

ΓΙΑΝΝΗ Τ. ΛΑΖΑΡΙΔΗ

Βοηθού

της Ιδιωτικής Οικονομικής
στην Α.Β.Σ.Θ.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ FACTORING
ΣΤΗ ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Εισαγωγή

Η συνεχής αύξηση του κόστους του δανειζομένου χρήματος αναγκάζει τους ασχολούμενους με τα χρηματοοικονομικά προβλήματα των επιχειρήσεων να εξετάζουν κάθε πιθανή πηγή κεφαλαίων. Μια τεχνική που φαίνεται να κερδίζει ορμητικά έδαφος σαν μια εναλλακτική μέθοδος στην προμήθεια κεφαλαίων αποτελεί το factoring.

Όταν μια επιχείρηση πραγματοποιήσει μια πώληση έναντι ενός λογαριασμού, θα πρέπει να περιμένει μια χρονική περίοδο, π.χ. για 30 μέρες, πριν να εισπράξει τα χρήματά της. Με το factoring έχει τη δυνατότητα να συγκεντρώσει τα χρήματα αυτά νωρίτερα μεταβιβάζοντας το λογαριασμό σ' ένα άλλο πρόσωπο. Ο αγοραστής του λογαριασμού αυτού θα συγκεντρώσει κατόπιν την είσπραξη. Ένας factor¹ αποτελεί ένα οικονομικό ίδρυμα ή μια τράπεζα που αγοράζει λογαριασμούς απαιτήσεων από επιχειρήσεις. Τα ιδρύματα αυτά χρησιμοποιούνται για τη διευκόλυνση της διαδικασίας της επιτάχυνσης της κυκλικής ροής των περιουσιακών στοιχείων με την πώληση λογαριασμών απαιτήσεων.

Οι επιχειρήσεις που ασχολούνται με το factoring δημιουργήθηκαν από τους «del credere» παράγοντες των άγγλων εξαγωγέων στις παλιές αμερικανικές αποικίες που εγκατέλειψαν το κυνήγημα για την είσπραξη των πωλήσεών τους. Αντί γι' αυτό, άρχισαν να εγγυούνται τις πιστώσεις των αμερικανών πελατών τους και προέβαιναν στην πληρωμή σε μετρητά προς τους προμηθευτές τους με τη διάθεση των τιμολογίων των πελατών τους.

Το factoring είναι δυνατό να αποτελέσει ένα βασικότερο στοιχείο της σύγχρονης εμπορικής ζωής μιας χώρας απ' ό,τι πιστεύουν πάρα πολλοί ε-

1. Στην αγγλοσαξωνική βιβλιογραφία η λέξη «factor» χρησιμοποιείται ακόμη και σαν ρήμα και σημαίνει την πώληση λογαριασμών απαιτήσεων σ' αυτό το οικονομικό ίδρυμα.

2. Ρόκα Ν. Κωνσταντίνου, Εισηγήσεις του Εμπορικού Δικαίου, Αθήνα 1972, σ. 102.

πιχειρηματίες. Η έννοια και η χρησιμότητα του factoring είναι σχεδόν άγνωστες στην ελληνική πραγματικότητα, αν και είναι γνωστές στη νομοθεσία μας οι έννοιες της εκχώρησης³ και της αναδοχής χρέους⁴. Αντίθετα, στο εξωτερικό έχει ζωή πάνω από μια εικοσαετία. Συγκεκριμένα στη Μεγάλη Βρετανία, αρχίζοντας από το 1960 έφθασε το 1978 από τα οκτώ μέλη του Association of British Factors να πραγματοποιηθούν εργασίες 1.335 εκατομμυρίων λιρών Αγγλίας, μάλιστα με μια αύξηση 38% από την προηγούμενη χρονιά. Το Association of British Factors ανέφερε ότι ο αριθμός των επιχειρήσεων που χρησιμοποίησαν το 1978 το factoring ήταν 30% υψηλότερος από την προηγούμενη χρονιά και ότι παρατηρήθηκε η μεγαλύτερη αύξηση από τότε που εφαρμόστηκε το factoring στη Μεγάλη Βρετανία. Στις Η.Π.Α. υπάρχουν σήμερα περίπου 100 επιχειρήσεις που ασχολούνται με την εργασία του factoring, οι οποίες πραγματοποιούν κάθε χρόνο δραστηριότητα πολλών δισεκατομμυρίων δολλαρίων. Μετά τη διακήρυξη της ανεξαρτησίας τους, οι αμερικανοί επέβαλαν ένα δασμολόγιο στις ευρωπαϊκές εισαγωγές για να τονώσουν την τοπική βιομηχανία και τότε οι factors βρήκαν μια έτοιμη ζήτηση των υπηρεσιών τους. Το factoring στη χώρα αυτή έχει αναπτυχθεί εξαιρετικά και οφείλεται κατ' ένα μεγάλο μέρος στον τόκο των τραπεζών. Οι τράπεζες έχουν έντονη συμμετοχή στη λειτουργία του factoring από τα μέσα της δεκαετίας του 1960, όταν ο Ρυθμιστής της Νομισματικής Κυκλοφορίας στην Κεντρική Τράπεζα (Comptroller of the Currency) καθόρισε ότι το factoring αποτελούσε μια νόμιμη τραπεζική ενέργεια. Πολλές τράπεζες έχουν διεισδύσει στην αγορά του factoring με την απόκτηση μιας ή περισσοτέρων εγκαταστάσεων εμπο-

3. Κατά τον Αστικό Κώδικα, άρθρο 455, είναι γνωστή η έννοια της εκχώρησης που αποτελεί την, με σύμβαση από τον δανειστή, μεταβίβαση σ' άλλον της απαίτησής του, χωρίς τη συναίνεση του οφειλέτη. Ο παλιός δανειστής ονομάζεται εκχωρητής και ο αποκτών την απαίτηση ονομάζεται εκδοχέας.

Η μονομερής δικαιοπραξία, δηλαδή η από τον δανειστή διάθεση της απαίτησής του σ' άλλον, δεν είναι αρκετή για να υπάρξει μεταβίβαση. Απαιτείται αποδοχή έστω και σιωπηρά.

Με την εκχώρηση έχουμε μεταβίβαση της απαίτησης και αποτελεί διαφορετική έννοια από την αντιπροσώπευση, όπου ο δανειστής εξακολουθεί να διατηρεί την ιδιότητά του αυτή και μετά τη χορήγηση της εισπραξής της πληρεξουσιότητας.

Με τη μεταβίβαση θεωρείται ότι ο εκδοχέας αποκτά αυτή την ίδια την απαίτηση και όχι νέα.

4. Σε αντίθεση με την εκχώρηση, η αναδοχή χρέους είναι σύμβαση μεταξύ δανειστή και τρίτου, με την οποία ο τρίτος αναλαμβάνει το χρέος του οφειλέτη, είτε αυτοτελώς είτε παράλληλα προς αυτόν (Αστικός Κώδικας, άρθρα 471-479).

ρικού factoring. Αυτές μάλιστα καλύπτουν πάνω από το μισό του συνολικού όγκου του factoring στις Η.Π.Α. Πολλές επιχειρήσεις τώρα στρέφονται σ' αυτό επειδή είναι «σφιγμένες» στις πιστώσεις των περισσότερο παρραδεγεμένων μορφών χρηματοδοτήσεων. Στη Δυτ. Γερμανία εισήχθη το factoring πρώτα το 1958 από τη Mittelrheinische Kreditbank Dr. Horbach & Co., Mainz και σήμερα υπάρχουν στη Δυτ. Γερμανία περίπου δέκα τέτοιες επιχειρήσεις.

Το factoring αρχικά ξεκίνησε από τις υφαντουργικές βιομηχανίες σαν αποτέλεσμα της μεγάλης πιστωτικής περιόδου που απαιτείται από τους αγοραστές των υφαντουργικών προϊόντων. Η εποχιακή φύση των πωλήσεων των ενδυμάτων και των άλλων υφαντουργικών προϊόντων απαιτεί οι αντίστοιχες βιομηχανίες να παράγουν σε μεγάλες ποσότητες πολύ πριν από την περίοδο των πωλήσεων. Συνήθως οι βιομήχανοι στέλνουν εμπορεύματα στους αγοραστές τους μόλις παράγουν τα προϊόντα τους, έτσι ώστε να πιέσουν το κόστος προώθησής τους⁵ (carrying cost), αλλά δεν απαιτούν πληρωμή πριν αρχίσει η περίοδος πωλήσεών τους. Με τον τρόπο αυτό κρατάνε υψηλά επίπεδα απαιτήσεων και προσφεύγουν στον factor ώστε να λάβουν το απαιτούμενο κεφάλαιο κίνησης.

Οι περισσότεροι από τους λογαριασμούς απαιτήσεων που αγοράζουν οι factors είναι από υφαντουργικές επιχειρήσεις. Τα τελευταία χρόνια είναι πολύ αυξημένες οι αγορές από βιομηχανίες μηχανολογικού και ηλεκτρικού εξοπλισμού, επιχειρησιακές οικονομικές μονάδες εμπορίας μετάλλων, επίπλων γραφείων και σπιτιών, τυπογραφίας, χάρτου και υλικών συσκευασίας, ειδών ελαστικών και πλαστικών υλικών, ειδών μαχαιροποιίας, κεραμικής, χρυσαφικών και τέλος επιχειρησιακών οικονομικών μονάδων προσφοράς υπηρεσιών.

Ένας factor αυξάνει τα λειτουργικά του κεφάλαια με τη βοήθεια της πώλησης των οφειλών και του ιδίου κεφαλαίου. Άσχετα με το εάν ένας factor, μια εμπορική τράπεζα ή μια εμπορική χρηματοοικονομική επιχείρηση ασχολούνται με τους λογαριασμούς απαιτήσεων, οι συμφωνίες του factoring είναι κανονικά απόλυτα όμοιες. Η αγορά των λογαριασμών απαιτήσεων συνδέεται περισσότερο με τους factors επειδή είναι η κύρια ασχολία τους. Ακόμη οι factors μπορούν να δανειζούν έναντι της εγγύησης των λογαριασμών απαιτήσεων, να προκαταβάλουν κεφάλαια έναντι της εγγύησης

5. Λαζαρίδη Ιωάννη, Συγκριτική εννοιολογική ανάλυση προσδιοριστικών στοιχείων του κόστους, Θεσσαλονίκη 1978, σ. 544 (Ανάτυπο από την Επιστημονική Επιτηρίδα της Α.Β.Σ.Θ., τόμος VII, τεύχος III).

του αποθέματος και να προμηθεύουν ρευστά για την αγορά των παγίων περιουσιακών στοιχείων.

Το factoring αποτελεί μια από τις μεθόδους που έχουμε στη διάθεσή μας για την επιτάχυνση της μεταβολής των λογαριασμών απαιτήσεων σε ρευστά. Ο λόγος της επιθυμίας αυτής της επιτάχυνσης είναι να αυξηθεί η ταχύτητα κυκλοφορίας των κυκλοφορούντων περιουσιακών στοιχείων. Αυτό σημαίνει ότι ένας μεγαλύτερος ετήσιος όγκος επιχειρησιακής δραστηριότητας μπορεί να διαχειριστεί απ' ένα δεδομένο ποσό διαρκούς κεφαλαίου. Συνήθως ο επιπρόσθετος ετήσιος όγκος θα αυξάνει τα καθαρά κέρδη.

Αν και το factoring έχει γίνει προσιτό στις επιχειρήσεις, εδώ και πολλά χρόνια, παρ' όλα αυτά αποτελεί μόνο μια έσχατη λύση για την εξωτερική αντιμετώπιση σοβαρών οικονομικών δυσκολιών.

Οι υπηρεσίες που παρέχονται απ' έναν factor

Ένας factor παρέχει βασικά τρεις υπηρεσίες:

Πρώτο, θέτει υπό έλεγχο την πίστωση (credit checking).

Ένας factor μπορούμε να πούμε ότι ενεργεί σαν ένα χέρι που θέτει υπό έλεγχο την πίστωση της επιχείρησης. Τυπικά, όταν η επιχείρηση λαμβάνει μια παραγγελία πώλησης επί πιστώσει, τότε αναζητά την έγκριση της πώλησης από τον factor. Αν ο factor εγκρίνει την πώληση και είναι πρόθυμος να αγοράσει την απαίτηση, τότε η επιχείρηση προχωρεί στην εκτέλεση της παραγγελίας. Αν ο factor δεν εγκρίνει την πώληση και δεν αγοράσει την απαίτηση, τότε η πωλούσα επιχείρηση έχει να διαλέξει μεταξύ του αν θα πρέπει να απορρίψει την παραγγελία πώλησης ή αν θα πρέπει να την εκτελέσει και να αναλάβει την είσπραξη μόνη της. Οι factors διαθέτουν ειδικά τμήματα υψηλής επιδεξιότητας ελέγχου των πιστώσεων. Μια μικρομεσαία επιχείρηση ιδιαίτερα αντιμετωπίζει κάθε φορά το δίλημμα να διαλέξει, αν θα πρέπει να ακολουθήσει την απόφαση του factor και να μην υποστηρίξει το δικό της πιστωτικό τμήμα.

Η πρώτη αυτή σπουδαία λειτουργία που πραγματοποιείται από τον factor μειώνει τα γενικά έξοδα του πωλητή των λογαριασμών απαιτήσεων επειδή δεν χρειάζεται να διατηρεί ένα πολύπλοκο πιστωτικό τμήμα.

Δεύτερο, καθοδηγεί το χρήμα πριν από την πληρωμή του λογαριασμού. Αν και η πώληση μπορεί να έχει γίνει για μια ορισμένη χρονική περίοδο, ο πωλητής μπορεί να προμηθευθεί αμέσως το δάνειο από τον factor.

Ακόμη σημαντική υπηρεσία του αποτελεί το ότι ο factor συγκεντρώ-

νει τους λογαριασμούς, έτσι ώστε να επιτυγχάνεται από τον πωλητή των λογαριασμών επιπλέον μείωση των απαιτήσεων σε προσωπικό και σε γενικές δαπάνες.

Οι περισσότερες συμφωνίες factoring, για τις οποίες θα αναφερθούμε αργότερα, προσφέρουν στην πωλούσα επιχείρηση τις παρακάτω δυνατότητες:

- (α) μπορεί να δανείζεται ένα ποσό ίσο μ' αυτό που θα είναι εισπρακτέο από τον factor, μείον τα αποθεματικά και τις υπόλοιπες δαπάνες και
- (β) μπορεί να δέχεται πληρωμή στο τέλος της πιστωτικής περιόδου ή και νωρίτερα, αν ο λογαριασμός πληρωθεί νωρίτερα από το τέλος της πιστωτικής περιόδου.

Οι περισσότερες συμφωνίες factoring παρέχουν τη δυνατότητα κοινοποίησης, πράγμα που σημαίνει ότι στο λογαριασμό θα υπάρχει ειδοποίηση για να πραγματοποιηθεί την πληρωμή του ο οφειλέτης άμεσα στον factor.

Ας υποθέσουμε ότι η πωλούσα επιχείρηση στέλνει εμπορεύματα αξίας 1.000.000 δραχμών. Κατόπιν χαρτοσημαίνει το τιμολόγιο γνωστοποιώντας στον αγοραστή ότι θα πρέπει να πληρώσει άμεσα στον factor. Ο factor κρατά 3% της τιμολογιακής αξίας για τον πιστωτικό έλεγχο και για τον υφιστάμενο κίνδυνο. Αν η πωλούσα επιχείρηση θέλει να δανειστεί, τότε το ποσοστό του τόκου θα είναι 1% το μήνα. Επιπλέον, αν η πωλούσα επιχείρηση δανείζεται από το λογαριασμό της, θα χρειαστεί να πληρώσει ένα 5% επί της τιμολογιακής αξίας για ένα αποθεματικό κεφάλαιο. Ο λογαριασμός των αποθεματικών είναι εφοδιασμένος για να αντιμετωπίζει τα έξοδα από τις ζημιές των αγαθών, τις επιστροφές των αγαθών και τις εκπτώσεις σε ρευστά. Υποθέτουμε ότι η επιχείρηση πούλησε τα αγαθά για μια καθαρή περίοδο 30 ημερών και δανείζεται κεφάλαια. Γεννάται το ερώτημα, τι ποσό θα εισπράξει η επιχείρηση από τον factor για το 1.000.000 δραχμές;

Ο υπολογισμός μπορεί να γίνει, αν από το ποσό των εγγυημένων εισπράξεων

	1.000.000 δρχ.
αφαιρεθούν (α) για την εξουσιοδότηση του factoring (3%)	30.000 δρχ.
(β) για τους τόκους (1% για 30 μέρες)	10.000 δρχ.
(γ) για αποθεματικό (5%)	50.000 δρχ.
	90.000 δρχ.
Επομένως το ποσό του δανείου που θα εισπράξει	910.000 δρχ.

Τρίτο, υφίσταται τον κίνδυνο

Ο factor άλλοτε μπορεί και άλλοτε δεν μπορεί να αντιμετωπίσει έναν υφιστάμενο κίνδυνο. Αν το factoring γίνεται με δικαίωμα προσφυγής (with recourse), τότε ο factor δεν υφίσταται τον κίνδυνο από την παράλειψη εκπλήρωσης της υποχρέωσης του λογαριασμού. Στο factoring με δικαίωμα προσφυγής οι απώλειες από επισφαλείς απαιτήσεις επιβαρύνουν ένα αποθεματικό που δημιουργείται από την πωλούσα επιχείρηση. Στο factoring χωρίς δικαίωμα προσφυγής (without recourse) ο factor απορροφά τις απώλειες από τις επισφαλείς απαιτήσεις και αναλαμβάνει τον υφιστάμενο κίνδυνο. Στην περίπτωση του factoring χωρίς δικαίωμα προσφυγής, ο κίνδυνος από τις απώλειες των επισφαλών απαιτήσεων μεταβιβάζεται από την πωλούσα επιχείρηση στον factor. Η πλειοψηφία των ρυθμίσεων του factoring γίνονται με το factoring χωρίς δικαίωμα προσφυγής.

Η πείρα απέδειξε⁶ ότι στην περίπτωση μιας επιχείρησης που ασχολείται με το factoring και καλύπτει τις ανάγκες της με συμφωνίες χωρίς δικαίωμα προσφυγής, η αναλογία των οφειλών που πουλήθηκαν και δεν εγκρίθηκαν από τον factor πάνω στο σύνολο του χαρτοφυλακίου των χρεωγράφων της επιχείρησης του factoring είναι μόνο γύρω στο 10%. Φυσικά οι factors δεν είναι σε θέση να προστατεύσουν τους προμηθευτές τους από τις εμπορικές αβεβαιότητες και τα αποτελέσματα των δικών τους διοικητικών ελλείψεων. Στην περίπτωση όμως αδυναμίας του οφειλέτη, οι συμφωνίες θα πρέπει να παρέχουν το δικαίωμα στον προμηθευτή να αποδεχθεί αγαθά ή και τα σχετικά τιμολόγια για το δικαίωμα προσφυγής ή ακόμη το δικαίωμα να ξαναγοράσει την οφειλή σε μια τιμή ισοδύναμη με την πλήρη τιμολογιακή της αξία.

Στην περίπτωση του factoring χωρίς δικαίωμα προσφυγής, ας υποθέσουμε μια επιχείρηση, την «Α», που πουλά κάθε χρόνο σε λιανοπωλητές εμπορεύματα αξίας 4.500.000 δραχμών. Ακόμη, ότι βρίσκεται στην ανάγκη μετρητών για την επέκταση της παραγωγής της. Όπως συνηθίζεται στην επιχείρηση αυτή, η «Α» προσφέρει πίστωση στους πελάτες της, κατά μέσο όρο για 50 μέρες, για την εξόφληση των λογαριασμών τους. Η «Α» έχει τον περισσότερο χρόνο δεσμευμένες σε απαιτήσεις 600.000 δραχμές. Ας υποθέσουμε ότι τώρα αποφάσισε να συνάψει συμφωνία factoring με τον factor «Β» και απαλλάχθηκε απ' όλη την πίστωση και τις ευθύνες της είσπραξης. Αυτό

6. Salinger F. R., The accounting principles of factoring, Accountancy, November 1979, p. 132.

σημαίνει ότι το βάρος της λήψης απόφασης σχετικά με την πίστωση και την είσπραξη του λογαριασμού αφορούν τον «Β». Ακόμη η «Α» έλαβε από τον «Β» μετρητά. Το πρόβλημα είναι ποιο θα είναι το ύψος των μετρητών στην περίπτωση αυτή.

Ο «Β» προσδιορίζει την πίστωση από την αξία των πελατών της «Α». Μετά τη μη αποδοχή ενός ή δύο από τους πελάτες, των οποίων δεν δέχθηκε την πίστωση, ο «Β» αποδέχθηκε απαιτήσεις 550.000 δραχμών από τις 600.000 δραχμές. Φυσικά δεν έδωσε στην «Α» όλες τις 550.000 δραχμές. Ο factor πληρώνει μόνο ένα καθορισμένο ποσοστό επί τοις εκατό επί του συνόλου. Ας υποθέσουμε ότι ο «Β» πληρώνει το 80% μέχρι 85% επί του καθαρού ποσού των απαιτήσεων που αποδέχθηκε. Αυτό σημαίνει ότι η «Α» θα εισπράξει 440.000 μέχρι 467.500 δραχμές. Ακόμη ο «Β», όταν όλοι οι λογαριασμοί εξοφλήσουν τις υποχρεώσεις τους, μαζί με το κέρδος θα εισπράξει από τον «Α» ορισμένα ποσοστά επί των πληρωμών. Τα επιτόκια ποικίλλουν και λογαριάζονται πάνω στο μέσο όρο των ημερομηνιών των λογαριασμών της οφειλής. Συνήθως ο τόκος πληρώνεται κάθε μήνα.

Η επιχείρηση «Α» μπορεί να θέλει να θυσιάσει ένα μέρος από τα χρήματα που θα εισπράξει επειδή δεν θέλει να χάσει τις 50 μέρες που θα πρέπει να περιμένει για να εισπράξει τα χρήματα. Είναι πολύ πιθανό να χρειάζεται τα χρήματα αμέσως και ακόμη να μη θέλει να ριψοκινδυνεύσει από τις επισφαλείς απαιτήσεις και να γλυτώσει από την ταλαιπωρία της είσπραξής τους. Αν θεωρήσει η «Α» ότι μπορεί να χρησιμοποιήσει τα μετρητά για την επιτυχία κέρδους μεγαλύτερου από το κόστος της συμφωνίας του factoring, τότε είναι πολύ πιθανό να τολμήσει τη χρησιμοποίηση του factoring.

Αντίθετα προς τις άλλες χρηματοοικονομικές συμφωνίες, το factoring δεν αποτελεί πραγματικά ένα δάνειο. Η «Α», κατά την ακριβή έννοια, δεν δανείζεται χρήματα από τον «Β», γιατί δεν συνάπτει υποχρέωση παρά μόνο πραγματοποιεί μια πώληση μετρητών. Το άμεσο αποτέλεσμα της συμφωνίας φαίνεται στον Ισολογισμό της «Α», όπου η αλλαγή παρουσιάζεται παρακάτω:

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ «Α»

πριν από τη χρησιμοποίηση του Factoring

Πάγια περιουσιακά στοιχεία	1.250.000	Εταιρικό κεφάλαιο	1.500.000
Κυκλοφορούν ενεργητικό		Αποθεματικά	300.000
Εμπορεύματα	900.000	Κυκλοφορούν παθητικό	
Λογαριασμοί απαιτήσεων	600.000	Τραπεζικά δάνεια	100.000
Ταμείο	50.000	Πληρωτέοι λογαριασμοί	700.000
		Οφειλόμενοι φόροι	200.000
	<u>1.550.000</u>		<u>1.000.000</u>
	<u>2.800.000</u>		<u>2.800.000</u>

Ο δείκτης κυκλοφοριακής ρευστότητας⁷ (current ratio) θα είναι 1,55.

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ «Α»
μετά τη χρησιμοποίηση του *Factoring*

Πάγια περιουσιακά στοιχεία	1.250.000	Εταιρικό κεφάλαιο	1.500.000
Κυκλοφορούν ενεργητικό		Αποθεματικά	300.000
Εμπορεύματα	900.000	Κυκλοφορούν παθητικό	
Λογαριασμοί απαιτήσεων	90.000	Τραπεζικά δάνεια	100.000
Ταμείο	110.000	Πληρωτέοι λογαριασμοί	250.000
		Οφειλόμενοι φόροι	200.000
	1.400.000		550.000
	2.350.000		2.350.000

Ο δείκτης κυκλοφοριακής ρευστότητας θα γίνει 2.

Το ποσό των 510.000 δραχμών, ή 85%, εισπράχθηκαν από τον «Β», από τα οποία οι 450.000 δραχμές χρησιμοποιήθηκαν για τη μείωση των πληρωτέων λογαριασμών και το υπόλοιπο των 60.000 δραχμών προστέθηκαν στο Ταμείο.

Ακόμη με το να έχει η «Α» περισσότερα ρευστά διαθέσιμα, δυνάμωσε την οικονομική της θέση μ' έναν άλλο τρόπο. Η μεταβολή του δείκτη κυκλοφοριακής ρευστότητας σημαίνει ότι η πιστωτική της θέση έχει αυτόματα βελτιωθεί. Οι διαθέσιμες πιστώσεις από τους προμηθευτές της θα αυξηθούν και ακόμη θα βελτιωθεί η ικανότητά της να δανείζεται από τράπεζες και άλλους δανειστές.

Οι μηχανισμοί της αγοράς των εισπρακτέων λογαριασμών από τον factor

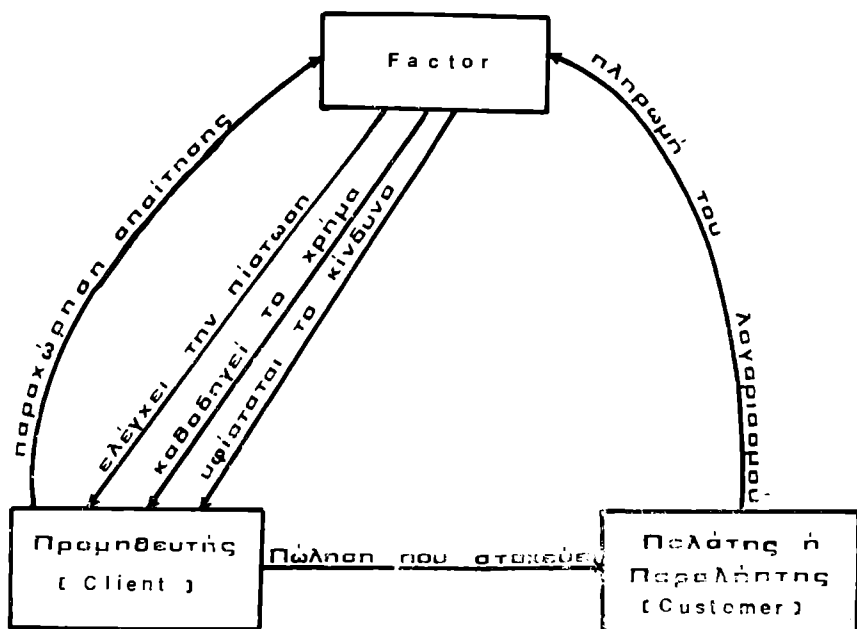
Ο factor αφού δώσει την έγκρισή του, η επιχείρηση (προμηθευτής) θα στείλει τα εμπορεύματα. Στα τιμολόγια σημειώνεται καθαρά με μια ένδειξη: α) ο αγοραστής των εμπορευμάτων, β) ότι ο λογαριασμός έχει που-

7. Παπαδόπουλου Δημ., Διερεύνησις και Προσδιορισμός της Χρηματοοικονομικής Καταστάσεως της Επιχειρήσεως βάσει των Αριθμοδεικτών, Θεσσαλονίκη 1977, σ. 9-10. Λαζαρίδη Ιωάννη και Δημοπούλου Αγγ., Περιπτώσιακά Διερευνήσεις Επιχειρησιακών Προβλημάτων, Τεύχος Ι, Θεσσαλονίκη 1976, σ. 189 επ.

ληθεί και γ) ότι η πληρωμή θα γίνει άμεσα στον factor. Ο πωλητής των εμπορευμάτων θα πρέπει να εφοδιάσει τον factor μ' ένα αποδεικτικό στοιχείο της συναλλαγής, δηλαδή τα αντίγραφα του τιμολογίου και τα κατάλληλα έγγραφα επιβίβασης των εμπορευμάτων. Από τη μέρα που ο factor θα λάβει το τιμολόγιο, τα χρήματα θα είναι διαθέσιμα στον πωλητή των εμπορευμάτων. Από την πλευρά του εμπόρου κάθε πώληση καταλήγει να είναι μια πώληση σε μετρητά.

Τη σχέση μεταξύ του factor, του προμηθευτή του (client), που του παραχωρεί τις απαιτήσεις και του πελάτη ή παραλήπτη (customer), προς τον οποίο έγινε η πώληση από μέρος του προμηθευτή και ο οποίος αναλαμβάνει την πληρωμή του λογαριασμού προς τον factor, μπορούμε να αποδώσουμε με το παρακάτω διάγραμμα:

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ Α



Οι συμφωνίες του factoring

Μια συμφωνία factoring συνήθως συντάσσεται για να δηλώσει τις ακριβείς προϋποθέσεις, τις επιβαρύνσεις και τις διαδικασίες για το factor-

ing. Βασικά οι επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν τον factor για τους λογαριασμούς τους, το κάνουν επί μιας συνεχούς βάσης, πουλώντας σ' αυτόν όλους τους λογαριασμούς απαιτήσεων που απορρέουν από την κανονική πορεία της επιχείρησης.

Μια συμφωνία του factoring καλύπτει:

Πρώτα, την επιλογή του τρόπου ενέργειας. Ένας factor, σαν ένας δανειστής που λαμβάνει για εγγύηση λογαριασμούς απαιτήσεων, έχει τη δυνατότητα να διαλέξει τους λογαριασμούς που είναι πρόθυμος να αγοράσει. Θα επιλέξει μόνο εκείνους από τους λογαριασμούς που πιστεύει ότι αντιμετωπίζουν περιορισμένους πιστωτικούς κινδύνους. Στην πράξη, στην περίπτωση που το factoring πρόκειται να λειτουργήσει επί μιας συνεχούς βάσης, ο factor θα πρέπει να λαμβάνει τις επιχειρησιακές πιστωτικές αποφάσεις του, αφού αυτό θα αποτελέσει την εγγύηση για την αποδοχή των λογαριασμών.

Δεύτερο, τη γνωστοποίηση. Κανονικά το factoring πραγματοποιείται πάνω σε μία τέτοια βάση ώστε να γνωστοποιείται στον πελάτη (customer) ότι θα πρέπει να πληρώσει άμεσα στον factor. Οι πελάτες που οι λογαριασμοί τους έχουν υποστεί το factoring, είναι δυνατό να μην έχουν άμεσα πληροφορηθεί ότι θα υποστούν το factoring. Ακόμη είναι δυνατόν μόνο να έχουν ενημερωθεί για να κάνουν πληρωτές επιταγές προς τον factor ή για να τις στείλουν σε μια νέα διεύθυνση. Ο βαθμός της εχεμύθειας σχετικά με τη συμφωνία, κατά ένα μεγάλο βαθμό, εξαρτάται από τις προσδοκίες της επιχείρησης σχετικά με το πώς είναι δυνατό να αντιδράσουν οι πελάτες στο γεγονός ότι οι λογαριασμοί τους έχουν υποστεί το factoring. Ο βαθμός της εχεμύθειας που απαιτείται ενσωματώνεται στη συμφωνία του factoring.

Στις Η.Π.Α. το factoring συνήθως πραγματοποιείται πάνω σε μια γνωστοποιημένη βάση ενώ στις υπόλοιπες χώρες είναι πιο συνηθισμένη η μη γνωστοποίηση (non notification). Η μη γνωστοποίηση χρησιμοποιείται από τους βιομηχάνους και τους χονδρεμπόρους που πουλούν σε λιανοπωλητές και έχουν πολλούς μικρούς λογαριασμούς με εποχιακές διακυμάνσεις.

Τρίτο, το δικαίωμα μη προσφυγής. Όπως προαναφέραμε, οι περισσότερες πωλήσεις των λογαριασμών απαιτήσεων γίνονται με χωρίς δικαίωμα προσφυγής. Αυτό σημαίνει ότι ο factor συμφωνεί να αποδεχθεί όλους τους πιστωτικούς κινδύνους αν οι λογαριασμοί που αγόρασε αποδειχθεί ότι δεν είναι δυνατό να εισπραχθούν, με αποτέλεσμα να πρέπει να πληρώσει αυτός όλες τις ζημιές. Οι συμφωνίες του factoring μόνο σε σπάνιες περιπτώσεις γίνονται με δικαίωμα προσφυγής.

Τέταρτο, τη δημιουργία αποθεματικού για τον factor. Ένας factor αφού επιλέξει τους λογαριασμούς που θα συμπεριληφθούν σε μια συμφωνία factoring, παρακρατεί ένα σίγουρο ποσοστό επί τοις εκατό πάνω στο σύνολο των λογαριασμών για να μπορέσει να καλύψει κάθε επιστροφή ή τις μειώσεις των πωληθέντων εμπορευμάτων. Ο αγοραστής μπορεί να βρει προϊόντα χαλασμένα ή όχι όπως συμφωνήθηκαν, οπότε έχει τη δυνατότητα να τα επιστρέψει και να τα αφαιρέσει ολικά ή κατά ένα μέρος από το λογαριασμό απαιτήσεων που έχει υποστεί το factoring. Συνήθως ο factor κρατά ένα αποθεματικό 5% μέχρι 10% του συνολικού ποσού για την προστασία του σε τέτοιες καταστάσεις.

Πέμπτο, τον καθορισμό ημερομηνιών πληρωμών. Μια συμφωνία factoring συντάσσεται μεταξύ του factor και της επιχείρησης. Η συμφωνία αυτή όχι μόνο δηλώνει τους λογαριασμούς που θα υποστούν το factoring ή τα κριτήρια για συνεχές factoring, αλλά ακόμη δείχνει τις ημερομηνίες των πληρωμών των λογαριασμών που έχουν υποστεί το factoring. Τυπικά ο factor δεν απαιτεί από την επιχείρηση να πληρώσει έως ότου ο λογαριασμός να είναι εισπρακτέος ή να φθάσει η τελευταία μέρα της πιστωτικής περιόδου. Έστω ότι έχουμε μια επιχείρηση που πούλησε πέντε λογαριασμούς σε factor. Οι λογαριασμοί είναι πληρωτέοι την 30ή Απριλίου 198X και κάθε λογαριασμού το ποσό και η κατάσταση την 30ή Απριλίου 198X είναι:

Λογαριασμός	Ποσό σε δραχμές	Κατάσταση την 30ή Απριλίου 198X
A	50.000	Εισπράχθηκε την 20ή Απριλίου 198X
B	20.000	Εισπράχθηκε την 28η Απριλίου 198X
Γ	250.000	Εισπράχθηκε την 29η Απριλίου 198X
Δ	40.000	Δεν εισπράχθηκε
E	60.000	Εισπράχθηκε την 20ή Απριλίου 198X

Μέχρι την 30ή Απριλίου 198X, ο factor είχε πραγματοποιήσει εισπράξεις από τους προμηθευτές των λογαριασμών A, B, Γ και E. Με τον τρόπο αυτό έλαβε την αμοιβή του ή υπέστη τη μείωση για κάθε λογαριασμό. Ακόμη έχει να παραχωρήσει τις 40.000 δραχμές που οφείλονται για το λογαριασμό Δ, μείον την αμοιβή για τις υπηρεσίες του factor για το λογαριασμό αυτό, ακόμη και αν δεν είχε εισπραχθεί εκείνη τη χρονική στιγμή. Αν ο λογαριασμός Δ είναι ανεισπρακτος, τότε ο factor θα πρέπει να απορροφήσει τη ζημία.

Τα είδη του factoring

Απ' όσα ήδη έχουμε αναφέρει, μπορούμε να καταλήξουμε ότι δύο είναι τα κύρια είδη του factoring, το factoring με καθορισμένη ημερομηνία λήξης (maturity factoring) και το καθιερωμένο factoring (conventional factoring). Το είδος του factoring που εκλέγεται μαρτυρεί τον τρόπο που πληρώνονται οι προμηθευτές για τις απαιτήσεις τους. Η εκλογή βασίζεται στο κατά πόσο ο προμηθευτής θέλει να επιταχύνει τη ροή των ρευστών. Από τον factor και στα δύο είδη παρέχεται πίστωση και αναλαμβάνεται η διαχείριση των απαιτήσεων.

Στην περίπτωση του factoring με καθορισμένη ημερομηνία λήξης, ο factor αγοράζει τους λογαριασμούς απαιτήσεων του προμηθευτή, στους οποίους υπάρχει αποδεδειγμένη πίστωση χωρίς δικαίωμα προσφυγής. Ο factor είναι υπεύθυνος για την πληρωμή του προμηθευτή την καθορισμένη ημερομηνία της λήξης των απαιτήσεων που αγοράστηκαν, άσχετα με τη χρηματοοικονομική δυνατότητα των υπόχρεων του λογαριασμού πελατών, να πληρώσουν ακριβώς στην ώρα τους. Στο factoring με καθορισμένη ημερομηνία λήξης, τα κεφάλαια δεν χορηγούνται ούτε πριν ούτε μετά την ημερομηνία λήξης. Το είδος αυτό του factoring χρησιμοποιήθηκε προπαντός από τις επιχειρήσεις που δεν χρειάζονται χρηματοοικονομική βοήθεια υπό τη μορφή της προκαταβολής ρευστών, αλλά θέλουν μόνο να απολαμβάνουν τη χρησιμότητα των χαρακτηριστικών του factoring.

Το καθιερωμένο ή παλιάς κατεύθυνσης factoring (conventional or old-line factoring) είναι βασικά το ίδιο όπως το factoring με καθορισμένη ημερομηνία λήξης, αλλά περιλαμβάνει προβλεπόμενες προκαταβολές ρευστών που βασίζονται στην αξία των απαιτήσεων με μη καθορισμένη ημερομηνία λήξης, οι οποίες εξουσιάζονται από τον factor. Στο είδος αυτό, ο προμηθευτής λαμβάνει την πληρωμή πριν από την καθορισμένη ημερομηνία λήξης των αποδεδειγμένων απαιτήσεων. Η μέθοδος αυτή χρησιμοποιείται για την επιτάχυνση της ροής των ρευστών και για να αντιμετωπισθούν ανάγκες που παρουσιάζουν μια βραδεία περιοδική εμφάνιση. Το καθιερωμένο factoring αποτελεί το πιο συνηθισμένο και περισσότερο γνωστό είδος που προσφέρει ουσιαστικές υπηρεσίες και πληρώνει τον προμηθευτή μέχρι το 90% της τιμολογιακής αξίας.

Ακόμη είναι δυνατό να χρησιμοποιηθεί και μια άλλη μέθοδος για τη λήψη προκαταβολής ρευστών. Το factoring καθορισμένης ημερομηνίας λήξης και η εκχώρηση δικαιώματος συνδυάζονται στο καθιερωμένο factoring. Στην περίπτωση αυτή, ο προμηθευτής καταρχήν δανείζεται χρήματα από

μια τράπεζα. Όταν οι απαιτήσεις που έχουν υποστεί το factoring φθάσουν στην καθορισμένη ημερομηνία της λήξης, τότε ο factor πληρώνει τα κεφάλαια αυτά στην τράπεζα για να βοηθήσει στην εξόφληση του δανείου του προμηθευτή.

Πλεονάσματα και προκαταβολές

Ένας factor χαρακτηριστικά διατυπώνει για καθένα από τους πελάτες του ένα λογαριασμό παρόμοιο με ένα τραπεζικό λογαριασμό καταθέσεων. Καθώς ο factor θα πραγματοποιήσει τις εισπράξεις του ή καθώς θα φθάσουν οι ημερομηνίες της οφειλής, θα πρέπει να καταθέτει τα χρήματα στο λογαριασμό της επιχείρησης. Η επιχείρηση είναι ελεύθερη να αποσύρει τα χρήματα αυτά όποτε τα χρειαστεί. Σε πολλές περιπτώσεις είναι δυνατόν η επιχείρηση να αφήσει τα χρήματα στο λογαριασμό της, σαν ένα πλεόνασμα (surplus), για το οποίο ο factor θα πληρώσει τόκο. Σ' άλλες περιπτώσεις είναι δυνατόν η επιχείρηση να χρειαστεί περισσότερα μετρητά απ' όσα είναι διαθέσιμα στο λογαριασμό της. Τότε ο factor για να προμηθευθεί η επιχείρηση τα αμέσως αναγκαία μετρητά, θα δώσει μια προκαταβολή (advance) έναντι των ακόμη μη εισπραχθέντων και μη οφειλομένων λογαριασμών. Οι δανεισμοί αυτοί ουσιαστικά παριστάνουν μια αρνητική αντιμετώπιση του λογαριασμού της επιχείρησης. Φυσικά για κάθε δανεισμό που λαμβάνει από τον factor θα επιβαρύνεται με τόκο, πράγμα που είναι συνηθισμένο, έτσι ώστε ο factor να κρατά ένα αποθεματικό για τους λογαριασμούς που υπέστησαν το factoring. Αν ο factor πραγματοποιήσει ένα δανεισμό έναντι των λογαριασμών που υπέστησαν το factoring, αλλά μερικά από τα εμπορεύματα που πουλήθηκαν, σε έναν από τους λογαριασμούς αυτούς επιστραφούν, τότε ο factor θα μείνει με ανεπαρκή εγγύηση έναντι του δανείου. Στην περίπτωση αυτή δημιουργείται ένας, κατά ένα μέρος, μη εξασφαλισμένος δανεισμός προς την επιχείρηση. Για την αντιμετώπιση αυτής της μη επιθυμητής κατάστασης ο factor διατηρεί ένα αποθεματικό.

Το κόστος του factoring

Η εντολή του factoring αποτελεί μια επιβάρυνση, για τις υπηρεσίες που προσφέρονται για τη λογιστική παρακολούθηση των απαιτήσεων και την είσπραξή τους. Σε πολλές περιπτώσεις το κόστος του factoring τείνει να είναι υψηλό.

Βασικά οι factors υφίστανται δύο επιβαρύνσεις.

1. Μια σταθερή επί τοις εκατό επιβάρυνση που υπολογίζεται πάνω

στο ποσό των λογαριασμών απαιτήσεων που συνολικά αγοράστηκαν. Το φάσμα της επιβάρυνσης αυτής κυμαίνεται από 0,75% μέχρι 3% και εξαρτάται από το είδος της επιχείρησης, τον αριθμό και την ποιότητα των υπόχρεων των λογαριασμών (πελατών), το μέσο όρο του αριθμού και του μεγέθους των τιμολογίων, τους όρους των πωλήσεων και τον ετήσιο όγκο των πωλήσεων. Με τον τρόπο αυτό, το κέρδος του factor εξαρτάται από το ποσό των απαιτήσεων που υφίστανται το factoring. Μια αύξηση στον όγκο των πωλήσεων του προμηθευτή είναι όχι μόνο ωφέλιμη στον προμηθευτή, αλλά ακόμη έχει σαν αποτέλεσμα μεγαλύτερα ποσοστά για τον factor.

2. Δύο κατηγορίες τόκων.

α. Τόκος επί των δανεισμών, δηλαδή μια επιβάρυνση τόκου για τα χρήματα που έχουν δανειστεί. Το ποσοστό του είναι 2% μέχρι 4% πάνω από το αρχικό ποσοστό. Ο τόκος αυτός εισπράττεται πάνω στο πραγματικό ποσό του δανεισμού. Συνήθως πληρώνεται εκ των προτέρων, με αποτέλεσμα να αυξάνει το ουσιαστικό κόστος του δανεισμού.

β. Τόκος επί των πλεονασμάτων. Ο τόκος αυτός πληρώνεται επί των πλεονασμάτων ή των θετικών ισοσκελίσεων του λογαριασμού που αφήνονται σε ένα factor και είναι γενικά γύρω στο 1/2% για κάθε μήνα. Ο τρόπος υπολογισμού του και οι ειδικές επιβαρύνσεις καθορίζονται στη συμφωνία του factoring.

Ας εξετάσουμε μια επιχείρηση που πρόσφατα έχει χρησιμοποιήσει το factoring για ένα λογαριασμό της. Έστω ότι το ακαθάριστο ποσό του τιμολογίου είναι

100.000 δρχ.

Από το ποσό αυτό θα πρέπει να αφαιρεθούν:
3% έκπτωση που υπολογίζεται ότι χορηγεί ένας έμπορος στον πελάτη του αν ο λογαριασμός πληρώνεται μέσα σε 30 μέρες

3.000 δρχ.

Επομένως το καθαρό ποσό του λογαριασμού είναι
αν αφαιρεθεί και η σταθερή επιβάρυνση του factor που υπολογίζεται έστω 2%

97.000 δρχ.

1.940 δρχ.

Διαφορά

95.060 δρχ.

Σε μερικές περιπτώσεις ο factor δίνει όλο το ποσό των 97.000 δραχμών και εισπράττει τις 1.940 δραχμές τον επόμενο μήνα.

Αν ο έμπορος είναι πρόθυμος να περιμένει 30 μέρες για τα χρήματά του, τότε θα πάρει 95.060 δραχμές. Αν όμως αφήσει τις προσόδους στον factor μετά την ημερομηνία εισπραξής, δηλαδή στην περίπτωση του παραδείγματος τις 30 μέρες, τότε θα λάβει τόκο με ετήσιο επιτόκιο από 1% μέχρι 5%. Αλλά αν χρειάζεται ρευστά αμέσως, τότε θα εισπραχθεί μια επιβάρυνση τόκου με ετήσιο επιτόκιο 6%, όπως παρακάτω:

Η παραπάνω διαφορά	95.060 δρχ.
μείον: τόκος 6% για 30 μέρες	475 δρχ.
Σύνολο οφειλής	94.585 δρχ.

Από τις 94.585 δραχμές ο factor μπορεί να παρακρατήσει ένα αποθεματικό από 5% μέχρι 10% για να προστατευθεί από το ενδεχόμενο ζημίας που θα προκύψει στην περίπτωση αμφισβητήσεων μεταξύ πωλητή και αγοραστή πάνω στην ποσότητα ή την ποιότητα των προϊόντων.

Στην περίπτωση αυτή, το χρηματικό κόστος του factoring είναι 2.415 δραχμές (97.000-94.585). Το ποσό αυτό μόνο του είναι χωρίς νόημα αν δεν γίνεται μια σύγκριση με το ποσό του κέρδους που προστίθεται στην επιχείρηση εξαιτίας της αύξησης της ταχύτητας κυκλοφορίας του κεφαλαίου κίνησης. Το ετήσιο επιτόκιο που πρόκειται να πληρωθεί είναι 30%, καθοριζόμενο με τον παρακάτω τρόπο:

2% για 30 μέρες, που μετατρέπεται πάνω σε μια ετήσια βάση	24%
συν 6% το χρόνο για την άμεση λήψη των μετρητών	6%
Σύνολο	30%

Το επιτόκιο είναι υψηλότερο απ' ό,τι σε ανέγγυους τραπεζικούς δανεισμούς. Εξαιτίας όμως των πολλών υπηρεσιών που προσφέρονται από τους factors, ούτε το ετήσιο επιτόκιο ούτε το συνολικό χρηματικό κόστος του τόκου μπορούν να χρησιμοποιηθούν σαν την αποκλειστική βάση με την οποία θα γίνει η σύγκριση των δύο αυτών πηγών κεφαλαίων.

Οι factors οδηγούν τις επιχειρήσεις με βάση την εγγύηση των λογαριασμών απαιτήσεων. Όταν οι factors ενεργούν με βάση αυτή τους την ικανότητα, το δάνειο που παρέχεται μοιάζει με ένα δάνειο που παραχωρείται από μια εμπορική χρηματοοικονομική επιχείρηση ή από μια τράπεζα που δανείζει με την εγγύηση λογαριασμών απαιτήσεων. Παρόλο που το factoring και ο δανεισμός με την εγγύηση λογαριασμών απαιτήσεων (leading on the pledge of accounts receivable) αποτελούν διαφορετικές λειτουργίες, συχνά αντιμετωπίζονται από το ίδιο χρηματοοικονομικό ίδρυμα. Οι λογαριασμοί των εγγυημένων απαιτήσεων μπορούν να θεωρηθούν παρόμοιοι με τις συμφωνίες με δικαίωμα προσφυγής, αν και είναι δυνατόν ο οφειλέτης να αθετήσει την οφειλή του, ενώ ο δανειστής να ρευστοποιήσει

τους εγγυημένους λογαριασμούς απαιτήσεων για λιγότερο ποσό από το αρχικό δάνειο. Ακόμη μπορεί ο δανειστής να αντιμετωπίσει τη δανειζόμενη επιχείρηση σαν ένα γενικό πιστωτή.

Το factoring, όπως συμβαίνει με τις εγγυημένες απαιτήσεις, παρέχει μια συνεχή χρηματοδότηση. Όταν είναι καθιερωμένη η χρηματοοικονομική σχέση μεταξύ του factor και της πωλούσης επιχείρησης, τότε, όπως προαναφέραμε, ο factor μπορεί να επιτρέψει στην πωλούσα επιχείρηση να απεσύρει περισσότερα από τα οφειλόμενα στο λογαριασμό της κατά τη διάρκεια περιόδων οικονομικής αιχμής. Στις μικρότερες επιχειρησιακές οικονομικές μονάδες, είναι δυνατόν τα κόστη ελέγχου των πιστώσεων, του ελέγχου των επισφαλών απαιτήσεων και της είσπραξής τους, να είναι υψηλότερα απ' ό,τι τα κόστη του factoring. Η εμφάνιση υψηλής ταχύτητας, μεγάλης μνήμης και χαμηλού κόστους ηλεκτρονικών υπολογιστών συνετέλεσε ώστε τα κόστη της διατήρησης του αρχείου να περιορίζονται, με αποτέλεσμα να μειώνονται τα κόστη του factoring.

Το διεθνές factoring (International factoring)

Το factoring επεκτείνεται στο διεθνές εμπόριο, καθώς οι factors συνεχώς ερευνούν για νέες επιχειρήσεις και αναζητούν τρόπους για να αυξήσουν τις δραστηριότητές τους. Οι επιχειρήσεις αντιλαμβάνονται πως το factoring, πάνω σε μια διεθνή βάση, θα τις βοηθήσει να φθάσουν σε μια πιθανή πλήρη αγορά, περιορίζοντας τις χαμένες ευκαιρίες πωλήσεων και θα τις προστατεύει από τους κινδύνους του ξένου εμπορίου. Τα σαφή πλεονεκτήματα που προσφέρει το διεθνές factoring έχουν σαν αποτέλεσμα να μην αποτελεί έκπληξη το ότι ο αριθμός και το μέγεθος των διεθνών επιχειρήσεων factoring συνεχώς αυξάνει.

Παρόλο που το διεθνές factoring έχει να αντιμετωπίσει την ανομοιομορφία των νόμων και πρέπει να παίρνει πολλές μορφές, υπάρχει μια εμφανής ροπή προσέγγισης των διοικητικών ενεργειών και των νομοθεσιών. Οι σύγχρονες τάσεις παρουσιάζονται με ελαττωμένους φραγμούς και βοηθούν τα διεθνή factors να παρέχουν καλύτερες υπηρεσίες.

Το βασικότερο πρόβλημα που αντιμετωπίζουν αφορά τους νομικούς περιορισμούς που υπάρχουν στο διεθνές factoring. Στην Ευρώπη, μόνο το Βέλγιο έχει κάνει μια σχετική προσπάθεια για να υπάρξει μια ενιαία νομοθεσία όσον αφορά το factoring. Στις Η.Π.Α. έχει γίνει αποδεκτός ο Ενιαίος Εμπορικός Κώδικας (Uniform Commercial Code, UCC) μετά από μια μακριά χρονική περίοδο που μεσολάβησε με αναδιοργανωτές και ατυντόνιστες νομικές πράξεις και αποφάσεις. Σε μερικές χώρες τα factors α-

ντιμετωπίζουν ειδικούς συναλλαγματικούς ελέγχους. Οι κυβερνήσεις και οι κεντρικές τράπεζες έχουν ασχοληθεί πολύ με τις πηγές προέλευσης των κεφαλαίων. Ένας factor που εξαρτάται από τους νόμους μιας χώρας θα πρέπει να λάβει τη μορφή, είτε μιας τράπεζας, όπως συμβαίνει στη Δυτική Γερμανία, εκτός αν η κυβέρνηση δώσει την έγκρισή της, είτε ενός χρηματοοικονομικού ιδρύματος ή μιας συνηθισμένης επιχείρησης, όπως συμβαίνει στην Ιταλία. Σε πολλές περιπτώσεις τα κόστη θα πρέπει να απαριθμούνται με ακρίβεια, από φόβο μήπως η φιλοξενούσα κυβέρνηση ισχυρισθεί ότι ο factor καταλογίζει υπερβολικά υψηλό επιτόκιο.

Συνδεδεμένα στενά με τα νομικά προβλήματα είναι και τα διάφορα φορολογικά βάρη που συχνά επιβαρύνουν τα κέρδη, με αποτέλεσμα να αντιμετωπίζουν πολλές φορές οι επιχειρήσεις τον κίνδυνο να επιτύχουν πολύ χαμηλά ποσοστά κερδών σε σχέση με τις υπηρεσίες που προσφέρθηκαν από τους factors. Πρόβλημα ακόμη αποτελεί το να καθορισθεί ποιο μέρος από τα κέρδη είναι για να καλύψει κινδύνους που υπέθεσαν και ποιο μέρος τις υπηρεσίες που προσφέρθηκαν. Για το λόγο αυτό, αφού κάθε χώρα φαίνεται να έχει μια διαφορετική μέθοδο για τον καθορισμό τους, μια επιχείρηση factoring χρειάζεται να έχει ιδιαίτερες νομικές και φορολογικές ικανότητες.

Οι νέοι διεθνείς factors εγγυούνται 100% πληρωμή των πωλήσεων της αποδεδειγμένης πίστωσης, όπως γίνονταν και με τις αρχικές αμερικανικές επιχειρήσεις factoring. Ακόμη προσφέρουν μια τοπική υπηρεσία εισπράξεων για τα τιμολόγια που δεν πληρώθηκαν αμέσως σε μια καθορισμένη ημερομηνία και συνήθως, αν απαιτείται, χρηματοδοτούν τον εξαγωγέα μέχρι 80% της αξίας των τιμολογίων εξαγωγής.

Η υπηρεσία των εξαγωγών

Το factoring παρέμεινε ένα καθαρά αμερικάνικο σύστημα μέχρι το 1960, όταν για πρώτη φορά ιδρύθηκε ένας αριθμός ευρωπαϊκών επιχειρήσεων factoring. Ένα μέρος της δραστηριότητας της επιχείρησης του factoring σε μια χώρα, σαν μέλους «ομάδων» (groups) ή «αλυσίδας» (chains) ενός διεθνούς factor είναι ο εξαγωγικός factor (export factor). Αυτός μεταβιβάζει τις υποχρεώσεις στο συνεργάτη του σε μια άλλη χώρα ή σ' ένα συνδεδεμένο μ' αυτόν factor στην άλλη χώρα όπου διαμένει ο τελευταίος πελάτης και αποτελεί τον εισαγωγικό factor (import factor). Ο τοπικός εισαγωγικός factor θα πρέπει να είναι καλά οργανωμένος για να μπορεί να εξακριβώνει την πιστωτική κατάσταση των τοπικών οφειλετών. Ένας εξαγωγέας μπορεί να επωφεληθεί πολλών λεπτομερών χρηματοοικονομικών γνώσεων σχετικά με τους πελάτες του σε κάθε

παρουσιαζόμενη αγορά του κόσμου. Ακόμη μπορεί να συναλλάσσεται μόνο με μια επιχείρηση factoring στη συγκεκριμένη περιοχή.

Η ίδια υπηρεσία που ανταποκρίνεται στις πωλήσεις στο εσωτερικό είναι δυνατόν με τη βοήθεια ενός ή δύο συμπληρωματικών προσώπων να καλύψει και τις εξαγωγές. Το εξαγωγικό factoring μπορεί να αποφύγει τις καθυστερήσεις και τις δυσκολίες που δημιουργούνται από το ότι ο πελάτης βρίσκεται μακριά και που επηρεάζουν τις πωλήσεις. Οι επιχειρήσεις μπορούν να εκδώσουν τιμολόγια για τους πελάτες τους, σε ξένα νομίσματα, για να πληρωθούν στο τοπικό υποκατάστημα του factor. Προβλήματα, όπως η καθυστέρηση στην πληρωμή, η μη πληρωμή, οι κίνδυνοι από το ισχύον νόμισμα, οι δυσκολίες που δημιουργούνται από τη διαφορά της γλώσσας, η απόσταση, οι διαφορές στη λογιστική πρακτική και τέλος η μεταφορά του χρήματος αντιμετωπίζονται επιτοπίως από τον factor.

Σε πολλές μικρομεσαίες επεκτεινόμενες στο εξωτερικό επιχειρήσεις τα κόστη διοίκησης στο εσωτερικό είναι υψηλά σε αναλογία με τις πωλήσεις. Με το factoring μια επιχείρηση είναι δυνατό να μεταβιβάσει το μεγαλύτερο σταθερό ποσό των δαπανών διοίκησης σε μια ειδική επιχειρησιακή οικονομική μονάδα του εξωτερικού με δύο βασικά αποτελέσματα:

Πρώτο, είναι δυνατό το κεφάλαιο και το ανθρώπινο δυναμικό που χρειάζονται για τη λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων και τη διαχείριση των πιστώσεων να απασχοληθούν σ' άλλες βασικές δραστηριότητες που θα συντελέσουν στην επέκταση της επιχείρησης.

Δεύτερο, οι υπηρεσίες που παρέχονται από έναν factor σχετικά με τη λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων είναι πολύ πιο αποτελεσματικές απ' αυτές που παρέχονται από τις ισοδύναμες μονάδες του εσωτερικού. Με τον τρόπο αυτό επιτυγχάνεται αύξηση στη ροή των ρευστών πάνω από 20% και μεταβιβάζεται επιπρόσθετο κεφάλαιο για τη χρησιμοποίησή του στην επιχείρηση.

Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του factoring

Το factoring έχει βέβαια πλεονεκτήματα που κάνουν πολλές επιχειρήσεις να ενδιαφέρονται για τη χρησιμοποίησή του.

Πρώτο, δίνει τη δυνατότητα στην προμηθεύτρια επιχείρηση να μετατρέψει αμέσως τους λογαριασμούς απαιτήσεων σε μετρητά χωρίς να ανησυχεί σχετικά με την είσπραξή τους.

Δεύτερο, εξασφαλίζει ένα γνωστό υπόδειγμα της ροής των ρευστών. Μια επιχείρηση που χρησιμοποιεί το factoring για τους λογαριασμούς της γνωρίζει με ακρίβεια ποια θα είναι η ροή των ρευστών που θα λάβει

από τους λογαριασμούς μια συγκεκριμένη ημερομηνία, μείον την αμοιβή για το factoring. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα να απλοποιεί το σχεδιασμό της ροής των ρευστών της επιχείρησης.

Αν το factoring χρησιμοποιείται επί μιας συνεχούς βάσης, έτσι ώστε όλοι οι λογαριασμοί να πουλιούνται στον factor, τότε υπάρχουν και άλλα πλεονεκτήματα, όπως είναι η απομάκρυνση του τμήματος πιστώσεων της επιχείρησης. Ο factor αναλαμβάνει την ανάλυση της λειτουργίας των πιστώσεων της επιχείρησης, όταν καθορίζει ποιοι λογαριασμοί αντιμετωπίζουν τους κινδύνους των πιστώσεων.

Πολλές επιχειρήσεις δεν είναι σε θέση με το ίδιο κόστος και με τα δικά τους μέσα να πραγματοποιήσουν την υπηρεσία αυτή. Το κόστος τους θα μειωθεί σημαντικά με τη μη ύπαρξη των δαπανών που οφείλονται στην προσεκτική έρευνα των πιστώσεων, τους λογαριασμούς που δεν πρόκειται να εισπραχθούν, στη διατήρηση του αρχείου και σε άλλα κόστη που προέρχονται από τη διατήρηση του τμήματος πιστώσεων. Ο προμηθευτής θα μπορέσει να αφιερώσει περισσότερο χρόνο για την παραγωγική διαδικασία και το μάρκετινγκ και θα αφήσει τους κατ' επάγγελμα ασχολούμενους με την πίστωση να φροντίσουν την πίστωση των λογαριασμών απαιτήσεων και την είσπραξή τους.

Το factoring έχει εξαιρετική σημασία για τις επιχειρήσεις που ενδεχομένως έχουν αυξηθεί και επιθυμούν να έχουν αυξημένη ροή ρευστών για να αντιμετωπίσουν την αύξηση της επέκτασής τους. Επίσης είναι χρήσιμο για τις επιχειρήσεις που αναζητούν μείωση των επισφαλών απαιτήσεών τους. Το factoring είναι σε θέση να προσαρμόζει τις ανάγκες των μικρομεσαίων επιχειρήσεων που χρειάζονται κεφάλαιο κίνησης ή έχουν πρότυπα εποχιακών πωλήσεων.

Εκείνοι που χρησιμοποιούν τους factors μπορούν να απολαμβάνουν πολλά οφέλη που δεν θα ήταν σε θέση να αποκτήσουν μόνοι τους. Η διαβάθμιση των λειτουργιών του factor και τα εκτεταμένα πιστωτικά αρχεία που διαθέτει τον καθιστούν ικανό στη λήψη πληροφοριών, γρήγορα και αποτελεσματικά, πάνω σε νέους πελάτες, για την επέκταση των πιστώσεων και την αποφυγή χαμένων πωλήσεων. Ο factor διατηρεί εκτεταμένα αρχεία για τους πελάτες των προμηθευτών του. Μπορεί να εγκρίνει πιστώσεις πάνω σε μια πιο ελεύθερη βάση και για μεγαλύτερα ποσά, έτσι ώστε να αυξάνει ο όγκος των προμηθευτών του. Ο factor είναι σε θέση να υφίσταται μεγαλύτερους κινδύνους εξαιτίας των μεγάλων οικονομικών πόρων του. Ακόμη μπορεί να αυξήσει τον όγκο των προμηθευτών του καθοδηγώντας τους σε πιθανούς επιθυμητούς πελάτες.

Ο προμηθευτής είναι δυνατό να οφηληθεί από τη βελτίωση των σχέ-

σεών του με τους πελάτες του εξαιτίας του ότι ο factor αναλαμβάνει την ευθύνη της είσπραξης των οφειλών. Οι πελάτες είναι δυνατόν να πληρώσουν γρηγορότερα τους λογαριασμούς τους όταν γνωρίζουν ότι είναι «μπερδεμένος» σ' αυτούς ένας factor. Γιατί ένας factor μπορεί να χρησιμοποιήσει τους λογαριασμούς αρκετών από τους προμηθευτές του και η μη πληρωμή ενός από αυτούς είναι δυνατό να θέσει σε κίνδυνο την αξιοπιστία του πελάτη σε αρκετές επιχειρήσεις.

Φυσικά όλες οι επιχειρήσεις δεν ικανοποιούνται από το factoring. Παρόλο που τα οφέλη του factoring είναι μεγάλα, για μερικές επιχειρήσεις το κόστος του μπορεί να είναι υπερβολικά βαρύ για την αξία των υπηρεσιών που δέχεται. Μια επιχείρηση με επαρκείς πόρους ρευστών, που ασχολείται μ' ένα μικρό αριθμό πελατών που έχουν εξαιρετικά υψηλό βαθμό ρευστότητας, είναι πολύ πιθανό να μη κερδίσει και πολλά πράγματα από τη χρησιμοποίηση του factoring.

Από τη μεριά του factor, μερικές επιχειρήσεις μπορούν να είναι απαράδεκτες γι' αυτόν, όταν οι επιχειρήσεις εξαρτώνται πολύ από έναν ή δύο πελάτες ή οι διοικήσεις τους είναι ασθενικές ή το κεφάλαιο κίνησης και ο όγκος των πωλήσεών τους είναι ιδιαίτερα περιορισμένα, ή ακόμη όταν η ποιότητα της παραγωγής τους αποτελεί ένα θέμα συχνών αμφισβητήσεων, ή οι επιστροφές δεν είναι ευπρόσδεκτες στους προμηθευτές.

Οι factors έχουν υποστεί ζημιές από τις επιχειρήσεις που βρίσκονται σε μια οικονομική κατάσταση χωρίς ελπίδα σωτηρίας και προσφεύγουν στη χρησιμοποίησή τους. Η αρνητική αυτή απεικόνιση παρεμπόδισε πολλές επιχειρήσεις που θα μπορούσαν να επιτύχουν μεγάλο κέρδος από τη χρησιμοποίηση του factoring.

Κάθε συμφωνία του factoring είναι μοναδική και τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα για τις δεδομένες επιχειρήσεις μπορούν μόνο να αξιολογηθούν, έχοντας υπόψη μας τους όρους των ειδικών συμφωνιών που συντάχθηκαν.

Για τη διαπίστωση της καταλληλότητας της εφαρμογής του factoring από μια επιχείρηση, σημαντικής σπουδαιότητας μέσα αποτελούν ο ισολογισμός της και η κατάσταση της ανάπτυξής της. Το factoring έχει μεγαλύτερη αξία για τις επεκτεινόμενες επιχειρήσεις, επειδή αποτελούν τον τύπο εκείνο των επιχειρήσεων που συχνά αντιμετωπίζουν προβλήματα που συνδέονται με την υπερεμπορία (over-trading).

Οι πιο επιτυχημένες επιχειρήσεις είναι πιθανό να έχουν υπερπωλήσεις ορισμένες χρονικές περιόδους. Το factoring μπορεί να συντελέσει ιδιαίτερα στην αύξηση των κερδών μιας επεκτεινόμενης επιχείρησης επειδή η κατά-

σταση των μετρητών της διατηρείται πάντοτε κάτω από έλεγχο και μάλιστα κατά έναν υπεύθυνο τρόπο.

Ένα βασικό πρόβλημα που αντιμετωπίζει μια γρήγορα επεκτεινόμενη επιχείρηση αποτελεί η εξεύρεση ενός επαρκούς κεφαλαίου κίνησης για τη χρηματοδότηση των αποθεμάτων των εμπορευμάτων της και των χρεωστών της. Τα ειδικά κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία μπορούν να χρηματοδοτηθούν από τα υπάρχοντα προγράμματα ή από τη βοήθεια των τραπεζών. Οι τράπεζες εφαρμόζουν γενικά ένα σύνολο υπολογισμένων κριτηρίων για να προβούν στο δανεισμό ορισμένων επενδύσεων. Ο factor χάρη στην ειδικότητά του είναι σε θέση να χρηματοδοτεί μέχρι το 80% της αξίας των εμπορικών οφειλών και να προσδιορίζει με σχετική ακρίβεια το ύψος των οφειλομένων περιουσιακών στοιχείων που βρίσκονται σε ασφάλεια. Το factoring αποτελεί οπωσδήποτε έναν ιδανικό τρόπο για τη χρηματοδότηση των επεκτάσεων, αφού το απαιτούμενο ποσό για τη χρηματοδότησή τους είναι πάντοτε άμεσα συνδεδεμένο με την αύξηση των πωλήσεων.

Μια επιχείρηση με το να απαλλαχθεί από τη χρηματοδότηση των επεκτάσεων της μπορεί να χρησιμοποιήσει τις δυνάμεις της για τη δημιουργία ειδικών αποθεμάτων πρώτων υλών και ημικατεργασμένων προϊόντων και έχει τη δυνατότητα αύξησης των οφειλετών της. Μπορεί ακόμη να επιτρέψει σε μια επιχείρηση να απολαύσει τα μέγιστα δυνατά οφέλη από την ύπαρξη μετρητών και της δίνει τη δυνατότητα να προβεί σε αγορές μεγάλων ποσοτήτων και σε ευνοϊκούς όρους πρώτων και λοιπών υλών. Οι επιχειρήσεις που έχουν την άνεση να πληρώνουν γρήγορα, μπορούν να περιμένουν καλύτερη εξυπηρέτηση από τους προμηθευτές τους και το πλεονέκτημα αυτό μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να κερδηθούν παραγγελίες έναντι των λιγότερο καλά οργανωμένων μονάδων. Το να πούμε ότι το factoring μπορεί να βοηθήσει τις επιχειρήσεις να επιτύχουν πολύ περισσότερο κέρδος, νομίζουμε ότι δεν είναι υπερβολή.

BIBΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ελληνική

- Βαβούσκου Κων., Εγχειρίδιον Αστικού Δικαίου, Εκδοτικός Οίκος Αφοί Σάκκουλα, Θεσσαλονίκη 1974.
- Λαζαρίδη Ιωάννη, Συγκριτική εννοιολογική ανάλυση προσδιοριστικών στοιχείων του κόστους, Θεσσαλονίκη 1978, Ανάπτυπο από την Επιστημονική Επετηρίδα της Α.Β.Σ.Θ., τόμος VII, τεύχος III.
- Μαντζούφα Γ., Ενοχικόν Δίκαιον, Αθήναι 1973.
- Παπαδόπουλου Δημ., Διερεύνησις και Προσδιορισμός της Χρηματοοικονομικής Κατάστασεως της Επιχειρήσεως βάσει των Αριθμοδεικτών, Θεσσαλονίκη 1977.
- Ρόμα Ν. Κωνσταντίνου, Εισηγήσεις του Εμπορικού Δικαίου, Αθήναι 1972.

Ξένη

- Boldin Robert and Feeney Patti D., The increased importance of Factoring, Financial Executive, April 1981.
- Bradley Joseph F., Administrative Financial Management, Third Edition, The Dryden Press, 1974.
- Fleeman R. K. and Thompson A. G., Productivity Bargaining, A Practical Guide, Butterworths, 1970.
- Gitman Lawrence J., Principles of Management Finance, Harper and Row Publishes, 1976.
- Horbach J., Das Factoring-Finanzierungssystem. In Finanzierung-Handbuch, Hrsg. von H. Janberg, Wiesbaden 1964.
- Horvitz Paul M., Monetary Policy and the Financial System, Fourth Edition, Prentice-Hall Inc., 1979.
- Jones, Jr. Ray G. and Dudley Dean, Essentials of Finance, Prentice-Hall Inc., Englewood Cliffs, New Jersey 1978.
- Lancaster Kelvin, Introduction to Modern Microeconomics, Rand McNally and Company, Chicago 1969.
- Maberly Michael, Let the factor finance your expansion, Accountancy, June 1979.
- Mathur Iqbal, Introduction to Financial Management, Collier Macmillan International Editions, 1979.
- Pickle Hal B. and Abrahamson Royce L., Small Business Management, John Wiley and Sons, Inc., 1976.
- Ricks David A., International Dimensions of Corporate Finance. Prentice-Hall Foundations of Finance Series, 1978.

- Rubin Richard and Goldbery Philip*, The Small Business Guide to Borrowing Money, McGraw-Hill Book Company, 1980.
- Salinger F. R.*, The accounting principles of factoring, Accountancy, November 1979.
- Schrader William J., Malcom Robert E. and Willing John J.*, Financial Accounting. An Input/Output approach, Richard D. Irwin, Inc. Homewood, Illinois 1970.
- Tushingham F. P.*, A Course in Business Economics and Commerce, Pitman Publishing, 1975.
- Walker A. G.*, Export Practice and Documentation, Butterworths, London 1970.
- Weston J. Fred and Brigham E.*, Managerial Finance, Fourth Edition, The Dryden Press, 1972.
- Wilson R. M. S.*, Financial control: a systems approach, McGraw-Hill Book Company, 1974.
- Wöhe Günter*, Einführung in die Allgemeine Betriebs-Wirtschaftslehre 11-Auflag 1975.
- Wooller Jeft*, Don't confuse factoring with invoice discounting, Accountancy, April 1981.