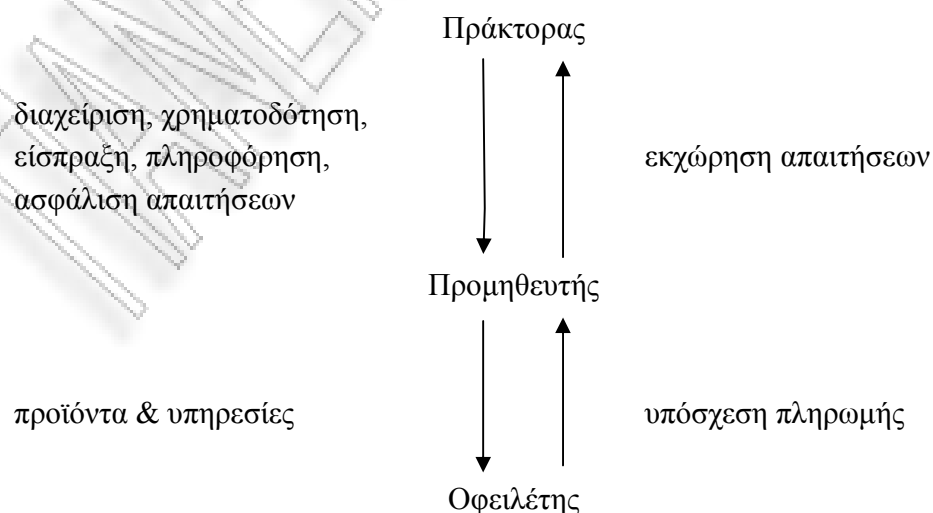


Α΄ Ενότητα: Ορισμός του Factoring

Α1. Βασικός ορισμός

Το Factoring, το οποίο αποδίδεται στα ελληνικά ως Πρακτόρευση Επιχειρηματικών Απαιτήσεων, αποτελεί μία τριμερή σχέση ανάμεσα σε έναν Πράκτορα (Τράπεζα ή εταιρεία Factoring), έναν Προμηθευτή (πωλητή προϊόντων ή υπηρεσιών) και τον Οφειλέτη του (αγοραστή προϊόντων ή υπηρεσιών). Ο Προμηθευτής είναι κατ' ουσία ο πελάτης του Πράκτορα, ενώ ο Οφειλέτης είναι ο πελάτης του Προμηθευτή. Η εν λόγω ορολογία προκύπτει από τις μεταξύ τους συναλλαγές:

- ο Ο Προμηθευτής προμηθεύει τον Οφειλέτη με προϊόντα ή υπηρεσίες.
- ο Οφειλέτης οφείλει στον Προμηθευτή την πληρωμή των αγορασθέντων προϊόντων ή υπηρεσιών.
- ο Πράκτορας αναλαμβάνει την πρακτόρευση των επιχειρηματικών απαιτήσεων του Προμηθευτή έναντι του Οφειλέτη του.



Με βάση την υπάρχουσα διεθνή βιβλιογραφία, το Factoring ορίζεται ως:

- «Η αγορά των εμπορικών απαιτήσεων (τιμολογίων) μιας εταιρείας σε τιμή χαμηλότερη της τρέχουσας (discount).»
- «Η πώληση των εμπορικών απαιτήσεων μιας εταιρείας σε τρίτο, με σκοπό την επίτευξη χρηματοδότησης.»
- «Η πώληση των εμπορικών απαιτήσεων μιας εταιρείας σε τρίτο, ο οποίος αναλαμβάνει την υποχρέωση της είσπραξής τους.»
- «Η πώληση των εμπορικών απαιτήσεων μιας εταιρείας σε μια εταιρεία Factoring, η οποία αναλαμβάνει την ευθύνη για την πιστοληπτική αξιολόγηση και την είσπραξη τους.»
- «Η πρακτική της πώλησης τιμολογίων σε εταιρεία Factoring για την εξασφάλιση μετρητών. Η εταιρεία Factoring συλλέγει τις πληρωμές των τιμολογίων και αποδέχεται τον συνεπαγόμενο πιστωτικό κίνδυνο.»
- «Η πώληση των απαιτήσεων μιας επιχείρησης σε μια εταιρεία Factoring, η οποία όχι μόνο μεριμνά για την είσπραξή τους, αλλά παρέχει ταυτόχρονα διοικητικές και λογιστικές υπηρεσίες, καθώς και υπηρεσίες ασφάλειας πιστώσεων.»

Γίνεται, λοιπόν, εμφανές ότι το Factoring είναι ένα σύνθετο χρηματοοικονομικό προϊόν, αποτελούμενο από μια δέσμη πέντε διαφορετικών υπηρεσιών:

- I. Διαχείριση των εκχωρούμενων από τον Προμηθευτή απαιτήσεων, η οποία περιλαμβάνει τη λογιστική καταχώρηση των τιμολογίων (χρεωστικών και πιστωτικών), την τήρηση λογιστικών καρτελών ανά Οφειλέτη και Προμηθευτή
- II. Χρηματοδότηση του Προμηθευτή, η οποία προκύπτει ως ποσοστό επί των εκχωρούμενων απαιτήσεων

- III. Είσπραξη των εκχωρούμενων απαιτήσεων από τους Οφειλέτες και μέριμα για την έγκαιρη εξόφλησή τους
- IV. Παροχή πληροφόρησης στον Προμηθευτή για τους Οφειλέτες του, η οποία αφορά στην οικονομική τους κατάσταση, τη συναλλακτική τους συμπεριφορά, την ύπαρξη ή μη δυσμενών στοιχείων
- V. Ασφάλιση των εκχωρούμενων απαιτήσεων, συνήθως σε συνεργασία με ασφαλιστική εταιρεία

Πέραν του ανωτέρω βασικού ορισμού, κρίνεται, επίσης, σκόπιμη η ακόλουθη αναφορά και επεξήγηση ορισμένων όρων, οι οποίοι χρησιμοποιούνται στο Factoring:

- ο Ανώτατο όριο (ή ποσό) προεξόφλησης: είναι το ανώτατο χρηματικό ποσό, το οποίο μπορεί να λάβει ο Προμηθευτής ως χρηματοδότηση.
- ο Ποσοστό προεξόφλησης: είναι το ποσοστό επί της τιμολογιακής αξίας (ή γενικότερα επί της αξίας της απαίτησης), με το οποίο προεξοφλείται η απαίτηση του Προμηθευτή, δηλαδή το ποσοστό με βάση το οποίο προκύπτει το ύψος της χρηματοδότησης.
- ο Προμήθεια διαχείρισης: είναι η ποσοστιαία προμήθεια επί της αξίας της απαίτησης με την οποία χρεώνεται ο Προμηθευτής.
- ο Προμήθεια προεξόφλησης: είναι ουσιαστικά το επιτόκιο με το οποίο χρεώνεται το «δάνειο» του Προμηθευτή.
- ο Όριο Οφειλέτη: είναι το ανώτατο όριο τιμολογιακής αξίας απαιτήσεων ανά Οφειλέτη, το οποίο θεωρείται εγκεκριμένο και από το οποίο προκύπτει η χρηματοδότηση. Σε περίπτωση που οι εκχωρηθείσες απαιτήσεις σε έναν Οφειλέτη υπερβαίνουν το όριό του θεωρούνται μη εγκεκριμένες και μη χρηματοδοτούμενες.

A2. Περιγραφή της λειτουργίας του Factoring

Το Factoring, ως ένα σύνθετο χρηματοοικονομικό προϊόν, διέπεται από συγκεκριμένους κανόνες και ακολουθεί προκαθορισμένες διαδικασίες, οι οποίες διασφαλίζουν την εύρυθμη και σύννομη λειτουργία του και εξασφαλίζουν στο μέγιστο δυνατό βαθμό τα δικαιώματα – και τις συνεπαγόμενες υποχρεώσεις- των τριών εμπλεκόμενων μερών, ήτοι του Πράκτορα, του Προμηθευτή και των Οφειλετών του.

Από τη στιγμή της σύναψης της συνεργασίας μεταξύ Πράκτορα και Προμηθευτή, η οποία επικυρώνεται με την υπογραφή των προβλεπόμενων συμβάσεων, η λειτουργία του Factoring έχει -συνοπτικά- ως ακολούθως:

1. Ο Προμηθευτής υποβάλλει στον Πράκτορα αίτημα για την έγκριση ορίων για Οφειλέτες, τις απαιτήσεις εκ των οποίων ενδιαφέρεται να εκχωρήσει. Στο εν λόγω αίτημα αναφέρονται η επωνυμία, το ΑΦΜ, το αντικείμενο δραστηριότητας, η διεύθυνση, το τηλέφωνο και ο υπεύθυνος επικοινωνίας του υποψήφιου Οφειλέτη, καθώς και το αιτούμενο όριο από μέρος του Προμηθευτή. Οι πληροφορίες αυτές επιτρέπουν στον Πράκτορα να πραγματοποιήσει τον απαραίτητο έλεγχο για τον υποψήφιο Οφειλέτη. Το ύψος του αιτούμενου ορίου προκύπτει με βάση τις ετήσιες πωλήσεις του Προμηθευτή προς τον Οφειλέτη και την παρεχόμενη περίοδο πίστωσης. Για παράδειγμα, εάν οι ετήσιες πωλήσεις αναμένεται να ανέλθουν σε €100.000 και η παρεχόμενη περίοδος πίστωσης είναι 90 ημέρες, το αιτούμενο όριο θα πρέπει να διαμορφωθεί σε €25.000 ($360/90=4$ και $100.000/4=25.000$).
2. Ο Πράκτορας εξετάζει το αίτημα του Προμηθευτή και εγκρίνει συγκεκριμένο όριο ανά Οφειλέτη. Το όριο αυτό καθορίζει το μέγιστο ύψος των εγκεκριμένων απαιτήσεων ανά Οφειλέτη. Εάν, για παράδειγμα το όριο ενός Οφειλέτη είναι €25.000, ο Προμηθευτής

μπορεί να εκχωρήσει τιμολόγια ύψους έως και €25.000 στον Πράκτορα και να χρηματοδοτηθεί εξ' αυτών με το συμφωνηθέν ποσοστό. Ωστόσο, επειδή ο Προμηθευτής υποχρεούται να εκχωρεί στον Πράκτορα το σύνολο των απαιτήσεων ενός εγκεκριμένου Οφειλέτη, σε περίπτωση που οι εκχωρούμενες απαιτήσεις υπερβαίνουν το όριο, το ποσό που βρίσκεται εκτός ορίου θεωρείται μη εγκεκριμένο και μη χρηματοδοτούμενο. Ο Προμηθευτής έχει το δικαίωμα να αιτηθεί αύξηση του ορίου του Οφειλέτη προκειμένου να καταστεί εγκεκριμένο και χρηματοδοτούμενο το σύνολο των απαιτήσεων ή μπορεί να περιμένει την αποπληρωμή μέρους των χρηματοδοτηθεισών απαιτήσεων ώστε να απελευθερωθεί όριο.

3. Ο Προμηθευτής αποστέλλει στον Πράκτορα τις εκχωρούμενες απαιτήσεις (τιμολόγια και δελτία αποστολής ή επιταγές) μαζί με τα προβλεπόμενα συνοδευτικά έγγραφα. Αρκετές εταιρείες Factoring απαιτούν από τους Προμηθευτές τη συμπλήρωση και αποστολή αυτών των ειδικών συνοδευτικών εγγράφων, όπου περιγράφονται αναλυτικά οι εκχωρούμενες απαιτήσεις (ποσά σε €, αριθμός παραστατικού κ.λ.π.).
4. Ο Πράκτορας ελέγχει και καταχωρεί τις εκχωρούμενες απαιτήσεις στο χρησιμοποιούμενο μηχανογραφικό σύστημα, ώστε να είναι ανά πάσα στιγμή ενήμερες οι λογιστικές καρτέλες των Οφειλετών και του Προμηθευτή.
5. Ο Πράκτορας χρηματοδοτεί τον Προμηθευτή με το ποσό που προκύπτει από τις εκχωρούμενες απαιτήσεις μετά την αφαίρεση των όποιων προμηθειών, με βάση το εγκεκριμένο ποσοστό προεξόφλησης του Προμηθευτή (π.χ. 85%).
6. Στη λήξη των απαιτήσεων, ο Πράκτορας εισπράττει τα οφειλόμενα ποσά από τους Οφειλέτες.
7. Μετά την είσπραξη των απαιτήσεων, ο Πράκτορας αποδίδει το υπόλοιπο ποσό (π.χ. 15%) στον Προμηθευτή. Έτσι, ένας Προμηθευτής με ποσοστό προεξόφλησης 85% θα

εισπράξει περίπου το 85% επί της αξίας μιας απαίτησης τη στιγμή που θα την εκχωρήσει στον Πράκτορα, ενώ το υπόλοιπο 15% θα το εισπράξει μόλις η απαίτηση εξοφληθεί από τον Οφειλέτη.

Τα ανωτέρω στάδια της λειτουργίας του Factoring αποτελούν το βασικό «κορμό» της όλης διαδικασίας, η οποία συχνά τροποποιείται μερικώς, ανάλογα με το προϊόν Factoring και τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά κάθε συνεργασίας.

Η λειτουργία του Factoring, όπως περιγράφεται ανωτέρω, είναι σύνθετη και διαφέρει σε αρκετά σημεία από τον βραχυπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό:

- ο Το Factoring αποτελείται από μία δέσμη πέντε διαφορετικών υπηρεσιών: χρηματοδότηση, διαχείριση, εισπράξη, ασφάλιση και πληροφόρηση. Αντίθετα, η χρήση τραπεζικού δανεισμού παρέχει μόνο χρηματοδότηση σε μια εταιρεία και για το λόγο αυτό έχει συνήθως χαμηλότερη τιμολόγηση σε σύγκριση με τις υπηρεσίες Factoring. Συνεπώς, το Factoring είναι ένα σύνθετο χρηματοοικονομικό προϊόν, το οποίο παρέχει πολλαπλές υπηρεσίες στους πελάτες του και θα πρέπει να επιλέγεται έναντι του τραπεζικού δανεισμού μόνο εφόσον όλες ή οι περισσότερες παρεχόμενες υπηρεσίες είναι επιθυμητές και χρήσιμες σε μια εταιρεία. Σε διαφορετική περίπτωση, το συγκριτικά υψηλότερο κόστος του περιορίζει τα οφέλη και το καθιστά ασύμφορο από οικονομικής πλευράς.
- ο Το Factoring ως θεσμός χαρακτηρίζεται από τη φιλοσοφία της καθολικής διαχείρισης απαιτήσεων, υπό την προϋπόθεση της τήρησης των πιστοδοτικών κριτηρίων, τόσο σε επίπεδο Προμηθευτή όσο και σε επίπεδο Οφειλέτη. Με άλλα λόγια, ο Προμηθευτής υποχρεούται να εκχωρεί το σύνολο των απαιτήσεων που διατηρεί για τους εγκεκριμένους Οφειλέτες και όχι μέρος των εκδιδόμενων τιμολογίων. Κι αυτό γιατί σε

περίπτωση που ο Προμηθευτής δεν εκχωρεί στον Πράκτορα το σύνολο των απαιτήσεών του από έναν εγκεκριμένο Οφειλέτη, θα είναι αδύνατη η τήρηση και παρακολούθηση ενήμερης και σωστής λογιστικής καρτέλας για τον Οφειλέτη. Αντίθετα, ο τραπεζικός δανεισμός –ακόμα και στις περιπτώσεις που ως κάλυμμα της χρηματοδότησης παρέχονται γεγεννημένες απαιτήσεις μιας εταιρείας- δεν απαιτεί τη συνολική εκχώρηση των απαιτήσεων μιας εταιρείας από τους πελάτες της. Έτσι, σε περιπτώσεις που μια εταιρεία επιθυμεί να εξασφαλίσει χρηματοδότηση με κάλυμμα τις απαιτήσεις έναντι των πελατών της, μπορεί να χρησιμοποιήσει το Factoring μόνο εάν προτίθεται να εκχωρεί το σύνολο των απαιτήσεων των εγκεκριμένων Οφειλετών. Σε διαφορετική περίπτωση, θα πρέπει να καταφύγει σε βραχυπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό.

- ο Στο Factoring υφίστανται κατ' ουσία δύο ξεχωριστά όρια, ήτοι του Προμηθευτή και του Οφειλέτη, γεγονός το οποίο συνεπάγεται διπλό έλεγχο αναφορικά με την οικονομική κατάσταση και τη φερεγγυότητα και κατ' επέκταση διπλή εξασφάλιση για την αποπληρωμή των οφειλών. Αντίθετα, σε περιπτώσεις βραχυπρόθεσμου τραπεζικού δανεισμού, ο έλεγχος περιορίζεται μόνο στον πελάτη - δανειολήπτη του τραπεζικού ιδρύματος (Προμηθευτής). Μάλιστα, δεν είναι σπάνιες οι συνεργασίες Factoring, οι οποίες βασίζονται είτε αποκλειστικά στη θετική οικονομική κατάσταση του Προμηθευτή (κυρίως συνεργασίες Factoring Με Αναγωγή), είτε αποκλειστικά στη θετική οικονομική κατάσταση των Οφειλετών (κυρίως συνεργασίες Factoring Χωρίς Αναγωγή). Η ευελιξία αυτή, η οποία επιτρέπει την ανάπτυξη υγιούς συνεργασίας Factoring με μια εταιρεία ακόμα και όταν τα οικονομικά της μεγέθη δεν είναι ιδανικά, αποτελεί βασικό πλεονέκτημα του Factoring έναντι του τραπεζικού δανεισμού.

- ο Το Factoring, σε αντίθεση με τον τραπεζικό δανεισμό, έχει ως κύριο αντικείμενο την άμεση μετατροπή του κύκλου εργασιών μιας εταιρείας σε μετρητά. Από τη στιγμή που το Factoring χρηματοδοτεί γεγεννημένες απαιτήσεις -οι οποίες προκύπτουν μετά την πώληση αγαθών και υπηρεσιών- στην ιδεατή περίπτωση όπου μια εταιρεία θα εξασφάλιζε το επιθυμητό ύψος ορίων για το σύνολο των Οφειλετών της, θα ήταν σε θέση να «ρευστοποιεί» άμεσα τις πωλήσεις της, μετατρέποντάς τις σε μετρητά και να μην εμφανίζει απαιτήσεις από πελάτες, γραμμάτια και επιταγές στον ισολογισμό της. Με άλλα λόγια, το ύψος των χρηματοδοτήσεων που μπορούν να επιτευχθούν μέσω Factoring για μια εταιρεία συναρτάται άμεσα με το ύψος των πωλήσεών της. Αντιθέτως, το ύψος του βραχυπρόθεσμου τραπεζικού δανεισμού (π.χ. κεφάλαιο κίνησης) δεν εξαρτάται από το ύψος των πωλήσεων, αλλά από άλλα χρηματοοικονομικά και μη μεγέθη, τα οποία συνεκτιμώνται από τις πιστώτριες τράπεζες. Συνεπώς, η χρήση του Factoring δεν ενέχει τον κίνδυνο υπερδανεισμού μιας εταιρείας, καθώς η μέγιστη λαμβανόμενη χρηματοδότηση δεν δύναται να υπερβεί το ύψος των πωλήσεων. Εκτός αυτού, η εν λόγω χρηματοδότηση δεν αποτελεί στην πραγματικότητα δανεισμό, καθώς οι απαιτήσεις εκ των πωλήσεων εισπράττονται ούτως ή άλλως. Το Factoring απλώς επιταχύνει χρονικά την είσπραξή τους για την εταιρεία.
- ο Στο Factoring η εγκριτική διαδικασία στηρίζεται κατά το ήμισυ στα οικονομικά & ποιοτικά στοιχεία του Προμηθευτή και των Οφειλετών του, ενώ το υπόλοιπο ήμισυ στηρίζεται στην ποιότητα των απαιτήσεων προς διαχείριση. Η ποιότητα των εκχωρούμενων απαιτήσεων (τιμολόγια ή επιταγές) εξαρτάται πρωτίστως από το είδος του πωλούμενου αγαθού ή υπηρεσίας. Γενικότερα, οι απαιτήσεις που αφορούν σε πωληθέντα αγαθά και όχι υπηρεσίες θεωρούνται «ασφαλέστερες», καθώς η παραγωγή και παράδοση υλικών αγαθών επιδέχεται λιγότερες ποιοτικές και ποσοτικές

αμφισβητήσεις από μέρους των Οφειλετών σε σύγκριση με την παροχή άυλων υπηρεσιών. Ωστόσο και τα υλικά αγαθά διαχωρίζονται σε είδη «ασφαλέστερα» και «πιο επικίνδυνα». Πιο συγκεκριμένα, τα τυποποιημένα, συσκευασμένα, μη ευπαθή και χωρίς ημερομηνία λήξης αγαθά θεωρούνται ιδανικά για συνεργασίες Factoring (π.χ. χάρτινες συσκευασίες, απορρυπαντικά, δομικά υλικά), σε αντίθεση με τα νωπά και μη συσκευασμένα τρόφιμα (π.χ. φρούτα, λαχανικά, κρέατα) και τα αλιεύματα, για τα οποία ενδέχεται να προκύψουν ποιοτικές και ποσοτικές διαφορές μεταξύ Προμηθευτή και Οφειλέτη. Γίνεται, λοιπόν, προφανές ότι για την οικοδόμηση μιας υγιούς συνεργασίας Factoring συνυπολογίζονται και συναξιολογούνται αρκετοί παράγοντες αναφορικά με τις εκχωρούμενες απαιτήσεις, γεγονός το οποίο δεν ισχύει στη σύναψη συνεργασίας βραχυπρόθεσμου τραπεζικού δανεισμού με κάλυμμα επιταγές ή και τιμολόγια.

- ο Η εμπορική πρακτική στο Factoring δεν συνιστά την παροχή εμπράγματων ή ανάλογων εξασφαλίσεων από τον Προμηθευτή (π.χ. προσημείωση ακινήτου), όπως συμβαίνει στις τραπεζικές χορηγήσεις, παρά μόνο σε εξαιρετικές περιπτώσεις. Οι ανωτέρω εξασφαλίσεις σαφώς και είναι επιθυμητές αλλά μία στρατηγική ανάπτυξης των εργασιών προς αυτήν την κατεύθυνση περιορίζει την ανταγωνιστικότητα μιας εταιρείας Factoring σε σύγκριση με τις υπόλοιπες εταιρείες του κλάδου. Έτσι, μια εταιρεία διαθέτει ισχυρό κίνητρο για την επιλογή του Factoring έναντι του τραπεζικού δανεισμού για την εξασφάλιση ρευστότητας, καθώς δεν επιβαρύνεται με την παροχή εμπράγματων εξασφαλίσεων και με τους συνεπαγόμενους κινδύνους απώλειας περιουσιακών στοιχείων.

- ο Η σύναψη συνεργασίας με μία εταιρεία Factoring χαρακτηρίζεται ως συνεργασία στρατηγικής σημασίας για τον Προμηθευτή, καθώς ενεργοποιείται αναγκαστικά ένας

ολόκληρος μηχανισμός ενημέρωσης και καθοδήγησης των Οφειλετών, που είναι εξαιρετικά δύσκολο να μεταβάλλεται σε τακτά χρονικά διαστήματα. Είναι επομένως αναμενόμενο μία εταιρεία να συνεργάζεται με μία ή το πολύ δύο εταιρείες Factoring, σε αντίθεση με τις τραπεζικές χορηγήσεις όπου υπάρχει στις περισσότερες των περιπτώσεων μεγάλη διασπορά των οργανισμών χρηματοδότησης.

- ο Το Factoring απευθύνεται κατά κύριο λόγο σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις που είτε είναι νεοσύστατες και δεν τηρούν τα αυστηρά τραπεζικά κριτήρια για χρηματοδότηση, είτε έχουν ολοκληρώσει την δυνατότητα τραπεζικής χρηματοδότησης και έχουν ανάγκη για υιοθέτηση πιο ολοκληρωμένων και εξειδικευμένων λύσεων. Εταιρείες μεγάλου μεγέθους με ιδιαίτερα ικανοποιητική χρηματοοικονομική εικόνα καταφεύγουν στο Factoring μόνο όταν συντρέχει κάποιος ειδικός λόγος (π.χ. επιθυμία χρηματοδότησης, η οποία δεν θα επιβαρύνει τον ισολογισμό, με τη χρήση Factoring Χωρίς Αναγωγή). Από την άλλη πλευρά, ο τραπεζικός δανεισμός στοχεύει σε επιχειρήσεις με ικανοποιητικά χρηματοοικονομικά μεγέθη και είναι περιορισμένος προς επιχειρήσεις μικρές και νεοσύστατες.

Συνοψίζοντας τα ανωτέρω, η λειτουργία του Factoring είναι συνθετότερη, πιο πολύπλευρη και συνυπολογίζει περισσότερους παράγοντες σε σχέση με τον βραχυπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό, με αποτέλεσμα να διαφοροποιείται σημαντικά από αυτόν και να αποτελεί ένα ξεχωριστό χρηματοοικονομικό προϊόν.

Β' Ενότητα: Προϊόντα Factoring

Β1. Χαρακτηριστικά διαθέσιμων προϊόντων

Το Factoring μπορεί να λάβει διαφορετικές μορφές, ανάλογα με τις ανάγκες του Προμηθευτή και τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά τόσο του Προμηθευτή όσο και των Οφειλετών του. Στο σημείο αυτό θα πρέπει, ωστόσο, να αναφερθεί ο διαχωρισμός του Factoring σε τρεις βασικές κατηγορίες:

- ο Εγχώριο Factoring

Τόσο ο Προμηθευτής όσο και οι εκχωρούμενοι Οφειλέτες του ανήκουν στην εγχώρια αγορά, στην οποία και πραγματοποιούνται οι μεταξύ τους εμπορικές συναλλαγές. Διευκρινίζεται, βέβαια, ότι ο Προμηθευτής ενδέχεται να διατηρεί και εξαγωγική δραστηριότητα, δηλαδή να διαθέτει και στο εξωτερικό πελάτες, εκ των οποίων τις απαιτήσεις δεν έχει εκχωρήσει στον Πράκτορα.

- ο Εξαγωγικό Factoring

Ο Προμηθευτής ανήκει στην εγχώρια αγορά, ενώ οι εκχωρούμενοι Οφειλέτες του βρίσκονται στο εξωτερικό. Με άλλα λόγια, εκχωρούνται απαιτήσεις από την εξαγωγική δραστηριότητα του εγχώριου Προμηθευτή. Σε αντιστοιχία με το Εγχώριο Factoring, διευκρινίζεται ότι ο Προμηθευτής ενδέχεται να δραστηριοποιείται εμπορικά και στην εγχώρια αγορά, δηλαδή να διαθέτει και στο εσωτερικό πελάτες, εκ των οποίων τις απαιτήσεις δεν έχει εκχωρήσει στον Πράκτορα

- ο Εισαγωγικό Factoring

Ο Προμηθευτής βρίσκεται στο εξωτερικό, ενώ οι εκχωρούμενοι Οφειλέτες του ανήκουν στην εγχώρια αγορά. Έτσι, αντίθετα με το Εξαγωγικό Factoring, εκχωρούνται απαιτήσεις

από τις πραγματοποιούμενες εισαγωγές στην εγχώρια αγορά από τον αλλοδαπό Προμηθευτή.

Τα προϊόντα Factoring, τα οποία περιγράφονται αναλυτικά ακολούθως, είναι τα εξής:

- I. Εγχώριο Factoring Χωρίς Δικαίωμα Αναγωγής
- II. Εγχώριο Factoring Χωρίς Δικαίωμα Αναγωγής (Window Dressing)
- III. Εγχώριο Factoring Με Δικαίωμα Αναγωγής
- IV. Εγχώριο Factoring Με Δικαίωμα Μερικής Αναγωγής
- V. Εγχώριο Εμπιστευτικό Factoring
- VI. Εξαγωγικό Factoring Χωρίς Δικαίωμα Αναγωγής
- VII. Εξαγωγικό Factoring Με Δικαίωμα Αναγωγής
- VIII. Εισαγωγικό Factoring Χωρίς Δικαίωμα Αναγωγής
- IX. Εισαγωγικό Factoring Με Δικαίωμα Αναγωγής

VI. Εγχώριο Factoring Χωρίς Δικαίωμα Αναγωγής

Περιγραφή προϊόντος

Το Εγχώριο Factoring Χωρίς Δικαίωμα Αναγωγής (στο εξής Εγχώριο Factoring Χ.Α.) αφορά στην εκχώρηση των απαιτήσεων ενός Προμηθευτή από Οφειλέτες ελεγμένης φερεγγυότητας, εμπορικότητας και ευρείας διασποράς. Το ποσοστό χρηματοδότησης ανέρχεται έως και σε 95%.

Το κύριο γνώρισμα του Εγχωρίου Factoring Χ.Α. είναι η ανάληψη από μέρους του Πράκτορα του πιστωτικού κινδύνου των εκχωρούμενων Οφειλετών, σε περίπτωση που η ΜΠΣ Οικονομική & Επιχειρησιακή Στρατηγική, Τμήμα Οικονομικής Επιστήμης, 2006

μη εξόφληση προκύπτει από οικονομική αδυναμία ή πτώχευση του Οφειλέτη. Αντιθέτως, σε περίπτωση άρνησης του Οφειλέτη να εξοφλήσει τις απαιτήσεις, λόγω ποσοτικής ή ποιοτικής αμφισβήτησης των πωληθέντων αγαθών ή υπηρεσιών, η ευθύνη βαραίνει εξ' ολοκλήρου τον Προμηθευτή. Συνήθης πρακτική των εταιρειών Factoring είναι η ασφάλιση των εκχωρούμενων απαιτήσεων από συνεργασίες Εγχωρίου Factoring X.A. σε ασφαλιστικές εταιρείες –οι οποίες αναλαμβάνουν ασφάλιση πιστώσεων-, οι οποίες αποζημιώνουν τον Πράκτορα σε ποσοστό περίπου 70%, σε ενδεχόμενο αδυναμίας εξόφλησης από μέρους του Οφειλέτη. Έτσι, ο μέγιστος κίνδυνος που φέρει ο Πράκτορας μειώνεται σε ποσοστό 30% περίπου και ισούται με το μέρος της απαίτησης για το οποίο δεν θα αποζημιωθεί από την ασφαλιστική εταιρεία.

Καθώς ο Πράκτορας δεν αναλαμβάνει κίνδυνο αναφορικά με τον Προμηθευτή –παρά μόνο σε περίπτωση που δεν εκτελέσει σωστά από ποσοτική και ποιοτική άποψη τις παραγγελίες των πελατών του- και ο κίνδυνός του αφορά στους Οφειλέτες, θεωρητικά δεν υπάρχει εγκεκριμένο πιστωτικό όριο για τον Προμηθευτή αλλά ένα ανώτατο ποσό προεξόφλησης των απαιτήσεών του, το οποίο υπολογίζεται ως το άθροισμα των ορίων προεξόφλησης απαιτήσεων από εγκεκριμένους Οφειλέτες.

Συνοψίζοντας τα ανωτέρω, το Εγχώριο Factoring X.A. είναι ένα προϊόν το οποίο παρέχει στον Προμηθευτή ολοκληρωμένη τη δέσμη των πέντε υπηρεσιών, ήτοι: τη διαχείριση, τη χρηματοδότηση, την είσπραξη και την ασφάλιση των απαιτήσεων, καθώς και την παροχή πληροφόρησης για τους Οφειλέτες.

Κριτήρια επιλογής Οφειλετών

Η ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου των εγκεκριμένων Οφειλετών από μέρους του Πράκτορα ενισχύει τη βαρύτητα και τη σημασία των κριτηρίων επιλογής των Οφειλετών.

Παρ' ότι η διαδικασία έγκρισης Οφειλετών είναι ιδιαίτερος σημαντική σε κάθε συνεργασία Factoring, από τη στιγμή που ο Πράκτορας δεν δανειοδοτεί τον Προμηθευτή αλλά χρηματοδοτεί τις πωλήσεις του, «αγοράζοντας» και ακολούθως εισπράττοντας τις απορρέουσες απαιτήσεις από τους Οφειλέτες, η εν λόγω διαδικασία αποτελεί το βασικό παράγοντα ανάπτυξης μιας υγιούς και ασφαλούς συνεργασίας αναφορικά με το Εγχώριο Factoring X.A. Κι αυτό γιατί η ποιότητα των εκχωρούμενων Οφειλετών περιορίζει τον αναλαμβανόμενο από τον Πράκτορα κίνδυνο. Με άλλα λόγια, όσο πιο ενδεδειγμένη, πλήρης, σφαιρικός και με τα κατάλληλα κριτήρια είναι ο έλεγχος και η επακόλουθη διαδικασία έγκρισης, τόσο μικρότερες είναι οι πιθανότητες να προκύψει πρόβλημα με τους εγκεκριμένους Οφειλέτες.

Με βάση όσα προαναφέρθηκαν, η διαδικασία και τα κριτήρια για την επιλογή των Οφειλετών στο Εγχώριο Factoring X.A. έχουν ως εξής:

- ο Πραγματοποιείται έλεγχος της συναλλακτικής συμπεριφοράς του υπό εξέταση Οφειλέτη μέσω του συστήματος Τειρεσίας, προκειμένου να διαπιστωθεί η ύπαρξη –ή η απουσία- πάσης φύσεως δυσμενών στοιχείων, τα οποία στη συνέχεια αξιολογούνται. Για παράδειγμα, η εμφάνιση μιας προσημείωσης ακινήτου σε τραπεζικό ίδρυμα δεν θεωρείται ανασταλτικός παράγοντας για την έγκριση ενός Οφειλέτη, ενώ η εμφάνιση σφραγισμένων επιταγών αποτελεί επιβαρυντικό στοιχείο. Γενικότερα, η απόρριψη ενός Οφειλέτη λόγω δυσμενών στοιχείων συναλλακτικής συμπεριφοράς προκύπτει σε περιπτώσεις σοβαρών στοιχείων (π.χ. σφραγισμένες επιταγές, διαταγές πληρωμής, απλήρωτες συναλλαγματικές κ.λ.π.), πρόσφατων (π.χ. την τελευταία τετραετία) και σημαντικού ποσού (π.χ. η σφράγιση επιταγής €1.000 δεν θεωρείται ιδιαίτερα σοβαρό δυσμενές στοιχείο).

- ο Ερευνάται η πιθανή ύπαρξη εταιρικής σχέσης μεταξύ Προμηθευτή και Οφειλέτη, προκειμένου να αποφευχθεί η εκχώρηση τέτοιου είδους απαιτήσεων. Για παράδειγμα, εάν ο Οφειλέτης αποτελεί θυγατρική εταιρεία του Προμηθευτή, οι εκχωρούμενες απαιτήσεις θα αποτελούν στην πραγματικότητα ενδοεταιρικές συναλλαγές, οι οποίες από τη φύση τους δεν είναι πάντα ξεκάθαρες και ενδέχεται να τακτοποιούνται με αντίθετες πωλήσεις ή άλλους συμψηφισμούς μεταξύ των εταιριών του ομίλου, με αποτέλεσμα να δυσχεραίνεται το έργο του Πράκτορα για διαχείριση και είσπραξη των συγκεκριμένων απαιτήσεων.
- ο Αξιολογείται η οικονομική κατάσταση του υπό εξέταση Οφειλέτη, με την ανάλυση των δημοσιευμένων οικονομικών του καταστάσεων (ισολογισμός, κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσεως, προσαρτήματα, έκθεση ορκωτών ελεγκτών λογιστών), οι οποίες καταχωρούνται σε ειδικά spreadsheets. Με βάση τα υπάρχοντα οικονομικά στοιχεία –και συνήθως αυτόματα από τα spreadsheets- υπολογίζονται οικονομικοί δείκτες (π.χ. ξένα/ ίδια κεφάλαια, μικτό περιθώριο κέρδους, γενική και άμεση ρευστότητα κ.α.), καθώς και μια «βαθμολόγηση» υπό μορφή rating. Σε περιπτώσεις υποψήφιων Οφειλετών, οι οποίοι λόγω της εταιρικής τους μορφής (π.χ. ατομική επιχείρηση, ομόρρυθμη εταιρεία κτλ.) δεν διαθέτουν δημοσιευμένα οικονομικά στοιχεία, αναζητώνται άλλες οικονομικές καταστάσεις, όπως τα έντυπα Ε3 ή Ε9 και οι περιοδικές δηλώσεις Φ.Π.Α., προκειμένου να διαπιστωθούν και να αξιολογηθούν βασικά οικονομικά μεγέθη όπως ο κύκλος εργασιών και τα κέρδη. Εάν ούτε τέτοιας μορφής οικονομικά στοιχεία δεν είναι διαθέσιμα, συνήθως εγκρίνεται ένα προκαθορισμένο ελάχιστο όριο για τον Οφειλέτη.
- ο Εξασφαλίζεται, με βάση τα τρία προαναφερθέντα κριτήρια, όριο από τη συνεργαζόμενη ασφαλιστική εταιρεία.

Κριτήρια επιλογής Προμηθευτή

Με δεδομένη την έγκριση ενός ικανού αριθμού Οφειλετών, προκειμένου να ικανοποιείται το κριτήριο της διασποράς, τα κριτήρια για την επιλογή ενός Προμηθευτή είναι τα ακόλουθα:

- ο Εξετάζεται η συναλλακτική συμπεριφορά του Προμηθευτή, μέσω ελέγχου για πιθανή ύπαρξη πάσης φύσεως δυσμενών στοιχείων καταχωρημένων στο σύστημα Τειρεσίας, σε αντιστοιχία με την προαναφερθείσα λογική που ισχύει για του Οφειλέτες.
- ο Αξιολογούνται τα οικονομικά στοιχεία του υπό εξέταση Προμηθευτή, με βάση τις δημοσιευμένες οικονομικές του καταστάσεις. Η εν λόγω αξιολόγηση είναι αναλυτικότερη και «αυστηρότερη» σε σύγκριση με την οικονομική αξιολόγηση των Οφειλετών και περιλαμβάνει συνήθως μεγαλύτερα σε έκταση και πληροφορίες spreadsheets για την εξαγωγή οικονομικών δεικτών και τη διαβάθμιση της πιστοληπτικής ικανότητας (rating). Παρ' ότι ο Πράκτορας δεν αναλαμβάνει κίνδυνο επί του Προμηθευτή στο Εγχώριο Factoring X.A., η εν λόγω οικονομική ανάλυση είναι σημαντική διότι ο Προμηθευτής παραμένει ο πελάτης του Πράκτορα. Σε περιπτώσεις, μάλιστα, που η εταιρεία Factoring είναι θυγατρική ή υποδιεύθυνση τραπεζικού ιδρύματος, η ποιότητα του πελατολογίου της είναι ακόμη πιο σημαντική.
- ο Αξιολογούνται τα ποιοτικά και ποσοτικά στοιχεία του κλάδου στον οποίο υπάγεται ο Προμηθευτής. Αυτό αποτελεί, μάλιστα, ένα πολύ σημαντικό κριτήριο για την επιλογή, καθώς η γενικότερη οικονομική κατάσταση, τα ιδιαίτερα γνωρίσματα, οι συνθήκες ανταγωνισμού και οι προοπτικές ενός κλάδου επηρεάζουν σε μεγάλο βαθμό την πορεία μιας επιχείρησης. Για παράδειγμα, μια κατά τα άλλα υγιής επιχείρηση, με ικανοποιητικά οικονομικά στοιχεία, η οποία ανήκει σε «προβληματικό» και με

δυσμενείς προοπτικές κλάδο της ελληνικής οικονομίας έχει περιορισμένες πιθανότητες έγκρισης ως Προμηθευτής σε συνεργασία Εγχώριου Factoring X.A., καθώς πιθανά μελλοντικά προβλήματα ενδέχεται να επηρεάσουν τόσο την ίδια την επιχείρηση όσο και τους πελάτες της, ενώ είναι αμφίβολη η επίτευξη ασφαλιστικού ορίου για τους Οφειλέτες της από μέρους της ασφαλιστικής εταιρείας.

- ο Ελέγχεται η ποιότητα των εκχωρούμενων απαιτήσεων, δίνοντας ιδιαίτερη βαρύτητα σε περιπτώσεις πραγματοποίησης πωλήσεων με παρακαταθήκη, έκδοσης πιστωτικών τιμολογίων και επιστροφής προϊόντων. Οι συγκεκριμένες εμπορικές πρακτικές δημιουργούν προβλήματα σε συνεργασίες Εγχώριου Factoring X.A. –και γενικότερα σε όλες τις συνεργασίες Factoring-, καθώς προκαλούν συχνά προστριβές και διαφωνίες μεταξύ Οφειλετών και Προμηθευτή και δυσχεραίνουν την ομαλή και έγκαιρη εξόφληση των απαιτήσεων.

VII. Εγχώριο Factoring Χωρίς Δικαίωμα Αναγωγής (Window Dressing)

Περιγραφή προϊόντος

Το Window Dressing ως προϊόν Factoring αποτελεί υποκατηγορία του Εγχώριου Factoring X.A. και αφορά σε εκχώρηση επιταγών εκδόσεως εγκεκριμένων Οφειλετών, οι οποίες έχουν οπισθογραφηθεί από τον Προμηθευτή. Οι Οφειλέτες και σε αυτή την περίπτωση πρέπει να χαρακτηρίζονται από φερεγγυότητα, εμπορικότητα και ευρεία διασπορά, ενώ το ποσοστό χρηματοδότησης του Προμηθευτή ανέρχεται έως και σε 100%. Σημειώνεται, ωστόσο, ότι σε αντίθεση με το Εγχώριο Factoring X.A. που αφορά σε τιμολόγια, στο Window Dressing κατά κανόνα δεν υφίσταται ασφαλιστική κάλυψη των εκχωρούμενων

«απαιτήσεων» (επιταγών), καθώς οι επιταγές δεν είναι κατ' ουσία απαιτήσεις αλλά μέσο πληρωμής.

Το γεγονός της οπισθογράφησης των εκχωρούμενων επιταγών από τον Προμηθευτή συνεπάγεται την υπευθυνότητά του για την είσπραξή τους. Κι αυτό γιατί σε περίπτωση σφράγισης μιας επιταγής, ο κομιστής δικαιούται νομικά να στραφεί εναντίον τόσο του εκδότη όσο και των οπισθογράφων. Γίνεται, λοιπόν, προφανές ότι το Window Dressing είναι προϊόν Χωρίς Αναγωγή μόνο κατ' όνομα και όχι κατ' ουσία, από τη στιγμή που διατηρείται η ευθύνη του Προμηθευτή για την εξόφληση της απαίτησης και το δικαίωμα του Πράκτορα να απαιτήσει από τον Προμηθευτή την κάλυψη μιας επιταγής σε περίπτωση μη πληρωμής της από τον εκδότη.

Συνοψίζοντας, το Εγχώριο Factoring Χ.Α. Window Dressing είναι ένα προϊόν το οποίο παρέχει στον Προμηθευτή τις τέσσερις από τις πέντε υπηρεσίες, ήτοι: τη διαχείριση, τη χρηματοδότηση, την είσπραξη και την παροχή πληροφόρησης για τους Οφειλότες.

Η ονομασία «Window Dressing» προκύπτει από την επίδραση του εν λόγω προϊόντος Factoring στον ισολογισμό του Προμηθευτή. Καθώς ο Προμηθευτής εκχωρεί στον Πράκτορα επιταγές πελατείας του, μειώνονται οι εμφανιζόμενες στο κυκλοφορούν ενεργητικό απαιτήσεις του με ταυτόχρονη αύξηση του ταμείου, χωρίς να ενισχύεται ο λογαριασμός των υποχρεώσεων προς τράπεζες. Κατ' αυτό τον τρόπο ο Προμηθευτής εμφανίζει αυξημένη ρευστότητα χωρίς δανειακή επιβάρυνση –και κατ' επέκταση χωρίς επιδείνωση της κεφαλαιακής του διάρθρωσης-, με αποτέλεσμα την ωραιοποίηση της εικόνας του ισολογισμού του (window dressing).

Κριτήρια επιλογής Οφειλετών

- Ελέγχεται η συναλλακτική συμπεριφορά του Οφειλέτη-εκδότη της επιταγής, μέσω ελέγχου για πιθανή ύπαρξη πάσης φύσεως δυσμενών στοιχείων καταχωρημένων στο σύστημα Τειρεσίας.
- Αξιολογείται η οικονομική κατάσταση του Οφειλέτη, όπως προαναφέρθηκε στο Εγγώριο Factoring X.A. που αφορά σε εκχώρηση τιμολογίων.
- Ελέγχεται η ύπαρξη εταιρικής συγγενικής σχέσης μεταξύ Προμηθευτή και Οφειλέτη προκειμένου να αποφευχθεί η εκχώρηση τέτοιου είδους απαιτήσεων.
- Σε ορισμένες περιπτώσεις ζητούνται οι καρτέλες των οφειλετών από τον Προμηθευτή, προκειμένου να διασφαλισθεί η ύπαρξη της συναλλαγής (πώληση αγαθών ή υπηρεσιών), για την οποία έχει δοθεί η επιταγή ως πληρωμή.

Κριτήρια επιλογής Προμηθευτή

- Ελέγχεται η συναλλακτική συμπεριφορά του Προμηθευτή, μέσω ελέγχου για πιθανή ύπαρξη πάσης φύσεως δυσμενών στοιχείων καταχωρημένων στο σύστημα Τειρεσίας.
- Αξιολογείται η οικονομική κατάσταση και η πιστοληπτική ικανότητα του Προμηθευτή.

III. Εγγώριο Factoring Με Δικαίωμα Αναγωγής

Περιγραφή προϊόντος

Το Εγγώριο Factoring Με Δικαίωμα Αναγωγής αφορά σε χρηματοδότηση του Προμηθευτή έναντι εκχωρημένων απαιτήσεων (τιμολογίων) από Οφειλέτες ελεγμένης φερεγγυότητας, εμπορικότητας και ευρείας διασποράς με ποσοστό χρηματοδότησης μέχρι και 95%. Σε ΜΠΣ Οικονομική & Επιχειρησιακή Στρατηγική, Τμήμα Οικονομικής Επιστήμης, 2006

αντίθεση με τις δύο προαναφερθείσες περιπτώσεις, στο εν λόγω προϊόν υφίσταται δικαίωμα αναγωγής του Πράκτορα έναντι του Προμηθευτή. Αυτό σημαίνει ότι σε περίπτωση μη αποπληρωμής των εκχωρηθεισών απαιτήσεων από τους Οφειλέτες για οποιοδήποτε λόγο (είτε λόγω αμφισβήτησης της οφειλής είτε λόγω πτώχευσης του Οφειλέτη), ο Πράκτορας έχει το δικαίωμα να στραφεί στον Προμηθευτή για την εξόφλησή τους. Έτσι, στο Εγγώριο Factoring Με Δικαίωμα Αναγωγής ο πιστωτικός κίνδυνος των απαιτήσεων βαραίνει τον Προμηθευτή και όχι τον Πράκτορα. Κατ' επέκταση, ο αναλαμβανόμενος από τον Πράκτορα κίνδυνος συνδέεται κυρίως με τον Προμηθευτή και όχι με τους Οφειλέτες.

Λόγω της ύπαρξης του δικαιώματος αναγωγής, ο Πράκτορας –σύμφωνα με τη συνήθη πρακτική των εταιρειών Factoring- δεν προχωρά σε ασφάλιση των απαιτήσεων, με αποτέλεσμα το συγκεκριμένο προϊόν να παρέχει τέσσερις από τις πέντε υπηρεσίες: τη διαχείριση, τη χρηματοδότηση, την είσπραξη και την παροχή πληροφόρησης για τους Οφειλέτες.

Κριτήρια Επιλογής Οφειλετών

- ο Ελέγχεται η συναλλακτική συμπεριφορά του Οφειλέτη, μέσω ελέγχου για πιθανή ύπαρξη πάσης φύσεως δυσμενών στοιχείων καταχωρημένων στο σύστημα Τειρεσίας.
- ο Ελέγχεται η ύπαρξη εταιρικής συγγενικής σχέσης μεταξύ Προμηθευτή και Οφειλέτη προκειμένου να αποφευχθεί η εκχώρηση τέτοιου είδους απαιτήσεων.
- ο Για Οφειλέτες για τους οποίους υπάρχουν δημοσιευμένα οικονομικά στοιχεία, γίνεται αξιολόγηση της οικονομικής τους κατάστασης, προχωρώντας σε καταχώρηση των οικονομικών τους καταστάσεων (spreading).

- ο Για Οφειλέτες για τους οποίους, λόγω της εταιρικής τους μορφής (π.χ. ατομική επιχείρηση, ομόρρυθμη εταιρεία κτλ.), δεν υπάρχουν δημοσιευμένα οικονομικά στοιχεία, αξιολογούνται στοιχειώδη οικονομικά στοιχεία, όπως κύκλος εργασιών, αποτελέσματα χρήσης και φορολογητέο εισόδημα, ανάλογα με την κάθε περίπτωση.

Κριτήρια Επιλογής Προμηθευτή

Καθώς στο υπό εξέταση προϊόν Factoring υφίσταται δικαίωμα αναγωγής κατά του Προμηθευτή σε περίπτωση μη εξόφλησης των εκχωρημένων απαιτήσεων από τους Οφειλέτες, δίνεται ιδιαίτερο βάρος στην αξιολόγηση του Προμηθευτή, προκειμένου να διασφαλιστεί η ποιότητα της συνεργασίας από μέρους του Πράκτορα, ως εξής:

- ο Αξιολογούνται τα οικονομικά στοιχεία και καθορίζεται η πιστοληπτική ικανότητα του Προμηθευτή, με αυστηρά κριτήρια. Δίνεται ιδιαίτερη προσοχή στην εξέλιξη των πωλήσεων, την κερδοφορία, την κεφαλαιακή διάρθρωση και τη ρευστότητά του, προκειμένου να αποφευχθεί ο κίνδυνος αδυναμίας του Προμηθευτή να καλύψει τις ανεξόφλητες απαιτήσεις εκ των πελατών του, καθώς αυτό θα συνεπάγεται ζημία για τον Πράκτορα, από τη στιγμή που δεν υφίσταται –συνήθως- ασφαλιστική κάλυψη.
- ο Εξετάζεται η ποιότητα των εκχωρούμενων απαιτήσεων, προκειμένου να διαπιστωθεί η πιθανή ύπαρξη πωλήσεων με παρακαταθήκη, η έκδοση πιστωτικών τιμολογίων και η επιστροφή προϊόντων.
- ο Ελέγχεται η συναλλακτική συμπεριφορά του Προμηθευτή στο σύστημα Τειρεσίας, για πιθανή ύπαρξη πάσης φύσεως καταχωρημένων δυσμενών στοιχείων. Ο εν λόγω έλεγχος παρ' ότι πραγματοποιείται σε κάθε συνεργασία Factoring, είναι εξαιρετικής σημασίας στο Εγχώριο Factoring Με Δικαίωμα Αναγωγής, από τη στιγμή που οι όποιες επισφάλειες θα πρέπει να εξοφληθούν από τον Προμηθευτή.

IV. Εγχώριο Factoring Με Δικαίωμα Μερικής Αναγωγής

Περιγραφή προϊόντος

Το Εγχώριο Factoring Με Δικαίωμα Μερικής Αναγωγής αφορά σε χρηματοδότηση του Προμηθευτή έναντι εκχωρημένων απαιτήσεων (τιμολογίων) από Οφειλέτες ελεγμένης φερεγγυότητας, εμπορικότητας και ευρείας διασποράς, με ποσοστό χρηματοδότησης έως και 95%. Είναι ένα προϊόν, το οποίο συνδυάζει κατά κάποιον τρόπο τα δύο προηγούμενα, δηλαδή το Εγχώριο Factoring Χωρίς Αναγωγή και το Εγχώριο Factoring Με Αναγωγή. Στο εν λόγω προϊόν, ο Προμηθευτής φέρει την ευθύνη αποπληρωμής των εκχωρηθεισών απαιτήσεων –σε περίπτωση μη εξόφλησής τους- έως ένα προκαθορισμένο ποσό. Για παράδειγμα, σε μια συνεργασία με ανώτατο όριο προεξόφλησης €2 εκ. και ποσό αναγωγής €500 χιλ., ο Προμηθευτής είναι υποχρεωμένος να πληρώσει στον Πράκτορα απαιτήσεις ύψους έως και €500 χιλ. κατά τη διάρκεια ενός έτους, σε περίπτωση που αυτές δεν εισπραχθούν από τους Οφειλέτες του. Εάν οι ανεξόφλητες απαιτήσεις υπερβαίνουν τις €500 χιλ., ο κίνδυνος πέραν του ποσού αναγωγής βαραίνει τον Πράκτορα.

Συνεπώς, το Εγχώριο Factoring Με Δικαίωμα Μερικής Αναγωγής αποτελεί την επιθυμητή επιλογή όταν ο Πράκτορας και ο Προμηθευτής θέλουν να μοιράζονται τον πιστωτικό κίνδυνο. Στις περισσότερες, μάλιστα, συνεργασίες αυτού του είδους, ο Πράκτορας επιλέγει να ασφαλίσει τις εκχωρούμενες απαιτήσεις είτε στο σύνολό τους είτε εν μέρει, περιορίζοντας ακόμη περαιτέρω τον αναλαμβανόμενο κίνδυνο.

Συμπερασματικά, το Εγχώριο Factoring Με Δικαίωμα Μερικής Αναγωγής είναι ένα προϊόν το οποίο παρέχει στον Προμηθευτή και τις πέντε υπηρεσίες, ήτοι: τη διαχείριση, τη χρηματοδότηση, την είσπραξη, την ασφάλιση και την παροχή πληροφόρησης για τους

Οφειλέτες, με μόνη διαφορά ότι ο Προμηθευτής επωφελείται από την ασφάλιση, μόνο πέραν του ποσού αναγωγής.

Κριτήρια επιλογής Οφειλετών

Όπως και στα προαναφερθέντα προϊόντα, η διαδικασία επιλογής των Οφειλετών έχει ως εξής:

- ο Ελέγχεται η συναλλακτική συμπεριφορά του Οφειλέτη, μέσω ελέγχου για πιθανή ύπαρξη πάσης φύσεως δυσμενών στοιχείων καταχωρημένων στο σύστημα Τειρεσίας.
- ο Ελέγχεται η ύπαρξη εταιρικής συγγενικής σχέσης μεταξύ Προμηθευτή και Οφειλέτη προκειμένου να αποφευχθεί η εκχώρηση τέτοιου είδους απαιτήσεων.
- ο Για Οφειλέτες για τους οποίους υπάρχουν δημοσιευμένα οικονομικά στοιχεία, γίνεται αξιολόγηση της οικονομικής τους κατάστασης, προχωρώντας σε καταχώρηση των οικονομικών τους καταστάσεων (spreading).
- ο Για Οφειλέτες για τους οποίους, λόγω της εταιρικής τους μορφής (π.χ. ατομική επιχείρηση, ομόρρυθμη εταιρεία κτλ.), δεν υπάρχουν δημοσιευμένα οικονομικά στοιχεία, αξιολογούνται στοιχειώδη οικονομικά στοιχεία, όπως κύκλος εργασιών, αποτελέσματα χρήσης και φορολογητέο εισόδημα, ανάλογα με την κάθε περίπτωση.
- ο Εξασφαλίζεται όριο από τη συνεργαζόμενη ασφαλιστική εταιρεία.

Κριτήρια επιλογής Προμηθευτή

Από τη στιγμή που μέρος του κινδύνου αναλαμβάνεται από τον Προμηθευτή –μέχρι το ποσό αναγωγής-, ο Πράκτορας οφείλει να τον επιλέξει με βάση τα γνωστά κριτήρια και κατόπιν λεπτομερούς ελέγχου, όπως και στο Εγχώριο Factoring Με Αναγωγή:

- ο Αξιολογούνται τα οικονομικά στοιχεία και καθορίζεται η πιστοληπτική ικανότητα του Προμηθευτή, με αρκετά αυστηρά κριτήρια. Δίνεται ιδιαίτερη προσοχή στα οικονομικά μεγέθη, τα οποία αποδεικνύουν την ικανότητα του Προμηθευτή να καλύψει ενδεχόμενη ζημία από τη μη πληρωμή των απαιτήσεων από τους Οφειλέτες του, τουλάχιστον μέχρι το ποσό της αναγωγής, δηλαδή της δικής του ευθύνης.
- ο Ελέγχεται η ποιότητα των εκχωρούμενων απαιτήσεων, προκειμένου να διαπιστωθεί η πιθανή ύπαρξη πωλήσεων με παρακαταθήκη, η έκδοση πιστωτικών τιμολογίων και η επιστροφή προϊόντων.
- ο Ελέγχεται η συναλλακτική συμπεριφορά του Προμηθευτή στο σύστημα Τειρεσίας, για πιθανή ύπαρξη πάσης φύσεως καταχωρημένων δυσμενών στοιχείων.

V. Εγχώριο Εμπιστευτικό Factoring

Περιγραφή προϊόντος

Το Εγχώριο Εμπιστευτικό Factoring ή Agency αφορά σε χρηματοδότηση του Προμηθευτή έναντι απαιτήσεων (τιμολογίων) ή καρτελών από εγκεκριμένους Οφειλέτες, με ποσοστό χρηματοδότησης έως και 85% συνήθως. Μια βασική διαφορά του Εγχώριου Εμπιστευτικού Factoring από τα άλλα προϊόντα είναι η μη αναγγελία, δηλαδή η μη γνωστοποίηση, της συνεργασίας Factoring στον Οφειλέτη. Αναλυτικότερα, ενώ στα προαναφερθέντα προϊόντα ο Οφειλέτης ενημερώνεται και καλείται να αποδεχθεί τη συνεργασία Factoring μεταξύ Πράκτορα και Προμηθευτή, προκειμένου να εξοφλεί τις εκχωρημένες απαιτήσεις στον Πράκτορα –ο οποίος είναι ο μόνος δικαιούχος-, στο Εμπιστευτικό Factoring ο Οφειλέτης δεν γνωρίζει για τη σύναψη της συνεργασίας. Έτσι, ΜΠΣ Οικονομική & Επιχειρησιακή Στρατηγική, Τμήμα Οικονομικής Επιστήμης, 2006

καθώς ο Πράκτορας δεν έχει καμία επαφή με τον Οφειλέτη, η λειτουργία του εν λόγω προϊόντος είναι αρκετά διαφορετική σε σύγκριση με τα υπόλοιπα. Ο Προμηθευτής λαμβάνει χρηματοδότηση από τον Πράκτορα έναντι των απαιτήσεων που προσκομίζει, ο Πράκτορας διαχειρίζεται τις απαιτήσεις και κατά τη λήξη τους ο Προμηθευτής εισπράττει από τον Οφειλέτη και αποδίδει την πληρωμή στον Πράκτορα για την εξόφληση των απαιτήσεων. Γίνεται, λοιπόν, προφανές ότι η ευθύνη της πληρωμής των απαιτήσεων –και κατ' επέκταση ο κίνδυνος- βαρύνουν εξ' ολοκλήρου τον Προμηθευτή, ο οποίος είναι υποχρεωμένος να εξοφλήσει τον Πράκτορα στη λήξη των τιμολογίων, είτε έχουν αποπληρώσει οι Οφειλέτες του είτε όχι. Με άλλα λόγια, το Εμπιστευτικό Factoring είναι Factoring Με Αναγωγή, το οποίο δεν γνωστοποιείται στον Οφειλέτη. Μια εξίσου σημαντική διαφορά του από τα άλλα προϊόντα είναι η απουσία της έννοιας της εκχώρησης. Από τη στιγμή που ο Πράκτορας δεν μπορεί να διεκδικήσει την είσπραξη των απαιτήσεων από τους Οφειλέτες, σημαίνει ότι δεν είναι δικαιούχος των απαιτήσεων αυτών και κατ' επέκταση δεν υφίσταται εκχώρηση των απαιτήσεων παρά μόνο διαχείρισή τους. Θα πρέπει, επίσης, να σημειωθεί ότι στο Εμπιστευτικό Factoring δεν πραγματοποιείται ασφάλιση των απαιτήσεων, αφ' ενός γιατί η ευθύνη αποπληρωμής βαρύνει τον Προμηθευτή και αφ' εταίρου γιατί οι απαιτήσεις δεν ανήκουν στον Πράκτορα, οπότε δεν μπορεί να ασφαλίσει απαιτήσεις για τις οποίες δεν είναι δικαιούχος και τις οποίες δεν είναι σε θέση να διεκδικήσει νομικά.

Συνοψίζοντας, το Εγγώριο Εμπιστευτικό Factoring είναι ένα προϊόν το οποίο παρέχει στον Προμηθευτή μόνο τρεις υπηρεσίες, ήτοι: τη διαχείριση, τη χρηματοδότηση, και την παροχή πληροφόρησης για τους Οφειλέτες.

Γενικότερα, το Εμπιστευτικό Factoring αποτελεί την ιδανική λύση σε περιπτώσεις που οι Οφειλέτες τους οποίους ενδιαφέρεται να εκχωρήσει ο Προμηθευτής δεν αποδέχονται τη ΜΠΣ Οικονομική & Επιχειρησιακή Στρατηγική, Τμήμα Οικονομικής Επιστήμης, 2006

διαδικασία του Factoring για λόγους εσωτερικής πολιτικής. Σε αυτή την κατηγορία ανήκουν ορισμένα super-markets, αλλά και μεγάλες εταιρείες όπως το Praktiker και η BP.

Με βάση τα ανωτέρω, συμπεραίνεται ότι το Εγχώριο Εμπιστευτικό Factoring είναι το πιο «επικίνδυνο» προϊόν Factoring από πλευράς του Πράκτορα, καθώς:

- ο Δεν υφίσταται εκχώρηση των απαιτήσεων και τα οποία πλεονεκτήματα και εξασφαλίσεις συνεπάγεται αυτή για τον Πράκτορα.
- ο Ο Πράκτορας διαθέτει μόνο μία πηγή αποπληρωμής, ήτοι τον Προμηθευτή, σε αντίθεση με όλα τα υπόλοιπα προϊόντα στα οποία διαθέτει δύο ενδεχόμενες πηγές είσπραξης (Οφειλέτης-Προμηθευτής ή Οφειλέτης-Ασφαλιστική εταιρεία).

Κριτήρια επιλογής Οφειλετών

Η διαδικασία επιλογής των Οφειλετών στο Εμπιστευτικό Factoring είναι σε γενικές γραμμές παρόμοια με αυτήν στα προαναφερθέντα προϊόντα και περιλαμβάνει έλεγχο στο σύστημα Τειρεσίας, αξιολόγηση των οικονομικών στοιχείων του Οφειλέτη και έλεγχο για τη διαπίστωση πιθανής εταιρικής σχέσης μεταξύ Προμηθευτή και Οφειλέτη. Ωστόσο, τα κριτήρια επιλογής Οφειλετών στο εν λόγω προϊόν είναι ελαστικότερα έναντι των άλλων προϊόντων, καθώς ο Πράκτορας δεν είναι δικαιούχος των απαιτήσεων και δεν εισπράττει από τον Οφειλέτη. Αξίζει, τέλος, να σημειωθεί ότι οι περισσότερες ελληνικές εταιρείες Factoring επιδιώκουν την έγκριση περιορισμένου αριθμού Οφειλετών σε συνεργασίες Εμπιστευτικού Factoring, ώστε να περιορίσουν τον κίνδυνο που αναλαμβάνουν έναντι του Προμηθευτή.

Κριτήρια Επιλογής Προμηθευτή

Σε αντιστοιχία με το Εγχώριο Factoring Με Αναγωγή, εφαρμόζονται ιδιαίτερος αυστηρά κριτήρια για την επιλογή των Προμηθευτών στο Εγχώριο Εμπιστευτικό Factoring. Κι αυτό γιατί η εξόφληση του Πράκτορα εξαρτάται και βασίζεται σε κάθε περίπτωση στον Προμηθευτή, είτε αποπληρώνουν οι Οφειλέτες είτε όχι. Έτσι, η διαδικασία επιλογής περιλαμβάνει -όπως και στο Εγχώριο Factoring Με Αναγωγή- την αυστηρή αξιολόγηση των οικονομικών μεγεθών του Προμηθευτή, τον ενδελεχή έλεγχο της συναλλακτικής του συμπεριφοράς στο σύστημα Τειρεσίας, αλλά και την αξιολόγηση της ποιότητας των εκχωρούμενων απαιτήσεων. Τέλος, θα πρέπει να αναφερθεί ότι συχνά ο Πράκτορας ζητά από τον Προμηθευτή την παροχή προσωπικής ή εταιρικής εγγύησης για σύναψη συνεργασίας στο εν λόγω προϊόν.

VI. Εξαγωγικό Factoring Χωρίς Δικαίωμα Αναγωγής

Περιγραφή προϊόντος

Το Εξαγωγικό Factoring Χωρίς Δικαίωμα Αναγωγής (στο εξής Εξαγωγικό Factoring X.A.) αφορά σε χρηματοδότηση του Προμηθευτή έναντι εκχωρημένων απαιτήσεων τιμολογίων/φορτωτικών εξαγωγής από εγκεκριμένους Οφειλέτες, σε ευρώ ή στο νόμισμα τιμολόγησης, με ποσοστό χρηματοδότησης συνήθως μέχρι 90%. Σε αντιστοιχία με το Εγχώριο Factoring X.A., δεν υπάρχει εγκεκριμένο πιστωτικό όριο για τον Προμηθευτή, αλλά ένα ανώτατο ποσό προεξόφλησης των απαιτήσεών του, το οποίο υπολογίζεται ως το άθροισμα των ορίων προεξόφλησης απαιτήσεων από εγκεκριμένους Οφειλέτες. Όπως θα αναλυθεί και στη συνέχεια, τα όρια των Οφειλετών καθορίζονται από τους ανταποκριτές

Factors του εξωτερικού. Η ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από μέρος του Πράκτορα αφορά αποκλειστικά στους Οφειλέτες για τους οποίους πραγματοποιείται ασφάλιση πιστώσεων, ενώ ο κίνδυνος σε σχέση με τον Προμηθευτή εντοπίζεται μόνο στην ικανότητά του να εκτελεί σωστά από ποσοτική και ποιοτική άποψη τις παραγγελίες των πελατών του. Υπενθυμίζεται ότι και στο Εξαγωγικό Factoring η ασφάλιση των απαιτήσεων από τους Οφειλέτες αφορά σε οικονομική αδυναμία ή πτώχευση του Οφειλέτη και όχι σε τυχόν ενστάσεις για ποιοτική ή ποσοτική διαφορά επί των συναλλαγών. Η αποζημίωση από τους ανταποκριτές Factors του εξωτερικού, σε περίπτωση μη είσπραξης εκχωρημένων απαιτήσεων από εγκεκριμένο Οφειλέτη, ανέρχεται σε ποσοστό 100% επί της αξίας των απαιτήσεων.

Κριτήρια επιλογής Οφειλετών

Στο Εξαγωγικό Factoring X.A. η διαδικασία έγκρισης πιστωτικών ορίων Οφειλετών πραγματοποιείται από τους ανταποκριτές Factors, στη χώρα έδρας του Οφειλέτη. Η διαδικασία αυτή διέπεται από τους κανόνες του FCI (Factors Chain International), οι οποίοι αναγράφονται σε ειδικά εγχειρίδια και πραγματοποιείται μέσω του EDI (ηλεκτρονικού ταχυδρομείου της Διεθνούς Ένωσης FCI). Η έγκριση πιστωτικού ορίου Οφειλέτη από τον ανταποκριτή Factor υποδηλώνει ασφαλιστική κάλυψη στο 100% της αξίας της απαίτησης, γεγονός το οποίο εξασφαλίζει απόλυτα τον εγχώριο Πράκτορα –πλην των περιπτώσεων ποιοτικής ή ποσοτικής αμφισβήτησης των πωληθέντων αγαθών-. Καθώς ο Πράκτορας αναλαμβάνει περιορισμένο κίνδυνο, δεν απαιτείται μεγάλη διασπορά σε επίπεδο Οφειλετών, γεγονός το οποίο διευκολύνει τις συνεργασίες αυτού του είδους.

Κριτήρια Επιλογής Προμηθευτή

Όπως σε όλα τα προϊόντα Factoring, ο Προμηθευτής αξιολογείται με βάση τα οικονομικά του στοιχεία, τη συναλλακτική του συμπεριφορά, τον κλάδο στον οποίο ανήκει και την ποιότητα των εκχωρούμενων απαιτήσεων.

VII. Εξαγωγικό Factoring Με Δικαίωμα Αναγωγής

Περιγραφή προϊόντος

Το Εξαγωγικό Factoring Με Δικαίωμα Αναγωγής (στο εξής Εξαγωγικό Factoring M.A.) αφορά σε χρηματοδότηση του Προμηθευτή έναντι εκχωρημένων απαιτήσεων τιμολογίων/φορτωτικών εξαγωγής από εγκεκριμένους Οφειλέτες, σε ευρώ ή στο νόμισμα τιμολόγησης, με ποσοστό χρηματοδότησης συνήθως μέχρι 90%. Όπως υποδηλώνεται από το όνομά του, στο εν λόγω προϊόν η ευθύνη εξόφλησης των απαιτήσεων σε περίπτωση μη αποπληρωμής από μέρους των Οφειλετών βαραίνει τον Προμηθευτή. Το Εξαγωγικό Factoring M.A. καλύπτει τις περιπτώσεις κατά τις οποίες ο ανταποκριτής Factor έχει εξαντλήσει το πιστωτικό όριο του Οφειλέτη ή σημαντικό μέρος του για άλλους Προμηθευτές του, με αποτέλεσμα το εγκεκριμένο όριο να μην καλύπτει το συνολικό όγκο συναλλαγών για τη νέα συνεργασία. Έτσι, εάν ο εγχώριος Πράκτορας επιθυμεί παρ' όλα αυτά να συνάψει συνεργασία με τον Προμηθευτή, επιλέγει το Εξαγωγικό Factoring M.A., το οποίο δεν περιλαμβάνει ασφάλιση των απαιτήσεων.

Κριτήρια επιλογής Οφειλετών

Στο Εξαγωγικό Factoring M.A., η διαδικασία ελέγχου και έγκρισης Οφειλετών πραγματοποιείται από τον εγχώριο Πράκτορα και αφορά μόνο στους Οφειλέτες για τους οποίους η αιτιολογία απόρριψης -μερικής ή ολικής-, σχετίζεται με την κάλυψη του ορίου τους από άλλους Προμηθευτές του ανταποκριτή Factor και όχι με μη ικανοποιητικά οικονομικά στοιχεία ή μη αποδεκτή συναλλακτική συμπεριφορά. Η διαδικασία έγκρισης περιλαμβάνει την αξιολόγηση των οικονομικών τους καταστάσεων και τη λήψη πληροφόρησης από τον ανταποκριτή Factor.

Κριτήρια Επιλογής Προμηθευτή

Όπως και στο Εξαγωγικό Factoring X.A., ο Προμηθευτής αξιολογείται με βάση τα οικονομικά του στοιχεία, τη συναλλακτική του συμπεριφορά, τον κλάδο στον οποίο ανήκει και την ποιότητα των εκχωρούμενων απαιτήσεων. Ωστόσο, στο Εξαγωγικό Factoring M.A. δεν είναι σπάνια η επιπρόσθετη λήψη εταιρικής ή προσωπικής εγγύησης από μέρος του Προμηθευτή ως πρόσθετη εξασφάλιση, καθώς ο Πράκτορας δεν έχει τη δυνατότητα συνεχούς και άμεσης παρακολούθησης της πορείας του Οφειλέτη, από τη στιγμή που η έδρα του βρίσκεται στο εξωτερικό.

VIII. Εισαγωγικό Factoring Χωρίς Δικαίωμα Αναγωγής

Περιγραφή προϊόντος

Στο Εισαγωγικό Factoring Χωρίς Δικαίωμα Αναγωγής ο εγχώριος Πράκτορας έχει ρόλο αντίστοιχο με εκείνο του ανταποκριτή Factor στο Εξαγωγικό Factoring Χωρίς Δικαίωμα

Αναγωγής. Με άλλα λόγια πραγματοποιεί τον έλεγχο και την αξιολόγηση των Οφειλετών που διατηρεί στην Ελλάδα ένας Προμηθευτής από το εξωτερικό. Έτσι, εγκρίνει τα όρια των Οφειλετών, πραγματοποιεί την ασφάλεια των απαιτήσεων σε μια ασφαλιστική εταιρεία, εισπράττει τις πληρωμές των απαιτήσεων και τις αποδίδει στον συνεργαζόμενο Factor στο εξωτερικό. Σε περίπτωση μη εξόφλησης των απαιτήσεων από τους Οφειλέτες λόγω οικονομικής αδυναμίας ή πτώχευσης, ο Έλληνας Πράκτορας οφείλει να πληρώσει στον ανταποκριτή Factor τις απαιτήσεις σε ποσοστό 100%.

Κριτήρια επιλογής Οφειλετών

Τα κριτήρια επιλογής οφειλετών στο Εισαγωγικό Factoring X.A. ταυτίζονται με τα αντίστοιχα κριτήρια στο Εγχώριο Factoring X.A.

Κριτήρια Επιλογής Προμηθευτή

Η διαδικασία επιλογής Προμηθευτή, καθώς και τα υιοθετούμενα κριτήρια υπάγονται στη δικαιοδοσία και την ακολουθούμενη πρακτική του Factor στο εξωτερικό.

ΙΧ. Εισαγωγικό Factoring Με Δικαίωμα Αναγωγής

Περιγραφή προϊόντος

Στο Εισαγωγικό Factoring Με Δικαίωμα Αναγωγής, με βάση τα όσα προαναφέρθηκαν για το Εξαγωγικό Factoring Με Δικαίωμα Αναγωγής, ο ρόλος του εγχώριου Πράκτορα περιορίζεται στην είσπραξη των απαιτήσεων από τους εγχώριους Οφειλέτες και στην απόδοση των εισπράξεων στον συνεργαζόμενο Factor στο εξωτερικό.

Κριτήρια επιλογής Οφειλετών

Στο Εισαγωγικό Factoring Με Δικαίωμα Αναγωγής, ο εγχώριος Πράκτορας δεν έχει εγκρίνει όρια για τους Οφειλέτες είτε γιατί η συνολική χρηματοοικονομική τους εικόνα δεν είναι ικανοποιητική είτε γιατί έχει καλύψει τα όρια για συνεργασίες με άλλους Προμηθευτές –εγχώριους ή μη-.

Κριτήρια Επιλογής Προμηθευτή

Η διαδικασία επιλογής Προμηθευτή, καθώς και τα υιοθετούμενα κριτήρια υπάγονται στη δικαιοδοσία και την ακολουθούμενη πρακτική του Factor στο εξωτερικό.

B₂. Επιλογή προϊόντος ανάλογα με τον Προμηθευτή και τους Οφειλέτες

Τα διαφορετικά προϊόντα Factoring, όπως αναλύονται στην προηγούμενη ενότητα, αφ' ενός προσφέρουν ποικιλία επιλογών στους υποψήφιους Προμηθευτές, προκειμένου να καλύψουν τις εξειδικευμένες ανάγκες τους και αφ' εταίρου δίνουν τη δυνατότητα στις εταιρείες Factoring να συνεργάζονται με επιχειρήσεις διαφορετικών μεγεθών και χρηματοοικονομικής κατάστασης. Ανάλογα με τις προτιμήσεις, την πιστοληπτική ικανότητα, το μέγεθος και τη φήμη του υποψήφιου Προμηθευτή, αλλά και την οικονομική αξιολόγηση των Οφειλετών του επιλέγεται το κατάλληλο προϊόν Factoring, το οποίο καθιστά τη συνεργασία επιθυμητή και λειτουργική για αμφοτέρους τους συμβαλλομένους.

Περίπτωση 1: Ισχυρός Προμηθευτής – Ισχυροί Οφειλέτες

Στην ιδανική περίπτωση όπου τόσο ο υποψήφιος Προμηθευτής όσο και οι Οφειλέτες του αποτελούν ικανοποιητικού μεγέθους επιχειρήσεις, με θετική χρηματοοικονομική εικόνα και καλή πιστοληπτική ικανότητα, μπορεί να επιλεγεί οποιοδήποτε από τα διαθέσιμα προϊόντα Factoring. Έτσι, εάν ο Προμηθευτής δεν επιθυμεί να διατηρεί ευθύνη για την αποπληρωμή των απαιτήσεων, προτιμάται το Factoring Χωρίς Αναγωγή, καθώς η οικονομική κατάσταση των Οφειλετών καθιστά εφικτή –εκτός απροόπτου- την ασφαλιστική κάλυψη από τη συνεργαζόμενη ασφαλιστική εταιρεία. Η καλή αξιολόγηση Προμηθευτή και Οφειλετών επιτρέπει, επίσης, την επιλογή του Window Dressing, καθώς οι εκδότες των επιταγών είναι φερέγγυοι και ο Προμηθευτής είναι σε θέση να καλύψει τις όποιες απλήρωτες απαιτήσεις. Εάν ο Προμηθευτής δεν ενοχλείται από την ανάληψη της ευθύνης πληρωμής ανεξόφλητων απαιτήσεων και επιθυμεί ευνοϊκότερη τιμολόγηση, προτιμάται το Factoring Με Αναγωγή, το οποίο έχει συνήθως χαμηλότερες προμήθειες λόγω της απουσίας ασφαλιστικής κάλυψης, το κόστος της οποίας μετακυλιέται από τον Πράκτορα στον Προμηθευτή. Το εν λόγω προϊόν μπορεί να επιλεγεί στην υπό εξέταση περίπτωση, από τη στιγμή που ο Προμηθευτής παρουσιάζει θετική χρηματοοικονομική εικόνα και αναμένεται –κατ’ επέκταση- να είναι σε θέση να αποπληρώσει τυχόν ανεξόφλητες απαιτήσεις. Μια ενδιάμεση επιλογή αποτελεί το Factoring Με Μερική Αναγωγή, όπου η ευθύνη του Προμηθευτή ανέρχεται σε ένα προκαθορισμένο ποσό ετησίως. Τέλος, υφίσταται η δυνατότητα επιλογής του Εμπιστευτικού Factoring, εάν ο Προμηθευτής δεν επιθυμεί να γνωστοποιήσει τη συνεργασία Factoring στους Οφειλέτες του ή εάν οι Οφειλέτες του δεν αποδέχονται το Factoring. Μάλιστα, θα πρέπει να επισημανθεί ότι η περίπτωση της ταυτόχρονης ύπαρξης αξιόπιστου Προμηθευτή και αξιόπιστων Οφειλετών είναι ιδανική για την έγκριση Εμπιστευτικού Factoring από ΜΠΣ Οικονομική & Επιχειρησιακή Στρατηγική, Τμήμα Οικονομικής Επιστήμης, 2006

πλευράς του Πράκτορα, καθώς πρόκειται για το πιο «επικίνδυνο» προϊόν, το οποίο προσφέρεται επιλεκτικά, σε Προμηθευτές υψηλής φερεγγυότητας.

Περίπτωση 2: Ισχυρός Προμηθευτής – Αδύναμοι Οφειλέτες

Στην περίπτωση Προμηθευτή με ισχυρή χρηματοοικονομική και πιστοληπτική εικόνα, του οποίου οι Οφειλέτες αξιολογούνται ως μέτριοι ή και κάτω του μετρίου –με βάση τα κριτήρια κάθε Πράκτορα-, υπάρχουν λιγότερες επιλογές προϊόντων. Καθώς η πιθανότητα επίτευξης ασφαλιστικής κάλυψης για τους Οφειλέτες περιορίζεται, η συνεργασία σε Factoring Χωρίς Αναγωγή δεν είναι –τις περισσότερες φορές- εφικτή. Παρ' όλα αυτά, εάν οι Οφειλέτες δεν είναι βεβαρημένοι με δυσμενή στοιχεία συναλλακτικής συμπεριφοράς, παρά μόνο με σχετικά ασθενή οικονομική κατάσταση, το προϊόν Window Dressing δεν πρέπει να αποκλειστεί. Κι αυτό γιατί σε περίπτωση μη πληρωμής των εκχωρούμενων επιταγών, ο Προμηθευτής, ο οποίος διακρίνεται από ισχυρή οικονομική κατάσταση, θα τις καλύψει. Το προϊόν Factoring Με Αναγωγή θεωρείται, ωστόσο, το πιο ενδεδειγμένο σε περίπτωση ισχυρού Προμηθευτή και αδύναμων Οφειλετών, όπως και το Factoring Με Μερική Αναγωγή, με την προϋπόθεση ότι θα επιτευχθεί ασφαλιστική κάλυψη για μερικούς Οφειλέτες. Επιλέγοντας ένα από τα δύο αυτά προϊόντα, ο Πράκτορας έχει τη δυνατότητα να ανατρέξει στον Προμηθευτή σε περίπτωση προβλημάτων εξόφλησης, με αποτέλεσμα να μειώνεται ο αναλαμβανόμενος από αυτόν κίνδυνος έναντι των «αδύναμων» Οφειλετών. Τέλος, το Εμπιστευτικό Factoring μπορεί να υιοθετηθεί στην υπό εξέταση περίπτωση, χάρη στη θετική αξιολόγηση του Προμηθευτή.

Περίπτωση 3: Αδύναμος Προμηθευτής – Ισχυροί Οφειλέτες

Σε περίπτωση Προμηθευτή με αδύναμη χρηματοοικονομική εικόνα, του οποίου οι Οφειλέτες διαθέτουν ισχυρή πιστοληπτική ικανότητα, οι επιλογές προϊόντος Factoring είναι διαφορετικές, σε σύγκριση με την προηγούμενη περίπτωση. Το πιο ενδεδειγμένο προϊόν είναι το Factoring Χωρίς Αναγωγή, από τη στιγμή που μπορεί να επιτευχθεί ασφαλιστική κάλυψη των «ισχυρών» Οφειλετών. Έτσι, ακόμα και στην περίπτωση που οι υγιείς Οφειλέτες δεν εξοφλήσουν τις υποχρεώσεις τους, ο Πράκτορας δεν καταφεύγει στον Προμηθευτή για τη διεκδίκηση των οφειλόμενων απαιτήσεων, αλλά αποζημιώνεται από την ασφαλιστική εταιρεία, γεγονός το οποίο περιορίζει τον αναλαμβανόμενο από αυτόν κίνδυνο. Το προϊόν Window Dressing παρ' ότι μπορεί –θεωρητικά- να επιλεγεί, χάρη στην ποιότητα των Οφειλετών-εκδοτών, δεν είναι επιθυμητό, λόγω της πιθανής αδυναμίας του Προμηθευτή να εξοφλήσει ενδεχόμενες ανεξόφλητες επιταγές. Το Factoring Με Μερική Αναγωγή μπορεί να υιοθετηθεί στην προκειμένη περίπτωση, υπό την προϋπόθεση της παροχής ασφάλισης από τη συνεργαζόμενη ασφαλιστική εταιρεία, τουλάχιστον για την πλειονότητα των εκχωρούμενων Οφειλετών. Αντιθέτως, το Factoring Με Αναγωγή κατά κανόνα δεν υιοθετείται στην περίπτωση αδύναμου Προμηθευτή με ισχυρούς Οφειλέτες, καθώς εκθέτει τον Πράκτορα σε υψηλό κίνδυνο, στο ενδεχόμενο μη εξόφλησης των απαιτήσεων. Τέλος, στην υπό εξέταση περίπτωση πρέπει να αποκλειστεί η επιλογή του προϊόντος του Εμπιστευτικού Factoring, το οποίο στηρίζεται εξ' ολοκλήρου στον Προμηθευτή για την αποπληρωμή των απαιτήσεων.

Συνοψίζοντας τα ανωτέρω, το Factoring ως χρηματοοικονομικό εργαλείο μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε περιπτώσεις επιχειρήσεων με διαφορετικά γνωρίσματα αναφορικά με την οικονομική κατάσταση, την πιστοληπτική ικανότητα, την ποιότητα πελατολογίου, το ΜΠΣ Οικονομική & Επιχειρησιακή Στρατηγική, Τμήμα Οικονομικής Επιστήμης, 2006

μέγεθος και τη φήμη. Κι αυτό γιατί υφίσταται μια ποικιλία προϊόντων, καθένα από τα οποία μπορεί να δώσει τη λύση ανάλογα με τα χαρακτηριστικά του συνδυασμού Προμηθευτή-Οφειλετών.

B₃. Επίδραση του Window Dressing στον Ισολογισμό

Με βάση όσα προαναφέρθηκαν για το προϊόν Factoring Window Dressing και για τα οφέλη που η χρήση του συνεπάγεται για μια επιχείρηση, επιχειρείται ακολούθως η παράθεση ενός παραδείγματος, το οποίο αποσκοπεί αφ' ενός στην επεξήγηση της πρακτικής εφαρμογής του εν λόγω προϊόντος και αφ' εταίρου στην απεικόνιση της «ωραιοποίησης» του ισολογισμού που επιτυγχάνεται.

Για το παράδειγμα έχει επιλεγεί η επιχείρηση ΒΑΛΣΑΜΙΔΗΣ Ανώνυμη Τεχνική Εταιρεία Ανελκυστήρων. Πρόκειται για μια νεοσύστατη εταιρεία, η οποία ολοκλήρωσε κατά το 2005 τη δεύτερη χρήση της και η οποία εμφανίζει πωλήσεις ύψους €5,3 εκ., ικανοποιητικό μικτό περιθώριο κέρδους, κέρδη προ φόρων ύψους €299 χιλ. (5,6% επί των πωλήσεων), θετικά λειτουργικά αποτελέσματα και επαρκή ρευστότητα με βάση τους αντίστοιχους δείκτες, αλλά επιβαρημένη κεφαλαιακή διάρθρωση, με το δείκτη Ξένα/ Ίδια κεφάλαια να ανέρχεται σε 11:1. Η εν λόγω επιχείρηση, η οποία παρουσιάζει μια μέτρια χρηματοοικονομική εικόνα, υπό την προϋπόθεση της ύπαρξης υψηλής ποιότητας πελατολογίου, θα μπορούσε να συνάψει συνεργασία Window Dressing με μια εταιρεία Factoring.

Τα οικονομικά μεγέθη της επιχείρησης έχουν καταχωρηθεί σε ένα φύλλο excel (Παράρτημα 1), έτσι όπως εμφανίζονται στον δημοσιευμένο ισολογισμό και έχουν ΜΠΣ Οικονομική & Επιχειρησιακή Στρατηγική, Τμήμα Οικονομικής Επιστήμης, 2006

υπολογισθεί βασικοί χρηματοοικονομικοί δείκτες. Στη συνέχεια, υποθέτοντας τη σύναψη συνεργασίας Window Dressing απεικονίζονται οι αλλαγές στον ισολογισμό και τους δείκτες σε δύο στάδια.

Στάδιο 1

Έστω ότι η επιχείρηση εκχωρεί 30% των εισπρακτέων επιταγών της σε εταιρεία Factoring, με ποσοστό προεξόφλησης 100% (για τη διευκόλυνση του παραδείγματος). Κατά συνέπεια, μειώνονται οι απαιτήσεις από επιταγές κατά €512.460 (30% x €1.708.200) και αυξάνονται ισόποσα τα διαθέσιμα στο ταμείο. Όπως φαίνεται και από τους υπολογιζόμενους δείκτες, η μόνη διαφοροποίηση αφορά στην κυκλοφοριακή ταχύτητα απαιτήσεων, η οποία εμφανίζεται βελτιωμένη από 248 ημέρες σε 213 ημέρες, λόγω της μείωσης των απαιτήσεων.

Στάδιο 2

Από τη στιγμή που η επιχείρηση προεξοφλεί μέρος των επιταγών της και αποκτά μεγαλύτερη ρευστότητα, έστω ότι προβαίνει σε αποπληρωμή μέρους των οφειλών της προς τους προμηθευτές της. Έτσι, μειώνονται κατά €512.460 τα διαθέσιμα, το σύνολο του κυκλοφορούντος ενεργητικού, οι προμηθευτές, το σύνολο των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων και το σύνολο του παθητικού, όπως απεικονίζονται στο excel. Κατόπιν αυτών των αλλαγών, η κεφαλαιακή διάρθρωση της επιχείρησης εμφανίζεται βελτιωμένη, με το δείκτη Ξένα/Ίδια κεφάλαια να διαμορφώνεται σε 9,9:1 έναντι 11:1 πριν τη χρήση Factoring (ποσοστιαία μεταβολή 10%).

Γίνεται, λοιπόν, προφανής η δυνατότητα του Window Dressing να «ωραιοποιεί» τον ισολογισμό μιας επιχείρησης, όσον αφορά στην κεφαλαιακή της διάρθρωση. Παρ' ότι στο εν λόγω παράδειγμα η βελτίωση δεν είναι ιδιαίτερα σημαντική, καθώς θεωρήθηκε ότι η εταιρεία εκχώρησε ποσοστό 30% των εισπρακτέων επιταγών της, μια επιχείρηση έχει τη

δυνατότητα να διατηρεί συνεργασία με περισσότερες εταιρείες Factoring, ώστε να εκχωρεί και να προεξοφλεί ακόμη μεγαλύτερο μέρος των επιταγών της και να βελτιώνει τους οικονομικούς δείκτες της σε μεγαλύτερο βαθμό.

B4. Factoring και Διεθνές εμπόριο

Το διεθνές εμπόριο αποτέλεσε κατά το παρελθόν και αποτελεί ακόμη και σήμερα ένα σημαντικό παράγοντα ανάπτυξης μιας επιχείρησης, αλλά και της οικονομίας ενός κράτους. Δεν είναι τυχαίο το βάρος και η προσοχή που δίνεται από τις κυβερνήσεις των περισσότερων κρατών στην ανάπτυξη των εξαγωγών τους και η προσπάθειά τους να διατηρούν πλεονασματικό το ισοζύγιο εμπορικών συναλλαγών. Εξ' άλλου οργανισμοί όπως ο Παγκόσμιος Οργανισμός Εμπορίου δημιουργήθηκαν με αυτόν ακριβώς το σκοπό: τη διευκόλυνση του διεθνούς εμπορίου.

Στις μέρες μας, η επέκταση μιας ελληνικής επιχείρησης –μικρής, μεσαίας ή μεγάλης- εκτός συνόρων, με την πραγματοποίηση εξαγωγών, αποτελεί μια μεγάλη πρόκληση. Από τη μία πλευρά της παρέχεται η δυνατότητα αύξησης των πωλήσεων, μείωσης του κόστους λόγω επίτευξης οικονομιών κλίμακας, βελτίωσης της κερδοφορίας και επέκτασης - διαφοροποίησης του πελατολογίου, με αποτέλεσμα τη μείωση των συνεπειών από μια ενδεχόμενη αρνητική οικονομική συγκυρία στη χώρα βάσης. Από την άλλη πλευρά, όμως, η πραγματοποίηση εξαγωγών φέρνει μια επιχείρηση αντιμέτωπη με μια σειρά από δυσκολίες, όπως οι συναλλαγές σε διαφορετικά νομίσματα –για εξαγωγές εκτός Ε.Ε.-, με τον συνεπαγόμενο συναλλαγματικό κίνδυνο, η παροχή πίστωσης προς πελάτες τους οποίους γνωρίζει ελάχιστα, η αντιμετώπιση διαφορετικής κουλτούρας, νομικών

συστημάτων και κανονισμών «αγοράς». Όλοι αυτοί οι παράγοντες αποτελούν εμπόδια στην ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου, παρά τις δυνατότητες που παρέχουν πλέον οι νέες τεχνολογίες (παραγγελίες μέσω internet, επιβεβαιώσεις μέσω fax, αποστολή εμβασμάτων μέσω των τραπεζικών συστημάτων κ.λ.π.).

Ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι εξαγωγείς τόσο στην Ελλάδα όσο και σε παγκόσμιο επίπεδο, είναι η πραγματοποίηση πωλήσεων προς το εξωτερικό με ανοικτή πίστωση. Η εμπορική αυτή πρακτική συνεπάγεται προβλήματα ρευστότητας για τον εξαγωγέα, ο οποίος εξοφλείται αρκετές εβδομάδες ή και μήνες μετά την αποστολή των εμπορευμάτων, αλλά και ανάληψη πιστωτικού κινδύνου από μέρους του, σε περίπτωση οικονομικής αδυναμίας ή πτώχευσης του αγοραστή. Μάλιστα, ο πιστωτικός κίνδυνος που φέρει ο εξαγωγέας έναντι των πελατών του στο εξωτερικό επιδεινώνεται από την περιορισμένη πρόσβασή του σε πληροφορίες σχετικά με την οικονομική και πιστοληπτική ικανότητα των πελατών του.

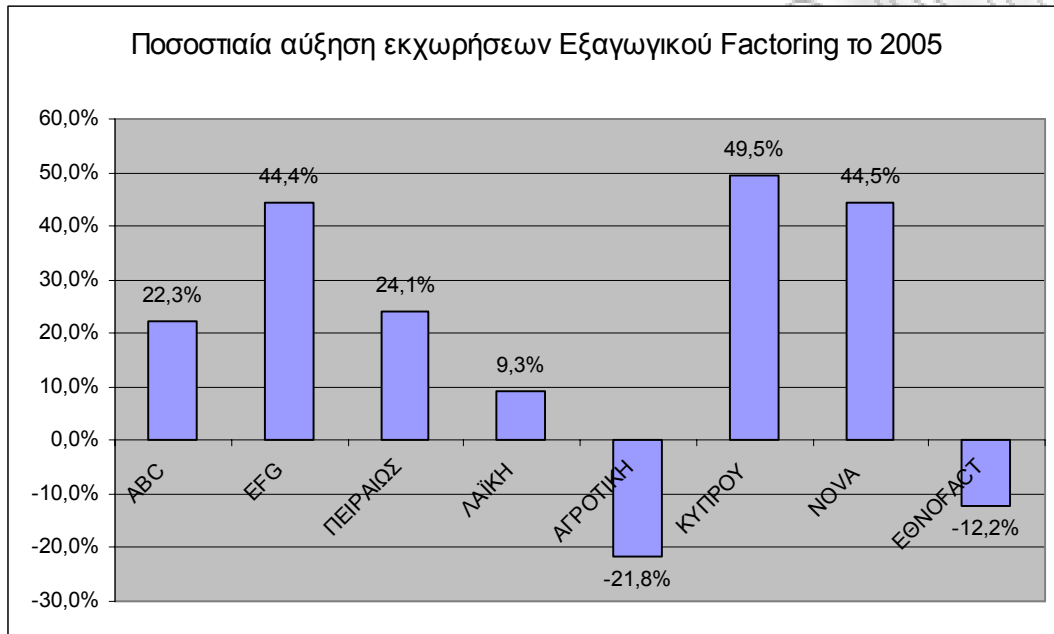
Το Διεθνές Factoring έρχεται να δώσει τη λύση, απαλλάσσοντας σε μεγάλο βαθμό τους εξαγωγείς από τα προβλήματα που προκύπτουν από τις πωλήσεις με ανοικτή πίστωση ως εξής:

Η εγχώρια εταιρεία Factoring έρχεται σε επαφή με μια αντίστοιχη εταιρεία στη χώρα προς την οποία πραγματοποιούνται οι εξαγωγές. Η δεύτερη αυτή εταιρεία, η οποία αποκαλείται ανταποκριτής Factor, αναλαμβάνει την αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των πελατών του εξαγωγέα και εφ' όσον αυτή κριθεί ικανοποιητική εγκρίνει συγκεκριμένα όρια ανά Οφειλέτη –όπως και στο εγχώριο Factoring-. Ο ανταποκριτής Factor έρχεται σε επαφή με τους Οφειλέτες, συμφωνεί τις τιμολογιακές αξίες των πωλούμενων αγαθών και εισπράττει τις πληρωμές. Όλα αυτά πραγματοποιούνται, βέβαια, στην τοπική γλώσσα, με τους τοπικούς κανόνες και τους αποδεκτούς τρόπους συμπεριφοράς. Έτσι, αποφεύγονται οι

όποιες δυσκολίες στην επικοινωνία και οι πιθανές παρεξηγήσεις που θα μπορούσαν να λάβουν χώρα μεταξύ του εξαγωγέα και των πελατών του, λόγω διαφορών στη γλώσσα, την κουλτούρα, τα ήθη, τις συνήθειες και τη συμπεριφορά. Σε περιπτώσεις συνεργασιών Εξαγωγικού Factoring Χωρίς Αναγωγή, ο ανταποκριτής Factor αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο των εισαγωγέων στη χώρα του, με αποτέλεσμα να αποζημιώνει τον εξαγωγέα σε περίπτωση αδυναμίας πληρωμής ή πτώχευσης των πελατών του. Έτσι, ο εξαγωγέας ενημερώνεται για την πιστοληπτική ικανότητα των πελατών του, πραγματοποιεί τις πωλήσεις του με τα λιγότερα δυνατά προβλήματα επικοινωνίας και εξασφαλίζεται έναντι του κινδύνου απώλειας κεφαλαίων από πτώχευση των πελατών του. Γίνεται, λοιπόν, προφανής ο ρόλος που μπορεί να διαδραματίσει το Factoring στη διευκόλυνση των εξαγωγών και στην ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου.

Με το σκοπό αυτό ιδρύθηκε το 1968 ο οργανισμός FCI (Factors Chain International) από πέντε δυτικοευρωπαϊκές εταιρείες Factoring. Το FCI διαθέτει σήμερα διακόσια δέκα μέλη σε εξήντα χώρες και αποτελεί τη διασύνδεση των εταιρειών που δραστηριοποιούνται στο Διεθνές Factoring, θεσπίζοντας συμφωνημένους κανόνες και διαδικασίες για την πραγματοποίηση διεθνών συναλλαγών Factoring. Οι ελληνικές εταιρείες Factoring, οι οποίες είναι μέλη του FCI είναι η ABC FACTORS, η Διεύθυνση Factoring της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ, η ΚΥΠΡΟΥ FACTORS, η EFG FACTORS, η ΛΑΪΚΗ FACTORING, η ΕΘΝΟFACT (ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ), η NOVAFACTORING (NOVA BANK) και η ΠΕΙΡΑΙΩΣ FACTORING. Αναφορικά με τα μέλη του FCI από άλλες χώρες, ενδεικτικά αναφέρονται η BARCLAYS BANK στη Μ. Βρετανία, η HSBC BUSINESS CREDIT στις Η.Π.Α., η BNP PARIBAS FACTOR στη Γαλλία, η DEUTSCHE FACTORING BANK στη Γερμανία και η MITSUBISHI UFJ FACTORS στην Ιαπωνία.

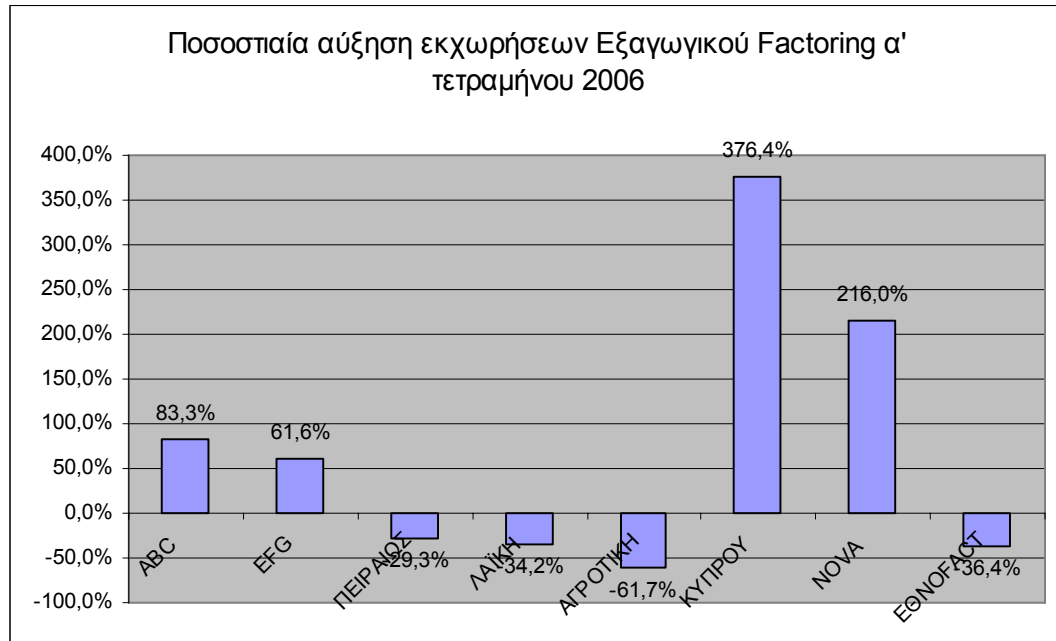
Στην Ελλάδα, το Εξαγωγικό Factoring αναπτύσσεται με ιδιαίτερα ταχείς ρυθμούς, όπως προκύπτει και από το ακόλουθο διάγραμμα.



Γράφημα 1

Έτσι, παρ' ότι οι εκχωρήσεις προς ορισμένες εταιρείες Factoring μειώθηκαν το 2005 σε σύγκριση με το 2004, το σύνολο των εκχωρήσεων στο Εξαγωγικό Factoring αυξήθηκε κατά 160%. Το γεγονός αυτό αποδεικνύει ότι το εν λόγω προϊόν γίνεται ολοένα και ευρύτερα γνωστό στις ελληνικές εξαγωγικές επιχειρήσεις, οι οποίες συνειδητοποιούν τα οφέλη του και αποφασίζουν να το χρησιμοποιήσουν προκειμένου να πραγματοποιήσουν την εξαγωγική τους δραστηριότητα με μεγαλύτερη ευκολία και μικρότερο κίνδυνο.

Ιδιαίτερα θετικά είναι τα μηνύματα για την ανάπτυξη του Εξαγωγικού Factoring και κατά το πρώτο τετράμηνο του 2006, όπως απεικονίζεται και στο επόμενο διάγραμμα.



Γράφημα 2

Με κινητήριες δυνάμεις την ΚΥΠΡΟΥ FACTORS και τη NOVA FACTORING και σε μικρότερο βαθμό την ABC FACTORS και την EFG FACTORS, η ελληνική αγορά εξαγωγικού Factoring αυξήθηκε κατά 576% το πρώτο τετράμηνο του 2006, προμηνύοντας ιδιαίτερα θετικά αποτελέσματα για το τέλος της χρονιάς.

Αξίζει να σημειωθεί ότι ηγετική θέση στην ελληνική αγορά Διεθνούς Factoring κατέκτησε το 2005 η EFG FACTORS, πραγματοποιώντας Εξαγωγικό Factoring ύψους €105 εκ. (51,5% του συνόλου στην Ελλάδα) και Εισαγωγικό Factoring ύψους €29 εκ. (53,12% του συνόλου στην Ελλάδα). Μάλιστα, το FCI ανέδειξε την εταιρεία στη 12^η θέση παγκοσμίως - μεταξύ 158 εταιρειών- σε ό,τι αφορά στην παροχή υπηρεσιών Εξαγωγικού Factoring.

Αναφορικά με τη συμβολή του Factoring στην εξαγωγική δραστηριότητα μιας εταιρείας και στη συνολική της ανάπτυξη, κρίνεται σκόπιμη η ακόλουθη παράθεση μιας

πραγματικής μελέτης περίπτωσης, η οποία πραγματοποιήθηκε το 2002 από το FCI. Πρόκειται για τη μελέτη της περίπτωσης μιας εταιρείας παραγωγής εξαρτημάτων αυτοκινήτων –και πιο συγκεκριμένα τροχών από κράμα μετάλλων– στην Τουρκία, η οποία ονομάζεται CMS.

«Η βασική μας φιλοσοφία στη CMS είναι να αποτελούμε ένα παράδειγμα τελειότητας και να συμβάλουμε στο κοινωνικό σύνολο με τη γνώση και την επιδεξιότητά μας», λέει ο κος Tongun Φsen, ο άνθρωπος που δημιούργησε τη CMS σε ένα μικρό εργαστήριο. «Κατασκευάζουμε τροχούς από ελαφρά κράματα για το μεγαλύτερο πάθος του ανθρώπου: Το αυτοκίνητο. Ο τροχός είναι αναπόσπαστο κομμάτι της απόδοσης του αυτοκινήτου. Γι' αυτό η παραγωγή του πρέπει να είναι απεγάδιαστη. Χάρη στην αρχή μας για τεχνολογική τελειότητα, δημιουργούμε ικανοποίηση στον πελάτη, μετατρέποντας τα νέα σχέδια σε τεχνολογική πραγματικότητα, η οποία αντικατοπτρίζει τις προτιμήσεις των πελατών και ανταποκρίνεται τόσο στις ανάγκες τους όσο και στη σύγχρονη ζήτηση για προϊόντα υψηλής απόδοσης. Είμαστε ο τεχνολογικός ηγέτης στην παραγωγή τροχών από ελαφρά κράματα στην Τουρκία». Στην πραγματικότητα, η CMS έχει σήμερα μια επιτυχή παρουσία στην παγκόσμια αγορά τροχών από ελαφρά κράματα.

Ταυτόχρονα με την επίτευξη του στόχου της για παγκόσμια τεχνολογική ανάπτυξη με βάση την αρχή της για συνεχή βελτίωση τόσο στη διαδικασία παραγωγής όσο και στη διαδικασία πώλησης, η CMS ανταποκρίνεται στις ευθύνες της παρέχοντας υψηλό επίπεδο γνώσης, εξειδίκευσης και αξιοπιστίας.

Η CMS ξεκίνησε την παραγωγή τροχών ελαφρών κραμάτων το 1985, με στόχο τη δημιουργία μιας παγκόσμιας φίρμας. Κατά τη διάρκεια της επόμενης δεκαετίας, η CMS παρείχε τα προϊόντα της στην τουρκική αγορά αλλά και σε μεγάλες αυτοκινητοβιομηχανίες σε όλο τον κόσμο. Σήμερα, η CMS είναι αναμφισβήτητα ο ηγέτης στην τουρκική αγορά,

ενώ εργάζεται σταθερά με στόχο την ακόμη μεγαλύτερη αναγνώριση στην παγκόσμια αγορά. Με παραγωγή 1,5 εκατομμυρίων τροχών το 2000 (80% εξαγωγές), η CMS αύξησε την παραγωγική της δυναμικότητα σε 2 εκατομμύρια τροχούς το 2001 και θα την ενισχύσει στα 3,5 εκατομμύρια έως το 2004.

Χάρη στην κορυφαία ποιότητα παραγωγής της, η CMS αποτελεί σήμερα την πρώτη επιλογή και τον κύριο συνεργάτη αρκετών μεγάλων αυτοκινητοβιομηχανιών. Έτσι, η εταιρεία προμηθεύει τη Renault France, τη Fiat Auto SpA και την Alfa Romeo Italy, ενώ πραγματοποιεί εξαγωγές προς τη Γερμανία, το Βέλγιο, το Ηνωμένο Βασίλειο, την Ελλάδα, την Πορτογαλία, την Αίγυπτο, τη Δανία, την Ολλανδία και τη Ρωσία.

Ένα από τα προβλήματα κατά την πραγματοποίηση εξαγωγών ήταν η απροθυμία των πελατών της να συνεργαστούν με βάση εγγυητικές επιστολές. Ωστόσο, η CMS, διατεθειμένη να ξεπεράσει αυτό το πρόβλημα, ξεκίνησε συνεργασίες Factoring με την Κοη Faktoring και την Yapi Kredi Faktoring, δύο τουρκικά μέλη του FCI. Το Factoring όχι μόνο επέτρεψε στην εταιρεία να πραγματοποιεί πωλήσεις με ανοικτή πίστωση χωρίς το φόβο επισφαλειών, αλλά της παρείχε ταυτόχρονα άμεση ρευστότητα, μέσω της προεξόφλησης των εξαγωγών της. Έχοντας τη δυνατότητα να παρέχει ελκυστικότερους όρους αγοράς στους πελάτες της, ο όγκος των εξαγωγών της αυξήθηκε με ακόμη ταχύτερους ρυθμούς, με αποτέλεσμα στο τέλος του 2000 οι πωλήσεις της να ανέλθουν σε USD 53 εκ. Κατά το 2001, οι πωλήσεις της συνέχισαν να κινούνται ανοδικά και ανήλθαν σε USD 55 εκ. Από την αρχή της συνεργασίας, η Κοη Faktoring και η Yapi Kredi Faktoring έχουν παράσχει στην εταιρεία κάλυψη έναντι του πιστωτικού κινδύνου, υπηρεσίες είσπραξης των οφειλών και την απαραίτητη χρηματοδότηση, προκειμένου να διαθέτει το απαιτούμενο κεφάλαιο κίνησης για τη συνεχιζόμενη ανάπτυξή της. Έτσι, σύμφωνα με τον κο Φsen, «Η συνεργασία με τις δύο εταιρείες Factoring μας επέτρεψε να

ΜΠΣ Οικονομική & Επιχειρησιακή Στρατηγική, Τμήμα Οικονομικής Επιστήμης, 2006

αυξήσουμε τις εξαγωγές μας με αυτοπεποίθηση και να εστιάσουμε τη δουλειά μας στη βελτίωση της ποιότητας παραγωγής, των πωλήσεων και των παρεχόμενων υπηρεσιών και όχι στη διαχείριση κινδύνου, τις εισπράξεις και τα θέματα ρευστότητας. Συμπερασματικά, η χρήση υπηρεσιών Εξαγωγικού Factoring μας επιτρέπει να εστιάζουμε στον πυρήνα της δουλειάς μας και στη φιλοσοφία μας για διαρκή βελτίωση».

Γ' Ενότητα: Κλάδος Factoring

Γ.1. Εταιρείες Factoring

Ο κλάδος Factoring στην Ελλάδα περιλαμβάνει αρκετές εταιρείες, καθώς έχει αναπτυχθεί με ταχείς ρυθμούς τα τελευταία χρόνια. Οι εν λόγω εταιρείες και τα βασικά τους χαρακτηριστικά αναφέρονται αναλυτικά ακολούθως.

ABC FACTORS

Η ABC FACTORS είναι ουσιαστικά η πρώτη εταιρεία -μαζί με την ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING- που εφάρμοσε και παρείχε με συστηματικό τρόπο υπηρεσίες Επιχειρηματικού Factoring στην ελληνική αγορά. Το εν λόγω πλεονέκτημα λειτούργησε καταλυτικά για την μεγέθυνση και την καθιέρωσή της, καθώς της δόθηκε η δυνατότητα επιλογής πελατών, από τη στιγμή που οι επιλογές της δεν περιορίζονταν –τουλάχιστον στην αρχή της πορείας της- από τον ανταγωνισμό. Επιπροσθέτως, το χρονικό αυτό πλεονέκτημα της έδωσε τη δυνατότητα να καθορίσει τους κανόνες του παιχνιδιού και να «εκπαιδεύσει» την αγορά με βάση τη δική της πολιτική ανάπτυξης. Σημαντική κρίνεται, όμως, και η συμβολή της μητρικής τράπεζας Alpha Bank στην ανάπτυξη της εταιρείας, η οποία βοήθησε τόσο με την επιλεγθείσα πολιτική της όσο και με το μέγεθός της και την προϋπάρχουσα πελατεία της. Θα πρέπει, ωστόσο, να σημειωθεί ότι κατά την ίδρυσή της η εταιρεία ελεγχόταν εξίσου από την Alpha Bank και την Τράπεζα Κύπρου, η οποία μεταβίβασε το μερίδιό της στην Alpha Bank το Δεκέμβριο του 2001.

Η ανάπτυξη των εργασιών της ABC FACTORS στηρίχθηκε κυρίως σε εργασίες Εγχώριου Factoring Με Αναγωγή με εκχώρηση καρτελών και όχι πρωτογενών απαιτήσεων (τιμολογίων). Το γεγονός αυτό απλοποίησε την ακολουθούμενη διαδικασία και περιόρισε τη «γραφειοκρατία» με την οποία επιβαρύνονται οι Προμηθευτές. Επιπλέον, σημαντικό μέρος του χαρτοφυλακίου της αποτελούν –τουλάχιστον μέχρι πρόσφατα- οι συνεργασίες Agency (Εγχώριου Εμπιστευτικού Factoring), όπου η είσπραξη των απαιτήσεων πραγματοποιείται από τον Προμηθευτή, ο οποίος στην συνέχεια αποδίδει στον Πράκτορα. Σε ό,τι αφορά στις συνεργασίες Window Dressing, εκτιμάται ότι διατηρεί σημαντικό χαρτοφυλάκιο παραδοσιακών πελατών με μακρόχρονη συνεργασία, οι οποίοι της εξασφαλίζουν σταθερούς όγκους και έσοδα.

Πλεονεκτήματα

Η ABC FACTORS είναι, όπως προαναφέρθηκε, η παλαιότερη εταιρεία Factoring στην Ελλάδα, γεγονός το οποίο έχει συμβάλει στην επίτευξη ηγετικής θέσης στην ελληνική αγορά. Επιπροσθέτως, η κατανόηση και αφομοίωση του προϊόντος του Factoring από το δίκτυο καταστημάτων της μητρικής τράπεζας και η στήριξη που αυτή παρέχει με την ακολουθούμενη πολιτική της βοηθούν στη συνεχή «τροφοδοσία» της ABC FACTORS με νέο πελατολόγιο, με αποτέλεσμα τη συνεχή της ανάπτυξη. Στα πλεονεκτήματά της θα πρέπει να προστεθεί το αρκετά χαμηλό κόστος χρήματος που της εξασφαλίζει η μητρική εταιρεία, καθώς αυτό συμβάλλει στην επίτευξη ανταγωνιστικής τιμολογιακής πολιτικής, η οποία είναι ιδιαίτερος σημαντική τόσο στην προσπάθεια προσέγγισης νέων πελατών όσο και στη διατήρηση του υφιστάμενου πελατολογίου. Εκτός αυτών, έχει συνάψει στρατηγική συμμαχία με τον Όμιλο Μαρινόπουλου Carrefour, με αποτέλεσμα ο εν λόγω Όμιλος να αποδέχεται συνεργασία Factoring –ως Οφειλέτης- μόνο με την ABC FACTORS. Έτσι, οι

εταιρείες (Προμηθευτές) που ενδιαφέρονται να εκχωρήσουν απαιτήσεις έναντι του Ομίλου έχουν εκ των πραγμάτων ως πρώτη –και ίσως και μοναδική- τους επιλογή την ABC FACTORS (εκτός των περιπτώσεων που ενδιαφέρονται για Εμπιστευτικό Factoring). Ένα εξίσου σημαντικό πλεονέκτημά της είναι η υψηλή αποδοτικότητα λόγω ωρίμανσης του χαρτοφυλακίου της, απόρροια της πρωτοπορίας της στον ελληνικό κλάδο Factoring. Θα πρέπει, επίσης, να τονισθεί ότι η ABC FACTORS είναι η πρώτη ελληνική εταιρεία του κλάδου, η οποία δραστηριοποιείται απ' ευθείας στη Ρουμανία και την Κύπρο και έχει ως στόχο την παροχή υπηρεσιών Factoring σε κάθε ξένη αγορά στην οποία διαθέτει παρουσία η μητρική τράπεζα. Τέλος, το ισχυρό εταιρικό της προφίλ, αποτέλεσμα αφ' ενός της πολυετούς για τα δεδομένα του κλάδου πορείας της και αφ' εταιρού της σύνδεσής της με έναν από του κορυφαίους ελληνικούς τραπεζικούς ομίλους, επιδρά θετικά στην περαιτέρω ισχυροποίησή της.

Μειονεκτήματα

Με βάση τα πιο πρόσφατα διαθέσιμα στοιχεία και πληροφορίες, ένα από τα βασικότερα μειονεκτήματα της ABC FACTORS είναι η έλλειψη σύγχρονης μηχανογραφικής υποδομής, τουλάχιστον σε σύγκριση με τις ανταγωνιστικές εταιρείες Factoring. Παρ' όλα αυτά, η εταιρεία καταβάλλει προσπάθειες για βελτίωση των χρησιμοποιούμενων συστημάτων και τη μέγιστη δυνατή αυτοματοποίηση των υπηρεσιών. Στα μειονεκτήματά της συγκαταλέγεται, επίσης, η σταδιακή απώλεια μεριδίου αγοράς λόγω της εισόδου νέων εταιρειών Factoring. Ωστόσο, το εν λόγω μειονέκτημα είναι φυσικό επακόλουθο της πρωτοπορίας της στον κλάδο.

Εκτιμήσεις της εταιρείας

Η εταιρεία κατά τις χρήσεις 2004 και 2005 προχώρησε σε αναδιάρθρωση του χαρτοφυλακίου της, σύμφωνα με τη Γενική Διευθύντρια κα Μ. Ράικου, με βάση τις προβλέψεις της για επιδείνωση της πιστοληπτικής ικανότητας των επιχειρήσεων στην άμεση μεταολυμπιακή περίοδο. Επίσης, παρ' ότι ορισμένοι κλάδοι της οικονομίας στους οποίους απευθύνεται παραδοσιακά το Factoring παρουσίασαν επιδείνωση αναφορικά με τη ρευστότητα, η ABC FACTORS κατάφερε να υλοποιήσει το στρατηγικό της σχεδιασμό, χωρίς σημαντικές αποκλίσεις ή προβλήματα. Ωστόσο, όπως συνοψίζει η κα Ράικου, το 2005 χαρακτηρίζεται για την ABC FACTORS μια χρονιά συγκρατημένης ανάπτυξης, η οποία όμως αναμένεται να επιταχυνθεί τα επόμενα χρόνια τόσο χάρη στην ανάπτυξη νέων προϊόντων Factoring όσο και χάρη στις αλλαγές που θα επιφέρει η εισαγωγή των διεθνών προτύπων χρηματοοικονομικής πληροφόρησης, η οποία ωθεί όλο και περισσότερες επιχειρήσεις μεγάλου μεγέθους στη χρήση του συγκεκριμένου χρηματοοικονομικού εργαλείου.

Με βάση τα ανωτέρω προκύπτει ότι η ηγέτιδα ελληνική εταιρεία Factoring διαθέτει την εμπειρία αλλά και τις διοικητικές ικανότητες προκειμένου να αντεπεξέρχεται στις δυσκολίες και τις διακυμάνσεις της ελληνικής οικονομικής πραγματικότητας και να επιτυγχάνει σταθερή ανάπτυξη, συμβάλλοντας αφ' ενός στην ισχυροποίησή της και αφ' εταίρου στη διάδοση του θεσμού του Factoring στην Ελλάδα.

EFG FACTORS

Η εταιρεία ξεκίνησε να παρέχει υπηρεσίες Επιχειρηματικού Factoring από τις αρχές του 2000. Ακολουθώντας την ίδια φιλοσοφία με την μητρική τράπεζα EFG Eurobank, παρουσιάζει ιδιαίτερα επιθετική τιμολογιακή πολιτική και παρουσιάζει εντυπωσιακούς ρυθμούς ανάπτυξης τα τελευταία χρόνια.

Καταλυτικό ρόλο στη μεγέθυνση της εταιρείας έχει διαδραματίσει η μητρική τράπεζα, μέσω του υπάρχοντος δικτύου καταστημάτων. Η φιλοσοφία προσέλκυσης συνεργασιών από την μητρική τράπεζα περιλαμβάνει σε κάθε περίπτωση και το Factoring, με αποτέλεσμα τη συνεχή τροφοδοσία της EFG FACTORS με νέο πελατολόγιο. Αυτή ακριβώς η ακολουθούμενη πολιτική cross-selling, η οποία κρίνεται ως ιδιαίτερης σημασίας στον τραπεζικό χώρο, μπορεί να θεωρηθεί ως ο κινητήριος μοχλός της μεγέθυνσής της.

Η ανάπτυξη της εταιρείας στηρίζεται κατά κύριο λόγο σε συνεργασίες Window Dressing. Εκτιμάται ότι οι εν λόγω συνεργασίες αντιπροσωπεύουν πάνω από το 70% των συνεργασιών της, δηλαδή μεγάλες επιχειρήσεις που απαιτούν χαμηλό κόστος χρήματος. Άλλος πόλος ανάπτυξης είναι το Εξαγωγικό Factoring, μέσω συνεργασιών μεγάλης κλίμακας λόγω χαμηλού κόστους χρήματος, αλλά και με άνοιγμα σε αγορές του πρώην ανατολικού μπλόκ, με τη μέθοδο του Direct Export Factoring με ανάληψη του κινδύνου από τον Προμηθευτή.

Πλεονεκτήματα

Το κυριότερο πλεονέκτημα της εταιρείας είναι η δυνατότητά της να ακολουθεί επιθετική τιμολογιακή πολιτική, λόγω του εξαιρετικά χαμηλού κόστους χρήματος, το οποίο της προσφέρεται από τη μητρική τράπεζα EFG Eurobank. Κατά συνέπεια, η EFG FACTORS

είναι σε θέση να προσεγγίζει ισχυρούς πελάτες και να εδραιώνει μεγάλου μεγέθους συνεργασίες, κερδίζοντας συνεχώς μερίδιο της αγοράς. Επιπροσθέτως, η θετική συμβολή της μητρικής τράπεζας εντοπίζεται και στη διαρκή ενεργή της συμμετοχή στην ανάπτυξη της θυγατρικής της, καθώς και στην αφομοίωση και προώθηση του προϊόντος του Factoring μέσω του δικτύου καταστημάτων. Χαρακτηριστικό είναι το γεγονός της πλήρους ένταξης των υπηρεσιών Factoring στο cross-selling της Τράπεζας. Στα πλεονεκτήματά της θα πρέπει να συμπεριληφθεί η ηγετική της θέση στο τμήμα του διεθνούς Factoring (εξαγωγικό και εισαγωγικό), όπου κατέχει μερίδιο σχεδόν 50% στην ελληνική αγορά. Εξίσου σημαντική είναι η δυνατότητα επέκτασής της στα Βαλκάνια, μέσω των κινήσεων που πραγματοποιεί η μητρική τράπεζα σε αυτόν το γεωγραφικό χώρο, δίνοντάς της το πλεονέκτημα της έγκαιρης δραστηριοποίησης στις αναδυόμενες αυτές αγορές. Μάλιστα, η EFG FACTORS έχει εμπλακεί ενεργά στη διαμόρφωση του νομοθετικού πλαισίου για το Factoring στη Σερβία-Μαυροβούνιο και στη Αλβανία, γεγονός που αποδεικνύει το ενδιαφέρον της για δραστηριοποίηση στο Βαλκανικό χώρο. Τέλος, αξίζει να αναφερθεί ότι η εταιρεία διαθέτει γραφείο αντιπροσωπείας στη Σόφια, το οποίο παρ' ότι ξεκίνησε τη λειτουργία του τον Ιούλιο του 2004 συνεισέφερε κύκλο εργασιών ύψους €9,1 εκ. έως τα τέλη του 2005.

Μειονεκτήματα

Στα μειονεκτήματα της EFG FACTORS περιλαμβάνεται η χαμηλή αποδοτικότητα –μόνο σε απόλυτα μεγέθη εσόδων-, συνέπεια της επιθετικής τιμολογιακής πολιτικής, η οποία αντισταθμίζεται εν μέρει από τη συνεπαγόμενη αλματώδη ανάπτυξή της μέσω της σύναψης συνεργασιών μεγάλου μεγέθους.

Εκτιμήσεις της εταιρείας

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας κος Π. Παπαθεοδώρου ανέφερε σε δηλώσεις του ότι στόχος της εταιρείας είναι η μετατροπή του γραφείου αντιπροσωπείας στη Σόφια σε υποκατάστημα, προκειμένου να ενισχύσει ακόμη περισσότερο την παρουσία της στη γειτονική χώρα. Επίσης, δεν έκρυψε την πρόθεση για δημιουργία νέων γραφείων αντιπροσωπείας στο Βουκουρέστι και στο Βελιγράδι. Γίνεται, λοιπόν, προφανές ότι η στρατηγική της EFG FACTORS δίνει βάρος εξίσου στην εγχώρια και τη διεθνή ανάπτυξη, γεγονός που τη διαφοροποιεί σε μεγάλο βαθμό από τις υπόλοιπες εταιρείες του κλάδου.

ΛΑΪΚΗ FACTORING

Η εταιρεία ξεκίνησε τη δραστηριότητά της στα τέλη του 1998 αν και η μητρική Λαϊκή Τράπεζα δραστηριοποιούνταν στο χώρο του Factoring από το 1991, μέσω της αντίστοιχης θυγατρικής της στην Κύπρο.

Η δυναμική της εταιρείας είναι περιορισμένη και καθορίζεται από την επίσης περιορισμένη παρουσία της μητρικής τράπεζας στην ελληνική αγορά. Η αύξηση του κόστους χρήματος σε υπερβολικά υψηλά επίπεδα από την μητρική τράπεζα (Euribor + 1,65%) σχεδόν εκμηδένισε κάθε προοπτική ανάπτυξης σε υψηλής ποιότητας συνεργασίες Factoring, καθώς της στερεί τη δυνατότητα προσέλκυσης μεγάλων εταιρειών ως πελάτες.

Η ανάπτυξή της, με βάση τις υπάρχουσες πληροφορίες, στηρίζεται κυρίως σε δύο κατηγορίες συνεργασιών, οι οποίες χαρακτηρίζονται ταυτόχρονα ως ιδιαίτερα υψηλού πιστωτικού κινδύνου. Η πρώτη αφορά σε συνεργασίες Εξαγωγικού Factoring που στην πλειοψηφία τους προέρχονται από τον κλάδο του ενδύματος και μάλιστα με την μέθοδο

Direct Factoring, χωρίς ασφάλεια πιστώσεων, ενώ η δεύτερη αφορά σε συνεργασίες με ναυτιλιακές εταιρίες. Ωστόσο, κατά το τελευταίο χρονικό διάστημα, η εταιρεία καταβάλλει προσπάθεια διαφοροποίησης του χαρτοφυλακίου της, με προσέλκυση νέων πελατών.

Πλεονεκτήματα

Το κυριότερο πλεονέκτημα της εταιρείας είναι τα χαμηλά επίπεδα λειτουργικού κόστους, τα οποία οφείλονται στην έλλειψη ασφάλειας πιστώσεων, σύμφωνα με την ακολουθούμενη εταιρική στρατηγική. Κατά συνέπεια, το εν λόγω πλεονέκτημα είναι απόρροια της επιλογής της για ανάληψη μεγαλύτερου κινδύνου, με αποτέλεσμα οι όποιες ωφέλειες να αντισταθμίζονται από τις ζημίες σε ενδεχόμενη αδυναμία είσπραξης των εκχωρηθεισών απαιτήσεων. Στα πλεονεκτήματά της περιλαμβάνεται, επίσης, η εγκατάσταση ενός σύγχρονου και παραμετροποιημένου μηχανογραφικού συστήματος, το οποίο συνέβαλε στη βελτίωση της παραγωγικότητάς της από τις αρχές του 2005.

Μειονεκτήματα

Η ΛΑΪΚΗ FACTORING, σε αντίθεση με τις δύο προαναφερθείσες εταιρείες Factoring, επιβαρύνεται με υψηλό κόστος χρήματος, το οποίο περιορίζει την ανταγωνιστικότητά της στην αγορά. Ένα εξίσου σημαντικό μειονέκτημά της είναι ο υψηλός κίνδυνος του χαρτοφυλακίου της –όπως έχει ήδη επισημανθεί-, ο οποίος απορρέει κατά κύριο λόγο από την επιλογή της να μην πραγματοποιεί ασφάλεια πιστώσεων για τις εκχωρούμενες και χρηματοδοτούμενες απαιτήσεις. Επιπροσθέτως, ο κίνδυνος του χαρτοφυλακίου της εντείνεται από το γεγονός της έλλειψης διασποράς σε διαφορετικούς κλάδους επιχειρήσεων, καθώς οι πελάτες της δραστηριοποιούνται ως επί το πλείστον στους κλάδους του ενδύματος και της ναυτιλίας, οι οποίοι θεωρούνται από τους επισφαλέστερους για τις

εταιρείες Factoring. Τέλος, στα μειονεκτήματά της θα πρέπει να συμπεριληφθεί η διαβλεπόμενη περιορισμένη προοπτική ανάπτυξής της για τους ανωτέρω λόγους, σύμφωνα με εκτιμήσεις φορέων του κλάδου.

Εκτιμήσεις της εταιρείας

Οι δύσκολες επιχειρηματικές και οικονομικές συνθήκες που επικρατούν στην ελληνική αγορά, κυρίως μετά το τέλος των Ολυμπιακών Αγώνων, απαιτούν, σύμφωνα με τον Διευθυντή της εταιρείας κο Μ. Χαϊλή, ιδιαίτερη προσοχή από μέρους των εταιρειών Factoring. Όπως διευκρινίζει, απαιτείται διαρκής επεξεργασία των πραγματικών συνθηκών πιστοδότησης μιας επιχείρησης, προκειμένου να αποφευχθεί η δημιουργία επισφαλειών.

ΠΕΙΡΑΙΩΣ FACTORING

Η ΠΕΙΡΑΙΩΣ FACTORING ανήκει στον Όμιλο επιχειρήσεων της Τράπεζας Πειραιώς και ιδρύθηκε στα τέλη του 1998.

Σε αντίθεση με τις ανταγωνίστριες ABC FACTORS και EFG FACTORS δεν απολαμβάνει ενεργή στήριξη από τη μητρική τράπεζα σε επίπεδο ανάπτυξης του πελατολογίου. Έτσι, από τη στιγμή που οι υπηρεσίες Factoring δεν προωθούνται μέσω cross-selling από τα καταστήματα της Τράπεζας Πειραιώς, η ΠΕΙΡΑΙΩΣ FACTORING βασίζεται σχεδόν αποκλειστικά σε απ' ευθείας marketing για την προσέλκυση νέων πελατών. Αξίζει, ωστόσο, να σημειωθεί ότι η εν λόγω στρατηγική της απέφερε αποτελέσματα την τελευταία τριετία, με αποτέλεσμα την επέκταση του πελατολογίου της και την άνοδο του κύκλου εργασιών.

Πλεονεκτήματα

Το βασικότερο πλεονέκτημα της ΠΕΙΡΑΙΩΣ FACTORING είναι η υψηλή διασπορά του χαρτοφυλακίου της ως προς τους κλάδους δραστηριότητας των πελατών της. Επιπροσθέτως, η επιλογή της να χρησιμοποιεί ασφάλιση πιστώσεων –τουλάχιστον για τις απαιτήσεις εκ των συνεργασιών Factoring Χωρίς Δικαίωμα Αναγωγής- και να είναι πολύ επιλεκτική ως προς τις συνεργασίες υψηλού ρίσκου (Εμπιστευτικό Factoring) περιορίζει σημαντικά τον πιστωτικό της κίνδυνο. Εκτός αυτών, ένα επίσης σημαντικό πλεονέκτημά της είναι η σύγχρονη και εξειδικευμένη στο Factoring μηχανογραφική της υποδομή. Τέλος, όπως προκύπτει και από τα δημοσιευμένα οικονομικά στοιχεία, έχει επιτύχει αρκετά υψηλή ανάπτυξη την τελευταία τετραετία.

Μειονεκτήματα

Πρωταρχική θέση μεταξύ των μειονεκτημάτων της κατέχει το αρκετά υψηλό κόστος χρήματος, το οποίο περιορίζει την ανταγωνιστικότητά της και τη δυνατότητά της να επιλέγει πελάτες. Ταυτόχρονα, όμως, το υψηλό κόστος χρήματος συνεπάγεται για την εταιρεία και ένα υπολογίσιμο κόστος ευκαιρίας από την απώλεια συνεργασιών χαμηλού πιστωτικού κινδύνου (π.χ. με ισχυρούς πελάτες, οι οποίοι προϋποθέτουν ευνοϊκή τιμολόγηση). Ένα άλλο μειονέκτημά της προκύπτει από τη μη αφομοίωση του θεσμού του Factoring από το δίκτυο καταστημάτων της μητρικής τράπεζας και τη συνεπαγόμενη έλλειψη αποτελεσματικού cross-selling. Γενικότερα, όπως προαναφέρθηκε, η ΠΕΙΡΑΙΩΣ FACTORING –σε αντίθεση με την ABC FACTORS και την EFG FACTORS- δεν απολαμβάνει της στήριξης της μητρικής τράπεζας στην ανάπτυξη των εργασιών της, γεγονός το οποίο επιδεινώνει τη θέση της έναντι του ανταγωνισμού.

Οργανωμένα Τμήματα Factoring –ως Διευθύνσεις- διαθέτουν η Τράπεζα Κύπρου, η Novabank, η Εμπορική Τράπεζα κατόπιν της πρόσφατης απορρόφησης της θυγατρικής της, η Τράπεζα Αττικής και η Αγροτική Τράπεζα, ενώ εργασίες Factoring προσφέρουν η Εθνική Τράπεζα, η Εγνατία Τράπεζα, η Ελληνική Τράπεζα και η HSBC. Από τις ανωτέρω Διευθύνσεις θα γίνει αναλυτική αναφορά μόνο στην ΚΥΠΡΟΥ FACTORS καθώς εμφανίζει βάσει δηλώσεων και δημοσιευμάτων ικανά μεγέθη.

ΚΥΠΡΟΥ FACTORS

Η δυναμική ανάπτυξης της ΚΥΠΡΟΥ FACTORS έχει στηριχθεί κατά κύριο λόγο σε εργασίες Εμπιστευτικού Factoring που αντιπροσωπεύουν σχεδόν το 50% του κύκλου εργασιών της. Ένα επίσης σημαντικό κομμάτι αφορά σε Factoring στον κλάδο των Προμηθευτών νοσοκομειακών ιδρυμάτων, ενώ υφίσταται και η μεγάλη μεγέθους συνεργασία χρηματοδότησης της J & P ΑΒΑΞ. Ακολουθώντας την ίδια φιλοσοφία με την ABC FACTORS, κατόπιν του διαχωρισμού των δύο εταιρειών, παρέχει κατά βάση Εγχώριο Factoring Με Αναγωγή μέσω καρτέλας χωρίς την προσκόμιση πρωτογενών απαιτήσεων (τιμολογίων).

Καταλυτικό ρόλο στη μεγέθυνση των εργασιών της Διεύθυνσης έχει διαδραματίσει η μητρική τράπεζα. Η οργανωτική δομή της τράπεζας στηρίζεται στην ανάπτυξη επιχειρηματικών κέντρων κατά αντιστοιχία με την EUROBANK. Η εταιρεία διαθέτει παρουσία στελεχών της στα επιχειρηματικά κέντρα Θεσσαλονίκης, Πάτρας, Λαμίας και Ηρακλείου. Οργανωτικά διαθέτει ειδική μονάδα-τμήμα παρακολούθησης αιτημάτων δικτύου. Επιπροσθέτως, εκμεταλλεύεται το πελατολόγιο της ABC FACTORS, καθώς

υπάρχει γνώση των συνεργασιών και της σχετικής τιμολόγησης από τα στελέχη της. Τέλος, οι συνεργασίες Window Dressing αποτελούν ικανό μέγεθος στο χαρτοφυλάκιο της.

Πλεονεκτήματα

Το βασικότερο πλεονέκτημα της ΚΥΠΡΟΥ FACTORS είναι η πλήρης ένταξη του Factoring στο cross-selling της μητρικής τράπεζας, το οποίο συνεπάγεται αφομοίωση του προϊόντος από το δίκτυο καταστημάτων και ενεργό ενδιαφέρον της τράπεζας για την ανάπτυξη της θυγατρικής της. Εκτός αυτού, η ΚΥΠΡΟΥ FACTORS εμφανίζει επιθετική πολιτική αναφορικά με την επιδίωξη νέων συνεργασιών, χάρη στο ευνοϊκό κόστος χρήματος που απολαμβάνει από τη μητρική τράπεζα. Έτσι, έχει επιτύχει σημαντική ανάπτυξη και διαθέτει θετικές προοπτικές για το μέλλον.

Μειονεκτήματα

Η ύπαρξη πολλών συνεργασιών Εμπιστευτικού Factoring στο χαρτοφυλάκιο της συνεπάγεται υψηλό πιστωτικό κίνδυνο για την ΚΥΠΡΟΥ FACTORS, ο οποίος επιδεινώνεται από τη σχετικά περιορισμένη διασπορά στη δραστηριότητα των Προμηθευτών της. Ως μειονέκτημά της θα πρέπει, επίσης, να αναφερθεί η εξάρτησή της από περιορισμένες μεγάλες συνεργασίες.

Σε ό,τι αφορά στις υπόλοιπες Διευθύνσεις Factoring, συνοπτικά θα λέγαμε ότι δεν εμφανίζουν ικανό μέγεθος πλην της πρώην Εμπορικής Factoring, η οποία από την στιγμή που ενσωματώθηκε στη μητρική τράπεζα έχασε σημαντικό μέρος από την δυναμική ανάπτυξης που διέθετε. Εκτιμάται, σύμφωνα με φορείς του κλάδου, ότι δεν εμφανίζει

ΜΠΣ Οικονομική & Επιχειρησιακή Στρατηγική, Τμήμα Οικονομικής Επιστήμης, 2006

αύξηση μεγεθών αλλά αντίθετα συρρικνώνεται σημαντικά. Οι υπόλοιπες διευθύνσεις και γενικότερα τα τμήματα τραπεζών δεν εμφανίζουν ιδιαίτερη δυναμική ανάπτυξης ή όταν αυτό συμβαίνει αφορά κατά κύριο λόγο είτε σε προϊόντα υψηλού πιστωτικού κινδύνου είτε σε συνεργασίες που δεν εντάσσονται στην αγορά στόχο των εταιρειών του κλάδου.

Κατόπιν της παρουσίασης των κυριότερων εταιρειών Factoring στην Ελλάδα, επιχειρείται ακολούθως η συγκριτική ανάλυση των οικονομικών μεγεθών τεσσάρων από αυτές: της ABC FACTORS, της EFG FACTORS, της ΛΑΪΚΗΣ FACTORING και της ΠΕΙΡΑΙΩΣ FACTORING, με βάση τους δημοσιευθέντες ισολογισμούς τους για τις χρήσεις 2004 και 2005 (Παράρτημα 2).

Ο κύκλος εργασιών που επετεύχθη κατά το 2005 φέρνει την ABC FACTORS (€1,52 δις.) πρώτη σε κατάταξη, με σημαντική διαφορά από τη δεύτερη στη σειρά EFG FACTORS (€1.36 δις.), ενώ ακολουθούν η ΠΕΙΡΑΙΩΣ FACTORING (€341 εκ.) και η ΛΑΪΚΗ FACTORING (€228 εκ.). Στο σημείο αυτό θα πρέπει να διευκρινισθεί ότι ο κύκλος εργασιών μιας εταιρείας Factoring αναφέρεται στο σύνολο των εκχωρηθέντων απαιτήσεων από τους Προμηθευτές και δεν εμφανίζεται στον ισολογισμό της. Έτσι, η πληροφόρηση για τον κύκλο εργασιών των τεσσάρων εταιρειών βασίζεται στις δηλώσεις των φορέων τους, οι οποίες δημοσιεύονται στον οικονομικό τύπο.

Όπως προκύπτει από την αντιπαράθεση των χρήσεων 2004 και 2005, παρ' ότι η ABC FACTORS διατηρεί την ηγετική της θέση από πλευράς όγκου εκχωρήσεων, είναι η μόνη από τις εξεταζόμενες εταιρείες η οποία εμφανίζει μείωση του κύκλου εργασιών κατά το 2005 (-10,6%), η οποία ενδέχεται να οφείλεται στην αναδιάρθρωση του χαρτοφυλακίου της -όπως έχει ήδη αναφερθεί-. Αντιθέτως, η EFG FACTORS (16,2%), η ΠΕΙΡΑΙΩΣ

FACTORING (14,5%) και σε μικρότερο βαθμό η ΛΑΪΚΗ FACTORING (3,6%) ενισχύουν τον κύκλο εργασιών τους και κατ' επέκταση το μερίδιο αγοράς τους. Απόρροια αυτών είναι η εμφανιζόμενη μείωση των εσόδων από τόκους και προμήθειες της ABC FACTORS σε ποσοστό 8,5%, έναντι της αντίστοιχης αύξησης για τις άλλες τρεις εταιρείες.

Με βάση τα διαθέσιμα στοιχεία, προκύπτει ότι ενώ ο κύκλος εργασιών της ABC είναι υψηλότερος κατά 11,76% από εκείνον της EFG, τα έσοδά της από τόκους υπερβαίνουν κατά 68,94% τα αντίστοιχα έσοδα της ανταγωνίστριάς της. Το γεγονός αυτό αποδεικνύει χαμηλότερη τιμολόγηση από πλευράς της EFG και αποτελεί σε μεγάλο βαθμό τον προαναφερθέντα κινητήριο μοχλό της αλματώδους ανάπτυξής της.

Αναφορικά με τη κερδοφορία των τεσσάρων εταιρειών, η EFG FACTORS παρουσιάζει το 2005 τη μεγαλύτερη άνοδο στα κέρδη προ φόρων (13,8%), τα οποία ανέρχονται σε €6 εκ. Αντιθέτως, η μεγαλύτερη μείωση παρουσιάζεται από την ΠΕΙΡΑΙΩΣ FACTORING (-40,6%), της οποίας τα κέρδη προ φόρων διαμορφώνονται το 2005 σε €433 χιλ. Ενδιαφέρον είναι, επίσης, το γεγονός της αύξησης των κερδών προ φόρων της ABC FACTORS, παρά τη μείωση του κύκλου εργασιών και των εσόδων της από τόκους και προμήθειες. Ωστόσο, όπως προκύπτει από την κατάσταση αποτελεσμάτων της, η εν λόγω αύξηση είναι απόρροια της απουσίας προβλέψεων για επισφαλείς απαιτήσεις το 2005, ενώ το 2004 οι συγκεκριμένες προβλέψεις ανέρχονται σε €2,7 εκ. Έτσι, η απουσία προβλέψεων –η οποία μπορεί να οφείλεται είτε στην αναδιάρθρωση και εξυγίανση του χαρτοφυλακίου της, είτε σε λογιστική επιλογή- επιτρέπει στην ABC FACTORS να υπερκαλύψει τις αρνητικές συνέπειες της μείωσης των εκχωρήσεων και των εσόδων και να εμφανίσει αυξημένη κερδοφορία στους μετόχους της.

Από τις τέσσερις εξεταζόμενες εταιρείες, η ABC είναι εκείνη με την ισχυρότερη καθαρή θέση (€54,2 εκ.) και η ΛΑΪΚΗ εκείνη με τα χαμηλότερα ίδια κεφάλαια (€9,2 εκ.).

Επιπροσθέτως, η ABC FACTORS είναι η μόνη η οποία πραγματοποίησε αύξηση μετοχικού κεφαλαίου εντός του 2005, ισχυροποιώντας την καθαρή της θέση και διασφαλίζοντας την ύπαρξη κεφαλαίων για τη μελλοντική ανάπτυξη των εργασιών της.

Αναφορικά με την επάρκεια κεφαλαίων, με βάση τον υπολογισθέντα δείκτη «Απαιτήσεις κατά πελατών/ Ίδια κεφάλαια» προκύπτει ότι η ΛΑΪΚΗ FACTORING (4,5) παρουσιάζει τη μεγαλύτερη επάρκεια ιδίων κεφαλαίων και ακολουθούν η ABC FACTORS (7), η ΠΕΙΡΑΙΩΣ FACTORING (8,4) και η EFG FACTORS (15). Τα αποτελέσματα αυτά μπορούν να ερμηνευτούν με δύο διαφορετικούς τρόπους. Από τη μία πλευρά, η ΛΑΪΚΗ μπορεί να καλύψει με τα ίδια κεφάλαιά της περίπου το 1/4 των απαιτήσεων που διατηρεί έναντι των πελατών της, ενώ η EFG μπορεί να καλύψει μόλις το 1/15, γεγονός το οποίο φέρει σε ευνοϊκότερη θέση τη ΛΑΪΚΗ σε περίπτωση ύπαρξης υψηλών επισφαλειών. Από την άλλη, όμως, πλευρά, ο δείκτης αυτός αποδεικνύει ότι η EFG χρησιμοποίησε «εντατικότερα» και πιο αποτελεσματικά τα ίδια κεφάλαιά της, επιτυγχάνοντας την προσέλκυση 15πλάσιων απαιτήσεων κατά πελατών, έναντι 4πλάσιων για την περίπτωση της ΛΑΪΚΗΣ.

Σε ό,τι αφορά στην αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων, η EFG παρουσιάζει τα καλύτερα αποτελέσματα με το δείκτη «Κέρδη προ φόρων/ Ίδια κεφάλαια» να διαμορφώνεται σε 23,4% για το 2005 έναντι 18,3% για την ABC, 8,8% για τη ΛΑΪΚΗ και μόλις 2,7% για την ΠΕΙΡΑΙΩΣ.

Από πλευράς κόστους διοίκησης και λειτουργίας, η ABC εμφανίζει τα χαμηλότερα έξοδα διοίκησης συγκριτικά με τα πραγματοποιηθέντα έσοδά της, με το δείκτη «Έξοδα διοίκησης/ Έσοδα» να διαμορφώνεται σε 13,6%. Ακολουθούν η EFG (16,8%) και η ΛΑΪΚΗ (23,4%), ενώ η ΠΕΙΡΑΙΩΣ παρουσιάζει το υψηλότερο διοικητικό κόστος από τις

τέσσερις εταιρείες (30,9%), γεγονός στο οποίο οφείλεται εν μέρει η χαμηλή κερδοφορία της.

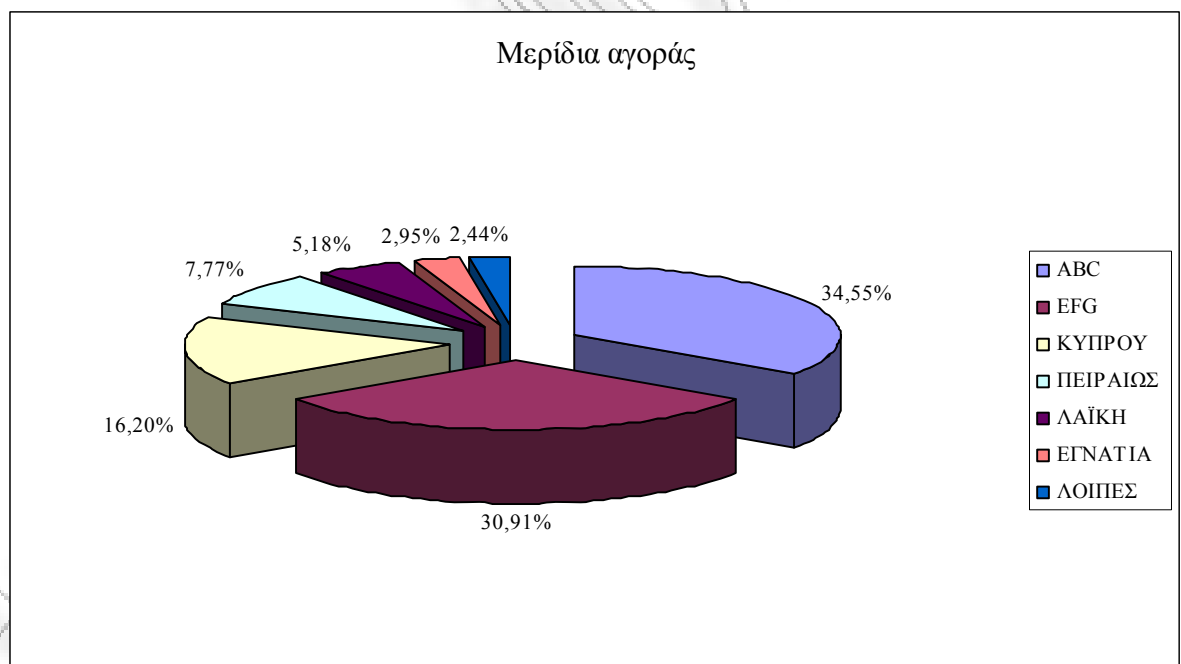
Ένα εξίσου σημαντικό μέγεθος για την αξιολόγηση των τεσσάρων εταιρειών είναι η ανακύκλωση του χαρτοφυλακίου τους εντός της οικονομικής χρήσης. Η ανακύκλωση υπολογίζεται ως το πηλίκο του κύκλου εργασιών προς τις εμφανιζόμενες απαιτήσεις κατά πελατών στο τέλος του έτους και συνδέεται άμεσα με τη διάρκεια των εκχωρούμενων σε κάθε εταιρεία απαιτήσεων. Με βάση το δείκτη αυτό, η ΛΑΪΚΗ παρουσιάζει την καλύτερη ανακύκλωση χαρτοφυλακίου, καθώς ο μέσος όρος των απαιτήσεών της εκχωρήθηκε και εισπράχθηκε 5,5 φορές κατά τη διάρκεια του 2005. Στη συνέχεια, ακολουθεί η ABC με ανακύκλωση 4 φορές, η EFG με 3,5 και τέλος η ΠΕΙΡΑΙΩΣ με 2,5. Αξίζει να διευκρινισθεί ότι όσο περισσότερες ανακυκλώσεις των απαιτήσεων έχει μια εταιρεία, τόσο πιο σύντομη διάρκεια έχουν οι απαιτήσεις που της εκχωρούν οι Προμηθευτές της.

Από τους δημοσιευμένους ισολογισμούς των τεσσάρων εταιρειών και τον δηλωθέντα κύκλο εργασιών τους είναι εφικτός ο υπολογισμός της μέσης προμήθειας προεξόφλησης (επιτόκιο) και της μέσης προμήθειας διαχείρισης, με τις οποίες χρεώνουν τους Προμηθευτές τους. Όπως έχει ήδη αναφερθεί, η EFG εμφανίζεται ως η «φθηνότερη» εταιρεία από πλευράς χρεώσεων, με το μέσο μικτό της επιτόκιο να διαμορφώνεται σε μόλις 2,87% το 2005 και τη μέση μικτή προμήθεια διαχείρισης σε 0,40%. Από την άλλη πλευρά, τις υψηλότερες χρεώσεις εμφανίζει η ΠΕΙΡΑΙΩΣ, με το μέσο μικτό επιτόκιο να ανέρχεται σε 6,58% (υπερδιπλάσιο της EFG) και τη μέση μικτή προμήθεια διαχείρισης σε 0,73%. Εξάλλου, αυτή ακριβώς η πολιτική της επιθετικής τιμολογιακής πολιτικής –η οποία αποδεικνύεται από την ανάλυση των οικονομικών καταστάσεων- επιτρέπει στην EFG να αναπτύσσει αλματωδώς τον κύκλο εργασιών της και το μερίδιό της στην αγορά και να επιτυγχάνει ικανοποιητική κερδοφορία.

Γ2. Μερίδια αγοράς

Η ελληνική αγορά Factoring, μετά τους εντυπωσιακούς ρυθμούς ανάπτυξης τα τελευταία οκτώ έτη, παρουσίασε ισχνή ανάπτυξη κατά τη χρήση 2005. Παρ' όλα αυτά, ο συνολικός κύκλος εργασιών του κλάδου Factoring στην Ελλάδα -ύψους €4,4 δις το 2005- έχει διαμορφωθεί σε υψηλά επίπεδα, κατατάσσοντας την Ελλάδα στην 24^η θέση παγκοσμίως (κατάταξη έτους 2004).

Με βάση τα πρόσφατα δημοσιευμένα στοιχεία για τη δραστηριότητα των ελληνικών εταιρειών Factoring υπολογίζονται τα ακόλουθα μερίδια αγοράς.



Γράφημα 3

Όπως προκύπτει και από το ανωτέρω διάγραμμα, ηγετική θέση στον κλάδο κατέχει η ABC FACTORS και ακολουθούν η EFG FACTORS, η KYPIPOY FACTORS, η PEIPAIΩS FACTORING, η LAIKH FACTORING και η EGNATIA FACTORS. Μια ενδιαφέρουσα

διαπίστωση, η οποία απορρέει από τα μερίδια αγοράς, είναι η υψηλή συγκέντρωση που παρατηρείται στον ελληνικό κλάδο Factoring. Κι αυτό γιατί οι τρεις πρώτες εταιρείες κατέχουν συνολικό μερίδιο 81,66% της αγοράς. Έτσι, παρ' ότι ο κλάδος Factoring στην Ελλάδα περιλαμβάνει αρκετές εταιρείες και διευθύνσεις τραπεζών, αποτελεί στην ουσία μια ολιγοπωλιακή αγορά: κυριαρχείται από δύο εταιρείες, το «προϊόν» είναι τυποποιημένο, οι υιοθετούμενες τιμολογήσεις εξαρτώνται τόσο από το κόστος χρήματος όσο και από τις κινήσεις του ανταγωνισμού και οι εταιρείες του κλάδου παρακολουθούν στενά η μία την άλλη, καθώς σε περιόδους οριακής ανάπτυξης της αγοράς -όπως το 2005- η αύξηση του μεριδίου αγοράς συνδέεται άμεσα με την απόσπαση πελατών από τους ανταγωνιστές.

Η μελέτη των μεριδίων αγοράς μπορεί, επίσης, να χρησιμοποιηθεί για την αξιολόγηση της ακολουθούμενης στρατηγικής από τις εταιρείες του κλάδου. Η πρωτοπορία της ABC FACTORS και της EFG FACTORS αποδεικνύει τη σημασία του κόστους χρήματος και της έμπρακτης στήριξης από τη μητρική τράπεζα. Αναλυτικότερα, όπως έχει ήδη αναφερθεί, οι δύο αυτές εταιρείες έχουν πρόσβαση σε κεφάλαια από τις μητρικές τους τράπεζες με χαμηλό κόστος. Το γεγονός αυτό τους δίνει τη δυνατότητα να ακολουθούν επιθετική και λίαν ανταγωνιστική τιμολογιακή πολιτική και κατ' επέκταση να προσελκύουν μεγάλου μεγέθους και υψηλής ποιότητας συνεργασίες. Επιπροσθέτως και οι δύο εταιρείες απολαμβάνουν ενεργό στήριξη από τις μητρικές τους τράπεζες, οι οποίες προωθούν το Factoring από το δίκτυο καταστημάτων τους, ταυτόχρονα με τα υπόλοιπα τραπεζικά προϊόντα. Συμπερασματικά, η ανάδειξη της ABC FACTORS και της EFG FACTORS ως των ηγετών της ελληνικής αγοράς δείχνει ότι το Factoring δεν απαιτεί προϊόντική εξειδίκευση (π.χ. στο Εγχώριο Εμπιστευτικό Factoring), κλαδική εξειδίκευση (π.χ. πελάτες από τον κατασκευαστικό κλάδο) ή τελευταίας τεχνολογίας μηχανογραφικά συστήματα. Αντίθετα, η επιτυχία του στηρίζεται πρώτα και πάνω απ' όλα στο κόστος

χρήματος και στην προώθησή του από τη μητρική τράπεζα. Οι υπόλοιποι παράγοντες, όπως η μηχανογραφική υποδομή, η σωστή οργάνωση και η διασπορά του χαρτοφυλακίου είναι σημαντικοί αλλά όχι καθοριστικοί για την ανάδειξη μιας εταιρείας στις κορυφαίες του κλάδου.

Γ3. Οργανωτική δομή

Στην προσπάθεια για την καλύτερη κατανόηση της λειτουργίας μιας ελληνικής εταιρείας Factoring και για την αποσαφήνιση των εργασιών και των διαδικασιών που ακολουθούνται, επιχειρείται ακολούθως η παρουσίαση μιας τυπικής οργανωτικής δομής, η οποία εφαρμόζεται με μικρές ή μεγαλύτερες αποκλίσεις από τις υπάρχουσες εταιρείες του κλάδου.

Όπως εμφανίζεται και στο υποθετικό οργανόγραμμα (Παράρτημα 3), μια ανώνυμη εταιρεία πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων διοικείται από το Διοικητικό της Συμβούλιο, το οποίο έχει οριστεί θεωρητικά στο παρόν υπόδειγμα ως 9μελές. Αξίζει να σημειωθεί ότι σε περιπτώσεις που η εταιρεία Factoring αποτελεί θυγατρική τραπεζικού ιδρύματος –όπως όλες οι εταιρείες που δραστηριοποιούνται σήμερα στην Ελλάδα- στο Διοικητικό Συμβούλιο συμμετέχουν κατά κανόνα και υψηλόβαθμα διοικητικά στελέχη της μητρικής τράπεζας. Το Διοικητικό Συμβούλιο κατά τις τακτές του συνεδριάσεις καθορίζει τις αρμοδιότητες του Διευθύνοντος Συμβούλου, του παρέχει τις αναγκαίες εξουσιοδοτήσεις, συζητά και εγκρίνει τις εισηγήσεις του. Επίσης, ελέγχει την τήρηση των προκαθορισμένων διαδικασιών που αφορούν στη λειτουργία της εταιρείας και αξιολογεί την πορεία των εργασιών της. Τέλος, στις αρμοδιότητες του Διοικητικού Συμβουλίου

περιλαμβάνεται η υποβολή των οικονομικών καταστάσεων της εταιρείας στη Γενική Συνέλευση των μετόχων προς έγκριση, η πρόταση του μερίσματος προς διανομή και η εισήγηση για τον ελεγκτικό οίκο, ο οποίος θα αναλάβει τη διενέργεια τακτικών και έκτακτων ελέγχων στην εταιρεία.

Στο αμέσως επόμενο επίπεδο ιεραρχίας βρίσκεται ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας, ο οποίος είναι υπεύθυνος για τον καθορισμό της εταιρικής στρατηγικής. Για το σκοπό αυτό συντάσσει το μεσοπρόθεσμο επιχειρηματικό σχέδιο της εταιρείας –π.χ. με πενταετή ορίζοντα-, το οποίο θέτει τους στόχους αναφορικά με τον κύκλο εργασιών, την αποδοτικότητα των κεφαλαίων, τον περιορισμό των επισφαλειών, την επέκταση ή την εξυγίανση του πελατολογίου, την αύξηση ή την εξοικονόμηση των ανθρώπινων πόρων κ.λ.π. Με άλλα λόγια, καθορίζει την κατεύθυνση που θα πρέπει να ακολουθήσει η εταιρεία προκειμένου να υλοποιηθεί η εταιρική στρατηγική, η οποία προτείνεται από τον ίδιο και εγκρίνεται από το Διοικητικό Συμβούλιο της εταιρείας, όπως προαναφέρθηκε. Ο Διευθύνων Σύμβουλος ασχολείται επίσης με την οργάνωση, τις μεθόδους λειτουργίας και ελέγχου της εταιρείας και φροντίζει για την τήρησή τους, κατόπιν της έγκρισής τους από το Διοικητικό Συμβούλιο. Έτσι, με βάση τις εγκρίσεις του Διοικητικού Συμβουλίου, ο Διευθύνων Σύμβουλος λαμβάνει και τις απαιτούμενες εξουσιοδοτήσεις ώστε να μπορεί να διευθύνει επιτυχώς την εταιρεία και να υλοποιήσει τους προγραμματισμένους στόχους. Τέλος, ενημερώνει το Διοικητικό Συμβούλιο σε τακτά χρονικά διαστήματα για την πορεία των εργασιών και καταρτίζει με την συνεργασία των στελεχών τις οικονομικές καταστάσεις, αλλά και εξειδικευμένες αναλύσεις και εισηγήσεις.

Για την εύρυθμη λειτουργία της διοίκησης της εταιρείας, στο οργανωτικό υπόδειγμα περιλαμβάνονται δύο άτομα προσωπικού για γραμματειακή υποστήριξη, τα οποία είναι υπεύθυνα για την αλληλογραφία, την τήρηση αρχείου, πρωτοκόλλου κ.λ.π.

Στο αμέσως επόμενο επίπεδο του οργανογράμματος έχει ορισθεί ένα στέλεχος υπεύθυνο για θέματα εσωτερικού ελέγχου. Αρμοδιότητά του είναι η καθημερινή επίβλεψη της τήρησης τόσο των εσωτερικών διαδικασιών όσο και των διαδικασιών που προβλέπονται από την Τράπεζα της Ελλάδος. Παρ' ότι το εν λόγω τμήμα εσωτερικού ελέγχου δεν συναντάται σχεδόν σε καμία ελληνική εταιρεία Factoring –καθώς ο έλεγχος διενεργείται από τα αντίστοιχα τμήματα των μητρικών τους τραπεζών- η σταδιακή υιοθέτησή και καθιέρωσή του θα συνεπαγόταν σημαντικά πλεονεκτήματα, με εξαιρετικά περιορισμένο κόστος, καθώς θα προσέθετε μόνο ένα επιπλέον άτομο στο προσωπικό. Με τη δημιουργία τμήματος εσωτερικού ελέγχου οι εταιρείες Factoring θα παρουσίαζαν λιγότερες αποκλίσεις από τους κανονισμούς, θα ήταν ανά πάσα στιγμή έτοιμες για διενέργεια ελέγχου τόσο από τη μητρική τράπεζα όσο και από τις εποπτικές αρχές, θα υπέβαλαν απτές αποδείξεις στα Διοικητικά τους Συμβούλια για την τήρηση των διαδικασιών και θα απέφευγαν την ενδεχόμενη λήψη υψηλού ρίσκου από τις αυθαίρετες αποφάσεις ενός διευθυντικού στελέχους.

Στο ίδιο επίπεδο ιεραρχίας έχει προβλεφθεί η θέση ενός Νομικού Συμβούλου για την εταιρεία, με τμήμα Νομικής Υπηρεσίας αποτελούμενο από δύο άτομα προσωπικό. Το εν λόγω τμήμα είναι εξαιρετικής σημασίας για μια εταιρεία Factoring, καθώς είναι συχνή η νομική διεκδίκηση εξόφλησης απαιτήσεων από Οφειλέτες και όχι σπάνια η αντίστοιχη διεκδίκηση εξόφλησης από Προμηθευτές. Η Νομική Υπηρεσία αναλαμβάνει την έκδοση διαταγών πληρωμής έναντι Οφειλετών, οι οποίοι δεν εξόφλησαν τα εκχωρηθέντα τιμολόγια στη λήξη τους, έναντι εκδοτών ακάλυπτων επιταγών, αλλά και έναντι Προμηθευτών σε προϊόν Factoring Με Αναγωγή, οι οποίοι δεν τακτοποίησαν τις εκκρεμότητες των Οφειλετών τους. Παρ'ότι οι προαναφερθείσες νομικές ενέργειες μπορούν να διεκπεραιωθούν από τα αντίστοιχα τμήματα των μητρικών τραπεζών, η

ύπαρξη «εσωτερικής» Νομικής Υπηρεσίας σε μια εταιρεία Factoring είναι ιδιαίτερος χρήσιμη, καθώς εξειδικεύεται στο συγκεκριμένο χρηματοοικονομικό προϊόν και είναι καλύτερα καταρτισμένη και πιο έμπειρη για την αντιμετώπιση των υποθέσεων.

Στο επόμενο επίπεδο ιεραρχίας του οργανογράμματος βρίσκονται τέσσερις Διευθύνσεις: η Διεύθυνση Εταιρικής Ανάπτυξης και Πελατείας, η Διεύθυνση Εργασιών, η Οικονομική Διεύθυνση και η Διεύθυνση Μηχανογράφησης, καθεμία από τις οποίες αναλύεται λεπτομερώς στη συνέχεια.

Η Διεύθυνση Εταιρικής Ανάπτυξης και Πελατείας είναι υπεύθυνη για την προσέλκυση νέων Προμηθευτών, τη διαχείριση και εξυπηρέτηση των υφιστάμενων Προμηθευτών και τη σύνταξη εκθέσεων και εισηγήσεων για την πορεία της εταιρείας. Έτσι, ο Διευθυντής Εταιρικής Ανάπτυξης και Πελατείας –ο οποίος αντιστοιχεί εν μέρει σε Εμπορικό Διευθυντή- έχει υπό την εποπτεία του τα αντίστοιχα τμήματα.

Το τμήμα Πωλήσεων, το οποίο έχει στο υπόδειγμα στελεχωθεί με τρία άτομα έχει ως αντικείμενο εργασίας την προσέλκυση νέων πελατών. Τα στελέχη των πωλήσεων πραγματοποιούν επισκέψεις σε υποψήφιους πελάτες –οι οποίοι είτε έχουν προσεγγιστεί πρώτα από την μητρική τράπεζα είτε προσεγγίζονται απ' ευθείας από την εταιρεία Factoring-, τους εξηγούν τα πλεονεκτήματα του Factoring, τη διαδικασία που ακολουθείται και εντοπίζουν το επιθυμητό προϊόν.

Το τμήμα Πιστωτικού Ελέγχου –αποτελούμενο από δύο άτομα στο υπόδειγμα- συγκεντρώνει, καταχωρεί και αξιολογεί τα οικονομικά στοιχεία τόσο για τον υποψήφιο Προμηθευτή όσο και για τους Οφειλέτες του. Με βάση αυτές τις οικονομικές και ποιοτικές αναλύσεις και υπό την προϋπόθεση ότι έχει εγκριθεί ικανός αριθμός Οφειλετών, συντάσσεται η εισήγηση για την έγκριση του νέου Προμηθευτή, η οποία υποβάλλεται στην επιτροπή εγκρίσεων της εταιρείας. Στην εν λόγω επιτροπή συμμετέχουν κατά κανόνα ο

Διευθύνων Σύμβουλος, ο Διευθυντής Εταιρικής Ανάπτυξης και Πελατείας, ο Διευθυντής Εργασιών και το υπεύθυνο στέλεχος Πωλήσεων. Ωστόσο, θα πρέπει να τονισθεί ότι το τμήμα Πιστωτικού Ελέγχου δεν αξιολογεί την πιστοληπτική ικανότητα Προμηθευτή και Οφειλετών μόνο κατά την έναρξη μιας συνεργασίας, αλλά τους επανεξετάζει σε ετήσια, συνήθως, βάση, ενώ εξετάζει καθημερινά τα αιτήματα για έγκριση νέων Οφειλετών σε υφιστάμενους Προμηθευτές.

Το τμήμα Πελατείας, στελεχωμένο με δύο άτομα στο υπόδειγμα, είναι υπεύθυνο για τη διαχείριση των υφιστάμενων Προμηθευτών. Βρίσκεται σε καθημερινή επικοινωνία μαζί τους, φροντίζει για την επίλυση των όποιων προβλημάτων, δέχεται τα αιτήματά τους, πραγματοποιεί τις εισηγήσεις των αιτημάτων προς την επιτροπή εγκρίσεων της εταιρείας, αποφασίζει για τις χρηματοδοτήσεις σε συνεννόηση με τον Διευθυντή της Διεύθυνσης, φροντίζει για την ομαλή συνεργασία με τους Προμηθευτές, για την επέκταση και ενίσχυσή της με εκείνους που προβλέπει η εταιρική στρατηγική και για την χωρίς ζημία ρευστοποίηση προβληματικών συνεργασιών.

Το τμήμα Marketing, αποτελούμενο από ένα άτομο, εκπονεί αναλύσεις κλάδων της ελληνικής οικονομίας προκειμένου να προτείνει τις εταιρείες-στόχο στο ετήσιο marketing plan της εταιρείας το οποίο εγκρίνεται από την επιτροπή εγκρίσεων –και ενδεχομένως και από το Δ.Σ.- και στη συνέχεια δίνεται στο τμήμα Πωλήσεων. Ο υπεύθυνος Marketing πραγματοποιεί, επίσης, αναλύσεις του κλάδου Factoring, προκειμένου να εντοπίσει δυνάμεις και αδυναμίες της εταιρείας έναντι των ανταγωνιστριών της και να προτείνει βελτιώσεις στην ακολουθούμενη στρατηγική marketing.

Η Διεύθυνση Εργασιών, χωριζόμενη σε τμήμα Εργασιών και τμήμα Εισπράξεων, είναι υπεύθυνη για τη διαχείριση των εκχωρούμενων απαιτήσεων και την είσπραξή τους. Έτσι, ο Διευθυντής Εργασιών έχει υπό την εποπτεία του όλο εκείνο το κομμάτι που αφορά στις ΜΠΣ Οικονομική & Επιχειρησιακή Στρατηγική, Τμήμα Οικονομικής Επιστήμης, 2006

απαιτήσεις εκ Οφειλετών, από την αρχική παραλαβή των τιμολογίων μέσω ταχυδρομείου μέχρι την τελική τους εξόφληση.

Το τμήμα Εργασιών, αποτελούμενο από τρεις υπαλλήλους, παραλαμβάνει τις εκχωρούμενες απαιτήσεις –τιμολόγια, καρτέλες, ή επιταγές-, τις ελέγχει προκειμένου να διαπιστωθεί ότι πληρούν όλες τις προϋποθέσεις (π.χ. σφραγίδα και υπογραφή παραλαβής στα δελτία αποστολής των τιμολογίων, σωστή οπισθογράφιση των επιταγών κ.λ.π.), τις καταχωρεί στο χρησιμοποιούμενο μηχανογραφικό σύστημα και ετοιμάζει τα απαραίτητα έγγραφα για τις χρηματοδοτήσεις, οι οποίες εγκρίνονται από το τμήμα Πελατείας και διεκπεραιώνονται από το τμήμα Εργασιών. Στις αρμοδιότητές του περιλαμβάνεται, επίσης, η τακτή επικοινωνία με τους Οφειλέτες, ώστε να επιβεβαιώνονται οι εκχωρούμενες απαιτήσεις και να συμφωνούνται τα τρέχοντα χρεωστικά υπόλοιπα.

Το τμήμα Εισπράξεων, αποτελούμενο από δυο υπαλλήλους στο υπόδειγμα, φροντίζει για την έγκαιρη εξόφληση των εκχωρούμενων απαιτήσεων από τους Οφειλέτες. Τους ενημερώνει τηλεφωνικά για τις εκκρεμείς οφειλές τους, σε περίπτωση που καθυστερούν αποστέλλει μια σειρά ειδικών επιστολών, ενώ σε ενδεχόμενο μεγάλων καθυστερήσεων, άρνησης του Οφειλέτη να εξοφλήσει ή οικονομικής αδυναμίας του να αποπληρώσει, το τμήμα Εισπράξεων συνεργάζεται με τη Νομική Υπηρεσία για τη νομική διεκδίκηση των οφειλών.

Η Οικονομική Διεύθυνση, με επικεφαλής τον Οικονομικό Διευθυντή και δύο υπαλλήλους στο λογιστήριο είναι υπεύθυνη για τις λογιστικές εγγραφές και τη σύνταξη των οικονομικών καταστάσεων.

Τέλος, η Διεύθυνση Μηχανογράφησης, αποτελούμενη από ένα άτομο, φροντίζει για την εύρυθμη λειτουργία του χρησιμοποιούμενου μηχανογραφικού συστήματος και γενικότερα

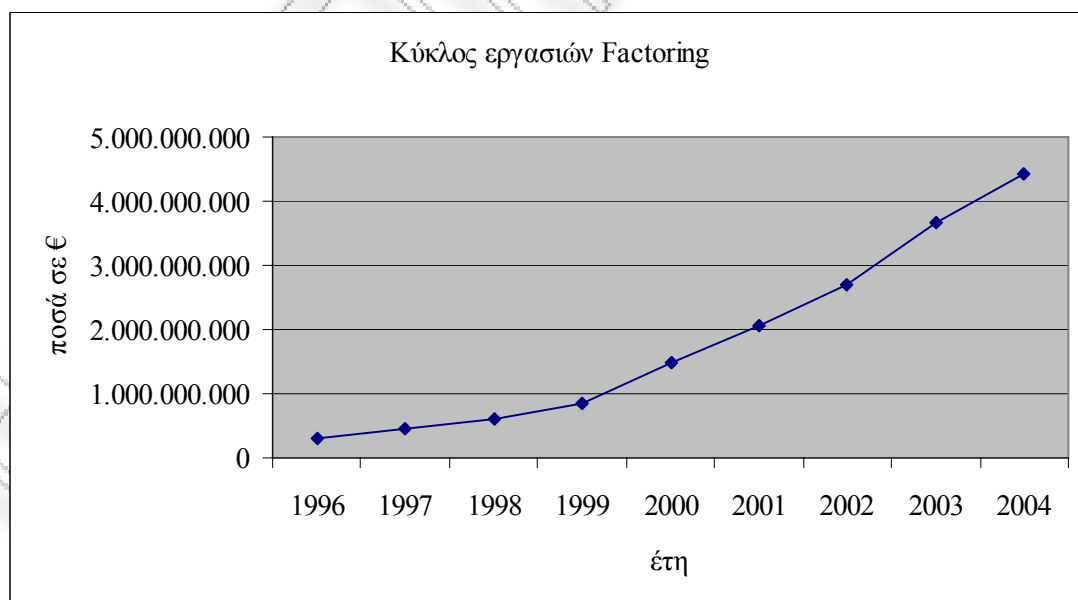
των συστημάτων και μηχανημάτων πληροφορικής και είναι αρμόδια για την επιδιόρθωση των βλαβών και τη λύση συναφών προβλημάτων.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΡΡΑΙΑ

Δ' Ενότητα: Factoring και Ελληνική πραγματικότητα

Δ1. Ρυθμοί ανάπτυξης και προοπτικές

Η πορεία του Factoring στην Ελλάδα ξεκινά το διάστημα 1994-1995 με τη δημιουργία της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ FACTORING και της ABC FACTORS, αλλά ουσιαστικά ο ελληνικός κλάδος Factoring αρχίζει να μορφοποιείται από το 1998 και μετά, με τη δημιουργία και νέων εταιρειών, οι οποίες έδωσαν σημαντική ώθηση στο προϊόν και το κατέστησαν ευρύτερα γνωστό. Το γεγονός της αλματώδους ανάπτυξης του ελληνικού Factoring από το 1998 και μετά είναι εμφανές και στο ακόλουθο διάγραμμα, όπου απεικονίζεται ο συνολικός κύκλος εργασιών Factoring στην Ελλάδα κατά την εννιαετία 1996-2004.



Γράφημα 4

Η αλματώδης αυτή άνοδος έφερε την Ελλάδα στην 24^η θέση παγκοσμίως το 2004, σε ό,τι αφορά στον κύκλο εργασιών από παροχή υπηρεσιών Factoring. Όπως εμφανίζεται και στο επόμενο διάγραμμα, η ελληνική αγορά Factoring κινήθηκε με θεαματικά υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης από το 1997 έως και το 2004, αφ' ενός γιατί το προϊόν ήταν καινούριο για τα ελληνικά δεδομένα και υπήρχε περιθώριο ανάπτυξης σε μια «παρθένα» αγορά και αφ' εταίρου γιατί οι οικονομικές συνθήκες ευνοούσαν τη χρήση του προϊόντος, όπως αναλύεται στη συνέχεια.



Γράφημα 5

Κατ' αρχήν, η προετοιμασία της χώρας από το 1997 και μετά για τη διεξαγωγή των Ολυμπιακών Αγώνων έδωσε μεγάλη ώθηση σε κλάδους όπως ο κατασκευαστικός, καθώς οι τεχνικές εταιρείες ανέλαβαν πλήθος νέων έργων, για τα οποία η εξόφληση από το δημόσιο αναμενόταν μετά από αρκετούς μήνες. Η παροχή μεγάλης περιόδου πίστωσης

προς το δημόσιο και τα συνεπαγόμενα προβλήματα ρευστότητας για τις τεχνικές εταιρείες ώθησαν πολλές από αυτές στη σύναψη συνεργασιών Factoring. Όπως είναι ευνόητο, οι εν λόγω συνεργασίες χαρακτηρίζονταν από μεγάλους όγκους εκχωρήσεων και χρηματοδοτήσεων –λόγω της φύσης της δραστηριότητας των κατασκευών-, με αποτέλεσμα να δρουν ευνοϊκά τόσο επί του κύκλου εργασιών των εταιρειών Factoring όσο και επί των εσόδων τους.

Ένας άλλος παράγοντας που συνέβαλε στην ανάπτυξη του Factoring στην Ελλάδα είναι η κατά παράδοση –τουλάχιστον τα τελευταία χρόνια- παροχή μεγάλων περιόδων πίστωσης από τους Προμηθευτές στους Οφειλότες, σε όλους σχεδόν τους κλάδους δραστηριότητας. Η τακτική αυτή, η οποία περιορίζει τη ρευστότητα των Προμηθευτών και τους στερεί τη δυνατότητα διαπραγμάτευσης καλύτερων όρων από τους δικούς τους Προμηθευτές – εφόσον δεν είναι σε θέση να τους εξοφλούν τοις μετρητοίς- έπαιξε καθοριστικό ρόλο στην αποδοχή και την υιοθέτηση του Factoring από τις ελληνικές επιχειρήσεις κάθε μορφής. Δεν θα πρέπει εξ' άλλου να ξεχνά κανείς ότι η ύπαρξη μεταχρονολογημένων επιταγών - αποτέλεσμα της αυξημένης πίστωσης- είναι ένα φαινόμενο αποκλειστικά ελληνικό.

Μια άλλη παράμετρος, η οποία ευνόησε την ανάπτυξη του Factoring στην Ελλάδα, είναι η δομή της ελληνικής οικονομίας, όπως θα αναλυθεί εκτενέστερα και στο επόμενο τμήμα. Σε αντίθεση με άλλες χώρες που διαθέτουν βαριά βιομηχανία ή πλούσιες πηγές πρώτων υλών, η ελληνική οικονομία βασίζεται –καλώς ή κακώς- σε ένα πλήθος μικρομεσαίων επιχειρήσεων, οι οποίες δραστηριοποιούνται τόσο στο μεταποιητικό τομέα όσο και στον τομέα παροχής υπηρεσιών. Είναι, επίσης, δεδομένο ότι παρά τις όποιες προσπάθειες γίνονται από το κράτος και από άλλους φορείς για τη χρηματοδότηση και τη στήριξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, οι εν λόγω επιχειρήσεις εξακολουθούν να έχουν περιορισμένη πρόσβαση στο τραπεζικό σύστημα. Αυτό ακριβώς το «κενό» της τραπεζικής

αγοράς έρχεται να καλύψει το Factoring, καθώς οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι το βασικότερο target group του συγκεκριμένου χρηματοοικονομικού προϊόντος. Το Factoring –σε αντίθεση με τον τραπεζικό δανεισμό- είναι σε θέση να αναλάβει τη χρηματοδότηση μιας μεσαίας επιχείρησης, από τη στιγμή που στις περισσότερες περιπτώσεις ο αναλαμβανόμενος κίνδυνος δεν αφορά στην ίδια την επιχείρηση αλλά στους πελάτες της. Γίνεται, λοιπόν, προφανές πως η «φιλοσοφία» του Factoring μπορεί να δώσει λύση στις πολυάριθμες μικρές ελληνικές επιχειρήσεις και αυτός είναι ένας από τους λόγους που συμβάλλουν καθημερινά στην ανάπτυξή του.

Στην ανάπτυξη του Factoring και πιο συγκεκριμένα του διεθνούς Factoring (εισαγωγικό και εξαγωγικό) συμβάλλει, ως ένα βαθμό, η σταδιακή αύξηση των εξαγωγών της Ελλάδας. Σύμφωνα με μελέτη του Σ.Ε.Β.Ε., οι ελληνικές εξαγωγές παρουσιάζουν συνεχή άνοδο το διάστημα 2003-2005, με τη μέση ετήσια αύξηση της περιόδου 2001-2005 να υπολογίζεται σε 4,7%. Το Factoring προσφέρει στους Έλληνες εξαγωγείς άμεση εξόφληση των πωλήσεών τους και εξασφάλιση από ενδεχόμενη πτώχευση των πελατών τους στο εξωτερικό, διευκολύνοντας έτσι τις εξαγωγές και περιορίζοντας αισθητά τον κίνδυνό τους. Συνοψίζοντας τα ανωτέρω, η οικονομική συγκυρία στην Ελλάδα δημιούργησε πρόσφορο έδαφος για την υιοθέτηση και την ανάπτυξη του θεσμού του Factoring, ο οποίος αναμένεται να εξακολουθήσει την ανοδική του πορεία και τα επόμενα χρόνια.

Σύμφωνα με εκτιμήσεις φορέων του κλάδου, παρά την ισχυρή ανάπτυξη κατά το 2005, αναμένονται εκ νέου υψηλοί ρυθμοί αύξησης του συνολικού κύκλου εργασιών από το 2006. Οι εκτιμήσεις αυτές στηρίζονται κυρίως στο γεγονός ότι χώρες με οικονομίες παρόμοιες με την ελληνική, παρουσιάζουν αγορές Factoring τριπλάσιου ή και τετραπλάσιου μεγέθους. Χαρακτηριστικά παραδείγματα αποτελούν η Πορτογαλία (12^η στην παγκόσμια κατάταξη) και η Ιρλανδία (15^η στην παγκόσμια κατάταξη).

Επιπροσθέτως, κορυφαία στελέχη της ελληνικής αγοράς Factoring θεωρούν ότι η εφαρμογή των Διεθνών Προτύπων Χρηματοοικονομικής Πληροφόρησης θα ενδυναμώσουν την ήδη υπάρχουσα τάση της χρησιμοποίησης του Factoring ως εκτός ισολογισμού χρηματοδοτικό εργαλείο, κυρίως από θυγατρικές πολυεθνικών εταιρειών. Έτσι, οι προοπτικές για τον κλάδο φαίνονται ευνοϊκές για τα επόμενα χρόνια, γεγονός το οποίο αναμένεται να οδηγήσει σε αύξηση του ανταγωνισμού μεταξύ των εταιρειών του κλάδου και πιθανώς στη δημιουργία νέων προϊόντων.

Δ2. Χαρακτηριστικά της ελληνικής οικονομίας και Factoring

Οι τρέχουσες συνθήκες της αγοράς, με βάση τις οποίες δραστηριοποιούνται οι ελληνικές επιχειρήσεις, έχουν άμεση συνάρτηση με την αποδοχή και την ανάπτυξη του Factoring στην Ελλάδα. Συνεπώς, κρίνεται σκόπιμη η αναφορά σε εκείνα τα χαρακτηριστικά της ελληνικής οικονομίας, τα οποία συμβάλλουν στην ανάδειξη του Factoring σε σημαντικό χρηματοοικονομικό εργαλείο για επιχειρήσεις κάθε μεγέθους.

Στην Ελλάδα, ποσοστό 93,7% των επιχειρήσεων απασχολεί λιγότερο από 100 άτομα προσωπικό, ενώ το σύνολο των εργαζομένων τους αποτελεί περίπου το 60% του εργατικού δυναμικού του δευτερογενούς και του τριτογενούς τομέα. Σύμφωνα, μάλιστα, με στοιχεία του EOMMEX, ποσοστό 90% των ελληνικών επιχειρήσεων διαθέτει προσωπικό μόλις μέχρι 10 άτομα. Έτσι, είναι προφανές ότι η σύγχρονη ελληνική οικονομία στηρίζεται – όπως προαναφέρθηκε- σε πολύ μεγάλο βαθμό στη δραστηριότητα μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων.

Οι ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις χαρακτηρίζονται, ωστόσο, από ορισμένα σημαντικά μειονεκτήματα, σύμφωνα τόσο με έρευνες που έχουν διεξαχθεί όσο και με δηλώσεις των φορέων τους. Το κυριότερο από αυτά τα μειονεκτήματα είναι η δυσκολία πρόσβασής τους στο τραπεζικό σύστημα, αφ' ενός λόγω του συγκριτικά υψηλότερου πιστωτικού κινδύνου που τις χαρακτηρίζει (περιορισμένα ίδια κεφάλαια, σχετικά χαμηλός όγκος πωλήσεων) και αφ' εταίρου λόγω της συνήθους αδυναμίας τους να παρέχουν επαρκείς εγγυήσεις για τη λήψη δανεισμού. Μάλιστα, ο βαθμός σύναψης τραπεζικών σχέσεων για τις ελληνικές επιχειρήσεις, οι οποίες απασχολούν 1-9 άτομα, είναι ο μικρότερος στην Ε.Ε., καθώς ανέρχεται σε 29% έναντι 39% στην Πορτογαλία και 43% στην Ισπανία. Επιπροσθέτως, η συντριπτική πλειονότητα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων –σύμφωνα με έρευνα της GPO- δεν κάνει χρήση των σύγχρονων τεχνικών διοίκησης και χρηματοδότησης. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι ότι το ποσοστό των εν λόγω επιχειρήσεων που χρησιμοποιούν το Factoring ανέρχεται μόλις σε 4,4%.

Έτσι, ο μεγάλος αριθμός μικρομεσαίων επιχειρήσεων με δυσκολίες πρόσβασης σε κεφάλαια κίνησης σε συνδυασμό με τα ιδιαίτερος χαμηλά ποσοστά χρήσης του Factoring αποδεικνύει την ύπαρξη μιας «κοιτίδας» δυνητικών πελατών για τις ελληνικές εταιρείες Factoring, η οποία μπορεί να συνεισφέρει στην ανάπτυξη του κλάδου, την επέκταση των χορηγήσεων του και ακολούθως στην επίτευξη μεγάλης κερδοφορίας. Κι αυτό γιατί το Factoring είναι ένα χρηματοοικονομικό προϊόν το οποίο δεν προϋποθέτει άψογες οικονομικές καταστάσεις και εμπράγματατες εγγυήσεις από μέρους μιας επιχείρησης, προκειμένου να της παράσχει την απαραίτητη ρευστότητα.

Ένα άλλο γνώρισμα της ελληνικής οικονομίας, το οποίο δρα θετικά ως προς την υιοθέτηση και την επέκταση του Factoring, είναι η ύπαρξη παρατεταμένων περιόδων πίστωσης. Η διάρκεια των πιστώσεων, η οποία ξεπερνά συχνά τις 120 ημέρες, είναι πολύ μεγάλη σε ΜΠΣ Οικονομική & Επιχειρησιακή Στρατηγική, Τμήμα Οικονομικής Επιστήμης, 2006

σύγκριση με την υπόλοιπη ευρωζώνη και αποτελεί απόρροια των δυσμενών συναλλακτικών συνθηκών της ελληνικής αγοράς. Η καθυστέρηση αυτή στην εξόφληση των εμπορικών απαιτήσεων συνεπάγεται σοβαρά προβλήματα ρευστότητας για τις επιχειρήσεις κάθε μεγέθους. Έτσι, το Factoring παρέχοντας τη δυνατότητα άμεσης ρευστοποίησης των πωλήσεων –χωρίς δανειακή επιβάρυνση-, αποτελεί την ιδανική λύση για τις ελληνικές επιχειρήσεις, οι οποίες μπορούν να αξιοποιήσουν αυτή τη ρευστότητα για άμεση εξόφληση των προμηθευτών τους και να επιτύχουν σημαντικές εκπτώσεις που θα συμβάλουν στη μείωση του κόστους παραγωγής και τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητάς τους.

Ταυτόχρονα με την παροχή μεγάλων περιόδων πίστωσης –και πιθανώς εξ' αιτίας της- η σύγχρονη ελληνική εμπορική πρακτική περιλαμβάνει τη χρήση μεταχρονολογημένων επιταγών διάρκειας αρκετών μηνών. Το βασικό θέμα το οποίο προκύπτει, εκτός της έλλειψης ρευστότητας για τις επιχειρήσεις, είναι η «επιβάρυνση» του ισολογισμού με την εμφάνιση εισπρακτέων επιταγών. Μολονότι αυτό δεν απασχολεί τις αμιγώς ελληνικές επιχειρήσεις, αποτελεί σημαντικό πρόβλημα για τις θυγατρικές ξένων εταιρειών, οι οποίες δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα. Καθώς η χρήση μεταχρονολογημένων επιταγών δεν συναντάται στο εξωτερικό, οι ξένες θυγατρικές δεν επιθυμούν να εμφανίζουν τέτοιες απαιτήσεις στον ισολογισμό τους.

Αυτήν ακριβώς την ανάγκη για εξάλειψη των εισπρακτέων επιταγών από τον ισολογισμό έρχεται να εξυπηρετήσει το προϊόν Factoring Χωρίς Αναγωγή (Window Dressing). Με τη χρήση του, οι επιχειρήσεις εκχωρούν τις επιταγές πελατείας τους σε εταιρείες Factoring, τις προεξοφλούν και τις «εξαφανίζουν» από τις οικονομικές τους καταστάσεις, δημοσιεύοντας υγιείς –με βάση τα διεθνή δεδομένα- ισολογισμούς, οι οποίοι απολαμβάνουν την έγκριση των μητρικών τους εταιρειών στο εξωτερικό.

Ένα άλλο σημαντικό πρόβλημα της ελληνικής οικονομίας κατά τα τελευταία έτη είναι η ολοένα αυξανόμενη αξία των ακάλυπτων απαιτήσεων. Το 2005, οι ακάλυπτες επιταγές και απλήρωτες συναλλαγματικές σημείωσαν ιστορικό ρεκόρ επταετίας, ανερχόμενες συνολικά σε €1,65 δισ., με αύξηση 37,78% σε σύγκριση με το 2004. Όπως υπολογίζεται με βάση τα στοιχεία του Τειρεσία, κάθε εργάσιμη ημέρα του 2005 παρήγαγε κατά μέσο όρο ανεξόφλητες απαιτήσεις ύψους €6,63 εκ., με μέση αξία ακάλυπτης απαίτησης €6.299. Το γεγονός αυτό συνεπάγεται την ανάληψη αυξημένου πιστωτικού κινδύνου από τις επιχειρήσεις έναντι των πελατών τους και ενισχύει την ανάγκη τους για αξιόπιστη πληροφόρηση αναφορικά με την πιστοληπτική ικανότητα των οφειλετών τους. Συνεπώς, η ασφαλιστική κάλυψη των απαιτήσεων και η σχετική πληροφόρηση την οποία παρέχουν οι εταιρείες Factoring στους Προμηθευτές τους –ως μέρος της δέσμης των πέντε υπηρεσιών- αποκτούν μεγάλη σημασία κατά την τρέχουσα οικονομική συγκυρία και αποτελούν συχνά τους βασικούς λόγους σύναψης συνεργασίας Factoring.

Εν κατακλείδι, η ισχύουσα οικονομική συγκυρία στην Ελλάδα και τα ιδιαίτερα γνωρίσματα της ελληνικής εμπορικής πρακτικής δημιουργούν ευκαιρίες για τον κλάδο Factoring, οι οποίες δεν συναντώνται –συχνά- στο εξωτερικό. Η ύπαρξη πλήθους μικρομεσαίων επιχειρήσεων, η παροχή παρατεταμένων περιόδων πίστωσης, η χρήση μεταχρονολογημένων επιταγών και η επιδείνωση της πιστοληπτικής ικανότητας των επιχειρήσεων με τη συνεπαγόμενη αύξηση των επισφαλειών αποτελούν ευνοϊκές συνθήκες για τη δραστηριοποίηση και την περαιτέρω ανάπτυξη των ελληνικών εταιρειών Factoring.

Δ3. Factoring vs Βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός:

Μελέτη πραγματικής περίπτωσης χρεοκοπίας πελάτη

Στην προσπάθεια διαχωρισμού του Factoring από τον βραχυπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό και για την καλύτερη κατανόηση των διαφορών που υπάρχουν μεταξύ των δύο τραπεζικών προϊόντων, κρίνεται σκόπιμη η μελέτη μιας πραγματικής περίπτωσης, ευρέως γνωστής στον τραπεζικό χώρο.

Κατά το έτος 2003 σημειώθηκε αρκετά μεγάλος αριθμός πτωχεύσεων γνωστών εταιρειών. Μια από αυτές ήταν ο Όμιλος Αυγερινοπούλου, ο οποίος περιελάμβανε κέντρα αισθητικής και ιδιωτικές σχολές επαγγελματικής κατάρτισης. Ο εν λόγω Όμιλος είχε συνάψει αφ' ενός συνεργασίες βραχυπρόθεσμου δανεισμού με διάφορες τράπεζες και αφ' εταίρου συνεργασίες Factoring.

Τα κέντρα αισθητικής του Ομίλου παρείχαν τη δυνατότητα στους πελάτες τους να εξοφλούν τις παρεχόμενες υπηρεσίες αδυνατίσματος και αισθητικής με πρόγραμμα άτοκων δόσεων. Έτσι, χρέωναν την κάρτα του εκάστοτε πελάτη με το συνολικό ποσό του προγράμματος και εισέπρατταν σε μηνιαία βάση το ποσό που προέκυπτε με βάση τον αριθμό των δόσεων. Ο Όμιλος Αυγερινοπούλου αξιοποίησε τις εν λόγω απαιτήσεις από πιστωτικές κάρτες με δύο τρόπους:

- ο Τις έθεσε ενέχυρο για τη λήψη βραχυπρόθεσμου δανεισμού από τραπεζικά ιδρύματα
- ο Τις εκχώρησε σε εταιρείες Factoring για να τις προεξοφλήσει, λαμβάνοντας χρηματοδοτήσεις.

Με την πτώχευση του Ομίλου, τόσο οι πιστώτριες τράπεζες όσο και οι εταιρείες Factoring βρέθηκαν να έχουν ανοίγματα έναντι του Ομίλου συνολικού ύψους αρκετών εκατομμυρίων ευρώ, με αποτέλεσμα να ξεκινήσουν τις διαδικασίες για την είσπραξη των κεφαλαίων τους.

Στο σημείο αυτό απαιτείται ο διαχωρισμός των εννοιών «ενεχυρίαση» και «εκχώρηση». Η ενεχυρίαση απαιτήσεων αποτελεί κάλυμμα σε μία δανειακή σύμβαση. Σε περίπτωση που ο πιστούχος καθυστερεί ή αρνείται να εξοφλήσει το χρέος του, το τραπεζικό ίδρυμα καταφεύγει στη ρευστοποίηση των καλυμμάτων που έχει λάβει, τα οποία μπορεί να αφορούν σε ενεχυρίαση επιταγών, τιμολογίων, απαιτήσεων από πιστωτικές κάρτες ή και σε προσημειώσεις ακινήτων. Αντιθέτως, η εκχώρηση απαιτήσεων είναι στην πραγματικότητα η μεταβίβαση όλων των δικαιωμάτων που απορρέουν από αυτές. Έτσι, η εταιρεία Factoring, στην οποία έχουν εκχωρηθεί οι όποιες απαιτήσεις, ενεργεί σε κάθε περίπτωση σαν ο μοναδικός ιδιοκτήτης και δικαιούχος των εν λόγω απαιτήσεων.

Όταν ο πιστούχος αρνείται ή καθυστερεί να ξεοφλήσει τις υποχρεώσεις του, η ενεχυρίαση των απαιτήσεων και η εκχώρησή τους έχουν σχεδόν τα ίδια αποτελέσματα για το πιστωτικό ίδρυμα. Η διαφορά αυτών των δύο εννοιών αποκτά, ωστόσο, μεγάλη σημασία σε περίπτωση που ο πιστούχος πτώχευσει. Σε αυτή την περίπτωση, η εταιρεία Factoring ως ιδιοκτήτης και δικαιούχος των απαιτήσεων κινείται για την είσπραξή τους από τους Οφειλέτες, ακόμη και με ένδικα μέσα. Αντιθέτως, η τράπεζα ως κάτοχος του ενεχύρου δεν είναι σε θέση να κινηθεί με τον ίδιο τρόπο, καθώς δεν είναι ιδιοκτήτης των απαιτήσεων. Σύμφωνα με το ισχύον νομικό πλαίσιο, όταν μία εταιρεία κηρύξει πτώχευση όλα τα περιουσιακά της στοιχεία τίθενται υπό εκκαθάριση από τις αρμόδιες αρχές – συμπεριλαμβανομένων και των απαιτήσεων που είχε ενεχυριάσει-, ρευστοποιούνται και στη συνέχεια καλύπτονται τα χρέη και οι υποχρεώσεις της πρώτα προς το δημόσιο και τους εργαζομένους και στη συνέχεια προς τους πιστωτές της.

Έτσι, στην υπό εξέταση περίπτωση του Ομίλου Αυγερινοπούλου, η πτώχευση έφερε σε δυσμενέστερη θέση τα τραπεζικά ιδρύματα σε σύγκριση με τις εταιρείες Factoring. Οι τελευταίες, με την προϋπόθεση ότι είχαν ακολουθήσει πιστά τις προβλεπόμενες ΜΠΣ Οικονομική & Επιχειρησιακή Στρατηγική, Τμήμα Οικονομικής Επιστήμης, 2006

διαδικασίες για την εκχώρηση των απαιτήσεων από πιστωτικές κάρτες, εισέπραξαν ή θα εισπράξουν τα οφειλόμενα από τους Οφειλέτες κεφάλαια και θα κλείσουν τα ανοίγματά τους, με μηδενική ή σχετικά περιορισμένη απώλεια κεφαλαίων. Αντιθέτως, οι τράπεζες θα πρέπει να περιμένουν την εκποίηση των περιουσιακών στοιχείων της εταιρείας, την εξόφληση των χρεών της προς το δημόσιο, τα ασφαλιστικά ταμεία και τους εργαζομένους και στη συνέχεια –εφόσον υπάρχουν διαθέσιμα χρήματα- θα εξοφληθούν. Όπως είναι αυτονόητο, η πιθανότητα της εξόφλησης των τραπεζών είναι περιορισμένη, ενώ η πιθανότητα πλήρους ή σε μεγάλο μέρος απώλειας των κεφαλαίων τους είναι ορατή.

Συνοψίζοντας, η περίπτωση της πτώχευσης του Ομίλου Αυγερινοπούλου και οι εκκρεμότητες που προέκυψαν για τα πιστωτικά ιδρύματα αποτελούν έμπρακτη απόδειξη ότι το Factoring είναι ένα ξεχωριστό χρηματοδοτικό εργαλείο, όχι αμιγώς τραπεζικό προϊόν, το οποίο δεν πρέπει να συγχέεται ή να εξομοιώνεται με τον βραχυπρόθεσμο δανεισμό. Επιπροσθέτως, γίνεται προφανές ότι το Factoring εξασφαλίζει σε μεγαλύτερο βαθμό τα δανειζόμενα κεφάλαια σε σχέση με τις τράπεζες, λόγω της εκχώρησης των απαιτήσεων.

Ε' Ενότητα: Συμπεράσματα

Η ανάλυση του κλάδου Factoring στην Ελλάδα, αποδεικνύει ότι το Factoring είναι ένα διαφοροποιημένο χρηματοοικονομικό εργαλείο, το οποίο δεν θα πρέπει να ταυτίζεται με άλλα τραπεζικά προϊόντα και χρήζει ιδιαίτερης προσοχής και κατανόησης. Οι συνθήκες στην ελληνική οικονομική πραγματικότητα, σε συνδυασμό με την ποικιλία των παρεχόμενων προϊόντων από τις υπάρχουσες εταιρείες Factoring έχουν δημιουργήσει μια αξιόλογη αγορά μεγέθους €4,4 δις., η οποία διαθέτει δυναμική, με προοπτικές περαιτέρω ανάπτυξης. Με βάση όσα προαναφέρθηκαν για λειτουργία του Factoring, τη δομή μιας εταιρείας πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων και τα ιδιαίτερα γνωρίσματα των προϊόντων είναι σαφές ότι το Factoring είναι σε θέση να επιτύχει υψηλή ανάπτυξη και ικανοποιητική κερδοφορία για τις μητρικές τράπεζες, με ισχυρή εξασφάλιση των δανειζόμενων κεφαλαίων και χαμηλή πιθανότητα επισφαλειών, υπό την προϋπόθεση της πιστής τήρησης των προβλεπόμενων διαδικασιών.

Έτσι, η παρούσα ανάλυση οδηγεί στο συμπέρασμα ότι το Factoring έχει τις δυνατότητες και τις προοπτικές να απασχολήσει πολύ περισσότερο στο μέλλον τόσο τους ακαδημαϊκούς κύκλους και τους συγγραφείς βιβλίων οικονομικού περιεχομένου, όσο και τους οικονομικούς συμβούλους, οι οποίοι θα αναζητήσουν σύγχρονες λύσεις για την κάλυψη των πολυάριθμων απαιτήσεων και αναγκών των ελληνικών επιχειρήσεων.