

Τ.Ε.Ι ΠΑΤΡΩΝ

ΣΧΟΛΗ ΔΟΙΚΗΣΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

**ΤΜΗΜΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ ΚΑΙ
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ**

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**Η ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ
(FACTORING – FORFAITING)**

ΕΙΣΗΓΗΤΡΙΑ: ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΓΚΑΒΑΛΗ

ΕΠΟΠΤΕΥΟΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΔΗΜΑΡΑΣ

ΠΑΤΡΑ - 2008

Πίνακας περιεχομένων

ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	5
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1.....	7
1.1 Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΟΥ FACTORING ^(2,4,13)	7
1.2 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ – ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ FACTORING ^(6,13)	8
1.3 ΜΟΡΦΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ FACTORING	9
1.3.1 Εγχώριο (Domestic) Factoring ⁽¹⁴⁾	10
1.3.2 Διεθνές (International) Factoring ^(4,14)	10
1.3.3 Factoring με ή χωρίς αναγωγή ^(3,6)	11
1.3.4 Factoring εμπιστευτικό και μη εμπιστευτικό ^(3,6)	12
1.3.5 Factoring χωρίς χρηματοδότηση (Maturity Factoring) ^(7,8)	13
1.3.6 Factoring μέσω αντιπροσώπου – πράκτορα (agency Factoring) ^(7,8)	14
1.3.7 Factoring μόνο για χρηματοδότηση (bulk Factoring) ⁽⁷⁾	14
1.4 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ & ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ FACTORING.....	15
1.4.1 Γενικά ⁽¹⁾	15
1.4.3 Πλεονεκτήματα του « two Factor » συστήματος ^(1,5)	17
1.4.4 Οφέλη του φορέα Factoring από την εφαρμογή του θεσμού ^(6,15)	19
1.5 ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ FACTORING ^(3,7,8)	21
1.5.1 Σύμβαση.....	21
1.5.2 Συμμετοχή.....	21
1.5.3 Στοιχεία προμηθευτή (εξαγωγέα – πωλητή).....	22
1.5.4 Λογαριασμός πελάτη –αγοραστή.....	22
1.5.5 Αίτηση για έγκριση πιστώσεων	23
1.5.6 Εκχώρηση τιμολογίων και πιστωτικών σημειωμάτων	23
1.5.7 Πιστωτικοί όροι που αναγράφονται πάνω στα τιμολόγια.....	23
1.5.8 Ειδοποιητήριο και μεταβίβαση των τιμολογίων προς είσπραξη	24
1.5.9 Ενημερωτική επιστολή	24

1.5.10	Λανθασμένες πληρωμές.....	24
1.5.11	Διαφωνίες και αξιώσεις.....	25
1.5.12	Απλήρωτοι λογαριασμοί.....	25
1.5.13	Εμβάσματα για τις πληρωμές των τιμολογίων.....	26
1.5.14	Ενέργειες Factor σε περιπτώσεις ασυνέπειας πελατών	26
1.5.15	Επιτόκιο για απλήρωτα τιμολόγια.....	26
1.5.16	Ασφάλιση πιστωτικού κινδύνου.....	27
1.5.17	Λογιστική παρακολούθηση πελάτη – οφειλέτη.....	28
1.5.18	Λογιστική παρακολούθηση του προμηθευτή ^(2,4)	29
1.5.19	Χρηματοδότηση – προκαταβολή.....	31
1.6	FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ⁽¹⁵⁾	36
1.7	ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΤΟΥ FACTORING ΣΤΗ ΕΛΛΑΔΑ ^(13,15)	40
1.8	ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ FACTORING	41
1.8.1	ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ ⁽¹⁹⁾	41
1.8.2	ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ⁽¹⁷⁾	42
1.8.3	ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ: FACT HELLAS.....	43
1.8.4	A B C FACTORS ⁽¹⁰⁾	44
1.8.5	ΕΘΝΟFACT ⁽¹⁸⁾	45
1.8.6	EFG FACTORS ⁽¹¹⁾	46
1.9	ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	47
	ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2.....	48
2.1	Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΟΥ FORFAITING ^(8,13)	48
2.2	ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ – ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ FORFAITING ^(2,13)	50
2.3	ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΟ ΘΕΣΜΟΥ FORFAITING ⁽³⁾	52
2.4	ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FORFAITING ^(1,8)	53
	ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3.....	55
3.1	ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΜΕΤΑΞΥ FACTORING ΚΑΙ FORFAITING ^(8,14)	55

ΠΙΝΑΚΑΣ:	57
ΟΜΟΙΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΤΟΥ FORFAITING ΜΕ ΤΟ FACTORING.....	57
3.2 ΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ – ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ	58
3.2.1 Οι πράξεις του διοικητού της ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ με τους υπ’ αριθμ. 959/10.3.87, 1117/30.7.87, 355/15.5.87 και 339/30.8.88 ⁽⁹⁾	58
3.2.2 Η Π.Δ. / Τ.Ε. 959/10.3.87 ⁽⁹⁾	59
3.2.3 Φορολογικά θέματα ⁽⁹⁾	60
3.2.4 Σύμβαση Factoring ⁽¹⁾	62
3.2.5 Συνεργασία Factor / Προμηθευτή ⁽³⁾	63
3.2.6 Συνεργασία Factor και πελάτη – αγοραστή ⁽³⁾	64
3.2.7 Συνεργασία του Factor με τρίτους ⁽³⁾	64
3.2.8 Συνεργασία Factors / Factors ^(3,13)	65
3.2.9 Κριτήρια επιλογής του εξαγωγέα από τον Forfaiter ^(3,13)	65
3.2.10 Σύγκριση Forfaiting – Factoring ^(3,13)	66
ΓΕΝΙΚΑ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ⁽²¹⁾	68
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	70

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Οι καταστάσεις των αποτελεσμάτων χρήσης, οι ισολογισμοί και οι καταστάσεις χρηματοωρών δείχνουν την αποτελεσματικότητα της επιχείρησης υπό την μορφή των καθαρών κερδών, την απόδοση κεφαλαίου και τα περιουσιακά στοιχεία της. Είναι πιθανόν όταν αυξάνεται η δραστηριότητα να αναμένει κανείς αυξημένες ανάγκες σε απασχολούμενο κεφάλαιο και επομένως θα πρέπει να προγραμματίσει τους τρόπους και της πηγές χρηματοδότησης του. Θα πρέπει να εξεταστεί ο χρόνος της πραγματοποίησης της επένδυσης σε περιουσιακά στοιχεία και ο τρόπος της χρηματοδότησης των επενδύσεων από εσωτερικές ή εξωτερικές πηγές χρηματοδότησης. Τις περισσότερες φορές οι απαντήσεις εξαρτώνται από τις υπάρχουσες μορφές της χρηματοδότησης. Σήμερα, έχουν αναπτυχθεί νέες μορφές χρηματοδότησης και ανάλογα με τις απαιτήσεις κάθε επιχείρησης υπάρχει και η αντίστοιχη ζήτηση.

Αρχικά, θα μπορούσε να συμπεράνει κανείς όσον αφορά το Factoring πως δεν λειτουργεί σαν τους κλασικούς μηχανισμούς ασφάλισης για την κάλυψη των πιστωτικών κινδύνων. Οι εγγυήσεις του παρέχονται κατά πελάτη και με βάση ορισμένο όριο κινδύνου, ανεξάρτητα από το ποιές ή πόσες είναι οι εμπορικές πράξεις. Αυτό έρχεται σε αντίθεση με άλλους ασφαλιστικούς μηχανισμούς που εξετάζουν και καλύπτουν χωριστά κάθε πράξη. Το Factoring δεν αποτελεί στην αντικατάσταση της τραπεζικής χρηματοδότησης αλλά στη συμπλήρωση της και στην κάλυψη των αναγκών των επιχειρήσεων πέρα από αυτές που μπορεί να καλύψει η απλή χρηματοδότηση. Οι Τράπεζες χρηματοδοτούν επιχειρήσεις με βάση την οικονομική τους κατάσταση και στηρίζεται κυρίως στην φερεγγυότητα των πελατών της επιχείρησης.

Με αυτό τον τρόπο το Factoring προσφέρει χρηματοδότηση σε επιχειρήσεις που δεν θα χρηματοδοτούνταν από Τράπεζες που έχουν εξαντλήσει τα περιθώρια των παραδοσιακών χρηματοδοτήσεων.

Επίσης, ακόμη ένας από τους νέους θεσμούς που εφαρμόζεται ευρέως και εξυπηρετεί πλήρως τους εμπόρους στον εξαγωγικό τομέα είναι το Forfaiting, καθώς οι ασφάλιση φτάνει το 100 % και οι πληρωμές των εμπορευμάτων είναι σίγουρες σε αντίθεση με την ασφάλιση των εξαγωγικών πιστώσεων όπου ο εξαγωγέας ασφαρίζει μέχρι το 90 %. Ωστόσο, ο θεσμός αυτός δεν καλύπτει μόνο την εξαγωγική δραστηριότητα. Παρ' όλα αυτά έχει συνδεθεί με τον κλάδο των εξαγωγών και θεωρείται ως ένα, πέρα των παραδοσιακών τρόπων, μέσο χρηματοδότησης των επιχειρήσεων.

Σκοπός λοιπόν αυτών, είναι να προσελκύσουν το ενδιαφέρον του επενδυτικού κοινού μέσω διάφορων τεχνικών, όπως του marketing και της διαφήμισης. Η τελική απόφαση των οικονομικών μονάδων θα εξαρτηθεί από της πραγματικές ανάγκες των επενδυτών και την κρίση τους σχετικά με την κατάλληλη επιλογή.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

1.1 Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΟΥ FACTORING ^(2,4,13)

Το Factoring, το οποίο ονομάζεται και πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων, είναι ένας νέος σχετικά θεσμός που έχει αρχίσει να προωθείται τα τελευταία χρόνια από κυρίως πιστωτικούς φορείς (τράπεζες), με σκοπό την καλύτερη και πληρέστερη εξυπηρέτηση των πελατών. Το Factoring είναι μια σύγχρονη και ευέλικτη μέθοδος χρηματοδότησης και παράλληλα προσφέρει μία δέσμη υπηρεσιών στις επιχειρήσεις καλύπτοντας ένα ευρύ φάσμα των αναγκών τους. Είναι, δηλαδή, ένα πολύτιμο εργαλείο, ιδιαίτερα για τις Μικρο-Μεσαίες εξαγωγικές επιχειρήσεις.

Factoring είναι η πρακτορεία (αγορά) απαιτήσεων από μία εταιρεία ή τράπεζα – αγοραστή (Factor). Αντί συμφωνημένης αμοιβής, ο Factor αναλαμβάνει την είσπραξη των ποσών αυτών καθώς επίσης τον έλεγχο της φερεγγυότητας του πελάτη και τη λογιστική παρακολούθηση των πελατών, την κάλυψη του χρηματοοικονομικού κινδύνου και παροχής προκαταβολών.

Επίσης περιλαμβάνει ένα τρίπτυχο (πωλητής – εταιρεία Factoring – αγοραστής) και τη χρηματοδότηση εμπορικών απαιτήσεων. Ο Factor, ως εκδοχέας των απαιτήσεων, ουσιαστικά αγοράζει τις απαιτήσεις αυτές οι οποίες αποτελούν πλέον δικά του περιουσιακά στοιχεία. Το ποσό που ο Factor πληρώνει τον προμηθευτή αποτελεί το τίμημα της αγοράς αυτής. Ο προμηθευτής που εκχωρεί την απαίτηση αυτή είναι υπαρκτή, έγκυρη και νόμιμη. Ο Factor αποδεχόμενος την εκχώρηση αναλαμβάνει και τον κίνδυνο αφερεγγυότητας του πελάτη.

Ο θεσμός του Factoring είναι αναπτυξιακός, διότι συμβάλλει ουσιαστικά τόσο στην ενίσχυση όσο και στον εκσυγχρονισμό του μηχανισμού προώθησης και διεκπεραίωσης των εξαγωγών, **εξαγωγικό Factoring**, και την ενίσχυση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων από πλευράς χρηματοδότησης και διαχείρισης.

Το πλαίσιο των δραστηριοτήτων του Factoring δεν περιορίζεται μόνο στην είσπραξη τιμολογίων (που είναι βέβαια η κύρια δραστηριότητα), αλλά αναπτύσσει δραστηριότητες στη χρηματοδότηση – προκαταβολή, στη διαχείριση (είσπραξη τιμολογίων λογιστική παρακολούθηση των τιμολογίων, μηχανογράφηση κλπ), στην ασφάλιση των απαιτήσεων του προμηθευτή κλπ.

Με απλά, λοιπόν, λόγια το Factoring λειτουργεί ως εξής: Η επιχείρηση αποστέλλει τα τιμολόγια που εκδίδει στους πελάτες της και αντίγραφα τους στην εταιρία Factoring, τα οποία και εκχωρεί σε αυτήν. Η εταιρία Factoring, μετά την παραλαβή των τιμολογίων τα καταχωρεί στα βιβλία της και αυτά προεξοφλούνται κατά το ποσοστό που έχει προσυμφωνηθεί με τον πελάτη. Τα ποσοστά κυμαίνονται μεταξύ 1-2 % για υπηρεσίες **εγχωρίου** και **διεθνούς** Factoring.

1.2 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ – ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ FACTORING ^(6,13)

Το σύγχρονο Factoring εμφανίστηκε στις Η.Π.Α. στο διάστημα του Μεσοπολέμου, παρόλο που μορφές του Factoring είχαν εμφανιστεί στην Αγγλία τον 19^ο αιώνα.

Το Factoring γεννήθηκε τον 17^ο και 19^ο αιώνα όταν η Αγγλία, Ισπανία, Γαλλία και Πορτογαλία δημιουργούσαν και ανέπτυσαν τις

αποικίες τους στο Νέο Κόσμο. Εφαρμόστηκε ευρέως στις Η.Π.Α., στη δεκαετία του '60.

Στην περίοδο του Μεσοπολέμου δημιουργήθηκαν οι πρώτες εταιρίες Factoring, τις οποίες ακολούθησαν οι τραπεζικοί οργανισμοί, που άρχισαν να προσφέρουν τις εργασίες Factoring ιδρύοντας κοινοπραξίες μαζί με χρηματοδοτικούς οργανισμούς που είχαν ήδη εμπειρία σε αυτόν τον τομέα.

Την τελευταία εικοσαετία οι υπηρεσίες Factoring παρέχονται από τραπεζικές εταιρίες και στην Ευρώπη, επηρεάζοντας σημαντικά τους παραδοσιακούς τρόπους χρηματοδότησης των οικονομικών μονάδων.

Η διεθνής αγορά του Factoring αναπτύσσεται συνεχώς και σήμερα η Ευρώπη υπηρετεί τις Η.Π.Α.

Στην Ευρώπη και κυρίως στη γειτονική μας Ιταλία, μεγάλες μεταποιητικές μονάδες ίδρυσαν δικές τους εταιρίες Factoring με στόχο να επιτύχουν καλύτερους πόρους πίστωσης από τους προμηθευτές τους. Οι εταιρίες Factoring στην Ευρώπη προσφέρουν τις υπηρεσίες τους, σε οποιαδήποτε επιχείρηση, οποιουδήποτε κλάδου της οικονομίας και καλύπτουν περίπου το 30 % της συνολικής αγοράς υπηρεσιών του Factoring.

1.3 ΜΟΡΦΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ FACTORING

Το Factoring λειτουργεί μέσα σ' ένα ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων, όπως αναφέρθηκε στην εισαγωγή και ανάλογα με τον προσανατολισμό και την έμφαση που δίνεται σε ορισμένες απ' αυτές τις δραστηριότητες, διαμορφώνεται μια μορφή λειτουργίας του και ένα πλαίσιο μέσα στο οποίο αναπτύσσεται.

Έτσι θα μπορούσαμε να διακρίνουμε τα είδη του όπως :

1.3.1 Εγχώριο (Domestic) Factoring ⁽¹⁴⁾

Το εγχώριο factoring αφορά την εσωτερική αγορά της χώρας. Δηλαδή την ανάληψη της ευθύνης της είσπραξης των τιμολογίων που αφορούν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που διακινούνται στο εσωτερικό της χώρας. Το εγχώριο Factoring εφαρμόζεται σ' όλες τις επιχειρήσεις και σ' όλα τα προϊόντα και υπηρεσίες. Εκτός από την είσπραξη και προεξόφληση των τιμολογίων, γίνεται χρηματοδότηση, λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων, διαχείριση των χρηματοοικονομικών της επιχείρησης, μηχανογραφική οργάνωση κ.α.

1.3.2 Διεθνές (International) Factoring ^(4,14)

Το διεθνές Factoring εξειδικεύεται κυρίως στον τομέα των εξαγωγών και εισαγωγών (export and import factoring), στην ανάληψη, δηλαδή, της ευθύνης της είσπραξης και προεξόφλησης της απαίτησης των τιμολογίων που αφορούν τα εξαγόμενα ή εισαγόμενα προϊόντα. Επίσης το διεθνές Factoring προχωράει στη χρηματοδότηση, στη λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων, στην οργάνωση των εργασιών του προμηθευτή κ.α.

Η σημαντικότερη μορφή του διεθνούς Factoring είναι το Εξαγωγικό Factoring με τη συνεργασία δύο factors – *two factors system*.

Σε αυτή τη μορφή απαιτείται η συνεργασία του εξαγωγέα – πωλητή, του εισαγωγέα – αγοραστή, του Factor εξαγωγής και του Factor εισαγωγής. Η διαδικασία υλοποίησης συμφωνίας εξαγωγικού Factoring είναι περισσότερο περίπλοκη από αυτήν του εγχώριου, επειδή,

συνδεδειγμένος κρίκος μεταξύ πωλητή και αγοραστή δεν είναι ένας Factor αλλά δύο, αυτός στη χώρα του εξαγωγέα και ο άλλος στη χώρα του εισαγωγέα.

Το βασικό πλεονέκτημα του εξαγωγικού Factoring είναι ότι δίνει στον εξαγωγέα εναλλακτική λύση στην περίπτωση όπου η εξαγωγή δεν μπορεί να γίνει χωρίς την παροχή πίστωσης προς τον εισαγωγέα λόγω έντονου ανταγωνισμού από άλλους εξαγωγείς. Επιπλέον, όταν ο εξαγωγέας συναλλάσσεται επί πιστώσει ταυτόχρονα με πολλές χώρες είναι υποχρεωμένος να έχει ένα υψηλού κόστους λογιστικό σύστημα υπηρεσίας του εξαγωγικού Factoring αμβλύνοντας το πρόβλημα και έτσι σε πολλές περιπτώσεις αυτό παύει να υφίσταται.

1.3.3 Factoring με ή χωρίς αναγωγή ^(3,6)

§ Με δικαίωμα αναγωγής (with recourse): Η περίπτωση με δικαίωμα αναγωγής είναι όταν ο Factor έχει το δικαίωμα να επιστρέφει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή – εκχωρητή έναντι καταβολής του αντίστοιχου ποσού. Ο προμηθευτής αναλαμβάνει το «ρίσκο» των απλήρωτων τιμολογίων. Αυτή η μορφή του Factoring αφορά, κυρίως, τις επιχειρήσεις που επιθυμούν απλώς τη μείωση του κόστους είσπραξης μέρους ή του συνόλου των τιμολογίων μέσω του Factor και δεν τις ενδιαφέρουν άλλες δραστηριότητες του Factoring. Η μορφή αυτή παρέχει, δηλαδή, χρηματοδότηση, λογιστική παρακολούθηση, είσπραξη των απαιτήσεων, αλλά όχι κάλυψη του ενδεχόμενου κινδύνου από αδυναμία πληρωμής του πελάτη.

§ Χωρίς το δικαίωμα της αναγωγής (without recourse): Η περίπτωση χωρίς το δικαίωμα της αναγωγής είναι όταν ο Factor δεν έχει το δικαίωμα να επιστρέφει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή – εκχωρητή και αναλαμβάνει το «ρίσκο» αυτών.

Σ' αυτήν την περίπτωση υπάρχει η έννοια της υποκατάστασης του δικαιούχου της οφειλής προμηθευτή από τον Factor. Υπάρχουν όμως, και οι περιπτώσεις όπου ο Factor αναλαμβάνει την ευθύνη της είσπραξης των τιμολογίων μέχρι ενός ορίου που καθορίζει ο ίδιος κατά οφειλέτη, χωρίς αναγωγή και πέραν αυτού του ορίου μπορεί να εισπράττει τιμολόγια με το δικαίωμα της αναγωγής.

Η φιλοσοφία του δικαιώματος της αναγωγής ή όχι βασίζεται στο ποιος θα αναλάβει το «ρίσκο» των απλήρωτων τιμολογίων, ο Factor ή ο προμηθευτής.

Συνήθως το Factoring αρχίζει με το δικαίωμα της αναγωγής. Έτσι ο Factor ξεκινάει εκ του ασφαλούς και αργότερα, όταν έχει οργανώσει ικανοποιητικό δίκτυο πληροφόρησης, ώστε να αξιολογεί τη φερεγγυότητα των πελατών, προχωρεί στο Factoring χωρίς το δικαίωμα αναγωγής.

1.3.4 Factoring εμπιστευτικό και μη εμπιστευτικό ^(3,6)

§ Εμπιστευτικό (disclosed Factoring): Στο Εμπιστευτικό Factoring, η συμφωνία γίνεται μεταξύ του Factor και του προμηθευτή και διατηρείται μυστική. Δεν ανακοινώνεται στον πελάτη (του προμηθευτή) παρά μόνο όταν αθετήσει τις υποχρεώσεις του στον Factor και τον προμηθευτή. Η συμφωνία γίνεται συνήθως για να προστατευτεί ο Factor από πελάτες που έχουν υψηλό «ρίσκο». Ο

Factor έχει το δικαίωμα να επιλέγει τους πελάτες του και να αναλαμβάνει ακόμη και μέρος των απαιτήσεων τους.

§ Μη εμπιστευτικό (undisclosed Factoring): Μη εμπιστευτικό Factoring έχουμε όταν ο πελάτης γνωρίζει τη συμφωνία που έχει γίνει μεταξύ του προμηθευτή και του Factor. Οι δύο συμβαλλόμενοι (Factor – προμηθευτής) ενημερώνουν τον πελάτη τους. Αυτή η ενημέρωση γίνεται με διάφορους τρόπους. Ένας τρόπος είναι να σημειώνεται στα τιμολόγια ότι έχουν εκχωρηθεί (πουληθεί) στο Factor «X».

Άλλος τρόπος είναι να αναγγέλλουν και οι δύο συμβαλλόμενοι στον πωλητή το ύψος των τιμολογίων (οφειλή) τα οποία έχουν εκχωρηθεί στον Factor.

1.3.5 Factoring χωρίς χρηματοδότηση (Maturity Factoring)^(7,8)

Το *Maturity Factoring* χρησιμοποιείται κυρίως από μικρές επιχειρήσεις σαν μια εναλλακτική επιλογή της ασφάλισης του πιστωτικού κινδύνου (της απαίτησης). Καλύπτει όλες τις διοικητικές δραστηριότητες των πωλήσεων και τη λογιστική του πιστωτικού κινδύνου. Ο διακανονισμός που γίνεται (μεταξύ Factor – προμηθευτή) είναι αυτός της πλήρους εξυπηρέτησης, αλλά χωρίς την προκαταβολή ή προπληρωμή του προμηθευτή από τον Factor και επιπλέον χωρίς την αύξηση του χρηματοδοτικού κόστους.

Οι πληρωμές των οφειλών του Factor στον προμηθευτή γίνονται:

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

- ii. Σύμφωνα με την ημερομηνία της μεταφοράς των χρεών στον Factor και της υποβολής αντιγράφου τιμολογίου, από τον προμηθευτή.
- iii. Σύμφωνα με την πληρωμή του Factor από τους οφειλότες ή σε σχέση με τις αποδείξεις των χρεών ή σύμφωνα με τη ρευστοποίηση των χρεών ή όπως αλλιώς συμφωνηθεί.

1.3.6 Factoring μέσω αντιπροσώπου – πράκτορα (agency Factoring) ^(7,8)

Το Factoring με τη μορφή της πρακτόρευσης, μέσω των εταιριών ή γραφείων, αποτελεί μια μέθοδο ή διαδικασία με την οποία μπορεί να υπάρξει εμπιστευτική χρηματοδότηση έναντι πιστωτικού κινδύνου (bad debts). Χωρίς όμως άλλες διοικητικές υπηρεσίες. Υπάρχουν πολλοί διακανονισμοί με τους οποίους οι απαιτήσεις αναλαμβάνονται από μια εταιρία για λογαριασμό του πελάτη και η εταιρία ενεργεί ως μεσάζων για τον Factor. Η εταιρία *agency*, στην οποία ο οφειλέτης είναι υποχρεωμένος να πληρώνει, διοικείται ή ελέγχεται από τον Factor ή από τον προμηθευτή. Εξαρτάται από τον πελάτη πάντως, αν επιθυμεί να του παρέχονται και διοικητικές ή άλλες υπηρεσίες από τον Factor.

1.3.7 Factoring μόνο για χρηματοδότηση (bulk Factoring) ⁽⁷⁾

Αυτή η μορφή του Factoring συνίσταται στη χρηματοδότηση του ύψους των εισπρακτέων λογαριασμών ή της εξασφάλισης της είσπραξης των τιμολογίων. Τα τιμολόγια λειτουργούν σαν εγγύηση, σαν ένα είδος εμπράγματης ασφάλειας. Είναι μια μορφή χρηματοδότησης με ενέχυρο των εκχωρηθέντων για είσπραξη

λογαριασμών. Οι εισπρακτέοι λογαριασμοί χρησιμοποιούνται ως εγγύηση για την κάλυψη ενός τραπεζικού δανείου κλπ.

1.4 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ & ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ FACTORING

1.4.1 Γενικά ⁽¹⁾

Η εφαρμογή του Factoring είναι φυσικό να έχει θετικές και αρνητικές επιπτώσεις.

Με το Factoring οι επιχειρήσεις έχουν τη δυνατότητα για χρηματοδότηση από μια επιπρόσθετη πηγή.

Οι εισπρακτέοι λογαριασμοί ή τα τιμολόγια δίνουν τη δυνατότητα στην επιχείρηση να εξασφαλίσει επιπρόσθετο δανεισμό τον οποίο μπορεί η επιχείρηση να συνάψει με διαφορετικούς όρους.

Ακόμη, η πώληση των εισπρακτέων τιμολογίων συνδυάζεται και με την παροχή υπηρεσιών ανάλογα με αυτές που παρέχει ο τομέας των πωλήσεων.

Από την άλλη πλευρά, ως μειονέκτημα του θεσμού Factoring σε γενικές γραμμές, θα μπορούσαμε να αναφέρουμε την περίπτωση που τα εισπρακτέα τιμολόγια είναι πολλά και μικρής αξίας, οπότε το διαχειριστικό κόστος αυξάνεται και κάνει το Factoring απρόσφορο και δαπανηρό.

Ακόμη η χρηματοδότηση έναντι των εισπρακτέων τιμολογίων, για ένα χρονικό διάστημα αντιμετωπιζόταν με επιφύλαξη, επειδή θεωρείτο απόδειξη όχι καλής οικονομικής κατάστασης της επιχείρησης. Αυτό, όμως, με την πάροδο του χρόνου ξεπεράστηκε. Οπότε σήμερα για καλύτερη οικονομική κατάσταση της επιχείρησης χρησιμοποιούν Factoring με το να πουλούν ή να ενεχυριάζουν τους εισπρακτέους

λογαριασμούς τους.1.4.2 Πλεονεκτήματα του εγχώριου και εξαγωγικού Factoring

Τα πλεονεκτήματα του θεσμού του Factoring τόσο του εγχώριου όσο και του εξαγωγικού είναι τα ακόλουθα:

- Το Factoring αποτελεί μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης που διευρύνει την πιστοληπτική ικανότητα του εκχωρητή – προμηθευτή.
- Ενισχύει χρηματοδοτικά τις μικρομεσαίες και εξαγωγικές επιχειρήσεις και συμβάλλει στην αύξηση των πωλήσεων τους.
- Συμβάλλει στην ορθολογικότερη χρηματοοικονομική διαχείριση των επιχειρήσεων που δεν διαθέτουν οργανωμένα λογιστήρια καθώς επίσης και νομικά τμήματα.
- Διευκολύνει τη ρευστότητα των μικρομεσαίων και εξαγωγικών επιχειρήσεων
- Μειώνει το κόστος διαχείρισης του χαρτοφυλακίου επιχειρήσεων - εκχωρητών
- Αυξάνει τα οφέλη του προμηθευτή από την πώληση των τιμολογίων στη διεθνή διαπραγματευτική αγορά όπου ισχύουν χαμηλότερα επιτόκια.
- Παρέχει ασφαλιστική κάλυψη των εξαγωγών και των εξαγωγικών απαιτήσεων.
- Επιτρέπει στον εξαγωγέα να έχει επιπλέον πιστώσεις σε κάποιο οργανισμό χωρίς την υποκατάσταση των εγγυητικών επιστολών, των φορτωτικών εγγράφων κλπ.
- Μπορεί να ασφαλίσει δευτεροβάθμια «πακέτα» τιμολογίων εκδιδόμενα από εξαγωγικές εμπορικές εταιρίες.

- Û Παρέχει καλύτερο δίκτυο πληροφοριών και είναι συνεπώς ευκολότερο να ελέγχεται ο αγοραστής (και σε συνεργασία με τους άλλους Factors) και να αξιολογείται η φερεγγυότητα του.
- Û Χρηματοδοτεί με βάση την οικονομική επιφάνεια της επιχείρησης. Αυτό, όμως δε σημαίνει ότι δε βοηθάει τις οικονομικά αδύναμες επιχειρήσεις που διαθέτουν καλή ποιότητα προϊόντων και θέλουν να κερδίσουν μια θέση στην αγορά.
- Û Περιορίζει τον συναλλαγματικό κίνδυνο. Όταν η χρηματοδότηση γίνεται κατά το μεγαλύτερο ποσοστό της σε ευρώ έχει ως αποτέλεσμα να περιορίζει τον συναλλαγματικό κίνδυνο του εξαγωγέα στο υπόλοιπο, μικρότερο ποσοστό της απαίτησης.

1.4.3 Πλεονεκτήματα του « two Factor » συστήματος ^(1,5)

Για το two Factor σύστημα είναι προφανές τα πλεονεκτήματα του και τα μειονεκτήματα του, για αυτό άλλωστε από άλλους Factors έχει γίνει αποδεκτό και συμμετέχουν σε αυτό και από άλλους Factors όχι.

Ωστόσο τα πλεονεκτήματα του συστήματος είναι τα εξής:

A. Τα πλεονεκτήματα:

- Û Ο Factor είναι υπεύθυνος για τον πελάτη για την αξιοπιστία του (φερεγγυότητα), για τη σύναψη συμφωνιών, για τις εγγυήσεις του κ.α.
- Û Ο Factor είναι υποχρεωμένος να δέχεται εισπράξεις τιμολογίων, οπότε συμβάλλει στην εξυπηρέτηση των πελατών του και των άλλων Factors.

B. Τα μειονεκτήματα:

- Û Οι καθυστερήσεις που υπάρχουν στις μεταβιβάσεις των πληρωμών – κεφαλαίων, οι πληρωμές που πρέπει να περάσουν από τρία χέρια αντί για δύο.
- Û Το σύστημα των « two Factors » είναι χρήσιμο όταν υπάρχει προκαταβολή (προχρηματοδότηση) και απαιτείται συναλλαγματικός έλεγχος και εφαρμογή διαφόρων κανονισμών από χώρα σε χώρα.

Το « **two Factor** » σύστημα μπορεί να χρησιμοποιηθεί και **για τους εξής**

σκοπούς:

- Û Κάλυψη του συναλλαγματικού κινδύνου του εξαγωγέα όταν πουλάει με νόμισμα του εισαγωγικού Factor (όταν υπάρχει κυρίως προχρηματοδότηση).
- Û Μεταβίβαση του συναλλάγματος από τις πωλήσεις αμέσως στον εξαγωγικό Factor, που μπορεί να προστατεύει και τον πελάτη έναντι συναλλαγματικής διακύμανσης κατά τη διάρκεια της πιστωτικής περιόδου.
- Û Μείωση του κόστους της χρηματοδότησης, από τη διατήρηση των επιτοκίων στη χώρα του εισαγωγικού Factor σε χαμηλότερο επίπεδο από τη χώρα του εξαγωγικού Factor. Έτσι, ο πελάτης μπορεί να χρηματοδοτηθεί με σχετικά μειωμένο επιτόκιο. Αυτό γίνεται με τη διαδικασία της χρηματοδότησης, που γίνεται με συνεννόηση του εισαγωγικού και εξαγωγικού Factor.

1.4.4 Οφέλη του φορέα Factoring από την εφαρμογή του θεσμού (6,15)

Η Εφαρμογή του θεσμού Factoring τόσο μέσα σε Τράπεζα όσο και από θυγατρική της εταιρία, συμβάλλει άμεσα προς όφελος τόσο της ίδιας Τράπεζας όσο και των θυγατρικών τους εταιριών, καθώς επίσης προς όφελος των εξαγωγικών επιχειρήσεων και γενικότερα της θυγατρικής οικονομίας.

Το Factoring προσφέρει άμεσα και έμμεσα οφέλη στην Τράπεζα και στους πελάτες της.

- i. Τα άμεσα οφέλη της Τράπεζας προέρχονται από την ανάπτυξη των τραπεζικών εργασιών που συνίσταται στην :*
 - § Αύξηση, γενικά του κύκλου εργασιών της.
 - § Ανάπτυξη παράλληλα με το Factoring και άλλων νέων τραπεζικών εργασιών.
 - § Αύξηση του πελατειακού της χώρου.
 - § Επέκταση των εργασιών της και στον εμπορικό τομέα.
 - § Βελτίωση των συναλλαγών της.
 - § Απόδοση των κεφαλαίων της που χρησιμοποιούνται στην εφαρμογή του Factoring.

- ii. Τα έμμεσα οφέλη για τις Τράπεζες που προέρχονται από τον τομέα των εξαγωγών, κυρίως από τις βιομηχανικές και εμπορικές επιχειρήσεις που εφαρμόζουν το Factoring όπως:*
 - § Της δυνατότητας εξεύρεσης τόσο κεφαλαίων κίνησης όσο και χρηματοδότησης χωρίς να προσφύγουν στον παραδοσιακό τραπεζικό δανεισμό ο οποίος απαιτεί αυξημένες εμπράγματα ασφάλειες.
 - § Της βελτίωσης της διαχείρισης των χρηματοοικονομικών τους.
 - § Της μείωσης του λειτουργικού τους κόστους.

- § Της αξιοποίησης των δυνατοτήτων της εμπορικής τους πολιτικής.
 - § Της προώθησης των προϊόντων τους σε αγορές του εξωτερικού.
 - § Της απόκτησης δικτύου εμπορίας και πληροφόρησης στο εξωτερικό μέσω του Factor.
 - § Της καταπολέμησης της φοροδιαφυγής λόγω του εκσυγχρονισμού του συστήματος συναλλαγών.
 - § Της αξιοποίησης, για εξαγωγές, προϊόντων που έχουν καλές προδιαγραφές.
 - § Της ενίσχυσης των επιχειρήσεων που διαθέτουν καλή οργάνωση, διαχείριση και καλή ποιότητα προϊόντων.
- iii. Η δυνατότητα της εξυπηρέτησης των πελατών της Τράπεζας με την ανάπτυξη των τραπεζικών εργασιών λόγω της εφαρμογής του Factoring που συνίσταται:*
- § Στην πληρέστερη κάλυψη των χρηματοδοτικών αναγκών των πελατών της Τράπεζας, είτε άμεσα από την Τράπεζα, είτε από τον Factor της Τράπεζας ή ακόμη και με τη συνεργασία και των δύο.
 - § Στις έγκαιρες πληροφορίες, που μπορεί να έχει η Τράπεζα μέσω του δικτύου πληροφόρησης, που αναπτύσσει ο Factor και τη βοηθούν στις άμεσες αποφάσεις για εξυπηρέτηση των πελατών της.
 - § Στην προσέλκυση νέων πελατών, που χρησιμοποιούνται και για άλλες τραπεζικές εργασίες, καταθέσεις, πληρωμές λογαριασμών κλπ.
- iv. Η εφαρμογή του Factoring από την Τράπεζα, συμβάλλει γενικότερα στην ανάπτυξη της εθνικής οικονομίας όπως:*

- § Στην έγκαιρη είσπραξη του συναλλάγματος από τις εξαγωγές και στην βελτίωση του ισοζυγίου εξωτερικών πληρωμών.
- § Στον εκσυγχρονισμό των κοινωνικών και οικονομικών δομών.
- § Στην ενίσχυση των εξαγωγών που στη συνέχεια συμβάλλει στην αύξηση της παραγωγής, της απασχόλησης κλπ.

1.5 ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ FACTORING ^(3,7,8)

Με την εφαρμογή του Factoring από εταιρία Α.Ε. ή από Τράπεζα αυτομάτως ξεκινούν οι διαδικασίες της λειτουργίας του φορέα:

1.5.1 Σύμβαση

Βασική προϋπόθεση για τη λειτουργία του θεσμού του Factoring είναι η υπογραφή σύμβασης. Επίσης, οποιοδήποτε άλλο απαραίτητο έγγραφο από τον Factor και τον προμηθευτή ή και τρίτους, αν χρειάζεται, κατά το ξεκίνημα μιας συνεργασίας αυτής της μορφής.

1.5.2 Συμμετοχή

Στη διαδικασία της λειτουργίας του Factoring συμμετέχουν ο εξαγωγικός Factor, ο εισαγωγικός Factor, ο προμηθευτής (εξαγωγέας – πωλητής) και ο πελάτης (αγοραστής στο εξωτερικό).

1.5.3 Στοιχεία προμηθευτή (εξαγωγή – πωλητή)

Ο προμηθευτής θα έχει έναν αριθμό ταυτότητας τον οποίο θα χρησιμοποιεί για την συνεργασία του με τον Factor και τον πελάτη – αγοραστή. Ακόμη θα πρέπει να είναι γνωστά στον Factor τα παρακάτω στοιχεία του προμηθευτή:

- § Όνομα, διεύθυνση και εμπορική ιδιότητα κάθε πελάτη του προμηθευτή.
- § Τα υπόλοιπα όλων των απαιτήσεων που πρόκειται να εκχωρηθούν στον Factor.
- § Τα οφειλόμενα υπόλοιπα κάθε πελάτη του προμηθευτή που θα εξάγονται από τα τιμολόγια, τα πιστωτικά σημειώματα, τις βραχυπρόθεσμες πληρωμές και τα αδιανέμητα μετρητά.
- § Οι όροι πληρωμής κάθε πελάτη.
- § Οποιαδήποτε άλλη πληροφορία σχετική με την είσπραξη των απαιτήσεων, όπως, αλληλογραφία με πελάτες ή οτιδήποτε άλλο που θα μπορούσε να επηρεάσει την είσπραξη.

1.5.4 Λογαριασμός πελάτη –αγοραστή

Κάθε πελάτης – αγοραστής θα έχει έναν λογαριασμό με τον Factor. Ο λογαριασμός χρέωσης θα γράφεται πάνω στην αίτηση που υποβάλλεται για « πιστωτική έγκριση » αλλά και μετά την έγκριση της αίτησης θα συνεχίζεται η αναγραφή του λογαριασμού χρέωσης σε κάθε αντίγραφο τιμολογίου.

1.5.5 Αίτηση για έγκριση πιστώσεων

Πριν από την αποστολή των προϊόντων, θα υποβάλλει ο προμηθευτής αίτηση στον Factor για κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου από τους πελάτες του. Το έντυπο της αίτησης θα επιστρέφεται στον προμηθευτή με σχετική απόφαση και την υπογραφή του Factor. Με αυτή την απόφαση ο Factor προσδιορίζει και τα πιστωτικά όρια.

1.5.6 Εκχώρηση τιμολογίων και πιστωτικών σημειωμάτων

Ο προμηθευτής εκχωρεί στον Factor όλα τα τιμολόγια του που αφορούν παροχή εμπορευμάτων ή υπηρεσιών, μέσα σε επτά (7) ημέρες από την ημερομηνία παροχής. Επίσης, τα πιστωτικά σημειώματα που αφορούν ακύρωση ή διόρθωση τιμολογίων, πρέπει να εκχωρούνται μέσα σε επτά (7) ημέρες από την ημερομηνία που ο προμηθευτής, ανακαλύπτει το λάθος στο τιμολόγιο.

1.5.7 Πιστωτικοί όροι που αναγράφονται πάνω στα τιμολόγια

Όλα τα αντίγραφα τιμολογίων των προμηθευτών που απευθύνονται στον Factor θα πρέπει να αναφέρουν γραπτώς τον συγκεκριμένο Factor που απευθύνονται. Γι' αυτό το λόγο ο εκχωρητής θα πρέπει να επισυνάπτει ένα σημείωμα (αυτοκόλλητο) πάνω στο πρωτότυπο και σε κάθε αντίγραφο τιμολογίου. Ο εκχωρητής θα στέλνει το πρωτότυπο τιμολόγιο στους Factors του, ως συνήθως γίνεται, και ένα αντίγραφο στους πελάτες – αγοραστές. Επάνω στο τιμολόγιο θα προβλέπονται οι όροι βάσει των οποίων θα πληρώνει ο πελάτης – αγοραστής, τον Factor

(που έχουν συμφωνηθεί εκ των προτέρων). Ακόμη, αντί για αυτοκόλλητα μπορούν να χρησιμοποιούνται και σφραγίδες.

1.5.8 Ειδοποιητήριο και μεταβίβαση των τιμολογίων προς είσπραξη

Ο εκχωρητής μετά την συμφωνία του με τον Factor δεσμεύεται να στέλνει τα τιμολόγια στον Factor και να συμπληρώνει ένα έντυπο για την εκχώρηση των τιμολογίων προς είσπραξη. Η ημερομηνία των τιμολογίων που θα πρέπει να αναφέρεται στο έντυπο – ειδοποιητήριο θα είναι και ημερομηνία έναρξης της τοκοφόρου περιόδου. Για παράδειγμα, τιμολόγια με ημερομηνία 15 Ιανουαρίου και λήξη 15 Φεβρουαρίου θα έχουν όρους πληρωμής 30 ημέρες. Για την αναγνώριση των αποδείξεων των τιμολογίων ένα αντίγραφο του εντύπου – ειδοποιητηρίου εκχώρησης των τιμολογίων προς είσπραξη, θα επιστρέφεται στον εκχωρητή με την υπογραφή του Factor.

1.5.9 Ενημερωτική επιστολή

Ο Factor ενημερώνει τους προμηθευτές του με επιστολή για οποιαδήποτε συνεργασία του με τους πελάτες – αγοραστές και τρίτους (Τράπεζες – ασφαλιστές κλπ). Αυτή η επιστολή στέλνεται στον προμηθευτή πριν την έναρξη οποιασδήποτε συνεργασίας.

1.5.10 Λανθασμένες πληρωμές

Ο προμηθευτής παρά τις συμφωνίες, τους όρους και οποιαδήποτε άλλη δέσμευση ή υποχρέωση, έναντι του Factor, που αναφέρονται πάνω στα τιμολόγια, μπορεί να επικοινωνεί άμεσα με τον πωλητή – αγοραστή

και να του ζητάει οποιαδήποτε διευκρίνιση σχετική με λάθη ή παραλείψεις του. Αυτό στην αρχή της διαδικασίας του Factoring, είναι αναπόφευκτο. Σε τέτοιες περιπτώσεις θα πρέπει αμέσως ο πελάτης – αγοραστής να ενημερώνει τον προμηθευτή και να του υπενθυμίζει πως θα πρέπει να πληρώνει τον Factor για οποιοδήποτε πρόβλημα κι αν προκύψει.

1.5.11 Διαφωνίες και αξιώσεις

Εάν ο πελάτης – αγοραστής προβάλλει ένα αίτημα, ή διαφωνεί σχετικά με τις συναλλαγές του και αρνηθεί ένα τιμολόγιο (μερικό ή ολικό ποσό), αμέσως ο Factor θα ενημερώσει και τον προμηθευτή με επιστολή, με τέλεξ ή τέλεφαξ. Εάν υπάρχει μια διαφωνία μεταξύ του πελάτη – αγοραστή και προμηθευτή θα πρέπει να ακολουθηθούν όλα τα προβλεπόμενα βήματα για να λυθεί η διαφωνία όσο πιο γρήγορα γίνεται. Αυτό, θα πρέπει να συμβεί το αργότερο μέσα σε 60 ημέρες. Αν όμως χρειαστεί, θα ακολουθηθούν νομικές διαδικασίες για να επιλυθούν αυτές οι διαφορές. Οι διαδικασίες, θα πρέπει να αρχίσουν μέσα σε 90 ημέρες από την ημερομηνία διαφωνίας, και να ολοκληρωθούν όσο το δυνατόν πιο γρήγορα.

1.5.12 Απλήρωτοι λογαριασμοί

Εάν ο πελάτης – αγοραστής δεν πληρώνει το συνολικό ποσό που είναι στο τιμολόγιο, αλλά ένα μέρος απ' αυτό, το απλήρωτο ποσό θα εμφανιστεί στο βιβλίο αποπληρωμένων απαιτήσεων. Θα πρέπει επίσης, να επιβληθεί ελάχιστο όριο αυτόματης ποινικής ρήτρας. Για υψηλότερα ποσά ο Factor θα μπορεί να χρησιμοποιήσει τις νομικές διαδικασίες. Δύο

φορές το μήνα ο Factor θα ενημερώνει τον προμηθευτή για τις απλήρωτες απαιτήσεις.

1.5.13 Εμβάσματα για τις πληρωμές των τιμολογίων

Μια φορά την εβδομάδα ο Factor θα διεκπεραιώνει όλες τις πληρωμές προς τον προμηθευτή που έχει λάβει από τους πελάτες – αγοραστές. Η ακριβής ημέρα εξαρτάται από τον ρυθμό των εργασιών.

1.5.14 Ενέργειες Factor σε περιπτώσεις ασυνέπειας πελατών

Ο Factor θα στέλνει επιστολές υπενθυμίσεις στον πελάτη, σύμφωνα με την κανονική διαδικασία των εργασιών. Αυτό σημαίνει ότι ο πελάτης θα λαμβάνει πάντοτε τουλάχιστον δύο υπενθυμίσεις πριν ξεκινήσει οποιαδήποτε ενέργεια. Ο πελάτης έχει τουλάχιστον χρονικό διάστημα 35 ημερών για να πληρώσει τους λογαριασμούς τους πριν οι νομικές διαδικασίες εφαρμοστούν. Στις περιπτώσεις που ο Factor έχει αποδεχθεί να καλύψει τον κίνδυνο του πελάτη εξ' ολοκλήρου ή μερικώς συνήθως εξαρτάται από τον ίδιο αν θα αποφασίσει να εφαρμόσει τις νομικές διαδικασίες ή όχι.

1.5.15 Επιτόκιο για απλήρωτα τιμολόγια

Επειδή οι υπολογισμοί και η επιβολή των επιτοκίων για ασυνεπείς πελάτες γίνονται πλέον καθεστώς στο θεσμό του Factoring, απαιτούνται ειδικοί διακανονισμοί μεταξύ του Factor και του πελάτη και θα πρέπει να είναι γνωστό εκ των προτέρων το επιτόκιο που θα ισχύει για τα ποσά πέραν των κανονισμένων ημερομηνιών.

Αυτή η πληροφορία μπορεί να εμφανίζεται πάνω στα αντίγραφα παραγγελιών και στα τιμολόγια. Για παράδειγμα:

*15 ημέρες μετά τη ληκτική ημερομηνία

Για ένα ελάχιστο χρηματικό ποσό προβλέπεται για τα τιμολόγια που πληρώνονται μέσα σε 15 ημέρες από τη ληκτική ημερομηνία. Αυτά θα γίνονται αποδεκτά ως «κακές» (DULY) πληρωμές.

1.5.16 Ασφάλιση πιστωτικού κινδύνου

Στη σύμβαση Factoring καθορίζεται η διαδικασία πιστωτικής κάλυψης και οι προϋποθέσεις υπό τις οποίες είναι υποχρεωμένος ο Factor να πληρώσει τον προμηθευτή. Ο προμηθευτής πρέπει να μελετά με ιδιαίτερη προσοχή τους όρους αυτούς της σύμβασης και να τους εφαρμόζει πιστά προκειμένου να αποφευχθούν διάφορα προβλήματα σε περίπτωση αφερεγγυότητας κάποιου πελάτη του. Είναι σημαντικό να τονιστεί, ότι, πιστωτική κάλυψη παρέχεται μόνο σε επισφαλείς απαιτήσεις και ότι ο Factor θα πληρώσει τον προμηθευτή μόνο σε περίπτωση αφερεγγυότητας του πελάτη. Γενικότερα, υπάρχουν δύο μέθοδοι παροχής πιστωτικής κάλυψης:

1. Όρια ασφάλισης πιστώσεων: Με τη μέθοδο δίνεται ένα αναμενόμενο πιστωτικό όριο σε κάθε πελάτη, και ο Factor, αναλαμβάνει τον κίνδυνο μέχρι αυτό το όριο. Αν το υπόλοιπο του πελάτη υπερβεί αυτό το όριο, τότε η σύμβαση θα καθορίζει ότι σε περίπτωση αφερεγγυότητας του πελάτη, όλες οι μελλοντικές πληρωμές θα πηγαίνουν πρώτα στο Factor, μέχρις ότου να καλυφθούν οι πληρωμές που έχει κάνει στον προμηθευτή. Σύμφωνα με τους όρους πιστωτικής

κάλυψης της σύμβασης μόνο τότε τα υπόλοιπα θα πηγαίνουν στον προμηθευτή.

2. Μηνιαία όρια φορτώσεων: Σε αυτό το σύστημα, καθορίζεται μια συμφωνημένη αξία μηνιαίων φορτώσεων σε κάθε πελάτη. Εφόσον ο προμηθευτής δεν ξεπερνά το μηνιαίο αυτό όριο, και με τη σύμφωνη γνώμη του Factor, τότε ο προμηθευτής έχει πιστωτική κάλυψη ανεξάρτητα με το τελικό υπόλοιπο του λογαριασμού αυτού του πελάτη.

1.5.17 Λογιστική παρακολούθηση πελάτη – οφειλέτη

1. Υποχρεώσεις του Factor: Είναι υποχρέωση του Factor να τηρεί σωστά λογιστικά αρχεία για τις αντικριστές πράξεις πελάτη – προμηθευτή. Τα αρχεία αυτά πρέπει να περιέχουν επαρκείς λεπτομέρειες, ώστε να δείχνουν τα οφειλόμενα από τον πελάτη πόσα. Ο Factor αναλαμβάνει την υποχρέωση να στέλνει στον προμηθευτή τα οφειλόμενα πόσα από τον πελάτη σε τακτά χρονικά διαστήματα (ανά 15 ήμερο ή κάθε μήνα). Επίσης, ο Factor παρέχει βασικές πληροφορίες διαχείρισης στον προμηθευτή, τις οποίες εξάγει από την τήρηση του καθολικού πωλήσεων. Αυτές είναι οι εξής:

- i. Καθημερινή ταμειακή αναφορά, όπου φαίνεται το ποσό που πληρώνει κάθε πελάτης και οι υποθέσεις που κλείνουν από την πληρωμή αυτή.
- ii. Εβδομαδιαία ή μηνιαία ανάλυση των οφειλών του πελάτη.
- iii. Μηνιαίες εισπράξεις πωλήσεων κατά πελάτη.
- iv. Αναφορά για πελάτες των οποίων έκλεισαν τα υπόλοιπα ή ξεπεράστηκε το πιστωτικό όριο.

1. Υποχρεώσεις του προμηθευτή : Οι υποχρεώσεις του προμηθευτή αναφέρονται στα θέματα που επιτρέπουν στον Factor να τηρεί αληθή και σωστά αρχεία των πωλήσεων. Τιμολόγια τα οποία υποβάλλονται σωστά μετά την παροχή των εμπορευμάτων ή των υπηρεσιών, πρέπει να δείχνουν καθαρά τη σωστή εμπορική ιδιότητα και διεύθυνση του πελάτη. Πρέπει να φέρουν ξεκάθαρη περιγραφή της ημερομηνίας, του είδους και της τιμολόγησης του εμπορεύματος.

Αμφισβητήσεις – διαφωνίες μεταξύ προμηθευτή και πωλητή οποιασδήποτε φύσης, πρέπει να αντιμετωπίζονται πολύ προσεκτικά.

Η ύπαρξη μιας αμφισβήτησης επηρεάζει την ικανότητα του Factor να εισπράξει τις αποκτήσεις και σε ορισμένες περιπτώσεις να τηρεί ακριβή αρχεία του λογαριασμού του πελάτη. Επίσης, μπορεί να ζημιώσει την πιστωτική κάλυψη που παρέχει ο Factor.

Σε περίπτωση που η πληρωμή γίνεται κατά λάθος από τον πελάτη στον προμηθευτή, ο τελευταίος πρέπει να ειδοποιήσει τον Factor, δίνοντας του πλήρεις λεπτομέρειες της πληρωμής και στέλνοντας του το πρωτότυπο έγγραφο της πληρωμής.

Διαφορετικά, αν η πληρωμή γίνεται κατευθείαν στην Τράπεζα του προμηθευτή και πιστώνεται ο λογαριασμός του, τότε αυτός πρέπει να καλύψει με επιταγή του, τον Factor . Η σωστή πληροφόρηση του Factor είναι προς το συμφέρον του προμηθευτή.

1.5.18 Λογιστική παρακολούθηση του προμηθευτή ^(2,4)

1. Υποχρεώσεις του Factor: Ο Factor έχει την υποχρέωση να τηρεί σωστά τα αρχεία όλων των πράξεων μεταξύ των δύο μερών και να αναφέρεται τακτικά στον προμηθευτή σχετικά με την κατάσταση των πράξεων αυτών.

Σύμφωνα λοιπόν με την κατάσταση αυτών πρέπει να τηρούνται τα ακόλουθα:

- i. *Μία έκθεση των αγορασθέντων απαιτήσεων.* Ο Factor πρέπει να παρέχει κατά τακτά χρονικά διαστήματα, εβδομαδιαία ή μηνιαία, μία έκθεση που θα δείχνει την ακριβή αξία των απλήρωτων απαιτήσεων ή αυτών που δεν έχουν λήξει και που έχουν αγοραστεί από τον προμηθευτή.
 - ii. *Μία έκθεση που θα δείχνει την αξία των εκκρεμών απαιτήσεων για τις οποίες έχει αναλάβει τον κίνδυνο ο προμηθευτής.* Αν και δεν είναι απαραίτητο, πολλοί Factors παρέχουν επίσης μία έκθεση, που δείχνει εκείνους τους πελάτες των οποίων τα ανεκτέλεστα υπόλοιπα αποτελούν ένα ποσοστό του συμφωνημένου πιστωτικού ορίου, έτσι ώστε να παρακινήσουν τον προμηθευτή να ζητήσει αύξηση του πιστωτικού ορίου όπου χρειάζεται.
 - iii. *Έκθεση της ολικής θέσης μεταξύ του Factor και του προμηθευτή,* δίνοντας πλήρεις λεπτομέρειες όλων των πράξεων, μεταξύ των δύο μερών, συμπεριλαμβανομένων των εξόδων που πραγματοποιεί ο Factor. Για το *Maturity Factoring* αυτός ο τρεχούμενος λογαριασμός πρέπει να μελετάται σε σχέση με τον λογαριασμό των αγορασθέντων απαιτήσεων. Τα τιμολόγια με τα έξοδα του Factor, συνήθως, προωθούνται κατά τη λήψη κάθε νέας εκχώρησης απαιτήσεων.
2. *Ανάγκες του προμηθευτή:* Ως ανάγκες του προμηθευτή θεωρούνται όλα τα στοιχεία και οι λεπτομέρειες που περιγράψαμε παραπάνω και τον βοηθούν να τηρεί σωστά τα λογιστικά βιβλία. Ιδιαίτερα απαραίτητο για τον προμηθευτή, είναι, να έχει μια

ξεκάθαρη αντίληψη της κατάστασης του λογαριασμού του με τον Factor, των απαιτήσεων των οποίων τον κίνδυνο έχει ο ίδιος και εκείνων των οποίων τον κίνδυνο έχει αναλάβει ο Factor. Ο προμηθευτής, επίσης ζητά πλήρεις λεπτομέρειες σχετικά με τη φύση και τον υπολογισμό των εξόδων του Factor.

1.5.19 Χρηματοδότηση – προκαταβολή

Ο Factor συνήθως όταν δίνει προκαταβολές δεν προεξοφλεί όλη την αξία του τιμολογίου, αλλά περίπου το 80%. Άλλες κρατήσεις που πιθανόν να κάνει ο Factor από τα ποσά που προκαταβάλλει στον προμηθευτή είναι:

1. Μη εγκεκριμένες απαιτήσεις: Σε μία σύμβαση με αναγωγή, αυτές αντιπροσωπεύουν την αξία των υπολοίπων μεμονωμένων πελατών πάνω από τα χρηματοδοτικά όρια που θέτει ο Factor γι' αυτούς τους πελάτες. Σε μία σύμβαση χωρίς αναγωγή αντιπροσωπεύουν την επιπλέον αξία των υπολοίπων μεμονωμένων πελατών, πάνω από τα πιστωτικά όρια που έχουν καθοριστεί από τον Factor γι' αυτούς τους πελάτες.

Αν το υπόλοιπο κάποιου πελάτη είναι πάνω από το χρηματοδοτικό ή πιστωτικό όριο του Factor, είναι συμπερασματικά ένα υπόλοιπο, που από την άποψη του Factor είναι μεγαλύτερο από το αποδεκτό εμπορικό όριο γι' αυτόν τον πελάτη και επομένως είναι ένα ποσό που εμπεριέχει κίνδυνο.

Στην πράξη ο Factor θα χρησιμοποιήσει τη διακριτικότητά του, αν θα προεξοφλήσει αυτές τις μη εγκεκριμένες απαιτήσεις. Παρ' όλο που έχει το δικαίωμα να μην κάνει προεξόφληση, αν ο αριθμός και η αξία των μη εγκεκριμένων απαιτήσεων είναι σωστά κατανοημένα,

πιθανόν να προεξοφλήσει τουλάχιστον ένα μέρος του ποσού και μπορεί π.χ. να αφαιρέσει μόνο τις μεγαλύτερες μεμονωμένες μη εγκεκριμένες απαιτήσεις. Διαφορετικά, ο Factor μπορεί να επιτρέψει ένα μέρος αυτών να προπληρωθεί, ίσως το 50%, παρά το δικαίωμά του να αφαιρέσει τη συνολική αξία.

2. Αμφισβητήσεις: Ο Factor αφαιρεί πάντα τις αμφισβητούμενες απαιτήσεις από το ποσό που αποφασίζει να προεξοφλήσει. Αμέσως μόλις ένας Factor ειδοποιηθεί για κάποια αμφισβητούμενη απαίτηση από έναν πελάτη, πρέπει να ενημερώσει αμέσως τον προμηθευτή.

Είναι για το συμφέρον του προμηθευτή να ξεκαθαριστούν το συντομότερο δυνατό οι αμφισβητούμενες απαιτήσεις, προκειμένου να αποφευχθεί η μείωση της παρεχόμενης χρηματοδότησης από τον Factor ή ακόμη και η επανεκχώρηση των απαιτήσεων.

3. Καθυστερημένες απαιτήσεις: Σε μια σύμβαση με αναγωγή, είναι συνηθισμένο να αφαιρούνται από το ποσό που προεξοφλείται, οι απαιτήσεις εκείνες οι οποίες έχουν καθυστέρηση μεγαλύτερη των 90 ημερών, με πρόβλεψη να ξαναπουληθούν στον προμηθευτή, σύμφωνα με τους όρους σύμβασης.
4. Εγγυήσεις προς τρίτους: Σε ορισμένες περιπτώσεις, ο Factor μπορεί να έχει δώσει εγγύηση σε τρίτους για λογαριασμό του προμηθευτή. Τότε, ο Factor κρατά την αξία της εγγύησης σαν πρόσθετη κράτηση.
5. Απρόβλεπτες κρατήσεις: Ορισμένες συμβάσεις Factoring περιέχουν κάποιον όρο, όπου ο Factor μπορεί να κάνει περαιτέρω κρατήσεις κατά την κρίση του, όταν είναι αναγκαίο. Αυτός ο όρος παρέχει τη δυνατότητα στον Factor να ρυθμίζει την παρεχόμενη χρηματοδότηση στον προμηθευτή, όταν προβλέπει πιθανά προβλήματα, ενώ δεν έχει

συγκεκριμένο λόγο σύμφωνα με τη σύμβαση να περικόψει τις προκαταβολές. Από την άποψη του προμηθευτή, πρέπει να ζητήσει ή να απαλειφθεί ο όρος από τη σύμβαση, ή να καθορίζεται σαφώς πότε θα γίνει χρήση αυτού.

6. Υπολογισμός προκαταβολής: Ο Factor επιβαρύνει τις προκαταβολές με ένα έξοδο, το οποίο ονομάζεται επιβάρυνση προεξόφλησης.

Ο υπολογισμός της επιβάρυνσης αυτής γίνεται πάνω στο καθημερινό χρεωστικό υπόλοιπο του τρεχούμενου λογαριασμού του πελάτη, με σταθερό ποσοστό πάνω από το βασικό τραπεζικό επιτόκιο για το εθνικό νόμισμα του Factor, ή με σταθερό ποσοστό πάνω από το LIBOR για τα ξένα νομίσματα.

Η επιβάρυνση προεξόφλησης χρεώνεται συνήθως στο λογαριασμό του πελάτη, στο τέλος κάθε μήνα. Ο τόκος εισπράττεται όταν δίνεται η προκαταβολή. Αν ο πελάτης δεν πληρώσει τον Factor πριν από την ημερομηνία λήξης, τότε υπολογίζεται πρόσθετος τόκος για την περίοδο μέχρι την πληρωμή. Αν η πληρωμή γίνει νωρίτερα από την ημερομηνία λήξης, τότε ο προμηθευτής επιβαρύνεται με λιγότερους τόκους.

Συνηθίζεται οι Factors να ζητούν την είσπραξη της προμήθειάς τους και της επιβάρυνσης της προεξόφλησης στο τοπικό νόμισμα μετά από μετατροπή με την τιμή της ημέρας, ώστε να αποφεύγουν το συναλλαγματικό κίνδυνο.

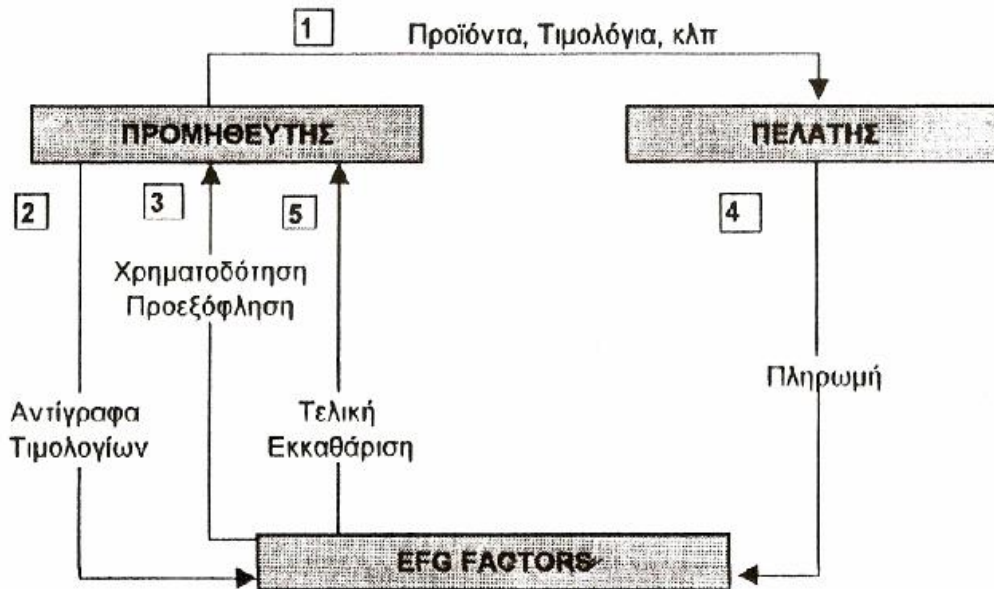
* Τι γίνεται όταν ένας αγοραστής δεν πληρώσει:

Εάν η συμφωνία της EFG FACTORS με τον Προμηθευτή έχει γίνει στη βάση του Factoring **ΜΕ ΑΝΑΓΩΓΗ**, τότε παύει να χρηματοδοτείται η συγκεκριμένη Απαίτηση και ανάλογα με τη συμφωνία

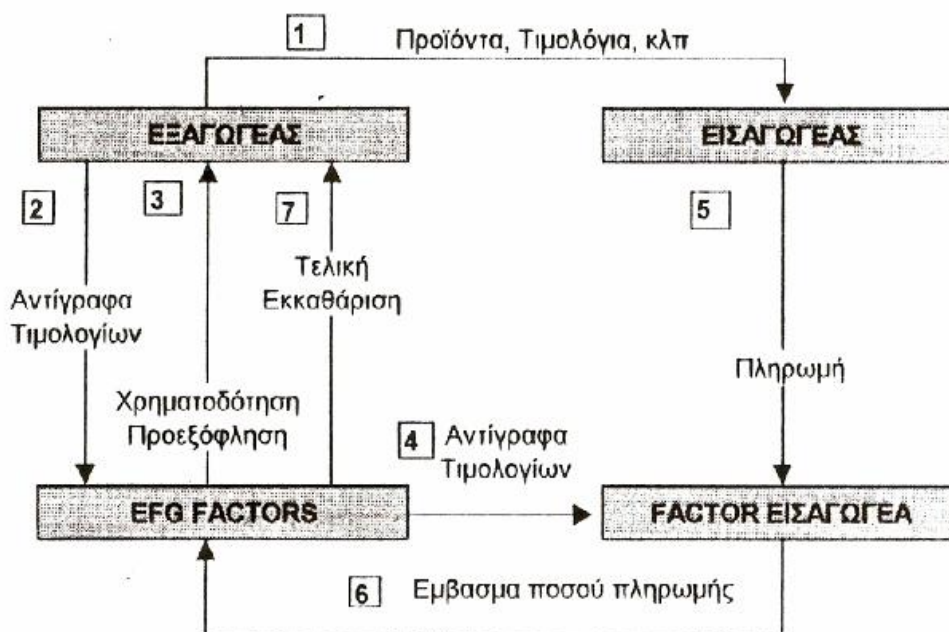
και σε συνεννόηση με τον Προμηθευτή, η EFG FACTORS ακολουθεί τη νομική οδό ή επανεκχωρεί την Απαίτηση του Προμηθευτή.

Εάν η συμφωνία έχει γίνει στη βάση του Factoring **ΧΩΡΙΣ ΑΝΑΓΩΓΗ**, τότε αρχίζουν να λειτουργούν οι προθεσμίες, στο τέλος των οποίων η Απαίτηση εξοφλείται ανάλογα με τα προσυμφωνηθέντα.

Διαγραμματική απεικόνιση της λειτουργίας του Factoring στην εγχώρια αγορά



Διαγραμματική απεικόνιση της λειτουργίας του Factoring στη Διεθνή Αγορά



1.6 FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ⁽¹⁵⁾

Ο εξαγωγικός προσανατολισμός της ελληνικής βιομηχανίας και οι προσπάθειες που καταβάλλονται για προώθηση των ελληνικών προϊόντων στις ξένες αγορές, επιβάλλουν, μεταξύ άλλων, την καθιέρωση των κατάλληλων πιστωτικών μηχανισμών που θα διευκολύνουν σημαντικά την αύξηση των εξαγωγών, παρέχοντας κίνητρα ουσιαστικά προς τους εξαγωγείς, ανάλογα εκείνων που έχουν εξασφαλιστεί από όλες τις χώρες της ΕΟΚ και της Αμερικής.

Ο θεσμός του Factoring είναι σχετικά καινούργιος και δεν έχει αναπτυχθεί ιδιαίτερα στην Ελλάδα, για δύο λόγους:

1. Δεν υπήρχε μέχρι σήμερα καμία εταιρεία με εξειδίκευση στο εγχώριο και εξαγωγικό Factoring, και
2. Το εν γένει θεσμικό και επιχειρηματικό πλαίσιο στην Ελλάδα δεν έχει μέχρι σήμερα επαρκώς αναπτυχθεί.

Η Τράπεζα της Ελλάδος με τις υπ' αριθμ. 959/10.3.87 και 1117/30.7.87 πράξεις του Διοικητή της, επιτρέπει στις τράπεζες να αναλαμβάνουν την είσπραξη οικονομικών απαιτήσεων πελατών τους εισαγωγικού και εξαγωγικού χαρακτήρα.

Το Factoring ως νέος θεσμός στη χώρα μας συνίσταται ουσιαστικά στη χρηματοδότηση των πωλήσεων μιας εταιρείας μέσω της εκχώρησης του δικαιώματος (απαίτησης) είσπραξης από τους πελάτες της στην τράπεζα.

Καθιερώθηκε με τον Ν. 1905/90 και η ελληνική απόδοση του όρου είναι «σύναψη συμβάσεων πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων», η οποία καταρτίζεται μεταξύ ενός παραγωγού και ενός πράκτορα απαιτήσεων.

Η μέθοδος αυτή παρουσιάζει μεγάλο ενδιαφέρον για τις ελληνικές εξαγωγικές εταιρείες, διότι τους επιτρέπει να επεκταθούν σε αγορές και

εξαγωγές, στις οποίες η παροχή πίστωσης είναι δύσκολη και υπάρχει μεγάλος βαθμός αβεβαιότητας ως προς τη ρευστοποίηση της απαίτησης.

Το Factoring άρχισε να λειτουργεί από τον Αύγουστο του 1992, μολονότι προϋπήρχε το σχετικό νομοθετικό πλαίσιο.

Δυστυχώς, το υπάρχον σύστημα της φορολογίας των τραπεζικών εργασιών, καθώς και η έλλειψη ορθολογιστικής αντίληψης, οργάνωσης και ενημέρωσης των επιχειρήσεων, αποτέλεσαν ανάχωμα στον θεσμό αυτό, που θα μπορούσε να αναπτυχθεί με τους γοργούς ρυθμούς των αγορών του εξωτερικού. Συγκεκριμένα, η φορολογική μεταχείριση του Factoring (υπάγεται στη γενική τραπεζική ρύθμιση των δανείων), θέτει τον θεσμό σε σχετικά μειονεκτική θέση. Ωστόσο, στην περίπτωση που η επιχείρηση έχει την δυνατότητα να συμψηφίσει τον φόρο προστιθέμενης αξίας με τον τυχόν οφειλόμενο Φ.Π.Α. το μειονέκτημα αυτό παύει ουσιαστικά να υφίσταται.

Εξίσου σημαντικό είναι, ότι το Factoring προϋποθέτει άρτια οργάνωση των επιχειρήσεων στην έκδοση τιμολογίων, δελτίων αποστολής, παράδοσης και παραλαβής εμπορευμάτων, εκπτώσεων, επιστροφών κλπ και από τα δύο συμβαλλόμενα μέρη, έτσι ώστε η αγοραζόμενη από την τράπεζα απαίτηση να είναι καθορισμένη και πέραν πάσης αμφιβολίας αποδεκτή από τους ενδιαφερόμενους.

Τέλος, το γεγονός ότι οι ίδιες επιχειρήσεις δεν είναι καλά ενημερωμένες για τη λειτουργία του θεσμού και τα πλεονεκτήματα που προσφέρει, ένα από τα οποία είναι η καλύτερη απεικόνιση βασικών στοιχείων του ισολογισμού, δυσκολεύει ακόμα περισσότερο τη διάδοση του θεσμού.

Για να μπορέσει όμως να «περπατήσει» ο θεσμός αυτός στη χώρα μας, πρέπει να εκπληρωθούν μερικές βασικές προϋποθέσεις:

1. Ευνοϊκή φορολογική μεταχείριση του Factoring, δηλαδή μη επιβάρυνση των συμβάσεων εκχώρησης απαιτήσεων με αναλογικό

χαρτόσημο, αποδοχή των προτάσεων της Ε.Ε.Τ (Ενωση Ελληνικών Τραπεζών) για μειωμένους φορολογικούς συντελεστές, ευχέρεια σχηματισμού ειδικού αποθεματικού πρόβλεψης για επισφαλείς απαιτήσεις κλπ.

2. Ψήφιση νόμου, που θα διευκρινίζει αμφισβητούμενα θέματα και θα οριοθετεί τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις των συμβαλλόμενων μερών (νομοσχέδιο Ε.Ε.Τ.).
3. Παροχή στις χρηματοδοτήσεις μέσω εξαγωγικού Factoring των ίδιων κινήτρων που σήμερα προβλέπονται για τις εξαγωγικές χρηματοδοτήσεις, δηλαδή άντληση από ειδικά κεφάλαια της Απ. Ν.Ε. 197/11/3-4-1978.
4. Σωστή ενημέρωση των ενδιαφερομένων σχετικά με το θεσμό αυτό και προβολή των πλεονεκτημάτων του, αλλά χωρίς υπερβολές και με βάση πραγματικά δεδομένα, ώστε να μη δημιουργηθούν υπέρμετρες προσδοκίες που θα οδηγήσουν σε απογοητεύσεις.
5. Ορθολογική οργάνωση, κατάλληλη επάνδρωση με εξειδικευμένο προσωπικό και σύγχρονος εξοπλισμός των εταιρειών ή των τραπεζών που θα ασχοληθούν με την εργασία αυτή.

Είναι γνωστό, ότι ο μεγάλος αριθμός των ελληνικών επιχειρήσεων που παρουσιάζουν εξαγωγική δραστηριότητα είναι μικρομεσαίου μεγέθους και αντιμετωπίζει σειρά προβλημάτων, όπως ανεπαρκής λογιστική οργάνωση, μειωμένη ρευστότητα, χαμηλή ανταγωνιστικότητα, δυσχέρειες στη γλωσσική συνεννόηση και στη νομική κάλυψη, αναφορικά με την είσπραξη καθυστερημένων απαιτήσεων, έλλειψη εξειδικευμένων γνώσεων σε θέματα marketing και ελέγχου φερεγγυότητας πελατών, γραφειοκρατικές διαδικασίες που επιβάλλονται κυρίως από τους κρατικούς φορείς, αλλά και από τράπεζες, ακαμψία του πιστωτικού συστήματος. Ακόμα, υπάρχει το πρόβλημα της διαρροής πιστώσεων σε ανεπιθύμητους σκοπούς.

Παράλληλα, είναι γνωστό ότι το συντριπτικά μεγαλύτερο μέρος των ελληνικών εξαγωγών αφορά καταναλωτικά προϊόντα που κατευθύνονται στις χώρες της Δυτικής Ευρώπης και της Βόρειας Αμερικής και ότι οι προθεσμίες εξόφλησης των ελληνικών εξαγωγών σπάνια ξεπερνούν τους 6 μήνες.

Πέρα απ' αυτό, έχει εκδηλωθεί έντονο ενδιαφέρον για το θεσμό αυτό, τόσο από την πλευρά των τραπεζών (τούτο μαρτυρεί και το νομοσχέδιο που έχει εκπονήσει η Ε.Ε.Τ.), όσο και από την πλευρά του Συνδέσμου Ελλήνων Εξαγωγών, που έχει συμπεριλάβει την εισαγωγή του Factoring στα βασικά του αιτήματα.

Το Factoring είναι ένα από τα τραπεζικά προϊόντα που περιλαμβάνονται στο κατάλογο του παραρτήματος της Δεύτερης Συντονιστικής Τραπεζικής Οδηγίας της ΕΟΚ, δηλαδή σ' εκείνες τις τραπεζικές υπηρεσίες των οποίων η προσφορά απελευθερώνεται στο πλαίσιο της ενιαίας τραπεζικής αγοράς και για τις οποίες ισχύει η αρχή της αμοιβαίας αναγνώρισης των κανόνων εποπτείας.

Αυτό σημαίνει ότι οι ξένες (κοινοτικές) εταιρείες Factoring θα προσφέρουν στις ελληνικές επιχειρήσεις τις υπηρεσίες αυτές με βάση τους κανόνες, τις συνήθειες και το νομικό καθεστώς της χώρας – μέλους της ΕΟΚ, όπου αυτές είναι εγκατεστημένες. Είναι λοιπόν αδήριτη ανάγκη, να ανακτηθεί ο χαμένος χρόνος για να μπορέσουμε να αντιμετωπίσουμε τον κοινοτικό ανταγωνισμό που προβλέπεται οξύτετος.

1.7 ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΤΟΥ FACTORING ΣΤΗ ΕΛΛΑΔΑ ^(13,15)

Οι προοπτικές του θεσμού στη χώρα μας είναι σημαντικές, με την προϋπόθεση ότι θα συγχρονιστούν οι θεσμοί και οι σχετικοί φορείς (τράπεζες, factors, πωλητές, πληρωτές), θα αναγνωριστούν τα οφέλη του εργαλείου αυτού και θα το προωθήσουν έναντι του αναχρονιστικού μέσου των μεταχρονολογημένων επιταγών που ισχύει σήμερα.

Με σωστές βάσεις, το Factoring μπορεί να προσφέρει σε όλα τα συμβαλλόμενα μέρη, σαφή εικόνα πραγματικών (έναντι εικονικών) συναλλαγών, ευχέρεια και ευελιξία χρηματοδότησης, σωστή λογιστική απεικόνιση των προς είσπραξη απαιτήσεων και σημαντική μείωση κόστους.

Αυτά είναι τα στοιχεία που συγκινούν ιδιαίτερα τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις που ασφυκτιούν πολλές φορές υπό το βάρος των συνθηκών και των σημερινών απαιτήσεων των τραπεζών.

Ιδιαίτερα σημαντικές προοπτικές εμφανίζονται στον τομέα του εξαγωγικού factoring, αλλά αυτό προϋποθέτει, όπως αναφέραμε παραπάνω, ανάλογη υποδομή από τις ελληνικές τράπεζες και συγκεκριμένα ευρύτατη διασύνδεση με πιστωτικά ιδρύματα του εξωτερικού. Κάτι τέτοιο σήμερα όμως δεν συμβαίνει στο βαθμό που απαιτείται.

1.8 ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ FACTORING

1.8.1 ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ ⁽¹⁹⁾

Η Εγνατία Τράπεζα, πρώτη το Δεκέμβριο του 1991, ενεργοποίησε τον Ν. 1905 περί πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, θέτοντας σε λειτουργία έναν σύγχρονο θεσμό χρηματοοικονομικής διαχείρισης, τον Factor.

Η Εγνατία κατόρθωσε μέσα στο διάστημα τριών χρόνων να πραγματοποιήσει τζίρο ύψους 14 δις δρχ. (περίπου ίσο με 41 εκατομμύρια ευρώ), καλύπτοντας 60 περίπου προμηθευτές, κυρίως καταναλωτικών αγαθών με συνολικό αριθμό πελατών που ξεπέρασε τις 5.000.

Από τον Ιανουάριο του 1994, με την απελευθέρωση της αγοράς καταναλωτικής πίστης, η πολιτική της τράπεζας στράφηκε προς την χορήγηση πλέον καταναλωτικών δανείων, μια και το μεγαλύτερο Factoring επιβαρύνεται με Φ.Π.Α. 18%, ενώ το πακέτο των καταναλωτικών δανείων, που προσφέρει αυτή τη στιγμή η Εγνατία Τράπεζα, χαρακτηρίζεται τόσο από το χαμηλότερο επιτόκιο του, όσο και από την επιβάρυνση των τόκων με Ε.Φ.Τ.Ε. 4%.

Η στροφή των πελατών προς την καταναλωτική πίστη είναι το τελευταίο κυρίως εξάμηνο του 1995 πολύ ικανοποιητική. Έτσι, η Εγνατία τροφοδοτεί έξι κατηγορίες καταναλωτικών δανείων που αφορούν:

1. Μεταφορικά μέσα.
2. Ηλεκτρικά είδη.
3. Βελτίωση κατοικίας.
4. Εξοπλισμός κατοικίας.
5. Time sharing (πώληση χρονομεριδίων διακοπών).

6. Διάφορα (όπως σπουδαστικά, για ιατρικά έξοδα κλπ), καθώς και στεγαστικά δάνεια.

Ήδη λειτουργούν τρία υποκαταστήματα της Τράπεζας ως πιλότοι της καταναλωτικής πίστης με άμεση προοπτική να λειτουργήσει σύντομα σ' όλο το δίκτυο των καταστημάτων της.

Κύριος στόχος της Τράπεζας «Εγνατία» είναι παράλληλα με την καταναλωτική πίστη να επεκτείνει το θεσμό του Factoring, δημιουργώντας κατάλληλη υποδομή και χρησιμοποιώντας τα εξειδικευμένα στελέχη που διαθέτει, έτσι ώστε να εφαρμοσθεί πλέον σε όλες τις μορφές που προβλέπει ο Νόμος 1905/90 και να καλύψει πλήρως τις ανάγκες των επιχειρήσεων.

1.8.2 ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ⁽¹⁷⁾

Η ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ δραστηριοποιείται στον τομέα του Factoring μέσω της θυγατρικής της εταιρείας ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ FACTORING.

Η ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING λειτουργεί από τον Μάρτιο του 1996. Σκοπός της εταιρείας είναι η διενέργεια όλων των μορφών Factoring, που προσφέρονται στην Ελληνική και διεθνή αγορά Factoring, με βασικό στόχο την κάλυψη των συνεχώς αυξανόμενων αναγκών των επιχειρήσεων σε Factoring, με απλές διαδικασίες και φιλική εξυπηρέτηση.

Η ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING παρέχει:

1. **Εγχώριο Factoring** που αφορά βραχυπρόθεσμες επιχειρηματικές απαιτήσεις έναντι των πελατών στο εσωτερικό της χώρας.

2. **Εξαγωγικό Factoring** που απευθύνεται σε επιχειρήσεις που εξάγουν αγαθά ή παρέχουν υπηρεσίες σε πελάτες τους στο εξωτερικό.
3. **Εισαγωγικό Factoring** που απευθύνεται σε επιχειρήσεις που προμηθεύονται αγαθά ή υπηρεσίες από το εξωτερικό.

Το καθένα από αυτά συνδυαστικά περιλαμβάνει:

- Û Χρηματοδότηση έναντι εκχωρημένων απαιτήσεων.
- Û Κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου.
- Û Διαχείριση των εκχωρημένων απαιτήσεων.
- Û Παρακολούθηση του καθολικού πελατών.
- Û Έγκαιρη, έγκυρη και συνεχή παρακολούθηση της φερεγγυότητας των αγοραστών.

1.8.3 ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ: FACT HELLAS **Πρακτορείας Επιχειρηματικών Απαιτήσεων^(12,20)**

Οι υπηρεσίες που προσφέρει η FACT HELLAS περιστρέφονται γύρω από τις απαιτήσεις των εταιρειών και χωρίζονται σε τρεις κατηγορίες:

- Û Διαχείριση και είσπραξη των επί πιστώσει τιμολογίων.
- Û Προεξόφληση των τιμολογίων.
- Û Ασφάλιση του πιστωτικού κινδύνου των εξαγωγικών πιστώσεων.

Το Factoring γίνεται και για εγχώριες και για εξαγωγικές πιστώσεις και λειτουργεί ως εξής:

Τα συμβαλλόμενα μέρη είναι ο Factor, ο Προμηθευτής των αγαθών (ο πελάτης του Factor), ο οποίος αναλαμβάνει τη διαχείριση του λογαριασμού των Αγοραστών του και την είσπραξη των τιμολογίων. Εάν ο Προμηθευτής έχει ταμειακή ανάγκη, τότε κατά την προσκόμιση των

τιμολογίων, η FACT HELLAS προεξοφλεί μέρος της αξίας τους (συνήθως 80%). Σε περίπτωση εξαγωγών – με προηγούμενη συνεννόηση και έγκριση – η FACT HELLAS αναλαμβάνει μέχρι και το 100% του πιστωτικού κινδύνου.

Το μετοχικό κεφάλαιο της FACT HELLAS είναι 1 δις δρχ. (περίπου ίσο με 3 εκατομμύρια ευρώ) και μέτοχοί της είναι η ΙΟΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ (34%), ο Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων (15%) και ιδιώτες επιχειρηματίες (51%).

1.8.4 A B C FACTORS ⁽¹⁰⁾

Η A B C FACTORS δημιουργήθηκε από την ALPHA ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ και την ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ, με σκοπό την εισαγωγή των υπηρεσιών Factoring στη χώρα μας, στα πλαίσια της συνεχούς προσπάθειας για αποτελεσματικότερη εξυπηρέτηση των αυξανόμενων αναγκών των ελληνικών επιχειρήσεων.

Στο εγχώριο Factoring αναλαμβάνει πλήρως την ευθύνη διαχείρισης των επιχειρηματικών απαιτήσεων, ενημερώνοντας το καθολικό πελατών, εκδίδοντας καταστάσεις λογαριασμών, αποστέλλοντας υπενθυμητικές επιστολές και εισπράττοντας από τους πελάτες. Με τον τρόπο αυτό απαλλάσσει την επιχείρηση από το βάρος των χρονοβόρων λειτουργικών διαδικασιών, δίνοντας τη δυνατότητα στο προσωπικό της να συγκεντρωθεί στην προώθηση των εργασιών της.

Είναι η πρώτη ελληνική εταιρεία μέλος του Factors Chain International (F.C.I.), του μεγαλύτερου διεθνούς ομίλου εταιριών Factoring.

Μέσω της συνεργασίας της A B C FACTORS με τις αντίστοιχες εταιρίες του ομίλου F.C.I., επιτυγχάνει τη μείωση του επιχειρηματικού

κινδύνου, ο οποίος εμπεριέχεται σε συναλλαγές εξωτερικού και απορρέει από την αβεβαιότητα για τη φερεγγυότητα των πελατών, τις συναλλακτικές τους συνήθειες και το νομικό καθεστώς της χώρας στην οποία εδρεύουν. Έτσι, δημιουργούνται οι προϋποθέσεις επέκτασης των εξαγωγικών δραστηριοτήτων των επιχειρήσεων εύκολα και δημιουργικά.

Στο διεθνές Factoring, μέσω της συνεργασίας της A B C FACTORS με τα υπόλοιπα μέλη του ομίλου F.C.I., παρέχεται η δυνατότητα στους εισαγωγείς να διασφαλίσουν για τους ξένους προμηθευτές τους, προεξόφληση, διαχείριση, είσπραξη και ασφαλιστική κάλυψη των επιχειρηματικών απαιτήσεών τους. Με τον τρόπο αυτό, οι εισαγωγείς είναι σε θέση να εξασφαλίζουν ευνοϊκότερους όρους πληρωμής από τους προμηθευτές τους στο εξωτερικό και να επεκτείνουν έτσι τις εισαγωγικές τους δραστηριότητες.

1.8.5 ΕΘΝΟFACT⁽¹⁸⁾

Στο πλαίσιο της υλοποίησης των σχεδίων εκσυγχρονισμού, αναβάθμισης των λειτουργιών και προσφοράς στον επιχειρηματικό κόσμο της χώρας, ενός ολοκληρωμένου φάσματος νέων καινοτομικών χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, η σημερινή διοίκηση της ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ προσχώρησε στην ίδρυση εταιρίας παροχής υπηρεσιών Factoring, την ΕΘΝΟFACT τον Ιούνιο του 1995.

Στόχος της εταιρίας είναι να προσφέρει στην ελληνική αγορά όλες τις γνωστές μορφές Factoring με τις υψηλότερες ποιοτικές προδιαγραφές και προσαρμοσμένες το δυνατόν στις ειδικότερες ανάγκες του Έλληνα επιχειρηματία.

Συγκριτικό πλεονέκτημα της ΕΘΝΟFACT αποτελεί η δυνατότητα ως θυγατρική εταιρία της ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ να

χρησιμοποιεί τους πελάτες της, το ευρύτατο δίκτυο καταστημάτων της τελευταίας, καθώς και η διασύνδεσή της με τις μεγαλύτερες εταιρίες Factoring παγκοσμίως μέσω του διεθνούς οργανισμού F.C.I. (Factors Chain International), του οποίου είναι μέλος.

Επί πλέον, η εταιρία έχει αναπτύξει το δικό της μηχανογραφικό πρόγραμμα (software), προσαρμοσμένο πλήρως στις ανάγκες και απαιτήσεις της ελληνικής εμπορικής και νομικής πραγματικότητας, που σε συνδυασμό με την εμπειρία των στελεχών της, τις διεθνείς συνεργασίες και τις δυνατότητες του Ομίλου της E.T.E., προσφέρει σίγουρη και μόνιμη λύση συνεργασίας για όλες τις επιχειρήσεις, μικρομεσαίες και εξαγωγικές, που επιδιώκουν βελτίωση ρευστότητας, μείωση λειτουργικών εξόδων και επισφαλειών, καθώς και τη σταθερή ανάπτυξη των εργασιών τους.

1.8.6 EFG FACTORS ⁽¹¹⁾

Η EFG FACTORS εφαρμόζει στη χώρα μας το νέο χρηματοδοτικό θεσμό Factoring, ο οποίος έχει ήδη καθιερωθεί διεθνώς με θετικότατα αποτελέσματα στον επιχειρηματικό κόσμο.

Η EFG FACTORS ανήκει στον Όμιλο επιχειρήσεων της EFG EUROBANK. Είναι στελεχωμένη με έμπειρο προσωπικό και έχει άρτια μηχανογράφηση.

Το μετοχικό κεφάλαιό της ανέρχεται σε 2 δις δρχ. (περίπου ίσο με 6 εκατομμύρια ευρώ) και στόχος της είναι να αποτελέσει την υποστηρικτική δύναμη στις επιχειρήσεις, όχι μόνο **αυξάνοντας τη ρευστότητά τους**, αλλά συμβάλλοντας στη λειτουργική ευελιξία τους.

1.9 ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Συνοψίζοντας, μπορεί να υποστηριχθεί ότι το Factoring, όπως κάθε μορφή χρηματοδοτικού μέσου, έχει πλεονεκτήματα, αλλά και μειονεκτήματα. Προσφέρει ευελιξία στη χρηματοδότηση, μεταφορά του κινδύνου και παρέχει τις υπηρεσίες ενός τμήματος χορηγήσεων, αποπλέκοντας τον προμηθευτή – παραγωγό από την ανάμιξη του με διαδικαστικά θέματα, ώστε να συγκεντρώσει την προσοχή στην καθαρά παραγωγική και εμπορική δραστηριότητά του.

Αν όμως οι εισπρακτέοι λογαριασμοί – απαιτήσεις – είναι πολλοί σε αριθμό και μικρής αξίας, το κόστος διαχείρισης μπορεί να καταστήσει τη χρηματοδότηση ακριβή και ασύμφορη. Επίσης, η πώληση περιουσιακών στοιχείων υψηλής ρευστότητας μπορεί να θεωρηθεί ως ένδειξη επισφαλούς θέσης της οικονομικής μονάδος που χρησιμοποιεί το Factoring. Η άποψη αυτή όμως είναι μάλλον απόρροια της επιφυλακτικότητας παρά ένα πραγματικό γεγονός. Το Factoring δεν μπορεί να καλύψει τους πολιτικούς κινδύνους – κήρυξη πολέμου, κυβερνητική αναταραχή, γι' αυτό και είναι ανύπαρκτο σε χώρες όπου ο κίνδυνος είναι σημαντικός. Κάλυψη έναντι κινδύνων μπορεί να επιτευχθεί με άλλους τρόπους, όπως η ασφαλιστική κάλυψη των πιστώσεων ή το Fortraining.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

2.1 Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΟΥ FORFAITING ^(8,13)

Το Forfaiting, καινοτομία συγγενής με το Factoring, χρησιμοποιείται κυρίως από εξαγωγείς, σαν μέθοδος άμεσης ρευστοποίησης των οφειλών των πελατών τους και κάλυψη ταυτόχρονα από τον πιστωτικό κίνδυνο που διατρέχουν. Το Forfaiting είναι βασικά η προεξόφληση γραμματίων (π.χ. γραμμάτια σε διαταγή), συναλλαγματικών ή άλλων αξιογράφων στη διεθνή χρηματαγορά, χωρίς δικαίωμα επανεκχώρησης. Είναι πράξη πώλησης αξιογράφων, χωρίς δικαίωμα αναγωγής, που λήγουν στο μέλλον και απορρέουν από συναλλαγή προμήθειας αγαθών ή παροχής υπηρεσιών. Σκοπός της ρήτηρας χωρίς αναγωγή είναι να μεταβιβάσει κινδύνους και υποχρεώσεις είσπραξης μιας απαίτησης από προμηθευτή – δικαιούχο στον αγοραστή – forfaiter.

Επειδή το Forfaiting συνίσταται στην προεξόφληση αξιογράφων στη διεθνή χρηματαγορά χωρίς δικαίωμα επανεκχώρησης, τα αξιόγραφα αυτά πρέπει να είναι πλήρως διαπραγματεύσιμα και εγγυημένα από τράπεζα πρώτης τάξεως.

Η λέξη Forfaiting προέρχεται από το Γαλλικό «a for fait», που σημαίνει «η απώλεια δικαιωμάτων». Με την προεξόφληση, ο εξαγωγέας χάνει το δικαίωμα να εισπράξει από τον εισαγωγέα και ο forfaiter – αγοραστής χάνει το δικαίωμα επανεκχώρησης σε περίπτωση μη πληρωμής της οφειλής από τον εισαγωγέα.

Το Forfaiting χρησιμοποιείται κατά κανόνα σε συναλλαγές με μεσοπρόθεσμη πίστωση από τρία (3) έως πέντε (5) έτη. Είναι, δηλαδή, συμφωνία μεγαλύτερης χρονικής διάρκειας από το Factoring.

Το Forfaiting συναγωνίζεται άμεσα διάφορους κρατικούς φορείς χρηματοδότησης και ασφάλισης εξαγωγών, προσφέροντας για τον εξαγωγέα το πλεονέκτημα της προαποδοχής του πιστωτικού και πολιτικού κινδύνου, της περιόδου πίστωσης και του σταθερού επιτοκίου. Στην Ελλάδα ως κρατικός φορέας υπάρχει ο Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων (Ο.Α.Ε.Π.), ο οποίος καλύπτει πολιτικούς και εμπορικούς κινδύνους. Επίσης, ασφαλίζει τόσο τις εξαγωγές όσο και τις επενδύσεις Ελλήνων στο εξωτερικό.

Παράλληλα, έχει από το καταστατικό του τη δυνατότητα να παρέχει ασφαλιστική κάλυψη σε τεχνικά, ναυπηγοεπισκευαστικά έργα και υπηρεσίες. Από το 1988 ως σήμερα ο Οργανισμός καλύπτει μόνο τον εξαγωγικό κίνδυνο στις επιχειρήσεις, αλλά και αυτόν πλημμελώς, αφού καλύπτει μόνο το 5% των εξαγωγών. Τα προϊόντα που ασφαλίζονται στον Οργανισμό, είναι κυρίως βιομηχανικά και στη συνέχεια τρόφιμα, μεταποιημένα γεωργικά προϊόντα, ορυκτά, πρώτες ύλες, καπνός και ποτά.

Επιπρόσθετα, το Forfaiting υπερτερεί έναντι των κρατικών φορέων, διότι:

1. Προϋποθέτει ελάχιστες γραφειοκρατικές διαδικασίες.
2. Ο Forfaiteur ενεργεί ανεξαρτήτως ύψους προστιθέμενης αξίας, ενώ οι κρατικοί φορείς συνήθως απαιτούν κάποιο καθορισμένο ελάχιστο ποσοστό προστιθέμενης αξίας στη χώρα τους.
3. Ο Forfaiteur καλύπτει και την εξαγωγή μεταχειρισμένων κεφαλαιουχικών αγαθών, όπως χωματουργικά μηχανήματα, εξοπλισμούς για γεωτρήσεις, φορτηγά, ενώ οι κρατικοί φορείς καλύπτουν μόνο καινούργια κεφαλαιουχικά αγαθά.
4. Ο Forfaiteur δεν έχει δεσμεύσεις ως προς την περίοδο ή τη μορφή της παρεχόμενης πίστωσης και μπορεί να την προσαρμόσει στις ιδιαίτερες ανάγκες που απαιτεί η κάθε περίπτωση.

5. Το Forfaiting αφορά μόνο υπαρκτές απαιτήσεις, ενώ η ασφάλιση εξαγωγών καλύπτει και κινδύνους που παρουσιάζονται στο στάδιο μεταξύ παραγγελίας και παραλαβής του εμπορεύματος από τον αγοραστή.
6. Με την ασφάλιση των εξαγωγών καλύπτεται ένα ποσοστό 75% - 90% του κινδύνου, ενώ στο Forfaiting μεταβιβάζεται το 100% του κινδύνου.
7. Οι εξαγωγές οφείλουν να τηρήσουν τους όρους του ασφαλιστηρίου συμβολαίου, αλλιώς παύει να ισχύει η ασφάλιση.
8. Ο ασφαλιζόμενος εξαγωγέας που έχει ασφαλίσει τις απαιτήσεις του σε κάποιο ασφαλιστικό οργανισμό, έχει την ευθύνη της παρακολούθησης και είσπραξης της απαίτησής του.
9. Στην περίπτωση αποδείξεως ασφαλιστικής αποζημιώσεως από ασφαλιστικό οργανισμό, μεσολαβεί πάντα κάποιο χρονικό διάστημα μέχρι την είσπραξή της.

2.2 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ – ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ FORFAITING

(2,13)

Αρχικά το Forfaiting εμφανίστηκε στις Η.Π.Α., ωστόσο αποτελεί Ευρωπαϊκή και πιο συγκεκριμένα Ελβετική επινόηση. Οι μεγαλύτερες αγορές Forfaiting βρίσκονται ακόμα και σήμερα στη Ζυρίχη, στο Λονδίνο και τη Φρανκφούρτη. Πιο συγκεκριμένα κατά τη διάρκεια του μεσοπολέμου στην τραπεζική κοινότητα της Ζυρίχης ο θεσμός αυτός παρουσίασε έξαρση. Το φαινόμενο αυτό δικαιολογείται καθώς αποτελούσε μια κοινότητα με ιδιαίτερες επιδόσεις στον τομέα χρηματοδότησης του διεθνούς εμπορίου και με μεγάλη φήμη στον τομέα των τραπεζικών εργασιών. Παρόλο που Ελβετία αποτέλεσε το κέντρο

των εργασιών , παρατηρήθηκε γρήγορα η εξάπλωση του στη Δυτική Γερμανία και στην Αυστρία επειδή οι περισσότεροι εξαγωγείς προς τις χώρες της Comecon και την πρώην Γιουγκοσλαβία ήταν από τις δύο αυτές χώρες. Με την επέκταση της τεχνικής του Forfaiting αναπτύχθηκε η αγοραπωλησία εμπορικών απαιτήσεων μεταξύ των forfaiters, με αποτέλεσμα να δημιουργηθεί μια δευτερεύουσα αγορά.

Το διεθνές κέντρο του Forfaiting σήμερα είναι το Λονδίνο, κυρίως εξαιτίας του γεγονότος ότι για μεγάλο χρονικό διάστημα οι εξαγωγείς των διαφόρων ευρωπαϊκών χρηματοδοτούνταν από το «City» του Λονδίνου. Οι κυριότερες συναλλαγές για τις οποίες χρησιμοποιείται, αφορούν την εξαγωγή κεφαλαιουχικών αγαθών, ενώ σχετικά πρόσφατα έχει χρησιμοποιηθεί για συναλλαγές που αφορούν πρώτες ύλες και καταναλωτικά αγαθά. Επειδή η δομή των ελληνικών εξαγωγών χαρακτηρίζεται από την απουσία κεφαλαιουχικών αγαθών, το Forfaiting, δεν έχει αναπτυχθεί στη χώρα μας. Σε μεμονωμένες περιπτώσεις έχουν γίνει συμβάσεις Forfaiting από ελληνικές εξαγωγικές εταιρίες, σε συνδυασμό όμως με την παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών, ή μαζί με αντισταθμιστικές συναλλαγές.

Επίσης, ορισμένες εισαγωγές κεφαλαιουχικού εξοπλισμού στην Ελλάδα έχουν γίνει με τη μεσολάβηση εταιρίας Forfaiting, η παρέμβαση όμως του Forfaiter αφορούσε τον αλλοδαπό εξαγωγέα και η συμμετοχή της ελληνικής μεσολαβούσας τράπεζας περιορίστηκε στο ρόλο της εγγυήτριας υπέρ της ελληνικής εισαγωγικής εταιρίας.

2.3 ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΟ ΘΕΣΜΟΥ FORFAITING ⁽³⁾

Η φιλοσοφία του Forfaiting βασίζεται στη μεταφορά του επιχειρηματικού κινδύνου, όπως εξόφληση τίτλων, και του πολιτικού κινδύνου από τον εξαγωγέα στον forfaiter. Συνήθως χρησιμοποιείται όταν ένας εξαγωγέας θέλει να επεκτείνει τα πιστωτικά του σύνορα με τους πελάτες του. Ο forfaiter αγοράζει εμπορικές απαιτήσεις μελλοντικής λήξης από έναν εξαγωγέα που απέκτησε αυτές τις απαιτήσεις από την επί πιστώσει αγαθών ή υπηρεσιών στο εξωτερικό. Η αγορά των απαιτήσεων γίνεται με την προεξόφληση τους με ένα σταθερό επιτόκιο που προσφέρεται από τον forfaiter για μια μεσοπρόθεσμη περίοδο (3-5) χρόνια. Παρ' όλα αυτά μπορεί να συμφωνηθεί ένα μεταβαλλόμενο επιτόκιο και για μια περίοδο γύρω στις 180 μέρες. Από τη στιγμή που ο πωλητής εκχωρεί στον forfaiter ένα έγκυρο αξιόγραφο εγγυημένο με Aval, οι υποχρεώσεις και οι κίνδυνοι έχουν εκλείψει γι' αυτόν. Aval είναι γέννημα των νομοθεσιών της Ηπειρωτικής Ελλάδας και ιδιαίτερα του Ναπολέοντειου Κώδικα. Η ρήτρα Aval πάνω σε συναλλαγματική ή σε γραμμάτια. Με τον τρόπο αυτό η τράπεζα που την έθεσε μετατρέπεται σε οφειλέτη έναντι του Forfaiter.

Ο Forfaiter θα χρεώσει το πιθανό κόστος του επιτοκίου στον εξαγωγέα πάνω στη βάση του άμεσου προεξοφλητικού επιτοκίου. Στη συνέχεια ο εξαγωγέας μπορεί να συμπεριλάβει οποιοδήποτε άλλο κόστος και να ετοιμάσει τα τιμολόγια. Υπάρχουν δύο είδη αμοιβών: Το ένα είναι η αμοιβή επιλογής και το άλλο η αμοιβή υποβολής τιμολογίων. Η αμοιβή της επιλογής είναι το ποσό που χρεώνεται ο εξαγωγέας από τον Forfaiter για τις ευκολίες που του παρέχει.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι διακανονισμοί των πιστωτικών ορίων και των αποπληρωμών είναι στη διάθεση του πελάτη – αγοραστή που

μπορεί να θέλει και την εγγύηση τρίτων για το χρέος. Συνήθως ο τριτεγγυητής είναι μια διεθνής τράπεζα που αποδέχεται ο Forfaiter καθώς μπορούν να του παρέχουν πληροφορίες για τους οφειλέτες. Ωστόσο, πολλές φορές παρατηρείται το φαινόμενο εγγυητής να είναι το Υπουργείο Οικονομικών, κάποιος κρατικός οργανισμός ή κάποια Εύρωστη οικονομικά επιχείρηση. Παραπάνω αναφέρθηκε η μορφή εγγύησης Aval. Όλες οι χώρες, όμως, δεν αναγνωρίζουν τη νομική της έννοια, οπότε, σε αυτές τις περιπτώσεις η εγγύηση ενσωματώνεται σε ένα ξεχωριστό έγγραφο. Τα στοιχεία που είναι απαραίτητα σε μία εγγυητική επιστολή είναι:

- Û Να είναι οριστική και ανέκκλητη.
- Û Να είναι πλήρως μεταβιβάσιμη.
- Û Να μην εξαρτάται από την εκτέλεση της σχετικής εμπορικής πράξης.
- Û Να αναφέρεται σε κάθε πληρωμή και η ημερομηνία λήξης.

2.4 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FORFAITING ^(1,8)

Το Forfaiting ως ένα είδος έμμεσης χρηματοδότησης της εξαγωγικής δραστηριότητας παρουσιάζει πλεονεκτήματα τόσο για τον εξαγωγέα όσο και για τον εισαγωγέα όπως αυτά παρουσιάζονται παρακάτω:

- Û Η διαδικασία χρηματοδότησης μέσω Forfaiting σε σχέση με την τραπεζική χρηματοδότηση είναι σχετικά γρήγορη.
- Û Ο εξαγωγέας δεν χρειάζεται να ξοδέψει χρόνο ή χρήμα για τη διαχείριση και τη συγκέντρωση του ξένου κεφαλαίου.
- Û Ο Forfaiter με τη χρηματοδότηση του εξαγωγέα «χωρίς δικαίωμα αναγωγής», αναλαμβάνει ο ίδιος τους κινδύνους της

συναλλαγματικής ισοτιμίας, των μεταβολών του επιτοκίου, τους πιστωτικούς και πολιτικούς.

- Ο εξαγωγέας αμέσως μόλις παραδώσει τα αγαθά ή υπηρεσίες εισπράττει τα μετρητά. Αυτό συμβάλλει στην αύξηση της ρευστότητας της επιχείρησής του, μειώνει τον τραπεζικό δανεισμό και του απελευθερώνει κάποιες χρηματοδοτικές πηγές που μπορεί πλέον να χρησιμοποιήσει σε άλλες επενδύσεις ή δραστηριότητες.
- Το επιτόκιο με το οποίο ο εξαγωγέας υπολογίζει το κόστος της χρηματοδότησης, το κόστος συμβολαίου και τη μετατροπή του ξένου νομίσματος στο δικό του, διατηρείται σταθερό. Επίσης, τα επιτόκια προεξόφλησης μπορεί να συμφωνηθούν προκαταβολικά και πριν ο εξαγωγέας καταλήξει στους τελικούς όρους της συμφωνίας του με τον εισαγωγέα. Με τον τρόπο αυτό, είναι σε θέση να υπολογίσει τα χρηματοοικονομικά κόστη.
- Η διαπραγμάτευση για τη χρηματοδότηση μέσω Forfaiting για κάθε εμπορική συναλλαγή του εξαγωγέα γίνεται χωριστ΄. Ο εξαγωγέας δε δεσμεύεται για όλες τις συναλλαγές του.
- Η διαπραγματεύσεις μεταξύ εισαγωγέα και εξαγωγέα είναι εμπιστευτικές.
- Ο εισαγωγέας αποφεύγει διοικητικά και νομικά κόστη που υπάρχουν στις συμφωνίες για πιστώσεις του εξαγωγέα.

Όσο αφορά τα μειονεκτήματα του Forfaiting είναι περιορισμένα και το μόνο που θα μπορούσε ίσως να αναφερθεί είναι ότι ο εγγυητής που θα διαλέξει ο εξαγωγέας υπάρχει περίπτωση να μη γίνει αποδεκτός από τον Forfaiteur.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

3.1 ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΜΕΤΑΞΥ FACTORING ΚΑΙ FORFAITING

(8,14)

Οι διαφορές μεταξύ διεθνούς Factoring και Forfaiting εντοπίζονται στα κάτωθι:

1. Το Forfaiting είναι μία εφάπαξ χρηματοδότηση (προεξόφληση συναλλαγματικής), ενώ το Factoring αποτελεί μία συνεχή ροή και μία επαναλαμβανόμενη διαδικασία. Σοβαρό πλεονέκτημα, σε σχέση με το Factoring, είναι η δυνατότητα να προεξοφληθεί η απαίτηση στο σύνολό της σε μετρητά. Για να αναλάβει ο Forfaiter – αγοραστής την αγορά / προεξόφληση των απαιτήσεων χωρίς δικαίωμα αναγωγής, ζητά από τον προμηθευτή εξασφαλίσεις, που συνήθως παίρνουν τη μορφή μιας μεταβιβάσιμης και ανέκκλητης εγγύησης Τράπεζας πρώτης τάξεως, της αποδοχής του Forfaiter – αγοραστή. Με την ανάληψη της απαίτησης είναι πιθανόν ο Forfaiter – αγοραστής να μην επιθυμεί να κρατήσει τα προεξοφλημένα αξιόγραφα μέχρι τη λήξη τους. Η ύπαρξη της εγγύησης της τράπεζας διευκολύνει τον Forfaiter να πωλήσει τις προεξοφλητικές απαιτήσεις σε άλλους Forfaiters, που αποτελούν τη δευτερογενή αγορά των «Forfait» συναλλαγών. Η δευτερογενής αγορά δεν πρέπει να θεωρείται εντελώς ανεξάρτητη από την πρωτογενή, αφού αρκετοί Forfaiters – αγοραστές συμμετέχουν ταυτόχρονα και στις δύο.
2. Με το Forfaiting χρηματοδοτούνται συνήθως μεσομακροπρόθεσμες απαιτήσεις, ενώ με το Factoring βραχυπρόθεσμες.

3. Το Forfaiting εφαρμόζεται κυρίως στις εξαγωγές κεφαλαιουχικών αγαθών, πρώτων υλών και ημικατεργασμένων προϊόντων, έστω και αν αυτά παραδίδονται τμηματικά για σχετικά μακρά χρονική περίοδο, ενώ το Factoring αποτελεί μέθοδο διαχείρισης και χρηματοδότησης απαιτήσεων, που προέρχονται κατά κανόνα από επί πιστώσει εξαγωγικές πωλήσεις καταναλωτικών κυρίως αγαθών.
4. Η ανάπτυξη του Forfaiting είναι συνυφασμένη με την εξέλιξη του εξωτερικού εμπορίου Δύσης – Ανατολής και μεταξύ εκβιομηχανοποιημένων και αναπτυσσόμενων χωρών. Το Factoring αντίθετα λειτουργεί στις αναπτυγμένες χώρες και επομένως προσφέρεται για την εξυπηρέτηση των εξαγωγέων εκείνων, των οποίων οι πωλήσεις κατευθύνονται σε χώρες αυτής της κατηγορίας.
5. Το Forfaiting προϋποθέτει συνήθως, ύπαρξη συναλλαγματικής στην οποία ενσωματώνεται εξαγωγική απαίτηση, ενώ για το Factoring, εκτός από εταιρικές περιπτώσεις, αρκεί το τιμολόγιο.

Συνοψίζοντας, μπορεί να σημειωθεί ότι ο θεσμός του Forfaiting προσφέρει κυρίως στον προμηθευτή – εξαγωγέα άμεση και συνολική είσπραξη της μελλοντικής, μεσο-μακροπρόθεσμου χαρακτήρα, λήξης αξιογράφων, μεταφορά του κινδύνου από εμπορικές ή μη αιτίες, εξοικονόμηση χρόνου από την παρακολούθηση και είσπραξη των οφειλών πελατών.

Προϋποθέτει όμως την αναπτυγμένη εξαγωγική δομή μιας χώρας και τη δυνατότητα των αξιογράφων να είναι ικανά για διαπραγμάτευση διεθνώς.

ΠΙΝΑΚΑΣ:

ΟΜΟΙΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΤΟΥ FORFAITING ΜΕ ΤΟ FACTORING

FORFAITING	FACTORING
Διευκόλυνση εισπράξεων (μέσω τραπεζής)	Διευκόλυνση εισπράξεων (μέσω παραστατικών)
Ανάληψη κινδύνων (περιλαμβάνονται και οι κίνδυνοι ανωτέρας βίας)	Ανάληψη κινδύνων (μόνο πιστωτικοί)
Γίνονται στα πλαίσια συνήθων τραπεζικών υπηρεσιών	Γίνεται από ειδικές εταιρείες
Γίνεται περιστασιακά	Γίνεται για μόνιμη βάση
Μακροχρόνιες απαιτήσεις	Βραχυχρόνιες απαιτήσεις
Αφορά το εξωτερικό εμπόριο	Αφορά το εγχώριο εμπόριο συνήθως
Κινείται με αξιόγραφα (γραμμάτια, συν/κες, μετοχές, ομόλογα κλπ)	Κινείται με τιμολόγια (συνοδευτικά μιας συναλλαγής)
Εφαρμόζεται σε ποιο μεγάλο μεγέθους επιχειρήσεις	Ταιριάζει σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις
Ταιριάζει σε επιχειρήσεις όλων των τομέων	Δεν ταιριάζει σε όλους τους τομείς

ΠΗΓΗ:

Τραπεζικό Μάρκετινγκ στην πράξη 2000,σελ. 306-308 & Τραπεζικό Μάρκετινγκ 1998, σελ.147.

3.2 ΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ – ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ

3.2.1 Οι πράξεις του διοικητού της ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ με τους υπ' αριθμ. 959/10.3.87, 1117/30.7.87, 355/15.5.87 και 339/30.8.88 ⁽⁹⁾

Οι Πράξεις του Διοικητού της ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ, όπως έχουν εκδοθεί, παρουσιάζουν ορισμένες αδυναμίες και προφανώς χρειάζονται κάποιες διευκρινίσεις και συμπληρώσεις. Πάντως, το νομικό πλαίσιο για το θεσμό του Factoring σήμερα καλύπτεται απ' αυτές τις Πράξεις του Διοικητού της ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ, αλλά μάλλον σύντομα θα προωθηθεί και σχέδιο νόμου για ψήφιση στην Ελληνική Βουλή ή τουλάχιστον μια συμπληρωματική Π.Δ. της Τ.Ε., που να καλύπτει πολύπλευρα το θεσμό του Factoring.

Απ' αυτές τις Π.Δ./Τ.Ε. που αναφέρονται πιο πάνω, η υπ' αριθμ. 959/10.3.87, είναι η βασική και πληρέστερη, που καλύπτει την εφαρμογή του θεσμού Factoring στην Ελλάδα. Η υπ' αριθμ. 1117/30.7.87, είναι απλώς συμπληρωματική και διευκρινιστική της 959/10.7.87 και ειδικότερα προσθέτει τους όρους Factoring/Forfaiting. Όροι που δίνουν την πλήρη διάσταση της εφαρμογής του θεσμού, γιατί χρησιμοποιούνται διεθνώς. Η υπ' αριθμ. 355/15.5.87, προβλέπει την εφαρμογή του Factoring στην ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ της Ελλάδος. Τέλος, η υπ' αριθμ. 399/30.8.88, επιτρέπει σε ελληνικές εξαγωγικές επιχειρήσεις να αναθέτουν τη διενέργεια πράξεων Factoring/Forfaiting σε πιστωτικά ιδρύματα και χρηματοδοτικούς οργανισμούς του εξωτερικού κλπ.

3.2.2 Η Π.Δ. / Τ.Ε. 959/10.3.87⁽⁹⁾

Ειδικότερα, τα κύρια σημεία της Πράξης του Διοικητού της ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ που καλύπτει την εφαρμογή του θεσμού Factoring στην Ελλάδα είναι τα εξής:

- Û Επιτρέπεται μόνο στις Εμπορικές Τράπεζες και όχι στις άλλες και γενικότερα στον επιχειρηματικό κόσμο, παρ' ότι ο θεσμός του Factoring ενδιαφέρει γενικότερα τις επιχειρηματικές δραστηριότητες.
- Û Επιτρέπεται μόνο στις εξαγωγικές δραστηριότητες η εφαρμογή του Factoring και όχι στις εισαγωγικές δραστηριότητες ή στις εγχώριες εμπορικές δραστηριότητες που είναι επίσης σημαντικές.
- Û Ο Factor λειτουργεί ως «ανάδοχος» της είσπραξης της οφειλής, ενώ ο καταλληλότερος όρος είναι «εκχωρητής» του χρέους. Ανάδοχος σημαίνει ότι είναι πληρεξούσιος να εισπράξει τις οφειλές (κάτι που δεν είναι Factoring).
- Û Χρησιμοποιείται ο όρος «εμπορευματικών» αντί του όρου «εμπορικών», που καλύπτει και τις υπηρεσίες, κάτι που δεν φαίνεται στην Π.Δ./Τ.Ε., ενώ οι απαιτήσεις κατά το νόμο είναι εμπορικές και όχι εμπορευματικές.
- Û Σε περίπτωση που για *οποιοδήποτε λόγο*, ο ξένος εισαγωγέας δεν εκπληρώνει τις υποχρεώσεις του μέσα στις προβλεπόμενες προθεσμίες... κλπ, δημιουργεί δυσβάσταχτο πρόβλημα στον Factor, γιατί δεν μπορεί να καλύπτει τους κινδύνους για οποιοδήποτε λόγο. Αντίθετα όμως, ο Factor έχει συγκεκριμένη αποστολή. Να αναλαμβάνει την προεξόφληση της απαίτησης των τιμολογίων.
- Û Ακόμη και σε περίπτωση προχρηματοδότησης – προκαταβολής, ισχύει το LIBOR επιτόκιο συν 2% SPREAD και με τρίμηνη ή

εξάμηνη διάρκεια. Αλλά, επειδή οι συναλλαγματικές ισοτιμίες δεν είναι δεδομένες και η συμπεριφορά των νομισμάτων από χώρα σε χώρα είναι διαφορετική, προφανώς, θα δημιουργούνται προβλήματα στις χρηματοδοτήσεις.

Πέραν αυτών, δεν θα πρέπει ο Factor να αντιμετωπίζεται ως ασφαλιστική εταιρία, γιατί δεν λειτουργεί ως ασφαλιστής. Απλώς καλύπτει τον κίνδυνο μόνο όταν αδυνατεί ο οφειλέτης να πληρώσει και όχι επειδή είναι ο ρόλος του.

Ακόμη, θα πρέπει να εξεταστούν συγκριτικά το κόστος και το όφελος των χρηματοδοτήσεων Factoring με τους όρους της 959/10.3.87 Π.Δ. / Τ.Ε. και των χρηματοδοτήσεων σε συνάλλαγμα (Π.Δ. / Τ.Ε. 1011/22.4.87). Η συγκριτική εξέταση αποσκοπεί στον προσδιορισμό του κατάλληλου ύψους επιτοκίων και προμήθειας, για να καταστεί ο θεσμός λειτουργικός.

Τέλος, θα πρέπει να μελετηθεί η δυνατότητα μετατροπής των τιμολογίων σε διαπραγματεύσιμα αξιόγραφα, πράγμα που θα βοηθήσει το Factoring στην ανάπτυξή του. Στο αξιόγραφο υπάρχει η αποδοχή του χρέους, κάτι που δεν συμβαίνει τώρα με τα τιμολόγια.

3.2.3 Φορολογικά θέματα ⁽⁹⁾

Τα φορολογικά θέματα θα εξαρτηθούν από την τελική μορφή του νομικού πλαισίου, μέσα στο οποίο θα λειτουργήσει ο θεσμός του Factoring. Οποσδήποτε, όμως, θα υπάρξει νομοθετική ρύθμιση για μερικά από αυτά τα θέματα, εάν δεν προβλέπονται από την ισχύουσα νομοθεσία.

Τα φορολογικά θέματα, που αφορούν το θεσμό του Factoring, θα πρέπει να ρυθμιστούν, δηλαδή να καθοριστεί:

- Û Εάν θα επιβληθεί επί της αμοιβής της εταιρίας Factoring, που αναλαμβάνει την προεξόφληση των απαιτήσεων, 6% Φόρος Προστιθέμενης Αξίας (Φ.Π.Α.). Όπως είναι γνωστό, ο Φ.Π.Α. ισχύει στην Ελλάδα από την 1.1.1987 και επιβάλλεται σ' όλες τις εργασίες των επιχειρήσεων.
- Û Εάν οι εργασίες του Factoring θεωρηθούν τραπεζικές, οπότε ενδέχεται να υπαχθούν στον ειδικό φόρο των τραπεζικών εργασιών (Ε.Φ.Τ.Ε.), που είναι 3%.
- Û Εάν θα πρέπει να επιβληθεί επί της αμοιβής των εταιριών Factoring ταυτόχρονα Φ.Π.Α. 6% και Ε.Φ.Τ.Ε. 3%.
- Û Εάν θα υπάρχει ή όχι η χαρτοσήμανση των εκχώρησης. Αυτή η επιβάρυνση ανέρχεται σε 2,4% επί της αξίας της εκχωρούμενης οφειλής και επιβαρύνεται ακόμη με 2% εισφορά υπέρ Ο.Γ.Α.. Το κόστος της χαρτοσήμανσης επιβαρύνει τον εκχωρητή, πράγμα το οποίο κάνει ακριβότερο το Factoring για τον εκχωρητή.
- Û Εάν οι τόκοι που θα εισπράττει ο Factor θα θεωρούνται έσοδα του Factor, γιατί προέρχονται από δραστηριότητες που ενεργεί ή όχι, οπότε θα φορολογούνται ανάλογα.
- Û Εάν, τέλος, το κόστος της σύμβασης της εκχώρησης της απαίτησης θα επιβαρύνει φορολογικά τον εκχωρητή. Γιατί αυτή η ρύθμιση δεν ευνοεί το Factoring, οπότε θα πρέπει να εξεταστεί νομότυπος τρόπος απαλλαγής τους.

3.2.4 Σύμβαση Factoring ⁽¹⁾

Μία πλήρης σύμβαση Factoring πάντοτε συνάπτεται πριν αρχίσουν οι εργασίες μεταξύ των ενδιαφερομένων μερών του Factoring. Μια γενική σύμβαση, που συνήθως χρησιμοποιείται, περιλαμβάνει όλες τις μεθόδους, τις εργασίες, τις διαδικασίες και όλες τις δυνατότητες που ανοίγονται στο θεσμό του Factoring.

Αρχικά πρέπει να οριστεί η έννοια του Unidroit: Unidroit είναι το Διεθνές Ινστιτούτο για τη διαμόρφωση και διατήρηση της αρμονίας των εμπορικών νόμων που αφορούν τις επιχειρήσεις σε διάφορες χώρες. Το Συμβούλιο του Ινστιτούτου εδρεύει στη Ρώμη από το 1974 που συστάθηκε. Μεταξύ των άλλων, συμπεριλαμβάνει προγράμματα και ειδικά θέματα για το διεθνές Factoring, ένεκα της αυξανόμενης σπουδαιότητας που παρουσιάζει το Factoring και επιβεβαιώνεται ως μια μορφή χρηματοδότησης σε μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις.

Σύμφωνα, τώρα, με το Unidroit, Factoring ορίζεται ή προσδιορίζεται η σύμβαση με την οποία ο Factor υποχρεούται να παρέχει τουλάχιστον δύο υπηρεσίες από τις ακόλουθες:

- Χρηματοδότηση.
- Είσπραξη των τιμολογίων.
- Ασφάλιση του πιστωτικού κινδύνου.
- Λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων.
- Διαχείριση των λογαριασμών.

Σ' αυτή τη σύμβαση, ο προμηθευτής είναι υποχρεωμένος να εκχωρεί στον Factor, σε συνεχή και σταθερή βάση, τα τιμολόγια που προέρχονται από τις πωλήσεις των αγαθών ή την παροχή των υπηρεσιών του.

Ωστόσο, οι κανόνες λειτουργίας του θεσμού που εφαρμόζονται σε σχέση με τις συμβάσεις που συνάπτει ο Factor, δηλαδή:

- § Να εκχωρούνται τα τιμολόγια των πωλήσεων των προμηθευτών.

- § Να γίνεται αναγγελία της εκχώρησης στους πελάτες – αγοραστές.
- § Να επιτυγχάνεται άμεση και απρόσκοπτη επικοινωνία μεταξύ του προμηθευτή και του πελάτη – αγοραστή, όταν βρίσκονται, μάλιστα, σε διαφορετική χώρα.

Πάντως, το Factoring, ή η εφαρμογή της εναλλακτικής και συμπληρωματικής μορφής χρηματοδότησης, όπως τουλάχιστον θεωρείται, αρχίζει με την υπογραφή μιας αμοιβαίας δεσμευτικής συμφωνίας, μεταξύ του εκχωρητή – πωλητή των αγαθών (προϊόντων) και της χρηματοδοτικής εταιρίας (Factor).

Σ' αυτή τη σύμβαση αναφέρεται με λεπτομέρεια η διαδικασία που ακολουθείται και οι νομικές υποχρεώσεις και των δύο ενδιαφερομένων μερών. Ο χρηματοδότης ελέγχει τα τιμολόγια και αξιολογεί τους αγοραστές.

3.2.5 Συνεργασία Factor / Προμηθευτή ⁽³⁾

Υπάρχουν πολλοί τρόποι συνεργασίας μεταξύ του Factor και του προμηθευτή και πολλοί απ' αυτούς συμπεριλαμβάνονται στη σύμβαση. Στη σύμβαση υπάρχουν όροι και προϋποθέσεις για να προστατεύεται τόσο ο προμηθευτής όσο και ο Factor. Ο προμηθευτής θα πρέπει να προστατεύεται συνήθως από τον πιστωτικό κίνδυνο, ενώ ο Factor από την απαξίωση των τιμολογίων. Συνήθως λαμβάνονται υπόψη τα ακόλουθα:

- § Η εγκυρότητα των τιμολογίων.
- § Οι όροι πληρωμής του προμηθευτή από τον Factor.
- § Η διαφάνεια στη συνεργασία τους.
- § Η έκδοση και διακίνηση των πιστωτικών εγγράφων κ.α.

3.2.6 Συνεργασία Factor και πελάτη – αγοραστή ⁽³⁾

Ο Factor έχει το δικαίωμα να εισπράττει μέρος της αξίας των τιμολογίων του πελάτη που εκχωρούνται σ' αυτόν από τον προμηθευτή. Αυτό το δικαίωμα είναι δικαιολογημένο, εφόσον υπάρχει συμφωνία μεταξύ του προμηθευτή και του πελάτη – αγοραστή. Ο Factor, λοιπόν, θα πρέπει να βεβαιωθεί ότι οι όροι της συμφωνίας μεταξύ του πελάτη και του προμηθευτή δεν του απαγορεύουν την είσπραξη εκχωρημένων απαιτήσεων ή ότι δεν συμπεριλαμβάνονται ειδικοί όροι πληρωμών. Ο Factor πρέπει να ελέγχει όλους τους όρους με τους οποίους μπορεί να εισπράττει τις απαιτήσεις από τον πελάτη και να γνωρίζει κάθε πρόβλεψη και πρέπει να ερευνά προσεκτικά κάθε θέμα πριν προβεί σε μια ενέργεια.

3.2.7 Συνεργασία του Factor με τρίτους ⁽³⁾

Τον Factor τον ενδιαφέρει το τρίτο μέρος με το οποίο συνεργάζεται να είναι καθαρό και απαλλαγμένο από οποιοδήποτε εμπορική ή οικονομική εκκρεμότητα.

Θα πρέπει ακόμα ο προμηθευτής να εκχωρεί στον Factor καθαρούς τίτλους απαιτήσεων των τιμολογίων.

Κατά τη διάρκεια της συνεργασίας του Factor με τον προμηθευτή, αξιώνει να μην παρεμβαίνουν τρίτοι ή να συγκρούεται με τρίτους, οι οποίοι έρχονται να δημιουργήσουν προβλήματα στις μεταξύ τους σχέσεις. Ωστόσο, το γεγονός ότι στην περίπτωση που ο προμηθευτής πτωχεύσει, το τρίτο μέρος θα ζητήσει να έχει δικαίωμα επί των εκχωρούμενων απαιτήσεων του προμηθευτή προφανώς και ανησυχεί τον Factor. Ο Factor, πάντως, ο οποίος αποτυγχάνει να διαπραγματευτεί πρόθυμα και αποτελεσματικά τα ανταγωνιστικά επιτόκια ή να επιβεβαιώσει ότι αυτός έχει ξεκαθαρίσει τους τίτλους των απαιτήσεων,

μπορεί να βρεθεί σε δύσκολη θέση να εισπράξει τα ασύλλεκτα ποσά των απαιτήσεων, για να αποφευχθεί η οποιαδήποτε χρηματοοικονομική ζημιά.

3.2.8 Συνεργασία Factors / Factors ^(3,13)

Το πλαίσιο των εργασιών του Factoring προβλέπει πολλές φορές και εκχωρούμενες απαιτήσεις από έναν Factor σε έναν άλλον.

Οι εργασίες αυτές στοχεύουν στην εξυπηρέτηση αυτού του σκοπού, αλλά προβλέπεται, βέβαια, ένα βασικό πλαίσιο που να ανταποκρίνεται στο διεθνές Factoring και σε μία μελλοντική ανάπτυξη. Πάντως, τα μεγαλύτερα θέματα δεν καλύπτονται μέσα σ' αυτό το πλαίσιο συνεργασίας, όπως τα ακόλουθα:

- § Οι κανονισμοί μεταξύ Factors και προμηθευτών.
- § Το εγχώριο Factoring.
- § Οι κανόνες που συσχετίζονται με τις διαδικασίες.
- § Οι κανόνες του χειρισμού των αντιθέσεων των νόμων κ.α.

3.2.9 Κριτήρια επιλογής του εξαγωγέα από τον Forfaiter ^(3,13)

Ο Forfaiter, πριν προχωρήσει στην ανάληψη χρέους, θα διερευνήσει διεξοδικά τα ακόλουθα:

- i. Το ύψος της χρηματοδότησης, τη διάρκεια και τα νομίσματα.
- ii. Τον εξαγωγέα (άτομο, εθνικότητα).
- iii. Τον εισαγωγέα (άτομο, εθνικότητα).
- iv. Τον εγγυητή.
- v. Τις μορφές δανείου (συναλλαγματικές, γραμμάτια).
- vi. Τα ποσά και τις ημερομηνίες λήξεως.

- vii. Τον τρόπο παρεχόμενης ασφάλειας.
- viii. Το είδος των εξαγωγικών προϊόντων.
- ix. Την ημερομηνία άφιξης των προϊόντων.
- x. Τον χρόνο άφιξης των προεξοφλημένων εγγράφων.
- xi. Τις απαιτούμενες άδειες έγκρισης για την παράδοση των προϊόντων.
- xii. Τον τρόπο πληρωμής κ.α.

3.2.10 Σύγκριση Forfaiting – Factoring ^(3,13)

Οι δύο χρηματοδοτικές μορφές συμπληρώνουν η μία την άλλη. Χρησιμοποιείται η μία ή η άλλη χρηματοδοτική μορφή, όταν συμβαίνουν τα ακόλουθα:

- Û Υψηλός κίνδυνος, απόρριψη τιμολογίου.
- Û Μέτριος κίνδυνος, Factoring τιμολογίου.
- Û Χαμηλός κίνδυνος, Forfaiting τιμολογίου.

Το Forfaiting γίνεται πάντοτε χωρίς αναγωγή, ενώ το Factoring γίνεται και χωρίς και με αναγωγή στον εξαγωγέα, ανάλογα τη συμφωνία. Το Forfaiting χρηματοδοτεί τον εξαγωγέα μέχρι 100%, ενώ το Factoring μέχρι 80%. Στο Factoring το υπόλοιπο 20% του κινδύνου συμφωνείται μεταξύ του Factor και του εκχωρητή. Το Factoring είναι ένα σύστημα που χρησιμοποιείται σε πολλές εργασίες του εξαγωγέα και εισαγωγέα, ενώ το Forfaiting χρησιμοποιείται μόνο σε μεμονωμένους πελάτες και σε μεμονωμένες περιπτώσεις. Στο Factoring υπάρχει προκαθορισμένη προμήθεια, ενώ στο Forfaiting δεν υπάρχει, αλλά πολλές φορές ο Forfaiter διαπραγματεύεται με τον εκχωρητή – εισαγωγέα ένα ποσό πέρα του επιτοκίου.

Εντούτοις, οι Forfaiters και οι factors απευθύνονται σε διαφορετικές αγορές, σε διαφορετικές κατηγορίες εξαγωγών, που καθορίζονται ανάλογα με το είδος και το χρόνο της πιστωτικής πολιτικής που κάνουν, για παράδειγμα, βραχυπρόθεσμη ή μακροπρόθεσμη κ.α.. Το Factoring, όπως έχουμε αναφέρει και πιο πάνω, εφαρμόζεται μόνο σε βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις (90 – 180 ημέρες), που δεν υπερβαίνουν το 80% των συνολικών απαιτήσεων και καλύπτει συναλλαγές συγκεκριμένων και ορισμένων νομισμάτων, για τους αγοραστές που εγκρίνει πριν κάνει την οποιαδήποτε προεξόφληση απαίτησης. Αντίθετα, το Forfaiting αφορά μακροπρόθεσμες περιπτώσεις και προεξόφληση αξιόγραφων, συναλλαγματικών κ.α..

ΓΕΝΙΚΑ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ (21)

Το Factoring, το οποίο αποδίδεται στα ελληνικά ως Πρακτόρευση Επιχειρηματικών Απαιτήσεων, αποτελεί μία τριμερή σχέση ανάμεσα σε έναν Πράκτορα (Τράπεζα ή εταιρεία Factoring), έναν Προμηθευτή (πωλητή προϊόντων ή υπηρεσιών) και τον Οφειλέτη του (αγοραστή προϊόντων ή υπηρεσιών). Ο Προμηθευτής είναι κατ' ουσία ο πελάτης του Πράκτορα, ενώ ο Οφειλέτης είναι ο πελάτης του Προμηθευτή. Η εν λόγω ορολογία προκύπτει από τις μεταξύ τους συναλλαγές. Το Factoring, ως ένα σύνθετο χρηματοοικονομικό προϊόν, διέπεται από συγκεκριμένους κανόνες και ακολουθεί προκαθορισμένες διαδικασίες, οι οποίες διασφαλίζουν την εύρυθμη και σύννομη λειτουργία του και εξασφαλίζουν στο μέγιστο δυνατό βαθμό τα δικαιώματα – και τις συνεπαγόμενες υποχρεώσεις - των τριών εμπλεκόμενων μερών, δηλαδή του Πράκτορα, του Προμηθευτή και των Οφειλετών του.

Η συμβολή των οργανισμών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων στην διεξαγωγή του διεθνούς εμπορίου είναι θετική καθώς τα χρηματικά ποσά είναι στην διάθεση των εξαγωγέων και των παραγωγών την κατάλληλη στιγμή. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα την αποτελεσματική ολοκλήρωση της παραγωγικής διαδικασίας και την θετική συνέχεια της. Συγκεκριμένα η κατοχή των χρηματικών ποσών εκ μέρους των εξαγωγέων και των παραγωγών, την χρονική περίοδο όπου τους είναι αναγκαία, τους επιτρέπει να προβούν σε νέες επενδύσεις των οποίων τα παραγόμενα προϊόντα θα μετατραπούν σε νέες εξαγωγές. Ακολούθως η υποστήριξη της απαίτησης των εισπράξεων τους θα λάβει χώρα μέσω των οργανισμών πρακτορείας.

Άξιο σημασίας θα ήταν να αναφερθούν οι επιτυχημένες δραστηριότητες του Ομίλου EFG Factors στο χώρο του Factoring κατά το 2006. Η EFG Factors, ως εταιρία factoring με διαφοροποιημένο concept προϊόντος και οργανωτικό σχήμα, συνεχίζει να οδηγεί την ανάπτυξη της αγοράς factoring στην Ελλάδα, παρουσιάζοντας και κατά το 2006 ρυθμούς ανάπτυξης υψηλότερους της ελληνικής αγοράς. Ο κύκλος εργασιών της εταιρείας το 2006 σημείωσε αύξηση της τάξης του 15%, έναντι μόλις 3% της συνολικής εγχώριας αγοράς factoring.

Τέλος, συμμετέχοντας στη διαμόρφωση των εξελίξεων εκτός Ελλάδος, η EFG Factors ολοκλήρωσε την αναβάθμιση του Γραφείου Αντιπροσωπίας στη Σόφια σε Full-service Branch, παραμένοντας επί του παρόντος ο μοναδικός Factor στη Βουλγαρία.

Συνοψίζοντας, περιθώρια σημαντικής ανάπτυξης κατά τα επόμενα χρόνια προβλέπονται για το factoring, που προκύπτουν αφενός από τη διάδοση του θεσμού και αφετέρου από τις δυσκολίες που διαπιστώνονται στην εγχώρια αγορά στην εξασφάλιση ρευστότητας από τις επιχειρήσεις. Το factoring (ή αλλιώς η Πρακτορεία Επιχειρηματικών Απαιτήσεων) αποτελεί δέσμη χρηματοοικονομικών υπηρεσιών (προεξόφληση, διαχείριση, είσπραξη, πιστωτικός έλεγχος και κάλυψη πιστωτικού κινδύνου), οι οποίες καλύπτουν ανάγκες επιχειρήσεων, που πωλούν προϊόντα ή παρέχουν υπηρεσίες με πίστωση σε πελάτες με επαναληπτική κατά κανόνα αγοραστική συμπεριφορά. Παρά το γεγονός ότι το factoring δεν αποτελεί παραδοσιακό χορηγικό προϊόν, ωστόσο αποτελεί ένα χρηματοδοτικό εργαλείο με μια σειρά από πλεονεκτήματα.

Το factoring πείθει όλο και περισσότερες επιχειρήσεις για τα πλεονεκτήματά του ως εναλλακτική πηγή ρευστότητας.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Βάθης Βασίλειος, «Η σύμβαση factoring, Μελέτες Ιδιωτικού Δικαίου», Αθήνα 1995.
2. Βασιλείου Δημήτριος, «Μια συνοπτική θεώρηση της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων», ΔΕΕΤ 1997.
3. Κοντογιάννη Α., «Η λειτουργία της εκχώρησης στο πλαίσιο της σύμβασης factoring», ΔΕΕΤ 1999.
4. Μούργελας Ιωάννης, «Factoring: πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων», ΔΕΕΤ 1996.
5. Τσιμπανούλης Δημήτριος, «Ένα νομοσχέδιο για την πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (Factoring)», Νομικό Βήμα, τόμος 38, Αθήνα 1990.
6. Ψυχομάνης Σπυρίδων, «Το factoring ως σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων», Αθήνα 1996.
7. Λαζαρίδης Γ. Γιάννης, «Σύγχρονες Μορφές Χρηματοδότησης», Αθήνα 2001.
8. Μιτσιόπουλος Θ. Ιωάννης, «Factoring– Forfaiting (Σύγχρονοι θεσμοί χρηματοδοτήσεως)», Αθήνα 1999.
9. Ψυχομάνης Σπυρίδων, «Το Factoring», Εκδόσεις Σάκουλας, Αθήνα 1997.

10. Εφημερίδα «Ελευθεροτυπία», Άρθρο “ABC FACTORS”
27/03/2008
11. Εφημερίδα «Express», Άρθρο “EFG FACTORS: Οικονομικά
Αποτελέσματα 2007” 22/04/2008
12. Εφημερίδα «Το Βήμα» Online, <http://tovima.dolnet.gr>, Άρθρο
07/09/1997
13. www.factoring.gr
14. www.acsmi.gr
15. www.openarchives.gr
16. www.piraeus-factoring.gr
17. www.emporiki.gr
18. www.epant.gr
19. www.marfinegnatiabank.gr
20. www.epant.gr/apofasi_details Αριθ. Αποφ. 90/II/1999
21. www.kathimerini.gr