

**ΑΤΕΙ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ**



ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**ΘΕΜΑ : Η ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΟΥ FACTORING
ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ**

Υπεύθυνος Καθηγητής:
ΚΥΡΜΙΖΟΓΛΟΥ

Π.

Οι σπουδαστές:
Νούνης Δημήτριος – Αρβανιτίδης Βασίλειος
A.M 234/05

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

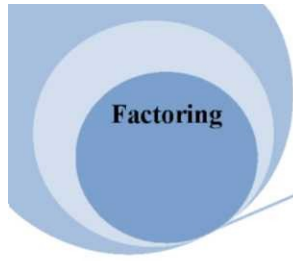
	Σελ.3
ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ	
	Σελ.5-7
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1	
Factoring - μια Νέα Μορφή Τραπεζικών Εργασιών	
1.1. Εισαγωγή στο θεσμό του Factoring	
1.2. Τι είναι όμως Factoring;	
1.3. Ιστορική αναδρομή Factoring	
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2	Σελ.9-22
Χαρακτηριστικά και είδη Factoring	
2.1. Γενικά χαρακτηριστικά του θεσμού	
2.2. Είδη Factoring	
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3	Σελ.24-29
Η λειτουργία του θεσμού	
3.1. Το Factoring σαν μορφή χρηματοδότησης	
3.2. Διαδικασίες λειτουργίας του	
3.3. Πλαίσιο συνεργασίας Factor - Εκχωρητή	
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4	Σελ.31-35
Οφέλη του Θεσμού Factoring	
4.1. Κοστολόγηση εργασιών	
4.2. Πλεονεκτήματα του Θεσμού Factoring εγχώριου και εξαγωγικού	
4.3. Πιθανά μειονεκτήματα του θεσμού	
4.4. Two Factors: Πλεονεκτήματα - Μειονεκτήματα	
4.5. Κριτήρια επιλογής προμηθευτών	
4.6. Πιθανά οφέλη του Factoring	
4.7. Επιχειρήματα - Κίνητρα για προσέγγιση πελατών	

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5	Σελ.50
Forfaiting	
5.1 Εισαγωγή	
5.2 Ο θεσμός του Forfaiting	
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6	Σελ.55
Πλεονεκτήματα – Συγκρίσεις	
6.1 Πλεονεκτήματα του forfaiting	
6.2 Σύγκριση factoring και forfaiting	
6.3 Δαπάνες Forfaiting – δομημένες διαπραγματεύσεις	
6.4 Σύγκριση κρατικών φορέων με Forfaiting	
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	Σελ.66-67

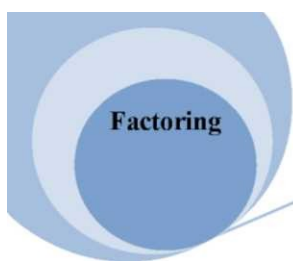
ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Επίσης, εγώ ο Δημήτρης και ο Βασίλης ευχαριστούμε τον κύριο Παντελή Κυρμίζογλου για την πρόθυμη συνεργασία του που συντέλεσε στην ολοκλήρωση αυτής της εργασίας καθώς και για τις ιδιαίτερες γνώσεις που κατέχει ως προς τα χρηματοοικονομικά, κάνοντας έτσι ευχάριστη και ελκυστική την διδασκαλία του, σε συνδυασμό με την καλοσυνάτη και ευγενική συμπεριφορά του προς τους φοιτητές. *Του ευχόμαστε καλή συνέχεια.*



FACTORING

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1



FACTORING

**Factoring - μια Νέα Μορφή
Τραπεζικών Εργασιών**

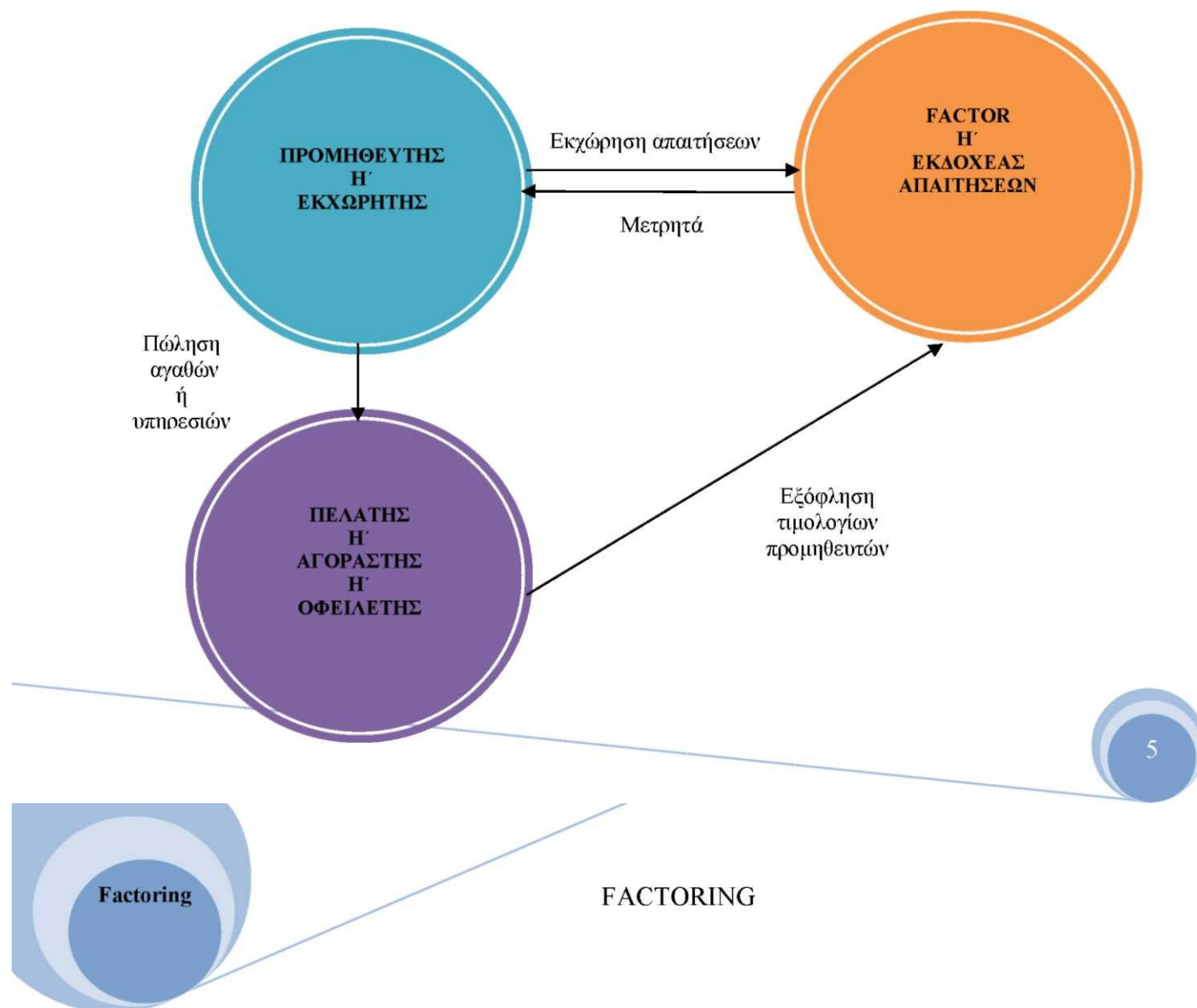
1.1. Εισαγωγή στο θεσμό του Factoring

Το Factoring αποτελεί ένα νέο για την ελληνική πραγματικότητα οικονομικό -νομικό θεσμό. Η ελληνική του μετάφραση αποδίδεται ως «Ανάληψη απαιτήσεων τρίτων» ή «Διενέργεια πράξεων αναδόχου είσπραξης εμπορευματικών απαιτήσεων» ή «Σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων» κ. α.

1.2. Τι είναι όμως Factoring;

Είναι μία εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης που δεν ανταγωνίζεται τον παραδοσιακό δανεισμό αλλά τον συμπληρώνει και συνοδεύεται και από άλλες υπηρεσίες. Είναι μια δέσμη προϊόντων βραχυπρόθεσμου χαρακτήρα.

Με την εφαρμογή του Factoring, οι προμηθευτές - εκχωρητές εκχωρούν την ευθύνη είσπραξης των απαιτήσεων στον Factor, ο Factor αναλαμβάνει την υποχρέωση να αξιολογεί την φερεγγυότητα των πελατών - αγοραστών - οφειλετών, να παρακολουθεί τη λογιστική διαχείριση, και βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση μέσω της προεξόφλησης των εκχωρούμενων απαιτήσεων.



Ο νέος αυτός, αναπτυξιακού χαρακτήρα θεσμός, συμβάλλει στην ενίσχυση των μικρομεσαίων και μεταποιητικών επιχειρήσεων, επιτρέπει την ορθολογικότερη διοίκησή τους, τη χρηματοδότησή τους, την ασφάλισή των απαιτήσεων του προμηθευτή, την ενίσχυση της θέσης της επιχείρησης στην αγορά, την ενίσχυση της επενδυτικής της βάσης κ. λπ.

Πέραν αυτών το σημαντικό είναι ότι ενισχύει και προωθεί τις εξαγωγές.

Με την εφαρμογή του θεσμού ο βαθμός ρευστότητας της επιχείρησης αυξάνει με αποτέλεσμα η επιχείρηση να είναι ακόμη πιο ανταγωνιστική.

Το Factoring δεν λειτουργεί σαν τους κλασικούς μηχανισμούς ασφάλισης για την κάλυψη των πιστωτικών κινδύνων. Οι εγγυήσεις του παρέχονται κατά πελάτη και με βάση ορισμένο όριο του ποσού κινδύνου, ανεξάρτητα από το ποιες ή πόσες είναι οι εμπορικές πράξεις.

1.3. Ιστορική αναδρομή Factoring

Μας είναι άγνωστο πότε χρησιμοποιήθηκε για πρώτη φορά η έννοια του Factoring, παρά το ότι αναφέρεται στην αγγλική βιβλιογραφία από τον 15^ο - 16^ο αιώνα.

Στην αρχή ο Factor είχε τη μορφή του εμπορικού αντιπροσώπου και διακινούσε προϊόντα με τη δική του επωνυμία.

Πολλές οι υπηρεσίες του, που συνέβαλλαν στην ανάπτυξη των εμπορικών συναλλαγών της χώρας του.

Αυτό κυρίως σε περιόδους αποικιοκρατίας όταν είχε το σπουδαιότερο ρόλο αφού ήταν αυτός που εισέπραττε τους λογαριασμούς των πελατών.

Ήταν αυτός που διαμόρφωνε την πιστωτική πολιτική και έδινε προκαταβολές τοις μετρητοίς πριν από την πώληση των προϊόντων. Όλα αυτά, όμως γίνονταν έξω από τα πλαίσια νόμων ή δικαστικών αποφάσεων.

Με την ανάπτυξη - οικονομική και βιομηχανική - στις ΗΠΑ, πριν από τον πρώτο παγκόσμιο πόλεμο, σημειώθηκαν σημαντικές εξελίξεις στο χώρο των επιχειρήσεων.

Οι ίδιοι οι βιομήχανοι είχαν πια συμφέρον από την ανάπτυξη των δραστηριοτήτων τους.

Έτσι, οι Factors αντιπρόσωποι απομακρύνθηκαν σιγά - σιγά από το χώρο αυτό. Με τις νέες εξελίξεις άρχισαν να δημιουργούνται νέες εργασίες, παρέχοντας



FACTORING

υπηρεσίες στους επιχειρηματίες, εκεί που αυτοί δεν μπορούσαν ή δεν τους συνέφερε να αναλάβουν, με αποτέλεσμα την ανάπτυξη των χρηματοδοτικών υπηρεσιών και υπηρεσιών κάλυψης των πιστωτικών κινδύνων.

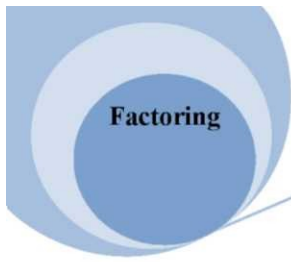
Ήρθε ο νέος Factor, ο σύγχρονος χρηματοδότης με πιστώσεις, προκαταβολές απαιτήσεων, ασφαλίσεις εκχωρημένων τιμολογίων κ. α. Έτσι δημιουργήθηκε το σύγχρονο Factororing.

Με το πέρασμα του χρόνου, δημιουργήθηκαν κι άλλες εταιρίες χρηματοδοτήσεων και επεκτάθηκαν πέρα από τη χρηματοδότηση εμπορικών εργασιών. Αργότερα μπαίνουν σε αυτό το χώρο και οι τράπεζες, καθώς και διάφοροι άλλοι χρηματοδοτικοί οργανισμοί.

Πριν το 1960, ελάχιστες τράπεζες παρείχαν υπηρεσίες Factororing. Το 1963 για πρώτη φορά τράπεζες ασχολούνται με το Factororing, αφού εντάχθηκε με νόμο στις τραπεζικές εργασίες (πρώτα στις ΗΠΑ). Άλλες τράπεζες δημιούργησαν νέα τμήματα που ασχολήθηκαν με το νέο θεσμό, ενώ άλλες αγόρασαν ολόκληρες διευθύνσεις ή εταιρίες Factororing.

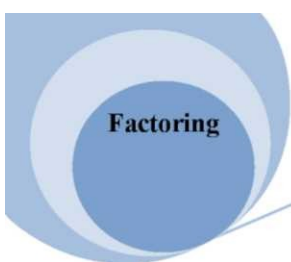
Στην αρχή ο νέος θεσμός απευθυνόταν σε υφαντουργικές επιχειρήσεις, εταιρίες επίπλων κ.λπ.

Αργότερα επεκτάθηκε και σε βιομηχανίες (υποδημάτων, παιχνιδιών, χαλιών κ. λπ.).



FACTORING

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2



FACTORING

8

Χαρακτηριστικά και Είδη Factoring

2.1. Γενικά χαρακτηριστικά του θεσμού

Το Factoring είναι συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης, όπως το Leasing, Forfaiting κ. α. , χωρίς να είναι ανταγωνιστική με τον παραδοσιακό δανεισμό.

Οι **Εταιρείες Factoring** στην Ελλάδα λειτουργούν τόσο ως υπηρεσίες τραπεζών όσο και ανεξάρτητες. Μερικές από αυτές είναι:

- Marfin Factors and Forfaiters

- H. S. B. C. Factors
- EFG Factors
- ABC Factors
- Ethnofact
- Piraeus Factoring
- Kyprou Factors
- Millennium Factors
- Emporiki Factoring
- ATE Factoring κ. α.

Αγορά-στόχο του Factoring αποτελούν:

- Μικρού και μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις με οργανωμένα λογιστήρια, που πωλούν στην εγχώρια αγορά σε επαναλαμβανόμενης αγοραστικής συμπεριφοράς επιχειρηματική πελατεία (industrial buyers).
- Μεγάλες επιχειρήσεις που απαιτούν πέρα από την ευέλικτη και άμεση χρηματοδότηση, την ανάθεση της διαχείρισης των εισπρακτέων τους σε εξειδικευμένους οργανισμούς (financial outsourcers) ή την βελτίωση του working capital και επομένους τους ισολογισμούς τους.
- Μικρού, μεσαίου και μεγάλου μεγέθους εταιρείες που εξάγουν *συστηματικά* στις διεθνείς αγορές.
- Εισαγωγικές εταιρείες που πωλούν στην εγχώρια αγορά.

Έχει αναπτυξιακό χαρακτήρα αφού χρηματοδοτεί και τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Ακόμα χρησιμοποιείται σαν μέσο προώθησης των πωλήσεων για τη λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων και την εμποροπιστωτική πολιτική της επιχείρησης.

Πρέπει να τονιστεί ότι στο Factoring, σε οποιαδήποτε μορφή του, ο Factor αναλαμβάνει αποκλειστικά την είσπραξη και διαχείριση των τιμολογίων. Δεν ασχολείται με καμία άλλη εργασία όπως μεταφορά, τυποποίηση, συσκευασία κ. λπ.

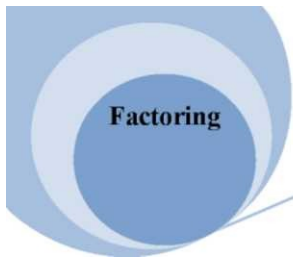
Μερικές από τις επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν Factoring στην Ελλάδα

είναι:

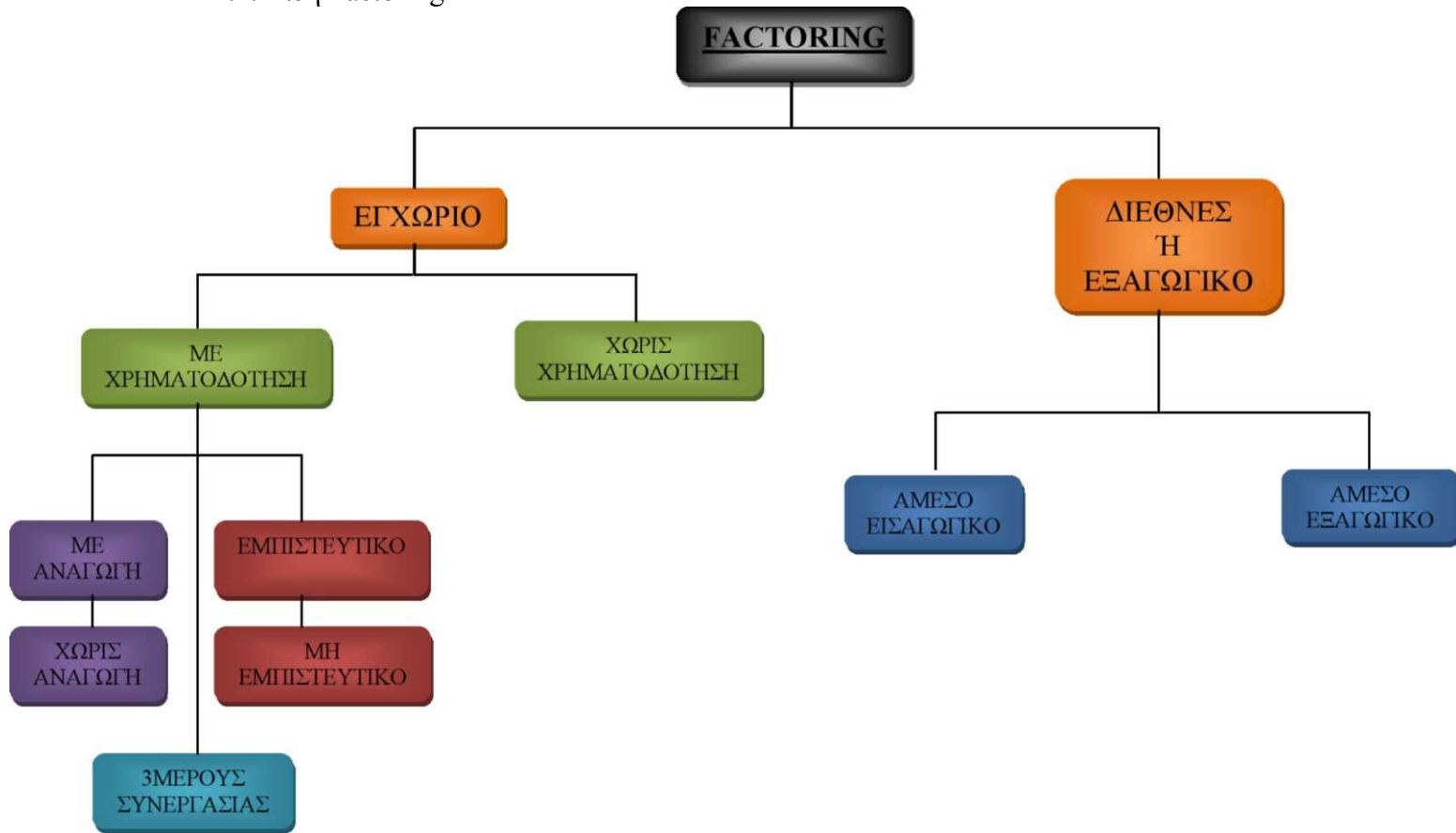
- Γερμανός
- Ericsson
- Infoquest
- Δέλτα
- Μιμίκος
- Τιτάν
- Αγορά Μυλόπουλος Α. Ε.
- Vivartia
- Septona
- Lidl
- Βασιλόπουλος
- Βερόπουλος
- Μαρινόπουλος
- Larco
- Everest
- Γρηγόρης
- Carrefour

Γενικότερα και πιο ομαδοποιημένα, Factoring χρησιμοποιούν οι εξής κλάδοι:

- Super markets
- Εταιρείες εμπορίας Air-conditions
- Εταιρείες εμπορίας Λαδιών
- Εταιρείες εμπορίας Ρούχων
- Εταιρείες εμπορίας Φρούτων και Λαχανικών
- Εταιρείες εμπορίας Ιχθύων
- Εταιρείες εμπορίας Ηλεκτρικών Συσκευών
- Εταιρείες εμπορίας Αρτοσκευασμάτων
- Εταιρείες εμπορίας Υποδημάτων
- Εταιρείες Κινητής Τηλεφωνίας
- Αυτοκινητοβιομηχανίες
- Βιομηχανίες παροχής Α' Υλών κ. α.



2.2. Είδη Factoring

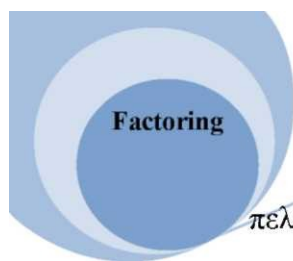


I. Εγχώριο (Cosmetic Factoring)

Το εγχώριο Factoring αφορά την εσωτερική αγορά της χώρας. Δηλαδή την ανάληψη της ευθύνης είσπραξης των τιμολογίων που αφορούν τις πωλήσεις προϊόντων και υπηρεσιών που πραγματοποιούνται στο εσωτερικό της χώρας. Επίσης τη λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων και τη χρηματοοικονομική διαχείριση της επιχείρησης. Το εγχώριο Factoring εφαρμόζεται σε όλες τις επιχειρήσεις και για κάθε προϊόν και υπηρεσία. Κυρίως αντιπροσωπεύει τις μικρομεσαίες και μεταποιητικές επιχειρήσεις.

Αυτές είναι κυρίως επιχειρήσεις που αντιμετωπίζουν προβλήματα χρηματοδότησης

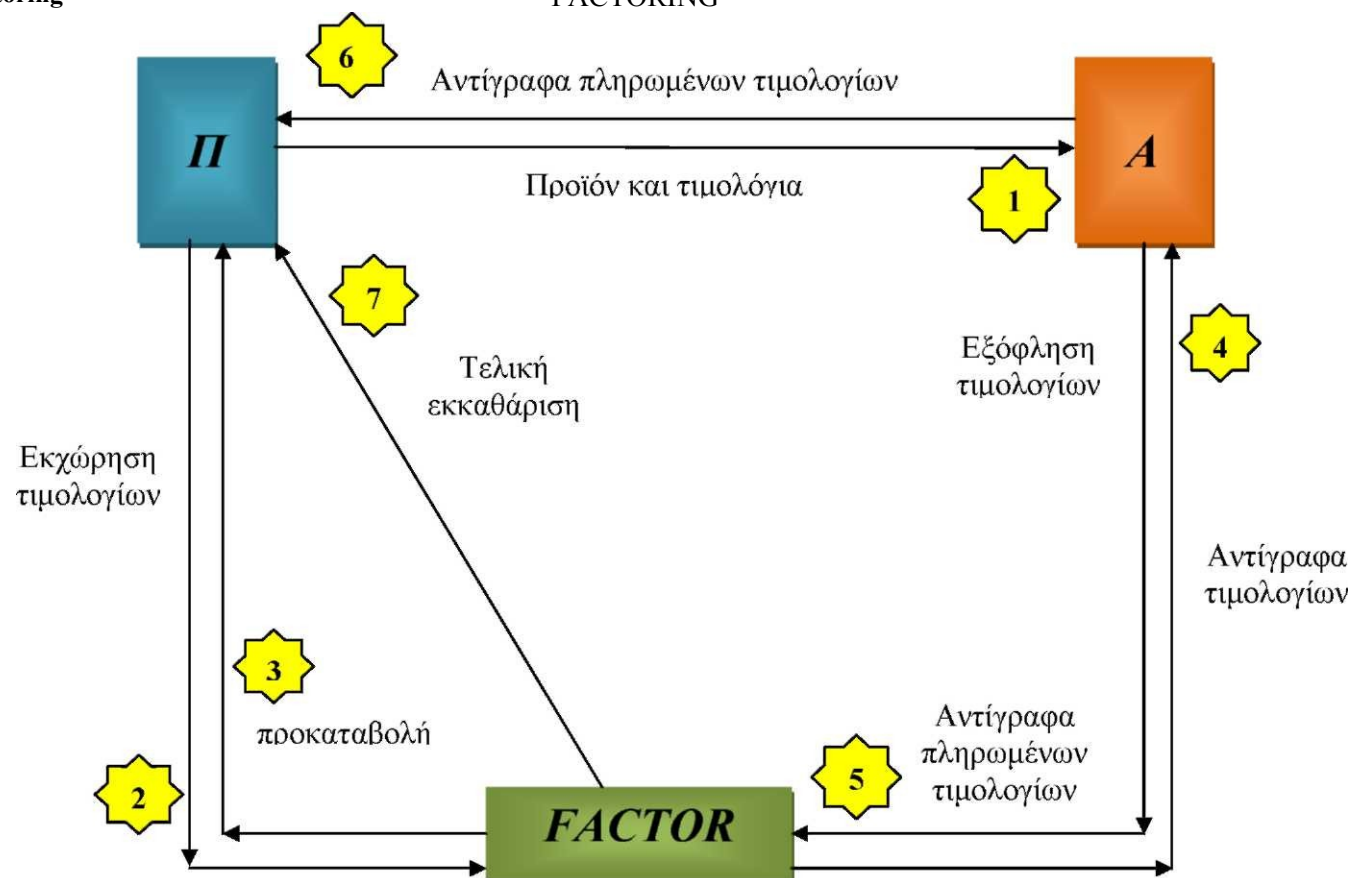
Το Factoring βοηθά αυτές τις επιχειρήσεις χρηματοδοτώντας, παρακολουθώντας τις πωλήσεις τους, αναλαμβάνοντας τη λογιστική τους διαχείριση, καλύπτοντας τον πιστωτικό κίνδυνο καθώς και αξιολογώντας την φερεγγυότητα των



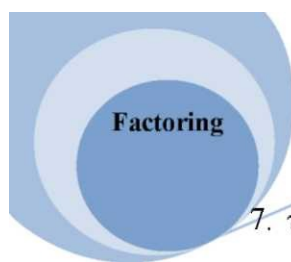
πελατών τους, μέσω ενός πολύ ανεπτυγμένου δικτύου πληροφόρησης που διαθέτουν οι υπηρεσίες του Factoring (Credit Control).

και χρηματοδότης και διαχείρισης.

Στο εγχώριο Factoring τρεις βασικοί παράγοντες λαμβάνουν μέρος: ο προμηθευτής - εκχωρητής, ο Factor και ο πελάτης - αγοραστής των προϊόντων του προμηθευτή. Το σύστημα του εγχώριου Factoring προϋποθέτει τις εξής ενέργειες:



1. ο προμηθευτής - εκχωρητής στέλνει τα εμπορεύματα στον αγοραστή - πελάτη.
2. ο προμηθευτής - εκχωρητής εκχωρεί τα τιμολόγια και άλλα ανάλογα έγγραφα στον Factor.
3. ο Factor πληρώνει προκαταβολή-εφόσον συμφωνηθεί-, συνήθως το 80% της αξίας.
4. ο Factor στέλνει αντίγραφα των τιμολογίων στον πελάτη - αγοραστή και εισπράττει τα τιμολόγια.
5. ο πελάτης - αγοραστής στέλνει αντίγραφα των πληρωμένων τιμολογίων στον Factor.
6. ο πελάτης - αγοραστής στέλνει αντίγραφα των πληρωμένων τιμολογίων στον προμηθευτή - εκχωρητή.



FACTORING

7. τέλος, ο Factor συμπληρώνει την πληρωμή στον προμηθευτή – εκχωρητή (20%)- εάν έχει προηγηθεί προπληρωμή-.

12

• Factoring χωρίς χρηματοδότηση (Maturity Factoring)

Το Factoring αυτής της μορφής καλύπτει όλες τις διοικητικές δραστηριότητες των πωλήσεων, την είσπραξη των τιμολογίων και την ασφάλιση του πιστωτικού κινδύνου. Ο Factor με τον προμηθευτή συμφωνούν στην πλήρη εξυπηρέτηση αλλά χωρίς την προπληρωμή του προμηθευτή από τον Factor. Οι πληρωμές του προμηθευτή από τις οφειλές του Factor γίνονται: α) μετά από μια σταθερή περίοδο που βασίζεται στις αναμενόμενες πληρωμές του μέσου όρου της πιστωτικής περιόδου κατόπιν συμφωνίας του οφειλέτη (Maturity Period).

β) σύμφωνα με την πληρωμή του Factor από τους οφειλέτες ή με τη ρευστοποίηση των χρεών ή όπως αλλιώς συμφωνηθεί.

γ) σύμφωνα με την ημερομηνία μεταφοράς των χρεών του Factor και της υποβολής αντιγράφου τιμολογίου, από τον προμηθευτή.

Το κόστος του προμηθευτή σε αυτή τη μορφή Factoring είναι η προμήθεια που κυμαίνεται από 0,3 - 3%.

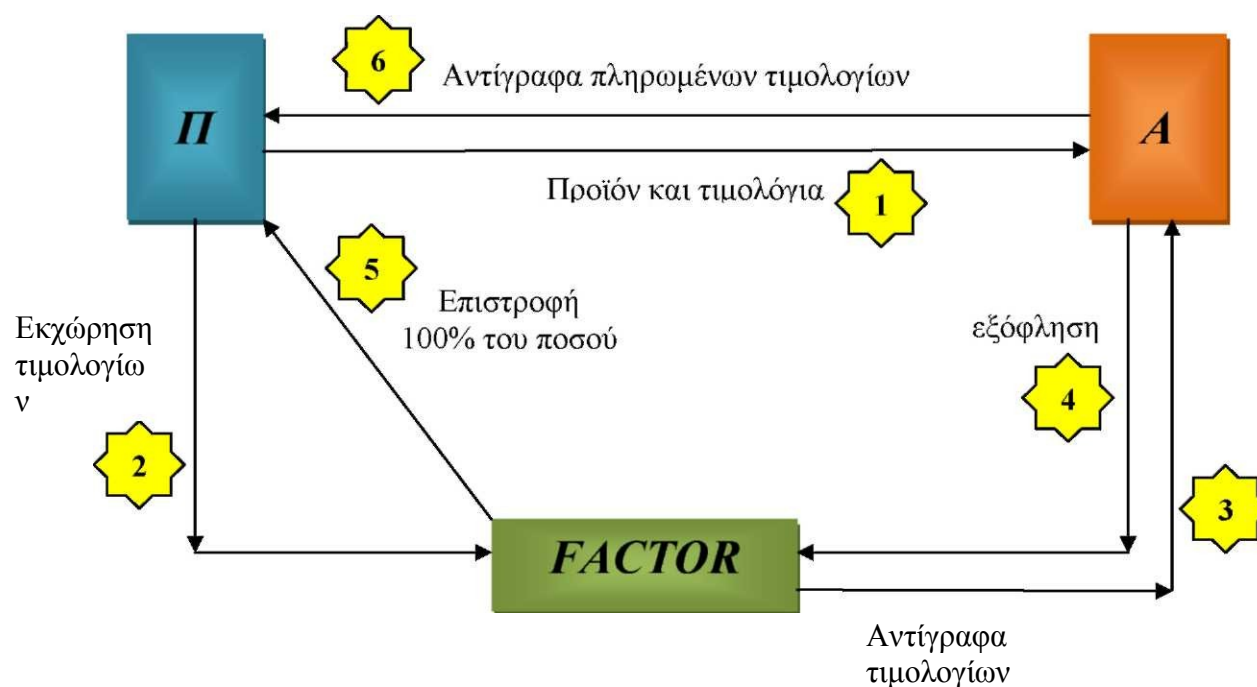
Το κόστος πιστωτικού κινδύνου από 0,5 - 2% δεν συνυπολογίζεται πάντα στο κόστος προμήθειας του προμηθευτή, αλλά ακολουθεί άλλες διαδικασίες υπολογισμού.

Παράδειγμα επιχείρησης που χρησιμοποιεί "Factoring χωρίς χρηματοδότηση" είναι η «ΑΓΟΡΑ ΜΥΛΟΠΟΥΛΟΣ Α. Ε.» η οποία εμπορεύεται κάρτες κινητής τηλεφωνίας και ομιλίας, τσιγάρα κ.α.

Η επιχείρηση αφού κοινοποιεί στον Factor το πελατολόγιό της έπειτα του εκχωρεί τις επιταγές και τα τιμολόγια της χωρίς να ζητάει προπληρωμή. Ο Factor στέλνει αντίγραφα των τιμολογίων στους αγοραστές της «ΑΓΟΡΑΣ ΜΥΛΟΠΟΥΛΟΣ Α. Ε.». Εφόσον εισπραχτούν από τον Factor τότε και μόνο τότε ο Factor επιστρέφει στην επιχείρηση το 100% της αξίας των επιταγών και των τιμολογίων της μαζί με αντίγραφα των πληρωμένων τιμολογίων.

Η «ΑΓΟΡΑ ΜΥΛΟΠΟΥΛΟΣ Α. Ε.» το μόνο που πληρώνει στον Factor είναι μια προμήθεια διαχείρισης το οποίο κοστίζει πολύ λιγότερο από το παράβολο που θα πλήρωνε στην τράπεζα για την εξόφληση των επιταγών της.

Έτσι, μειώνεται το κόστος της επιχείρησης γλυτώνοντας να πληρώνει άτομα τα οποία θα διαχειρίζονται τις επιταγές της, οι οποίες μπορεί να φτάνουν και τις 100120 επιταγές περίπου την ημέρα και μάλιστα διαφορετικών τραπεζών, γλυτώνοντας παράλληλα και το παράβολο της τράπεζας, εξοικονομώντας χρόνο ώστε να επικεντρώνεται στις άλλες δραστηριότητές της και επιπλέον της παρέχεται πλήρη λογιστική απεικόνιση των ταμειακών ροών της.



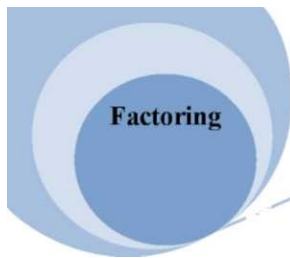
• Factoring με χρηματοδότηση (Bulk Factoring)

Κατά αυτή τη μορφή του Factoring ο προμηθευτής - εκχωρητής χρηματοδοτείται στο ύψος των εισπρακτέων λογαριασμών χωρίς την εγγύηση της ρευστοποίησης ή της εξασφάλισης της είσπραξης των τιμολογίων. Τα τιμολόγια εδώ λειτουργούν σαν εγγύηση.

■ Εμπιστευτικό

Το εμπιστευτικό Factoring λειτουργεί σαν ενεχυροδανειστήριο. Η συμφωνία μεταξύ Factor και προμηθευτή διατηρείται μυστική και δεν ανακοινώνεται στον πελάτη εκτός αν αυτός δεν εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του. Αυτό γίνεται για να προστατευθεί ο Factor από πελάτες που έχουν υψηλό ρίσκο. Για αυτό οι Factors αναλαμβάνουν μόνο για μεγάλους εκχωρητές και επιλεγμένους πελάτες τους, δηλαδή αξιόπιστους.

Ο εκχωρητής αναλαμβάνει μόνος του την είσπραξη των τιμολογίων, ενώ τη διαχείρισή τους και ότι ακόμα προβλέπεται το αναλαμβάνει ο Factor. Ο εκχωρητής

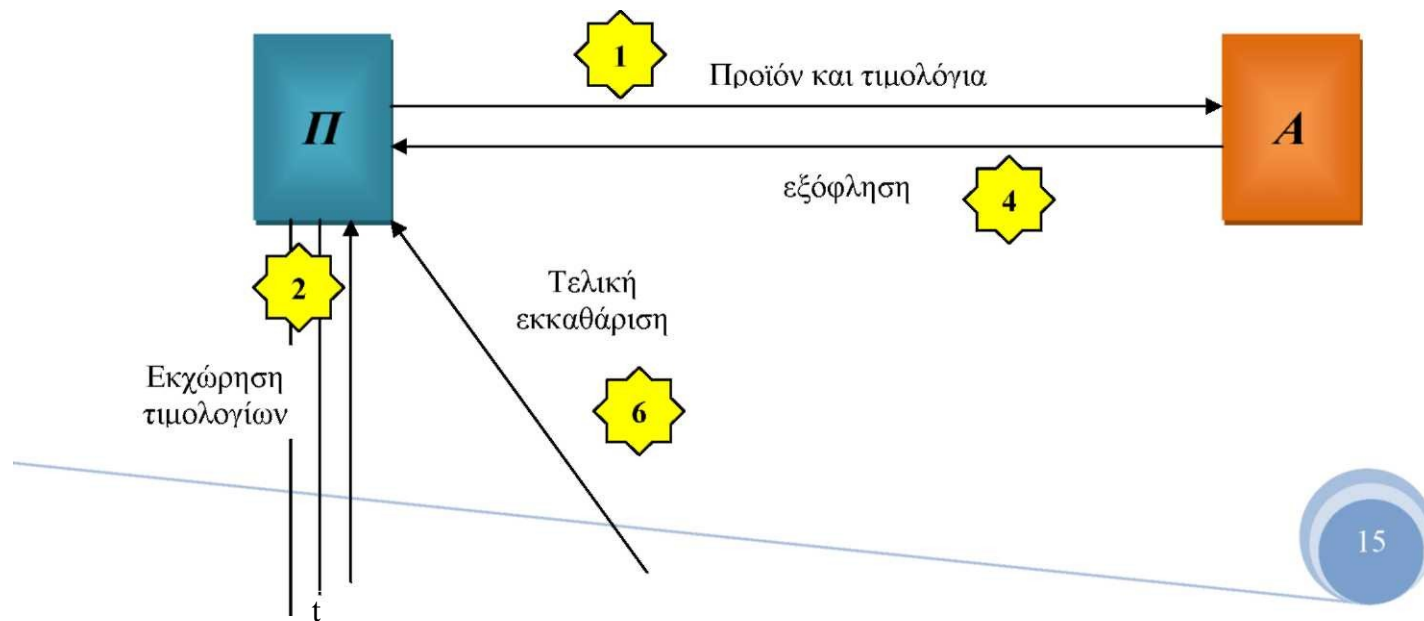


τώρα καλείται να πληρώσει την προμήθεια διαχείρισης καθώς και τους τόκους. Ο Factor χρηματοδοτεί τον εκχωρητή κατά 90% ή οποιοδήποτε άλλο ποσοστό έχει συμφωνηθεί, αλλά όταν ο εκχωρητής τα εισπράξει πρέπει να επιστρέψει στον Factor το 100% της αξίας των επιταγών και των τιμολογίων και μετέπειτα ο Factor του επιστρέφει το υπολειπόμενο 10%. Με την επιστροφή αυτή όταν γίνει έλεγχος φαίνεται μια καθαρή σχέση. Στο εμπιστευτικό Factoring δεν γίνεται αναγγελία στον αγοραστή για το ποιος είναι ο Factor. Στην ουσία αφού δεν υπάρχει αναγγελία είναι παράνομο και φυσικά ο Factor αντιμετωπίζει τον κίνδυνο να μείνει ακάλυπτος. Έτσι πραγματοποιεί εξονυχιστικούς ελέγχους τόσο για την φερεγγυότητα των εκχωρητών και των αγοραστών όσο και για το αν οι αγοραστές εκπλήρωσαν τις υποχρεώσεις τους προς τους εκχωρητές.

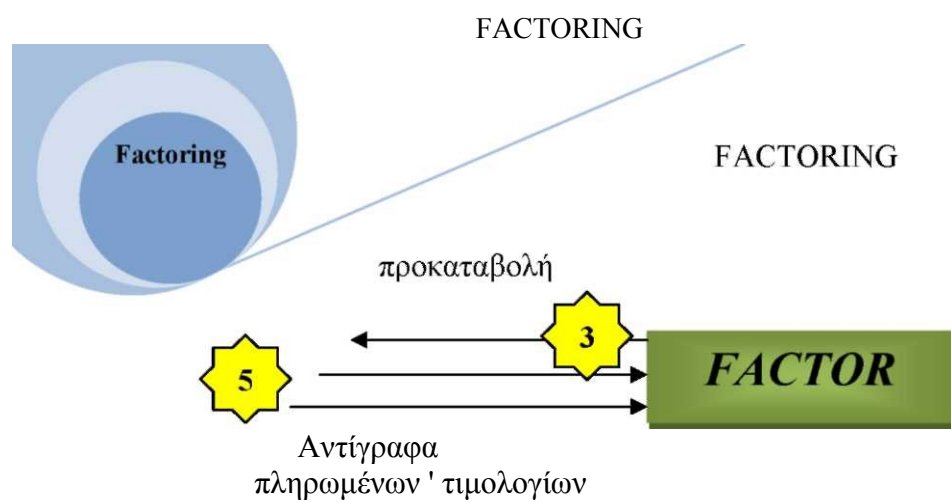
Σε περίπτωση που ο εκχωρητής δεν φανεί εντάξει στις υποχρεώσεις του προς τον Factor, τότε ο Factor κρατάει την Προμήθεια Διαχείρισης η οποία έχει προπληρωθεί αρχικά και ο εκχωρητής είναι υποχρεωμένος το ύψος των τιμολογίων που δεν κάλυψε και αντιπροσωπεύουν κάποια ποσότητα προϊόντων να τα δώσει στον Factor και αυτός να τα χειριστεί όπως νομίζει (κυρίως μεταπωλεί αυτά τα προϊόντα και σε αρκετές περιπτώσεις οι Factors έχουν βγάλει μεγαλύτερο κέρδος από ότι θα κέρδιζαν με τη σύμβαση συνεργασίας με τον εκχωρητή).

Στην Ελλάδα είναι ελάχιστες οι επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν το εμπιστευτικό Factoring. Μία από αυτές είναι η «LIDL» γνωστή αλυσίδα super market.

Για παράδειγμα η «LIDL» φέρνει στον Factor τα τιμολόγια που έχει προς είσπραξη. Ο Factor ελέγχει και αξιολογεί τα τιμολόγια και τη χρηματοδοτεί κατά 90% της αξίας αυτών. Όταν η «LIDL» εισπράξει από τους αγοραστές της το 100% το επιστρέφει στον Factor μαζί με τα αντίγραφα των πληρωμένων τιμολογίων και ο Factor του επιστρέφει από αυτά το 10%



που του υπολείπεται.



Στην περίπτωση αυτή έχει ανακοινωθεί στον πελάτη η συμφωνία που έχει προηγηθεί μεταξύ του προμηθευτή και του Factor. Η ανακοίνωση αυτή γίνεται με διάφορους τρόπους. Συνήθως αναγράφεται πάνω στα τιμολόγια το όνομα του Factor στο οποίο αυτά έχουν εκχωρηθεί. Μιλάμε για την τυπική σύμβαση Factoring αφού υπάρχει αναγγελία.

Παρακάτω ακολουθεί παράδειγμα με την γνωστή εταιρεία γαλακτοκομικών και ποτών «VIVARTIA A.B.E.E.» η οποία χρησιμοποιεί εμπιστευτικό και μη εμπιστευτικό Factoring ταυτοχρόνως:

Η «VIVARTIA» λοιπόν φέρνει στον Factor τους εξής αγοραστές της:

- το «ΜΑΡΙΝΟΠΟΥΛΟ», και
- τη «LIDL».

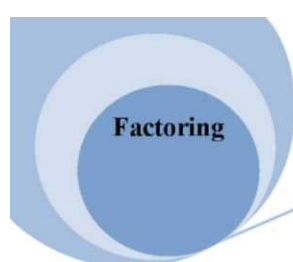
με τιμολόγια αξίας περίπου 200.000€ για ένα μήνα έκαστος για κάθε αγοραστή.

Συζητάνε και ο Factor αφού κάνει τον απαραίτητο έλεγχο για τη φερεγγυότητα τους (Credit Control) τους δέχεται.

Ο «ΜΑΡΙΝΟΠΟΥΛΟΣ» δέχεται την αναγγελία να πληρώνει στον Factor, η «LIDL» όμως αρνείται. Η «VIVARTIA» παρόλαυτά ζητάει ρευστότητα. Έτσι κάνουν συμφωνία και υπογράφουν σύμβαση "μη εμπιστευτικού Factoring" για το «ΜΑΡΙΝΟΠΟΥΛΟ» και "εμπιστευτικού" για τη «LIDL». Ο Factor χρηματοδοτεί τη γαλακτοβιομηχανία κατά 90% έκαστος για κάθε αγοραστή. Όσο αναφορά το «ΜΑΡΙΝΟΠΟΥΛΟ», όταν ο Factor εισπράξει το 100% του ποσού θα δώσει και το χρωστούμενο 10% στη «VIVARTIA». Όσο για τη «LIDL» η «VIVARTIA» θα πάρει και πάλι μπροστά το 90%, αλλά όταν τα εισπράξει επιστρέφει το 100% της αξίας τιμολογίων στον Factor και αυτός με τη σειρά του επιστρέφει το 10%.

ο Factoring με δικαίωμα αναγωγής

Γενικά η όλη φιλοσοφία στηρίζεται στο ποιος θα αναλάβει το ρίσκο των απλήρωτων τιμολογίων.



FACTORING

Αν δηλ. ο Factor έχει το δικαίωμα να επιστρέψει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή - εκχωρητή έναντι καταβολής του αντίστοιχου ποσού.

Συνήθως ο Factor αρχίζει με το δικαίωμα αναγωγής ώστε να πειστεί για τη φερεγγυότητα των πελατών του και στη συνέχεια εφαρμόζει το θεσμό χωρίς δικαίωμα αναγωγής. Επίσης αυτό το είδος το εφαρμόζουν στις επιχειρήσεις που δεν ενδιαφέρονται για τις δραστηριότητες του Factoring, παρά μόνο για τη μείωση του κόστους είσπραξης ενός μέρους ή ενός συνόλου των τιμολογίων μέσω του Factoring. Εδώ το «ρίσκο» αναλαμβάνει ο προμηθευτής 100%.

ο Χωρίς δικαίωμα αναγωγής

FACTORING

Στην περίπτωση αυτή ο Factor δεν έχει το δικαίωμα να επιστρέφει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή - εκχωρητή. Το ρίσκο αναλαμβάνει 100% ο Factor για εκχωρητές όμως με συγκεκριμένο κύκλο εργασιών και αγοραστών επιλεγμένους ανάλογα με τη φερεγγυότητά τους.

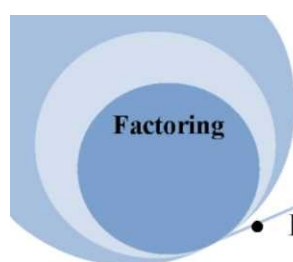
Υπάρχουν περιπτώσεις κατά τις οποίες ο Factor περιλαμβάνει την ευθύνη είσπραξης των τιμολογίων μέχρι ενός σημείου που καθορίζει ο ίδιος χωρίς αναγωγή και πέρα από αυτό να εισπράττει με δικαίωμα αναγωγής.

Για παράδειγμα αν ένας Factor αναλαμβάνει κίνδυνο για ποσό έως 1.000.000€ και ένας εκχωρητής όπως η «TITAN» φέρει επιταγές 1.900.000€, τότε ο Factor θα τον καλύψει 100% για το 1.000.000€ και για τις υπόλοιπες 900.000€ ο Factor ασφαρίζει την «TITAN» στην ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ. Η «TITAN» τώρα υποχρεούται να πληρώσει την προμήθεια διαχείρισης και τους απαραίτητους τόκους στον Factor και κάποιο ποσό στην ασφαλιστική εταιρεία μόνο όμως για το ύψος των 900.000€ που ασφάλισε.

Η «TITAN» χρησιμοποιεί "μη εμπιστευτικό Factoring" και χρηματοδοτείται κατά 90%. Ο ισολογισμός της έχει παρουσιάσει αύξηση των ταμειακών ροών, έχει γλυτώσει χρόνο από τη διαχείριση των τιμολογίων, τα παράβολα της τράπεζας και έξοδα μισθών αφού δεν χρειάζεται να χρησιμοποιεί ξεχωριστά άτομα για το σκοπό αυτό. Της παρέχεται λίστα με το πελατολόγιο της αφού ο Factor έχει κάνει έλεγχο και την προειδοποιεί την για τη φερεγγυότητά τους καθώς και λογιστική διαχείριση και απεικόνιση.

Υπάρχουν εκχωρητές που καλύπτονται 100%, αν για παράδειγμα η αξία των τιμολογίων τους ανέρχεται σε μικρότερο ή ίσο ποσό του 1.000.000€.

17



FACTORING

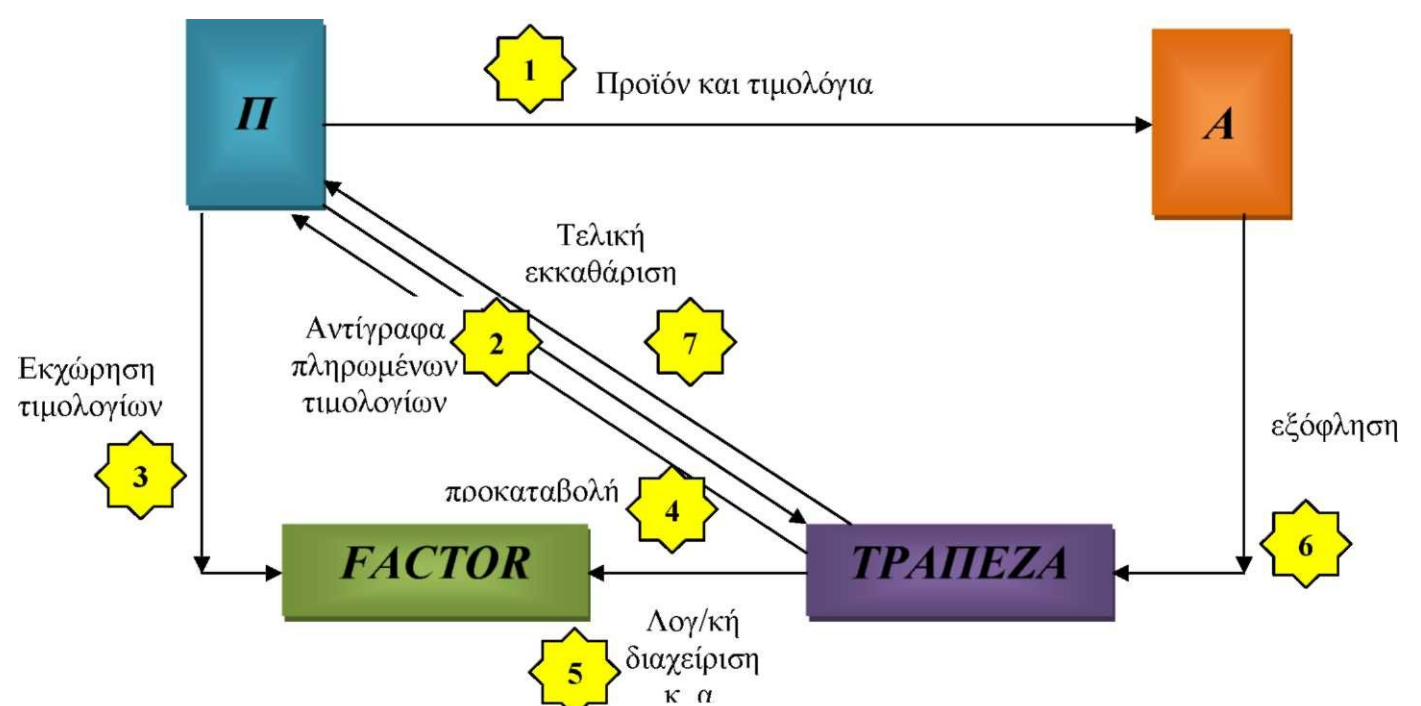
• Factoring τριμερούς συνεργασίας

Σε αυτή τη μορφή Factoring συμμετέχουν ο Factor, ο προμηθευτής, και η Τράπεζα.

Ο Factor λόγω κεφαλαιακής επάρκειας ζητά βοήθεια από την τράπεζα και αναλαμβάνει να παρέχει ότι προβλέπεται ενώ η τράπεζα χρηματοδοτεί απευθείας τον προμηθευτή, σύμφωνα με τις απαιτήσεις που έχουν εκχωρηθεί στον Factor.

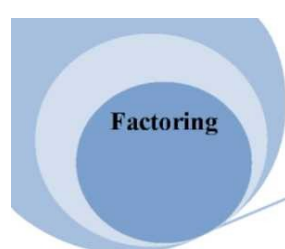
Αυτή η συμφωνία για παράδειγμα συνήθως συμπράττεται από εταιρείες οι οποίες προμηθεύουν το Δημόσιο (Δήμους, Νομαρχίες, Δημόσια Νοσοκομεία κ.α.) όπου συνήθως υπάρχει μεγάλη καθυστέρηση -περί των 2 χρόνων περίπου, ενώ οι Factors αναλαμβάνουν υποχρεώσεις με μέση πίστωση 6 μηνών το ανώτερο- από το Δημόσιο στην εκπλήρωση των υποχρεώσεών του.

Έτσι οι εκχωρητές ενεχυριάζουν τα τιμολογία τους στην τράπεζα, η οποία τους χρηματοδοτεί αλλά όχι στο 100%. Η τράπεζα από τη μεριά της για να εξασφαλιστεί τους ανοίγει ένα αλληλόχρεο λογαριασμό που τους χρεώνει τα λεφτά όταν αυτή τα εισπράξει. Επειδή όμως η τράπεζα δεν έχει τη δυνατότητα να τα διαχειριστεί όλα αυτά, υπογράφει 3μερή σύμβαση όπου ο



FACTORING

εκχωρητής χρηματοδοτείται από την τράπεζα ενώ ο Factor αναλαμβάνει τη λογιστική διαχείριση των τιμολογίων και όλα όσα υπόκεινται στις υποχρεώσεις του.



FACTORING

Το Διεθνές Factoring ασχολείται κυρίως με τις εξαγωγές - εισαγωγές

προϊόντων, δηλ. την ανάληψη της ευθύνης της είσπραξης και εξόφλησης των απαιτήσεων των τιμολογίων εξαγόμενων και εισαγόμενων προϊόντων.

Επίσης, ασχολείται με την χρηματοδότηση, προκαταβολή, διαχείριση τιμολογίων, μηχανογράφηση κ. λπ.

Με το διεθνές Factoring αναμένεται ότι θα διευκολυνθούν κατά πολύ οι εξαγωγές γι' αυτό και προηγείται.

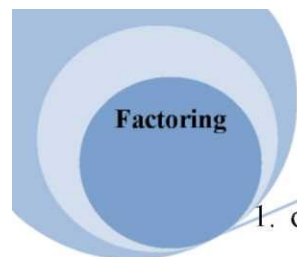
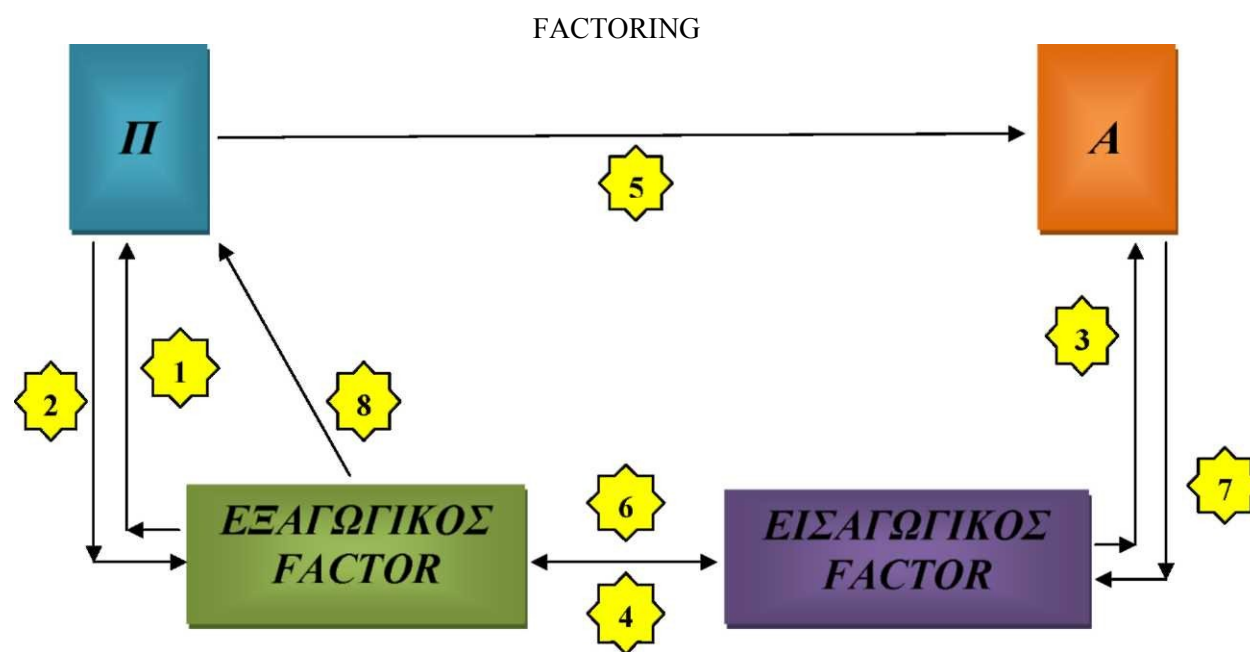
Οι κανονισμοί και οι ρυθμίσεις διαμορφώνονται σε ευρωπαϊκό επίπεδο από την Ευρωπαϊκή Ένωση Εταιριών Factoring, FACTOR CHAIN INTERNATIONAL, που εδρεύει στο Άμστερνταμ. Οι συμμετέχοντες στις διεθνείς συναλλαγές Factoring είναι:

Ο Προμηθευτής-Εκχωρητής-Εξαγωγέας, ο οποίος είναι αυτός που εκδίδει το τιμολόγιο από την πώληση των προϊόντων του ή υπηρεσιών και εκχωρεί στον Factor εξαγωγής τη σχετική απαίτηση.

Ο Αγοραστής-Πελάτης-Εισαγωγέας, ο οποίος είναι αυτός που αγοράζει τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες του πωλητή και οφείλει να πληρώσει σε αυτόν το ποσό που αναγράφεται στο τιμολόγιο.

Ο Εξαγωγικός Factor, οποίος δέχεται την ανάληψη των εισπρακτέων απαιτήσεων του πωλητή.

Ο Εισαγωγικός Factor, ο οποίος αναλαμβάνει να εισπράξει ή να εγγυηθεί τις απαιτήσεις, όπως αναγράφονται στο τιμολόγιο του πωλητή.



FACTORING

1. ο εξαγωγικός Factor που βρίσκεται σε διαρκή επικοινωνία με τον εισαγωγικό

Factor του εξωτερικού συνάπτει σύμβαση συνεργασίας με τον εξαγωγέα - εκχωρητή.

2. ο εξαγωγέας κάνει αίτηση στον εξαγωγικό Factor για να καθορίσουν το όριο πίστωσης «πλαφόν» κάποιου εισαγωγέα στο εξωτερικό.

3. ο εισαγωγικός Factor αξιολογεί τη φερεγγυότητα του υποψήφιου εισαγωγέα. Αν αυτός εγκρίνει τη χορήγηση πίστωσης αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο (δηλ. να μην πληρώσει ο εισαγωγέας) μέχρι το ποσό του «πλαφόν» που έχει εγκρίνει.

4. ο εισαγωγικός Factor πληροφορεί τον εξαγωγικό Factor για το ύψος του πλαφόν που εγκρίνει και ο εξαγωγικός ενημερώνει με τη σειρά του τον εξαγωγέα.

5. ο εξαγωγέας στέλνει τα εμπορεύματα πριν αναγγείλει στον εισαγωγέα ότι το οφειλόμενο ποσό πρέπει να πληρωθεί στον εισαγωγικό Factor (εφόσον η σύμβαση Factoring περιλαμβάνει και χρηματοδότηση ο εξαγωγικός Factor προκαταβάλλει στον εξαγωγέα μέχρι και το 80% της αξίας της απαίτησης).

6. ο εξαγωγικός Factor στέλνει αντίγραφο του τιμολογίου στον εισαγωγικό Factor.

7. ο εισαγωγικός Factor καταχωρεί το τιμολόγιο στο λογιστήριό του και φροντίζει για την είσπραξη του ποσού. Θα πληρώσει στον εξαγωγικό Factor το 100% της αξίας του τιμολογίου εκτός της προμηθείάς του στην προκαθορισμένη ημερομηνία πληρωμής.

8. όταν ο εισαγωγικός Factor πληρώσει τον εξαγωγικό Factor αυτός με τη σειρά του θα πληρώσει το υπόλοιπο του τιμολογίου, στον εξαγωγέα.

Αν σε μια χώρα δεν υπάρχει εξαγωγικός Factor, ο εξαγωγέας πηγαίνει κατευθείαν στον εισαγωγικό Factor. Σε αυτή την περίπτωση ζητείται εγγυητική επιστολή.

Σχέσεις Εξαγωγικού — Εισαγωγικού Factor

Ο εξαγωγικός και ο εισαγωγικός Factor ακολουθούν τους κανόνες της αμοιβαιότητας - συνεργάζονται σε αμοιβαία βάση.

Οι σχέσεις του εξαγωγικού και εισαγωγικού Factor είναι σχετικά άτυπες αν και η συνεργασία τους χρειάζεται διαδικασίες καθιέρωσης, για να αποφεύγονται συγχύσεις και παρεμβάσεις. Οι 2 αυτοί παράγοντες βοηθούν στην πληροφόρηση των εκχωρητών για τους πελάτες, τα προϊόντα και τις συναλλαγματικές διαδικασίες. Ο εξαγωγικός Factor δεν μπορεί να γνωρίζει πολλά και να έχει πληροφορίες για τον αγοραστή σε πολλές χώρες. Σε αυτό τον βοηθά ο εισαγωγικός Factor ο οποίος μπορεί να αντλήσει πλήθος πληροφοριών ανάλογα με τον αριθμό των τιμολογίων και το μέγεθος των πιστώσεων. Ο προμηθευτής δεν συνάπτει καμία νομική σχέση με τον



εισαγωγικό Factor, όπως ο εξαγωγικός. Απλά ενημερώνεται για τις σχέσεις του εξαγωγικού και εισαγωγικού Factor.

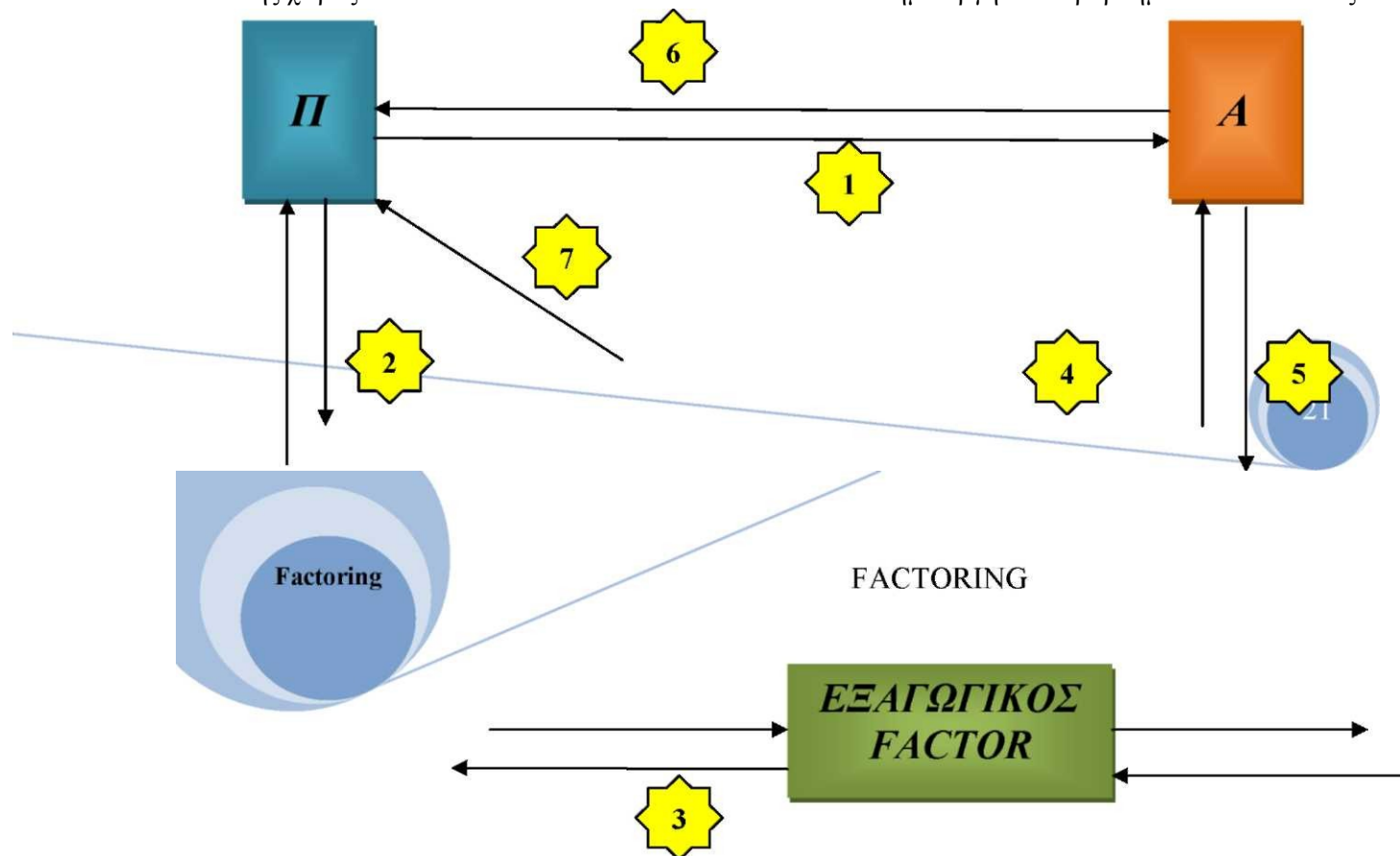
Ο εξαγωγικός και εισαγωγικός Factor κανονίζουν τη μεταβίβαση και είσπραξη των τιμολογίων και κάθε άλλη αναγκαία νομική πράξη. Επίσης διαπραγματεύονται το κόστος των νομικών πράξεων, κόστος συμβάσεων, συμφωνιών κ. λπ. Το εμπορικό ρίσκο αναλαμβάνει ο εξαγωγικός Factor, ενώ η μεταφορά των κεφαλαίων γίνεται στα νομίσματα των τιμολογίων.

• Άμεσο εξαγωγικό Factoring

Το άμεσο εξαγωγικό Factoring εφαρμόζεται για να αποφεύγεται η διπλή καταγραφή των στοιχείων των διοικητικών δραστηριοτήτων και να απλοποιείται το σύστημα των Two Factors. Διευκολύνει γιατί βασίζεται στη λογική ότι το σύστημα των Two Factors απαιτεί διπλούς λογιστικούς υπολογισμούς και διπλή καταγραφή στοιχείων και γενικά καθυστερείται η επικοινωνία και οι πληρωμές. Περισσότερο διευκολύνεται όταν υπάρχει χρηματοδότηση αφού μπορεί να υπάρξει πιστωτικός έλεγχος των πελατών και η εφαρμογή των κριτηρίων για χρηματοδότηση.

Το άμεσο εξαγωγικό Factoring μπορεί να χρησιμοποιηθεί και από σύνδεσμο Factors.

Το άμεσο εξαγωγικό Factoring βασίζεται στις τράπεζες, στα Stausreports, στις πληροφορίες από τα Agents με τα οποία διατηρούν συνεχή επικοινωνία, στις πληροφορίες που αφορούν το δικαίωμα της αναγωγής, της πιστωτικής πολιτικής κ. λπ. Κατά το άμεσο εξαγωγικό Factoring η είσπραξη των τιμολογίων μπορεί να γίνει: ή με την διαπραγμάτευση μόνο του Factor, εκτός αν συναντήσει δυσκολίες, οπότε μπορεί να απευθυνθεί σε πρακτορείο είσπραξης (Collection Agent), ή με τον ορισμό ενός Agent εξ αρχής. Με αυτή όμως την τακτική δεν αποφεύγει τα μειονεκτήματα του Two Factors συστήματος (1^ο μειονέκτημα), και (2^ο) αν δεν υπάρχουν γνώστες της γλώσσας της χώρας που συναλλάσσεται ο Factor είναι δυνατό να δημιουργηθούν προβλήματα επικοινωνίας.



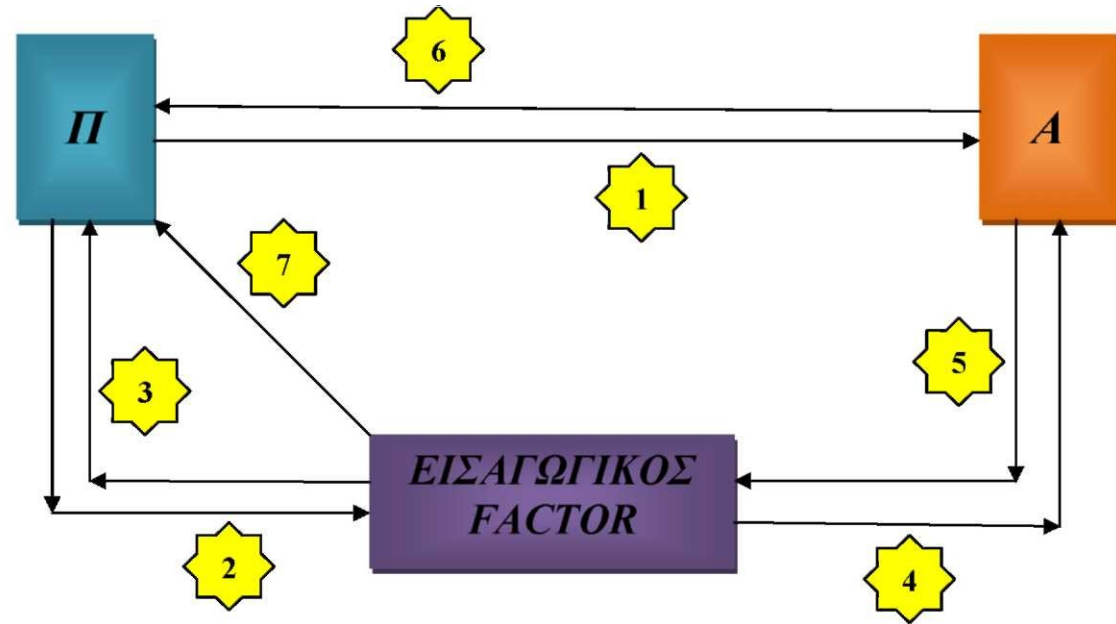
• Άμεσο εισαγωγικό Factoring

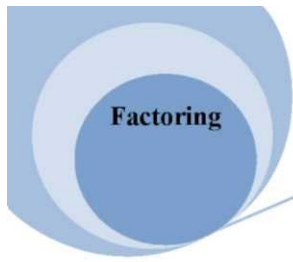
Το άμεσο εισαγωγικό Factoring εφαρμόζεται από τους εξαγωγείς που συνεργάζονται απευθείας με τους Factors των χωρών που απευθύνονται τα προϊόντα τους. Αποφεύγουν δηλαδή τους εξαγωγικούς Factors.

FACTORING

Οι αρχικοί Agents εξελίχθηκαν σε εισαγωγικούς Factors. Σε αυτές τις περιπτώσεις εκτός από την χρηματοδότηση εξυπηρετούνται η είσπραξη τιμολογίων και η ασφάλιση των

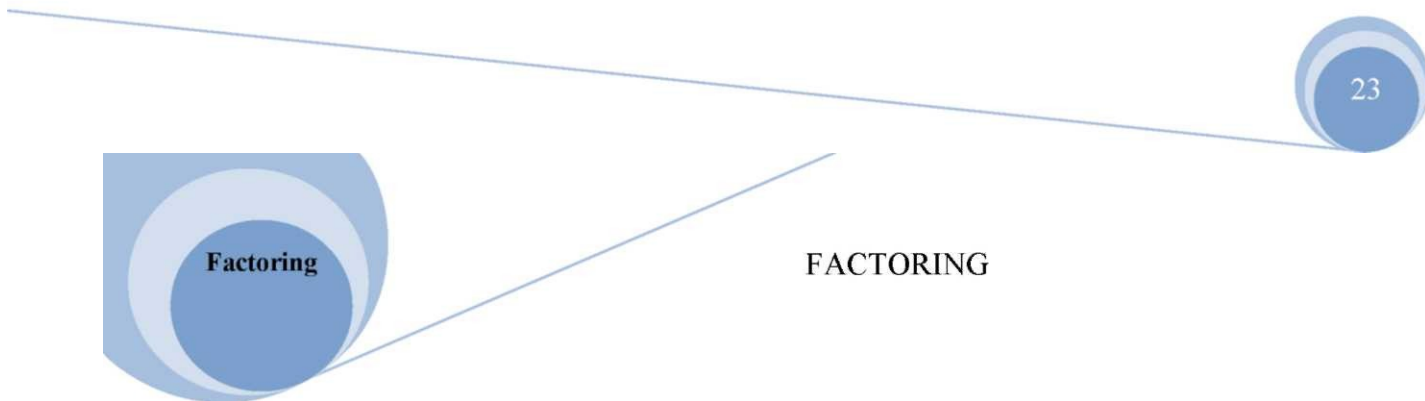
Το βασικό πλεονέκτημα του θεσμού του άμεσου εισαγωγικού Factoring είναι ότι αποφεύγεται ο εξαγωγικός Factor με αποτέλεσμα να διευκολύνεται η επικοινωνία και το χαμηλότερο κόστος, αφού δεν λαμβάνει μέρος ο εξαγωγικός Factor.





FACTORING

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3



FACTORING

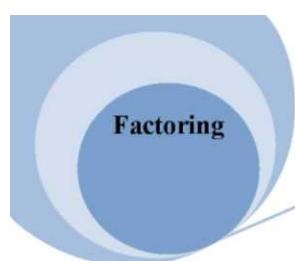
Η λειτουργία του Θεσμού

3.1. Το Factoring σαν μορφή χρηματοδότησης

Μέχρι σήμερα η τραπεζική χρηματοδότηση είναι η μόνη σχεδόν μορφή χρηματοδότησης που προσφέρεται στις επιχειρήσεις για το κεφάλαιο κίνησης. Τώρα όμως λειτουργεί ένας νέος θεσμός χρηματοδότησης, το Factoring, που δεν αποσκοπεί στην αντικατάσταση της τραπεζικής χρηματοδότησης, αλλά στην συμπλήρωσή της και στην κάλυψη των αναγκών της επιχείρησης πέρα από αυτές που μπορεί να καλύψει η απλή τραπεζική χρηματοδότηση.

Factoring Vs Banking

- Οι τράπεζες χρηματοδοτούν επιχειρήσεις με βάση την οικονομική τους κατάσταση.
- Το Factoring στηρίζεται κυρίως στην φερεγγυότητα των πελατών της επιχείρησης.
- Διαφορετικό οργανωτικό και λειτουργικό approach, το οποίο υπαγορεύει διαφορετική δομή λειτουργίας από μια Τράπεζα.
- Οι εταιρείες Factoring στην ανάλυση ενός νέου πελάτη τους, επικεντρώνονται στην ποιότητα των προϊόντων, στην προοπτική τους στην αγορά, στο σωστό management, στην αξιοπιστία των αγοραστών τους, και στην λεπτομερή καθημερινή διαχείριση των χρηματοροών τους.
- Οι τράπεζες βασίζουν τις αποφάσεις τους στην ανάλυση του Balance Sheet και στις εμπράγματα εξασφαλίσεις.
- Οι προκαταβολές στους πελάτες πρέπει να συνδέονται άμεσα με την πορεία των πωλήσεών τους.
- Διαφορετική λογιστική παρακολούθηση.
- Οι υπηρεσίες Factoring πρέπει να είναι ευέλικτες, και πρέπει να εφαρμόζονται οι κατάλληλες commercial credit μέθοδοι ανάλυσης του ρίσκου των πελατών.



FACTORING

Κατά αυτό τον τρόπο το Factoring προσφέρει χρηματοδότηση σε επιχειρήσεις

που δεν θα χρηματοδοτούσαν από τράπεζες ή που έχουν εξαντλήσει τα περιθώρια των παραδοσιακών χρηματοδοτήσεων.

Στην πράξη, οι ίδιες συστήνουν πελάτες στους Factors . Έτσι μπορούν και αυτές να εξυπηρετήσουν τις ανάγκες των πελατών τους.

Το εξαγωγικό Factoring δεν λειτουργεί σαν τρόπος χρηματοδότησης των εξαγωγών, γιατί στις περισσότερες χώρες οι όροι χρηματοδότησης των εξαγωγών είναι αρκετά άνετοι. Το Factoring σε αυτόν τον τομέα πλεονεκτεί στο ότι επιτρέπει στον εξαγωγέα να προσφέρει ανταγωνιστικούς όρους διακανονισμών των εξαγωγών του. Αυτό αποτελεί εναλλακτική λύση για τον εξαγωγέα στην περίπτωση, που η πώληση δεν μπορεί να γίνει χωρίς την παροχή πίστωσης στον εξαγωγέα, λόγω έντονου ανταγωνισμού από άλλους εξαγωγείς.

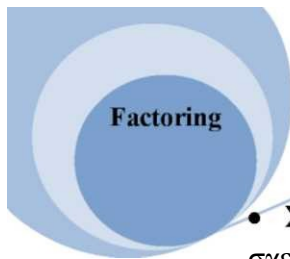
Είναι φυσικά προφανείς οι κίνδυνοι που διατρέχει ο εξαγωγέας. Μέσω όμως του Factoring ο εξαγωγέας μπορεί να προσφέρει ανταγωνιστικούς όρους στον εισαγωγέα και να ακολουθήσει επιθετική πολιτική χωρίς να διατρέχει κίνδυνο του να μην πληρώσει, αφού το Factoring τον έχει ήδη ασφαλίσει για τους κινδύνους αυτούς. Στην πράξη ο Factor συνεργάζεται με ασφαλιστικές εταιρίες ώστε να αναλαμβάνει τη χρηματοδότηση, τη λογιστική παρακολούθηση, την είσπραξη των τιμολογίων, ενώ η ασφαλιστική εταιρία να καλύπτει πλήρως τον πιστωτικό κίνδυνο.

Αυτό σημαίνει ότι αν ο αγοραστής εισαγωγέας δεν πληρώσει, ο Factor ή η ασφαλιστική εταιρία πληρώνουν αμέσως τον εξαγωγέα - πωλητή, χωρίς να περιμένουν την παρέμβαση των έννομων μέσων για την είσπραξη της απαιτήσεώς τους.

3.2. Διαδικασίες λειτουργίας του

Οι διαδικασίες λειτουργίας του θεσμού ξεκινούν με:

- **Σύμβαση.** Η υπογραφή συμβάσεως και άλλων απαραίτητων εγγράφων από τον Factor και τον προμηθευτή, που δηλώνουν το ξεκίνημα μιας νέας συνεργασίας.
- **Συμμετέχοντες.** Οι κύριοι παράγοντες που παίρνουν μέρος είναι:
 - Για το εγχώριο Factoring: ο προμηθευτής - εκχωρητής, ο Factor και ο πελάτης - αγοραστής.
 - Για το διεθνές Factoring: ο εξαγωγικός Factor, ο εισαγωγικός Factor, ο εξαγωγέας - προμηθευτής - πωλητής και ο εισαγωγέας - πελάτης - αγοραστής.



FACTORING

- **Στοιχεία προμηθευτή.** Ο προμηθευτής θα πρέπει να γνωρίζει πληροφορίες σχετικά με την είσπραξη των απαιτήσεων (π.χ. επικοινωνία με τους πελάτες), όρους πληρωμής, οφειλόμενα υπόλοιπα σε κάθε πελάτη αναλυτικά κ.λπ.

25

- **Λογαριασμός πελάτη - αγοραστή με Factor.** Ειδικός λογαριασμός χρέωσης θα γράφεται στην υποβαλλόμενη «πιστωτική έγκριση» αλλά και έπειτα σε κάθε αντίγραφο τιμολογίου.
- **Εκχώρηση τιμολογίου - πιστωτικού σημειώματος.** Ο προμηθευτής εκχωρεί τα σχετικά έγγραφα (τιμολόγια κ.λπ.) στον Factor μέσα από την ημέρα έκδοσης. Σε περίπτωση λάθους ή ακύρωσης των τιμολογίων πρέπει να εκχωρούνται σε 7 μέρες από την ημέρα που ανακαλύπτει το λάθος.
- **Πιστωτικοί όροι.** Αυτοί αναγράφονται πάνω στα τιμολόγια. Πάνω σε κάθε τιμολόγιο που απευθύνεται στον Factor θα πρέπει να αναφέρεται ο συγκεκριμένος Factor, όπως επίσης και οι όροι σύμφωνα με τους οποίους θα πληρώσει ο πελάτης -αγοραστής. Ο εκχωρητής στέλνει το πρωτότυπο στον Factor, και ένα αντίγραφο στον πελάτη.
- **Σχετική ειδοποίηση και μεταβίβαση των τιμολογίων για είσπραξη.** Ο εκχωρητής αφού κλείσει συμφωνία με τον Factor, του στέλνει τα τιμολόγια και συμπληρώνει και ένα έντυπο - ειδοποιητήριο για το ότι εκχωρήθηκαν τα τιμολόγια προς είσπραξη. Πάνω στο ειδοποιητήριο αναφέρεται η ημερομηνία των τιμολογίων που είναι και η ημερομηνία έναρξης της τοκοφόρου περιόδου. Αν δηλαδή περάσει ο χρόνος πληρωμής και τα τιμολόγια δεν εξοφληθούν αρχίζει η τοκοφόρος περίοδος. Για αυτές τις περιπτώσεις έχει κανονιστεί με ειδικές ρυθμίσεις από τον Factor και τον εκχωρητή και υπάρχει ένα επιτόκιο για ασυνεπείς πελάτες, που θα ισχύει πέραν των κανονισμών ημερομηνιών για πληρωμή. Ένα αντίγραφο του ειδοποιητηρίου θα επιστραφεί στον εκχωρητή με την υπογραφή του Factor, για την είσπραξη σχετικών αποδείξεων.
- **Διαφωνίες - Απλήρωτοι λογαριασμοί - Αφερέγγυοι πελάτες.** Αν ο πελάτης διαφωνήσει με τον προμηθευτή ή τον Factor ή αρνηθεί να πληρώσει το τιμολόγιο του, αμέσως ο Factor ειδοποιεί τον προμηθευτή. Αν η διαφωνία παραμείνει, τότε πρέπει μέσα σε 20 ημέρες να γίνουν οι ανάλογες ρυθμίσεις για τη λύση της διαφωνίας. Αν αυτή η διαφωνία αφορά απλήρωτο τιμολόγιο, αυτό θα εμφανιστεί στο βιβλίο απλήρωτων απαιτήσεων και θα πρέπει να επιβληθεί και ελάχιστο όριο ποινικής ρήτρας. Για μεγάλα ποσά ο Factor χρησιμοποιεί νομικές διαδικασίες. Ο Factor

26



FACTORING

λοιπόν, στέλνει ειδοποιήσεις υπενθύμισης στον πελάτη. Ο τελευταίος λαμβάνει δύο περίπου υπενθυμίσεις και έχει 35 ημέρες για να πληρώσει τους λογαριασμούς πριν αρχίσουν οι νομικές διαδικασίες. Εκτός αν ο Factor έχει αναλάβει τον κίνδυνο του πελάτη, οπότε αυτός αποφασίζει αν θα εφαρμοστούν οι νομικές διαδικασίες ή όχι.

- **Κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου.** Η πιστωτική κάλυψη παρέχεται μόνο σε επισφαλείς πελάτες, έτσι ο Factor πληρώνει τον προμηθευτή μόνο σε περιπτώσεις αφερεγγυότητας του πελάτη. Η κάλυψη συμφωνείται ή με ένα πιστωτικό όριο, που ανανεώνεται σε κάθε πελάτη και ο Factor αναλαμβάνει τον κίνδυνο έως αυτό το όριο, είτε με την καθορισμό μιας αξίας μηνιαίων φορτώσεων σε κάθε πελάτη, οπότε ο Factor παρέχει πιστωτική κάλυψη αν ο προμηθευτής δεν ξεπεράσει το όριο αυτό.
- **Υποχρεώσεις του Factor προς πελάτη και προμηθευτή.** Ο Factor είναι υποχρεωμένος να τηρεί σωστά τα λογιστικά αρχεία από τη συνεργασία του πελάτη με του προμηθευτή. Πρέπει σε αυτά να αναφέρονται πολλές λεπτομέρειες σχετικά με τα οφειλόμενα ποσά όπως και οι πληροφορίες διαχείρισης π.χ. καθημερινή ταμειακή αναφορά για τα ποσά που πληρώνει κάθε πελάτης, μηνιαίες εισπράξεις πωλήσεων κατά πελάτη, αναφορά για πελάτες που έκλεισαν τους λογαριασμούς τους ή ξεπέρασαν το πιστωτικό όριο κ. λπ. Ο Factor στέλνει τα οφειλόμενα ποσά από τον πελάτη στον προμηθευτή. Επίσης ο Factor ως προς τον προμηθευτή πρέπει να τηρεί μία έκθεση των απαιτήσεων που αγοράστηκαν και ανά τακτά χρονικά διαστήματα να δίνει την αξία των απλήρωτων απαιτήσεων ή αυτών που έχουν λήξει ή έχουν αγοραστεί από τον προμηθευτή. Παράλληλα τηρείται μια έκθεση με τα υπόλοιπα των απαιτήσεων που έχει αναλάβει τον κίνδυνο ο Factor και αυτές που έχει αναλάβει ο προμηθευτής. Επίσης μία έκθεση με λεπτομερείς αναφορές όλων των πράξεων καθώς και των εξόδων που κάνει ο Factor.
- **Προκαταβολή.** Ο Factor δεν προεξοφλεί συνήθως την αξία του τιμολογίου αλλά δίνει μία προκαταβολή το 80% της αξίας του. Μπορεί κάποιες φορές να κάνει κάποιες κρατήσεις αν υπάρξουν κάποιες αμφισβητούμενες απαιτήσεις ή καθυστερούμενες (πέραν των 90 ημερών) ή κάποιες άλλες απρόβλεπτες. Ο Factor επιβαρύνει την προκαταβολή με μία επιπλέον επιβάρυνση, την επιβάρυνση προεξόφλησης. Αυτή υπολογίζεται από το χρεωστικό υπόλοιπο του τρεχούμενου λογαριασμού του πελάτη, με ποσοστό πάνω από το τραπεζικό επιτόκιο (όταν αφορά ξένα νομίσματα). Συνήθως οι Factors ζητούν την είσπραξη των αμοιβών τους στο τοπικό νόμισμα ώστε να αποφεύγονται τυχόν συναλλαγματικοί κίνδυνοι.

Η



FACTORING

επιβάρυνση προεξόφλησης χρεώνεται στο λογαριασμό του πελάτη στο τέλος κάθε μήνα. Με κάθε προκαταβολή κανονίζεται και ένας τόκος με τον οποίο επιβαρύνεται ο προμηθευτής, αν καθυστερήσει να πληρώσει τον Factor από την ημερομηνία που έχει συμφωνηθεί.

3.3. Πλαίσιο συνεργασίας Factor - Εκχωρητή

Η συνεργασία του Factor και του εκχωρητή πρέπει να βασίζονται σε κοινά αποδεκτό πλαίσιο και να πληρούν και οι 2 κάποιες προϋποθέσεις:

1. Αξιοπιστία εκχωρητή

Σημαντικό ρόλο στην εφαρμογή του Factoring, παίζει η αξιοπιστία του εκχωρητή, αφού οι περισσότερες δυσκολίες προέρχονται από αναξιόπιστους εκχωρητές, και όχι από αδυναμία πληρωμής. Ο Factor μπορεί να εξαπατηθεί από τον εκχωρητή με:

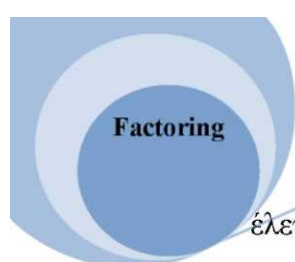
- Εκχώρηση πλαστών τιμολογίων που δεν έχουν αντίκρισμα σε προϊόντα ή υπηρεσίες που πούλησαν.
- Έκδοση τιμολογίων πριν την παράδοση των εμπορευμάτων.
- Απόκρυψη πιστωτικών σημειωμάτων.
- Απόκρυψη είσπραξης τιμολογίων που ο πελάτης έστειλε απευθείας.

Για αυτούς τους λόγους ο Factor πρέπει να ελέγχει την οργάνωση και την οικονομική απόδοση της εταιρίας του προμηθευτή του, από όπου μπορεί να πάρει χρήσιμες πληροφορίες για να αποφύγει τους ενδεχόμενους κινδύνους.

2. Ρευστότητα εκχωρητή

Ο Factor έχει το δικαίωμα επιλογής των τιμολογίων που θα προεξοφλήσει. Τον συμφέρει λοιπόν, να επιλέγει τα πιο ασφαλή και να απορρίπτει τιμολόγια που είναι δεσμευμένα από άλλες οφειλές, τιμολόγια που αφορούν πωλήσεις επί παρακαταθήκη, τιμολόγια πωλήσεων με προσωρινή τιμή, τιμολόγια που αφορούν μακροπρόθεσμα συμβόλαια, τιμολόγια που έχουν πολύ μικρή αξία, μεγάλο αριθμό τιμολογίων με κίνδυνο διασποράς κ. λπ.

Γενικά ο Factor ενδιαφέρεται για την οικονομική επιφάνεια της επιχείρησης την διαχείριση και την οργάνωσή της. Σε αυτό βοηθούν πολύ: ο φορολογικός



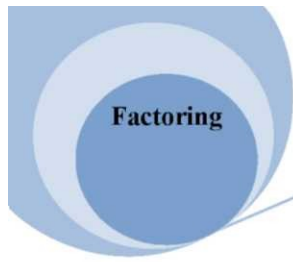
FACTORING

έλεγχος, η λογιστική ενημέρωση και παρακολούθηση των βιβλίων π.χ. μέσω ισολογισμών.

Επίσης ενδιαφέρεται για το είδος των προϊόντων και την ποιότητά τους, αφού ο πελάτης τελικά αγοράζει και πληρώνει για προϊόντα που τον ικανοποιούν.

Ωστόσο για τη λειτουργία του Factoring, ο Factor πρέπει να έχει ακριβείς πληροφορίες για:

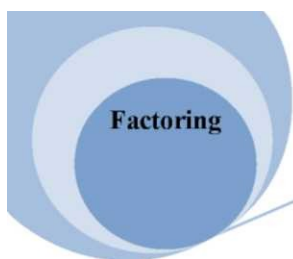
- Το τζίρο της εταιρίας.
- Τον αριθμό των πελατών και την εξέλιξη μέσα στην οικονομική χρήση.
- Των αριθμό των προκαταβολών έναντι των εισπρακτέων τιμολογίων.
- Το κόστος των κεφαλαίων που απαιτούνται για την λειτουργία του θεσμού.



FACTORING

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

30



FACTORING

Οφέλη του Θεσμού Factoring

4.1. Κοστολόγηση εργασιών

Η κοστολόγηση των εργασιών του Factoring γίνεται με τη μέθοδο που η επιχείρηση κοστολογεί όλες τις δραστηριότητές της. Δηλαδή για τον προμηθευτή το κόστος είναι το κόστος των εργασιών του, συν το κέρδος του Factor.

Η επιχείρηση του προμηθευτή πρέπει να παρέχει ακριβείς πληροφορίες και συστηματικές διαδικασίες για τη διενέργεια της κοστολόγησης. Αυτό θα επιτευχθεί μέσω ενός λογιστικού πεδίου που θα μπορεί να δίνει λεπτομερείς πληροφορίες για το κόστος των επιμέρους λειτουργιών (αναλυτική περιγραφή λογαριασμών, τρόπο λειτουργίας χρηματοπιστώσεων, αλληλοσύνδεση των λογαριασμών κατά είδος ή ομάδα κ. λπ.).

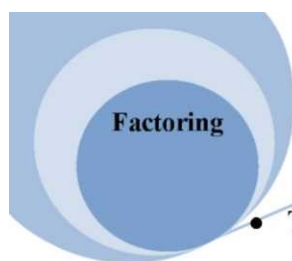
Όσο αφορά το κόστος του προμηθευτή, σχετικές έρευνες αξιολογούν ότι το κόστος που πληρώνει ο προμηθευτής στον Factor κυμαίνεται από **0,3% - 3%**, ανάλογα πάντα από:

- Το ετήσιο ύψος Factorable turnover.
- Τον αριθμό των αναλαμβανόμενων αγοραστών.
- Των αριθμών των εκδιδόμενων τιμολογίων και πιστωτικών σημειωμάτων (bonus αγορών, εμπορικές διαφορές κ. λπ.).
- Την διάρκεια πίστωσης.

Η κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου (Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής) απαιτεί **0,5% - 1%** και λοιπές εργασίες **1% - 2%**, αθροιστικά στην προμήθεια. Στην περίπτωση αυτή όμως, εκτός από τα παραπάνω, ο προμηθευτής καλείται να πληρώσει και ένα επιτόκιο Euribor/Libor όπου η προμήθεια αυτή μαζί με τους τόκους επιβαρύνεται με Φ. Π. Α. **19%**.

Στην προμήθεια του Factor το ποσοστό προκαταβολής (safety margin) κυμαίνεται από **10% - 30%** και είναι υπολογίσιμο επί:

- Του μικτού ποσού των εισπρακτέων λογαριασμών της επιχείρησης.
- Το ύψος του πιστωτικού κινδύνου.
- Τον όγκο των εργασιών του.
- Το είδος του προϊόντος.



FACTORING

- Τη διάρκεια πίστωσης.
- Τα πιστωτικά σημειώματα.
- Τη “συμπεριφορά” του λογαριασμού.

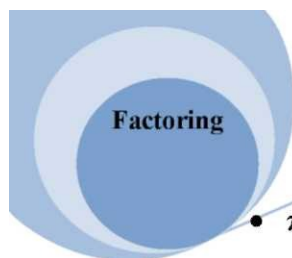
Σε τελική ανάλυση, οι προμήθειες αποτελούν τα βασικά έσοδα του Factor.

4.2. Πλεονεκτήματα του Θεσμού Factoring εγχώριου και εξαγωγικού

Τόσο το εγχώριο όσο και το εξαγωγικό Factoring έχουν τα ακόλουθα πλεονεκτήματα:

- αποτελούν μια εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης διευρύνει την πιστοληπτική ικανότητα του εκχωρητή - προμηθευτή.
- ενισχύει τις μικρομεσαίες και εξαγωγικές επιχειρήσεις και συμβάλει στην αύξηση των πωλήσεών τους, διευκολύνοντας τη ρευστότητα των επιχειρήσεων αυτών.
- συμβάλλει στην σωστότερη χρηματοοικονομική διαχείριση των επιχειρήσεων που διαθέτουν οργανωμένα λογιστήρια και νομικά τμήματα.
- μειώνει το κόστος διαχείρισης του χαρτοφυλακίου επιχειρήσεων με το ρόλο των εκχωρητών.
- ωφελεί τον προμηθευτή με την πώληση των τιμολογίων του στη διεθνή διατραπεζική αγορά όπου επικρατούν χαμηλότερα επιτόκια.
- παρέχει ασφαλιστική κάλυψη των εξαγωγών και των αντίστοιχων απαιτήσεων, προωθώντας τις εξαγωγές.
- παρέχεται η δυνατότητα στην επιχείρηση ελευθερίας για την πρωτογενή δραστηριότητα παραγωγής και διάθεσης των προϊόντων, απαλλάσσοντάς τον από την χρηματοδοτική μέριμνα.
- καθίσταται περιττή η διατήρηση ενός τμήματος πίστωσης στην επιχείρηση.

- παρέχεται πλήρη ασφάλεια απέναντι σε αφερέγγυους οφειλέτες, αφού ο Factor αναλαμβάνει κάθε σχετικό κίνδυνο.
- καθίσταται περιττή η τήρηση βιβλίων οφειλετών στην επιχείρηση ή σε τμήμα του λογιστηρίου, εξοικονομώντας έτσι δαπάνες από το ακριβό εξειδικευμένο προσωπικό του.
- ενισχύει ευκαιρίες με χρηματοδοτικά προβλήματα αλλά καλής ποιότητας προϊόντα, γιατί χρηματοδοτεί με βάση την ποιότητα των προϊόντων και όχι την οικονομική επιφάνεια της επιχείρησης.



FACTORING

- περιορίζει τον συναλλαγματικό κίνδυνο, αφού η χρηματοδότηση γίνεται σε ευρώ και συνήθως έχει το ύψος του 80% της απαιτήσεως. Οπότε στο υπόλοιπο 20% να περιορίζεται ο συναλλαγματικός κίνδυνος του εξαγωγέα.

4.3. Πιθανά μειονεκτήματα του θεσμού

- Η πιθανή αμφισβήτηση του Standing της επιχείρησης λόγω σύγκυσης με την εκχωρητική πίστωση στην οποία καταφεύγει μια επιχείρηση συνήθως σε περιπτώσεις δυσχερειών.
- Το πρόβλημα του «βελούδινου γιατρού» που μπορεί να προκληθεί από τη δυσχέρεια των σχέσεων επιχείρησης - αγοραστών, λόγω της επιθετικής πολιτικής εισπράξεων που μπορεί να ακολουθεί ο Factor.
- Οι οικονομικοί κίνδυνοι σε περιπτώσεις επιχειρηματικών απωλειών και μείωσης του τζίρου.

4.4. Two Factors: Πλεονεκτήματα - Μειονεκτήματα

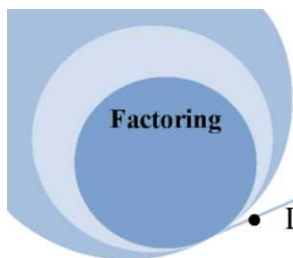
Πλεονεκτήματα:

Ο Factor είναι υπεύθυνος: για τον πελάτη, τη φερεγγυότητά του, τη σύναψη συμφωνιών κ.λπ. Είναι επίσης υποχρεωμένος να δέχεται εισπράξεις τιμολογίων συμβάλλοντας στην εξυπηρέτηση των πελατών του και άλλων Factors. Μειονεκτήματα:

Οι διπλές λογιστικές εγγραφές και παρακολουθήσεις του, απαιτούν χρόνο και χρήμα. Επίσης υπάρχουν καθυστερήσεις στις πληρωμές και στην επικοινωνία, αφού αντί για δύο τώρα συναλλάσσονται τρεις παράγοντες.

4.5. Κριτήρια επιλογής προμηθευτών

- Τριετής κερδοφόρα επιχειρηματική δραστηριότητα.
- Κύκλος εργασιών με διευρυνόμενες πωλήσεις.
- Καλά προσδιορισμένες και χωρίς εμπορικές αμφισβητήσεις πωλήσεις αγαθών ή υπηρεσιών.
- Σημαντική μέση τιμολογιακή αξία (περί τα 500€).
- Αξιόπιστο και ικανό Management.
- Ετήσιος κύκλος εργασιών από >750.000 €.
- Καλή διασπορά πελατολογίου και πιστωτικών κινδύνων.



FACTORING

- Πωλήσεις που απευθύνονται σε βιώσιμες αγορές (στάδιο ανάπτυξης ή ωριμότητας)

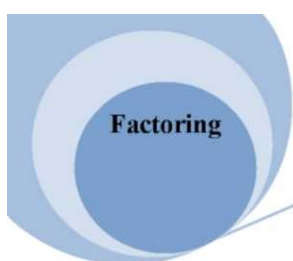
4.6. Πιθανά οφέλη του Factoring

Το Factoring είτε εφαρμόζεται από τράπεζες, είτε από άλλες θυγατρικές εταιρίες, ωφελεί τόσο τις ίδιες τις τράπεζες ή τις εταιρίες, που ασχολούνται, αλλά και την εθνική οικονομία της χώρας.

- Ανώτατο επίπεδο ρευστότητας σε απόλυτη σύνδεση με τις πωλήσεις.
- Μείωση κόστους διαχείρισης και λογιστικής παρακολούθησης των εμπορικών απαιτήσεων.
- Μείωση κινδύνου δημιουργίας επισφαλειών.
- Μείωση κόστους είσπραξης απαιτήσεων και τακτικότερη αποπληρωμή εκ μέρους των αγοραστών.
- Μείωση διστακτικότητας στην ανάπτυξη νέων εργασιών.
- Βελτίωση εικόνας ισολογισμού και χρηματοοικονομικών δεικτών.
- Αύξηση ανταγωνιστικότητας στις αγορές εξωτερικού με όρους πληρωμής μέσω ανοιχτού λογαριασμού.
- Δυνατότητα εξεύρεσης κεφαλαίων κίνησης ή χρηματοδότησης χωρίς να προσφεύγουν στον τραπεζικό δανεισμό.
- Προώθηση των προϊόντων τους στο εξωτερικό με τις ανάλογες πληροφορίες που λαμβάνουν μέσω του Factor.
- Ενίσχυση των επιχειρήσεων που διαθέτουν καλή οργάνωση, διαχείριση και άριστη ποιότητα προϊόντων ανεξάρτητα της οικονομικής τους επιφάνειας.
- Έγκαιρη είσπραξη του συναλλάγματος από τις εξαγωγές, βελτιώνοντας το ισοζύγιο εξωτερικών πληρωμών.
- Ενίσχυση των εξαγωγών, άρα και κατά συνέπεια στην αύξηση της παραγωγής, της απασχόλησης κ. λπ.

4.7. Επιχειρήματα - Κίνητρα για προσέγγιση πελατών

Ο θεσμός του Factoring πέρα από τα πλεονεκτήματα που προσφέρει, είναι ένας θεσμός με πολλά οφέλη, τόσο για την ίδια την επιχείρηση αλλά και για την εθνική οικονομία.



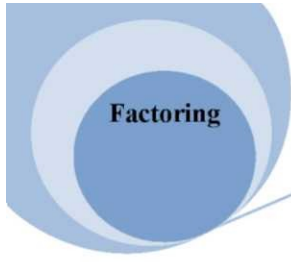
FACTORING

Είναι λοιπόν, αναγκαίο να αναφερθούν κάποια επιχειρήματα για την εφαρμογή του θεσμού και κίνητρα για την προσέγγιση νέων πελατών.

Έτσι το Factoring:

- Αποτελεί μια πηγή χρηματοδότησης, που διασφαλίζει τη ρευστότητα της επιχείρησης, και την προφυλάσσει από ανεπιθύμητες διακυμάνσεις της ταμειακής ροής της, λόγω των κακών πληρωμών από μέρους των πελατών της.
- Παρέχει άμεση ρευστοποίηση των πωλήσεων, μέσω των οποίων η επιχείρηση δεν χρειάζεται εξωτερικά κεφάλαια, ή αλλαγή στη σύνθεση του μετοχικού της κεφαλαίου.

- Παρέχει πληροφορίες τόσο για την εγχώρια, όσο και για τη διεθνή αγορά.
- Στις επιχειρήσεις με έντονη εξαγωγική δραστηριότητα, εξοικονομεί συναλλαγματικούς πόρους, και προσφέρει προστασία από συναλλαγματικούς κινδύνους, που διαρκώς απασχολούν τους επιχειρηματίες μετά την κατάργηση των σταθερών ισοτιμιών.
- Αποφεύγει τα προβλήματα στην επικοινωνία π.χ. πρόβλημα ξένης γλώσσας, νομοθεσίας, πολιτικής κ. λπ.
- Με τη ρευστότητα που παρέχει, η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να αγοράζει μεγαλύτερες ποσότητες υλικών ή προϊόντων κ.λπ. και να αυξάνει την παραγωγική της δραστηριότητα, ώστε να μπορεί να πετύχει καλύτερες τιμές και όρους αγοράς.
- Με την εφαρμογή τους στις εξαγωγές επιτυγχάνει (α) την αύξηση των προϊόντων που εξάγονται, (β) τη βελτίωσή τους ώστε να γίνουν πιο ανταγωνιστικά, (γ) τη βελτίωση της ίδιας της εξαγωγικής επιχείρησης, (δ) την εισροή ξένου συναλλάγματος από τις νέες εξαγωγές κ. α.
- Συμβάλλει στην ορθολογικότερη διοίκηση της επιχείρησης, αφού ειδικευμένα στελέχη αναλαμβάνουν (α) τη λογιστική παρακολούθηση, (β) τις εισπράξεις, (γ) τις δικαστικές διαδικασίες σε περιπτώσεις επισφαλών πελατών, (δ) τη συγκέντρωση και αναλυτική καταγραφή πλήθους πληροφοριών γύρω από τους πελάτες κ. λπ. Γενικά βελτιώνεται η συνολική εικόνα του ισολογισμού της επιχείρησης.
- Τέλος, βοηθά την εθνική οικονομία με την ανάπτυξη της βιομηχανίας, την αύξηση της απασχόλησης, τη βελτίωση του ισοζυγίου πληρωμών, την αύξηση του εθνικού εισοδήματος.



FACTORING

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Η λογιστική πλευρά της εκχώρησης απαιτήσεων με δικαίωμα αναγωγής και χωρίς χρηματοδότηση

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ

Εστω, ως παράδειγμα, ότι η «Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.» (ο προμηθευτής) εκχωρεί την 15 Ιουλίου 2006 στην «Α.Ε. ΖετοΓς Α.Ε.» (ο πράκτορας), με δικαίωμα αναγωγής.

Οι απαιτήσεις γίνονται την 29.6.2006, την 20.7.2006 και την 7.8.2006 αντίστοιχα.

Ο προμηθευτής, ο οποίος είναι ο κύριος δικαιούχος των απαιτήσεων, ο οποίος επιβαρύνει, αν προμηθευτή με συμβατική υποχρέωση, με ποσοστό 2 % επί του ύψους των εκχωρούμενων απαιτήσεων.

Ο προμηθευτής, ο οποίος είναι ο κύριος δικαιούχος των απαιτήσεων, ο οποίος επιβαρύνει, αν προμηθευτή με συμβατική υποχρέωση, με ποσοστό 2 % επί του ύψους των εκχωρούμενων απαιτήσεων.

Οι απαιτήσεις γίνονται την 29.6.2006, την 20.7.2006 και την 7.8.2006 αντίστοιχα.

Εγγράφει στα βιβλία του προμηθευτή

1 / 15.5.2006

30.10 ΠΕΜΠΕΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ - ΕΚΧΩΡΗΜΕΝΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ 14 000
Ειδικοί: Α 4.500

Π 30.00 Γ 5.700
Πελάτες εσωτερικού
Ειδικοί: Α 4.500 Σ 3.500
70%

Αιτιολογία: εκχώρηση στην Α Β C Factors (ων ανωτέρω ο παρτίσεων με δικαίωμα αναγωγής) 2/29.6.2006

X 61. SO Π Αμοιβές εκχώρησης απαιτήσεων Υποχρεώσεις α Ε εταιρίες DO
53.90 πρακτορείος επιχειρηματικών απαιτήσεων/ABC Factors
Αμοιβή που αναλογεί στην ABC Factors για εκχωρηθείσα σε αυτήν οπαίτηση (€ 4.500 X 2%).

Αιτιολογία:

3/29.6.2006

X Καταθέσει ομιμωί σε Euro/ALPHA BANK 4.410
35.03 Υποχρεώσεις σε εταιρείες πρακτορείας ... -J]

E3.9Q επιχειρηματικών απαιτήσεων/ABC Factors. ...
Πελάτες εσωτερικού — εκχωρημένες απαιτήσεις ν: -
ΕΙΔΙΚΟΣ: Α 4.500

30.10 Είσπραξη από ABC Factors εισωρημίνιτις σπάίτηση μας έναντι πελατού Α.

Αιτιολογία:

3/29.6.2006 θα γίνουν οίον είσπραχθούν ο, εκχωρημένες: ού τον προμηθευτή απαιτήσεις ενοντι των πελατών του



Εγγραφές οίο βιβλία ίου
πρόκτορα

1 / 15.5.2006

<p>X 01.90</p> <p>Π 05. 90</p> <p>Αιτιολογία:</p>	<p>ΕκχώρηθειοΩ απο/τησεις με δικο(ωμα ανάγωγης Ειδικοί: Α 4.500 β 3.500 Γ 5 700 Εκχωρηθείς απαιτήσεων με δικαίωμα αναγωγής/Ευηορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε. Εκχώρηση σε spas απο την «Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α τΠΞ για είσπραξη, με οικσίωμα αναγωγής.</p> <p>Ε.» απαιτήσεων έναντι πελατών</p>	<p>14.000</p> <p>14.000</p>
2 / 29,6.2006		
<p>X 30.20 Π 74.20</p> <p>Αιτιολογία:</p>	<p>Απαιτήσεις απο προμήθειες factoring Προμήθειες factoring Αμοιρη μας για εκχωρηθείς σε εμάς για είσπραξη, από την Α.Ε.», απαιτήσεις έναντι πεποιώντης. με δικαίωμα αναγωγής «Εμπορία Οικιακών Συσκευών</p>	<p>90</p> <p>90</p>
3/ 29.6, ZOOS		
<p>X 38.07 Π 59.90</p>	<p>Καταθέσεις όφωως/ΑΕΡΗΑ SANK Υποχρεώσεις από εκχωρημένες απαιτήσεις ΕΙΣΙΚΟΣ: Εμηορίο Οικιακών Συσκευών Α.Ε. Απαιτήσει από προμήθειες factoring/ Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.</p>	<p>4.500</p> <p>4.41 0</p> <p>90</p>
4/29.6 2006		
<p>X 05.90 Π 0 1 .90</p> <p>Αιτιολογία:</p>	<p>Εκχωρητές απαιτήσεων με δικαίωμα αναγωγής/Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.ε. Εκχωρηθείσε^ απαιτήσεις με δικαίωμα αναγωγής/Ε ιδικός: Α</p> <p>Είσπραξη υπό τον Α εκχωρημένης από την «Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.» αποίμοις της.</p>	<p>4.500</p>

5/29.6.2006

X 59.90

Υποχρεώσεις από εκχωρημένες απαιτήσεις Ειδικώς: Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε. Καταθέσεις σφρα>5/ΑΙΡΗΑ BANK
ΚΡΤΠΛΑ ΤΠΤΠΛΑ ΒΗΗΗΛΛ μαρόψ.ο^ 11, ΠΥ
ALPHA BAN K, είσπραχθείσης απαιτήσης από πελάτη Α. ^ Ι, .-.-.■.■.■; ν ■* ... γ ν-/, 4v41n i *

4.410

4v41n i *

3α.0Z IIIΛ^ ^Tψ** με ο™ ηερω 3^4 κο' =α9-6,2006 θα γίνον όταν είσπραχθούν κο, ο. απο.τήοεις^α^Λ^.

Η λογιστική πλευρά της εκχώρησης απαιτήσεων με δικαίωμα αναγωγής και με χρηματοδότηση

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ

Έστω ότι στο παράδειγμα ms προηγούμενα παραγράφου 8.5 ο π ρ αργος προβαίνει σπ χορήγηση δανείου προς τον προμηθευτή ύτρου€ 12.000, που αντιστοιχεί στο 86% περίπου του συνόλου των απαιτήσεων.

Έστω ακόμη ότι το επιτόκιο δονεισμού είναι 5%.

Οι εγγραφεί που θα γίνον στα βιβλία του προμηθευτή και του πράκτορα είναι κατά βάση οι Γδιεί με του παρα-δείγματο5 που αναφέραμε. Απλό τώρα πρέπει να λάβουμε επιπλέον υπόψη και τίί εγγραφεί που έχουν σχέση με τη χορήγηση / λήψη του δανείου κοθώ και με τον εκτοκισμό και την εξόφληση του.

Συγκεκριμένα, θα γίνον οι εγγραφεί που ακολουθούν.

Εγγραφεί στα ριβλία ίου προμηθευτή:

1/15.5.2006

Πελάτεί εσωτερικού -	14.000 ■
εκχωρημένει σπαιτήσεϊ Ειδικοί: Α	
4.500	
8 3.800	
Γ 5.700	14.000 ,,
Πελάτεί εσωτερικού	
Εκχώρηση στην ABC Factors των ανωτέρω απαιτήσεων με δικαίωμα αναγωγής.	
Ειδικοί: Α 4.500	
Β 3.800	
Γ 5.700	
X '30.10	
Π 30.00	

•,•,•>
■,•,•■ ■■
-N
■,•,•,•,•,• ■ i

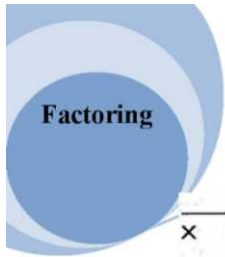
Factoring

FACTORING

Αίτιολογία:

			2/15.5.2006		
X	38.03	Π	Καταθέσει όψεως 12.000 Ειδικός: ALPHA BANK		
	52.01		Βραχυπρόθεσμα δάνεια		12 000
			Ειδικός: ABC Factors		
		Αιτιολογία:	Βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση μας από την ABC Factors και ταυτόχρονη Εκχώρηση σε αυτή απαιτήσεων μας με δικαίωμα αναγωγής. Τα χρήματα πιστώθηκαν στο λογαριασμό μας όψεως στην ALPHA BANK,		
			3/29.6.2006 ■		
X	61.90		Αμοιβές εκχώρησης απαιτήσεων	90	.. ' ..
	Π 53.90		Υποχρεώσεις σε εταιρίες η/Κτορστας		
			Επιχειρηματικών απαιτήσεων/ABC Factors	-	. 90
		Αιτιολογία:	Αμοιβή που αναλογεί στην ABC Factors για εκχωρηθείσες σε αυτήν απαιτήσεις - : % (€4.500 X 2%).		
			4/29.6.2006		
X	52.01	X	Βραχυπρόθεσμα δάνεια Ειδικός:	4.410	
	53.90		ABC Factors Υποχρεώσεις* σε εταιρείες		
			πρακτορεία/επιχειρηματικών απαιτήσεων		
			Ειδικός: ABC Factors	90	
	Π 30,10		Πελάτες εσωτερικού - εκχωρημένες		4 500
			απαιτήσεις Ειδικός: A		
		Αιτιολογία:	Είσπραξη από ABC Factors για λογαριασμό μας εκχωρημένη* απαίτησης μας έναντι πελάτη A.		
			5/30.6.2006		
			Τόκοι και έξοδα λοιπών βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων 75,01		
			Βραχυπρόθεσμα δάνεια 75,01		
			Ειδικός: ABC Factors		
			Τόκοι-έξοδα δανείου μας Β' τριμήνου 2006, σύμφωνα με σχετικό extract ABC Factors. 12.000 x 5% x 3,97		
			(12.000-4.410) x 5% x 3,97 = 1,04. 'φ;		
			6/20.7.2006 /		
			Αμοιβή εκχώρησης απαιτήσεων	:	..,;^
			Υποχρεώσεις σε εταιρείες	πρακτορείο*	..
			επιχειρηματικών απαιτήσεων/ABC Factors	76.55	
			Αμοιβή που αναλογεί στην ABC Factors για εκχωρηθείσες σε αυτήν απαιτήσεις (€ 3.800 X 2%).		

FACTORING



Βραχυπρόθεσμα δάνεια Ειδικός: ABC Factors
Υποχρεώσεις σε εταιρείες πρακτορείας
επιχειρηματικών απαιτήσεων Ειδικός: ABC Factors
neflotES εσωτερικού — εκχωρημένοι απαιτήσεις 3.800 Ειδικός: B
Είσπραξη από ABC Factors για Λογαριασμό μας εκχωρημένης απαίτησης
μας ένα να πελάτη B

X 52.01 //20./200
 X 53.90 b 3.724

Π 30.10

Αιτιολογία:

8/7.8.2006

X β1.90 Αμοιβές εκχώρησης απαιτήσεων : 114 *8
 Π 53.90 Υποχρεώσεις σε εταιρείες προΚτορΕιος
 Επιχειρηματικών αιουί'ιουου/ABC Factors ■■ 114
 Αιτιολογία: Αμοιβή ηου αναπογεί στην ABC Factors για εκχωρηθείσει σε outn απαιτήσει (€ 5.700 X 2%)

9/7.8.2006

X 52.01 X Βραχυπρόθεσμα δάνεια ΕΙΔΙΚΟΣ: ABC Factors 5.586 <1°>
 53 90 Υποχρεώσεις σε εταιρείες πρακτορείας ΕΙΔΙΚΟΣ: ABC Factors 114
 reflatεs εσωτερικού - εκχωρημένεE απαιτήσειί 5.700 Ειδικός: Γ
 Είσπραξη από ABC Factors για Λογαριασμό μας εκχωρημένα α πα (moos μ05 έναντι πελάτη Γ
 Π 30.10
 Αιτιολογία:

10/30.9.2006

X 65.06 Τόκοι και έξοδο λοιπών βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων 30.32
 Π 52.01 Βραχυπρόθεσμα δάνειο 30,32 Ειδικός: ASC Factor
 Αιτιολογία: Τόκοι-έξοδα δανείου μας Γ* τριμήνου 2006, σύμφωνα με σχετικό παραστατικό ABC Factors.
 20
 (12.000 - 4.410) χ 5% χ — = 20,79

g 53 ' "" 18/365
 (12.000-4.410 -3.724) χ 5% χ

1 / 15.5.2006

X 01.90 Εκχωρηθείσες απισυ"ισεις με δικαίωμα Ειδικός: A 4500 14 000 αναγωγής
 B 3.500
 Γ 5.700
 Π 05.90 Εκχωρητές απαιτήσεων με δικαίωμα αναγωγή/Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε. . 14..000
 Αιτιολογία: Εκχώρηση σε εμάς από την «Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.» απαιτήσεων ένοντι πελατών της για είσπραξη, με δικαίωμα αναγωγής.

2/15.5.2006

X 20.30.00 Χορηγήσεις σε εμπορικές επιχειρήσει Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α, Ε. 12.000
 Π 38.07 Απιοσ αγία: Κοταθέσειί Οψεως/ALPHA BANK 12.000
 Βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση της «Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.» με βόση το ύψος των απαιτήσεων της που μας εκχωρήθηκαν για είσπραξη. Η πίστωση της εταιρείας έγινε μέσω του Λογαριασμού μας όψεως στην ALPHA BANK.

3/29.6.2006

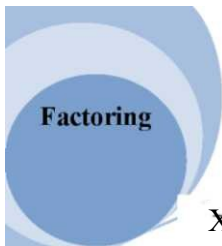
X 30.20 Π Απαιτήσεις από προμήθειες factoring 90
 74.20 Προμήθειες Factoring 90 Αμοιβή μας για εκχωρηθείσει σε εμάς για είσπραξη. από την «Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.», απαιτήσεις έναντι πελατών της, με δικαίωμα αναγωγής.

4/29.6.2006

X 38.07 Κατoθεσειs όψεως/ALPHA BANK 4.500 Χορηγήσεις σε εμπορικές επιχειρήσεις/ Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε. 4.410
 Π 20.30.00 Απαιτήσεις από προμήθειες factoring/ Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε. go Είσπραξη από Α εκχωρημένης σε εμάς απαίτησης ins «Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.». Το ποσό όγεται σε μείωση της βραχυπρόθεσμη χρηματοδότησης της ανωτέρω και απαίτησης μας από προμήθειες.

5/29.6.2006

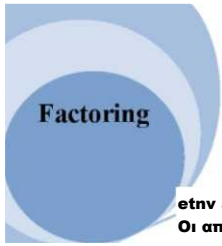
Εκχωρητές απαιτήσεων με δικαίωμα αναγωγής/Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε. * 4.500 Εκχωρηθείσει απαιτήσεις με δικαίωμα αναγωγή&Ειδικός: A
 Μερικώς αντιλογισμός εγγραφήί μας 1/15.5.2006 Αόγω είσπραξης ins απαίτησης οπόταν φ 4.500 ηελότη Α.



FACTORING

Χορηγήσεις σε εμπορικές επιχειρήσεις/ Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε. Έσοδα από τόκους χορηγήσεων σε εμπορικές επιχειρήσεις Τόκοι-έσοδα Β' τριμήνου 2006 δανείου μας στην ανωτέρω.

X	20.30.00		6/30.6.20			
		365	12/100 χ 5% χ	- 73,97	75.01	
Π	70.30.00					75,01
	Αιτιολογία:	(12.000-4.410) χ 5% χ	1 04 365			
			7/20.7.2006			
X	30.20 Π					
	74.20		Απαιτήσεις από προμήθειες factoring		76	
	Αιτιολογία:		Προμήθειες factoring			76
			Αμοφ,Η.ο.γ,α,κ^ρηΟ^..α^ο, cηdsy,ocionπρα(η,α..otnν«Cη,Κ Α.Ε.» απαιτήσει έναντι πελατών τη3, με δικαίωμα αναγωγής.			
			S / 20.7.2006			
X	3S.07 Π		Καταθέσεις όψεως/ALPHA BANK Χορηγήσεις		3.800	
	20,30.00		σε εμπορικές επιχειρήσεις/ Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε. Απαιτήσεις από προμήθεια factoring/ Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.			3 724
	Π 30.20		Είσπραξη από Β εκχωρημένης σε εμός απαίτησης της «Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α Ε 1 Το ποσό αγΕτα, σε μείωση της βραχυπρόθεσμης χρηματοδότησης της σνωΓέρω κο, αναλη-σης μας			76
	Αιτιολογία:		οπο προμήθειες.			
			9/20.7.2006			
X	05,90 Π		Εκχωρητές απαιτήσεων με δικαίωμα αναγωγής/Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.		3 800	
	01,90		Εκχωρηθείσες απαιτήσεις, με δικαίωμα αναγωγής/Ειδικός: Β			
	Αιτιολογία:		Μερικός συντ.λογισμό* εγγραφής μας 1/15.5.2006 λόγω είσπραξης της απαίτησης πελάτη Β.			3.800 s από τον
			1077.8.2006			
X	30.20 Π		Απαιτήσεις από προμήθειες factoring			
	74.20		Προμήθειες factoring			1 14
	Αιτιολογία:		Αμοιβή μοσχ,εκχωρηθείσες σε εμός, αείσπρωση:αηότην «ι-μ,,ορία ο,κ,,κώνι Α.Κ». onartnoas έναν,, πελατών τη*. μ«. δικαίωμα αναγωγή. Α . . , ,			1
			1 * / 7.8-2006			■ &M /
X	38.07 Π		Καταθέσω όψεως/ΑΙΡΗΑ ΒΑΜι		5.700	
	20.30.00		Χορηγήσει σε εμπορικές επιχειρήσεις/ Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.			-5.586
	Π 30.20		Απαιτήσεις από ηρομπεβε5 factoring/ Εμπορία Οικιακών Συσκευών* Α.Ε.			
	Αιτιολογία:		Είσπραξη από Γ εκχωρημένης σε εμός οπαίτησης «Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.» Το ποσό όγκοι σε μείωση της βροχυροθεπμης χρηματοδότησης της ανωτέρω και απαίτησης ras από ηρομηθετες-			
			12/29.6^006ia			
X	05.90 Π		Εκχωρητές αιΧΗτήσεων με δικαίωμα αναγωγής/Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.		5.700	
	01.90		Εκχωρηθείσες αιτήσεις με δικαίωμα αναγωγής/Ε ιδικοί: Γ			5 700
	Αιτιολογία:		Μερικός αντιλογισμοί εγγραφής ras 1/15.'5.2006 λόγω είσπραξης της απαιτήσεως από τον πελάτη Γ.			
			13/30.9.2006			
X	20.30,00		Χορηγήσεις σε εμπορικές επιχειρήσεις/ Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε. Π		30,32	
	70.30.00		Έσοδα από τόκους χορηγήσεων σε εμπορικές επιχειρήσεις			30,32
	Αιτιολογία:		Τόκοι-έσοδα Γ' τριμήνου 2006 δανείου μας στην ανωτέρω.			
			365			
			20,			
			(12.000 - 4.410) χ 5%χ			
			(12.000 -4.410 -3.724) χ 5% χ ^rrr =9-53.			
			369			



Η λογιστική πλευρά της εκχώρησης απαιτήσεων χωρίς δικαίωμα αναγωγής και με χρηματοδότηση

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ

Η εταιρεία ABC Factors (ο ημερομηνία λήξης της 30.9.2006) εκχωρεί με δικαίωμα αναγωγής 3.000.000 € απαιτήσεις που προέρχουν από πελάτες της ύψους 20.000 €.

Οι απαιτήσεις έχουν ημερομηνία λήξης την 20.12.2005. Έπειτα, επίσης, ο προμηθευτής οφείλει τον πρόκορα σε ποσοστό 70%, επί των απαιτήσεων με επιτόκιο 5%.

β, η αμοιβή του πράκτορα για τις υπηρεσίες διαχείρισης των απαιτήσεων, ανέρχεται σε ποσοστό 2% της μισθωτικής αξίας των εκχωρούμενων απαιτήσεων, με ποσοστό 1% επί της ονομαστικής αξίας των απαιτήσεων.

της ονομαστικής αξίας των εκχω-

1/30.9.2006

Λοιποί χρεώστες 20.000
Ειδικός: ABC Factors
Εκχώρηση στην ABC Factor απαιτήσεων χωρίς δικαίωμα αναγωγής.
Χ 33,95 Π
30.00
Αιτιολογία:

2/30.9.2006

Χ 61,90 Π Αμοιβές εκχώρησης απαιτήσεων
33,95 Λοιποί χρεώστες: ABC Factors
Αμοιβή στην ABC Factors για εκχώρησή σε αυτήν απαιτήσεων.

Χ 35,03 Π Κατάθεση ύψους 14.000
52,01 Ειδικός: ALPHA BANK
Βραχυπρόθεσμο δάνειο
ΕΙΔΙΚΟΣ: ABC Factors
Αιτιολογία:
Βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση από την ABC Factors σε ποσοστό 70% των εκχωρούμενων απαιτήσεων χωρίς δικαίωμα αναγωγής.

4/20.12.2006
Χ 65,06 Τόκοι και έξοδα λοιπών βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων 155,34
Π 52,01
Αιτιολογία: βραχυπρόθεσμο δάνειο
Τόκοι έξοδα δανείου μαζί από ABC Factors, σύμφωνα με σχετικό παραστατικό (14.000 x 5% x 81/365 = 155,34).

5/20.12.2006
Χ 38,03 Χ Καταθέσει* ύψους Ειδικός: ALPHA BANK 5.444,6
52,01 Π Βραχυπρόθεσμο δάνειο Ειδικός: ABC Factors 6
33,95 Λοιποί χρεώστες Ειδικός: ABC Factors 14.155,3
Αιτιολογία: Κατάθεση στο λογαριασμό ύψους από την ABC Factors, τού προϊόντος της εκχώρησης των απαιτήσεων μας προς αυτήν 6 20.000. με παρακράτηση της αμοιβής διαχείρισης € 400 και Εξόφληση του βραχυπρόθεσμου δανεισμού μας € 14.000, πλέον τόκων € 155,34.

Εγγραφές στα βιβλία του πράκτορα: 1/30.9.2006

20,51 Απαιτήσεις Ειδικός: Πελάτης Φ 20.000

ΕΙΔΙΚΟΣ: Εταιρεία Α 20.000
Αναγνώριση των απαιτήσεων που εκχωρήθηκαν χωρίς δικαίωμα αναγωγής και της αντίστοιχης υποχρέωσης προς τον προμηθευτή (εταιρεία Α).

20.30.00			
Π 38.07		2730.9.2006	
Αγιολογία:	Χορηγήσει* σε εμπορικέ* επιχειρήσει Ειδικό*: Εταιρεία Α	14.000	14.000
	Χρηματοδότηση του προμηθευτή σε ποσοστό 70% των εκκρεών απαιτήσεων, χωρίς αναγωγή.		
<i>Παραίτηση;</i>			
<i>Ο πράκτορας, για αποκούί ίιογραφίς Λογιστική; παρακολούθησι, καταχωρεί τη χρηματοδότηση προϊόν προμηθευτή σε Λογαριασμό χορηγήσεων. Στην εμφάνισιαι αιονομική αίστασι (<ύνησι 30.93006.Ίφδούνη Αη^ αράκιονα με τον προμηθευτή θα εμφανιστεί συμψηφιστικά, ωι υιοχρέ'ισιη ποσού € 6.000. ';</i>			
		3/20.12.2006	Καταθέσει* όψεακ
X 20.30.00	Χορηγήσει σε εμπορικέ* επιχειρήσει* ΕΙΣΙΚΟΣ: Εταιρεία Α		
Π 70.30	Έσοδα από τόκο us χορηγήσεων σε εμπορικέ^ επιχειρήσεις εΙ. j	155.34	
Αιτιολογία:	Τόκοι έσοδα δανείου μο* στην εταιρεία Α (14.000x 5% x 81/365 = 155,34).		

X 59.43 Υποχρεώσει σε εκχωρητέα απαιτήσεων
 ΕΙΣΙΚΟΣ: Εταιρεία Α 400 Π 74.20 Προμήθειεϊ factoring 400
 Αιτιολογία: Αναγνώριση αμοιβής διαχείρισης εκχωρημένων απαιτήσεων.
 5/20.12.2006 X 38.00 Ταμείο 20.000 Π 20.51 Απαιτήσεϊ Ειδικός: Πελάτης
 Ψ20.000 Αιτιολογία: Είσιπραξη εκχωρημένης σε εμό5 απαιτήσεϊς χτιυfs δικαίωμα αναγωγής.
 6720.12.2006

X 59.43 Π	Υποχρεώσεις σε εκχωρητές απαιτήσεων Ειδικός: Εταιρεία Α	Καταθέσει όψεω5 πfj 19.600
Π 38.07	Χορηγήσει σε εμπορικές επιχειρήσει» Ειδικός: Εταιρεία Α	14.155,34. -v;
Αιτιολογία	Εκκαθάριση εκχώρησij απαιτήσεων χωρί* δικαίωμα αναγωγή* υπό την εταιρεία Α (Ονομα-ι; στικό ποσό απαιτήση* € 20.000, μείον αμοιβή διαχείριση* € 400, μείον ποσό χρηματοδότη- < σης € 14.000, μείον τόκοι χρηματοδότηση 5€ 155,34).	

Η λογιστική πλευρά της εκχώρησης απαιτήσεων χωρίς δικαίωμα αναγωγής σε ποσοστό της ονομαστικής αξίας των απαιτήσεων και με χρηματοδότηση

Η εκχώρηση απαιτήσεων χωρίς δικαίωμα αναγωγής γίνεται για μέρος του ονομαστικού ποσού της απαίτησης πάνω από το οποίο ο πράκτορας διατηρείτο δικαίωμα αναγωγής. Αυτό σημαίνει ότι ο μεν προμηθευτής οφείλει να διακόψει την αναγνώριση και ο πράκτορας να αναγνωρίσει την απαίτηση για το μέρος που της ονομαστικής αξίας για το οποίο γίνεται εκχώρηση χωρίς δικαίωμα αναγωγής. για το υπόλοιπο ποσοστό της απαίτησης που είναι με δικαίωμα αναγωγής, ο προμηθευτής οφείλει να συνεχίσει να αναγνωρίζει την απαίτηση στα λογιστικά του βιβλία.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ

Εστω ότι η εταιρεία «Α» (ο προμηθευτής) εκχωρεί την 30.9.2006 απαιτήσεις κατά πελατών της ύψους € 20.000, στην εταιρεία «ABC Factors» (ο Γτοάκχορ5), χωρίς δικαίωμα αναγωγής*, μέχρι ποσοστού 80% επί της ονομαστικής αξίας των εκχωρούμενων απαιτήσεων. Ο πράκτορας διατηρεί το δικαίωμα αναγωγής για το υπόλοιπο 20% της αξίας των εκχωρούμενων απαιτήσεων.

Οι απαιτήσεις έχουν ημερομηνία λήξης την 20.12.2006. :-

Επίσης ο προμηθευτής χρηματοδοτείται από τον πράκτορα σε ποσοστό 70% επί της ονομαστικής αξίας των εκχωρούμενων απαιτήσεων με επιτόκιο 5%.

Η αμοιβή του πράκτορα για τις υπηρεσίες διαχείρισης των απαιτήσεων, ανέρχεται σε ποσοστό 2% επί της ονομαστικής αξίας των εκχωρούμενων απαιτήσεων. Εγγραφές στα βιβλία του προμηθευτή:

		1/30.9.2006	
X	33.95	Λοιποί χρεώστες Ειδικός: ABC Factors	6.000
Π	30.99	Πελάτες εσωτερικού (Αντίθετος Λογαριασμός)	16.000
Αιτιολογία:		Εκχώρηση στην ABC Factors απαιτήσεων χωρίς δικαίωμα ανάγωγης.	
		2/30.9.2006	
		Πελάτες εσωτερικού - εκχωρημένες απαιτήσεις	4.000
		Πελάτες εσωτερικού	4.000
		Π 30.99	
Αιτιολογία:		Εκχώρηση στην ABC Factors απαιτήσεων στις οποίες υπάρχει δικαίωμα αναγωγής σε ποσοστό 20% της ονομαστικής τους αξίας. Η εκχώρηση γίνεται με δικαίωμα αναγωγής σε ποσοστό 20% της ονομαστικής τους αξίας. Η εκχώρηση γίνεται με δικαίωμα αναγωγής σε ποσοστό 20% της ονομαστικής τους αξίας. Η εκχώρηση γίνεται με δικαίωμα αναγωγής σε ποσοστό 20% της ονομαστικής τους αξίας.	
		3/30.9.2006	
X	61.90	Αμοιβές εκχώρησης απαιτήσεων 400	
Π	33.95	Λοιποί χρεώστες Ειδικός: ABC Factors 400	
Αιτιολογία:		Αμοιβή που αναλογεί στην ABC Factors για εκχωρηθείσες σε αυτήν απαιτήσεις (€ 20.000 x 2%).	
		4/30.9.2006	
X	38,03	Καταθέσεις όψεως Ειδικός: ALPHA BANK	14.000
		5/20.12.2006	
X	65.06	Τόκοι και έξοδο λοιπών βραχυπρόθεσμων Υποχρεώσεων	155,34
Π	52.01	Βραχυπρόθεσμα δάνεια Ειδικός: ABC Factors	155,34
Αιτιολογία:		Βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση από την ABC Factors σε ποσοστό 70% των εκχωρούμενων σε αυτήν απαιτήσεων μας.	
Παρατήρηση:		Για σκοπούς διακριτής λογιστικής παρακολούθησης της χρηματοδότησης του προμηθευτή, ο δανεισμός παρακολουθείται σε λογαριασμό υπο-χρεωσεων. Στην εμφάνιση των οικονομικών καταστάσεων, ο συμψηφισμός των απαιτήσεων και υποχρεώσεων σύμφωνα με τα 1AS 32, θα αφορά μόνο το μίρο των εκχωρούμενων απαιτήσεων για το οποίο δεν υπάρχει δικαίωμα αναγωγής. Έτσι, αν συντάσσονταν από τον προμηθευτή οικονομικοί καταστάσεις την 30.9.2006, η σχέση του με τον πράκτορα θα εμφανιζόταν ως απαιτητή ποσού € 7.600 (16.000 - 400 - 14.000).	
		6/20.12.2006	
X	38.03	Καταθέσεις όψεως Ειδικός: ALPHA BANK	5.444,66
X	52.01	Βραχυπρόθεσμα δάνεια Ειδικός: ABC Factors	14.155,34
Π	33.95	Λοιποί χρεώστες Ειδικός: ABC Factors	
Π	30.10		15.600
Αιτιολογία:		Πελάτες εσωτερικού - εκχωρημένες απαιτήσεις*	
		Κατάθεση στο λογαριασμό όψεως 5 ημερών στην ABC Factors, του προϊόντος της εκχώρησης των απαιτήσεων μας προς αυτήν € 20.000, με παρακράτηση της αμοιβής διαχείρισης € 400 και εξόφληση του βραχυπρόθεσμου δανεισμού μας € 14.000, πλέον τόκων € 155,34.	

30.99				
Π 30.00		7/20.12.2006		
Αιτιολογία:			20.000	
	(Αντίθετο* πονος-οσιος) Π			20.000
	ελάτε* εσωιειο* scC			
	Τακτοποίηση ηΥ^νορ>οσμών παρακολούθησης πελστών εσωτερικού			
Εγγραφε* στο βιβλία του πράκτορα:		1/30.9.2006		
Χ 20.51 Π	ΑησιπΛοεκ Ε.δ,κα*:		16.000	
	ΠεΛσθη* Φ			16.000
59.43	Υποχρεώσει* σε εκχωρητέα απαιτήσεων			
Αιτιολογία:	Ειδικό*: Εταιρεία Α			
	Αναγνώριση ποσοστού ίων απαιτήσεων που εκχωρήθηκαν χωρί δικαίωμα αναγωγή* και τη* αντιστοιχη* υποχρέωσης προς τον προμηθευτή (εταιρεία Α).			
		2/30.9.2006		
05.90	Εκχωρηθείσε* απαιτήσε* με δικαίωμα αναγωγής			
	Ειδικό*: Πελάτη* Φ 4.000			
Π 01.90	Εκχωρητές απαιτήσεων με δικαίωμα αναγωγής Ειδικός: Εταιρεία Α			4.000
Αιτιολογία:	Εκχώρηση αποτήσε^υν από εταιρεία Α με δικαίωμα οναγωγή*.			
	Αιτιολογία:			
	<i>Παρατήρηση.</i>			
	<i>Οηράκτορσϊθρανον<Αφιοισιοταέσούα~ του την αμοιβή οιαχεΓριοπί στην ημερομηνία η ft&isinsanahnapl* χρόνο καια ιονηοιοθαέχει οπΟκλη-ρξοθειη παροχη νηηρεοτοσ άιαχι/ριοντ ηροί τονηρομηθευτη.</i>			
		3/30.9.2006		
20.30.00	Χορηγήσει* σε εμπορικέ* επιχειρήσει		14.000	
	Ειδικός: Εταιρεία Α			
Π 35.07	Καταθέσεις όψεω*		14.000	
Αιτιολογία:	Χρηματοδότηση εκχωρητή απαιτήσεων χωρίς δικαίωμα αναγωγής σε ποσοστό 70% των εκχωρούμενων απαιτήσεων.			
	<i>Προσάρτημα:</i>			
	<i>Ο ηράκτορας για οκοπού οιακριλί ηΟγίαιίκπς ηαρακαπούβηπη, καταχωρει ηη χρηματοδότηση προς τον προμηθευτή οη ηογορισμό χορηγΛ-</i>			
	<i>ί&πν εμφάνιση ταιν οικονομικών καταστάσεων του πράκτορα [η 30-9.2006, εφόορν ηΑπρούνταται ηροηροθέσεις που τίθενται από ίο MS 32, η ^Χισητοηράισααρε. τονηρομηθευτήθαεμφανίσταίσυμφηφιοτικά,ω^</i>			
		4/20.12.2006		
Χ 20.30.00 Π	Χορηγήσει* σε εμπορικά επιχειρήσει Ειδικό*: Εταιρεία Α			
70.30	Έσοδα από ΙΟΚΟΥΣ χορηγήσεων σε εμπορικέ* επιχειρήσει*		155.34	
Αιτιολογία:	Τόκοι έσοδα δανείου ras στην εταιρεία Α <14.000χ			155
	----- S/20.12.2006 χ 81/365 = 1 55.34).			,34
Χ 59.43	Υποχρεώσει* σε εκχωρηθεί απαιτήσεων			
	Ειδικό*: Εταιρεία Α			
Π 74.20	Προμήθεια factoring -v Αναγνώρ,ση αμοιβής διαχείριση* εκχωρημένων απο,τήσεων.			
Αιτιολογία:	----- 6/20.12.2006			4
Χ38.00	Ταμείο			0
π20.51π	Απαιτήσε* Ειδικό*: Πελάτης Ψ		20.000	0
59.43	Υποχρεώσεις σε εκχωρητέ* απαιτήσεων			
	Ειδικό*. Εταιρεία Α			
Αιτιολογία:	Είσπραξη εκχωρημένης σεεμύ			
	s αποίτηση! χωρίς δικαίωμα αναγωγή*.			
	7/20.12.2006			16.
χία:	Εκχωρητες απαιτήσεων με δΓκαίωμα αναγωγή*			
	Εκχωρηθείσε* απαιτήσεις με 5,ηο(ωρη οναγυλπης Ειδικόι, ηεφίηης Φ		4 000	000
π 05.90 01 .90	Γ'υης			4.0
				00
Αιτιολογία:	Είσπραξη εκχωρημένη* υποψηης		4.000	
	με δικαίωμα αναγυηδ vo ηογαρ,οσμ6 τη* Ετα,ρειο, Α β/20.			
Χ	12.2006			
	Υποχρεώσει σε εκχωρητέ* απαιτήσεων			
	Ειδικός: Εταιρεία Α		19.600	
20.30.00	Χορηγήσει σε εμπορ,κέ* επιχειρήσει*			
	Ειδικόι Εταιρεία Α			
Π 38.07	Καταθέσει* ώ<μεω5		700.000	
Αιτιολογία:				

μείον ποσά χρηματοδότηση* € 14;000, μείον

Factoring... ολυμπιακών επιδόσεων

Ελπιδοφόροι οι ρυθμοί διάδοσης του νέου χρηματοδοτικού εργαλείου στις ελληνικές επιχειρήσεις

Της Θεοδώρας Λιακοπούλου

Η σταδιακή επέκταση του στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις αλλά και η καθιέρωση του ως χρηματοδοτικού εργαλείου στίβ μεγάλης ελληνικής μονάδας, θέτει το factoring σε τροχιά σημαντικής ανάπτυξης. Είναι ενδεικτικό ότι στην εξαετία 1996-2001 η εγχώρια αγορά factoring ενισχύθηκε κατά 230%.

Ειδικότερα, ο κύκλος εργασιών του factoring στην Ελλάδα ανήλθε το 2001 στα 2,05 δισ. ευρώ, παρουσιάζοντας μια αύξηση της τάξεως του 36,7% σε σχέση με το 2000, ενώ κατά 113,2% αυξήθηκε σε σχέση με το 1999. Φέτος αναμένεται να ανέλθει σε 3.500 εκ. ευρώ.

Σημειώνεται ότι κατά το 2000, τα καθαρά προ φόρων κέρδη των εταιρειών παρουσίασαν μια αξιοσημεί-

ωτη άνοδο της τάξεως του 88,10%, διαμορφώνοντας το συνολικό ποσό των κερδών στο ύψος των 15 εκ. ευρώ έναντι 8 εκ. ευρώ που ήταν το 1999. Λόγω της περαιτέρω εδραίωσης του factoring στην αγορά, αναμένεται ότι οι υψηλοί ρυθμοί ανάπτυξης θα συνεχιστούν και τα επόμενα χρόνια. Ο κύκλος εργασιών της ελληνικής αγοράς μέχρι το 2004 προβλέπεται να πλησιάσει το επίπεδο των 5 δισ. ευρώ, ενώ μετά το 2004 ο ρυθμός ανάπτυξης αναμένεται να συμβαδίζει με τον αντίστοιχο ρυθμό της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Επιπλέον, ιδιαίτερα θετικό κρίνεται το γεγονός ότι οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα, που είναι ο

κύριος εταίρος του factoring, αποτελούν το 90% του συνόλου των επιχειρήσεων. Από αυτές, μόνο το 8% επιλέγει ως πηγή χρηματοδότησης το factoring έναντι του 11%

στη προώθηση του θεσμού του factoring τα επόμενα χρόνια είναι οι εξής: Τα ολυμπιακά έργα και η αγορά των εταιρειών που θα δραστηριοποιηθούν στη πραγματοποίησή τους.

Η αδυναμία πολλών επιχειρήσεων να διαχειριστούν αποτελεσματικά τις απαιτήσεις τους, ιδίως σε περίοδο ταχεία ανάπτυξης.

Η μετάβαση στο ευρώ και η σύγκλιση των επιτοκίων λόγω της ένταξης

της χώρας μάλιστα στην ΟΝΕ, δημιουργεί περιθώρια ανάπτυξης των τραπεζικών εργασιών δανειοδότησης, καθώς και ευκαιρίες για περαιτέρω ανάπτυξη του factoring.

Η ιδιορρυθμία της ελληνικής αγοράς που χαρακτηρίζεται από μεγάλα διαστήματα αποπληρωμής απαιτήσεων, δίνει περιορισμένη δυνατότητα σε μικρού και μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις να χρηματοδοτούν την ανάπτυξη τους με αντίστοιχα ρευστοποιήσιμα στοιχεία λόγω ανοικτών υπολοίπων, με αποτέλεσμα να τις στρέφουν προς το factoring.

Η συνεχής τεχνολογική εξέλιξη και οι δυνατότητες που προσφέρει η υιοθέτηση νέων εφαρμογών στον χώρο των χρηματοοικονομικών προϊόντων.

Η απελευθέρωση της αγοράς στην Ευρωπαϊκή Ένωση δημιουργεί επιχειρηματικές ευκαιρίες για τις ελληνικές εταιρείες factoring που μπορούν να επεκτείνουν τις δραστηριότητές τους σε άλλες αγορές.

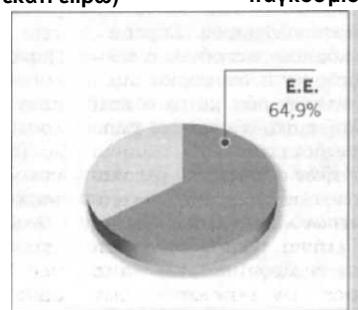
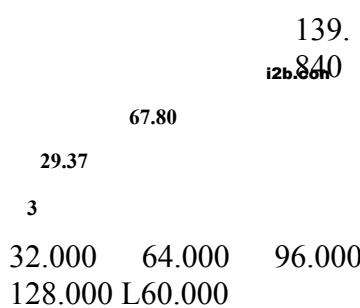
Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα είναι ο κύριος στόχος του factoring και από αυτές μόνο το 8% το επιλέγει ως πηγή χρηματοδότησης έναντι του 11% που αποτελεί τον μέσο όρο των χωρών της Ε. Ε.

που αποτελεί τον μέσο όρο των χωρών της Ε.Ε., γεγονός που προσδίδει εξαιρετικές προοπτικές ανάπτυξης στο θεσμό. Σύμφωνα με εκτιμήσεις της Κύπρου Factors, οι παράγοντες οι οποίοι προβλέπεται να συμβάλουν

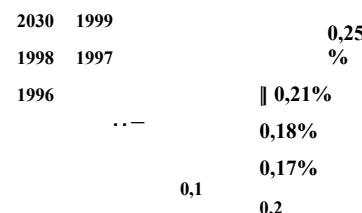
% κύκλου εργασιών Ελλάδος στο σύνολο της Ε.Ε.

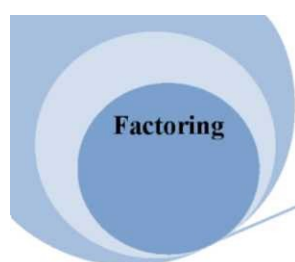
Χώρες με τον μεγαλύτερο κύκλο εργασιών στην Ε.Ε. το 2001 (σε εκατ. ευρώ)

% κύκλου εργασιών Ε.Ε. στο παγκόσμιο factoring, 2001



0,45%	Μεν
0,38%	-
	Βρετ
	ανία
	Ιταλί
0,4	α
0,5	Γαλ
	λία
	Γερ
	μανί
	α
	Ισπ
	ανία





FACTORING

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Βασίλειος Π. Γαλάνης Leasing-Factoring-Forfaiting-Franchising-Venture Capital
Η Λειτουργία των Σύγχρονων Χρηματοοικονομικών Θεσμών στη Χώρα μας Εκδόσεις Αθ. Σταμούλης Αθήνα 2000
2. Απόστολος Σ. Γεωργιάδης
Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας
Leasing-Factoring-Forfaiting-Franchising
Δεύτερη Έκδοση Αναθεωρημένη και Συμπληρωμένη
Εκδόσεις Αντ. Ν. Σάκκουλα
Αθήνα - Κομοτηνή 1995
3. Γεώργιος Κόντος
Λογιστική Τραπεζών και Εταιρειών Leasing και Factoring
Εκδόσεις Διπλογραφία
Αθήνα 2007
4. Internet:
 - www.factoring.gr

- www.factors-chain.com
- www.ifgroup.com
- www.eurobank.gr
- www.bankofcyprus.com
- www.marfinagnatiabank.gr
- www.keta.gr
- www.atebank.gr
- www.emporiki.gr
- www.nbg.gr
- www.milleniumbank.gr
- www.piraeus-factoring.gr
- www.HSBC.gr
- www.alphabank.gr

ΜΕΡΟΣ 2ο

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

Forfaiting

5.1 Εισαγωγή

Το **Forfaiting** αποτελεί μια μορφή εξαγωγικής εμπορικής πίστωσης που αγοράζει η ο **Forfaiteer** από τον εξαγωγέα, χωρίς δικαίωμα αναγωγής, στο 100% της αξίας της σε full discount. Με βάση της συμφωνίας Forfaiting ο εξαγωγέας πωλεί στην εταιρία **Forfaiters** μια απαίτηση του, που ενσωματώνεται σε εμπορικά αξιόγραφα, όπως συναλλαγματικές ή γραμμάτια σε διαταγή (Bills of exchange ή Promissory Notes), συνοδευόμενα συνήθως και από Εγγύηση της Τράπεζας του εισαγωγέα. Οι απαιτήσεις που γίνονται **Forfait** έχουν μέσο-μακροπρόθεσμη ωρίμανση (6 μήνες- 5 χρόνια).

Η προεξόφληση των απαιτήσεων πραγματοποιείται με την προσκόμιση αποδεκτών στην εταιρία **Forfaiters**, σχετικών με την συναλλαγή εμπορικών εγγράφων. Η αγορά των απαιτήσεων πραγματοποιείται με αφαίρεση προεξοφλητικού τόκου, από το συνολικό ποσό, ο οποίος υπολογίζεται για όλη την πιστωτική περίοδο. Ο πωλητής ευθύνεται μόνον για την πραγματική υπόσταση της συναλλαγής (εμπορική πράξη).

Το «κόστος» του **Forfaiting** εκφράζεται μέσα από το Discount Rate, βάσει του οποίου γίνεται η προεξόφληση και η χρηματοδότηση του εξαγωγέα στην παρούσα αξία της απαίτησής του.

Το discount rate περιέχει:

- Το επιτόκιο βάσης (Libor/ Euribor),
- Το κόστος κάλυψης όλων των άλλων κινδύνων (πολιτικών, εμπορικών καθώς και τον κίνδυνο μεταφοράς των κεφαλαίων (transfer risk), σε συνάρτηση με τον χρόνο αποπληρωμής. Το κόστος αυτό αναφέρεται ως MARGIN.

Έτσι, μέσω του **Forfaiting**, οι εμπορικές μεσο-μακροχρόνιες απαιτήσεις ενός εξαγωγέα στο εξωτερικό αγοράζονται και προεξοφλούνται από την εταιρία **Forfaiters** τοις μετρητοίς χωρίς δικαίωμα αναγωγής, με αποτέλεσμα την βελτίωση των ταμειακών ροών, και την εξάλειψη του πιστωτικού, συναλλαγματικού, και επιτοκιακού κινδύνου για την επιχείρηση.

5.2 Ο θεσμός του forfaiting

Το Forfaiting ορίζεται ως η πράξη πώλησεως αξιόγραφων που λήγουν στο μέλλον, τα οποία απορρέουν από συναλλαγή προμήθειας αγαθών ή παροχής υπηρεσιών. Επί του σώματος του αξιόγραφου συμπληρώνεται η ρήτρα «χωρίς αναγωγή» με σκοπό την πλήρη μεταβίβαση κινδύνων και υποχρεώσεων εισπράξεως της απαίτησεως από τον πωλητή στον αγοραστή – Forfaiteer.

Τα εμπλεκόμενα στη ρύθμιση του Forfaiting αξιόγραφα είναι οι συναλλαγματικές, τα γραμμάτια εις διαταγή και οι ανέκκλητες πιστώσεις. Ο θεσμός έχει συνδεθεί με τις εξαγωγές και αποτελεί μια μέθοδο χρηματοδοτήσεως των εξαγωγικών επιχειρήσεων. Για την κάλυψη του, έναντι των κινδύνων που αναλαμβάνει, ο Forfaiteer παίρνει μια εγγύηση από διεθνή τράπεζα ή κρατικό οργανισμό γεγονός που του επιτρέπει την επαναπώληση των αξιόγραφων και έτσι δημιουργείται μια δευτερογενής αγορά αυτών των τίτλων. Είναι δυνατή η δέσμευση εκχωρημένων αξιόγραφων για λόγους γοήτρου.

Σε μια παραδοσιακή Forfaiting συναλλαγή, ο εξαγωγέας συμφωνεί να παραδώσει τα δικαιώματα στην αξίωση για την πληρωμή των αγαθών που παραδίδονται σε έναν εισαγωγέα στο πλαίσιο μιας σύμβασης της πώλησης, σε αντάλλαγμα για μία πληρωμή μετρητών από την

τράπεζα Forfaiting. Η τράπεζα Forfaiting αγοράζει τα όργανα χρέους του εξαγωγέα και υποθέτει τον πλήρη κίνδυνο πληρωμής για την συναλλαγή. Ο εξαγωγέας με αυτόν τον τρόπο ελευθερώνεται από οποιοδήποτε οικονομικό κίνδυνο στη συναλλαγή και είναι υπεύθυνος μόνο για την ποιότητα και την αξιοπιστία των αγαθών και των παρεχόμενων υπηρεσιών.

Κατά τη διάρκεια της διαδικασίας προσφοράς, τα forfaiters συμβουλεύουν κανονικά για τις πιστωτικές περιόδους, την ασφάλεια και την τεκμηρίωση τις καταλληλότερες στην προσφορά ενός εξαγωγέα. Κατά τη διάρκεια της διαδικασίας διαπραγμάτευσης, τα διαφορετικά σχεδιαγράμματα χρηματοδότησης μπορούν να παρουσιαστούν έτσι ώστε να ταιριάζουν τον εισαγωγέα και τον εξαγωγέα, να δίνουν τους λεπτομερείς υπολογισμούς των πληρωμών βασισμένους στα χρονικά πλαίσια που συνδέονται με την εμπορική συναλλαγή.

Όταν η σύμβαση είναι κοντά στην περάτωση, η ενδεικτική προσφορά μετατρέπεται κανονικά σε μια σταθερή προσφορά, που καθησυχάζει τον εξαγωγέα ότι η χρηματοδότηση είναι σε ισχύ. Μόλις εισαχθεί μια υποχρέωση, τα ποσοστά κρτίουνται για τη συμφωνηθείσα περίοδο, τα της οποίας πολιτικά ή οικονομικά γεγονότα εμφανίζονται μετά την αποστολή. Εάν μια πιστωτική αντιπροσωπεία εξαγωγή υποστηρίζει μέρος της συναλλαγής, τα forfaiters είναι συχνά πρόθυμα για μια συσκευασία χρηματοδότησης για την υπόλοιπη προηγούμενη μερίδα. Οι συναλλαγές χαρακτηρίζονται κανονικά από τα διαπραγματεύσιμα όργανα χρέους, τα οποία θα μπορούσαν να είναι τα εξής:

Μια αμετάκλητη επιστολή της πίστωσης που εκδίδεται από μια αποδεκτή τράπεζα. Λογαριασμό της ανταλλαγής που εγγυάται από μια αποδεκτή τράπεζα. Υποσχετική σημείωση που εκδίδεται από μια αποδεκτή τράπεζα. Το μέγεθος της συναλλαγής μπορεί να ποικίλει ανάλογα με τις πιστωτικές περιόδους. Μέσα στην ευρύτερη αγορά Forfaiting υπάρχουν δύο τομείς:

α) στην αρχική αγορά, το Forfaiter καθιερώνει μια άμεση σχέση με τον εξαγωγέα ή τον εισαγωγέα,

β) στη δευτεροβάθμια αγορά, η τράπεζα Forfaiting αγοράζει τα προτερήματα από τις τράπεζες του εξαγωγέα ή του εισαγωγέα.

Η τιμολόγηση μια Forfaiting συναλλαγής αποτελείται κυρίως από δύο στοιχεία. Κατ' αρχάς, υπάρχει μια έκπτωση από την αξία προσώπου που εκφράζεται ως ευθεία έκπτωση ή έκπτωση στην παραγωγή. Αυτό περιλαμβάνει κανονικά μια διάταξη για το πρόσθετο ενδιαφέρον να καλυφθούν οι κανονικές καθυστερήσεις μεταφοράς σε μια ιδιαίτερη αγορά. Δεύτερον, υπάρχει ένα τέλος υποχρέωσης που καταβάλλεται από το χρόνο που μια δυνατότητα γίνεται αποδεκτή μέχρι την ελάττωση.

(Γεώργιος Δασκάλου 1995 Διεθνές Εμπόριο σελ 121-124)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

Πλεονεκτήματα – Συγκρίσεις

6.1 πλεονεκτήματα του forfaiting

Το forfaiting που εφαρμόζεται κυρίως στο εξαγωγικό εμπόριο έχει τα εξής πλεονεκτήματα:

1. Ο forfaiting χρηματοδοτεί χωρίς το δικαίωμα αναγωγής τον εξαγωγέα. Ο εξαγωγέας συνεπώς μεταθέτει τόσο τον επιχειρηματικό εμπορικό κίνδυνο όσο και τον πολιτικό κίνδυνο, στον forfaiting.

Έτσι ο εξαγωγέας μπορεί να πραγματοποιεί εξαγωγές σε χώρες και περιοχές που, χωρίς την παρεχόμενη μέσου του forfaiting κάλυψη δε θα τις αποτολμούσε, λόγω του αυξημένου κινδύνου.

2. Η διαπραγμάτευση για την χρηματοδότηση μέσω forfaiting γίνεται χωριστά για κάθε εμπορική συναλλαγή του εξαγωγέα και έτσι, αυτός δεν είναι υποχρεωμένος να αναθέσει το σύνολο των εργασιών του ή σημαντικό μέρος αυτών σε κάποιο forfaiter.

Επίσης τα πλεονεκτήματα στους εξαγωγείς περιλαμβάνουν :

Μετατροπή μιας πιστωτικής συναλλαγής σε μία συναλλαγή μετρητών.

Χρηματοδοτώντας, σε μια βάση μη προσφυγής, για 100% της αξίας σύμβασης.

Η χρηματοδότηση είναι επίσης διαθέσιμη για την αποκαλυμμένη μερίδα μιας εγγυημένης πίστωσης εξαγωγής. Η χωρίς φύση προσφυγή Forfaiting αποβάλλει κυρίαρχο, την πίστωση, τη συναλλαγματική ισοτιμία και τους κινδύνους επιτοκίου για τον εξαγωγέα.

Βελτιωμένη ρευστότητα απλή τεκμηρίωση και καμία ευθύνη συλλογής δεν ενισχύουν την ταχύτητα και την ευελιξία από τη χρηματοδότηση.

Κανένας περιορισμός στη χώρα προέλευσης.

Τα πλεονεκτήματα στους εισαγωγείς περιλαμβάνουν :

Ευελιξία να πληρώσει για τα αγαθά με αναβεβλημένους όρους της πίστωσης.

Σταθερή χρηματοδότηση ποσοστού.

Καμία περιοριστική απαίτηση δανεισμού.

Πρόσβαση στη χρηματοδότηση ξένου νομίσματος.

Κανένα διοικητικό και νομικό έξοδο που συνοδεύει κανονικά άλλη χρηματοδότηση.

Ο εισαγωγέας λαμβάνει την πρόσθετη πίστωση μέσω του προμηθευτή/του εξαγωγέα.

(Standard Bank, Introduction to Forfaiting Asiamoney 10 no 5 19-20 Je 1999)

6.2 Σύγκριση factoring και forfaiting

Οι δύο χρηματοδοτικές μορφές συμπληρώνουν η μία την άλλη. Από την σύγκρισή τους προκύπτουν οι εξής βασικές διαφορές:

1. Το forfaiting είναι μια εξάπαξ χρηματοδότηση, ενώ το factoring αποτελεί μια συνεχώς επαναλαμβανόμενη διαδικασία, που προϋποθέτει μια μόνιμη συνεργασία μεταξύ factor και εκχωρητή – προμηθευτή.
2. Το forfaiting αφορά μεσομακροπρόθεσμες απαιτήσεις και προεξόφληση αξιογράφων, ενώ το factoring αφορά βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις (90 – 180 ημέρες) και κατά κανόνα αρκεί το τιμολόγιο.

3. Με το forfaiting χρηματοδοτούνται κυρίως εξαγωγές κεφαλαιουχικών αγαθών, ενώ το factoring διευκολύνει την προώθηση των εξαγωγών καταναλωτικών αγαθών.
4. Το forfaiting χρηματοδοτεί τον εξαγωγέα μέχρι 100%, ενώ το factoring μέχρι 80% των απαιτήσεων. Επιπλέον το factoring καλύπτει συναλλαγές ορισμένων νομισμάτων και για εκείνους μόνο τους αγοραστές/εισαγωγείς που, βάσει ορισμένων κριτηρίων φερεγγυότητας, θα εγκρίνει πριν προβεί στην μερική προεξόφληση της απαίτησης.
5. Το forfaiting γίνεται πάντοτε «χωρίς το δικαίωμα αναγωγής», ενώ το factoring γίνεται «χωρίς και με δικαίωμα αναγωγής» στον εξαγωγέα, ανάλογα με την συμφωνία.
6. Η ανάπτυξη του forfaiting είναι συνυφασμένη με την εξέλιξη του εμπορίου μεταξύ βιομηχανικών και αναπτυσσόμενων χωρών. Αντίθετα το factoring λειτουργεί μόνο στις αναπτυγμένες χώρες και, επομένως, προσφέρεται βασικά για την εξυπηρέτηση των εξαγωγέων εκείνων των οποίων οι πωλήσεις κατευθύνονται σε χώρες αυτής της κατηγορίας.

Τέλος να αναφέρουμε ότι τα μειονεκτήματα της χρηματοδότησης μέσω forfaiting είναι περιορισμένα και είναι τα εξής:

- I) Ο εξαγωγέας θα πρέπει να εντοπίσει ένα εγγυητή της προτίμησης του forfaiter.
 - II) Το κόστος χρηματοδότησης μέσω forfaiting αναμένεται να είναι μεγαλύτερο από εκείνο της απλής τραπεζικής ή άλλης μορφής χρηματοδότησης, όπως π.χ μέσω του factoring.
- Ο ανταγωνισμός όμως, στον χώρο του forfaiting μειώνει σχετικά το κόστος χρηματοδότησης της μορφής αυτής.

6.3 Δαπάνες Forfaiting – δομημένες διαπραγματεύσεις

Το κόστος Forfaiting σε μια συναλλαγή είναι βασισμένο στο ποσοστό έκπτωσης που χρησιμοποιείται από το forfaiter. Το ποσοστό έκπτωσης είναι βασισμένο στην τιμολόγηση αγοράς. Αναφέρεται ως διάδοση πέρα από το διατραπεζικό προσφερθέν ποσοστό του Λονδίνου, το οποίο πρέπει να απεικονίζει τους έμφυτους κινδύνους συναλλαγής. (Lustig Carol) Όπως τα περισσότερα δάνεια εμπορικών τραπεζών, η τιμολόγηση περιλαμβάνει κανονικά μια αμοιβή υποχρέωσης που είναι βασισμένη στο χρονικό διάγραμμα που κρατιέται διαθέσιμο έως ότου εμφανίζεται η πραγματική απόρριψη.

Επιπλέον, οι ημέρες της επιείκειας προστίθενται στον υπολογισμό τόκου που βασίζεται στην ιστορική εμπειρία των forfaiter στη συλλογή του ενδιαφέροντος για μια συγκεκριμένη χώρα. Το ποσοστό έκπτωσης καθορίζεται έπειτα και οι εισπράξεις μπορούν να καταβληθούν μόλις η τεκμηρίωση είναι πλήρης. Επίσης είναι δυνατόν να εξασφαλιστεί μια επιλογή να παραληφθεί μια σταθερή υποχρέωση πριν από μια πραγματοποίηση λιμένων.

Αυτό θα απαιτήσει την πληρωμή upfront σε ένα forfaiter μιας μη-πληρωτέας αμοιβής επιλογής χρησιμοποιείται ως φράκτης και επιτρέπει σε μια χρονική περίοδο για τον πελάτη του αχθοφόρου για να ολοκληρώσει τις εμπορικές διαπραγματεύσεις ξέροντας ότι υποστηρίζεται από μια υποχρέωση από ένα forfaiter, το οποίο είναι διαθέσιμο στην επιλογή του.

Παρά την ευκολία στην τεκμηρίωση, οι διαπραγματεύσεις μπορεί να είναι κάπως δομημένες. Ο forfaiter μπορεί με μια διαπραγμάτευση να δημιουργήσει το σωστό μέγεθος της συναλλαγής με τις ελκυστικές ωριμότητες για να ικανοποιήσει τον επενδυτή τελών. Η διαπραγμάτευση αυτή μπορεί να προβλέψει τις πληρωμές προόδου (που είναι παραδοσιακά δομημένες για τις αυτόνομες διαπραγματεύσεις). Οι διαπραγματεύσεις Forfaiting μπορούν να

χρησιμοποιηθούν από κοινού με μια διαπραγμάτευση της ECA, χαρακτηριστικά για τη μερίδα πληρωμής 15 % που ο δανειστής δεν θέλει να παρέχει χωρίς κάλυψη . (Lustig Carol)

Ένας από τους αρχικούς λόγους στη συναλλαγή Forfaiting είναι να μεταφερθεί ο κίνδυνος συναλλαγής για ένα άλλο συμβαλλόμενο μέρος. Υπάρχουν πολλοί κίνδυνοι που συνδέονται με τις «διασυνοριακές εμπορικές συναλλαγές». Εκείνοι οι κίνδυνοι που υποτίθενται από ένα forfaiter περιλαμβάνουν χώρα /πολιτικός κίνδυνος , κίνδυνος επιτοκίου , κίνδυνος ξένου νομίσματος, αποδεικτικός κίνδυνος, εμπορικός κίνδυνος (που μπορούν να είναι εταιρικός , τράπεζα ή ακόμα και κυρίαρχος κίνδυνος) και κίνδυνος συλλογής .

Ένας λιγότερο προφανής που πηγαίνει γενικά είναι ο κίνδυνος απάτης που είναι δυστυχώς αδύνατος να ποσολογήσει. Στο Forfaiting όλοι οι κίνδυνοι συναλλαγής περνούν εμπρός από τον αχθοφόρο στον επενδυτή της υποχρέωσης.

(Carol Lustig, Forfaiting: A European Customer Finance Technique Comes to the U.S, Business Credit 100 no 10 26-9 N/D '98)

6.4 Σύγκριση κρατικών φορέων με Forfaiting

Ο Ιωάννης Ν. Αποστολόπουλος στο βιβλίο του «Ειδικά Θέματα Χρηματοδοτικής Διοικήσεως, αναφέρει ότι:

«Το Forfaiting συναγωνίζεται άμεσα διάφορους κρατικούς φορείς χρηματοδότησης και ασφάλισης εξαγωγών προσφέροντας για τον εξαγωγέα το πλεονέκτημα της προαποδοχής του πιστωτικού κινδύνου, της περιόδου πίστωσης και του σταθερού επιτοκίου. Επιπρόσθετα, υπερτερεί έναντι των κρατικών φορέων διότι:

- Προϋποθέτει ελάχιστες γραφειοκρατικές διαδικασίες
- Ο forfaiter ενεργεί ανεξαρτήτως ύψους προστιθέμενης αξίας, ενώ οι κρατικοί φορείς συνήθως απαιτούν κάποιο καθορισμένο ελάχιστο ποσοστό προτιθέμενης αξίας στη χώρα τους.
- Ο forfaiter καλύπτει και την εξαγωγή μεταχειρισμένων κεφαλαιουχικών αγαθών ενώ οι κρατικοί φορείς καλύπτουν μόνο καινούργια κεφαλαιουχικά αγαθά.
- Ο forfaiter δεν έχει δεσμεύσεις ως προς την περίοδο ή την μορφή της παρεχόμενης πίστωσης και μπορεί να την προσαρμόσει στις ιδιαίτερες ανάγκες που απαιτεί η κάθε περίπτωση.
- Το Forfaiting αφορά μόνο υπαρκτές απαιτήσεις, ενώ η ασφάλιση εξαγωγών καλύπτει και κινδύνους που παρουσιάζονται στο στάδιο μεταξύ παραγγελίας και παραλαβής του εμπορεύματος και του αγοραστή.
- Με την ασφάλιση εξαγωγών καλύπτεται ένα ποσοστό 75-90% του κινδύνου, ενώ στο Forfaiting μεταβιβάζεται το 100% του κινδύνου.
- Οι εξαγωγείς οφείλουν να τηρήσουν τους όρους του ασφαλιστήριου συμβολαίου, αλλιώς παύει να ισχύει η ασφάλιση.
- Ο ασφαλιζόμενος εξαγωγέας φέρει το βάρος της απόδειξης της οικονομικής αδυναμίας του οφειλέτη. Στο Forfaiting, όμως δεν υπάρχει τέτοιο θέμα.

- Ο εξαγωγέας που έχει ασφαλίσει τις απαιτήσεις του σε κάποιο ασφαλιστικό οργανισμό, έχει την ευθύνη τη παρακολούθησης και είσπραξης της απαίτησης του.
- Στην περίπτωση αποδείξεως ασφαλιστικής αποζημιώσεως από ασφαλιστικό οργανισμό μεσολαβεί πάντα κάποιο χρονικό διάστημα μέχρι την είσπραξη της».

Στην συνέχεια σας παρουσιάζουμε ένα υπόδειγμα σύμβασης *Forfaiting*

ΣΥΜΒΑΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΣ (FORFAITING)

Στην Αθήνα σήμερα/...../.... μεταξύ των κατωτέρω συμβαλλομένων:

Αφενός της εταιρείας με την επωνυμία (εφεξής: «*Forfaiter*»), η οποία εδρεύει στ..... (.....), είναι νόμιμα εγκατεστημένη στην Ελλάδα, όπου έχει εγγραφεί στο Μητρώο Α.Ε. του Υπουργείου Εμπορίου με αριθμό και εκπροσωπείται νόμιμα στην παρούσα περίπτωση από τον, και

Αφετέρου της εταιρείας με την επωνυμία (εφεξής: «*προμηθευτής*»), η οποία εδρεύει στ..... (.....), και εκπροσωπείται νόμιμα στην παρούσα περίπτωση από τον κ.

συμφωνούνται, συνομολογούνται και γίνονται αμοιβαία αποδεκτά τα ακόλουθα:

Άρθρο 1

Αντικείμενο

1. Ο προμηθευτής πωλεί στον *Forfaiter* απαίτησή του για ποσό κατά τ..... (εφεξής: «οφειλέτης»), η οποία γεννήθηκε με την από σύμβαση που αποτελεί παράρτημα της παρούσας σύμβασης.
2. Ο προμηθευτής βεβαιώνει ότι ο οφειλέτης δεν έχει δικαίωμα συμψηφισμού με ανταπαίτησή του, η οποία αποδεικνύεται αμέσως ή έχει αναγνωρισθεί με τελεσίδικη δικαστική απόφαση.

Άρθρο 2

Τίμημα

Ο *Forfaiter* καταβάλλει αμέσως το 80,5% της ονομαστικής αξίας της απαίτησης πλέον τόκων μέχρι το ληξιπρόθεσμό της.

Άρθρο 3

Ευθύνη

1. Ο προμηθευτής ευθύνεται για την ύπαρξη της απαίτησης και για τη μη επιβάρυνσή της με ενστάσεις παντός είδους.
2. Η δυνατότητα συμψηφισμού κατά της απαίτησης πρέπει να αποκλείεται συμβατικά.
3. Ο προμηθευτής δεν ευθύνεται για τη φερεγγυότητα του οφειλέτη.

Άρθρο 4

Ασφάλεια

1. Ο προμηθευτής πρέπει να μεριμνήσει ώστε η εκχωρούμενη απαίτηση, συμπεριλαμβανομένων των τόκων, να καλύπτεται από ασφάλεια. Η ασφάλεια πρέπει να έχει τη μορφή εγγύησης ή άλλης εγγυοδοτικής σύμβασης και να έχει παραχωρηθεί από τράπεζα της αποδοχής του *Forfaiter* (εφεξής: «ασφαλειοδότης»).

2. Η ασφάλεια πρέπει να είναι μεταβιβάσιμη και να περιέχει ρητή παραίτηση του ασφαλειοδότη από ενδεχόμενες ενστάσεις που στηρίζονται στη σύμβαση μεταξύ προμηθευτή και οφειλέτη.

Άρθρο 5

Αναγγελία της εκχώρησης

Ο προμηθευτής αναγγέλλει χωρίς καθυστέρηση αφενός μεν στον οφειλέτη τη σύναψη της παρούσας σύμβασης και τη συνομολογούμενη με αυτή εκχώρηση της απαίτησης, αφετέρου δε στον ασφαλειοδότη τη μεταβίβαση της ασφάλειας.

Άρθρο 6

Εκτέλεση

1. Ο προμηθευτής με την παρούσα εκχωρεί στον *Forfaiter* την απαίτηση που προσδιορίζεται στο άρθρο 1 και στο παράρτημα καθώς και την κατά το άρθρο 4 χορηγηθείσα ασφάλεια υπό την αναβλητική αίρεση ότι το τίμημα θα καταβληθεί εντός του χρόνου που συμφωνείται στο άρθρο .

2. Ο *Forfaiter* αποδέχεται αυτές τις εκχωρήσεις.

Άρθρο 7

Μερική ακυρότητα

Η ακυρότητα μεμονωμένων όρων της παρούσας σύμβασης, δεν θίγει το κύρος των υπόλοιπων διατάξεων. Οι συμβαλλόμενοι είναι υποχρεωμένοι να αντικαταστήσουν έναν τυχόν άκυρο όρο με άλλον που να οδηγεί στο κατά το δυνατόν εγγύτερο οικονομικό αποτέλεσμα με τον άκυρο.

Άρθρο 8

Τροποποιήσεις της σύμβασης

Τυχόν τροποποιήσεις και συμπληρώσεις αυτής της σύμβασης γίνονται μόνο εγγράφως.

Άρθρο 9

Τόπος εκπλήρωσης και δικαιοδοσία

Αποκλειστικοί τοπική αρμοδιότητα έχουν τα δικαστήρια της έδρας του *Forfaiter*, όπου βρίσκεται και ο τόπος εκπλήρωσης.

Σε πίστωση των ανωτέρω συντάχθηκε η παρούσα σε δύο (2) πρωτότυπα και υπογράφεται όπως ακολουθεί.

ΤΕΛΟΣ

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

FACTORING

1. Βασίλειος Π. Γαλάνης Leasing-Factoring-Forfaiting-Franchising-Venture Capital Η Λειτουργία των Σύγχρονων Χρηματοοικονομικών Θεσμών στη Χώρα μας Εκδόσεις Αθ. Σταμούλης Αθήνα 2000
2. Απόστολος Σ. Γεωργιάδης Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας Leasing-Factoring-Forfaiting-Franchising Δεύτερη Έκδοση Αναθεωρημένη και Συμπληρωμένη Εκδόσεις Αντ. Ν. Σάκκουλα Αθήνα – Κομοτηνή 1995
3. Γεώργιος Κόντος Λογιστική Τραπεζών και Εταιρειών Leasing και Factoring Εκδόσεις Διπλογραφία Αθήνα 2007
4. Internet:
 - Hwww.factoring.gr
 - Hwww.factors-chain.com
 - Hwww.ifgroup.com
 - Hwww.eurobank.gr
 - Hwww.bankofcyprus.com
 - Hwww.marfinagnatiabank.gr
 - Hwww.keta.gr
 - Hwww.atebank.gr
 - Hwww.emporiki.gr
 - Hwww.nbg.gr
 - Hwww.milleniumbank.gr
 - Hwww.piraeus-factoring.gr
 - Hwww.HSBC.gr • Hwww.alphabank.gr

FORFAITING

- (Γεώργιος Δασκάλου 1995 Διεθνές Εμπόριο σελ 121-124)
- (Standard Bank, Introduction to Forfaiting Asiamoney 10 no 5 19-20 Je 1999)
- (Carol Lustig, Forfaiting: A European Customer Finance Technique Comes to the U.S, Business Credit 100 no 10 26-9 N/D '98)