



ΑΝΩΤΑΤΟ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΗΤΗΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

**Ο ΡΟΛΟΣ ΚΑΙ Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΟΥ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.
ΑΝΑΦΕΡΑΤΕ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΠΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΟΥΝΤΑΙ ΜΕΣΩ FACTORING.**



ΣΠΟΥΔΑΣΤΡΙΑ
ΤΣΕΡΜΠΙΝΟΥ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ

ΥΠ. ΚΑΘΗΓΗΤΡΙΑ
ΓΕΩΡΓΑΚΟΠΟΥΛΟΥ ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ

ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2008
ΗΡΑΚΛΕΙΟ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ	Σελ.3
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1	Σελ.5-7
Factoring – μια Νέα Μορφή Τραπεζικών Εργασιών	
1.1. Εισαγωγή στο θεσμό του Factoring	
1.2. Τι είναι όμως Factoring;	
1.3. Ιστορική αναδρομή Factoring	
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2	Σελ.9-22
Χαρακτηριστικά και είδη Factoring	
2.1. Γενικά χαρακτηριστικά του θεσμού	
2.2. Είδη Factoring	
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3	Σελ.24-29
Η λειτουργία του θεσμού	
3.1. Το Factoring σαν μορφή χρηματοδότησης	
3.2. Διαδικασίες λειτουργίας του	
3.3. Πλαίσιο συνεργασίας Factor – Εκχωρητή	
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4	Σελ.31-35
Οφέλη του Θεσμού Factoring	
4.1. Κοστολόγηση εργασιών	
4.2. Πλεονεκτήματα του Θεσμού Factoring εγχώριου και εξαγωγικού	
4.3. Πιθανά μειονεκτήματα του θεσμού	
4.4. Two Factors: Πλεονεκτήματα – Μειονεκτήματα	
4.5. Κριτήρια επιλογής προμηθευτών	
4.6. Πιθανά οφέλη του Factoring	
4.7. Επιχειρήματα – Κίνητρα για προσέγγιση πελατών	
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ	Σελ.37-46

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Ευχαριστώ θερμά, την καθηγήτριά μου Κα Ελευθερία Γεωργακοπούλου, για την καταπληκτική συνεργασία και τη σωστή καθοδήγησή της. Πολύ περισσότερο μάλιστα, για την υπομονή της, καθώς η επικοινωνία μας περιοριζόταν σε τηλεφωνική, καθιστώντας έτσι δυσκολότερη την συνεννόησή μας. Την εργασία αυτή την χρωστάω σε εσάς και ελπίζω να φανεί αντάξια των προσδοκιών σας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

Factoring – μια Νέα Μορφή Τραπεζικών Εργασιών

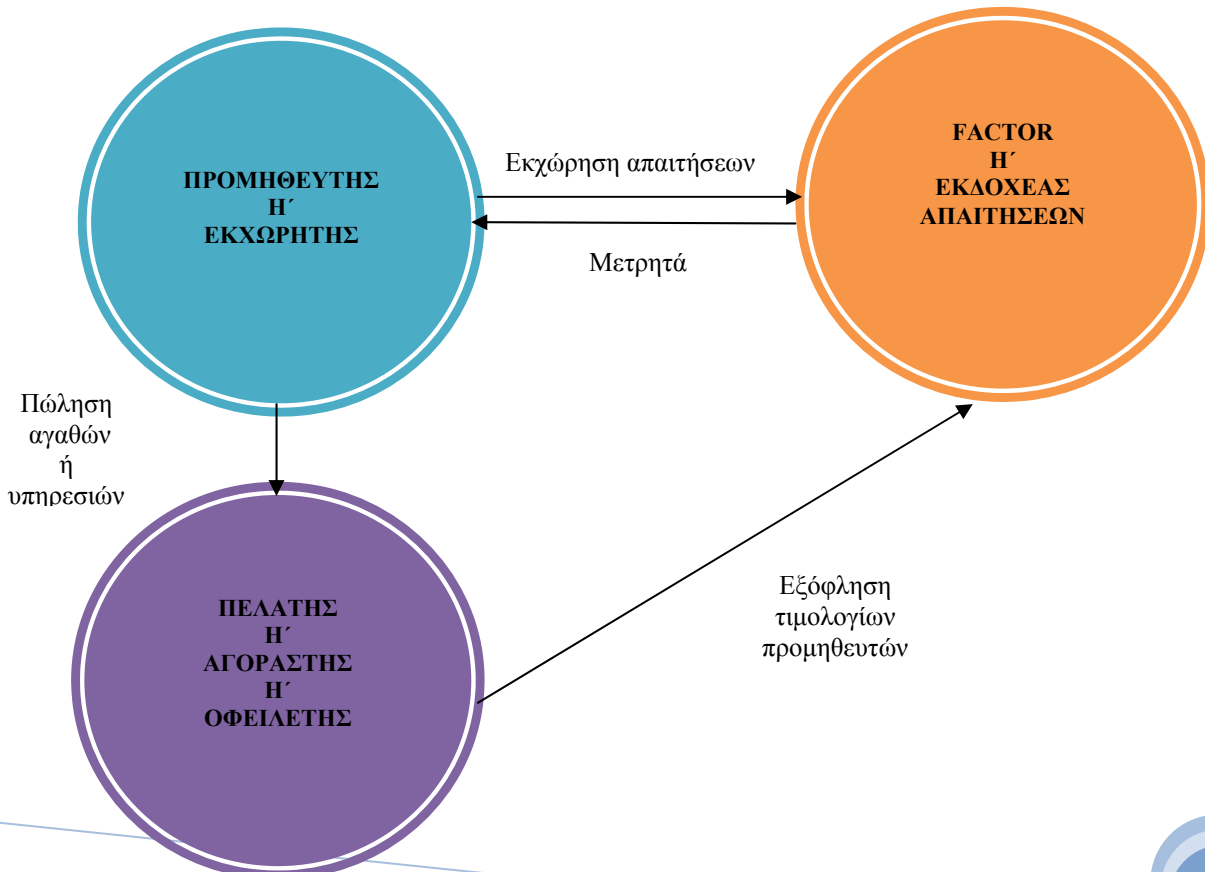
1.1. Εισαγωγή στο θεσμό του Factoring

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

1.2. Τι είναι όμως Factoring;

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

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



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

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

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

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

1.3. Ιστορική αναδρομή Factoring

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

Χαρακτηριστικά και Είδη Factoring

2.1. Γενικά χαρακτηριστικά του θεσμού

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

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

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

Αγορά-στόχο του Factoring αποτελούν:

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

Έχει αναπτυξιακό χαρακτήρα αφού χρηματοδοτεί και τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

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

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

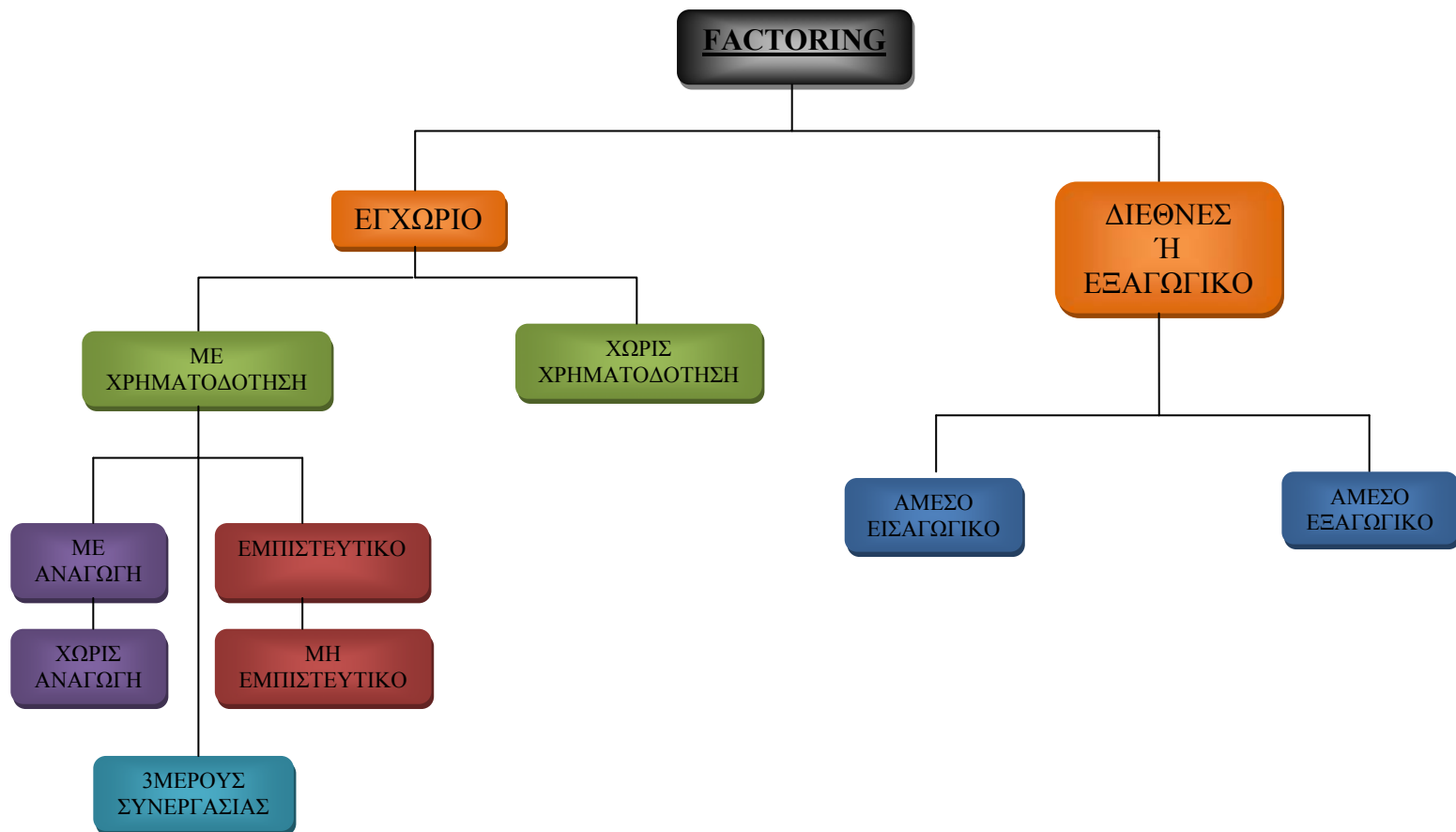
Μερικές από τις επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν Factoring στην Ελλάδα είναι:

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

Γενικότερα και πιο ομαδοποιημένα, Factoring χρησιμοποιούν οι εξής κλάδοι:

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

2.2. Είδη Factoring



I. Εγχώριο (Cosmetic Factoring)

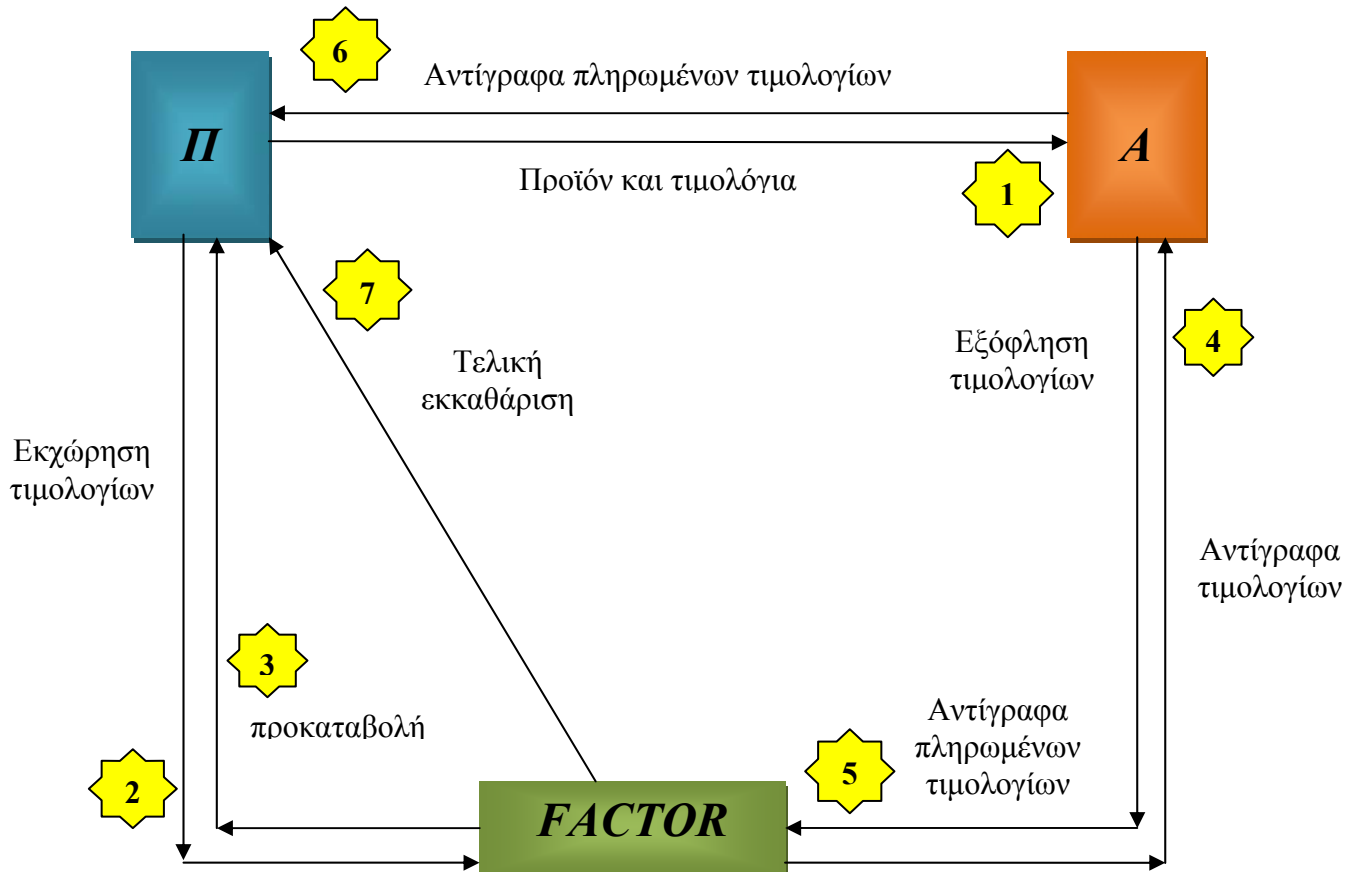
Το εγχώριο Factoring αφορά την εσωτερική αγορά της χώρας. Δηλαδή την ανάληψη της ευθύνης είσπραξης των τιμολογίων που αφορούν τις πωλήσεις προϊόντων και υπηρεσιών που πραγματοποιούνται στο εσωτερικό της χώρας. Επίσης τη λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων και τη χρηματοοικονομική διαχείριση της επιχείρησης.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

Αυτές είναι κυρίως επιχειρήσεις που αντιμετωπίζουν προβλήματα χρηματοδότησης και διαχείρισης.

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

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

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



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

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

- **Factoring χωρίς χρηματοδότηση (Maturity Factoring)**

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

Οι πληρωμές του προμηθευτή από τις οφειλές του Factor γίνονται:

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

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

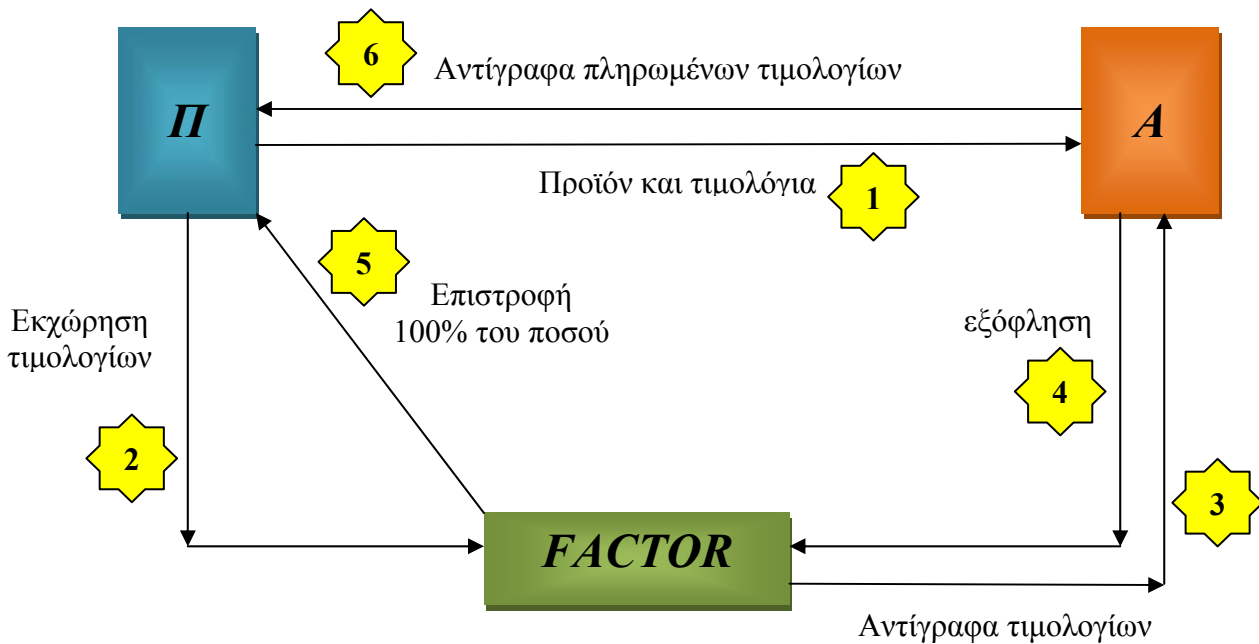
Το κόστος πιστωτικού κινδύνου από 0,5 – 2% δεν συνυπολογίζεται πάντα στο κόστος προμήθειας του προμηθευτή, αλλά ακολουθεί άλλες διαδικασίες υπολογισμού.

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

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

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

Έτσι, μειώνεται το κόστος της επιχείρησης γλυτώνοντας να πληρώνει άτομα τα οποία θα διαχειρίζονται τις επιταγές της, οι οποίες μπορεί να φτάνουν και τις 100-120 επιταγές περίπου την ημέρα και μάλιστα διαφορετικών τραπεζών, γλυτώνοντας παράλληλα και το παράβολο της τράπεζας, εξοικονομώντας χρόνο ώστε να επικεντρώνεται στις άλλες δραστηριότητές της και επιπλέον της παρέχεται πλήρη λογιστική απεικόνιση των ταμειακών ροών της.



- **Factoring με χρηματοδότηση (Bulk Factoring)**

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

- **Εμπιστευτικό**

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

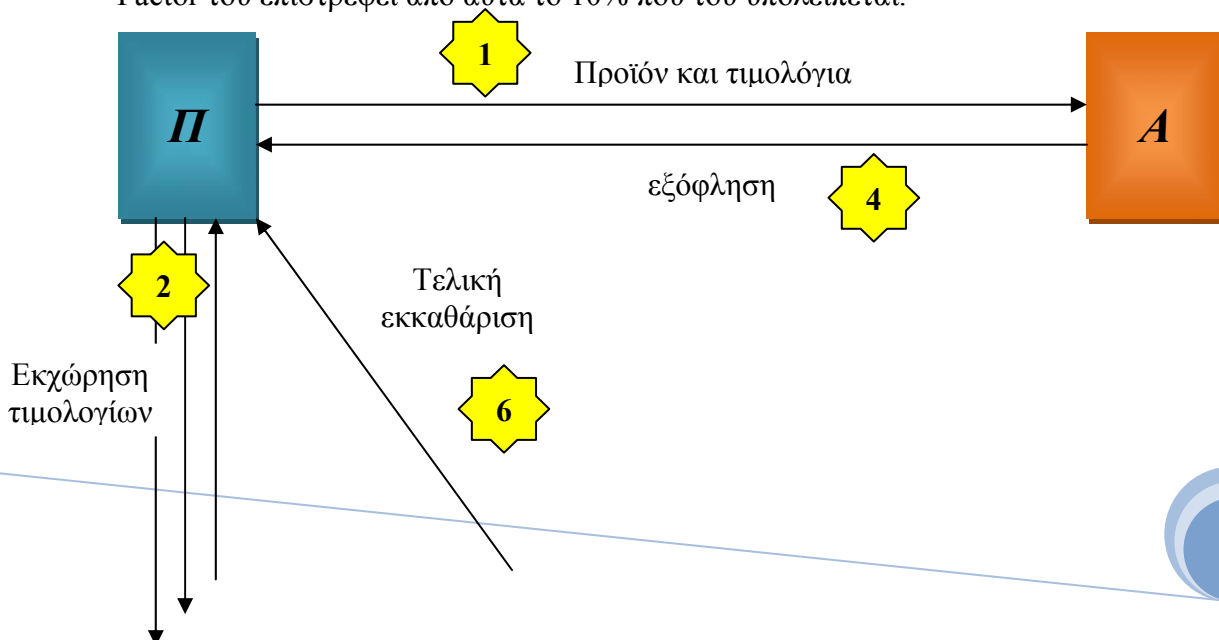
Ο εκχωρητής αναλαμβάνει μόνος του την είσπραξη των τιμολογίων, ενώ τη διαχείρισή τους και ότι ακόμα προβλέπεται το αναλαμβάνει ο Factor. Ο εκχωρητής

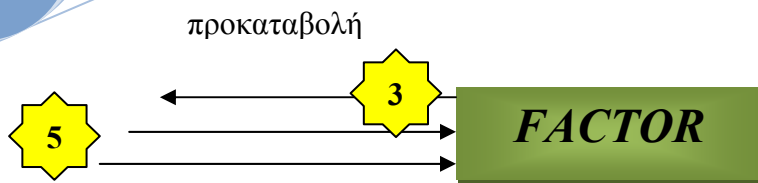
τώρα καλείται να πληρώσει την προμήθεια διαχείρισης καθώς και τους τόκους. Ο Factor χρηματοδοτεί τον εκχωρητή κατά 90% ή οποιοδήποτε άλλο ποσοστό έχει συμφωνηθεί, αλλά όταν ο εκχωρητής τα εισπράξει πρέπει να επιστρέψει στον Factor το 100% της αξίας των επιταγών και των τιμολογίων και μετέπειτα ο Factor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

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

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

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





Αντίγραφα πληρωμένων τιμολογίων

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

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

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

- το «ΜΑΡΙΝΟΠΟΥΛΟ», και
- τη «LIDL».

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

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

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

ο Factoring με δικαίωμα αναγωγής

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

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

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

ο Χωρίς δικαίωμα αναγωγής

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

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

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

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

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

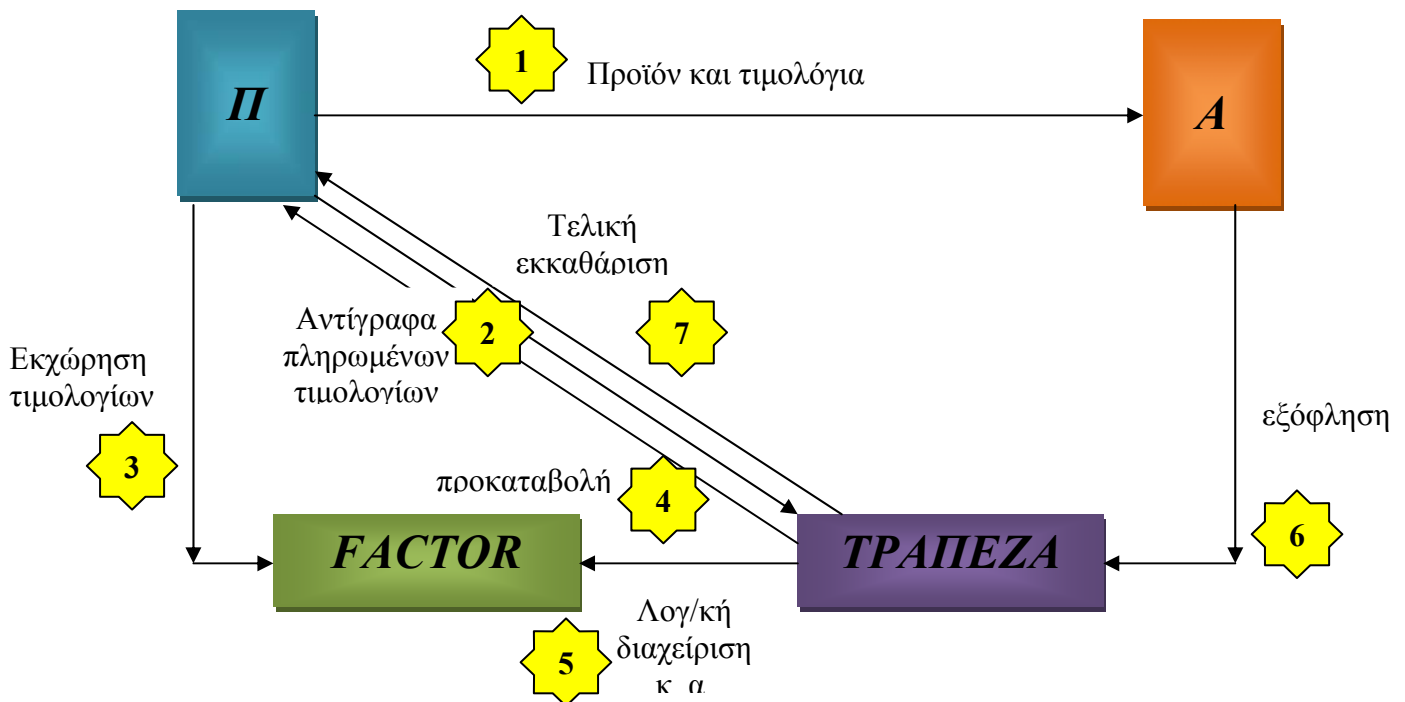
- **Factoring τριμερούς συνεργασίας**

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

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

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

Έτσι οι εκχωρητές ενεχυριάζουν τα τιμολόγια τους στην τράπεζα, η οποία τους χρηματοδοτεί αλλά όχι στο 100%. Η τράπεζα από τη μεριά της για να εξασφαλιστεί τους ανοίγει ένα αλληλόχρεο λογαριασμό που τους χρεώνει τα λεφτά όταν αυτή τα εισπράξει. Επειδή όμως η τράπεζα δεν έχει τη δυνατότητα να τα διαχειριστεί όλα αυτά, υπογράφει 3μερή σύμβαση όπου ο εκχωρητής χρηματοδοτείται από την τράπεζα ενώ ο Factor αναλαμβάνει τη λογιστική διαχείριση των τιμολογίων και όλα όσα υπόκεινται στις υποχρεώσεις του.



II. Διεθνές (International)ή Εξαγωγικό Factoring

Το Διεθνές Factoring ασχολείται κυρίως με τις εξαγωγές – εισαγωγές προϊόντων, δηλ. την ανάληψη της ευθύνης της είσπραξης και εξόφλησης των απαιτήσεων των τιμολογίων εξαγόμενων και εισαγόμενων προϊόντων.

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

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

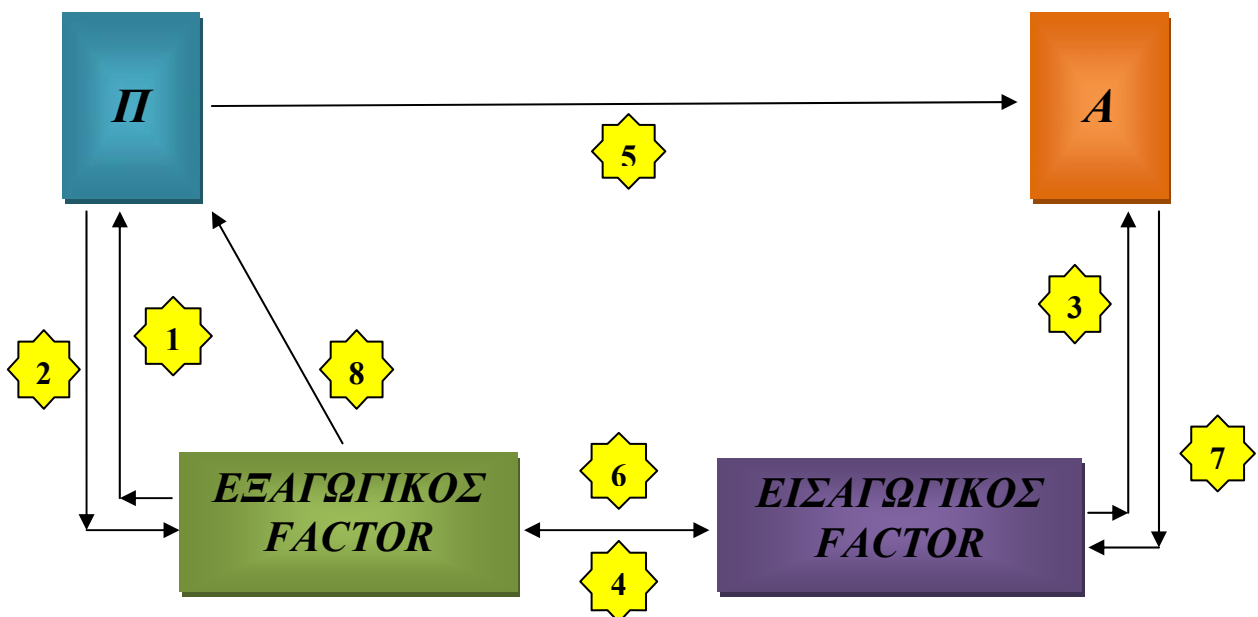
Οι κανονισμοί και οι ρυθμίσεις διαμορφώνονται σε ευρωπαϊκό επίπεδο από την Ευρωπαϊκή Ένωση Εταιριών Factoring, FACTOR CHAIN INTERNATIONAL, που εδρεύει στο Άμστερνταμ. Οι συμμετέχοντες στις διεθνείς συναλλαγές Factoring είναι:

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

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

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

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



Το διεθνές Factoring προϋποθέτει τις εξής ενέργειες:

1. ο εξαγωγικός Factor που βρίσκεται σε διαρκή επικοινωνία με τον εισαγωγικό Factor του εξωτερικού συνάπτει σύμβαση συνεργασίας με τον εξαγωγέα – εκχωρητή.
2. ο εξαγωγέας κάνει αίτηση στον εξαγωγικό Factor για να καθορίσουν το όριο πίστωσης «πλαφόν» κάποιου εισαγωγέα στο εξωτερικό.
3. ο εισαγωγικός Factor αξιολογεί τη φερεγγυότητα του υποψήφιου εισαγωγέα. Αν αυτός εγκρίνει τη χορήγηση πίστωσης αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο (δηλ. να μην πληρώσει ο εισαγωγέας) μέχρι το ποσό του «πλαφόν» που έχει εγκρίνει.
4. ο εισαγωγικός Factor πληροφορεί τον εξαγωγικό Factor για το ύψος του πλαφόν που εγκρίνει και ο εξαγωγικός ενημερώνει με τη σειρά του τον εξαγωγέα.
5. ο εξαγωγέας στέλνει τα εμπορεύματα πριν αναγγείλει στον εισαγωγέα ότι το οφειλόμενο ποσό πρέπει να πληρωθεί στον εισαγωγικό Factor (εφόσον η σύμβαση Factoring περιλαμβάνει και χρηματοδότηση ο εξαγωγικός Factor προκαταβάλλει στον εξαγωγέα μέχρι και το 80% της αξίας της απαίτησης).
6. ο εξαγωγικός Factor στέλνει αντίγραφο του τιμολογίου στον εισαγωγικό Factor.
7. ο εισαγωγικός Factor καταχωρεί το τιμολόγιο στο λογιστήριό του και φροντίζει για την είσπραξη του ποσού. Θα πληρώσει στον εξαγωγικό Factor το 100% της αξίας του τιμολογίου εκτός της προμήθειάς του στην προκαθορισμένη ημερομηνία πληρωμής.
8. όταν ο εισαγωγικός Factor πληρώσει τον εξαγωγικό Factor αυτός με τη σειρά του θα πληρώσει το υπόλοιπο του τιμολογίου, στον εξαγωγέα.

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

Σχέσεις Εξαγωγικού – Εισαγωγικού Factor

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

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

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

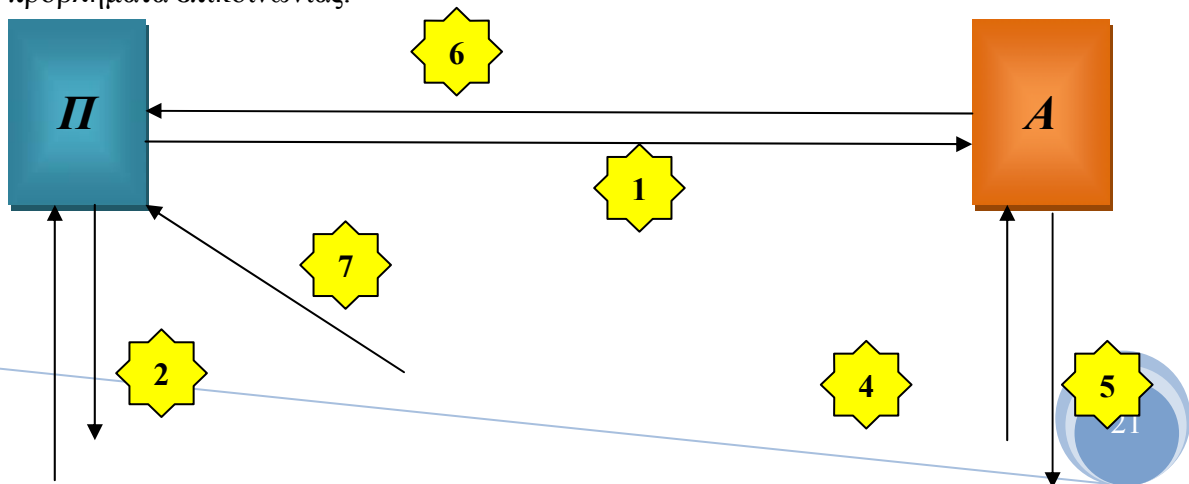
Ο εξαγωγικός και εισαγωγικός Factor κανονίζουν τη μεταβίβαση και είσπραξη των τιμολογίων και κάθε άλλη αναγκαία νομική πράξη. Επίσης διαπραγματεύονται το κόστος των νομικών πράξεων, κόστος συμβάσεων, συμφωνιών κ. λπ. Το εμπορικό ρίσκο αναλαμβάνει ο εξαγωγικός Factor, ενώ η μεταφορά των κεφαλαίων γίνεται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

- **Άμεσο εξαγωγικό Factoring**

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

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

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



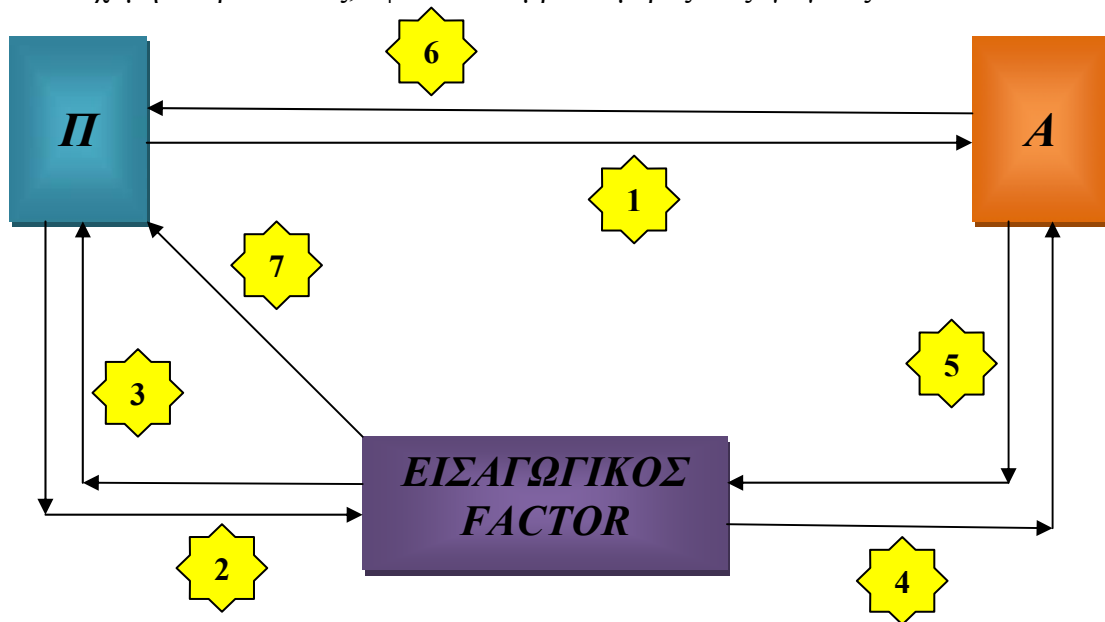


- Άμεσο εισαγωγικό Factoring

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

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

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



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

Η λειτουργία του Θεσμού

3.1. Το Factoring σαν μορφή χρηματοδότησης

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

Factoring Vs Banking

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

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

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

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

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

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

3.2. Διαδικασίες λειτουργίας του

Οι διαδικασίες λειτουργίας του θεσμού ξεκινούν με:

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

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

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

- **Κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου.** Η πιστωτική κάλυψη παρέχεται μόνο σε επισφαλείς πελάτες, έτσι ο Factor πληρώνει τον προμηθευτή μόνο σε περιπτώσεις αφερεγγυότητας του πελάτη. Η κάλυψη συμφωνείται ή με ένα πιστωτικό όριο, που ανανεώνεται σε κάθε πελάτη και ο Factor αναλαμβάνει τον κίνδυνο έως αυτό το όριο, είτε με την καθορισμό μιας αξίας μηνιαίων φορτώσεων σε κάθε πελάτη, οπότε ο Factor παρέχει πιστωτική κάλυψη αν ο προμηθευτής δεν ξεπεράσει το όριο αυτό.

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

- **Προκαταβολή.** Ο Factor δεν προεξοφλεί συνήθως την αξία του τιμολογίου αλλά δίνει μία προκαταβολή το 80% της αξίας του. Μπορεί κάποιες φορές να κάνει κάποιες κρατήσεις αν υπάρξουν κάποιες αμφισβητούμενες απαιτήσεις ή καθυστερούμενες (πέραν των 90 ημερών) ή κάποιες άλλες απρόβλεπτες. Ο Factor επιβαρύνει την προκαταβολή με μία επιπλέον επιβάρυνση, την επιβάρυνση προεξόφλησης. Αυτή υπολογίζεται από το χρεωστικό υπόλοιπο του τρεχούμενου λογαριασμού του πελάτη, με ποσοστό πάνω από το τραπεζικό επιτόκιο (όταν αφορά ξένα νομίσματα). Συνήθως οι Factors ζητούν την είσπραξη των αμοιβών τους στο τοπικό νόμισμα ώστε να αποφεύγονται τυχόν συναλλαγματικοί κίνδυνοι. Η

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

3.3. Πλαίσιο συνεργασίας Factor - Εκχωρητή

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

1. Αξιοπιστία εκχωρητή

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

Ο Factor μπορεί να εξαπατηθεί από τον εκχωρητή με:

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

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

2. Ρευστότητα εκχωρητή

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

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

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

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

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

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

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

Οφέλη του Θεσμού Factoring

4.1. Κοστολόγηση εργασιών

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4.2. Πλεονεκτήματα του Θεσμού Factoring εγχώριου και εξαγωγικού

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

- αποτελούν μια εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης διευρύνει την πιστοληπτική ικανότητα του εκχωρητή – προμηθευτή.
- ενισχύει τις μικρομεσαίες και εξαγωγικές επιχειρήσεις και συμβάλει στην αύξηση των πωλήσεών τους, διευκολύνοντας τη ρευστότητα των επιχειρήσεων αυτών.
- συμβάλει στην σωστότερη χρηματοοικονομική διαχείριση των επιχειρήσεων που διαθέτουν οργανωμένα λογιστήρια και νομικά τμήματα.
- μειώνει το κόστος διαχείρισης του χαρτοφυλακίου επιχειρήσεων με το ρόλο των εκχωρητών.
- ωφελεί τον προμηθευτή με την πώληση των τιμολογίων του στη διεθνή διαπραγματευτική αγορά όπου επικρατούν χαμηλότερα επιτόκια.
- παρέχει ασφαλιστική κάλυψη των εξαγωγών και των αντίστοιχων απαιτήσεων, προωθώντας τις εξαγωγές.
- παρέχεται η δυνατότητα στην επιχείρηση ελευθερίας για την πρωτογενή δραστηριότητα παραγωγής και διάθεσης των προϊόντων, απαλλάσσοντάς τον από την χρηματοδοτική μέριμνα.
- καθίσταται περιττή η διατήρηση ενός τμήματος πίστεως στην επιχείρηση.
- παρέχεται πλήρη ασφάλεια απέναντι σε αφερέγγυους οφειλέτες, αφού ο Factor αναλαμβάνει κάθε σχετικό κίνδυνο.
- καθίσταται περιττή η τήρηση βιβλίων οφειλετών στην επιχείρηση ή σε τμήμα του λογιστηρίου, εξοικονομώντας έτσι δαπάνες από το ακριβό εξειδικευμένο προσωπικό του.
- ενισχύει ευκαιρίες με χρηματοδοτικά προβλήματα αλλά καλής ποιότητας προϊόντα, γιατί χρηματοδοτεί με βάση την ποιότητα των προϊόντων και όχι την οικονομική επιφάνεια της επιχείρησης.

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

4.3. Πιθανά μειονεκτήματα του θεσμού

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

4.4. Two Factors: Πλεονεκτήματα – Μειονεκτήματα

Πλεονεκτήματα:

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

Μειονεκτήματα:

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

4.5. Κριτήρια επιλογής προμηθευτών

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

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

4.6. Πιθανά οφέλη του Factoring

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

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

4.7. Επιχειρήματα – Κίνητρα για προσέγγιση πελατών

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

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

Έτσι το Factoring:

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

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

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

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ

Έστω, ως παράδειγμα, ότι η «Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.» (ο προμηθευτής) εκχώρησε την 15.5.2006 απαιτήσεις κατά των πελατών της Α, Β και Γ ύψους € 4.500, € 3.800 και € 5.700, αντίστοιχα, στην εταιρεία «ABC Factors Α.Ε.» (ο πράκτορας), με δικαίωμα αναγωγής.

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

Έστω, ακόμη, ότι για τις υπηρεσίες διαχείρισης των απαιτήσεων, ο πράκτορας επιβαρύνει τον προμηθευτή με αμοιβή που υπολογίζεται ως ποσοστό 2% πάνω στο ύψος των εκχωρούμενων απαιτήσεων.

Όπως ήδη εξηγήσαμε, ο προμηθευτής θα συνεχίσει να αναγνωρίζει τις απαιτήσεις στα βιβλία του, αφού ο πισωτικός κίνδυνος που προέρχεται από τους πελάτες εξακολουθεί να παραμένει σε αυτόν. Η μόνη διαφορά που υπάρχει είναι ότι οι απαιτήσεις έναντι των πελατών έχουν εκχωρηθεί στον πράκτορα για είσπραξη.

Έτσι, οι εγγραφές που πρέπει να γίνουν τόσο στα βιβλία του προμηθευτή, όσο και στα βιβλία του πράκτορα αναλύονται στη συνέχεια.

Εγγραφές στα βιβλία του προμηθευτή:

		1 / 15.5.2006	
X	30.10	Πελάτες εσωτερικού – εκχωρημένες απαιτήσεις Ειδικό: Α 4.500 Β 3.800 Γ 5.700	14.000
Π	30.00	Πελάτες εσωτερικού Ειδικό: Α 4.500 Β 3.800 Γ 5.700	14.000
Αιτιολογία:		Εκχώρηση στην ABC Factors των ανωτέρω απαιτήσεων με δικαίωμα αναγωγής.	
		2 / 29.6.2006	
X	61.90	Αμοιβές εκχώρησης απαιτήσεων	90
Π	53.90	Υποχρεώσεις σε εταιρίες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων/ABC Factors	90
Αιτιολογία:		Αμοιβή που αναλογεί στην ABC Factors για εκχωρηθείσες σε αυτήν απαιτήσεις (€ 4.500 X 2%).	
		3 / 29.6.2006	
X	38.03	Καταθέσεις όψεως σε Euro/ALPHA BANK	4.410
X	53.90	Υποχρεώσεις σε εταιρείες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων/ABC Factors	90
Π	30.10	Πελάτες εσωτερικού – εκχωρημένες απαιτήσεις Ειδικός: Α	4.500
Αιτιολογία:		Είσπραξη από ABC Factors εκχωρημένης απαίτησής μας έναντι πελάτου Α.	

Ανάλογες εγγραφές με την ανωτέρω 3/29.6.2006 θα γίνουν όταν εισπραχθούν οι εκχωρημένες από τον προμηθευτή απαιτήσεις έναντι των πελατών του Β και Γ.

Εγγραφές στα βιβλία του πράκτορα:

1 / 15.5.2006

X	01.90	Εκχωρηθείσες απαιτήσεις με δικαίωμα αναγωγής Ειδικοί: A 4.500 B 3.800 Γ 5.700	14.000	
Π	05.90	Εκχωρητές απαιτήσεων με δικαίωμα αναγωγής/Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.		14.000
Αιτιολογία:		Εκχώρηση σε εμάς από την «Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.» απαιτήσεων έναντι πελατών της για είσοραξη, με δικαίωμα αναγωγής.		
2 / 29.6.2006				
X	30.20	Απαιτήσεις από προμήθειες factoring	90	
Π	74.20	Προμήθειες factoring		90
Αιτιολογία:		Αμοιβή μας για εκχωρηθείσες σε εμάς για είσοραξη, από την «Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.», απαιτήσεις έναντι πελατών της, με δικαίωμα αναγωγής.		
3 / 29.6.2006				
X	38.07	Καταθέσεις όψεως/ALPHA BANK	4.500	
Π	59.90	Υποχρεώσεις από εκχωρημένες απαιτήσεις Ειδικός: Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.		4.410
Π	30.20	Απαιτήσεις από προμήθειες factoring/ Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.		90
4/29.6.2006				
X	05.90	Εκχωρητές απαιτήσεων με δικαίωμα αναγωγής/Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.	4.500	
Π	01.90	Εκχωρηθείσες απαιτήσεις με δικαίωμα αναγωγής/Ειδικός: Α		4.500
Αιτιολογία:		Είσοραξη από τον Α εκχωρημένους από την «Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.» απαιτήσεώς της.		
5/29.6.2006				
X	59.90	Υποχρεώσεις από εκχωρημένες απαιτήσεις Ειδικός: Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.	4.410	
Π	38.07	Καταθέσεις όψεως/ALPHA BANK		4.410
Αιτιολογία:		Καταβολή στην «Εμπορία Οικιακών Συσκευών ΑΕ», μέσω του λογαριασμού μας όψεως στην ALPHA BANK, εισπραχθείσας απαιτήσεως από πελάτη Α.		

Ανάλογες εγγραφές με τις ανωτέρω 3,4 και 5/29.6.2006 θα γίνουν όταν εισπραχθούν και οι απαιτήσεις από τους πελάτες Β και Γ.

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

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ

Έστω ότι στο παράδειγμα της προηγούμενης παραγράφου 8.5 ο πράκτορας προβαίνει στη χορήγηση δανείου προς τον προμηθευτή ύψους € 12.000, που αντιστοιχεί στο 86% περίπου του συνόλου των απαιτήσεων.

Έστω ακόμη ότι το επιτόκιο δανεισμού είναι 5%.

Οι εγγραφές που θα γίνουν στα βιβλία του προμηθευτή και του πράκτορα είναι κατά βάση οι ίδιες με του παραδείγματος που αναφέραμε. Απλά τώρα πρέπει να λάβουμε επιπλέον υπόψη και τις εγγραφές που έχουν σχέση με τη χορήγηση / λήψη του δανείου καθώς και με τον εκτοκισμό και την εξόφλησή του.

Συγκεκριμένα, θα γίνουν οι εγγραφές που ακολουθούν.

Εγγραφές στα βιβλία του προμηθευτή:

1 / 15.5.2006

X	30.10	Πελάτες εσωτερικού - εκχωρημένες απαιτήσεις Ειδικοί: A 4.500 B 3.800 Γ 5.700	14.000	
Π	30.00	Πελάτες εσωτερικού Ειδικοί: A 4.500 B 3.800 Γ 5.700		14.000
Αιτιολογία:		Εκχώρηση στην ABC Factors των ανωτέρω απαιτήσεων με δικαίωμα αναγωγής.		

2 / 15.5.2006

X	38.03	Καταθέσεις όψεως Ειδικός: ALPHA BANK	12.000	
Π	52.01	Βραχυπρόθεσμα δάνεια Ειδικός: ABC Factors		12.000
Αιτιολογία: Βραχυπρόθεσμη χρηματοδότησή μας από την ABC Factors και ταυτόχρονη εκχώρηση σε αυτή απαιτήσεών μας με δικαίωμα αναγωγής. Τα χρήματα πιστώθηκαν στο λογαριασμό μας όψεως στην ALPHA BANK.				

3/29.6.2006

X	61.90	Αμοιβές εκχώρησης απαιτήσεων	90	
Π	53.90	Υποχρεώσεις σε εταιρίες πρακτορείας Επιχειρηματικών απαιτήσεων/ABC Factors		90
Αιτιολογία: Αμοιβή που αναλογεί στην ABC Factors για εκχωρηθείσες σε αυτήν απαιτήσεις (€ 4.500 X 2%).				

4 / 29.6.2006

X	52.01	Βραχυπρόθεσμα δάνεια Ειδικός: ABC Factors	4.410	
X	53.90	Υποχρεώσεις σε εταιρίες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων Ειδικός: ABC Factors	90	
Π	30.10	Πελάτες εσωτερικού – εκχωρημένες απαιτήσεις Ειδικός: A		4.500
Αιτιολογία: Είσπραξη από ABC Factors για λογαριασμό μας εκχωρημένης απαίτησής μας έναντι πελάτη A.				

5 / 30.6.2006

X	65.06	Τόκοι και έξοδα λοιπών βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων	75,01	
Π	52.01	Βραχυπρόθεσμα δάνεια Ειδικός: ABC Factors		75,01
Αιτιολογία: Τόκοι-έξοδα δανείου μας Β' τριμήνου 2006, σύμφωνα με σχετικό extrait ABC Factors. $12.000 \times 5\% \times \frac{45}{365} = 73,97$ $(12.000 - 4.410) \times 5\% \times \frac{1}{365} = 1,04.$				

6 / 20.7.2006

X	61.90	Αμοιβές εκχώρησης απαιτήσεων	76	
Π	53.90	Υποχρεώσεις σε εταιρίες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων/ABC Factors		76
Αιτιολογία: Αμοιβή που αναλογεί στην ABC Factors για εκχωρηθείσες σε αυτήν απαιτήσεις (€ 3.800 X 2%).				

7 / 20.7.2006

X	52.01	Βραχυπρόθεσμα δάνεια Ειδικός: ABC Factors	3.724	
X	53.90	Υποχρεώσεις σε εταιρείες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων Ειδικός: ABC Factors	76	
Π	30.10	Πελάτες εσωτερικού – εκχωρημένες απαιτήσεις Ειδικός: Β		3.800
Αιτιολογία:		Είσπραξη από ABC Factors για λογαριασμό μας εκχωρημένης απαιτήσής μας έναντι πελάτη Β		

8 / 7.8.2006

X	61.90	Αμοιβές εκχώρησης απαιτήσεων	114	
Π	53.90	Υποχρεώσεις σε εταιρείες πρακτορείας Επιχειρηματικών απαιτήσεων/ABC Factors		114
Αιτιολογία:		Αμοιβή που αναλογεί στην ABC Factors για εκχωρηθείσες σε αυτήν απαιτήσεις (€ 5.700 X 2%)		

9 / 7.8.2006

X	52.01	Βραχυπρόθεσμα δάνεια Ειδικός: ABC Factors	5.586 (10)	
X	53.90	Υποχρεώσεις σε εταιρείες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων Ειδικός: ABC Factors	114	
Π	30.10	Πελάτες εσωτερικού – εκχωρημένες απαιτήσεις Ειδικός: Γ		5.700
Αιτιολογία:		Είσπραξη από ABC Factors για λογαριασμό μας εκχωρημένης απαιτήσής μας έναντι πελάτη Γ.		

10 / 30.9.2006

X	65.06	Τόκοι και έξοδα λοιπών βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων	30,32	
Π	52.01	Βραχυπρόθεσμα δάνεια Ειδικός: ABC Factors		30,32
Αιτιολογία:		Τόκοι-έξοδα δανείου μας Γ' τριμήνου 2006, σύμφωνα με σχετικό παραστατικό ABC Factors. $(12.000 - 4.410) \times 5\% \times \frac{20}{365} = 20,79$ $(12.000 - 4.410 - 3.724) \times 5\% \times \frac{18}{365} = 9,53.$		

Εγγραφές στα βιβλία του πρακτορά:

1 / 15.5.2006

X	01.90	Εκχωρηθείσες απαιτήσεις με δικαίωμα αναγωγής Ειδικός: Α 4.500 Β 3.800 Γ 5.700	14.000	
Π	05.90	Εκχωρητές απαιτήσεων με δικαίωμα αναγωγής/Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.		14.000
Αιτιολογία:		Εκχώρηση σε εμάς από την «Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.» απαιτήσεων έναντι πελατών της για είσπραξη, με δικαίωμα αναγωγής.		

2 / 15.5.2006

X	20.30.00	Χορηγήσεις σε εμπορικές επιχειρήσεις/ Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.	12.000	
Π	38.07	Καταθέσεις όψεως/ ALPHA BANK		12.000
Αιτιολογία:		Βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση της «Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.» με βάση το ύψος των απαιτήσεων της που μας εκχωρήθηκαν για είσπραξη. Η πίστωση της εταιρείας έγινε μέσω του λογαριασμού μας όψεως στην ALPHA BANK.		

3 / 29.6.2006

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

4 / 29.6.2006

X	38.07	Καταθέσεις όψεως/ALPHA BANK	4.500	
Π	20.30.00	Χορηγήσεις σε εμπορικές επιχειρήσεις/ Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.		4.410
Π	30.20	Απαιτήσεις από προμήθειες factoring/ Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.		90
Αιτιολογία:		Είσπραξη από Α εκχωρημένης σε εμάς απαιτήσής της «Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.». Το ποσό άγεται σε μείωση της βραχυπρόθεσμης χρηματοδότησής της ανωτέρω και απαιτήσής μας από προμήθειες.		

5 / 29.6.2006

X	05.90	Εκχωρητές απαιτήσεων με δικαίωμα αναγωγής/Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.	4.500	
Π	01.90	Εκχωρηθείσες απαιτήσεις με δικαίωμα αναγωγής/Ειδικός: Α		4.500
Αιτιολογία:		Μερικός αντιλογισμός εγγραφής μας 1/15.5.2006 λόγω είσπραξης της απαιτήσής από τον πελάτη Α.		

6 / 30.6.2006

X	20.30.00	Χορηγήσεις σε εμπορικές επιχειρήσεις/ Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.	75,01
Π	70.30.00	Έσοδα από τόκους χορηγήσεων σε εμπορικές επιχειρήσεις	75,01
Αιτιολογία:		Τόκοι-έσοδα Β' τριμήνου 2006 δανείου μας στην ανωτέρω. $12.000 \times 5\% \times \frac{45}{365} = 73,97$ $(12.000 - 4.410) \times 5\% \times \frac{1}{365} = 1,04.$	

7/20.7.2006

X	30.20	Απαιτήσεις από προμήθειες factoring	76
Π	74.20	Προμήθειες factoring	76
Αιτιολογία:		Αμοιβή μας για εκχωρηθείσες σε εμάς για είσπραξη, από την «Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.», απαιτήσεις έναντι πελατών της, με δικαίωμα αναγωγής.	

8 / 20.7.2006

X	38.07	Καταθέσεις όψεως/ALPHA BANK	3.800
Π	20.30.00	Χορηγήσεις σε εμπορικές επιχειρήσεις/ Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.	3.724
Π	30.20	Απαιτήσεις από προμήθειες factoring/ Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.	76
Αιτιολογία:		Είσπραξη από Β εκχωρημένης σε εμάς απαίτησης της «Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.». Το ποσό άγεται σε μείωση της βραχυπρόθεσμης χρηματοδότησης της ανωτέρω και απαίτησής μας από προμήθειες.	

9 / 20.7.2006

X	05.90	Εκχωρητές απαιτήσεων με δικαίωμα αναγωγής/Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.	3.800
Π	01.90	Εκχωρηθείσες απαιτήσεις με δικαίωμα αναγωγής/Ειδικός: Β	3.800
Αιτιολογία:		Μερικός αντιλογισμός εγγραφής μας 1/15.5.2006 λόγω είσπραξης της απαίτησης από τον πελάτη Β.	

10/7.8.2006

X	30.20	Απαιτήσεις από προμήθειες factoring	114
Π	74.20	Προμήθειες factoring	114
Αιτιολογία:		Αμοιβή μας για εκχωρηθείσες σε εμάς για είσπραξη, από την «Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.», απαιτήσεις έναντι πελατών της, με δικαίωμα αναγωγής.	

11 / 7.8.2006

X	38.07	Καταθέσεις όψεως/ALPHA BANK	5.700
Π	20.30.00	Χορηγήσεις σε εμπορικές επιχειρήσεις/ Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.	5.586
Π	30.20	Απαιτήσεις από προμήθειες factoring/ Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.	114
Αιτιολογία:		Είσπραξη από Γ εκχωρημένης σε εμάς απαίτησης της «Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.». Το ποσό άγεται σε μείωση της βραχυπρόθεσμης χρηματοδότησης της ανωτέρω και απαίτησής μας από προμήθειες.	

12 / 29.6.2006

X	05.90	Εκχωρητές απαιτήσεων με δικαίωμα αναγωγής/Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.	5.700
Π	01.90	Εκχωρηθείσες απαιτήσεις με δικαίωμα αναγωγής/Ειδικός: Γ	5.700
Αιτιολογία:		Μερικός αντιλογισμός εγγραφής μας 1/15.5.2006 λόγω είσπραξης της απαίτησης από τον πελάτη Γ.	

13 / 30.9.2006

X	20.30.00	Χορηγήσεις σε εμπορικές επιχειρήσεις/ Εμπορία Οικιακών Συσκευών Α.Ε.	30,32
Π	70.30.00	Έσοδα από τόκους χορηγήσεων σε εμπορικές επιχειρήσεις	30,32
Αιτιολογία:		Τόκοι-έσοδα Γ' τριμήνου 2006 δανείου μας στην ανωτέρω. $(12.000 - 4.410) \times 5\% \times \frac{20}{365} = 20,79$ $(12.000 - 4.410 - 3.724) \times 5\% \times \frac{18}{365} = 9,53.$	

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

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ

Έστω ότι η εταιρεία «Α» (ο προμηθευτής) εκχωρεί την 30.9.2006 απαιτήσεις κατά πελατών της ύψους € 20.000, στην εταιρεία «ABC Factors» (ο πράκτορας), χωρίς δικαίωμα αναγωγής.

Οι απαιτήσεις έχουν ημερομηνία λήξης την 20.12.2006.

Έστω, επίσης ότι:

- ο προμηθευτής χρηματοδοτείται από τον πράκτορα σε ποσοστό 70% επί της ονομαστικής αξίας των εκχωρούμενων απαιτήσεων με επιτόκιο 5%.
- η αμοιβή του πράκτορα για τις υπηρεσίες διαχείρισης των απαιτήσεων, ανέρχεται σε ποσοστό 2% επί της ονομαστικής αξίας των εκχωρούμενων απαιτήσεων.

Εγγραφές στα βιβλία του προμηθευτή:

1/30.9.2006

X	33.95	Λοιποί χρεώστες Ειδικός: ABC Factors	20.000	
Π	30.00	Πελάτες εσωτερικού		20.000
Αιτιολογία:		Εκχώρηση στην ABC Factors απαιτήσεων χωρίς δικαίωμα αναγωγής.		

Παρατήρηση:

Ο προμηθευτής θα μπορούσε για σκοπούς λογιστικής παρακολούθησης να καταχωρίσει τις εκχωρημένες απαιτήσεις σε λογαριασμούς τρέφως. Αυτό θα ήταν απαραίτητο αν οι τελικοί οφειλτές είχαν τη δυνατότητα να καταβάλουν τα ποσά που οφείλουν απευθείας στον προμηθευτή και όχι στον πράκτορα.

2/30.9.2006

X	61.90	Αμοιβές εκχώρησης απαιτήσεων	400	
Π	33.95	Λοιποί χρεώστες Ειδικός: ABC Factors		400
Αιτιολογία:		Αμοιβή που αναλογεί στην ABC Factors για εκχωρηθείσες σε αυτήν απαιτήσεις (€ 20.000 x 2%).		

Παρατήρηση:

Το έξοδο για την αμοιβή διαχείρισης αναγνωρίζεται άμεσα, καθώς η πώληση των απαιτήσεων είναι χωρίς αναγωγή και δεν προβλέπεται η λήψη από τον προμηθευτή οποιασδήποτε άλλης σχετικής υπηρεσίας από τον πράκτορα, σε σχέση με τις συγκεκριμένες απαιτήσεις (11). Ο πράκτορας οφείλει να αποδώσει στον προμηθευτή τα ποσά κατά τη λήξη των απαιτήσεων δαχέα αν οι πελάτες τακτοποίησαν τις υποχρεώσεις τους ή όχι, αφού αφαιρέσει την προμήθεια διαχείρισης που αναλογεί κάθε φορά.

3/30.9.2006

X	38.03	Καταθέσεις όψεως Ειδικός: ALPHA BANK	14.000	
Π	52.01	Βραχυπρόθεσμα δάνεια Ειδικός: ABC Factors		14.000
Αιτιολογία:		Βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση από την ABC Factors σε ποσοστό 70% των εκχωρούμενων σε αυτήν απαιτήσεων μας χωρίς δικαίωμα αναγωγής.		

Παρατήρηση:

Θεωρούμε στην περίπτωση μας ότι το ποσό των € 14.000 που λαμβάνει ο προμηθευτής, δεν αποτελεί μέρος του τμήματος πώλησης αλλά προϊόν δανείου. Έτσι, ο προμηθευτής θα έχει αφενός μεν μία απαίτηση για το σύνολο των εκχωρούμενων απαιτήσεων (μείον τη προμήθεια διαχείρισης) και αφετέρου μία οφειλή από δάνεια.

Τα ποσά αυτά θα παρακολουθούνται σε ξεχωριστούς λογαριασμούς αλλά κατά την εμφάνιση των οικονομικών καταστάσεων πρέπει να συμψηφιστούν εφόσον πληρούνται οι σχετικές προϋποθέσεις που θέτει το IAS 32.

Έτσι, αν συντάσσονταν από τον προμηθευτή οικονομικές καταστάσεις την 30.9.2006, η σχέση του με τον πράκτορα θα εμφανιζόταν ως απαίτηση ποσού € 5.600 (20.000 - 400 - 14.000).

4/20.12.2006

X	65.06	Τόκοι και έξοδα λοιπών βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων	155,34	
Π	52.01	Βραχυπρόθεσμα δάνεια		155,34
Αιτιολογία:		Τόκοι έξοδα δανείου μας από ABC Factors, σύμφωνα με σχετικό παραστατικό (14.000 x 5% x 81/365 = 155,34).		

5/20.12.2006

X	38.03	Καταθέσεις όψεως Ειδικός: ALPHA BANK	5.444,66	
X	52.01	Βραχυπρόθεσμα δάνεια Ειδικός: ABC Factors	14.155,34	
Π	33.95	Λοιποί χρεώστες Ειδικός: ABC Factors		19.600
Αιτιολογία:		Κατάθεση στο λογαριασμό όψεως από την ABC Factors, τού προϊόντος της εκχώρησης των απαιτήσεων μας προς αυτήν € 20.000, με παρακράτηση της αμοιβής διαχείρισης € 400 και εξόφληση του βραχυπρόθεσμου δανεισμού μας € 14.000, πλέον τόκων € 155,34.		

Εγγραφές στα βιβλία του πράκτορα:

1/30.9.2006

X	20.51	Απαιτήσεις Ειδικός: Πελάτης Ψ	20.000	
Π	59.43	Υποχρεώσεις σε εκχωρητές απαιτήσεων Ειδικός: Εταιρεία Α		20.000
Αιτιολογία:		Αναγνώριση των απαιτήσεων που εκχωρήθηκαν χωρίς δικαίωμα αναγωγής και της αντίστοιχης υποχρέωσης προς τον προμηθευτή (εταιρεία Α).		

Παρατήρηση:

Ο πράκτορας θα αναγνωρίσει στα έσοδά του την αμοιβή διαχείρισης στην ημερομηνία λήξης της απαίτησης, χρόνο κατά τον οποίο θα έχει ολοκληρωθεί η παροχή υπηρεσίας διαχείρισης προς τον προμηθευτή. Την άποψη αυτή υποστηρίζει και η Ernst & Young στη γνωμοδότησή της. Η άποψη που υιοθετείται συχνά στην πράξη τακτική της άμεσης αναγνώρισης του εσόδου δεν μας θρiάκει σύμφωνους.

2/30.9.2006

X	20.30.00	Χορηγήσεις σε εμπορικές επιχειρήσεις Ειδικός: Εταιρεία Α	14.000	
Π	38.07	Καταθέσεις όψεως		14.000
Αιτιολογία:		Χρηματοδότηση του προμηθευτή σε ποσοστό 70% των εκχωρούμενων απαιτήσεων, χωρίς αναγωγή.		

Παρατήρηση:

Ο πράκτορας για σκοπούς διακριτής λογιστικής παρακολούθησης, καταχωρεί τη χρηματοδότηση προς τον προμηθευτή σε λογαριασμό χορηγήσεων. Στην εμφάνιση των οικονομικών καταστάσεων της 30.9.2006, εφόσον πληρούνται οι προϋποθέσεις που τίθενται από το IAS 32, η σχέση του πράκτορα με τον προμηθευτή θα εμφανιστεί συμψηφιστικά, ως υποχρέωση ποσού € 6.000.

3/20.12.2006

X	20.30.00	Χορηγήσεις σε εμπορικές επιχειρήσεις Ειδικός: Εταιρεία Α	155,34	
Π	70.30	Έσοδα από τόκους χορηγήσεων σε εμπορικές επιχειρήσεις		155,34
Αιτιολογία:		Τόκοι έσοδα δανείου μας στην εταιρεία Α ($14.000 \times 5\% \times 81/365 = 155,34$).		

4/20.12.2006

X	59.43	Υποχρεώσεις σε εκχωρητές απαιτήσεων Ειδικός: Εταιρεία Α	400	
Π	74.20	Προμήθειες factoring		400
Αιτιολογία:		Αναγνώριση αμοιβής διαχείρισης εκχωρημένων απαιτήσεων.		

5/20.12.2006

X	38.00	Ταμείο	20.000	
Π	20.51	Απαιτήσεις Ειδικός: Πελάτης Ψ		20.000
Αιτιολογία:		Είσπραξη εκχωρημένων σε εμάς απαιτήσεων χωρίς δικαίωμα αναγωγής.		

6/20.12.2006

X	59.43	Υποχρεώσεις σε εκχωρητές απαιτήσεων Ειδικός: Εταιρεία Α	19.600	
Π	20.30.00	Χορηγήσεις σε εμπορικές επιχειρήσεις Ειδικός: Εταιρεία Α		14.155,34
Π	38.07	Καταθέσεις όψεως		5.444,66
Αιτιολογία:		Εκκαθάριση εκχώρησης απαιτήσεων χωρίς δικαίωμα αναγωγής από την εταιρεία Α (Ονομαστικό ποσό απαιτήσεων € 20.000, μείον αμοιβή διαχείρισης € 400, μείον ποσό χρηματοδότησης € 14.000, μείον τόκοι χρηματοδότησης € 155,34).		

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

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

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ

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

Οι απαιτήσεις έχουν ημερομηνία λήξης την 20.12.2006.

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

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

Εγγραφές στα βιβλία του προμηθευτή:

1/30.9.2006

X	33.95	Λοιποί χρεώστες Ειδικός: ABC Factors	16.000	
Π	30.99	Πελάτες εσωτερικού (Αντίθετος λογαριασμός)		16.000
Αιτιολογία:		Εκχώρηση στην ABC Factors απαιτήσεων χωρίς δικαίωμα αναγωγής.		

2/30.9.2006

X	30.10	Πελάτες εσωτερικού – εκχωρημένες απαιτήσεις	4.000	
Π	30.99	Πελάτες εσωτερικού (Αντίθετος λογαριασμός)		4.000
Αιτιολογία:		Εκχώρηση στην ABC Factors απαιτήσεων στις οποίες υπάρχει δικαίωμα αναγωγής σε ποσοστό 20% της ονομαστικής τους αξίας.		

Παρατήρηση:

Στη περίπτωση μας έχουμε μερική διακοπή αναγνώρισης των απαιτήσεων κατά πελατών, αφού ο προμηθευτής διατηρεί τους κινδύνους και τα οφέλη σε ποσοστό 20% της ονομαστικής τους αξίας και για το λόγο αυτό προτείνουμε τη χρήση υπο-αντίθετου λογαριασμού εκείνου των πελατών εσωτερικού.

3/30.9.2006

X	61.90	Αμοιβές εκχώρησης απαιτήσεων	400	
Π	33.95	Λοιποί χρεώστες Ειδικός: ABC Factors		400
Αιτιολογία:		Αμοιβή που αναλογεί στην ABC Factors για εκχωρηθείσες σε αυτήν απαιτήσεις (€ 20.000 x 2%).		

4/30.9.2006

X	38.03	Καταθέσεις όψεως Ειδικός: ALPHA BANK	14.000	
Π	52.01	Βραχυπρόθεσμα δάνεια Ειδικός: ABC Factors		14.000
Αιτιολογία:		Βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση από την ABC Factors σε ποσοστό 70% των εκχωρούμενων σε αυτήν απαιτήσεών μας.		

Παρατήρηση:

Για σκοπούς διακριτής λογιστικής παρακολούθησης της χρηματοδότησης του προμηθευτή, ο δανεισμός παρακολουθείται σε λογαριασμό υποχρεώσεων.

Στην εμφάνιση των οικονομικών καταστάσεων, ο συμπηφισμός των απαιτήσεων και υποχρεώσεων σύμφωνα με το IAS 32, θα αφορά μόνο το μέρος των εκχωρούμενων απαιτήσεων για το οποίο δεν υπάρχει δικαίωμα αναγωγής.

Ετσι, αν συντάσσονταν από τον προμηθευτή οικονομικές καταστάσεις την 30.9.2006, η σχέση του με τον πράκτορα θα εμφανιζόταν ως απαίτηση ποσού € 1.600 (16.000 – 400 – 14.000).

5/20.12.2006

X	65.06	Τόκοι και έξοδα λοιπών βραχυπρόθεσμων Υποχρεώσεων	155,34	
Π	52.01	Βραχυπρόθεσμα δάνεια		155,34
Αιτιολογία:		Τόκοι έξοδα δανείου μας από ABC Factors, σύμφωνα με σχετικό παραστατικό (14.000 x 5% x 81/365 = 155,34).		

6/20.12.2006

X	38.03	Καταθέσεις όψεως Ειδικός: ALPHA BANK	5.444,66	
X	52.01	Βραχυπρόθεσμα δάνεια Ειδικός: ABC Factors	14.155,34	
Π	33.95	Λοιποί χρεώστες Ειδικός: ABC Factors		15.600
Π	30.10	Πελάτες εσωτερικού – εκχωρημένες απαιτήσεις		4.000
Αιτιολογία:		Κατάθεση στο λογαριασμό όψεως από την ABC Factors, του προϊόντος της εκχώρησης των απαιτήσεών μας προς αυτήν € 20.000, με παρακράτηση της αμοιβής διαχείρισης € 400 και εξόφληση του βραχυπρόθεσμου δανεισμού μας € 14.000, πλέον τόκων € 155,34.		

7/20.12.2006

X	30.99	Πελάτες εσωτερικού (Αντίθετος βολακισμός)	20.000	
Π	30.00	Πελάτες εσωτερικού		20.000

Αιτιολογία: Τακτοποίηση βολακισμών παρακολουθήσης πελατών εσωτερικού.

Εγγραφές στα βιβλία του πράκτορα:

1/30.9.2006

X	20.51	Απαιτήσεις Ειδικός: Πελάτης Ψ	16.000	
Π	59.43	Υποχρεώσεις σε εκχωρητές απαιτήσεων Ειδικός: Εταιρεία Α		16.000

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

2/30.9.2006

X	05.90	Εκχωρηθείσες απαιτήσεις με δικαίωμα αναγωγής Ειδικός: Πελάτης Ψ	4.000	
Π	01.90	Εκχωρητές απαιτήσεων με δικαίωμα αναγωγής Ειδικός: Εταιρεία Α		4.000

Αιτιολογία: Εκχώρηση απαιτήσεων από εταιρεία Α με δικαίωμα αναγωγής.

Παρατήρηση:

Ο πράκτορας θα αναγνωρίσει στα έσοδά του την αμοιβή διαχείρισης στην ημερομηνία λήξης της απαίτησης, χρόνο κατά τον οποίο θα έχει ολοκληρωθεί η παροχή υπηρεσίας διαχείρισης προς τον προμηθευτή.

3/30.9.2006

X	20.30.00	Χορηγήσεις σε εμπορικές επιχειρήσεις Ειδικός: Εταιρεία Α	14.000	
Π	38.07	Καταθέσεις όψεως		14.000

Αιτιολογία: Χρηματοδότηση εκχωρητή απαιτήσεων χωρίς δικαίωμα αναγωγής σε ποσοστό 70% των εκχωρούμενων απαιτήσεων.

Παρατήρηση:

Ο πράκτορας για σκοπούς διακριτής λογιστικής παρακολουθήσης, καταχωρεί τη χρηματοδότηση προς τον προμηθευτή σε λογαριασμό χορηγήσεων.

Στην εμφάνιση των οικονομικών καταστάσεων του πράκτορα της 30.9.2006, εφόσον πληρούνται οι προϋποθέσεις που τίθενται από το IAS 32, η σχέση του πράκτορα με τον προμηθευτή θα εμφανιστεί συμψηφιστικά, ως υποχρέωση ποσού € 2.000.

4/20.12.2006

X	20.30.00	Χορηγήσεις σε εμπορικές επιχειρήσεις Ειδικός: Εταιρεία Α	155,34	
Π	70.30	Έσοδα από τόκους χορηγήσεων σε εμπορικές επιχειρήσεις		155,34

Αιτιολογία: Τόκοι έσοδα δανείου μας στην εταιρεία Α ($14.000 \times 5\% \times 81/365 = 155,34$).

5/20.12.2006

X	59.43	Υποχρεώσεις σε εκχωρητές απαιτήσεων Ειδικός: Εταιρεία Α	400	
Π	74.20	Προμήθειες factoring		400

Αιτιολογία: Αναγνώριση αμοιβής διαχείρισης εκχωρημένων απαιτήσεων.

6/20.12.2006

X	38.00	Ταμείο	20.000	
Π	20.51	Απαιτήσεις Ειδικός: Πελάτης Ψ		16.000
Π	59.43	Υποχρεώσεις σε εκχωρητές απαιτήσεων Ειδικός: Εταιρεία Α		4.000

Αιτιολογία: Είσπραξη εκχωρημένης σε εμάς απαίτησης χωρίς δικαίωμα αναγωγής.

7/20.12.2006

X	05.90	Εκχωρητές απαιτήσεων με δικαίωμα αναγωγής Ειδικός: Εταιρεία Α	4.000	
Π	01.90	Εκχωρηθείσες απαιτήσεις με δικαίωμα αναγωγής Ειδικός: Πελάτης Ψ		4.000

Αιτιολογία: Είσπραξη εκχωρημένης απαίτησης με δικαίωμα αναγωγής για λογαριασμό της Εταιρείας Α.

8/20.12.2006

X	59.43	Υποχρεώσεις σε εκχωρητές απαιτήσεων Ειδικός: Εταιρεία Α	19.600	
Π	20.30.00	Χορηγήσεις σε εμπορικές επιχειρήσεις Ειδικός: Εταιρεία Α		14.155,34
Π	38.07	Καταθέσεις όψεως		5.444,66

Αιτιολογία: Εκκαθάριση εκχώρησης απαιτήσεων από την εταιρεία Α (Ονομαστικό ποσό απαίτησης € 20.000, μείον αμοιβή διαχείρισης € 400, μείον ποσό χρηματοδότησης € 14.000, μείον τόκοι χρηματοδότησης € 155,34).

Factoring... ολυμπιακών επιδόσεων

Ελπιδοφόροι οι ρυθμοί διάδοσης του νέου χρηματοδοτικού εργαλείου στις ελληνικές επιχειρήσεις

Της **ΘΕΟΔΩΡΑΣ ΛΙΑΚΟΠΟΥΛΟΥ**

Η σταδιακή επέκτασή του στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις αλλά και η καθιέρωσή του ως χρηματοδοτικού εργαλείου στις μεγάλες ελληνικές μονάδες, θέτει το factoring σε τροχιά σημαντικής ανάπτυξης. Είναι ενδεικτικό ότι στην εξαετία 1996-2001 η εγχώρια αγορά factoring ενισχύθηκε κατά 230%.

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

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

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

στοιχεί ρυθμό της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

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

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

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

που αποτελεί τον μέσο όρο των χωρών της Ε.Ε., γεγονός που προσδίδει εξαιρετικές προοπτικές ανάπτυξης στο θεσμό. Σύμφωνα με εκτιμήσεις της Κύπρου Factors, οι πα-

ράγοντες οι οποίοι προβλέπεται να συμβάλουν στη προώθηση του τομέου του factoring τα επόμενα χρόνια είναι οι εξής:

■ Τα ολυμπιακά έργα και η αγορά των εταιρειών που θα δραστηριοποιηθούν στη πραγματοποιήσή τους.

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

■ Η μετάβαση στο ευρώ και η σύγκλιση των επιτοκίων λόγω της ένταξης της χώρας μας στην ΟΝΕ,

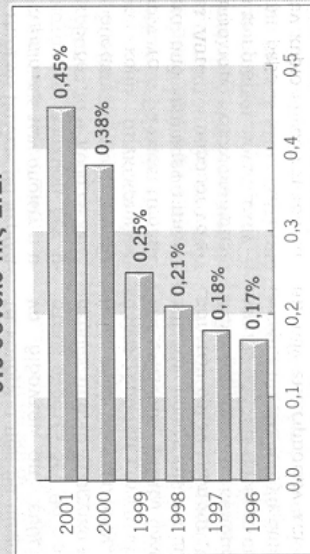
που τραπεζικών εργασιών δανειδοτήσης, καθώς και ευκαιρίες για περαιτέρω ανάπτυξη του factoring.

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

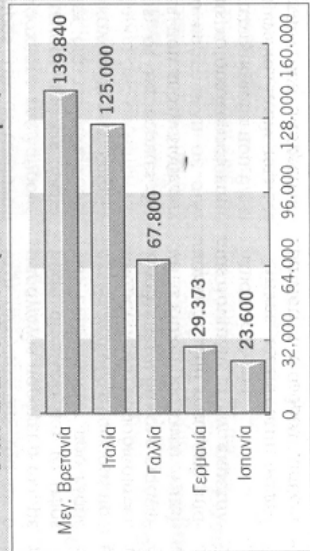
■ Η συνεχής τεχνολογική εξέλιξη και οι δυνατότητες που προσφέρει η υιοθέτηση νέων εφαρμογών στον χώρο των χρηματοοικονομικών προϊόντων.

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

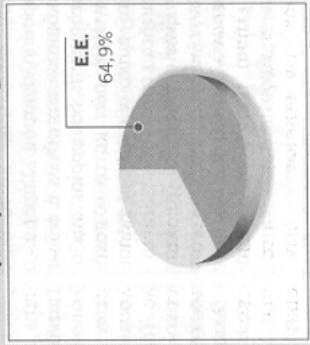
% κύκλου εργασιών Ελλάδος στο σύνολο της Ε.Ε.



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



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



Η εικόνα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην Ελλάδα

Κύκλος εργασιών	Αριθμός εταιρειών	Εργαζόμενοι	Μεκτές πωλήσεις	Σύνολο δανεισμού
0-3	19.378	195.348	32.804	9.109
3-10	4.348	166.999	23.261	10.908
10-20	1.118	95.119	15.540	7.311
20-30	397	60.676	9.750	4.445
30-50	313	59.460	12.093	5.512
50+	442	298.882	118.292	42.431

Ποσό σε εκατ. ευρώ

Πηγή: ICAP

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

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

