

**ΑΝΩΤΑΤΟ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ  
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΗΤΗΣ  
ΣΧΟΛΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ  
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ**



**ΤΟ FACTORING ΩΣ ΜΙΑ ΝΕΑ ΜΟΡΦΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

**ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ**

**Σπουδάστρια:  
Κεχαγιά Αθηνά**

**Επιβλέπων καθηγητής :  
Γαλυφιανάκης Γεώργιος**

**Φεβρουάριος 2009  
Ηράκλειο**

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

➤ <b>ΕΙΣΑΓΩΓΗ</b> .....	3
➤ <b><u>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1<sup>ο</sup></u></b>	
1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟ ΘΕΣΜΟ ΤΟΥ FACTORING.....	6
1.2 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ FACTORING.....	6
1.3 ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ.....	7
1.4 ΕΝΝΟΙΑ FACTORING.....	12
1.5 ΓΕΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ FACTORING.....	13
1.6 ΣΚΟΠΟΣ ΤΟΥ FACTORING.....	14
➤ <b><u>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2<sup>ο</sup></u></b>	
2.1 ΤΑ ΕΙΔΗ ΚΑΙ ΟΙ ΜΟΡΦΕΣ ΤΟΥ FACTORING.....	17
2.2 ΕΓΧΩΡΙΟ (COSMETIC FACTORING).....	18
2.2.1 Factoring χωρίς χρηματοδότηση.....	19
2.2.2 Factoring με χρηματοδότηση.....	20
2.2.2.1 Εμπιστευτικό και μη εμπιστευτικό Factoring.....	21
2.2.2.2 Factoring με δικαίωμα και χωρίς δικαίωμα αναγωγής.....	22
2.2.2.3 Factoring τριμερούς συνεργασίας.....	23
2.3 ΔΙΕΘΝΕΣ (INTERNATIONAL FACTORING).....	24
2.3.1 Τρόπος λειτουργίας του Διεθνή Factoring.....	25
2.3.2 Σχέσεις εξαγωγικού και εισαγωγικού Factor.....	26
2.3.3 Άμεσο εξαγωγικό Factoring.....	27
2.3.4 Άμεσο εισαγωγικό Factoring.....	28
➤ <b><u>ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3<sup>ο</sup></u></b>	
3.1 ΤΟ FACTORING ΣΑΝ ΜΟΡΦΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ.....	31
3.2 ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΟΥ FACTORING.....	32
3.3 ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ FACTOR ΚΑΙ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ- ΕΚΧΩΡΗΤΗ.....	34

<b>3.4 ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΕΡΓΑΣΙ-</b>	
<b>ΩΝ.....</b>	<b>36</b>
<b>➤ ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4<sup>ο</sup></b>	
<b>4.1 ΙΣΧΥΡΑ ΣΗΜΕΙΑ ΤΟΥ FACTORING.....</b>	<b>39</b>
<b>4.1.1 Για τον προμηθευτή.....</b>	<b>39</b>
<b>4.1.2 Για την τράπεζα.....</b>	<b>39</b>
<b>4.2 ΤΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FACTORING.....</b>	<b>40</b>
<b>4.3 ΤΑ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FACTORING.....</b>	<b>41</b>
<b>4.4 ΠΟΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΟΥΝ FACTORING.....</b>	<b>42</b>
<b>4.5 ΩΦΕΛΕΙΕΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΧΡΗΣΗ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ</b>	
<b>ΤΟΥ FACTORING.....</b>	<b>44</b>
<b>➤ ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ.....</b>	<b>47</b>
<b>➤ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....</b>	<b>54</b>
<b>➤ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....</b>	<b>56</b>

## ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η συμμετοχή του τραπεζικού συστήματος στην οικονομική ανάπτυξη της χώρας μας είναι αρκετά σημαντική. Τα τραπεζικά ιδρύματα καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα των αναγκών των επιχειρήσεων. Τα χρηματοδοτικά προγράμματα – εργαλεία, καλύπτουν τις ανάγκες των επιχειρήσεων για την πραγματοποίηση διαφόρων επενδύσεων καθώς και την εξυπηρέτηση της παραγωγικής διαδικασίας τους. Για τις επιχειρήσεις οι οποίες επενδύουν στην απόκτηση ή στην ανανέωση παγίου εξοπλισμού, οι τράπεζες παρέχουν μακροπρόθεσμο δανεισμό προσαρμοσμένο στις ανάγκες και τις προοπτικές των συγκεκριμένων επιχειρήσεων. Όσο για τις επιχειρήσεις που επιθυμούν να καλύψουν τις διάφορες ανάγκες οι οποίες προκύπτουν από την παραγωγική διαδικασία, οι τράπεζες παρέχουν το αναγκαίο κεφάλαιο κίνησης, προσαρμοσμένο στις πραγματικές τους ανάγκες.

Εκτός από τον κλασσικό τρόπο χρηματοδότησης, το τραπεζικό σύστημα εισήγαγε τα τελευταία χρόνια κάποιους σύγχρονους θεσμούς στη χώρα μας όπου καλύπτουν τις ανάγκες της επιχείρησης με περισσότερο εξειδικευμένους και αποτελεσματικούς τρόπους. Οι κυριότεροι θεσμοί είναι:

- I. Το κεφάλαιο επιχειρηματικών συμμετοχών (VENTURE CAPITAL)
- II. Εκχώρηση απαιτήσεων (FORFEITING)
- III. Χρηματοδοτική μίσθωση (LEASING)
- IV. Τέλος, η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (FACTORING)

Σκοπός αυτής της εργασίας είναι η ανάλυση της έννοιας και της χρησιμότητας του Factoring έως μια νέα μορφή χρηματοδότησης.

Η πρακτόρευση επιχειρηματικών απαιτήσεων εφαρμόζεται από τις τράπεζες και τις ανώνυμες εταιρείες που έχουν ως αποκλειστικό σκοπό αυτή τη δραστηριότητα.

Το factoring ως τρόπος χρηματοδότησης είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος χρηματοδότησης κεφαλαίου κίνησης και αποτελεί έναν εύκολο και γρήγορο τρόπο της βελτίωσης της ρευστότητας μιας επιχείρησης, ενώ παράλληλα μειώνεται το λειτουργικό κόστος και αυξάνεται η παραγωγική ικανότητα των επιχειρήσεων καθώς και οι διαδικασίες διαχείρισης, λογιστικής παρακολούθησης και είσπραξης των απαιτήσεων μιας επιχείρησης ανατίθεται στο πιστωτικό ίδρυμα που λειτουργεί ως πράκτορας.

Τα κεφάλαια – ενότητες αυτής της εργασίας εστιάζουν το ενδιαφέρον τους στην εξέταση, περιγραφή και ανάλυση του factoring καθώς και την εξέλιξη του τα τελευταία χρόνια στη χώρα μας.

Στο πρώτο κεφάλαιο αυτής εργασίας γίνεται μια αναφορά στο θεσμό και την έννοια του factoring. Αναφέρεται επίσης η ιστορική αναδρομή καθώς επίσης και ο σκοπός του factoring.

Το δεύτερο κεφάλαιο περιλαμβάνει τα είδη του θεσμού καθώς και τις πιο διαδεδομένες μορφές ανά είδος και προσδιορίζεται η σχέση του εισαγωγικού και εξαγωγικού πράκτορα στο διεθνές factoring.

Στο τρίτο κεφάλαιο παρουσιάζεται η πρακτορεία απαιτήσεων ως μια νέα μορφή χρηματοδότησης, οι διαδικασίες λειτουργίας της, το πλαίσιο συνεργασίας του πράκτορα και του προμηθευτή – εκχωρητή, όπως επίσης και η κοστολόγηση των εργασιών πρακτορείας.

Τέλος στο τέταρτο κεφάλαιο αυτής της εργασίας παρουσιάζονται τα ισχυρά σημεία του factoring, που αφορούν τον προμηθευτή και το πιστωτικό ίδρυμα, τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα του θεσμού, ποιες επιχειρήσεις μπορούν να χρησιμοποιήσουν το factoring και τέλος ποιες οι ωφέλειες των επιχειρήσεων από τις υπηρεσίες της πρακτορείας.

# **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1<sup>ο</sup>**

## 1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟ ΘΕΣΜΟ ΤΟΥ FACTORING

Το FACTORING αποτελεί ένα νέο για την ελληνική πραγματικότητα οικονομικό θεσμό. Η ελληνική του μετάφραση αποδίδεται ως “ Ανάλυση απαιτήσεων τρίτων” ή “διενέργεια πράξεων αναδόχου είσπραξης εμπορευματικών απαιτήσεων” ή “σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων”. Ουσιαστικά είναι κατά κύριο λόγο η δέσμη υπηρεσιών που πωλούν τα εμπορεύματα ή τις υπηρεσίες τους με βραχυπρόθεσμη πίστωση.

## 1.2. ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ ΤΟΥ FACTORING

Μας είναι άγνωστο πότε το factoring χρησιμοποιήθηκε για πρώτη φορά. Δεν υπάρχει ομοφωνία των συγγραφέων για το που και το πότε έγινε η πρώτη εμφάνιση της πρακτορείας απαιτήσεων ή στοιχείων της οπού μαρτυρούν την αφετηρία εξέλιξης της. Παρόλα αυτά υπάρχει μια αναφορά στην αγγλική βιβλιογραφία από τον 15<sup>ο</sup> -16<sup>ο</sup> αιώνα. Στην αρχή ο factor είχε την μορφή του εμπορικού αντιπροσώπου και διακινούσε προϊόντα με δική του επωνυμία. Επίσης πολλές από τις υπηρεσίες του συνέβαλλαν στην ανάπτυξη των εμπορικών συναλλαγών της χώρας του. Ήταν αυτός που διαμόρφωνε την πιστωτική πολιτική καθώς επίσης έδινε προκαταβολές τοις μετρητοίς πριν την πώληση των προϊόντων. Όλα αυτά όμως γινόταν έξω από τα πλαίσια νόμων ή δικαστικών αποφάσεων. Στη σημερινή της μορφή η πρακτορεία εμφανίστηκε για πρώτη φορά στις ΗΠΑ κατά τον 19<sup>ο</sup> αιώνα. Αυτό συνέβη γιατί οι βιομήχανοι ισχυροποιήθηκαν, λόγω της οικονομικής και βιομηχανικής ανάπτυξης των ΗΠΑ, έχοντας ως αποτέλεσμα να μην χρειάζονται πλέον τις υπηρεσίες των πρακτόρων και να πραγματοποιούν οι ίδιοι τις δραστηριότητες αυτές. Οι πράκτορες τότε για να μπορέσουν να επιβιώσουν αναγκάστηκαν να προσφέρουν νέες υπηρεσίες που δεν συνέφερε τους βιομήχανους να ασκούν μόνοι τους, οπότε με τον τρόπο αυτό δημιουργήθηκε η σημερινή πρακτορεία. Στην Ευρώπη δε , το factoring φαίνεται να έκανε την εμφάνιση του το 1958.

Η έννοια της πρακτορείας ήταν σχεδόν άγνωστη στην ελληνική πραγματικότητα μέχρι και την προηγούμενη δεκαετία αν και ήταν γνωστές στην νομοθεσία μας οι έννοιες της εκχώρησης και της αναδοχής χρέους. Συγκεκριμένα με το νόμο 1905/1990 που αφορά τη σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων και με μετέπειτα τροποποιήσεις Ν. 2367/ 1995 δημιουργήθηκε το θεσμικό πλαίσιο για να λειτουργήσει ο θεσμός της πρακτορείας. Μέχρι το 1995 είχαν γίνει κάποιες προσπάθειες πρακτορείας

από κάποιες σχετικά λίγες τράπεζες της ελληνικής αγοράς, αλλά η ουσιαστική έναρξη παροχής υπηρεσιών factoring τοποθετείται εντός του 1995 όπου δημιουργήθηκαν και οι πρώτες θυγατρικές εταιρείες μεγάλων ελληνικών τραπεζών.

### **1.3 ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ FACTORING**

Ο βασικός νόμος για το factoring στην Ελλάδα είναι ο 1905/1990 (Σύμβαση Πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων και άλλες διατάξεις). Ο νόμος αυτός τροποποιήθηκε και συμπληρώθηκε με Πράξεις του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος (ΠΔΤΕ) και με το νόμο 2367/1995 (Νέοι χρηματοπιστωτικοί θεσμοί και άλλες διατάξεις). Το ισχύον θεσμικό πλαίσιο περιλαμβάνει τον κωδικοποιημένο νόμο 1905/1990 με τον νόμο 2367/29.12.1995 και τις ΠΔΤΕ. Παρακάτω αναφέρονται οι κυριότερες διατάξεις της ισχύουσας νομοθεσίας οι οποίες επηρεάζουν τον τρόπο λειτουργίας και ανάπτυξης του factoring στην χώρα μας και συγκεκριμένα την δυναμική και τους περιορισμούς του προϊόντος.

#### **Ορισμός του προϊόντος και της σύμβασης:**

Η σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων καταρτίζεται εγγράφως μεταξύ ενός προμηθευτή αγαθών ή υπηρεσιών και ενός πράκτορα επιχειρηματικών απαιτήσεων, ο οποίος αναλαμβάνει να παρέχει στον προμηθευτή, για το διάστημα που συμφωνείται, έναντι αμοιβής, υπηρεσίες σχετικές με την παρακολούθηση και την είσπραξη μίας ή μέρους ή του συνόλου των απαιτήσεων του προμηθευτή ιδίως από συμβάσεις, πώλησης αγαθών, παροχής υπηρεσιών σε τρίτους ή εκτέλεση έργων. Περιεχόμενο της σύμβασης πρακτορείας αποτελεί η εκχώρηση απαιτήσεων στον πράκτορα με ή χωρίς δικαίωμα αναγωγής, η εξουσιοδότηση για την είσπραξή τους, η χρηματοδότηση του προμηθευτή με προεξόφληση των απαιτήσεων, η λογιστική ή νομική παρακολούθηση των απαιτήσεων, η διαχείριση τους, η ολική ή μερική κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του προμηθευτή. Σημαντικό είναι το ότι η σύμβαση πρακτορείας μπορεί να αφορά και μη γεννημένες απαιτήσεις κατά το χρόνο σύναψης της, καθώς και τον καθορισμό με την μορφή ειδικού ανοιχτού λογαριασμού του ύψους του πιστωτικού κινδύνου που ο πράκτορας αναλαμβάνει κάθε φορά να καλύψει.

Με την ΕΝΠΘ 557/16.5.1995 καθορίζονται διευκολύνσεις για τη διενέργεια εξαγωγικού Factoring στην Ελλάδα. Με τον νόμο 2367/1995 θεσμοθετείται το εισαγωγικό Factoring. Συγκεκριμένα (άρθρο 1, παράγραφος 3 του κωδικοποιημένου νόμου) : αντι-



κείμενο της σύμβασης μπορεί να είναι και απαιτήσεις έναντι πελατών στο εξωτερικό από επιχειρηματική δραστηριότητα στο εξωτερικό, οίκων εγκατεστημένων στην Ελλάδα, όπως επίσης και απαιτήσεις οίκων του εξωτερικού έναντι πελατών τους στην Ελλάδα. Ακόμη στο αντικείμενο της σύμβασης, προστέθηκαν οι απαιτήσεις ιδρυτών ή μετόχων του φορέα έναντι πελατών στο εξωτερικό, εφόσον οι συμβάσεις αυτές εμπίπτουν στα όρια συναλλαγών του φορέα με τους πελάτες του (άρθρο 1, παράγραφος 4).

#### **Αναγγελία επιχειρηματικών απαιτήσεων:**

Η αναγγελία της πρακτορείας πραγματοποιείται εγγράφως από τον πράκτορα ή τον προμηθευτή ή τον πράκτορα στον οφειλέτη, είτε με γνωστοποίηση της σύμβασης μεταξύ πράκτορα και προμηθευτή ή με αναγραφή στα προς εξόφληση παραστατικά (άρθρο 2 κωδικοποιημένου νόμου). Με τη διάταξη αυτή γνωστοποιείται η ταυτότητα του πράκτορα. Σημαντικό είναι ότι ο πράκτορας δεν αποκτά δικαιώματα επί των απαιτήσεων πριν από την αναγγελία της πρακτορείας, αλλά και το ότι η σύμβαση πρακτορείας υπερισχύει των οποιοδήποτε συμφωνιών μεταξύ προμηθευτή και πελάτη περί ανεκχωρήτου των μεταξύ τους απαιτήσεων.

#### **Υποχρεώσεις του προμηθευτή απέναντι στον πράκτορα:**

Ο προμηθευτής έχει ευθύνη απέναντι στον πράκτορα για την ύπαρξη και το ύψος των απαιτήσεων που αποτελούν αντικείμενο σύμβασης (άρθρο 3 του κωδικοποιημένου νόμου). Επίσης ο προμηθευτής έχει την υποχρέωση να γνωστοποιήσει στον πράκτορα τις απαιτήσεις που αποτελούν το αντικείμενο της σύμβασης αλλά και τις σχετικές πληροφορίες και τα παραστατικά καθ' όλη τη διάρκεια της σύμβασης. Δεν επιτρέπεται η σύναψη συμβάσεων με περισσότερους του ενός πράκτορες επιχειρηματικών απαιτήσεων για την ίδια απαίτηση, εκτός αν οι πράκτορες συναινέσουν.

#### **Φορείς πρακτορείας:**

Τη δραστηριότητα της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων τρίτων μπορούν να ασκήσουν: α) τράπεζες που έχουν εγκατασταθεί στην Ελλάδα και β) ανώνυμες εταιρείες που έχουν αποκλειστικό σκοπό την άσκηση της δραστηριότητας αυτής (άρθρο 4 κωδικοποιημένου νόμου). Για την άσκηση δραστηριότητας από ανώνυμες εταιρείες (περίπτωσης β.) είτε με σύσταση ή από μετατροπή υφιστάμενης Α.Ε, απαιτείται ειδική άδεια της Τράπεζας της Ελλάδος η οποία δημοσιεύει σε ΦΕΚ. Με την ΠΔΤΕ 2168/8.1.1993 ορίστηκαν τα κριτήρια και οι προϋποθέσεις παροχής της άδειας καθώς και οι κανόνες εποπτείας των εταιρειών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων.

Με την ΕΝΠΘ 564/23.11.1996 έγιναν διευκρινήσεις στην ΠΔΤΕ 2168/193 τροποποιήθηκε από την ΕΝΠΘ 571/28. 2.1996. Επίσης με την εγγραφή στη ΓΕΤ 388/5.8.1996 καθορίστηκαν τα υποβαλλόμενα στην Τράπεζα της Ελλάδος στοιχεία για την άσκηση εποπτείας.

Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των ανώνυμων εταιρειών της περίπτωσης β. δεν μπορεί να είναι μικρότερο και από το ήμισυ του ελάχιστου μετοχικού κεφαλαίου που απαιτείτε για την σύσταση τραπεζικών Α.Ε και πρέπει να είναι ολόκληρο καταβεβλημένο σε μετρητά. Κατ' εξαίρεση μπορεί να καλυφθεί μέχρι το 50 τοις εκατό του μετοχικού κεφαλαίου σε είδος, εφόσον αυτό θα χρησιμοποιηθεί από την ίδια την εταιρεία για την κάλυψη των αναγκών της.

Οι μετοχές της β. περίπτωσης πρέπει να είναι ονομαστικές και ο έλεγχος των εταιρειών γίνεται από ορκωτούς ελεγκτές. Μεταβίβαση των μετοχών μπορεί να γίνει χωρίς την πρότερη άδεια της Τράπεζας της Ελλάδος, αν με τη μεταβίβαση ο αποκτών συγκεντρώνει ποσοστό μεγαλύτερο του 10 τοις εκατό του καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου, με εξαίρεση την κληρονομική διαδοχή και τη γονική παροχή.

#### **Εποπτεία και έλεγχος:**

Εκτός από τον έλεγχο και την εποπτεία, η Τράπεζα της Ελλάδος καθορίζει με Πράξεις του Διοικητή (ΠΔΤΕ) τους συντελεστές φερεγγυότητας (κεφαλαιακής επάρκειας), ρευστότητας και συγκέντρωσης κινδύνων για τις εταιρείες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (άρθρο 5 του κωδικοποιημένου νόμου).

#### **Φορολογία:**

Το αντικείμενο των συμβάσεων factoring υπάγεται στις διατάξεις του νόμου 1642/1986 περί επιβολής Φ.Π.Α (άρθρο 6 του κωδικοποιημένου νόμου). Για το ζήτημα αυτό έγινε σχετική τροποποίηση του άρθρου 18 του νόμου 1642/1986. Έως φορολογητέα αξία για την επιβολή Φ.Π.Α λαμβάνεται το σύνολο των ακαθάριστων εσόδων των εταιρειών factoring. Επίσης η διενέργεια προβλέψεων για την κάλυψη του κινδύνου οι οποίες εκπίπτουν από τα καθαρά κέρδη ως εξής: 1) έως 1,5 % στο ετήσιο ύψος των ποσών που έχει προεξοφλήσει ο φορέας και οι οποίες αφορούν το εξαγωγικό factoring χωρίς αναγωγή, 2) έως 1% στο μέσο ετήσιο ύψος των που έχει προεξοφλήσει ο φορέας με δικαίωμα αναγωγής. Η έκπτωση που προκύπτει πρέπει να φέρεται σε ειδικό αφορολόγητο αποθεματικό το οποίο δεν μπορεί να 50% του καταβεβλημένου κεφαλαίου μετοχικού κεφαλαίου στην περίπτωση ανεξάρτητων ανώνυμων εταιρειών και το 25% του

καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου στην περίπτωση τραπεζών. Με τον νόμο 2367/1995 προστέθηκε παράγραφος σύμφωνα με την οποία οι συμβάσεις factoring απαλλάσσονται από κάθε άλλο φόρο, τέλος, εισφορά ή κράτηση υπέρ του Δημοσίου. Με απόφαση του υπουργού Εθνικής Οικονομίας (25350/B/1044/31.7.1997) επιβλήθηκε εισφορά 0,12% του Νόμου 128/75 στις χορηγήσεις σε δρχ. και σε συνάλλαγμα από πιστωτικά ιδρύματα η οποία κυρώθηκε με την απόφαση ΑΥΟ 27550/B/1135/1.9.1997 και προσδιορίστηκε ο τρόπος καταβολής της. Η εισφορά αυτή επιβάλλεται στους τόκους που λογίζονται στο εκάστοτε ανεξόφλητο χρηματοδοτούμενο υπόλοιπο και η περίοδος αναφοράς είναι τριμηνιαία. Από το 2003 ισχύει εισφορά 0,6% όπως στα υπόλοιπα πιστωτικά ιδρύματα. Ο βασικός νόμος (άρθρο 7 ) ορίζει τις λεπτομέρειες εφαρμογής που ρυθμίζονται με κοινές αποφάσεις των υπουργών Εθνικής Οικονομίας, Οικονομικών και Εμπορίου. Οι υποχρεώσεις των εταιρειών factoring προς την Τράπεζα της Ελλάδος σύμφωνα με την ΠΔΤΕ 2168/93 είναι οι εξής:

- Άμεση αναγγελία των μελών ΔΣ και υποβολή βιογραφικών σημειωμάτων.
- Άμεση γνωστοποίηση της ταυτότητας δυο τουλάχιστον προσώπων που θα έχουν την ευθύνη διοίκησης της εταιρείας.
- Άμεση γνωστοποίηση των φυσικών και νομικών προσώπων που συμμετέχουν στην υπό ίδρυση εταιρεία για να εξετάσει την καταλληλότητα των κυριότερων μετόχων (μερίδιο μεγαλύτερο του 10%) ή οποιουδήποτε άλλου μετόχου κριθεί ότι ασκεί επιρροή στη διοίκηση.
- Υποβολή του καταστατικού της εταιρείας καθώς και μια μελέτη σκοπιμότητας στην οποία να συμπεριλαμβάνεται λεπτομερής περιγραφή των εργασιών που θα αναλάβει η εταιρεία και το πρόγραμμα δράσης και ανάπτυξης των εργασιών της κατά τα τρία πρώτα χρόνια της λειτουργίας της. Στη μελέτη αυτή οφείλουν να περιέχονται επίσης πληροφορίες σχετικά με το λογιστικό σχέδιο, τα συστήματα διαδικασιών, ελέγχου λειτουργίας, εξασφάλισης κεφαλαίου κ.α .
- Άμεση γνωστοποίηση στη διεύθυνση γενικής επιθεώρησης τραπεζών κάθε τροποποίησης του καταστατικού καθώς και κάθε μεταβολής στη σύνθεση του Δ.Σ και των υπεύθυνων προσώπων για τη διοίκηση της εταιρείας.
- Υποβολή ετήσιων οικονομικών καταστάσεων (ισολογισμός, αποτελέσματα χρήσης, προσάρτημα) καθώς και ετησίων εκθέσεων του Δ.Σ και των Ελεγκτών (ΓΕΤ388/96 παράγραφος 1 ) εντός έξι(6) μηνών από τη λήξη της χρήσης.

- **Συντελεστής φερεγγυότητας:** Το σύνολο των ποσών που η εταιρεία έχει προκαταβάλει στους πελάτες της έναντι απαιτήσεων τις οποίες έχει αναλάβει να εισπράξει και των ποσών που η εταιρεία θα καταβάλει στους πελάτες της στη λήξη των τιμολογίων τους από τη διενέργεια μη αναγωγικού factoring δεν μπορεί να υπερβεί το δεκαπλάσιο των ιδίων κεφαλαίων της (μετοχικό κεφάλαιο + αποθεματικά και κέρδη εις νέο).

Σημειώνεται ότι σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία το ελάχιστο απαιτούμενο μετοχικό κεφάλαιο που ορίζει η Τράπεζα της Ελλάδος για τις εταιρείες factoring είναι 6 εκατομμύρια Ευρώ.

- Υποβολή στοιχείων για τη μέση σταθμισμένη διάρκεια των δανειακών κεφαλαίων (ΓΕΤ 338/96 παράγραφος 2.1) εντός μηνός από την λήξη κάθε εξαμήνου.

- Υποβολή στοιχείων για τη μέση σταθμισμένη διάρκεια απαιτήσεων των πελατών που έχουν προεξοφλήσει (ΓΕΤ 388/96 παράγραφος 2.2) εντός μηνός από τη λήξη κάθε εξαμήνου.

- **Συντελεστής ρευστότητας:** Για την εξασφάλιση της απαιτούμενης ρευστότητας, η μέση σταθμισμένη διάρκεια δανειακών κεφαλαίων του factor πρέπει να είναι μεγαλύτερη από τη μέση σταθμισμένη διάρκεια των απαιτήσεων πελατών που έχει προεξοφλήσει.

- **Συγκέντρωση κινδύνου:** Υποβολή στοιχείων για τα υφιστάμενα μεγάλα χρηματοδοτικά ανοίγματα εντός μηνός από τη λήξη κάθε εξαμήνου. Τα μεγάλα χρηματοδοτικά ανοίγματα (ΓΕΤ 388/96 παράγραφος 2.2) θεωρούνται τα ποσά μεγαλύτερα ή ίσα του 25% των ιδίων κεφαλαίων. Μεγάλο χρηματοδοτικό άνοιγμα ενός factor θεωρείται η προεξόφληση των απαιτήσεων ενός πελάτη, που φτάνει και υπερβαίνει το 10 % των ιδίων κεφαλαίων της εταιρείας. Το σύνολο των μεγάλων χρηματοδοτικών ανοιγμάτων δεν μπορεί να υπερβεί το οκταπλάσιο των ιδίων κεφαλαίων της.

- Υποβολή στοιχείων αν κατά τη διάρκεια του ημερολογιακού εξαμήνου δημιουργούνται νέα χρηματοδοτικά ανοίγματα των παραπάνω κατηγοριών ή επαυξάνονται ήδη υφιστάμενα σε ποσοστό μεγαλύτερο του 20 % εντός 10 ημερών από τη δημιουργία τους.

- Υποβολή στοιχείων για τις ληξιπρόθεσμες απαιτήσεις πέραν των 3 μηνών κατά πελάτη, εφόσον υπερβαίνουν τα 100 εκατομμύρια Ευρώ και για τους λοιπούς πελάτες συνολικά (ΓΕΤ 388/96 παράγραφος 2.4), εντός 6 μηνών από τη λήξη χρήσης.

- Υποβολή πίνακα με τα ποσά που έχει αναλάβει να καταβάλει η εταιρεία στους πελάτες της στη λήξη των τιμολογίων χωρίς αναγωγή εντός των 6 μηνών από τη λήξη της χρήσης (ΓΕΤ 388/96 παράγραφος 2.5)

Από τη σχετική Διοικητική πράξη προβλέπονται ποινές που φτάνουν ως και την ανάκληση της άδειας λειτουργίας σε περιπτώσεις διαπίστωσης αναληθειών στα στοιχεία που υποβάλλονται για τη χορήγηση της άδειας. Η διενέργεια των ελέγχων για την τήρηση των διατάξεων αυτών, ανατίθεται στη Διεύθυνση Γενικής Επιθεώρησης Τραπεζών της Τράπεζας της Ελλάδος.

Βάση αντίστοιχης διοικητικής πράξης που αποσκοπεί στη διευκόλυνση της ομαλής λειτουργίας του εξαγωγικού factoring στην Ελλάδα, παρέχεται στους factors η δυνατότητα χορήγησης προκαταβολών σε συνάλλαγμα, καθώς και το δικαίωμα τήρησης λογαριασμών καταθέσεων σε συνάλλαγμα, για τροφοδότηση με το προϊόν είσπραξης απαιτήσεων σε συνάλλαγμα που απορρέουν από το εξαγωγικό factoring.

#### **1.4 ENNOIA FACTORING**

Το factoring είναι μια εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης που δεν ανταγωνίζεται τον παραδοσιακό δανεισμό αλλά τον συμπληρώνει και συνοδεύεται κι από άλλες υπηρεσίες.

Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων, είναι μια τεχνική συναλλαγών, κατά την οποία ο προμηθευτής ή εκχωρητής, δηλαδή η επιχείρηση, μεταβιβάζει ορισμένα δικαιώματά του στο πράκτορα (factor) επί αμοιβή και ο πράκτορας αναλαμβάνει να εξοφλήσει στον προμηθευτή τα δικαιώματα του κατά την κανονική λήξη ή να προεξοφλήσει, οπότε διενεργεί μια πιστωτική πράξη. Πιο αναλυτικά οι επιχειρήσεις πωλούν την ευθύνη είσπραξης των απαιτήσεων στον προμηθευτή (πωλητή των προϊόντων), ο factor αναλαμβάνει την υποχρέωση να αξιολογεί την φερεγγυότητα των οφειλετών, να προστατεύει κατά του πιστωτικού κινδύνου, να παρέχει εγγυήσεις, να παρακολουθεί την λογιστική διαχείριση, κ βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση μέσω της προεξόφλησης των εκχωρούμενων απαιτήσεων.

Ο θεσμός αυτός συμβάλλει στην ενίσχυση των μικρομεσαίων και μεταποιητικών επιχειρήσεων, επιτρέπει στην σωστότερη διοίκηση τους, την χρηματοδότησή τους, την ασφάλισή των απαιτήσεων του προμηθευτή, την ενίσχυση της θέσης της επιχείρησης

στην αγορά κ.λ.π. Εκτός όμως των παραπάνω, εξίσου σημαντικό είναι ότι ενισχύει και προωθεί τις εξαγωγές

Η τεχνική συστηματοποιήθηκε κυρίως μετά το 1960, σύμφωνα με τις προσπάθειες τις κυβέρνησης για την ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου με την παροχή κινήτρων διασφάλισης έναντι των αλλοδαπών πελατών. Είναι ευνόητο πως η δραστηριότητα αυτή πρέπει να στηρίζεται σε οικονομικά ισχυρούς φορείς με πολυεθνική δικτύωση για τη διεκπεραίωση των πολύπλοκων και συχνά υψηλού κινδύνου καθηκόντων που αναλαμβάνουν. Η τεχνική αυτή διευκολύνει κυρίως τις μικρές και νέες επιχειρήσεις που δεν έχουν την απαιτούμενη υποδομή για τις διεθνείς συναλλαγές.

## **1.5 ΓΕΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ FACTORING**

Το factoring θεωρείται μια συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης όπως το Leasing, το forfeiting κ.α, χωρίς να είναι ανταγωνιστική με τον παραδοσιακό δανεισμό. Έχει αναπτυξιακό χαρακτήρα εφόσον χρηματοδοτεί και τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Επίσης χρησιμοποιείται ως μέσο προώθησης των πωλήσεων για την λογιστική παρακολούθηση τους καθώς και την εμποροπιστωτική πολιτική της επιχείρησης. Πρέπει ακόμα να αναφέρουμε ότι στο factoring, ο πράκτορας αναλαμβάνει αποκλειστικά την είσπραξη και διαχείριση των τιμολογίων. Δεν ασχολείται με καμία άλλη εργασία όπως τυποποίηση, μεταφορά, συσκευασία κ.λπ. Τέλος το factoring λειτουργεί σε ένα ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων για αυτό και διακρίνεται σε πολλές μορφές και πολλούς τομείς εφαρμογής του οποίους θα αναλύσουμε παρακάτω.

## **1.6 ΣΚΟΠΟΣ ΤΟΥ FACTORING**

Όπως αναφέρει ο κ. Γεωργιάδης , <<το FACTORING αναπτύσσεται στις αγορές των προηγμένων χωρών τα τελευταία χρόνια με ταχύς ρυθμούς. Το ύψος των συναλλαγών που διενεργούνται με τις συμβάσεις Factoring παρουσιάζει διεθνώς συνεχή ανοδική πορεία. Η ανάπτυξη του factoring οφείλεται κυρίως στο ότι εξυπηρετεί σημαντικά τη βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση των παραγωγικών επιχειρήσεων. Με την πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων επιδιώκεται η εξυπηρέτηση ορισμένων αναγκών των συμβαλλομένων, που είναι και οι ανάγκες της οικονομίας. Οι ανάγκες αυτές είναι :

**A)** Η εξεύρεση βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων μέσων χρηματοδότησης των προμηθευτών. Η μεταβίβαση των απαιτήσεων ικανοποιεί αυτή την ανάγκη στον βαθμό που εξασφαλίζει στον προμηθευτή και μάλιστα στο δεσμευμένο κατά κάποιο τρόπο, αφού μόνο όταν αυτές καταστούν ληξιπρόθεσμες και εισπραχθούν μπορεί ο προμηθευτής να χρησιμοποιήσει το ρευστό για άλλους σκοπούς. Με την σύμβαση factoring επιδιώκεται ακριβώς αυτή η έγκαιρη ρευστοποίηση του εν λόγω κεφαλαίου.

**B)** Η απελευθέρωση του προμηθευτή από όλες τις εργασίες, την οργάνωση, τον χρόνο και τα έξοδα που απαιτεί η διαχείριση, η λογιστική παρακολούθηση, η όχληση και η είσπραξη των απαιτήσεων. Έτσι ο προμηθευτής μπορεί να συγκεντρωθεί στη διεύρυνση των δραστηριοτήτων του. Ιδίως όταν η σύμβαση factoring προϋπάρχει, ο προμηθευτής θα επιδιώκει απλώς αφενός τη σύναψη συμβάσεων με πελάτες, από τις οποίες προκύπτουν οι εκχωρούμενες απαιτήσεις και αφετέρου την εκπλήρωση της δικής του παροχής προς αυτούς.

**Γ)** Η απαλλαγή του προμηθευτή από τον κίνδυνο μη φερεγγυότητας των πελατών του. Το 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, συνήθως ανώνυμη εταιρεία θυγατρική τράπεζας ή τράπεζα και διερευνούν μαζί τις δυνατότητες σύναψης σχετικής σύμβασης. Ο πράκτορας εξετάζει χωριστά κάθε περίπτωση προμηθευτή, με τον οποίο πρόκειται να συμβληθεί, πριν από τη σύναψη της σχετικής σύμβασης. Με την οργάνωση και την εμπειρία της αγοράς που διαθέτει, εξετάζει και εκτιμά την οικονομική κατάσταση του μελλοντικού πελάτη του (δηλαδή του προμηθευτή), τον κύκλο των οφειλετών του, το είδος των συναλλαγών και του εμπορίου που ασκεί, του δανειστές και γενικότερα όλα εκείνα τα στοιχεία που τον βοηθούν να αποφασίσει, εάν η σύναψη σύμβασης factoring με τον συγκεκριμένο πελάτη είναι συμφέρουσα και ποια μορφή πρέπει να έχει.>>

# **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2ο**

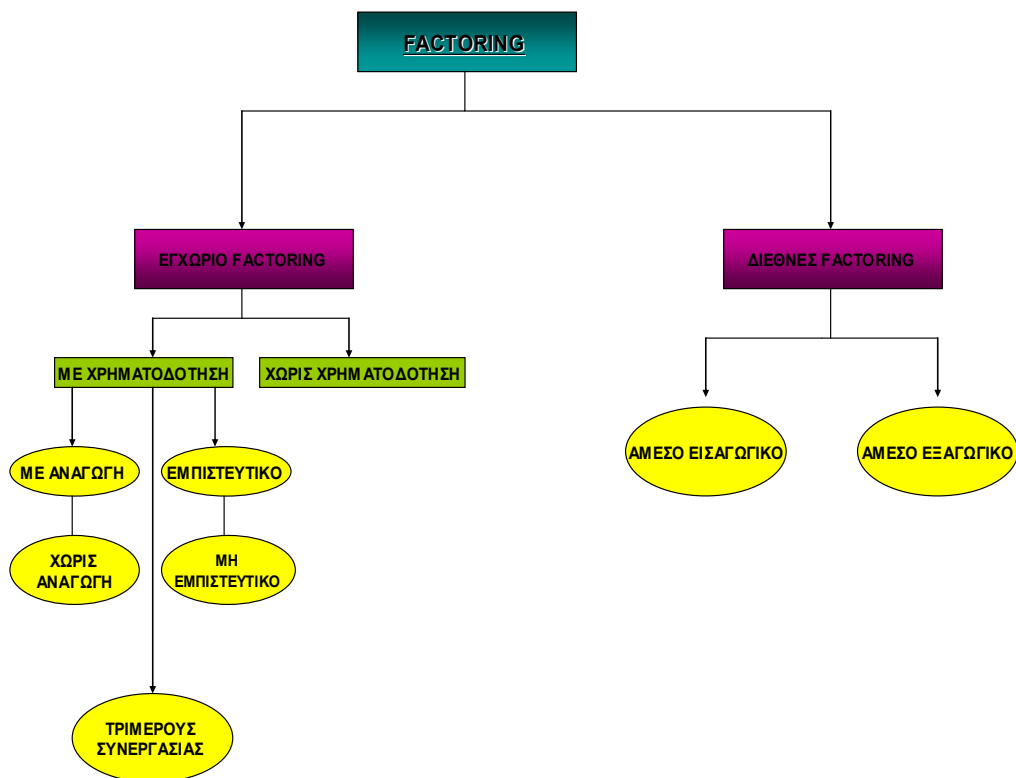


## 2.1 ΤΑ ΕΙΔΗ ΚΑΙ ΟΙ ΜΟΡΦΕΣ ΤΟΥ FACTORING

Το factoring χωρίζεται βασικά σε δύο βασικές κατηγορίες οι οποίες είναι το εγχώριο και το διεθνές (εξαγωγικό και εισαγωγικό factoring). Το εγχώριο με τη σειρά του χωρίζεται σε εγχώριο με χρηματοδότηση και σε εγχώριο χωρίς χρηματοδότηση. Το εγχώριο factoring με χρηματοδότηση χωρίζεται σε υποκατηγορίες οι οποίες είναι οι εξής :

- A) Factoring με δικαίωμα αναγωγής
- B) Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής
- Γ) Factoring εμπιστευτικό
- Δ) Factoring μη εμπιστευτικό, και τέλος
- E) Factoring τριμερούς συνεργασίας

Το διεθνές factoring με την σειρά του, χωρίζεται σε άμεσο εισαγωγικό και άμεσο εξαγωγικό.



## 2.2 ΕΓΧΩΡΙΟ (COSMETIC FACTORING)

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

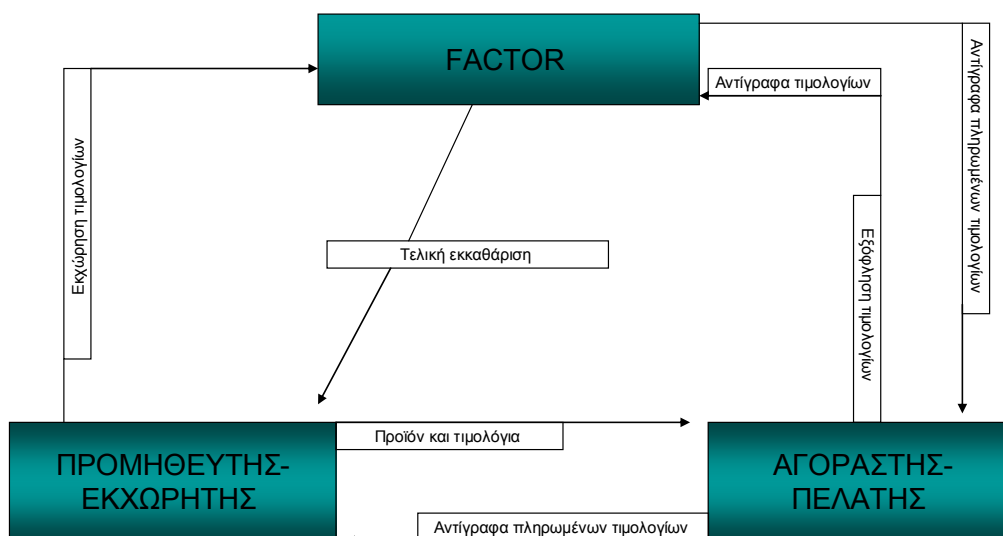
Αυτές είναι κυρίως επιχειρήσεις που αντιμετωπίζουν προβλήματα χρηματοδότησης και διαχείρισης.

Το factoring βοηθά αυτές τις επιχειρήσεις χρηματοδοτώντας, παρακολουθώντας τις πωλήσεις τους, αναλαμβάνοντας την λογιστική τους διαχείριση, καλύπτοντας τον πιστωτικό κίνδυνο καθώς και αξιολογώντας την φερεγγυότητα των πελατών τους, μέσω ενός πολύ ανεπτυγμένου δικτύου πληροφόρησης που διαθέτουν οι υπηρεσίες factoring.

Στο εγχώριο factoring τρεις βασικοί παράγοντες λαμβάνουν μέρος: ο προμηθευτής – εκχωρητής, ο Factor και ο πελάτης – αγοραστής των προϊόντων του προμηθευτή.

Το σύστημα του εγχώριου factoring προϋποθέτει τις εξής ενέργειες

1. Ο προμηθευτής – εκχωρητής στέλνει τα εμπορεύματα στον αγοραστή.
2. Ο προμηθευτής – εκχωρητής εκχωρεί τα τιμολόγια και άλλα ανάλογα έγγραφα στον Factor.
3. Ο Factor πληρώνει προκαταβολή, εφόσον έχει συμφωνηθεί, συνήθως το 80% της αξίας του προϊόντος ή υπηρεσίας.
4. Ο Factor με τη σειρά του, στέλνει τα αντίγραφα τιμολογίων στον πελάτη – αγοραστή και εισπράττει τα τιμολόγια.
5. Ο πελάτης – αγοραστής στέλνει τα αντίγραφα των πληρωμένων τιμολογίων στον Factor.
6. Ο πελάτης –αγοραστής στέλνει αντίγραφα των πληρωμένων τιμολογίων στον προμηθευτή – εκχωρητή.
7. τέλος, ο Factor συμπληρώνει την πληρωμή στον προμηθευτή – εκχωρητή, δηλαδή το υπολειπόμενο 20%, εάν έχει προηγηθεί προπληρωμή.



### 2.2.1 FACTORING ΧΩΡΙΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ (MATURITY FACTORING)

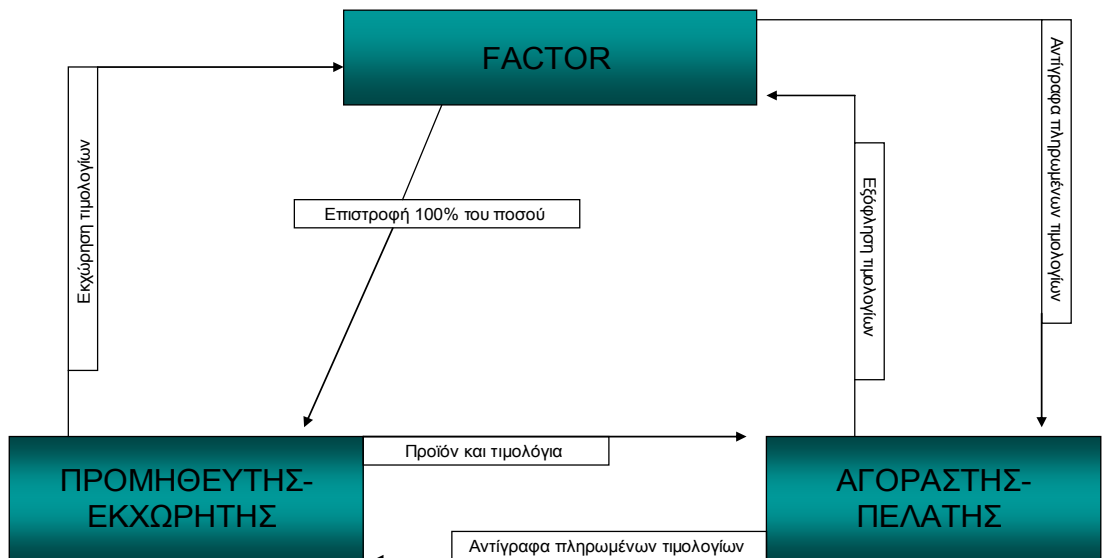
Το factoring αυτής της μορφής καλύπτει όλες τις διοικητικές δραστηριότητες των πωλήσεων, την είσπραξη των τιμολογίων και την ασφάλιση του πιστωτικού κινδύνου. Ο Factor με τον προμηθευτή συμφωνούν στην πλήρη εξυπηρέτηση αλλά χωρίς προ-πληρωμή του προμηθευτή από τον Factor.

Οι πληρωμές του προμηθευτή από τις οφειλές του Factor γίνονται:

- 1) μετά από μια σταθερή περίοδο που βασίζεται στις αναμενόμενες πληρωμές του μέσου όρου της πιστωτικής περιόδου κατόπιν συμφωνίας του οφειλέτη (Maturity period)
- 2) σύμφωνα με την πληρωμή του Factor από τους οφειλέτες ή με την ρευστοποίηση των χρεών ή όπως αλλιώς συμφωνηθεί.
- 3) σύμφωνα με την ημερομηνία μεταφοράς των χρεών του Factor και της υποβολής αντίγραφου τιμολογίου, από τον προμηθευτή.

Το κόστος το προμηθευτή σε αυτή την μορφή πρακτορείας είναι η προμήθεια που κυμαίνεται από 0,3εως 3%.

Το κόστος του πιστωτικού κινδύνου , το οποίο κυμαίνεται από 0,5 – 2%, δεν συνυπολογίζεται στο κόστος προμήθειας του προμηθευτή, αλλά ακολουθεί άλλες διαδικασίες υπολογισμού.



## 2.2.2 FACTORING ΜΕ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ (BULK FACTORING)

Σύμφωνα με αυτή την μορφή του factoring, ο προμηθευτής – εκχωρητής χρηματοδοτείται στο ύψος των εισπρακτέων λογαριασμών χωρίς την εγγύηση της ρευστοποίησης ή της εξασφάλισης της είσπραξης των τιμολογίων. Τα τιμολόγια εδώ λειτουργούν ως εγγύηση.

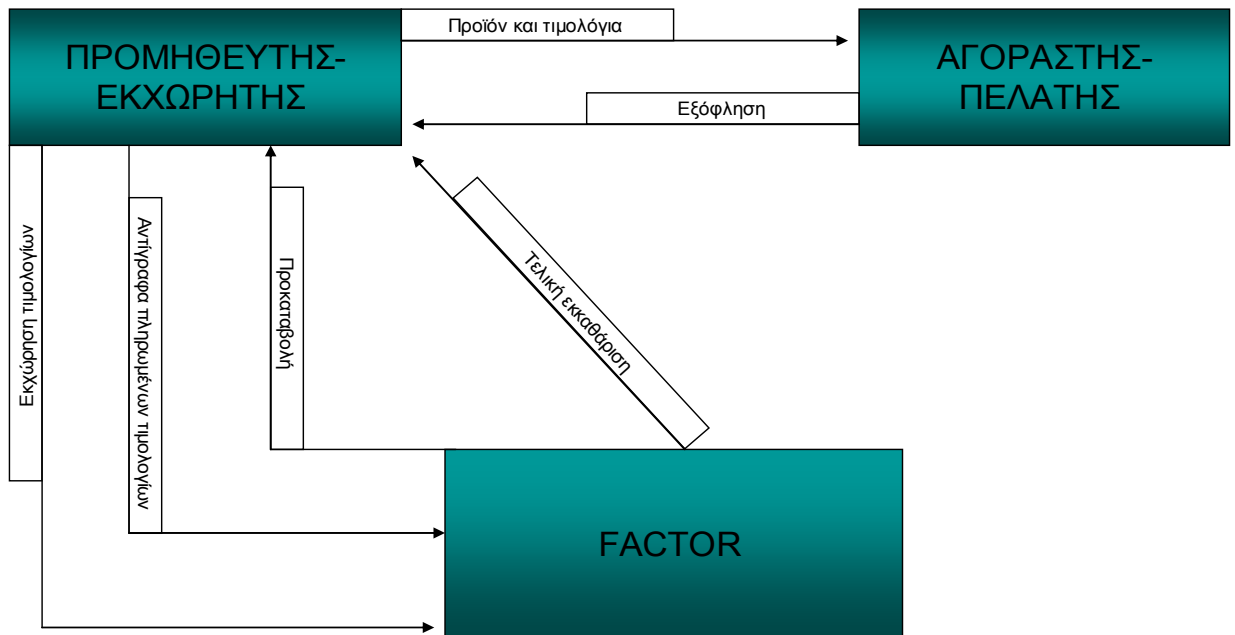
### 2.2.2.1 ΕΜΠΙΣΤΕΥΤΙΚΟ ΚΑΙ ΜΗ ΕΜΠΙΣΤΕΥΤΙΚΟ FACTORING

Το εμπιστευτικό Factoring λειτουργεί σαν ενεχυροδανειστήριο. Η συμφωνία ανάμεσα στον Factor και τον προμηθευτή διατηρείται μυστική και δεν ανακοινώνεται στον πελάτη, εκτός εάν αυτός δεν εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του. Αυτό συμβαίνει για να προστατευτεί ο factor από πελάτες που έχουν υψηλό ρίσκο. Για αυτό τον λόγο οι factors αναλαμβάνουν μόνο για μεγάλους εκχωρητές και επιλεγμένους πελάτες του, δηλαδή αξιόπιστους.

Ο εκχωρητής αναλαμβάνει μόνος του την είσπραξη των τιμολογίων, ενώ την διαχείριση τους και ότι ακόμη προβλέπεται το αναλαμβάνει ο factor. Ο εκχωρητής τώρα καλείται να πληρώσει την προμήθεια διαχείρισης καθώς και τους τόκους. Ο factor χρηματοδοτεί τον εκχωρητή κατά 90% ή οποιοδήποτε άλλο ποσό έχει συμφωνηθεί, αλλά όταν και ο εκχωρητής τα εισπράξει θα πρέπει να επιστρέψει στον factor το 100% της αξίας των επιταγών και των τιμολογίων και μετέπειτα ο factor του επιστρέφει το υπολειπόμενο 10%. Με την επιστροφή αυτή όταν γίνει έλεγχος φαίνεται μια καθαρή σχέση. Στο εμπιστευτικό δεν γίνεται αναγγελία στον αγοραστή ποιος είναι ο factor . Στην ουσία όμως αφού δεν υπάρχει είναι παράνομο και φυσικά ο factor αντιμετωπίζει τον κίνδυνο να μείνει ακάλυπτος. Για αυτό λοιπόν το λόγο πραγματοποιεί εξονυχιστικούς ελέγχους τόσο για την φερεγγυότητα όσο και για το εάν οι αγοραστές εκπλήρωσαν τις υποχρεώσεις τους προς τους εκχωρητές.

Σε περίπτωση όπου ο εκχωρητής δεν φανεί εντάξει στις υποχρεώσεις του προς τον factor, τότε ο factor κρατά την προμήθεια διαχείρισης η οποία έχει προπληρωθεί αρχικά και ο εκχωρητής είναι υποχρεωμένος, το ύψος των τιμολογίων που δεν κάλυψε και αντιπροσωπεύουν κάποια ποσότητα προϊόντων, να τα δώσει στον factor και αυτός να τα χειριστεί όπως νομίζει. Συνήθως ο factor μεταπωλεί αυτά τα προϊόντα μπορούμε να πούμε ότι το κέρδος είναι μεγαλύτερο από το κέρδος της σύμβασης με τον εκχωρητή.

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



### 2.2.2.2 FACTORING ΜΕ ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΚΑΙ ΧΩΡΙΣ ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΑΝΑΓΩΓΗΣ

Στο Factoring με δικαίωμα αναγωγής, όλη η φιλοσοφία στηρίζεται στο ποιος θα αναλάβει το κόστος των απλήρωτων τιμολογίων. Εάν δηλαδή ο factor έχει το δικαίωμα να επιστρέψει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή – εκχωρητή έναντι καταβολής του αντίστοιχου ποσού.

Συνήθως ο Factor αρχίζει με το δικαίωμα αναγωγής ώστε να πειστεί για την φερεγγυότητα των πελατών του και στην συνέχεια εφαρμόζει τον θεσμό χωρίς δικαίωμα αναγωγής. Επίσης αυτό το είδος το εφαρμόζουν στις επιχειρήσεις που δεν ενδιαφέρονται για τις δραστηριότητες του factoring, παρά μόνο για την μείωση του κόστους είσπραξης ενός μέρους ή ενός συνόλου των τιμολογίων του Factoring. Εδώ το ρίσκο το αναλαμβάνει εκατό τοις εκατό ο προμηθευτής.

Στο Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής, ο Factor δεν έχει το δικαίωμα να επιστρέψει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή – εκχωρητή. Το ρίσκο το αναλαμβάνει

εκατό τοις εκατό ο Factor για εκχωρητές όμως με συγκεκριμένο κύκλο εργασιών και αγοραστών επιλεγμένους ανάλογα με την φερεγγυότητά τους.

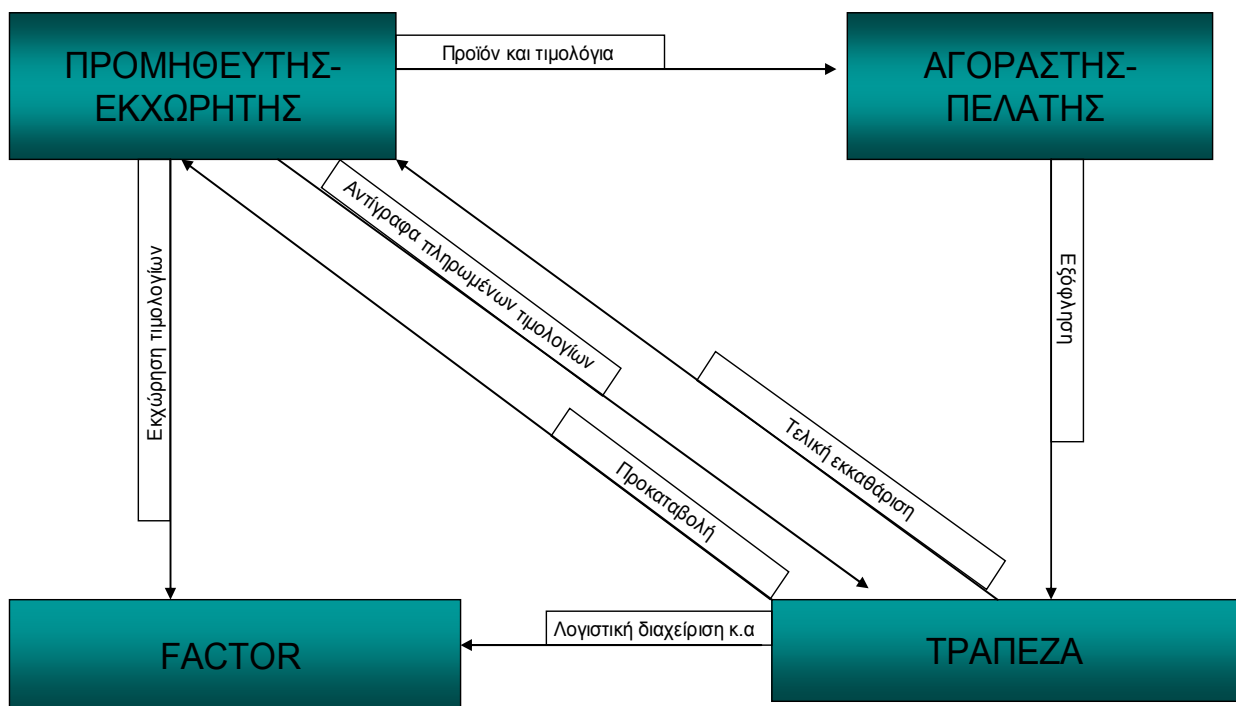
Υπάρχουν περιπτώσεις κατά τις οποίες ο Factor αναλαμβάνει την ευθύνη είσπραξης των τιμολογίων μέχρι ενός σημείου που καθορίζει ο ίδιος χωρίς αναγωγή και πέρα απ' αυτό να εισπράττει με δικαίωμα αναγωγής.

### **2.2.2.3 FACTORING ΤΡΙΜΕΡΟΥΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ**

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

Ο Factor λόγω κεφαλαιακής επάρκειας ζητά βοήθεια από την τράπεζα και αναλαμβάνει να παρέχει ότι προβλέπεται ενώ η τράπεζα χρηματοδοτεί απευθείας τον προμηθευτή, σύμφωνα με τις απαιτήσεις που έχουν εκχωρηθεί στον Factor. Αυτή η συμφωνία για παράδειγμα γίνεται από εταιρείες οι οποίες προμηθεύουν ο δημόσιο (Δήμους, Νομαρχίες, Νοσοκομεία κ.α) όπου συνήθως υπάρχει μεγάλη καθυστέρηση, περίπου δύο χρόνια, ενώ οι Factors αναλαμβάνουν υποχρεώσεις με μέση πίστωση έξι μηνών το ανώτερο, από το Δημόσιο στην εκπλήρωση των υποχρεώσεών του .

Έτσι οι εκχωρητές ενεχυριάζουν τα τιμολόγια τους στην Τράπεζα, η οποία τους χρηματοδοτεί αλλά όχι εκατό τοις εκατό. Η τράπεζα δε από την μεριά της για να εξασφαλιστεί τους ανοίγει ένα αλληλόχρεο λογαριασμό που τους χρεώνει τα χρήματα όταν αυτή τα εισπράξει. Επειδή όμως η τράπεζα δεν έχει την δυνατότητα να τα διαχειριστεί όλα αυτά, υπογράφει τριμερή σύμβαση όπου ο εκχωρητής χρηματοδοτείται από την τράπεζα ενώ ο Factor αναλαμβάνει την λογιστική διαχείριση των τιμολογίων και όλα όσα υπόκεινται στις υποχρεώσεις του.



### 2.3 ΔΙΕΘΝΕΣ FACTORING (INTERNATIONAL)

Το διεθνές Factoring ασχολείται κυρίως με τις εξαγωγές και εισαγωγές προϊόντων, δηλαδή την ανάληψη της ευθύνης της είσπραξης και εξόφλησης των απαιτήσεων των τιμολογίων εξαγομένων και εισαγομένων προϊόντων.

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

Με το διεθνές Factoring αναμένεται ότι θα διευκολυνθούν κατά πολύ οι εξαγωγές και για αυτό το λόγο εξάλλου προηγείται.

Οι κανονισμοί και οι ρυθμίσεις διαμορφώνονται σε ευρωπαϊκό επίπεδο από την Ευρωπαϊκή Ένωση Εταιρειών Factoring (Factor Chain International), η οποία εδρεύει στο Άμστερνταμ. Οι συμμετέχοντες στις διεθνείς συναλλαγές Factoring είναι :



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

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

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

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

### 2.3.1 ΤΡΟΠΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΟΥ ΔΙΕΘΝΗ FACTORING

Το Διεθνές Factoring προϋποθέτει τις εξής ενέργειες:

1. Ο εξαγωγικός Factor ο οποίος βρίσκεται σε διαρκή επικοινωνία με το εισαγωγικό Factor του εξωτερικού, συνάπτει σύμβαση συνεργασίας με τον εξαγωγέα- εκχωρητή.

2. Ο εξαγωγέας κάνει αίτηση στον εξαγωγικό Factor ώστε να καθοριστεί το όριο πίστωσης «πλαφόν» κάποιου εισαγωγέα στο εξωτερικό.

3. Ο εισαγωγικός Factor αξιολογεί τη φερεγγυότητα του υποψήφιου εισαγωγέα. Εάν αυτός εγκρίνει την χορήγηση πίστωσης αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο(δηλαδή να μην πληρώσει ο εισαγωγέας ) μέχρι το ποσόν του «πλα φόν»που έχει εγκρίνει.

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

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

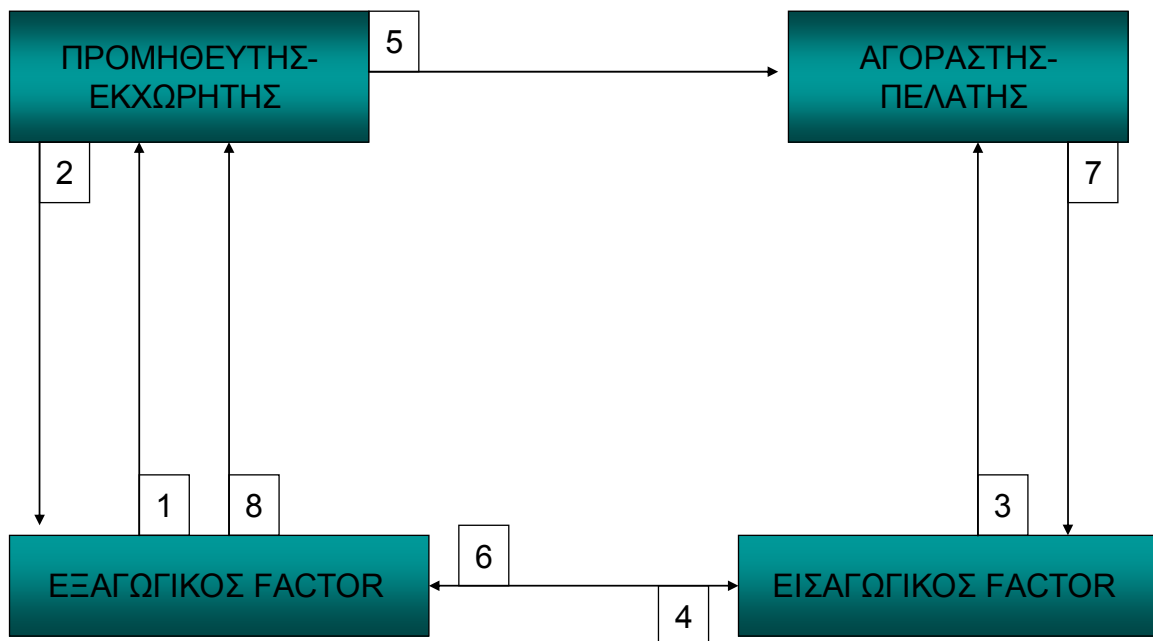
6. Ο εξαγωγικός Factor στέλνει αντίγραφο του τιμολογίου στον εισαγωγικό Factor.

7. Ο εισαγωγικός factor με τη σειρά του καταχωρεί το τιμολόγιο στο λογιστήριο του και φροντίζει για την είσπραξη του ποσού. Θα πληρώσει στον εξαγωγικό Factor το

100% της αξίας του τιμολογίου εκτός της προμήθειας του στην προκαθορισμένη ημερομηνία πληρωμής.

8. Όταν ο εισαγωγικός Factor πληρώσει τον εξαγωγικό Factor αυτός με την σειρά του θα πληρώσει το υπόλοιπο του τιμολογίου στον εξαγωγέα.

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



### 2.3.2 ΣΧΕΣΕΙΣ ΕΞΑΓΩΓΙΚΟΥ ΚΑΙ ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΟΥ FACTOR

Ο εισαγωγικός και εξαγωγικός Factor ακολουθούν τους κανόνες της αμοιβαιότητας, δηλαδή να συνεργάζονται σε αμοιβαία βάση.

Οι σχέσεις μεταξύ των δυο αυτών Factors, εισαγωγικού και εξαγωγικού, είναι σχετικά άτυπες εάν και η συνεργασία τους χρειάζεται διαδικασίες καθιέρωσης, για να αποφύγουν συγχύσεις και παρεμβάσεις. Ο δύο αυτοί παράγοντες βοηθούν στην πληροφόρηση των εκχωρητών για τους πελάτες, τα προϊόντα και τις συναλλαγματικές διαδικα-

σίες. Ο εξαγωγικός Factor δεν μπορεί να γνωρίζει πολλά και να έχει πληροφορίες για τον αγοραστή σε πολλές χώρες. Σε αυτό τον βοηθάει ο εισαγωγικός Factor, ο οποίος μπορεί να αντλήσει πλήθος πληροφοριών ανάλογα με τον αριθμό των τιμολογίων και το μέγεθος των πιστώσεων. Ο προμηθευτής δεν συνάπτει καμία νομική σχέση με τον εισαγωγικό Factor, όπως συμβαίνει με τον εξαγωγικό. Αλλά ο προμηθευτής ενημερώνεται για τις σχέσεις μεταξύ του εξαγωγικού και εισαγωγικού Factor.

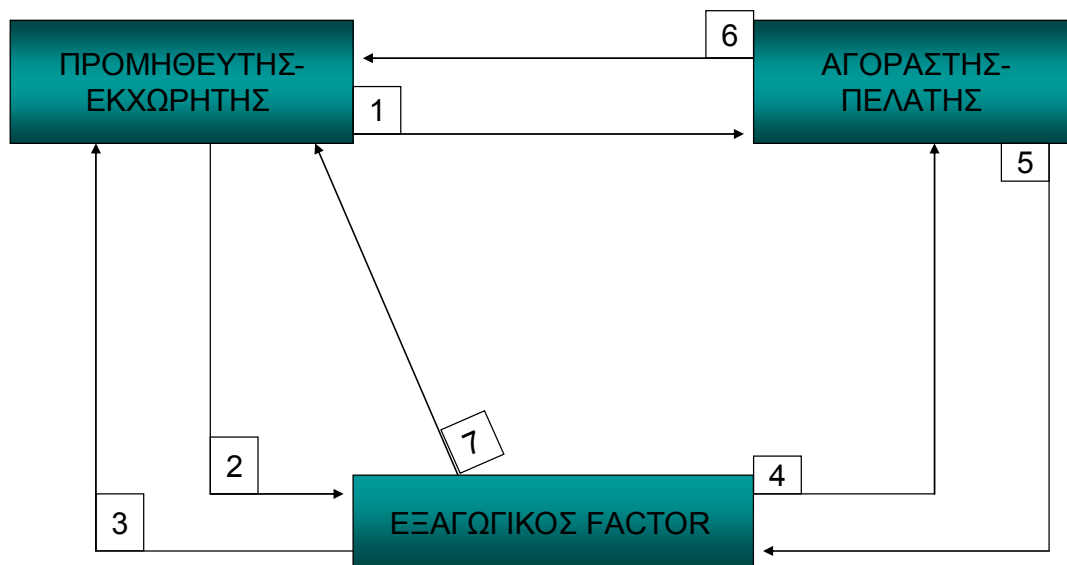
Ο εισαγωγικός και εξαγωγικός Factor κανονίζουν την μεταβίβαση και την είσπραξη των τιμολογίων και κάθε άλλη αναγκαία νομική πράξη. Επίσης διαπραγματεύονται το κόστος των νομικών πράξεων, το κόστος συμβάσεων, των συμφωνιών κ.τ.λ. Το εμπορικό ρίσκο αναλαμβάνει ο εξαγωγικός Factor, ενώ η μεταφορά των κεφαλαίων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

### 2.3.3 ΑΜΕΣΟ ΕΞΑΓΩΓΙΚΟ FACTORING

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

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

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

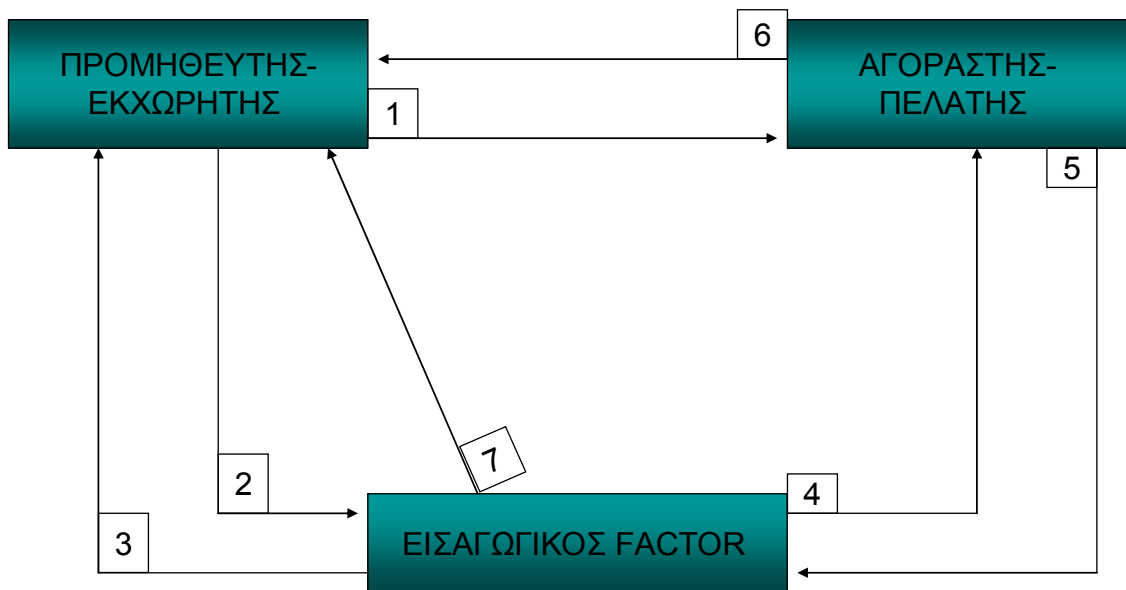


### 2.3.4 ΑΜΕΣΟ ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΟ FACTORING

Το άμεσο εισαγωγικό Factoring εφαρμόζεται από τους εξαγωγείς που συνεργάζονται απ' ευθείας με τους Factors των χωρών που απευθύνονται τα προϊόντα τους. Αποφεύγουν δηλαδή τους εξαγωγικούς Factors. Το άμεσο εισαγωγικό αποτελεί αντικατάσταση του Agency Factoring.

Οι αρχικοί πράκτορες εξελίχθηκαν σε εισαγωγικούς Factors, και σ' αυτές τις περιπτώσεις, εκτός από τη χρηματοδότηση εξυπηρετούνται, η είσπραξη τιμολογίων και η ασφάλιση των εξαγωγικών πιστώσεων.

Το βασικό πλεονέκτημα του θεσμού άμεσου εισαγωγικού Factoring είναι ότι αποφεύγεται ο εξαγωγικός Factor με αποτέλεσμα να διευκολύνεται η επικοινωνία και να ευνοείται χαμηλότερο κόστος, εφόσον δεν υπάρχει παρέμβαση του εξαγωγικού Factor.



# **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3ο**

### 3.1 TO FACTORING ΣΑΝ ΜΟΡΦΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Μέχρι σήμερα η τραπεζική χρηματοδότηση είναι η μόνη σχεδόν μορφή χρηματοδότησης που προσφέρεται στις επιχειρήσεις για το κεφάλαιο κίνησης. Τώρα όμως που λειτουργεί ο νέος θεσμός χρηματοδότησης, το factoring, ο οποίος δεν αποσκοπεί στην αντικατάσταση της τραπεζικής χρηματοδότησης, αλλά στην συμπλήρωση της και στην κάλυψη των αναγκών της επιχείρησης πέρα από αυτές που μπορεί να καλύψει η απλή τραπεζική χρηματοδότηση. Οι τράπεζες χρηματοδοτούν επιχειρήσεις με βάση την οικονομική τους κατάσταση ενώ το factoring στηρίζεται κυρίως στην φερεγγυότητα των πελατών της επιχείρησης. Με αυτό τον τρόπο το factoring προσφέρει χρηματοδότηση σε επιχειρήσεις που δεν χρηματοδοτούνταν από τράπεζες ή που έχουν εξαντλήσει τα περιθώρια των παραδοσιακών χρηματοδοτήσεων. Στην πράξη οι ίδιες οι επιχειρήσεις συστήνουν πελάτες στους factors. Έτσι μπορούν και αυτές να εξυπηρετούν τις ανάγκες των πελατών τους.

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

Είναι προφανείς οι κίνδυνοι που διατρέχει ο εξαγωγέας. Μέσω όμως του factoring, ο εξαγωγέας μπορεί να προσφέρει ανταγωνιστικούς όρους στον εισαγωγέα και να ακολουθήσει επιθετική πολιτική, χωρίς να διατρέχει κίνδυνο του να μην πληρώσει, εφόσον το factoring τον έχει ήδη εξασφαλισμένο για αυτούς τους κινδύνους.

Στην πράξη ο factor συνεργάζεται με ασφαλιστικές εταιρίες, ώστε ο factor να αναλαμβάνει την χρηματοδότηση, την λογιστική παρακολούθηση, την είσπραξη των τιμολογίων ενώ η ασφαλιστική εταιρία να καλύπτει πλήρως τον πιστωτικό κίνδυνο.

Αυτό σημαίνει ότι εάν ο αγοραστής – εισαγωγέας δεν πληρώσει, ο factor ή η ασφαλιστική εταιρία πληρώνουν αμέσως το εξαγωγέα – πωλητή χωρίς να περιμένουν την παρέμβαση των έννομων μέσων για την είσπραξη της απαίτησής τους.

### 3.2 ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ FACTORING

Οι διαδικασίες λειτουργίας του θεσμού ξεκινούν με :

1. **Σύμβαση.** Η υπογραφή συμβάσεως και άλλων απαραίτητων εγγράφων από το factor και τον προμηθευτή, που δηλώνουν το ξεκίνημα μιας νέας συνεργασίας.
2. **Συμμετέχοντες,** οι κύριοι παράγοντες όπου λαμβάνουν μέρος είναι :
  - Για το εγχώριο factoring : ο προμηθευτής – εκχωρητής, ο πελάτης-αγοραστής και ο factor.
  - Για το διεθνές factoring : ο εξαγωγικός factor, ο εισαγωγικός factor, ο εξαγωγέας- προμηθευτής- πωλητής και ο εισαγωγέας – πελάτης – αγοραστής.
3. **Στοιχεία προμηθευτή.** Ο προμηθευτής θα πρέπει να γνωρίζει πληροφορίες σχετικά με την είσπραξη των απαιτήσεων(π.χ επικοινωνία με τους πελάτες),όρους πληρωμής, οφειλόμενα υπόλοιπα σε κάθε πελάτη αναλυτικά κ. λ. π.
4. **Λογαριασμό πελάτη – αγοραστή με factor.** Ειδικός λογαριασμός χρέωσης θα γράφεται στη υποβαλλόμενη «πιστωτική έγκριση» αλλά και έπειτα σε κάθε αντίγραφο τιμολογίου.
5. **Εκχώρηση τιμολογίου- πιστωτικού σημειώματος.** Ο προμηθευτής εκχωρεί τα σχετικά έγγραφα (τιμολόγια κλπ.) στον factor μέσα από την ημέρα έκδοσης. Σε περίπτωση λάθους ή ακύρωσης των τιμολογίων πρέπει να εκχωρούνται σε επτά (7) ημέρες από την ημέρα που ανακαλύπτει το λάθος.
6. **Πιστωτικοί όροι.** Αυτοί αναγράφονται πάνω στα τιμολόγια. Πάνω σε κάθε τιμολόγιο που απευθύνεται στον factor θα πρέπει να αναφέρεται ο συγκεκριμένος factor , όπως επίσης και οι όροι σύμφωνα με τους οποίους θα πληρώσει ο πελάτης – αγοραστής. Ο εκχωρητής στέλνει το πρωτότυπο στον factor, και ένα αντίγραφο στον πελάτη.



7. **Σχετική ειδοποίηση και μεταβίβαση των τιμολογίων για είσπραξη.** Ο εκχωρητής αφού κλείσει συμφωνία με τον factor, του στέλνει τα τιμολόγια και συμπληρώνει και ένα έντυπο – ειδοποιητήριο για το ότι εκχωρήθηκαν τα τιμολόγια προς είσπραξη. Πάνω στο ειδοποιητήριο αναφέρεται η ημερομηνία των τιμολογίων που είναι και η ημερομηνία έναρξης της τοκοφόρου περιόδου. Εάν δηλαδή περάσει ο χρόνος πληρωμής και τα τιμολόγια δεν εξοφληθούν αρχίζει η τοκοφόρος περίοδος. Για αυτές τις περιπτώσεις έχει κανονιστεί με ειδικές ρυθμίσεις από τον factor και τον εκχωρητή και υπάρχει ένα επιτόκιο για συνεπείς πελάτες που θα ισχύει πέραν των κανονισμένων ημερομηνιών για πληρωμή. Ένα αντίγραφο του ειδοποιητηρίου θα επιστραφεί στον εκχωρητή με την υπογραφή του factor, για την είσπραξη σχετικών αποδείξεων.
8. **Διαφωνίες- απλήρωτοι λογαριασμοί – αφερέγγυοι πελάτες.** Εάν ο πελάτης διαφωνήσει με τον προμηθευτή ή τον factor ή αρνηθεί να πληρώσει το τιμολόγιο του, αμέσως ο factor προειδοποιεί τον προμηθευτή. Εάν η διαφωνία παραμείνει, τότε πρέπει σε είκοσι ημέρες να γίνουν οι ανάλογες ρυθμίσεις για τη λύση της διαφωνίας. Εάν αυτή η διαφωνία αφορά απλήρωτο τιμολόγιο, αυτό θα εμφανιστεί στο βιβλίο απλήρωτων απαιτήσεων και θα πρέπει να επιβληθεί και ελάχιστο όριο ποινικής ρήτρας. Για μεγάλα ποσά ο factor χρησιμοποιεί νομικές διαδικασίες. Ο factor λοιπόν, στέλνει ειδοποιήσεις υπενθύμισης στον πελάτη. Ο πελάτης με τη σειρά του, λαμβάνει δύο περίπου υπενθυμίσεις και έχει περίπου τριάντα πέντε ημέρες να εξοφλήσει τους λογαριασμούς του πριν αρχίσουν οι νομικές διαδικασίες. Στην περίπτωση όπου ο factor έχει αναλάβει τον κίνδυνο του πελάτη, αυτός θα αποφασίσει για το τι θα συμβεί.
9. **Κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου.** Η πιστωτική κάλυψη παρέχεται μόνο σε επισφαλείς πελάτες, έτσι ο factor πληρώνει τον προμηθευτή μόνο σε περιπτώσεις αφερεγγυότητας του πελάτη. Η κάλυψη συμφωνείτε ή με ένα πιστωτικό όριο, που ανανεώνεται σε κάθε πελάτη και ο factor αναλαμβάνει τον κίνδυνο έως αυτό το όριο, είτε με τον καθορισμό μίας αξίας μηνιαίων φορτώσεων σε κάθε πελάτη, οπότε ο factor παρέχει πιστωτική κάλυψη εάν ο προμηθευτής δεν ξεπεράσει το όριο αυτό.
10. **Υποχρεώσεις του factor προς πελάτη και προμηθευτή.** Ο factor είναι υποχρεωμένος να τηρεί σωστά τα λογιστικά αρχεία από τη συνεργασία του πελάτη με

τον προμηθευτή. Πρέπει σε αυτά να αναφέρονται πολλές λεπτομέρειες σχετικά με τα οφειλόμενα ποσά όπως και οι πληροφορίες διαχείρισης π. χ η καθημερινή ταμειακή αναφορά για τα ποσά που πληρώνει κάθε πελάτης, μηνιαίες εισπράξεις πωλήσεων κατά πελάτη, αναφορά για πελάτες που έκλεισαν τους λογαριασμούς τους ή ξεπέρασαν το πιστωτικό τους όριο κ.λ.π. ο factor στέλνει τα οφειλόμενα ποσά από τον πελάτη στον προμηθευτή. Επίσης ο factor ως τον προμηθευτή πρέπει να τηρεί μια έκθεση των απαιτήσεων που αγοράστηκαν και ανά τακτά χρονικά διαστήματα να δίνει την αξία των απλήρωτων απαιτήσεων ή αυτών που έχουν λήξει ή έχουν αγοραστεί από τον προμηθευτή. Παράλληλα τηρείτε μια έκθεση με τα υπόλοιπα των απαιτήσεων που έχει αναλάβει τον κίνδυνο ο factor και αυτές που έχει αναλάβει ο προμηθευτής. Επίσης μια έκθεση με λεπτομερείς αναφορές όλων των πράξεων καθώς και των εξόδων που κάνει ο factor.

**11. Προκαταβολή.** Ο factor δεν προεξοφλεί συνήθως την **αξία του τιμολογίου** αλλά δίνει μια **προκαταβολή το 80 %** της αξίας του. Μπορεί κάποιες φορές να κάνει κάποιες κρατήσεις εάν υπάρξουν κάποιες αμφισβητούμενες απαιτήσεις ή καθυστερούμενες ( πέρα των ενενήντα ημερών ) ή κάποιες άλλες απρόβλεπτες. Ο factor επιβαρύνει την προκαταβολή με μια επιπλέον επιβάρυνση, την επιβάρυνση προεξόφλησης. Αυτή υπολογίζεται από το χρεωστικό υπόλοιπο του τρεχούμενου λογαριασμού του πελάτη, με ποσοστό πάνω από το τραπεζικό επιτόκιο (όταν αφορά ξένα νομίσματα). Συνήθως οι factors ζητούν την είσπραξη των αμοιβών τους στο τοπικό νόμισμα ώστε να αποφεύγονται τυχών συναλλαγματικοί κίνδυνοι.

### **3.3 ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ FACTOR ΚΑΙ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ-ΕΚΧΩΡΗΤΗ**

Η συνεργασία του factor και του προμηθευτή – εκχωρητή πρέπει να βασίζονται σε κοινά αποδεκτό πλαίσιο και να πληρούν και οι δύο κάποιες προϋποθέσεις :

#### **1. Αξιοπιστία προμηθευτή – εκχωρητή**

Σημαντικό ρόλο στην εφαρμογή του factoring παίζει η αξιοπιστία του εκχωρητή, αφού οι περισσότερες δυσκολίες προέρχονται από αναξιόπιστους προμηθευτές – εκχωρητές, και όχι από αδυναμία πληρωμής.

Ο factor μπορεί να εξαπατηθεί από τον προμηθευτή – εκχωρητή με:

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

Για τους παραπάνω λόγους ο factor πρέπει να ελέγχει την οργάνωση και την οικονομική απόδοση της εταιρείας του προμηθευτή – εκχωρητή του, απ' όπου μπορεί να πάρει χρήσιμες πληροφορίες για να αποφύγει τους ενδεχόμενους κινδύνους.

### **1. Ρευστότητα προμηθευτή – εκχωρητή**

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

Γενικά ο factor ενδιαφέρεται για την οικονομική επιφάνεια της επιχείρησης, την διαχείριση και οργάνωση της. Σε αυτό βοηθούν πολύ : ο φορολογικός έλεγχος, η λογιστική ενημέρωση και παρακολούθηση των βιβλίων π.χ μέσω ισολογισμών. Επίσης ενδιαφέρεται για το είδος των προϊόντων και την ποιότητα τους, αφού ο πελάτης τελικά αγοράζει και πληρώνει για προϊόντα που τον ικανοποιούν.

Ωστόσο για την λειτουργία του factoring ο factor πρέπει να έχει ακριβείς πληροφορίες για :

- ❖ Τον τζίρο της εταιρείας.
- ❖ Τον αριθμό των πελατών και την εξέλιξη μέσα στην οικονομική χρήση.
- ❖ Τον αριθμό των προκαταβολών έναντι των εισπρακτέων τιμολογίων
- ❖ Το κόστος των κεφαλαίων που απαιτούνται για τη λειτουργία του θεσμού,
- ❖ Διάφορες διοικητικές πληροφορίες κ.λ.π.

### 3.4 ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

Η κοστολόγηση των εργασιών factoring γίνεται με τη μέθοδο που η επιχείρηση κοστολογεί όλες τις δραστηριότητες της. Δηλαδή για τον προμηθευτή το κόστος είναι το κόστος των εργασιών του συν το κέρδος του factor.

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

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

- ❖ Το ετήσιο ύψος του κύκλου εργασιών factorable.
- ❖ Τον αριθμό των αναλαμβανόμενων αγοραστών
- ❖ Τον αριθμό των εκδιδόμενων τιμολογίων και πιστωτικών σημειωμάτων (bonus αγορών, εμπορικές διαφορές κ.λ.π)
- ❖ Την διάρκεια πίστωσης.

Η κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου (factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής) απαιτεί **0.5% μέχρι 1%** και λοιπές εργασίες **1% μέχρι 2%**, αθροιστικά στην προμήθεια. Στην περίπτωση αυτή όμως εκτός από τα παραπάνω, ο προμηθευτής καλείται να πληρώσει και ένα επιτόκιο Euribor / Libor όπου η προμήθεια αυτή μαζί με τους τόκους επιβαρύνεται με **Φόρο Προστιθέμενης Αξίας 19%**.

Στην **προμήθεια του factor** το ποσοστό προκαταβολής (safety margin) κυμαίνεται **από 10% μέχρι και 30%** και υπολογίζεται επί :

#### **Του μικτού ποσού των εισπρακτέων λογαριασμών της επιχείρησης.**

- ✓ Το ύψος του πιστωτικού κινδύνου.
- ✓ Τον όγκο των εργασιών του factor .
- ✓ Το είδος του προϊόντος.
- ✓ Τη διάρκεια πίστωσης.
- ✓ Τα πιστωτικά σημειώματα

✓ Την συμπεριφορά του λογαριασμού.

Σε τελική ανάλυση οι προμηθευτές αποτελούν τα βασικά έσοδα του Factor.

# **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4ο**

## **4.1 ΙΣΧΥΡΑ ΣΗΜΕΙΑ ΤΟΥ FACTORING**

### **4.1.1 ΓΙΑ ΤΟΝ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ**

- ❖ Εναλλακτική ή συμπληρωματική χρηματοδότηση με την προεξόφληση βραχυπρόθεσμων απαιτήσεων ( επί πιστώσεων τιμολόγια ), χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες και χωρίς παροχή εμπράγματων εξασφαλίσεων.
- ❖ Βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησης, ανάλογα με την αύξηση των πωλήσεων.
- ❖ Βελτίωση της αποδοτικότητας λόγω των αυξημένων διαθέσιμων, απαλλαγή από την λογιστική παρακολούθηση του καθολικού των πελατών και της άμεσης ρευστοποίησης των απαιτήσεων.
- ❖ Επιπλέον, στα οφέλη από το Factoring χωρίς αναγωγή περιλαμβάνονται η κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου από την αφερεγγυότητα των πελατών – οφειλετών, η έγκαιρη, έγκυρη και συνεχή αξιολόγηση των αγοραστών και η βελτίωση της εικόνας του ισολογισμού, αφού οι εκχωρημένες απαιτήσεις που έχουν χρηματοδοτηθεί χωρίς αναγωγή, δεν εμφανίζονται στον ισολογισμό.
- ❖ Το εξαγωγικό Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής, παρέχει σημαντικά πλεονεκτήματα έναντι της κλασσικής τραπεζικής χρηματοδότησης, λόγω κάλυψης του πιστωτικού κινδύνου συνδυαζόμενη με την επαγγελματική διαχείριση (είσπραξη των απαιτήσεων) ανάλογα με τις ιδιομορφίες της κάθε χώρας , από τους συνεργαζόμενους ανταποκριτές του εξωτερικού
- ❖ Το εισαγωγικό Factoring επιτρέπει την διενέργεια εισαγωγών από Ελληνικές επιχειρήσεις χωρίς την έκδοση E/E ή ενέγγυων πιστώσεων και μπορεί υπό προϋποθέσεις να επιτρέψει την αύξηση της περιόδου πίστωσης από τον ξένο προμηθευτή, λόγω πώλησης με κάλυψης κινδύνου

### **4.1.2 ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΡΑΠΕΖΑ**

Προσφορά νέας ευέλικτης και δυναμικής μορφής υπηρεσιών προς την πελατεία. Διεύρυνση του κύκλου εργασιών από υφιστάμενους και νέους πελάτες που θα κάνουν τη χρήση του Factoring. Εξυγίανση του χαρτοφυλακίου χορηγήσεων με νέες μορφές πιστώσεων σε παραγωγικές δραστηριότητες που καλύπτουν τα τραπεζικά πιστωτικά

κριτήρια. Αύξηση απόδοσης χρησιμοποιούμενων κεφαλαίων. Αξιοποίηση του αρχείου πληροφοριών της τράπεζας. Καλύτερη διαχείριση του πιστωτικού κινδύνου.

## 4.2 ΤΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FACTORING

Τόσο το εγχώριο factoring , όσο και το εξαγωγικό έχουν τα ακόλουθα πλεονεκτήματα:

- ❖ Αποτελούν μια εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης η οποία διευρύνει την πιστοληπτική ικανότητα του εκχωρητή – προμηθευτή .
- ❖ Ενισχύει τις μικρομεσαίες και εξαγωγικές επιχειρήσεις και συμβάλλει στην αύξηση των πωλήσεων τους, διευκολύνοντας τη ρευστότητα των επιχειρήσεων αυτών.
- ❖ Συμβάλλει στην ορθότερη χρηματοοικονομική διαχείριση των επιχειρήσεων που διαθέτουν οργανωμένα λογιστήρια και νομικά τμήματα.
- ❖ Μειώνει το κόστος διαχείρισης του χαρτοφυλακίου των επιχειρήσεων με το ρόλο των εκχωρητών.
- ❖ Ωφελεί τον προμηθευτή με την πώληση των τιμολογίων του στην διεθνή διαπραγματευτική αγορά όπου επικρατούν χαμηλότερα επιτόκια.
- ❖ Παρέχει ασφαλιστική κάλυψη των εξαγωγών και αντίστοιχων απαιτήσεων, προωθώντας με αυτό τον τρόπο τις εξαγωγές.
- ❖ Παρέχεται η δυνατότητα ελευθερίας στην επιχείρηση, για την πρωτογενή δραστηριότητα παραγωγής και διάθεσης προϊόντων, απαλλάσσοντας τον προμηθευτή – εκχωρητή από την χρηματοδοτική μέριμνα.
- ❖ Καθίσταται περιττή η διατήρηση ενός τμήματος πίστωσης στην επιχείρηση.
- ❖ Παρέχεται πλήρη ασφάλεια απέναντι σε αφερέγγυους οφειλέτες αφού ο Factor αναλαμβάνει κάθε σχετικό κίνδυνο.
- ❖ Καθίσταται περιττή η τήρηση βιβλίου οφειλετών στην επιχείρηση ή ένα τμήμα λογιστηρίου εξοικονομώντας έτσι δαπάνες από το ακριβό εξειδικευμένο προσωπικό του.
- ❖ Ενισχύει εταιρείες με χρηματοδοτικά προβλήματα αλλά καλής ποιότητας προϊόντα, γιατί χρηματοδοτεί με βάση την ποιότητα των προϊόντων και όχι την οικονομική επιφάνεια των επιχειρήσεων.



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

### 4.3 ΤΑ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FACTORING

❖ Δεν παρέχει την δυνατότητα χρηματοδότησης σε ξένο νόμισμα.

❖ Πολλές φορές η χρηματοδότηση μέσω Factoring θεωρείται σαν αδυναμία πρόσβασης στο τραπεζικό σύστημα λόγω της κακής οικονομικής κατάστασης στην οποία μια επιχείρηση.

❖ Δεν καλύπτει τον κίνδυνο της μεταβολής των συναλλαγματικών ισοτιμιών.

❖ Η ασφάλιση που παρέχει το Factoring καλύπτει τον κίνδυνο που απορρέει από την ενδεχόμενη οικονομική αδυναμία του οφειλέτη - αγοραστή και κατά συνέπεια περιλαμβάνει μόνο τους εμπορικούς κινδύνους (αφερεγγυότητα πελάτη) και όχι πολιτικούς κινδύνους (country risk).

❖ Ο προμηθευτής δεν έχει την ευχέρεια να επιλέξει αυθαίρετα τις απαιτήσεις που θα εκχωρήσει (πουλήσει) στον Factor, δηλαδή δεν έχει την δυνατότητα να μεταφέρει σ' αυτόν τους κακούς κινδύνους (απαιτήσεις κατά των πελατών των οποίων αμφισβητείται η φερεγγυότητα) και να κρατήσει ή να διαθέσει με άλλο τρόπο τους <<καλούς κινδύνους>> (φερέγγυοι πελάτες)

❖ Παρέμβαση τρίτου (Factor) στις σχέσεις μεταξύ δύο εμπορικών εταιρών (προμηθευτή και αγοραστή). Από ορισμένους αντιπάλους του Factoring προβάλλεται σαν μειονέκτημα του θεσμού αυτού η ανάγκη γνωστοποίησης των εμπορικών σχέσεων δύο συναλλασσόμενων (προμηθευτή και αγοραστή) σε ένα τρίτο (Factor) καθώς και η παρέμβαση τούτου στις συναλλαγές, πράγμα που ενδέχεται να ενδιαφέρεται ιδιαίτερα με τη διατήρηση του εμπιστευτικού χαρακτήρα, των εμπορικών αποσβέσεων.

Το επιχείρημα αυτό που διατυπώνεται εις βάρος του Factoring αποδυναμώνεται σε μεγάλο βαθμό εάν ληφθεί υπόψη ότι :

❖ Ο Factor αναλαμβάνει μεν τη διαχείριση και την είσπραξη των απαιτήσεων του προμηθευτή, δεν επεμβαίνει, όμως σε τυχόν αντιδικίες τους σχετικά με την ποιότητα, με την ποσότητα, ιδιότητες κ.λ.π του παραδοθέντος εμπορεύματος, περιορίζεται δηλαδή σε

καθαρά μεσολαβητικό ρόλο και δεν αναμειγνύεται στις μεταξύ τους εμπορικές – εταιρικές σχέσεις.

❖ Το σοβαρότερο μειονέκτημα είναι το υψηλό κόστος που έχει το Factoring, το οποίο εξαρτάται βεβαίως από το εύρος των παρεχόμενων υπηρεσιών. Κατά το πρώτο στάδιο εφαρμογής του Factoring στην Ευρώπη, είχε θεωρηθεί σαν ένα δαπανηρό

μέσο. Με την ένταση του ανταγωνισμού κατά τα τελευταία χρόνια και με την εφαρμογή από τις εταιρίες Factoring, ορθολογικών μεθόδων διεκπεραίωσης των εργασιών τους, έχουν συμπεριστεί τα κόστη σημαντικά, προς όφελος των επιχειρήσεων. Είναι βέβαια ευνόητο ότι ο προμηθευτής θα πρέπει να συν εκτιμήσει τα έξοδα που εξοικονομεί λόγω των υπηρεσιών που προσφέρει ο Factor αλλά και τα σημαντικά πλεονεκτήματα του Factoring, τα οποία είναι δύσκολο να αποτιμηθούν σε χρήμα.

#### **4.4 ΠΟΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΟΥΝ FACTORING**

##### **To factoring απευθύνεται κατά κανόνα :**

- Σε αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις μεσαίου και πάνω μεγέθους, ικανοποιητικής αποδοτικότητας και επιχειρηματικής διαχείρισης.
- Σε επιχειρήσεις που παράγουν ή εμπορεύονται προϊόντα μεγάλης εμπορευσιμότητας (τυποποιημένα, μη υποκείμενα σε ενστάσεις, αμφισβητήσεις και αλλοιώσεις, πραγματικό πουλημένα και τιμολογημένα κατά την αγορά κλπ.)
- Σε επιχειρήσεις με μεγάλο και σταθερό αριθμό αγοραστών που συνιστούν ένα ικανοποιητικό χαρτοφυλάκιο, με ικανοποιητικό βαθμό διασποράς κινδύνων.
- Σε επιχειρήσεις χωρίς πιστωτικά ή άλλα προβλήματα, διοικητικά, οργανωτικά κλπ.

##### **To factoring αναφέρεται σε όλους όσους θέλουν :**

- Να καλύπτεται ο πιστωτικός κίνδυνος και συγχρόνως να χρηματοδοτούνται .
- Να παρέχουν πιστώσεις με ανοιχτούς λογαριασμούς και να χρηματοδοτούνται.
- Να χρηματοδοτούνται από την έκδοση των τιμολογίων και πριν από τη λήψη μακροχρόνιων επιταγών ή συναλλαγματικών.
- Να περιορίσουν τις μεταχρονολογημένες επιταγές στις συναλλαγές τους.

- Να περιορίσουν τις ενέγγυες πιστώσεις στις συναλλαγές τους.
- Να περιορίσουν τις εγγυητικές επιστολές στις συναλλαγές τους.
- Να χρηματοδοτούνται χωρίς εμπράγματα ή άλλες εξασφαλίσεις.
- Να αυξήσουν σημαντικά τις πωλήσεις και τα έσοδά τους.
- Να βελτιώσουν την ανταγωνιστικότητά τους.
- Να βελτιώσουν τους όρους αγορών του εξωτερικού και εσωτερικού.
- Να μειώσουν το συνολικό κόστος τους.
- Να βελτιώσουν την ρευστότητα, αποδοτικότητα και παραγωγικότητά τους.
- Να βελτιώσουν την εικόνα και τους δείκτες ισολογισμού τους.
- Να βελτιώσουν τις επιδόσεις των μετοχών τους στο Χρηματιστήριο.
- Να χρηματοδοτείται ο Φόρος Προστιθέμενης Αξίας των πωλήσεων τους έως και 85%.

**Οι επιχειρήσεις που ενδείκνυται να κάνουν χρήση των υπηρεσιών factoring έχουν τα ακόλουθα χαρακτηριστικά :**

- Παρουσιάζουν αναπτυσσόμενη και κερδοφόρα δραστηριότητα.
- Πραγματοποιούν πωλήσεις με βραχυπρόθεσμη πίστωση.
- Έχουν ευρύ αριθμό πελατών με επαναληπτική και καλή αγοραστική συμπεριφορά
- Εκδίδουν τιμολόγια με σημαντική μέση αξία.

**Υπάρχουν όμως κάποιοι περιορισμοί εφαρμογής του Factoring. Το Factoring δεν προσφέρεται σε απαιτήσεις που προέρχονται από:**

- Πωλήσεις αγαθών προθεσμίας μεγαλύτερης των έξι μηνών.
- Πωλήσεις προς θυγατρικές ή επιχειρήσεις ενδιαφέροντος του πωλητή
- Πωλήσεις νωπών ή ευαίσθητων ή υποκειμένων σε αλλοιώσεις αγαθών.
- Πωλήσεις επί παρακαταθήκη, υπό διαμετακόμιση, προς αναζήτηση αγοραστή.
- Πληρωμές έναντι λογαριασμού ή ανάλογα με την πρόοδο των εργασιών (π. χ οι-κοδομικές και κατασκευαστικές εταιρείες ).

- Πωλήσεις περιστασιακές
- Πωλήσεις μακροπρόθεσμης διάρκειας .
- Πωλήσεις shop in shop
- Πωλήσεις μεγάλου αριθμού και μικρής αξίας τιμολογίων.
- Πωλήσεις προς αγοραστές με προβλήματα καθυστερήσεων πληρωμών, δύστροπους, σχολιασμένης συναλλακτικής συμπεριφοράς κλπ.
- Πωλήσεις από ιδιώτη σε ιδιώτη.
- Πωλήσεις προς τελικούς καταναλωτές.
- Απαιτήσεις με όρο απαγόρευσης της εκχώρησης τους.

**Στις εξαιρέσεις υπάγονται σε γενικές γραμμές και οι παρακάτω κατηγορίες επιχειρήσεων :**

- Επιχειρήσεις με σοβαρά προβλήματα.
- Επιχειρήσεις πωλήσεων κεφαλαιουχικού εξοπλισμού στον τελικό χρήστη.
- Επιχειρήσεις κατασκευαστικών – τεχνικών έργων.
- Επιχειρήσεις πωλήσεων αγαθών ή υπηρεσιών μακροπρόθεσμων συμβολαίων με τμηματικές τιμολογήσεις – πληρωμές.
- Επιχειρήσεις λιανικού εμπορίου.
- Επιχειρήσεις μεταφορών –αποθηκεύσεων – επικοινωνιών.
- Τράπεζες –ασφάλειες – leasing.

#### **4.5 ΩΦΕΛΕΙΕΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΑΠΟ ΤΗ ΧΡΗΣΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΤΟΥ FACTORING**

Οι ωφέλειες είναι πολλαπλές και ιδιαίτερα σημαντικές για την παραγωγική και αποδοτική ανάπτυξη της επιχείρησης. Κυριότερες θεωρούνται οι εξής:

❖ Εξυγιαίνει το πελατολόγιο της επιχείρησης και δημιουργεί καλές συνθήκες εισπραξιμότητας των τιμολογίων από υφισταμένους αλλά και νέους αγοραστές. Έτσι η επιχείρηση αναπροσαρμόζει έγκαιρα την πιστωτική της πολιτική και συγκεντρώνεται απερίσπαστη στην ανάπτυξη των εργασιών της.

❖ Η ανάληψη από την εταιρεία factoring της είσπραξης των τιμολογίων βελτιώνει τη συμπεριφορά των οφειλετών σε ότι αφορά την εξόφληση των υποχρεώσεων τους, με αποτέλεσμα την έγκαιρη ρευστοποίηση των εισπρακτέων τιμολογίων του προμηθευτή.

❖ Η ανάθεση της διαχείρισης και λογιστικής παρακολούθησης των εμπορικών απαιτήσεων στην εταιρεία factoring μειώνει σημαντικά τα λειτουργικά κόστη της συνεργαζόμενης επιχείρησης

❖ Η χρηματοδότηση της επιχείρησης από την εταιρεία factoring στηρίζεται στο αξιολογημένο πελατολόγιο της και έτσι δεν απαιτείται παροχή πρόσθετων ασφαλειών.

❖ Η χρηματοδότηση της επιχείρησης συνδέεται απόλυτα με τον κύκλο εργασιών της εταιρείας factoring , και μπορεί να αυξάνεται ανάλογα με αυτόν, κάτι που εξασφαλίζει συνεχή ρευστότητα, η οποία αποτελεί ισχυρό «χαρτί» για επίτευξη ευνοϊκών συμφωνιών με τους προμηθευτές της.

❖ Η ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από την εταιρεία factoring διασφαλίζει την πληρωμή τιμολογίων και την αποφυγή επισφαλών πελατών, γεγονός που διευκολύνει τον οικονομικό σχεδιασμό της επιχείρησης, εγγυάται την ανάπτυξή της, ενώ παράλληλα βελτιώνει την εικόνα του ισολογισμού της και την πιστοληπτική ικανότητά της, δεδομένου ότι η προκαταβολή που λαμβάνει έναντι της αξίας των τιμολογίων δεν εμφανίζεται στις υποχρεώσεις της.

❖ Γενικότερα η χρήση των υπηρεσιών factoring δίνει την δυνατότητα στην επιχείρηση να εκλογικεύσει την οργανωτική και λειτουργική δομή της, να περιορίζει το κόστος της, να βελτιώνει την ανταγωνιστικότητά της και να επικεντρώνει την προσοχή και την δράση της στη συνέχεια και την ανάπτυξή της.

# ***ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ***

## **Επιχειρήσεις Πρακτορείας Επιχειρηματικών Απαιτήσεων στην Ελλάδα**

Στην εγχώρια αγορά factoring δραστηριοποιούνται τέσσερις εταιρείες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων ως χωριστά νομικά πρόσωπα, οι οποίες είναι θυγατρικές τραπεζικών ομίλων.

Υπηρεσίες factoring αναπτύσσουν και οι εμπορικές τράπεζες μέσω ειδικών διευθύνσεων, ιδιαίτερα δε τα τελευταία χρόνια όπου οι συνθήκες λειτουργίας του θεσμού συνηγορούν στην προώθηση του προϊόντος μέσα από τα δίκτυα των τραπεζών, παρά μέσω ξεχωριστών εταιρειών. Συγκεκριμένα, τόσο η φορολογική και λογιστική αντιμετώπιση του factoring, όσο και οι συνεργίες που προκύπτουν από την ανάπτυξη του προϊόντος (διεύρυνση και ενίσχυση του πελατολογίου, ανάπτυξη άλλων τραπεζικών προϊόντων με τις ευκαιρίες πωλήσεων που δημιουργούνται από τις συμφωνίες πρακτορείας, προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων, κλπ.), επηρεάζουν αυτή την εξέλιξη.

Οι εμπορικές τράπεζες που παρέχουν υπηρεσίες factoring είναι: ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε., ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε., ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ ΛΤΔ. («ΚΥΠΡΟΥ FACTORS»), ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε. (ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ-ΤΟΜΕΑΣ FACTORING), NOVABANK ΤΡΑΠΕΖΑ Α.Ε., HSBC BANK PLC (λειτουργεί ως υποκατάστημα της ομώνυμης τράπεζας στη Βρετανία) και FCE BANK PLC (λειτουργεί ως υποκατάστημα της FORD CREDIT EUROPE PLC στη Βρετανία).

Σημειώνεται ότι η HSBC BANK PLC λειτουργεί στην Ελλάδα από το 1981 ως υποκατάστημα της βρετανικής τράπεζας MIDLAND BANK PLC. Το 1999 η επωνυμία της άλλαξε στη σημερινή με την εξαγορά της MIDLAND BANK PLC στη Βρετανία. Το Μάρτιο του 2001 εξαγόρασε την BARCLAYS BANK PLC και απορρόφησε τις δραστηριότητες της τελευταίας στην Ελλάδα.

Η ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ήταν από τις πρώτες που δραστηριοποιήθηκαν στον τομέα του factoring (μαζί με την FACT-HELLAS Α.Ε.) με την ίδρυση της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ FACTORING Α.Ε., την οποία απορρόφησε τον Δεκέμβριο του 2004 στα πλαίσια της στρατηγικής ανασύνταξης του ομίλου. Η ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING Α.Ε. είχε μερίδιο αγοράς το 2002 περίπου 14% και το 2003 περίπου 11% και αποτελούσε τη δεύτερη δύναμη στον τομέα αυτό (μετά την ABC FACTORS).

Η ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ ΛΤΔ . διαθέτει παρουσία στην Ελλάδα από το 1990. Η δραστηριοποίησή της στον τομέα του factoring ξεκινά με τη συμμετοχή της στην ABC FACTORS, ενώ από το 2000 ξεκίνησε την ανάπτυξη υπηρεσιών factoring ανεξάρτητα και στα τέλη του 2001 αποχώρησε από την εταιρεία αυτή ενόψει της απορρόφησης των δραστηριοτήτων της ΙΟΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ από την ALPHA BANK Α.Ε. Η παρουσία της στο factoring αναπτύχθηκε ταχύτατα και σε διάστημα πέντε ετών οι εργασίες στον τομέα αυτό αυξήθηκαν κατά 44 φορές.

Η NOVABANK ΤΡΑΠΕΖΑ Α.Ε. είναι 100% θυγατρική της BANCO COMERCIAL PORTUGUES S.A. από το 2005. Διαθέτει παρουσία στην Ελλάδα από το 2000 ενώ οι δραστηριότητες factoring ξεκίνησαν από το 2003.

Η ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε. (ΕΤΕ) διαθέτει παρουσία στο factoring από το 1995 με την ίδρυση της ΕΤΗΝΟFACT Α.Ε., την οποία απορρόφησε τον Φεβρουάριο του 2000. Μέχρι το 2000 το μερίδιο της ΕΤΕ στον τομέα αυτό ήταν περίπου 10%.

Η δραστηριότητα factoring της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ Α.Ε. παρέχεται μέσω της ίδιας της τράπεζας, με χωριστή διεύθυνση που πλαισιώνεται από έξι άτομα σε συνεργασία με το δίκτυο καταστημάτων (458 συνολικά). Το μερίδιο αγοράς στον τομέα αυτό ήταν περίπου 3%-4% το 2000-2001.

Η FCE BANK PLC (πρώην FORD CREDIT EUROPE PLC) διαθέτει παρουσία στην Ελλάδα από το 1995, ενώ ιδρύθηκε το 1993 στη Βρετανία. Βασικός σκοπός της είναι η χρηματοδότηση των εμπορικών συνεργατών της FORD MOTOR CO στην ελληνική αγορά, συμπεριλαμβανομένης και της παροχής υπηρεσιών factoring.

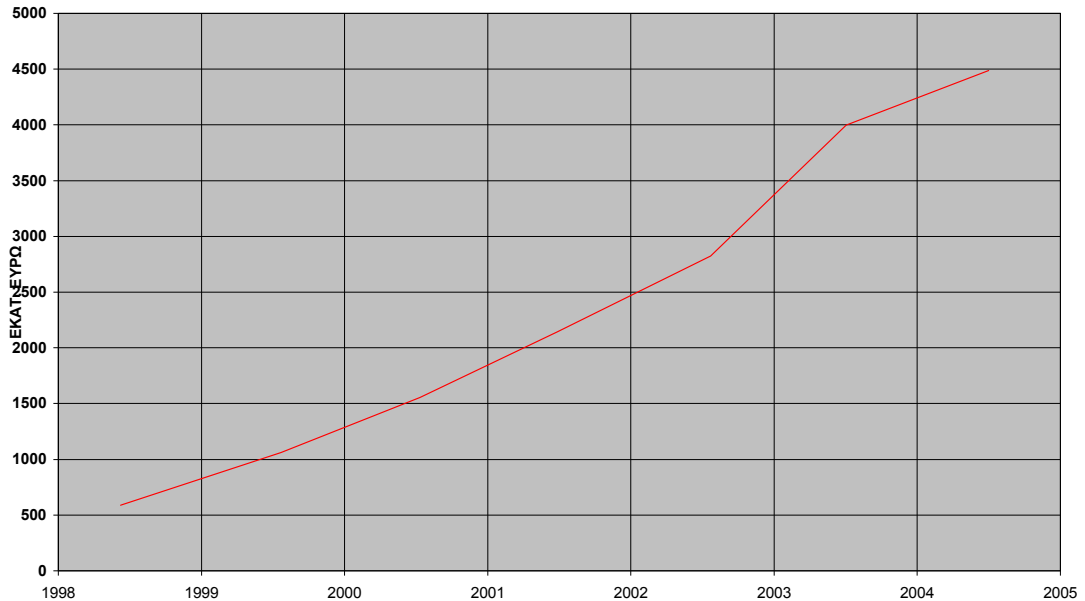
### **Εξέλιξη της εγχώριας αγοράς Factoring στην Ελλάδα**

Η ανάπτυξη του factoring στη χώρα μας ουσιαστικά ξεκίνησε περί τα τέλη του 1994 με τη δημιουργία των πρώτων ανωνύμων εταιρειών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων. Κατά το διάστημα 1996-1999 το factoring σημείωσε μέσο ετήσιο ρυθμό αύξησης 45%. Στο διάστημα 1999-2005 ο μέσος ετήσιος ρυθμός αύξησης ήταν 31%, φθάνοντας τα €4.661 εκ. κατά το αμέσως προηγούμενο έτος. Σημειώνεται ότι τα μεγέθη που παρουσιάζονται στην ενότητα αυτή προέκυψαν από έρευνα της ICAP ΑΕ στις κυριότερες επιχειρήσεις. Η βάση των στοιχείων (factoring turnover) και η ανάλυση κατά υπηρεσίες και κλάδους ακολουθούν τη μεθοδολογία του μεγαλύτερου συλλογικού φορέα διεθνούς factoring (Factors Chain International-FCI), που πραγματοποιεί ετήσια



έρευνα μεταξύ των μελών του (που αναλογούν σε περισσότερο από το 60% της παγκόσμιας αγοράς). Όσον αφορά το μέγεθος της ελληνικής αγοράς, επισημαίνεται ότι τα κατά καιρούς δημοσιευόμενα μεγέθη είναι αυτά που αντιστοιχούν για τα μέλη του FCI στην Ελλάδα και τα οποία αναλογούν στο 93%-95% περίπου του συνόλου της αγοράς. Δηλαδή οι εκτιμήσεις που δημοσιεύονται κατά καιρούς δεν λαμβάνουν υπόψη τη δραστηριότητα των φορέων (επιχειρήσεις ή τράπεζες) που δεν είναι μέλη του FCI.

ΕΓΧΩΡΙΟ FACTORING (1998-2005)



## Πηγή I.C.A.P

### Εξέλιξη του Διεθνές Factoring

Σήμερα το factoring βρίσκει εφαρμογή σε 60 χώρες περίπου. Στο διάστημα 1984-2004 ο κύκλος εργασιών από υπηρεσίες factoring αυξήθηκε κατά 22 φορές, σύμφωνα με στοιχεία του μεγαλύτερου διεθνούς δικτύου Factors Chain International (FCI), που εκπροσωπεί το 56% του εγχώριου και το 64% του διεθνούς factoring, με 206 μέλη σε 59 χώρες. Αξίζει να σημειωθεί ότι στην παγκόσμια αγορά factoring δραστηριοποιούνται και άλλα διεθνή δίκτυα, σύμφωνα με προηγούμενη μελέτη (Δεκέμβριος 2000): International Factors Group, Heller International και Lombard Nat West Commercial Services. Το 2004 το δίκτυο της FCI εξυπηρέτησε 133.600 πελάτες, και 4.962.638 αγοραστές, ενώ πραγματοποιήθηκαν 102.105.720 συναλλαγές. Σύμφωνα με την ίδια πηγή, το 2005 το σύνολο του παγκόσμιου factoring ανήλθε σε €1.106.547 εκ., παρουσιάζοντας αύξηση 18,2% έναντι του 2004, ενώ μεγαλύτερη ποσοστιαία αύξηση παρουσίασαν

οι συναλλαγές που αφορούν το διεθνές factoring (27%). Η εξέλιξη αυτή οφείλεται σε τρεις παράγοντες:

- Βελτίωση της παγκόσμιας οικονομικής συγκυρίας, παρά τις υψηλές τιμές του πετρελαίου και άλλων βασικών πρώτων υλών.
- Μεγαλύτερη εξοικείωση επιμέρους αγορών γύρω από τα πλεονεκτήματα και την ευελιξία υπηρεσιών που προσφέρει το factoring, γεγονός που οδήγησε σε αύξηση της ζήτησης.
- Διείσδυση του factoring σε περισσότερες νέες και αναπτυσσόμενες αγορές όπως το Περού, η Αίγυπτος, η Ουκρανία, τα Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα και το Βιετνάμ.

FACTORIZING ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ ΑΝΑ ΕΙΔΟΣ ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ (2001-2005)					
Υπηρεσίες σε εκατ. Ευρώ	2001	2002	2003	2004	2005
Προκαταβολές τιμολογίων	67.759	74.815	77.516	97.543	160.141
Με αναγωγή	60.925	63.830	73.169	89.808	116.626
Χωρίς αναγωγή	152.738	156.510	177.173	191.467	232.683
Είσπραξη	10.318	15.640	12.836	15.549	13.120
Εγχώριο factoring	291.740	310.795	340.694	394.367	522.570
Εξαγωγικό	13.310	14.649	21.606	32.405	42.073
Εισαγωγικό	7.853	8.069	8.915	11.160	13.190
Διεθνές factoring	21.163	22.718	30.521	43.565	55.263
Σύνολο μελών FCI	321.903	333.513	371.215	437.032	577.832
Σύνολο εγχώριου factoring	644.659	681.281	712.657	791.950	930.061
Σύνολο διεθνές factoring	41.023	42.916	47.735	68.265	86.086
Παγκόσμιο Σύνολο	685.682	724.197	760.392	860.215	1.016.547

### Πηγή I.C.A.P

Το 2005 σε σύγκριση με το 2004, ιδιαίτερα δυναμική άνοδο παρουσίασαν το Χονγκ Κονγκ (+60%), η Ταϊβάν (+57%), η Κίνα (+35%) και η Ινδία (+22%). Στην Αμερικανική ήπειρο η Χιλή παρουσίασε τη μεγαλύτερη αύξηση (126%). Στην Ευρώπη όπου ο θεσμός έχει ωριμάσει, τα αποτελέσματα εξακολουθούν να είναι θετικά, με εξαίρεση την Ιταλία όπου σημειώθηκε περαιτέρω μείωση συγκριτικά με το 2002, έτος που αποτέλεσε ορόσημο για την ανάπτυξη του θεσμού στη χώρα αυτή.

Το 8,5% του παγκόσμιου factoring αφορά τις διεθνείς και το 91,5% τις εγχώριες συναλλαγές, ποσοστά που είναι συμβατά με εκείνα που παρουσιάζει η ελληνική αγορά. Ακόμη, το 2005 ποσοστό 30,6% του εγχώριου factoring που πραγματοποιήθηκε από τα μέλη του FCI αφορούσε τη χρηματοδότηση τιμολογίων με προκαταβολή (Ελλάδα:

15,5%), ποσοστό 22,3% αφορούσε το factoring με αναγωγή, ποσοστό 44,5% αφορούσε το factoring χωρίς αναγωγή (Ελλάδα: 29,2%) και ποσοστό 2,5% την είσπραξη απαιτήσεων (Ελλάδα: 8,4%). Από τα στοιχεία αυτά φαίνεται ότι υπάρχουν σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης του factoring στη χώρα μας για υπηρεσίες με μεγαλύτερη προστιθέμενη αξία.

Αξίζει να αναφερθεί ότι ο ρόλος των τραπεζών είναι εξίσου σημαντικός και στη διεθνή αγορά factoring, καθώς το τραπεζικό σύστημα προβαίνει στη συστηματική εξαγορά και δημιουργία εταιρειών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων. Στις ΗΠΑ και τη Μεγάλη Βρετανία, σχεδόν όλοι οι μεγάλοι factors είναι θυγατρικές εμπορικών τραπεζών. Επίσης, πάνω από τα μισά μέλη της FCI στις αναπτυσσόμενες οικονομίες και οικονομίες της μετάβασης, είτε είναι τράπεζες, είτε έχουν τράπεζες ως κυρίους μετόχους.

Σε επίπεδο περιφερειών η Ευρώπη αποτελεί τη μεγαλύτερη αγορά factoring με ποσοστό 70,4% του συνόλου, βάσει του κύκλου εργασιών και 53,9% των επιχειρήσεων (factors). Ακολουθεί η Ασία με ποσοστό 13,4% του συνολικού κύκλου εργασιών και 12,9% των επιχειρήσεων, ενώ τρίτη δύναμη είναι η Αμερικανική Ήπειρος με ποσοστό 13,3% του συνολικού κύκλου εργασιών και 28,9% των επιχειρήσεων. Στο διάστημα 1999-2005 η Ν. Ωκεανία πέτυχε τη μεγαλύτερη αύξηση (βάσει κύκλου εργασιών) με μέσο ετήσιο ρυθμό 28,1%.

Στην Ευρώπη σημειώθηκε αύξηση με μέσο ετήσιο ρυθμό 12,5% κατά το εξεταζόμενο διάστημα, ενώ στην Ασία η μέση ετήσια αύξηση ήταν 9,5%, σε σύγκριση με το μέσο ετήσιο ρυθμό για το παγκόσμιο σύνολο που ήταν 10,6%. Η αντίστοιχη αύξηση στην αμερικανική ήπειρο ήταν μόλις 2,8%. Κυρίαρχη θέση στην αμερικανική ήπειρο έχουν οι ΗΠΑ με ποσοστό 69,4% του συνόλου, αλλά ο μέσος ετήσιος ρυθμός αύξησης μόλις ξεπέρασε το 1% κατά το εξεταζόμενο διάστημα.

Η δυναμική εξέλιξη της ευρωπαϊκής αγοράς οφείλεται στη διεύρυνση της Ε.Ε. με 10 νέες χώρες-μέλη και στη σταδιακή διείσδυση του θεσμού στις πρώην ανατολικές χώρες. Η κυριότερη δύναμη στην ευρωπαϊκή αγορά factoring εξακολουθεί να είναι η Βρετανία με ποσοστό 33,2% του συνόλου και μέσο ετήσιο ρυθμό αύξησης 14,9% κατά το εξεταζόμενο διάστημα. Ακολουθούν η Ιταλία (ποσοστό 15,5% του συνόλου) και η Γαλλία (ποσοστό 12,4% του συνόλου).

Η ατμομηχανή της Ασιατικής αγοράς είναι η Ιαπωνία με ποσοστό 56,9% του συνόλου και μέση ετήσια αύξηση 5,7% κατά το εξεταζόμενο διάστημα. Ακολουθεί η Ταϊβάν

η οποία σημείωσε εντυπωσιακούς ρυθμούς ανάπτυξης κατά την εξεταζόμενη περίοδο (μέση ετήσια αύξηση 60,7% και ποσοστό 26,5% του συνόλου).

(ποσά σε € εκ.)	Αριθμός Εταιρειών	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Αυστρία	3	2.007	2.275	2.181	2.275	2.932	3.692	4.273
Βέλγιο	6	7.630	8.000	9.000	9.391	11.500	13.500	14.000
Βουλγαρία	-	2	1	2	0	0	0	0
Κροατία	5	0	0	0	0	0	28	175
Κύπρος	3	1.120	1.410	1.554	1.997	2.035	2.140	2.425
Τσεχία	10	780	1.005	1.230	1.681	1.880	2.620	2.885
Δανία	9	3.360	4.050	5.488	5.200	5.570	6.780	7.775
Εσθονία	3	470	615	1.400	2.143	2.262	3.920	2.400
Φινλανδία	4	5.630	7.130	7.445	9.067	8.810	9.167	10.470
Γαλλία	25	53.100	52.450	67.660	67.398	73.200	81.600	89.020
Γερμανία	40	19.984	23.483	29.373	30.156	35.082	45.000	55.110
Ελλάδα	10	850	1500	2.050	2.694	3.680	4.430	4.510
Ουγγαρία	24	144	344	546	580	1.142	1.375	1.820
Ισλανδία	1	100	125	26	16	25	16	15
Ιρλανδία	6	6.160	6.500	7.813	8.620	8.850	13.150	23.180
Ιταλία	40	88.000	110.000	123.823	134.804	132.510	121.000	111.175
Λετονία	4	0	0	0	0	0	155	20
Λιθουανία	8	0	0	0	0	0	1.040	1.640
Λουξεμβούργο	1	0	0	0	197	275	285	280
Ολλανδία	5	20.500	15.900	17.800	20.120	17.500	19.600	23.300
Νορβηγία	8	4.260	4.960	5.700	7.030	7.625	8.260	9.615
Πολωνία	10	605	2.085	3.330	2.500	2.580	3.540	3.700
Πορτογαλία	10	7.405	8.995	10.189	11.343	1.281	4.700	16.965
Ρουμανία	6	37	60	98	141	225	420	550
Ρωσία	15	0	0	0	168	485	1.130	2.540
Σλοβακία	8	160	160	240	240	384	665	830
Σλοβενία	3	35	65	71	75	170	185	230
Ισπανία	19	12.530	19.500	23.600	31.567	37.486	45.376	55.515
Σουηδία	64	7.550	12.310	5.250	10.229	10.950	14.500	19.800
Ελβετία	5	1.300	1.300	1.430	2.250	1.514	1.400	1.900
Τουρκία	100	5.250	6.390	3.947	4.263	5.330	7.950	11.830
Ουκρανία	20	0	0	0	0	0	0	333
Βρετανία	100	103.200	123.770	136.080	156.706	160.770	184.520	237.205
<b>Σύνολο Ευρώπης</b>	<b>575</b>	<b>352.214</b>	<b>414.383</b>	<b>468.326</b>	<b>522.851</b>	<b>546.935</b>	<b>612.504</b>	<b>715.486</b>

Αργεντινή	3	1.481	1.715	1.017	71	70	101	275
Βραζιλία	80	17.010	12.012	11.020	11.030	12.040	15.500	20.050
Καναδάς	47	1.952	2.256	2.699	3.100	3.161	3.157	3.820
Χιλή	30	2.600	2.650	3.123	3.130	3.500	4.200	9.500
Κολομβία		50	0	0	0	0	0	0
Κόστα Ρίκα	4	226	258	208	210	185	180	100
Κούβα	5	185	108	113	120	93	190	210
Ελ Σαλβαδόρ	4	0	0	123	157	102	105	80
Μεξικό	15	3.550	5.030	6.890	6.340	4.535	4.600	7.100

Παναμάς	4	11	220	220	0	160	201	240
Περού	8	0	0	0	0	0	0	95
ΗΠΑ	108	88.096	102.268	101.744	91.143	80.696	81.860	94.160
<b>Σύνολο Αμε- ρικής</b>	<b>308</b>	<b>115.134</b>	<b>126.517</b>	<b>127.157</b>	<b>115.301</b>	<b>104.542</b>	<b>110.094</b>	<b>135.630</b>

Αίγυπτος	2	0	0	0	0	0	1	1
Μαρόκο	3	57	45	50	190	160	300	430
Νότια Αφρική	9	5.340	5.550	5.580	5.860	5.470	7.100	5.580
Τυνησία	3	73	60	171	153	210	185	226
<b>Σύνολο Α- φρικής</b>	<b>17</b>	<b>5.470</b>	<b>5.655</b>	<b>5.801</b>	<b>6.203</b>	<b>5.840</b>	<b>7.586</b>	<b>6.237</b>

Κίνα	14	31	212	1.234	1.077	2.640	4.315	5.830
Χονγκ Κόνγκ	10	1.800	2.400	2.690	3.029	3.250	4.800	7.700
Ινδονησία	1	33	3	0	1	1	0	1
Ινδία	8	257	470	690	1.290	1.615	1.625	1.990
Ισραήλ	5	219	460	429	354	190	155	325
Ιαπωνία	14	55.347	58.473	61.566	50.380	60.550	72.535	77.220
Λίβανος	1	0	0	10	22	35	41	61
Μαλαισία	11	805	585	842	610	718	730	532
Ομάν	2	21	30	36	29	10	8	1
Φιλιπίννες	5	10	0	0	0	0	0	141
Σαουδική Α- ραβία	1	0	0	150	100	50	0	0
Σιγκαπούρη	10	1.970	2.100	2.480	2.600	2.435	2.600	2.880
Νότια Κορέα	3	15.120	155	85	55	38	32	850
Σρί Λάνκα	5	62	99	115	110	102	128	201
Ταϊβάν	25	2.090	3.650	4.511	7.919	16.000	23.000	36.000
Ταϊλάνδη	15	1.010	1.268	1.240	1.274	1.425	1.500	1.640
Ην. Αρ. Εμι- ράτα	3	0	0	0	0	37	145	440
Βιετνάμ	4	0	0	0	0	0	0	2
<b>Σύνολο Ασί- ας</b>	<b>137</b>	<b>78.775</b>	<b>69.865</b>	<b>76.078</b>	<b>69.850</b>	<b>89.096</b>	<b>111.614</b>	<b>135.814</b>

Αυστραλία	25	5.100	7.320	7.910	9.527	13.716	18.181	23.130
Νέα Ζηλανδία	4	184	100	410	465	263	236	250
<b>Σύνολο Ωκε- ανίας</b>	<b>29</b>	<b>5.284</b>	<b>7.420</b>	<b>8.320</b>	<b>9.992</b>	<b>13.979</b>	<b>18.417</b>	<b>23.380</b>
<b>Παγκόσμιο σύνολο</b>	<b>1.066</b>	<b>556.877</b>	<b>623.840</b>	<b>685.682</b>	<b>724.197</b>	<b>760.392</b>	<b>860.215</b>	<b>1.016.547</b>

Πηγή: Chain Factor International

## ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Ο θεσμός της πρακτορείας απαιτήσεων, αποτελεί ένα αρκετά ευέλικτο χρηματοδοτικό εργαλείο το οποίο μπορεί να αποφέρει αρκετά σημαντικά οφέλη στις επιχειρήσεις. Άμεσα επωφελούμενες επιχειρήσεις είναι κυρίως οι μικρομεσαίες, οι οποίες αντιμετωπίζουν κυρίως προβλήματα ρευστότητας, λογιστικής παρακολούθησης, είσπραξης των απαιτήσεων, διαχείριση των φορολογικών τους υποχρεώσεων καθώς και αντιμετώπιση δυσκολιών για την εισχώρησή τους και παραμονή τους στις ξένες αγορές.

Μια εταιρεία πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων μπορεί να προσφέρει τις εξής υπηρεσίες:

- α) Την χρηματοδότηση απαιτήσεων
- β) Την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου
- γ) Την διαχείριση του καθολικού των πωλήσεων
- δ) Τον έλεγχο της φερεγγυότητας των πελατών μίας επιχείρησης
- ε) καθώς και την παροχή συμβουλών μάρκετινγκ.

Η βασική διάκριση του κλάδου είναι το α) το εγχώριο factoring, στο οποίο αναπτύσσονται οι εμπορικές σχέσεις των επιχειρήσεων σε μια χώρα και χωρίζεται σε υποκατηγορίες, όπως το factoring με χρηματοδότηση και το factoring χωρίς χρηματοδότηση κ.τ.λ. και β) το διεθνές factoring, που κύριος σκοπός του είναι η εξυπηρέτηση των εισαγωγικών και εξαγωγικών δραστηριοτήτων των επιχειρήσεων, και το οποίο με την σειρά του χωρίζεται και αυτό σε υποκατηγορίες όπως το άμεσο εισαγωγικό και άμεσο εξαγωγικό factoring.

Η εποπτεία και ο έλεγχος των εταιρειών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων ασκείται από την Τράπεζα της Ελλάδος, όπου με πράξεις του Διοικητή, καθορίζονται ο συντελεστής φερεγγυότητας, ο συντελεστής ρευστότητας καθώς και η συγκέντρωση κινδύνων.

Μέχρι και σήμερα το πιο ευρέως γνωστό είδος χρηματοδότησης είναι η τραπεζική οποία προσφέρει στις επιχειρήσεις κεφάλαιο κίνησης. Ο θεσμός της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, ο οποίος καλύπτει τις ανάγκες από την παραγωγική δραστηριότητα, δεν αποσκοπεί να αντικαταστήσει την κλασική τραπεζική χρηματοδότηση αλλά να την συμπληρώσει.

Η ζήτηση των υπηρεσιών factoring στην Ελλάδα, κοινώς το εγχώριο factoring, βρίσκεται ακόμη στα αρχικά στάδια ανάπτυξης. Παρόλα αυτά όμως παρουσίασε από την πρώτη χρονιά αυξητικές τάσεις και έχει περιθώρια εξάπλωσης σε νέους κλάδους και κυρίως στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Όσο και για το διεθνές factoring μπορούμε να πούμε ότι και αυτό παρουσιάζει αρκετά ικανοποιητικές αυξητικές τάσεις παγκοσμίως. Αυτό οφείλεται σε τρεις βασικούς λόγους όπως στην βελτίωση της παγκόσμιας συγκυρίας, στην διείσδυση του factoring σε νέες αναπτυσσόμενες χώρες καθώς και στην εξοικείωση επιμέρους αγορών γύρω από τα πλεονεκτήματα και την ευελιξία υπηρεσιών που προσφέρει ο θεσμός του Factoring.

## **ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

### **Βιβλία:**

- Γεωργιάδης Α. (1996) Νέες μορφές συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας :  
Leasing – Factoring-Forfeiting-Franchising, Αθήνα, εκδόσεις Σάκκουλα.
- Ψυχομάνη Σ. (1996), Το Factoring ως νέα σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών  
απαιτήσεων, Θεσσαλονίκη: Εκδόσεις Σάκκουλα

### **Επιστημονικά άρθρα:**

- Μελέτη Ι. C. A. P (2005) : Πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (fac-  
toring ).

### **Διευθύνσεις Ιστοσελίδων:**

[http:// www.factoring.org](http://www.factoring.org)

[http:// www.bankofcyprus.gr](http://www.bankofcyprus.gr)

[http:// www.eurobank.gr](http://www.eurobank.gr)

[http:// www.piraeusbank.gr.](http://www.piraeusbank.gr)

[http:// www.atebank.gr](http://www.atebank.gr)

[http:// www.plant-management.gr/](http://www.plant-management.gr/)