

**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ & ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ

ΕΙΡΗΝΗ ΦΙΛΑΚΟΥΡΙΔΟΥ

2009

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ

Ιστορία, Τυπολογία και Λειτουργίες
Με έμφαση στην ελληνική περίπτωση

Ειρήνη Φιλακουρίδου

Πτυχίο Νομικής Σχολής
Εθνικού και Καποδιστριακού
Πανεπιστημίου Αθηνών

Υποβληθείσα για το Μεταπτυχιακό Δίπλωμα στη Διοίκηση Επιχειρήσεων

Πανεπιστήμιο Πειραιώς

2009

Αφιερώνεται
Στην κόρη μου Ελπίδα

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ

Ιστορία, Τυπολογία και Λειτουργίες
Με έμφαση στην ελληνική περίπτωση

Ειρήνη Φιλακουρίδου

Σημαντικοί όροι:πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων, πράκτορας, προμηθευτής, οφειλέτης, χρηματοδοτική λειτουργία, διαχειριστική λειτουργία, εξασφαλιστική λειτουργία, τιμολογιακές απαιτήσεις, επιχειρηματικές απαιτήσεις, πιστωτικό όριο, σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η συγκεκριμένη εργασία πραγματεύεται το χρηματοδοτικό θεσμό της *Πρακτορείας Επιχειρηματικών Απαιτήσεων* (Factoring), με έμφαση στην περίπτωση της Ελλάδας. Σκοπός της εργασίας είναι η ανάδειξη των βασικών ιστορικών, τυπολογικών, οικονομικών και νομικών χαρακτηριστικών της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων και κυρίως οι ουσιαστικές ιδιαιτερότητες του θεσμού ως χρηματοδοτικού «εργαλείου» για την επιχειρηματική, εμπορική και οικονομική ανάπτυξη των εθνικών οικονομιών και της οικονομίας ευρύτερα σε υπερεθνικό επίπεδο.

Σε ένα **πρώτο στάδιο** διερευνάται το ιστορικό, εννοιολογικό και θεωρητικό πλαίσιο της εμφάνισης του εν λόγω χρηματοδοτικού θεσμού και

αναλύεται η πλούσια τυπολογία της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring), που σε μεγάλο βαθμό απεικονίζει την ίδια την πολυμορφία του θεσμού στην εμπειρική του εφαρμογή. Σε ένα **δεύτερο στάδιο** εξετάζεται διεξοδικά η λειτουργική φύση της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων τόσο σε επίπεδο έναρξης εργασιών όσο και σε επίπεδο των επιμέρους λειτουργιών του θεσμού: χρηματοδοτική, διαχειριστική και εξασφαλιστική λειτουργία.

Σε ένα **τρίτο στάδιο** η εργασία προσεγγίζει θεωρητικά και εμπειρικά μέσα από ένα πρωτογενές και δευτερογενές υλικό τεκμηρίωσης τις οικονομικές και λοιπές λειτουργικές όψεις των προσώπων ή μερών της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων: πράκτορας, προμηθευτής, οφειλέτης, δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στα είδη των τιμολογιακών απαιτήσεων, που αποτελούν και τη βασική «ύλη» του εν λόγω θεσμού.

Σε ένα **τέταρτο στάδιο** επιχειρούμε να προσδιορίσουμε τις βασικές πτυχές του φαινομένου της πρακτορείας των επιχειρηματικών απαιτήσεων στην Ελλάδα. Ο θεσμός που μετρά περίπου δύο δεκαετίες νομοθετικής ζωής βρίσκεται πλέον σε μία φάση ώριμης ανάπτυξης αν και υπάρχουν ακόμη αρκετά προβλήματα, που πρέπει να επιλυθούν, ώστε να αποτελέσει όπως είπαμε παραπάνω «οικονομικής» ανάπτυξης των επιχειρήσεων και της εθνικής οικονομίας γενικότερα.

Η εργασία ολοκληρώνεται με τα Συμπεράσματα, όπου γίνεται μία αποτίμηση των πλεονεκτημάτων και των μειονεκτημάτων της πρακτορείας των επιχειρηματικών απαιτήσεων και με μία καταγραφή των βασικών θεματικών πεδίων-κατευθύνσεων για περαιτέρω επιστημονική έρευνα.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ	8
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΠΙΝΑΚΩΝ	9
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ	10
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^Ο:ΕΙΣΑΓΩΓΗ	
1.1. Αντικειμενικός σκοπός	11
1.2. Μεθοδολογία	12
1.3. Χρησιμότητα	12
1.4. Διάρθρωση εργασίας	13
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^Ο:FACTORING:ΘΕΩΡΗΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΚΕΣ ΟΥΣΕΙΣ	
2.1. Έννοιολογικός προσδιορισμός του Factoring	15
2.2. Ιστορική εξέλιξη του Factoring από την αρχαιότητα έως σήμερα	26
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^Ο:Η ΤΥΠΟΛΟΓΙΑ ΤΟΥ FACTORING	
3.1. Γνήσιο Factoring	32
3.2. Νόθο Factoring	35
3.3. Εμφανές Factoring	37
3.4. Αφανές Factoring	38
3.5. Καταληκτικό Factoring	39
3.6. Factoring προπληρωμών	40
3.7. Αυτοεξηπηρετούμενο Factoring	40
3.8. Factoring με ή χωρίς λογιστική εξυπηρέτηση	41
3.9. Factoring με ή χωρίς χρηματοδότηση (Bulk or Maturity Factoring) ..	43
3.10. Factoring με ή χωρίς αναγωγή	46
3.11. Factoring εμπιστευτικό και μη εμπιστευτικό	47
3.12. Factoring μέσω αντιπροσώπου-πράκτορα (Agency Factoring)	48
3.13. Εγχώριο και διεθνές Factoring	49
3.13.1 Το σύστημα των δύο πρακτόρων	52
3.13.2. Το άμεσο εξαγωγικό Factoring	55
3.13.3. Το άμεσο εισαγωγικό Factoring	56

3.13.4. Το Factoring αντιστήριξης	57
3.14. Συμμετοχικό Factoring	58
3.14.1. Factoring με συμμετοχή περισσότερων τραπεζών ή πρακτόρων ..	58
3.14.2. Εντολοδοχικό Factoring	59
3.14.3. Οιονεί διαχειριστικό Factoring	59

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4^ο: Η ΤΕΧΝΙΚΗ ΚΑΙ ΟΙ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ ΤΟΥ FACTORING

4.1. Αρχικά στάδια και κατάρτιση της σύμβασης του Factoring	60
4.2. Έναρξη των εργασιών: επιμέρους φάσεις και διεργασίες	66
4.3. Χρηματοδοτική λειτουργία	73
4.4. Διαχειριστική λειτουργία	77
4.5. Ασφαλιστική λειτουργία	83

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5^ο: ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΚΑΙ ΛΟΙΠΕΣ ΘΥΣΙΕΣ ΠΡΟΣΩΠΩΝ ΚΑΙ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ ΣΤΟ FACTORING

5.1. Ο πράκτορας με έμφαση στον τραπεζικό παράγοντα	85
5.2. Ο προμηθευτής: μορφές και χαρακτηριστικά	90
5.2.1. Η μορφή της επιχείρησης	91
5.2.2. Το ύψος του κύκλου εργασιών της επιχείρησης	92
5.2.3. Το αντικείμενο της επιχειρηματικής δραστηριότητας του προμηθευτή	94
5.2.4. Τελικοί αγοραστές-καταναλωτές	94
5.2.5. Πληρωτές τοις μετρητοίς	96
5.2.6. Ο χρόνος εκκρεμότητας των απαιτήσεων	96
5.2.7. Το είδος των απαιτήσεων	97
5.2.8. Η αξία των τιμολογιακών απαιτήσεων	98
5.2.9. Το είδος και η διάρκεια των αναγκών χρηματοδότησης της επιχείρησης	99
5.2.10. Η οικονομική κατάσταση και η πιστοληπτική ικανότητα της επιχείρησης	101
5.3. Οι απαιτήσεις	103
5.4. Οι οφειλέτες	105

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6^ο: ΤΟ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ. ΘΕΣΜΙΚΕΣ, ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΚΑΙ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΕΣ ΔΙΑΣΤΑΣΕΙΣ

6.1. Το θεσμικό και οικονομικό πλαίσιο του factoring στην Ελλάδα	107
6.2. Δικαική και νομοθετική ρύθμιση του factoring στην Ελλάδα	113

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7^ο:ΕΠΙΛΟΓΟΣ

7.1. Συμπεράσματα. Η σημασία του Factoring:Υπέρ και κατά	118
7.2. Κατευθύνσεις για περαιτέρω έρευνα	125

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

A. Πρωτογενές υλικό τεκμηρίωσης	127
B. Δευτερογενής Βιβλιογραφία	128

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Η συγγραφή μίας πτυχιακής εργασίας είναι αναμφίβολα μία σημαντική ακαδημαϊκή πρόκληση για κάθε νέο επιστήμονα, με σημαντικό δίχως άλλο βαθμό δυσκολίας. Στο τέλος ωστόσο αυτής της εκπαιδευτικής και μορφωτικής περιπέτειας θέλω να εκφράσω τις βαθύτατες ευχαριστίες μου αφενός στον Επιβλέποντα Καθηγητή κ. Γεώργιο Αρτίκη, αφετέρου στους Καθηγητές κ. Χρήστο Καζαντζή και κ. Παναγιώτη Αρτίκη για τις κατευθύνσεις και τις πολύτιμες οδηγίες που μου έδωσαν προκειμένου να ολοκληρωθεί επιτυχώς η ανά χείρας εργασία.

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΠΙΝΑΚΩΝ

Πίνακας 1:Ορισμός του Factoring I	15
Πίνακας 2:Ορισμός του Factoring II	17
Πίνακας 3:Ορισμός του Factoring III	18
Πίνακας 4:Ορισμός του Factoring IV	20
Πίνακας 5:Ενέργειες του προμηθευτή για την κατάρτιση της σύμβασης factoring	62
Πίνακας 6:Ενέργειες του πράκτορα για την κατάρτιση της σύμβασης factoring	63
Πίνακας 7:Οι στοιχειώδεις λειτουργίες των εμπλεκόμενων προσώπων του factoring	86
Πίνακας 8:Η τυπική διαδικασία του factoring μεταξύ των εμπλεκόμενων προσώπων σε φάσεις	88
Πίνακας 9:Συνολικός κύκλος εργασιών factoring για την περίοδο 1996-2004	112
Πίνακας 10:Τα νομοθετικά χαρακτηριστικά του factoring στην Ελλάδα	116
Πίνακας 11:Τα υπέρ και τα κατά του factoring	124

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

Διάγραμμα 1: Απεικόνιση Λειτουργίας Factoring	25
Διάγραμμα 2: Απεικόνιση Λειτουργίας Εγχώριου Factoring	51
Διάγραμμα 3: Απεικόνιση Λειτουργίας διεθνούς Factoring ή σύστημα των δύο πρακτόρων	55
Διάγραμμα 4: Εμπλεκόμενα πρόσωπα στο Factoring και στοιχειώδεις λειτουργίες	85
Διάγραμμα 5: Η τυπική διαδικασία των προσώπων του factoring στην πιο απλή της μορφή	87
Διάγραμμα 6: Οι βασικές δραστηριότητες του Factoring	118
Διάγραμμα 7: Λόγοι εκχώρησης επιχειρηματικών απαιτήσεων	120

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΡΟΥ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

1.1. Αντικειμενικός σκοπός

Σκοπός της παρούσας Μεταπτυχιακής Εργασίας είναι να διερευνήσει θεωρητικά και εμπειρικά μια μορφή βραχυπρόθεσμης τραπεζικής χρηματοδότησης, την Πρακτορεία Επιχειρηματικών Απαιτήσεων ή FACTORING, με έμφαση στο ευρωπαϊκό και δη στο ελληνικό τραπεζικό σύστημα.

Συγκεκριμένα, θα επιχειρήσουμε να παρουσιάσουμε διεξοδικά και σε βάθος την ιστορική, τυπολογική, νομική και τραπεζική εφαρμογή της εν λόγω μορφής βραχυπρόθεσμης χρηματοδότησης και να αναλύσουμε τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα τόσο για το ίδιο το τραπεζικό σύστημα όσο και για την ευρύτερη οικονομία, σε εσωτερική και διεθνή διάσταση.

Ειδικότερα μεγάλη έμφαση θα δοθεί στις επιμέρους όψεις του φαινομένου, παράγοντες και διαδικασίες, όπως πράκτορες, προμηθευτές, εταιρίες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, συμβάσεις κ.λ.π., με

σκοπό να αναδείξουμε τις βασικές προβληματικές του συγκεκριμένου τραπεζικού προϊόντος και κυρίως τις χρηματοοικονομικές του δυνατότητες για το μέλλον.

1.2. Μεθοδολογία

Η μεθοδολογία που θα υιοθετήσουμε στην εν λόγω Μεταπτυχιακή Εργασία διακρίνεται σε δύο σκέλη.

Αφενός θα χρησιμοποιήσουμε την περιγραφική μέθοδο της ιστορικοθεωρητικής ανάλυσης για να παρουσιάσουμε και να αναλύσουμε τα κεντρικά επιστημονικά και ιστορικά παραδείγματα της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring).

Αφετέρου και στο μέτρο που απαιτεί η οικονομία της εργασίας μας θα δώσουμε έμφαση στην πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων στην Ελλάδα, ώστε να αναδείξουμε τις ιστορικές, νομικές και τραπεζικές ιδιαιτερότητες της σύγχρονης ελληνικής περίπτωσης.

1.3. Χρησιμότητα

Με βάση την παραπάνω στοχοθεσία, η χρησιμότητα της ανα χείρας Μεταπτυχιακής Εργασίας αφορά κυρίως στις θεμελιώδεις ιστορικοθεωρητικές, τυπολογικές και πρακτικές τραπεζικές εφαρμογές της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring) και ιδιαίτερα σε μία σειρά από πιθανές επιστημονικές προτάσεις προς

επίλυση συγκεκριμένων προβλημάτων στη δομή και τη λειτουργία αυτού του τραπεζικού προϊόντος.

1.4. Διάρθρωση εργασίας

Η διάρθρωση και η φύση της εργασίας είναι περιγραφική και αναλυτική με έμφαση στις βασικές πτυχές του φαινομένου. Τα περιεχόμενα δίνουν μια πρώτη αρκετά σαφή και επιγραμματική εικόνα του επιστημονικού προτάγματος που θα αναπτύξουμε.

Ειδικότερα η διάρθρωση της εργασίας είναι η εξής: η εργασία αποτελείται από επτά κεφάλαια, εκ των οποίων το **πρώτο κεφάλαιο** είναι η παρούσα Εισαγωγή και το **έβδομο κεφάλαιο** είναι ο Επίλογος της εργασίας, που εκτίθενται τα βασικά Συμπεράσματα, με τη μορφή των υπέρ και κατά της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring) και κάποιες κατευθύνσεις για περαιτέρω διερεύνηση του θέματος.

Στο **δεύτερο κεφάλαιο** προσδιορίζεται εννοιολογικά ο χρηματοδοτικός θεσμός της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων και δίνεται με περιγραφικό τρόπο η ιστορική του εξέλιξη από την αρχαιότητα έως σήμερα. Στο **τρίτο κεφάλαιο** αναλύεται διεξοδικά η βασική τυπολογία της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring), όπως αυτή παρουσιάζεται στη διεθνή και ελληνική βιβλιογραφία. Στο **τέταρτο κεφάλαιο** παρουσιάζονται λεπτομερώς η τεχνική και οι τρεις βασικές λειτουργίες της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων: η χρηματοδοτική, η διαχειριστική και η εξασφαλιστική.

Στο **πέμπτο κεφάλαιο** διερευνώνται οι βασικές οικονομικές και λειτουργικές όψεις των προσώπων ή μερών της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων:πράκτορας, προμηθευτής και οφειλέτης, καθώς και το είδος των τιμολογιακών και επιχειρηματικών απαιτήσεων. Στο **έκτο κεφάλαιο** επιχειρούμε να συνοψίσουμε τα θεσμικά, νομικά και οικονομικά χαρακτηριστικά της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων στην Ελλάδα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο

FACTORING:ΘΕΩΡΗΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΚΕΣ ΟΥΣΙΕΣ

2.1. Έννοιολογικός προσδιορισμός του Factoring

Ο αγγλικής προελεύσεως όρος «factoring», όπως επισημαίνουν οι περισσότεροι ειδικοί μελετητές του φαινομένου στη σχετική βιβλιογραφία, φαίνεται ότι δημιουργήθηκε για να αποδώσει και να προσδιορίσει την έννοια και πιο συγκεκριμένα την εργασία των «factors». Η λέξη «factor» υπάρχει αυτούσια στη λατινική γλώσσα. Προέρχεται από το ρήμα facere (facio) και σημαίνει το δημιουργό ή πράκτορα. Με την ίδια σημασία – όχι νομικά – διατηρήθηκε ο όρος και στην αγγλική γλώσσα (Ψυχομάνη 1996:4).

Θέλοντας συνεπώς να προσδιορίσουμε εννοιολογικά και να ορίσουμε αρχικά το factoring θα λέγαμε τα εξής:

Πίνακας 1:Ορισμός του Factoring I

Το factoring που στην ελληνική γλώσσα, σύμφωνα με τα παραπάνω, μπορεί να αποδοθεί ως «πρακτορεία», ορίζεται ως σύμβαση πρακτορείας (μίσθωση έργου), με την οποία ο πράκτορας αναλαμβάνει την είσπραξη τιμολογιακών απαιτήσεων για λογαριασμό του πελάτη του και τη λογιστική τους παρακολούθηση (Ψυχομάνη 1996:4).

Αυτός ωστόσο είναι ένας minimum συμβατικός ορισμός που δεν απηχεί τις σημαντικές διαφοροποιήσεις στην ελληνική και ξένη βιβλιογραφία γύρω από το φαινόμενο των πρακτορείων επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring). Σε πολλές περιπτώσεις τονίζεται η νομική διάσταση του όρου, ενώ σε άλλες εξίσου σημαντικές και δεσπόζουσες προκρίνεται η οικονομική του πτυχή, αναδεικνύοντας έτσι τα οικονομικά και χρηματοδοτικά πλεονεκτήματα που παράσχει στους χρήστες του. Ακριβώς επειδή η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων στην πράξη δημιουργήθηκε για να καλύψει ανάγκες οικονομικών συναλλαγών, παρουσιάζει εκ των πραγμάτων μία μεγάλη μορφολογική ποικιλία, η οποία καθιστά σχεδόν αδύνατη από επιστημονική και θεωρητική άποψη την πλήρη εννοιολογική του περιγραφή. Άλλοτε συνεπώς προσδιορίζεται ως μορφή χρηματοδότησης πωλήσεων βραχυπρόθεσμου ή μακροπρόθεσμου χαρακτήρα, με την αγορά ανοικτών λογιστικών απαιτήσεων από τράπεζα, άλλοτε ως τρόπος απαλλαγής μίας επιχείρησης από τις δραστηριότητες της παρακολούθησης και της είσπραξης απαιτήσεων και αλλού ως εμπόριο με χρηματικές απαιτήσεις, όπου ο πράκτορας (factor), ως ενδιάμεσος παράγοντας μεταξύ προμηθευτών και αγοραστών, αγοράζει χρηματικές

απαιτήσεις από βιομηχανικές και εμπορικές επιχειρήσεις και αναχρηματοδοτείται κατά διάφορους τρόπους. Πάντως πρέπει να επισημάνουμε ότι τις περισσότερες φορές η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων προβάλλεται ως μία οικονομική μορφή τραπεζικής εργασίας (Ψυχομάνη 1996:5).

Με βάση τα παραπάνω και σύμφωνα με τη σχετική βιβλιογραφία θα μπορούσαμε να ορίσουμε το factoring ακόμη πιο ολοκληρωμένα και συγκεκριμένα ως εξής:

Πίνακας 2:Ορισμός του Factoring II

Το factoring, που συνδέεται ή πρέπει να συνδεθεί σε μεγάλο βαθμό με τις τραπεζικές εργασίες, είναι μία εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης, που δεν ανταγωνίζεται τον παραδοσιακό δανεισμό και ως εκ τούτου φέρνει στο προσκήνιο νέες συναλλακτικές υπηρεσίες. Πιο συγκεκριμένα, με το factoring επιτυγχάνεται η καλύτερη και αποτελεσματικότερη εξυπηρέτηση των εμπορικών συναλλαγών των επιχειρήσεων, οι οποίες διακανονίζονται προθεσμακά. Για την ακρίβεια, οι επιχειρήσεις εκχωρούν την ευθύνη είσπραξης των απαιτήσεών τους σε έναν εξειδικευμένο φορέα τραπεζικού χαρακτήρα (πράκτορα), από τον οποίο ο προμηθευτής-εκχωρητής (πωλητής-εξαγωγέας των προϊόντων και υπηρεσιών) εισπράττει την αξία τους. Εν τέλει έτσι μπορούμε να ορίσουμε το factoring ως εξής: **«είναι η εγγύηση είσπραξης ή προεξόφλησης (χρηματοδότησης) των απαιτήσεων (τιμολογίων), στο όνομα τρίτων, έναντι προμήθειας»** (Μητσιόπουλου 1989:16-17).

Η Ένωση Ελληνικών Τραπεζών και ο σχετικός ελληνικός Νόμος (1905/1990), στο βαθμό που, όπως είπαμε και θα δούμε εν συνεχεία στη Μεταπτυχιακή μας Εργασία πιο αναλυτικά, το εν λόγω φαινόμενο τείνει σήμερα να γίνει μία εξειδικευμένη τραπεζική εργασία, το ορίζουν ως «πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων» ή «ανάληψη απαιτήσεων τρίτων». Με βάση τις παραπάνω επισημάνσεις μπορούμε να το οριοθετήσουμε ακόμη πιο λεπτομερώς, αναδεικνύοντας και άλλες όψεις και πτυχές του, που το καθιστούν πλέον ένα πολύ συγκεκριμένο μοντέλο οικονομικής ή συναλλακτικής χρηματοδότησης, ή ορθότερα ένα θεσμό χρηματοδότησης, με εξαιρετικά αναπτυξιακά χαρακτηριστικά:

Πίνακας 3:Ορισμός του Factoring III

Το factoring είναι μία σύμβαση μεταξύ αφενός του factor ή πράκτορα, που είναι συνήθως τράπεζα ή θυγατρική τράπεζας, και αφετέρου μίας επιχειρήσεως ή ενός επιτηδευματία ή εμπόρου φυσικού προσώπου, που αποκαλείται προμηθευτής, δυνάμει της οποίας ο πρώτος (factor) αναλαμβάνει την είσπραξη όλων των απαιτήσεων της δεύτερης (επιχείρηση), που γεννώνται από την πώληση προϊόντων ή των παροχή υπηρεσιών. Οι υπηρεσίες του factor συνίστανται στη συλλογή πληροφοριών αναφορικά με την οικονομική κατάσταση και τη φερεγγυότητα των πελατών του προμηθευτή, στη λογιστική παρακολούθηση των απαιτήσεων, στην όχληση των οφειλετών και ενδεχομένως στη δικαστική επιδίωξη της είσπραξης. Για το λόγο αυτό παρακρατεί ένα ποσοστό της απαιτήσεως, ως αμοιβή (Βάθης 1995:15-16).

Με βάση τον παραπάνω ορισμό μπορούμε να πούμε ότι η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων προσφέρει τα εξής πλεονεκτήματα στον προμηθευτή, συμπληρώνοντας ακόμη περισσότερο τον εννοιολογικό του προσδιορισμό:

- Του δίνει τη δυνατότητα να αυξήσει το κεφάλαιο κινήσεως της επιχείρησής του, πράγμα σημαντικό για την ανάπτυξή της.
- Του παρέχει τη δυνατότητα να καλυφθεί από τον υπαρκτό κίνδυνο της αφερεγγυότητας των πελατών του. Έτσι χωρίς αυτό το φόβο μπορεί να επεκτείνει τον κύκλο εργασιών του.
- Τον απαλλάσσει από το άγχος της λογιστικής παρακολούθησης των απαιτήσεών του καθώς και κυρίως από τη δύσκολη και επίπονη απασχόληση της εισπράξεως από δύσκολους ή και δύστροπους πελάτες. Εδώ ο ρόλος του πράκτορα (factor:διαμεσολαβητή, ενδιάμεσου πράκτορα) είναι κρίσιμος και ενίοτε καταλυτικός (Βάθης 1995:16).

Διερευνώντας τους σχετικούς ορισμούς στη σχετική βιβλιογραφία θα μπορούσαμε να αποδώσουμε την έννοια της πρακτορείας επιχειρηματικών

απαιτήσεων με μεγαλύτερη ακόμη επιστημονική και θεωρητική ακρίβεια και ως εξής:

Πίνακας 4:Ορισμός του Factoring IV

Factoring ή πρακτόρευση επιχειρηματικών απαιτήσεων καλείται η σύμβαση χρηματοδότησης, σύμφωνα με την οποία ο πωλητής εμπορευμάτων ή υπηρεσιών με πίστωση, εκχωρεί τις απαιτήσεις του έναντι των πελατών του σε Εταιρεία factoring (που ονομάζεται και πράκτορας ή factor). Η εν λόγω εταιρεία (που μπορεί να είναι όπως είδαμε και τράπεζα) αναλαμβάνει να παρέχει στον πωλητή των εμπορευμάτων ή και των υπηρεσιών χρηματοδότηση (με τη μορφή προκαταβολών έναντι της αξίας των αντίστοιχων τιμολογίων), κάλυψη πιστωτικού κινδύνου και διαχείριση (λογιστική παρακολούθηση-είσπραξη) των εκχωρούμενων απαιτήσεων (Αλεξανδρίδης 2004:121).

Θέλοντας να καλύψουμε όσο περισσότερο γίνεται εννοιολογικά και θεωρητικά το φαινόμενο αυτό θα επιχειρήσουμε εν συνεχεία να παραθέσουμε μία σειρά από ορισμούς που βρίσκει κανείς στη σύγχρονη σχετική βιβλιογραφία, οι οποίοι το οριοθετούν και το περιγράφουν ακόμη πιο ολοκληρωμένα και με τη μεγαλύτερη δυνατή εννοιολογική σαφήνεια.

Αυτοί έχουν ως εξής:

- Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων είναι ένα σύνθετο και ευέλικτο χρηματοπιστωτικό εργαλείο, που απευθύνεται κυρίως σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Η πρακτορεία (full service factoring) είναι μία συμβατική σχέση, στα πλαίσια της οποίας μία εταιρεία factoring (συνήθως Τράπεζα), που στη διεθνή ορολογία λέγεται factor, αγοράζει το σύνολο ή το μεγαλύτερο μέρος των απαιτήσεων του πελάτη της –πωλητή (factoree), που προέρχονται από την επί πιστώσει εμπορευμάτων ή παροχή υπηρεσιών και προσφέρει σε αυτόν τις εξής υπηρεσίες:α) χορήγηση προκαταβολών, β) κάλυψη πιστωτικού κινδύνου και γ) διαχείριση των εκχωρούμενων απαιτήσεων (Κιόχος-Παπανικολάου 1997:367).
- Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων είναι η διαδικασία κατά την οποία οι επιχειρήσεις εκχωρούν ή πωλούν την ευθύνη είσπραξης των απαιτήσεων στον προμηθευτή-εκχωρητή (πωλητή των προϊόντων), ο πράκτορας αναλαμβάνει την υποχρέωση να αξιολογεί τη φερεγγυότητα των οφειλετών, να προστατεύει κατά του πιστωτικού κινδύνου, να παρέχει εγγυήσεις, να παρακολουθεί τη

λογιστική διαχείριση και βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση μέσω της προεξόφλησης των εκχωρούμενων απαιτήσεων (Γαλάνης 2000:89).

- Το factoring (σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων κατά το άρθρο 1 παρ. 1 του ν. 1905/1990) είναι μία σύμβαση μεταξύ ενός πράκτορα επιχειρηματικών απαιτήσεων, που είναι είτε τράπεζα είτε ειδική ανώνυμη εταιρεία (συνήθως θυγατρική τράπεζας) και μίας επιχείρησης – εμπορικής εταιρείας ή και φυσικού προσώπου – που ασχολείται κατ' επάγγελμα με την πώληση αγαθών ή την παροχή υπηρεσιών. Περιεχόμενο της σύμβασης είναι ότι η εταιρεία factoring (factor ή πράκτορας) αναλαμβάνει να παρέχει στην επιχείρηση του πελάτη της (προμηθευτής), για το διάστημα που συμφωνείται και έναντι αμοιβής, υπηρεσίες σχετικές με την προεξόφληση, τη λογιστική και νομική παρακολούθηση καθώς και την είσπραξη των χρηματικών απαιτήσεων κατά των πελατών της (οφειλέτες) (Γεωργιάδης 1998:109).
- Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring) είναι η σύμβαση μεταξύ μίας επιχείρησης και μίας εταιρείας πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (τον πράκτορα επιχειρηματικών

απαιτήσεων – factor), στα πλαίσια της οποίας η επιχείρηση εκχωρεί (assigns) το σύνολο, κατά κανόνα, των απαιτήσεων τις οποίες έχει από τους πελάτες της στην εταιρεία πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων και η τελευταία παρέχει μία δέσμη υπηρεσιών στην επιχείρηση, οι σημαντικότερες από τις οποίες είναι οι εξής παρακάτω: α) αξιολόγηση της φερεγγυότητας των πελατών της επιχείρησης/πωλητή και κάλυψη του πιστωτικού της κινδύνου (risk assessment or credit evaluation and bad debt protection), β) διαχείριση, λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη των απαιτήσεων της επιχείρησης (credit administration and collection services) και γ) χορήγηση χρηματοδότησης (provision of finance) (Βασιλείου-Ηρειώτης 2008:493-494).

- Όσον αφορά στο κρίσιμο κομμάτι των υπηρεσιών που προσφέρει ο πράκτορας αυτές προσδιορίζονται περαιτέρω ως εξής: 1. Τη **διαχείριση/λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη** της απαίτησης όταν αυτή ωριμάσει. 2. Τη **δανειοδότηση-χρηματοδότηση**. 3. Την **αξιολόγηση της φερεγγυότητας**, ελέγχοντας την πιστοληπτική

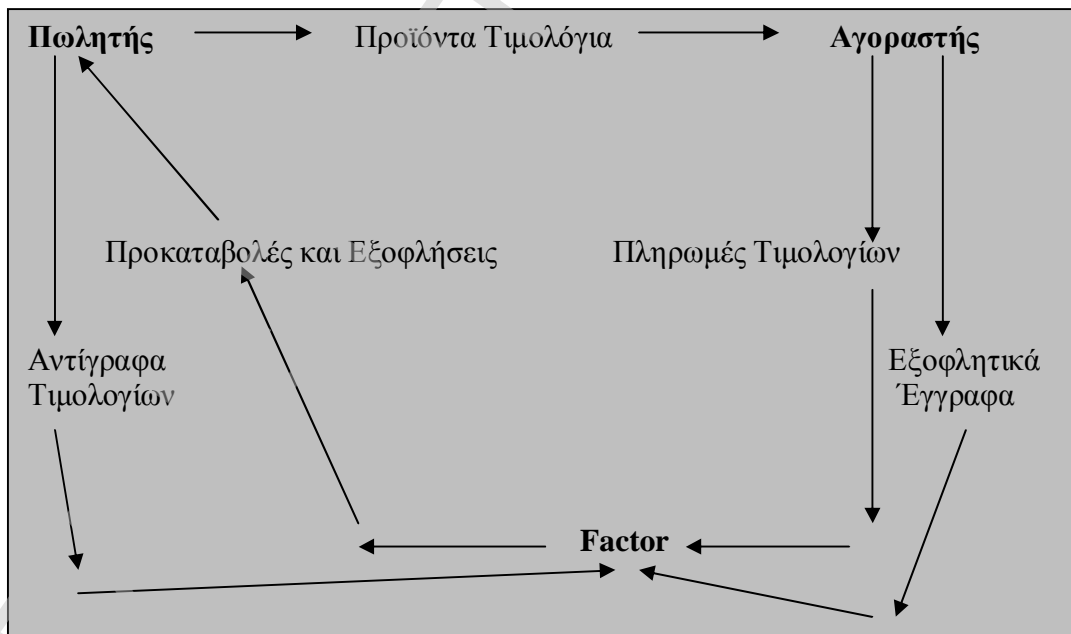
ικανότητα του πελάτη. 4. Την **κάλυψη-ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου** (Αποστολόπουλος 2007:331).

- Το «φάκτορινγκ» είναι συναλλαγή που επιδιώκει το κέρδος με την αγορά από μία εταιρεία χρηματοδότησης (συνήθως τράπεζα) των απαιτήσεων που έχουν εμπορικές εταιρείες έναντι τρίτων, βάσει των τιμολογίων που έχουν εκδοθεί από αυτές ή και των συναλλαγματικών και ανοικτών λογαριασμών που επιβεβαιώνουν τις έναντι τρίτων απαιτήσεις (Χολέβας 1995:114).
- Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων είναι ένας σύγχρονος θεσμός εμπορίου που δίνει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις να αναθέτουν σε εξειδικευμένα χρηματοδοτικά ιδρύματα την είσπραξη των απαιτήσεών τους (Κόντος 2007:313).
- Ο ορισμός στη διεθνή βιβλιογραφία: Factoring is a mix of services. The factor purchases the trade debts of a commercial concern – the client. These debts are evidenced by the invoices which the client raises on customers for goods and services provided on open credit. The factor in a full service situation will provide a computerized sales ledger service, will usually, though not always, provide credit

protection against the risk that costumers will not pay, and will collect the debts on an open and disclosed basis for costumers (Hawkins 1993:2).

Ολοκληρώνοντας τον εννοιολογικό και θεωρητικό προσδιορισμό της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων είναι από παιδαγωγική και μεθοδολογική σκοπιά χρήσιμο και χρηστικό να παραθέσουμε και μία θα λέγαμε διαγραμματική απεικόνιση της λειτουργίας του (εικονικός ορισμός):

Διάγραμμα 1: Απεικόνιση Λειτουργίας Factoring
(Πηγή: Αλεξανδρίδης 2004:122)



1.2. Ιστορική εξέλιξη του Factoring από την αρχαιότητα έως σήμερα

Όπως συμβαίνει με όλες τις ανθρώπινες δραστηριότητες η πρωτογενής εμφάνισή τους ανιχνεύεται στην Αρχαιότητα. Οι ρίζες της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων χάνονται στην αρχαία Βαβυλώνα και στο βαβυλωνιακό δίκαιο, ιδίως στους κώδικες του Χαμουραμπί. Οι πρώτες πράκτορες είναι κάποιοι διαμεσολαβητές, οι οποίοι αναλάμβαναν από εμπόρους εμπορεύματα ή υπηρεσίες για να τα πουλήσουν εν συνεχεία σε τρίτους είτε κατόπιν παραγγελίας είτε με δικό τους κίνδυνο. Ωστόσο άλλες μελέτες τοποθετούν την εμφάνισή του στην αρχαία Ρώμη, όπου εύποροι πολίτες έκαναν χρήση τέτοιων κατά κάποιον τρόπο διαχειριστών ή άμεσων αντιπροσώπων των περιουσιακών τους υποθέσεων (Ψυχομάνη 1996:12).

Η προέλευση της λέξης factor όπως επισημάναμε παραπάνω είναι από το λατινικό ρήμα *facio*, που σημαίνει ενεργώ, πράττω. Ο factor είναι αυτός που ενεργεί, πράττει και γενικότερα δραστηριοποιείται για τη διεκπεραίωση ξένων υποθέσεων. Στην αρχαία Ρώμη, για την ακρίβεια, πλούσιοι πολίτες προσλάμβαναν τους factors για τη διάθεση των προϊόντων των κτημάτων τους. (Βάθης 1995:21). Για πολλούς όμως μελετητές οι οικονομικές καταβολές του υπάρχουν στο Μεσαίωνα, όπου μεγάλοι

εμπορικοί οίκοι απασχολούσαν αρκετούς πράκτορες (factors), οι οποίοι στην ουσία θεωρούνταν αντιπρόσωποι αυτών των οίκων για τη διάθεση των προϊόντων τους (Ψυχομάνη 1996:12). Μιλάμε συνεπώς για εμπορικούς αντιπροσώπους, οι οποίοι λόγω της δυσκολίας των συγκοινωνιών και των επικοινωνιών κατά το Μεσαίωνα είχαν τοπικό χαρακτήρα και αναλάμβαναν την πώληση προϊόντων σε απομακρυσμένες περιοχές. Από ένα σημείο και μετά ο πράκτορας απέκτησε μία σχετική αυτονομία, η οποία αφορούσε στις πληροφορίες φερεγγυότητας που συνέλεγε για τους υποψήφιους αγοραστές των προϊόντων και κυρίως με το γεγονός ότι από ένα σημείο και μετά αυτός αναλάμβανε ανοιχτά και το ρίσκο της αγοροπωλησίας. Για τη διαμεσολάβηση αυτή έπαιρναν μία ειδική αμοιβή, την προμήθεια (Βάθης 1995:21).

Το μεγαλύτερο μέρος της σχετικής βιβλιογραφίας εντοπίζει την εμφάνιση της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων στις απαρχές της νεοτερικότητας (15^{ος} αιώνας και εφεξής). Η έννοια και ο όρος του factor πιο συγκεκριμένα γράφουν οι περισσότεροι συγγραφείς ότι έκανε την εμφάνισή της για πρώτη φορά στη βρετανική βιβλιογραφία μεταξύ 15^{ου} και 16^{ου} αιώνα. Ο πράκτορας ήταν όπως είδαμε ένας εμπορικός αντιπρόσωπος,

που πολλές φορές και με τη δική του εμπορική αυτονομία προωθούσε το νεοπαγές ούτως ή άλλως εκείνη την εποχή εμπόριο. Υπ' αυτή την έννοια ο ρόλος του πράκτορα είναι ιστορικά πολύ κρίσιμος και πολύ θετικός για την ανάπτυξη των εμπορικών συναλλαγών μετά το τέλος του Μεσαίωνα. Ήδη από εκείνη την εποχή ο πράκτορας πραγματοποιούσε εισπράξεις των απαιτήσεων (από πελάτες), που του είχε εκχωρήσει συγκεκριμένος πωλητής και επίσης χορηγούσε προκαταβολές πριν από την είσπραξη των απαιτήσεων (Αλεξανδρίδης 2004:124).

Πολύ μεγάλη θεωρείται αυτή η πρώτη μορφή του στη συμπλοκή της με το φαινόμενο της αποικιοκρατίας, με την έννοια των εμπορικών και επιχειρηματικών δραστηριοτήτων των πρώτων αποίκων της Αμερικής, που δρούσαν ουσιαστικά ως εμπορικοί αντιπρόσωποι των εμπορικών οίκων της Ευρώπης (Γαλάνης 2000:90). Ιδιαίτερα σε περιόδους αποικιοκρατίας, γράφουν οι περισσότεροι μελετητές, ο έμπορος-factor έπαιζε σημαντικό ρόλο γιατί εισέπραττε λογαριασμούς των πελατών, κατόπιν εκχώρησε τους από τον προμηθευτή, διαμόρφωνε την πιστωτική πολιτική και έδινε προκαταβολές τοις μετρητοίς πριν την πώληση των προϊόντων. Έχοντας εξάλλου και καλή γνώση της αγοράς των αποικιών, ο πράκτορας μπορούσε

να παρέχει παντός είδους πληροφορίες και συμβουλές για θέματα διαμόρφωσης της παραγωγής (ένας είδος marketing) και την αξιοπιστία των υπερπόντιων οφειλετών (Ψυχομάνη 1996:12-13). Όλα αυτά βέβαια πρέπει να τονίσουμε εδώ ότι γίνονται έξω από νομικά πλαίσια και δικαστικές αποφάσεις (Μητσιόπουλου 1989:18).

Ωστόσο, η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων συνδέεται κυρίως με την άνοδο του καπιταλιστικού τρόπου παραγωγής και ιδίως με το φαινόμενο που περιγράφεται ως Βιομηχανική Επανάσταση (19^{ος} αιώνας). Τόσο στην Αγγλία όσο και στην Αμερική το factoring αναπτύσσεται γοργά, συνδέεται με την αιχμή της νέας πλέον βιομηχανικής παραγωγής (πχ υφαντουργία: Βάθης 1995:22) και κυρίως για πρώτη φορά αρχίζουν οι σχετικές εργασίες να κατοχυρώνονται νομικά (Αλεξανδρίδης 2004:124). Η παγκόσμια οικονομική κρίση του 1929 (Μεσοπόλεμος) ανάγκασε τους πράκτορες και κυρίως του Αμερικανούς factors να επεκτείνουν τον κύκλο εργασιών τους και γενικότερα τις εμπορικές και συναλλακτικές τους δραστηριότητες σχεδόν σε όλους τους κλάδους της βιομηχανίας (Ψυχομάνη 1996:13-14).

Αν θεωρήσουμε συνεπώς ότι η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων ευδοκίμησε αρχικά στην Αμερική, μετά το τέλος του Β΄ ΠΠ κατά τη δεκαετία του 1950 μεταφέρεται σταδιακά από τις ΗΠΑ και εφαρμόζεται σε όλες τις ανεπτυγμένες χώρες της Δυτικής Ευρώπης. Στην Ευρώπη σε αντίθεση με την Αμερική όπου ο κλάδος της υφαντουργίας, όπως είπαμε, διεκδικούσε της μερίδα του λέοντος, το factoring επεκτάθηκε σε όλους τους κλάδους των καταναλωτικών αγαθών, δημιουργώντας πολύ μεγάλους ετήσιους τζίρους (Βάθης 1995:22-23) και παρουσιάζοντας πιο θετικά στοιχεία από αυτά των ΗΠΑ (Μητσιοπούλου 1989:19-20).

Το σύγχρονο factoring λειτουργεί πλέον ως χρηματοδοτικός θεσμός μετά το 1963 όταν στις ΗΠΑ, κυρίως στη Νέα Υόρκη, όπου είχαν εγκατασταθεί οι περισσότερες επιχειρήσεις πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (Γαλάνης 2000:92 και Μητσιοπούλου 1989:18-19), για πρώτη φορά ένα πλήθος τραπεζών προσφέρουν υπηρεσίες factoring, κυρίως λόγω ένταξης του θεσμού στις τραπεζικές εργασίες με ψήφιση νόμου (Αλεξανδρίδης 2004:125). Στην Ευρώπη, ο θεσμός αναπτύχθηκε με γρήγορους ρυθμούς από τη δεκαετία του 1950 και μετά. Το 1958 στη Δυτική Γερμανία μία μικρή τράπεζα ιδρύει ιδιαίτερο τμήμα υπηρεσιών

factoring, ενώ το 1966 ιδρύεται και η πρώτη εταιρία factoring στην Ιταλία. Μόλις όμως στη δεκαετία του 1980 ο εν λόγω χρηματοδοτικός θεσμός γνώρισε μία θεαματική ανάπτυξη, όπου και τότε εμφανίστηκε και στην Ελλάδα. Σήμερα τα πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων έχουν πια μία διεθνή απήχηση και εμβέλεια (Ισραήλ, Καναδάς, Νότια Αφρική, Ιαπωνία, Ιράν, Αυστραλία, Χογκ-Κονγκ, Σιγκαπούρη κλπ), με ιδιαίτερη ανάπτυξη στο χώρο των εξαγωγών (Ψυχομάνη 1996:14-16).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο

Η ΤΥΠΟΛΟΓΙΑ ΤΟΥ FACTORING

3.1. Γνήσιο Factoring

Λόγω της έλλειψης σε διεθνές επίπεδο αυστηρού νομοθετικού πλαισίου και υποβάθρου, μέσα από την πράξη και την πρακτική διαμορφώθηκε μία πλειάδα παραλλαγών της χρηματοδοτικής τεχνικής του, η οποία χαρακτηρίζεται από μία πληθώρα ειδών ή μορφών (η τυπολογία θα λέγαμε της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων - factoring). Τις εν λόγω παραλλαγές ευνοεί και ο ελληνικός νόμος 1905/1990 για τα *πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων* (Ψυχομάνη 1996:47). Υπ' αυτήν την έννοια της τυπολογίας έτσι μπορούμε να πούμε ότι το factoring παρουσιάζει μεγάλη πρακτική ευελιξία, δηλαδή, κάτι το οποίο σημαίνει ότι τα συμβαλλόμενα μέρη μπορούν να την προσαρμόσουν στις ανάγκες τους καθώς και στις ιδιαίτερες κάθε φορά συνθήκες της αγοράς. Μέσα από τις πολλές και διαφορετικές ταξινομήσεις του factoring που παρουσιάζονται στη σχετική βιβλιογραφία, μία συστηματική τρόπον τινά κατάταξη μπορεί

να γίνει με βάση τις υπηρεσίες που προσφέρει ο πράκτορας (factor) σε κάθε συγκεκριμένη σύμβαση. Αυτές οι υπηρεσίες-λειτουργίες είναι κυρίως τρεις:

1. *Χρηματοδοτική λειτουργία.*
2. *Διαχειριστική λειτουργία.*
3. *Εξ-ασφαλιστική λειτουργία* (Βάθης 1995:25).

Το γνήσιο factoring λέγεται και old line factoring και αναφέρεται στην κλασική μορφή του, όπως αναπτύχθηκε κυρίως στην Αμερική. Στην περίπτωση αυτή ο πράκτορας αγοράζει το σύνολο των απαιτήσεων του προμηθευτή κατά των πελατών του και αναλαμβάνει συγχρόνως τον κίνδυνο μη πληρωμής λόγω αδυναμίας εκ μέρους του οφειλέτη. Από τη στιγμή που ο πράκτορας «αγοράζει» τις απαιτήσεις είναι φυσικό να έχει τη διαχείριση καθώς και την επιμέλεια της εισπράξεως. Σε αυτό τον τύπο μπορούμε να πούμε ότι συνδυάζονται και οι τρεις λειτουργίες (Βάθης 1995:25-26, Γεωργιάδης 1998:118 και Ψυχομάνη 1996:47-49). Λέγεται επίσης και πλήρες factoring (Κιόχος-Παπανικολάου 1997:370).

Το γνήσιο factoring (αμερικανικό πρότυπο) θεωρείται γενικά ως η κυριότερη μορφή πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων και υπό την επωνυμία «πλήρης πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (full service

factoring) είναι η συμφωνία, η οποία παρέχει τις εξής παρακάτω τρεις κατηγορίες υπηρεσιών:

α) Αξιολόγηση της φερεγγυότητας των πελατών της επιχείρησης/πωλητή και κάλυψη του πιστωτικού της κινδύνου. Η κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου φτάνει συνήθως ως το 100% της οφειλής, εφόσον φυσικά το ποσό της απαίτησης είναι εντός του πιστωτικού ορίου (πλαφόν), το οποίο έχει ορίσει ο πράκτορας επιχειρηματικών απαιτήσεων για κάθε πελάτη της επιχείρησης.

β) Διαχείριση, λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη απαιτήσεων της επιχείρησης. Η υπηρεσία αυτή περιλαμβάνει την έγκριση των πιστώσεων στον πελάτη της επιχείρησης από τον πράκτορα επιχειρηματικών απαιτήσεων (credit approval), τη λογιστική διαχείριση (sales ledger accounting) και τις διαδικασίες είσπραξης (collection procedures). Επομένως ο πράκτορας πρέπει να έχει αναπτύξει προηγμένα λογιστικά συστήματα και αποτελεσματικές μεθόδους αξιολόγησης φερεγγυότητας πελατών και είσπραξης απαιτήσεων.

γ) Χορήγηση χρηματοδότησης. Η τραπεζική ιδίως χρηματοδότηση στηρίζεται κατά μείζονα λόγο στην οικονομική κατάσταση της

χρηματοδοτούμενης επιχείρησης. Ο πράκτορας επιχειρηματικών απαιτήσεων όμως στηρίζεται κυρίως στη φερεγγυότητα των πελατών της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης. Υπ' αυτή την έννοια ο πράκτορας μπορεί να χρηματοδοτήσει και μία επιχείρηση που δε χρηματοδοτείται από τράπεζα (Βασιλείου-Ηρειώτης 2008:495-496).

3.2. Νόθο Factoring

Το κύριο χαρακτηριστικό γνώρισμα του εν λόγω τύπου είναι όπως τονίζουν οι μελετητές και οι συγγραφείς στη σχετική βιβλιογραφία η παντελής έλλειψη ασφαλιστικής λειτουργίας. Ο προμηθευτής εξακολουθεί να φέρει τον κίνδυνο της αφερεγγυότητας κάθε οφειλέτη, ώστε σε περίπτωση μη πληρωμής, να ευθύνεται τελικά απέναντι στον πράκτορα για την επιστροφή των ποσών, που έλαβε από αυτόν προκαταβολικά ως χρηματοδότηση. Για το λόγο αυτό το νόθο ή μη γνήσιο factoring χαρακτηρίζεται και ως factoring με δικαίωμα αναγωγής (recourse factoring) (Ψυχομάνη 1996:49).

Για την ακρίβεια η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων με δικαίωμα αναγωγής είναι στην ουσία μία συμφωνία η οποία δεν καλύπτει τον πιστωτικό κίνδυνο, καθώς ο πράκτορας επιχειρηματικών απαιτήσεων επανεκχωρεί την απαίτηση στην επιχείρηση/πωλητή σε περίπτωση που δεν

εισπραχθεί εντός ενός καθορισμένου χρονικού διαστήματος. Το εν λόγω διάστημα είναι συνήθως 1-2 μήνες από την ημερομηνία που η απαίτηση καθίσταται ληξιπρόθεσμη. Στην περίπτωση αυτή, ο πράκτορας επιχειρηματικών απαιτήσεων παρέχει χρηματοδότηση, λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη απαιτήσεων, αλλά όχι κάλυψη του ενδεχόμενου κινδύνου από αδυναμία πληρωμής του πελάτη (επισφαλείς απαιτήσεις) (Βασιλείου-Ηρειώτης 2008:496).

Ο τύπος αυτός αναπτύχθηκε στα πρώτα χρόνια εφαρμογής του θεσμού στη Δυτική Γερμανία και γενικότερα στην Ευρώπη (Ψυχομάνη 1996:49). Οι λόγοι ήταν η δυσκολία πρόσβασης στα οικονομικά στοιχεία των επιχειρήσεων και το συνακόλουθο υψηλό κόστος για την ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου εκ μέρους των πρακτόρων. Έτσι οι προμηθευτές προτιμούσαν να αναλάβουν μόνοι τους τον κίνδυνο αφερεγγυότητας των πελατών τους και περιορίζονταν στη χρηματοδοτική και διαχειριστική λειτουργία του (Βάθης 1995:26). Συμπερασματικά ως εκ τούτων μπορεί να ισχυριστεί κανείς ότι ο εν λόγω τύπος δεν παρουσιάζει την εγγυοδοτική και εξασφαλιστική λειτουργία. Τέλος πρέπει να επισημάνουμε ότι η διάκριση των δύο αυτών μορφών έχει κυρίως σημασία για το ποσό που θα εισπράξει

ο προμηθευτής ως τίμημα για τις απαιτήσεις που εκχωρεί (Γεωργιάδης 1998:119-120).

3.3. Εμφανές Factoring

Για εμφανή πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων μιλάμε όταν γνωστοποιείται στον οφειλέτη ότι η απαίτηση μεταβιβάστηκε από τον προμηθευτή στον πράκτορα. Η γνωστοποίηση ή αλλιώς αναγγελία γίνεται συνήθως με ειδική έγγραφη μνεία πάνω στο τιμολόγιο ή με την αποστολή χωριστής γραπτής ανακοίνωσης από τον ίδιο τον προμηθευτή ή τον πράκτορα. Η εμφανής διαδικασία διέπει οπωσδήποτε το γνήσιο τύπο του factoring, συχνά όμως και το νόθο factoring (Ψυχομάνη 1996:50).

Ιστορικά το εμφανές factoring ταυτίστηκε με την περίοδο διάδοσης και αναγνώρισης του θεσμού εν γένει και με το γεγονός ότι οι πράκτορες όλο και περισσότερο γίνονταν απρόθυμοι να συνάψουν αφανείς συμβάσεις, διότι, όπως τονίζουν οι περισσότεροι μελετητές, διέτρεχαν τον κίνδυνο να μην εμβασθούν τελικά σε αυτούς τα ποσά των απαιτήσεων, τα οποία εισέπρατταν οι προμηθευτές. Γι αυτό και με την πάροδο του χρόνου η σύμβαση της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων καταρτίζεται ολοένα και περισσότερο ως εμφανής, με την έννοια, δηλαδή, ότι

γνωστοποιείται στον οφειλέτη, ο οποίος στο εξής ελευθερώνεται μόνο αν καταβάλει στον πράκτορα. Η αναγγελία-γνωστοποίηση γίνεται με τους τρόπους που αναφέραμε αμέσως παραπάνω (Γεωργιάδης 1998:120-122).

3.4. Αφανές Factoring

Το αφανές factoring συνδέεται με τα πρώτα χρόνια εμφάνισης του χρηματοδοτικού θεσμού στην Ευρώπη και αντανάκλα τη δυσπιστία των επιχειρηματιών (προμηθευτές). Στην περίπτωση αυτή φοβούνταν ότι η γνωστοποίηση-αναγγελία της κατάρτισης σύμβασης factoring (και άρα ότι ο προμηθευτής προσέφυγε σε χρηματοδότηση) θα επηρέαζε δυσμενώς την επιχειρηματική τους φήμη, διότι θα εκλαμβάνονταν από τους πελάτες τους ως ένδειξη οικονομικής αδυναμίας. Για το λόγο αυτό συμφωνούσαν με τον πράκτορα ότι η σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων θα παρέμενε μία σχέση μεταξύ τους και ότι ο πράκτορας δε θα εμφανιζόταν προς τα έξω παρά μόνο αν αυτό καθίστατο αναγκαία η δικαστική επιδίωξη της εκχωρηθείσας απαίτησης. Η εν λόγω μορφή του είναι πλέον σπάνια (Γεωργιάδης 1998:120).

Σε γενικές γραμμές μπορούμε να πούμε ότι το αφανές factoring είναι η περίπτωση όπου ο πράκτορας δεν εμφανίζεται προς τα έξω και η

σύμβαση παραμένει μία σχέση μεταξύ πράκτορα και προμηθευτή. Οι απαιτήσεις εισπράττονται είτε από τον πράκτορα στο όνομα του προμηθευτή είτε από τον προμηθευτή μετά από σχετική εξουσιοδότηση του πράκτορα στον οποίο εμβάζεται το εισπραχθέν ποσό (Βάθης 1995:28-29). Πολλοί μελετητές επισημαίνουν ότι η αφανής διαδικασία του factoring εφαρμόζεται κατά κύριο λόγο στο λεγόμενο νόθο factoring (Ψυχομάνη 1996:51).

3.5. Καταληκτικό Factoring

Στο καταληκτικό factoring απουσιάζει η χρηματοδοτική λειτουργία. Ωστόσο, υπάρχουν οι άλλες δύο βασικές λειτουργίες, η ασφαλιστική και η διαχειριστική λειτουργία. Ο πράκτορας εν προκειμένω αναλαμβάνει τις απαιτήσεις, υποσχόμενος μόνο καταβολή της αξίας τους, στο μελλοντικό χρονικό σημείο, που κάθε απαίτηση θα καταστεί ληξιπρόθεσμη. Η δυνατότητα ενδεχόμενων προκαταβολών ή εξοφλήσεων αποκλείεται. Από το ποσοστό της απαίτησης, που καταβάλλεται από τον πράκτορα στη δεδομένη ημερομηνία του ληξιπροθέσμου της και ανεξάρτητα από τη μη πληρωμή της εκ μέρους του αφερέγγυου οφειλέτη, αφαιρείται απλώς ένα ποσοστό, που αντιστοιχεί στα έξοδα και τις προμήθειες του πράκτορα. Το

είδος αυτό συνήθως συνδέεται με την τραπεζική χρηματοδότηση, οι οποίες εξασφαλίζονται μέσω της εκχώρησης-ενεχύρασης των δικαιωμάτων του προμηθευτή κατά του πράκτορα από τη σύμβαση του καταληκτικού factoring (Ψυχομάνη 1996:51-52).

3.6. Factoring προπληρωμών

Το factoring προπληρωμών είναι ο αντίποδας κατά κάποιον τρόπο του καταληκτικού factoring και χαρακτηρίζει, όπως επισημαίνεται από τη σχετική βιβλιογραφία, όλες εκείνες τις περιπτώσεις της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, στις οποίες η χρηματοδότηση του προμηθευτή συντελείται ήδη πολύ πριν καταστούν ληξιπρόθεσμες οι μεταβιβαζόμενες στον πράκτορα απαιτήσεις. Συνήθως αυτό λαμβάνει χώρα μετά την αποστολή των εμπορευμάτων, με προκαταβολές ή προεξοφλήσεις (Ψυχομάνη 1996:52).

3.7. Αυτοεξηπηρετούμενο Factoring

Είναι η περίπτωση όπου επιχειρήσεις με σημαντικό και ευρύ κύκλο εργασιών, που έχουν τη δυνατότητα να λειτουργούν ευχερώς ιδιαίτερο τμήμα διαχείρισης των απαιτήσεων μέσω των εγκαταστάσεων των ηλεκτρονικών τους υπολογιστών. Τέτοιες επιχειρήσεις μπορούν να

συμφωνούν με τον πράκτορα ότι ο τελευταίος θα αναλαμβάνει τη χρηματοδότησή τους και τον κίνδυνο αφερεγγυότητας των οφειλετών τους στα πλαίσια του factoring, θα επωμίζονται όμως οι ίδιες το βάρος της λογιστικής και νομικής παρακολούθησης των απαιτήσεων, εξοικονομώντας με αυτό τον τρόπο την προμήθεια (αμοιβή του πράκτορα), που θα εισέπραττε ο πράκτορας για την παροχή των αντίστοιχων υπηρεσιών του (Ψυχομάνη 1996:52-53).

Το είδος αυτό του ιστορικά φαίνεται να αποτέλεσε μία παραλλαγή που προέκυψε κυρίως στην κεντρική Ευρώπη από τις ιδιαιτερότητες του τραπεζικού συστήματος, όπου η παροχή τέτοιων υπηρεσιών από τράπεζες-πράκτορες κατά κανόνα δεν είναι πολύ επιθυμητή, αλλά ούτε και ευχερής. Από το άλλο μέρος, ο ευρωπαίος προμηθευτής βλέπει συνήθως με δυσαρέσκεια την αναγκαία σε βάθος θεώρηση και γνώση της δομής και των λειτουργιών της επιχειρήσεώς του από τον πράκτορα, στα πλαίσια της παροχής αυτών των υπηρεσιών και ως εκ τούτου προτιμά τη μέθοδο της αυτοεξυπηρέτησης, εξού και αυτοεξυπηρετούμενο factoring (Ψυχομάνη 1996:53).

3.8. Factoring με ή χωρίς λογιστική εξυπηρέτηση

Όπως είπαμε παραπάνω μία από τις υπηρεσίες του factoring και ειδικότερα τις υπηρεσίες που αναλαμβάνει ο πράκτορας είναι η παρακολούθηση και η ενημέρωση πελατών και η λογιστική παρακολούθηση των απαιτήσεων του προμηθευτή. Ο πράκτορας, όπως επισημαίνεται εμφατικά στη σχετική βιβλιογραφία, έχει συμφέρον στην ανάληψη αυτών των υπηρεσιών διότι έτσι ουσιαστικά παρακολουθεί από κοντά τις εισροές προς τον προμηθευτή και κατά συνέπεια την οικονομική του κατάσταση. Επίσης μπορεί να είναι πιο αποτελεσματικός στη διεκπεραίωση του έργου του, που είναι η είσπραξη των απαιτήσεων, πράγμα που τον ενδιαφέρει άμεσα και τέλος φυσικά έχει συμφέρον να γνωρίζει εάν και πότε πληρώνει κάθε πελάτης, εάν είναι συνεπής και φερέγγυος κοκ. Αυτή η μορφή του, το factoring δηλαδή με λογιστική παρακολούθηση είναι πολύ συνηθισμένη μορφή, είτε μιλάμε για γνήσιο είτε για νόθο factoring (Βάθης 1995:27).

Υπάρχουν ωστόσο κάποιες περιπτώσεις όπου ο προμηθευτής προτιμά είτε για να μειώσει το κόστος του factoring είτε γιατί διαθέτει το απαραίτητο προσωπικό και τη μηχανοργάνωση που χρειάζεται να αναλάβει μόνος του τη λειτουργία της διαχείρισης και της είσπραξης των απαιτήσεών του. Οι απαιτήσεις εξακολουθούν να ανήκουν στον πράκτορα.

Ο προμηθευτής σε αυτή την περίπτωση ενεργεί στο όνομα του πράκτορα και διεξάγει κατ' εντολή του ξένη υπόθεση. Αυτή η μορφή προϋποθέτει μία σχέση εμπιστοσύνης μεταξύ πράκτορα και προμηθευτή, εφόσον όπως είναι ευνόητο ο προμηθευτής εάν βρίσκεται σε κακή οικονομική κατάσταση ή εάν είναι κακόπιστος μπορεί να αποκρύψει και να μην αποδίδει τα χρήματα που εισπράττει στον πράκτορα (Βάθης 1995:27).

3.9. Factoring με ή χωρίς χρηματοδότηση (Bulk or Maturity Factoring)

Εάν η επιχείρηση δεν έχει ανάγκη από κεφάλαιο κινήσεως, τότε οι απαιτήσεις πιστώνονται από τον πράκτορα στο λογαριασμό της την ημέρα που πραγματοποιείται η πληρωμή εκ μέρους του πελάτη (maturity factoring). Στην περίπτωση αυτή ο πράκτορας αναλαμβάνει είτε μόνο τη λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη των απαιτήσεων είτε συγχρόνως και την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου (Βάθης 1995:27). Το factoring χωρίς χρηματοδότηση (maturity factoring) χρησιμοποιείται κυρίως από μικρές επιχειρήσεις σαν μία εναλλακτική επιλογή της ασφάλισης του πιστωτικού κινδύνου (της απαίτησης). Καλύπτει όλες τις διοικητικές δραστηριότητες των πωλήσεων, τη λογιστική παρακολούθηση, την είσπραξη των τιμολογίων και την ασφάλιση του πιστωτικού κινδύνου. Ο

διακανονισμός που γίνεται (μεταξύ πράκτορα και προμηθευτή) είναι αυτός της πλήρους εξυπηρέτησης, αλλά χωρίς την προκαταβολή ή προπληρωμή του προμηθευτή από τον πράκτορα και επιπλέον χωρίς την αύξηση του χρηματοδοτικού κόστους (Μητσιόπουλου 1989:23).

Οι πληρωμές των οφειλών του πράκτορα στον προμηθευτή γίνονται συνήθως:

α) Μετά από μία σταθερή περίοδο που βασίζεται στις αναμενόμενες πληρωμές του μέσου όρου της πιστωτικής περιόδου που συμφωνεί ο οφειλέτης (debtor), τη γνωστή ως maturity περίοδο.

β) Σύμφωνα με την ημερομηνία της μεταφοράς των χρεών στον πράκτορα και της υποβολής αντιγράφου τιμολογίου, από τον προμηθευτή.

γ) Σύμφωνα με την πληρωμή του πράκτορα από τους οφειλέτες ή σε σχέση με τις αποδείξεις των χρεών ή σύμφωνα με τη ρευστοποίηση των χρεών ή όπως αλλιώς έχει συμφωνηθεί (Μητσιόπουλου 1989:23).

Το factoring με χρηματοδότηση ή bulk factoring συνίσταται στη χρηματοδότηση του ύψους των εισπρακτέων λογαριασμών του προμηθευτή-εκχωρητή χωρίς την εγγύηση της ρευστοποίησης ή της εξασφάλισης της είσπραξης των τιμολογίων. Τα τιμολόγια εδώ

λειτουργούν ως εγγύηση, ως ένα είδος εμπράγματης ασφάλειας. Το bulk factoring είναι μία μορφή χρηματοδότησης με ενέχυρο των εκχωρηθέντων για είσπραξη λογαριασμών. Οι εισπρακτέοι λογαριασμοί δηλαδή χρησιμοποιούνται ως εγγύηση για την κάλυψη ενός τραπεζικού δανείου κλπ (Μητσιόπουλου 1989:24).

Το factoring με χρηματοδότηση αφορά συνεπώς στην περίπτωση όπου η επιχείρηση χρειάζεται ρευστό και έτσι τότε συμφωνείται ότι με τη μεταβίβαση των τιμολογίων κλπ ο πράκτορας θα καταβάλει στον προμηθευτή ένα τμήμα της αξίας τους. Το υπόλοιπο παραμένει δεσμευμένο σε ειδικό λογαριασμό για την κάλυψη απαιτήσεων του πράκτορα από τυχόν επιστροφές ή αδυναμία πληρωμής και αποδίδεται στον προμηθευτή όταν ο πελάτης πληρώσει την απαίτηση. Το είδος αυτό όπως καθίσταται φανερό δε διαφέρει στην ουσία από την προεξόφληση απαιτήσεων. Η διαφορά τους είναι μόνο ποσοτική, εφόσον στη δεύτερη περίπτωση η επιχείρηση διαλέγει ορισμένες από τις απαιτήσεις της και τις προεξοφλεί, ενώ στο factoring η χρηματοδότηση αφορά στο σύνολο των απαιτήσεων του προμηθευτή (Βάθης 1995:27-28, Κιόχος-Παπανικολάου 1997:372, Γαλάνης 2000:97-98, Βασιλείου-Ηρειώτης 2008:496-497 και Αποστολόπουλος 1991:93-94).

3.10. Factoring με ή χωρίς αναγωγή

Το factoring με δικαίωμα αναγωγής (with recourse) στηρίζεται στο ποιος θα αναλάβει το ρίσκο των απλήρωτων τιμολογίων. Αν με άλλα λόγια ο πράκτορας έχει το δικαίωμα να επιστρέφει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή-εκχωρητή έναντι καταβολής του αντίστοιχου ποσού. Συνήθως στην πρακτική ο πράκτορας αρχίζει με το δικαίωμα αναγωγής, ώστε να πειστεί για τη φερεγγυότητα των πελατών του και στη συνέχεια εφαρμόζει το χρηματοδοτικό θεσμό χωρίς δικαίωμα αναγωγής. Το είδος αυτό συνήθως το εφαρμόζουν επιχειρήσεις που δεν ενδιαφέρονται για τις δραστηριότητες του factoring, παρά μόνο για τη μείωση του κόστους είσπραξης ενός μέρους ή ενός συνόλου των τιμολογίων μέσω του factoring. Εδώ το ρίσκο αναλαμβάνει ο προμηθευτής (Γαλάνης 2000:96 και Βασιλείου-Ηρειώτης 2008:496).

Το factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής (with out recourse) είναι η περίπτωση όταν ο πράκτορας δεν έχει το δικαίωμα να επιστρέφει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή-εκχωρητή και αναλαμβάνει το ρίσκο αυτών (Μητσιόπουλου 1989:22). Πρέπει να τονίσουμε ότι υπάρχουν και εκείνες οι περιπτώσεις κατά τις οποίες ο πράκτορας περιλαμβάνει την

ευθύνη είσπραξης των τιμολογίων μέχρι ενός σημείου, που καθορίζει ο ίδιος χωρίς αναγωγή και πέρα από αυτό να εισπράττει με δικαίωμα αναγωγής (Γαλάνης 2000:96-97, Αλεξανδρίδης 2004:133-134 και Κιόχος-Παπανικολάου 1997:371).

3.11. Factoring εμπιστευτικό και μη εμπιστευτικό

Στην περίπτωση του εμπιστευτικού factoring (disclosed factoring) η συμφωνία μεταξύ προμηθευτή και πράκτορα διατηρείται μυστική και δεν ανακοινώνεται στον πελάτη εκτός εάν αυτός δεν εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του (Γαλάνης 2000:97). Η συμφωνία αυτή γίνεται συνήθως για να προστατευθεί ο factor από πελάτες που έχουν υψηλό ρίσκο. Ο πράκτορας έχει το δικαίωμα να επιλέγει τους πελάτες του και να αναλαμβάνει ακόμη και μέρος των απαιτήσεών τους (Μητσιόπουλου 1989:22 και Βασιλείου-Ηρειώτης 2008:497). Το εμπιστευτικό factoring στη σχετική διεθνή βιβλιογραφία είναι γνωστό και ως confidential factoring (Αλεξανδρίδης 2004:135).

Το μη εμπιστευτικό factoring (undisclosed factoring) αναφέρεται στην περίπτωση όπου έχει ανακοινωθεί στον πελάτη η συμφωνία που έχει προηγηθεί μεταξύ του προμηθευτή και του πράκτορα. Η ανακοίνωση αυτή

γίνεται με διάφορους τρόπους. Συνήθως αναγράφεται πάνω στα τιμολόγια το όνομα πράκτορα στο οποίο αυτά έχουν εκχωρηθεί (Γαλάνης 2000:97). Πιο συγκεκριμένα στο είδος αυτό οι δύο συμβαλλόμενοι (πράκτορας και προμηθευτής) ενημερώνουν τον πελάτη τους. Ένας άλλος τρόπος πλην του προηγούμενου που αναφέραμε είναι να αναγγέλλουν οι δύο συμβαλλόμενοι στον πωλητή το ύψος των τιμολογίων (οφειλή) τα οποία έχουν εκχωρηθεί στον πράκτορα (Μητσιόπουλου 1989:22-23 και Κιόχος-Παπανικολάου 1997:372). Το εν λόγω factoring αναφέρεται στη διεθνή βιβλιογραφία και ως non-confidential factoring) (Αλεξανδρίδης 2004:135).

3.12. Factoring μέσω αντιπροσώπου-πράκτορα (Agency Factoring)

Το factoring με τη μορφή της πρακτόρευσης μέσω εταιρειών ή γραφείων αποτελεί μία μέθοδο ή διαδικασία με την οποία μπορεί να υπάρξει εμπιστευτική χρηματοδότηση έναντι ενός πιστωτικού κινδύνου (bad debts). Χωρίς όμως άλλες διοικητικές υπηρεσίες. Υπάρχουν πολλοί διακανονισμοί με τους οποίους οι απαιτήσεις αναλαμβάνονται από μία εταιρεία για λογαριασμό του πελάτη και η εταιρεία ενεργεί ως μεσάζων για τον πράκτορα. Η εταιρεία ανήκει συνήθως στην ιδιοκτησία του πράκτορα. Η εταιρεία agency, στην οποία ο οφειλέτης είναι υποχρεωμένος να πληρώνει,

διοικείται ή ελέγχεται από τον πράκτορα ή από τον προμηθευτή. Εξαρτάται από τον πελάτη πάντως αν επιθυμεί να του παρέχονται και διοικητικές ή άλλες υπηρεσίες από τον πράκτορα (Μητσιόπουλου 1989:23 και Γαλάνης 2000:98).

3.13. Εγχώριο και διεθνές Factoring

Όταν τόσο ο προμηθευτής όσο και ο πελάτης είναι εγκατεστημένοι στην ίδια χώρα τότε η σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων εξελίσσεται στην επικράτεια ενός κράτους και λέγεται εσωτερικό ή εγχώριο factoring (domestic factoring) (Βάθης 1995:29). Ένας άλλος ορισμός είναι ο εξής:ως εγχώριο χαρακτηρίζεται το factoring όταν οι απαιτήσεις των προμηθευτών προέρχονται από πωλήσεις αγαθών ή παροχές υπηρεσιών στο εσωτερικό μίας χώρας, στην οποία αναπτύσσει τη δραστηριότητά του και ο πράκτορας (Ψυχομάνη 1996:53).Είναι ίσως η πιο συνηθισμένη περίπτωση (Γεωργιάδης 1998:123). Το εγχώριο factoring εφαρμόζεται σε όλες τις επιχειρήσεις και σε όλα τα προϊόντα και υπηρεσίες (Μητσιόπουλου 1989:21 και Κιόχος-Παπανικολάου1997:371).

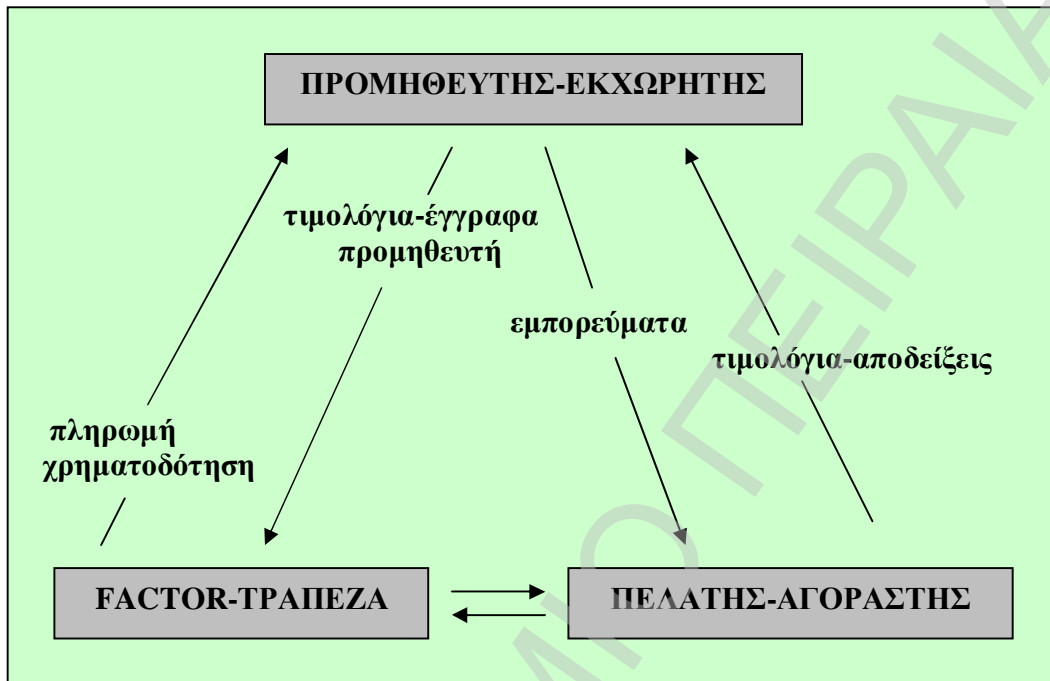
Στο εγχώριο factoring τρεις βασικοί παράγοντες λαμβάνουν μέρος:ο προμηθευτής εκχωρητής, ο πράκτορας και ο πελάτης-αγοραστής των

προϊόντων του προμηθευτή. Το σύστημα του εγχώριου factoring προϋποθέτει τις εξής ενέργειες:

1. Ο προμηθευτής στέλνει τα εμπορεύματα στον αγοραστή.
2. Ο προμηθευτής εκχωρεί τα τιμολόγια και άλλα ανάλογα έγγραφα στον πράκτορα.
3. Ο πράκτορας πληρώνει προκαταβολή συνήθως 80% της αξίας.
4. Ο πράκτορας στέλνει αντίγραφα των τιμολογίων στον πελάτη και εισπράττει τα τιμολόγια.
5. Ο πελάτης στέλνει τα αντίγραφα των πληρωμένων τιμολογίων στον πράκτορα.
6. Ο πελάτης στέλνει αντίγραφα των πληρωμένων τιμολογίων στον προμηθευτή.
7. Τέλος, ο πράκτορας συμπληρώνει την πληρωμή στον προμηθευτή (20%) (Γαλάνης 2000:93-94).

Η λειτουργία του εγχώριου ή εσωτερικού factoring μπορεί να απεικονιστεί ως εξής:

**Διάγραμμα 2: Απεικόνιση Λειτουργίας Εγχώριου Factoring
(Πηγή: Γαλάνης 2000:95)**



Το διεθνές factoring (international factoring) αφορά κυρίως τον τομέα των εξαγωγών και εισαγωγών (βλ. και παρακάτω/export and import factoring). Με άλλα λόγια, την ανάληψη της ευθύνης της είσπραξης και προεξόφλησης της απαίτησης των τιμολογίων που αφορούν σε πωλήσεις προϊόντων στο εξωτερικό (εξαγωγές) ή εισαγωγές (Κιόχος-Παπανικολάου 1997:371 και Μητσιόπουλου 1989:21-22). Ένας άλλος ορισμός είναι ο εξής: ως διεθνές factoring χαρακτηρίζεται το factoring όταν οι απαιτήσεις προέρχονται από εξαγωγές ή εισαγωγές αγαθών ή παροχή υπηρεσιών σε χώρα διαφορετική από εκείνη στην οποία είναι εγκατεστημένοι και ασκούν

τη επιχειρηματική δραστηριότητά τους ο προμηθευτής και ο πράκτορας (Γεωργιάδης 1998:123-124, Ψυχομάνη 1996:53 και Βάθης 1995:29).

Οι συμμετέχοντες στις διεθνείς συναλλαγές factoring είναι οι εξής παρακάτω:

- Ο **πωλητής**, ο οποίος είναι αυτός που εκδίδει το τιμολόγιο από την πώληση προϊόντων του ή υπηρεσιών του και εκχωρεί στο factor εξαγωγής τη σχετική απαίτηση.
- Ο **πελάτης**, ο οποίος είναι αυτός που αγοράζει τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες του πωλητή και οφείλει να πληρώσει σε αυτόν το ποσό που αναγράφεται στο τιμολόγιο.
- Ο **πράκτορας εξαγωγής**, ο οποίος δέχεται την ανάληψη των εισπρακτέων απαιτήσεων του πωλητή.
- Ο **πράκτορας εισαγωγής**, ο οποίος αναλαμβάνει να εισπράξει ή να εγγυηθεί τις απαιτήσεις, όπως αναγράφονται στο τιμολόγιο του πωλητή (Γαλάνης 2000:95-96 και Γεωργιάδης 1998:124).

3.13.1 Το σύστημα των δύο πρακτόρων

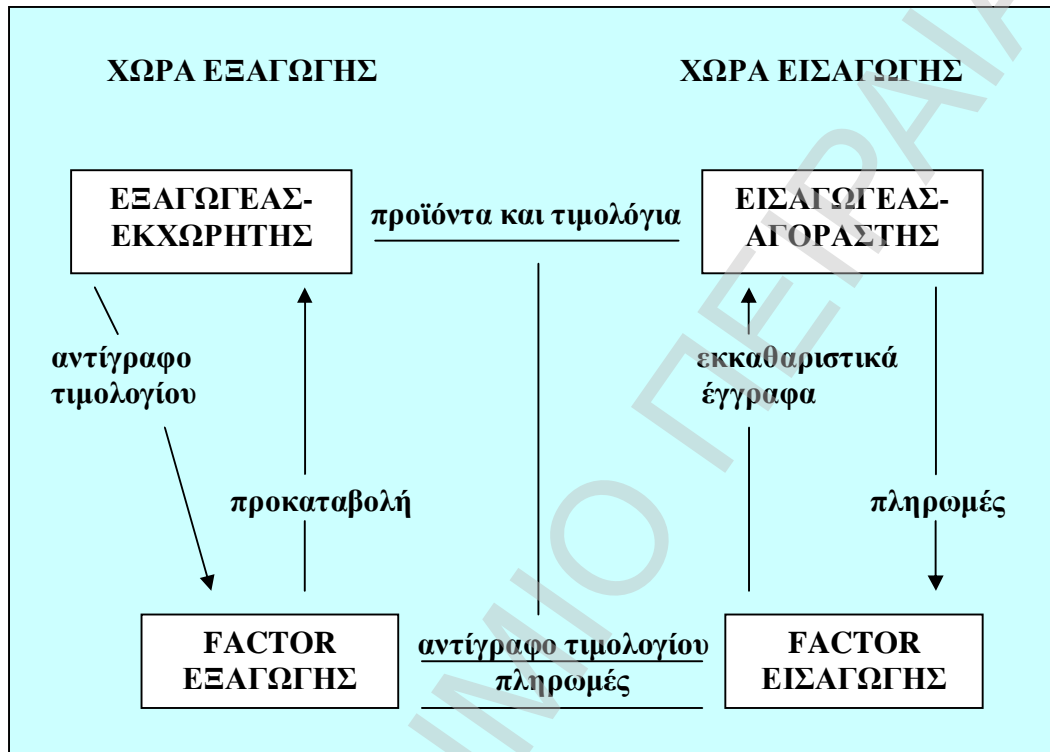
Το σύστημα των δύο πρακτόρων είναι η πιο κλασική μορφή του διεθνούς factoring, με κύριο χαρακτηριστικό τη συνεργασία ενός πράκτορα της χώρας εξαγωγής (export factor) με ένα πράκτορα ή ανταποκριτή της χώρας εισαγωγής (import factor). Η διαδικασία είναι η εξής: προτού συμφωνηθεί οριστικά η εξαγωγή, ο προμηθευτής διαβιβάζει στον πράκτορα τα απαραίτητα στοιχεία, βάσει των οποίων ο τελευταίος αντλεί πληροφορίες για τη φερεγγυότητα του αλλοδαπού οφειλέτη από τον ανταποκριτή του (άλλο πράκτορα ή θυγατρική εταιρεία) στη χώρα της κατοικίας ή της έδρας του οφειλέτη. Ταυτόχρονα φροντίζει ώστε ο ανταποκριτής να εγγυάται ρητά για τη φερεγγυότητα του οφειλέτη. Μόνο τότε δέχεται την εκχώρηση των απαιτήσεων και τα συνοδευτικά της εξαγωγής έγγραφα, όπως αντίγραφα τιμολογίων κλπ, που τα μεταβιβάζει περαιτέρω στον ανταποκριτή του στο εξωτερικό, ο οποίος επιμελείται της εισπράξεώς τους από τον αλλοδαπό οφειλέτη. Στο μεταξύ ο ημεδαπός πράκτορας χρηματοδοτεί τον προμηθευτή με το συνήθη τρόπο, ενώ αναχρηματοδοτείται και ο ίδιος από τον αλλοδαπό πράκτορα, για να εκμεταλλευτεί συνήθως τη διαφορά επιτοκίων μεταξύ ημεδαπής και

αλλοδαπής και για να εκμηδενίσει τον κίνδυνο των τυχόν διακυμάνσεων των νομισματικών ισοτιμιών (Ψυχομάνη 1996:54-55).

Σε αυτό το είδος όπως διαφαίνεται από τα παραπάνω συντελούνται και οι τρεις βασικές λειτουργίες του factoring. Ιδιαίτερη ωστόσο σημασία έχει η απαλλαγή του προμηθευτή τόσο από τον κίνδυνο της αφερεγγυότητας του αλλοδαπού οφειλέτη όσο και από τον κίνδυνο της διαταράξεως της συναλλαγματικής ισοτιμίας του ξένου προς το εγχώριο νόμισμα, αφού πληρώνεται η αξία της τιμολογιακής απαίτησης αμέσως μετά τη διαβίβαση στον πράκτορα των αντιγράφων των τιμολογίων. Το είδος αυτός είναι προφανές ότι προσφέρει σημαντικές υπηρεσίες στην εξαγωγική πολιτική μίας χώρας. Η ανάληψη πιο συγκεκριμένα του κινδύνου αφερεγγυότητας του αλλοδαπού οφειλέτη από τον πράκτορα εξαφανίζει ή ορθότερα αμβλύνει δραστικά μία σύγκρουση συμφερόντων μεταξύ εξαγωγέα και εισαγωγέα, που συχνά δρα ως ανασταλτικός παράγοντας για την εξαγωγική δραστηριότητα (Ψυχομάνη 1996:54-55).

Η λειτουργία του διεθνούς factoring και εν προκειμένου του factoring δύο πρακτόρων μπορεί να απεικονιστεί ως εξής:

Διάγραμμα 3: Απεικόνιση Λειτουργίας διεθνούς Factoring ή σύστημα των δύο πρακτόρων (Πηγή: Γαλάνης 2000:95)



3.13.2. Το άμεσο εξαγωγικό Factoring

Στην περίπτωση αυτή η διαμεσολάβηση του πράκτορα στη χώρα εισαγωγής (import factor) είναι υποβαθμισμένη. Ο προμηθευτής, συμβαλλόμενος με τον ημεδαπό πράκτορά του (export factor), του εκχωρεί, μαζί με τις απαιτήσεις έναντι οφειλετών στην αλλοδαπή, και όσα δικαιώματα απορρέουν από τη σχετική σύμβαση ασφάλισης πιστώσεως. Έτσι ο ημεδαπός πράκτορας αναλαμβάνει ο ίδιος τη χρηματοδότηση του προμηθευτή και τον κίνδυνο της αφερεγγυότητας των οφειλετών,

αντισταθμίζοντας την αδυναμία εκτιμήσεως του πιστωτικού κινδύνου με τα δικαιώματα που αποκτά από το ασφαλιστήριο συμβόλαιο. Ο αλλοδαπός πράκτορας θα περιορισθεί με τον τρόπο αυτό σε υπηρεσίες νομικής παρακολούθησης και είσπραξης απαιτήσεων για λογαριασμό του ημεδαπού πράκτορα (Ψυχομάνη 1996:56). Το άμεσο εξαγωγικό factoring κατά συνέπεια απλοποιεί σε ένα βαθμό το σύστημα των δύο πρακτόρων (Γαλάνης 2000:100-101 και Γεωργιάδης 1998:125).

3.13.3. Το άμεσο εισαγωγικό Factoring

Στην εν λόγω περίπτωση του διεθνούς factoring ο προμηθευτής συναλλάσσεται απευθείας με πράκτορες των χωρών προορισμού (εισαγωγής) των εμπορευμάτων ή των υπηρεσιών του, εκχωρώντας στον καθένα από αυτούς το μέρος των επιχειρηματικών του απαιτήσεων, που αφορούν πελάτες-οφειλέτες της χώρας, όπου δραστηριοποιείται ο συγκεκριμένος αλλοδαπός πράκτορας (import factor). Έτσι μεν παρακάμπτεται ο ημεδαπός πράκτορας, αλλά ο προμηθευτής υποβάλλεται σε μία διαδικασία χρονοβόρα με άδηλους κινδύνους, εξαιτίας της διαφορετικής τεχνικής και νομικής αντιμετώπισης του θεσμού σε κάθε χώρα. Για το λόγο αυτό το άμεσο εισαγωγικό factoring προσφέρεται μόνο

ως λύση ανάγκης, όταν δε βρίσκεται ημεδαπός πράκτορας (export factor), για να αναλάβει ο ίδιος τους πιστωτικούς κινδύνους (Ψυχομάνη 1996:56-57, Γεωργιάδης 1998:125 και Γαλάνης 2000:101). Στη σχετική βιβλιογραφία πρέπει να επισημάνουμε ότι το άμεσο εισαγωγικό και εξαγωγικό factoring, στο βαθμό που πρόκειται για διεθνές factoring χωρίς τη παρεμβολή των δύο πρακτόρων, λέγεται και σύστημα του ενός πράκτορα (Βάθης 1995:30-31).

3.13.4. Το Factoring αντιστήριξης

Το factoring αντιστήριξης ή back to back factoring αναπτύσσεται στις περιπτώσεις όπου μία εξαγωγική επιχείρηση διαθέτει τα προϊόντα της σε αλλοδαπές θυγατρικές της επιχειρήσεις, οι αυτές τα διοχετεύουν τελικά στις ξένες και διεθνείς αγορές. Η σχέση μητρικής και θυγατρικής εταιρείας προτρέπει τον πράκτορα εξαγωγής, με τον οποίο συμβάλλεται η μητρική επιχείρηση, να συνεργαστεί με τον αλλοδαπό πράκτορα εισαγωγής, ο οποίος θα έχει καταρτίσει σύμβαση εγχώριου factoring με τη θυγατρική επιχείρηση. Ο τελευταίος θα πρέπει να δεσμευθεί έναντι του πρώτου ότι θα του καταβάλλει το αναλογούν ποσοστό από τις προκαταβολές και τις εισπράξεις, που πληρώνει στη θυγατρική. Οι δεσμεύσεις δε έναντι της

θυγατρικής θα αποτελέσουν και τον οδηγό για την ανάληψη αντίστοιχων υποχρεώσεων του πράκτορα εξαγωγής έναντι της μητρικής εξαγωγικής εταιρείας (Ψυχομάνη 1996:57).

3.14. Συμμετοχικό Factoring

3.14.1. Factoring με συμμετοχή περισσότερων τραπεζών ή πρακτόρων

Τέλος στην τυπολογία της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων μπορούν να προστεθούν και κάποιες άλλες περιπτώσεις, που παρουσιάζουν το κοινό χαρακτηριστικό γνώρισμα της συμμετοχής (εξού και συμμετοχικό factoring) με οποιονδήποτε τρόπο περισσότερων πρακτόρων ή τραπεζών σε μία συμβατική σχέση factoring. Στο είδος του factoring με συμμετοχή περισσότερων τραπεζών ή πρακτόρων, που αφορά καθαρά σε συμμετοχικές διαδικασίες μεταξύ φορέων του θεσμού και τραπεζών, είναι η συμμετοχή κυρίως της τράπεζας του προμηθευτή στη σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, που μπορεί να είναι εμφανής ή αφανής. Με ιδιαίτερες συμφωνίες συνήθως καθορίζονται τα ποσοστά συμμετοχής της τράπεζας στο κίνδυνο και στα δικαιώματα επί του δεσμευμένου λογαριασμού που τηρεί ο πράκτορας. Το ίδιο ισχύει και για το ύψος της χρηματοδότησης, που παρέχει η τράπεζα στον προμηθευτή μέσω του

πράκτορα και επίσης για τις εξασφαλίσεις της τράπεζας και τις λοιπές λεπτομέρειες των σχέσεών της με τον πράκτορα (Ψυχομάνη 1996:58).

3.14.2. Εντολοδοχικό Factoring

Στην περίπτωση αυτή η τράπεζα του προμηθευτή δίνει εντολή στον πράκτορα να πραγματοποιήσει συγκεκριμένες παροχές υπηρεσιών και να εμφανίζεται προς τα έξω ως πραγματικός δικαιούχος των απαιτήσεων (δανειστής). Ο πράκτορας διαχειρίζεται έτσι τις τιμολογιακές απαιτήσεις στο όνομά του, για λογαριασμό όμως της τράπεζας του προμηθευτή, που επωμίζεται και τη χρηματοδότησή του (Ψυχομάνη 1996:58).

3.14.3. Οιονεί διαχειριστικό Factoring

Πρόκειται για μία παραλλαγή του συμμετοχικού factoring με σύμπραξη της τράπεζας του προμηθευτή, όπου ο πράκτορας δεν εμφανίζεται προς τα έξω, αλλά η δραστηριότητά του περιορίζεται στην παροχή υπηρεσιών, που συνήθως παρέχονται στο factoring, μόνο όμως μετά από εντολή της τράπεζας, για λογαριασμό της ίδιας και του προμηθευτή-πελάτη της (Ψυχομάνη 1996:58).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4^ο

Η ΤΕΧΝΙΚΗ ΚΑΙ ΟΙ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ ΤΟΥ FACTORING

4.1. Αρχικά στάδια και κατάρτιση της σύμβασης του Factoring

Όπως είδαμε και παραπάνω το factoring στην ιστορική και θεωρητική του εξέλιξη προέκυψε και διαπλάστηκε ως τεχνική και λειτουργία μέσα από την ιδιωτική βούληση, ώστε να ανταποκρίνεται σε συγκεκριμένες συναλλακτικές ανάγκες οικονομικού χαρακτήρα. Σήμερα πλέον το factoring, σε ένα μεγάλο βαθμό, διέπεται από μία τυποποιημένη τεχνική, με την έννοια δηλαδή ενός χρηματοδοτικού θεσμού που λειτουργεί μέσα σε ένα συγκεκριμένο οικονομικό και νομικό πλαίσιο και το οποίο ως τέτοιο, ως εφαρμοζόμενη και εφαρμοσμένη τεχνική, καταδεικνύει την οικονομική ετοιμότητα και αποδοτικότητα της εν λόγω εφαρμογής του.

Υπ' αυτή την έννοια ο εν λόγω θεσμός αποτελείται από κάποια συγκεκριμένα στάδια, που υλοποιούν τις επιμέρους λειτουργίες του και γενικότερα συνιστούν το μηχανισμό λειτουργίας του. Τα στάδια αυτά, τα οποία εμπεριέχουν και τις τρεις βασικές λειτουργίες του, όπως επισημάναμε παραπάνω στην αρχή του 3^{ου} κεφαλαίου (χρηματοδοτική, διαχειριστική, εξασφαλιστική λειτουργία), είναι τα εξής παρακάτω:

- α) Το στάδιο των προπαρασκευαστικών εργασιών.
- β) Το στάδιο της κατάρτισης της συμβάσεως.
- γ) Το στάδιο της ενάρξεως των εργασιών.
- δ) Το στάδιο ή η λειτουργία της χρηματοδότησης.
- ε) Το στάδιο ή η λειτουργία της παροχής υπηρεσιών.
- στ) Το στάδιο ή η λειτουργία της αναλήψεως του κινδύνου της αφερεγγυότητας των οφειλετών (Ψυχομάνη 1996:19).

Το στάδιο των προπαρασκευαστικών εργασιών περιλαμβάνει κατά κύριο λόγο τις επαφές γνωριμίας του προμηθευτή με τον πράκτορα (ή την τράπεζα), την αίτηση υπαγωγής στο factoring, τους ελέγχους των στοιχείων, ώστε να κριθεί τελικά η καταλληλότητα της επιχείρησης του προμηθευτή για το factoring και τέλος και πολύ σημαντικό, οι διαπραγματεύσεις μέσω των οποίων θα προχωρήσει η σχετική διαδικασία στο δεύτερο στάδιο, ή αλλιώς στο στάδιο της κατάρτισης της σύμβασης. Το εν λόγω στάδιο είναι άκρως σημαντικό για την περαιτέρω εξέλιξη της διαδικασίας, της υλοποίησης και της λειτουργίας του εν γένει, εφόσον εδώ οι δύο πλευρές (προμηθευτής και πράκτορας), το κάθε μέρος δηλαδή, θα πρέπει να σχηματίσουν το ένα για το άλλο μία ορθή και σαφή αντίληψη για

τις προοπτικές της συνεργασίας, εκτιμώντας σωστά αφενός τα οικονομικά δεδομένα, αφετέρου τη δυνατότητα αποδοτικής εκμετάλλευσης των προσφορών της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων.

Για την ακρίβεια οι δύο πλευρές, τα δύο μέρη με άλλα λόγια προβαίνουν στις εξής ενέργειες. Ο προμηθευτής:

Πίνακας 5: Ενέργειες του προμηθευτή για την κατάρτιση της σύμβασης factoring

1. Ενημερώνεται πλήρως και σωστά για το νέο θεσμό και κυρίως για τις διευκολύνσεις που παρέχει.
2. Ελέγχει την ίδια την καταλληλότητα της επιχείρησής του για το factoring (χαρακτήρας και φύση επιχείρησης, πχ μικρομεσαία κλπ, ετήσιος κύκλος εργασιών, σταθερότητα πελατείας, βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις. Σκοπός είναι η αύξηση της επιχειρηματικής αποδοτικότητας μέσω της ρευστότητας που δημιουργεί το factoring και η συνειδητοποίηση ότι το factoring είναι ένα χρηματοδοτικό προϊόν που δεν απευθύνεται σε προβληματικές επιχειρήσεις.
3. Κρίνει και αποφασίζει το συγκεκριμένο τύπο factoring που επιθυμεί και κυρίως αν θα πρέπει ο πράκτορας (factor) να αναλάβει τον κίνδυνο αφερεγγυότητας των οφειλετών ή ακόμη και την παροχή ιδιαίτερων λειτουργιών-υπηρεσιών.
4. Σημαντικό ρόλο θα παίξει για τα παραπάνω η επαφή του με διάφορους πράκτορες ή τράπεζες, ώστε να σχηματίσει μία ολοκληρωμένη εικόνα για τις παρεχόμενες υπηρεσίες και φυσικά για το ύψος των αμοιβών.
5. Κατόπιν τούτων υποβάλλει γραπτό αίτημα στον πράκτορα που έχει τελικά επιλέξει, καταθέτοντας μαζί τόσο τα σχετικά στοιχεία μέσα από το οποία θα αξιολογηθεί η δυνατότητα για factoring όσο και όλα τα σχετικά δικαιολογητικά.
6. Διαπραγματεύεται τη μορφή ή τον τύπο του factoring και συνεπώς τους όρους συνεργασίας του με τον πράκτορα (αφερεγγυότητα, αμοιβή ή προμήθεια, επιτόκια κλπ).

Ο πράκτορας:

Πίνακας 6: Ενέργειες του πράκτορα για την κατάρτιση της σύμβασης factoring

1. Παρέχει αβίαστα και αξιόπιστα κάθε δυνατή πληροφορία για το factoring στον προμηθευτή και τον βοηθά να προσδιορίζει τον τύπο του factoring που ταιριάζει στη φύση και τα δεδομένα της εταιρείας ή της επιχείρησής του.
2. Τον ενημερώνει λεπτομερώς γύρω από τους όρους της σύμβασης.
3. Ελέγχει την αλήθεια των στοιχείων της αιτήσεως του προμηθευτή, για να βεβαιωθεί πλήρως για την καταλληλότητα της επιχειρήσεως για factoring (αξιολόγηση ισολογισμών κλπ).
4. Με τον έλεγχο αποφεύγεται η παράνομη χρηματοδότηση και κυρίως διαπιστώνεται η πραγματική φύση των επιχειρηματικών απαιτήσεων, που πρέπει, όπως είδαμε παραπάνω, να προέρχονται από πώληση εμπορευμάτων ή παροχή υπηρεσιών.
5. Σημαντικό ρόλο παίζει ο αριθμός των τιμολογίων που εκδίδει η επιχείρηση του προμηθευτή κατ' έτος και η κατά μέσο όρο αξία τους, στοιχείο λίαν απαραίτητο για τη λήψη της απόφασης σχετικά με την αποδοχή του αιτήματος.
6. Ο αριθμός των αγοραστών-οφειλετών και τα οικονομικά τους στοιχεία παίζουν σημαντικό ρόλο ώστε ο πράκτορας να εκτιμήσει περαιτέρω τον όγκο της ευθύνης που αναλαμβάνει και κυρίως αν πρέπει να επωμισθεί ή όχι την ευθύνη φερεγγυότητας ή αφερεγγυότητας.
7. Τα στοιχεία της οργάνωσης της επιχείρησης του προμηθευτή δείχνουν αν τελικά η συνεργασία στα πλαίσια του factoring μπορεί να είναι αποδοτική.
8. Διαπραγματεύεται προμήθειες, προκαταβολές και επιτόκια.
9. Αποφασίζει τελικά αν θα αποδεχθεί την αίτηση του προμηθευτή και τον ενημερώνει σχετικά, ιδίως όταν χρειάζεται να υπογράψουν τη σχετική σύμβαση (Ψυχομάνη 1996:20-23 και Γεωργιάδης 1998:116)).

Το στάδιο της κατάρτισεως της σύμβασης πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων αποτελεί το κορύφωμα όλων των παραπάνω αρχικών διαπραγματευτικών και προπαρασκευαστικών σταδίων και περιλαμβάνει κατ' ουσία τη συμφωνία των μερών πάνω σε όλα τα σημεία της σύμβασης (περιεχόμενο σύμβασης), όπως αυτή προέκυψε μετά από τις ενέργειες που αναλυτικά και εξαντλητικά παραθέσαμε αμέσως παραπάνω.

Η σύμβαση είναι πάντοτε έγγραφη ώστε να είναι απόλυτα σαφής και αποτελείται από τα εξής μέρη/συμφωνίες:

- **Εισαγωγική συμφωνία** (συμβαλλόμενοι, εμπιστοσύνη και τύπος factoring).
- **Η συμφωνία για την εκχώρηση των επιχειρηματικών απαιτήσεων** (οι απαιτήσεις του προμηθευτή είναι το επίκεντρο της σύμβασης του factoring).
- **Η συμφωνία για την αιτία της εκχώρησης** (ο νόμιμος χαρακτήρας και η νόμιμη αιτία της εκχώρησης των επιχειρηματικών απαιτήσεων είναι ο καθοριστικός παράγοντας του νομικού χαρακτηρισμού και καθορισμού της σχέσεως του factoring ως δικαικής σχέσεως. Ως εκ τούτου προβλέπεται ρητά η ενοχική σχέση).

- Η συμφωνία για τον καταμερισμό των ευθυνών.
- Η συμφωνία για τις υποχρεώσεις του προμηθευτή.
- Η συμφωνία για τις υποχρεώσεις του πράκτορα.
- Η συμφωνία για την προμήθεια του πράκτορα (η αμοιβή ή αποζημίωση που δικαιούται ο πράκτορας α) για τις δαπάνες διαχείρισης των επιχειρηματικών απαιτήσεων, β) για την επεξεργασία των εισερχομένων τιμολογίων, γ) για την τήρηση των βιβλίων οφειλετών και δ) για την ανάληψη κινδύνου αφερεγγυότητας). Εκτός από την παραπάνω προμήθεια ο πράκτορας λαμβάνει επίσης προεξοφλητικούς τόκους ή τόκους τρέχοντος λογαριασμού για τα ποσά που καταβάλλει στον προμηθευτή έναντι της αξίας των απαιτήσεων που εκχωρούνται.
- Η συμφωνία για τη διάρκεια και τη λήξη της σύμβασης. Συνήθως μιλάμε για μία διάρκεια 24 μηνών (εξού και βραχυπρόθεσμη). Ωστόσο, αν η σύμβαση δεν καταγγελθεί από τα μέρη μπορεί να αποκτήσει και χαρακτήρα αορίστου χρόνου (Ψυχομάνη 1996:24-30 και Γαλάνης 2000:103).

4.2. Έναρξη των εργασιών:επιμέρους φάσεις και διεργασίες

Μετά το στάδιο της καταρτίσεως και την υπογραφή της σύμβασης εισερχόμαστε στο στάδιο της ενάρξεως των εργασιών, το οποίο είναι εξαιρετικά σημαντικό, στο βαθμό που υλοποιεί την ουσία του θεσμού του factoring. Η έναρξη του σταδίου των εργασιών, αμέσως μετά την υπογραφή όπως είπαμε της σύμβασης του factoring, πραγματοποιείται με τη διαβίβαση εκ μέρους του προμηθευτή στον πράκτορα αφενός ενός πλήρους καταλόγου της πελατείας που διαθέτει (οφειλέτες), κάτι που ενδεχομένως να έχει λάβει χώρα όπως είδαμε παραπάνω με την υποβολή της αιτήσεως, αφετέρου όλων των υπάρχοντων τιμολογίων. Αυτή είναι μία ουσιαστική διεργασία της σχέσης του factoring, η οποία επαναλαμβάνεται καθ' όλη τη διάρκεια της σύμβασης και γενικότερα της συνεργασίας μεταξύ πράκτορα και προμηθευτή. Για να μπορέσει ο πράκτορας να υλοποιήσει την επόμενη φάση της φερεγγυότητας πρέπει να γνωρίζει επακριβώς τα ονόματα και τις διευθύνσεις των οφειλετών (**φάση διαβίβασης καταλόγου οφειλετών και τιμολογίων**).

Η επόμενη φάση με βάση τα παραπάνω στοιχεία που διαβιβάζει ο προμηθευτής στον πράκτορα, ο τελευταίος προβαίνει στο λεγόμενο έλεγχο

φερεγγυότητας των οφειλετών, με σκοπό να αποφασίσει τελικά αν θα αναλάβει να χρηματοδοτήσει τις τιμολογιακές επιχειρηματικές απαιτήσεις, που του προσφέρει με τη διαβίβαση των σχετικών τιμολογίων ο προμηθευτής και το κυριότερο αν θα αναδεχθεί το σχετικό κίνδυνο. Η φάση αυτή είναι εξαιρετικά σημαντική για τη συνέχεια, εφόσον μία λάθος εκτίμηση εκ μέρους του πράκτορα μπορεί να έχει ως συνέπεια την οριστική απώλεια της αξίας της τιμολογιακής απαίτησης, άρα και ζημία του πράκτορα, όταν μάλιστα έχει αναλάβει την ευθύνη για τη φερεγγυότητα του αντίστοιχου πελάτη-οφειλέτη.

Βέβαια πρέπει να επισημάνουμε εδώ ότι η λανθασμένη εκτίμηση έχει και άλλη όψη. Για την ακρίβεια, η τυχόν λανθασμένη εκτίμηση του πράκτορα μπορεί να ωθήσει τον προμηθευτή σε πολύ μεγάλα πιστωτικά ανοίγματα προς αφερέγγυα πρόσωπα, με σοβαρές και ενίοτε επαχθείς συνέπειες τόσο για την επιχείρηση του προμηθευτή όσο και για τον ίδιο τον πράκτορα, που θα αντιμετωπίσει εξ αυτών, έμμεσα δηλαδή, δυσχέρειες στην ικανοποίηση των δικών του απαιτήσεων κατά του προμηθευτή. Πρέπει να συμπληρώσουμε εδώ όχι μόνο για το διαδικαστικό μέρος της διεργασίας αλλά και για την ουσία του πράγματος ότι στα πλαίσια αυτά του

ελέγχου φερεγγυότητας ο πράκτορας δεν έρχεται σε άμεσα και δια ζώσης επαφή με τον οφειλέτη. Αυτό είναι πρακτικά πολύ δύσκολο. Ο πράκτορας εν προκειμένω αξιολογεί, όπως είδαμε, τα στοιχεία των ισολογισμών των επιχειρήσεων των πελατών-οφειλετών, όπως συμβαίνει συνήθως με τις ΑΕ και τις ΕΠΕ. Παράλληλα συλλέγει, αν δεν είναι ο ίδιος τράπεζα, πληροφορίες από τράπεζες. Αυτός, σύμφωνα με την υπάρχουσα βιβλιογραφία, είναι και ένας λόγος που συντρέχει ώστε ο πράκτορας να έχει όπως λέμε τραπεζικό χαρακτήρα (**φάση ελέγχου φερεγγυότητας**).

Συγχρόνως και παράλληλα με τη φάση του ελέγχου φερεγγυότητας ο πράκτορας πρέπει να ανοίξει και έναν ξεχωριστό «φάκελο» για τον κάθε πελάτη-οφειλέτη που του γνωστοποιεί ο προμηθευτής, με άλλα λόγια έναν ειδικό λογαριασμό. Μέσα σε αυτό το λογαριασμό καταχωρεί με προσοχή και συστηματικά όλα εκείνα τα συμβάντα, που αφορούν εκ της συμβάσεως του factoring στις εκχωρούμενες απαιτήσεις και στη διαδικασία των εισπράξεών τους. Έτσι ο πράκτορας διαθέτει ουσιαστικά ένα πίνακα με τις καθημερινές λογιστικές εγγραφές, τους λόγους που έλαβαν χώρα και κυρίως έχει άμεση γνώση του εκάστοτε υπολοίπου του λογαριασμού του

οφειλέτη. Αυτό το σύνολο των ειδικών λογαριασμών καλείται βιβλίο οφειλετών (**φάση ανοίγματος βιβλίου οφειλετών**).

Όλες οι παραπάνω διεργασίες, σχετικά με τη φερεγγυότητα των οφειλετών, με βάση τον αρχικό κατάλογο και τις τυχόν νέες αιτήσεις πελατών του προμηθευτή, παίζουν σημαντικό και πολύ κρίσιμο ρόλο, ώστε ο πράκτορας να προσδιορίσει τα δεδομένα που έχει και να καταλήξει έτσι στην απόφαση για χρηματοδότηση του προμηθευτή και κυρίως για ανάληψη ή μη της σχετικής ευθύνης. Από τα παραπάνω συνάγεται αβίαστα το συμπέρασμα ότι το ενδιαφέρον του πράκτορα είναι άμεση συνάρτηση της φύσης, της έκτασης και της ποιότητας της ελεγχόμενης φερεγγυότητας του πελάτη-οφειλέτη. Σε περίπτωση που διαγνώσει στοιχεία αφερεγγυότητας δεν αναλαμβάνει την ευθύνη και ως προς τις εκχωρημένες απαιτήσεις, τις κρατά μόνο προς είσπραξη. Για τους λιγότερο ή περισσότερο φερέγγυους, και αυτό είναι επίσης μία κρίσιμη φάση για την έναρξη των εργασιών της σύμβασης factoring, καθορίζει τα αντίστοιχα πιστωτικά όρια, δηλαδή μεγαλύτερα ή μικρότερα ποσά, ως όρια μέχρι του ύψους των οποίων και μόνο δέχεται τη σχετική ευθύνη και χρηματοδοτεί τον προμηθευτή, πιστώνοντας με τα συμφωνημένα ποσοστά επί της αξίας

των εκχωρούμενων απαιτήσεων τον τηρούμενο λογαριασμό του (**φάση καθορισμού πιστωτικών ορίων**).

Μετά την κατάρτιση της σύμβασης factoring μία σημαντική διεργασία είναι αυτή κατά την οποία ο προμηθευτής αποστέλλει στον πράκτορα αντίγραφα όλων των σχετικών τιμολογίων, που αφορούν όπως είδαμε εμπορεύματα ή παρεχόμενες υπηρεσίες. Το γεγονός αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό, εφόσον από αυτά θα διαπιστώσει ο πράκτορας το οικονομικό πρόσωπο του οφειλέτη, το είδος των εμπορευμάτων ή των υπηρεσιών και κυρίως την αξία τους και το χρόνο είσπραξης της αντίστοιχης απαίτησης. Αφού προβεί άμεσα σε έλεγχο της φερεγγυότητας του τιμολογιακού πελάτη-οφειλέτη και καθορίσει με βάση τα παραπάνω ένα συγκεκριμένο πιστωτικό όριο – αν δεν το έχει πράξει ήδη με βάση τα στοιχεία του καταλόγου ή τις νέες αιτήσεις – και διαπιστώσει αν η αξία της απαιτήσεως βρίσκεται μέσα στο πιστωτικό όριο που έχει θέσει, πιστώνει με το ποσό του τιμολογίου – μειωμένο κατά το ύψος των προμηθειών, των δεσμεύσεων και του προεξοφλητικού τόκου – το λογαριασμό του προμηθευτή, με βάση όσα έχουν συμφωνηθεί στη σύμβαση factoring, ενώ παράλληλα χρεώνει με ολόκληρο το ποσό το λογαριασμό του οφειλέτη.

Τα εν λόγω τιμολόγια παραδίδονται στον πράκτορα συνήθως της ίδια μέρα που αποστέλλονται και τα πρωτότυπα στον οφειλέτη. Μάλιστα ο προμηθευτής θέτει επί των τιμολογίων σημείωση με την οποία γνωστοποιεί, όπως αναφέραμε παραπάνω, στον οφειλέτη την ύπαρξη της συμβατικής σχέσεως του factoring και κυρίως την εκχώρηση των επιχειρηματικών απαιτήσεων στον πράκτορα. Η διατύπωση της γνωστοποίησης της σχέσης factoring είναι τυποποιημένη και είναι περίπου η εξής: «*Η απαίτηση αυτού του τιμολογίου πωλήθηκε και εκχωρήθηκε στον τάδε πράκτορα. Πληρωμές με αποσβεστική ενέργεια μπορούν να γίνουν μόνο στον πράκτορα*». **(φάση αποστολής τιμολογίων και γνωστοποίησης σχέσης πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων).**

Η τελευταία φάση – οι φάσεις που περιγράφουμε δεν έχουν κατ' ανάγκη χρονική ακολουθία, αλλά εξελίσσονται σε ένα κοινό συναλλακτικό πλαίσιο, όπως ορίζεται από την ίδια την τεχνική και τις λειτουργίες του factoring. Κατά συνεπεία έχει μόνο μεθοδολογική αξία - κατά κάποιο τρόπο του σταδίου της έναρξης των εργασιών είναι το άνοιγμα των λογαριασμών του προμηθευτή, τους οποίους ο πράκτορας ανοίγει σχεδόν αμέσως με την έναρξη των εργασιών, προετοιμάζοντας έτσι την περαιτέρω

ομαλή και ορθή διεξαγωγή του factoring (φάση ανοίγματος λογαριασμών του προμηθευτή) (Ψυχομάνη 1996:33, Μητσιόπουλου 1989:56-61 και Γαλάνης 2000:103).

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑΣ

4.3. Χρηματοδοτική λειτουργία

Όπως είδαμε στο δεύτερο κεφάλαιο της Μεταπτυχιακής Εργασίας μας, μέσα από τις πολλές και διαφορετικές ταξινομήσεις του factoring, που παρουσιάζονται στη σχετική βιβλιογραφία, μία συστηματική τρόπον τινά κατάταξη μπορεί να γίνει με βάση τις υπηρεσίες-λειτουργίες που προσφέρει ο factor σε κάθε συγκεκριμένη σύμβαση. Αυτές οι υπηρεσίες-λειτουργίες είναι κυρίως τρεις:

4. Χρηματοδοτική λειτουργία (*διαδικασία χρηματοδότησης*).
5. Διαχειριστική λειτουργία (*διαδικασία παροχής υπηρεσιών*).
6. Εξ-ασφαλιστική λειτουργία (*διαδικασία αναλήψεως του κινδύνου αφερεγγυότητας των οφειλετών*) (Βάθης 1995:25).

Συγκεκριμένα μετά τη λήψη των τιμολογίων, τον έλεγχο της φερεγγυότητας των τιμολογιακών οφειλετών και τον καθορισμό των πιστωτικών ορίων για κάθε οφειλέτη ξεχωριστά, στα πλαίσια των οποίων, όπως είδαμε, συμφωνεί ο πράκτορας να χρηματοδοτεί τον πελάτη, αρχίζει το στάδιο της ουσιαστικής υλοποίησης του θεσμού, η χρηματοδοτική διαδικασία ή αλλιώς η χρηματοδοτική λειτουργία, η οποία υλοποιείται συγκεκριμένα με την τήρηση και την κίνηση των προαναφερθέντων

λογαριασμών του προμηθευτή (Γαλάνης 2000:102 και Βασιλείου, Ηρειώτης 2008:504-507).

Η βιβλιογραφία σχετικά με την πρακτική της χρηματοδοτικής λειτουργίας αναφέρεται στην τήρηση δύο ειδών λογαριασμών:1) Στην τήρηση του **συμψηφιστικού ή του τρέχοντος λογαριασμού** και 2) Στην τήρηση του **δεσμευτικού λογαριασμού**. Στην πρώτη περίπτωση η διάκριση μεταξύ συμψηφιστικού και τρέχοντος (αλληλόχρεου ή ανοικτού ή τρεχούμενου) λογαριασμού είναι κυρίως νομικής φύσεως. Στην πρακτική εφαρμογή και στις δύο περιπτώσεις καταχωρούνται αντίθετες απαιτήσεις με στόχο το συμψηφισμό τους, ενώ ο λογαριασμός, τηρούμενος από τον πράκτορα, μπορεί να κινηθεί οποτεδήποτε από τον προμηθευτή. Για την ακρίβεια για τον εν λόγω λογαριασμό, συμψηφιστικό ή τρέχοντα, καταχωρείται υπέρ του προμηθευτή η αναγραφόμενη στο τιμολόγιο τιμή των εμπορευμάτων ή υπηρεσιών την ίδια μέρα που φθάνει το τιμολόγιο στον πράκτορα, αφού όμως πρώτα αφαιρεθεί αφενός με ένα ποσοστό επί του τιμήματος (10%), για να πιστωθεί στο δεσμευμένο λογαριασμό, αφετέρου με τις προμήθειες του πράκτορα.

Ο δεσμευτικός λογαριασμός τηρείται όπως είδαμε στα πλαίσια του προηγούμενου και έχει το γνώρισμα ότι ο πελάτης δεν μπορεί να τον κινεί ελεύθερα (εξού και δεσμευτικός). Στις περισσότερες περιπτώσεις, οι συμβάσεις factoring απαγορεύουν και την εκχώρηση ακόμα της απαίτησης του προμηθευτή στο υπόλοιπο του λογαριασμού αυτού. Ο σκοπός της τηρήσεως του εν λόγω λογαριασμού έγκειται στη δημιουργία μίας κάλυψης του πράκτορα, για τις περιπτώσεις εκείνες ευθύνης του προμηθευτή, όταν δεν πληρώνουν οι οφειλέτες. Σε πίστωση του λογαριασμού αυτού φέρεται ένα ποσοστό συνήθως 10% επί της αξίας του τιμολογίου που φθάνει στον πράκτορα και σε κάθε περίπτωση ορίζεται με ακρίβεια στη σύμβαση factoring. Όταν τελικά πληρώσει ο οφειλέτης ή ενεργοποιηθεί η ευθύνη του πράκτορα για τη μη πληρωμή, τα ποσά του δεσμευμένου λογαριασμού απελευθερώνονται και μεταφέρονται στο συμψηφιστικό ή στον τρέχοντα λογαριασμό. Πάντως είναι μία δύσκολη και χρονοβόρα πρακτική και γι' αυτό στην πρακτική έχει επικρατήσει να σχηματίζεται το δεσμευμένο ποσό από το συμφωνημένο ποσοστό επί του συνόλου των απαιτήσεων, που αναλαμβάνονται στην αρχή της συνεργασίας από τον πράκτορα με χρηματοδότηση και ο λογαριασμός να

ισοσκελίζεται περιοδικά, συνήθως μία φορά το μήνα, με βάση τα νέα εισερχόμενα τιμολόγια (Ψυχομάνη 1996:35-38).

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

4.4. Διαχειριστική λειτουργία

Στην περίπτωση που ο πράκτορας δεν αναλάβει μία τιμολογιακή απαίτηση με υλοποίηση της χρηματοδοτικής λειτουργίας, επειδή ο έλεγχος της φερεγγυότητας του οφειλέτη δεν οδήγησε σε θετικά αποτελέσματα, την καταχωρεί σε ένα ειδικό λογαριασμό, που συνήθως χαρακτηρίζεται ως **εισπρακτικός λογαριασμός**. Με αυτή την έννοια ο εισπρακτικός λογαριασμός εμφανίζει κατά κύριο λόγο την ύπαρξη και την κίνηση απαιτήσεων για τις οποίες δε χρηματοδοτήθηκε ο προμηθευτής.

Γενικότερα τώρα όσον αφορά στη διαχειριστική λειτουργία του factoring (τήρηση όλων των λογαριασμών του προμηθευτή και των οφειλετών), αυτή εξυπηρετεί σε μεγάλο βαθμό την επιχειρηματική ευελιξία του προμηθευτή, στο βαθμό όπου τον απαλλάσσει από το άγχος της αυστηρής και επίπονης λογιστικής, διαχειριστικής και νομικής επαγρύπνησης για τις μεμονωμένες απαιτήσεις και κυρίως βέβαια να διαθέτει αυτός ο ίδιος (ο προμηθευτής) για τον εν λόγω σκοπό ένα ξεχωριστό και ιδιαίτερο τμήμα, με ειδικό προσωπικό και βέβαια τους σχετικούς οικονομικούς πόρους. Όλες αυτές οι εργασίες γίνονται από τον πράκτορα, ο οποίος πέρα από την τήρηση των λογαριασμών και την

παρακολούθηση των πληρωμών (είσπραξη απαιτήσεων), όταν χρειάζεται προβαίνει και στις απαραίτητες εξώδικες και δικαστικές ενέργειες – οχλήσεις και αγωγές – για την είσπραξη εκείνων των απαιτήσεων, για τις οποίες ανέλαβε τον κίνδυνο αφερεγγυότητας των οφειλετών. Το έργο αυτό ανατίθεται συνήθως σε ειδικούς δικηγόρους ή εταιρείες θυγατρικές, που έχουν ως αντικείμενο δραστηριότητας την είσπραξη καθυστερημένων ή επισφαλών απαιτήσεων.

Η παρακολούθηση των πληρωμών από τον πράκτορα, με την τήρηση των σχετικών λογαριασμών, ενδιαφέρει επίσης τον προμηθευτή και από τη σκοπιά του οικονομικού σχεδιασμού και γενικότερα του οικονομικού προγραμματισμού της επιχείρησής του. Ο βαθμός και η έκταση της χρηματοδότησης από τον πράκτορα υπ' αυτή την έννοια θα κρίνει ουσιαστικά και την επέκταση και ανάπτυξη της επιχειρηματικής του δραστηριότητας στο νευραλγικό τομέα της παραγωγής. Επιπρόσθετα, η κρίση του πράκτορα για τη φερεγγυότητα των οφειλετών θα τον βοηθήσει να αποφύγει τις επισφαλείς πελατειακές και συναλλακτικές σχέσεις. Αυτή ακριβώς η ροή και η παροχή θα λέγαμε πληροφοριών (διαχειριστική λειτουργία) από τον πράκτορα στον προμηθευτή συνιστά σε τελευταία

ανάλυση πολύ σημαντική υπηρεσία στα πλαίσια της διασφάλισης και της προώθησης των συμφερόντων του τελευταίου.

Αυτές οι κρίσιμες και χρήσιμες πληροφορίες παρέχονται συνήθως από την έναρξη της συνεργασίας factoring με την επιστροφή στον προμηθευτή του καταλόγου των οφειλετών ή των νέων αιτήσεων ή των τιμολογίων, όπου εκεί σημειώνεται και η κρίση του πράκτορα για τη φερεγγυότητα ή μη του πελάτη-οφειλέτη, διαβαθμισμένη, ανάλογα με την περίπτωση, με τον καθορισμό των πιστωτικών ορίων για τον καθένα τους. Εν συνεχεία και με αφορμή τη λήψη των τιμολογίων αποστέλλεται στον προμηθευτή ένα πληροφοριακό δελτίο, που αναφέρεται αφενός στις απαιτήσεις που ανέλαβε ο πράκτορας με χρηματοδότηση και στις σχετικές εγγραφές στους οικείους λογαριασμούς, αφετέρου στις απαιτήσεις, που ανέλαβε μόνο για είσπραξη και τις καταχώρισε στον εισπρακτικό λογαριασμό. Σε τακτά χρονικά διαστήματα εκδίδονται αποσπάσματα αυτών των λογαριασμών και στέλνονται στον προμηθευτή. Πρέπει να επισημάνουμε εδώ ότι για κάθε πληρωμή που διενεργεί συγκεκριμένος οφειλέτης, ο πράκτορας ενημερώνει αμέσως τον προμηθευτή, με την αποστολή ενός σχετικού πληροφοριακού δελτίου. Για όλες αυτές τις

διαχειριστικές λειτουργίες χρειάζονται ειδικά τμήματα πληροφοριών, πίστεως και τηρήσεως βιβλίων οφειλετών, τα οποία πρέπει να διαθέτουν ολοκληρωμένα συστήματα ηλεκτρονικών υπολογιστών για ταχεία, επακριβή και πλήρη λογιστική παρακολούθηση των διαφόρων συναλλαγών του factoring. Τα εν λόγω δίκτυο παροχής πληροφοριών και υπηρεσιών μπορεί να καταστεί γενικότερα χρήσιμο στον προμηθευτή, στο βαθμό που μπορεί να τον βοηθήσει σε θέματα στατιστικής, υπολογισμού του φόρου επί του κύκλου εργασιών, αλλά και σε ζητήματα επιχειρηματικής καθοδήγησης, marketing, συναλλαγών ή ακόμη και ανάπτυξης της παραγωγής.

Όλη αυτή η διαχειριστική δραστηριότητα του πράκτορα δημιουργεί και συνεπάγεται δαπάνες, που αποτελούν τη λεγόμενη προμήθεια του πράκτορα. Οι δαπάνες είναι συνάρτηση τόσο της ορθολογιστικής επεξεργασίας των δεδομένων όσο και του κύκλου εργασιών της επιχείρησης, με την έννοια ότι μία επιχείρηση με μικρό κύκλο εργασιών δεν μπορεί να καλύψει τις δαπάνες και την προμήθεια του πράκτορα. Εδώ ακριβώς εξακριβώνεται και η καταλληλότητα της επιχείρησης για factoring (Ψυχομάνη 1996:38-44 και Μητσιόπουλου 1989:60-62).

Συνοψίζοντας κατά συνέπεια θα λέγαμε ότι υπηρεσίες που προσφέρουν οι πράκτορες επιχειρηματικών απαιτήσεων και εμπίπτουν στη διαχειριστική λειτουργία είναι οι εξής:

- Διενέργεια λογιστικών εγγραφών, οι οποίες αφορούν στις πωλήσεις (δηλαδή διαδικασίες που αφορούν στη διαχείριση του καθολικού πελατών).
- Αποστολή σε τακτά χρονικά διαστήματα ενημερωτικών καταστάσεων στην επιχείρηση, οι οποίες περιέχουν στοιχεία σχετικά με τις εκχωρημένες απαιτήσεις, καθώς και χρήσιμα στατιστικά στοιχεία.
- Είσπραξη απαιτήσεων με μετρητά ή επιταγές έκδοσης του οφειλέτη στη λήξη της προθεσμίας των τιμολογίων.
- Έλεγχος πιστώσεων για την πληρωμή των απαιτήσεων στη λήξη τους και άσκηση πιέσεων (με δικαστικά ή εξώδικα μέσα) στους οφειλέτες, οι οποίοι δεν ανταποκρίνονται έγκαιρα στις υποχρεώσεις τους.
- Τέλος, όπως είδαμε, πρέπει να επισημάνουμε ότι οι επιχειρήσεις που δεν είναι κατάλληλες για πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων είναι α) οι μικρές επιχειρήσεις, β) οι επιχειρήσεις που

δραστηριοποιούνται σε αγορές υψηλού κινδύνου και γ) οι επιχειρήσεις που πουλούν μικρής αξίας προϊόντα στο ευρύ αγοραστικό κοινό (Βασιλείου, Ηρειώτης 2008:502-504).

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

4.5. Ασφαλιστική λειτουργία

Η εξ-ασφαλιστική λειτουργία της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων είναι η διαδικασία αναλήψεως του κινδύνου αφερεγγυότητας των οφειλετών. Ο έλεγχος της φερεγγυότητας των οφειλετών, που όπως είδαμε διενεργεί ο πράκτορας, για να κρίνει κυρίως αν θα αναλάβει με χρηματοδότηση τις τιμολογιακές απαιτήσεις του προμηθευτή, δημιουργεί στο factor τη δυνατότητα να ανταποκριθεί σε μία ακόμη πρακτική αναγκαιότητα των συναλλαγών, με άλλα λόγια, στην ανάγκη απαλλαγής του προμηθευτή από τον οικονομικό κίνδυνο, που δημιουργείται με την πιστωτική παροχή των εμπορευμάτων ή των υπηρεσιών σε τρίτους-οφειλέτες, στα πλαίσια κυρίως του διατοπικού και εξαγωγικού εμπορίου.

Ακριβώς αυτή η δομική αμφιβολία για την ικανότητα πληρωμών και γενικότερα για το ακριβές οικονομικό υπόβαθρο του οφειλέτη λειτουργεί πολλές φορές ανασχετικά στην επιθυμία και τη βούληση του προμηθευτή για αύξηση της παραγωγής και του κύκλου εργασιών της επιχείρησής του. Ο απεγκλωβισμός από αυτές τις συναλλακτικές φοβίες επιτυγχάνεται μέσω του factoring, με την ανάληψη του κινδύνου αφερεγγυότητας των οφειλετών, δηλαδή του κινδύνου αδυναμίας ή και άρνησης πληρωμής των

απαιτήσεων, από τον πράκτορα. Η ανάληψη του κινδύνου γίνεται όπως είδαμε με σχετική δήλωση ευθύνης του πράκτορα. Η δήλωση σημειώνεται στον κατάλογο των οφειλετών, τις νέες αιτήσεις και στα υπάρχοντα τιμολόγια, που επιστρέφονται από τον πράκτορα στον πελάτη, με τον προσδιορισμό συγκεκριμένου πιστωτικού ορίου για τον κάθε οφειλέτη. Η ανάληψη του κινδύνου αφερεγγυότητας συνεπάγεται μία ιδιαίτερη προμήθεια (το 0,2 έως το 0,4% του κύκλου εργασιών του προμηθευτή), που συνήθως όμως εμπεριέχεται στη γενικότερη προμήθεια του πράκτορα, προστιθέμενη στην προμήθεια της διαχειριστικής λειτουργίας (Ψυχομάνη 1996:44-46).

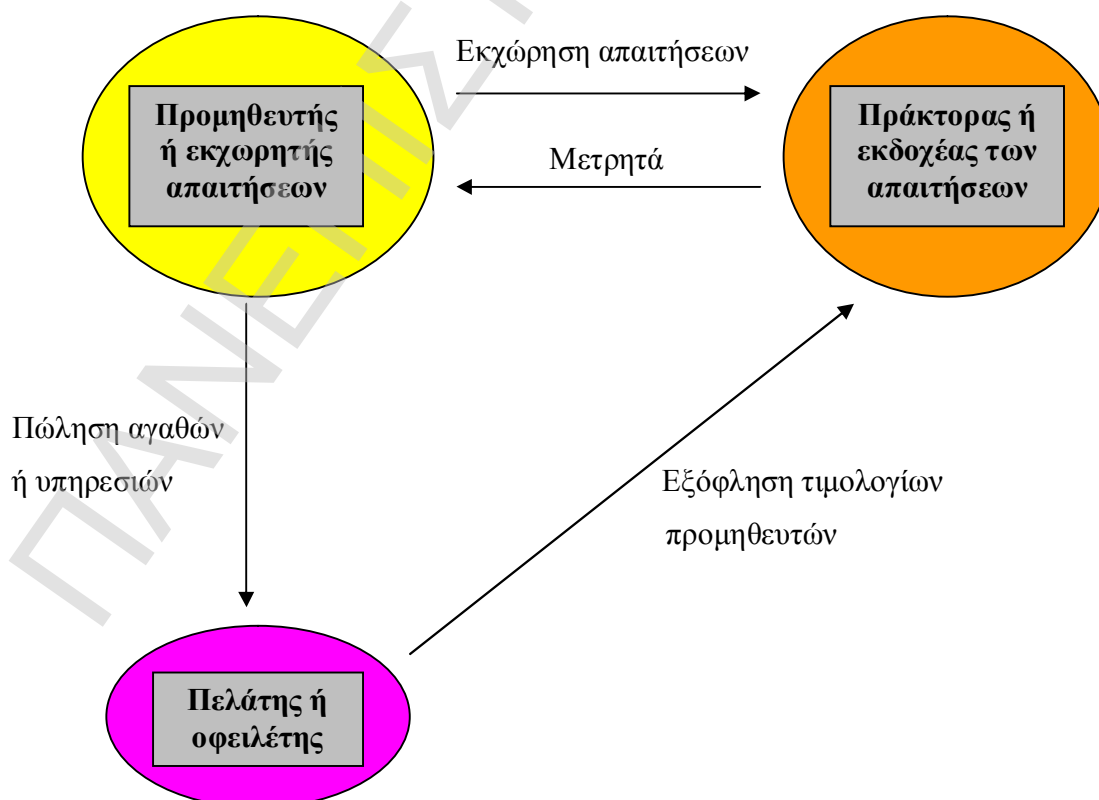
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5^ο

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΚΑΙ ΛΟΙΠΕΣ ΟΥΣΙΕΣ ΠΡΟΣΩΠΩΝ ΚΑΙ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ ΣΤΟ FACTORING

5.1. Ο πράκτορας με έμφαση στον τραπεζικό παράγοντα

Τα εμπλεκόμενα πρόσωπα στη σύμβαση πρακτορείας είναι κατά βάση τρία: ο προμηθευτής, ο πράκτορας και ο πελάτης-οφειλέτης. Στο Διάγραμμα 4 (βλ. επίσης Διαγράμματα 1, 2 και 3) απεικονίζονται τα βασικά εμπλεκόμενα πρόσωπα-μέρη της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων και οι στοιχειώδεις λειτουργίες που επιτελούν.

Διάγραμμα 4: Εμπλεκόμενα πρόσωπα στο Factoring και στοιχειώδεις λειτουργίες (Πηγή: Κόντος 2007:318)



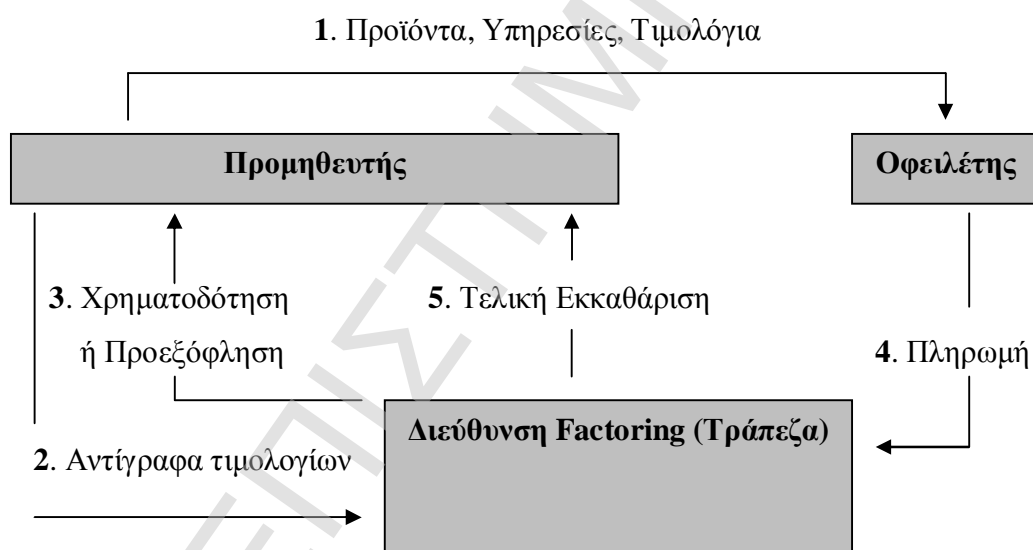
Οι στοιχειώδεις λειτουργίες που επιτελούν συνοπτικά και επιγραμματικά είναι οι εξής (βλ. Πίνακας 7):

Πίνακας 7: Οι στοιχειώδεις λειτουργίες των εμπλεκόμενων προσώπων του factoring

ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗΣ	ΠΡΑΚΤΟΡΑΣ	ΟΦΕΙΛΕΤΗΣ
<p>Πρόκειται για το πρόσωπο «κλειδί» στην οικονομική συναλλαγή του factoring, εφόσον είναι αυτός που πωλεί με πίστωση, έτσι δημιουργεί απαιτήσεις, τις οποίες εν συνεχεία εκχωρεί στον πράκτορα.</p>	<p>Ο πράκτορας έχει ως κύριο αντικείμενο την πρακτορεία των επιχειρηματικών απαιτήσεων, με άλλα λόγια, την παροχή στον προμηθευτή, έναντι αμοιβής, υπηρεσιών που έχουν σχέση με τη διαχείριση των απαιτήσεων του από πωλήσεις αγαθών, παροχή υπηρεσιών κλπ. Σε τελική ανάλυση, ο πράκτορας είναι ο εκδοχέας των επιχειρηματικών απαιτήσεων.</p>	<p>Ο οφειλέτης ή πελάτης είναι αυτός που αγόρασε αγαθά ή έλαβε υπηρεσίες με πίστωση από τον προμηθευτή και ως εκ τούτου αποτελεί αυτόν που οφείλει (οφειλέτης) τις εκχωρούμενες επιχειρηματικές απαιτήσεις (Κόντος 2007:317-318).</p>

Η στοιχειώδης διαδικασία του λεγόμενου και εγχώριου factoring με βάση τα τρία βασικά εμπλεκόμενα πρόσωπα-μέρη, με έμφαση στον τραπεζικό παράγοντα-factor, μπορεί να απεικονιστεί και ως εξής στο παρακάτω διάγραμμα (βλ. Διάγραμμα 5):

Διάγραμμα 5: Η τυπική διαδικασία των προσώπων του factoring στην πιο απλή της μορφή (Πηγή: Φάκελος Attica Bank)



Η εν λόγω τυπική διαδικασία μεταξύ των εμπλεκόμενων προσώπων σε φάσεις (1-5) μπορεί να περιγραφεί συνοπτικά ως εξής (βλ. Πίνακας 8):

Πίνακας 8: Η τυπική διαδικασία του factoring μεταξύ των εμπλεκόμενων προσώπων σε φάσεις

Ο προμηθευτής έχει υπογράψει σύμβαση και έχει συμφωνήσει και εκχωρεί στην Τράπεζα (πράκτορας) τις επιχειρηματικές απαιτήσεις της με σκοπό την αποτελεσματική διαχείριση και χρηματοδότησή τους έναντι συμφωνημένης προμήθειας διαχείρισης και επιτοκίου χρηματοδότησης αντίστοιχα. Με την ολοκλήρωση της εμπορικής πράξης (πώληση προϊόντων ή παροχή υπηρεσιών) μεταξύ της εταιρείας (προμηθευτής) και του πελάτη-οφειλέτη, την έκδοση τιμολογίων και την παραλαβή των προϊόντων-υπηρεσιών (1) και με την προϋπόθεση ότι η Τράπεζα έχει εξετάσει τη φερεγγυότητα του οφειλέτη και έχει συμφωνήσει για την εκχώρηση των συγκεκριμένων τιμολογίων, ο προμηθευτής εκχωρεί τις απαιτήσεις (αποστέλλει τα αντίγραφα των τιμολογίων) στην Τράπεζα (2) και την ενημερώνει για τυχόν ιδιαίτερες συμφωνίες πληρωμής. Ο προμηθευτής ενημερώνει τον οφειλέτη για την εκχώρηση της απαίτησης στην τράπεζα. Η Τράπεζα με τον έλεγχο των τυπικών στοιχείων επί των τιμολογίων, χρηματοδοτεί (3) τον προμηθευτή στο συμφωνημένο ποσοστό την αξία των τιμολογίων και αναλαμβάνει τη διαχείριση και είσπραξη των εκχωρημένων απαιτήσεων. Μετά την πάροδο της περιόδου πίστωσης και την είσπραξη των απαιτήσεων από την Τράπεζα (4), γίνεται η τελική εκκαθάριση (5) και αποδίδονται τα ανάλογα χρηματικά ποσά στον προμηθευτή (Φάκελος Attica Bank).

Μολονότι ο προμηθευτής αποτελεί το «κλειδί» για την οικονομική συναλλαγή του factoring, ο πράκτορας υλοποιεί και ενσαρκώνει την ουσία της συνολικής του οντότητας. Οι χρηματοδοτικές, ασφαλιστικές και διαχειριστικές (οι τρεις βασικές λειτουργίες του factoring) υπηρεσίες που παρέχονται στα πλαίσια της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, σύμφωνα με τα δεδομένα του φαινομένου, απαιτούν μία οικονομική

δραστηριότητα, η οποία μπορεί να ασκηθεί μόνο από μεγάλους οργανισμούς, με ορθολογιστική οργάνωση, γνώσεις, εκπαιδευμένο και εξειδικευμένο προσωπικό, διασυνδέσεις και κυρίως επαρκή οικονομικά κεφάλαια. Συγκεκριμένα, μία εταιρεία η οποία παρέχει χρηματοδοτήσεις και αναλαμβάνει διαχειριστικές και ασφαλιστικές ευθύνες είναι αναγκαίο η ίδια να διαθέτει σημαντικά κεφάλαια. Συνεπώς η εμπλοκή των τραπεζών ως τέτοιων ή μέσω θυγατρικών εταιρειών τους στο χώρο του factoring προέκυψε ως μία ανάγκη της οικονομικής φύσης του φαινομένου της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων και του μεγάλου ρίσκου που συνεπάγεται σε οικονομικά μεγέθη (Ψυχομάνη 1996:60-61).

Οι τράπεζες εξ ορισμού διαθέτουν το οικονομικό και οργανωτικό υπόβαθρο για να καλύψουν με επάρκεια και συνέπεια τις χρηματοδοτικές, διαχειριστικές και ασφαλιστικές απαιτήσεις του θεσμού του factoring. Δεν είναι έτσι τυχαίο ότι οι μεγάλες ευρωπαϊκές τράπεζες, όπως για παράδειγμα η Deutsche Bank, ελέγχουν σε ποσοστό σχεδόν 100% τις εταιρείες factoring. Οι εταιρείες πλέον που αναπτύσσουν τις δραστηριότητες factoring στον ευρωπαϊκό χώρο είναι κεφαλαιουχικής μορφής. Και στην Ελλάδα με το νόμο 1905/1990 (βλ. Κεφάλαιο 5), η άσκηση του factoring

επιτρέπεται μόνο από τράπεζες ή ανώνυμες εταιρείες με ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο και με άδεια της Τράπεζας της Ελλάδας, η οποία ασκεί τον έλεγχο και την εποπτεία στις εν λόγω τράπεζες ή εταιρείες, επιβάλλοντας όπου χρειάζεται κυρώσεις. Με το νόμο μάλιστα 2076/1992 το factoring υπολογίζεται στις δραστηριότητες των πιστωτικών και χρηματοδοτικών ιδρυμάτων (Ψυχομάνη 1996:62-63).

5.2. Ο προμηθευτής: μορφές και χαρακτηριστικά

Ο κυριότερος λόγος προσφυγής των επιχειρήσεων στο factoring είναι η επιτακτική ανάγκη της χρηματοδότησης. Ωστόσο και με βάση τα όσα έχουμε αναπτύξει αναλυτικά στα προηγούμενα κεφάλαια της ανά χειράς Μεταπτυχιακής Εργασίας μας δε θα πρέπει να παραγνωρίζεται και η εξίσου σοβαρή αναγκαιότητα των επιχειρήσεων της εξασφάλισης από τον κίνδυνο της αφερεγγυότητας των οφειλετών τους, όπου αυτός δεν καλύπτεται επαρκώς από εταιρείες από ειδικές εταιρείες ασφαλίσεων πιστώσεων. Οι γενικότερες επίσης μακροοικονομικές συνθήκες (αγορά) αναγκάζουν τους επιχειρηματίες να αναζητούν τρόπους επέκτασης της πελατείας τους, έχοντας διασφαλίσει μέσω τρίτων (factoring) τμήματα της συναλλακτικής διαδικασίας (χρηματοδότηση, διαχείριση, εξασφάλιση), ώστε η

επιχειρηματική δραστηριότητα να καθίσταται απρόσκοπτη και σε ένα μεγάλο βαθμό αποτελεσματική και κερδοφόρα. Παρόλα αυτά για διάφορους λόγους οικονομικής φύσεως το factoring από τη φύση του θέτει περιορισμούς στη χρήση του ως θεσμού στις διάφορες επιχειρήσεις (προμηθευτές), που αφορούν σε μία σειρά από κρίσιμα θέματα, τα οποία αναλύουμε στη συνέχεια του κεφαλαίου (Ψυχομάνη 1996:63-64).

5.2.1. Η μορφή της επιχείρησης

Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων, όπως είδαμε αναλυτικά στα προηγούμενα μέρη της εργασίας μας, ασκείται κατά μείζονα λόγο με τη χρήση τιμολογίων, τα οποία εμφανίζουν ουσιαστικά βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις του προμηθευτή από πωλήσεις εμπορευμάτων ή παροχή υπηρεσιών, έναντι των οποίων παρέχεται σε αυτόν (τον προμηθευτή-επιχείρηση) χρηματοδότηση. Η αναγκαιότητα της χρηματοδότησης είναι όμως πιθανό, όπως δείχνει η εμπειρία, και αυτό είναι ένα πολύ σοβαρό ζήτημα στο factoring, να ωθήσει κάποιες επιχειρήσεις, προκειμένου να επιλύσουν τα χρηματοδοτικά τους προβλήματα και να διασφαλίσουν μία δυναμική θέση στην αγορά, σε προσπάθεια εξαπάτησης των πρακτόρων με τη δημιουργία εικονικών πωλήσεων ή παροχών υπηρεσιών και την

κατάρτιση εικονικών και πλαστών τιμολογίων. Πάλι από την εμπειρία φαίνεται ότι η περίπτωση αφορά περισσότερο τις ατομικές επιχειρήσεις, όπου λειτουργούν χωρίς συνεταιρικούς περιορισμούς και άλλους διοικητικούς ελέγχους. Κατά συνέπεια η πιθανότητα της εξαπάτησης του πράκτορα με πλαστά τιμολόγια έχει δημιουργήσει από την πλευρά του μία δυσπιστία απέναντι στις επιχειρήσεις αυτής της μορφής (ατομικές επιχειρήσεις), θέτοντας έτσι έναν πρώτο περιορισμό θα λέγαμε στην εφαρμογή της διαδικασίας της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, σε σχέση με τον προμηθευτή (Ψυχομάνη 1996:64-65).

5.2.2. Το ύψος του κύκλου εργασιών της επιχείρησης

Η χρηματοδότηση, όπως είπαμε, μέσω του factoring αντιστοιχεί πάντα στην αξία των εκχωρούμενων στον πράκτορα τιμολογιακών απαιτήσεων (τιμολόγια εμπορευμάτων ή υπηρεσιών). Αυτό αναγόμενο κατά κάποιο τρόπο σε ετήσια βάση μπορεί να παραλληλιστεί με τον *κύκλο εργασιών της επιχείρησης του προμηθευτή*. Η *προμήθεια* έτσι που λαμβάνει ο πράκτορας για την ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου και την διαχείριση των απαιτήσεων, αλλά και οι *τόκοι* που παρακρατεί από την εξόφληση κάθε τιμολογιακής απαίτησης, οι *δαπάνες* με άλλα λόγια του factoring,

αντιστοιχούν σε ένα ποσοστό επί του ετήσιου κύκλου εργασιών της επιχείρησης του προμηθευτή. Ευλόγως όταν εν λόγω κύκλος είναι μεγάλος, μεγάλες θα είναι και οι σχετικές δαπάνες της πρακτορείας. Όταν όμως οι εν λόγω δαπάνες είναι πολύ μεγάλες και κρίνεται σκόπιμο ότι η επιχείρηση μπορεί να αποκτήσει ένα δικό της σύστημα διαχείρισης και εξασφάλισης των απαιτήσεων (ισοσκελίση), τότε το factoring είναι μάλλον περιττό για τις επιχειρήσεις αυτές.

Από την άλλη το κριτήριο των δαπανών είναι αυτό που καθορίζει τελικά και ένα κατώτατο όριο ετήσιου κύκλου εργασιών, κάτω από το οποίο η παροχή των υπηρεσιών του καθίσταται ασύμφορη για τον πράκτορα. Αν θεωρήσουμε ότι μία συμβατική πρακτόρευση διαρκεί από ένα έως τρία έτη, τότε ένας μικρός ετήσιος κύκλος εργασιών λειτουργεί αποτρεπτικά ως προς τον πράκτορα, εφόσον δεν μπορεί να καλύψει τα έξοδα για τις υπηρεσίες του (έλεγχος στοιχείων της επιχείρησης του προμηθευτή, προγραμματισμός εργασιών, καθοδήγηση προσωπικού κλπ). Εξ αυτών των λόγων τονίζεται ιδιαίτερα στη σχετική βιβλιογραφία και ιδίως από τους θιασώτες του θεσμού ότι είναι κατάλληλο κυρίως για μικρομεσαίες επιχειρήσεις (Ψυχομάνη 1996:65-66).

5.2.3. Το αντικείμενο της επιχειρηματικής δραστηριότητας του προμηθευτή

Οι αποφάσεις των επιχειρήσεων-προμηθευτών που θέλουν και μπορούν να κάνουν χρήση του θεσμού επηρεάζεται σε μεγάλο βαθμό και από την εξειδίκευση των πρακτόρων σε ορισμένους και συγκεκριμένους μόνο κλάδους της οικονομίας και ιδιαίτερα σε εκείνους των καταναλωτικών αγαθών. Υπ' αυτήν την έννοια όταν οι επιχειρηματικές δραστηριότητες ενός προμηθευτή δεν εμπίπτουν στην παραγωγή και διάθεση καταναλωτικών αγαθών ή δεν κείνται στα πλαίσια κάποιων εξειδικευμένων εργασιών ενός διακριτού πράκτορα αποτελούν πραγματικό και σοβαρό πρόσκομμα για την υλοποίηση της διαδικασίας της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (Ψυχομάνη 1996:66).

5.2.4. Τελικοί αγοραστής-καταναλωτές

Σημαντικό ρόλο στην υλοποίηση της διαδικασίας του factoring παίζουν και τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά των οφειλετών. Για παράδειγμα όταν οι πελάτες μίας επιχείρησης ανήκουν στην κατηγορία των τελικών αγοραστών-καταναλωτών, τότε είναι φανερό ότι αφενός ο μέσος όρος της αξίας των τιμολογίων θα είναι πολύ μικρός, αφετέρου οι πελάτες θα

ανανεώνονται συνεχώς. Αυτό εξ ορισμού δημιουργεί στον πράκτορα μία σειρά από σημαντικά προβλήματα.

Το πιο σπουδαίο από αυτά έγκειται στον εξής συλλογισμό, που συνδέεται με την ίδια τη φύση και την πρακτική του factoring: τα έξοδα για την πραγματοποίηση του ελέγχου φερεγγυότητας τέτοιων οφειλετών είναι πολύ μεγάλα συγκρινόμενα με τη μικρή αξία των τιμολογιακών απαιτήσεων. Επιπλέον όταν ο πράκτορας δε βρίσκεται σε διαρκή λογιστική παρακολούθηση ενός οφειλέτη, δεν έχει τη δυνατότητα να εξάγει συμπεράσματα από την προηγούμενη οικονομική και συναλλακτική συμπεριφορά του, με αποτέλεσμα τη διστακτικότητα εκ μέρους και τελικά την καθυστέρηση της χρηματοδότησης του προμηθευτή.

Το γεγονός της καθυστέρησης είναι πολύ σημαντικό εάν λάβουμε υπόψη μας, με βάση τα όσα έχουμε αναλύσει έως τώρα, ότι η σημασία του για τις επιχειρήσεις έγκειται ακριβώς στην ταχεία εξόφληση των απαιτήσεων αμέσως μετά την έκδοση του τιμολογίου, πράγμα που αν μη τι άλλο επιτυγχάνεται γρηγορότερα όταν ο οφειλέτης είναι ήδη γνωστός στον πράκτορα. Τέτοιες συνεπώς επιχειρήσεις, των οποίων δηλαδή η πελατεία ανανεώνεται συνεχώς, με άλλα λόγια αποτελείται από τελικούς αγοραστές-

καταναλωτές, δεν είναι κατάλληλες για την πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων. Ο πράκτορας έτσι χρηματοδοτεί συνήθως επιχειρήσεις που έχουν μεγάλο κύκλο *τακτικών πελατών* (Ψυχομάνη 1996:66-67).

5.2.5. Πληρωτές τοις μετρητοίς

Εδώ εμπίπτει η περίπτωση όπου οι πελάτες μίας επιχείρησης πληρώνουν πάντα τοις μετρητοίς, με αποτέλεσμα να μη γεννάται απαίτηση, που μπορεί να αποκτηθεί από τον πράκτορα. Στην περίπτωση αυτή συνεπώς, όπου οι επιχειρήσεις δηλαδή επιβάλλουν στους πελάτες τους αυτόν τον τρόπο πληρωμής (τοις μετρητοίς) ή έχουν πελάτες που εξοφλούν άμεσα τις συμβατικές συναλλακτικές τους υποχρεώσεις, δεν τίθεται θέμα factoring. Οι επιχειρήσεις αυτές αποκλείονται εξ ορισμού από αυτό το θεσμό (Ψυχομάνη 1996:68).

5.2.6. Ο χρόνος εκκρεμότητας των απαιτήσεων

Στο βαθμό που οι εναλλαγές των οικονομικών συνθηκών σε προσωπικό, εθνικό ή διεθνές επίπεδο συναλλακτικής δράσης δεν επιτρέπουν ασφαλείς μακροπρόθεσμες προγνώσεις, το πόρισμα του ελέγχου της φερεγγυότητας ενός οφειλέτη εκ μέρους του πράκτορα δεν μπορεί να έχει ισχύ για μακρύ χρονικό διάστημα. Αυτό το γεγονός προσδιορίζει και την ίδια τη φύση του

factoring. Δηλαδή επειδή ο πράκτορας αναλαμβάνει τον κίνδυνο της αφερεγγυότητας των οφειλετών, βαρυνόμενος ο ίδιος με την αξία της απαίτησης, που δε θα πληρώσει ο οφειλέτης της, αναγκάζεται εκ των πραγμάτων να αναλαμβάνει βραχυπρόθεσμες μονάχα απαιτήσεις (εξού και βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση), των οποίων ο ανώτατος χρόνος εκκρεμότητας, δηλαδή ο χρόνος που μεσολαβεί από τη γένεσή τους έως ότου καταστούν ληξιπρόθεσμες, δεν υπερβαίνει ποτέ το ένα έτος.

Από την άλλη, το ενδιαφέρον μίας επιχείρησης να εισπράξει το προϊόν του factoring προσδιορίζει και το κατώτατο χρονικό όριο εκκρεμότητας των απαιτήσεων, που αναλαμβάνει ο πράκτορας. Το ενδιαφέρον αυτό είναι μειωμένο ως εκ τούτου όταν οι πελάτες πληρώνουν την οφειλή τους το αργότερο δέκα ημέρες μετά την έκδοση του τιμολογίου. Εν προκειμένω το κίνητρο για την είσπραξη των απαιτήσεων δεν είναι αρκετά ισχυρό, ώστε να οδηγεί τις επιχειρήσεις στην επιλογή του factoring. Και στην περίπτωση αυτή ωστόσο, όπως τονίζεται στη σχετική βιβλιογραφία, μία επιχείρηση μπορεί να αντλήσει πολλαπλά οφέλη από τη διαχειριστική λειτουργία της πρακτόρευσης (Ψυχομάνη 1996:68).

5.2.7. Το είδος των απαιτήσεων

Για να μπορεί ο πράκτορας να υπολογίσει επακριβώς και ασφαλώς την αξία των απαιτήσεων πρέπει αυτές να είναι ορισμένες. Αυτό διασφαλίζεται κατά μείζονα λόγο με την έκδοση τιμολογίων (ο σκληρός πυρήνας της διαδικασίας του). Με άλλα λόγια, οι *τιμολογιακές απαιτήσεις* είναι το βασικό είδος των απαιτήσεων του θεσμού, αυτές δηλαδή που προτιμώνται κατά κόρον. Απαιτήσεις που αφήνουν περιθώρια για μεταγενέστερες αμφισβητήσεις ή αντιπαραθέσεις άλλων αξιώσεων εκ μέρους του οφειλέτη (πχ απαιτήσεις σύμφωνα με την πρόοδο της εργασίας) δεν μπορούν λογικά και οικονομικά να αποτελέσουν αντικείμενό του. Υπ' αυτήν την έννοια κλάδοι της οικονομίας όπως ο κατασκευαστικός-οικοδομικός, ο μηχανολογικός κλπ δεν προσφέρονται συνήθως για τη διαδικασία της πρακτόρευσης (Ψυχομάνη 1996:68-69).

5.2.8. Η αξία των τιμολογιακών απαιτήσεων

Όπως τονίσαμε παραπάνω, η πληθώρα μικρής αξίας τιμολογίων αυξάνει τις σχετικές εργασίες του πράκτορα (έλεγχος φερεγγυότητας κλπ) και μειώνει τα κέρδη του. Κατά συνέπεια έχει πολύ μεγάλη σημασία ο πράκτορας να παρέχει τις υπηρεσίες του (factoring) σε επιχειρήσεις-προμηθευτές, στις οποίες ο μέσος όρος αξίας των τιμολογίων τους είναι τόσο μεγάλος, ώστε

τα ποσοστά που θα αφαιρεθούν για να αποτελέσουν την αμοιβή του, να καλύπτουν τις δαπάνες του για τη διεκπεραίωση των τιμολογίων και να αφήνουν και επιπλέον κέρδος. Για το λόγο αυτό, πολλοί πράκτορες γνωστοποιούν εκ των προτέρων στους προμηθευτές τους μία πάγια ελάχιστη αμοιβή κατά τιμολόγιο (Ψυχομάνη 1996:69).

5.2.9. Το είδος και η διάρκεια των αναγκών χρηματοδότησης της επιχείρησης

Η χρηματοδοτική και η πιο σημαντική ενδεχομένως λειτουργία του factoring εξασφαλίζει στην επιχείρηση του προμηθευτή οικονομική ρευστότητα με υψηλό αναντίλεκτα αντίτιμο: την ποσοστιαία *προμήθεια* του πράκτορα. Κατά συνέπεια για να καταστεί και να αποβεί η εν λόγω συνεργασία αμοιβαία επωφελής, αποδοτική και κερδοφόρα δηλαδή και για τα δύο αυτά μέρη του factoring (πράκτορας/προμηθευτής), είναι απαραίτητο να διοχετεύει ο προμηθευτής (επιχείρηση) το προϊόν του factoring για κάλυψη αποκλειστικά και μόνο αναγκών του σε κεφάλαια κίνησης, από όπου θα μπορέσει να αντλήσει ωφέλειες που θα ισοσκελίσουν τις δαπάνες του και θα αφήσουν κέρδος. Αντίθετα, η χρησιμοποίηση της ρευστότητας που προσφέρει το factoring στον προμηθευτή για

επενδυτικούς σκοπούς καθιστούν την πρακτόρευση μεγάλο οικονομικό βάρος για την επιχείρηση και κυρίως επικίνδυνο παράγοντα για τη βιωσιμότητά της. Το γεγονός αυτό επηρεάζει και την κερδοφορία του πράκτορα, στο βαθμό που και αυτός κερδοσκοπεί μονάχα από την καλή πορεία πωλήσεων του προμηθευτή. Με αυτή τη λογική, το factoring προκρίνεται συνήθως σε επιχειρήσεις που έχουν ανάγκη για κεφάλαια κίνησης και όχι για επενδυτικά κεφάλαια.

Από μία άλλη οπτική γωνία πρέπει να πούμε ότι η διάρκεια συνεργασίας μεταξύ πράκτορα και προμηθευτή δεν μπορεί να περιορίζεται στα πλαίσια μίας πρόσκαιρης και ευκαιριακής ανάγκης χρηματοδότησης του δεύτερου. Η συνεργασία πρέπει να έχει ένα εύλογο χρονικό εύρος, ώστε ο πράκτορας να μπορέσει να αποσβέσει τις δαπάνες για την οργανωτική και λειτουργική κατεύθυνση του προσωπικού του και των υλικοτεχνικών του μέσων στην εξυπηρέτηση του προμηθευτή και φυσικά για τον πάντα επαχθή αρχικό έλεγχο της φερεγγυότητας των οφειλετών. Εξ αυτού του λόγου, όπως δείχνει η σχετική εμπειρία και βιβλιογραφία, εκ της συμβάσεως του factoring προβλέπεται πάντα ένας ελάχιστος χρόνος διάρκειας της σχέσης, όχι μικρότερος των δύο ετών. Με αυτήν την έννοια η

επιχείρηση που προσβλέπει σε ολιγόμηνη και μόνο προσφυγή στο factoring δε γίνεται αποδεκτή από τις εταιρείες πρακτόρευσης ή τις αντίστοιχες τραπεζικές διευθύνσεις (Ψυχομάνη 1996:69-70).

5.2.10. Η οικονομική κατάσταση και η πιστοληπτική ικανότητα της επιχείρησης

Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων από τη φύση της και με βάση τους θεωρητικούς και εμπειρικούς περιορισμούς που εκθέσαμε παραπάνω συνδέεται από αποδοτική και λειτουργική σκοπιά με τον κύκλο εργασιών μίας επιχείρησης (προμηθευτής), που η οικονομική της ταυτότητα παρουσιάζει τα χαρακτηριστικά μίας μικρομεσαίας επιχείρησης, υγιούς και ταχέως αναπτυσσόμενης. Μίας επιχείρησης επιπλέον που διαθέτει καλή φήμη στην αγορά, ιδίως ως προς τη συνέπειά της στην παροχή των υπηρεσιών που προσφέρει ή ως προς την ποιότητα των προϊόντων που πουλάει. Μίας επιχείρησης με οικονομικό δυναμισμό αλλά και ομαλές πελατειακές σχέσεις, στις οποίες ο κίνδυνος αφερεγγυότητας των οφειλετών δε θα υπερβαίνει τα συνήθη και λογικά όρια των εμπορικών συναλλαγών.

Στο βαθμό συνεπώς που μιλάμε για τέτοιου είδους επιχειρήσεις, το factoring προσφέρεται ως η ιδεώδης θα λέγαμε λύση για τις ακόλουθες περιπτώσεις:

1. Όταν έχουν δυσκολίες στην τραπεζική χρηματοδότηση, επειδή δε διαθέτουν εμπράγματα ασφάλειες ή αδυνατούν να προσφέρουν προσωπικές ασφάλειες.
2. Όταν τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες τους βρίσκονται σε μία περίοδο αυξημένης ζήτησης (πχ μετά από μία έκθεση).
3. Όταν απαιτούνται χρονοβόρες διαπραγματεύσεις με την τράπεζά τους για τον καθορισμό αυξημένου πλαφόν χρηματοδότησης.
4. Όταν δεν μπορούν να προβούν σε εκπτώσεις των προϊόντων ή των υπηρεσιών τους.
5. Όταν υφίστανται ετησίως μεγάλες οικονομικές ζημιές από αρνήσεις πληρωμής χρεών από οφειλέτες, που αποδεικνύονται αφερέγγυοι.
6. Όταν δεν υπάρχει η δυνατότητα και η βούληση πρόσληψης και επόπτευσης ειδικού προσωπικού για θέματα παρακολούθησης και είσπραξης των απαιτήσεων.

7. Όταν είναι χρήσιμες οι πληροφορίες οικονομικής φύσεως, χωρίς όμως τη χρήση ειδικού προσωπικού και ειδικού εξοπλισμού για μία τέτοια μέριμνα, που δε θα ήταν αποδοτική επένδυση για το μέγεθος και το μέλλον της επιχείρησης (Ψυχομάνη 1996:70-71).

5.3. Οι απαιτήσεις

Από τη συνολική ανάλυση έως τώρα καθίσταται προφανές ότι αντικείμενο της πρακτορείας είναι οι απαιτήσεις έναντι τρίτων-οφειλετών, που δημιουργούνται από την επιχειρηματική δραστηριότητα του προμηθευτή. Εξ αυτού του λόγου, ο Έλληνας νομοθέτης σωστά και ακριβολογώντας ονόμασε το factoring «*πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων*». Είδαμε ωστόσο ότι οι απαιτήσεις πρέπει να παρουσιάζουν συγκεκριμένα χαρακτηριστικά. Τα χαρακτηριστικά αυτά συμβάλλουν καταλυτικά στην οικονομικά υγιή και αποδοτική λειτουργία του.

Εν συνεχεία θα απαριθμήσουμε τα βασικά χαρακτηριστικά των απαιτήσεων ενός τέτοιου υγιούς και αποδοτικού factoring:

1. Αρχικά το factoring αφορά στις λεγόμενες τιμολογιακές απαιτήσεις.

Το *τιμολόγιο* είναι ένα έγγραφο που περιέχει μία σειρά από χρήσιμα και ακριβή στοιχεία για την απόδειξη της οικονομικής συναλλαγής

και ιδίως τη συγκεκριμένη απαίτηση στο τίμημα, η οποία αποτελεί και το μέσο με το οποίο θα πραγματοποιηθεί η μεταβίβαση της απαίτησης στον πράκτορα, θα διευκολυνθεί η είσπραξή της και συντοίς άλλους θα αντληθούν αξιολογήσιμα στοιχεία για τον οφειλέτη και το αντικείμενο της συναλλαγής, πάνω στο οποίο ο πράκτορας μπορεί να εδραιώσει εξασφαλιστικά δικαιώματα.

2. Οι απαιτήσεις πρέπει να προέρχονται από πωλήσεις εμπορευμάτων ή παροχή υπηρεσιών. Μόνο τότε το factoring είναι ωφέλιμη και αποδοτική υπηρεσία για τον προμηθευτή και κερδοφόρα δραστηριότητα για τον πράκτορα. Αυτές οι επιχειρήσεις (προϊόντων/υπηρεσιών) διαθέτουν συνήθως έναν ευρύ κύκλο σταθερής πελατείας και διακρίνονται από τάσεις ανάπτυξης, που χαρακτηρίζονται από την ανάγκη για κεφάλαια κίνησης. Συγκεκριμένα, αυτές οι επιχειρήσεις, όπως δείχνει η βιβλιογραφία και η εμπειρία, έχουν κατά κανόνα απαιτήσεις τιμολογιακές, βραχυπρόθεσμης πιστωτικής εκκρεμότητας και υφίστανται έναντι οφειλετών των οποίων η φερεγγυότητα μπορεί σχετικά ευχερώς να ελέγχεται.

3. Η πιστωτική εκκρεμότητα δεν μπορεί να είναι μεγαλύτερη των 180 ημερών ούτε βέβαια μικρότερη των 10, για τους λόγους που αναφέρθηκαν παραπάνω.
4. Οι απαιτήσεις δεν πρέπει να υφίστανται έναντι απλών καταναλωτών (τελικοί αγοραστές), επειδή όπως είπαμε αφενός τα τιμολόγια θα είναι περιορισμένου οικονομικού ύψους, αφετέρου θα καθίσταται εκ των πραγμάτων επαχθής κάθε έλεγχος φερεγγυότητας των οφειλετών.
5. Οι απαιτήσεις δεν πρέπει να είναι μικρής αξίας και δη κάτω από το όριο που τάσσει ο πράκτορας, αφού η ανάληψη της διαχείρισής τους θα είναι οικονομική ασύμφορη για αυτόν (Ψυχομάνη 1996:72-73).

5.4. Οι οφειλέτες

Όπως αναλύθηκε επαρκώς και εμφανώς παραπάνω, οι οφειλέτες στο factoring δεν μπορούν να ανήκουν στην κατηγορία των τελικών αγοραστών-καταναλωτών ούτε στην κατηγορία των πληρωτών τοις μετρητοίς. Το factoring με άλλα λόγια προσιδιάζει σε περιπτώσεις απαιτήσεων επιτηδευματία κατά επιτηδευματία από συναλλαγές με πίστωση του τιμήματος των εμπορευμάτων ή της αμοιβής για την παροχή υπηρεσιών. Υπ' αυτή την έννοια factoring με απαιτήσεις έναντι οφειλετών-

καταναλωτών δεν είναι νοητό. Αυτό θα συνεπαγόταν υψηλές προμήθειες, καθυστερήσεις στις χρηματοδοτήσεις και άλλα προβλήματα που αφορούν στην καταναλωτική πίστη και στις φορολογικές ιδιαιτερότητες της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων.

Υπ' αυτή την έννοια το factoring δεν έχει επαχθείς συνέπειες για τον οφειλέτη. Αντίθετα ο τελευταίος μπορεί να εμπιστευτεί την επιχείρηση που έχει καταφύγει στις υπηρεσίες του πράκτορα, αφού μόνο υγιείς και φερέγγυες επιχειρήσεις γίνονται δεκτές για factoring. Στο βαθμό μάλιστα που ο πράκτορας ενδιαφέρεται άμεσα για τις σχέσεις προμηθευτή-οφειλέτη, η άποψη ότι μπορεί να ασκήσει μία επιθετική πολιτική στην είσπραξη των απαιτήσεων δε φαίνεται να ευσταθεί, εφόσον κάτι τέτοιο θα κατέστρεφε ουσιαστικά συναλλακτικό και οικονομικό πεδίο και της δικής του κερδοφορίας. Ειδικά σε περιόδους αύξησης των επιτοκίων με τις ορθολογικές οχλήσεις μπορεί να φανεί χρήσιμος στον οφειλέτη, εφόσον του δημιουργεί μία πλήρη συναίσθηση των τρεχουσών προθεσμιών (Ψυχομάνη 1996:73-75).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6^ο

ΤΟ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ:

ΘΕΣΜΙΚΕΣ, ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΚΑΙ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΕΣ ΔΙΑΣΤΑΣΕΙΣ

6.1. Το θεσμικό και οικονομικό πλαίσιο του factoring στην Ελλάδα

Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων στην Ελλάδα, όπως και στο μεγαλύτερο μέρος του οικονομικά αναπτυγμένου κόσμου, συνδέθηκε με τις ανάγκες θεσμικής εγκαθίδρυσης και γενικότερα νομοθέτησης κατάλληλων *πιστωτικών μηχανισμών*, οι οποίοι θα διευκόλυναν σημαντικά τον εξαγωγικό προσανατολισμό της ελληνικής βιομηχανίας και τις προσπάθειες για προώθηση των ελληνικών προϊόντων στις ξένες αγορές, παρέχοντας ουσιαστικά οικονομικά και συναλλακτικά κίνητρα στους εξαγωγείς, ανάλογα με εκείνα που έχουν θεσπιστεί στις προοδευμένες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης και της Αμερικής (Αποστολόπουλος, 2007:346 και Αλεξάκης-Πετράκης 1990:103-104).

Στην Ελλάδα η εισαγωγή του θεσμού του factoring άργησε σχετικά με την υπόλοιπη Δυτική Ευρώπη. Η χώρα μας θεσμοθέτησε το factoring το 1987 και εν συνεχεία καθόρισε τους όρους για την ίδρυση εταιρειών factoring με την ΠΔ 2168/8.1.1993. Συγκεκριμένα, η Τράπεζα της Ελλάδας

με την υπ' αριθμ. 959/10.3.1987 Πράξη του Διοικητή της επέτρεψε στις ελληνικές τράπεζες να αναλαμβάνουν την είσπραξη οικονομικών απαιτήσεων των εξαγωγικών επιχειρήσεων (*τραπεζικό factoring*). Στη συνέχεια και πάλι με απόφαση (Πράξη) του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδας (1117/30.7.1987) επεκτάθηκε η 959, ώστε οι εμπορικές τράπεζες που λειτουργούσαν στην Ελλάδα να μπορούν να προσφέρουν και άλλες υπηρεσίες στα πλαίσια του θεσμού του (Αποστολόπουλος 2007:346-348 και Μητσιόπουλου 1989:65-66).

Το εν λόγω θεσμικό πλαίσιο απέκτησε μία εδραία βάση, ξεκαθαρίζοντας το τοπίο και αντιμετωπίζοντας το οικονομικό φαινόμενο συνολικά, με την ψήφιση στη Βουλή των Ελλήνων του Ν. 1905/15.1.1990 για τη *σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων* (factoring) (Γεωργιάδης 1998:141-157). Έκτοτε ακολούθησαν και άλλες νομοθετικές ρυθμίσεις (Ν. 2232/1994 και Ν. 2637/1995:Νέοι Χρηματοπιστωτικοί Θεσμοί) που επιδίωξαν να βελτιώσουν περαιτέρω το θεσμό στην Ελλάδα (Κιόχος-Παπανικολάου 1997:374-375, Χολέβας 1995:116-117 και Κόντος 2007:313-314).

Η εικόνα που επικρατεί την τελευταία δεκαετία στην Ελλάδα (2000 και εφεξής) σχετικά με το τραπεζικό factoring είναι σε γενικές γραμμές θετική. Όπως τονίζεται από πολλούς ειδικούς και ιδιαίτερα από τραπεζικά στελέχη του σχετικού χώρου, το factoring δεν είναι ένα απλό χρηματοοικονομικό προϊόν, αλλά ένα οικονομικό εργαλείο, που καλύπτει την ανάγκη των σύγχρονων επιχειρήσεων για αποτελεσματική διαχείριση και είσπραξη των εμπορικών απαιτήσεων, παρέχοντας παράλληλα κεφάλαιο κίνησης και δυνατότητα για ασφάλιση των επί πιστώσει πωλήσεων. Ακόμη πιο συγκεκριμένα, σταδιακά έχει παγιωθεί η άποψη ότι η επιχείρηση που αξιοποιεί πλήρως τις δυνατότητες του factoring επιτυγχάνει δραστική μείωση του λειτουργικού της κόστους και βελτιώνει θεμελιώδη χρηματοοικονομικά της μεγέθη (Η Ναυτεμπορική 2008:56).

Το συμπέρασμα που αποκομίζει μελετώντας κανείς τις σχετικές εκθέσεις και αναλύσεις για το factoring στην Ελλάδα είναι ότι η ελληνική αγορά σήμερα χρειάζεται όσο ποτέ άλλοτε τις χρήσιμες υπηρεσίες της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων ως **εναλλακτική λύση βραχυπρόθεσμης χρηματοδότησης** επιχειρηματικών δραστηριοτήτων. Σε

σχετικό μάλιστα πίνακα (βλ. Πίνακας 9), η Ελλάδα κατέλαβε το 2004 την 24 θέση στον κόσμο (Η Ναυτεμπορική 2005:41).

Ωστόσο τα πράγματα δεν είναι τόσο απλά και εύκολα. Υπάρχουν και αρκετές φωνές ειδικών που ασκούν κριτική στον τρόπο που η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων αναπτύχθηκε στην Ελλάδα. Αποδελτιώνουμε από σχετικό Αφιέρωμα στην Εφημερίδα Η Ναυτεμπορική: «Αποτελεί κοινή διαπίστωση όσων προσφέρουν υπηρεσίες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων ότι το *factoring* όχι μόνο δεν έχει εισχωρήσει αρκετά στην αλυσίδα παραγωγής-εμπορίας, αλλά και ότι η εμπειρία που προσφέρει σε κάθε εμπλεκόμενο (προμηθευτή ή πελάτη) είναι εξαιρετικά ανομοιογενής. Πολλές εταιρείες ή τραπεζικές υπηρεσίες *factoring* ακολουθούν δικούς τους κανόνες, ενίοτε βαπτίζοντας πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων παραδοσιακά τραπεζικά προϊόντα (πχ απλή προεξόφληση και όχι αγορά τιμολογίων), προκαλώντας βλάβη στο συμφέρον ολόκληρου του κλάδου».

Και συνεχίζεται η κριτική προσέγγιση ως εξής: «Το μέλλον του *factoring* ανήκει στις εταιρείες ή στις τραπεζικές υπηρεσίες που έχουν κατανοήσει πως πέρα από την ίδια ανάπτυξη, η προώθηση του θεσμού της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων έχει ξεχωριστή σημασία. Σε αυτές

που έχουν ήδη δημιουργήσει ευέλικτες λειτουργικές δομές, οι οποίες παράγουν καινοτομικά προϊόντα και υπηρεσίες κατάλληλα προσαρμοσμένες στις ανάγκες κάθε προμηθευτή και των ιδιαίτερων σχέσεών του με τους πελάτες του. Το factoring αποτελεί σύμμαχο και όχι εχθρό των επιχειρήσεων και προσφέρει λύση σε πολλαπλά προβλήματα διαχείρισης και είσπραξης απαιτήσεων, νοικοκυρεύοντας το λογιστικό τμήμα των απαιτήσεων έναντι πελατών. Είναι τόσο ευέλικτο που μπορεί να προσφέρει μόνο είσπραξη ή κάλυψη πιστωτικού κινδύνου (χωρίς χρηματοδότηση), να αποδεχθεί εκχώρηση χωρίς δικαίωμα αναγωγής (διαγραφή από απαιτήσεις), να χρηματοδοτήσει τακτικές εξαγωγές ή να καταστεί αρωγός στην εισαγωγή αγαθών ή υπηρεσιών, ακόμα και να προσφέρει μεσοπρόθεσμη εξαγωγική εμπορική πίστωση χωρίς αναγωγή μέχρι και το 100% της αξίας της απαίτησης (forfaiting)». Και ολοκληρώνει: «Το νομικό πλαίσιο χρήζει βελτιώσεων και εκτεταμένου εκσυγχρονισμού, στόχος ο οποίος θα υπηρετηθεί με τον καλύτερο τρόπο με την ίδρυση το ταχύτερο δυνατό μίας ένωσης ίσων μεταξύ των εταιρειών/τραπεζικών υπηρεσιών του κλάδου» (Η Ναυτεμπορική 2006:41).

Πίνακας 9:Συνολικός κύκλος εργασιών factoring για την περίοδο 1996-2004

ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ FACTORING ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΕΡΙΟΔΟ 1996-2004									
	(αξίες σε εκατ. ευρώ)								
Χώρα	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Βρετανία	47.381	78.228	84.255	103.200	123.770	136.080	156.706	160.770	184.520
Ιταλία	46.423	67.975	75.319	88.000	110.000	124.823	134.804	132.510	121.000
ΗΠΑ	49.242	65.389	70.059	88.069	102.268	101.744	91.143	80.696	81.860
Γαλλία	28.836	36.373	44.255	53.100	52.450	67.660	67.398	73.200	81.600
Ιαπωνία	26.403	34.968	38.980	55.347	58.473	61.566	50.380	60.550	72.535
Ισπανία	5.906	7.501	9.936	12.530	19.500	23.600	31.567	37.486	45.376
Γερμανία	13.897	17.875	20.323	19.984	23.483	29.373	30.156	35.082	45.000
Ταϊβάν	459	801	1.004	2.090	3.650	4.511	7.919	16.000	23.000
Ολλανδία	13.356	17.486	17.702	20.500	15.900	17.800	20.120	17.500	19.600
Αυστραλία	2.355	3.129	3.319	5.100	7.320	7.910	9.527	13.716	18.181
Βραζιλία	1.930	1.859	13.620	17.010	12.012	11.020	11.030	12.040	15.500
Πορτογαλία	3.555	4.234	5.545	7.450	8.995	10.189	11.343	12.181	14.700
Σουηδία	8.122	8.099	7.677	7.550	12.310	5.250	10.229	10.950	14.500
Βέλγιο	3.934	4.372	4.366	7.630	8.000	9.000	9.391	11.500	13.500
Ιρλανδία	2.671	3.635	3.957	6.160	6.500	7.813	8.620	8.850	13.150
Φινλανδία	3.551	4.648	5.230	5.630	7.130	7.445	9.067	8.810	9.167
Νορβηγία	4.092	3.819	3.787	4.260	4.960	5.700	7.030	7.625	8.620
Τουρκία	1.505	3.048	4.043	5.250	6.390	3.947	4.263	5.330	7.950
Νότιος Αφρική	3.111	4.979	3.957	5.340	5.550	5.580	5.860	5.470	7.100
Δανία	2.239	2.577	2.894	3.360	4.050	5.488	5.200	5.570	6.780
Εσθονία, Λάτβια, Λιθουανία	0	0	213	470	615	1.400	2.143	2.262	5.115
ΧονγκΚονγκ	726	1.114	1.294	1.800	2.400	2.690	3.029	3.250	4.800
Μεξικό	1.710	1.923	2.519	3.550	5.030	6.890	6.340	4.535	4.600
Ελλάδα	317	451	596	850	1.500	2.050	2.694	3.680	4.430
Κίνα	12	15	11	31	212	1.234	2.077	2.640	4.315
Χιλή	1.397	2.209	1.991	2.600	2.650	3.123	3.130	3.500	4.200
Αυστρία	1.525	1.776	1.832	2.007	2.275	2.181	2.275	2.932	3.692
Πολωνία	85	328	609	605	2.085	3.330	2.500	2.580	3.540
Καναδάς	1.992	2.586	1.863	1.952	2.256	2.699	3.100	3.161	3.157
Τσεχία	540	276	468	780	1.005	1.230	1.681	1.880	2.620
Σγκαπούρη	1.737	2.255	1.510	1.970	2.100	2.480	2.600	2.435	2.600
Κύπρος	583	764	959	1.120	1.410	1.554	1.997	2.035	2.140
Ινδία	205	332	174	257	470	690	1.290	1.615	1.625
Ταϊλάνδη	1.162	966	715	1.010	1.268	1.240	1.274	1.425	1.500
Ελβετία	772	920	1.464	1.300	1.300	1.430	2.250	1.514	1.400
Ουγγαρία	139	280	115	144	344	546	580	1.142	1.375
Ρωσία	0	0	0	0	0	0	168	485	1.130
Μαλαισία	2.316	1.887	687	805	585	842	610	718	730
Σλοβακία	127	207	179	160	160	240	240	384	665
Ρουμανία	19	22	20	37	60	98	141	225	420
Μαρόκο	89	168	187	57	45	50	190	160	300
Λουξεμβούργο	0	0	0	0	0	0	197	257	285
Νέα Ζηλανδία	147	175	162	184	100	410	465	263	236
Παναμάς	0	0	0	11	220	220	0	160	201
Καύβα	0	0	0	185	108	113	120	93	190
Σλοβενία	14	19	14	35	65	71	75	170	185
Τυνησία	0	0	54	73	60	171	153	210	185
Κόστα Ρίκα	0	0	162	226	258	208	210	185	180
Ισραήλ	39	73	108	219	460	429	354	190	155
Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα	0	0	0	0	0	0	0	37	145
Σριλάνκα	27	31	38	62	99	115	110	102	128
Ελ Σαλβαδόρ	0	0	0	0	0	123	157	102	105
Αργεντινή	201	874	1.026	1.481	1.715	1.017	71	70	101
Λίβανος	0	0	0	0	0	10	22	35	41
Νότιος Κορέα	18.259	23.468	17.149	15.120	115	85	55	38	32
Κροατία	0	0	0	0	0	0	0	0	28
Ισπανδία	35	32	21	100	125	26	16	25	16
Ομάν	0	0	14	21	30	36	29	10	8
Αίγυπτος	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Βουλγαρία	0	0	0	2	1	2	0	0	0
Κολομβία	77	92	85	50	0	0	0	0	0
Φιλιππίνες	18	18	10	10	0	0	0	0	0
Ινδονησία	2.362	1.588	28	33	3	0	1	1	0
Σαουδική Αραβία	0	0	0	0	0	150	100	50	0
Παγκόσμιο σύνολο	305.600	415.844	456.505	556.877	623.840	685.682	724.197	760.392	860.215

Πηγή: Factors Chain International

6.2. Δικαιική και νομοθετική ρύθμιση του factoring στην Ελλάδα

Όπως είδαμε και στη σχετική ενότητα για την ιστορική εξέλιξη του θεσμού του factoring, αρχικά ο πράκτορας δρούσε χωρίς νομική κατοχύρωση από τα ισχύοντα νομοθετικά πλαίσια. Μόλις τον 19^ο αιώνα τόσο στη Μεγάλη Βρετανία όσο και στις ΗΠΑ έχουμε νομική κατοχύρωση των εργασιών της πρακτόρευσης και της είσπραξης των απαιτήσεων. Ωστόσο, μόνο μεταπολεμικά (Β΄ ΠΠ και εφεξής) το factoring αναπτύχθηκε στις ΗΠΑ, κυρίως λόγω ένταξης του εν λόγω θεσμού στις τραπεζικές εργασίες με την ψήφιση σχετικού νόμου. Στη συνέχεια επεκτάθηκε και στην Ευρώπη (Αλεξανδρίδης, 2004:124-125).

Η ρύθμιση του θεσμού του factoring στα σύγχρονα δικαιικά συστήματα παρουσιάζει αρκετές ομοιότητες, ωστόσο κάθε χώρα παρουσιάζει τις δικές της ιδιαιτερότητες. Στις ΗΠΑ η ρύθμιση του factoring και η διαμόρφωση του σχετικού δικαίου λαμβάνει χώρα μέσα από τη νομολογία των δικαστηρίων και από διάφορα νομοθετήματα, τα οποία λύνουν αποσπασματικά συγκεκριμένα πρακτικά προβλήματα που ανακύπτουν. Το αμερικανικό δίκαιο εν προκειμένω αναγνωρίζει στο factor ένα νόμιμο ενέχυρο πάνω στα εμπορεύματα της χρηματοδοτούμενης

επιχείρησης ή στους εισπρακτέους λογαριασμούς. Μετά τη δεκαετία του 1950 στις ΗΠΑ ο θεσμός του factoring τέθηκε υπό την αιγίδα του άρθρου 9 του Ενοποιημένου Εμπορικού Κώδικα (UCC). Εκτός από τον UCC, το αμερικανικό factoring, δικαίικα και νομοθετικά, υποστηρίζεται από τον Πτωχευτικό Κώδικά, τους νόμους που αφορούν στους τοκογλυφικούς τόκους και φυσικά από τα νομολογιακά δεδομένα που έχουν δημιουργήσει για το θεσμό της πρακτορείας απαιτήσεων τα αμερικανικά δικαστήρια (Βάθης 1995:33-40).

Ενώ το αγγλικό δίκαιο για το factoring παρουσιάζει πολλά κοινά με το αμερικανικό, εφόσον αποτέλεσε μεταφορά από τις ΗΠΑ, ο θεσμός στη Μεγάλη Βρετανία παρουσιάζει πολλά κενά και προβλήματα, τα οποία αντιμετωπίζονται μέσα από μία γενική συμφωνία, η οποία περιέχει τους όρους κάτω από τους οποίους ο πράκτορας αποκτά τις απαιτήσεις του πελάτη (Βάθης 1995:40-45). Στη Γερμανία, όπου το 1958 λειτούργησε και η πρώτη εταιρεία factoring στην Ευρώπη, δεν υπάρχει ένα ειδικό νομοθέτημα που να ρυθμίζει το θεσμό. Με βάση την αρχή της ελευθερίας των συμβάσεων τα μέρη μπορούν να δεσμεύονται αμοιβαία και να διαμορφώνουν το περιεχόμενο των υποχρεώσεών τους (Βάθης 1995:45-

57). Τέλος, στη Γαλλία, ο θεσμός υπάγεται στους κανόνες του δικαίου των ενοχών (ενοχικό δίκαιο). Όπως και στις ανωτέρω περιπτώσεις, το factoring αποκτά την πρακτική του δικαιική φυσιογνωμία μέσα από τη δικαστική νομολογία (Βάθης 1995:57-62).

Όπως επισημάναμε εκτενώς παραπάνω, το νομοθετικό πλαίσιο που ρυθμίζει τη λειτουργία του factoring στην Ελλάδα διαμορφώθηκε σε ένα μεγάλο βαθμό από το *Νόμο 1905/1990* (ΦΕΚ 147/Α/15-11-1990), που θεωρείται και ο βασικός νόμος που αναφέρεται στον εν λόγω χρηματοδοτικό θεσμό. Αν θα θέλαμε να συνοψίσουμε τα βασικά χαρακτηριστικά του ελληνικού νόμου για το factoring στην Ελλάδα θα λέγαμε ότι είναι τα εξής (βλ. Πίνακας 10):

Πίνακας 10: Τα νομοθετικά χαρακτηριστικά του factoring στην Ελλάδα

Με το **πρώτο άρθρο** δίνονται ορισμένα εννοιολογικά χαρακτηριστικά της σύμβασης πρακτόρευσης επιχειρηματικών απαιτήσεων, με έμφαση στο αντικείμενο αυτής της συμβατικής σχέσης, καθώς και στο είδος των απαιτήσεων που εκχωρούνται.

Με το **δεύτερο άρθρο** ρυθμίζεται ο τρόπος αναγγελίας της σύμβασης πρακτόρευσης επιχειρηματικών απαιτήσεων στα ενδιαφερόμενα μέλη και στον οφειλέτη αυτών.

Το **τρίτο άρθρο** αναφέρεται στις υποχρεώσεις του προμηθευτή έναντι του πράκτορα σε μία σύμβαση πρακτόρευσης επιχειρηματικών απαιτήσεων.

Με το **τέταρτο άρθρο** ορίζονται οι φορείς, που μπορούν να αναλάβουν πρακτόρευση επιχειρηματικών απαιτήσεων, καθώς και οι προϋποθέσεις άσκησης της ανωτέρω δραστηριότητας.

Με το **πέμπτο άρθρο** ορίζεται η Τράπεζα της Ελλάδας ως όργανο εποπτείας και ελέγχου των φορέων άσκησης πρακτόρευσης επιχειρηματικών απαιτήσεων.

Το **έκτο άρθρο** ρυθμίζει τον τρόπο φορολόγησης των υπηρεσιών που παρέχονται από τους πράκτορες επιχειρηματικών απαιτήσεων.

Το **έβδομο άρθρο** ορίζει ότι οι λεπτομέρειες εφαρμογής του εν λόγω νόμου ρυθμίζονται με κοινές αποφάσεις των Υπουργών Εθνικής Οικονομίας, Οικονομικών και Εμπορίου.

Το **όγδοο άρθρο** περιλαμβάνει το νέο κείμενο του εδαφίου κστ' της παραγράφου 1 του άρθρου 18 του Νόμου 1642/1986, σε αντικατάσταση του παλαιού.

Τέλος, με το **ένατο άρθρο** ορίζεται ότι η ισχύς του εν λόγω νόμου αρχίζει από το δημοσίευσή του στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως (Αλεξανδρίδης 2004:125-126, Βάθης 1995:63-70, Μητσιόπουλου 1989:65-66 και Γεωργιάδης 1998:140-153).

Όπως επισημαίνεται στη σχετική ελληνική βιβλιογραφία έκτοτε ανέκυψαν διάφορες ατέλειες ή δυσλειτουργίες, που δε βοήθησαν στη

σωστή προώθηση και ανάπτυξη του θεσμού του factoring στην Ελλάδα. Αυτό είχε ως συνέπεια να γίνουν μία σειρά από τροποποιήσεις στον αρχικό Νόμο 1905/1990. Οι εν λόγω **νομοθετικές τροποποιήσεις** είναι οι εξής:

- Με το Νόμο 2232/1994 τροποποιήθηκε το άρθρο 4 του Νόμου 1905/1990. Έτσι το ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο περιορίστηκε στο $\frac{1}{4}$ του κατ' ελάχιστου απαιτούμενου για την ίδρυση τραπεζικής εταιρείας (2.935.130 ευρώ).
- Με το Νόμο 2367/29-19-1995 (ΦΕΚ 261 Α'/1995:Νέοι Χρηματοδοτικοί Θεσμοί και άλλες διατάξεις) διευκρινίσθηκε ότι στο άρθρο 1 του Νόμου 1905/1990 οι συμβάσεις factoring αφορούν και σε απαιτήσεις που προέρχονται από κάθε μορφής διασυνοριακή άσκηση επιχειρηματικής δράσης και όχι μόνο από εισαγωγές ή/και εξαγωγές προϊόντων, όπως άφηνε να εννοηθεί η αρχική διάταξη.
- Επίσης με το Νόμο 2367/1995 προστέθηκε μία νέα διάταξη φορολογικού περιεχομένου, σύμφωνα με την οποία οι συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων προς τους factors απαλλάσσεται φόρων, τελών κλπ (Αποστολόπουλος 2007:350-351 και Ψυχομάνη 1996:96-97).

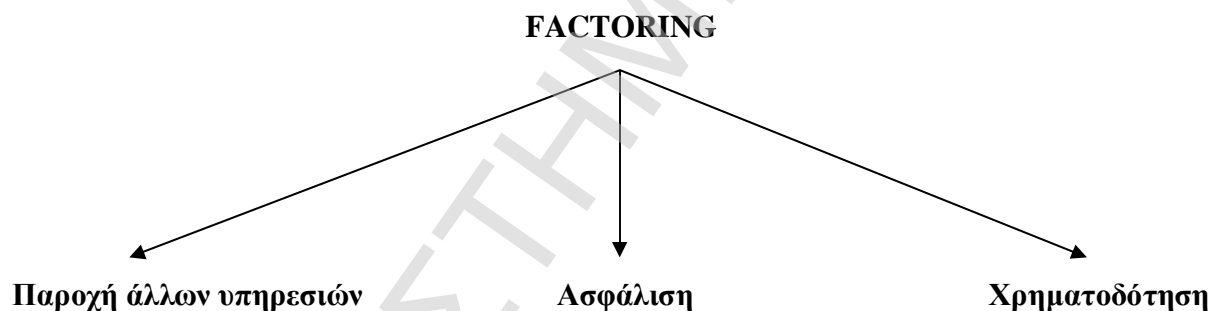
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7^ο

ΕΠΙΛΟΓΟΣ

7.1. Συμπεράσματα. Η σημασία του Factoring: Υπέρ και κατά

Όπως είδαμε σε όλη την έκταση της Μεταπτυχιακής μας Εργασίας, η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων με τις τρεις βασικές της δραστηριότητες (βλ. Διάγραμμα 6):

**Διάγραμμα 6: Οι βασικές δραστηριότητες του Factoring
(Πηγή: Μητσιόπουλου 1989:77)**



είναι ένας νέος και δυναμικός θεσμός που συνεχώς διευρύνει και εμπλουτίζει το πλέγμα υπηρεσιών που προσφέρει, προκειμένου να ανταποκριθεί με επιτυχία στις ανάγκες που αντιμετωπίζει μία σύγχρονη επιχείρηση. Η αλματώδης, ιδιαίτερα τα τελευταία χρόνια, πιστωτική επέκταση των επιχειρήσεων που εκφράζεται σε πωλήσεις με δόσεις, τόσο

στο ευρύ κοινό όσο και σε άλλες επιχειρήσεις, έχουν δώσει τεράστια ώθηση στο θεσμό του factoring, που καλείται να καλύψει σοβαρές ανάγκες των επιχειρήσεων που προκύπτουν εξαιτίας της δραστηριότητας αυτής. Πράγματι, μία εταιρεία που παρέχει πάσης φύσεως πιστωτικές διευκολύνσεις στους πελάτες της, συσσωρεύει στο ενεργητικό της **απαιτήσεις**, οι οποίες μπορεί να είναι ενσωματωμένες σε γραμμάτια, συναλλαγματικές ή επιταγές εισπρακτέες ή μπορεί να είναι τέλος απλές μη τιτλοποιημένες απαιτήσεις.

Μία τέτοια επιχείρηση αντιμετωπίζει συνήθως τα εξής προβλήματα:

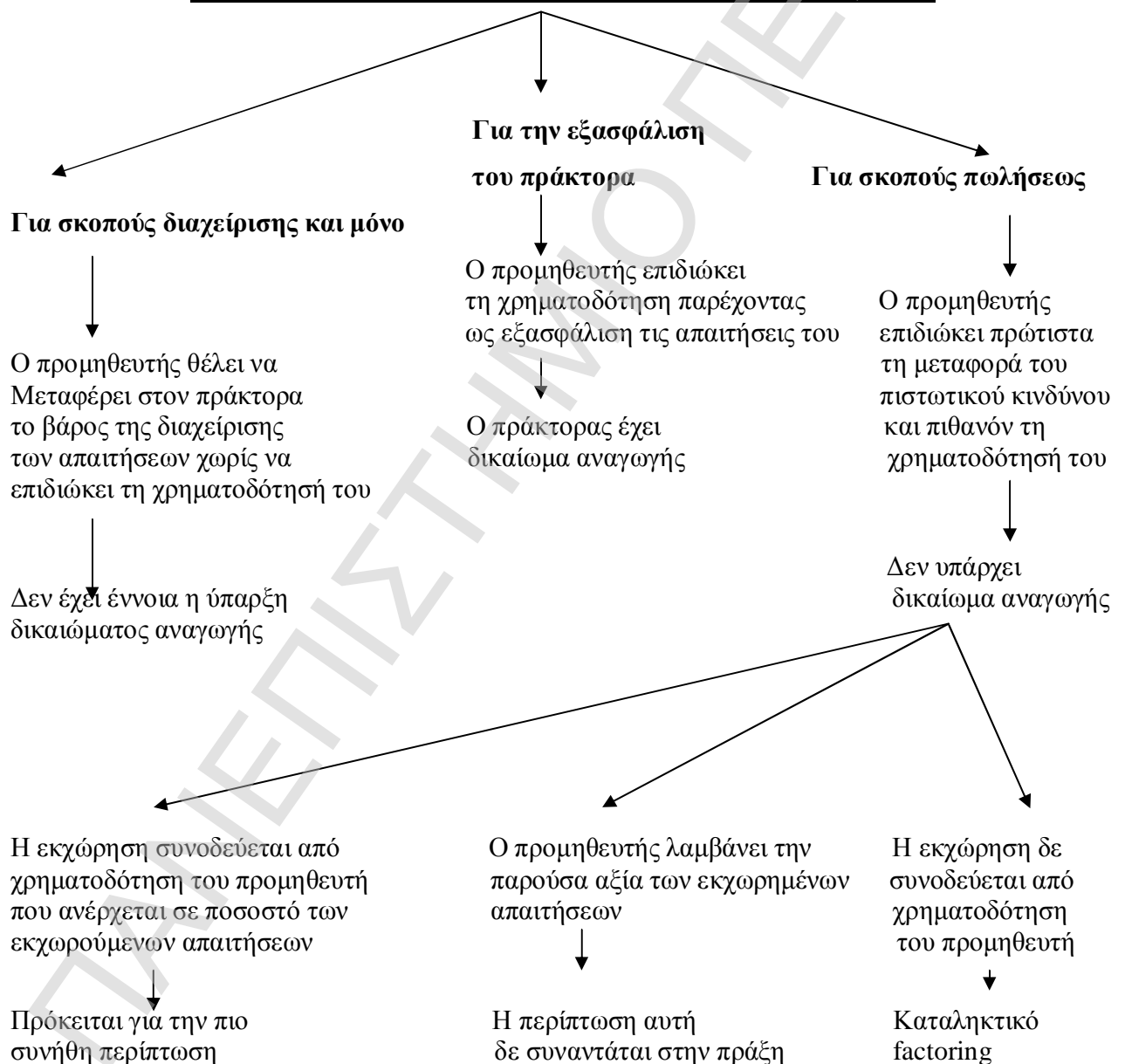
- **Προβλήματα ρευστότητας** (χρηματοδοτική λειτουργία του factoring).
- **Προβλήματα διαχείρισης των απαιτήσεων** (διαχειριστική λειτουργία του factoring).
- **Προβλήματα διαχείρισης του πιστωτικού κινδύνου** (εξασφαλιστική λειτουργία του factoring) (Κόντος 2007:313).

Όσον αφορά ειδικότερα το ζήτημα της **εκχώρησης των επιχειρηματικών απαιτήσεων**, που φαίνεται να είναι και το κρίσιμο διακύβευμα του θεσμού του factoring, αν θα θέλαμε να συνοψίσουμε εδώ

τους λόγους για τους οποίους λαμβάνει χώρα η εκχώρηση των απαιτήσεων από τον προμηθευτή στον πράκτορα θα λέγαμε ότι είναι οι εξής παρακάτω (βλ. Διάγραμμα 7):

**Διάγραμμα 7: Λόγοι εκχώρησης επιχειρηματικών απαιτήσεων
(Πηγή: Κόντος 2007:321)**

ΛΟΓΟΙ ΕΚΧΩΡΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ



Συμπερασματικά και με βάση την υπάρχουσα βιβλιογραφία μπορούμε να συνοψίσουμε τα **πλεονεκτήματα** και τα **μειονεκτήματα** της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων ως εξής:

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

- Το **βασικό πλεονέκτημα** της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων είναι η μεγάλη ευελιξία των υπηρεσιών τις οποίες παρέχει και η δυνατότητα προσαρμογής της στις συγκεκριμένες ανάγκες των πελατών της.
- Εξαλείφει το κόστος που συνεπάγεται η αξιολόγηση της φερεγγυότητας των πελατών της επιχείρησης/πωλητή.
- Εξαλείφει το κόστος που συνεπάγεται η διαχείριση και η λογιστική παρακολούθηση των πελατών.
- Βελτιώνει τις μεθόδους είσπραξης και κάλυψης των πιστωτικών κινδύνων.
- Αυξάνει τις ταμειακές εισροές.
- Δημιουργεί οικονομίες κλίμακας, οι οποίες προέρχονται από το γεγονός ότι η μεγάλη εταιρεία πρακτορείας επιχειρηματικών

απαιτήσεων επιτελεί τις δραστηριότητές της πιο αποτελεσματικά από τα τμήματα πιστώσεων που διατηρούν μικρότερες επιχειρήσεις.

- Μειώνει το χρόνο απασχόλησης της διοίκησης επιχειρήσεων.
- Αυξάνει τη διαπραγματευτική δύναμη της επιχείρησης/πωλητή απέναντι στους προμηθευτές της, με την πιθανότητα επίτευξης σημαντικών εκπτώσεων.
- Βελτιώνει την εικόνα που παρουσιάζει ο ισολογισμός της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης και αυξάνει έτσι την πιστοληπτική της ικανότητα.
- Μειώνεται ο επιχειρηματικός κίνδυνος (business risk) (Βασιλείου, Ηρειώτης 2008:507-510).

ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

- Υψηλό κόστος, κυρίως με την έννοια της φήμης μίας δαπανηρής μορφής χρηματοδότησης.

- Πιθανή δημιουργία δυσμενών σχέσεων με τους πελάτες. Η αναγγελία της εκχώρησης των απαιτήσεων προς τον οφειλέτη μπορεί να δημιουργήσει προβλήματα μεταξύ του πωλητή και των πελατών του.
- Πιθανός καθορισμός πιστωτικών ορίων σε ιδιαίτερα χαμηλό ύψος, περιορίζοντας έτσι τις πωλήσεις της επιχείρησης/πωλητή.
- Πιθανές δυσκολίες χρηματοδότησης του πωλητή κατά τον τερματισμό μίας συμφωνίας πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων.
- Πιθανός δισταγμός των προμηθευτών να χορηγήσουν εμπορικές πιστώσεις στην επιχείρηση/πωλητή.
- Τέλος, αδυναμία της επιχείρησης να επιλέξει τις απαιτήσεις που θα εκχωρήσει στον πράκτορα επιχειρηματικών απαιτήσεων, καθώς είναι υποχρεωμένη να εκχωρήσει όλες τις απαιτήσεις της (Βασιλείου, Ηρειώτης 2008:510-511).

Επιγραμματικά τα *υπέρ* και τα *κατά* του συνοψίζονται ως εξής (βλ. Πίνακας 11):

Πίνακας 11: Τα υπέρ και τα κατά του factoring
(Πηγή: Αλεξανδρίδης 2004:138-141)

ΥΠΕΡ	ΚΑΤΑ
Προεξόφληση των απαιτήσεων του πωλητή που εκχωρούνται στον factor.	Παρουσίαση υψηλού ονομαστικού κόστους έναντι άλλων μορφών χρηματοδότησης.
Κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου.	Ενδεχόμενη δυσαρέσκεια από την παρέμβαση του factor στις εμπορικές σχέσεις μεταξύ αγοραστή και πωλητή.
Παροχή χρήσιμων πληροφοριών για την οικονομική κατάσταση των πελατών του πωλητή, από μέρους του factor.	Άρνηση ορισμένων ισχυρών οικονομικά επιχειρήσεων να συνεργαστούν με προμηθευτές (πωλητές) που εκχωρούν τις απαιτήσεις τους σε εταιρείες factoring.
Παροχή διοικητικής υποστήριξης.	Υποχρέωση εκχώρησης όλων των απαιτήσεων στην εταιρεία factoring.
Βελτίωση της εικόνας του ισολογισμού του πωλητή.	
Μείωση του συναλλαγματικού κινδύνου.	

7.2. Κατευθύνσεις για περαιτέρω έρευνα

Η παρούσα Μεταπτυχιακή Εργασία θα μπορούσε να αποτελέσει το ακαδημαϊκό πρόπλασμα για περαιτέρω επιστημονική έρευνα πάνω στο θεσμό της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων. Οι πιθανές κατευθύνσεις μίας τέτοιας ερευνητικής και μεθοδολογικής δράσης θα μπορούσαν να συμπεριλάβουν τις εξής παρακάτω θεματικές ενότητες.

- **Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΟΥ FACTORING**

Η εν λόγω κατεύθυνση αφορά στις ιδιαιτερότητες της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων στο επίπεδο της εθνικής οικονομίας. Η οικονομική υποβοήθηση των παραγωγικών κλάδων, η προώθηση των εξαγωγών, η δημιουργία νέων και ανταγωνιστικών δραστηριοτήτων, η καταπολέμηση της φοροδιαφυγής και της παραοικονομίας, η παροχή ολοκληρωμένης τραπεζικής εξυπηρέτησης, η εξασφάλιση οικονομικής ρευστότητας από τις επιχειρήσεις κλπ είναι μερικά από τα ζητήματα που μπορεί κανείς να διερευνήσει σχετικά με την οικονομική σημασία της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων.

- **ΟΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ**

Η μελέτη της φύσης, της οργάνωσης και της λειτουργίας των εταιρειών, τραπεζικών και μη ή ημεδαπών και αλλοδαπών, είναι ένα πολύ σημαντικό θεματικό πεδίο της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων. Η οργανωτική δομή των σχετικών εταιρειών, η εφαρμογή της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων μέσα σε τράπεζα, ο έλεγχος από την Κεντρική Τράπεζα (πχ Τράπεζα της Ελλάδας), η περαιτέρω διερεύνηση του θεσμού σε διεθνές επίπεδο κλπ είναι απαραίτητα στοιχεία για την πλήρη και αποτελεσματική εμπειρικά και πρακτικά κατανόηση του θεσμού.

Μερικές ακόμη σημαντικές θεματικές κατευθύνσεις για περαιτέρω έρευνα είναι το πεδίο της νομικής φύσης της σύμβασης πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, ο νομικός χαρακτηρισμός του λεγόμενου γνήσιου factoring, η φορολογική διάσταση της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (φορολογικό δίκαιο), η διαδικασία λειτουργίας του θεσμού σε βάθος και εν κατακλείδι τα κίνητρα για την ανάπτυξη της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, που μπορεί να αγγίξει ακόμη και ζητήματα υψηλής εθνικής οικονομικής στρατηγικής και εξωτερικής πολιτικής με την ευρεία έννοια.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Α. ΠΡΩΤΟΓΕΝΕΣ ΥΛΙΚΟ ΤΕΚΜΗΡΙΩΣΗΣ

Η Ναυτεμπορική, (2005) *Τράπεζες-Ασφάλειες Leasing-Factoring (Ειδική Έκδοση)*, Αθήνα.

Η Ναυτεμπορική, (2006) *Τράπεζες-Ασφάλειες & Leasing-Factoring (Ειδική Έκδοση)*, Αθήνα.

Η Ναυτεμπορική, (2008) *Τράπεζες-Ασφάλειες Leasing-Factoring (Ειδική Έκδοση)*, Αθήνα.

Φάκελος Attica Bank.

B. ΔΕΥΤΕΡΟΓΕΝΗΣ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

B.1. Ελληνική και ελληνόγλωσση

- Αλεξιάκης Π. – Πετράκης Π., (1990) *Το Ελληνικό Χρηματοπιστωτικό Σύστημα κάτω από τις εσωτερικές τις κοινοτικές και τις άλλες διεθνείς εξελίξεις. Χρηματοδοτικά μέσα και αναλύσεις περιπτώσεις*, Αθήνα:Παπαζήση.
- Αλεξανδρίδης Μιχαήλ Α. (2004) *Χρηματοδοτική Διαχείριση*, Αθήνα:Σύγχρονη Εκδοτική.
- Αποστολόπουλος Ιωάννης Ν., (1991) *Ειδικά Θέματα Χρηματοδοτικής Διοικήσεως Ι*, Αθήνα:Εκδόσεις Σμπύλιας «Το Οικονομικόν».
- Αποστολόπουλος Ιωάννης Ν., (2007) *Ειδικά Θέματα Χρηματοδοτικής Διοικήσεως. Μέθοδοι – Εργαλεία - Εφαρμογές*, Αθήνα:Αθ. Σταμούλης.
- Αρτίκης Γεώργιος Π., (2002) *Χρηματοοικονομική Διοίκηση. Αποφάσεις Χρηματοδοτήσεων*, Αθήνα:Interbooks.
- Βάθης Βασίλης Β., (1995) *Η σύμβαση Factoring*, Αθήνα:Αφοί Π. Σάκκουλα.
- Βασιλείου Δημήτριος, Ηρειώτης Νικόλαος, (2008) *Χρηματοοικονομική Διοίκηση. Θεωρία και Πρακτική*, Αθήνα:Rosili.

- Γαλάνης Βασίλειος Π., (2000) *Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Venture Capital. Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας*, Αθήνα:Αθ. Σταμούλης.
- Γεωργιάδης Απόστολος Σ., (1998) *Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας. Leasing – Factoring – Forfaiting – Franchising*, Αθήνα-Κομοτηνή:Αντ. Ν. Σάκκουλα.
- Κιόχος Π. Α. – Παπανικολάου Γ. Δ., (1997) *Χρήμα – Πίστη – Τράπεζες*, Αθήνα:Ελληνικά Γράμματα.
- Κόντος Γιώργος, (2007) *Λογιστική Τραπεζών και Εταιρειών Leasing και Factoring*, Αθήνα:Διπλογραφία.
- Maycock James και Gardner Colyn, (1982) *Πηγές επιχειρηματικής χρηματοδότησης στη δυτική Ευρώπη*, Αθήνα.
- Μητσιόπουλου Γιάννη Θ., (1989) *Factoring-Forfaiting (Σύγχρονοι Θεσμοί Χρηματοδοτήσεων)*, Αθήνα: Εκδόσεις Σμπίλιας «Το Οικονομικόν».
- Χολέβας Γιάννης Κ., (1995) *Τραπεζικές Εργασίες*, Αθήνα:Interbooks.
- Ψυχομάνη Σπύρου Δ., (1996.) *Το Factoring ως σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων*, Θεσσαλονίκη:Σάκκουλα.

B.2. Ξένη

Hawkins David, (1993) *The Business of Factoring. A Guide to Factoring and Invoice Discounting*, London:McGraw-Hill Book Company.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑΣ