

Η ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ ΩΣ ΕΡΓΑΛΕΙΟ
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΔΙΟΚΗΣΗΣ ΤΗΣ ΣΥΓΧΡΟΝΗΣ
ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Γαβριήλ Ε. Παπαδόπουλος
Πανεπιστήμιο Πειραιώς
ΟΙΚΟΝ. ΔΕ

Η ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ ΩΣ ΕΡΓΑΛΕΙΟ
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΤΗΣ ΣΥΓΧΡΟΝΗΣ
ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Γεώργιος Σ. Παπαχρήστου
Διπλωματική Εργασία
ΠΜΣ. ΔΕ

1998

Η ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ ΩΣ
ΕΡΓΑΛΕΙΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΤΗΣ
ΣΥΓΧΡΟΝΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Εξέταση των γενικότερων οικονομικών συνθηκών της ελληνικής αγοράς, παρουσίαση των διαφόρων μορφών βραχυπρόθεσμης χρηματοδότησης με έμφαση στο θεσμό της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ	
ΑΡ.ΣΙΣ	30212
COMP.	17321, 12507
ΤΑΞΙΝ.	658 ΠΑ
ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ	

Γεώργιος Σ. Παπαχρήστου
Πτυχίο Διοίκησης Επιχειρήσεων Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών

Υποβληθείσα για το Μεταπτυχιακό Δίπλωμα
στη Διοίκηση των Επιχειρήσεων

Τμήμα Οργάνωσης και Διοικήσεως Επιχειρήσεων

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

1998



0 0 1 3 0 2 1 2

ΑΦΙΕΡΩΣΗ

Με ευλάβεια, στη Γιαγιά μου Γιαννούλα και στους Γονείς μου
Σταμάτιο και Τρισεύγενη

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

Η ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ ΩΣ ΕΡΓΑΛΕΙΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΤΗΣ ΣΥΓΧΡΟΝΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Γεώργιος Σ. Παπαχρήστου

Σημαντικοί όροι: Πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων, πωλήσεις με πίστωση, δείκτες ασφυξίας, τραπεζικός δανεισμός, εταιρίες factoring, δικαίωμα αναγωγής, προμήθειες διαχείρισης, τυπική σύμβαση, διαδικασία ενημέρωσης factoring, χρηματοδοτικό όριο, αξιολόγηση πιστοληπτικής ικανότητας, forfaiting, προβλέψεις για επισφάλειες, λογιστικά πρότυπα, λογαριασμοί τάξεως.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η εργασία έχει ως στόχο, να παρουσιάσει τη σημασία του factoring κυρίως για τις σύγχρονες αναπτυσσόμενες ελληνικές επιχειρήσεις. Παρουσιάζει, συνοπτικά, τις οικονομικές συνθήκες και τις συναλλακτικές πρακτικές των διαφόρων κλάδων της οικονομίας και αναλύει τις βασικές μορφές βραχυπρόθεσμης χρηματοδότησης, με έμφαση στο θεσμό του factoring.

Η εργασία αναλύει, στην πράξη, τη διαδικασία λειτουργίας του νέου θεσμού και εξετάζει την πορεία των βασικών οικονομικών μεγεθών των εταιριών του κλάδου στην Ελλάδα, με βάση τις γνώσεις και τις πληροφορίες που αποκτήθηκαν κατά τη διάρκεια πρακτικής εξάσκησης σε εταιρία του κλάδου. Τέλος, έγινε προσπάθεια να παρουσιαστεί και να αξιολογηθεί, στο μέτρο του δυνατού, το ισχύον νομοθετικό πλαίσιο του factoring στη χώρα μας, να παρουσιαστούν οι διαφορές factoring και forfaiting και να δοθεί έμφαση σε θέματα λογιστικού ενδιαφέροντος τόσο για τις εταιρίες factoring, όσο και για τους αποδέκτες του νέου θεσμού.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

Σελίδα

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ.....	I
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΠΙΝΑΚΩΝ.....	II
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ.....	III

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 : ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΚΛΑΔΟΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ

1.1 Το Ελληνικό Χρηματοπιστωτικό σύστημα προς την Ο.Ν.Ε	1
1.2 Η υπάρχουσα κατάσταση στο Ελληνικό Τραπεζικό σύστημα.....	3
1.3 Το χρηματοοικονομικό περιβάλλον των Ελληνικών επιχειρήσεων.....	9
Βιβλιογραφικές Αναφορές	18

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ ΚΑΙ ΘΕΣΜΟΣ FACTORING

2.1 Διοίκηση στοιχείων κυκλοφορούντος ενεργητικού	20
2.2 Είδη βραχυπρόθεσμης χρηματοδότησης.....	22
2.2.1 Χρηματοδότηση με εμπράγματα εξασφαλίσεις.....	23
2.2.2 Δάνειο με εκχώρηση απαιτήσεων.....	23
2.2.3 Χρηματοδότηση με ανοικτή πίστωση	24
2.2.4 Ανακυκλούμενο δάνειο	25
2.2.5 Εμπορική πιστώση	25
2.2.6 Χρηματοδότηση μέσω εταιρίας factoring.....	27
2.3 Factoring : Μία εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης.....	28
2.3.1 Προέλευση και διαχρονική εξέλιξη.....	30
2.4 Είδη factoring στην εγχώρια και διεθνή αγορά	31

2.4.1	Κλάδοι και επιχειρήσεις factoring.....	37
2.5	Τα μεγέθη του factoring στη διεθνή αγορά	42
2.5.1	Ο ρόλος των διεθνών συνδέσμων εταιριών factoring	48
2.8	Forfaiting	50
2.8.1	Ορισμός.....	50
2.8.2	Γέννηση και εξέλιξη του θεσμού.....	52
2.8.3	Μηχανισμός λειτουργίας του forfaiting	55
	Βιβλιογραφικές Αναφορές.....	59

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΗΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ FACTORING ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ

3.1	Οργανόγραμμα μίας εταιρίας factoring	61
3.2	Βήματα διαδικασίας εγχώριου factoring	65
3.3	Προσέγγιση νέων προμηθευτών.....	66
3.4	Επιλογή και αξιολόγηση νέων προμηθευτών.....	67
3.4.1	Ανάλυση κλάδου δραστηριότητας προμηθευτή	68
3.4.2	Αξιολόγηση χρηματοοικονομικής κατάστασης	70
3.4.3	Αξιολόγηση τρόπου διοίκησης του προμηθευτή.....	74
3.4.4	Ποιότητα απαιτήσεων κυκλοφορούντος ενεργητικού	75
3.4.5	Κριτήρια διαβάθμισης πιστοληπτικής ικανότητας	80
3.5	Κατάρτιση σύμβασης factoring και διαδικασία ενημέρωσης	84
3.6	Έναρξη συνεργασίας και διαχειριστικές υπηρεσίες	86
3.7	Διαδικασία χρηματοδότησης του προμηθευτή	92
3.8	Απενεργοποίηση οφειλετών ή /και προμηθευτών	96
	Βιβλιογραφικές Αναφορές	97

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 : ΤΟ ΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΤΟΥ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

4.1	Γενικές παρατηρήσεις	98
4.2	Το νομοθετικό πλαίσιο του factoring στη χώρα μας.....	99
4.3	Η ρύθμιση του factoring στα ξένα δικαιοακά συστήματα.....	105
4.3.1	Η ρύθμιση του θεσμού στις Η.Π.Α	105
4.3.2	Η ρύθμιση του θεσμού στο Αγγλικό Δικαίο.....	107
4.3.3	Η ρύθμιση του θεσμού στο Γερμανικό Δικαίο.....	107
4.4	Τα κύρια χαρακτηριστικά της σύμβασης factoring.....	109
4.4.1	Εισαγωγικές παρατηρήσεις	109
4.4.2	Το factoring ως μεικτή σύμβαση.....	110
4.4.3	Το factoring ως διαρκής και τυπική σύμβαση.....	111
4.4.4	Το factoring ως σύμβαση προσχώρησης	113
4.4.5	Το factoring ως σύμβαση πλαίσιο.....	114
4.5	Οι όροι μίας σύμβασης εγχώριου factoring	115
4.6	Κατάρτιση της σύμβασης factoring.....	117
4.6.1	Οι σχέσεις εμπιστοσύνης μεταξύ των μερών	118
4.7	Διάρκεια και λήξη της σύμβασης factoring	120
4.7.1	Διάρκεια της σύμβασης	120
4.7.2	Λήξη της σύμβασης	120
4.8	Κριτικές παρατηρήσεις για το factoring στην Ελλάδα.....	122
4.9	Συσχέτιση εξαγωγικού factoring και forfaiting.....	129
4.9.1	Η ρύθμιση του forfaiting σύμφωνα με το ν.1905/90.....	132
	Βιβλιογραφικές Αναφορές	134

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5 : ΟΙ ΕΤΑΙΡΙΕΣ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

5.1	Εισαγωγή	136
5.2	ABC FACTORS.....	140
5.2.1	Βασικά οικονομικά μεγέθη.....	141
5.3	ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING.....	145
5.3.1	Βασικά οικονομικά μεγέθη	146
5.4	ΕΤΗΝΟFACT.....	150
5.4.1	Βασικά οικονομικά μεγέθη.....	151
5.5	FACT HELLAS.....	154
5.5.1	Βασικά οικονομικά μεγέθη.....	155
	Βιβλιογραφικές Αναφορές.....	159

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6 : Ο ΛΟΓΙΣΤΙΚΟΣ ΧΕΙΡΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ FACTORING

6.1	Factoring και λογιστικά πρότυπα	160
6.2	Λογιστικός χειρισμός factoring από την πλευρά του προμηθευτή.....	161
6.2.1	Λογιστική αντιμετώπιση factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής.....	164
6.2.2	Λογιστική αντιμετώπιση factoring με δικαίωμα αναγωγής.....	167
6.2.3	Η αποκάλυψη λογιστικών πληροφοριών από συναλλαγές factoring.....	170
6.3	Λογιστική αντιμετώπιση factoring από την πλευρά του πράκτορα	173
6.3.1	Λογιστικό Σχέδιο Τραπεζών και Εθνικό Συμβούλιο Λογιστικής.....	176
	Βιβλιογραφικές Αναφορές.....	178
	ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	179

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Επιθυμώ να εκφράσω τις ευχαριστίες μου στην κυρία Τατά Ουρανία η οποία, υπομονετικά, μου συμπαραστάθηκε σε όλη τη διάρκεια του Μεταπτυχιακού Προγράμματος. Στους επιβλέποντες Καθηγητές μου, κκ. Αρτίκη Γεώργιο και Αγαλλοπούλου Πηνελόπη, για την πολύτιμη και ειλικρινή καθοδήγησή τους σε όλη τη διάρκεια της συγγραφής της εργασίας και τέλος στον κύριο Μαλακό Παναγιώτη, πρώην Διευθυντή Εργασιών της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ FACTORING για την εμπιστοσύνη και τη βοήθεια που μου πρόσφερε.

Επίσης, επιθυμώ να εκφράσω τις ευχαριστίες μου, σε όλους εκείνους οι οποίοι στάθηκαν δίπλα μου κατά τη διάρκεια αυτής της προσπάθειας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1	ΕΠΙΤΟΚΙΑ ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ.....	11
ΠΙΝΑΚΑΣ 2	ΜΕΓΕΘΗ ΑΚΑΛΥΠΤΩΝ ΕΠΙΤΑΓΩΝ ΚΑΙ ΑΠΛΗΡΩΤΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑΤΙΚΩΝ	14
ΠΙΝΑΚΑΣ 3	ΡΥΘΜΟΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ.....	16
ΠΙΝΑΚΑΣ 4	ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ FACTORING ΣΕ ΠΑΓΚΟΣΜΙΟ ΕΠΙΠΕΔΟ.....	41
ΠΙΝΑΚΑΣ 5	ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ FACTORING ΑΝΑ ΗΠΕΙΡΟ ΤΟ 1997	46
ΠΙΝΑΚΑΣ 6	ΕΞΕΤΑΣΗ ΚΥΡΙΟΤΕΡΩΝ ΚΑΤΗΓΟΡΙΩΝ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ ΝΕΟΥ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ	73
ΠΙΝΑΚΑΣ 7	ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΔΙΑΒΑΘΜΙΣΗΣ ΠΙΣΤΟΛΗΠΤΙΚΗΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ ΝΕΟΥ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ.....	82
ΠΙΝΑΚΑΣ 8	ΚΑΡΤΕΛΛΑ ΓΕΝΙΚΟΥ ΚΑΘΟΛΙΚΟΥ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ	87
ΠΙΝΑΚΑΣ 9	ΕΝΤΥΠΕΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ.....	88
ΠΙΝΑΚΑΣ 10	ΕΤΗΣΙΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ ΑΥΡΑ Α.Ε. (1997).....	89
ΠΙΝΑΚΑΣ 11	ΠΙΝΑΚΑΣ ΕΝΗΛΙΚΙΩΣΗΣ ΟΦΕΙΛΕΤΩΝ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ.....	90
ΠΙΝΑΚΑΣ 12	ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΥΨΟΥΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΝΕΟΥ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ	93
ΠΙΝΑΚΑΣ 13	ΒΑΣΙΚΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ ABC FACTORS.....	142
ΠΙΝΑΚΑΣ 14	ΒΑΣΙΚΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING.....	147
ΠΙΝΑΚΑΣ 15	ΒΑΣΙΚΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ ΕΤΗΝΟFACT.....	152
ΠΙΝΑΚΑΣ 16	ΒΑΣΙΚΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ FACT HELLAS.....	156

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

Σελίδα

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1	ΑΞΙΑ ΑΚΑΛΥΠΤΩΝ ΕΠΙΤΑΓΩΝ ΚΑΙ ΑΠΛΗΡΩΤΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑΤΙΚΩΝ ΜΕΤΑΞΥ 1990-1997.....	13
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2	ΤΟ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΓΧΩΡΙΑ ΑΓΟΡΑ.....	32
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 3	ΤΟ FACTORING ΣΤΗ ΔΙΕΘΝΗ ΑΓΟΡΑ.....	36
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 4	ΚΑΤΑΛΛΗΛΟΤΗΤΑ ΥΠΟΚΛΑΔΩΝ ΓΙΑ FACTORING.....	40
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 5	ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΜΕΓΕΘΩΝ F.C.I. ΚΑΙ ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΥ FACTORING	45
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 6	ΤΟ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ ΤΟ 1997.....	47
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 7	ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ FORFAITING	56
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 8	ΤΟ ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ ΜΙΑΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ FACTORING.....	62
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 9	ΒΗΜΑΤΑ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ ΕΓΧΩΡΙΟΥ FACTORING.....	65
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 10	ΟΙ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ ΩΣ ΠΟΣΟΣΤΟ ΤΟΥ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΟΥ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ.....	77
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 11	ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ FACTORING (1997)	138
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 12	ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ FACTORING (1996)	139

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΚΛΑΔΟΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ

1.1 ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΠΡΟΣ ΤΗΝ Ο.Ν.Ε.

Το Ελληνικό χρηματοπιστωτικό σύστημα τα τελευταία έτη διανύει μία πολύ σημαντική και κρίσιμη καμπή. Βρισκόμαστε στη φάση όπου η διαδικασία απελευθέρωσης του χρηματοπιστωτικού συστήματος (deregulation), η οποία ξεκίνησε στο τέλος της περασμένης δεκαετίας, έχει σχεδόν ολοκληρωθεί, όχι όμως με απόλυτη επιτυχία, ενώ η πρώτη φάση προς την Οικονομική και Νομισματική Ενοποίηση (Ο.Ν.Ε.) είναι προ των πυλών.

Μέχρι το τέλος της περασμένης δεκαετίας, το χρηματοπιστωτικό μας σύστημα, χαρακτηριζόταν από τον εναγκαλισμό του κράτους και τις διαρκείς παρεμβάσεις της κεντρικής τράπεζας¹. Η απελευθέρωση των επιτοκίων και της κεφαλαιαγοράς, η άρση της υποχρεωτικής τοποθέτησης ρευστών διαθεσίμων των τραπεζών σε τίτλους του Ελληνικού Δημοσίου, για την κάλυψη των δανειακών του αναγκών, που περιόριζε τις επενδυτικές επιλογές στα χαρτοφυλακία τους, ήταν μερικά από τα μέτρα τα οποία ελήφθησαν με την απελευθέρωση του χρηματοπιστωτικού συστήματος.

Ακολούθησαν σημαντικές μεταβολές στην εγχώρια κεφαλαιαγορά και χρηματαγορά με την είσοδο νέων ιδιωτικών τραπεζών, χρηματοοικονομικών προϊόντων και υπηρεσιών (π.χ. αμοιβαία κεφάλαια), άνοιγμα προς τις αγορές των Βαλκανίων και

βέβαια τη σταδιακή ανάπτυξη του Ελληνικού Χρηματιστηρίου Αξιών, που χαρακτηρίζεται από πολλούς αναλυτές, στην παρούσα φάση, ως μία αναδυόμενη αγορά (emerging market).

Από την άλλη πλευρά, η κρατική παρέμβαση ήταν ιδιαίτερα έντονη στο χρηματοπιστωτικό σύστημα. Οι υπό κρατικό έλεγχο, εμπορικές τράπεζες, η χρηματοδότηση υπερχρεωμένων τραπεζικών φορέων και ιδρυμάτων, η έλλειψη υγιούς ανταγωνισμού μεταξύ ιδιωτικών και κρατικών τραπεζών (λόγω της άνισης κρατικής μεταχείρισης), το σφικτό θεσμικό πλαίσιο λειτουργίας των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων, αλλά και ο διορισμός των οργάνων πιστωτικής και νομισματικής πολιτικής με κριτήρια κυρίως πολιτικά, είναι μερικά από τα δείγματα της έντονης κρατικής παρέμβασης στο τραπεζικό σύστημα.

Παρά την προσπάθεια που έχει καταβληθεί τα τελευταία χρόνια για τη βελτίωση των δημοσιονομικών μεγεθών και την πρόοδο της απελευθέρωσης του πιστωτικού μας συστήματος, η χώρα μας δεν θα συμμετάσχει στην πρώτη φάση της Ο.Ν.Ε.. Στην πορεία προς το κοινό νόμισμα, την ενιαία νομισματική πολιτική και τη θεσμοθέτηση της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας, η Ελλάδα θα συμμετάσχει στη δεύτερη φάση, όπου θα κληθεί να αποδείξει ότι αποτελεί ισότιμο μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Οι ραγδαίες εξελίξεις στις παγκοσμίως αγορές χρήματος και κεφαλαίου, αλλά και η πρόοδος της τεχνολογίας, έχουν οξύνει στο έπακρο τον ανταγωνισμό. Τα διάφορα χρηματοπιστωτικά συστήματα επανασχεδιάζουν τις επιχειρησιακές τους στρατηγικές, προχωρούν σε ευρύτατες συμμαχίες και συνεργασίες, σε

πολυάριθμες συγχωνεύσεις και εξαγορές, αντιμετωπίζοντας όμως αναπόφευκτα και πολλά προβλήματα.

1.2 Η ΥΠΑΡΧΟΥΣΑ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΣΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ

Η συνοπτική αναφορά στο ρόλο και την πορεία του χρηματοπιστωτικού μας συστήματος αντανακλά, σε μεγάλο βαθμό και την κατάσταση που επικρατεί στον τραπεζικό κλάδο. Όπως είναι γνωστό, το τραπεζικό σύστημα διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στην οικονομία, αφού μεσολαβεί ανάμεσα σε αυτούς που αποταμιεύουν και εκείνους που επενδύουν, διευκολύνει τις συναλλακτικές πρακτικές και διαμορφώνει τις εξελίξεις στο πιστωτικό σύστημα.

Τα κυριότερα χαρακτηριστικά του ελληνικού τραπεζικού συστήματος στην παρούσα φάση είναι τα ακόλουθα²:

1. Ο σταδιακά μειούμενος κρατικός παρεμβατισμός,
2. Η προσπάθεια εξυγίανσης των χαρτοφυλακίων των τραπεζών,
3. Η στροφή προς τις συγχωνεύσεις και τις εξαγορές,
4. Η προσπάθεια επίτευξης υγιούς ανταγωνισμού μεταξύ των τραπεζών,
5. Η πορεία προς την Ο.Ν.Ε. και την υιοθέτηση του ΕΥΡΩ,
6. Η στροφή προς τον πελάτη και την παροχή νέων χρηματοπιστωτικών προϊόντων και υπηρεσιών.

Όπως αναφέρθηκε, η κρατική παρέμβαση στον τραπεζικό χώρο είναι ιδιαίτερα αισθητή. Το κράτος, μέσω της Εθνικής Τράπεζας, ελέγχει το μεγαλύτερο μερίδιο

στην εγχώρια τραπεζική αγορά², ενώ αντίστοιχο φαινόμενο δεν παρατηρείται στην υπόλοιπη Ευρώπη. Μία σειρά από κρατικές τράπεζες, όπως η Εμπορική Τράπεζα, η Αγροτική Τράπεζα της Ελλάδος, η Ιονική Τράπεζα και άλλες, αντιμετωπίζουν έντονα προβλήματα που δυσχεραίνουν την ανάπτυξη τους, ενώ άλλοι πιστωτικοί οργανισμοί έχουν συσσωρεύσει τεράστια χρέη εξαιτίας της κακής διάρθρωσης του χαρτοφυλακίου τους και της χρηματοδότησης υπερχρεωμένων επιχειρήσεων.

Ορισμένες φορές, η χρηματοδότηση τέτοιων επιχειρήσεων ξεπερνούσε τα όρια της τραπεζικής πρακτικής χωρίς να υπολογίζονταν το κόστος που είχαν τέτοιες χρηματοδοτήσεις στην κερδοφορία της χρηματοδότης τράπεζας, στους αναλαμβανόμενους κινδύνους και στην αξιοπιστία των ενεργητικών της στοιχείων. Έτσι, τα διάφορα πιστωτικά ιδρύματα προχωρούσαν στην ανάληψη υψηλών κινδύνων, ενώ τα χαρτοφυλάκιά τους δεν ήταν δυνατόν να είναι αποδοτικά εξαιτίας των περιορισμένων επιλογών που διέθεταν και της παρεμβατικής πολιτικής της κεντρικής αρχής.

Από την άλλη πλευρά, η τάση η οποία έχει ακολουθήσει και στον τραπεζικό τομέα, σε παγκόσμιο επίπεδο, είναι οι συγχωνεύσεις και οι εξαγορές τραπεζικών ιδρυμάτων³. Οι κυριότεροι λόγοι που ωθούν τα τραπεζικά ιδρύματα σε συγχωνεύσεις και εξαγορές, τόσο σε εθνικό όσο και σε διεθνές επίπεδο, είναι οι παρακάτω :

² Το μερίδιο αγοράς της Εθνικής από πλευράς ενεργητικού και χορηγήσεων το 1997 ήταν 45% και 55% αντίστοιχα.

1. Η ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας των τραπεζών,
2. Η προσπάθεια μείωσης του κόστους λειτουργίας και βελτίωσης των δεικτών αποτελεσματικότητας,
3. Η ανάγκη για διεθνή παρουσία με ικανοποιητικό μέγεθος,
4. Οι προσπάθειες να αποφευχθούν εξαγορές από εξωτερικούς παράγοντες.

Η ανάγκη για τη διενέργεια εκτεταμένων ιδιωτικοποιήσεων και συγχωνεύσεων στον τραπεζικό κλάδο της χώρας μας, είναι απαραίτητη. Ο Διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος, στο δεύτερο κεφάλαιο της έκθεσής του προς τη Γενική Συνέλευση των μετόχων για το μέλλον της Ελληνικής Οικονομίας, αναφέρει χαρακτηριστικά⁴ : «Επίσης, πολύ θετική εξέλιξη αποτελεί η αναδιάρθρωση του πιστωτικού συστήματος η οποία συντελείται με τη συγχώνευση συνδεδεμένων τραπεζών και άλλων ιδρυμάτων. Οι συγχωνεύσεις αυτές θα βοηθήσουν στη δημιουργία ισχυρών πιστωτικών ιδρυμάτων και στην ενίσχυση της θέσης τους στην διεθνή αγορά. Η δημιουργία όμως ανταγωνιστικών μονάδων, δεν επιτυγχάνεται μόνο με το μέγεθος, αλλά και με την αποτελεσματικότητά τους, τη μείωση του λειτουργικού κόστους και τη βελτίωση της παραγωγικότητας. Ειδικά στις μικρές, υπό κρατικό έλεγχο τράπεζες, οι παραπάνω προϋποθέσεις είναι αναγκαίες σε συνδυασμό με την εξυγίανση των χαρτοφυλακίων τους, τη βελτίωση των συστημάτων διαχείρισης κινδύνων και εσωτερικών ελέγχων. Η άμεση επιβολή των παραπάνω αλλαγών κρίνεται αναγκαία στις διοικήσεις πολλών κρατικών τραπεζών, προκειμένου να λειτουργήσουν ανταγωνιστικά σε τοπικό και διεθνές επίπεδο».

Κατά κύριο λόγο, το μέγεθος των περισσότερων ελληνικών τραπεζών είναι τέτοιο, που παρά την κερδοφορία τους δεν μπορούν να σταθούν ικανοποιητικά στην ευρωπαϊκή αγορά. Από τις ελληνικές τράπεζες, η Τράπεζα Πίστεως θεωρείται ότι έχει τις προϋποθέσεις να ανταποκριθεί στην ευρωπαϊκή αγορά. Αρκετές μικρές ιδιωτικές τράπεζες (π.χ. Τράπεζα Χίου, Τράπεζα Πειραιώς κλπ), ενδέχεται να αντιμετωπίσουν στο άμεσο μέλλον πρόβλημα ανάπτυξης, εάν δεν ακολουθήσουν διαδικασία συγχώνευσης ή δεν αποκτήσουν συγκριτικό πλεονέκτημα σε συγκεκριμένα τμήματα της τραπεζικής αγοράς*.

Όσον αφορά τις συγχωνεύσεις των τραπεζών, η διαδικασία έχει ξεκινήσει αρκετό καιρό πριν⁵. Το καλοκαίρι του 1996 πραγματοποιήθηκε η συγχώνευση της EFG Eurobank με την Interbank και πριν από μερικούς μήνες η Τράπεζα EFG Eurobank εξαγόρασε ένα σημαντικό ποσοστό του μετοχικού κεφαλαίου της Τραπέζας Κρήτης, της Τραπέζας Αθηνών και της Τραπέζας Εργασίας. Επίσης, τον περασμένο Απρίλιο, ανακοινώθηκε και η συγχώνευση της Εθνικής με την Κτηματική Τράπεζα, μία κίνηση που θεωρήθηκε από πολλούς σαν απάντηση των κρατικών τραπεζών στις ιδιωτικοποιήσεις που εξαπλώνονται ραγδαία στον τραπεζικό χώρο. Αργά ή γρήγορα, ο μεγαλύτερος αριθμός των κρατικών τραπεζών θα ακολουθήσει το δρόμο των συγχωνεύσεων και των ιδιωτικοποιήσεων⁶, αρχής γενομένης από την Ιονική Τράπεζα (παρά την πρόσφατη αποτυχημένη διαδικασία ιδιωτικοποίησης), ενώ προς πλήρη ιδιωτικοποίηση οδεύουν οι τράπεζες Μακεδονίας-Θράκης, Κρήτης, Κεντρικής Ελλάδος και άλλες.

* Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η τράπεζα Citibank, που με την ενοποίηση τμημάτων και λειτουργικών διαδικασιών (consolidation) στοχεύει σε συγκεκριμένα τμήματα της εγχώριας τραπεζικής αγοράς.

Συνεχίζοντας τη σύντομη αναφορά στα χαρακτηριστικά του τραπεζικού μας συστήματος, είναι αναγκαίο, να αναφερθούμε τόσο στην πορεία προς την Ο.Ν.Ε., όσο και στην είσοδο νέων χρηματοπιστωτικών προϊόντων και υπηρεσιών. Οι τράπεζες και τα διάφορα πιστωτικά ιδρύματα θα αντιμετωπίσουν πρώτοι την πρόκληση της Ο.Ν.Ε. και την υιοθέτηση του ΕΥΡΩ, αφού διακινούν υψηλότερα κεφάλαια και ρευστά διαθέσιμα και από την ίδια τη νομισματική κυκλοφορία. Με την εφαρμογή του ΕΥΡΩ, ως ενιαίου ευρωπαϊκού νομίσματος, το ύψος της οικονομικής επιβάρυνσης για τις εμπορικές τράπεζες θα ανέλθει σε 150 δισεκατομμύρια δραχμές περίπου⁷, ενώ οι αλλαγές που θα επέλθουν θα αφορούν :

- Τα λογιστικά και διοικητικά πληροφοριακά συστήματα,
- Τα ηλεκτρονικά συστήματα πληρωμών και μεταφοράς κεφαλαίων,
- Τις κάθε είδους συμβάσεις και τα έντυπα συναλλαγών,
- Το κόστος εκπαίδευσης προσωπικού και αλλαγής στη νοοτροπία των συναλλασομένων.

Όπως είναι φυσικό, οι αλλαγές δεν θα σταματήσουν εδώ. Αν λάβουμε υπόψη τα όσα αναφέρθηκαν παραπάνω, θα διαπιστώσουμε πως ο ανταγωνισμός μεταξύ των τραπεζών θα γίνει οξύτερος. Οι νέες συνθήκες επιβάλλουν στις τράπεζες να διαθέτουν ισχυρή κεφαλαιακή βάση, δυνατότητα άντλησης φθηνού χρήματος, υγιές χαρτοφυλάκιο, εύελικτη διοίκηση και ικανό ανθρώπινο δυναμικό, ώστε να μπορούν να ανταποκριθούν στις νέες εξελίξεις. Η νέα αντίληψη στον τραπεζικό χώρο είναι ο προσανατολισμός προς τον πελάτη και την παροχή εξειδικευμένων προϊόντων και υπηρεσιών. Παραδοσιακές τραπεζικές εργασίες, όπως καταθέσεις

και χορηγήσεις, βρίσκονται πλέον στο περιθώριο του ενδιαφέροντος των τραπεζικών ιδρυμάτων, ενώ κέρδη που προέρχονταν από διάφορες πηγές, όπως υπηρεσίες συναλλάγματος, θα εξατμισθούν με την υιοθέτηση του ενιαίου ευρωπαϊκού νομίσματος.

Η σύγχρονη τράπεζα, για να επιβιώσει στις νέες συνθήκες, θα πρέπει επίσης να διαθέτει άριστο δίκτυο εξυπηρέτησης, σωστά σχεδιασμένα προϊόντα και υπηρεσίες και φυσικά ανταγωνιστικές προτάσεις τιμολόγησης και χρέωσης προμηθειών που αποτελούν πλέον την «αιχμή του δόρατος» στις πωλήσεις πολλών τραπεζών. Ανατρέχοντας στην ενοποιημένη κατάσταση των ισολογισμών όλων των τραπεζών για τη χρήση 1996, παρατηρούμε πως από το σύνολο των μικτών αποτελεσμάτων εκμετάλλευσης (περίπου 980 δισεκατομμύρια δραχμές), το 54% αφορά έσοδα από τόκους, το 30% έσοδα από προμήθειες, ενώ μόλις το 16% από λοιπές τραπεζικές δραστηριότητες, δείχνοντας την τάση για απόκτηση υψηλών εσόδων από τις προμήθειες παροχής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.

Τα τραπεζικά ιδρύματα, είτε μέσω των διαφόρων διευθύνσεων, είτε μέσω θυγατρικών τους εταιριών, μπορούν και προσφέρουν νέες υπηρεσίες και χρηματοοικονομικά προϊόντα, ανταποκρινόμενοι καλύτερα στις μεταβαλλόμενες ανάγκες των πελατών τους. Τα νέα προϊόντα, δεν αφορούν μόνο φυσικά πρόσωπα, αλλά και τις επιχειρήσεις που συχνά αναζητούν «συμμάχους» χρηματοδότησης στην προσπάθεια επέκτασης του κύκλου εργασιών τους. Ήδη, τα τελευταία έτη, έχει αναπτυχθεί η παροχή εξειδικευμένων υπηρεσιών, όπως πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring), χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing), κεφαλαίου επιχειρηματικών συμμετοχών (venture capital), κλπ από

εξειδικευμένους φορείς- θυγατρικές τραπεζών, που ανταποκρίνονται στις ανάγκες χρηματοδότησης των πελατών τους χρεώνοντας τους προμήθειες οι οποίες διαμορφώνουν σε σημαντικό βαθμό την πορεία των ετησίων κερδών τους.

1.3 ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Παρά τις καλές προοπτικές που διαγράφονται για την πορεία της οικονομίας και το Ελληνικό χρηματοπιστωτικό σύστημα, η χρηματοοικονομική κατάσταση πολλών επιχειρήσεων δεν είναι ιδιαίτερα ευνοϊκή. Η ελληνική αγορά χαρακτηρίζεται από έντονη στασιμότητα και διαρκή ανταγωνισμό, μεταξύ των επιχειρήσεων στους διάφορους κλάδους της οικονομίας. Και στους τρεις τομείς της οικονομίας, Βιομηχανία, Εμπόριο και λοιπές δραστηριότητες (δηλαδή υπηρεσίες εκτός τράπεζες, ασφάλειες και Δημόσιος Τομέας και πρωτογενής τομέας), παρά τη σταδιακή αύξηση του συνόλου των πωλήσεων, κατά 12,50% το 1993 σε σχέση με το 1992, 14,20% το 1994 σε σχέση με το 1995 και 12% μεταβολή το 1996, πολλές επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν σημαντικά χρηματοοικονομικά προβλήματα.

Με εξαίρεση τις ισχυρές επιχειρήσεις των διάφορων κλάδων (επιχειρήσεις με σωστή κεφαλαϊκή διάρθρωση και εύκολη πρόσβαση στην τραπεζική χρηματοδότηση και τις διεθνείς αγορές κεφαλαίων), τις τράπεζες, τις ασφάλειες και τις εισηγμένες εταιρίες στην κύρια και την παράλληλη αγορά του Χρηματιστηρίου, η πλειοψηφία των ελληνικών επιχειρήσεων αντιμετωπίζει σημαντικά προβλήματα ρευστότητας, ισχυρής κεφαλαιακής διάρθρωσης και

υψηλές δανειακές ανάγκες. Ένα μεγάλο ποσοστό των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται τόσο στη μεταποίηση, όσο και στο εμπόριο, χαρακτηρίζονται επίσης από το μικρό τους μέγεθος (απασχόληση μικρότερη από 50 άτομα) και τον οικογενειακό τους χαρακτήρα παράγοντες ανασταλτικούς για εύκολη τραπεζική χρηματοδότηση⁸.

Στη χώρα μας, το κόστος του τραπεζικού δανεισμού εξακολουθεί να παραμένει υψηλό για τις επιχειρήσεις, εξαιτίας του ότι τα επιτόκια χορηγήσεων κυμαίνονται σε υψηλά επίπεδα, ενώ επιβαρύνονται και με τις διάφορες προμήθειες και προσαυξήσεις (π.χ. του Ε.Φ.Τ.Ε., της εισφοράς του ν.128/75, κλπ.), γεγονός που καθιστά την τραπεζική χρηματοδότηση (βραχυπρόθεσμη και μη) απαγορευτική ακόμα και για τις επιχειρήσεις με ικανοποιητική χρηματοοικονομική διάρθρωση.

Ο ΠΙΝΑΚΑΣ 1 στη συνέχεια, παρουσιάζει το μέσο μηνιαίο επιτόκιο χορηγήσεων των εμπορικών τραπεζών για κεφάλαιο κίνησης, από το 1990 μέχρι το τέλος του 1997, σύμφωνα με επίσημα στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος. Τα ονομαστικά αυτά επιτόκια του δεν περιλαμβάνουν τις προσαυξήσεις που προαναφέρθηκαν.

Η εξέλιξη των επιτοκίων βραχυπρόθεσμων χορηγήσεων την περίοδο 1990-1997, υποδηλώνει το υψηλό κόστος του βραχυπρόθεσμου τραπεζικού δανεισμού, που εξακολουθεί να αποτελεί τροχοπέδη για τη χρηματοδότηση των επιχειρήσεων. Για παράδειγμα, μία επιχείρηση που την προηγούμενη χρήση είχε ανάγκη χρηματοδότησης σε κεφάλαιο κίνησης, το ετήσιο συνολικό κόστος δανεισμού έφτανε στο 23% περίπου αν ληφθεί υπόψη αρχικό ονομαστικό επιτόκιο 19.00%, η εισφορά του Ε.Φ.Τ.Ε., το περιθώριο της τράπεζας (spread), που κυμαίνεται

συνήθως από 1-3 ποσοστιαίες μονάδες, διάφορες προμήθειες και τέλος η πρόβλεψη για επισφαλείς απαιτήσεις. Το υψηλό κόστος συνοδεύεται συχνά και από εμπράγματες εξασφαλίσεις, κάνοντας την τραπεζική χρηματοδότηση δυσκολότερη ειδικά για τις νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1
ΕΠΙΤΟΚΙΑ ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

ΜΗΝΑΣ	ΕΠΙΤΟΚΙΑ ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ (%)							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	25,40	29,40	29,00	28,80	26,70	25,60	21,40	19,90
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ		29,50	28,80	28,90	26,80	25,60	21,20	19,60
ΜΑΡΤΙΟΣ		29,50	28,80	28,90	27,00	25,30	21,20	19,30
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	25,70	29,60	28,80	28,70	26,80	23,90	21,20	19,00
ΜΑΪΟΣ		29,60	28,70	28,70	28,70	23,50	21,20	18,80
ΙΟΥΝΙΟΣ	26,50	29,50	28,70	28,70	29,30	23,10	21,20	18,30
ΙΟΥΛΙΟΣ		29,50	28,50	28,30	28,20	21,90	21,20	18,20
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ		29,50	28,50	28,30	27,80	21,80	21,10	18,20
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	29,50	29,50	28,60	28,30	27,40	21,70	20,60	18,30
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ		29,40	28,60	28,40	27,20	21,60	20,50	18,40
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ		29,20	28,80	28,30	27,00	21,50	20,50	18,40
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	29,50	29,20	28,70	28,40	26,40	21,10	20,20	18,20

ΠΗΓΗ : ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ - Στατιστικό Τμήμα, 1995-1997

Σύμφωνα με τους τραπεζίτες, τα επιτόκια χορηγήσεων στον ΠΙΝΑΚΑ 1 (αλλά και τα επιτόκια άλλων κατηγοριών χρηματοδοτήσεων) κυμαίνονται σε υψηλά επίπεδα εξαιτίας και των υψηλών δανειακών αναγκών του δημοσίου, τη συμπίεση του περιθωρίου κέρδους των εμπορικών τραπεζών και φυσικά τις διακυμάνσεις του πληθωρισμού⁹.

Επιπλέον όμως, παρατηρούμε τη σταδιακή μείωση των επιτοκίων τα τελευταία έτη, που βελτίωσε κάπως την εικόνα των επιμέρους κλάδων της οικονομίας,

σύμφωνα με τη μελέτη της ICAP, που αναδημοσιεύτηκε στο Οικονομικό Δελτίο της Εμπορικής Τράπεζας το Δεκέμβριο του 1996 και ορισμένα στοιχεία της αναφέρθηκαν παραπάνω στη σελίδα 9 της εργασίας¹⁰.

Για την κακή εικόνα της αγοράς, δεν ευθύνονται μόνο οι τράπεζες ή οι διάφοροι πιστωτικοί οργανισμοί. Οι επιχειρήσεις από την πλευρά τους, έχουν και αυτές ανάλογο μερίδιο ευθύνης. Προκειμένου να αντέξουν στον ισχυρό ανταγωνισμό και να αντιμετωπίσουν τα προβλήματα ρευστότητας, εξαιτίας και της κακής διαχείρισης και διάρθρωσης των κεφαλαίων και των ενεργητικών τους στοιχείων, αποδέχονται την επιμήκυνση των εμπορικών πιστώσεων, και υϊοθετούν στη συναλλακτική τους πρακτική τις μεταχρονολογημένες επιταγές και τις συναλλαγματικές. Το αποτέλεσμα είναι να δημιουργούνται τεράστια προβλήματα στις συναλλαγές εξαιτίας και της (συχνής) αθέτησης των υποχρεώσεων των εκδοτών των επιταγών και των υπολοίπων αξιογράφων.

Μία ματιά στην πορεία των ακάλυπτων επιταγών και των απλήρωτων συναλλαγματικών σε αξία (ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1) και σε τεμάχια και αξία (ΠΙΝΑΚΑΣ 2) παρακάτω θα δικαιολογήσει, ενδεχομένως, τη στασιμότητα και τα προβλήματα ρευστότητας πολλών επιχειρήσεων. Τα στοιχεία αυτά μπορούν επιπλέον να συσχετιστούν και με τις κηρυχθείσες πτωχεύσεις που σύμφωνα με το δελτίο τύπου της Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών, από το 1990 μέχρι τις αρχές του 1998, έφτασαν τις 8000 επιχειρήσεις.



**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1 : ΑΞΙΑ ΑΚΑΛΥΠΤΩΝ ΕΠΙΤΑΓΩΝ & ΑΠΛΗΡΩΤΩΝ ΣΥΝ/ΚΩΝ
ΜΕΤΑΞΥ 1990-1997**

ΠΗΓΗ : Δελτίο Τύπου Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών, 1990-1997

Όπως προκύπτει τόσο από τον ΠΙΝΑΚΑ 2 στην επόμενη σελίδα, όσο και από το ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1, η εξέλιξη του φαινομένου των ακάλυπτων επιταγών είναι ιδιαίτερα ανησυχητική. Την περίοδο 1990–1997 οι ακάλυπτες επιταγές αυξήθηκαν από 56 δισεκατομμύρια δραχμές περίπου το 1990, σε 253 δισεκατομμύρια στο τέλος του 1997.

Από την άλλη πλευρά, οι απλήρωτες συναλλαγματικές παρουσίασαν μικρότερη αύξηση σε αξία την ίδια περίοδο και από 60 δισεκατομμύρια περίπου το 1990, έφτασαν τα 100 δισεκατομμύρια δραχμές στο τέλος του 1997. Τα μεγέθη, που παρουσιάζονται, αφορούν ποσά πάνω από 20.000 δραχμές και προέρχονται από το δελτίο τύπου της Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2
ΜΕΓΕΘΗ ΑΚΑΛΥΠΤΩΝ ΕΠΙΤΑΓΩΝ ΚΑΙ ΑΠΛΗΡΩΤΩΝ ΣΥΝΙΚΩΝ (ΣΕ ΕΚΑΤ. ΔΡΧ.)

ΕΤΗ	1990		1991		1992		1993	
	ΤΕΜΑΧΙΑ	ΠΟΣΑ	ΤΕΜΑΧΙΑ	ΠΟΣΑ	ΤΕΜΑΧΙΑ	ΠΟΣΑ	ΤΕΜΑΧΙΑ	ΠΟΣΑ
ΑΚΑΛ. ΕΠΙΤΑΓΕΣ	71501	56103	83680	76075	93991	103567	127617	159695
ΑΠΛΗΡ.ΣΥΝ/ΚΕΣ	609447	64966	586122	81956	552598	93092	514498	112242

ΕΤΗ	1994		1995		1996		1997	
	ΤΕΜΑΧΙΑ	ΠΟΣΑ	ΤΕΜΑΧΙΑ	ΠΟΣΑ	ΤΕΜΑΧΙΑ	ΠΟΣΑ	ΤΕΜΑΧΙΑ	ΠΟΣΑ
ΑΚΑΛ. ΕΠΙΤΑΓΕΣ	128211	179142	112271	194817	124101	223523	131232	253165
ΑΠΛΗΡ.ΣΥΝ/ΚΕΣ	463097	112324	403184	99914	392568	98903	385978	100702

ΠΗΓΗ : Δελτίο Τύπου Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών, 1995-1997.

Σχετικά με τη διάρκεια των εμπορικών πιστώσεων και τα επακόλουθα προβλήματα ρευστότητας των επιχειρήσεων, είναι τα στοιχεία του ΠΙΝΑΚΑ 3 που παρουσιάζονται στην επόμενη σελίδα. Τα στοιχεία αυτά αποτελούν προϊόν έρευνας που πραγματοποίησε το 1996 για λογαριασμό των μελών της, η Βρετανική Ένωση Εταιριών Factoring (A.B.F.&D.).

Οι ελληνικές επιχειρήσεις, προκειμένου να διευρύνουν τον κύκλο εργασιών τους και να αντέξουν στο διαρκή ανταγωνισμό, επιμηκύνουν κατά πολύ, σε σχέση με τους ευρωπαϊούς ανταγωνιστές τους, τις εμπορικές πιστώσεις¹¹. Αυτή η εμπορική πολιτική οδηγεί σε αρνητικά αποτελέσματα τόσο για την ποιότητα του πελατολογίου των επιχειρήσεων, όσο και για τη ρευστότητα και τα ποσοστά των επισφαλών λογαριασμών.

Τα μεγέθη της A.B.F.&D., για τη διάρκεια των εμπορικών πιστώσεων στους διάφορους κλάδους της οικονομίας, αφορούν σε μέσες τιμές. Σε πολλούς κλάδους στη χώρα μας, η διάρκεια των εμπορικών πιστώσεων κυμαίνεται από 60 μέχρι 150 ημέρες. Οι υπόλοιπες μεσογειακές χώρες βρίσκονται σε παρόμοια επίπεδα διάρκειας πιστώσεων με την Ελλάδα, ενώ οι εμπορικές πιστώσεις είναι ιδιαίτερα υψηλές και στη Μεγάλη Βρετανία.

Σε ορισμένες χώρες της Ευρώπης, ισχύει το νόμιμο δικαίωμα επιβολής τόκων στην περίπτωση εξόφλησης των απαιτήσεων πέρα από τους συμφωνημένους όρους πληρωμής, αλλά το μέτρο αυτό, όταν εφαρμόστηκε στη Μεγάλη Βρετανία, δεν φάνηκε ιδιαίτερα αποτελεσματικό¹².

ΠΙΝΑΚΑΣ 3
ΡΥΘΜΟΣ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΩΝ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ

ΧΩΡΑ	A	B	C
ΣΟΥΗΔΙΑ	30	40	ΝΑΙ
ΝΟΡΒΗΓΙΑ	15-30	46	ΝΑΙ
ΦΙΝΛΑΝΔΙΑ	30	46	ΝΑΙ
ΔΑΝΙΑ	30-45	55	ΝΑΙ
ΟΛΛΑΝΔΙΑ	30	61	ΝΑΙ
ΒΕΛΓΙΟ	30-60	63	ΝΑΙ
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	30-60	65	ΝΑΙ
ΗΝ.ΒΑΣΙΛΕΙΟ	30-60	75	ΟΧΙ
ΑΥΣΤΡΙΑ	30-60	87	ΝΑΙ
ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	60	95	ΟΧΙ
ΓΑΛΛΙΑ	90	90	ΟΧΙ
ΚΥΠΡΟΣ	75	99	ΝΑΙ
ΙΤΑΛΙΑ	60-90	104	ΝΑΙ
ΙΣΠΑΝΙΑ	90	130	ΝΑΙ
ΕΛΛΑΔΑ	65-120	158	ΟΧΙ

A : Επίσημοι μέσοι εμπορικοί όροι (σε ημέρες).

B : Μέση περίοδος πίστωσης στις διάφορες χώρες (ημέρες).

C : Νόμιμο δικαίωμα καταβολής τόκου σε περίπτωση καθυστέρησης.

Πηγή : Έρευνα της Βρετανικής Ένωσης Εταιριών Factoring, 1996

Συνοψίζοντας λοιπόν τα κύρια χαρακτηριστικά της κακής κατάστασης που επικρατεί στην ελληνική αγορά, αναφερόμαστε στον έντονο ανταγωνισμό και τη διαρκή στασιμότητα πολλών κλάδων, την κακή χρηματοοικονομική διάρθρωση πολλών επιχειρήσεων, την επιμήκυνση των εμπορικών πιστώσεων και φυσικά την έντονη παρουσία του κράτους στον τραπεζικό κλάδο.

Τα επόμενα έτη οι ελληνικές επιχειρήσεις θα αντιμετωπίσουν ακόμη πιο έντονο ανταγωνισμό, εάν δεν διαθέτουν επαρκή ρευστότητα και σωστή χρηματοοικονομική διάρθρωση και φυσικά εάν δεν ενδυναμώσουν την παρουσία τους στην αγορά, ενόψει και της εισόδου του ενιαίου ευρωπαϊκού νομίσματος και στις εγχώριες συναλλαγές.

Από την άλλη πλευρά, η ανάγκη για αύξηση του μεριδίου αγοράς από τις εμπορικές τράπεζες, θα τις ωθήσει να προσφέρουν περισσότερο εξειδικευμένες υπηρεσίες και νέα τραπεζικά προϊόντα. Το γεγονός αυτό θα βοηθήσει τόσο τις ίδιες στην προσπάθεια αύξησης των κερδών και βελτίωσης του χαρτοφυλακίου τους, όσο και τις επιχειρήσεις στην προσπάθεια να βελτιώσουν την ανταγωνιστικότητά τους και τη θέση τους στον κλάδο όπου δραστηριοποιούνται¹³.

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ

1. Ιωάννης Προβόπουλος, Το Ελληνικό Χρηματοπιστωτικό Σύστημα το 1997-Τάσεις και Προοπτικές, ΙΟΒΕ, Αθήνα, 1997, σελ.16-25
2. Δημήτρης Κροντηράς, «Οι Βασικοί Αξονες της Πορείας του Ελληνικού Τραπεζικού Συστήματος», Πρακτικά Ημερίδας ΙΟΒΕ-ΕΕΤ, 1997, σελ. 27-29
3. Ιωάννης Κωστόπουλος, «Το Ελληνικό Χρηματοπιστωτικό Σύστημα-Τάσεις και Προοπτικές», Οικονομικό Δελτίο Alpha Credit Bank, Γ΄ Τριμηναία Έκδοση, 1996, σελ. 3-5
4. Λουκάς Παπαδήμος, « Εξελίξεις και Προοπτικές της Ελληνικής Οικονομίας το 1997», Έκθεση του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος, Απρίλιος 1998, σελ. 14-19
5. Βιομηχανική Επιθεώρηση, «Αναπόφευκτος ο Τραπεζικός Συγκεντρωτισμός», Τόμος 64, Τεύχος 730, Ιούνιος 1998, σελ. 32-35
6. Άκης Χαραλαμπίδης, «Τέλος στις Μικρές Τράπεζες-Συγχωνεύσεις των Μεγαλυτέρων», Επιλογή, Μαΐος 1997, σελ. 40-45 καθώς και Ρενέ Μποβή, « Επιταχύνονται οι Ιδιωτικοποιήσεις», Κέρδος - Ειδική Έκδοση, Νοέμβριος 1997, σελ. 4-7
7. Ξενοφών Νικήτας, «Ευρωπαϊκή Ένωση και Ενιαία Νομισματική Έκφραση», Πρακτικά ημερίδας ΙΟΒΕ-ΕΕΤ, Ιούνιος 1997, σελ. 31-36, καθώς και Χάρης Σταματόπουλος, «Οι Επερχόμενες Αλλαγές στον Ελληνικό και Ευρωπαϊκό Τραπεζικό Τομέα », ο.π. , σελ. 42-46
8. Πηνελόπη Μητρούλια, «Μικρομεσαίες επιχειρήσεις-η Ραχοκοκαλιά που Υποφέρει», Βιομηχανική Επιθεώρηση, Τόμος 64, Τεύχος 725, Ιανουάριος 1997, σελ. 32-36

9. Alpha Credit Bank, «Η Σταθερότητα και η Φερεγγυότητα του Ελληνικού Τραπεζικού Συστήματος», Οικονομικό Δελτίο, Β' Τριμηνιαία 1997, σελ. 3-10
10. Οικονομικό Δελτίο Εμπορικής Τράπεζας, «Η Χρηματοοικονομική Κατάσταση των Τομέων της Ελληνικής Αγοράς», Τεύχος 14, Νοέμβριος-Δεκέμβριος 1996, σελ. 1-4.
11. J. Sinatt, " How Late it Was-or Was it ?", Accountancy, September 96, σελ. 40-42
12. P. Carty, " The economics of expansion", Accountancy, March 1994, σελ. 42-44
13. Alpha Credit Bank, «Ο θεσμός του Factoring στην Ελληνική Αγορά», Οικονομικό Δελτίο, Γ' Τριμηνιαία Έκδοση 1996, σελ. 29-32.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ ΚΑΙ ΘΕΣΜΟΣ FACTORING

2.1 ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝΤΟΣ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ

Τα στοιχεία του κυκλοφορούντος ενεργητικού (διαθέσιμα, απαιτήσεις, αποθέματα) αποτελούν ένα πολύ βασικό τμήμα της αριστερής πλευράς του ισολογισμού, έτσι ώστε να είναι αναγκαία η ανάπτυξη και χρήση ξεχωριστών στρατηγικών για την αποτελεσματικότερη διοίκησή τους. Κάθε οργανωμένη επιχείρηση, ανεξάρτητα από το μέγεθος και τον κλάδο όπου δραστηριοποιείται δίνει, τις περισσότερες φορές, ιδιαίτερη έμφαση στη σωστή διαχείριση και επένδυση των διαθεσίμων της (π.χ. με βραχυχρόνια τοποθέτησή τους στην αγορά χρήματος), στο ύψος των απαιτούμενων αποθεμάτων της παραγωγικής διαδικασίας (π.χ. με εφαρμογή διαδικασίας Just in Time) και βέβαια στις απαιτήσεις της, που αποτελούν την «αιχμή του δόρατος» στην ανάπτυξη των πωλήσεων και την ενίσχυση της θέσης της στην αγορά.

Όπως γνωρίζουμε, οι απαιτήσεις, ως στοιχείο του κυκλοφοριακού ενεργητικού, δημιουργούνται με την πώληση με πίστωση, των προϊόντων που παράγει ή των υπηρεσιών που προσφέρει μία επιχείρηση. Το ποσοστό των απαιτήσεων στο σύνολο του ενεργητικού, διαμορφώνεται ανάλογα με τον κλάδο δραστηριότητας και συχνά ξεπερνάει το 25% του συνόλου, ενώ σε ορισμένους κλάδους φτάνει (ή ξεπερνάει) και το 40%¹.

Η επιχείρηση, τις περισσότερες φορές, παρέχει πίστωση και δεν απαιτεί την άμεση εξόφληση των απαιτήσεων με ρευστά διαθέσιμα από τους οφειλότες της για διάφορους λόγους, όπως είναι η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας και της θέσης της στην αγορά, η προτίμηση της σε σχέση με τους υπόλοιπους ανταγωνιστές κλπ.

Η σωστή διοίκηση των απαιτήσεων του κυκλοφοριακού ενεργητικού, είναι απαραίτητη προϋπόθεση για την ανοδική πορεία της επιχείρησης. Η επιχείρηση, στη συγκεκριμένη περίπτωση, έχει δύο βασικές επιλογές : Ή θα αναλάβει εκείνη τη διοίκηση των απαιτήσεων της (εφόσον διαθέτει το απαιτούμενο μέγεθος και τη σωστή οργάνωση της Χρηματοοικονομικής της Διεύθυνσης), ή αντίθετα, θα αναθέσει τη διοίκηση των απαιτήσεων σε εξωτερικό συνεργάτη, όπως είναι μία εταιρία πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (ή factoring για συντομία) που μπορεί να την υποκαταστήσει στον τομέα αυτό, αφήνοντάς την απερίσπαστη στην προώθηση των εργασιών της.

Τα αποτελέσματα από τη σωστή διοίκηση των απαιτήσεων του κυκλοφορούντος ενεργητικού, είναι να διαχειρίζεται με αποτελεσματικό τρόπο το κεφάλαιο κίνησης, να αποφύγει, μέχρι ορισμένο βαθμό, τα έντονα προβλήματα ρευστότητας, τις υψηλές επισφάλειες και τη μεγάλη επιμήκυνση των πιστώσεων που παρέχει και που παρουσιάσαμε στο πρώτο κεφάλαιο και βέβαια, να μην αναγκαστεί να καταφύγει σε τραπεζική βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση προκειμένου να καλύψει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της.

2.2 ΕΙΔΗ ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Η χρηματοοικονομική κατάσταση και οι ιδιαίτερες ανάγκες μίας επιχείρησης, καθορίζουν συνήθως τα είδη και τις μορφές χρηματοδότησής της. Όπως γνωρίζουμε, ανάλογα και με τη διάρκεια αποπληρωμής των χρηματοδοτούμενων ποσών, η χρηματοδότηση διακρίνεται σε βραχυπρόθεσμη, μεσοπρόθεσμη και μακροπρόθεσμη.

Το ενδιαφέρον μας θα εστιαστεί στα είδη βραχυπρόθεσμης χρηματοδότησης των επιχειρήσεων για κεφάλαιο κίνησης και όχι στα είδη χρηματοδότησης για κεφαλαιουχικό εξοπλισμό (π.χ. χρηματοδοτική μίσθωση-leasing) ή στις μακροπρόθεσμες χρηματοδοτήσεις, όπως είναι η έκδοση ομολογιακού δανείου, η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου, τα μακροπρόθεσμα δάνεια με εμπράγματα εξασφαλίσεις κλπ.

Η συνήθης διάκριση των ειδών βραχυπρόθεσμης χρηματοδότησης γίνεται με κριτήριο την παροχή ή όχι εξασφαλίσεων από την πλευρά του δανειζόμενου. Τα κυριότερα είδη βραχυπρόθεσμης χρηματοδότησης που είναι διαθέσιμα σε μία επιχείρηση και τα οποία θα παρουσιάσουμε παρακάτω, είναι τα εξής²:

1. Χρηματοδότηση με εμπράγματα εξασφαλίσεις,
2. Σύναψη δανείου με εκχώρηση απαιτήσεις έναντι πελατών,
3. Ανοικτή πίστωση,
4. Ανακυκλούμενο δάνειο,
5. Εμπορική πίστωση,
6. Χρηματοδότηση με πώληση απαιτήσεων κατά πελατών.

2.2.1 Χρηματοδότηση με εμπράγματα εξασφαλίσεις

Η συνήθης τραπεζική πρακτική στη χορήγηση βραχυπρόθεσμων δανείων, είναι η απόκτηση εμπράγματων εξασφαλίσεων, όταν οι τράπεζες κρίνουν πως η οικονομική κατάσταση και η πιστοληπτική ικανότητα των πελατών τους δεν είναι ικανοποιητική. Για το σκοπό αυτό, πριν προχωρήσουν στη σύναψη σύμβασης δανείου, απαιτούν από τον δανειζόμενο ορισμένες εγγυήσεις όπως υποθήκες ακινήτων, ελάχιστο απαιτούμενο κεφάλαιο κίνησης, ελεγχόμενο ταμειακό προγραμματισμό, εγγυήσεις ότι οι χρηματοδοτήσεις θα χρησιμοποιηθούν για κεφάλαιο κίνησης κλπ.

Τα δάνεια αυτά έχουν συνήθως διάρκεια μέχρι δύο έτη, ενώ όλες σχεδόν οι εμπορικές τράπεζες, παρέχουν τέτοια δάνεια με αρκετά όμως χρονοβόρες και κοστοβόρες διαδικασίες, επειδή και τα επιτόκια χορηγήσεων εξακολουθούν να βρίσκονται σε υψηλά επίπεδα.

2.2.2 Δάνειο με εκχώρηση απαιτήσεων

Οι απαιτήσεις από πωλήσεις προϊόντων ή παροχή υπηρεσιών αποτελούν, ορισμένες φορές, εγγυήσεις για τη χορήγηση βραχυπρόθεσμου δανείου. Αυτή η μορφή χρηματοδότησης ενδείκνυται για μικρομεσαίες επιχειρήσεις χωρίς ισχυρή κεφαλαιακή διάρθρωση, οι οποίες προκειμένου να χρηματοδοτηθούν, εκχωρούν το πελατολόγιο τους στη τράπεζα ως εγγύηση για τη σύναψη του δανείου, χωρίς να έχουν συχνά τη δυνατότητα απόκτησης χρηματοδότησης από άλλες πηγές.

Συνήθως η τράπεζα, εφόσον αξιολογήσει την οικονομική κατάσταση της επιχείρησης, αποκτά ένα τμήμα του πελατολογίου του δανειζόμενου το οποίο χρηματοδοτεί σε ποσοστό μέχρι 70% της συνολικής του αξίας. Η εκχώρηση των απαιτήσεων άλλοτε γνωστοποιείται στους οφειλέτες και άλλοτε όχι, όταν δηλαδή οι δανειστές δεν επιθυμούν να γνωρίζουν οι οφειλέτες τους την ύπαρξη τέτοιας εκχώρησης. Ορισμένες φορές η χρηματοδότηση μπορεί να ανακυκλωθεί με την εκχώρηση νέων απαιτήσεων που αντικαθιστούν αυτές που έχουν εξοφληθεί, ενώ το κόστος δανεισμού είναι υψηλότερο (κατά 2 ποσοστιαίες μονάδες περίπου) σε σχέση με τη χρηματοδότηση μέσω factoring.

2.2.3 Χρηματοδότηση με ανοικτή πίστωση

Αυτή η μορφή χρηματοδότησης, η οποία δεν απαιτεί εμπράγματα εγγυήσεις από την πλευρά του δανειζόμενου, μπορεί να προσφερθεί σε μία επιχείρηση στα πλαίσια της συνεργασίας της με την τράπεζά της. Η τελευταία αξιολογεί τη φερεγγυότητα της επιχείρησης και καθορίζει ένα ανώτατο ύψος χρηματοδότησης διαθέσιμο ανά πάσα στιγμή στη διάρκεια ενός έτους.

Η αποπληρωμή της χρηματοδότησης μπορεί να γίνει σε συγκεκριμένες δόσεις μέσα στο χρόνο, ενώ η ανανέωσή της πραγματοποιείται, εφόσον επαναξιολογηθεί η χρηματοοικονομική κατάσταση του πελάτη και η πορεία των συμβατικών του υποχρεώσεων. Η ανοικτή πίστωση είναι ιδιαίτερα χρήσιμη σε επιχειρήσεις που αντιμετωπίζουν εποχικότητα στις πωλήσεις και έχουν ανάγκες σε κεφάλαια για τη δημιουργία αποθεμάτων.

2.2.4 Ανακυκλούμενο δάνειο

Η χρηματοδότηση με ανακυκλούμενο δάνειο (revolving loans), δεν απαιτεί εξασφαλίσεις και μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την κάλυψη των αναγκών σε κεφάλαιο κίνησης. Η τράπεζα, με την υπογραφή της σχετικής σύμβασης, καθορίζει το διαθέσιμο ύψος χρηματοδότησης, το οποίο θα πρέπει να εξοφληθεί σε σύντομο χρονικό διάστημα (π.χ. 90 ημέρες). Η επιχείρηση επιβαρύνεται με τους ανάλογους τόκους με τη χρηματοδότησή της, ενώ έχει τη δυνατότητα να ανανεώσει το χρηματοδοτούμενο ποσό από τη στιγμή που θα εξοφλήσει την προηγούμενη χρηματοδότηση. Η διάρκεια των δανείων αυτών ξεπερνά πολλές φορές σε διάρκεια το έτος, ενώ το κόστος χρηματοδότησης είναι ακριβότερο από το κόστος χρηματοδότησης μέσω του factoring.

2.2.5. Εμπορική πίστωση

Οι εμπορικές πιστώσεις (trade credit) αποτελούν μία συνηθισμένη μορφή βραχυπρόθεσμης χρηματοδότησης του πελάτη από τον προμηθευτή του. Η μεγάλη αύξηση των εμπορικών συναλλαγών με ανοικτό λογαριασμό, βοήθησε στην εξάπλωση των εμπορικών πιστώσεων ως μορφή χρηματοδότησης. Εμπορική πίστωση είναι η δυνατότητα μίας επιχείρησης να μην πληρώσει την οφειλή της κατά την παραλαβή των εμπορευμάτων ή την παροχή σε αυτήν των υπηρεσιών, αλλά σε μεταγενέστερο χρόνο. Όπως θα φανεί παρακάτω, η επιμήκυνση των εμπορικών πιστώσεων είναι αντιστρόφως ανάλογη του κόστους της εμπορικής πίστωσης, ενώ η τελευταία άλλοτε έχει κόστος για τον οφειλέτη και άλλοτε όχι.

Στην περίπτωση που δεν προσφερθεί καμία έκπτωση στον οφειλέτη για εξόφληση με μετρητά πριν τη συμφωνημένη περίοδο πίστωσης, η εμπορική πίστωση δεν έχει κόστος. Το κόστος της, προσδιορίζεται όταν ο προμηθευτής προσφέρει έκπτωση επί του οφειλόμενου ποσού και ο πελάτης δεν τη χρησιμοποιήσει εξοφλώντας ολόκληρο το ποσό στη συμφωνημένη ημερομηνία.

Η εμπορική ορολογία *2/10,net 60* εκφράζει τη διάρκεια της χορηγούμενης πίστωσης και τη δυνατότητα έκπτωσης στην περίπτωση άμεσης εξόφλησης. Για παράδειγμα, αν υποτεθεί ότι η αξία του τιμολογίου είναι 10.000 δραχμές, ο πελάτης μπορεί να κερδίσει έκπτωση 2% πάνω στην αξία του τιμολογίου εφόσον το εξοφλήσει σε διάστημα 10 ημερών από την έκδοσή του, διαφορετικά θα κληθεί να εξοφλήσει ολόκληρο το ποσό σε 60 ημέρες. Το ετήσιο κόστος προσδιορίζεται από τον τύπο :

$$2 / 9800 \times 365 / 50 = 14,98 \%$$

όπου 2 είναι το εκάστοτε ποσοστό έκπτωσης του προμηθευτή,
9800 το καθαρό ποσό οφειλής αν ο οφειλέτης επωφεληθεί την έκπτωση,
365 η διάρκεια του ημερολογιακού έτους και
40 οι ημέρες που ο πελάτης εκμεταλλεύεται μέχρι την εξόφληση της οφειλής του.

Όπως προκύπτει, το ετήσιο κόστος ανέρχεται σε 18,6% και είναι αντιστρόφως ανάλογο με τη διάρκεια της χορηγούμενης πίστωσης. Αν υποθέσουμε πως όλα τα υπόλοιπα στοιχεία του παραπάνω τύπου παραμένουν ίδια και αυξηθεί η περίοδος πίστωσης σε 90 ημέρες, τότε το ετήσιο κόστος προσδιορίζεται ως εξής :

$$2 / 9800 \times 365 / 80 = 9,31 \%$$

Αν η περίοδος πίστωσης μειωθεί στις 30 ημέρες χωρίς να έχει αλλάξει το ποσόν της έκπτωσης, τότε το ετήσιο κόστος είναι :

$$2 / 9800 \times 365 / 20 = 37,25 \%$$

Όπως φαίνεται, η εμπορική πίστωση γίνεται φθηνότερη με την επιμήκυνση της διάρκειάς της. Όμως οι συνέπειες στη περίπτωση αυτή είναι σημαντικές στην ποιότητα των απαιτήσεων, στην οικονομική κατάσταση, την πιστοληπτική ικανότητα και στη δυνατότητα της επιχείρησης να εξοφλεί με ρευστά διαθέσιμα τις διάφορες υποχρεώσεις της.

2.2.6 Χρηματοδότηση μέσω εταιρίας factoring

Αυτή η μορφή βραχυπρόθεσμης χρηματοδότησης που δεν απαιτεί εμπράγματα εξασφαλίσεις, γίνεται όλο και περισσότερο διαδεδομένη στις δυναμικά αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις. Με την πώληση των απαιτήσεων σε εταιρία πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, η επιχείρηση-προμηθευτής αποκτά, άμεσα, ρευστά διαθέσιμα τα οποία αντιστοιχούν σε ένα προκαθορισμένο ποσοστό της συνολικής αξίας των εκχωρημένων απαιτήσεων.

Η χρηματοδότηση μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την κάλυψη των διαφόρων βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων της, πληρώνοντας στην εταιρία factoring προμήθειες διαχείρισης και έξοδα τόκων για τη χρήση κεφαλαίων από τη στιγμή της χρηματοδότησης, μέχρι τη λήξη των απαιτήσεων και την είσπραξη τους.

2.3 FACTORING : ΜΙΑ ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΗ ΜΟΡΦΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

2.3.1 Ορισμός του θεσμού

Ο θεσμός της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, όπως μεταφράστηκε επίσημα το factoring στη χώρα μας, αποτελεί μία εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης σε κεφαλαίο κίνησης. Για το θεσμό του factoring έχουν δοθεί διάφοροι ορισμοί. Σύμφωνα με τον πρώτο, «factoring, είναι η πώληση των απαιτήσεων μίας επιχείρησης (στο εξής προμηθευτής-client), σε έναν εξειδικευμένο χρηματοοικονομικό οργανισμό (στο εξής εταιρία factoring ή πράκτορας) με αντάλλαγμα την παροχή διαφόρων εξειδικευμένων υπηρεσιών και τη χορήγηση προκαταβολών επί της αξίας των απαιτήσεων με βάσει προκαθορισμένα όρια χρηματοδότησης».³

Σύμφωνα με έναν παρεμφερή ορισμό, «factoring είναι η συμβατική σχέση στα πλαίσια της οποίας μία εταιρία factoring ή τράπεζα αγοράζει, κατά κανόνα, το σύνολο ή μέρος των απαιτήσεων του πελάτη της (client) από πωλήσεις προϊόντων ή παροχή υπηρεσιών, παρέχοντας μία σειρά από υπηρεσίες, όπως χορήγηση προκαταβολών, κάλυψη πιστωτικού και ασφαλιστικού κινδύνου, διαχείριση και λογιστική παρακολούθηση του καθολικού του προμηθευτή»⁴.

Η διαφοροποίηση των παρεχομένων υπηρεσιών και οι εναλλακτικές δυνατότητες χρήσης του factoring από τις επιχειρήσεις, διαμορφώνουν διάφορα είδη με ποικίλα χαρακτηριστικά. Το factoring, ως μορφή βραχυπρόθεσμης χρηματοδότησης, είναι χρήσιμη κυρίως για τις μεσαίου μεγέθους αναπτυσσόμενες

επιχειρήσεις. Τέτοιες επιχειρήσεις, που αποτελούν τον κορμό πολλών κλάδων στη χώρα μας, αντιμετωπίζουν συχνά προβλήματα ρευστότητας, κεφαλαιακής διάρθρωσης και αδυναμίας σωστής παρακολούθησης του πελατολογίου τους. Και αυτό συμβαίνει διότι πολλές επιχειρήσεις δε διαθέτουν οργανωμένα λογιστήρια και τμήματα αξιολόγησης πιστοληπτικής ικανότητας, ενώ συχνά λόγω και του μεγέθους τους, αδυνατούν να χρηματοδοτηθούν από τις τράπεζες. Η δυσκολία στη χρηματοδότηση γίνεται μεγαλύτερη, αφού απουσιάζει συχνά τόσο η δυνατότητα των επιχειρήσεων αυτών να αντλήσουν κεφάλαια από ιδιωτικές τοποθετήσεις, όσο και από την εγχώρια κεφαλαιαγορά.

Το factoring αποτελεί μία σχετικά φθηνή και περισσότερο ελκυστική μορφή χρηματοδότησης. Οι προμήθειες διαχείρισης κυμαίνονται σε ποσοστό περίπου 1,5% της αξίας των τιμολογίων, ενώ το επιτόκιο χρηματοδότησης είναι χαμηλότερο από το 18%. Τα χρηματοδοτούμενα ποσά μπορούν να καλύψουν ικανοποιητικά τις ανάγκες των επιχειρήσεων σε κεφάλαιο κίνησης (δηλαδή πληρωμές προμηθευτών, μισθοδοσία, δόσεις δανείων, ασφαλιστικές και εργοδοτικές εισφορές κλπ). Με τα ωφέλη αυτά, πολλές ελληνικές επιχειρήσεις θα εκτιμήσουν τη σημασία του θεσμού και θα ξεπεραστεί η άποψη ότι το factoring αποτελεί την «έσχατη λύση για βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση». Συχνά το factoring λειτουργεί και προς όφελος των εύρωστων χρηματοοικονομικά επιχειρήσεων, οι οποίες ενδιαφέρονται κυρίως για τη διαχείριση των απαιτήσεων των πελατών τους και λιγότερο για την παροχή των υπολοίπων υπηρεσιών που ο θεσμός προσφέρει⁵.

⁵ Για το Factoring χρησιμοποιείται συχνά η έκφραση "a lender of last resort", εκφράζοντας έτσι την μη σημαντικότητα του θεσμού στη χρηματοδότηση των επιχειρήσεων.

2.3.2 ΠΡΟΕΛΕΥΣΗ ΚΑΙ ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ

Η προέλευση του factoring είναι αρκετά παλιά και σχετίζεται με τη διεκπεραίωση από τον πράκτορα ξένων υποθέσεων. Στα χρόνια της Ρωμαϊκής Αυτοκρατορίας οι Χαμουραμπί έδιναν προκαταβολές στους εμπόρους για τα πωλούμενα εμπορεύματά τους, ενώ στο μεσαίωνα οι πράκτορες λειτουργούσαν ως αντιπρόσωποι εμπορικών οίκων σε απομακρυσμένες περιοχές. Επειδή η πρόσβαση στις περιοχές αυτές ήταν αδύνατη, λόγω δυσκολιών στη μεταφορά των εμπορευμάτων, οι πράκτορες αναλάμβαναν με προμήθεια να μεταφέρουν τα εμπορεύματα και να εισπράτουν τα οφειλόμενα ποσά από τους πελάτες. Επειδή όμως διάφορες δυσκολίες δεν επέτρεπαν τη σωστή ενημέρωση για τον κύκλο εργασιών των εμπόρων, οι διαμεσολαβητές τα αγόραζαν στο ονομά τους και εν συνεχεία τα πουλούσαν μόνο σε φερέγγυους πελάτες ενημερώνοντας μεταγενέστερα και τους εμπόρους για τις πωλήσεις τους⁶.

Τον 18ο αιώνα, ο θεσμός του factoring συντέλεσε στην ανάπτυξη των Βρετανικών αποικιών στις Η.Π.Α., όπου μέσω πρακτόρων, οι αποικιοκράτες αγόραζαν διάφορα βιομηχανικά και υφαντουργικά προϊόντα με αντάλλαγμα δέρματα, ψάρια και άλλα είδη από τις αποικίες στην Αμερική. Μέσω του θεσμού αυτού αναπτύχθηκε και ο κλάδος της υφαντουργίας, που αποτέλεσε και τον πρώτο κλάδο εφαρμογής του θεσμού. Στα τέλη του 19ου και τις αρχές του 20ου αιώνα, η επιβολή δασμών στα εισαγόμενα προϊόντα και η εμφάνιση των ετοιμών ενδυμάτων, ανάγκασε τους πράκτορες να στραφούν στην εσωτερική αγορά της Αμερικής. Έτσι, άρχισαν να χρηματοδοτούν τις υφαντουργικές επιχειρήσεις σε κεφάλαιο κίνησης.

Στη δεκαετία του 1950, το factoring αναπτύχθηκε ραγδαία στον Ευρωπαϊκό χώρο (κυρίως στην Αγγλία και τη Γερμανία) από εξειδικευμένους χρηματοδοτικούς φορείς τις εταιρίες factoring, που έχουν πλέον και τη δυνατότητα να στραφούν κατά του προμηθευτή στην περίπτωση που δεν εισπράξουν τις απαιτήσεις από τον οφειλέτη.

2.4 ΕΙΔΗ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΓΧΩΡΙΑ ΚΑΙ ΤΗ ΔΙΕΘΝΗ ΑΓΟΡΑ

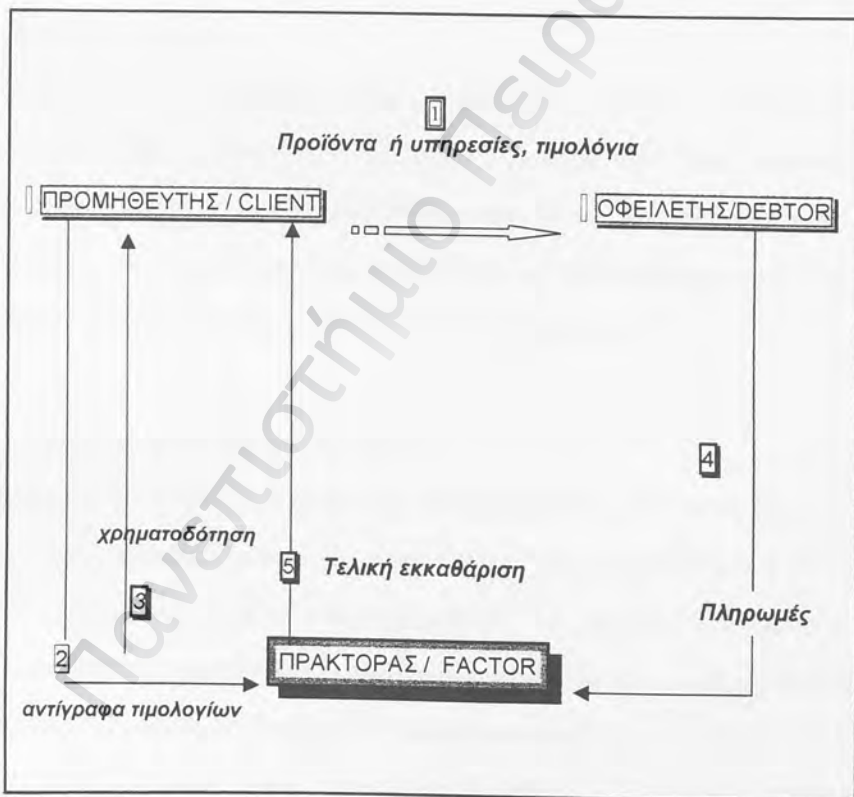
Η διαφοροποίηση των παρεχομένων υπηρεσιών, έχει οδηγήσει στη διαμόρφωση διαφόρων ειδών factoring, τα οποία ικανοποιούν όλες σχεδόν τις χρηματοδοτικές ανάγκες των προμηθευτών. Τόσο στη διεθνή βιβλιογραφία όσο και στην καθημερινή πρακτική, αναφέρονται διάφορα είδη factoring, τα κυριότερα από τα οποία είναι τα εξής⁷:

- Εγχώριο Factoring (Domestic factoring),
- Πλήρες Factoring (Full service factoring),
- Factoring με δικαίωμα αναγωγής (Recourse factoring),
- Αμιγώς χρηματοδοτικό Factoring (Bulk Inhouse factoring),
- Factoring χωρίς χρηματοδότηση (Maturity factoring),
- Εμπιστευτικό Factoring (Undisclosed factoring),
- Διεθνές Factoring (International factoring).

Προκειμένου να γίνουν γνωστές περισσότερες λεπτομέρειες για τα διάφορα είδη factoring θα αναφερθούμε σε αυτά πολύ συνοπτικά. Τα είδη του θεσμού της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων ορίζονται ως ακολούθως :

- Εγχώριο Factoring

Η διάκριση σε εγχώριο και διεθνές factoring, γίνεται για να προσδιοριστεί ο τόπος διενέργειας των συναλλαγών factoring. Στο εγχώριο factoring, όπως φαίνεται και στο ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2, οι υπηρεσίες αφορούν σε απαιτήσεις προμηθευτών κατά πελατών τους από πωλήσεις αγαθών ή παροχή υπηρεσιών στο εσωτερικό μίας χώρας.



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2 : ΤΟ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΓΧΩΡΙΑ ΑΓΟΡΑ

Το παραπάνω ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ, εμφανίζεται σε όλα τα έντυπα των εταιριών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων* και τα ειδικά αφιερώματα του οικονομικού τύπου. Ο προμηθευτής, με την παράδοση των εμπορευμάτων ή την παροχή των υπηρεσιών, μεταβιβάζει στον πράκτορα αντίγραφα τιμολογίων και τυχόν άλλων παραστατικών, ενώ ο τελευταίος τον χρηματοδοτεί παρέχοντας υπηρεσίες, όπως διαχείριση του καθολικού των πελατών, είσπραξη των απαιτήσεων, κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου, κλπ.

- **Πλήρες Factoring**

Στα πλαίσια του πλήρους factoring, ο πράκτορας παρέχει στον προμηθευτή όλες τις υπηρεσίες του θεσμού. Δηλαδή, τον χρηματοδοτεί μέχρι ποσοστό 85% της αξίας των εκχωρουμένων τιμολογίων, αναλαμβάνει, εφόσον συμφωνηθεί, τον πιστωτικό κίνδυνο του οφειλέτη, διαχειρίζεται το γενικό καθολικό των πελατών, παρακολουθεί και εισπράττει τις εκχωρημένες απαιτήσεις.

- **Factoring με δικαίωμα αναγωγής**

Στο factoring με δικαίωμα αναγωγής (που καλείται συχνά και νόθο factoring), ο πράκτορας δεν αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο του οφειλέτη. Με το τρόπο αυτό, μπορεί να στραφεί στον προμηθευτή και να ζητήσει συμψηφισμό ή επανεκχώρηση των απαιτήσεων που δεν εισπράχθηκαν λόγω αφερεγγυότητας του πελάτη. Το factoring με δικαίωμα αναγωγής εφαρμόζεται κυρίως στις συναλλαγές στην εγχώρια αγορά, αφού στο διεθνές factoring, ο προμηθευτής ασφαλίζει,

* Το διάγραμμα προσαρμόστηκε για τις ανάγκες της εργασίας από σχετικό έντυπο διαφήμισης των εργασιών της εταιρίας πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων ABC Factors.

έναντι προμήθειας, τις απαιτήσεις του ή στον πράκτορα ή σε κάποια ασφαλιστική εταιρία.

- **Αμιγώς χρηματοδοτικό Factoring**

Το αμιγώς χρηματοδοτικό factoring (invoice discounting), παρέχεται στην περίπτωση που ο προμηθευτής επιθυμεί μόνο υπηρεσίες χρηματοδότησης⁸. Ο τελευταίος, εξακολουθεί να διαχειρίζεται ο ίδιος τις απαιτήσεις έναντι των πελατών του, αλλά είναι υποχρεωμένος όταν εισπράττει τις οφειλές, να αποδίδει στον πράκτορα τα συμφωνηθέντα ποσά. Σε διαφορετική περίπτωση, ισχύει άμεση αναγωγή αν ο προμηθευτής δεν τηρήσει τις συμβατικές του υποχρεώσεις.

- **Factoring χωρίς χρηματοδότηση**

Αυτό το είδος factoring καλείται συχνά και καταληκτικό. Ο πράκτορας δεν παρέχει χρηματοδότηση, αλλά μόνο ασφαλιστικές και διαχειριστικές υπηρεσίες για τις εκχωρούμενες σε αυτόν απαιτήσεις. Η μορφή αυτή χρησιμοποιείται και από τις εύρωστες, χρηματοοικονομικά, επιχειρήσεις που επιθυμούν μόνο διαχείριση και είσπραξη των απαιτήσεών τους.

Το καταληκτικό factoring συνδυάζεται συχνά με τραπεζική χρηματοδότηση με εγγύηση απαιτήσεις, όπου ο προμηθευτής δίνει την εντολή στον πράκτορα να εισπράξει τα οφειλούμενα ποσά από τις απαιτήσεις και να καταθέσει το καθαρό ποσόν (εφόσον αφαιρεθούν οι προμήθειες και τα έξοδα χρηματοδότησης), σε λογαριασμό της τράπεζας από όπου χρηματοδοτήθηκε⁹.

- **Εμπιστευτικό Factoring**

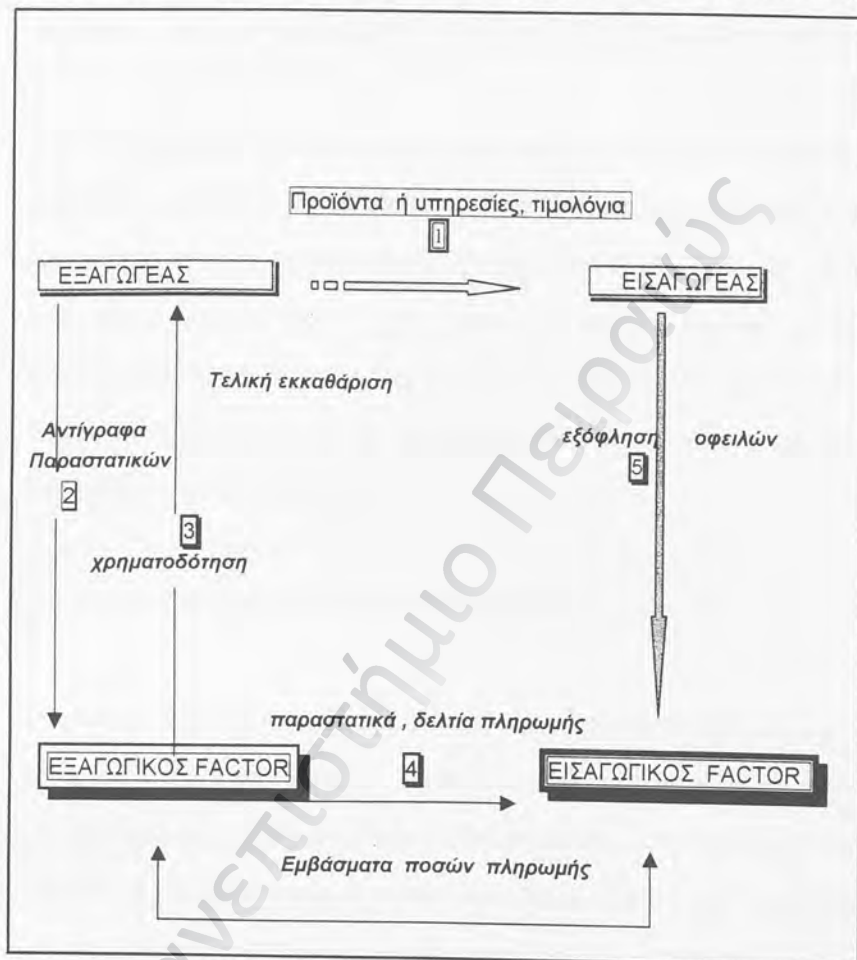
Πολλές φορές ο προμηθευτής αποφεύγει τη γνωστοποίηση της σύμβασης factoring στους πελάτες του προκειμένου να μην επηρεασθούν οι μεταξύ τους σχέσεις. Αποτέλεσμα αυτών, είναι να εξακολουθεί να διαχειρίζεται το καθολικό των πελατών του, να εισπράττει τις απαιτήσεις (collection services), τα οποία θα πρέπει να κατατίθενται στον ειδικό λογαριασμό του πράκτορα αμέσως μόλις γίνονται οι εισπράξεις. Επειδή όμως πολλές φορές ο προμηθευτής δεν καταθέτει άμεσα τα ποσά που εισπράττει, ο πράκτορας προβαίνει σε περιοδικούς εσωτερικούς ελέγχους, προκειμένου να βεβαιωθεί ότι αποδόθηκαν σε αυτόν όλες οι εισπράξεις.

- **Διεθνές Factoring**

Το διεθνές factoring, που αποτελείται από το εισαγωγικό και το εξαγωγικό factoring, αποτελεί χρήσιμο χρηματοδοτικό εργαλείο για κάθε εξαγωγική επιχείρηση που επιθυμεί την προώθηση των εξαγωγικών δραστηριοτήτων της χωρίς ιδιαίτερα χρονοβόρες διαδικασίες, όπως είναι η έκδοση εγγυητικών επιστολών. Στο ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 3 παρακάτω, παρουσιάζεται η λειτουργία του εξαγωγικού factoring. Στις συναλλαγές του διεθνούς factoring, κυριαρχεί το σύστημα των δύο πρακτόρων και λιγότερο το άμεσο εξαγωγικό Factoring¹⁰.

Με την ανάπτυξη των τηλεπικοινωνιών, τη λειτουργία των διεθνών συνδέσμων των εταιριών factoring και τη στενή συνεργασία των πρακτόρων, οι συναλλαγές στο διεθνές factoring (εισαγωγικό και εξαγωγικό) πραγματοποιούνται με τη βοήθεια ενός ηλεκτρονικού συστήματος μεταφοράς δεδομένων το λεγόμενο στη

διεθνή ορολογία ως Electronic Data Interchange (E.D.I.). Με τον τρόπο αυτό εξασφαλίζεται ταχύτητα, ακρίβεια και απόλυτη αξιοπιστία στις συναλλαγές.



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 3 : ΤΟ FACTORING ΣΤΗ ΔΙΕΘΝΗ ΑΓΟΡΑ

Ο εξαγωγέας μετά τη σύναψη σύμβασης εξαγωγικού factoring αποστέλλει, μέσω του πράκτορά του, στον αλλοδαπό οφειλέτη τα τιμολόγια, ενώ αντίγραφα αυτών και οι σχετικές φορτωτικές (οι οποίες αποδεικνύουν τη φόρτωση και αποστολή των εμπορευμάτων) παραδίδονται στον πράκτορα ώστε ο τελευταίος να προχωρήσει

στη χρηματοδότηση του εξαγωγέα. Με τη γνωστοποίηση της συναλλαγής μέσω εγγράφων, ο πράκτορας του εξαγωγέα ενημερώνει τον πράκτορα του οφειλέτη στέλνοντάς του και σχετικό δελτίο πληρωμής προμηθειών (Letter of Credit).

Με την εξόφληση της οφειλής στον εισαγωγικό πράκτορα, γίνεται ηλεκτρονική αποστολή εμβάσματος πληρωμής στον πράκτορα του εξαγωγέα μείον τις προμήθειες και τα σχετικά έξοδα. Η χρηματοδότηση αλλά και οι σχετικές προμήθειες των πρακτόρων γίνονται συνήθως σε ξένο νόμισμα με βάση τα επιτοκία και τις τιμές συναλλάγματος της διατραπεζικής αγοράς. Αντίστοιχη διαδικασία ακολουθείται και στο εισαγωγικό factoring με αντίστροφες διαδικασίες και ρόλους για τους πράκτορες.

2.5 ΚΛΑΔΟΙ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ FACTORING

Η επιλογή των κλάδων και των επιχειρήσεων που θεωρούνται, σύμφωνα με τη βιβλιογραφία και την πρακτική, κατάλληλοι για factoring, είναι αρκετά δύσκολη και πρέπει να βασίζεται σε ορισμένες προϋποθέσεις. Οι προϋποθέσεις πρέπει να εξετάζονται σοβαρά, πριν ο πράκτορας προχωρήσει στην αξιολόγηση ενός κλάδου και στη συνεργασία με νέες επιχειρήσεις-προμηθευτές.

Το factoring εφαρμόζεται σε κλάδους και επιχειρήσεις που πωλούν προϊόντα ή παρέχουν υπηρεσίες σε επιχειρήσεις και όχι σε τελικούς καταναλωτές. Θα ήταν ασύμφορο για τους πράκτορες να προσφέρουν καταναλωτικό factoring και να επιδιώκουν από φυσικά πρόσωπα την εξόφληση των οφειλών τους. Έτσι κλάδοι που προσφέρουν βιομηχανικά προϊόντα και μηχανολογικό εξοπλισμό και

προϊόντα που μπορούν να χρησιμεύσουν ως «πρώτη ύλη» σε άλλες επιχειρήσεις, καθώς και κλάδοι που παρέχουν γενικές υπηρεσίες (όπως για παράδειγμα υπηρεσίες διαφήμισης) θεωρούνται κατάλληλοι για factoring.

Η πλειοψηφία των εταιριών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, αποφεύγει να χρηματοδοτεί τις εργασίες των επιχειρήσεων εκείνων που συνάπτουν συμβάσεις παροχής εξειδικευμένων υπηρεσιών και συμβάσεις έργων. Υπηρεσίες υγείας, δημοσίων σχέσεων και συμβούλων επιχειρήσεων, αλλά και συμβάσεις κατασκευαστικών και επενδυτικών έργων (με οφειλέτες ιδιωτικές ή δημόσιες επιχειρήσεις) δεν αποτελούν καλή επιλογή για τους πράκτορες, εξαιτίας του κινδύνου να μην εξοφλήσει ο οφειλέτης την υποχρέωσή του πριν την ολοκλήρωση του έργου ή να διακοπεί η συνεργασία λόγω διαφορετικών αξιολογήσεων του τελικού αποτελέσματος από τα ενδιαφερόμενα μέρη*.

Τα χαρακτηριστικά λοιπόν, που θα πρέπει να διαθέτει ένας υποκλάδος ώστε να θεωρηθεί ότι είναι κατάλληλος για factoring (factorable), είναι τα εξής¹¹:

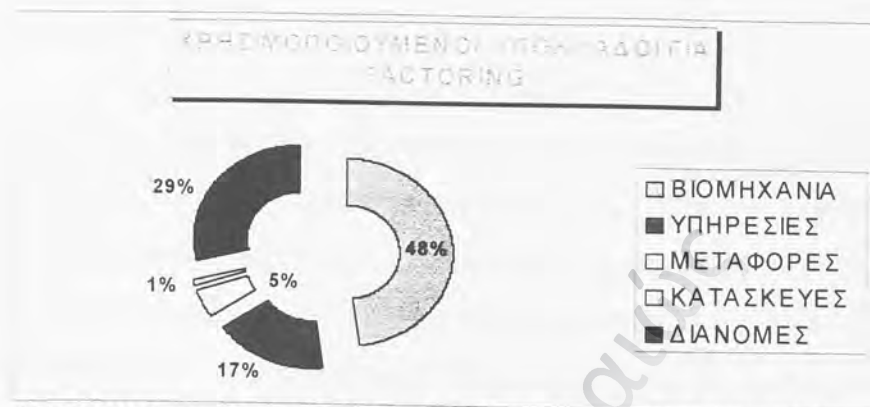
- Το προϊόν να είναι απλό και βιομηχανικό, χωρίς να απαιτείται, η παροχή υπηρεσιών μετά την πώληση ή οι υπηρεσίες να προβλέπονται από την ίδια τη σύμβαση πώλησης,
- Η τιμολογιακή απαίτηση, να προέρχεται από πωλήσεις προϊόντων ή παροχές υπηρεσιών σε επιχειρήσεις και όχι στον τελικό καταναλωτή,
- Τα προϊόντα να μην υπόκεινται σε αλλοιώσεις (φυσικές και μη), όπως συμβαίνει για παράδειγμα με τα αγροτικά και τα νωπά προϊόντα,

* Όπως έχει αναφερθεί και σε άλλο σημείο, μία ενδεικτική λύση αποτελεί η χρηματοδότηση του προμηθευτή σε ποσοστό όχι μεγαλύτερο από 65 %.

- Η διάρκεια πίστωσης να μην υπερβαίνει σε καμία περίπτωση τις 180 ημέρες, γεγονός που μπορεί να καταστήσει ιδιαίτερα χρονοβόρα την είσπραξη των οφειλών.
- Οι ενδιαφερόμενοι κλάδοι, όπως και οι επιχειρήσεις, να χαρακτηρίζονται από δυναμικότητα και υψηλή αποδοτικότητα των επενδεδυμένων κεφαλαίων.
- Οι σχετικοί κλάδοι να μη διαθέτουν ικανοποιητική κεφαλαιακή διάρθρωση, δηλαδή η σχέση ίδια κεφάλαια προς ξένα κεφάλαια να είναι περίπου 1 προς 4.

Στο ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 4 που ακολουθεί, παρουσιάζονται οι πλέον ελκυστικοί κλάδοι οικονομικής δραστηριότητας για την εφαρμογή του factoring, σύμφωνα με τα στοιχεία της Βρεταννικής Ένωσης Εταιριών Factoring (A.B.F.&D.). Τα στοιχεία αφορούν το έτος 1996 και προέρχονται από το δελτίο τύπου της A.B.F.&D. που δημοσιεύτηκε τον Απρίλιο του 1997.

Σύμφωνα με το συγκεκριμένο ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ, οι κλάδοι παραγωγής βιομηχανικών προϊόντων είναι εκείνοι που συγκεντρώνουν το μεγαλύτερο ποσοστό προτίμησης των εταιριών factoring (σχεδόν 50%), ενώ από την άλλη πλευρά, ο κατασκευαστικός κλάδος κατέχει μόνο το 1% της συνολικής αγοράς factoring και της προτίμησης των πρακτόρων. Ο τομέας παροχής υπηρεσιών, συμμετέχει ενεργά στον κύκλο εργασιών με ποσοστό 17%, αν και το μεγαλύτερο ποσοστό στον τομέα αυτό είναι από συμβάσεις factoring με δικαίωμα αναγωγής.



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 4 : ΚΑΤΑΛΛΗΛΟΤΗΤΑ ΥΠΟΚΛΑΔΩΝ ΓΙΑ FACTORING

Τα χαρακτηριστικά που παρουσιάστηκαν παραπάνω, αποτελούν μερικά μόνο από εκείνα που η εταιρία factoring θα πρέπει να λαμβάνει υπόψη όταν επιθυμεί να διεισδύσει σε νέους κλάδους. Η καταλληλότητα και τα απαραίτητα χαρακτηριστικά για το factoring δεν αφορούν μόνο τους κλάδους, αλλά και τις επιχειρήσεις που θα συνεργαστούν με τον πράκτορα. Αυτό συμβαίνει, γιατί στόχος της εταιρίας factoring δεν είναι μόνο η αύξηση του αριθμού των προμηθευτών, αλλά η είσπραξη των χρηματοδοτούμενων ποσών και η διάρκεια στην απόκτηση των οικονομικών ωφελειών (έσοδα από προμήθειες, τόκοι κλπ).

Το πρώτο χαρακτηριστικό που πρέπει να διαθέτουν οι επιχειρήσεις-στόχοι, είναι να είναι κεφαλαιουχικές (ανώνυμη εταιρία ή εταιρία περιορισμένης ευθύνης) και όχι προσωπικές εταιρίες. Νεοϊδρυόμενες επιχειρήσεις, χωρίς δημοσιευμένα οικονομικά στοιχεία για τουλάχιστον τρία έτη, δεν επιλέγονται, εξαιτίας του ότι ο πράκτορας δεν μπορεί να αξιολογήσει αντικειμενικά τον προμηθευτή, ούτε να στηριχθεί σε κριτήρια που τον οδηγούν στη δημιουργία μίας κερδοφόρας σχέσης

(όπως καλή φήμη στην αγορά, μεγάλη διασπορά πελατολογίου, επενδυτικά προγράμματα, κλπ).

Επίσης, η εταιρία factoring δεν πρέπει να επιλέγει επιχειρήσεις με βάση την εισήγηση της μητρικής εταιρίας (συνήθως τράπεζας) αλλά να στηρίζει την επιλογή της σε δικές της αποφάσεις και εφόσον έχει αξιολογήσει την πιστοληπτική ικανότητα του υποψήφιου προμηθευτή. Πολλές φορές (ειδικά στη χώρα μας), η έναρξη συνεργασίας κατόπιν εισήγησης τρίτων, μπορεί να κρύβει ή αδυναμία του προμηθευτή να ανταποκριθεί στα χρηματοδοτικά όρια που επιδιώκει ή προηγούμενη απόρριψη του από τις Διευθύνσεις Χρηματοδοτήσεων των εμπορικών τραπεζών λόγω κακού ιστορικού συνεργασίας.

Παρά το γεγονός ότι η διασπορά του πελατολογίου είναι απαραίτητη ώστε ο πράκτορας να μη διενεργήσει υψηλές επισφάλειες, λογαριασμοί με μεγάλο αριθμό μικρών και αδύναμων οφειλετών, δε βρίσκονται στην πρώτη γραμμή επιλογής, διότι δεν αποδίδουν ικανοποιητικές προμήθειες, ενώ γίνονται χρονοβόροι και κοστοβόροι κατά την είσπραξή τους.

Επιχειρήσεις που έχουν κοινά οικονομικά συμφέροντα μεταξύ τους ή βρίσκονται κάτω από το ίδιο ιδιοκτησιακό καθεστώς, δεν επιλέγονται από τον πράκτορα εξαιτίας των κινδύνων που εμφανίζονται συχνά από συμφωνίες μεταξύ των επιχειρήσεων σε θέματα χρηματοδοτήσεων. Όσον αφορά τέλος, το ύψος του πελατολογίου του προμηθευτή, θεωρείται ικανοποιητικό το ποσόν του ενός εκατομμυρίου δολλαρίων δηλαδή 350 εκατομμυρίων δραχμών περίπου σε ετήσια

2.6 ΤΑ ΜΕΓΕΘΗ ΤΟΥ FACTORING ΣΤΗ ΔΙΕΘΝΗ ΑΓΟΡΑ

Η πορεία των μεγεθών του factoring στη διεθνή αγορά, είναι ιδιαίτερα ανοδική από το 1970 και μετά. Οι κυριότεροι λόγοι οι οποίοι προκάλεσαν την τεράστια άνοδο του κύκλου εργασιών διεθνώς, είναι οι εξής¹²:

- Η ανάγκη να εκτελούνται συναλλαγές στο διεθνές εμπόριο με γρήγορες διαδικασίες και η αύξηση των πωλήσεων με ανοικτό λογαριασμό.
- Η σύσταση διεθνών συνδέσμων εταιριών factoring (π.χ Factors Chain International).
- Η αναγνώριση της συνεισφοράς του θεσμού από σημαντικούς κλάδους οικονομικής δραστηριότητας και η προσπάθεια των εξαγωγικών επιχειρήσεων να μειώσουν τον επιχειρηματικό και πιστωτικό κίνδυνο που αναλαμβάνουν.
- Η «μεταβίβαση» της τεχνογνωσίας και των πρακτικών του θεσμού στην Ευρωπαϊκή αγορά από τις Η.Π.Α., όπου εκεί αναπτύχθηκε ραγδαία ο θεσμός μέχρι τη δεκαετία του 1950.

Στον ΠΙΝΑΚΑ 4 που ακολουθεί, παρουσιάζονται στοιχεία για την εξέλιξη του κύκλου εργασιών όλων των εταιριών factoring και των σημαντικότερων ειδών factoring σε παγκόσμιο επίπεδο¹³, από το 1992 μέχρι και το 1997. Ο κύκλος εργασιών των εταιριών factoring αναφέρεται στον όγκο των προς διαχείριση εκχωρηθέντων τιμολογίων από τους προμηθευτές.

¹² Τα μεγέθος αυτό αφορά το κύκλο εργασιών όλων των διεθνών συνδετικών κρίκων των εταιριών Factoring.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ FACTORING ΣΕ ΠΑΓΚΟΣΜΙΟ ΕΠΙΠΕΔΟ (εκατ. Δολλάρια)

ΕΙΔΗ FACTORING	1992	1993	1994	1995	1996	1997	% 97/96
Προεξόφληση τιμολογίων	13.354	14.228	15.149	21.578	23.443	34.245	46,1%
Factoring με αναγωγή	33.907	31.713	27.782	32.817	35.030	36.384	3,86%
Factoring χωρίς αναγωγή	45.426	47.815	66.159	82.815	87.329	96.332	10,31%
Απλές εισπραξεις	7.569	9.079	11.201	11.469	11.036	10.274	-6,91%
Συνολικό εγχώριο για FCI	100.256	102.835	120.291	148.679	156.838	177.235	13,01%
Εξαγωγικό Factoring	4.017	4.848	5.867	7.601	7.849	8.482	8,10%
Εισαγωγικό Factoring	2.634	3.225	4.008	5.521	5.548	5.693	2,60%
Σύνολο διεθνούς Factoring FCI	6.651	8.073	9.875	13.122	13.397	14.175	5,81%
Εντικό σύνολο για FCI	106.907	110.908	130.166	161.801	170.235	191.410	12,44%
Παγκόσμιο Εγχώριο Factoring	249.414	246.288	274.893	316.729	368.116	422.739	14,84%
Παγκόσμιο Διεθνές Factoring	14.895	14.556	20.033	23.296	27.824	29.130	4,69%
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΥ FACTORING	264.309	260.844	294.926	340.025	395.940	451.869	14,13%

ΠΗΓΗ : Δελτίο Τύπου Factors Chain International, Απρίλιος 1998

Τα μεγέθη για το παγκόσμιο εγχώριο και διεθνές factoring, αφορούν τον κύκλο εργασιών των εταιριών factoring που είναι μέλη, όχι μόνο της F.C.I. αλλά και των άλλων διεθνών συνδέσμων εταιριών factoring, δηλαδή της International Factors Group (I.F.G.) και της Heller International Group (H.I.G.).

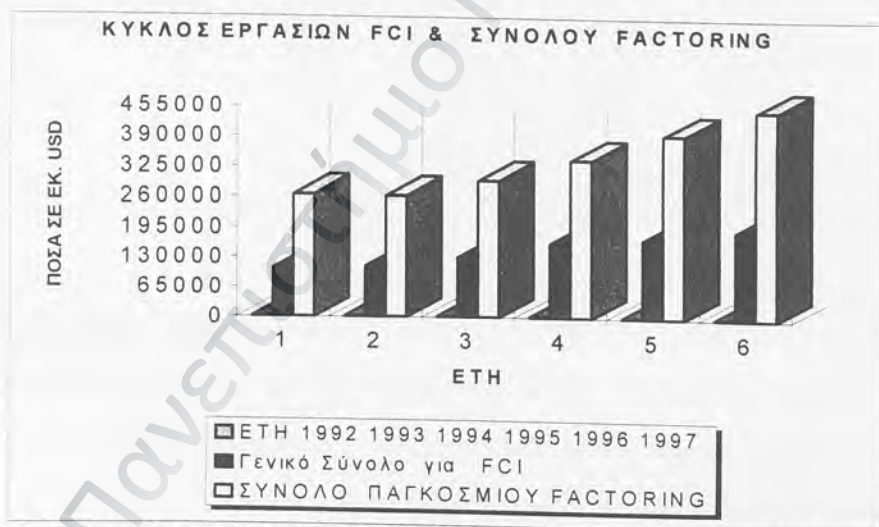
Τα παγκόσμια συνολικά μεγέθη για το κύκλο εργασιών όλων των εταιριών factoring, είναι αυξημένα κατά 14,2% το 1997 σε σχέση με το 1996 αγγίζοντας σχεδόν τα 452 δισεκατομμύρια δολάρια Η.Π.Α.. Το εγχώριο factoring αντιπροσωπεύει το 93% του παγκόσμιου κύκλου εργασιών των εταιριών, ενώ το υπόλοιπο 7% περίπου, προέρχεται από συναλλαγές του εξωτερικού εμπορίου. Παρά το γεγονός ότι η διαφορά των συναλλαγών σε εγχώριο και διεθνές factoring είναι πολύ μεγάλη, είναι αξιοσημείωτη η μεταβολή της αξίας του κύκλου εργασιών του διεθνούς factoring την τελευταία δεκαετία.

Στον ΠΙΝΑΚΑ 4 παρατηρούμε επίσης και τη σημαντική αύξηση, σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά, κατά 46% της προεξόφλησης τιμολογίων που σχετίζεται, όπως έχουμε αναφέρει, με τη χρήση αυτού του είδους factoring από τις επιχειρήσεις που επιθυμούν μόνο υπηρεσίες χρηματοδότησης.

Στις χώρες του εξωτερικού, σε αντίθεση με τη χώρα μας, το μεγαλύτερο μέρος των εργασιών εγχώριου factoring είναι χωρίς δικαίωμα αναγωγής. Το ποσοστό αυτό που είναι ιδιαίτερα μεγάλο (προσεγγίζοντας το 1997 το 55% του κύκλου εργασιών), οφείλεται στο γεγονός ότι οι εταιρίες factoring έχουν την ικανότητα να διαχειρίζονται το σύνολο του πελατολογίου των προμηθευτών τους εξαιτίας της υψηλής οργάνωσης και των συστημάτων αξιολόγησης του πιστωτικού κινδύνου

που διαθέτουν. Με τον τρόπο αυτό, επιτυγχάνουν μεγάλη διασπορά του κινδύνου στο χαρτοφυλάκιο τους, γεγονός που μειώνει αισθητά το ύψος των κινδύνων. Για τα μέλη της F.C.I., η αύξηση στο εγχώριο factoring το 1997, σε σχέση με το 1996 ήταν 13%, ενώ η μέση αύξηση στο διεθνές factoring, κυμάνθηκε σε χαμηλότερα επίπεδα (5,8%).

Το ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 5 που ακολουθεί παρουσιάζει, παραστατικά, τα συγκριτικά στοιχεία των μεγεθών του factoring των εταιριών της F.C.I. σε σχέση με τα παγκόσμια συνολικά μεγέθη όλων των διεθνων συνδέσμων των εταιριών factoring.



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 5: ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΜΕΓΕΘΩΝ F.C.I. & ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΥ FACTORING

ΠΗΓΗ: Δελτίο Τύπου F.C.I., 1997, επιλεκτική παρουσίαση

Το μερίδιο αγοράς της F.C.I. στην παγκόσμια αγορά ξεπερνάει το 40% για τα έτη 1992-1996, ενώ για το 1997, το μερίδιο αγοράς κυμαίνονταν στο 43%, το οποίο

μεταφράζεται σε 192 περίπου δισεκατομμύρια δολάρια από τα 130 μέλη εταιρίες factoring σε 48 χώρες.

Ο επόμενος πίνακας (ΠΙΝΑΚΑΣ 5) παρουσιάζει αναλυτικά την κατανομή του κύκλου εργασιών factoring ανά ήπειρο για όλες τις εταιρίες factoring το 1997. Από τον πίνακα προκύπτει η εντυπωσιακή άνοδο του θεσμού στην Ευρώπη το 1997, ενώ παρόμοιο υψηλό κύκλο εργασιών παρουσιάζεται για την Ευρώπη και σε άλλες χρονιές.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ FACTORING ΑΝΑ ΗΠΕΙΡΟ ΤΟ 1997 (σε εκατ. USD)

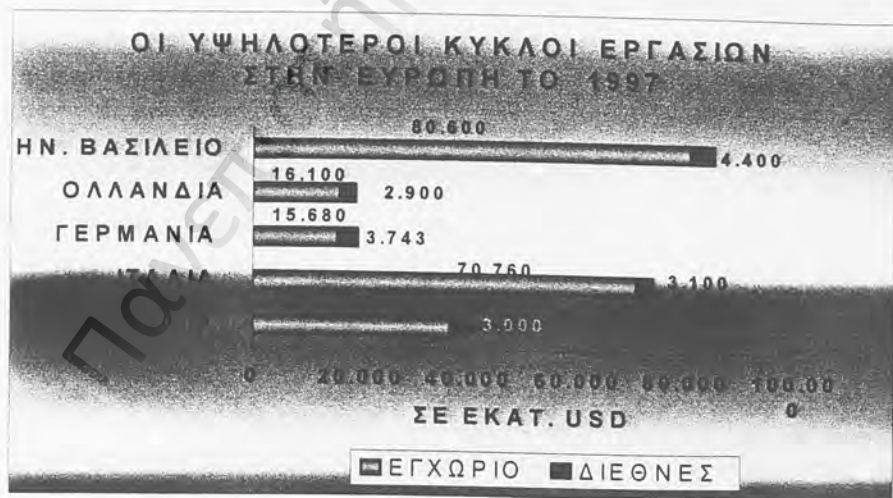
	ΕΤΑΙΡΙΕΣ	ΕΓΧΩΡΙΟ	ΔΙΕΘΝΕΣ	ΣΥΝΟΛΟ	ΠΟΣΟΣΤΑ (%)
ΕΥΡΩΠΗ	343	265.386	22.519	287.905	63,60%
ΑΜΕΡΙΚΗ	83	78.180	3.240	81.420	18,10%
ΑΣΙΑ	192	70.253	3.108	73.361	16,30%
ΑΦΡΙΚΗ	11	5.440	153	5.593	1,20%
ΑΥΣΤΡΑΛΙΑ	24	3.480	110	3590	0,80%
ΣΥΝΟΛΟ	653	422.739	29.130	451.869	100 %

ΠΗΓΗ: Δελτίο Τύπου F.C.I., επιλεκτική παρουσίαση, Απρίλιος 1998

Η μεγαλύτερη αγορά συναλλαγών factoring, σε παγκόσμιο επίπεδο για το 1997, είναι η Ευρωπαϊκή, που αντιπροσωπεύει το 64% περίπου του παγκόσμιου κύκλου εργασιών, ενώ δραστηριοποιούνται 343 εταιρίες factoring. Όσον αφορά την Αμερική, το factoring (εγχώριο και διεθνές) αντιπροσωπεύει το 19% περίπου του παγκόσμιου κύκλου εργασιών, ενώ δραστηριοποιούνται σε αυτήν 83 εταιρίες, οι περισσότερες από τις οποίες δραστηριοποιούνται στον Καναδά (38 εταιρίες). Τέλος, ιδιαίτερα αναπτυσσόμενη αγορά factoring είναι αυτή της Ασίας (16%) εξαιτίας της υψηλής βιομηχανοποίησης πολλών ασιατικών χωρών.

Στην Ευρωπαϊκή αγορά factoring, οι χώρες με το μεγαλύτερο κύκλο εργασιών το 1997, παρουσιάζονται στο ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 6. Η μεγαλύτερη αγορά είναι αυτή του Ηνωμένου Βασιλείου, όπου το σύνολο του κύκλου εργασιών των εταιριών factoring έφτασε πέρυσι στα 85 δισεκατομμύρια δολάρια, έναντι 61 δισεκατομμύρια το 1996, δηλαδή αύξηση της τάξεως του 30%. Ακολουθεί σε μέγεθος η Ιταλική αγορά factoring όπου ο κύκλος εργασιών έφτασε το 1996 τα 74 περίπου δισεκατομμύρια δολάρια, ενώ τα αντίστοιχα μεγέθη στη Γερμανία είναι ανάλογα σε αξία με εκείνα της Ολλανδίας (19 περίπου δισεκατομμύρια δολάρια).

Η σύγκριση των μεγεθών των ξένων αγορών (κυρίως της Βρεταννικής αγοράς) με την αντίστοιχη Ελληνική, που την ίδια χρονιά δεν ξεπέρασε τα 450 εκατομμύρια δολάρια, θα φανερώσει την τεράστια διαφορά στο μέγεθος και το ρυθμό ανάπτυξης των δύο αγορών.



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 6 : ΤΟ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ ΤΟ 1997

Η σύγκριση των μεγεθών της Ελληνικής αγοράς με τα αντίστοιχα της Ευρωπαϊκής αγοράς, γίνεται και για το λόγο ότι όλες σχεδόν οι εταιρίες factoring στην Ελλάδα, έχουν προσαρμόσει τα συστήματα εσωτερικής οργάνωσής τους σύμφωνα με τα πρότυπα των Βρετανικών εταιριών, οπότε μία σύγκριση των μεγεθών μπορεί να προσφέρει χρήσιμα συμπεράσματα.

2.7 Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΔΙΕΘΝΩΝ ΣΥΝΔΕΣΜΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ FACTORING

Η προάσπιση των συμφερόντων των εταιριών factoring, η ανάγκη για ασφαλή και ομαλή διεξαγωγή των συναλλαγών μέσω κοινού κώδικα επικοινωνίας καθώς και η ανάγκη καθορισμού σταθερού επιπέδου προμηθειών για κάθε συναλλαγή factoring, επέβαλε, μεταξύ άλλων, την ίδρυση διεθνών συνδετικών κρίκων των εταιριών factoring. Σε διεθνές επίπεδο δραστηριοποιούνται τρεις ανεξάρτητες οργανώσεις factoring που έχουν ως μέλη εταιρίες factoring από όλες σχεδόν τις ηπείρους. Οι διεθνείς συνδετικοί κρίκοι factoring είναι οι εξής :

- Factors Chain International (F.C.I.)
- International Factors Groups (I. F.G.)
- Heller International Group (H.I.G.).

Οι διεθνείς αυτές οργανώσεις, δρουν ανεξάρτητα και πάντα με την οικονομική συνεισφορά των μελών τους και διεθνών οργανισμών. Κάθε οργάνωση «επιβάλλει» στα μέλη του την αποδοχή συγκεκριμένων πολιτικών τόσο στο εισαγωγικό όσο και στο εξαγωγικό factoring, αφού οι συναλλαγές πραγματοποιούνται μέσω των συστημάτων των φορέων αυτών. Η ανάγκη προστασίας των διεθνών συναλλαγών απο ενδεχόμενες δολιοφθορές επέβαλε τη

δημιουργία ενός ηλεκτρονικού συστήματος μεταφοράς δεδομένων*, που με απόλυτη ασφάλεια μεταβιβάζει στις συνεργαζόμενες εταιρίες factoring ποσά και δεδομένα, τόσο για τις συναλλαγές εισαγωγικού όσο και εξαγωγικού factoring .

Το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς κατέχει, όπως είδαμε, η F.C.I. με ποσοστό που προσεγγίζει το 44%. Η F.C.I. ιδρύθηκε το 1968, με σκοπό την προώθηση του factoring σε διεθνές επίπεδο και έχει ως μέλη του, τις μεγαλύτερες εταιρίες factoring της παγκόσμιας αγοράς. Οι ετήσιες αναφορές της F.C.I. για το factoring, αποτελούν ίσως την πιο σημαντική πηγή πληροφοριών για έναν εξωτερικό αναλυτή.

Η I.F.G., ο ισχυρότερος ανταγωνιστής της F.C.I., ιδρύθηκε και αυτή στις Βρυξέλλες το 1974. Επήλθε σχετική ανασυγκρότησή της το 1980, όπου και αποφασίστηκε, μεταξύ άλλων, η αντιπροσώπευσή της σε κάθε χώρα από μία εταιρία factoring. Στη χώρα μας μέλος της αποτελεί η ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING του ομίλου της Εμπορικής Τράπεζας. Παρά το γεγονός ότι ο ρόλος της F.C.I. είναι κυρίαρχος, η I.F.G. συνεισφέρει και αυτή σημαντικά στην ανάπτυξη του θεσμού.

Η τρίτη διεθνής οργάνωση εταιριών factoring με μικρότερη όμως παρουσία, είναι η Heller International Group η οποία ανήκει στον όμιλο της Fuji Bank Limited. Η δράση της περιορίζεται κυρίως στις Η.Π.Α. και σε 12 άλλες χώρες, ενώ τα μέλη της χρησιμοποιούν στις διεθνείς τους συναλλαγές το ηλεκτρονικό σύστημα συναλλαγών της F.C.I.¹³.

* Η FCI έχει ονομάσει το σύστημα αυτό ως EDIFACT ενώ η IFG ως IFACTOR.

2.8 Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΟΥ FORFAITING

2.8.1 ΟΡΙΣΜΟΣ

Το forfaiting είναι μία συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης των εξαγωγικών επιχειρήσεων. Αποτελεί μία καθαρά τραπεζική εργασία, σύμφωνα με την οποία ο εξαγωγέας (forfaitist) εκχωρεί και πωλεί στην τράπεζα (forfaiteur) την (συνήθως μεσοπρόθεσμη ή μακροπρόθεσμη) εξαγωγική του απαίτηση έναντι του εισαγωγικού οφειλέτη η οποία ενσωματώνεται σε αξιόγραφα, με αντάλλαγμα τη προεξόφληση της απαίτησης από την τράπεζά του. Τα αξιόγραφα που αναφέρθηκαν παραπάνω, είναι κυρίως συναλλαγματικές, υποσχετικές επιστολές (promissory notes) και ενέγγυες πιστώσεις. Τα αξιόγραφα αυτά είναι πλήρως διαπραγματεύσιμα από τράπεζες, ενώ ο forfaiteur δε διατηρεί το γνωστό δικαίωμα αναγωγής απέναντι στον εξαγωγέα στην περίπτωση που δεν εξοφληθεί από τον οφειλέτη.

Το forfaiting αναφέρεται σε κάθε μορφή εξαγωγικής απαίτησης από πώληση κυρίως διαρκών κεφαλαιουχικών αγαθών, κλωστοϋφαντουργικών προϊόντων και απαιτήσεων από συμβάσεις κατασκευαστικών έργων, με διάρκεια πίστωσης από 6 μήνες έως 5 χρόνια. Σε ορισμένες περιπτώσεις οι απαιτήσεις δεν περιορίζονται μόνο στα διαρκή αγαθά, αλλά επεκτείνονται και στα καταναλωτικά αγαθά ευρείας χρήσης. Οι συναλλαγές forfaiting πραγματοποιούνται κυρίως στα σημαντικότερα και πλέον σταθερά νομίσματα των διεθνών συναλλαγών (δηλαδή USD, DEM, CHF, κλπ).

Στο *forfaiting*, μία τράπεζα ή ένας εξειδικευμένος χρηματοοικονομικός οργανισμός αναλαμβάνει την κάλυψη όλων των κινδύνων, που αυτή η εκχώρηση συνεπάγεται, όπως οικονομικούς, πολιτικούς, αδυναμία πληρωμής του οφειλέτη, σημαντικές μεταβολές στις συναλλαγματικές ισοτιμίες κλπ, σε αντίθεση με το *factoring* όπου ο πράκτορας αναλαμβάνει και ασφαρίζει μόνο τον κίνδυνο αφερεγγυότητας του οφειλέτη.

Από την άλλη πλευρά, ο εξαγωγέας με την εκχώρηση των απαιτήσεων στη τράπεζά του, ευθύνεται μόνο για την ύπαρξη της απαίτησης και όχι για την εξόφληση της, αφού η απαίτηση αυτή περιλαμβάνει τον όρο χωρίς αναγωγή. Ο *forfaiteur* προκειμένου να αποδεχθεί τον όρο χωρίς αναγωγή (και να ελαττώσει τις πιθανότητες των διαφόρων κινδύνων που αναλαμβάνει) απαιτεί τα συγκεκριμένα αξιόγραφα να είναι πλήρως εξασφαλισμένα από τράπεζα ή χρηματοδοτικό οργανισμό της χώρας του οφειλέτη μέσω της ρήτηρας *AVAL*. Η ρητρά αυτή εμφανίζεται πάνω στο σώμα του αξιογράφου και με τον τρόπο αυτό η τράπεζα της χώρας εισαγωγής γίνεται στην ουσία η ίδια οφειλέτης του εξαγωγέα¹⁴.

Η ύπαρξη δευτερογενούς αγοράς συναλλαγών *forfaiting*, επιτρέπει στον *forfaiteur* να επαναπωλήσει την απαίτηση και σε άλλους *forfaiters*, στην περίπτωση κατά την οποία δεν θελήσει να τη διεκδικήσει κατά τη λήξη της. Εδώ θα πρέπει να τονιστεί¹⁵, πως οι *forfaiters* αξιώνουν πολλές φορές την προσκόμιση των προαναφερθέντων αξιογράφων από τους εξαγωγείς επειδή το νομικό κύρος των αξιογράφων αυτών είναι ανεξάρτητο από την εγκυρότητα της συναλλαγής, ενώ ο νόμος καθορίζει αυστηρά το περιεχόμενο και την μορφή των αξιογράφων αυτών.

2.8.2 ΓΕΝΝΗΣΗ ΚΑΙ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ

Το *forfaiting* ουσιαστικά, αποτελεί μία επινόηση των Ελβετικών τραπεζών, οι οποίες μετά το δεύτερο παγκόσμιο πόλεμο, προεξοφλούσαν πιστωτικούς τίτλους που ενσωμάτωναν απαιτήσεις από πώληση δημητριακών και άλλων προϊόντων Αμερικανικών κυρίως επιχειρήσεων προς τις χώρες της Ανατολικής Ευρώπης. Αναλάμβαναν επιπλέον, τους κινδύνους από τυχόν αφερεγγυότητα των οφειλετών, από πολιτικές κρίσεις, διακυμάνσεις των τιμών συναλλάγματος, κινδύνους χώρας κλπ.

Με τη φιλελευθεροποίηση των αγορών και την ανάγκη ορισμένων κατηγοριών εξαγωγικών επιχειρήσεων να επεκτείνουν τις δραστηριότητες τους επιμηκύνοντας την περίοδο είσπραξης των απαιτήσεων τους, οι ξένες τράπεζες αποφάσισαν πως έπρεπε να αναλάβουν επιπλέον κινδύνους για να καλύψουν τις αυξανόμενες χρηματοδοτικές ανάγκες των εξαγωγέων. Έτσι οι εξαγωγικές επιχειρήσεις μπορούσαν να προεξοφλούν στις τράπεζες τις μακροπρόθεσμες απαιτήσεις τους από την πώληση βιομηχανικού κεφαλαιουχικού εξοπλισμού σε χώρες της Λατινικής Αμερικής, της Αφρικής και της Νοτιοανατολικής Ασίας και από την άλλη να αναπτυχθεί μία δευτερογενή αγορά αξιογραφών ανά τον κόσμο με κυριότερη σύγχρονη εκείνη του Λονδίνου.

Στη δεκαετία του 1980, ο θεσμός αναπτύχθηκε ιδιαίτερα, με τις συναλλαγές εξωτερικού εμπορίου προς τις αναπτυσσόμενες χώρες και αυτό για πολλούς λόγους, οι κυριότεροι από τους οποίους είναι οι εξής :

- Ο οξύς ανταγωνισμός των ξένων επιχειρήσεων για την ενίσχυση της παρουσίας τους στο εξωτερικό εμπόριο των αναπτυσσομένων χωρών, που θεωρείται σημαντικός παράγοντας ανάπτυξης των οικονομιών αυτών.
- Οι μεγάλες περίοδοι αποπληρωμής των απαιτήσεων εξαιτίας των σοβαρών οικονομικών προβλημάτων των χωρών αυτών.
- Οι κακές συνθήκες των χωρών αυτών, που προέρχονται τόσο από πολιτικές αστάθειες και ανακατατάξεις, όσο και από διαρκείς μεταβολές των συναλλαγματικών ισοτιμιών, κινδύνων από αφερεγγυότητα των οφειλετών και αδυναμίας αντιστάθμισης των εισαγωγών τους με εξαγωγές.

Στη δεκαετία που διανύουμε, η ανάγκη διείσδυσης σε αναδυόμενες αγορές όπως εκείνες της Ανατολικής Ευρώπης, της Ασίας και της Λατινικής Αμερικής, από επιχειρήσεις οι οποίες δεν έχουν τη δυνατότητα πρόσβασης λόγω άγνοιας των συναλλακτικών ηθών και των συνθηκών ανταγωνισμού, αλλά διαθέτουν όμως σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης, καθιστούν ιδιαίτερα ελκυστικό το *forfaiting*¹⁶.

Εξαγωγικές επιχειρήσεις, όπως οι Αμερικανικές ή οι Ιαπωνικές, που παράγουν κεφαλαιουχικά αγαθά απαραίτητα σε πολλές αναπτυσσόμενες χώρες, πρέπει να αξιολογούν σωστά τον πιστωτικό κίνδυνο των εισαγωγέων, τον πολιτικό κίνδυνο των χωρών αυτών γεγονός αρκετά δύσκολο επειδή δεν διαθέτουν γνώσεις για τις αγορές αυτές όπως οι *forfaiters*. Έτσι, είναι προτιμότερο να δέχονται την ακριβή σχετικά προεξόφληση των μεσοπρόθεσμων απαιτήσεων κατά τη στιγμή παράδοσης των εμπορευμάτων στους οφειλέτες της χώρας εισαγωγής, παρά να διενεργούν σημαντικές ζημιές από επισφάλειες.

Η αναφορά στην εξέλιξη του θεσμού καθιστά απαραίτητη την παρουσίαση του θεσμού του *forfaiting* στη χώρα μας. Ο ν. 1905/90 αποτελεί τη βάση για την είσοδο στην επιχειρηματική πρακτική των θεσμών *factoring* και *forfaiting*.

Ο θεσμός του *factoring* γνωρίζει σημαντική ανάπτυξη και εφαρμογή, ενώ από την άλλη πλευρά ο θεσμός του *forfaiting* δεν εφαρμόζεται ακόμη από καμία εμπορική τράπεζα στη χώρα μας, με αποτέλεσμα να μην υπάρχουν στοιχεία για την πορεία του θεσμού. Αλλά και στο εξωτερικό, εξαιτίας των αυξημένων κινδύνων που αναλαμβάνονται από τους *forfaiters*, δεν υπάρχουν δημοσιευμένες πληροφορίες για την πορεία των αντίστοιχων μεγεθών.

Από την άλλη πλευρά, η πρόθεση του νομοθέτη να ταυτίσει τις δύο παραπάνω έννοιες (*factoring* και *forfaiting*) ως όμοιες και να τις συμπεριλάβει στο ίδιο νομοθετικό πλαίσιο, χωρίς σαφή διάκριση μεταξύ τους, ενίσχυσε τη σύγχυση και την άγνοια των ενδιαφερομένων φορέων.

Σε όλες τις πράξεις του Διοικητή της Τραπέζης της Ελλάδος, τις αποφάσεις της Επιτροπής Νομισματικών και Πιστωτικών Θεμάτων, αλλά και των σχετικών νόμων (1905/90 και 2367/95), γίνονται αναφορές και ρυθμίσεις μόνο για το θεσμό της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων και όχι για το *forfaiting*, με αποτέλεσμα η διάδοση του θεσμού αυτού να είναι από περιορισμένη μέχρι ανύπαρκτη στη χώρα μας.

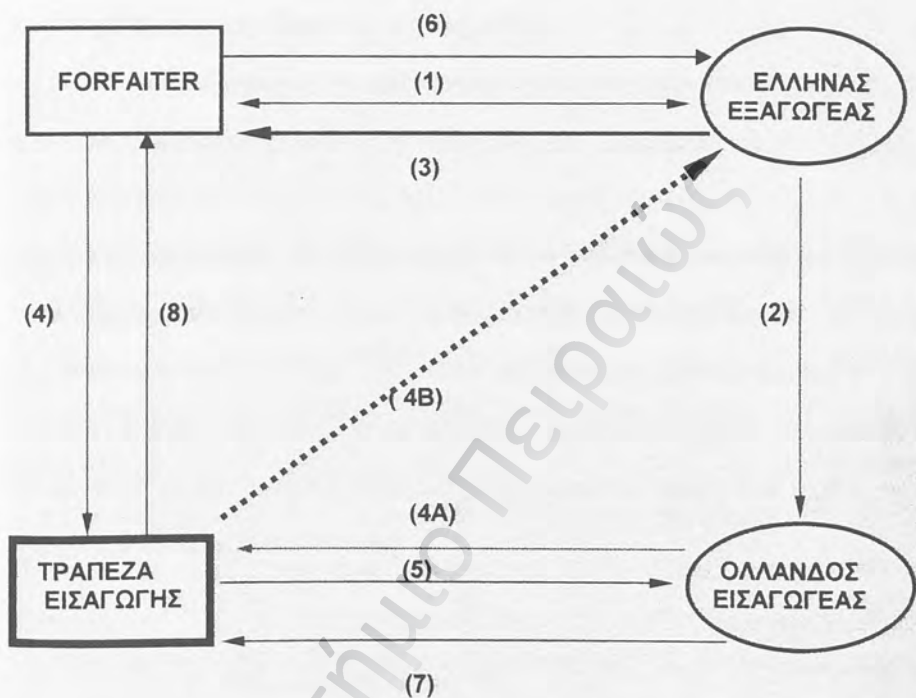
2.8.3 ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΟΥ FORFAITING

Όπως προκύπτει από την εξέταση της λειτουργίας του forfaiting, το πλέγμα της σύμβασης μπορεί να συμπεριλάβει μέχρι 4 ενδιαφερόμενα μέρη :

- *Τον προμηθευτή-εξαγωγέα* (πχ μία ελληνική εξαγωγική εταιρία) που καταρτίζει μία σύμβαση πώλησης εμπορευμάτων ή εξοπλισμού,
- *Μία αλλοδαπή επιχείρηση-οφειλέτη*, σε χώρα με υψηλό επιχειρηματικό κίνδυνο και η οποία συμφωνεί με τον εξαγωγέα σε διάρκεια πίστωσης που κυμαίνεται από 6 μήνες έως 5 χρόνια,
- *Τον Έλληνα forfaiter*,
- *Την αλλοδαπή τράπεζα-εγγυήτρια* για την εκπλήρωση της σύμβασης αποδοχής forfaiting στη περίπτωση που ο πρωτοφειλέτης αδυνατεί να εκπληρώσει τις συμβατικές του υποχρεώσεις.

Θα πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι το forfaiting δεν αποτελεί μία διαρκή ενοχική σχέση μεταξύ των μερών όπως ισχύει με το factoring, αλλά μία σχέση η οποία διαμορφώνεται από την πώληση μεμονωμένων και ήδη γεννημένων εξαγωγικών απαιτήσεων.

Στη συνέχεια παρατιθεται ξεχωριστά το ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 7 με το μηχανισμό της τετραμερούς λειτουργίας του forfaiting¹⁷. Στο Διάγραμμα αυτό αριθμούνται και οι διάφορες ενέργειες της συγκεκριμένης λειτουργίας που λαμβάνουν χώρα και τις οποίες αναλύουμε παρακάτω.



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 7 : ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ FORFAITING

Παρατηρούμε ότι στον μηχανισμό του forfaiting περιλαμβάνονται οι ακόλουθες επιμέρους ενέργειες:

- Υπογραφή σύμβασης forfaiting μεταξύ εξαγωγέα και forfaiter σε προεπιλεγμένο «σκληρό νόμισμα» και αναγγελία σύμβασης για τα εμπορεύματα προς πώληση (1),
- Παράδοση των εμπορευμάτων στον αλλοδαπό οφειλέτη-πελάτη (2),
- Παράδοση των αξιογράφων στον εγχώριο forfaiter (3)
- Εκχώρηση των αξιογράφων στη τράπεζα εισαγωγής (4)

- Ενημέρωση του αλλοδαπού οφειλέτη, από την τράπεζα εισαγωγής, για την παράδοση των αξιογράφων σε αυτήν και την πληρωμή της οφειλής (5)
- Προεξόφληση της εξαγωγικής απαίτησης (6)
- Ο Ολλανδός εξαγωγέας εξοφλεί τις οφειλές του στην τράπεζα εισαγωγής (7)
- Η αλλοδαπή τράπεζα εξοφλεί την απαίτηση στον forfaitier (8).

Με την οπισθογράφιση των αξιογράφων και την απόκτησή τους από τον forfaitier αναλαμβάνεται από αυτόν η δέσμη κινδύνων που προαναφέρθηκαν, *τα οποία δεν αποτελούν παροχή υπηρεσιών προς τον εξαγωγέα αλλά απορρέουν από τη σύμβαση forfaiting*. Συνέπεια της οπισθογράφισης είναι η καταβολή του καθαρού ποσού μετά την αφαίρεση του προεξοφλημένου τόκου και των λοιπών εξοδων που αποτελούν την αμοιβή του forfaitier.

Συμπερασματικά λοιπόν, το forfaiting όπως και το factoring, μπορεί να βοηθήσει όλες εκείνες τις επιχειρήσεις που πραγματοποιούν εξαγωγές και επιθυμούν να εισέλθουν σε νέες αγορές, αλλά αντιμετωπίζουν συχνά αβεβαιότητα, όπως συμβαίνει με τις αγορές των χωρών της Ανατολικής Ευρώπης των Βαλκανίων και της Ασίας.

Στη χώρα μας, μόνο ένα μικρό ποσοστό επιχειρήσεων γνωρίζουν και δραστηριοποιούνται στις αγορές της Ανατολικής Ευρώπης. Σε τέτοιες αγορές μπορούν να αναπτυχθούν επιχειρηματικές πρωτοβουλίες με την υποστήριξη των εταιριών factoring και forfaiting. Οι διεθνείς συνδετικοί κρίκοι των εταιριών factoring και forfaiting, έχουν τις δυνατότητες να εντοπίσουν νέες αγορές, να

προσδιορίσουν τις διακυμάνσεις των αναλαμβανομένων κινδύνων και με την άμεση πληροφόρηση να συμβάλουν στην προσπάθεια επέκτασης των θεσμών αυτών. Το ερώτημα όμως που τίθεται είναι το κατά πόσο ισχυρή είναι και η ελληνική εξαγωγική βιομηχανία ώστε να επιτρέψει την ενίσχυση συμβάσεων forfaiting με μεσοπρόθεσμες και μακροπρόθεσμες απαιτήσεις, χωρίς βέβαια να αναφερόμαστε στα παραδοσιακά ελληνικά εξαγωγικά προϊόντα.

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ

1. S. Mian and C. Smith, "Accounts Receivable Management Policy :Theory and Evidence", The Journal of Finance, Vol.67, March 1992, σελ.169-72
2. J. Van Horne, Financial Management and Policy, Prentice Hall International, 1992, σελ. 461-470 και 483-489
3. J. Holliwel, The Financial Risk Manual, Pitman Publications, 1996, σελ. 161
4. Παναγιώτης Μαλακός, «Η Χρηματοοικονομική Σημασία του Factoring», Δελτίο Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών, Μάρτιος 1996, σελ. 106
5. L. Fisher, "Another of Life's Deciding Factors", Accountancy, Vol.76, September 1997, σελ.44
6. Βασίλειος Βάθης, Η Σύμβαση Factoring, Εκδόσεις Σάκκουλα, 1995, σελ. 21
7. T. Lea and W. Trollope, A Guide to Factoring & Invoice Discounting, Chapman & Hall Publications, 1996, σελ. 132-134
8. T. Lea and W. Trollope, ό.π. σελ. 22-23
9. Παναγιώτης Μαλακός, ό.π. σελ. 107, όπως και Σπύρος Ψυχομάνης, Το Factoring ως Σύμβαση Πρακτορείας Επιχειρηματικών Απαιτήσεων, Εκδόσεις Σάκκουλα, Σεπτέμβριος 1996, σελ. 52
10. D. Hawkins, The Business of Factoring, Mc Graw-Hill Company, 1993, σελ. 160-62
11. T. Lea and W. Trollope, ό.π, σελ. 38-41
12. T. Lea and W. Trollope, ό.π., σελ. 132-34
13. D. Hawkins, ό.π. σελ.183
14. J. Holliwel, ό.π. σελ. 170-171 και 177-179

15. Παναγιώτης Μαλακός, ό.π. σελ. 96-97
16. Ricardo Beroiza, "Forfaiting in The Emerging Markets: A Financial Alternative for American Exporters", Business America, October 1997, σελ.47-48
17. Παναγιώτης Μαλακός, Νέοι Χρηματοδοτικοί Θεσμοί Factoring και Forfaiting, Ινστιτούτο Εξαγωγικών Σπουδών, Αθήνα 1990, σελ. 101-103

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

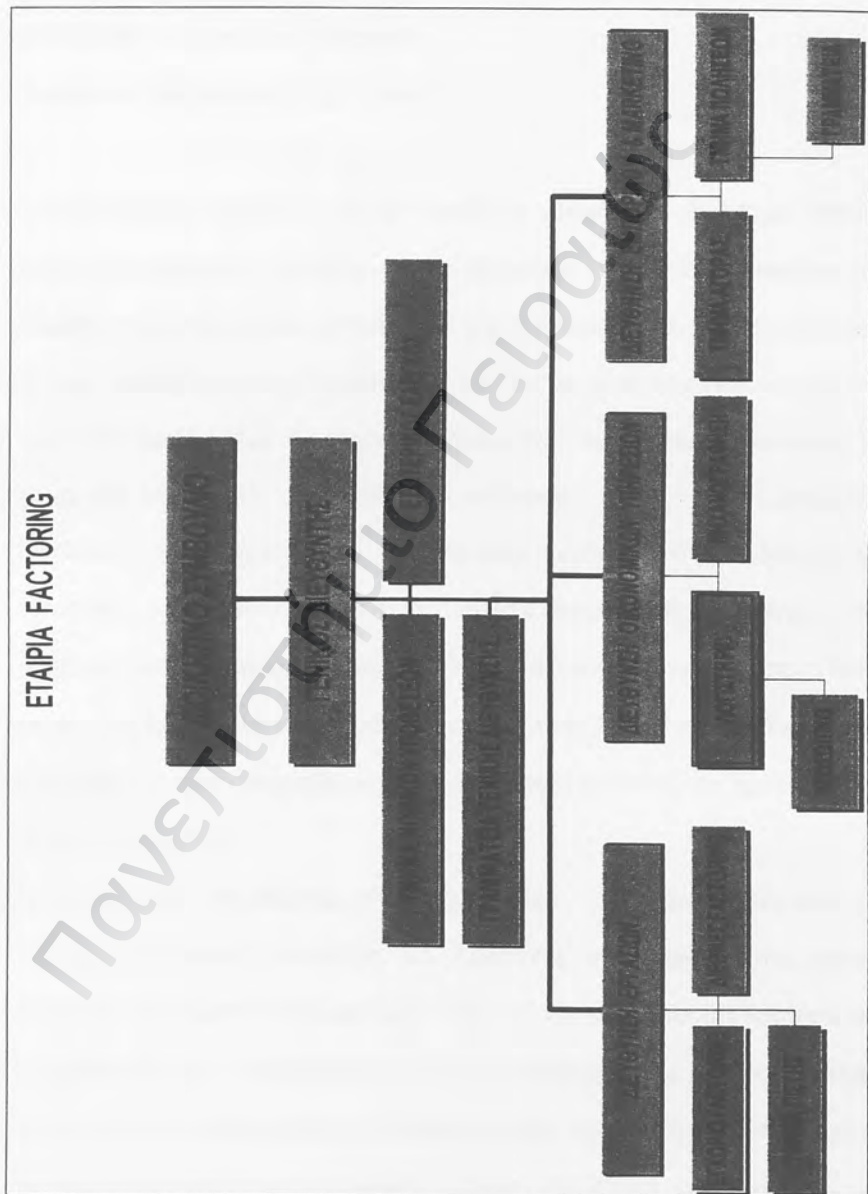
ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΗΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ FACTORING ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ

3.1 ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ ΜΙΑΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ FACTORING

Η παρουσίαση της διαδικασίας του εγχώριου factoring, συνδέεται και με το οργανόγραμμα μίας εταιρίας factoring. Στην επόμενη σελίδα παρουσιάζεται ανάλογο οργανόγραμμα και θεωρούμε πως η μορφή του ανταποκρίνεται στη διάρθρωση και τις ανάγκες οργάνωσης μίας ελληνικής εταιρίας factoring αν λάβουμε υπόψη και την πορεία του θεσμού στη χώρα μας.

Ένα οργανόγραμμα πρέπει να έχει εκείνη τη μορφή, η οποία θα διευκολύνει την προώθηση των εργασιών των επιμέρους Διευθύνσεων, θα επιτυγχάνει ευελιξία σε θέματα αποφάσεων, καθώς και σαφή διαχωρισμό αρμοδιοτήτων μεταξύ των Διευθύνσεων. Επιπλέον, απαιτεί εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό που στο σύνολό του, στις διάφορες Διευθύνσεις, θα πρέπει να αριθμεί πάνω από 30 μεσαία και ανώτερα στελέχη.

Όπως παρατηρούμε στο ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 8, η εταιρία factoring αποτελείται από τρεις Διευθύνσεις στις οποίες υπάγονται επιμέρους τμήματα, ενώ υπάρχουν και δύο ανεξάρτητα τμήματα, το Νομικό τμήμα και το τμήμα Εσωτερικού Ελέγχου. Όλα τα τμήματα βρίσκονται υπό την εποπτεία ενός γενικού διευθυντή, που μαζί με το διοικητικό συμβούλιο διαμορφώνει τις βασικές κατευθύνσεις της στρατηγικής της εταιρίας factoring.



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 8 : ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΣ ΕΠΙΧ. ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ

Οι Διευθύνσεις, οι οποίες αποτελούν τον κορμό του οργανογράμματος της εταιρίας factoring, είναι οι ακόλουθες:

1. Διεύθυνση Εργασιών,
2. Διεύθυνση Οικονομικών Υπηρεσιών,
3. Διεύθυνση Μάρκετινγκ & Εμπορικού.

1. Η Διεύθυνση Εργασιών, με επικεφαλής το Διευθυντή Εργασιών, έχει ως κύρια αρμοδιότητα τη διενέργεια, σε καθημερινή βάση, όλων εκείνων των εργασιών οι οποίες είναι απαραίτητες για την παροχή των υπηρεσιών που ο θεσμός προσφέρει στους προμηθευτές και τους πελάτες τους. Αποτελείται από τρία τμήματα, το τμήμα Εγχώριου Factoring, το τμήμα Διεθνούς Factoring και το τμήμα Πίστης. Η παρουσία του τμήματος Πίστης στη Διεύθυνση Εργασιών, δικαιολογείται από την ανάγκη άμεσης πληροφόρησης της τελευταίας σε θέματα αξιολόγησης επιχειρήσεων και οφειλετών που χρησιμοποιούν τις υπηρεσίες του factoring. Η συνεργασία του τμήματος Πίστης με τη Διεύθυνση Μάρκετινγκ και Εμπορικού είναι δεδομένη, αφού απαιτείται αξιολόγηση των προμηθευτών και των οφειλετών τους στο ξεκίνημα κάθε νέας συνεργασίας.

2. Η Διεύθυνση Οικονομικών Υπηρεσιών, έχει ως κύριο αντικείμενο την παροχή υπηρεσιών διοικητικής και λογιστικής υποστήριξης στην εταιρία factoring. Οι αρμοδιότητες αφορούν τόσο τη λογιστική παρακολούθηση των λογαριασμών των προμηθευτών και των οφειλετών τους, των λογαριασμών εσόδων και την κοστολόγηση των παρεχομένων υπηρεσιών factoring, όσο και θεμάτων του προσωπικού της εταιρίας και τη διαχείριση των κεφαλαίων που

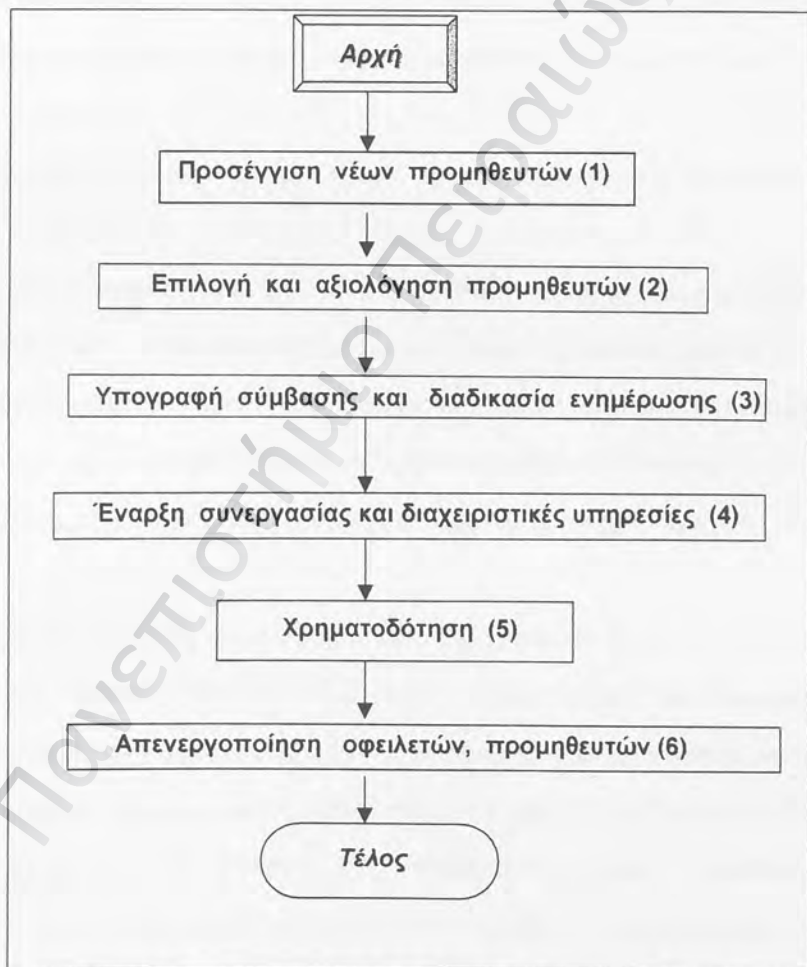
είναι απαραίτητα προκειμένου να επιτυγχάνεται συνεχή χρηματοδότηση των προμηθευτών. Το Τμήμα Μηχανογράφησης βρίσκεται κάτω από την εποπτεία της συγκεκριμένης Διεύθυνσης, ώστε να παρέχεται προς αυτήν καθοδήγηση για τις πληροφορίες που πρέπει να παρέχονται προς τις Διευθύνσεις Οικονομικών και Εργασιών.

3. Τέλος, η Διεύθυνση Μάρκετινγκ και Εμπορικού, έχει ως κύριο στόχο την ανάπτυξη και προώθηση των υπηρεσιών factoring στους ενδιαφερόμενους κλάδους. Αντικείμενο της συγκεκριμένης Διεύθυνσης (και ιδιαίτερα του τμήματος Πωλήσεων), είναι η προσέλκυση νέων επιχειρήσεων και η προβολή της εταιρίας factoring στον επιχειρηματικό κόσμο, η οποία κρίνεται απαραίτητη στην παρούσα φάση του θεσμού. Η ύπαρξη του τμήματος Αγοράς είναι απαραίτητη ώστε να διερευνώνται από τη μία πλευρά οι πιθανότητες ανάπτυξης εργασιών factoring σε νέους κλάδους και από την άλλη να αξιολογούνται οι φορείς των κλάδων αυτών. Στη Διεύθυνση Μάρκετινγκ και Εμπορικού, υπάγεται και γραμματεία Δημοσίων Σχέσεων, υπεύθυνη για την εξυπηρέτηση των προμηθευτών και την ενημέρωση κάθε ενδιαφερόμενης επιχείρησης για τις παρεχόμενες υπηρεσίες factoring.

Η συγκέντρωση και εποπτεία των επιμέρους Διευθύνσεων από το γενικό διευθυντή και ο περιορισμένος αριθμός τους, δικαιολογούνται από το μέγεθος και την πορεία του κλάδου των εταιριών factoring στη χώρα μας. Η ανεξάρτητη λειτουργία Νομικού τμήματος και τμήματος Εσωτερικού Ελέγχου είναι απαραίτητη, εξαιτίας των προβλημάτων και των ιδιομορφιών που αντιμετωπίζει ο θεσμός του factoring στην Ελλάδα.

3.2 ΒΗΜΑΤΑ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ ΕΓΧΩΡΙΟΥ FACTORING

Πρίν προχωρήσουμε στην ανάλυση των βημάτων στη διαδικασία του εγχώριου factoring, θα τα παρουσιάσουμε παραστατικά με τη βοήθεια του επόμενου διαγράμματος.



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 9 : ΒΗΜΑΤΑ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ ΕΓΧΩΡΙΟΥ FACTORING

3.3 ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΝΕΩΝ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ

Τόσο η προσέγγιση όσο και η αρχική αξιολόγηση νέων προμηθευτών, αποτελεί βασική αρμοδιότητα της Διεύθυνσης Μάρκετινγκ και Εμπορικού. Στο στάδιο αυτό το τμήμα Αγοράς σε συνεννόηση με το τμήμα Πωλήσεων, απευθύνεται σε νέες επιχειρήσεις (που μπορεί να εκδηλώσουν ενδιαφέρον για τις υπηρεσίες factoring) μέσα από διάφορες πηγές πληροφόρησης. Οι σημαντικότερες πηγές είναι οι εξής:

- Διενέργεια έρευνας αγοράς ή από την εταιρία factoring ή από εξωτερικό συνεργάτη,
- Προσέλκυση μέσω του δικτύου της μητρικής τράπεζας σε συνεννόηση με τις αρμόδιες υποδιευθύνσεις χρηματοδότησεων της μητρικής τράπεζας,
- Οργανωμένα δίκτυα πληροφοριών (π.χ. ICAP, εμπορικά επιμελητήρια) καθώς και αποστολή ενημερωτικών εντύπων υπηρεσιών factoring,
- Ανάλυση δημοσιευμένων ισολογισμών από τον οικονομικό τύπο.

Η λιγότερο αποδοτική πηγή, είναι εκείνη του εμπορικού δικτύου της μητρικής τράπεζας, εξαιτίας του ανταγωνισμού που υπάρχει μεταξύ των Διευθύνσεων Χρηματοδότησεων της τράπεζας και της Διεύθυνσης Μάρκετινγκ και Εμπορικού της εταιρίας factoring. Από την άλλη πλευρά, η μαζική ταχυδρομική αποστολή ενημερωτικών δελτίων αποτελεί μία ενδιαφέρουσα μορφή πληροφόρησης, αφού πολλές ελληνικές επιχειρήσεις δεν γνωρίζουν το συγκεκριμένο θεσμό και τις υπηρεσίες που προσφέρουν οι εταιρίες factoring.

3.4 ΕΠΙΛΟΓΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΝΕΩΝ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ

Η απόκτηση πληροφοριών για συγκεκριμένες επιχειρήσεις στόχους από το προηγούμενο στάδιο, οδηγεί τη Διεύθυνση Μάρκετινγκ και Εμπορικού αρχικά στην επιλογή και στη συνέχεια στην αξιολόγηση των συγκεκριμένων επιχειρήσεων.

Το στάδιο αυτό είναι ίσως το κρίσιμότερο για τη μελλοντική συνεργασία του πράκτορα με την επιχείρηση. Η σωστή αξιολόγηση θα περιορίσει από τη μία πλευρά τους κινδύνους για πιθανές επισφάλειες και απώλειες κερδών και από την άλλη, θα οδηγήσει σε μία αντικειμενική εισηγητική πρόταση από τη Διεύθυνση Μάρκετινγκ και Εμπορικού. Η εταιρία factoring δεν ενδιαφέρεται μόνο για την εξασφάλιση προμηθειών και λοιπών εσόδων από τις υπηρεσίες factoring, αλλά και για την πρόοδο των εργασιών των πελατών της, αφού αυτό θα οδηγήσει στην ύπαρξη μίας μακροχρόνιας και κερδοφόρας συνεργασίας που θα ωφελήσει και την εταιρία factoring¹.

Πριν την σχετική επίσημη επαφή, η συγκεκριμένη Διεύθυνση αναζητά τυχόν δυσμενείς πληροφορίες για τη συναλλακτική πρακτική της ενδιαφερόμενης επιχείρησης μέσω δικτύου τραπεζικών πληροφοριών ή βάσεως δεδομένων. Είναι γνωστή η αρχή στη συμπεριφορά του καταναλωτή, ότι η παρελθούσα συμπεριφορά επηρεάζει σε σημαντικό βαθμό τη μελλοντική. Αυτό σημαίνει πως η ύπαρξη αρνητικών συναλλακτικών πρακτικών και η κακή φήμη στην αγορά δεν

αποκλείεται να συνεχιστεί και στο μέλλον, γεγονός που ενδέχεται να καταστήσει προβληματική ενδεχόμενη συνεργασία με την εταιρία factoring.

Στο σημείο αυτό θα αναφερθούμε στα κρίσιμα κριτήρια τα οποία λαμβάνονται υπόψη από το τμήμα Πίστης, στη διαδικασία αξιολόγησης ενός μελλοντικού προμηθευτή και τα οποία είναι τα εξής²:

1. ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΛΑΔΟΥ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ
2. ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ
3. ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΤΗΣ ΝΕΑΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ
4. ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ ΤΟΥ ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝΤΟΣ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ

3.4.1 Ανάλυση κλάδου δραστηριότητας προμηθευτή

Η διαδικασία αξιολόγησης, ξεκινάει με την ανάλυση του κλάδου όπου δραστηριοποιείται ο προμηθευτής. Η εταιρία factoring ενδιαφέρεται να αποκτήσει πληροφορίες που θα κάνουν *ελκυστική και οικονομικά αποδοτική* μία συνεργασία με το νέο προμηθευτή.

Για να γίνει κατανοητός ο τρόπος αξιολόγησης του κλάδου δραστηριότητας, θα υποθέσουμε πως ο υποψήφιος προμηθευτής είναι μία αναπτυσσόμενη εταιρία του κλάδου της έντυπης πληροφορικής, με καλές προοπτικές ανάπτυξης και ανάγκη βελτίωσης του κεφαλαίου κίνησης. Στην κύρια δραστηριότητα του κλάδου περιλαμβάνονται η παραγωγή και διάθεση μηχανογραφικών εντύπων και λοιπών εκτυπώσεων (E.D.P. και direct mail) και η παροχή κάθε είδους μηχανογραφικών

υπηρεσιών, καθιστώντας το προϊόν του κλάδου έντυπης πληροφορικής κατάλληλο για factoring.

Το προϊόν του κλάδου είναι βιομηχανικό δεν υπόκεινται σε τυχόν αλλοιώσεις και καλύπτει τις ανάγκες κάθε επιχείρησης ανεξαρτήτως μεγέθους και κλάδου, αφού οι μηχανογραφικές υπηρεσίες όλων των επιχειρήσεων απαιτούν την παροχή υπηρεσιών έντυπης πληροφορικής. Ο συγκεκριμένος κλάδος χαρακτηρίζεται, επίσης, από έντονο ανταγωνισμό και υψηλή επιχειρηματική συγκέντρωση λόγω της ύπαρξης επιχείρησης με ηγετικό μερίδιο στην αγορά (περίπου 40%). Χαρακτηριστικό της τεράστιας ανάπτυξης του κλάδου είναι, μεταξύ άλλων, η ανάγκη εκσυγχρονισμού και μηχανογραφικής υποστήριξης των διευθύνσεων πολλών ιδιωτικών επιχειρήσεων και οργανισμών του ευρύτερου δημόσιου τομέα.

Στο συγκεκριμένο κλάδο έντυπης πληροφορικής, δραστηριοποιούνται πολλές δυναμικές επιχειρήσεις μεσαίου μεγέθους. Την τελευταία διετία βρίσκονται σε εξέλιξη οι διαδικασίες για πιθανές εξαγορές των μικρών επιχειρήσεων τόσο από αλλοδαπές επιχειρήσεις, όσο και από την ηγετίδα ελληνική επιχείρηση (INFORM-Λύκος). Ο κλάδος των εκτυπώσεων και της έντυπης πληροφορικής είναι εντάσεως κεφαλαίου, με ανάγκη επενδύσεων σε κεφαλαιουχικό εξοπλισμό και δαπάνη κεφαλαίων σε έρευνα και ανάπτυξη (Research and Development).

Η αγορά δεν είναι πλήρως αναπτυγμένη, η διάρκεια πίστωσης κυμαίνεται από 80 μέχρι 130 ημέρες, ενώ οι περισσότερες επιχειρήσεις, με εξαίρεση την εταιρία

INFORM Π. Λύκος, δεν έχουν επιτύχει οικονομίες κλίμακας λόγω μεγέθους. Όλες οι επιχειρήσεις στρέφονται στην ξένη αγορά για να καλύψουν τις ανάγκες σε πρώτες ύλες (χαρτί), ενώ ενδείκνυται και η υπεραποθεματοποίηση πρώτων υλών στην περίπτωση ευνοϊκής τιμολόγησης από τον προμηθευτή.

Από χρηματοοικονομικής πλευράς, ο συγκεκριμένος κλάδος έχει βελτιώσει τις τιμές του δείκτη αποδοτικότητας των ιδίων κεφαλαίων σε ποσοστό 80% σε σχέση με την προηγούμενη τριετία, ενώ το περιθώριο μεικτού κέρδους κυμαίνεται κατά μέσο όρο στο 25% δείχνοντας πως ο συγκεκριμένος κλάδος έχει μεγάλες προοπτικές ανάπτυξης και κερδοφορίας. Συνεπώς μία συνεργασία με εταιρία του συγκεκριμένου κλάδου ενδιαφέρει την εταιρία factoring.

3.4.2 Αξιολόγηση χρηματοοικονομικής κατάστασης

Η μελέτη της χρηματοοικονομικής κατάστασης του προμηθευτή, είναι πολύ σημαντική για τη βιωσιμότητα της συνεργασίας με την εταιρία factoring. Αυτό συμβαίνει γιατί στην περίπτωση που ο οφειλέτης δεν μπορέσει να εξοφλήσει τις υποχρεώσεις του απέναντι στην εταιρία factoring, ο προμηθευτής θα αναλάβει τη σχετική υποχρέωση.

Η διαδικασία αξιολόγησης του νέου προμηθευτή, δεν διαφέρει σε τίποτα από τις αξιολογήσεις των τμημάτων Πίστης τραπεζών, χρηματοοικονομικών ιδρυμάτων ή ιδιωτικών επιχειρήσεων και αναφέρεται στις εξής κύριες κατηγορίες αξιολόγησης στοιχείων :

1. Συγκριτική αξιολόγηση των κοινών μεγεθών των δημοσιευμένων λογιστικών καταστάσεων της εταιρίας την τελευταία τριετία,
2. Παρουσίαση των κυριότερων αριθμοδεικτών την τελευταία τριετία και σύγκριση με αντίστοιχα μεγέθη του κλάδου,
3. Κατάρτιση κατάστασης ταμειακών ροών από λειτουργικές δραστηριότητες και αναζήτηση συμβουλής από εξωτερικό συνεργάτη σε περίπτωση έλλειψης στοιχείων.

1. Η διαμόρφωση λογιστικών καταστάσεων κοινών μεγεθών, απαιτεί την αξιολόγηση και την σύγκριση των μεταβολών των λογαριασμών του ισολογισμού, της καταστάσεως αποτελεσμάτων χρήσης και του πίνακα διάθεσης κερδών της εταιρίας την τελευταία τουλάχιστον τριετία, πράγμα που ενδιαφέρει ιδιαίτερα την εταιρία factoring. Μελετώνται οι ποσοστιαίες μεταβολές των λογαριασμών και οι επιπτώσεις στο σύνολο των διαφόρων κατηγοριών λογαριασμών του ενεργητικού και του παθητικού και αναζητούνται τρόποι ερμηνείας των πιο σημαντικών λογαριασμών ή από το προσάρτημα ή από εσωτερική πληροφόρηση, ή με άλλο τρόπο. Για παράδειγμα, η διαρκή και αυξητική πορεία των χρηματοοικονομικών εξόδων, μπορεί να σημαίνει πιθανή εξάρτηση της επιχείρησης από δανεισμό σε κεφαλαίου κίνησης, υψηλά επιτόκια, ή ακόμη αδυναμία απόκτησης κεφαλαίων από άλλες πηγές χρηματοδότησης.

2. Η παρουσίαση λογιστικών καταστάσεων κοινών μεγεθών διευκολύνει τη μελέτη των τιμών των διαφόρων αριθμοδεικτών. Οι αριθμοδείκτες, έχουν αξία όχι μόνο όταν μπορούν να συσχετιστούν διαχρονικά μεταξύ τους, αλλά και

άλλες ανεξάρτητες τιμές όπως αντίστοιχοι αριθμοδείκτες για το σύνολο του κλάδου.

Στη συνέχεια, παρουσιάζεται ο ΠΙΝΑΚΑΣ 6 που περιέχει τις κυριότερες κατηγορίες αριθμοδεικτών που χρησιμοποιούνται από την εταιρία factoring για την αξιολόγηση του προμηθευτή και αναφερόμαστε σε αυτές της ρευστότητας, της αποδοτικότητας και της δομής κεφαλαίων. Οι τιμές των αριθμοδεικτών, οι οποίοι δεν έχουν επιλεγεί με ακρίβεια και είναι υποθετικοί, δεν αφορούν κάποια συγκεκριμένη εταιρία, ενώ τα σχετικά σχόλια διευκολύνουν την καλύτερη κατανόηση των τιμών των αριθμοδεικτών.

Πίο συγκεκριμένα, οι τιμές των αριθμοδεικτών δομής κεφαλαίων των εταιριών των προμηθευτών συνήθως δεν είναι ιδιαίτερα καλές, αλλά έχουμε αναφέρει πως όλες οι αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν προβλήματα σωστής κεφαλαιακής διάρθρωσης γεγονός το οποίο αντιμετωπίζουν συχνά οι εταιρίες factoring κατά τη διαδικασία αξιολόγησης των νέων επιχειρήσεων.

3. Η διαμόρφωση της κατάστασης ταμειακών ροών από λειτουργικές δραστηριότητες, βοηθάει την εταιρία factoring να εξακριβώσει την ικανότητα του προμηθευτή να εκπληρώνει τις υποχρεώσεις του, στην περίπτωση που θα κληθεί να καλύψει ενδεχόμενη αφερεγγυότητα των πελατών. Επίσης, βοηθάει να διαπιστωθεί η ποιότητα των κερδών της επιχείρησης και το κατά πόσο τα κέρδη μπορούν να καλύψουν τις τρέχουσες λειτουργικές ανάγκες και τις υποχρεώσεις του προμηθευτή.

ΠΙΝΑΚΑΣ 6
ΕΞΕΤΑΣΗ ΚΥΡΙΟΤΕΡΩΝ ΚΑΤΗΓΟΡΙΩΝ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ ΝΕΟΥ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ

	1997	ΚΑΛΔΟΣ	1996	ΚΑΛΔΟΣ	1995	ΚΑΛΔΟΣ	ΣΧΟΛΙΑ , ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΜΟΙ
ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ							
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	1,21	1,18	0,95	1,17	1,02	1,20	ΚΥΚΛ. ΕΝΕΡΓ + ΜΕΤΑΒΑΤ. ΑΜΟΙ / ΒΡΑΧΥΠ. ΥΠΟΧΡ
ΑΜΕΣΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ	1,05	0,85	0,87	0,84	1,12	0,88	ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΤΙΚΗ ΤΙΜΗ ΣΧΕΔΩΝ ΣΤΟ 1
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ	165	50	-52	48	115	40	ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ ΓΙΑ ΑΝΟΔΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ, ΑΝΑΓΚΕΣ ΚΛΑΔΟΥ
ΑΜΥΝΤΙΚΟ ΧΡΟΝΙΚΟ ΔΙΑΣΤΗΜΑ	214,2		143		167		ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ ΓΙΑ ΑΝΟΔΙΚΗ ΤΙΜΗ
ΑΡΙΘΜΟΔ. ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ							
ΠΡΟΒΕΣΜΙΑ ΕΙΣΠΡ. ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	225	125	214	120	160	115	ΧΑΛΑΡΩΣΗ ΠΕΡ. ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ . ΑΝΟΔΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ
ΚΥΚΛ. ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ	1,65	3,05	1,42	2,9	2,7	3,15	ΠΑΝΩΡΩΝΕΙ ΓΡΗΓΟΡΑ ΕΙΣΠΡΑΤΤΕΙΛΑΡΓΑ
ΠΡΟΒΕΣΜΙΑ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΑΥΤΩΝ	162	130	250	110	134	100	ΓΡΗΓΟΡΗ ΑΝΑΚΥΚΛΩΣΗ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ
ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΠΑΡΑΜΟΝΗΣ ΑΠΟΘΕΜΑΤ	73	80	60	72	42	60	ΕΝΤΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΗ ΧΡΗΣΗ ΤΩΝ ΠΑΡΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ
ΚΥΚΛ. ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	1,8	1,7	1,9	1,6	2,3	2,25	
ΑΡΙΘΜΟΔ. ΔΟΜΗΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ							
ΙΔΙΑ / ΣΥΝΟΛΟ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	58,51		49,86		30,99		ΑΥΞΗΤΙΚΕΣ ΤΙΜΕΣ = ΒΕΛΤΙΩΜΕΝΗ ΚΕΦΑΛΑΙΑΚΗ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ
ΞΕΝΑ / ΣΥΝΟΛΟ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	41,49		50,14		69,01		ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΟΣ ΤΟΥ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΟΥ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΗ
ΞΕΝΑ / ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	120,57		140,3		222,71		ΜΕΙΩΣΗ ΤΟΥ ΥΠΕΡΔΑΝΕΙΣΜΟΥ ΑΠΟ ΞΕΝΕΣ ΠΗΓΕΣ
ΔΕΙΚΤΗΣ ΚΑΛΥΨΗΣ ΤΟΚΩΝ	2,67	2,12	1,81	3,12	1,42	2,91	ΦΟΡΕΣ ΚΑΛΥΨΗΣ ΤΟΚΩΝ ΔΑΝΕΙΩΝ ΑΠΟ ΤΑ ΚΕΡΔΗ ΤΗΣ ΧΡΗΣΗΣ
ΑΡΙΘΜΟΔ. ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ							
ΑΠΟΔΟΤΙΚ. ΣΥΝ. ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	12,12	11,25	5,4	16,75	19,75	14,17	ΚΕΡΔΗ ΜΕΤΑ ΦΟΡΩΝ / Μ.Ο. ΣΥΝΟΛΟΥ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ, ΑΥΞΗΣΗ
ΑΠΟΔΟΤΙΚ. ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	18,3	15,6	17,53	21,17	23,53	20,8	ΚΕΡΔΗ ΜΕΤΑ ΦΟΡΩΝ / Μ.Ο. ΣΥΝΟΛΟΥ ΙΚ. ΑΥΞΗΤΙΚΗ ΠΟΡΕΙΑ
ΜΕΙΚΤΟ ΠΕΡΙΩΡΙΟ ΚΕΡΔΟΥΣ	30,65	26,03	31,4	26,58	30,44	27,15	ΚΛΑΔΟΣ ΜΕ ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΤΙΚΟ ΠΕΡΙΩΡΙΟ ΜΕΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ

ΠΗΓΗ : Intermediate Accounting , D. Kieso & J. Weygandt, 1997, υποθετικές τιμές αριθμοδεικτών

Η κατάσταση ταμειακών ροών από λειτουργικές δραστηριότητες, αποτελεί τμήμα της κατάστασης ταμειακών ροών που περιλαμβάνει και τις καταστάσεις ταμειακών ροών από επενδυτικές και χρηματοοικονομικές δραστηριότητες. Για την διαμόρφωσή της, απαιτούνται απαραίτητα δημοσιευμένες λογιστικές καταστάσεις δύο διαδοχικών ετών και το σχετικό προσάρτημα. Το αποτέλεσμα της κατάστασης ταμειακών ροών (θετική ή αρνητική ταμειακή ροή) θα πρέπει να συμπίπτει με τη διαφορά του λογαριασμού ταμείο στην αρχή και στο τέλος του έτους.

3.4.3 Αξιολόγηση τρόπου διοίκησης του προμηθευτή

Η εταιρία factoring δίνει έμφαση στην εικόνα και την ποιότητα της διοίκησης του προμηθευτή. Υπάρχουν διάφοροι παράγοντες που συμβάλλουν στην καλή πορεία της διοίκησης. Οι παράγοντες αυτοί είναι οι εξής:

- Η ομάδα διοίκησης της εταιρίας του προμηθευτή (management team),
- Η πορεία και η ποιότητα των κερδών την τελευταία πενταετία,
- Το μερίδιο αγοράς και η θέση της επιχείρησης στον κλάδο,
- Οι συναλλακτικές της πρακτικές (π.χ. συνέπεια στις υποχρεώσεις, δυσμενή οικονομικά στοιχεία, συνεργασία με τις τράπεζες),
- Η διάρθρωση των κεφαλαίων και οι πηγές προέλευσης.

Η εταιρία factoring αναζητά επιχειρήσεις με δυναμικές διοικήσεις και αξιόπιστα στελέχη που διαθέτουν καλό μορφωτικό επίπεδο και δίνουν έμφαση στον

ανθρώπινο παράγοντα. Αξιολογεί τον συγκεντρωτικό ή μη τρόπο διοίκησης και δίνει έμφαση σε στρατηγικό πλάνο και σε ενδεχόμενα επενδυτικά σχέδια. Τέτοια επενδυτικά σχέδια μπορούν να είναι μία πιθανή αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου, ανάπτυξη δραστηριοτήτων μέσω επιχορηγήσεων, συμμετοχή σε διαγωνισμούς έργων, επέκταση σε παρεμφερή προϊόντα ή νέες αγορές (π.χ. εξαγωγές σε ξένες χώρες) κλπ. Η ύπαρξη τέτοιων επενδυτικών σχεδίων συμβάλλει θετικά στη διαμόρφωση καλής εικόνας από την εταιρία factoring αφού δείχνει πως ο προμηθευτής ενδιαφέρεται ενεργά για την εξέλιξη της μελλοντικής πορείας της εταιρίας του, κάνοντας ασφαλέστερη τη μεταξύ τους συνεργασία.

3.4.4 Ποιότητα απαιτήσεων κυκλοφορούντος ενεργητικού

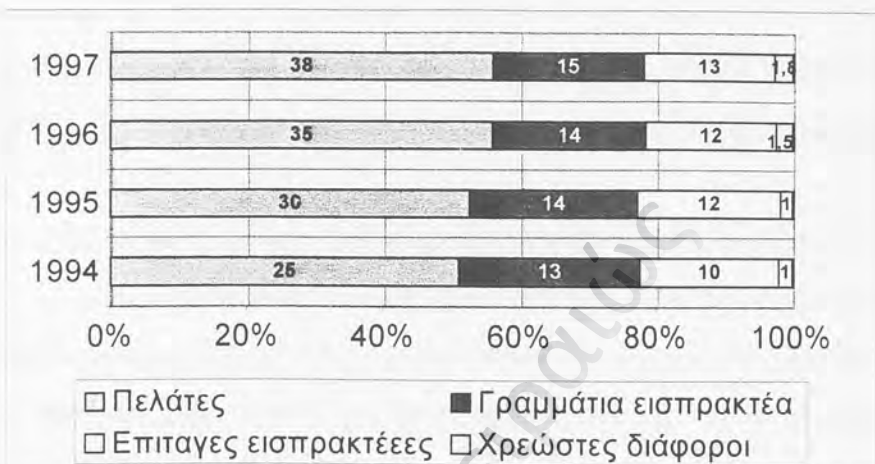
Η αξιολόγηση της ποιότητας του πελατολογίου του προμηθευτή μπορεί να συμπεριληφθεί και στο τμήμα της χρηματοοικονομικής ανάλυσης παραπάνω, αλλά θεωρούμε πως απαιτείται ξεχωριστή αναφορά, λόγω της φύσης του factoring να προσφέρει υπηρεσίες αξιολογώντας τις απαιτήσεις του κυκλοφοριακού ενεργητικού.

Στην εταιρία factoring εκχωρείται, με την υπογραφή της σύμβασης, (τουλάχιστον στη χώρα μας) τμήμα και όχι το σύνολο του πελατολογίου του προμηθευτή. Το ύψος της χρηματοδότησης δεν μπορεί βάσει του ν. 1905/90 να ξεπεράσει τα 550 εκατομμύρια δραχμές, αφού το συγκεκριμένο ύψος διαμορφώνεται σύμφωνα με το σύνολο των ιδίων κεφαλαίων της εταιρίας factoring. Η εταιρία factoring επιδιώκει ο ανοικτός λογαριασμός απαιτήσεων να κυμαίνεται σε επίπεδα

μεγαλύτερα των 250 εκατομμυρίων δραχμών, ώστε το χρηματοδοτικό άνοιγμα να κυμανθεί σε επίπεδα τουλάχιστον 100 έως 150 εκατομμύρια δραχμές, ενώ αποκτά υπό μορφή εγγύησης και το υπόλοιπο των γεννημένων απαιτήσεων κατά τη χρονική στιγμή υπογραφής της σύμβασης.

Σε πρώτη φάση, αναλύεται η πορεία των απαιτήσεων και των πωλήσεων του προμηθευτή την τελευταία τριετία μέσα από τις δημοσιευμένες λογιστικές καταστάσεις. Αναζητώνται τα σχετικά προσαρτήματα και τα τυχόν δυσμενή σχόλια από την πλευρά των ελεγκτών για την ποιότητα των απαιτήσεων και των λοιπών στοιχείων του κυκλοφοριακού ενεργητικού. Εξετάζονται οι επιμέρους κατηγορίες απαιτήσεων (πελάτες, συναλλαγματικές εισπρακτέες, επιταγές, χρεώστες διάφοροι κλπ.) και προσδιορίζεται το ποσοστό κάθε κατηγορίας στο σύνολο του κυκλοφοριακού ενεργητικού και γενικότερα, του συνόλου των απαιτήσεων στο σύνολο του ενεργητικού.

Από την εξέταση των επιμέρους κατηγοριών του κυκλοφοριακού ενεργητικού μπορεί να παρουσιαστεί και σχετικό ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ παρακάτω, για την υποθετική πορεία και το ποσοστό των επιμέρους κατηγοριών απαιτήσεων του προμηθευτή, τα τελευταία έτη. Όπως φαίνεται από το ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 10, ο λογαριασμός πελάτες αποτελεί το 38% του συνόλου των απαιτήσεων του υποτιθέμενου προμηθευτή για τη χρήση 1997, γεγονός που αρχικά προκαλεί θετικά σχόλια στην εταιρία factoring. Χωρίς όμως συστηματική ανάλυση δεν μπορούμε να βγάλουμε ασφαλή συμπεράσματα για την ποιότητα του συνόλου των απαιτήσεων του ενεργητικού.



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 10: ΟΙ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ ΩΣ % ΤΟΥ ΚΥΚΛΟΦ/ΚΟΥ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ

Η αύξηση του λογαριασμού πελατών, μπορεί να σημαίνει χαλάρωση της πιστωτικής πολιτικής και επιμήκυνση της περιόδου είσπραξης των απαιτήσεων, πράγμα που θα κάνει εντονότερες τις ανάγκες σε κεφάλαιο κίνησης, ενώ όλο και μεγαλύτερο ποσοστό των πωλήσεων θα πραγματοποιείται με πίστωση.

Πρέπει επίσης να διαπιστωθεί, εάν η επιχείρηση διατηρεί και σχετικούς λογαριασμούς προβλέψεων για επισφαλείς απαιτήσεις και τι ποσοστό του συνόλου των απαιτήσεων (και όχι μόνο των πελατών) αφορούν οι λογαριασμοί αυτοί .

Αριθμοδείκτες	Έτη	1994	1995	1996	1997
Επισφάλειες / Σύνολο απαιτήσεων		0,8	1,25	2,40	3,10
Προβλέψεις / Σύνολο απαιτήσεων		1,0	2,36	2,60	2,90

Η υποθετική αυξητική πορεία των παραπάνω δεικτών είναι ανησυχητική, δείχνοντας δυσκολία στην είσπραξη των απαιτήσεων κυρίως όταν υπάρχει μεγάλη συγκέντρωση του πελατολογίου σε λίγους οφειλέτες γεγονός που αυξάνει και τους κινδύνους πιθανών σημαντικών ζημιών σε περίπτωση αφερεγγυότητας.

Παρατηρούμε επίσης από το προηγούμενο ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ, ότι οι συναλλαγματικές και οι μεταχρονολογημένες επιταγές αποτελούν ένα σημαντικό κομμάτι του κυκλοφοριακού ενεργητικού που επηρεάζει αρνητικά την ποιότητα των απαιτήσεων και αποτελούν χαρακτηριστικό της συναλλακτικής πρακτικής πολλών ελληνικών επιχειρήσεων. Δεν αποκλείεται ακόμη και μεταχρονολογημένες επιταγές να χρηματοδοτούνται από την εταιρία factoring (στην περίπτωση κυρίως που ο προμηθευτής είναι μεγάλη επιχείρηση), παρά την αντίθετη διεθνή πρακτική των εταιριών factoring να αποφεύγουν τη χρηματοδότηση επιταγών.

Προκειμένου να αξιολογηθεί ολοκληρωμένα η ποιότητα των απαιτήσεων, μελετώνται και τα αναλυτικά ισοζύγια πελατών τη τελευταία διετία. Σε πρώτη φάση, διαπιστώνεται τα υπόλοιπα των πελατών, η διασπορά του πελατολογίου και η γεωγραφική του κατανομή. Ο πράκτορας δεν επιθυμεί συγκέντρωση των πωλήσεων σε ένα πελάτη, ενώ η ύπαρξη μεγάλου αριθμού μικρών οφειλετών σε ευρεία γεωγραφική κλίμακα δεν είναι και η καλύτερη δυνατή επιλογή, αφού δεν προσφέρει υψηλές προμήθειες διαχείρισης.

Οι οφειλέτες του προμηθευτή μπορούν να ομαδοποιηθούν σε επιμέρους κατηγορίες πελατών όπως αυτές που παρουσιάζονται παρακάτω :

- Ιδιωτικές επιχειρήσεις ανεξαρτήτως μεγέθους και κλάδου,
- Επιχειρήσεις και οργανισμοί του ευρύτερου δημόσιου τομέα,
- Νομικά Πρόσωπα ιδιωτικού ή δημοσίου Δικαίου,
- Προσωπικές επιχειρήσεις και ελεύθεροι επαγγελματίες-επιτηδευματίες.

Για να διαμορφωθεί αξιόπιστο όριο χρηματοδότησης, μελετάται, εφόσον αυτό κριθεί αναγκαίο, και η χρηματοοικονομική κατάσταση των κυριότερων οφειλετών. Επιπλέον, εξετάζεται η πορεία των πωλήσεών τους το ποσοστό αυτών στο σύνολο των απαιτήσεων, η συνήθης διάρκεια πίστωσης και το ανοικτό υπόλοιπο τη στιγμή της αξιολόγησης. Σύμφωνα με την ανάλυση αυτή, καθορίζονται τα χρηματοδοτικά όρια των οφειλετών (δηλαδή το ύψος πωλήσεων από τον προμηθευτή), τα οποία αν ξεπεραστούν στη διάρκεια του έτους, δεν γίνονται δεκτές προς χρηματοδότηση οι επιπλέον απαιτήσεις, οι οποίες συχνά επανεκχωρούνται.

Το άθροισμα των χρηματοδοτικών ορίων των οφειλετών θα διαμορφώσει το συνολικό όριο χρηματοδότησης του προμηθευτή στην εισηγητική πρόταση της Διεύθυνσης Μάρκετινγκ και Εμπορικού προς τη διοίκηση της εταιρίας factoring. Είναι προφανές ότι η λήξη της διάρκειας των χρηματοδοτικών ορίων (συνήθως 12 μήνες) ή η είσοδος νέων οφειλετών, θα οδηγήσει το τμήμα Πίστης σε νέα αξιολόγηση, οπότε θα διαμορφωθούν και νέα χρηματοδοτικά όρια για τους οφειλέτες.

3.4.5 Κριτήρια διαβάθμισης πιστοληπτικής ικανότητας

Ένα χρήσιμο εργαλείο που βοηθάει και τις εταιρίες factoring στην προσπάθεια τους να αποφασίσουν με αντικειμενικά κριτήρια, εάν θα προχωρήσουν σε συνεργασία με τον υποψήφιο προμηθευτή, είναι η αξιολόγησή του με κριτήρια διαβάθμισης πιστοληπτικής ικανότητας (credit scoring).

Το συγκεκριμένο εργαλείο χρησιμοποιείται, με διάφορες παραλλαγές, από όλα τα τμήματα πίστης χρηματοοικονομικών οργανισμών και τραπεζών, τόσο σε αξιολογήσεις πιστοληπτικής ικανότητας των επιχειρήσεων, όσο και σε θέματα διαχείρισης κινδύνων (risk management).

Πιο συγκεκριμένα, το εργαλείο αυτό βαθμολογεί τους παράγοντες εκείνους τους οποίους η Διεύθυνση Marketing και Εμπορικού, θεωρεί σημαντικούς στη γενικότερη αξιολόγηση του προμηθευτή όπως αυτοί που ήδη αναφέρθηκαν. Η βαθμολόγηση παίρνει τιμές με διαβάθμιση συνήθως από ένα (1) μέχρι δέκα (10), ή από ένα (1) μέχρι πέντε (5). Όσο χαμηλότερες είναι οι τιμές βαθμολόγησης των επιμέρους παραγόντων, τόσο μεγαλύτερο είναι το ενδεχόμενο η συνολική βαθμολόγηση του νέου προμηθευτή να βρίσκεται σε «επικίνδυνες ζώνες», καθιστώντας προβληματική μία μελλοντική συνεργασία με την εταιρία factoring. Η συνολική βαθμολογία οδηγεί, βάσει κλίμακας, στη χρησιμοποίηση ενός δείκτη πιστοληπτικής ικανότητας (credit rating)* με διαβάθμιση βάσει

* Τέτοιοι δείκτες χρησιμοποιούνται από μεγάλες εταιρίες αξιολόγησης επιχειρήσεων όπως η Standards & Poors και άλλες, οι οποίες δεν περιορίζονται μόνο στην αξιολόγηση επιχειρήσεων και χρεωγράφων, αλλά και τραπεζικών ιδρυμάτων, ή ακόμη και οικονομίων διαφόρων χωρών.

αριθμητικών ή λατινικών χαρακτήρων που συνδυάζεται και με σχόλια για τη γενικότερη πορεία της επιχείρησης³.

Στη συνέχεια παρουσιάζεται ΠΙΝΑΚΑΣ συνολικής αξιολόγησης του υποψηφίου προμηθευτή. Οι παράγοντες αξιολόγησης του ΠΙΝΑΚΑ 7, είναι οι πλέον σημαντικοί, ενώ οι ξεχωριστοί χρωματισμοί στις τιμές βαθμολόγησης και στους δείκτες αξιολόγησης, δίνουν «θετική ή αρνητική ανταπόκριση» για ενδεχόμενη συνεργασία και υπογραφή σύμβασης factoring.

Αξίζει όμως να διευκρινιστούν ορισμένα σημεία όσον αφορά στη διαμόρφωση ανάλογων πινάκων αξιολόγησης. Τέτοια χρηματοοικονομικά εργαλεία εμφανίζονται σαφώς πολυπλοκότερα στην πράξη. Χρησιμοποιούνται περισσότεροι και πολυπλοκότεροι παράμετροι που ανταποκρίνονται με μεγαλύτερη λεπτομέρεια στις ανάγκες πληροφόρησης των εταιριών factoring.

Από την άλλη πλευρά, ο ρόλος τους στη διαδικασία αξιολόγησης είναι συμπληρωματικός, εφόσον η τελική απόφαση για τη συνεργασία λαμβάνεται από τους αναλυτές και τα στελέχη των Διευθύνσεων Μάρκετινγκ και Εμπορικού και Εργασιών. Επιπλέον, η βαρύτητα των επιμέρους παραγόντων στη συνολική αξιολόγηση δεν είναι η ίδια, ενώ για ορισμένους παράγοντες που δεν έχουν σχέση με οικονομικά στοιχεία (π.χ. η εικόνα της διοίκησης του προμηθευτή ή οι συναλλακτικές πρακτικές), η αξιολόγηση μπορεί να είναι περισσότερο ή λιγότερο υποκειμενική επηρεάζοντας τελικά και την συνολική βαθμολόγηση του προμηθευτή.

ΠΙΝΑΚΑΣ 7
ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΔΙΑΒΑΘΜΙΣΗΣ ΠΙΣΤΟΛΗΠΤΙΚΗΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ ΝΕΩΝ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ

ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ	ΚΛΙΜΑΚΑ ΒΑΘΜΟΛΟΓΗΣΗΣ ΠΑΡΑΓΟΝΤΩΝ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ									
ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΚΕΡΑΔΩΝ										
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ										
ΘΕΤΙΚΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΗ ΤΑΜ. ΡΟΗ										
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ										
ΙΚΑΝΟΤΗΤΑ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ										
ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ										
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ										
ΘΕΣΗ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ										
ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ, ΣΧΕΔΙΑ										
ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ										
ΣΥΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ										
ΑΛΛΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ										
ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΞΕΝΗΣ ΠΗΓΗΣ										
ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΜΟΡΙΑ ΚΑΙ ΑΝΤΙΣΤΟΙΧΟΣ ΔΕΙΚΤΗΣ =										
ΣΧΟΛΙΑ ΚΑΙ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΕΠΙΜΕΡΟΥΣ ΔΕΙΚΤΩΝ										
Αριστη χρηματοοικονομική διάρθρωση, δεδομένη ικανότητα εξόφλησης υποχρεώσεων										
Εξαιρετική χρηματοοικονομική διάρθρωση, ικανότητα εξόφλησης υποχρεώσεων										
Πολύ καλή διάρθρωση, μπορεί να αντιμετωξελαθει και σε δύσκολες συνθήκες										
Καλή χρηματ/κή διάρθρωση, ελάχιστα θα επηρεαστεί σε περίπτωση δυσμενών συνθηκών										
Μέτρια χρηματ/κή διάρθρωση και ανταπόκριση σε δυσμενείς οικονομικές συνθήκες										
Όχι ανεπιφυλακτα χρηματοδότηση, απαιτείται αναδιάρθρωση της εταιρίας										
Βεβαρυσμένη χρηματ/κή διάρθρωση, ενδεχόμενο αδυναμίας εξόφλησης υποχρεώσεων										
Ιδιαίτερα βεβαρυσμένη χρηματ/κή διάρθρωση, μεγάλη επιφυλακτικότητα για χρηματοδότηση										
Οριστική άρνηση χρηματοδότησης										
ΔΕΙΚΤΕΣ ΠΙΣΤΟΛΗΠΤΙΚΗΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ										
Ε										
F										

Το αποτέλεσμα της διαδικασίας αξιολόγησης του προμηθευτή θα επηρεάσει την εισηγητική πρόταση της Διεύθυνσης Μάρκετινγκ και Εμπορικού. Τα πιο σημαντικά σημεία της εισηγητικής πρότασης είναι τα εξής :

- Περίληψη της χρηματοοικονομικής κατάστασης του νέου προμηθευτή,
- Παρουσίαση της εταιρίας του προμηθευτή και συναλλακτικές συνήθειες,
- Είδη προσφερόμενων υπηρεσιών factoring,
- Ύψος χρηματοδοτικού ορίου και ποσοστού προεξόφλησης,
- Ύψος και διάρκεια των χρηματοδοτικών ορίων των οφειλετών,
- Βασικό επιτόκιο χρηματοδότησης και πιθανό μεικτό περιθώριο επιτοκίου (spread),
- Καθορισμός προμηθειών και λοιπών χρηματοοικονομικών εσόδων,
- Περιοδικότητα στην αξιολόγηση της χρηματοοικονομικής κατάστασης του προμηθευτή,
- Αποδοτικότητα της σύμβασης για την εταιρία factoring.

Η εισηγητική πρόταση αποτελεί εσωτερικό έγγραφο της εταιρίας factoring. Το περιεχόμενό της γνωστοποιείται και στον Διευθυντή Εργασιών, του οποίου η γνώμη έχει σημαντική βαρύτητα στην επιτυχή σύναψη της σύμβασης. Η τελική έγκριση του εισηγητικού της Διεύθυνσης Μάρκετινγκ και Εμπορικού, δίνεται από το Γενικό Διευθυντή της εταιρίας factoring, ο οποίος είναι και ο νόμιμος εκπρόσωπος του πράκτορα, κατά την υπογραφή της σύμβασης μεταξύ της εταιρίας factoring και του προμηθευτή.

3.5 ΚΑΤΑΡΤΙΣΗ ΣΥΜΒΑΣΗΣ FACTORING & ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗΣ

Με την έγκριση της εισηγητικής πρότασης, ακολουθεί η υπογραφή της σύμβασης factoring από τα ενδιαφερόμενα μέρη. Ο πράκτορας έχει ήδη αποκτήσει από τον προμηθευτή το καταστατικό της εταιρίας του, όπως αυτό δημοσιεύτηκε στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως (Φ.Ε.Κ.), ώστε να γίνουν γνωστά τα πρόσωπα που είναι οι νόμιμοι εκπρόσωποι του προμηθευτή, όσο και στοιχεία που θα βοηθήσουν τη συνεργασία με την εταιρία factoring. Συνήθως μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου του προμηθευτή δεσμεύουν με τις υπογραφές τους την τήρηση των συμβατικών του υποχρεώσεων, τόσο κατά την υπογραφή της σύμβασης, όσο και κατά τη διάρκεια της συνεργασίας σε κάθε σχετική συναλλαγή ή επικοινωνία.

Η σύμβαση περιλαμβάνει σε αρκετά σημεία προδιατυπωμένους όρους υπερασπιζόμενη τα συμφέροντα του πράκτορα. Μετά την υπογραφή της σύμβασης, ο υπεύθυνος πελατείας από τη Διεύθυνση Εργασιών αναλαμβάνει να ενημερώσει τον προμηθευτή (γνωστή η διαδικασία αυτή ως take on) για τη νέα συνεργασία στην οποία περιλαμβάνονται τα εξής :

1. Τα σχετικά έντυπα συνεργασίας, τα κυριότερα από τα οποία είναι τα εξής :
 - Κατάσταση αποστολής εκχωρηθέντων τιμολογίων και πιστωτικών σημειωμάτων,
 - Έντυπα ανανέωσης χρηματοδοτικών ορίων οφειλετών όταν ο προμηθευτής επιθυμεί μεγαλύτερα όρια για τους οφειλέτες ή προτείνει νέους οφειλέτες,

- Καταστάσεις αποστολής επιταγών και μετρητών, όταν ο προμηθευτής λάβει μετρητά ή επιταγές από τους οφειλέτες του τα οποία θα πρέπει άμεσα να αποδώσει στο πράκτορα.

2. Η διαδικασία ενημέρωσης των οφειλετών για την υπογραφή σύμβασης factoring μεταξύ προμηθευτή και πράκτορα. Σε συνεργασία με τον πράκτορα, ο προμηθευτής αποστέλλει στους οφειλέτες του, επιστολή σύμφωνα με την οποία γίνεται αναγγελία της εκχώρησης των απαιτήσεων στον πράκτορα επιθυμώντας αποδοχή από αυτούς της σύμβασης factoring. Παρά το γεγονός ότι η σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων είναι ισχύρη ακόμη και στην περίπτωση που ο οφειλέτης αρνηθεί να την αποδεχθεί, ο πράκτορας επιθυμεί τη σύμφωνη γνώμη του τελευταίου και δεν προβαίνει σε καμία ενέργεια που θα βλάψει την συνεργασία του προμηθευτή με τους πελάτες του.

Στην επιστολή αυτή γνωστοποιούνται και οι τρόποι εξόφλησης των απαιτήσεων που είναι οι εξής:

- Κατάθεση σε τραπεζικό λογαριασμό της εταιρίας factoring,
- Αποστολή μετρητών,
- Επιταγή ημέρας σε διαταγή της εταιρίας factoring,
- Οπισθογράφιση επιταγών πελατείας στην εταιρία factoring.

3. Η παράδοση της σφραγίδας, η οποία απαραίτητα θα πρέπει να τοποθετείται σε εμφανές σημείο στο τιμολόγιο ή το πιστωτικό σημείωμα. Η τοποθέτηση της σφραγίδας, γνωστοποιεί την εκχώρηση των απαιτήσεων στην εταιρία factoring

καθιστώντας την αποκλειστικό δικαιούχο της απαίτησης. Η εσκεμμένη και διαρκής παράλειψη τοποθέτησης της σφραγίδας στο σώμα του τιμολογίου ή του πιστωτικού σημειώματος, μπορεί να αποτελέσει λόγο λύσης της σύμβασης factoring. Το τυπικό περιεχόμενο της συγκεκριμένης σφραγίδας είναι το εξής:

Η πληρωμή της αξίας του παρόντος τιμολογίου θα πραγματοποιηθεί, λόγω εκχώρησης της αντιστοίχου απαίτησεως κατά τον νόμο 1905/90, αποκλειστικά και μόνο στην εταιρία MD FACTORING Μεσογείων 950 Αθήνα, ΑΦΜ 00000000 μέσω του δικτύου των καταστημάτων της μητρικής τράπεζας σε πίστωση του υπ'αριθμού ειδικού λογαριασμού 1234567890, ή με οποιοδήποτε άλλον πρόσφορο κατά τις συναλλαγές τρόπο.

3.6 ΕΝΑΡΞΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΚΑΙ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Στο στάδιο αυτό ξεκινάει η καθημερινή συνεργασία προμηθευτή και εταιρίας factoring, με την αποστολή των παραστατικών, μετά την παραγωγή και φόρτωση των προϊόντων ή την παροχή των υπηρεσιών σε εύλογο διάστημα περίπου 10 ημερών. Για τον κάθε προμηθευτή, καταχωρούνται σε βασικές καρτέλες τα οικονομικά στοιχεία και οι απαραίτητες πληροφορίες για το χειρισμό των οφειλών των πελατών του, με αποκλειστικό κωδικό αναγνώρισης (όπως φαίνεται και παρακάτω) ο οποίος χρησιμεύει σε κάθε ενημέρωση, καταχώρηση και αναζήτηση οποιασδήποτε πληροφορίας ή συναλλαγής.

Οι υπεύθυνοι πελατείας αφού διαπιστώσουν την ορθότητα της διαδικασίας αποστολής των εκχωρηθέντων παραστατικών, τα καταχωρούν στο μηχανογραφικό σύστημα, ενώ ταυτόχρονα ενημερώνονται οι καρτέλλες του προμηθευτή και του οφειλέτη, τα πεδία προμηθειών διαχείρισης και τα μηχανογραφικά αρχεία πληροφοριών της εταιρίας factoring.

Ο ΠΙΝΑΚΑΣ 8 παρουσιάζει, σε απλή μορφή, την καρτέλλα του καθολικού ενός οφειλέτη, τα εκχωρημένα τιμολόγια και τις πληρωμές με επιταγές, καθώς επίσης και χρήσιμες πληροφορίες στον υπεύθυνο πελατείας που χειρίζεται τον αντίστοιχο λογαριασμό, όπως είναι για παράδειγμα το ύψος του χρηματοδοτικού ορίου.

ΠΙΝΑΚΑΣ 8
ΚΑΡΤΕΛΛΑ ΓΕΝΙΚΟΥ ΚΑΘΟΛΙΚΟΥ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ

ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗΣ : ΚΑΚΤΟΣ Α.Ε. (10)		ΧΡΗΜ. ΟΡΙΟ : 120.000.000		
ΟΦΕΙΛΕΤΗΣ : ΠΡΙΣΜΑ ΕΠΕ (1098)		ΠΙΣΤΩΤΙΚΟ ΟΡΙΟ : 0		
ΥΠΟΛ. 31.07.98 : 21.545.650		ΕΙΔΟΣ : ΕΓΧΩΡΙΟ FACTORING		
ΟΦΕΙΛΕΤΗΣ	ΑΞΙΑ ΤΙΜ.	ΗΜ. ΕΚΔΟΣΗΣ	ΗΜ. ΛΗΞΗΣ	ΠΑΡΑΣΤΑΤΙΚΑ
1098	258,125	15/07/98	15/09/98	A325
1098	185,580	15/07/98	01/09/98	A326
1098	45,000	10/07/98	10/08/98	A149
005685	550,000	25/07/98	27/07/98	ΕΠΙΤΑΓΗ
1098	197,210	10/07/98	10/11/98	Π188

Στο τέλος της ημέρας με τη βοήθεια του τμήματος Μηχανογράφησης, εκτυπώνονται καταστάσεις και επιστολές που περιέχουν πληροφορίες στη

Διεύθυνση Εργασιών για την πορεία των λογαριασμών των προμηθευτών και των οφειλετών τους. Από τα στοιχεία αυτά, τα περισσότερα χρησιμοποιούνται για εσωτερική χρήση, ενώ τα υπόλοιπα αποστέλλονται (άλλοτε σε εβδομαδιαία και άλλοτε σε μηνιαία βάση) σε προμηθευτές και οφειλέτες προκειμένου να υπάρξει ενημέρωση της πορείας των απαιτήσεων και των οφειλών τους αντίστοιχα. Οι κυριότερες καταστάσεις, οι οποίες εκτυπώνονται από το τμήμα Μηχανογράφησης και αφορούν την εταιρία factoring και τους προμηθευτές, είναι οι ακόλουθες :

ΠΙΝΑΚΑΣ 9 ΕΝΤΥΠΕΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

- Κατάσταση ενηλικιώσης οφειλετών,
- Κατάσταση πωλήσεων συγκεκριμένων οφειλετών του προμηθευτή,
- Κατάσταση ληξιπρόθεσμων λογαριασμών,
- Ημερήσια κατάσταση εισπράξεων μετρητών και επιταγών,
- Υπενθυμιστικές επιστολές εξόφλησης οφειλών,
- Κάτασταση επιβεβαίωσης αποστολής τιμολογίων προς τους προμηθευτές,
- Επιστολή επαλήθευσης χρηματοδότησης του προμηθευτή,
- Κατάσταση μη εγκεκριμένων παραστατικών προς χρηματοδότηση.

Για τη σημασία των καταστάσεων αυτών στην καθημερινή παρακολούθηση των λογαριασμών των προμηθευτών και των οφειλετών, θα αναφερθούμε συνοπτικά.

Αρχικά, ο προμηθευτής εφόσον αναθέτει τη μερική διαχείριση του πελατολογίου του στην εταιρία factoring, επιδιώκει να έχει ικανοποιητική εικόνα για την πορεία των πωλήσεων του (συνολικά ή για κάθε οφειλέτη). Ανάλογα με τις απαιτήσεις του προμηθευτή, αποστέλλεται σε αυτόν κατάσταση πωλήσεων συνήθως σε μηνιαία βάση (ή σε οποιαδήποτε άλλη βάση συμφωνηθεί), όπως παρουσιάζεται στον ακόλουθο πίνακα:

ΠΙΝΑΚΑΣ 10
ΕΤΗΣΙΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ ΑΥΡΑ Α.Ε. (1997)

ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	14.560.000	ΙΟΥΛΙΟΣ	18.985.600
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	15.878.000	ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	19.200.000
ΜΑΡΤΙΟΣ	16.150.000	ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	17.500.000
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	15.700.000	ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	16.400.000
ΜΑΪΟΣ	17.230.000	ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	16.000.000
ΙΟΥΝΙΟΣ	19.125.000	ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	16.200.000
ΣΥΝΟΛΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ '97			<u>183.943.000</u>

Σε μηνιαία βάση, αποστέλλεται σε κάθε οφειλέτη του προμηθευτή ξεχωριστά, κατάσταση κίνησης λογαριασμού που αναφέρει αναλυτικά τις άμεσες, προς εξόφληση, οφειλές στην εταιρία factoring. Επίσης, η αναλυτική κατάσταση οφειλετών του προμηθευτή επιτρέπει στον υπεύθυνο πελατείας της Διεύθυνσης Εργασιών, να έχει πλήρη εικόνα για το καθολικό του προμηθευτή, τα χρηματοδοτικά όρια των οφειλετών, τα υπόλοιπά τους και την πορεία εξόφλησης των οφειλών τους.

Ιδιαίτερα σημαντική κατάσταση είναι και η μηνιαία κατάσταση για την πορεία είσπραξης των οφειλών. Στις περιπτώσεις όπου παρατηρούνται αποκλίσεις από τη διάρκεια πίστωσης που ο προμηθευτής έχει συμφωνήσει με τους οφειλέτες του, αναζητούνται με σχετική επικοινωνία οι λόγοι καθυστέρησης εξόφλησης, ενώ αποστέλλονται και σχετικές υπενθυμιστικές επιστολές.

Οι υπενθυμιστικές επιστολές, έχουν διαφορετικό για κάθε περίπτωση ύφος και διάρθρωση, με πιο σημαντική εκείνη η οποία γνωστοποιεί στον οφειλέτη τη διεκδίκηση είσπραξης των απαιτήσεων δικαστικά, εφόσον έχουν εξαντληθεί όλες οι νόμιμες ενέργειες είσπραξης των απαιτήσεων από την πλευρά της εταιρίας factoring.

Ο παρακάτω ΠΙΝΑΚΑΣ, παρουσιάζει ενδεικτικά την πορεία των εισπράξεων για το σύνολο των απαιτήσεων του προμηθευτή τον υποθετικό μήνα Ιανουάριο 1998. Η κατάσταση αυτή ομαδοποιεί τις εισπράξεις των διαφόρων κατηγοριών και συγκρίνει τα ποσοστά τους, με προηγούμενα έτη εφόσον βέβαια ζητηθεί τέτοια ανάλυση.

ΠΙΝΑΚΑΣ 11
ΠΙΝΑΚΑΣ ΕΝΗΛΙΚΙΩΣΗΣ ΟΦΕΙΛΕΤΩΝ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ

ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗΣ : ΓΡΑΜΜΗ Α.Ε.		ΟΦΕΙΛΕΤΗΣ: JOHNSON PLC		
ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 1998 : 100,000,000				
ΤΥΠΟΙ ΕΞΟΦΛΗΣΗΣ	ΠΟΣΑ	% ΣΥΝΟΛΟ	% 1997	% 1996
ΑΜΕΣΕΣ ΕΞΟΦΛΗΣΕΙΣ	11,000,000	12	15	16
ΠΙΣΤΩΣΕΙΣ 1 ΜΗΝ.	25,000,000	27	20	21
ΠΙΣΤΩΣΕΙΣ 2 ΜΗΝ.	45,000,000	42	45	48
ΠΙΣΤΩΣ. ΑΝΩ 2 ΜΗΝ.	17,000,000	17	18	13
ΕΠΙΣΦΑΛΗ ΠΟΣΑ	2,000,000	1	1	2
ΣΥΝ. ΕΙΣΠΡΑΞΕΩΝ	100,000,000			

Η παραπάνω κατάσταση, μπορεί να παρουσιαστεί για τους σημαντικότερους οφειλέτες όπως και για εκείνους με κακό ιστορικό εξόφλησης, οι οποίοι δεν τηρούν τις συμφωνημένες περιόδους πίστωσης. Για την τελευταία περίπτωση εκτυπώνεται, ανάλογα με το τι έχει συμφωνηθεί, η κατάσταση συγκεκριμένων ληξιπρόθεσμων λογαριασμών όπου παρουσιάζεται ποιοί καθυστερούν την εξόφληση των υποχρεώσεών τους, δημιουργώντας παράλληλα και την ανάγκη επανεκχώρησης τιμολογίων.

Πρέπει να αναφερθεί, πως η είσπραξη δεν είναι το μοναδικό σημείο στη διαδικασία διαχείρισης του λογαριασμού του προμηθευτή. Κάθε φορά που ο πράκτορας εισπράττει οφειλές (μετρητά ή επιταγές) αποστέλλει ακόμη και σε καθημερινή βάση, αναλυτικές καταστάσεις εισπράξεων οφειλών.

Στις περιπτώσεις χρηματοδοτήσεων του προμηθευτή, αποστέλλεται σε αυτόν έγγραφη κατάσταση όπου γνωστοποιούνται τα ποσά με τα οποία πιστώθηκε ο ειδικός λογαριασμός του προμηθευτή. Περιοδικά εκτυπώνονται και καταστάσεις με τις λήξεις των χρηματοδοτικών ορίων, που βοηθούν στον προγραμματισμό της διαδικασίας αξιολόγησης του τμήματος Πίστης και ανάλογα αποφασίζονται μεταβολές των ορίων των οφειλετών, κατόπιν αιτήματος του προμηθευτή.

Σε μηνιαία βάση αποστέλλονται και καταστάσεις χρεώσεων του ειδικού λογαριασμού του προμηθευτή όπου περιλαμβάνονται τα διαχειριστικά έξοδα του πράκτορα και οι τόκοι προεξόφλησης για τις χρηματοδοτήσεις που έχουν πραγματοποιηθεί, με βάση το συμφωνημένο επιτόκιο χρηματοδότησης.

3.7 ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΟΥ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ

Η αξιολόγηση της χρηματοοικονομικής κατάστασης του προμηθευτή, με τη βοήθεια και των κριτηρίων διαβάθμισης πιστοληπτικής ικανότητας, επηρεάζει τον καθορισμό του ποσοστού χρηματοδότησης των προμηθευτών. Η χρηματοδότηση του προμηθευτή μπορεί να πραγματοποιηθεί οποιαδήποτε στιγμή, εφόσον όμως τηρούνται ορισμένες προϋποθέσεις, οι κυριότερες από τις οποίες είναι οι εξής :

- Ύπαρξη αναγκαίου προς χρηματοδότηση διαθέσιμου ποσού,
- Ασφαλιστική και φορολογική ενημερότητα που θα πρέπει να ανανεώνεται σε τακτά χρονικά διαστήματα (κάθε δίμηνο ή τρίμηνο),
- Γραπτό μήνυμα αίτησης χρηματοδότησης με την υπογραφή του νομίμου εκπροσώπου του προμηθευτή, που τον δεσμεύει στις συναλλαγές του με την εταιρία factoring.

Με τη έγγραφη γνωστοποίηση του αιτήματος χρηματοδότησης, αξιολογείται η θέση του προμηθευτή (δηλαδή η διαθεσιμότητά του) από τη Διεύθυνση Εργασιών. Στην περίπτωση χρηματοδότησης, ο προμηθευτής θα μπορεί να εκταμιεύσει από τον ειδικό τραπεζικό λογαριασμό το ποσόν που έχει πιστωθεί, ενώ θα χρεωθεί και με τους ανάλογους τόκους.

Αξίζει λοιπόν η αναφορά στο πώς καθορίζεται το ύψος της διαθέσιμης χρηματοδότησης, με την παράθεση του σχετικού αναλυτικού ΠΙΝΑΚΑ (ΠΙΝΑΚΑΣ 12) υπολογισμού της θέσης του προμηθευτή.

ΠΙΝΑΚΑΣ 12
ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΥΨΟΥΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΝΕΟΥ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ

	ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗΣ	ΜΗΧΑΝΙΚΗ ΑΕ	27.06.98
ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΚΑΡΤΕΛΛΑΣ 31.05.98		27.580.000	
ΤΙΜΟΛΟΓΙΑ 06.98 (+)		1.650.000	
ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ ΑΠΟ ΠΕΛΑΤΕΣ (-)		2.358.760	
ΠΙΣΤΩΤΙΚΑ ΤΙΜΟΛΟΓΙΑ (-)		215.850	
ΕΠΑΝΕΚΧΩΡΗΣΕΙΣ ΤΙΜΟΛΟΓΙΩΝ (-)		89.000	
ΤΡΕΧ. ΥΠΟΛ. 06.98 (ΜΕ ΠΡΟΣΑΡΜΟΓΕΣ)			26.566.390
ΑΜΦΙΣΒΗΤΟΥΜΕΝΑ ΤΙΜΟΛΟΓΙΑ (-)	-	25.000	
ΕΚΤΟΣ ΟΡΙΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ (-)	-	135.000	
ΣΥΝΟΛΟ ΑΦΑΙΡΕΤΙΚΩΝ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΩΝ		- 160.000	
ΕΓΚΕΚΡΙΜΕΝΟ ΚΑΘΟΛΙΚΟ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ			26.406.390
ΥΨΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ (85%)			22.445.432 *
ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΕΙΔΙΚΟΥ Λ/ΜΟΥ 31.05.98		14.580.000	
ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ ΑΠΟ ΠΕΛΑΤΕΣ 06.98 (-)		2.358.760	
ΧΟΡΗΓΗΣΗ ΠΡΟΚΑΤΑΒΟΛΩΝ (+)		2.500.000	
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ (+)		135.000	
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΠΡΟΕΞΟΦΛΗΣΗΣ (+)		350.000	
Φ.Π.Α ΧΡΕΩΣΕΩΝ (+)		84.180	
ΤΕΛΙΚΟ ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΕΙΔΙΚΟΥ Λ/ΜΟΥ			-15.290.420 *
ΔΙΑΘΕΣΙΜΟ ΠΟΣΟ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ			7.155.012

Σύμφωνα με τον ΠΙΝΑΚΑ 12, παρουσιάζονται δύο είδη λογαριασμών τα οποία αντιστοιχούν και σε δύο είδη σχέσεων :

- Το υπόλοιπο λογαριασμού γενικού καθολικού που παρουσιάζει τη σχέση του προμηθευτή με τους οφειλότες του,
- Το υπόλοιπο του ειδικού λογαριασμού που εμφανίζει τη σχέση του προμηθευτή με την εταιρία factoring.

Το διαθέσιμο ύψος χρηματοδότησης είναι το σύνολο των καθαρών εκκρεμών απαιτήσεων στο καθολικό των πελατών, πολλαπλασιαζόμενο με το ποσοστό προεξόφλησης που έχει συμφωνηθεί, μείον ενδεχόμενες προκαταβολές χρηματοδοτήσεων και τυχόν χρεώσεις και προμήθειες, όπως αυτές προκύπτουν από τον ειδικό λογαριασμό που στέλνεται στον προμηθευτή.

Για παράδειγμα, προκειμένου η Διεύθυνση Εργασιών να απαντήσει σε σχετικό αίτημα χρηματοδότησης 10.000.000 δραχμών του υποτιθέμενου προμηθευτή ΜΗΧΑΝΙΚΗ Α.Ε., προσδιορίζει στις 27.06.1998 την καθαρή του θέση. Όπως φαίνεται από τον προηγούμενο ΠΙΝΑΚΑ, το ανοικτό υπόλοιπο του καθολικού στις 31.05.98 ήταν 27.580.000 δραχμές, ενώ κατά τη διάρκεια του μηνός Ιουνίου το τρέχον υπόλοιπο του καθολικού διαμορφώθηκε, με τις εισπράξεις του μηνός και τις αφαιρετικές κινήσεις (πιστωτικά τιμολόγια και επανεκχωρήσεις τιμολογίων), σε 26.566.390 δραχμές. Όμως, το τελικό υπόλοιπο των εγκεκριμένων, προς χρηματοδότηση, τιμολογίων διαμορφώθηκε σε 26.406.390 δραχμές για τους εξής λόγους :

- Ύπαρξη αμφισβητούμενων τιμολογίων λόγω παράλειψης συγκεκριμένων προδιαγραφών κατά την παράδοση των προϊόντων και κατα συνέπεια άρνηση εξόφλησής τους από τον οφειλέτη,
- Μη χρηματοδοτούμενα τιμολόγια λόγω υπέρβασης ορίου χρηματοδότησης.

Έτσι, με βάση τη σύμβαση factoring, ο συγκεκριμένος προμηθευτής μπορεί να χρηματοδοτηθεί με το 85% της αξίας του υπολοίπου του καθολικού των εγκεκριμένων τιμολογίων στις 27.06.98, δηλαδή με 22.445.432 δραχμές.

Από την άλλη πλευρά, ο ειδικός λογαριασμός δείχνει τη σχέση του προμηθευτή με την εταιρία factoring. Το υπόλοιπο του ειδικού λογαριασμού την πρώτη Ιουνίου 1998 ήταν 14.580.000, ποσό που περιλαμβάνει τις πιστώσεις λόγω χρηματοδοτήσεων μέχρι το τέλος του μηνός Μαΐου, τους τόκους χρηματοδοτήσεων και τις προμήθειες διαχείρισης. Κατά τη διάρκεια του μηνός Ιουνίου, ο ειδικός λογαριασμός χρεώθηκε με διάφορα εξόδα διαχείρισης και τις προκαταβολές λόγω χρηματοδοτήσεων διαμορφώνοντας το υπόλοιπο στις 27.06.98 σε 15.290.420 δραχμές.

Ο προμηθευτής θα μπορεί άμεσα να χρηματοδοτηθεί με τη διαφορά των λογαριασμού του εγκεκριμένου ποσοστού χρηματοδότησης και του τελικού υπολοίπου του ειδικού λογαριασμού (οι λογαριασμοί αυτοί παρουσιάζονται με αστεράκι στον παραπάνω ΠΙΝΑΚΑ), απορρίπτοντας παράλληλα το σχετικό αίτημα του προμηθευτή για χρηματοδότηση ύψους 10.000.000 δραχμών, αφού το διαθέσιμο υπόλοιπο δεν είναι μεγαλύτερο από 7.155.012 δραχμές.

Με την είσπραξη των οφειλόμενων τιμολογίων του μηνός Ιουνίου (αλλά και τυχόν άλλων) στη λήξη τους, θα αποδοθεί στον προμηθευτή το υπόλοιπο 15% που παρακρατήθηκε αρχικά ως εγγύηση. Στην πραγματικότητα, ο πράκτορας από δε χρηματοδοτεί το συμφωνημένο ποσοστό προεξόφλησης π.χ. 85%, αλλά μικρότερο ποσοστό, όπως αυτό προκύπτει μετά τις αφαιρέσεις των παραπάνω περιπτώσεων, ενώ από την άλλη πλευρά, χρηματοδοτεί μόνο τα νομικώς άψογα, από κάθε πλευρά, τιμολόγια και λοιπά παραστατικά.

3.8 ΑΠΕΝΕΡΓΟΠΟΙΗΣΗ ΟΦΕΙΛΕΤΩΝ Ή / ΚΑΙ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ

Η εταιρία factoring με την προσέγγιση του προμηθευτή και την υπογραφή της σύμβασης, επιδιώκει να έχει μία μακροχρόνια και κερδοφόρα συνεργασία. Ορισμένες φορές όμως εξαιτίας της κακής αξιολόγησης των προμηθευτών ή της αδυναμίας των οφειλετών να ανταποκριθούν στις συμβατικές τους υποχρεώσεις, ή άλλων εξωγενών παραγόντων, επέρχεται λύση της συνεργασίας του πράκτορα με τον προμηθευτή.

Υπάρχουν συγκεκριμένοι λόγοι που μπορούν να οδηγήσουν στη διακοπή της συνεργασίας. Οι κυριότεροι από αυτούς είναι η χειροτέρευση της χρηματοοικονομικής κατάστασης του προμηθευτή ή των οφειλετών του, τα αρνητικά μηνύματα της αγοράς για την πορεία της εταιρίας, η μη τήρηση κατ' εξακολούθηση των συμβατικών υποχρεώσεων τόσο του προμηθευτή (π.χ. άρνηση καταβολής εισπράξεων από τους οφειλέτες), όσο και των πελατών του (π.χ. μη τήρηση της διαδικασίας του factoring, παύση πληρωμών κλπ).

Όλοι οι παραπάνω παράγοντες μπορούν να οδηγήσουν σε διακοπή της συνεργασίας των δύο μερών, απενεργοποίηση των αντιστοίχων λογαριασμών και εκκαθάριση των αμοιβαίων οφειλών πρώτα προς την εταιρία factoring και στη συνέχεια στον προμηθευτή.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ

1. Arthur Cox and John Mc Kenzie, International Factoring, Euromoney Publications, London, 1986, σελ. 65-67
2. Tim Lea and Wendy Trollope, A Guide to Factoring & Invoice Discounting, Chapman & Hall Publications, 1996, σελ. 38-46
3. John Holliwel, The Financial Risk Manual, Pitman Publications, 1996, σελ. 138-146.

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΤΟ ΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΤΟΥ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

4.1 ΓΕΝΙΚΕΣ ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ

Όπως τονίστηκε στο κεφάλαιο 2, ενώ οι θεσμοί του factoring και του forfaiting είχαν ευρύτατα διαδοθεί στις Η.Π.Α. και την Ευρώπη αρκετές δεκαετίες πριν, στη χώρα μας έγιναν γνωστοί ως νέοι χρηματοδοτικοί θεσμοί περίπου το 1986. Οι νέοι θεσμοί έγιναν γνωστοί μέσα από άρθρα σε επιστημονικά περιοδικά (όπως το Δελτίο της Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών), εξαιτίας της ανάγκης κυρίως των εμπορικών τραπεζών να προσφέρουν νέα και εξειδικευμένα προϊόντα στους πελάτες τους, λόγω και του ισχυρού ανταγωνισμού με την επικείμενη απελευθέρωση του τραπεζικού συστήματος.

Με τις διάφορες Πράξεις του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος (Π.Δ.Τ.Ε.) από το 1988 και μετά, αλλά, ιδιαίτερα, με την ψήφιση του ν.1905/90 και τις τροποποιήσεις αυτού, θεσπίστηκε το νομοθετικό πλαίσιο για το factoring ή πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων. Το νομοθετικό πλαίσιο δεν ήταν επαρκές ώστε να καλυφθούν πλήρως οι νέες ανάγκες και για αυτό στην πορεία εφαρμογής του θεσμού, αντιμετωπίστηκαν πολλές δυσκολίες, οι οποίες μπορούν να συνοψιστούν ως εξής :

- Η έντονη παρέμβαση και εποπτεία της Τράπεζας της Ελλάδος και των αρμοδίων οργάνων της,

- Η ανεπιτυχής, σε ορισμένα σημεία, νομοθετική ρύθμιση του βασικού νόμου 1905/90,
- Η απροθυμία των τραπεζών να αναλάβουν νέους κινδύνους και να υποστηρίξουν τους νέους θεσμούς,
- Η άνιση φορολογική μεταχείριση των εταιριών factoring από τις αρμόδιες αρχές σε σχέση με φορείς άλλων χρηματοδοτικών εργασιών (π.χ. εταιρίες leasing),
- Η άγνοια και η επιφυλακτικότητα της αγοράς στους νέους θεσμούς, γεγονός που εμπόδισε την εξάπλωσή τους.

Κάτω από αυτές τις συνθήκες, είναι δικαιολογημένη η σχετικά πρόσφατη λειτουργία των περισσότερων εταιριών factoring με εξαίρεση την Αγροτική Factoring. Το νομοθετικό πλαίσιο θα μπορούσε σε αρκετά σημεία του να ήταν σαφέστερα διατυπωμένο εάν δεν καθυστερούσε, αδικαιολόγητα, και η λειτουργία της Ένωσης Ελληνικών Εταιριών Factoring ως ενιαίου φορέα αντιμετώπισης των προβλημάτων του θεσμού.

4.2 ΤΟ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΤΟΥ FACTORING ΣΤΗ ΧΩΡΑ ΜΑΣ

Στο παρόν τμήμα του κεφαλαίου θα παρουσιαστεί συνοπτικά και με χρονική σειρά το νομοθετικό πλαίσιο του factoring στη χώρα μας, δηλαδή οι αποφάσεις των αρμοδίων οργάνων της Τράπεζας της Ελλάδος, ο βασικός ν.1905/90 και οι μεταγενέστερες τροποποιήσεις του νόμου αυτού με άλλους νόμους ή Πράξεις του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος.

1. Η Π.Δ./Τ.Ε. 959 / 10.03.87

Με γνώμονα την ανάγκη για την εφαρμογή νέων χρηματοδοτικών θεσμών, ξεκίνησε, το 1987, η διαμόρφωση του νομοθετικού πλαισίου του factoring, που σε αρκετά σημεία συμπεριελάμβανε και νομοθετικές ρυθμίσεις για το forfaiting. Η Τράπεζα της Ελλάδος, με την Πράξη του Διοικητή της (Π.Δ./Τ.Ε) 959 στις 10.3.87, προσπάθησε να διαμορφώσει το πλαίσιο που θα επέτρεπε σε εμπορικές τράπεζες και σε θυγατρικές εταιρίες αυτών, με αποκλειστικό σκοπό το factoring, τη διενέργεια πράξεων «*αναδόχου είσπραξης εμπορευματικών απαιτήσεων ελληνικών εξαγωγικών επιχειρήσεων*» όπως χαρακτηριστικά αναφερόταν. Έτσι είχε αποδοθεί, στα ελληνικά, το factoring πριν την ψήφιση του βασικού ν.1905/90.

2. ΟΙ Π.Δ./Τ.Ε. 1117 / 30.07.87 & 399 / 30.08.88

Όπως ήταν φυσικό, η αρχική Π.Δ./Τ.Ε. 959 / 10.03.87 ήταν ελλιπής, αφού γινόταν αναφορά μόνο στο εξαγωγικό factoring και δεν μπορούσε να καλύψει όλες τις ανάγκες του νέου θεσμού. Με τη νέα Π.Δ./Τ.Ε. 1117/ 30.07.87 καθορίστηκε ότι οι ενδιαφερόμενες εμπορικές τράπεζες και οι εξειδικευμένοι φορείς, θα μπορούν «*να προσφέρουν όλες τις συναφείς υπηρεσίες στα πλαίσια των θεσμών factoring και forfaiting*», χωρίς όμως να δίνονται περισσότερες διευκρινήσεις για το περιεχόμενο των υπηρεσιών αυτών.

Με την ανωτέρω Πράξη ο νομοθέτης έδινε, κατά κάποιον τρόπο, στους ενδιαφερόμενους φορείς τη δυνατότητα να κινήθουν ελεύθερα και να παρέχουν υπηρεσίες εγχώριου και εξαγωγικού factoring, καθώς επίσης και να χορηγούν

προκαταβολές σε συνάλλαγμα στους εξαγωγείς-προμηθευτές, χωρίς να παραβλέπονται οι περιορισμοί στη χρηματοδότηση σε ξένο νόμισμα, αφού δεν είχαν ξεκινήσει οι διαδικασίες απελευθέρωσης του τραπεζικού συστήματος¹.

Με τη νέα Π.Δ./Τ.Ε. 399/ 30.08.88, η οποία συμπλήρωσε την προηγούμενη ΠΔΤΕ 959/ 10.03.87, ενισχύθηκαν οι απόψεις που αναφέρθηκαν παραπάνω και δόθηκε η δυνατότητα στους φορείς του θεσμού να πραγματοποιούν ελεύθερα συναλλαγές factoring και forfaiting με όρους που θα καθορίζουν τα συμβαλλόμενα μέρη.

3. Ο κύριος νόμος 1905 /1990

Μετά από την κατάρτιση δύο νομοσχεδίων για τους νέους θεσμούς factoring και forfaiting (το ένα με την εποπτεία του Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης και το άλλο από την Ένωση Ελληνικών Τραπεζών), ψηφίστηκε το Νοέμβριο του 1990, ο νόμος 1905 με τίτλο «*Σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring) και άλλες διατάξεις*». Ο συγκεκριμένος νόμος, αποτελεί τη σημαντικότερη συνεισφορά τόσο για το factoring, όσο και για το forfaiting, παρά το γεγονός ότι σε ορισμένα σημεία καλύπτει μόνο τις βασικές ανάγκες των δύο θεσμών, αγνοώντας ακόμη και την εννοιολογική διαφορά μεταξύ factoring και forfaiting.

Ο ν. 1905/90, που αποτελείται από 9 άρθρα, συμπληρώθηκε με την Π.Δ./Τ.Ε. 2168/93 και τροποποιήθηκε, αφενός με το άρθρο 10 του 2232\94 και αφετέρου με το άρθρο 10 του ν. 2367/95, «*Περί νέων χρηματοδοτικών θεσμών και άλλων διατάξεων*». Στα άρθρα του ν. 1905/90, γίνεται αναφορά στην έννοια και το

περιεχόμενο της σύμβασης factoring, σε ειδικά θέματα που αφορούν τους φορείς, στο φορολογικό καθεστώς των συναλλαγών factoring, στην εποπτεία και το ρόλο της Τράπεζας της Ελλάδος, στον τρόπο προσδιορισμού των φορολογητέων κερδών των εταιριών και φυσικά, στις υποχρεώσεις των συμβαλλομένων μερών.

4. Η Π.Δ./Τ.Ε. 2168 / 08.01.93

Με την Π.Δ.Τ.Ε. 2168/ 08.01.93, συμπληρώθηκαν οι διατάξεις των άρθρων 4 και 5 του ν.1905/90. Η Πράξη αυτή, καθόρισε τις προϋποθέσεις και τα κριτήρια, σύμφωνα με τα οποία παρέχονται οι άδειες λειτουργίας ανωνύμων εταιριών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων και πρόβλεψε τις απαραίτητες πληροφορίες που οι πράκτορες θα πρέπει να γνωστοποιούν στην Τράπεζα της Ελλάδος για τις εταιρίες τους. Επίσης, δόθηκε στην Διεύθυνση Γενικής Επιθεώρησης Τραπεζών η αρμοδιότητα να καθορίζει, η ίδια, τους συντελεστές *φερεγγυότητας, ρευστότητας και κινδύνων* των εταιριών factoring, καθώς επίσης και τα ανώτατα όρια για τα χρηματοδοτικά ανοίγματα έναντι των πελατών τους που δεν μπορούν να ξεπεράσουν το 25% των ιδίων κεφαλαίων των εταιριών factoring.

5. Η Π.Δ./Τ.Ε. 2246/ 23.11.93

Με την υπ' αριθμ. 2246/ 23.11.93 Π.Δ./ Τ.Ε., γίνεται εκτενής αναφορά στα χρηματοδοτικά ανοίγματα των εταιριών factoring, ώστε να μπορεί η αρμόδια αρχή της Τράπεζας της Ελλάδος να ελέγχει το μέγεθος των κινδύνων που αναλαμβάνουν οι πράκτορες με τη χρηματοδότηση των προμηθευτών. Τα

χρηματοδοτικά ανοίγματα θεωρούνται ότι υφίστανται, κατά περίπτωση, είτε έναντι του προμηθευτή, είτε έναντι του οφειλέτη της απαίτησης.

Η συγκεκριμένη Πράξη του Διοικητή, τροποποιήθηκε με την Π.Δ./Τ.Ε. 2279/23.11.93, ενώ η τελική ρύθμιση περί των χρηματοδοτικών ανοιγμάτων, έγινε με την Απόφαση 571/96 της Επιτροπής Νομισματικών και Πιστωτικών Θεμάτων (Ε.Ν.Π.Θ.) της Τράπεζας της Ελλάδος. Σύμφωνα με αυτή, «το σύνολο των ποσών που προεξοφλούνται σε πελάτη ή ομάδα πελατών, δεν μπορεί να είναι ανώτερο από το 25 % των ιδίων κεφαλαίων της εταιρίας factoring, ενώ απέναντι σε ιδρυτές της εταιρίας πρακτορείας δεν μπορεί να ξεπεράσει το 20% και εφόσον οι συναλλαγές αυτές δεν υπερβαίνουν τα όρια των συνήθων συναλλαγών του ιδρυτή με τους πελάτες του» .

6. Ο νόμος 2232/1994

Το άρθρο 10 του ν. 2232/1994, αντικατέστησε διάταξη του άρθρου 4 του ν. 1905/1990, σύμφωνα με την οποία το ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο μίας εταιρίας factoring, καθορίζεται στο ¼ του ελαχίστου μετοχικού κεφαλαίου που απαιτείται για τη σύσταση ανώνυμης τραπεζικής εταιρίας, από ½ που ίσχυε με την εφαρμογή του ν. 1905/90*. Οι παραπάνω προϋποθέσεις, για την απόκτηση άδειας λειτουργίας εταιριών factoring, ισχύουν και για τις αλλοδαπές εταιρίες factoring που επιθυμούν να εγκατασταθούν και να παρέχουν υπηρεσίες factoring στην Ελλάδα.

* Το ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο είναι 1 δεσ εκατομμύριο από 2 δις. που ίσχυε παλαιότερα.

7. Ο νόμος 2367 / 1995

Όπως αναφέρθηκε, ο ν. 2367/95 περί «Νέων χρηματοδοτικών θεσμών και άλλες διατάξεις», τροποποίησε με το άρθρο 10, το ν.1905/90 και καθόρισε πως «αντικείμενο της σύμβασης factoring μπορεί να είναι και απαιτήσεις ιδρυτών ή μετόχων του φορέα, έναντι πελατών τους στο εσωτερικό ή το εξωτερικό». Επιπλέον, ελήφθησαν και αποφάσεις για τους τρόπους με τους οποίους θα μεταβιβάζονται οι μετοχές των εταιριών factoring, θέματα διαμόρφωσης των χρηματοδοτικών ανοιγμάτων κλπ.

Επιπλέον καθορίστηκε ότι για θέματα που σχετίζονται με επίδικες απαιτήσεις, θα λαμβάνεται υπόψη ο Κώδικας Πολιτικής Δικονομίας, διάταξη η οποία δεν είχε συμπεριληφθεί παλαιότερα. Επίσης, πρόβλεψε την απαλλαγή των συμβάσεων factoring και forfaiting τόσο από κάθε επιβάρυνση και εισφορά υπέρ του Δημοσίου, όσο και της εισφοράς του ν. 128/75, η οποία επιβάλλεται σε όλες τις τραπεζικές συμβάσεις για την ενίσχυση των μικρομεσαίων βιοτεχνικών επιχειρήσεων.

Οι συμβάσεις πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων δεν υπάγονται σε Ε.Φ.Τ.Ε. (όπως ισχύει σε όλες τις υπόλοιπες τραπεζικές συμβάσεις) αλλά σε Φ.Π.Α., με συντελεστή 18% μετά από τροποποίηση του ν. 2093/92. Με όλες τις παραπάνω ρυθμίσεις, οι συμβάσεις factoring (και forfaiting) καθίστανται περισσότερο ανταγωνιστικές για τις επιχειρήσεις από πλευράς κόστους και περισσότερο ελκυστικές με τις υπηρεσίες που προσφέρουν, σε σχέση με τις υπόλοιπες τραπεζικές συμβάσεις.

4.3 Η ΡΥΘΜΙΣΗ ΤΟΥ FACTORING ΣΤΑ ΞΕΝΑ ΔΙΚΑΙΑΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ

Η αντιμετώπιση του θεσμού του factoring από τα σύγχρονα δικαιακά συστήματα είναι το αντικείμενο που θα παρουσιάσουμε. Η συνοπτική αναφορά στα ξένα δικαιακά συστήματα περιλαμβάνει τα όσα αναφέρονται στο Αμερικανικό Δίκαιο (επειδή ο θεσμός ξεκίνησε και αναπτύχθηκε εκεί), στο Αγγλικό Δίκαιο (εξαιτίας της δυναμικής του θεσμού στη Μεγάλη Βρεταννία) και τέλος στο Γερμανικό Δίκαιο λόγω και της γενικότερης επιρροής του στο δίκαιο της χώρας μας².

4.3.1 Η ρύθμιση του θεσμού στις Η.Π.Α.

Ο θεσμός του factoring στις Η.Π.Α., δεν ρυθμίζεται από συγκεκριμένο νόμο, αλλά από διάφορα νομοθετήματα, όπως είναι ο Ενιαίος Εμπορικός Κώδικας (Ε.Ε.Κ), ο Κώδικας Πτωχευτικού Δικαίου και οι νομολογίες των δικαστηρίων. Ο πρώτος νόμος, που αναφερόταν και στο factoring, ήταν ο νόμος "Factor's Lien Act" στα 1911. Βάσει αυτού, αναγνωρίστηκε στον πράκτορα το δικαίωμα του ενεχύρου πάνω στις εκχωρημένες απαιτήσεις, ενώ η αναγγελία των απαιτήσεων αναγραφόταν σε δημόσιο βιβλίο, έτσι ώστε οι πράκτορες να απολαμβάνουν προνομιακής μεταχείρισης σε περίπτωση «σύγκρουσης» με άλλους πιστωτές για τις ίδιες απαιτήσεις.

Το 1950, θεσπίστηκε ο Ενοποιημένος Εμπορικός Κώδικας (Ε.Ε.Κ.) που ισχύει σε όλες σχεδόν τις πολιτείες των Η.Π.Α. Με βάση τον Ε.Ε.Κ., η σύμβαση factoring ρυθμίζεται από το άρθρο 9, περί ασφαλισμένων μεταβιβάσεων και

είναι μία μικτή σύμβαση που αποτελείται από μία εκπαιητική σχέση, την εκχώρηση των απαιτήσεων και από υποσχητικές σχέσεις όπως το δάνειο, η ασφάλιση και η εντολή³. Επίσης, αποτελεί μία διαρκής σύμβαση, αλλά το βασικό στοιχείο που καθορίζει τη νομική της μορφή, είναι η ελευθερία των συναλλαγών και οι ανάγκες των συμβαλλομένων, άποψη η οποία υιοθετήθηκε και στη χώρα μας κατά τη σύνταξη του νομοσχεδίου για το factoring και το forfeiting⁴.

Με βάση το άρθρο 9 του Ε.Ε.Κ., ο πράκτορας αποκτά το δικαίωμα επί των εκχωρηθεισών απαιτήσεων, εφόσον έχει ακολουθηθεί συγκεκριμένη διαδικασία και έχει γίνει δήλωση σε δημόσιο βιβλίο. Από τη στιγμή που συμφωνηθεί η εκχώρηση των μελλοντικών απαιτήσεων, η μεταβίβασή τους επέρχεται αυτόματα, κατά τη «γέννηση» των απαιτήσεων προς όφελος της εταιρίας factoring.

Όσον αφορά την αναγγελία, παρά το ότι δεν απαιτείται, γίνεται σχεδόν πάντα στις συναλλαγές, ενώ τυχόν συμφωνία του οφειλέτη περί μη εκχώρησης των απαιτήσεων σε τρίτους, είναι ανενεργή και δεν αφορά τον πράκτορα. Σε περίπτωση αφερεγγυότητας του οφειλέτη, ισχύει η αρχή της χρονικής προτεραιότητας, που ευνοεί τον πράκτορα έναντι των άλλων πιστωτών, ενώ ο οφειλέτης δεν έχει καμία υποχρέωση εφόσον εξοφλήσει στον πράκτορα.

Σύμφωνα με άλλες ρυθμίσεις του Πτωχευτικού Κώδικα, το factoring έχει τη μορφή σύμβασης δανείου με ενεχύραση απαιτήσεις και ο πράκτορας δικαιούται να ικανοποιηθεί από την πτωχευτική περιουσία, όπως και οι άλλοι πιστωτές.

4.3.2 Η ρύθμιση του θεσμού στο Αγγλικό Δίκαιο

Στο Αγγλικό δίκαιο, η ρύθμιση του factoring παρουσιάζει κενά, αφού δεν υπάρχει ούτε εκεί σχετικό νομοθέτημα, παρά το γεγονός ότι ο θεσμός εξελίσσεται πολύ δυναμικά. Η ύπαρξη ενός γενικού πλαισίου, σύμφωνα με το οποίο καθορίζονται ελεύθερα οι σχέσεις μεταξύ των μερών και η νομολογία των δικαστηρίων, ρυθμίζουν το θεσμό στο Ηνωμένο Βασίλειο.

Οι απαιτήσεις μεταβιβάζονται με γραπτή συμφωνία και βασίζονται στην αρχή της καλής πίστης μεταξύ των συναλλασομένων. Στην περίπτωση που οι απαιτήσεις εκχωρηθούν σε περισσότερους από έναν πιστωτές, τότε ικανοποιείται πρώτος αυτός που ανήγγειλε στον οφειλέτη πρώτος την εκχώρηση, δηλαδή ο πράκτορας ή άλλος πιστωτής, με την προϋπόθεση ότι κατά το χρόνο της εκχώρησης ήταν καλόπιστος και φερέγγυος.

Απο τη στιγμή της αναγγελίας της εκχώρησης και μετά, ο οφειλέτης πρέπει να εξοφλήσει στον πράκτορα και όχι στον προμηθευτή, ενώ στην περίπτωση επισφαλών απαιτήσεων, ο πράκτορας στρέφεται κατά του προμηθευτή συμψηφίζοντας την επισφαλή απαίτηση με άλλες απαιτήσεις, έτσι ώστε να μη διαταραχθούν οι σχέσεις με τους πελάτες του προμηθευτή.

4.3.3 Η ρύθμιση του θεσμού στο Γερμανικό Δίκαιο

Παρά τη μεγάλη ανάπτυξη του θεσμού και στη Γερμανία, δεν υπάρχει ούτε εκεί ειδικός νόμος για το factoring. Η σύμβαση χαρακτηρίζεται ως μεικτή, ενώ τα ενδιαφερόμενα μέρη ρυθμίζουν ελεύθερα τους όρους της σύμβασης. Ο νομικός χαρακτηρισμός της σύμβασης, που αποτελεί την αιτία της εκχώρησης των απαιτήσεων, είναι είτε δάνειο, είτε πώληση των απαιτήσεων ανάλογα με το εάν πρόκειται για γνήσιο ή μη γνήσιο factoring.

Σύμφωνα και με το Γερμανικό Δίκαιο, ο πράκτορας επιθυμεί να μεταβιβαστούν σε αυτόν όλες οι απαιτήσεις του πελατολογίου του προμηθευτή, ώστε να μετριαστεί ο κίνδυνος από τη μεταβίβαση επισφαλών απαιτήσεων. Η μεταβίβαση γίνεται με την υποχρέωση του προμηθευτή να μεταβιβάσει, εκ των προτέρων, όλες τις απαιτήσεις και μόλις αυτές "γεννηθούν", να αποστείλει τα σχετικά δικαιολογητικά στον πράκτορα. Με την εκχώρηση των απαιτήσεων, ο οφειλέτης έχει κατά του εκδοχέα-πράκτορα, τις ενστάσεις που είχε κατά του προμηθευτή μέχρι τη στιγμή της εκχώρησης των απαιτήσεων.

Όσον αφορά το θέμα της πολλαπλής εκχώρησης της ίδιας απαίτησης, ικανοποιείται εκείνος που απέκτησε πρώτος την απαίτηση από τον προμηθευτή, σε αντίθεση με τις απόψεις που ισχύουν στα άλλα δίκαια, όπου ικανοποιείται αυτός που ανήγγειλε πρώτος στον οφειλέτη. Στην περίπτωση που ο προμηθευτής πτωχεύσει, ο πράκτορας συμμετέχει στην πτωχευτική διαδικασία, ενώ επέρχεται και λήξη της σύμβασης factoring. Για τις απαιτήσεις που ο πράκτορας κατείχε πριν την πτώχευση του οφειλέτη, παραμένει δικαιούχος και μπορεί με κάθε νόμιμο μέσο να απαιτήσει την είσπραξή τους. Για τις

μεταγενέστερες, δικαιούται να ικανοποιηθεί από την πτωχευτική διαδικασία, όπως οι υπόλοιποι πιστωτές, εφόσον είχε καταβάλει την αξία τους στον προμηθευτή.

Σε περίπτωση πτώχευσης του πράκτορα, ο προμηθευτής μπορεί να καταγγείλει τη σύμβαση και να ζητήσει από τον σύνδικο να ικανοποιηθεί από το προϊόν της πτωχευτικής διαδικασίας. Στην περίπτωση αυτή, αξίζει να γίνει διάκριση μεταξύ γνήσιου και μη γνήσιου factoring. Στην περίπτωση γνήσιου factoring, ο προμηθευτής μπορεί να αξιώσει αποζημίωση από την πτωχευτική περιουσία, ενώ στη δεύτερη περίπτωση, όπου οι εκχωρούμενες απαιτήσεις δεν ανήκουν στον πράκτορα δεν μπορεί να ζητήσει αποζημίωση.

4.4 ΤΑ ΚΥΡΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ FACTORING

4.4.1 Εισαγωγικές παρατηρήσεις

Ο νομοθέτης έχοντας υπόψη την ανάγκη να διαμορφωθεί η σύμβαση factoring σύμφωνα με την αρχή της ελευθερίας των συναλλαγών, δε θεώρησε το θεσμό ως ένα συγκεκριμένο συμβατικό τύπο, αλλά ως θεσμό, που τα χαρακτηριστικά του να μπορούν να αντληθούν από διάφορους τύπους συμβάσεων. Σύμφωνα με την άποψη αυτή, η σύμβαση factoring είναι μεικτή σύμβαση, σύμβαση πλαίσιο, σύμβαση προσχώρησης, διαρκή σύμβαση και τυπική σύμβαση. Παρακάτω, θα παρουσιαστούν τα κυριότερα χαρακτηριστικά της σύμβασης

factoring, ενώ όπου κρίνεται σκόπιμο, θα γίνει αναφορά και στο εννοιολογικό περιεχόμενο των συμβάσεων αυτών.

4.4.2 Το factoring ως μεικτή σύμβαση

Για να χαρακτηριστεί μία σύμβαση ως μεικτή, πρέπει να περιέχει στοιχεία από διάφορες ρυθμισμένες συμβάσεις. Το factoring συγκαταλέγεται σε αυτές τις συμβάσεις, αφού περιέχει στοιχεία σύμβασης δανείου, εκχώρησης απαιτήσεων, σύμβασης εντολής, μίσθωσης έργου, κλπ⁵.

Τα συμβαλλόμενα μέρη επιλέγουν από τις υπηρεσίες που παρέχει ο θεσμός του factoring, εκείνες που εξυπηρετούν καλύτερα τη συνεργασίας τους. Οι υπηρεσίες που παρέχονται με το factoring έχουν χαρακτηριστικά από διάφορους τύπους συμβάσεων, με αποτέλεσμα όταν ο βασικός ν.1905/90 παρουσιάζει κενά, να μπορούν να εφαρμόζονται οι σχετικές διατάξεις αυτών των τύπων συμβάσεων.

Όπως αναφέρει το άρθρο 1 του ν. 1905/90, το περιεχόμενο της σύμβασης πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, δεν είναι μόνο η παρακολούθηση και η είσπραξη των απαιτήσεων, αλλά και μία σειρά από άλλες υπηρεσίες όπως η εκχώρηση των απαιτήσεων, η εξουσιοδότηση προς είσπραξη, η χρηματοδότηση του προμηθευτή, η λογιστική και νομική παρακολούθηση. Επειδή η παροχή αυτών των υπηρεσιών απαιτεί κατά κύριο λόγο ρυθμισμένες συμβάσεις, εφαρμόζονται ανάλογα οι θεωρίες της απορροφήσεως, του συνδυασμού και της αναλογικής εφαρμογής του δικαίου. Στην περίπτωση της σύμβασης factoring ως

μεικτής σύμβασης φαίνεται να υπερισχύει η θεωρία της αναλογίας, δηλαδή η σύμβαση factoring εμπεριέχει στοιχεία από όλες τις συμβάσεις χωρίς να υπερισχύουν τα χαρακτηριστικά καμίας από αυτές⁶.

Η εκχώρηση των απαιτήσεων στην εταιρία factoring με ή χωρίς δικαίωμα αναγωγής, αποτελεί σύμβαση που απορρέει από τη σύμβαση πώλησης των απαιτήσεων και με βάση αυτή καθορίζεται εάν ο πράκτορας θα στραφεί κατά του προμηθευτή σε περίπτωση αθέτησης των υποχρεώσεων του οφειλέτη.

Επιπλέον, με τη μεταβίβαση των απαιτήσεων και τη χρηματοδότηση με προεξόφληση δεχόμαστε ότι η σύμβαση factoring αποτελεί σύμβαση δανείου, ενώ για την παροχή λογιστικών και νομικών υπηρεσιών, μπορούν να εφαρμοστούν οι διατάξεις για τη σύμβαση εντολής και τις διατάξεις περί σύμβασης έργου. Τέλος, στην περίπτωση που αναλαμβάνεται η κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου από την εταιρία factoring, θεωρείται ότι είναι συνέπεια της εκχώρησης των απαιτήσεων, οπότε εφαρμόζονται οι διατάξεις που ισχύουν για την εκχώρηση των απαιτήσεων.

4.4.3 Το factoring ως τυπική και διαρκής σύμβαση ⁷

- **Τυπική σύμβαση**

Απαραίτητη προϋπόθεση για την εγκυρότητα της σύμβασης factoring, σύμφωνα με το άρθρο 1 του ν.1905/90, είναι να περιβάλλεται τον έγγραφο τύπο, διαφορετικά η σύμβαση πάσχει από ακυρότητα. Το έγγραφο αυτό μπορεί να είναι

είτε ιδιωτικό είτε συμβολαιογραφικό και επιβάλλεται η τήρησή του λόγω της σπουδαιότητας της σύμβασης στις οικονομικές συναλλαγές. Οι λόγοι που επιβάλλουν τον έγγραφο τύπο είναι οι εξής:

- Η προάσπιση των οικονομικών συμφερόντων των συναλλασσομένων,
- Το είδος και η διάρκεια των παρεχομένων υπηρεσιών,
- Η ανάγκη υπενθύμισης των συμβατικών υποχρεώσεων των δύο μερών κλπ.

Πρέπει να τονιστεί ότι ο έγγραφος τύπος δεν αφορά μόνο την κύρια σύμβαση, αλλά και πιθανές συμπληρωματικές συμβάσεις. Ο προμηθευτής μπορεί ακόμη και να ζητήσει αποζημίωση στην περίπτωση που ο πράκτορας δεν χρησιμοποιήσει τον έγγραφο τύπο. Επιπλέον και η αναγγελία εκχώρησης των απαιτήσεων στον οφειλέτη θα πρέπει να γίνεται εγγράφως, ενώ με τη εναπόθεση της σφραγίδας στο σώμα των τιμολογίων, ο εκδοχέας-πράκτορας γίνεται δικαιούχος της απαίτησης και αξιώνει την άμεση εξόφλησή του από τον οφειλέτη.

• **Διαρκής σύμβαση**

Σύμφωνα με το άρθρο 1 του ν. 1905/90, η σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων μπορεί, εφόσον συμφωνηθεί, να διαρκέσει για μεγάλο χρονικό διάστημα. Άρα, μπορεί να ενταχθεί στις διαρκείς συμβάσεις. Ο νομοθέτης δεν καθόρισε ελάχιστη χρονική διάρκεια της σύμβασης. Αυτό σημαίνει ότι μπορεί να καταρτιστεί είτε για ορισμένο*, είτε για αόριστο χρονικό διάστημα, σύμφωνα πάντα με τις ανάγκες των συμβαλλομένων μερών. Και εδώ οι λόγοι που κατατάσσουν τη σύμβαση στις διαρκείς συμβάσεις είναι προφανείς:

* Η πρακτική προσδιορίζει ότι η ελάχιστη διάρκεια σύμβασης factoring είναι 2 έτη.

- Η διάρκεια των παρεχομένων υπηρεσιών,
- Ο πράκτορας προκειμένου να αποκτήσει οικονομικές ωφέλειες και να σταθμίσει τους πιστωτικούς κινδύνους που αναλαμβάνει, θα πρέπει να απαιτεί η σύμβαση factoring να συμφωνείται για μεγάλο χρονικό διάστημα⁸.

Από την παράγραφο 2 του άρθρου 1 του ν. 1905/90 που ορίζει ότι «αντικείμενο της σύμβασης πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων είναι και απαιτήσεις μη γεννημένες κατά το χρόνο σύναψης της σύμβασης», προκύπτει ότι απαιτείται σχετικά μεγάλης διάρκειας σύμβαση, ώστε να εκπληρωθούν οι υποχρεώσεις από τις μελλοντικές απαιτήσεις.

4.4.4 Το factoring ως σύμβαση προσχώρησης

Σύμβαση προσχώρησης είναι εκείνη, σύμφωνα με την οποία ο ένας εκ των συμβαλλομένων και σχεδόν πάντα ο ασθενέστερος, είναι μεν ελεύθερος να καταρτίσει τη σύμβαση, αλλά δεν μπορεί να διαπραγματευτεί το περιεχόμενο της⁹.

Οι συμβάσεις προσχώρησης είναι τυποποιημένες συμβάσεις, οι οποίες καθορίζονται συνήθως μονομερώς από τον ισχυρότερο των συμβαλλομένων και εξυπηρετούν τα συμφέροντά του, ενώ στην περίπτωση που ο ασθενέστερος δεν αποδεχθεί τους όρους του ισχυρότερου, δεν καταρτίζεται η συγκεκριμένη σύμβαση.

Οι συμβάσεις πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων αποτελούν, κατά κανόνα, συμβάσεις προσχώρησης αφού εξυπηρετούν τα συμφέροντα του ισχυρότερου δηλαδή της εταιρίας factoring. Η εταιρία factoring έχει τη δύναμη και την ισχύ να διατυπώσει όρους που αφήνουν μικρή διαπραγματευτική δύναμη στον προμηθευτή, ενώ ο τελευταίος μπορεί ή να αποδεχθεί του όρους της σύμβασης ή να αναζητήσει διαφορετικούς όρους σε άλλη εταιρία factoring*.

4.4.5 *To factoring ως σύμβαση πλαίσιο*

Η άποψη ότι η σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων αποτελεί σύμβαση πλαίσιο (ή διαφορετικά σύμβαση μανδύας), αμφισβητείται από ορισμένους νομικούς επιστήμονες, ενώ άλλοι δέχονται με επιφύλαξη το χαρακτηρισμό αυτό¹⁰.

Όταν αναφερόμαστε σε σύμβαση πλαίσιο, εννοούμε τη σύμβαση η οποία καθορίζει, εκ των προτέρων, ένα γενικό περιεχόμενο έναντι του ειδικού μέρους που αποτελείται από πολλές ειδικές συμβάσεις και το οποίο θα καθοριστεί στο μέλλον. Παρά τις διαφορετικές απόψεις που εκφράζονται, φαίνεται να επικρατεί η άποψη, ότι το factoring δεν μπορεί να χαρακτηριστεί σύμβαση πλαίσιο. Η σύμβαση είναι δεσμευτική και για τα δύο μέρη, τα οποία δεσμεύονται και με μελλοντικές υποχρεώσεις.

* Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί το ποσοστό προμήθειας διαχείρισης επί των εκχωρημένων τιμολογίων.

4.5 ΟΙ ΟΡΟΙ ΜΙΑΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ ΕΓΧΩΡΙΟΥ FACTORING

Στο σημείο αυτό, κρίνουμε αναγκαίο να προχωρήσουμε στη συνοπτική παρουσίαση των όρων μίας σύμβασης εγχώριου factoring. Η σύμβαση αυτή, είναι και σύμβαση προσχώρησης, αφού τα άρθρα της είναι προδιατυπωμένα από την εταιρία factoring.

Άρθρο 1 : Εκχώρηση των απαιτήσεων στον πράκτορα

Όπως προκύπτει από το άρθρο 1, οι μεταβιβαζόμενες απαιτήσεις δεν πρέπει να βλάπτουν, με κανένα τρόπο, τα συμφέροντα του πράκτορα. Πιο συγκεκριμένα:

- Ο πράκτορας απαιτεί ισόζυγία πελατών και υπόλοιπα λογαριασμών δανείων της εταιρίας του προμηθευτή,
- Οι μεταβιβαζόμενες απαιτήσεις πρέπει να είναι ελεύθερες από νομικά βάρη και όχι ενεχυρασμένες και να μην προέρχονται από συναλλαγές με επιχειρήσεις όπου ο προμηθευτής έχει οποιοδήποτε συμφέρον (π.χ. θυγατρική επιχείρηση),
- Η αποστολή των τιμολογίων και των λοιπών παραστατικών, γίνεται σε διάστημα 15 περίπου ημερών από την ημερομηνία έκδοσής τους. Δεν επιτρέπεται η πολλαπλή εκχώρηση των συγκεκριμένων απαιτήσεων σε περισσότερους πράκτορες,
- Ο πράκτορας έχει το δικαίωμα της επανεκχώρησης της απαίτησης και σε άλλον πράκτορα, ενώ δεν ευθύνεται για διαφορές του προμηθευτή με τον οφειλέτη.

- Στην περίπτωση που οφειλέτης είναι το Ελληνικό Δημόσιο δεν εκχωρούνται απαιτήσεις χωρίς δικαίωμα αναγωγής,
- Η αναγγελία της εκχώρησης στον οφειλέτη πρέπει να γίνεται πάντοτε εγγράφως.

Άρθρο 2 : Καθορισμός πιστωτικών ορίων των οφειλετών

- Τα πιστωτικά όρια καθορίζονται *ανέλεγκτα* από τον πράκτορα,
- Προβλέπεται άμεση ανάκληση πιστωτικών ορίων, χωρίς προειδοποίηση, όταν γίνει γνωστό ότι αποκρύπτονται δυσμενείς οικονομικές πληροφορίες.

Άρθρο 3 : Αφερεγγυότητα του οφειλέτη

Ο προμηθευτής πρέπει να δώσει εγγυήσεις ότι τα εμπορεύματα έχουν παραδοθεί και οι υπηρεσίες έχουν προσφερθεί χωρίς υπερτιμολόγηση.

Άρθρο 4 : Παρεχόμενες εγγυήσεις

- Καλύπτεται μόνο ο πιστωτικός κίνδυνος, στην περίπτωση factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής.

Άρθρο 5 : Πληρωμή απαιτήσεων κατά τη λήξη της σύμβασης

- Οι απαιτήσεις κατά των οφειλετών πληρώνονται μόνο αν ο οφειλέτης αναγνωρίσει την οφειλή του,
- Όλες οι προεξοφλήσεις στον προμηθευτή είναι έντοκες.

Άρθρο 6 : Τόκοι και προεξοφλήσεις

- Οι τόκοι υπολογίζονται σε μηνιαία βάση και αναπροσαρμόζονται σε περίπτωση διακυμάνσεων στην αγορά των επιτοκίων,
- Τα ενδιαφερόμενα μέρη μπορούν να διαπραγματευτούν το ύψος της προεξόφλησης που δεν μπορεί να ξεπεράσει το 85% της αξίας των απαιτήσεων.

Άρθρο 7: Πληρωμή άμεσα στον προμηθευτή

- Στην περίπτωση διπλής χρηματοδότησης του προμηθευτή δύναται να επέλθει άμεσα η λύση της σύμβασης.

Άρθρο 8 : Προσφυγή στα δικαστήρια

- Απαιτείται γραπτή εξουσιοδότηση από τον προμηθευτή προς τον πράκτορα για τη διεκπεραίωση επίδικων απαιτήσεων, με έξοδα του προμηθευτή.

Άρθρο 9 : Λογιστικά θέματα

- Όλα τα έξοδα (ταχυδρομικά τέλη, νομικές επιβαρύνσεις, έξοδα πληροφοριοληψίας κλπ) βαρύνουν τον προμηθευτή.

Άρθρο 10 : Συμπληρωματικές διατάξεις

- Δίνεται η δυνατότητα στον πράκτορα να διαμορφώσει διαφορετικό ύψος προμηθειών για την είσπραξη συγκεκριμένων απαιτήσεων και να συμφωνήσει μη εκχωρημένες απαιτήσεις με το διαθέσιμο υπόλοιπο του προμηθευτή.

Άρθρο 11 : Διάρκεια και λήξη - Τακτική και έκτακτη καταγγελία

- Αν η λήξη της σύμβασης οφείλεται σε υπαιτιότητα του προμηθευτή, ο πράκτορας ικανοποιείται στο ακέραιο πριν τον προμηθευτή,
- Είναι δυνατή συμφωνία για διάρκεια της σύμβασης για απεριόριστο χρόνο.

4.6 ΚΑΤΑΡΤΙΣΗ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ FACTORING

Σύμφωνα με το άρθρο 1 του ν. 1905/90, η σύμβαση factoring καταρτίζεται εγγράφως μεταξύ ενός προμηθευτή αγαθών ή υπηρεσιών και μίας εταιρίας factoring. Όπως αναφέρθηκε*, για την έγκυρη κατάρτισή της απαιτείται, ως

* Βλέπε παραπάνω στην παρούσα εργασία , 4.4.3.

συστατικός τύπος, το ιδιωτικό ή συμβολαιογραφικό έγγραφο, διαφορετικά η σύμβαση πάσχει από ακυρότητα.

4.6.1 Οι σχέσεις εμπιστοσύνης μεταξύ των μερών

Απο τη στιγμή που τα ενδιαφερόμενα μέρη προχωρήσουν στην κατάρτιση της σύμβασης factoring δημιουργείται, αναπόφευκτα, μία σχέση εμπιστοσύνης. Τόσο ο ν. 1905/90, όσο και η σύμβαση που υπογράφεται από τα ενδιαφερόμενα μέρη, καθορίζει δικαιώματα και υποχρεώσεις. Στο σημείο αυτό θα μπορούσε να λεχθεί ότι με τη σύμβαση αυτή, ο προμηθευτής αναλαμβάνει, κάποιες φορές, υποχρεώσεις, οι οποίες ξεπερνούν τα όρια και τους σκοπούς του factoring.

- **Σχέσεις πράκτορα και προμηθευτή**

Στα πλαίσια της σύμβασης factoring ο πράκτορας υποχρεώνεται να παρέχει στον προμηθευτή μία σειρά από υπηρεσίες (διαχείρισης και είσπραξης απαιτήσεων, νομικής παρακολούθησης και κάλυψης του πιστωτικού κινδύνου), έναντι αμοιβής και να προσπαθεί να μην υπονομεύει τα συμφέροντα του προμηθευτή.

Το άρθρο 3 του ν.1905/90 καθορίζει, σε γενικές γραμμές, τις συμβατικές υποχρεώσεις του προμηθευτή, οι οποίες με λεπτομέρεια εμφανίζονται στη σύμβαση που υπογράφεται. Αυτές έχουν ως εξής :

- Υποχρέωση να μεταβιβάσει τις απαιτήσεις στον πράκτορα χωρίς νομικά βάρη και να παρέχει σε αυτόν τα απαραίτητα στοιχεία τόσο για το πελατολόγιό του, όσο και για τις εκχωρούμενες απαιτήσεις (παράγρ. 2)*.
- Να παραδίδει εισπράξεις από απαιτήσεις, που έπρεπε να εισπραχθούν από τον πράκτορα,
- Να αναγγέλει στον οφειλέτη την εκχώρηση των απαιτήσεων,
- Να μην αποκρύπτει δυσμενείς πληροφορίες και να μην προχωρεί σε ενέργειες που βλάπτουν τα συμφέροντα του πράκτορα,
- Να εξουσιοδοτεί τον πράκτορα στο χειρισμό των επίδικων απαιτήσεων με δικά του έξοδα.

• Σχέσεις πράκτορα και οφειλέτη

Με την εκχώρηση των απαιτήσεων ο πράκτορας (εκδοχέας) αντικαθιστά τον προμηθευτή στη θέση του αρχικού δανειστή. Καμία υποχρέωση δεν έχει ο οφειλέτης προς τον πράκτορα, μέχρι τη στιγμή που θα του αναγγελθεί η εκχώρηση των απαιτήσεων. Κατά συνέπεια, αν ο οφειλέτης εξοφλήσει τον προμηθευτή πριν την αναγγελία για την εκχώρηση των απαιτήσεων, τότε δεν ευθύνεται με κανένα τρόπο απέναντι στην εταιρία factoring.

• Σχέσεις προμηθευτή και οφειλέτη

Στο άρθρο 2 του ν. 1905/90, αναφέρεται ότι τυχόν συμφωνίες μεταξύ του προμηθευτή και του οφειλέτη για τη μη εκχώρηση των απαιτήσεων σε τρίτους, δεν ισχύουν στη σύμβαση factoring. Με τον τρόπο αυτό, λαμβάνοντας υπόψη και το

γερμανικό δικαιο, γίνεται προσπάθεια να μην υπονομευτεί ο θεσμός από πιθανή συμφωνία για την μη εκχώρησης των απαιτήσεων σε τρίτους. Ανάλογο φαινόμενο εμφανίστηκε σε χώρα του εξωτερικού, λόγω έλλειψης σχετικής διάταξης του νόμου για το factoring¹¹.

4.7 ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΚΑΙ ΛΗΞΗ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ FACTORING

4.7.1 Διάρκεια της σύμβασης

Η διάρκεια της σύμβασης factoring μπορεί να αφορά ορισμένο ή αόριστο χρονικό διάστημα. Όταν η σύμβαση είναι αορίστου χρόνου, χρησιμοποιείται συνήθως η φράση «η σύμβαση συμφωνείται για απροσδιόριστη χρονική περίοδο». Η χρονική διάρκεια σε σύμβαση ορισμένου χρόνου, πρέπει απαραίτητα να προσδιορίζεται. Στην περίπτωση που τα ενδιαφερόμενα μέρη επιθυμούν τη συνέχιση της συνεργασίας για μεγαλύτερο διάστημα, μπορούν να τη μετατρέψουν σε σύμβαση αορίστου χρόνου, είτε με τροποποίηση του ιδιωτικού εγγράφου της σύμβασης, είτε με σιωπηρή συμφωνία παράτασης. Ο νόμος δεν απαγορεύει τη μετατροπή σύμβασης ορισμένου σε σύμβαση αορίστου χρόνου. Συνήθως ο πράκτορας δεν προχωρά σε λύση της σύμβασης πριν την απόκτηση οικονομικών ωφελημάτων, εκτός εάν συντρέχει σπουδαίος λόγος¹².

4.7.2 Λήξη της σύμβασης factoring

¹¹ Πρέπει να επισημανθεί πως ο πράκτορας συχνά έχει το δικαίωμα να ελέγχει τα λογιστικά βιβλία και τα ισοζύγια των πελατών του προμηθευτή, γεγονός που βλάπτει, σε γενικές γραμμές, τα συμφέροντα του προμηθευτή.

Η συνήθης διάκριση που ακολουθείται για τον προσδιορισμό της λήξης της σύμβασης, είναι αν είναι ορισμένου ή αορίστου χρόνου. Παρακάτω θα ακολουθηθεί η ίδια διάκριση και θα γίνει αναφορά σε λόγους τους οποίους οι εταιρίες factoring επικαλούνται, για τη λήξη της σύμβασης με καταγγελία.

- *Αν η σύμβαση είναι ορισμένου χρόνου, τότε η λήξη της επέρχεται, είτε με την παρέλευση του συμφωνημένου χρόνου, είτε με έκτακτη καταγγελία.*
- *Αν η σύμβαση είναι αορίστου χρόνου, η λύση επέρχεται με τακτική ή έκτακτη καταγγελία.*

Η επέλευση της λήξης της σύμβασης με τακτική καταγγελία συνηθίζεται στην πράξη, εκτός εάν προκύψουν σπουδαίοι λόγοι που επιβάλλουν την έκτακτη καταγγελία. Η λήξη της σύμβασης θα πρέπει να ανακοινωθεί εγγράφως στο μέρος στο οποίο απευθύνεται, με κάθε πρόσφορο στις συναλλαγές τρόπο, ενώ παράγει αποτελέσματα μετά την πάροδο 30 ημερών. Η σύμβαση εξακολουθεί να ισχύει μέχρι τα μέρη να εκπληρώσουν τις υποχρεώσεις τους. Συνήθως ο πράκτορας ικανοποιείται πρώτος για τις απαιτήσεις του και στη συνέχεια ικανοποιείται ο προμηθευτής.

Οι λόγοι που δικαιολογούν την τακτική καταγγελία, είναι η μη τήρηση των υποχρεώσεων όπως αυτές προκύπτουν από τη σύμβαση. Ο πράκτορας μπορεί να ισχυριστεί και κάθε πράξη που έφερε σε χειρότερη θέση την οικονομική κατάσταση του προμηθευτή (π.χ. διαμαρτύρηση επιταγών, απόκρυψη δυσμενών οικονομικών στοιχείων κλπ.) προκειμένου να καταγγείλει τη σύμβαση factoring.

Από την άλλη πλευρά, μπορεί να έχουμε λήξη της σύμβασης με έκτακτη καταγγελία, εξαιτίας σπουδαίου λόγου, δηλαδή να μη μεσολαβήσει χρονικό διάστημα από τη στιγμή που θα ανακοινωθεί στον αντισυμβαλλόμενο η λήξη της συνεργασίας. Ως σπουδαίοι λόγοι αναφέρονται, ο θάνατος του προμηθευτή, η πτώχευση της εταιρίας, η παύση των δραστηριοτήτων του και άλλοι.

4.8 ΚΡΙΤΙΚΕΣ ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Στην ενότητα αυτή, θα διατυπωθούν ορισμένες παρατηρήσεις, οι οποίες έχουν ως στόχο να παρουσιάσουν ορισμένες πτυχές της λειτουργίας του factoring στη χώρα μας, που μπορούν να βελτιωθούν και με τη βοήθεια των φορέων factoring, προκειμένου ο θεσμός να εξελιχθεί ικανοποιητικά.

- ***Το ζήτημα της πολλαπλής εκχώρησης της ίδιας απαίτησης***

Ένα από τα σημαντικότερα νομικά ζητήματα που έχει εξεταστεί και στην ελληνική βιβλιογραφία αλλά και απασχολεί διεθνώς όλες τις εταιρίες factoring, είναι το ζήτημα της πολλαπλής εκχώρησης της ίδιας απαίτησης¹³. Στη συνέχεια θα παρουσιαστεί το ζήτημα της εκχώρησης της ίδιας απαίτησης σε περισσότερους από έναν πράκτορες, καθώς και το θέμα της εκχώρησης των ίδιων απαιτήσεων παράλληλα και σε τράπεζα για εξασφάλιση δανείου.

Το άρθρο 3 του ν.1905/90, δεν επιτρέπει στον προμηθευτή να συνάψει σύμβαση factoring με περισσότερους από έναν πράκτορες με αντικείμενο τις ίδιες απαιτήσεις (εκτός εάν οι πράκτορες συμφωνήσουν σε κάτι τέτοιο)

επιβάλλοντας κυρώσεις σε όποιον υπερβαίνει τη διάταξη αυτή. Στην περίπτωση της πολλαπλής εκχώρησης της ίδιας απαιτήσης, συγκρούονται τα συμφέροντα περισσότερων του ενός πρακτόρων.

Στην περίπτωση αυτή, εκείνο που ενδιαφέρει το νομοθέτη δεν είναι η χρονική στιγμή κατάρτισης της σύμβασης (σε αντίθεση με ότι προβλέπει το γερμανικό δίκαιο), αλλά η χρονική στιγμή που λαμβάνει χώρα η αναγγελία της εκχώρησης στον οφειλέτη. Κατά συνέπεια, επειδή ο πράκτορας θα αναγγείλει πρώτος την εκχώρηση των απαιτήσεων (συνήθως, θέτοντας τη σφραγίδα επί των σχετικών παραστατικών), ικανοποιείται αυτός από τις συγκεκριμένες απαιτήσεις. Τέτοια θέματα μπορούν να διευθετηθούν, στα πλαίσια της συνεργασίας των εταιριών factoring, με τη λειτουργία της Ένωσης Ελληνικών Εταιριών Factoring που όμως βρίσκεται σε σχετική απραξία, λόγω των διαφορών των διοικήσεων των Τραπεζών και την κοντόφθαλμη αντιμετώπιση του θεσμού.

Το δεύτερο ζήτημα που θα εξετάσουμε, είναι η σύγκρουση συμφερόντων που επέρχεται όταν ο προμηθευτής εκχωρήσει τις ίδιες απαιτήσεις και σε μία τράπεζα ως εξασφάλιση για τη χορήγηση δανείου. Κατ'αρχήν, ο προμηθευτής δύναται να εκχωρήσει, την ίδια απαίτηση και σε άλλον εκτός από τον πράκτορα, αφού τα αποτελέσματα της εκχώρησης επέρχονται μόνο με την αναγγελία στον οφειλέτη. Άρα, αν η οικονομική κατάσταση του προμηθευτή εξελιχθεί ομαλά και εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του απέναντι στην τράπεζα, τότε ο πράκτορας θα ικανοποιηθεί κανονικά χωρίς διεκδικήσεις. Αν όμως η οικονομική κατάσταση του προμηθευτή χειροτερεύσει, τότε κατά τη σύγκρουση

των συμφερόντων θα ικανοποιηθεί αυτός που ανήγγειλε πρώτος στον οφειλέτη την εκχώρηση των απαιτήσεων.

Συνήθως, ο προμηθευτής δεν επιθυμεί να γνωρίζουν οι πελάτες του ότι οι απαιτήσεις έχουν εκχωρηθεί σε τρίτους, ενώ από την άλλη πλευρά και η εταιρία factoring δυσκολεύεται συχνά να γνωρίζει ενδεχόμενες προηγούμενες εκχωρήσεις των απαιτήσεων αυτών σε τρίτους*. Οι συνθήκες για τον εντοπισμό πολλαπλών εκχωρήσεων των ίδιων απαιτήσεων γίνονται δυσκολότερες, αν αναλογιστούμε το μεγάλο αριθμό συμβάσεων στις κρατικές τράπεζες που έχουν ως εγγύηση απαιτήσεις πελατών και δεν έχουν ακόμη γνωστοποιηθεί στην Ένωση Ελληνικών Εταιριών Factoring.

Στο ζήτημα της διπλής εκχώρησης της ίδιας απαίτησης, ο πράκτορας είναι σε μειονεκτικότερη θέση από μία τράπεζα, γιατί η τελευταία επιδιώκει συχνά και άλλες εξασφαλίσεις σε περίπτωση πιθανών οικονομικών προβλημάτων του προμηθευτή. Στην περίπτωση αυτή, εάν υπάρξει σύγκρουση συμφερόντων πράκτορα και εταιρίας factoring τα αρμόδια δικαστήρια θα πρέπει να τεθούν ευνοϊκά απέναντι στον πράκτορα, επειδή δεν έχει άλλη εξασφάλιση, εκτός τις ίδιες τις απαιτήσεις.

- **Η ρύθμιση για το απαιτούμενο μετοχικό κεφάλαιο**

Η πρώτη ρύθμιση του νόμου για το ελάχιστο απαιτούμενο μετοχικό κεφάλαιο μίας εταιρίας factoring, ανέφερε ως ελάχιστο ύψος το $\frac{1}{2}$ του ελαχίστου μετοχικού

* Στην ιδιωτική σύμβαση με τον προμηθευτή το θέμα αυτό αποτελεί λογο λήξης της σύμβασης με έκτακτη καταγγελία.

κεφαλαίου που απαιτείται για την ίδρυση τραπεζικού ιδρύματος (δηλαδή 2 δισεκατομμύρια δραχμές). Με τη θέσπιση του ν. 2367/95, καθορίστηκε ότι το ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο μίας εταιρίας factoring είναι το $\frac{1}{4}$ του ελαχίστου μετοχικού κεφαλαίου μίας ανώνυμης τραπεζικής εταιρίας, το οποίο σήμερα αντιστοιχεί σε 1 δισεκατομμύριο δραχμές.

Σε αντίθεση με την ευνοϊκή αυτή ρύθμιση, καμία σχεδόν από τις εταιρίες factoring δεν έχει μετοχικό κεφάλαιο 1 δισεκατομμύριο δραχμές και αυτό ισχύει και για τις νέες εταιρίες του κλάδου, την MULTI FACTORING και τη ΛΑΪΚΗ FACTORING. Ένας από τους κυριότερους λόγους, είναι οι φορολογικές ρυθμίσεις και συγκεκριμένα τα χρηματοδοτικά ανοίγματα που το ύψος τους ρυθμίζεται βάση ποσοστού επί των ιδίων κεφαλαίων της εταιρίας factoring.

- ***Το ύψος των χρηματοδοτικών ανοιγμάτων***

Όπως γνωρίζουμε η εταιρία factoring δεν μπορεί να έχει μεγάλα χρηματοδοτικά ανοίγματα απέναντι σε έναν πελάτη της (αλλά και στο σύνολο των πελατών της) γιατί :

1. Το άνοιγμα υπολογίζεται μέχρι το 25% της αξίας του μετοχικού της κεφαλαίου και των αποθεματικών της.
2. Απαιτείται η γνωστοποίηση του χρηματοδοτικού ανοίγματος στην αρμόδια αρχή με σχετικά χρονοβόρες διαδικασίες έγκρισης.

Απο τα παραπάνω διαπιστώνεται πως μία εταιρία factoring δεν μπορεί να προχωρήσει σε χρηματοδοτήσεις μεγαλύτερες των 550 εκατομμυρίων δραχμών, σύμφωνα πάντα με τα σημερινά δεδομένα. Τα συνήθη χρηματοδοτικά ανοίγματα

κυμαίνονται περίπου από 300 έως 400 εκατομμύρια δραχμές. Άρα δεν είναι δυνατόν να αποκτήσει το πελατολόγιο μίας μεγάλης εταιρίας που το ύψος του να κυμαίνεται σε πολύ υψηλότερα μεγέθη (π.χ. 2 δισεκατομμύρια δραχμές) και να πραγματοποιεί τόσο μεγάλες χρηματοδοτήσεις.

Οι εταιρίες factoring θεωρούν ότι, τόσο τα χρηματοδοτικά ανοίγματα, όσο και οι συντελεστές φερεγγυότητας (που αναφέρουν ότι το σύνολο των χρηματοδοτήσεων της εταιρίας factoring δεν μπορεί να ξεπεράσει το δεκαπλάσιο των ιδίων κεφαλαίων της) που θέτουν τα αρμόδια όργανα της Τράπεζας της Ελλάδος είναι πολύ αυστηρά και πρέπει να τύχουν αναθεώρησης.

Βεβαίως δεν πρέπει να παραβλεφθούν και τα επιχειρήματα εκείνα που δικαιολογούν μία τέτοια ρύθμιση, όπως είναι η ανάγκη να προβλεφθούν πιθανοί κίνδυνοι από υπερβολικά ανοίγματα των φορέων, η νηπιακή φάση του θεσμού factoring στη χώρα μας και άλλα.

• **Διαμόρφωση αποθεματικών για τους κινδύνους από επισφάλειες**

Ένα από τα πιο σημαντικά θέματα που εξετάστηκαν από την επιτροπή που ασχολήθηκε με την αναβάθμιση και τη λειτουργία των νέων χρηματοδοτικών θεσμών (γνωστή και ως επιτροπή Καραμούζη) το 1994, ήταν και οι προτάσεις για την αναμόρφωση του factoring και του forfaiting. Ειδικά οι προτάσεις αυτές αφορούσαν το ύψος των αποθεματικών, ώστε να καλυφθούν οι αυξανόμενοι κίνδυνοι που αναλαμβάνουν οι πράκτορες τόσο στο εγχώριο όσο και στο διεθνές factoring.

Με το ν. 1905/90, ο σχηματισμός των αποθεματικών γινόταν με έκπτωση 3% στα ετήσια ακαθάριστα έσοδα των εταιριών factoring, όπως δηλαδή ισχύουν και για τις τράπεζες. Η ρύθμιση όμως αυτή είναι ανεπαρκής, γιατί το ύψος των φορολογητέων κερδών είναι μικρό σε σχέση με τους αναλαμβανόμενους κινδύνους και τις μελλοντικές επισφάλειες. Έτσι προτάθηκε από την Επιτροπή αυτή, ο σχηματισμός αποθεματικού με εκπτώσεις 2% επί του ύψους των απαιτήσεων χωρίς αναγωγή και 1% με δικαίωμα αναγωγής.

Με το ν. 2367/95 άλλαξε μεν ο τρόπος υπολογισμού του αποθεματικού, αλλά δεν υιοθετήθηκαν οι προτάσεις της επιτροπής. Το πρόβλημα για τον καθορισμό του ύψους των αποθεματικών και τη διενέργεια προβλέψεων για την αντιμετώπιση των κινδύνων είναι πολύ σοβαρό. Τη χρήση 1997, η Fact Hellas παρουσίασε επισφαλείς απαιτήσεις της τάξης των 2 δισεκατομμυρίων δραχμών και αυτό εξαιτίας των υψηλών κινδύνων και των κακών χειρισμών σε θέματα διαχείρισης κινδύνων (risk management). Βεβαίως, παράγοντας που ενισχύει την ανάγκη για αναμόρφωση του ύψους των αποθεματικών και των προβλέψεων για επισφάλειες, είναι και η χαμηλή εισπραξιμότητα των απαιτήσεων. Η εισπραξιμότητα αυτή, κυμαίνεται συχνά σε επίπεδα κάτω του 90% της αξίας τους, λόγω των μεγάλων περιόδων πίστωσης που χορηγούν οι επιχειρήσεις και των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών των διαφόρων κλάδων.

- **Το άρθρο 10 του ν. 2367/95 για το αντικείμενο της σύμβασης**

Σύμφωνα με την παράγραφο 2 του άρθρου 10 του ν. 2367/95, αντικείμενο της σύμβασης μπορεί να είναι «και απαιτήσεις ιδρυτών ή μετόχων του φορέα

έναντι πελατών τους στο εσωτερικό ή το εξωτερικό». Η διευκολυντική αυτή ρύθμιση επέτρεψε σε επιχειρηματικούς φορείς (π.χ. εταιρία Φουρλή, όμιλος Βασιλάκη, εταιρία Altec) να συνεργαστούν με τραπεζικό φορέα (την Τράπεζα Πειραιώς, που κατέχει το 40% του μετοχικού κεφαλαίου της νέας εταιρίας) και να προχωρήσουν από κοινού στην ίδρυση της Multi FACTORING. Παράλληλα, θα μπορούν και οι ίδιες να χρησιμοποιούν το θεσμό για τις απαιτήσεις έναντι των πελατών τους.

- **Απαιτήσεις απο συμβάσεις έργων:**

Σύμφωνα με το ν. 1905/90, αντικείμενο της σύμβασης είναι και απαιτήσεις από συμβάσεις έργων. Παρά το γεγονός ότι διεθνώς οι πράκτορες αποφεύγουν τις συμβάσεις με αντικείμενο την εκτέλεση π.χ. κατασκευαστικών έργων, λόγω του υψηλού κινδύνου που αναλαμβάνονται, στην Ελλάδα η προεξόφληση τέτοιων απαιτήσεων φτάνει και στο 80% της ονομαστικής τους αξίας. Σε τέτοιες περιπτώσεις, η διεθνής πρακτική και τα έμπειρα στελέχη συμβουλεύουν το ύψος της χρηματοδότησης να μην ξεπεράσει το 60-65% της συνολικής αξίας των εκχωρημένων απαιτήσεων.

- **Κατάρτιση της σύμβασης από μη εξουσιοδοτημένους φορείς**

Τα άρθρα 1 και 4 του ν. 1905/90, αναφέρουν ότι ο οφειλέτης του προμηθευτή πρέπει να είναι προμηθευτής αγαθών ή υπηρεσιών, δηλαδή εμπορική επιχείρηση ή επιτηδευματίας και όχι απλός καταναλωτής. Η αναφορά γίνεται γιατί ορισμένες ιδιωτικές τράπεζες, προχωρούν σε υποτιθέμενες συμβάσεις πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων με προμηθευτές των οποίων οι απαιτήσεις

προέρχονται όχι από επιχειρήσεις, αλλά από φυσικά πρόσωπα (δηλαδή το λεγόμενο καταναλωτικό factoring).

Οι φορείς αυτοί δεν διαθέτουν τις απαιτούμενες προϋποθέσεις για τη σύναψη συμβάσεων factoring, με αποτέλεσμα τη δημιουργία «παραλλαγμένων» ειδών factoring που μόνο κακό προκαλούν, αφού διαστρεβλώνουν την εικόνα του θεσμού στην αγορά. Και στην περίπτωση αυτή ο ρόλος που μπορεί να παίξει η Ένωση Εταιριών Factoring, με την επιβολή ορισμένων προϋποθέσεων για την διενέργεια συμβάσεων factoring, μπορεί να αποβεί πολύ σημαντικός.

4.9 ΣΥΣΧΕΤΙΣΗ ΕΞΑΓΩΓΙΚΟΥ FACTORING ΚΑΙ FORFAITING

Όπως γνωρίζουμε, ο νομοθέτης με το ν. 1905/90, διαμόρφωσε κοινό νομικό πλαίσιο για τους θεσμούς factoring και forfaiting θεωρώντας εσφαλμένα πως έχουν τα ίδια χαρακτηριστικά χωρίς να λαμβάνεται υπόψη η διεθνής πρακτική. Παρακάτω, θα γίνει μία προσπάθεια να διακριθεί το εξαγωγικό factoring από το forfaiting, αφού μεταξύ των δύο χρηματοδοτικών θεσμών εντοπίζονται αρκετές σημαντικές διαφορές¹⁴.

Ειδικότερα, σύμφωνα με το άρθρο 1 του ν. 1905/90, «αντικείμενο της σύμβασης πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων είναι και μὴ γεννημένες κατά το χρόνο της σύναψης της σύμβασης απαιτήσεις». Με τη φράση αυτή, ο νομοθέτης δεν διαχώρισε, όπως θα όφειλε, την έννοια του factoring από το forfaiting. Όπως

είναι γνωστό*, το forfaiting δεν μπορεί να έχει εφαρμογή σε μελλοντικές απαιτήσεις (είτε από πωλήσεις κεφαλαιουχικών αγαθών είτε μεσοπρόθεσμες απαιτήσεις από συμβάσεις έργου), σε αντίθεση με τα όσα ισχύουν για το factoring.

Σύμφωνα με τη διεθνή πρακτική, δεν υφίσταται στο forfaiting η εκχώρηση απαιτήσεων με δικαίωμα αναγωγής, επειδή ο forfaiter γίνεται αποκλειστικός δικαιούχος της μεσοπρόθεσμης εξαγωγικής απαίτησης και με κανένα τρόπο δεν μπορεί να στραφεί κατά του εξαγωγέα, στην περίπτωση που δεν ικανοποιηθεί από τον αρχικό οφειλέτη. Και εδώ ο νομοθέτης όφειλε, με σχετικό άρθρο, να διαχωρίσει το forfaiting από το factoring.

Οι διαφορές που εντοπίζονται μεταξύ forfaiting και εξαγωγικού factoring είναι ιδιαίτερα σημαντικές και μπορούν να παρουσιαστούν ως εξής :

- Το forfaiting αποτελεί μία καθαρά τραπεζική εργασία, που μπορεί να πραγματοποιηθεί και στα πλαίσια των εργασιών του τμήματος εξαγωγών μίας τράπεζας. Από την άλλη πλευρά, το factoring ασκείται συνήθως από εξειδικευμένους φορείς, τις εταιρίες factoring.
- Το forfaiting αποτελεί μία συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης των εξαγωγικών επιχειρήσεων, ενώ το factoring αποτελεί χρηματοδότηση τόσο των εξαγωγικών επιχειρήσεων, όσο και των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στο εσωτερικό μίας χώρας.

* Βλέπε και κεφάλαιο 2 της παρούσας εργασίας, παράγραφος 2.8 και εξής .

- Το *forfaiting* προεξοφλεί μεσοπρόθεσμες κυρίως απαιτήσεις, δηλαδή απαιτήσεις με διάρκεια πίστωσης από 6 μήνες μέχρι 5 χρόνια. Αντίθετα, το *factoring* χρηματοδοτεί απαιτήσεις με διάρκεια πίστωσης μέχρι 180 ημέρες.
- Στα πλαίσια του *forfaiting* αναλαμβάνονται, πέρα από τον κίνδυνο αφερεγγυότητας του πελάτη και μία δέσμη από σημαντικούς κινδύνους όπως πολιτικούς, κινδύνους από νομισματικές αστάθειες, κλπ. τους οποίους δεν αναλαμβάνει η εταιρία *factoring*.
- Στο *forfaiting*, οι απαιτήσεις είναι ασφαλισμένες με ειδική ρήτρα (γνωστή διεθνώς ως ρήτρα AVAL) και ενσωματωμένες σε αξιόγραφα (όπως για παράδειγμα συναλλαγματικές, γραμμάτια σε διαταγή, ενέγγυες πιστώσεις κλπ), σε αντίθεση με το εξαγωγικό *factoring* όπου οι απαιτήσεις δεν ενσωματώνονται σε αξιόγραφα αλλά σε τιμολόγια.
- Στα πλαίσια του *factoring*, παρέχεται στις επιχειρήσεις μία δέσμη υπηρεσιών όπως χρηματοδότηση, ασφάλιση, διαχείριση των απαιτήσεων, που αποτελούν για την εταιρία *factoring* συμβατικές υποχρεώσεις. Αντίθετα, στα πλαίσια των εργασιών *forfaiting* δεν παρέχονται τέτοιες υπηρεσίες, αλλά αναλαμβάνεται μόνο η υποχρέωση της προεξόφλησης των μεσοπρόθεσμων απαιτήσεων.
- Το ύψος της προεξόφλησης στο εξαγωγικό *factoring* μπορεί να φτάσει μέχρι το 85% της αξίας των απαιτήσεων, σε αντίθεση με το *forfaiting* που το ποσοστό χρηματοδότησης δεν ξεπερνάει το 60%.
- Στο *forfaiting* οι συναλλαγές πραγματοποιούνται συνήθως στα λεγόμενα σκληρά νομίσματα (δηλαδή USD, DEM, FRF, CHF κλπ) λόγω της γενικότερης σταθερότητας των νομισμάτων αυτών στις διεθνείς αγορές, σε αντίθεση με το *factoring* όπου οι συναλλαγές γίνονται σε όλα σχεδόν τα νομίσματα.

4.9.1 Η ρύθμιση του *forfaiting* σύμφωνα με το ν. 1905/90

Στη συνέχεια θα αναφερθούμε σε ορισμένα σημεία του βασικού ν.1905/90 όπου γίνεται αναφορά με τα διάφορα άρθρα και στο θεσμό του *forfaiting*.

Άρθρο 1

Στο πρώτο άρθρο του ν. 1905/90, γίνεται προσπάθεια εννοιολογικού προσδιορισμού τόσο του *factoring* όσο και του *forfaiting*. Αποτελούν (σύμφωνα με το νόμο) συμβάσεις πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων λαμβάνοντας υπόψη και το Βασιλικό Διάταγμα του 1832 περί αρμοδιότητας των εμποροδικείων. Λανθασμένα ο νομοθέτης δεν διαχώρισε εννοιολογικά τους δύο θεσμούς που παρουσιάζουν, όπως αναφέραμε, σημαντικές διαφορές. Πιο συγκεκριμένα, η λογιστική και διαχειριστική παρακολούθηση των απαιτήσεων δεν μπορεί να αποτελέσει αντικείμενο των υπηρεσιών *forfaiting*. Εδώ αναφερόμαστε μόνο στην εκχώρηση των απαιτήσεων με οπισθογράφηση και όχι σε παροχή άλλων υπηρεσιών που αποτελούν το περιεχόμενο της σύμβασης *factoring*.

Άρθρα 2 και 3

Στα άρθρα 2 και 3 του ν. 1905/90, γίνεται αναφορά στην αναγγελία των απαιτήσεων όταν αυτές εκχωρούνται με τις πράξεις *factoring* και *forfaiting*. Στο *forfaiting* η αναγγελία της εκχώρησης στον οφειλέτη, δεν αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση για την εγκυρότητα της σύμβασης. Στο *forfaiting*, η οπισθογράφηση των αξιογραφών είναι ένας τρόπος εκχώρησης απαιτήσεων, που όμως δεν απαιτεί αναγγελία προκειμένου η εκχώρηση να είναι έγκυρη¹⁵.

Άρθρο 4

Στο άρθρο 4, γίνεται αναφορά σε θέματα που αφορούν τους φορείς των δραστηριοτήτων factoring και forfaiting. Σε αντίθεση με τα όσα ισχύουν στο factoring, όπου για την πραγματοποίηση των συναλλαγών απαιτείται η ίδρυση εταιρίας αποκλειστικού σκοπού ή τραπεζικής εταιρίας, το forfaiting μπορεί να προσφερθεί από οποιαδήποτε τράπεζα στα πλαίσια των εργασιών της χωρίς να είναι απαραίτητη η σύσταση ειδικής εταιρίας.

Άρθρο 6

Στο άρθρο 6 του ν. 1905/90 γίνεται αναφορά στο καθεστώς φορολόγησης των συμβάσεων forfaiting και factoring. Όλες οι συμβάσεις υπόκεινται σε Φ.Π.Α. σύμφωνα με τις διατάξεις του ν.1642/86 με συντελεστή 18%. Οι φορολογικές ρυθμίσεις οι οποίες ισχύουν για τις συμβάσεις πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (δηλαδή η απαλλαγή των συμβάσεων από προμήθειες και κάθε άλλη επιβάρυνση υπέρ του Ελληνικού Δημοσίου) ισχύουν και στην περίπτωση των συμβάσεων forfaiting.

Οι φορολογικές ελαφρύνσεις κρίνονται απαραίτητες, τόσο για τους φορείς ώστε να έχουν και αυτοί πρόσβαση στη διατραπεζική αγορά για την άντληση φθηνών δανειακών κεφαλαίων, όσο και για τις επιχειρήσεις που επιθυμούν να συνάπτουν συμβάσεις forfaiting χωρίς πρόσθετες επιβαρύνσεις και εισφορές, όπως συμβαίνει και με τις συμβάσεις πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ

1. Σπύρος Ψυχομάνης, Το Factoring ως Σύμβαση Πρακτορείας Επιχειρηματικών Απαιτήσεων, Εκδόσεις Σάκκουλα, 1996, σελ. 93
2. Βασίλειος Βάθης, Η σύμβαση Factoring, Εκδόσεις Σάκκουλα, 1995, σελ. 35-62, (επιλεκτική αναφορά)
3. Σπύρος Μπαζινάς, «Η σύμβαση Factoring κατά το Αμερικανικό Δίκαιο», Δελτίο Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών (ΕΕΤ), Δ' Τρίμηνο 1986, σελ. 5-10
4. Δημήτρης Τσιμπανούλης, «Ένα Νομοσχέδιο για την Πρακτορεία Επιχειρηματικών Απαιτήσεων», Νομικό Βήμα, Σεπτέμβριος 1990, τόμος 38, σελ. 412-417
5. Βασίλειος Βάθης, ό.π. σ.108-109, βλέπε επίσης και Απόστολος Γεωργιάδης, Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας, Εκδόσεις Σάκκουλα, Τρίτη Έκδοση, 1998, σελ. 128-129
6. Σπύρος Ψυχομάνης, ό.π. σελ.161-166
7. Βασίλειος Βάθης, ό.π., 75-77
8. Σπύρος Ψυχομάνης, ό.π. σελ. 176
9. Πηνελόπη Αγαλλοπούλου, Βασικές Έννοιες Αστικού Δικαίου, Εκδόσεις Σάκκουλα, 1997, σελ. 103-104
10. Απόστολος Γεωργιάδης, ό.π. σελ. 127-128
11. Απόστολος Γεωργιάδης, ό.π, σελ. 140
12. Σπύρος Ψυχομάνης, ό.π. σελ . 242-243
13. Βασίλειος Βάθης, ό.π. σελ. 125-142 , (επιλεκτική αναφορά) καθώς και Απόστολος Γεωργιάδης, ο.π. σελ. 136-139 (επιλεκτική αναφορά)

Σπύρος Ψυχομάνης, ό.π. σελ. 200-203 (επιλεκτική αναφορά)

14. Παναγιώτης Μαλακός, Νέοι Χρηματοδοτικοί Θεσμοί Factoring & Forfaiting,
Ινστιτούτο Εξαγωγικών Σπουδών, 1990, σελ. 95-102
15. Απόστολος Γεωργιάδης, ό.π. σελ 161-162

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

ΟΙ ΕΤΑΙΡΙΕΣ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

5.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Όπως γνωρίζουμε, στο τέλος του 1988, ορισμένες τράπεζες έκαναν δεκτές προς προεξόφληση, εμπορικές απαιτήσεις από εξαγωγικό factoring. Η Αγροτική Τράπεζα της Ελλάδος προσέφερε πρώτη, το 1989, υπηρεσίες factoring (οργανώνοντας αντίστοιχη Υποδιεύθυνση Τραπεζικών Εργασιών) κυρίως για ένα μεγάλο προμηθευτή του Ελληνικού Δημοσίου. Στα μέσα του 1993, η Εγνατία Τράπεζα αποφάσισε να δραστηριοποιηθεί στο factoring μέσω της Διεύθυνσης Καταναλωτικής Πίστης, κίνηση η οποία όμως δεν ευδοκίμησε και εγκαταλείφθηκε λίγο αργότερα.

Ουσιαστικά, οι εταιρίες του κλάδου εμφάνισαν τα πρώτα οικονομικά αποτελέσματα το 1995 και φέτος οι περισσότερες από αυτές διανύουν την τρίτη εταιρική χρήση. Στον κλάδο δραστηριοποιούνται 4 εταιρίες factoring και μία υποδιεύθυνση factoring κρατικής τράπεζας που είναι οι εξής :

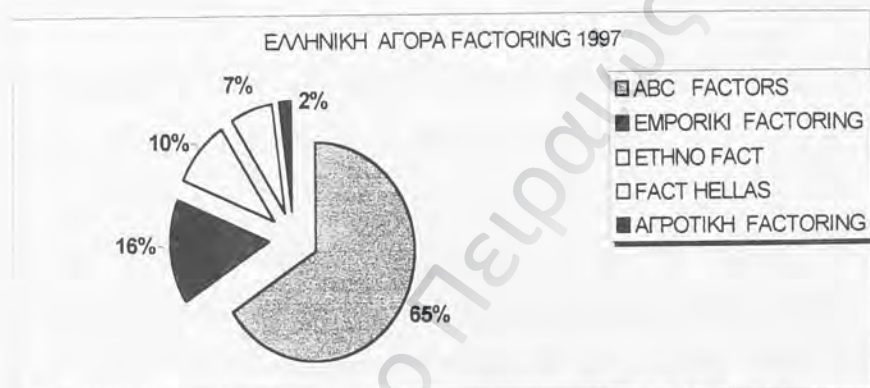
- ABC FACTORS
- ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING
- ΕΤΗΝΟFACT
- FACT HELLAS
- ΑΓΡΟΤΙΚΗ FACTORING.

Όλες οι εταιρίες δραστηριοποιούνται τόσο στο εγχώριο, όσο και στο διεθνές factoring. Οι εταιρίες αυτές, θυγατρικές τραπεζικών ιδρυμάτων και οι δύο νέες εταιρίες που θα δραστηριοποιηθούν το προσεχή φθινόπωρο (MULTI FACTORING και ΛΑΪΚΗ FACTORING) είναι μέλη των γνωστών διεθνών συνδέσμων εταιριών factoring, δηλαδή της F.C.I. και της I.F.G.

Η ελληνική αγορά factoring, στα πρώτα χρόνια λειτουργίας της, βρίσκεται σε ανοδική πορεία και τα περιθώρια ανάπτυξής της είναι πολύ μεγάλα. Σύμφωνα με τα στοιχεία της F.C.I., ο κύκλος εργασιών (turnover) όλων των εταιριών factoring στη χώρα μας άγγιξε τα 33 περίπου δισεκατομμύρια δραχμές το 1995, ενώ παρουσίασε θεαματική άνοδο το 1996, φτάνοντας τα 123 δισεκατομμύρια δραχμές. Για τη χρήση 1997, τα αποτελέσματα έφτασαν τα 150 δισεκατομμύρια δραχμές, σημειώνοντας άνοδο της τάξεως του 20% περίπου. Όσον αφορά τα κέρδη προ φόρων του κλάδου, αυτά έφτασαν τα 1,24 δισεκατομμύρια δραχμές από 984 εκατομμύρια την προηγούμενη χρήση, σημειώνοντας μέση άνοδο 26%, τιμή που επηρεάστηκε και από τα αποτελέσματα της FACT HELLAS¹.

Στα δύο ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΑ που ακολουθούν, εμφανίζονται τα μερίδια αγοράς των εταιριών factoring όπως προκύπτουν από τα στοιχεία των ισολογισμών των εταιριών και τις ετήσιες αναφορές του F.C.I. για τις χρήσεις 1996 και 1997. Αξίζει να αναφερθεί πως κριτήριο για τον προσδιορισμό του μεριδίου αγοράς είναι ο όγκος των τιμολογίων που διαχειρίζονται οι εταιρίες factoring, τα οποία θα πρέπει να απεικονίζονται σε λογαριασμούς τάξεως του ενεργητικού και του παθητικού, αφού αποτελούν για τις εταιρίες factoring αλλότρια περιουσιακά στοιχεία.

Η εταιρία ABC FACTORS είναι η κυρίαρχη εταιρία του κλάδου (ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 11) με μερίδιο αγοράς περίπου 65%, βελτιώνοντας τη θέση της στον κλάδο σε σχέση με την προηγούμενη χρήση (ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 12). Εντυπωσιακή άνοδο στο μερίδιο αγοράς (το οποίο έφτασε το 16% το 1997) πραγματοποίησε η



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 11 : ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ FACTORING (1997)

ΠΗΓΗ : Στοιχεία ισολογισμών εταιριών κλάδου, 1997

ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING. Η συγκεκριμένη εταιρία μπορεί να παίξει σημαντικό ρόλο στον κλάδο, εφόσον «απαγκιστρωθεί» από το δημόσιο χαρακτήρα της μητρικής τράπεζας και κινηθεί με μεγαλύτερη ευελιξία. Όσον αφορά την **ΕΤΗΝΟFACT**, το 1997 παρουσίασε πτώση στο μερίδιο αγοράς σε σχέση με τη χρήση 1996, όπου κατείχε τη δεύτερη θέση μπροστά από την **ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING**. Τα μεγέθη για τη **FACT HELLAS** δεν ήταν καθόλου ευνοϊκά το 1997, όπου αντιμετώπισε ιδιαίτερα έντονα το πρόβλημα των επισφαλειών. Τέλος, η **ΑΓΡΟΤΙΚΗ FACTORING** κατέχει την τελευταία θέση με μερίδιο αγοράς που παρουσίασε πτώση φτάνοντας το 2% το 1997, ενώ η πορεία της δεν είναι ιδιαίτερα ικανοποιητική, λόγω και της έλλειψης απαραίτητων στελεχών.



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 12 : ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ FACTORING (1996)

ΠΗΓΗ : Στοιχεία ισολογισμών εταιριών κλάδου, 1996

Συνολικά, με βάση τα στοιχεία των εταιριών factoring, 650 περίπου ελληνικές επιχειρήσεις (clients) χρησιμοποιούν τις υπηρεσίες factoring, ενώ σύμφωνα με τη μελέτη της Ε.Σ.Υ.Ε., που τμήμα της παρουσιάστηκε στο πρώτο κεφάλαιο της εργασίας, περίπου 7000 ελληνικές επιχειρήσεις, μεσαίου μεγέθους, με κύκλο εργασιών που κυμαίνεται από 300 μέχρι 900 εκατομμύρια δραχμές, μπορούν να χρησιμοποιήσουν τις υπηρεσίες του θεσμού, εφόσον βέβαια πληρούν και ορισμένες άλλες προϋποθέσεις που θέτουν οι εταιρίες factoring². Τα μεγέθη του κλάδου, συγκρινόμενα με αντίστοιχα μεγέθη στη διεθνή αγορά, δείχνουν τη μικρή πορεία του θεσμού στη χώρα μας.

Με βάση τα στοιχεία των δημοσιευμένων ισολογισμών των εταιριών factoring για τις χρήσεις 1996 και 1997, θα παρουσιάσουμε, παρακάτω, τα βασικά οικονομικά τους μεγέθη. Εξαιρέση αποτελούν, η ΑΓΡΟΤΙΚΗ FACTORING (τα αποτελέσματά της περιλαμβάνονται στον ισολογισμό της Αγροτικής Τράπεζας και δεν είναι διαθέσιμα) και οι δύο νέες εταιρίες του κλάδου που δεν έχουν ακόμη ξεκινήσει τις δραστηριότητές τους.

5.2 ABC FACTORS

Η ABC FACTORS ξεκίνησε τις δραστηριότητές της τον Ιανουάριο του 1995, έπειτα από την υπογραφή σύμβασης μεταξύ της Alpha Τράπεζας Πίστewς και της Τράπεζας Κύπρου, για την ίδρυση εταιρίας factoring με ισόποση συμμετοχή στο μετοχικό της κεφάλαιο. Η πορεία της ABC FACTORS κρίνεται πολύ ικανοποιητική, λόγω της εκμετάλλευσης του δικτύου των καταστημάτων της Τράπεζας Πίστewς, την ευελιξία σε θέματα αποφάσεων και την εμπειρία της Τράπεζας Κύπρου στον κλάδο του factoring, λόγω της ύπαρξης αντίστοιχης εταιρίας στην Κύπρο. Το αρχικό μετοχικό κεφάλαιο καθορίστηκε στα 2 δισεκατομμύρια δραχμές, ενώ τη διοίκηση της εταιρίας ανέλαβαν στελέχη και των δύο τραπεζών.

Την άνοιξη του 1998, η εταιρία διαχειρίζονταν τις απαιτήσεις περίπου 230 επιχειρήσεων προσφέροντας όλες τις υπηρεσίες factoring. Η ABC FACTORS κατέχει το μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς με ποσοστό περίπου 65%, σημειώνοντας τα υψηλότερα οικονομικά αποτελέσματα και επιτυγχάνοντας παράλληλα σταθερά ανοδική πορεία του κύκλου εργασιών της. Από το Σεπτέμβριο του 1997, έχει επεκτείνει τις δραστηριότητές της στην επιχειρηματική αγορά της Βόρειας Ελλάδας, με την ίδρυση υποκαταστήματος στη συμπρωτεύουσα. Ως θυγατρική εταιρία τραπεζικών ιδρυμάτων δεν αντιμετωπίζει προβλήματα ρευστότητας, ενώ η μέτρια εικόνα στα μεγέθη των ξένων κεφαλαίων οφείλεται κυρίως στην ανάγκη επέκτασης των δραστηριοτήτων της εταιρίας στην ελληνική αγορά.

5.2.1 Βασικά οικονομικά μεγέθη

Θα παρουσιαστούν στη συνέχεια τα βασικότερα οικονομικά μεγέθη της εταιρίας ABC FACTORS και ΠΙΝΑΚΑΣ (ΠΙΝΑΚΑΣ 13) μεταβολών των μεγεθών αυτών, σύμφωνα με τα στοιχεία των δημοσιευμένων ισολογισμών της εταιρίας για τις χρήσεις 1996 και 1997, ενώ θα γίνει και συνοπτική κριτική σε ορισμένους αριθμοδείκτες όπως αυτοί διαμορφώθηκαν από τα μεγέθη του ισολογισμού.

Η ABC FACTORS, κατά την τρίτη διαχειριστική χρήση 1997, πραγματοποίησε καθαρά κέρδη προ φόρων περίπου 732 εκατομμύρια δραχμές, σημειώνοντας αύξηση 20% στα κέρδη σε σχέση με το 1996, η οποία όμως ήταν υπερδωδεκάμηνη. Πάγια τακτική όλων των εταιριών του κλάδου είναι η μη διανομή μερίσματος από τα κέρδη της χρήσης και η παραμονή τους στην εταιρία με τη μορφή αποθεματικών και λογαριασμού υπολοίπου κερδών εις νέον*.

Οι «πωλήσεις» της εταιρίας (έσοδα από τόκους) έφτασαν τα 2,05 δισεκατομμύρια δραχμές και αυξήθηκαν ελάχιστα σε σχέση με την προηγούμενη χρήση, ενώ οι προμήθειες από τη διαχείριση των τιμολογίων αυξήθηκαν κατά 18%, φτάνοντας τα 508 εκατομμύρια δραχμές. Η αύξηση στο κόστος εργασιών της εταιρίας είναι φυσιολογική αν αναλογιστούμε τα κεφάλαια που δανείστηκε προκειμένου να καλύψει τις ανάγκες σε χρηματοδοτήσεις των προμηθευτών της.

* Ο λόγος είναι η εμφάνιση των κονδυλίων σε επόμενες χρήσεις σε περίπτωση εμφάνισης αρνητικών οικονομικών αποτελεσμάτων.

ΠΙΝΑΚΑΣ 13
ΒΑΣΙΚΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ ABC FACTORS

ΕΤΑΙΡΙΑ : ABC FACTORS S.A.	Μ.Κ. : 2 ΔΙΣ ΔΡΑΧΜΕΣ		
ΕΤΟΣ ΙΔΡΥΣΗΣ: 1995	ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ : 50 άτομα		
ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ: 3η	ΕΔΡΑ : ΑΘΗΝΑ		
	31.12.1997	31.12.1996	ΜΕΤΑΒΟΛΕΣ
ΒΑΣΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ		(υπερδωδ/μνη)	%
Μερίδιο αγοράς (τιμολόγια)	41.357.418.062	29.053.798.476	42%
Πωλήσεις (τοκοί- έσοδα)	2.020.369.096	1.930.463.701	5%
Κόστος Εργασιών (τόκοι- έξοδα)	1.151.665.164	883.260.739	30%
Μεικτό κέρδος	868.703.932	1.047.202.962	-17%
Λοιπά καθ. λειτ. Έσοδα (προμήθειες)	594.059.745	504.272.332	18%
Γενικά έξοδα Διοικήσεως	563.184.212	722.927.730	-22%
Αποτελέσματα προ φόρων	731.742.868	609.322.526	20%
ΔΙΑΘΕΣΗ ΚΕΡΔΩΝ	727.330.071	407.734.702	78%
Υπολοιπό κερδών εις νέο	697.116.276	291.381.650	139%
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			
Ταμείο και καταθ. Όψεως	209.537.687	112.066.169	87%
Χρηματοδοτήσεις προμηθευτών (+)	13.695.258.931	10.163.786.959	35%
Προβλέψεις από επισφάλειες (-)	211.283.640	94.835.313	123%
Καθαρές χρηματοδοτήσεις	13.483.975.291	10.068.951.646	34%
Καθαρά πάγια & εξοπλισμός	142.338.286	169.106.278	-16%
Λοιπά στοιχεία ενεργητικού	191.644.214	28.423.294	574%
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	14.027.495.478	10.378.547.387	35%
ΠΑΘΗΤΙΚΟ			
Υποχρεώσεις τραπεζ. Δανείων	10.404.879.951	7.404.899.475	41%
Υποχρεώσεις σε προμηθευτές	204.107.886	173.333.387	18%
Τακτικές υποχρεώσεις	477.022.266	258.643.823	84%
Πιστωτικό λογαριασμό	97.802.252	133.936.015	-27%
Μετοχικό Κεφάλαιο	2.000.000.000	2.000.000.000	0%
Αποθεματικά	146.566.847	116.353.037	26%
Κέρδη εις νέον	697.116.276	291.381.650	139%
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	14.027.495.478	10.378.547.387	35%
ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ			
Λειτουργικά κέρδη / Πωλήσεις	45%	43%	
Κέρδη προ φόρων / Σ. Ενεργητικού	0,05	0,06	
Κέρδη / Ίδια κεφάλαια	26%		
Δείκτης άμεσης ρευστότητας	124%	130%	
Επισφάλειες / Συνολικές απαιτήσεις	1,5%	0,9%	
Ξένα Κεφάλαια/ Ίδια κεφάλαια	393%	331%	
Τραπ. Δαν. / κυκλος εργασιών	5,15	3,84	

ΠΗΓΗ : Στοιχεία δημοσιευμένων ισολογισμών ABC FACTORS 1996,1997

Στα γενικά έξοδα διοίκησης περιλαμβάνονται, μεταξύ άλλων, κονδύλια για την ανάπτυξη και προώθηση των πωλήσεων (π.χ. διαφημιστικές δαπάνες κλπ.) στη συμπρωτεύουσα με την ίδρυση του εκεί υποκαταστήματος.

Από την άλλη πλευρά, στο σκέλος του ενεργητικού, παρατηρούμε την αύξηση των προεξοφλήσεων (χρηματοδοτήσεις) κατά 35% σε σχέση με την προηγούμενη χρήση, που έφτασαν τα 13,5 δισεκατομμύρια δραχμές. Με την αύξηση αυτή είχαμε και το διπλασιασμό (123%) των λογαριασμών επισφαλών απαιτήσεων των πελατών της εταιρίας, δείχνοντας το γενικότερο πρόβλημα που αντιμετωπίζουν όλες οι εταιρίες factoring από ενδεχόμενη κακή αξιολόγηση και επιλογή προμηθευτών. Ο δείκτης επισφαλείς απαιτήσεις / σύνολο απαιτήσεων αυξήθηκε κατά πολύ σε σχέση με την προηγούμενη χρήση, γεγονός που μπορεί ενδεχομένως να επηρεάσει τα μελλοντικά της οικονομικά αποτελέσματα. Η εταιρία δεν κατέχει σημαντικά πάγια στοιχεία, παρά μόνο ηλεκτρονικό εξοπλισμό απαραίτητο για τη διευκόλυνση των εργασιών της, ενώ στεγάζεται σε ενοικιαζόμενο κτήριο στο κέντρο της Αθήνας με ενοίκιο που επιβαρύνει τα έξοδα διοίκησης της εταιρίας.

Στο σκέλος του παθητικού, παρατηρούμε την αύξηση των αναγκών σε ξένα κεφάλαια κατά 40% προκειμένου να χρηματοδοτήσει τις απαιτήσεις των προμηθευτών της, οι οποίοι αυξήθηκαν κατά 70 περίπου στον αριθμό σε σχέση με την προηγούμενη χρήση. Η δανειακή επιβάρυνση είναι υψηλή, αφού ξεπερνάει τις ίδιες τοποθετήσεις περίπου 3,5 φορές, αλλά δεν είναι ιδιαίτερα ανησυχητική για τους παρακάτω λόγους:

- Οι εταιρίες factoring είναι θυγατρικές τραπεζικών ιδρυμάτων,

- Το κόστος χρηματοδότησης από τη διατραπεζική αγορά είναι χαμηλό και γίνεται πάντα με τη μεσολάβηση της μητρικής τράπεζας.

Ο δανεισμός προέρχεται τόσο από τη διατραπεζική αγορά, όσο και από συγγενείς τράπεζες της ABC FACTORS. Επίσης, η βελτίωση των αποτελεσμάτων και η πρόσληψη νέων στελεχών λόγω διεύρυνσης κύκλου εργασιών, αύξησαν τις βραχυχρόνιες υποχρεώσεις για εργοδοτικές και ασφαλιστικές εισφορές. Υποχρεώσεις όμως υφίσταται και έναντι των προμηθευτών από την παρακράτηση ποσοστού ασφαλείας τη στιγμή της χρηματοδότησης των τιμολογιακών απαιτήσεων. Η ικανότητα όμως εξόφλησης των υποχρεώσεων της είναι δεδομένη, αφού ο δείκτης άμεσης ρευστότητας (quick ratio) κυμαίνεται αισθητά πάνω από τη μονάδα (1,24), ενώ παρουσιάζεται ελάχιστα μικρότερος σε σχέση με τη χρήση 1996.

Γενικά, η χρηματοοικονομική διάρθρωση της ABC FACTORS είναι ικανοποιητική, παρά το ότι ο δείκτης πιστοληπτικής ικανότητας είναι χαμηλός, λόγω των υψηλών ξένων κεφαλαίων. Η εταιρία δεν αντιμετωπίζει πρόβλημα εξόφλησης των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων της, ενώ η ορθολογική διαχείριση των εξόδων και τα έσοδα από τη διαχείριση των τιμολογίων διατηρούν το λειτουργικό περιθώριο κέρδους σε υψηλά επίπεδα (45%). Η πορεία των αποτελεσμάτων της εταιρίας είναι πολύ ικανοποιητική, αφού κατέχει την πρώτη θέση στον κλάδο, την υψηλότερη επίσης αποδοτικότητα των επενδεδυμένων κεφαλαίων (5%) και την υψηλότερη αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων της (26%), από όλες τις εταιρίες του κλάδου.

5.3 ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING

Η εταιρία ιδρύθηκε από την Εμπορική Τράπεζα στο τέλος Δεκεμβρίου 1994, σύμφωνα με το ν.1905/90 και ξεκίνησε τις δραστηριότητές της τον Ιανουάριο του 1995 με αρχικό μετοχικό κεφάλαιο 2 δισεκατομμύρια δραχμές. Στη μετοχική της σύνθεση συμμετέχει επίσης και η Εμπορική Κεφαλαίου του Ομίλου της Εμπορικής Τράπεζας. Η εταιρία το 1998, απασχολούσε περίπου 25 μεσαία και ανώτατα στελέχη, παρέχοντας υπηρεσίες εγχώριου και διεθνούς factoring σε 130 περίπου ελληνικές επιχειρήσεις (110 στο εγχώριο και 20 στο εξαγωγικό factoring). Η παρουσία της στον κλάδο είναι ικανοποιητική (θεωρείται ως ο κυριότερος αντίπαλος της ABC FACTORS), ενώ η θέση της στην αγορά θα ενισχυθεί με την ίδρυση υποκαταστήματος στη Θεσσαλονίκη τον Σεπτέμβριο του 1998.

Όπως φαίνεται και από τον ΠΙΝΑΚΑ 14 παρακάτω (συμμετοχές σε άλλες εταιρίες), η εταιρία κατέχει το 10% του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρίας Φοίνικας Ασφάλειες Πιστώσεων Α.Ε. (θυγατρική του ομίλου της Εμπορικής Τράπεζας), έχοντας παράλληλα και τη δυνατότητα να παρέχει στους πελάτες της factoring χωρίς αναγωγή, αναλαμβάνοντας τον πιστωτικό κίνδυνο του οφειλέτη. Επίσης συμμετέχει όπως άλλωστε και όλες οι εταιρίες factoring στην εταιρία παροχής πληροφοριών ΤΕΙΡΕΣΙΑΣ Α.Ε. με ποσοστό περίπου 5%.

Το πρόβλημα που θα κληθεί να αντιμετωπίσει η ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING, όπως άλλωστε και όλες οι εταιρίες factoring στο άμεσο μέλλον, είναι η πορεία των προβλέψεων για επισφάλειες και της παρουσίας τους στους

λογαριασμούς του ισολογισμού, αφού η ανάγκη για επέκταση των εργασιών κάνει πιο ελαστικά τα κριτήρια προσέλλυσης νέων επιχειρήσεων.

5.3.1 Βασικά οικονομικά μεγέθη

Τα μεγέθη από το φύλλο ανάλυσης οικονομικών στοιχείων στον ΠΙΝΑΚΑ 14, αφορούν στις χρήσεις 1996 και 1997. Η ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING βελτίωσε θεαματικά τα οικονομικά αποτελέσματα και τη θέση της στην αγορά το 1997, σε σχέση με την προηγούμενη χρήση, οπότε και παρουσίασε τα πρώτα θετικά οικονομικά αποτελέσματα. Οι πωλήσεις της εταιρίας (λειτουργικά έσοδα από τόκους) αυξήθηκαν περίπου κατά 200%, αγγίζοντας τα 792 εκατομμύρια δραχμές, ενώ οι προμήθειες διαχείρισης τετραπλασιάστηκαν φτάνοντας τα 338 εκατομμύρια δραχμές. Η συντηρητική διαχείριση των γενικών εξόδων σε συνδυασμό με τις χαμηλές προβλέψεις της χρήσης, τετραπλασίασαν τα κέρδη προ φόρων που έφτασαν τα 270 περίπου εκατομμύρια δραχμές, σημειώνοντας τη μεγαλύτερη αύξηση από όλες τις εταιρίες στον κλάδο.

Η ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING δεν προχώρησε σε διανομή κερδών, αφού ούτε η βάση της είναι πολυμετοχική ώστε να απαιτεί τη διανομή μερίσματος, ούτε το στάδιο ανάπτυξης των εταιριών του κλάδου εγγυάται τη συνεχή άνοδο των οικονομικών τους αποτελεσμάτων (όπως συνέβη με τα οικονομικά αποτελέσματα που παρουσίασε το 1997 η FACT HELLAS). Η αποδοτικότητα των επενδεδυμένων κεφαλαίων, που έφτασε το 4% και η αύξηση του λειτουργικού περιθωρίου κέρδους τη χρήση 1997 (48%), επιβεβαιώνουν τη σημαντική βελτίωση των οικονομικών μεγεθών της εταιρίας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 14
ΒΑΣΙΚΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ FACTORING

ΕΤΑΙΡΙΑ ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING	Μ.Κ. Σ. Δ. ΔΡΑΧΜΕΣ		
ΕΤΟΣ ΙΔΡΥΣΗΣ 1995	ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ «25 άτομα		
ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ 4η	ΕΔΡΑ-ΑΘΗΝΑ		
ΒΑΣΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	31.12.1997	31.12.1996	ΜΕΤΑΒΟΛΕΣ
Μεριδίο αγοράς (τιμολόγια)	8.868.970.580	3.603.594.124	146%
Πωλήσεις (τοκοί-έσοδα)	791.888.240	285.948.630	177%
Κόστος Εργασιών (τόκοι-έξοδα)	339.791.473	2.929.718	11498%
Μεικτό κέρδος	452.096.767	283.018.912	60%
λοιπά λει. εσοδα (προμήθειες διαχείρ.)	273.545.963	62.613.014	437%
Γενικά έξοδα Διοικήσεως	343.552.075	268.230.148	28%
Αποτελέσματα προ φόρων	269.721.795	50.314.457	436%
ΔΙΑΘΕΣΗ ΚΕΡΔΩΝ (μετά φόρων)	196.220.385	80.650.304	143%
Υπολοιπό κερδών εις νέο (+)	179.359.127	31.264.425	474%
Αποθεματικά (+)	16.861.258	49.385.879	-66%
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			
Ταμείο και καταθ. Όψεως	378.141.779	223.146.532	69%
Συμμετοχές σε άλλες επιχειρήσεις	91.216.090	91.191.090	0%
Χρηματοδοτήσεις προμηθευτών	6.084.383.032	2.244.735.893	171%
Προβλέψεις από επισφάλειες	40.437.027	7.527.668	437%
καθαρές χρηματοδοτήσεις	6.043.946.005	2.237.208.225	170%
καθαρά πάγια & εξοπλισμός	82.819.609	90.234.023	-8%
Λοιπά στοιχεία ενεργητικού	119.059.416	42.237.293	182%
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	6.715.182.899	2.684.017.163	
ΠΑΘΗΤΙΚΟ			
Υποχρεώσεις τραπεζ. Δανείων	3.446.200.287	432.976.180	696%
Υποχρεώσεις σε προμηθευτές	677.367.728	49.554.237	1267%
Τακτικές υποχρεώσεις	208.070.392	8.476.450	2355%
Πιστωτικοί λογαριασμοί	43.578.776	18.228.550	139%
Μετοχικό Κεφάλαιο	2.000.000.000	2.000.000.000	0%
Αποθεματικά	160.368.578	143.507.321	12%
Κέρδη εις νέον	179.359.127	31.264.425	474%
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	6.714.944.888	2.684.007.163	150%
ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ			
Λειτουργικά κέρδη /Πωλήσεις	48%	27%	
Κέρδη προ φόρων / Σ. Ενεργητικού	4,0%	1,9%	
Κέρδη / Ίδια κεφάλαια	12%		
Δείκτης άμεσης ρευστότητας	150%	520%	
επισφάλειες /απαιτήσεις	1%	0,34%	
Ξένα Κεφάλαια/ Ίδια κεφάλαια	1,87	0,23	
Τραπ. Δαν. / κυκλος εργασιών	7,62	1,53	

ΠΗΓΗ : Στοιχεία ισολογισμών ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ FACTORING 1996,1997.

Στο σκέλος του ενεργητικού, αξίζει αναφορά στο ύψος των χρηματοδοτήσεων από τις υπηρεσίες factoring. Η μεγάλη αύξηση στον αριθμό των συμβάσεων εγχώριου factoring το 1997, είχε σαν αποτέλεσμα η εταιρία να βελτιώσει σημαντικά το μερίδιο της στην αγορά που έφτασε το 16%, αλλά και να τριπλασιάσει τις χρηματοδοτήσεις προς τους προμηθευτές της, που έφτασαν το 1997 στα 6 δισεκατομμύρια δραχμές περίπου.

Τα πάγια στοιχεία της εταιρίας factoring (κυρίως έπιπλα και ηλεκτρονικός εξοπλισμός) δεν παρουσίασαν ιδιαίτερη μεταβολή το 1997, ενώ οι χώροι λειτουργίας της εταιρίας δεν είναι ιδιόκτητοι. Η βελτίωση των οικονομικών μεγεθών επέφερε όμως και αύξηση στους λογαριασμούς επισφαλών απαιτήσεων της εταιρίας, οι οποίοι αυξήθηκαν περίπου 5 φορές, ενώ ο δείκτης προβλέψεις / σύνολο απαιτήσεων διπλασιάστηκε σε σχέση με τη χρήση 1996. Έτσι, πολλές απαιτήσεις κατά πελατών, οι οποίες έχουν εκχωρηθεί και χρηματοδοτηθεί, παραμένουν ανείσπρακτες στους λογαριασμούς απαιτήσεων για πολλούς μήνες χωρίς να έχουν εμφανιστεί στα αποτελέσματα της χρήσης οι σχετικές προβλέψεις για επισφάλειες, κάτι που αναγκαστικά θα γίνει σε επόμενες χρήσεις.

Στο σκέλος του παθητικού, παρατηρούμε τη σημαντική άνοδο του τραπεζικού δανεισμού, κυρίως από τη μητρική τράπεζα, αλλά και από άλλες τράπεζες κατά 7 φορές περίπου, ώστε να ανταποκριθεί στις ανάγκες χρηματοδοτήσεων των προμηθευτών. Σημαντική είναι και η άνοδος των τρεχουσών υποχρεώσεων σε ασφαλιστικούς φορείς και το Κράτος που έφτασαν τα 208 εκατομμύρια δραχμές

από 10 εκατομμύρια περίπου τη χρήση 1996, κυρίως λόγω της επέκτασης των εργασιών της.

Η τιμή του δείκτη άμεσης ρευστότητας ελαττώθηκε σημαντικά σε σχέση με την προηγούμενη χρήση (1,50 από 5,20 το 1996) δείχνοντας μία πιθανή επιδείνωση στην ικανότητα εξόφλησης των υποχρεώσεών της, σε συνδυασμό και με την παρουσία υψηλών ξένων κεφαλαίων τα οποία, όπως αναφέραμε, αυξήθηκαν σημαντικά σε σχέση με την χρήση 1996 (κατά 7 φορές).

Όπως προκύπτει από την εξέταση των σχετικών μεγεθών, η πορεία των ξένων κεφαλαίων σε σχέση με τα ίδια κεφάλαια της εταιρίας είναι σχεδόν διπλάσια από την προηγούμενη χρήση (ο δείκτης έχει τιμή 1,9 περίπου) γεγονός που δεν είναι ενθαρυντικό για την κεφαλαιακή διάρθρωση της εταιρίας, ενώ οι πωλήσεις της υπολείπονται κατά πολύ του τραπεζικού δανεισμού που έχει πραγματοποιήσει η ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING κατά τη διάρκεια της χρήσης 1997.

Τα βελτιωμένα οικονομικά αποτελέσματα της χρήσης και η θέση της επιχείρησης στην αγορά, επηρεάζονται από τη χαλάρωση της σχέσης ιδίων και ξένων κεφαλαίων, την αύξηση της τιμής του δείκτη δανειακής επιβάρυνσης και την επιμήκυνση της περιόδου είσπραξης εκχωρημένων απαιτήσεων που έχουν ήδη χρηματοδοτηθεί από την ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING (που με τη σειρά τους επηρεάζουν και το ύψος των επισφαλών απαιτήσεων).

5.4 ETHNOFACT

Η εταιρία ETHNOFACT είναι θυγατρική εταιρία του ομίλου της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος. Ξεκίνησε τις δραστηριότητές της τον Μάρτιο του 1995 και το τρέχον έτος διανύει την τρίτη εταιρική της χρήση. Απασχολεί συνολικά 20 στελέχη και η έδρα των εργασιών της είναι στην Αθήνα ενώ στο μετοχικό της κεφάλαιο, που είναι 2 δισεκατομμύρια δραχμές, συμμετέχουν οι παρακάτω εταιρίες του ομίλου της Εθνικής Τράπεζας :

- Εθνική Τράπεζα -51%,
- Εθνική Α.Ε.Ε.Γ.Α. -20%,
- Εθνική Διοικήσεως και Οργανώσεως (ΕΘΝΟΚΑΡΤΑ)-9%,
- Αστήρ Ασφαλιστική-20%.

Η εταιρία συμμετέχει, με μικρό ποσοστό, στην εταιρία παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών και πληροφοριών ΤΕΙΡΕΣΙΑΣ Α.Ε. η οποία συστάθηκε με τη βοήθεια της Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών. Η ETHNOFACT έχει και αυτή ως πλεονέκτημα την ισχυρή θέση και την παρουσία της Εθνικής Τράπεζας στον τραπεζικό κλάδο της χώρας μας κάτι που βέβαια δεν έχει απόλυτα εκμεταλλευτεί.

Όμως, παρά το γεγονός ότι τα οικονομικά της αποτελέσματα εμφανίζονται βελτιωμένα σε σχέση με τη χρήση 1996, η οποία όμως ήταν υπερδωδεκάμηνη, η εταιρία παρουσιάζει όπως θα δούμε παρακάτω από τη μία πλευρά, μία απροσδιόριστη πορεία εργασιών και από την άλλη, σημαντική πτώση του μεριδίου αγοράς.

5.4.1 Βασικά οικονομικά μεγέθη

Όπως προκύπτει από τους δημοσιευμένους ισολογισμούς των χρήσεων 1996 και 1997 και το φύλλο ανάλυσης οικονομικών στοιχείων του ΠΙΝΑΚΑ 15, η εταιρία πραγματοποίησε κέρδη προ φόρων 234 εκατομμυρίων δραχμών αυξημένα κατά 8% σε σχέση με την χρήση 1996. Τα έσοδα από τόκους αυξήθηκαν κατά 30%, λόγω αύξησης όμως του επιτοκίου χορήγησης στους προμηθευτές μετά το καλοκαίρι του 1997. Στη βελτίωση των αποτελεσμάτων βοήθησε και η δυνατότητα απόκτησης δανειακών κεφαλαίων, με ευνοϊκούς όρους, από τη διατραπεζική αγορά μέσω της Εθνικής Τράπεζας. Τα παραπάνω αποτελέσματα δεν αποδίδουν απόλυτα την ακριβή εικόνα της πορείας της εταιρίας, αφού το λειτουργικό περιθώριο μειώθηκε σε σχέση με τη χρήση 1996 (37% από 45%), όπως επίσης και η αποδοτικότητα των επενδεδυμένων κεφαλαίων της, γεγονότα που δικαιολογούν την απροσδιόριστη πορεία των εργασιών της.

Επίσης, η εταιρία έχασε σημαντικό μερίδιο και τη δεύτερη θέση κατάταξης στην αγορά την χρήση 1997, ενώ διαχειρίστηκε και λιγότερα τιμολόγια (κατά 25%) με αποτέλεσμα να επιτύχει και μικρότερα έσοδα από προμήθειες. Οι χρηματοδοτήσεις της μειώθηκαν επίσης αισθητά (κατά 30%), ίσως και λόγω αδυναμίας προσέλκυσης νέων πελατών από τη Διεύθυνση Μάρκετινγκ. Η βελτιωμένη πορεία των κερδών οφείλεται, κυρίως, στη μή εμφάνιση των απαραίτητων προβλέψεων και των αποσβέσεων στα αποτελέσματα της χρήσης, ενώ οι προβλέψεις για επισφαλείς λογαριασμούς αυξήθηκαν κατά 230% περίπου σε σχέση με τη χρήση 1996.

ΠΙΝΑΚΑΣ 15
ΒΑΣΙΚΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ ΕΤΗΝΟFACT

ΕΤΑΙΡΙΑ : ΕΤΗΝΟFACT Α.Ε.	Μ.Κ. : 2 ΔΙΣ ΔΡΑΧΜΕΣ		
ΕΤΟΣ ΙΔΡΥΣΗΣ: 1995	ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ : 20 άτομα		
ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ: 3η	ΕΔΡΑ : ΑΘΗΝΑ		
ΒΑΣΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	31.12.1997	31.12.1996	ΜΕΤΑΒΟΛΕΣ
Μεριδίο αγοράς (τιμολόγια)	6.537.706.743	8.705.294.786	-25%
Πωλήσεις (τοκοί-έσοδα)	842.100.268	645.580.440	30%
Κόστος Εργασιών (τόκοι έξοδα)	367.002.716	196.129.674	87%
Μεικτό κέρδος	475.097.552	449.450.766	6%
λοιπά λειτ. έσοδα (προμήθειες)	158.104.568	183.887.413	-14%
Γενικά έξοδα Διοικήσεως	320.332.832	340.562.151	-6%
λειτουργικό κέρδος	312.869.288	292.776.028	
μη λειτ.εξοδα (αποσβέσεις, προβλεψ.)	79.284.481	145.250.372	-45%
Αποτελέσματα προ φόρων	234.055.450	146.783.866	59%
ΔΙΑΘΕΣΗ ΚΕΡΔΩΝ (μετά φόρων)	158.337.480	119.968.843	32%
Υπολοιπό κερδών εις νέο	140.174.198	16.350.034	757%
Αποθεματικά	18.163.282	103.618.809	-82%
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			
Ταμείο και καταθ. Όψεως	427.305.466	307.143.920	39%
Χρηματοδοτήσεις προμηθευτών	4.029.584.107	5.968.563.660	-32%
Προβλέψεις από επισφάλειες(-)	58.013.555	17.425.735	233%
καθαρές χρηματοδοτήσεις	3.971.570.552	5.951.137.925	-33%
καθαρά πάγια & εξοπλισμός	308.686.788	333.247.219	-7%
Λοιπά στοιχεία ενεργητικού	67.895.971	19.536.578	248%
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	4.775.458.777	6.611.065.642	-28%
ΠΑΘΗΤΙΚΟ			
Υποχρεώσεις τραπεζ. δανείων	2.197.613.660	4.297.096.088	-49%
Εισπράξεις προς απόδοση προμ.	154.074.180	106.650.273	44%
Τακτικές υποχρεώσεις	155.342.083	77.062.414	102%
Πιστωτικοί λογαριασμοί	6.472.565	10.288.024	-37%
Μετοχικό Κεφάλαιο	2.000.000.000	2.000.000.000	0%
Αποθεματικά	121.782.091	103.618.809	18%
Κέρδη εις νέον	140.174.198	16.350.034	757%
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	4.775.458.777	6.611.065.642	-28%
ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ			
Λειτουργικά κέρδη /Πωλήσεις	37%	45%	
Κέρδη προ φόρων / Σ. Ενεργητικού	4,9%	2,2%	
Κέρδη / Ίδια κεφάλαια	10%		
Δείκτης άμεσης ρευστότητας	1,75	1,39	
Επισφάλειες /απαιτήσεις	1,44%	0,29%	
Ξένα Κεφάλαια/ Ίδια κεφάλαια	1,11	2,12	
Τραπ. Δαν. / κυκλος εργασιών	2,61	6,66	

ΠΗΓΗ : Στοιχεία δημοσιευμένων ισολογισμών ΕΤΗΝΟFACT 1996,1997.

Συνολικά οι επισφαλείς απαιτήσεις αποτέλεσαν το 1,5% του συνόλου των χρηματοδοτήσεων από 0,3% πέρυσι, δημιουργώντας κακή εικόνα του χαρτοφυλακίου των πελατών της.

Όσον αφορά στο ενεργητικό, η πιο σημαντική μεταβολή, το 1997, αφορά στη μείωση του ύψους των χρηματοδοτήσεων, ενώ στο παθητικό παρατηρούμε τη μείωση των υποχρεώσεων από τραπεζικά δάνεια κατά 50%. Η μείωση αυτή οφείλεται στην επανεκχώρηση στη μητρική τράπεζα του πελατολογίου ενός προμηθευτή (που είχε εκχωρηθεί στην ΕΘΝΟFACT προκειμένου να συναφθεί δάνειο από την Εθνική Τράπεζα), λόγω αδυναμίας είσπραξης των συγκεκριμένων απαιτήσεων. Με τον τρόπο αυτό μειώθηκε και η τιμή του δείκτη δανειακής επιβάρυνσης, όπως φαίνεται παραπάνω, και βέβαια η χρηματοδότηση της ΕΘΝΟFACT από την Εθνική Τράπεζα.

Επίσης, η αύξηση των τρεχουσών υποχρεώσεων κατά 100% περίπου σε σχέση με τη χρήση 1996 και η μείωση του δείκτη άμεσης ρευστότητας υποδηλώνει μία μικρή επιδείνωση στην ικανότητα εξόφλησης των βραχυπροθέσμων υποχρεώσεων της.

Τέλος, όσον αφορά τη διανομή των κερδών της χρήσης, η εταιρία δεν προχώρησε σε τέτοια κίνηση. Πιθανότατα αντιμετωπίζει, εκ των προτέρων, μία πιθανή επιδείνωση των αποτελεσμάτων της χρήσης 1998, από τις αναγκαίες προβλέψεις για επισφαλείς απαιτήσεις, που αναγκαστικά θα εμφανιστούν και θα επιβαρύνουν τα οικονομικά της αποτελέσματα.

5.5 FACT HELLAS

Η εταιρία πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων FACT HELLAS, ιδρύθηκε από την Ιονική Τράπεζα και ορισμένους ιδιώτες επιχειρηματίες στο τέλος του 1994. Η συγκεκριμένη εταιρία είναι η πρώτη πολυμετοχική εταιρία factoring στη χώρα μας, που την πλειοψηφία του μετοχικού κεφαλαίου κατέχουν ιδιωτικοί φορείς. Πιο συγκεκριμένα η μετοχική της σύνθεση έχει ως εξής :

- Ιονική Τράπεζα της Ελλάδος-35%,
- Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων (Ο.Α.Ε.Π.)-15%,
- Intermarket Factoring (Αυστριακή εταιρία συμβούλων)-15%,
- Λοιποί ιδιώτες επιχειρηματίες (Κουτσίκος-ERGO, Καψάλης κλπ) - 35%.

Το μετοχικό της κεφάλαιο ανέρχεται σε 1 δισεκατομμύριο δραχμές, διαιρεμένο σε 500.000 μετοχές. Η εταιρία ξεκίνησε τις δραστηριότητες της τον Ιανουάριο του 1995 χωρίς σημαντικά οικονομικά αποτελέσματα, ενώ φέτος διανύει τη τέταρτη εταιρική χρήση. Τον Μάιο του 1998, η εταιρία απασχολούσε περίπου 15 άτομα, ενώ διαχειρίζονταν το πελατολόγιο 70 περίπου επιχειρήσεων στο εγχώριο και διεθνές factoring.

Τα αποτελέσματα προ φόρων της εταιρίας παρουσίασαν αυξητικές τάσεις τα δύο πρώτα έτη λειτουργίας και η πορεία της στον κλάδο χαρακτηρίστηκε τότε καλή. Όμως, για την εταιρική χρήση 1997 η πορεία των εργασιών της δεν ήταν καθόλου ικανοποιητική, παρά τη γενικότερη ανοδική πορεία των ανταγωνιστών της. Τα οικονομικά της αποτελέσματα ήταν οριακά (στη πραγματικότητα ήταν

αρνητικά) εξαιτίας των υψηλών επισφαλών απαιτήσεων της τρέχουσας χρήσης, την κακή αξιολόγηση του πελατολογίου των προμηθευτών της και τις αναταραχές στη διοίκηση της εταιρίας, τόσο με την συχνή αλλαγή κορυφαίων στελεχών, όσο και με τη διαδικασία ιδιωτικοποίησης της Ιονικής Τράπεζας.

5.5.1 Βασικά οικονομικά μεγέθη

Η εταιρία FACT HELLAS, σύμφωνα με τα στοιχεία των ισολογισμών των χρήσεων 1996 και 1997 του ΠΙΝΑΚΑ 16 παρακάτω, εμφάνισε σημαντική πτώση στα κέρδη προ φόρων, παρουσιάζοντας κέρδη 5 εκατομμυρίων δραχμών περίπου, ενώ το 1996 πραγματοποίησε κέρδη ύψους 177 εκατομμυρίων δραχμών. Στον πίνακα διανομής κερδών η εμφάνιση κερδών προηγούμενων χρήσεων βοήθησε στην επίτευξη (εικονικών) κερδών της τάξεως των 75 εκατομμυρίων δραχμών.

Παρά τη βελτίωση στο μέγεθος των εκχωρημένων σε αυτή τιμολογίων (περίπου 88%) και την αύξηση των εσόδων από τόκους και προμήθειες (που όμως δεν εμφανίζονται ως ξεχωριστά κονδύλια στη κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης) κατά 25%, η αύξηση των γενικών εξόδων και η υποχρεωτική παρουσίαση των προβλέψεων για επισφαλείς απαιτήσεις στην κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης επέφερε το οριακό οικονομικό αποτέλεσμα. Η αρνητική εικόνα συμπληρώθηκε και με τη μείωση της αποδοτικότητας των επενδεδυμένων κεφαλαίων σε 1%, από 4% την προηγούμενη εταιρική χρήση και τη σημαντική μείωση του λειτουργικού περιθωρίου κέρδους της εταιρίας στο 19% από 43% που έφτασε το 1996.

ΠΙΝΑΚΑΣ 16
ΒΑΣΙΚΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ FACT HELLAS

ΕΤΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙΑΣ	1997	1996	%
ΒΑΣΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ	31.12.1997	31.12.1996	%
Μερίδιο αγοράς (ημολογία)	2.307.689.297	1.230.183.213	88%
Πωλήσεις (τοκοί-έσοδα)	704.557.701	557.363.072	26%
Κόστος Εργασιών(τόκοι έξοδα)	324.943.397	143.621.908	126%
Μεικτό κέρδος	379.614.304	413.741.164	-8%
Γενικά έξοδα Διοικήσεως(-)	246.692.693	175.912.643	40%
Λειτουργικό αποτέλεσμα (κέρδη)	132.921.611	237.828.521	-44%
Προβλέψεις για επισφάλειες	109.000.000	42.938.733	154%
Αποσβέσεις	18.997.559	17.588.537	8%
Αποτελέσματα προ φόρων	4.924.052	177.303.251	-97%
Κέρδη (Ζημιά) μετά φόρων	-27.204.524	107.205.742	-294%
Υπόλ. Κερδών προγ. χρήσεων	101.080.126	0	
ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΘΕΣΗ	75.528.135	107.205.742	-30%
Αποθεματικά	0	6.125.616	-100%
Υπόλ. Κερδών εις νέον	75.528.135	101.080.126	-25%
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ			
Χρηματοδοτήσεις προμηθευτών	5.155.891.281	4.634.871.262	11%
Προβλέψεις από επισφάλειες	169.000.000	60.000.000	182%
Καθαρές χρηματοδοτήσεις	4.986.891.281	4.574.871.262	9%
Ομολογίες δημοσίου από προμηθιτές	202.412.000	0	
καθαρά πάγια & εξοπλισμός	44.526.195	56.059.394	-21%
Λοιπά στοιχεία ενεργητικού	31.301.261	14.951.026	109%
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	5.438.327.778	4.700.179.409	16%
ΠΑΘΗΤΙΚΟ			
Υποχρεώσεις τραπεζ. δανείων	2.728.755.430	2.113.537.962	29%
Εισπράξεις προς απόδοση προμ.	1.509.915.661	1.313.485.491	15%
Τακτικές υποχρεώσεις	45.109.864	102.427.441	-56%
Λοιποί πιστωτικοί λογαριασμοί	28.911.190	17.888.348	62%
Μετοχικό Κεφάλαιο	1.000.000.000	1.000.000.000	0%
Αποθεματικά	50.107.508	51.760.041	-3%
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	5.438.327.778	4.700.179.409	16%
ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ			
Λειτουργικά κέρδη /Πωλήσεις	19%	43%	
Κέρδη προ φόρων / Σ. Ενεργητικού	0,09%	3,77%	
Κέρδη/ Ίδια κεφάλαια	0 %		
Δείκτης άμεσης ρευστότητας	1,18	1,30	
Επισφάλειες /απαιτήσεις	3,28%	1,29%	
Ξένα Κεφάλαια/ Ίδια κεφάλαια	4,11	3,37	
Τραπε. Δαν. / κυκλος εργασιών	3,87	3,79	

ΠΗΓΗ : Στοιχεία δημοσιευμένων ισολογισμών FACT HELLAS 1996,1997.

Η εμφάνιση των οριακών οικονομικών αποτελεσμάτων εξηγείται σε μεγάλο βαθμό από την ύπαρξη υψηλών επισφαλών απαιτήσεων. Σύμφωνα με το πιστοποιητικό ελέγχου των ορκωτών λογιστών, απαιτήσεις ύψους περίπου 2,3 δισεκατομμυρίων δραχμών, δεν εισπράχθηκαν εντός των προβλεπόμενων χρονικών ορίων (δηλαδή σε διάστημα λιγότερο από 180 ημέρες). Οι απαιτήσεις αυτές προέρχονταν κυρίως από συμβάσεις των προμηθευτών με δημόσια νοσοκομεία και τεχνικές εταιρίες, στους οποίους είχαν χορηγηθεί σημαντικές χρηματοδοτήσεις.

Επίσης, ο λογαριασμός ομολογίες και τίτλοι σταθερής απόδοσης στον ισολογισμό, είναι χρεώγραφα που οι προμηθευτές της FACT HELLAS είχαν λάβει ως εξόφληση, από το Ελληνικό Δημόσιο, για τις οφειλές των δημοσίων νοσοκομείων στους προμηθευτές τους. Με την απόκτηση των χρεωγράφων αυτών, τα οποία εκχωρήθηκαν και χρηματοδοτήθηκαν από την εταιρία factoring, η συγκεκριμένη εταιρία δεν μπόρεσε ακόμη να τα εισπράξει με αποτέλεσμα να περιλαμβάνονται και αυτά στις εκκρεμείς απαιτήσεις. Τα παραπάνω, διαμορφώνουν την τιμή του δείκτη προβλέψεις/συνολικές απαιτήσεις στο 3,5%, τιμή που είναι η υψηλότερη τόσο για την εταιρία στις 4 χρήσεις, όσο και για ολόκληρο τον κλάδο για το έτος 1997.

Στο σκέλος του παθητικού, τα δανειακά κεφάλαια δεν αυξήθηκαν σημαντικά, για το λόγο ότι οι χρηματοδοτήσεις αυξήθηκαν λιγότερο από 10% στη διάρκεια της χρήσης και ο δείκτης ξένων κεφαλαίων προς πωλήσεις παρέμεινε μεν στα ίδια περίπου επίπεδα, αλλά ιδιαίτερα αυξημένος (4,11% από 3,37% το 1996).

Τέλος, οι τακτικές υποχρεώσεις το 1997, μειώθηκαν στο μισό της αξίας των αντιστοιχών λογαριασμών της χρήσης 1996, εξαιτίας των αρνητικών οικονομικών αποτελεσμάτων και της απομάκρυνσης αρκετών στελεχών της εταιρίας. Επίσης, ο δείκτης άμεσης ρευστότητας ήταν υψηλότερος, κατά 1,18 φορές, σε σχέση με τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της εταιρίας δείχνοντας έτσι μία μικρή επιβράδυνση στην εξόφληση των υποχρεώσεων της εταιρίας σε σχέση με τη χρήση 1996 (αντίστοιχη τιμή 1,30).

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ

1. Factors Chain International, Annual Review 1997–special edition, March 1998, σελ. 2-6.
2. Φάνης Γαβρινιώτης, « Οι Νέοι Παίκτες Αλλάζουν τα Δεδομένα στο Χώρο του Factoring », Ειδική έκδοση Εφημερίδας Εξπρές, Μάιος 1998, σελ.20-22

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

Ο ΛΟΓΙΣΤΙΚΟΣ ΧΕΙΡΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ FACTORING

6.1 FACTORING ΚΑΙ ΛΟΓΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΤΥΠΑ

Ο θεσμός του factoring όπως και κάθε άλλο λογιστικό γεγονός ή συναλλαγή, υπάγεται σε κανόνες και αρχές που Εγχώριοι και Διεθνείς Οργανισμοί Λογιστικής καθορίζουν, προκειμένου οι φορείς και οι αποδέκτες του θεσμού να αντιμετωπίζουν τα λογιστικά γεγονότα με συνέπεια και λογιστική ομοιομορφία. Τέτοιοι Οργανισμοί, με παγκόσμια εμβέλεια και επιρροή, είναι το Συμβούλιο Λογιστικών Προτύπων στις Η.Π.Α. (Financial Accounting Standard Board-F.A.S.B.) και η Επιτροπή Διεθνών Λογιστικών Προτύπων στην Ευρώπη (International Accounting Standards Committee -I.A.S.C.).

Στο παρόν κεφάλαιο, θα παρουσιαστεί ο λογιστικός χειρισμός των συναλλαγών factoring σύμφωνα με τα όσα προτείνει το F.A.S.B., που βέβαια δεν διαφέρουν σημαντικά από τις θέσεις της Επιτροπής Διεθνών Λογιστικών Προτύπων. Η κυριότερη διαφορά τους εστιάζεται στη διαφορετική χρονική στιγμή αναγνώρισης από τον προμηθευτή, των εξόδων από συναλλαγές factoring (δηλαδή το F.A.S.B. σε αντίθεση με την I.A.S.C., προτείνει την άμεση αναγνώριση των εξόδων τη στιγμή μεταβίβασης των απαιτήσεων και όχι μεταγενέστερα που τα συγκεκριμένα έξοδα θα γίνουν δεδουλευμένα).

Τα λογιστικά πρότυπα που θα παρουσιαστούν στη συνέχεια, αφορούν στο λογιστικό χειρισμό των συναλλαγών factoring από την πλευρά του προμηθευτή και όχι των εταιριών factoring που χρησιμοποιούν, τουλάχιστον στη χώρα μας, το Λογιστικό Σχέδιο των Τραπεζικών Ιδρυμάτων.

6.2 ΛΟΓΙΣΤΙΚΟΣ ΧΕΙΡΙΣΜΟΣ FACTORING ΑΠΟ ΤΗΝ ΠΛΕΥΡΑ ΤΟΥ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ

Το F.A.S.B. μέσω του λογιστικού προτύπου με νούμερο 77 και τίτλο "Statement of F.A.S.B. reporting by Transferors for Transfers of Receivables with Recourse", καθορίζει τις προϋποθέσεις και τους τρόπους λογιστικής αντιμετώπισης των συναλλαγών factoring από την πλευρά του προμηθευτή. Σύμφωνα με το συγκεκριμένο λογιστικό πρότυπο, ο προμηθευτής έχει στη διάθεσή του τους εξής λογιστικούς χειρισμούς για τις συναλλαγές factoring¹:

1. Να εξακολουθεί να εμφανίζει τις εκχωρημένες απαιτήσεις στον ισολογισμό του μέχρι την εξόφλησή τους και επιπλέον, να εμφανίζει στο παθητικό υποχρεώσεις που προκύπτουν από συναλλαγές με την εταιρία factoring, όπως στην περίπτωση σύναψης δανείου με εγγύηση απαιτήσεις πελατών.
2. Να εμφανίσει το ανεξόφλητο υπόλοιπο των εκχωρημένων απαιτήσεων τη στιγμή σύνταξης του ισολογισμού (εκχωρημένες απαιτήσεις στην εταιρία factoring μείον χρηματοδοτήσεις και λοιπές προσαρμογές) ξεχωριστά από τις λοιπές απαιτήσεις του κυκλοφοριακού ενεργητικού, με σχετική υποσημείωση στο πιστοποιητικό ελέγχου όπου θα γνωστοποιείται (disclosure) στους

ενδιαφερόμενους τρίτους, η σύμβαση factoring μεταξύ προμηθευτή και πράκτορα.

3. Να μην εμφανίσει στον ισολογισμό του ούτε τις εκχωρημένες απαιτήσεις στην εταιρία factoring, ούτε τις υποχρεώσεις από αντίστοιχες χρηματοδοτήσεις, παρά μόνο τα έξοδα και τυχόν λοιπές προμήθειες στην κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης.

Προκειμένου ο προμηθευτής να επιλέξει τον κατάλληλο λογιστικό χειρισμό των συναλλαγών factoring, θα πρέπει να ισχύουν ορισμένες προϋποθέσεις οι οποίες είναι οι εξής:

1. Η μεταβίβαση ή όχι των δικαιωμάτων, των ωφελειών (π.χ. οι ταμειακές ροές από την εξόφληση των απαιτήσεων) και των κινδύνων (π.χ. αδυναμία του οφειλέτη να εξοφλήσει τον προμηθευτή ή εξόφληση σε μεταγενέστερη από τη συμφωνημένη ημερομηνία), που προκύπτουν από τις συγκεκριμένες εκχωρημένες απαιτήσεις στην εταιρία factoring.
2. Το δικαίωμα (ή όχι) του πράκτορα να επιδιώξει από τον προμηθευτή την «επιστροφή» (repay) των χρηματοδοτούμενων ποσών, για λόγους όμως που δεν περιλαμβάνονται στις συμφωνημένες συμβατικές του υποχρεώσεις.

Ανάλογα με το ποιές από τις προϋποθέσεις που αναφέρθηκαν παραπάνω ισχύουν, ο προμηθευτής θα αναγνωρίσει τη μεταβίβαση των απαιτήσεων ως πώληση στην εταιρία factoring ή ως υποχρέωση για τις χρηματοδοτήσεις που έχει λάβει, με λογιστικό χειρισμό, στη τελευταία περίπτωση, ανάλογο της σύναψης τραπεζικού δανείου με εγγύηση απαιτήσεις πελατών.

Έτσι, αν ο προμηθευτής μεταβιβάσει (transfer) στον πράκτορα όλα τα σημαντικά δικαιώματα και τους κινδύνους που απορρέουν από τις απαιτήσεις, τότε θα πρέπει να αναγνωρίσει *πώληση* των απαιτήσεων στον πράκτορα και να ακολουθήσει το λογιστικό χειρισμό 3 που παρουσιάσαμε παραπάνω.

Στην περίπτωση που δεν μεταβιβάσει κανένα από τα δικαιώματα και τους κινδύνους, τότε η μεταβίβαση των απαιτήσεων θα ληφθεί σαν *υποχρέωση* προς τον πράκτορα και ο προμηθευτής θα ακολουθήσει κατά κύριο λόγο το λογιστικό χειρισμό 1 και εναλλακτικά, ανάλογα με τις εκάστοτε συνθήκες, το λογιστικό χειρισμό 2 που παρουσιάσαμε παραπάνω.

Πιο συγκεκριμένα, στην περίπτωση *σύμβασης factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής*, ο προμηθευτής μεταβιβάσει στον πράκτορα όλους τους κινδύνους και τις ωφέλειες που απορρέουν από τις απαιτήσεις, αναγνωρίζοντας έτσι τη μεταβίβαση των απαιτήσεων στην εταιρία factoring ως *πώληση απαιτήσεων* και πρέπει σύμφωνα με το F.A.S.B., να ακολουθήσει το λογιστικό χειρισμό 3.

Από την άλλη πλευρά, στην περίπτωση *σύμβασης factoring με δικαίωμα αναγωγής* και εφόσον παρέχονται από τον πράκτορα όλες οι υπηρεσίες factoring, ο προμηθευτής δεν μεταβιβάσει στον πράκτορα κανένα από τους κινδύνους (με κυριότερο τον πιστωτικό κίνδυνο) και τις ωφέλειες που αναφέραμε, με αποτέλεσμα να συνίσταται να ακολουθήσει το λογιστικό χειρισμό 1 και να χειριστεί λογιστικά τις συναλλαγές factoring με τρόπο παρόμοιο όπως στην περίπτωση σύναψης δανείου με εγγύηση απαιτήσεις έναντι πελατών.

Σε κάθε άλλη περίπτωση σύμβασης *factoring* με δικαίωμα αναγωγής, που δεν περιλαμβάνεται στις προϋποθέσεις και σε όσα ισχύουν με βάση το λογιστικό χειρισμό 1, ο προμηθευτής θα πρέπει να ακολουθήσει εναλλακτικά το λογιστικό χειρισμό 2 και να εμφανίζει στον ισολογισμό του, ξεχωριστά από τις υπόλοιπες απαιτήσεις του κυκλοφορούντος ενεργητικού, το ανεξόφλητο υπόλοιπο των εκχωρημένων απαιτήσεων με κατάλληλη γνωστοποίηση, σε τρίτους, της σύμβασης *factoring*.

6.2.1 Λογιστική αντιμετώπιση *factoring* χωρίς δικαίωμα αναγωγής

Στο *factoring* χωρίς δικαίωμα αναγωγής, ο προμηθευτής μεταβιβάζει στον πράκτορα όλα τα δικαιώματα και τους κινδύνους που απορρέουν από τη σύμβαση *factoring*. Ο προμηθευτής δεν έχει «πρόσβαση» στα μελλοντικά δικαιώματα και τις υποχρεώσεις που απορρέουν από τις απαιτήσεις, παρά μόνο σε όσα προβλέπονται από τη σύμβαση *factoring* (π.χ. αποδοχή επανεκχωρημένων απαιτήσεων λόγω νομικών δυσχερειών ή επιστροφών και εκπτώσεων επί των πωληθέντων, με αφαίρεση αυτών από το διαθέσιμο ποσό χρηματοδότησης).

Η εταιρία *factoring* είναι υποχρεωμένη να διαχειρίζεται το καθολικό των πελατών, να αναλαμβάνει την είσπραξη των καθυστερημένων οφειλών και φυσικά να αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο των οφειλετών, δηλαδή την ενδεχόμενη αδυναμία τους να εξοφλήσουν τις υποχρεώσεις τους.

Υποθέτουμε για παράδειγμα, ότι η εταιρία ΔΕΖ Α.Ε. υπογράφει *σύμβαση factoring χωρίς αναγωγή* με την εταιρία Β.Α. FACTORING και μεταβιβάζει (δηλαδή πουλάει) απαιτήσεις αξίας 200.000 δραχμών με χρηματοδότηση σε ποσοστό 75% και συνολική προμήθεια διαχείρισης 5% στην ονομαστική αξία των απαιτήσεων. Η εταιρία factoring είναι υπεύθυνη για τη διενέργεια προβλέψεων για τους επισφαλείς λογαριασμούς πελατών, ενώ η ΔΕΖ Α.Ε. δεν θα παρουσιάσει τα χρηματοδοτούμενα ποσά στον ισολογισμό της. Οι σχετικές λογιστικές εγγραφές από την πλευρά του προμηθευτή ΔΕΖ Α.Ε. στη περίπτωση factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής είναι οι εξής²:

Εγγραφή 1 (πρίν τη μεταβίβαση των απαιτήσεων)		
	Χρέωση	Πίστωση
Πελάτες εσωτερικού (*)	200.000	
Πωλήσεις		200.000
* Εννοείται η τήρηση των απαραίτητων δευτεροβάθμιων λογαριασμών πελατών		

Εγγραφή 2 (μεταβίβαση των απαιτήσεων και διενέργεια χρηματοδότησης)		
	Χρέωση	Πίστωση
Ταμείο – διαθέσιμα	140.000	
Απαιτήσεις από σύμβαση factoring	50.000	
Έξοδα από πώληση απαιτήσεων	10.000	
Πελάτες εσωτερικού – σύμβαση factoring		200.000

Όπως φαίνεται από την εγγραφή 2, ο λογαριασμός απαιτήσεων κατά πελατών εσωτερικού δεν υφίσταται πλέον στον ισολογισμό του προμηθευτή. Ο τελευταίος έχει απαίτηση από τον πράκτορα για το ποσό των 50.000 δραχμών (200.000x 0,25) που παρακρατήθηκε, μέχρι την εξόφληση των τιμολογίων. Τα έξοδα από την πώληση των απαιτήσεων μεταφέρονται άμεσα σε αντίστοιχους λογαριασμούς στην κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης.

Εγγραφή 3 (τακτοποίηση τυχόν εκπτώσεων και επιστροφών)		
	Χρέωση	Πίστωση
Επιστροφές από πωλήσεις	8.000	
Εκπτώσεις από πωλήσεις	5.000	
Απαιτήσεις κατά factor		13.000

Ο προμηθευτής θα πρέπει σύμφωνα με τις συμβατικές του υποχρεώσεις, να τακτοποιήσει (δηλαδή να αφαιρέσει από τις πωλήσεις τα ποσά των αντίθετων λογαριασμών πωλήσεων) τις ενδεχόμενες εκπτώσεις και επιστροφές από πωλήσεις με πίστωση, μειώνοντας αντίστοιχα την απαίτηση που έχει κατά της εταιρίας factoring για την παρακράτηση ποσοστού από τις απαιτήσεις.

Στο τέλος της χρήσης και εφόσον έχουν εξοφληθεί οι εκκρεμείς απαιτήσεις, ο πράκτορας θα αποδώσει στην εταιρία ΔΕΖ Α.Ε. τα ποσά από την αρχική παρακράτηση του 25%, αφού αφαιρέσει τυχόν νέες χρεώσεις. Η σχετική εγγραφή του προμηθευτή ΔΕΖ Α.Ε. είναι η εξής :

Εγγραφή 4 (Εξόφληση οφειλούμενων ποσών από την εταιρία factoring)		
	Χρέωση	Πίστωση
Ταμείο – Διαθέσιμα.....	37.000	
Απαιτήσεις από σύμβαση factoring.....		37.000

Το ποσόν των 37.000 δραχμών είναι η διαφορά του αρχικού ποσού παρακράτησης μείον τις εκπτώσεις και τις επιστροφές πωλήσεων, υποθέτοντας όμως ότι δεν υπάρχουν νέες χρεώσεις. Αν ο οφειλέτης δεν εξοφλήσει τις υποχρεώσεις του λόγω οικονομικής αδυναμίας, τότε ο πράκτορας θα εξοφλήσει ο ίδιος τον προμηθευτή μετά από ορισμένο χρονικό διάστημα. Στην περίπτωση που οι εκπτώσεις και οι επιστροφές είναι μεγαλύτερες από την απαίτηση κατά

του πράκτορα, τότε είναι δυνατός ο συμψηφισμός τους με εκχώρηση μελλοντικών απαιτήσεων.

Αν τέλος, ο πράκτορας επανεκχωρήσει στον προμηθευτή απαιτήσεις, για παράδειγμα 100.000 δραχμών, οι οποίες όμως δεν εισπράχθηκαν λόγω άρνησης π.χ. του οφειλέτη να παραλάβει εμπορεύματα κακής ποιότητας, τότε ο προμηθευτής θα πρέπει να διεκδικήσει την εξόφλησή τους από τον ίδιο τον οφειλέτη και η σχετική εγγραφή είναι η εξής:

Εγγραφή 5 (Επανεκχώρηση απαιτήσεων από την εταιρία factoring)	
	Χρέωση Πίστωση
Πελάτες εσωτερικού- σύμβαση factoring.....	100.000
Απαιτήσεις από σύμβαση factoring.....	50.000
Υποχρεώσεις στην εταιρία factoring.....	50.000

6.2.2 Λογιστική αντιμετώπιση factoring με δικαίωμα αναγωγής

Στην περίπτωση factoring με δικαίωμα αναγωγής, η λογιστική αντιμετώπιση από την πλευρά του προμηθευτή δεν είναι και τόσο ξεκάθαρη όπως στην περίπτωση factoring χωρίς αναγωγή. Και αυτό, διότι θα πρέπει να είναι ξεκάθαρο ποιά δικαιώματα και υποχρεώσεις μεταβιβάζονται από τον προμηθευτή στον πράκτορα μέσω της σύμβασης factoring. Αν ο προμηθευτής δεν μεταβιβάσει (και συνεπώς τα διατηρήσει) στον πράκτορα τα κυριότερα δικαιώματα και τους σημαντικότερους κινδύνους (όπως όταν παρέχονται όλες σχεδόν οι παρεχόμενες υπηρεσίες factoring), και επιπλέον, αν ο πράκτορας έχει τη δυνατότητα να επιστρέψει στον προμηθευτή απαιτήσεις, που όμως η

δυνατότητα αυτή δεν στηρίζεται σε συμβατικό του δικαίωμα (π.χ. επανεκχώρηση απαιτήσεων πριν τη μεταξύ των δύο συμφωνημένη διάρκεια πίστωσης), τότε στη περίπτωση αυτή το F.A.S.B. προτείνει στον προμηθευτή να αντιμετωπίσει λογιστικά το factoring με χειρισμό παρόμοιο, όπως στην περίπτωση δανείου με εγγύηση απαιτήσεις κατά πελατών³.

Πιο συγκεκριμένα, λαμβάνοντας υπόψη το ίδιο παράδειγμα που αναφέρθηκε παραπάνω, με τη διαφορά ότι τα έξοδα διαχείρισης μειώνονται στο 3% της αξίας των απαιτήσεων και το ποσοστό χρηματοδότησης ανέρχεται στο 80%, αφού δεν ισχύει δικαίωμα αναγωγής, η εταιρία ΔΕΖ Α.Ε. χειρίζεται λογιστικά την εκχώρηση των απαιτήσεων, αξίας 200.000 δραχμών, όπως στη περίπτωση σύναψης τραπεζικού δανείου. Οι απαιτήσεις που εκχωρήθηκαν εξακολουθούν όμως να παρουσιάζονται στο ενεργητικό, ενώ στο παθητικό του ισολογισμού, εμφανίζονται υποχρεώσεις από χρηματοδοτήσεις factoring.

Εγγραφή 1 (factoring με δικαίωμα αναγωγής και εγγύηση απαιτήσεις)	
	Χρέωση Πίστωση
Ταμείο-διαθέσιμα.....	160.000
Τόκοι-έξοδα από σύμβαση factoring.....	6.000
Υποχρεώσεις από χρηματοδοτήσεις μέσω factoring.....	160.000
Έξοδα πληρωτέα.....	6.000

Τα έξοδα προς τον πράκτορα στην παραπάνω εγγραφή θα πληρωθούν με την τακτοποίηση των υπολοίπων ποσών κατά την είσπραξη των απαιτήσεων. Ο χειρισμός των εξόδων αυτών είναι παρόμοιος με εκείνου των τόκων ενός δανείου τα οποία, όταν γίνουν δεδουλευμένα, μεταφέρονται στη κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης. Όπως παρατηρούμε, η λογιστική αντιμετώπιση των

εξόδων από σύμβαση factoring με αναγωγή είναι διαφορετική από ότι στη περίπτωση factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής.

Επιπλέον, ο προμηθευτής θα διενεργήσει την εγγραφή επανεκχώρησης για τις εκπτώσεις και τις επιστροφές επί των πωλήσεων όπως και στη περίπτωση factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής :

Εγγραφή 2 (τακτοποίηση τυχόν εκπτώσεων και επιστροφών πωλήσεων)		
	Χρέωση	Πίστωση
Επιστροφές από πωλήσεις	8.000	
Εκπτώσεις από πωλήσεις	5.000	
Πελάτες εσωτερικού- σύμβαση factoring		13.000

Οι επιστροφές και οι εκπτώσεις, μειώνουν τις εκχωρημένες απαιτήσεις στον πράκτορα (200.000 δραχμές) διαμορφώνοντας το υπόλοιπο τους σε 187.000 δραχμές. Ο προμηθευτής ΔΕΖ Α.Ε. κατά τη διάρκεια της χρήσης θα διενεργήσει τις προβλέψεις για τους επισφαλείς λογαριασμούς, αφού αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο των οφειλετών του. Η σχετική λογιστική εγγραφή των προβλέψεων για επισφαλείς λογαριασμούς είναι η εξής :

Εγγραφή 3 (Διενέργεια προβλέψεων για επισφαλείς απαιτήσεις)		
	Χρέωση	Πίστωση
Προβλέψεις- έξοδα.....	3.000	
Προβλέψεις για επισφάλειες.....		3.000

Στο τέλος της χρήσης, ο λογαριασμός προβλέψεις για επισφάλειες (που είναι αντίθετος του λογαριασμού πελάτες), θα κλείσει στην πίστωση του λογαριασμού πελάτες εσωτερικού-σύμβαση factoring, μειώνοντάς τον με το πραγματικό ύψος των προβλέψεων, που στην προκειμένη περίπτωση θεωρούμε ότι είναι το ποσόν της πρόβλεψης που διενεργήθηκε κατά τη διάρκεια

της χρήσης (3000 δραχμές), ενώ το υπόλοιπο του λογαριασμού διαμορφώνεται σε 184.000 δραχμές.

Εγγραφή 4 (διενέργεια προβλέψεων αφαιρετικά από τους πελάτες εσωτερικού)		
	Χρέωση	Πίστωση
Προβλέψεις για επισφαλείς πελάτες	3.000	
Πελάτες εσωτερικού- σύμβαση factoring.....		3.000

Με την είσπραξη των εκχωρημένων απαιτήσεων από τους οφειλότες και την προϋπόθεση ότι δεν υπάρχει ανεξόφλητο υπόλοιπο, θα μειωθούν αντίστοιχα και οι υποχρεώσεις του προμηθευτή απέναντι στον πράκτορα για τις χρηματοδοτήσεις όπως φαίνεται στην επόμενη εγγραφή :

Εγγραφή 5 (μείωση υποχρεώσεων με την εξόφληση των απαιτήσεων)		
	Χρέωση	Πίστωση
Υποχρεώσεις χρηματοδοτήσεων factoring.....	160.000	
Εξόδα πληρωτέα.....	6.000	
Ταμείο – Διαθέσιμα	18.000	
Απαιτήσεις πελατών εσωτερικού-σύμβαση factoring.....		184.000

Το αρχικό ποσό επιστροφής του πράκτορα στον προμηθευτή (24.000 δραχμές) μειώθηκε με την πληρωμή των δεδουλευμένων εξόδων (6000 δραχμές). Συνολικά ο προμηθευτής με την εκχώρηση των απαιτήσεων αύξησε τα διαθέσιμα στο ταμείο του κατά 178.000 δραχμές (160.000 + 18.000 δραχμές).

6.2.3 Η αποκάλυψη λογιστικών πληροφοριών από συναλλαγές factoring

Τόσο οι Διεθνείς Οργανισμοί Λογιστικής όσο και οι αρμόδιες σε κάθε χώρα φορολογικές αρχές, υποχρεώνουν τις επιχειρήσεις να γνωστοποιούν όλες

Σύμφωνα με το λογιστικό πρότυπο 105⁴, μεταξύ των συναλλαγών με αντικείμενο απαιτήσεις που σχετίζονται με συγκέντρωση κινδύνου και που περιλαμβάνουν πληροφορίες (απαραίτητες στους τρίτους για τη γνώση της σωστής εικόνας μίας επιχείρησης) οι οποίες θα πρέπει να γνωστοποιούνται σε τρίτους, είναι και οι συναλλαγές factoring. Η γνωστοποίηση μπορεί να εμφανίζεται ή σε σχετική υποσημείωση στους αντίστοιχους λογαριασμούς ή στο πιστοποιητικό ελέγχου των ελεγκτών στις λογιστικές καταστάσεις. Το συγκεκριμένο λογιστικό πρότυπο αναφέρεται και στην ανάγκη διαμόρφωσης επιμέρους κατηγοριών απαιτήσεων του κυκλοφοριακού ενεργητικού (π.χ. μία από αυτές είναι και οι εκχωρημένες απαιτήσεις για σύμβαση factoring), του διαχωρισμού των απαιτήσεων σε τρέχουσες και μη τρέχουσες (δηλαδή εκείνων που θα εξοφληθούν στην επόμενη χρήση) και βέβαια στη γνωστοποίηση των υπολοίπων όλων των αντιθετικών λογαριασμών που σχετίζονται με τις απαιτήσεις όπως για παράδειγμα οι προβλέψεις για επισφάλειες.

Υποχρέωση για γνωστοποίηση πληροφοριών από συναλλαγές factoring έχουν και οι ίδιες οι εταιρίες factoring. Μεταξύ άλλων θα αναφερθούμε σε σχετική απόφαση του Εθνικού Συμβουλίου Λογιστικής (Ε.ΣΥ.Λ.) στη χώρα μας, σύμφωνα με την οποία υποχρεώνονται οι εταιρίες factoring να παρουσιάζουν τον όγκο των εκχωρούμενων σε αυτές τιμολογίων όχι ως ίδια περιουσιακά στοιχεία, αλλά ως αλλότρια περιουσιακά στοιχεία. Η σχετική παρουσίαση των εκχωρουμένων τιμολογίων θα γίνεται σε ξεχωριστούς λογαριασμούς τάξεως του ενεργητικού και του παθητικού με σχετική υποσημείωση γνωστοποίησης σε τρίτους της απόφασης του Ε.ΣΥ.Λ.

6.3 ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ FACTORING ΑΠΟ ΤΗΝ ΠΛΕΥΡΑ ΤΟΥ ΠΡΑΚΤΟΡΑ

Σύμφωνα με τη βιβλιογραφία, η λογιστική αντιμετώπιση των συναλλαγών factoring από την πλευρά του πράκτορα, είναι σχεδόν ενιαία τόσο στην περίπτωση factoring χωρίς αναγωγή, όσο και στην περίπτωση με δικαίωμα αναγωγής⁵.

Μία βασική διαφοροποίηση στο λογιστικό χειρισμό των δύο περιπτώσεων είναι ότι στην πρώτη περίπτωση σε αντίθεση με τη δεύτερη, ο πράκτορας αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο από τις συγκεκριμένες συναλλαγές και, κατά συνέπεια, μειώνει τα αποτελέσματα της χρήσης με ενδεχόμενες ζημιές από επισφαλείς λογαριασμούς πελατών. Τα λογιστικά πρότυπα που προαναφέραμε, αφορούν στο λογιστικό χειρισμό του factoring από την πλευρά του προμηθευτή και όχι της εταιρίας factoring.

Πιο συγκεκριμένα, με βάση και το παράδειγμα της παραγράφου 6.2, ο πράκτορας χειρίζεται τις συναλλαγές factoring ως πώληση σε αυτόν των απαιτήσεων του κυκλοφορούντος ενεργητικού του προμηθευτή. Η λογιστική εγγραφή που διενεργεί ο πράκτορας με την πώληση σε αυτόν των απαιτήσεων και προσυμφωνημένο ποσοστό χρηματοδότησης 75%, είναι η εξής :

Εγγραφή 1 (απόκτηση απαιτήσεων και διενέργεια χρηματοδότησης)	
	Χρέωση Πίστωση
Εκχωρ. Πελάτες εσωτερικού- σύμβαση factoring....	200.000
Υποχρεώσεις στον προμηθευτή ΔΕΖ ΑΕ.....	50.000
Έσοδα από σύμβαση factoring χωρίς αναγωγή	10.000
Ταμείο-διαθέσιμα	140.000

Ο πράκτορας έχει υποχρέωση απόδοσης στον προμηθευτή του υπολοίπου των απαιτήσεων κατά την είσπραξή τους, μετά την αφαίρεση τυχόν εξόδων ή άλλων χρεώσεων. Επειδή ο πράκτορας, στην περίπτωση factoring χωρίς αναγωγή, αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο των οφειλετών, τότε θα διενεργήσει και τις σχετικές εγγραφές προβλέψεων, ως εξής :

Εγγραφή 2 (Διενέργεια προβλέψεων για επισφαλείς απαιτήσεις)		
	Χρέωση	Πίστωση
Προβλέψεις- έξοδα	3000	
Προβλέψεις για επισφάλειες.....		3000

Στο τέλος της χρήσης, ο λογαριασμός προβλέψεις για επισφάλειες θα μειώσει το λογαριασμό των εκχωρημένων απαιτήσεων με το ποσό της παραπάνω εγγραφής, οπότε οι εκχωρημένες απαιτήσεις θα διαμορφωθούν στις 197.000 δραχμές.

Πιθανή έκδοση πιστωτικών σημειωμάτων ή εκπτώσεις και επιστροφές πωλήσεων, (που στο συγκεκριμένο παράδειγμα υποθετικά είναι 13.000 δραχμές) θα μειώσουν την υποχρέωση του πράκτορα απέναντι στον προμηθευτή λόγω της επανεκχώρησης των συγκεκριμένων απαιτήσεων. Η αρχική υποχρέωση του πράκτορα που ήταν 50.000 δραχμές, διαμορφώθηκε τώρα σε 37.000 δραχμές, ενώ η εγγραφή αυτή έχει ως εξής:

Εγγραφή 3 (τακτοποίηση εκπτώσεων και επιστροφών πωλήσεων)		
	Χρέωση	Πίστωση
Υποχρεώσεις στον προμηθευτή	13.000	
Εκχωρημ. πελάτες εσωτερικού σύμβαση factoring		13.000

Κατά την είσπραξη των εκχωρουμένων απαιτήσεων από τους οφειλότες, η εταιρία factoring θα αυξήσει τα διαθέσιμά της και παράλληλα θα μειώσει ισόποσα τις απαιτήσεις έναντι του προμηθευτή, με την ακόλουθη λογιστική εγγραφή :

Εγγραφή 4 (είσπραξη απαιτήσεων κατά τη λήξη τους.)		
	Χρέωση	Πίστωση
Ταμείο-διαθέσιμα	184.000	
Εκχωρημένοι πελάτες εσωτερικού-σύμβαση factoring		184.000

Με την προϋπόθεση ότι οι εκχωρημένες απαιτήσεις έχουν εισπραχθεί στο σύνολό τους και δεν υπάρχει ανεξόφλητο υπόλοιπο, ο πράκτορας τακτοποιεί την εκκρεμή υποχρέωση απέναντι στον προμηθευτή με την εξής εγγραφή (αντίστοιχα ο προμηθευτής αυξάνει τα διαθέσιμα του) :

Εγγραφή 5 (Εγγραφή τακτοποίησης οφειλών)		
	Χρέωση	Πίστωση
Υποχρεώσεις στον προμηθευτή	37.000	
Ταμείο-διαθέσιμα.....		37.000

Για να επαληθεύσουμε το ποσόν που συνολικά έχει εισπράξει ο προμηθευτής από τον πράκτορα με την εκχώρηση των απαιτήσεων, θα κάνουμε τον εξής υπολογισμό:

Εκχωρημένες απαιτήσεις-σύμβαση factoring.....	200.000
- επανεκχωρήσεις στον προμηθευτή	13.000
- έξοδα από σύμβαση factoring.....	10.000
Συνολικό ποσό είσπραξης	177.000
Ανάλυση εισπράξεων	
Αρχική χρηματοδότηση	140.000
+ Χρηματικά διαθέσιμα κατά την τακτοποίηση.....	37.000
Συνολικό ποσό είσπραξης	77.000

6.3.1 Λογιστικό Σχέδιο Τραπεζών και Εθνικό Συμβούλιο Λογιστικής

Σύμφωνα με το άρθρο 110 του ν. 2190/1920, το οποίο προστέθηκε στο άρθρο 4 του Προεδρικού Διατάγματος 367/1994, οι εταιρίες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων ανήκουν στην κατηγορία των χρηματοδοτικών ιδρυμάτων και υποχρεώνονται να εφαρμόζουν, για την κατάρτιση των ετησίων λογιστικών τους καταστάσεων, τις διατάξεις που ισχύουν για τις τράπεζες. Κατά συνέπεια, θα πρέπει και για τις συναλλαγές factoring να εφαρμόζονται ανάλογες διατάξεις από το κλαδικό Λογιστικό Σχέδιο των Τραπεζών.

Σύμφωνα και με σχετική γνωμοδότηση του Εθνικού Συμβουλίου Λογιστικής, η εταιρία πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων τόσο στη περίπτωση factoring με δικαίωμα αναγωγής, όσο και στη περίπτωση factoring χωρίς αναγωγή, θα πρέπει να κινεί τους εξής λογαριασμούς του λογιστικού σχεδίου των τραπεζών⁶:

1. Το λογαριασμό 20.49 της ομάδας 2 για τις χορηγήσεις (χρηματοδοτήσεις) προς τους προμηθευτές, με ανάλυση ανάλογα με τις πληροφοριακές της ανάγκες. Στην περίπτωση ύπαρξης επισφαλών χορηγήσεων, το λογαριασμό 27.49 με ανάλυση ανάλογα με τις ανάγκες του πράκτορα.
2. Το λογαριασμό 70.49, όπου η εταιρία factoring καταχωρεί τα έσοδα από τόκους χρηματοδοτήσεων και το λογαριασμό 74.49 για τα έσοδα από προμήθειες συμβάσεων factoring, με ανάλυση ανάλογα με τις πληροφοριακές της ανάγκες.
3. Στην περίπτωση κατά την οποία προκύψουν έξοδα που βαρύνουν τον πράκτορα, καταχωρούνται στο λογαριασμό 65.49 με τίτλο «έξοδα εισπράξεων

απαιτήσεων factoring», ενώ αν τα έξοδα βαρύνουν τον προμηθευτή, αποτελούν για τον πράκτορα απαίτηση και καταχωρούνται στο λογαριασμό 30.49 της ομάδας 3 με τίτλο «απαιτήσεις κατά προμηθευτών από συμβάσεις factoring»,

4. Για τα εκχωρηθέντα τιμολόγια, τα οποία αποτελούν για τον πράκτορα αλλότρια περιουσιακά στοιχεία, χρησιμοποιούνται οι λογαριασμοί τάξεως 01.09, με τίτλο «εκχωρηθέντες τίτλοι απαιτήσεων με συμβάσεις factoring», και 05.09 με τίτλο «κομιστές (δικαιούχοι) εκχωρηθέντων τίτλων απαιτήσεων με σύμβαση factoring».
5. Εφόσον ισχύει δικαίωμα αναγωγής, τα εισπραχθέντα πόσα, πριν αποδοθούν στον προμηθευτή θα πρέπει να καταχωρούνται στην πίστωση του λογαριασμού 59.49 με σχετικό τίτλο «πελάτες-προϊόν εισπράξεων από συμβάσεις factoring προς απόδοση».
6. Για τις προβλέψεις για επισφαλείς απαιτήσεις, χρησιμοποιούνται οι λογαριασμοί 44.03 με τίτλο «προβλέψεις για επισφαλείς απαιτήσεις από πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων» και 68.03 «προβλέψεις εκμεταλλεύσεως για επισφαλείς απαιτήσεις από σύμβαση factoring».

Στον πρώτο λογαριασμό καταχωρείται και το ποσοστό από τα κέρδη των πρακτόρων που αναγνωρίζεται σαν πρόβλεψη για επισφαλείς απαιτήσεις που δεν αποτελεί, όπως λανθασμένα αναφέρει ο νόμος 1905/90, ειδικό αφορολόγητο αποθεματικό αλλά πρόβλεψη.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ

1. Financial Accounting Standards Board, Accounting Standards: Original Pronouncements, Irwin Publications, 1995, σελ. 755-760
2. D. Kieso and J. Weygandt, Intermediate Accounting, Wiley Publications, Ninth Edition, 1997, σελ. 353
3. S. Crighton and Ch. Ferrier, Understanding Factoring and Trade Credit, Waterlow Publications, 1987, σελ. 73-77
4. Financial Accounting Standards Board, ό.π., σελ. 980-984
5. D. Davis, Intermediate Accounting, Irwin Publications, Third Edition, 1995, σελ. 336-343
6. Account, «Ειδικά Φορολογικά Θέματα: Λογιστικός Χειρισμός Πράξεων Πράκτορα Επιχειρηματικών Απαιτήσεων», Account, Νοέμβριος-Δεκέμβριος 1996, σελ. 17-19.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΕΛΛΗΝΙΚΗ

1. Αγαλλοπούλου Πηνελόπη, Βασικές Έννοιες Αστικού Δικαίου, Εκδόσεις Σάκκουλα, Αθήνα, 1997.
2. Account, «Ειδικά Φορολογικά Θέματα: Λογιστικός Χειρισμός Πράξεων Πράκτορα Επιχειρηματικών Απαιτήσεων», Νοέμβριος–Δεκέμβριος 1996.
3. Alpha Credit Bank-Μηνιαίο Οικονομικό Δελτίο, «Η Σταθερότητα και η Φερεγγυότητα του Ελληνικού Τραπεζικού Συστήματος», Β' Τριμηνιαία Έκδοση, 1997.
4. Alpha Credit Bank-Μηνιαίο Οικονομικό Δελτίο, «Ο Θεσμός του Factoring στην Ελληνική Αγορά », Γ' Τριμηνιαία Έκδοση, 1996.
5. Βάθης Βασίλειος, Η Σύμβαση Factoring, Εκδόσεις Σάκκουλα, Αθήνα, 1995.
6. Βιομηχανική Επιθεώρηση, «Αναπόφευκτος ο Τραπεζικός Συγκεντρωτισμός», Τόμος 64, Τεύχος 730, Ιούνιος 1998.
7. Γαβρινιώτης Φάνης, «Οι Νέοι Παίκτες αλλάζουν τα Δεδομένα στο Χώρο του Factoring», Εφημερίδα Εξπρές-Ειδική Έκδοση, Μάιος 1998.
8. Γεωργιάδης Απόστολος, Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας, Εκδόσεις Σάκκουλα, Αθήνα, 1998.
9. Εμπορική Τράπεζα της Ελλάδος-Οικονομικό Δελτίο, «Η Χρηματοοικονομική Κατάσταση των Τομέων της Ελληνικής Αγοράς», Τεύχος 14, Νοέμβριος – Δεκέμβριος 1996.
10. Κροντηράς Δημήτριος, «Οι Βασικοί Αξονες της Πορείας του Ελληνικού Τραπεζικού Συστήματος», Πρακτικά Ημερίδας IOBE-EET, Ιούνιος 1997.

11. Κωστόπουλος Ιωάννης, «Το Ελληνικό Χρηματοπιστωτικό Σύστημα-Τάσεις και Προοπτικές», Οικονομικό Δελτίο Alpha Credit Bank, Γ' Τριμηνιαία Έκδοση, 1996.
12. Μαλακός Παναγιώτης, «Η Χρηματοοικονομική Σημασία του Factoring», Δελτίο Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών, Α' Τριμηνιαία Έκδοση, 1996.
13. Μαλακός Παναγιώτης, Νέοι Χρηματοδοτικοί Θεσμοί Factoring και Forfaiting, Ινστιτούτο Εξαγωγικών Σπουδών, Αθήνα, 1990.
14. Μητρούλια Πηνελόπη, «Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις: η Ραχοκοκαλιά που Υποφέρει», Βιομηχανική Επιθεώρηση, Τόμος 64, Τεύχος 725, Μάρτιος 1997.
15. Μπαζινάς Σπύρος, «Η σύμβαση Factoring κατά το Αμερικανικό Δίκαιο», Δελτίο Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών, Δ' Τριμηνιαία Έκδοση, 1986.
16. Μποβή Ρενέ, «Επιταχύνονται οι Ιδιωτικοποιήσεις», Κέρδος-Ειδική Έκδοση, Νοέμβριος 1997.
17. Νικήτας Ξενοφών, «Ευρωπαϊκή Ένωση και Ενιαία Νομισματική Έκφραση», Πρακτικά Ημερίδας IOBE-EET, Ιούνιος 1997.
18. Παπαδήμος Λουκάς, «Εξελίξεις και Προοπτικές της Ελληνικής Οικονομίας το 1997», Έκθεση του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος, Απρίλιος 1998.
19. Προβόπουλος Ιωάννης, Το Ελληνικό Χρηματοπιστωτικό Σύστημα το 1997-Τάσεις και Προοπτικές, Εκδόσεις I.O.B.E., Αθήνα, 1997.
20. Σταματόπουλος Χαράλαμπος, «Οι Επερχόμενες Αλλαγές στον Ελληνικό και Ευρωπαϊκό Τραπεζικό Τομέα», Πρακτικά Ημερίδας IOBE-EET, Ιούνιος 1997.
21. Τσιμπανούλης Δημήτριος, «Ένα Νομοσχέδιο για την Πρακτορεία Επιχειρηματικών Απαιτήσεων», Νομικό Βήμα, Τόμος 38, Σεπτέμβριος 1990.

22. Χαραλαμπίδης Άκης, «Τέλος στις Μικρές Τράπεζες- Συγχωνεύσεις των Μεγαλύτερων », Επιλογή, Μάιος 1997 .
23. Ψυχομάνης Σπύρος, Το Factoring ως Σύμβαση Πρακτορείας Επιχειρηματικών Απαιτήσεων, Εκδόσεις Σάκκουλα, Σεπτέμβριος 1996.

ΞΕΝΗ

1. Beroiza R. , "Forfaiting in the Emerging Markets: A Financial Alternative for American Exporters", Business America, October 1997
2. Carty P., "The Economics of Expansion", Accountancy, March 1994
3. Cox A. and Mc Kenzie J., International Factoring, Euromoney Publications, London, 1986
4. Crighton S. and Ferrier G., Understanding Factoring and Trade Credit, Waterlow Publications, 1987,
5. Davis D., Intermediate Accounting, Irwin Publications, Third Edition, 1995
6. Factors Chain International, Annual Review 1997-Special Edition, Amsterdam, March 1998
7. Financial Accounting Stanards Board, Accounting Standards: Original Pronouncements, Irwin Publications, New York, 1995
8. Fisher L., "Another of Life's Deciding Factors", Accountancy, Vol.76, September 1997
9. Hawkins D., The Business of Factoring, Mc Graw-Hill Company, London, 1993
10. Holliwell J., The Financial Risk Manual, Pitman Publications, 1996
11. Kieso D. and Weygandt J., Intermediate Accounting, Wiley Publications, Ninth Edition, 1997

12. Lea T. and Trollope W., A Guide to Factoring and Invoice Discounting, Chapman & Hall Publications, 1996
13. Shehzad M. and Smith C., "Accounts Receivable Management Policy: Theory and Evidence", The Journal of Finance, Vol.67, March 1992
14. Sinatt J., "How Late it Was-or Was it ?", Accountancy, September 1996
15. Van Horne J., Financial Management and Policy, Prentice Hall International, 1992

Πανεπιστήμιο Πειραιώς