των υπηρεσιών Factoring δίνει την δυνατότητα στην επιχείρηση να βελτιώσει την οργανωτική και λειτουργική δομή της, να περιορίσει το κόστος της, να βελτιώσει την ανταγωνιστικότητά της και να επικεντρώσει την προσοχή και την δράση της στη συνεχή ανάπτυξή της.

Έτσι λοιπόν η επιχείρηση επωφελείται τα εξής:

- Μείωση του λειτουργικού κόστους, λόγω ανάληψης της διαχείρισης και είσπραξης των εμπορικών της απαιτήσεων.
- Κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου εμπορικών αγοραστών με σημαντική μείωση των επισφαλειών. Παρέχεται με άλλα λόγια πλήρης ασφάλεια απέναντι σε αφερέγγυους οφειλέτες, μιας και ο Factor αναλαμβάνει κάθε σχετικό κίνδυνο.
- Άντληση ρευστότητας για αποπληρωμή υποχρεώσεων της επιχείρησης, συνδεδεμένη με τις πωλήσεις.
- Βελτίωση και επιτάχυνση της χρηματοοικονομικής ροής και ενδυνάμωση της θέσης της επιχείρησης.
- Ενίσχυση των μικρομεσαίων και εξαγωγικών επιχειρήσεων, συμβάλλοντας στην αύξηση των πωλήσεών τους, αφού διευκολύνει την ρευστότητα αυτών των επιχειρήσεων.
- Συμβάλλει στην σωστότερη χρηματοοικονομική διαχείριση των επιχειρήσεων που διαθέτουν οργανωμένα λογιστήρια και νομικά τμήματα.
- Παρέχει ασφαλιστική κάλυψη των εξαγωγών και των αντίστοιχων απαιτήσεων, προωθώντας τις εξαγωγές.
- Παρέχεται στην επιχείρηση η δυνατότητα ελευθερίας για την πρωτογενή δραστηριότητα παραγωγής και διάθεσης των προϊόντων της, απαλλάσσοντάς την από την χρηματοδοτική μέριμνα.
- Καθίσταται περιττή η τήρηση βιβλίων οφειλετών στην επιχείρηση ή σε τμήμα του λογιστηρίου, εξοικονομώντας με αυτό τον τρόπο τις δαπάνες από το εξειδικευμένο προσωπικό του.
- Ενισχύει ευκαιρίες με χρηματοδοτικά προβλήματα, αλλά καλής ποιότητας προϊόντα γιατί χρηματοδοτεί με βάση την ποιότητα των προϊόντων και όχι την οικονομική επιφάνεια της επιχείρησης.
- Περιορίζει τον συναλλαγματικό κίνδυνο, αφού η χρηματοδότηση πραγματοποιείται σε ευρώ και συνήθως έχει το ύψος του 80% της απαιτήσεως. Οπότε στο υπόλοιπο 20% είναι που περιορίζεται ο συναλλαγματικός κίνδυνος του εξαγωγέα.

Ωστόσο, δεν ικανοποιούνται όλες οι επιχειρήσεις από την πρακτορεία. Παρόλο που τα οφέλη της είναι μεγάλα, για μερικές επιχειρήσεις το κόστος της μπορεί να είναι υπερβολικά βαρύ. Στην περίπτωση λοιπόν που τα εισπρακτέα τιμολόγια είναι πολλά και μικρής αξίας, το διαχειριστικό κόστος αυξάνεται γεγονός, το οποίο καθιστά το Factoring απρόσφορο και δαπανηρό. Έτσι, μια επιχείρηση με επαρκείς πόρους ρευστών και με μικρό αριθμό πελατών που διαθέτουν υψηλό βαθμό ρευστότητας, είναι πολύ πιθανό να μην κερδίσει και πολλά από την χρησιμοποίηση του Factoring.

Από μια άλλη οπτική γωνία, υπάρχει ο πιθανός κίνδυνος να εμφανιστεί το πρόβλημα του “βελούδινου γιατρού” (όπως ονομάζεται), που προκαλείται από την έντονη δυσχέρεια στις σχέσεις της επιχείρησης με τους αγοραστές της, εξαιτίας της επιθετικής πολιτικής εισπράξεων που ενδεχομένως ακολουθεί ο Factor.

Ακόμη, η χρηματοδότηση έναντι των εισπρακτέων τιμολογίων, για ένα χρονικό διάστημα, αντιμετωπιζόταν με επιφύλαξη επειδή θεωρείτο απόδειξη όχι και τόσο καλής οικονομικής κατάστασης της εκάστοτε επιχείρησης. Αυτό όμως, με την

πάροδο του χρόνου ξεπεράστηκε οπότε σήμερα ακόμα και καλής οικονομικής κατάστασης επιχειρήσεις χρησιμοποιούν Factoring, είτε με το να πωλούν είτε με το να ενεχυριάζουν τους εισπρακτέους λογαριασμούς τους.

Τέλος, οι οικονομικοί κίνδυνοι σε περιπτώσεις επιχειρηματικών απωλειών, που οδηγούν σε μείωση του τζίρου και η πιθανή αμφισβήτηση του Standing της επιχείρησης λόγω σύγχυσης με την εκχωρητική πίστωση στην οποία καταφεύγει σε περιπτώσεις δυσχερειών, αποτελούν αντικίνητρα εφαρμογής του θεσμού για έναν σημαντικό αριθμό επιχειρήσεων.

Για τον πελάτη

Μέσω του θεσμού Factoring, ο πελάτης έχει πλήρη κάλυψη των αναγκών του σε ρευστότητα. Με απλά λόγια, αυτό σημαίνει πως σε αντίθεση με τις τράπεζες, οι εταιρείες Factoring αξιολογούν με διαφορετικά κριτήρια την πιστοληπτική ικανότητα πελάτη και αγοραστή, καθορίζοντας αντίστοιχα όρια σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα.

Επιπροσθέτως, ο πελάτης έχει την δυνατότητα να προστατευθεί από τον κίνδυνο των επισφαλών απαιτήσεων και ως επιχειρηματίας να αφοσιωθεί στα κύρια καθήκοντά του.

Παράλληλα, μπορεί να αξιοποιήσει τις οποιοσδήποτε εκπτώσεις, μέσω της αποφυγής κόστους, που θα αντιπροσώπευε μια ενδεχόμενη παροχή έκπτωσης στους αγοραστές ώστε να εξοφλήσουν μετρητοίς τα τιμολογία τους.

Τέλος, παρέχεται η δυνατότητα του προγραμματισμού των χρηματικών εισροών, από την πλευρά του πελάτη, καθώς με την προεξόφληση των τιμολογίων σε συγκεκριμένες ημερομηνίες και με τον καθορισμό συγκεκριμένων χρονικών σημείων για την καταβολή του αντιτίμου των τιμολογίων που δεν θα εξοφληθούν τελικά από τους οφειλότες, εξασφαλίζει την βασική προϋπόθεση για την κατάρτιση ενός ταμειακού προγράμματος με ελαχιστοποιημένες αποκλίσεις από τα πραγματικά στοιχεία.

Από την άλλη πλευρά τώρα, αναφερόμενοι στα πιθανά μειονεκτήματα, θα πρέπει να αναφέρουμε το ενδεχόμενο υψηλό κόστος που απαιτεί η διαδικασία.

Επίσης, η υποχρέωση εκχώρησης του συνόλου των απαιτήσεων του προμηθευτή στον πράκτορα συνεπάγεται παρέμβαση τρίτου (πράκτορα) στις εκατέρωθεν σχέσεις τους.

Συνοψίζοντας τα παραπάνω, μπορούμε να πούμε ότι ο θεσμός Factoring με τις πολλαπλές υπηρεσίες που προσφέρει στον πελάτη, συντελεί αποφασιστικά στην προώθηση των στόχων μιας επιχείρησης εφόσον βέβαια αυτή διαθέτει τις βασικές προϋποθέσεις για μια επιτυχημένη επιχειρηματική δραστηριότητα, δηλαδή ικανή και δυναμική διοίκηση από την μια μεριά και ανταγωνιστικό προϊόν από την άλλη.

Επιπρόσθετα πιθανά οφέλη του θεσμού

Το Factoring είτε εφαρμόζεται από τράπεζες, είτε από άλλες θυγατρικές εταιρείες, ωφελεί τόσο τις ίδιες τις τράπεζες ή τις εταιρείες που ασχολούνται με αυτό, αλλά και την εθνική οικονομία της χώρας. Έτσι επιτυγχάνεται:

- Ανώτατο επίπεδο ρευστότητας σε απόλυτη σύνδεση με τις πωλήσεις.
- Μείωση κόστους διαχείρισης και λογιστικής παρακολούθησης των εμπορικών απαιτήσεων.
- Μείωση κινδύνου δημιουργίας επισφαλειών.
- Μείωση κόστους είσπραξης απαιτήσεων και τακτικότερη αποπληρωμή εκ μέρους των αγοραστών.
- Μείωση διστακτικότητας στην ανάπτυξη νέων εργασιών.
- Βελτίωση εικόνας ισολογισμού και χρηματοοικονομικών δεικτών.
- Αύξηση ανταγωνιστικότητας στις αγορές εξωτερικού με όρους πληρωμής μέσω ανοιχτού λογαριασμού.
- Δυνατότητα εξερεύνησης κεφαλαίων κίνησης ή χρηματοδότησης χωρίς να προσφεύγουν στον τραπεζικό δανεισμό.
- Προώθηση των προϊόντων τους στο εξωτερικό με τις ανάλογες πληροφορίες που λαμβάνουν μέσω Factor.
- Ενίσχυση των επιχειρήσεων που διαθέτουν καλή οργάνωση, διαχείριση και άριστη ποιότητα προϊόντων, ανεξάρτητα της οικονομικής τους επιφάνειας.
- Έγκαιρη είσπραξη του συναλλάγματος από τις εξαγωγές, βελτιώνοντας παράλληλα το ισοζύγιο εξωτερικών πληρωμών.
- Ενίσχυση των εξαγωγών, άρα και κατά συνέπεια αύξηση της παραγωγής, της απασχόλησης κτλ.

Επιχειρήματα – Κίνητρα για προσέγγιση πελατών

Ο θεσμός του Factoring, πέρα από τα πλεονεκτήματα που παρέχει, είναι ένας θεσμός με πολλαπλά οφέλη, τόσο για την ίδια την επιχείρηση όσο και για την εθνική οικονομία.

Είναι λοιπόν αναγκαίο, να αναφερθούν κάποια επιχειρήματα για την εφαρμογή του θεσμού που θα αποτελέσουν κίνητρα για την προσέγγιση νέων πελατών.

Έτσι το Factoring:

- Αποτελεί μια πηγή χρηματοδότησης, η οποία διασφαλίζει την ρευστότητα της επιχείρησης, ενώ ταυτόχρονα την προφυλάσσει από ανεπιθύμητες διακυμάνσεις της ταμειακής ροής της λόγω των κακών πληρωμών από μέρους των πελατών της.
- Παρέχει άμεση ρευστοποίηση των πωλήσεων, μέσω των οποίων η επιχείρηση δεν χρειάζεται εξωτερικά κεφάλαια ή αλλαγή στη σύνθεση του μετοχικού της κεφαλαίου.
- Παρέχει πληροφορίες τόσο για την εγχώρια όσο και για την διεθνή αγορά.
- Στις επιχειρήσεις με έντονη εξαγωγική δραστηριότητα, εξοικονομεί συναλλαγματικούς πόρους και προσφέρει προστασία από συναλλαγματικούς κινδύνους που διαρκώς απασχολούν τους επιχειρηματίες μετά την κατάργηση των σταθερών ισοτιμιών.
- Αποφεύγει τα προβλήματα στην επικοινωνία π.χ. πρόβλημα ξένης γλώσσας, νομοθεσίας, πολιτικής κλπ.
- Με τη ρευστότητα που παρέχει, η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να αγοράζει μεγαλύτερες ποσότητες υλικών ή προϊόντων κλπ. και να αυξάνει την παραγωγική της δραστηριότητα, ώστε να μπορεί να πετύχει καλύτερες τιμές και όρους αγοράς.
- Με την εφαρμογή του στις εξαγωγές επιτυγχάνει (α) την αύξηση των προϊόντων που εξάγονται, (β) την βελτίωσή τους ώστε να γίνουν πιο ανταγωνιστικά, (γ) τη βελτίωση της ίδιας της εξαγωγικής επιχείρησης, (δ) την εισροή ξένου συναλλάγματος από τις νέες εξαγωγές κ.α.
- Συμβάλλει στην ορθολογικότερη διοίκηση της επιχείρησης, αφού ειδικευμένα στελέχη αναλαμβάνουν (α) τη λογιστική παρακολούθηση, (β) τις εισπράξεις, (γ) τις δικαστικές διαδικασίες σε περιπτώσεις επισφαλών πελατών, (δ) τη συγκέντρωση και αναλυτική καταγραφή πλήθους πληροφοριών γύρω από τους πελάτες. Γενικά, βελτιώνεται η συνολική εικόνα του ισολογισμού της επιχείρησης.
- Τέλος, βοηθά την εθνική οικονομία με την ανάπτυξη της βιομηχανίας, την αύξηση της απασχόλησης, τη βελτίωση του ισοζυγίου πληρωμών, την αύξηση του εθνικού εισοδήματος.

Οφέλη του φορέα Factoring από την εφαρμογή του θεσμού

Η εφαρμογή του θεσμού Factoring, τόσο μέσα σε τράπεζα όσο και σε θυγατρική της εταιρεία, συμβάλλει άμεσα προς όφελος της ίδιας και των θυγατρικών της εταιρειών καθώς επίσης προς όφελος των εξαγωγικών επιχειρήσεων και της θυγατρικής οικονομίας εν γένει.

Τα οφέλη που προσφέρονται στην τράπεζα είναι τόσο άμεσα όσο και έμμεσα και συνίστανται στα ακόλουθα:

- Αύξηση του κύκλου εργασιών της.
- Ταυτόχρονη ανάπτυξη και άλλων νέων τραπεζικών εργασιών.
- Αύξηση του πελατειακού της χώρου.
- Επέκταση των εργασιών της στον εμπορικό τομέα.
- Βελτίωση των συναλλαγών της.
- Απόδοση των κεφαλαίων της που χρησιμοποιούνται στην εφαρμογή του Factoring.

Έτσι, η εφαρμογή του Factoring από την τράπεζα συμβάλλει γενικότερα στην ανάπτυξη της εθνικής οικονομίας, αφού συνδράμει στην έγκαιρη είσπραξη του συναλλάγματος από τις εξαγωγές και στην βελτίωση του ισοζυγίου εξωτερικών πληρωμών. Ταυτόχρονα, εκσυγχρονίζει τις κοινωνικές και οικονομικές δομές. Τέλος, ενισχύει τις εξαγωγές γεγονός το οποίο συμβάλλει στην αύξηση της παραγωγής και της απασχόλησης σε εθνικό επίπεδο.

Νομικό πλαίσιο – Συμβάσεις

NOMOS 1905/1990 (Φ.Ε.Κ. Α 147)

“Για τη σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών αιτήσεων και άλλες διατάξεις”

Άρθρο 1

1. Η σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων καταρτίζεται εγγράφως μεταξύ ενός κατά κύριο επάγγελμα προμηθευτή αγαθών ή υπηρεσιών και ενός πράκτορα επιχειρηματικών απαιτήσεων, ο οποίος αναλαμβάνει να παρέχει στον προμηθευτή, για το διάστημα που συμφωνείται, έναντι αμοιβής, υπηρεσίες σχετικές με την παρακολούθηση και είσπραξη μιας ή μέρους ή του συνόλου των απαιτήσεων του προμηθευτή, ιδίως από συμβάσεις πώλησης αγαθών, παροχής υπηρεσιών σε τρίτους ή εκτέλεση έργων. Περιεχόμενο της πρακτορείας, αποτελεί ιδίως η εκχώρηση απαιτήσεων στον πράκτορα με ή χωρίς δικαίωμα αναγωγής, η εξουσιοδότηση για την είσπραξη τους, η χρηματοδότηση του προμηθευτή με προεξόφληση των απαιτήσεων, η λογιστική ή νομική παρακολούθηση των απαιτήσεων, η διαχείριση τους, η ολική ή μερική κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του προμηθευτή.
2. Η σύμβαση πρακτορείας είναι δυνατό να αφορά και σε μη γεννημένες κατά το χρόνο σύναψης της σύμβασης απαιτήσεις, όπως επίσης και στον καθορισμό, με μορφή ειδικού ανοικτού λογαριασμού, του ύψους του πιστωτικού κινδύνου, που ο πράκτορας αναλαμβάνει κάθε φορά να καλύψει.
3. Αντικείμενο της σύμβασης του άρθρου αυτού μπορεί να είναι και απαιτήσεις, έναντι των πελατών στο εξωτερικό, από εξαγωγική δραστηριότητα, όπως επίσης και απαιτήσεις οίκων του εξωτερικού έναντι πελατών στην Ελλάδα από εισαγωγική δραστηριότητα.
4. Αντικείμενο των διατάξεων του παρόντος νόμου, είναι και οι συμβάσεις που συνάπτονται μεταξύ πρακτόρων επιχειρηματικών απαιτήσεων, για την εκτέλεση των συμβάσεων των προηγούμενων παραγράφων του παρόντος άρθρου και την άσκηση εξ' αυτών δικαιωμάτων.
5. Η νομική παρακολούθηση ή επιδίωξη είσπραξης των απαιτήσεων, όπως περιγράφονται στο άρθρο αυτό, θα διενεργούνται δικαστικώς ή εξωδίκως, σύμφωνα με τις διατάξεις Κώδικα Πολιτικής Δικονομίας και του Κώδικα περί Δικηγόρων.

Άρθρο 2

1. Η κατά το προηγούμενο άρθρο πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων αναγγέλλεται εγγράφως από τον πράκτορα ή τον προμηθευτή στον οφειλέτη. Με την αγγελία πρέπει να προσδιορίζονται επαρκώς οι απαιτήσεις, στις οποίες η πρακτορεία αφορά και η ταυτότητα του πράκτορα.
2. Αναγγελία θεωρείται και η έγγραφη γνωστοποίηση στον οφειλέτη της ύπαρξης της σύμβασης, μεταξύ του πράκτορα και του προμηθευτή, καθώς και η αναγραφή στα προς εξόφληση παραστατικά της ταυτότητας του πράκτορα.
3. Η αναγγελία του άρθρου αυτού μπορεί, επίσης, να γίνει με οποιονδήποτε πρόσφορο, κατά τις συναλλαγές, έγγραφο τρόπο, αρκεί να αποδεικνύεται παραχρήμα.
4. Ο πράκτορας δεν αποκτά τα συμφωνηθέντα δικαιώματα απέναντι στον οφειλέτη και τους τρίτους πριν από την, κατά την παράγραφο 2 του παρόντος άρθρου, αναγγελία. Παροχή του οφειλέτη προς τον πράκτορα πριν από την αναγγελία ελευθερώνει τον οφειλέτη έναντι του προμηθευτή.
5. Οι συμβάσεις του άρθρου 1 του νόμου αυτού κατισχύουν των τυχόν συμφωνιών μεταξύ προμηθευτή και οφειλέτη περί ανεκχώρητου των μεταξύ τους απαιτήσεων.

Άρθρο 3

1. Ο προμηθευτής ευθύνεται απέναντι στον πράκτορα για την ύπαρξη και το ύψος των απαιτήσεων, που αποτελούν αντικείμενο της σύμβασης του άρθρου 1 του παρόντος νόμου.
2. Ο προμηθευτής έχει την υποχρέωση να θέσει στη διάθεση του πράκτορα τις σχετικές με τις απαιτήσεις, που αποτελούν αντικείμενο της μεταξύ τους σύμβασης, πληροφορίες και τα παραστατικά, κατά το άρθρο 456 Α.Κ. το αργότερο μέχρι το χρόνο, κατά τον οποίο ο πράκτορας δικαιούται να ασκήσει τα δικαιώματα του από τη σύμβαση.
3. Δεν επιτρέπεται η σύναψη συμβάσεων του άρθρου 1, του παρόντος νόμου, με περισσότερους του ενός πράκτορες του επιχειρηματικών απαιτήσεων για την ίδια απαίτηση. Η εκ δόλου παράβαση της διάταξης αυτής τιμωρείται με τις περί απάτης διατάξεις του Ποινικού Κώδικα. Ο άδικος χαρακτήρας της πράξης δεν υφίσταται, εάν οι, κατά τα παραπάνω, πράκτορες συναίνεσαν στη σύναψη των συμβάσεων αυτών.

Άρθρο 4

1. Η δραστηριότητα της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων τρίτων, όπως περιγράφεται στο άρθρο 1 του νόμου αυτού, μπορεί να ασκηθεί μόνο από:
 - A) Τράπεζες που έχουν εγκατασταθεί και λειτουργούν νόμιμα στην Ελλάδα και
 - B) Ανώνυμες εταιρίες με αποκλειστικό σκοπό την άσκηση της δραστηριότητας αυτής.
2. Για τη σύσταση των ανωνύμων Εταιριών, του εδαφίου β της προηγούμενης παραγράφου, του παρόντος άρθρου, απαιτείται ειδική άδεια της Τράπεζας της Ελλάδος, η οποία δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως. Όμοια άδεια απαιτείται και για την μετατροπή υφιστάμενης Εταιρία σε Ανώνυμη Εταιρία, αποκλειστικό σκοπό την πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων τρίτων, όπως και για την κατάσταση και λειτουργία στην Ελλάδα αλλοδαπών εταιριών του αυτού σκοπού αυτού.
3. Με πράξεις του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος, καθορίζονται τα κριτήρια και οι προϋποθέσεις για την παροχή της άδειας της διάταξης αυτής.
4. Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των ανωνύμων εταιριών του εδαφίου β, της παραγράφου 1, του άρθρου αυτού, δεν μπορεί να είναι μικρότερο από το ήμισυ του ελαχίστου μετοχικού κεφαλαίου που απαιτείται για τη σύσταση ανωνύμων τραπεζικών εταιριών. Η καταβολή του παραπάνω κεφαλαίου απαιτείται και για την χορήγηση άδειας εγκαταστάσεως και λειτουργίας στη Ελλάδα αλλοδαπών επιχειρηματικών απαιτήσεων τρίτων.
5. Το κατά την προηγούμενη παράγραφο ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο, πρέπει να είναι ολόκληρο καταβεβλημένο σε μετρητά.
Κατ' εξαίρεση επιτρέπεται η κάλυψη μέχρι του ημίσεως του μετοχικού κεφαλαίου με εισφορά σε είδος, εφόσον αυτό θα χρησιμοποιηθεί από την ίδια την εταιρία για την κάλυψη των αναγκών της. Οι μετοχές των ανωνύμων εταιριών του εδαφίου β της παραγράφου 1, του παρόντος άρθρου είναι ονομαστικές. Η μεταβίβαση τους για οποιαδήποτε νομική αιτία, με εξαίρεση την κληρονομική διαδοχή και τη γονική παροχή, χωρίς προηγούμενη άδεια της Τράπεζας της Ελλάδος είναι άκυρη, εάν με τη μεταβίβαση ο αποκτών συγκεντρώνει μετοχές που αντιπροσωπεύουν ποσοστό μεγαλύτερο του 10% του καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου. Ο έλεγχος των εταιριών αυτών διεξάγεται από μέλη του Σώματος Ορκωτών Λογιστών.

Άρθρο 5

1. Η τράπεζα της Τράπεζας της Ελλάδος ασκεί και έλεγχο στις εταιρίες του εδαφίου β, της παραγράφου 1, του προηγούμενου άρθρου 4 και μπορεί να ζητεί από αυτές οποιαδήποτε σχετικά στοιχεία.
2. Με πράξεις του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος, καθορίζονται συντελεστής ρευστότητας και συγκέντρωσης κινδύνων, που είναι υποχρεωτικοί για τις εταιρίες του άρθρου 4 παρόντος νόμου.
3. Σε περίπτωση παράβασης των διατάξεων του νόμου αυτού, η Τράπεζα της Ελλάδος μπορεί να επιβάλλει όλα τα προβλεπόμενα για τις ανώνυμες εταιρίες μέτρα, εφαρμοζόμενων αναλόγως και των σχετικών διατάξεων του νόμου για τον έλεγχο και την εποπτεία των τραπεζών.

Άρθρο 6

1. Το αντικείμενο των συμβάσεων του άρθρου 1 του νόμου αυτού, καθώς και των παρεπόμενων αυτών συμφώνων, ασκούμενο από εταιρίες της παραγράφου 1, του άρθρου 4, του παρόντος νόμου, υπάγεται στις διατάξεις του Ν. 1642/1986 για την επιβολή του φόρου προστιθέμενης αξίας.
2. Ως φορολογητέα αξία για τον υπολογισμό του φόρου της προηγούμενης παραγράφου λαμβάνονται υπόψη τα πάσης φύσεως ακαθάριστα έσοδα των φορέων της παραγράφου 1 του άρθρου 4, του νόμου αυτού που προκύπτουν από την δραστηριότητα του άρθρου I του ιδίου νόμου, χωρίς καμία έκπτωση με εξαίρεση το φόρο του παρόντος άρθρου τα οποία υπόκεινται στον εκάστοτε σε ισχύ συντελεστή του πίνακα Β του παραρτήματος 2 του άρθρου 67, του Ν. 1642/1986.
3. Για τον προσδιορισμό του καθαρού εισοδήματος κερδών των φορέων του άρθρου 4 του νόμου αυτού, επιτρέπεται να ενεργείται έκπτωση έως 3% επί του συνόλου των ετήσιων ακαθάριστων εσόδων του, που προέρχονται από τη δραστηριότητα του άρθρου 1 του νόμου αυτού, για την κάλυψη του κινδύνου από τη δραστηριότητα αυτή. Η έκπτωση αυτή φέρεται σε ειδικό αφορολόγητο αποθεματικό, το ύψους του οποίου δεν μπορεί να υπερβαίνει το ήμισυ του καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου των φορέων του εδαφίου β της παραγράφου 1 του άρθρου 4 του νόμου αυτού ή το τέταρτο του καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου φορέων του εδαφίου Α της ίδιας παραγράφου.

Άρθρο 7

Λεπτομέρειες της εφαρμογής του παρόντος νόμου ρυθμίζονται με κοινές αποφάσεις των Υπουργών Εθνικής Οικονομίας, Οικονομικών και Εμπορίου.

Άρθρο 8

Τροποποίηση του ν.1642/1986.

Το εδάφιο αυτό κστ' της παραγράφου 1 του άρθρου 18 του ν. 1642/1986 αντικαθίσταται ως εξής:

“κστ. Οι εργασίες, στις οποίες περιλαμβάνεται και η διαπραγμάτευση, που αφορούν καταθέσεις, τρεχούμενους λογαριασμούς, πληρωμές, μεταφορές καταθέσεων και εμβάσματα, απαιτήσεις, πιστωτικούς τίτλους, επιταγές και λοιπά αξιόγραφα, με εξαίρεση την είσπραξη απαιτήσεων τρίτων, καθώς και τις εργασίες που αφορούν την πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων που ενεργείται από τις επιχειρήσεις που ασχολούνται με τις εργασίες αυτές”.

Άρθρο 9

Η ισχύς του νόμου αυτού, αρχίζει από την δημοσίευσή του στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

Σύμβαση Factoring

Μια πλήρης σύμβαση Factoring πάντοτε συνάπτεται πριν αρχίσουν οι εργασίες μεταξύ των ενδιαφερομένων μερών του. Έτσι, η εφαρμογή της εναλλακτικής και συμπληρωματικής αυτής μορφής χρηματοδότησης, αρχίζει με την υπογραφή μιας αμοιβαίας δεσμευτικής συμφωνίας μεταξύ του πωλητή των αγαθών ή υπηρεσιών και της χρηματοδοτικής εταιρείας Factoring.

Συνεργασία Factor – Προμηθευτή

Υπάρχουν πολλοί τρόποι συνεργασίας του Factor και του προμηθευτή, και οι περισσότεροι από αυτούς συμπεριλαμβάνονται στην σύμβαση. Επίσης αναφέρονται όροι και ο προμηθευτής προστατεύεται συνήθως από τον πιστωτικό κίνδυνο, ενώ ο Factor από την απαξίωση των τιμολογίων. Και για τον λόγο αυτό λαμβάνονται υπόψη το ακόλουθα:

- Η εγκυρότητα των τιμολογίων
- Οι όροι πληρωμής του προμηθευτή
- Η διαφάνεια της συνεργασίας
- Η έκδοση και διακίνηση των πιστωτικών εγγράφων

Συνεργασία Factor και Πελάτη Αγοραστή

Ο Factor έχει το δικαίωμα να εισπράττει μέρος των τιμολογίων του πελάτη που εκχωρούνται σε αυτόν από τον προμηθευτή. Πρέπει λοιπόν να βεβαιωθεί, ότι οι όροι της συμφωνίας μεταξύ του πελάτη και του αγοραστή δεν του απαγορεύουν την είσπραξη εκχωρημένων απαιτήσεων ή ότι δεν συμπεριλαμβάνονται ειδικοί όροι πληρωμών.

Συνεργασία του Factor με τρίτους

Τον Factor τον ενδιαφέρει το τρίτο μέρος να είναι καθαρό και απαλλαγμένο από οποιαδήποτε εμπορική ή και οικονομική εκκρεμότητα. Πρέπει λοιπόν ο προμηθευτής να εκχωρεί στον Factor καθαρούς τίτλους απαιτήσεων και τιμολογίων. Κατά την διάρκεια της συνεργασίας του Factor με τον προμηθευτή, αξιώνει να μην παρεμβαίνουν τρίτοι ή να συγκρούεται με τρίτους, οι οποίοι έρχονται να δημιουργήσουν προβλήματα στις μεταξύ τους σχέσεις.

Συνεργασία Factors – Factors

Πολλές φορές, στο πλαίσιο συνεργασιών του Factoring προβλέπεται η εκχώρηση απαιτήσεων από έναν Factor σε άλλο. Οι εργασίες αυτές στοχεύουν στην εξυπηρέτηση αυτού του σκοπού, προβλέπεται βέβαια και ένα βασικό πλαίσιο το οποίο να ανταποκρίνεται στο Διεθνές Factoring καθώς και σε μια μελλοντική ανάπτυξη. Εν γένει, μέσα σε αυτό τα πλαίσιο συνεργασίας, δεν καλύπτονται μεγαλύτερα θέματα όπως τα ακόλουθα:

- Οι κανονισμοί μεταξύ Factors και προμηθευτών
- Το εγχώριο Factoring
- Οι κανόνες που συσχετίζονται με τις διαδικασίες
- Οι κανόνες του χειρισμού των αντιθέσεων

Κεφάλαιο 5

“Διεθνείς εταιρείες – οργανισμοί Factoring”



INTERNATIONAL FACTORING ASSOCIATION

Στόχος της IFA (International Factoring Association) είναι να αποτελέσει αρωγό στην κοινωνία του Factoring μέσω της παροχής πληροφοριών, εκπαίδευσης και αγοραστικής δύναμης που παρέχει. Επιπροσθέτως, να διασπείρει πληροφορίες στην κοινωνία του Factoring που αφορούν την εξέλιξη και την πρόοδο που σημειώνεται στην βιομηχανία του Factoring αντίστοιχα, με την χρήση εκπαιδευτικών φόρουμ, συναντήσεων και σεμιναρίων.

Η ιδιότητα του μέλους, είναι ανοιχτή σε όλα τα τραπεζικά ιδρύματα και σε χρηματοοικονομικές εταιρείες που ασχολούνται με χρηματοοικονομικές συναλλαγές ή με κάποια από τις μορφές Factoring. Μόνο τα μέλη της IFA έχουν πρόσβαση στον κατάλογο των υπολοίπων μελών, με τους οποίους μπορούν να διαπραγματευτούν ζητήματα, να ανταλλάξουν απόψεις και γενικά να συζητούνται. Επιπροσθέτως, λαμβάνουν ενημερώσεις μέσω του ηλεκτρονικού ταχυδρομείου για τα διάφορα events που πραγματοποιούνται, τα αποτελέσματα και συμπεράσματα των συζητήσεων και αποφάσεων που λαμβάνονται.

Πρέπει να ακολουθούν υποχρεωτικά τον “κώδικα ηθικής” που παρατίθεται:


CODE OF ETHICS

- Members will aspire to the highest level of professional ethics, as generally expected by the business community.
- Members will aspire to the highest level of industry competence through continued education, and by sharing ideas and experiences with other IFA members.
- Members shall be honest and thorough in all business dealings, including dealings with clients, client's customers, lenders, and others in our industry.
- Members shall utilize and maintain accurate accounting systems to track each client's transactions.
- Members shall treat all client information as confidential. This information shall not be disclosed to any person or entity, other than at the client's direction or by court order.
- Members will facilitate the move from one factor to another, should a client wish to make a change.
- Members shall abide by all local, state, and federal laws.
- No member shall engage in any activity constituting or leading up to a conflict of interest.
- Members shall treat all persons fairly and equally, regardless of race, religion, gender, disability, age or national origin.
- Members shall assist one another in all industry aspects, except for proprietary information. Members shall not use or take advantage of information which may have been obtained in the process.
- Members shall subscribe to truth in advertising standards.
- Members shall strive to promote the International Factoring Association and its goals and objectives, as well as the commercial finance industry as a whole, through educational venues, public relations opportunities, and member advertising media.
- Members shall communicate non-confidential information relating another member's violation of this Code of Ethics to the IFA Board of Directors. In the event of such a violation, the member will be required to change their behavior.























Η FACTORS CHAIN INTERNATIONAL (F.C.I.)

Η F.C.I. ιδρύθηκε το 1968 με την μορφή οργανισμού – ομπρέλας για ανεξάρτητες εταιρείες Factoring ανά τον κόσμο και εξελίχθηκε στο μεγαλύτερο παγκόσμιο δίκτυο Factoring. Όταν ιδρύθηκε η F.C.I. οι υπηρεσίες του εγχώριου Factoring ήταν σε εμβρυώδη μορφή και διαθέσιμες μόνο στην Β. Αμερική και σε ελάχιστες Ευρωπαϊκές χώρες.

Η ιδέα δε του εξαγωγικού Factoring ήταν αρκετά περιορισμένη, εξ αιτίας της περιορισμένης γεωγραφικής κάλυψης. Η F.C.I. οραματίστηκε την ενότητα και την ευελιξία και κατάφερε να ενώσει χώρες σε διεθνές εμπορικό επίπεδο, μέσω των υπηρεσιών της. Μετράει 244 μέλη σε 65 χώρες ενώ οι προϋποθέσεις απόκτησης ιδιότητας μέλους απαιτούν αυστηρά οικονομικά κριτήρια και δέσμευση για υψηλό στάνταρ παροχής υπηρεσιών. Παράλληλα, τα μέλη υποχρεούνται να είναι ενεργά, με συμμετοχή στις διάφορες εκδηλώσεις και στα εκάστοτε επιμορφωτικά σεμινάρια που διοργανώνονται.

MEMBERS					
					
Factors Chain International - Europe					
Country list of Europe and number of local FCI members					
	» Austria	2		» Luxembourg	1
	» Belgium	3		» Malta	2
	» Bosnia & Herzegovina	1		» Netherlands	3
	» Bulgaria	4		» Norway	3
	» Croatia	4		» Poland	4
	» Cyprus	2		» Portugal	4

Factoring

	»» Czech Republic	4		»» Romania	6
	»» Denmark	2		»» Russia	5
	»» Estonia	1		»» Serbia	2
	»» Finland	1		»» Slovakia	1
	»» France	7		»» Slovenia	3
	»» Germany	6		»» Spain	8
	»» Greece	8		»» Sweden	1
	»» Hungary	3		»» Switzerland	1
	»» Italy	10		»» Turkey	20
	»» Latvia	1		»» Ukraine	2
	»» Lithuania	1		»» United Kingdom	6

Η INTERNATIONAL FACTORS GROUP (IFG or IF GROUP)

Η IFG ιδρύθηκε το 1963 ως ο πρώτος διεθνής οργανισμός για εταιρείες Factoring. Ο αρχικός της στόχος, ήταν να βοηθήσει εταιρείες Factoring να διεξάγουν διασυνοριακές επαγγελματικές επαφές ως εκατέρωθεν ανταποκριτές και παραμένει ως και σήμερα πυρήνας των εργασιών της IFG.

Ωστόσο, το παγκόσμιο σκηνικό της οικονομίας μεταβάλλεται μέρα με τη μέρα, και ιδιαίτερα τα τελευταία χρόνια. Ειδικά, η ανάπτυξη της βιομηχανίας σε συνδυασμό με το συνεχώς εξελισσόμενο περιβάλλον, δημιουργεί ανάγκες πέρα από την απλή διασυνοριακή επαφή. Έτσι, η IFG αποδέχτηκε αυτή την πρόκληση και σήμερα αποτελεί έναν αξιολύβαστο οργανισμό που παρέχει εκπαίδευση, πληροφορίες, διάφορα events και ενημέρωση στα μέλη της. Εκπροσωπείται σε περισσότερες από 50 χώρες ενώ αριθμεί πάνω από 100 μέλη.

Συγκεκριμένα στην Ευρώπη, δραστηριοποιείται σε 15 χώρες με 36 μέλη, ποσοστό που αποτελεί το 25% του γενικού συνόλου των μελών της. Έτσι, η Αρμενία, η Βουλγαρία, η Κροατία, η Τσεχία, η Ουγγαρία, το Καζακστάν, η Λετονία, η Μολδαβία, η Πολωνία, η Ρουμανία, η Ρωσία, η Σερβία, η Σλοβακία, η Σλοβενία και η Ελλάδα αποτελούν επίσημα μέλη της IFG.

Status IFex code

Argentina

Fiorito Factoring S.A.	SH	AR50150
------------------------	----	---------

Armenia

National Factoring Company (Armenia)	SH	AM55200
--------------------------------------	----	---------

Australia

Bibby Financial Services (Australia) Pty Ltd.	SH	AU50210
---	----	---------

Austria

FactorBank AG	SH	AT50200
---------------	----	---------

Raiffeisen Factor Bank AG	SH	AT50310
---------------------------	----	---------

Belgium

Factoring

Dexia Commercial Finance NV/SA	AP	BE61000
Eurofactor SA	SH	BE55300
ING Commercial Finance Belux NV/SA	AP	BE61100
KBC Commercial Finance SA	SH	BE50300
White & Case	SP	BE70400

Brazil

EXICON Exp. Imp. e Consultoria S/A	SH	BR55400
------------------------------------	----	---------

Bulgaria

Raiffeisenbank (Bulgaria) EAD	SH	BG50320
-------------------------------	----	---------

Canada

Bibby Financial Services (Canada) Inc.	SH	CA50010
Maple Trade Finance Inc.	SH	CA50220

Chile

Eurocapital S.A.	SH	CL50170
First Factors S.A.	SH	CL53200

China

Orbrich (China) International Factors Limited	SH	RC54500
Teanda (Tianjin) International Factors Co., Ltd	SH	RC50060

Colombia

Factor Group S.A.	SH	CO50080
-------------------	----	---------

Factoring

Croatia

PRVI Faktor d.o.o.	SH	HR53300
Raiffeisen Factoring d.o.o.	SH	HR50340

Cyprus

Hellenic Bank Public Company Ltd. (Factoring Services)	SH	CY55500
--	----	---------

Czech Republic

Bibby Financial Services, a. s.	SH	CZ54200
Factoring Ceske Sporitelny, a.s.	SH	CZ57000
NLB Factoring a.s. Ostrava	SH	CZ54000
Raiffeisenbank a.s.	SH	CZ50370

Denmark

Coface Finans A/S	SH	DK56500
Nordea Finans Danmark A/S	SH	DK50600

Egypt

African Export - Import Bank	SH	EG56000
------------------------------	----	---------

Finland

Nordea Finans Danmark A/S (Finland)	SH	FI58700
-------------------------------------	----	---------

France

Bibby Factor France SA	SH	FR50130
BNP Paribas Factor	P	FR50070
Bottomline Technologies France	SP	FR72500

Factoring

CODIX S.A.	SP	FR71100
Coface AMEEM Services	AP	FR61600
Coface S.A.	AP	FR61500
Compagnie Générale d'Affacturage - C.G.A.	SH	FR54800
Eurofactor	SH	FR58800
GE Commercial Finance - Factofrance	AP	FR60600
IFN Finance S.A.	SH	FR50700

Germany

Bette - Westenberger - Brink Lawyers	SP	DE72900
Bibby Financial Services GmbH	SH	DE50190
Coface Finanz GmbH	SH	DE52600
Efcom GmbH	SP	DE71900
Eurofactor AG	SH	DE56900
FIDIS GmbH	SP	DE70600
GE Capital Bank A.G.	AP	DE60500
IFN Finance GmbH	SH	DE56600
Lloyds TSB Commercial Finance Ltd (DE)	SH	DE51100
Quorum AG	SH	DE59600
Universal Factoring GmbH	SH	DE58600

Greece

Agricultural Bank of Greece SA (ATE Bank)	P	GR50110
Emporiki Bank SA	SH	GR53000

Hong Kong

Orbrich (Hong Kong) International Factors Limited	SH	HK56200
---	----	---------

Factoring

Hungary

Raiffeisen Bank Zrt.	SH	HU50280
UniCredit Factoring Zrt.	SH	HU52000

India

Bibby Financial Services (India) Pvt Limited	SH	IN50030
--	----	---------

Indonesia

P.T. IFS Capital Indonesia	SH	ID56700
----------------------------	----	---------

Ireland

Bibby Financial Services Ireland Ltd	SH	IE50240
GMAC Commercial Finance Plc	SH	IE52900

Israel

CLAL Factoring Ltd.	SH	IL59000
Platinum Finance & Factoring Ltd.	P	IL50120

Italy

Coface Factoring Italia S.p.A	AP	IT60900
Eurofactor Italia S.p.A.	SH	IT58000
GE Capital Finance S.p.A.	AP	IT60800
IFITALIA - International Factors Italia S.p.A.	SH	IT51200

Japan

Coface Japan	AP	JP61200
The Mitsubishi UFJ Factors Limited	SH	JP51300

Factoring

Kazakhstan

Alternative Finance JSC	SH	KZ51800
-------------------------	----	---------

Latvia

Parex Leasing & Factoring LLC	SH	LV53700
-------------------------------	----	---------

Malaysia

IFS Capital (Malaysia) Sdn Bhd	SH	MY52700
--------------------------------	----	---------

Malta

PDK Financial Services Limited	SH	MT50260
--------------------------------	----	---------

Moldova

National Factoring Company (Moldova)	SH	MD55000
--------------------------------------	----	---------

Morocco

Maroc Factoring	SH	MA53400
-----------------	----	---------

Netherlands

Atradius Collections BV	SP	NL73200
-------------------------	----	---------

Eurofactor SA (Netherlands)	SH	NL56400
-----------------------------	----	---------

IFN Finance B.V.	SH	NL51400
------------------	----	---------

ING Commercial Finance BV	SH	NL58200
---------------------------	----	---------

Netherlands Antilles

FactorPlus	SH	AN50180
------------	----	---------

New Zealand

SH Lock (NZ) Ltd t/a Lock Finance	SH	NZ50270
-----------------------------------	----	---------

Norway

Nordea Finans Danmark A/S (Norway)	SH	NO57600
------------------------------------	----	---------

Poland

Bibby Financial Services Sp. Z.o.o.	SH	PL53100
-------------------------------------	----	---------

BZ WBK Faktor sp. Z.o.o.	SH	PL51500
--------------------------	----	---------

Comarch SA	SP	PL73300
------------	----	---------

ING Commercial Finance Polska S.A.	SH	PL55600
------------------------------------	----	---------

Pekao Faktoring Sp. z o.o.	SH	PL59700
----------------------------	----	---------

Raiffeisen Bank Polska S.A.	SH	PL50390
-----------------------------	----	---------

SEB Commercial Finance Sp. Z.o.o.	SH	PL58300
-----------------------------------	----	---------

Portugal

Banco BPI, SA - Sociedade Alberta	SH	PT51700
-----------------------------------	----	---------

Eurofactor Portugal, Sociedade de Factoring S.A.	SH	PT55700
--	----	---------

Romania

ING Commercial Finance IFN SA	SH	RO50050
-------------------------------	----	---------

Raiffeisen Bank SA	SH	RO50500
--------------------	----	---------

Russia

Banque Societe Generale Vostok (JSC)	SH	RU59100
--------------------------------------	----	---------

Coface Rus Services Company	AP	RU61300
-----------------------------	----	---------

National Factoring Company (JSC)	SH	RU57400
----------------------------------	----	---------

Factoring

St.-Petersburg factoring company Ltd.	SH	RU50380
---------------------------------------	----	---------

Serbia

Focus Factor d.o.o.	SH	RS50140
---------------------	----	---------

PRVI Faktor - Faktoring d.o.o.	SH	RS53900
--------------------------------	----	---------

Raiffeisen Banka a.d.	SH	RS50290
-----------------------	----	---------

Sierra Leone

First International Bank (SL) Limited	SH	SL50350
---------------------------------------	----	---------

Singapore

Coface Singapore	AP	SG61700
------------------	----	---------

IFS Capital Limited	SH	SG52400
---------------------	----	---------

Slovakia

NLB Factor Joint-Stock Company	SH	SK54300
--------------------------------	----	---------

Tatra Banka, a.s.	SH	SK54100
-------------------	----	---------

Slovenia

PRVA Financna Agencija d.o.o.	P	SI50160
-------------------------------	---	---------

PRVI Faktor d.o.o.	SH	SI50900
--------------------	----	---------

Spain

BBVA Factoring E.F.C., S.A.	SH	ES51900
-----------------------------	----	---------

Coface Factoring España	AP	ES61400
-------------------------	----	---------

Eurofactor Hispania, S.A., E.F.C.	SH	ES55900
-----------------------------------	----	---------

Santander Factoring y Confirming S.A., E.F.C.	SH	ES57900
---	----	---------

Factoring

Sweden

Nordea Finans Danmark A/S (Sweden)	SH	SE56800
SEB (Skandinaviska Enskilda Banken)	SH	SE59800

Switzerland

UBS Factoring AG	SH	CH52100
------------------	----	---------

Thailand

IFS Capital (Thailand) PLC	SH	TH58500
----------------------------	----	---------

Tunisia

Tunis International Bank	SH	TN50230
Tunisie Factoring SA	SH	TN57100

Turkey

C-Factoring AS	SH	TR50250
Garanti Faktoring Hizmetleri A.S.	SH	TR52800
Kapital Faktoring Hizmetleri A.S.	SH	TR53800
Tekstil Faktoring Hizmetleri A.S.	SH	TR57800

Ukraine

JSC The State Export Import Bank of Ukraine	P	UA59500
OJSC Raiffeisen Bank Aval	P	UA50330
Swedbank (Open Joint Stock Company)	P	UA58900

United Kingdom

Atlantic Risk Management Services Ltd	SP	GB71000
---------------------------------------	----	---------

Factoring

Atradius	AP	
Bibby Factors International Ltd	SH	GB50020
China Export Finance Limited	SH	GB59200
Dancerace plc	SP	GB70100
DLA Piper UK LLP	SP	GB72800
Eurofactor (UK) Limited	SH	GB59400
GE Commercial Finance Europe	AP	GB60400
GE Commercial Finance Great Britain	AP	GB60710
GMAC Commercial Finance Plc	SH	GB50400
Hammonds LLP	SP	GB70200
HPD Software Ltd.	SP	GB71700
Lloyds TSB Commercial Finance Ltd	SH	GB54400
MCR	SP	GB73100
RiskFactor Solutions Limited	SP	GB71300
Speechly Bircham	SP	GB70300
Vantis Plc	SP	GB70800
Venture Finance PLC	SH	GB58400
Vision Critical Limited	SP	GB72200

United States

Bibby International Trade Finance	SH	US50040
DCD Factors Inc	SH	US54700
Factor Group LLC.	SH	US50090
GMAC Commercial Finance LLC (NY)	SH	US52300
The Receivables Exchange	SP	US73000
Wells Fargo Century, Inc.	SH	US50100

Κεφάλαιο 6

“Τα προβλήματα ανάπτυξης και εφαρμογής του Factoring στις εξαγωγικές δραστηριότητες των Ελληνικών επιχειρήσεων”

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

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις δεν έχουν πρόσβαση στα κεφάλαια του χρηματιστηρίου και η Νέα Χρηματιστηριακή Αγορά, που δημιουργήθηκε πρόσφατα, προσέλκυσε ελάχιστες και σχετικά μεγάλες για τα Ελληνικά δεδομένα επιχειρήσεις. Τα νέα χρηματοδοτικά εργαλεία, όπως το Venture Capital, το Leasing και το Factoring, δεν έχουν προσφέρει σχεδόν καμία πρακτική στήριξη σε αυτού του είδους τις επιχειρήσεις, αφού δεν ανταποκρίνονται στις δυνατότητές τους, να τα αξιοποιήσουν και από την άλλη οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις δεν είναι σε θέση οργανωτικά και διοικητικά να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις αυτών των θεσμών. Οι επιχειρήσεις αυτές, που είναι ο κύριος στόχος του Factoring, αποτελούν το 90% του συνόλου των επιχειρήσεων. Από αυτές, μόνο το 8% επιλέγει ως πηγή χρηματοδότησης το Factoring έναντι του 11% που αποτελεί τον μέσο όρο των χωρών της Ε.Ε.

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

Το πρόβλημα του “βελουδένιου χειροκτίου”

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

Με την τακτική αυτή, διαφοροποιείται ο τρόπος λειτουργίας των ενεργειών “Business” μεταξύ των εγχώριων και ξένων επιχειρήσεων, ενώ παράλληλα δημιουργείται ο φόβος μιας επικείμενης ψυχρότητας ή καταστροφής των σχέσεων μεταξύ των δυο πλευρών. Σε μια τέτοια περίπτωση, όπου το τελικό αποτέλεσμα μπορεί να είναι και η απώλεια πελατείας, η εξαγωγική επιχείρηση φαίνεται αρκετά διστακτική στο να αλλάξει τον τρόπο με τον οποίο έκανε τις εισπράξεις μέχρι τώρα, δίνοντας τυχόν παρατάσεις χρόνου ή άλλου είδους διευκολύνσεις στην εισαγωγική επιχείρηση. Η χρησιμοποίηση ενός Factor, φέρνει έναν τρίτο στην εξίσωση. Για παράδειγμα, σε μια μικρή επιχείρηση, μπορούν να υπάρξουν περιστάσεις στις οποίες η επιχείρηση θα συμβίβαζε ένα χρέος (<http://www.factoring-mechanics.co.uk>), θα επέκτεινε τις προθεσμίες τις προθεσμίες πληρωμής σε έναν πολύτιμο πελάτη ή θα υιοθετούσε μια πιο επιεική προσέγγιση συλλογής των οφειλομένων, σε αντίθεση με την εταιρεία Factoring, η οποία δεν θα έδειχνε το ίδιο ενδιαφέρον για την διατήρηση μιας μελλοντικής συνεργασίας.

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

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

Το πρόβλημα της υποχρεωτικής εκχώρησης όλων των απαιτήσεων

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

Μια άλλη πτυχή της πλήρους εκχώρησης των τιμολογίων που ανησυχεί μερικές επιχειρήσεις προκειμένου να προχωρήσουν σε μια σύναψη συμφωνίας Factoring, είναι ο περιορισμός στο να δεχθεί η επιχείρηση κάποιο άλλο είδος δανεισμού από την τράπεζα, με την οποία συνεργάζεται και χρησιμοποιεί τις υπηρεσίες Factoring που της προσφέρει (<http://www.factoringhelpline.co.uk>). Το πρόβλημα αυτό, παρόλο που συναντάται σπάνια στις μέρες μας δεδομένου ότι η χρηματοδότηση τιμολογίων τείνει να παρέχει όλο και πιο εύκαμπτη χρηματοδότηση για τις επιχειρήσεις σε σχέση με μια μαζική μεγάλου μεγέθους ανάληψη από τραπεζικό λογαριασμό, θέτει πολλές φορές σε σκέψεις τους επιχειρηματίες. Αυτό συμβαίνει, διότι η αξία του χρέους των λογιστικών τους βιβλίων δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως ασφάλεια (<http://www.uk-invoice-factoring.co.uk>) με αποτέλεσμα η δυνατότητα για άλλο δανεισμό να μειωθεί. Στην περίπτωση που το χρέος ενός πελάτη δεν εξοφληθεί στον πράκτορα, η επιχείρηση (εάν δεν το έχει ασφαλίσει) υποχρεούται να επιστρέψει τα χρήματα στην εταιρεία Factoring. Είναι λοιπόν κατανοητός ο βαθμός του ρίσκου που λαμβάνει μια επιχείρηση κατά την σύναψη μιας συμφωνίας Factoring.

Το πρόβλημα της αδυναμίας εύρεσης οικονομικών στοιχείων

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

Σε αυτό το σημείο συναντάται ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα στην διεξαγωγή του διεθνούς Factoring, το οποίο αφορά στο ανεπαρκές δίκτυο Factors ιδιαίτερα στις τρίτες χώρες. Παρόλο που στις περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες το επίπεδο της μηχανογράφησης και της άντλησης πληροφοριών είναι αρκετά υψηλό, όσον αφορά ακίνητες περιουσίες, δανειοληπτικές συμπεριφορές, πιστωτικά όρια κ.α., στις χώρες όπου εμφανίζεται χαμηλός δείκτης ανάπτυξης δεν υπάρχει δίκτυο μηχανογράφησης, με αποτέλεσμα την παντελή έλλειψη των απαιτούμενων για την λειτουργία του Factoring στοιχείων. Ιδιαίτερα στις χώρες της Ανατολικής Ευρώπης, ο θεσμός του Factoring δεν εφαρμόζεται σε ικανοποιητικό βαθμό. (Ράπτη, 2003). Ωστόσο, η διεκπεραίωση κάθε οικονομικής συναλλαγής διέπεται από έναν ορισμένο κίνδυνο ο οποίος εξαρτάται από μια σειρά παραγόντων. Ορισμένοι από αυτούς είναι η φερεγγυότητα του πελάτη, το οικονομικό δίκτυο με το οποίο πραγματοποιούνται οι συναλλαγές καθώς και η ρευστότητα του χρήματος που υπάρχει στην αγορά. Σε ορισμένες περιπτώσεις, καθίσταται αναγκαία η ύπαρξη ενδιάμεσων οργανισμών, ικανών να εγγυηθούν και να τελέσουν συγκεκριμένες συναλλαγές. Είναι ωστόσο ευνόητο ότι οι ενδιάμεσοι οργανισμοί που θα φέρουν την υποχρέωση εξασφάλισης και περάτωσης των πληρωμών, οφείλουν να διέπονται από χαρακτηριστικά όπως το υψηλό επίπεδο ρευστότητας, η υπερεθνική δικτύωση και η άριστη γνώση των οικονομικών περιβαλλόντων στα οποία δραστηριοποιούνται.

Έτσι ένα μεγάλο πρόβλημα για την εφαρμογή του θεσμού, είναι ότι μόνο σε λίγες χώρες της Ανατολικής Ευρώπης υπάρχουν αντίστοιχες εταιρείες για να μπορέσει να ευοδωθεί μια σύμβαση πρακτορείας. Σε πολλές όπως Ουκρανία, Λευκορωσία και πλήθος Βαλκανικών χωρών δεν υπάρχει παρουσία αξιόπιστου Factor.

Στην χώρα μας, υπάρχουν δυο μεγάλες εταιρείες οι οποίες τηρούν αρχεία δεδομένων οικονομικής συμπεριφοράς, που αφορούν αποκλειστικά στην οικονομική συμπεριφορά επιχειρήσεων και ιδιωτών παρέχοντας πλήρως κατηγοριών πληροφοριών, όπως ακάλυπτες επιταγές, απλήρωτες κατά την λήξη τους συναλλαγματικές, αιτήσεις πτώχευσεων, απορρίψεις αιτήσεων πτώχευσης, εξέλιξη αιτήσεων πτώχευσης, κηρυχθείσες πτώχευσεις, διαταγές πληρωμής, προγράμματα πλειστηριασμών, κατασχέσεις και επιταγές βάσει του Ν.Δ. του 1923, άρσεις κατασχέσεων – επιταγών του Ν.Δ. 1923, υποθήκες και προσημειώσεις υποθηκών, εξαλείψεις υποθηκών και προσημειώσεων, καταγγελίες συμβάσεων καρτών

προσωπικών και καταναλωτικών δανείων και διοικητικές κυρώσεις κατά παραβατών φορολογικών νόμων. Αυτές είναι η Τειρεσίας Α.Ε. και η I.C.A.P. Α.Ε.

- Η Τειρεσίας Α.Ε. (www.teiresias.gr) ιδρύθηκε από το σύνολο σχεδόν των τραπεζών που λειτουργούν στην χώρα, οι οποίες, αφού έλαβαν υπόψη τους ότι η πρόσβαση σε ακριβείς πληροφορίες οικονομικής συμπεριφοράς συμβάλλει στην προστασία της εμπορικής πίστης και στην μείωση των επισφαλειών προς όφελος του τραπεζικού συστήματος και των συναλλασσομένων, της ανέθεσαν την ανάπτυξη και διαχείριση αρχείου δεδομένων οικονομικής συμπεριφοράς.
- Η ICAP Α.Ε. (www.icap.gr) είναι εταιρεία Οικονομικών Πληροφοριών, Εκδόσεων και Συμβούλων Επιχειρήσεων και έχει αναπτύξει διεθνείς συνεργασίες με εξειδικευμένους οίκους σε όλο το φάσμα των δραστηριοτήτων της. Κατέχει στοιχεία για εταιρείες Α.Ε και κάποιες Ε.Π.Ε. Η πληροφόρηση γίνεται βάση του εκδιδόμενου δελτίου ICAP, το οποίο βαθμολογεί τις εταιρείες με το σύστημα των αστέρων.

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

Το πρόβλημα των μεταχρονολογημένων επιταγών

Ένα ακόμη σημαντικό πρόβλημα ανάπτυξης του Factoring και συνάμα ο βασικός λόγος που προβάλλουν οι εταιρείες του κλάδου για την μικρή ακόμα διείσδυσή του στην ελληνική αγορά, είναι ο θεσμός των μεταχρονολογημένων επιταγών (Λαζαρίδου, 2001). Θεσμός που ως γνωστόν, ισχύει μόνο στην Ελλάδα από όλες τις ευρωπαϊκές χώρες, και στην νοοτροπία των επιχειρήσεων αποτελεί τον ανταγωνιστή του Factoring. Έτσι, παρόλο που απαγορεύεται από τον νόμο, πολλές επιχειρήσεις θεωρούν προτιμότερο να προεισπράξουν τις μεταχρονολογημένες επιταγές ή συναλλαγματικές των πελατών τους από την τράπεζα, παρά να μπουν σε μια διαδικασία που ουσιαστικά δεν γνωρίζουν. Δηλαδή, να φέρουν τα τιμολόγια τους σε Factors, οι οποίοι εκτός του ότι θα τα προεξοφλήσουν, θα τα εισπράξουν κιόλας για λογαριασμό τους, με αποτέλεσμα τη μη εξοικείωση με το θεσμό. Το πρόβλημα, έγκειται κυρίως στο γεγονός ότι οι πελάτες εκφράζοντας μια δυσπιστία, αντιδρούν στην είσπραξη των τιμολογίων τους από Factor, θεωρώντας ότι δε θα έχουν την ευχέρεια να μεταθέσουν τις ημερομηνίες πληρωμής σε περίπτωση δυσκολίας. Το γεγονός αυτό, προσανατολίζει τις εταιρείες πρακτορείας σε επικείμενες βολιδοσκοπήσεις πελατών, σε αντίθεση με τον τραπεζικό δανεισμό.

Το πρόβλημα του κόστους και των επιχειρηματικών ζημιών

Το κόστος του θεσμού, είναι ένα αρκετά φλέγον ζήτημα που όπως φαίνεται δεν πείθει ιδιαίτερα τις επιχειρήσεις για το κατά πόσο συμφέρει σε σχέση με τον τραπεζικό δανεισμό. Οι υπηρεσίες των εταιρειών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων – εκτός από την χρηματοδότηση – δεν είχαν μέχρι σήμερα μεγάλη ζήτηση στην Ευρώπη. Αυτό συνέβαινε γιατί οι υποψήφιοι πελάτες συχνά θεωρούσαν το κόστος των υπηρεσιών αυτών ως τμήμα του συνολικού κόστους της παρεχόμενης χρηματοδότησης.

Όμως, το υψηλό κόστος παρουσιάζεται όταν τα τιμολόγια της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης είναι πολλά και μικρής σχετικά αξίας. Παρότι με την χρήση των υπηρεσιών Factoring, εξασφαλίζεται η ρευστότητα για μια επιχείρηση, τα επιτόκια και τα κόστη λειτουργίας μπορεί να είναι απαγορευτικά (<http://www.begginersguide.com>). Σύμφωνα με τις εταιρείες Factoring, το επιτόκιο είναι αυτό των τραπεζών συν την προμήθεια για την διαχείριση του πελατολογίου και είσπραξη απαιτήσεων, το οποίο κυμαίνεται από 0,004% έως 0,1% ανάλογα με την πρακτική της εταιρείας. Επιτόκιο βέβαια που αυξομειώνεται ανάλογα με τον πελάτη, το δικό του πελατολόγιο και την συγκεκριμένη εκάστοτε εργασία.

Επιπλέον, στην περίπτωση του εξαγωγικού Factoring όπου η ασφάλιση είναι υποχρεωτική, υπάρχει και η προμήθεια της ασφαλιστικής εταιρείας (<http://www.tefo.com>). Δεδομένης της υποχρεωτικής ασφάλισης, οι εταιρείες εξαγωγικού Factoring, ανάλογα με το μέγεθος των συναλλαγών, προτείνουν ένα ποσό έκπτωσης επί του συνολικού κόστους στον εξαγωγέα (συνήθως της τάξης του 2,5% - 4%). Επίσης, για να μπορέσει μια εξαγωγική δραστηριότητα να ασφαλιστεί προκειμένου να ωφεληθεί των υπηρεσιών του export Factoring, θα πρέπει ο εξαγωγέας να κυμαίνεται πάνω από τα κατώτατα επίπεδα για ανάληψη πρακτορεύσης που ορίζει ο Factor. Συνεπώς, εάν το Factoring χρησιμοποιείται μόνο για εξασφάλιση ρευστότητας της επιχείρησης, το κόστος είναι υψηλότερο από τον τραπεζικό δανεισμό.

Η ένσταση κάποιων επιχειρήσεων που κατά καιρούς έχουν ασχοληθεί με το Factoring, έγκειται στο ότι τα επιτόκια δεν δείχνουν να μειώνονται δραστικά ώστε να καταστούν ανταγωνιστικά, δεδομένης μάλιστα της μικρής διείσδυσης του θεσμού. Βέβαια, αρκετοί θεωρούν ότι η όλη διαδικασία δεν πείθει ότι προσφέρει όσα πραγματικά αξίζει, ενδεχομένως λόγω της ελάχιστης προβολής που δίνεται από τις εταιρείες Factoring, οι οποίες με την σειρά τους δεν είναι ακόμα οργανωμένες ώστε να προσφέρουν ολοκληρωμένες υπηρεσίες σε όλη την επικράτεια.

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

Το πρόβλημα της σύγχυσης με την παροχή πιστώσεως έναντι εκχωρήσεων και απαιτήσεων

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

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

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

Το πρόβλημα της χρήσης της ρευστότητας

Ο μεγαλύτερος οικονομικός κίνδυνος για την επιχείρηση η οποία ασκεί εξαγωγικές δραστηριότητες, είναι δυνατόν να απορρεύσει από την χρησιμοποίηση της ρευστότητας που τις εξασφαλίζουν οι υπηρεσίες του διεθνούς Factoring, όχι ως κεφάλαιο κίνησης αλλά για επενδυτικούς σκοπούς.

Οποσδήποτε, κάθε επιχειρηματίας θα ήθελε να ανοίξει τα φτερά του και σε νέες απάτητες αγορές του εξωτερικού, ή να προωθήσει ένα νέο προϊόν, διεκδικώντας έτσι σημαντικό μερίδιο στη νέα αγορά με σκοπό την τελική αύξηση των κερδών. Μια τέτοια τακτική εκμηδενίζει τις ωφέλειες που θα μπορούσε να απολαύσει η επιχείρηση από το Factoring, αντισταθμίζοντας επίσης τις αυξημένες δαπάνες του. Με αυτόν τον τρόπο, η επιχείρηση οδηγείται σε υπερχρέωση και παράλληλα σε δραστική μείωση των κερδών και του κύκλου εργασιών της.

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

Το πρόβλημα της εξάρτησης

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

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

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

Το πρόβλημα της ανομοιομορφίας των εθνικών νομοθεσιών

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

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

Όσον αφορά το εγχώριο επίπεδο, πολλές ελληνικές εταιρείες Factoring απασχολεί το γεγονός ότι πέραν του αρχικού νομοθετήματος Ν1905/1990 περί πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (Κρυσταλλάκος, 2006), δεν έχει επέλθει καμία ουσιαστική μεταβολή στο νομικό καθεστώς που την διέπει. Σε συνδυασμό με τις ανάγκες ανταπόκρισης των πιστωτικών ιδρυμάτων στις απαιτήσεις της νέας της Βασιλείας (II), πρέπει να αντιμετωπιστεί μεταξύ άλλων η επανεξέταση του θεσμικού πλαισίου λειτουργίας των εταιρειών Factoring και η θεσμοθέτηση ενιαίων κανόνων λειτουργίας του εγχωρίου Factoring, κατ' αντιστοιχία των θεσπισμένων κανόνων της διεθνούς πρακτορείας για την αντιμετώπιση διαφόρων θεμάτων (ληξιπρόθεσμες απαιτήσεις, επανεκχώρηση απαιτήσεων, μεταφορά απαιτήσεων κ.α.).

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

Το πρόβλημα της ελλιπούς ενημέρωσης

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

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

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

Τα προβλήματα του οικονομικού περιβάλλοντος

Σύμφωνα με τα στοιχεία της ABC Factors, η στασιμότητα της ελληνικής αγοράς Factoring κατά τα παρελθόντα έτη αποδίδεται κυρίως στον περιορισμό των αγορών σε επίπεδο λιανεμπορίου, φαινόμενο που με την σειρά του οφείλεται στην γενικότερη προσαρμογή της αγοράς μετά από την έξαρση του 2004 – έτους διοργάνωσης ολυμπιακών αγώνων – αλλά και σε προβλήματα επί μέρους κλάδων (τρόφιμα, κατασκευές, ηλεκτραγορές). Ωστόσο, το 2005, παρόλο που οι κλάδοι στους οποίους παραδοσιακά απευθύνονται οι εταιρείες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων παρουσίασαν μεγάλα προβλήματα ρευστότητας, ο κλάδος της παροχής υπηρεσιών (τουρισμός, υγεία, πληροφορική) παρουσίασε σημαντική ανάπτυξη και παράλληλα τα μεγέθη των επιχειρήσεων με εξαγωγικούς προσανατολισμούς αυξήθηκαν.

Αξίζει να σημειωθεί, ότι ο ισχνός ρυθμός ανάπτυξης του Factoring δεν σχετίζεται μόνο με το ίδιο το προϊόν, αλλά κυρίως με το οικονομικό περιβάλλον (Κρυσταλλάκος, 2006) το οποίο χαρακτηρίζεται μεταξύ των άλλων από:

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

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

Τα προβλήματα των ελληνικών εξαγωγών

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

Η απελευθέρωση του εμπορίου στις χώρες – μέλη της Ε.Ε. με την κατάργηση των τελωνείων, είχε σαν αποτέλεσμα την αύξηση του ανταγωνισμού. Η ένταξη της Ελλάδας στην Οικονομική Νομισματική Ένωση (Ο.Ν.Ε.), προσέφερε ευκαιρίες οι οποίες δεν αξιοποιήθηκαν στο μέγιστο βαθμό εφόσον έμειναν ανεκμετάλλευτα τα συγκριτικά πλεονεκτήματα που διαθέτει η Ελλάδα. Παράλληλα μετατόπισε το βάρος της αντιμετώπισης των ανταγωνιστικών πιέσεων στην εσωτερική αγορά εργασίας και στις συνθήκες τιμών και κόστους.

Οι κύριοι παράγοντες που έπαιξαν καθοριστικά αρνητικό ρόλο στο θέμα του κόστους και της ποιότητας των ελληνικών προϊόντων με αποτέλεσμα να γίνουν λιγότερο ανταγωνιστικά είναι (Αναγνωστοπούλου, 2005):

- **Ο μακροοικονομικός**, ο οποίος σχετίζεται με την μειωμένη ανταγωνιστικότητα της ελληνικής οικονομίας, εξαιτίας των μειωμένων ιδιωτικών επενδύσεων. Άρα, την μη βελτίωση της παραγωγικότητας της οικονομίας και της ασύμμετρης αύξησης των τιμών των μη εμπορεύσιμων αγαθών κάτι που επηρεάζει αρνητικά τα άμεσα κοστολόγια των εξαγωγικών επιχειρήσεων.
- **Ο πολιτικός**, ο οποίος αφορά την γραφειοκρατία και το δύσκαμπτο πλαίσιο λειτουργίας δημόσιου τομέα και αγοράς, που λειτουργούσε σαν ανασταλτικός παράγοντας στην ανάπτυξη νέων εξαγωγικών επιχειρήσεων και
- **Ο μικροοικονομικός**, ο οποίος έχει να κάνει με την αδυναμία μερικών ελληνικών επιχειρήσεων να αναπτύξουν και να προωθήσουν στις χώρες – μέλη της Ε.Ε. με σταθερότητα καινοτόμα προϊόντα, διασφαλίζοντας με αυτόν τον τρόπο διαχρονικά περισσότερες και με μεγαλύτερο κέρδος πωλήσεις.

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

- Το υψηλό κόστος
- Το φορολογικά μέτρα
- Η γραφειοκρατία
- Το υψηλό μεταφορικό κόστος
- Η ασυνέπεια των μεταφορικών εταιρειών
- Οι ζημιές που υφίστανται τα προϊόντα κατά την μεταφορά τους
- Ο μικρός όγκος των εξαγόμενων προϊόντων
- Η ανεπάρκεια τακτικών θαλάσσιων δρομολογίων και
- Τα υψηλά ασφάλιστρα κάλυψης των εξαγωγικών πιστώσεων

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

Κεφάλαιο 7

**“Factoring στην Ελλάδα και
προοπτικές του εν λόγω θεσμού”**

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

Αναπόφευκτα ο προσανατολισμός οδηγεί στην υποστήριξη των τραπεζών μέσω τις τεχνικής Factoring για άντλησης κεφαλαίων. Οποσδήποτε το Ευρώ (€) διασφαλίζει από τον κίνδυνο της μεταβολής των συναλλαγματικών ισοτιμιών όσον αφορά το εσωτερικό της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Η μεγάλη αγορά είναι απαιτητική στην ποικιλία και ποιότητα των προϊόντων ώστε να χρειάζονται πρόσθετες εμπορικές και χρηματοδοτικές προσπάθειες από τις επιχειρήσεις μέχρι να εισρεύσει ο κύκλος εργασιών στο ταμείο τους.

Οι προοπτικές λοιπόν του θεσμού στην χώρα μας, είναι σημαντικές. Βασική προϋπόθεση αποτελεί και ο συγχρονισμός του θεσμού με τους σχετικούς φορείς (τράπεζες, Factors, πωλητές, πληρωτές) ώστε να αναγνωριστούν τα οφέλη του εργαλείου αυτού και να καταστεί βιώσιμο και προωθητέο έναντι του αναχρονιστικού μέσου των μεταχρονολογημένων επιταγών, που ισχύει σήμερα.

Από την άλλη πλευρά τώρα, το υπάρχον σύστημα φορολογίας των τραπεζικών εργασιών αποτελεί ανάχωμα στον θεσμό αυτό που θα μπορούσε να αναπτυχθεί με τους γοργούς ρυθμούς των αγορών του εξωτερικού. Συγκεκριμένα, η φορολογική μεταχείριση του Factoring που υπάγεται στη γενική τραπεζική ρύθμιση των δανείων, θέτει τον θεσμό σε σχετικά μειονεκτική θέση. Ωστόσο, στην περίπτωση που η επιχείρηση έχει την δυνατότητα να συμψηφίσει τον Φόρο Προστιθέμενης Αξίας με τον τυχόν οφειλόμενο Φ.Π.Α. το μειονέκτημα αυτό παύει ουσιαστικά να υφίσταται.

Εξίσου σημαντικό είναι ότι ο θεσμός αυτός προϋποθέτει άρτια οργάνωση των επιχειρήσεων στην έκδοση τιμολογίων, δελτίων αποστολής, παράδοσης και παραλαβής εμπορευμάτων, εκπώσεις, επιστροφών κ.α. και από τα δύο συμβαλλόμενα μέρη, ώστε η αγοραζόμενη απαίτηση από την τράπεζα, να είναι καθορισμένη και πέραν πάσης αμφιβολίας αποδεκτή από τους ενδιαφερόμενους.

Τέλος, το γεγονός ότι οι ίδιες επιχειρήσεις δεν είναι καλά ενημερωμένες για την λειτουργία του θεσμού και τα πλεονεκτήματα που προσφέρει, δυσκολεύει ακόμα περισσότερο την διάδοση του θεσμού.

Συνίσταται λοιπόν, για να μπορέσει να “περπατήσει” ο θεσμός αυτός στην χώρα μας να εκπληρωθούν κάποιες βασικές προϋποθέσεις όπως:

1. Ευνοϊκή φορολογική μεταχείριση του Factoring, δηλαδή μη επιβάρυνση των συμβάσεων εκχώρησης απαιτήσεων με αναλογικό χαρτόσημο, αποδοχή των προτάσεων της Ε.Ε.Τ. (Ενωση Ελληνικών Τραπεζών) για μειωμένους φορολογικούς συντελεστές, ευχέρεια σχηματισμού ειδικού αποθεματικού πρόβλεψης για επισφαλείς απαιτήσεις κλπ.
2. Ψήφιση νόμου που θα διευκρινίζει αμφισβητούμενα θέματα και θα οριοθετεί τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις των συμβαλλόμενων μερών (νομοσχέδιο Ε.Ε.Τ.).
3. Παροχή στις χρηματοδοτήσεις μέσω εξαγωγικού Factoring των ιδίων κινήτρων που σήμερα προβλέπονται για τις εξαγωγικές χρηματοδοτήσεις, δηλαδή άντληση από ειδικά κεφάλαια της Απ.Ν.Ε. 197/11/3-4-1978.
4. Σωστή ενημέρωση των ενδιαφερόμενων σχετικά με τον θεσμό αυτό και προβολή των πλεονεκτημάτων του, χωρίς υπερβολές και με βάση πραγματικά γεγονότα-δεδομένα, ώστε να μην δημιουργούνται υπέρμετρες προσδοκίες που οδηγούν σε απογοητεύσεις.
5. Τέλος, ορθολογική οργάνωση, κατάλληλη επάνδρωση με εξειδικευμένο προσωπικό και σύγχρονος εξοπλισμός των εταιρειών ή των τραπεζών που θα ασχοληθούν με την εργασία αυτή.

Επίσης, όσον αφορά τα **φορολογικά θέματα**, αυτά θα εξαρτηθούν από την τελική μορφή του νομικού πλαισίου μέσα στο οποίο θα λειτουργήσει το Factoring. Έτσι θα πρέπει να καθορισθεί:

1. Εάν θα επιβληθεί επί της αμοιβής της εταιρείας Factoring που αναλαμβάνει την προεξόφληση των απαιτήσεων, 6% Φόρος Προστιθέμενης Αξίας (Φ.Π.Α. ο οποίος ισχύει στην Ελλάδα από 1.1.1987 και επιβάλλεται σε όλες τις εργασίες των επιχειρήσεων).
2. Εάν οι εργασίες του Factoring θα θεωρηθούν τραπεζικές, οπότε ενδέχεται να υπαχθούν στον ειδικό φόρο των τραπεζικών εργασιών (Ε.Φ.Τ.Ε.) που ανέρχεται στο 3%.
3. Εάν θα πρέπει να επιβληθεί επί της αμοιβής των εταιρειών Factoring ταυτόχρονα Φ.Π.Α. 6% και Ε.Φ.Τ.Ε 3%.
4. Εάν θα υπάρχει ή όχι χαρτοσήμανση της εκχώρησης. Αυτή η επιβάρυνση ανέρχεται στο 2,4% επί της αξίας της εκχωρούμενης οφειλής και επιβαρύνεται ακόμη με 2% εισφορά υπέρ Ο.Γ.Α. Το κόστος της χαρτοσήμανσης, επιβαρύνει τον εκχωρητή, πράγμα το οποίο κάνει ακριβότερο το Factoring για τον εκχωρητή.
5. Εάν οι τόκοι που θα εισπράττει ο Factor θα θεωρούνται έσοδά του, γιατί προέρχονται από δραστηριότητες που ενεργεί ή όχι, οπότε θα φορολογούνται ανάλογα.
6. Εάν, τέλος, το κόστος της σύμβασης της εκχώρησης της απαίτησης θα επιβαρύνει φορολογικά τον εκχωρητή, γιατί αυτή η ρύθμιση δεν ευνοεί το Factoring, οπότε θα πρέπει να εξεταστεί νομότυπος τρόπος απαλλαγής τους.

Δύναται λοιπόν το Factoring, με τις σωστές βάσεις φυσικά, να προσφέρει στα συμβαλλόμενα μέρη σαφή εικόνα πραγματικών (έναντι εικονικών) συναλλαγών, ευχέρεια και ευελιξία χρηματοδότησης, σωστή λογιστική παρακολούθηση και απεικόνιση προς είσπραξη απαιτήσεων με σημαντική μείωση κόστους, στοιχεία τα οποία συγκινούν στο πλήθος τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις που ασφυκτιούν πολλές φορές υπό το βάρος των συνθηκών και των σημερινών απαιτήσεων των τραπεζών.

Ιδιαίτερα σημαντικές προοπτικές εμφανίζονται στον τομέα του εξαγωγικού Factoring, καθώς επιτρέπεται στις συμβαλλόμενες εταιρείες να επεκταθούν σε αγορές και εξαγωγές στις οποίες η παροχή πίστωσης είναι δύσκολη και υπάρχει μεγάλος βαθμός αβεβαιότητας ως προς την ρευστοποίηση της απαίτησης. Παράλληλα, είναι γνωστό ότι το συντριπτικά μεγαλύτερο μέρος των ελληνικών εξαγωγών αφορά καταναλωτικά προϊόντα που κατευθύνονται στις χώρες της Δυτικής Ευρώπης και Βόρειας Αμερικής, και ότι οι προθεσμίες εξόφλησης των ελληνικών εξαγωγών σπάνια ξεπερνούν τους 6 μήνες.

Πέρα από αυτό, έχει εκδηλωθεί έντονο ενδιαφέρον για τον θεσμό αυτό, τόσο από την πλευρά των τραπεζών (τούτο μαρτυρεί και το νομοσχέδιο που έχει εκπονήσει η Ε.Ε.Τ.), όσο και από την πλευρά του Συνδέσμου Ελλήνων Εξαγωγών, που έχει συμπεριλάβει την εισαγωγή του Factoring στα βασικά του αιτήματα.

Ακόμα, το Factoring είναι ένα από τα τραπεζικά προϊόντα που περιλαμβάνονται στον κατάλογο του παραρτήματος της δεύτερης Συντονιστικής Τραπεζικής Οδηγίας της Ε.Ε., δηλαδή σε εκείνες τις τραπεζικές υπηρεσίες των οποίων η προσφορά απελευθερώνεται στο πλαίσιο της ενιαίας τραπεζικής αγοράς και για τις οποίες ισχύει η αρχή της αμοιβαίας αναγνώρισης των κανόνων εποπτείας. Αυτό πρακτικά μεταφράζεται στο ότι οι ξένες (κοινοτικές) εταιρείες Factoring θα προσφέρουν στις ελληνικές επιχειρήσεις τις υπηρεσίες αυτές με βάση τους κανόνες, τις συνήθειες και το νομικό καθεστώς της χώρας – μέλους της Ε.Ε., όπου αυτές είναι εγκατεστημένες.

Είναι λοιπόν αδήριτη ανάγκη να ανακτηθεί ο χαμένος χρόνος για να μπορέσουμε να αντιμετωπίσουμε τον κοινοτικό ανταγωνισμό που προβλέπεται οξύτατος. Όμως αυτό προϋποθέτει όπως προαναφέρθηκε, ανάλογη υποδομή από τις ελληνικές τράπεζες και συγκεκριμένα ευρύτατη διασύνδεση με πιστωτικά ιδρύματα του εξωτερικού, γεγονός το οποίο δεν συμβαίνει στον απαιτούμενο βαθμό.

Τελικά ποιες επιχειρήσεις ενδείκνυται να κάνουν χρήση των υπηρεσιών Factoring

Οι επιχειρήσεις που ενδείκνυται να κάνουν χρήση του εν λόγω θεσμού έχουν τα ακόλουθα χαρακτηριστικά:

1. Παρουσιάζουν αναπτυσσόμενη και κερδοφόρα δραστηριότητα.
2. Πραγματοποιούν πωλήσεις με βραχυπρόθεσμη πίστωση.
3. Έχουν ευρύ αριθμό πελατών με επαναληπτική και καλή αγοραστική συμπεριφορά.
4. Εκδίδουν τιμολόγια με σημαντική μέση αξία.

Συμπεράσματα

Η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια έχει παρουσιάσει ένα πολύ θετικό πρόσωπο. Προς την κατεύθυνση αυτή βοηθούν οι Τράπεζες και γενικά τα ελληνικά χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, με τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που παρέχουν σε αυτό το κομμάτι της ελληνικής κοινωνίας. Υπηρεσίες όπως το Factoring σίγουρα αυξάνουν τους τζίρους και μειώνουν το κόστος παραγωγής των επιχειρήσεων.

Βέβαια, σημαντικό ρόλο προς αυτή την κατεύθυνση παίζει και η πρόοδος στην τεχνολογία. Οι δυνατότητες που προσφέρει στις μέρες μας το διαδίκτυο, φαντάζουν απεριόριστες. Το γεγονός αυτό φαίνεται πως έχουν αρχίσει και το κατανοούν οι ελληνικές επιχειρήσεις πλέον. Ωστόσο, το επίπεδο ωρίμανσης της ελληνικής επιχειρηματικής νοοτροπίας δείχνει πως η μέση επιχείρηση δυσκολεύεται να εγκαταλείψει την παραδοσιακή της εικόνα. Όμως, λόγω της παγκοσμιοποίησης και του ανταγωνισμού, που προέρχεται από τις περισσότερο ώριμες και προοδευτικές επιχειρηματικά αλλά και τεχνολογικά χώρες, η εικόνα αυτή τείνει προς αλλαγή, εγκαταλείποντας πλέον την παραδοσιακή της θέση.

Μπορεί να υποστηριχθεί ότι το Factoring, όπως και κάθε μορφή χρηματοδοτικού μέσου, έχει αντιστοίχως πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα.

Προσφέρει ευελιξία στην χρηματοδότηση, μεταφορά του κινδύνου και παρέχει τις υπηρεσίες ενός τμήματος χορηγήσεων, αποπλέκοντας τον προμηθευτή – παραγωγό από την ανάμιξή του με διαδικαστικά θέματα, ώστε να συγκεντρώσει την προσοχή του καθαρά στην παραγωγική και εμπορική δραστηριότητά του.

Επίσης, η συμβολή των οργανισμών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων στην διεξαγωγή του διεθνούς εμπορίου είναι θετική, καθώς τα χρηματικά ποσά είναι στην διάθεση των εξαγωγέων και των παραγωγών την κατάλληλη στιγμή, που έχει ως άμεσο αποτέλεσμα την επιτυχή ολοκλήρωση της παραγωγικής διαδικασίας και την συνέχισή της. Συγκεκριμένα, η κατοχή των χρηματικών ποσών εκ μέρους των εξαγωγέων και των παραγωγών, την χρονική περίοδο που τους είναι αναγκαία, τους επιτρέπει να προβούν σε νέες επενδύσεις των οποίων τα παραγόμενα προϊόντα θα μετατραπούν σε νέες εξαγωγές.

Αν όμως, οι εισπρακτέοι λογαριασμοί – απαιτήσεις είναι πολλοί σε αριθμό και μικρής αξίας, το κόστος διαχείρισης μπορεί να καταστήσει την μέθοδο αυτή ακριβή και ασύμφορη. Επίσης, η πώληση περιουσιακών στοιχείων υψηλής ρευστότητας, μπορεί να θεωρηθεί ως ένδειξη επισφαλούς θέσης της οικονομικής μονάδας που χρησιμοποιεί Factoring, άποψη μάλλον απόρροια της επιφυλακτικότητας παρά πραγματικό γεγονός.

Το Factoring δεν μπορεί να καλύψει τους πολιτικούς κινδύνους όπως, κήρυξη πολέμου, κυβερνητική αναταραχή, και γι' αυτό είναι ανύπαρκτο σε χώρες όπου ο κίνδυνος είναι σημαντικός. Κάλυψη έναντι τέτοιων κινδύνων μπορεί να επιτευχθεί με άλλους τρόπους, όπως ασφαλιστική κάλυψη των πιστώσεων ή το Forfaiting.

Έτσι σε μια προσπάθεια ολοκληρωμένης προσέγγισης της δέσμης αυτής των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, κρίνεται ιδιαίτερα χρήσιμη η ανάλυση S.W.O.T. (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). Με αυτήν την μέθοδο, αναλύονται συνολικά οι δυνατότητες, οι αδυναμίες, οι ευκαιρίες αλλά και οι απειλές που αντιμετωπίζει ο θεσμός Factoring στην Ελλάδα.

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

Δυνατότητες

- Αυξάνεται σημαντικά ο βαθμός ρευστότητας της επιχείρησης
- Βελτιώνεται η διαχείριση των χρηματο – οικονομικών της επιχείρησης
- Μειώνεται το λειτουργικό κόστος
- Αξιοποιούνται οι δυνατότητές της
- Η επιχείρηση γίνεται πιο ανταγωνιστική
- Επιτυγχάνεται προώθηση παλιών και νέων προϊόντων σε αγορές εξωτερικού
- Αποκτάται δίκτυο εμπορίας και πληροφόρησης στο εξωτερικό μέσω Factor
- Αξιοποιούνται τα προϊόντα που έχουν καλές προδιαγραφές για εξαγωγές
- Ενισχύονται οι επιχειρήσεις που διαθέτουν καλή οργάνωση, διαχείριση και καλή ποιότητα προϊόντων
- Παρέχεται προστασία από κινδύνους του εξωτερικού εμπορίου
- Δεν απαιτείται η ύπαρξη εμπράγματων ασφαλειών
- Υπάρχει και εξασφαλίζεται διαχείριση κινδύνου
- Η επιχείρηση απαλλάσσεται από το κόστος διαχείρισης
- Βελτιώνεται ο ισολογισμός και παρακάμπτεται η γραφειοκρατία

Αδυναμίες

- Το πρόβλημα του “βελουδένιου χειροκτίου”
- Η ανομοιομορφία των Εθνικών Νομοθεσιών
- Το πρόβλημα της εξεύρεσης οικονομικών στοιχείων
- Το πρόβλημα της σύγκυσης της παροχής πιστώσεως έναντι εκχώρησης των απαιτήσεων
- Το οικονομικό περιβάλλον
- Το πρόβλημα των ελληνικών εξαγωγών
- Η εξάρτηση της επιχείρησης από τον πράκτορα
- Το κόστος και οι επιχειρηματικές ζημιές
- Η υποχρεωτική εκχώρηση όλων των απαιτήσεων
- Ο χαμηλός ρυθμός ανάπτυξης της αγοράς, ως αποτέλεσμα της αποβιομηχανοποίησης της οικονομίας

Ευκαιρίες

- Το διαρκώς αυξανόμενο επίπεδο εξειδίκευσης, που αποκτούν οι ελληνικοί οργανισμοί Factoring
- Η συνεχής τεχνολογική εξέλιξη και ανάπτυξη του internet Factoring
- Η εμφάνιση έντονης ελληνικής επιχειρηματικής δραστηριότητας στα Βαλκάνια
- Η κατάργηση των συνόρων της E.E.
- Η επέκταση δραστηριοτήτων Factoring στα Βαλκάνια από Έλληνες Factors
- Η καταπολέμηση της φοροδιαφυγής λόγω του εκσυγχρονισμού του συστήματος των συναλλαγών
- Η αύξηση των ελληνικών εξαγωγικών μεγεθών

Απειλές

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

Βιβλιογραφία

Μητσιόπουλος Ιωάννης, «Factoring – Forfaiting (Σύγχρονοι Θεσμοί Χρηματοδοτήσεως)», Αθήνα 1999

Λαζαρίδης Γ., «Σύγχρονες Μορφές Χρηματοδότησης», Β' Έκδοση, Τεύχος Α', Θεσσαλονίκη 2001

Βάθης Βασίλειος, «Η σύμβαση Factoring, Μελέτες Ιδιωτικού Δικαίου», Αθήνα 1995

Προβόπουλος Γ., «Το Ελληνικό Χρηματοπιστωτικό Σύστημα – Τάσεις και Προοπτικές», Έκδοση IOBE, Αθήνα 2000

Τσιμπανούλης Δημήτριος, «Ένα Νομοσχέδιο για την Πρακτορεία Επιχειρηματικών Απαιτήσεων (Factoring)», Νομικό Βήμα, Τόμος 38, Αθήνα 1990

Ψυχομάνης Σπυρίδων, «Το Factoring», Εκδόσεις Σάκκουλας, Αθήνα 1997

Μούργελας Ιωάννης, «Factoring: Πρακτορεία Επιχειρηματικών Απαιτήσεων», ΔΕΕΤ 1996

«Factoring», ICAP ΑΕ Ερευνών και Επενδύσεων, Εκδόσεις ICAP, 1999

Louis A. Moskowitz, Dun & Bradstreet's «Handbook of Modern Factoring and Commercial Finance», Crowell (New York) 1977

www.kathimerini.gr

www.marfinegnatiabank.gr

www.emporiki.gr

www.piraeus-factoring.gr

www.factoring.com

www.factors-chain.com

www.factoring.org

www.acsmi.gr