

## **ΑΦΙΕΡΩΜΑ FACTORING – ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΧΡΗΜΑ**

Παρά την δυσμενή οικονομική συγκυρία, το factoring στην Ελλάδα φαίνεται να διανύει μια περίοδο ωριμότητας και αυξανόμενης αποδοχής από την επιχειρηματική κοινότητα. Βέβαια, ίσως η ίδια η οικονομική δυσπραγία έχει ανοίξει περισσότερο τους ορίζοντες του factoring και έχει συντελέσει με τον τρόπο της στην επέκτασή του. Αν ο κλάδος συνεχίσει να αντιλαμβάνεται τα σημεία των καιρών με την δέουσα προσοχή, τότε ανοίγει ο δρόμος για να φτάσει ο θεσμός σε επίπεδα αποδοχής αντίστοιχα των χωρών της Δυτικής Ευρώπης.

Είναι αλήθεια ότι οι προσεγγίσεις για δημιουργία σχέσεων factoring έχουν αυξηθεί το τελευταίο διάστημα κυρίως για τους εξής λόγους: απροθυμία των Τραπεζών να χρηματοδοτήσουν σε «ακάλυπτη» βάση, ανάγκη των επιχειρήσεων για συμπληρωματική πηγή ρευστότητας, μείωση των μεταχρονολογημένων επιταγών λόγω της συντηρητικής πολιτικής έκδοσης καρτέ των Τραπεζών και ανάγκη των εταιρειών να ασφαλίσουν τις πωλήσεις τους. Με εξαίρεση τον τελευταίο λόγο, όπου οι εταιρείες factoring αδυνατούν στις περισσότερες περιπτώσεις να ανταποκριθούν πλέον με επάρκεια, όλοι οι άλλοι λόγοι μπορούν να ικανοποιηθούν μερικώς ή ολικώς από το factoring.

Αξίζει όμως εδώ, να τονίσουμε τρία βασικά ωφέλη που καθιστούν το factoring ιδιαίτερα απαραίτητο ως θεσμό, γιατί λειτουργεί επικουρικά στην πληγείσα επιχειρηματικότητα των ημερών, αλλά και βοηθά το Κράτος στην εξυγιαντική του προσπάθεια.

Συγκεκριμένα, τα ωφέλη αυτά είναι τα ακόλουθα:

1. Παροχή ρευστότητας σε μικρές επιχειρήσεις, χωρίς εύκολη πρόσβαση στο Τραπεζικό σύστημα. Το factoring από τη φύση του είναι μια δέσμη υπηρεσιών που αντλεί την λειτουργία του μέσα από το συναλλακτικό κύκλωμα του πελάτη. Αν λοιπόν, μια επιχείρηση έχει μια απρόσκοπτη ροή πωλήσεων προς φερέγγυους πελάτες, μια απροβλημάτιστη ιστορικότητα και ξεκάθαρους εμπορικούς όρους τότε το factoring έχει κάθε λόγο να χρηματοδοτεί έναντι των εμπορικών αυτών απαιτήσεων. Ούτε πάγιες εξασφαλίσεις, ούτε αξιόγραφα, αλλά ούτε και ισχυροί ισολογισμοί αποτελούν προαπαιτούμενα για να αποτελέσει μια εταιρεία, υποψήφιο στόχο για factoring. Αυτό βέβαια δεν σημαίνει ότι τα οικονομικά στοιχεία δεν είναι απαραίτητα για την απόφαση συνεργασίας, αφού σε μεγάλο βαθμό αντικατοπτρίζουν την προοπτική της επιχείρησης και το ιστορικό διαχείρισής της. Απλώς, στον βαθμό που υποδηλώνουν μέγεθος δεν θα μπορούσαν να αποτελέσουν λόγο αποκλεισμού. Εδώ πρέπει να ειπωθεί ότι το factoring διεθνώς προωθείται ως το προϊόν που αρμόζει περισσότερο σε εταιρείες μικρού μεγέθους.
2. Ενίσχυση της εξωστρέφειας των επιχειρήσεων που αναζητούν χρηματοδοτικό και όχι μόνο, συνεργάτη για τις πωλήσεις τους στο εξωτερικό. Χρηματοδοτικό για να προκαταβάλλει τις πιστώσεις που δίνονται στους πελάτες του εξωτερικού, αλλά και εξασφαλιστικό προκειμένου να παρέχει εγγυήσεις για τον αναληφθέντα πιστωτικό κίνδυνο. Ιδιαίτερα οι Ελληνικές εταιρείες που δοκιμάζουν την τύχη των προϊόντων τους στο εξωτερικό, καλούνται να αντιμετωπίσουν διεθνή ανταγωνισμό με ότι σημαίνει αυτό σε επίπεδο τιμολογιακής πολιτικής. Πολλές φορές ως ανταγωνιστικό πλεονέκτημα αναγκάζονται να προτάξουν την παροχή ανοικτής πίστωσης έναντι της εξόφλησης μετρητοίς. Το factoring παρέχει, όπως αναφέρθηκε, τόσο την απαραίτητη

ρευστότητα προκειμένου να υποστηρικτεί το κεφάλαιο κίνησης όπως διαμορφώνεται από την πίστωση, αλλά και ασφάλιση για τον κίνδυνο μη πληρωμής. Το γεγονός ότι το κόστος της ασφάλισης το επωμίζεται ο Έλληνας προμηθευτής και όχι ο ξένος πελάτης, αποτελεί ισχυρότατο επιχειρήμα για να προτιμηθεί το factoring από κάθε μορφής Τραπεζικές εγγυήσεις.

3. Τέλος, η χρηματοδότηση factoring έναντι επιβεβαιωμένων πωλήσεων απαλλάσσει το σύστημα από τις επιταγές «διευκόλυνσης» και δημιουργεί το έδαφος για την σταδιακή υποκατάσταση των μεταχρονολογημένων επιταγών. Ετσι μπαίνουν οι βάσεις για υγιείς συναλλαγές και φορολογική διαφάνεια με προφανείς θετικές συνέπειες για τον Κρατικό μηχανισμό. Μια συντονισμένη προσπάθεια μείωσης των μεταχρονολογημένων επιταγών σε κυκλοφορία σε συνδυασμό με την θεσμική ισχυροποίηση του factoring, μπορεί να οδηγήσει σε ιδιαίτερα θετικά αποτελέσματα, όπως έγινε πριν από αρκετά χρόνια στην Ιταλία και αλλού.

Ο συνδυασμός του factoring και της ιδέας της ηλεκτρονικής τιμολόγησης που προωθείται έντονα τελευταία από το Κράτος, αναμένεται να ενισχύσει την διάδοση του προϊόντος. Απαραίτητη βέβαια προϋπόθεση, πέρα από τις καλές προθέσεις, είναι η εντατικοποίηση της διαδικασίας αυτοματοποίησης των συναλλαγών και η θέληση του Κράτους να υποστηρίξει θεσμικά το factoring, αναγνωρίζοντας το επίσημα ως χρηματοδοτικό προϊόν υψηλής συγκριτικά εξασφάλισης, διαφάνειας και στήριξης του υγιούς επιχειρείν. Από την πλευρά των Τραπεζικών εταιρειών και μονάδων που παρέχουν υπηρεσίες factoring, υπάρχει η ηλεκτρονική υποδομή και η απαραίτητη τεχνογνωσία για να αναπτυχθεί ο κλάδος με ισχυρούς ρυθμούς.

**ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ**  
**ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ**  
**EUROBANK EFG FACTORS**