



ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΗΤΗΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ
Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΟΥ FACTORING

ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΜΙΧΑΗΛ
Α.Μ: 144

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ
ΕΙΣΗΓΗΤΡΙΑ: ΣΠΑΝΑΚΗ ΒΕΡΟΝΙΚΗ, ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΑΚΟΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ

ΑΓΙΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2009

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΡΟΛΟΓΟΣ	3
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1	5
Εναλλακτικές Μορφές Χρηματοδότησης	5
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2	8
To Factoring	8
2.1. Οι κυριότερες μορφές του Factoring	11
2.2 Νομοθεσία	16
2.3. Νομικό Πλαίσιο	19
2.4. Θεσμικό Πλαίσιο	21
2.5. Το Αγγλικό δίκαιο σχετικά με την σύμβαση Factoring	22
2.6. Το Γερμανικό δίκαιο σχετικά με την σύμβαση Factoring.....	23
2.7. Το Γαλλικό δίκαιο σχετικά με την σύμβαση Factoring	24
2.8. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του θεσμού Factoring	25
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3	32
Factoring στην Ελλάδα	32
3.1. Η ανάπτυξη και διάρθρωση του χάρτη Factoring στην Ελλάδα	33
3.2. Η ανάπτυξη και διάρθρωση του ελληνικού χάρτη factoring πέρα από τα σύνορα ...	35
FORFAITING: Μια Εναλλακτική Χρηματοδοτική μορφή του εξαγωγικού εμπορίου	40
4.1. Τί είναι το Forfaiting	40
4.2. Λειτουργία του Forfaiting	41
4.3. Κόστος του Forfaiting	42
4.4. Πότε είναι χρήσιμο το Forfaiting	43
4.5. Πλεονεκτήματα του Forfaiting.....	44
4.6. Το θεσμικό πλαίσιο και η εφαρμογή του Forfaiting	47
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	48
ΕΠΙΛΟΓΟΣ	50
Βιβλιογραφία	52

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Η εργασία αυτή εντάσσεται στα πλαίσια του θεσμού Πτυχιακή Εργασία των Ανώτατων Τεχνολογικών Εκπαιδευτικών Ιδρυμάτων με σκοπό την εμβάθυνση των σπουδαστών στα θέματα ειδικότητας που ακολουθούν στις σχολές των Α.Τ.Ε.Ι.

Θέμα της παρακάτω μελέτης είναι οι εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης-η περίπτωση του factoring. Η σωστή επιλογή χρηματοδότησης μπορεί να βοηθήσει την διοίκηση κάθε επιχείρησης να κινηθεί σε σωστές επιχειρηματικές διόδους και θεωρείται ένα βασικό οικονομικό κριτήριο πληροφόρησης που επηρεάζει άμεσα την μελλοντική στρατηγική ανάπτυξη της επιχείρησης.

Οι σύγχρονες οικονομικές απαιτήσεις των επιχειρήσεων και ο μεγάλος ανταγωνισμός των τραπεζικών συστημάτων, εισήγαγαν στην αγορά του χρήματος, τις ακόλουθες νέες μορφές χρηματοδότησης οι οποίες αναλύονται στη συνέχεια της πιο κάτω μελέτης.

Αρχικά, το factoring αποτελεί ένα σύγχρονο τραπεζικό προϊόν, μια νέα μέθοδο, που δεν λειτουργεί ανταγωνιστικά ως προς τον παραδοσιακό δανεισμό, αλλά συμπληρωματικά προς αυτόν, προσφέροντας εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης και δέσμη υπηρεσιών πιστωτικού χαρακτήρα. Δίνει δυναμικές λύσεις σε βασικά προβλήματα των επιχειρήσεων, ιδιαίτερα των εξαγωγικών, όπως είναι η έλλειψη επαρκούς ρευστότητας, οι δυσχέρειες στον έλεγχο φερεγγυότητας των πελατών, το υψηλό κόστος της λογιστικής παρακολούθησης των απαιτήσεων τους κ.λ.π.

Ο θεσμός του factoring είναι στην ουσία αναπτυξιακός, γιατί συμβάλλει τόσο στη ενίσχυση και προώθηση του μηχανισμού των εξαγωγών, όσο και στην ενίσχυση – μέσω της χρηματοδότησης των μικρομεσαίων και μεταποιητικών επιχειρήσεων. Με τον επιτυχή δε συνδυασμό του factoring με τα άλλα νέα τραπεζικά προϊόντα και τη δημιουργία ικανοποιητικού θεσμικού πλαισίου, θα μπορούσαμε να οδηγηθούμε στη μείωση των περιφερειακών διαφοροποιήσεων, πρόβλημα πολύ σημαντικό για την οικονομία μας.

Το factoring δεν έχει ακόμα αναπτυχθεί ιδιαίτερα στην Ελλάδα και είναι ευκαιρία με το κατάλληλο νομοθετικό πλαίσιο, την προσαρμογή των εφαρμογών του στα δεδομένα της χώρας και την ενημέρωση των ενδιαφερόμενων μερών, να δημιουργηθεί το απαραίτητο

υπόβαθρο για την ορθολογική αξιοποίηση των δυνατοτήτων που προσφέρει αυτός ο νέος θεσμός.

Στο πρώτο κεφάλαιο της εργασίας μας καταγράφουμε και εξετάζουμε συνοπτικά τις εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης. Στο δεύτερο κεφάλαιο αναλύουμε την έννοια του factoring, τις μορφές του factoring, τις υπηρεσίες που προσφέρει και τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του. Στο τρίτο κεφάλαιο επικεντρωνόμαστε στο factoring όπως αυτό αναπτύχθηκε και λειτουργεί στην Ελλάδα και στην νομοθεσία που το διέπει. Στο τέταρτο κεφάλαιο αναλύουμε την έννοια του Forfaiting, την λειτουργία του, το κόστος του, τα πλεονεκτήματα και την χρησιμότητα του, καθώς επίσης το θεσμικό πλαίσιο μέσα στο οποίο λειτουργεί και τους τομείς εφαρμογής του. Τέλος παρουσιάζεται μια σειρά συμπερασμάτων της όλης διεξαχθείσας πτυχιακής εργασίας όσο αφορά το factoring και τα συναφή που αναφέρονται μέσα σ' αυτή.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

Εναλλακτικές Μορφές Χρηματοδότησης

Οι σύγχρονες οικονομικές απαιτήσεις των επιχειρήσεων και ο μεγάλος ανταγωνισμός των τραπεζικών συστημάτων, εισήγαγαν στην αγορά του χρήματος, τις ακόλουθες νέες μορφές χρηματοδότησης :

- Το Leasing (Η Χρηματοδοτική μίσθωση)
- Κεφάλαια Επιχειρηματικού Κινδύνου (Venture Capital)
- Μικρο-πιστώσεις (micro-credit)
- Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων (business incubator)
- Πρακτόρευση απαιτήσεων (Factoring)
- Ενοικιαγορά (Hire-Purchase)

1. Το Leasing (Η Χρηματοδοτική μίσθωση)

Ο θεσμός του Leasing ή αλλιώς η χρηματοδοτική μίσθωση¹ όπως καλείται στην χώρα μας, είναι ένας τρόπος μεσοπρόθεσμης χρηματοδότησης (πρόκειται δηλαδή για χρέος που πρέπει να εξοφληθεί εντός εύλογου διαστήματος). Η κεντρική ιδέα του leasing είναι η απόκτηση της χρήσης κεφαλαιουχικών αγαθών, κινητών ή ακίνητων με ολική χρηματοδότηση της αξίας τους χωρίς ανάγκη καμίας άμεσης εκταμίευσης από την πλευρά του επενδυτή.

Η χρηματοδοτική μίσθωση ως μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης, έχει αναπτυξιακό και εκσυγχρονισμένο χαρακτήρα. Ο αναπτυξιακός της σκοπός φαίνεται στο ότι προσφέρει στον εκμισθωτή μια ακόμη μορφή χρηματοδότησης. Του προσφέρει δηλαδή μια εναλλακτική επιλογή χωρίς φυσικά να υποκαθιστά τον παραδοσιακό δανεισμό. Ο εκσυγχρονιστικός χαρακτήρας της από την άλλη εντοπίζεται στο ότι δίνει την δυνατότητα στον μισθωτή να προμηθεύεται και να μισθώνει σύγχρονο, διαρκώς ανανεωμένο και από μια μεγάλη γκάμα τεχνολογικό εξοπλισμό. Η ανάπτυξη του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης οφείλεται κυρίως σε επενδυτικές δραστηριότητες. Βασίστηκε στην προώθηση των επενδύσεων σε συνδυασμό με αναπτυξιακά κίνητρα για

¹http://www.emporiki.gr/cbg/gr/customers/customer_story.jsp?page=1&docid=3652B1FE5E56B3F4C2256D48003452DB&cabinet=Customers_Services&lang=gr

την επέκταση και τον εκσυγχρονισμό των επιχειρήσεων με σκοπό την αύξηση της παραγωγής και της παραγωγικότητας.

Υπάρχουν δύο βασικές κατηγορίες Leasing σε διάφορες παραλλαγές με κύρια χαρακτηριστικά την κυριότητα του μισθώματος, τη μίσθωση και την χρηματοδότηση.

A) Η διαχειριστική ή λειτουργική μίσθωση (Operating Leasing)

B) Η χρηματοδοτική μίσθωση (Financial Leasing)

2. Κεφάλαια Επιχειρηματικού Κινδύνου (Venture Capital)

Οι εταιρείες Venture Capital στην Ελλάδα είναι συνήθως θυγατρικές τραπεζών, επενδύουν στο κεφάλαιο ταχέως αναπτυσσομένων μη εισηγμένων στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών εταιρειών. Μια επιχείρηση είναι δυνατόν να χρηματοδοτηθεί με επιχειρηματικό κεφάλαιο σε διαφορετικά στάδια της ανάπτυξης της. Οι εταιρείες Venture Capital προσφέρουν κυρίως κεφάλαια, συμβουλές και υποστήριξη στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

3. Μικρο-πιστώσεις (micro-credit)

Η Μικροπίστωση αποσκοπεί στη διευκόλυνση της πρόσβασης σε μικρά ποσά χρηματοδότησης για αυτοαπασχολούμενους επαγγελματίες και μικροεπιχειρήσεις. Κατά κανόνα, οι επιχειρήσεις αυτές δεν έχουν πρόσβαση στο κοινό τραπεζικό δίκτυο διανομής λόγω του μικρού ύψους των δανείων, του υψηλού κόστους αξιολόγησης της φερεγγυότητας του δανειστή και του υψηλού κινδύνου που ενέχει το στάδιο εκκίνησης της επιχείρησης.

Μικροπίστωση για γυναίκες είναι ένα Μοντέλο Εναλλακτικής χορήγησης² μικρών δανείων με ευνοϊκούς όρους με σκοπό την ενίσχυση της γυναικείας επιχειρηματικότητας, την δημιουργία μικρών γυναικείων επιχειρήσεων (συλλογικών ή ατομικών), την προώθηση της Κοινωνικής Οικονομίας και την καταπολέμηση της φτώχειας.

4. Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων (business incubator)

Οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων (incubators), έχουν ως σκοπό να στηρίξουν τους υποψήφιους επιχειρηματίες κυρίως κατά το πρώτο στάδιο ίδρυσης της εταιρείας τους.

²http://europa.eu/legislation_summaries/enterprise/business_environment/n26115_el.htm

Είναι χώροι προσωρινής εγκατάστασης νέων επιχειρήσεων, αποτελούν ιδιοκτησία κρατικών ή ιδιωτικών φορέων και ενσωματώνονται σταδιακά σε μεγαλύτερους οργανισμούς (όπως Τεχνολογικά Πάρκα). Ανάλογα με το οικονομικό περιβάλλον της περιοχής στην οποία δραστηριοποιούνται, προσφέρουν και τις ανάλογες υπηρεσίες όπως:

- εξοπλισμένα γραφεία και εργαστήρια σύμφωνα με τις ανάγκες των νέων επιχειρηματιών.
- εκπαίδευση σε θέματα διοίκησης επιχειρήσεων.
- δωρεάν τηλεφωνικές υπηρεσίες, γραμματειακή υποστήριξη και πρόσβαση σε βάσεις δεδομένων.
- υπηρεσίες που φέρνουν σε επαφή πανεπιστήμια, ερευνητικά κέντρα, μεγάλες εταιρείες.
- πηγές χρηματοδότησης και νέους επιχειρηματίες.

Αν και πληθαίνουν οι υποστηρικτές του διαδεδομένου στο εξωτερικό θεσμού, στην Ελλάδα βρίσκεται σχετικά σε νηπιακή ηλικία. Οι ως τώρα προσπάθειες οφείλονται σε πανεπιστήμια και ερευνητικά κέντρα (π.χ το Μετσόβιο Πολυτεχνείο στο Λαύριο, το ίδρυμα Τεχνολογίας και Έρευνας στο Ηράκλειο Κρήτης, το Επιστημονικό Πάρκο Πατρών), σε νομαρχιακές αυτοδιοικήσεις, στο πλαίσιο της ανάπτυξης των τεχνολογικών πάρκων.

5. Πρακτόρευση απαιτήσεων (Factoring)

Το Factoring είναι μια μορφή χρηματοδότησης³ που συνοδεύεται συνήθως και από άλλες υπηρεσίες. Οι υπηρεσίες εκχωρούν την ευθύνη των εισπράξεων τους (τιμολόγια) σε ένα εξειδικευμένο φορέα συνήθως τραπεζικού χαρακτήρα (τον factor).

Ο επιχειρηματίας εισπράττει προκαταβολικά από το Factor μέρος ή και όλο το ποσό των εκχωρημένων απαιτήσεων έναντι προμήθειας. Απευθύνεται σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις και μεγάλες (εισαγωγικού χαρακτήρα ή / και εξαγωγικού χαρακτήρα) που δραστηριοποιούνται σε επαναλαμβανόμενες αγορές και μπορούν να θέσουν ως εγγύηση τους λογαριασμούς των πελατών τους.

³http://www.emporiki.gr/cbg/gr/customers/customer_story.jsp?page=2&docid=34270AEA6F8845B2C2256D56002E36FC&cabinet=Customers_Services&topic=Customers_SMEs&lang=gr#sec2_0

Αυτές είναι: Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος, Εμπορική Factoring, Αγροτική Τράπεζα, Euro bank Εργασίας, Alpha Bank, Nova Bank, κ.α.).

6. Ενοικιαγορά (Hire-Purchase)

Η Ενοικιαγορά προσφέρει την ταχύτητα και την ευελιξία που χρειάζεστε για να αντιμετωπίσετε το ανταγωνιστικό περιβάλλον μέσα στο οποίο λειτουργεί η εταιρεία σας. Με την Ενοικιαγορά η επιχείρησή σας μπορεί να αποκτήσει τα στοιχεία του ενεργητικού που χρειάζεται χωρίς να διαθέτει εκ των προτέρων ολόκληρο το αναγκαίο γι' αυτά κεφάλαιο. Το φορολογικό αντίτιμο και το αντίτιμο στον ισολογισμό είναι ακριβώς τα ίδια όπως και για αγορές τοις μετρητοίς, αλλά χωρίς την αρχική αποστράγγιση της ταμειακής σας ροής.

Η Ενοικιαγορά προσφέρεται για την αγορά οποιουδήποτε τύπου οχήματος ή μηχανημάτων στο νόμισμα που εσείς επιθυμείτε.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

To Factoring

Το factoring είναι μια μορφή εμπορικής χρηματοδότησης⁴ και αποτελείται από μια δέσμη υπηρεσιών που βασίζεται στην εκχώρηση από τους προμηθευτές- παραγωγούς προς αυτόν που εκτελεί την πράξη του factoring-factor-των απαιτήσεων έναντι των πελατών τους. Αντί συμφωνημένης αμοιβής, ο factor αναλαμβάνει την είσπραξη των ποσών αυτών καθώς επίσης τον έλεγχο της φερεγγυότητας του πελατή και την λογιστική παρακολούθηση των πελατών.

Το factoring περιλαμβάνει ένα τρίπτυχο υπηρεσιών που καλύπτει την αξιολόγηση της φερεγγυότητας, την διαχείριση και την χρηματοδότηση εμπορικών απαιτήσεων. Ο factor, ως εκδοχέας των απαιτήσεων, ουσιαστικά αγοράζει τις απαιτήσεις αυτές, οι οποίες αποτελούν πλέον δικά του περιουσιακά στοιχεία. Ο προμηθευτής που εκχωρεί την απαίτηση εγγυάται ότι η απαίτηση αυτή είναι υπαρκτή, έγκαιρη και έννομη. Ο factor

⁴Γαλάνης Π. Βασίλειος, <<Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Venture capital. Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας>>, Εκδόσεις Α. Σταμούλης, Αθήνα - Πειραιάς 1994

αποδεχόμενος την εκχώρηση αναλαμβάνει και τον κίνδυνο της αφερεγγυότητας του πελάτη. Αν ο πελάτης αποδειχθεί αφερέγγυος και δεν πληρώσει, θα υποστεί ζημιά.

Με την εκχώρηση της απαίτησης, ο προμηθευτής απαλλάσσεται από τον πιστωτικό κίνδυνο, δηλαδή μπορεί να πωλεί επί πιστώσει χωρίς να ερευνά την φερεγγυότητα του πελάτη. Ο factor θα υποστεί ζημιά μόνο αν υπάρξει αδυναμία είσπραξης της απαίτησης στις περιπτώσεις εμπορικών διαφορών ή αμφισβητήσεων μεταξύ προμηθευτή και πελάτη που αφορούν ακατάλληλο εμπόρευμα, λανθασμένη ποσότητα ή και μη έγκαιρη παράδοση.

Η εκχώρηση της απαίτησης στον factor έχει ως συνέπεια την απαλλαγή του προμηθευτή από την λογιστική παρακολούθηση της εμπορικής πράξης. Την εργασία αυτή επωμίζεται ο factor που έτσι του επιβάλλεται η ανάγκη ανάπτυξης προηγούμενων λογιστικών συστημάτων και αποτελεσματικών μεθόδων αξιολόγησης της φερεγγυότητας πελατών και είσπραξης των απαιτήσεων που συνήθως είναι υψηλότερης ποιότητας από αυτές που θα μπορούσε διοικητικά και οικονομικά να αναπτύξει κάθε μεμονωμένος προμηθευτής. Έτσι ο factor είναι σε θέση να υποστηρίζει την πώληση με πίστωση σε πελάτες όπου ο προμηθευτής θα δίσταζε να διατρέξει τον κίνδυνο ή θα εύρισκε ασύμφορες τις δυσκολίες είσπραξης της απαίτησης.

Το ανεπτυγμένο επίπεδο οργάνωσης του factor συντελεί στο να επιτύχει μείωση τόσο της χρονικής περιόδου της παρεχόμενης πίστωσης, εξασφαλίζοντας αυστηρότερη τήρηση από τον πελάτη των όρων της πίστωσης, όσο και του κόστους της είσπραξης, της απαίτησης και αποστολής χρημάτων.

Από το τρίπτυχο της διαδικασίας του factoring αναλύσαμε την αξιολόγηση της φερεγγυότητας-κάλυψης πιστωτικών κινδύνων και την διαχείριση-λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη των απαιτήσεων. Η τρίτη πτυχή της διαδικασίας factoring είναι η χρηματοδότηση των απαιτήσεων. Στην εξελεγκτική πορεία του ο θεσμός του factoring πήρε την μορφή της βραχυπρόθεσμης (90 έως 180 ημέρες) χρηματοδότησης των παραγωγών-προμηθευτών με κεφάλαιο κίνησης ως παρεπόμενη δραστηριότητα της κύριας εργασίας του factor, που ήταν η αγορά, διαχείριση και είσπραξη εμπορικών απαιτήσεων και η αξιολόγηση του κινδύνου των εμπορικών πιστώσεων.

Το factoring ως χρηματοδοτικός θεσμός συνίσταται στην κάλυψη των χρηματοδοτικών αναγκών της οικονομικής μονάδας πέρα από αυτές που μπορεί να καλύψει η τραπεζική επιχείρηση. Η τράπεζα δανείζει με βάση εμπράγματα ασφάλειες, ρευστοποιήσιμες

επιταγές, συναλλαγματικές ενώ αντίθετα ο factor μπορεί να προχωρήσει σε ένα περισσότερο αναπτυγμένο σύστημα χρηματοδότησης με βάση τις αναμενόμενες ταμειακές ροές του προμηθευτή, που χρηματοδοτούνται με βάση τα τιμολόγια που προσκομίζει ο πελάτης. Κατά τον τρόπο αυτό οι οικονομικές μονάδες μπορούν να επιτύχουν ικανοποίηση των χρηματοδοτικών αναγκών τους.

Σκοπός του factoring

Με την πρακτόρευση επιχειρηματικών απαιτήσεων, επιδιώκεται η εξυπηρέτηση ορισμένων αναγκών των συμβαλλόμενων. Οι ανάγκες αυτές είναι:

1. Η εξεύρεση βραχυπρόθεσμων και μεσοπρόθεσμων μέσων χρηματοδότησης των προμηθευτών. Η μεταβίβαση των απαιτήσεων ικανοποιεί αυτή την ανάγκη στο βαθμό που εξασφαλίζει στον προμηθευτή ρευστότητα. Οι απαιτήσεις ανήκουν στο δεσμευμένο κατά κάποιο τρόπο κεφάλαιο του προμηθευτή, αφού μόνο όταν αυτές καταστούν ληξιπρόθεσμες και εισπραχθούν μπορεί ο προμηθευτής να χρησιμοποιήσει τα ρευστά διαθέσιμα για άλλους σκοπούς. Με τη σύμβαση factoring επιδιώκεται ακριβώς αυτή η έγκυρη ρευστοποίηση του εν λόγω κεφαλαίου.
2. Η απελευθέρωση του προμηθευτή από όλες τις εργασίες, την όργανωση, το χρόνο και τα έξοδα που απαιτεί η διαχείριση, η λογιστική παρακολούθηση, η όχληση και η είσπραξη των απαιτήσεων. Έτσι ο προμηθευτής μπορεί να συγκεντρωθεί απερίσπαστος στη διεύρυνση των δραστηριοτήτων του. Ιδίως όταν η σύμβαση factoring προϋπάρχει, ο προμηθευτής από τη μια ασχολείται με τη σύναψη συμβάσεων με πελάτες, από τις οποίες θα προκύπτουν οι εκχωρούμενες απαιτήσεις, και από την άλλη με την εκπλήρωση της δικής του παροχής προς αυτούς.
3. Η απαλλαγή του προμηθευτή από τον κίνδυνο μη φερεγγυότητας των πελατών του. Η σύμβαση factoring συνάπτεται και λειτουργεί στην πράξη ως εξής: ο ενδιαφερόμενος προμηθευτής, συνήθως επιχείρηση που πωλεί ή μεταπωλεί προϊόντα ή παρέχει υπηρεσίες, έρχεται σε επαφή με τον πράκτορα. Ο πράκτορας εξετάζει ξεχωριστά κάθε περίπτωση προμηθευτή, με τον οποίο πρόκειται να συμβληθεί. Με την οργάνωση και την εμπειρία της αγοράς που διαθέτει, εξετάζει και εκτιμά την οικονομική κατάσταση του μελλοντικού πελάτη του, τον κύκλο των

οφειλετών του, το είδος των συναλλαγών και του εμπορίου που ασκεί, τους δανειστές και γενικότερα όλα εκείνα τα στοιχεία που τον βοηθούν να αποφασίσει, αν η σύναψη σύμβασης factoring με τον συγκεκριμένο πελάτη είναι συμφέρουσα και αν ναι ποια μορφή πρέπει αυτή να έχει.

2.1. Οι κυριότερες μορφές του Factoring

1. Εγχώριο (Domestic) Factoring

Το εγχώριο factoring⁵, αφορά την εσωτερική αγορά της χώρας. Δηλαδή την ανάληψη της ευθύνης της είσπραξης των τιμολογίων που αφορούν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που διακινούνται στο εσωτερικό της χώρας. Το εγχώριο factoring εφαρμόζεται σε όλες τις επιχειρήσεις και σε όλα τα προϊόντα και τις υπηρεσίες. Εκτός από την είσπραξη και προεξόφληση των τιμολογίων, γίνεται χρηματοδότηση, λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων, διαχειρήσεων των χρηματοοικονομικών της επιχείρησης μηχανογραφικής οργάνωσης κ.α

2. Διεθνές (International) Factoring

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

3. Factoring Με ή Χωρίς Αναγωγή

Στην περίπτωση με δικαίωμα αναγωγής ο factor έχει το δικαίωμα να επιστρέφει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή-εκχωρητή έναντι καταβολής του αντίστοιχου ποσού. Ο προμηθευτής αναλαμβάνει το ρίσκο των απλήρωτων τιμολογίων.

Αυτή τη μορφή του factoring αφορά, κυρίως τις επιχειρήσεις που επιθυμούν την μείωση του κόστους είσπραξης μέρους ή του συνόλου των τιμολογίων μέσω του factor και δεν τις ενδιαφέρουν άλλες δραστηριότητες του factoring.

⁵Μητσιόπουλος Θ. Γιάννης, <<Factoring-Forfaiting, σύγχρονοι θεσμοί χρηματοδότησης>> Εκδόσεις Σμπίλιας <<Το Οικονομικόν>>, Αθήνα 1989

Η περίπτωση χωρίς το δικαίωμα της αναγωγής είναι ότι ο factor, δεν έχει το δικαίωμα να επιστρέφει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή-εκχωρητή αναλαμβάνοντας το ρίσκο αυτών.

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

4. Factoring Εμπιστευτικό και Μη Εμπιστευτικό

Στο εμπιστευτικό factoring,⁶ η συμφωνία γίνεται μεταξύ του factor και του προμηθευτή και διατηρείται μυστική. Δεν ανακοινώνεται στον πελάτη (του προμηθευτή) παρά μόνο όταν αθετήσει τις υποχρεώσεις του στον factor και στον προμηθευτή. Η συμφωνία γίνεται συνήθως για να προστατευθεί ο factor από πελάτες υψηλού κινδύνου. Πολλές επιχειρήσεις δεν δέχονται οι προμηθευτές της να πηγαίνουν στο Factoring π.χ. Lild, σουπερμάρκετ και άλλες. Ο factor έχει δικαίωμα να επιλέγει τους πελάτες του και να αναλαμβάνει μέρος των απαιτήσεων τους.

Μη εμπιστευτικό factoring έχουμε όταν ο πελάτης γνωρίζει την συμφωνία που έχει γίνει μεταξύ του προμηθευτή και του factor. Οι δύο συμβαλλόμενοι ενημερώνουν με διάφορους τρόπους τον πελάτη τους.

5. Factoring Χωρίς Χρηματοδότηση (Maturity Factoring)

Το maturity factoring χρησιμοποιείται από μικρές επιχειρήσεις, σαν μια εναλλακτική επιλογή της ασφάλισης του πιστωτικού κινδύνου (της απαίτησης). Καλύπτει όλες τις διοικητικές δραστηριότητες των πωλήσεων, την λογιστική παρακολούθηση, την είσπραξη των τιμολογίων και την ασφάλιση του πιστωτικού κινδύνου. Ο διακανονισμός που γίνεται είναι αυτός της πληρους εξυπηρέτησης, αλλά χωρίς την προκαταβολή ή προπληρωμή του προμηθευτή από τον factor και επιπλέον χωρίς την αύξηση του χρηματοδοτικού κόστους.

⁶ Μητσιόπουλος Θ. Γιάννης, <<Factoring-Forfaiting, σύγχρονοι θεσμοί χρηματοδότησης>> Εκδόσεις Σμπίλιας <<Το Οικονομικόν>>, Αθήνα 1989

6. Factoring Μέσω Αντιπροσώπου-Πράκτορα (Agency Factoring)

Το factoring με την μορφή της πρακτόρευσης, μέσω εταιρειών ή γραφείων, αποτελεί μέθοδο με την οποία μπορεί να υπάρξει εμπιστευτική χρηματοδότηση έναντι πιστωτικού κινδύνου (bad debts).

Υπάρχουν πολλοί διακανονισμοί με τους οποίους οι απαιτήσεις αναλαμβάνονται από μια εταιρεία για λογαριασμό του πελάτη και η εταιρεία λειτουργεί ως μεσάζων για τον factor. Η εταιρεία ανήκει συνήθως στην ιδιοκτησία του factor. Η εταιρεία agency, στην οποία ο οφειλέτης είναι υποχρεωμένος να πληρώνει, διοικείται ή ελέγχεται από τον factor ή από τον προμηθευτή. Εξαρτάται από τον πελάτη αν επιθυμεί να του παρέχονται και διοικητικές ή άλλες υπηρεσίες από τον factor.

7. Factoring Μόνο Για Χρηματοδότηση (Bulk Factoring)

Αυτή η μορφή του factoring συνίσταται στην χρηματοδότηση του ύψους των εισπρακτέων λογαριασμών του προμηθευτή-εκχωρητή χωρίς την εγγύηση της ρευστοποίησης ή της εξασφάλισης της είσπραξης των τιμολογίων από τον factor. Στη συγκεκριμένη περίπτωση τα ίδια τα τιμολόγια λειτουργούν σαν εγγύηση, σαν είδος εμπράγματης ασφάλειας.

Είναι μια μορφή χρηματοδότησης με ενέχυρο των εκχωρηθέντων για είσπραξη λογαριασμών. Οι εισπρακτέοι λογαριασμοί χρησιμοποιούνται σαν εγγύηση για την κάλυψη ενός τραπεζικού δανείου κ.λ.π.

8. Factoring Τριμερούς Συνεργασίας

Στην τριμερή συνεργασία factoring που συμμετέχουν factor-προμηθευτής-τράπεζα, ο factor αναλαμβάνει να παρέχει όλες τις υπηρεσίες που προβλέπονται, ενώ οι τράπεζες από την πλευρά τους χρηματοδοτούν απ'ευθείας τον προμηθευτή, σύμφωνα με τις απαιτήσεις που έχουν εκχωρηθεί στον factor. Σε αυτήν την περίπτωση ο factor, είτε είναι ανεξάρτητη εταιρεία, είτε είναι διεύθυνση μέσα στην τράπεζα οπότε και ελέγχεται πλήρως από την τράπεζα.

9. Συνεργασία Με Τράπεζα

Πολλές φορές οι εργασίες του factoring διακανονίζονται μεταξύ του factor, του πελάτη και μιας τράπεζας. Από την πλευρά της τράπεζας προβλέπονται οι χρηματοδοτικές ευκολίες οι

οποίες παίρνουν την μορφή της προκαταβολής ή προπληρωμής. Σ'αυτή την συνεργασία των τριών μερών, η τράπεζα δεν αναλαμβάνει το βάρος των εργασιών του factoring, είτε μέσα από τις υπηρεσίες της, είτε υπό την μορφή του ξεχωριστού φορέα. Η τράπεζα απλώς συμμετέχει σε μια τριμερή συνεργασία⁷ με σκοπό κυρίως την εξυπηρέτηση των πελατών της και όχι προωθώντας το factoring, ως μια από τις εμπορικές και κερδοφόρες τραπεζικές δραστηριότητες.

Ωστόσο οι διαφοροποιήσεις τόσο των αναγκών του προμηθευτή όσο και του factor έχουν οδηγήσει την ανάπτυξη και την λειτουργία του factoring σε πολλές μορφές, πέραν της βασικής του μορφής, με τους γνωστούς κανόνες. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι όλοι οι factors δεν μπορούν να προσφέρουν όλες τις αναγκαίες υπηρεσίες στους προμηθευτές. Συνεπώς λοιπόν, ο προμηθευτής θα αναζητήσει συνεργασία εφόσον είναι πληροφορημένος σωστά για όλες τις δυνατές επιλογές, με περισσότερες από μια εταιρεία factoring. Εάν, προφανώς γνωρίζει ακριβώς σε ποιους τομείς χρειάζεται συνεργασία, μπορεί να αναζητήσει το κατάλληλο Factor που προσφέρει τις συγκεκριμένες υπηρεσίες.

10. Γνήσιο Factoring

Ο factor αγοράζει το σύνολο των απαιτήσεων του προμηθευτή κατά των πελατών του και αναλαμβάνει συγχρόνως τον κίνδυνο πληρωμής, λόγω αδυναμίας εκ μέρους του οφειλέτη. Συνήθως ο factor καταβάλλει το 80% της απαίτησης αμέσως μόλις λάβει το σχετικό τιμολόγιο από τον προμηθευτή. Το υπόλοιπο 20% καταβάλλεται, όταν ο πελάτης πληρώσει ή με την πάροδο μιας συμφωνημένης προθεσμίας 90-120 ημερών από την ημερομηνία που έπρεπε να γίνει η καταβολή. Από τη στιγμή που ο factor «αγοράζει» τις απαιτήσεις, είναι φυσικό να έχει τη διαχείριση, καθώς και την επιμέλεια της εισπράξεως.

Σε αυτόν τον τύπο Factoring συνδυάζονται και οι τρεις λειτουργίες, δηλαδή η χρηματοδοτική, η εξασφαλιστική και η διαχειριστική.

11. Μη Γνήσιο Factoring

Ο τύπος αυτός είχε ιδιαίτερη ζήτηση και αναπτύχθηκε τα πρώτα χρόνια εφαρμογής του θεσμού στη Δυτική Γερμανία. Εκεί, οι προμηθευτές προτιμούσαν να αναλάβουν μόνοι τους

⁷Μητσιόπουλος Θ. Γιάννης, <<Factoring-Forfaiting, σύγχρονοι θεσμοί χρηματοδότησης>> Εκδόσεις Σμπίλιας <<Το Οικονομικόν>>, Αθήνα 1989

τον κίνδυνο αφερεγγυότητας των πελατών τους και περιορίζονταν στη χρηματοδοτική και διαχειριστική λειτουργία του Factoring.

12. Αφανές Factoring

Στα πρώτα χρόνια εμφάνισης του θεσμού στην Ευρώπη, οι επιχειρηματίες τον αντιμετώπιζαν με δυσπιστία. Φοβούνταν ότι η γνωστοποίηση της κατάρτισης σύμβασης Factoring θα επηρέαζε δυσμενώς την επιχειρηματική του φήμη, διότι θα εκλαμβάνονταν από τους πελάτες τους ως ένδειξη οικονομίας αδυναμίας. Για τον λόγο αυτό συμφωνούσαν με τον πράκτορα ότι η σύμβαση Factoring θα παρέμεινε μια σχέση μεταξύ τους και ότι ο πράκτορας δεν θα εμφανιζόταν προς τα έξω παρά μόνο αν καθίστατο αναγκαία η δικαστική άσκηση της εκχωρηθείσας απαίτησης.

13. Εμφανές Factoring

Με την πάροδο του χρόνου, η σύμβαση Factoring καταρτίζεται όλο και περισσότερο ως εμφανής, με την έννοια ότι γνωστοποιείται στον οφειλέτη, ο οποίος εφεξής ελευθερώνεται μόνο αν καταβάλλει στον πράκτορα. Η γνωστοποίηση γίνεται συνήθως είτε με ειδική μνεία στα τιμολόγια που εκδίδει ο προμηθευτής, είτε με την αποστολή χωριστής γραπτής ανακοίνωσης από τον προμηθευτή ή τον πράκτορα προς τους πελάτες-οφειλέτες. Το εμφανές Factoring μπορεί να είναι είτε γνήσιο είτε μη γνήσιο.

14. Άμεσο Εισαγωγικό Factoring

Πρόκειται για την περίπτωση διεθνούς Factoring, στην οποία ο προμηθευτής απευθύνεται αμέσως σε έναν πράκτορα εγκατεστημένο στη χώρα προς στην οποία γίνεται η εξαγωγή προϊόντων ή η παροχή υπηρεσιών (import factor). Αυτός αναλαμβάνει την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου και την επιμέλεια είσπραξης των απαιτήσεων, όχι όμως και την προεξόφλησή τους. Στο είδος αυτό του Factoring παρακάμπτεται μεν ο ημεδαπός πράκτορας (export factor), αλλά ο προμηθευτής αναδέχεται τους κινδύνους που πηγάζουν από τη διαφορετική τεχνική και νομική αντιμετώπιση του θεσμού στη χώρα εισαγωγής. Για τον λόγο αυτό, το είδος τούτο του Factoring προσφέρεται μόνο ως λύση ανάγκης, όταν βρίσκεται ημεδαπός πράκτορας (export factor) πρόθυμος να αναλάβει τον πιστωτικό κίνδυνο και την είσπραξη των απαιτήσεων στο εξωτερικό.

15. Άμεσο Εξαγωγικό Factoring

Στη μορφή αυτή του διεθνούς Factoring, ο προμηθευτής (εξαγωγέας) απευθύνεται σε πράκτορα της χώρας του (export factor), ο οποίος αναλαμβάνει την χρηματοδότηση του προμηθευτή και τον κίνδυνο αφερεγγυότητας των οφειλετών στη χώρα εξαγωγής. Παράλληλα, ο προμηθευτής καταρτίζει και μια σύμβαση ασφάλισης της εξαγωγικής πίστωσης με ιδιωτική ασφαλιστική εταιρεία ή με κρατικό οργανισμό. Στην περίπτωση που ο πράκτορας αναλαμβάνει και τον πιστωτικό κίνδυνο, ο προμηθευτής του εκχωρεί-εκτός από τις απαιτήσεις και τα δικαιώματα του από το ασφαλιστήριο συμβόλαιο. Εάν ο πράκτορας συνεργάζεται με ανταποκριτή πράκτορα στη χώρα εισαγωγής (import factor), ο τελευταίος θα περιοριστεί σε υπηρεσίες νομικής παρακολούθησης και είσπραξης των απαιτήσεων για λογαριασμό του αλλοδαπού πράκτορα.⁸

2.2 Νομοθεσία

Το Factoring ή <<Σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων>>⁹ αποτελεί ένα νέο νομικό θεσμό, που εισήχθη στη χώρα μας με τον ν. 1905/1990, με σκοπό να αμβλύνει τις συνέπειες της ανώμαλης εξέλιξης των συναλλαγών για τον επιχειρηματία. Το ρόλο του πράκτορα (factor) των επιχειρηματικών απαιτήσεων αναλαμβάνει συνήθως μια τράπεζα, ή θυγατρική της, η δε πρακτορεία, μπορεί να, περιλαμβάνει την προεξόφληση, τη λογιστική και νομική παρακολούθηση και κυρίως την είσπραξη των χρηματικών απαιτήσεων που διατηρεί η συμβαλλόμενη επιχείρηση έναντι των πελατών της.

Ο πράκτορας, με την τεχνογνωσία και εμπειρία του, εκτιμά, καταρχήν σε επίπεδο διαπραγματεύσεων, τα δεδομένα της επιχείρησης, προκειμένου να τεθούν οι προϋποθέσεις και οι όροι της μεταξύ τους σύμβασης. Τα δεδομένα αυτά τελούν σε συνάφεια με το είδος και το εύρος των συναλλαγών, καθώς και τον κύκλο των πελατών της επιχείρησης, κυρίως όμως αφορούν την αξιολόγηση του βαθμού φερεγγυότητας των πελατών της και την προοπτική ευδοκίμησης των ενεργειών είσπραξης των εν λόγω απαιτήσεων. Η σύναψη της σύμβασης factoring επέρχεται με την εκχώρηση-πώληση των απαιτήσεων (από δάνεια, πιστωτικές κάρτες, αξιόγραφα, τιμολόγια κλπ) από την επιχείρηση στον πράκτορα, οπότε η

⁸Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, <<Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας. Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising>>, Εκδόσεις Αντ. Σάκκουλα, Αθήνα-Κομοτηνή 2000, σελ. 131

⁹www.capital.gr/news.asp?id=389010

αναζήτηση της είσπραξής τους περιέχεται πλέον αποκλειστικά στη δική του σφαίρα δράσης.

A. Γενικά

Το factoring βασίζεται, νομικά, στην εκχώρηση εμπορικών απαιτήσεων (από τον προμηθευτή προς τον factor). Η συγκεκριμένη μορφή που θα λάβει, η εκχώρηση και τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις που αυτή συνεπάγεται, καθορίζονται από τις σχετικές διατάξεις του Αστικού Κώδικα (άρθρα 455-470), από τη σύμβαση που συνάπτεται και από τις ισχύουσες φορολογικές διατάξεις.

Ως εκχώρηση ονομάζεται η σύμβαση με την οποία ο αρχικός δανειστής μεταβιβάζει σε τρίτο την απαίτησή του κατά του οφειλέτη. Με την εκχώρηση επέρχεται ειδική διαδοχή (υποκαθίσταται δηλαδή εξ ολοκλήρου ο αρχικός δανειστής στα δικαιώματά του από ίδιες υποχρεώσεις που είχε έναντι του αρχικού δανειστή).

Σε εκχώρηση υπόκεινται απαιτήσεις τόσο υφιστάμενες, όσο και μελλοντικές, ακόμη και απαιτήσεις ‘‘υπό όρο’’.

Τα προβλήματα που είναι δυνατό να προκύψουν από την εφαρμογή του θεσμού factoring μέσα στο ισχύον νομικό πλαίσιο, πιθανόν να αφορούν:

- τις προϋποθέσεις εγκυρότητας της εκχώρησης (σύμβαση / απαίτηση / εκχωρητό της απαίτησης / αναγγελία),
- την έκταση και νομικές συνέπειες της εκχώρησης,
- τις ενστάσεις του οφειλέτη κατά του εκδοχέα,
- την εκχώρηση στο ειδικό πλαίσιο του factoring,
- την έκδοση διαταγής πληρωμής βάσει τιμολογίου,
- τα φορολογικά θέματα.

Η Π.Δ./Τ.Ε. 959/10.3.87

Ειδικότερα, τα κύρια σημεία της Πράξης του Διοικητού της Τράπεζας της Ελλάδος¹⁰ που καλύπτει την εφαρμογή του θεσμού Factoring στην Ελλάδα είναι τα εξής:

¹⁰Ψυχομάνης Δ. Σπύρος, <<Το Factoring ως σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων>>, Εκδόσεις Σάκκουλα, Θεσσαλονίκη 1996.

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

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

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

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

2.3. Νομικό Πλαίσιο

Σε αντίθεση με την ανυπαρξία ρυθμίσεων ή τις αποσπασματικές ή περιεκτικές νομοθετικές ρυθμίσεις άλλων κρατών που επικεντρώνουν το ενδιαφέρον τους, ιδίως, σύσταση και λειτουργία των εταιρειών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, το factoring στην Ελλάδα έτυχε γενικότερης αντιμετώπισης με διοικητικές πράξεις και το νόμο 1905/90 η οποία όμως βάση νομικά κριτήρια δεν ήταν και βέβαια δεν είναι ακόμα παρά τις συνεχείς νομοθετικές επεμβάσεις σε όλα τα σημεία της απαραίτητη και καθολικά εύστοχη. Οι συζητήσεις για την κατάρτιση του σχετικού νόμου ξεκίνησαν στις αρχές της δεκαετίας του 1980 με αποτέλεσμα το 1990 να ψηφιστεί ο νόμος «για τη σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων», όπως αποδόθηκε ο όρος του factoring στα ελληνικά. Ο νόμος αυτός έθεσε εξ'αρχής τα πλαίσια στα οποία θα πρέπει να κινηθεί ο θεσμός κατά την εφαρμογή του προβλέποντας όσο μπορεί ένας νόμος, τα προβλήματα που θα μπορούσαν να δημιουργηθούν κατά την εφαρμογή του θεσμού. Οι διατάξεις του νόμου οι οποίες είναι αναγκαστικού δικαίου στοχεύουν στη διασφάλιση ενός ελαχίστου (minimum) αξιοπιστίας εκ μέρους του πράκτορα προκειμένου να ασκούνται από αυτόν οι χρηματοδοτικές και ασφαλιστικές φύσεως δραστηριότητες, κατά τέτοιο τρόπο ώστε να έχει τη δυνατότητα αντιμετώπισης των επιχειρηματικών κινδύνων χωρίς να διακυβεύονται τα συμφέροντα του αντισυμβαλλομένου προμηθευτή. Εργασίες factoring επιτρέπεται να εκτελούνται στην Ελλάδα κατ'επάγγελμα από τράπεζες που έχουν εγκατάσταση και λειτουργούν νόμιμα στη χώρα μας καθώς και από ανώνυμες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, οι οποίες πρέπει να έχουν αποκλειστικά ως σκοπό την άσκηση της δραστηριότητας Factoring και να πληρούν τις προϋποθέσεις που καθορίζονται στο άρθρο 4 του ν. 1905/90 καθώς και στα άρθρα 14 σε συνδυασμό με το άρθρο 24 του ν. 2076/1992.¹¹

¹¹Ψυχομάνης Δ. Σπύρος, <<Το factoring ως σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων>>, Εκδόσεις Σάκκουλα, Θεσσαλονίκη 1996.

Οι ελληνικές ανώνυμες εταιρείες με αποκλειστικό σκοπό την άσκηση της δραστηριότητας της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (Ψυχομάνης, 1996), εντάσσεται σύμφωνα με τις διατάξεις του ν. 2076/92 στην κατηγορία των χρηματοδοτικών ιδρυμάτων δηλαδή των επιχειρήσεων που δεν είναι πιστωτικά ιδρύματα και των οποίων η κύρια δραστηριότητα συνίσταται σε τοποθετήσεις, σε τίτλους ή στην άσκηση μιας ή περισσοτέρων από τις δραστηριότητες που αναφέρονται στα σημεία του άρθρου 24 του νόμου αυτού, στις οποίες συγκαταλέγεται η δραστηριότητα της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων.

Επομένως οι ανώνυμες αυτές εταιρείες υπάγονται, αφενός μεν από τον τύπο τους στις γενικές ρυθμίσεις του κ. ν. 2190/1920 «περί ανωνύμων εταιρειών», αφετέρου από το αντικείμενο τους εν μέρη στις διατάξεις του ν. 2076/1992 «Ανάληψη και άσκηση δραστηριότητας πιστωτικών ιδρυμάτων και άλλες συναφείς διατάξεις και κυρίως στις διατάξεις των άρθρων 4-6 του ν. 1905/1990 «Για τη σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων» και άλλες διατάξεις. Η εταιρεία που αποσκοπεί στην άσκηση της δραστηριότητας Factoring πρέπει να έχει:

A) Κεφαλαιακή επάρκεια και ρευστότητα για να καλύπτει ευχερώς τις ανάγκες της χρηματοδοτικής και ασφαλιστικής λειτουργίας του θεσμού.

B) Φερεγγυότητα, για τη μη διακυνδύνευση των συμφερόντων των συμβαλλομένων με αυτή προμηθευτών σε διαρκή σχέση.

Γ) Ειδικευμένο προσωπικό και σύγχρονα υλικοτεχνικά μέσα για την ταχεία συγκέντρωση, ακριβή και ασφαλή αξιολόγηση και αξιοποίηση των πληροφοριών αλλά και την ταχεία επίσης εξυπηρέτηση των πελατών-προμηθευτών.

Δ) Φορείς αξιόπιστους για τη διασφάλιση των παραπάνω χαρακτηριστικών της λειτουργικότητας του θεσμού.

Ε) Διαύγεια εσωτερικών και εξωτερικών σχέσεων για την ευχερή άσκηση κρατικής εποπτείας και ελέγχου που υπαγορεύονται από την ανάγκη να εξυπηρετηθεί και να εξασφαλισθεί ο από απόψεως λειτουργιών αναπτυξιακός για την Εθνική Οικονομία, χαρακτήρας του θεσμού και γενικότερο εντεύθεν συμφέρον, που άπτεται επίσης και της ανάγκης για ενδυνάμωση της εμπιστοσύνης του κοινού στο χρηματοπιστωτικό σύστημα.

Εκ των υστέρων χρειάστηκε η ψήφιση των νόμων 2232/94 και 2367/95 οι οποίοι συμπλήρωσαν πολλά από τα κενά τα οποία παρατηρήθηκαν. Συγκεκριμένα, με το νόμο 2232/94 καθορίστηκε (Χρήμα, Σεπτέμβριος 2002) το ελάχιστο απαιτούμενο κεφάλαιο για την ίδρυση της εταιρείας Factoring το οποίο διαμορφώθηκε στο 1 δις δρχ. από 2 δις που απαιτούσε ο νόμος 1905/90. Με το νόμο 2367/95 προστέθηκε μια νέα φορολογική διάταξη σύμφωνα με την οποία οι συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων ως προς τους πράκτορες απαλλάσσονται φόρων, τελών κλπ. Θα πρέπει βέβαια να τονισθεί ότι ανάλογες διατάξεις ισχύουν και για άλλες χρηματοπιστωτικές δραστηριότητες, ώστε οι φορείς τους να μπορούν να έχουν πρόσβαση στη διατραπεζική αγορά χρήματος χωρίς πρόσθετες επιβαρύνσεις όπως ισχύει για τις τράπεζες. Επίσης υπάρχει δυνατότητα οι εταιρείες factoring να συνάπτουν με τράπεζες συμβάσεις πιστώσεων με τη μορφή ανοικτών λογαριασμών σε συνάλλαγμα και μάλιστα πολλαπλών νομισμάτων.

2.4. Θεσμικό Πλαίσιο

Η έννοια της πρακτορείας ήταν σχεδόν άγνωστη στην ελληνική πραγματικότητα μέχρι την προηγούμενη δεκαετία αν και ήταν γνωστές στη νομοθεσία μας οι έννοιες της εκχώρησης και της αναδοχής χρέους.

Η πρακτορεία εμφανίστηκε αρχικά από τις υφαντουργικές βιομηχανίες ως αποτέλεσμα της μεγάλης πιστωτικής περιόδου που ζητούνταν από τους αγοραστές των υφαντουργικών προϊόντων. Η εποχιακή φύση των πωλήσεων των ενδυμάτων και των άλλων υφαντουργικών ενδυμάτων απαιτούσε οι αντίστοιχες βιομηχανίες να παράγουν σε μεγάλες ποσότητες πολύ πριν από την περίοδο των πωλήσεων. Μ' αυτόν τον τρόπο, η παραγωγή υφαντουργικών προϊόντων έστελναν συνήθως τα εμπορεύματα στους αγοραστές τους μόλις τα παρήγαγαν αλλά δεν απαιτούσαν πληρωμή πριν αρχίσει η περίοδος των πωλήσεών τους. Στα μέσα της δεκαετίας του 1980 η μεγάλοι οίκοι του εξωτερικού λόγω υψηλού κόστους μετέφεραν τις μονάδες παραγωγής στην ΝΑ Ευρώπη. Ιδιαίτερα στη Βόρεια Ελλάδα, ο τομέας του textile (κλωστοϋφαντουργίας) εμφάνισε μεγάλη άνθιση καταστρώντας τις υπηρεσίες του factoring αναγκαίες.

Ο θεσμός του factoring στη χώρα μας ξεκίνησε να λειτουργεί και τυπικά το 1995 με την ίδρυση της ABC factors από την Alpha Bank και την Τράπεζα Κύπρου παρά το γεγονός ότι το σχετικό νομοθετικό πλαίσιο προϋπήρχε. Η πρακτορεία επιχειρηματικών

απαιτήσεων αποτελεί μια δέσμη υπηρεσιών προς επιχειρήσεις που πωλούν τα εμπορεύματα ή τις επιχειρήσεις τους με βραχυπρόθεσμη πίστωση και ένα σχετικά πρόσφατο χρηματοοικονομικό εργαλείο στην Ελλάδα με προοπτικές έντονης ανάπτυξης τα επόμενα χρόνια. Η υιοθέτηση της τεχνικής του factoring εκ μέρους των ελληνικών επιχειρήσεων δεν έχει αναπτυχθεί στο ίδιο επίπεδο με τις αντίστοιχες της Ευρωπαϊκής Ένωσης αποτελώντας ένα νέο οικονομικό-νομικό θεσμό για την ελληνική πραγματικότητα. Πρόκειται για μια οικονομική πρακτική με συστηματική εφαρμογή έπειτα από το 1960 και σκοπό την παροχή κινήτρων διασφάλισης των δικαιωμάτων των εξαγωγέων έναντι των αλλοδαπών πελατών. Η πρακτορεία των επιχειρηματικών απαιτήσεων τρίτων ασκείται στην Ελλάδα από τραπεζικά ιδρύματα και από ανώνυμες εταιρείες. Όντας ένας αποτελεσματικός τρόπος χρηματοδότησης κεφαλαίου κίνησης μιας μικρομεσαίας επιχείρησης που αναπτύσσεται σε μικρό χρονικό διάστημα και δεν απαιτεί την ύπαρξη εμπράγματων ασφαλειών (υποθήκες, προσημειώσεις), ο θεσμός παρουσίασε συστηματική εφαρμογή έπειτα από το 1960 με σκοπό την παροχή κινήτρων διασφάλισης των δικαιωμάτων των εξαγωγέων έναντι των αλλοδαπών πελατών τους.

2.5. Το Αγγλικό δίκαιο σχετικά με την σύμβαση Factoring

Ο τρόπος λειτουργίας του factoring στην Αγγλία μοιάζει με αυτόν στις Η.Π.Α. διότι αποτελεί μεταφορά του θεσμού από την χώρα αυτή που πρωτοεμφανίστηκε. Από πλευράς δικαίου όμως, ενώ στις Η.Π.Α. ο Ενωποιημένος Εμπορικός Κώδικας ρυθμίζει διεξοδικά τις σχέσεις των μερών, στην Αγγλία η αντιμετώπιση της συμβάσεως factoring παρουσιάζει πολλά κενά και σημαντικά προβλήματα που δεν έχουν ακόμη αντιμετωπιστεί.

Οι σχέσεις του factor με τον πελάτη, ρυθμίζονται από μια γενική συμφωνία, η οποία περιέχει τους όρους κάτω από τους οποίους ο πρώτος αποκτά τις απαιτήσεις του δεύτερου. Ειδικότερα, περιλαμβάνει εγγυήσεις ότι οι απαιτήσεις αυτές είναι ελεύθερες από οποιεσδήποτε ενστάσεις εκ μέρους του οφειλέτη, εξουσιοδότηση προς το factor να προβεί σε δικαστικές ενέργειες σε περίπτωση μη πληρωμής ενός χρέους, καθορισμό των δικαιωμάτων του factor για τις παρεχόμενες υπηρεσίες, πρόβλεψη ότι μαζί με την απαίτηση μεταβιβάζονται προς το factor και όλα τα παρεπόμενα δικαιώματα, υπόσχεση του πελάτη να παράσχει αποδείξεις ότι προέβη στην παράδοση των εμπορευμάτων με τη σύμβαση από την οποία πηγάζει η μεταβιβαζόμενη απαίτηση κ.ο.κ. Η συμφωνία αυτή

μπορεί να είναι δεσμευτική για τα μέρη και να προβλέπει ότι, από τη στιγμή που θα γεννηθούν οι απαιτήσεις, μεταβιβάζονται στο factor ή μπορεί απλώς να περιέχει γενικούς όρους κάτω από τους οποίους ο πελάτης έχει τη δυνατότητα να προσφέρει και ο factor να αποδεχθεί την εκχώρηση των απαιτήσεων.

Η μεταβίβαση των απαιτήσεων γίνεται με δύο τρόπους. Ο ένας είναι τυπικός και περιλαμβάνει γραπτή συμφωνία, εκχώρηση απόλυτη που δεν εξαρτάται από όρους και προϋποθέσεις και τέλος αναγγελία της εκχώρησης προς τον οφειλέτη (section 136 του Law of property act του 1925). Ο άλλος αποτελεί μια καλόπιστη τρόπον τινά κτήση της απαιτήσεως σύμφωνα με το δίκαιο της equity. Για τη μεταβίβαση αυτή αρκεί απλή συμφωνία των μερών. Ο τελευταίος αυτός τρόπος βρίσκει εφαρμογή και στις περιπτώσεις εκείνες νόμιμης εκχώρησης, στις οποίες ελλείπει ένα από τα απαιτούμενα τυπικά στοιχεία. Συνήθως ο τρόπος μεταβίβασης των απαιτήσεων βρίσκεται σε συνάρτηση με το περιεχόμενο της αρχικής συμφωνίας που περιλαμβάνεται στη σύμβαση πλαίσιο. Τυπική εκχώρηση λαμβάνει χώρα, όταν η αρχική συμφωνία δεν είναι δεσμευτική και περιέχει απλώς τους όρους της προσφοράς και αποδοχής των απαιτήσεων.¹²

2.6. Το Γερμανικό δίκαιο σχετικά με την σύμβαση Factoring

Η πρώτη εταιρεία factoring, λειτούργησε στην Γερμανία το 1958. Ο θεσμός μεταφέρθηκε, όπως και στις άλλες ευρωπαϊκές χώρες, από τις Η.Π.Α. Σταδιακά, ιδρύθηκαν κι άλλες εταιρείες από τράπεζες που δημιούργησαν ιδιαίτερους κλάδους και ο τζίρος αυξήθηκε σε αρκετά δισεκατομμύρια μάρκα. Σύμφωνα με στοιχεία της γερμανικής ενώσεως factoring, ο τζίρος των δώδεκα μελών της ανήλθε για το 1991 στο ποσό των 16,7 δισεκατομμυρίων μάρκων.

Παρά την τόσο μεγάλη ανάπτυξη, δεν υπάρχει στην Γερμανία ένα ειδικό νομοθέτημα που να ρυθμίζει το θεσμό. Με βάση την αρχή της ελευθερίας των συμβάσεων τα μέρη μπορούν να δεσμεύονται αμοιβαία και να διαμορφώνουν το περιεχόμενο των υποχρεώσεών τους. Μεταξύ του factor και του πελάτη συνάπτεται μια σύμβαση, η οποία ρυθμίζει τις μεταξύ τους σχέσεις και η οποία χαρακτηρίζεται από την κρατούσα άποψη σαν μικτή σύμβαση με στοιχεία συμβάσεως ανοίγματος πιστώσεως, πωλήσεως, έμμισθης εντολής και ασφαλίσεως

¹²Βάθης Β. Βασίλης, <<Η σύμβαση Factoring>>, Εκδοτικός οίκος Αφοί Π. Σάκκουλα, Αθήνα 1995, σελ.40.

πιστώσεως. Ειδικότερα, όμως, ως προς το νομικό χαρακτηρισμό της ενοχικής συμβάσεως που αποτελεί την αιτία της εκχωρήσεως των απαιτήσεων, υφίσταται διχογνωμία. Κατά μια άποψη, πρόκειται για πώληση απαιτήσεως σύμφωνα με την παράγραφο 437 του γερμανικού αστικού κώδικα, ενώ κατά άλλη το προέχον στοιχείο είναι αυτό του δανείου. Το γερμανικό ακυρωτικό και η κρατούσα γνώμη κάνουν διάκριση μεταξύ γνήσιου και μη γνήσιου factoring. Στην πρώτη περίπτωση η μεταβίβαση της απαιτήσεως συνιστά την οφειλόμενη παροχή του πελάτη και δεν υπάρχει καμιά επιπλέον υποχρέωσή του, εάν δεν πληρωθεί από τον οφειλέτη. Κατά την τελευταία αυτή άποψη, η απαίτηση αποτελεί το αντάλλαγμα προς το καταβληθέν από το factor τίμημα και επομένως έχουμε μια πώληση. Αντίθετα, στην περίπτωση του μη γνήσιου factoring, η απαίτηση μεταβιβάζεται προς το factor χάριν καταβολής και εφόσον δεν πληρωθεί. Ο τελευταίος έχει δικαίωμα αναγωγής κατά του πελάτη. Εδώ ο πελάτης υποχρεώνεται σε επιστροφή του προκαταβληθέντος ποσού, γι' αυτό την σύμβαση αυτή η κρατούσα γνώμη τη χαρακτηρίζει ως δάνειο.¹³

2.7. Το Γαλλικό δίκαιο σχετικά με την σύμβαση Factoring

Ο θεσμός του factoring μεταφέρθηκε στη Γαλλία από την Αμερική στα μέσα της δεκαετίας του 60. Η λειτουργία του και οι περιεχόμενες υπηρεσίες είναι ίδιες όπως άλλωστε και στις περισσότερες χώρες της Ευρώπης.

Στο γαλλικό δίκαιο δεν υπάρχει κάποιος ειδικός νόμος που να ρυθμίζει τη σύμβαση factoring. Τόσο η θεωρία και η πράξη αντιμετωπίζουν το θεσμό ως ένα ανώνυμο συνάλλαγμα και για την επίλυση των επιμέρους προβλημάτων γίνεται προσφυγή στους κανόνες του δικαίου των ενοχών. Οι σχέσεις του factor με τον πελάτη ρυθμίζονται πρωτίστως από μια λεπτομερή σύμβαση. Με τη βοήθεια των γενικών κανόνων του ενοχικού δικαίου επιλύονται ζητήματα, όπως το δικαίωμα υπαναχώρησης, η δικαιοπρακτική ικανότητα των μερών κ.ο.κ. Περαιτέρω, η σύμβαση factoring προβλέπει τον τρόπο που θα γίνεται η μεταβίβαση των απαιτήσεων του πελάτη προς το factor καθώς και τα νομιμοποιητικά έγγραφα που πρέπει να συνοποβάλλει ο πελάτης. Γίνεται μνεία της αρχής της αποκλειστικότητας, που σημαίνει ότι ο πελάτης δεν μπορεί κατά κανόνα να

¹³Βάθης Β. Βασίλης, <<Η σύμβαση Factoring>>, Εκδοτικός οίκος Αφοί Π. Σάκκουλα, Αθήνα 1995, σελ.45.

μεταβιβάζει απαιτήσεις του σε άλλον factor, καθώς επίσης και ότι υποχρεούται να του προσφέρει όλες τις απαιτήσεις του, του factor δικαιουμένου να αρνηθεί την ανάληψη, όσων θεωρεί επισφαλείς. Οι εκατέρωθεν πληρωμές και κράτησεις γίνονται μέσω ενός αλληλόχρεου λογαριασμού, μέσω του οποίου ο factor χρεώνει και τη συμφωνηθείσα υπέρ αυτού αμοιβή για τις υπηρεσίες του.¹⁴

2.8. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του θεσμού Factoring

A. Γενικά

Η εφαρμογή του θεσμού του Factoring έχει και θετικές και αρνητικές επιπτώσεις. Το κυριότερο πλεονέκτημα που προσφέρει η σύμβαση factoring¹⁵ στον επιχειρηματία είναι ότι, στην πιο συνηθή μορφή του, αποτελεί μια μορφή χρηματοδότησης που αυξάνει την πιστοληπτική του ικανότητα. Από την στιγμή που θα μεταβιβαστούν οι απαιτήσεις της επιχείρησης, ο Πράκτορας τις ρευστοποιεί. Με τον τρόπο αυτό, η επιχείρηση αποκτά άμεσα τη δυνατότητα να προμηθευτεί εμπορεύματα και να ανοικτεί στην αγορά, διεύρυνοντας τον όγκο των συναλλαγών της, με περαιτέρω συνέπεια την ουσιώδη βελτίωση της εικόνας του ισολογισμού της. Στην πράξη απαντάται αρκετά συχνά, κυρίως σε σχέση με επιχειρήσεις που δεν έχουν ανάγκη χρηματοδότησης, και εκείνη η μορφή factoring, κατά την οποία ο Πράκτορας δεν προεξοφλεί τις απαιτήσεις, αλλά επιφορτίζεται περιοριστικά την ευθύνη της είσπραξης τους.

Ειδικότερα το factoring:

- Διαθέτει το βασικό πλεονέκτημα της μεγάλης ευελιξίας των υπηρεσιών που παρέχει.
- Μπορεί να προσαρμοσθεί ανάλογα με τις συγκεκριμένες ανάγκες της πελατείας του.
- Προσφέρει τη δυνατότητα για χρηματοδότηση από μια επιπρόσθετη πηγή.
- Δίνει ιδιαίτερα πλεονεκτήματα στις μικρές και γρήγορα αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις με καλή φήμη στην αγορά, αλλά με δυσκολίες πρόσβασης στην τραπεζική χρηματαγορά.

¹⁴Βάθης Β. Βασίλης, <<Η σύμβαση Factoring>>, Εκδοτικός οίκος Αφοί Π. Σάκκουλα, Αθήνα 1995, σελ.57.

¹⁵Χολέβας Κ. Γιάννης, «Τραπεζικές Εργασίες», Εκδόσεις Interbooks, Αθήνα 1995.

- Παρέχει επιπρόσθετα και άλλες υπηρεσίες, αφού το factoring είναι στην ουσία ένα μεγάλο κεντρικό τμήμα παροχής λογιστικών και εισπρακτικών υπηρεσιών, εξυπηρετεί πολλούς πελάτες και έχει αναπτύξει μεγάλο βαθμό εξειδίκευσης. Η μεγαλύτερη αυτή εξειδίκευση του factor σημαίνει ότι τα κριτήρια της απόφασης για την παροχή πίστωσης θα είναι πιο αποτελεσματικά (αφού μειώνεται ο κίνδυνος της αφερεγγυότητας και οι υπέρμετροι δισταγμοί) και οι διαδικασίες είσπραξης από πελάτες θα είναι επίσης πιο αποτελεσματικές.

Έτσι, χρησιμοποιώντας τον factor, ο μικρομεσαίος επιχειρηματίας μπορεί να συγκεντρώσει όλο του το χρόνο στη βελτίωση των προϊόντων, των μεθόδων παραγωγής και την εξυπηρέτηση των πελατών του, αφήνοντας τη διαχείριση και την είσπραξη στα χέρια των ειδικών. Παράλληλα απαλλάσσεται από το κόστος ανάπτυξης της κατάλληλης υποδομής στην εταιρεία του για τις υπηρεσίες αυτές.

Ειδικότερα το factoring συμφέρει κυρίως τις μεσαίες αλλά και μικρές επιχειρήσεις όταν:

- δεν μπορούν να επιτύχουν εκπτώσεις των τιμών
- έχουν ραγδαίες αυξήσεις πωλήσεων (της τάξεως 20-30%)
- η επιχείρηση δεν εμφανίζει εμπράγματα ασφάλειες
- χάνουν κάθε χρόνο μεγάλο όγκο απαιτήσεων λόγω αφερεγγυότητας πελατών (κακοπληρωτές)
- πρόκειται να εξοφλήσουν ένα συνέταιρο ή τους κληρονόμους
- πρέπει να προσλαμβάνουν κάθε χρόνο προσωπικό για θέματα όχλησης, είσπραξης των απαιτήσεων και εποπτείας
- θέλουν να απαλλαγούν από τη συλλογή και επεξεργασία στατιστικών στοιχείων.

B. Πλεονεκτήματα του factoring

Τα πλεονεκτήματα του θεσμού του factoring¹⁶ είναι τα ακόλουθα:

¹⁶Μητσιοπούλος Θ. Γιάννης, <<Factoring-Forfaiting, σύγχρονοι θεσμοί χρηματοδότησης>> Εκδόσεις Σμπίλιας <<Το Οικονομικόν>>, Αθήνα 1989

- Το factoring αποτελεί μια συμπληρωματική και εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης, που διευρύνει τη δανειοληπτική και πιστοληπτική ικανότητα του προμηθευτή.
- Συμβάλλει στην αύξηση των πωλήσεων, ιδιαίτερα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.
- Διευκολύνει τη ρευστότητα των μικρομεσαίων και εξαγωγικών επιχειρήσεων.
- Συμβάλλει στην ορθολογικότερη χρηματοοικονομική διαχείριση των πόρων των επιχειρήσεων που δεν διαθέτουν οργανωμένα λογιστήρια και νομικά τμήματα.
- Παρέχει κάλυψη πιστωτικού κινδύνου και ασφαλιστική κάλυψη των εξαγωγικών απαιτήσεων.
- Αυξάνει τα οφέλη του προμηθευτή από την πώληση των τιμολογίων στη διεθνή αγορά, όταν ισχύουν χαμηλότερα επιτόκια.
- Βοηθάει στη βελτίωση της αποδοτικότητας της επιχείρησης (αφού αυτή παρουσιάζει βελτιωμένη ρευστότητα).
- Απαλλάσσει από την παρακολούθηση των απαιτήσεων
- Επιτρέπει στον εξαγωγέα να έχει επιπλέον πιστώσεις σε κάποιο (χωρίς εγγυητικές επιστολές, φορτωτικά έγγραφα κ.ά.).
- Βοηθάει τον επιχειρηματία να αφοσιωθεί στα κύρια καθήκοντά του.
- Συμβάλλει στη συγκεντρωτική προώθηση των εξαγωγών.
- Μπορεί να ασφαλίσει δευτεροβάθμια πακέτα τιμολογίων εκδιδόμενα από εξαγωγικές εμπορικές εταιρείες.
- Περιορίζει το συναλλαγματικό κίνδυνο (αφού η χρηματοδότηση γίνεται σε ευρώ και ανέρχεται στο 80% της απαίτησης, με συνέπεια ο συναλλαγματικός κίνδυνος του εξαγωγέα να περιορίζεται στο υπόλοιπο 20%).
- Βοηθάει στη βελτίωση της εικόνας του ισολογισμού της επιχείρησης (ενώ με δανεισμό μεταβάλλεται επί το δυσμενέστερο).
- Υιοθετούνται απλές διαδικασίες και όχι χρονοβόρες.
- Παρέχει καλύτερο δίκτυο πληροφόρησης και έτσι είναι ευκολότερο να ελέγχεται ο αγοραστής και να αξιολογείται η φερεγγυότητά του.
- Χρηματοδοτεί με βασικό κριτήριο την ποιότητα των προϊόντων που ικανοποιούν τους πελάτες και όχι την οικονομική επιφάνεια της εταιρείας.

- Μπορεί ο εξαγωγέας να χρησιμοποιήσει τις εγγυητικές επιστολές για δικές του πιστώσεις.
- Βοηθάει στο σωστό προγραμματισμό των ταμειακών εισροών-εκροών
- Διευκολύνει στη διεύρυνση του κύκλου της πελατείας
- Συμβάλλει στη βελτίωση των συνθηκών ανταγωνισμού, ιδιαίτερα στις αγορές εξωτερικού (π.χ. ΕΟΚ), όπου ο νέος θεσμός λειτουργεί από το 1960.

Γ. Μειονεκτήματα του θεσμού factoring

Το factoring είναι αποτελεσματικό στις περιπτώσεις εκείνες όπου η απαίτηση οριστικοποιείται με την εκδότηση τιμολογίου και δεν υπάρχουν μεγάλα περιθώρια για μεταγενέστερες αμφισβητήσεις ή αντιπαραθέσεις. Για το λόγο αυτό το factoring προσφέρεται για αγαθά << που τα πουλάς και τα ξεχνάς >> και δεν ευδοκιμεί σε άλλους κλάδους όπως ο οικοδομικός, ο μηχανολογικός κ.λ.π. Επίσης, συνήθως εξαιρούνται οι πωλήσεις από μια εταιρεία σε άλλη θυγατρική της.

Το factoring δεν προσφέρεται για την περίπτωση που τα εισπρακτέα τιμολόγια είναι πολλά και μικρής αξίας, όποτε το διαχειριστικό κόστος γίνεται ασύμφορο ή για κάποιες περιπτώσεις χρηματοδότησης έναντι των εισπρακτέων τιμολογίων.

Επιπρόσθετα, το factoring δεν λειτουργεί αποτελεσματικά όταν η ανάγκη της επιχείρησης για χρηματοδότηση χρειάζεται τη χρηματοδότηση προκειμένου να επενδύσει σε πάγιο εξοπλισμό, όταν πρόκειται για την είσπραξη προβληματικών χρεών (προσφέρεται μόνο για υγιείς συναλλαγές) ή όταν οι επιχειρήσεις πωλούν απευθείας σε ιδιώτες.

2.9. Σύγκριση Factoring με άλλες μορφές χρηματοδότησης

1. Factoring-Δανεισμός

Η χορήγηση δανείου στις επιχειρήσεις απαιτεί πολλά κριτήρια προκειμένου οι χρηματοοικονομικές αναλύσεις των πελατών να είναι θετικές. Τέτοια κριτήρια είναι: α) η κερδοφορία και η ρευστότητα της επιχείρησης, β) τα περιουσιακά στοιχεία της επιχείρησης, γ) το ιστορικό της επιχείρησης με άλλους χρηματοδότες. Είναι δύσκολο σε περιόδους κρίσης μια εταιρεία να χρηματοδοτηθεί γρήγορα με δανεισμό.

Αντίθετα με το factoring που ως εναλλακτική πηγή χρηματοδότησης είναι μια εύκολη λύση για τις επιχειρήσεις, όταν το δάνειο απαιτεί πολύπλοκα κριτήρια. Το factoring

έχει μεγαλύτερη ευελιξία σε καινούργιες επιχειρήσεις όταν επιδείξουν μελλοντικά επιχειρηματικά σχέδια, αυξημένες πωλήσεις και ευελιξία στις συναλλαγές τους. Οι οικονομικοί ελέγχοι μιας εταιρείας για την χορήγηση factoring δεν είναι τόσο αυστηροί όσο εκείνοι του δανείου. Χορηγούνται με ταχείες εγκρίσεις, γίνονται αποδεκτές πολύ εύκολα νέες εταιρείες και το πιστωτικό όριο του factor αυξομειώνεται ανάλογα με το μέγεθος των συναλλαγών της επιχείρησης.

2. Factoring- Equity

Δημόσιες και ιδιωτικές εταιρείες μπορούν να αυξήσουν το μετοχικό τους κεφάλαιο ως λύση χρηματοδότησης της επιχείρησής τους.¹⁷ Για την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου στις ιδιωτικές εταιρείες χρειάζεται ομόφωνη απόφαση από τους μετόχους. Είτε θα αυξήσουν τα κεφάλαια τους οι ίδιοι οι μέτοχοι είτε θα εντάξουν νέους μετόχους στην εταιρεία. Το ίδιο σενάριο ισχύει για τις Δημόσιες εταιρείες, απλά με μια πιο πολύπλοκη διαδικασία. Επίσης για μια Δημόσια εταιρεία δυσχεραίνεται το έργο της αύξησης του μετοχικού κεφαλαίου λόγω έγκρισης της αύξησης από τις αρμόδιες αρχές. Μια αύξηση του κεφαλαίου μπορεί να είναι χρονοβόρα. Άυξηση μετοχικού κεφαλαίου ιδιωτικής εταιρείας τυγχάνει να είναι πιο ταχεία αλλά μπορεί να φέρει σε δύσκολη θέση τους μετόχους, αφού είτε η μετοχική σύνθεση αλλάζει με την είσοδο νέων μετόχων είτε απαιτείται μεγαλύτερη καταβολή από τους υφιστάμενους μετόχους.

Σε αντίθεση με το Factoring το κόστος της χρηματοδότησης μπορεί να είναι μικρότερο. Μπορούμε να έχουμε ισχυρότερη κεφαλαιακή βάση με υψηλό αναπτυξιακό δυναμικό. Η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου θα έχει μεταβολή στον ισολογισμό και στους αριθμοδείκτες της επιχείρησης και ίσως να αλλάξει τα ποσοστά των μετόχων και τα συμφέροντα των μεγαλομετόχων.

¹⁷ <http://www.businesslink.gov.uk/bdotg/action/layer?topicId=1073864776>

3. Factoring-Δημόσια Χρηματοδότηση

Η δημόσια χρηματοδότηση είναι ένα είδος χρηματοδότησης που παρέχεται σε εταιρείες είτε από την κυβέρνηση μιας χώρας είτε από Ευρωπαϊκά ταμεία είτε από τράπεζες ως στήριξη με ευνοϊκότερους όρους από άλλες μορφές χρηματοδότησης.¹⁸

Τέτοια δάνεια παρέχονται σε πολλές Ευρωπαϊκές χώρες συνήθως από ημικρατικά τραπεζικά ιδρύματα. Αυτός ο τύπος χρηματοδότησης έχει πολλές ονομασίες και πολλαπλούς όρους και κριτήρια επιλεξιμότητας. Είναι χρήσιμο αν υπάρχουν προγράμματα κατάλληλα για την κάθε επιχείρηση να τα μελετήσει. Μπορεί να είναι φθηνότερα από τραπεζικά δάνεια αλλά μερικές φορές τα αυστηρά κριτήρια επιλεξιμότητας και η μακροχρόνια διαδικασία έγκρισης τα τοποθετεί σε χαμηλότερη ζήτηση από το factoring το οποίο είναι πιο γρήγορο, πιο ευέλικτο και η διαδικασία έγκρισης είναι πιο εύκολη.

4. Factoring-Leasing

Το Leasing¹⁹ είναι μία σύγχρονη μέθοδος μεσομακροπρόθεσμης χρηματοδότησης επιχειρήσεων και επαγγελματιών για την απόκτηση παγίων στοιχείων. Η επιχείρηση ή ο επαγγελματίας επιλέγει τον εξοπλισμό ή το ακίνητο που θεωρεί κατάλληλο για τις ανάγκες του, η εταιρεία Leasing αγοράζει τον εξοπλισμό αυτό από τον προμηθευτή ή το ακίνητο από τον ιδιοκτήτη του και στη συνέχεια ενοικιάζει το μεν εξοπλισμό για περίοδο τουλάχιστον 3 χρόνων, το δε ακίνητο τουλάχιστον για 10 χρόνια. Στο τέλος της μισθωτικής περιόδου, ο μισθωτής μπορεί είτε να εξαγοράσει το πάγιο (εξοπλισμός-ακίνητο) έναντι συμβολικού τιμήματος είτε να ανανεώσει τη σύμβαση για ορισμένο χρόνο.

Με το Leasing η επιχείρηση επιτυγχάνει εκατόν τοις εκατό χρηματοδότηση αφού δεν δεσμεύει τα ίδια κεφάλαιά της για την αγορά περιουσιακών στοιχείων. Παρέχει στην εταιρεία μείωση χρηματοδοτικού κινδύνου αφού η εταιρεία Leasing αναλαμβάνει μέρος του. Είναι φορολογικά αποδεκτό αφού θεωρούνται λειτουργικά έξοδα και παρουσιάζεται με τέτοιο τρόπο ώστε να μην επιβαρύνει τους χρηματοοικονομικούς δείκτες. Τα μειονεκτήματα του Leasing που είναι λόγοι επιλογής του Factoring είναι το

¹⁸ http://www.publicprocurementguides.treasury.gov.cy/OHSGR/HTML/index.html?1_5_1_1_enalaktikoi_tropoi_xrimatdodotisis.htm

¹⁹ <http://www.epixeirein.career.teiath.gr/xrimatodotika/enalaktiki/leasing.htm>

υψηλό κόστος που είναι ακριβότερο από το τραπεζικό δανεισμό. Ο έλεγχος που ασκεί η εταιρεία Leasing στο περιουσιακό στοιχείο που διατηρεί την κυριότητά του και η έλλειψη νομικής κυριότητας δίνουν το προβάδισμα στο Factoring για πρώτη επιλογή.

5. Factoring-Ομολογίες (debentures)

Οι ομολογίες είναι μια εναλλακτική λύση χρηματοδότησης, που έχει τα χαρακτηριστικά ενός δανείου από τράπεζα.²⁰ Διαφέρει στο ότι η εταιρεία που ζητά χρηματοδότηση εκδίδει τις ομολογίες και προσκαλεί το κοινό να τις αγοράσει. Πιθανοί αγοραστές θα έχουν το δικαίωμα πώλησης των ομολογιών κατά την ημερομηνία που αναγράφεται πάνω στις ομολογίες, όπου θα εισπράξει και το αναγραφόμενο επιτόκιο.

Η έκδοση ομολογιών είναι συχνό φαινόμενο στις μέρες μας κυρίως από μεγάλες επιχειρήσεις ακόμη και από κυβερνήσεις. Το κόστος του είναι σχετικά χαμηλό αλλά η εταιρεία μπορεί να μην εισπράξει τα απαιτούμενα κεφάλαια που θέλει. Μπορεί να υπάρξει σύγκριση με το factoring όπου και πάλι το Factoring να είναι σε πλεονεκτική θέση διότι το factoring εκτός από το παρέχει χρηματοδότηση στις επιχειρήσεις αναλαμβάνει και τον κίνδυνο της αφερεγγυότητας του πελάτη. Αν ο πελάτης αποδειχθεί αφερεγγυος και δεν πληρώσει, θα υποστεί ζημιά. Αυτό είναι το πλεονέκτημα που δεν έχουν οι ομολογίες.

Τι διαφοροποιεί το factoring από άλλες μορφές χρηματοδότησης;

Το Factoring κατέχει μια μοναδική θέση μεταξύ άλλων χρηματοδοτικών επιλογών που μπορούν να προσφερθούν σε μια επιχείρηση, λόγω της **ευκολίας** και της **ευελιξίας** που το χαρακτηρίζουν. Για την παραχώρηση των υπηρεσιών Factoring, η μόνη εξασφάλιση που χρειάζεται είναι η εκχώρηση των χρεωστών εις όφελος της Φάκτορς και δεν χρειάζονται οποιεσδήποτε εμπράγματα εξασφαλίσεις όπως υποθήκες, ενεχυριάσεις κινητών ή άυλων πραγμάτων.

Επιπρόσθετα, το Factoring δεν προσφέρει μόνο χρηματοδότηση στην επιχείρηση αλλά μπορεί να προσφέρει διαχείριση του καθολικού πωλήσεων μιας εταιρείας και είσπραξη των χρεών, απαλλάσσοντας τα στελέχη της από χρονοβόρες και δαπανηρές διαδικασίες επιτρέποντας της έτσι να επικεντρώνεται στο κύριο αντικείμενο των δραστηριοτήτων της.

²⁰<http://www.ase.gr/content/gr/helpdesk/question.asp?1462>

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

Factoring στην Ελλάδα

Η συμβολή του τραπεζικού συστήματος στην οικονομική ανάπτυξη της χώρας μας είναι γνωστή. Οι υπηρεσίες που παρέχουν οι τράπεζες στις επιχειρήσεις, καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα αναγκών τους. Ιδιαίτερη σημασία για την οικονομική ανάπτυξη έχει η κάλυψη των χρηματοδοτικών αναγκών των επιχειρήσεων για την πραγματοποίηση επενδύσεων και την εξυπηρέτηση της παραγωγικής διαδικασίας τους.

Έτσι, το τραπεζικό σύστημα φρόντισε, τα τελευταία χρόνια, για την εισαγωγή σύγχρονων θεσμών στη χώρα μας, οι οποίοι καλύπτουν τις ανάγκες των επιχειρήσεων με περισσότερο αποτελεσματικούς τρόπους. Μεταξύ αυτών των θεσμών είναι η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (Factoring).

Οι οργανισμοί πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων

Εργασίες Factoring επιτρέπεται να εκτελούνται στην Ελλάδα κατ'επάγγελμα από τράπεζες που έχουν εγκατάσταση και λειτουργούν νόμιμα στη χώρα μας, καθώς και από ανώνυμες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, οι οποίες πρέπει να έχουν αποκλειστικά ως σκοπό την άσκηση της δραστηριότητας Factoring και να πληρούν τις προϋποθέσεις που καθορίζονται στο άρθρο 4 του ν. 1905/1990, καθώς και άρθρα 14 σε συνδυασμό με το άρθρο 24 του ν. 2076/1992. Οι διατάξεις αυτές, οι οποίες είναι αναγκαστικού δικαίου, στοχεύουν στη διασφάλιση ενός ελάχιστου (minimum) αξιοπιστίας εκ μέρους του πράκτορα, προκειμένου να ασκούνται από αυτόν οι χρηματοδοτικές και ασφαλιστικές φύσεως δραστηριότητες, κατά τέτοιο τρόπο, ώστε να έχει τη δυνατότητα αντιμετώπισης των επιχειρηματικών κινδύνων, χωρίς να διακυβεύονται τα συμφέροντα του αντισυμβαλλόμενου προμηθευτή.²¹

Οι ελληνικές ανώνυμες εταιρείες με αποκλειστικό σκοπό την άσκηση της δραστηριότητας της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, εντάσσεται, σύμφωνα με τις διατάξεις του ν. 2076/92 στην κατηγορία των χρηματοδοτικών ιδρυμάτων, δηλαδή των επιχειρήσεων που δεν είναι πιστωτικά ιδρύματα και των οποίων η κύρια δραστηριότητα συνίσταται σε τοποθετήσεις σε τίτλους ή στην άσκηση μιας ή περισσότερων από τις δραστηριότητες, που αναγράφονται στα σημεία β-βι του άρθρου 24 του νόμου αυτού, στις

²¹<http://digilib.lib.unipi.gr/dspace/handle/unipi/1543>

οποίες συγκαταλέγεται και η δραστηριότητα της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων.

Επομένως, οι ανώνυμες αυτές εταιρείες υπάγονται, αφενός μεν από τον τύπο τους στις γενικές ρυθμίσεις του κ. ν. 2190/1920 <<περί ανώνυμων εταιρειών>>, αφετέρου από το αντικείμενο τους εν μέρει στις διατάξεις του ν. 2076/1992 <<Ανάληψη και άσκηση δραστηριότητας πιστωτικών ιδρυμάτων και άλλες συναφείς διατάξεις>> και κυρίως στις διατάξεις των άρθρων 4-6 του ν. 1905/1990 <<Για τη σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων>> και άλλες διατάξεις.

3.1. Η ανάπτυξη και διάρθρωση του γάρτη Factoring στην Ελλάδα

Από τα μέσα της περιόδου 1986-1991 όπου ουσιαστικά έλαβαν χώρα οι πρώτες πρωτοβουλίες, μέχρι σήμερα, οι υπηρεσίες του factoring έχουν γίνει ιδιαίτερα γνωστές και δημοφιλείς στο ελληνικό οικονομικό κύκλωμα. Οι περισσότεροι από τους λογαριασμούς απαιτήσεων που αγοράζουν οι πράκτορες είναι από υφαντουργικές επιχειρήσεις. Ωστόσο, τα τελευταία χρόνια την πρακτορεία απαιτήσεων την χρησιμοποιεί μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων όπως οι επιχειρήσεις εμπορίας μετάλλων, επίπλων, χάρτου, υλικών συσκευασίας κ.ά.

Η ανάπτυξη του factoring στην Ελλάδα συντελέστηκε πρόσφατα λόγω της αύξησης των ελληνικών εξαγωγικών μεγεθών. Η αύξηση των εξαγωγών προς συγκεκριμένες κατευθύνσεις όπως είναι οι χώρες της Βαλκανικής επιφέρει αύξηση των χρηματικών εισροών προς τους Έλληνες εξαγωγείς. Καθώς όμως η ελληνική οικονομία ξεκίνησε μια σειρά διαρθρωτικών αλλαγών, όπως την απελευθέρωση της τραπεζικής αγοράς και η ελληνική οικονομία ανέπτυξε ιδιαίτερη εξωστρέφεια τα τελευταία έτη το factoring υιοθετήθηκε ως τεχνική από αρκετές επιχειρήσεις. Η αναγκαιότητα της εφαρμογής του έγινε κατά τον τρόπο αυτό σύντομα ορατή.

Κατά το προηγούμενο έτος, η αγορά παρουσίασε για πρώτη φορά μετά από πολλά χρόνια χαμηλό ρυθμό ανάπτυξης, η ανάσχεση του οποίου αποδίδεται σε μεγάλο βαθμό στην αποβιομηχανοποίηση της οικονομίας, ενδεικτικό παράδειγμα της οποίας αποτελεί ο κλάδος της κλωστοϋφαντουργίας στην μεταολυμπιακή εποχή. Επίσης, έχουν διαπιστωθεί περιορισμένες δυνατότητες εκτέλεσης νέων έργων εντός της ελληνικής επικράτειας, προβλήματα ρευστότητας στην ελληνική οικονομία καθώς και μείωση της αγοραστικής

δύναμης των νοικοκυριών. Η πρακτορεία των επιχειρηματικών απαιτήσεων τρίτων ασκείται στην Ελλάδα²² από τραπεζικά ιδρύματα και από ανώνυμες εταιρείες. Η εμπλοκή των τραπεζών είναι εύλογη εξαιτίας της πείρας των αποθεμάτων τους και των εγγυήσεων που μπορούν να προσφέρουν για χρηματοδοτική πίστη και κάλυψη. Όμως το γεγονός ότι και άλλες επιχειρήσεις οι οποίες ωστόσο δεν λειτουργούν ως θηγατρικές τραπεζών ή ως τμήματα τραπεζών (ΛΑΪΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ, ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ, ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ, NOVA BANK), συνιστά απόδειξη της επιτυχούς πορείας αυτού του χρηματοοικονομικού κλάδου στην Ελλάδα. Ορισμένες από αυτές της εταιρείες είναι η ABC FACTORS, η EFG FACTORS ΑΕ καθώς και η MULTIFACTORING ΑΕ. Σύμφωνα με στοιχεία της Λαϊκής factoring για τις επιχειρήσεις οι οποίες δραστηριοποιούνται στον τομέα του διεθνούς factoring και είναι μέλη στον διεθνή οργανισμό Factors Chain International (FCI), η διάρθρωση των ετήσιων εσόδων τους κατέταξε στην πρώτη θέση την EFG factors με έσοδα της τάξης των 105.008.805,27 ευρώ στο εξαγωγικό και 28.741.104,20 στο εισαγωγικό factoring το έτος 2005. Μια βαθμίδα πιο κάτω βρέθηκε η ABC factors με έσοδα 24.188.355,61 στο εξαγωγικό και 7.401.501,44 στο εισαγωγικό, παραχωρώντας την Τρίτη θέση στη Λαϊκή factoring με ποσά 26.006.877,45 και 1.485.838,95 στο εξαγωγικό και εισαγωγικό factoring αντίστοιχα. Ακολούθησαν οι εταιρείες Multifactoring S.A, Bank of Cyprus S.A, Ethnofact, Nova Bank S.A και τέλος η ATE bank.

Όσον αφορά τις ποσοστιαίες διακυμάνσεις η εταιρεία EFG Factors με συνολικά έσοδα προμηθειών 133.749.909,47 και συνολικό ποσοστό επί του ελληνικού μεριδίου αγοράς 51,84%, καταλαμβάνει την πρώτη θέση στην κατάταξη των εταιριών διεθνούς factoring. Ακολουθούν η ABC factors με συνολικό ποσοστό 12,24%, η Λαϊκή factoring με 10,66%, η Multifactoring S.A με 9,89%, η Τράπεζα Κύπρου factors με 9,43%, η Ethnofact με 3,53%, η Nova factoring με 1,25% και τέλος ο κλάδος πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων της ATE bank με 1,16%.

Λαμβάνοντας υπόψη τα παραπάνω γίνεται κατανοητό πως στην χώρα μας παρότι γίνεται μια αξιόλογη προσπάθεια αύξησης των εργασιών factoring των εγχώριων εταιριών

²²Ψυχομάνης Δ. Σπύρος, <<Το Factoring ως σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων>>, Εκδόσεις Σάκκουλα, Θεσσαλονίκη 1996.

πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, «οδηγοί» στην κούρσα φαίνονται να είναι, όπως θα διαπιστώσουμε και παρακάτω σύμφωνα με τις επεκτατικές τους βλέψεις σε αγορές του εξωτερικού αλλά και βάσει του κύκλου εργασιών τους, δύο μεγάλες εταιρείες. Η πρωτοπόρος EFG factors και η εταιρεία που «εισήγαγε» τον θεσμό στην Ελλάδα, ABC factors.

3.2. Η ανάπτυξη και διάρθρωση του ελληνικού γάρτη factoring πέρα από τα σύνορα

Με την κατάργηση των συνόρων της Ε.Ε. και με την εμφάνιση έντονης ελληνικής επιχειρηματικής δραστηριότητας στην ευρύτερη περιοχή των Βαλκανίων την τελευταία δεκαπενταετία, ο θεσμός της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων εμφανίζεται να έχει σταθερή αναπτυξιακή πορεία. Η επιχειρηματική δραστηριότητα δεν περιλαμβάνει μόνο τις εξαγωγικές επιχειρήσεις αλλά και αυτές που προχωρούν με επενδυτικά βήματα. Καθώς και οι δύο περιπτώσεις των επιχειρήσεων έχουν συγκεκριμένες επιχειρηματικές απαιτήσεις από τις συναλλαγές τους είναι επόμενο να επιζητούν την συνδρομή των οργανισμών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων ώστε να διεκπεραιώνονται κατάλληλα οι συναλλαγές τους. Ήδη αρκετές από τις ελληνικές εταιρείες factoring άνοιξαν τα φτερά τους προς το εύφορο τοπίο που διαφαίνεται στις αναπτυσσόμενες οικονομίες των Βαλκανίων. Η EFG Factors, δρομολογεί άμεσα επέκταση των δραστηριοτήτων πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων στην αγορά της Σερβίας. Η ελληνική εταιρεία από κοινού με τον IFC βοήθησαν ενεργά τη σέρβικη κυβέρνηση να δημιουργήσει τοπικά το κανονιστικό πλαίσιο για το factoring. Το επόμενο βήμα έχει γίνει με την απόκτηση παρουσίας στην αγορά της Ρουμανίας μετά το 2006, ενώ στην Αλβανία και ΠΓΔΜ, λόγω της απουσίας σχετικού νομοθετικού πλαισίου αλλά και του μεγέθους των δύο αγορών, το πλάνο ανάπτυξης άρχισε να εφαρμόζεται μετά το 2007.

- Η ανάπτυξη του Factoring σε Κύπρο και Ελλάδα

ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ

Το Factoring στην Κύπρο ξεκίνησε στις αρχές της δεκαετίας του 1990 και από τότε σημειώθηκε θεαματική ανάπτυξη των υπηρεσιών του. Το 2005 ο όγκος εργασιών έφτασε τα 1.4 δισεκατομμύρια. Η Κύπρος συγκρίνεται πολύ ευνοϊκά με τις χώρες του εξωτερικού

και αν λάβουμε υπόψη το μέγεθος της αγοράς μπορούμε να πούμε ότι είναι μια αναπτυσσόμενη αγορά στο Factoring.

Η Υπηρεσία Factoring, μέλος του Συγκροτήματος της Τράπεζας Κύπρου, ιδρύθηκε το 1992 και από τότε στηρίζει σημαντικό αριθμό επιχειρήσεων του τόπου συμβάλλοντας στην ανάπτυξη των εργασιών τους. Η διάρθρωση της εταιρείας έχει πάρει ένα πελατοκεντρικό χαρακτήρα με στόχο την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση των πελατών. Για τον σκοπό αυτό έχουν δημιουργήσει δύο ομάδες Εξυπηρέτησης Πελατών που αποτελούνται από 4 Λειτουργούς Εξυπηρέτησης η κάθε μία. Ο κάθε Λειτουργός έχει συγκεκριμένους πελάτες τους οποίους εξυπηρετά για όλες του τις ανάγκες. Για την προώθηση και προβολή των εργασιών τους έχουν το Τμήμα Προώθησης Εργασιών. Επιπρόσθετα έχουν δημιουργήσει εξειδικευμένα τμήματα όπως το τμήμα Είσπραξης και Αξιολόγησης Χρεωστών, το τμήμα Διαχείρισης στο οποίο γίνεται όλη η επεξεργασία των συναλλαγών και το τμήμα Υποστήριξης & MIS (Λογιστήριο, ετοιμασία συμβολαίων, αλληλογραφία).

Η ομάδα της αποτελείται από 50 άτομα. Το 2005 ο όγκος εργασιών ξεπέρασε το 670,000,000. Οι υπηρεσίες που προσφέρει είναι:

1. Εγχώριο Factoring
2. Εμπιστευτική Προεξόφληση Τιμολογίων
3. Εμπιστευτική Προεξόφληση Μεταχρονολογημένων Επιταγών Πελατείας
4. Εξαγωγικό Factoring Χωρίς Αναγωγή²³

MARFIN LAIKI BANK

Η Λαϊκή Φάκτορς είναι θυγατρική εταιρεία της Marfin Laiki Bank. Με την ίδρυσή της το 1991 έγινε η πρώτη εταιρεία στην Κύπρο που πρόσφερε τις υπηρεσίες Προεξόφλησης Τιμολογίων και Φάκτορινγκ. Το 1993 η Λαϊκή Φάκτορς ήταν η πρώτη κυπριακή εταιρεία που έγινε μέλος του Factors Chain International (FCI) του πιο μεγάλου διεθνούς οργανισμού Φάκτορινγκ, προσφέροντας Διεθνές Φάκτορινγκ (Εξαγωγικό και Εισαγωγικό). Σήμερα, η Λαϊκή Φάκτορς προσφέρει τις υπηρεσίες της σε περισσότερες από 600 εταιρείες που ασχολούνται με το εσωτερικό και εξωτερικό εμπόριο. Με την βοήθεια των υπηρεσιών της οι εταιρείες αυτές αναπτύσσονται με τριπλάσιο ρυθμό από εκείνον που αναπτύσσεται η οικονομία της χώρας. Η Λαϊκή Φάκτορς προσφέρει μια σειρά από πακέτα υπηρεσιών,

²³<http://www.bankofcyprus.gr/main.asp?id=3058>

δίνοντας έτσι την ευκαιρία να βρείτε ακριβώς το πακέτο που ταιριάζει απόλυτα στις ανάγκες της εταιρείας σας:

1. Factoring χωρίς Αναγωγή
2. Factoring με Αναγωγή
3. Προεξόφληση Τιμολογίων
4. Εξαγωγικό Factoring
5. Εισαγωγικό Factoring²⁴

ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΒΑΝΚΑ

Η ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ (μέλος του I.F.G. – INTERNATIONAL FACTORS GROUP) πέραν των λοιπών πιστωτικών δραστηριοτήτων της εμφανίζει δυναμική παρουσία και στο χώρο υπηρεσιών Factoring καλύπτοντας πλήρως τις συνεχώς αυξανόμενες ανάγκες των επιχειρήσεων μέσα από απλές και φιλικές διαδικασίες.

Η συνεργασία της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ με το INTERNATIONAL FACTORS GROUP έναν από τους μεγαλύτερους διεθνείς ομίλους εταιρειών Factoring παρέχει τη δυνατότητα παροχής υπηρεσιών εξαγωγικού και εισαγωγικού Factoring στις ελληνικές επιχειρήσεις με πολλαπλά και σημαντικά οφέλη (δυναμικότερη προσέγγιση των ξένων αγορών, προώθηση των δραστηριοτήτων στο εξωτερικό κ.λ.π). Το δίκτυο του I.F.G. καλύπτει σήμερα ένα σύνολο 56 χωρών και αριθμεί 149 μέλη.

Τα προϊόντα και οι υπηρεσίες της είναι:

1. Εγγώριο Factoring
2. Factoring με δικαίωμα αναγωγής
3. Προεξόφληση Τιμολογίων
4. Μη χρηματοδοτικό Factoring²⁵

ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

Η Πειραιώς Factoring ΑΕ ιδρύθηκε το 1998, είναι μέλος του διεθνούς οργανισμού Factor Chain International και συνεργάζεται με τους σημαντικότερους οργανισμούς πρακτορείας

²⁴<http://www.laiki.com/web/w3cy.nsf/WebContentDocsByID/ID-CF8E883096DB0F51C2256B79004072E5>

²⁵http://www.emporiki.gr/cbg/gr/customers/customer_story.jsp?page=2&docid=34270AEA6F8845B2C2256D56002E36FC&cabinet=Customers_Services&lang=gr

επιχειρηματικών απαιτήσεων του εξωτερικού. Οι υπηρεσίες που παρέχει αφορούν όλο το φάσμα των υπηρεσιών του εγχώριου και εξαγωγικού factoring, χρηματοδοτώντας τις απαιτήσεις των επιχειρήσεων και εξασφαλίζοντας τους κεφάλαιο κίνησης για αποτελεσματική διαχείριση και έσπραξη των επιχειρηματικών τους απαιτήσεων με ασφαλιστική κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου και συνεχή αξιολόγηση της φερεγγυότητας υφιστάμενων ή νέων συνεργασιών.

Το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρείας στις 31.12.2008 έφτανε τα 49 άτομα, το ενεργητικό της ανήλθε σε €197,8 εκατ ενώ τα κέρδη προ φόρων περιόδου σε €1,9 εκατ.²⁶

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Η Εθνική Τράπεζα ξεκίνησε να δραστηριοποιείται στην παροχή Υπηρεσιών Factoring από το 1994, ενώ από τα μέσα του 2009 τις εργασίες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων ανέλαβε η νεοσυσταθείσα “Εθνική Factors A.E.”

Η Εθνική Factors, θυγατρική κατά 100% της Εθνικής Τράπεζας αποτελεί εξειδικευμένη εταιρεία πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων και ανταποκρίνεται πλήρως στις απαιτήσεις της διαρκώς διευρυνόμενης και αναπτυσσόμενης αγοράς Factoring.

Η ίδρυση της Εθνικής Factors A.E. εντάσσεται στο πλαίσιο στρατηγικής απόφασης της Διοίκησης της Εθνικής Τράπεζας για ανάπτυξη των εργασιών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό.²⁷

Η Εθνική Factors με το έμπειρο προσωπικό και την υψηλή τεχνογνωσία που διαθέτει, προσφέρει ένα ευρύ φάσμα ολοκληρωμένων υπηρεσιών Factoring που περιλαμβάνει: προεξόφληση, διαχείριση και είσπραξη απαιτήσεων, πιστωτικό έλεγχο και κάλυψη πιστωτικού κινδύνου.²⁸

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Η Ελληνική Τράπεζα προσφέρει υπηρεσίες Factoring από το Μάρτιο του 1999. Σήμερα, η Υπηρεσία Factoring συγκροτείται από πεπειραμένο προσωπικό που διαχειρίζεται αποτελεσματικά τους λογαριασμούς, του ήδη αυξημένου πελατολογίου. Είναι μέλος του

²⁶ <http://www.piraeusbank.gr/ecportal.asp?id=240400&lang=1&nt=96%20&sid=>

²⁷ <http://www.nbgfactors.gr/Company.aspx>

²⁸ <http://www.nbgfactors.gr/GeneralElements.aspx>

International Factors Group (IFG) του πρώτου διεθνούς ομίλου εταιρειών Factoring με μέλη σε πάνω από 50 χώρες.

Στόχοι της είναι να προσφέρει στις επιχειρήσεις χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες εξασφαλίσεων άμεσες λύσεις όπως: στο σοβαρό πρόβλημα της ρευστότητας που αντιμετωπίζουν με την προεξόφληση εισπρακτέων χρεών, στην ανάληψη της ευθύνης είσπραξης και διαχείρισης εισπρακτέων χρεών δίνοντας περισσότερο χρόνο στη διεύθυνση να ασχοληθεί με στρατηγικές αποφάσεις που αφορούν την επιχείρηση γενικότερα και στη στήριξη της διεύθυνσης της επιχείρησης με την προσφορά συμβουλευτικών υπηρεσιών για την πιστωτική πολιτική του πελάτη.

Τα πλεονεκτήματα που έχει η Ελληνική Τράπεζα είναι:

1. Εισροή μετρητών στην επιχείρηση
2. Εξοικονόμηση χρόνου από τα διοικητικά στελέχη
3. Πλήρης εκμετάλλευση των δυνατοτήτων της επιχείρησης αλλά και του χρόνου των διοικητικών στελεχών της

Αυτά αποτελούν πλεονεκτήματα του factoring γενικά δεν τα παρέχει μόνο η Ελληνική Τράπεζα.²⁹

ALPHA BANK

Η αγορά των υπηρεσιών Factoring χαρακτηρίστηκε για δεύτερο συνεχές έτος.

Η εταιρεία διατήρησε την ηγετική της θέση στην αγορά με το μερίδιό της να ανέρχεται στο 36%. Ο κύκλος εργασιών ανήλθε στα Ευρώ 1,72 δισ, σημειώνοντας ετήσια αύξηση 13,3% ενώ το ύψος των προεξοφλήσεων ανήλθε στα 482 εκατ. Ευρώ κατά 25,6% αυξημένο σε σχέση με πέρυσι.

Οι εσωτερικές αναδιαρθρώσεις στην Εταιρεία κατά το 2006 και η προώθηση νέων σύνθετων προϊόντων Factoring, τα οποία συνιστούν σύγχρονες μορφές διαχείρισεως του ενεργητικού των ελληνικών επιχειρήσεων έχουν δημιουργήσει τις προοπτικές για την περαιτέρω δυναμική ανάπτυξη των εργασιών της, τόσο στην ελληνική όσο και στη διεθνή αγορά.

Τέλος, μεσοπρόθεσμα η Εταιρεία στοχεύει να διευρύνει το πεδίο δράσεώς της σε όλες τις χώρες στις οποίες έχει παρουσία η Alpha Bank. Ήδη είναι η πρώτη ελληνική εταιρεία

²⁹http://www.hellenicbank.com/HB/content/gr/content_printfriendly.jsp?id=446&lang=gr

factoring που δραστηριοποιείται εξ αποστάσεως (χωρίς εγκατάσταση) στις αγορές της Κύπρου και της Ρουμανίας, παρέχοντας τόσο στις εγχώριες όσο και στις ελληνικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε αυτές τις αγορές ολοκληρωμένες υπηρεσίες factoring.³⁰

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

FORFAITING: Μια Εναλλακτική Χρηματοδοτική μορφή του εξαγωγικού εμπορίου

Το Forfaiting αποκτά διαρκώς όλο και σπουδαιότερη σημασία στις καθημερινές εμπορικές συναλλαγές. Τα τελευταία χρόνια οι παραδοσιακές μέθοδοι εμπορίου και χρηματοδότησης εκσυγχρονίζονται, βελτιώνονται, διαφοροποιούνται ή εγκαταλείπονται. Οι εμπορικές και οι πολιτικές συνθήκες και προϋποθέσεις σε κάθε χώρα συνεχώς αλλάζουν, είτε προς το καλύτερο είτε προς το χειρότερο.

Οι εξαγωγές και εισαγωγές δεν είναι απαλλαγμένες από πιστωτικούς, εμπορικούς, συναλλαγματικούς, πολιτικούς ή οποιουσδήποτε άλλους κινδύνους.

Οι διαθέσιμες ασφάλειες στον επιχειρηματικό κόσμο και συγκεκριμένα στο εξαγωγικό και εισαγωγικό εμπόριο μπορούν να ασφαλίσουν εμπορικούς ή πολιτικούς κινδύνους μέχρι 85% ή και 90% που σημαίνει ότι το υπόλοιπο μέρος του εμπορικού-πολιτικού κινδύνου το φέρει ο ίδιος ο έμπορος, είτε είναι εξαγωγέας, είτε εισαγωγέας. Στην περίπτωση της ασφάλισης των εξαγωγικών πιστώσεων, ο εξαγωγέας αναλαμβάνει την ασφάλιση μέχρι του ποσοστού 90% ενώ με τη μέθοδο του Forfaiting η ασφάλιση φθάνει το 100% και οι πληρωμές των εμπορευμάτων είναι σίγουρες και επιβεβαιωμένες.³¹

4.1. Τί είναι το Forfaiting

Το Forfaiting όπως και το Factoring είναι μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή Χρηματοδότησης που διαφοροποιείται ως προς τον παραδοσιακό δανεισμό στον τρόπο χρησιμοποίησης και εφαρμογής του.

Το Forfaiting αναφέρεται στην εκχώρηση των συναλλαγματικών ή άλλων εμπορικών πιστωτικών εγγράφων, τα οποία είναι εγγυημένα και πλήρως διαπραγματεύσιμα. Η

³⁰<http://www.alpha.gr/page/default.asp?la=1&id=668>

³¹Μητσόπουλος Θ. Γιάννης, «Factoring-Forfaiting, Σύγχρονοι Θεσμοί Χρηματοδότησης», Εκδόσεις Σμπίλιας «Το Οικονομικόν», Αθήνα 1989

διασφάλιση αυτή γίνεται συνήθως αποδεκτή στην περίπτωση του forfaiter, ο οποίος αναλαμβάνει το εμπορικό ή πολιτικό <<ρίσκο>>.

Σε όλες τις χώρες όπου εφαρμόζεται, το forfaiting αποτελεί μια Τραπεζική εργασία που αποσκοπεί κυρίως στην προεξόφληση ή αγορά τίτλων-αξιόγραφων του εξαγωγέα από τον forfaiter. Η αγορά-προεξόφληση των τίτλων αυτών γίνεται πάντα χωρίς το δικαίωμα της αναγωγής στον προμηθευτή-εισαγωγέα και αφορά την προμήθεια αγαθών.³²

4.2. Λειτουργία του Forfaiting

Η φιλοσοφία του forfaiting³³ βασίζεται στη μεταφορά του επιχειρηματικού κινδύνου (εξόφληση τίτλων-συναλλαγματική διαφορά κ.λ.π.) από τον εξαγωγέα στον forfaiter.

Ο Forfaiter λειτουργεί σαν ανεξάρτητος και αυτόνομος χρηματοδοτικός οργανισμός-εταιρεία που αγοράζει τίτλους για λογαριασμό του και αποβλέπει σε οφέλη του από τους τίτλους οπότε δεν ασφαλίζει ή καλύπτει απλώς κινδύνους.

Ο Forfaiter από την πλευρά του μειώνει τον κίνδυνο με την εγγύηση τρίτων, συνήθως τραπεζών ή δημοσίων οργανισμών με τη διατήρηση σταθερού επιτοκίου. Το προεξοφλητικό επιτόκιο (που είναι και η προμήθεια του Forfaiter) είναι σταθερό και υπολογίζεται με βάση το τρέχον επιτόκιο και υπό εκτίμηση κίνδυνο. Ακόμη δεν υπάρχει προθυμία από πλευράς Forfaiting να χρηματοδοτεί (εξοφλεί) όλους τους διαθέσιμους τίτλους, αλλά μόνο τις περιπτώσεις που εξασφαλίζουν χαμηλό επιτόκιο.

Το Forfaiting σαν ένα σύστημα συναλλαγών λειτουργεί ως εξής:

1. Αναλαμβάνει οφειλές σε τίτλους ή αξιόγραφα, με προθεσμίες από 6 μήνες και πάνω μέχρι και 10 χρόνια, αλλά κυρίως 5-7 χρόνια.
2. Χρησιμοποιεί όλα τα νομίσματα (οι πληρωμές) είναι μετατρέψιμες σε όλα τα νομίσματα) αλλά περισσότερο προτιμούν τα δολάρια Η.Π.Α., τα Ελβετικά φράγκα και τα Euro, αφού πλέον δεν υπάρχει το Γερμανικό Μάρκο έπειτα από την νομισματική ένωση της Ευρώπης.
3. Υπογράφεται συμφωνία οι πληρωμές να γίνονται έτσι ώστε να αποτελούν μια σειρά εξαμηνιαίων δόσεων.

³²Μητσόπουλος Θ. Γιάννης, «Factoring-Forfaiting, Σύγχρονοι Θεσμοί Χρηματοδότησης», Εκδόσεις Σμπίλιας «Το Οικονομικόν», Αθήνα 1989

³³Μητσόπουλος Θ. Γιάννης, «Factoring-Forfaiting, Σύγχρονοι Θεσμοί Χρηματοδότησης», Εκδόσεις Σμπίλιας «Το Οικονομικόν», Αθήνα 1989

4. Εγγυάται την οφειλή όπως προαναφέρθηκε άνευ όρων μέσω τράπεζας ή κρατικού οργανισμού ή πολυεθνικής εταιρείας αμετάκλητα. Ο εγγυητής επιλέγεται και είναι στην θέση του Forfaiter.

4.3. Κόστος του Forfaiting

Ο forfaiter θα χρεώνει το πιθανόν κόστος του επιτοκίου του εξαγωγέα πάνω στη βάση του άμεσου προεξοφλητικού επιτοκίου. Αφού καθιερωθεί αυτό το επιτόκιο, ο εξαγωγέας μπορεί να προετοιμάσει τα τιμολόγια και να συμπεριλάβει οποιοδήποτε άλλο κόστος.

Ωστόσο υπάρχουν δύο κατηγορίες αμοιβών που πληρώνονται σε μια εγγραφή Forfaiting. Η μια είναι η αμοιβή επιλογής και η άλλη είναι η αμοιβή υποβολής των τιμολογίων.

Η αμοιβή επιλογής είναι το ποσό που υποχρεώνεται από τον Forfaiter στον εξαγωγέα και κυρίως για την χρηματοοικονομική σταθερότητα κατά την διάρκεια της συγκεκριμένης χρηματοδοτικής περιόδου. Εάν η περίοδος είναι μικρότερη των 48 ωρών, ο forfaiter δίνει συνήθως στον εξαγωγέα ενδείξεις χωρίς χρέωση.

Ο εξαγωγέας μπορεί να μην συνάψει τη συμφωνία, όμως θα πρέπει να προβεί σε μια ενέργεια που να υποδεικνύει την εταιρεία με την οποία συνεργάζεται και έτσι ο forfaiter θα πρέπει να υποχρεωθεί να χρεώσει ένα ποσό αμοιβής γι'αυτή την περίοδο που είναι συνήθως το ελάχιστο δυνατό. Ένα ποσό αμοιβής πληρώνεται ακόμη εάν ο εξαγωγέας συνάψει σύμβαση, με την οποία θα καλύπτει την παραγωγική περίοδο του προϊόντος. Το ποσό της αμοιβής που καταβάλλεται είναι συνήθως 1,2% ανά έτος.³⁴

Οικονομική Σημασία

Η επιλογή του Forfaiting στις διεθνείς συναλλαγές οφείλεται σε μια σειρά πλεονεκτημάτων, που η σύμβαση αυτή εξασφαλίζεται στους συμβαλλόμενους και κυρίως στον εξαγωγέα. Ειδικότερα:

- A) Χρηματοδότηση:** Το πρώτο βασικό πλεονέκτημα του Forfaiting είναι ότι η μεσοπρόθεσμη ή μακροπρόθεσμη απαίτηση του εξαγωγέα από την εξαγωγική δραστηριότητα που πληρώνεται αμέσως, αφού βεβαίως αφαιρεθεί ο προεξοφλητικός

³⁴Μητσόπουλος Θ. Γιάννης, «Factoring-Forfaiting, Σύγχρονοι Θεσμοί Χρηματοδότησης», Εκδόσεις Σμπίλιας «Το Οικονομικόν», Αθήνα 1989

τόκος. Η απαίτηση που έχει στα χέρια του ο εξαγωγέας (δανειστής) και που θα καταστεί ληξιπρόθεσμη σε κάποιο μελλοντικό χρονικό σημείο, τρέπεται μέσω του Forfaiting αμέσως σε <<ζεστό>> χρήμα. Έτσι, το Forfaiting αναδεικνύεται σε τραπεζική εργασία έμμεσης χρηματοδότησης του εξαγωγικού εμπορίου και μάλιστα χρηματοδότησης με σταθερό επιτόκιο. Το τελευταίο αυτό, παρέχει την δυνατότητα στον εξαγωγέα να υπολογίσει εκ των προτέρων το κόστος της χρηματοδότησης και να το λάβει υπόψη του κατά την κοστολόγηση των προϊόντων ή των υπηρεσιών του.

Β) Παραίτηση από το δικαίωμα αναγωγής: Το δεύτερο στοιχείο που ανάγει το Forfaiting σε εξαιρετικής σπουδαιότητας μέθοδο χρηματοδότησης του εξαγωγικού εμπορίου είναι η παραίτηση του Forfaiter, ο οποίος προεξοφλεί τις ενσωματωμένες σε αξιογραφικούς τίτλους απαιτήσεις, από το δικαίωμα αναγωγής κατά του εκχωρητή (εξαγωγέα) στην περίπτωση μη πληρωμής των τίτλων από τον πρωτοφειλέτη (εισαγωγέα). Πρακτικά, αυτό επιτυγχάνεται με τη σημείωση πάνω στο σώμα του αξιογράφου-κατά την παραλαβή του από τον Forfaiter-της ρήτρας <<χωρίς δικαίωμα αναγωγής>> (with resource). Στην θέση της ευθύνης του λήπτη του αξιογράφου (εξαγωγέα), ο οποίος το μεταβιβάζει στον Forfaiter ευθυνόμενος ο ίδιος μόνο για την ύπαρξη της απαίτησης, υπεισέρχεται η ευθύνη του εγγυητή (φερέγγυας τράπεζας).

Με άλλα λόγια, ο Forfaiter εφόσον εγκρίνει τη χρηματοδότηση του εξαγωγέα με Forfaiting και προκειμένου να προστατεύσει τα συμφέροντά του από το ενδεχόμενο αφερεγγυότητας του πρωτοφειλέτη (εισαγωγέα), θέτει ως προϋπόθεση για την διενέργεια της χρηματοδότησης, την έκδοση εγγυητικής επιστολής ή την τριτεγγύηση του πιστωτικού τίτλου (συναλλαγματικής ή γραμματίου εις διαταγήν) από την τράπεζα του εισαγωγέα, εφόσον βεβαίως αυτή εκτιμάται ως επαρκώς φερέγγυα. Η εγγύηση πρέπει να είναι αμετάκλητη.³⁵

4.4. Πότε είναι χρήσιμο το Forfaiting

Όταν ένας εξαγωγέας χρειάζεται να επεκτείνει τα πιστωτικά του όρια στους πελάτες-αγοραστές του, μπορεί να χρησιμοποιήσει και το forfaiting. Η πιστωτική πολιτική μέσω του Forfaiting μπορεί να επεκταθεί για κάθε χρονική περίοδο από έξι μήνες μέχρι

³⁵Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, <<Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας. Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising>>, Εκδόσεις Αντ. Σάκκουλα, Αθήνα-Κομοτηνή 2000, σελ. 167

επτά έτη. Για κάθε πιστωτική επέκταση πέραν του έτους, οι αποπληρωμές κλιμακώνονται σε έξι μηνιαίες πληρωμές.

Οι διακανονισμοί των πιστωτικών ορίων και των αποπληρωμών, είναι φυσικά στη διάθεση του πελάτη-αγοραστή που μπορεί να προβλέπει και τη δυνατότητα τρίτων να εγγυώνται γι' αυτό το χρέος.

Ο τριτεγγυητής γενικά μπορεί να είναι μια τράπεζα που να είναι αποδεκτή από τον Forfaiter. Αλλά σε πολλές χώρες συνηθίζεται να εγγυάται αυτές τις πιστώσεις το Υπουργείο Οικονομικών, κάποιος κρατικός οργανισμός ή κάποια εύρωστη οικονομική επιχείρηση.

Η εγγύηση που είναι αποδεκτή από τον forfaiter είναι είτε μια άνευ άλλων όρων ή ανέκκλητη εγγύηση Τράπεζας ή κρατικού οργανισμού, είτε άλλης μορφής εγγύησης, γνωστής ως AVAL. Οι Forfaiters πάντως προτιμούν τις τράπεζες, γιατί είναι διεθνείς οργανισμοί και έχουν τη δυνατότητα να παρέχουν πληροφορίες για οφειλέτες γιατί τους ενδιαφέρει να γνωρίζουν την πιστοληπτική ικανότητα.

Συνήθως η εγγύηση μπορεί να πάρει δύο μορφές, είτε να είναι AVAL, είτε μια ξεχωριστή εγγυητική επιστολή. Η AVAL είναι μια χωρίς όρους εγγύηση, είναι απλώς μια οπισθογραφημένη συναλλαγματική ή υποσχετική επιστολή. Η ξεχωριστή εγγυητική επιστολή πρέπει να είναι χωρίς όρους, ακάλυπτη και μετατρέψιμη.

Όταν ο εξαγωγέας διαπραγματεύεται ή συμμετέχει στη διαδικασία σύναψης μιας σύμβασης θα πρέπει να προσεγγίζει τον forfaiter ως ένα χρηματοδότη και να γνωρίζει το κόστος και το πλαίσιο λειτουργίας του Forfaiting.

4.5. Πλεονεκτήματα του Forfaiting

Το Forfaiting όσο και το Factoring, είναι μια έμμεση χρηματοδότηση του εξαγωγικού εμπορίου χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες που απαιτούνται συνήθως στον τραπεζικό χώρο.

Έτσι το Forfaiting που εφαρμόζεται κυρίως στο εξαγωγικό εμπόριο και αφορά άμεσα τον εξαγωγέα έχει τα ακόλουθα πλεονεκτήματα:

1. Το Forfaiting γίνεται χωρίς το δικαίωμα της αναγωγής στον εξαγωγέα.
2. Το επιτόκιο, βάση του οποίου ο εξαγωγέας υπολογίζει το κόστος της χρηματοδότησης, το κόστος του συμβολαίου και την μετατροπή του ξένου συναλλάγματος στο δικό του νόμισμα διατηρείται σταθερό.

3. Η συμβολή στη ρευστότητα του εξαγωγέα, αφού πληρώνεται αμέσως μόλις παραδώσει τα εμπορεύματα του ή τις υπηρεσίες του. Έτσι μειώνει τον τραπεζικό δανεισμό και του απελευθερώνει τα ίδια κεφάλαια για άλλες επενδύσεις ή άλλες δραστηριότητες όπως μάρκετινγκ των προϊόντων κ.α.
4. Ο Forfaiter επωμίζεται, και όχι ο εξαγωγέας τους κινδύνους από τους νομισματικούς κραδασμούς από πολιτικές αβεβαιότητες ή πτωχεύσεις του εγγυητή.
5. Ο εξαγωγέας με την εκχώρηση του χρέους, δεν αφιερώνει χρόνο ή χρήμα για την διαχείριση ή την είσπραξη αυτού.
6. Η διαπραγμάτευση για τη χρηματοδότηση μέσω Forfaiting, κάθε εμπορική συναλλαγή του εξαγωγέα γίνεται χωριστά. Ο εξαγωγέας δεν δεσμεύεται για όλες τις συναλλαγές του.
7. Η εκχώρηση της οφειλής γίνεται έναντι ειλικρινών εγγράφων, όπως είναι οι συναλλαγματικές, τα εισπρακτέα γραμμάτια κ.α.
8. Η συναλλαγή είναι εμπιστευτική και δεν παίρνει δημοσιότητα. Ο εξαγωγέας μπορεί να απαιτήσει τήρηση μυστικότητας σε ότι αφορά τη χρηματοδότηση του.
9. Οι διαπραγματεύσεις μεταξύ των συναλλασσόμενων είναι εμπιστευτικές.
10. Το ρίσκο σε ξένο συνάλλαγμα είναι ανύπαρκτο.
11. Η προεξόφληση του συνόλου της απαίτησης γίνεται σε μετρητά.

FACTORING

FORFAITING

<ul style="list-style-type: none"> • Προεξοφλητική Χρηματοδότηση Απαιτήσεων 	<ul style="list-style-type: none"> • Προεξοφλητική Χρηματοδότηση Απαιτήσεων
<ul style="list-style-type: none"> • Το Factoring χρησιμοποιείται και στο εξωτερικό και στο εσωτερικό εμπόριο. 	<ul style="list-style-type: none"> • Χρησιμοποιείται για την χρηματοδότηση εξωτερικού εμπορίου.
<ul style="list-style-type: none"> • Ο factor προσφέρει εκτός από χρηματοδότηση και διάφορες άλλες υπηρεσίες όπως λογιστικής παρακολούθησης 	<ul style="list-style-type: none"> • Ο forfaiter περέχει κυρίως χρηματοδότηση.

<p>απαιτήσεων, όγλησης των οφειλετών, στατιστικής παροχής βοήθειας κατά των εκτελωνισμών των προϊόντων.</p>	
<ul style="list-style-type: none"> • Το Factoring αφορά μόνο βραχυχρόνιες απαιτήσεις. 	<ul style="list-style-type: none"> • Το Forfaiting αφορά κατ'αρχήν μεσοπρόθεσμες και μακροπρόθεσμες απαιτήσεις.
<ul style="list-style-type: none"> • Γίνονται ειλικρινή έγγραφα και οι συναλλαγές είναι άκρως εμπιστευτικές. 	<ul style="list-style-type: none"> • Γίνονται ειλικρινή έγγραφα και οι συναλλαγές είναι άκρως εμπιστευτικές.
<ul style="list-style-type: none"> • Χρειάζεται συνεργασία με ασφάλεια εξαγωγικών πιστώσεων. 	<ul style="list-style-type: none"> • Πέραν του κινδύνου αφερεγγυότητας του οφειλέτη αναλαμβάνει να καλύψει και άλλους πολιτικούς και οικονομικούς κινδύνους π.χ. κυβερνητική αστάθεια.
<ul style="list-style-type: none"> • Αύξηση πωλήσεων και εσόδων με τη δυνατότητα παροχής ευνοϊκότερων όρων πωλήσεων. 	<ul style="list-style-type: none"> • Στην απώλεια είσπραξης των χρημάτων η απαίτηση είναι ενσωματωμένη από συναλλαγματική συνήθως εγγυημένη από τράπεζα έτσι αποφεύγει την ευθύνη ο forfaiter.
<ul style="list-style-type: none"> • Μείωση του λειτουργικού κόστους της επιχείρησης σαν αποτέλεσμα της βελτίωσης της ρευστότητας η οποία θα επιτρέψει εξασφάλιση καλύτερων τιμών από τους προμηθευτές λόγω της πιο γρήγορης αποπληρωμής των αγορών. 	<ul style="list-style-type: none"> • Το Forfaiting γίνεται χωρίς το δικαίωμα αναγωγής του εξαγωγέα.

4.6. Το θεσμικό πλαίσιο και η εφαρμογή του Forfaiting

Το Forfaiting μπορεί να εφαρμοσθεί στην Ελλάδα, σύμφωνα με το νόμο 1905/1990 και τις ΠΔ/ΤΕ 2168/8.1.1993 αλλά και των παλαιότερων ΠΔ/ΤΕ 959/10.3.1987, 1117/30.7.1987, 355/15.5.1987 ΚΑΙ 399/30.8.1998.

Ωστόσο θα πρέπει να ενημερωθεί για την εφαρμογή του Forfaiting, όπως και για όλους τους σύγχρονους θεσμούς.³⁶

³⁶Μητσόπουλος Θ. Γιάννης, «Factoring-Forfaiting, Σύγχρονοι Θεσμοί Χρηματοδότησης», Εκδόσεις Σμπίλιας «Το Οικονομικόν», Αθήνα 1989

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

1. Η τεχνολογική ανάπτυξη και η ολοένα εντεινόμενη διεθνοποίηση των συναλλαγών συντέλεσαν τις τελευταίες δεκαετίες στη γέννηση και ταχεία διάδοση νέων μορφών συμβάσεων σε διάφορους τομείς της οικονομίας από τον τομέα των χρηματοδοτήσεων των επενδύσεων μέχρι την πληροφορική ή την οργάνωση της διοίκησης και λειτουργίας των επιχειρήσεων.

Δύο νέες μορφές χρηματοδότησης το Factoring και το Forfaiting, δύο σύγχρονες μορφές των επιχειρήσεων αποτελούν χρήσιμα και απαραίτητα όργανα χρηματοδότησης των διεθνών εμπορικών συναλλαγών των επιχειρήσεων.

Σήμερα, υπάρχει ένα καθορισμένο εθνικό νομικό πλαίσιο χρήσης του εξαγωγικού Factoring και Forfaiting που ρυθμίζει από νομικής άποψης τη λειτουργία των οργανισμών Factoring και Forfaiting στην χώρα καθώς και γενικότερες λειτουργίες γύρω από αυτούς τους θεσμούς. Βέβαια, υπάρχουν πολλά σημεία αυτών των νόμων που παρουσιάζουν κάποια <<κενά>> είτε κάποιες ασάφειες. Στις υπόλοιπες χώρες της Ευρώπης, η νομοθετική ρύθμιση των θεσμών είναι αρκετά διαφορετική από αυτή της Ελλάδος.

Σε διάφορες χώρες, οι σύγχρονοι αυτοί θεσμοί ρυθμίζονται είτε με ειδικούς νόμους όπως είναι η περίπτωση της Ελλάδας, είτε τα ζητήματα που αναφέρονται από την εφαρμογή τους, αντιμετωπίζονται από την επιστήμη και τη νομολογία με βάση τους κανόνες του κοινού αστικού ή εμπορικού δικαίου.

Σήμερα, υπάρχουν σε όλο τον κόσμο διεθνή και ευρωπαϊκά δίκτυα τραπεζικών και εταιρικών συνεργασιών εξαγωγικού Factoring και Forfaiting. Στόχος αυτών των δικτύων είναι η όσο το δυνατόν καλύτερη εξυπηρέτηση της εξαγωγικής διάστασης των επιχειρήσεων.

2. Επιπροσθέτως, δίνονται στοιχεία για τον τρόπο λειτουργίας και διοίκησης του εξαγωγικού Factoring και της προεξοφλητικής χρηματοδότησης-Forfaiting αλλά και στα προβλήματα εφαρμογής τους στις ελληνικές εξαγωγές, στις εμπορικές τους δράσεις με τις επιχειρήσεις της Ανατολικής Ευρώπης.

Παρόλα αυτά, όμως, υπάρχουν αρκετοί ανασταλτικοί παράγοντες που εμποδίζουν τη χρηματοδότηση των ελληνικών εξαγωγών. Ενώ προβλέπεται ότι εγκαθίσταται σε αυτές τις χώρες πολιτική και οικονομική σταθερότητα, υπάρχουν ακόμα εμπόδια που εμποδίζουν

την εφαρμογή των νέων μορφών χρηματοδότησης. Από την μια πλευρά τα οικονομικά προβλήματα αυτών των χωρών, η έλλειψη θεσμικού πλαισίου κ.α και από την άλλη η διστακτικότητα των ελληνικών επιχειρήσεων χρηματοδότησης να ρισκάρουν προκειμένου να προσφέρουν χρηματοδοτική κάλυψη στους έλληνες εξαγωγείς.

Όμως σε αυτές τις ευοίωνες προοπτικές ανάπτυξης των εμπορικών σχέσεων με τις χώρες της Ανατολικής Ευρώπης, οι νέες μορφές χρηματοδότησης μπορούν να παίξουν πρωταγωνιστικό ρόλο αφού τα πλεονεκτήματα που προσφέρουν είναι πάρα πολλά.

Τα κέρδη που αποφέρουν αυτοί οι θεσμοί στους οργανισμούς χρηματοδότησης είναι σημαντικά αλλά μεγάλος είναι και ο κίνδυνος να χάσουν μέρος των χρημάτων τους από μη πληρωμή των απαιτήσεων.

Επίσης, έγινε εμπειρική παρουσίαση του ελληνικού οργανισμού <<Greek Factoring>> των προϊόντων καθώς και των υπηρεσιών που μπορεί να προσφέρει στις ελληνικές επιχειρήσεις. Τέλος, η αναφορά στην διοίκηση του εξαγωγικού Factoring από τις ελληνικές επιχειρήσεις στις ΧΑΕ.

ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Η νέα εποχή, χαρακτηρίζεται από την παγκοσμιοποίηση της αγοράς. Ως αποτέλεσμα του παραπάνω, είναι η αναζήτηση εξεύρεσης νέων τρόπων χρηματοδότησης των επιχειρήσεων ώστε να μπορέσουν να ανταποκριθούν στα νέα δεδομένα της αγοράς. Τέτοιοι τρόποι χρηματοδότησης αποτελούν και η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (Factoring) και η προεξοφλητική χρηματοδότηση (Forfaiting). Τα συμπεράσματα που εξάγονται από τις παραπάνω ενότητες είναι τα ακόλουθα:

- Οι νέες μορφές χρηματοδότησης Factoring και Forfaiting παρέχουν μεγάλη γκάμα υπηρεσιών στις σημερινές επιχειρήσεις ανάλογα με το είδος και τις ανάγκες της κάθε μιας. Οι δύο αυτές χρηματοδοτικές μορφές δεν υποκαθιστούν η μια την άλλη αλλά αλληλοσυμπληρώνονται.
- Στην Ελλάδα, το Factoring και το Forfaiting έτυχαν μιας γενικότερης νομοθετικής αντιμετώπισης με διοικητικές πράξεις και το νόμο 1905/90, η οποία όμως με βάση νομικά κριτήρια δεν ήταν, και βέβαια δεν είναι ακόμα, παρά τις συνεχείς νομοθετικές επεμβάσεις σε όλα τα σημεία της απαραίτητη και καθολικά εύστοχη.
- Το ευρωπαϊκό νομικό δίκαιο του εξαγωγικού Factoring και του Forfaiting παρουσιάζει σημαντικές διαφορές από το αντίστοιχο ελληνικό νομικό δίκαιο.
- Σήμερα, λειτουργούν διεθνή και ευρωπαϊκά δίκτυα τραπεζικών και εταιρικών συνεργασιών εξαγωγικού Factoring και Forfaiting τα οποία έχουν μέλη και συνεργάτες σε πολλές χώρες σε όλο το κόσμο. Μέλη σε αυτά τα δίκτυα είναι και αρκετοί ελληνικοί οργανισμοί χρηματοδότησης. Τα δίκτυα αυτά έχουν επιτύχει την όσο το δυνατόν καλύτερη εξυπηρέτηση της εξαγωγικής διάστασης των επιχειρήσεων.
- Στην Ελλάδα υπάρχει μεγάλος αριθμός οργανισμών χρηματοδότησης Factoring, οι οποίοι καταλαμβάνουν ολοένα και μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς στην χρηματοδότηση των ελληνικών επιχειρήσεων, αντίθετα δεν υπάρχει μεγάλος αριθμός οργανισμών που να προσφέρουν υπηρεσίες Forfaiting.
- Παρόλο που έχουν σχεδόν μια δεκαετία που εισήχθησαν στην Ελλάδα το Factoring και το Forfaiting, βρίσκονται ακόμα σε αρχικό στάδιο. Μόλις τα τελευταία χρόνια, αρχίσαν να γίνονται ευρύτερα γνωστοί και να εφαρμόζονται στην ελληνική αγορά.

Αντίθετα, στις υπόλοιπες χώρες της Ε.Ε. βρίσκονται σε μεγάλη αναπτυξιακή τροχιά εδώ και δεκαετίες.

- Ανασταλτικός παράγοντας στην εφαρμογή του Factoring και του Forfaiting στην ελληνική αγορά αποτελούν το ελληνικό θεσμικό πλαίσιο, το μικρό μέγεθος της ελληνικής αγοράς καθώς και η φερεγγυότητα των ελληνικών επιχειρήσεων.
- Η απελευθέρωση του διεθνούς εμπορίου των ΧΑΕ μετά το 1989, είχε ως αποτέλεσμα την αύξηση των εμπορικών συναλλαγών των χωρών αυτών με τις υπόλοιπες χώρες. Το εξαγωγικό εμπόριο της Ελλάδας στις ΧΑΕ την εξαετία 1995-2000 αυξήθηκε σημαντικά παρουσιάζοντας μέση ετήσια μεταβολή 14,6%.
- Την τελευταία δεκαετία, υπάρχει μετατόπιση ενός μέρους των εμπορικών ροών της Ελλάδας από την ΕΕ προς τις ΧΑΕ. Έτσι, ενώ το 1995 οι εξαγωγές στις ΚΑΕ ήταν 14,5% και στην ΕΕ 60,6% του συνόλου των ελληνικών εξαγωγών, το 2000 στις ΚΑΕ αυξάνεται σε 20,7% ενώ στην ΕΕ μειώνεται σε 43,6% του συνόλου των ελληνικών εξαγωγών.
- Υπάρχουν σημαντικά προβλήματα των ελληνικών εξαγωγών προς τις ΧΑΕ. Τα κυριότερα προβλήματα είναι ο αθέμιτος ανταγωνισμός που αντιμετωπίζουν τα ελληνικά προϊόντα, οι υψηλοί δασμοί και γενικώς η ασταθής πολιτικοοικονομική κατάσταση πολλών χωρών.
- Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται μια σημαντική διεύδυση ελληνικών τραπεζών στο τραπεζικό σύστημα στις ΧΑΕ, καθώς και το ότι υπάρχει κάποιο υποτυπώδες μεν επίπεδο δικτύωσης και συμμαχιών των ελληνικών οργανισμών εξαγωγικού Factoring και προεξοφλητικής χρηματοδότησης-Forfaiting με αντίστοιχους οργανισμούς στις ΧΑΕ.
- Τέλος, υπάρχει πρόβλημα χρήσης των θεσμών από τις ελληνικές επιχειρήσεις στην εξόφληση των εξαγωγικών τους απαιτήσεων στις ΧΑΕ. Αυτό οφείλεται στην έλλειψη οργανισμών Factoring και Forfaiting στις περισσότερες χώρες της Ανατολικής Ευρώπης. Επίσης, μεγάλο ανασταλτικό παράγοντα αποτελεί η άσχημη οικονομική και πολιτική κατάσταση διαφόρων χωρών η οποία δημιουργεί φόβο μη είσπραξης των απαιτήσεων.

Βιβλιογραφία

- Αλεξιάκης Π - Πετράκης Π., <<Το ελληνικό χρηματοπιστωτικό σύστημα κάτω από τις εσωτερικές, τις κοινοτικές και τις άλλες διεθνείς εξελίξεις. Χρηματοδοτικά μέσα και αναλύσεις περιπτώσεων>>, Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα 1990
- Βάθης Β. Βασίλειος, <<Η σύμβαση Factoring>>, Εκδόσεις Αφοί Π. Σάκκουλα, Αθήνα 1995
- Γαλάνης Π. Βασίλειος, <<Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Venture capital. Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας>>, Εκδόσεις Α. Σταμούλης, Αθήνα - Πειραιάς 1994
- Γεωργιάδης Σ. Απόστολος, <<Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας. Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising>>, Αντ. Σάκκουλα, Αθήνα – Κομοτηνή 2000
- Διήμερο Τα Βαλκάνια Χτες – Σήμερα, <<Η οικονομική διπλωματία της Ελλάδος στα Βαλκάνια>>, Τσαρδανίδης Χαράλαμπος, 2000
- Μητσιόπουλος Θ. Γιάννης, <<Factoring – Forfaiting, σύγχρονοι θεσμοί χρηματοδότησης>>, Εκδόσεις Σμπίλιας <<Το Οικονομικόν>>, Αθήνα 1989
- Σίσκος Π. Εύαγγελος, <<Η Οικονομική Συνεργασία του Εύξεινου Πόντου και η περιφερειακή οικονομική ολοκλήρωση των χωρών της κοινοπολιτείας Ανεξάρτητων κρατών>>, Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα 2001
- Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας, Διεύθυνση Σχέσεων με τις χώρες της Ανατολικής Ευρώπης και τις Βαλκανικές - Τμήμα Β', <<Ελλάδα – Βαλκανικές χώρες, η εξέλιξη των οικονομικών και εμπορικών σχέσεων>>, Αθήνα – Μάρτιος 2000
- Χολέβας Κ. Γιάννης, <<Τραπεζικές Εργασίες>>, Εκδόσεις Interbooks, Αθήνα 1995
- Χουλιάρης Βασίλης, <<Βασικές Αρχές Χρηματοδότησης Επιχειρήσεων>>, Εκδόσεις Βακάλη, Θεσσαλονίκη 2001
- Ψυχομάνης Δ. Σπύρος, <<Το Factoring ως σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων>>, Εκδόσεις Σάκκουλα, Θεσσαλονίκη 1996

