



**ΑΝΟΙΚΤΟ  
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ  
ΚΥΠΡΟΥ**

**ΣΧΟΛΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ  
ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ**

**ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ  
«ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ»**

**ΔΙΑΤΡΙΒΗ ΕΠΙΠΕΔΟΥ ΜΑΣΤΕΡ**

**FACTORING: ΜΙΑ ΒΙΩΣΙΜΗ ΛΥΣΗ  
ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ**

**ΠΛΕΤΣΙΑΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ**

**ΔΡ. ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ**

**ΑΘΗΝΑ, ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ, 2014**



**ΔΙΑΤΡΙΒΗ ΕΠΙΠΕΔΟΥ ΜΑΣΤΕΡ**

**FACTORING: ΜΙΑ ΒΙΩΣΙΜΗ ΛΥΣΗ  
ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ**

**ΠΛΕΤΣΙΑΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ**

**ΔΡ. ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ**

**ΑΘΗΝΑ, ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ, 2014**

## ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

<b>1. ΠΕΡΙΛΗΨΗ.....</b>	<b>7</b>
<b>2. EXECUTIVE SUMMARY .....</b>	<b>8</b>
<b>3. ΟΡΙΣΜΟΣ – ΕΝΝΟΙΑ .....</b>	<b>9</b>
<b>4. ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ.....</b>	<b>10</b>
<b>5. ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ FACTORING ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ.....</b>	<b>13</b>
<b>6. ΣΚΟΠΟΙ – ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ .....</b>	<b>15</b>
<b>7. ΤΑ ΕΙΔΗ ΤΟΥ FACTORING .....</b>	<b>17</b>
<b>7.1.Εγχώριο Factoring .....</b>	<b>18</b>
Διαγραμματική απεικόνιση της λειτουργίας του factoring στην εγχώρια αγορά.....	18
<b>7.2.Διεθνές Factoring .....</b>	<b>18</b>
Διαγραμματική απεικόνιση της λειτουργίας του factoring στη διεθνή αγορά.....	19
<b>8. ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΤΟΥ FACTORING.....</b>	<b>20</b>
<b>8.1.Προϊόντα εγχώριου factoring .....</b>	<b>20</b>
8.1.1. Εγχώριο factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής (γνήσιο factoring) .....	20
8.1.2. Εγχώριο factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής επί συγκεκριμένων απαιτήσεων συνοδευόμενων από το μέσο πληρωμής τους (επιταγές) (window dressing) .....	20
8.1.3. Εγχώριο factoring με δικαίωμα αναγωγής (μη γνήσιο factoring) .....	21
8.1.4. Εγχώριο factoring με δικαίωμα μερικής αναγωγής (μεικτό προϊόν).....	21
8.1.1. Εγχώριο εμπιστευτικό factoring με δικαίωμα αναγωγής (αφανές) .....	22
<b>8.2.Προϊόντα διεθνούς factoring .....</b>	<b>23</b>
8.2.1. Το σύστημα των δύο πρακτόρων .....	23
8.2.2. Εξαγωγικό factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής (Άμεσο).....	24
8.2.3. Εξαγωγικό factoring με δικαίωμα αναγωγής .....	25
8.2.4. Εισαγωγικό factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής.....	25
8.2.5. Εισαγωγικό factoring με δικαίωμα αναγωγής.....	25
8.2.6. Εγχώριο ή εξαγωγικό factoring χωρίς προεξόφληση (Collection only).....	26
8.2.7. Reverse factoring.....	26
8.2.8. Back to back factoring.....	26
8.2.9. Purchase factoring .....	27
<b>9. ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ FACTORING.....</b>	<b>28</b>
<b>9.1.ΠΕΛΑΤΟΛΟΓΙΟ ΤΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ.....</b>	<b>29</b>
<b>9.2.ΚΟΣΤΟΣ ΤΟΥ FACTORING .....</b>	<b>31</b>
<b>9.3.ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΑΠΟΡΡΕΟΥΝ ΑΠΟ ΤΙΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΤΟΥ FACTORING.32</b>	
<b>9.4.Πλεονεκτήματα για τις επιχειρήσεις .....</b>	<b>32</b>
9.4.1. Αύξηση κεφαλαιακής ρευστότητας.....	32
9.4.2. Βελτίωση ταμειακών ροών χωρίς τραπεζικό δανεισμό.....	33
9.4.3. Ισχυροποίηση διαπραγματευτικής θέσης .....	33
9.4.4. Βελτίωση φερεγγυότητας.....	34

9.4.5.	Ενίσχυση του εξωστρεφή χαρακτήρα των επιχειρήσεων.....	34
9.4.6.	Διασφάλιση επιχειρηματικής δραστηριότητας.....	34
<b>9.5.</b>	<b>Πλεονεκτήματα για τους πράκτορες .....</b>	<b>35</b>
<b>9.6.</b>	<b>Πλεονεκτήματα για την εθνική οικονομία .....</b>	<b>35</b>
9.6.1.	Καταπολέμηση φοροδιαφυγής .....	35
9.6.2.	Συμβολή στην ανάπτυξη και προώθηση του εξαγωγικού εμπορίου .....	36
9.6.3.	Αποφυγή δημιουργίας υπερχρεωμένων ή / και προβληματικών επιχειρήσεων .....	36
<b>9.7.</b>	<b>ΜΕΙΝΟΕΚΤΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΑΠΟΡΡΕΟΥΝ ΑΠΟ ΤΙΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΤΟΥ FACTORING .....</b>	<b>36</b>
9.7.1.	Λανθασμένη χρήση των κεφαλαίων που προέρχονται από την πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων .....	36
9.7.2.	Υψηλό κόστος χρηματοδότησης .....	37
9.7.3.	Αρνητικός αντίκτυπος στην εικόνα της επιχείρησης.....	38
9.7.4.	Εξάρτηση από τον πράκτορα .....	38
9.7.5.	Το πρόβλημα του «βελουδένιου χειροκτίου».....	38
9.7.6.	Σωστή επιλογή πράκτορα.....	39
<b>10.</b>	<b>ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΣΗΜΑΣΙΑ.....</b>	<b>40</b>
<b>11.</b>	<b>ΕΛΛΑΔΑ: ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΠΡΙΝ ΚΑΙ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΥΦΕΣΗ .....</b>	<b>42</b>
11.1.	Το χρηματοπιστωτικό σύστημα πριν τη ύφεση .....	42
11.2.	Η δυναμική της ύφεσης.....	44
<b>12.</b>	<b>ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ .....</b>	<b>46</b>
12.1.	Σκοπός έρευνας.....	46
12.2.	Καθορισμός ερευνητικών στόχων και ερευνητικών ερωτημάτων.....	46
12.3.	Συλλογή στοιχείων.....	47
<b>13.</b>	<b>ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΡΕΥΝΑΣ.....</b>	<b>48</b>
13.1.	Εισαγωγή.....	48
13.2.	Ανάλυση των ερευνητικών ερωτημάτων.....	48
<b>14.</b>	<b>ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ .....</b>	<b>60</b>
<b>15.</b>	<b>ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ – ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΙΑ.....</b>	<b>62</b>
A.	Ελληνική Βιβλιογραφία .....	62
B.	Ξενόγλωσση βιβλιογραφία.....	64
Γ.	Διαδουκτιακοί τόποι.....	65
<b><u>ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ι</u></b>	<b>.....</b>	<b>66</b>
<b>ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΜΕΓΕΘΩΝ FACTORING ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ ΕΤΗ 2007-2013 .....</b>	<b>66</b>	
<b><u>ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙΙ</u></b> .....	<b>69</b>	
<b>ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΑΝΑ ΠΡΟΪΟΝ ΤΩΝ ΜΕΛΩΝ ΤΟΥ FACTORING CHAIN INTERNATIONAL ΕΤΗ 2007 2013 .....</b>	<b>69</b>	
<b><u>ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙΙΙ</u></b> .....	<b>71</b>	

<b>ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ FACTORING ΑΝΑ ΧΩΡΑ ΚΑΤΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 2013 .....</b>	<b>71</b>
<b><u>ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ IV</u> .....</b>	<b>75</b>
<b>ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ .....</b>	<b>75</b>

## 1. ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων αποτελεί ένα σύγχρονο χρηματοοικονομικό εργαλείο που μέσω των προσφερόμενων υπηρεσιών του επιτυγχάνονται τρεις βασικές λειτουργίες, ήτοι η χρηματοδοτική, η διαχειριστική και η ασφαλιστική. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι αν και η ιστορία του θεσμού είναι πολύ μεγάλη, ωστόσο με τη σημερινή του μορφή απαντάται μόνο εδώ και μερικές δεκαετίες και ως εκ τούτου θεωρείται ότι βρίσκεται ακόμη σε φάση ανάπτυξης.

Λαμβανομένων υπόψη των ανωτέρω, αυτή η διατριβή έχει ως στόχο να διερευνήσει κατά πόσο το factoring στην παρούσα μορφή του, είναι σε θέση να ανταποκριθεί στις σημερινές οικονομικές και εμπορικές ανάγκες των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, αποτελώντας μια βιώσιμη λύση εναλλακτικής χρηματοδότησης.

Προκειμένου να απαντηθεί το ερώτημα αυτό διεξήχθη καταρχήν μία δευτερογενής έρευνα με σκοπό να δώσει στον αναγνώστη μια σφαιρική θεώρηση του θεσμού του factoring μέσω μίας σύντομη αναφοράς στην ιστορική εξέλιξη του, και περιγράφοντας στη συνέχεια τις λειτουργίες του καθώς και τα προσφερόμενα προϊόντα. Παράλληλα δίνονται στοιχεία για το χρηματοπιστωτικό σύστημα της Ελλάδας πριν και μετά την ύφεση, προκειμένου να τοποθετηθεί το factoring στις δύο αυτές διαφορετικές χρονικές περιόδους ώστε να αξιολογηθεί αντίστοιχα η πορεία του. Επιπροσθέτως παρατίθενται τα πλεονεκτήματα που απορρέουν από τις εργασίες factoring τόσο για τους προμηθευτές όσο και για τις εταιρίες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων καθώς και για την εθνική οικονομία αλλά αντιστοίχως και τα μειονεκτήματά του τα οποία αφορούν, κυρίως, τους προμηθευτές.

Θεωρήθηκε ωστόσο απαραίτητο να διενεργηθεί παράλληλα και μία πρωτογενής έρευνα προκειμένου να διερευνηθούν οι απόψεις των εταιρειών ως προς την πρακτική εφαρμογή του factoring στο σύγχρονο επιχειρηματικό περιβάλλον. Συγκεκριμένα ο σκοπός της έρευνας είναι να διερευνηθεί η εξοικείωση των επιχειρήσεων με τις λειτουργίες του factoring, να διασαφηνιστεί το είδος των υπηρεσιών και των προϊόντων factoring που προτιμούν οι εταιρείες, προκειμένου να υποστηρίξουν τις επιχειρηματικές τους δραστηριότητες καθώς και αν τελικά τα τελευταία ανταποκρίνονται στην σύγχρονη οικονομική πραγματικότητα υπερτερώντας των «παραδοσιακών» τραπεζικών προϊόντων.

## **2. EXECUTIVE SUMMARY**

The factoring is a modern financial tool, which through its services three main functions are achieved (funding, management of receivables and credit risk coverage). It should be noted that although the history of factoring is too long, in its present form is met only recently.

In view of the above, this thesis aims to investigate whether factoring in its present form, is able to respond to the current economic and commercial needs of the Small and the Medium size enterprises and thus represent a viable alternative financing solution.

In order to answer the question mentioned-above, a brief reference to the historical review of factoring is being made along with a description of the relevant functions and the products offered. Additionally a reference is made to the banking – financial system of Greece before and after the recession of 2009, in order to assess the factoring “course” in these two different time periods. Finally mentioned is being made to the advantages arising from factoring operations for the suppliers, the factoring companies and the national economy, and respectively the relevant disadvantages.

Furthermore, it was considered necessary, however, a research to be performed in order to explore the companies' views regarding the practices of factoring in the modern business environment and specifically to investigate the familiarity of the companies with factoring, to clarify the types of services and the factoring products which are preferred by them for supporting their business purposes and finally to conclude whether factoring represents a contemporary economic tool which is preferred to “traditional” banking products.



### **3. ΟΡΙΣΜΟΣ – ΕΝΝΟΙΑ**

Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring), αποτελεί δέσμη χρηματοοικονομικών υπηρεσιών με στόχο την κάλυψη των αναγκών των επιχειρήσεων (εφεξής «προμηθευτές») οι οποίες δραστηριοποιούνται είτε στη πώληση προϊόντων, είτε στην παροχή υπηρεσιών με πίστωση βραχυπρόθεσμου χαρακτήρα στους πελάτες τους (εφεξής «αγοραστές» ή «οφειλέτες»), οι οποίοι επιδεικνύουν επαναληπτική αγοραστική συμπεριφορά. Πρόκειται για μία τριμερή συνεργασία μεταξύ ενός προμηθευτή, των οφειλετών του και μιας εταιρίας που δραστηριοποιείται στο factoring (πράκτορας), η οποία αναλαμβάνει τη διαχείριση, λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη των εκδιδόμενων τιμολογίων πώλησης από τον προμηθευτή, με τη δυνατότητα χορήγησης προκαταβολών επί της αξίας τους και υπό προϋποθέσεις αναλαμβάνει την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του προμηθευτή. Ως εκ τούτου ο προμηθευτής μεταβιβάζει ορισμένα δικαιώματά του στον πράκτορα επί συμφωνημένης αμοιβής και ο πράκτορας αναλαμβάνει την εξόφληση των δικαιωμάτων του προμηθευτή, κατά την κανονική συμφωνημένη λήξη, ή την προεξόφληση αυτών, οπότε και διενεργεί μια «πιστωτική πράξη».

## 4. ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ

Αν και μέχρι σήμερα δεν έχει διευκρινιστεί επακριβώς πότε η έννοια του factoring χρησιμοποιήθηκε για πρώτη φορά, ωστόσο στην αγγλική βιβλιογραφία διενεργείται συναφής αναφορά ήδη από τον 15<sup>ο</sup> – 16<sup>ο</sup> αιώνα.

Το factoring<sup>1</sup> με τη σημερινή του μορφή εμφανίσθηκε αρχικά στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής (εφεξής «ΗΠΑ») τον 18ο αιώνα και το οποίο είχε συνδεθεί με τις επιχειρηματικές δραστηριότητες των πρώτων αποίκων της Αμερικής, που ενεργούσαν ως αντιπρόσωποι Ευρωπαϊκών εμπορικών οίκων<sup>2</sup>. Ειδικότερα κατά την περίοδο της βιομηχανικής επανάστασης οι βιομήχανοι ισχυροποιήθηκαν σημαντικά με αποτέλεσμα να μην χρειάζονται τις υπηρεσίες των αντιπροσώπων (πράκτορες). Ως εκ τούτου οι τελευταίοι προκειμένου να επιβιώσουν αναγκάστηκαν να προσφέρουν στους βιομήχανους νέου είδους υπηρεσίες.

Η τεχνική της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων συστηματοποιήθηκε κυρίως μετά το 1960, στα πλαίσια των προσπαθειών των κυβερνήσεων για την ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου καθώς την διασφάλιση έναντι των αλλοδαπών πελατών. Στις ΗΠΑ οι τράπεζες στράφηκαν στο factoring, ως μορφή εναλλακτικής χρηματοδότησης, μόλις το 1963, όταν καθορίστηκε ως νόμιμη τραπεζική εργασία βάσει νόμου. Ο εν λόγω θεσμός σύντομα υιοθετήθηκε και από την Ευρώπη, αναπτύσσοντας αφενός δική του δυναμική και παράλληλα διαμορφώθηκε σύμφωνα με τις ευρωπαϊκές εμπορικές ανάγκες. Είναι ενδιαφέρον να σημειωθεί ότι οι ευρωπαϊκές εταιρίες factoring εμφανίζονται περισσότερες δραστήριες και καινοτόμες από εκείνες των ΗΠΑ, αφού έχουν επεκτείνει την δραστηριότητά τους σε περισσότερους κλάδους επιχειρηματικής δραστηριότητας μέσω της εισάγοντας συστηματικά νέους συνδυασμούς ευέλικτων υπηρεσιών<sup>3</sup>.

Στην Ελλάδα, μόλις το έτος 1987, εκδόθηκε η υπ' αριθμ. 959/10-03-1987 πράξη του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος, βάσει της οποίας οριοθετούνταν η «διενέργεια πράξεων

---

<sup>1</sup> Η λέξη factoring προέρχεται από το λατινικό ρήμα *facere*. Θ. Λιακόπουλος, Η σύμβαση factoring, ΕΕμπΔ 1988, σελ. 377.

<sup>2</sup> Για την ιστορική εξέλιξη του θεσμού βλ. ενδεικτικά Σπ. Ψυχομάνη, Τραπεζικό Δίκαιο, Δίκαιο τραπεζικών συμβάσεων, τ. II, 2010, του ίδιου, Το factoring ως σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, 1996, Α. Γεωργιάδη, Νέες μορφές συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας, 2008, Δ. Τσιμπανούλη, Ένα νομοσχέδιο για την πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring), ΝοΒ 1988.

<sup>3</sup> Στατιστικά στοιχεία για τον ετήσιο κύκλο εργασιών των εταιριών factoring παγκοσμίως βρίσκονται στην ιστοσελίδα [www.factors-chain.com](http://www.factors-chain.com)

αναδόχου είσπραξης εμπορευματικών απαιτήσεων ελλήνων εξαγωγέων από τις εμπορικές τράπεζες και θυγατρικές τους εταιρίες», ενώ αντικείμενο νομοθετικής ρύθμισης αποτέλεσε το 1990. Σημειώνεται ότι σε χώρες όπως η Αγγλία, η Γαλλία, η Γερμανία κ.α. δεν υφίστανται ειδικοί νόμοι σύμφωνα με τους οποίους να ρυθμίζεται το factoring, αλλά τα ζητήματα που προκύπτουν κατά την εφαρμογή του αντιμετωπίζονται από την οικονομική επιστήμη και τη νομολογία βάσει των κανόνων του κοινού αστικού ή εμπορικού δικαίου<sup>4</sup>.

Στη χώρα μας η σύμβαση factoring αποτελεί αντικείμενο του ν.1905/1990 «για τη σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων και άλλες διατάξεις»<sup>5</sup>, όπως αυτή τροποποιήθηκε από το ν.2367/1995 «νέοι χρηματοπιστωτικοί θεσμοί και άλλες διατάξεις»<sup>6</sup>, ενώ τέλος θα πρέπει να γίνει αναφορά και στην υπ' αριθμ. 2622/2009<sup>7</sup> Πράξη Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος, η οποία καθορίζει τις προϋποθέσεις για τη χορήγηση άδειας λειτουργίας καθώς και τους κανόνες εποπτείας από την Τράπεζα της Ελλάδος των εταιριών factoring.

Αξίζει να σημειωθεί πως σήμερα δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα 4 εταιρίες factoring (NBG Factoring, ABC Factors, Eurobank Factors, Πειραιώς Factoring και 1 τμήμα τράπεζας HSBC Factoring εκ των οποίων και τα πέντε είναι μέλη του Οργανισμού Factors Chain International, ενός παγκοσμίου δικτύου εταιριών factoring, με στόχο τη διευκόλυνση του διεθνούς εμπορίου.

Οι εργασίες factoring σε διεθνές επίπεδο διέπονται από:

#### **«International Factoring» - UNIDROIT Convention (Ottawa, 28 May 1988)**

Το τελικό κείμενο για το «Διεθνές Factoring» εγκρίθηκε στις 28 Μαΐου 1988, σε διπλωματικό συνέδριο που έλαβε χώρα στην Οττάβα του Καναδά. Η πρώτη χώρα του επικύρωσε την εν λόγω συνθήκη τρία χρόνια αργότερα, ήτοι το 1991 ήταν Γαλλία, την οποία ακολούθησε η Ιταλία τον Αύγουστο του 1993, η Νιγηρία τον Οκτώβριο του 1994, η Ουγγαρία τον Μάιο του 1996, η Λετονία (1997) και η Γερμανία (1998). Λαμβανομένου υπόψη ότι πολύ σημαντικές αγορές όπως αυτές της Γαλλίας, Ιταλίας και Γερμανίας

---

<sup>4</sup> Γεωργιάδης Απ. Νέες μορφές συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας, εκδόσεις Α. Σάκκουλα, 2008

<sup>5</sup> ΦΕΚ Α' 147/15/11/1990.

<sup>6</sup> ΦΕΚ Α' 261/29-12-1995.

<sup>7</sup> Η οποία ισχύει από 1.1.2010 και κατήργησε την ΠΔ 2168/1993. ΝΟΜΟΣ.

ενστερνίστηκαν την ως άνω συνθήκη, είναι προφανές ότι μεγάλο μέρος του κύκλου εργασιών του παγκόσμιου διακρατικού factoring διέπεται από τους κοινούς κανόνες

#### **«Assignment of Receivables in International Trade» - United Nations Convention (2004)**

Η συνθήκη των Ηνωμένων Εθνών που υπογράφηκε το 2004, πραγματοποιεί εις βάθος ανάλυση α) του ορισμού της εκχώρησης διεθνών απαιτήσεων (International Receivables), τα οποία προέρχονται είτε από προϊόντα, είτε υπηρεσίες προμηθευτών προς οίκους του εξωτερικού, καθώς και β) του νομικού πλαισίου που διέπει τις συναλλαγές αυτές (υποχρεώσεις και δικαιώματα των συμβαλλομένων, συνθήκες, όροι κ.α.).

#### **«General rules of International Factoring» – Factors Chain International**

Οι «Ομοιόμορφοι Κανόνες διεξαγωγής του Διεθνούς Factoring» θεσπίστηκαν την μεγαλύτερη παγκοσμίως ένωση πρακτόρων, την Factors Chain International (FCI) η οποία αριθμεί σήμερα 275 μέλη από 76 χώρες και διαχειρίζεται το 90% του κύκλου εργασιών του παγκόσμιου - διακρατικού (cross-border) factoring. Οι κανόνες αυτοί αποτελούν το κοινά αποδεκτό πλαίσιο βάσει του οποίου διεξάγεται το διεθνές factoring και ορίζουν ξεκάθαρα τις υποχρεώσεις και τα δικαιώματα των συμβαλλομένων (Export Factor, Import Factor, Πωλητή και Αγοραστή).

## 5. ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ FACTORING ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ

Μια γενική και συνοπτική περιγραφή της λειτουργίας της σύμβασης factoring είναι η εξής: ο προμηθευτής αγαθών ή υπηρεσιών που ενδιαφέρεται να συνάψει μια σχέση factoring και συνήθως αποτελεί επιχείρηση η οποία πωλεί ή μεταπωλεί προϊόντα ή παρέχει υπηρεσίες προσφεύγει σε έναν πράκτορα, ο οποίος μπορεί να είναι είτε τράπεζα, είτε και ανώνυμη εταιρία ειδικού και αποκλειστικού σκοπού και εξετάζουν τις δυνατότητες σύναψης της σύμβασης πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων από κοινού, ανάλογα με τις υπηρεσίες που επιζητά ο προμηθευτής να του παρασχεθούν, ενδεικτικά χρηματοδότηση, ανάληψη του κινδύνου αφερεγγυότητας των οφειλετών του λογιστική και νομική παρακολούθηση των απαιτήσεών του, μηχανογράφηση του λογιστηρίου και τήρηση λογιστικών βιβλίων, πληροφορίες σχετικά με την πιστοληπτική ικανότητα των πελατών του κ.λπ.

Ο πράκτορας εκτιμά, καταρχήν, βασισμένος στην τεχνογνωσία και στην εμπειρία του, τα στοιχεία της επιχείρησης, προκειμένου να τεθούν τόσο οι προϋποθέσεις της συνεργασίας τους όσο και οι όροι της μεταξύ τους σύμβασης. Ως εκ τούτου διενεργεί αξιολόγηση τόσο του προμηθευτή με τον οποίο πρόκειται να συνεργαστεί όσο και των οφειλετών τις απαιτήσεις κατά των οποίων προτίθεται να εκχωρήσει ο πρώτος, πριν από τη συνομολόγηση της σχετικής σύμβασης factoring. Εφόσον τα αποτελέσματα της αξιολόγησης είναι θετικά και κρίνει ότι η κατάρτισή της σύμβασης είναι συμφέρουσα, τότε ο προμηθευτής προβαίνει σε εκχώρηση του συνόλου ή μέρους τόσο των υπαρχουσών όσο και των μελλοντικών απαιτήσεων έναντι των πελατών του. Η αναγγελία της σχετικής εκχώρησης στον κάθε οφειλέτη συνήθως γίνεται, είτε με σχετική μνεία της σχέσης factoring αλλά και της εκχώρησης των απαιτήσεων στα τιμολόγια που του αποστέλλονται, είτε με ειδικά έντυπα πληροφοριακά δελτία τα οποία μπορεί να αποσταλούν από τον πράκτορα, ακόμα και όταν ο προμηθευτής έχει παραλείψει να ενημερώσει, ως όφειλε, ο ίδιος τον οφειλέτη<sup>8</sup>. Ωστόσο στην πράξη ακολουθείται η πρώτη εκ των δύο τακτικών, ήτοι ο προμηθευτής αποστέλλει τα εκδοθέντα τιμολόγια στον πράκτορα, ο οποίος θέτοντας την σφραγίδα του επί αυτών, γνωστοποιεί την εκχώρηση με αυτό τον τρόπο στον οφειλέτη, ζητώντας από τον τελευταίο την πληρωμή τους.

---

<sup>8</sup> Ψυχομάνης Σπ., Τραπεζικό Δίκαιο, Δίκαιο Τραπεζικών Συμβάσεων, Τεύχος II, Στ' έκδοση, 2010

Σημαντική κρίνεται επίσης και η συμφωνία μεταξύ προμηθευτή και πράκτορα προκειμένου για τον καταμερισμό των ευθυνών. Η ευθύνη, ακέραιη, του προμηθευτή έναντι του πράκτορα γεννιέται συνήθως σε περιπτώσεις νομικών ή πραγματικών ελαττωμάτων, ή ελλείψεων συμφωνημένων χαρακτηριστικών - ιδιοτήτων των εμπορευμάτων ή των παρεχόμενων υπηρεσιών που παρείχε ο προμηθευτής στους οφειλότες με αποτέλεσμα την αμφισβήτηση των σχετικών απαιτήσεων από τον οφειλέτη. Επίσης στη σύμβαση αναφέρεται και η προμήθεια του πράκτορα, η οποία υπολογίζεται ως ποσοστό επί της τιμολογιακής αξίας των εκχωρημένων απαιτήσεων. Η προμήθεια αυτή, η οποία αποτελεί αντικείμενο ιδιαίτερης συμφωνίας, παρακρατείται από τον πράκτορα από τα ποσά που πιστώνει κάθε φορά στο λογαριασμό του προμηθευτή. Επιπροσθέτως ο πράκτορας λαμβάνει, τους λεγόμενους προεξοφλητικούς τόκους για τα ποσά που προκαταβάλλει στον προμηθευτή έναντι της αξίας των απαιτήσεων που του έχουν εκχωρηθεί<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> Για τον υπολογισμό των τόκων αυτών συμφωνείται ορισμένο επιτόκιο, αντίστοιχο των συνήθων επιτοκίων τραπεζικού δανεισμού. Ψυχομάνης Σπ., Τραπεζικό Δίκαιο, Δίκαιο Τραπεζικών Συμβάσεων, Τεύχος II, Στ' έκδοση, 2010.

## 6. ΣΚΟΠΟΙ – ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ

Μέσω της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων επιδιώκονται (διαζευκτικά ή σωρευτικά) τρεις σκοποί - λειτουργίες: ο χρηματοδοτικός, ο διαχειριστικός και ο ασφαλιστικός (ή εγγυητικός)<sup>10</sup>. Ανάλογα λοιπόν με τη μορφή που επιθυμούν τα μέρη να προσδώσουν στη σύμβαση factoring, πάντα βέβαια με την επιφύλαξη βεβαίως του ελάχιστου περιεχομένου της σύμβασης<sup>11</sup>, ο συνδυασμός των ανωτέρω λειτουργιών ποικίλλει.

Στο πλαίσιο του **χρηματοδοτικού σκοπού**<sup>12</sup> μεταβιβάζονται από τον προμηθευτή στον πράκτορα οι εκκρεμείς (γεννημένες ήδη ή/και μελλοντικές) απαιτήσεις του από την πώληση αγαθών ή την παροχή υπηρεσιών και ο πράκτορας καταβάλλει άμεσα το σύνολο ή μέρος της αξίας των απαιτήσεων, αφού πρώτα αφαιρέσει ένα ποσοστό το οποίο αντιστοιχεί στον προεξοφλητικό τόκο. Με τον τρόπο αυτό καθίσταται εφικτή η εξεύρεση μέσων χρηματοδότησης των επιχειρήσεων τόσο βραχυπρόθεσμων όσο και μεσοπρόθεσμων, εξασφαλίζοντας τους ευχέρεια οικονομικού σχεδιασμού λόγω της ρευστότητας που αποκτούν.

Ο **διαχειριστικός σκοπός** επιτελείται όταν ο πράκτορας αναλαμβάνει τη λογιστική παρακολούθηση των απαιτήσεων, την όχληση των οφειλετών, την είσπραξη ή τη δικαστική επιδίωξη της είσπραξης των απαιτήσεων, με αποτέλεσμα την απαλλαγή του προμηθευτή τόσο από την ενασχόληση με τις εν λόγω εργασίες αλλά και την απαλλαγή του από τις σχετικές δαπάνες. Η αποδέσμευση της επιχείρησης από τις ως άνω εργασίες την βοηθά να συγκεντρωθεί απερίσπαστα πλέον στη διεύρυνση των δραστηριοτήτων της. Ιδίως στις περιπτώσεις κατά τις οποίες η σύμβαση factoring έχει ήδη συναφθεί, επιδίωξη της επιχείρησης θα είναι α) η συνεργασία με νέους πελάτες ή η ανάπτυξη υφιστάμενων σχέσεων, από τις οποίες θα προκύψουν εκχωρούμενες απαιτήσεις και β) η εκπλήρωση των υποχρεώσεων της προς τους πελάτες της.

---

<sup>10</sup> ΑΠ 880/2010, ΔΕΕ 2010/1082, ΕΕμπΔ 2011/73, ΕπισκΕμπΔ 2011/78, ΧρΙΔ 2011/261, ΧρηΔικ 2010/399, κατά την οποία «πρόκειται για νέο χρηματοδοτικό μηχανισμό με τον οποίο επιδιώκεται σκοπός χρηματοδοτικός ή διαχειριστικός ή ασφαλιστικός (εγγυητικός), σωρευτικά ή διαζευκτικά, με αντίστοιχες λειτουργίες».

<sup>11</sup> Κοντογιάννη Α., Η λειτουργία της εκχώρησης στο πλαίσιο της σύμβασης factoring, ΔΕΕ 1999.

<sup>12</sup> Α. Γεωργιάδη, Η χρηματοδοτική ανάληψη απαιτήσεων, ΝοΒ 1988, σελ. 1186, Ε. Περβολαράκη, Η δημοσιότητα στο leasing, στο factoring και στο πλασματικό ενέχυρο, Εκδόσεις Σάκκουλα, 2006.

Με τον **εξασφαλιστικό ή εγγυητικό σκοπό**, δίνεται η δυνατότητα στην επιχείρηση να απαλλαγεί από τον πιστωτικό κίνδυνο λόγω μη φερεγγυότητας των πελατών της, με τη συμφωνία ότι ο πράκτορας θα αναλάβει τον κίνδυνο της μη είσπραξης της απαίτησης λόγω αφερεγγυότητας του οφειλέτη. Στη σύμβαση factoring αναφέρεται, συνήθως, ότι ο πράκτορας θα πιστώσει με το ποσό της απαίτησης το λογαριασμό του πελάτη, ακόμη και αν αυτή είναι ανεπίδεκτη είσπραξης. Όταν, λοιπόν, ο πράκτορας αναλαμβάνει τον εν λόγω κίνδυνο δεν έχει οποιαδήποτε αξίωση κατά του προμηθευτή. Σημειώνεται ωστόσο ότι για να αναληφθεί ο πιστωτικός κίνδυνος από τον πράκτορα θα πρέπει η απαίτηση είναι ελεύθερη από ενστάσεις, όπως λόγω ελαττώματος του προϊόντος ή του έργου, πλάνης, εικονικότητας, συμψηφισμού, κτλ<sup>13</sup>.

---

<sup>13</sup> Α. Γεωργιάδης, ο.π., σελ. 132. 23 Α. Κοντογιάννη, ο.π., σελ. 376.



## 7. ΤΑ ΕΙΔΗ ΤΟΥ FACTORING

Η σύμβαση η οποία περιγράφει την πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων παρουσιάζει μεγάλη ευελιξία λόγω της έλλειψης σε διεθνές επίπεδο αυστηρού νομοθετικού πλαισίου. Επιπλέον οι ίδιες οι απαιτήσεις της σύγχρονης επιχειρηματικότητας διαμόρφωσαν σημαντικό αριθμό παραλλαγών της τεχνικής αυτής, οι οποίες χαρακτηρίζουν την πληθώρα των ειδών - μορφών του factoring. Μάλιστα, το ίδιο το γράμμα του νόμου (άρθρο 1 παρ.2 εδ. β του ν. 1905/1990) καταδεικνύει ότι η ποικιλία των υπηρεσιών οι οποίες δύναται να παρασχεθούν μέσω μίας σύμβασης factoring είναι πάρα πολύ μεγάλη, καθώς και ο ίδιος ο νόμος προβαίνει σε «ενδεικτική» απαρίθμηση. Συγκεκριμένα, αναφέρει πως *«περιεχόμενο της πρακτορείας αποτελεί ιδίως η εκχώρηση απαιτήσεων στον πράκτορα με ή χωρίς δικαίωμα αναγωγής, η εξουσιοδότηση για την είσπραξή τους, η χρηματοδότηση του προμηθευτή με προεξόφληση των απαιτήσεων, η λογιστική και νομική παρακολούθηση των απαιτήσεων, η διαχείρισή τους, η ολική ή μερική κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του προμηθευτή»*.

Είναι προφανές ότι τα συμβαλλόμενα μέρη, έχουν τη δυνατότητα να διαμορφώσουν τη συναφή σύμβαση σύμφωνα με τις εκάστοτε ανάγκες τους αλλά και τις ιδιαίτερες συνθήκες της τοπικής τους αγοράς και έτσι με αυτό τον τρόπο να δημιουργήσουν αρκετές παραλλαγές και συνδυασμούς, κάνοντας χρήση των βασικών παρεχόμενων λειτουργιών του θεσμού του factoring, δηλαδή:

- τη χρηματοδοτική (προεξόφληση των απαιτήσεων),
- τη διαχειριστική (συμφωνία των απαιτήσεων και είσπραξη τους) και την
- εξασφαλιστική λειτουργία (την πιστωτική κάλυψη των απαιτήσεων)<sup>14</sup>.

Βάσει των όσων παρατέθηκαν τα είδη-προϊόντα του factoring διαχωρίζονται σε δύο βασικές κατηγορίες το εγχώριο και το διεθνές factoring.

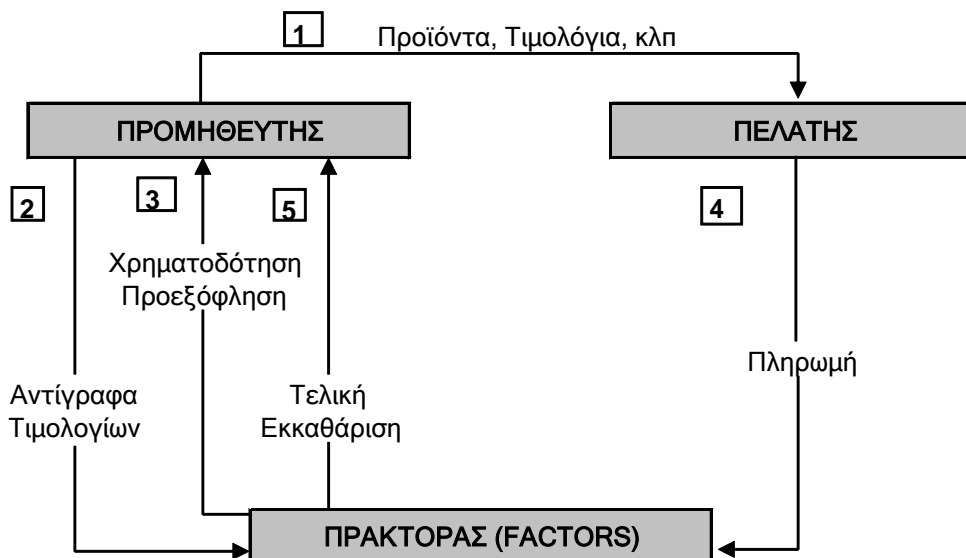
---

<sup>14</sup> Περβολαράκη Ε., Η δημοσιότητα στο leasing, στο factoring και στο πλασματικό ενέχυρο, εκδόσεις Α. Σάκκουλα, 2006 Ψυχομάνης Σπ., Το factoring ως σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, εκδόσεις Σάκκουλα, 1996

## 7.1. Εγχώριο Factoring

Στο εγχώριο factoring τόσο ο προμηθευτής όσο και ο πελάτης-αγοραστής των πωληθέντων αγαθών ή υπηρεσιών είναι εγκατεστημένοι στην ίδια χώρα και επομένως οι εμπορικές τους συναλλαγές που περιγράφει η σύμβαση factoring δραστηριοποιούνται και εξελίσσονται σε μία χώρα.

Διαγραμματική απεικόνιση της λειτουργίας του factoring στην εγχώρια αγορά



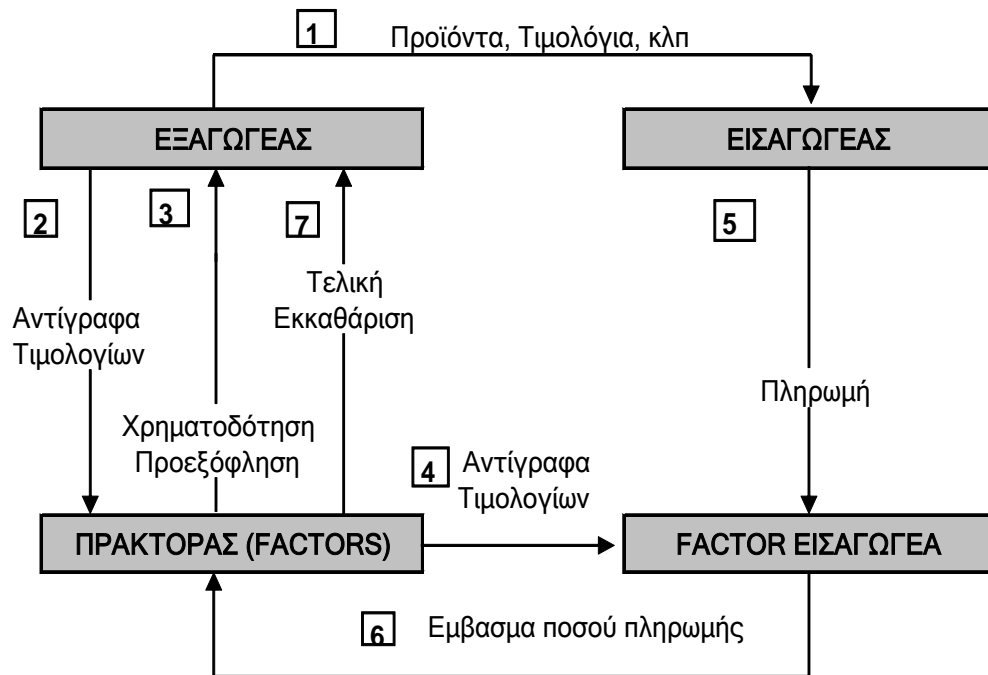
## 7.2. Διεθνές Factoring

Το διεθνές factoring διαχωρίζεται δύο κατηγορίες και συγκεκριμένα στο εξαγωγικό και στο εισαγωγικό factoring.

Ως εξαγωγικό factoring εννοούνται οι απαιτήσεις που προέρχονται από εμπορικές δραστηριότητες και αφορούν είτε εξαγωγές πωληθέντων αγαθών και εμπορευμάτων είτε από παροχή υπηρεσιών από προμηθευτές όπου η έδρα τους είναι στην εγχώρια αγορά σε αγοραστές όπου οι εγκαταστάσεις και η λειτουργία τους είναι σε χώρα του εξωτερικού.

Ενώ ως εισαγωγικό factoring εννοούνται οι υποχρεώσεις που προέρχονται από εμπορικές δραστηριότητες που αφορούν εισαγωγές αγοραζόμενων αγαθών και Α' υλών από προμηθευτές του εξωτερικού σε αγοραστές που οι εγκαταστάσεις και η λειτουργία είναι στην εγχώρια αγορά.

Διαγραμματική απεικόνιση της λειτουργίας του factoring στη διεθνή αγορά



## 8. ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΤΟΥ FACTORING

Τα προϊόντα του factoring τα οποία περιγράφονται αναλυτικά ακολούθως, είναι τα εξής:

### 8.1. Προϊόντα εγχώριου factoring

#### 8.1.1. Εγχώριο factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής (γνήσιο factoring).

Το εγχώριο factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής αφορά την εκχώρηση των απαιτήσεων από ένα προμηθευτή σε αγοραστές που δραστηριοποιούνται στην ίδια αγορά (εγχώρια). Το κύριο γνώρισμα του εγχωρίου factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής είναι η ανάληψη από τον πράκτορα του πιστωτικού κινδύνου, δηλαδή της μη είσπραξης των εκχωρούμενων απαιτήσεων από τον εκάστοτε οφειλέτη, ήτοι αναλαμβάνει τον κίνδυνο της αφερεγγυότητάς του τελευταίου. Το είδος αυτό συνδυάζει και τις τρεις λειτουργίες του θεσμού του factoring, δηλαδή τη χρηματοδοτική, τη διαχειριστική και την ασφαλιστική. Ο πράκτορας (factor) προβαίνει σε αγορά μέρους ή του συνόλου των γεγεννημένων απαιτήσεων καθώς επίσης και των μελλοντικών απαιτήσεων του προμηθευτή κατά των πελατών του και συγχρόνως αναλαμβάνει, και τον κίνδυνο της μη πληρωμής τους, αδυνατώντας βέβαια να στραφεί κατά του προμηθευτή. Το χωρίς δικαίωμα αναγωγής ισχύει στις περιπτώσεις εκείνες κατά τις οποίες οι τιμολογημένες εκχωρημένες απαιτήσεις δεν εισπράττονται λόγω οικονομικής αδυναμίας ή πτώχευσης του οφειλέτη. Αντιθέτως σε περίπτωση άρνησης του οφειλέτη να εξοφλήσει τις υποχρεώσεις του λόγω ποιοτικής ή ποσοτικής αμφισβήτησης των πωληθέντων αγαθών ή υπηρεσιών (dispute) η ευθύνη βαραίνει εξολοκλήρου τον προμηθευτή.

Προκειμένου για την εξυπηρέτηση διαφοροποιημένων αναγκών το εγχώριο factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής διαχωρίζεται στις εξής κατηγορίες:

#### 8.1.2. Εγχώριο factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής επί συγκεκριμένων απαιτήσεων συνοδευόμενων από το μέσο πληρωμής τους (επιταγές) (window dressing).

Το Εγχώριο Factoring συγκεκριμένων απαιτήσεων συνοδευόμενες από το μέσο πληρωμής (επιταγές) χωρίς δικαίωμα αναγωγής αποτελεί υποκατηγορία του εγχωρίου Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής και αφορά την εκχώρηση όχι του συνόλου των παραστατικών (υφιστάμενες και μελλοντικές απαιτήσεις) του προμηθευτή αλλά αποκλειστικά και μόνο συγκεκριμένες απαιτήσεις συνοδευόμενες όμως πάντα από το μέσο πληρωμής που τις εξοφλεί (επιταγές). Οι συγκεκριμένες επιταγές που εξοφλούν τις εκχωρημένες απαιτήσεις παραδίδονται στο πράκτορα εφόσον έχουν οπισθογραφηθεί από τον προμηθευτή. Η

οπισθογράφιση των επιταγών από τον προμηθευτή συνεπάγεται και την υπευθυνότητα του για την είσπραξη τους καθώς σε περίπτωση που ο εκδότης αδυνατεί να πληρώσει την επιταγή τότε η επιταγή σφραγίζεται και ο κομιστής έχει το δικαίωμα να στραφεί νομικά τόσο στον εκδότη όσο και στους οπισθογράφους που έχουν οπισθογραφήσει την εν λόγω επιταγή.

Επομένως είναι προφανές ότι το χωρίς δικαίωμα αναγωγή δεν υπάρχει στην ουσία από την στιγμή που ο πράκτορας διατηρεί το δικαίωμα να στραφεί στον προμηθευτή και να αποζημιωθεί για το ποσό της επιταγής σε περίπτωση μη πληρωμής της από τον εκδότη. Η ονομασία του προϊόντος σε “Window Dressing” προκύπτει από την επίδραση του συγκεκριμένου προϊόντος στον ισολογισμό του προμηθευτή. Καθώς ο προμηθευτής εκχωρεί στον πράκτορα σε μορφή χωρίς δικαίωμα αναγωγής μειώνονται οι εμφανιζόμενες στο κυκλοφορούν ενεργητικό απαιτήσεις με ταυτόχρονη αύξηση του ταμείου χωρίς να αυξάνεται ο λογαριασμός των υποχρεώσεων στις τράπεζες. Κατά αυτό τον τρόπο ο προμηθευτής εμφανίζει αυξημένη ρευστότητα χωρίς δανειακή επιβάρυνση με αποτέλεσμα την ωραιοποίηση του Ισολογισμού του (Window Dressing).

### **8.1.3. Εγχώριο factoring με δικαίωμα αναγωγής (μη γνήσιο factoring)**

Το εγχώριο Factoring με δικαίωμα αναγωγής αφορά την εκχώρηση των απαιτήσεων από ένα προμηθευτή σε αγοραστές που δραστηριοποιούνται στην ίδια αγορά (εγχώρια). Ως κύριο χαρακτηριστικό γνώρισμα έχει την παντελή έλλειψη της εγγυοδοτικής ή της ασφαλιστικής λειτουργίας. Συγκεκριμένα αν και ο πράκτορας παρέχει τις υπηρεσίες της προεξόφλησης (χρηματοδότηση), της λογιστικής παρακολούθησης και της είσπραξης των απαιτήσεων, ωστόσο δεν παρέχει κάλυψη του ενδεχόμενου πιστωτικού κινδύνου από άρνηση πληρωμής του οφειλέτη είτε λόγω οικονομικής αδυναμίας είτε λόγω ποιοτικής ή ποσοτικής αμφισβήτησης. Στο συγκεκριμένο είδος είναι προφανές ότι τον κίνδυνο αφερεγγυότητας του οφειλέτη τον διατηρεί ο προμηθευτής και σε καμία περίπτωση δεν τον αναλαμβάνει ο πράκτορας. Έτσι, σε περίπτωση μη πληρωμής των απαιτήσεων ο προμηθευτής ευθύνεται απέναντι στον πράκτορα για την επιστροφή των ποσών που έλαβε προκαταβολικά ως χρηματοδότηση των απαιτήσεων αυτών.

### **8.1.4. Εγχώριο factoring με δικαίωμα μερικής αναγωγής (μεικτό προϊόν)<sup>15</sup>**

Το εγχώριο Factoring με δικαίωμα μερικής αναγωγής αφορά την εκχώρηση των απαιτήσεων από ένα προμηθευτή σε αγοραστές που δραστηριοποιούνται στην ίδια αγορά

---

<sup>15</sup> Το προϊόν αυτό παρείχε η Marfin Factors A.E.

(εγχώρια). Το συγκεκριμένο προϊόν συνδυάζει τα παραπάνω δύο προϊόντα δηλαδή του εγχωρίου factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής και του εγχωρίου factoring με δικαίωμα αναγωγής. Στο εν λόγω προϊόν ο πράκτορας και ο προμηθευτής μοιράζονται τον πιστωτικό κίνδυνο. Για παράδειγμα για ένα οφειλέτη ενός προμηθευτή ο πράκτορας εγκρίνει ένα πιστωτικό όριο €100,000 που σημαίνει ότι αποδέχεται να προεξοφλεί και να ασφαλίσει τα τιμολόγια έως το ποσό των €100,000. Στην περίπτωση που ο προμηθευτής επιθυμεί να τιμολογήσει € 130,000 αναλαμβάνει και το ρίσκο στην περίπτωση που δεν πληρώσει ο οφειλέτης να υποστεί την ζημιά των €30,000 για το υπερβάλλον ποσό από τα €100,000.

### **8.1.1. Εγχώριο εμπιστευτικό factoring με δικαίωμα αναγωγής (αφανές)**

Το κριτήριο της διάκρισης εδώ είναι το γεγονός της αναγγελίας ή μη της εκχώρησης της απαίτησης στον οφειλέτη<sup>16</sup>. Εάν η απαίτηση αναγγελθεί, τότε ο πράκτορας αποκτά όλα τα δικαιώματα του εκχωρητή – προμηθευτή κατά του οφειλέτη και μπορεί να επιδιώξει την είσπραξη της απαίτησης, ακόμα και με τη χρήση ένδικων μέσων, στο δικό του όνομα.

Το **αφανές** factoring συναπτόταν στα πρώτα χρόνια λειτουργίας του θεσμού λόγω της δυσπιστίας αλλά και του «φόβου» των προμηθευτών για τον αρνητικό αντίκτυπο στη επιχειρηματική φήμη τους που μπορεί να είχε η ότι η γνωστοποίηση της σύμβασης πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων. Στην πραγματικότητα στο είδος αυτό factoring διενεργείται μια αφανής διαδικασία, κατά την οποία δε πραγματοποιείται γνωστοποίηση της εκχώρησης της απαίτησης, με αποτέλεσμα ο πράκτορας να παραμένει στην αφάνεια και να μην μπορεί να ελέγχει την είσπραξη των απαιτήσεων αφού ο οφειλέτης, προς απόσβεση της ενοχής του, καταβάλει μόνο στον προμηθευτή<sup>17</sup> την πληρωμή της απαίτησης. Ως εκ τούτου ο

---

<sup>16</sup> Το άρθρο 2 παρ. 1 του ν. 1905/1990 για την πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων ορίζει ότι η σύμβαση αναγγέλλεται εγγράφως στον οφειλέτη. Πρόκειται στην ουσία για επανάληψη της ρύθμισης του άρθρου 460 ΑΚ με τη διαφορά της επιβολής του εγγράφου τύπου. Ωστόσο, η μη αναγγελία δεν συνεπάγεται ακυρότητα της εκχώρησης, αλλά, όπως και στο άρθρο 460 ΑΚ, ο εκδοχέας factor δεν αποκτά τα δικαιώματα του εκχωρητή – προμηθευτή έναντι του πελάτη – οφειλέτη. Βλ. Β. Βάθη, Η σύμβαση factoring, Εκδόσεις Σάκκουλα, 1995.

<sup>17</sup> Ωστόσο, επειδή η τακτική αυτή είναι ριζοκίνδυνη, λόγω της πιθανότητας μη επιστροφής της αξίας των μεταβιβασμένων απαιτήσεων στον πράκτορα, οι περισσότεροι πράκτορες αρνούνται να συνάψουν συμβάσεις αφανούς factoring. Βέβαια, στην πράξη ακολουθείται και μία ενδιάμεση λύση σύμφωνα με την οποία συνάπτεται αφανές factoring αλλά στα τιμολόγια που παραδίδονται στους οφειλέτες αναφέρεται ότι η εξόφληση θα γίνεται με κατάθεση σε ένα συγκεκριμένο τραπεζικό λογαριασμό, ο οποίος ανήκει με βάση τη συμφωνία των μερών στο factor ο οποίος δε γνωστοποιείται στον οφειλέτη και έτσι δεν παρεμβάλλεται ο προμηθευτής κατά την είσπραξη των απαιτήσεων. Από την άλλη πλευρά ο πελάτης δε λαμβάνει γνώση της εκχώρησης και σε περίπτωση που καταβάλει στον προμηθευτή απαλλάσσεται από την υποχρέωσή του. Βάθης Β., Η σύμβαση factoring, Εκδόσεις Σάκκουλα, 1995

προμηθευτής είναι υποχρεωμένος να διαβιβάζει χωρίς καθυστέρηση, στον πράκτορα όλες τις πληρωμές τις οποίες έχει διενεργήσει ο οφειλέτης καθώς επίσης και να επιστρέφει οποιοδήποτε ποσό έχει λάβει από τον πράκτορα προκαταβολικά, το οποίο δεν κατέβαλε τελικά ο οφειλέτης<sup>18</sup>.

Αντιθέτως στο **εμφανές factoring** γνωστοποιείται στον οφειλέτη αφενός η σύναψη της συμβάσεως factoring και αφετέρου η εκχώρηση των απαιτήσεων προς τον πράκτορα από τον προμηθευτή. Η εν λόγω γνωστοποίηση – αναγγελία γίνεται συνήθως είτε με ειδική μνεία στα εκδοθέντα από τον προμηθευτή τιμολόγια, είτε με την αποστολή γραπτής ανακοίνωσης από τον τελευταίο ή τον πράκτορα προς τον οφειλέτη. Στο εμφανές factoring ο οφειλέτης υποχρεούται να καταβάλλει αποκλειστικά και μόνο στον πράκτορα την πληρωμή της εκχωρημένης απαίτησης, εάν επιθυμεί να έχει αυτή αποσβεστική ενέργεια<sup>19</sup>.

## **8.2. Προϊόντα διεθνούς factoring**

### **8.2.1. Το σύστημα των δύο πρακτόρων**

Η πιο χαρακτηριστική μορφή διεθνούς factoring είναι το σύστημα των δύο πρακτόρων, το οποίο έχει κύριο χαρακτηριστικό τη συνεργασία ενός πράκτορα που εδρεύει στη χώρα εξαγωγής (export factor) με έναν πράκτορα – ανταποκριτή που εδρεύει αντίστοιχα στη χώρα εισαγωγής (import factor).

Συγκεκριμένα, πριν ακόμα οριστικοποιηθεί η συμφωνία εξαγωγής, ο προμηθευτής επικοινωνεί στον πράκτορά του όλα τα απαραίτητα στοιχεία βάσει των οποίων ο τελευταίος θα αντλήσει πληροφορίες σχετικά με τη φερεγγυότητα του αλλοδαπού οφειλέτη, από τον ανταποκριτή του (άλλο πράκτορα ή θυγατρική εταιρία) στη χώρα της κατοικίας ή της έδρας του οφειλέτη. Στη συνέχεια, εφόσον ο ανταποκριτής εγγυηθεί ρητώς για τη φερεγγυότητα του οφειλέτη, πραγματοποιείται στον export factor η εκχώρηση των απαιτήσεων και συνεπώς και η μεταβίβαση των συναφών τιμολογίων τα οποία θα διαβιβάζει στον import factor προκειμένου ο τελευταίος να φροντίσει για την είσπραξη των απαιτήσεων. Σημειώνεται ότι η χρηματοδότηση των απαιτήσεων διενεργείται από τον export factor (ημεδαπός πράκτορας) ο οποίος χρηματοδοτεί τον προμηθευτή με τη συνήθη διαδικασία, ενώ ο ίδιος αναχρηματοδοτείται από τον import factor (αλλοδαπός πράκτορα), προκειμένου να

---

<sup>18</sup> Η αφανής αυτή διαδικασία εφαρμόζεται κυρίως στο νόθο factoring. Ψυχομάνης Σπ., Το factoring ως σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, εκδόσεις Σάκκουλα, 1996.

<sup>19</sup> Σ Ψυχομάνης Σπ., Το factoring ως σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, εκδόσεις Σάκκουλα, 1996.

εκμεταλλευτεί την τυχόν υφιστάμενη διαφορά επιτοκίων μεταξύ ημεδαπής και αλλοδαπής ώστε να μηδενίσει τον συναλλαγματικό κίνδυνο που θα προκύψει από δυσμενείς διακυμάνσεις των νομισματικών ισοτιμιών.

Είναι προφανές ότι οι υπηρεσίες που παρέχονται με το σύστημα των δύο πρακτόρων κατανέμονται ως εξής: ο export factor διενεργεί τη χρηματοδότηση του προμηθευτή προκαταβάλλοντας μέρος της αξίας των τιμολογίων εξαγωγών, αφού προθύστερα, ο import factor που συνεργάζεται με αυτόν τον διαβεβαιώσει για τη φερεγγυότητα του οφειλέτη. Ο δε import factor αναλαμβάνει την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου καθώς και τις διαδικασίες είσπραξης των απαιτήσεων, ανάλογα βέβαια κατανέμεται και η μεταξύ τους προμήθεια, ήτοι 1/3 για τον export factor και 2/3 για τον import factor<sup>20</sup>.

Τα πλεονεκτήματα αυτού του είδους διεθνούς factoring συνοψίζονται στη εξυπηρέτηση των συμφερόντων αμφοτέρων των μερών. Από τη μια πλευρά, ο εξαγωγέας - προμηθευτής εξασφαλίζεται από τον κίνδυνο της αφερεγγυότητας του αλλοδαπού οφειλέτη, ενώ από την άλλη στον εισαγωγέα - οφειλέτη δίνεται η δυνατότητα προ-ελέγχου των εμπορευμάτων πριν την καταβολή του σχετικού τιμήματος στον πράκτορα. Στα μειονεκτήματα συγκαταλέγονται το πιθανώς μεγαλύτερο κόστος, καθώς και κάποιες περιπτώσεις τα υψηλά έξοδα διαχείρισης του import factor<sup>21</sup> και ενίοτε η καθυστέρηση μεταφοράς κεφαλαίων.

### **8.2.2. Εξαγωγικό factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής (Άμεσο)**

Στο άμεσο εξαγωγικό factoring ο προμηθευτής εκχωρεί τις απαιτήσεις έναντι οφειλετών στην αλλοδαπή στον ημεδαπό πράκτορά του (export factor), ο οποίος αναλαμβάνει τόσο τη χρηματοδότηση του προμηθευτή όσο και τον κίνδυνο αφερεγγυότητας των οφειλετών. Το γεγονός ότι ο export factor δεν έχει τη δυνατότητα να διενεργήσει διεξοδικό έλεγχο της φερεγγυότητας του οφειλέτη, αντισταθμίζεται από την υποχρέωση του προμηθευτή να συνάψει υποχρεωτικά με μια ιδιωτική ασφαλιστική εταιρία ή κρατικό οργανισμό<sup>22</sup>, μια σύμβαση ασφαλίσεως πιστώσεως και να εκχωρήσει των δικαιωμάτων του από το ασφαλιστήριο συμβόλαιο στον export factor. Στο άμεσο εξαγωγικό factoring ο αλλοδαπός

---

<sup>20</sup> Ψυχομάνης Σπ., Το factoring ως σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, εκδόσεις Σάκκουλα, 1996, Βάθης Β., Η σύμβαση factoring, Εκδόσεις Σάκκουλα, 1995

<sup>21</sup> Χ. Παμπούκης, Τα διάφορα είδη διεθνούς factoring και η ρύθμιση ζητημάτων ιδιωτικού διεθνούς δικαίου, ΝοΒ 1998.

<sup>22</sup> Στην Ελλάδα, τον Ο.Α.Ε.Π., ν. 1796/1988 «Σύσταση Οργανισμού Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων». Ψυχομάνης Σπ., Τραπεζικό Δίκαιο, Δίκαιο Τραπεζικών Συμβάσεων, Τεύχος ΙΙ, Στ' έκδοση, 2010



πράκτορας (import factor) έχει περιορισμένο ρόλο, που εξαντλείται κυρίως σε υπηρεσίες νομικής παρακολούθησης και είσπραξης των απαιτήσεων, για λογαριασμό του ημεδαπού πράκτορα.

### **8.2.3. Εξαγωγικό factoring με δικαίωμα αναγωγής**

Στο εξαγωγικό factoring ο προμηθευτής εκχωρεί τις απαιτήσεις έναντι οφειλετών στην αλλοδαπή στον ημεδαπό πράκτορά του (export factor), ο οποίος αναλαμβάνει τη χρηματοδότηση του προμηθευτή όχι όμως και τον κίνδυνο αφερεγγυότητας των οφειλετών που βαρύνει σε περίπτωση μη πληρωμής από τον οφειλέτη τον προμηθευτή. Το εξαγωγικό Factoring με δικαίωμα αναγωγής καλύπτει τις περιπτώσεις κατά τις οποίες ο ανταποκριτής Factor έχει εξαντλήσει το πιστωτικό όριο του οφειλέτη ή σημαντικό μέρος του για όλους προμηθευτές του, με αποτέλεσμα το εγκεκριμένο όριο να μην καλύπτει το συνολικό όγκο των συναλλαγών για την νέα συνεργασία.

### **8.2.4. Εισαγωγικό factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής**

Σε αυτή τη μορφή διεθνούς factoring παρακάμπτεται ο ημεδαπός πράκτορας (export factor), και ο προμηθευτής συνεργάζεται απευθείας με έναν πράκτορα ο οποίος είναι εγκατεστημένος στη χώρα προς την οποία γίνεται η εξαγωγή των προϊόντων ή η παροχή των υπηρεσιών (import factor). Ο export factor αναλαμβάνει την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου και την επιμέλεια των εργασιών είσπραξης των απαιτήσεων, δεν διενεργεί όμως την προεξόφλησή τους. Στο άμεσο εισαγωγικό factoring, ο προμηθευτής αντιμετωπίζει μια χρονοβόρα διαδικασία με ποικίλους κινδύνους λόγω των διαφορετικών τεχνικών αλλά και των νομοθετικών πλαισίων factoring σε κάθε χώρα. Για τους λόγους αυτούς, αυτός ο τύπος factoring αποτελεί την έσχατη λύση στην οποία προσφεύγουν οι προμηθευτές και μόνο όταν κανένας ημεδαπός πράκτορας (export factor) δεν προτίθεται να αναλάβει ο ίδιος τον κίνδυνο αφερεγγυότητας του αλλοδαπού οφειλέτη.

### **8.2.5. Εισαγωγικό factoring με δικαίωμα αναγωγής**

Στο εισαγωγικό Factoring με δικαίωμα αναγωγής με βάση τα όσα περιγράφηκαν ανωτέρω στο προϊόν του εξαγωγικό Factoring με δικαίωμα αναγωγής ο ρόλος του εγχώριου πράκτορα περιορίζεται στην είσπραξη των απαιτήσεων από τους εγχώριους οφειλέτες και στην απόδοση των εισπράξεων στον συνεργαζόμενο Factor στο εξωτερικό.

### **8.2.6. Εγγώριο ή εξαγωγικό factoring χωρίς προεξόφληση (Collection only)**

Στην περίπτωση του **factoring χωρίς προεξόφληση**<sup>23</sup>, δεν συντελείται η χρηματοδοτική λειτουργία. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι ο προμηθευτής διαθέτει επαρκή ρευστότητα και ως εκ τούτου δεν έχει ανάγκη κεφαλαίου κίνησης, με αποτέλεσμα ο πράκτορας να αναλαμβάνει είτε μόνο τη λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη των απαιτήσεων, υποσχόμενος την καταβολή της αξίας των εκχωρούμενων απαιτήσεων στο μελλοντικό χρονικό σημείο που κάθε απαίτηση θα καταστεί ληξιπρόθεσμη<sup>24</sup>, είτε συγχρόνως και την κάλυψη του κινδύνου μη πληρωμής των απαιτήσεων λόγω αφερεγγυότητας του οφειλέτη.

### **8.2.7. Reverse factoring**

Στο reverse factoring η εκκίνηση της διαδικασίας για την σύναψη σχέσης factoring δεν πραγματοποιείται με πρωτοβουλία του προμηθευτή αλλά του αγοραστή ο οποίος έχει πολύ υψηλή πιστοληπτική ικανότητα και θέλει να βοηθήσει τους προμηθευτές με τους οποίους συναλλάσσεται στην χρηματοδότηση των πωλήσεών τους προς αυτόν. Σε συνεργασία λοιπόν με τον πράκτορα ορίζουν εκείνες τις διαδικασίες που απαιτούνται για την βέλτιστη διαχείριση των εκχωρημένων απαιτήσεων (π.χ. επιβεβαίωση πληρωμής και επαλήθευση τιμολογίων κ.λπ.) καθιστώντας την χρηματοδότηση τους με χαμηλό πιστωτικό κίνδυνο.

### **8.2.8. Back to back factoring**

Το συγκεκριμένο προϊόν αποσκοπεί στην αποτελεσματική και ορθή διαχείριση της ταμειακής ροής (cash flow management) μιας επιχείρησης, αφού συνδυάζει την παρακολούθηση, την ίδια χρονική στιγμή, τόσο των υποχρεώσεων, όσο και των απαιτήσεων της. Η διαχείριση των ταμειακών ροών μέσω αυτού του μηχανισμού διασφαλίζει την έγκαιρη πληρωμή – εκροή - των υποχρεώσεων έναντι των προμηθευτών του εκάστοτε πελάτη από την ταμειακή εισροή –ρευστότητα - που δημιουργείται μέσω της χρηματοδότησης των απαιτήσεων από τους αγοραστές του. Ο πελάτης είναι ταυτόχρονα πωλητής και αγοραστής και ο πράκτορας μπορεί και ελέγχει αλλά και διαχειρίζεται ολόκληρο το συναλλακτικό και εμπορικό κύκλωμα (back to back), με αποτέλεσμα α) τη μείωση της έκθεσης του έναντι στον

---

<sup>23</sup> Η καταληκτικό factoring

<sup>24</sup> ΑΠ 880/2010, ΕπισκεΕΔ 2011, σελ. 73, σύμφωνα με την οποία «η διάκριση του factoring με ή χωρίς προεξόφληση έχει ως κριτήριο το χρόνο εξόφλησης των απαιτήσεων από τον πράκτορα προς τον προμηθευτή. Αν ο πράκτορας εξοφλεί τις απαιτήσεις (πιστώνει με το ποσό τους το λογαριασμό του προμηθευτή), κατά το χρόνο που γίνονται αυτές ληξιπρόθεσμες, δεν υπάρχει προεξόφληση. Αντίθετα, αν η πίστωση του λογαριασμού του προμηθευτή γίνεται αμέσως μετά την εκχώρηση, δηλαδή τη χορήγηση στον πράκτορα αντιγράφων των τιμολογίων ή καταστάσεων με τις εκχωρούμενες αξιώσεις, τότε πρόκειται για σύμβαση factoring με προεξόφληση».

πιστωτικό κίνδυνο, β) την εξασφάλιση υψηλότερης αποδοτικότητας των κεφαλαίων, και γ) την παροχή στον πελάτη ενός πολύτιμου εργαλείου, το οποίο λειτουργεί υποστηρικτικά στην προσπάθεια αύξησης των πωλήσεων διατηρώντας όμως απολύτως ελεγχόμενες και τις υποχρεώσεις του.

### **8.2.9. Purchase factoring<sup>25</sup>**

Στο purchase factoring όπως και στο reverse factoring η εκκίνηση της διαδικασίας για την σύναψη σχέσης factoring δεν πραγματοποιείται με πρωτοβουλία του προμηθευτή αλλά του αγοραστή ο οποίος έχει πολύ υψηλή πιστοληπτική ικανότητα. Ο πελάτης του πράκτορα είναι ο αγοραστής των εμπορευμάτων, τελικών προϊόντων ή ακόμα και των άυλων και εκφράζει την επιθυμία να συνεργαστεί με έναν πράκτορα με σκοπό να χρηματοδοτηθεί η υποχρέωση του προς συγκεκριμένους προμηθευτές με τους οποίους συναλλάσσεται. Ο αγοραστής σε συνεργασία λοιπόν με τον πράκτορα επιλέγουν τους προμηθευτές που θα ενταχθούν στο purchase factoring με κριτήριο την μέγιστη έκπτωση που θα αποκομίσει ο αγοραστής από τους προμηθευτές του, καθώς θα πληρώνεται τις απολύτου μετρητοίς και όχι με πίστωση. Η αποπληρωμή του πράκτορα από τον αγοραστή θα πραγματοποιηθεί με διεθνής υποσχετικό τίτλο (promissory note) σε συμφωνημένη πιστωτική περίοδο. Για παράδειγμα ο πράκτορας εξοφλεί για λογαριασμό του αγοραστή τον προμηθευτή με μετρητά ενώ είχε μια πίστωση 60 ημερών και έτσι ο προμηθευτής προσφέρει στον αγοραστή ένα δικαίωμα έκπτωσης (π.χ. 7%) που ικανοποιεί και τα δύο συμβαλλόμενα μέρη. Εν συνεχεία ο αγοραστής με τον πράκτορα συμφωνούν η αποπληρωμή να γίνει σε 90 ημέρες από την ημέρα εξόφλησης του προμηθευτή από τον πράκτορα. Επομένως ο αγοραστής απολαμβάνει την έκπτωση από τον προμηθευτή και παράλληλα την επιμήκυνση την πιστωτικής περιόδου από 60 ημέρες σε 90 ημέρες.

---

<sup>25</sup> [www.FinBank.plc](http://www.FinBank.plc)

## 9. ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ FACTORING

Οι απαιτήσεις έναντι τρίτων οφειλετών, οι οποίες αποτελούν απόρροια της επιχειρηματικής δραστηριότητας του προμηθευτή<sup>26</sup>, αποτελούν αντικείμενο της συμβάσεως factoring. Τα επιπλέον χαρακτηριστικά τα οποία πρέπει να πληρούν οι απαιτήσεις στο factoring και που απαιτούνται προκειμένου για την αποδοτικότερη οικονομική λειτουργία της εν λόγω σύμβασης, συνοψίζονται στα ακόλουθα:

- Καταρχήν, οι απαιτήσεις θα πρέπει να είναι καθορισμένες και βέβαιες, το οποίο επιτυγχάνεται μέσω της έκδοσης τιμολογίων από τον προμηθευτή. Το τιμολόγιο αποτελεί έγγραφο το οποίο παρέχει λεπτομερή περιγραφή όλων των απαιτούμενων στοιχείων ως προς την απόδειξη της συναλλαγής και, ειδικά δε, το ύψος της συγκεκριμένης απαίτησης. Επιπρόσθετα το τιμολόγιο αποτελεί το μέσο με το οποίο μεταβιβάζεται η συναφής απαίτηση στον πράκτορα και με αυτό τον τρόπο επιτυγχάνεται η διευκόλυνση της είσπραξής της.
- Επίσης οι απαιτήσεις προς εκχώρηση μπορεί να προέρχονται και με την «επί πιστώσει» πώληση αγαθών ή παροχή υπηρεσιών.
- Οι τιμολογιακές απαιτήσεις αυτές θα πρέπει να έχουν βραχυπρόθεσμο χαρακτήρα, δηλαδή η πληρωμή τους θα πρέπει να διεκπεραιωθεί το αργότερο εντός εκατόν ογδόντα ημερών από την έκδοση του σχετικού παραστατικού.
- Επιπλέον, το ύψος των απαιτήσεων θα πρέπει να είναι αξιόλογο, ήτοι δεν θα πρέπει να έχουν μικρή αξία αλλά να ανέρχονται πάνω από το όριο που θέτει εκάστοτε ο πράκτορας ώστε η διαχείρισή τους να είναι οικονομικά συμφέρουσα τόσο για τον πράκτορα όσο και για τον προμηθευτή.
- Τέλος, θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι απαιτήσεις δεν θα πρέπει να υφίστανται έναντι απλών καταναλωτών επειδή, αφενός μεν το ύψος των τιμολογίων θα είναι περιορισμένο και αφετέρου ο έλεγχος της φερεγγυότητας των οφειλετών (καταναλωτές) καθίσταται δυσχερής.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να αναφερθεί πως αντικείμενο της σύμβασης factoring μπορεί να αποτελέσουν και οι μη γεννημένες απαιτήσεις κατά το χρόνο σύναψης της σύμβασης. Με

---

<sup>26</sup> Εντούτοις, υπάρχουν και απαιτήσεις, που αν και ανήκουν στην επιχείρηση του προμηθευτή, δεν μπορούν να αποτελέσουν αντικείμενο του factoring. Τέτοιες είναι οι απαιτήσεις για αποζημίωση ή για τυχόν καταβολή οφειλόμενης εταιρικής εισφοράς ή για το τίμημα πώλησης παγίων στοιχείων της επιχείρησης κ.α.. Σπ. Ψυχομάνης, Το factoring ως σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, εκδόσεις Σακκουλά, 1996.

τον τρόπο αυτό τα συμβαλλόμενα μέρη, μέσω μίας σύμβασης «πλαίσιο», μπορούν να συνδεθούν με μια σχέση μονιμότερης συνεργασίας, βάσει της οποίας ο προμηθευτής να εκχωρεί σταδιακά στον πράκτορα<sup>27</sup>, το σύνολο των απαιτήσεων του από την επιχειρηματική του δραστηριότητα.

## 9.1. ΠΕΛΑΤΟΛΟΓΙΟ ΤΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ

Το factoring ως χρηματοοικονομικό προϊόν απευθύνεται κυρίως στις μικρομεσαίες παραγωγικές, εμπορικές και εταιρίες παροχής υπηρεσιών. Προσφέρει άμεση χρηματοδότηση, διαχείριση, είσπραξη και κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου, των βραχυπρόθεσμων επί πιστώσει πωλήσεων των παραπάνω επιχειρήσεων προς την επιχειρηματική τους πελατεία στην εγχώρια και στις διεθνείς αγορές.

Το επιθυμητό πελατολόγιο για τις εταιρείες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων μπορεί να οριστεί ως εξής:

- Μικρού και μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις που πωλούν στην εγχώρια αγορά σε σταθερή επιχειρηματική πελατεία.
- Μεγάλες/Μεσαίες επιχειρήσεις που απαιτούν πέρα από την ευέλικτη και άμεση χρηματοδότηση, την ανάθεση της διαχείρισης των εισπρακτέων τους σε εξειδικευμένους οργανισμούς (outsourcing).
- Μικρού, μεσαίου και μεγάλου μεγέθους εταιρίες που εξάγουν συστηματικά στις διεθνείς αγορές.
- Εισαγωγικές εταιρίες που πωλούν στην εγχώρια αγορά.

Το factoring είναι συμπληρωματικό προϊόν της τραπεζικής χρηματοδότησης των επιχειρήσεων σε κεφάλαια κίνησης, διότι η χρηματοδότηση είναι άμεσα συνδεδεμένη με τις βραχυπρόθεσμες επί πιστώσει πωλήσεις των πελατών τις οποίες αγοράζει η εταιρία factoring, παρέχοντας πλήρες πακέτο υπηρεσιών διαχείρισης, είσπραξης και κάλυψης πιστωτικού κινδύνου έναντι επισφαλών απαιτήσεων.

Τα βασικά χαρακτηριστικά που προσδιορίζουν τους υποψήφιους προμηθευτές της εταιρίας είναι:

---

<sup>27</sup> Γεωργιάδης Απ. Νέες μορφές συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας, εκδόσεις Α. Σάκουλα, 2008

- Εγγώριες πωλήσεις προς επιχειρηματική την πελατεία με πίστωση έως 150 μέρες και/ή πωλήσεις προς το εξωτερικό με πίστωση έως 120 μέρες.
- Ανάγκη για ευέλικτη και άμεση χρηματοδότηση των πωλήσεών τους με τη μετατροπή των εισπρακτέων σε ρευστά διαθέσιμα.
- Ζήτηση για εξειδικευμένες υπηρεσίες υψηλής ποιότητας για τη διαχείριση πωλήσεων και είσπραξη απαιτήσεων.
- Ανάγκη να προσφέρουν στους αγοραστές εξωτερικού ανταγωνιστικούς όρους πληρωμής μέσω ανοικτού λογαριασμού.
- Ανάγκη για πληροφορίες πιστωτικών ορίων και ελέγχους φερεγγυότητας, καθώς και προστασία από επισφάλειες, ώστε να αναπτυχθούν ταχύτερα και ασφαλέστερα οι πωλήσεις τους.

Οι κλάδοι που ενδείκνυνται περισσότερο για factoring είναι:

- Κλωστοϋφαντουργιών (από πρώτες ύλες έως τελικά προϊόντα)
- Αθλητικών Ειδών-Παιχνιδιών κλπ.
- Επίπλων, Φωτισμού και Οικιακού Εξοπλισμού
- Δερματίνων Ειδών, Υποδημάτων, Ειδών Ταξιδιού
- Τροφίμων και Ποτών
- Ενδυμάτων και άλλων Ετοιμών Προϊόντων.
- Ηλεκτρικών Συσκευών (οικιακών μικροσυσκευών)
- Χημικών και Παραγώγων αυτών
- Υπηρεσιών γενικά
- Ηλεκτρονικών και Τηλεπικοινωνιακού Εξοπλισμού
- Εκδόσεων-Εκτυπώσεων
- Διαφόρων Προϊόντων (χαρτικών, κεραμικών, υαλικών κλπ.)
- Διαφόρων δραστηριοτήτων λιανικού και χονδρικού εμπορίου (κάθε είδους καταναλωτικών και ημι-διαρκών αγαθών).

Θα πρέπει τέλος να σημειωθεί ότι δεν αποτελούν επιθυμητό πελατολόγιο των εταιρειών factoring οι κάτωθι:

- Τεχνικές εταιρίες γιατί η οριστική εξόφληση της απαίτησης εξαρτάται από την πρόοδο των –τεχνικών- εργασιών.
- Εταιρίες που διενεργούν πωλήσεις σε άλλες εταιρίες του ίδιου ομίλου εταιριών (ενδο-ομιλικές συναλλαγές).
- Εταιρίες που πωλούν τα προϊόντα τους κυρίως σε ιδιώτες γιατί η εταιρία factoring δέχεται μόνο εκχώρηση απαιτήσεων από επιτηδευματία σε επιτηδευματία.
- Ατομικές επιχειρήσεις γιατί λόγω της έλλειψης συνεταιρικών περιορισμών καθώς και διοικητικών ή άλλων ελέγχων, είναι πολύ πιθανή η προσπάθεια εξαπάτησης της εταιρίας factoring, με τη δημιουργία εικονικών πωλήσεων ή παροχών υπηρεσιών ή/και με την κατάρτιση πλαστών τιμολογίων.

Οι υποψήφιοι προμηθευτές πρέπει να συναντούν και τα παρακάτω κριτήρια προκειμένου να διερευνηθεί η δυνατότητα συνεργασίας:

- Τριετή τουλάχιστον κερδοφόρα επιχειρηματική δραστηριότητα.
- Κύκλο Εργασιών με διευρυνόμενες και επαναλαμβανόμενες πωλήσεις.
- Καλές προσδιορισμένες και χωρίς αμφισβητήσεις πωλήσεις αγαθών ή υπηρεσιών.
- Σημαντική μέση τιμολογιακή αξία.
- Αξιόπιστη και ικανή διοικητική ομάδα.
- Ετήσιος Κύκλος Εργασιών πάνω από € 500χιλ.
- Καλή διασπορά πελατολογίου και πιστωτικών κινδύνων
- Πωλήσεις που απευθύνονται σε βιώσιμες αγορές (που βρίσκονται στο στάδιο ανάπτυξης ή ωριμότητας).

## **9.2. ΚΟΣΤΟΣ ΤΟΥ FACTORING**

- Προμήθεια Factoring, που κυμαίνεται από 0,5 % - 1.5 % και υπολογίζεται στο ύψος των Απαιτήσεων. Η προμήθεια αυτή αφορά στο κόστος διαχείρισης, είσπραξης και κάλυψης του πιστωτικού κινδύνου (εάν συμφωνηθεί).
- Επιτόκιο που κυμαίνεται στα επίπεδα των τραπεζικών επιτοκίων και υπολογίζεται επί του υπολοίπου της χρηματοδότησης.

Οι παραπάνω προμήθειες και τόκους επιβαρύνονται με 23% ΦΠΑ, το οποίο όμως δεν αποτελεί κόστος για το Προμηθευτή αφού συνήθως υπάρχει χρεωστικό υπόλοιπο ΦΠΑ με το οποίο μπορεί να συμψηφιστεί.

Σημειώνεται ότι το factoring δεν επιβαρύνεται με Ε.Φ.Τ.Ε. (Ειδικός Φόρος Τραπεζικών Εργασιών), με την εισφορά του Ν. 128/75 καθώς και με έξοδα πινακίου ή ενεχυρίασης επιταγών.

### **9.3. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΑΠΟΡΡΕΟΥΝ ΑΠΟ ΤΙΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΤΟΥ FACTORING.**

Από τη χρήση του factoring απορρέουν πολλά οφέλη, τόσο για τις επιχειρήσεις που το επιλέγουν όσο και για τους πράκτορες. Δεν πρέπει να μην ληφθούν υπόψη και τα οφέλη για την εθνική οικονομία καθώς μέσω του θεσμού του factoring επιτυγχάνονται πολλοί και διαφορετικοί στόχοι στους τομείς του εξαγωγικού εμπορίου, των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, και των χρηματοδοτικών και πιστωτικών ιδρυμάτων.

### **9.4. Πλεονεκτήματα για τις επιχειρήσεις<sup>28</sup>**

Στις επιχειρήσεις που επιλέγουν το factoring προκύπτουν πολλά και σημαντικά οικονομικά οφέλη. Αυτά έγκεινται κυρίως στην χρηματοδότηση, τη διαχείριση και την εξασφάλιση έναντι του κινδύνου αφερεγγυότητας των οφειλετών που τους παρέχει το factoring. Εκτός από την αποφυγή όλης της γραφειοκρατικής εργασίας, η οποία συνδέεται με την λήψη της παραδοσιακής χρηματοδότησης (δανειοδοτήσεις), το factoring γενικά παρέχει άμεση ρευστότητα μέσω της προεξόφλησης των εκχωρούμενων απαιτήσεων. Στη συνέχεια παρατίθενται τα σημαντικότερα πλεονεκτήματα του factoring.

#### **9.4.1. Αύξηση κεφαλαιακής ρευστότητας**

Το βασικό πλεονέκτημα της τεχνικής factoring είναι ότι παρέχει στην επιχείρηση το κεφάλαιο κίνησης το οποίο χρειάζεται χωρίς την παροχή των κλασσικών εξασφαλίσεων, και χωρίς να χρειαστεί να μεταβάλλει την μετοχική της σύνθεση και την κεφαλαιακή της δομή μέσω της εισαγωγής νέων επενδυτών. Εξαιτίας της έντονης ανταγωνιστικότητας του σημερινού οικονομικού περιβάλλοντος, μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων βιώνει τεράστια πίεση προκειμένου αφενός να βελτιώσουν το λειτουργικό περιβάλλον τους και αφετέρου να λάβουν μέτρα για να μειώσουν τα διάφορα κόστη, ούτως ώστε να παραμείνουν σε

---

<sup>28</sup> <http://www.bestinvoicefactoring.com/article/benefits-of-factoring.html>



κερδοφορία. Ιδιαίτερα οι ιδιοκτήτες των λεγόμενων μικρομεσαίων επιχειρήσεων πολύ συχνά ξοδεύουν σημαντικό χρόνο στην οργάνωση των ταμειακών τους ροών καθώς και στην αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των πελατών τους, εις βάρος των πρωταρχικών επιχειρηματικών τους στόχων σχετικών με την ανάπτυξη των δραστηριοτήτων τους και την αύξηση των πωλήσεων τους, την διερεύνηση νέων μεθόδων μάρκετινγκ και τρόπων βελτίωσης των παραγωγικών δυνατοτήτων.

Είναι γεγονός ότι πολλές επιχειρήσεις βρίσκονται αντιμέτωπες με σοβαρά προβλήματα τα οποία σχετίζονται με τη ρευστότητά τους, επειδή τα μετρητά τους είναι δεσμευμένα στους εισπρακτέους λογαριασμούς τους. Επίσης για τις αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις, τα προβλήματα ταμειακής ροής μπορεί να είναι ακόμη σοβαρότερα, γιατί σημαντικό ύψος του κεφαλαίου τους δεν είναι διαθέσιμο στον τραπεζικό τους λογαριασμό, αλλά απεικονίζονται στον ισολογισμό ως απαιτήσεις εισπρακτέες. Ως εκ τούτου, η ανάληψη από τον πράκτορα της είσπραξης των εν λόγω απαιτήσεων, θα βελτιώσει αφενός την ως άνω εικόνα, και αφετέρου θα αυξήσει τη ρευστότητα των επιχειρήσεων.

#### **9.4.2. Βελτίωση ταμειακών ροών χωρίς τραπεζικό δανεισμό**

Οι επιχειρήσεις ανεξαρτήτως της πιστωτικής τους πολιτικής προς τους πελάτες τους, δεν επηρεάζονται από τους τιμολογιακούς κύκλους ακόμα και αν αυτοί είναι μέσο-μακροπρόθεσμοι, αφού μπορούν να λάβουν άμεσα μετρητά, μέσω της εκχώρησης των απαιτήσεων τους, από τον πράκτορα. Λαμβανομένου υπόψη ότι το factoring δεν συγκαταλέγεται και είναι άλλωστε δάνειο, η επιχείρηση διατηρεί την μόχλευση της ώστε να είναι σε θέση να έχει τη δυνατότητα να λάβει κάποιο νέο χρέος στο μέλλον.

#### **9.4.3. Ισχυροποίηση διαπραγματευτικής θέσης**

Πολλές επιχειρήσεις προσφέρουν εκπτώσεις στους πελάτες ως κίνητρο για τη πληρωμή των απαιτήσεων τους σε σύντομο χρονικό διάστημα. Μέσω της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, διευκολύνεται η ταμειακή ροή της επιχείρησης, γεγονός το οποίο της δίνει τη δυνατότητα να προβεί σε άμεση πληρωμή των προμηθευτών της και έτσι να εκμεταλλευτεί τυχόν εκπτώσεις που αυτοί της παρέχουν ή / και να προβεί σε μεγαλύτερη ποσότητα αγαθών. Επίσης, λόγω της οικονομικής ανεξαρτησίας της θα μπορούσε να επανεξετάσει την πιστωτική της πολιτική, περιορίζοντας τα εκπτώτικα προνόμια που απολαμβάνουν οι πελάτες της.

#### **9.4.4. Βελτίωση φερεγγυότητας**

Το γεγονός της άμεσης ρευστότητας που παρέχει το factoring σε μία επιχείρηση, ούτως ώστε να είναι σε θέση να ανταποκριθεί στις οικονομικές της υποχρεώσεις (πληρωμή λογαριασμών κ.λπ.) έγκαιρα, της δημιουργεί ένα θεμέλιο φερεγγυότητας ισχυρό. Η ενίσχυση της φερεγγυότητας και η βελτίωση της πιστωτικής ικανότητας της επιχείρησης, τη θέτουν σε θέση πλεονεκτική εφόσον χρειαστεί να ανατρέξει σε τραπεζικό δανεισμό προκειμένου να εξυπηρετήσει τις ανάγκες της.

#### **9.4.5. Ενίσχυση του εξωστρεφή χαρακτήρα των επιχειρήσεων<sup>29</sup>**

Ο πράκτορας επιχειρηματικών απαιτήσεων στη ουσία αποτελεί «χρηματοδοτικό» συνεργάτη των επιχειρήσεων καθώς προκαταβάλλει την αξία των εκχωρημένων απαιτήσεων οφειλετών εξωτερικού και παράλληλα παρέχει τις απαραίτητες εγγυήσεις αφού αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο που πιθανόν να προκύψει από την αφερεγγυότητα των πελατών του προμηθευτή. Οι ελληνικές εταιρίες που δραστηριοποιούνται στο εξωτερικό, καλούνται να αντιμετωπίσουν το διεθνή πλέον ανταγωνισμό όχι μόνο σε σχέση με την ποιότητα των προσφερόμενων αγαθών και υπηρεσιών αλλά και σε επίπεδο τιμολογιακής πολιτικής. Απόρροια του τελευταίου είναι, να προτάσσουν πολλές φορές προκειμένου να αποκτήσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, έναντι της εξόφλησης με μετρητά, την παροχή ανοικτής πίστωσης. Ως εκ τούτου το factoring τους παρέχει τόσο την απαραίτητη ρευστότητα αυξάνοντας το κεφάλαιο κίνησης και παράλληλα καλύπτει και τον κίνδυνο μη πληρωμής. Το κόστος αυτής της ασφάλισης, το επωμίζεται η ελληνική επιχείρηση και όχι ο πελάτης του εξωτερικού γεγονός το οποίο αποτελεί πολύ ισχυρό επιχειρήμα ώστε να προτιμηθεί το factoring σε σχέση από κάθε άλλη μορφή τραπεζικής εγγύησης<sup>30</sup>.

#### **9.4.6. Διασφάλιση επιχειρηματικής δραστηριότητας<sup>31</sup>**

Η εξασφαλιστική λειτουργία του factoring μέσω της οποίας δίνεται η δυνατότητα στην επιχείρηση να απαλλαγεί από τον πιστωτικό κίνδυνο λόγω μη φερεγγυότητας των πελατών της, αφού ο πράκτορας αναλαμβάνει τον κίνδυνο της μη είσπραξης των απαιτήσεων λόγω αφερεγγυότητας των οφειλετών, προσφέρει «ασφάλεια» στην επιχειρηματική δραστηριότητα

<sup>29</sup> [www.hrima.gr/article.asp?view=1086&ref=1071](http://www.hrima.gr/article.asp?view=1086&ref=1071) Καραγιαννόπουλος Γ. (2010, Δεκέμβριος) τεύχος 368, Αγορά factoring.

<sup>30</sup> [www.hrima.gr/article.asp?view=1086&ref=1071](http://www.hrima.gr/article.asp?view=1086&ref=1071) Καραγιαννόπουλος Γ. (2010, Δεκέμβριος) τεύχος 368, Αγορά factoring

<sup>31</sup> Σπ. Ψυχομάνης, Το factoring ως σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, εκδόσεις Σακκουλά, 1996.

αφού η επιχείρηση εκπαιδεύεται να αποφεύγει συναλλαγές που ενδεχομένως της δημιουργήσουν πρόβλημα και παράλληλα έχει πλέον τη δυνατότητα να συναλλάσσεται με πελάτες για τους οποίους δεν ήταν σε θέση μέχρι πρότινος να υπολογίσουν τον οικονομικό κίνδυνο της σχέσης.

## **9.5. Πλεονεκτήματα για τους πράκτορες**

Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων αποτελεί μια οικονομική δραστηριότητα ιδιαίτερα προσοδοφόρα για τους πράκτορες<sup>32</sup>. Η δραστηριότητα είναι άμεσα συνυφασμένη με τον κύκλο εργασιών των επιχειρήσεων, αφού όσο αυτός αυξάνεται, αντίστοιχη αύξηση παρουσιάζουν και τα κέρδη των πρακτόρων. Τα έσοδα των πρακτόρων προέρχονται από την συμφωνηθείσα προμήθεια που λαμβάνουν σε κάθε απαίτηση που τους εκχωρείται, καθώς και από τους τόκους επί των ποσών, τα οποία προκαταβάλλουν (χρηματοδοτική λειτουργία) στον προμηθευτή, ως προκαταβολή, έναντι των απαιτήσεων του. Δεδομένου άλλωστε, ότι οι εταιρείες πρακτορεύσης επιχειρηματικών απαιτήσεων τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό είναι τράπεζες ή θυγατρικές τους ανώνυμες εταιρίες, είναι αντιληπτό ότι αυτές έχουν πλέον την δυνατότητα να παρέχουν λύσεις ολοκληρωμένες για την κάλυψη χρηματοδοτικών, ασφαλιστικών και διαχειριστικών αναγκών όπως επίσης και πακέτα υπηρεσιών ιδιαίτερα ανταγωνιστικά.

## **9.6. Πλεονεκτήματα για την εθνική οικονομία**

Το factoring είναι ένα χρήσιμο χρηματοοικονομικό εργαλείο, το οποίο σε ότι αφορά την εθνική οικονομία, την υποστηρίζει στην επίτευξη διαφόρων στόχων σε συγκεκριμένους τομείς<sup>33</sup> και ειδικότερα:

### **9.6.1. Καταπολέμηση φοροδιαφυγής**

Μέσω του factoring επιτυγχάνεται η ελαχιστοποίηση των περιπτώσεων αφανών συναλλαγών ενώ μέσω των χρηματοδοτικών λύσεων που προσφέρει συγκρατείται και η παραοικονομία, κατά τω δυνατό.

---

<sup>32</sup>Σπ. Ψυχομάνης, Το factoring ως σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, εκδόσεις Σακκουλά,1996.

<sup>33</sup> Σπ. Ψυχομάνης, Το factoring ως σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, εκδόσεις Σακκουλά,1996.

### **9.6.2. Συμβολή στην ανάπτυξη και προώθηση του εξαγωγικού εμπορίου**

Οι επιχειρήσεις οι οποίες δραστηριοποιούνται ή ακόμα περισσότερο επιθυμούν να επεκτείνουν στις επιχειρηματικές τους δραστηριότητες στο εξωτερικό συνήθως διακατέχονται από ενδοιασμούς σχετικά με την ορθότητα τις ενέργειας τους αυτής. Το factoring ωστόσο βοηθά τις επιχειρήσεις αυτές να εξαλείψουν την αβεβαιότητα τους αυτή, που αφορά κυρίως στα εμπορικά ήθη των ξένων χωρών, στα διαφορετικά εμπορικά δίκαια και στα προβλήματα συναλλαγματικής φύσεως που ενδέχεται να αντιμετωπίσουν.

### **9.6.3. Αποφυγή δημιουργίας υπερχρεωμένων ή / και προβληματικών επιχειρήσεων**

Πολλές επιχειρήσεις καταλήγουν είτε υπερχρεωμένες ή / και προβληματικές, εξαιτίας, ως ένα ποσοστό από την κακή διαχείριση των τραπεζικών πιστώσεων που τους έχουν χορηγηθεί. Το factoring μέσω των διαφόρων λειτουργιών του παρέχει α) τη χρηματοδοτική διέξοδο στα προβλήματα ρευστότητας που τυγχάνει να αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις σε περιόδους με μεγάλο πληθωρισμό ή όταν αντιμετωπίζουν αδυναμία να προσφύγουν σε παραδοσιακούς τρόπους τραπεζικής χρηματοδότησης, β) την ασφάλεια των πληρωμών μέσω της ανάληψης των κινδύνων που προέρχονται από την αφερεγγυότητα των οφειλετών.

Το factoring έχοντας εδραιωθεί ως διεθνής θεσμός χρησιμοποιείται από τις οικονομίες εκείνες που θέλουν να επιτύχουν την **βιομηχανική τους ανάπτυξη, να τονώσουν τις εμπορικές συναλλαγές τους και να ενισχύσουν το τραπεζικό τους σύστημα.**

## **9.7. ΜΕΙΝΟΕΚΤΗΜΑΤΑ ΠΟΥ ΑΠΟΡΡΕΟΥΝ ΑΠΟ ΤΙΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΤΟΥ FACTORING**

Παρά τη μεγάλη οικονομική σημασία του factoring, δεν θα πρέπει να παραλείψουμε να αναφερθούμε και στους κινδύνους που ανακύπτουν και οφείλονται συνήθως σε εσφαλμένες τακτικές και εκτιμήσεις των μερών και αναλυτικότερα:

### **9.7.1. Λανθασμένη χρήση των κεφαλαίων που προέρχονται από την πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων<sup>34</sup>**

Ο μεγαλύτερος οικονομικός κίνδυνος που μπορεί να προκύψει για την επιχείρηση είναι δυνατόν να απορρεύσει εξαιτίας της χρησιμοποίησης των κεφαλαίων - ρευστότητα - που

---

<sup>34</sup>Ψυχομάνης Σπ., Το factoring ως σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, εκδόσεις Σακκουλά, 1996.

εξασφάλισε μέσω του factoring, όχι ως κεφάλαιο κίνησης ως όφειλε αλλά για επενδυτικούς σκοπούς.

Η ως άνω τακτική, όμως, μηδενίζει τις ωφέλειες που θα μπορούσε να αξιοποιήσει η επιχείρηση από το factoring, αφού δύναται να την οδηγήσει ενδεχόμενα σε υπερχρέωση, σημαντική μείωση του κύκλου εργασιών της και των κερδών, και ίσως τελικά στη λύση της σχέσεως factoring από τον ίδιο τον πράκτορα οποίος αφενός διαπιστώνοντας τη φθίνουσα απόδοση των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων του προμηθευτή και αφετέρου επιδιώκοντας τη διαφύλαξη της φήμης του, θα προβεί στη καταγγελία της σχετικής σύμβασης.

Παρεμφερείς συνέπειες επέρχονται και στην περίπτωση που παρουσιάζονται μόνιμες απώλειες επιχειρηματικές και συνεχής μείωση του κύκλου των εργασιών του προμηθευτή καθώς το factoring, λόγω του υψηλού κόστους του, στις περιπτώσεις αυτές, αποτελεί ένα επιπλέον βάρος και δει δυσβάστακτο. Για το λόγο αυτό υποστηρίζεται πως το factoring απευθύνεται, σε υγιείς μικρομεσαίες επιχειρήσεις, με σταθερή ανάπτυξη και σε καμία περίπτωση δεν δύναται να αποτελέσει μέσο θεραπείας προβληματικών επιχειρήσεων.

#### **9.7.2. Υψηλό κόστος χρηματοδότησης**

Λαμβανομένου υπόψη ότι όταν ένας πράκτορας προβαίνει στη «αγορά» των τιμολογίων της επιχείρησης και κατόπιν το προεξοφλεί, το ποσοστό προεξόφλησης αρχικά δεν φαίνεται τόσο κακό. Ωστόσο αν τα τιμολόγια είναι πολλά σε αριθμό και μικρής αξίας, τότε το κόστος αυξάνεται σημαντικά, αφού ο πράκτορας θα χρεώσει ανά τιμολόγιο ένα ελάχιστο ποσό, με αποτέλεσμα στις περιπτώσεις αυτές αν το factoring χρησιμοποιείται μόνο για λόγους ρευστότητας, το κόστος να καταλήγει να είναι υψηλότερο από το κόστος του απλού δανεισμού. Τελικά όμως το κόστος καταλήγει σε λογικά επίπεδα καθώς οι εταιρίες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων δραστηριοποιούνται και αυτές με τη σειρά τους σε ένα ιδιαίτερα ανταγωνιστικό περιβάλλον. Επιπροσθέτως, τα τελευταία χρόνια, η ανάπτυξη των πληροφοριακών συστημάτων και η καλύτερη οργάνωση έχουν βοηθήσει να μειωθούν τα κόστη του factoring σε σημαντικό βαθμό ώστε τα λοιπά οφέλη του factoring να υπερτερούν έναντι του μειονεκτήματος του κόστους.

### **9.7.3. Αρνητικός αντίκτυπος στην εικόνα της επιχείρησης**

Όταν μια επιχείρηση χρησιμοποιούσε τις υπηρεσίες ενός πράκτορα, κατά το παρελθόν, αυτό εκλαμβάνονταν ως σημάδι ότι η εν λόγω επιχείρηση αντιμετώπιζε οικονομικές δυσχέρειες. Στο σημερινό επιχειρηματικό περιβάλλον όμως η αντίληψη αυτή δεν υφίσταται και το factoring θεωρείται πλέον μια σύγχρονη και βιώσιμη τεχνική διαχείρισης των διαθεσίμων.

### **9.7.4. Εξάρτηση από τον πράκτορα**

Η χρήση των υπηρεσιών της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων αρκετές φορές δημιουργεί στην επιχείρηση μια σχέση εξάρτησης από τον πράκτορα. Η επιχείρηση έχοντας αναθέσει στον πράκτορα α) την πιστωτική της πολιτική έναντι των πελατών της, β) την επιλογή, μέσω της αξιολόγησης της φερεγγυότητάς τους, των πελατών της και τέλος γ) τη λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη των απαιτήσεων της, επαναπαύεται και παύει να ασχολείται με τις εργασίες αυτές. Έτσι σε περιπτώσεις που επέλθει μονομερής λύση της σύμβασης factoring η επιχείρηση ενδεχομένως να αντιμετωπίσει σημαντικά προβλήματα μέχρι να μπορέσει να λειτουργήσει χωρίς την υποστήριξη του πράκτορα.

### **9.7.5. Το πρόβλημα του «βελουδένιου χειροκτίου»<sup>35</sup>**

Αυτό δημιουργείται λόγω της αντίθεσης στη διαχείριση των οφειλετών, ήτοι της ήπιας στάσης που τηρείται από τους προμηθευτές έναντι των πελατών τους και της εντονότερης και πιεστικότερης διαδικασίας είσπραξης των απαιτήσεων που εφαρμόζεται από τον πράκτορα, ο οποίος, ενδεχομένως δεν θα διστάσει να προσφύγει ακόμα και σε δικαστικές ενέργειες προκειμένου για την είσπραξη, των εκχωρημένων σε αυτόν, απαιτήσεων.

Είναι προφανές ότι η στάση αυτή θα μπορούσε να επιφέρει διαταραχή σε μια σχέση μακροχρόνιας ισορροπίας μεταξύ προμηθευτή και οφειλέτη, έχοντας ως αποτέλεσμα δυνητικά ακόμα και την απώλεια πελατείας. Ο κίνδυνος, αυτός θα μπορούσε να αποσοβηθεί αν ο ίδιος ο πράκτορας κατανοήσει και λάβει υπόψη του τις σχέσεις αυτές και παράλληλα προβεί σε συμφωνία με τον προμηθευτή αναφορικά με α) την παροχή πίστωσης χρόνου σε επιλεγμένους πελάτες, β) την ενημέρωση του πριν τη λήψη μέτρων αναγκαστικής είσπραξης, γ) του δικαιώματος επαναφοράς κάποιων απαιτήσεων στις περιπτώσεις εκείνες που ο προμηθευτής δεν θέλει να διαρρήξει τις σχέσεις του με κάποιο πελάτη.

---

<sup>35</sup> Ψυχομάνης Σπ., Το factoring ως σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, εκδόσεις Σάκκουλα, 1996

#### **9.7.6. Σωστή επιλογή πράκτορα<sup>36</sup>**

Οι επιχειρήσεις κατά την επιλογή ενός πράκτορα επιχειρηματικών απαιτήσεων πρέπει να κάνει την απαραίτητη έρευνα ώστε να βεβαιωθεί για την αξιοπιστία και το γνωστικό υπόβαθρό του. Κάποιοι πράκτορες προκειμένου να εξυπηρετήσουν αποκλειστικά τα συμφέροντά τους, εκμεταλλεύονται ενδεχομένως τις επιχειρήσεις οι οποίες δεν είναι γνώστες της τεχνικής factoring. Εν αντιθέσει ένας «καλός» πράκτορας θα πρέπει να αντιμετωπίσει τη σχέση με τον πελάτη του σαν μια συνεργασία. Η σχέση αυτή θα πρέπει να είναι σχέση κέρδους «win win» και για τους δύο. Ένας πράκτορας ο οποίος έχει ορθές πρακτικές, μεταχειρίζεται τους πελάτες του με αμεροληψία και επαγγελματισμό, δεν θα προσπαθήσει να τους αποκρύψει το πραγματικό κόστος του factoring, ενώ συχνά θα τους ενθαρρύνει να αναπτύξουν ένα επιχειρηματικό σχέδιο ώστε η χρήση των υπηρεσιών του πράκτορα να γίνεται λελογισμένα.

---

<sup>36</sup> <http://www.bestinvoicefactoring.com/article/cost-of-factoring.html>

## 10. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΣΗΜΑΣΙΑ

Τα τελευταία χρόνια, στις αγορές των προηγμένων χωρών, το ύψος των συναλλαγών που διενεργούνται μέσω συμβάσεων factoring παρουσιάζει συνεχή ανοδική πορεία και αυτό γιατί η σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων παρέχει αριθμό σημαντικών πλεονεκτημάτων στον προμηθευτή και κυρίως τη δυνατότητα αύξησης του κεφαλαίου κίνησης της επιχείρησής του, στις περιπτώσεις που ο προμηθευτής δεν δύναται να προσφύγει στο τραπεζικό σύστημα είτε γιατί δεν πληροί τους όρους δανεισμού (οικονομική επιφάνεια, ακίνητη περιουσία κ.α.) είτε για λόγους γενικότερης οικονομικής πολιτικής των τραπεζικών ιδρυμάτων ώστε να μην παρέχουν τέτοιου είδους πιστώσεις.

Η ανάπτυξη του factoring, οφείλεται κυρίως στο ότι εξυπηρετεί πολύ σημαντικά τη βραχυπρόθεσμη αλλά και τη μεσοπρόθεσμη χρηματοδότηση των παραγωγικών επιχειρήσεων<sup>37</sup>, καθώς σκοπεύει στη ρευστοποίηση των ανείσπρακτων απαιτήσεων της επιχείρησης κατά των πελατών της, προκειμένου να μπορέσει ανταποκριθεί και αυτή στις αναληφθείσες υποχρεώσεις της έναντι των δικών της προμηθευτών. Ως εκ τούτου αφενός ο προμηθευτής απαλλάσσεται από τη λογιστική παρακολούθηση των απαιτήσεων καθώς και από την είσπραξη αυτών από δύστροπους οφειλέτες και αφετέρου επιτυγχάνει την απελευθέρωση του κεφαλαίου που συνδέεται με αυτές, πολύ συντομότερα από την προκαθορισμένη ημερομηνία πληρωμής τους.

Τέλος, η κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου λόγω της αφερεγγυότητας των πελατών είναι δυνατή μέσω της ασφαλιστικής λειτουργίας, με την οποία ο κίνδυνος της μη είσπραξης των απαιτήσεων αναλαμβάνεται από τον πράκτορα, γεγονός το οποίο που δίνει τη δυνατότητα στην επιχείρηση να επεκτείνει τον κύκλο των εργασιών της ευκολότερα, αφού η απαλλαγή της από τον πιστωτικό κίνδυνο την αποδεσμεύει αφενός από την αναγκαιότητα της συστηματικής εκτίμησης των κινδύνων που πιθανώς ελλοχεύουν στις συναλλαγές της και αφετέρου από την αναζήτηση, κατά περίπτωση, αξιολογικές εκθέσεις από τρίτους ειδήμονες<sup>38</sup>.

---

<sup>37</sup> Στο σημείο αυτό έγκειται και η διαφορά με το θεσμό της χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing), όπου η επιχείρηση ελευθερώνεται από το βάρος της δέσμευσης κεφαλαίων σε μακροπρόθεσμα μέσα παραγωγής και της δίνεται η δυνατότητα να επενδύσει τα κεφάλαια αυτά σε άλλους τομείς επιχειρηματικής δραστηριότητας. Βελέντζα Γ., Δίκαιο της Οικονομίας (Οικονομικό Δίκαιο), ΙΙ, Ειδικό Οικονομικό Δίκαιο, Εκδόσεις Ius, 2007

<sup>38</sup> Ψυχομάνης Σπ., Τραπεζικό Δίκαιο, Δίκαιο Τραπεζικών Συμβάσεων, Τεύχος ΙΙ, Στ' έκδοση, 2010



Συμπερασματικά, ως προς το οικονομικό νόημα του σκοπού της συμβάσεως του πλήρους factoring, πρέπει να σημειωθεί ότι ο προμηθευτής, αφού συμβληθεί με τον εξειδικευμένο πράκτορα και καταβάλλει την συμφωνημένη αμοιβή, μπορεί πλέον να απαλλαγεί από τις δαπάνες που συνδέονται με την παρακολούθηση και είσπραξη των συναφών εμπορικών απαιτήσεων και τη χορήγηση πιστώσεων και παράλληλα προστατεύεται από ζημιές προερχόμενες από επισφαλείς απαιτήσεις. Επιπροσθέτως επιτυγχάνει τη μετατροπή των εισπρακτέων λογαριασμών σε μετρητά, διεκπεραιώνοντας κατ' αυτό τον τρόπο τις εμπορικές συναλλαγές, πριν από τη λήξη τους, που αφορούσαν οι εισπρακτέοι λογαριασμοί.

Είναι προφανές λοιπόν ότι επιτυγχάνεται για την επιχείρηση αντιστάθμιση των αρνητικών οικονομικών συνεπειών που προκύπτουν από το σύστημα των βραχυπρόθεσμων πιστώσεων, που διέπει τις σχέσεις των εμπόρων χονδρικού εμπορίου και των εμπόρων λιανικού εμπορίου, αυξάνοντας, με αυτό τον τρόπο, η αποδοτικότητα αλλά και η παραγωγικότητα της επιχείρησης και προάγοντας παράλληλα τόσο την ατομική οικονομία στην οποία αφορά, ως οικονομική μονάδα, αλλά και γενικώς η κοινωνική οικονομία<sup>39</sup>.

---

<sup>39</sup> Αυτό το στοιχείο είναι εκείνο που προβάλλεται για να δικαιολογήσει ενδεχομένως μέτρα, υπό τη μορφή φορολογικών κινήτρων, υπέρ των επιχειρήσεων που προσφέρουν υπηρεσίες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων. Δ. Χριστοδούλου, Το factoring ως μέσο είσπραξης εμπορικών απαιτήσεων, ΕΕμπΔ 2011.

## 11. ΕΛΛΑΔΑ: ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΠΡΙΝ ΚΑΙ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΥΦΕΣΗ

### 11.1. Το χρηματοπιστωτικό σύστημα πριν τη ύφεση<sup>40</sup>

Κατά τη διάρκεια των τελευταίων δεκαετιών, το ελληνικό τραπεζικό σύστημα υπέστη σταδιακά ένα ριζικό μετασχηματισμό, μέσω:

- της άρσης των περιορισμών στην κίνηση κεφαλαίων, καθώς και όλων των διοικητικών περιορισμών σχετικά με τη λειτουργία του,
- την κατάργηση τραπεζών ειδικού σκοπού και την ιδιωτικοποίηση των τραπεζών με δημόσιο χαρακτήρα
- το γεγονός ότι οι χρηματοπιστωτικά ιδρύματα δεν υποχρεούνται πλέον να διενεργούν τη νομισματική χρηματοδότηση των ελλειμμάτων του Ελληνικού Δημοσίου αλλά και ούτε να επενδύουν στους τίτλους τους,
- της δυνατότητας που παρασχέθηκε στις τράπεζες να παρέχουν υπηρεσίες τόσο επενδυτικές, όσο και ασφαλιστικής διαμεσολάβησης
- της πλήρους απελευθέρωσης της καταναλωτικής πίστης.

Αποτέλεσμα των ανωτέρω ήταν η προσαρμογή χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων της Ελλάδας στις συνθήκες λειτουργίας του ενιαίου χρηματοπιστωτικού χώρου της Ευρωπαϊκής Κοινότητας, κυρίως από το 1993, καθώς και η προετοιμασία για την ένταξη της χώρας στην ευρωζώνη, το 2001. Το εν λόγω εγχείρημα ήταν, κυρίως, νομοθετικό και στέφθηκε με επιτυχία.

Οι ελληνικές τράπεζες ανταποκρινόμενες με επιτυχία σε αυτή την πρόκληση της απελευθέρωσης η οποία, μεταξύ άλλων, είχε ως αποτέλεσμα και την αναβάθμιση της χώρας μας στην κατηγορία των οικονομικά αναπτυγμένων.

Μέσα, ιδιαίτερα κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1990, από μια σειρά εξαγορών και συγχωνεύσεων, δημιουργήθηκαν ισχυροί τραπεζικοί όμιλοι, οι οποίοι λειτουργούσαν με τους όρους οικονομίας της αγοράς, είχαν στόχο τη μεγιστοποίηση των αποδόσεων για τους

---

<sup>40</sup> [www.hba.gr](http://www.hba.gr) Ελληνική Ένωση Τραπεζών, Συνάντηση του Προεδρείου της Ελληνικής Ένωσης Τραπεζών με τη Διαρκή Επιτροπή Οικονομικών Υποθέσεων της Βουλής των Ελλήνων, με αντικείμενο την παρουσίαση της μελέτης με τίτλο «Η συμβολή του τραπεζικού συστήματος στη Ελληνική οικονομία», ομιλία Προέδρου ΕΕΤ κ. Τάκη Αράπογλου, Αθήνα, 2008

μετόχους τους – πάντοτε κάτω το πλαίσιο της σύγχρονης εταιρικής διακυβέρνησης, των απαιτήσεων για εταιρική κοινωνική ευθύνη, και η ανάγκη της διασφάλισης ομαλών εργασιακών σχέσεων, και παράλληλα στήριζαν την ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας, συγκεκριμένα κατά το 2008:

- Η **άμεση** μόνο συμβολή του τραπεζικού συστήματος στο ΑΕΠ της χώρας υπερέβαινε 4% (το 2003 ήταν 3,6%), χωρίς να συνυπολογίζονται τα πολλαπλασιαστικά αποτελέσματα που έχει για όλους τους λοιπούς τομείς της οικονομίας ο ρόλος των τραπεζών.
- Η κεφαλαιοποίηση των ελληνικών τραπεζών ανερχόταν σε **35,2%** της συνολικής κεφαλαιοποίησης στο ΧΑ και ανέρχεται στα **45 δισ.** ευρώ.
- Η ικανή προοπτική κερδοφορίας, η εντονότατη διασπορά και η ενισχυμένη καθημερινή διαπραγματευτική ικανότητα προσέλκυε επενδυτές έλληνες αλλά και ξένους, ιδιώτες και θεσμικούς, καθώς και ασφαλιστικά ταμεία και φορείς του ευρύτερου δημόσιου τομέα.
- Το **72% (2,7 δισ. ευρώ)** των ξένων άμεσων επενδύσεων στην Ελλάδα, κατά το 2006, έγινε στον χρηματοπιστωτικό κλάδο από τους ομίλους Credit Agricole και AXA.
- Η αποδοτικότητα του κλάδου και το εύρος των παρεχόμενων τραπεζικών υπηρεσιών βελτίωσαν τον όγκο των συναλλαγών και την παραγωγικότητα, και μείωσαν δραστικά τα επιτόκια δανεισμού.

Ταυτόχρονα, τα ελληνικά χρηματοπιστωτικά ιδρύματα διεθνοποιήθηκαν γεγονός στο οποίο συνέβαλλε η δυναμική τους ανάπτυξης, μέσω της οποίας έτυχαν της προσοχής ξένων θεσμικών επενδυτών αλλά και ιδιωτών και οι οποίοι κατείχαν ένα σημαντικό ποσοστό των μετοχών των περισσότερων από αυτές ενώ δύο σημαντικού μεγέθους τράπεζες οι οποίες τελούσαν υπό τον έλεγχο του Ελληνικού Δημοσίου εντάχθηκαν σε μεγάλους ευρωπαϊκούς τραπεζικούς ομίλους, ως θυγατρικές τους επιχειρήσεις. Παράλληλα ανέπτυξαν ένα ευρύ δίκτυο θυγατρικών και υποκαταστημάτων σε όλες τις χώρες της Νότιο-ανατολικής Ευρώπης, την Τουρκία, την Αίγυπτο, και σε χώρες της Βόρειο-ανατολικής Ευρώπης, αυξάνοντας το μέγεθός τους, το εύρος των δραστηριοτήτων τους, διασφαλίζοντας τη διαφοροποίηση των κινδύνων του χαρτοφυλακίου τους και συμβάλλοντας στην ανάπτυξη της οικονομίας και των εν λόγω χωρών.

Η χρηματοδότηση των επιχειρήσεων την τριετία 2005 -2008 είχε αυξηθεί άνω του 50% ωστόσο, κάθε επιχείρηση δανειζόταν αναλογικά λιγότερα σε σχέση με αντίστοιχες

επιχειρήσεις σε άλλα κράτη μέλη της ευρωζώνης. Στις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, όπως και στις μεγαλύτερες, οι ελληνικές τράπεζες προσέφεραν μια ποικιλία χρηματοδοτικών προϊόντων και υπηρεσιών υψηλής ποιότητας, συμβάλλοντας με αυτό τον τρόπο στις επιχειρηματικές λειτουργίες τους.

## 11.2. Η δυναμική της ύφεσης<sup>41</sup>.

Η αδυναμία των επιχειρήσεων και των νοικοκυριών να εξυπηρετήσουν τις δανειακές υποχρεώσεις τους σε περιόδους ύφεσης και αύξησης των φορολογικών υποχρεώσεων, οδηγεί αναπόφευκτα σε αύξηση των επισφαλών απαιτήσεων των τραπεζών και επακόλουθα τις προβλέψεις έναντι αυτών. Το γεγονός αυτό δρα περιοριστικά στο δείκτης κεφαλαιακής επάρκειας με αποτέλεσμα οι Τράπεζες να οδηγούνται σε περιορισμό των χορηγήσεων τους, ενώ, τα επιτόκια χορηγήσεων και το περιθώριο μικτού κέρδους ωθούνται σε υψηλότερα επίπεδα ικανά να χρηματοδοτήσουν τις απώλειες.

Τα αυξημένα επιτόκια προσελκύουν επενδυτές υψηλού ρίσκου και είναι πιθανό οι Τράπεζες να χαλαρώσουν τα κριτήρια χρηματοδότησης (Bernanke και Gertler, 1989), ή να διατηρήσουν, σε επισφαλείς πελάτες, ανοικτούς λογαριασμούς.

Κατά την εκδήλωση της επόμενης φάσης του κύκλου ύφεσης, οι τράπεζες παύουν την παροχή νέων δανείων και παράλληλα αναζητούν την αποπληρωμή των ήδη χορηγηθέντων προκειμένου να μειώσουν το ενεργητικό τους. Παράλληλα περιορίζουν τα πιστωτικά όρια που έχουν χορηγήσει στις επιχειρήσεις, αυξάνουν περαιτέρω τα επιτόκια δανεισμού, και ζητάνε επιπλέον εγγυήσεις προκειμένου να αυξήσουν τα διασφαλιστικά περιθώρια του παρεχόμενου δανεισμού τους.

Παράλληλα οι πτωχεύσεις των επιχειρήσεων και των «νοικοκυριών» και η αναγκαστική εκποίηση περιουσιακών στοιχείων προς κάλυψη των οφειλών, οδηγεί σε πλεονάζουσα προσφορά με αποτέλεσμα την πτώση των αξιών των στοιχείων του ενεργητικού. Η οικονομία εισέρχεται σε φάση δυναμικής από-μόχλευσης<sup>42</sup>. Το γεγονός αυτό επικουρείται και από την επιδείνωση της καθαρής θέσης των τραπεζικών ιδρυμάτων, λόγω της αύξησης των επισφαλειών σε περίοδο δυσχερούς πρόσβασης στην αγορά ιδίων κεφαλαίων<sup>43</sup>.

---

<sup>41</sup> Τσαμουργκέλης Ι., Παπαδόπουλος Ν. «Ο πρωταγωνιστικός ρόλος των τραπεζών στην ελληνική Κρίση» ΤΟ ΒΗΜΑ ΤΩΝ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ, Τόμος ΙΣΤ, τεύχος 63 Φθινόπωρο 2014

<sup>42</sup> Adrian και Shin, 2008, Kiyotaki και Moore, 1997

<sup>43</sup> Altunbas και λοιποί, 2004

Ο επιδεινούμενος κύκλος ύφεσης, της αύξησης των τραπεζικών επισφαλειών και των πιστωτικών περιορισμών, της κατάρρευσης της αξίας των περιουσιακών στοιχείων καθώς και περαιτέρω των στοιχείων του ενεργητικού των τραπεζών, έχει ως αποτέλεσμα τη δημιουργία «κρίση εμπιστοσύνης» του κοινού έναντι των τραπεζών, η οποία μεταφράζεται σε απόσυρση καταθέσεων και συνεπώς συρρίκνωση των στοιχείων του παθητικού τους. Τελικά η κατάληξη είναι η κατάρρευση ρευστότητας με κίνδυνο πτώχευσης των ίδιων των τραπεζών<sup>44</sup>.

---

<sup>44</sup> Diamond και Dybvig, 1983

## **12. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ**

### **12.1. Σκοπός έρευνας**

Η παρούσα έρευνα διενεργήθηκε προκειμένου να καταγραφούν οι τάσεις των μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε σχέση με τις υπηρεσίες που παρέχονται μέσω τις πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων.

Συγκεκριμένα ο σκοπός της έρευνας είναι να διερευνηθεί η εξοικείωση των επιχειρήσεων με τις παρεχόμενες υπηρεσίες, το είδος των υπηρεσιών και προϊόντων factoring που προτιμούν προκειμένου να υποστηρίξουν τις επιχειρηματικές τους δραστηριότητες καθώς και αν αυτά τελικά ανταποκρίνονται στην σύγχρονη οικονομική πραγματικότητα υπερτερώντας των «παραδοσιακών» τραπεζικών προϊόντων.

### **12.2. Καθορισμός ερευνητικών στόχων και ερευνητικών ερωτημάτων**

Η περαιτέρω ανάλυση του ερευνητικού σκοπού κρίθηκε αναγκαία έτσι ώστε να γίνει απόλυτα κατανοητός, και παράλληλα διαμορφώθηκαν τα ερευνητικά ερωτήματα, όπως αυτά εμφανίζονται στο συνημμένο Ερωτηματολόγιο (Παράρτημα IV) της παρούσας μελέτης, βάσει τόσο του ερευνητικού σκοπού όσο και των επιμέρους ερευνητικών στόχων, εστιάζοντας στα εξής:

1. Στα χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων που ερωτήθηκαν και αναλυτικότερα στο είδος της δραστηριότητας τους, το απασχολούμενο προσωπικό, τον κύκλο εργασιών τους, τον αριθμό των προμηθευτών τους καθώς και την πιστωτική τους πολιτική.

Ο στόχος αυτός καλύπτεται από το πρώτο, δεύτερο, τρίτο, τέταρτο και πέμπτο ερευνητικό ερώτημα.

2. Στον τρόπο ενημέρωσης των επιχειρήσεων σχετικά με τις υπηρεσίες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων καθώς και την εξοικείωσή τους με αυτές.

Ο στόχος αυτός καλύπτεται από το έκτο και εικοστό ερευνητικό ερώτημα.

3. Στη σχέση των επιχειρήσεων με το factoring, ήτοι τους λόγους για τους οποίους προέβησαν σε συμβάσεις πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, τα προϊόντα που χρησιμοποιούν, τις υπηρεσίες που προτιμούν, καθώς και τα χαρακτηριστικά που πρέπει να πληρούν οι εταιρίες factoring ώστε να είναι θελκτικές στις επιχειρήσεις.

Ο στόχος αυτός καλύπτεται από το έβδομο, όγδοο, δέκατο, δέκατο τρίτο και δέκατο έκτο ερευνητικό ερώτημα.

4. Στα πλεονεκτήματα που θεωρούν ότι έχει η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων.

Ο στόχος αυτός καλύπτεται από το ένατο, ενδέκατο και δωδέκατο ερευνητικό ερώτημα.

5. Στη σχέση μεταξύ του factoring και των παραδοσιακών μεθόδων τραπεζικού δανεισμού ως προς ποιο από τα δύο είναι η πιο κατάλληλη και ευέλικτη μορφή χρηματοδότησης για την εξυπηρέτηση του επιχειρηματικού σχεδίου των επιχειρήσεων, λαμβανομένων υπόψη την κάλυψη των βραχυπρόθεσμων αναγκών των εταιριών μέσω factoring, τον τρόπο αξιολόγησης των δυνητικών πελατών από τα τραπεζικά ιδρύματα και τις εταιρίες factoring.

Ο στόχος αυτός καλύπτεται από το δέκατο τέταρτο, δέκατο έβδομο, δέκατο όγδοο, δέκατο ένατο, εικοστό πρώτο, εικοστό δεύτερο και εικοστό τρίτο ερευνητικό ερώτημα.

### **12.3. Συλλογή στοιχείων**

Στην παρούσα εργασία και για τους σκοπούς της έρευνας έγινε συλλογή πρωτογενών στοιχείων (στοιχεία που συλλέχτηκαν πρώτη φορά), σε αντίθεση με το κύριο μέρος της εργασίας το οποίο στηρίχθηκε σε δευτερογενή στοιχεία (βιβλιογραφικές πηγές προερχόμενες από την ελληνική και διεθνή βιβλιογραφία καθώς και το διαδίκτυο) και τέλος από την προσωπική εμπειρία που έχει αποκτηθεί από τον εργασιακό περιβάλλον.

Τα στοιχεία συλλέχτηκαν με δειγματοληπτική έρευνα, μέσω της χρήσης ερωτηματολογίου<sup>45</sup>, στο οποίο περιέχονται είκοσι τέσσερις ερωτήσεις κλειστού τύπου και το οποίο απαντήθηκε μέσω τηλεφωνικών συνεντεύξεων και ηλεκτρονικής αλληλογραφίας<sup>46</sup>, προκειμένου να επιταχυνθεί κατά το δυνατό η ολοκλήρωση της διαδικασίας.

Η έρευνα διεξήχθη επί δείγματος είκοσι δύο επιχειρήσεων κατά το χρονικό διάστημα Απρίλιος 2014 – Σεπτέμβριος 2014.

---

<sup>45</sup> Αυλωνίτης, Γεώργιος Ι., *Στρατηγικό Βιομηχανικό Marketing 1*, εκδόσεις Σταμούλη, 2001.

<sup>46</sup> Σταθακόπουλος, Βλάσης., *Μέθοδοι Έρευνας Αγοράς*, εκδόσεις Σταμούλη, 2001.

## **13. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΡΕΥΝΑΣ**

### **13.1. Εισαγωγή**

Σε αυτό το κεφάλαιο θα παρουσιαστούν τα αποτελέσματα, όπως αυτά διαμορφώθηκαν από τις απαντήσεις των ερωτηθέντων. Η εν λόγω παρουσίαση θα γίνει σύμφωνα με τους επιμέρους στόχους του ερευνητικού έργου. Ειδικότερα θα αναλυθούν:

- Τα χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων που ερωτήθηκαν.
- Ο τρόπος ενημέρωσης των επιχειρήσεων και ο βαθμός εξοικείωσής τους με τις υπηρεσίες factoring,
- Οι σχέσεις factoring που έχουν συνάψει ως προς το είδος των προϊόντων που χρησιμοποιούν οι ερωτώμενες επιχειρήσεις, τους λόγους που προτίμησαν τις υπηρεσίες factoring, καθώς και τα χαρακτηριστικά που επιθυμούν να έχουν οι εταιρίες factoring.
- Τα πλεονεκτήματα που θεωρούν ότι έχει ο θεσμός της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων.
- Η σχέση μεταξύ του factoring και των παραδοσιακών μεθόδων τραπεζικού δανεισμού, ως προς την καταλληλότητα και την ευελιξία των παρεχόμενων προϊόντων και υπηρεσιών, αντίστοιχα.

### **13.2. Ανάλυση των ερευνητικών ερωτημάτων**

Το συνημμένο ερωτηματολόγιο (Παράρτημα IV) περιέχει 24 ερωτήσεις κλειστού τύπου, όπου αναλύονται παρακάτω, και απευθύνθηκε σε είκοσι δύο αμιγώς ελληνικές επιχειρήσεις με σκοπό την εξαγωγή των απαραίτητων συμπερασμάτων προκειμένου να διερευνηθεί αν ο θεσμός του Factoring αποτελεί μια βιώσιμη λύση εναλλακτικής χρηματοδότησης.

#### **1<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Αναφορικά με την φύση της δραστηριότητας των επιλεγθεισών επιχειρήσεων σημειώνεται ότι οκτώ εξ αυτών είναι μεταποιητικές – τυποποίησης, πέντε ασχολούνται με την παραγωγή γεωργικών πρώτων υλών, πέντε εξαγωγικές, δύο συνεταιρισμοί αγροτικών προϊόντων και δύο μεταφορικές – εκτελωνιστικές επιχειρήσεις.



<b>1η Ερώτηση / Ποια η επιχειρηματική δραστηριότητα της εταιρείας;</b>		
<b>Απάντηση</b>	<b>Πλήθος Απαντήσεων</b>	<b>%</b>
Μεταποίηση	8	36.36%
Παραγωγική	5	22.73%
Εμπόριο	2	9.09%
Εξαγωγές - Εισαγωγές	5	22.73%
Αγροτικοί συνεταιρισμοί	2	9.09%
<b>Σύνολα</b>	<b>22</b>	<b>100.00%</b>

## **2<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Ο αριθμός των πελατών των ερωτώμενων εταιρειών ανέρχεται, έως πενήντα σε δεκαεπτά εταιρείες εξ αυτών, ενώ στις υπόλοιπες πέντε από πενήντα έως εκατό.

<b>2η Ερώτηση / Ποιος είναι ο αριθμός των πελατών σας;</b>		
<b>Απάντηση</b>	<b>Πλήθος Απαντήσεων</b>	<b>%</b>
50 < 0	17	77.27%
50 – 100	5	22.73%
100 –250	0	0.00%
250 >	0	0.00%
<b>Σύνολα</b>	<b>22</b>	<b>100.00%</b>

## **3<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Ο αριθμός του απασχολούμενου προσωπικού ποικίλει. Οι μεταφορικές εταιρίες και οι συνεταιρισμοί απασχολούν το ανώτερο δεκαπέντε άτομα, τέσσερις εταιρίες παραγωγικές, οι πέντε εξαγωγικές εταιρείες καθώς και επτά μεταποιητικές και συσκευασίας στελεχώνονται από δεκαπέντε έως πενήντα άτομα, ενώ τέλος μία παραγωγική εταιρεία και μία μεταποίησης επανδρώνονται από πενήντα μέχρι εκατό άτομα.

<b>3η Ερώτηση / Ποιος είναι ο αριθμός των εργαζομένων;</b>		
<b>Απάντηση</b>	<b>Πλήθος Απαντήσεων</b>	<b>%</b>
15 < 0	4	18.18%
15 – 50	16	72.73%
50 –100	2	9.09%
100 – 250	0	0.00%
<b>Σύνολα</b>	<b>22</b>	<b>100.00%</b>

#### **4<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Ο κύκλος εργασιών, σε δύο εκ των επιχειρήσεων εξ αυτών (μία μεταφορική και ένας συνεταιρισμός) κυμαίνεται από €1εκατ. έως €2,5εκατ., ενώ οι υπόλοιπες εμφανίζουν κύκλο εργασιών άνω των €2,5εκατ.

<b>4η Ερώτηση / Ποιος είναι ο κύκλος εργασιών της εταιρείας;</b>		
<b>Απάντηση</b>	<b>Πλήθος Απαντήσεων</b>	<b>%</b>
< €1.000.000	0	0.00%
€1.000.000 - €2.500.000	2	9.09%
> €2.500.000	20	90.91%
<b>Σύνολα</b>	<b>22</b>	<b>100.00%</b>

#### **5η ΕΡΩΤΗΣΗ**

Όλες οι ερωτηθείσες εταιρείες έχουν σχεδόν την ίδια πιστωτική πολιτική, ακολουθώντας τους «κλασσικούς» κανόνες της αγοράς, τόσο σε ότι αφορά τον χρόνο είσπραξης των απαιτήσεων πελατείας τους, όσο και την περίοδο πληρωμής των υποχρεώσεών τους, που κυμαίνονται από 90 έως 120 ημέρες. Εξάιρεση αποτελούν δύο συνεταιρισμοί παραγωγής πρώτων υλών που η πιστωτική πολιτική τους ανέρχεται στις 30 ημέρες, γεγονός που θεωρείται πληρωμή της μετρητοίς, καθώς και οι μεταφορικές εταιρίες οι οποίες λόγω των καυσίμων (πετρέλαιο) που απαιτούνται για τη λειτουργία τους ακολουθούν την ίδια ως πιστωτική πολιτική.

<b>5η Ερώτηση / Ποια είναι η πιστωτική περίοδος που παρέχεται στους πελάτες σας και ποια η πιστωτική περίοδος που σας έχει δοθεί από τους πιστωτές και τους προμηθευτές σας;</b>				
<b>Απάντηση</b>	<b>Πελάτες</b>		<b>Πιστωτές / Προμηθευτές</b>	
	<b>Πλήθος Απαντήσεων</b>	<b>%</b>	<b>Πλήθος Απαντήσεων</b>	<b>%</b>
Μέχρι 3 μήνες	4	18.18%	4	18.18%
3-4 μήνες	18	81.82%	18	81.82%
4-6 μήνες	0	0.00%	0	0.00%
Άνω των 6 μηνών	0	0.00%	0	0.00%
<b>Σύνολα</b>	<b>22</b>	<b>100.00%</b>	<b>22</b>	<b>100.00%</b>

#### **6<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Όπως προκύπτει από το σχετικό ερώτημα όλες οι ερωτηθείσες επιχειρήσεις γνωρίζουν σε μεγάλο βαθμό τη λειτουργία του θεσμού του factoring, αφού οι περισσότερες από αυτές θεωρούν ότι σημαντικός αριθμός των μικρομεσαίων επιχειρήσεων χρησιμοποιούν το factoring ως χρηματοδοτικό εργαλείο στην καθημερινή τους επιχειρηματική δραστηριότητα.

Όπως προέκυψε από τις απαντήσεις του ερωτηματολογίου δεκατέσσερις από αυτές η προσέγγιση τους έγινε μέσω του τραπεζικού συστήματος, τρεις με άμεση προσέγγιση από την εταιρεία Factoring, τρεις μέσω σύστασης πελάτη τους, μία μέσω προωθητικής ενέργειας και τέλος μία με συνδυασμό όλων.

<b>6η Ερώτηση / Πως ενημερωθήκατε για το factoring;</b>		
<b>Απάντηση</b>	<b>Πλήθος Απαντήσεων</b>	<b>%</b>
Προσέγγιση μέσω του τραπεζικού συστήματος.	14	63.64%
Άμεση προσέγγιση από την Εταιρεία factoring.	3	13.64%
Σύσταση από πελάτη.	3	13.64%
Δημοσιεύσεις-Προωθητικές ενέργειες.	1	4.55%
Συνδυασμός των παραπάνω.	1	4.55%
<b>Σύνολα</b>	<b>22</b>	<b>100.00%</b>

## **7<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Όλες οι νέες σχετικά εταιρείες που δραστηριοποιούνται στο εγχώριο αγορά, όπως προκύπτει από τις απαντήσεις τους επί του ερωτηματολογίου, χρησιμοποιούν εγχώριο factoring με δικαίωμα αναγωγής λόγω του χαμηλότερου κόστους του, εν αντιθέσει με το χωρίς δικαίωμα αναγωγής. Προτιμούν δηλαδή να αναλάβουν οι ίδιες τον κίνδυνο μη πληρωμής των απαιτήσεων τους από τυχόν αφερεγγυότητα των πελατών τους. Η προτίμησή τους αυτή ενισχύεται και από το γεγονός ότι λόγω του νέου της συστάσεως τους δεν έχουν την ανάγκη να βελτιώσουν την εικόνα των ισολογισμών τους. Εν αντιθέσει με τις παλαιότερες εταιρίες που για κάποιες από αυτές η βελτίωση των στοιχείων των ισολογισμών τους είναι επιτακτικής σημασίας με αποτέλεσμα να προσφεύγουν στο factoring χωρίς αναγωγή επωμιζόμενες το υψηλότερο κόστος. Στο προϊόν αυτό προσφεύγουν και οι εξαγωγικές εταιρίες εξαιτίας της φύσης της δραστηριότητάς τους και προκειμένου να αποφύγουν προβλήματα που σχετίζονται κυρίως με τα εμπορικά ήθη των ξένων χωρών, τα διαφορετικά νομικά πλαίσια που διέπουν τις εμπορικές συναλλαγές καθώς και τυχόν προβλήματα συναλλαγματικής φύσεως που ενδέχεται να προκύψουν.

Σημειώνεται ότι κάποιες εκ των ερωτούμενων επιχειρήσεων χρησιμοποιούν περισσότερα τους ενός προϊόντων, όπως φαίνεται από τον παρακάτω, γεγονός που συναρτάται από την φύση των εργασιών τους.

<b>7η Ερώτηση / Ποια είναι τα είδη των προϊόντων factoring που χρησιμοποιείτε;</b>		
<b>Απάντηση</b>	<b>Πλήθος Απαντήσεων</b>	<b>%</b>
Εγχώριο (Με δικαίωμα αναγωγής)	12	34.29%
Εγχώριο (Χωρίς δικαίωμα αναγωγής)	10	28.57%
Εξαγωγικό	5	14.29%
Εισαγωγικό	4	11.43%
Προεξόφληση Συγκεκριμένων Τιμολογίων	2	5.71%
Κάλυψη Πιστωτικού Κινδύνου και Διαχείριση απαιτήσεων (Συμφωνία & Είσπραξη)	2	5.71%
<b>Σύνολα</b>	<b>35</b>	<b>100.00%</b>

Είναι προφανές ότι η δραστηριότητά κάποιων εξ αυτών, εμφανίζει εποχικότητα, ειδικά αυτών των οποίων η δραστηριότητα είναι άμεσα εξαρτώμενη από την παραγωγή γεωργικών πρώτων υλών, γεγονός που έχει αντίκτυπο τόσο στις χρηματοροές τους όσο και στις χρηματοδοτικές τους ανάγκες.

### **8<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Η πιο σημαντική λειτουργία για τους περισσότερους πελάτες (δεκαεπτά εκ συνόλου είκοσι δύο) του factoring είναι η χρηματοδοτική, μέσω της οποίας επιτυγχάνεται συνήθως σε ένα ποσοστό προκαταβολών έναντι των εκχωρημένων απαιτήσεων που κυμαίνεται, για όλες τις επιχειρήσεις του δείγματος, μεταξύ του 70% - 80% της αξίας των εκάστοτε τιμολογίων. Οι λοιπές λειτουργίες του factoring, όπως η κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου, η αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των οφειλετών τους, η λογιστική παρακολούθηση των απαιτήσεων τις αφορούν λιγότερο, αφού και στο εσωτερικό των επιχειρήσεων αυτών υπάρχουν οι απαραίτητες οργανωτικές δομές και διαδικασίες οι οποίες υποστηρίζουν τις συναφείς εργασίες. Ωστόσο για τις εξαγωγικές εταιρείες μείζονος σημασίας είναι η ασφαλιστική λειτουργία έναντι του πιστωτικού κινδύνου των πελατών τους.

<b>8η Ερώτηση / Ποια λειτουργία του factoring θεωρείτε πιο σημαντική;</b>					
<b>Απάντηση</b>	<b>Πολύ σημαντικό</b>	<b>Αρκετά σημαντικό</b>	<b>Το ίδιο σημαντικό</b>	<b>Λίγο σημαντικό</b>	<b>Λιγότερο σημαντικό</b>
Χρηματοδότηση	72.00%	16.00%	3.00%	3.00%	6.00%
Συμφωνία Λογαριασμών	3.00%	18.00%	19.00%	13.00%	47.00%
Είσπραξη	44.00%	21.00%	16.00%	3.00%	16.00%
Κάλυψη πιστωτικού κινδύνου.	53.00%	25.00%	6.00%	3.00%	13.00%
Συνεχής αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των πελατών σας.	44.00%	19.00%	28.00%	0.00%	9.00%

## **9<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Δεκαπέντε επιχειρήσεις θεωρούν ότι το μεγαλύτερο πλεονέκτημα του factoring είναι ότι έχουν πρόσβαση σε ευέλικτες πηγές χρηματοδότησης οι οποίες αυξάνουν την ρευστότητά τους. Το γεγονός αυτό, πέντε εκ τις ερωτώμενες επιχειρήσεις, θεωρούν ότι τους προσδίδει διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών τους αφού είναι σε θέση να απαιτήσουν καλύτερες τιμολογήσεις εξαιτίας των αυξημένων διαθεσίμων Επίσης ιδιαίτερο πλεονέκτημα για τις πέντε εξαγωγικές επιχειρήσεις είναι η ασφάλιση του πιστωτικού κινδύνου έναντι της τυχόν αφερεγγυότητας των πελατών τους.

<b>9η Ερώτηση / Ποια τα πλεονεκτήματα του factoring που εσείς θεωρείτε σημαντικά;</b>					
<b>Απάντηση</b>	<b>Πολύ σημαντικό</b>	<b>Αρκετά σημαντικό</b>	<b>Το ίδιο σημαντικό</b>	<b>Λίγο σημαντικό</b>	<b>Λιγότερο σημαντικό</b>
Η Ευέλικτη χρηματοδότηση και η αύξηση της ρευστότητας.	75.00%	13.00%	9.00%	0.00%	3.00%
Η βελτίωση των συνθηκών διαπραγμάτευσης με τους προμηθευτές σας.	22.00%	28.00%	22.00%	3.00%	25.00%
Απομένει στην εταιρεία περισσότερος χρόνος προς εύρεση νέων πελατών.	19.00%	25.00%	34.00%	13.00%	9.00%
Η πρόσβαση σε εμπορικές και οικονομικές πληροφορίες των πελατών της εταιρείας, με ελάχιστο ή μηδενικό κόστος.	38.00%	22.00%	22.00%	9.00%	9.00%
Η διαχείριση των κινδύνων μέσω της κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου.	63.00%	9.00%	13.00%	6.00%	9.00%
Οι οικονομίες κλίμακας και η μείωση των λειτουργικών εξόδων.	13.00%	9.00%	22.00%	37.00%	19.00%

## **10<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Όλες οι ερωτηθείσες επιχειρήσεις κάνουν χρήση των υπηρεσιών του factoring, εκτός από έναν συνεταιρισμό ο οποίος στερείται οργανωμένου λογιστηρίου και αντ' αυτού συνεργάζεται με εξωτερικό λογιστή, τα στελέχη ωστόσο του συνεταιρισμού ήταν πλήρως ενημερωμένα σχετικά με την πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων.

<b>10η Ερώτηση / Για ποιους λόγους δεν έχετε χρησιμοποιήσει factoring μέχρι σήμερα;</b>		
<b>Απάντηση</b>	<b>Πλήθος Απαντήσεων</b>	<b>%</b>
Αρνητική αντίληψη του factoring από το επιχειρηματικό περιβάλλον	0	0.00%
Η έλλειψη των κατάλληλων πληροφοριών.	0	0.00%
Δυσπιστία.	0	0.00%
Καλύπτεται η ανάγκη χρηματοδότησης από τραπεζικά προϊόντα με μικρό ή μηδενικό κόστος.	1	100.00%
Το κόστος του factoring.	0	0.00%
Όλα τα παραπάνω.	0	0.00%
<b>Σύνολα</b>	<b>1</b>	<b>100.00%</b>

### **11<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Η πλειονότητα των ερωτώμενων εταιρειών δεκαοκτώ εξ αυτών θεωρεί ότι το factoring αποτελεί μια ομαδοποίηση των υπηρεσιών που εξυπηρετεί τις εμπορικές τους ανάγκες ενώ τέσσερις θεωρούν ότι αποτελεί μια άλλη μορφή εναλλακτικής χρηματοδότησης.

<b>11η Ερώτηση / Πιστεύετε ότι το factoring είναι:</b>		
<b>Απάντηση</b>	<b>Πλήθος Απαντήσεων</b>	<b>%</b>
Μια άλλη μορφή εναλλακτικής χρηματοδότησης	4	18.18%
Ομαδοποίηση των υπηρεσιών που εξυπηρετεί τις εμπορικές ανάγκες	18	81.82%
<b>Σύνολα</b>	<b>22</b>	<b>100.00%</b>

### **12<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Το σύνολο των εταιρειών του δείγματος πιστεύουν ότι το factoring αντιπροσωπεύει μια εναλλακτική πηγή χρηματοδότησης, η οποία προσδίδει προστιθέμενη αξία στη λειτουργία τους τόσο μέσω των χρηματοδοτικών λύσεων που προσφέρει οι οποίες βοηθούν στην ανάπτυξη των οικονομικών τους μεγεθών όσο και μέσω των υπηρεσιών διαχείρισης και είσπραξης των εκχωρημένων απαιτήσεων.

<b>12η Ερώτηση / Πιστεύετε ότι το factoring έχει προσθέσει αξία στην λειτουργία της εταιρίας σας σε σχέση με τις χρηματοδοτικές λύσεις, την ανάπτυξη, τη διαχείριση των απαιτήσεων, τη συλλογή και την βελτίωση των οικονομικών μεγεθών;</b>		
<b>Απάντηση</b>	<b>Πλήθος Απαντήσεων</b>	<b>%</b>
Ναι	20	90.91%
Όχι	0	
Σε κάποιο σημείο	2	9.09%
<b>Σύνολα</b>	<b>22</b>	<b>100.00%</b>

### **13<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Όλες οι ερωτώμενες εταιρείες συνεργάζονται μόνο με μια εταιρεία factoring, γεγονός που θα μπορούσε να αιτιολογηθεί ότι οι σχέσεις που δημιουργούνται οι οποίες έχουν χτιστεί και δοκιμαστεί σε ένα βάθος χρόνου, βασίζονται στη γνώση από τη μεριά των πρακτόρων των αναγκών των πελατών τους και αντίστροφα στην κατανόηση από τη μεριά των πελατών, του τρόπου λειτουργίας του πράκτορα με τον οποίο συνεργάζονται. Ως εκ τούτου οι επιχειρήσεις μπορούν να προσφύγουν με σχετική ευκολία στον πράκτορά τους με αιτήματα που αφορούν έκτακτες ανάγκες τους, ενώ ο συνεργαζόμενος πράκτορας έχοντας επανειλημμένα αξιολογήσει την εν λόγω σχέση, νιώθει μεγαλύτερη «άνεση» και εμπιστοσύνη να προβεί στην άμεση ικανοποίηση των αιτημάτων αυτών.

<b>13η Ερώτηση / Με πόσες εταιρείες Factoring συνεργάζεστε;</b>		
<b>Απάντηση</b>	<b>Πλήθος Απαντήσεων</b>	<b>%</b>
1	22	100.00%
2-3	0	
Περισσότερες από 3	0	0.00%
<b>Σύνολα</b>	<b>22</b>	<b>100.00%</b>

### **14<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Δεκαπέντε εταιρείες από το δείγμα των είκοσι δύο πιστεύουν ότι αποτελεί το factoring την πιο κατάλληλη συμφέρουσα και βιώσιμη μορφή χρηματοδότησης σε σύγκριση με την τραπεζική χρηματοδότηση, γεγονός που ενισχύεται και από τα διαφορετικά καινοτόμα προϊόντα και αξιόπιστα κριτήρια επιλογής πελατολογίου που χρησιμοποιούν οι πράκτορες στις αξιολογήσεις τους, τα οποία βρίσκονται κοντύτερα στην επιχειρηματική πραγματικότητα και τις ανάγκες των εταιρειών, σε σχέση με τα κριτήρια βάσει των οποίων λαμβάνουν αποφάσεις οι τράπεζες, σύμφωνα με τη σύμφωνη γνώμη όλων των ερωτηθέντων. Επίσης ένας συνεταιρισμός δεν το πιστεύει και τέλος έξι πιστεύουν ότι είναι ίδια συμφέρουσα μορφή χρηματοδότησης με τον τραπεζικό δανεισμό.

<b>14η Ερώτηση / Πιστεύετε ότι το factoring είναι η πιο κατάλληλη συμφέρουσα και βιώσιμη μορφή χρηματοδότησης σε σύγκριση με την τραπεζική χρηματοδότηση;</b>		
<b>Απάντηση</b>	<b>Πλήθος Απαντήσεων</b>	<b>%</b>
Ναι	15	68.18%
Όχι	1	4.55%
Ίδια	6	27.27%
<b>Σύνολα</b>	<b>22</b>	<b>100.00%</b>

### **15<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Αναφορικά με το θέμα του κόστους των υπηρεσιών factoring και των τραπεζικών προϊόντων προκύπτει ότι στην πλειοψηφία τους οι ερωτώμενες επιχειρήσεις (δεκαέξι εκ των είκοσι δύο), πιστεύουν ότι το factoring φέρει το ίδιο κόστος με τα «παραδοσιακά» τραπεζικά προϊόντα.

<b>15η Ερώτηση / Πιστεύετε ότι το κόστος του factoring, για τις υπηρεσίες που προσφέρει είναι;</b>		
<b>Απάντηση</b>	<b>Πλήθος Απαντήσεων</b>	<b>%</b>
Πιο ακριβό από τις τραπεζικές και άλλες μορφές χρηματοδότησης	2	9.09%
Το ίδιο	16	72.73%
Χαμηλότερο	4	18.18%
<b>Σύνολα</b>	<b>22</b>	<b>100.00%</b>

### **16<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Από τα αποτελέσματα του ερωτηματολογίου προκύπτει ότι όλες οι ερωτηθείσες εταιρείες θεωρούν πολύ σημαντικό κριτήριο κατά τη συνεργασία τους με έναν πράκτορα την ποιότητα της επικοινωνίας, δεκαοκτώ εξ αυτών την ευελιξία και στην προσαρμοστικότητα στις ανάγκες τους, δέκα την εμπειρία και τη γνώση των πρακτόρων και τέσσερεις την ύπαρξη μηχανισμού διαχείρισης των εκχωρούμενων απαιτήσεων.

<b>16η Ερώτηση / Ποιο από τα παρακάτω θεωρείτε πιο σημαντικό κριτήριο κατά τη διάρκεια της συνεργασίας σας με μια εταιρεία Factoring</b>					
<b>Απάντηση</b>	<b>Πολύ σημαντικό</b>	<b>Αρκετά σημαντικό</b>	<b>Το ίδιο σημαντικό</b>	<b>Λίγο σημαντικό</b>	<b>Λιγότερο σημαντικό</b>
Ποιότητα επικοινωνίας.	81.00%	13.00%	3.00%	0.00%	3.00%
Κατάλληλο λογισμικό και υποστηρικτικά συστήματα.	43.00%	16.00%	19.00%	16.00%	6.00%
Η εμπειρία διαχείρισης της εμπορικής χρηματοδότησης σε σχέση με τις ανάγκες ρευστότητας της εταιρείας.	57.00%	28.00%	9.00%	6.00%	0.00%
Οι έμπειροι και γνώστες υπάλληλοι της εταιρείας factoring	60.00%	25.00%	9.00%	3.00%	3.00%
Τοποθεσία της εταιρείας.	6.00%	0.00%	6.00%	16.00%	72.00%
Η ευελιξία και η προσαρμοστικότητα στις ανάγκες του πελάτη και της αγοράς.	63.00%	31.00%	6.00%	0.00%	0.00%
Κατάλληλο μηχανισμό διαχείρισης των απαιτήσεων-τιμολογίων (Συμφωνία και Είσπραξη).	47.00%	28.00%	19.00%	3.00%	3.00%



### **17<sup>η</sup>-18<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Όλες οι επιχειρήσεις φαίνεται ότι ενστερνίζονται την άποψη ότι τα τραπεζικά ιδρύματα συνέβαλλαν αρνητικά στην ελληνική κρίση και παράλληλα δεκαεπτά εξ αυτών θεωρούν ότι έκτοτε δεν υποστηρίζονται επαρκώς στις επιχειρηματικές τους δραστηριότητες.

<b>17η Ερώτηση / Πιστεύετε ότι οι ελληνικές τράπεζες συνέβαλλαν αρνητικά στην ελληνική κρίση;</b>		
<b>Απάντηση</b>	<b>Πλήθος Απαντήσεων</b>	<b>%</b>
Ναι	22	100.00%
Όχι	0	0.00%
<b>Σύνολα</b>	<b>22</b>	<b>100.00%</b>

<b>18η Ερώτηση / Θεωρείτε ότι οι Τράπεζες μέσω των προϊόντων τους συνέχισαν μετά την οικονομική κρίση να στηρίζουν τις ΜΜΕ;</b>		
<b>Απάντηση</b>	<b>Πλήθος Απαντήσεων</b>	<b>%</b>
Ναι	5	22.73%
Όχι	17	77.27%
<b>Σύνολα</b>	<b>22</b>	<b>100.00%</b>

### **19η ΕΡΩΤΗΣΗ**

Το σύνολο των επιχειρήσεων του δείγματος θα είχαν την πρόθεση να προτείνουν το factoring σε άλλες επιχειρήσεις.

<b>19η Ερώτηση / Θα προτείνετε την εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης factoring σε άλλους;</b>		
<b>Απάντηση</b>	<b>Πλήθος Απαντήσεων</b>	<b>%</b>
Ναι	22	100.00%
Όχι	0	0.00%
<b>Σύνολα</b>	<b>22</b>	<b>100.00%</b>

### **20η ΕΡΩΤΗΣΗ**

Από τις ερωτηθείσες εταιρείες η πλειοψηφία αυτών θεωρεί ότι ένας σημαντικός αριθμός ΜΜΕ έχει προσφύγει στο factoring προκειμένου να καλύψουν τις καθημερινές ανάγκες τους. Μόνο τέσσερις εκ των εταιρειών του δείγματος θεωρεί ότι η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων δεν χρησιμοποιείται από τις ΜΜΕ λόγω μη εξοικείωσης με τα συναφή προϊόντα.

<b>20<sup>η</sup> Ερώτηση / Με βάση την εμπειρία σας και τις συνθήκες της αγοράς της χώρας σας νομίζετε;</b>		
<b>Απάντηση</b>	<b>Πλήθος Απαντήσεων</b>	<b>%</b>
Οι ΜΜΕ είναι εξοικειωμένες με το factoring ως χρηματοδοτικό εργαλείο, αλλά σπάνια το χρησιμοποιούν στην καθημερινή τους επιχειρηματική δραστηριότητα.	1	4.55%
Οι ΜΜΕ είναι πιθανό να μην είναι εξοικειωμένες με το factoring ως χρηματοδοτικό εργαλείο και ως εκ τούτου, ελάχιστες το χρησιμοποιούν στην καθημερινή τους επιχειρηματική δραστηριότητα.	4	18.18%
Σημαντικός αριθμός των ΜΜΕ χρησιμοποιούν το factoring ως χρηματοδοτικό εργαλείο στην καθημερινή επιχειρηματική δραστηριότητα τους.	15	68.18%
Δύσκολο να εκτιμηθεί.	2	9.09%
<b>Σύνολα</b>	<b>22</b>	<b>100.00%</b>

### **21η ΕΡΩΤΗΣΗ**

Στην ερώτηση σχετικά με το πόσο ανταγωνιστικά λειτουργούν οι εταιρείες factoring με σκοπό την αύξηση των υπολοίπων 20 εκ των 22 ερωτηθέντων επιχειρήσεων θεωρούν ότι οι εν λόγω εταιρείες δεν επιδεικνύουν επιθετική πολιτική προς άγρα πελατείας.

<b>21η Ερώτηση / Πιστεύετε ότι οι τράπεζες δρουν ανταγωνιστικά με τις εταιρείες factoring, στις προσπάθειές τους να αυξήσουν τα χρηματοδοτικά τους υπόλοιπα;</b>		
<b>Απάντηση</b>	<b>Πλήθος Απαντήσεων</b>	<b>%</b>
Ναι	2	9.09%
Όχι	20	90.91%
<b>Σύνολα</b>	<b>22</b>	<b>100.00%</b>

### **23η ΕΡΩΤΗΣΗ**

Δεκαπέντε εκ των ερωτηθέντων εταιρειών πιστεύει ότι στην Ελλάδα οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις κάνουν χρήση του factoring σε ένα ποσοστό της τάξεως 51% έως 75%, τρεις εταιρείες σε ένα ποσοστό της τάξεως 21% έως 50% και τέλος επτά εταιρείες σε ένα ποσοστό πάνω από το 75%, προκειμένου να καλύψουν τις βραχυπρόθεσμες οικονομικές τους ανάγκες σε σύγκριση με τα τραπεζικά προϊόντα.

<b>23η Ερώτηση / Σε ποιο ποσοστό (%) των ΜΜΕ στη χώρα σας κάνει χρήση του factoring για να καλύψει βραχυπρόθεσμες οικονομικές ανάγκες τους σε σύγκριση με τα τραπεζικά δάνεια;</b>		
<b>Απάντηση</b>	<b>Πλήθος Απαντήσεων</b>	<b>%</b>
Μεταξύ 10% και 20%	0	0.00%
Μεταξύ 21% και 50%	3	12.00%
Μεταξύ 51% και 75%	15	60.00%
Πάνω από το 75%	7	28.00%
<b>Σύνολα</b>	<b>25</b>	<b>100.00%</b>

## **24η ΕΡΩΤΗΣΗ**

Από τις απαντήσεις στην ερώτηση ποιες προϋποθέσεις είναι ζωτικής σημασίας για την ανάπτυξη των ΜΜΕ είναι σημαντικό να παρατηρήσουμε ότι το μείζον ζήτημα που απασχολεί τις ελληνικές επιχειρήσεις είναι η πρόσβαση στη χρηματοδότηση ενώ αμέσως μετά είναι το νομοθετικό και οικονομικό πλαίσιο που διέπει τη λειτουργία τους.

<b>24η Ερώτηση / Κατατάξατε τις παρακάτω προϋποθέσεις που θεωρούνται ζωτικής σημασίας για την ανάπτυξη των ΜΜΕ</b>					
<b>Απάντηση</b>	<b>Υψίστης σημασίας</b>	<b>Υψηλής σημασίας</b>	<b>Ίδιας σημασίας</b>	<b>Χαμηλής σημασίας</b>	<b>Χαμηλότερης σημασίας</b>
Πρόσβαση σε ευέλικτες και σύγχρονες μεθόδους χρηματοδότησης.	65.00%	27.00%	5.00%	3.00%	0.00%
Ειδικευμένο και καταρτισμένο προσωπικό.	22.00%	14.00%	19.00%	26.00%	19.00%
Κατάλληλο νομικό και οικονομικό ρυθμιστικό πλαίσιο για κάθε ΜΜΕ.	31.00%	33.00%	17.00%	17.00%	2.00%
Διαθέσιμα μέσα για την αύξηση της ικανότητας παραγωγής.	3.00%	49.00%	17.00%	14.00%	17.00%
Υποστήριξη από κυβερνητικούς και μη κυβερνητικούς οργανισμούς με στόχο την ανάπτυξη των επιχειρήσεων.	8.00%	17.00%	45.00%	11.00%	19.00%

## 14. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Σε μια κρίσιμη χρηματοοικονομική περίοδο, όπως η παρούσα για την Ελλάδα, κατά την οποία η πρόσβαση σε πηγές χρηματοδότησης είναι δυσχερής, η συμβολή του factoring είναι καθοριστικής σημασίας, ιδίως για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις που αποτελούν τον κύριο όγκο της ελληνικής επιχειρηματικότητας.

Το factoring ως χρηματοοικονομικό προϊόν, έχει διαφορετικά κριτήρια αξιολόγησης και επιλογής πελατολογίου, τα οποία συμπεριλαμβάνουν ως ένα βαθμό την κλασική χρηματοοικονομική ανάλυση αλλά παράλληλα εμβαθύνουν στην ανάλυση των εμπορικών χαρακτηριστικών των εταιρειών και των συναλλαγών τους.

Έτσι, καθώς υπάρχουν πολλές μικρομεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις, που δραστηριοποιούνται σε κλάδους που πλήττονται λιγότερο ή περισσότερο από την κρίση, που όμως διατηρούν υγιείς και ξεκάθαρες συναλλαγές μεταξύ τους, το factoring, μπορεί και τις στηρίζει αποτελεσματικά. Διοχετεύει άμεση ρευστότητα στην αγορά, μέσω των πραγματικών εμπορικών πωλήσεων που επιτυγχάνουν οι προμηθεύτριες εμπορικές και παραγωγικές εταιρείες στις αγορές ενδιαφέροντός τους, στηρίζοντας σε βάση πραγματικών δεδομένων την οικονομία αλλά και τις επιχειρήσεις.

Εν κατακλείδι οι απαντήσεις που δόθηκαν στο ερωτηματολόγιο από «νέες» και «παλαιές» μικρομεσαίες επιχειρήσεις της περιφέρειας με αμιγώς ελληνική μετοχική σύνθεση, με περιορισμένη πρόσβαση στην «πληροφορία» και τα «κέντρα αποφάσεων» δείχνουν την εμφανή προτίμησή τους στις υπηρεσίες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων και ιδιαίτερα της χρηματοδοτικής, αφού η ρευστότητα που τους παρέχεται μέσω αυτής, τους δίνει τη δυνατότητα να εξυπηρετούν όλες τις οικονομικές τους ανάγκες και παράλληλα τους προσδίδει ικανοποίηση το γεγονός ότι το factoring αντιλαμβάνεται τη δυναμική της εμπορικής / παραγωγικής τους δραστηριότητας και προτίθεται να υπηρετήσει τα επιχειρηματικά τους σχέδια.

Τα σύγχρονα μέσα επικοινωνίας (E-mail, Skype), τα αυτοματοποιημένα λογισμικά προγράμματα παρακολούθησης των απαιτήσεων (Erp) καθώς και οι ηλεκτρονικές τραπεζικές πλατφόρμες (e-banking) αφενός διευκόλυναν τις συναλλακτικές πρακτικές προωθώντας τις εμπορικές και τις οικονομικές σχέσεις, αφετέρου δημιούργησαν αμεσότητα στην επικοινωνία αλλά και στο «χτίσιμο» σχέσεων εμπιστοσύνης και διαφάνειας.

Τέλος, έγινε αντιληπτό ότι η καθημερινή και άμεση επικοινωνία του πράκτορα με τα λογιστήρια και τα εμπορικά τμήματα των προμηθευτών και των αγοραστών, δημιουργεί μια «day to day» επαφή με την απαίτηση που έχει εκχωρηθεί σε αυτόν, έχοντας μια συνεχή και ολοκληρωμένη εικόνα, καθώς παρακολουθεί την πορεία της απαίτησης μέχρι την τελική της είσπραξη. Ως εκ τούτου δημιουργεί μια «ομαλότητα» στις σχέσεις μεταξύ των συμβαλλόμενων μερών, λύνοντας τα τυχόν προβλήματα που θα προκύψουν και ως αμερόληπτος μεσολαβητής δημιουργεί τις ιδανικές συνθήκες για την άντληση ρευστότητας αλλά και τη διασφάλιση έναντι δυνητικών επισφαλειών που μπορεί να προκύψουν λόγω ενδεχόμενου πιστωτικού κινδύνου από την αφερεγγυότητα των οφειλετών.

## 15. ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ – ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΙΑ

### A. Ελληνική Βιβλιογραφία

- Αλεξιάκης Π. «Οι καινοτομίες στη νομισματική πολιτική στην ευρωζώνη από το 2007 έως σήμερα», 2011.
- Αναστασάτος Α. «Η εξωτερική ανισορροπία της ελληνικής οικονομίας», 2011.
- Αντωνόπουλος Στ., Η σύμβαση αλληλόχρεου λογαριασμού, εκδόσεις Σάκκουλα, 2005.
- Αυλωνίτης, Γεώργιος Ι., *Στρατηγικό Βιομηχανικό Marketing* 1, εκδόσεις Σταμούλη, 2001.
- Βάθης Β., Η σύμβαση factoring, Εκδόσεις Σάκκουλα, 1995.
- Βελέντζα Γ., Δίκαιο της Οικονομίας (Οικονομικό Δίκαιο), ΙΙ, Ειδικό Οικονομικό Δίκαιο, Εκδόσεις Ius, 2007.
- Γεωργιάδης Α., Η χρηματοδοτική ανάληψη απαιτήσεων, 1988.
- Γεωργιάδης Απ. Νέες μορφές συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας, εκδόσεις Α. Σάκκουλα, 2008.
- Δέλλιος Γ., Factoring, Επιμέλεια Εθνική Σχολή Δικαστικών Λειτουργών, ΝΒ 2010.
- Κοντογιάννη Α., Η λειτουργία της εκχώρησης στο πλαίσιο της σύμβασης factoring, ΔΕΕ 1999.
- Κορνηλάκης Π., Ειδικό Ενοχικό Δίκαιο, Ι, εκδόσεις Σάκκουλα, 2002.
- Λιακόπουλος Θ., Η σύμβαση factoring, ΕΕμπΔ , 1988.
- Μαλακός Π. – Δεμίρης Χ., Νέα χρηματοοικονομικά προϊόντα, Έκδοση Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος.
- Μαλακός Π., Η χρηματοοικονομική σημασία του factoring, ΔΕΕΤ 1996.
- Παγουλάτος Γ., «Η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος 1940-2000», εκδόσεις Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος, 2006.
- Παμπούκης Χ., Τα διάφορα είδη διεθνούς factoring και η ρύθμιση νομικών ζητημάτων ιδιωτικού διεθνούς δικαίου, ΝοΒ 46,1998.
- Παναγώτας Δ., Η λογιστική αντιμετώπιση της πρακτόρευσης επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring), ΔΦΝ 65, 2011.
- Περβολαράκη Ε., Η δημοσιότητα στο leasing, στο factoring και στο πλασματικό ενέχυρο, εκδόσεις Α. Σάκκουλα, 2006.
- Προβόπουλος Γ. & Καπόπουλος Π., «Η δυναμική του χρηματοοικονομικού συστήματος», εκδόσεις Κριτική, 2001
- Σπαρτιώτης Δ. & Στουρνάρας Γ., («Τα θεμελιώδη αίτια της κατάρρευσης των τραπεζών και των χρηματοπιστωτικών αγορών. Η εμπειρία 2007-2008»), εκδόσεις Gutenberg, 2010.
- Συλλογικός Τόμος της Ελληνικής Ένωσης Τραπεζών με θέμα: «Η διεθνής κρίση, η κρίση στην ευρωζώνη και το ελληνικό χρηματοπιστωτικό σύστημα».

- Σταθακόπουλος, Βλάσης., *Μέθοδοι Έρευνας Αγοράς*, εκδόσεις Σταμούλη, 2001.
- Ψυχομάνης Σπ., *Τραπεζικές δραστηριότητες αμφισβητήσιμης νομιμότητας*, εκδόσεις Σάκκουλα, 2002.
- Τσαμουργκέλης Ι., Παπαδόπουλος Ν. «Ο πρωταγωνιστικός ρόλος των τραπεζών στην ελληνική Κρίση» *ΤΟ ΒΗΜΑ ΤΩΝ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ*, Τόμος ΙΣΤ, τεύχος 63 Φθινόπωρο 2014.
- Ψυχομάνης Σπ., *Περί συνδυασμού συμβάσεων α) ανοίγματος πιστώσεως με τρέχοντα λογαριασμό β) αναδοχής εκδόσεως ομολογιακού δανείου, γ) factoring και δ) leasing*, ΕΕμπΔ 2005.
- Ψυχομάνης Σπ., *Το factoring ως σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων*, εκδόσεις Σάκκουλα, 1996.
- Ψυχομάνης Σπ., *Τραπεζικό Δίκαιο, Δίκαιο Τραπεζικών Συμβάσεων*, Τεύχος ΙΙ, Στ' έκδοση, 2010 .
- Δ. Χριστοδούλου, *Το factoring ως μέσο είσπραξης εμπορικών απαιτήσεων*, ΕΕμπΔ 2011.

## **Β. Ξενόγλωσση βιβλιογραφία**

Adrian T. and H. Shin «Liquidity και Leverage», Federal Reserve Bank of New York, Working Paper 328, 2008.

Adrian T. and Shin H. S. (2010)., «Liquidity και leverage», Journal of Financial Intermediation, 2010.

Altunbas Y., Gambacorta L. and Marques-Ibanez D., «Securitisation and the bank lending channel», European Economic Review, 2009.

Brunnermeier M. K. and Pedersen L., Η«Market liquidity and funding liquidity», 2009

Brunnermeier M. K., «Deciphering the liquidity and credit crunch 2007-08», National Bureau of Economic Research, 2008.

Crichton Susan, Ferrier Charles W., Understanding factoring and trade credit, London, Waterlow, 1986

Geanakoplos, J., «Solving the present crisis and managing the leverage cycle», Cowles Foundation Discussion Paper No 1751, Yale University, 2010.

Gertler M. and Gilchrist S., «The role of credit market imperfections in the monetary transmission mechanism: arguments and evidence», The Scandinavian Journal of Economics, 1993.

Gibson H. D. and Demenagas, N. A., «The Competition in the Greek Banking System: An Empirical Study Over the Period 1993-1999», Bank of Greece Economic Bulletin, 2002.

Diamond D.W. και P.H. Dybvig (1983). «Bank Runs, Deposit Insurance and Liquidity», Journal of Political Economy.

Klapper L., 2004, The role of factoring for financing small and medium enterprises, Journal of Banking & Finance , 2006.

Review of Financial studies, Carbó S., Humphrey D., Maudos J. και Molyneux P., «Cross-country comparisons of competition and pricing power in European banking», Journal of International Money and Finance, 2009.



## **Γ. Διαδουκτιακοί τόποι**

- [www.hellenicfactors.gr](http://www.hellenicfactors.gr)

- [www.factors-chain.com](http://www.factors-chain.com)

- [www.ethemis.gr](http://www.ethemis.gr)

- [www.hrima.gr](http://www.hrima.gr)

- [www.capital.gr](http://www.capital.gr)

- [www.hba.gr](http://www.hba.gr)

- [www.iobe.gr](http://www.iobe.gr)

[www.fci.nl](http://www.fci.nl)

[www.bestinvoicefactoring.com/article/cost-of-factoring.html](http://www.bestinvoicefactoring.com/article/cost-of-factoring.html)

[www.finbank.plc](http://www.finbank.plc)

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ι<sup>47</sup>

### ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΜΕΓΕΘΩΝ FACTORING ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ ΕΤΗ 2007-2013

(in Millions of EUR)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Var 2012/2013
<b>AMERICAS</b>								
Argentina	362	355	335	350	475	614	856	39%
Bolivia			18	18	35	35	31	-11%
Brazil	21,060	22,055	29,640	49,050	45,623	43,627	31,552	-28%
Canada	4,270	3,000	3,250	3,723	5,284	7,100	5,680	-20%
Chile	14,620	15,800	14,500	16,422	21,500	24,000	25,500	6%
Colombia	2,030	2,100	2,392	2,784	4,990	4,562	7,076	55%
Costa Rica				160	30	180	115	-36%
Mexico	9,200	9,550	2,120	14,538	21,074	26,130	28,061	7%
Panama	483	460	500	600	700	852	724	-15%
Peru	648	875	758	2,712	2,461	2,310	8,163	253%
United States	97,000	100,000	88,500	95,000	105,000	77,543	83,739	8%
Uruguay						61	58	-5%
<b>Total Americas</b>	<b>149,673</b>	<b>154,195</b>	<b>142,013</b>	<b>185,357</b>	<b>207,172</b>	<b>187,014</b>	<b>191,555</b>	<b>2%</b>
<b>EUROPE</b>								
Austria	5,219	6,350	6,630	8,307	8,986	10,969	14,110	29%
Belarus							450	
Belgium	19,200	22,500	23,921	32,203	38,204	42,352	47,684	13%
Bulgaria	300	450	340	550	1,010	1,500	1,600	7%
Croatia	1,100	2,100	2,450	2,793	2,269	2,269	3,146	39%
Cyprus	2,985	3,255	3,350	3,450	3,758	3,350	2,823	-16%
Czech Rep.	4,780	5,000	3,760	4,410	5,115	5,196	5,302	2%
Denmark	8,474	5,500	7,100	8,000	9,160	8,800	8,932	2%
Estonia	1,300	1,427	1,000	1,227	1,164	1,877	1,899	1%
Finland	12,650	12,650	10,752	12,400	13,000	17,000	17,699	4%
France	121,660	135,000	128,182	153,252	174,580	186,494	200,459	7%
Germany	89,000	106,000	96,200	129,536	158,034	157,420	171,290	9%

<sup>47</sup> Όλοι οι πίνακες προέρχονται από τον δικτυακό τόπο [www.fci.nl](http://www.fci.nl)

Greece	7,420	10,200	12,300	14,715	14,731	12,761	12,094	-5%
Hungary	3,100	3,200	2,520	3,339	2,817	2,676	2,661	-1%
Ireland	22,919	24,000	19,364	20,197	18,330	19,956	21,206	6%
Italy	122,800	128,200	124,250	143,745	175,182	181,878	178,002	-2%
Latvia	1,160	1,520	900	328	371	542	592	9%
Lithuania	2,690	3,350	1,755	1,540	2,134	2,488	2,763	11%
Luxembourg	490	600	349	321	180	299	407	36%
Malta	25	52	105	136	200	240	178	-26%
Netherlands	31,820	30,000	30,000	35,000	46,000	50,000	52,000	4%
Norway	17,000	15,000	15,100	15,075	16,395	18,115	16,296	-10%
Poland	7,900	7,800	12,000	16,210	17,900	24,510	31,588	29%
Portugal	16,888	18,000	17,711	20,756	27,879	22,948	22,303	-3%
Romania	1,300	1,650	1,400	1,800	2,582	2,920	2,713	-7%
Russia	13,100	16,150	8,580	12,163	21,174	35,176	41,960	19%
Serbia	226	370	410	500	926	950	679	-29%
Slovakia	1,380	1,600	1,130	981	1,171	1,024	1,068	4%
Slovenia	455	650	650	650	550	650	626	-4%
Spain	83,699	100,000	104,222	112,909	122,125	124,036	116,546	-6%
Sweden	21,700	16,000	18,760	18,760	29,259	33,149	30,544	-8%
Switzerland	2,513	2,590	5,000	4,000	3,450	3,000	3,100	3%
Turkey	19,625	18,050	20,280	38,988	30,869	31,702	32,036	1%
Ukraine	890	1,314	530	540	955	1,233	1,340	9%
United Kingdom	286,496	188,000	195,613	226,243	268,080	291,200	308,096	6%
<b>Total Europe</b>	<b>932,264</b>	<b>888,528</b>	<b>876,614</b>	<b>1,045,024</b>	<b>1,218,540</b>	<b>1,298,680</b>	<b>1,354,192</b>	<b>4%</b>
<b>AFRICA</b>								
Egypt	20	50	110	200	200	220	450	105%
Mauritius			121	125	127	128	145	13%
Morocco	660	850	910	1,071	1,406	1,844	2,755	49%
South Africa	9,780	12,110	13,500	15,120	21,378	21,378	19,400	-9%
Tunisia	245	253	276	295	340	357	373	4%
<b>Total Africa</b>	<b>10,705</b>	<b>13,263</b>	<b>14,917</b>	<b>16,811</b>	<b>23,451</b>	<b>23,927</b>	<b>23,123</b>	<b>-3%</b>
<b>ASIA</b>								
Armenia	50	7	7	14	14	0	62	
China	32,976	55,000	67,300	154,550	273,690	343,759	378,128	10%
Hong Kong	7,700	8,500	8,079	14,400	17,388	29,344	32,250	10%

India	5,055	5,200	2,650	2,750	2,800	3,650	5,240	44%
Indonesia					3	3	819	
Israel	800	1,400	1,400	1,650	1,650	1,422	1,060	-25%
Japan	77,721	106,500	83,700	98,500	111,245	97,210	77,255	-21%
Korea	955	900	2,937	5,079	8,087	8,000	12,343	54%
Lebanon	176	306	420	450	327	301	352	17%
Malaysia	468	550	700	1,058	1,050	1,782	1,782	0%
Qatar			23	23	75	75	88	17%
Singapore	3,270	4,000	4,700	5,800	6,670	8,670	9,970	15%
Taiwan	42,500	48,750	33,800	67,000	79,800	70,000	73,000	4%
Thailand	2,240	2,367	2,107	2,095	3,080	4,339	3,348	-23%
United Arab Emir.	340	1,860	1,910	2,000	1,750	2,900	3,500	21%
Vietnam	43	85	95	65	67	61	100	64%
<b>Total Asia</b>	<b>174,294</b>	<b>235,425</b>	<b>209,828</b>	<b>355,434</b>	<b>507,696</b>	<b>571,516</b>	<b>599,297</b>	<b>5%</b>
<b>AUSTRALASIA</b>								
Australia	33,080	32,546	39,410	44,915	57,491	49,606	62,312	26%
<b>Total Australasia</b>	<b>33,080</b>	<b>32,546</b>	<b>39,410</b>	<b>44,915</b>	<b>57,491</b>	<b>49,606</b>	<b>62,312</b>	<b>26%</b>
<b>TOTAL WORLD</b>	<b>1,300,016</b>	<b>1,323,957</b>	<b>1,282,782</b>	<b>1,647,541</b>	<b>2,014,350</b>	<b>2,130,743</b>	<b>2,230,479</b>	<b>5%</b>

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙΙ

### ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΑΝΑ ΠΡΟΪΟΝ ΤΩΝ ΜΕΛΩΝ ΤΟΥ FACTORING CHAIN INTERNATIONAL ΕΤΗ 2007 2013

(in Millions of EUR)

EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	INCREASE	
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2012/2013
<b>Invoice</b>								
<b>Discounting</b>	219,914	206,915	197,993	204,527	237,884	302,030	<b>330,518</b>	9%
<b>Recourse</b>								
<b>Factoring</b>	168,683	167,860	159,037	234,889	308,752	306,187	<b>339,644</b>	11%
<b>Non-Recourse</b>								
<b>Factoring</b>	237,585	243,413	242,444	283,198	331,257	352,353	<b>344,863</b>	-2%
<b>Collections</b>	13,934	25,940	23,806	23,394	26,018	27,786	<b>31,399</b>	13%
Total Domestic								
Factoring FCI	<b>640,116</b>	<b>644,128</b>	<b>623,280</b>	<b>746,008</b>	<b>903,912</b>	<b>988,529</b>	<b>1,046,425</b>	6%
<b>Export Factoring</b>	68,424	88,244	75,654	126,032	162,972	192,573	<b>219,285</b>	14%
<b>Import Factoring</b>	17,416	22,363	17,626	23,584	30,943	36,707	<b>50,481</b>	38%
<b>Export Invoice Discounting</b>	32,430	33,801	40,353	29,818	51,069	85,163	<b>87,447</b>	3%
Total International								
Factoring FCI	<b>118,271</b>	<b>144,408</b>	<b>133,633</b>	<b>179,434</b>	<b>244,983</b>	<b>314,442</b>	<b>357,213</b>	14%
<i>Grand Total FCI</i>	<b>758,386</b>	<b>788,537</b>	<b>756,913</b>	<b>925,442</b>	<b>1,148,895</b>	<b>1,302,971</b>	<b>1,403,638</b>	8%
<b>World Domestic</b>								

<b>Factoring</b>	1,153,131	1,148,943	1,118,100	1,402,331	1,750,899	1,779,785	<b>1,827,680</b>	3%
<b>World International</b>								
<b>Factoring</b>	145,996	176,168	165,459	245,898	264,108	352,446	<b>402,798</b>	14%
<i>World Total</i>	<b>1,299,127</b>	<b>1,325,111</b>	<b>1,283,559</b>	<b>1,648,229</b>	<b>2,015,007</b>	<b>2,132,231</b>	<b>2,230,477</b>	5%

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙΙΙ

### ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ FACTORING ΑΝΑ ΧΩΡΑ ΚΑΤΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 2013

(in Millions of EUR)

Nr. of Companies		Domestic	International	Total
	<b>AMERICAS</b>			
5	Argentina	830	26	856
1	Bolivia	18	13	31
1,127	Brazil	31,500	52	31,552
57	Canada	5,297	383	5,680
150	Chile	23,700	1,800	25,500
27	Colombia	6,698	378	7,076
19	Costa Rica	115	0	115
18	Mexico	27,872	189	28,061
18	Panama	722	2	724
9	Peru	7,941	222	8,163
110	United States	71,739	12,000	83,739
3	Uruguay	55	3	58
<b>1,544</b>	<b>Total Americas</b>	<b>176,487</b>	<b>15,068</b>	<b>191,555</b>
	<b>EUROPE</b>			
4	Austria	10,153	3,957	14,110
5	Belarus	300	150	450
5	Belgium	35,763	11,921	47,684
7	Bulgaria	1,280	320	1,600
19	Croatia	3,080	66	3,146

3	Cyprus	2,800	23	2,823
6	Czech Rep.	3,674	1,628	5,302
6	Denmark	5,359	3,573	8,932
8	Estonia	1,667	232	1,899
5	Finland	15,000	2,699	17,699
14	France	161,844	38,615	200,459
210	Germany	130,630	40,660	171,290
8	Greece	10,213	1,881	12,094
19	Hungary	2,343	318	2,661
6	Ireland	19,799	1,407	21,206
40	Italy	136,777	41,225	178,002
7	Latvia	357	235	592
8	Lithuania	1,048	1,715	2,763
1	Luxembourg	282	125	407
2	Malta	107	71	178
5	Netherlands	33,800	18,200	52,000
7	Norway	14,379	1,917	16,296
33	Poland	26,740	4,848	31,588
14	Portugal	19,666	2,637	22,303
15	Romania	2,087	626	2,713
40	Russia	41,072	888	41,960
20	Serbia	642	37	679
5	Slovakia	640	428	1,068
4	Slovenia	367	259	626
18	Spain	101,796	14,750	116,546
31	Sweden	29,628	916	30,544



6	Switzerland	2,800	300	3,100
79	Turkey	26,538	5,498	32,036
32	Ukraine	1,325	15	1,340
40	United Kingdom	287,649	20,447	308,096
<b>732</b>	<b>Total Europe</b>	<b>1,131,605</b>	<b>222,587</b>	<b>1,354,192</b>
	<b>AFRICA</b>			
6	Egypt	200	250	450
1	Mauritius	145	0	145
2	Morocco	2,000	755	2,755
6	South Africa	19,280	120	19,400
4	Tunisia	343	30	373
<b>19</b>	<b>Total Africa</b>	<b>21,968</b>	<b>1,155</b>	<b>23,123</b>
	<b>ASIA</b>			
6	Armenia	50	12	62
27	China	295,451	82,677	378,128
15	Hong Kong	7,750	24,500	32,250
12	India	5,000	240	5,240
1	Indonesia	808	11	819
8	Israel	1,010	50	1,060
4	Japan	76,425	830	77,255
19	Korea	7,343	5,000	12,343
1	Lebanon	305	47	352
5	Malaysia	1,425	357	1,782
1	Qatar	55	33	88
9	Singapore	6,530	3,440	9,970
21	Taiwan	28,000	45,000	73,000

15	Thailand	3,312	36	3,348
5	United Arab Emir.	2,000	1,500	3,500
8	Vietnam	20	80	100
<i>157</i>	<i>Total Asia</i>	<i>435,484</i>	<i>163,813</i>	<i>599,297</i>
	<b>AUSTRALASIA</b>			
18	Australia	62,137	175	62,312
<i>18</i>	<i>Total Australasia</i>	<i>62,137</i>	<i>175</i>	<i>62,312</i>
<i>2,470</i>	<b>TOTAL WORLD</b>	<i>1,827,681</i>	<i>402,798</i>	<i>2,230,479</i>

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ IV

### ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

Γενικές Πληροφορίες Ερωτώμενων Επιχειρήσεων	
Εμπορική Ονομασία Εταιρείας:	
Διεύθυνση:	
Πόλη:	
Χώρα:	
Ημερομηνία Συμπλήρωσης:	

Στοιχεία του ατόμου που συμπλήρωσε το ερωτηματολόγιο	
Όνοματεπώνυμο του ερωτώμενου:	Ημερ. Συμπλήρωσης:
Θέση στην εταιρεία:	
Τηλέφωνο	
Διεύθυνση Ηλεκτρονικής Αλληλογραφίας:	

**Σκοπός Έρευνας:**

Σκοπός του παρόντος ερωτηματολογίου είναι η έρευνα και η ανάλυση των εργασιών που επιτελούνται μέσω της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων βάσει της επιχειρηματικής εμπειρίας.

**Συμπλήρωση ερωτηματολογίου:**

Οι απαντήσεις θα δοθούν από τις εταιρείες που θα ερωτηθούν:

Τηλεφωνικά

Με μηνυμάτων ηλεκτρονικής αλληλογραφίας.

**Εμπιστευτικότητα:**

Οι απαντήσεις που θα δοθούν επί του παρόντος ερωτηματολογίου είναι εμπιστευτικά και θα χρησιμοποιηθούν μόνο στο πλαίσιο της παρούσας διπλωματικής εργασίας, ως στατιστικά στοιχεία.

**Υπεύθυνος επικοινωνίας:**

Κος Πλέτσιας Παναγιώτης

Προϊστάμενος Οικονομικών Υπηρεσιών

Γαία Τρόφιμα Α.Ε.

Τηλ. Εργασίας: 210-9339595

Τηλ. Κιν. :6972-467874

Διεύθυνση ηλεκτρ. αλ/φίας: panagiotisp@gaea.gr

Τηλ. Κιν. :6972-467874

### **1<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Ποια η επιχειρηματική δραστηριότητα της εταιρείας;

- 1) Μεταποίηση
- 2) Παραγωγική
- 3) Εμπόριο
- 4) Εξαγωγές - Εισαγωγές
- 5) Αγροτικοί συνεταιρισμοί

### **2<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Ποιος είναι ο αριθμός των πελατών σας;

- 1)  $50 < 0$
- 2)  $50 - 100$
- 3)  $100 - 250$
- 4)  $250 >$

### **3<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Ποιος είναι ο αριθμός των εργαζομένων;

- 1)  $15 < 0$
- 2)  $15 - 50$
- 3)  $50 - 100$
- 4)  $100 - 250$

### **4<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Ποιος είναι ο κύκλος εργασιών της εταιρείας;

- 1)  $< \text{€}1.000.000$
- 2)  $\text{€}1.000.000 - \text{€}2.500.000$
- 3)  $> \text{€}2.500.000$

### **5<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Ποια είναι η πιστωτική περίοδος που παρέχεται στους πελάτες σας και ποια η πιστωτική περίοδος που σας έχει δοθεί από τους πιστωτές και τους προμηθευτές σας;

- | Πελάτες            |                          | Πιστωτές / Προμηθευτές |                          |
|--------------------|--------------------------|------------------------|--------------------------|
| 1) Μέχρι 3 μήνες   | <input type="checkbox"/> | 1) Μέχρι 3 μήνες       | <input type="checkbox"/> |
| 2) 3-4 μήνες       | <input type="checkbox"/> | 2) 3-4 μήνες           | <input type="checkbox"/> |
| 3) 4-6 μήνες       | <input type="checkbox"/> | 3) 4-6 μήνες           | <input type="checkbox"/> |
| 4) Άνω των 6 μηνών | <input type="checkbox"/> | 4) Άνω των 6 μηνών     | <input type="checkbox"/> |

### **6<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Πως ενημερωθήκατε για το factoring;  
(Μπορεί να δοθεί πολλαπλή απάντηση).

- 1) Προσέγγιση μέσω του τραπεζικού συστήματος.
- 2) Άμεση προσέγγιση από την Εταιρεία factoring.
- 3) Σύσταση από πελάτη.
- 4) Δημοσιεύσεις-Προωθητικές ενέργειες.
- 5) Συνδυασμός των παραπάνω.

### **7<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Ποια είναι τα είδη των προϊόντων factoring που χρησιμοποιείτε;  
(Μπορεί να δοθεί πολλαπλή απάντηση).

- 1) Εγχώριο (Με δικαίωμα αναγωγής).
- 2) Εγχώριο (Χωρίς δικαίωμα αναγωγής).
- 3) Εξαγωγικό.
- 4) Εισαγωγικό.
- 5) Προεξόφληση Συγκεκριμένων Τιμολογίων.
- 6) Κάλυψη Πιστωτικού Κινδύνου και Διαχείριση απαιτήσεων (Συμφωνία & Είσπραξη).

### **8<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Ποια λειτουργία του factoring θεωρείτε πιο σημαντική (1=πολύ σημαντικό, 5=λιγότερο σημαντικό);

- 1) Χρηματοδότηση.
- 2) Συμφωνία Λογαριασμών.
- 3) Είσπραξη.
- 4) Κάλυψη πιστωτικού κινδύνου.
- 5) Συνεχής αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των πελατών σας.

### **9<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Ποια τα πλεονεκτήματα του factoring που εσείς θεωρείτε σημαντικά (1=πολύ σημαντικό, 5=λιγότερο σημαντικό);  
(Μπορεί να δοθεί πολλαπλή απάντηση).

- 1) Η Ευέλικτη χρηματοδότηση και η αύξηση της ρευστότητας.
- 2) Η βελτίωση των συνθηκών διαπραγμάτευσης με τους προμηθευτές σας.
- 3) Απομένει στην εταιρεία περισσότερος χρόνος προς εύρεση νέων πελατών.
- 4) Η πρόσβαση σε εμπορικές και οικονομικές πληροφορίες των πελατών της

- εταιρείας, με ελάχιστο ή μηδενικό κόστος.
- 5) Η διαχείριση των κινδύνων μέσω της κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου.
- 6) Οι οικονομίες κλίμακας και η μείωση των λειτουργικών εξόδων.

### **10<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Για ποιους λόγους δεν έχετε χρησιμοποιήσει factoring μέχρι σήμερα;  
(Μπορεί να δοθεί πολλαπλή απάντηση).

- 1) Αρνητική αντίληψη του factoring από το επιχειρηματικό περιβάλλον.
- 2) Η έλλειψη των κατάλληλων πληροφοριών.
- 3) Δυσπιστία.
- 4) Καλύπτεται η ανάγκη χρηματοδότησης από τραπεζικά προϊόντα με μικρό ή μηδενικό κόστος.
- 5) Το κόστος του factoring.
- 6) Όλα τα παραπάνω.

### **11<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Πιστεύετε ότι το factoring είναι:

- 1) Μια άλλη μορφή εναλλακτικής χρηματοδότησης.
- 2) Ομαδοποίηση των υπηρεσιών που εξυπηρετεί τις εμπορικές ανάγκες.

### **12<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Πιστεύετε ότι το factoring έχει προσθέσει αξία στην λειτουργία της εταιρίας σας σε σχέση με τις χρηματοδοτικές λύσεις, την ανάπτυξη, τη διαχείριση των απαιτήσεων, τη συλλογή και την βελτίωση των οικονομικών μεγεθών;

- 1) Ναι.
- 2) Όχι.
- 3) Σε κάποιο σημείο.

### **13<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Με πόσες εταιρείες Factoring συνεργάζεστε;

- 1) 1.
- 2) 2-3.
- 3) Περισσότερες από 3.

#### **14<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Πιστεύετε ότι το factoring είναι η πιο κατάλληλη συμφέρουσα και βιώσιμη μορφή χρηματοδότησης σε σύγκριση με την τραπεζική χρηματοδότηση;

- 1) Ναι.
- 2) Όχι.
- 3) Ίδια.

#### **15<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Πιστεύετε ότι το κόστος του factoring, για τις υπηρεσίες που προσφέρει είναι;

- 1) Πιο ακριβό από τις τραπεζικές και άλλες μορφές χρηματοδότησης.
- 2) Το ίδιο.
- 3) Χαμηλότερο.

#### **16<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Ποιο από τα παρακάτω θεωρείτε πιο σημαντικό κριτήριο κατά τη διάρκεια της συνεργασίας σας με μια εταιρεία Factoring (1=πολύ σημαντικό, 5=λιγότερο σημαντικό); (Μπορεί να δοθεί πολλαπλή απάντηση).

- 1) Ποιότητα επικοινωνίας.
- 2) Κατάλληλο λογισμικό και υποστηρικτικά συστήματα.
- 3) Η εμπειρία διαχείρισης της εμπορικής χρηματοδότησης σε σχέση με τις ανάγκες ρευστότητας της εταιρείας.
- 4) Οι έμπειροι και γνώστες υπάλληλοι της εταιρείας factoring.
- 5) Τοποθεσία της εταιρείας.
- 6) Η ευελιξία και η προσαρμοστικότητα στις ανάγκες του πελάτη και της αγοράς.
- 7) Κατάλληλο μηχανισμό διαχείρισης των απαιτήσεων-τιμολογίων (Συμφωνία και Είσπραξη).

#### **17<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Πιστεύετε ότι οι ελληνικές τράπεζες συνέβαλαν αρνητικά στην ελληνική κρίση;

- 1) Ναι
- 2) Όχι.

#### **18<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Θεωρείτε ότι οι Τράπεζες μέσω των προϊόντων τους συνέχισαν μετά την οικονομική κρίση να στηρίζουν τις ΜΜΕ;

- 1) Ναι
- 2) Όχι.

### **19<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Θα προτείνατε την εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης factoring σε άλλους;

- 1) Ναι   
2) Όχι.

### **20<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Με βάση την εμπειρία σας και τις συνθήκες της αγοράς της χώρας σας νομίζετε;

- |   |                          |                          |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1) Οι ΜΜΕ είναι εξοικειωμένες με το factoring ως χρηματοδοτικό εργαλείο, αλλά σπάνια το χρησιμοποιούν στην καθημερινή τους επιχειρηματική δραστηριότητα.                                    | ΝΑΙ                      | ΟΧΙ                      |
|   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2) Οι ΜΜΕ είναι πιθανό να μην είναι εξοικειωμένες με το factoring ως χρηματοδοτικό εργαλείο και ως εκ τούτου, ελάχιστες το χρησιμοποιούν στην καθημερινή τους επιχειρηματική δραστηριότητα. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3) Σημαντικός αριθμός των ΜΜΕ χρησιμοποιούν το factoring ως χρηματοδοτικό εργαλείο στην καθημερινή επιχειρηματική δραστηριότητα τους.   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4) Δύσκολο να εκτιμηθεί.  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

### **21<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Πιστεύετε ότι οι τράπεζες δρουν ανταγωνιστικά με τις εταιρείες factoring, στις προσπάθειές τους να αυξήσουν τα χρηματοδοτικά τους υπόλοιπα δάνεια;

- 1) Ναι   
2) Όχι.

### **22<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Πιστεύετε ότι τα κριτήρια αξιολόγησης των χρηματοδοτικών προϊόντων των τραπεζών και του factoring είναι τα ίδια;

- 1) Ναι   
2) Όχι.

### **23<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Σε ποιο ποσοστό (%) των ΜΜΕ στη χώρα σας κάνει χρήση του factoring για να καλύψει βραχυπρόθεσμες οικονομικές ανάγκες τους σε σύγκριση με τα τραπεζικά δάνεια;

- 1) Μεταξύ 10% και 20%.   
2) Μεταξύ 21% και 50%.   
3) Μεταξύ 51% και 75%.



4) Πάνω από το 75%.

#### **24<sup>η</sup> ΕΡΩΤΗΣΗ**

Κατατάξατε τις παρακάτω προϋποθέσεις που θεωρούνται ζωτικής σημασίας για την ανάπτυξη των ΜΜΕ (1=υψίστης σημασίας, 5=χαμηλότερης σημασίας).

- 1) Πρόσβαση σε ευέλικτες και σύγχρονες μεθόδους χρηματοδότησης.
- 2) Ειδικευμένο και καταρτισμένο προσωπικό.
- 3) Κατάλληλο νομικό και οικονομικό ρυθμιστικό πλαίσιο για κάθε ΜΜΕ.
- 4) Διαθέσιμα μέσα για την αύξηση της ικανότητας παραγωγής.
- 5) Υποστήριξη από κυβερνητικούς και μη κυβερνητικούς οργανισμούς με στόχο την ανάπτυξη των επιχειρήσεων.