

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ

Πτυχιακή Εργασία των:

Κακαλέ Χρυσοβαλάντου
Καπόλου Δέσποινα

Σύμβουλος Καθηγητής: Ν. Παντελίδης

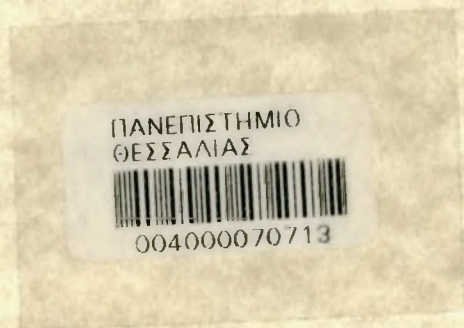
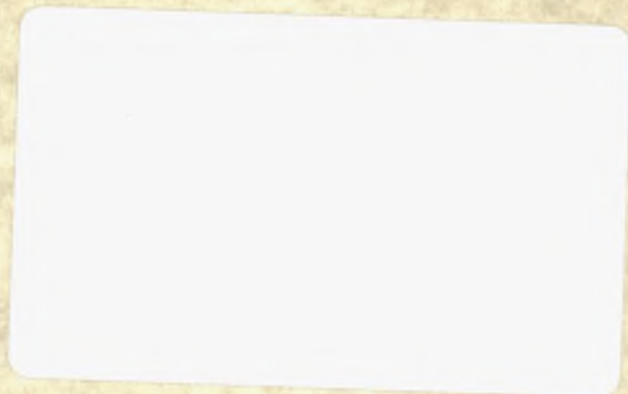
ΣΥΓΧΡΟΝΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ ΘΕΣΜΟΙ
(Leasing – Franchising – Factoring – Forfaiting)

ΒΟΛΟΣ 2003



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ
ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗΣ & ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗΣ
ΕΙΔΙΚΗ ΣΥΛΛΟΓΗ «ΓΚΡΙΖΑ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ»

Αριθ. Εισ.: 2458/1
Ημερ. Εισ.: 14-01-2004
Δωρεά:
Ταξιθετικός Κωδικός: ΠΤ ΟΕ
2003
ΚΑΚ



**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ**

Πτυχιακή Εργασία των:

Κακαλέ Χρυσοβαλάντου
Καπόλου Δέσποινα

Σύμβουλος Καθηγητής: **N. Παντελίδης**

**ΣΥΓΧΡΟΝΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ ΘΕΣΜΟΙ
(Leasing – Franchising – Factoring – Forfaiting)**

ΒΟΛΟΣ 2003

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ	6
-----------------------	---

A. LEASING

1. Εισαγωγικές έννοιες, ιστορική εξέλιξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης (X/M).....	7
2. Σύγχρονες εξελίξεις και τάσεις της X/M.....	9
3. Σκοπός της X/M.....	11
4. Τομείς εφαρμογής της X/M.....	11
5. Βασικές κατηγορίες της X/M.....	12
6. Μορφές της X/M.....	13
7. Λειτουργία του συστήματος της X/M.....	16
8. Πλεονεκτήματα – Μειονεκτήματα του θεσμού της X/M.....	19
9. Ομοιότητες και διαφορές της X/M από άλλες παρεμφερείς μορφές συμβάσεων...22	
10. Σύγκριση της X/M με την αγορά και το δανεισμό.....	23
11. Η ανάπτυξη του θεσμού στην Ελλάδα – Προοπτικές εξέλιξης και η ανάγκη βελτίωσης του θεσμού της X/M.....	26
12. Εταιρίες Leasing στην Ελλάδα.....	31

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Εταιρίες Leasing κατά σειρά μεγέθους σε κέρδος (Πίνακας 1).....	33
Στατιστικά στοιχεία Ένωσης Ελληνικών Εταιριών X/M για τα έτη 1999-2000 (Πίν.2).34	
Λειτουργία του θεσμού της X/M (Σχήμα 1).....	36
Σύγκριση αγοράς με Leasing (Διάγραμμα 1).....	37
Σύγκριση μίσθωσης – δανεισμού (Πίνακας 3,4,5).....	38
Κατανομή κύκλου εργασιών ανά εταιρία (Διάγραμμα 2).....	42
Συμβάσεις Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	43

B. FRANCHISING

1. Εισαγωγικές έννοιες, προέλευση και ανάπτυξη του θεσμού.....	48
2. Βασικά χαρακτηριστικά της σύμβασης Franchising.....	49
3. Τύποι του Franchising.....	52
4. Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα του Franchising.....	53
α. Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα του Franchising για τον Δικαιοπάροχο (Franchisor).....	54
β. Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα του Franchising για τον Δικαιούχο (Franchisee).....	54
5. Ανάπτυξη του Franchising.....	56
6. Ανάπτυξη του θεσμού του Franchising στην Ελλάδα.....	60
7. Προοπτικές εξέλιξης του θεσμού του Franchising.....	64

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Ερωτηματολόγιο αξιολόγησης χαρακτήρα Δικαιοδόχου.....	70
Ερωτηματολόγιο επιλογής σημείου καταστήματος.....	72
Γραφικές απεικονίσεις κλάδων Franchising.....	73
Σύμβαση Δικαιόχρησης (FRANCHISING).....	82
Ευρωπαϊκός κώδικας Δεοντολογίας για το Franchising.....	89

Γ. FACTORING

1. Εισαγωγή στο θεσμό του Factoring.....	94
2. Ιστορική αναδρομή του θεσμού Factoring, Ανάπτυξη του θεσμού Factoring στις Η.Π.Α – Ευρώπη – Ελλάδα.....	95
3. Σκοπός του θεσμού Factoring.....	97
4. Βασικά χαρακτηριστικά του Factoring.....	97
5. Υπηρεσίες που προσφέρει το Factoring.....	98
6. Μορφές Factoring.....	99
7. Σύμβαση Factoring / Όροι και προϋποθέσεις συμβάσεων.....	105
8. Πλαίσιο συνεργασίας μεταξύ πράκτορα (Factor) – προμηθευτή (εκχωρητή).....	106
9. Πλαίσιο συνεργασίας Factor και πελάτη-αγοραστή.....	107
10. Πλαίσιο συνεργασίας μεταξύ του προμηθευτή και του οφειλέτη-πελάτη.....	108
11. Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα του Factoring.....	108
12. Η οικονομική σημασία του θεσμού και οι ανάγκες που καλύπτει.....	109
13. Εξέλιξη εταιριών πρακτορείας στην Ελλάδα.....	113

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Λειτουργία Εγχωρίου Factoring (Σχήμα 1).....	118
Λειτουργία Διεθνούς Factoring (Σχήμα 2).....	119
Συνεργασίες ελληνικών εταιριών Factoring με αντίστοιχες του εξωτερικού (Πιν. 1).....	120
Είδη πρακτορείας (Πίνακας 2).....	121
Το Factoring στην Ελλάδα (Διάγραμμα 1).....	122

Δ. FORFAITING

1. Εισαγωγικές έννοιες, προέλευση και εξέλιξη του θεσμού.....	123
2. Λειτουργία του Forfaiting.....	124
3. Υπολογισμός του Forfaiting.....	128
4. Πλεονεκτήματα του Forfaiting.....	129
5. Σύγκριση των θεσμών Forfaiting και Factoring.....	130

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Διαδικασία συναλλαγής με το Forfaiting.....	134
Εταιρία πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (Factoring –Forfaiting).....	135

ΕΠΙΛΟΓΟΣ	141
-----------------------	-----

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	142
---------------------------	-----

ΣΥΝΤΟΜΟΓΡΑΦΙΕΣ

αδημ. αδημοσίευτος, -η,	Ευρωπαϊκού Δικαίου
Α.Ε. Ανώνυμη Εταιρία	ΕΕΝ Εφημερίς Ελλήνων Νομικών
Α.Κ. Αστικός Κώδικας	ΕΕμπΔ Επιθεώρηση Εμπορικού
Α.Ν. Αναγκαστικός Νόμος	Δικαίου
αντίθ. αντίθετα	ΕΕργΔ Επιθεώρηση Εργατικού
ΑΠ Άρειος Πάγος	Δικαίου
απόφ. απόφαση	ΕιδΕνοχ Ειδικό Ενοχικό
άρθρ. άρθρο, άρθρα	Ειρ Ειρηνοδικείο
αριθ(μ). αριθμός	ΕισΝΑΚ Εισαγωγικός Νόμος Αστικού
ΑΡ.Μ.Α.Ε. Αριθμός Μητρώου	Κώδικα
Ανωνύμων Εταιριών	ΕισΝΚΠολΔ Εισαγωγικός νόμος
Αρμ Αρμενόπουλος	Κώδικα Πολιτικής Δικονομίας
ΑρχΝ Αρχείο Νομολογίας	Εισαγ. παρατ. Εισαγωγική
ΑχΝομ Αχαϊκή Νομολογία	παρατήρηση
Β.Δ. Βασιλικό Διάταγμα	εκδ. έκδοση
βλ. βλέπε	ΕΛΔ Ελληνική Δικαιοσύνη
ΓενΑρχ Γενικές Αρχές	ΕΛΣυν Ελεγκτικό Συνέδριο
Γ.Λ.Σ. Γενικό Λογιστικό Σχέδιο	ΕμπΚωδ. Εμπορικός Κώδικας
γνωμ. γνωμοδότηση	ΕμπΝ Εμπορικός Νόμος
Δ. Δίκη	ΕΝΔ Επιθεώρηση Ναυτλιακού
ΔΑ Διαιτητική απόφαση	Δικαίου
ΔΕΕ Δίκαιο Επιχειρήσεων και	ενν. εννοείται
Εταιριών	επ. επόμενα
ΔελτΑΕ&.ΕΠΕ Δελτίο Ανωνύμων	Ε.Π.Ε. Εταιρία περιορισμένης ευθύνης
Εταιριών και Εταιριών	ΕπισκΕΔ Επισκόπηση Εμπορικού
Περιορισμένης Ευθύνης	Δικαίου
ΔΕΚ Δικαστήριο Ευρωπαϊκών	ΕρμΑΚ Ερμηνεία Αστικού Κώδικα
Κοινοτήτων	ΕΣυγκΔ Επιθεώρηση Συγκοινωνιακού
ΔΕΝ Δελτίο Εργατικής Νομοθεσίας	Δικαίου
ΔΕΦ Διοικητικό Εφετείο	ΕτΚ Εφημερίδα της Κυβερνήσεως
ΔιΔικ Διοικητική Δίκη	ΕΤραΞΧρΔ Επιθεώρηση Τραπεζικού-
Δικογρ Δικογραφία	Αξιογραφικού-
ΔΟΥ Δημόσια οικονομική υπηρεσία	Χρηματιστηριακού Δικαίου
ΔΠρ Διοικητικό Πρωτοδικείο	ΕυρΣτΕ Ευρετήρια Συμβουλίου της
ΕΑΕΔ Επιθεώρηση Ασφαλιστικού	Επικρατείας
και εργατικού Δικαίου	Εφ Εφετείο
εδ(όφ). εδάφιο	Κ.Β.Σ. Κώδικας Βιβλίων και Στοιχείων
ΕΑΣτΕ Επιτροπή αναστολών ΣτΕ	ΚΙΝΔ Κώδικας Ιδιωτικού Ναυτικού
Ε.Ε. Ετερόρρυθμη Εταιρία	Δικαίου
ΕΔΔΔ Επιθεώρηση Δημοσίου και	κ.λπ. και λοιπά
Διοικητικού Δικαίου	Κ.Ν. Κωδικοποιημένος Νόμος
ΕΔΚΑ Επιθεώρηση Δικαίου	ΚΝΤΧ Κώδικας Νόμου περί Τελών
Κοινωνικής Ασφάλισης	Χαρτοσήμου
ΕΔΠ Επιθεώρηση Δικαίου	ΚΠολΔ Κώδικας Πολιτικής
πολυκατοικίας	Δικονομίας
ΕΕΕυρΔ Ελληνική επιθεώρηση	κ.τ.λ. και τα λοιπά

Λογ Λογιστής
Μ.Α.Ε. Μητρώο Ανωνύμων Εταιριών
Ν. Νόμος
ΝαυτΔ Ναυτικό Δίκαιο
Ν.Δ. Νομοθετικό Διάταγμα
ΝοΒ Νομικό Βήμα
ΝΠΔΔ Νομικό πρόσωπο Δημοσίου
Δικαίου
ΝΠΙΔ Νομικό πρόσωπο Ιδιωτικού
Δικαίου
ΝΣΚ Νομικό Συμβούλιο του Κράτους
Ο.Ε. Ομόρρυθμη Εταιρία
Ολ. Ολομέλεια
ό.π. όπως παραπάνω
παρ. παράγραφος
παρατ. παρατήρηση
Π.Δ. Προεδρικό Διάταγμα
ΠειρΝ Πειραϊκή Νομολογία
ΠοινΔ Ποινικό Δίκαιο
ΠοινΧρ Ποινικά Χρονικά
πρακτ. πρακτικό, πρακτικά

σελ. σελ, σελίδες
σημ. σημείωση
Σ.Ο.Ε. Σώμα Ορκωτών Ελεγκτών
Σ.Ο.Λ. Σώμα Ορκωτών Λογιστών
στοιχ. στοιχείο, στοιχεία
Συμβ. Συμβούλιο
συμπλ. συμπλήρωμα
Σ., Συντ. Σύνταγμα
σχετ. σχετικό
σχόλ. σχόλιο
ΤΑΠΕΤ Ταμείο Ασφάλισης
Προσωπικού Εθνικού
Τυπογραφείου
ΤοΣ Το Σύνταγμα
Υ.Α. Υπουργική απόφαση
Υπερ Υπεράσπιση
ΦΕΚ Φύλλο Εφημερίδας της
Κυβερνήσεως

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η τεχνολογική ανάπτυξη, η εντεινόμενη διεθνοποίηση των συναλλαγών και οι διάφορες δομικές αλλαγές που παρατηρούνται στο επιχειρηματικό περιβάλλον συντέλεσαν τις τελευταίες δεκαετίες στην γέννηση και ταχεία διάδοση διαφόρων χρηματοπιστωτικών θεσμών στους τομείς της οικονομίας από τον τομέα των χρηματοδοτήσεων και των επενδύσεων μέχρι την οργάνωση της διοίκησης και λειτουργίας των επιχειρήσεων.

Σημαντικοί χρηματοπιστωτικοί θεσμοί χαρακτηρίζονται το Leasing, το Franchising, το Factoring και το Forfaiting που με την εμφάνιση τους δίνουν ώθηση στην ελληνική οικονομία προσφέροντας λύσεις και διεξόδους στα προβλήματα που αντιμετωπίζουν βραχυχρόνια και μακροχρόνια οι επιχειρήσεις και συντελούν με αυτόν τον τρόπο στην παραπέρα ανάπτυξη τους. Η σπουδαιότητα των παραπάνω θεσμών και ο τρόπος εφαρμογής τους αποτελούν αντικείμενο μελέτης και ανάλυσης της συγκεκριμένης εργασίας.

Πιο συγκεκριμένα, στο πρώτο τμήμα αυτής της εργασίας αναφέρεται η έννοια του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης (Leasing) και πώς εξελίχθηκε κατά την διάρκεια των χρόνων. Επιπλέον παρουσιάζεται ο σκοπός του θεσμού, κάποιες βασικές κατηγορίες και μορφές του. Σημαντικό μέρος της ενότητας αυτής αποτελούν ο τρόπος λειτουργίας του συστήματος της Χ/Μ, τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του, οι ομοιότητες και οι διαφορές με άλλες μορφές συμβάσεων καθώς και οι εταιρίες Leasing στην Ελλάδα.

Στο δεύτερο τμήμα, αναφέρεται η έννοια του θεσμού της δικαιόχρησης (Franchising), τα βασικά χαρακτηριστικά του καθώς και κάποιοι σημαντικοί τύποι αυτής της σύμβασης. Επίσης, γίνεται αναφορά στα βασικότερα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του θεσμού για τον δικαιοπάροχο (Franchisor) και τον δικαιοδόχο (Franchisee). Στο τελευταίο μέρος του τμήματος αυτού παρουσιάζεται η ανάπτυξη του Franchising γενικότερα και ειδικότερα στην Ελλάδα και οι προοπτικές εξέλιξης του.

Στο τρίτο τμήμα, αναφέρεται ο θεσμός των βραχυπρόθεσμων επιχειρηματικών απαιτήσεων (Factoring), η πορεία ανάπτυξής του, τα βασικά του χαρακτηριστικά, οι διάφορες μορφές του θεσμού και οι διάφορες σχέσεις που αναπτύσσονται μεταξύ των συμβαλλόμενων μερών. Επιπρόσθετα, παρουσιάζονται τα σημαντικότερα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του θεσμού καθώς και η διαχρονική εξέλιξη των εταιριών πρακτορείας στην Ελλάδα.

Στο τέταρτο τμήμα, αυτής της εργασίας αναφέρεται ο θεσμός των μεσομακροπρόθεσμων επιχειρηματικών απαιτήσεων (Forfaiting), η προέλευση του θεσμού και ο τρόπος λειτουργίας του. Επίσης γίνεται αναφορά στα πλεονεκτήματα του και τέλος γίνεται η σύγκριση του με τον θεσμό του Factoring.

Προκειμένου να διεκπεραιωθεί αυτή η εργασία, χρησιμοποιήθηκε μια σειρά από αξιόλογα βιβλία σημαντικών επιστημόνων (Γαλάνης Βασίλειος, Μητσιόπουλος Γιάννης), άρθρων σύγχρονων οικονομικών περιοδικών (Οικονομικός Ταχυδρόμος), πληροφορίες του δικτυακού χώρου και στοιχεία της Εθνικής Στατιστικής Υπηρεσίας.

A. LEASING

1. Εισαγωγικές έννοιες, ιστορική εξέλιξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης (X/M)

Η αναμόρφωση, ο εκσυγχρονισμός και η απελευθέρωση του τραπεζικού συστήματος περνάει μέσα από τις σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης, συναλλαγών και επενδύσεων, όπως της χρηματοδοτικής μίσθωσης (FINANCIAL LEASING), των κεφαλαίων υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου (VENTURE CAPITAL), της προεξόφλησης των εισπρακτέων τιμολογίων και συναλλαγματικών (FACTORING - FORFAITING) των δανείων υποθηκεύσεων κλπ.

Οι θεσμοί αυτοί σ' άλλες αναπτυγμένες βιομηχανικά χώρες είχαν εφαρμοσθεί εδώ και πολλά χρόνια και λειτουργούν με επιτυχία.

Ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης (FINANCIAL LEASING), εμφανίστηκε και αναπτύχθηκε, κατ' αρχήν στις ΗΠΑ, στις αρχές της δεκαετίας του 1950 και επεκτάθηκε με γρήγορους ρυθμούς σε όλες τις οικονομικά και βιομηχανικά ανεπτυγμένες χώρες, κυρίως της δυτικής Ευρώπης, σαν μια σύγχρονη χρηματοδοτική μορφή χωρίς να υποκαθιστά τις παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης (δανεισμό - πιστώσεις) και προωθείται από ειδικούς χρηματοδοτικούς οργανισμούς και εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης που ελέγχονται κυρίως από τράπεζες.

Η φιλοσοφία της εφαρμογής και ανάπτυξης του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης βασίστηκε στα εξής:

1) Στην έλλειψη των μεσο-μακροπρόθεσμων χρηματοπιστωτικών προγραμμάτων, που οδήγησε τις επιχειρήσεις, κυρίως μικρού και μεσαίου μεγέθους, σε αναζήτηση κεφαλαίων από κάθε άλλη πηγή. Η έλλειψη αυτών των προγραμμάτων οφείλεται, βέβαια, στη μεγάλη κατ' αρχήν συμμετοχή των ιδίων κεφαλαίων (αυτοχρηματοδότηση) που δεν επέτρεψε να δημιουργηθούν αποτελεσματικά συστήματα μεσο-μακροπρόθεσμης χρηματοδότησης.

2) Στους υψηλούς ρυθμούς παραγωγικής ανάπτυξης ορισμένων βιομηχανικών επιχειρήσεων που δημιούργησαν, εκ των πραγμάτων, αυξημένες ανάγκες χρηματοδότησης.

3) Στη διεθνοποίηση της χρηματοδοτικής μίσθωσης, με την οποία δόθηκε η δυνατότητα σ' όλες σχεδόν τις εκμισθώτριες εταιρίες, να ιδρύουν θυγατρικές τους εταιρίες σε άλλες χώρες και να αναπτύσσουν τις δραστηριότητες της χρηματοδοτικής μίσθωσης, με αποτέλεσμα να καλύπτουν ένα μέρος της ξένης αγοράς και να συμβάλλουν στη μεταφορά κεφαλαίων.

4) Στην προσαρμοστικότητα του θεσμού στο κάθε νέο επιχειρηματικό περιβάλλον από χώρα σε χώρα, που οφείλεται κυρίως στην απλούστευση των διαδικασιών, στη μείωση της γραφειοκρατίας, στη δυνατότητα προσφοράς μεγάλης «γκάμας» εξοπλισμού κ.α.

Έτσι η χρηματοδοτική μίσθωση καθιερώθηκε διεθνώς, ως μια ενδιαφέρουσα μέθοδος για την άσκηση της μεσο-μακροπρόθεσμης χρηματοδότησης των αναπτυξιακών επενδυτικών προγραμμάτων.

Ως μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης που καλύπτει τις ανάγκες των παραγωγικών επιχειρήσεων εκεί που δεν μπορεί ο παραδοσιακός

δανεισμός. Συνδυάζει τα χαρακτηριστικά του τραπεζικού δανεισμού και της μίσθωσης κεφαλαιουχικών αγαθών.

Το «Leasing» ή χρηματοδοτική μίσθωση (X/M) όπως ο όρος αποδόθηκε στην Ελληνική, είναι σύμβαση βάσει της οποίας μια επιχείρηση ή ένας επαγγελματίας, έναντι καταβολής περιοδικής αμοιβής (μισθώματα) στους εκμισθωτές, μισθώνει ένα πράγμα (συνήθως κεφαλαιουχικό εξοπλισμό) για επαγγελματική χρήση, για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, μετά τη λήψη του οποίου, ο μισθωτής μπορεί:

- ✓ • Να αγοράσει τον εξοπλισμό, συνήθως στο κόστος της υπολλειμματικής αξίας του.
- ✓ • Να ανανεώσει τη σύμβαση, για μια ακόμη χρονική περίοδο με νέους ή τους ίδιους όρους
- ✓ • Να διακόψει τη συνεργασία με τον εκμισθωτή επιστρέφοντας τον εξοπλισμό.

Ουσιαστικά, στη χρηματοδοτική αυτή πράξη οι βιομηχανικές και βιοτεχνικές επιχειρήσεις που έχουν την ανάγκη αγοράς ενός μηχανήματος για τη βελτίωση της παραγωγικής διαδικασίας ή μεταφορικών μέσων για τις μεταφορές πρώτων υλών και προϊόντων και την αγορά ολόκληρης παραγωγικής μονάδας (εργοστασίου), καταφεύγουν στις τράπεζες, που, αντί να δανειοδοτήσουν την αγορά αγοράζουν οι ίδιες το περιουσιακό στοιχείο που θέλει να αποκτήσει η επιχείρηση και το ενοικιάζουν σ' αυτή, συνήθως για χρονικό διάστημα από 3 ως 7 χρόνια, ανάλογα με το είδος και την αξία του.

Το ποσό της μίσθωσης καθορίζεται σε επίπεδα τέτοια, ώστε μέσα σ' αυτό το διάστημα η χρηματοδοτούσα τράπεζα να εισπράξει πίσω όλο το χρηματικό ποσό που διέθεσε, πλέον τους τόκους, και από εκεί και μετά το περιουσιακό στοιχείο αυτό περιέρχεται στην κυριότητα της επιχείρησης, όπως προβλέπεται και από την αρχική σύμβαση.

Με τη διαδικασία αυτή, οι τράπεζες έχουν κυριότητα σε αυτά τα περιουσιακά στοιχεία, που αποτελούν αντικείμενο του leasing για το αντίστοιχο χρονικό διάστημα, θεωρώντας ότι έτσι είναι περισσότερο εξασφαλισμένα τα χρήματά τους. Οι επιχειρήσεις από τη μια μεριά τους καταφεύγουν σ' αυτή τη λύση όταν ο δανεισμός τους είναι μεγάλος και δεν μπορούν να επιφορτισθούν πρόσθετα δάνεια.

Στην πρακτική εφαρμογή, ωστόσο, της χρηματοδοτικής μίσθωσης εάν οι τράπεζες έχουν αμφιβολίες για τη φερεγγυότητα της επιχείρησης, αποκτούν πρόσθετες εγγυήσεις ή εξασφαλίσεις, προκειμένου να προχωρήσουν στη σύμβαση.

Επίσης, οι εταιρίες leasing δεν προμηθεύουν απλώς κάποια μηχανήματα με περιοδική καταβολή μισθωμάτων, αλλά προσφέρουν διάφορες τεχνικές υπηρεσίες, συντήρηση και επισκευή του μισθωμένου εξοπλισμού, τα έξοδα όμως βαρύνουν τον μισθωτή.

Οι όροι των συμβάσεων, τα μισθώματα, η χρονική διάρκεια της μίσθωσης, οι εναλλακτικές λύσεις κλπ, είναι πάντα διαπραγματεύσιμα και προσαρμόζονται σύμφωνα με τις ανάγκες του μισθωτή (χρήστη).

Η X/M διαφέρει από χώρα σε χώρα, γιατί διαφέρουν οι νομικές, φορολογικές, λογιστικές συνθήκες που την καθιστούν άλλοτε αποτελεσματικότερη και άλλοτε λιγότερο αποτελεσματικότερη.

Ακόμη, η χρηματοδοτική μίσθωση, έχει αναπτυξιακό και εκσυγχρονιστικό χαρακτήρα. Ο αναπτυξιακός της χαρακτήρας οφείλεται στο γεγονός ότι συμβάλλει στην αύξηση των παραγωγικών επενδύσεων, ενώ ο εκσυγχρονιστικός της χαρακτήρας αποδίδεται στη δυνατότητα που έχει η εκμισθωτρια εταιρία να προμηθεύσει και να εκμισθώνει στο μισθωτή, σύγχρονο, διαρκώς ανανεούμενο και σε μεγάλη «γκάμα» τεχνολογικό εξοπλισμό.

Ιστορικά η χρηματοδοτική μίσθωση ανάγεται στην περίοδο της αρχαιότητας, όπου συναντάται για πρώτη φορά με την μορφή της παραχώρησης γαιών, σπόρων, κοπαδιών ζώων, σε διάφορους καλλιεργητές έναντι συγκεκριμένου μισθώματος και αποδόσεως μέρος της συγκομιδής (Αιγύπτιοι, Σουμέριοι). Εντονότερα ίσχυε στην ναυτιλία με την παραχώρηση της εκμετάλλευσης πλοίων (ναυλοσύμφωνα). Η ανάπτυξη της ναυτιλίας και του διαμετακομιστικού εμπορίου στηρίχθηκε το leasing, όπου οι Έλληνες και οι Φοίνικες υπήρξαν πρωτοπόροι.

Μορφές χρηματοδοτήσεως ανάλογες με τη χρηματοδοτική μίσθωση εμφανίστηκαν επί Ιουστινιανού και κατά την Ενετοκρατία.

Στην Αγγλία, επίσης, κατά τον Μεσαίωνα, είχε πάρει σημαντική έκταση, η εκμίσθωση γεωργικών εκτάσεων και κτιρίων, η οποία οφειλόταν κυρίως στους νομικούς περιορισμούς που ίσχυαν για τη μεταβίβαση γης. Κατά την περίοδο της βιομηχανικής επαναστάσεως η πρακτική της εκμίσθωσης στηρίχθηκε και επεκτάθηκε και σε άλλους τομείς, ιδίως στον τομέα των σιδηροδρόμων (εκμίσθωση βαγονιών για μεταφορά κάρβουνου και καταβολή κάποιου ποσού στις σιδηροδρομικές εταιρίες για τη χρήση των σιδηροδρομικών γραμμών).

Επίσης στις ΗΠΑ η μίσθωση σιδηροδρομικού εξοπλισμού αποτέλεσε ένα έμμεσο τρόπο χρηματοδοτήσεως του σιδηροδρομικού δικτύου της χώρας, το οποίο εξαπλωνόταν με πολύ μεγάλη ταχύτητα. Στη συνέχεια εμφανίστηκε σε σημαντικό βαθμό και η μίσθωση μηχανημάτων. Στα τέλη του 19^{ου} αιώνα στην Αγγλία πολλές κατηγορίες μηχανημάτων και ειδών εξοπλισμού διατίθεντο με τη μέθοδο της εκμίσθωσης (εργαλεία για την κλωστοϋφαντουργία, τηλεφωνικά συστήματα, μετρητές ρεύματος, μηχανές κατασκευής υποδημάτων κλπ.)¹

2. Σύγχρονες εξελίξεις και τάσεις της X/M

Η σύγχρονη φάση της χρονικής μισθώσεως αρχίζει το 1952, όταν ο HENRY SCHONFELD, ίδρυσε με κεφάλαιο 20 000 δολαρίων την UNITED STATES CORPORATION. Η εταιρία αυτή που έχει σήμερα μετονομαστεί σε UNITES STATES LEASING INTERNATIONAL INC, είναι η μεγαλύτερη στον κόσμο, ανεξάρτητη, δηλ. μη συνδεδεμένη με χρηματοδοτικούς οργανισμούς, ή βιομηχανικές επιχειρήσεις, εταιρία χρηματοδοτικών μισθώσεων. Το παράδειγμα του SCHONFELD το ακολούθησαν πολύ σύντομα μεγάλες βιομηχανικές επιχειρήσεις κεφαλαιουχικών αγαθών.

Οι αμερικάνικες εμπορικές Τράπεζες πήραν την άδεια χρηματοδοτικής μισθώσεως στις αρχές της δεκαετίας του 1960. Η ταχύτατη ανάπτυξη των εργασιών χρηματοδοτικής μισθώσεως στις ΗΠΑ μπορεί να αποδοθεί στους εξής λόγους:

Πρώτον, η X/M χρησιμοποιήθηκε έντονα ιδιαίτερα στα πρώτα στάδια, ως μέσο προώθησης των πωλήσεων με το να δίνει τη δυνατότητα της χρησιμοποίησεως ενός παγίου στοιχείου, χωρίς την ανάγκη της άμεσης εκμετάλλευσης του αντίστοιχου τμήματος.

Δεύτερον, η X/M πρόσφερε ένα σημαντικό φορολογικό πλεονέκτημα για τον μισθωτή, δεδομένου ότι η αναγνωριζόμενη από την φορολογία περίοδος αποσβέσεως, ήταν πάντοτε μεγαλύτερη από την περίοδο εκμίσθωσης του παγίου στοιχείου, κατά τα οποία τα καταβαλλόμενα μισθώματα αναγνωρίζονταν ως εκπεστέα από το φόρο εισοδήματος.

¹ Το Leasing στην Ελλάδα, Οικονομικό Δελτίο, ALPHA ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ, Τ 62, Ιούνιος 1997

Τρίτον, η μη θέσπιση υποχρέωσης, τουλάχιστον μέχρι πρόσφατα να εμφανίζεται το μισθωμένο πάγιο στοιχείο, στον ισολογισμό του μισθωτή, είχε ως αποτέλεσμα την αύξηση της δανειοληπτικής ικανότητάς του.

Αμέσως μετά τον πόλεμο, η ανάγκη, μετατροπής της βαριάς βιομηχανίας για την παραγωγή μη στρατιωτικών προϊόντων, και κατόπιν η ανάγκη εκσυγχρονισμού ενός μεγάλου μέρους της αμερικανικής βιομηχανίας, επέβαλλαν τη διοχέτευση στη βιομηχανία τεράστιων ποσών μεσομακροπρόθεσμων κεφαλαίων. Από την άλλη μεριά, δεν υπήρχε ένα ικανοποιητικό σύστημα παροχής μεσομακροπρόθεσμων δανειακών κεφαλαίων, δεδομένου ότι ανέκαθεν το μεγαλύτερο μέρος της αμερικανικής βιομηχανίας αναπτύχθηκε σε συνάρτηση με τη μεγάλη τους δυνατότητα αυτοχρηματοδότησεως.

Υπό τις συνθήκες αυτές, η X/M εμφανίστηκε ως ο ελλείπων κρίκος – στο όλο σύστημα πράγμα που συνετέλεσε στην ταχύτατη υποδοχή και διάδοση του νέου αυτού χρηματοδοτικού μηχανισμού.

Προς τα τέλη της δεκαετίας του 1970 οι επενδύσεις που καλύπτονται στις ΗΠΑ μέσω X/M ήταν κατά 25 φορές μεγαλύτερες από εκείνες που καλύπτονταν με εκδόσεις μετοχών και κατά το 2/3 μεγαλύτερες από εκείνες που καλύπτονταν με ομολογιακές εκδόσεις, ενώ πιστεύεται ότι άνω του 15% των νέων επενδύσεων σε εξοπλισμό και μηχανήματα πραγματοποιούνται με τη μέθοδο της X/M. Η διεθνοποίηση του θεσμού, άρχισε μια δεκαετία περίπου μετά την πρώτη του εμφάνιση στις ΗΠΑ.

Στην περίοδο 1960 – 1962 εταιρίες X/M δημιουργήθηκαν, εκτός από την Μεγάλη Βρετανία, και στον Καναδά, Σουηδία, Δυτική Γερμανία, Ελβετία και Γαλλία.

Το 1963 στην Ιαπωνία, Βέλγιο, Φιλανδία, Ισπανία και Ιταλία. Αργότερα έκαναν την εμφάνιση τους στη Λατινική Αμερική, Ασία, Αυστραλία και στις Γαλλόφωνες χώρες της Αφρικής.

Η γενική τάση που επικρατεί σήμερα διεθνώς, είναι να ταυτίζεται η X/M από την άποψη του ελέγχου από τις Νομισματικές Αρχές, με την τραπεζική δραστηριότητα.

Τα κύρια χαρακτηριστικά της X/M σε αντιδιαστολή με την απλή μισθωτή, δημιουργούν μια σχέση μεταξύ του εκμισθωτή και του μισθωτή που έχει κοινά οικονομικά χαρακτηριστικά με τη σχέση του δανειστού – δανειολήπτη.

Αυτά τα κύρια χαρακτηριστικά είναι:

- Επιλογή (σχετικά με τις τεχνικές προδιαγραφές, την τιμή, το χρέος παραδόσεως κτλ.) του παγίου στοιχείου από τον μέλλοντα μισθωτή.
- Διάρκεια εκμισθώσεως σχετική με την πιθανή διάρκεια ζωής του παγίου στοιχείου
- Ανάληψη από τον μισθωτή όλων των κινδύνων που έχουν σχέση με την ιδιοκτησία του παγίου στοιχείου (λειτουργία, φόροι, ασφάλεια, φθορά, καταστροφή κλπ.)

Οι πιο σημαντικές πρόσφατες εξελίξεις στον τομέα της X/M, από την άποψη της τεχνικής που εφαρμόζεται είναι η X/M παγίων στοιχείων πολλής μεγάλης αξίας κατά μονάδα (BIG TICKET LEASING) και η μεγάλη διάρκεια του χρόνου εκμισθώσεως.

Τα τελευταία χρόνια είχαν αναφερθεί εργασίες X/M που αφορούν πάγια των οποίων η αξία υπερβαίνει κατά μονάδα το ποσό των 100 εκατομμυρίων δολαρίων.

Σχετικά με το χρόνο εκμισθώσεως, παρατηρείται μια τάση μεγάλης επιμηκύνσεως της διάρκειάς της. Δηλαδή, ενώ στις αρχές της δεκαετίας του '70 η περίοδος της εκμισθώσεως σπάνια υπερέβαινε τα πέντε χρόνια, σήμερα αναφέρονται όλο και πιο συχνά περίοδος μισθώσεως που φτάνει τα δώδεκα και δεκαπέντε χρόνια.

Στη συνέχεια άρχισε να διαφαίνεται μια τάση εξειδίκευσης στον κλάδο της X/M.

Στη δεκαετία του '80 έγινε εφικτό αυτό το γεγονός και δημιουργήθηκαν σε μεγαλύτερη κλίμακα εξειδικευμένες εταιρίες Χ/Μ , των οποίων οι εργασίες καλύπτουν ορισμένους κλάδους.²

3. Σκοπός της Χ/Μ

Σε πολλές χώρες, όπου ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης εφαρμόστηκε, αναπτύχθηκε με γρήγορους ρυθμούς και ξεπέρασε πολλές φορές κάθε πρόβλεψη. Αυτό οφείλεται στο ότι ο θεσμός ήρθε να συμπληρώσει και να καλύψει ορισμένα χρηματοδοτικά κενά στη γρήγορη βιομηχανική ανάπτυξη των τελευταίων δεκαετιών.

Η χρηματοδοτική μίσθωση συμβάλλει στην προώθηση των παραγωγικών επενδύσεων και γενικά στην ανάπτυξη της οικονομίας. Μέσα από το μηχανισμό της Χ/Μ δίνεται η δυνατότητα στην επιχείρηση – μισθωτή να επεκτείνει να ανανεώσει και να εκσυγχρονίσει τις παραγωγικές του εγκαταστάσεις χωρίς να είναι υποχρεωμένος να προσφύγει στο δανεισμό ή να διαθέσει ίδια κεφάλαια.

Οι επενδυτικές δραστηριότητες, μέσω του θεσμού της Χ/Μ, μπορούν να επεκταθούν είτε στη δημόσιο είτε στον ιδιωτικό τομέα κυρίως στον βιομηχανικό και στο γεωργικό τομέα (γεωργικές βιομηχανίες, γεωργικοί συνεταιρισμοί κ.α.) καθώς επίσης στις μικρομεσαίες και μεταποιητικές επιχειρήσεις. Ιδιαίτερα εφαρμόσιμη είναι η χρηματοδοτική μίσθωση στις γεωργικές βιομηχανίες στους γεωργικούς συνεταιρισμούς και στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις γιατί δεν διαθέτουν ίδια κεφάλαια, αρκετά για τεχνολογικό εξοπλισμό και ακόμη γιατί δεν απαιτούνται πολλές φορές εμπράγματα ασφάλειες ή γιατί δεν έχουν προσβάσεις στους χρηματοδοτικούς οργανισμούς και πολλές φορές δεν διαθέτουν δανειοληπτική ικανότητα.

Έτσι η χρηματοδοτική μίσθωση, δίνει τη δυνατότητα στους ενδιαφερόμενους μισθωτές να ξεπερνούν το αδιέξοδο του δανεισμού και να μπορούν να αποκτούν τον απαραίτητο εξοπλισμό για να προωθούν τις παραγωγικές τους δραστηριότητες.³

4. Τομείς εφαρμογής της Χ/Μ

Η μέθοδος της Χ/Μ έχει χρησιμοποιηθεί σχεδόν σε όλους τους τομείς της βιομηχανίας, του εμπορίου και των υπηρεσιών.

Τα πάγια στοιχεία που μπορούν να χρησιμοποιηθούν στη μέθοδο της Χ/Μ μπορούν γενικά να ταξινομηθούν στις παρακάτω κατηγορίες:

- α) Στα κινητά πάγια στοιχεία
- β) Στα ακίνητα πάγια στοιχεία
- γ) Στα εμπετηγμένα (κυρίως μηχανήματα)
- δ) Στα άλλα πάγια στοιχεία

α) Κινητά Πάγια Στοιχεία

Στα κινητά πάγια στοιχεία, που αναφέρονται με τον όρο «μηχανολογικός εξοπλισμός» εντάσσονται κυρίως στα εξής:

- Κινητά μηχανήματα βιομηχανικών μονάδων
- Εργαλεία κάθε είδους

² Β. Π. Γαλάνης, Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Venture Capital, Εκδ. Α. Σταμούλης, Αθήνα – Πειραιάς, 1994.

³ Γ. Μητσιόπουλος, Χρηματοδοτική Μίσθωση (FINANCIAL LEASING) - Μια σύγχρονη μορφή χρηματοδότησης, Εκδ. Σμπίλιας, Αθήνα 1992.

- Ηλεκτρονικοί Υπολογιστές και μηχανές γραφείων
- Γεωργικά, οικοδομικά, οδοποιητικά, πυροσβεστικά μηχανήματα
- Εξοπλισμός ξενοδοχείων και εργαστηριακός εξοπλισμός νοσοκομείων
- Μέσα μαζικής μεταφοράς (αεροπλάνα, λεωφορεία, επιβατικά αυτοκίνητα, σιδηροδρομικό υλικό).

β) Ακίνητα Πάγια Στοιχεία

- Γη (οικόπεδα, εκτάσεις για καλλιέργεια)
- Γήπεδα και κτίρια κάθε είδους
- Βιομηχανικές και βιοτεχνικές εγκαταστάσεις
- Θερμοκηπιακές μονάδες
- Συσκευαστήρια, αποθήκες

Η Χ/Μ ακινήτων παρουσιάζει μια βασική διαφορά σε σχέση με τη Χ/Μ κινητών. Αυτή η διαφορά εντοπίζεται στη διάρκεια της σύμβασης και κυρίως στην υπολογιζόμενη αξία του πράγματος. Στην περίπτωση του κινητού η αξία του μειώνεται με το χρόνο, ενώ αντίθετα στην περίπτωση του ακινήτου η αξία του αυξάνεται με το χρόνο.

Ακόμη, υπάρχει σε μια περίπτωση ομοιότητα ακινήτου με κινητό. Υπάρχει δηλαδή η περίπτωση που το αντικείμενο γίνεται αντικείμενο διαπραγμάτευσης σαν κινητό. Αυτό συμβαίνει όταν ένα κτίριο βρίσκεται σε οικόπεδο που θεωρείται ακίνητο, ενώ το κτίριο θεωρείται κινητό και μισθώνεται για μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο σύμφωνα με τους όρους σύμβασης κινητού.

γ) Εμπληγμένα Πάγια Στοιχεία

Εμπληγμένα θεωρούνται γενικά όλα τα μηχανήματα που είναι εμπληγμένα στο έδαφος. Αυτά τα μηχανήματα δεν ανήκουν στην κατηγορία των ακινήτων ούτε των κινητών.

δ) Άλλα Πάγια Στοιχεία

Σ' αυτή την κατηγορία ανήκουν, προφανώς, όσα δεν εντάσσονται σε καμία από τις παραπάνω κατηγορίες όπως π.χ.

- Τα πλοία, τα οποία μέχρι ενός μεγέθους θεωρούνται κινητά, από κάποιο μέγεθος και πάνω θεωρούνται ακίνητα.
- Τα αεροπλάνα, όπως και τα πλοία θεωρούνται κινητά και ακίνητα ανάλογα με το μέγεθος.

Η Χ/Μ διακρίνεται ανάλογα με την εφαρμογή της σε Χρηματοδοτική Μίσθωση βιομηχανικού, αγροτικού, εμπορικού και διεθνούς τομέα.

5. Βασικές κατηγορίες της Χ/Μ

Υπάρχουν δύο βασικές κατηγορίες leasing σε διάφορες μορφές με κύρια χαρακτηριστικά την κυριότητα του πράγματος, την μίσθωση και τη χρηματοδότηση.

Οι δυο βασικές κατηγορίες της Χ/Μ είναι οι εξής:

- α) Η Λειτουργική Μίσθωση (Operating Leasing)
- β) Η Χρηματοδοτική Μίσθωση (Financial Leasing)

α) Λειτουργική Μίσθωση

Η Λειτουργική Μίσθωση (Operating Leasing) είναι η απλή μορφή μίσθωσης, στην οποία ο μισθωτής, μισθώνει από τον εκμισθωτή τον εξοπλισμό και του πληρώνει το ενοίκιο. Τα χαρακτηριστικά της λειτουργικής μίσθωσης είναι τα εξής:

- Ο εκμισθωτής στη λειτουργική μίσθωση προβαίνει σε εκμίσθωση του μηχανολογικού εξοπλισμού ορισμένης χρονικής διάρκειας (π.χ. 12 μηνών) και στη συνέχεια μπορεί να τον εκμισθώσει σε άλλον πελάτη.
- Η μίσθωση μπορεί να διακοπεί με μια απλή προειδοποίηση του μισθωτή πριν από τη λήξη της ημερομηνίας της συμφωνημένης χρονικής περιόδου.
- Ο εκμισθωτής παρέχει υπηρεσίες συντήρησης και ασφάλισης του πάγιου στοιχείου.
- Το ύψος των μισθωμάτων που πρέπει να πληρώνει ο μισθωτής δεν είναι απαραίτητο να καλύπτει όλο το κόστος του μισθού.

β) Χρηματοδοτική Μίσθωση

Η Χρηματοδοτική Μίσθωση (Financial leasing) αντίθετα με τη λειτουργική μίσθωση, είναι μια μορφή χρηματοδότησης που συνδυάζει τον τραπεζικό δανεισμό και τη μίσθωση κεφαλαιουχικού εξοπλισμού. Τα χαρακτηριστικά της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι τα εξής:

- Ο εκμισθωτής στη χρηματοδοτική μίσθωση αποβλέπει να αποσβέσει όλο το κόστος του μηχανολογικού εξοπλισμού με μια μακρόχρονη συμφωνία από ένα μόνο μισθωτή.
- Η μίσθωση δεν διακόπτεται από τον μισθωτή πριν από τη λήξη της ημερομηνίας που έχει συμφωνηθεί στη σύμβαση.
- Ο εκμισθωτής μπορεί να παρέχει υπηρεσίες, συντήρησης και ασφάλισης για τα πάγια στοιχεία του εξοπλισμού, μπορεί και όχι.
- Το ποσό της μίσθωσης που πρέπει να πληρώσει ο μισθωτής καλύπτει όλο το κόστος του μισθού και εντάσσεται σε πλήρη «τοκοχρεωλυτική διαδικασία».
- Το συνολικό κόστος των μισθωμάτων υπερβαίνει την αξία του μισθίου.
- Ο μισθωτής έχει την υποχρέωση της συντήρησης και της επισκευής του μισθίου.

6. Μορφές της X/M

α) Άμεση Μίσθωση (Direct leasing)

Στην περίπτωση αυτή υπάρχει διμερής σχέση, δηλ. έχουμε τον εκμισθωτή, που είναι και ο κατασκευαστής του πάγιου στοιχείου και του μισθωτή (χρήστη). Η σχέση όμως αυτή μπορεί και να είναι και τριμερής, δηλ. να έχουμε τον εκμισθωτή - κατασκευαστή του πάγιου στοιχείου, την εταιρία leasing η οποία είναι ανεξάρτητη και μη ελεγχόμενη από τον εκμισθωτή- κατασκευαστή και τον μισθωτή (χρήστη).

Τα κύρια χαρακτηριστικά της Άμεσης Μίσθωσης είναι τα εξής:

- Η τυποποίηση του μισθωμένου πάγιου στοιχείου
- Η σύντομη χρονική διάρκεια της μίσθωσης (συνήθως 12 μήνες)
- Η μίσθωση μπορεί να διακοπεί με μια απλή προειδοποίηση του μισθωτή πριν από τη λήξη της ημερομηνίας της σύμβασης.
- Ο εκμισθωτής συνήθως αναλαμβάνει την συντήρηση των παγίων στοιχείων ειδικής τεχνολογίας, όπως ηλεκτρονικών υπολογιστών, μηχανών γραφείου κλπ.
- Ο μισθωτής, συνήθως αναλαμβάνει την συντήρηση των παγίων στοιχείων που δεν θεωρούνται ειδικής τεχνολογίας όπως π.χ. φορτηγά αυτοκίνητα, αγροτικά μηχανήματα κ.α.

Για να χαρακτηριστεί μια μίσθωση «άμεση» πρέπει να υπερισχύει ο «εμπορικός» χαρακτήρας έναντι της χρηματοδοτικής πλευράς. Πολλές εταιρίες κάνουν Άμεση Μίσθωση όπως είναι η IBM στον τομέα των υπολογιστών, και η Αμερικάνικη Kearney Trekker Corporation που εκμισθώνει εργαλεία και διάφορες μηχανές.

Η Άμεση Μίσθωση, γενικά χρησιμοποιείται από μεγάλες επιχειρήσεις παραγωγής βιομηχανικών προϊόντων για την προώθηση των πωλήσεων τους και τις χρηματοδοτικές

ρυθμίσεις αναλαμβάνει μια εταιρία άμεσα ελεγχόμενη (συνήθως θυγατρική) από την κατασκευάστρια εταιρία.

β) Πώληση – Μίσθωση (Sale and leaseback)

Με την πώληση επαναμίσθωση ο ιδιοκτήτης ενός μηχανήματος προκειμένου να καλύψει κάποιες βραχυπρόθεσμες ανάγκες ρευστότητας, μπορεί να πουλήσει το μηχανήμα του στον εκμισθωτή (εταιρία leasing) και στη συνέχεια να το μισθώσει. Έτσι συνεχίζει ο μισθωτής την οικονομική εκμετάλλευση του μηχανήματος, με το να πληρώνει τα ρυθμιζόμενα μισθώματα, ενώ η κυριότητα του μηχανήματος έχει περάσει στον εκμισθωτή.

γ) Συμμετοχική ή χρηματοδοτική ή «εξισορροπητική» μίσθωση (Leveraged leasing)

Η Συμμετοχική Χρηματοδοτική Μίσθωση εφαρμόζεται συνήθως σε πάγια στοιχεία μεγάλης αξίας (όπως π.χ. τραίνα, αεροπλάνα κλπ.) και περιλαμβάνει συνήθως τέσσερα μέρη:

- Τον μισθωτή (χρήστη)
- Τον εκμισθωτή (εταιρία leasing)
- Τον κατασκευαστή ή προμηθευτή του πάγιου στοιχείου
- Την τράπεζα ή άλλο χρηματοδοτικό οργανισμό

Η τράπεζα ή ο χρηματοδοτικός οργανισμός χρηματοδοτεί με μακροπρόθεσμο δανεισμό του εκμισθωτή (εταιρία leasing) με εγγύηση το σύνολο των μισθωμάτων που θα λάβει από τον εκμισθωτή.

Στη Συμμετοχική Χρηματοδοτική Μίσθωση μπορεί να συμμετέχουν παραπάνω από τέσσερα μέρη με ανάλογη συμμετοχή.

Για πρώτη φορά η Συμμετοχική Χρηματοδοτική Μίσθωση χρησιμοποιήθηκε το 1963 από την United States Leasing International για σιδηροδρόμους και κατόπιν για αεροπορική εταιρία.

δ) Μίσθωση κατά παραγγελία (Custom lease)

Η μίσθωση κατά παραγγελία προβλέπει ειδικές περιπτώσεις και ειδικές ανάγκες του μισθωτή. Για παράδειγμα μπορεί να ρυθμίσει τις πληρωμές των μισθωμάτων του μισθωτή σύμφωνα με τις δυνατότητες του, μπορεί ακόμα να προβλέψει τις εποχιακές ανάγκες του μισθωτή όταν ασχολείται με την οικονομική εκμετάλλευση ενός εποχιακού προϊόντος.

ε) Πρόγραμμα Μίσθωση – Πώληση (Vendor Lease Program)

Είναι μια μέθοδος προώθησης των πωλήσεων από τους κατασκευαστές ή προμηθευτές και αντιπροσώπους εξοπλισμού.

Συγκεκριμένα, ο κατασκευαστής ή αντιπρόσωπος του εξοπλισμού υπογράφει μια σύμβαση – πλαίσιο με μια εταιρία Leasing και στη συνέχεια φέρνει πελάτες στην εταιρία αυτή, η οποία στη συνέχεια εκμισθώνει τον εξοπλισμό στο μισθωτή (πελάτη) με μακροχρόνια σύμβαση.

Η εταιρία Leasing (εκμισθωτής) πληρώνει τον κατασκευαστή – προμηθευτή – πωλητή και αναλαμβάνει την υποχρέωση να εισπράττει τα μισθώματα από τον μισθωτή.

Η εταιρία Leasing μπορεί να παρέχει στον κατασκευαστή – αντιπρόσωπο – πωλητή και υπηρεσίες σε αντικείμενα μάρκετινγκ (π.χ. προώθηση, διαφήμιση κλπ.)

στ) Ειδική Μορφή Μίσθωσης (Master Lease Line)

Σ' αυτή τη μορφή leasing επιτρέπεται στον μισθωτή να αποκτήσει τον εξοπλισμό σταδιακά, χωρίς να είναι υποχρεωμένος να διαπραγματεύεται νέο συμβόλαιο για κάθε στάδιο ή είδος εξοπλισμού.

Έτσι ο μισθωτής συμφωνεί τους όρους και τις προϋποθέσεις που προβλέπονται για όλη τη σειρά των μηχανημάτων του εξοπλισμού και για ολόκληρη τη χρονική περίοδο της σύμβασης.

ζ) Διεθνής ή Διασυνοριακή Μίσθωση (Off-Shore ή Cross Border Leasing)

Η Διεθνής ή Διασυνοριακή Μίσθωση επεκτείνεται έξω από τα γεωγραφικά όρια μιας χώρας και η πληρωμή των μισθωμάτων γίνεται με συνάλλαγμα. Η διεθνής μίσθωση επεκτείνεται διαρκώς και απευθύνεται κυρίως σε βιομηχανικές επιχειρήσεις που απαιτούν κεφαλαιουχικό εξοπλισμό.

Εκτός από τις παραπάνω μορφές leasing οι σύγχρονες συνθήκες επέβαλαν την ανάπτυξη νεότερων και ειδικότερων μορφών leasing που προσφέρονται και στην ελληνική αγορά.

Οι κυριότερες από τις σύγχρονες μορφές leasing είναι οι εξής:

- α) Χρηματοδοτική Μίσθωση με ρήτρα συναλλάγματος (currency lease)
- β) Χρηματοδοτική Μίσθωση με δικαίωμα σύνδεσης σε οποιοδήποτε νόμισμα (Swap Based Lease - Swap) στη συγκεκριμένη περίπτωση είναι διαφοροποίηση των υποχρεώσεων των συμβαλλομένων μερών ως προς το νόμισμα της σύμβασής.
- γ) Κοινοπρακτική Χρηματοδοτική Μίσθωση (Sundication leasing), όταν αναλαμβάνεται από κοινοπραξίες εταιριών leasing.
- δ) Χρηματοδοτική Μίσθωση Μέσω Ομολογιακού Δανείου (Lease Bone) όταν το ομολογιακό δάνειο εξυπηρετεί το leasing.

Οι εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης, εκτός από τη προμήθεια (μίσθωση) των μηχανημάτων ή ακινήτων με περιοδική καταβολή μισθωμάτων, προσφέρουν ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών. Συμβάλλουν στην προώθηση του τομέα κατασκευής μηχανημάτων, προσαρμόζουν τη χρηματοδότηση και τη διάρκεια της συμβάσεως στις τρέχουσες ανάγκες της αγοράς, ενημερώνουν τους πελάτες τους και αξιοποιούν τα ισχύοντα κάθε φορά επενδυτικά κίνητρα κλπ. Οι εταιρίες αυτές διατρέχουν πολλές φορές αυξημένο κίνδυνο από διάφορες απρόβλεπτες καταστάσεις οικονομικής αβεβαιότητας, αφερεγγυότητας του μισθωτή κλπ. Εάν ο πιστωτικός κίνδυνος θεωρείται ότι είναι μεγάλος, μπορεί να ζητηθούν από το μισθωτή εμπράγματα εγγυήσεις. Από την πλευρά του ο μισθωτής διατρέχει τον κίνδυνο της ταχύτερης τεχνολογικής απαξίωσης του μηχανήματος που έχει μισθώσει, από τη διάρκεια της συμβάσεως leasing. Στην περίπτωση αυτή αν η σύμβαση δεν μπορεί να καταγγελθεί πριν από τη λήξη της, τότε ο μισθωτής μπορεί να αναγκαστεί να πληρώνει μισθώματα για ένα απαξιωμένο μηχάνημα. Το μειονέκτημα όμως αυτό χαρακτηρίζει και άλλες μορφές χρηματοδοτήσεως. Για την αποφυγή τέτοιων προβλημάτων, συνήθως επιλέγεται διάρκεια ζωής της συμβάσεως μικρότερη της αναμενόμενης διάρκειας αποδοτικής λειτουργία του μηχανήματος. Όσο όμως μικραίνει η διάρκεια της συμβάσεως τόσο αυξάνουν τα μισθώματα.

Με τη χρηματοδοτική μίσθωση υπάρχει συνήθως η δυνατότητα στο μισθωτή να αγοράσει τον εξοπλισμό με τη λήξη της συμβάσεως ή και προ τις λήξεως της. Τα θέματα αυτά θα πρέπει να συμφωνούνται κατά τη σύναψη της συμβάσεως.

Η διαδικασία της εφαρμογής της χρηματοδοτικής μισθώσεως είναι αρκετά δύσκολη και πολύπλοκη, ιδιαίτερα στην περίπτωση του Leasing ακινήτων (π.χ επαγγελματική στέγης), μεγάλων εγκαταστάσεων μηχανολογικού εξοπλισμού βιομηχανικών ή μεταφορικών μέσων (τα οποία είναι δύσκολο να ενταχθούν στα κινητά

ή ακίνητα πάγια στοιχεία), που απαιτούν ειδικές συμφωνίες για τη συντήρηση και την ασφάλισή τους.

Οι όροι των συμβάσεων, τα μισθώματα, η χρονική διάρκεια της μισθώσεως, οι εναλλακτικές λύσεις κλπ. είναι διαπραγματεύσιμα και προσαρμόσιμα στις ανάγκες του μισθωτή – χρήστη. Η χρηματοδοτική μίσθωση διαφέρει στα διάφορα χρηματοοικονομικά συστήματα, λόγω των διαφορών νομικών και λογιστικών ρυθμίσεων που την διέπουν.

7. Λειτουργία του συστήματος της X/M

Στην εφαρμογή του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing) συμμετέχουν τουλάχιστον δυο μέρη, ο μισθωτής και ο εκμισθωτής. Αλλά στις περισσότερες φορές εμπλέκονται τρία μέρη : ο εκμισθωτής, ο μισθωτής και ο κατασκευαστής – προμηθευτής.

Ο εκμισθωτής, είναι αυτός που δημιουργεί, οργανώνει, διαχειρίζεται και προωθεί τις δραστηριότητες της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Είναι ο κύριος παράγοντας της εφαρμογής του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Ο εκμισθωτής επενδύει ίδια ή δανειακά κεφάλαια, ωφελείται από τις προμήθειες και από τα πλεονεκτήματα του θεσμού, όπως είναι οι αποσβέσεις, οι φορολογικές απαλλαγές, η υπολειμματική αξία, οι εκπτώσεις από τα αναπτυξιακά κίνητρα, οι επιδοτήσεις των επιτοκίων, οι επιχορηγήσεις των κεφαλαίων κ.α.

Ο μισθωτής – χρήστης, είναι αυτός που εκμεταλλεύεται οικονομικά τον μηχανολογικό εξοπλισμό και αυξάνει ή βελτιώνει την παραγωγή του μέσω του εξοπλισμού. Υποχρεούται όμως να πληρώνει τα μισθώματα, χωρίς να έχει την κυριότητα του μισθίου και δικαιούται να επιλέγει τον εξοπλισμό, τον οποίο παραγγέλλει με δικές του προδιαγραφές.

Ο κατασκευαστής – προμηθευτής, κατασκευάζει τον εξοπλισμό και τον πουλάει στον εκμισθωτή. Μέσω της χρηματοδοτικής μίσθωσης, ο κατασκευαστής – προμηθευτής επιτυγχάνει κυρίως την προώθηση των προϊόντων και της τεχνολογίας του, καθώς επίσης μαζικές πωλήσεις. Οφελείται ακόμη, από την τεχνική συντήρηση του εξοπλισμού.

[Η λειτουργία του θεσμού της X/M παρουσιάζεται στο Σχήμα 1 του Παραρτήματος].

Στις σχέσεις των τριών συμμετεχόντων μερών πρέπει να προβλέπονται ξεκάθαρα, η παραγωγή, η παράδοση, η εγκατάσταση και η εγγύηση του μηχανολογικού εξοπλισμού.

Ο κατασκευαστής – προμηθευτής κατασκευάζει τον εξοπλισμό, όπως αναφέρθηκε πιο πάνω, και τον παραδίδει στον εκμισθωτή. Ο εκμισθωτής στη συνέχεια τον μεταφέρει στον μισθωτή.

Για να λειτουργήσει απρόσκοπτα ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης, τα τρία συμμετέχοντα μέρη συμφωνούν στα εξής:

- Ο εκμισθωτής και ο μισθωτής συμφωνούν κυρίως πάνω στη διάρκεια και στους όρους της σύμβασης της χρηματοδοτικής μίσθωσης, στις εναλλακτικές λύσεις και στη διαμόρφωση των μισθωμάτων.

- Ο εκμισθωτής και ο κατασκευαστής – προμηθευτής συμφωνούν πάνω στις προδιαγραφές του εξοπλισμού, στο κόστος της κατασκευής, στους όρους παράδοσης και εγκατάστασης, στους όρους πληρωμής, στην εγγύηση και τη συντήρηση του εξοπλισμού.

- Ο μισθωτής και ο κατασκευαστής πρέπει να συμφωνούν στην επιλογή του εξοπλισμού, στην παράδοση και εγκατάσταση του και στην τεχνική συντήρησης και επισκευής του.

Γενικά, ο εκμισθωτής που έχει και την κυριότητα (ιδιοκτησία) του εξοπλισμού υποχρεούται να πληρώνει τον προμηθευτή σύμφωνα με τους όρους της σύμβασης, να του προκαταβάλει κάποιο κεφάλαιο, να διατηρεί όλα τα στοιχεία (αρχείο) του πελάτη - μισθωτή και να έχει τη συνολική υπευθυνότητα του εξοπλισμού μέχρι που να παραδοθεί στον μισθωτή.

Επιπλέον, ο εκμισθωτής βάσει της σύμβασης της χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν φέρει καμία ευθύνη για τυχόν καθυστερήσεις παράδοσης, κινδύνους μεταφοράς, εγκατάστασης του εξοπλισμού. Ο μισθωτής από την πλευρά του δεν μπορεί να διαμαρτυρηθεί ούτε να εγείρει απαιτήσεις για ασυνέπεια τρίτων, όπως του κατασκευαστή, και δεν μπορεί να καθυστερήσει πληρωμές μισθωμάτων ή να μειώσει τα συμφωνημένα ποσά.

Πάντως, από την πλευρά του μισθωτή συμφωνείται ότι η έναρξη της πληρωμής των ενοικίων γίνεται με την παράδοση και την εγκατάστασή ως και την καλή λειτουργία του εξοπλισμού. Ακόμη για περιπτώσεις ελαττωμάτων του εξοπλισμού ο μισθωτής δεν μπορεί να στραφεί κατά του εκμισθωτή που δεν είναι υπεύθυνος γι' αυτό και δεν δίνει εγγυήσεις, ενώ διατηρεί δικαιώματα ιδιοκτησίας του εξοπλισμού για θέματα που σχετίζονται με τις υποχρεώσεις του κατασκευαστή, όπως ρήτρες έγκαιρης παράδοσης, εγγύησης των προδιαγραφών, ευθύνη εγκατάστασης του εξοπλισμού κ.α.

Οι εκμισθώτριες εταιρίες είναι υποχρεωμένες να κάνουν γνωστά σε τρίτους τα εμπράγματα δικαιώματα τους για τον εξοπλισμό με το να τοποθετούν πάνω στον εκμισθωμένο εξοπλισμό μια πινακίδα.

Οι μισθωτές κατοχυρώνουν τα δικαιώματά τους με τη σύμβαση της X/M με τους όρους που θέτουν περί δυνατότητας αγοράς του εξοπλισμού με τη λήξη της σύμβασης.

Με τη σύμβαση της X/M προβλέπεται συνήθως η παροχή τεχνικών υπηρεσιών συντήρησης – επισκευής του μισθωμένου εξοπλισμού από την εκμισθώτρια εταιρία, αλλά οι δαπάνες επιβαρύνουν τον μισθωτή. Έτσι η εταιρία X/M έχει το δικαίωμα να ελέγχει αν γίνεται καλή συντήρηση και επισκευή και αν τηρείται η σωστή χρήση του εξοπλισμού, όταν βέβαια κρίνεται σκόπιμο και απαραίτητο.

Επιπλέον η ασφάλεια του μισθωμένου εξοπλισμού παίζει σημαντικό ρόλο στην αύξηση των μισθωμάτων και γι' αυτό θα πρέπει να συμπεριλαμβάνεται στη σύμβαση. Ακόμη θα πρέπει να λαμβάνονται κάποια ασφαλιστικά μέτρα έναντι καταστροφής, βλάβης ή κλοπής του εξοπλισμού. Η ασφάλεια καλύπτει τον εξοπλισμό καθ' όλη τη διάρκεια της πορείας του, απ' τη στιγμή που κατασκευάστηκε μέχρι της απαξίωσής του. Δηλαδή, απ' τη μεταφορά του απ' τον κατασκευαστή του μισθωτή, την εγκατάσταση και στη συνέχεια τη λειτουργία του μέχρι τη λήξη της σύμβασης. Τα ασφαλιστρα συμφωνούνται εκ των προτέρων κατά πόσο θα καλυφθούν απ' τον εκμισθωτή ή του μισθωτή.

Βέβαια ο εκμισθωτής, θα πρέπει βάσει ορισμένων κριτηρίων να συλλέγει πληροφορίες σχετικά από τον υποψήφιο μισθωτή. Επίσης θα πρέπει να συλλέγει όλες τις δυνατές πληροφορίες σχετικά με τον εξοπλισμό που είναι διαθέσιμος από τους κατασκευαστές όπως:

- Να διερευνά τις δυνατότητες αγοράς ή υπεκμίσθωσης του εξοπλισμού.
- Να διερευνά τις δυνατότητες για τις εναλλακτικές μορφές χρηματοδοτικής μίσθωσης.
- Να διερευνά εάν υπάρχουν εγγυήσεις για τη ασφάλεια του εξοπλισμού από πλευράς προδιαγραφών και χρηματοδότησης.

Τέλος, αφού έχει συλλέξει όλα τα απαραίτητα στοιχεία για την αγορά, τον εξοπλισμό, τον μισθωτή κλπ. είναι σε θέση να διαμορφώνει προτάσεις σχετικά με τους όρους των συμβάσεων και ειδικά με το ύψος των μισθωμάτων.

Ωστόσο, ο εκμισθωτής θα πρέπει να χρησιμοποιήσει μια σειρά κριτηρίων, για την αξιολόγηση του μισθωτή, τα οποία είναι τα ακόλουθα:

Οικονομική κατάσταση του μισθωτή: Κατά πόσον η οικονομική κατάσταση του μισθωτή του επιτρέπει να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις των μισθωμάτων του. Η οικονομική κατάσταση του μισθωτή μπορεί να φανεί από τον ισολογισμό του (εφόσον είναι εταιρία) και από τα πιο κάτω στοιχεία:

- Τη ρευστότητα του μισθωτή (δείκτη ρευστότητας)
- Τη συνέπεια του μισθωτή στις ανειλημμένες του υποχρεώσεις
- Το δείκτη δανεισμού (δανειακά προς ίδια κεφάλαια)
- Το δείκτη απόδοσης του μηχανολογικού εξοπλισμού κλπ.

Ο χαρακτήρας του μισθωτή: Αφορά την εντιμότητα, τη συνέπεια, την αξιοπιστία του, την ακεραιότητά του χαρακτήρα κλπ.

Η φερεγγυότητα και η αξιοπιστία του μισθωτή: Αφορά την πιθανότητα δικαστικών εκκρεμοτήτων, την περίπτωση καθυστέρησης των πληρωμών, την αξιοποίηση των πιστώσεών τους, τις συναλλαγές με τους άλλους συναλλασσόμενους του κ.α.

Η εικόνα της επιχείρησης: Αφορά το είδος της επιχειρηματικής δραστηριότητας, τα προϊόντα της επιχείρησης, τη συμπεριφορά της επιχείρησης σε σχέση με το επιχειρηματικό περιβάλλον, την ύφεση, τον πληθωρισμό κ.α.

Ανταγωνισμός: Αφορά την επιχείρηση, το μέγεθος της επιχείρησης σε σχέση με τις ομοειδείς επιχειρήσεις, το μερίδιο της αγοράς της, την εξέλιξη της επιχείρησής σε σχέση με την διερεύνηση της αγοράς κ.α.

Έπειτα από τη λήξη της σύμβασης ο μισθωτής μπορεί ή να ανανεώσει τη σύμβαση, ή να αγοράσει τον εξοπλισμό ή να επιστρέψει τον εξοπλισμό τον εκμισθωτή.

Εάν υπάρχει απομένουσα αξία του εξοπλισμού, εφόσον η φυσική του ζωή είναι μεγαλύτερη από τη λογιστική του απόσβεση, η αγορά του μπορεί να είναι μια καλή επιλογή. Στην περίπτωση που ανανεώνεται η σύμβαση, συνήθως οι όροι είναι ευνοϊκότεροι. Στην τελευταία επιλογή που είναι και η πιο σπάνια, η εκμισθώτρια εταιρία επιδιώκει την επανάκτηση του εξοπλισμού ή ο μισθωτής τον επιστρέφει για λόγους ρευστότητας ή γιατί δεν τον χρειάζεται άλλο.

Οι συμβάσεις λήγουν τις ημερομηνίες που έχουν προκαθοριστεί, και είναι γνωστές χωρίς ιδιαίτερη ενημέρωση των μετεχόντων μερών. Ακόμη θα πρέπει να αναφερθεί ότι ο εκμισθωτής έχει το δικαίωμα της διακοπής της σύμβασης εάν ο μισθωτής δεν τηρεί τους όρους της, δηλαδή εάν δεν πληρώνει κανονικά τα μισθώματα, δεν κάνει σωστή συντήρηση και επισκευή του εξοπλισμού, δεν τον χρησιμοποιεί σωστά βάση οδηγιών κ.α. Σε αυτές τις περιπτώσεις ο μισθωτής υποχρεούται να επιστρέψει τον εξοπλισμό στον εκμισθωτή και να καταβάλλει ποινική ρήτρα για να αποζημίωση της διακοπής της σύμβασης. Ο μισθωτής μπορεί να κάνει μονομερή καταγγελία της σύμβασης μόνο σε ορισμένες ειδικές περιπτώσεις, όπως κακή κατασκευή του μηχανήματος, αλλαγή επιχειρηματικών δραστηριοτήτων κ.α.

Φυσικά, στις δραστηριότητες τις χρηματοδοτικής μίσθωσης απαιτούνται υψηλά ποσά κεφαλαίων, κάτι που αποκλείει στην πράξη μικροεπιχειρήσεις ή ιδιώτες να δημιουργήσουν εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης, και συνεπώς αναμένεται οι χρηματοδότες να είναι τράπεζες, μεγάλες βιομηχανίες ή άλλοι χρηματοδοτικοί οργανισμοί. Ωστόσο, μπορούμε να ταξινομήσουμε τους χρηματοδότες των εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης στις εξής τρεις κατηγορίες:

- 1) Στους χρηματοδοτικούς οργανισμούς, όπως ιδρύματα χρηματοδοτήσεων, τράπεζες κ.α. Αυτοί οι οργανισμοί συνήθως προωθούν τη χρηματοδοτική μίσθωση μακροπρόθεσμα. Μέσω της χρηματοδοτικής μίσθωσης επιτυγχάνουν μια ασφαλή εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης. Τις περισσότερες φορές ιδρύουν θυγατρικές εταιρίες leasing ή απλώς χρηματοδοτούν άλλες εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης.
- 2) Στις βιομηχανικές επιχειρήσεις παραγωγής διαφόρων ειδών εξοπλισμού. Αυτές οι επιχειρήσεις συνήθως δημιουργούν θυγατρικές εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης, μέσω των οποίων προωθούν τα προϊόντα τους. Λειτουργούν ως εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης, μισθώνοντας τα προϊόντα τους, αλλά επιδιώκουν καλούς όρους μίσθωσης που έμμεσα επιτυγχάνουν πωλήσεις. Εδώ η χρηματοδοτική μίσθωση παίρνει περισσότερο διαστάσεις Μάρκετινγκ.
- 3) Στις ανεξάρτητες επιχειρήσεις που προωθούν τη χρηματοδοτική μίσθωση με σκοπό οι δραστηριότητες αυτές να αποβλέπουν στο κέρδος.

8. Πλεονεκτήματα - Μειονεκτήματα του θεσμού της Χ/Μ

- 1) Στη χρηματοδοτική μίσθωση η χρηματοδότηση φτάνει το 100% της αξίας του εξοπλισμού και συνήθως δεν απαιτείται συμμετοχή του επενδυτή στη χρηματοδότηση. Η επιχείρηση επομένως με την χρηματοδοτική μίσθωση εξοικονομεί σημαντικά κεφάλαια τα οποία διαφορετικά θα έπρεπε να δεσμεύσει σε πάγια στοιχεία. Ακόμη και στην περίπτωση του μακροπρόθεσμου δανεισμού η επιχείρηση θα έπρεπε να δεσμεύσει ίδια κεφάλαια, καθότι η μακροπρόθεσμη δεν υπερβαίνει το 60% - 70% της αξίας της επένδυσης.
- 2) Το Leasing διευκολύνει τον τεχνολογικό εξοπλισμό και εκσυγχρονισμό των μονάδων (ατόμων – επιχειρήσεων) που το χρησιμοποιούν και αυξάνει την ανταγωνιστικότητά τους.
- 3) Η ευχέρεια που έχει μια επιχείρηση να επιλέξει σε συνεργασία με την εταιρία Leasing, το χρόνο διάρκειας της σύμβασης με την οποία θα μισθώνει τον εξοπλισμό της, δημιουργεί σημαντικά πλεονεκτήματα για τον προγραμματισμό της επενδυτικής πολιτικής.
- 4) Προστασία από τον πληθωρισμό. Ο μισθωτής προστατεύεται από τον πληθωρισμό γιατί ρυθμίζονται από την αρχή της περιόδου, σύμφωνα με τη σύμβαση, τα μισθώματα που παραμένουν σταθερά και δεν επηρεάζονται από τις μελλοντικές αυξήσεις του πληθωρισμού.
- 5) Η διαδικασία απόκτησης του εξοπλισμού μέσω Leasing είναι απλούστερη, ταχύτερη και λιγότερο δαπανηρή από τη διαδικασία του μακροπρόθεσμου δανεισμού. Δεν χρειάζονται στις περισσότερες περιπτώσεις πρόσθετες εξασφαλίσεις (όπως προσημειώσεις, υποθήκες, κλπ), ενώ εφαρμόζονται μειωμένα «δικαιώματα», όταν αυτό χρειαστεί. Οι συμβάσεις του Leasing απαλλάσσονται από τις γνωστές επιβαρύνσεις των δανειακών συμβάσεων, όπως χαρτόσημο κλπ.
- 6) Το Leasing με την ευελιξία που το χαρακτηρίζει, προσφέρεται για ιδανική προσαρμογή στην μοναδικότητα κάθε επενδυτικής πρότασης. Είναι δυνατό π.χ. να συμφωνηθούν κυμαινόμενα μισθώματα, που θα ανταποκρίνονται σε ιδιαιτερότητες ή ετεροχρονισμούς των εισπράξεων και πληρωμών της επιχείρησης π.χ. εποχικότητα.
- 7) Ο μακροχρόνιος χαρακτήρας του Leasing δίνει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις (εμπορικές και βιομηχανικές) να πραγματοποιούν σημαντικού ύψους επενδύσεις

χωρίς να διαθέτουν ίδια κεφάλαια ή να καταφεύγουν στο μακροπρόθεσμο δανεισμό. Αυτό βέβαια, συμβάλλει και στην βελτίωση των δεικτών «ρευστότητας» και «δανειακής επιβάρυνσης» (σχέση ιδίων προς ξένα κεφάλαια της επιχείρησης).

- 8) Επίσης, το Leasing προσφέρει προστασία έναντι απαξίωσης. Πολλά πάγια στοιχεία αυξάνουν την αξία τους στην πορεία του χρόνου όπως κτίρια, γη κλπ., ενώ αντίθετα όσον αφορά τον μηχανολογικό εξοπλισμό μειώνεται η σταδιακά η αξία του, δηλ. απαξιώνεται. Έτσι, στη μισθώτρια επιχείρηση συμφέρει να έχει στην ιδιοκτησία της περιουσιακά στοιχεία που αυξάνουν την αξία τους και να χρησιμοποιεί τη χρηματοδοτική μίσθωση για να μειώνει αυτά που απαξιώνονται.
- 9) Ενίσχυση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων για να πραγματοποιήσουν παραγωγικές επενδύσεις και εκσυγχρονισμό. Η Χ/Μ μπορεί να χρησιμοποιηθεί για πάγια στοιχεία σχετικά μικρής αξίας, όπου η προσφυγή στον δανεισμό είναι ανέφικτη ή ασύμφορη.
Οι τράπεζες, συνήθως, είναι απρόθυμες να χορηγούν μικρά δάνεια για πάγιες εγκαταστάσεις, γιατί η επεξεργασία ενός τέτοιου δανείου και γενικά η διαδικασία του ελέγχου τίτλων και εγγραφής υποθήκης ή προσημειώσεων απαιτεί πολύ χρόνο και υψηλό κόστος. Συνεπώς η Χ/Μ ταιριάζει απόλυτα στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις που αποτελούν την πλειονότητα των επιχειρήσεων στην Ελλάδα και έχουν ανάγκη εκσυγχρονισμού και επέκταση των παραγωγικών εγκαταστάσεών τους.
- 10) Μέσω της Χ/Μ προσφέρεται χρηματοοικονομική σταθερότητα. Ο μισθωτής επιτυγχάνει χρηματοοικονομική σταθερότητα γιατί η χρονική περίοδος της σύμβασης συμπίπτει συνήθως με τη χρονική διάρκεια της ζωής του εξοπλισμού, οπότε μέσα σ' αυτό το χρονικό διάστημα είναι καθορισμένα τα μισθώματα που πρέπει να πληρώνει ο μισθωτής και έχει προβλεφθεί η απόδοση του εξοπλισμού. Γνωρίζει δηλαδή ο μισθωτής τι έσοδα έχει και τι πρέπει να πληρώνει.
- 11) Υπάρχει μείωση του επιχειρηματικού κινδύνου, γιατί οι μικροεπιχειρηματίες-μισθωτές σε περίπτωση πτώχευσης δεν φέρνουν ολόκληρο το βάρος των επενδύσεων από ίδια κεφάλαια ή από τραπεζικό δανεισμό αλλά ένα μέρος του «ρίσκου» το επιβαρύνεται η εταιρία leasing.
- 12) Ο μισθωτής απολαμβάνει ορισμένες φορολογικές απαλλαγές και οφέλη από αναπτυξιακούς νόμους. Συγκεκριμένα, η χ/μ εξασφαλίζει φορολογικά πλεονεκτήματα στον μισθωτή, γιατί τα καταβαλλόμενα μισθώματα θεωρούνται σαν λειτουργικά έξοδα και εκπίπτουν από τη φορολογητέα ύλη. Επίσης, και από την πλευρά του εκμισθωτή υπάρχουν φορολογικά πλεονεκτήματα γιατί οι σχετικές δαπάνες για τη χρηματοδοτική μίσθωση υπόκεινται στο σύστημα των αποσβέσεων που μειώνουν τη φορολογητέα ύλη.
- 13) Τέλος, η χρηματοδοτική μίσθωση δεν είναι δανεισμός και συνεπώς μπορεί να μην συμπεριληφθεί το κόστος της στον ισολογισμό. Τα μισθωμένα μηχανήματα δεν εμφανίζονται στο παθητικό του ισολογισμού ως μελλοντικές πληρωμές μισθωμάτων, με αποτέλεσμα ο μισθωτής να εμφανίζεται με λιγότερες υποχρεώσεις.

Όσον αφορά την Εθνική Οικονομία, τα κυριότερα πλεονεκτήματα του θεσμού της Χ/Μ είναι τα εξής:

- 1) Οι αυξήσεις των πωλήσεων των κεφαλαιουχικών αγαθών από τις κατασκευάστριες επιχειρήσεις, και αντίστοιχα η μέσω των αγαθών αυτών, πραγματοποίηση νέων επενδύσεων από τις επιχειρήσεις που τα προμηθεύονται, η ανανέωση και ο εκσυγχρονισμός του μηχανικού τους εξοπλισμού καθώς και το ότι το Leasing

αποτελεί το κίνητρο και το κατάλληλο πλέον εργαλείο για τη γρήγορη και εύκολη επίτευξή τους, η δημιουργία νέων επιχειρήσεων και η επιτυγχανόμενη αύξηση των χρηματοδοτικών εργασιών, είναι ολοφάνερο ότι αποτελούν θετικούς συντελεστές για προοδευτική ανάπτυξη των οικονομιών εκείνων όπου οι πράξεις αυτές συντελούνται, με παραπέρα ευεργετικές επιπτώσεις στην αύξηση της απασχόλησης και βελτίωσης σειράς πολλών άλλων μακροοικονομικών μεγεθών. Οι δυνατότητες μάλιστα που προσφέρει ο θεσμός σε εθνικοοικονομικό επίπεδο είναι ακόμη μεγαλύτερες, αν ληφθεί υπόψη ότι με θέση διαφόρων κινήτρων μπορεί να δοθεί κατεύθυνση για υποβοήθηση ορισμένων κρίσιμων τομέων ή ακόμη και της βιομηχανικής και της περιφερειακής ανάπτυξης.

- 2) Η μείωση του κόστους των παραγόμενων κεφαλαιουχικών αγαθών, που γίνεται δυνατή μέσω της τυποποίησής τους, στην οποία οδηγεί η εξάπλωση του Leasing σε συνδυασμό με την επιτυγχανόμενη αύξηση της ζήτησης αγοράς τους αντανακλά στη μείωση του κόστους του συνόλου των επενδύσεων που πραγματοποιούνται μέσω του θεσμού αυτού και άρα στη διευκόλυνση της επίτευξής τους.
- 3) Επίσης, ένα ακόμα πλεονέκτημα που προσφέρει το Leasing είναι ότι σε αντίθεση με ότι συμβαίνει με τη μέσω τραπεζικού δανεισμού απόκτηση κεφαλαιουχικών αγαθών, η χρηματοδότηση σκοπών ξένων από εκείνον για τον οποίο αυτή γίνεται αδύνατη, με συνέπεια να επέρχεται μείωση των πληθωριστικών τάσεων.
- 4) Ακόμη με το Leasing και σε αντίθεση με ότι συμβαίνει με την απευθείας από τον ίδιο τον επενδυτή, η εισαγωγή προμηθευόμενων κεφαλαιουχικών αγαθών από το εξωτερικό περιορίζονται κατά πολύ οι υπερτιμολογήσεις τους, λόγω παρεμβολής της εταιρίας Leasing ιδιαίτερα όταν αυτή είναι εγκατεστημένη στη χώρα του λήπτη. Έτσι ο θεσμός του Leasing προσφέρει αυτόματα πρόσθετα ευεργήματα στις εθνικές οικονομίες, ιδίως σε εκείνες, όπως η δική μας, που βρίσκονται ακόμα στο στάδιο της ανάπτυξης.
- 5) Η συμπλήρωση του χρηματοδοτικού μηχανισμού της χώρας με ένα καινούριο, εξειδικευμένο χρηματοδοτικό θεσμό και παράλληλα η αύξηση της παραγωγικότητας και γενικότερα της διεθνούς ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων.

Τα κυριότερα μειονεκτήματα της X/M είναι τα εξής:

- 1) Το υψηλό ονομαστικό κόστος της χρηματοδότησης μέσω Leasing συγκριτικά με τις άλλες μορφές χρηματοδότησης. Οι εταιρίες Leasing, όμως υποστηρίζουν ότι, αν στο ονομαστικό επιτόκιο του τραπεζικού δανεισμού προστεθούν το κόστος της ασφάλειας, οι προμήθειες, το κόστος των εγγυήσεων, (υποθήκες, χαρτόσημα, έρευνα τίτλων κλπ.) και παράλληλα ληφθούν υπόψη οι διάφορες φοροαπαλλαγές της χρηματοδότησης, μέσω Leasing, τότε μια σύγκριση θα δείξει ότι το κόστος της χρηματοδότησης μέσω Leasing είναι χαμηλότερο του τραπεζικού δανεισμού.
- 2) Ένα άλλο μειονέκτημα είναι ότι ο μισθωτής – επιχείρηση εκμεταλλεύεται τον εξοπλισμό κατά τη διάρκεια της σύμβασης, εντούτοις οι εταιρίες Leasing διατηρούν την νομική κυριότητα του εξοπλισμού, πράγμα που σημαίνει ότι μειώνει την οικονομική επιφάνεια και το κύρος της επιφάνειας και της περιορίζει τη διαπραγματευτική της δυνατότητα στις συναλλαγές της.
- 3) Με τη διατήρηση της νομικής κυριότητας του εξοπλισμού, πολλές φορές οι εταιρίες Leasing ασκούν έλεγχο και παρεμβαίνουν σε θέματα διαχείρισης της επιχείρησης και παρακολούθησης των οικονομικών της μισθώτριας επιχείρησης.
- 4) Ο μισθωτής χάνει την υπολειμματική αξία του εξοπλισμού, γιατί όταν λήξει η σύμβαση πρέπει να επιστρέψει τον εξοπλισμό στον εκμισθωτή, ή να κάνει νέες

διαπραγματεύσεις. Η Χ/Μ λόγω του σχετικά υψηλού κόστους είναι κατάλληλη για μακροπρόθεσμες και όχι για βραχυπρόθεσμες χρηματοδοτήσεις.

- 5) Τέλος, υπάρχει μείωση της δανειοληπτικής ικανότητας. Η μισθώτρια επιχείρηση όταν έχει ένα μεγάλο μέρος του εξοπλισμού της με μορφή χρηματοδοτικής μίσθωσης της, παρά τη βελτίωση του δείκτη «δανειακής επιβάρυνσης» (σχέση ιδίων προς ξένα κεφάλαια), μπορεί να εκδηλωθεί δισταγμός εκ μέρους των τραπεζών για χρηματοδότηση της επιχείρησης και επιπλέον ο εξοπλισμός αυτός δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί για εμπράγματα ασφάλεια σε περίπτωση δανεισμού.

«Γενικά, μπορούμε να πούμε ότι, τα πλεονεκτήματα του θεσμού της Χ/Μ αντισταθμίζουν τα μειονεκτήματα τόσο σε επίπεδο επιχειρήσεων όσο και σε επίπεδο εθνικής οικονομίας. Συνεπώς η Χ/Μ είναι μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης και καλύπτει χρηματοδοτικές ανάγκες εκεί που δεν μπορεί να καλύψει ο παραδοσιακός δανεισμός».⁴

9. Ομοιότητες και διαφορές της Χ/Μ από άλλες παρεμφερείς μορφές συμβάσεων

Η Χ/Μ αποτελεί αναμφισβήτητα μια ιδιαίτερη χρήσιμη τεχνική η οποία παρουσιάζει αρκετές ομοιότητες και διαφορές από άλλες παρεμφερείς υπάρχουσες μορφές συμβάσεων όπως είναι (α) η μίσθωση πράγματος, (β) η επικαρπία, (γ) το πλασματικό ενέχυρο.

Μίσθωση πράγματος: Σύμφωνα με τον Αστικό Κώδικα (άρθρο 574), στην μίσθωση του πράγματος, ο μὲν εκμισθωτής υποχρεούται να παραχωρήσει στον μισθωτή όσο διαρκεί ο χρόνος της σύμβασης τη χρήση του πράγματος, ο δε μισθωτής να καταβάλει το συμφωνηθέν μίσθωμα.

Οι βασικές ομοιότητες της Χ/Μ με τη μίσθωση του πράγματος είναι ότι:

- Έχουν τους ίδιους συμβαλλόμενους, τον εκμισθωτή και τον μισθωτή
- Υπάρχει η παραχώρηση της χρήσης του μισθίου από τον εκμισθωτή προς τον μισθωτή, ενώ η κυριότητα παραμένει καθόλη τη διάρκεια της μίσθωσης στον εκμισθωτή και ο οποίος λαμβάνει μια αμοιβή (μίσθωμα) για την παραχώρηση της χρήσης μισθίου.

Οι διαφορές τους είναι ότι:

- Στην χρηματοδοτική μίσθωση, το μίσθιο επιλέγεται από τον μισθωτή και κατόπιν αγοράζεται από τον εκμισθωτή, ενώ στην περίπτωση της μίσθωσης πράγματος, το μίσθιο είναι της απόλυτης επιλογής του εκμισθωτή.
- Στη χρηματοδοτική μίσθωση, ο μισθωτής δεν έχει τη δυνατότητα να στραφεί κατά του εκμισθωτή (εταιρία Leasing) για τυχόν ελαττώματα του μισθίου ή για τη μη ύπαρξη των συνομολογημένων ιδιοτήτων του, ενώ φέρει τον επενδυτικό κίνδυνο που πηγάζει από την τεχνολογική απαξίωσή του. Στη μίσθωση πράγματος αν το μίσθιο παραδοθεί με πραγματικό ελάττωμα κατά τη διάρκεια της μίσθωσης, ο μισθωτής δικαιούται σε μείωση ή μη καταβολή του μισθώματος ή την απαίτηση αποζημίωσης για την μη εκμετάλλευση της σύμβασης.
- Η διάρκεια της σύμβασης στη χρηματοδοτική μίσθωση, προσδιορίζεται από την οικονομική ζωή του πράγματος, και τα μισθώματα υπολογίζονται με τον ίδιο τρόπο με τα τοκοχρεολύσια ενός δανείου, ενώ στη μίσθωση πράγματος ούτε η διάρκεια της μίσθωσης, ούτε το ύψος του μισθώματος συνδέονται άμεσα με την αξία της κτήσης του περιουσιακού στοιχείου.

⁴ Π.Α. Κιόχος, και Γ.Δ. Παπανικολάου, Χρήμα – Πίστη – Τράπεζες, Ελληνικά Γράμματα, Αθήνα 1999

- Στη X/M, ο εκμισθωτής (εταιρία Leasing) επιδιώκει να καρπωθεί τους τόκους από το κεφάλαιο που διέθετε και όχι τον πορισμό εσόδων από την παραχώρηση της χρήσης του συγκεκριμένου πράγματος, όπως συμβαίνει στη μίσθωση πράγματος.

Επικαρπία: Η επικαρπία είναι το εμπράγματο δικαίωμα για την πλήρη χρήση και κάρπωση ξένου πράγματος διατηρούμενης της ουσίας του πράγματος ακέρατης.

Οι βασικές ομοιότητες της X/M με τη επικαρπία βρίσκονται στα εξής:

- Στη δυνατότητα του επικαρπωτή, όπως και του μισθωτή, να χρησιμοποιήσει και να καρπωθεί ξένο πράγμα του οποίου η κυριότητα ανήκει στον εκμισθωτή.
- Στην υποχρέωση του επικαρπωτή, όπως και του μισθωτή, να επιδείξει την αναγκαία επιμέλεια για διατήρηση του πράγματος στην καλύτερη κατάσταση, παρουσιάζοντας μόνο φορολογικές φθορές.

Οι διαφορές τους είναι:

- Το δικαίωμα του μισθωτή στην X/M είναι ενοχικού χαρακτήρα, ενώ η επικαρπία αποτελεί έμπραγμα το δικαίωμα.
- Οι κίνδυνοι και οι ευθύνες που υφίσταται ο μισθωτής στη X/M είναι ευρύτερες από αυτές του επικαρπωτή.
- Ο εκμισθωτής στη X/M με τη λήξη της περιόδου της μίσθωσης συνήθως αναλαμβάνει την αξία μισθίου και δεν ενδιαφέρεται για την κατάσταση του πράγματος, ενώ στην επικαρπία ο εκμισθωτής ενδιαφέρεται άμεσα για την καλή κατάσταση του πράγματος κατά τη λήξη της επικαρπίας έτσι ώστε να συνεχίσει την εκμετάλλευσή του.

Πλασματικό ενέχυρο: Το πλασματικό ενέχυρο είναι ενέχυρο για πράγμα που παραχωρείται από τον οφειλέτη, το οποίο ανήκει στην κυριότητα του υπέρ του δανειστή, ενώ ο οφειλέτης διατηρεί την κατοχή και τη χρήση του.

Οι ομοιότητες τους είναι:

- Η υποχρεωτική δημοσιότητα της σύμβασης
- Το δικαίωμα του οφειλέτη να έχει την κατοχή του πράγματος και να το χρησιμοποιεί.
- Η υφιστάμενη έμπρακτη εξασφάλιση υπέρ του δανειστή.

Οι διαφορές τους είναι:

- Στη X/M τα περιουσιακά στοιχεία που μισθώνονται είναι αγαθά διαρκείας ενώ το πλασματικό ενέχυρο αφορά κυρίως εμπορεύματα.
- Ο μισθωτής στη χρηματοδοτική μίσθωση δεν είναι κύριος του περιουσιακού στοιχείου και επομένως δεν μπορεί να συστήσει ενέχυρο, ενώ στο πλασματικό ενέχυρο ο οφειλέτης μπορεί να τον ενεχυριάσει για την εξασφάλιση της απαίτησης του δεύτερου δανειστή, αφού διατηρείται η χρονική προτεραιότητα για την προνομιακή ικανοποίηση του κάθε δανειστή.
- Στη X/M είναι δυνατόν σε ορισμένες περιπτώσεις ο εκμισθωτής να παραχωρήσει το περιουσιακό στοιχείο χωρίς δικαστική απόφαση, ενώ στην περίπτωση όπου ένας δανειστής εξασφαλίζεται με πλασματικό ενέχυρο είναι υποχρεωμένος να κινήσει τη διαδικασία της αναγκαστικής εκτέλεσης που απαιτεί δικαστική απόφαση.⁵

10. Σύγκριση της X/M με την αγορά και το δανεισμό

Ο εκμισθωτής χρησιμεύει σαν ένας χρηματοδοτικός μεσάζων με τη λογική ότι εξευρίσκει κεφάλαια τα οποία ανταλλάσσει με ένα συμβόλαιο χρηματοδοτικής μίσθωσης. Στο διάγραμμα (βλ. Παράρτημα, Διάγραμμα 1) φαίνεται η διαδικασία της

⁵ Γ.Τ. Λαζαρίδη, Σύγχρονες Μορφές Χρηματοδότησης,, Θεσ/νίκη 2001

μίσθωσης πάγιου περιουσιακού στοιχείου (Leasing) και η διαφορά της από την αγορά του εν λόγω περιουσιακού στοιχείου.

Στο αριστερό μέρος του διαγράμματος φαίνεται κατά τη διαδικασία της αγοράς ενός περιουσιακού στοιχείου τα κεφάλαια που χορηγούνται από τις αγορές κεφαλαίων εξευρίσκονται από τον αγοραστή με την έκδοση μετοχών ή και ομολογιών (δανεισμού). Τα κεφάλαια αυτά κατόπιν χρησιμεύουν για την απόκτηση του τίτλου του περιουσιακού στοιχείου του οποίου τις υπηρεσίες χρειάζεται ο αγοραστής του περιουσιακού στοιχείου.

Από την άλλη πλευρά, στο δεξιό μέρος του διαγράμματος φαίνεται ότι κατά τη διαδικασία της μίσθωσης, ο εκμισθωτής εξευρίσκει τα κεφάλαια από την αγορά κεφαλαίων και αποκτά τον τίτλο του περιουσιακού στοιχείου. Στη συνέχεια ο εκμισθωτής παραδίδει στον μισθωτή το περιουσιακό στοιχείο έναντι μιας σειράς πληρωμών της μίσθωσης όπως καθορίστηκε από τη συμφωνία της μίσθωσης του περιουσιακού στοιχείου (Leasing).

Όπως φαίνεται από τα παραπάνω μεταξύ μιας συμφωνίας χρηματοδοτικής μίσθωσης και της αγοράς ενός περιουσιακού στοιχείου υπάρχουν οι εξής δύο βασικές διαφορές:

- Στη συμφωνία X/M υπάρχει ένας επιπλέον μεσάζων που είναι ο εκμισθωτής.
- Η συμφωνία αγοράς παρέχει στον ιδιοκτήτη τόσο τη δυνατότητα της χρησιμοποίησης του περιουσιακού στοιχείου όσο και την τιμή εκποίησης του, ενώ ο μισθωτής κατέχει μόνο το δικαίωμα χρησιμοποίησης του περιουσιακού στοιχείου.

Το ερώτημα του αν θα πρέπει να προτιμηθεί η μίσθωση από την αγορά ενός περιουσιακού στοιχείου αποτελεί ένα σύννηθες πρόβλημα που απασχολεί τις επιχειρήσεις όταν καταρτίζουν τα αναπτυξιακά τους προγράμματα. Η ιδιαιτερότητα του προβλήματος βρίσκεται στο γεγονός ότι περιέχει στοιχεία για την από κοινού λήψη της χρηματοδοτικής και της επενδυτικής απόφασης. Αντίθετα, με τη σχετική απόφαση επένδυσης κεφαλαίων στην περίπτωση της αγοράς, στο πρόβλημα της επιλογής της μίσθωσης έναντι της αγοράς, υποχρεώνεται η επιχείρηση να εξετάσει όχι μόνο το εφικτό της απόκτησης του περιουσιακού στοιχείου αλλά και κατά πόσο η X/M είναι προτιμότερη από μια αγορά με κανονική χρηματοδότηση.

Οι μέθοδοι που χρησιμοποιήθηκαν περισσότερο, για την συγκριτική αξιολόγηση των δυο περιπτώσεων είναι αυτές της Καθαρής Παρούσας Αξίας (Net Present Value) και του Εσωτερικού Επιτοκίου Απόδοσης (Internal Rate of Return)

- α) Με τη μέθοδο της Κ.Π.Α εξετάζεται το πρόβλημα της μίσθωσης της αγοράς του περιουσιακού στοιχείου συγκρίνοντας τις αντίστοιχες καθарές παρούσες αξίες του συνολικού κόστους που συνεπάγεται έκαστη εναλλακτική λύση. Όταν η παρούσα αξία του συνολικού κόστους της αγοράς είναι μικρότερη από την παρούσα αξία του συνολικού κόστους της X/M, τότε αυτή η διαφορά αποτελεί το πλεονέκτημα της αγοράς έναντι της X/M. Επομένως, όταν η διαφορά μεταξύ της παρούσας αξίας του συνολικού κόστους της αγοράς και της X/M είναι θετική τότε προτιμάται X/M, ενώ όταν είναι αρνητική προτιμάται η αγορά.
 - β) Με τη μέθοδο του Εσωτερικού Επιτοκίου Απόδοσης ορίζεται το επιτόκιο εκείνο που μηδενίζει τη διαφορά μεταξύ της παρούσας αξίας του συνολικού κόστους της χρηματοδοτικής μίσθωσης και της παρούσας αξίας του συνολικού κόστους της αγοράς. Αν το επιτόκιο αυτό είναι μεγαλύτερο από το επιτόκιο δανεισμού τότε προτιμάται X/M, αν όχι τότε προτιμάται η αγορά. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι η συγκριτική αξιολόγηση των εναλλακτικών λύσεων της X/M και της αγοράς πρέπει να λάβει επιπλέον υπόψη και τα εξής προβλήματα:
- Την προσαρμογή των χρηματοροών ώστε να ληφθούν υπόψη οι διαφορές στο κίνδυνο που συνεπάγεται κάθε εναλλακτική λύση.

-Την αξιολόγηση των συνεπειών που συνεπάγονται οι όροι της μίσθωσης.

-Η συνεκτίμηση των διαφορών των χρηματοδοτικών κινδύνων. Το ύψος του μισθίου για τη Χ/Μ εξαρτάται βασικά από τέσσερις συνιστώσες. Αυτές είναι:

α) Το επιθυμητό κέρδος του εκμισθωτού.

β) Οι αποσβέσεις που αντιστοιχούν στο μισθούμενο περιουσιακό στοιχείο και οι οποίες είναι ανάλογες της ταχύτητας απαξίωσης του μισθούμενου περιουσιακού στοιχείου.

γ) Τα ασφάλιστρα που αντιστοιχούν στην ασφάλιση έναντι των ενδεχόμενων κινδύνων που μπορεί να υποστεί το περιουσιακό στοιχείο και

δ) Οι τόκοι των κεφαλαίων που δεσμεύονται στην αγορά του περιουσιακού στοιχείου που θα μειωθεί.

Οι μακροπρόθεσμες χρηματοδοτήσεις των επιχειρήσεων - εκτός από την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου - παίρνουν δυο γενικές μορφές, του δανεισμού ή της χρηματοδοτικής μίσθωσης (Leasing).

Εκ πρώτης όψεως, η χρηματοδοτική μίσθωση είναι δαπανηρότερη δεδομένου ότι τα επιτόκια με τα οποία υπολογίζονται τα μισθώματα είναι υψηλότερα από τα επιτόκια δανεισμού. Και είναι εύλογη η διαφορά εφόσον οι εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης δανείζονται κυρίως από το τραπεζικό σύστημα μη έχοντας δυνατότητα προσφυγής στο αποταμιευτικό κοινό, όπως οι εμπορικές τράπεζες.

Δραστηριοποιούμενες, οι εταιρίες αυτές, στον χώρο της οικονομικής διαμεσολάβησης είναι φυσικό να επιβαρύνουν την πελατεία τους με τα επιτόκια υψηλότερα από εκείνα με τα οποία επιβαρύνονται, με συνέπεια η άμεση σύγκριση του κόστους της μίσθωσης με το κόστος του δανεισμού να αποβαίνει αρνητική για τη μίσθωση.

Η εμπειρία όμως των τελευταίων ετών από την θέσπιση του θεσμού στην Ελλάδα διαψεύδει πανηγυρικά την φαινομενική αυτή εικόνα και η κύρια εξήγηση και ερμηνεία της θεαματικής ανάπτυξης και εξάπλωσης του θεσμού έγκειται στο ότι το πραγματικό κόστος της μίσθωσης, όταν συνυπολογισθούν όλοι οι παράγοντες, είναι χαμηλότερο από εκείνο του δανεισμού, στις περισσότερες περιπτώσεις τουλάχιστον.

Τα μισθώματα - που θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες - εκπίπτουν εξ ολοκλήρου από τα ακαθάριστα έσοδα του μισθωτή ενώ στην περίπτωση του δανεισμού επιτρέπεται η έκπτωση μόνο των τόκων και των αποσβέσεων.

Εάν στην περίπτωση του δανεισμού, το ετήσιο χρεολύσιο είναι μεγαλύτερο από την ετήσια απόσβεση, τότε ένα μέρος του χρεολυσίου, μικρότερο ή μεγαλύτερο δεν απολαμβάνει καμιά φορολογική ελάφρυνση. Είναι μια ξερή εκταμίευση από τα διαθέσιμα του μισθωτή χωρίς δυνατότητα έκπτωσης από τα ακαθάριστα έσοδά του - όπως έχουν αυτήν την δυνατότητα οι άλλες τρέχουσες δαπάνες του.

Στην περίπτωση της χρηματοδοτικής μίσθωσης, τα μισθώματα είναι στην πραγματικότητα, τοκοχρεολυτικές δόσεις όπως και στην περίπτωση του δανεισμού. Συνίστανται δηλαδή, από τα χρεολύσια (κεφάλαιο) και τόκους. Όμως εκπίπτουν εξ ολοκλήρου, επισύρουν δηλαδή πλήρη φορολογική ελάφρυνση σε αντίθεση με την μερική ελάφρυνση που επιτρέπει η ετήσια απόσβεση σε σχέση με το ετήσιο χρεολύσιο.

Η χρηματοδοτική μίσθωση συγκρίνεται με τον ισόποσο μεσοπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό, μόνο αφού ληφθούν υπ' όψη και τα φορολογικά ευεργετήματα που απολαμβάνουν και οι δυο αυτές μορφές πιστοδότησης σε όλη τους την διάρκεια.

Και στις δυο υπάρχουν χρηματικές εκροές, πληρωμές, δηλαδή, μισθωμάτων ή τοκοχρεολυσίων, αλλά - και εδώ είναι το κρίσιμο σημείο - οι αντίστοιχες επιτρεπόμενες εκπτώσεις από τα ακαθάριστα έσοδα διαφέρουν. Στην μίσθωση εκπίπτει το σύνολο, χρεολύσιο και τόκοι, ενώ στον δανεισμό, μόνο οι τόκοι και οι αποσβέσεις, όχι το σύνολο του χρεολυσίου.

Η διαφορά αυτή προκαλεί διαφορετικό όγκο και ρυθμό εξοικονόμησης φόρων. Η εξοικονόμηση φόρων, ανάλογα με ρυθμό και όγκο που σημειώνεται επηρεάζει καίρια τη συνολική καθαρή χρηματική εκροή της μίσθωσης και του δανεισμού [αναλυτικό παράδειγμα αναφέρεται στο Παράρτημα, Πίνακας 3,4,5].

Κατά τους J. Weston και E. Brigham κατά τη σύγκριση του κόστους της μίσθωσης έναντι του κόστους της απόκτησης ενός περιουσιακού στοιχείου μια επιχείρηση επηρεάζεται από διάφορους παράγοντες.

Οι κυριότεροι απ' αυτούς είναι:

- 1) Το διαφορετικό κόστος κεφαλαίου που ενδεχομένως έχει ο εκμισθωτής, συγκριτικά με το μισθωτή. Εξάλλου, το κατάλληλο κάθε φορά κόστος κεφαλαίου εξαρτάται από το βαθμό του κινδύνου της επένδυσης, στην οποία θα χρησιμοποιηθεί το περιουσιακό στοιχείο.
- 2) Το υψηλότερο χρηματοοικονομικό κόστος στην περίπτωση της χρησιμοποίησης της X/M. Όμως, το επιχείρημα αυτό δεν είναι απόλυτο, γιατί είναι δυνατό ο εκμισθωτής να αναλάβει επιπλέον και ορισμένες υπηρεσίες, όπως για παράδειγμα, τις υπηρεσίες συντήρησης του περιουσιακού στοιχείου, οπότε το κόστος της μίσθωσης ενδεχομένως να είναι χαμηλότερο.
- 3) Οι διαφορές στο κόστος συντήρησης.
- 4) Τα οφέλη από την υπολειμματική αξία που ανήκουν στον εκμισθωτή. Όμως και αυτό το πλεονέκτημα μπορεί να μην είναι σημαντικό, ιδιαίτερα στη περίπτωση που η οικονομική απαξίωση του μισθωμένου περιουσιακού είναι μεγάλη με συνέπεια η υπολειμματική αξία να είναι μικρή και ασήμαντη. Βασικός παράγοντας στην περίπτωση αυτή είναι το κατά πόσο θα υπάρξουν αισιόδοξες ή απαισιόδοξες εκτιμήσεις για τις μεταβολές της αξίας του περιουσιακού στοιχείου.
- 5) Η πιθανότητα της μείωσης του κόστους απαξίωσης από τις εταιρίες Leasing. Οι εταιρίες Leasing είναι δυνατόν να συνδυάσουν τον δανεισμό με άλλες υπηρεσίες, ώστε να μειώσουν το κόστος της οικονομικής απαξίωσης και να αυξήσουν τις πραγματικές υπολειμματικές αξίες.
- 6) Η πιθανότητα της αυξημένης πιστωτικής διαθεσιμότητας κατά τη χρήση της X/M.
- 7) Οι διαφορετικοί φορολογικοί συντελεστές και οι φορολογικές ελαφρύνσεις.⁶

11. Η ανάπτυξη του θεσμού στην Ελλάδα - Προοπτικές εξέλιξης και η ανάγκη βελτίωσης του θεσμού της X/M

Με την απελευθέρωση του τραπεζικού συστήματος την τελευταία δεκαετία και τη σταδιακή κατάργηση των επιχορηγούμενων προγραμμάτων και των επιδοτούμενων επιτοκίων σε ορισμένους τομείς, καθώς και με την αύξηση του κόστους του χρήματος, 20-25% ο θεσμός της X/M γίνεται αναγκαίος και στην Ελλάδα.

Έτσι, σήμερα η X/M και στην Ελλάδα, μετά τον παραδοσιακό δανεισμό και τα ίδια κεφάλαια, αποτελεί βασική μορφή χρηματοδότησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και ειδικότερα των νέων ιδρυθεισών επιχειρήσεων παροχής υπηρεσιών (ιατρικά κέντρα, γραφεία κατασκευαστικών έργων κλπ).

Ο ρυθμός ανάπτυξης του θεσμού της X/M στην Ελλάδα, μέσα στα πρώτα δέκα (10) χρόνια από την ψήφιση του Ν.1665/86 ανταποκρίνεται απόλυτα στους ρυθμούς ανάπτυξης του θεσμού στις χώρες της Ευρωπαϊκής Κοινότητας.

⁶ Γ.Τ. Λαζαρίδη, Σύγχρονες Μορφές Χρηματοδότησης, Θεσ/νίκη 2001

Έχουν ήδη ιδρυθεί και λειτουργούν στην Ελλάδα δέκα (10) εταιρίες X/M. Γεγονός που συμβαίνει, σε όλες τις χώρες όπου εφαρμόζεται ο θεσμός, δηλαδή υπάρχουν γύρω στις 10 – 15 εταιρίες.

Όμως η ελληνική αγορά της X/M βρίσκεται στο ξεκίνημα της και αυτό φαίνεται ακόμη από το γεγονός ότι η συμμετοχή των χρηματοπιστωτικών συναλλαγών μέσω X/M στην Ελλάδα φτάνει το 6-7%, ενώ σε άλλες χώρες φτάνει μέχρι το 27%. Επομένως, η ελληνική αγορά τώρα βρίσκεται σε πλήρη ανάπτυξη, και απ' ότι φαίνεται όμως, από τις διαμορφούμενες τάσεις, στους τομείς που απευθύνονται οι ήδη υπάρχουσες εταιρίες X/M, οι δυνατότητες είναι μεγάλες.

Οι δέκα (10) εταιρίες της ελληνικής αγοράς, καθώς και τα μεγέθη των ετήσιων τζίρων τους σε συμβόλαια ακολουθούν στον Πίνακα 1 (βλ. Παράρτημα). Ενώ η ανάπτυξη του θεσμού της X/M κατά κλάδο επιχειρηματικό και εταιρία, φαίνονται στον Πίνακα 2 (βλ. Παράρτημα).

Η γρήγορη ανάπτυξη του θεσμού, ήρθε να συμπληρώσει και να καλύψει ορισμένα χρηματοπιστωτικά κενά στην οικονομική ανάπτυξη των τελευταίων ετών. Τα πλεονεκτήματα του θεσμού, όπως η 100% χρηματοδότηση, τα φορολογικά, η ευελιξία κ.α. έπαιξαν καθοριστικό ρόλο στην ανάπτυξή του. Ενώ παράλληλα έχουν τη δυνατότητα αγοράς του μίσθιου.

Ωστόσο, η ανάπτυξη του θεσμού στην Ελλάδα βασίζεται κυρίως, στα οικονομικά οφέλη των συμμετεχόντων μερών που λειτουργούν και ως κίνητρα και προέρχονται από:

- 1) Τα χαμηλά επιτόκια που διαμορφώνονται από τον υγιή ανταγωνισμό των εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης (ως θυγατρικές έχουν την ικανότητα αυτή).
- 2) Τις πωλήσεις των προϊόντων τους που επιτυγχάνονται μέσω των εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης με ειδικά προγράμματα μάρκετινγκ και προώθησης των κατασκευαστικών εταιριών.
- 3) Τις εκπτώσεις του εξοπλισμού που προβλέπεται μέχρι και 30% όταν διακινείται από χώρα σε χώρα, μέσω των εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης.
- 4) Τους αναπτυξιακούς νόμους, οι οποίοι προβλέπουν ότι ο μηχανολογικός εξοπλισμός που χρησιμοποιείται για παραγωγικές επενδύσεις εμπίπτει στα αναπτυξιακά κίνητρα (επιχορήγηση κεφαλαίων, επιδοτήσεις επιτοκίων, πριμοδοτήσεις, φορολογικές απαλλαγές και ελαφρύνσεις, αποσβέσεις του εξοπλισμού κλπ.).
- 5) Τους κανονισμούς της ΕΟΚ που ενισχύουν ειδικά αγροτικά επενδυτικά προγράμματα με ευνοϊκούς όρους και με δωρεάν κοινοτική συμμετοχή μέχρι 50% .

Το Leasing υπήρξε ίσως ένας από τους ελάχιστους θεσμούς, οι οποίοι πέρασαν με τόσο εντυπωσιακά γοργούς ρυθμούς μέσα στην οικονομική ζωή της χώρας μας. Η ταχύτητα αυτή ήταν που έδωσε στο θεσμό την αίγλη και τις διαστάσεις ενός πραγματικά μύθου, μιας και η πράξη αυτή καθ' αυτή θεωρήθηκε ως η πλέον συμφέρουσα εναλλακτική διέξοδος στο χώρο της τραπεζικής χρηματοδότησης.

Έτσι, για το μελετητή της διαμόρφωσης των οικονομικών μεγεθών και της ανάπτυξης νέων χρηματοοικονομικών προϊόντων στην ελληνική αγορά, ο θεσμός του leasing πράγματι αποτελεί μια ιδιαίτερη περίπτωση, η οποία πέρα και σε πείσμα των αντίξοων συνθηκών, που χαρακτήρισαν τη γραμμή πορείας της ελληνικής οικονομίας τα τελευταία χρόνια, αποτέλεσε και συνεχίζει να αποτελεί ξεχωριστό δείγμα αυτόνομης και δυναμικής παρουσίας.

Δεν είναι βεβαίως τυχαίο το γεγονός και ίσως αποτελεί καθοριστικό στοιχείο, για την πορεία του Leasing, ότι η σταδιακή υποχώρηση του παραδοσιακού δανεισμού, σαν πρακτική, όπως τουλάχιστον τη γνωρίσαμε διεθνώς τα τελευταία 20 χρόνια, έδωσε την ευκαιρία να αναπτυχθούν νέες μορφές χρηματοδοτήσεων, μεταξύ των οποίων ο θεσμός του Leasing πέτυχε να καταλάβει τη πλέον σημαντική θέση.

Γενικά θα μπορούσαμε να πούμε ότι η αλματώδης ανάπτυξη του Leasing στην Ελλάδα, με το νόμο 1655/86, επηρεάστηκε αποφασιστικά τόσο από τη δυνατότητα χρήσης εξοπλισμού χωρίς σημαντική αρχική εκταμίευση, όσο και από το γεγονός ότι η μίσθωση εμφανίζεται πλέον ελκυστική από ένα ισόποσο τραπεζικό δάνειο, στις περιπτώσεις τουλάχιστον που ο συντελεστής απόσβεσης του εξοπλισμού βρίσκεται σε χαμηλά επίπεδα.

Στους αποφασιστικούς αυτούς παράγοντες ανάπτυξης του θεσμού θα μπορούσαμε ακόμη να προσθέσουμε και τη θεαματική κατά κανόνα ταχύτητα προμήθειας του εξοπλισμού και ολοκλήρωσης με τον τρόπο αυτό του επενδυτικού σχεδίου του μισθωτή.

Αναμφισβήτητα κανείς δεν μπορεί να υποστηρίξει ότι το Leasing αποτελεί ένα υποκατάστατο του παραδοσιακού τρόπου χρηματοδότησης. Διαθέτει, όμως, σημαντικά πλεονεκτήματα, ώστε να λειτουργήσει συμπληρωματικά στο χρηματοδοτικό πρόγραμμα ενός επενδυτή, ιδιαίτερα στη χώρα μας, όπου ο μέχρι σήμερα γνωστός τρόπος τραπεζικής χρηματοδότησης δεν είναι εύκολο να απαλλαγεί από την παραδοσιακή νοοτροπία. Με τον τρόπο αυτό πάρα πολλές επιχειρήσεις και επαγγελματίες αξιοποίησαν τα πλεονεκτήματα του Leasing για την εξυπηρέτηση των επενδυτικών τους στόχων κατά τα τελευταία χρόνια.

Ο μακροπρόθεσμος χαρακτήρας του Leasing έδωσε τη δυνατότητα σε πολλές επιχειρήσεις (εμπορικές και βιομηχανικές) να πραγματοποιήσουν σημαντικού ύψους επενδύσεις, χωρίς να ανατρέπουν τους δείκτες της ρευστότητάς τους. Είναι γνωστό ότι πολλές από αυτές τις επιχειρήσεις αναγκάζονταν να πραγματοποιούν τις επενδύσεις τους μέσω βραχυπρόθεσμου τραπεζικού δανεισμού, με συνέπεια να αντιμετωπίζουν σοβαρά προβλήματα ρευστότητας.

Η ευχέρεια που έχει μια επιχείρηση να επιλέξει, σε συνεργασία με την εταιρία Leasing, το χρόνο διάρκειας της σύμβασης με την οποία θα μισθώσει τον εξοπλισμό της δημιουργεί σημαντικά πλεονεκτήματα για τον προγραμματισμό της επενδυτικής της πολιτικής.

Η αδυναμία του παραδοσιακού τραπεζικού δανεισμού να ανταποκριθεί στη χρηματοδότηση ορισμένων τομέων της οικονομίας, όπως των ελευθέρων επαγγελματιών, η ευελιξία στο μάρκετινγκ και η ταχύτητα αντιμετώπισης των αιτημάτων των πελατών, χωρίς τους παραδοσιακούς τραπεζικούς όρους χρηματοδότησης (υποθήκες κλπ) έδωσαν σημαντικές πρωτοβουλίες στο Leasing και το έκαναν ένα σημαντικό εργαλείο για την πραγματοποίηση νέων επενδύσεων.

Από την πλευρά των παραγωγών κεφαλαιουχικού εξοπλισμού που είναι δεκτικός σε μίσθωση δίνεται η δυνατότητα μέσω του Leasing, αντί να πωλούν «επί πιστώσει» τα προϊόντα τους και ως εκ τούτου να καταφεύγουν σε δανεισμό σημαντικών ποσών για κεφάλαιο κίνησης να πωλούν «τοις μετρητοίς» αποφεύγοντας σημαντικό χρηματοοικονομικό κόστος.

Επίσης, περαιτέρω το Leasing δημιούργησε μια διαφορετική σχέση μεταξύ του πελάτη και της εταιρίας Leasing απ' αυτή που έχει ένα παραδοσιακό τραπεζικό ίδρυμα από τον πελάτη πιστούχο. Για την ομαλή εξέλιξη μιας συμβάσεως Leasing υπάρχει ένα συνολικό ενδιαφέρον από την εταιρία, τον πελάτη και τον προμηθευτή, ο οποίος εγγυάται ενδεχομένως την επαναγορά του μισθίου.

Το συνολικό αυτό ενδιαφέρον δεν αποτελεί μόνο μια πρόσθετη εγγύηση για την εταιρία, αλλά λειτουργεί και ως δυναμικός παράγοντας ελέγχου της καλής πίστης στην αγορά, δεδομένου ότι μεταξύ καλής πίστης στην αγορά, δεδομένου ότι μεταξύ των συμβαλλομένων ανταλλάσσονται συστάσεις καλής συναλλακτικής τάξης.

Όμως, οι εταιρίες Leasing δεν παύουν να είναι εκτεθειμένες σε κινδύνους υπερτιμολόγησης των μισθίων – εξοπλισμού. Η εμπειρία όμως που καθημερινά

συσσωρεύεται στον κλάδο των εταιριών Leasing δημιουργεί όλες τις προϋποθέσεις αποτροπής σε μεγάλο βαθμό αυτού του κινδύνου.

Θα ήταν όμως χρήσιμο, να προχωρήσουν οι εταιρίες Leasing στην ίδρυση ενός κοινού οργάνου ερεύνης τιμών που θα συνέλεγε και θα ταξινομούσε πληροφορίες για τις τιμές των προϊόντων, χρήσιμες τόσο στις ίδιες όσο και στους πελάτες τους.

Επίσης, χρήσιμη θα είναι η ίδρυση ενός κέντρου πληροφοριών από τις εταιρίες Leasing, το οποίο θα ενημερώνει για τον αριθμό και το ύψος των συμβάσεων που συνάπτεται από πλευράς πελατών.

Η ενημέρωση αυτή είναι αναγκαία δεδομένου ότι οι σχετικές πράξεις Leasing εμφανίζονται σε λογαριασμούς τάξεως και ως εκ τούτου δεν είναι εφικτή η λογιστική παρακολούθηση τους όπως στις περιπτώσεις των δανείων, με αποτέλεσμα ο ίδιος πελάτης να προβαίνει σε σύναψη πολλαπλών συμβάσεων με διαφορετικές εταιρίες.

Τέλος, θα μπορούσαμε να πούμε ότι εάν εξαιρέσει κανείς τον περιορισμένο αριθμό συμβάσεων Leasing με τη μορφή του Sale and leaseback, όπου η εταιρία Leasing αγοράζει και στη συνέχεια εκμισθώνει στον πωλητή το δικό του εξοπλισμό, το μεγαλύτερο μέρος των συμβάσεων της χρηματοδοτικής μίσθωσης που καταρτίστηκαν αφορούν νέες επενδύσεις. Η διαρκώς αναζήτηση από τις εταιρίες Leasing νέων επενδυτικών πρωτοβουλιών, δεδομένου ότι μέσω αυτών πραγματοποιούν τα κέρδη τους, τις αναγκάζει να αναπτύσσουν την ευρηματικότητά τους σε νέα «προϊόντα» χρηματοδοτικής μίσθωσης (Leasing σε συνάλλαγμα, International Leasing, τριγωνικές σχέσεις Leasing κλπ.).

Η εισαγωγή άλλωστε των εταιριών Leasing στο Χρηματιστήριο (ήδη έχουν εισαχθεί δυο εταιρίες) δίνει τη δυνατότητα να αντληθούν νέα, «υγιή» κεφάλαια που θα χρησιμοποιηθούν για νέες επενδύσεις.

Πράγματι, η συνολική διάρκεια μίσθωσης, ο συντελεστής απόσβεσης του εξοπλισμού, καθώς και ο συντελεστής του φόρου αδιανεμήτων κερδών της κάθε συγκεκριμένης επιχείρησης, αποτελούν, μεταξύ άλλων, ορισμένα από τα κριτήρια, τα οποία θα πρέπει οι εταιρίες Leasing να λαμβάνουν υπόψη τους εάν θέλουν να παίξουν το ρόλο συμβούλου για τον πελάτη τους. Ρόλος ο οποίος δίνει τη δυνατότητα να τον αποτρέψουν από το σχεδιασμό μιας επένδυσης ικανής να δημιουργήσει προβλήματα τόσο στον ίδιο τον πελάτη όσο και στην εταιρία.

Θα πρέπει ακόμη να τονιστεί ότι ο μεγάλης εμβέλειας έργα θα μπορούσαν να αντιμετωπιστούν με σύναψη κοινοπρακτικού Leasing (Syndicated Leasing), έτσι ώστε και οι ανάγκες της αγοράς να εξυπηρετηθούν κατά τρόπο ταχύ και αποδοτικό και η διασφάλιση των εταιριών να επιμερίζεται σ' αυτές τις υψηλής κλίμακος επενδύσεις. Επίσης, κάτι που δεν έχουν λάβει ακόμα υπόψη τους οι εταιρίες Leasing, είναι το ποσοστό και η δυνατότητα συμβολής τους στην ανάπτυξη της περιφέρειας. Τόσο το μάρκετινγκ των εταιριών, όσο και η πρόθεση διεύθυνσης τους σε επίπεδα εθνικής – ελληνικής αγοράς περιορίζεται τις περισσότερες φορές σε πελάτες του Λεκανοπεδίου Αττικής και ορισμένων μεγάλων πόλεων.

Επιπλέον, ακόμη που κρατάει τις εταιρίες Leasing στην περιοχή του μύθου είναι η εμμονή τους να αντιμετωπίζουν τα αιτήματά Leasing κατά παρόμοιο τρόπο με εκείνο του παραδοσιακού δανεισμού.

Αυτή η συμπεριφορά αποστερεί τη δυνατότητα ποιοτικής αναβάθμισης του θεσμού, διότι ισοπεδώνει με τρόπο δραστικό τις δυνατότητες παροχής προϊόντων Leasing, με ξεχωριστή «επιχειρηματική ταυτότητα» κάθε εταιρίας.

Στα ίδια πλαίσια και με την ίδια λογική λειτουργεί και η σχέση μεταξύ επιτοκίων και μισθωμάτων, όπου στις περισσότερες περιπτώσεις η σχέση αυτή παρουσιάζεται και

λειτουργεί ως μηχανισμός «ποινής» και όχι ως ποσοστό ανάληψης κινδύνου για κάθε πράξη Leasing.

Η ισοπεδωτική αυτή αντιμετώπιση έχει ως αποτέλεσμα η πληροφόρηση των πελατών των εταιριών Leasing στην Ελλάδα να φθάνει και να σταματά μέχρι και το ύψος και το χρόνο διάρκειας του μισθώματος και έτσι άλλα πλεονεκτήματα, επιπρόσθετα ή συμπληρωματικά του Leasing, να αποτελούν γη άγνωστη και ανεξάρτητη για τον πελάτη.

Ο κλάδος του Leasing σαν σύνολο θα πρέπει να προχωρήσει σε ριζικές τομές.

Η πρώτη τομή, η οποία θα μπορούσε να χαρακτηριστεί και σαν μια πραγματική ειρηνική επανάσταση στον τρόπο λειτουργίας του κλάδου, βασίζεται στη λογική ότι οι εταιρίες Leasing στο σύνολό τους δεν είναι αντιμαχόμενες μονάδες, αλλά καλούνται να συνεργαστούν.

Η υλοποίηση της συνεργασίας θα μπορούσε να γίνει με τη σύσταση κεντρικής μονάδας πληροφοριών, για το καθορισμό ποσοτικών και ποιοτικών μεγεθών. Εξυπακούεται ότι η τροφοδότηση της κεντρικής μονάδας με στοιχεία θα γίνεται από τις ίδιες τις εταιρίες Leasing, για αποκλειστική χρήση και άντληση από τις ίδιες και πάλι εταιρίες.

Η διαφοροποίηση στον τρόπο δράσης της κάθε εταιρίας δεν θα πρέπει να αντανακλά στο ύψος του συγκεκριμένου κάθε φορά μισθώματος, αλλά στη δημιουργία ισχυρών αποθεματικών για νέες επενδύσεις των κεφαλαίων τους, καθώς και στον καθορισμό ανταγωνιστικού επιτοκίου, το οποίο θα μπορεί να ξεφύγει από τα επίπεδα του επιτοκίου αγοράς και να αντιπροσωπεύει το επιτόκιο καλύτερης και πιο αποδοτικής οργάνωσης και διαχείρισης της ίδιας της εταιρίας Leasing.

Η πορεία των εταιριών για τα επόμενα χρόνια, μέσα στα οποία αναμένεται η πολυπόθητη για την ελληνική οικονομία ανάκαμψη, με την πραγματοποίηση νέων επενδύσεων, βρίσκεται σε άμεση σχέση με τον τρόπο με τον οποίο θα αντιδρούσαν και σαν μεμονωμένες μονάδες και σαν σύνολο.⁷

⁷ περ. Οικονομικός ταχυδρόμος, Φ. 9/1994

12. Εταιρίες Leasing στην Ελλάδα

Στη διάρκεια των τελευταίων χρόνων, είναι θεαματική η είσοδος και η ανάπτυξη χρηματοδοτικών εταιριών στην αρένα της οικονομικής ζωής στη χώρα μας.

Η συνεχώς εξελισσόμενη πορεία αυτού του θεσμού κεντρίζει το ενδιαφέρον κάθε ατόμου, πρωταγωνιστή ή όχι της οικονομικής ζωής. Οι εταιρίες Leasing στη χώρα μας με χρονολογική σειρά ίδρυσης τους είναι οι εξής:

ΕΠΩΝΥΜΙΑ	ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΡΑΠΕΖΩΝ	ΧΡΟΝΟΛΟΓΙΑ ΙΔΡΥΣΗΣ
1.ALPHA LEASING	Άλφα Τράπεζα Πίστεως 50% Λοιποί Μέτοχοι 50%	Αύγουστος 1981
2.ETBA LEASING	Κύριος μέτοχος η ETBA	1987
3.CITI LEASING	Εξ ολοκλήρου θυγατρική της CITI BANK	Σεπτέμβριος 1987
4.ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING	Λειτουργήσε σαν Joint-venture (Κοινοπραξία) της BANQUE NATIONAL DE PARIS και της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ από το 1990 μέχρι το 1993. Σήμερα η ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ κατέχει το 100% των μετοχών	Μάρτιος 1990
5.ΕΘΝΙΚΗ LEASING	ΕΤΕ 50% CREDIT LYONNAIS 50% (Είναι μέλος ενός δικτύου 26 Εταιριών Leasing, οι οποίες είναι διασπαρμένες στις κύριες χρηματοπιστωτικές αγορές Ευρώπη, ΗΠΑ και Ασίας)	Δεκέμβριος 1990
6.ΑΤΕ LEASING	ΑΤΕ 100%	Απρίλιος 1991
7. ERGO LEASING	Βασικός μέτοχος είναι η Τράπεζα Εργασίας	Ιούνιος 1991
8.ABN-AMRO LEASING	ABN-ANRO BANK	1991
9.ΠΕΙΡΑΙΩΣ LEASING	Κύριος μέτοχος είναι η Τράπεζα Πειραιώς	Ιανουάριος 1993
10. ΙΟΝΙΚΗ LEASING	Ιονική Τράπεζα 100%	Ιούνιος 1993

[Στο Διάγραμμα 2 του Παραρτήματος παρουσιάζεται η κατανομή του κύκλου εργασιών ανά εταιρία Leasing στην Ελλάδα]

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

ΠΙΝΑΚΑΣ 1

Εταιρίες Leasing κατά σειρά μεγέθους σε τζίρου¹

Εμπορική Leasing	14,0 δις. δρχ.
Alpha Leasing	13,3 δις. δρχ
Ergo Leasing	12,8 δις. δρχ
Εθνική Leasing	12,6 δις. δρχ.
Ιονική Leasing	10,6 δις. δρχ.
Πειραιώς Leasing	6,9 δις. δρχ.
ATE Leasing	6,6 δις. δρχ.
ETEBA Leasing	6,5 δις. δρχ.
City Leasing	3,1 δις. δρχ.
ABN Leasing	2,5 δις. δρχ.

Πηγή: Ένωση Εταιριών Leasing, Μάιος 1997

¹ Γ.Θ. Μητσιόπουλος, Σύγχρονες χρηματοοικονομικές αγορές και προϊόντα, Εκδ. Ιριωτική, Αθήνα 1997

ΠΙΝΑΚΑΣ 2

Στατιστικά Στοιχεία Ένωσης Ελληνικών Εταιριών Χρηματοδοτικής Μίσθωσης για τα Έτη 1999-2000¹

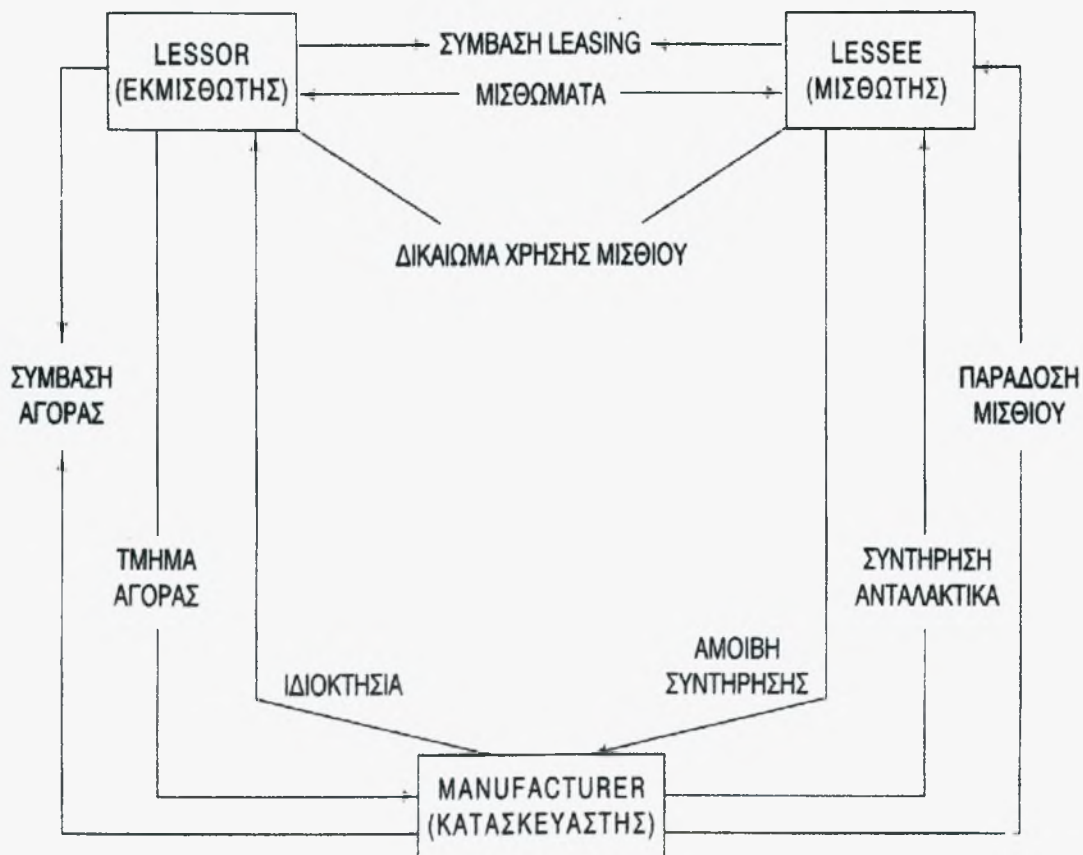
1999															
ΕΤΑΙΡΙΕΣ	ALPHA LEASING	ATE LEASING	CTI LEASING	ΚΥΠΡΟΥ LEASING	ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING	ERGO LEASING	ΕΤΒΑ LEASING	EUROBANK LEASING	ΙΟΝΙΚΗ LEASING	ΛΑΙΚΗ LEASING	ΕΘΝΙΚΗ LEASING	ΟΤΕ LEASING	ΠΕΙΡΑΙΩΣ LEASING	ΣΥΝΟΛΟ	%
ΕΙΔΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ															
Ακίνητο	17967	210	0	479	0	4728	49	4575	195	0	3226	3619	6281	41329	16,79
Μηχανολογικός Εξοπλισμός	1490	11720	60	2579	11958	9064	4098	3862	3630	3743	8815	5812	5496	85871	34,85
Εξοπλισμός Γραφείου	4763	995	361	4590	3807	4511	1486	2181	1075	0	262	9898	3293	37222	15,12
Επαγγελματικά Οχήματα	4924	2680	68	1814	6308	2726	2260	3054	1515	704	892	5903	4888	44245	17,98
Επιβατικά Αυτοκινήτα	1642	970	47	1787	1173	2253	600	2543	714	280	660	1790	5369	18828	8,06
Άλλα	2527	3936	87	95	1700	3486	2486	791	57	1214	807	528	0	19728	7,20
ΣΥΝΟΛΟ	46757	20411	623	11344	24946	26768	10979	17006	7186	12541	14662	27550	25327	246109	100,0

2000															
ΕΤΑΙΡΙΕΣ	ALPHA LEASING	ATE LEASING	CTI LEASING	ΚΥΠΡΟΥ LEASING	ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING	ΕΙΓΝΑΤΙΑ LEASING	ERGO LEASING	ΕΤΒΑ LEASING	EUROBANK LEASING	ΙΟΝΙΚΗ LEASING	ΛΑΙΚΗ LEASING	ΕΘΝΙΚΗ LEASING	ΟΤΕ LEASING	ΠΕΙΡΑΙΩΣ LEASING	ΣΥΝΟΛΟ
ΕΙΔΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ															
Ακίνητο	24245	3113	0	5935	9277	0	10540	616	18060	2883	504	4019	4517	15739	99448
Μηχανολογικός Εξοπλισμός	13993	16251	69	6364	6809	767	9172	1676	7171	2338	3923	8028	6387	2766	85714
Εξοπλισμός Γραφείου	6992	11263	31	5223	2075	1590	4140	880	2854	813	186	1220	9465	6889	53729
Επαγγελματικά Οχήματα	0	8062	33	3148	5920	154	2314	2272	2839	477	9704	1102	7187	4153	47365
Επιβατικά Αυτοκινήτα	6241	2382	0	2328	1733	14	4377	1032	5209	97	3457	384	4381	6985	38630
Ακίνητοποιήσεις υπό εκτέλεση	0	0	181	524	2111	2	859	194	3099	104	200	161	245	0	7670
Άλλα	0	0	444	0	2975	0	2995	1251	5613	481	1085	1306	0	2322	18482
ΣΥΝΟΛΟ	51471	41071	758	23522	30900	2535	34397	7921	44645	7293	19959	16220	32182	3854	351038

¹ Γ.Τ. Λαζαρίδης, Σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης, Θεσ/νίκη 2001

ΠΙΝΑΚΑΣ 2 (συνέχεια)

2000															
ΕΤΑΙΡΙΕΣ	ALPHA LEASING	ATE LEASING	CTP LEASING	ΚΥΠΡΟΥ LEASING	ΕΓΝΑΤΙΑ LEASING	ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING	ERGO LEASING	ETBA LEASING	EUROBANK LEASING	ΙΟΝΙΚΗ LEASING	ΛΑΙΚΗ LEASING	ΕΘΝΙΚΗ LEASING	ΟΤΕ LEASING	ΠΕΙΡΑΙΩΣ LEASING	ΣΥΝΟΛΟ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ															
Βιομηχανία	9437	5581	16	1858	249	5470	8004	1722	3726	1617	1434	7334	5867	760	53053
Εμπόριο	7340	8378	78	5768	520	6781	14079	715	36307	2219	4668	7147	9182	5760	109832
Υπηρεσίες	8425	20330	247	5852	1766	17776	11414	5484	4812	3457	11114	1569	17133	32344	141723
Άλλες Δραστηριότητες	26269	6802	417	10056	0	673	0	0	0	0	1843	170	0	0	48430
ΣΥΝΟΛΟ	51471	41071	768	23522	2535	30900	34397	7921	44845	7293	19059	16220	32182	38864	351038
ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ															
0 έως 3 χρόνια	5509	8732	282	6770	841	6243	12885	1649	16252	250	4551	4055	17170	11295	95500
3 έως 5 χρόνια	19757	29448	486	10183	1694	14019	8898	5623	11232	1910	12909	5183	12564	11110	145962
5 έως 10 χρόνια	6195	0	0	834	0	1307	970	134	300	2072	1095	2823	34	720	18350
Πάνω από 10 χρόνια	20010	2891	0	5935	0	9277	10540	815	18068	3061	504	4179	2414	15739	93226
ΣΥΝΟΛΟ	51471	41071	768	23522	2535	30900	34397	7921	44845	7293	19059	16220	32182	38864	351038
ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ															
Δυτική	40778	28152	554	18342	2373	24977	25774	5220	37940	4732	9329	11101	25386	25460	256118
Βόρεια Ελλάδα	4563	6271	0	4846	70	2713	1843	820	3375	1472	4887	3505	2360	7600	44125
Κεντρική Ελλάδα	0	5548	0	120	52	1410	5652	283	1720	345	2590	851	2060	2802	23443
Λοιπή Χώρα	6130	3100	204	2414	40	1800	1018	1495	1810	744	2453	763	2376	3002	27352
ΣΥΝΟΛΟ	51471	41071	758	23522	2535	30900	34397	7921	44845	7293	19059	16220	32182	38864	351038

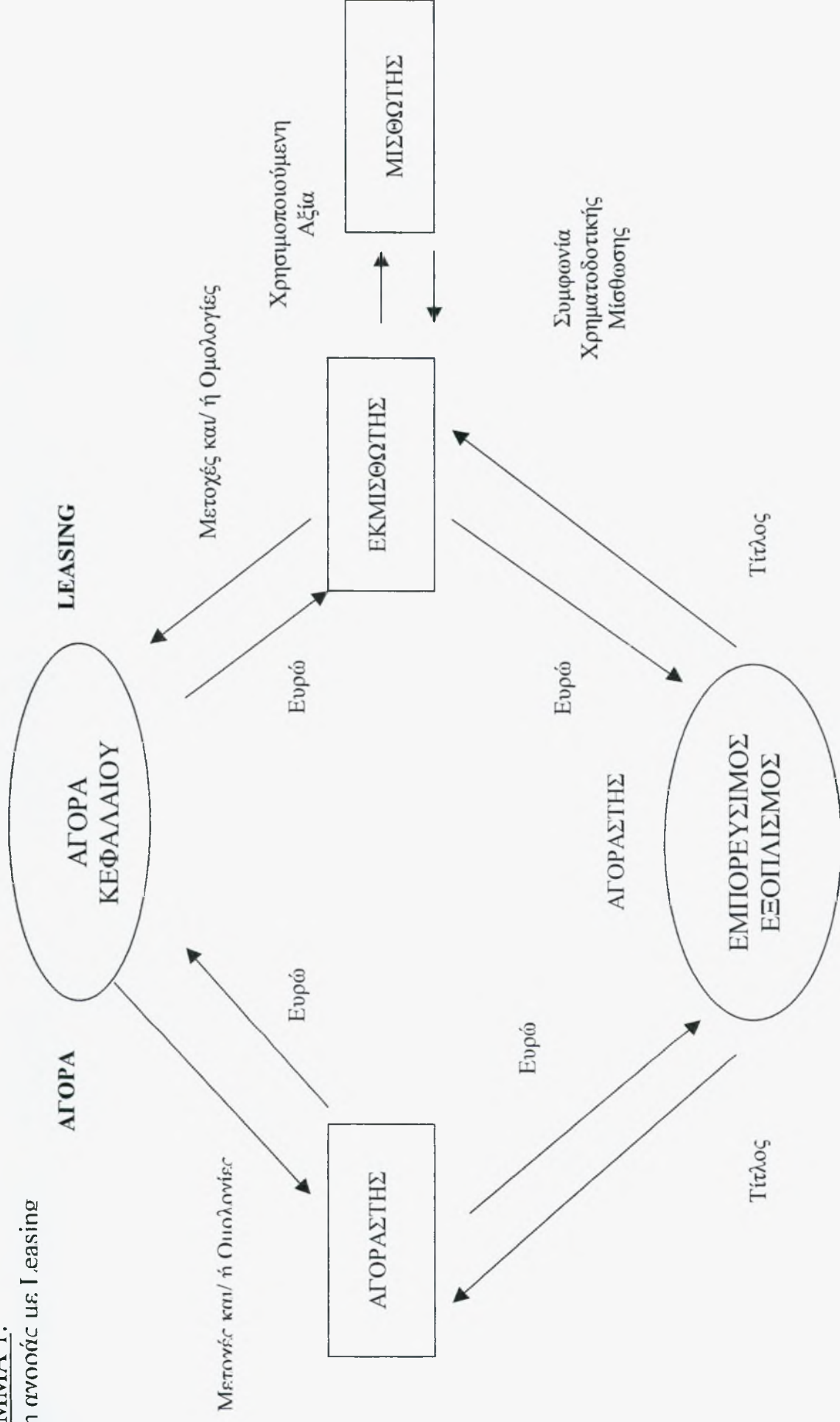


ΣΧΗΜΑ 1: Λειτουργία του θεσμού της X/M

ΠΗΓΗ: Β.Π. Γαλάνης, Leasing-Factoring-Forfaiting-Franchising-Venture Capital, Εκδ. Α. Σταμούλης, Αθήνα-Πειραιάς 1994

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1:

Σύνκοιση ανοοάς με Leasing



ΠΗΓΗ: Γ.Τ. Λαζαρίδη, Σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης, Θεσ/νίκη 2001

ΠΙΝΑΚΑΣ 3

Σύγκριση Μισθώσης/ Δανεισμού ΜΙΣΘΩΣΗ

Κεφάλαιο:	1 000 000
Διάρκεια:	3 έτη
Συχνότητα:	Τριμηνιαία
Επιτόκιο:	30%
Μισθώμα	120 258
τριμηνιαίο:	προκαταβλητέο
Ετήσια Μισθώματα:	481 032
Συντ. Φόρου:	35%

Τα ετήσια μισθώματα εκπίπτουν πλήρως από το ακαθάριστο εισόδημα επιπέδοντας εξοικονόμηση φόρων ίση με 481 032 X 35% = 168 361 κάθε έτος.

ΠΗΓΗ: περ. Οικονομικός ταχυδρόμος, φ. 9/1994

ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ

Κεφάλαιο:	1 000 000
Διάρκεια:	3 έτη
Συχνότητα:	Τριμηνιαία
Επιτόκιο:	25%
Τοκογρ. Δόση:	120 917
τριμηνιαία	ληξιπρόθεσμη
Ετήσιες Δόσεις:	483 668
Συντ. Φόρου:	35%
<u>Ετήσιες Αποσβέσεις</u>	<u>Ετήσιοι Τόκοι</u>
1. 200 000	227 166
2. 200 000	156 775
3. 200 000	67 065
4. 200 000	0
5. <u>200 000</u>	<u>0</u>
1 000 000	451 006

Οι ετήσιες αποσβέσεις και οι ετήσιοι τόκοι εκπίπτουν από το ακαθάριστο εισόδημα επιπέδοντας εξοικονόμηση φόρων
Του 1^{ου} έτους 427 166 X 35% = 149 508
Του 2^{ου} έτους 356 775 X 35% = 124 871
Του 3^{ου} έτους 267 065 X 35% = 93 473
Του 4^{ου} έτους 200 000 X 35% = 70 000
Του 5^{ου} έτους 200 000 X 35% = 70 000

ΠΙΝΑΚΑΣ 4: Χρονική Γεωμετρική παράσταση εκρών και εισρών
ΜΙΣΘΩΣΗ **ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ**

Μισθώματα	Εισροές	Εξοικονόμηση Φόρων	Τοκοχρ. Δόσεις	Εξοικονόμηση Φόρων	Εισροές
(Εκροές)	Εισροές				(Εκροές)
	0				0
(481 032)	1	483 668			1
(481 032)	2	168 361	483 668		2
(481 032)	3	168 361	483 668		3
	4	168 361			4
	5				5
	6				6
ΚΑΘΑΡΗ		(938 013)	ΚΑΘΑΡΗ		(943 152)
ΕΚΡΟΗ:			ΕΚΡΟΗ:		

ΠΗΓΗ: περ. Οικονομικός ταχυδρόμος, φ. 9/1994

ΠΙΝΑΚΑΣ 5:

Προεξόφληση των δυο χρηματικών ροών σε παρούσα αξία με επιτόκιο δανεισμού

Εάν, οι δυο καθαρές χρηματικές ροές, της Μίσθωσης και του Δανεισμού προεξοφληθούν σε παρούσα αξία με προεξοφλητικό επιτόκιο 25% ετησίως.

	<u>ΜΙΣΘΩΣΗ</u>	<u>ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ</u>
Καθαρή παρούσα αξία (NPV)	(845 077)	(881 158)
1 ^ο	(481 032)	(483 668)
2 ^ο	(312 671)	(334 160)
3 ^ο	(312 671)	(358 797)
4 ^ο	168 361	93 473
5 ^ο	0	70 000
6 ^ο	0	70 000

ΠΗΓΗ: περ. Οικονομικός ταχυδρόμος, φ. 9/1994

Σχολιασμός Πινάκων 3, 4, 5¹

Στους παρατιθέμενους τρεις πίνακες παρουσιάζεται πολύ απλουστευμένα, η σύγκριση κόστους μίσθωσης τριετούς διάρκειας με ισόποσο και ισόχρονο τραπεζικό δανεισμό όταν ο συντελεστής απόσβεσης του εξοπλισμού είναι 20% ετησίως, το επιτόκιο της μίσθωσης 30% ετησίως και δανεισμού 25% ετησίως.

Στον Πίνακα Α εμφανίζονται τα δεδομένα, στον Β η χρονική, γεωμετρική παράσταση των εκροών (σε παρένθεση) και εισροών (εξοικονομήσεις φόρων) ενώ στον Γ γίνεται η προεξόφληση των δυο καθαρών χρηματικών ροών σε παρούσα αξία (NPV) με προεξοφλητικό επιτόκιο εκείνο του δανεισμού (25%).

Παρά την κατά πέντε (5) εκατοστιαίες μονάδες υπέρβαση του ονομαστικού επιτοκίου της μίσθωσης σε σύγκριση με το ονομαστικό επιτόκιο του δανεισμού το πραγματικό της κόστος, ύστερα από φόρους, είναι χαμηλότερο κατά 4% σε παρούσα αξία των δυο χρηματικών ροών.

Η χαρακτηριστική αυτή ιδιότητα της μίσθωσης – η μεγαλύτερη εξοικονόμηση φόρων – την έχει καταστήσει ιδιαίτερα ελκυστικό χρηματοοικονομικό εργαλείο φυσικά όμως μόνο για επιχειρήσεις που βρίσκονται σε κατάσταση κερδοφορίας και φοροδοσίας.

Έχουμε εντοπίσει έξι (6) κριτήρια που αναφέρονται στον εξοπλισμό και στον μισθωτή, ο συνδυασμός των οποίων προσδιορίζει το εάν και κατά πόσο η μίσθωση είναι περισσότερο ή λιγότερο συμφέρουσα από ισόποσο και ισόχρονο τραπεζικό δανεισμό.

Σύμφωνα με αυτά η χρηματοδοτική μίσθωση είναι τόσο πιο συμφέρουσα όσο:

- 1) Ο συντελεστής απόσβεσης είναι χαμηλότερος.
- 2) Ο συντελεστής φόρου αδιανεμήτων είναι υψηλότερος.
- 3) Η διάρκεια της μίσθωσης είναι βραχυπρόθεσμη.
- 4) Η συχνότητα των μισθωμάτων είναι αραιότερη.
- 5) Η έναρξη της μίσθωσης γίνεται πλησιέστερα προς το τέλος του οικονομικού έτους.
- 6) Τα μισθώματα είναι προκαταβλητέα.

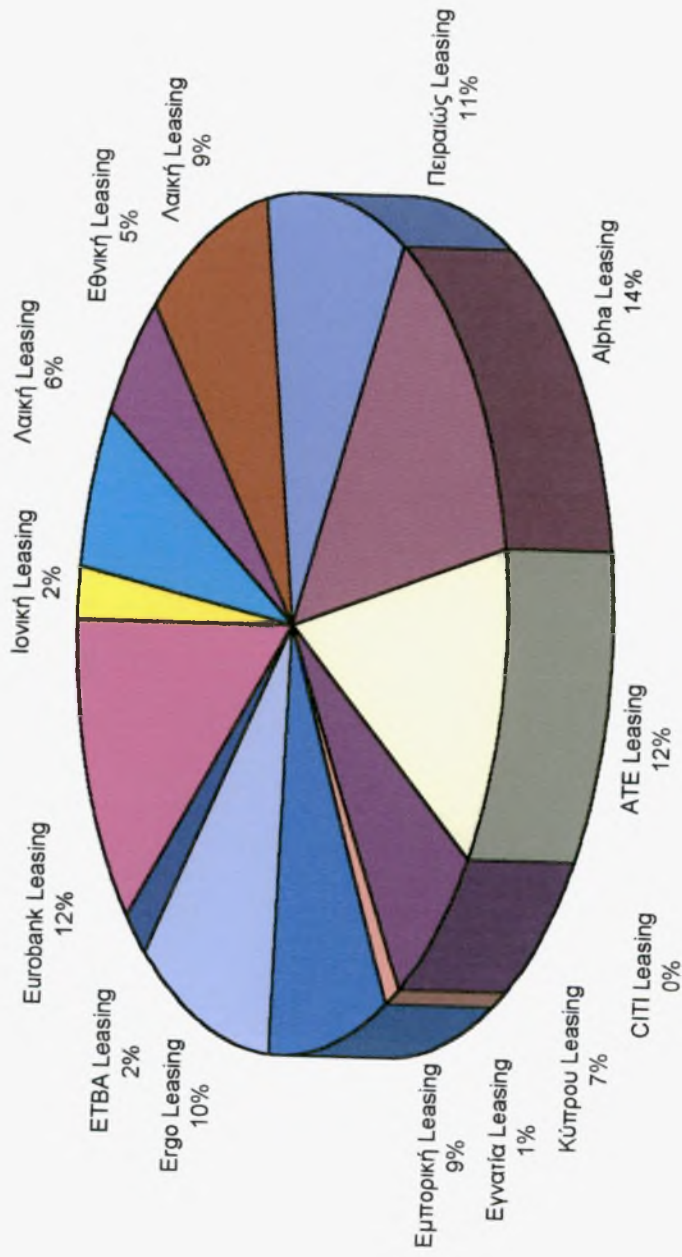
Εκτός όμως από τον καίριο παράγοντα της μεγαλύτερης εξοικονόμησης φόρων, η χρηματοδοτική μίσθωση προσφέρει και άλλα πλεονεκτήματα που μεταξύ άλλων είναι: η πλήρης πιστοδότηση χωρίς την ανάγκη συμμετοχής ή μεγάλης προκαταβολής, με την συνακόλουθη διακράτηση ρευστών, διαθεσίμων, η ταχεία διεκπεραίωση, η αποδέσμευση από άλλες εμπράγματα εξασφαλίσεις, η απλότητα στην διαχείριση, η αδιατάρακτη κεφαλαιακή διάρθρωση και η ευελιξία στην δόμηση των μισθωμάτων κατά τρόπον σύμμορφο με τη χρηματική ροή που παράγει ο μισθωτής.

Η χρηματοδοτική μίσθωση εξελίχθηκε και συνεχώς εξελίσσεται σε αυτοτελή κλάδο της χρηματοοικονομικής θεωρίας και πρακτικής. Το μέλλον της είναι εξασφαλισμένο κατά το μέτρο που η οικονομική επίνοια θα ασκείται με σκοπό τη συμπίεση του κόστους παραγωγής και της υγιούς χρησιμοποίησης των επενδυτικών πόρων.

¹ περ. Οικονομικός ταχυδρόμος, φ. 9/1994

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2

Κατανομή κύκλου εργασιών ανά εταιρία
Οι εταιρίες Leasing στην Ελλάδα



ΠΗΓΗ: Γ.Τ. Λαζαρίδη, Σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης, Θεσ/νίκη 2001

Εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης (Leasing)

NΟΜΟΣ 1665/1986

«Συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης»
(ΦΕΚ Α' 194)

Άρθρο 1 Έννοια

1. Με τη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης η κατά το άρθρο 2 εταιρία υποχρεούται να παραχωρεί έναντι μισθώματος τη χρήση πράγματος, κινητού ή ακινήτου ή και των δύο μαζί, προορίζεται αποκλειστικά για επαγγελματική χρήση του αντισυμβαλλόμενου παρέχοντας στον αντισυμβαλλόμενο της συγχρόνως το δικαίωμα είτε να αγοράσει το πράγμα είτε να ανανεώσει τη μίσθωση για ορισμένο χρόνο. Οι συμβαλλόμενοι έχουν την ευχέρεια να ορίσουν ότι το δικαίωμα αγοράς μπορεί να ασκηθεί και πριν από τη λήξη του χρόνου της μίσθωσης. (Όπως η Παρ 1 αντικαταστάθηκε με την παρ.1 του άρθρου 11 του Ν. 2367/1995).

2. Αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί να είναι κινητό ή ακίνητο που αγόρασε προηγουμένως η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης από τον μισθωτή. Εξαιρείται η αγορά ακινήτου από ελεύθερο επαγγελματία. (Όπως η Παρ. 2 αντικαταστάθηκε με την παρ.1 του άρθρου 27 του Ν. 2682/1999).

3. Στην έννοια των κινητών πραγμάτων της παρ. 1 περιλαμβάνονται το αεροσκάφη και εξαιρούνται οι τα πλοία και τα πλωτά ναυπηγήματα, ενώ στην έννοια των ακινήτων πραγμάτων συμπεριλαμβάνονται οι αγροτικές εκτάσεις, οι οριζόντιες και κάθετες ιδιοκτησίες με κτίσματα μετά του ποσοστού του γηπέδου που αναλογεί στα συγκεκριμένα κτίσματα σε σχέση με τη δομήσιμη επιφάνεια του γηπέδου και γενικά τα κτίσματα ή το συγκρότημα κτισμάτων μετά των λοιπών εγκαταστάσεων, συμπεριλαμβανομένου του γηπέδου που αναλογεί στα συγκεκριμένα κτίσματα, σε συνάρτηση με το εμβαδόν του και τη συνολική δομήσιμη επιφάνεια που μπορεί να πραγματοποιηθεί στο γήπεδο και επιπλέον ο ακάλυπτος χώρος που προβλέπεται από τις πολεοδομικές διατάξεις ως χώρος στάθμευσης αυτοκινήτων. Η σχετική σύμβαση, καθώς και κάθε τροποποίηση της καταρτίζεται υποχρεωτικά στην περίπτωση ακινήτων, με συμβολαιογραφικό έγγραφο, στις δε άλλες περιπτώσεις με ιδιωτικό έγγραφο. Οι συμβάσεις αυτές εγγράφονται στα βιβλία μεταγραφών της περιφέρειας του μισθούμενου ακινήτου και στα μητρώα αεροσκαφών, σύμφωνα με τις διατάξεις που ισχύουν ακινήτων και αεροσκαφών, αντίστοιχα. Όλες οι συμβάσεις της παραγράφου αυτής καταχωρίζονται, σύμφωνα με τα άρθρο 4 παρ. 2. στο βιβλίο του άρθρου 5 του Ν.Δ 1038/1949 του πρωτοδικείου Αθηνών. (Όπως η παρ 3 προστέθηκε με την παρ, 2 του άρθρου 1 του Ν. 2387/1995 και όπως το πρώτο εδάφιο, που είχε αντικατασταθεί με το άρθρο 24 του Ν. 2520/1997, αντικαταστάθηκε με την παρ. 2 του άρθρου 27 του Ν. 2682/1999).

4. Όπου στην ισχύουσα νομοθεσία θεσπίζονται περιορισμοί ως προς την υπηκοότητα του ιδιοκτήτη ακινήτων ή κινητών πραγμάτων κάθε είδους, οι περιορισμοί αυτοί, στην περίπτωση χρηματοδοτικής μίσθωσης, κρίνονται και στο πρόσωπο του μισθωτή. (Όπως η παρ. 4 προστέθηκε με την παρ. 3 του άρθρου 11 του Ν. 2367/1995).

Άρθρο 2

Εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης

1. Συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορούν να συνάπτονται ως εκμισθωτές μόνο ανώνυμες εταιρίες με αποκλειστικό σκοπό τη διενέργεια εργασιών του άρθρου 1 αυτού του νόμου. Για τη σύσταση των εταιριών αυτών απαιτείται και ειδική άδεια της Τράπεζας της Ελλάδος, που δημοσιεύεται στο οικείο τεύχος της Εφημερίδας της Κυβερνήσεως, Όμοια άδεια απαιτείται επίσης **α)** για τη μετατροπή υφιστάμενης ανώνυμης εταιρίας σε ανώνυμη εταιρία με αποκλειστικό σκοπό τη σύνοψη συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης, και **β)** για την εγκατάσταση και λειτουργία στην Ελλάδα αλλοδαπών εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης.

2. Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο που απαιτείται για τη σύσταση ανωνύμων εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν μπορεί να είναι μικρότερο από το ήμισυ του ελάχιστου μετοχικού κεφαλαίου που απαιτείται για τη σύσταση ανωνύμων τραπεζικών εταιριών. (Όπως το πρώτο εδάφιο αντικαταστάθηκε με την παρ. 4 του άρθρου 11 του Ν. 2367/1995).

Αντίστοιχη υποχρέωση καταβολής κεφαλαίου ίσου προς το κατά το προηγούμενο εδάφιο ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο απαιτείται και για τη χορήγηση άδειας εγκατάστασης και λειτουργίας στην Ελλάδα αλλοδαπών εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης.

3. [Η παρ. 3 καταργήθηκε με την παρ 5 του άρθρου 11 του Ν 2367/199]

4. Το κατά τις παρ 2 και 3 ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο πρέπει να είναι ολόκληρο καταβεβλημένο σε μετρητό ή και σε είδος. Για την καταβολή αυτήν εφαρμόζονται αναλόγως οι σχετικές διατάξεις για τις ανώνυμες εταιρίες.

5. Οι μετοχές των ανωνύμων εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι ονομαστικές.

6. Ελεγκτές των ανωνύμων εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης ορίζονται μέλη του Σώματος Ορκωτών Λογιστών

7. Η Τράπεζα της Ελλάδος ασκεί εποπτεία και έλεγχο στις εταιρίες του άρθρου αυτού και μπορεί να ζητεί από αυτές οποιαδήποτε σχετικά στοιχεία. Σε περιπτώσεις παράβασης των διατάξεων αυτού του νόμου η Τράπεζα της Ελλάδος μπορεί να επιβάλει όλα τα προβλεπόμενα για τις ανώνυμες τραπεζικές εταιρίες μέτρα.

Άρθρο 3

Διάρκεια χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Μεταβίβαση δικαιωμάτων και υποχρεώσεων

1. Η διάρκεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι πάντοτε ορισμένη και δεν μπορεί να συμφωνηθεί μικρότερη από τρία (3) έτη για τα κινητά, πέντε (5) έτη για τα αεροσκάφη και δέκα (10) έτη για τα ακίνητα. Αν συμφωνηθεί (μικρότερη, ισχύει για την ως άνω καθοριζόμενη ελάχιστη διάρκεια. (Όπως η παρ. 1 αντικαταστάθηκε με την παρ. 6 του άρθρου 11 του Ν. 2367/1995).

2. Αν λυθεί η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης πριν από τη λήξη της και συναφθεί νέα σύμβαση για το ίδιο πράγμα μεταξύ των ιδίων συμβαλλομένων, ο χρόνος που πέρασε έως τη λύση της αρχικής σύμβασης συνυπολογίζεται στον απαιτούμενο κατά την προηγούμενη παράγραφο ελάχιστο χρόνο για τη νέα σύμβαση.

3. Σε περίπτωση αγοράς του μισθού πριν από την πάροδο τριετίας από την έναρξη της μίσθωσης, ο μισθωτής έχει υποχρέωση να καταβάλει τα ποσά για φορολογικές και λοιπές επιβαρύνσεις υπέρ του Δημοσίου ή τρίτων που θα όφειλε να έχει καταβάλει αν κατά το χρόνο σύναψης της χρηματοδοτικής μίσθωσης ε(χε αγοράσει το μίσθιο.

4. Ο μισθωτής μπορεί να μεταβιβάσει τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις του από τη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης σε τρίτο με έγγραφη συναίνεση της εκμισθώτριας εταιρίας.

Άρθρο 4

Τύπος –Δημοσιότητα. Ενέργεια έναντι τρίτων

1. Η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης καταρτίζεται εγγράφως
2. Οι δικαιπραξίες της παρ. 1 καταχωρίζονται στο βιβλίο του άρθρου 5 του Ν.Δ. 1038/1949 (ΦΕΚ Α' 179) του Πρωτοδικείου της κατοικίας ή της έδρας του μισθωτή και του Πρωτοδικείου Αθηνών. Από την καταχώριση αυτήν τα δικαιώματα του μισθωτή από τη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης αντιτάσσονται κατά παντός τρίτου και τρίτοι δεν μπορούν έως τη λήξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης να αποκτήσουν με οποιονδήποτε τρόπο κυριότητα ή άλλο εμπράγματο δικαίωμα πάνω στο πράγμα. Οι διατάξεις για την καλόπιστη κτήση κυριότητας ή αλλού εμπράγματος δικαιώματος από μη κύριο, για το τεκμήριο κυριότητας κατά το άρθρο 1110 του Αστικού Κώδικα και για την τακτική χρησικτησία, καθώς επίσης οι διατάξεις των άρθρων 1057 και 1058 του Αστικού Κώδικα και του άρθρου 1 παρ. 2 του Ν. 4112/1929 δεν εφαρμόζονται.
3. Αν ο μισθωτής πτωχεύσει, λύεται η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης και η εταιρία του άρθρου 2 έχει δικαίωμα, χωρίς κανέναν περιορισμό, να αναλάβει το πράγμα.

Άρθρο 5

Ασφαλιστικές ρήτρες. Ασφάλιση

1. Για τον καθορισμό του μισθώματος και του τιμήματος αγοράς του πράγματος από τον μισθωτή επιτρέπεται η συνομολόγηση ρητρών επιτοκίου ή είδους ή αξίας συναλλάγματος, ή συνδυασμού των παραπάνω. Η ρήτρα αξίας συναλλάγματος επιτρέπεται, μόνο αν η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει αναλάβει για τα κινητά που αποτελούν αντικείμενο της συγκεκριμένης σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης υποχρέωση σε συνάλλαγμα.
2. Ο μισθωτής οφείλει να διατηρεί ασφαλισμένο το πράγμα κατά του κινδύνου τυχαίας καταστροφής ή χειροτέρευσής του σε όλη τη διάρκεια της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης. Η σύμβαση ασφάλισης μπορεί να συνομολογηθεί με ρήτρα συναλλάγματος όταν η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης περιέχει τέτοια ρήτρα σύμφωνα με την παρ. 1 του άρθρου τούτου.

Άρθρο 6

Φορολογικές απαλλαγές και άλλες συναφείς ρυθμίσεις

1. Εκτός από το φόρο εισοδήματος και το φόρο προστιθέμενης αξίας, απαλλάσσονται από οποιουδήποτε φόρους, τέλη, εισφορές, δικαιώματα υπέρ του Δημοσίου, νομικών προσώπων δημόσιου δικαίου και γενικώς τρίτων, είτε αυτά επιβάλλονται κατά την εισαγωγή στην Ελλάδα είτε μεταγενέστερα
 - α) Οι συμβάσεις με τις οποίες περιέρχονται στις κατά το άρθρο 2 εταιρίες, είτε κατά κυριότητα είτε κατά κατοχή, «κινητά» «πράγματα» που πρόκειται να αποτελέσουν αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης με εξαίρεση τα κάθε είδους μεταφορικά μέσα. Η εισαγωγή των κινητών τα οποία αφορά το εδάφιο αυτό υπάγεται στο Κοινό Εξωτερικό Δασμολόγιο των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων. (Όπως η περ. α' αντικαταστάθηκε με την παρ 7 του άρθρου 11 του Ν 2367/1995 και όπως η λέξη «κινητά» προστέθηκε με την παρ 10 του άρθρου 27 του Ν 2682/1999)
 - β) Οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης που καταρτίζουν οι κατά το άρθρο 2 εταιρίες.

γ) Οι συμβάσεις εκχώρησης δικαιωμάτων ή αναδοχής υποχρεώσεων από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης.

δ) Τα μισθώματα από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης που καταβάλλονται στις κατά το άρθρο 2 εταιρίες και τα παραστατικά είσπραξής τους.

ε) Το τίμημα της πώλησης του πράγματος από την εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης στο μισθωτή.

2. Τα δικαιώματα των συμβολαιογράφων ενώπιον των οποίων καταρτίζονται οι συμβάσεις που προβλέπονται στις παρ. 1 και 3 περιορίζονται στα κατώτατα όρια των δικαιωμάτων τους που ισχύουν για τις συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων από τράπεζες επενδύσεων για παραγωγικές επενδύσεις. Τα ανωτέρω καταβλητέα δικαιώματα των συμβολαιογράφων καθορίζονται στις πενήντα χιλιάδες (50000) δραχμές. Με αποφάσεις των Υπουργών Δικαιοσύνης και Βιομηχανίας, Ενέργειας και Τεχνολογίας το ανωτέρω ποσό μπορεί να αναπροσαρμόζεται. (Όπως το τελευταίο εδάφιο προστέθηκε με την παρ. 8 του άρθρου 11 του Ν. 2367/1995)

3. Σε περίπτωση εγγραφής προσημείωσης ή σύστασης υποθήκης ή ενέχυρου για την εξασφάλιση απαιτήσεων των εταιριών αυτού του νόμου από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης και από συμβάσεις της παρ 6, καθώς επίσης και εξάλειψης των βαρών αυτών, εφαρμόζεται η διάταξη του εδ. γ' της παρ 1 του άρθρου 7 του Ν. 4171/1961 (ΦΕΚ 93). Η εκχώρηση απαιτήσεων των εταιριών αυτού του νόμου για την εξασφάλιση απαιτήσεων από δάνεια ή πιστώσεις που τους παρέχονται απαλλάσσεται από κάθε τέλος ή άλλη επιβάρυνση.

4. Τα μισθώματα που καταβάλλει ο μισθωτής στις εταιρίες αυτού του νόμου για την εκπλήρωση υποχρεώσεων του από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες του και εκπίπτουν από τα 10 ακαθάριστα έσοδα του. Παραλλήλως ισχύει η διάταξη της περ. β' της παρ. 1 του άρθρου 31 του Ν. 2238/1994. (Όπως το β εδάφιο προστέθηκε με την παρ 9 του άρθρου 11 του Ν. 2367/1995).

Ο εκτοκισμός των οφειλόμενων εν καθυστερήσει τόκων υπερημερίας των μισθωμάτων χρηματοδοτικών μισθώσεων και των λοιπών απαιτήσεων, που απορρέουν από σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης, γίνεται σύμφωνα με την 289/30.10.1980 απόφαση της Ν.Ε. (ΦΕΚ 269 Α) .(Όπως το εδάφιο προστέθηκε με την παρ. 10 του άρθρου 11 του Ν. 2367/1995).

5. Προκειμένου για συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης, που συνάπτονται από 1. 1. 1998, η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης ενεργεί αποσβέσεις για τα κινητά πράγματα, αλλά και για τα ακίνητα πλην οικοπέδων σε ίσα μέρη ανάλογα με τα έτη διάρκειας της σύμβασης. (Όπως η παρ,5 είχε αντικατασταθεί με την παρ. 11 του άρθρου 11 του Ν. 2367/1995, αντικαταστάθηκε και πάλι με την παρ. 3 του άρθρου 27 του Ν. 2682/1999).

6. Οι συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων προς εταιρίες αυτού του νόμου από ανώνυμες τραπεζικές εταιρίες ή πιστωτικό ιδρύματα στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό ή από ξένους προμηθευτές, καθώς και οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μεταξύ των τελευταίων και των εταιριών αυτού του νόμου, τα παρεπόμενα σύμφωνα, η εξόφληση των δανείων ή πιστώσεων και των σχετικών τόκων, προμηθειών και λοιπών επιβαρύνσεων, όπως και η καταβολή των μισθωμάτων απαλλάσσονται από κάθε φόρο, τέλος, εισφορά, κράτηση, δικαίωμα ή γενικότερα επιβάρυνση υπέρ του Δημοσίου, νομικού προσώπου δημοσίου δικαίου και τρίτων, ανεξάρτητα αν οι συμβάσεις αυτές συνάπτονται στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό.

7. Για τις υποχρεώσεις από δάνεια ή πιστώσεις της παρ. 6, καθώς και για τα μισθώματα που οφείλουν σε συνάλλαγμα οι κατά το άρθρο 2 εταιρίες από συμβάσεις με τις οποίες αυτές μίσθωσαν από το εξωτερικό κινητά πράγματα για χρηματοδοτική υπεκμίσθωση στην Ελλάδα, εφαρμόζονται ανάλογα οι διατάξεις του άρθρου 1 του Ν. 4494/1966.

8. Για τον υπολογισμό των καθαρών κερδών των εταιριών αυτού του νόμου επιτρέπεται να ενεργείται για την κάλυψη επισφαλών απαιτήσεών τους έκπτωση έως 2% του ύψους των μισθωμάτων (ληξιπρόθεσμων ή όχι) από όλες τις συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης τα οποία δεν είχαν εισπραχθεί στις 31 Δεκεμβρίου κάθε έτους. Η έκπτωση αυτή φέρεται σε ειδικό αποθεματικό πρόβλεψης.

9. Απαλλάσσονται από, τυχόν, φόρο αυτόματου υπερτιμήματος, που θα επιβληθεί, καθώς και από το φόρο μεταβίβασης ακινήτων:

α) η μεταβίβαση ακινήτου από την εκμισθώτρια εταιρία προς το μισθωτή κατά τη λήξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης

β) η εξαγορά του μισθίου ακινήτου πριν από τη λήξη της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης από τον μισθωτή, σύμφωνα με τους όρους της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης. (Η αρχική παρ. 9 καταργήθηκε με το άρθρο 19 παρ. 4 του Ν.1892/1990 και προστέθηκε νέα παρ. 9 με το άρθρο 11 παρ. 12 του Ν. 2367/1995).

10. Αν ο μισθωτής αποβιώσει, οι καθολικοί διάδοχοι του μπορούν να υπεισέλθουν στα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις της συμβάσεως χρηματοδοτικής μίσθωσης, εφόσον. προκειμένου περί ακινήτου για επαγγελματική ή επιχειρηματική χρήση, συντρέχουν στο πρόσωπό τους οι προϋποθέσεις σύναψης χρηματοδοτικής μίσθωσης και υπό τον όρο της καταβολής από αυτούς του φόρου κληρονόμος, κατά τις εκάστοτε ισχύουσες διατάξεις.

Προκειμένου περί ακινήτου για επαγγελματική ή επιχειρηματική χρήση, σε περίπτωση που οι καθολικοί διάδοχοι δεν συγκεντρώνουν στο πρόσωπό τους τις προϋποθέσεις σύναψης σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης, εφαρμόζονται οι διατάξεις για τη λύση της συμβάσεως χρηματοδοτικής μίσθωσης πριν από τη λήξη. (Η αρχική παρ 10 καταργήθηκε με το άρθρο 19 παρ. 4 του Ν.18 92/1990 και προστέθηκε παρ 10 με το άρθρο 11 παρ. 12 του Ν. 2367/1995).

11. Οι διατάξεις των νόμων περί προστασίας της επαγγελματικής στέγης δεν ισχύουν προκειμένου περί χρηματοδοτικής μίσθωσης ακινήτων. (Όπως η παρ. 11 προστέθηκε με το άρθρο παρ. 12 του Ν. 367/1995).

(12-14). (Όπως οι παρ. 12-14 προστέθηκαν με την παρ. 13 του άρθρου 11 του Ν. 2367/1995, η οποία όμως στη συνέχεια καταργήθηκε με την παρ. 2 του άρθρου 10 του Ν. 2515/1997).

12. Η αξία των ακινήτων που έχουν στην ιδιοκτησία τους οι εταιρίες του άρθρου 2 και αποτελούν αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν λαμβάνεται υπόψη για την εφαρμογή των διατάξεων του άρθρου 24 του Ν 2214/1994 (ΦΕΚ 75 Α') (Η αρχική παρ. 12 προστέθηκε με την παρ. 13 του άρθρου 11 του Ν 2367/1995, η οποία στη συνέχεια καταργήθηκε με το άρθρο 10 παρ 2 του Ν. 2515/1997 και τέλος η νέα παρ. 12 προστέθηκε με την παρ. 5 του άρθρου 27 του Ν. 2682/1999).

Άρθρο 7

Προεδρικά διατάγματα

Με προεδρικά διατάγματα, που εκδίδονται ύστερα από πρόταση του Υπουργού Εθνικής Οικονομίας, ρυθμίζεται κάθε λεπτομέρεια τεχνικού χαρακτήρα αναγκαία για την εφαρμογή του άρθρου 2 παρ 2 και 7 και των άρθρων 4 έως 6 του νόμου αυτού. Με όμοια προεδρικά διατάγματα μπορεί να ρυθμίζεται η υποχρέωση των μισθωτών να εμφανίζουν στις δημοσιευόμενες λογιστικές καταστάσεις στοιχεία σχετικά προς τις χρηματοδοτικές μισθώσεις.

Άρθρο 8

Έναρξη ισχύος

Η ισχύς του νόμου αυτού αρχίζει από τη δημοσίευσή του στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

B. FRANCHISING

1. Εισαγωγικές έννοιες, προέλευση και ανάπτυξη του θεσμού

Στην περίοδο που διανύουμε παρατηρούμε ότι η επιχειρηματικότητα εισέρχεται σε μια νέα οικονομική φάση. Οι παραδοσιακοί τομείς βιώνουν σημαντικές αλλαγές δημιουργώντας ένα νέο τοπίο, θέτοντας νέες προτεραιότητες, πρότυπα και αξίες. Στην εποχή της πληροφορίας και της γνώσης, οι οικονομικές λειτουργίες κυριαρχούνται από άυλες αξίες που μεταβάλλουν το επιχειρηματικό περιβάλλον ενώ επιβάλλουν νέα επιχειρηματικά πρότυπα τα οποία συμβαδίζουν με τους παλαιούς τρόπους του επιχειρείν. Οι δομικές αυτές αλλαγές συμβαίνουν σε μια περίοδο που η παγκόσμια οικονομία βρίσκεται σε ύφεση, η συγκεντροποίηση των αγορών συνεχίζεται με αμείωτο ρυθμό, ο ανταγωνισμός εντείνεται, ενώ οι καταναλωτές γνωρίζουν περισσότερο με αποτέλεσμα να απαιτούν περισσότερα.

Μέσα σε όλες αυτές τις αλλαγές παρατηρούμε ότι οι μικρές ανεξάρτητες επιχειρήσεις δυσκολεύονται να επιβιώσουν. Έτσι, θετικές απαντήσεις σε όλα τα παραπάνω δίνει ένα δυναμικό εργαλείο ανάπτυξης και κερδοφορίας που προσφέρει λύσεις και διεξόδους. Αυτό το εργαλείο ονομάζεται Franchising (φρανσάιζινγκ) και αναπτύχθηκε με αργούς ρυθμούς. Βέβαια, θα μπορούσε να επεκταθεί ακόμα ταχύτερα, αλλά δεν του το επέτρεψαν η επενδυτική ασφυξία που δημιούργησε η χρηματιστηριακή κρίση, σε συνδυασμό με την ατομία του τραπεζικού συστήματος.

Το Franchising αποτελεί μια σύμβαση διαρκής εμπορικής συνεργασίας μεταξύ δύο ανεξαρτήτων επιχειρήσεων (θα μπορούσε να αποκληθεί «δικαιόχρηση» ή «χρήση δικαιωμάτων»), βάσει της οποίας η μια επιχείρηση, ο δικαιοπάροχος (Franchisor) παραχωρεί στην άλλη επιχείρηση στον δικαιοδόχο (Franchisee) έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος, το δικαίωμα εκμετάλλευσης του πακέτου Franchising. Το πακέτο Franchising περιλαμβάνει το σύνολο των δικαιωμάτων πνευματικής ή βιομηχανικής ιδιοκτησίας που αφορούν εμπορικά σήματα ή επωνυμίες, πρότυπα χρήσης, σχέδια, υποδείγματα, ευρεσιτεχνία καθώς και την απαραίτητη τεχνογνωσία για εκμετάλλευση που παραχωρεί ο δικαιοπάροχος στον δικαιοδόχο με σκοπό την εμπορία συγκεκριμένων τύπων προϊόντων ή/και παροχή υπηρεσιών σε τελικούς χρήστες.¹

Ειδικότερα, θα μπορούσαμε να πούμε ότι το πακέτο Franchising περιλαμβάνει το όνομα και το λογότυπο, το γεωγραφικό προσδιορισμό των περιοχών αποκλειστικής λειτουργίας όπου για τον καθορισμό των περιοχών αυτών συνεκτιμώνται δημογραφικά και οικονομικά κριτήρια και διάφορα εμπορικά στοιχεία, και την αξιολόγηση της θέσης των νέων μονάδων όπου υπάρχουν ορισμένοι παράγοντες όπως η γενική εικόνα της περιοχής, τα γειτονικά κτίρια και η τουριστική κίνηση, οι οποίοι βοηθούν στην εκτίμηση της αναμενόμενης δραστηριότητας ενός σημείου πώλησης. Επιπλέον, περιλαμβάνει την εικόνα και τη φιλοσοφία της επιχείρησης την οποία αγοράζει ο δικαιοδόχος καθώς και τα προϊόντα τα οποία ο δικαιοδόχος πρέπει να εφοδιάζεται κατά αποκλειστικότητα. Επιπρόσθετα, περιλαμβάνει τις προσωπικές σχέσεις που σημαίνει ότι ο δικαιοπάροχος

¹ Π.Α. Κιόχος και Γ.Δ.Παπανικολάου, Χρήμα- Πίστη- Τράπεζες, Ελληνικά Γράμματα, Αθήνα 1999

πρέπει να εκπαιδεύσει το προσωπικό του για την εξυπηρέτηση των νέων συνεργατών και τους νέους συνεργάτες για την εξυπηρέτηση του πελάτη. Τέλος, το πακέτο Franchising περιλαμβάνει τη λογιστική και τη διοίκηση, το marketing που αφορά τη διαφήμιση και τις δημόσιες σχέσεις, το εγχειρίδιο λειτουργίας που περιέχει με λεπτομέρειες όλα τα στοιχεία του πακέτου, την εκπαίδευση που αποτελεί το πρόγραμμα της αρχικής και περιοδικής πρακτικής και θεωρητικής κατάρτισης που πρέπει να είναι σαφές και την υποστήριξη κατά τη λειτουργία που αφορά τα θέματα management, marketing, δάνεια, leasing κ.α. Έτσι, από την παραπάνω ανάλυση των στοιχείων που περιλαμβάνει το πακέτο Franchising διαπιστώνουμε ότι ένα καλό οργανωμένο πακέτο προϋποθέτει υποδομή, κεφάλαια και στελεχικό δυναμικό.²

Στην αρχική του μορφή το Franchising προήλθε από τις ΗΠΑ, όπου οι πρώτες εταιρίες που οργάνωσαν, στο τέλος του 19^{ου} αιώνα, δηλαδή κάπου στα τέλη του 1895, το δίκτυο διανομής στον τύπο Franchising ήταν οι εταιρίες Ραπτομηχανών <<SINGER>> και η Coca-Cola.³ Στα 40 χρόνια που ακολούθησαν, το Franchising γνώρισε εντυπωσιακή ανάπτυξη και εξαπλώθηκε σε όλους τους κλάδους αυτοκινήτων (τεχνική συντήρηση, επισκευές) και στους κλάδους ξενοδοχείων, εστιατορίων, τροφίμων, λογιστικών υπηρεσιών και στις επιχειρήσεις εμπορίας πετρελαιοειδών. Βέβαια, αποφασιστική ώθηση στο θεσμό έδωσαν οι συνθήκες που επικράτησαν μετά το Β Παγκόσμιο Πόλεμο, δηλαδή η ανάπτυξη της μαζικής σε συνδυασμό με την έλλειψη δικτύων διανομής και των ανάλογων οικονομικών μέσων για τις απαιτούμενες επενδύσεις.

2. Βασικά χαρακτηριστικά της σύμβασης Franchising

Τα κύρια γενικά γνωρίσματα⁴ της σύμβασης Franchising είναι τα εξής:

- Η δημιουργία αμοιβαίων υποχρεώσεων διαρκούς παροχής
- Η ίδρυση στενών διαπροσωπικών σχέσεων εμπιστοσύνης
- Η δυνατότητα συνεχούς εξέλιξης της
- Ο δυναμικός χαρακτήρας της
- Η υπαγωγή του δικαιοδόχου (Franchisee) στον άμεσο έλεγχο του δικαιοπαρόχου (Franchisor).

Πιο συγκεκριμένα, κάθε Σύμβαση Franchising αποτελείται συνήθως από τέσσερα μέρη που είναι το Προοίμιο, οι κύριες υποχρεώσεις του Δικαιοπαρόχου (Franchisor), οι κύριες υποχρεώσεις του Δικαιοδόχου (Franchisee) και οι Λοιπές Διατάξεις.

Στο Προοίμιο της Σύμβασης, καθορίζεται ο σκοπός και το πλαίσιο της συνεργασίας ενώ υπογραμμίζεται η ανεξαρτησία των συμβαλλόμενων μέτρων και κατόπιν περιγράφεται το περιεχόμενο του πακέτου Franchising, που περιγράψαμε παραπάνω. Ακόμη, περιγράφονται ο εξοπλισμός, η διακόσμηση και άλλα στοιχεία που χρησιμοποιεί ο Franchisor για την οργάνωση των πωλήσεων και της εμπορικής του δραστηριότητας γενικά. Επιπλέον, στο προοίμιο αναφέρονται ορισμένοι γενικοί κανόνες συμπεριφοράς που είναι δεσμευτικοί για τα δύο μέρη, όπως για παράδειγμα η υποχρέωση στενής και ειλικρινούς συνεργασίας, η ανάγκη διαρκούς υποστήριξης του Franchisee από τον Franchisor καθώς και η υποχρέωση του Franchisee να ασκεί την εμπορική του δραστηριότητα σύμφωνα με τις ενιαίες οργανωτικές αρχές που ισχύουν για όλα τα μέλη του συστήματος.

² περ. Οικονομικός ταχυδρόμος, φ. 11/1998

³ Π.Α. Κιόχος και Γ.Δ. Παπανικολάου, Χρήμα-Πίστη-Τράπεζες, Ελληνικά Γράμματα, Αθήνα 1999

⁴ περ. Franchise, Ετήσιος Οδηγός 2003, σελ. 42

Συνεχίζοντας, η συμβολή του δικαιιοπάροχου (Franchisor) στη συνεργασία Franchising περιλαμβάνει συνήθως τις ακόλουθες υποχρεώσεις :

- Την παραχώρηση στον δικαιοδόχο (Franchisee) της άδειας χρήσης και εκμετάλλευσης του πακέτου Franchising.
- Την ένταξη του Franchisee στο σύστημα με την παροχή σε αυτόν της απαιτούμενης τεχνικής και οργανωτικής υποδομής και της ανάλογης εκπαίδευσης του.
- Την συνεχή υποστήριξη του Franchisee όσο θα διαρκεί η σύμβαση και την παροχή σε αυτόν κατάλληλης τεχνολογίας και τεχνικής και εμπορικής υποστήριξης στους τομείς της διοίκησης, της εμπορίας, της διαφήμισης και γενικότερα σε αντικείμενα του μάρκετινγκ και της χρηματοοικονομικής διαχείρισης.
- Τον προσδιορισμό της γεωγραφικής περιοχής μέσα στην οποία ο Franchisee θα διενεργεί τις πωλήσεις με το δικό του όνομα και για δικό του λογαριασμό.
- Τον εφοδιασμό του Franchisee με πρώτες ύλες, με ημιέτοιμα ή έτοιμα εμπορεύματα, ιδίως όταν τα προϊόντα του συστήματος παράγονται από τον ίδιο τον Franchisee.
- Την παροχή του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος

Από την άλλη πλευρά, οι υποχρεώσεις του δικαιοδόχου (Franchisee) αφορούν την επιχειρηματική ενέργεια και δράση και τη διάθεση υλικού κεφαλαίου με την παράλληλη ανάληψη και του σχετικού επενδυτικού κινδύνου. Πιο συγκεκριμένα αφορούν:

- Την καταβολή ενός εφάπαξ ποσού για την παραχώρηση από τον Franchisor της χρήσης και εκμετάλλευσης τεχνογνωσίας και δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας και ακόμη την περιοδική καταβολή στον Franchisor ορισμένου ποσοστού από τις εισπράξεις των πωλήσεων μετά την αφαίρεση των φόρων ή σπανιότερα ενός ορισμένου ποσοστού συμμετοχής στα κέρδη από τις πωλήσεις.
- Την ενεργό προώθηση των πωλήσεων με την καλύτερη δυνατή αξιοποίηση της προσωπικής εργασίας και των άλλων μέσων που έχει στη διάθεσή του ο Franchisee.
- Τη συμμόρφωση του στις οργανωτικές αρχές του συστήματος και ιδίως στο σεβασμό του στην αρχή της ομοιομορφίας, σύμφωνα με την οποία η σύνθεση, η παρασκευή, τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα και γενικά η εικόνα των προϊόντων του συστήματος θα πρέπει να είναι πάντα ενιαία, ανεξάρτητα από τον τόπο ή την αγορά, στην οποία γίνεται η διάθεσή τους.
- Την υποχρέωσή του να εκμεταλλεύεται το πακέτο Franchising με βάση τους υπαγόμενους στη σύμβαση χώρους.
- Την υποχρέωση να πωλεί ή να χρησιμοποιεί κατά την παροχή υπηρεσιών, αποκλειστικά εκείνα τα προϊόντα που ανταποκρίνονται στις ελάχιστες αντικειμενικές προδιαγραφές που ορίζει ο Franchisor και εκείνα που έχουν κατασκευαστεί αποκλειστικά από τον Franchisor.
- Την υποχρέωση να μην ασκεί, άμεσα ή έμμεσα, παρεμφερή εμπορική δραστηριότητα σε περιοχή στην οποία ανταγωνίζεται με τον Franchisor ή με άλλο μέλος του δικτύου.
- Την υποχρέωση να μην αποκτά οικονομικά συμφέροντα στο κεφάλαιο ανταγωνιστικών επιχειρήσεων, τα οποία ενδέχεται να

δώσουν στον Franchisee τη δύναμη να επηρεάσει την οικονομική τακτική αυτών των επιχειρήσεων.

- Την υποχρέωση να μην κοινολογεί σε τρίτους την τεχνογνωσία που του έχει δώσει ο Franchisee.
- Την υποχρέωση να επιτρέπει στον Franchisor τη διενέργεια ελέγχων των υπαγόμενων στη σύμβαση χώρων, μεταφορικών μέσων, πωλούμενων προϊόντων και παρεχόμενων υπηρεσιών καθώς επίσης και των βιβλίων απογραφής και των λογαριασμών του.
- Την υποχρέωση να μην μεταβιβάζει, χωρίς την συγκατάθεση του Franchisor, τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις που απορρέουν από τη σύμβαση Franchising.

Τέλος, στις λοιπές διατάξεις ρυθμίζονται θέματα που αφορούν κυρίως τη διάρκεια της σύμβασης, τους τρόπους λύσης της, την αποζημίωση του Franchisee και τις μετασυμβατικές υποχρεώσεις των μερών. Όσον αφορά τη διάρκεια της σύμβασης θα είναι είτε ορισμένου είτε αόριστου χρόνου. Όσον αφορά τους τρόπους λύσης της, η σύμβαση Franchising λύεται με έναν από τους ακόλουθους τρόπους. Πρώτον, με αυτόματη λύση όπου η σύμβαση λύεται αυτομάτως με την πάροδο του συμφωνημένου χρόνου διαρκείας της. Δεύτερον, με τακτική καταγγελία, όπου πρόκειται για σύμβαση αορίστου χρόνου που μπορεί να καταγγελθεί οποτεδήποτε χωρίς να χρειάζεται η ύπαρξη σπουδαίου λόγου, με την προϋπόθεση όμως τηρήσεως της προθεσμίας. Τρίτον, με έκτακτη καταγγελία, όπου η σύμβαση Franchising μπορεί να καταγγελθεί οποτεδήποτε δηλαδή πριν τη συμβατική λήξη της, για σπουδαίο λόγο και χωρίς την τήρηση προθεσμίας. Ο σπουδαίος λόγος μπορεί να είναι είτε αντικειμενικού χαρακτήρα είτε να οφείλεται σε υπαιτιότητα ενός των μερών. Τέταρτον, με συμφωνία των συμβαλλομένων όπου τα δύο μέρη μπορούν να συμφωνήσουν οποτεδήποτε την πρόωρη λύση της σύμβασης, ρυθμίζοντας ταυτόχρονα και τις μεταξύ τους μετασυμβατικές σχέσεις. Τέλος, όσον αφορά τις μετασυμβατικές υποχρεώσεις των μερών είναι οι εξής: Πρώτον, η υποχρέωση της αποζημίωσης που μπορεί να εγερθεί στη περίπτωση της έκτακτης καταγγελίας για σπουδαίο λόγο. Δεύτερον, οι απαιτήσεις απόδοσης όπου με τη λήξη της σύμβασης ο Franchisor έχει αξίωση κατά του Franchisee για απόδοση κάθε είδους αντικειμένου που παρέδωσε σε αυτόν προκειμένου να το χρησιμοποιήσει για την άσκηση της επιχειρηματικής του δραστηριότητας στα πλαίσια της σύμβασης. Τρίτον, η υποχρέωση παράλειψης του Franchisee όπου με τη λήξη της σύμβασης υποχρεούται να μην χρησιμοποιεί ούτε να εκμεταλλεύεται διακριτικούς τίτλους, εμπορικές επωνυμίες όπως επίσης και τις εμπορικές και τεχνικές μεθόδους του Franchisor. Τέταρτον, η υποχρέωση ανάληψης των αποθεμάτων του Franchisee που σημαίνει ότι μπορεί να έχει αδιάθετα εμπορεύματα του Franchisor των οποίων η διάθεση να είναι δύσκολη ή δεν θα επιτρέπεται. Σε αυτή την περίπτωση ο Franchisor υποχρεούται να αναλάβει τα εμπορεύματα ή να παράσχει την υποστήριξη του στον Franchisee για να τα διαθέσει στην αγορά. Πέμπτον, οι εκκρεμείς παραγγελίες εμπορευμάτων τόσο από τον Franchisee προς τον Franchisor, όσο και από τους πελάτες του Franchisee προς αυτόν. Σε αυτή την περίπτωση προβλέπεται η απαλλαγή του Franchisee από την υποχρέωση παραλαβής αυτών των εμπορευμάτων καθώς επίσης και η υποχρέωση του Franchisor να εκτελέσει τις εκκρεμείς παραγγελίες του Franchisee προς τρίτους.

3. Τύποι του Franchising

Ο θεσμός του franchising διακρίνεται στους εξής τύπους⁵ :

- Franchising Διανομής \ Πωλήσεων

Σ' αυτή την περίπτωση ο δικαιοδόχος (Franchisor) λειτουργεί αποτελεσματικά υπό τη μορφή πλασιέ, πουλώντας ή διανέμοντας προϊόντα στη περιφέρειά του. Θα μπορούσε, βέβαια, αν το επιθυμούσε να προσλάβει τρίτους για οδηγούς/ διανομείς οι οποίοι θα κάλυπταν νέες περιοχές, καθώς βάσει των πελατών αναπτύσσεται περισσότερο.

- Franchising Υπηρεσιών

Σ' αυτή την περίπτωση ο δικαιοπάροχος (Franchisor) παρέχει στον δικαιοδόχο (Franchisee) την άδεια εκμετάλλευσης του πακέτου Franchising μέσα από την παροχή συγκεκριμένων υπηρεσιών σε τελικούς καταναλωτές.

- Επενδυτικό Franchising

Εδώ, ο Franchisee τοποθετεί ένα σημαντικό κεφάλαιο για να επενδύσει σε ένα υψηλού κόστους σύστημα Franchising και παρά την πλήρη εξασφάλιση της στρατηγικής διοίκησης, σταθερά μισθώνει τρίτους στους οποίους αναθέτει εξ ολοκλήρου τη διαχείριση των καταστημάτων του δικτύου, για λογαριασμό του.

- Άμεσο Franchising

Εδώ, ο Franchisor παρέχει σε κάθε επιμέρους Franchisee τη συμβατική δυνατότητα να λειτουργήσει το Franchising από μία και συγκεκριμένη μονάδα εκμετάλλευσης που βρίσκεται σε συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή.

- Franchising Πολλαπλών Σημείων

Εδώ ο Franchisor δίνει στο Franchisee το δικαίωμα εκμετάλλευσης του πακέτου Franchising με σκοπό την εμπορία συγκεκριμένων τύπων προϊόντων και υπηρεσιών μέσα από τη δημιουργία περισσότερων της μιας μονάδας εκμετάλλευσης μέσα στην ίδια ή σε άλλη γεωγραφική περιοχή.

- Κινητό Franchising

Σ' αυτή την περίπτωση, ο Franchisor παρέχει στον Franchisee την άδεια να εκμεταλλεύεται το πακέτο Franchising μέσα από την παροχή συγκεκριμένων προϊόντων ή υπηρεσιών σε τελικούς καταναλωτές και εκτός του καταστήματός του, πάντα όμως με τα διακριτικά γνωρίσματα του Franchisor.

- Διοικητικό Franchising

Εδώ, ο Franchisee ελέγχει αρκετές περιοχές ή ακόμη και ολόκληρη περιφέρεια και συντονίζει μια ομάδα εργαζομένων.

- Διευθυντικό Franchisee

Ο Franchisee αναπτύσσει τη δική του προσωπική επιχείρηση, η οποία αποτελείται από έναν και μοναδικό εργαζόμενο στο γραφείο – τον ίδιο – και που γενικά αφορά σε κλάδους όπως οικονομικές υπηρεσίες, υπηρεσίες προσωπικού, γραφεία συμβούλων ή διοίκηση έργου. Παραδείγματα αποτελούν λογιστικά γραφεία και γραφεία συμβούλων.

- Franchising παραγωγής ή Βιομηχανικό

Ο Franchisee κατασκευάζει ο ίδιος, σύμφωνα με τις υποδείξεις του Franchisor, προϊόντα τα οποία πωλεί με το εμπορικό σήμα του Franchisor.

⁵περ. Franchise, Ετήσιος Οδηγός 2003, σελ. 25

- Μεικτό Franchising

Εδώ, συνδυάζονται αρμονικά μέσα στο ίδιο το Δίκτυο, η διανομή προϊόντων και η παροχή υπηρεσιών. Συνήθως αυτό συμβαίνει όταν η πώληση ενός προϊόντος υποστηρίζεται από την παροχή κάποιας υπηρεσίας.

- Μερικό Franchising

Ο Franchisor χρησιμοποιεί ένα συγκεκριμένο κατάστημα τρίτου προσώπου, για τη διάθεση μέσα από αυτό των προϊόντων της επιχείρησης του Franchisor, σύμφωνα με τη δική του μέθοδο πωλήσεων. Το κατάστημα, όμως, αυτό δεν πρέπει να ανήκει σε κανένα δίκτυο Franchising. Στο παραπάνω κατάστημα παραχωρούνται, μετά από συμφωνία του ιδιοκτήτη και του Franchisor, ιδιαίτεροι χώροι σε διάφορες επιχειρήσεις Franchising για την πώληση των προϊόντων τους. Η τεχνική αυτή είναι ευρέως διαδεδομένη και καλείται τεχνική του «shop-in-shop».

- Franchising μετατροπής

Ο Franchisee λειτουργεί ήδη, πριν την ένταξή του στο δίκτυο, τη δική του επιχείρηση, της οποίας το αντικείμενο είναι το ίδιο με αυτό της επιχείρησης του Franchisor.

- Job Franchising

Ο Franchisee σε μια επένδυση χαμηλού επιπέδου, αγοράζει το δικαίωμα να λειτουργεί, τυπικά, μια επιχείρηση η οποία θα διαθέτει έναν υπάλληλο με δικό του μεταφορικό μέσο, παρέχοντας εξυπηρέτηση/ εγκατάσταση/ επιδιόρθωση κατ' οίκον (home based).

- Franchising για καταστήματα Λιανικής Πώλησης.

Σ' αυτήν την περίπτωση, ο Franchisee καταβάλλει σημαντικό κεφάλαιο τόσο για την ιδιοκτησία/ μίσθωση του καταστήματος, όσο και για τον εξοπλισμό ο οποίος πιθανότατα απαιτεί ένα μεγάλο μέρος της επένδυσης, καθώς και για το προσωπικό που θα τον βοηθήσει να λειτουργήσει ένα δίκτυο υψηλής απόδοσης. Το δίκτυο αυτό μπορεί σε πολλές περιπτώσεις να πωληθεί, με κάποιο όφελος πάντα. Αντίθετα από το επενδυτικό Franchising, οι ιδιοκτήτες που εκτελούν καθήκοντα διαχειριστή είναι ο γενικός κανόνας σ' αυτή την κατηγορία.

4. Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα του Franchising

Όπως κάθε νόμισμα έχει δύο όψεις, έτσι και ο θεσμός του Franchising παρουσιάζει δύο όψεις, δηλαδή πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα.

Σημαντικά πλεονεκτήματα του Franchising είναι η δυνατότητα δημιουργίας εξειδικευμένου αποκλειστικού δικτύου διανομής προϊόντων με περιορισμένο κόστος, καθώς και η δυνατότητα για ουσιαστική και γρήγορη αύξηση του κύκλου εργασιών. Επιπλέον, πλεονέκτημα αποτελεί το γεγονός ότι μέσω του Franchising βελτιώνεται σημαντικά η απόδοση των ίδιων κεφαλαίων τα οποία διατίθεται για έρευνα, ανάπτυξη και αναβάθμιση των υπάρχουσων υπηρεσιών, ενώ, από την άλλη πλευρά υπάρχει το πλεονέκτημα της κατάρτησης της γραφειοκρατίας που παρουσιάζεται στις αλυσίδες που διαθέτουν τα δικά τους ιδιόκτητα καταστήματα, τα οποία διευθύνονται από δικούς τους διευθυντές. Επίσης, η ύπαρξη αυτού του χρηματοπιστωτικού θεσμού προσφέρει ένα σύγχρονο και υψηλό επίπεδο οργάνωσης της επιχείρησης και ένα ενιαίο σύστημα πολιτικής μάρκετινγκ και πωλήσεων. Επιπρόσθετα, οδηγεί σε μια συνεχή βελτίωση της εικόνας της επιχείρησης, των προϊόντων και των υπηρεσιών της, ενώ λόγω του εταιρικού της μεγέθους παρουσιάζει οικονομίες κλίμακας. Έτσι, η ύπαρξη όλων των

παραπάνω πλεονεκτημάτων οδηγεί σε μεγαλύτερα περιθώρια κέρδους με δυνατότητες περαιτέρω επέκτασης της αλυσίδας.

Πέρα, όμως, από τα θετικά αποτελέσματα ο θεσμός του Franchising παρουσιάζει και σημαντικά μειονεκτήματα, όπως το γεγονός ότι μπορεί να οδηγήσει σε αποδυνάμωση της θέσης των μικρών καταστημάτων σε διάφορες αγορές, λόγω της ταχείας ανάπτυξης των μεγαλύτερων επιχειρήσεων. Επιπλέον, σπουδαία μειονεκτήματα έχει για τον δικαιούχο και τον δικαιούχο, τα οποία όμως παρουσιάζονται παρακάτω.

α. Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα του Franchising για τον Δικαιούχο (Franchisor)

Υστερα από την παραπάνω ανάλυση των πλεονεκτημάτων και των μειονεκτημάτων που παρουσιάζει ο θεσμός Franchising, συνεχίζουμε αναλύοντας τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του Franchising που αφορούν τον δικαιούχο (Franchisor).

Πιο συγκεκριμένα, τα πλεονεκτήματα του θεσμού για τον Franchisor είναι τα εξής:

- α) Η ενίσχυση της φήμης, του κύρους και της αξιοπιστίας του Franchisor για την γρήγορη δημιουργία ενός επώνυμου και εκτεταμένου δικτύου διανομής ή προσφοράς προϊόντων και υπηρεσιών.
- β) Η εύκολη προσφυγή του στη διεθνή τραπεζική και χρηματιστηριακή αγορά ώστε να εξασφαλίσει σημαντικού ύψους κεφάλαια για την επέκτασή του σε νέες αγορές.
- γ) Οι υψηλές και σίγουρες επενδυτικές επιδόσεις του που πετυχαίνει με σχετικά περιορισμένα κεφάλαια.
- δ) Η διανομή προϊόντων και υπηρεσιών υψηλών προδιαγραφών που δεν επηρεάζονται από τις συνθήκες κυκλικές διακυμάνσεις.
- ε) Η αξιόπιστη από την πλευρά του Franchisor της εμπειρίας των δικαιούχων (Franchisee) και των προτάσεών τους για την ανάπτυξη των πωλήσεων, τη βελτίωση των χρησιμοποιούμενων μεθόδων κ.τ.λ.
- στ) Η δυνατότητα εποπτείας και ελέγχου του δημιουργούμενου δικτύου καταστημάτων, από την μεριά του Franchisor, ώστε να προλαμβάνεται ο κίνδυνος λανθασμένων αποφάσεων από τα μέλη του συστήματος.

Από την άλλη πλευρά, τα μειονεκτήματα του Franchising για τον Franchisor είναι:

- α) Η υπονόμευση του κύρους και της αξιοπιστίας του Franchisor από μια αρνητική εξέλιξη μιας ή περισσότερων επιχειρήσεων που ανήκουν στην αλυσίδα Franchising.
- β) Η δυσκολία για τον Franchisor να ελέγχει τους δικαιούχους (Franchisee) παρά τα ιδιόκτητα καταστήματα.
- γ) Ο Franchisor περιορίζεται στην παροχή οδηγιών προς τους Franchisee χωρίς να μπορεί να τις επιβάλλει ή να ελέγξει για την εφαρμογή τους.
- δ) Η συμμετοχή του στα κέρδη από τις πωλήσεις είναι σημαντικά μικρότερη απ' ό,τι θα ήταν, αν για παράδειγμα είχε προτιμηθεί η ίδρυση υποκαταστημάτων.

β. Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα του Franchising για τον Δικαιούχο(Franchisee)

Πέρα από τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα που έχει το Franchising για τον δικαιούχο (Franchisor), έχει αντίστοιχα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα για τον δικαιούχο (Franchisee)⁶.

⁶ περ. Franchise, Ετήσιος Οδηγός 2003, σελ. 34

Αρχικά, τα πλεονεκτήματα που απολαμβάνει ο Franchisee που αποφασίζει να ενταχθεί σ' ένα υγιές σύστημα Franchising είναι:

- Η υιοθέτηση μιας επιχειρηματικής οργάνωσης που έχει ήδη δοκιμαστεί και έχει επιτυχία στην αγορά, που πιο συγκεκριμένα σημαίνει ότι αγοράζει την τεχνογνωσία, τεχνολογία, υποστήριξη, πελατολόγιο της μητρικής εταιρίας, το κύρος, τη δύναμη, τις δυνατότητες, την αναγνωρισιμότητα της επωνυμίας, την εμπιστοσύνη του κοινού και τη δυνατότητα διαφημιστικής προβολής με το χαμηλότερο δυνατό κόστος.
- Η καθοδηγούμενη διοίκηση και παροχή ενός ενεργού πλαισίου λειτουργιών και διαδικασιών και ταυτόχρονα επιχειρηματική ανεξαρτησία.
- Η αποφυγή σημαντικών προβλημάτων που παρουσιάζονται κατά την έναρξη λειτουργίας ενός νέου καταστήματος και μπορούν να εμφανιστούν λόγω έλλειψης γνώσεων και εμπειρίας στο συγκεκριμένο χώρο.
- Η υψηλή αναγνωρισιμότητα και προσέλκυση καταναλωτών από τις διαφημίσεις του Franchisor για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες του.
- Η συμβουλευτική υποστήριξη του Franchisee από εξειδικευμένο προσωπικό, όπως δικηγόρους, συμβούλους επιχειρήσεων καθώς και η ενεργός υποστήριξη και βοήθεια του Franchisor προς τον Franchisee, σε όλη τη διάρκεια της σύμβασης Franchising, σε διάφορους τομείς, όπως είναι η εκπαίδευση του ίδιου του Franchisee και των στελεχών του, η επιλογή του τόπου εγκατάστασης, η προμήθεια πρώτων υλών ή έτοιμων προϊόντων, η μεταφορά εμπορευμάτων, η διοίκηση του προσωπικού και οι λογιστικές διαδικασίες.
- Η μοναδική επιχειρηματική οντότητα που αποτελεί ο Franchisee και του δίνει τη δυνατότητα να λαμβάνει άμεσες αποφάσεις, αξιοποιώντας τις τοπικές και προσωπικές του γνώσεις, τις πληροφορίες και τις ευκαιρίες που του παρέχονται προς όφελος της επιχείρησής του.
- Η συνεχής και άμεση βοήθεια για την προετοιμασία του καταστήματος στην περίπτωση που ο Franchisee δεν είναι ακόμη εξοικειωμένος με τη συγκεκριμένη αγορά στην οποία εισέρχεται.
- Οι ευνοϊκότερες συνθήκες στην εύρεση κεφαλαίων για τη χρηματοδότηση της νέας επένδυσης μέσω τραπεζών και η ευκολότερη εξασφάλιση πιστώσεων αφού η επιτυχημένη πορεία του δικτύου και ο Franchisor λειτουργούν ως εγγύηση.
- Η δυνατότητα προμήθειας εμπορευμάτων σε καλύτερες τιμές, μέσω των μαζικών αγορών του Franchisor.
- Η επίτευξη οικονομιών κλίμακας που οδηγούν σε καλύτερους όρους για παραγγελίες και η ευκολία εύρεσης καταστήματος, αφού οι ιδιοκτήτες είναι γενικά πιο δεκτικοί στην εκμίσθωση κτιρίων σε οργανωμένες και επώνυμες επιχειρήσεις.
- Η συνεχής εξέλιξη και η ύπαρξη οργανωμένων προγραμμάτων σ' όλους τους τομείς που εξασφαλίζουν τη διαχρονικότητα της επιχείρησης και επιπλέον η έρευνα και ανάπτυξη νέων προϊόντων και υπηρεσιών.

Συνεχίζοντας, τα μειονεκτήματα του Franchising για τον Franchisee προκύπτουν κυρίως από τη λανθασμένη επιλογή της επιχείρησης – από την πλευρά του Franchisee-την οποία ο Franchisor δεν έχει δομήσει σωστά για την ένταξή της σε Franchising. Πιο συγκεκριμένα, τα μειονεκτήματα είναι:

- Η εξάρτηση του από τον Franchisor για την τεχνογνωσία, το κύρος και το όνομά του στην αγορά αν και σε κάποιο ικανοποιητικό βαθμό θεωρείται ανεξάρτητος.
- Η μη ύπαρξη του δικαιώματος της αποκλειστικότητας στην περιοχή του για τα προϊόντα που πουλάει ο όμιλος στον οποίο ανήκει η επιχείρηση.
- Η υποχρεωτική συμμόρφωση του με τους όρους του Franchisor, πράγμα συνεπάγεται την ύπαρξη περιορισμών. Σημαντικός περιορισμός θα χαρακτηριζόταν η μη δυνατότητα μεταπώλησης των δικαιωμάτων του Franchisee σε συγγενή ή άλλο πρόσωπο.
- Η εφ' άπαξ πληρωμή του ποσού, το οποίο μπορεί να επιβαρύνει σημαντικά το απαιτούμενο αρχικό κεφάλαιο που απαιτείται από τον Franchisee.
- Η δυσκολία στην αξιολόγηση της αξιοπιστίας του Franchisor και το απόλυτο δικαίωμα του Franchisor να εφαρμόσει πολιτική, η οποία μπορεί να επηρεάσει αρνητικά την κερδοφορία του Franchisee.
- Ο ανεπαρκής έλεγχος του Franchisee σχετικά με τον τρόπο διαχείρισης του καταστήματος του ως μέρος του δικτύου.
- Η αρνητική επιρροή στο δίκτυο από ενέργειες των υπολοίπων δικαιοδόχων και η αδυναμία για ομαδική εργασία και η έλλειψη εμπιστοσύνης μεταξύ των εμπλεκόμενων μέτρων.
- Οι συμβάσεις γίνονται συνήθως με προσανατολισμό την προστασία του Franchisor.

Γενικά, από την παραπάνω ανάλυση θα μπορούσαμε να πούμε ότι αντισταθμίζοντας κανείς τα πλεονεκτήματα και τα ενδεχόμενα προβλήματα που μπορεί να αντιμετωπίσει ο δικαιοδόχος (Franchisee) σε μια συνεργασία, οδηγείται στο συμπέρασμα ότι η επιλογή ενός συστήματος Franchising είναι μια διαδικασία που απαιτεί μεγάλη προσοχή και λεπτομερή εξέταση όλων των παραμέτρων. Επίσης, αν αναλογιστεί κανείς και την ποικιλομορφία που υπάρχει στις μεθόδους του Franchising τότε είναι σαφές ότι η διερεύνηση των πλεονεκτημάτων και των μειονεκτημάτων κρίνεται πολύπλοκη αλλά και συγχρόνως σημαντική προκειμένου ο Franchisee να αποφασίσει για την επιλογή της κατάλληλης επιχείρησης.

Τέλος, όμως, και πέρα από τα παραπάνω είναι σημαντικό η συνεργασία μεταξύ του δικαιοπάροχου και του δικαιοδόχου να αναπτυχθεί σε υγιή βάση και με σαφή συμφωνία, η οποία θα κατανοηθεί και θα εφαρμοστεί πλήρως και από τις δύο συμβαλλόμενες μεριές. Ύστερα από όλα αυτά, ο επενδυτής – έχοντας ως αρωγούς εξειδικευμένες εταιρίες συμβούλων και τη δική του προσωπικότητα – θα αποφασίσει για την επιλογή ενός κατάλληλου Franchising.

5. Ανάπτυξη του Franchising

Οι αλυσίδες των επιχειρήσεων που αναπτύσσονται με τη μέθοδο του Franchising ποικίλλουν και καλύπτουν όλο το εύρος των κλάδων της αγοράς. Αυτό σημαίνει ότι οι περισσότερες επιχειρήσεις αποχωρούν από το παραδοσιακό μοντέλο επέκτασης με υποκαταστήματα και αντιπροσώπους και επιλέγουν πιο σύνθετες μορφές ανάπτυξης όπως είναι η δικαιοχρησία.

Η ανάπτυξη, όμως, του Franchising προϋποθέτει τον καθορισμό κάποιων σταδίων απαραίτητων για την παραπέρα εξέλιξη του θεσμού. Αρχικά, θα πρέπει να προσδιοριστεί η θέληση και η ικανότητα που υπάρχει εκ μέρους του ιδρυτή και των στελεχών του προκειμένου να αναπτυχθεί ο θεσμός του Franchising. Αυτό σημαίνει ότι η επιτυχημένη

ανάπτυξη της δικαιόχρησης εξαρτάται από κάποια χαρακτηριστικά που θα πρέπει να διαθέτει η επιχείρηση καθώς και από την καλή πίστη και συνεργασία μεταξύ του δικαιοπάροχου και του δικαιοδόχου.

Όσον αφορά τα χαρακτηριστικά που θα πρέπει να διαθέτει μια επιχείρηση είναι η συγκεκριμένη και αναγνωρίσιμη εικόνα και το σύστημα λειτουργίας. Αυτά περιλαμβάνουν το εμπορικό όνομα, την εταιρική εικόνα, τη μέθοδο λειτουργίας και οργάνωσης και τον τρόπο με τον οποίο τα διάφορα στοιχεία της επιχείρησης συνενώνονται για να δημιουργήσουν ένα ενιαίο και αποτελεσματικό Franchising. Επιπλέον, θα πρέπει να διαθέτει αποδεδειγμένο και επιτυχημένο σχεδιασμό αλλά και ένα προϊόν ή υπηρεσία που να αντέχει στο πέρασμα του χρόνου σε μια αγορά χωρίς σύνορα και περιορισμούς. Επίσης, θα πρέπει να διαθέτει ένα επιχειρηματικό πρότυπο που να αντιγράφεται, να αναπαράγεται και να μαθαίνεται εύκολα, διατηρώντας τη μοναδικότητά του και τα ανταγωνιστικά του πλεονεκτήματα, κάτι που θα βοηθήσει στη δημιουργία ενός δοκιμασμένου και συγκροτημένου συστήματος. Σημαντικό είναι, ακόμη, η επιχείρηση να εμφανίζει αρκετά κέρδη ώστε να μπορεί να στηρίζει τόσο τον Franchisor όσο και τον Franchisee και να διακρίνεται ή να μπορεί να προσαρμοστεί σε μια εταιρική κουλτούρα που θα στηρίζεται στον αμοιβαίο σεβασμό και στην υποστήριξη και στην οποία είναι ξεκάθαρο ποιος είναι υπεύθυνος, ενώ κάθε συμβαλλόμενο μέλος προσπαθεί να εκπληρώνει με τον καλύτερο τρόπο τις υποχρεώσεις του.

Πέρα, όμως, από τα παραπάνω χαρακτηριστικά που θα πρέπει να διαθέτει μια επιχείρηση για να αναπτυχθεί ένα επιτυχημένο σύστημα Franchising, θα πρέπει να αναπτυχθεί και η υγιής συνεργασία μεταξύ των δύο πλευρών. Αυτή η συνεργασία για να επιτευχθεί με τον καλύτερο τρόπο, θα πρέπει να στηρίζεται στην εκπλήρωση όλων των υποχρεώσεων – που αναφέραμε σε προηγούμενη ενότητα – εκ μέρους των δύο μερών, Franchisor και Franchisee. Ενδεικτικά, αναφέρουμε ότι θα πρέπει να υπάρχει μια σοβαρή οργάνωση από την πλευρά του Franchisor, πράγμα που σημαίνει ότι δεν θα πρέπει να βιαστεί να προβεί σε οποιαδήποτε ενέργεια, αλλά αντίθετα θα πρέπει να συνδέσει όλες τις εμπειρίες και τις γνώσεις που διαθέτει. Επιπλέον, θα πρέπει να διατηρήσει το σύστημα όσο το δυνατόν απλούστερο και να επιλέξει προσεκτικά τις τοποθεσίες των νέων καταστημάτων πώλησης. Σημαντικό, επίσης, θα ήταν η παροχή μέγιστης βοήθειας στους δικαιοδόχους, ώστε να τους δώσουν με αυτόν τον τρόπο τη δυνατότητα να αναπτυχθούν, ενώ παράλληλα η σύνδεση με τους πελάτες και η ποιοτική σχέση με τους προμηθευτές αποτελούν σπουδαία στοιχεία.

Από την άλλη πλευρά, όσον αφορά το Franchisee, αναφέρουμε ότι πέρα από την εκπλήρωση των υποχρεώσεων του θα πρέπει, αρχικά, να διερευνήσει αν έχει τις ικανότητες να διευθύνει μια επιχείρηση. Αυτή η διερεύνηση μπορεί να γίνει μέσω της εκτίμησης της οικονομικής του δυνατότητας, αφού η έναρξη μιας επιχείρησης απαιτεί επαρκείς οικονομικούς πόρους και μέσω της εκτίμησης των προσωπικών του χαρακτηριστικών, αφού πρέπει σαν υπεύθυνος που θα είναι να μπορεί να επιβληθεί στο προσωπικό του και γενικά να αντεπεξέλθει σε αυτόν το ρόλο του. [Το ερωτηματολόγιο του Παραρτήματος μας δίνει τον τρόπο με τον οποίο κάποιος μπορεί να αξιολογήσει τον χαρακτήρα του ως δικαιοδόχος]. Τέλος θα μπορούσαμε να πούμε ότι τα χαρακτηριστικά εκείνα που απαιτούνται για έναν καλό και επιτυχημένο Franchisee είναι η ικανότητα αποδοχής και εφαρμογής του πλάνου του Franchisor, η δυνατότητα να ακούει όλες τις γνώμες και να συμμορφώνεται στις κοινές αποφάσεις, η ικανότητα αποδοχής κριτικής που σημαίνει ότι θα πρέπει να παρακολουθεί κάθε Franchisee και να προτείνει ή να επιβάλλει διορθωτικές κινήσεις και τέλος ο υψηλός βαθμός εμπιστοσύνης στον Franchisor και στο σύστημα που σημαίνει ότι πρέπει να αποδεχτεί την εμπειρία και την ικανότητα του Franchisor να προσφέρει όλη την απαραίτητη υποστήριξη για την καλή

λειτουργία του συγκεκριμένου καταστήματος, θέτοντας πάντα ως κύρια προτεραιότητα το σύνολο της αλυσίδας. Γενικά, θα λέγαμε ότι για να επιτευχθεί μια υγιής συνεργασία μεταξύ του Franchisor και του Franchisee και τελικά να επιτύχει απαιτείται υπευθυνότητα και αξιοπιστία από τον πρώτο και προσεκτική εξέταση όλων των παραμέτρων από τον δεύτερο.

Συνεχίζοντας, δεύτερο σημαντικό στάδιο θα χαρακτηριζόταν ο καθορισμός του στόχου, δηλαδή το είδος, ο τόπος και το μέγεθος στο οποίο θα κινηθεί η ανάπτυξη του Franchising. Πιο συγκεκριμένα, το είδος Franchising θα πρέπει να ανταποκρίνεται στις ανάγκες της εποχής και άρα η επιλογή του να προσεγγίζει αυτό το στόχο. Γι' αυτό είναι σαφές λοιπόν ότι μια προσεκτική, τεκμηριωμένη αλλά και ρεαλιστική κατάρτιση ενός Επιχειρηματικού Σχεδίου αποτελεί σημαντικό βοήθημα για κάθε επιχείρηση, αφού δίνει τη δυνατότητα ανάλυσης των δυνατοτήτων και των προοπτικών ανάπτυξης σε σχέση με τη συγκεκριμένη αγορά που απευθύνεται και τον ανταγωνισμό που καλείται να αντιμετωπίσει, ενώ παράλληλα δίνει την ευκαιρία για εντοπισμό και αναγνώριση των παραμέτρων εκείνων που θα κάνουν την κάθε επιχείρηση περισσότερο αποδοτική και προσοδοφόρα. Παράλληλα, όσον αφορά την επιλογή του τόπου, αυτή είναι αρκετά σημαντική και θα πρέπει να γίνεται έχοντας ως κύριο σκοπό την βελτιστοποίηση της προβολής της επιχείρησης προς το αγοραστικό κοινό, αφού η τοποθέτηση του σε εμπορικά σημεία θα τους δώσει πολλά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα έναντι άλλων επιχειρήσεων που ανήκουν στον ίδιο κλάδο παραγωγής.

Έπειτα, είναι σημαντικό να γίνει ένας πρώτος προϋπολογισμός του Franchising που θα περιλαμβάνει υπολογισμούς για το τι θα κοστίσει το στήσιμο μιας δικαιοχρήσης. Πιο συγκεκριμένα, θα περιλαμβάνει τα έξοδα οργάνωσης, τυποποίησης προϊόντων και διαδικασιών και τις νέες προσλήψεις και τι θα αποφέρουν αυτές.

Στη συνέχεια, το επόμενο στάδιο είναι η εκπόνηση μιας έρευνας αγοράς που έχει ως σκοπό να καθορίσει το σημείο στο οποίο βρίσκεται το Franchising στην αγορά και του αντίστοιχου ανταγωνισμού που θα αντιμετωπίσει. Αυτό μπορεί να γίνει στην αρχή με πρόχειρους υπολογισμούς και κατόπιν με λεπτομερείς αναλύσεις της αγοράς και των οικονομικών στοιχείων και με κύριο αντικειμενικό σκοπό τον προσδιορισμό του κέρδους και των αναγκών για χρηματοδότηση, ώστε ο θεσμός του Franchising να βιώσει μακροχρόνια. [Το ερωτηματολόγιο του Παραρτήματος μας δίνει έναν τρόπο διεξαγωγής μιας έρευνας αγοράς]. Έτσι τα δύο παραπάνω στοιχεία, η κερδοφορία της επιχείρησης και η χρηματοδότηση αποτελούν σημαντικά στοιχεία, αφού η κερδοφορία δείχνει πόσο επιτυχημένα μπορεί αυτή η επιχείρηση να λειτουργήσει μέσα στο πλαίσιο της αγοράς, ενώ αντίστοιχα η χρηματοδότηση μιας επιχείρησης αποτελεί καθοριστικό παράγοντα για την ίδρυση αλλά και για την επιτυχημένη πορεία της.

Όσον αφορά τη χρηματοδότηση, οι βασικές πηγές μπορούν να προέλθουν είτε από την αναζήτηση συνεταιίρων, οι οποίοι θα συμμετάσχουν στο μετοχικό κεφάλαιο της επιχείρησης του Franchisor, αποκομίζοντας οφέλη από τη μελλοντική ανάπτυξη του δικτύου είτε από τον κλαδικό τραπεζικό δανεισμό, ο οποίος εξαρτάται κυρίως από τις εγγυήσεις που ζητά μια τράπεζα προκειμένου να προχωρήσει στη χρηματοδότηση και οι οποίες εγγυήσεις αφορούν τη βιωσιμότητα του σχεδίου και την αξιοπιστία των υποθέσεων στις οποίες βασίζεται.⁷ Κυρίως θα αναφέρουμε την τραπεζική χρηματοδότηση που αποτελεί και την πιο σημαντική μορφή χρηματοδότησης των επιχειρήσεων που θέλουν να αναπτυχθούν με τη μέθοδο Franchising.

Έτσι, ειδικότερα θα λέγαμε ότι οι τράπεζες – για να έχει η χρηματοδότηση θετικά αποτελέσματα – θα πρέπει, αρχικά, να επικεντρωθούν στην επιτυχία του νέου προϊόντος

⁷ περ. Franchise, Ετήσιος Οδηγός 2003, σελ. 68

ή της υπηρεσίας στο ευρύ κοινό προκειμένου να ικανοποιηθούν οι προϋποθέσεις αυξημένης ζήτησης. Επιπλέον, θα πρέπει να επικεντρωθούν στην παροχή εγγυήσεων από τον Franchisor για μετακύλιση της συσσωρευμένης γνώσης προς τους δικαιούχους, προκειμένου να τεθούν υγιείς βάσεις για την περαιτέρω ανάπτυξη του δικτύου και τέλος να προσπαθήσουν μέσα σε διάστημα 2 με 4 έτη να επιτύχουν κερδοφόρο αποτέλεσμα στην επένδυση.⁸

Η τραπεζική χρηματοδότηση διαπιστώνουμε ότι είναι σημαντική για τους δικαιούχους, κάτι το οποίο συναρτάται και με την ανάπτυξη του θεσμού του Franchising. Έτσι, ο Franchisee πρέπει όχι μόνο να μπορεί να εξασφαλίζει επαρκή τραπεζική χρηματοδότηση, αλλά και να βοηθείται και με άλλες επιπλέον υπηρεσίες από την τράπεζα, όπως να εξασφαλίζει δάνεια για τον απαιτούμενο τεχνικό και τεχνολογικό εξοπλισμό και για τις αναγκαίες κτιριακές εγκαταστάσεις. Για το σκοπό αυτό η τράπεζα εξετάζει αφενός τις συνθήκες και τους όρους της σύμβασης Franchising και αφετέρου την καταλληλότητα του Franchisee. Για αυτό άλλωστε και για τη διευκόλυνση της χρηματοδότησης του, απαραίτητη είναι η παροχή εγγυήσεων – που αναφέραμε παραπάνω – από τον Franchisor προς την τράπεζα, ενώ επιπλέον ο Franchisor είναι υποχρεωμένος να ενημερώνει την τράπεζα και για την οικονομική συμπεριφορά του Franchisee απέναντι του.⁹ Από τα παραπάνω γίνεται σαφές ότι κάθε επενδυτής πρέπει να εξασφαλίσει τη χρηματοδότηση της επιχείρησης του με ρεαλισμό και συστηματικό προγραμματισμό ώστε να κερδίσει την επιτυχία της και τη σίγουρη απόδοση των επενδυμένων κεφαλαίων σε αυτήν.

Έπειτα, προχωράμε στο επόμενο στάδιο που περιλαμβάνει την μελέτη βιωσιμότητας και σκοπιμότητας του Franchising, δηλαδή το πόσο θα διαρκέσει μακροχρόνια ο θεσμός αυτός.

Στη συνέχεια, η ανάπτυξη ενός σωστού Franchising απαιτεί το στάδιο της κατάλληλης προετοιμασίας, όπου για να γίνει κάτι τέτοιο θα πρέπει να οργανωθεί το Franchising και οι δικαιούχοι και δικαιούχοι να προσλάβουν το αναγκαίο εξειδικευμένο προσωπικό που θα θέσει συγκεκριμένους και σαφείς στόχους και θα βοηθήσει σε όλα τα βήματα ανάπτυξης μιας επιχείρησης, διασφαλίζοντας ταυτόχρονα τα μακροπρόθεσμα συμφέροντα του επενδυτή. Κάτω από αυτές τις συνθήκες θα ετοιμαστεί και το εγχειρίδιο με βάση το οποίο θα λειτουργούν ο Franchisor και ο Franchisee. Το εγχειρίδιο αυτό θα περιλαμβάνει διάφορα θέματα όπως το μάρκετινγκ, την καθημερινή λειτουργία, τις σχέσεις με τους πελάτες, τον τρόπο τήρησης των λογιστικών βιβλίων και στοιχείων, το προσωπικό, τη σχετική νομοθεσία και τα αμοιβαία δικαιώματα και υποχρεώσεις του Franchisor και του Franchisee.¹⁰ Το εγχειρίδιο αυτό έχει σκοπό να αποτελέσει έναν οδηγό που θα ανταποκρίνεται πλήρως στους αρχικούς στόχους του συστήματος και θα περιγράφει τη λειτουργία του δικτύου και των επί μέρους στοιχείων του. Με αυτό ο υποψήφιος Franchisee θα εκπαιδευτεί και κατόπιν θα αποτελέσει έναν οδηγό για τη διαχείριση της επιχείρησης του.

Σε αυτή την περίπτωση θα πρέπει το σχεδιασμένο Franchising να δοκιμαστεί, η οποία δοκιμή θα πραγματοποιηθεί από τα καταστήματα πιλότους όπως ονομάζονται και εφόσον περάσουν την δοκιμή με επιτυχία, ο θεσμός του Franchising θα υλοποιηθεί. Τόσο ο αριθμός όσο και ο χρόνος λειτουργίας των πιλοτικών καταστημάτων εξαρτώνται από τη βεβαιότητα του Franchisor ότι έχει δοκιμάσει ένα αξιόλογο πακέτο τεχνογνωσίας

⁸ περ. Franchise, Ετήσιος Οδηγός 2003, σελ. 67

⁹ Γ.Κ.Χολέβας, Τραπεζικές Εργασίες, Interbooks, Αθήνα 1995

¹⁰ Β.Π. Γαλάνης, Leasing, factoring, Forfeiting, Franchising, Venture Capital, Εκδ. Α. Σταμούλης, Αθήνα-Πειραιάς 1994

που να μπορεί να μεταδοθεί και να αναπαραχθεί από τον Franchisee. Έτσι παρατηρούμε ότι η ευθύνη που έχει ο Franchisor απέναντι στους υποψηφίους δικαιοδόχους είναι μεγάλη, αφού οι δικαιοδόχοι καλούνται να συμμετέχουν με χρηματικά ποσά και να αλλάξουν τον τρόπο ζωής τους εξαρτώμενοι από τον Franchisor. Οπότε αν ο Franchisor δεν είναι σε θέση να αποδείξει τη δυνατότητα λειτουργίας του πακέτου Franchising- που αναλύσαμε σε προηγούμενη ενότητα - με επιτυχία και να τοποθετήσει ο ίδιος τα χρήματά του σε ρίσκο, τότε δεν έχει δικαίωμα να προχωρήσει στην πώληση του Franchising.

Πιο συγκεκριμένα, θα λέγαμε ότι η πιλοτική λειτουργία ενός καταστήματος ενδείκνυται για τουλάχιστον ένα έτος, όπου οι ενέργειες στις οποίες θα προβούν τα δύο συμβαλλόμενα μέρη είναι οι εξής:

Ο Franchisor θα πρέπει να υποστηρίζει τη λειτουργία του Franchisee, όπως λέγαμε, να ελέγχει δηλαδή την ομαλή και σωστή λειτουργία του και παράλληλα να εξελίξει την επιχειρηματική ιδέα και να ισχυροποιεί τη μάρκα του προϊόντος έναντι του ανταγωνισμού. Από την άλλη, ο Franchisee θα πρέπει να εξετάσει αν η εταιρία που αναπτύσσεται με Franchising έχει ως κύρια δραστηριότητα την παροχή υψηλής ποιότητας προϊόντων και υπηρεσιών στους τελικούς καταναλωτές, έχει ως κύριο δίκτυο διανομής προϊόντων και υπηρεσιών την αλυσίδα Franchising και όχι άλλα δίκτυα, παράγει και διανέμει προϊόντα και υπηρεσίες που έχουν εξασφαλίσει αυξανόμενη ζήτηση και σημαντικό μερίδιο αγοράς με σαφή χρονικό ορίζοντα και απολαμβάνει σημαντικής προβολής, αναγνώρισης και αποδοχής. Επιπλέον ο Franchisee θα πρέπει να εξετάσει αν ο δικαιοπάροχος έχει αναπτύξει ισχυρές σχέσεις με τους ήδη υπάρχοντες δικαιοδόχους και αν το σύστημα Franchising διασφαλίζει ικανοποιητικά οφέλη για τον υποψήφιο δικαιοδόχο, τα οποία να αντισταθμίζουν το κόστος που απαιτεί.

Έπειτα, με επιβεβαιωμένη την αποτελεσματικότητα του Franchising και από τη δοκιμή, ο Franchisor μπορεί να απευθυνθεί στον ευρύ επιχειρηματικό κόσμο και να προσελκύσει δικαιοδόχους. Θα λέγαμε ότι είναι πολύ σημαντικό, κατά τη διάρκεια της επιλογής ο υποψήφιος Franchisee να γνωρίζει καλά το Franchising και ο Franchisor εκείνον. Στη συνέχεια το Franchising, με τους κατάλληλους ανθρώπους μπορεί να ξεκινήσει τη λειτουργία του.

Το τελευταίο στάδιο είναι ο συνεχής έλεγχος από τον οποίο εξαρτάται η αποδοτική λειτουργία του Franchising και η ανάπτυξη του. Αυτό σημαίνει ότι το δίκτυο που θα βρίσκεται υπό συνεχή έλεγχο και αξιολόγηση και που θα ανανεώνει τα προϊόντα του και θα βελτιώνει και αναπτύσσει τις σχέσεις μεταξύ των δικαιοδόχων της εταιρίας, θα καταφέρει σίγουρα να αναπτυχθεί και να εξελίσσεται μακροχρόνια.

6. Ανάπτυξη του θεσμού του Franchising στην Ελλάδα

Η ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας συνδέεται άμεσα με την προώθηση της επιχειρηματικότητας. Η εθνική μας οικονομία, όμως, σήμερα παρουσιάζει σπουδαίες διαρθρωτικές αδυναμίες όπως μεγάλα χρέη και εμπορικό έλλειμμα, υψηλούς φορολογικούς συντελεστές, κλειστές αγορές και έλλειψη ουσιαστικού ανταγωνισμού ώστε για να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις τους μέλλοντος, κυρίως μετά την ένταξη της χώρας μας στην ΟΝΕ θα πρέπει να αναζητήσει ένα νέο και ευέλικτο μοντέλο ανάπτυξης των επιχειρήσεων. Έτσι, μοχλό ανάπτυξης για τις ελληνικές επιχειρήσεις αποτελεί ο θεσμός του Franchising (δικαιόχρηση) που έκανε την εμφάνισή του στη χώρα μας στα μέσα της δεκαετίας του 1970, έπειτα πάγωσε για σχεδόν 20 χρόνια και ουσιαστικά άρχισε να αναπτύσσεται ως κύμα και να κατακλύζει σειρά σημαντικών κλάδων από το

1990 και έπειτα, δείχνοντας να ανταποκρίνεται στην εσωτερική φύση των Ελλήνων για γρήγορη κατάκτηση των αγορών.

Αρχικά, θα προσπαθήσουμε να αναλύσουμε την επιχειρηματική δραστηριότητα της Ελλάδας κυρίως μέσω πλεονεκτημάτων και μειονεκτημάτων που αυτή παρουσιάζει, ώστε να κατανοήσουμε τα θετικά στοιχεία που βοήθησαν αλλά και τα εμπόδια που παρουσιάστηκαν στην πορεία εξέλιξης του στην Ελλάδα του θεσμού του Franchising.

Όσον αφορά τα πλεονεκτήματα, αυτά είναι τα εξής: Πρώτον, ότι η Ελλάδα διαθέτει στρατηγική θέση για όσους θέλουν να επεκταθούν στα Βαλκάνια χρησιμοποιώντας τη μέθοδο της δικαιοχρησίας (Franchising), όπου εκατομμύρια καταναλωτές είναι όλο και περισσότερο πρόθυμοι να αγοράσουν προϊόντα της Δύσης. Δεύτερον, ότι η Ελλάδα είναι μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης και διαθέτει ελκυστικό τραπεζικό σύστημα, το οποίο καθιστά την είσοδο σ' αυτή τη χώρα λιγότερο δύσκολη. Τρίτον, ότι το εργατικό δυναμικό αποτελείται από νέα κυρίως άτομα, πολύ εργατικά και με υψηλό επίπεδο μόρφωσης, και τέταρτον ότι η εβδομάδα εργασίας μειώθηκε από τις έξι στις πέντε μέρες, δίνοντας μ' αυτόν τον τρόπο τη δυνατότητα στους καταναλωτές να έχουν μια επιπλέον ημέρα για αγορές, διασκέδαση και γενικά για ψυχαγωγία.

Πέρα, όμως, από τα παραπάνω πλεονεκτήματα της επιχειρηματικής δραστηριότητας στην Ελλάδα υπάρχουν και τα μειονεκτήματα της ελληνικής οικονομικής και κοινωνικής ζωής. Αυτά είναι η διαφθορά που κυριαρχεί στις χορηγήσεις αδειών στην Ελλάδα και το γεγονός ότι δεν υπάρχει συγκεκριμένη νομοθεσία που να αναφέρεται στο Franchising, αλλά αντίθετα η χώρα ακολουθεί τις οδηγίες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, οι οποίες αφορούν συγκεκριμένες βιομηχανίες. Επιπλέον, μειονέκτημα αποτελεί και η ανεπάρκεια υποδομής που υπάρχει και καθιστά δύσκολη την ανέγερση νέων καταστημάτων.¹¹

Από την ανάλυση των παραπάνω μειονεκτημάτων παρατηρούμε ότι το περιβάλλον μέσα στο οποίο αναπτύσσεται σήμερα μια μικρομεσαία επιχείρηση δεν είναι το καλύτερο. Αυτό άλλωστε φαίνεται και από τη συνεχή ανάπτυξη του ανταγωνισμού που πιέζει πολύ τις μικρές επιχειρήσεις τόσο με τα γραφειοκρατικά εμπόδια που εμφανίζονται από τις κρατικές αρχές στα αρχικά στάδια ίδρυσης και λειτουργίας τους, όσο και στη συνέχεια με τις αδυναμίες πρόσβασής τους στα δίκτυα και στα τραπεζικά κεφάλαια, αλλά και με τον έμμεσο αποκλεισμό τους από τις κρατικές ενισχύσεις. Επιπλέον, εμπόδια δημιουργεί και η δυσκολία εύρεσης αλλά και εκπαίδευσης κατάλληλου και εξειδικευμένου προσωπικού ώστε να καλύψουν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις τις ανάγκες για παραγωγή και διάθεση καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών.

Κάτω απ' όλες αυτές τις συνθήκες σημαντική είναι η ανάπτυξη του Franchising που από τα πρώτα δείγματα της εφαρμογής του δείχνει ότι μπορεί να συμβάλλει αποφασιστικά στην τόνωση της εγχώριας επιχειρηματικότητας, αφού το μοντέλο αυτό ταιριάζει στα νέα κοινά καταναλωτικά πρότυπα που δημιουργούνται στο πλαίσιο της παγκοσμιοποίησης.

Ταυτόχρονα το Franchising αποτελεί ένα πολύ χρήσιμο εργαλείο για την επέκταση των ελληνικών επιχειρήσεων που δεν είναι οικονομικά αναπτυγμένες και αντιμετωπίζουν διάφορα προβλήματα, αφού ενισχύει την επιχειρηματική ευρηματικότητα και δίνει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις να διεκδικήσουν και να κατακτήσουν νέους χώρους ανάπτυξης. Επιπλέον, ενθαρρύνει την προώθηση νέων επιχειρηματικών δράσεων και συνεργασιών και συμβάλλει στην άρτια εκπαίδευση του προσωπικού και στην αποτελεσματική και ευέλικτη διοίκηση.

¹¹ περ. Οικονομικός ταχυδρόμος, φ.41/1999

Επίσης το Franchising μπορεί να βοηθήσει και τις μικρές ελληνικές επιχειρήσεις που αντιμετωπίζουν αρκετά προβλήματα. Μερικά από τα προβλήματά τους αυτά είναι ότι δεν διαθέτουν μεγάλο δίκτυο πωλήσεων, ότι έχουν έλλειψη επαρκών ιδίων κεφαλαίων για μεγάλες επενδύσεις όπως τη χρηματοδότηση έργων εκσυγχρονισμού και επέκτασή τους, ότι έχουν έλλειψη τεχνογνωσίας για την αποτελεσματική βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών, ότι δεν μπορούν να πραγματοποιήσουν μεγάλες εξαγωγές, ότι δεν μπορούν να συγκεντρώσουν ξένα κεφάλαια από τη χρηματιστηριακή ή τραπεζική αγορά, ότι αντιμετωπίζουν αδυναμία προσφυγής στο τραπεζικό σύστημα αφού τα επιτόκια δανεισμού είναι εξαιρετικά υψηλά και υπάρχει ο κίνδυνος περαιτέρω ανόδου τους και τέλος ότι δυσκολεύονται να προχωρήσουν σε ομαλό εφοδιασμό από τις μεγάλες εγχώριες επιχειρήσεις ή από εισαγωγικές εταιρίες.¹² Το πρόβλημα του μικρού μεγέθους που παρουσιάζουν κάποιες επιχειρήσεις μπορεί να αντιμετωπιστεί με το θεσμό του Franchising που ελαχιστοποιεί τους επιχειρηματικούς κινδύνους απώλειας κεφαλαίων ενώ παράλληλα δημιουργεί το κατάλληλο έδαφος για δημιουργία αλυσίδων με τη συνένωση των δυνάμεων επιχειρηματιών που διαθέτουν μεγάλη αυτονομία δράσης. Έτσι, το Franchising συνδέει ανεξάρτητες μεταξύ τους επιχειρηματικές μονάδες οι οποίες, όμως, διαθέτουν προηγμένη τεχνογνωσία και προϊόντα ή υπηρεσίες υψηλής ποιότητας.

Πέρα, όμως, από την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα και την παροχή βοήθειας σε επιχειρήσεις με μικρό μέγεθος, ο θεσμός του Franchising μπορεί να αξιοποιηθεί και για την ταχύτατη επέκταση των ελληνικών επιχειρήσεων στις χώρες της Βαλκανικής και της Ανατολικής Ευρώπης, χωρίς να απαιτηθούν τεράστια κεφάλαια ή να αναληφθεί υψηλός επιχειρηματικός κίνδυνος. Αυτό συμβαίνει γιατί το Franchising αποτελεί το πιο αποτελεσματικό μοντέλο για την εξάλειψη κάποιων προβλημάτων που αντιμετωπίζουν οι ελληνικές επιχειρήσεις στη διεύθυνσή τους στις χώρες αυτές. Πιο συγκεκριμένα, αντιμετωπίζουν την έλλειψη ενός σταθερού νομικού πλαισίου για τη λειτουργία τους και τη φορολογία, αφού οι νόμοι χαρακτηρίζονται από την ασάφεια που οδηγεί σε παρερμηνείες και στην εμφάνιση απρόβλεπτων προβλημάτων στους ξένους επενδυτές. Εκτός, όμως, από τη νομική ασάφεια αντιμετωπίζουν και την πλήρη νομισματική και πιστωτική αστάθεια, παρά το γεγονός ότι έχουν ασκηθεί πολιτικές στήριξης των εθνικών νομισμάτων με πολύ θετικά αποτελέσματα, εντούτοις όμως υπάρχει πάντα ο φόβος για μια κατάρρευση και υποτίμηση των επενδυμένων κεφαλαίων. Επιπλέον, σημαντικό πρόβλημα που αντιμετωπίζουν είναι και η πραγματοποίηση επενδύσεων που μπορεί να γίνει μόνο με ίδια κεφάλαια αφού οι δανειοδοτήσεις επιβαρύνουν πάρα πολύ το κόστος. Επίσης το ιδιοκτησιακό καθεστώς για τα αξιοποιήσιμα βιομηχανικά ακίνητα και καταστήματα θεωρείται σαν τροχοπέδη από πολλούς επιχειρηματίες ενώ η συμμετοχή σε ιδιωτικοποιήσεις μεγάλων βαλκανικών βιομηχανιών εγκυμονεί σοβαρές δυσκολίες, επειδή χαρακτηρίζονται από τεχνολογική καθυστέρηση, από μεγάλα δανειακά χρέη και κυρίως από υπεράριθμο προσωπικό.¹³

Για την αντιμετώπιση των παραπάνω προβλημάτων, ειδικά για τις βαλκανικές χώρες, η καλύτερη λύση είναι η δημιουργία δικτύων πωλήσεων που θα ξεκινάει από μια βιομηχανία και θα επεκτείνεται σε μια αλυσίδα αντιπροσώπων που θα προωθούν στους καταναλωτές αποκλειστικά τα προϊόντα της μητρικής εταιρίας. Αυτό ακριβώς εκτελεί και ο θεσμός του Franchising όπου δημιουργεί «πυρήνες» σε διάφορες γεωγραφικές περιοχές με «πυλωτικά καταστήματα», διατηρώντας μ' αυτόν τον τρόπο αποκλειστικούς αντιπροσώπους στην περιοχή των Βαλκανίων, ενώ η μητρική εταιρία διαθέτει ένα

¹² εφ. Ναυτεμπορική, Ειδική Ετήσια Έκδοση, 1/1997

¹³ εφ. Ναυτεμπορική, Ειδική Ετήσια Έκδοση, 1/1997

δίκτυο πληροφοριών που δίνει τη δυνατότητα γνώσης ανά πάσα στιγμή για ότι ζητάει η αγορά της κάθε περιοχής με αποτέλεσμα τη χάραξη σωστής εμπορικής πολιτικής. Επιπλέον, με το Franchising επιβάλλεται πιο εύκολα μια κοινή πολιτική τιμών που εμπνέει μεγαλύτερη εμπιστοσύνη στους καταναλωτές, αυξάνοντας, έτσι, το αγοραστικό κοινό. Τέλος, με τη σωστή επιλογή των αντιπροσώπων και του προσωπικού των καταστημάτων, η ανάπτυξη του Franchising θα αποφέρει γρήγορα αυξανόμενα κέρδη και συνεχή διόγκωση των ιδίων κεφαλαίων, αφού η φύση των καταστημάτων που δουλεύουν με το σύστημα Franchising δεν επηρεάζονται εύκολα από τις οικονομικές υφέσεις.¹⁴

Το Franchising, επιπλέον, πέρα απ' όλα τα παραπάνω θετικά στοιχεία που προσφέρει στην επιχειρηματικότητα της Ελλάδας, αποτελεί ελκυστική επιλογή και για έναν ακόμη λόγο. Ότι βοηθάει στην ενίσχυση των σχέσεων μεταξύ μικρών επιχειρήσεων και τραπεζών, αφού οι τράπεζες - όπως έχει ξαναειπωθεί - αποτελούν βασική πηγή χρηματοδότησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και παρέχει με αυτόν τον τρόπο διέξοδο μέσα από τη «συνεπιχειρηματικότητα» και την ανάληψη χαμηλού επιχειρηματικού ρίσκου. Είναι σημαντικό, εδώ, να αναφέρουμε τον τρόπο χρηματοδότησης τριών μεγάλων τραπεζών της Ελλάδας, όπως είναι η Εμπορική, η Alpha Πίστεως και η Εθνική Τράπεζα.

Όσον αφορά την Εμπορική Τράπεζα έχει δραστηριοποιηθεί στη χρηματοδότηση επιχειρήσεων από την αρχή της εμφάνισης του θεσμού. Για να προβεί σε χρηματοδότηση εξετάζει την αίτηση για χορήγηση δανείου στο πλαίσιο ειδικών κριτηρίων που έχει θεσπίσει. Πιο συγκεκριμένα, τα κριτήρια αξιολόγησης για τον δικαιούχο είναι η φήμη, η φερεγγυότητά του, το προϊόν-υπηρεσίες που προσφέρει, το σύστημα που εφαρμόζει, η νομική κατοχύρωση της επωνυμίας, ο σχεδιασμός πωλήσεων και η μεθοδολογία επιλογής των δικαιούχων. Από την άλλη πλευρά, τα κριτήρια αξιολόγησης για τον δικαιούχο είναι η εμπειρία του, τα ίδια κεφάλαια, οι εγγυήσεις, ο τόπος εγκατάστασης, τα οποία τα συγκρίνει μ' αυτά των άλλων δικαιούχων. Η τράπεζα, επιπλέον, ελέγχει πάντα και τους όρους σύμβασης μεταξύ των δύο συμβαλλόμενων μερών. Η χρηματοδότηση της Εμπορικής Τράπεζας αφορά κυρίως τα κεφάλαια κίνησης και τα πάγια. Η δανειοδότηση των κεφαλαίων κίνησης είναι βραχυπρόθεσμη και τα επιτόκια διαφοροποιούνται ανάλογα με το νόμισμα και την πιστοληπτική ικανότητα της επιχείρησης. Αντίθετα, η δανειοδότηση των παγίων είναι μακροπρόθεσμη και αποπληρώνεται σε 2 έως 15 χρόνια, ενώ η τράπεζα έχει τη δυνατότητα να χρηματοδοτήσει μέχρι και το 100% της επένδυσης. Το επιτόκιο των παγίων είναι κυμαινόμενο, σταθερά επιτόκιο για μια περίοδο και μετά κυμαινόμενο και επιτόκιο σε συνάλλαγμα με βάση το *libor* του νομίσματος. Όσον αφορά τις αγορές εξοπλισμού, η χρηματοδότηση μπορεί να γίνει μέσω *Leasing*.

Συνεχίζοντας την ανάλυσή μας, η Alpha Τράπεζα Πίστεως δεν αντιμετωπίζει τη χρηματοδότηση επιχειρήσεων που αναπτύσσονται με τη μέθοδο Franchising βάσει εξειδικευμένου πλαισίου κριτηρίων. Αντίθετα, ισχύουν τα κριτήρια που εφαρμόζει στη χρηματοδότηση κάθε μορφής εμπορικών επιχειρήσεων. Στην Alpha Τράπεζα, κάθε αίτημα περνάει από τις διαδικασίες εγκρίσεως της τράπεζας, το τμήμα ανάλυσης και το τμήμα πιστωτικής πολιτικής που αξιολογεί την πιστοληπτική ικανότητα του δικαιούχου. Ο φάκελος που καταθέτει ο δικαιούχος ενισχύεται από τη βαρύτητα της επωνυμίας της επιχείρησης, ενώ στην περίπτωση μάλιστα που υπάρχει εγγυητική επιστολή του δικαιούχου προς την τράπεζα, θεωρείται επιπλέον σημαντική εγγύηση. Απαραίτητη είναι και η μελέτη βιωσιμότητας και σκοπιμότητας που θα συμπεριλάβει η

¹⁴ εφ. Ναυτεμπορική, Ειδική Ετήσια Έκδοση, 1/1997

επιχείρηση στο φάκελο. Όσον αφορά το ύψος του δανείου που μπορεί να χορηγηθεί είναι μέχρι 70% της επένδυσης και το επιτόκιο και η αποπληρωμή του δανείου εξαρτώνται από τα χρηματοδοτικά προϊόντα που προσφέρει η τράπεζα και θα επιλέξει τελικά ο δικαιολόγος ύστερα από συζήτηση με τον τραπεζίτη του.

Τέλος, η Εθνική τράπεζα χρηματοδοτεί το φορέα του συστήματος του Franchising βάσει της φερεγγυότητας του δικαιολόγου, εφόσον αξιολογήσει, αρχικά, το συγκεκριμένο σύστημα δικαιόχρησης και εξετάζει στη συνέχεια κάθε αίτηση στο πλαίσιο της επιχειρηματικής χρηματοδότησης. Τα κριτήρια αξιολόγησης του συστήματος είναι η φήμη και το κύρος του συστήματος, η ανταγωνιστικότητα και η εμπορευσιμότητα, η πρωτοτυπία των εφαρμοζομένων μεθόδων και της τεχνογνωσίας, η μεταβιβασιμότητα του συστήματος, η εξέλιξη πωλήσεων και κερδών του δικτύου τουλάχιστον κατά τα τρία τελευταία χρόνια, οι προοπτικές, η οργάνωση της επιχείρησης ώστε να μπορεί να ανταποκριθεί επαρκώς στις ανάγκες υποστήριξης του δικτύου και το περιεχόμενο της σύμβασης δικαιόχρησης. Τέλος, ο δικαιολόγος μπορεί να επιλέξει ανάμεσα στα χρηματοδοτικά προϊόντα που προσφέρει η Τράπεζα.¹⁵

Γενικά, παρατηρώντας όλα τα παραπάνω, θα λέγαμε ότι ο θεσμός του Franchising θα συμβάλλει αποφασιστικά στην επιχειρησιακή ανάπτυξη. Μπορεί, βέβαια, να είναι ένας θεσμός που προέρχεται από το εξωτερικό, ταιριάζει όμως απόλυτα με την πολιτιστική κουλτούρα των Ελλήνων, αφού στηρίζει και ικανοποιεί τα νέα καταναλωτικά πρότυπα που δημιουργούνται και συμβάλλει στην κατοχύρωση του ζωτικού χώρου των επιχειρήσεων και στην κατάκτηση των αγορών.

7. Προοπτικές εξέλιξης του θεσμού του Franchising

Ο θεσμός του Franchising, στην Ελλάδα, παρά την ανάπτυξή του βρίσκεται ακόμη σε αρχικό στάδιο. Έτσι, ενώ στην Αμερική σήμερα υπάρχουν πάνω από 750.000 καταστήματα Franchising που απασχολούν περισσότερους από εννέα εκατομμύρια εργαζόμενους και πραγματοποιούν κέρδος σχεδόν ένα τρις δολάρια, στην Ελλάδα σήμερα υπάρχουν πάνω από 400 αλυσίδες με συνολικό κέρδος που υπερβαίνει το ένα δις Ευρώ. Από αυτές τις αλυσίδες επιχειρήσεων ορισμένες αναπτύσσονται με μεγάλη ταχύτητα, σταθερότητα και επιτυχία, ενώ άλλες που αποκαλούνται και «ψευτο-Franchising», δεν διαθέτουν καθιερωμένο όνομα, σύστημα και στρατηγικό σχεδιασμό και συνεπώς είναι θέμα χρόνου να καταρρεύσουν, παρασύροντας εκείνους που θα επενδύσουν μαζί τους.¹⁶

Από τα παραπάνω, κατανοούμε πλήρως ότι το Franchising, στην Ελλάδα, θα αναπτύσσεται σταθερά, αφού διαθέτει σημαντικά πλεονεκτήματα και αποτελεί πρώτης τάξεως επιχειρηματική επιλογή. Έτσι, οι αλυσίδες καταστημάτων θα υιοθετούν όλο και περισσότερες νέες σύγχρονες μεθόδους, θα οργανώνονται σωστά, θα βελτιώνουν την υποδομή τους και θα επιδεικνύουν ιδιαίτερη προσοχή στην αναζήτηση των επιχειρηματιών-συνεταίρων τους, δηλαδή των δικαιολόγων. Αντίθετα, από την πλευρά τους, οι υποψήφιοι επενδυτές, δηλαδή οι δικαιολόγοι πάλι θα επιλέγουν πολύ προσεκτικά την αλυσίδα στην οποία θα επενδύσουν και με την οποία θα συνεργαστούν.¹⁷

¹⁵ περ. Οικονομικός ταχυδρόμος, φ. 41/1999

¹⁶ περ. Οικονομικός ταχυδρόμος, φ. 8/2003

¹⁷ περ. Οικονομικός ταχυδρόμος, φ. 8/2003

Θα ήταν σημαντικό εδώ να αναφέρουμε ότι στις δύο μεγάλες πόλεις της Ελλάδας, Αθήνα και Θεσσαλονίκη, το Franchising έχει καθιερωθεί και κανείς δεν αμφιβάλει για τις δυνατότητες και ευκαιρίες που προσφέρει. Στην περιφέρεια, όμως, ο επιχειρηματικός κόσμος εξακολουθεί να είναι πολύ επιφυλακτικός, γεγονός αρνητικό για την ανάπτυξη των τοπικών κοινωνιών και των καταναλωτών, αφού μ' αυτόν τον τρόπο έχουν λιγότερες επιλογές. Βέβαια, στην αντιμετώπιση αυτού του φαινομένου θα βοηθήσει η υιοθέτηση από το Υπουργείο Ανάπτυξης του κώδικα δεοντολογίας του Συνδέσμου Franchising της Ελλάδας που θα συμβάλλει καθοριστικά στη σωστή ανάπτυξη του θεσμού και του χώρου.

Στη συνέχεια, θα ήταν σημαντικό να καταγράψουμε τις εξελίξεις και τις προοπτικές του θεσμού του Franchising, αναλύοντας κάποιους κλάδους όπου δραστηριοποιείται και που παρουσιάζουν δυνατότητες επιτυχίας σε μια εποχή ύφεσης όπως η σημερινή. Αρχικά, θα αναφέρουμε τους κλάδους στους οποίους επικεντρώνονται τα νέα σημεία πώλησης του Franchising και που είναι οι εξής: Ο κλάδος της εκπαίδευσης, ο κλάδος της ένδυσης, ο κλάδος της εστίασης, ο κλάδος της λιανικής πώλησης, ο κλάδος του οικιακού εξοπλισμού, ο κλάδος των τροφίμων και των ποτών, ο κλάδος των υπηρεσιών και ο κλάδος της προσωπικής φροντίδας.

Πιο συγκεκριμένα, η εκπαίδευση, εξαιτίας του ειδικού αντικειμένου της, αναδεικνύεται ως ένας ευαίσθητος κλάδος. Τα τελευταία χρόνια όλο και μεγαλύτερος αριθμός εκπαιδευτηρίων λειτουργεί με τη μέθοδο του Franchising με αποτέλεσμα ο κλάδος αυτός να διατηρεί σταθερά το υψηλότερο ποσοστό προτίμησης των επενδυτών. Αυτό οφείλεται στο ότι ο τομέας των ξένων γλωσσών και της πληροφορικής έχουν διαμορφώσει επιχειρηματικές ευκαιρίες, στο ότι η ενασχόληση με το χώρο δίνει κοινωνικό κύρος στις τοπικές κοινωνίες και στο ότι η εκπαίδευση είναι ένα προϊόν ανελαστικό, δηλαδή επηρεάζεται σε μικρό βαθμό από τις αρνητικές οικονομικές συγκυρίες, αφού προβάλλει ως σταθερή αξία και προτεραιότητα της κοινωνίας. Έτσι, οι προϋποθέσεις για επιπλέον άνοδο του κλάδου είναι πολλές καθώς οι συνθήκες που διαμορφώνονται στην αγορά είναι ευνοϊκές. Οπότε κάποιες ιδιαιτερότητες, όπως ότι ο χώρος της εκπαίδευσης έχει πολυνομία, γραφειοκρατία και κρατικές παρεμβάσεις που αλλοιώνουν τους νόμους της αγοράς, δεν θα πρέπει να αποτελούν παράγοντα αναστολής για επιχειρηματική δράση, ούτε να εμποδίζει τον ανοιχτό ορίζοντα της οικονομίας στην εκπαίδευση. Όλα αυτά μας δείχνουν ότι υπάρχει μια θετική εκτίμηση για την προσφορά του θεσμού στην περαιτέρω ανάπτυξη και ενίσχυση της θέσης στην ευρύτερη αγορά της εκπαίδευσης.

Όσον αφορά για τον κλάδο της ένδυσης πρόκειται για μια ανεπτυγμένη αγορά. Η δομή της αγοράς αυτής έχει αλλάξει δραματικά, αυξανόμενη με μικρό ρυθμό, ενώ ταυτόχρονα οι αλυσίδες διευρύνουν το μερίδιό τους πιέζοντας τα μικρά ανώνυμα καταστήματα. Παράλληλα, ο καταναλωτής είναι ενημερωμένος και αναζητεί έξυπνες αγορές. Έτσι το έντονο ανταγωνιστικό περιβάλλον, οι ανακατατάξεις των δεδομένων και η διεύθυνση όλο και περισσότερων ξένων μεγάλων αλυσίδων θέτουν νέες βάσεις και διαμορφώνουν το νέο περιβάλλον του κλάδου, ενώ καθιστούν τις επιχειρηματικές δραστηριότητες του κλάδου ελκυστικές. Ως κυρίαρχα ποιοτικά χαρακτηριστικά, αναφέρονται, η φιλοσοφία που έχει η σχεδίαση του προϊόντος, η εξειδίκευση στο αντικείμενο, η ποιότητα κατασκευής, η διάρκεια ζωής του και η ευκολία χρήσης του. Οι ελληνικές επιχειρήσεις δείχνουν να μπορούν να επιβιώσουν μόνο αν λειτουργήσουν με τη νοοτροπία των ξένων επιχειρήσεων, πράγμα που απαιτεί ανθρώπινο δυναμικό και επενδύσεις. Βέβαια, κάτι τέτοιο είναι εφικτό αφού υπάρχει δραστηριοποίηση στο συγκεκριμένο χώρο με αποτέλεσμα η επένδυση που απαιτείται να είναι χαμηλή, το κόστος των εμπορευμάτων μικρό και οι παραγγελίες συνεχείς σε όλη τη διάρκεια κάθε

εποχής. Έτσι, ο βασικός στόχος των δικτύων είναι η όσο το δυνατόν μεγαλύτερη διείσδυση στην αγορά και η απόκτηση ικανότερου μεριδίου, Σ' αυτό, το Franchising αποτελεί μια ευνοϊκή περίπτωση για να πετύχουν το επιθυμητό αποτέλεσμα της βιωσιμότητας, της διάρκειας και της κερδοφορίας.

Έπειτα, ο κλάδος της εστίασης καλύπτει μια από τις βασικές ανάγκες του ανθρώπου, με αποτέλεσμα η ζήτηση να είναι σταθερή και διαρκής. Το γεγονός αυτό σε συνδυασμό με το σύγχρονο τρόπο ζωής, ο οποίος επιβάλλει γρήγορους ρυθμούς, κάνει αυτόν τον κλάδο αρκετά σημαντικό για επένδυση, ενώ η συνολική ανάπτυξή του προσδιορίζουν ευνοϊκές προοπτικές και τάσεις ανάπτυξης. Βέβαια καθοριστικοί παράγοντες για την περαιτέρω ανάπτυξη του κλάδου είναι η σημασία και η φροντίδα που δίνει η κάθε εταιρία στην αναζήτηση, στην εκπαίδευση και στην αυστηρή επιλογή των επιχειρηματιών, που σημαίνει ότι η γνώση της αγοράς, η προσωπική ενασχόληση και η συνεργασία πρέπει να χαρακτηρίζουν έναν υποψήφιο επενδυτή. Ο κλάδος όμως αυτός παρουσιάζει και ιδιαιτερότητες που εντοπίζονται κυρίως στην ασφάλεια των προϊόντων και πρώτων υλών, στα υψηλά ενοίκια των ακινήτων και στο θεσμικό πλαίσιο που χαρακτηρίζεται αυστηρό. Παρόλα αυτά όμως υπάρχουν θετικά μηνύματα για την προοπτική του, αφού αυτό που χρειάζεται είναι μια σωστή διαχείριση και ανάλυση των δεδομένων, παρακολούθηση των τάσεων της αγοράς, διασπορά της τεχνογνωσίας και μια σωστή επιλογή τοποθέτησης της επένδυσης των υποψήφιων επιχειρηματιών του χώρου.

Όσον αφορά, τον κλάδο της λιανικής πώλησης, διανύοντας ένα μεγάλο διάστημα ανοδικής πορείας και έντασης ανάπτυξης πέρασε σε μια φάση τελμάτωσης και σήμερα βρίσκεται σε μια εποχή που σηματοδοτεί συνεχείς και γρήγορες ανακατατάξεις, αφού οι νέες τάσεις και η διαμόρφωση της ενιαίας ευρωπαϊκής αγοράς επιβάλλουν πιο ορθολογιστική προσέγγιση του χώρου. Είναι σημαντικό να αναφέρουμε ότι μια από τις πιο αναπτυσσόμενες δραστηριότητες στη λιανική είναι ο φωτογραφικός τομέας, που είναι ανοιχτός χώρος για νέους επενδυτές και το κόστος των εγκαταστάσεων δεν είναι υψηλό. Η δυσκολία, όμως, εμφανίζεται στην εξεύρεση ανθρώπινου δυναμικού με την κατάλληλη υποδομή ώστε να αντεπεξέλθει σε τυχόν εξειδικευμένες απαιτήσεις. Βέβαια, το Franchising και στην περίπτωση της λιανικής αποδεικνύεται ενεργός δύναμη, η οποία δίνει ώθηση να αντιμετωπιστεί με επιτυχία η κρίση της αγοράς. Έτσι, το Franchising δίνει την ευκαιρία να αντιμετωπιστεί θετικά η πρόκληση της νέας εποχής μέσα από υγιείς συνεργασίες και μέσα από την ένταξη σε δοκιμασμένα και ισχυρά δίκτυα, κάτι που θα αποφέρει αποδοτικά αποτελέσματα.

Στη συνέχεια, ο οικιακός εξοπλισμός είναι ένας τομέας που παρουσιάζει ιδιαίτερο ενδιαφέρον, παρά τα ενδεχόμενα προβλήματα που ανακύπτουν και που προσδιορίζονται κυρίως στο κομμάτι της λιανικής πώλησης, που προαναφέραμε. Χαρακτηριστικά, θα λέγαμε ότι η είσοδος ξένων σχημάτων προκαλεί φόβο λόγω της έντασης του ανταγωνισμού αλλά και το ενδιαφέρον των ελληνικών επιχειρήσεων ώστε να λάβουν όλα τα απαραίτητα μέτρα και να κάνουν τις απαιτούμενες ενέργειες ώστε να προλάβουν τις εξελίξεις. Όμως, οι μικρές επιχειρήσεις του κλάδου θα δεχτούν μεγάλη πίεση την οποία θα είναι δύσκολο να αντιμετωπίσουν. Επιπλέον, ένα άλλο πρόβλημα που αναπτύσσεται είναι η έλλειψη προσφοράς εξειδικευμένου προσωπικού. Από την άλλη πλευρά, ο υποψήφιος επενδυτής θα πρέπει να έχει αντίληψη της αγοράς και να παρέχει την προσωπική του ενασχόληση, τη συμμετοχή και τη δημιουργικότητα. Σε όλα αυτά έρχεται να βοηθήσει το σύστημα Franchising που παρέχει ευνοϊκούς όρους για κάποιον νέο επενδυτή και ενδυναμώνει την περαιτέρω ανάπτυξη του κλάδου με μια πετυχημένη εμπορική συνταγή, δηλαδή ένα καλό προϊόν και με μια καλή πρόωθηση που θα προσφέρει μια καλή εικόνα και φυσικά καλές τιμές και ευνοϊκούς οικονομικούς όρους

συναλλαγής. Οπότε με αυτήν την ενέργεια ο κλάδος αυτός θα αποκομίσει σίγουρα κέρδη.

Έπειτα, ο κλάδος των τροφίμων και των ποτών αποτελεί μια σταθερή και διαχρονική αξία που ενισχύεται από τον σύγχρονο τρόπο ζωής και τις αλλαγές στις διατροφικές συνήθειες των καταναλωτών που έχει επιβάλλει. Οι αλλαγές αυτές σε συνδυασμό με την είσοδο ξένων αλυσίδων στην αγορά, θα πρέπει να αποτελέσουν εφελκυστικό για την περαιτέρω βελτίωση των ελληνικών επιχειρήσεων με κύριο μέλημα τη βελτίωση της οργάνωσης τους, τη διαρκή βελτίωση της ποιότητας και των τιμών των προϊόντων, την κερδοφορία καθώς και τη διάρκεια στην πιστότητα και την συνέπεια που πρέπει να παρέχει στην αγορά. Όλες αυτές οι εξελίξεις θα λειτουργήσουν θετικά προς τον καταναλωτή αφού ο ανταγωνισμός θα βελτιώσει το επίπεδο ποιότητας των προϊόντων και των υπηρεσιών και τις συνθήκες υγιεινής. Όσον αφορά την κρίση, ο κλάδος αυτός βάλλεται τελευταίος και συγκριτικά λιγότερα αφού τα προϊόντα του είναι πρώτης ανάγκης για τον καταναλωτή. Επιπλέον, η ανάπτυξη αυτού του κλάδου με τη μέθοδο του Franchising είναι αναγκαία, αφού απαιτεί μικρότερα αρχικά κεφάλαια είτε γιατί υπάρχει η δυνατότητα μεγαλύτερης γεωγραφικής εξάπλωσης είτε γιατί τα λειτουργικά κόστη είναι μικρότερα με αποτέλεσμα κάτι τέτοιο να δίνει και τις μεγαλύτερες πιθανότητες επιτυχίας στον υποψήφιο επενδυτή.

Συνεχίζοντας, όσον αφορά τον κλάδο υπηρεσιών, αυτός παρουσιάζει ποικιλία στους επιμέρους τομείς του ενώ τα αντικείμενα των προσφερόμενων υπηρεσιών χρήζουν διαρκούς ζήτησης, εξασφαλίζοντας έναν ικανό αριθμό πελατείας και μια σειρά πλεονεκτημάτων για τον υποψήφιο επιχειρηματία. Βέβαια, η μόνη σταθερή αξία για τις επιχειρήσεις και την επιβίωση τους είναι η συνεχής αλλαγή και προσαρμογή. Θα ήταν σημαντικό επίσης να πούμε ότι η αγορά στην Ελλάδα βρίσκεται ακόμη σε νηπιακό επίπεδο και επομένως έχει μπροστά της μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης για τους επιχειρηματίες που θα επιλέξουν να ασχοληθούν με το χώρο. Έτσι, βοήθεια στην ανάπτυξη του κλάδου θα δώσει ο θεσμός του Franchising που θα μειώσει τον κίνδυνο της επιχείρησης και θα αυξήσει τις πωλήσεις και τα κέρδη του, με αποτέλεσμα να βελτιωθούν με αυτόν τον τρόπο τα οικονομικά αποτελέσματα και να αντιμετωπιστεί ο ανταγωνισμός. Στην ανάπτυξη, όμως, αυτού του θεσμού και κατά συνέπεια του κλάδου των υπηρεσιών θα βοηθήσουν οι εταιρίες που δραστηριοποιούνται μακροχρόνια και οργανωμένα.

Τέλος, ο κλάδος της προσωπικής φροντίδας αποτελεί πρόκληση για τον υποψήφιο επενδυτή, αφού πρόκειται για έναν κλάδο με διαφορετικότητα αντικειμένων και ποικιλία στις παρεχόμενες υπηρεσίες. Κάτω από αυτές τις συνθήκες μια ανάπτυξη του κλάδου θα ήταν εύκολη λόγω της ανόδου του βιοτικού επιπέδου, της ανάγκης για βελτίωση της σωματικής και ψυχικής υγείας, της ζήτησης ψυχαγωγίας και της υιοθέτησης νέων κοινωνικών προτύπων. Όμως ο ανταγωνισμός είναι αυξημένος και εξοντωτικός γεγονός που θα κάνει τις επιχειρήσεις να ενισχύσουν την ποιότητά τους και την ποικιλία προϊόντων και υπηρεσιών και να επιβάλλουν προσιτές τιμές στο τελικό προϊόν. Για την επιτυχία αυτού του σκοπού σημαντική θα είναι η συμβολή της μεθόδου του Franchising που οδηγεί σε καλύτερες αποδόσεις βελτιώνοντας τα οικονομικά μεγέθη των εταιριών και τη συνολική εικόνα του κλάδου. Επίσης, μπορεί να προσδώσει ανταγωνιστικότητα, ευελιξία και να διευκολύνει την αντιμετώπιση δύσκολων οικονομικών συγκυριών.

Γενικά, από την παραπάνω ανάλυση του Franchising κατανοούμε πλήρως πόσο επικερδής είναι η εφαρμογή του και τι αναμένουμε μελλοντικά. Επιπλέον, διαπιστώνουμε τη λειτουργική του εφαρμογή στο χώρο του εμπορίου, καθώς και την εφαρμογή του τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα, από επιχειρήσεις που έχουν να δείξουν επιτυχημένα αποτελέσματα. Έτσι, θα λέγαμε ότι το Franchising αποτελεί μια μορφή

επιχειρηματικής συνεργασίας που έχει πλεονεκτήματα για τις δύο συμβαλλόμενες πλευρές , τον δικαιопάροχο και τον δικαιοδόχο, κάτι το οποίο καθιστά αναγκαία και απαραίτητη την ανάπτυξή του και τη συνεχή εξέλιξή του¹⁸.

[Στο Παράρτημα παρουσιάζονται οι γραφικές απεικονίσεις των κλάδων του Franchising (που αναφέραμε παραπάνω)]

¹⁸ περ. Franchise, Ετήσιος Οδηγός 2003, σελ.90

П А Р А Р Т Н М А

Το παρακάτω ερωτηματολόγιο¹⁹ αξιολογεί το χαρακτήρα του Franchisee.

1. Έχω την ικανότητα και τη επιθυμία να αναλάβω ευθύνες;
Ναι
Όχι
Δεν είμαι σίγουρος
2. Είμαι διατεθειμένος να θυσιάσω σταθερό εισόδημα για περισσότερη επαγγελματική ελευθερία;
Ναι
Όχι
Δεν είμαι σίγουρος
3. Γνωρίζω με ποιον κλάδο θέλω να ασχοληθώ και ότι η συγκεκριμένη απασχόληση θα με ικανοποιεί;
Ναι
Όχι
Δεν είμαι σίγουρος
4. Μπορώ να δέχομαι διαταγές από άλλους χωρίς να νευριάζω;
Ναι
Όχι
Δεν είμαι σίγουρος
5. Προτιμώ να ακολουθώ καθορισμένους κανόνες και να μην αναλαμβάνω ρίσκα;
Ναι
Όχι
Δεν είμαι σίγουρος
6. Μου αρέσει η οργάνωση; Είμαι οργανωτικός τύπος;
Ναι
Όχι
Δεν είμαι σίγουρος
7. Βάζω μακροχρόνιους στόχους στη ζωή μου και δουλεύω σκληρά για να τους πραγματοποιήσω;
Ναι
Όχι
Δεν είμαι σίγουρος
8. Έχω επαγγελματική εμπειρία, η οποία θα με βοηθήσει στη λειτουργία ενός Franchised καταστήματος;
Ναι
Όχι
Δεν είμαι σίγουρος
9. Μου αρέσει να δουλεύω με άλλους ανθρώπους;
Ναι
Όχι
Δεν είμαι σίγουρος
10. Είμαι ικανός να διαχειρίζομαι πολλά χρήματα;
Ναι
Όχι
Δεν είμαι σίγουρος
11. Έχω την οικονομική δυνατότητα να ξεκινήσω μια επιχείρηση;

¹⁹ περ. Franchise, Ετήσιος Οδηγός 2003, σελ. 37

- Ναι
Όχι
Δεν είμαι σίγουρος
12. Η οικογένειά μου είναι έτοιμη να μου συμπαρασταθεί και να κάνει τις απαραίτητες θυσίες;
Ναι
Όχι
Δεν είμαι σίγουρος
13. Είμαι έτοιμος να θυσιάσω χρόνο και χρήμα προκειμένου να επιτύχω επαγγελματικά;
Ναι
Όχι
Δεν είμαι σίγουρος
14. Αντιμετωπίζω καλά το στρες και τις καταστάσεις που προκαλούν πίεση;
Ναι
Όχι
Δεν είμαι σίγουρος
15. Έχω καλή υγεία;
Ναι
Όχι
Δεν είμαι σίγουρος
16. Μου αρέσει να συναναστρέφομαι με άλλους ανθρώπους και δεν είμαι καθόλου ντροπαλός;
Ναι
Όχι
Δεν είμαι σίγουρος
17. Είμαι διατεθειμένος να δουλεύω μακρά ωράρια για πολύ καιρό;
Ναι
Όχι
Δεν είμαι σίγουρος
18. Παίρνω εύκολα και γρήγορα αποφάσεις σε δύσκολες στιγμές; Οι αποφάσεις είναι ώριμες και όχι αποτέλεσμα πανικού;
Ναι
Όχι
Δεν είμαι σίγουρος
19. Μπορώ να είμαι αυστηρός με τους ανθρώπους αν αυτό χρειαστεί;
Ναι
Όχι
Δεν είμαι σίγουρος
20. Είμαι δεκτικός στη κριτική και ανοικτός στις συμβουλές άλλων ανθρώπων;
Ναι
Όχι
Δεν είμαι σίγουρος
21. Έχω συνειδητοποιήσει ότι οι περισσότερες νέες επιχειρήσεις, ακόμα και αυτές που αναπτύσσονται με franchising, δεν έχουν κέρδος τουλάχιστον τον πρώτο χρόνο λειτουργίας;
Ναι
Όχι
Δεν είμαι σίγουρος

Το παρακάτω ερωτηματολόγιο²⁰ αφορά μια λεπτομερή έρευνα αγοράς, για την επιλογή του σημείου πώλησης, λαμβάνοντας υπόψη όλα τα δεδομένα.

Αν καλύπτονται με θετική απόκριση οι περισσότερες από τις ερωτήσεις, τότε οι προδιαγραφές του σημείου που έχει επιλεγθεί είναι ευνοϊκές για μια επιτυχημένη δράση.

1. Αν δεν γνωρίζετε προσωπικά την περιοχή και την τοπική αγορά που σας έχουν προτείνει για τη δημιουργία του καταστήματός σας, υπάρχουν πρόσφατα στατιστικά στοιχεία (δημογραφικά, οικονομικά κ.α.) για τη συγκεκριμένη περιοχή;
2. Το κατάστημα βρίσκεται σε σχετικά εύκολα προσβάσιμη περιοχή;
3. Επιτρέπεται η σήμανση μπροστά από το κατάστημα, σε σημείο ορατό από το δρόμο;
4. Υπάρχει ορατότητα από μακριά;
5. Η περιοχή αποτελεί εμπορικό σημείο;
6. Η περιοχή θα συνεχίσει να αποτελεί εμπορικό σημείο;
7. Η υπόλοιποι καταστηματάρχες είναι ευχαριστημένοι από τις πωλήσεις και από την απόδοση του καταστήματος;
8. Η διέλευση των περαστικών είναι σταθερή και αυξημένη;
9. Η ροή των οχημάτων είναι σταθερή και αυξημένη;
10. Υπάρχει δυνατότητα Parking;
11. Συμπίπτει το ωράριο λειτουργίας του καταστήματος με τις ώρες κυκλοφορίας πεζών και οδηγών;
12. Το κατάστημα βρίσκεται κοντά σε στάση μέσων μαζικής μεταφοράς;
13. Τα προϊόντα (υπηρεσίες) του καταστήματος που θα ανοίξετε, «λείπουν» από την τοπική αγορά;
14. Υπάρχουν καταστήματα μεγάλων αλυσίδων, με διαφορετικό αντικείμενο κοντά στο υπό εξέταση σημείο;
15. Αν ναι, διέρχονται πεζοί ή / και οδηγοί μπροστά από το κατάστημά σας, προκειμένου να φτάσουν στο κατάστημα της επώνυμης αλυσίδας;
16. Θα παραμείνει το κατάστημα τις επώνυμης αλυσίδας για τουλάχιστο 8 μήνες στο ίδιο σημείο;
17. Ο «αέρας» που απαιτεί ο ιδιοκτήτης είναι ανάλογος της θέσης του καταστήματος;
18. Το ενοίκιο που απαιτεί ο ιδιοκτήτης είναι ανάλογο της θέσης του καταστήματος;
19. Πληρώνουν οι υπόλοιποι ενοικιαστές της περιοχής ανάλογα ενοίκια με αυτό που απαιτεί ο ιδιοκτήτης του σημείου που σας ενδιαφέρει;
20. Είναι λογικές οι ετήσιες αυξήσεις που απαιτεί ο ιδιοκτήτης του ακινήτου;

²⁰ περ. Franchise, Ετήσιος Οδηγός 2003, σελ. 79

Οι παρακάτω γραφικές απεικονίσεις²¹ καταγράφουν τις δυνατότητες επιτυχίων κάποιων σημαντικών κλάδων.

ΔΕΙΓΜΑ 410 ΔΙΚΤΥΑ: ΑΡΙΘΜΟΣ ΣΗΜΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΗΣ					
	ΕΤΑΙΡΙΚΑ	FRANCHISING	SHOP IN A SHOP	CORNERS	ΣΥΝΟΛΑ
1999	1724	2331	150	38	4243
2000	2155	3679	158	95	6087
2001	2605	4412	262	123	7402
2002	27640	4961	358	122	8205

ΝΕΑ ΕΤΑΙΡΙΚΑ ΣΗΜΕΙΑ ΠΩΛΗΣΗΣ ΑΝΑ ΕΤΟΣ			
	2000	2001	2002
ΕΝΔΥΣΗ	115	65	52
ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ	129	-36	8
ΤΡΟΦΙΜΑ-ΠΟΤΑ	62	29	31
ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ	-5	-4	5
ΟΙΚΙΑΚΟΣ	14	31	1
ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	124	264	-44
ΛΙΑΝΙΚΗ	-41	61	75
ΕΣΤΙΑΣΗ	33	40	1
ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ			
	431	450	159

ΝΕΑ ΣΗΜΕΙΑ ΠΩΛΗΣΗΣ FRANCHISING ΑΝΑ ΕΤΟΣ			
	2000	2001	2002
ΕΝΔΥΣΗ	142	78	68
ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ	217	195	239
ΤΡΟΦΙΜΑ-ΠΟΤΑ	102	93	-15
ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ	172	16	46
ΟΙΚΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	104	27	64
ΛΙΑΝΙΚΗ	349	184	106
ΕΣΤΙΑΣΗ	179	84	53
ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ	83	56	-12
	1348	733	549

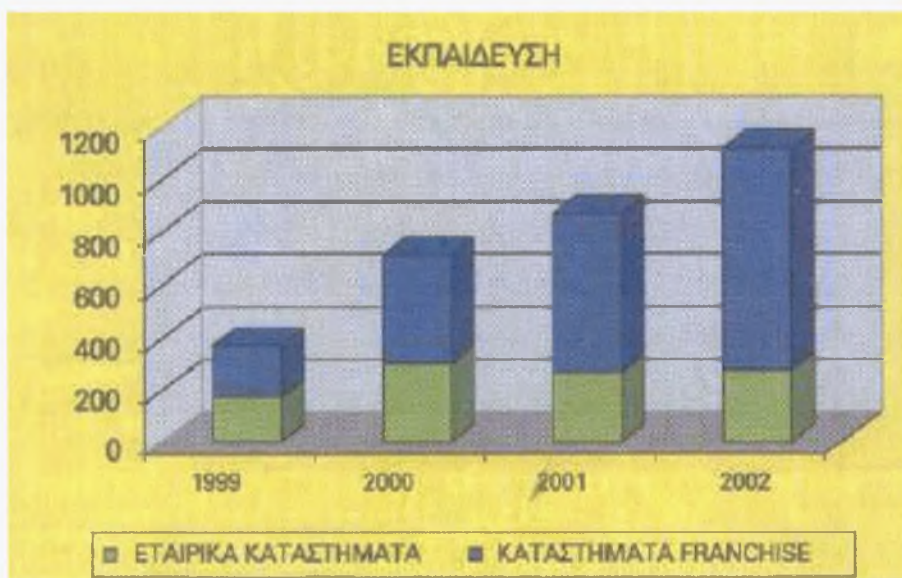


²¹ περ. Franchise, Ετήσιος Οδηγός 2003, σελ. 90

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ: ΑΡΙΘΜΟΣ ΔΙΚΤΥΩΝ 47 ΜΕΓΕΘΟΣ ΚΑΙ ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΔΙΚΤΥΩΝ				
	ΕΤΑΙΡΙΚΑ	FRANCHISING	SHOP IN A SHOP	ΣΥΝΟΛΑ
1999	172	198	86	456
2000	301	415	48	764
2001	265	610	124	999
2002	273	849	152	1274

ΣΥΝΘΕΣΗ ΝΕΩΝ ΣΗΜΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΗΣ				
	ΕΤΑΙΡΙΚΑ	FRANCHISING	SHOP IN A SHOP	ΣΥΝΟΛΑ
2000	129	217	-38	308
2001	-36	195	76	235
2002	8	239	28	275

ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΚΑΤΑΝΟΜΗ				
	1999	2000	2001	2002
ΕΤΑΙΡΙΚΑ	36%	39%	27%	21%
FRANCHISING	43%	54%	61%	67%
SHOP IN A SHOP	19%	6%	12%	12%
ΣΥΝΟΛΑ	100%	100%	100%	100%



**ΕΝΔΥΣΗ: ΔΕΙΓΜΑ 97 ΔΙΚΤΥΑ
ΜΕΓΕΘΟΣ ΚΑΙ ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΔΙΚΤΥΩΝ**

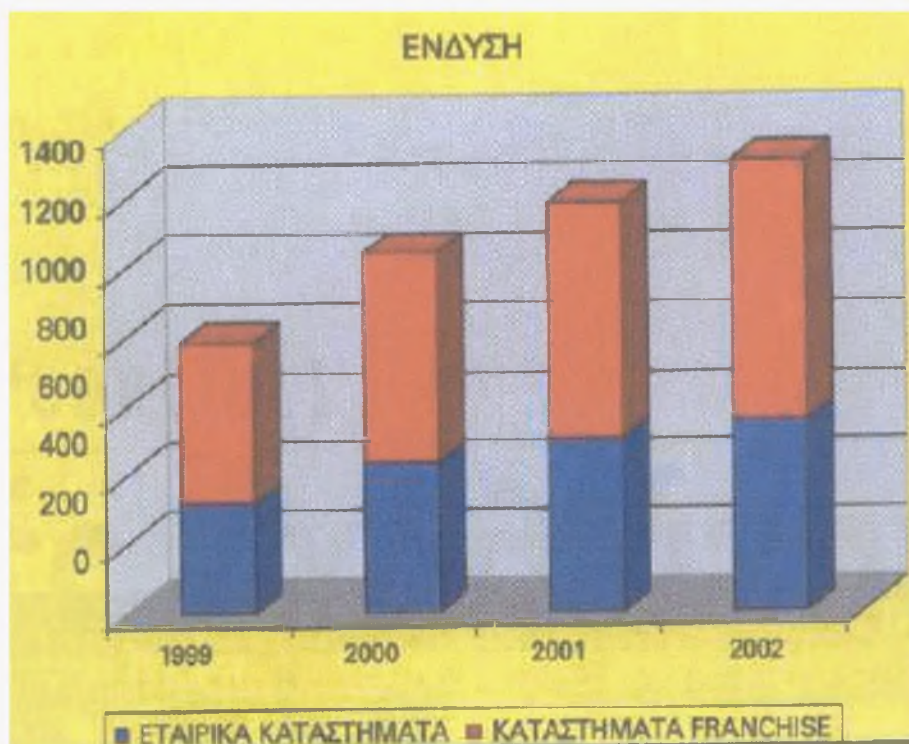
	ΕΤΑΙΡΙΚΑ	FRANCHISING	SHOP IN A SHOP	CORNERS	ΣΥΝΟΛΑ
1999	320	470	46	38	874
2000	435	612	81	95	1223
2001	500	690	113	122	1425
2002	552	758	138	117	1565

ΣΥΝΘΕΣΗ ΝΕΩΝ ΣΗΜΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΗΣ

ΝΕΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ	ΕΤΑΙΡΙΚΑ	FRANCHISING	SHOP IN A SHOP	CORNER	ΣΥΝΟΛΑ
2000	115	142	35	57	349
2001	65	78	32	27	202
2002	52	68	25	-5	140

ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΚΑΤΑΝΟΜΗ

	1999	2000	2001	2002
ΕΤΑΙΡΙΚΑ	37%	36%	35%	35%
FRANCHISING	54%	50%	48%	49%
SHOP IN A SHOP	5%	7%	8%	9%
CORNER	4%	8%	9%	8%
ΣΥΝΟΛΑ	100%	100%	100%	100%



**ΕΣΤΙΑΣΗ: ΑΡΙΘΜΟΣ ΔΙΚΤΥΩΝ 55
ΜΕΓΕΘΟΣ ΚΑΙ ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΔΙΚΤΥΩΝ**

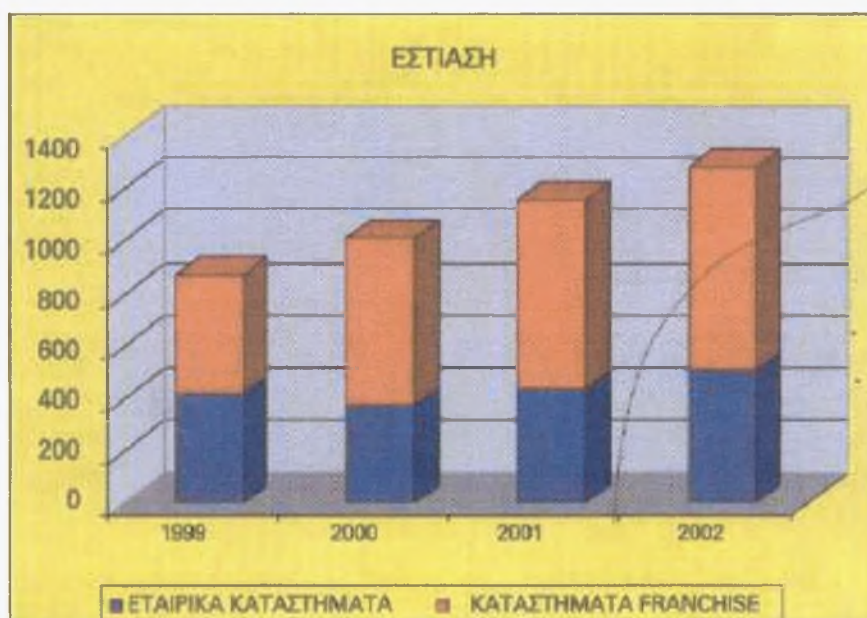
	ΕΤΑΙΡΙΚΑ	FRANCHISING	SHOP IN A SHOP	CORNERS	ΣΥΝΟΛΑ
1999	417	457	0	0	874
2000	476	636	6	0	1018
2001	437	720	11	0	1168
2002	512	773	11	0	1296

ΣΥΝΘΕΣΗ ΝΕΩΝ ΣΗΜΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΗΣ

ΝΕΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ	ΕΤΑΙΡΙΚΑ	FRANCHISING	SHOP IN A SHOP	CORNER	ΣΥΝΟΛΑ
2000	-41	179	6	0	144
2001	61	84	5	0	150
2002	75	53	0	0	128

ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΚΑΤΑΝΟΜΗ

	1999	2000	2001	2002
ΕΤΑΙΡΙΚΑ	48%	37%	37%	40%
FRANCHISING	52%	62%	62%	60%
SHOP IN A SHOP	0%	1%	1%	1%
CORNER	0%	0%	0%	0%
ΣΥΝΟΛΑ	100%	100%	100%	100%



**ΛΙΑΝΙΚΗ: ΑΡΙΘΜΟΣ ΔΙΚΤΥΩΝ 72
ΜΕΓΕΘΟΣ ΚΑΙ ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΔΙΚΤΥΩΝ**

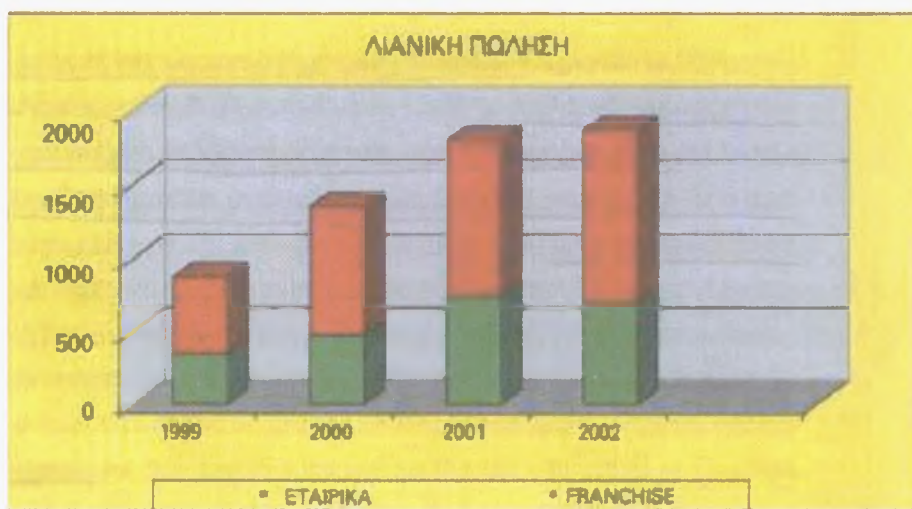
	ΕΤΑΙΡΙΚΑ	FRANCHISING	SHOP IN A SHOP	CORNERS	ΣΥΝΟΛΑ
1999	348	534	4	0	886
2000	472	883	7	0	1362
2001	736	1067	8	0	1811
2002	692	1173	6	3	1872

ΣΥΝΘΕΣΗ ΝΕΩΝ ΣΗΜΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΗΣ

ΝΕΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ	ΕΤΑΙΡΙΚΑ	FRANCHISING	SHOP IN A SHOP	CORNER	ΣΥΝΟΛΑ
2000	124	349	3	0	476
2001	264	184	1	0	449
2002	-44	106	-2	3	63

ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΚΑΤΑΝΟΜΗ

	1999	2000	2001	2002
ΕΤΑΙΡΙΚΑ	39%	35%	41%	37%
FRANCHISING	60%	65%	59%	63%
SHOP IN A SHOP	0%	1%	0%	0%
CORNER	0%	0%	0%	0%
ΣΥΝΟΛΑ	100%	100%	100%	100%



**ΟΙΚΙΑΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ: ΑΡΙΘΜΟΣ ΔΙΚΤΥΩΝ 45
ΜΕΓΕΘΟΣ ΚΑΙ ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΔΙΚΤΥΩΝ**

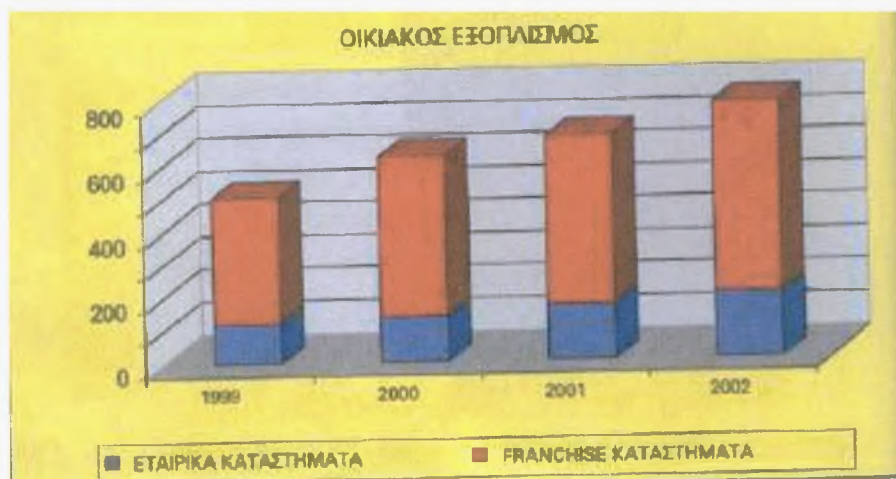
	ΕΤΑΙΡΙΚΑ	FRANCHISING	SHOP IN A SHOP	CORNERS	ΣΥΝΟΛΑ
1999	121	385	13	0	521
2000	135	489	14	0	640
2001	166	516	5	1	688
2002	197	580	10	2	789

ΣΥΝΘΕΣΗ ΝΕΩΝ ΣΗΜΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΗΣ

ΝΕΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ	ΕΤΑΙΡΙΚΑ	FRANCHISING	SHOP IN A SHOP	CORNER	ΣΥΝΟΛΑ
2000	14	104	1	0	119
2001	31	27	-9	1	48
2002	31	64	5	1	101

ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΚΑΤΑΝΟΜΗ

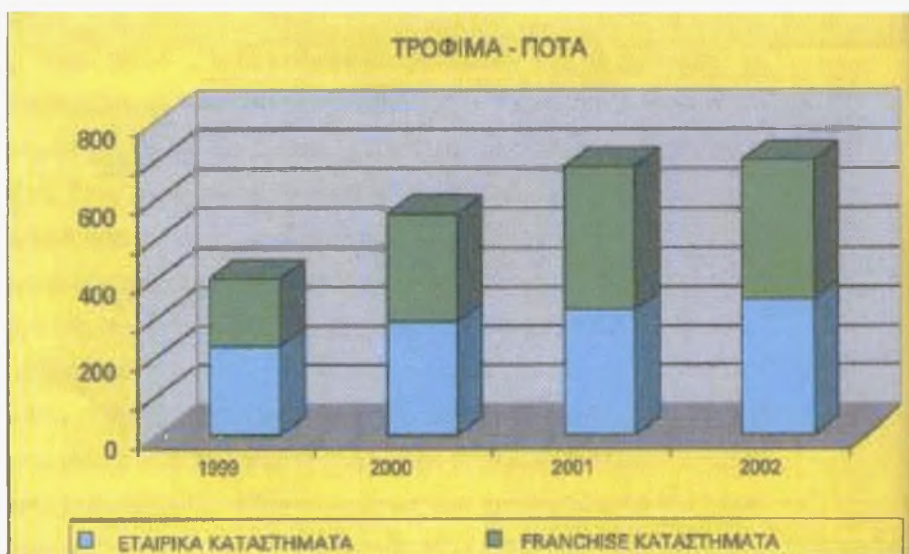
	1999	2000	2001	2002
ΕΤΑΙΡΙΚΑ	23%	21%	24%	25%
FRANCHISING	74%	76%	75%	74%
SHOP IN A SHOP	2%	2%	1%	1%
CORNER	0%	0%	0%	0%
ΣΥΝΟΛΑ	100%	100%	100%	100%



ΤΡΟΦΙΜΑ-ΠΟΤΑ: ΑΡΙΘΜΟΣ ΔΙΚΤΥΩΝ 30 ΜΕΓΕΘΟΣ ΚΑΙ ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΔΙΚΤΥΩΝ			
	ΕΤΑΙΡΙΚΑ	FRANCHISING	ΣΥΝΟΛΑ
1999	230	172	403
2000	292	274	566
2001	321	367	682
2002	352	352	704

ΣΥΝΘΕΣΗ ΝΕΩΝ ΣΗΜΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΗΣ			
ΝΕΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ	ΕΤΑΙΡΙΚΑ	FRANCHISING	ΣΥΝΟΛΑ
2000	62	102	163
2001	29	93	116
2002	31	-15	22

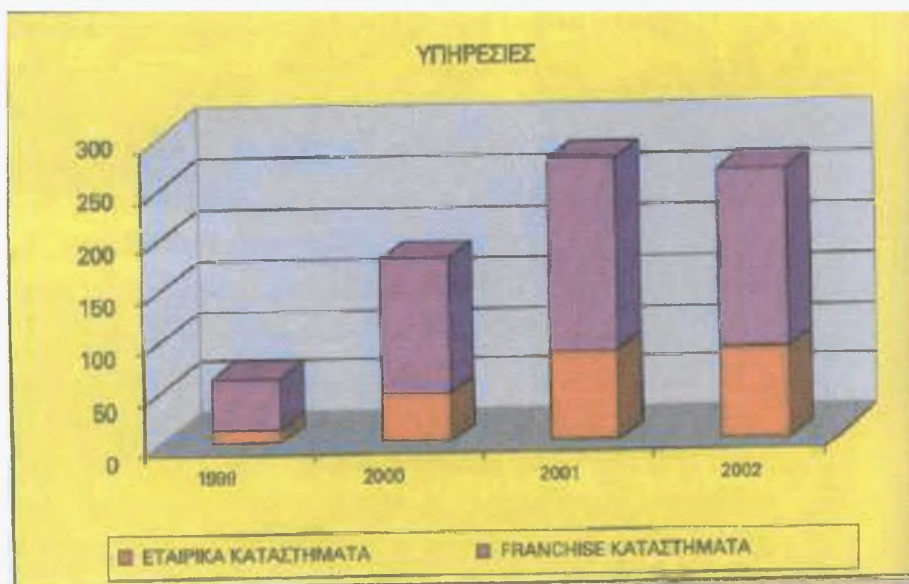
ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΚΑΤΑΝΟΜΗ				
	1999	2000	2001	2002
ΕΤΑΙΡΙΚΑ	57%	52%	47%	50%
FRANCHISING	43%	48%	54%	50%
ΣΥΝΟΛΑ	100%	100%	101%	100%



ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ: ΑΡΙΘΜΟΣ ΔΙΚΤΥΩΝ 27 ΜΕΓΕΘΟΣ ΚΑΙ ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΔΙΚΤΥΩΝ				
	ΕΤΑΙΡΙΚΑ	FRANCHISING	SHOP IN A SHOP	ΣΥΝΟΛΑ
1999	13	50	0	63
2000	46	133	2	181
2001	186	189	0	266
2002	87	177	0	264

ΣΥΝΘΕΣΗ ΝΕΩΝ ΣΗΜΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΗΣ				
ΝΕΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ	ΕΤΑΙΡΙΚΑ	FRANCHISING	SHOP IN A SHOP	ΣΥΝΟΛΑ
2000	33	83	2	118
2001	40	56	-2	85
2002	1	-12	0	-2

ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΚΑΤΑΝΟΜΗ				
	1999	2000	2001	2002
ΕΤΑΙΡΙΚΑ	21%	25%	32%	33%
FRANCHISING	79%	73%	71%	67%
SHOP IN A SHOP	0%	1%	103%	0%
ΣΥΝΟΛΑ	100%	100%		100%



**ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ: ΑΡΙΘΜΟΣ ΔΙΚΤΥΩΝ 37
ΜΕΓΕΘΟΣ ΚΑΙ ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΔΙΚΤΥΩΝ**

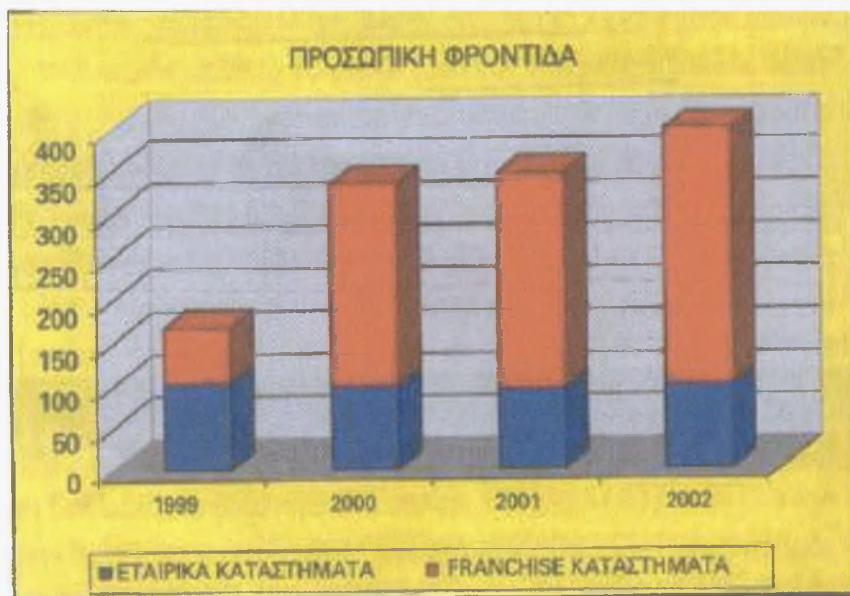
	ΕΤΑΙΡΙΚΑ	FRANCHISING	SHOP IN A SHOP	ΣΥΝΟΛΑ
1999	102	65	0	167
2000	97	237	0	334
2001	93	253	0	350
2002	98	299	40	437

ΣΥΝΘΕΣΗ ΝΕΩΝ ΣΗΜΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΗΣ

	ΝΕΑ ΕΤΑΙΡΙΚΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ	FRANCHISING	SHOP IN A SHOP	ΣΥΝΟΛΑ
2000	-5	172	0	167
2001	-4	16	0	16
2002	5	46	40	87

ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΚΑΤΑΝΟΜΗ

	1999	2000	2001	2002
ΕΤΑΙΡΙΚΑ	61%	29%	27%	22%
FRANCHISING	39%	71%	72%	68%
SHOP IN A SHOP	0%	0%	0%	9%
ΣΥΝΟΛΑ	100%	100%	99%	100%



ΣΥΜΒΑΣΗ ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΗΣ (FRANCHISING)
ΚΑΝ (ΕΟΚ) 4087/1988 της Επιτροπής
της 30^{ης} Νοεμβρίου 1988

«Για την εφαρμογή του άρθρου 85 παρ. 3
της Συνθήκης σε κατηγορίες συμφωνιών Franchise»

Άρθρο 1

1. Σύμφωνα με το άρθρο 85 παρ. 3 της Συνθήκης και με την επιφύλαξη των διατάξεων του παρόντος κανονισμού, το άρθρο 85 παρ. 1 της εν λόγω Συνθήκης κηρύσσεται ανεφάρμοστο στις συμφωνίες franchise μεταξύ δύο επιχειρήσεων που περιλαμβάνουν έναν ή περισσότερους από τους περιορισμούς που παρατίθενται στο άρθρο 2.

2. Η εξαίρεση που προβλέπεται στην παρ. 1 εφαρμόζεται επίσης για τις κύριες συμφωνίες franchise στις οποίες συμμετέχουν δύο επιχειρήσεις. Εφόσον συντρέχει περίπτωση, οι διατάξεις του παρόντος Κανονισμού σχετικά με τη σχέση μεταξύ δικαιοπάροχου και δικαιοδόχου εφαρμόζονται, τηρουμένων των αναλογιών, στη σχέση μεταξύ δικαιοπάροχου και κυρίου δικαιοδόχου, καθώς και μεταξύ κυρίου δικαιοδόχου και δικαιοδόχου.

3. Κατά την έννοια του παρόντος Κανονισμού νοείται ως:

- α) franchise. το σύνολο δικαιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας που αφορούν εμπορικό σήματα και επωνυμίες, πινακίδες καταστημάτων, πρότυπα χρήσεως, σχέδια, δικαιώματα αντιγραφής, τεχνογνωσίες ή διπλώματα ευρεσιτεχνίας, προς εκμετάλλευση για τη μεταπώληση προϊόντων ή την παροχή υπηρεσιών σε τελικούς χρήστες.
- β) συμφωνία franchise, η συμφωνία με την οποία μια επιχείρηση, ο δικαιοπάροχος, παραχωρεί στην άλλη, τον δικαιοδόχο, έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος, το δικαίωμα εκμετάλλευσης του franchise με σκοπό την εμπορία συγκεκριμένων τύπων προϊόντων ή /και υπηρεσιών. Περιλαμβάνει τουλάχιστον υποχρεώσεις που αφορούν:
 - τη χρήση κοινής επωνυμίας ή πινακίδας καταστήματος και την ενιαία εμφάνιση των χώρων ή και των μεταφορικών μέσων που υπάγονται στη σύμβαση,
 - την κοινοποίηση από τον δικαιοπάροχο στον δικαιοδόχο τεχνογνωσίας,
 - τη συνεχή παροχή εκ μέρους του δικαιοπάροχου στον δικαιοδόχο εμπορικής και τεχνικής υποστήριξης κατά τη διάρκεια ισχύος της συμφωνίας.
- γ) «κύριο συμφωνία franchise», η συμφωνία μεταξύ δύο επιχειρήσεων με την οποία η μία επιχείρηση, ο δικαιοπάροχος, παρέχει στην άλλη, τον κύριο δικαιοδόχο, έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος, το δικαίωμα εκμετάλλευσης του franchise με σκοπό τη σύναψη συμφωνιών franchise με τρίτους, τους δικαιοδόχους.
- δ) «προϊόντα του δικαιοπάροχου», τα προϊόντα που παράγονται από τον δικαιοπάροχο ή σύμφωνα με τις οδηγίες του ή /και φέρουν την επωνυμία ή το εμπορικό σήμα του.
- ε) «χώροι που υπάγονται στη σύμβαση», οι χώροι που χρησιμοποιούνται για την εκμετάλλευση του franchise ή, εφόσον η εκμετάλλευση του franchise γίνεται εκτός των χώρων αυτών " η βάση από την οποία ο δικαιοδόχος διαχειρίζεται τα μεταφορικά μέσα που χρησιμοποιούνται για την εκμετάλλευση του franchise (« μεταφορικό μέσα που υπάγονται στη σύμβαση»)

- στ) «τεχνογνωσία», το σύνολο των μη κατοχυρωμένων με ευρεσιτεχνία πρακτικών πληροφοριών, που προκύπτουν από την εμπειρία και από δοκιμές του δικαιοπάροχου και οι οποίες είναι εμπιστευτικές, ουσιαστικής σημασίας και προσδιορισμένες
- ζ) «εμπιστευτικό», το γεγονός ότι η τεχνογνωσία, ως ενιαίο σύνολο ή με τη συγκεκριμένη σχέση και συγκρότηση των ουσιαστικών μέτρων της, δεν είναι ευρύτερα γνωστή ούτε εύκολα προσπελάσιμη, δεν έχει τη στενή έννοια ότι κάθε ξεχωριστό στοιχείο της τεχνογνωσίας θα πρέπει να είναι τελειώς άγνωστο ή απρόσιτο εκτός της επιχείρησης του δικαιοδόχου
- η) «ουσιαστικής σημασίας», το γεγονός ότι η τεχνογνωσία περιλαμβάνει πληροφορίες που είναι σημαντικές για την πώληση προϊόντων ή για την παροχή υπηρεσιών προς τους τελικούς χρήστες και, συγκεκριμένα, για την παρουσίαση προϊόντων προς πώληση, την επεξεργασία προϊόντων στα πλαίσια της παροχής υπηρεσιών, τις μεθόδους συναλλαγής με τους πελάτες και τη διοικητική και οικονομική διαχείριση. Η τεχνογνωσία πρέπει να είναι χρήσιμη στον δικαιοδόχο, επιτρέποντάς του, κατά τη σύναψη της αντίστοιχης συμφωνίας, να βελτιώσει την ανταγωνιστική του θέση, ιδίως με τη βελτίωση των επιδόσεων της επιχείρησής του ή με την προώθηση ή της εισόδου του σε κάποια νέα αγορά.
- θ) «προσδιορισμένο», το γεγονός ότι οι πληροφορίες της τεχνογνωσίας πρέπει να είναι επαρκώς αναλυτικές, έτσι ώστε να είναι δυνατόν να διαπιστωθεί αν ικανοποιούνται τα κριτήρια της εμπιστευτικότητας και της ουσιαστικότητας. Η περιγραφή της τεχνογνωσίας μπορεί να περιλαμβάνεται είτε στη συμφωνία franchise είτε σε ξεχωριστό κείμενο ή να έχει οποιαδήποτε άλλη ενδεδειγμένη μορφή.

Άρθρο 2

Η προβλεπόμενη στο άρθρο 1 εξαίρεση εφαρμόζεται στους ακόλουθους περιορισμούς του ανταγωνισμού:

α) υποχρέωση του δικαιοπάροχου, όσον αφορά συγκεκριμένη περιφέρεια της κοινής αγοράς, την περιοχή της σύμβασης:

- να μην παραχωρεί σε τρίτους το δικαίωμα να εκμεταλλεύονται μέρος ή το σύνολο franchise.

- να μην εκμεταλλεύεται ο ίδιος το franchise ή με "παρόμοιο σύστημα, να προμηθεύει ο ίδιος τα προϊόντα ή να παρέχει τις υπηρεσίες που αποτελούν το αντικείμενο του franchise,

- να μην προμηθεύει ο ίδιος σε τρίτους τα προϊόντα του δικαιοπαρόχου

β) υποχρέωση του κύριου δικαιοδόχου να μην συνάπτει συμφωνίες franchise με δικαιοδόχους εγκατεστημένους εκτός της, βάσει της συμβάσεως, περιοχής δικαιοδοσίας του

γ) υποχρέωση του δικαιοδόχου να εκμεταλλεύεται το franchise μόνο με βάση τους υπαγόμενους στη σύμβαση χώρους

δ) υποχρέωση του δικαιοδόχου να απέχει από την προσέλκυση πελατών εκτός της περιοχής της συμβάσεως για τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που αποτελούν το αντικείμενο του franchise

ε) υποχρέωση του δικαιοδόχου να μην παράγει, πωλεί ή χρησιμοποιεί, στα πλαίσια της παροχής υπηρεσιών, προϊόντα ανταγωνιστικά των προϊόντων του δικαιοπάροχου που αποτελούν αντικείμενο του franchise όταν το franchise έχει ως αντικείμενο την πώληση ή χρήση, στα πλαίσια παροχής υπηρεσιών, τόσο

ορισμένων τύπων προϊόντων όσο και ανταλλακτικών ή εξαρτημάτων τους, η υποχρέωση αυτή είναι δυνατόν να μην επιβάλλεται όσον αφορά αυτά τα ανταλλακτικά και εξαρτήματα.

Άρθρο 3

1. Οι ακόλουθες υποχρεώσεις που έχουν επιβληθεί στον δικαιούχο δεν εμποδίζουν την εφαρμογή του άρθρου 1, εφόσον είναι αναγκαίες για την προστασία των δικαιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας του δικαιούχου ή για τη διατήρηση της κοινής ταυτότητας και φήμης του δικτύου franchise:

- α) να πωλεί ή να χρησιμοποιεί, κατά την παροχή υπηρεσιών, αποκλειστικά εκείνα τα προϊόντα που ανταποκρίνονται στις ελάχιστες αντικειμενικές ποιοτικές προδιαγραφές που ορίζει ο δικαιούχος
- β) να πωλεί ή να χρησιμοποιεί, κατά την παροχή υπηρεσιών, προϊόντα που έχουν κατασκευαστεί αποκλειστικά από τον δικαιούχο ή από τρίτους οριζόμενους από αυτόν, όταν, λόγω της φύσεως των προϊόντων που αποτελούν αντικείμενο του franchise, δεν είναι δυνατόν στην πράξη να ισχύουν αντικειμενικές ποιοτικές προδιαγραφές
- γ) να μην ασκεί, άμεσα ή έμμεσα, παρεμφερή εμπορική δραστηριότητα σε περιοχή στην οποία ανταγωνίζεται με τον δικαιούχο ή άλλο μέλος του δικτύου franchise ο δικαιούχος είναι δυνατόν να εξακολουθεί να υπέχει την υποχρέωση αυτή μετά τη λύση της συμφωνίας, επί εύλογο χρονικό διάστημα, που δεν μπορεί να υπερβαίνει το ένα έτος, και στην περιοχή όπου ασκούσε την εκμετάλλευση του franchise.
- δ) να μην αποκτά οικονομικά συμφέροντα στο κεφάλαιο ανταγωνιστικών επιχειρήσεων, τα οποία ενδέχεται να δώσουν στον δικαιούχο τη δύναμη να επηρεάσει την οικονομική τακτική αυτών των επιχειρήσεων
- ε) να πωλεί τα προϊόντα που αποτελούν το αντικείμενο του franchise μόνο σε τελικούς χρήστες ή σε άλλους δικαιούχους και μεταπωλητές, μέσω άλλων δικτύων τα οποία προμηθεύονται από τον ίδιο τον παραγωγό τους, ή με τη συγκατάθεσή του
- στ) να καταβάλλει κάθε δυνατή προσπάθεια για την πώληση των προϊόντων ή την παροχή των υπηρεσιών που αποτελούν το αντικείμενο του franchise, να διαθέτει προς πώληση μία ελάχιστη σειρά προϊόντων, να επιτυγχάνει έναν ελάχιστο κύκλο εργασιών, να προγραμματίζει εκ των προτέρων τις παραγγελίες του, να διατηρεί ορισμένα ελάχιστα αποθέματα και να παρέχει υπηρεσίες στο πλαίσιο της εγγύησης των προϊόντων και της εξυπηρέτησης των πελατών
- ζ) να καταβάλλει στον δικαιούχο συγκεκριμένο ποσοστό των εσόδων του για διαφημιστικούς σκοπούς και να πραγματοποιεί ο ίδιος διαφημίσεις, για τη φύση των οποίων πρέπει να λαμβάνει την έγκριση του δικαιούχου.

2. Οι ακόλουθες υποχρεώσεις που έχουν επιβληθεί στον δικαιούχο δεν εμποδίζουν την εφαρμογή του άρθρου 1:

- α) να μην κοινολογεί σε τρίτους την τεχνογνωσία που του έχει παράσχει ο δικαιούχος' ο δικαιούχος είναι δυνατόν να υπέχει την υποχρέωση αυτή και μετά τη λύση της συμφωνίας
- β) να κοινοποιεί στον δικαιούχο την αποκτηθείσα κατά την εκμετάλλευση του franchise πείρα και να του παραχωρεί, καθώς και στους άλλους δικαιούχους, μη αποκλειστική άδεια εκμετάλλευσης της τεχνογνωσίας που προέκυψε από την πείρα αυτή

- γ) να ενημερώνει τον δικαιούχο σχετικά με τις παραβιάσεις των παραχωρηθέντων δικαιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας, να ενεργεί δικαστικά εναντίον των παραβατών ή να παρεμβαίνει υπέρ του δικαιούχου σε οποιαδήποτε δικαστική ενέργεια εναντίον των παραβατών'
 - δ) να μην χρησιμοποιεί την τεχνογνωσία που του έχει παραχωρήσει ο δικαιούχος για σκοπούς άλλους πλν της εκμετάλλευσης του franchise' ο δικαιούχος είναι δυνατόν να υπέχει την υποχρέωση αυτή και μετά τη λύση της συμφωνίας'
 - ε) να παρακολουθεί ο ίδιος ή το προσωπικό του, την επαγγελματική κατάρτιση που διοργανώνει ο δικαιούχος
 - στ) να εφαρμόζει τις εμπορικές μεθόδους που έχει επινοήσει ο δικαιούχος, περιλαμβανομένων και των τυχόν μεταγενέστερων τροποποιήσεών τους και να χρησιμοποιεί τα παραχωρηθέντα δικαιώματα βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας'
 - ζ) να συμμορφώνεται με τα πρότυπα που έχει ορίσει ο δικαιούχος όσον αφορά τον εξοπλισμό και την εμφάνιση των υπαγόμενων στη σύμβαση χώρων ή και μεταφορικών μέσων'
 - η) να επιτρέπει στον δικαιούχο τη διενέργεια ελέγχων των υπαγομένων στη σύμβαση χώρων ή / και μεταφορικών μέσων των πωλουμένων προϊόντων και των παρεχόμενων υπηρεσιών, καθώς και των βιβλίων απογραφής και των λογαριασμών του δικαιούχου
 - θ) να μην μεταβάλλει τον τόπο εγκατάστασης των υπαγομένων στη σύμβαση χώρων χωρίς τη συγκατάθεση του δικαιούχου'
 - ι) να μην μεταβιβάζει χωρίς τη συγκατάθεση του δικαιούχου τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις που απορρέουν από τη συμφωνία franchise.
3. Όταν, λόγω ειδικών περιστάσεων οι υποχρεώσεις που αναφέρονται στην παρ. 2 υπάγονται στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 85 παρ. 1 της Συνθήκης, απαλλάσσονται επίσης ακόμα και όταν δεν συνοδεύονται από τις απαλλασσόμενες σύμφωνα με το άρθρο 1 υποχρεώσεις.

Άρθρο 4

Η προβλεπόμενη στο άρθρο 1 εξαίρεση εφαρμόζεται υπό τον όρο ότι:

- α) ο δικαιούχος είναι ελεύθερος να προμηθεύεται τα προϊόντα που αποτελούν το αντικείμενο του franchise από άλλους δικαιούχους στην περίπτωση που τα προϊόντα αυτά διατίθενται επίσης μέσω άλλου δικτύου εξουσιοδοτημένων διανομέων, ο δικαιούχος πρέπει να είναι ελεύθερος να προμηθεύεται τα προϊόντα από αυτούς'
- β) στην περίπτωση που ο δικαιούχος υποχρεώνει τον δικαιούχο να παρέχει εγγυήσεις για τα προϊόντα του δικαιούχου, η υποχρέωση αυτή ισχύει για τέτοια προϊόντα που διατίθενται από οποιοδήποτε μέλος του δικτύου franchise, ή από οποιοδήποτε άλλο διανομέα που παρέχει τέτοιες εγγυήσεις στα πλαίσια της κοινής αγοράς
- γ) ο δικαιούχος υποχρεούται να δηλώνει την ιδιότητά του ως ανεξάρτητου εμπορευόμενου' η δήλωση αυτή δεν πρέπει, πάντως, να θίγει την κοινή ταυτότητα του δικτύου franchise, που απορρέει ιδίως από την κοινή επωνυμία ή σύμβολο και την ενιαία εμφάνιση των υπαγόμενων στη σύμβαση χώρων ή/και μεταφορικών μέσων.

Άρθρο 5

Η παρεχόμενη με το άρθρο 1 εξαίρεση δεν εφαρμόζεται εφόσον:

- α) οι επιχειρήσεις παρασκευής προϊόντων ή παροχής υπηρεσιών που είναι όμοια ή που θεωρούνται από τους χρήστες ως ισοδύναμα βάσει των χαρακτηριστικών τους, της τιμής και της σκοπούμενης χρήσης τους, συνάπτουν αμοιβαίες συμφωνίες franchise όσον αφορά τέτοια προϊόντα ή υπηρεσίες
- β) με την επιφύλαξη των διατάξεων του άρθρου 2 στοιχείο ε' και του άρθρου 3 παρ. 1 στοιχείο β, ο δικαιοδόχος εμποδίζεται από το να προμηθεύεται προϊόντα ποιότητας ισοδύναμης με εκείνη των προσφερομένων από τον δικαιοπάροχο
- γ) με την επιφύλαξη των διατάξεων του άρθρου 2 στοιχείο ε', ο δικαιοδόχος υποχρεώνεται να πωλεί ή να χρησιμοποιεί, στα πλαίσια της παροχής υπηρεσιών, προϊόντα παραγόμενα από τον δικαιοπάροχο ή από τρίτους, οριζόμενους από τον δικαιοπάροχο, και ο δικαιοπάροχος αρνείται, για λόγους άλλους από την προστασία των δικαιωμάτων βιομηχανικής και πνευματικής ιδιοκτησίας του ή τη διατήρηση της κοινής ταυτότητας και της φήμης του δικτύου franchise, να ορίσει, ως εξουσιοδοτημένους κατασκευαστές τρίτους προτεινόμενους από τον δικαιοδόχο
- δ) ο δικαιοδόχος εμποδίζεται από το να συνεχίσει να χρησιμοποιεί την παραχωρηθείσα τεχνογνωσία μετά τη λύση της σχετικής συμφωνίας, και εφόσον η τεχνογνωσία αυτή έχει γίνει ευρύτερα γνωστή ή εύκολα προσπελάσιμη, εκτός αν αυτό έχει συμβεί λόγω αθέτησης υποχρέωσης εκ μέρους του δικαιοδόχου
- ε) ο δικαιοδόχος περιορίζεται από τον δικαιοπάροχο, άμεσα ή έμμεσα, ως προς τον καθορισμό των τιμών πώλησης των προϊόντων ή υπηρεσιών που αποτελούν το αντικείμενο του franchise, με την επιφύλαξη της δυνατότητας του δικαιοπάροχου να συνιστά τιμές πώλησης
- στ) ο δικαιοπάροχος απαγορεύει στον δικαιοδόχο να αμφισβητεί την εγκυρότητα των δικαιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας που αποτελούν μέρος του franchise με την επιφύλαξη της δυνατότητας του δικαιοπάροχου να καταγγέλλει τη συμφωνία στην περίπτωση αυτή
- ζ) οι δικαιοδόχοι υποχρεώνονται να μην παρέχουν, στα πλαίσια της κοινής αγοράς, τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που αποτελούν το αντικείμενο του franchise προς τελικούς χρήστες λόγω του τρόπου διαμονής τους.

Άρθρο 6

1. Η προβλεπόμενη στο άρθρο 1 εξαίρεση εφαρμόζεται επίσης στις συμφωνίες franchise που πληρούν τους όρους του άρθρου 4 και περιλαμβάνουν υποχρεώσεις περιοριστικές του ανταγωνισμού, οι οποίες δεν καλύπτονται από το άρθρο 2 και το άρθρο 3 παρ. 3 και δεν εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 5, υπό τον όρο ότι οι συμφωνίες αυτές κοινοποιούνται στην Επιτροπή σύμφωνα με τις διατάξεις του Κανονισμού αριθ. 27 της Επιτροπής και η Επιτροπή δεν εναντιώνεται στην εξαίρεση αυτή σε προθεσμία έξι μηνών.

2. Η εξάμηνη προθεσμία αρχίζει να τρέχει από την ημερομηνία παραλαβής της κοινοποίησης από την Επιτροπή. Πάντως, στην περίπτωση κοινοποίησης με συστημένη επιστολή, ως έναρξη της προθεσμίας θεωρείται η ένδειξη της ημερομηνίας στη σφραγίδα του ταχυδρομείου του τόπου αποστολής.

3. Η παρ. 1 εφαρμόζεται μόνον εφόσον:

- α) στην κοινοποίηση ή σε συνοδευτικό της έγγραφο γίνεται ρητή αναφορά στο παρόν άρθρο και
- β) τα παρεχόμενα με την κοινοποίηση στοιχεία είναι πλήρη και συμφωνούν με τα γεγονότα

4. Το ευεργέτημα της παρ. 1 είναι δυνατόν να ζητηθεί όσον αφορά συμφωνίες που έχουν κοινοποιηθεί πριν από την έναρξη ισχύος του παρόντος Κανονισμού, με την κατάθεση αίτησης προς την Επιτροπή με ρητή αναφορά στο παρόν άρθρο και στην κοινοποίηση. Η παρ. 2 και η παρ 3 στοιχείο β' εφαρμόζονται τηρουμένων των αναλογιών.

5. Η Επιτροπή είναι δυνατόν να εναντιωθεί στην εξαίρεση. Εναντιώνεται στην εξαίρεση εάν της υποβληθεί σχετικό αίτημα από κράτος μέλος σε προθεσμία τριών μηνών από τη διαβίβαση στο κράτος\ μέλος της κοινοποίησης που αναφέρεται στην παρ 4. Το αίτημα αυτό πρέπει να θεμελιώνεται σε επιχειρήματα σχετικά με τους κανόνες ανταγωνισμού της Συνθήκης.

6. Η Επιτροπή μπορεί οποτεδήποτε να άρει την εναντίωσή της στην εξαίρεση. Ωστόσο, στην περίπτωση που η εναντίωση διατυπώθηκε μετά από σχετικό αίτημα κράτους μέλους, πρέπει για την άρση της να προηγηθεί διαβούλευση με τη Συμβουλευτική Επιτροπή Συμπράξεων και Δεσποζουσών θέσεων.

7. Εάν η εναντίωση αρθεί επειδή οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις απέδειξαν ότι πληρούνται οι όροι του άρθρου 85 παρ. 3, η εξαίρεση ισχύει από την ημερομηνία της κοινοποίησης.

8. Εάν η εναντίωση αρθεί επειδή οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις τροποποίησαν τη συμφωνία έτσι ώστε να πληρούνται οι όροι του άρθρου 85 παρ. 3, η εξαίρεση ισχύει από την ημερομηνία έναρξης εφαρμογής των τροποποιήσεων.

9. Εάν η Επιτροπή, εναντιωθεί στην εξαίρεση και δεν αρθεί η εναντίωση αυτή, τα αποτελέσματα της κοινοποίησης διέπονται από τις διατάξεις του Κανονισμού αριθμ. 17.

Άρθρο 7

1. Οι παρεχόμενες βάσει του άρθρου 6 πληροφορίες χρησιμοποιούνται μόνο για τους σκοπούς του παρόντος Κανονισμού.

2. Η Επιτροπή και οι αρχές των κρατών μελών, καθώς και οι υπάλληλοι και οι άλλοι λειτουργοί τους, δεν κοινολογούν τις πληροφορίες εκείνες που απέκτησαν δυνάμει του παρόντος Κανονισμού και οι οποίες καλύπτονται από την υποχρέωση τήρησης του επαγγελματικού απορρήτου.

3. Οι παρ. 1 και 2 δεν εμποδίζουν τη δημοσίευση πληροφοριών γενικής φύσεως ή ερευνών που δεν περιέχουν πληροφορίες σχετικά με συγκεκριμένες επιχειρήσεις ή ενώσεις επιχειρήσεων.

Άρθρο 8

Η Επιτροπή μπορεί να άρει το ευεργέτημα του παρόντος Κανονισμού, σύμφωνα με το άρθρο 7 του κανονισμού αριθμ. 19/65/ΕΟΚ, εφόσον διαπιστώσει ότι, σε συγκεκριμένη περίπτωση, μία συμφωνία που έτυχε εξαίρεσης βάσει του παρόντος κανονισμού παράγει, ωστόσο, ορισμένα αποτελέσματα που δεν συμβιβάζονται με τους όρους του άρθρου 85 παρ. 3 της Συνθήκης, ειδικότερα δε όταν προβλέπεται προστασία περιοχής του δικαιοδόχου και:

α) η πρόσβαση στη σχετική αγορά και τον εκεί ασκούμενο ανταγωνισμό περιορίζεται σε σημαντικό βαθμό από το σωρευτικό αποτέλεσμα παράλληλων δικτύων παρόμοιων συμφωνιών, που έχουν συνάψει ανταγωνιζόμενοι κατασκευαστές ή διανομείς'

β) τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες που αποτελούν το αντικείμενο της συμφωνίας franchise δεν αντιμετωπίζουν, σε ουσιαστικό τμήμα της κοινής αγοράς, αποτελεσματικό ανταγωνισμό από προϊόντα ή υπηρεσίες που είναι όμοια ή που θεωρούνται από τους χρήστες ως ισοδύναμα, βάσει των χαρακτηριστικών, της τιμής και της σκοπούμενης χρήσης τους'

- γ) οι συμβαλλόμενοι ή ένας από αυτούς, εμποδίζουν τους τελικούς χρήστες, λόγω του τόπου διαμονής των τελευταίων, να προμηθεύονται, απευθείας ή μέσω μεσαζόντων, τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που αποτελούν το αντικείμενο του franchise εντός της κοινής αγοράς, ή όταν χρησιμοποιούν τις διαφορές των προδιαγραφών που αφορούν αυτά τα προϊόντα και υπηρεσίες στα διάφορα κράτη μέλη για να απομονώσουν αγορές'
- δ) οι δικαιοδόχοι ασκούν εναρμονισμένες πρακτικές σχετικά με τις τιμές πώλησης των προϊόντων ή των υπηρεσιών που αποτελούν το αντικείμενο του franchise'
- ε) ο δικαιοπάροχος χρησιμοποιεί το δικαίωμά του να ελέγχει τους υπαγόμενους στη σύμβαση χώρους και μεταφορικά μέσα αρνείται τη συγκατάθεσή του όσον αφορά τα αιτήματα του δικαιοδόχου για αλλαγή τόπου εγκατάστασης των χώρων αυτών ή μεταβίβαση των δικαιωμάτων και των υποχρεώσεων που απορρέουν από τη συμφωνία franchise, για λόγους άλλους από την προστασία της τεχνογνωσίας του δικαιοπάροχου, τη διατήρηση της κοινής ταυτότητας και φήμης του δικτύου franchise και τον έλεγχο του κατά πόσον ο δικαιοδόχος τηρεί τις υποχρεώσεις που υπέχει βάσει της συμφωνίας.

Άρθρο 9

Ο παρών κανονισμός αρχίζει να ισχύει την 1^η Φεβρουαρίου 1989.

Εφαρμόζεται μέχρι τις 31 Δεκεμβρίου 1999.

Ο παρών Κανονισμός είναι δεσμευτικός ως προς όλα τα μέρη του και ισχύει άμεσα σε κάθε κράτος μέλος,

ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΣ ΚΩΔΙΚΑΣ ΔΕΟΝΤΟΛΟΓΙΑΣ ΓΙΑ ΤΟ FRANCHISING

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η Ευρωπαϊκή Ομοσπονδία Franchise, EFF, συστάθηκε στις 23 Σεπτεμβρίου 1972.

Μέλη της είναι οι εθνικοί σύνδεσμοι franchise ή ομοσπονδίες συσταθείσες στην Ευρώπη.

Η EFF δέχεται, επίσης συνδεδεμένα μέλη, όπως πχ. μη Ευρωπαϊκούς συνδέσμους ή ομοσπονδίες franchise και άλλους επαγγελματίες που ενδιαφέρονται ή έχουν σχέση με το franchising. Τα συνδεδεμένα μέλη δεν έχουν δικαίωμα ψήφου και δεν μπορούν να ορισθούν αξιωματούχοι της EFF.

Οι σκοποί της EFF είναι, ανάμεσα σε άλλες, η συνεχής, αμερόληπτη και επιστημονική μελέτη του franchising από κάθε πλευρά, ο συντονισμός των δραστηριοτήτων των μελών της, η προαγωγή γενικά της βιομηχανίας franchise και των συμφερόντων των μελών της ειδικότερα:

Η EFF περιλαμβάνει επίσης μία Νομική Επιτροπή που απαρτίζεται από δύο δικηγόρους από κάθε μέλος εθνικό σύνδεσμο ή ομοσπονδία με υψηλό βαθμό εξειδίκευσης σε θέματα franchise.

Η EFF έχει επιπλέον εγκαταστήσει μία Επιτροπή Διαιτησίας Franchise που είναι στη διάθεση μερών που προτιμούν να υποβάλλουν τις διαφορές τους στην κρίση της.

Η αξιολόγηση και η συνεχώς αυξανόμενη σημασία του franchising στην οικονομία της Ευρωπαϊκής Κοινότητας όπως επίσης και ο Κανονισμός περί ομαδικής απαλλαγής των συμβάσεων franchise των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων που τέθηκε σε ισχύ την 1η Φεβρουαρίου 1989, ώθησε την EFF στο να επαναδιαμορφώσει τον υπάρχοντα Κώδικα Δεοντολογίας της.

Ο παρών Κώδικας Δεοντολογίας θεωρείται ότι είναι ένα πρακτικό σύνολο στοιχειωδών διατάξεων καλής συμπεριφοράς για τους με οποιοδήποτε τρόπο ασχολούμενους με το franchising αλλά χωρίς να αντικαθιστά πιθανώς σχετικούς εθνικούς ή κοινοτικούς νόμους.

Ο παρών Κώδικας Δεοντολογίας είναι το τελικό προϊόν της εργασίας που κατεβλήθη από την Ευρωπαϊκή Ομοσπονδία Franchise και τους συνδέσμους μέλη της (Αυστρία, Βέλγιο, Δανία, Γερμανία, Γαλλία, Ιταλία, Ολλανδία, Πορτογαλία και Ηνωμένο Βασίλειο) σε συνεργασία με την Επιτροπή των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων. Θα αντικαταστήσει τον προηγούμενο Ευρωπαϊκό Κώδικα Δεοντολογίας όπως επίσης και όλους τους εθνικούς και περιφερειακούς Κώδικες που υπάρχουν στην Ευρώπη.

Με τη συμμετοχή τους στην EFF τα μέλη της αποδέχονται τον Ευρωπαϊκό Κώδικα Δεοντολογίας και αναλαμβάνουν να μην τον καταργούν ή να μην τον τροποποιούν με οποιοδήποτε τρόπο. Αναγνωρίζεται, εν τούτοις, ότι εθνικές προϋποθέσεις μπορεί να καθιστούν απαραίτητους άλλους όρους ή διατάξεις και υπό την προϋπόθεση ότι αυτές δεν είναι αντίθετες ή δεν απομακρύνονται από τον Κώδικα και επισυνάπτονται στον Κώδικα με χωριστό έγγραφο, η σχετική έγκριση της EFF δεν θα καθυστερεί.

Με την αναγνώριση της EFF τα μέλη της δεσμεύονται να επιβάλλουν στα μέλη τους την υποχρέωση να σέβονται και να εφαρμόζουν τις διατάξεις του παρόντος Κώδικα Δεοντολογίας για το Franchising.

1. ΟΡΙΣΜΟΣ ΤΟΥ FRANCHISING

Το Franchising είναι ένα σύστημα προώθησης προϊόντων ή / και υπηρεσιών ή / και τεχνολογίας που βασίζεται πάνω σε μία στενή και συνεχή συνεργασία μεταξύ νομικά και οικονομικά ξεχωριστών και ανεξάρτητων επιχειρήσεων, τον Δικαιοπάροχο και τους κατ'

ιδίαν Δικαιούχους, όπου ο Δικαιοπάροχος παρέχει στους κατ' ιδίαν Δικαιοδόχους το δικαίωμα και επιβάλλει την υποχρέωση να ασκούν επιχειρηματική δραστηριότητα σύμφωνα με το πρότυπο του Δικαιοπαρόχου. Το δικαίωμα δίνει την ευκαιρία και επιβάλλει στον κατ' ιδίαν Δικαιοδόχο, με αντάλλαγμα μία άμεση ή έμμεση οικονομική αντιπαροχή, να χρησιμοποιεί την επωνυμία του Δικαιοπαρόχου ή / και το σήμα, ή / και το σήμα υπηρεσιών, know-how, επιχειρηματικές και τεχνικές μεθόδους, το διαδικαστικό σύστημα και άλλα δικαιώματα βιομηχανικής ή / και πνευματικής ιδιοκτησίας υποστηρίζοντάς τον μέσω της συνεχούς παροχής εμπορικής και τεχνικής βοήθειας μέσα στα πλαίσια και κατά τη διάρκεια μιας έγγραφης σύμβασης franchise που καταρτίζεται ανάμεσα στα μέρη γι' αυτό το σκοπό.

2. ΚΑΘΟΔΗΓΗΤΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ

2.1 Ο Δικαιοπάροχος είναι ο δημιουργός ενός δικτύου franchise, που αποτελείται από αυτόν και τους κατ' ιδίαν Δικαιοδόχους, του οποίου ο Δικαιοπάροχος είναι ο μακροπρόθεσμος θεματοφύλακας.

2.2 Οι υποχρεώσεις του Δικαιοπαρόχου:

Ο Δικαιοπάροχος θα

- έχει λειτουργήσει ένα επιχειρηματικό πρότυπο με επιτυχία για ένα εύλογο χρονικό διάστημα και μέσα από μια τουλάχιστον πιλοτική μονάδα πριν αρχίσει το δικό του δίκτυο franchise,
- είναι ο ιδιοκτήτης ή θα έχει το νόμιμο δικαιώματα να χρησιμοποιεί την επωνυμία του δικτύου του, το σήμα ή άλλο ευδιάκριτο σημείο αναγνώρισης,
- παρέχει στον κατ' ιδίαν Δικαιοδόχο αρχική εκπαίδευση και συνεχή εμπορική ή / και τεχνική βοήθεια καθ' όλη τη διάρκεια της σύμβασης.

2.3 Οι υποχρεώσεις του κατ' ιδίαν Δικαιοδόχου:

Ο κατ' ιδίαν Δικαιοδόχος θα:

- καταβάλλει κάθε δυνατή προσπάθεια να αναπτύσσει την επιχείρηση franchise και να διατηρεί την κοινή ταυτότητα και φήμη του δικτύου franchise,
- παρέχει στον Δικαιοπάροχο επιβεβαιωτικά στοιχεία λειτουργίας για να διευκολύνει την διαπίστωση της απόδοσης και ης απαραίτητες οικονομικές καταστάσεις για καλύτερη διαχειριστική καθοδήγηση και να επιτρέπει στον Δικαιοπάροχο ή / και στους εκπροσώπους του να έχουν πρόσβαση στις εγκαταστάσεις και αρχεία του κατ' ιδίαν Δικαιοδόχου, όποτε το ζητήσει ο Δικαιοπάροχος και σε εύλογους χρόνους,
- δεν θα αποκαλύψει σε τρίτους το know how που του παρέσχε ο Δικαιοπάροχος ούτε κατά τη διάρκεια ούτε μετά τη λύση της σύμβασης.

2.4 Οι συνεχή υποχρεώσεις αμοτέρων των μερών:

Τα μέρη θα εφαρμόζουν δικαιοσύνη στις μεταξύ τους συναλλαγές. Ο Δικαιοπάροχος θα ειδοποιεί εγγράφως τους κατ' ιδίαν Δικαιοδόχους του για κάθε συμβατική παράβαση και θα δίνει εύλογο χρόνο για επανόρθωση όπου αυτό επιβάλλεται.

Τα μέρη θα πρέπει να αντιμετωπίζουν παράπονα, δυσαρέσκειες και διαφορές με καλή πίστη και καλή διάθεση μέσω δίκαιης και εύλογης επικοινωνίας και διαπραγμάτευσης.

3. ΑΝΕΥΡΕΣΗ ΔΙΚΑΙΟΔΟΧΩΝ. ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ ΚΑΙ ΓΝΩΣΤΟΠΟΙΗΣΗ

3.1 Η διαφήμιση για την ανεύρεση κατ' ιδίαν Δικαιοδόχων δεν θα περιέχει αμφίλεκτά σημεία και παραπλανητικές δηλώσεις.

3.2 Κάθε υλικό ανεύρεσης Δικαιοδόχων, διαφήμισης και δημοσιότητας που διατίθεται στο κοινό και που παρέχει άμεσες ή έμμεσες αναφορές σε πιθανά μελλοντικά αποτελέσματα, αριθμούς ή κέρδη που θα πρέπει να αναμένουν οι κατ' ιδίαν Δικαιοδόχοι, θα είναι αντικειμενικό και όχι παραπλανητικό.

3.3 Για να μπορούν οι υποψήφιοι κατ' ιδίαν Δικαιοδόχοι να γίνουν μέρη ενός δεσμευτικού εγγράφου μετά πλήρους γνώσεως, θα πρέπει να τους δίδεται αντίγραφο του παρόντος Κώδικα Δεοντολογίας όπως επίσης και να τους γνωστοποιείται εγγράφως, πλήρως και επακριβώς κάθε πληροφορία που είναι ουσιώδης για τη σχέση franchise και σε εύλογο χρόνο πριν από την κατάρτιση τέτοιων δεσμευτικών εγγράφων .

3.4 Εάν ο Δικαιοπάροχος επιβάλλει ένα προσύμφωνο στον υποψήφιο κατ' ιδίαν Δικαιοδόχο, οι ακόλουθες αρχές θα πρέπει να ακολουθούνται:

- πριν από την κατάρτιση οποιουδήποτε προσυμφώνου θα πρέπει να δίδεται έγγραφη πληροφόρηση στον υποψήφιο κατ' ιδίαν Δικαιοδόχο σχετικό με τον σκοπό του και με κάθε ανταποδοτική που μπορεί να του ζητηθεί να πληρώσει στον Δικαιοπάροχο για την κάλυψη των πραγματικών εξόδων του τελευταίου που καταβλήθηκαν κατά τη διάρκεια και σε σχέση με την προσυμβατική φάση. Εάν η σύμβαση franchise υπογραφεί, αυτή η ανταποδοτική θα πρέπει να επιστραφεί από τον Δικαιοπάροχο ή να συμψηφισθεί με τυχόν δικαίωμα εισόδου πληρωτέου από τον κατ' ιδίαν Δικαιοδόχο,
- το προσύμφωνο θα καθορίζει τη διάρκειά του και θα περιλαμβάνει όρους λύσεως,
- ο Δικαιοπάροχος μπορεί να επιβάλλει όρους μη ανταγωνισμού ή/ και απορρήτου για την προστασία του Know-how και της ταυτότητός του.

4. ΕΠΙΛΟΓΗ ΤΩΝ ΚΑΤ' ΙΔΙΑΝ ΔΙΚΑΙΟΔΟΧΩΝ

Ο Δικαιοπάροχος θα πρέπει να επιλέξει και να δέχεται σαν κατ' ιδίαν Δικαιοδόχους μόνον εκείνους που, μετά από εύλογη έρευνα, εμφανίζονται να διαθέτουν τα βασικά προσόντα, εκπαίδευση, προσωπική ποιότητα και οικονομικά μέσα επαρκή για να αναλάβουν την επιχείρηση franchise.

5. Η ΣΥΜΒΑΣΗ FRANCHISE

5.1 Η σύμβαση franchise θα πρέπει να είναι σύμφωνη με το Εθνικό δίκαιο, το δίκαιο των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων και του παρόντος Κώδικα Δεοντολογίας.

5.2 Η σύμβαση θα εκφράζει τα συμφέροντα των μελών του δικτύου franchise προστατεύοντας τα δικαιώματα βιομηχανικής και πνευματικής ιδιοκτησίας του Δικαιοπάροχου και διατηρώντας την κοινή ταυτότητα και φήμη του δικτύου franchise. Όλες οι συμφωνίες και συμβατικές ρυθμίσεις οι σχετικές με τη σχέση franchise θα πρέπει να είναι έγγραφες ή μεταφρασμένες νομίμως στην επίσημη γλώσσα της χώρας που είναι εγκατεστημένοι οι κατ' ιδίαν Δικαιοδόχοι και οι υπογεγραμμένες συμφωνίες θα δίδονται αμέσως στον κατ' ιδίαν Δικαιοδόχο.

5.3 Η σύμβαση franchise θα περιέχει χωρίς ασάφειες τις υποχρεώσεις και τις ευθύνες των μερών και όλους τους ουσιώδεις όρους της σχέσης.

5.4 Οι στοιχειωδώς ελάχιστοι όροι της σύμβασης θα είναι οι ακόλουθοι :

- τα δικαιώματα που παρέχονται στον Δικαιοπάροχο,
- τα δικαιώματα που παρέχονται στον κατ' ιδίαν Δικαιοδόχο,
- τα προϊόντα ή / και υπηρεσίες που θα παρέχονται στον κατ' ιδίαν Δικαιοδόχο,
- οι υποχρεώσεις του Δικαιοπαρόχου,
- οι υποχρεώσεις του κατ' ιδίαν Δικαιοδόχου,
- οι όροι πληρωμής από τον κατ' ιδίαν Δικαιοδόχο,
- η διάρκεια της σύμβασης που θα πρέπει να είναι τόσο μακρά ώστε να επιτρέπει στους κατ' ιδίαν Δικαιοδόχους να αποσβέσουν τις αρχικές τους επενδύσεις που αφορούν συγκεκριμένα το franchise,
- η βάση για κάθε ανανέωση της σύμβασης,

- οι όροι με τους οποίους ο κατ' ιδίαν Δικαιοδόχος θα μπορεί να πωλεί ή να μεταβιβάζει την επιχείρηση franchise και τα τυχόν σχετικά προνομιακά δικαιώματα του Δικαιοπαρόχου,
- όροι σχετικοί με τη χρήση από τον κατ' ιδίαν Δικαιοδόχο των διακριτικών σημείων του Δικαιοπαρόχου, επωνυμίας, σήματος υπηρεσιών, σημείου καταστήματος, λογοτύπου και άλλων ευδιάκριτων σημείων αναγνώρισης,
- το δικαίωμα του Δικαιοπαρόχου να προσαρμόζει το σύστημα franchise σε νέες ή διαφοροποιημένες μεθόδους,
- όροι περί λύσης της σύμβασης,
- όροι περί επιστροφής κάθε υλικής ή άλλης περιουσίας που ανήκει στον Δικαιοπάροχο ή σε άλλον κατά τη λύση της σύμβασης franchise.

6. Ο ΚΩΔΙΚΑΣ ΔΕΟΝΤΟΛΟΓΙΑΣ ΚΑΙ ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ MASTER FRANCHISE

Ο παρών κώδικας Δεοντολογίας θα εφαρμόζεται στη σχέση ανάμεσα στον Δικαιοπάροχο και τους κατ' ιδίαν Δικαιοδόχους του και ομοίως μεταξύ του κυρίως Δικαιοδόχου και των κατ' ιδίαν Δικαιοδόχων του. Δεν θα εφαρμόζεται στη σχέση ανάμεσα στον Δικαιοπάροχο και τους κυρίως Δικαιοδόχους του.

ΠΡΟΣΘΗΚΗ ΚΑΙ ΕΡΜΗΝΕΙΑ

Η παρούσα Προσθήκη και ερμηνεία αποτελεί αναπόσπαστο μέρος του Κώδικα Δεοντολογίας για το Franchising που υιοθετήθηκε από το Σύνδεσμο Franchise της Ελλάδας και στον οποίο τα μέλη του προσχωρούν.

1. ΕΦΑΡΜΟΓΗ

Ο παρών Κώδικας Δεοντολογίας για το Franchising αποτελεί μέρος της εγγράφου συμφωνίας μέλους μεταξύ του Συνδέσμου Franchise της Ελλάδος και των εταιριών μελών του. Κάθε παράβαση του παρόντος Κώδικα Δεοντολογίας για το Franchising από οποιοδήποτε μέλος του Συνδέσμου Franchise της Ελλάδας, θα θεωρείται παράβαση της συμφωνίας μέλους μεταξύ αυτού και του Συνδέσμου Franchise της Ελλάδας που θα εξετάζεται από το Πειθαρχικό του Συμβούλιο για κάθε σχετική συνέπεια. Δεν αποτελεί μέρος της συμβατικής σχέσης μεταξύ Δικαιοπαρόχου και Δικαιοδόχου, εκτός εάν αυτό έχει ρητά δηλωθεί από τον Δικαιοπάροχο. Τίποτα μέσα στον παρόντα Κώδικα δεν θα θεωρείται ότι αποτελεί παραίτηση του Δικαιοπαρόχου από το δικαίωμά του να πωλεί ή εκχωρεί τη συμμετοχή του σε μία επιχείρηση franchise.

2. ΘΕΜΑΤΑ ΠΝΕΥΜΑΤΙΚΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑΣ

Κανένα μέλος του Συνδέσμου Franchise της Ελλάδος δεν θα παραποιεί το σήμα, σύστημα, επωνυμία, εταιρική ταυτότητα, σλόγκαν ή άλλο σημείο αναγνώρισης άλλου Δικαιοπαρόχου με οποιοδήποτε τρόπο ή μορφή που θα είχε την τάση ή την δυνατότητα να παραπλανεί ή να παραποιεί.

3. ΓΝΩΣΤΟΠΟΙΗΣΗ

Η αντικειμενικότητα του υλικού επιλογής Δικαιοδόχων (όρος 3.2) αναφέρεται συγκεκριμένα σε υλικό που είναι δημόσια ανακοινώσιμο, ειδικότερα:

- στη νομική μορφή οργάνωσης του Δικαιοπαρόχου ή / και του Κυρίως Δικαιοδόχου (αναλόγως) που περιλαμβάνει, ανάμεσα σε άλλα, τους σκοπούς της εταιρίας, την έδρα, την ταυτότητα και τη σχετική εμπειρία στο σύστημα του

- βασικού προσωπικού διαχείρισης του Δικαιοπαρόχου ή / και του Κυρίως Δικαιοδόχου (αναλόγως),
- στα οικονομικά στοιχεία του Δικαιοπαρόχου ή / και του Κυρίως Δικαιοδόχου (ανάλογα),
- στο επιχειρηματικό ιστορικό του Δικαιοπαρόχου ή / και του Κυρίως Δικαιοδόχου (αναλόγως),
- στην περιγραφή της επιχείρησης franchise,
- στην πρόβλεψη του συνολικού κόστους σχετικού με τη δημιουργία της επιχείρησης franchise,
- στη γενική περιγραφή των κυρίων χαρακτηριστικών του know-how ,
- στην παροχή τεχνικής υποστήριξης από τον Δικαιοπάροχο ή / και τον Κυρίως Δικαιοδόχο προς τον Δικαιοδόχο,
- στα ονόματα και διευθύνσεις του δικτύου franchise (με ειδική αναφορά στις υπάρχουσες επιχειρήσεις franchise στην Ελλάδα στην περίπτωση ενός Κυρίως Δικαιοδόχου),
- στον αριθμό των Δικαιοδόχων των οποίων η σύμβαση franchise έχει λυθεί μέσα στα δύο (2) προηγούμενα χρόνια και στους λόγους αυτής της λύσης,
- στην πληροφόρηση σχετικά με τις άδειες που τυχόν απαιτούνται από νομοθεσία για ίδρυση και λειτουργία της επιχείρησης franchise,
- στα βασικά στοιχεία μιας σύμβασης franchise όπως δικαιώματα και υποχρεώσεις αμοτέρων των μερών, διάρκεια της σύμβασης, όροι ανανέωσης ή λύσης, όροι αποκλειστικότητας κλπ.
- πληροφόρηση πάνω στη σύμβαση Κυρ(ως Δικαιοδόχου με την εξαίρεση των οικονομικών συμφωνιών ανάμεσα σε Δικαιοπάροχο και Κυρίως Δικαιοδόχο.
- Αναγνωρίζεται ότι συζητώντας επιμέρους επιχειρηματικές προβλέψεις με Δικαιοδόχους, οι Δικαιοπάροχοι κάνουν μοιραία υποθέσεις που μπορούν να δοκιμασθούν μόνο με την πάροδο του χρόνου.

4. ΕΜΠΙΣΤΕΥΤΙΚΟΤΗΤΑ

Για λόγους γενίκευσης του παρόντα κώδικα Δεοντολογίας για το Franchising το know-how εκλαμβάνεται όπως ορίζεται στον Ευρωπαϊκό Κανονισμό περί ομαδικής απαλλαγής από το άρθρο 85 της Συνθήκης της Ρώμης. Εν τούτοις, για τους σκοπούς του όρου 3.4 του Ευρωπαϊκού κώδικα Δεοντολογίας γίνεται δεκτό ότι οι Δικαιοπάροχοι μπορούν να επιβάλλουν όρους μη ανταγωνισμού και απορρήτου για να προστατεύσουν άλλες πληροφορίες και συστήματα που μπορεί ευλόγως να εκληφθούν σαν ουσιώδη στη λειτουργία του franchise.

5. ΓΛΩΣΣΑ ΣΥΜΒΑΣΗΣ

Οι Δικαιοπάροχοι θα πρέπει να εξασφαλίζουν στους Δικαιοδόχους συμβάσεις σε γλώσσα που είναι αντιληπτή σε αυτούς. Συνιστάται Δικαιοπάροχοι και Δικαιοδόχοι να χρησιμοποιούν την ορολογία franchise που υιοθετήθηκε από τον Σύνδεσμο Franchise της Ελλάδος.

Γ. FACTORING

1. Εισαγωγή στο θεσμό του Factoring (έννοια - ορισμός)

Μέσα στα πλαίσια του εκσυγχρονισμού και της ενίσχυσης των εξαγωγών και της εγχώριας εμπορίας, το Factoring αποτελεί για την ελληνική πραγματικότητα ένα νέο οικονομικό – νομικό θεσμό. Παρουσιάζει αναπτυξιακό χαρακτήρα αφού συμβάλλει στη χρηματοδότηση τόσο των μικρομεσαίων και αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων, όσο και των εξαγωγών για την εγχώρια εμπορία. Το Factoring αποτελεί μια συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης, όπως το Leasing, Forfeiting, κ.α. χωρίς βέβαια να είναι ανταγωνιστική με τον παραδοσιακό δανεισμό, και συνοδεύεται και από άλλες υπηρεσίες. Με το Factoring επιτυγχάνεται αποτελεσματικότερα η διεκπεραίωση των χρηματικών διακανονισμών των εμπορικών συναλλαγών των επιχειρήσεων.

Ουσιαστικά με τον όρο Factoring εννοούμε τη σύναψη μιας σύμβασης μεταξύ αφενός ενός πράκτορα επιχειρηματικών απαιτήσεων ο οποίος αποκαλείται (Factor) και που είναι συνήθως μια τράπεζα ή θυγατρικής τράπεζας, ή ανώνυμη εταιρία πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, η οποία πληροί κάποιες προϋποθέσεις και αφετέρου μιας επιχειρήσεως ή εμπόρου φυσικού προσώπου ο οποίος αποκαλείται προμηθευτής (Factoree), με βάση την οποία ο πρώτος αναλαμβάνει την είσπραξη των απαιτήσεων της δεύτερης που δημιουργούνται μέσω της πώλησης προϊόντων ή παροχής υπηρεσιών.

Ο Factor αναλαμβάνει την είσπραξη των ποσών που οφείλονται στη Factoree από τις πωλήσεις της πληρώνοντας σε αυτή την αξία των τιμολογίων που έχουν εκδοθεί γι' αυτές τις πωλήσεις, μειωμένη με τα δικαιώματά της (τόκος, προμήθεια, συνέξοδα), η δε επιχείρηση Factoree απαλλάσσεται από την είσπραξη των τιμολογίων που πωλεί στην Factor και παίρνει από αυτήν το ποσό που τις προκαταβάλλει. Επίσης, ο Factor αναλαμβάνει την υποχρέωση να συλλέγει πληροφορίες, και να αξιολογεί τη φερεγγυότητα των οφειλετών του προμηθευτή, τη λογιστική διαχείριση και παρακολούθηση των απαιτήσεων και ενδεχομένως τη δικαστική επιδίωξη της εισπράξεως.

Με άλλα λόγια, με τη σύμβαση Factoring ο προμηθευτής, κατά κανόνα αναλαμβάνει την υποχρέωση εκχώρησης στο Factor, του συνόλου των υπαρχουσών και μελλοντικών απαιτήσεων κατά των διαφόρων οφειλετών, πελατών του. Ο Factor καταβάλλει την αξία αυτών των αξιώσεων στον προμηθευτή, αφαιρώντας βέβαια το ποσοστό της αμοιβής του και διατηρώντας πάντοτε το δικαίωμα να μην αναδεχθεί μια απαίτηση όταν ο οφειλέτης είναι αφερέγγυος ή υπερβαίνει ένα «πλαφόν» που έχει τεθεί για το συγκεκριμένο οφειλέτη.

Η αγορά των απαιτήσεων γίνεται με έκπτωση, δηλαδή σε χαμηλότερο ύψος από το πραγματικό σύνολο των απαιτήσεων (αυτή η διαφορά αποτελεί το κέρδος της τράπεζας που αγοράζει τις απαιτήσεις των εμπορικών επιχειρήσεων). Έτσι, η μεν τράπεζα ωφελείται από αυτή τη διαφορά, οι δε εμπορικές επιχειρήσεις που πωλούν τις απαιτήσεις τους στην πρώτη, ωφελούνται κατά το ότι προεισπράττουν την αξία των τιμολογίων που πούλησαν. Έτσι αφενός επιτυγχάνεται ρευστότητα και ταμιακή ενίσχυση, αφετέρου απαλλάσσονται από τη διαδικασία της είσπραξης των αποκτήσεων τους, την οποία αναλαμβάνει η τράπεζα που τις αγοράζει, παίρνοντας σε βάρος της και το σχετικό κίνδυνο από τυχόν μη είσπραξη.¹

¹ Γ. Κ. Χολέβας, Τραπεζικές Εργασίες, Interbooks, Αθήνα 1995

2. Ιστορική αναδρομή του θεσμού Factoring

Μας είναι άγνωστο πότε χρησιμοποιήθηκε για πρώτη η έννοια Factoring, παρά το ότι αναφέρεται στην αγγλική βιβλιογραφία από τον 15-16^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 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 εμπορικών 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 σ' 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 κλπ. Αργότερα επεκτάθηκε και σε βιομηχανικές (υποδημάτων, παιχνιδιών, χαλιών κλπ).

Ανάπτυξη του θεσμού Factoring στις ΗΠΑ

Ο νέος θεσμός εφαρμόστηκε στις ΗΠΑ εκτός νομικού πλαισίου. Η γενική νομοθεσία κάλυπτε την εμπορική δραστηριότητα με τη μορφή του AGENT (πράκτορα - αντιπροσώπου). Σταδιακά άρχισε να εφαρμόζεται ειδικό νομοθετικό πλαίσιο με αρχές και κανόνες γύρω στα 1940 στις περισσότερες αμερικάνικες πολιτείες.

Γύρω στα 1950 καθιερώθηκαν με νομοθετικές ρυθμίσεις οι σχέσεις του Factor και Agent ως εκχωρητή απαιτήσεων και αναλήπτη εργασιών Factoring, πρώτα στη Νέα Υόρκη των ΗΠΑ, όπου είχαν εγκατασταθεί οι περισσότερες επιχειρήσεις Factoring. Παρά τη γοργή εξάπλωση του θεσμού, δεν έχει αναπτυχθεί πολύ περισσότερο από την αρχή του.

Έχει περιοριστεί σε λίγες τομείς του οικουμενικού κυκλώματος, όπως επιχειρήσεις κλωστοϋφαντουργίας, ηλεκτρικών συσκευών, καταναλωτικών προϊόντων κλπ. Αυτό συνέβη για το λόγο ότι στις ΗΠΑ χρησιμοποιήθηκαν αρκετά συντηρητικές μέθοδοι ανάπτυξης του θεσμού Factoring, με τις οποίες οι Factors προστατεύουν τον εαυτό τους έναντι των ζημιών που μπορεί να προκύψουν στους πελάτες τους. Προτιμούν κυρίως πελάτες που έχουν καλές λογιστικές καταστάσεις κατόπιν αυστηρού ελέγχου. Δεν βασίζονται στη γνώση και την εμπειρία του εμπορίου και στην καθημερινή χρήση των λογιστικών καταστάσεων και πελατών του και δεν λειτουργούν σαν ασφαλιστική εταιρία ή δεν επιμερίζονται στον πιστωτικό κίνδυνο με κάποια άλλη ασφαλιστική εταιρία.

Ανάπτυξη του θεσμού Factoring στην Ευρώπη

Πολλοί είναι αυτοί που θεωρούν ότι το Factoring αναπτύχθηκε ταυτόχρονα με τις ΗΠΑ και στην Αγγλία. Στη συνέχεια πέρασε και στις άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Τόσο στην Αγγλία, όσο και στις άλλες ευρωπαϊκές χώρες, το έδαφος ήταν πρόσφορο και αναπτύχθηκε γρήγορα αφού παρόμοιου τύπου συναλλαγές προϋπήρχαν.

Εργασίες όπως η εγγύηση οφειλών, η χρηματοδότηση έναντι φορτωτικών εγγράφων, η εκχώρηση απαιτήσεων κ.α. υπήρχαν πριν από δεκαετίες αλλά δεν ήταν συστηματοποιημένες.

Τα τελευταία χρόνια αυτές οι εργασίες βρίσκουν απρόθυμες τις τράπεζες. Τις εργασίες αυτές αναλαμβάνουν πια θυγατρικές εταιρίες κυρίως, τραπεζών ή άλλων επιχειρήσεων γνωστές σαν Factors.²

Ανάπτυξη του θεσμού Factoring στην Ελλάδα

Το Factoring με τη σύγχρονη μορφή του εφαρμόζεται στις ΗΠΑ ήδη πριν από τη δεκαετία του 1950, οπότε και εισήχθη στην Ευρώπη, όπου πολύ γρήγορα γνώρισε μεγάλη ανάπτυξη.

Το Factoring εφαρμόζεται στην Ελλάδα εδώ και επτά χρόνια, από το 1990 βάσει του Ν.1905/1990 και της ΠΔ/ΤΕ 2168/ 8.1.1993. Πριν από τον πιο πάνω Νόμο και της ΠΔ/ΤΕ, είχαν προηγηθεί για την προσαρμογή του θεσμού στα ελληνικά δεδομένα οι ΠΔ/ΤΕ 959/ 10.3.1987, 1117/ 30.7.1987, 355/ 15.5.1987 και 399/ 30.8.1988.

Στην ελληνική αγορά έχουν ιδρυθεί και αναπτυχθεί εταιρίες Factoring που ανήκουν στις Τράπεζες Εθνική, Αγροτική, Ιονική, Εμπορική, Εργασίας κ.α. όπως η Ethnofact, Εμπορική Factoring, ABC Factors, Fact Hellas, ενώ ετοιμάζονται για δραστηριοποίηση στο θεσμό και οι Τράπεζες Midland και Ευρωπαϊκή Λαϊκή. Κυρίως εξειδικεύονται στο διεθνές Factoring χρηματοδοτώντας τις εξαγωγές και λιγότερο στο εγχώριο Factoring που παρουσιάζει πολλούς κινδύνους στον πιστωτικό τομέα, με τα γνωστά προβλήματα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων (ρευστότητας, μεταχρονολογημένες επιταγές κ.α.).

Οι μετοχές των ανώνυμων εταιριών Factoring είναι ονομαστικές. Η μεταβίβαση τους για οποιαδήποτε νομική αιτία με εξαίρεση την κληρονομική διαδοχή και τη γονική παροχή χωρίς προηγούμενη άδεια της Τράπεζας της Ελλάδος είναι άκυρη, εάν με τη μεταβίβαση ο αποκτών συγκεντρώνει μετοχές που αντιπροσωπεύουν ποσοστό

² Β. Π. Γαλάνης, Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Venture Capital, Εκδ. Α. Σταμούλης, Αθήνα – Πειραιάς 1994

μεγαλύτερο του 10% του καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου. Ο έλεγχος των εταιριών αυτών διεξάγεται από ορκωτούς ελεγκτές.

Τέλος, ο τζίρος της αγοράς Factoring για το 1997, εκτιμάται να φθάνει τα 150 δισεκατομμύρια δρχ. και παρουσιάζει μια αύξηση 50 έως 100% από την προηγούμενη χρονιά.³

3. Σκοπός του θεσμού Factoring

Με την πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων επιδιώκεται η εξυπηρέτηση ορισμένων αναγκών των συμβαλλομένων, που είναι και οι ανάγκες της οικονομίας. Οι ανάγκες αυτές είναι:

α) Η εξεύρεση βραχυπρόθεσμων και μεσοπρόθεσμων μέσων χρηματοδότησης των προμηθευτών. Η μεταβίβαση των απαιτήσεων ικανοποιεί αυτή την ανάγκη στο βαθμό που εξασφαλίζει στον προμηθευτή ρευστότητα και ευχέρεια οικονομικής κίνησης. Οι απαιτήσεις ανήκουν στο κεφάλαιο του προμηθευτή και μάλιστα στο δεσμευμένο κατά κάποιο τρόπο, αφού μόνο όταν αυτές καταστούν ληξιπρόθεσμες, και εισπραχθούν μπορεί ο προμηθευτής να χρησιμοποιήσει το ρευστό για άλλους σκοπούς. Με τη σύμβαση Factoring επιδιώκεται ακριβώς αυτή η έγκαιρη ρευστοποίηση του εν λόγω κεφαλαίου.

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

γ) Η απαλλαγή του προμηθευτή από τον κίνδυνο μη φερεγγυότητας των πελατών του. Η σύμβαση Factoring συνάπτεται και λειτουργεί στην πράξη ως εξής: Ο ενδιαφερόμενος προμηθευτής (συνήθως επιχείρηση που πωλεί ή μεταπωλεί προϊόντα ή παρέχει υπηρεσίες) έρχεται σε επαφή με τον πράκτορα, συνήθως ανώνυμη εταιρία θυγατρική τράπεζας ή τράπεζα, και διερευνούν μαζί τις δυνατότητες σύναψης σχετικής σύμβασης. Ο πράκτορας εξετάζει χωριστά κάθε περίπτωση προμηθευτή, με τον οποίο πρόκειται να συμβληθεί, πριν από τη σύναψη της σχετικής σύμβασης. Με την οργάνωση και την εμπειρία της αγοράς που διαθέτει, εξετάζει και εκτιμά την οικονομική κατάσταση του μελλοντικού πελάτη του (δηλ. του προμηθευτή) τον κύκλο των οφειλετών του, το είδος των συναλλαγών και του εμπορίου που ασκεί τους δανειστές και γενικότερα όλα εκείνα τα στοιχεία που βοηθούν να αποφασίσει, αν η σύναψη σύμβασης Factoring με τον συγκεκριμένο πελάτη είναι συμφέρουσα (και αν ναι) ποια μορφή αυτή πρέπει να έχει.⁴

4. Βασικά Χαρακτηριστικά του Factoring

Τα βασικά στοιχεία αυτού του χρηματιστικού εργαλείου που το διαφοροποιούν από τις γνωστές παρεμφερείς τραπεζικές εργασίες (προεξόφληση και είσπραξη συναλλαγματικών, φορτωτικών κλπ.) είναι οι εξής:

³ -Εξπρές, Ημερήσια Οικονομική Εφημερίδα, 5 Σεπτεμβρίου, 1997

-Π. Α. Κιόχος και Γ.Δ. Παπανικολάου, Χρήμα – Πίστη – Τράπεζες, Ελληνικά Γράμματα, Αθήνα 1999

-Γ. Θ. Μητσιόπουλος, Σύγχρονες Χρηματοοικονομικές αγορές και προϊόντα, Εκδ. Ipirotiki, Αθήνα 1997

⁴ Α. Σ. Γεωργιάδη, Νέες μορφές συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας, Εκδ. Αντ. Ν. Σακκουλα, Αθήνα 1992

α) Ο πελάτης εκχωρεί στην εταιρία Factoring, κατά κανόνα το σύνολο των απαιτήσεων ή ένα αυστηρά οριοθετημένο μέρος αυτών.

β) Το Factoring αποτελεί μια δέσμη υπηρεσιών που καλύπτει ένα ευρύ φάσμα αναγκών του πελάτη, ο οποίος έχει την ευχέρεια να επιλέξει εκείνες τις υπηρεσίες που ανταποκρίνονται στις ειδικότερες ανάγκες του.

γ) Στην περίπτωση του γνήσιου Factoring, ο Factor αναλαμβάνει, μέσα σε ορισμένα όρια και ορισμένες προϋποθέσεις, το λεγόμενο πιστωτικό κίνδυνο. Δηλαδή, εάν ο οφειλέτης (αγοραστής του εμπορεύματος ή της υπηρεσίας) δεν είναι σε θέση να εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του, ο Factor δεν ζητεί από τον πελάτη του – πωλητή, την επιστροφή της προκαταβολής που τυχόν έχει χορηγήσει σ' αυτόν, αλλά παραιτείται του δικαιώματος, αναγωγής κατ' αυτού (χρηματοδότηση χωρίς δικαίωμα αναγωγής).

5. Υπηρεσίες που προσφέρει το Factoring

Οι κυριότερες υπηρεσίες που παρέχει το Factoring είναι οι εξής:

(α) Χρηματοδότηση (β) Κάλυψη πιστωτικού κινδύνου (γ) Διαχείριση των απαιτήσεων.

(α) Χρηματοδότηση

Η κυριότερη και συνηθέστερη υπηρεσία του Factoring είναι η χρηματοδότηση, δηλ. η αντιμετώπιση του προβλήματος ρευστότητας του πελάτη.

Η χρηματοδότηση αυτή, συνήθως έχει τη μορφή της χορήγησης προκαταβολών του πελάτη – πωλητή (τιμολόγια, συναλλαγματικές, μεταχρονολογούμενες επιταγές, γραμμάτια σε διαταγή) σε ποσοστό συνήθως, 75% - 90%.

Στην πράξη η διαδικασία της χρηματοδότησης γίνεται ως εξής:

Ο πελάτης – πωλητής (εμπορική ή βιομηχανική εταιρία) παραδίδει στην εταιρία Factoring, δηλαδή στη χρηματοδοτούσα Τράπεζα (Factor), σε χρονικά διαστήματα που έχουν συμφωνηθεί (π.χ. κάθε 15 μέρες), συγκεντρωτικό πίνακα απαιτήσεων, του έναντι τρίτων που προκύπτει από τιμολόγια που εκδόθηκαν.

Η Τράπεζα (Factor) όταν πάρει αυτόν τον πίνακα κάνει ορισμένους ελέγχους και επαληθεύσεις και προσδιορίζει ποια τιμολόγια του πελάτη της (πωλητή) δέχεται και ποια απορρίπτει. Από το συλλογικό ποσό που προκύπτει από τα τιμολόγια που εγκρίθηκαν και δέχεται η Τράπεζα (Factor) να αγοράσει, αφαιρείται το κόστος του factoring και το υπόλοιπο προκαταβάλλεται στον πελάτη της – πωλητή (Factoree).

Στο κόστος του Factoring περιλαμβάνονται:

-Ο τόκος των προκαταβολών που δίνει η εταιρία Factoring (Factor) στον πελάτη της – πωλητή (Factoree) για τις αποκτήσεις του δεύτερου έναντι τρίτων (προμηθευτών του πελάτη) τις οποίες η εταιρία factoring θα εισπράξει σε μεταγενέστερο χρόνο.

-Η προμήθεια της εταιρίας Factoring ενοποιείται σ' ένα ποσοστό, στο οποίο συγχωνεύεται ο τόκος και η προμήθεια της εταιρίας Factoring και ενδέχεται να είναι αρκετά υψηλό π.χ. 4% γιατί υπολογίζεται και ο κίνδυνος της τυχόν ζημιάς.

(β) Κάλυψη του Πιστωτικού Κινδύνου

Η υπηρεσία αυτή συνιστάται στην υποχρέωση του Factor να καταβάλει ο ίδιος στον προμηθευτή – εκχωρητή την αξία των εκχωρηθέντων τιμολογίων (απαιτήσεων), σε περίπτωση, που ο οφειλέτης (πελάτης του προμηθευτή) αδυνατεί να εξοφλήσει την οφειλή του σε καθορισμένο χρονικό διάστημα που συνήθως κυμαίνεται 90 – 120 μέρες μετά τη λήξη της προθεσμίας πληρωμής της απαίτησης.

Όσον αφορά το εύρος της κάλυψης του πιστωτικού κινδύνου που παρέχει ο Factor πρέπει να αναφέρουμε τα εξής:



Οι απαιτήσεις που εκχωρούνται πρέπει να μην πάσχουν από κανένα νομικό ελάττωμα. Αυτό σημαίνει ότι δεν καλύπτεται ο κίνδυνος μη πληρωμής από τον οφειλέτη (πελάτη του προμηθευτή) όταν αυτός προβάλλει νομικούς λόγους μη πληρωμής από το οφειλέτη (πελάτη του προμηθευτή) όταν αυτός προβάλλει νομικούς λόγους μη πληρωμής, λόγω π.χ. κακής ποιότητας των προϊόντων ή σοβαρής καθυστέρησης στην παράδοση των εμπορευμάτων κλπ.

Επίσης, ο factor δεν καλύπτει την μη πληρωμή των απαιτήσεων από τον οφειλέτη, λόγω των πολιτικών αναταραχών στη χώρα του οφειλέτη (πολιτικό κίνδυνο).

(γ) Διαχείριση Απαιτήσεων

Στην διαχείριση των απαιτήσεων παρέχονται οι παρακάτω υπηρεσίες:

- Λογιστική παρακολούθηση πωλήσεων
- Διαχείριση των λογαριασμών είσπραξης των αποκτήσεων (τιμολόγια) κλπ.⁵

6. Μορφές Factoring

Όπως ήδη έχει αναφερθεί, το Factoring αποτελεί μια σύμβαση η οποία παρουσιάζει μεγάλη ευελιξία. Οι ιδιαίτερες συνθήκες της κάθε αγοράς, όπως και οι διαφοροποιήσεις των αναγκών, των συμβαλλόμενων μερών δηλαδή του προμηθευτή και του Factor έχουν οδηγήσει την ανάπτυξη και τη λειτουργία του Factoring σε πολλές μορφές πέραν της βασικής του μορφής με τους γνωστούς κανόνες.

Μια συστηματική κατάταξη των διαφόρων τύπων του Factoring μπορεί να επιχειρηθεί ανάλογα με τις υπηρεσίες που προσφέρει ο Factor σε κάθε συγκεκριμένη σύμβαση, γιατί όλοι οι Factors δεν μπορούν να προσφέρουν όλες τις αναγκαίες υπηρεσίες στους προμηθευτές. Αυτό σημαίνει ότι ο προμηθευτής θα αναζητήσει συνεργασία, εφόσον είναι πληροφορημένος σωστά, για όλες τις δυνατές επιλογές, με περισσότερες από μια εταιρία Factoring. Βέβαια αν γνωρίζει σε ποιους τομείς ακριβώς χρειάζεται συνεργασία, μπορεί να αναζητήσει τον κατάλληλο Factor που προσφέρει τις συγκεκριμένες υπηρεσίες.

Επομένως, λαμβάνοντας υπόψη τις τρεις βασικές λειτουργίες του Factoring (χρηματοδοτική διαχειριστική και ασφαλιστική) μπορούμε να διακρίνουμε τους εξής κυρίως τύπους του Factoring.

Πλήρες ή Γνήσιο και μη Γνήσιο Factoring

Πλήρες ή Γνήσιο:

Αυτή είναι η κλασική μορφή Factoring όπως αναπτύχθηκε στη χώρα προέλευσης του, στην Αμερική και είναι γνωστό σαν old line Factoring. Στην περίπτωση αυτή, ο Factor αγοράζει το σύνολο των απαιτήσεων του προμηθευτή κατά των πελατών του και αναλαμβάνει συγχρόνως τον κίνδυνο μη πληρωμής λόγω αδυναμίας εκ μέρους του οφειλέτη. Συνήθως ο Factor καταβάλλει το 80% - 90% της απαιτήσεως μόλις λάβει το σχετικό τιμολόγιο από τον προμηθευτή. Το υπόλοιπο 20%-10% καταβάλλεται, όταν ο πελάτης πληρώσει, ή με την πάροδο μιας συμφωνημένης προθεσμίας 90-120 ημερών από την ημερομηνία που έπρεπε να γίνει η καταβολή.

Από τη στιγμή που ο Factor «αγοράζει» τις απαιτήσεις είναι φυσικό να έχει τη διαχείριση καθώς και την επιμέλεια της είσπραξης. Σε αυτό τον τύπο Factoring συνδυάζονται και οι τρεις λειτουργίες, η χρηματοδοτική, η εξασφαλιστική και η

⁵ Π.Α.Κιόχος και Γ.Δ.Παπανικολάου, Χρήμα – Πίστη – Τράπεζα, Ελληνικά Γράμματα, Αθήνα 1999

διαχειριστική. Πάντως είναι ενδεχόμενο ο προμηθευτής, να μην έχει ανάγκη χρηματοδότησης, οπότε η προκαταβολή του 80%-90% της απαιτήσεως δεν λαμβάνει χώρα, αλλά ολόκληρο το ποσό πληρώνεται αμέσως μετά την είσπραξη ή την πάροδο της συμφωνημένης προθεσμίας.

Μη γνήσιο Factoring:

Ο τύπος αυτός εμφανίζει ιδιαίτερη ζήτηση και αναπτύχθηκε στη Δυτ. Γερμανία τα πρώτα χρόνια εφαρμογής του θεσμού. Οι λόγοι ήταν η δυσκολία πρόσβασης στα οικονομικά στοιχεία των επιχειρήσεων και το συνακόλουθο υψηλό κόστος για την ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου εκ μέρους των Factors. Έτσι οι προμηθευτές προτιμούσαν να αναλάβουν μόνοι τους τον κίνδυνο αφερεγγυότητας των πελατών τους και περιορίζονταν στη χρηματοδοτική και διαχειριστική λειτουργία του Factoring.

Στο τύπο αυτό της συμβάσεως Factoring, δεν υπάρχει η ασφαλιστική λειτουργία. Οι απαιτήσεις μεταβιβάζονται στο Factor, ο οποίος τις διαχειρίζεται και τις εισπράττει πιστώνοντας το σχετικό ποσό στο λογαριασμό του προμηθευτή. Εφόσον έχει συμφωνηθεί και η χρηματοδότηση του προμηθευτή, τότε η καταβολή των χρημάτων γίνεται κατά τη στιγμή της μεταβίβασης της απαιτήσεως. Ο Factor συνήθως παρακρατεί ένα ποσοστό για να καλύψει τις τυχόν αξιώσεις του, από απαιτήσεις που δεν θα εισπραχθούν. Ο τύπος αυτός ονομάζεται Factoring με δικαίωμα αναγωγής, γιατί ο Factor σε περίπτωση που ο πελάτης αποδεχτεί αφερεγγυός έχει δικαίωμα να στραφεί κατά του προμηθευτή και να ζητήσει την επιστροφή των προκαταβληθέντων χρημάτων. Όπως γίνεται φανερό στο μη γνήσιο Factoring υπάρχει μετατόπιση του κινδύνου. Ενώ δηλαδή στο γνήσιο Factoring, ο Factor αναλαμβάνει τον κίνδυνο αφερεγγυότητας των πελατών του προμηθευτή, στο μη γνήσιο διατρέχει τον κίνδυνο, εάν δεν πληρώσει ο πελάτης, να μην μπορέσει να ικανοποιηθεί διότι ενδεχομένως και ο προμηθευτής να αποδειχθεί αφερεγγυός.

Συνήθως όμως σ' αυτή τη μορφή, ο Factor αρχίζει με το δικαίωμα αναγωγής που είναι ασφαλές και όταν έχει ολοκληρωθεί ένα ικανοποιητικό δίκτυο πληροφόρησης, ώστε να πειστεί για την φερεγγυότητα των πελατών του και στη συνέχεια εφαρμόζει το θεσμό χωρίς δικαίωμα αναγωγής. Επίσης, αυτό το είδος το εφαρμόζουν οι επιχειρήσεις που δεν ενδιαφέρονται για τις δραστηριότητες του Factoring, παρά μόνο για τη μείωση του κόστους είσπραξης ενός μέρους ή ενός συνόλου των τιμολογίων μέσω του Factoring. Εδώ το «ρίσκο» αναλαμβάνει ο προμηθευτής.

Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής

Στην περίπτωση αυτή, τον κίνδυνο της μη πληρωμής των τιμολογίων από τον πελάτη του προμηθευτή αναλαμβάνει ο Factor και όχι ο προμηθευτής, οπότε ο Factor δεν έχει δικαίωμα να επιστρέψει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή και να εισπράξει τα αντίστοιχα ποσά. Υπάρχουν βέβαια περιπτώσεις, κατά τις οποίες ο Factor αναλαμβάνει την ευθύνη είσπραξης των τιμολογίων μέχρι ενός σημείου που καθορίζει ο ίδιος, χωρίς αναγωγής, και πέρα από αυτό να εισπράττει με δικαίωμα αναγωγής.

Factoring χωρίς χρηματοδότηση (Maturity factoring)

Εάν η επιχείρηση δεν έχει ανάγκη από το κεφάλαιο κινήσεως, τότε οι απαιτήσεις πιστώνονται από το Factor στο λογαριασμό της την ημέρα που πραγματοποιείται η πληρωμή εκ μέρους του πελάτη. Το Factoring αυτής της μορφής καλύπτει όλες τις διοικητικές δραστηριότητες των πωλήσεων, την είσπραξη των τιμολογίων και την

ασφάλιση του πιστωτικού κινδύνου και επιπλέον χωρίς την αύξηση του χρηματοδοτικού κόστους.

Οι πληρωμές του προμηθευτή από τις οφειλές του Factor γίνονται:

- α) Μετά από μία 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 σ' αυτή τη μορφή Factoring είναι η προμήθεια που κυμαίνεται από 1-2%. Ενώ το κόστος του πιστωτικού κινδύνου από 0,5%-1% δεν συνυπολογίζεται πάντα στο κόστος προμήθειας του προμηθευτή, αλλά ακολουθεί και άλλες διαδικασίες υπολογισμού.

Factoring με χρηματοδότηση

Εφόσον η επιχείρηση χρειάζεται ρευστό, τότε συμφωνείται ότι με την μεταβίβαση των τιμολογίων, αξιογράφων κ.ο.κ ο Factor θα καταβάλει στον προμηθευτή ένα τμήμα της αξίας τους. Το υπόλοιπο παραμένει δεσμευμένο σε ειδικό λογαριασμό για την κάλυψη απαιτήσεων του Factor από τυχόν επιστροφές, ενστάσεις του αγοραστή ή αδυναμία πληρωμής και αποδίδεται στον προμηθευτή όταν ο πελάτης πληρώσει την απαίτηση. Το είδος αυτό του Factoring δεν διαφέρει στην ουσία από την προεξόφληση των απαιτήσεων. Η διαφορά τους είναι κυρίως ποσοτική, διότι στην δεύτερη περίπτωση η επιχείρηση διαλέγει ορισμένες από τις αποκτήσεις της και τις προεξοφλεί, ενώ στο Factoring η χρηματοδότηση αφορά στο σύνολο των απαιτήσεων του προμηθευτή.

Το Factoring με χρηματοδότηση που αποκαλείται «bulk Factoring» μπορεί να συνδυαστεί και με την ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου οπότε έχουμε το λεγόμενο «agency Factoring».

Εμπιστευτικό Factoring (Disclosed factoring)

Εδώ ο προμηθευτής εκχωρεί τις απαιτήσεις του στο Factor με την συμφωνία ότι η εκχώρηση αυτή να μην γνωστοποιηθεί στον πελάτη του προμηθευτή, αλλά να διατηρηθεί μυστική. Η συμφωνία αυτή γίνεται κυρίως για να προστατευτεί ο Factor από πελάτες που έχουν υψηλό «ρίσκο», ενώ ο Factor έχει το δικαίωμα να επιλέγει τους πελάτες του και την ανάληψη ακόμη και μέρους των απαιτήσεων από αυτούς.

Μη εμπιστευτικό Factoring (Undisclosed factoring)

Μη εμπιστευτικό factoring έχουμε όταν ο πελάτης γνωρίζει τη συμφωνία που έχει γίνει μεταξύ του προμηθευτή και του Factor. Οι δύο συμβαλλόμενοι (Factor-προμηθευτή) ενημερώνουν τον πελάτη τους. Αυτή η ενημέρωση γίνεται με διάφορους τρόπους. Ένας τρόπος είναι να αναγράφεται πάνω στα τιμολόγια το όνομα του Factor στο οποίο αυτά έχουν εκχωρηθεί. Άλλος τρόπος είναι να αναγγέλουν οι δύο συμβαλλόμενοι στον πωλητή, το ύψος των τιμολογίων (οφειλή), τα οποία έχουν εκχωρηθεί στον Factor.

Factoring τριμερούς συνεργασίας

Στην τριμερή συνεργασία Factoring που συμμετέχουν, Factor-προμηθευτής – τράπεζα, ο Factor αναλαμβάνει να παρέχει όλες τις υπηρεσίες που προβλέπονται, ενώ οι τράπεζες από την πλευρά τους χρηματοδοτούν απευθείας τον προμηθευτή σύμφωνα με τις απαιτήσεις που έχουν εκχωρηθεί στο Factor.

Σε αυτήν την περίπτωση ο Factor, είτε είναι ανεξάρτητη εταιρία είτε είναι διεύθυνση μέσα στην τράπεζα, οπότε και ελέγχεται πλήρως από την τράπεζα.

Συνεργασία με τράπεζα

Πολλές φορές οι εργασίες του Factoring διακανονίζονται μεταξύ του Factor- του πελάτη του Factor και μιας τράπεζας. Από την πλευρά της τράπεζας προβλέπονται οι χρηματοδοτικές ευκολίες, οι οποίες παίρνουν τη μορφή της προκαταβολής ή της προπληρωμής. Σ' αυτή τη συνεργασία των τριών μερών η τράπεζα δεν αναλαμβάνει το βάρος των εργασιών του Factoring, είτε μέσα από τις υπηρεσίες της, είτε υπό τη μορφή ξεχωριστού φορέα (θυγατρικής εταιρίας κ.α). Η τράπεζα απλώς συμμετέχει σε μια τριμερή συνεργασία με σκοπό κυρίως την εξυπηρέτηση των πελατών της και όχι προωθώντας το Factoring, ως μια από τις εμπορικές και κερδοφόρες τραπεζικές δραστηριότητες.

Πλήρες Factoring – Εμπιστευτικό με ή χωρίς αναγωγή

Στο Factoring αυτό, ο προμηθευτής δε θέλει να προχωρήσει σε ανοικτό διακανονισμό, ενώ χρειάζεται την πλήρη εξυπηρέτηση με μια σειρά υπηρεσιών από τον Factor. Αυτή η περίπτωση του εμπιστευτικού Factoring, μπορεί να ξεπεραστεί με τη δημιουργία μιας άλλης εταιρίας.

Μια τυπική διαδικασία είναι να δημιουργηθεί μια εταιρία από τον Factor που να αναλαμβάνει τη διαχείριση και τα προ είσπραξη τιμολόγια από τον προμηθευτή. Η εταιρία θα είναι στην ιδιοκτησία και υπό τη διοίκηση του Factor. Ο Factor και ο προμηθευτής συμφωνούν για την ανάληψη της ευθύνης της είσπραξης και διαχείρισης των τιμολογίων από την τρίτη εταιρία. Έτσι αυτή η εταιρία πωλήσεων μπορεί να αγοράσει τιμολόγια για λογαριασμό της, να διατηρεί λογιστικά βιβλία και να παρέχει κάλυψη πιστωτικού κινδύνου (ρίσκο των πληρωμών) όπως στο πλήρες Factoring.

Εγχώριο ή Διεθνές ή Εξαγωγικό Factoring

Γενικά οι ανάγκες τόσο του προμηθευτή όσο και του Factor έχουν οδηγήσει στη λειτουργία του θεσμού των Factoring με πολλές μορφές πέρα από τις απλές και γνωστές (Πλήρες Factoring – Εμπιστευτικό με ή χωρίς αναγωγή). Αυτό έγινε, γιατί οι Factors αδυνατούσαν να προσφέρουν όλες τις αναγκαίες υπηρεσίες στους προμηθευτές – εκχωρητές. Έτσι, ιδιαίτερη σημασία έχει η ανάπτυξη του εσωτερικού ή εγχώριου Factoring καθώς και του εξαγωγικού ή διεθνούς Factoring.

Όταν τόσο ο προμηθευτής όσο και ο πελάτης είναι εγκατεστημένοι στην ίδια χώρα, τότε η σύμβαση Factoring εξελίσσεται στην επικράτεια ενός κράτους και μπορεί να ονομαστεί εσωτερικό ή εγχώριο Factoring.

Το **εγχώριο** Factoring μπορεί να εφαρμοσθεί σε όλες τις επιχειρήσεις, αλλά κυρίως στις μικρομεσαίες και μεταποιητικές επιχειρήσεις. Αυτές οι επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν συνήθως προβλήματα διαχείρισης, χρηματοδότησης και πιστωτικού κινδύνου. Τα

προβλήματα αυτά φαίνονται από το γεγονός ότι αυτές οι επιχειρήσεις παρουσιάζουν υψηλό αριθμό μεταχρονολογημένων επιταγών που συνεπάγεται στενότητα ρευστότητας, έλλειψη σωστής λογιστικής διαχείρισης και παρακολούθησης (πολλές φορές γίνεται με την επίβλεψη κάποιου parttime λογιστή ή και με αυτόματο τηλεφωνικό σέρβις) και ακόμη έλλειψη σωστής αξιολόγησης της φερεγγυότητας των πελατών τους.

Το Factoring μπορεί να ενισχύσει αυτές τις επιχειρήσεις με χρηματοδότηση (μέσω της προβλεπόμενης προκαταβολής 80%), με την ανάληψη της λογιστικής διαχείρισης και παρακολούθησης των πωλήσεων – τιμολογίων (ολόκληρη την ευθύνη της ενημέρωσης των λογιστικών βιβλίων – αναλυτικό καθολικό – την έχει ο Factor), με τη μηχανογράφηση των εργασιών, με την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου, με την ασφάλιση των απαιτήσεων και ακόμη με την καλύτερη αξιολόγηση της φερεγγυότητας των πελατών τους, μέσω του δικτύου πληροφόρησης που διαθέτουν οι Factors.

Το σύστημα του εγχώριου Factoring χρησιμοποιεί τρεις βασικούς παράγοντες, τον προμηθευτή – εκχωρητή, τον Factor και τον πελάτη – αγοραστή των προϊόντων του προμηθευτή. Η συμφωνία μεταξύ του Factor και του προμηθευτή μπορεί να μην είναι εμπιστευτική, να είναι γνωστή στον πελάτη, μπορεί να είναι και εμπιστευτική, να μην γνωρίζει ο πελάτης. Ακόμη το Factoring μπορεί να γίνει με ή χωρίς το δικαίωμα της αναγωγής, ανάλογα με τη συμφωνία.

Το εγχώριο Factoring συμβάλλει στη βελτίωση των πιο κάτω προβλημάτων που αντιμετωπίζουν κυρίως οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις όπως:

- της ρευστότητας
- της αφερεγγυότητας (πιστωτικού κινδύνου)
- της λογιστικής παρακολούθησης των πωλήσεων
- του κόστους των εισπράξεων των τιμολογίων
- της χρηματοδότησης
- των μεταχρονολογημένων επιταγών κ.α. ⁶

[Η λειτουργία εγχώριου Factoring παρουσιάζεται στο Σχήμα 1 του Παραρτήματος]

Διεθνές ή Εξαγωγικό Factoring

Το διεθνές Factoring εξειδικεύεται κυρίως στον τομέα των εξαγωγών δηλ. στην ανάληψη της ευθύνης της είσπραξης των τιμολογίων που αφορούν εξαγόμενα προϊόντα και αντίστοιχα στις δραστηριότητες που αφορούν τα εισαγόμενα προϊόντα. Οπότε έχουμε το εξαγωγικό και το εισαγωγικό Factoring.

Το σύστημα του εξαγωγικού Factoring προϋποθέτει τις παρακάτω ενέργειες:

1. Προβλέπονται μέσα στη λειτουργία του συστήματος τέσσερις παράγοντες, ο εξαγωγέας, ο εισαγωγέας της άλλης χώρας, ο εξαγωγικός Factor και ο εισαγωγικός Factor της χώρας εισαγωγής.
2. Ο εξαγωγικός Factor βρίσκεται σε επικοινωνία με τον Factor – ανταποκριτή της άλλης χώρας, τον εισαγωγικό Factor.
3. Ο εξαγωγικός Factor έρχεται σε επικοινωνία με τον εξαγωγέα εκχωρητή και συνάπτουν σύμβαση συνεργασίας. Ο εξαγωγικός και ο εισαγωγικός Factor ακολουθούν τους κανόνες της αμοιβαίας συνεργασίας.
4. Ο εξαγωγέας κάνει αίτηση προς τον εξαγωγικό Factor για τον καθορισμό του ορίου πίστωσης (πλαφόν) κάποιου εισαγωγέα σε χώρα του εξωτερικού.
5. Γίνεται αξιολόγηση φερεγγυότητας του υποψήφιου εισαγωγέα από τον εισαγωγικό Factor. Εφόσον ο εισαγωγικός Factor εγκρίνει τη χορήγηση

⁶ Γ. Θ. Μητσιόπουλος, Σύγχρονες Χρηματοοικονομικές αγορές και προϊόντα, Εκδ. Ipirotiki, Αθήνα 1997

- πίστωσης, αναλαμβάνει και τον πιστωτικό κίνδυνο (δηλ. τον κίνδυνο να αποδειχτεί ο εισαγωγέας αφερέγγυος) μέχρι του ποσού του πλαφόν που έχει εγκρίνει.
6. Ο εισαγωγικός Factor πληροφορεί τον εξαγωγικό Factor για το ύψος του πλαφόν που εγκρίνει και ο εξαγωγικός ενημερώνει με τη σειρά του τον εξαγωγέα.
 7. Ο εξαγωγέας, από την πλευρά του, φροντίζει για την αποστολή του εμπορεύματος με αναγγελία προς τον εισαγωγέα ότι το οφειλόμενο ποσό πρέπει να πληρωθεί στον εισαγωγικό Factor. Ο εξαγωγικός και ο εισαγωγικός Factor δεν παρεμβαίνουν στην αποστολή (μεταφορά, φορτωτικά κλπ) των προϊόντων.
 8. Μετά την αποστολή των εμπορευμάτων, ο εξαγωγέας στέλνει αντίγραφο του τιμολογίου στον εξαγωγικό Factor. Εφόσον η σύμβαση Factoring περιλαμβάνει και χρηματοδότηση, ο εξαγωγικός Factor περιλαμβάνει και χρηματοδότηση, ο εξαγωγικός Factor προκαταβάλλει στον εξαγωγέα μέχρι και το 80% της αξίας.
 9. Ο εξαγωγέας Factor στέλνει αντίγραφο του τιμολογίου στον εισαγωγικό Factor.
 10. Ο εισαγωγικός Factor καταχωρεί το τιμολόγιο στο δικό του λογιστικό κύκλωμα και φροντίζει για την είσπραξη του ποσού.
 11. Ο εισαγωγικός Factor θα πληρώσει (εμβάσει) τον εξαγωγικό Factor το 100% της αξίας του τιμολογίου, μείον την προμήθεια του στην προκαθορισμένη ημερομηνία πληρωμής, άσχετα με το αν ο ίδιος, έχει εισπράξει το ποσό από τον εισαγωγέα, εκτός αν η καθυστέρηση αυτή οφείλεται σε εμπορική αμφισβήτηση του εισαγωγέα (ελαττωματικό προϊόν, πλημμελής αποστολή κλπ.)
 12. Όταν ο εξαγωγικός factor λάβει το ποσό από τον εισαγωγικό factor, πληρώνει το υπόλοιπο του τιμολογίου στον εξαγωγέα.
 13. Σε μια χώρα που δεν υπάρχει εξαγωγικός factor, ο εξαγωγέας πηγαίνει κατευθείαν στον εισαγωγικό factor. Σ' αυτή την περίπτωση που δεν υπάρχει εξαγωγικός factor, ζητείται εγγυητική αποστολή.⁷
- [Η λειτουργία του διεθνούς Factoring παρουσιάζεται στο Παράρτημα, Σχήμα 2]

Σχέσεις εξαγωγικού – εισαγωγικού Factor

Ο εξαγωγικός και 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 δύο αυτοί παράγοντες βοηθούν στην πληροφόρηση των εκχωρητών για τους πελάτες, τα προϊόντα και τις συναλλαγματικές διαδικασίες. Ο εξαγωγικός Factor δεν μπορεί να γνωρίζει και πολλά και να έχει πληροφορίες για τον αγοραστή σε πολλές χώρες. Σ' 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 του εισαγωγικού Factor.

Ο εξαγωγικός και ο εισαγωγικός Factor κανονίζουν τη μεταβίβαση και την είσπραξη των τιμολογίων και κάθε άλλη αναγκαία νομική πράξη. Επίσης διαπραγματεύονται και το κόστος των νομικών πράξεων, κόστος συμβάσεων,

⁷ Γ. Θ. Μητσιόπουλος, Σύγχρονες Χρηματοοικονομικές αγορές και προϊόντα, Εκδ. Ipirotiki, Αθήνα 1997

συμφωνιών κλπ. Το εμπορικό ρίσκο αναλαμβάνει ο εξαγωγικός Factor ενώ η μεταφορά των κεφαλαίων γίνεται στα νομίσματα των τιμολογίων.⁸

7. Σύμβαση Factoring/ Όροι και προϋποθέσεις συμβάσεων

Μια πλήρης σύμβαση Factoring πάντοτε συνάπτεται πριν αρχίσουν οι εργασίες μεταξύ των ενδιαφερόμενων μερών του Factoring. Μία γενική σύμβαση που συνήθως χρησιμοποιείται, συμπεριλαμβάνει όλες τις μεθόδους, τις εργασίες, τις διαδικασίες και όλες τις δυνατότητες που ανοίγονται στο θεσμό Factoring.

Σύμφωνα με το Unidriot Factoring ορίζεται ή προσδιορίζεται η σύμβαση με την οποία ο Factor υποχρεούται να παρέχει τουλάχιστον δύο από τις ακόλουθες υπηρεσίες:

- Χρηματοδότηση
- Είσπραξη των τιμολογίων.
- Ασφάλιση πιστωτικού κινδύνου.
- Λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων.
- Διαχείριση των λογαριασμών.

Σε αυτή τη σύμβαση ο προμηθευτής είναι υποχρεωμένος να εκχωρεί στο Factor σε συνεχή και σταθερή βάση τα τιμολόγια που προέρχονται από τις πωλήσεις των αγαθών ή την παροχή των υπηρεσιών του.

Ωστόσο οι κανόνες λειτουργίας του θεσμού εφαρμόζονται σε σχέση με τις συμβάσεις που συνάπτει ο Factor, δηλαδή:

- Να εκχωρούνται τα τιμολόγια των πωλήσεων των προμηθευτών.
- Να γίνεται αναγγελία της εκχώρησης στους πελάτες-αγοραστές.

-Να επιτυγχάνεται άμεση και απρόσκοπτη επικοινωνία, μεταξύ του προμηθευτή και του πελάτη-αγοραστή όταν βρίσκονται μάλιστα σε διαφορετική χώρα.

Πάντως το Factoring ή η εφαρμογή της εναλλακτικής και συμπληρωματικής μορφής χρηματοδότησης, όπως τουλάχιστον θεωρείται, αρχίζει με την υπογραφή μιας αμοιβαίας δεσμευτικής συμφωνίας, μεταξύ των εκχωρητή – πωλητή των αγαθών (προϊόντων) και της χρηματοδοτικής εταιρίας (Factor).

Σ' αυτή τη σύμβαση αναφέρεται με λεπτομέρεια η διαδικασία που ακολουθείται και οι νομικές υποχρεώσεις και των δυο ενδιαφερόμενων μερών. Ο χρηματοδότης ελέγχει τα τιμολόγια και αξιολογεί τους αγοραστές.

Στους όρους και στις προϋποθέσεις συμπεριλαμβάνονται τα ακόλουθα :

- 1) Συμβαλλόμενα μέρη
- 2) Εισαγωγή
- 3) Αγορά απαιτήσεων
- 4) Εκχώρηση απαιτήσεων
- 5) Εγγυητική ευθύνη πελάτη
- 6) Μεταβίβαση λοιπών δικαιολογητικών
- 7) Διαχείριση απαιτήσεων
- 8) Επεξεργασία απαιτήσεων από τον Factor
- 9) Τήρηση λογαριασμών
- 10) Γενικές διατάξεις

Με την έναρξη των εργασιών του Factoring θα πρέπει να προβληθούν τα ακόλουθα:

- 1) Προκαταρτικές εργασίες

⁸ Β. Π. Γαλάνης, Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Venture Capital, Εκδ. Α. Σταμούλης, Αθήνα – Πειραιάς 1997

- Επαφές, επιστολές, ερωτηματολόγια κλπ
- 2) Σύναψη συμβάσεων
 - Συμβάσεις προσχώρησης, είτε δέχεται ο πελάτης, είτε όχι δεν γίνεται διαπραγμάτευση.
- 3) Κανονισμός πιστωτικών ορίων και ορίων πωλήσεων
- 4) Διάρκεια και λήξη των απαιτήσεων (πληρωμών)
 - Προσδιορίζεται συγκεκριμένη ημερομηνία (δυο μηνών)
- 5) Άνοιγμα τριών λογαριασμών
 - Για την πληρωμή του 80% συν της προμήθειας
 - Για την πληρωμή των απαιτήσεων
 - Για το υπόλοιπο 20%
- 6) Αναγγελία ή μη στον αγοραστή
 - Εμπιστευτικό ή μη, αποκαλυπτικό ή μη Factoring
- 7) Καταληκτική ημερομηνία για τις πληρωμές
 - Μόνο για προεξόφληση
- 8) Ανταποκριτής
 - Όταν δεν υπάρχει εισαγωγικός ή εξαγωγικός Factor.
- 9) Συνεργασία με ασφαλιστικό φορέα

8. Πλαίσιο συνεργασίας μεταξύ πράκτορα (Factor) – προμηθευτή (εκχωρητή)

Υπάρχουν πολλοί τρόποι συνεργασίας μεταξύ του Factor και του προμηθευτή – εκχωρητή, και πολλοί από αυτοί συμπεριλαμβάνονται στη σύμβαση. Η συνεργασία τους, θα πρέπει να βασίζεται σε ένα κοινά αποδεκτό πλαίσιο και να πληροί βασικές προϋποθέσεις και όρους, ώστε να προστατεύεται τόσο ο προμηθευτής, όσο και ο Factor.

Προϋποθέσεις συνεργασίας Factor – εκχωρητή

A) Αξιοπιστία εκχωρητή

Σημαντικό ρόλο στην εφαρμογή του Factoring παίζει η αξιοπιστία του εκχωρητή. Σύμφωνα με τη διεθνή εμπειρία οι ζημιές που υφίσταται ο Factor οφείλονται στην αναξιοπιστία των εκχωρητών και όχι στην πιθανή αδυναμία των πελατών να πληρώσουν τις οφειλές τους.

Ο κίνδυνος που προέρχεται από την αναξιοπιστία των εκχωρητών είναι μεγάλος, και ακόμη μεγαλύτερος είναι ο κίνδυνος, όταν οι εκχωρητές βρίσκονται σε δύσκολη οικονομική κατάσταση, η οποία τους αναγκάζει να επιδιώκουν αθέμιτες συναλλαγές για να καλύψουν τη ρευστότητά τους.

Ο εκχωρητής μπορεί να εξαπατήσει τον Factor με τους εξής τρόπους:

- Να του εκχωρήσει πλαστά τιμολόγια που δεν έχουν αντίκρισμα σε προϊόντα υπηρεσίες που πούλησαν.
- Να εκδώσει τιμολόγια πριν από την παράδοση των εμπορευμάτων.
- Να αποκρύψει την έκδοση πιστωτικών σημειωμάτων και να αποκρύψει την είσπραξη κάποιου τιμολογίου που τους έστειλε απευθείας ο πελάτης.

Για τους παραπάνω λοιπόν λόγους, ο Factor πριν δεχθεί να αναλάβει τις απαιτήσεις που του εκχωρεί ο προμηθευτής θα πρέπει να ελέγχει με σχολαστικότητα το παρελθόν, το παρόν και το μέλλον της εταιρίας του προμηθευτή, και ειδικότερα την οργάνωσή της και την οικονομική της απόδοση που αποτελούν στοιχεία μελέτης για εξαγωγή χρήσιμων πληροφοριών που να διασφαλίσουν τον Factor από ενδεχόμενους κινδύνους.

B) Ρευστότητα εκχωρητή

Ο Factor έχει το δικαίωμα επιλογής των τιμολογίων που θα προεξοφλήσει. Επομένως επιλέγει εκείνα που είναι πιο ασφαλή και απορρίπτει τιμολόγια ορισμένων εκχωρητών που δεν έχουν αντίκρισμα σε υπηρεσίες ή προϊόντα ή είναι αμφισβητούμενα όπως:

- Τιμολόγια που είναι δεσμευμένα από προηγούμενες οφειλές.
- Τιμολόγια που αφορούν πωλήσεις σε συνεταιριστικές εταιρίες ή εταιρίες που τελούν υπό κοινή ιδιοκτησία ή έλεγχο.
- Τιμολόγια που αφορούν πωλήσεις με προσωρινή τιμή.
- Τιμολόγια που αφορούν μακροπρόθεσμα συμβόλαια. Αν το συμβόλαιο δεν εκπληρωθεί, ο πελάτης μπορεί να σταματήσει την πληρωμή των τιμολογίων που εκκρεμούν και έτσι ο Factor, δεν μπορεί να εισπράξει τις πληρωμές του σε περίπτωση πτώχευσης ή εκκαθάρισης του προμηθευτή κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου.
- Τιμολόγια που αφορούν πωλήσεις εμπορευμάτων όπου οι ακολουθεί υποχρέωση παροχής υπηρεσιών από τον προμηθευτή. Το συμβόλαιο πωλήσεων και το συμβόλαιο παροχής υπηρεσιών μπορεί να είναι διαφορετικά, παρόλα αυτά όμως δημιουργείται ο κίνδυνος, ιδιαίτερα στις περιπτώσεις όπου υπάρχει συνεχής ροή πωλήσεων, ο πελάτης να αμφισβητήσει την παροχή υπηρεσιών και να αρνηθεί να πληρώσει τα εμπορεύματα.
- Τιμολόγια που είναι πολλά σε αριθμό και γίνεται διασπορά κινδύνου.
- Τιμολόγια που έχουν πολύ μικρή αξία.

Γ) Επιχείρηση

Γενικά ο Factor ενδιαφέρεται για την οικονομική επιφάνεια της επιχείρησης, τη διαχείριση και την οργάνωσή της. Σε αυτό βοηθούν πολύ ο φορολογικός έλεγχος, η λογιστική ενημέρωση και παρακολούθηση βιβλίων π.χ. μέσω ισολογισμών.

Δ) Προϊόντα

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

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

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

9. Πλαίσιο συνεργασίας Factor και πελάτη – αγοραστή

Ο Factor έχει το δικαίωμα να εισπράττει μέρος της αξίας των τιμολογίων του πελάτη που εκχωρούνται σε αυτό τον προμηθευτή. Αυτό το δικαίωμα είναι δικαιολογημένο, εφόσον υπάρχει συμφωνία μεταξύ του προμηθευτή και του πελάτη – αγοραστή. Ο Factor, θα πρέπει να βεβαιωθεί ότι οι όροι της συμφωνίας μεταξύ του πελάτη και του προμηθευτή δεν του απαγορεύουν την είσπραξη εκχωρημένων απαιτήσεων ή ότι δεν συμπεριλαμβάνονται ειδικοί όροι πληρωμών. Ο Factor πρέπει να ελέγχει όλους τους όρους με τους οποίους μπορεί να εισπράττει τις απαιτήσεις από τον πελάτη – αγοραστή.⁹

⁹ Γ. Θ. Μητσιόπουλος, Σύγχρονες Χρηματοοικονομικές Αγορές και Προϊόντα, Εκδ. Ipirotiki, Αθήνα 1997

10. Πλαίσιο συνεργασίας μεταξύ του προμηθευτή και του οφειλέτη – πελάτη

Η σχέση αυτή δεν επηρεάζεται από τη σύμβαση Factoring. Συνήθως είναι πώληση, σύμβαση παροχής υπηρεσιών, σύμβαση έργου κλπ. Επομένως, τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις των συμβαλλομένων κρίνονται με βάση τις οικείες διατάξεις.

11. Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα του Factoring

Τα πλεονεκτήματα του θεσμού του Factoring, τόσο του εκχωρητή όσο και του εξαγωγικού είναι τα ακόλουθα:

- 1) Το Factoring αποτελεί μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης που διευρύνει την πιστοληπτική ικανότητα του εκχωρητή – προμηθευτή.
- 2) Ενισχύει χρηματοδοτικά και διευκολύνει την ρευστότητα των μικρομεσαίων και εξαγωγικών επιχειρήσεων και συμβάλει στην αύξηση των πωλήσεων και συνεπώς των κερδών τους. Η ρευστότητα που τις εξασφαλίζει το Factoring, της παρέχει τη δυνατότητα, να κάνει χρήση εκπτώτικων προνομίων, να επιτυγχάνει καλύτερους όρους αγοράς και να προμηθεύεται εγκαίρως εμπορεύματα που υπόκεινται σε διακυμάνσεις τιμών.
- 3) Παρέχει ασφαλιστική κάλυψη των απαιτήσεων. Με την ανάθεση των εισπράξεων των απαιτήσεων στην εταιρία Factoring, ο προμηθευτής – εκχωρητής απαλλάσσεται από τον κίνδυνο της αφερεγγυότητας των πελατών του και περιορίζει τις προβλέψεις για επισφαλείς απαιτήσεις.
- 4) Παρέχει καλύτερο δίκτυο πληροφόρησης και είναι συνεπώς ευκολότερο να ελέγχεται ο πελάτης του προμηθευτή (και σε συνεργασία με τους άλλους Factors) και να αξιολογείται η φερεγγυότητά του.
- 5) Συμβάλλει στην ορθολογικότερη χρηματοοικονομική διαχείριση των επιχειρήσεων που δεν διαθέτουν οργανωμένα λογιστήρια και νομικά τμήματα.
- 6) Συντελεί στην αλλαγή της δομής των οικονομικών καταστάσεων – ιδίους του ισολογισμού της επιχείρησης. Οι απαιτήσεις μετατρέπονται σε διαθέσιμα κεφάλαια και το γεγονός αυτό μπορεί να έχει θετικό αντίκτυπο σε ελέγχους της πιστοληπτικής ικανότητας και στην αξιοπιστία της επιχείρησης.
- 7) Συμβάλλει στη συγκεντρωτική προώθηση των εξαγωγών και στην ασφαλιστική τους κάλυψη.
- 8) Μειώνει το κόστος διαχείρισης του χαρτοφυλακίου των επιχειρήσεων με το ρόλο των εκχωρητών.
- 9) Χρηματοδοτεί με βάση την ποιότητα των προϊόντων που ικανοποιούν τους πελάτες και όχι την οικονομική επιφάνεια της εταιρίας. Αυτό βοηθάει εταιρίες με καλής ποιότητας προϊόντα, αλλά με χρηματοδοτικά προβλήματα να ενισχύονται με το Factoring.
- 10) Περιορίζει το συναλλαγματικό κίνδυνο. Η χρηματοδότηση γίνεται σε δραχμές και ανέρχεται συνήθως στο 80% της απαίτησης, με συνέπεια ο συναλλαγματικός κίνδυνος του εξαγωγέα να περιορίζεται στο υπόλοιπο 20% της απαίτησης.

Τα μειονεκτήματα του θεσμού του Factoring είναι :

- 1) Το πρόβλημα του «βελούδινου γαντιού» που μπορεί να προκληθεί από τη δυσχέραση των σχέσεων επιχείρησης – αγοραστών, λόγω της επιθετικής πολιτικής εισπράξεων που μπορεί να ακολουθεί ο Factor.
- 2) Το πρόβλημα της εξάρτησης. Με το Factoring δημιουργείται μια ισχυρή σχέση εξάρτησης της επιχείρησης από τον πράκτορα. Οι υποχρεώσεις της απέναντι

στους προμηθευτές και κάθε λογής πιστωτές της, ο προγραμματισμός των εργασιών της, η επιλογή των πελατών της, η πιστωτική και εκπωτική πολιτική της απέναντί τους, η λογιστική παρακολούθηση και η είσπραξη των απαιτήσεων, εξαρτώνται από τον πράκτορα. Ο τελευταίος προσδιορίζει τη ρευστότητα και την κυριότητα της επιχείρησης, την ασφάλεια της επιχειρηματικής δραστηριότητας και την επιχειρηματική ανεξαρτησία. Αυτή η προοπτική εξάρτησης συνιστά συχνά από μόνη της ανασταλτικό παράγοντα προσφυγής στο Factoring.

- 3) Το πρόβλημα της χρήσης της ρευστότητας. Ο μεγαλύτερος οικονομικός κίνδυνος για την επιχείρηση είναι δυνατόν να απορρεύσει από τη χρησιμοποίηση της ρευστότητας που της εξασφαλίζει το Factoring, όχι ως κεφάλαιο κίνησης, αλλά για επενδυτικούς σκοπούς. Μια τέτοια τακτική εκμηδενίζει τις ωφέλειες, που θα μπορούσε να απολαύσει η επιχείρηση από το Factoring αντισταθμίζοντας επίσης τις αυξημένες δαπάνες του. Η επιχείρηση οδηγείται σε υπερχρέωση σε δραστική μείωση των κερδών και του κύκλου εργασιών της και τελικά σε καταγγελία της σχέσης Factoring από τον πράκτορα ο οποίος δεν θα έχει πλέον συμφέρον να τη συνεχίζει, εξαιτίας της φθίνουσας απόδοσής της, όσο και της ανάγκης διαφύλαξης του επαγγελματικού του γοήτρου.
- 4) Το πρόβλημα των επιχειρηματικών ζημιών. Οι ίδιες, όπως παραπάνω συνέπειες επέρχονται και σε περιπτώσεις όπου η επιχείρηση παρουσιάζει μόνιμες επιχειρηματικές απώλειες και σταθερή μείωση του κύκλου εργασιών της. Το Factoring αποτελεί, στις περιπτώσεις αυτές είναι ακόμα δυσβάστακτο βάρος που δεν το ανέχεται η οικονομική κατάσταση της επιχείρησης. Για το λόγο αυτό, έχει βάσιμα υποστηριχθεί πως το Factoring ουδέποτε μπορεί να αποτελέσει θεραπευτικό μέσο για προβληματικές επιχειρήσεις. Απευθύνεται πάντα σε υγιείς με σταθερή ή ραγδαία ανάπτυξη, μικρομεσαίες επιχειρήσεις, με καλό πελατολόγιο και καλή ποιότητα προϊόντων ή υπηρεσιών.

12. Η οικονομική σημασία του θεσμού και οι ανάγκες που καλύπτει

Ο θεσμός του Factoring πέρα από τα πλεονεκτήματα που προσφέρει είναι ένας θεσμός με πολλά οφέλη τόσο για την ίδια την επιχείρηση όσο 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 παρέχει άμεση ρευστοποίηση των πωλήσεων, μέσω των οποίων η επιχείρηση δεν χρειάζεται εξωτερικά κεφάλαια ή αλλαγή στη σύνθεση του μετοχικού της κεφαλαίου. Επιπλέον την προφυλάσσει από ανεπιθύμητες διακυμάνσεις της ταμειακής της ροής, λόγω των κακών πληρωμών από μέρος των πελατών της.

Επίσης, αποφεύγονται τα προβλήματα στην επικοινωνία π.χ. πρόβλημα ξένης γλώσσας, νομοθεσίας, πολιτικής κλπ. ενώ 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.

Επιπρόσθετα, με τη ρευστότητα που παρέχει, η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να αγοράζει μεγαλύτερες ποσότητες υλικών ή προϊόντων κλπ. και να αυξάνει την παραγωγική της δραστηριότητα, ώστε να μπορεί να πετύχει καλύτερες τιμές και όρους.

Τέλος, 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 κλπ. Γενικά, βελτιώνεται η συνολική εικόνα του ισολογισμού της επιχείρησης.

Όσον αφορά την εθνική οικονομία το Factoring αποτελεί εργαλείο, με το οποίο επιτυγχάνονται πολλοί και διάφοροι στόχοι στους τομείς, ιδίως των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, του εξαγωγικού εμπορίου, των πιστωτικών και χρηματοδοτικών ιδρυμάτων, του ελέγχου της πίστωσης και της φοροδιαφυγής. Συγκεκριμένα, η οικονομική του σημασία για την εθνική οικονομία έγκειται, κυρίως στα ακόλουθα:

- 1) Οικονομική υποβοήθηση παραγωγικών κλάδων. Με το Factoring παρέχεται σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις με υγιές οικονομικό υπόβαθρο, μια συμφέρουσα εντατική διέξοδος χρηματοδότησής τους, ιδιαίτερα σε περίοδο μεγάλου πληθωρισμού ή όταν αντιμετωπίζουν δυσχέρειες πρόσβασης στην παραδοσιακή τραπεζική χρηματοδότηση. Η χρηματοδοτική αυτή διέξοδος συνοδεύεται επιπλέον από ασφάλιση κινδύνων και παροχή άλλων υπηρεσιών, που θα έπρεπε διαφορετικά να επωμισθούν οι ίδιες επιχειρήσεις, σε βάρος της παραγωγής και της διάθεσης προϊόντων τους. Εξάλλου, η χρηματοδότηση κατευθύνεται πλέον με το Factoring ελεγχόμενα, σε επιχειρήσεις με πραγματικές ανάγκες και πλήρη δυνατότητα αξιοποίησής της. Έτσι αποφεύγεται η δημιουργία υπερχρεωμένων και προβληματικών επιχειρήσεων από κακή διαχείριση τραπεζικών ιδίως πιστώσεων.
- 2) Δημιουργία νέων και ανταγωνιστικών δραστηριοτήτων. Με το Factoring παρέχεται η δυνατότητα σε πιστωτικά ιδρύματα, παράλληλα με τις κύριες τραπεζικές δραστηριότητές τους και σε χρηματοδοτικά ιδρύματα αποκλειστικού σκοπού (εταιρίες Factoring) να αναπτύξουν μια καινούρια επιχειρηματική δραστηριότητα, προς όφελος τόσο των ιδίων και των πελατών τους, όσο και της απασχόλησης του εργατικού δυναμικού. Το Factoring, από τη στιγμή της διεθνοποίησής του, αποτελεί πλέον αναγκαιότητα για μια χώρα, που επιδιώκει να επιτύχει τη βιομηχανική της ανάπτυξη, την τόνωση των εμπορικών της συναλλαγών και την αντοχή του τραπεζικού συστήματος.
- 3) Πρώθηση εξαγωγών. Στο εξαγωγικό εμπόριο, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις παύουν πλέον με το Factoring να διακατέχονται από την ασφάλεια και τον σκεπτικισμό, που απέρρεαν δικαιολογημένα από την άγνοια του αλλοδαπού δικαίου και των εμπορικών συνηθειών της χώρας εισαγωγής, από τα προβλήματα των νομισματικών ισοτιμιών, τις καθυστερούμενες αποστολές χρημάτων, τις ελλιπείς γλωσσικές γνώσεις και τις μακρές προθεσμίες πληρωμών. Έτσι, το Factoring αναδεικνύεται, μεταξύ άλλων, και σε εργαλείο πρώθησης των εξαγωγών, που στη συνέχεια συμβάλλει στην αύξηση της παραγωγής και της απασχόλησης κλπ. Επιπλέον συμβάλλει στην έγκαιρη είσπραξη του συναλλάγματος από τις εξαγωγές και στη βελτίωση του εμπορικού ισοζυγίου και γενικότερα του ισοζυγίου εξωτερικών πληρωμών.
- 4) Καταπολέμηση της φοροδιαφυγής και παραοικονομίας. Με το Factoring τέλος, ελαχιστοποιούνται οι περιπτώσεις αφανών συναλλαγών και κατά συνέπεια, καταπολεμάται η φοροδιαφυγή. Παράλληλα, οι χρηματοδοτικές διέξοδοι που προσφέρει, συντελούν στην καταστολή της παραοικονομίας.¹⁰

¹⁰ Σ.Δ. Ψυχομάνη, Το Factoring ως σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, Εκδ. Σακουλα, Θεσσαλονίκη 1996

Η χρηματοδότηση των επιχειρήσεων μέσω Factoring είναι άμεση και ευέλικτη και συναρτάται με τον κύκλο εργασιών και την φερεγγυότητα των πελατών και όχι με την αξία των παγίων τους, όπως συμβαίνει στην παραδοσιακή τραπεζική προσέγγιση.

Το Factoring, αποτελεί δέσμη χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, οι οποίες καλύπτουν ανάγκες επιχειρήσεων που πωλούν προϊόντα ή παρέχουν υπηρεσίες με βραχυπρόθεσμη πίστωση σε πελάτες με επαναληπτική αγοραστική συμπεριφορά.

Όπως προαναφέρθηκε, πρόκειται για τριμερή συνεργασία μεταξύ ενός προμηθευτή, των πελατών του και μιας εταιρίας Factoring η οποία αναλαμβάνει τη διαχείριση, τη λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη των εκδιδόμενων από τον προμηθευτή, τιμολογίων πώλησης, με παράλληλη χορήγηση προκαταβολών επί της αξίας τους.

Επίσης, η εταιρία Factoring αναλαμβάνει υπό προϋποθέσεις την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του προμηθευτή.

Το εγχώριο Factoring καλύπτει ανάγκες της επιχείρησης στην εγχώρια αγορά, ενώ το εξαγωγικό και το εισαγωγικό factoring καλύπτει τις ανάγκες της στη διεθνή αγορά.

Κόστος και Διαδικασίες

Η συμφωνία με την εταιρία Factoring και η παροχή του κατάλληλου, κατά περίπτωση, μίγματος υπηρεσιών διαμορφώνει και το κόστος συνεργασίας, το οποίο αναφέρεται:

Στην προμήθεια, το ύψος της οποίας εξαρτάται από την αναλαμβανόμενη ομάδα των αγοραστών – πελατών, τον αριθμό και τη μέση αξία των τιμολογίων καθώς και τη διάρκεια της μέσης πιστωτικής περιόδου.

Στο επιτόκιο, που εφαρμόζεται επί των χορηγήσεων (αντίστοιχο των τραπεζικών για κεφάλαιο κίνησης) χωρίς επιβάρυνση από την εισφορά του Ν.128/75 στο 0,12%. Οι προκαταβολές του εξαγωγικού Factoring πραγματοποιούνται στο νόμισμα του τιμολογίου, με εφαρμογή επιτοκίου LIBOR πλέον περιθωρίου.

Η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα μέσα στο πλαίσιο ενός συμφωνημένου ορίου χρηματοδότησης να προεξοφλήσει τόσο τις υφιστάμενες όσο και τις μελλοντικές της πωλήσεις μέχρι ποσοστού 80%-90% και η εταιρία Factoring αναλαμβάνει να εισπράξει τις εκχωρημένες απαιτήσεις στο διάστημα που της έχει ορίσει η επιχείρηση. Με την είσπραξη των απαιτήσεων η εταιρία Factoring εξοφλεί το υπόλοιπο της αξίας των απαιτήσεων, μείον τα έξοδα διαχείρισης και αναλογούντων τόκων προεξόφλησης.

Τι προσφέρουν οι τράπεζες

Οι περισσότερες τράπεζες έχουν ήδη δημιουργήσει θυγατρικές εταιρίες Factoring με σκοπό να προσφέρουν ολοκληρωμένες υπηρεσίες στις επιχειρήσεις. Χαρακτηριστικά μπορεί να αναφερθεί ότι σήμερα στην Ελλάδα λειτουργούν 8 (οκτώ) εταιρίες factoring, η ABC Factors, η Εμπορική Factoring, η EFG Factoring, η Multifactoring, η Ethnofact AE, η Λαϊκή Factoring AE, η HSBC, η Αγροτική Τράπεζα.

Η Πειραιώς προσφέρει υπηρεσίες μέσω της θυγατρικής εταιρίας Multifactoring, η οποία ιδρύθηκε το 1998. Στόχοι της είναι να διατηρήσει πάνω το 25% της ελληνικής αγοράς πρακτορείας και να εισάγει στην ελληνική αγορά ορισμένες καινοτομίες όπως η πλήρη αυτοματοποίηση των συναλλαγών και η άμεση και υποδειγματική εξυπηρέτηση των πελατών.

Η ABC Factors που δημιουργήθηκε με μετοχικό κεφάλαιο 2 δις. δραχμές από την Alpha Τράπεζα Πίστεως και την Τράπεζα Κύπρου με σκοπό την εισαγωγή της πρακτορείας στην Ελλάδα. Η ABC σχεδιάζει την περαιτέρω αξιοποίηση του δικτύου των δυο μητρικών, την εστίαση στην παροχή υπηρεσιών εγχωρίου factoring, βασιζόμενη στην τεχνογνωσία και το συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι του ανταγωνισμού στον τομέα διαχείρισης τιμολογίων, στη δημιουργία νέων προϊόντων παραγώγων Factoring και

υπάρχει συνεχής φροντίδα για διατήρηση των επισφαλειών σε ιδιαίτερα χαμηλά επίπεδα. Η ABC κατέχει το 60% της ελληνικής αγοράς, καθώς και την πρωταρχική θέση.

Η Εθνική Ανώνυμη Εταιρία Διαχείρισης Επιχειρηματικών Απαιτήσεων με τον διακριτικό τίτλο Ethnofact ιδρύθηκε το 1995 της οποίας το μετοχικό κεφαλαίο (2 δις. δρχ) καλύπτεται κατά 51% από την Εθνική Τράπεζα, κατά 20% από την Εθνική ΕΕΓΑ, και 9% από την «Εθνική» Α.Ε. Διοίκησης και Οργάνωσης. Η ΕΘΝΟFACT Α.Ε. αξιοποιώντας το συγκριτικό πλεονέκτημα που εξασφαλίζει το δίκτυο καταστημάτων της Εθνικής Τράπεζας προσφέρει υπηρεσίες εγχωρίου και διεθνούς Factoring για εισαγωγικές και εξαγωγικές επιχειρήσεις, χορήγηση προκαταβολών επί της αξίας των εκχωρούμενων τιμολογίων, λογιστική παρακολούθηση, διαχείριση και είσπραξη των εκχωρούμενων τιμολογίων, κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου, από οικονομική αδυναμία του πελάτη, και παροχή πληροφοριών φερεγγυότητας αγοραστών - εξωτερικού.

Η Εμπορική προσφέρει τις εν λόγω υπηρεσίες μέσω της θυγατρικής της Εμπορικής Factoring ΑΕ η οποία απευθύνεται σε όλες τις υγιείς επιχειρήσεις που έχουν ικανοποιητικά οικονομικά – ποιοτικά στοιχεία, διάρκεια ζωής πάνω από 2 έτη, και πωλούν αγαθά ικανοποιητικής εμπορευσιμότητας. Παρέχει μια δέσμη υπηρεσιών στον προμηθευτή αγαθών και υπηρεσιών τόσο στο εσωτερικό όσο και στο εξωτερικό, μέσα από μία διαρκή συμβατική σχέση που περιλαμβάνει:

- Χρηματοδότηση επιχειρηματικών βραχυπρόθεσμων απαιτήσεων.
- Κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του προμηθευτή από την αφερεγγυότητα του αγοραστή.
- Λογιστική παρακολούθηση απαιτήσεων.
- Είσπραξη και διαχείριση απαιτήσεων.
- Διαρκή αξιολόγηση της φερεγγυότητας των αγοραστών.

Από το 1998 ιδρύθηκε η Λαϊκή Factoring Α.Ε. σαν θυγατρική εταιρία των Ομίλων της Ευρωπαϊκής Λαϊκής Τράπεζας Α.Ε. και της Λαϊκής Κυπριακής Τράπεζας. Εξάλλου, η τελευταία αναπτύσσει δραστηριότητα στον ευρύτερο ελλαδικό χώρο από το 1991. Ήδη Η Λαϊκή Factoring Α.Ε. συνδέθηκε με τον Όμιλο Hong Kong and Shanghai Banking Corporation (HSBC)

Η Λαϊκή Factoring προσφέρει εγχώριο Factoring που απευθύνεται σε ελληνικές επιχειρήσεις που επιζητούν αφενός άμεση ρευστότητα μέσω της χρηματοδότησης των απαιτήσεών τους, και αφετέρου επιθυμούν να απαλλαγούν από τη διαδικασία και το κόστος της διαχείρισης και είσπραξης των απαιτήσεων.

Επίσης, προεξόφληση τιμολογίων, η οποία μπορεί να είναι εμπιστευτική ή μη. Ακόμη απευθύνεται σε εγχώριες επιχειρήσεις στις οποίες προσφέρεται άμεση ρευστότητα με τη διαφορά ότι οι τελευταίες διατηρούν οι ίδιες τον μηχανισμό είσπραξης απαιτήσεών τους.

Τέλος, διεθνές Factoring για Έλληνες εισαγωγείς και εξαγωγείς που συναλλάσσονται με εταιρίες του εξωτερικού.

Η Αγροτική Τράπεζα, η οποία από το 1992 άρχισε να προσφέρει υπηρεσίες στην εξαγωγική πρακτορεία, το 1995 επέκτεινε τις εργασίες της τόσο στην εισαγωγική, όσο και στην εγχώρια πρακτορεία και αποτελεί ένα από τα πρώτα μέλη στην Ελλάδα του Factors Chain International (FCI) και όπως και οι προηγούμενες εταιρίες είναι ένα από τα ιδρυτικά μέλη της Ένωσης Εταιριών Factoring Ελλάδας.

- 1) Εγχώριο Factoring: Απευθύνεται σε επιχειρήσεις δυναμικές με ανερχόμενο κύκλο εργασιών στην εγχώρια αγορά, καλό πελατολόγιο και ανάγκη να

χρηματοδοτούν το κεφάλαιο κίνησης που είναι απαραίτητο στην παραγωγική διαδικασία. Περιλαμβάνει:

- Άμεση προεξόφληση των τιμολογίων που εκχωρούνται με προσυμφωνημένο ποσοστό προεξόφλησης και επιτόκιο.
 - Έλεγχος φερεγγυότητας των αγοραστών.
 - Λογιστική διαχείριση και έλεγχος του πελατολογίου.
 - Παροχή πληροφοριών και συμβουλών όσον αφορά στους πελάτες και τις τάσεις της αγοράς.
 - Δυνατότητα ασφάλισης των απαιτήσεων με ασφάλεια πιστωτικού κινδύνου μέσω ασφαλιστικών εταιριών.
- 2) Εξαγωγικό Factoring: Απευθύνεται σε επιχειρήσεις δυναμικές με εξαγωγές και ανάγκη να χρηματοδοτούνται για το κεφάλαιο κίνησης και παράλληλα να καλύπτουν τον πιστωτικό κίνδυνο.
- 3) Εισαγωγικό Factoring: Απευθύνεται σε επιχειρήσεις που έχουν στη δραστηριότητά τους εισαγωγές από το εξωτερικό.

Η EFG Factors η οποία ιδρύθηκε από την Τράπεζα EFG Eurobank και είναι μέλος της FCI (13.1.2001) δραστηριοποιήθηκε από τον Ιανουάριο του 2000 σε όλες τις μορφές των υπηρεσιών πρακτορείας (εγχώριο χωρίς ή μη αναγωγή, εισαγωγικό, εξαγωγικό, προεξόφληση τιμολογίων, διαχείριση/ είσπραξη χωρίς χρηματοδότηση).

Η EFG Factors προσφέρει:

- Άμεση ρευστοποίηση των επί πιστώσει πωλήσεων (trade receivable)
- Κάλυψη των πιστωτικού κινδύνου
- Υπηρεσίες outsourcing (λογιστική παρακολούθηση λογαριασμών, είσπραξη τιμολογημένων αξιών, πιστοληπτική αξιολόγηση πελατών)
- Συμβουλευτικές υπηρεσίες marketing.¹¹

13. Εξέλιξη των εταιριών πρακτορείας στην Ελλάδα

Η μεγάλη πρόοδος που παρουσιάστηκε στο τέλος του 20^{ου} αιώνα στις επικοινωνίες, στις μεταφορές και στις διεθνείς εμπορικές συναλλαγές όπως ακόμη ο έντονος ανταγωνισμός που έχει επιβάλλει μια σχετικά μεγάλη διάρκεια στο χρόνο πληρωμής των επί πιστώσει πωλήσεων αλλά και η ύπαρξη σημαντικών επισφαλών απαιτήσεων πολλών αγορών οδήγησε διεθνώς τις επιχειρήσεις σε άλλες εναλλακτικές λύσεις όπως στη πρακτορεία (Factoring), η οποία αποτελεί ένα ασφαλές, αξιόπιστο και απόλυτο λειτουργικό σύστημα υπηρεσιών. Η εναλλακτική λύση της πρακτορείας παρουσιάζεται αναγκαία στις ελληνικές και ιδιαίτερα στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις οι οποίες δεν είναι πάντοτε σε θέση να διαχειριστούν αποτελεσματικά τις απαιτήσεις τους. Τα υφιστάμενα προβλήματα στις επιχειρήσεις σε συνδυασμό με την αδυναμία να διαχειριστούν τις απαιτήσεις τους, δημιουργούν σοβαρές καθυστερήσεις στην είσπραξη των απαιτήσεων αυξημένο κόστος και φυσικά προβλήματα ρευστότητας.

-Η ηλικία των εταιριών πρακτορείας

Παρατηρήθηκε διαχρονικά αύξηση του αριθμού των ετών λειτουργίας των εταιριών πρακτορείας στην Ελλάδα, κατάσταση η οποία υποδηλώνει άμεσα ότι δεν δημιουργήθηκαν βασικά πολλές νέες εταιρίες που να ασχολούνται με την πρακτορεία και παρέμεινε σε λειτουργία ένα σημαντικό ποσοστό αυτών που ήδη λειτουργούσαν.

¹¹ εφημ. ΤΥΠΟΣ ΤΗΣ ΚΥΡΙΑΚΗΣ (Κυριακή 13 Μαΐου, 2001)

Γ. Τ. Λαζαρίδη, Σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης, Θεσσαλονίκη 2001

Επομένως, ο σημαντικότερος αριθμός εταιριών δημιουργήθηκε μετά την εφαρμογή του Ν.2367/1995.

-Η δομή και οι υπηρεσίες των εταιριών.

Διαχρονικά παρατηρείται ότι σταθερά τα 2/3 των εργασιών πρακτορείας πραγματοποιούνται από θυγατρικές μιας τράπεζας, ενώ το υπόλοιπο 33,3% πραγματοποιείται από τμήματα τραπεζών επιφορτισμένα για τις εργασίες αυτές. Το 2001, το 20% των εταιριών απασχολούσε λιγότερα από 20 άτομα, το 60% μεταξύ 21-50 άτομα και μόνο το 20% απασχολούσε περισσότερα από 51 άτομα.

Οι ελληνικές εταιρίες πρακτορείας, κατά το 83,3% αυτών, συνεργάζονται διαχρονικά σταθερά με αντίστοιχες των ΗΠΑ, ενώ παρατηρήθηκε μείωση του ποσοστού των εταιριών που συνεργάζονται με αντίστοιχες της Ενωμένης Ευρώπης και του Καναδά. Το ποσοστό των εταιριών που συνεργάζονται με αντίστοιχες βαλκανικές εταιρίες πρακτορείας αυξήθηκε από 16,7% στο 50% αυτών.(βλ. Παράρτημα, Πίνακας 1)

Όλες οι εταιρίες πρακτορείας διαθέτουν καταστήματα στην Αθήνα, ενώ παρατηρήθηκε αύξηση του ποσοστού των εταιριών από 16,7% σε 66,6% που διαθέτουν υποκαταστήματα στη Θεσσαλονίκη.

-Τα προσφερόμενα είδη πρακτορείας.

Οι περισσότερες εταιρίες πρακτορείας πραγματοποιούν τις εργασίες τους χωρίς δικαίωμα αναγωγής και κατόπιν με δικαίωμα αναγωγής και μάλιστα με μια διαχρονικά αυξητική τάση και για τα δύο είδη, ιδιαίτερα όσον αφορά την εισαγωγική πρακτορεία. Όσον αφορά τόσο τις με γνωστοποίηση συμβάσεις όσο και τις χωρίς γνωστοποίηση, παρουσίασαν διαχρονικά μείωση όσον αφορά την εγχώρια πρακτορεία, αντίθετα παρουσιάστηκε αύξηση των εταιριών που χρησιμοποιούν την καθαρή χρηματοδοτική πρακτορεία. Παρομοίως, διαχρονικά παρατηρήθηκε αύξηση στο ποσοστό των εταιριών πρακτορείας που χρησιμοποιούν την πρακτορεία τόσο μόνο για χρηματοδότηση όσο και χωρίς χρηματοδότηση.(βλ. Παράρτημα, Πίνακας 2)

-Βασικές ωφέλειες από την πρακτορεία και η διάδοσή της στην Ελλάδα

Σύμφωνα με τις απόψεις όλων των υπευθύνων των ελληνικών εταιριών πρακτορείας παρατηρήθηκε διαχρονικά ότι η πρακτορεία προσφέρει αυξημένη ρευστότητα στις επιχειρήσεις που τη χρησιμοποιούν, ενώ παρουσιάστηκε διαχρονικά μείωση στο ποσοστό των εταιριών πρακτορείας που είναι της γνώμης ότι η πρακτορεία συμβάλλει στη διαμόρφωση βελτιωμένων όρων διακανονισμού των πωλήσεων και των εξαγωγών των πωλήσεων, στην αφοσίωση του επιχειρηματία στις επιχειρηματικές του λειτουργίες, στην εξασφάλιση τους έναντι του πιστωτικού κινδύνου, στη βελτίωση στην εικόνα του ισολογισμού της επιχείρησης και στη βελτίωση των πτωτικών τάσεων.

-Η διάδοση της πρακτορείας στην Ελλάδα

Οι περισσότερες εταιρίες πρακτορείας στην Ελλάδα πιστεύουν διαχρονικά ότι η ανεπαρκής διάδοση στην Ελλάδα οφείλεται στην ελλιπή ενημέρωση του επιχειρηματικού κόσμου, στην ύπαρξη μεταχρονολογημένων επιταγών κλπ., αλλά και στη δυσπιστία των επιχειρήσεων και κατόπιν στη μη κατάρτιση του προσωπικού των επιχειρήσεων. Εξάλλου, μειώθηκε το ποσοστό αυτών που θεωρούν σαν αρνητικούς λόγους το μικρό αριθμό εταιριών πρακτορείας στην Ελλάδα. Η εξέλιξη της θέσης αυτής μπορεί να θεωρηθεί λογική εφόσον υπήρξε κατά τη διάρκεια της τελευταίας τετραετίας σχετικά μικρή αύξηση του αριθμού των εταιριών πρακτορείας που λειτουργούν στην Ελλάδα.

Το κριτήριο επιλογής των πελατών τους, αποτελούν οι όροι της πίστωσης, η ποιότητα του πελατολογίου, και η φερεγγυότητα των πελατών και κατόπιν η διάρκεια των απαιτήσεων, αν η εταιρία είναι μικρομεσαία, παραγωγική και εμπορική, η οποία

πουλά σε μόνιμο πελατολόγιο με βραχυπρόθεσμη πίστωση, και η συνολική αξία των παγίων περιουσιακών στοιχείων.

Οι εταιρίες πρακτορείας επιβαρύνουν τους πελάτες τους για τις παρεχόμενες υπηρεσίες τους, με ένα επιτόκιο το οποίο δεν είναι σταθερό και το οποίο στο σύνολο των εταιριών υπολογίζεται ανάλογα με τις ιδιομορφίες του πελάτη. Επίσης, προκειμένου να καλύψουν τους ενδεχόμενους κινδύνους παρακρατούν από τις επιχειρήσεις ένα ποσοστό το οποίο κυμαίνεται ανάλογα από την εταιρία αλλά και τον πελάτη στον οποίο απευθύνεται. Συγκεκριμένα, ενώ το 1997 ήταν 1% μέχρι και 30%, το μέσο ύψος του το 2001 ήταν 20%. Στο ερώτημα, αν οι εταιρίες πρακτορείας πιστεύουν ότι η διάδοση της πρακτορείας στην Ελλάδα είναι ικανοποιητική, διαπιστώθηκε ότι υπήρξε διαχρονικά μια σημαντική αύξηση της ικανοποίησης, αν και ακόμη το ποσοστό είναι χαμηλό. Σύμφωνα με στοιχεία ερευνών, η πρακτορεία χρησιμοποιείται διαχρονικά σε μεγαλύτερα ποσοστά στις βιομηχανίες και στο εμπόριο και κατά δεύτερο λόγο στις βιοτεχνίες και μετά στις εισαγωγές και εξαγωγές. Χαρακτηριστικό είναι βέβαια ότι δεν χρησιμοποιείται η πρακτορεία στη γεωργία.

[Στο διάγραμμα 1 του παραρτήματος, παρουσιάζεται η κατανομή του κύκλου εργασιών των εταιριών πρακτορείας στην Ελλάδα το 2001].

-Συμπεράσματα – Προτάσεις

Από την ανάλυση των αποτελεσμάτων σχετικών ερευνών, συνάγονται ορισμένα σημαντικά συμπεράσματα που αφορούν την εξέλιξη και τις προοπτικές του θεσμού στην Ελλάδα από το 1997 μέχρι το τέλος του 2001. Η πρακτορεία αν και έχει νομοθετική ζωή μεγαλύτερη των 10 ετών εντούτοις δεν έτυχε της δέουσας προσοχής αφενός τόσο από τις τράπεζες, όσο και τις θυγατρικές τους εταιρίες πρακτορείας και αφετέρου από τον επιχειρηματικό τους κόσμο ο οποίος έχει επηρεαστεί από την ύπαρξη των μεταχρονολογημένων επιταγών και γενικότερα τις ιδιάζουσες συνθήκες λειτουργίας της ελληνικής αγοράς.

Επιπλέον, οι τράπεζες έκριναν ότι η τεχνική αυτή αφενός δεν παρουσιάζει γι' αυτές το ίδιο τουλάχιστον οικονομικό ενδιαφέρον, με τις άλλες τραπεζικές εργασίες τους και αφετέρου παρουσιάζει υψηλότερο κίνδυνο. Εξάλλου, οι επιχειρήσεις δεν ενημερώθηκαν όσο έπρεπε για τη σχετική τεχνική και σε πολλές περιπτώσεις παρουσίασαν δυσπιστία, και το προσωπικό τους δεν είχε τη σχετική κατάρτιση. Ακόμη στη διαμόρφωση του σχετικού κλίματος συνέβαλαν και τα υπάρχοντα κενά στην ελληνική νομοθεσία.

Διαχρονικά παρατηρήθηκε περιορισμένη τάση να εμπλακούν και άλλες τράπεζες με τις εργασίες της πρακτορείας και μάλιστα, αντίθετα παρατηρήθηκε τράπεζες που έπαψαν είτε να ασχολούνται με την πρακτορεία ή να ακούν τις δραστηριότητες αυτές με θυγατρικές μονάδες.

Ενθαρρυντικό στοιχείο αποτελεί ότι παρατηρήθηκε αύξηση του προσωπικού που ασχολείται αποκλειστικά με τις εργασίες της πρακτορείας αν και εξακολουθεί να παρατηρείται ο συγκεντρωτισμός των εργασιών στην Αθήνα.

Ακόμη αυξήθηκε διαχρονικά ο αριθμός των εταιριών πρακτορείας που αναπτύσσουν δραστηριότητες στα Βαλκάνια και παρά τα οικονομικά και νομικά προβλήματα που παρουσιάζονται στις χώρες αυτές.

Παρατηρήθηκε ότι από το 1997 έως το 2001, αυξήθηκε συγκριτικά η χρησιμοποίηση από μέρους των εταιριών πρακτορείας της χωρίς δικαίωμα αναγωγής πρακτορείας έναντι της με δικαίωμα αναγωγής, όπως και της χωρίς γνωστοποίηση έναντι της με γνωστοποίηση.

Κοινή διαχρονικά πεποίθηση των εταιριών πρακτορείας είναι ότι η βασική ωφέλεια που παρέχεται από αυτή, συμβάλλει στην αύξηση της ρευστότητας της

επιχείρησης και κατόπιν παρέχει βελτιωμένους όρους διακανονισμού των πωλήσεων και των εξαγωγών της, αυξημένη διαπραγματευτική ικανότητα έναντι των προμηθευτών της, ομαλή λειτουργία της παραγωγικής και εμπορικής διαδικασίας με προγραμματισμένο κοστολόγιο, αποφυγή δεσμεύσεων βραχυπρόθεσμης χρηματοδότησης από τράπεζες κ.α.

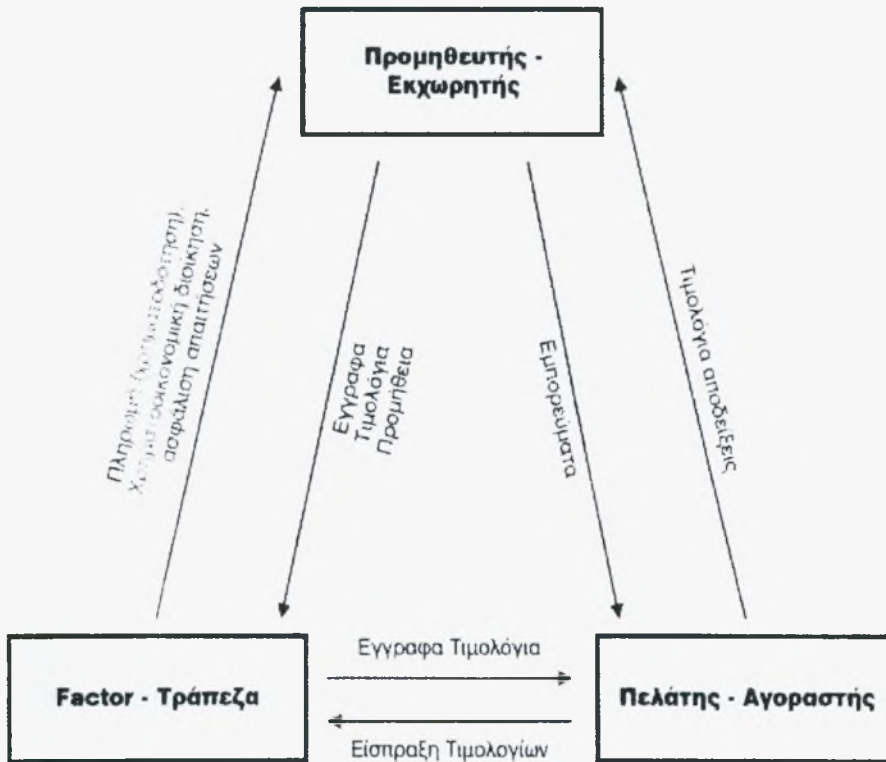
Το κράτος, θα πρέπει με κίνητρα και ιδιαίτερα φορολογικά, αλλά και με βελτίωση του νομοθετικού πλαισίου να δώσει τη δυνατότητα στις τράπεζες αλλά και στις εταιρίες πρακτορείας να προβάλλουν τις δυνατότητες που είναι δυνατόν να παρέχει η πρακτορεία στις επιχειρήσεις. Για να μπορέσουν οι εταιρίες πρακτορείας να προβάλλουν την πρακτορεία πρέπει να οργανωθούν μονάδες τους στις περισσότερες περιοχές της χώρας και όχι μόνο στην Αθήνα όπως γίνεται μέχρι σήμερα.

Η αύξηση της χρήσης της πρακτορείας στην Ελλάδα θα συμβάλλει στη βελτίωση του τρόπου αντιμετώπισης από μέρους των επιχειρήσεων των βραχυπρόθεσμων χρηματοδοτικών προβλημάτων και ιδιαίτερα αυτών που συνδέονται με τη διαχείριση του κεφαλαίου κίνησής τους.¹²

¹² Δελτίο Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών, Διαχρονική εξέλιξη των εταιριών πρακτορείας στην Ελλάδα (Γ.Τ. Λαζαρίδη)

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

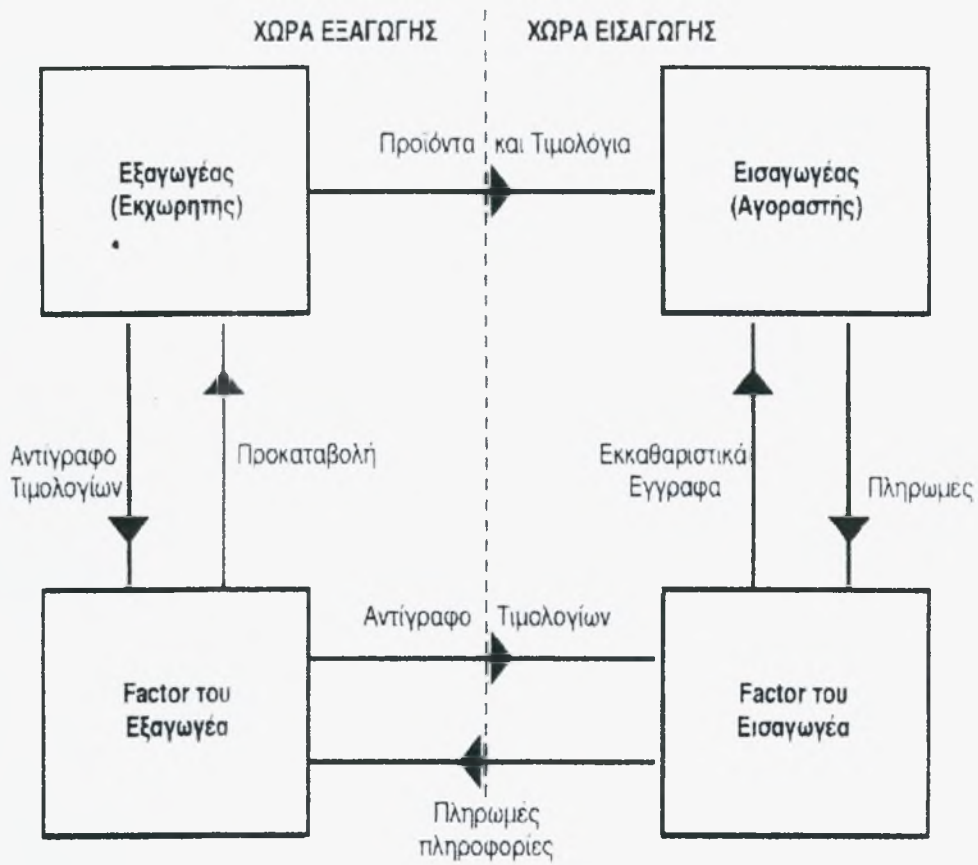
Λειτουργία Εγχωρίου Factoring



Σχήμα 1. Διαδικασία συνεχούς ροής προϊόντων - υπηρεσιών και πληρωμών ανάμεσα στον Factor - Προμηθευτή - Αγοραστή

ΠΗΓΗ: Γ.Θ. Μητσιόπουλος, Σύγχρονες χρηματοοικονομικές αγορές και προϊόντα, Εκδ. Irirotiki, Αθήνα 1997

**ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥ ΔΙΕΘΝΟΥΣ FACTORING
(Two Factor System)**



Σχήμα 2: Διαδικασία συνεχούς ροής προϊόντων και πληρωμών ανάμεσα στον εξαγωγέα (προμηθευτή) - εξαγωγικό Factor - εισαγωγικό Factor - εισαγωγέα (αγοραστή)

ΠΗΓΗ: Γ.Θ. Μητσιόπουλος, Σύγχρονες χρηματοοικονομικές αγορές και προϊόντα, Εκδ. Ipirotiki, Αθήνα 1997

ΠΙΝΑΚΑΣ 1

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ ΜΕ ΑΝΤΙΣΤΟΙΧΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ

Έδρα	1997(%)	2001(%)
ΗΠΑ	83,3	83,3
Καναδάς	83,3	66,7
Ενωμένη Ευρώπη	100,0	83,3
Βαλκάνια	16,7	50,00
Άλλες χώρες	66,7	66,7

ΠΗΓΗ: Ι.Τ. Λαζαρίδη, Διαχρονική εξέλιξη των εταιριών πρακτορείας στην Ελλάδα (Ένωση Ελληνικών Τραπεζών)

ΠΙΝΑΚΑΣ 2

ΕΙΔΗ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΣ

1997

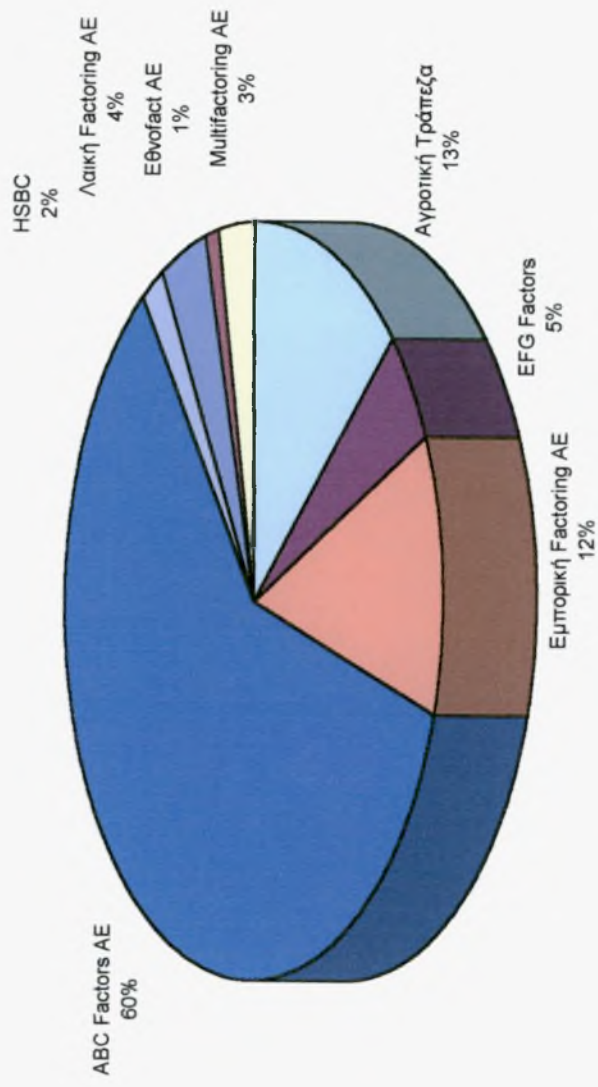
Είδος πρακτορείας	Εγγώρια πρακτορεία (%)	Εισαγωγική πρακτορεία (%)	Εξαγωγική πρακτορεία (%)
Με δικαίωμα αναγωγής	100,0	33,3	50,0
Χωρίς δικαίωμα αναγωγής	83,3	66,7	100,0
Με γνωστοποίηση	100,0	66,7	83,3
Χωρίς γνωστοποίηση	33,3	0,0	0,0
Καθαρή χρηματοδοτική πρακτορεία	33,3	0,0	0,0
Μόνο χρηματοδότηση	33,3	0,0	16,7
Χωρίς χρηματοδότηση	16,7	16,7	33,3

2001

Είδος πρακτορείας	Εγγώρια πρακτορεία (%)	Εισαγωγική πρακτορεία (%)	Εξαγωγική πρακτορεία (%)
Με δικαίωμα αναγωγής	100,0	50,00	66,67
Χωρίς δικαίωμα αναγωγής	83,33	83,33	100,0
Με γνωστοποίηση	83,33	66,67	83,33
Χωρίς γνωστοποίηση	50,0	16,67	33,33
Καθαρή χρηματοδοτική πρακτορεία	66,67	16,67	16,67
Μόνο χρηματοδότηση	50,00	33,33	50,00
Χωρίς χρηματοδότηση	66,67	33,33	66,67

ΠΗΓΗ: Ι.Τ. Λαζαρίδη Διαχρονική εξέλιξη των εταιριών πρακτορείας στην Ελλάδα (Ένωση Ελληνικών Τραπεζών)

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1: Το factoring στην Ελλάδα το 2001



ΠΗΓΗ: Γ.Τ. Λαζαρίδη, Σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης, Θεσ/νίκη 2001

Δ. FORFAITING

1. Εισαγωγικές έννοιες, προέλευση και εξέλιξη του θεσμού

Τα τελευταία χρόνια οι παραδοσιακοί τρόποι εμπορίου και χρηματοδότησης εκσυγχρονίζονται, βελτιώνονται, διαφοροποιούνται ή εγκαταλείπονται και αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι οι εμπορικές και πολιτικές συνθήκες σε κάθε χώρα συνεχώς αλλάζουν είτε προς το καλύτερο είτε προς το χειρότερο.

Παράλληλα, οι εξαγωγές και εισαγωγές δεν είναι απαλλαγμένες από πιστωτικούς, εμπορικούς, συναλλαγματικούς, πολιτικούς ή άλλους κινδύνους, αφού οι διαθέσιμες ασφάλειες στον επιχειρηματικό κόσμο και συγκεκριμένα στο εξαγωγικό και εισαγωγικό εμπόριο μπορούν να ασφαλίσουν εμπορικούς ή πολιτικούς κινδύνους μέχρι 85% ή και 90%, που σημαίνει ότι το υπόλοιπο μέρος του εμπορικού ή πολιτικού κινδύνου, το φέρει ο ίδιος ο έμπορος είτε είναι εξαγωγέας, είτε είναι εισαγωγέας.¹

Γι' αυτούς τους λόγους αναπτύχθηκε ένας θεσμός που εφαρμόζεται ευρέως και εξυπηρετεί πλήρως τους εμπόρους στον εξαγωγικό τομέα, ενώ η ασφάλιση φτάνει το 100% και οι πληρωμές των εμπορευμάτων είναι σίγουρες και επιβεβαιωμένες. Αυτός ο νέος θεσμός ονομάζεται Forfaiting (φορφαϊτινγκ).

Το Forfaiting αποτελεί μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης που διαφοροποιείται ως προς τον παραδοσιακό δανεισμό, κυρίως στον τρόπο χρησιμοποίησης και εφαρμογής του. Πιο συγκεκριμένα, αποτελεί μια μορφή τραπεζικής εργασίας που αφορά την προεξόφληση μέσων και μακροπρόθεσμων απαιτήσεων (συναλλαγματικών ή άλλων εμπορικών πιστωτικών εγγράφων), διάρκειας 6 μηνών έως 6 ετών, που περιλαμβάνουν εμπορικούς και πιστωτικούς κινδύνους και οι οποίες είναι εγγυημένες και πλήρως διαπραγματεύσιμες από τράπεζα πρώτης τάξεως. Η εγγύηση αυτή γίνεται συνήθως αποδεκτή στην περίπτωση του Forfaiter, ο οποίος αναλαμβάνει το εμπορικό ή πολιτικό «ρίσκο».²

Επιπλέον, το Forfaiting θα μπορούσε να οριστεί και σαν μια πράξη αγοράς ή προεξόφλησης τίτλων - αξιογράφων του εξαγωγέα από τον Forfaiter. Σημαντικοί τίτλοι-αξιογράφων που αποτελούν αντικείμενο διαπραγματεύσεως στο Forfaiting είναι:

- οι συναλλαγματικές
- οι εγγυητικές επιστολές
- οι υποσχετικές επιστολές
- οι ανέκκλητες πιστώσεις³

Η αγορά ή προεξόφληση των τίτλων αυτών γίνεται πάντοτε χωρίς το δικαίωμα της αναγωγής στον εξαγωγέα-προμηθευτή και αφορά την προμήθεια αγαθών.⁴ Ο Forfaiter παραιτείται του δικαιώματός του για αναγωγή στον εξαγωγέα σε περίπτωση μη αποπληρωμής. Με τη χρήση της τεχνικής αυτής παρέχεται στον εξαγωγέα πλήρης προστασία έναντι διαφόρων κινδύνων. Έτσι, επί του σώματος των αξιογράφων συμπληρώνεται η ρήτρα «χωρίς αναγωγή» με σκοπό την πλήρη μεταβίβαση των

¹ Γ.Θ. Μητσιόπουλος, Σύγχρονες χρηματοοικονομικές αγορές και προϊόντα, Εκδ. Ipirotiki, Αθήνα 1997

² Γ.Θ. Μητσιόπουλος, Σύγχρονες χρηματοοικονομικές αγορές και προϊόντα, Εκδ. Ipirotiki, Αθήνα 1997

³ Γ.Θ. Μητσιόπουλος, Factoring – Forfaiting (Σύγχρονοι θεσμοί χρηματοδοτήσεων), Αθήνα 1989

⁴ Γ.Θ. Μητσιόπουλος, Σύγχρονες χρηματοοικονομικές αγορές και προϊόντα, Εκδ. Ipirotiki, Αθήνα 1997

κινδύνων και υποχρεώσεων είσπραξης της απαιτήσεως από τον «πωλητή» (εξαγωγέα) στον «αγοραστή» (Forfaiter).⁵

Η γέννηση της αγοράς του Forfaiting ανάγεται στο τέλος της δεκαετίας του 1950 και στην αρχή της δεκαετίας του 1960, τότε που περιορίστηκαν οι υφιστάμενοι εμπορικοί φραγμοί, μετά το τέλος του ψυχρού πολέμου και την ύφεση της δεκαετίας του 1950 και τότε που αναπτύχθηκε το εμπόριο μεταξύ Ανατολής και Δύσης. Συνδέεται με τη διεύρυνση του εμπορίου μεταξύ των υποανάπτυκτων και των αναπτυγμένων χωρών της Δύσης, με αποτέλεσμα αυτό να δημιουργήσει σημαντικά προβλήματα σε δυτικοευρωπαϊκούς εξαγωγείς που απαιτούσαν δίκαια και άμεση εξόφλησή τους σε ρευστά, ενώ την ίδια περίοδο οι εξαγωγείς προσπαθούν να χρηματοδοτήσουν τις εργασίες τους σε ξένα κεφάλαια.⁶ Παράλληλα, τον ίδιο χρόνο οι τράπεζες δεν μπορούσαν να καλύψουν όλες τις υπηρεσίες που ζητούσε ο εξαγωγέας και κυρίως τη μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση του εμπορίου, με κάποιο βαθμό «χωρίς δικαίωμα αναγωγής». Έτσι, για τους παραπάνω λόγους αναπτύχθηκε το Forfaiting με τη θέληση των τραπεζών ώστε να αντιμετωπιστούν αυτές οι καταστάσεις.

Το Forfaiting, ως μέθοδος χρηματοδότησης αποτελεί ευρωπαϊκή και πιο συγκεκριμένα ελβετική επινοήση. Οι πρώτες επιχειρήσεις λειτούργησαν κυρίως στη Ζυρίχη, όπου το 1960 η ένωση τραπεζών χρηματοδότησε την αγορά σιταριού που πωλούσαν οι ΗΠΑ στις Ανατολικές Χώρες, αναλαμβάνοντας τον κίνδυνο της φερεγγυότητας των οφειλετών και κάθε πολιτικό, κοινωνικό, πολεμικό και οικονομικό κίνδυνο.

Στη συνέχεια, μεγαλύτερη ανάπτυξη παρουσιάζει ο θεσμός στην Αγγλία που αποτελεί και την πιο σπουδαία σήμερα δευτερεύουσα αγορά. Αυτό οφείλεται στο ότι, στην Αγγλία αφενός ισχύει το καθεστώς της ατέλειας για την ανέκκλητη μεταβίβαση των πιστώσεων και αφετέρου γιατί έχει αναπτυχθεί αρκετά η προθεσμιακή αγορά συναλλάγματος.

Επιπλέον παρατηρήθηκε γρήγορα η εξάπλωση του Forfaiting στην Δυτική Γερμανία και στην Αυστρία καθώς και στην Αφρική, στην Λατινική Αμερική και στην νοτιοανατολική Ασία, δηλαδή σε χώρες με αυξημένους πολιτικούς κινδύνους και ασθενείς οικονομίες.

Τέλος όσον αφορά για το είδος των αγαθών που χρηματοδοτεί το Forfaiting θα μπορούσαμε να πούμε ότι παρόλο που παλαιότερα χρησιμοποιήθηκε για τη χρηματοδότηση των εξαγωγών των κεφαλαιουχικών αγαθών (παγίων στοιχείων όπως μηχανολογικός εξοπλισμός), σήμερα χρησιμοποιείται όλο και περισσότερο και σε καταναλωτικά αγαθά και υπηρεσίες.

2. Λειτουργία του Forfaiting

Η φιλοσοφία του Forfaiting βασίζεται στη μεταφορά του επιχειρηματικού και πολιτικού κινδύνου (εξόφληση τίτλων και χώρες χωρίς πολιτική σταθερότητα αντίστοιχα) από τον εξαγωγέα του Forfaiter.⁷

Πιο συγκεκριμένα, ο Forfaiter λειτουργεί σαν ανεξάρτητος και αυτόνομος χρηματοδοτικός οργανισμός – τράπεζα που αγοράζει από τον εξαγωγέα τις απαιτήσεις που ο ίδιος έχει αποκτήσει από εξαγωγές εμπορευμάτων επί πιστώσει σε αλλοδαπούς

⁵ Π.Α. Κιόχος και Γ.Δ. Παπανικολάου, Χρήμα- Πίστη-Τράπεζες, Ελληνικά Γράμματα, Αθήνα 1999

⁶ Γ.Τ. Λαζαρίδη, Σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης, Θεσσαλονίκη 2001

⁷ Β.Π. Γαλάνης, Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Venture Capital, Εκδ. Α. Σταμούλη, Αθήνα-Πειραιάς 1994

εισαγωγείς. Στην συνέχεια, ο εισαγωγέας εκδίδει γραμμάτια ύστερα από συναίνεση με τον εξαγωγέα και το μεταβιβάζει στην τράπεζα με τη ρήτρα «χωρίς αναγωγή». Αυτό σημαίνει ότι η ευθύνη του εξαγωγέα – προμηθευτή περιορίζεται, ενώ μπορεί να αμφισβητηθεί εάν υπάρξουν ελαττωματικά εμπορεύματα ώστε μόνο για το λόγο αυτό να μπορεί η τράπεζα να αποκτήσει αναγωγή σε περίπτωση μη πληρωμής. Οι μεταβιβάσεις που αναφέρθηκαν παραπάνω μπορούν να συνοδευτούν από τραπεζική εγγύηση ή εγγυητική επιστολή, που αποτελεί και την καλύτερη δυνατή ασφάλεια που θα καταθέσει ο εισαγωγέας υπέρ του εξαγωγέα.

Είναι, βέβαια, αυτονόητο όμως ότι η τράπεζα πριν προβεί στη σύμβαση Forfaiting θα ελέγξει αρχικά τη σύμβαση πώλησης προς τον αγοραστή της άλλης χώρας καθώς και τις εγγυήσεις πληρωμής που υπάρχουν στη σύμβαση και κατόπιν θα εγκρίνει και θα συμφωνήσει για την υλοποίηση της σχετικής χρηματοδότησης. Πιο συγκεκριμένα, ο εξαγωγέας ενός κεφαλαιουχικού αγαθού, για παράδειγμα, γνωστοποιεί στην τράπεζα-Forfaiteur όλα τα στοιχεία σχετικά με εκείνον που θα πραγματοποιήσει την εισαγωγή σε μια ξένη χώρα, με το κεφαλαιουχικό αγαθό που αποτελεί το αντικείμενο της εισαγωγής, με το ύψος της χρηματοδότησης, τη διάρκεια και τα νομίσματα, με τα ποσά και τις ημερομηνίες λήξεως, με τον τρόπο παρεχόμενης ασφάλειας, με την ημερομηνία άφιξης των προϊόντων, με τον χρόνο άφιξης των προεξοφλημένων εγγράφων, με τις απαιτούμενες άδειες έγκρισης για την παράδοση των προϊόντων, με τον τρόπο πληρωμής, με τον τρόπο που θα εξοφληθεί το τιμολόγιο πώλησης που συμφωνείται (π.χ. συναλλαγματική) και με τις παρεχόμενες εγγυήσεις από τον εισαγωγέα (π.χ. τραπεζική εγγυητική επιστολή⁸). Επιπλέον, ο Forfaiteur θα πρέπει να γνωρίζει και κάποια συγκεκριμένα στοιχεία του εξαγωγέα. Έπειτα, η τράπεζα-Forfaiteur μετά από έλεγχο των παραπάνω στοιχείων συγκατατίθεται ή όχι στη χρηματοδότηση (προπληρωμή του τιμολογίου εξαγωγής).

Στη συνέχεια, αν η τράπεζα- Forfaiteur συγκατατίθεται, τότε συμφωνείται και η ωφέλεια που θα προκύψει από τη συναλλαγή και η οποία προκύπτει από τον τόκο που θα αποφέρει το χρηματικό ποσό που θα καταβάλλει στον εξαγωγέα καθώς και από την προμήθεια του σταθερού επιτοκίου που είναι το προεξοφλητικό επιτόκιο που υπολογίζεται με βάση το τρέχον επιτόκιο του υπό εκτίμηση κινδύνου. (Η διατήρηση σταθερού επιτοκίου και εγγύηση τρίτων, συνήθως τραπεζών ή δημοσίων οργανισμών που έχουν τη δυνατότητα να παρέχουν πληροφορίες για τους οφειλότες, γιατί τους ενδιαφέρει να γνωρίζουν την πιστοληπτική τους ικανότητα, είναι σημαντικά ώστε ο Forfaiteur να μειώσει τον κίνδυνο). Το σταθερό αυτό επιτόκιο προσφέρεται από τον Forfaiteur για μια μακροπρόθεσμη περίοδο (3-5 χρόνια) και περιλαμβάνει, πρώτον τον τόκο απασχόλησης του κεφαλαίου από το χρονικό σημείο της προπληρωμής των απαιτήσεων στον πωλητή μέχρι το χρονικό σημείο της είσπραξης τους από τους οφειλότες των απαιτήσεων και, δεύτερον, την προμήθεια που εισπράττει η τράπεζα.

Έπειτα, η τράπεζα προεξοφλεί σταδιακά τις απαιτήσεις και ο εξαγωγέας λαμβάνει την αξία τους μειωμένη κατά το ύψος των εξόδων, δηλαδή την προμήθεια της τράπεζας. Έτσι, η αξία των απαιτήσεων που λαμβάνει ο εξαγωγέας προκύπτει από την τρέχουσα πραγματική τους αξία που του καταβάλλει η τράπεζα, αφαιρώντας από την ονομαστική τους αξία τον προεξοφλητικό τόκο που εξαρτάται από το κόστος αναχρηματοδότησης, την έκταση του κινδύνου και την αμοιβή για την επεξεργασία των στοιχείων. Μ' αυτόν τον τρόπο, ο εξαγωγέας προεισπράττει το ποσό που αντιστοιχεί στο υπόλοιπο του

⁸ Γ.Θ. Μητσιόπουλος, Factoring – Forfaiting (Σύγχρονοι θεσμοί χρηματοδότησεων), Αθήνα 1989

τιμολογίου και έτσι οφειλέτης της τράπεζας- Forfaiter είναι ο εισαγωγέας της ξένης χώρας.⁹

Έτσι, ο εισαγωγέας αντί να χρωστάει στον εξαγωγέα-προμηθευτή του, χρωστάει στον Forfaiter. Γι' αυτό το λόγο, ο Forfaiter πρέπει να λάβει υπόψη του κάποιους παράγοντες που μπορούν να επηρεάσουν τις σχετικές συμφωνίες και συναλλαγές και οι οποίοι είναι πολύ απρόβλεπτοι και ευμετάβλητοι. Έτσι, θα πρέπει πρώτον, να σταθμίσει καλά τις διεθνείς οικονομικές συνθήκες, δεύτερον να ερευνήσει και να εξετάσει τις οικονομικές και πολιτικές συνθήκες που επικρατούν και προβλέπεται να επικρατήσουν στη χώρα που γίνεται η εισαγωγή και τρίτον να εξετάσει κάποια στοιχεία που αφορούν τον εισαγωγέα, κάτι που είναι αρκετά δύσκολο αφού αυτός βρίσκεται σε ξένη χώρα. Από τα παραπάνω διαπιστώνουμε ότι υπάρχουν πολλές δυσχέρειες και κίνδυνοι που αντιμετωπίζει ο Forfaiter, ιδιαίτερα στην περίπτωση που ο εισαγωγέας παρέχει περιορισμένες εγγυήσεις, με αποτέλεσμα και το κόστος του Forfaiting να είναι αυξημένο.

Ο Forfaiter από την πλευρά του, μπορεί να προβεί σε δύο ενέργειες. Να κρατήσει τις απαιτήσεις μέχρι να θεωρηθούν ληξιπρόθεσμες και έπειτα να τις ασκήσει ο ίδιος κατά του εισαγωγέα-οφειλέτη. Έχει όμως ακόμα τη δυνατότητα να μεταβιβάσει τις ίδιες τις απαιτήσεις σε άλλον πράκτορα, με τη συμφωνία επίσης αποκλεισμού του δικαιώματος αναγωγής και με την προεξόφλησή τους να πετύχει την αναχρηματοδότησή του. Στην πρώτη περίπτωση γίνεται λόγος για πρωτογενή και στη δεύτερη για δευτερογενή αγορά στο εμπόριο των απαιτήσεων χωρίς το δικαίωμα αναγωγής.¹⁰

Η πρωτογενής αγορά αναπτύσσεται με τον τρόπο που παρουσιάστηκε παραπάνω. Όσον αφορά τη δευτερογενή αγορά, παρουσιάζεται ως εξής. Όπως αναφέραμε, σε μια τέτοια περίπτωση ο Forfaiter θα αναζητήσει κάποιον δεύτερο Forfaiter για να του πουλήσει ένα μέρος της σειράς των αξιογράφων που έχει στην κυριότητά του και αποτελούν την επένδυσή του. Αυτός ο δεύτερος Forfaiter αποτελεί τη δευτερογενή αγορά. Οπότε ο πρώτος Forfaiter διαθέτει στην δευτερογενή αγορά ένα μέρος της επένδυσής του και δεν αντιμετωπίζει καμιά δυσκολία γιατί αποτελείται από μια σειρά συναλλαγματικών ή γραμματίων που η λήξη τους ποικίλλει και μπορεί εύκολα να διασπαστεί στο μέλλον. Δεν πρέπει, όμως, η δευτερογενής αγορά να θεωρηθεί ανεξάρτητη από την πρωτογενή, αφού υπάρχουν αρκετοί Forfaiters που εμφανίζουν αξιολογική δραστηριότητα και στους δύο αυτούς τομείς.

Από τα παραπάνω διαπιστώνουμε ότι το Forfaiting σαν ένα σύστημα συναλλαγών λειτουργεί ως εξής:

1. Αναλαμβάνει οφειλές σε τίτλους ή αξιόγραφα με συμφωνία χορήγησης πίστωσης και με προθεσμία από 6 μήνες έως 10 χρόνια, αλλά συνήθως 5-7 χρόνια.
2. Χρησιμοποιεί όλα τα νομίσματα αλλά περισσότερο προτιμούνται τα δολάρια, τα ελβετικά φράγκα και τα ευρώ.
3. Υπογράφεται συμφωνία οι πληρωμές να γίνονται έτσι ώστε να αποτελούν μια σειρά εξαμηνιαίων δόσεων.
4. Εγγυάται την οφειλή χωρίς όρους, μέσω κάποιας τράπεζας ή κρατικού οργανισμού ή πολυεθνικής εταιρίας. Ο εγγυητής επιλέγεται από τον

⁹ Γ.Κ. Χολέβας, Τραπεζικές Εργασίες, Interbooks, Αθήνα 1995

¹⁰ Σ.Δ. Ψυχομάνη, Το Factoring ως σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, Εκδ. Σακουλα, Θεσσαλονίκη 1996

Forfaiter.¹¹ (Μόνο στη περίπτωση που ο οφειλέτης είναι κρατικός οργανισμός δεν μπαίνει εγγυητής).

Έτσι, παρατηρούμε ότι τα αξιόγραφα καλύπτουν υποχρεώσεις που δεν αμφισβητούνται. Αυτό σημαίνει ότι δεν πρέπει επί του σώματος του αξιογράφου να αναφέρεται ότι αυτό αποτελεί εμπορική πράξη, που η μη τήρηση ορισμένων όρων της θα οδηγήσει σε μη εξόφληση της συμφωνίας. Αντίθετα οποιαδήποτε διαφωνία επί των όρων της σύμβασης αφορά τον εξαγωγέα και τον εισαγωγέα και όχι τον Forfaiter. Γι' αυτό θέτει τον εαυτό του εκτός διαφωνιών και προβλημάτων, ενώ παράλληλα απαιτεί εξόφληση της απαίτησης στην προσδοκώμενη ημερομηνία πληρωμής. Αυτό συμβαίνει, εφόσον ο Forfaiter αγοράσει τα αξιόγραφα και συμπληρώσει στο σώμα του αξιογράφου τη ρήτρα χωρίς το δικαίωμα της αναγωγής, ενώ από τη στιγμή αυτή ο πωλητής δεν ενέχει ευθύνη της είσπραξης της οφειλής αλλά αυτομάτως μεταβιβάζεται από τον πωλητή στον αγοραστή Forfaiter. Ο πωλητής, μόνο, εκχωρεί στον Forfaiter ένα έγκυρο συντεταγμένο αξιόγραφο εγγυημένο με AVAL, πράγμα που σημαίνει ότι οι υποχρεώσεις και οι κίνδυνοι έχουν πλήρως εκλείψει γι' αυτόν. Πιο συγκεκριμένα η ρήτρα AVAL είναι μια χωρίς όρους εγγύηση που εμφανίζεται πάνω σε συναλλαγματική ή σε γραμμάτια και αυτός που την θέτει, μετατρέπεται σε οφειλέτη έναντι του Forfaiter. Το πλεονέκτημα της μορφής αυτής είναι ότι είναι αδιάσπαστη από το σώμα του αξιογράφου και μεταβιβάζεται χωρίς δυσκολίες σε σχέση με εγγυήσεις άλλης μορφής (εγγυητικές επιστολές). Έπειτα, ο Forfaiter θα χρεώσει το πιθανό κόστος του επιτοκίου στον εξαγωγέα πάνω στη βάση του άμεσου προεξοφλητικού επιτοκίου. Μετά ο εξαγωγέας μπορεί να συμπεριλάβει οποιοδήποτε άλλο κόστος και να ετοιμάσει τα τιμολόγια.¹²

Ωστόσο, υπάρχουν δύο κατηγορίες αμοιβών που πληρώνονται σε μια εγγραφή Forfaiting. Η μία είναι η αμοιβή επιλογής και η άλλη η αμοιβή υποβολής των τιμολογίων. Η αμοιβή επιλογής είναι το ποσό που χρεώνεται στον εξαγωγέα από τον Forfaiter για τις ευκολίες που παρέχει ο Forfaiter στον εξαγωγέα και κυρίως για τη χρηματοοικονομική σταθερότητα που επικρατεί κατά τη διάρκεια της χρηματοδοτικής περιόδου. Εάν, όμως, η περίοδος είναι μικρότερη από 48 ώρες τότε ο Forfaiter δίνει στον εξαγωγέα ενδείξεις χωρίς χρέωση.

Ο εξαγωγέας, βέβαια, μπορεί να μην συνάψει τη συμφωνία. Στην περίπτωση αυτή, όμως, θα πρέπει να προβεί σε μια ενέργεια που να υποδεικνύει την εταιρία με την οποία συνεργάζεται, ενώ ο Forfaiter θα πρέπει να υποχρεωθεί να χρεώνει ένα ποσό αμοιβής γι' αυτή την περίοδο που είναι συνήθως το ελάχιστο δυνατό και φτάνει σε 1,2% ανά έτος. Το ποσό αυτό της αμοιβής πληρώνεται ακόμα και όταν ο εξαγωγέας συνάψει σύμβαση με την οποία θα καλύπτεται μόνο η παραγωγική περίοδος του προϊόντος.

Στη συνέχεια, όταν τα προϊόντα αποστέλλονται, ο εξαγωγέας παρουσιάζει τα φορτωτικά έγγραφα στην τράπεζα που λειτουργεί ως εγγυητής, σύμφωνα με τους όρους της σύμβασης ώστε να προωθηθεί η διαδικασία Forfaiting. Ο εξαγωγέας, μερικές μέρες αργότερα θα λάβει τα αξιόγραφα από την τράπεζα και έπειτα μπορεί να κάνει τις συναλλαγές του με τον Forfaiter και να τα ρευστοποιήσει.

Γενικά, θα λέγαμε ότι το Forfaiting στοχεύει στο να αποτελέσει ένα αποτελεσματικό μέσο χρηματοδότησης για τον εξαγωγέα, πράγμα που του παρέχει τη δυνατότητα να διασφαλίσει τις συμβάσεις που διαφορετικά θα τις είχε χάσει. Γι' αυτό όταν ο εξαγωγέας διαπραγματεύεται ή συμμετέχει στη διαδικασία σύναψης μιας σύμβασης θα πρέπει να

¹¹ Γ.Θ. Μητσιόπουλος, Σύγχρονες χρηματοοικονομικές αγορές και προϊόντα, Εκδ. Ipirotiki, Αθήνα 1997

¹² Β.Π. Γαλάνης, Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Venture Capital, Εκδ. Α. Σταμούλης, Αθήνα-Πειραιάς 1994

προσεγγίζει τον Forfaiter ως ένα χρηματοδότη και να γνωρίζει το κόστος και το πλαίσιο λειτουργίας του Forfaiting.

3. Υπολογισμός του Forfaiting

Στην τεχνική του Forfaiting χρησιμοποιούνται δύο διαφορετικές μέθοδοι προεξόφλησης¹³, όπου προεξόφληση είναι η μορφή που παίρνουν οι πληρωτέοι από τον εξαγωγέα τόκοι για όλη την περίοδο της πίστωσης. Αυτές οι δύο διαφορετικές μέθοδοι προεξόφλησης είναι οι εξής:

α) Η μέθοδος προεξόφλησης κατά την απόδοση χρησιμοποιείται όταν η περίοδος της παραγωγής και αποστολής των εμπορευμάτων και παροχής των υπηρεσιών υπολογίζεται ότι θα είναι πολύ μεγάλη για τον Forfaiter και επομένως δεν αισθάνεται εξασφαλισμένος σταθεροποιώντας το επιτόκιο προεξόφλησης κατά το χρόνο που η εμπορική συμφωνία κλείνεται για τον εξαγωγέα. Το επιτόκιο της προεξόφλησης στην περίπτωση αυτή προσδιορίζεται για τον εξαγωγέα επί τη βάση ενός σταθερού περιθωρίου με το LIBOR-επιτόκιο του Λονδίνου, πάνω στο οποίο βασίζεται το επιτόκιο προεξόφλησης- που σταθεροποιείται κατά το χρόνο της αποστολής και της μεταγενέστερης παράδοσης των απαιτήσεων για προεξόφληση. Η σχέση υπολογισμού της παρούσας αξίας με τη μέθοδο

$$\text{αυτή είναι: } \text{ΠΑ} = \frac{\text{ΟΑ}}{\left[1 + \frac{\text{ΕΠ} * \eta\mu}{360 * 100} \right]^\sigma}$$

όπου,

ΠΑ: η παρούσα αξία

ΟΑ: η ονομαστική αξία

ΕΠ: το επιτόκιο προεξόφλησης

ημ: ο αριθμός ημερών της περιόδου υπολογισμού

σ: η συχνότητα υπολογισμού

β) Η μέθοδος της ομαλής προεξόφλησης χρησιμοποιείται όταν το επιτόκιο είναι σταθερό κατά το χρόνο της εμπορικής συμφωνίας και κατά συνέπεια είναι δεδομένο ένα πλήρες επιτόκιο προεξόφλησης, καθώς το επιτόκιο LIBOR είναι γνωστό εκείνη τη στιγμή. Για τον υπολογισμό της παρούσας αξίας της απαίτησης με τη μέθοδο αυτή

$$\text{χρησιμοποιείται η σχέση: } \text{ΠΑ} = \text{ΟΑ} * \left[1 - \frac{\text{ΕΟΠ} * \eta\mu}{360 * 100} \right]$$

όπου,

ΠΑ: η παρούσα αξία

ΟΑ: η ονομαστική αξία

ΕΟΠ: το επιτόκιο ομαλής προεξόφλησης

ημ: ο αριθμός ημερών της περιόδου υπολογισμού

Το επιτόκιο της ομαλής προεξόφλησης χρησιμοποιείται ακόμα στους υπολογισμούς για την ανεύρεση της τιμής πώλησης της απόκτησης του εξαγωγέα μετά την ενσωμάτωση σ' αυτή όλων των χρηματοοικονομικών δαπανών που θα επιβαρύνουν τον εισαγωγέα.

¹³ Γ.Κ. Χολέβας, Τραπεζικές Εργασίες, Interbooks, Αθήνα 1995

4. Πλεονεκτήματα του Forfaiting

Διαπιστώνουμε ότι το Forfaiting αποτελεί μια έμμεση χρηματοδότηση του εξαγωγικού εμπορίου χωρίς χρονοβόρες και γραφειοκρατικές διαδικασίες που απαιτούνται συνήθως στον τραπεζικό χώρο, που πολλές φορές δημιουργεί πρόβλημα στις μικρές επιχειρήσεις και κυρίως σε εκείνες τις επιχειρήσεις που αρνούνται να καλύψουν χρηματικά οι τράπεζες. Έτσι, το Forfaiting που εφαρμόζεται κυρίως στο εξαγωγικό εμπόριο και αφορά άμεσα τον εξαγωγέα, έχει τα ακόλουθα πλεονεκτήματα για τον εξαγωγέα:

1. Ο Forfaiter χρηματοδοτεί «χωρίς το δικαίωμα αναγωγής» τον εξαγωγέα. Συνεπώς ο Forfaiter αναλαμβάνει ο ίδιος τους κινδύνους της νομισματικής ισοτιμίας, των μεταβολών του επιτοκίου, τους πιστωτικούς και πολιτικούς κινδύνους και τους επιχειρηματικούς και εμπορικούς (όπως αφερεγγυότητα του οφειλέτη).
2. Το επιτόκιο με το οποίο ο εξαγωγέας υπολογίζει το κόστος χρηματοδότησης, το κόστος συμβολαίου και την μετατροπή του ξένου νομίσματος στο δικό του, διατηρείται σταθερό.
3. Ο Forfaiter διαθέτει στον εξαγωγέα αμέσως ρευστά καθώς αυτός παραδίδει τα εμπορεύματα ή παρέχει τις υπηρεσίες. Αυτό συμβάλλει στην αύξηση της ρευστότητας της επιχείρησης του εξαγωγέα, μειώνει τον τραπεζικό δανεισμό και του απελευθερώνει κάποιες χρηματοδοτικές πηγές που μπορεί να χρησιμοποιηθούν για άλλες επενδύσεις ή δραστηριότητες, όπως μάρκετινγκ των προϊόντων.
4. Ο Forfaiter επωμίζεται τον κίνδυνο που προέρχεται από τη διακύμανση των επιτοκίων, καθώς και τον συναλλαγματικό κίνδυνο, λόγω μεταβολής των ισοτιμιών. Επιπλέον, επωμίζεται τους κινδύνους από τις πολιτικές αβεβαιότητες ή την τυχόν πτώχευση του εγγυητή.
5. Ο εξαγωγέας δεν αφιερώνει χρόνο και χρήμα για την διαχείριση και την είσπραξη του χρέους (ξένου κεφαλαίου).
6. Η διαπραγμάτευση για τη χρηματοδότηση μέσω Forfaiting γίνεται χωριστά για κάθε εμπορική συναλλαγή του εξαγωγέα, οπότε δεν είναι υποχρεωμένος να αναθέτει το σύνολο των εργασιών του σε κάποιον Forfaiter.
7. Η είσπραξη της οφειλής γίνεται έναντι ειλικρινών εγγράφων, όπως οι συναλλαγματικές, τα εισπρακτέα γραμμάτια κ.α.
8. Ο εξαγωγέας έχει το δικαίωμα να απαιτήσει την τήρηση πλήρους μυστικότητας όσον αφορά τη χρηματοδότηση και έτσι η συναλλαγή δεν παίρνει δημοσιότητα και είναι εμπιστευτική, τόσο όταν η διαπραγμάτευση γίνεται μεταξύ του εξαγωγέα και του Forfaiter όσο και αν γίνεται μεταξύ του εξαγωγέα και του εισαγωγέα.
9. Το «ρίσκο» σε ξένο συνάλλαγμα είναι ανύπαρκτο.
10. Η προεξόφληση του συνόλου της απαίτησης γίνεται σε μετρητά, με αποτέλεσμα η όλη διαδικασία της χρηματοδότησης να θεωρείται σχετικά γρήγορη.
11. Ο Forfaiter μπορεί με γρήγορο τρόπο να αποφασίσει αν μια χρηματοδότηση είναι προσιτή ή όχι γιατί έρχεται καθημερινά σε επαφή με τους ανταγωνιστές και τις τράπεζες σ' όλα τα διεθνή κέντρα με αποτέλεσμα να διαθέτει μεγάλη εμπειρία.

Πέρα, όμως, από τα πλεονεκτήματα που παρουσιάζει η τεχνική του Forfaiting για τον εξαγωγέα, παρουσιάζει και κάποια πλεονεκτήματα για τον εισαγωγέα όπως ότι:

1. Αποτελεί για τον εισαγωγέα μια εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης.
2. Του παρέχει αυξημένη δανειστική ικανότητα.
3. Δεν υφίσταται δημοσιότητα.
4. Οδηγεί στην γρήγορη εξέλιξη της σύναψης της εμπορικής συμφωνίας.
5. Αποφεύγει δεσμευτικές δανειστικές συμφωνίες.
6. Αποφεύγει το διοικητικά και νομικά κόστη των συμφωνιών για πιστώσεις του εξαγωγέα.

Εκτός από τα πλεονεκτήματα που παρουσιάζει αυτός ο τρόπος χρηματοδότησης μέσω Forfaiting, η μέθοδος αυτή παρουσιάζει και κάποια, περιορισμένα όμως, μειονεκτήματα όπως:

1. Ο εγγυητής που θα διαλέξει ο εξαγωγέας πρέπει να γίνει αποδεκτός από τον Forfaiter.
2. Το κέρδος του Forfaiter για τη χρηματοδότηση αναμένεται μεγαλύτερο από αυτό του απλού εμπορικού δανειστή ή άλλης μορφής χρηματοδότησης, όπως π.χ. του Factoring.

5. Σύγκριση των θεσμών Forfaiting και Factoring

Οι θεσμοί Forfaiting και Factoring συμπληρώνουν ο ένας τον άλλον. Οι περιπτώσεις χρησιμοποίησης της μίας χρηματοδοτικής μορφής ή της άλλης γίνεται όταν συμβαίνουν τα ακόλουθα:

1. Όταν υπάρχει υψηλός κίνδυνος τότε απορρίπτουμε το τιμολόγιο.
2. Όταν υπάρχει μέτριος κίνδυνος τότε χρησιμοποιούμε Factoring τιμολόγιο.
3. Όταν υπάρχει χαμηλός κίνδυνος τότε χρησιμοποιούμε Forfaiting τιμολόγιο.¹⁴

Η βασική ομοιότητα που παρουσιάζουν οι δύο αυτές μορφές, Forfaiting και Factoring, έγκειται στην αγορά απαιτήσεων με χρηματοδότηση και στον αποκλεισμό του αναγωγικού δικαιώματος του πράκτορα (Forfaiting ή Factoring αντίστοιχα), απέναντι στον προμηθευτή (εξαγωγέα) σε περιπτώσεις μη πληρωμής εκ μέρους του οφειλέτη (εισαγωγέα).

Πέρα, όμως, από τη βασική αυτή ομοιότητα, οι δύο αυτοί θεσμοί παρουσιάζουν και πολλές διαφορές. Οι σημαντικότερες διαφορές είναι οι εξής:

1. Το Forfaiting αφορά την αγορά μεσοπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων απαιτήσεων με διάρκεια 5 μήνες έως 7 χρόνια και την προεξόφληση αξιογράφων όπως συναλλαγματικές, εισπρακτέων γραμματίων κ.α. Αντίθετα το Factoring αφορά την αγορά βραχυπρόθεσμων απαιτήσεων με διάρκεια 90 έως 180 ημερών και κατά κανόνα αρκεί το τιμολόγιο, αφού καλύπτει συναλλαγές συγκεκριμένων και ορισμένων νομισμάτων και για εκείνους μόνο τους αγοραστές που εγκρίνει βάσει ορισμένων κριτηρίων φερεγγυότητας πριν κάνει την οποιαδήποτε προεξόφληση αίτησης.
2. Το Forfaiting αποτελεί εργαλείο χρηματοδότησης εξαγωγικού εμπορίου κυρίως κεφαλαιουχικών αγαθών μακράς οικονομικής ζωής (επενδυτικά αγαθά), όπως βαρέων μηχανημάτων, βιομηχανικών συγκροτημάτων, ημικατεργασμένων προϊόντων και πρώτων υλών.

¹⁴ Β.Π. Γαλάνης, Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Venture Capital, Εκδ. Α. Σταμούλης, Αθήνα-Πειραιάς 1994

Το Factoring, αντίθετα, αφορά το εξαγωγικό αλλά και το εγχώριο εμπόριο καταναλωτικών και ελαφρώς επενδυτικών αγαθών και εφαρμόζεται κυρίως σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

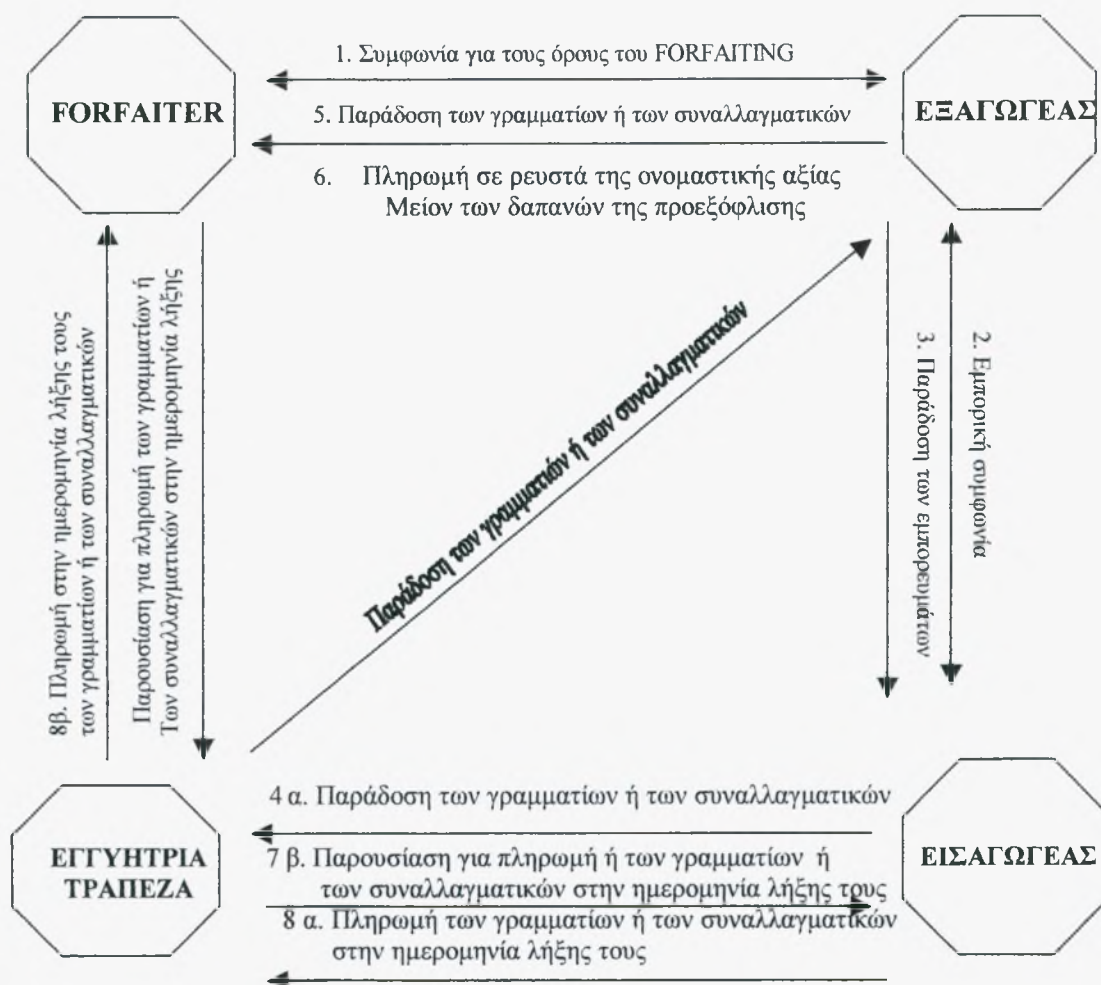
3. Κατά το Forfaiting το ποσοστό χρηματοδότησης του εξαγωγέα φτάνει το 100%.
Ενώ, στο Factoring φτάνει το 80% των απαιτήσεων και το υπόλοιπο 20% του κινδύνου μοιράζεται μεταξύ του Factor και του εκχωρητή-εξαγωγέα ανάλογα με κάποια ειδική συμφωνία.
4. Ο Forfaiter αναλαμβάνει πάντα, εκτός από τον κίνδυνο της αφερεγγυότητας του οφειλέτη-εισαγωγέα και τους λοιπούς πολιτικούς, κοινωνικούς, οικονομικούς, πολεμικούς, νομισματικούς, μεταφορικούς, επιχειρηματικούς και πιστωτικούς κινδύνους.
Αντίθετα ο Factor καλύπτει μόνο τους επιχειρηματικούς και τους πιστωτικούς κινδύνους αλλά όχι πάντα και μόνο κατ' εξαίρεση.
5. Το Forfaiting είναι μια εφάπαξ χρηματοδότηση. Αντίθετα, το Factoring αποτελεί μια συνεχώς επαναλαμβανόμενη διαδικασία που προϋποθέτει μια μόνιμη συνεργασία μεταξύ Factor και εκχωρητή-εξαγωγέα.
6. Το Forfaiting γίνεται πάντα «χωρίς το δικαίωμα αναγωγής».
Ενώ, το Factoring γίνεται «χωρίς και με δικαίωμα αναγωγής».
7. Το Forfaiting αποτελεί μια συνηθισμένη τραπεζική εργασία που παρέχεται όπως και οι άλλες δραστηριότητες των τραπεζών.
Το Factoring, όμως, ασκείται ως κύρια εργασία από τους ειδικούς επιχειρηματίες ή κάποια ιδιαίτερα τμήματα τραπεζών.
8. Στο Forfaiting δεν υπάρχει προκαθορισμένη προμήθεια αλλά πολλές φορές διαπραγματεύεται με τον εκχωρητή-εξαγωγέα ένα ποσό εκτός του επιτοκίου.
Στο Factoring, όμως, υπάρχει προκαθορισμένη προμήθεια.
9. Στο πλαίσιο σύμβασης του Forfaiting δεν αναλαμβάνονται από τον Forfaiter οι εργασίες λογιστικής παρακολούθησης των απαιτήσεων, αφού ο εξαγωγέας μεταβιβάζει στα πλαίσια του θεσμού αυτού, συναλλαγματικές και γραμμάτια.
Κατά τη σύμβαση Factoring, όμως, αναλαμβάνονται τέτοιου είδους εργασίες από τον Factor.
10. Στο Forfaiting, οι προϋποθέσεις χρηματοδότησης κρίνονται αναγκαίες εξαιτίας των δυσχερειών εκτίμησης των κινδύνων μη πληρωμής, με αποτέλεσμα να απαιτείται ο οφειλέτης να είναι υψηλής πιστωτικής ικανότητας ή να υπάρχει εγγύηση φερέγγυας τράπεζας και χώρας εισαγωγής.
Αντίθετα, στο Factoring δεν απαιτείται να υπάρχει επαρκής φερεγγυότητα πελατών, εξαγωγέων και χώρας εισαγωγής ενώ δεν χρειάζονται ιδιαίτερες εγγυήσεις από κάποια τράπεζα.
11. Ο Forfaiter δεν προσφέρει στον πελάτη μια σειρά υπηρεσιών, αλλά μόνο συνιστά μια απλή σύμβαση πώλησεως του δικαιώματος.
Ο Factor, όμως, προσφέρει στον πελάτη μια δέσμη διαρκών υπηρεσιών ποικίλου περιεχομένου, όπως λογιστική παρακολούθηση, έλεγχος φερεγγυότητας πελατών που προσδίδει στη σχέση το χαρακτήρα και τον προβληματισμό της μεικτής σύμβασης.
12. Η ανάπτυξη του Forfaiting είναι συνυφασμένη με την εξέλιξη του εμπορίου μεταξύ βιομηχανικών και αναπτυσσόμενων χωρών.
Αντίθετα, το Factoring λειτουργεί μόνο στις αναπτυγμένες χώρες και επομένως προσφέρεται για την εξυπηρέτηση εκείνων των εξαγωγέων που οι πωλήσεις τους κατευθύνονται σε χώρες αυτής της κατηγορίας.

Από την παραπάνω σύγκριση των θεσμών του Forfaiting και του Factoring διαπιστώνουμε ότι οι Forfaiters και Factors αντίστοιχα απευθύνονται συνήθως σε διαφορετικές αγορές και σε διαφορετικές κατηγορίες εξαγωγών που καθορίζονται ανάλογα με το είδος και το χρόνο της πιστωτικής πολιτικής που ακολουθούν.¹⁵ Επιπλέον, διαπιστώνουμε ότι η σχέση μεταξύ του Forfaiting και του Factoring είναι μια συμπληρωματική σχέση, όπου η πρώτη σύμβαση προσφέρεται σε τομείς και σε θέματα που είναι αδύνατον να αναπτυχθεί η δεύτερη σύμβαση.

¹⁵ Γ.Θ. Μητσιόπουλος, Factoring – Forfaiting (Σύγχρονοι θεσμοί χρηματοδοτήσεων) , Αθήνα 1989

П А Р А Р Т Н М А

Διαδικασία Συναλλαγής με το Forfaiting¹⁶



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ Διαδικασία Συναλλαγής με το Forfaiting

Αρχικά ο εισαγωγέας και ο εξαγωγέας αρχίζουν τις διαπραγματεύσεις για το εμπορικό συμβόλαιο. Έπειτα, ο εξαγωγέας έρχεται σε επαφή με τον Forfaiter παρέχοντας σε αυτόν τις λεπτομέρειες της εμπορικής πράξης που προτάθηκε. Στη συνέχεια, ο Forfaiter με την σειρά του αναλύει την εμπορική πράξη, παρέχει μια υπόδειξη τιμολόγησης και συμβουλεύει αν απαιτείται μια τραπεζική εγγύηση στην χώρα του εισαγωγέα την οποία θα μπορούσαν να αποδεχτούν οι τράπεζες. Καθώς ο Forfaiter έχει δώσει στον εξαγωγέα τα προσδοκώμενα κόστη που συνδέονται με την χρηματοδότηση, ο εξαγωγέας μπορεί να αποφασίσει πώς και σε τί αναλογία τα κόστη θα μπορούσαν να περάσουν στον εισαγωγέα. Κατόπιν, ο εισαγωγέας και ο εξαγωγέας προχωρούν στην διαπραγμάτευση του εμπορικού συμβολαίου και καταλήγουν στην υπογραφή του εμπορικού συμβολαίου. Μια εναλλακτική συμφωνία θα μπορούσε να συνεπάγεται γραμμάτια ή συναλλαγματικές που θα γίνουν αποδεκτά από μια τράπεζα, αφού φυσικά παρουσιαστούν ικανοποιητικά έγγραφα φόρτωσης. Τα έγγραφα τα οποία μαρτυρούν τον δανεισμό θα πρέπει να είναι οπισθογραμμένα να έχουν μεταβιβασθεί ή παραχωρηθεί στον Forfaiter χωρίς προσφυγή.

¹⁶ Γ.Τ. Λαζαρίδη, Σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης, Θεσσαλονίκη 2001

Εταιρία πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων (Factoring –Forfaiting)

ΝΟΜΟΣ 1905/1990

«Για τη σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων και άλλες διατάξεις»

(ΦΕΚ Α' 147)

Άρθρο 1

1. Η σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων καταρτίζεται εγγράφως μεταξύ ενός κατά κύριο επάγγελμα προμηθευτή αγαθών ή υπηρεσιών και ενός πράκτορα επιχειρηματικών απαιτήσεων, ο οποίος αναλαμβάνει να παρέχει στον προμηθευτή, για το διάστημα που συμφωνείται, έναντι αμοιβής, υπηρεσίες σχετικές με την παρακολούθηση και είσπραξη μιας ή μέρους ή του συνόλου των απαιτήσεων του προμηθευτή, ιδίως από συμβάσεις πώλησης αγαθών, παροχής υπηρεσιών σε τρίτους ή εκτέλεση έργων. Περιεχόμενο της πρακτορείας αποτελεί ιδίως η εκχώρηση απαιτήσεων στον πράκτορα με ή χωρίς δικαίωμα αναγωγής, η εξουσιοδότηση για την είσπραξή τους, η χρηματοδότηση του προμηθευτή με προεξόφληση των απαιτήσεων, η λογιστική ή νομική παρακολούθηση των απαιτήσεων, η διαχείρισή τους, η ολική ή μερική κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του προμηθευτή.

2. Η σύμβαση πρακτορείας είναι δυνατό να αφορά και σε μη γεννημένες κατά το χρόνο σύναψης της σύμβασης απαιτήσεις, όπως επίσης και στον καθορισμό, με μορφή ειδικού ανοικτού λογαριασμού, του ύψους του πιστωτικού κινδύνου, που ο πράκτορας αναλαμβάνει κάθε φορά να καλύψει

3. Αντικείμενο της σύμβασης του άρθρου αυτού μπορεί να είναι και απαιτήσεις έναντι πελατών στο εξωτερικό, από επιχειρηματική δραστηριότητα στο εξωτερικό οίκων εγκατεστημένων στην Ελλάδα, όπως επίσης και απαιτήσεις οίκων του εξωτερικού έναντι πελατών τους στην Ελλάδα. (Όπως η παρ.3 αντικαταστάθηκε με την παρ.1 του άρθρου 10 του Ν 2367/1995).

4. Αντικείμενο της σύμβασης του άρθρου αυτού μπορεί να είναι και απαιτήσεις ιδρυτών ή μετόχων του φορέα του άρθρου 4 του παρόντος έναντι πελατών τους στο εσωτερικό ή και στο εξωτερικό, εφόσον οι συμβάσεις αυτές δεν εξέρχονται από τα όρια της τρέχουσας συναλλαγής του φορέα με τους πελάτες του (Όπως η παρ4 προστέθηκε, με την παρ 2 του άρθρου 10 του Ν 2367/1995)

5. Αντικείμενο των διατάξεων του παρόντος νόμου είναι και οι συμβάσεις που συνάπτονται μεταξύ πρακτόρων επιχειρηματικών απαιτήσεων, για την εκτέλεση των συμβάσεων των προηγούμενων παραγράφων του παρόντος άρθρου και την άσκηση των εξ αυτών δικαιωμάτων.

6. Η νομική παρακολούθηση ή επιδίωξη είσπραξης των απαιτήσεων, όπως περιγράφονται στο άρθρο αυτό, θα διενεργούνται δικαστικώς ή εξωδίκως σύμφωνα με τις διατάξεις του Κώδικα Πολιτικής Δικονομίας και του Κώδικα περί Δικηγόρων. (Όπως οι παρ. 4 και 5 αναριθμήθηκαν αντίστοιχα σε παρ 5 και 6 με την παρ 3 του άρθρου 10 του Ν. 2367/1995)

Άρθρο 2

1. Η κατά το προηγούμενο άρθρο πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων αναγγέλλεται εγγράφως από τον πράκτορα ή τον προμηθευτή στον οφειλέτη. Με την αναγγελία πρέπει να προσδιορίζονται επαρκώς οι απαιτήσεις. στις οποίες η πρακτορεία αφορά και η ταυτότητα του πράκτορα.

2. Αναγγελία θεωρείται και η έγγραφη γνωστοποίηση στον οφειλέτη της ύπαρξης της σύμβασης μεταξύ του πράκτορα και του προμηθευτή, καθώς και η αναγραφή στα προς εξόφληση παραστατικά της ταυτότητας του πράκτορα

3. Η αναγγελία του άρθρου αυτού μπορεί, επίσης, να γίνει με οποιονδήποτε πρόσφορο, κατά τις συναλλαγές, έγγραφο τρόπο, αρκεί να αποδεικνύεται παραχρήμα.

4. Ο πράκτορας δεν αποκτά τα συμφωνηθέντα δικαιώματα απέναντι στον οφειλέτη και τους τρίτους πριν από την, κατά την παρ 2 του παρόντος άρθρου, αναγγελία. Παροχή του οφειλέτη προς τον πράκτορα πριν από την αναγγελία ελευθερώνει τον οφειλέτη έναντι του προμηθευτή.

5. Οι συμβάσεις του άρθρου 1 του νόμου αυτού κατισχύουν των τυχόν συμφωνιών μεταξύ προμηθευτή και οφειλέτη περί ανεκχωρήτου των μεταξύ τους απαιτήσεων.

Άρθρο 3

1. Ο προμηθευτής ευθύνεται απέναντι στον πράκτορα για την ύπαρξη και το ύψος των απαιτήσεων, που αποτελούν αντικείμενο της σύμβασης του άρθρου 1 του παρόντος νόμου.

2. Ο προμηθευτής έχει την υποχρέωση να θέσει στη διάθεση του πράκτορα τις σχετικές με τις απαιτήσεις, που αποτελούν αντικείμενο της μεταξύ τους σύμβασης, πληροφορίες και τα παραστατικά, κατά το άρθρο 456 ΑΚ, το αργότερο μέχρι το χρόνο, κατά τον οποίο ο πράκτορας δικαιούται να ασκήσει τα δικαιώματά του από τη σύμβαση.

3. Δεν επιτρέπεται η σύναψη συμβάσεων του άρθρου 1 του παρόντος νόμου με περισσότερους του ενός πράκτορες επιχειρηματικών απαιτήσεων για την ίδια απαίτηση. Η εκ δόλου παράβαση της διάταξης αυτής τιμωρείται με τις περί απάτης διατάξεις του Ποινικού Κώδικα. Ο άδικος χαρακτήρας της πράξης δεν υφίσταται εάν ο, κατά τα παραπάνω, πράκτορες συναίνεσαν στη σύναψη των συμβάσεων αυτών.

Άρθρο 4

1. Η δραστηριότητα της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων τρίτων, όπως περιγράφεται στο άρθρο 1 του νόμου αυτού, μπορεί να ασκηθεί μόνο από α) τράπεζες, που έχουν εγκατασταθεί και λειτουργούν νόμιμα στην Ελλάδα και β) ανώνυμες εταιρίες, με αποκλειστικό σκοπό την άσκηση της δραστηριότητας αυτής.

2. Για τη σύσταση των ανωνύμων εταιριών του εδ. β' της προηγούμενης παραγράφου του παρόντος άρθρου, απαιτείται ειδική άδεια της Τράπεζας της Ελλάδος, η οποία δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως. Όμοια άδεια απαιτείται και για τη μετατροπή υφιστάμενης εταιρίας σε ανώνυμη εταιρία με αποκλειστικό σκοπό την πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων τρίτων, όπως και για την εγκατάσταση και λειτουργία στην Ελλάδα αλλοδαπών εταιριών του αυτού σκοπού. Με πράξεις του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος καθορίζονται τα κριτήρια και οι προϋποθέσεις για την παροχή της άδειας της διάταξης αυτής.

3. Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των ανωνύμων εταιριών του εδ. β. της παρ, 1 του άρθρου αυτού δεν μπορεί να είναι μικρότερο από το ένα τέταρτο (1/4) του ελάχιστου μετοχικού κεφαλαίου που απαιτείται για τη σύσταση ανωνύμων τραπεζικών εταιριών. Η καταβολή του παραπάνω κεφαλαίου απαιτείται και για τη χορήγηση άδειας

εγκατάστασης και λειτουργίας στην Ελλάδα αλλοδαπών εταιριών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων τρίτων. (Όπως η παρ, 3 αντικαταστάθηκε με το άρθρο 10 του Ν. 2232/1994)

4. Το κατά την προηγούμενη παράγραφο ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο πρέπει να είναι ολόκληρο καταβεβλημένο σε μετρητά. Κατ' εξαίρεση επιτρέπεται η κάλυψη μέχρι του ημίσεως του μετοχικού κεφαλαίου με εισφορά σε είδος, εφ' όσον αυτό θα χρησιμοποιηθεί από την ίδια την εταιρία για την κάλυψη των αναγκών της,

5. Οι μετοχές των ανωνύμων εταιριών του εδ. β' της παρ, 1 του παρόντος άρθρου είναι ονομαστικές. Η μεταβίβασή τους για οποιαδήποτε νομική αιτία, με εξαίρεση την κληρονομική διαδοχή και τη γονική παροχή, χωρίς προηγούμενη άδεια της Τράπεζας της Ελλάδος είναι άκυρη, εάν με τη μεταβίβαση ο απαιτών συγκεντρώνει μετοχές που αντιπροσωπεύουν ποσοστό μεγαλύτερο του δέκα τοις εκατό (10%) του καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου. Ο έλεγχος των εταιριών αυτών διεξάγεται από ορκωτούς ελεγκτές (Όπως η παρ. 5 αντικαταστάθηκε με την παρ, 4 του άρθρου 10 του Ν. 2367/1995).

Άρθρο 5

1. Η Τράπεζα της Ελλάδος ασκεί εποπτεία και έλεγχο στις εταιρίες του εδ, β' της παρ, 1 του προηγούμενου άρθρου 4 και μπορεί να ζητεί από αυτές οποιαδήποτε σχετικό στοιχεία.

2. Με πράξεις του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος καθορίζονται συντελεστές φερεγγυότητας, ρευστότητας και συγκέντρωσης κινδύνων, που είναι υποχρεωτικοί για τις εταιρίες του άρθρου 4 του παρόντος νόμου,

3. Σε περιπτώσεις παράβασης των διατάξεων του νόμου αυτού, η Τράπεζα της Ελλάδος μπορεί να επιβάλλει όλα τα προβλεπόμενα για τις ανώνυμες εταιρίες μέτρα, εφαρμοζομένων αναλόγως και των σχετικών διατάξεων του νόμου για τον έλεγχο και την εποπτεία των τραπεζών.

Άρθρο 6

1. Το αντικείμενο των συμβάσεων του άρθρου 1 του νόμου αυτού, καθώς και των παρεπόμενων αυτών συμφωνιών, ασκούμενο από εταιρίες της παρ 1 του άρθρου 4 του παρόντος νόμου υπάγεται στις διατάξεις του Ν 1642/1986 για την επιβολή του φόρου προστιθέμενης αξίας.

2. Ως φορολογητέα αξία για τον υπολογισμό του φόρου της προηγούμενης παραγράφου λαμβάνονται υπόψη τα πάσης φύσεως ακαθόριστα έσοδα των φορέων της παρ 1 του άρθρου 4 του νόμου αυτού, που προκύπτουν από τη δραστηριότητα του άρθρου 1 του ίδιου νόμου, χωρίς καμία έκπτωση, με εξαίρεση το φόρο του παρόντος άρθρου, τα οποία υπόκεινται στον εκάστοτε σε ισχύ συντελεστή του πίνακα Β του Παραρτήματος II του άρθρου 67 του Ν. 1642/1986

3. Για τον προσδιορισμό των καθαρών κερδών των φορέων του άρθρου 4 του νόμου αυτού επιτρέπεται να ενεργείται έκπτωση, για την κάλυψη του κινδύνου από τη δραστηριότητα αυτή, ως εξής:

έως 1.5% επί του μέσου ετήσιου ύψους των ποσών που ο φορέας έχει προεξοφλήσει, έναντι απαιτήσεων που έχει αναλάβει να εισπράξει από εξαγωγική δραστηριότητα χωρίς δικαίωμα αναγωγής,

έως 1 % επί του μέσου ετήσιου ύψους των ποσών των προεξοφλήσεων απαιτήσεων με δικαίωμα αναγωγής.

Η έκπτωση αυτή φέρεται σε ειδικό αφορολόγητο αποθεματικό, το ύψος του οποίου δεν μπορεί να υπερβαίνει το ήμισυ του καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου των φορέων του εδ. β της παρ 1 του άρθρου 4 του νόμου αυτού ή το τέταρτο του καταβεβλημένου

μετοχικού κεφαλαίου των φορέων του εδ. α της ίδιας παραγράφου (Όπως η παρ 3 αντικαταστάθηκε με την παρ 5 του άρθρου 10 του Ν 2367/1995)

4. Οι συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων προς εταιρίες αυτού του νόμου από ανώνυμες τραπεζικές εταιρίες ή πιστωτικά ιδρύματα στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό, τα παρεπόμενα αυτών σύμφωνα, η εξόφληση των δανείων ή πιστώσεων και των σχετικών τόκων, προμηθειών και λοιπών επιβαρύνσεων απαλλάσσονται από κάθε φόρο, τέλος, εισφορά, κράτηση, δικαίωμα ή γενικότερα επιβάρυνση υπέρ του Δημοσίου, νομικών προσώπων δημοσίου δικαίου και τρίτων, ανεξάρτητα αν οι συμβάσεις αυτές συνάπτονται στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό (Όπως η πα., 4 προστέθηκε με την παρ. 8 του άρθρου 10 του Ν. 2367/1995).

Άρθρο 7

Λεπτομέρειες της εφαρμογής του παρόντος νόμου ρυθμίζονται με κοινές αποφάσεις των Υπουργών Εθνικής Οικονομίας, Οικονομικών και Εμπορίου.

Άρθρο 8

Τροποποίηση του Ν. 1642/1986

Το εδάφιο κστ' της παρ. 1 του άρθρου 18 του Ν 1642/1986 αντικαθίσταται ως εξής: «κστ. Οι εργασίες, στις οποίες περιλαμβάνεται και η διαπραγμάτευση, που αφορούν καταθέσεις τρεχούμενους λογαριασμούς. Πληρωμές, μεταφορές καταθέσεων και εμβάσματα, απαιτήσεις, πιστωτικούς τίτλους, επιταγές και λοιπά αξιόγραφα, με εξαίρεση την είσπραξη απαιτήσεων τρίτων, καθώς και τις εργασίες που αφορούν την πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων που ενεργείται από τις επιχειρήσεις που ασχολούνται με τις εργασίες αυτές».

Άρθρο 9

Η ισχύς των διατάξεων του νόμου αυτού αρχίζει από τη δημοσίευσή του στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

Ε.Ν.Π.Θ. 511 της 8.1/1.2.1993

«Ανάθεση διενέργειας πράξεων factoring-forfaiting σε πιστωτικά ιδρύματα και χρηματοοικονομικούς οργανισμούς του εξωτερικού»

(ΦΕΚ Α. 5)

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΝΟΜΙΣΜΑΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΙΣΤΩΤΙΚΩΝ ΘΕΜΑΤΩΝ

Αφού έλαβε υπόψη:

α) το Ν 1905/91151190 και τη σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων και άλλες διατάξεις

β) την ΠΔ/ΤΕ 959/10.3.8,7 όπως ισχύει

γ) την απόφαση Ε.Ν.Π.Θ 456/10/15.10.1990, όπως ισχύει, αποφάσισε τα ακόλουθα:

1. Επιτρέπεται σε εξαγωγικές επιχειρήσεις που εδρεύουν στην Ελλάδα να αναθέτουν τη διενέργεια πράξεων factoring-forfaiting σε πιστωτικά ιδρύματα και χρηματοδοτικούς οργανισμούς του εξωτερικού με όρους που θα καθορίζονται ελεύθερα μεταξύ των συμβαλλομένων μερών.

2. Η ΠΔ./ΤΕ 959/10.3.1987, όπως ισχύει, καταργείται.

Ε.Ν.Π.Θ. 507 της 30.9/15.10.1992

«Διευκρίνιση διατάξεων των Π.Δ./Τ.Ε. 1335/22.7.1988 και 1155/5.10.1987 που αφορούν τις καταβαλλόμενες προμήθειες στα πιστωτικά ιδρύματα και χρηματιστές του χρηματιστηρίου_Αξιών Αθηνών που έχουν εξουσιοδοτηθεί για τη διακίνηση εντόκων γραμματίων και ομολόγων του Ελληνικού Δημοσίου»

(ΦΕΚ Α' 168)

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΝΟΜΙΣΜΑΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΙΣΤΩΤΙΚΩΝ ΘΕΜΑΤΩΝ

Αφού έλαβε υπόψη:

α) Την ΠΔ/ΤΕ 1335/22.7.1988 που αφορά τις καταβαλλόμενες προμήθειες κατά την διακίνηση Εντόκων Γραμματίων του Ελληνικού Δημοσίου,

β) Την ΠΔ/ΤΕ 1155/5.10.1987, όπως αυτή ίσχυε πριν από την έκδοση της Π.Δ/Τ.Ε. 2112/24.8. 1992 και η οποία αφορούσε τις καταβαλλόμενες προμήθειες κατά τη διακίνηση ομολόγων του Ελληνικού Δημοσίου,

γ) Ερωτήματα τραπεζών σχετικά με την έννοια των χρηματοδοτικών οργανισμών που αναφέρονται στις πιο πάνω πράξεις, διευκρινίζει:

Ότι για τους σκοπούς των ως άνω Π.Δ.Π.Ε. 1335/22.7.1988 και 1155/5.10.1987 (όπως ίσχυε μέχρι την έκδοση της ΠΔ/Τ,Ε, 2112/24.8.1992), χρηματοδοτικοί οργανισμοί νοούνται οι ακόλουθες κατηγορίες επιχειρήσεων:

α) εταιρίες επενδύσεων χαρτοφυλακίου και αμοιβαία κεφάλαια'

β) εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης και διενέργειας πράξεων factoring/ forfaiting.

Η απόφαση αυτή να δημοσιευθεί στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως,

ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Από την παραπάνω εκτενέστερη ανάλυση, των σύγχρονων χρηματοπιστωτικών θεσμών (Leasing, Franchising, Factoring, Forfaiting), διαπιστώνουμε την αναγκαιότητα εφαρμογής τους στις διάφορες οικονομίες, αφού οι παραπάνω θεσμοί παρουσιάζουν σπουδαία πλεονεκτήματα. Βασικά πλεονεκτήματα αυτών αποτελούν η δυνατότητα δημιουργίας εξειδικευμένου δικτύου διανομής προϊόντων, η ανάπτυξη τεχνολογικού εξοπλισμού στις διάφορες παραγωγικές μονάδες, η αντιμετώπιση προβλημάτων ρευστότητας που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις και η βελτίωση της απόδοσης των ιδίων κεφαλαίων τους, με αποτέλεσμα να βελτιώνεται η εικόνα της επιχείρησης που εφαρμόζει κάποιον θεσμό και παράλληλα να βελτιώνονται τα προϊόντα και οι υπηρεσίες της, αποσκοπώντας με αυτόν τον τρόπο στην επίλυση διαφόρων προβλημάτων από την πλευρά των επιχειρήσεων.

Πιο συγκεκριμένα στην Ελλάδα, αν και υπήρξε καθυστέρηση στην εμφάνιση των θεσμών αυτών σε σχέση με τις άλλες χώρες (Αμερική), παρατηρούμε ότι η ανάπτυξη τους επέφερε θετικά αποτελέσματα στην περαιτέρω πρόοδο της ελληνικής οικονομίας αφού παρείχαν κίνητρα για την αποτελεσματικότερη προώθηση των επενδύσεων. Πέρα, όμως, από τα πλεονεκτήματα οι θεσμοί αυτοί παρουσίασαν και σημαντικά μειονεκτήματα στην ελληνική οικονομική και κοινωνική ζωή, που οφείλονται κυρίως στην έλλειψη επαρκών ιδίων κεφαλαίων για μεγάλες επενδύσεις και στην έλλειψη ενημέρωσης και πληροφόρησης του επιχειρηματικού κόσμου.

Τα πλεονεκτήματα, όμως των συγκεκριμένων θεσμών αντισταθμίζουν τα μειονεκτήματα, τα οποία μπορούν να αντιμετωπιστούν με κατάλληλες προσπάθειες, ώστε οι προοπτικές ανάπτυξης και εξέλιξης των θεσμών να είναι εμφανείς και να διευρύνονται ακόμη περισσότερο, εφόσον βέβαια οι ενέργειες των επιχειρήσεων οδηγούν προς την επίτευξη αυτού του στόχου.

Γενικά καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι η συνεχής ανάπτυξη των χρηματοπιστωτικών θεσμών και η επιβίωσή τους μελλοντικά προϋποθέτει την καταβολή προσπαθειών από όλα τα συμβαλλόμενα μέρη και τη σωστή χρησιμοποίηση της υπάρχουσας γνώσης και εμπειρίας.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- 1) Βάθης Βασίλης Β, Η σύμβαση Factoring, Εκδοτικός Οίκος Αφοί Π. Σακκουλα, Αθήνα 1995
- 2) Γαλάνης Βασίλειος Π, Leasing-Factoring-Forfaiting-Franchising-Venture Capital, Εκδόσεις Α. Σταμούλης, Αθήνα-Πειραιάς 1994 -
- 3) Γεωργιάδη Αποστόλου Σ, Νέες μορφές συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας (Leasing, Factoring, Franchising), Αθήνα 1992
- 4) Γεωργιάδη Αποστόλου Σ, Νέες μορφές συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας (Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising), Εκδόσεις Αντ. Ν. Σακκουλα, Αθήνα-Κομοτηνή 1995, 'Β Έκδοση
- 5) Θωμαδάκης Στ και Ξανθάκης Α, Νέα χρηματοοικονομικά εργαλεία, Εισαγωγή στις χρηματαγορές και κεφαλαιαγορές, Δ.Ε.Ε.Τ, Τεύχος 23, 1989
- 6) Κιόχος Π.Α και Παπανικολάου Γ.Δ, Χρήμα-Πίστη-Τράπεζες, Εκδόσεις Ελληνικά Γράμματα, Αθήνα 1999
- 7) Λαζαρίδη Γιάννη Τ, Σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης, Θεσ/νίκη 2001, 'Β Έκδοση
- 8) Μάζης Παναγιώτης Κ, Χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing), Αθήνα 1999, 'Β Έκδοση
- 9) Μαλάκος Π, Νέοι χρηματοδοτικοί θεσμοί (Factoring-Forfaiting), ΟΠΕ, Αθήνα 1990, 'Β Έκδοση
- 10) Μαλάκος Π, Leasing (Χρηματοδοτική Μίσθωση), ΕΤΕ, Αθήνα 1992
- 11) Μητσιόπουλος Γιάννης Θ, Σύγχρονες χρηματοοικονομικές αγορές και προϊόντα, Εκδόσεις Ipirotiki, Αθήνα 1997 -
- 12) Μητσιόπουλος Γιάννης Θ, Factoring-Forfaiting (Σύγχρονοι θεσμοί χρηματοδοτήσεων), Αθήνα 1989
- 13) Μητσιόπουλος Γιάννης Θ, Χρηματοδοτική Μίσθωση (Financial Leasing), Αθήνα 1988
- 14) Μητσιόπουλος Γιάννης Θ, Χρηματοδοτική Μίσθωση (Financial Leasing), Μια σύγχρονη μορφή χρηματοδότησης, Εκδόσεις Σμπίλιας, Αθήνα 1992

- 15) Παπαβασιλείου Δ. Κ, Το χρήμα, αγορές και πολιτική, Εκδόσεις Λιβάνη, Αθήνα 2002
- 16) Πετράκης Παναγιώτης, Η χρηματοδότηση ανάπτυξης (Development Finance), 1985
- 17) Τριανταφυλλάκη Γεωργίου, Σύγχρονες εμπορικές εταιρίες και θεσμοί, Έκδοση 2001, Νομική Βιβλιοθήκη
- 18) Χατζηπαύλου Π. και Γόντικα Β, Leasing θεωρία και πρακτική, Αθήνα 1982
- 19) Χολέβας Γ. Κ, Τραπεζικές Εργασίες, Interbooks, Αθήνα 1995
- 20) Ψυχομάνη Σπύρου Δ, Το Factoring ως σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, Εκδόσεις Σακκουλα, Θεσ/νίκη 1996

ΠΕΡΙΟΔΙΚΑ – ΕΦΗΜΕΡΙΔΕΣ

- 21) Franchise 2003, Ετήσιος Οδηγός
- 22) Η Ναυτεμπορική, Ημερήσια Πρωινή Οικονομική Εφημερίδα, Franchising, Ειδική Ετήσια Έκδοση, Ιανουάριος 1997
- 23) Η Ναυτεμπορική, Χρηματοοικονομικά καινοτομικά προϊόντα και οι διεθνείς εφαρμογές τους (Μητσιόπουλος Γιάννης Θ.), 7 Απριλίου 1997
- 24) Εξπρές, Ημερήσια Οικονομική Εφημερίδα, 5 Σεπτεμβρίου 1997
- 25) Εφημερίδα, Τύπος της Κυριακής (13 Μαΐου 2001)
- 26) Δελτίο Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών, Διαχρονική εξέλιξη των εταιριών πρακτορείας στην Ελλάδα (Λαζαρίδη Γιάννη Τ)
- 27) Δελτίο Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών, Η σύμβαση Factoring κατά το αμερικάνικο δίκαιο (Μπαζίνας Β. Σπύρος), 'Δ Τρίμηνο 1986
- 28) Δελτίο Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών, Factoring: Η ανάπτυξη και ο ρόλος του στις εμπορικές χρηματοδοτήσεις (Ρουσάκης Ε. Ν.), 'Δ Τρίμηνο 1986
- 29) Οικονομικό Δελτίο, Τ.62, Ιουνίου 1997
- 30) Οικονομικός Ταχυδρόμος: Έρευνα: Leasing, Για επενδύσεις με φθηνότερο κόστος, Επιμέλεια Δ. Στεργίου, με την συνεργασία Α.Μαζαράκου, Φ.9 (3/3/94)

- 31) Οικονομικός Ταχυδρόμος: Leasing: Επενδυτικός θεσμός με χαμηλό κόστος, Φ.13 (Μάρτιος 1995)
- 32) Οικονομικός Ταχυδρόμος: Franchising, Επιμέλεια Α. Παπανδρόπουλος, έρευνα Β. Τσεκρέκος , Φ.11 (12/3/98)
- 33) Οικονομικός Ταχυδρόμος: Franchise. Η κλωνοποίηση της επιτυχημένης επιχείρησης . Επιμέλεια Α.Παπανδρόπουλος , Β.Τσεκρέκος ,Φ.41 (14/10/99)
- 34) Οικονομικός Ταχυδρόμος: Μπίζνες και αγορές με ξένα λεφτά . Επιμέλεια: Γ.Παπαιωάννου, Ρεπορτάζ Κ.Σιωμόπουλος , Α.Μάρκου, Φ. 6 (8/2/03)
- 35) Οικονομικός Ταχυδρόμος: Franchise. Η κλωνοποίηση των επιχειρήσεων, Επιμέλεια Τ. Τσακίρη, Φ. 8 (22/2/03)

ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΟΙ ΤΟΠΟΙ

- 36) www.naftemporiki.gr
- 37) www.economics.gr
- 38) www.hba.gr
- 39) www.Franchise-success.gr

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ

Περίληψη Πτυχιακής Εργασίας των:

Κακαλέ Χρυσοβαλάντου
Καπόλου Δέσποινα

Σύμβουλος Καθηγητής: Ν. Παντελίδης

ΣΥΓΧΡΟΝΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ ΘΕΣΜΟΙ
(Leasing – Franchising – Factoring – Forfaiting)

ΒΟΛΟΣ 2003

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Στη σύγχρονη εποχή που το εμπόριο εξελίσσεται με γρήγορο ρυθμό ενισχύοντας τον ανταγωνισμό, η προώθηση της επιχειρηματικότητας θεωρείται σημαντική και αποτελεί κύριο στόχο των διαφόρων οικονομιών. Συνεπώς, βασικός στόχος είναι και για την Ελλάδα προκειμένου να αντιμετωπιστούν σπουδαίες διαρθρωτικές αδυναμίες και να δοθούν με αυτόν τον τρόπο κίνητρα για μελλοντική ανάπτυξη και πρόοδο.

Μέσα στο κλίμα αυτό, η επίτευξη του στόχου αυτού κρίνει απαραίτητη την ανάπτυξη και την χρήση διαφόρων χρηματοπιστωτικών θεσμών μέσα στο χρηματοοικονομικό σύστημα. Σημαντικούς θεσμούς αποτελούν το Leasing, το Franchising, το Factoring και το Forfaiting, οι οποίοι έχουν συμβάλει στην επίλυση διαφόρων προβλημάτων των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

Πιο συγκεκριμένα ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης (Leasing), αναπτύχθηκε στις αρχές της δεκαετίας του 1950 και επεκτάθηκε με γρήγορους ρυθμούς σε όλες τις οικονομικά και βιομηχανικά ανεπτυγμένες χώρες. Η παρουσίαση σημαντικών πλεονεκτημάτων του θεσμού όπως η προστασία από τον πληθωρισμό, ο τεχνολογικός εκσυγχρονισμός των παραγωγικών μονάδων και οι φορολογικές ελαφρύνσεις από την πλευρά του μισθωτή, συντελούν στην διεύρυνση της εφαρμογής του και στην περαιτέρω ανάπτυξη του.

Στη συνέχεια ο θεσμός της δικαιόχρησης (Franchising) εμφανίστηκε στο τέλος του 19^{ου} αιώνα και συγκεκριμένα το 1895 και γνώρισε εντυπωσιακή ανάπτυξη αφού εξαπλώθηκε σε πολλούς κλάδους προϊόντων και υπηρεσιών. Σπουδαία είναι τα χαρακτηριστικά που παρουσιάζει η σύμβαση καθώς επίσης και τα πλεονεκτήματα για κάθε συμβαλλόμενο. Βέβαια ο θεσμός αυτός παρουσιάζει και μειονεκτήματα που μπορούν να αντιμετωπιστούν με την κατάλληλη εμπειρία των συμμετεχόντων μερών και να αποφέρει με αυτόν τον τρόπο θετικά και επιτυχημένα αποτελέσματα στις επιχειρήσεις που το εφαρμόζουν.

Από την άλλη πλευρά η αγορά των βραχυπρόθεσμων επιχειρηματικών απαιτήσεων (Factoring), που αποτελεί μια συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης εμφανίστηκε στις ΗΠΑ πριν από την δεκαετία του 1950. Οι διάφορες μορφές του θεσμού αυτού καθώς και τα πλεονεκτήματα του, οδήγησαν στην αρχή της εφαρμογής του από διάφορες ελληνικές εταιρίες το 1990, με αποτέλεσμα να διενεργούνται ευκολότερα οι χρηματικοί διακανονισμοί των εμπορικών συναλλαγών των επιχειρήσεων και επιπλέον να αναπτύσσονται διάφορες υπηρεσίες, όπως η ρευστοποίηση πωλήσεων, η κάλυψη πιστωτικού κινδύνου, η ανάπτυξη υπηρεσιών μάρκετινγκ κ.ο.κ.

Παράλληλα, η αγορά των μεσομακροπρόθεσμων απαιτήσεων (Forfaiting), εμφανίστηκε στις αρχές της δεκαετίας του 1960 και αποτελεί αποτελεσματικό μέσο χρηματοδότησης του εξαγωγικού εμπορίου των επιχειρήσεων, ενώ παρέχει τη δυνατότητα διασφάλισης των συμβάσεων. Παρόλο που ο θεσμός αυτός αναπτύχθηκε στην Ελλάδα κυρίως τα τελευταία χρόνια, παρουσιάζει σημαντικά πλεονεκτήματα τόσο για τον εξαγωγέα όσο και για τον εισαγωγέα με αποτέλεσμα η μελλοντική προσφορά του στις επιχειρήσεις να είναι αρκετά μεγάλη.

Γίνεται πλέον φανερή η αναγκαιότητα της χρησιμοποίησης των πιο πάνω χρηματοπιστωτικών θεσμών στα πλαίσια κάθε επιχείρησης, οι οποίοι θα συμβάλλουν στην επίλυση βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων χρηματοδοτικών προβλημάτων δίνοντας έτσι ώθηση στην ανάπτυξη τους και στην περαιτέρω εξέλιξη των διαφόρων οικονομιών.