

F O R F A I T I N G

Τι είναι το forfaiting

Το forfaiting είναι η προεξόφληση γραμματίων, συναλλαγματικών ή άλλων αξιογράφων χωρίς δικαίωμα αναγωγής του αγοραστή κατά του πωλητή των τίτλων. Ο όρος forfaiting προέρχεται από το γαλλικό a forfait που σημαίνει απώλεια δικαιώματος. Πράγματι, βασική ιδιότητα του forfaiting είναι η παραίτηση του forfaiter από το δικαίωμα αναγωγής κατά του προηγούμενου κατόχου των χρεωστικών εγγράφων.

Που χρησιμοποιείται το forfaiting

Ο μεγαλύτερος όγκος των συναλλαγών forfaiting σχετίζεται με αγαθά, κύρια δε τα κεφαλαιουχικά. Επειδή τα χαρακτηριστικά του ταιριάζουν στη χρηματοδότηση των εξαγωγών ο θεσμός χρησιμοποιείται κατά βάση σ' αυτή την κατεύθυνση.

Ποιές ανάγκες ιστορικά δημιούργησαν το forfaiting

Το forfaiting είναι ένας θεσμός που αναπτύχθηκε τα τελευταία 25-30 χρόνια. Στα τέλη της δεκαετίας του '50 και στις αρχές της δεκαετίας του '60 συνέβησαν μεταβολές στην παγκόσμια οικονομία, που μετέτρεψαν την αγορά πωλητών για κεφαλαιουχικά αγαθά σε αγορά αγοραστών. Με την επέκταση του διεθνούς εμπορίου, οι μεν εισαγωγείς ζητούσαν πιστώσεις με διάρκεια μεγαλύτερη των παραδοσιακών τρίμηνης και εξάμηνης, οι δε πωλητές είχαν ανάγκη από κεφάλαια για να χρηματοδοτήσουν τις αναγκαίες επενδύσεις για κατάκτηση των νέων αγορών και αντιμετώπιση του αυξημένου ανταγωνισμού, γεγονός που περιόριζε τη ρευστότητά τους και δεν άφηνε πολλά περιθώρια για πιστωτικές διευκολύνσεις στους αγοραστές.

Η Ένωση Τραπεζών Ζυρίχης πρωτοπόρησε στη μέθοδο χρηματοδοτώντας την αγορά σιταριού των Η.Π.Α. από χώρες της Ανατολικής Ευρώπης. Η Ελβετία, λοιπόν, ήταν η χώρα που άνοιξε το δρόμο στην πρακτική του forfaiting.

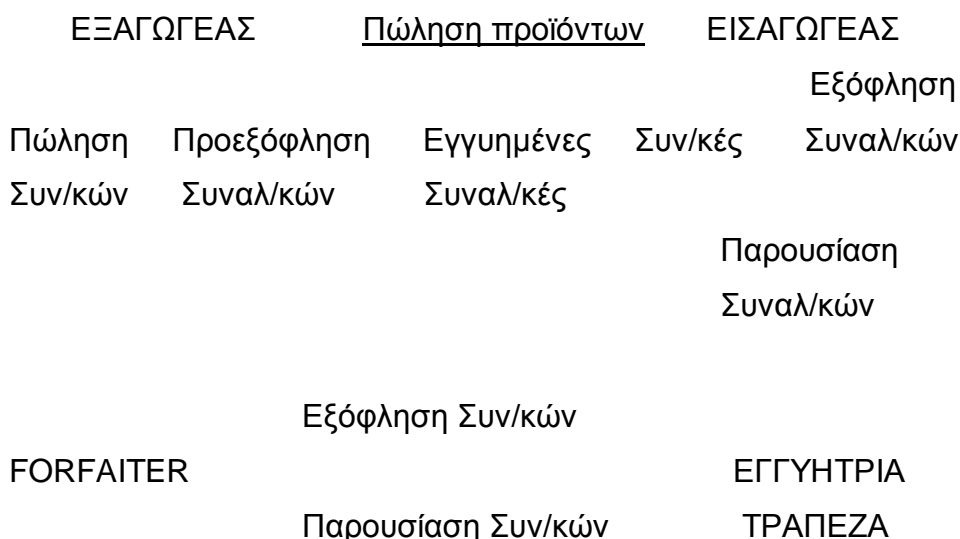
Ποία τα σημαντικότερα κέντρα ανάπτυξης του forfaiting

Η Ζυρίχη ήταν το πρώτο και για αρκετά χρόνια το μεγαλύτερο κέντρο forfaiting, παραμένει δε και σήμερα ιδιαίτερα σημαντικό.

Αλλα πολύ σημαντικά κέντρα, στα οποία αναπτύχθηκε ο θεσμός, είναι η Φραγκφούρτη και το Λονδίνο. Το τελευταίο αποτελεί αυτή τη στιγμή και το μεγαλύτερο κέντρο forfaiting στον κόσμο. Οι λόγοι μετατόπισης του κέντρου βάρους των συναλλαγών από τη Ζυρίχη στο Λονδίνο είναι δύο: Ο πρώτος έχει σχέση με το δυναμισμό της αγοράς του Λονδίνου στην υιοθέτηση νέων χρηματοδοτικών τεχνικών, ενώ ο δεύτερος αφορά την υποχρέωση πληρωμής τελών χαρτοσήμου στις αγοραπωλησίες αξιογράφων στην Ελβετία.

Πως λειτουργεί το forfaiting

Η παρακάτω **σχηματική παράσταση** βοηθάει στο να γίνει κατανοητή η λειτουργία του forfaiting.



Οι προϋποθέσεις για να προχωρήσει μια συναλλαγματική forfaiting είναι οι ακόλουθες. Στους όρους της συμφωνίας μεταξύ πωλητή και αγοραστή περιλαμβάνεται η χορήγηση πίστωσης μεσοπρόθεσμης συνήθως διάρκειας. Η πίστωση κλιμακώνεται με τέτοιο τρόπο, ώστε τα χρεωστικά έγγραφα να αποτελούν μια σειρά (π.χ. εξαμηνιαίες δόσεις).

Πως εξασφαλίζεται η αποπληρωμή στο forfaiting και πως υπεισέρχεται στη διαδικασία η Τράπεζα

Για την εξασφάλιση της αποπληρωμής είναι απαραίτητη κάποια τράπεζα, αποδεκτή στον forfaiter, να εγγυηθεί άνευ όρων και αμετάκλητα την εξόφληση των εγγράφων. Το ποσοστό αμοιβής και οι λοιποί όροι χρηματοδότησης περιλαμβάνονται σε οφίον του forfaiter προς τον εξαγωγέα, η οποία καλύπτει το διάστημα που μεσολαβεί από την υποβολή της προσφοράς του εξαγωγέα στον εισαγωγέα μέχρι την αποδοχή/απόρριψη της απ' αυτόν. Για τους κινδύνους, που αναλαμβάνει ο forfaiter στο διάστημα αυτό, χρεώνει φυσικά κάποια προμήθεια.

Ποιά η διάρκεια της πίστωσης στο forfaiting

Η διάρκεια της πίστωσης στο forfaiting κυμαίνεται από 6 μήνες μέχρι 10 χρόνια, συνήθως όμως είναι 3-5 χρόνια.

Ποίος ο ρόλος στις εγγύησης στο forfaiting

Η εγγύηση αποτελεί βασική προϋπόθεση του forfaiting και συνήθως χορηγείται από κάποια «πρώτης τάξεως» τράπεζα. Σε σπάνιες περιπτώσεις, που ο εισαγωγέας είναι γνωστός στον forfaiter και κρίνεται απ' αυτόν σαν φερέγγυος, η συναλλαγή forfaiting έχει προχωρήσει χωρίς να απαιτηθεί η εγγύηση.

Ποιά τα πλεονεκτήματα του ΕΞΑΓΩΓΕΑ από το forfaiting

Η χρηματοδότηση forfaiting παρουσιάζει μια σειρά πλεονεκτημάτων για τον εξαγωγέα, τα κυριότερα δε είναι:

- Η χρηματοδότηση χορηγείται χωρίς δικαίωμα αναγωγής του forfaiter στον εξαγωγέα.
- Ο εξαγωγέας εισπράττει μετρητά σχεδόν ταυτόχρονα με την παράδοση των προϊόντων, με άμεσο αποτέλεσμα τη βελτίωση της ρευστότητάς του. Έτσι είναι σε θέση να απελευθερώσει κεφάλαια για άλλες τοποθετήσεις ή να μειώσει τον τραπεζικό του δανεισμό.
- Η χρηματοδότηση forfaiting είναι χρηματοδότηση σταθερού επιτοκίου, έτσι ο εξαγωγέας αποφεύγει τους κινδύνους της αυξομείωσης του επιτοκίου, τους οποίους συνεπάγονται οι χρηματοδοτήσεις με κυμαινόμενα επιτόκια, που είναι ο κανόνας σήμερα.
- Ο εξαγωγέας δεν διατρέχει κίνδυνο από συναλλαγματικές διακυμάνσεις.
- Δεν φέρει τους κινδύνους που σχετίζονται με την εγγύηση. Αυτοί μπορεί να αφορούν ενδεχόμενη πτώχευση του εγγυητή ή πολιτικούς κινδύνους, όπως έλλειψη συναλλαγματικών διαθεσίμων.
- Δεν καταναλώνει χρόνο ή/και χρήμα για την διαχείριση και είσπραξη του χρέους.
- Ο εξαγωγέας μπορεί να συμφωνήσει στη χρηματοδότηση forfaiting πολύ σύντομα, χωρίς ιδιαίτερες γραφειοκρατικές δυσκολίες και μακροσκελείς συμβάσεις, αρκεί βέβαια να εξασφαλίσει εγγυητή αποδεκτό στον forfaiter.

Υπάρχουν μηχανισμοί χρηματοδότησης και εξασφάλισης των εξαγωγών

Σε ορισμένες χώρες υπάρχουν μηχανισμοί χρηματοδότησης και ασφάλισης των εξαγωγών, όπως το HERMES στη Γερμανία, το COFACE στη Γαλλία κλπ. Ο Ο.Α.Ε.Π στη Ελλάδα .

Ποια τα πλεονεκτήματα του forfaiting σε σχέση με τους κρατικούς φορείς

- Προαποδοχή του πιστωτικού και πολιτικού κινδύνου.
- Ελάχιστες γραφειοκρατικές διαδικασίες.
- Ελαστικότητα στην περίοδο πίστωσης, που μπορεί να προσαρμοστεί στις ανάγκες των επιμέρους περιπτώσεων.
- Χρηματοδότηση εξαγωγής ακόμη και μεταχειρισμένων αγαθών.
- Δεν απαιτεί κανένα ποσοστό προστιθέμενης αξίας στη χώρα του εξαγωγέα.

Υπάρχουν μειονεκτήματα στον ΕΞΑΓΩΓΕΑ στη χρηματοδότηση forfaiting και ποιά είναι αυτά

Τα μειονεκτήματα για τον εξαγωγέα στη χρηματοδότηση forfaiting είναι βασικά δύο:

- Ο forfaiter χρεώνει μεγαλύτερο ποσοστό αμοιβής από ένα κλασικό δανειστή, που δεν αναλαμβάνει το σύνολο των κινδύνων που αποδέχεται ο forfaiter.
- Η εξεύρεση εγγυητή αποδεκτού από τον forfaiter παρουσιάζει ορισμένες φορές δυσκολίες και καθυστερήσεις.

Ποία είναι τα πλεονεκτήματα για τον ΕΙΣΑΓΩΓΕΑ από το forfaiting

Τα πλεονεκτήματα του εισαγωγέα είναι:

- Η πίστωση με σταθερό επιτόκιο.
- Ο άμεσος δανειστής που του επιτρέπει να διατηρήσει καλύτερα πιστωτικά όρια, στο μέτρο βέβαια που δεν επηρεάζονται από την εγγύηση.

Μειονεκτήματα του εισαγωγέα είναι:

- Το μεγαλύτερο περιθώριο αμοιβής του forfaiter.
- Το κόστος της εγγύησης.
- Η νομική φύση των χρεωστικών εγγράφων που υπογράφει είναι τέτοια, που απαιτείται η έγκαιρη εξόφλησή τους ανεξάρτητα από οποιαδήποτε αμφισβήτηση σχετική με τα αγορασθέντα προϊόντα.

Ποία είναι τα πλεονεκτήματα για τον FORFAITER

Τα πλεονεκτήματα του forfaiter είναι:

- Τα μεγαλύτερα περιθώρια αμοιβής.
- Η εξασφάλιση με μια “πρώτης τάξεως” εγγύηση.
- Η δυνατότητα μεταπώλησης των εγγράφων στη δευτερεύουσα αγορά.
- Η ευκολία και ταχύτητα της σύμβασης.

Ποία είναι τα μειονεκτήματα για τον forfaiter

- Η έλλειψη του δικαιώματος αναγωγής.
- Η ευθύνη για τη γνώση κανονισμών σχετικών με τα χρεωστικά έγγραφα και την εγγύηση της χώρας του εισαγωγέα.
- Η ευθύνη της επιλογής του εγγυητή.
- Η αδυναμία να επιταχύνει την πληρωμή των χρεωστικών εγγράφων που απομένουν, αν κάποιο προγενέστερο δεν εξοφληθεί.
- Η ανάληψη όλων των κινδύνων για μεγάλο χρονικό διάστημα.

Σε τι συνίσταται το κόστος συναλλαγής FORFAITING , ποιιά μορφές προμηθειών υπάρχουν και σε ποιό ύψος κυμαίνονται

α) Κόστος εξαγωγή

Τρία είναι τα στοιχεία κόστους με τα οποία επιβαρύνεται ο εξαγωγέας. **Πρώτο**, η προμήθεια (option fee) που χρεώνει ο forfaiter στον εξαγωγέα για το διάστημα που μεσολαβεί από την υποβολή της πρότασης χρηματοδότησης forfaiting μέχρι την αποδοχή ή απόρριψή της. Η προμήθεια αυτή συνίσταται σε ένα εφάπαξ ποσοστό, συνήθως 0,125% στο σύνολο της αξίας των χρεωστικών εγγράφων και είναι ανεξάρτητη του χρόνου που απαιτείται για την επιλογή της χρηματοδότησης. Δεν σχετίζεται, επίσης, με τη διάρκεια της χρηματοδότησης.

Δεύτερο, η προμήθεια δέσμευσης κεφαλαίου (commitment fee), που υπολογίζεται σαν μηνιαίο ή ετήσιο ποσοστό πάνω στην αξία των χρεωστικών εγγράφων. Χρεώνεται για το διάστημα που μεσολαβεί από την ημερομηνία υπογραφής της σύμβασης forfaiting μέχρι την ημερομηνία προεξόφλησης. Το ύψος αυτής της προμήθειας κυμαίνεται από 0,75%-1,5% το χρόνο, συνήθως όμως είναι 1,2% το χρόνο και πληρώνεται σε μηνιαία βάση.

Τρίτο το επιτόκιο προεξόφλησης αποτελεί φυσικά το βασικότερο στοιχείο κόστους.

Πώς υπολογίζεται το ύψος του προεξοφλητικού επιτοκίου

Το σημείο εκκίνησης για τον υπολογισμό του προεξοφλητικού επιτοκίου είναι το επιτόκιο δανεισμού του forfaiter για κεφάλαια ύψους ανάλογου με τα χορηγούμενα, διάρκειας ίσης με τη μέση περίοδο αποπληρωμής του δανείου forfaiting και σε νόμισμα ίδιο με αυτό των χρεωστικών εγγράφων.

Πάνω σε αυτό το βασικό επιτόκιο ο forfaitier θα προσθέσει ένα ποσοστό που θα καλύπτει:

α) τον κίνδυνο της συναλλαγής,

β) την αναγνώριση του γεγονότος ότι το forfaiting είναι χρηματοδότηση σταθερού επιτοκίου και τις επιπλέον ενέργειες του forfaitier που θα απαιτηθούν για για εξασφάλισή του από τις πιθανές διακυμάνσεις και

γ) τα έξοδα διαχείρισης κλπ. και το περιθώριο κέρδους που επιζητά. Συνήθως το ποσοστό αυτό είναι το 0,5%.

β) Κόστος εισαγωγέα

Το μοναδικό άμεσο κόστος του εισαγωγέα είναι η προμήθεια εγγύησης, που υπολογίζεται σαν ποσοστό στην αξία των χρεωστικών εγγράφων που καλύπτει η εγγύηση. Στην περίπτωση που ο forfaitier δεν απαιτήσει εγγύηση, μπορεί να ζητήσει ένα ανάλογο ποσοστό για κάλυψη του πρόσθετου κινδύνου που αναλαμβάνει.

Πως υπολογίζεται η προμήθεια εγγύησης για τον εισαγωγέα και πότε καταβάλλεται

Η προμήθεια εγγύησης υπολογίζεται σαν ποσοστό πάνω στη μέση αξία των ανεξόφλητων κάθε χρόνο χρεωστικών εγγράφων για διάστημα μέχρι την ημερομηνία τελικής αποπληρωμής. Η προμήθεια καταβάλλεται συνήθως στην αρχή κάθε χρόνου, σπάνια δε σαν εφάπαξ ποσό τη στιγμή υπογραφής της εγγύησης. Σε ορισμένες περιπτώσεις, η προμήθεια εγγύησης υπολογίζεται σαν ετήσιο ποσοστό στην αξία κάθε χρεωστικού εγγράφου και πληρώνεται στη λήξη του.

Πως καλύπτεται η εγγύηση στη χρηματοδότηση forfaiting

Με εξαίρεση τις σπάνιες περιπτώσεις που αναφέρθηκαν, η χρηματοδότηση forfaiting καλύπτεται από κάποια εγγύηση, η οποία παρέχεται με δύο μορφές. Είτε σαν εγγυητική επιστολή (letter of guarantee), είτε σαν AVAL. Βασικό χαρακτηριστικό και των δύο, αποτελεί το γεγονός ότι η ισχύς τους δεν εξαρτάται από τα τυχόν προβλήματα και αμφισβητήσεις που θα παρουσιασθούν στην εμπορική συμφωνία.

Ποιός ο ρόλος της εγγυητικής επιστολής στη χρηματοδότηση forfaiting

Η εγγυητική επιστολή αποτελεί ξεχωριστό έγγραφο, με το οποίο ο εγγυητής αναλαμβάνει να πληρώσει μια σειρά από συναλλαγματικές ή γραμμάτια σε διαταγή στις αντίστοιχες ημερομηνίες λήξης τους. Η εγγυητική επιστολή πρέπει να είναι πλήρως μεταβιβάσιμη, εκχωρήσιμη, διαιρετή και άνευ όρων. Στην πράξη βέβαια, ανεξάρτητα από τη γραμματική της διατύπωση, δεν είναι διαιρετή. Το πρόβλημα γίνεται αντιληπτό, όταν ο forfaiter θελήσει να πουλήσει μόνο ένα μέρος από τη σειρά των χρεωστικών εγγράφων. Στην περίπτωση αυτή είναι υποχρεωμένος να κρατήσει την εγγυητική επιστολή, γιατί η ίδια καλύπτει και τα υπόλοιπα έγγραφα.

Τι είναι η AVAL , πως χρησιμοποιείται σαν εγγύηση στη χρηματοδότηση forfaiting

Η AVAL είναι προϊόν του Ναπολέοντειου Κώδικα και εμφανίζεται στις νομοθεσίες της Ηπειρωτικής Ευρώπης. Η ρήτρα «PER AVAL» αναγράφεται πάνω στη συναλλαγματική ή στο γραμμάτιο σε διαταγή και καθιστά τον εγγυητή, που την έθεσε και την υπέγραψε, οφειλέτη έναντι του forfaiter.

Το βασικό της πλεονέκτημα είναι ότι βρίσκεται ενσωματωμένη στο χρεωστικό έγγραφο και επομένως είναι αδιάσπαστη απ' αυτό. Έτσι, ικανοποιεί αυτόματα τις ιδιότητες της μεταβιβαστότητας και της διαιρετότητας, καθόσον αναγράφεται ξεχωριστά σε κάθε έγγραφο. Επιπλέον, συνιστά υποχρέωση ανεξάρτητη από την πορεία της εμπορικής σύμβασης. Για όλους τους παραπάνω λόγους, η AVAL προτιμάται από την εγγυητική επιστολή, ακόμη και στο Ην. Βασίλειο, παρά το γεγονός ότι δεν υπάρχει στη νομοθεσία του. Θεωρείται όμως ότι η υπογραφή μιας AVAL θα έχει στην πράξη ανάλογα νομικά αποτελέσματα και στο Ην. Βασίλειο.

Υπάρχει δευτερογενής αγορά στις συναλλαγές forfaiting

Η δυνατότητα πώλησης των εγγράφων μιας συναλλαγής forfaiting στη δευτερεύουσα αγορά αποτελεί ένα σημαντικό πλεονέκτημα για τον forfaiter. Η φύση των εγγράφων forfaiting διευκολύνει την πώληση και ενός μέρους μόνον μιας σειράς απ' αυτά.

Η δευτερεύουσα αγορά γνωρίζει ιδιαίτερη άνθηση στο Λονδίνο. Οι περισσότεροι forfaiters κινούνται και στην πρωτογενή και στην δευτερογενή αγορά. Υπάρχουν, όμως, άτομα που προτιμούν να αποτελούν τους τελικούς αγοραστές των εγγράφων και ασχολούνται ελάχιστα με την πρωτογενή αγορά .

Οι συναλλαγές στη δευτερογενή αγορά περιβάλλονται, όπως είναι φυσικό, από κάποια μυστικότητα. Τη μυστικότητα αυτή επιδιώκει ο εξαγωγέας είτε για λογαριασμό του πελάτη του εισαγωγέα. Υπάρχουν δε περιπτώσεις που ο εξαγωγέας απαιτεί να περιληφθούν στη σύμβαση όροι, που θέτουν περιορισμούς στη μεταπώληση των εγγράφων.

Ποιές οι σύγχρονες τάσεις στην εξέλιξη του forfaiting

Το forfaiting αφορά συνήθως μεγάλα ποσά και επομένως συνεπάγεται ανάληψη μεγάλων υποχρεώσεων εξασφαλισμένων με μια ιδιαίτερη εγγύηση μιας μόνο τράπεζας κάποιας συγκεκριμένης χώρας.

Είναι εύλογο, λοιπόν, να υπάρχουν περιπτώσεις, όπου αναλαμβάνεται μια συναλλαγή forfaiting όχι από ένα, αλλά από πολλούς forfaiters ταυτόχρονα, όπως διάφορα μεγάλα εμπορικά δάνεια χορηγούνται από ομίλους τραπεζών και όχι από μια μεμονωμένη τράπεζα. Βέβαια, η χρηματοδότηση forfaiting καλύπτεται από μυστικότητα, ενώ το κλασσικό δάνειο από ένα όμιλο τραπεζών συνήθως δίνεται στη δημοσιότητα.

Στην πράξη, ο forfaiter, στον οποίο αρχικά απευθύνεται η επιχείρηση, έρχεται σε συμφωνία με ορισμένους άλλους forfaiters και καθένας τους αναλαμβάνει να προεξοφλήσει ένα ξεχωριστό μέρος από το σύνολο του ποσού που καλύπτει η χρηματοδότηση forfaiting. Κοινή κατοχή των υποχρεώσεων όχι μόνο περιορίζει το πλεονέκτημα της απλότητας που χαρακτηρίζει τη συναλλαγή forfaiting, αλλά δυσκολεύει και τη μεταπώληση των εγγράφων στη δευτερεύουσα αγορά.

Μια άλλη σύγχρονη εξέλιξη σχετίζεται με τη χρήση μεταβλητών επιτοκίων και αφορά κύρια τη μεταπώληση των εγγράφων στη δευτερογενή αγορά. Ο αρχικός forfaiter μεταπωλεί τα χρεωστικά έγγραφα σε τιμή που αντιστοιχεί σε προεξόφληση με τα τρέχοντα επιτόκια και με πρόβλεψη οικονομικής αναπροσαρμογής σε κάποια μελλοντική ημερομηνία, κατά την οποία θα ληφθούν υπόψη οι αλλαγές που μεσολάβησαν στα επιτόκια. Στην πράξη, μπορεί να προβλεφθεί μια σειρά από τέτοιες αναπροσαρμογές σε διαφορετικές ημερομηνίες, με τελευταία το χρόνο λήξης των εγγράφων.

Υπάρχουν εμπόδια στην ανάπτυξη της αγοράς του forfaiting

Οι σοβαρότεροι λόγοι του περιορισμένου αριθμού των forfaiters είναι κύρια οι ακόλουθοι:

Πρώτον το forfaiting είναι εξειδικευμένη συναλλαγή και απαιτεί προσωπικό με ιδιαίτερη εμπειρία, η οποία χρειάζεται αρκετό χρόνο για να αποκτηθεί.

Δεύτερον η συναλλαγή forfaiting δεν οδηγεί αναγκαστικά σε ευρύτερη συνεργασία του εξαγωγέα με την τράπεζα για παροχή και άλλων τραπεζικών υπηρεσιών ή έστω συναλλαγών forfaiting. Οι διεθνείς τράπεζες στερούνται έτσι ενός σοβαρού πρόσθετου κινήτρου για να δραστηριοποιηθούν στον τομέα του forfaiting.

Τρίτον το forfaiting είναι χρηματοδότηση σταθερού επιτοκίου και τα τελευταία χρόνια πολλές τράπεζες έχουν ιδιαίτερα αρνητικές εμπειρίες από χορηγήσεις πιστώσεων με σταθερά επιτόκια, κύρια σε χώρες του Τρίτου Κόσμου και της Λατινικής Αμερικής.

Τέταρτον υπάρχει μία διστακτικότητα των αμερικανικών εταιρειών και τραπεζών να προσχωρήσουν ενεργά στο θεσμό. Η απλότητα της συναλλαγής και το συγκριτικά μικρό μέγεθος της σύμβασης φαίνεται ότι προβληματίζουν την καχύποπτη και νομικίστικη αμερικανική κοινωνία. Το ξεπέρασμα του αρνητικού αυτού παράγοντα θα δώσει πραγματικά τεράστια ώθηση στο forfaiting.

Ποιές οι προοπτικές του forfaiting , ποιό το μέγεθος αγοράς και σε ποιές περιοχές του κόσμου αναμένεται να επικρατήσει

Σα τέλη της δεκαετίας του 1990 το συνολικό ύψος των συναλλαγών forfaiting εκτιμάτο στα 40 περίπου δισεκ. δολάρια. Συμφώνως με στοιχεία του ΟΟΣΑ . Πάλι, όμως, δεν φαίνεται να ξεπερνά το 3 % του παγκοσμίου εμπορίου.

Η αλήθεια είναι ότι το forfaiting αναφέρεται σε μεγάλα επιμέρους ποσά, άλλωστε τα πλέον συνηθισμένα αγαθά που χρηματοδοτεί είναι τα κεφαλαιουχικά. Είναι αλήθεια, επίσης, ότι μεγάλο μέρος του συνολικού όγκου συναλλαγών forfaiting καλύπτει συναλλαγές με χώρες της Ανατολικής Ευρώπης.

Για την μελλοντική ανάπτυξη του forfaiting σε άλλες περιοχές του κόσμου, ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει πάντα η Απω Ανατολή με χώρες ισχυρά εξαγωγικές όπως η Ταϊβάν, η Ν. Κορέα , Μαλαισία , Ταυλάνδη , Χόγκ Κόγκ , Σιγκαπούρη κλπ.

Υπάρχει ανταγωνισμός μεταξύ των κρατικών φορέων χρηματοδότησης και ασφάλισης εξαγωγών και των φορέων του forfaiting , ποία είναι η τάση

Μπορούμε να παρατηρήσουμε ότι το forfaiting ανταγωνίζεται τους κρατικούς φορείς χρηματοδότησης και ασφάλισης εξαγωγών. Στο μέτρο που οι φορείς αυτοί θα καταργηθούν ή οι όροι τους θα καταστούν δυσμενέστεροι, το forfaiting αναμφισβήτητα θα τείνει να τους υποκαταστήσει.

ΣΧΕΤΙΚΗ ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΙΑ ΚΑΙ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. “Forfaiting: an alternative approach to export trade finance”, Ian Guild & Rhodri Harris, Universe Books, New York .
2. Γιάννης Στεφανίδης. Σημειώσεις: «Διεθνές εμπόριο και forfeiting”
3. Παναγιώτης Μαλακός. Σημειώσεις Σεμιναρίου ΟΠΕ: «Το Factoring και το Forfaiting στο διεθνές εμπόριο»

ΙΩΑΝΝΗΣ Δ. ΦΑΡΣΑΡΩΤΑΣ