

**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ**

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**ΘΕΜΑ: ΣΥΓΧΡΟΝΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ ΘΕΣΜΟΙ:
(LEASING – FRANCHISING – FACTORING –
FORFAITING)**

**ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ: ΕΛΙΣΑΒΕΤ – ΜΑΡΙΝΑ ΓΕΩΡΓΟΥΣΗ
ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΠΑΝΤΕΛΙΔΗΣ**



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

Αριθ. Εισ.: 4132/1
Ημερ. Εισ.: 25-11-2004
Δωρεά: Συγγραφέα
Ταξιθετικός Κωδικός: ΠΤ – ΟΕ
2004
ΓΕΩ

**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ**

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**ΘΕΜΑ: ΣΥΓΧΡΟΝΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ ΘΕΣΜΟΙ:
(LEASING – FRANCHISING – FACTORING –
FORFAITING)**

**ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ: ΕΛΙΣΑΒΕΤ – ΜΑΡΙΝΑ ΓΕΩΡΓΟΥΣΗ
ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΠΑΝΤΕΛΙΔΗΣ**

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

• ΠΡΟΛΟΓΟΣ	5
• ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1	
Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (LEASING).....	6
• Εισαγωγή	8
• Ιστορική Ανασκόπηση , Η Γέννηση και Ανάπτυξη του Θεσμού	11
• Το Leasing στην Ελλάδα.....	17
• Ειδικότερες Κατηγορίες της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης	21
• Η χρηματοδοτική Μίσθωση.....	22
• Άμεση Μίσθωση.....	22
• Πώληση Μίσθωση.....	22
• Χρηματοδοτική Μίσθωση με Συνεργασία Προμηθευτών.....	23
• Επιχειρησιακή Μίσθωση.....	23
• Διασυννοριακή Χρηματοδοτική Μίσθωση.....	24
• Συμμετοχική Χρηματοδοτική Μίσθωση.....	25
• Κοινοπρακτική Μίσθωση.....	26
• Χρηματοδοτική Μίσθωση Ακινήτων.....	26
• Χρηματοδοτική Μίσθωση Ακινήτων.....	27
• Διάκριση της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης Από Άλλες Παραπλήσιες Δικαιοπρακτικές Μορφές.	29
• Διάκριση του Leasing από την πώληση με τον όρο διατήρησης της κυριότητας	29
• Διάκριση του Leasing από το πλασματικό ενέχυρο.....	30
• Οικονομικοί Όροι της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	32
• Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	35
• Τα Πλεονεκτήματα και τα Μειονεκτήματα της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης που Αφορούν τον Μισθωτή.....	35
• Τα Πλεονεκτήματα και τα Μειονεκτήματα της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης για την εταιρία Leasing.....	39
• Τα Πλεονεκτήματα και τα Μειονεκτήματα για τον Προμηθευτή του Εξοπλισμού που Αποτελεί Αντικείμενο Χρηματοδοτικής μίσθωσης.....	40

• Σύγκριση της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης με την Αγορά και το Δανεισμό.....	42
• Οργάνωση και Λειτουργία της Εταιρίας Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	47
• Η Ελληνική Νομοθεσία και Ο θεσμός Της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	53
• Η Δημοσιότητα της Σύμβασης Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	57
• Ομαλή και Ανώμαλη Εξέλιξη της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης	60
• ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 Η ΣΥΜΒΑΣΗ FRANCHISING (ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΗ Ή ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΙΑ).....	64
• Εισαγωγή.....	65
• Ιστορική Εξέλιξη του Franchising.....	69
• Το Franchising στην Ελλάδα.....	72
• Οι Κατηγορίες του Franchising.....	74
• Franchising Διανομής.....	74
• Franchising Υπηρεσιών.....	74
• Franchising Παραγωγής	75
• Μικτές Μορφές Franchising.....	75
• Franchising Υπαγωγής	76
• Franchising Ισοτιμίας	76
• Όροι που Χρησιμοποιούνται στη Διαδικασία του Franchising.....	77
• Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα του Franchising	79
• Πλεονεκτήματα του Franchising.....	80
• Πλεονεκτήματα για τον Λήπτη.....	80
• Πλεονεκτήματα για τον Δότη.....	81
• Πλεονεκτήματα για τον Πελάτη.....	82
• Μειονεκτήματα του Franchising.....	83
• Μειονεκτήματα για τον Λήπτη	83
• Μειονεκτήματα για τον Δότη.....	84
• Μειονεκτήματα των Πελατών.....	85
• Χαρακτηριστικά μιας Επιχείρησης Franchise	85
• Νομοθεσία	87
• Διάκριση του Franchising από Συγγενείς Μορφές Επιχειρηματικής Συνεργασίας.....	93
• Franchising και Αστική Εταιρία.....	93
• Franchising και πώληση.....	94
• Franchising και Σύμβαση Έργου.....	95

• Franchising και Σύμβαση Παροχής Υπηρεσιών.....	95
• Franchising και Εμπορική Αντιπροσωπεία.....	96
• Franchising και Σύμβαση Εξουσιοδοτημένου Εμπόρου Διανομέα.....	97
• Σύμβαση Franchising και Προστασία των Τρίτων Συναλλασσομένων.....	97
• Ανώμαλη Εξέλιξη της Σύμβασης Franchising.....	100
• ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 FACTORING (ΣΥΜΒΑΣΗ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ).....	106
• Εισαγωγή.....	107
• Ιστορική Εξέλιξη και ανάπτυξη του θεσμού του Factoring.....	110
• Το Factoring στην Ελλάδα.....	113
• Είδη Factoring.....	116
• Γνήσιο και μη Γνήσιο Factoring.....	116
• Εμφανές και Αφανές Factoring.....	117
• Factoring με ή χωρίς Προεξόφληση.....	118
• Εσωτερικό και Διεθνές Factoring.....	119
• Διεθνές Factoring.....	121
• Two Factors System.....	122
• Άμεσο Εξαγωγικό Factoring.....	122
• Άμεσο Εισαγωγικό Factoring.....	123
• Back to Back Factoring.....	124
• Το Κόστος του Factoring.....	125
• Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα του Factoring.....	126
• Πλεονεκτήματα.....	127
• Πλεονεκτήματα για τον Προμηθευτή.....	127
• Πλεονεκτήματα για την Οικονομία.....	130
• Πλεονεκτήματα για τις Τράπεζες.....	131
• Μειονεκτήματα του Factoring.....	131
• Σύγκριση του Factoring με Άλλες Μεθόδους Χρηματοδότησης Και Κάλυψης Κινδύνων.....	134
• Factoring και Ασφάλιση Εξαγωγικών Πιστώσεων.....	134
• Factoring και Ενέγγυες Πιστώσεις.....	135
• Νομικά Θέματα.....	137
• Παράρτημα.....	139

• ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 FORFAITING (ΠΩΛΗΣΗ ΧΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ)	143
• Εισαγωγή	144
• Ιστορική Εξέλιξη του Forfaiting	148
• Προϋποθέσεις Forfaiting	151
• Η Δευτερογενής Αγορά του Forfaiting	152
• Το Κόστος του Forfaiting	153
• Τα Πλεονεκτήματα του Forfaiting	154
• Πλεονεκτήματα για τον Εξαγωγέα	154
• Πλεονεκτήματα για τον Εισαγωγέα.....	154
• Σύγκριση του Forfaiting με Άλλους Τρόπους Κάλυψης Των Πιστωτικών Κινδύνων και Χρηματοδότησης	155
• Σύγκριση Factoring – Forfaiting.....	155
• Σύγκριση Forfaiting με την Προεξόφληση Συναλλαγματικής Εξωτερικού με Βάση Τραπεζική Εγγυητική Επιστολή, Άνοιγμα Ενέγγυας Πίστωσης κλπ.....	158
• Περίληψη (Περίληψη στα Ελληνικά)	159
• Summary (Περίληψη στα Αγγλικά)	161
• Βιβλιογραφία	163

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Οι ανάγκες των σύγχρονων επιχειρήσεων για χρηματοδότηση είναι πάντα παρούσες και ζητούν ικανοποίηση από το εκάστοτε χρηματοδοτικό σύστημα. Όμως με τον καιρό οι ανάγκες αυτές μεταβάλλονται και αφορούν δραστηριότητες και επενδύσεις των επιχειρήσεων σύγχρονες και ευέλικτες, τις οποίες δεν μπορεί να καλύψει ικανοποιητικά ο δανεισμός και οι άλλοι παραδοσιακοί τρόποι χρηματοδότησης.

Έτσι τα τελευταία χρόνια οι παραδοσιακοί τρόποι χρηματοδότησης εκσυγχρονίζονται, βελτιώνονται διαφοροποιούνται ή εγκαταλείπονται και έρχονται στο προσκήνιο νέες μορφές χρηματοδότησης, όπως είναι το leasing, το franchising, το factoring και το forfeiting.

Με ταχύτατους ρυθμούς αναπτύχθηκε στο εξωτερικό, η εφαρμογή των αναφερόμενων χρηματοοικονομικών θεσμών, ενώ στην Ελλάδα άρχισαν να γίνονται γνωστοί τα τελευταία χρόνια, αποτελώντας μια ευφυή μορφή χρηματοδότησης και επιχειρηματικής συνεργασίας. Σκοπός αυτών των νέων θεσμών είναι συμβάλουν στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων κυρίως των μικρομεσαίων, αλλά και στην αύξηση των εξαγωγών και των πωλήσεων. Η αποδοχή και η εφαρμογή τους, λόγω των ιδιοτήτων της ελληνικής αγοράς, επιβάλλεται για την αντιμετώπιση της Ενιαίας Ευρωπαϊκής αγοράς και του ανταγωνισμού που αυτή συνεπάγεται. Εξάλλου είναι ιδιαίτερα χρήσιμοι σήμερα, επειδή η ανάπτυξη μιας δραστηριότητας αξιοποιώντας την τεχνογνωσία και χωρίς την ύπαρξη μεγάλης συγκέντρωσης κεφαλαίων είναι απαραίτητη.

Σε αυτή την μελέτη επιχειρείται η διερεύνηση των χρηματοδοτικών θεσμών, leasing, franchising, factoring και forfeiting, που εφαρμόζονται και ισχύουν νομοθετικά στη χώρα μας. Συγχρόνως επιδιώκεται η αξιολόγηση των θεσμών αυτών καθώς και η διατύπωση προτάσεων και συμπερασμάτων όπου αυτό είναι εφικτό.

Η μεθοδολογία που ακολουθήθηκε στην εργασία αυτή είναι ένας συνδυασμός θεωρίας και πρακτικής. Ξεκινώντας από την θεωρητική αντιμετώπιση των θεμάτων που παρουσιάζονται, η μελέτη αυτή προχωρά στις διαδικασίες εφαρμογής, παραθέτει τα απαραίτητα στοιχεία από επίσημες πηγές, και την ήδη αποκτηθείσα εμπειρία από την εφαρμογή των θεσμών αυτών από τις επιχειρήσεις. Στόχος είναι να γίνουν κατανοητοί αυτοί οι θεσμοί και να αποδειχθεί ότι μπορούν να εφαρμοστούν αποτελεσματικά στο χώρο των επιχειρήσεων.

Ο τρόπος με τον οποίο είναι γραμμένη αυτή η εργασία είναι απλός και κατανοητός, όπως είναι άλλωστε και το ύφος της έκφρασης το οποίο

χρησιμοποιήθηκε. Έτσι ο αναγνώστης θα έχει τη δυνατότητα να σχηματίσει εύκολα μια ολοκληρωμένη αντίληψη για τους σύγχρονους χρηματοδοτικούς θεσμούς χωρίς αν κουραστεί από επιτηδευμένες εκφράσεις και ορολογία.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (LEASING)

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ως χρηματοδοτική μίσθωση έχει αποδοθεί στα ελληνικά ο νέος χρηματοδοτικός θεσμός του leasing. Η χρηματοδοτική μίσθωση αποτελεί στην ουσία ένα νέο χρηματοδοτικό μηχανισμό ο οποίος αναπτύχθηκε κυρίως τα τελευταία τριάντα χρόνια.

Αυτός ο μηχανισμός επιτρέπει στις επιχειρήσεις να ανανεώσουν, να εκσυγχρονίσουν και να επεκτείνουν τις παραγωγικές εγκαταστάσεις τους χωρίς την διάθεση ίδιων κεφαλαίων ή την προσφυγή σε δανεισμό

Η χρηματοδοτική μίσθωση σε αδρές γραμμές λειτουργεί ως εξής: Η εταιρεία leasing αγοράζει τον κεφαλαιουχικό εξοπλισμό που έχει επιλέξει η επιχείρηση (μισθωτής) και στην συνέχεια τον μισθώνει σε αυτήν για συγκεκριμένη χρονική περίοδο έναντι προσυμφωνημένων μισθωμάτων που καταβάλλονται σε τακτά χρονικά διαστήματα.

Πιο αναλυτικά το leasing διέρχεται από τρεις φάσεις ακολουθώντας την παρακάτω πορεία:

Στην πρώτη φάση μία επιχείρηση ή ένας επαγγελματίας που έχει ανάγκη να προμηθευτεί κινητό εξοπλισμό και δεν διαθέτει ή δεν θέλει να διαθέσει το αναγκαίο χρηματικό ποσό για την αγορά του , απευθύνεται σε μία εταιρία leasing. Πριν βέβαια απευθυνθεί σε αυτή θα πρέπει να έχει επιλέξει τον προμηθευτή, το είδος, τις ιδιότητες του εξοπλισμού, την ποιότητα του κ.λ.π. και να έχει καταλήξει με τον προμηθευτή σε συμφωνία για το ύψος του τιμήματος και τους όρους παράδοσης. Κατόπιν η επιχείρηση ή ο επαγγελματίας ζητεί από την εταιρία leasing να προβεί στην αγορά του συγκεκριμένου εξοπλισμού. Η τελευταία αφού ελέγξει το αίτημα του επενδυτή (πελάτη της) και το αποδεχθεί, συνάπτει με αυτόν σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης και αγοράζει το επιλεγμένο εξοπλισμό από τον προμηθευτή, ο οποίος το παραδίδει απευθείας με την εντολή της στον επενδυτή.

Στη δεύτερη και κύρια φάση που περιλαμβάνει ένα καθορισμένο στη σύμβαση χρονικό διάστημα, το οποίο έχει υπολογισθεί με βάση το χρόνο της οικονομικής ζωής του χρηματοδοτούμενου αντικείμενου και είναι συνήθως κατά τι μικρότερο (ανέκκλητη περίοδος) κανένα από τα δύο συμβαλλόμενα μέρη δηλαδή ούτε ο επενδυτής ούτε η εταιρία leasing δεν μπορούν να καταγγείλουν τη σύμβαση. Κατά τη διάρκεια της ανέκκλητης περιόδου ο επενδυτής, ως μισθωτής έχει την χρήση του εξοπλισμού και καταβάλλει στην εταιρία leasing, ως εκμισθώτρια μισθώματα σε ορισμένες τακτές δόσεις. Τα μισθώματα καλύπτουν το μεγαλύτερο ή και το σύνολο του καταβεβλημένου από την εταιρία leasing κεφαλαίου και επιπλέον τους τόκους , τα έξοδα της εταιρίας καθώς και την αμοιβή της. Παράλληλα ο μισθωτής επωμίζεται όλους

τους κινδύνους, τα βάρη και τις δαπάνες για τη διατήρηση ακέραιου του εξοπλισμού, ευθυνόμενος έτσι για κάθε βλάβη και για την ολοκληρωτική καταστροφή ή απώλεια του (ακόμη κι αν αυτή οφείλεται σε τυχαίο περιστατικό). Επίσης ο μισθωτής επωμίζεται την αποζημίωση τρίτων από ζημιογόνα περιστατικά που προκαλούνται από τη χρήση του εξοπλισμού. Αν ο μισθωτής δεν τηρήσει τις υποχρεώσεις του έναντι της εκμισθώτριας και κύριας του εξοπλισμού εταιρία leasing, και ιδιαίτερα αν δεν καταβάλλει κανονικά και εμπρόθεσμα τα μισθώματα, εταιρία leasing μπορεί να καταγγείλει τη σύμβαση και να αναλάβει τον εξοπλισμό, παραχωρώντας τον από εκεί και πέρα σε νέα μίσθωση ή πουλώντας τον σε τρίτο, χωρίς να αποκλείεται να έχει συμφωνηθεί και δυνατότητα της να αξιώσει επιπλέον και την καταβολή των οφειλόμενων μελλοντικών μισθωμάτων ως αποζημίωση της.

Η τρίτη φάση αρχίζει με τον τερματισμό της ανέκκλητης περιόδου. Τότε αφού έχει εξελιχθεί ομαλά η σύμβαση, ο μισθωτής έχει συνήθως την ευχέρεια να επιλέξει ανάμεσα στις τρεις παρακάτω λύσεις: Πρώτον να αποκτήσει την κυριότητα του εξοπλισμού (εφόσον αυτό διατηρεί ακόμα κάποια χρησιμότητα για αυτόν) με βάση το σχετικό δικαίωμα της προαίρεσης (option) αγοράς που συμφωνείται από την αρχή στη σύμβαση. Το τίμημα που πληρώνει στη εταιρία leasing είτε είναι ένα μικρό ποσό που ανταποκρίνεται στην «υπολειμματική αξία» δηλαδή στο μη εξοφλημένο με τα μέχρι τότε μισθώματα μέρος του καταβλημένου από την εταιρία leasing αρχικού κεφαλαίου με τους τόκους κ.λ.π. και που κατά κανόνα είναι μικρότερο από την αγοραία αξία του εξοπλισμού, είτε είναι ένα συμβολικό ποσό, όταν με τα μέχρι τότε μισθώματα έχει καλυφθεί ολοκληρωτικά το καταβεβλημένο από την εταιρία leasing κεφαλαίο με τους τόκους και τα κέρδη της. Δεύτερον να ανανεώσει τη σύμβαση για μια ορισμένη χρονική διάρκεια, έναντι καταβολής ενός μισθώματος που οι δόσεις του θα είναι πολύ μικρότερες από της ανέκκλητης περιόδου. Και τρίτον να επιστρέψει το πράγμα στη εκμισθώτρια εταιρία, η οποία αν αυτό διατηρεί ακόμη κάποια αξία, το πωλεί ή το εκμισθώνει σε τρίτο ως μεταχειρισμένο, αλλιώς αν είναι άχρηστο το δίνει ως παλιοσίδερα.

Από τα παραπάνω γίνεται φανερό ότι η χρηματοδοτική μίσθωση αποτελεί μια μέθοδο η οποία αναφέρεται σε μία σύμβαση που συνάπτεται μεταξύ ενός εκμισθωτή, που είναι μια εταιρία leasing και ενός μισθωτή που μπορεί να είναι μια επιχείρηση ή ένας επαγγελματίας. Η σύμβαση που συνάπτεται δεν είναι μια απλή σύμβαση μίσθωσης πράγματος, αλλά μια σύνθετη μορφή σύμβασης που περιέχει αφενός στοιχεία συμβάσεων μίσθωσης, εντολής ή εκχώρησης και αφ' ετέρου ένα

σύμφωνο προαίρεσης, ώστε ο μισθωτής αν το επιθυμεί να μπορεί να αγοράσει το περιουσιακό στοιχείο ή να ανανεώσει τη μίσθωση του¹.

Όπως αναφέρθηκε το leasing δεν είναι μια απλή σύμβαση μίσθωσης και αυτό γιατί συγκεντρώνει τα ακόλουθα χαρακτηριστικά και προϋποθέσεις που απουσιάζουν από την απλή μίσθωση.

- Ο εκμισθωτής αναπτύσσει τη δραστηριότητα του αποκλειστικά ή τουλάχιστον κατά κύριο λόγο στον τομέα των χρηματοδοτικών μισθώσεων.
- Η χρηματοδοτική μίσθωση καλύπτει όλη την αξία του πάγιου στοιχείου (κινητού ή ακίνητου), το οποίο χρησιμοποιείται από τον μισθωτή για την επαύξηση της οικονομικής του δραστηριότητας.
- Η επιλογή του πάγιου στοιχείου αλλά και η επιλογές σχετικά με τις τεχνικές προδιαγραφές, το χρόνο παράδοσης, την τιμή κ.λ.π γίνονται από το μέλλοντα μισθωτή.
- Η διάρκεια της σύμβασης συνδέεται με την οικονομική διάρκεια ζωής του πάγιου στοιχείου,
- Τα μισθώματα κατά την διάρκεια της περιόδου εκμισθώσεως καλύπτουν την αξία κτήσεως του πάγιου στοιχείου, τους τόκους και τα άλλα έξοδα του εκμισθωτή.
- Η σύμβαση εκμισθώσεως δεν μπορεί να καταγγελθεί κατά τη διάρκεια της από κανένα από τα δύο μέρη.
- Όλοι οι κίνδυνοι και οι δαπάνες που συνδέονται με την ιδιοκτησία του πάγιου στοιχείου (λειτουργία, φόροι, ασφάλεια, φθορά, καταστροφή) αναλαμβάνονται από τον μισθωτή.
- Ο μισθωτής έχει συνήθως δυνατότητα βάσει σχετικής ρήτρας να αποκτήσει το πάγιο στοιχείο στο τέλος της μίσθωσης έναντι προκαθορισμένου αντιτίμου²

Η χρηματοδοτική μίσθωση ως ένας νέος σχετικά θεσμός έχει αναπτυχθεί για να βοηθήσει στην πράξη την ανάπτυξη των επιχειρήσεων, αφ' ενός με το να παρέχει σ' αυτές μια ακόμη μορφή χρηματοδότησης, αφ' ετέρου συμβάλλοντας στον εκσυγχρονισμό του εξοπλισμού τους. Το leasing έχει βρει την ευρύτερη του εφαρμογή στην βιομηχανία και τα μέσα μαζικής μεταφοράς, αλλά δε πρέπει να παραβλεφθεί η χρησιμότητα του στις εμπορικές επιχειρήσεις και τους επιχειρηματίες. Θα ήταν όμως αδύνατον να εντοπίσει κανείς ορισμένες κατηγορίες πάγιων στοιχείων, όπου η εφαρμογή του leasing είναι ιδιαίτερα εκτεταμένη. Ενδεικτικά αναφέρονται οι εξής περιπτώσεις.

- Μέσα μαζικής μεταφοράς (αεροπλάνα, πλοία σιδηροδρομικό υλικό)
- Λεωφορεία

¹ Γιάννη Τ. Λαζαρίδη Σύγχρονες Μορφές Χρηματοδότησης σελ 27

² Παύλου Χατζηπαύλου-Βαλεντίνης Γόντικα Θεωρία και Πρακτική της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης σελ.9-10

- Επιβατικά αυτοκίνητα
- Βαριά οχήματα
- Γερανοί και οδοποιητικά μηχανήματα
- Γεωτρύπανα
- Διύλιστήρια
- Εργοστασιακά συγκροτήματα σε ορισμένους βιομηχανικούς κλάδους.
- Γεννήτριες
- Αργαλειοί
- Πιεστήρια, μηχανές off-set κ.λ.π.
- Μηχανικός εξοπλισμός λατομείων και μεταλλείων.
- Τρακτέρ και γεωργικά μηχανήματα
- Εξοπλισμός ξενοδοχείων
- Εργαστηριακός εξοπλισμός νοσοκομείων
- Ηλεκτρονικοί υπολογιστές και μηχανές γραφείου
- Μηχανές πώλησης καφέ, αναψυκτικών κ.λ.π.
- Βαρέλια μπύρας κιβώτια και μπουκάλια

ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ Η ΓΕΝΝΗΣΗ ΚΑΙ Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ

Είναι γεγονός ότι μορφές χρηματοδοτικής μίσθωσης ανευρίσκονται στα αρχαία δίκαια των Σουμερίων, της Αιγύπτου, της Βαβυλώνας και της Ελλάδας. Συγκεκριμένα η δομή και η λειτουργία της πρώτης σύγχρονης μορφής leasing που ήταν αυτή του sale and lease back παρουσιάζει πολλές ομοιότητες με το θεσμό της «πράσεως επί λύσει» του αρχαίου ελληνικού δικαίου (γνωστής αργότερα στην ελληνιστική περίοδο ως «ωνής εν πίστει») απ' όπου πιθανότατα και μεταφυτεύτηκε στο αρχαίο ρωμαϊκό δίκαιο με τη μορφή της fiducia cum creditore contracta. Αυτοί οι δύο θεσμοί αποτέλεσαν αρχικά την κύρια εξασφαλιστική εμπράγματη σύμβαση για το δανειστή.

Παρά τις διαφορές στις λεπτομέρειες και οι δύο αυτοί αρχαίοι θεσμοί λειτουργούσαν παρόμοια. Ο πιστωτής για τη εξασφάλιση της απαίτησης του αποκτούσε την κυριότητα του πράγματος (κινητού ή ακίνητου) του

οφειλέτη και του το επέστρεφε ύστερα από την εξόφληση του χρέους του.

Παράλληλα υποστηρίζεται ότι η πρώτη μορφή μίσθωσης εμφανίστηκε κατά πάσα πιθανότητα την Τρίτη χιλιετηρίδα π.Χ. στην Αίγυπτο. Εκεί κατά τη διάρκεια της δυναστείας Menas καταρτίστηκε κάποια πράξη με την οποία ένας κτηματίας εκμίσθωνε σε κάποιο Muskemu μια έκταση γης μαζί με όλο τον εξοπλισμό τους δούλους και τα κοπάδια των ζώων έναντι περιοδικών καταβολών, για χρονικό διάστημα ίσο με επτά πλημμύρες του Νείλου³.

Ορισμένοι ερευνητές εντόπισαν με την αποκρυπτογράφηση της κωνικής γραφής των Σουμερίων μια έντονη δραστηριότητα στον τομέα των αγροτικών εκμισθώσεων στα 2.000 π.Χ. Επίσης ο κώδικας του Χαμουραπί, ο οποίος θεσπίστηκε στα 1.800 π.Χ. περιλαμβάνει αρκετές διατάξεις σχετικά με τη μίσθωση.

Ανάλογες μορφές με τη χρηματοδοτική μίσθωση εμφανίστηκαν την εποχή του Ιουστινιανού όπως επίσης και στους Ενετούς. Κατά τον Μεσαίωνα η μίσθωση αφορούσε κυρίως γεωργικά εργαλεία και άλογα. Αναφέρεται όμως στη βιβλιογραφία και μία περίπτωση όπου το 1248 ένας σταυροφόρος μισθώνει μια πανοπλία για να συμμετάσχει στην έβδομη σταυροφορία. Στην Αγγλία ειδικότερα η εκμίσθωση κτιρίων και γεωργικών εκτάσεων είχε πάρει σημαντική έκταση από τον Μεσαίωνα και οφειλόταν κυρίως στους νομικούς περιορισμούς που υπήρχαν για τη μεταβίβαση της γης. Είναι αναμφισβήτητο ότι η γεωργική ανάπτυξη της Αγγλίας τον 17^ο αιώνα στηρίχθηκε στη διάδοση του θεσμού της μακροχρόνιας εκμίσθωσης γεωργικών εκτάσεων από τους ιδιοκτήτες – ευγενείς και τις προσπάθειες τους να διδάξουν στους μισθωτές βελτιωμένες μεθόδους καλλιέργειας.

Η βιομηχανική επανάσταση στην Αγγλία είχε ως αποτέλεσμα την περαιτέρω ανάπτυξη του θεσμού της εκμίσθωσης και τη διεύρυνση του κύκλου των αντικειμένων της. Ιδιαίτερης εφαρμογής έτυχε η μίσθωση στον τομέα των μεταφορών και κυρίως στους σιδηροδρόμους, με τη μίσθωση βαγονιών για τη μεταφορά εμπορευμάτων. Για παράδειγμα κατά τον 19^ο αιώνα, συχνά αντί της συγχώνευσης ή εξαγοράς οι ισχυρότερες σιδηροδρομικές εταιρίες μίσθωναν τις γραμμές και τον εξοπλισμό (βαγόνια) των πιο αδύνατων ανταγωνιστών τους.

Χαρακτηριστική είναι η περίπτωση της μίσθωσης για 999 χρόνια, το 1984 του σιδηροδρόμου London and Greenwich από το σιδηρόδρομο South Eastern Railway. Επίσης πολύ μεγάλη έκταση πήρε η πρακτική της εκμίσθωσης μεταφορικών βαγονιών από ιδιώτες επιχειρηματίες στα ανθρακωρυχεία, οι οποίοι στη συνέχεια πλήρωναν ένα ορισμένο ποσό

³ Παύλου Χατζηπαύλου – Βαλεντίνης Γόντικα Θεωρία και Πρακτική της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης σελ. 13

στις σιδηροδρομικές εταιρίες για τη χρήση των σιδηροδρομικών γραμμών. Στη περίοδο μάλιστα της εισαγωγή του θεσμού της εταιρία περιορισμένης ευθύνης το 1855 έως το 1862, υπολογίζεται ότι δημιουργήθηκαν 18 τέτοιας μορφής εταιρίες με αποκλειστικό σκοπό την εκμίσθωση βαγονιών. Ο συνήθης χρόνος εκμίσθωσης ήταν πέντε χρόνια και συχνά δινόταν η δυνατότητα στο μισθωτή να αγοράσει τα βαγόνια στο τέλος της μίσθωσης.

Στις Η.Π.Α. εξ' άλλου η μίσθωση σιδηροδρομικού εξοπλισμού αποτέλεσε ένα έμμεσο τρόπο χρηματοδότησης του ταχύτατα διευρυνόμενου σιδηροδρομικού δικτύου της χώρας. Η ήδη την πρώτη δεκαετία του 19^{ου} αιώνα, ομάδες κεφαλαιούχων, στις οποίες δόθηκε το όνομα «car trusts» αγόραζαν βαγόνια τα οποία εκμίσθωναν μακροχρόνια στους σιδηρόδρομους. Στη συνέχεια εμφανίσθηκε σε σημαντική κλίμακα η μίσθωση μηχανημάτων η οποία όμως χρησιμοποιήθηκε κυρίως ως μέσο περιορισμού του ανταγωνισμού.

Αξιοσημείωτη είναι επίσης στις Η.Π.Α η περίπτωση του γεωτρύπανου με τις 166 κόψεις το οποίο χρησιμοποιήθηκε από τις περισσότερες εταιρίες που έκαναν έρευνες για πετρέλαιο και το οποίο τότε δεν πουλήθηκε αλλά μόνο εκμισθωνόταν από την αμερικανική εταιρία που το εφεύρε.

Από την άλλη πλευρά του Ατλαντικού, στην Αγγλία στα τέλη του 19^{ου} αιώνα και τις αρχές του 20^{ου} ποικίλες μηχανές και είδη εξοπλισμού διατίθενταν μόνο ή κυρίως με τη μέθοδο της εκμίσθωσης. Μεταξύ αυτών αναφέρουμε τους αργαλειούς για την ανθούσα τότε υφαντουργία, τα τηλεφωνικά συστήματα και τους μετρητές ρεύματος και αερίου. Όπως και στις Η.Π.Α. έτσι και στη Αγγλία στις περισσότερες περιπτώσεις η εκμίσθωση αντί της πώλησης είχε προκριθεί ως μέσο περιορισμού του ανταγωνισμού. Με αυτόν τον τρόπο εξασφαλιζόταν ο έλεγχος της αγοράς και αποφεύγονταν η δευτερογενής αγορά μεταχειρισμένων μηχανημάτων. Χαρακτηριστική είναι η περίπτωση της British United Shoe Machinery Company, που μεταφύτευσε στην Αγγλία την αμερικανική πρακτική της εκμίσθωσης αντί της πώλησης των μηχανημάτων για την κατασκευή παπουτσιών. Για το 1919 υπολογίζεται ότι το 80% των κατασκευαστών υποδημάτων στην Αγγλία ήταν ουσιαστικά δέσμιοι ενός κατασκευαστή μηχανημάτων. Την ίδια τακτική χρησιμοποίησε κατά τη δεκαετία του 1930 και η μεγαλύτερη αγγλική εταιρία μεταλλικών κουτιών η Metal Box Company στην περίπτωση των μηχανημάτων κατασκευής τους.

Στις Η.Π.Α. πρώτη εφαρμογή του leasing για χρηματοδοτικούς σκοπούς θεωρείται εκείνη που πραγματοποιήθηκε το 1936 από την εταιρία της Καλιφόρνια Safeway Stores Inc. Με τη μορφή του sale and lease back. Συγκεκριμένα η εταιρία αφού ανήγειρε ένα πολυκατάστημα, το πούλησε σε ομάδα ιδιωτών επενδυτών με ταυτόχρονη παραχώρηση

του σ' αυτή με τη μέθοδο του leasing για ένα μεγάλο χρονικό διάστημα. Από εκεί και πέρα η μέθοδος αυτή χρηματοδότησης πήρε μεγάλη έκταση ιδίως από τα τέλη του Δεύτερου Παγκοσμίου Πολέμου.

Ξεκινώντας έτσι από την απλή μορφή του sale and lease back το financial leasing δεν δυσκολεύτηκε να προσαρμοστεί και σε πιο πολύπλοκους συνδυασμούς. Έτσι αναφορικά με τα ακίνητα άρχισε να εφαρμόζεται και όταν δεν υπήρχαν κτίρια και εγκαταστάσεις αλλά μόνο το γήπεδο. Σ' αυτή τη περίπτωση ο χρηματοδοτικός οίκος αναλάμβανε να κατασκευάσει το κτίριο ανάλογα με τις επιθυμίες του μισθωτή.

Οι εξελίξεις οδήγησαν το 1950 στο leasing σε κινητό εξοπλισμό όπου εκτός από τον μισθωτή και των εκμισθωτή προστέθηκε και ο προμηθευτής του εξοπλισμού. Ουσιαστικά η **σύγχρονη φάση** της χρηματοδοτικής μίσθωσης αρχίζει το 1952 όταν ο Henry Schoenfeld ίδρυσε με κεφάλαιο 20.000 δολαρίων και δάνεια από την Bank of America 500.000 δολαρίων την United States Leasing Corporation. Η εταιρία αυτή που σήμερα έχει μετονομασθεί σε United States Leasing International Inc. Είναι η μεγαλύτερη στον κόσμο ανεξάρτητη (δηλαδή μη συνδεδεμένη με χρηματοδοτικούς οργανισμούς ή βιομηχανικές επιχειρήσεις) εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Το παράδειγμα του Schoenfeld το ακολούθησαν σύντομα μεγάλες βιομηχανικές επιχειρήσεις κεφαλαιουχικών αγαθών, ηλεκτρονικών υπολογιστών κ.λ.π. που χρησιμοποίησαν τη χρηματοδοτική μίσθωση ως μέσο προώθησης των πωλήσεων τους. Στη συνέχεια τράπεζες και άλλοι χρηματοδοτικοί οργανισμοί χρησιμοποίησαν τη χρηματοδοτική μίσθωση για επωφελή τοποθέτηση των κεφαλαίων τους και σημαντική διεύρυνση των εργασιών τους⁴.

Στα τέλη της δεκαετίας του 1970 οι επενδύσεις που καλύπτονταν στις Η.Π.Α. μέσω χρηματοδοτικής μίσθωσης ήταν 2,5 φορές μεγαλύτερες από εκείνες που καλύπτονταν με εκδόσεις μετοχών και κατά 2/3 μεγαλύτερες από εκείνες που καλύπτονταν με ομολογιακές εκδόσεις. Ενώ πιστεύεται ότι άνω του 15% των νέων επενδύσεων σε εξοπλισμό και μηχανήματα πραγματοποιούνταν με τη μέθοδο της χρηματοδοτικής μίσθωσης⁵.

Ο θεσμός του leasing γνώρισε μεγάλη ανάπτυξη στις Η.Π.Α. και αυτό οφείλεται κατά πολύ στους παρακάτω τρεις λόγους.

Πρώτον: Το leasing χρησιμοποιήθηκε έντονα ιδιαίτερα όταν πρωτοεμφανίστηκε ως μέσο προώθησης των πωλήσεων. Καθώς έδινε τη δυνατότητα χρησιμοποίησης ενός πάγιου στοιχείου, χωρίς την ανάγκη άμεσης εκταμίευσης του αντίστοιχου τιμήματος του.

⁴ οι αμερικανικές εμπορικές τράπεζες πήραν την άδεια να ασχοληθούν με εργασίες χρηματοδοτικής μίσθωσης στις αρχές της δεκαετίας του 1960

⁵ Παύλου Χατζηπαύλου – Βαλεντίνης Γόντικα Θεωρία και Πρακτική της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης σελ. 17-18

Δεύτερον: Η χρηματοδοτική μίσθωση προσέφερε ένα σημαντικό φορολογικό πλεονέκτημα στο μισθωτή, δεδομένου ότι η αναγνωριζόμενη από τις αρχές περίοδος απόσβεσης ήταν πάντοτε μεγαλύτερη από την περίοδο εκμίσθωσης του πάγιου στοιχείου, κατά την οποία τα καταβαλλόμενα μισθώματα αναγνωρίζονταν ως εκπεστέα από το φόρο εισοδήματος.

Τρίτον: Η μη θέσπιση υποχρέωσης να εμφανίζεται το μισθωμένο πάγιο στοιχείο στον ισολογισμό του μισθωτή (με αντίστοιχη εμφάνιση του συνόλου των μισθωμάτων στο παθητικό) είχε ως αποτέλεσμα την αύξηση της δανειοληπτικής ικανότητας του.

Στην ανάπτυξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης συνέβαλλε επίσης η ανάγκη μετατροπής μετά το Β΄ Παγκόσμιο πόλεμο της βαριάς βιομηχανίας για την κατασκευή μη στρατιωτικών προϊόντων καθώς και η ανάγκη εκσυγχρονισμού ενός μεγάλου μέρους της αμερικανικής βιομηχανίας. Οι ανάγκες αυτές απαιτούσαν την διοχέτευση στη βιομηχανία τεραστίων ποσών μακροπρόθεσμων κεφαλαίων. Όμως δεν υπήρχε ένα ικανοποιητικό σύστημα παροχής μέσο-μακροπρόθεσμων δανειακών κεφαλαίων, δεδομένου ότι ανέκαθεν το μεγαλύτερο μέρος της αμερικανικής βιομηχανίας αναπτυσσόταν χάρη στη μεγάλη δυνατότητα αυτοχρηματοδότησης. Έτσι κάτω από αυτές τις συνθήκες η χρηματοδοτική μίσθωση εμφανίστηκε ως ο ελλειπών κρίκος στο όλο σύστημα, πράγμα που συντέλεσε στην ταχύτατη αποδοχή του νέου αυτού χρηματοδοτικού μηχανισμού.

Το φράγμα του Ατλαντικού ξεπεράστηκε γρήγορα και ο θεσμός άρχισε να αναπτύσσεται και στην Ευρώπη πρώτα στη Μ. Βρετανία και ύστερα στις υπόλοιπες χώρες. Η ευκολία άλλωστε με την οποία το leasing μεταφυτεύτηκε στη Μ. Βρετανία εξηγείται φυσικά από την ομοιότητα του δικαίου της με εκείνο των Η.Π.Α. Έτσι ήδη από το 1952 συναντούμε κι εκεί leasing, αρχικά σε ακίνητα με τη μορφή του sale and lease back και από το 1960 και σε κινητά με αλματώδη και θεαματική από εκεί και πέρα εξάπλωση.

Στην Μ. Βρετανία η πρώτη εταιρία σύγχρονης χρηματοδοτικής μίσθωσης, η Mercantile Leasing Company δημιουργήθηκε το 1960 από την αγγλική χρηματοδοτική εταιρία Mercantile credit(20%) και την United States Leasing (80%), ήδη το δεύτερο χρόνο λειτουργίας της η εταιρία αυτή είχε εκμίσθωση πάγια αξίας 5,8 εκατομμυρίων λιρών. Μέχρι το 1963 οι περισσότερες χρηματοδοτικές εταιρίες είχαν επεκτείνει τις εργασίες τους στον τομέα των χρηματοδοτικών μισθώσεων, ενώ και οι τράπεζες επενδύσεων ταχύτατα μπήκαν στον καινούργιο αυτό κλάδο μέσω εξαρτημένων εταιριών. Από τις πρώτες τράπεζες επενδύσεων που δημιούργησαν εξαρτημένα εταιρία χρηματοδοτικών μισθώσεων ήταν η Hambro Bank το 1961. Οι άλλες εμπορικές τράπεζες ακολούθησαν σταδιακά τη νέα αυτή τάση δημιουργώντας τις δικές τους εξαρτημένες

εταιρίες χρηματοδοτικών μισθώσεων, ενώ και ορισμένες μεγάλες αγγλικές βιομηχανίες δημιούργησαν τις δικές τους εταιρίες. Από τις εμπορικές τράπεζες τη πρώτη θέση την κατέχει η Barclays Bank, με τη μεγαλύτερη τραπεζική εταιρία χρηματοδοτικών μισθώσεων την Barclays Mercantile Industrial Finance και με εξαρτημένες εταιρίες χρηματοδοτικών μισθώσεων σε πολλές ευρωπαϊκές χώρες και στον Καναδά. Επίσης η Lloyds Bank θεωρείται πολλή δυναμική στον τομέα αυτό. Από τις εταιρίες χρηματοδοτικών μισθώσεων που δημιουργήθηκαν από βιομηχανικές εταιρίες αναφέρεται η Computer Leasing το 1963 και η English Electric Leasing το 1964.

Το 1971 δημιουργήθηκε η Αγγλική Ένωση Εταιριών Χρηματοδοτικής Μίσθωσης (Equipment Leasing Association) και το 1972 ιδρύθηκε η Ευρωπαϊκή Ομοσπονδία Εταιριών Χρηματοδοτικής Μίσθωσης (Leaseurope) στην οποία μετέχουν οι αντίστοιχες ενώσεις των χωρών της Ευρωπαϊκής ένωσης και η οποία εκπροσωπεί τον κλάδο στα αρμόδια όργανα των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων.

Η διεθνοποίηση του θεσμού άρχισε μια δεκαετία περίπου μετά την πρώτη του εμφάνιση στις Η.Π.Α. Στην περίοδο 1960-1962 εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης δημιουργήθηκαν εκτός από τη Μ. Βρετανία και στον Καναδά, τη Σουηδία, τη Δυτική Γερμανία, την Ελβετία και τη Γαλλία. Το 1963 δημιουργήθηκαν εταιρίες leasing στην Ιαπωνία, το Βέλγιο, τη Φιλανδία, την Ισπανία και την Ιταλία. Ενώ αργότερα έκαναν την εμφάνιση τους στη Λατινική Αμερική (Βραζιλία, Βενεζουέλα), στην Ασία (Ινδονησία, Κορέα, Φιλιππίνες), στην Αυστραλία και στις γαλλόφωνες χώρες της Αφρικής (Μαρόκο, Ακτή του Ελεφαντοστού)

Η διεθνοποίηση αυτή του θεσμού του leasing τη δεκαετία του '60 έλαβε δύο μορφές.

Πρώτον τη δημιουργία εξαρτημένων εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης σε άλλες χώρες κυρίως από αμερικανικές και αγγλικές εταιρίες (συνήθως όμως και με τοπική συμμετοχή) και

Δεύτερον την ανάληψη εργασιών χρηματοδοτικής μίσθωσης σε τρίτες χώρες κυρίως πάλι από αμερικανικές και αγγλικές εταιρίες.

Σε αυτόν τον τομέα της «διεθνούς χρηματοδοτικής μίσθωσης» ενεργό ρόλο έπαιξαν (μέσω εξαρτημένων εταιριών) οι γαλλικές τράπεζες Credit Lyonnais και Societe Generale, η ρώσικη τράπεζα Nordic Bank και ο σκανδιναβικός όμιλος Scandinavian Leasing. Η τράπεζα Grenfeld με τη ρωσική τράπεζα Moscow Narodny Bank δημιούργησαν την εταιρία East West Leasing για τη χρηματοδοτική μίσθωση μηχανικού εξοπλισμού και εμπορευματοκιβωτίων (containers) στις χώρες της Ανατολικής Ευρώπης⁶.

⁶ Παύλου Χατζηπαύλου – Βαλεντίνης Γόντικα Θεωρία και Πρακτική της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης σελ. 20-21

Κλείνοντας θα αναφερθούμε στις πιο πρόσφατες εξελίξεις στον τομέα του leasing. Από την άποψη της τεχνικής που εφαρμόζεται εξέλιξη αποτελεί η χρηματοδοτική μίσθωση πάγιων στοιχείων πολύ μεγάλης αξίας κατά μονάδα (big ticket leasing) καθώς και σε ορισμένες περιπτώσεις η μεγάλη διάρκεια του χρόνου εκμίσθωσης. Έχουν αναφερθεί εργασίες χρηματοδοτικής μίσθωσης που αφορούν πάγια στοιχεία των οποίων η αξία κατά μονάδα υπερβαίνει το πόσο των 100 εκατομμυρίων δολαρίων. Οι περιπτώσεις αυτές αναφέρονται στην εκμίσθωση διωλιστηρίων, βιομηχανικών μονάδων και μέσω μαζικής μεταφοράς. Οι εκμισθώσεις πάγιων στοιχείων μεγάλης αξίας συνήθως παίρνουν τη μορφή των «κοινοπρακτικών εκμισθώσεων» (syndicated leasing) στις οποίες συμμετέχουν περισσότεροι από έναν εκμισθωτές. Η τεχνική αυτή είναι ανάλογη εκείνης των κοινοπρακτικών δανείων. Όσον αφορά τώρα το χρόνο εκμίσθωσης παρατηρείται μια τάση μεγάλης επιμήκυνσης της διάρκειας της. Δηλαδή ενώ στις αρχές της δεκαετίας του '70 η περίοδος της εκμίσθωσης σπάνια υπερέβαινε τα πέντε χρόνια, τη δεκαετία του '90 αναφέρθηκαν περίοδοι μίσθωσης που έφθαναν τα δώδεκα ή και τα δεκαπέντε χρόνια.

Τέλος έχει αρχίσει να διαφαίνεται μια τάση εξειδίκευσης στον τομέα του leasing. Δηλαδή δημιουργούνται σε μεγαλύτερη κλίμακα εξειδικευμένες εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης των οποίων οι εργασίες θα καλύπτουν ορισμένους μόνο κλάδους.

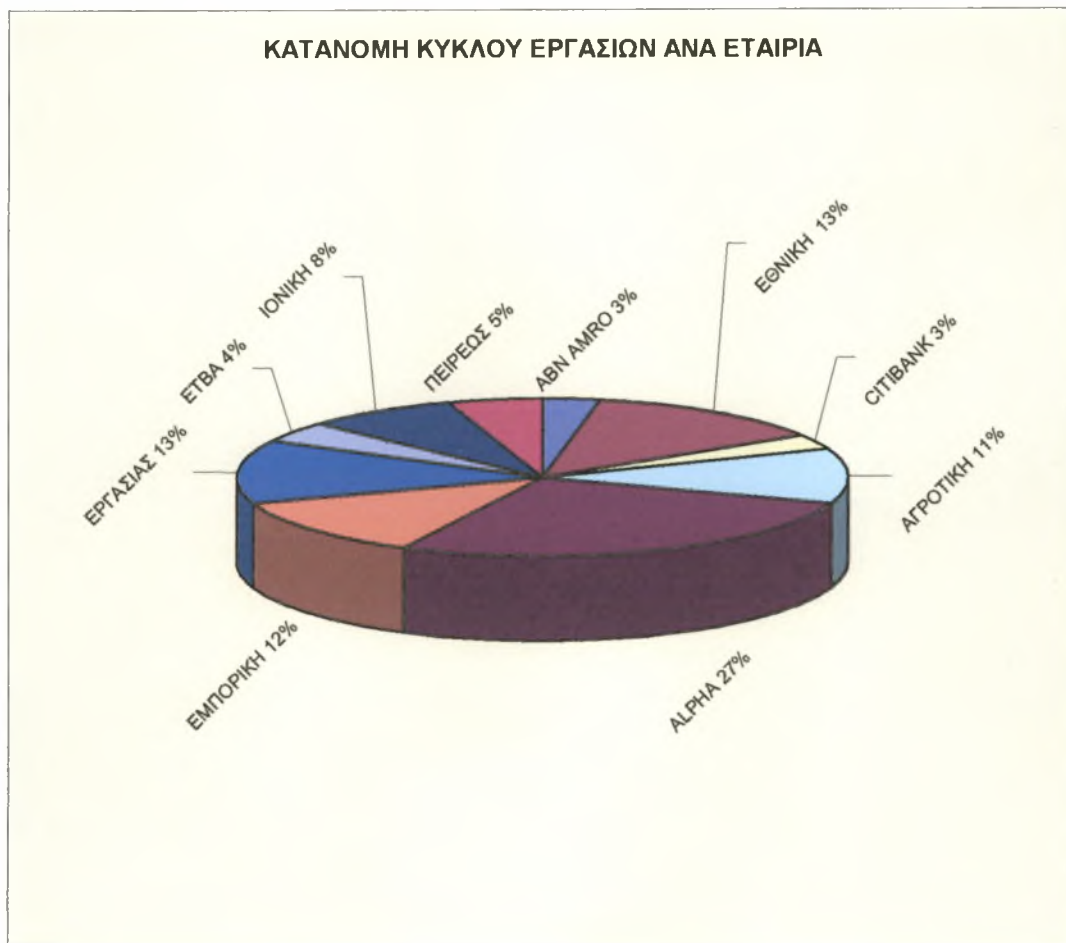
ΤΟ LEASING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Ο θεσμός του leasing έκανε την εμφάνιση του στην Ελλάδα στα μέσα της δεκαετίας του 1980. Με το νόμο 1665/1986 εισήχθη ο θεσμός του χρηματοδοτικής μίσθωσης στην Ελλάδα αρχικά σε κινητά και αργότερα με το άρθρο 11 του νόμου 2367/1995 και σε ακίνητα.

Η Alpha leasing ήταν η πρώτη εταιρία που δραστηριοποιήθηκε στο χώρο και η πρώτη εταιρία του κλάδου που κατά το 1987 εισήλθε στο χρηματιστήριο. Το leasing κυριολεκτικά άνθησε στα πρώτα χρόνια της δεκαετίας του 1990. Ήταν τότε που το μέγεθος του κλάδου αύξανε με γρήγορους ρυθμούς και που διαρκώς ιδρύονταν νέες εταιρίες.

Οι πρώτες εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης που λειτούργησαν στην Ελλάδα ήταν ETBA LEASING, θυγατρική της ETBA, η CITILEASING

θυγατρική της City Bank και η Alpha leasing θυγατρική της τράπεζας Πίστεως. Στο διάγραμμα που ακολουθεί παρουσιάζονται οι λειτουργούσες εταιρίες leasing το 1994 στην Ελλάδα και η κατανομή του κύκλου εργασιών και των καθαρών κερδών κατά εταιρία.



ΠΗΓΗ: Τράπεζα της Ελλάδος.

Όπως φαίνεται από το προηγούμενο διάγραμμα το μεγαλύτερο κύκλο εργασιών (19,05 δις. δρχ) κατά το 1994 είχε η Alpha leasing (27% του συνόλου), ενώ το υψηλότερο ποσοστό αύξησης του κύκλου εργασιών παρουσίασε η Ιονική leasing. Τα μεγαλύτερα καθαρά κέρδη παρουσίασε και πάλι η Alpha leasing (6,885 δις δρχ) με ποσοστό 32% επί του συνόλου των καθαρών κερδών. Χαρακτηριστικό είναι ότι τη μεγαλύτερη αύξηση κερδών από το 1993 μέχρι το 1994 παρουσίασαν η City leasing και η ABN/AMRO.

Το 1996 ο Ο.Τ.Ε. ίδρυσε την θυγατρική ΟΤΕleasing με μετοχικό κεφάλαιο 6 δισεκατομμύρια δραχμές και με σκοπό να καλυφθεί το κενό που υπήρχε στην αγορά για εξειδικευμένες χρηματοδοτικής μίσθωσης

στο χώρο των τηλεπικοινωνιών, της πληροφορικής, της καλωδιακής τηλεόρασης και των συνδεδεμένων με τις δραστηριότητες αυτές επιχειρήσεων.

Στην Ελλάδα η διάρκεια των περισσότερων συμβάσεων κυμαίνεται μεταξύ τριών και πέντε ετών. Εξ' άλλου κατά τον νόμο 1665/1986 η διάρκεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν μπορεί να συμφωνηθεί μικρότερη από τρία έτη. Χαρακτηριστικά μπορεί να αναφερθεί ότι ενώ μέχρι το τέλος του 1989 υπογράφηκαν συμβάσεις ύψους περίπου 20 δισεκατομμυρίων δραχμών, το 1995 συνολικά από τις δέκα λειτουργούσες εταιρίες leasing στην Ελλάδα υπογράφηκαν συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης ύψους 68,6 δισεκατομμυρίων δραχμών και το 1996 το ύψος τους έφτασε τα 86,3 δισεκατομμύρια δραχμές.

Οι περισσότερες συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης αφορούν τεχνικό εξοπλισμό, ιατρικά μηχανήματα, ηλεκτρονικούς υπολογιστές, μεταφορικά μέσα κ.α. Ειδικότερα το 43,99 των συμβάσεων το 1996 αφορούσαν βιομηχανικό εξοπλισμό το 19,5 % φορτηγά οχήματα, το 13,45% ηλεκτρονικούς υπολογιστές κ.α. Οι περισσότεροι πελάτες των εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης προέρχονται από τον κλάδο των υπηρεσιών στον ιδιωτικό τομέα (46,64%) και κατόπιν από τη βιομηχανική παραγωγή (37,2%). Ενώ σχεδόν το σύνολο των συμβάσεων δεν ξεπερνά την πενταετία. Το 1997 στην Ελλάδα δραστηριοποιούνταν δώδεκα εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης οι οποίες είναι θυγατρικές δημόσιων και ιδιωτικών ελληνικών και ξένων τραπεζών καθώς και του Ο.Τ.Ε. Οι προοπτικές της μεθόδου αυτής στην Ελλάδα είναι θετικές και ιδιαίτερα μετά τα αναπτυξιακά κίνητρα του νόμου 1892/90. τα σημαντικότερα από αυτόν τον αναπτυξιακό νόμο είναι ότι δεν απαιτείται ίδια συμμετοχή της επιχειρήσεως στην επένδυση και ότι επιτυγχάνεται πολύ χαμηλό κόστος χρήματος.

Δυστυχώς όμως από τα μέσα ης δεκαετίας του 1990 η κατάσταση για τις εταιρίες leasing μεταβλήθηκε και δυσχεράνθηκε σημαντικά η θέση του κλάδου στο χρηματιστήριο. Τα δεδομένα στον κλάδο της χρηματοδοτικής μίσθωσης άλλαξαν εξ' αιτίας τριών εξελίξεων.

Η πρώτη ήταν η δημιουργία πολλών εταιριών leasing σε μία αγορά η οποία μεγεθύνθηκε με χαμηλότερους ρυθμούς. Ας σημειωθεί ότι το 1998 στον κλάδο δραστηριοποιούνταν 13 εταιρίες και συνεπώς ο ανταγωνισμός στην προσέλκυση πελατείας είχε αυξηθεί σημαντικά. Παράλληλα η όξυνση του ανταγωνισμού είχε ως συνέπεια τη «χαλάρωση» των κριτηρίων φερεγγυότητας του υποψηφίου πελάτη και κατά συνέπεια αυξάνει τις πιθανότητες για εμφάνιση επισφαλειών στο μέλλον. Οι επισφάλειες (ή ακόμα και ο φόβος για εμφάνιση τους στο μέλλον) οδήγησαν τις εταιρίες στη διενέργεια προβλέψεων οι οποίες βέβαια μείωναν τα κέρδη.

Η δεύτερη εξέλιξη που επηρέασε τον κλάδο του leasing ήταν η

μεταβολή του τρόπου υπολογισμού των αποσβέσεων. Έως το 1996 οι εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης εφαρμόζαν μία μέθοδο απόσβεσης σύμφωνα με την οποία, κατά τα πρώτα χρόνια μίας μίσθωσης αποσβενόταν μόνο ένα μικρό μέρος της αξίας του μισθίου, ενώ όσο η σύμβαση ωρίμαζε τόσο αυξανόταν το ποσοστό και ο ρυθμός της απόσβεσης. Αποτέλεσμα αυτού ήταν μία σύμβαση να εμφανίζει υψηλά κέρδη κατά τα πρώτα χρόνια και μειωμένα όσο αυτή πλησίαζε στη λήξη της. Βέβαια για όσο οι εταιρίες του κλάδου ήταν λίγες και οι ρυθμοί ανάπτυξης της αγοράς μεγάλη, δεν υπήρχε κανένα πρόβλημα. Οι αυξημένες αποσβέσεις των επόμενων καλύπτονταν εύκολα από την αύξηση των συμβάσεων των επόμενων ετών και τα αυξημένα περιθώρια κέρδους που αυτές παρουσίαζαν.

Όμως η νομοθετική ρύθμιση του 1996 μετέβαλε τον τρόπο υπολογισμού των αποσβέσεων και ανέτρεψε το σκηνικό. Αφού όριζε ότι οι αποσβέσεις των συμβάσεων θα πρέπει να κατανέμονται, ισομερώς ανάμεσα σε όλα τα χρόνια διάρκειας της σύμβασης.

Έτσι οι εταιρίες αναγκάστηκαν να υπολογίζουν υψηλότερες αποσβέσεις από τα πρώτα κιόλας χρόνια μια σύμβασης. Συνεπώς (εφόσον οι αποσβέσεις για τις εταιρίες leasing αποτελούν το κόστος παραγωγής) μειώθηκε ουσιαστικά το περιθώριο κέρδους τους. Παράλληλα οι παλαιότερες εταιρίες είχαν να αντιμετωπίσουν και τις αυξημένες αποσβέσεις από τις παλαιότερες συμβάσεις οι οποίες εξακολουθούσαν και λογίζονταν με το παλαιό σύστημα.

Αν και το νέο σύστημα κρίθηκε ως πιο ορθό, αφού επέτρεψε την διαμόρφωση μιας πιο πραγματικής εικόνας των λογιστικών της κάθε εταιρίας, προκάλεσε μία κρίση κερδοφορίας η οποία ξεκίνησε ουσιαστικά το 1997 και η επίδραση της έληξε το 2000.

Τέλος το τρίτο θέμα το οποίο προκάλεσε "τριγμούς" στην κερδοφορία των εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει να κάνει με την πτώση των επιτοκίων και τη μείωση του ρυθμού άντλησης κεφαλαίων από τη χρηματιστηριακή αγορά.

Μια εταιρία leasing χρηματοδοτεί τις εργασίες της είτε με δικά της κεφάλαια είτε με δανειακά κεφάλαια. Και στην πρώτη αλλά και στη δεύτερη περίπτωση οι εταιρίες leasing (όπως ακριβώς συμβαίνει και με τις τράπεζες) ωφελούνται από την ύπαρξη υψηλών ονομαστικών επιτοκίων, αφού σε ένα τέτοιο περιβάλλον λειτουργούν με αυξημένο μικτό περιθώριο κέρδους. Έτσι η πτώση των επιτοκίων στα τέλη της δεκαετίας του 1990 περιόρισε την κερδοφορία τους. Ευτυχώς για τις εταιρίες leasing η πτώση της κερδοφορίας ήταν ένα συγκυριακό φαινόμενο.

Παρά την επίλυση των προβλημάτων των σχετικών με τη κερδοφορία και παρά την ανάπτυξη του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης οι ελληνικές εταιρίες leasing αντιμετωπίζουν σημαντικά προβλήματα κατά

την χρησιμοποίηση του leasing στις στη προσπάθεια της επέκτασης των ελληνικών βιομηχανικών επιχειρήσεων στα Βαλκάνια. Τα προβλήματα αυτά ιδιαίτερα προέρχονται από τη μη ύπαρξη στις περισσότερες βαλκανικές χώρες ειδικού νόμου για τη χρηματοδοτική μίσθωση, από τη μη ύπαρξη διεθνούς συνθήκης σχετικά για τη διεθνή χρηματοδοτική μίσθωση η οποία να επιβάλλει στα συμβαλλόμενα κράτη ενιαίους κανόνες αναγκαστικού δίκαιου, από τη μη ύπαρξη νομικών κανόνων που να είναι σε θέση να αντιμετωπίσουν λογιστικά και φορολογικά θέματα και από τη μη ύπαρξη ενιαίας δασμολογικής πολιτικής μεταξύ της Ευρωπαϊκής Ένωσης και των βαλκανικών χωρών για την εξαγωγή και την εισαγωγή εξοπλισμού στον οποίο πρόκειται να χρησιμοποιηθεί η χρηματοδοτική μίσθωση.

Πάντως σύμφωνα με πρόσφατα στοιχεία του κλάδου φαίνεται ότι υπάρχουν στη χώρα μας πολλά περιθώρια ανάπτυξης του θεσμού. Δεδομένου ότι ένα μεγάλο μέρος των πελατών προς στους οποίους απευθύνεται το προϊόν των εταιριών leasing, δεν το γνωρίζουν επαρκώς με αποτέλεσμα να μην έχουν προβεί μέχρι τώρα σε χρησιμοποίηση της χρηματοδοτικής μίσθωσης για την απόκτηση ή τον εκσυγχρονισμό του μηχανολογικού τους εξοπλισμού. Συγκεκριμένα στη χώρα μας με τη μέθοδο της χρηματοδοτικής μίσθωσης καλύπτεται μόνο το 7% των επενδύσεων πάγιου κεφαλαίου, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό στην Ευρώπη κυμαίνεται από 10% έως 30%, στις Η.Π.Α. είναι 32% και στην Αυστραλία 20%. Φυσικά ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης διανύει όπως φαίνεται τα πρώτα στάδια της εξέλιξης του υποβοηθούμενος από τον τροποποιημένο νόμο 2324/95 που επιτρέπει τη χρήση της χρηματοδοτικής μίσθωσης για τον εκσυγχρονισμό των επιχειρήσεων⁷.

ΕΙΔΙΚΟΤΕΡΕΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

Οι χρηματοδοτικές ή κεφαλαιουχικές μισθώσεις αποτελούνται από τις παρακάτω κατηγορίες μισθώσεων.

- Χρηματοδοτική μίσθωση (financial leasing)
- Άμεση μίσθωση (direct leasing)

⁷ Γιάννη Τ. Λαζαρίδη Σύγχρονες Μορφές Χρηματοδότησης Τεύχος Α Θεσσαλονίκη 1998
σελ 31

- Πώληση – μίσθωση (Sale and lease back)
- Χρηματοδοτική μίσθωση με συνεργασία προμηθευτών (vendor leasing)
- Επιχειρησιακή μίσθωση (operating leasing)
- Διασυνοριακή χρηματοδοτική μίσθωση (cross – border leasing)
- Συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση (leveraged leasing)
- Κοινοπρακτική χρηματοδοτική μίσθωση (syndicated leasing)
- Χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων (real estate leasing)

Η Χρηματοδοτική μίσθωση (financial leasing) αποτελεί την κύρια και τη συνηθέστερη μορφή leasing, σύμφωνα με την οποία η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης αγοράζει από τρίτο προμηθευτή κινητό πάγιο εξοπλισμό της απόλυτης επιλογής του πελάτη της.

Άμεση μίσθωση (direct leasing). Πρόδρομος της χρηματοδοτικής μίσθωσης θα πρέπει να θεωρηθεί η "άμεση μίσθωση". Στην περίπτωση της άμεσης μίσθωσης η σχέση είναι διμερής, δηλαδή συμμετέχει σε αυτή μόνο ο εκμισθωτής – κατασκευαστής του πάγιου στοιχείου και ο μισθωτής. Το ότι σε κάποιες περιπτώσεις υπεισέρχεται και η ελεγχόμενη από τον προμηθευτή εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν αλλάζει την ουσία της διμερούς σχέσης. Αντίθετα στη χρηματοδοτική μίσθωση η σχέση είναι τριμερής και περιλαμβάνει τον κατασκευαστή του πάγιου στοιχείου, την ανεξάρτητη εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης που είναι ο εκμισθωτής και τον μισθωτή που χρησιμοποιεί το πάγιο στοιχείο στη διαδικασία της οικονομικής του δραστηριότητας.

Χαρακτηριστικά της άμεσης μίσθωσης είναι η τυποποίηση του μισθούμενου πάγιου στοιχείου, η γενικά σύντομη διάρκεια της μίσθωσης (συνήθως 12 μήνες) με δυνατότητα ανανέωσης, η δυνατότητα ακύρωσης της σύμβασης από τον μισθωτή μετά από σύντομη προειδοποίηση και τέλος η ανάληψη του κινδύνου οικονομικής απαξίωσης από τον εκμισθωτή.

Κύριο προσδιοριστικό στοιχείο για να χαρακτηριστεί μια μίσθωση ως άμεση είναι η υπερίσχυση της "εμπορικής" επί της χρηματοδοτικής πλευράς της. Συνεπώς σε αντίθεση με τη χρηματοδοτική μίσθωση στην άμεση μίσθωση κυριαρχεί ο εμπορικός και όχι ο χρηματοδοτικός χαρακτήρας της συναλλαγής.

Πώληση – μίσθωση (Sale and lease back). Κατά την πώληση – μίσθωση μια επιχείρηση πουλάει ένα πάγιο στοιχείο της και στη συνέχεια ο αγοραστής του που είναι η εταιρία leasing της το εκμισθώνει. Η συναλλαγή αυτή αποτελεί ουσιαστικά χρηματοοικονομική τεχνική που αποσκοπεί στην εξυγίανση της επιχείρησης με την επανασύσταση απολεσθέντος κεφαλαίου ή στην επαύξηση του υφιστάμενου κεφαλαίου κίνησης.

Δηλαδή ενώ η κλασσική μορφή χρηματοδοτικής μίσθωσης (financial leasing) χρησιμοποιείται για την χρηματοδότηση νέων επενδύσεων, η πώληση-μίσθωση έχει ως αποτέλεσμα την ρευστοποίηση ήδη πραγματοποιηθείσας επένδυσης. Η τεχνική αυτή χρησιμοποιείται κυρίως στον τομέα των εμπορικών και βιομηχανικών ακινήτων

Δεδομένου, ότι το αντικείμενο της πώλησης – μίσθωσης είναι συνήθως εμπορικά και βιομηχανικά ακίνητα, η περίοδος της μίσθωσης είναι μεγάλη και συχνά κυμαίνεται από 20 έως 30 χρόνια. Η πώληση-μίσθωση θεωρείται γενικά ως μια ασφαλής μακροχρόνια τοποθέτηση κεφαλαίων με ικανοποιητική απόδοση. Στο γεγονός αυτό οφείλεται το ότι πολύ συχνά ο αγοραστής – εκμισθωτής δεν είναι εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης, αλλά ασφαλιστική εταιρία ή χρηματοδοτική εταιρία. Δηλαδή εταιρίες που από τη φύση τους των εργασιών τους έχουν σημαντικά ρευστά διαθέσιμα για μακρόχρονα επένδυση.

Γενικά αυτό που διακρίνει την πώληση – μίσθωση από την κλασσική χρηματοδοτική μίσθωση είναι η μεγάλη διάρκεια της μίσθωσης και η μη παρεμβολή τρίτου προμηθευτή στην περίπτωση της πώλησης – μίσθωσης.

Χρηματοδοτική μίσθωση με συνεργασία προμηθευτών (vendor leasing). Σύμφωνα με τη μορφή αυτή της χρηματοδοτικής μίσθωσης υφίσταται μία οικονομική συνεργασία μεταξύ μιας εταιρία leasing και ενός προμηθευτή. Μέσω της συμφωνίας αυτής επιτυγχάνεται ανάπτυξη των πωλήσεων και για τα δύο μέρη, εφόσον ο προμηθευτής προτείνει στους υποψήφιους πελάτες – μισθωτές την εταιρία leasing με την οποία συνεργάζεται. Ο προμηθευτής είναι τριτεγγυητής των συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης οι οποίες υπογράφονται μεταξύ της εταιρίας leasing και των μισθωτών. Η εταιρία leasing αναλαμβάνει τον κίνδυνο έναντι του προμηθευτή. Ο προμηθευτής αναλαμβάνει όλη την γραφειοκρατική διαδικασία και τον έλεγχο των μισθωτών. Μετά τη λήξη της σύμβασης μεταξύ εταιρία leasing και μισθωτή, ο προμηθευτής έχει τη δυνατότητα (εφόσον αυτό, προβλέπεται στη συμφωνία), να επαναγοράσει το πάγιο στοιχείο. Η μορφή αυτή της χρηματοδοτικής μίσθωσης προτιμάται συνήθως από τους εισαγωγείς αυτοκινήτων, ηλεκτρονικών υπολογιστών κ.λ.π.

Επιχειρησιακή μίσθωση (operating leasing). Στην επιχειρησιακή μίσθωση παρέχονται σε εκμίσθωση είτε από τον ίδιο τον κατασκευαστή είτε από άλλη περισσότερο ή λιγότερο ανεξάρτητη από αυτόν εξειδικευμένη επιχείρηση προϋπάρχοντα υλικά λ.χ. αυτοκίνητα, βαγόνια σιδηροδρόμων, εμπορευματοκιβώτια, υπολογιστές, υλικά δημόσιων έργων κ.λ.π. Αυτά παρέχονται για κάλυψη αναγκών του μισθωτή οι οποίες είναι περιορισμένης διάρκειας και συχνά εποχιακής. Τα υλικά μετά το τέλος της μίσθωσης επιστρέφονται στην εκμισθώτρια εταιρία για νέα παραπέρα εκμίσθωση.

Συχνά στην επιχειρησιακή μίσθωση η εκμισθώτρια επιχείρηση αναλαμβάνει και ορισμένες επιπρόσθετες υπηρεσίες σχετικά με τη συντήρηση του πράγματος (service – maintenance leasing) καθώς και την ασφάλιση του.

Εξ' άλλου σ' αυτή την περίπτωση ο μισθωτής δεν διαλέγει εξ' αρχής τον εξοπλισμό με σκοπό αφού τον υποδείξει στην εταιρία leasing και αυτή τον αγοράσει να τον εκμισθώσει. Αλλά απευθύνεται σε εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης που ήδη έχει στην κατοχή της εξοπλισμό και τον προσφέρει σε κάθε ενδιαφερόμενο. Ο εξοπλισμός αυτός είναι ορισμένου τύπου βρίσκεται σε χώρους ειδικά γι' αυτόν προορισμένους όπως αποθήκες, γήπεδα κ.λ.π., με επιπλέον εργαστήριο επιδιόρθωσης του και ειδικευμένο τεχνικό προσωπικό. Προορισμός αυτού του εξοπλισμού είναι οι διαδοχικές εκμισθώσεις του. Έτσι στην επιχειρησιακή μίσθωση ο μισθωτής δεν εξοφλεί με το σύνολο των μισθωμάτων του στη διάρκεια της σύμβασης ολόκληρη την αξία του μίσθιου πράγματος, αλλά ούτε και αναλαμβάνει όλους τους κινδύνους, βάρη και δαπάνες, ούτε τέλος καμιά ορτίση απόκτησης του πράγματος έχει, σε αντίθεση με όσα ισχύουν στη χρηματοδοτική μίσθωση κλασσικού τύπου.

Διασυνοριακή χρηματοδοτική μίσθωση (cross border leasing). Η διασυνοριακή χρηματοδοτική μίσθωση διακρίνεται από την κλασσική χρηματοδοτική μίσθωση λόγω του διεθνούς χαρακτήρα της. Στην περίπτωση της διασυνοριακής χρηματοδοτικής μίσθωσης η εταιρία leasing και ο επενδύτης βρίσκονται ο καθένας εγκατεστημένος σε διαφορετική χώρα.

Κατά την εφαρμογή της διασυνοριακής χρηματοδοτικής μίσθωσης εμφανίζονται δισεπίλυτα προβλήματα σχετικά με το δίκαιο ποιας από τις δύο χώρες θα εφαρμοστεί αλλά και προβλήματα συναλλαγματικής φύσης που δυσχεραίνουν την εξέλιξη των συναλλαγών του τύπου αυτού. Κι αυτό παρά την ολοφάνερη χρησιμότητα του, τόσο ως μέσου αύξησης των εξαγωγών μιας χώρας όσο και ως μέσου υποβοήθησης χωρών που βρίσκονται στο στάδιο της ανάπτυξης.

Τα παραπάνω εξηγούν γιατί το διασυνοριακό leasing συναντάται μέχρι τώρα σε αντικείμενα μεγάλης αξίας (big ticket leasing) όπως είναι τα πλοία και τα αεροσκάφη όπου το «δίκαιο της σημαίας» καθορίζει ποιας χώρας οι νόμοι είναι οι εφαρμοζόμενοι για δικαιώματα πάνω σε αυτά. Για κινητά πράγματα είναι πιο συνηθισμένο να συνιστώνται θυγατρικές εταιρίες leasing σε άλλες χώρες για να αναλάβουν αυτές αντί για τις μητρικές την εξυπηρέτηση των εκεί επενδυτών.

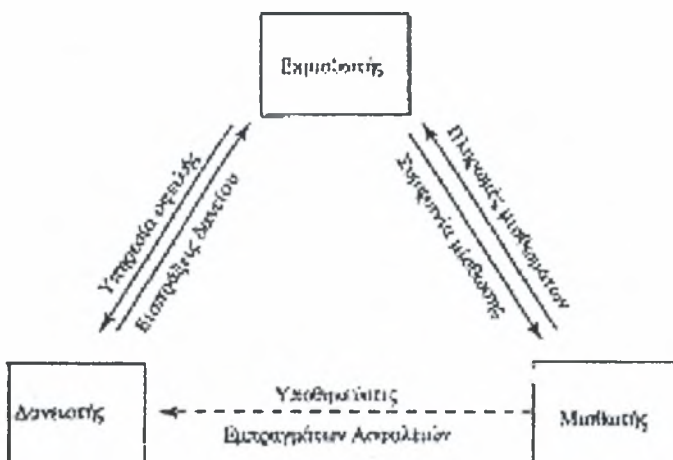
Η σημασία μιας ρύθμισης για το διεθνές leasing προς αποφυγή ή τουλάχιστον ελαχιστοποίηση κατά το δυνατόν, των νομικών εμποδίων είχε επισημανθεί από πολύ καιρό και συντονισμένες προσπάθειες καταβλήθηκαν για κατάρτιση μιας διεθνούς σύμβασης που θα μπορούσε να γίνει αποδεκτή από τις νομοθεσίες της Παγκόσμιας Κοινότητας. Οι

προσπάθειες αυτές ευοδώθηκαν με τη διεθνή σύμβαση της Οττάβα του Καναδά το έτος 1988.

Συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση (leveraged leasing). Στις συνήθεις μορφές χρηματοδοτικής μίσθωσης οι συμβαλλόμενοι είναι ο μισθωτής, ο εκμισθωτής και ο προμηθευτής ή κατασκευαστής του μισθίου. Όμως τα τελευταία χρόνια και για μεγάλης αξίας περιουσιακά στοιχεία, όπως είναι τα αεροσκάφη, αναπτύχθηκε μία άλλη μορφή μίσθωσης που λέγεται συμμετοχική μίσθωση. Στη συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση υπάρχει ένας ακόμα συμβαλλόμενος που είναι ο δανειστής και ο οποίος αναλαμβάνει να καλύψει, με δανεισμό προς τον εκμισθωτή, το μεγαλύτερο μέρος των απαιτούμενων κεφαλαίων για την απόκτηση του περιουσιακού στοιχείου.

Για την κατάρτιση μιας συμφωνίας συμμετοχικής χρηματοδοτικής μίσθωσης ακολουθούνται τα παρακάτω τρία στάδια:

1. Ο μισθωτής επιλέγει το συγκεκριμένο περιουσιακό στοιχείο που επιθυμεί και συνήθως υποδεικνύει τους όρους με τους οποίους θα πρέπει να γίνει η μίσθωση.
2. Ο εκμισθωτής συμφωνεί για ένα δάνειο από το δανειστή ύψους ίσου με το 60% - 80% της αξίας του περιουσιακού στοιχείου που θα αγοραστεί και παρέχει το υπόλοιπο των κεφαλαίων που απαιτούνται για την απόκτηση του περιουσιακού στοιχείου.
3. Ο δανειστής αποκτά εμπράγματα ασφάλεια (mortgage). Θα πρέπει να τονιστεί ότι ο δανειστής θα πρέπει να εξετάσει την αξία των περιουσιακών στοιχείων που τέθηκαν υποθήκη και τις εκχωρηθείσες πληρωμές της μίσθωσης, σαν μια εγγύηση για το δάνειο που χορήγησε. Στο διάγραμμα που ακολουθεί παρουσιάζονται οι χρηματοδοτικές και οι νομικές σχέσεις που υφίστανται στις συμμετοχικές χρηματοδοτικές μισθώσεις.



Ο εκμισθωτής δεν υποχρεούται να εξοφλήσει το δάνειο που έχει πάρει από τον δανειστή αν δείξει αφερεγγυότητα ο μισθωτής. Στην περίπτωση αυτή ο δανειστής θα ικανοποιηθεί από την εκποίηση του περιουσιακού στοιχείου.

Οι συμμετοχικές χρηματοδοτικές μισθώσεις καλύπτουν σήμερα ένα σημαντικό μέρος των χρηματοδοτήσεων και χρησιμοποιούνται από ισχυρές οικονομικές μονάδες που επιδιώκουν φορολογικές απαλλαγές. Συγκεκριμένα, η κατηγορία αυτή της χρηματοδοτικής μίσθωσης επιτρέπει στις εταιρίες leasing να απολαμβάνουν όλα τα φορολογικά πλεονεκτήματα που είναι αποτέλεσμα της κυριότητας του περιουσιακού στοιχείου και της δυνατότητας απόσβεσης του. Κι αυτό παρόλο που είναι δυνατό να συμμετέχουν στο κόστος κτήσης του περιουσιακού στοιχείου κατά ένα μικρό ποσοστό. Το αν μία μίσθωση είναι μια συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση δεν ενδιαφέρει τον μισθωτή. Από τη σκοπιά του μισθωτή επιλέγεται η κατάλληλη μορφή μίσθωσης, ανεξάρτητα αν ο εκμισθωτής δανείζεται ή όχι ένα μέρος των απαιτούμενων κεφαλαίων.

Τη συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση τη χρησιμοποίησε για πρώτη φορά το 1963, United States Leasing International. Οι πρώτες εφαρμογές αυτής της μεθόδου έγιναν στους σιδηροδρόμους και κατόπιν στις αεροπορικές εταιρίες. Η συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση αποτελούσε τη μόνη δυνατότητα αυτών των κλάδων να προσφύγουν στη χρηματαγορά για μεσο-μακροπρόθεσμα κεφαλαία, με σταθερό επιτόκιο, για την ολική χρηματοδότηση πάγιων στοιχείων και με κόστος συνήθως χαμηλότερο από αυτό που θα κατέβαλαν αν προσέφευγαν απ' ευθείας στη κεφαλαιαγορά για μεσο-μακροπρόθεσμό δανεισμό.

Κοινοπρακτική μίσθωση (syndicated leasing). Στην κοινοπρακτική μίσθωση η οποία είναι αντίστοιχη των κοινοπρακτικών δανείων, συμμετέχουν από κοινού πολλές εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης, προκειμένου να καλύψουν μαζί την μεγάλη αξία των μισθούμενων αντικειμένων.

Χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων (Real estate leasing). Η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων διαφέρει σημαντικά από την κλασική χρηματοδοτική μίσθωση λόγω της διαφορετικής φύσης των μισθούμενων αντικειμένων. Έτσι ανάλογα με το αν είναι ακίνητα ή κινητά έχουμε leasing κινητών ή ακινήτων. Το leasing ακινήτων λόγω της ιδιαίτερης σημασίας του θα αναλυθεί σε ξεχωριστό κεφάλαιο.

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ ΑΚΙΝΗΤΩΝ

Η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων παρουσιάζει όπως ειπώθηκε ουσιαστικές διαφορές από τη χρηματοδοτική μίσθωση κινητών, οι οποίες οφείλονται στη διαφορετική φύση του πάγιου στοιχείου που αποτελεί αντικείμενο της σύμβασης. Δηλαδή ενώ στη περίπτωση του κινητού ένα από τα κύρια χαρακτηριστικά της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι η συσχέτιση της διάρκειας της σύμβασης με την οικονομική ζωή του πάγιου στοιχείου, στην περίπτωση της χρηματοδοτικής μίσθωσης ακινήτων η κατάσταση είναι εντελώς διαφορετική. Συγκεκριμένα είναι πιθανό, ως αποτέλεσμα της νομισματικής διάβρωσης η αξία του ακινήτου να αυξάνεται με την πάροδο του χρόνου. Ενώ συχνά και η δυνατότητα εκμετάλλευσης του ακινήτου είναι συχνά πολύ μεγαλύτερη από τη διάρκεια της εκμίσθωσης.

Οι σημαντικές ιδιομορφίες που χαρακτηρίζουν τη χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων, συνεπάγεται ότι η εργασία αυτή διεξάγεται συνήθως από εξειδικευμένες εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης που ασχολούνται μόνο με τον κλάδο αυτό. Συνοψίζοντας οι κυριότερες ιδιομορφίες του leasing ακινήτων είναι:

- Πολύ μεγάλη διάρκεια εκμίσθωσης
- Ενδεχόμενη σημαντική αύξηση της αξίας του εκμισθωμένου στοιχείου
- Σημαντική υπολειμματική αξία του γηπέδου που δεν είναι εύκολο να προσδιοριστεί από πριν
- Αυξημένος κίνδυνος για τον εκμισθωτή γιατί το μισθωμένο ακίνητο δεν μπορεί φυσικά να μετακινηθεί. Δηλαδή ενώ υπό ομαλές συνθήκες η αξία του εκμισθωμένου ακινήτου θα παρουσίαζε ανατιμητική τάση, υπάρχουν περιπτώσεις που συνέβη ακριβώς το αντίθετο. Π.χ. ένα πολυκατάστημα που κτίστηκε σε ακατάλληλη θέση δεν μπορεί να μεταφερθεί σε άλλη θέση όπου οι συνθήκες της αγοράς να είναι ευνοϊκότερες. Ενώ ένα κινητό αντικείμενο μπορεί να μεταφερθεί από τον ένα μισθωτή που δεν μπορεί να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις του σε άλλον.

Θα πρέπει να αναφερθεί μια περίπτωση που η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων έχει πολλές ομοιότητες με την εκμίσθωση κινητών. Αυτό συμβαίνει όταν το κτίριο βρίσκεται σε οικόπεδο μισθωμένο για ορισμένο χρονικό διάστημα, τότε η διάρκεια της οικονομικής ζωής του κτιρίου, που αποτελεί αντικείμενο της εκμίσθωσης, είναι σαφώς προκαθορισμένη και κατά αντιστοιχία και η διάρκεια της εκμίσθωσης είναι καθορισμένη, ενώ η υπολειμματική αξία του εκμισθωμένου πάγιου στοιχείου είναι μηδέν.

Ας δούμε όμως τώρα πως ακριβώς λειτουργεί η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων. Η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης αναλαμβάνει να κατασκευάσει σύμφωνα με τις προδιαγραφές του μελλοντικού μισθωτή ή να αγοράσει σύμφωνα με τις υποδείξεις του τελευταίου, ακίνητο το οποίο του εκμισθώνει για προκαθορισμένη χρονική διάρκεια. Παράλληλα δίνεται η δυνατότητα στον μισθωτή να το αγοράσει όταν λήξει η σύμβαση εκμίσθωσης, σε μια προκαθορισμένη ή καθορισθησόμενη (βάσει ορισμένης διαδικασίας) αξία. Φυσικά όλα τα έξοδα συντήρησης του ακινήτου, οι φόροι κ.λ.π. βαρύνουν τον μισθωτή.

Η διάρκεια της εκμίσθωσης κυμαίνεται από 10 έως 25 ή και 30 χρόνια. Μέσα στην περίοδο αυτή γίνεται πλήρης απόσβεση των κατασκευών όποτε η υπολειμματική αξία θα αποτελείται κυρίως από το γήπεδο.

Η επέκταση του θεσμού του leasing στα ακίνητα συνέβαλε στην ανάκαμψη της στεγαστικής δραστηριότητας, η οποία βρισκόταν σε ύφεση και βοήθησε τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις να αποκτήσουν στέγη. Η απόκτηση επαγγελματικής στέγης ήταν μέχρι τότε αρκετά δύσκολη γι' αυτές, ιδιαίτερα να ληφθούν υπ' όψιν το υψηλό κόστος του χρήματος και η ολοένα αυξανόμενη αξία των ακινήτων.

Ένα επιπλέον πλεονέκτημα που προήλθε από την επέκταση του θεσμού στα ακίνητα ήταν η αποφυγή της ζημίας που υφίσταται η μισθώτρια επιχείρηση ή επαγγελματίας από την αναγκαστική μεταβολή του χώρου της επαγγελματικής του εγκατάστασης τους. Η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων δημιουργεί αίσθημα ασφάλειας στους μισθωτές επειδή αυτοί γνωρίζουν εκ των προτέρων, ότι εκπληρώνοντας εμπρόθεσμα και κανονικά τις απορρέουσες από τη σύμβαση υποχρεώσεις τους, δεν πρόκειται να εξαναγκασθούν να καταβάλλουν υψηλότερο μίσθωμα από το συμφωνημένο αλλά ούτε και να εγκαταλείψουν την επαγγελματική τους στέγη εξ' αιτίας ιδιόχρησης ή ανοικοδόμησης του μίσθιου ακινήτου εκ μέρους του εκμισθωτή.

Τέλος με την ενίσχυση έτσι της οικοδομικής δραστηριότητας, θα πρέπει να αναμένονται και άλλες αλυσιδωτές ευεργετικές επιδράσεις. Τέτοιες είναι η εξισορρόπηση της προσφοράς και της ζήτησης επαγγελματικής στέγης και η φθηνότερη απόκτηση ακινήτων μέσω στεγαστικών δανείων για επαγγελματική στέγη, εξ' αιτίας του ανταγωνιστικού ρόλου που κατ' ανάγκη θα κληθεί να παίξει η χρηματοδοτική μίσθωση έναντι αυτών.

Ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης σε ακίνητα εισήχθη στην Ελλάδα με το άρθρο 11 του νόμου 2367/1995. βελτίωση και συμπλήρωση της ρύθμισης αυτής έγινε στη συνέχεια αρχικά με τα άρθρα 24 και 25 του νόμου 2520/1997 τα οποία έθεσαν ευνοϊκούς φορολογικούς όρους ειδικά για τη χρηματοδοτική μίσθωση αγροτικών εκτάσεων και ύστερα με το άρθρο 27 του νόμου 2682/1999 το οποίο

εισήγαγε δύο ουσιώδεις τροποποιήσεις. Η πρώτη αφορά το sale and lease back ακινήτων και η δεύτερη τη χρηματοδοτική μίσθωση οικοπέδων.

Το leasing ακινήτων στην Ελλάδα δημιούργησε μια εντελώς καινούργια αγορά για τις εταιρίες του κλάδου και αποτέλεσε το πρώτο και βασικό βήμα προς τη διαδικασία της επανάκτηση των υψηλών ρυθμών ανάπτυξης τους, μετά την κρίση που πέρασε ο κλάδος στα μέσα της δεκαετίας του 1990.

ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ ΑΠΟ ΑΛΛΕΣ ΠΑΡΑΠΛΗΣΙΕΣ ΔΙΚΑΙΟΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΜΟΡΦΕΣ

Διάκριση του leasing από την πώληση με τον όρο διατήρησης της κυριότητας. Η πώληση με τον όρο διατήρησης της κυριότητας έως την αποπληρωμή του τιμήματος, που συνδυάζεται με το σύστημα της κατά δόσεις εξόφλησης του πράγματος, διαφέρει από το leasing σε πολλά και ουσιώδη σημεία.

Μια πρώτη σημαντική διαφορά έγκειται στο ότι ενώ στην πώληση με τον όρο διατήρησης της κυριότητας ο αγοραστής αποκτά αυτοδικαίως την κυριότητα του πράγματος με την πληρωμή της τελευταίας δόσης του οφειλόμενου τιμήματος, στο leasing αντίθετα ο μισθωτής δεν γίνεται κύριος του πράγματος με την του τελευταίου μισθώματος αλλά μόνο εφόσον τότε αποφασίσει να αγοράσει το πράγμα ασκώντας το δικαίωμα της option αγοράς.

Πέρα από την παραπάνω διαφορά, δεν είναι πωλήτρια του πλήθους των αγαθών που προμηθεύει για χρήση του κάθε πελάτη της, ούτε είναι αυτή που τους τα παραδίδει και εγγυάται την ποιότητα τους, όπως συμβαίνει με τον πωλητή στην πώληση με τον όρο διατήρησης της κυριότητας. Η εταιρία leasing δεν προμηθεύει τίποτε, δεν εγγυάται τίποτε και δεν παραδίδει τίποτε, απλώς και μόνο ενεργεί ως ένας χρηματοδότης που μεσολαβεί για την επίτευξη της δυνατότητας θέσης των πραγμάτων αυτών στην χρήση και εκμετάλλευση των επενδυτών – πελατών της, παρακρατώντας για ασφάλεια της την κυριότητα τους έως την αποπληρωμή της χρηματοδότησης.

Παρά τις βασικές αυτές διαφορές οι δύο θεσμοί έχουν και πολλά κοινά σημεία, γι' αυτό δεν έλειψαν οι υποστηρικτές της άποψης ότι το

leasing βρίσκεται πιο κοντά στην πώληση με σύμφωνο διατήρησης της κυριότητας από ότι στη μίσθωση. Πρώτα – πρώτα η διατήρηση της κυριότητας του πράγματος στην πώληση από τον πωλητή και στην χρηματοδοτική μίσθωση από την εταιρία leasing γίνεται για τον ίδιο ακριβώς λόγο, την εξασφάλιση με αυτό το ίδιο το πράγμα της καταβολής του οφειλόμενου ποσού. Αυτό σημαίνει ότι και στις δύο περιπτώσεις ο κύριος του πράγματος δεν ενδιαφέρεται για τις εξουσίες χρήσης και κάρπωσης του πράγματος αλλά ούτε και για την επιστροφή του, παρά μόνο σε περίπτωση μη κανονικής πληρωμής του πιστωμένου ποσού. Τότε ο δανειστής μπορεί να ικανοποιηθεί άμεσα με αυτό, αφαιρώντας το από τα χέρια του οφειλέτη.

Εξ' άλλου όπως στην πώληση με τον όρο διατήρησης της κυριότητας, έτσι και στη χρηματοδοτική μίσθωση, συμφωνείται να πιστωθεί ποσό από την οφειλή της αξίας του παραδοθέντος πράγματος, με άλλα λόγια και οι δύο συμβάσεις είναι πιστωτικού χαρακτήρα, με τη διαφορά ότι στη χρηματοδοτική μίσθωση το πόσο της πίστωσης αφορά ολόκληρη την αγοραία αξία του αποκτηθέντος πράγματος συμφωνείται για τόσο χρόνο όσο διαρκεί η οικονομική ζωή του. Αντίθετα στην πώληση με το σύμφωνο διατήρησης της κυριότητας η παρεχόμενη πίστωση αντιστοιχεί, κατά κανόνα τουλάχιστον σε ένα μέρος και μόνο του τιμήματος και η πληρωμή της συμφωνείται σε δόσεις βραχυπρόθεσμης διάρκειας⁸.

Τέλος ομοιότητα υπάρχει και σε ένα άλλο σημείο των δύο θεσμών και συγκεκριμένα στο ότι και στις δύο περιπτώσεις ο κάτοχος του πράγματος απολαμβάνοντας όλα τα οφέλη από τη χρήση και εκμετάλλευση του, φέρει όλους τους κινδύνους, τα βάρη και τις ευθύνες σαν να ήταν πράγματι κύριος αυτού.

Διάκριση του leasing από το πλασματικό ενέχυρο. Το πλασματικό ενέχυρο στα κινητά και η υποθήκη στα ακίνητα χρησιμοποιούνται για την εμπράγματη εξασφάλιση του πωλητή. Το πλασματικό ενέχυρο είναι ενέχυρο χωρίς υλική παράδοση του πράγματος και γι' αυτό αποκαλείται και πλασματικό ή και «υποθήκη επί κινητών».

Η ομοιότητα ανάμεσα στο leasing και στο θεσμό του πλασματικού ενέχυρου έγκειται από τη μία πλευρά στη δυνατότητα εκμετάλλευσης του πράγματος από τον οφειλέτη για όσο χρόνο υφίσταται η ασφαλιζόμενη απαίτηση και από την άλλη στο ότι το πράγμα χρησιμεύει ως ασφάλεια εμπράγματης φύσης στον δανειστή.

Πέρα όμως από τις ομοιότητες αυτές, το leasing διαφέρει σε πολλά και ουσιώδη σημεία από το πλασματικό ενέχυρο. Σημαντική είναι η διαφορά που υπάρχει στο είδος του εμπράγματος δικαιώματος που αποκτά ο δανειστής, στο leasing αυτό είναι η ίδια η κυριότητα, ενώ στο

⁸ Παναγιώτη Κ. Μάζη Η Χρηματοδοτική Μίσθωση leasing σελ 42

πλασματικό ενέχυρο είναι το περιορισμένο δικαίωμα ενέχυρου σε πράγμα κυριότητας ενεχυριακού οφειλέτη. Έτσι η εταιρία leasing μπορεί να ικανοποιηθεί σε αθέτηση των υποχρεώσεων του λήπτη, άμεσα και αυτούσια, με την αφαίρεση του πράγματος από αυτόν. Αυτό όμως είναι κάτι που αδυνατεί να το κάνει ο ενεχυρούχος δανειστής. Αυτός υποχρεωτικά πρέπει να ακολουθήσει τη διαγραφόμενη από το νόμο διαδικασία έκθεσης του πράγματος σε αναγκαστικό πλειστηριασμό ώστε να ικανοποιηθεί από το πόσο που θα προκύψει από τον πλειστηριασμό και μάλιστα μετά την αφαίρεση των εξόδων εκτέλεσης και διαφόρων αφανών προνομίων που προηγούνται κατά το νόμο του δικαιώματος του.

Άλλη μια διαφορά που συνδέεται με την παραπάνω είναι ότι ενώ στο leasing ο οφειλέτης όντας κάτοχος μόνο του πράγματος δεν έχει το δικαίωμα να συστήσει σε αυτό καμιά εμπράγματη ασφάλεια για την απαίτηση ενός άλλου δανειστή του, αντίθετα στο πλασματικό ενέχυρο μπορεί να το κάνει για την προνομιακή ικανοποίηση του καθενός από αυτούς με βάση πάντα την ισχύουσα αρχή της χρονικής προτεραιότητας. Με τον τρόπο αυτό ο οφειλέτης διατηρεί έστω και μειούμενη κάθε φορά την πιστοληπτική ικανότητα του.

Μια ακόμη διαφορά ανάμεσα στους δύο αυτούς εξασφαλιστικούς θεσμούς είναι και αυτή που ανάγεται στα πρόσωπα, στα πράγματα και στο είδος των απαιτήσεων που μπορούν να ασφαλισθούν. Συγκεκριμένα ενώ στο leasing ασφαλιζόμενο πρόσωπο μπορεί να είναι μόνο ο χρηματοδοτικός οίκος, το πράγμα που χρησιμεύει ως ασφάλεια μπορεί να είναι μόνο κεφαλαιουχικό αγαθό και όχι αναλωτό και ασφαλιζόμενη απαίτηση μπορεί να είναι μόνο η παρασχεθείσα χρηματοδότηση με τα παρεπόμενα της, στο πλασματικό ενέχυρο τα πρόσωπα του δανειστή και του οφειλέτη και το είδος της ασφαλιζόμενης απαίτησης μπορεί να ποικίλουν όπως επίσης και το πράγμα που χρησιμεύει για ασφάλεια μπορεί να είναι αναλωτό⁹.

Παρά όμως τις διαφορές αυτές, αξίζει ιδιαίτερα να τονισθεί ότι και οι δύο αυτοί θεσμοί προχωρούν παράλληλα και συμπληρώνουν ο ένας τον άλλο στον τομέα της εμπράγματης μέσω κινητών πίστης.

⁹ Παναγιώτη Κ. Μάζη Η Χρηματοδοτική Μίσθωση leasing σελ 47-48

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΙ ΟΡΟΙ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

Ο κύριος οικονομικός όρος σε μια χρηματοδοτική μίσθωση είναι το **μίσθωμα**. Γενικός κανόνας είναι ότι το μίσθωμα υπολογίζεται κατά τέτοιο τρόπο ώστε να καλύπτεται κατά τη διάρκεια της μίσθωσης, το κόστος του πάγιου στοιχείου, οι τόκοι, οι λοιπές δαπάνες και το κέρδος του εκμισθωτή. Το μίσθωμα καταβάλλεται συνήθως κάθε τρίμηνο ή εξάμηνο και πάντοτε στην αρχή της περιόδου. Στα πρώτα χρόνια που έκανε την εμφάνιση της η χρηματοδοτική μίσθωση είχε επικρατήσει η μηνιαία καταβολή των μισθωμάτων, ο μεγάλος όγκος της εργασίας όμως που συνεπάγεται η μηνιαία καταβολή έκανε τις περισσότερες εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης να συνομολογούν τριμηνιαίες ή εξαμηνιαίες καταβολές.

Μολονότι το πόσο του μισθώματος είναι το ίδιο για κάθε περίοδο καταβολής είναι αυτονόητο ότι το πόσο αυτό αποτελείται από δύο μέρη: το επιτόκιο και την επιστροφή του κεφαλαίου, δηλαδή του κόστους κτήσεως του εκμισθωμένου πάγιου στοιχείου. Με δεδομένο το επιτόκιο και το κόστος κτήσεως του πάγιου στοιχείου καταρτίζεται ένας πίνακας ο οποίος είναι παρόμοιος με τον τοκοχρεολυτικό πίνακα εξυπηρέτηση ενός μεσοπρόθεσμου δανείου και ο οποίος δείχνει για κάθε περίοδο, το μίσθωμα και την ανάλυση του σε τόκο και επιστροφή του κόστους κτήσεως του εκμισθωμένου παγίου. Π.χ. αν η αξία του πάγιου είναι 1.000.000 ευρώ, το επιτόκιο 20%, η περίοδος της μίσθωσης πέντε χρόνια και τα μισθώματα προκαταβάλλονταν κάθε εξάμηνο, το ύψος του κάθε μισθώματος θα ήταν 147.950 ευρώ¹⁰. (Ακολουθεί πίνακας με την αναλυτική παρουσίαση της διαμόρφωσης των μισθωμάτων.)

Με την εξαίρεση του πρώτου εξαμήνου, όπου δεν υπάρχει τόκος γιατί το μίσθωμα προκαταβάλλεται στην αρχή της περιόδου εκμίσθωσης, το μίσθωμα αποτελείται κατά το μεγαλύτερο μέρος από τόκους ενώ όσο προχωρεί η περίοδος εκμίσθωσης η επιστροφή του κεφαλαίου αποτελεί όλο και μεγαλύτερο ποσοστό του μισθώματος.

¹⁰ το μίσθωμα υπολογίζεται με τον ακόλουθο τύπο: $R = A * I - (1+i)^v / i(1+i)$

όπου R=Μίσθωμα

A=κεφάλαιο

I=επιτόκιο

v=χρονική περίοδος

Έξάμηνα	Μίσθωμα	Έπιστροφή κόστους κτήσεως πάγιου	Τόκος	Υπόλοιπο
1	147.950	147.950	—	852.050
2	147.950	62.745	85.205	789.303
3	147.950	69.020	78.930	720.285
4	147.950	75.921	72.029	644.364
5	147.950	83.514	64.436	560.850
6	147.950	91.865	56.085	468.985
7	147.950	101.052	46.898	367.933
8	147.950	111.157	36.793	256.776
9	147.950	122.272	25.678	134.504
10	147.950	134.504	13.446	—
Σύνολο	1.479.500	1.000.000	479.500	

Μολονότι στις περισσότερες περιπτώσεις τα μισθώματα είναι ίδια κατά την περίοδο της μίσθωσης, είναι δυνατό λόγω της ιδιομορφίας του εκμισθωμένου πάγιου στοιχείου (π.χ. η απόδοση του για τον μισθωτή δεν αρχίζει αμέσως) ή λόγω των προβλημάτων ρευστότητας που πιθανόν να έχει ο μισθωτής κατά τα πρώτα έτη της μίσθωσης μπορεί να συμφωνηθεί κλίμακα μισθωμάτων με αύξουσα τάση ή να δοθεί κάποια περίοδο χάριτος πριν αρχίσει η καταβολή των μισθωμάτων.

Στις περισσότερες συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης, το επιτόκιο βάσει του οποίου υπολογίζεται το μίσθωμα παραμένει σταθερό για όλη την περίοδο της εκμίσθωσης. Υπάρχει όμως το ενδεχόμενο ιδίως σε περιόδους σχετικής νομισματικής αστάθειας να προβλεφθεί κυμαινόμενο επιτόκιο, το οποίο να εξαρτάται από το προεξοφλητικό επιτόκιο της Κεντρικής Τράπεζας της Ελλάδος ή από το ενδοτραπεζικό επιτόκιο δανεισμού σε ευρωνομίσματα του Λονδίνου κ.λ.π.

Τέλος υπάρχουν περιπτώσεις που τα μισθώματα κατά την περίοδο της εκμίσθωσης δεν καλύπτουν το κόστος κτήσης του πάγιου στοιχείου αλλά μόνο ένα μέρος αυτού. Η πρακτική αυτή εφαρμόζεται στις ακόλουθες κυρίως περιπτώσεις:

- Όταν υπάρχει αγορά για μεταχειρισμένα πάγια αυτής της κατηγορίας
- Όταν η διάρκεια ζωής του πάγιου είναι πολύ μεγάλη και υπερβαίνει την περίοδο εκμίσθωσης. Φορτηγά αυτοκίνητα, πλοία και αεροπλάνα περιλαμβάνονται σε αυτήν την κατηγορία.

- Όταν ο εκμισθωτής έχει συνάψει συμφωνία με τον κατασκευαστή για την αγορά του πάγιου από τον δεύτερο σε προσυμφωνημένη τιμή στο τέλος της περιόδου εκμίσθωσης¹¹.

Η διάρκεια της περιόδου εκμίσθωσης αποτελεί τον άλλο κύριο οικονομικό όρο της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Η διάρκεια αυτή εξαρτάται κυρίως από τη διάρκεια της οικονομικής ζωής του εκμισθωμένου στοιχείου. Μολονότι δεν μπορεί να δοθεί γενικός κανόνας, μία περίοδος εκμίσθωσης που ισούται περίπου με το 75% της διάρκειας της οικονομικής ζωής του πάγιου στοιχείου θεωρείται ως κανονική. Η διάρκεια της περιόδου εκμίσθωσης σπάνια είναι μικρότερη από τρία χρόνια ενώ για τα περισσότερα είδη μηχανικού εξοπλισμού, ηλεκτρονικούς υπολογιστές, γεωργικά μηχανήματα και φορτηγά αυτοκίνητα κυμαίνεται γύρω στα πέντε χρόνια. Για μεγάλα εργοστασιακά συγκροτήματα, για πλοία και αεροπλάνα η διάρκεια της περιόδου εκμίσθωσης κυμαίνεται από 10 έως 15 χρόνια. Τέλος για σιδηροδρομικά βαγόνια η περίοδος εκμίσθωσης έχει φτάσει μέχρι και τα είκοσι χρόνια.

Μετά τη λήξη της κύριας περιόδου εκμίσθωσης, ο μισθωτής συνήθως διατηρεί το δικαίωμα παρατάσης της μίσθωσης για απροσδιόριστο χρονικό διάστημα με πολύ χαμηλό μίσθωμα. Το χρονικό διάστημα για το οποίο θα κάνει χρήση του δικαιώματος αυτού ο μισθωτής εξαρτάται από την οικονομική απόδοση που έχει γι' αυτόν η συνέχιση της χρησιμοποίησης του μισθωμένου πάγιου στοιχείου. Ο εκμισθωτής από την άλλη έχει ήδη εισπράξει το κόστος κτήσης του πάγιου στοιχείου και τους τόκους και συνεπώς προς το συμφέρον του είναι να παραταθεί η μίσθωση έστω και με πολύ χαμηλό μίσθωμα, το οποίο συχνά δεν υπερβαίνει το 1-2% του αρχικού κόστους του πάγιου.

Αν ο μισθωτής δεν κάνει χρήση του παραπάνω δικαιώματος αλλά και του δικαιώματος της αγοράς του πάγιου στοιχείου μετά τη λήξη της εκμίσθωσης (option αγοράς), το πάγιο στοιχείο επιστρέφεται στον εκμισθωτή, ο οποίος ανάλογα με την περίπτωση, το ξαναεκμισθώνει ή το εκποιεί ως πάγιο στοιχείο ή ως παλιοσίδερα. Συνηθίζεται όμως ο εκμισθωτής να αναθέτει στο μισθωτή με ειδική συμφωνία την πώληση του πάγιου στοιχείου και του αποδίδει με τη μορφή προμήθειας ένα μεγάλο μέρος του προϊόντος της πώλησης. Η προμήθεια αυτή συχνά υπερβαίνει το 50% του προϊόντος εκποίησης.

¹¹ Παύλου Χατζηπαύλου Βαλεντίνης Γόντικα Θεωρία και Πρακτική της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης σελ 37-38

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

Οι εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν υποκαθιστούν αλλά συμπληρώνουν τους άλλους χρηματοδοτικούς οργανισμούς όπως είναι οι τράπεζες επενδύσεων που χρηματοδοτούν με μακροπρόθεσμα δάνεια τις βιομηχανικές επενδύσεις. Στις Ηνωμένες πολιτείες και στις χώρες της δυτικής Ευρώπης οι εταιρίες leasing αποτελούν έναν από τους βασικούς χρηματοδοτικούς θεσμούς, ο οποίος αποτελεί συμπλήρωση του πλέγματος της κεφαλαιαγοράς. Υπάρχουν μάλιστα πολλοί κλάδοι στις χώρες αυτές που το μεγαλύτερο μέρος του μηχανικού εξοπλισμού τους το εκμισθώνουν από τις εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης αντί να το αγοράζουν με τη βοήθεια μακροπρόθεσμων δανείων. Οι λόγοι που συμβαίνει αυτό είναι η μεγάλη ευελιξία του συστήματος, η ουσιαστική εξοικονόμηση κεφαλαίων που συνεπάγεται για τη βιομηχανία και διάφορα οικονομικά και ενδεχομένως φορολογικά πλεονεκτήματα.

Η χρηματοδοτική μίσθωση συνεπάγεται αρκετά πλεονεκτήματα για τους συμβαλλόμενους σε αυτή καθώς και για την Εθνική Οικονομία του κράτους στο οποίο λαμβάνει χώρα. Από την άλλη όμως δεν λείπουν και τα μειονεκτήματα που πιθανόν να επιφέρει στον μισθωτή και τον εκμισθωτή.

Αρχικά παραθέτουμε τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης που αφορούν τον μισθωτή.

Α) εξοικονόμηση κεφαλαίων μέσα από την κάλυψη όλου του ποσού της επένδυσης: Το μεγαλύτερο πλεονέκτημα του leasing για τις επιχειρήσεις που αποφασίζουν να προστρέξουν στο μέσο αυτό χρηματοδότησης είναι ασφαλώς ότι γίνεται κατορθωτό να καλυφθεί αμέσως ολόκληρη η επένδυση χωρίς να χρειάζεται καμιά εκταμίευση και συμμετοχή στο κόστος της εκ μέρους τους. Έτσι γίνεται δυνατή όχι μόνο η ανάπτυξη αλλά και αυτή ακόμα η δημιουργία επιχειρήσεων εκεί όπου δεν υπάρχουν διαθέσιμα ίδια κεφάλαια. Ο θεσμός δηλαδή είναι σε θέση από μόνος του ακόμα και να πλάσει νέες επιχειρήσεις. Εκεί που υπάρχει στενότητα κεφαλαίων απόλυτη ή σχετική για τη διενέργεια της ζητούμενης επένδυσης το leasing προσφέρεται ως ένα ιδιαίτερα κατάλληλο μέσο κάλυψης του κενού.

Για παράδειγμα μια επιχείρηση που στερείται ιδίων πηγών χρηματοδότησης ή που οι υπάρχουσες της είναι απαραίτητες για κεφάλαιο κίνησης ή για άλλες επενδύσεις, το ίδιο και όταν η προσφυγή σε ξένες πηγές για την άντληση κεφαλαίων της είναι αδύνατη, δυσχερής ή ασύμφορη το leasing είναι πολύ πιθανό να απομένει το μόνο ή το πιο ενδεδειγμένο μέσο για να βγει από το αδιέξοδο. Πράγματι και όταν μια

επιχείρηση έχει δυνατότητα προσφυγής σε δανεισμό, είναι πιθανό το leasing να αποτελεί προτιμότερη λύση αφού η ίδια δεν θα συμμετάσχει στο κόστος της επένδυσης και θα διατηρήσει αναλλοίωτη (θεωρητικά έστω) την πιστοληπτική ικανότητα της, με άθικτά και μη επιβαρημένα εμπραγμάτως τα περιουσιακά στοιχεία της, όπως επίσης και ακέραια τη θέση της ρευστότητας ή τα κεφάλαια της για πραγματοποίηση άλλων επενδύσεων.

Β) Αύξηση αποδοτικότητας της επιχείρησης. Όπως είναι φυσικό η εξοικονόμηση κεφαλαίων, η χαμηλότερη δηλαδή παγιοποίηση της επιχείρησης αυξάνει την αποδοτικότητα της. Με άλλα λόγια το ποσοστό των κερδών επί των ίδιων κεφαλαίων είναι μεγαλύτερο όταν η επιχείρηση χρησιμοποιεί το σύστημα της χρηματοδοτικής μίσθωσης, παρά όταν η ίδια χρηματοδοτεί έστω και μερικά με ίδια κεφάλαια τη νέα επένδυση.

Η αύξηση της αποδοτικότητας προκαλείται επίσης μέσω της δυνατότητας για επίτευξη εκσυγχρονισμού του υπάρχοντος εξοπλισμού. Ιδιαίτερα όταν αυτό συνιστά κρίσιμο συντελεστή για την ανταγωνιστικότητα της επιχείρησης όπως στη περίπτωση εταιρίας υψηλής τεχνολογίας. Το leasing δηλαδή παρέχει προστασία από την τεχνολογική απαξίωση των παγίων.

Γ) Βελτίωση της κεφαλαιακής συγκρότησης της επιχείρησης. Όταν η νέα επένδυση πραγματοποιείται με χρηματοδοτική μίσθωση του μηχανικού εξοπλισμού, αντί να συναφθεί μακροπρόθεσμο δάνειο για την αγορά του, αποφεύγεται ο περαιτέρω δανεισμός και διατηρείται η δανειακή επιβάρυνση και η όλη κεφαλαιακή συγκρότηση σε ικανοποιητικά επίπεδα. Αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό για τις ελληνικές επιχειρήσεις καθώς η δανειακή επιβάρυνση τους είναι συνήθως πολύ υψηλή.

Συνεπώς η αποδέσμευση από εμπράγματα βάρη ή άλλου είδους εξασφαλίσεις και η διατήρηση και βελτίωση της ρευστότητας που συνεπάγεται το leasing καθώς και η βελτίωση της διάρθρωση του ισολογισμού, καλυτερεύουν την οικονομική εικόνα της επιχείρησης.

Δ) Κάλυψη της επιχείρησης έναντι της συνεχούς αύξησης της τιμής των κεφαλαιουχικών αγαθών. Υπό συνθήκες συνεχούς αύξησης του πληθωρισμού το κόστος αντικατάστασης ενός μηχανήματος είναι πολύ μεγαλύτερο από το κόστος κτήσεως του. Δεδομένου ότι οι αποσβέσεις υπολογίζονται βάσει του κόστους κτήσεως, η επιχείρηση κατά την περίοδο απαξίωσης του μηχανήματος εμφανίζει πλασματικά μεγαλύτερα κέρδη (και φορολογείται επ' αυτών) κατά το ποσό που το κόστος αντικατάστασης υπερβαίνει το κόστος κτήσης.

Ε) Εξάλειψη των αρνητικών επιπτώσεων στη παραγωγικότητα από την οικονομική απαξίωση του μηχανικού εξοπλισμού. Σε πολλούς κλάδους, η ταχεία τεχνολογική πρόοδος καθιστά αναγκαία την

αντικατάσταση μηχανημάτων τα οποία δεν έχουν πλήρως αποσβεσθεί. Εάν η επιχείρηση επιμένει να τα χρησιμοποιεί μέχρι την πλήρη απόσβεση τους αυτό θα έχει αρνητικές συνέπειες στην παραγωγικότητα και το κόστος της. Εάν πάλι η επιχείρηση τα αντικαταστήσει πριν αποσβεσθούν ολοσχερώς τότε θα υποστεί «ζημία εκ κεφαλαίου» (capital loss) που μπορεί να είναι πολύ σημαντική. Η δυνατότητα που έχει το σύστημα της χρηματοδοτικής μίσθωσης να επιτρέπει στην επιχείρηση να αποκτά πάντοτε την πιο προηγμένη τεχνολογία ίσως αποτελεί και το μεγαλύτερο του πλεονέκτημα, μακροπρόθεσμα τουλάχιστον.

Στ) Ανταπόκριση στις δυνατότητες και τις ανάγκες μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Η μέθοδος της χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί να εφαρμοσθεί στην περίπτωση πάγιων στοιχείων σχετικά μικρής αξίας, όπου η συνομολόγηση δανείου για την αγορά τους είναι ανέφικτη ή ασύμφορη. Οι τράπεζες είναι συχνά απρόθυμες να χορηγούν πολύ μικρά μακροπρόθεσμα δάνεια για πάγιες εγκαταστάσεις γιατί το κόστος επεξεργασίας ενός τέτοιου δανείου είναι σχετικά μεγάλο και η διαδικασία ελέγχου τίτλων και εγγραφής υποθήκης ή προσημείωσης είναι χρονοβόρος και συνεπάγεται ψηλό πάγιο κόστος.

Εξ' άλλου για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις όπου τα προβλήματα έλλειψης ακινήτων για να παραχωρηθούν σε εμπράγματα ασφάλεια εμφανίζονται συχνότερα και με αυξημένη οξύτητα, δεν χωράει αμφιβολία ότι ο ρόλος που μπορεί να παίξει το leasing στην προμήθεια του απαραίτητου εξοπλισμού ή στην ανανέωση του ήδη υπάρχοντος είναι κυριολεκτικά πρωταγωνιστικός.

Το συμπέρασμα είναι ότι η χρηματοδοτική μίσθωση ταιριάζει απόλυτα στη μικρή ή μεσαίου μεγέθους αναπτυσσόμενη επιχείρηση, που παρουσιάζει κατά συχνά χρονικά διαστήματα την ανάγκη εκσυγχρονισμού και επέκτασης των παραγωγικών της εγκαταστάσεων.

Ζ) Μείωση του κόστους της επένδυσης. Η εξάρτηση των εταιριών leasing από μεγάλους χρηματοδοτικούς οργανισμούς, ιδιαίτερα τράπεζες, όπως επίσης και η εξειδίκευση τους στο είδος αυτό της χρηματοδότησης αποτελεί παράγοντα μείωσης του κόστους της επένδυσης μέσω εξεύρεσης φθηνότερων κεφαλαίων, αλλά και παραπέρα μείωσης του τιμήματος πώλησης των αγαθών από τους προμηθευτές τους, τόσο από το λόγο τυποποίησης τους όσο και από το λόγο αύξησης των πωλήσεων τους.

Η) Φορολογικά πλεονεκτήματα. Τα φορολογικά τέλος πλεονεκτήματα, που βέβαια εξαρτώνται από τη νομοθεσία της κάθε χώρας αλλά συνήθως συγκλίνουν σε ευνοϊκές ρυθμίσεις (διάφορες φοροαπαλλαγές και κίνητρα) που έχουν σκοπό την αύξηση μέσω του θεσμού αυτού των επενδύσεων και ιδιαίτερα με την παρεχόμενη στο μισθωτή δυνατότητα έκπτωσης ολόκληρου του ποσού των καταβαλλόμενων μισθωμάτων ως λειτουργικές δαπάνες, προστίθενται

στα άλλα πλεονεκτήματα που το leasing προσφέρει στους επενδυτές αφού συνιστούν λόγο έμμεσης μείωσης του συνολικού κόστους της επένδυσης.

Φυσικά τα παραπάνω πλεονεκτήματα δεν συνιστούν πάντοτε πανάκεια για την έξοδο μιας επιχείρησης από μια δύσκολη θέση στην οποία περιήλθε. Πολύ περισσότερο αν ληφθεί υπόψη το **καταρχήν μεγάλο συγκριτικά κόστος της επένδυσης** μέσω του leasing σε σχέση με τη μέσω δανεισμού χρηματοδότηση της. Το μειονέκτημα αυτό του κόστους δεν μπορεί να ληφθεί μεμονωμένα υπ' όψιν αλλά σε συνδυασμό με ποικίλους κάθε φορά παράγοντες και ιδιαίτερα με το ισχύον φορολογικό και λογιστικό καθεστώς, τα έξοδα σύστασης εμπράγματης ασφάλειας που συνεπάγεται η προσφυγή στο δανεισμό, την ταχύτητα και την απλούστευση των διατυπώσεων στην πραγματοποίηση της επένδυσης που προσφέρει το leasing, τη δεδομένη στο χρόνο της επένδυσης καθαρή θέση της επιχείρησης, τη διατήρηση με το leasing αμείωτης της ρευστότητας της κ.λ.π.

Πέρα από αυτά η τυχόν ανάληψη, ύστερα από **μια επιπόλαια απόφαση και υπερεκτίμησης των δυνατοτήτων της επιχείρησης ή της αποδοτικότητας της επένδυσης, δυσβάσταχτων υποχρεώσεων μέσω του leasing**, συνιστά σοβαρό κίνδυνο αδυναμίας ανταπόκρισης στο μέλλον σ' αυτές τις υποχρεώσεις. Αυτό μπορεί να οδηγήσει τον επενδυτή – μισθωτή στην οικονομική καταστροφή, αφού κανένα δικαίωμα δεν του παρέχεται να αποστεί από τις υποχρεώσεις του λύοντας πρόωρα και μονομερώς τη σύμβαση.

Τέλος ένα άλλο μειονέκτημα, που συχνά γίνεται επίκληση του είναι το γεγονός ότι ο επενδυτής – μισθωτής αν και δεν αποκτά την κυριότητα του πράγματος αλλά αποκτά απλώς και μόνο την κατοχή του φέρει εντούτοις όσο διαρκεί η σύμβαση τις δαπάνες και τους κινδύνους που κανονικά εμπίπτουν στον κύριο του πράγματος. Αυτό επιφέρει ανισότητα και οδηγεί σε υπέρμετρη αύξηση των υποχρεώσεων του.

Το τελευταίο μειονέκτημα όμως θα μπορούσε να χαρακτηριστεί και φαινομενικό αφού ο μισθωτής όχι μόνο ευθύς εξ' αρχής απολαμβάνει όλα τα οφέλη από τη χρήση και την εκμετάλλευση του μίσθιου, αλλά κι αυτήν την κυριότητα του θα μπορεί να αποκτήσει στο τέλος της «ανέκκλητης περιόδου» ασκώντας την ορτίον αγοράς. Η εταιρία leasing διατηρεί την κυριότητα του μισθίου για εμπράγματα εξασφάλιση της και μόνο.

Σε κατάληξη το leasing ως μια νέα μορφή συμπληρωματικής χρηματοδότησης προστιθέμενη στις άλλες παραδοσιακές (όπως η αυτοχρηματοδότηση με μη διανομή κερδών, ο τραπεζικός δανεισμός, η αύξηση ίδιων κεφαλαίων και οι πιστώσεις προμηθευτών) είναι κατάλληλο, συνετά χρησιμοποιούμενο και μπορεί να φανεί χρήσιμο προς

όφελος μόνο υγιών επιχειρήσεων, καλής σχετικώς ρευστότητας και με δυνατότητες άνετης εξυπηρέτησης των υψηλών περιοδικών μισθωμάτων – δόσεων του χρέους.

Συνεχίζουμε τώρα παραθέτοντας τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης για την εταιρία leasing.

Η εταιρία leasing διαθέτει ένα ιδιαίτερα σημαντικό πλεονέκτημα με το να χρηματοδοτεί με τη μέθοδο αυτή, αυτό είναι το δεδομένο ότι **το αποκτώμενο από αυτήν πράγμα συνιστά την ασφάλεια της**. Το δεδομένο αυτό προκαλεί και άλλες ευνοϊκές για αυτήν επιπτώσεις.

Η ασφάλεια αυτή που είναι εμπράγματης φύσης, αφού στηρίζεται στο δικαίωμα της κυριότητας, πλεονεκτεί σε σύγκριση με τα άλλα γνωστά μέσα εμπράγματης υφής δηλαδή την υποθήκη και την προσημείωση στα ακίνητα και το πλασματικό ενέχυρο στα κινητά κι αυτό επειδή:

- Η σύσταση του δικαιώματος είναι απλούστατη (όταν τουλάχιστον πρόκειται για κινητά) και επέρχεται μόνο με την πραγματοποίηση της αγοράς του πράγματος από την εταιρία leasing. Αυτό έχει ιδιαίτερη σημασία τόσο για τον παράγοντα χρόνο αφού καμιά ανάγκη δεν υπάρχει για την απασχόληση ειδικευμένων νομικών συμβούλων σε έλεγχους τίτλων, σύσταση της υποθήκης, αναμονή της έκδοσης και έλεγχο των σχετικών πιστοποιητικών κ.λ.π Όσο και για το ζήτημα της μη επιβάρυνσης του κόστους της επένδυσης με τα συναφή έξοδα.
- Η «πραγμάτωση» του δικαιώματος, σε περίπτωση μη εκπλήρωσης των υποχρεώσεων του μισθωτή, γίνεται επίσης ταχύτερα αφού είναι απαλλαγμένη από τη βραδυκίνητη διαδικασία της αναγκαστικής εκτέλεσης πλειστηριασμού σε επιβαρημένα με υποθήκη ή ενέχυρο πράγματα. Στην περίπτωση του leasing η εκμισθώτρια εταιρία αφαιρεί απλώς και μόνο το μίσθιο πράγμα από τον μισθωτή ή διώχνει το μισθωτή και εγκαθίσταται αυτή στο μίσθιο πράγμα όταν πρόκειται για ακίνητο.
- Επιπλέον η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης αποκτώντας αυτούσιο το πράγμα μπορεί να υπολογίζει σε αυτούσια την αξία του. Σε αντίθεση με ότι θα συνέβαινε αν η ασφάλεια της συνίστατο σε υποθήκη ή ενέχυρο. Αφού σε μια τέτοια περίπτωση ένα μέρος και μόνο της αξίας του από την αναγκαστική εκποίηση θα της αποδιδόταν, μετά από αφαίρεση φόρων, τελών, αφανών απαιτήσεων γενικών προνομιούχων πιστωτών και τυχόν άλλων εμπραγμάτως σφαιρισμένων πιστωτών¹².

¹² Παναγιώτη Κ. Μάξη Η Χρηματοδοτική Μίσθωση leasing σελ. 29-30

Θα πρέπει όμως να σημειωθεί ότι τα παραπάνω πλεονεκτήματα δεν είναι απόλυτα και δεν ισχύουν αναλλοίωτα σε κάθε περίπτωση χρηματοδοτικής μίσθωσης. Αυτό συμβαίνει λόγω πιθανής κακής οργάνωσης της εκμισθώτριας επιχείρησης ή λόγω της φύσης των μισθούμενων πραγμάτων. Π.χ. κινητά που μπορούν εύκολα να εκποιηθούν σε τρίτο (έστω και κατά παράβαση της σύμβασης leasing), να διαλυθούν σε εξαρτήματα ή και να χάσουν την αξία τους αν εμφανισθούν στην αγορά νέα πιο σύγχρονης τεχνολογίας. Αλλά και όταν πρόκειται για ακίνητα μία μείωση της αξίας τους εξ' αιτίας λ.χ. μη παραγωγικότητας της επένδυσης, ανικανότητας του επενδυτή, μη ανταγωνιστικότητας των παραγόμενων προϊόντων κ.λ.π συνιστά αυξημένο κίνδυνο για την εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης. Οι παραπάνω κίνδυνοι θα πρέπει να σταθμιστούν από την εκμισθώτρια εταιρία στο αρχικό στάδιο λήψης της απόφασης για την αποδοχή ή απόρριψη της απαιτούμενης χρηματοδότησης ώστε να μην διακινδυνεύσει υπέρμετρα. Ακριβώς για την αντιμετώπιση των αυξημένων αυτών κινδύνων γίνεται γενικά αποδεκτό ότι μπορούν οι εταιρίες leasing να συνομολογούν υπέρ αυτών μεγαλύτερα ωφελήματα και επαχθέστερους όρους για τον μισθωτή – επενδυτή, όπως για παράδειγμα αποζημιωτική ρήτρα σε βάρος του για την περίπτωση μη εκπλήρωσης των υποχρεώσεων του, ρήτρα αξίας συναλλάγματος προς προφύλαξη της από μελλοντική διάβρωση του νομίσματος κ.λ.π.

Ακολουθούν τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα για τον προμηθευτή του εξοπλισμού που αποτελεί αντικείμενο της χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Ένα πρώτο πλεονέκτημα για τον κατασκευαστή και γενικότερα τον προμηθευτή του εξοπλισμού είναι ότι συναλλάσσεται με την κατά τεκμήριο συνεπή και φερέγγυα εταιρία leasing ως αγοράστρια από την οποία πληρώνεται συνήθως μετρητοίς.

Ένα δεύτερο έμμεσο πλεονέκτημα γι' αυτόν είναι ότι ,λόγω των μεγάλων δυνατοτήτων για νέες επενδύσεις που προσφέρει το leasing και τυποποίησης των πωλούμενων αγαθών, αυξάνονται οι πωλήσεις με αυτονόητες ευεργετικές για τον προμηθευτή επιπτώσεις μείωσης του κόστους και αύξηση των κερδών του¹³.

Κλείνουμε με τα πλεονεκτήματα για τις εθνικές οικονομίες.

Είναι φυσικό τα πλεονεκτήματα του leasing να επενεργούν θετικά και στις εθνικές οικονομίες των χωρών που είναι εγκατεστημένα τα πρόσωπα που συμμετέχουν στην σύναψη και υλοποίηση του.

¹³ Παναγιώτη Κ. Μάζη Η Χρηματοδοτική Μίσθωση leasing σελ. 31-32

Ένα **πρώτο** πλεονέκτημα για τις Εθνικές οικονομίες είναι η συμπλήρωση του χρηματοδοτικού μηχανισμού της χώρας με ένα καινούργιο εξειδικευμένο χρηματοδοτικό μηχανισμό. Ένα **δεύτερο** πλεονέκτημα είναι η υποβοήθηση των επενδύσεων οι οποίες δίνουν ώθηση στην ανάπτυξη της οικονομίας. **Επιπλέον πλεονέκτημα** αποτελεί και η αύξηση της παραγωγικότητας.

Αναλυτικότερα η αύξηση των πωλήσεων κεφαλαιουχικών αγαθών από τις κατασκευάστριες εταιρίες και αντίστοιχα η μέσω των αγαθών αυτών πραγματοποίηση νέων επενδύσεων από τις επιχειρήσεις που τα προμηθεύονται, η ανανέωση και ο εκσυγχρονισμός του εξοπλισμού τους, η δημιουργία νέων επιχειρήσεων και η επιτυγχανόμενη αύξηση των χρηματοδοτικών εργασιών είναι ολοφάνερο ότι αποτελούν θετικούς συντελεστές για την προοδευτική ανάπτυξη των οικονομιών όπου οι πράξεις αυτές συντελούνται. Όλα τα παραπάνω έχουν σαν αποτέλεσμα ευεργετικές επιδράσεις στην αύξηση της απασχόλησης και στην βελτίωση πολλών μακροοικονομικών μεγεθών. Οι δυνατότητες μάλιστα που προσφέρει ο θεσμός σε εθνικοοικονομικό επίπεδο είναι ακόμη μεγαλύτερες αν ληφθεί υπόψη ότι αν δοθούν κατάλληλα κίνητρα μπορούν να υποβοηθηθούν ορισμένοι κρίσιμοι τομείς ή ακόμη και να προωθηθεί η βιομηχανική αποκέντρωση και η περιφερειακή ανάπτυξη.

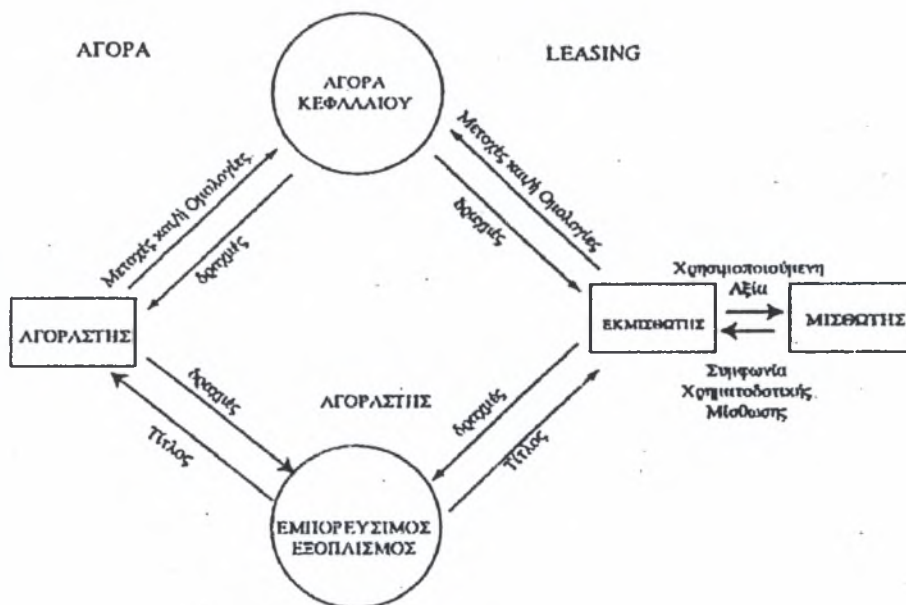
Ένα **τέταρτο** πλεονέκτημα που απορρέει από τη χρηματοδοτική μίσθωση είναι η μείωση του κόστους των παραγόμενων κεφαλαιουχικών αγαθών, που γίνεται δυνατή μέσω της τυποποίησης τους. Όπως αναφέρθηκε πιο πάνω η μείωση κόστους σε συνδυασμό με την επιτυγχανόμενη αύξηση της ζήτησης τους και την μείωση του τιμήματος πώλησης τους αντανakλάται στη μείωση του κόστους του συνόλου των επενδύσεων που πραγματοποιούνται και άρα στη διευκόλυνση της επίτευξής τους.

Ένα **άλλο πλεονέκτημα** που το leasing επιφέρει είναι ότι (σε αντίθεση με ότι συμβαίνει με τη μέσω τραπεζικού δανεισμού απόκτηση κεφαλαιουχικών αγαθών), γίνεται αδύνατη η χρηματοδότηση σκοπών ξένων από αυτόν για τον οποίο δίνεται η χρηματοδότηση. Συνέπεια αυτού είναι να επέρχεται περιορισμός των πληθωριστικών τάσεων.

Ακόμη με το leasing ,και σε αντίθεση με ότι συμβαίνει με την απευθείας από τον ίδιο τον επενδυτή εισαγωγή των από το εξωτερικό προμηθευόμενων κεφαλαιουχικών αγαθών, περιορίζονται κατά πολύ οι υπερτιμολογήσεις τους. Αυτό οφείλεται στην παρεμβολή της εταιρίας leasing ιδιαίτερα όταν αυτή είναι εγκατεστημένη στη χώρα του λήπτη. Έτσι ο θεσμός του leasing προσφέρει αυτόματα, πρόσθετα ευεργετήματα στις εθνικές οικονομίες ιδίως σε εκείνες που βρίσκονται στο στάδιο της ανάπτυξης.

ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ ΜΕ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΔΑΝΕΙΣΜΟ

Στο leasing η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης χρησιμεύει σαν ένας χρηματοδοτικός μεσάζων με τη λογική ότι εξευρίσκει κεφάλαια τα οποία ανταλλάσσει με ένα συμβόλαιο χρηματοδοτικής μίσθωσης. Στο διάγραμμα που ακολουθεί, φαίνεται η διαδικασία της μίσθωσης πάγιου περιουσιακού στοιχείου (leasing) και η διαφορά της από την αγορά του εν λόγω περιουσιακού στοιχείου.



Στο αριστερό μέρος του διαγράμματος φαίνεται ότι 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 ομολόγων. Τα κεφάλαια αυτά κατόπιν χρησιμεύουν για την απόκτηση του τίτλου του περιουσιακού στοιχείου του οποίου τις υπηρεσίες χρειάζεται ο αγοραστής του. Από την άλλη πλευρά στο δεξιό μέρος του διαγράμματος φαίνεται ότι κατά τη διαδικασία μίσθωσης, ο εκμισθωτής εξευρίσκει τα κεφάλαια από την αγορά των κεφαλαίων και αποκτά τον τίτλο του περιουσιακού στοιχείου. Στη συνέχεια ο εκμισθωτής παραδίδει στο μισθωτή το περιουσιακό

στοιχείο έναντι μια σειράς πληρωμών, όπως συμφωνήθηκε κατά τη συμφωνία της μίσθωσης του περιουσιακού στοιχείου (leasing)¹⁴.

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

1. Στη συμφωνία χρηματοδοτικής μίσθωσης υπάρχει ακόμα ένας εμπλεκόμενος που είναι ο εκμισθωτής.
2. στη συμφωνία αγοράς παρέχεται στον ιδιοκτήτη τόσο η δυνατότητα της χρησιμοποίησης του περιουσιακού στοιχείου όσο και η δυνατότητα εκποίησης του, ενώ στη χρηματοδοτική μίσθωση ο μισθωτής κατέχει μόνο το δικαίωμα χρησιμοποίησης του περιουσιακού στοιχείου.

Το ερώτημα του αν θα πρέπει να προτιμηθεί η μίσθωση από την αγορά του περιουσιακού στοιχείου αποτελεί ένα σύννηθες πρόβλημα που απασχολεί τις επιχειρήσεις όταν καταρτίζουν τα αναπτυξιακά τους προγράμματα. Η πολυπλοκότητα αυτού του προβλήματος υποχρεώνει την επιχείρηση να εξετάσει όχι μόνο το εφικτό της απόκτησης του περιουσιακού στοιχείου με τον ένα ή τον άλλο τρόπο αλλά και το πόσο ο ένας από τους δύο τρόπους είναι πιο συμφέρον οικονομικά από τον άλλο.

Οι μέθοδοι που έχουν χρησιμοποιηθεί περισσότερο για τη σύγκριση των δύο τρόπων απόκτησης του περιουσιακού στοιχείου είναι αυτές της καθαρής παρούσας αξίας και του εσωτερικού επιτοκίου απόδοσης.

Με τη μέθοδο της καθαρής παρούσας αξίας εξετάζεται το πρόβλημα της μίσθωσης ή της αγοράς ενός περιουσιακού στοιχείου συγκρίνοντας τις αντίστοιχες καθарές παρούσες αξίες του συνολικού κόστους που συνεπάγεται η έκαστη εναλλακτική λύση. Όταν η παρούσα αξία του συνολικού κόστους αγοράς είναι μικρότερη από τη παρούσα αξία του συνολικού κόστους της χρηματοδοτικής μίσθωσης, τότε αυτή η διαφορά αποτελεί το πλεονέκτημα της αγοράς έναντι της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Επομένως όταν η διαφορά μεταξύ της παρούσα αξίας του συνολικού κόστους της αγοράς και της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι θετική τότε προτιμάται η χρηματοδοτική μίσθωση, ενώ όταν είναι αρνητική προτιμάται η αγορά.

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 του δανεισμού τότε προτιμάται η χρηματοδοτική μίσθωση, αν όχι προτιμάται η αγορά.

¹⁴ Γιάννη Τα. Λαζαρίδη Σύγχρονες Μορφές Χρηματοδότησης Τεύχος Α Θεσσαλονίκη 1998 σελ 43.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι η συγκριτική αξιολόγηση των εναλλακτικών λύσεων της χρηματοδοτικής μίσθωσης και της αγοράς πρέπει να λάβει επιπλέον υπόψη της και τα εξής προβλήματα:

1. Τη προσαρμογή των χρηματοροών ώστε να ληφθούν υπόψη οι διαφορές στο κίνδυνο που συνεπάγεται κάθε εναλλακτική λύση
2. Την αξιολόγηση των συνεπειών που συνεπάγονται οι όροι της μίσθωσης
3. Η συνεκτίμηση των διαφορών των χρηματοδοτικών κινδύνων¹⁵

Σύμφωνα με τους J. Weston και E. Brigham κατά τη σύγκριση του κόστους της μίσθωσης έναντι της απόκτησης ενός περιουσιακού στοιχείου μια επιχείρηση επηρεάζεται από διάφορους παράγοντες, οι κυριότεροι από τους οποίους 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 χρηματοδοτικής μίσθωσης. Όμως το επιχείρημα αυτό δεν μπορεί να θεωρηθεί απόλυτο γιατί είναι δυνατό ο εκμισθωτής να αναλάβει επιπλέον και ορισμένες υπηρεσίες, όπως για παράδειγμα της υπηρεσίες συντήρησης του περιουσιακού στοιχείου, όποτε το κόστος της μίσθωσης ενδεχομένως να είναι μικρότερο.
3. Οι διαφορές στο κόστος συντήρησης
4. Τα οφέλη από την υπολειμματική αξία που ανήκουν στον εκμισθωτή. Όμως και αυτό το μειονέκτημα του leasing μπορεί να μην είναι σημαντικό. Ιδιαίτερα στη περίπτωση που η οικονομική απαξίωση του μισθωμένου περιουσιακού στοιχείου είναι μεγάλη με συνέπεια η υπολειμματική αξία να είναι μικρή ή και ασήμαντη. Βασικός παράγοντας στην περίπτωση αυτή είναι το κατά πόσο θα υπάρχουν αισιόδοξες ή απαισιόδοξες εκτιμήσεις για τις μελλοντικές 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 το 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 χρηματοδοτικής μίσθωσης

¹⁵ Γιάννη Τα. Λαζαρίδη Σύγχρονες Μορφές Χρηματοδότησης Τεύχος Α Θεσσαλονίκη 1998 σελ 45

7. Οι διαφορετικοί φορολογικοί συντελεστές και οι φορολογικές ελαφρύνσεις.

Ακολουθεί τώρα σύγκριση της χρηματοδοτικής μίσθωσης με τον μακροπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό. Η σύγκριση αυτή δεν μπορεί να γίνει με βάση τις συνολικές εκταμιεύσεις στις δύο περιπτώσεις, γιατί δεν έχει μόνο σημασία το συνολικό ποσό της εκταμίευσης αλλά και ο χρόνος που γίνεται η εκταμίευση. Δηλαδή θα πρέπει να υπολογισθεί η παρούσα αξία των εκταμιεύσεων. Για το σκοπό αυτό χρησιμοποιείται η τεχνική της προεξόφλησης, που σημαίνει την αναγωγή κάθε εκταμίευσης από την αξία του χρόνου που πραγματοποιείται στην παρούσα αξία της, χρησιμοποιώντας ένα συντελεστή προεξόφλησης. Η επιλογή του κατάλληλου συντελεστή παρουσιάζει σημαντικά θεωρητικά προβλήματα. Στη πράξη όμως χρησιμοποιείται συχνά ως συντελεστής η ενδεχόμενη απόδοση των χρησιμοποιούμενων κεφαλαίων ή το μέσο κόστος του κεφαλαίου.

Η σύγκριση της χρηματοδοτικής μίσθωσης με τον μακροχρόνιο τραπεζικό δανεισμό θα γίνει με τη βοήθεια του πίνακα που ακολουθεί και ο οποίος έχει καταρτισθεί με βάση τα ακόλουθα δεδομένα:

1. Η επένδυση αποτελείται από πάγιο στοιχείο με αξία κτήσεως 1.000.000 ευρώ και περίοδο αποσβέσεως οκτώ χρόνια.
2. Το τοκοχρεωλυτικό δάνειο με το οποίο μπορεί να χρηματοδοτηθεί αυτή η επένδυση καλύπτει το 60% της αξίας του πάγιου, είναι πενταετούς διάρκειας με επιτόκιο 18% και η εξόφληση γίνεται σε εξαμηνιαίες ίσες τοκοχρεωλυτικές δόσεις. Για να είναι δυνατή η σύγκριση με τη χρηματοδοτική μίσθωση θεωρούμε ότι η τοκοχρεωλυτική δόση προκαταβάλλεται στην αρχή κάθε εξαμήνου.
3. Η χρηματοδοτική μίσθωση καλύπτει περίοδο πέντε ετών, το μίσθωμα προκαταβάλλεται στην αρχή κάθε εξαμήνου και το τεκμαρτό επιτόκιο είναι 20%.
4. Η παρούσα αξία των τοκοχρεωλυτικών δόσεων και των καταβαλλόμενων μισθωμάτων υπολογίζεται με συντελεστή 22%. Δηλαδή υποθέτουμε ότι με την αναβολή καταβολής μετρητών η χρησιμοποίηση τους θα απέδιδε στην επιχείρησης 22%.

Η συνολική εκταμίευση στην περίπτωσης αγοράς του πάγιου στοιχείου με δάνειο ανέρχεται σε 1.275.730 ευρώ. Δηλαδή 400.000 ευρώ είναι η συμμετοχή της επιχείρησης στην αγορά του πάγιου στοιχείου, που καταβάλλεται αμέσως και 857.730 ευρώ είναι το σύνολο των τοκοχρεωλυσιών κατά την πενταετή περίοδο εξόφλησης του δανείου. Η εκταμίευση αυτή είναι ουσιαστικά μικρότερη από το σύνολο των μισθωμάτων (1.479.500 ευρώ) που θα κατέβαλλε η επιχείρηση αν χρησιμοποιούσε την χρηματοδοτική μίσθωση. Εκ πρώτης όψεως λοιπόν φαίνεται ότι συμφέρει η αγορά με τοκοχρεωλυτικό δάνειο. Όπως όμως ήδη αναφέρθηκε, σημασία δεν έχει μόνο το συνολικό ποσό της

εκταμίευσης αλλά και ο χρόνος που γίνονται οι εκταμιεύσεις. Δηλαδή η παρούσα αξία των εκταμιεύσεων στις δύο περιπτώσεις.

Έξάμηνο	Χρεωλύσιο	Τόκος	Τοκοχρεωλύσια	Παρούσα αξία Τοκοχρεωλυσίων	Μίσθωμα	Παρούσα αξία μισθωμάτων	Αποσβέσεις	Τόκος και Αποσβέσεις
	1	2	3=1+2	4	5	6	7	8=2+7
1	85.773	—	85.773	485.773	147.950	147.950	62.500	62.500
2	39.493	46.280	85.773	77.279	147.950	133.298	62.500	108.780
3	43.047	42.726	85.773	68.632	157.950	120.908	908	105.226
4	46.921	38.852	85.773	62.746	147.950	108.230	62.500	101.352
5	51.144	34.629	85.773	56.546	147.950	98.559	62.500	97.129
6	55.747	30.026	85.773	50.963	147.950	87.905	62.500	92.526
7	60.764	25.009	85.773	45.935	147.950	79.233	62.500	87.509
8	66.233	19.540	85.773	41.406	147.950	71.421	62.500	82.040
9	72.194	13.579	85.773	37.327	147.950	65.059	62.500	76.070
10	78.684	7.089	85.773	33.652	147.950	58.047	62.500	69.589
Σύνολο	600.000	257.730	857.730	961.259	1.479.500	969.810	625.000	882.730

Σημείωση: Το πρώτο εξάμηνο δεν καταβάλλεται τόκος γιατί θεωρήσαμε, για λόγους συγκρίσεως με τη χρηματοδοτική μίσθωση όπου το μίσθωμα προκαταβάλλεται, ότι το τοκοχρεωλύσιο καταβάλλεται στην αρχή του εξάμηνου. Στην πράξη όμως το τοκοχρεωλύσιο καταβάλλεται δεδουλευμένο.

Στις στήλες 4 και 6 φαίνεται αντίστοιχα η παρούσα αξία των τοκοχρεωλυσίων (961.259 ευρώ) και των μισθωμάτων (969.810 ευρώ). Θα πρέπει να σημειωθεί ότι κατά τον υπολογισμό της παρούσας αξίας των τοκοχρεωλυσίων, στο πρώτο εξάμηνο προστίθενται στο τοκοχρεωλύσιο (85.773 ευρώ) και η συμμετοχή της επιχείρησης στην επένδυση που είναι 400.000 ευρώ. Η χρησιμοποίηση της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι δαπανηρότερη ως προς την παρούσα αξία αλλά η διαφορά είναι πολλή μικρή.

Θα πρέπει όμως να τονιστεί ότι η επιχείρηση δεν χρεώνει στα αποτελέσματα της το τοκοχρεωλύσιο αλλά μόνο τον τόκο και τις αποσβέσεις. Δηλαδή στα αποτελέσματα της θα μεταφερθούν μόνο τα κονδύλια της στήλης 8, ενώ αν χρησιμοποιήσει τη χρηματοδοτική μίσθωση θα χρεώσει τα αποτελέσματα της με ολόκληρο το πόσο του μισθώματος (στήλη 5). Όπως φαίνεται από τις στήλες 5 και 8 το μίσθωμα είναι για όλα τα χρόνια μεγαλύτερο από το άθροισμα των τόκων και των αποσβέσεων και στη πενταετία η διαφορά είναι ίση με 596.770 ευρώ.

Το συμπέρασμα στο οποίο καταλήγουμε είναι ότι ασφαλώς συμφέρει στην περίπτωση αυτή η χρηματοδοτική μίσθωση, γιατί κάνοντας χρήση του ίδιου πάγιου στοιχείου (άσχετα να στη μία περίπτωση το έχει αγοράσει και στην άλλη το έχει μισθώσει) η επιχείρηση έχει τη

δυνατότητα να χρεώσει στα αποτελέσματα της συνολικά μεγαλύτερο πόσο, μειώνοντας αντίστοιχα την φορολογική της επιβάρυνση. Η διαφορά φυσικά οφείλεται στο ότι η περίοδος απόσβεσης του πάγιου στοιχείου (8 χρόνια) είναι μεγαλύτερη από την περίοδο της χρηματοδοτικής μίσθωσης (5 χρόνια). Ως γενικός κανόνας η περίοδος της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι μικρότερης και σε περιπτώσεις πάγιων στοιχείων με ταχεία οικονομική απαξίωση αισθητά μικρότερη, από την περίοδο της απόσβεσης που αναγνωρίζουν οι φορολογικές αρχές.

Στην ανάλυση που προηγήθηκε θα πρέπει να εκτιμηθούν και οι εξής παράγοντες:

- Η χρηματοδοτική μίσθωση καλύπτει το 100% της αξία του πάγιου στοιχείου, ενώ σπάνια τα τραπεζικά δάνεια για την αγορά του ίδιου πάγιου στοιχείου υπερβαίνουν το 60-70% της αξίας του
- Στην περίπτωση της χρηματοδοτικής μίσθωσης, αν το πάγιο στοιχείο έχει υπολειμματική αξία στο τέλος της περιόδου μίσθωσης, αυτή χάνεται για το μισθωτή. Το αντίθετο φυσικά συμβαίνει αν η επιχείρηση που χρησιμοποιεί το πάγιο στοιχείο είναι και η ιδιοκτήτρια του. Το μειονέκτημα αυτό για το μισθωτή καλύπτεται εν μέρει με τη ρήτρα που συνήθως περιλαμβάνεται στις χρηματοδοτικές μισθώσεις και η οποία δίνει τη διακριτική ευχέρεια στο μισθωτή να αγοράσει το πάγιο στοιχείο στο τέλος της περιόδου της μίσθωσης σε πολύ χαμηλή τιμή¹⁶

ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

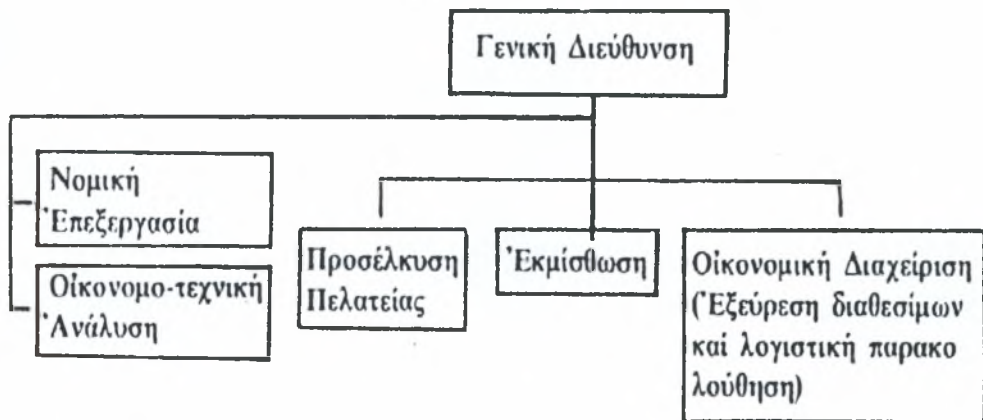
Οργάνωση

Η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης αποτελεί στην ουσία εξειδικευμένο χρηματοδοτικό οργανισμό με κύριες λειτουργίες την εξεύρεση διαθέσιμων, την προσέλκυση πελατείας, την ανάλυση της πιστοληπτικής ικανότητας του ενδεχόμενου μισθωτή και φυσικά την εκμίσθωση του πάγιου στοιχείου. Μια ιδιαίτερα σημαντική διαφορά από τους άλλους χρηματοδοτικούς οργανισμούς είναι η ιδιαίτερα υψηλή επαγγελματική κατάρτιση του προσωπικού της και η έμφαση στην

¹⁶ Παύλου Χαντζηπάυλου – Βαλεντίνης Γόντικα Θεωρία και Πρακτική της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης σελ. 66-69.

επιστημονική αξιολόγησης του μισθωτή, δεδομένου ότι η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν έχει τη δυνατότητα σε αντίθεση με άλλους χρηματοδοτικούς οργανισμούς της κάλυψης της με εμπράγματα εξασφαλίσεις ή άλλες εγγυήσεις πλην βέβαια της διατήρησης της κυριότητας του μίσθιου πράγματος.

Η οργάνωση της εταιρίας στην απλούστερη της μορφή εμφανίζεται στο ακόλουθο διάγραμμα:



Η προσέλκυση πελατείας αποτελεί ιδιαίτερα σημαντική λειτουργία, γιατί στα μεν πρώτα στάδια της λειτουργίας του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης θα πρέπει να ενημερωθεί ο επιχειρηματικός κόσμος για τις δυνατότητες και τα πλεονεκτήματα του νέου αυτού θεσμού, αργότερα δε, όταν αυξηθεί ο αριθμός των εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης και ο μεταξύ τους ανταγωνισμός, η ποιότητα του χαρτοφυλακίου της εταιρίας θα εξαρτηθεί από την επιτυχία προσέλκυσης κατάλληλης πελατείας.

Η στελέχωση της υπηρεσίας της προσέλκυσης πελατείας θα πρέπει να γίνεται από άτομα με ικανότητες πωλητή, αλλά και με πλήρη κατάρτιση σε θέματα λογιστικής, χρηματοοικονομικής λειτουργίας, οικονομικής των επιχειρήσεων κλπ. Τα στελέχη της επιχείρησης θα πρέπει να είναι ικανά ώστε να αξιολογούν σωστά το επενδυτικό πρόγραμμα της επιχείρησης, να αντιλαμβάνονται τις χρηματοδοτικές ανάγκες της, να προτείνουν το κατάλληλο χρηματοδοτικό πακέτο, μέσα στο οποίο ενδεχομένως να περιλαμβάνεται και η χρηματοδοτική μίσθωση και να αναλύουν τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της κάθε μορφής χρηματοδότησης. Ασφαλώς είναι επιζήμιο για την εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης να της ξεφεύγουν περιπτώσεις κατάλληλες για χρηματοδοτική μίσθωση αλλά ακόμα πιο επιζήμιο είναι να προωθούνται για περαιτέρω επεξεργασία ακατάλληλες περιπτώσεις.

Η υπηρεσία που ασχολείται με την εκμίσθωση αποτελεί τον κορμό της εταιρίας. Τα στελέχη της θα πρέπει να έχουν άρτια επιστημονική κατάρτιση στα θέματα που αναφέρθηκαν σε σχέση με την υπηρεσία προσέλκυση πελατείας και την απαιτούμενη πείρα. Όχι όμως απαραίτητα και το ταλέντο του πωλητή. Οι περιπτώσεις που παραπέμπονται από την υπηρεσία προσέλκυσης πελατείας αναλύονται με τη συνεργασία της οικονομοτεχνικής υπηρεσίας και καταρτίζεται ένα πρόγραμμα εκμίσθωσης που ταιριάζει στις ανάγκες του μισθωτή. Στη συνέχεια με τη συνεργασία της νομικής υπηρεσίας, καταρτίζεται η κατάλληλη σύμβαση μίσθωσης.

Συνετό θα ήταν για την εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης το στέλεχος που διαπραγματεύεται και ασχολείται με την σύνθεση της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης να είναι υπεύθυνο και για την εκτέλεση της, καθώς και για την είσπραξη των μισθωμάτων. Με αυτόν τον τρόπο δεν κατακερματίζεται η ευθύνη μεταξύ προετοιμασίας της εκμίσθωσης, της εκτέλεσης¹⁷, και της εξόφλησης της οφειλής.

Μετά την ολοκλήρωση της κατάρτισης της σύμβασης και της υπογραφής της, το υπεύθυνο στέλεχος θα πρέπει να παρακολουθεί τη δραστηριότητα του μισθωτή, να επεμβαίνει αμέσως σε περιπτώσεις όπου εμφανίζονται αποκλίσεις από τις προβλέψεις, που θέτουν σε αμφιβολία την ομαλή καταβολή των μισθωμάτων και τελικά αν πράγματι παρουσιαστούν δυσχέρειες να κάνει τις απαιτούμενες προσαρμογές στη κλίμακα των μισθωμάτων. Στην περίπτωση που ο μισθωτής παρουσιάσει αδυναμία να αντεπεξέλθει στις υποχρεώσεις του, τότε το υπεύθυνο στέλεχος για τη συγκεκριμένη μίσθωση θα πρέπει να φροντίσει για την επανάκτηση του πάγιου στοιχείου και στη συνέχεια για την επαναμίσθωση ή πώληση του.

Η υπηρεσία που ασχολείται με την οικονομική διαχείριση έχει ως σκοπό την εξεύρεση και διαχείριση των διαθεσίμων της εταιρίας και τη λογιστική παρακολούθηση των εργασιών. Για να επιτύχει η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης χαμηλό κόστος λειτουργίας και πλήρη και έγκυρη λογιστική ενημέρωση θα πρέπει να εφαρμόζει πλήρη μηχανογράφηση των εργασιών της.

Η υπηρεσία οικονομοτεχνικής ανάλυσης πρέπει να αποτελείται από άρτια καταρτισμένους και έμπειρους μηχανικούς και οικονομολόγους. Η υπηρεσία αυτή είναι πολύ σημαντική γιατί η πλήρης οικονομοτεχνική διερεύνηση κάθε περίπτωσης αποτελεί τη μόνη ασφάλιση της επιχείρησης χρηματοδοτικής μίσθωσης. Για την εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι αποτελεσματικότερο οι μηχανικοί και οικονομολόγοι να ανήκουν στην ίδια ομάδα και να μελετούν από κοινού την κάθε υπόθεση.

¹⁷ Με τον όρο εκτέλεση της χρηματοδοτικής μίσθωσης, εννοούμε το στάδιο που ακολουθεί την υπογραφή της σύμβασης και περιλαμβάνει τον έλεγχο της εκτέλεσης όλων των σχετικών όρων.

Από την τεχνική πλευρά ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στον έλεγχο της αξίας του πάγιου στοιχείου που θα εκμισθωθεί, στην ταχύτητα της οικονομικής απαξίωσης, της τεχνολογικής εξέλιξης στον κλάδο κλπ. Παράλληλα θα πρέπει να αξιολογηθεί από τεχνική άποψη και ο μισθωτής. Δηλαδή χρειάζεται να γίνει διαπίστωση του βαθμού εκσυγχρονισμού των παραγωγικών εγκαταστάσεων του, αξιολόγηση των μεθόδων παραγωγής, έλεγχος της ποιότητας των προϊόντων του κλπ. Η τεχνική στελέχωση της υπηρεσίας αποτελείται κυρίως από μηχανικούς με ειδίκευση σε βιομηχανικά θέματα και αξιόλογη βιομηχανική πείρα.

Από οικονομική πλευρά έμφαση δίνεται στις προοπτικές του μισθωτή, δηλαδή στην όσο το δυνατόν ακριβέστερη πρόβλεψη της ταμειακής του ρευστότητας καθώς απ' αυτή εξαρτάται η δυνατότητα για απρόσκοπτη καταβολή των μισθωμάτων. Για την αξιολόγηση των προοπτικών του μισθωτή απαιτείται έρευνα του κλάδου, της αγοράς, της ανταγωνιστικής θέσης της επιχείρησης και φυσικά της επιχειρηματικής δραστηριότητας και αξιοπιστίας του φορέα.

Τέλος η νομική υπηρεσία που θα πρέπει να αποτελείται από έμπειρους δικηγόρους, καταρτίζει τη σύμβαση μίσθωσης και παρακολουθεί την τήρηση όλων των νομικών προϋποθέσεων που έχουν σχέση με την εκμίσθωση.

Λειτουργία

Σχετικά με τη λειτουργία της εταιρίας χρηματοδοτικής μίσθωσης θα εξετασθούν τα θέματα των πηγών διαθεσίμων, του κινδύνου που αναλαμβάνεται κατά τη μίσθωση και του προσδιορισμού του μισθώματος.

Δεδομένου ότι η περίοδος της χρηματοδοτικής μίσθωσης σπάνια είναι μικρότερη από τρία χρόνια θα πρέπει κατ' αναλογία και τα διαθέσιμα που χρησιμοποιεί η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης να έχουν διάρκεια μεγαλύτερη από τρία χρόνια. Φυσικά δεν πρεσβεύουμε την θεωρία των «back – to – back» διαθεσίμων, δηλαδή το ότι κάθε υποχρέωση της εταιρίας leasing θα πρέπει να καλύπτεται από έσοδα ανάλογής διάρκειας γιατί κάτι τέτοιο θα δημιουργούσε υπέρμετρη ακαμψία στη λειτουργία της εταιρίας. Από την άλλη μεριά όμως δεν είναι δυνατό να χρησιμοποιούνται βραχυπρόθεσμα διαθέσιμα για χρηματοδότηση μεσοπρόθεσμων εκμισθώσεων, γιατί οι κίνδυνοί που συνεπάγεται μια τέτοια τακτική είναι πολύ μεγάλοι, ιδιαίτερα όταν μια χώρα δεν έχει αντίστοιχα αναπτυγμένη χρηματαγορά. Επίσης θα ήταν τελείως άσκοπο να χρησιμοποιούνται δεκαετούς για παράδειγμα διάρκειας για τη χρηματοδότηση πενταετών εκμισθώσεων, εν όψει του μεγαλύτερου κόστους των διαθεσίμων που έχουν μεγαλύτερη διάρκεια.

Οι κύριες πηγές διαθεσίμων της εταιρίας χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι οι εξής:

- Ίδια κεφάλαια
- Μεσομακροπρόθεσμος δανεισμός
- Ομόλογα και ομολογιακά δάνεια

Τα ίδια κεφάλαια δεν μπορούν συνήθως να αποτελούν σημαντικό ποσοστό των συνολικών διαθεσίμων της εταιρίας χρηματοδοτικής μίσθωσης, γιατί αυτό θα είχε αρνητική επίπτωση στην αποδοτικότητα των ίδιων κεφαλαίων. Η συνηθισμένη σχέση στις περισσότερες χώρες μεταξύ ίδιων και δανειακών κεφαλαίων είναι 1:10 με 1:15. φυσικά η κατάλληλη σχέση σε κάθε περίπτωση εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από την ποιότητα του χαρτοφυλακίου της εταιρίας χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Ο μακροπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός αποτελεί ίσως τη μεγαλύτερη πηγή διαθεσίμων ιδιαίτερα σε χώρες που έχουν αρκετά αναπτυγμένη χρηματαγορά. Τα δάνεια αυτά δίνονται στις εταιρίες leasing με βάση την υπόστασή τους, δεν έχουν δηλαδή εμπράγματα κάλυψη. Σε ορισμένες περιπτώσεις όμως είναι δυνατή η εκχώρηση των απαιτήσεων από τα μισθώματα ως κάλυψη των τραπεζικών δανείων.

Τα ομόλογα και τα ομολογιακά δάνεια αποτελούν επίσης σημαντική πηγή άντλησης διαθεσίμων. Οι τίτλοι αυτοί μπορεί να έχουν διάρκεια που κυμαίνεται από ένα έτος έως και δέκα ή περισσότερα χρόνια και απευθύνονται κυρίως σε μη ιδιώτες επενδυτές. Οι αγοραστές των τίτλων είναι συνήθως οργανισμοί που έχουν μακροπρόθεσμα διαθέσιμα για επένδυση όπως π.χ. είναι τα ασφαλιστικά ταμεία και οι ασφαλιστικές εταιρίες. Δεδομένου ότι οι περισσότερες εταιρίες leasing έχουν μετόχους τράπεζες ή άλλους χρηματοδοτικούς οργανισμούς αποτελούν ιδιαίτερα κατάλληλη διέξοδο για την τοποθέτηση διαθεσίμων.

Ως προς τους κινδύνους τώρα που αναλαμβάνονται κατά τη μίσθωση, θα ήταν δυνατόν να διαχωριστούν σε χρηματοδοτικούς κινδύνους, σε κινδύνους που έχουν σχέση με τα διαθέσιμα της εταιρίας χρηματοδοτικής μίσθωσης και σε κινδύνους που αναφέρονται στο οικονομικό πλαίσιο μέσα στο οποίο λειτουργεί η εταιρία.

Οι χρηματοδοτικοί κίνδυνοι περιλαμβάνουν κυρίως την αδυναμία του μισθωτή να καταβάλει το μίσθωμα. Συχνά ο κίνδυνός αυτός δεν λαμβάνεται υπόψη, εκτός βέβαια αν κατά το στάδιο αξιολόγησης του μισθωτή εμφανίζεται να είναι τόσο σημαντικός, ώστε να απορρίπτεται η σχετική εργασία θα ήταν όμως δυνατό οι πελάτες που θεωρούνται αποδεκτοί από την εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης να ταξινομηθούν κατά αυξανόμενο κίνδυνο και να χρεώνονται με αναλογικά υψηλότερο μίσθωμα.

Οι κίνδυνοι που έχουν σχέση με τα διαθέσιμα της εταιρίας χρηματοδοτικής μίσθωσης αφορούν το ενδεχόμενο της έλλειψης των απαραίτητων διαθεσίμων για την κάλυψη υποχρεώσεων που έχουν ήδη αναληφθεί καθώς και την αύξηση του κόστους των δανειακών

κεφαλαίων της εταιρίας χωρίς να υπάρχει η δυνατότητα αντίστοιχης αύξησης των μισθωμάτων.

Ως προς το οικονομικό πλαίσιο μέσα στο οποίο λειτουργούν οι εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης, είναι προφανές ότι η θέσπιση περιορισμών στη λειτουργία των εταιριών αυτών, η αύξηση των φορολογικών συντελεστών, ο περιορισμός των συντελεστών απόσβεσης, η κατάργηση υφιστάμενων επενδυτικών κινήτρων κλ.π. θα επηρεάσουν αρνητικά την αποδοτικότητα τους οι κίνδυνοι αυτοί είναι συνήθως απρόβλεπτη και δεν μπορούν να καλυφθούν στη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Ας δούμε τώρα πως **προσδιορίζεται το μίσθωμα από τις εταιρίες leasing**. Το μίσθωμα θα πρέπει να καλύπτει το κόστος χρηματοδότησης της αγοράς του πάγιου στοιχείου, τις δαπάνες λειτουργίας της εταιρίας χρηματοδοτικής μίσθωσης και το «ασφάλιστρο» για τον κίνδυνο που αναλαμβάνει η εταιρία όταν εκμισθώνει το πάγιο στοιχείο.

Το κόστος χρηματοδότησης είναι γνωστό στην εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης γιατί αποτελείται από το επιτόκιο και τα συναφή έξοδα που καταβάλλει στα δανειακά κεφάλαια που χρησιμοποιεί για τη χρηματοδότηση της συγκεκριμένης εργασίας.

Οι δαπάνες λειτουργίας και το ασφάλιστρο που αναφέρθηκαν πιο πάνω, αποτελούν το περιθώριο λειτουργίας της εταιρίας, εκφράζονται ως ποσοστό και προστίθενται στο επιτόκιο δανεισμού για να καταλήξουμε στο τεκμαρτό επιτόκιο, που χρησιμοποιείται για τον υπολογισμό του μισθώματος.

Οι δαπάνες λειτουργίας διαφέρουν, φυσικά, μεταξύ των εταιριών που ασχολούνται με τη χρηματοδοτική μίσθωση. Μια εταιρία με πολύ μεγάλο κύκλο εργασιών, που αναλαμβάνει μόνο την εκμίσθωση μεγάλης αξίας πάγιων στοιχείων (big ticket leasing) θα έχει μικρότερο κόστος λειτουργίας εκφρασμένο επί των εργασιών της, σε σύγκριση με μια που ασχολείται με τη μίσθωση πάγιων μικρής σχετικά αξίας. Οι δαπάνες εκφράζονται ως ποσοστό επί του υπολοίπου της αξίας των εκμισθούμενων πάγιων στοιχείων. Για εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης μεσαίου μεγέθους το κόστος λειτουργίας είναι συνήθως της τάξεως του 2% επί του υπολοίπου της αξίας των εκμισθούμενων πάγιων στοιχείων. Το ποσοστό αυτό δίνεται με κάθε επιφύλαξη, γιατί υπάρχουν μεγάλες διαφορές από τη μια χώρα στην άλλη αλλά και μεταξύ εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης στην ίδια χώρα.

Τέλος, στο κόστος λειτουργίας μιας εταιρίας χρηματοδοτικής μίσθωσης θα πρέπει να προστεθεί η πρόβλεψη για ενδεχόμενες ζημιές και ένα πρόσθετο ποσοστό που θα αντιπροσωπεύει τα κέρδη. Όλα τα παραπάνω αποτελούν την επιπρόσθετη επιβάρυνση για το μισθωτή και προστίθενται στο επιτόκιο δανεισμού. Από την πρόσθεση αυτή

προκύπτει το τεκμαρτό επιτόκιο, με βάση το οποίο υπολογίζεται το μίσθωμα που θα καταβάλει ο μισθωτής.

Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ ΚΑΙ Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

Με τον νόμο 1665/1986 εισήχθη στην Ελλάδα ο θεσμός του financial leasing, αρχικά σε κινητά και αργότερα με το άρθρο 11 του νόμου 2367/1995 και ακίνητα.

Κρίθηκε απαραίτητο να θεσπιστεί για το θεσμό του leasing ένα ειδικό νομοθετικό πλαίσιο, προκειμένου ο θεσμός να διανύσει μια ομαλή πορεία και να αναπτυχθεί σε ικανοποιητικό βαθμό. Το νομοθετικό αυτό πλαίσιο κρίθηκε απαραίτητο να περιλαμβάνει, αφενός ειδικούς όρους και προϋποθέσεις για την άσκηση των εργασιών leasing από ειδικευμένες στον τομέα αυτό εταιρίες, με δυνατότητα εποπτείας τους κατά τρόπο παρόμοιο με ότι ισχύει για τις επιχειρήσεις που ασκούν τραπεζικές εργασίες, και αφετέρου ένα σταθερό λογιστικό και φορολογικό πλαίσιο, μέσω κυρίως διαφόρων φοροαπαλλαγών και κινήτρων γενικότερα.

Με το άρθρο 1 του νόμου 1665/1986 δεν επιχειρήθηκε να διατυπωθεί ορισμός της σύμβασης του financial leasing αλλά απλώς και μόνο να αναφερθούν ορισμένα χαρακτηριστικά του όπως επίσης και να τεθούν όροι για τη σύναψη του.

Με τη δεύτερη παράγραφο του παραπάνω άρθρου παρέχεται η δυνατότητα συνομολόγησης της ειδικής εκείνης μορφής του financial leasing όπου η χρηματοδότης εταιρία δεν προμηθεύεται το προς εκμίσθωση πράγμα από τρίτο προμηθευτή αλλά από τον ίδιο τον επενδυτή πελάτη της, δηλαδή προβλέπεται η περίπτωση του sale and lease – back.

Από το άρθρο 2 του νόμου 1665/1986 ορίζεται ότι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορούν να συνάπτουν μόνο εταιρίες που συστήνονται **αποκλειστικά** για το σκοπό αυτό, πράγμα που σημαίνει ότι αυτές δεν έχουν την δυνατότητα να ασκούν παράλληλα οποιοδήποτε άλλο έργο άρα και εκείνο του παραγωγού. Έτσι συμβάσεις μίσθωσης που συνάπτουν απευθείας παραγωγοί με πελάτη τους (έστω κι να σε αυτές η διάρκεια τους ορίζεται με βάση το χρόνο οικονομικής ζωής του μίσθιου και τα μισθώματα καλύπτουν την αξία απόκτησης του πάγιου) δεν μπορούν να υπαχθούν στο πεδίο εφαρμογής του νόμου 1665/1986.

Πιο αναλυτικά σύμφωνα με την παράγραφο 1 του άρθρου 2 του νόμου 1665/1986 «συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορούν να συνάπτουν ως εκμισθωτές μόνο ανώνυμες εταιρίες με αποκλειστικό σκοπό τη διενέργεια των εργασιών που περιλαμβάνονται στο άρθρο 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 την μετατροπή υφιστάμενης ανώνυμης εταιρίας σε ανώνυμη εταιρία με αποκλειστικό σκοπό τη σύναψη συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης και β) για την εγκατάσταση και λειτουργία στην Ελλάδα αλλοδαπών εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης». Εν τούτοις το νομικό αυτό καθεστώς διαφοροποιήθηκε εν μέρει στη συνέχεια με το νόμο 2076/1992 που προβλέπει ότι τέτοια ειδική άδεια λειτουργίας έκτοτε δεν απαιτείται για τις εδώ συνιστώμενες ή μετατρεπόμενες εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης που είναι θυγατρικές πιστωτικών ιδρυμάτων, όπως το ίδιο αντιστοιχεί και για τις εγκαθιστάμενες αλλοδαπές εταιρίες που εδρεύουν και λειτουργούν σε άλλο κράτος μέλος της Ευρωπαϊκής Κοινότητας, αν το ίδιο και αυτές είναι θυγατρικές πιστωτικών ιδρυμάτων. Επομένως σήμερα πια, η διάταξη αυτή του άρθρου 2 του νόμου 1665/1986 αναφορικά με την απαιτούμενη ειδική άδεια της Τράπεζας της Ελλάδος, εφαρμόζεται α) για τις εδώ συνιστώμενες ή μετατρεπόμενες εταιρίες leasing όταν δεν είναι θυγατρικές πιστωτικών ιδρυμάτων, β) για τις εδώ εγκαθιστάμενες αλλοδαπές εταιρίες leasing κρατών-μελών της ευρωπαϊκής κοινότητας που δεν είναι θυγατρικές πιστωτικών ιδρυμάτων, γ) για τις εδώ εγκαθιστάμενες αλλοδαπές εταιρίες leasing που προέρχονται από τρίτες εκτός ευρωπαϊκής κοινότητας χώρες.

Εξάλλου με την παράγραφο 2 του ίδιου αυτού άρθρου όπως αντικαταστάθηκε με το άρθρο 11 παράγραφος 4 του νόμου 2367/1995 ορίστηκε το ελάχιστο του καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου των εταιριών leasing. Και συγκεκριμένα αυτό δεν μπορεί να είναι μικρότερο από το ήμισυ αυτού που απαιτείται για τη σύσταση τραπεζικής εταιρίας. Με την παράγραφο 4 ορίστηκε ότι το κεφάλαιο αυτό μπορεί να είναι και σε είδος, με την 5 ότι οι μετοχές των εταιριών leasing πρέπει να είναι ονομαστικές, και με την 6 ότι ελεγκτές ορίζονται μέλη του Σώματος Ορκωτών Λογιστών. Τέλος με την παράγραφο 7 του άρθρου αυτού ορίζεται ότι η Τράπεζα της Ελλάδος ασκεί εποπτεία και έλεγχο στις εταιρίες leasing και μπορεί να ζητεί από αυτές οποιαδήποτε σχετικά στοιχεία. Σε περιπτώσεις παραβάσεις των διατάξεων αυτού του νόμου η Τράπεζα της Ελλάδος μπορεί να επιβάλλει όλα τα προβλεπόμενα για τις ανώνυμες εταιρίες μέτρα».

Ο λόγος για τον οποίο ο νομοθέτης επέβαλλε τους παραπάνω περιορισμούς για τη σύναψη χρηματοδοτικών μισθώσεων, είναι ότι το

financial leasing συνιστά μία μέθοδο χρηματοδότησης, και επομένως τα πρόσωπα που θα ακούν το έργο αυτό, που είναι παρόμοιο με εκείνο των τραπεζών, πρέπει να παρέχουν τα εχέγγυα φερεγγυότητας και ορθής εκπλήρωσης του σκοπού τους, όπως ακριβώς επιτάσσεται για τις τράπεζες και για αυτό οι εταιρίες leasing θα πρέπει να υπόκεινται στον ίδιο εταιρικό τύπο, κρατικό έλεγχο και εποπτεία.

Ο νόμος σε αντίθεση με ότι έχει σχέση με τον εκμισθωτή χρηματοδοτικό οίκο, τον οποίο υποβάλλει, όπως εκθέσαμε παραπάνω, σε ένα αυστηρό πλαίσιο κανόνων λειτουργίας, αντικειμένου εργασιών, εποπτείας και ελέγχου, διόλου δεν ασχολείται με τον αντισυμβαλλόμενο της εταιρίας leasing τον μισθωτή. Από το ότι στο άρθρο 1 παράγραφος 1 ορίζεται ότι αντικείμενο της χρηματοδοτικής μίσθωσης πρέπει να είναι «κινητό ή ακίνητο που προορίζεται αποκλειστικά για επαγγελματική χρήση του αντισυμβαλλόμενου» γίνεται φανερό ότι αυτός μπορεί να είναι οποιοδήποτε πρόσωπο, φυσικό ή νομικό, που έχει κάποια επιχείρηση, ιδιωτική ή και δημόσια, ή που ασκεί κάποιο επάγγελμα όχι κατ' ανάγκη εμπορικό. Μπορεί ακόμα να είναι οποιασδήποτε ιθαγένειας και τόπου εγκατάστασης.

Από το ότι ο νόμος απαιτεί αφενός τα μισθωμένα κινητά «να προορίζονται αποκλειστικά για επαγγελματική χρήση του μισθωτή» και αφετέρου να παρέχεται το δικαίωμα στο μισθωτή να τα αγοράσει στη λήξη της σύμβασης, σε συνδυασμό με τα οριζόμενα στο άρθρο 3 σχετικά με τη διάρκεια της σύμβασης βγαίνει το συμπέρασμα πως τα κινητά που παραχωρούνται στον μισθωτή για χρήση θα πρέπει :

- Να μην προορίζονται, έστω και εν μέρει, για προσωπική, οικογενειακή ή οικιακή χρήση, όπως λ.χ. επιβατηγά αυτοκίνητα, σκάφη αναψυχής οικιακά σκεύη κλπ, ενώ αντίθετα αυτά τα ίδια αντικείμενα μπορούν να αποτελέσουν αντικείμενο σύμβασης leasing όταν προορίζονται αποκλειστικά για την επιχείρηση ή το επάγγελμα του μισθωτή όπως λ.χ. στην περίπτωση που το επιβατηγό αυτοκίνητο προορίζεται για τη μεταφορά διευθυντικών στελεχών και προσωπικού της επιχείρησης.
- Αφού για τα μίσθια κινητά παρέχεται αναγκαία στη σύμβαση (που δεν μπορεί να είναι μικρότερη από τρία έτη) δικαίωμα στο μισθωτή να τα αγοράσει στο τέλος της, μετά την εξόφληση ολοκληρωτικά ή κατά ένα μεγάλο μέρος της αξίας, αυτά αποκλείεται να είναι αναλωτά και γενικότερα καταναλωτικά και μπορούν αν είναι μονό διαρκή κεφαλαιουχικά αγαθά.

Από εκεί και πέρα κανένας καταρχήν περιορισμός δεν τίθεται από το νόμο. Έτσι τα παραχωρούμενα σε leasing κινητά μπορεί να είναι οποιοδήποτε είδους και κατηγορίας. Αν το είδος των παραχωρούμενων σε χρηματοδοτική μίσθωση κινητών είναι τέτοιο ώστε να καθίστανται ακατάλληλα για να παρασχεθούν σε αυτήν από τη φύση τους λ.χ. όταν

αυτά είναι αναλωτά, η σύμβαση είναι άκυρη ως χρηματοδοτική μίσθωση του άρθρου 1 και πέρα από άλλες κυρώσεις, είναι αυτονόητο ότι είναι αδύνατη η εφαρμογή του νόμου σε αυτή. Διαφορετικό είναι το ζήτημα αν ο μισθωτής προορίσει τα, κατάλληλα για το επάγγελμα ή την επιχείρησή του, πράγματα για άλλο σκοπό, οπότε οι μεν διατάξεις του νόμου θα εφαρμόζονται, θα επέρχονται όμως σε βάρος του οι κυρώσεις για υπαίτια εκ μέρους του παράβαση της σύμβασης.

Συνεχίζουμε αναφερόμενοι στο άρθρο 4 παράγραφος 1 του νόμου που ορίζει ότι « η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης καταρτίζεται εγγράφως». Από αυτή τη διατύπωση συνάγεται ότι ο έγγραφος τύπος ορίστηκε ως συστατικός τύπος και όχι απλώς για την απόδειξη. Επομένως η μη τήρηση του συνεπάγεται την ακυρότητα της δικαιοπραξίας, σύμφωνα με τον κανόνα του άρθρου 159 παράγραφος 1 του Αστικού Κώδικα.

Διαφορετικό είναι το ζήτημα αν παραληφθεί στη συνέχεια η δημόσια καταχώρηση της εγγράφως καταρτισμένης σύμβασης στα οριζόμενα με την επόμενη παράγραφο 4 δημόσια βιβλία, πράγμα που έχει σημασία για το αντιτάξιμο έναντι τρίτων. Άρα η σύμβαση ευθύς με την κατάρτιση της, και πριν από κάθε δημοσίευση της, ισχύει μεταξύ των συμβαλλομένων.

Η σύμβαση δεν απαιτείται να αποτυπωθεί σε συμβολαιογραφικό έγγραφο, ούτε και το ιδιωτικό που συντάσσεται απαιτείται να φέρει βέβαιη χρονολογία. Την τελευταία άλλωστε θα προσλάβει η σύμβαση με τη δημόσια καταχώρησή της.

Στον έγγραφο τύπο υποβάλλεται η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης και όχι η σύμβαση πώλησης του πράγματος στην εταιρία leasing. Στην περίπτωση όμως τυχόν κατάρτισης προηγουμένως προσυμφώνου σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης στον έγγραφο τύπο υποβάλλεται και αυτό.

Ο σκοπός στον οποίο απέβλεψε ο έλληνας νομοθέτης με την αξίωση του να τηρείται έγγραφος τύπος για τη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης ήταν ασφαλώς, εκτός από την ανάγκη υπαγωγής της σε μια δημόσια καταχώρηση, η εμπέδωση μεγαλύτερης σταθερότητας και διαύγειας της συναλλαγής αλλά και η διευκόλυνση στην άσκηση της κρατικής εποπτείας και του έλεγχου των εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης. Κατατάσσοντας άρα τη ρυθμιζόμενη με τον ελληνικό νόμο σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης στις γνωστές κατηγορίες δικαιοπραξιών του αστικού κώδικα θα μπορούσαμε να την ορίσουμε ως ενοχική σύμβαση τυπική, αμφοτεροβαρή, διαρκή αιτιώδη και solo consensu καταρτιζόμενη¹⁸.

¹⁸ Παναγιώτη Κ. Μάζη Η Χρηματοδοτική Μίσθωση Leasing σελ 125

Αναφορικά με το περιεχόμενο της σύμβασης leasing πέρα από τα στοιχεία των συμβαλλομένων (ονόματα, επάγγελμα, διεύθυνση κλπ.) θα πρέπει αναγκαστικά να περιέχονται αυτά που ορίζονται στα άρθρα 1 και 3 του νόμου, και συγκεκριμένα, περιγραφή του ή των κινητών που θα παραχωρηθούν σε μίσθωση, ο προορισμός τους για το επάγγελμα ή την επιχείρηση του μισθωτή – επενδυτή, η διάρκεια της σύμβασης, το μίσθωμα και οι όροι της τμηματικής καταβολής του και τέλος η θέση των υπέρ του μισθωτή options δηλαδή της αγοράς των πραγμάτων στο τέλος της «ανέκκλητης περιόδου» και της ανανέωσης της μίσθωσης.

Είναι δυνατό να τεθούν και διάφοροι άλλοι όροι στη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης οι οποίοι, χωρίς να εμποδίζουν την άσκηση του δικαιώματος του μισθωτή στην χρήση και κατοχή του πράγματος, είναι όμως διασφαλιστικοί για την εκμισθώτρια εταιρία. Τέτοιοι μπορεί να είναι απαγορεύσεις στον μισθωτή αναφορικά με τη μεταφορά του μίσθιου κινητού από τον ορισμένο στη σύμβαση τόπο σε άλλο, ή με την αλλαγή της χρήσης ή τη μεταβολή του αντικείμενου της επιχείρησης για την οποία προορίστηκε, χωρίς προηγούμενη συγκατάθεση της εταιρίας χρηματοδοτικής μίσθωσης. Αυτό συνεπάγεται συνήθως κύρωση σε παράβαση του, την καταγγελία της μίσθωσης και την αφαίρεση του πράγματος.

Συνηθισμένος επίσης είναι ο όρος κατάρτισης της ασφαλιστήριας σύμβασης υπέρ της εκμισθώτριας εταιρίας σε ασφαλιστική εταιρία της επιλογής της, όπως επίσης και ο όρος ότι αυτή μπορεί να ασφαλιστεί με δαπάνη του μισθωτή έναντι κινδύνων που δεν καλύπτονται από την ασφαλιστήρια σύμβαση.

Αντίστοιχα είναι δυνατό να τεθούν στη σύμβαση διάφοροι όροι υπέρ του μισθωτή, όπως λόγω χάρη η δυνατότητα αγοράς του μίσθιου πράγματος πριν από τη λήξη της σύμβασης ή το δικαίωμα μεταβίβασης των δικαιωμάτων και υποχρεώσεων του από αυτή ή υπομίσθωσης σε ορισμένο τρίτο πρόσωπο.

Η ΔΗΜΟΣΙΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

Σοβαροί λόγοι επέβαλαν, ταυτόχρονα με την εισαγωγή του θεσμού, την καθιέρωση δημοσιότητας στις συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης για την προστασία της εκμισθώτριας εταιρίας, και ιδιαίτερα για τη

διασφάλιση του δικαιώματος της κυριότητας της πάνω στο κινητό που παραχωρεί σε χρήση του μισθωτή.

Ο έλληνας νομοθέτης είχε να επιλέξει αναφορικά με το είδος της δημοσιότητας κινητών ανάμεσα σε τρία ξένα πρότυπα και συγκεκριμένα:

1. δημοσιότητα με βιβλία προσिता σε τρίτους, τηρούμενα από κάποια αρχή, όπου να καταχωρούνται οι συμβάσεις leasing ή στοιχεία τους, (αυτό το σύστημα ισχύει στη Γαλλία και με κάποιες παραλλαγές στις ΗΠΑ).
2. Δημοσιότητα με θέση απλώς πινακίδας πάνω στο μίσθιο κινητό που αναγράφει ότι αυτό κατέχεται με χρηματοδοτική μίσθωση, τα στοιχεία του μισθωτή και της εκμισθώτριας εταιρίας (σύστημα που ισχύει στο Βέλγιο).
3. Λογιστική δημοσιότητα μέσω υποχρεωτικής εμφάνισης στον ισολογισμό και σε ξεχωριστή θέση, των μισθωμάτων που καταβάλλονται για την εξυπηρέτηση του χρέους στη καθεμιά χρήσης και σε υποσημείωση ή σε παράρτημα του συνολικού ύψους των οφειλών από μισθώματα που υπολείπονται.

Με το άρθρο 4 παράγραφος 2 του νόμου 1665/1986 θεσπίστηκε το πρώτο από τα πιο πάνω συστήματα δημοσιότητας και η επιλογή αυτή κρίθηκε ως η ενδεδειγμένη, αφού στηρίχτηκε στην εμπεδωμένη ήδη από καιρό(και κατά βάση επιτυχημένη ρύθμιση του άρθρου 5 ν.δ. 1038/1949 για το πλασματικό ενέχυρο. Πέρα από αυτό με το άρθρο 7 εδαφ. Β' του νόμου προβλέφθηκε το ίδιο σωστά να ρυθμιστεί με προεδρικό διάταγμα η υποχρέωση των μισθωτών να εμφανίζουν στοιχεία σχετικά με τις χρηματοδοτικές μισθώσεις στις δημοσιευμένες λογιστικές καταστάσεις, στο πρότυπο και πάλι του γαλλικού συστήματος δημοσιότητας. Εξάλλου ειδικά για τα αυτοκίνητα ορίστηκε μια πρόσθετη δημοσιότητα με την ΚΥΑΑ₂/40819/7167/7/20-11-1992 που εκδόθηκε κατ' εφαρμογή του άρθρου 17 ν. 1459/1991, σύμφωνα με την οποία σχετική μνεία της σύμβασης γίνεται στο βιβλιάριο μεταβολών κατοχής και κυριότητας ή προκειμένου για επιβατηγά ΙΧ αυτοκίνητα και μοτοσικλέτες, στη άδεια κυκλοφορίας¹⁹.

Συγκεκριμένα, το άρθρο 4 παράγραφος 2 του νόμου ορίζει τα εξής: « οι δικαιπραξίες της παραγράφου 1 καταχωρούνται στο βιβλίο του άρθρου 5 του ν.δ. 1038/1949 (ΦΕΚ 179) του πρωτοδικείου της κατοικίας ή της έδρας του μισθωτή καθώς και του πρωτοδικείου Αθηνών. Από την καταχώρηση αυτή τα δικαιώματα του εκμισθωτή 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 άλλου εμπραγμάτου δικαιώματος από μη κύριο, για

¹⁹ Παναγιώτη Κ. Μάξη Η Χρηματοδοτική Μίσθωση Leasing σελ 144

το τεκμήριο κυριότητας κατά το άρθρο 1110 του αστικού κώδικα και για την τακτική χρησικτησία καθώς επίσης και οι διατάξεις των άρθρων 1057 και 1058 του αστικού κώδικα και του άρθρου 1 παράγραφος 2 του νόμου 4112/1929 δεν εφαρμόζονται».

Από τη διάταξη αυτή προκύπτει ότι στη δημοσιότητα υπόκεινται μόνο οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης κύριες και παρακολουθητικές, και όχι οι συμβάσεις πώλησης του εκμισθωμένου κινητού, εκτός κι αν τύχει να συναφθεί η πώληση ενιαίως με τη χρηματοδοτική μίσθωση.

Στη δημοσιότητα υποβάλλονται και οι τροποποιήσεις της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης όπως επίσης και η έγγραφη(κατ' άρθρο 3 παράγραφος 4 του νόμου) συναίνεση της εκμισθώτριας εταιρίας για μεταβίβαση από τον επενδυτή – μισθωτή του ενοχικού δεσμού σε τρίτο και η μεταβιβαστική αυτή σύμβαση με τον τρίτο. Το ίδιο ισχύει και για την περίπτωση της υπομίσθωσης. Μπορούν εξάλλου να σημειωθούν, η δήλωση που έκανε ο μισθωτής προς την εκμισθώτρια εταιρία με την οποία ασκεί την ορτίση ανανέωσης της μίσθωσης , όπως επίσης και διάφορες άλλες χρήσιμες σημειώσεις.

Στη δημοσιότητα αυτή του άρθρου 4 παράγραφος 2 του νόμου δεν υποβάλλονται μόνο οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης που συνομολογούνται ανάμεσα σε εδώ εγκατεστημένους συμβαλλόμενους αλλά και οι συμβάσεις με εκμισθώτρια εταιρία που έχει την έδρα της στο εξωτερικό ή και το αντίστροφο με μισθωτή που έχει την κατοικία ή την έδρα του στο εξωτερικό.

Με το άρθρο 4 παράγραφος 2 του νόμου καμιά προθεσμία δεν τίθεται στους συμβαλλόμενους για την υποβολή της σύμβασης προς δημοσίευση, αλλά είναι φανερό ότι έχουν κάθε συμφέρον, ιδιαίτερα η εκμισθώτρια εταιρία να γίνει το συντομότερο ώστε να απολαύσουν την αυξημένη προστασία που η διάταξη αυτή τους παρέχει.

Την αίτηση προς δημοσίευση της σύμβασης μπορεί να την υποβάλλει οποιοσδήποτε.

Η διάταξη του άρθρου 4 παράγραφος 2 του νόμου ορίζει, όπως ειπώθηκε ότι η καταχώρηση γίνεται τόσο στο βιβλίο του πρωτοδικείου της κατοικίας ή της έδρας του μισθωτή όσο και στο βιβλίο του πρωτοδικείου Αθηνών. Η διπλή αυτή κατοχύρωση έχει τη χρησιμότητα της , αφού έτσι γίνεται δυνατό, με έρευνα στο βιβλίο που τηρείται από τη γραμματεία του πρωτοδικείου της πρωτεύουσας, να ερευνηθεί η ύπαρξη σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης οποιουδήποτε νομικού ή φυσικού προσώπου σε οποιοδήποτε τόπο και αν ασκεί αυτό επιχείρηση ή επάγγελμα .

Συμπεραίνουμε από τα παραπάνω η παρεχόμενη από το νόμο προστασία είναι πλήρης. Καθένας που επιθυμεί να πληροφορηθεί για τυχόν ύπαρξη σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης εξοπλισμού που κατέχεται από ένα πρόσωπο , μπορεί να το επιτύχει με έρευνα τον

βιβλίων αυτών και μάλιστα όχι μόνο του ιδικού βιβλίου αλλά και παραπέρα του τόμου που φυλάσσετε στο αρχείο και όπου βιβλιοδετήθηκε η σύμβαση. Καθένας μπορεί να ζητήσει να του χορηγηθεί πιστοποιητικό για την ύπαρξη ή μη καταχώρισης και σημειώσεων στο βιβλίο ή και επικυρωμένο αντίγραφο της βιβλιοδετημένης σύμβασης κλπ.

Πέρα από την προστασία αυτή που τα δημόσια βιβλία του άρθρου 4 παράγραφος 2 προσφέρουν στους τρίτους που συναλλάσσονται με τον μισθωτή, η διάταξη προστατεύει ακόμη όπως ειπώθηκε τόσο την εκμισθώτρια εταιρία όσο και τον μισθωτή. Ειδικότερα από την δημοσίευση της σύμβασης και μετά τρίτοι δεν μπορούν έως τη λήξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης να αποκτήσουν με οποιονδήποτε τρόπο την κυριότητα ή άλλο εμπράγματο δικαίωμα πάνω στο μίσθιο πράγμα.



ΟΜΑΛΗ ΚΑΙ ΑΝΩΜΑΛΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

Ευθύς μετά την κατάρτιση της σύμβασης, η εκμισθώτρια εταιρία οφείλει να εκπληρώσει τις υποχρεώσεις που ανέλαβε με αυτήν, και συγκεκριμένα να προμηθευτεί το ορισμένο στη σύμβαση πράγμα που θα παραχωρηθεί στην κατοχή και χρήση του επενδυτή μισθωτή, καταβάλλοντας στον προμηθευτή το τίμημα και λέγοντας του να το παραδώσει απευθείας στον μισθωτή. Ναι μεν η εταιρία leasing, όπως ειπώθηκε, απαλλάσσεται από κάθε ευθύνη για τη διαπραγμάτευση και την επιλογή του πράγματος (εκτός φυσικά αν κατ' εξαίρεση συμμετείχε στα θέματα αυτά σε μια συγκεκριμένη περίπτωση) η μη επακριβής όμως εκ μέρους της εκτέλεση όρων που τη βαρύνουν κατά τη σύμβαση συνιστά λόγο που ενδέχεται να επισύρει σοβαρές κυρώσεις εναντίον της, έως την αναζήτηση αποζημίωσης και την καταγγελία της χρηματοδοτικής μίσθωσης από τον συμβληθέντα, όπως λ.χ. σε υπαίτια εκ μέρους της καθυστέρηση προμήθειας του πράγματος, εσφαλμένη διαβίβαση της παραγγελίας ή των προδιαγραφών του υλικού κλπ.

Όταν ο μισθωτής παραλάβει το πράγμα, οφείλει να το εγκαταστήσει στον ορισμένο τόπο, ειδοποιώντας σχετικά την εκμισθώτρια εταιρία και αποστέλλοντας της κάθε έγγραφο που ορίστηκε στη σύμβαση, προβαίνοντας και στις απαραίτητες δημοσιεύσεις.

Παράλληλα ο μισθωτής οφείλει να χρησιμοποιεί το πράγμα σε όλη τη διάρκεια της σύμβασης με κάθε επιμέλεια και σύμφωνα με τον

προορισμό του. Φέρει δε όλες τις σχετικές με τη χρήση του πράγματος ευθύνες και δαπάνες καθώς και όλα τα βάρη που το αφορούν.

Υποχρεούται ακόμη ο μισθωτής να πληρώνει κανονικά και εμπρόθεσμα τα συμφωνημένα μισθώματα, να επιτρέπει σε εντεταλμένα όργανα της εκμισθώτρια εταιρίας να κάνουν ελέγχους για τη διαπίστωση της ύπαρξης και της κατάστασης του μίσθιου κινητού, και τέλος, στο τέλος της ανέκκλητης περιόδου, να της το επιστρέψει, εφόσον δεν προτιμάει να ασκήσει μία από τις δύο υπέρ αυτού options που συμφωνήθηκαν ταυτόχρονα με την κατάρτιση της σύμβασης, την αγορά δηλαδή του πράγματος ή την ανανέωση της μίσθωσης.

Η άσκηση από τον επενδυτή – μισθωτή του δικαιώματος του για αγορά του πράγματος στη λήξη της σύμβασης, το ίδιο και για ανανέωση της σύμβαση γίνεται με μονομερή, καθαρά και μη ανακλητή δήλωση του που απευθύνεται στη εκμισθώτρια εταιρία και ταυτόχρονη σε αυτήν καταβολή του τιμήματος ή αντίστοιχα του πρώτου μισθώματος της νέας περιόδου.

Η δήλωση για αγορά του πράγματος δεν απαιτείται να είναι έγγραφη, αφού η σύμβαση αγοραπωλησίας κινητού δεν υποβάλλεται στον έγγραφο τύπο. Αντίθετα η δήλωση ανανέωσης της χρηματοδοτικής μίσθωσης πρέπει να γίνει εγγράφως, αφού η προτεινόμενη με τον τρόπο αυτό μίσθωσης δεν είναι κοινή αλλά χρηματοδοτική και άρα υπόκειται στον έγγραφο τύπο²⁰.

Είναι όμως δυνατόν στην ομαλή εξέλιξη της σύμβαση leasing η οποία περιγράφηκε αμέσως παραπάνω να δημιουργηθούν προβλήματα, ένα από αυτά αφορά την εγκυρότητα της δήλωσης με την οποία ασκείται από το μισθωτή το δικαίωμα προαίρεσης για αγορά ή ανανέωση. Ιδιαίτερα όταν αυτή γίνεται χωρίς να συντρέχει η αναγκαία προϋπόθεση της προηγούμενης εκ μέρους του εκπλήρωσης των υποχρεώσεων του εξόφλησης όλων των μισθωμάτων ή και των τυχόν άλλων πρόσθετων ποσών όπως λ.χ. των τόκων, των ασφαλίσεων και άλλων εξόδων που τον βαρύνουν και που οφείλει. Στην περίπτωση αυτή η δήλωση δεν μπορεί να επιφέρει το αποτέλεσμα της αγοράς του πράγματος ή αντίστοιχα της ανανέωσης της χρηματοδοτικής μίσθωσης έστω κι αν συνοδεύτηκε με την καταβολή του ορισμένου στη σύμβαση τιμήματος ή μισθώματος, εκτός και αν συναινεί σε αυτό η εκμισθώτρια εταιρία.

Μια άλλη εξέλιξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης εκτός από την αγορά ή την επαναμίσθωση του πράγματος είναι η δυνατότητα του μισθωτή για μεταβίβαση ολόκληρου του ενοχικού δεσμού που τον συνδέει με την εκμισθώτρια εταιρία (μαζί με το δικαίωμα προαίρεσης για αγορά) σε τρίτο. Βέβαια για να γίνει η μεταβίβαση σε τρίτο χρειάζεται η παροχή έγγραφης συναίνεσης από την εκμισθώτρια εταιρία. Η συναίνεση της

²⁰ Παναγιώτη Κ. Μάξη Η Σύμβαση Χρηματοδοτικής Μίσθωσης Leasing σελ. 165

εταιρίας leasing εύλογα αξιώνεται αφού το πρόσωπο του μισθωτή – επενδυτή αποτελεί παράγοντα πρωταρχικής σημασίας για τη διαφύλαξη των συμφερόντων της. Από την άλλη πλευρά, η ευχέρεια αυτή σωστά παρέχεται από το νόμο στο μισθωτή, αφού αυτός ενδέχεται να βρεθεί μετά την κατάρτιση της σύμβασης σε κατάσταση τέτοια που μπορεί να δυσκολεύεται και να αδυνατεί να εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του ή και διότι απλώς αποφασίζει τη μεταβίβαση της επιχείρησης του σε τρίτο. Η μεταβίβαση της σύμβασης leasing αλλά και η συναίνεση της εκμισθώτριας εταιρίας γι' αυτή θα πρέπει σύμφωνα με το νόμο να δημοσιευθούν.

Επίσης συναίνεση της εταιρίας leasing χρειάζεται στην περίπτωση υπεκμίσθωσης του πράγματος από τον μισθωτή σε τρίτο. Εξυπακούεται όμως ότι ως υπομισθωτής μπορεί να συμβληθεί μόνο ο επιχειρηματίας ή επαγγελματίας που θα κάνει χρήση του μίσθιου για την επιχείρηση του ή το επάγγελμά του, αφού και η υπομίσθωση αυτή είναι και πρέπει να είναι χρηματοδοτική.

Είναι ενδεχόμενο, μετά τη σύναψη της χρηματοδοτικής μίσθωσης, ο μισθωτής να μην εκπληρώσει τις συμβατικές υποχρεώσεις του έναντι της εκμισθώτριας εταιρίας, η κατά τη διάρκεια της σύμβασης μη εκπλήρωση των υποχρεώσεων του συνίσταται στη μη εμπρόθεσμη και κανονική καταβολή των συμφωνημένων μισθωμάτων, όπως όμως επίσης και σε παράβαση κάποιου άλλου όρου της σύμβασης λ.χ., χρήση του μίσθιου κινητού διαφορετική από τη συμφωνημένη, εγκατάλειψη του ασυντήρητο κλπ.

Τόσο η πρώτη όσο και η δεύτερη παράβαση συνιστούν λόγους, ρητά συνήθως προβλεπόμενους στη σύμβαση, για πρόωρη λύση της με καταγγελία εκ μέρους της εκμισθώτριας εταιρίας και άμεση απόδοση σε αυτήν μίσθιου κινητού από τον παραβάτη μισθωτή. Δικαιούται εξάλλου η εκμισθώτρια σε περίπτωση όχι ασήμαντης καθυστέρησης της πληρωμής του μισθώματος, και εφόσον ειδικά συμφωνηθεί, να προκηρύξει ληξιπρόθεσμα και απαιτητά τα μελλοντικά μισθώματα, χωρίς να ζητήσει την άμεση απόδοση του πράγματος, το οποίο έτσι θα μπορεί να αναλάβει, αφού λάβει τα μισθώματα στο τέλος της μίσθωσης, και εφόσον ο μισθωτής δεν ασκήσει την option αγοράς ή ανανέωσης.

Κατά την επιχειρούμενη από την εκμισθώτρια εταιρία αναγκαστική κατάσχεση του πράγματος ο μισθωτής δεν έχει την ευχέρεια να αδρανοποιήσει την καταγγελία πληρώνοντας τα οφειλόμενα. Μπορεί όμως εφόσον έχει λόγους κατά της απαίτησης της εκμισθώτριας εταιρίας για απόδοση του πράγματος (όπως λ.χ. θεωρεί ότι δεν είναι έγκυρη η καταγγελία διότι δεν οφείλει ληξιπρόθεσμα ποσά ή διότι ασκήθηκε καταχρηστικά για επουσιώδη καθυστέρηση) ή κατά του τίτλου της προδικασίας της αναγκαστικής εκτέλεσης ή τέλος κατά της γενόμενης

ήδη εκτέλεσης με αφαίρεση του πράγματος, να άσκησης ανακοπή ενώπιον του αρμόδιου δικαστηρίου.

Πρέπει εδώ να τονιστεί ότι η ανάληψη του πράγματος από την εκμισθώτρια εταιρία δεν είναι κάτι που η ίδια το επιθυμεί, αφού δεν είναι μέσα στους σκοπούς και στο αντικείμενο της η συσσώρευση του πλήθους των μίσθιων κινητών εξοπλισμών, ποικίλου είδους, χρησιμότητας και κατηγορίας που είναι κατά κανόνα μεταχειρισμένα και πιθανότατα αχρηστεμένα με επακόλουθο η αξία τους να είναι πολύ μικρότερη από το υπόλοιπο των οφειλόμενων μισθωμάτων. Γι' αυτό είναι πολύ συνηθισμένη η θέση ρήτρας από την εκμισθώτρια εταιρία για επιστροφή σ' αυτήν του πράγματος αλλά και των μελλοντικών μη ληξιπρόθεσμων μισθωμάτων.

Κλείνοντας το κεφαλαίο για τη χρηματοδοτική μίσθωση θα μπορούσαμε να καταλήξουμε στις εξής βασικές διαπιστώσεις:

- Το leasing δεν είναι φθηνό χρηματοδοτικό εργαλείο αν η επιχείρηση που το χρησιμοποιεί δεν είναι κερδοφόρα ώστε να μπορεί να εκμεταλλευθεί το φορολογικό όφελος που προκύπτει από την κατά 100% φορολογική έκπτωση των μισθωμάτων από τα ακαθάριστα έσοδα της.
- Ο μισθωτής κερδίζει όλα τα οφέλη από τη χρήση του εξοπλισμού, αναλαμβάνει όμως όλους τους κινδύνους και τις υποχρεώσεις που συνδέονται με την κυριότητα του
- Η χρηματοδοτική μίσθωση ως μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης έχει αναπτυξιακό και εκσυγχρονιστικό χαρακτήρα.
- Ο αναπτυξιακός της χαρακτήρας φαίνεται από το γεγονός ότι προσφέρει στο μισθωτή ακόμη μια μορφή χρηματοδότησης χωρίς να υποκαθιστά το παραδοσιακό δανεισμό με αποτέλεσμα να μπορεί ο μισθωτής να καλύπτει ευκολότερα τις επενδυτικές ανάγκες.

Ενώ ο εκσυγχρονιστικός χαρακτήρας της χρηματοδοτικής μίσθωσης αποδίδεται τη δυνατότητα που έχει η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης να μισθώνει στο μισθωτή σύγχρονο και διαρκώς ανανεωμένο τεχνολογικό εξοπλισμό.

- Μεγάλη χρήση του θεσμού προβλέπεται ότι θα γίνει από σχήματα οικονομικής συνεργασίας των εταιριών leasing με προμηθευτές κεφαλαιουχικού εξοπλισμού.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

Η ΣΥΜΒΑΣΗ FRANCHISING (ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΗ Ή ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΙΑ)

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Τις τελευταίες δεκαετίες παρατηρείται στην κοινωνία μας μια υπερπροσφορά αγαθών και υπηρεσιών όπως και ένας μαζικός τρόπος διανομής τους. Η διαμόρφωση συνεχώς νέων μικρών επιχειρήσεων σε εθνικό και διεθνές επίπεδο τις αναγκάζει να ζουν κάτω από την απειλή του κλεισίματος ή της συρρίκνωσης. Στα πλαίσια αντιμετώπισης της κατάστασης αυτής δημιουργήθηκε μια τεχνική γνωστή σαν franchising. Η λέξη "franchise" προέρχεται από τη γαλλική λέξη "affranchir", η οποία σημαίνει "ελευθερώνω" και δηλώνει το αντικείμενο του θεσμού που είναι η ανάπτυξη μιας δραστηριότητας από ανεξάρτητους μεταξύ τους επιχειρηματίες.²¹

Ο όρος "franchising" έγινε προσπάθεια να αποδοθεί στα ελληνικά, όπως για παράδειγμα με τους όρους "δικαιόχρηση" και "παραχώρηση", όμως μια τέτοια ενέργεια δεν είναι απόλυτα επιτυχής, καθ' ότι η απόδοση του όρου στα ελληνικά με μια μόνο λέξη είναι σχεδόν αδύνατη. Οποσδήποτε από όλες τις ελληνικές αποδόσεις πλέον επιτυχής είναι αυτή της δικαιόχρησης η οποία έχει γίνει αποδεκτή από την ελληνική νομοθεσία και σε μεγάλο βαθμό από την ελληνική βιβλιογραφία. Εξάλλου η διατήρηση του ξένου όρου και στα ελληνικά είναι επιβεβλημένη αφ' ενός γιατί ο όρος franchising είναι γνωστός και ισχύει στις περισσότερες δυτικοευρωπαϊκές χώρες και στις ΗΠΑ και αφ' ετέρου δεν αποτελεί την μόνη τεχνική που χρησιμοποιείται στην ελληνική βιβλιογραφία με το ξενόγλωσσο όρο της. Για παράδειγμα προτιμούνται οι ξενόγλωσσοι όροι για το leasing, το factoring, το forfeiting κ.α.

Το franchising αποτελεί μια μέθοδο επιχειρηματικής επέκτασης μιας επιτυχημένης επιχείρησης, η οποία αναλαμβάνει την ευθύνη να δώσει το όνομα και την τεχνογνωσία της σε ένα επιχειρηματία που ανταποκρίνεται στα πρότυπα της.

Από οικονομική άποψη το franchising είναι μια μέθοδος εμπορικής συνεργασίας μεταξύ μιας μεγάλης επιχείρησης, του δικαιοπάροχου ή δότη (franchisor) και διάφορων μικρότερων επιχειρηματιών, των δικαιούχων ή ληπτών (franchisee), με την οποία επιδιώκουν οι μεν πρώτοι τη δημιουργία ενός όσο το δυνατόν πιο μεγάλου αριθμού σημείων πωλήσεων των προϊόντων ή υπηρεσιών της, οι δε δεύτεροι την αποκόμιση κερδών από την εμπορική φήμη, την οργάνωση και την τεχνογνωσία της πρώτης.²²

²¹ Γιάννη Τ. Λαζαρίδη Το Franchising στις Επιχειρήσεις Θεσσαλονίκη 1998 σελ 1

²² Απόστολου Σ. Γεωργιάδη Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας σελ 187

Επιπλέον θα μπορούσαμε να πούμε ότι το franchising αποτελεί μια μέθοδο marketing που συνίσταται στη συνεργασία ανάμεσα σε ανεξάρτητες επιχειρήσεις, βασιζόμενη στη χρήση ενός κοινού διακριτικού γνωρίσματος και στην κατά ομοιόμορφο τρόπο εκμετάλλευση ενός συνόλου ειδικών γνώσεων.

Όσον αφορά τώρα το ακριβές περιεχόμενο του όρου δεν υπάρχει ενιαίος ορισμός. Αυτό οφείλεται κυρίως στις ποικιλόμορφες δυνατότητες διαμόρφωσης των συμβατικών σχέσεων που μπορούν να χαρακτηριστούν ως συμφωνίες franchising, στη εξέλιξη παλαιότερων και στη δημιουργία νέων μορφών franchising προσαρμοσμένων στις ταχύρυθμα μεταβαλλόμενες οικονομικές συνθήκες και στη συνακόλουθη έλλειψη σαφών κριτηρίων που να επιτρέπουν τη διατύπωση ενός ενιαίου, γενικά αποδεκτού ορισμού.

Πολλές προσπάθειες ορισμού του franchising έχουν γίνει, τόσο από ενδιαφερόμενους οικονομικούς κύκλους, όπως οι διάφορες ομοσπονδίες και ενώσεις των δικαιωπαρόχων franchising, όσο και από δικαστήρια.

Ο ορισμός της Ευρωπαϊκής Ομοσπονδίας Franchising (European Franchising Federation – EFF) που είναι κυρίως επηρεασμένος από τη γαλλική και βελγική αντίληψη, χαρακτηρίζεται από την έμφαση που δίνεται στην ύπαρξη μιας μεθόδου συμβατικής συνεργασίας ανάμεσα σε νομικά ανεξάρτητα και ίσα μέρη και αφορά κατά κύριο λόγο το franchising διανομής.

Κατά την Ευρωπαϊκή Ομοσπονδία Franchising λοιπόν, το Ευρωπαϊκής Ομοσπονδίας Franchising είναι ένα σύστημα marketing αγαθών ή/και υπηρεσιών και/ή τεχνολογίας που βασίζεται πάνω σε μια με περιορισμένους όρους, συνεχιζόμενη συνεργασία μεταξύ νομικά και χρηματοοικονομικά ξεχωριστών και ανεξάρτητων συμβαλλόμενων, του δότη (franchisor) και των ανεξάρτητων ληπτών (franchisees) του. Με το σύστημα αυτό ο franchisor παρέχει στο franchisee του το δικαίωμα και του επιβάλλει την υποχρέωση, να χειριστεί μια δραστηριότητα σύμφωνα με την αντίληψη του. Η συμφωνία παρέχει και αναγκάζει τον μεμονωμένο franchisee, έναντι μιας άμεσης ή έμμεσης χρηματοοικονομικής παροχής, να χρησιμοποιεί το εμπορικό όνομα ή/και το εμπορικό σήμα και/ή το σήμα υπηρεσίας, τη τεχνογνωσία (know-how), τις επιχειρησιακές ή τεχνικές μεθόδους, το διαδικαστικό σύστημα και άλλα βιομηχανικά ή/και πνευματικά δικαιώματα ιδιοκτησίας του franchisor, υποστηριζόμενα από μια συνεχιζόμενη παροχή εμπορικής και τεχνικής βοήθειας, στα πλαίσια του σκελετού και των όρων μιας γραπτής συμφωνίας franchise, που συνάφθηκε για το σκοπό αυτό μεταξύ των μερών.

Ο ορισμός της Βρετανικής Ένωσης Franchise (British Franchise Association) βασίζεται κυρίως στα χαρακτηριστικά του Ευρωπαϊκής Ομοσπονδίας Franchising υπηρεσιών και συνδυάζει την υποχρέωση του

δικαιοπαρόχου για μεταβίβαση τεχνογνωσίας και παροχή τεχνικής συνδρομής με το δικαίωμα του να ελέγχει στενά τη δραστηριότητα του δικαιοδόχου. Ο ορισμός αυτός που προϋποθέτει γνώση του όρου franchise, ανταποκρίνεται καλύτερα στη μορφή εκείνη του franchising που έχει αναπτυχθεί και επεκταθεί με θαυματικό τρόπο τα τελευταία χρόνια στις περισσότερες δυτικοευρωπαϊκές χώρες και αποτελεί τη “δεύτερη γενιά franchising” που αποκαλείται συνήθως “business format franchising”.

Σύμφωνα με τον ορισμό του British Franchise Association, ως franchising χαρακτηρίζεται “μια συμβατική άδεια που παραχωρείται από ένα πρόσωπο (τον δικαιοπάροχο – franchisor) σε ένα άλλο πρόσωπο (τον δικαιοδόχο – franchisee) και η οποία:

1. Επιτρέπει ή επιβάλλει στον δικαιοδόχο να ασκεί μια ορισμένη επιχειρηματική δραστηριότητα κατά τη διάρκεια ισχύος της σύμβασης υπό μια επωνυμία που ανήκει στον δικαιοπάροχο ή που συνδέεται με αυτόν.
2. Δίνει το δικαίωμα στο δικαιοπάροχο να ασκεί συνεχή έλεγχο κατά τη διάρκεια της σύμβασης πάνω τον τρόπο με τον οποίο ο δικαιοδόχος ασκεί την επιχειρηματική του δραστηριότητα που προβλέπει η σύμβαση.
3. Υποχρεώνει το δικαιοπάροχο να πληρώνει στο δικαιοδόχο συνδρομή κατά την άσκηση της επιχειρηματικής δραστηριότητας που προβλέπεται στη σύμβαση (σχετικά με την οργάνωση της επιχειρηματικής δραστηριότητας του δικαιοδόχου, την εκπαίδευση του προσωπικού, την εμπορική τεχνική, τη διαχείριση κλπ.)
4. Υποχρεώνει το δικαιοδόχο να πληρώνει περιοδικά κατά τη διάρκεια της σύμβασης χρηματικά ποσά για το franchise ή για προϊόντα ή υπηρεσίες που του προμήθευσε ή του παρέσχε ο δικαιοπάροχος.
5. Δεν αποτελεί franchising η συναλλαγή μεταξύ μιας εταιρίας holding και της θυγατρικής της ή μεταξύ θυγατρικών της ίδιας εταιρίας ή μεταξύ ενός φυσικού πρόσωπου και μιας εταιρίας που ελέγχεται από αυτό.

Συνοψίζοντας μπορεί να λεχθεί ότι το franchising αποτελεί μια μέθοδο διανομής κατά την οποία ένα πρόσωπο, ο franchisor, παραχωρεί μια άδεια (license) ή ένα προνόμιο (franchise) σε ένα άλλο πρόσωπο τον franchisee και σύμφωνα με την παραχώρηση αυτή ο franchisee χρησιμοποιεί το εμπορικό όνομα του franchisor και/ή το εμπορικό σήμα του και/ή την τεχνογνωσία του και/ή το επιχειρησιακό του σύστημα έναντι μιας αμοιβής ή έναντι κανονικών αμοιβών.

Ας μιλήσουμε όμως τώρα λίγο για την λειτουργία, τα χαρακτηριστικά άλλα και το σκοπό του franchising. Τη βάση για τη δημιουργία αλλά και τη λειτουργία ενός συστήματος franchising η υψηλής στάθμης

οργανωτική και τεχνογνωσιολογική υποδομή μιας επιχείρησης, η οποία κατέχει γνώσεις και πείρα (know – how)²³ σχετικά είτε με τη μέθοδο πώλησης ή παραγωγής ενός ορισμένου προϊόντος είτε με τη διάθεση ορισμένων υπηρεσιών. Η τεχνογνωσία αυτή πλαισιώνεται από σειρά δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας (σήματα, διακριτικούς τίτλους, εμπορική επωνυμία, σχέδια και υποδείγματα, ευρεσιτεχνία). Τα δικαιώματα αυτά στο σύνολο τους συμπεριλαμβάνονται και της τεχνογνωσίας, αποτελούν το λεγόμενο «σύνολο» ή «πακέτο» franchising. Η οργάνωση των πωλήσεων, της παραγωγής ή των υπηρεσιών με το σύστημα franchising σημαίνει ότι το εν λόγω «πακέτο» παραχωρείται προς χρήση και εκμετάλλευση σε αόριστό αριθμό άλλων επιχειρήσεων, με σκοπό την αξιοποίηση του για διάδοση των προϊόντων ή των υπηρεσιών της παραχωρούσας επιχείρησης σε νέες αγορές.

Η προσπάθεια κατάκτησης νέων αγορών με τη μέθοδο franchising **χαρακτηρίζεται** συνήθως από αυστηρό συγκεντρωτισμό τον οποίο διευθύνει και ελέγχει ο δότης. Η στρατηγική και η οργάνωση των πωλήσεων βασίζονται στις γνώσεις, στις μεθόδους και στα σχέδια που έχει προεπεξεργασθεί ο δότης, οι λήπτες απλώς παραλαμβάνουν την υπάρχουσα οργανωτική υποδομή από το δότη. Συνέπεια τούτου είναι ότι οι λήπτες, χωρίς να έχουν συμβατικούς ή άλλους ενοχικούς δεσμούς μεταξύ τους, γίνονται μέλη ενός ενιαίου συστήματος διανομής, το οποίο επεκτείνεται ακτινοειδώς. Ο **συγκεντρωτικός χαρακτήρας** του franchising εκφράζεται προς τα έξω κυρίως με τον υψηλό βαθμό ομοιομορφίας που χαρακτηρίζει την οργάνωση των επιχειρήσεων (καταστημάτων), οι οποίες είναι ενταγμένες σε ένα σύστημα franchising. Η **οργανωτική αυτή ομοιομορφία** η οποία δεν γνωρίζει γεωγραφικούς φραγμούς, βρίσκει την έκφραση της στον ομοιόμορφο εξοπλισμό και στην ομοιόμορφη εμφάνιση μιας ολόκληρης αλυσίδας καταστημάτων, στην εφαρμογή ομοιομόρφων μεθόδων πώλησης από άποψη π.χ. εμφάνισης και συσκευασίας του πωλούμενου προϊόντος, κατάρτισης εμφάνισης και συμπεριφοράς του προσωπικού προς τους πελάτες κ.ο.κ.

Κατά συνέπεια η πολυμέρεια του franchising δεν αποτελεί εμπόδιο στην πλήρη ενσωμάτωση των ληπτών στο σύστημα διανομής. Η ενσωμάτωση αυτή οδηγεί στην δημιουργία μιας συμπαγούς και δυναμικά οργανωμένης ομάδας επιχειρήσεων, η οποία είναι σε θέαση να ανταποκριθεί στην **κοινή επιδίωξη** όλων των ενδιαφερομένων, να επιτύχουν την αποτελεσματική και κερδοφόρα προώθηση των προϊόντων του συστήματος στην αγορά. Ο κοινός αυτός στόχος δεν είναι πρόσκαιρος και παροδικός αλλά έχει διαρκή χαρακτήρα. Το γεγονός αυτό προσδίδει στο franchising, τον χαρακτήρα διεθνούς συνεργασίας,

²³ Know – how σημαίνει ένα σύνολο πρακτικών πληροφοριών που δεν έχει τη μορφή της πατέντας, απορρέει από την εμπειρία και τις δοκιμές του δικαιοπαρόχου, είναι απόρρητο, σημαντικό και αναγνωρίσιμο.

της οποίας η επιτυχία προϋποθέτει, μεταξύ άλλων, τη συνεχή παρακολούθηση και προσαρμογή στις τεχνολογικές και οικονομικές εξελίξεις. Το έργο αυτό το αναλαμβάνει ο δότης, ως οργανωτικό κέντρο, από το οποίο διοχετεύονται συνεχώς γνώσεις, πληροφορίες, συμβουλές προς τα μέλη του συστήματος. Με άλλα λόγια παρέχεται στους λήπτες διαρκής και ευρεία υποστήριξη ανάλογα με τις ανάγκες που αντιμετωπίζουν κάθε φορά.

Κλείνοντας θα αναφέρουμε τις γνωστότερες κατηγορίες επιχειρησιακών δραστηριοτήτων που κάνουν χρήση του franchising. Αυτές είναι:

1. Αυτοκινούμενα προϊόντα και υπηρεσίες
2. Μονάδες επιχειρησιακής υποστήριξης και υπηρεσιών (π.χ. λογιστικά γραφεία)
3. Προϊόντα και υπηρεσίες οικοδομής, οικιακής βελτίωσης και συντήρησης
4. Υπηρεσίες εκπαίδευσης
5. Διασκέδαση αναψυχή κ.α.
6. Fast food και εστιατόρια
7. Κτηνοτροφικά και γεωργικά προϊόντα
8. Ιατρική φροντίδα, υγεία και ομορφιά
9. Οικιακές εργασίες (π.χ. γραφεία καθαρισμού)
10. Προϊόντα και υπηρεσίες λιανικού εμπορίου
11. Διάφορες άλλες επιχειρησιακές δραστηριότητες (π.χ. σχολές οδηγών αυτοκινήτων).

ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ FRANCHISING

Πολλοί είναι αυτοί που θα διαφωνούσαν στο ότι το franchising αποτελεί ένα σύγχρονο φαινόμενο που ίσως το ξεκίνημα του θα μπορούσε να τοποθετηθεί γύρω στη δεκαετία του 1950. αυτό οφείλεται στο ότι θα ήταν δυνατό τις ρίζες της βασικής μορφής του franchising να τις βρούμε στον Μεσαίωνα. Συγκεκριμένα στη περίπτωση των βαρόνων στους οποίους παραχωρούνταν από το βασιλιά το προνόμιο (franchise) της συγκέντρωσης των φόρων σε μια ορισμένη περιοχή, σε αντάλλαγμα διαφόρων υπηρεσιών, όπως της διάθεσης στρατού για ένα πόλεμο. Επίσης το franchising σε μια πολύ συνηθισμένη μορφή συναντάται στο

Βρετανικό σύστημα "tied house" που χρησιμοποιήθηκε από τους ζυθοποιούς στις αρχές του 1800.

Στη σύγχρονη εποχή το franchising πρωτοεμφανίστηκε στις ΗΠΑ πριν από τον Α΄ Παγκόσμιο πόλεμο γύρω στο 1.800. Η εταιρία ραπτομηχανών singer αναφέρεται ως η πρώτη εταιρία που το εφάρμοσε προκειμένου να οργανώσει το δίκτυο διανομής των προϊόντων της. Στη συνέχεια το 1898 η General Motors χρησιμοποίησε ανεξάρτητους πωλητές για να αυξήσει τις διεξόδους διανομής των προϊόντων της χωρίς την ανάγκη επενδύσεων. Την General Motors ακολούθησε η Rexal η οποία χρησιμοποίησε το franchising στα φαρμακεία της. Τη δεκαετία του 1920 στις ΗΠΑ και πάλι συναντάται για πρώτη φορά το franchising στις σχέσεις μεταξύ χονδρικού και λιανικού εμπορίου. Κατά τη δεκαετία του 1930 οι εταιρίες πετρελαιοειδών σε μία αντίδραση για τις οικονομικές συνθήκες της περιόδου, αποφάσισαν στις ΗΠΑ να λειτουργήσουν τα πρατήρια καυσίμων σαν μονάδες που χρησιμοποιούσαν το franchising. Μέχρι τη δεκαετία του 1950 οι περισσότερες επιχειρήσεις που λειτουργούσαν σαν franchisors αντιμετώπισαν το franchising σαν μια αποτελεσματική μέθοδο διανομής για υπάρχοντα προϊόντα και υπηρεσίες. Οι αυτοκινητοβιομηχανίες, οι ξενοδοχειακές επιχειρήσεις, οι βιομηχανίες τροφίμων και αναψυκτικών και τα εστιατόρια άμεσης εξυπηρέτησης (fast food) αποτελούν όλα τα γνωστά παραδείγματα για τα παραδοσιακά ή πρώτης γενιάς franchises.

Είναι γεγονός ότι τα πρώτα χρόνια το franchising περιορίστηκε στα γεωγραφικά όρια των ΗΠΑ, όπου και γνώρισε ταχύτατη και εντυπωσιακή ανάπτυξη και εξέλιξη, βρίσκοντας εφαρμογή σε ένα ευρύ κύκλο δραστηριοτήτων. Σύμφωνα με τα στοιχεία που γνωστοποιήθηκαν από το Διεθνή Σύνδεσμο Franchise στις ΗΠΑ, υπολογίζεται ότι:

- Κατά το έτος 2000 οι συνολικές πωλήσεις franchising έφθασαν του 1 τρις δολαρίων.
- Κάθε εργάσιμη μέρα ανοίγει μια νέα επιχείρηση με το σύστημα franchising ανά 8 λεπτά της ώρας.
- Απασχολούνται στα δίκτυα franchising περισσότεροι από 8 εκατομμύρια άνθρωποι
- Υπάρχουν περισσότερα από 670.000 καταστήματα που λειτουργούν με franchising
- Το 94% των ιδιοκτητών franchising δηλώνουν ότι θα ξαναεπιχειρούσαν να αναπτύξουν επιχειρηματική δραστηριότητα μέσω του θεσμού αυτού.
- Το έτος 2000 το ποσοστό του λιανικού εμπορίου που διενεργήθηκε με franchising υπερέβη το 75% .

Όμως το franchising δεν περιορίζεται πια στις ΗΠΑ η διεθνοποίηση του πραγματοποιήθηκε κατά τη διάρκεια του 1950 και αποδίδεται στη

δεύτερη γενιά του franchise που είναι γνωστότερο σαν "επιχειρηματικής μορφής franchise" (business format franchise). Σύμφωνα με αυτή τη μορφή franchise, αναγνωρίζεται ένα σύστημα franchise όπου ο μεν franchisor κερδίζει από τη γρήγορη ανάπτυξη με περιορισμένο κίνδυνο, ο δε franchisee με το να συναλλάσσεται σε ένα δοκιμασμένο επιχειρηματικό σύστημα. Το πρώτο franchise αυτής της μορφής ήταν στη Μ. Βρετανία η αλυσίδα των εστιατορίων Wimpy.

Βέβαια πρέπει να σημειωθεί ότι στην Ευρώπη ο οικονομικός θεσμός του franchising αντιμετωπίστηκε αρχικά με επιφυλακτικότητα και ο ρυθμός ανάπτυξης του ήταν συγκρατημένος. Τη δεκαετία όμως του 1980 ο επιχειρηματικός κόσμος θορυβημένος από την εισβολή στον ευρωπαϊκό χώρο των αμερικανικών βιομηχανικών – εμπορικών κολοσσών και συνειδητοποιώντας του franchising, εκδήλωσε αυξημένο ενδιαφέρον για το σύγχρονο αυτό σύστημα εμπορικής συνεργασίας²⁴. Ο θεσμός στην Ευρώπη αναπτύχθηκε δραματικά κατά τη δεκαετία του 1990 η οποία χαρακτηρίστηκε από πολλούς ως η δεκαετία του franchising.

Τα τελευταία χρόνια συνεχίζεται η χρησιμοποίηση του franchising για την προώθηση καινοτόμων προϊόντων ή υπηρεσιών. Ιδιαίτερα παρατηρείται μια αύξηση της δημοτικότητας του όσων αφορά το λιανεμπόριο. Εξάλλου το franchising παρουσιάζεται ιδιαίτερα ενισχυμένο στον τομέα των υπηρεσιών. Η εξέλιξη αυτή ξεκίνησε από τις ΗΠΑ και ήδη επεκτάθηκε στην Ευρώπη και την Ιαπωνία, παρόλα αυτά χαρακτηριστικό είναι ότι στις ΗΠΑ η αποδοτικότητα του franchising και τα διάφορα πλεονεκτήματα του είναι ανώτερα από αυτά από αυτά που απορρέουν από την εφαρμογή του στην Ευρώπη. Αυτό οφείλεται μεταξύ άλλων και στο ότι οι αμερικάνοι franchisors δεν ικανοποιούνται να επενδύουν σε ένα μόνο τομέα, πράγμα που απομακρύνει τις δυσμενείς επιπτώσεις που προέρχονται από μόνιμες ή πρόσκαιρες κρίσεις ενός κλάδου. Ακόμη στις ΗΠΑ παρατηρείται μια τάση να εξάγουν τις μεθόδους τους σε άλλες χώρες και να προσελκύουν νέους franchisees που είναι εγκατεστημένοι εκτός ΗΠΑ. Αντίθετα στην Ευρώπη η αποδοτικότητα του franchising παρουσιάζει διακυμάνσεις που οφείλονται βασικά στην έλλειψη πληροφόρησης με αποτέλεσμα οι ενδιαφερόμενοι αφ' ενός να αγνοούν τα πλεονεκτήματα του franchising και αφ' ετέρου να φοβούνται τους ενδεχόμενους κινδύνους που μπορεί να προκύψουν από την εφαρμογή του.

Παρόλα αυτά στην Ενωμένη Ευρώπη το franchising παίζει ένα σημαντικό ρόλο σε ένα μεγάλο αριθμό μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Σύμφωνα με πρόσφατα στοιχεία της European Franchising Association, στην Ευρώπη τα δίκτυα franchising ανέρχονται σε 1.877 με 251.000

²⁴ Απόστολου Σ. Γεωργιάδη Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας σελ. 190

δικαιοδόχους και συνολικό τζίρο 74 δις γερμανικά μάρκα. Την πρώτη θέση κατέχει με μεγάλη διαφορά η Γαλλία, ενώ ακολουθούν(με κριτήριο κατάταξης τον αριθμό των δικαιωπαρόχων) η Μ. Βρετανία, η Ολλανδία και η Γερμανία. Ενδεικτικό είναι ότι στη Γερμανία σύμφωνα με πρόσφατα στοιχεία του Γερμανικού Συνδέσμου Franchising, υπάρχουν 560 δικαιωπάροχοι και 24.000 δικαιοδόχοι, οι οποίοι απασχολούν 250.000 ανθρώπους και έχουν συνολικό τζίρο 25 δις γερμανικά μάρκα.

Τέλος πρέπει να αναφέρουμε ότι από τα στοιχεία των Εταιριών Franchise των διαφόρων χωρών συνάγεται ότι το franchising τείνει να αποτελεί διεθνώς την κινητήριου δύναμη για τον εκσυγχρονισμό του λιανικού εμπορίου, ενώ παράλληλα βοηθά τον λιανοπωλητή/ επενδυτή αφ' ενός να σκεφθεί σχετικά με τις υπάρχουσες δραστηριότητες και αφ' ετέρου να θέσει ορισμένα ερωτήματα στον εαυτό του στα πλαίσια των μεταβολών που παρατηρούνται στην οικονομία και γενικότερα στη χώρα του. Φυσικά δεν θα πρέπει να θεωρηθεί ότι το franchising αποτελεί πανάκια για την επίλυση των προβλημάτων του λιανικού εμπορίου αλλά ότι αποτελεί ένα παράγοντα δημιουργικής ώθησης του²⁵.

ΤΟ FRANCHISING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Στην χώρα μας, οι πρώτες αναφορές στη τεχνική του franchising χρονολογούνται από τα τέλη της δεκαετίας του '70 και η πρώτη παρουσίαση του θεσμού έγινε από το Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο της Πάτρας στο τέλος του 1979. Όσο για τα πρώτα διεξοδικά άρθρα περί franchising, δημοσιεύθηκαν στον «Οικονομικό Ταχυδρόμο» και στο περιοδικό «Σελφ – Σέρβις» στα μέσα του 1980.

Παράλληλα από το 1989 λειτουργεί η Ελληνική Εταιρία Δικαιόχρησης σαν μη κερδοσκοπικός οργανισμός και αποτελεί την ελληνική εταιρία franchising. Η εταιρία αυτή επανιδρύθηκε το 1996 σαν Σύνδεσμος Franchising της Ελλάδος και αποτελεί επίσης μέλος και αποκλειστικό εκπρόσωπο για την Ελλάδα του International Franchise Association, Washington D.C. και του European Franchise Federation, Παρίσι, Γαλλία. Ανάμεσα στις υπηρεσίες του Συνδέσμου συμπεριλαμβάνεται η εξυπηρέτηση των μελών του, η πλήρης ενημέρωση

²⁵ Γιάννη Τ. Λαζαρίδη Το Franchising στις Επιχειρήσεις Θεσσαλονίκη 1998 σλ.15

τους για καινούργιες τεχνολογίες και εξελίξεις στο χώρο του franchising, σε τομείς που αναμφίβολα ενδιαφέρουν και την ελληνικά αγορά, η οργάνωση εκδηλώσεων, εκθέσεων και συνεδρίων.

Το franchising άρχισε να διεισδύει στην Ελλάδα με ταχύτερους ρυθμούς την τελευταία δεκαετία και η ανάπτυξη του υπήρξε ραγδαία από το 1993 και μετά. Λόγω του βαθμού τεχνικής και οικονομικής ανάπτυξης της η Ελλάδα ήταν αρχικά χώρα κυρίως δικαιοδόχων σιγά, σιγά όμως άρχισε να εμφανίζεται μια τάση ενός συνεχώς αυξανόμενου αριθμού ελληνικών επιχειρήσεων του κέντρου για γρήγορη ανάπτυξη, επέκταση και διάδοση τους στην περιφέρεια.

Τα επιτυχημένα παραδείγματα επιχειρήσεων που αναπτύχθηκαν με τη μέθοδο του franchising τα τελευταία χρόνια και η απόκτηση όλο και περισσότερων γνώσεων για τον τρόπο λειτουργίας του franchising δημιούργησαν ευοίωνες προοπτικές για περαιτέρω ανάπτυξη του θεσμού στη χώρα μας. Στην ελληνική αγορά το franchising παρουσιάζει τη μεγαλύτερη διείσδυση στο τομέα της λιανικής και κυρίως στην ένδυση, στα είδη δώρων, ηλεκτρικών ειδών, επίπλων κλπ.

Παράλληλα η στρατηγική θέση της χώρας μας αποτελεί δέλεαρ για τις ξένες επιχειρήσεις που επιθυμούν την επέκταση τους στα Βαλκάνια, στην Ανατολική Ευρώπη και τη Μέση Ανατολή, με αποτέλεσμα να αυξάνεται ο αριθμός εκείνων που ξεκινούν επιχειρηματικές κινήσεις από την Ελλάδα, αναπτυσσόμενες μέσω franchising.

Τα παραπάνω σε συνδυασμό και με την συνεχή πτώση των επιτοκίων στη χώρα μας δίνουν την ευκαιρία σε δυνητικούς επενδυτές να δανεισθούν ώστε να υλοποιήσουν παραγωγικές επενδύσεις χρησιμοποιώντας το franchising για την ανάπτυξη τους.

Επιπλέον στην Ελλάδα έχουν οργανωθεί μέχρι στιγμής πέντε Διεθνής Εκθέσεις Franchising. Οι εκθέσεις αυτές οργανώνονται από την εταιρία Κλαδικών Εκθέσεων Marketing (KEM). Ένας βασικός στόχος των εκθέσεων ήταν αν συγκεντρώσουν το ενδιαφέρον των ξένων επενδυτών και των επιχειρήσεων οι οποίες αναπτύσσονται με το σύστημα του franchising, καθώς και των επιχειρηματιών της επαρχίας, οι οποίοι είτε αγνοούν το θεσμό είτε δεν έχουν σωστή πληροφόρηση.

Ακόμη θα πρέπει να τονιστεί ότι αν το ελληνικό κράτος θέλει να δει την ανεργία να μειώνεται και τις επιχειρήσεις να παρουσιάζουν κάθε χρόνο εύρωστους κύκλους εργασιών, θα πρέπει να ξεκινήσει αμέσως μια δυναμική καμπάνια για το θεσμό του franchising σε τρία επίπεδα: 1) διανομή, 2) υπηρεσίες, 3) βιομηχανία – παραγωγή. Η αύξηση των πωλήσεων που συνεπάγεται το franchising σημαίνει νέες θέσεις εργασίας, που σημαίνουν μείωση αντίστοιχα της ανεργίας αλλά και αύξηση των δημόσιων εσόδων από το Φ.Π.Α. και τους φόρους εισοδήματος.

ΟΙ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΤΟΥ FRANCHISING

Από οικονομική άποψη, για τη συστηματική κατάταξη των διάφορων μορφών franchising έχουν διαμορφωθεί στη θεωρία οι ακόλουθες τρεις προσεγγίσεις.

- Διαφοροποίηση με βάση το αντικείμενο του franchising
- Διαφοροποίηση με βάση τις οικονομικές βαθμίδες στις οποίες ανήκουν οι συμμετέχοντες
- Διαφοροποίηση με βάση τη διάταξη και τον τρόπο συσχετισμού των δυνάμεων και των εμπλεκόμενων συμφερόντων των συμμετεχόντων.

Με βάση το αντικείμενο του franchising μπορούν να διακριθούν οι ακόλουθες τρεις κατηγορίες franchising. Το franchising διανομής, το franchising υπηρεσιών και το franchising παραγωγής ή βιομηχανικό franchising. Υπάρχει και το μεικτό franchising που αποτελεί συνδυασμό δύο ή περισσότερων από τις παραπάνω κατηγορίες.

Το franchising διανομής

Στο franchising διανομής, την πιο συνηθισμένη μορφή franchising, ο δικαιοδόχος ή λήπτης περιορίζεται στο να πωλεί σε τελικούς καταναλωτές, δηλαδή λιανικά ένα ή περισσότερα προϊόντα ορισμένης κατηγορίας μέσα σε κατάστημα που φέρει το διακριτικό γνώρισμα του δικαιοπάροχου. Στην περίπτωση αυτή ο δικαιοπάροχος ή δότης είναι παραγωγός ή μεγαλέμπορος, ο οποίος με την εν λόγω συνεργασία αποβλέπει στη ίδρυση ενός εκτεταμένου δικτύου διανομής του προϊόντος που παράγει ή εμπορεύεται.

Το Franchising Υπηρεσιών

Στο franchising υπηρεσιών ο δικαιοδόχος παρέχει υπηρεσίες σε τελικούς χρήστες με το διακριτικό γνώρισμα την εμπορική επωνυμία ή ακόμη και το σήμα του δικαιοπάροχου σύμφωνα με τις οδηγίες που παίρνει από αυτό. Οι κύριοι τομείς εφαρμογής του franchising υπηρεσιών είναι τα ξενοδοχεία υψηλού επιπέδου (Hilton, Novotel, Holiday inn), οι επιχειρήσεις ενοικίασης ή επισκευής αυτοκινήτων (Hertz, Budget, Avis), τα γραφεία συνοικεσιών, τα φροντιστήρια ξένων γλωσσών, τα καθαριστήρια, τα ταξιδιωτικά γραφεία, οι επιχειρήσεις καθαρισμού χώρων και εγκαταστάσεων κλπ.

Ειδικά στη περίπτωση του franchising υπηρεσιών είναι δυνατόν οι υπηρεσίες να μην παρέχονται μόνο στο κατάστημα του δικαιοδόχου αλλά

και εκτός καταστήματος, οπότε γίνεται λόγος για «κινητό franchising» (mobile franchising). Για τις περιπτώσεις αυτές ο κανονισμός 4087/1988 της ΕΟΚ παρέχει ειδική πρόβλεψη για τα μέσα μεταφοράς που καθορίζονται στη σύμβαση, τα οποία πρέπει να πληρούν όπως και οι χώροι που καθορίζονται στη σύμβαση, τις προδιαγραφές του δικαιοπαρόχου ως προς την εμφάνιση, τον εξοπλισμό κλπ²⁶.

Franchising Παραγωγής.

Στο παραγωγικό ή βιομηχανικό franchising ο δικαιοπάροχος παρέχει στο δικαιοδόχο την άδεια να παράγει ή να μετατρέπει ορισμένα προϊόντα σύμφωνα με τις οδηγίες του και στη συνέχεια να τα πωλεί ή μεταπωλεί με το σήμα του δικαιοπάροχου. Στην περίπτωση αυτή η άδεια χρήσης και εκμετάλλευσης του «πακέτου» franchising αφορά όχι τη διανομή αλλά κυρίως την παραγωγή και τη μεταποίηση ενός προϊόντος σύμφωνα με τη μέθοδο παραγωγής που εφαρμόζει ο δικαιοπάροχος. Στην πραγματικότητα πρόκειται δηλαδή εδώ για μια ιδιαίτερη μορφή εκμετάλλευσης ξένης τεχνογνωσίας ή διπλώματος ευρεσιτεχνίας και σήματος. Ο δικαιοδόχος είναι είτε παραγωγός, όταν παράγει τα προϊόντα, είτε χονδρέμπορος όταν τα μεταποιεί και τα μεταπωλεί. Χαρακτηριστικά παραδείγματα franchising παραγωγής είναι οι περιπτώσεις εμφιάλωσης και πώληση μη αλκοολούχων ποτών, όπως coca – cola, seven – up, pepsi cola, schweppes, fanta κλπ.

Ο λόγος που συνήθως οδηγεί στη σύναψη μιας συμφωνίας franchising παραγωγής είναι ότι ο δικαιοπάροχος επιδιώκει να αποφύγει όσο είναι δυνατόν τη μεταφορά των προϊόντων του στο τόπο τελικής διάθεσης είτε για λόγους οικονομικούς (έξοδα μεταφοράς) είτε για λόγους που σχετίζονται με τη φύση του προϊόντος π.χ. κίνδυνος αλλοίωσης ή απώλειας της φρεσκάδας των προϊόντων.

Μικτές μορφές franchising

Υπάρχουν πολλές μορφές franchising που περιλαμβάνουν στοιχεία τόσο του franchising διανομής όσο και του franchising υπηρεσιών σε ποικίλλουσα αναλογία όπως είναι π.χ η πώληση personal computer σε συνδυασμό με την παροχή υπηρεσιών που σχετίζονται με το προϊόν. Άλλα παραδείγματα είναι η πώληση καλλυντικών σε συνδυασμό με την παροχή υπηρεσιών αισθητικού, η παροχή υπηρεσιών καθαρισμού χώρων και εγκαταστάσεων σε συνδυασμό με τη πώληση υλικών καθαρισμού, ή η διδασκαλία ξένων γλωσσών σε συνδυασμό με την αγορά και μεταπώληση ορισμένων βιβλίων.

Είναι επίσης δυνατή η ύπαρξη μικτών μορφών franchising που περιέχουν στοιχεία όλων των παραπάνω κατηγοριών. Τέτοιες είναι

²⁶ Απόστολου Σ. Γεωργιάδη Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας σελ. 192

συνήθως οι συμβάσεις franchising που σχετίζονται με τον τομέα της γαστρονομίας.

Με βάση τώρα τις διάφορες οικονομικές βαθμίδες που περιλαμβάνει το franchising διακρίνονται οι ακόλουθες κατηγορίες του: α) franchising παραγωγού – χονδρεμπόρου, β) franchising δικαιοπαρόχου (εμπόρου) – κύριου δικαιοδόχου (master franchising), γ) franchising παραγωγού – λιανέμπορου, δ) franchising χονδρέμπορου – λιανέμπορου και τέλος τον τομέα παροχής υπηρεσιών ε) franchising δικαιοπαρόχου παροχής υπηρεσιών – δικαιοδόχου παροχής υπηρεσιών.

Τέλος με κριτήριο τη διάταξη και τον τρόπο συσχετισμού των δυνάμεων και των εμπλεκόμενων συμφερόντων των συμμετεχόντων διακρίνονται δύο βασικές κατηγορίες franchising: α) το franchising υπαγωγής και β) το franchising ισότιμης συνεργασίας ή ισοτιμίας²⁷.

Franchising Υπαγωγής

Στο franchising υπαγωγής ο δικαιοπάροχος ή δότης, ο οποίος είναι «ο εγκέφαλος» και ο δημιουργός του συστήματος, διαδραματίζει κυρίαρχο ρόλο όχι απλώς χαράζοντας κατευθυντήριες γραμμές αλλά καθορίζοντας ουσιαστικά την επιχειρηματική πολιτική των δικαιοδόχων ή ληπτών. Το βασικό χαρακτηριστικό αυτού του τύπου franchising είναι η μονομερής υπαγωγή των δικαιοδόχων στην οργανωτική και επιχειρηματική καθοδήγηση του δικαιοπαρόχου. Ο δικαιοπάροχος κατέχει την κυριαρχική και δεσπόμενη θέση στο πλαίσιο του συστήματος που ο ίδιος επινόησε και ανέπτυξε, ενώ οι δικαιοδόχοι αποτελούν απλά εκτελεστικά όργανα που οφείλουν να συμμορφώνονται στις οδηγίες του και να υπόκεινται στον έλεγχο του.

Σε αυτόν τον τύπο του franchising, που φαίνεται να είναι ο πιο διαδεδομένος στην πράξη, η μόνη σχέση που υπάρχει είναι αυτή ανάμεσα στο δότη και καθέναν από τους λήπτες. Οι τελευταίοι συνδέονται μόνο απευθείας με τον δότη χωρίς να έχουν οποιαδήποτε επιχειρηματική σχέση μεταξύ τους. Η ανάπτυξη κάποιας μορφής συνεργασίας μεταξύ των δικαιοδόχων δεν εννοείται από το δικαιοπάροχο, προφανώς γιατί θα μπορούσε να ενίσχυση τη θέση τους απέναντι του. Έτσι δημιουργείται μια ακτινωτή σχέση με κεντρικό σημείο αναφοράς και εκπόρευσης όλων των σχετικών εξουσιών τον δικαιοπάροχο, χωρίς καμιά σύνδεση των δικαιοδόχων μεταξύ τους.

Franchising Ισοτιμίας

Στο franchising ισοτιμίας ή ισότιμης συνεργασίας δεν υπάρχει η κυριαρχική και δεσπόμενη θέση του δικαιοπαρόχου, αλλά μια συνεταιρική – συμμετοχική συνεργασία στη βάση της ισοτιμίας τόσο

²⁷ Η διάκριση αυτή οφείλεται στο γερμανό καθηγητή Martinek

μεταξύ δικαιοπαρόχου και δικαιοδόχου όσο και των δικαιοδόχων μεταξύ τους. Βασικό χαρακτηριστικό του τύπου αυτού franchising είναι η αλληλοβοήθεια, η συνεργασία, η συναδελφικότητα και η αλληλεγγύη μεταξύ των δικαιοδόχων και του δικαιοπαρόχου με σκοπό την προώθηση των πωλήσεων και την επιτυχία του συστήματος ως συνόλου. Στη θέση των οδηγιών και εντολών του δικαιοπαρόχου προς τους δικαιοδόχους, που χαρακτηρίζουν το franchising υπαγωγής, υπεισέρχεται εδώ η συμμετοχή των δικαιοδόχων στη λήψη των αποφάσεων και η εναρμόνιση των ενεργειών για την επίτευξη των στόχων του συστήματος.

Η συλλογικότητα της δράσης που χαρακτηρίζει το franchising ισοτιμίας επεκτείνεται ως ένα βαθμό και στις σχέσεις μεταξύ των δικαιοδόχων, οι οποίοι αλληλοϋποστηρίζονται και αλληλοβοηθούνται, δεδομένου ότι δεν θεωρούν αλλήλους ως ανταγωνιστές αλλά ως μέλη ενός συστήματος που πρέπει να επιτύχει για το κοινό όφελος. Έτσι αναπτύσσονται μεταξύ των δικαιοδόχων μορφές συνεργασίας και αλληλοβοήθειας (όπως ανταλλαγή πληροφοριών, εμπειριών ή ακόμη και προσωπικού, κάλυψη περιοδικών αναγκών σε εμπορεύματα, εξυπηρέτηση πελατών για λογαριασμό άλλου δικαιοδόχου, εκπαίδευση νέων δικαιοδόχων κλπ.) με τις οποίες επιδιώκεται από όλους η προώθηση του κοινού στόχου, δηλαδή η προαγωγή και η επιτυχία του συστήματος.

ΟΡΟΙ ΠΟΥ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΟΥΝΤΑΙ ΣΤΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΤΟΥ FRANCHISING

Ένας σημαντικός όρος είναι το **franchise** ή «**σύνολο**» ή «**πακέτο**» **franchising**. Ως franchise νοείται το σύνολο των δικαιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας που αφορούν εμπορικά σήματα και επωνυμίες, διακριτικά γνωρίσματα καταστημάτων (πινακίδες), πρότυπα χρήσης, σχέδια, δικαιώματα αντιγραφής, τεχνογνωσίες ή διπλώματα ευρεσιτεχνίας, προς εκμετάλλευση για τη μεταπώληση.

Ένας άλλος όρος είναι η **συμφωνία franchise**. Ως συμφωνία franchise νοείται η συμφωνία εκείνη (μεταξύ δύο επιχειρήσεων), κατά την οποία μια επιχείρηση, η δικαιοπαρόχος, παραχωρεί στην άλλη, τη δικαιοδόχο, έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος το δικαίωμα εκμετάλλευσης του πακέτου franchising με σκοπό την εμπορία συγκεκριμένου τύπου προϊόντων ή/και υπηρεσιών. Ενώ περιλαμβάνει τουλάχιστον υποχρεώσεις που αφορούν:

- Τη χρήση κοινής επωνυμίας ή πινακίδας καταστήματος και την ενιαία εμφάνιση των χώρων και των μεταφορικών μέσων που καθορίζονται στη σύμβαση.
- Την κοινοποίηση από τον δικαιοπάροχο στο δικαιοδόχο τεχνογνωσίας²⁸.
- Τη συνεχή παροχή εκ μέρους του δικαιοπάροχου στο δικαιοδόχο εμπορικής και τεχνικής υποστήριξης κατά τη διάρκεια ισχύος της συμφωνίας.

Σημαντικοί τέλος είναι οι όροι **δικαιοπάροχος (franchisor)** και **δικαιοδόχος (franchisee)**.

Ο δικαιοπάροχος είναι ο δημιουργός ενός δικτύου franchise, που αποτελείται από αυτόν και τους δικαιοδόχους, αλλά είναι και ο μακροπρόθεσμος θεματοφύλακας του θεσμού αυτού. Ο δικαιοπάροχος είναι επίσης πάντα μια επιτυχημένη επιχείρηση που διαθέτει όνομα στην αγορά και άρα εξασφαλίζει πελάτες. Παράλληλα η επιχείρηση αυτή (δηλαδή ο δικαιοπάροχος) διαθέτει υψηλή εμπειρία στον κλάδο όπου δραστηριοποιείται, έχει ισχυρή και αποτελεσματική οργανωτική υποδομή και βέβαια χρησιμοποιεί τέτοια τεχνογνωσία ώστε να βρίσκεται στις πρώτες θέσεις της αγοράς.

Οι κύριες υποχρεώσεις του δικαιοπαρόχου είναι οι παρακάτω:

- Παραχώρηση στον λήπτη της χρήσης και εκμετάλλευσης του «πακέτου» franchising, του οποίου το περιεχόμενο προσδιορίζεται επακριβώς στο κύριο μέρος της σύμβασης – πλαισίου.
- Ένταξη του λήπτη στο σύστημα με την παροχή σε αυτόν κυρίως της απαιτούμενης τεχνικής και οργανωτικής υποδομής και της ανάλογης εκπαίδευσης του.
- Εφοδιασμός του λήπτη με πρώτες ύλες, με ημιέτοιμα ή έτοιμα εμπορεύματα, ιδίως όταν τα προϊόντα του συστήματος παράγονται από τον ίδιο το δότη.
- Συνεχή παροχή υποστήριξης προς το λήπτη, όσο θα διαρκεί η σύμβαση. Η υποστήριξη αυτή μπορεί να περιλαμβάνει, Μεταξύ άλλων, τη διαρκή παροχή συμβουλών σε οργανωτικά τεχνικά, χρηματοδοτικά, ή άλλα θέματα, την ανάληψη από το δότη της υποχρέωσης διαφήμισης του ή των προϊόντων του συστήματος, της συντήρησης των μηχανημάτων και του εξοπλισμού του καταστήματος του λήπτη.
- Προσδιορισμός της γεωγραφικής περιοχής μέσα στην οποία ο λήπτης θα διενεργεί της πώλησης με το δικό του όνομα και για δικό του λογαριασμό²⁹.

²⁸ Ως τεχνογνωσία νοείται 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.

Ο δικαιοδόχος ή λήπτης είναι συνήθως άτομο που διαθέτει υψηλού επιπέδου επιχειρηματικές ικανότητες και που αποδέχεται να εφαρμόσει τις μεθόδους μιας επιτυχημένης επώνυμης επιχείρησης. Χάρη στο franchising ο ικανός επιχειρηματίας εκμηδενίζει τον κίνδυνο της ανωνυμίας και περιορίζει στο ελάχιστο τα ρίσκα αβεβαιότητας που έχει μια επιχειρηματική πρωτοβουλία όταν αρχίζει από το μηδέν.

Ο λήπτης πωλεί τα προϊόντα του συστήματος στο δικό του όνομα, για δικό του λογαριασμό και με δικό του κίνδυνο. Η συμβολή του στη συνεργασία franchising περιλαμβάνει συνήθως τις ακόλουθες υποχρεώσεις.

- Την καταβολή ενός εφάπαξ ποσού (entry fee), για την από μέρους του δότη, παραχώρηση της χρήσης και εκμετάλλευσης της τεχνογνωσίας και των δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας.
- Την περιοδική καταβολή στο δότη ορισμένου ποσοστού από τις εισπράξεις των πωλήσεων μετά την αφαίρεση των φόρων ή , σπανιότερα, ενός ορισμένου ποσοστού από τα κέρδη των πωλήσεων.
- Την ενεργό προώθηση των πωλήσεων με την καλύτερη δυνατή αξιοποίηση της προσωπικής εργασίας και των άλλων μέσων, που έχει στη διάθεση του ο λήπτης.
- Τη συμμόρφωση στις οργανωτικές αρχές του συστήματος και ιδίως τον σεβασμό της αρχής της ομοιομορφίας, σύμφωνα με την οποία η σύνθεση, η Παρασκευή, τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα και γενικά η εικόνα (image) των προϊόντων του συστήματος πρέπει να είναι πάντα ενιαία, ανεξάρτητα από τον τόπο ή την αγορά, στην οποία γίνεται η διάθεσή τους.

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FRANCHISING

Η ταχεία εξάπλωση του franchising οφείλεται στα πολλά και σοβαρά πλεονεκτήματα που παρουσιάζει αυτή η διεπιχειρησιακή συνεργασία για όλα τα μέρη που συμμετέχουν σε αυτή. Αυτό δεν σημαίνει βέβαια ότι το franchising δεν έχει και ορισμένα μειονεκτήματα, αλλά αυτά είναι τόσο επουσιώδη σε σχέση με τα πλεονεκτήματα ώστε να μην εμποδίζουν την ταχεία εξάπλωση του θεσμού.

²⁹ Απόστολου Σ. Γεωργιάδη Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας σελ 192

Το franchising παρουσιάζει μια σειρά πλεονεκτημάτων για το λήπτη, το δότη και τον πελάτη. Αναλυτικότερα τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα για καθένα από τους παραπάνω παράγοντες είναι:

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FRANCHISING

Πλεονεκτήματα για τον λήπτη.

1. Ο λήπτης δημιουργεί μια σύγχρονη επιχειρηματική μονάδα χωρίς να ξοδέψει χρόνο και χρήμα για την έρευνα των θεμάτων που σχετίζονται με την κατασκευή, την οργάνωση και τη λειτουργία της επιχείρησης του. Όλη αυτή η αναγκαία προεργασία έχει γίνει επί σειρά ετών από τον δικαιοπάροχο ή δότη με ανάλογες δαπάνες και επιτυχημένη πρακτική εφαρμογή. Με άλλα λόγια, ο λήπτης απαλλάσσεται σε σημαντικό βαθμό από την ενασχόληση με οργανωτικά προβλήματα, έτσι ώστε να μπορεί να αφοσιωθεί στην προώθηση των πωλήσεων και στη διεύρυνση του κύκλου εργασιών.
2. Ο λήπτης απολαμβάνει τις θετικές συνέπειες της ευρείας γνώσης του σήματος του δότη και της καλής φήμης που το συνοδεύει. Με τον τρόπο αυτό εξασφαλίζει ένα ισχυρό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι άλλων ανεξάρτητων επιχειρήσεων του ίδιου κλάδου και ελαχιστοποιείται στην πράξη ο επιχειρηματικός κίνδυνος της επένδυσής του.
3. Ο λήπτης εξοικονομεί τις δαπάνες, οι οποίες θα απαιτούνταν για την αυτοδύναμη απόκτηση οργανωτικής υποδομής και τεχνογνωσίας, αν δεν είχε μπει σε σύστημα franchising.
4. Η ένταξη του λήπτη σε ένα σύστημα franchising έχει κατά κανόνα ως συνέπεια τη βελτίωση της εικόνας φερεγγυότητας του στην αγορά με θετικές επιπτώσεις τόσο στον χρηματοδοτικό όσο και στον εμπορικό τομέα.
5. Ο λήπτης παρά την ένταξη του στο σύστημα franchising διατηρεί τη νομική και διαχειριστική ανεξαρτησία της επιχείρησής του. Μετέχει στο σύστημα ως ελεύθερος επιχειρηματίας και όχι ως στέλεχος της επιχείρησης του δικαιιοπαρόχου, με σχάση εξαρτημένης εργασίας. Αυτό εκτός του ότι αποτελεί για το λήπτη κίνητρο υψηλής παραγωγικότητας του δίνει τη δυνατότητα να αναπτύξει τις ατομικές του επιχειρηματικές αρετές.
6. Καθ' όλη τη διάρκεια της συνεργασίας franchising επιτυγχάνει οικονομίες κλίμακας σε πολλές κατηγορίες εξόδων, όπως για διαφημίσεις (αυτές οι δαπάνες αναλαμβάνονται εν όλω ή εν μέρει από τον δότη), για

μισθώματα αποθήκης (δεν έχει ανάγκη να διατηρεί πλέον αποθηκευτικούς χώρους), για έξοδα διατήρησης στοκ (δεν διατηρεί πλέον αποθέματα, παρά μόνο τα εμπορεύματα που έχει στο κατάστημα), για σχεδιασμό και επιμέλεια προθήκης (αναλαμβάνονται από τον δότη), για ενημερωτικά ταξίδια ή επισκέψεις εκθέσεων (ομοίως αναλαμβάνονται από τον δότη)³⁰.

Συνεχίζουμε με τα πλεονεκτήματα για τον δικαιούχο του franchising.

Πλεονεκτήματα για τον δότη

- 1.** Με το σύστημα του franchising ο δότης διευρύνει την επιχειρηματική δραστηριότητα του απευθυνόμενος σε πολλές αγορές (περιοχές συνοικίες, πόλεις). Αυτό σημαίνει ότι μεγαλώνει το τζίρο του, άρα τον όγκο των αγορών του και κατά συνέπεια τη διαπραγματευτική του ισχύ έναντι των προμηθευτών του. Το τελικό αποτέλεσμα είναι ότι επιτυγχάνει χαμηλότερες τιμές λιανικής πώλησης, αφού δεν μεσολαβεί το κέρδος του χονδρεμπόρου και άρα πιο ανταγωνιστικά προϊόντα.
- 2.** Ο δότης επιτυγχάνει επέκταση του δικτύου διάθεσης των προϊόντων ή υπηρεσιών του με πολύ λιγότερες δαπάνες από αυτές που θα απαιτούνταν, αν η διεύρυνση του δικτύου πωλήσεων γίνονταν με την ίδρυση υποκαταστημάτων ή θυγατρικών επιχειρήσεων. Από την άλλη μεριά, η επιτάχυνση της επέκτασης της επιχείρησης του δότη συμβάλλει στην ταχεία βελτίωση της ανταγωνιστικής του θέσης στην αγορά.
- 3.** Παράλληλα ο δότης διατηρεί τη δυνατότητα εποπτείας και ελέγχου του δημιουργούμενου δικτύου καταστημάτων, έτσι ώστε να προλαμβάνεται ο κίνδυνος λανθασμένων αποφάσεων σε θέματα ζωτικής σημασίας από τα μέλη του συστήματος.
- 4.** Ο δότης έχει εξασφαλισμένη μέσω του δικτύου των καταστημάτων, τη συλλογή πληροφοριών σχετικά με τις τάσεις και τις συνθήκες που επικρατούν στη κάθε περιοχή. Έτσι έχει τη δυνατότητα να γνωρίζει άμεσα τις ανάγκες των καταναλωτών και να είναι σε θέση να χαράξει σωστή εμπορική πολιτική, βασισμένη στα δεδομένα της αγοράς.
- 5.** Η γρήγορη δημιουργία επώνυμου δικτύου διανομής ενισχύει τη φήμη και το κύρος του δότη με συνέπεια την ταχεία βελτίωση της ανταγωνιστικής του θέσης στην αγορά.

³⁰ Απόστολου Σ. Γεωργιάδη Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας σελ 195 – 196

Ακολουθούν τα πλεονεκτήματα για τους πελάτες των δικτύων franchising.

Πλεονεκτήματα για τον πελάτη

1. Οι franchisees, σαν ανεξάρτητοι επιχειρηματίες, είναι σε θέση να προσφέρουν στους πελάτες υψηλού βαθμού προσωπικές υπηρεσίες.
2. Ορισμένοι franchisees προσφέρουν πρόσθετες υπηρεσίες προς τον πελάτη. Οι franchisees γνωρίζουν ότι κάτι τέτοιο μπορεί να αποτελέσει ένα όρο στο συμβόλαιο τους με τον franchisor και μάλιστα μεριμνούν ιδιαίτερα γι' αυτό. Ο απόλυτα ανεξάρτητος μικρός επιχειρηματίας δεν δεσμεύεται με συμφωνίες που περιέχουν τέτοιου υψηλού επιπέδου υπηρεσίες. Εξάλλου οι πόροι ενός μικρού επιχειρηματία μπορεί να μην είναι αρκετοί για παροχή υψηλού επιπέδου υπηρεσιών.
3. Παρόλο που όλα τα προϊόντα και οι υπηρεσίες που έχουν υποστεί franchise είναι ξεχωριστά και ανεξάρτητα ο πελάτης μπορεί να τα τοποθετήσει κάτω από ένα απλό εμπορικό όνομα. Είναι επιπλέον δυνατόν να επεκτείνει τις γνώσεις του για το προϊόν εξ' αιτίας της ομοιόμορφης παρουσίας του και της συνεχούς σταθερής ποιότητας του. Αντίστροφα αν ο πελάτης δεν είναι ικανοποιημένος με το προϊόν ή την υπηρεσία δεν χρειάζεται να χάσει το χρόνο και τα χρήματα του με το να προσπαθεί να διαπιστώσει αν είναι καλά τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες που κυκλοφορούν με το ίδιο εμπορικό όνομα.
4. Υπάρχουν μικρές επιχειρήσεις που παραμένουν λειτουργούσες χάρη στο franchising. Με τον τρόπο αυτό δίνεται μεγαλύτερη δυνατότητα επιλογής στους πελάτες, σε μια περίοδο αυξανόμενης επιχειρησιακής συγκέντρωσης³¹.

Πριν κλείσουμε το κεφαλαίο που αφορά τα πλεονεκτήματα του franchising θα πρέπει να επισημάνουμε ότι το franchising επιτρέπει την πρόσβαση στην νέων ανταγωνιστικών μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων, συμβάλλοντας έτσι στην εντατικοποίηση του οριζόντιου ανταγωνισμού μεταξύ των διαφόρων εμπορικών σημάτων και στην ενίσχυση του ανταγωνισμού έναντι των μεγάλων επιχειρήσεων με υποκαταστήματα.

Στο μέτρο λοιπό αυτό μορφές συνεργασίας όπως το franchising αποτελούν την αντίρροπη δύναμη προς τις αυξανόμενες τάσεις συγκέντρωσης, που παρατηρούνται ιδιαίτερα στο επίπεδο του λιανικού εμπορίου. Επομένως η ύπαρξη και η ανάπτυξη τέτοιων μορφών συνεργασίας πρέπει να θεωρείται επιθυμητή και από την άποψη μιας υγιούς πολιτικής ανταγωνισμού που δεν περιορίζεται στον έλεγχο των συγκεντρώσεων με διοικητικά – κατασταλτικά μέτρα αλλά διευκολύνει την ανάπτυξη αντίρροπων δυνάμεων μέσα από την ίδια την αγορά,

³¹ Γιάννη Τ. Λαζαρίδη Το franchising στις επιχειρήσεις Θεσσαλονίκη 1998 σελ 17

προσφέροντας έτσι ιδιαίτερα στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις μια ελκυστική εναλλακτική λύση και μια διέξοδο στο δίλημμα συγκέντρωση (απορρόφηση) ή εξαφάνιση.

Παράλληλα το franchising μπορεί να λειτουργήσει ως μέσο δημιουργίας νέων θέσεων εργασίας. Η ευελιξία, το εύπλαστο και η δυναμική του franchising καθώς και η συνακόλουθη ικανότητα του να καλύπτει "κενά" της αγοράς, όπου αυτά ανακύπτουν, προσφέρει νέες δυνατότητες δημιουργίας θέσεων εργασίας τόσο για το δικαιούχο, ο οποίος μπορεί με σχετικά μικρό κεφάλαιο να αναπτύξει την επιχείρηση του εφαρμόζοντας τις ιδέες του και να απασχολήσει και άλλα πρόσωπα, όσο και για τους δικαιούχους, τα μέλη των οικογενειών τους και άλλα άτομα που ασχολούνται με τις επιχειρήσεις των δικαιούχων.

Τέλος το franchising μπορεί να θεωρηθεί ως ένας φυσικός σύμμαχος της κοινής αγοράς στο μέτρο που επιτρέπει σε μια ακόμα και μεσαίου μεγέθους επιχείρηση, που έχει αναπτύξει και καθιερώσει μια επιτυχημένη μέθοδο επιχειρηματικής δραστηριότητας σε ένα κράτος μέλος να διαδώσει τη "συνταγή επιτυχίας" της σε ολόκληρη την κοινή αγορά. Αυτό μέσω του franchising μπορεί να γίνει με μικρή σχετικά επένδυση, έτσι η επιχείρηση επωφελείται συμβάλλοντας ταυτόχρονα στην αύξηση του διακοινοτικού εμπορίου, στην αλληλοδιείσδυση των οικονομιών και στην ολοκλήρωση της εσωτερικής αγοράς.

Φυσικά, όπως αναφέρθηκε και προηγουμένως, ο θεσμός του franchising δεν είναι απαλλαγμένος από ενδεχόμενους κινδύνους και μειονεκτήματα. Τα μειονεκτήματα του franchising για τον λήπτη, τον δότη αλλά και τον πελάτη ακολουθούν.

ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FRANCHISING

Μειονεκτήματα για τον λήπτη

- 1.** Η εμπορική και επαγγελματική επιτυχία του λήπτη εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από την ορθότητα και την επιτυχία της επιχειρηματικής πολιτικής που ασκεί ο δότης. Οι τυχόν λανθασμένες ή ατυχείς αποφάσεις που λαμβάνονται στο κέντρο του συστήματος μπορεί να έχουν αρνητικές επιπτώσεις σε όλα τα μέλη που μετέχουν στη συνεργασία.
- 2.** Το γεγονός ότι ο δικαιούχος ή δότης είναι συνήθως ο οικονομικά ισχυρότερος αντανakλάται και στους όρους τους οποίους αυτός θέτει στη σύμβαση δικαιόχρησης και οι οποίοι αποβλέπουν κυρίως στην προστασία των συμφερόντων του.
- 3.** Ο έλεγχος που ασκείται από το δότη όσον αφορά τον τρόπο με τον οποίο ένα προϊόν ή μια υπηρεσία θα παρουσιαστεί στον πελάτη μπορεί να αφήσει μικρά περιθώρια στον λήπτη για να επιβάλλει την προσωπικότητα του στην επιχείρηση του.

4. Αν το εμπορικό όνομα της επιχείρησης του franchisor παύσει να είναι γνωστό ως αποτέλεσμα μιας κακής διαχείρισης από την πλευρά του franchisor, ο λήπτης μπορεί να υποστεί μεγάλη ζημία ή ακόμα να οδηγηθεί σε καταστροφή της επιχείρησης του.
5. Οι παρεχόμενες υπηρεσίες από το δότη μπορεί να αποτελούν ένα υπερβολικό οικονομικό βάρος για τον λήπτη. Ο λήπτης μπορεί να υποχρεώθηκε στη αγορά εξοπλισμού και άλλων περιουσιακών στοιχείων από το δότη τα οποία θα ήταν δυνατόν να αγοράσει φθηνότερα από άλλες πηγές.
6. Υπάρχει πιθανότητα η συμφωνία franchise να μην εκπληρώνει τις αρχικές προσδοκίες του λήπτη είτε κατά του προβλεφθέντες όρους των πωλήσεων είτε κατά τους όρους που ο δότης θα εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του.
7. Ένα franchise συνήθως βασίζεται πάνω σε ένα ειδικευμένο προϊόν ή υπηρεσία. Κατά την περίπτωση απουσίας ποικιλίας επιχειρησιακής βάσης υπάρχει πάντοτε η πιθανότητα ενδεχόμενες τεχνολογικές πρόοδοι, νομικές μεταβολές, μεταβολές στις προτιμήσεις των πελατών κλπ. Να απειλήσουν την επιχείρηση.

Συνεχίζουμε παραθέτοντας τα μειονεκτήματα για τον δικαιούχο ή δότη franchise

Μειονεκτήματα για τον δότη.

1. Η επιλογή των μελών του συστήματος από τον δότη αποτελεί μια δύσκολη χρονοβόρα διαδικασία, αφού η επιτυχής επιλογή του λήπτη είναι καθοριστική για την επιτυχία και την ανάπτυξη της συνεργασίας στη βάση της αμοιβαίας εμπιστοσύνης και της υψηλής παραγωγικότητας.
2. Ο δότης επιτυγχάνει μέσω του franchising την ταχεία εξάπλωση του δικτύου του με μικρές σχετικά δαπάνες, στο πλεονέκτημα αυτό όμως αντιστοιχεί το μειονέκτημα ότι η συμμετοχή του δότη στα κέρδη από τις πωλήσεις είναι σημαντικά μικρότερη από ότι θα ήταν πχ. Αν είχε προτιμηθεί η ίδρυση υποκαταστημάτων.
3. Μπορεί να είναι δύσκολο για τον δότη να ασκήσει ένα συνεχή έλεγχο πάνω στους λήπτες. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα να μην μπορεί να αντιληφθεί εγκαίρως περιπτώσεις όπου μια μονάδα παρέχει χαμηλότερου επιπέδου και ποιότητας υπηρεσίες από τις συμφωνημένες. Αυτό είναι δυνατόν να καταστρέφει το γενικό εμπορικό όνομα και την υπόληψη του δότη και ακόμη ολόκληρη την οργάνωση franchise.
4. Αν ένας εργοδότης για κάποιο λόγο δεν τυγχάνει να είναι ικανοποιημένος από κάποιον από τους διευθυντές του, μπορεί είτε να τον απολύσει είτε να τον μεταθέσει. Αν ένας δότης αντιληφθεί ότι κάποιος από τους λήπτες δεν λειτουργεί ικανοποιητικά δεν

μπορεί απλά να τον απομακρύνει και να τον αντικαταστήσει με κάποιον που θα λειτουργεί αποτελεσματικά.

5. Είναι πιθανό να υπάρχουν προβλήματα στην πληροφόρηση μεταξύ του δότη και του λήπτη κάτι τέτοιο μπορεί να είναι αποτέλεσμα της επιθυμίας του λήπτη για ανεξαρτησία ή της χρήσης καναλιών όχι καλά αναπτυγμένων.

Τέλος αναφέρουμε τα μειονεκτήματα που αφορούν τους πελάτες ενός δικτύου franchise.

Μειονεκτήματα πελατών

1. Το franchising μπορεί να περιορίσει τις δυνατότητες επιλογής από μέρους του πελάτη. Οι δικαιοδόχοι συνήθως έχουν προστατευμένες περιοχές και λειτουργούν με ομοιόμορφες τιμές που τίθενται από τον δικαιοπάροχο.
2. Οι franchisees μπορεί να στερούνται επιχειρηματικής δεξιότητας και ικανότητας. Η κατάσταση όμως αυτή μπορεί να έχει σαν αποτέλεσμα διοικητικές ανεπάρκειες που παρουσιάζονται στην ποιότητα των παρεχόμενων προς τον πελάτη υπηρεσιών. Δηλαδή δεν είναι απαραίτητο επειδή ένα κατάστημα αποτελεί μέλος ενός δικτύου franchise οι υπηρεσίες του να είναι ανάλογης ποιότητας με των υπολοίπων μελών του δικτύου. Έτσι πολλές φορές η κοινή επωνυμία είναι παραπλανητική ως προς την ποιότητα³².

Πάντως τα παραπάνω μειονεκτήματα του franchising, συγκρινόμενα με τα πλεονεκτήματα του, δεν φαίνεται να έχουν ιδιαίτερη βαρύτητα. Αυτό επιβεβαιώνεται και από τις μέχρι τώρα στατιστικές, σύμφωνα με τις οποίες το ποσοστό των αποτυχημένων συνεργασιών franchising είναι κατά πολύ χαμηλότερο του ποσοστού αποτυχιών που παρατηρείται σε επιχειρήσεις, οι οποίες δεν είναι ενταγμένες σε σύστημα franchising.

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΜΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ FRANCHISE

Η απόφαση για τη σύσταση μιας επιχείρησης franchise είναι το αποτέλεσμα ενός συνόλου σημαντικών ενεργειών για τις οποίες απαιτείται λεπτομερής σχεδιασμός και έρευνα από το πρώτο μέχρι το

³² Γιάννη Τ. Λαζαρίδη Το Franchising Στις Επιχειρήσεις Θεσσαλονίκη 1998 σελ. 19

τελευταίο βήμα. Κάθε franchisor που θέλει να έχει μια επιτυχημένη λειτουργία θα πρέπει να ακολουθήσει τα δεδομένα αυτά βήματα και να συγκεντρώσει ορισμένα χαρακτηριστικά.

Μια υποδειγματική επιχείρηση franchise πρέπει να συγκεντρώνει τα εξής χαρακτηριστικά:

- 1.** Να στρατολογεί σαν franchisees άτομα που να έχουν χρηματοοικονομικές δυνατότητες, προσωπικές ικανότητες και ενθουσιασμό για να μπορούν να εκμεταλλευθούν τις περισσότερες από τις διαθέσιμες ευκαιρίες και να τα επενδύουν όλα αυτά σε περιοχές όπου υπάρχει επαρκής αγορά.
- 2.** Να ασφαρίζει πλήρως και με ακρίβεια όλες τις πλευρές της επιχειρηματικής δραστηριότητας έτσι ώστε ο franchisee να έχει εμπιστοσύνη στην ικανότητα του franchisor αφ' ενός στο να πουλά και στο να παράγει και αφ' ετέρου στο να ελέγχει την επιχειρηματική δραστηριότητα του.
- 3.** Να εξασφαλίζει μια επαρκή προμήθεια αποθεμάτων, υλικών, εξοπλισμού και ότι άλλα στοιχεία του είναι άμεσα απαραίτητα.
- 4.** Να παρέχει εκπαίδευση σε όλα τα στάδια της παραγωγικής δραστηριότητας με τη βοήθεια ιδιαίτερων μαθημάτων, σεμιναρίων, συνεδρίων και εργαστηρίων.
- 5.** Να έχει διαθέσιμους συμβούλους για τη γνωμάτευση σε θέματα marketing, χρηματοδοτήσεων, διοίκησης επιχειρήσεων και να εξασφαλίζει την αύξηση της παραγωγικής και επαγγελματικής ικανότητας του και οργάνωσης σαν ένα σύνολο.
- 6.** Να είναι ευαίσθητη αφ' ενός στις μεταβαλλόμενες ανάγκες της αγοράς και αφ' ετέρου στις καινοτομίες και στην ανάπτυξη και να παρέχει ενημέρωση, δυνατότητες για διορθώσεις και νέα προγράμματα και συστήματα για την αντιμετώπιση των καταστάσεων αυτών.
- 7.** Να επεκτείνει συνέχεια το δίκτυο διανομής και να διεισδύει όλο και περισσότερο σε νέες αγορές στις οποίες να κάνει γνωστό το όνομα της επιχείρησης και να προσφέρει νέες ευκαιρίες τόσο στα νέα όσο και στα υπάρχοντα franchisees.
- 8.** Να αναπτύσσει και να συντηρεί σχέσεις με επιχειρήσεις και οργανισμούς που μπορούν να φάνουν ευεργετικοί για το δίκτυο της.
- 9.** Να χρησιμοποιεί ένα ποσοστό εισοδήματος της για την ενίσχυση και την προστασία του ονόματος της επιχείρησης, των μεθόδων της και των συστημάτων της.
- 10.** Να προσπαθεί να αυξήσει όλο και περισσότερο την αποδοτικότητα της και να εξασφαλίζει μια ισχυρή χρηματοοικονομική βάση.

11. Να προσπαθεί συνεχώς να αυξήσει τις ευκαιρίες της και την ικανότητα της και να αναζητά την τελειότητα σε όλους τους παραπάνω τροχούς της³³

ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ

Σε ότι αφορά τη νομοθεσία που ασχολείται με το franchising πρέπει πρώτα, πρώτα να αναφέρουμε ότι ο έγγραφος τύπος για τη σύμβαση franchising δεν επιβάλλεται σε κάποια διάταξη νόμου. Συνέπεια αυτού είναι ότι θεωρητικά μια συμφωνία franchising θα μπορούσε να συναφθεί και προφορικά. Παρόλα αυτά η σύμβαση franchising καταρτίζεται συνήθως εγγράφως βάσει εντύπου, το οποίο έχει συντάξει ο δικαιοπάροχος και στο οποίο προσδιορίζονται κατά κανόνα αναλυτικά τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις των μερών.

Ο έγγραφος τύπος όμως είναι συχνά αναγκαίος από διατάξεις του ελληνικού και του κοινοτικού δικαίου του ανταγωνισμού, προκειμένου οι ρήτρες που αφορούν σε περιορισμούς του ανταγωνισμού, σε μεταφορά τεχνολογίας, σε άδειες εκμετάλλευσης ευρεσιτεχνίας κλπ να μπορούν να ελεγχθούν από τις αρμόδιες αρχές. Εν προκειμένω εφαρμόζεται αναλόγως η διάταξη του άρθρου 10 παράγραφος 2 εδ.α΄ του π.δ. 219/1991 κατά την οποία ρήτρες που αποβλέπουν σε περιορισμό του ανταγωνισμού μετά τη λύση της σύμβασης είναι ανίσχυρες αν δεν συνομολογηθούν εγγράφως. Ειδικά στις περιπτώσεις ρητρών μεταφοράς τεχνογνωσίας κατά την έννοια του άρθρου 21 παράγραφος 1 του νόμου 1733/1987 επιβάλλεται η γραπτή κατάρτιση της σύμβασης προκειμένου να υποβληθεί στον Οργανισμό Βιομηχανικής Ιδιοκτησίας (ΟΒΙ) και να καταχωρηθεί στο μητρώο μεταφοράς τεχνολογίας σύμφωνα με το άρθρο 22 του νόμου 1733/1987.

Τέλος η γραπτή κατάρτιση της σύμβασης επιβάλλεται και για λόγους που ανάγονται στην ανάγκη δικαστικού ελέγχου ορισμένων ρητρών βάσει των διατάξεων περί απαγόρευσης κατάχρησης δικαιώματος (ΑΚ 281) ή των διατάξεων περί χρηστών ηθών (κυρίως 178, 179ΑΚ), ή των συναλλακτικών ηθών. Ειδικά τώρα ως προς το περιεχόμενο της τεχνογνωσίας ο κανονισμός (ΕΟΚ) αριθμ. 4087/88 στο άρθρο 1 παράγραφος 3 επιβάλλει τη γραπτή περιγραφή του.

³³ Γιάννη Τ. Λαζαρίδη Το Franchising Στις Επιχειρήσεις Θεσσαλονίκη 1998 σελ 19 -20.

Οι συμβάσεις franchising έχουν συνήθως χαρακτήρα τυποποιημένο. Οι διατάξεις τους έχουν προδιατυπωθεί από το δικαιούχο και προστίθενται η ημερομηνία, το όνομα του δικαιούχου καθώς επίσης και ορισμένες συμπληρωματικές συμφωνίες. Οι συμβάσεις έχουν συνήθως μεγαλύτερη έκταση από ότι οι αντίστοιχες συμβάσεις που αφορούν άδειες εκμετάλλευσης ή συμβάσεις που συνάπτονται με εξουσιοδοτημένους εμπόρους. Παρόλο που οι συμβάσεις αποτελούν το νομικό πλαίσιο της συνεργασίας, η δυναμική και η ευελιξία του συστήματος franchising οδηγούν πολλές φορές στη πράξη σε αποκλίσεις από το πλαίσιο αυτό με την διαμόρφωση και καθιέρωση στην πράξη συμπεριφορών και συνηθειών που αποκλίνουν μερικά από το αρχικό συμβατικό πλαίσιο χωρίς βέβαια αυτό να σημαίνει ότι οι τελευταίες στερούνται ισχύος.

Εφόσον δεχόμαστε ότι ο έγγραφος τύπος είναι επιβεβλημένος για τη σύμβαση franchising είναι λογικό να δούμε ποια είναι η συνήθης **δομή της γραπτής σύμβασης franchising**. Η σύμβαση franchising αποτελείται συνήθως από τέσσερα μέρη: α) το προοίμιο, β) τις υποχρεώσεις του δικαιούχου, γ) τις υποχρεώσεις του δικαιούχου και δ) τις λοιπές διατάξεις³⁴.

Στο προοίμιο καθορίζονται ο σκοπός και το πλαίσιο της συνεργασίας, υπογραμμίζοντας η ανεξαρτησία των συμβαλλομένων μερών και στη συνέχεια περιγράφεται το περιεχόμενο του "πακέτου" που αποτελεί το franchise δηλαδή το σύνολο των διακιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας που αφορούν το εμπορικό σήμα και την επωνυμία, τα διακριτικά του καταστήματος (πινακίδες), τα πρότυπα χρήσεως, τα σχέδια, τα δικαιώματα αντιγραφής, τις τεχνολογίες ή τα διπλώματα ευρεσιτεχνίας που παραχωρούνται από το δικαιούχο στο δικαιούχο προς εκμετάλλευση.

Στο κεφάλαιο "Υποχρεώσεις του Δικαιούχου" περιγράφεται λεπτομερέστερα η παραχώρηση και ο τρόπος χρήσης του παραχωρημένου πακέτου franchise και περιλαμβάνονται επίσης διατάξεις που αναφέρονται στην παραχώρηση εδαφικής προστασίας, (καθορισμού της περιοχής που συνδέεται με αποκλειστικότητα του εφοδιασμού του δικαιούχου στην περιοχή αυτή και την αποφυγή δραστηριοποίησης του δικαιούχου στην εν λόγω περιοχή), στην διαρκή τεχνική υποστήριξη και παροχή συμβουλών στο δικαιούχο, τόσο ως προς τη διαμόρφωση του καταστήματος όσο και κατά την άσκηση της δραστηριότητας του (χορήγηση βιβλίων με οδηγίες (manuals) σχετικά με τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες, την εκπαίδευση και τη μετεκπαίδευση του δικαιούχου ή του προσωπικού του, μέτρα προώθησης των διαφημίσεων και των

³⁴ Είναι συνηθισμένο επίσης η σύμβαση να αποτελείται από δύο μέρη: α) το προοίμιο και β) το κύριο μέρος. Σε αυτή τη περίπτωση στο κύριο μέρος περιλαμβάνονται και οι υποχρεώσεις του δικαιούχου και οι υποχρεώσεις του δικαιούχου.

πωλήσεων, τον έγκαιρο εφοδιασμό του με τα προϊόντα της σύμβασης, ανταλλακτικά, μηχανήματα κλπ.)

Στο κεφάλαιο **“Υποχρεώσεις του δικαιοδόχου”** καθορίζονται κυρίως: Η πληρωμή χρηματικών ποσών στο δικαιοπάροχο είτε ως δικαίωμα εισόδου στο δίκτυο (entry fee), είτε για τη συμμετοχή του στα έξοδα διαφήμισης, οργάνωσης προγραμμάτων εκπαίδευσης κλπ., είτε ως δικαιώματα για την παραχώρηση του franchise (τα χρηματικά αυτά ποσά είναι ανάλογα με τον κύκλο εργασιών που πραγματοποιεί). Επίσης καθορίζονται: η αποκλειστική προμήθεια από το δικαιοπάροχο ή από τρίο συνδεδεμένο με αυτόν των προϊόντων, υλικών μηχανημάτων κλπ., καθώς και μια σειρά άλλων υποχρεώσεων που αναφέρονται στον έλεγχο του δικτύου, στην προστασία της παραχωρούμενης τεχνογνωσίας και των άλλων δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας, στις τιμές πώλησης, στις πωλήσεις σε τελικούς χρήστες ή σε άλλα μέλη του δικτύου κλπ.

Στο κεφάλαιο **“λοιπές διατάξεις”** περιλαμβάνονται συνήθως ρυθμίσεις που αναφέρονται στη διάρκεια της σύμβασης, την παράταση της, την καταγγελία της, την εκκαθάριση μετά τη λήξη της σύμβασης, τη συμμετοχή του δικαιοδόχου στο λεγόμενο “Συμβούλιο των Δικαιοδόχων”, τη διαιτησία, το εφαρμοστέο δίκαιο (όταν οι συμβαλλόμενοι προέρχονται από διαφορετικές χώρες), το αρμόδιο για την εκδίκαση των διαφορών δικαστήριο κλπ. Μπορούν επίσης να περιλαμβάνονται ρυθμίσεις που αναφέρονται στην αποζημίωση του δικαιοδόχου μετά τη λύση της σύμβασης (με καταγγελία ή άλλο τρόπο), την αγορά από τον δικαιοπάροχο μη πωληθέντων προϊόντων ή ακόμα και του καταστήματος, στους λόγους που δικαιολογούν καταγγελία της σύμβασης πριν από τη λήξη της (π.χ. παύση πληρωμών, πτώχευση, βλάβη της φήμης του δικτύου κλπ.)

Περιορισμοί στο περιεχόμενο της σύμβασης franchising μπορούν να επιβληθούν από τις διατάξεις του Αστικού Κώδικα, οι οποίες αντιμετωπίζοντας τη σύμβαση ως σύνολο και όχι ως μεμονωμένες ρήτρες, επιτρέπουν τη στάθμιση της ισχύος της με κριτήρια γενικά. Προ πάντων εννοείται εδώ η στάθμιση του όλου περιεχομένου της σύμβασης με βάση τα κριτήρια των ΑΚ 178 – 179. Ο έλεγχος με βάση τα χρηστά ήθη δεν συνίσταται βέβαια σε έλεγχο υποτιθέμενης σύγκρουσης της σύμβασης με κάποια ηθική επιταγή γενικά. Αλλά εξειδικεύεται στην έρευνα πιθανής σύγκρουσης του περιεχομένου της με τη θεμελιώδη αρχή της έννομης τάξης, την αρχή της ελευθερίας του ατόμου και ειδικότερα την αρχή της οικονομικής ελευθερίας.

Πιο συγκεκριμένα σε ότι αφορά την αρχή της οικονομικής ελευθερίας του ατόμου, η σύμβαση franchising υπαγωγής εμπεριέχει από τη φύση και τους στόχους της μια σημαντική δέσμευση της ελευθερίας του λήπτη, από τη στιγμή που αυτός είναι υποχρεωμένος να ακολουθεί τις οδηγίες και εντολές της κεφαλής του συστήματος, ακόμα και όταν αυτές είναι

λανθασμένες και άρα ενδέχεται να οδηγήσουν σε επιχειρηματική αποτυχία. Από την άλλη όμως πλευρά ο κίνδυνος της αποτυχίας βαρύνει τον ίδιο τον λήπτη και όχι τον δότη. Επέρχεται συνεπώς ρήξη στη βασική αρχή ότι εκείνος που έχει την εξουσία λήψης επιχειρηματικών αποφάσεων επωμίζεται και τις αντίστοιχες ευθύνες. Μία εγγύτερη προσέγγιση δείχνει ωστόσο ότι ο περιορισμός της ελευθερίας του λήπτη δεν αγγίζει, στη συνήθη περίπτωση, τα όρια της απαγόρευσης από το νόμο. Μόνο όταν η οικονομική εξάρτηση του λήπτη από το δότη απαγορεύει κάθε μορφής, έστω και περιορισμένη, επιχειρηματική πρωτοβουλία εκ μέρους του λήπτη, μπορεί να γίνει λόγος για εφαρμογή των ΑΚ 178 – 179. Συνήθως στο franchising υπαγωγής απομένει στον λήπτη ένα αρκετά ευρύ πλαίσιο ελευθερίας κινήσεων και λήψης επιχειρηματικών πρωτοβουλιών, καθώς τα μέσα με τα οποία επιδιώκεται η επίτευξη του επιχειρηματικού σκοπού καθορίζονται μεν εν πολλοίς από τον δότη, ο πυρήνας όμως της εμπορικής ιδιότητας του λήπτη και η ανεξαρτησία της δεν θίγονται, αν συμβαίνει το αντίθετο, τότε η «ανηθικότητα» και συνεπώς η ακυρότητα της σύμβασης θα πρέπει να θεωρηθεί δεδομένη. Έτσι αποφάσεις σχετικές με την διαχείριση της επιχείρησης του λήπτη, τη διάθεση περιουσιακών αντικειμένων την, την προώθηση των πωλήσεων με μέτρα πέραν των υποδειχθέντων από το κέντρο, αλλά και η ουσιαστική δυνατότητα του λήπτη τουλάχιστον να συναποφασίζει για την επέκταση του καταστήματος του, τις επενδύσεις που πρέπει να κάνει, τα ποσά που θα επενδύσει στην διαφήμιση κλπ. αποτελούν θεμέλιο της ανεξαρτησίας του και παράλληλα το κριτήριο οριοθέτησης της εγκυρότητας της σύμβασης. Χαρακτηριστική περίπτωση της σύμβασης franchising θα πρέπει να θεωρείται πάντως εκείνη, από το σύνολο των όρων της οποίας διαφαίνεται η «ανήθικη» πρόθεση του δότη να χρησιμοποιήσει τον λήπτη όχι ως διαμεσολαβητικό πρόσωπο στη προώθηση των πωλήσεων του αλλά στην ουσία ως τελικό αγοραστή στον οποίο πωλεί τα προϊόντα του.

Στο πλαίσιο του έλεγχου της σύμβασης franchising με βάση τις ΑΚ 178 – 179 δεν αποκλείεται και η περίπτωση, αν και θα είναι στη πράξη σπάνια, της ακυρότητας της σύμβασης λόγω εκμετάλλευσης της απειρίας καθώς και της οικονομικής ανάγκης του λήπτη. Αυτό θα συνέβαινε π.χ. στην περίπτωση που ο δότης παραπλανεί τον επιχειρηματικά άπειρο υποψήφιο λήπτη να κάνει επενδύσεις, οι οποίες δεν μπορούν να αποσβεστούν σε εύλογο χρόνο³⁵.

Σχετικά τώρα με το δίκαιο του ανταγωνισμού και τη σύμβαση franchising, οι συμβάσεις franchising ελέγχονται στο πλαίσιο του κοινοτικού δικαίου ανταγωνισμού και ιδιαίτερα του άρθρου 85

³⁵ Απόστολου Σ. Γεωργιάδη Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας σελ 217 – 218.

ΣυνΘΕΚ περί ελέγχου των συμφωνιών ή της εναρμονισμένης πρακτικής μεταξύ των επιχειρήσεων. Αυτό βέβαια υπό την προϋπόθεση ότι οι συμφωνίες αυτές μπορούν να επηρεάσουν το ενδοκοινοτικό εμπόριο. Προϋπόθεση που πάντως θα συντρέχει κατά τεκμήριο στις συμβάσεις μεταξύ επιχειρήσεων από διαφορετικά κράτη μέλη, χωρίς να αποκλείεται και σε συμβάσεις μεταξύ επιχειρήσεων του ίδιου κράτους μέλους, ιδίως εάν αυτές «αποτελούν τη βάση δικτύου που εκτείνεται πέρα από τα σύνορά του ίδιου κράτους μέλους»³⁶. Θεμελιώδης είναι εν προκειμένω η απόφαση του ΔΕΚ της 28-01-1986 με την οποία δέχθηκε αφενός ότι μια συμφωνία franchising διανομής δεν θίγει αυτή καθ αυτή τον ανταγωνισμό, αφού επιτρέπει στον λήπτη να αποκομίσει κέρδος από τη δραστηριότητα του, και αφετέρου ότι δεν εφαρμόζεται σε συμφωνίες franchising ο κανονισμός 67/67 ΕΟΚ περί εξαιρέσεως απαλλαγής ορισμένων κατηγοριών συμφωνιών αποκλειστικότητας σύμφωνα με το άρθρο 85 παράγραφος 3 ΣυνΘΕΚ. Το σκεπτικό του ΔΕΚ στηρίχθηκε βασικά στην ιδιομορφία του franchising ως συστήματος διανομής, περιγράφοντας το ως μέθοδο οικονομικής αξιοποίησης γνώσεων και όχι ως απλή μέθοδο διανομής.

Το 1988 η Επιτροπή Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, κάνοντας χρήση της ευχέρειας που τις παρέχει το άρθρο 85 παράγραφος 3 ΣυνΘΕΚ, εξέδωσε τον κανονισμό αριθ. 4087/988/ΕΟΚ της Επιτροπής για την ομαδική απαλλαγή των συμφωνιών franchising διανομής και υπηρεσιών. Κυριότερες διατάξεις του κανονισμού είναι αυτές των άρθρων 2, 3 και 5. Συγκεκριμένα στο άρθρο 2 του κανονισμού κηρύσσεται το άρθρο 85 παράγραφος 1 ανεφάρμοστο σε ορισμένους εκεί αναφερόμενους περιορισμούς του ανταγωνισμού. Στο άρθρο 3 απαριθμούνται υποχρεώσεις που επιβάλλονται στον λήπτη και οι οποίες, ως αναγκαίες για τη λειτουργία του συστήματος, δεν θεωρούνται περιοριστικές του ανταγωνισμού. Στο άρθρο 5 περιλαμβάνονται τέλος οι εν πάση περιπτώσει αντιμετωπιζόμενες ως αθέμιτες ρήτρες, οι οποίες καθιστούν ανεφάρμοστη την απαλλαγή, τέτοιες απαγορευμένες ρήτρες είναι κυρίως οι ρήτρες τοπικής προστασίας και οι ρήτρες για τη εφαρμογή των υποχρεωτικών τιμών³⁷.

Από πλευρά ελληνικού δικαίου ανταγωνισμού οι συμβάσεις franchising μόλις στις αρχές της δεκαετίας του 1990 άρχισαν να απασχολούν τις αρμόδιες αρχές (Επιτροπή Ανταγωνισμού και Υπουργείο Εμπορίου). Η πρώτη συμφωνία franchising που απασχόλησε τις αρχές ήταν εκείνη της « ΠΗΓΗ Ε.Π.Ε », με την οποία η ΠΗΓΗ Ε.Π.Ε συμβαλλόταν με τα καταστήματα ΠΗΓΗ. Η συμφωνία αυτή αν και στο κείμενο της δεν χαρακτηριζόταν ως σύμβαση franchising, αυτό

³⁶ Βλ. Αρ. 6 του σκεπτικού του κανονισμού ΕΚ 4087/1988

³⁷ Απόστολου Σ. Γεωργιάδη Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας σελ 220

προέκυπτε από την ανάλυση των όρων της. Η Επιτροπή Ανταγωνισμού έκρινε ότι ορισμένοι όροι της σύμβασης περιόριζαν τον ανταγωνισμό και ήταν συνεπώς άκυροι ως αντίθετοι προς το άρθρο 1 παράγραφος 1 του νόμου 703/1977. Ειδικότερα ως όρους αντιθέτους προς την εν λόγω διάταξη θεώρησε ορθά η Επιτροπή Ανταγωνισμού: τον καθορισμό γεωγραφικής περιοχής ακτίνας 1000 μέτρων, στην οποία η ΠΗΓΗ αναλάμβανε την υποχρέωση να μην παραχωρήσει κατάστημα σε άλλον αντιπρόσωπο, και την υποχρέωση του καταστήματος να προμηθεύεται αποκλειστικά από τον προμηθευτή που του υπέδειξε η ΠΗΓΗ Ε.Π.Ε ακόμα και αν βρίσκει αλλού στην αγορά πιο συμφέροντες όρους, καθώς και την υποχρέωση να μην πωλεί είδη που δεν προβλέπει η σύμβαση, επίσης και τον αποκλειστικό καθορισμό των τιμών του δικτύου από την ΠΗΓΗ Ε.Π.Ε.. Προβληματική και κατακριτέα (ως σύμπτωμα καταχρηστικής εκμετάλλευσης της σχέσης οικονομικής εξάρτησης) θεωρήθηκε τέλος η δυνατότητα καταγγελίας της σύμβασης από την ΠΗΓΗ Ε.Π.Ε με τους συγκεκριμένους όρους: απόδοση του «χρησιδανεισθέντος» καταστήματος εντός δύο ημερών από την καταγγελία³⁸.

Σε πιο πρόσφατες γνωμοδοτήσεις της επί συμφωνιών που ρητά χαρακτηρίζονταν ως συμβάσεις franchising, η Επιτροπή Ανταγωνισμού εναρμονίσθηκε πλήρως με την προαναφερθείσα νομολογία του ΔΕΚ. το ίδιο συνέβη και με τα τακτικά δικαστήρια.

Διαπιστώνουμε λοιπό. Μια τάση τόσο της Επιτροπής Ανταγωνισμού όσο και των δικαστηρίων, να αντιμετωπίσουν τις συμβάσεις franchising λαμβάνοντας υπόψη τις ιδιαιτερότητες τους. Η αντιμετώπιση αυτή είναι ορθή. Σε μία περίοδο όπου το franchising, ως σύστημα οργάνωσης επιχειρήσεων, τείνει να καταλάβει σημαντικό τμήμα της αγοράς, εύκολα γίνεται αντιληπτό ότι η προσκόληση στις παραδοσιακές αντιλήψεις περί ανταγωνισμού δεν μπορεί να βρει υποστηρικτές.

Κλείνοντας θα αναφερθούμε στη νομική φύση της σύμβασης franchising. η σύμβαση franchising, ως σύμβαση συνεργασίας μεταξύ επιχειρήσεων με σκοπό την εκμετάλλευση ενός «πακέτου» franchising για την επίτευξη κέρδους, περιέχει ουσιώδη στοιχεία περισσότερων συμβατικών τύπων του αστικού και εμπορικού δικαίου. Αυτό σημαίνει ότι δεν μπορεί να υπαχθεί αναγκαστικά σε έναν από τους συμβατικούς αυτούς τύπους. Πρόκειται για μια τυπική περίπτωση μεικτής σύμβασης, η οποία περιέχει στοιχεία διαφόρων επώνυμων συμβάσεων, όπως μίσθωσης προσοδοφόρου δικαιώματος, σύμβασης παροχής ανεξάρτητων υπηρεσιών και σύμβασης εντολής.

³⁸ Απόστολου Σ. Γεωργιάδη Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας σελ 221

Η φύση της σύμβασης franchising ως μίσθωσης με την έννοια του ΑΚ 638 εκφράζεται στην υποχρέωση του δότη να παραχωρεί στον λήπτη τη χρήση και εκμετάλλευση δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας και τεχνογνωσίας. Η υποχρέωση εξάλλου του δότη για συνεχή υποστήριξη του λήπτη κυρίως με τη μορφή παροχής συμβουλευτικού έργου, προσδίδει στο franchising τον χαρακτήρα σύμβασης παροχής υπηρεσιών. Το δικαίωμα τέλος του δότη για παροχή οδηγιών και άσκηση εποπτείας αποτελεί στοιχείο της κατά ΑΚ 713 σύμβασης εντολής. Εντούτοις η προώθηση των πωλήσεων, την οποία υπόσχεται ο λήπτης στη σύμβαση franchising με την καλύτερη δυνατή αξιοποίηση της προσωπικής του εργασίας, δεν αποτελεί διεξαγωγή υπόθεσης του δότη με την έννοια της ΑΚ 713, αλλά είναι υπόθεση του λήπτη με την έννοια ότι αυτός φέρει τον κίνδυνο ευόδωσης ή μη των προσπαθειών του. Το γεγονός εξάλλου ότι η προώθηση των πωλήσεων γίνεται με την συνεχή υποστήριξη του δότη, προσδίδει στη σύμβαση franchising έντονο συνεργασιακό χαρακτήρα, ο οποίος σχετικοποιεί τόσο το στοιχείο της εντολής όσο και την ανταλλακτική φύση της σύμβασης franchising.

Λόγω του διαρκούς χαρακτήρα του franchising, η υποχρέωση του δότη για παροχή οδηγιών και συμβουλών προσλαμβάνει τον χαρακτήρα διαρκούς υποχρέωσης για παροχή υποστήριξης στον λήπτη καθ' όλη τη διάρκεια της σύμβασης.

Στην υποχρέωση του δότη για ένταξη και διαρκή παροχή υποστήριξης στον συμβαλλόμενο του. Αντιστοιχεί η υποχρέωση του τελευταίου να καταβάλλει στον δότη το αντάλλαγμα που συμφωνήθηκε και που συνίσταται αφενός στην εφάπαξ πληρωμή ενός ποσού και αφετέρου στην περιοδική καταβολή ορισμένου ποσοστού από τις εισπράξεις των πωλήσεων³⁹.

ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΤΟΥ FRANCHISING ΑΠΟ ΣΥΓΓΕΝΕΙΣ ΜΟΡΦΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

Franchising και αστική εταιρία.

Η σχέση αλληλεξάρτησης που υπάρχει μεταξύ των κύριων υποχρεώσεων του δότη και του λήπτη, δίνει στη σύμβαση franchising αναμφισβήτητα το χαρακτήρα αμφοτεροβαρούς σύμβασης. Εντούτοις

³⁹ Απόστολου Σ. Γεωργιάδη Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας σελ 226

δεν μπορεί να αγνοηθεί και το συνεργασιακό στοιχείο, το οποίο αφενός απορρέει από το χαρακτήρα του franchising ως διαρκούς ενοχικής σύμβασης και αφετέρου βρίσκει έκφραση στην κοινή επιδίωξη των συμβαλλόμενων να προωθήσουν και να επεκτείνουν τις πωλήσεις. Έτσι γεννιέται κατ' αρχάς το ερώτημα αν τα στοιχεία αυτά είναι αρκετά, ώστε να προσδώσουν στο franchising τον χαρακτήρα εταιρίας με την έννοια της ΑΚ 741. Υπέρ της άποψης αυτής συνηγορεί ο κοινός σκοπός προώθησης των πωλήσεων, καθώς και η ύπαρξη κοινού οργανωτικού πλαισίου για την επίτευξη του σκοπού αυτού.

Εντούτοις δεν πρέπει να λησμονούμε ότι τον άμεσο κίνδυνο προώθησης και ευόδωσης των πωλήσεων φέρει τόσο από νομική όσο και από οικονομική άποψη, ο λήπτης του franchising. Η μονομερής αυτή κατανομή του κινδύνου εκδηλώνεται ολοφάνερα και στην έλλειψη υποχρέωσης συμμετοχής του δότη στις ζημιές του λήπτη. Με τον αποκλεισμό της συμμετοχής του πρώτου στις ζημιές λείπει ένα απαραίτητο στοιχείο της εταιρίας (ΑΚ 762 επ.). εξάλλου ούτε συμμετοχή στα κέρδη με την έννοια της ΑΚ 763 υπάρχει, στο μέτρο που η σύμβαση franchising προβλέπει ποσοστιαία συμμετοχή του δότη στις εισπράξεις από τις πωλήσεις. Για τους λόγους αυτούς ορθώς οι περισσότεροι συγγραφείς αποκρούουν την υπαγωγή του franchising στην έννοια της εταιρίας αστικού δικαίου⁴⁰.

Franchising και πώληση.

Στο πλαίσιο της σύμβασης franchising είναι δυνατή η σύναψη συμβάσεων πώλησης, βάσει των οποίων ο δότης εφοδιάζει τον λήπτη με ημιέτοιμα ή έτοιμα εμπορεύματα προς μεταπώληση. Επειδή όμως οι συμβάσεις αυτές δεν ταυτίζονται με τη σύμβαση franchising, αλλά συνάπτονται μόνο σε εκτέλεση της και δεν είναι δυνατό να προσδώσουν στο franchising τον χαρακτήρα αγοραπωλησίας.

Ένας άλλος λόγος στον οποίο θα μπορούσε να θεμελιωθεί η συγγένεια μεταξύ franchising και πώλησης είναι η παραχώρηση άδειας εκμετάλλευσης τεχνογνωσίας. Αν και η τεχνογνωσία παραχωρείται μόνο για χρήση και εκμετάλλευση αφού από τη φύση της δεν είναι δυνατή η απόδοση της μετά τη λήξη της σύμβασης. Η παραχώρηση οδηγεί επομένως στην οριστική απόκτηση της τεχνικής γνώσης από μέρους του λήπτη, όπως ακριβώς συμβαίνει όταν η μεταφορά της τεχνογνωσίας γίνεται λόγω πωλήσεως. Το γεγονός αυτό όμως μας οδηγεί στο ερώτημα, μήπως θα μπορούσαν να εφαρμοστούν στο δίκαιο του franchising οι διατάξεις για την πώληση του δικαιώματος.

⁴⁰ Απόστολου Σ. Γεωργιάδη Νέες Μορφές Χρηματοδότησης της Σύγχρονης Οικονομίας σελ 206

Μια τέτοια όμως άποψη προσκρούει κατ' αρχάς στο γεγονός ότι η τεχνογνωσία δεν αποτελεί δικαίωμα αλλά πραγματική κατάσταση, μια de facto κατοχή οικονομικά αξιοποιήσιμων γνώσεων και πληροφοριών. Βέβαια ο χαρακτηρισμός αυτός, δεν αποκλείει την οικονομική αξιοποίηση της τεχνογνωσίας με τη μορφή της παραχώρησης της εκμετάλλευσης σε τρίτον έναντι ανταλλάγματος. Έτσι ώστε ή υπαγωγή της σχετικής σύμβασης στο δίκαιο της πώλησης θα μπορούσε τουλάχιστον κατ' αρχήν να συζητηθεί. Εντούτοις η πώληση προϋποθέτει μεταβίβαση (υποχρέωση μεταβίβασης) με την έννοια της οριστικής αποξένωσης του πωλητή από το μεταβιβαζόμενο δικαίωμα. Αυτό στη σύμβαση franchising σε καμία περίπτωση δεν ανταποκρίνεται στη βούληση και στις προθέσεις του δότη, ο οποίος παραχωρεί στον λήπτη τη χρήση της τεχνογνωσίας ή των σχετικών δικαιωμάτων μόνο για το χρόνο διάρκειας της συνεργασίας. Οι λόγοι αυτοί καθώς και ο χαρακτήρας της πώλησης ως στιγμιαίας σύμβασης αποκλείουν την , έστω και αναλογική, εφαρμογή των ΑΚ 513 επ. στο franchising που δημιουργεί διαρκή ενοχή.

Franchising και Σύμβαση Έργου.

Η υποχρέωση του δότη να εντάξει τον λήπτη σε ένα ορισμένο σύστημα franchising αναφέρεται στην επίτευξη ενός οικονομικού αποτελέσματος, το οποίο θα μπορούσε να θεωρηθεί ως έργο με την έννοια της ΑΚ 681. Εντούτοις είναι αμφίβολο αν είναι δυνατή και σκόπιμη η απομόνωση του αποτελέσματος αυτού από τις άλλες υποχρεώσεις που δημιουργούνται στο πλαίσιο του franchising, και ιδίως από την υποχρέωση του δότη για συνεχή παροχή συμβουλών, γνώσεων και γενικά υποστήριξης στον αντισυμβαλλόμενο του. Η υποχρέωση αυτή, η οποία είναι άγνωστη στο δίκαιο της σύμβασης έργου απορρέει άμεσα από το διαρκή συνεργασιακό χαρακτήρα του franchising. Ακριβώς τα τελευταία αυτά στοιχεία καθιστούν ακατάλληλη την εφαρμογή των ΑΚ 681 στο δίκαιο του franchising⁴¹.

Franchising και σύμβαση παροχής υπηρεσιών.

Η συνεχής παροχή υποστήριξης στον λήπτη με τη μορφή π.χ. της πληροφόρησης, εκπαίδευσης, τεχνολογικής ενημέρωσης κλπ. Προσδίδει στο franchising τον χαρακτήρα σύμβασης παροχής υπηρεσιών με την έννοια της ΑΚ 648. αυτό εκφράζεται και στον ενεργό συμβουλευτικό ρόλο του δότη, ο οποίος στο πλαίσιο παροχής υποστήριξης καλείται πολλές φορές να επιστρατεύσει τις γνώσεις και την πείρα του για την επίλυση νέων ή ειδικών προβλημάτων που ανακύπτουν κάθε φορά κατά τη διάρκεια της σύμβασης. Στο μέτρο αυτό ο ρόλος του δότη είναι

⁴¹ Απόστολου Σ. Γεωργιάδη Νέες Μορφές Χρηματοδότησης της Σύγχρονης Οικονομίας σελ 207

ανάλογος με αυτόν του οικονομικού συμβούλου μιας επιχείρησης ή του νομικού συμβούλου ενός διαδίκου. Με άλλα λόγια το στοιχείο της παροχής υπηρεσιών έχει καθοριστική σημασία στη σύμβαση franchising.

Όμως με την ανάληψη συμβουλευτικού ή άλλου έργου παροχής οργανωτικών και τεχνικών υπηρεσιών ο δότης επιδιώκει και την εξυπηρέτηση των δικό του συμφερόντων. Ακριβώς για τον λόγο αυτό δεν αποκλείεται, οι πιο πάνω υπηρεσίες να παίρνουν τη μορφή παροχής οδηγιών εποπτείας και ελέγχου συμπεριφοράς του λήπτη. Όσο δε πιο έντονη και στενή είναι η ενσωμάτωση του τελευταίου στο σύστημα, τόσο μεγαλύτερη βαρύτητα αποκτά το έννομο συμφέρον του δότη για την παροχή οδηγιών και άσκησης ελέγχου. Επομένως η παροχή συμβουλών υποστήριξης και άλλων υπηρεσιών από τον δότη στο λήπτη μόνο μερικώς μπορεί να συγκριθεί με τη θέση εκείνου που παρέχει υπηρεσίες βάσει σύμβασης παροχής ανεξάρτητων υπηρεσιών⁴².

Franchising και εμπορική αντιπροσωπεία.

Το franchising παρουσιάζει συγγένεια προς την εμπορική αντιπροσωπεία αφού και οι δύο είναι διαρκείς ενοχικές συμβάσεις, οι οποίες υπηρετούν οργανωμένο δίκτυο διανομής με σκοπό την αποτελεσματικότερη προώθηση ορισμένων προϊόντων στην αγορά. Οι διαφορές όμως από άποψη περιεχομένου και λειτουργίας είναι πολλές και σημαντικές.

Η σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας (commercial agency) είναι μια αμφοτεροβαρής και διαρκής ενοχική σύμβαση, με την οποία ο παραγωγός ή χονδρέμπορος αναθέτει στον εμπορικό αντιπρόσωπο έναντι ανταλλάγματος, τη μέριμνα των υποθέσεων του συνήθως για μια ορισμένη περιοχή.

Ωστόσο ο εμπορικός αντιπρόσωπος κατά την εκπλήρωση των υποχρεώσεων του από τη σύμβαση εμφανίζεται προς τα έξω είτε ως πληρεξούσιος, καταρτίζοντας δικαιοπραξίες στο όνομα και για λογαριασμό του αντιπροσωπευομένου, είτε ως μεσίτης μεσολαβώντας στη διαπραγμάτευση και κατάρτιση συμβάσεων του έμπορου ή υποδεικνύοντας ευκαιρίες για τέτοιες συμβάσεις, είτε τέλος ως πράκτορας παρέχοντας στον έμπορο μεσολαβητικές υπηρεσίες. Αντίθετα στη συνήθη μορφή του franchising δηλαδή στο franchising υπαγωγής, ο δικαιοπάροχος είναι σταθερά ενταγμένος στο σύστημα του δικαιοπάροχου ή δότη αλλά συμβάλλεται με τρίτους πάντα στο δικό του όνομα, για δικό του λογαριασμό και με δικό του κίνδυνο.

⁴² Απόστολου Σ. Γεωργιάδη Νέες Μορφές Χρηματοδότησης της Σύγχρονης Οικονομίας σελ 209 - 210

Franchising και σύμβαση εξουσιοδοτημένου εμπόρου διανομέα.

Στενότερη συγγένεια παρουσιάζει η σύμβαση franchising με τη σύμβαση του εξουσιοδοτημένου εμπόρου διανομέα. Και οι δύο είναι διαρκείς, ενοχικές συμβάσεις στις οποίες στηρίζεται το σύγχρονο σύστημα διανομής του εμπόρου ή παραγωγού. Ο εξουσιοδοτημένος έμπορος διανομέας είναι, όπως και ο λήπτης franchising, ενταγμένος στο σύστημα διανομής του παραγωγού ή χονδρέμπορου αλλά συναλλάσσεται με τρίτους στο δικό του όνομα για δικό του λογαριασμό και με δικό του επιχειρηματικό κίνδυνο.

Εντούτοις, οι δύο μορφές διεπιχειρησιακής συνεργασίας δεν ταυτίζονται. Η ένταξη και ενσωμάτωση του εξουσιοδοτημένου εμπόρου – διανομέα στο σύστημα διανομής του παραγωγού η χονδρέμπορου είναι πιο χαλαρή από αυτή του λήπτη franchising. Η χαρακτηριστική για τη σύμβαση franchising αμοιβαία υποχρέωση των μερών για διαρκή ενεργητική συμμετοχή και μόνιμη συνεργασία προκειμένου να καταστεί αρτιότερο το όλο σύστημα διανομής δεν υπάρχει στη σύμβαση του εξουσιοδοτημένου εμπόρου διανομέα. Οι υποχρεώσεις του δότη franchising να παρέχει στο λήπτη μόνιμη τεχνική και οργανωτική υποστήριξη, να εκπαιδεύει και να επιμορφώνει το προσωπικό του, να φροντίζει για την εμφάνιση, τον εξοπλισμό και τη συντήρηση του καταστήματός του, να τον ενισχύει με διαρκή παροχή συμβουλών σε οργανωτικά, τεχνικά, χρηματοδοτικά ή άλλα θέματα δεν βαρύνουν εξίσου τον παραγωγό ή χονδρέμπορο στη σύμβαση εξουσιοδοτημένου εμπόρου διανομέα ή εν πάσει περίπτωση δεν είναι «τυπικές» για αυτή τη σύμβαση⁴³.

ΣΥΜΒΑΣΗ FRANCHISING ΚΑΙ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΩΝ ΤΡΙΤΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΣΣΟΜΕΝΩΝ

Ένα από τα ζητήματα που γεννώνται στο πλαίσιο της συνεργασίας franchising είναι η προστασία της δικαιολογημένης εμπιστοσύνης των τρίτων, οι οποίοι συναλλάσσονται με τον λήπτη franchising χωρίς να γνωρίζουν την ιδιότητα του ως ανεξάρτητου επιχειρηματία αλλά

⁴³ Απόστολου Σ. Γεωργιάδη Νέες Μορφές Χρηματοδότησης της Σύγχρονης Οικονομίας σελ 213

νομίζοντας (και ξεκινώντας ακριβώς από την πεποίθηση αυτή) ότι το κατάστημα του αποτελεί υποκατάστημα της γνωστής σ' αυτούς αλυσίδας καταστημάτων μιας μεγάλης επιχείρησης την οποία εμπιστεύονται.

Σημειώθηκε παραπάνω ότι ένα βασικό γνώρισμα του franchising αποτελεί το γεγονός ότι κάθε μία επιχειρηματική μονάδα του συστήματος franchising εμφανίζεται προς τα έξω με την ίδια εμπορική επωνυμία, τα ίδια προϊόντα, (τα οποία φέρουν το ίδιο σήμα), ομοιόμορφα διαμορφωμένους χώρους εξυπηρέτησης των πελατών κλπ., ώστε να δίνουν τελικά προς τα έξω πράγματι την εντύπωση μιας επιχειρηματικής ενότητας. Εδώ βρίσκεται και μια από τις εξωτερικές διαφορές του franchising από την ομοιάζουσα με αυτό σύμβαση εξουσιοδοτημένου εμπόρου, στην οποία η επιχείρηση του διαμεσολαβητή εμπόρου εμφανίζεται προς τα έξω με επωνυμία που φέρει τουλάχιστον και το όνομα του διαμεσολαβητή εμπόρου.

Προβληματισμό προκαλεί κατά συνέπεια από πλευράς προστασίας του καταναλωτή, ο οποίος απευθύνεται για την αγορά προϊόντων σε γνωστή του από το όνομα και το σήμα επιχείρηση, το ζήτημα με ποιον τελικά αυτός συμβάλλεται και συνομολογεί τη σύμβαση πώλησης, όταν ο τόπος σύναψης (δηλαδή το κατάστημα του λήπτη) φέρει την επωνυμία της γνωστής αλυσίδας καταστημάτων και οποιαδήποτε γνωστοποίηση του ονόματος του πραγματικού ιδιοκτήτη της συγκεκριμένης επιχείρησης είτε λείπει εντελώς, είτε υπάρχει μεν, αλλά τυπωμένη στην ταμειακή απόδειξη που εκδίδεται μετά τη σύναψη της σύμβασης και που συνεπώς δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι επηρέασε τον σχηματισμό της δήλωσης βούλησης του αγοραστή. Σε αυτή τη περίπτωση σημαντικό ερώτημα είναι το ποιος τελικά είναι τελικά ο αντισυμβαλλόμενος του αγοραστή. Ερώτημα που προφανώς είναι σημαντικό για τη διευκρίνιση ζητημάτων όπως π.χ. κατά ποιου θα στραφεί αυτός σε περίπτωση πλημμελούς εκπλήρωσης της παροχής.

Στη θεωρία και νομολογία έχουν εμφανισθεί περιπτώσεις που ένα πρόσωπο δεσμεύεται δικαιοπρακτικά, όχι βάσει της αρχής της αυτονομίας της βούλησης αλλά βάσει της αρχής της εμπιστοσύνης των καλόπιστων τρίτων. Η περίπτωση που θα μας απασχολήσει είναι αυτή της λεγόμενης «φαινομενικής αντιπροσώπευσης ή πληρεξουσιότητας». Πρόκειται για την περίπτωση που ο αντιπροσωπευόμενος δεν παρέσχε μεν πληρεξουσιότητας, ούτε γνώριζε, ούτε ανέχθηκε τη συμπεριφορά του "αντιπροσώπου του", αλλά θα μπορούσε να τη γνωρίζει και να την έχει εμποδίσει, αν επεδείκνυε την προσήκουσα επιμέλεια, ενώ από την άλλη μεριά ο συναλλαχθείς τρίτος δικαιούται (με βάση την καλή πίστη και τις αντιλήψεις των συναλλαγών) να πιστέψει ότι στον εμφανιζόμενο αντιπρόσωπο έχει παρασχεθεί πληρεξουσιότητα. Είναι αυτονόητο ότι, για να θεωρήσουμε ως υπάρχουσα την πληρεξουσιότητα πρέπει η συμπεριφορά του αντιπροσώπου να είναι διαρκής ή επαναλαμβανόμενη.

Εφόσον συντρέχουν οι παραπάνω προϋποθέσεις καταλογίζεται στον «αντιπροσωπευόμενο» ότι με την συμπεριφορά του δημιούργησε στους τρίτους την εύλογη πεποίθηση περί υπάρξεως πληρεξουσιότητας⁴⁴.

Στις παραπάνω περιπτώσεις ο τρίτος που συναλλάχθηκε με τον «αντιπρόσωπο» είναι άξιος προστασίας. Αυτό συμβαίνει επειδή ενήργησε στηριζόμενος στην πεποίθηση του ότι το πρόσωπο με το οποίο συναλλάχθηκε είχε εξουσία αντιπροσώπευσης, κι αυτή η εσφαλμένη πεποίθηση δημιουργήθηκε από τη συμπεριφορά ή διατηρήθηκε με την ανοχή του «αντιπροσωπευόμενου». Θεμέλιο της προστασίας του τρίτου συναλλασσόμενου και της αντίστοιχης δέσμευσης του αντιπροσωπευόμενου στις παραπάνω περιπτώσεις αποτελούν οι ΑΚ 221, 224 και 426 και επιβοηθητικά η ΑΚ 281.

Η ομοιότητα της παραπάνω περίπτωσης με τη συνεργασία franchising είναι προφανής: Ο πελάτης του λήπτη βρίσκεται σε ένα κατάσταση με την επωνυμία του δότη και δεν έχει φυσικά γνώση της ύπαρξης της σύμβασης franchising. Ο πελάτης έχει τη δικαιολογημένη εντύπωση ότι βρίσκεται σε κάποιο υποκατάστημα μιας ενιαίας επιχείρησης, η οποία εμφανίζεται μάλιστα προς τα έξω με κοινή διαφήμιση. Ερχόμενος σε επαφή με το λήπτη ή με τους υπαλλήλους του, θεωρεί δικαιολογημένα ότι έρχεται σε επαφή με πρόσωπα που εργάζονται για την επιχείρηση του δότη. Η δε ότι οι δηλώσεις βούληση που γίνονται σε κάποιον επιχειρηματικό χώρο γίνονται στο όνομα του επιχειρηματία και ότι η χρησιμοποίηση επιχειρηματικής επωνυμίας αποτελεί ένδειξη ότι η δήλωση γίνεται στο όνομα του επιχειρηματία δικαιούχου της επωνυμίας (εδώ του δότη) ισχύει και όταν ο επιχειρηματίας δεν είναι γνωστός στον πελάτη προσωπικά.

Η παραπάνω εντύπωση δεν δημιουργήθηκε τυχαία στον πελάτη του λήπτη. Αντιθέτως η εκμετάλλευση της επιχειρηματικής φήμης του δότη αποτελεί την ουσία της σύμβασης franchising, την οποία επεδίωξαν οι συμβαλλόμενοι. Ο λήπτης έχει κάθε λόγο να αφήνει αδιευκρίνιστο το ζήτημα, γνωρίζοντας καλά ότι η φήμη της επιχείρησης του δότη αποτελεί πόλο έλξης πελατών. Αλλά και ο δότης το γνωρίζει και έχει από την πλευρά του και αυτός λόγο να μην παρεμβαίνει, αφού από την αύξηση της πελατείας του λήπτη αποκομίζει κέρδη αλλά και ενδυναμώνει την ήδη καλά επιχειρηματική του φήμη. Εάν λοιπόν με τις ενέργειες τους αυτές οι συμβαλλόμενοι δημιουργούν σκόπιμα στο καταναλωτικό κοινό εσφαλμένη εντύπωση για το ιδιοκτησιακό καθεστώς της επιχείρησης του λήπτη, τότε το καταναλωτικό κοινό πρέπει να προστατευθεί. Αυτό θα επιτευχθεί, εάν η ελλείπουσα δικαιοπρακτική εξουσία αντιπροσώπευσης του λήπτη καλυφθεί με τη κατασκευή «φαινομενικής

⁴⁴ Απόστολου Σ. Γεωργιάδη Νέες Μορφές Χρηματοδότησης της Σύγχρονης Οικονομίας σελ 223

αντιπροσώπευσης»⁴⁵. Εάν αυτά γίνουν τότε από τη σύμβαση πώλησης δεσμεύεται ο δότης και όχι ο λήπτης.

Τα αποτελέσματα αυτά έρχονται προφανώς σε σύγκρουση με τα οικονομικά και νομικά αποτελέσματα που επιδιώκονται από τους συμβαλλόμενους στη σύμβαση franchising, οι οποίοι θέλουν να είναι ο λήπτης να είναι ο λήπτης εκείνος που δεσμεύεται από τη σύμβαση. Μπορούν ωστόσο να αποτραπούν, εάν ο δότης και ο λήπτης ανακοινώσουν στο πελάτη (το αργότερο κατά τη σύναψη της σύμβασης) το όνομα του λήπτη και το γεγονός ότι αυτός και όχι ο δότης, συμβάλλεται μαζί του στη συγκεκριμένη συναλλαγή. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί ευκολότερα και με την ανάρτηση ευανάγνωστης πινακίδας στο κατάστημα του λήπτη. Ο δότης μπορεί να πιέσει προς αυτή την κατεύθυνση είτε με τους γενικούς όρους συναλλαγών που επιβάλλει στο λήπτη, είτε με την γενική εποπτεία που ασκεί η επιχείρηση του τελευταίου.

ΑΝΩΜΑΛΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ FRANCHISING

Η εκπλήρωση των εκατέρωθεν υποχρεώσεων και η συνεργασία μεταξύ δότη και λήπτη για την επίτευξη του κοινού σκοπού δηλαδή την ανάπτυξη και ευόδωση του συστήματος έπ' ωφελεία αμφοτέρων, είναι μεν επιθυμητές αλλά όχι και δεδομένες. Οι συνεργασίες franchising δεν ευδοκιμούν όλες ανεξαρτήτως. Αρκετές από αυτές παρουσιάζουν προβλήματα δυσλειτουργίας ή καταλήγουν και σε ναυάγιο.

Τα αίτια μιας τέτοιας δυσμενούς εξέλιξης μπορεί να είναι διάφορα, όπως η ανεπαρκής έρευνα της αγοράς ως προς τη ζήτηση και της προοπτικές του προϊόντος ή της υπηρεσίας, η κακή σχεδίαση και διάρθρωση του συστήματος διανομής, η ανίκανη διαχείριση και διεύθυνση του συστήματος, η έλλειψη επαρκών κεφαλαίων στον δικαιούχο ή δότη, η αλόγιστη και απότομη επέκταση του δικτύου, η κακή επιλογή των ληπτών, η πλημμελής επίβλεψη, μεταχείριση και εκπαίδευση των ληπτών εκ μέρους του δότη κ.α.

⁴⁵ Απόστολου Σ. Γεωργιάδη Νέες Μορφές Χρηματοδότησης της Σύγχρονης Οικονομίας σελ 224

Λύση της σύμβασης franchising είναι νοητή και λόγω έλλειψης του δικαιοπρακτικού θεμελίου, όταν επέλθουν περιστατικά που καθιστούν αδύνατη τη συνέχιση της επιχείρησης του δότη ή του λήπτη (π.χ. ανάκληση των αναγκαίων αδειών ή εγκρίσεων).

Η ανώμαλη εξέλιξη της σύμβασης franchising ως διαρκούς ενοχής οδηγεί κατά κανόνα στην θεμελίωση δικαιώματος καταγγελίας υπέρ του ενός από τους δύο συμβαλλόμενους. Η λύση της σύμβασης franchising μπορεί να γίνει είτε με τακτική είτε με έκτακτη καταγγελία.

Λύση του franchising με τακτική καταγγελία.

Όταν η σύμβαση franchising συνομολογήθηκε από την αρχή ή μετατράπηκε εκ των υστέρων σε αορίστου χρόνου η λύση της με τακτική καταγγελία εκ μέρους οποιουδήποτε από τους συμβαλλόμενους και η τήρηση της συμφωνημένης προθεσμίας θέτει τα εξής προβλήματα:

- Τον ορισμό της κατώτατης διάρκειας της σύμβασης, πριν από την οποία η καταγγελία της σύμβασης θα προσέκρουε σε ζωτικά συμφέροντα των συμβαλλομένων.
- Τον ενδεχόμενο καθορισμό πολύ μεγάλου χρόνου διάρκειας της σύμβασης με αποτέλεσμα την αδυναμία άσκησης τακτικής καταγγελίας πριν από την πάροδο του.
- Την προθεσμία που πρέπει να θέσει ο καταγγέλων για τη λύση της σύμβασης⁴⁶.

Α) κατώτατη διάρκεια της σύμβασης : Οι συμβάσεις franchising προϋποθέτουν μια σχετικώς μεγάλη διάρκεια ζωής, έτσι ώστε να δοθεί η ευκαιρία στους συμβαλλομένους να αποσβέσουν τις επενδύσεις τους αλλά και να αποκτήσουν την απαραίτητη πείρα στην αγορά. Η προστασία του λήπτη από μια πρόωρη λύση της σύμβασης είναι και για ένα πρόσθετο λόγο επιβεβλημένη: Όχι σπάνια, όπως δείχνει η διεθνής εμπειρία η καταγγελία της σύμβασης από τον δότη δεν οφείλεται στην αποτυχημένη δήθεν διαμεσολαβητική δραστηριότητα του λήπτη αλλά αντίθετα στην βλέψη του δότη να εκμεταλλευθεί την έως τώρα επιτυχημένη συμπεριφορά του αντισυμβαλλομένου του και, αφού λύσει τη μεταξύ τους σύμβαση, να δραστηριοποιηθεί ο ίδιος στην αγορά αυτή επιτυγχάνοντας μεγαλύτερο κέρδος, πράγματι, πολλές φορές λειτουργεί σκοπίμως η συνεργασία στο πλαίσιο του franchising, ως στρατηγική του δότη για να προετοιμάσει τον δρόμο της δραστηριοποίησης του στη σχετική αγορά με τη λειτουργία υποκαταστήματος της επιχείρησης του.

Ενώ όμως η ανάγκη προστασίας του λήπτη θεωρείται δεδομένη, πρόβλημα δημιουργεί η θεμελίωση της στον νόμο. Μια πρώτη λύση θα ήταν η εφαρμογή της ΑΚ 634, η οποία αφορά στη μίσθωση προσοδοφόρου αντικειμένου και προβλέπει τετραετή διάρκεια της

⁴⁶ Απόστολου Σ. Γεωργιάδη Νέες Μορφές Χρηματοδότησης της Σύγχρονης Οικονομίας σελ. 230

σύμβασης. Τη λύση όμως αυτή αποκλείει η ΑΚ 638, η οποία δεν επιτρέπει την ανάλογη εφαρμογή της ΑΚ 634. Άλλωστε ο εκ των προτέρων καθορισμός κατώτατου ορίου διάρκειας των συμβάσεων franchising γενικά, χωρίς διάκριση, ανάλογα με τον οικονομικό κλάδο, τη συγκεκριμένη περίπτωση και τις ιδιομορφίες της, δεν θα ήταν επιθυμητός. Πιο πρόσφορη λύση επιτυγχάνεται με την αξιοποίηση της διάταξης του άρθρου 2 του νόμου 703/1977 η οποία απαγορεύει την καταχρηστική εκμετάλλευση της σχέσης οικονομικής εξάρτησης που συνδέει μια επιχείρηση με μια άλλη και η οποία μεταξύ άλλων μπορεί να εκδηλώνεται με την αιφνίδια και αδικαιολόγητη διακοπή μακροχρόνιων εμπορικών σχέσεων⁴⁷.

Πράγματι στη σύμβαση franchising υπαγωγής συντρέχουν όλες οι προϋποθέσεις που θέτει το άρθρο 2 του νόμου 703.1977: Υφίσταται καταρχήν μια σχέση εξάρτησης μεταξύ των συμβαλλομένων, όπου ο ένας από αυτούς (ο δότης) κατέχει μια «σχετική δεσπόζουσα θέση» στην αγορά. Επιπλέον ο λήπτης δεν έχει την δυνατότητα να στραφεί σε επιχειρηματική αλυσίδα, αφού η μέχρι τώρα οργάνωση της επιχείρησης του στηρίζεται σε οδηγίες και κανόνες που του επέβαλε ο δότης, ώστε και αν ακόμα είναι δυνατή η σύνδεση του με άλλη επιχείρηση ή η επιχειρηματική αυτονόμηση του, αυτό θα συνδέεται με ιδιαιτέρως αυξημένο κόστος και με ανταγωνιστικά μειονεκτήματα.

Ανώτατη διάρκεια. Ο καθορισμός πολύ μεγάλου χρόνου διάρκειας της σύμβασης, που έχει ως αποτέλεσμα την αδυναμία άσκησης του δικαιώματος τακτικής καταγγελίας πριν από την πάροδο του χρόνου αυτού, συνιστά σοβαρό περιορισμό της οικονομικής ελευθερίας των συμβαλλομένων, που μπορεί υπό προϋποθέσεις, να προσκρούει στα χρηστά ήθη. Σε αυτή τη περίπτωση η αναλογική εφαρμογή διάταξης του άρθρου 670 ΑΚ είναι αδύνατη όχι μόνο για το λόγο ότι η σύμβαση franchising δεν περιέχει στοιχεία σύμβασης εργασίας ή ομοιάζουσας προς αυτή σχέσης, αλλά και επειδή η διάταξη αυτή προστατεύει μονομερώς το συμφέρον του εργαζόμενου μη λαμβάνοντας υπόψη και το πιθανό συμφέρον του εργοδότη για τη λύση της σύμβασης. Άλλωστε η εφαρμογή σε όλες τις περιπτώσεις της καθοριζόμενης από την ΑΚ 670 ανώτατης πενταετούς διάρκειας κρίνεται μη αρμόζουσα σε επιμέρους συμφωνίες franchising συνεργασίας. Η κρίση περί εγκυρότητας ή ακυρότητας των ρητρών που καθορίζουν την ανωτάτη διάρκεια της σύμβασης θα στηριχθεί επομένως στα άρθρα 178, 179 ΑΚ. Ο έλεγχος για εγκυρότητα ή ακυρότητα τέτοιων ρητρών με βάση τις ΑΚ 178, 179 είναι ωστόσο αυστηρότερος από ότι η κρίση περί του κύρους της ρήτρας για την κατώτατη διάρκεια, δεδομένου ότι η μακριά διάρκεια της σύμβασης

⁴⁷ Απόστολου Σ. Γεωργιάδη Νέες Μορφές Χρηματοδότησης της Σύγχρονης Οικονομίας 231.

θα εξυπηρετεί κατ' αρχήν το συμφέρον του λήπτη για απόσβεση των επενδύσεων του.

Προθεσμία καταγγελίας. Οι συμβάσεις franchising περιέχουν συνήθως ρυθμίσεις σχετικές με την προθεσμία τακτικής καταγγελίας. Αν όμως αυτό δεν συμβαίνει, δηλαδή δεν ρυθμίζεται στη σύμβαση, το ζήτημα αυτό, τότε ο προσδιορισμός των διατάξεων που θα καλύψουν το συμβατικό κενό θα γίνει με βάση αυτά που γίνονται δεκτά σχετικά με τη νομική φύση της σύμβασης franchising. προσθέτως θα ληφθεί υπόψη η πραγματική διάρκεια της σύμβασης μέχρι το χρόνο της καταγγελίας.

Λόγω της συγγένειας του franchising με τη σύμβασης μίσθωσης προσοδοφόρου αντικειμένου, προσφέρεται κατ' αρχήν η προσφυγή στη νομοθετική σκέψη των ΑΚ 609. Επειδή η καταβολή της αντιπαροχής του λήπτη γίνεται κατά κανόνα σε ετήσια βάση, για τον καθορισμό της προθεσμίας της τακτικής καταγγελίας θα ήταν δυνατή η εφαρμογή της ΑΚ 609 εδε'. Με τη διάταξη αυτή εισάγεται κατά βάση «τρίμηνη» καθαρή προθεσμία καταγγελίας. Η προθεσμία αυτή αρχίζει όμως να τρέχει από την πρώτη ημέρα του πρώτου ή του τέταρτου ή του έβδομου ή του δέκατου μήνα του χρόνου. Με τη ρύθμιση αυτή επιτυγχάνεται ανάλογα με την περίπτωση μια μικρότερη ή μεγαλύτερη επιμήκυνση της βασικής (καθαρής) τρίμηνης προθεσμίας, η οποία μπορεί σε ορισμένες περιπτώσεις να εκτείνεται σε διάστημα σχεδόν έξι μηνών.

Πάντως με τη θέση δε ισχύ του π.δ. 219/1991 φαίνεται σκοπιμότερη η λύση του ζητήματος με αναγωγή στο άρθρο 8 παράγραφος 2. Την αναλογία επιβάλλει η αυξημένη ανάγκη προστασίας του εμπορικού αντιπροσώπου. Στην παράγραφο 4 του άρθρου προβλέπεται προθεσμία καταγγελίας ενός μηνός για το πρώτο έτος της σύμβασης, δύο μηνών από την αρχή του δεύτερου έτους, τριών μηνών από την αρχή του τρίτου έτους, τεσσάρων μηνών από την αρχή του τετάρτου έτους, πέντε μηνών από την αρχή του πέμπτου έτους και έξι μηνών από την αρχή του έκτου και των επόμενων ετών. Τα μέρη είναι ελευθέρως να τροποποιήσουν τις προθεσμίες αυτές ορίζοντας μόνο μεγαλύτερες, όχι μικρότερες. Στη τελευταία αυτή περίπτωση δεν είναι επιτρεπτή η ρύθμιση που προβλέπει τήρηση προθεσμίας καταγγελίας για τον δότη μικρότερη από αυτή που οφείλει να τηρήσει ο λήπτης. Αν και δεν προβλέπεται ρητώς κάποια κύρωση για την παράβαση της διάταξης αυτής, θα πρέπει να γίνει δεκτό ότι τυχόν συνομολόγηση μικρότερης προθεσμίας καταγγελίας για τον δότη είναι άκυρη (174 ΑΚ) και στη θέση της ισχύει η προθεσμία καταγγελίας που ισχύει για τον λήπτη⁴⁸.

⁴⁸ Απόστολου Σ. Γεωργιάδη Νέες Μορφές Χρηματοδότησης της Σύγχρονης Οικονομίας 236.

Λύση του franchising με έκτακτη καταγγελία.

Η σύμβαση franchising ορισμένου ή αορίστου χρόνου μπορεί να λυθεί με έκτακτη καταγγελία, δηλαδή καταγγελία ένεκα σπουδαίου λόγου που δικαιολογεί τη λύση της συνεργασίας. Στην περίπτωση αυτή το σημαντικότερο πρόβλημα είναι τι θα ισχύει εάν ενώ καταγγελθεί η σύμβαση από το δότη για σπουδαίο λόγο, ο λήπτης αμφισβητήσει την ύπαρξη σπουδαίου λόγου και άρα το κύρος της καταγγελίας, θεωρώντας ότι η σύμβαση συνεχίζει να δεσμεύει το δότη.

Το δικαίωμα κάθε συμβαλλόμενου να λύσει με έκτακτη καταγγελία τη σύμβαση για σπουδαίο λόγο όχι μόνο είναι ανεπίδεκτο κατασχέσεως αλλά και ανεπίδεκτό κατάργησης και προορισμού με συμφωνία των μερών, όπως ρητώς προβλέπει ο Αστικός Κώδικας στις διατάξεις του σχετικά με τη σύμβαση έργου και τη σύμβαση προσωπικής εταιρίας. (βλ. ΑΚ 672 παράγραφος 2, 766 παράγραφος 2)

Όσον αφορά στην αμφισβήτηση που μπορεί να προκύψει σχετικά με το αν υπάρχει σπουδαίος λόγος ή όχι για καταγγελία, της σύμβασης, ο λήπτης έχει κάθε λόγο να καταφύγει στη σύντομη διαδικασία των ασφαλιστικών μέτρων, ζητώντας την προσωρινή ρύθμιση της κατάστασης (Κπολ Δ 731 – 732), όπου αίτημα θα είναι η συνέχιση της λειτουργίας της σύμβασης μέχρι εκδόσεως απόφασης επί της αγωγής σχετικά με την εγκυρότητα της καταγγελίας.

Συνέπειες της καταγγελίας.

Οι έννομες συνέπειες που απορρέουν από τη λύση του franchising διαφοροποιούνται ανάλογα με τους λόγους, οι οποίοι θεμελιώνουν το δικαίωμα της καταγγελίας.

Μια πρώτη συνέπεια είναι αυτή που σχετίζεται με τη **απόδοση των πραγμάτων και τη παύση της χρήσης των δικαιωμάτων**. Αν πρόκειται για περίπτωση τακτικής καταγγελία ή έκτακτης για σπουδαίο λόγο, τότε υποχρέωση και των δύο συμβαλλόμενων μετά τη λύση της σύμβασης είναι η απόδοση των πραγμάτων (έγγραφα, τιμοκατάλογους, διαφημιστικό υλικό) και η παύση της χρήση των δικαιωμάτων και των άλλων ωφελειών (χρήση σήματος, επωνυμίας, διακριτικών κλπ.) που κατά τη διάρκεια της σύμβασης είχαν παραχωρηθεί από τον ένα συμβαλλόμενο στον άλλο για χρήση και εκμετάλλευση. Αντίθετα η προβολή αξιώσεων αποζημίωσης δεν είναι δυνατή. Τέτοιες αξιώσεις μπορούν να εγερθούν μόνο στην περίπτωση της έκτακτης καταγγελίας που οφείλεται στην αντισυμβατική συμπεριφορά του καταγγελλόμενου μέρους. Η αποζημίωση αφορά κυρίως την αποκατάσταση του διαφυγόντος κέρδους που προέκυψε από την έκτακτη καταγγελία.

Σχετικό είναι και το **ζήτημα της τύχης των εκκρεμών συμβάσεων**, κυρίως συμβάσεων προμήθειας του προϊόντος του συστήματος, οι οποίες δεν έχουν ακόμη εκτελεστεί από τον δότη κατά τη λύση της σύμβασης.

Ζήτημα δεν τίθεται βέβαια για την περίπτωση που ο λήπτης θέλει και απαιτεί την εκτέλεση της σύμβασης, περίπτωση που θα συντρέχει βασικά όταν ο λήπτης έχει ήδη μεταπωλήσει τα εμπορεύματα και θέλει να αποφύγει την έγερση ενδεχόμενων αξιώσεως αποζημίωσης των αγοραστών εναντίον του. Εδώ γίνεται ορθά δεκτή η υποχρέωση του δότη προς παράδοση των εμπορευμάτων, ακόμα και μετά τη λύση της σύμβασης. Επίσης καταφάσκει η υποχρέωση του δότη να αποδεχθεί τις προτάσεις για σύναψη συμβάσεων πώλησης που περιήλθαν σ' αυτόν και δεν τις είχε αποδεχθεί κεχρί την καταγγελία, εάν τα εμπορεύματα που πρόκειται να παραδοθούν μπορούν να διατεθούν πριν από τη λύση της σύμβασης.

Ζήτημα επίσης τίθεται σχετικά με την υποχρέωση του λήπτη να παραλάβει τα παραγγελθέντα από αυτόν εμπορεύματα παρά τη θέληση του. Ορθώς γίνεται εδώ δεκτό ότι δεν υπέχει τέτοια υποχρέωση ο λήπτης franchising. Θα ήταν άλλωστε παράδοξο να καταφάσκει η υποχρέωση του δότη προς ανάληψη των μη πωληθέντων εμπορευμάτων και λοιπών αντικειμένων και ταυτόχρονα να αναγνωρίζεται υποχρέωση του λήπτη για παραλαβή των παραγγελθέντων. Η υποχρέωση του δότη να μην ασκήσει τα δικαιώματα από τη σύμβαση πώληση απορρέει, όπως και η υποχρέωση ανάληψης των μη διατεθέντων από την αρχή της καλής πίστης, όπως αυτή έγινε δεκτό ότι ισχύει στη σύμβαση franchising. πάντως τα παραπάνω δεν θα ισχύσουν, εάν η σύμβαση λύθηκε για σπουδαίο λόγο που οφείλεται σε υπαιτιότητα του άλλου μέρους.

Ιδιαίτερα προβλήματα δημιουργούνται επίσης σχετικά με τη **αποκατάσταση της υπεραξίας**. Δηλαδή την εύλογη απαίτηση του λήπτη να αποζημιωθεί για την πελατεία και γενικά για το λεγόμενο good will του καταστήματος, στο μέτρο που αυτό οφείλεται στην προσωπική του εργασία, της οποίας οι καρποί μετά τη λύση της σύμβασης περιέχονται στο δότη, αν και κατ' αποτέλεσμα δεν αμφισβητείται η νομιμότητα μιας τέτοιας απαίτησης, δυσκολίες παρουσιάζει η νομική της θεμελίωση, ελλείψει ιδίως ρητής νομοθετικής ρύθμισης.

Προβληματικός είναι τέλος κι ο **καθορισμός του ύψους της αξίωσης αποζημίωσης** είτε αυτή στηριχθεί στις διατάξεις του Αστικού Κώδικα είτε αλλού.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3
FACTORING (ΣΥΜΒΑΣΗ
ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ
ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ)

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Το factoring είναι μια συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης, όπως το leasing, το forfaiting κ.α., χωρίς να είναι ανταγωνιστική με το παραδοσιακό δανεισμό. Επιπλέον έχει αναπτυξιακό χαρακτήρα αφού χρηματοδοτεί και τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

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

Λόγω της πολυμορφίας των υπηρεσιών που καλύπτει το factoring είναι δύσκολη η απόδοση του στα ελληνικά γι' αυτό στη βιβλιογραφία χρησιμοποιείται ο όρος όπως έχει. Πάντως η Ένωση Ελληνικών Τραπεζών, την οποία απασχόλησε το θέμα τον απέδωσε ως "Ανάληψη Απαιτήσεων Τρίτων", με τη διευκρίνιση ότι στην έννοια της ανάληψης εντάσσονται οι έννοιες της μεταβίβασης, εκχώρησης, εγγύησης χρηματικών προκαταβολών, προσφοράς προσθέτων υπηρεσιών κλπ. Συνηθισμένη είναι η επίσης και η απόδοση του factoring ως "Σύμβαση Πρακτορείας Επιχειρηματικών Απαιτήσεων"

Ένας αρκετά περιεκτικός ορισμός του factoring είναι ο παρακάτω: Το factoring (σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων) είναι μια σύμβαση μεταξύ ενός πράκτορα επιχειρηματικών απαιτήσεων, που είναι είτε τράπεζα είτε ειδική ανώνυμη εταιρία (συνήθως θυγατρική τράπεζας) και μιας επιχείρησης ή εμπορικής εταιρίας ή και φυσικού προσώπου, που ασχολείται κατ' επάγγελμα με την πώληση αγαθών ή την παροχή υπηρεσιών. Περιεχόμενο της σύμβασης είναι ότι η εταιρία factoring (πράκτορας ή factor) αναλαμβάνει να παρέχει στην επιχείρηση του πελάτη της (ο οποίος είναι ο προμηθευτής), για το διάστημα που συμφωνείται και έναντι αμοιβής υπηρεσίες σχετικές με την προεξόφληση, τη λογιστική και νομική παρακολούθηση καθώς και την είσπραξη χρηματικών απαιτήσεων κατά των πελατών της (οι οποίοι είναι οφειλέτες της)⁴⁹.

Στα πλαίσια της σύμβασης factoring εκχωρούνται όλες ή και μέρος (με βάση κάποιο προκαθορισμένο αντικειμενικό κριτήριο) των απαιτήσεων (υφιστάμενων και μελλοντικών) μιας επιχείρησης στην εταιρία factoring, η οποία πολλές φορές αναλαμβάνει και τον έλεγχο της φερεγγυότητας των πελατών αλλά και την ενδεχόμενη κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του προμηθευτή.

⁴⁹ Αποστόλου Σ. Γεωργιάδη Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας σελ. 109

Πιο αναλυτικά θα μπορούσαμε να πούμε ότι η σύμβαση factoring συνάπτεται και λειτουργεί στην πράξη ως εξής: Ο ενδιαφερόμενος προμηθευτής, συνήθως επιχείρηση που πωλεί ή μεταπωλεί προϊόντα ή παρέχει υπηρεσίες ή εκτελεί έργα, έρχεται σε επαφή με τον πράκτορα, συνήθως ανώνυμη εταιρία θυγατρική τράπεζας ή τράπεζα, και διερευνούν μαζί τις δυνατότητες σύναψης της σύμβασης πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων. Ο πράκτορας εξετάζει χωριστά κάθε περίπτωση προμηθευτή, με τον οποίο πρόκειται να συμβληθεί, πριν από τη συνομολόγηση της σχετικής σύμβασης. Με την οργάνωση και την εμπειρία της αγοράς που διαθέτει, εξετάζει και εκτιμά την οικονομική κατάσταση του μελλοντικού πελάτη του (δηλαδή του προμηθευτή), τον κύκλο των πελατών του, το είδος των συναλλαγών και του εμπορίου που ασκεί, τους δανειστές του και γενικότερα όλα εκείνα τα στοιχεία που τον βοηθούν να αποφασίσει, αν η σύμβαση σύμβασης factoring με τον συγκεκριμένο πελάτη είναι συμφέρουσα και, αν ναι ποια μορφή πρέπει να έχει.

Από όσα αναφέρθηκαν παραπάνω προκύπτουν τα εξής **βασικά χαρακτηριστικά** του factoring:

- Το factoring δεν είναι μια μεμονωμένη υπηρεσία αλλά μια δέσμη, ένα "πακέτο" υπηρεσιών, που καλύπτει ένα ολόκληρο φάσμα αναγκών. Η επιχείρηση, βέβαια, που συνεργάζεται με μια εταιρία factoring μπορεί να επιλέξει εκείνο το συνδυασμό υπηρεσιών που ανταποκρίνεται στις ανάγκες της.
- Βασικό χαρακτηριστικό του factoring είναι ότι ο factor εφόσον, βέβαια, συντρέχουν οι προϋποθέσεις μπορεί να "αγοράσει" τις απαιτήσεις του προμηθευτή δηλαδή να αναλάβει τον πιστωτικό κίνδυνο. Τούτο σημαίνει ότι, σε αντίθεση, με τα ισχύοντα για τις παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης, αν ο οφειλέτης αδυνατεί για οικονομικούς λόγους, να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις του, τότε τη ζημία την υφίσταται ο factor που προεξοφλεί ή καταβάλλει το ισόποσο της απαίτησης (μετά από αφαίρεση των τοκοεξόδων) στον προμηθευτή έχοντας παραιτηθεί από το δικαίωμα του να ζητήσει την επιστροφή των χρημάτων του από τον προμηθευτή.
- Το factoring δεν είναι μια εφάπαξ εργασία που εκτελείται περιστασιακά αλλά μια συνεχής επαναλαμβανόμενη διαδικασία στα πλαίσια της οποίας εκχωρούνται όχι μόνο οι παρούσες και μελλοντικές απαιτήσεις κατά των υφιστάμενων τη στιγμή της υπογραφής της σύμβασης πελατών αλλά και κατά όσων πελατών θα αποκτηθούν μελλοντικά, με την προϋπόθεση ότι οι κατά αυτών απαιτήσεις ανταποκρίνονται σε κάποιο συμφωνημένο μεταξύ factor και προμηθευτή κριτήριο⁵⁰.

⁵⁰ Παναγιώτη Μαλάκου Νέοι Χρηματοδοτικοί Θεσμοί Factoring – Forfaiting σελ.12

Με τη σύμβαση factoring επιδιώκονται (σωρευτικά ή διαζευκτικά) τρεις σκοποί: ένας χρηματοδοτικός, ένας διαχειριστικός και ένας ασφαλιστικός (ή εγγυητικός). Αντίστοιχες είναι και οι λειτουργίες που επιτελεί το factoring.

Χρηματοδοτικός σκοπός. Ο προμηθευτής μεταβιβάζει στον πράκτορα τις εκκρεμείς (ήδη γεννημένες ή μέλλουσες να γεννηθούν) απαιτήσεις του, από τη διάθεση αγαθών ή την παροχή υπηρεσιών και ο πράκτορας του καταβάλλει αμέσως το σύνολο ή μέρος των απαιτήσεων, αφού αφαιρεί ένα ποσοστό που αντιστοιχεί στον προεξοφλητικό τόκο. Η ρευστοποίηση αυτή των απαιτήσεων της επιχείρησης κατά των πελατών της εξασφαλίζει σε αυτή ρευστότητα και ευχέρεια οικονομικής κίνησης.

Είναι προφανές ότι η σύμβαση factoring ενδιαφέρει μόνο τις επιχειρήσεις των οποίων ένα ποσοστό των πωλήσεων γίνεται με πίστωση. Ανάλογη με τον όγκο των πιστωτικών πωλήσεων της επιχείρησης είναι η σπουδαιότητα των εισπρακτέων λογαριασμών ή εκκρεμών απαιτήσεων της. Το μέγεθος των εισπρακτέων λογαριασμών της επιχείρησης εξαρτάται από τον κλάδο στον οποίο αυτή δραστηριοποιείται. Γενικά πάντως το ποσοστό των εισπρακτέων λογαριασμών μιας επιχείρησης είναι συνήθως μεγαλύτερο από το 25% του συνολικού ενεργητικού της.

Διαχειριστικός σκοπός. Ο πράκτορας αναλαμβάνει με τη σύμβαση τη λογιστική παρακολούθηση των χρηματικών απαιτήσεων, την ειδοποίηση των οφειλετών, την είσπραξη των απαιτήσεων, ενδεχομένως και την δικαστική επιδίωξη της είσπραξης, έτσι ώστε ο προμηθευτής να απαλλάσσεται από την απασχόληση και τις δαπάνες που συνδέονται με τις εν λόγω ενέργειες. Μια επιχείρηση που θέλει να αξιοποιήσει τα πλεονεκτήματα της ηλεκτρονικής επεξεργασίας δεδομένων αλλά και να μην επιβαρυνθεί με τις οργανωτικές δαπάνες που συνεπάγεται αυτή, μπορεί να προσφύγει στη βοήθεια και την οργανωτική δομή του πράκτορα.

Εξασφαλιστικός σκοπός. Στη σύμβαση factoring συμφωνείται συνήθως ότι ο πράκτορας θα πιστώσει το λογαριασμό του πελάτη του με το πόσο της απαίτησης, ακόμη και αν δεν μπορέσει να την εισπράξει από τον οφειλέτη. Στην περίπτωση αυτή στην οποία γίνεται λόγος για γνήσιο factoring, ο πράκτορας αναλαμβάνει τον κίνδυνο της μη είσπραξης της απαίτησης. Εάν ο πράκτορας δεν μπορέσει να εισπράξει την απαίτηση λόγω αφερεγγυότητας του οφειλέτη, δεν έχει οποιαδήποτε αξίωση κατά του προμηθευτή. Τον κίνδυνο αυτό τον αναλαμβάνει όμως ο πράκτορας υπό την προϋπόθεση ότι η απαίτηση είναι ελεύθερη από ενστάσεις, όπως λ.χ. ελαττώματος του πράγματος ή του έργου, πλάνης, εικονικότητας κλπ.

Εκτός από τις παραπάνω υπηρεσίες, ορισμένες εταιρίες factoring παρέχουν και υπηρεσίες marketing, προσφέροντας στους πελάτες τους (κυρίως εξαγωγείς) πληροφορίες για την προβλεπόμενη ζήτηση των

προϊόντων τους, τους τρόπους διάθεσης αυτών, τον ανταγωνισμό, την απαραίτητη διαφήμιση, τις τελωνειακές διαδικασίες που ισχύουν στις χώρες εξαγωγής κλπ. Μερικές εταιρίες factoring υποδεικνύουν μάλιστα στους πελάτες τους και πιθανούς αγοραστές των προϊόντων ή υπηρεσιών τους.

Το συμπέρασμα που βγαίνει από τα παραπάνω είναι ότι οι επιχειρήσεις έχουν αποκτήσει μια εύκολη πρόσβαση σε μία ακόμη υπηρεσία η οποία δεν είναι ακριβώς τραπεζική, δεν είναι ακριβώς λογιστική, δεν είναι απλή είσπραξη τιμολογίων και ελέγχου της πιστωτικής ικανότητας των πελατών, αλλά είναι κάτι από όλα αυτά και κάτι ακόμη: είναι ένας φθηνός και αξιόπιστος τρόπος να μειωθούν θεαματικά τα λειτουργικά έξοδα και οι χρηματοδοτικοί κίνδυνοι μιας επιχείρησης. Η υπηρεσία αυτή δεν είναι άλλη από το factoring.

ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ ΤΟΥ FACTORING

Το factoring δεν είναι νέα εργασία, αντίθετα ο όρος factor είναι πολύ παλιός. Πότε χρησιμοποιήθηκε για πρώτη φορά δεν γνωρίζουμε ακριβώς, σαν έννοια όμως, αναφέρεται σε αγγλικά λογοτεχνικά βιβλία του 15^{ου} και 16^{ου} αιώνα. Ενώ σύμφωνα με πολλούς έλληνες και ξένους συγγραφείς οι πρώτες μορφές πρακτορείας εμφανίστηκαν την ίδια χρονική περίοδο.

Στα πρώτα στάδια εξέλιξης του θεσμού ο factor ήταν ένας εμπορικός αντιπρόσωπος, με ρόλο, όμως, ευρύτερο από το συνηθισμένο. Δεν περιοριζόταν δηλαδή μόνο στην αποθήκευση, διακίνηση και πώληση εμπορευμάτων με τη δική του επωνυμία, αλλά είχε επεκτείνει τη δραστηριότητα του και στη παροχή εγγυήσεων για τη φερεγγυότητα των πελατών, στην χορήγηση προκαταβολών "τοις μετρητοίς" στους προμηθευτές πριν από την πώληση των εμπορευμάτων τους και στην παροχή συμβουλών και υποδείξεων. Οι πρώτοι νόμοι και δικαστικές αποφάσεις που αφορούν τους factors εφαρμόστηκαν στην Αγγλία και χρονολογούνται από τις αρχές του 20^{ου} αιώνα⁵¹.

Μέχρι το τέλος του 19^{ου} αιώνα η ανάπτυξη των εργασιών των factors ήταν συνυφασμένη με τις ανάγκες του εξωτερικού εμπορίου μεταξύ Ευρώπης και Αμερικής. Οι πρώτες επιχειρήσεις που ασχολήθηκαν με την

⁵¹ Παναγιώτη Μαλάκου Νέοι Χρηματοδοτικοί Θεσμοί Factoring – Forfaiting σελ. 13

πρακτορεία δημιουργήθηκαν από τους «del credere» που ήσαν συνεργάτες των άγγλων εξαγωγέων στις παλιές αμερικανικές αποικίες, στις οποίες εγκατέλειψαν τις προσπάθειες είσπραξης των απαιτήσεων από τις πωλήσεις τους. Έτσι άρχισαν να προσφέρουν εγγυήσεις στις υποχρεώσεις των αμερικανών πελατών τους και επιπλέον προέβαιναν και στην εξόφληση προς τους προμηθευτές, οι οποίοι διέθεταν σε αυτούς τα προς είσπραξη τιμολόγια των πελατών τους⁵².

Στις αρχές, όμως, του 20^{ου} αιώνα σημειώθηκε μια σημαντική εξέλιξη που επέδρασε καθοριστικά στη διαμόρφωση του θεσμού αυτού και τον οδήγησε στη σημερινή του μορφή. Η εξέλιξη αυτή έχει σχέση με το ότι οι Η.Π.Α. όρθωσαν δασμολογικά τείχη για την προστασία της εγχώριας παραγωγής με αποτέλεσμα τη μείωση των εισαγωγών από την Ευρώπη και τη συρρίκνωση του εξωτερικού εμπορίου μεταξύ των δύο ηπείρων. Ένας άλλος παράγοντας που κατέφερε αποφασιστικό πλήγμα στις εργασίες των factors είναι η κάτω από το πρίσμα των νέων συνθηκών ριζική μεταβολή της εμπορικής πολιτικής των μεγάλων αμερικανικών εταιριών προς την κατεύθυνση της ανάληψης από τις ίδιες της εμπορίας των προϊόντων τους. Έτσι οι factors μπροστά στα νέα δεδομένα δεν είχαν άλλη εναλλακτική δυνατότητα, για να επιβιώσουν, από το να αναπροσανατολίσουν τη δραστηριότητα τους στα αντικείμενα εκείνα για τα οποία εκδηλωνόταν ζοηρή ζήτηση, δηλαδή στις πιστωτικές διευκολύνσεις προς τους εισαγωγείς και εξαγωγείς. Με τον τρόπο αυτό δημιουργήθηκε η σύγχρονη πρακτορεία.

Οι πρώτοι οργανισμοί που προσέφεραν υπηρεσίες factoring με τη σημερινή μορφή ήταν ορισμένες χρηματοδοτικές εταιρίες που είχαν την έδρα τους στις Η.Π.Α. Εκεί ενώ δεν υπήρξε στην αρχή ειδικό νομοθετικό πλαίσιο για την πρακτορεία ήδη από τη δεκαετία του 1940 έχει δημιουργηθεί ειδικός νόμος, ο οποίος και εφαρμόζεται στις περισσότερες πολιτείες. Οι τράπεζες στο αρχικό στάδιο του θεσμού τον αντιμετώπισαν με σκεπτικισμό. Μόνο λίγες τράπεζες, οι μεγαλύτερες ασχολήθηκαν με το αντικείμενο αυτό μέχρι το 1963. Το έτος αυτό αποτελεί ορόσημο στην εξέλιξη του factoring γιατί τότε η εποπτεύουσα τις τράπεζες Αρχή των Η.Π.Α κατέταξε το θεσμό αυτό στις τραπεζικές εργασίες. Οι πρώτες αμερικανικές τράπεζες που ασχολήθηκαν στη δεκαετία του 1960 με την πρακτορεία ήταν η Bank of America και η First National Bank of Boston, ενώ ακολούθησαν πολλές άλλες.

Οι πελάτες των αμερικανικών εταιριών factoring ανήκουν κυρίως στους κλάδους της υφαντουργίας, της κατασκευής επίπλων, της υποδηματοποιίας και των χαλιών / μοκετών. Σε απόλυτα μεγέθη η αγορά factoring των Η.Π.Α είναι η μεγαλύτερη του κόσμου. Η μεταπολεμική ανάπτυξη της είναι εντυπωσιακή από 1,5 δισεκατομμύρια δολάρια το

⁵² Γιάννη Τ. Λαζαρίδη Σύγχρονες Μορφές Χρηματοδότησης σελ. 90

1945 ανέβηκε στα 32 δισεκατομμύρια δολάρια το 1982 για να φτάσει το 1986 στα 40 δισεκατομμύρια δολάρια (το 38% του παγκόσμιου συνόλου)⁵³.

Στην Ευρώπη και συγκεκριμένα στη Μεγάλη Βρετανία η πρακτορεία με τη σύγχρονη μορφή της πρωτοεμφανίστηκε γύρω στο 1960. από το 1980 και μετά όμως γνώρισε ραγδαία ανάπτυξη. Το 1983 ο μέσος ρυθμός ετήσιας αύξησης των ρυθμών πρακτορείας έφθασε το 52% ενώ στις Η.Π.Α ήταν μόλις 3%. Το 1986 το σύνολο των εργασιών factoring στην Ευρώπη ήταν περίπου στο ίδιο επίπεδο με εκείνο των Η.Π.Α.

Το factoring στην Ευρώπη αντιμετώπισε κατά τα πρώτα του βήματα σημαντικές δυσκολίες. Καταρχήν δημιουργήθηκε η εντύπωση ότι πρόκειται για μια ακριβή μορφή χρηματοδότησης γιατί η προμήθεια που χρεώνει η εταιρία factoring για τις υπηρεσίες που προσφέρει θεωρήθηκε σαν πρόσθετο κόστος χρηματοδότησης.

Από την άλλη πλευρά επικράτησε η άποψη ότι η προσφυγή στις υπηρεσίες του factoring αποτελεί ομολογία οικονομικής αδυναμίας από μια επιχείρηση (δηλαδή ότι δεν έχει δυνατότητα πρόσβασης στο τραπεζικό σύστημα). Επίσης η εκχώρηση ενός στοιχείου του ενεργητικού μιας επιχείρησης (όπως είναι οι βραχυπρόθεσμες εμπορευματικές απαιτήσεις) στον factor, θεωρήθηκε σαν εξασθένηση της θέσης των πιστωτών.

Τη δεκαετία του 1990, όμως, οι δυσκολίες αυτές βασικά είχαν ξεπεραστεί και η φήμη του factoring είχε απαλλαγεί από τις αρχικές αρνητικές εντυπώσεις.

Οι βασικές ιδιομορφίες που χαρακτηρίζουν την εξέλιξη του factoring στο χώρο της Ευρώπης και συνιστούν συμβολή της γηραιάς Ηπείρου στην ανάπτυξη του θεσμού αυτού είναι :

- Το factoring στην Ευρώπη απευθύνεται σε όλους τους επιχειρηματικούς κλάδους, χωρίς εξαίρεση, ενώ αντίθετα στις Η.Π.Α ο κύριος όγκος των εργασιών είχε συγκεντρωθεί σε μερικούς τομείς μόνο.
- Το factoring διαφοροποιήθηκε και ποιοτικά από τις ευρωπαϊκές εταιρίες και απέκτησε μεγαλύτερη ευελιξία. Σημαντική ευρωπαϊκή καινοτομία που δικαιολογεί μέχρι σε ένα βαθμό την έντονα ανοδική πορεία του όγκου των εργασιών είναι η καθιέρωση του λεγόμενου " factoring με δικαίωμα αναγωγής"⁵⁴.

Κλείνοντας σημειώνουμε ότι η μεγαλύτερη αγορά factoring στην Ευρώπη (και δεύτερη στον κόσμο) είναι η Ιταλική, στην ανάπτυξη της οποίας αποφασιστική ήταν η συμβολή των θυγατρικών εταιριών

⁵³ Παναγιώτη Μαλάκου Νέοι Χρηματοδοτικοί Θεσμοί Factoring – Forfaiting σελ. 14

⁵⁴ Παναγιώτη Μαλάκου Νέοι Χρηματοδοτικοί Θεσμοί Factoring – Forfaiting σελ. 16

factoring που ίδρυσαν μεγάλα πολυεθνικά βιομηχανικά συγκροτήματα (FIAT, PIRELLI, BENETTON).

ΤΟ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Η έννοια της πρακτορείας ήταν σχεδόν άγνωστη στην ελληνική πραγματικότητα μέχρι τη δεκαετία του '80, αν και ήταν γνωστές στη νομοθεσία μας οι έννοιες της εκχώρησης και της αναδοχής χρέους.

Η πρακτορεία ξεκίνησε αρχικά από τις υφαντουργικές βιομηχανίες ως αποτέλεσμα της μεγάλης πιστωτικής περιόδου που εξητείτο από τους αγοραστές των υφαντουργικών προϊόντων. Η εποχική φύση των πωλήσεων των ενδυμάτων και των άλλων υφαντουργικών προϊόντων απαιτεί οι αντίστοιχες βιομηχανίες να παράγουν αλλά δεν απαιτούν πληρωμή πριν αρχίσει, η περίοδος των πωλήσεων τους. Με τον τρόπο κρατάνε υψηλά επίπεδα απαιτήσεων και προσφεύγουν στον πράκτορα ώστε να λάβουν το απαιτούμενο κεφάλαιο κίνησης.

Αν και οι περισσότεροι από τους λογαριασμούς απαιτήσεων που αγοράζουν οι πράκτορες στην Ελλάδα είναι από υφαντουργικές επιχειρήσεις, τα τελευταία χρόνια την πρακτορεία των απαιτήσεων την χρησιμοποιεί μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων, όπως είναι π.χ. οι επιχειρήσεις εμπορίας μετάλλων, επίπλων γραφείου, χαρτιού, υλικών συσκευασίας κλπ.

Μέχρι το 1995 προσφέρθηκαν κάποιες μορφές εργασίες πρακτορείας στην ελληνική αγορά από σχετικά λίγες τράπεζες, διαμέσου των υπηρεσιών τους, για την ικανοποίηση της πελατείας τους. Όμως ουσιαστικά και σε πλήρη μορφή η έναρξη παροχής υπηρεσιών πρακτορείας τοποθετείται εντός του 1995 με την λειτουργία των πρώτων αμιγών εταιριών, που υπήρξαν θυγατρικές εταιρίες μεγάλων ελληνικών τραπεζών. Χαρακτηριστικά μπορεί να αναφερθεί ότι σήμερα στην Ελλάδα λειτουργούν οι εξής εταιρίες factoring:

- Η «Εθνική Ανώνυμη Εταιρία Διαχείρισης Επιχειρηματικών Απαιτήσεων» με τον διακριτικό τίτλο **Ethnofact**, της οποίας το μετοχικό κεφάλαιο καλύπτεται κατά 51% η Εθνική Τράπεζα, κατά 20% από την ασφαλιστική εταιρία «Αστήρ», κατά 20% από την Εθνική ΕΕΓΑ και κατά 9% από την Εθνική Α.Ε. Διοίκησης και Οργάνωσης. Η Ethnofact Α.Ε. πραγματοποιεί τις δραστηριότητες στα πλαίσια του ομίλου της Εθνικής Τράπεζας και είναι συνδεδεμένη με τις μεγαλύτερες εταιρίες factoring του εξωτερικού,

μέσω του διεθνούς οργανισμού FCI του οποίου είναι μέλος. Η Ethnofact A.E. αξιοποιώντας το συγκριτικό πλεονέκτημα που τις εξασφαλίζει το δίκτυο καταστημάτων της Εθνικής Τράπεζας προσφέρει υπηρεσίες εγχώριου και διεθνούς factoring για εξαγωγικές και εισαγωγικές επιχειρήσεις.

- Η ABC Factors που δημιουργήθηκε από την Alpha Τράπεζα Πίστεως και την Τράπεζα Κύπρου με σκοπό την εισαγωγή της πρακτορείας στην Ελλάδα. Η ABC Factors κατέχει περίπου το 70% της ελληνικής αγοράς. που ανήκει στον όμιλο της εμπορικής τράπεζας και δραστηριοποιείται στο εγχώριο εισαγωγικό και εξαγωγικό factoring
- Η Εμπορική factoring που ανήκει στον όμιλο της εμπορικής τράπεζας και δραστηριοποιείται στο εγχώριο εισαγωγικό και εξαγωγικό factoring
- Το 1995 ιδρύθηκε η πολυμετοχική επιχείρηση FACT HELLAS A.E., στην οποία συμμετέχουν η Ιονική Τράπεζα (24%), ο Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων (Ο.Α.Ε.Π) (24%), η Αυστριακή εταιρία INTERMARKET FACTORING (20%) και ιδιώτες επιχειρηματίες και επιχειρήσεις. Η FACT HELLAS A.E λειτουργεί με καθαρά ιδιωτικοοικονομικά κριτήρια και η INTERMARKET FACTORING εκτός από μέλος της δρα και σαν σύμβουλος της. Η FACT HELLAS A.E είναι μέλος της Διεθνούς Ένωσης Εταιριών Factoring ("Factors Chain International" (FCI)).
- 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 στη 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 Ελλάδος.
- Τέλος με την πρακτορεία ασχολείται και η Τράπεζα Εργασίας.

Αποτέλεσμα της εμφάνισης όλων αυτών των εταιριών υπήρξε η αύξηση του κύκλου εργασιών της πρακτορείας από το 1994 στο 1995 κατά επτά περίπου φορές, φτάνοντας τα 25 δισεκατομμύρια δραχμές, ενώ υπολογίζεται ότι οι επιχειρήσεις που χρησιμοποίησαν την πρακτορεία δεν ξεπερνούσαν τις 150. κατά το 1996 ο κύκλος εργασιών τους έφθασε τα 100 δισεκατομμύρια δραχμές, ενώ το 1997 τα 170 δισεκατομμύρια δραχμές. Παρόλα αυτά ο κύκλος εργασιών της πρακτορείας εξακολουθεί να παραμένει σε χαμηλά επίπεδα σε σχέση με άλλες χώρες που παρουσιάζουν ανάλογα δημογραφικά χαρακτηριστικά και μακροοικονομικούς δείκτες. Σήμερα η αγορά της πρακτορείας αναπτύσσεται με συνεχώς επιταχυνόμενο ρυθμό, κατάσταση που θα

εξακολουθήσει να υφίσταται εφόσον μεταξύ του επιχειρηματικού κόσμου και ιδιαίτερα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων υπάρχει αναγνώριση της χρησιμότητας της πρακτορείας. Όμως θα πρέπει να δοθεί προσοχή, όπως φάνηκε από τη μέχρι σήμερα εφαρμογή της πρακτορείας στην Ελλάδα, αφενός στις ιδιομορφίες της ελληνικής αγοράς όπως είναι οι μεγάλοι χρόνοι αποπληρωμής των απαιτήσεων ορισμένων κλάδων, η κίνηση του εμπορίου με μεταχρονολογημένες επιταγές, η σημαντική αύξηση των ακάλυπτων επιταγών και οι προσωπικές σχέσεις στη συναλλακτική διαδικασία και αφετέρου η ανάγκη της περαιτέρω εξυγίανσης και ανάπτυξης των ελληνικών επιχειρήσεων και της προσαρμογής τους στους διεθνείς κανόνες εμπορίου και ειδικότερα αυτούς της Ευρωπαϊκής Ένωσης⁵⁵.

Εξάλλου άρχισε να αναπτύσσεται ο θεσμός του **Interfactoring** που αποτελεί μεσολάβηση στην πρακτορεία που γίνεται σε ξένες χώρες, χαρακτηριστικά ορισμένες τράπεζες υπέγραψαν συμβάσεις συνεργασίας με πράκτορες ξένων χωρών, όπως π.χ. τη Bank of New York, τη Midland, τη Dresdner Bank κ.α.

Με βάση τα παραπάνω διαμορφώνονται δύο γενικές κατηγορίες απόψεων για το factoring στην Ελλάδα. Σύμφωνα με τη πρώτη κατηγορία, ο θεσμός υφίσταται καθίζηση στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια και αν δεν γίνουν βήματα προς τα εμπρός, πολύ σύντομα θα φανούν τα πρώτα δείγματα τελεσίωσης του θεσμού. Ο συνολικός κύκλος εργασιών factoring, αν και αυξάνεται με το πέρασμα του χρόνου, απέχει πολύ από τις αρχικές προβλέψεις για την ανάπτυξη του θεσμού που κοινοποιήθηκαν στην Τράπεζα της Ελλάδος, αρχής γενομένης με την επίσημη λειτουργία του στα τέλη περίπου του 1993. Ο θεσμός δεν έχει προς το παρόν εκπληρώσει τη γενεσιουργό αιτία του (η οποία ήταν και η βασική αιτία υποστήριξης του από το υπουργείο οικονομικών) που ήταν η προώθηση της ανάπτυξης των εξαγωγών των ελληνικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων, συνδράμοντας παράλληλα στη μείωση της ανεργίας από την ανάπτυξη μεγαλύτερου κύκλου εργασιών των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Στις αρχικές δε φιλοδοξίες του αρμόδιου που συνόδευαν την ανάπτυξη του θεσμού ήταν η συμβολή του στον περιορισμό ενός ιδιαίτερα αρνητικού φαινομένου της ελληνικής οικονομίας, των μεταχρονολογημένων επιταγών.

Σύμφωνα με τις ίδιες απόψεις, η κύρια αιτία της μη υλοποίησης των αρχικών στόχων της λειτουργίας του θεσμού συνδέεται αφενός με την έλλειψη επισταμένου ενδιαφέροντος από τις διοικήσεις των τραπεζικών ιδρυμάτων και αφετέρου με τους κύκλους του χονδρικού εμπορίου που αντιστρατεύονται την ανάπτυξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

⁵⁵ Γιάννη Τ. Λαζαρίδη Σύγχρονες Μορφές Χρηματοδότησης σελ. 89

Υπάρχει όμως και η αντίθετη άποψη, σύμφωνα με την οποία είναι νωρίς για τη συνολική αποτίμηση του θεσμού, δεδομένου ότι το factoring βρίσκεται ακόμα σε στάδιο ανάπτυξης, και σύμφωνα με εκτιμήσεις, δεν είναι μικρός ο αριθμός των επιχειρήσεων που δεν γνωρίζει καν την ύπαρξη του, ή έχει διαστρεβλωμένη άποψη για τη χρησιμότητα και τα οφέλη του⁵⁶.

ΕΙΔΗ FACTORING

Η σύμβαση factoring, ως συμβατικό μόρφωμα που δημιουργήθηκε από την πράξη, εμφανίζεται στις συναλλαγές με διάφορες μορφές, οι σπουδαιότερες από τις οποίες είναι:

Γνήσιο και μη γνήσιο factoring (ή factoring με ή χωρίς δικαίωμα αναγωγής).

Γνήσιο factoring (ή factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής):
Πρόκειται για την κλασική μορφή factoring, όπως αναπτύχθηκε στη χώρα προέλευσης του, στις Η.Π.Α, όπου χαρακτηρίζεται και ως old line factoring. Ο πράκτορας αγοράζει το σύνολο των υπαρχουσών και μελλοντικών απαιτήσεων του προμηθευτή κατά των πελατών του και αναλαμβάνει συγχρόνως τον κίνδυνο μη πληρωμής τους λόγω αφερεγγυότητας των οφειλετών. Συνήθως ο factor πιστώνει το συμψηφιστικό λογαριασμό του προμηθευτή με το 80% κάθε απαίτησης αμέσως μόλις του παραδοθεί η κατάσταση των εκχωρούμενων απαιτήσεων και το υπόλοιπο 20% παρακρατείται συνήθως προσωρινά ως ασφάλεια για τυχόν μη πληρωμή λόγω ελαττωμάτων, επιστροφών κλπ., και πιστώνεται στο λογαριασμό του προμηθευτή όταν ο οφειλέτης πληρώσει ή μετά την πάροδο ορισμένης προθεσμίας (συνήθως 90 – 120 ημερών) από την ημερομηνία που έπρεπε να γίνει η πληρωμή.

Στο γνήσιο factoring συνδυάζονται και οι τρεις λειτουργίες του θεσμού, δηλαδή η χρηματοδοτική, η διαχειριστική και η εξασφαλιστική. Ενδέχεται πάντως ο προμηθευτής να μην έχει ανάγκη χρηματοδότησης, οπότε η προκαταβολή του 80% των απαιτήσεων δεν θα γίνει αλλά ολόκληρο το ποσό (μείον την αμοιβή και την προμήθεια του πράκτορα) θα πιστωθεί στον λογαριασμό αμέσως μετά την είσπραξη ή την πάροδο της συμφωνημένης προθεσμίας.

⁵⁶ Θάμη Μελίδου Ο Άγνωστός Κόσμος του factoring Επιλογή 4/99 σελ. 85.

Μη γνήσιο factoring (ή factoring με δικαίωμα αναγωγής): Για μη γνήσιο factoring γίνεται λόγος, όταν τον κίνδυνο αφερεγγυότητας του οφειλέτη δεν τον αναλαμβάνει ο πράκτορας αλλά τον διατηρεί ο προμηθευτής. Στον τύπο αυτό της σύμβασης factoring λείπει η εξασφαλιστική λειτουργία. Ο πράκτορας παρέχει χρηματοδότηση, λογιστική παρακολούθηση και την υπηρεσία της είσπραξης των απαιτήσεων, αλλά όχι και κάλυψη του ενδεχόμενου κινδύνου από αδυναμία πληρωμής του οφειλέτη. Ο προμηθευτής ευθύνεται εδώ όχι μόνο για την ύπαρξη της εκχωρημένης απαίτησης αλλά και για την φερεγγυότητα του οφειλέτη. Αν η απαίτηση δεν εισπραχθεί από τον πράκτορα αναμεταβιβάζεται ή επανέρχεται στον εκχωρητή – προμηθευτή.

Η διάκριση μεταξύ των δύο αυτών μορφών factoring έχει κυρίως σημασία για το ποσό που θα εισπράξει ο προμηθευτής ως τίμημα για τις απαιτήσεις που εκχωρεί. Στη γνήσια σύμβαση factoring, λόγω της ανάληψης από τον πράκτορα του κινδύνου μη φερεγγυότητας του οφειλέτη, αφαιρείται από το ποσόν που προεξοφλεί ο πράκτορας ένα ποσό ανάλογο με το βαθμό κινδύνου μη είσπραξης της απαίτησης. Αντίθετα στη μη γνήσια σύμβαση factoring, όπου ο κίνδυνος αφερεγγυότητας του οφειλέτη παραμένει στον προμηθευτή, το ποσό του τιμήματος για την αγορά των απαιτήσεων είναι μεγαλύτερο, πλην όμως δεν καταβάλλεται ολόκληρο στην αρχή αλλά παρακρατείται ένα μέρος του ως ασφάλεια για την περίπτωση επέλευσης του κινδύνου⁵⁷.

Εμφανές και αφανές factoring (ή εμπιστευτικό και μη εμπιστευτικό factoring)

Η διάκριση αυτή γίνεται με βάση το κριτήριο, αν η σύμβαση γίνεται εμφανής στον οφειλέτη ή όχι.

Αφανές factoring (ή εμπιστευτικό factoring): Στα πρώτα χρόνια λειτουργίας του θεσμού στην Ευρώπη οι επιχειρηματίες (προμηθευτές) τον αντιμετώπιζαν με δυσπιστία. Φοβούνταν ότι η γνωστοποίηση της κατάρτισης σύμβασης factoring (και άρα ότι ο προμηθευτής προσέφευγε σε χρηματοδότηση) θα επηρέαζε δυσμενώς την επιχειρηματική τους φήμη, διότι θα εκλαμβανόταν από τους πελάτες τους ως ένδειξη οικονομικής αδυναμίας. Για το λόγο αυτό συμφωνούσαν με τον πράκτορα ότι η σύμβαση factoring θα παρέμενε μια σχέση μεταξύ τους και ότι ο πράκτορας θα εμφανιζόταν προς τα έξω παρά μόνο αν καθίστατο αναγκαία η δικαστική επιδίωξη της εκχωρηθείσας απαίτησης. Στη μορφή αυτή του factoring, που με την παρέλευση του χρόνου γίνεται όλο και σπανιότερη μπορεί ακόμη να έχει συμφωνηθεί ότι οι απαιτήσεις θα εισπράττονται κατά τη λήξη τους είτε από τον πράκτορα

⁵⁷ Β. Βάθη Η Σύμβαση Factoring σελ. 25.

(εμφανιζόμενο ως αντιπρόσωπο) στο όνομα του προμηθευτή, είτε από τον ίδιο τον προμηθευτή βάσει σχετικής εξουσιοδότησης από τον πράκτορα, στον οποίο εν συνεχεία μεταβιβάζεται το εισπραχθέν ποσό⁵⁸.

Εμφανές Factoring (ή μη εμπιστευτικό Factoring): Με τη διάδοση και αναγνώριση του factoring οι πράκτορες γίνονται όλο και περισσότερο απρόθυμοι να συνάψουν αφανείς συμβάσεις, διότι διατρέχουν τον κίνδυνο να μην μεταβιβαστούν τελικά σε αυτούς τα ποσά των απαιτήσεων, τα οποία εισέπραξαν οι προμηθευτές. Γι' αυτό η σύμβαση factoring καταρτίζεται όλο και περισσότερο ως εμφανής, με την έννοια ότι γνωστοποιείται στον οφειλέτη, ο οποίος εφεξής ελευθερώνεται μόνο αν καταβάλλει στον πράκτορα το ποσό της απαίτησης. Η γνωστοποίηση (αναγγελία) γίνεται συνήθως είτε με ειδική μνεία στα τιμολόγια που εκδίδει ο προμηθευτής είτε με την αποστολή χωριστής γραπτής ανακοίνωσης από τον προμηθευτή ή τον πράκτορα προς τους πελάτες – οφειλέτες.

Το εμφανές factoring μπορεί να είναι είτε γνήσιο, είτε μη γνήσιο. Εάν η απαίτηση δεν πληρωθεί κατά τη λήξη της στον μεν γνήσιο factoring ο πράκτοράς θα επιδιώξει εξωδίκως ή δικαστικώς την είσπραξη για λογαριασμό του, στο δε μη γνήσιο factoring (ανάλογα με τη συμφωνία) είτε θα επιστρέψει την απαίτηση στον προμηθευτή, είτε θα επιδιώξει τη είσπραξη της για λογαριασμό τούτου.

Factoring με ή χωρίς προεξόφληση.

Η διάκριση αυτή έχει ως κριτήριο τον χρόνο εξόφλησης των απαιτήσεων από τον πράκτορα προς τον προμηθευτή. Αν ο πράκτορας εξοφλεί τις απαιτήσεις (πιστώνει με το ποσό τους το λογαριασμό του προμηθευτή) κατά το χρόνο που γίνονται αυτές ληξιπρόθεσμες, δεν υπάρχει προεξόφληση. Αντίθετα αν η πίστωση του λογαριασμού του προμηθευτή γίνεται αμέσως μετά την εκχώρηση, δηλαδή την χορήγηση στον πράκτορα αντιγράφων των τιμολογίων ή καταστάσεων με τις εκχωρούμενες αξιώσεις, τότε πρόκειται για σύμβαση factoring με προεξόφληση.

Factoring με προεξόφληση (advance factoring ή bulk factoring). Η μορφή αυτή προτιμάται όταν η επιχείρηση του προμηθευτή έχει ανάγκη από ρευστό και άρα χρειάζεται χρηματοδότηση. ο πράκτορας πιστώνει το λογαριασμό του προμηθευτή συνήθως με το 80% της αξίας των απαιτήσεων που του μεταβιβάστηκαν, ενώ το υπόλοιπο παρακρατείται προσωρινά για την κάλυψη του πράκτορα από τυχόν ενστάσεις του οφειλέτη (π.χ. λόγω ελαττωμάτων, πλημμελούς εκπλήρωσης των

⁵⁸ Σπύρου Δ. Ψυχομάνη Το Factoring ως Σύμβαση Πρακτορείας Επιχειρηματικών Απαιτήσεων σελ. 51

υποχρεώσεων κλπ.) ή αδυναμία είσπραξης και αποδίδεται στον προμηθευτή όταν ο οφειλέτης πληρώσει την απαίτηση.

Η μορφή αυτή factoring δεν διαφέρει στην ουσία από την προεξόφληση απαιτήσεων. Η διαφορά μεταξύ των δύο συναλλαγών είναι κυρίως ποσοτική, διότι στην προεξόφληση ο επιχειρηματίας επιλέγει ορισμένες από τις απαιτήσεις κατά των πελατών του και τις προσκομίζει στην τράπεζα για προεξόφληση, ενώ στο factoring η προεξόφληση γίνεται με το σύνολο των απαιτήσεων του προμηθευτή⁵⁹.

Factoring χωρίς προεξόφληση: Με τη μορφή αυτή της σύμβασης factoring ο πράκτορας αναλαμβάνει είτε μόνο τη λογιστική παρακολούθηση και την είσπραξη των απαιτήσεων. Είτε συγχρόνως (ανάλογα με το αν το factoring συμφωνήθηκε ως γνήσιο) και την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου. Το είδος αυτό του factoring προτιμά ο προμηθευτής, όταν δεν έχει ανάγκη χρηματοδότησης και δεν θέλει να επιβαρυνθεί με προεξοφλητικό τόκο ή όταν έχει καλύψει τις χρηματοδοτικές του ανάγκες με άλλο τρόπο (π.χ. χρηματοδότηση από τράπεζα). Στην περίπτωση αυτή ο πράκτορας πιστώνει τον λογαριασμό του προμηθευτή με το ποσό της απαίτησης είτε κατά την είσπραξη της από τον οφειλέτη είτε (στο γνήσιο factoring) κατά τη λήξη της ανεξάρτητα από την πληρωμή της εκ μέρους του οφειλέτη. Αφαιρείται βέβαια το ποσό που αντιστοιχεί στα έξοδα και την προμήθεια του πράκτορα.

Η μορφή αυτή του factoring συνδυάζεται πολλές φορές με τραπεζική χρηματοδότηση. Στην περίπτωση αυτή ο προμηθευτής εκχωρεί στην πιστοδότρια τράπεζα τα δικαιώματα του από τη σύμβαση factoring και δίνει εντολή στον πράκτορα να εμβάζει τις εισπράξεις από τις εκχωρούμενες σε αυτόν απαιτήσεις στον χρηματοδοτικό λογαριασμό που διατηρεί στην τράπεζα. Με τον τρόπο αυτό η χρηματοδότηση που παρέχει η τράπεζα εξασφαλίζεται με την εκχώρηση δικαιωμάτων κατά της εταιρίας factoring, η οποία πολλές φορές είναι και θυγατρική της.

Εσωτερικό και διεθνές factoring.

Κριτήριο για αυτή τη διάκριση είναι το αν ο οφειλέτης της εκχωρούμενης απαίτησης βρίσκεται στο εσωτερικό ή στο εξωτερικό, οπότε ο πράκτορας πρέπει να επιχειρήσει εκεί την είσπραξη της.

Εσωτερικό factoring (domestic factoring). Πρόκειται για τη συνήθη περίπτωση κατά την οποία τόσο ο προμηθευτής όσο και ο οφειλέτης του είναι εγκατεστημένοι στη χώρα, στην οποία αναπτύσσει τη δραστηριότητα του ο πράκτορας. Εάν ο προμηθευτής και ο πράκτορας δραστηριοποιούνται στην ίδια χώρα (π.χ. Ελλάδα), αλλά ο προμηθευτής πωλεί αγαθά ή παρέχει υπηρεσίες και στο εξωτερικό, γίνεται λόγος για

⁵⁹ Β. Βάθη Η Σύμβαση Factoring σελ 28.

εξαγωγικό factoring. Χαρακτηριστικό αυτής της μορφής factoring είναι ότι ο πράκτορας αναλαμβάνει να παρακολουθήσει και να εισπράξει απαιτήσεις του προμηθευτή έναντι πελατών του, οι οποίοι είναι εγκατεστημένοι στο εξωτερικό. Η λειτουργία του εγχωρίου factoring φαίνεται στο παρακάτω διάγραμμα.

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΕΓΧΩΡΙΟΥ FACTORING



Διεθνές factoring. Ως διεθνές ή εξαγωγικό factoring χαρακτηρίζεται το factoring όταν οι απαιτήσεις προέρχονται από εξαγωγή αγαθών ή παροχή υπηρεσιών σε χώρα διαφορετική από εκείνη, στην οποία είναι εγκατεστημένοι και ασκούν την επιχειρηματική δραστηριότητα τους ο προμηθευτής και ο πράκτορας. Το διεθνές factoring είναι ιδιαίτερα σημαντικό και παίζει καθοριστικό ρόλο στην προώθηση των εξαγωγών. Γι' αυτό και θα αναλυθεί στο αμέσως επόμενο κεφάλαιο.

Η παραπάνω α[ρίθμηση των μορφών εμφάνισης του factoring δεν είναι εξαντλητική. Η εφευρετικότητα των συναλλασσομένων, η ευκαμψία του θεσμού, η αρχή της ελευθερίας των συμβάσεων που διέπει αυτού του είδους τις συναλλαγές και οι ιδιαιτερότητες ορισμένων κλάδων της οικονομίας εξηγούν την εμφάνιση ποικίλων παραλλαγών και τη δημιουργία συνεχώς νέων μορφών factoring.

ΔΙΕΘΝΕΣ FACTORING

Το διεθνές factoring καλύπτει τη διεθνή δραστηριότητα των επιχειρήσεων, ασχολείται κυρίως με τις εισαγωγές και τις εξαγωγές προϊόντων, δηλαδή ασχολείται με την ανάληψη της ευθύνης της είσπραξης και εξόφλησης των απαιτήσεων των τιμολογίων εισαγόμενων και εισαγόμενων προϊόντων.

Το διεθνές factoring μπορεί να γίνει πολύτιμο εργαλείο για την τόνωση των εξαγωγών μιας χώρας εφόσον αξιοποιηθούν κατάλληλα οι υπηρεσίες που προσφέρει, δηλαδή:

- **Κάλυψη πιστωτικού κινδύνου και έλεγχος φερεγγυότητας πελατών.** Η υπηρεσία αυτή έχει ιδιαίτερη σημασία λόγω της οικονομικής αστάθειας που χαρακτηρίζει πολλούς κλάδους διεθνώς αλλά και της αδυναμίας των εξαγωγέων να εκτιμήσουν την οικονομική κατάσταση και να παρακολουθήσουν την πορεία των εργασιών των πελατών τους.
- **Λογιστική παρακολούθηση και στατιστική κάλυψη πωλήσεων.** Η εργασία αυτή προκειμένου για εξαγωγικές απαιτήσεις που είναι διατυπωμένες σε ξένα νομίσματα είναι περισσότερο χρονοβόρα και πολύπλοκη σε σχέση με την απαιτούμενη αντίστοιχη διαδικασία για τις απαιτήσεις από πωλήσεις εσωτερικού.
- **Προεξόφληση τιμολογίων.**
- **Είσπραξη απαιτήσεων.** Η είσπραξη απαιτήσεων που παρουσιάζουν ανώμαλη εξέλιξη προϋποθέτει σε βάθος γνώση του νομικού καθεστώτος της χώρας του οφειλέτη, των εμπορικών συνθηκών και των συναλλακτικών ηθών, που μόνο το αρμόδιο τμήμα του import factor μπορεί να διαθέτει.
- **Παροχή συμβουλών και υποδείξεων σε θέματα marketing.** Και αυτή η υπηρεσία, όπως και οι προηγούμενες, απευθύνεται κυρίως στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις που δεν μπορούν να σηκώσουν το βάρος ενός ιδιαίτερου δικού τους τμήματος marketing αλλά και δεν έχουν μεγάλη πείρα στις διεθνείς συναλλαγές

Οι συμμετέχοντες στις διεθνείς συναλλαγές factoring είναι:

- **Ο πωλητής** ο οποίος εκδίδει το τιμολόγιο από την πώληση των προϊόντων του ή των υπηρεσιών του και εκχωρεί στον factor την σχετική απαίτηση.

- **Ο πελάτης**, ο οποίος είναι αυτός που αγοράζει τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες του πωλητή και οφείλει να πληρώσει σε αυτόν το πόσο που αναγράφεται στο τιμολόγιο.
- **Ο factor εξαγωγής**, ο οποίος δέχεται την ανάληψη των εισπρακτέων απαιτήσεων του πωλητή.
- **Ο factor εισαγωγής**, ο οποίος αναλαμβάνει να εισπράξει ή να εγγυηθεί τις απαιτήσεις όπως αναγράφονται στο τιμολόγιο του πωλητή.

Το διεθνές factoring μπορεί να συναντηθεί με διάφορες μορφές, οι κυριότερες από τις οποίες είναι οι παρακάτω:

Two factors system

Είναι η κλασική μορφή του διεθνούς factoring. Κύριο χαρακτηριστικό αυτής της μορφής διεθνούς factoring είναι η συνεργασία του εξαγωγικού πράκτορα (export factor) με έναν εισαγωγικό πράκτορα (import factor) σε κάθε χώρα εισαγωγής, του οποίου ο ρόλος είναι νευραλγικός. Συγκεκριμένα ο εισαγωγικός πράκτορας αναλαμβάνει τον έλεγχο της φερεγγυότητας των πελατών του εξαγωγέα και την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου εκδίδοντας εγγυητικές επιστολές υπέρ του εξαγωγικού πράκτορα για λογαριασμό των οφειλετών, των οποίων την οικονομική κατάσταση είναι ο εισαγωγικός πράκτορας σε θέση να εκτιμήσει με πολύ ασφαλέστερο τρόπο επειδή έχει στη διάθεση του πολύ περισσότερα στοιχεία για την συνέπεια των παραληπτών των εμπορευμάτων στις πληρωμές και γενικά γνωρίζει σε βάθος τις συνθήκες του αντίστοιχου κλάδου.

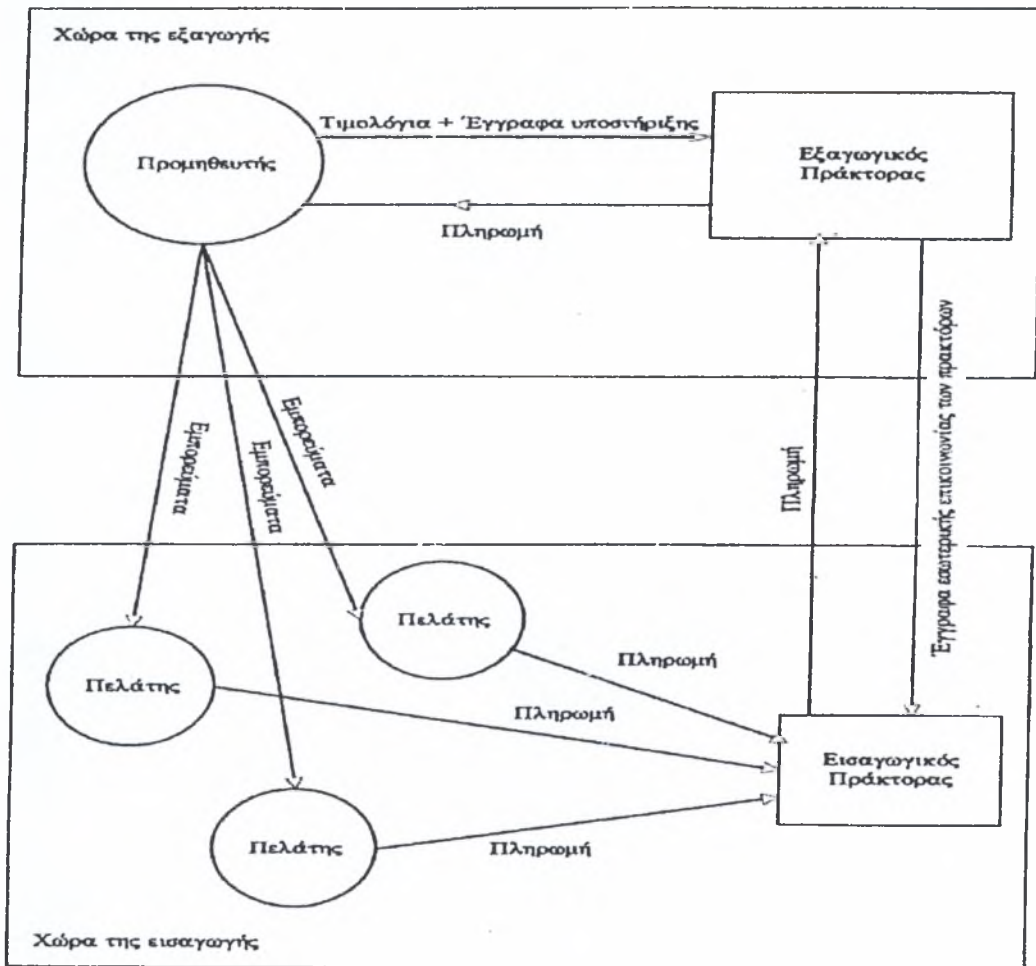
Στο παρακάτω διάγραμμα φαίνεται η λειτουργία του two factors system.

Άμεσο εξαγωγικό factoring.

Στη μορφή αυτή του διεθνούς factoring δεν μεσολαβεί εισαγωγικός πράκτορας, αλλά ο εξαγωγέας εξασφαλίζει συνήθως τις απαιτήσεις σε κάποιο κρατικό ασφαλιστικό οργανισμό, με ίδια συμμετοχή 10 – 20% και εκχωρεί τα δικαιώματα που απορρέουν από το σχετικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο σε μια εταιρία factoring. Κατόπιν η εταιρία factoring αναλαμβάνει την χρηματοδότηση, την είσπραξη των απαιτήσεων, τη λογιστική παρακολούθηση κλπ.

Στην πράξη το άμεσο εξαγωγικό factoring χρησιμοποιείται όταν ο εξαγωγέας έχει τη δυνατότητα ασφάλισης των απαιτήσεων με πολύ ευνοϊκούς όρους σε κρατικό οργανισμό ή όταν ο εξαγωγικός πράκτορας δεν δέχεται να καλύψει τις απαιτήσεις αυτές. Επίσης το άμεσο εξαγωγικό factoring εφαρμόζεται για να αποφεύγεται η διπλή καταγραφή των

στοιχείων των διοικητικών δραστηριοτήτων και να απλοποιείται το σύστημα των two factors. Διευκολύνει επίσης γιατί βασίζεται στη λογική ότι το σύστημα των two factors απαιτεί διπλούς λογιστικούς υπολογισμούς και διπλή καταγραφή στοιχείων και γενικά καθυστερείται η επικοινωνία και οι πληρωμές



Άμεσο εισαγωγικό factoring.

Εδώ ο εξαγωγέας συνεργάζεται απευθείας χωρίς τη μεσολάβηση εξαγωγικού πράκτορα με έναν εισαγωγικό πράκτορα σε κάθε χώρα όπου υπάρχουν πελάτες του. Είναι ευνόητο ότι η συνεργασία με πολλούς εισαγωγικούς πράκτορες συνεπάγεται πρόσθετο χρόνο απασχόλησης, αφού απαιτούνται ιδιαίτερες συμφωνίες με τον καθένα, διαφορετικές, ενδεχόμενα διαδικασίες, σε κάθε χώρα κλπ. Επίσης μπορεί να προκύψουν δυσκολίες στη χρηματοδότηση εάν στις χώρες εισαγωγών υπάρχουν πιστωτικοί ή συναλλαγματικοί περιορισμοί.

Βασικό όμως πλεονέκτημα του θεσμού του άμεσου εισαγωγικού factoring είναι ότι αποφεύγεται ο εξαγωγικός πράκτορας με αποτέλεσμα

να διευκολύνεται η επικοινωνία και να επιτυγχάνεται χαμηλότερο κόστος.

Είναι προφανές ότι στην πολύπλοκη διαδικασία του άμεσου εισαγωγικού factoring θα προσφύγει ο εξαγωγέας που πρώτα ενδιαφέρεται για την προστασία του από τον κίνδυνο οικονομικής αδυναμίας ορισμένων πελατών του και δεν βρίσκει εξαγωγικό πράκτορα πρόθυμο να τον αναλάβει.

Back to back factoring.

Μερικές εξαγωγικές επιχειρήσεις δεν διαθέτουν τα προϊόντα τους απευθείας σε τρίτους αγοραστές, αλλά έχουν ιδρύσει σε διάφορες χώρες θυγατρικές εταιρίες, μέσω των οποίων διοχετεύουν τα εμπορεύματα τους. Όμως οι απαιτήσεις κατά θυγατρικών εταιριών δεν μπορούν να αποτελέσουν αντικείμενο "πώλησης" στα πλαίσια του factoring. Έτσι ανακύπτει το ζήτημα πως εξυπηρετούνται από πλευράς factoring οι πωλήσεις μιας εταιρίας σε μια θυγατρική της στο εξωτερικό.

Για τη λύση του ζητήματος αυτού η πρακτική έχει επινοήσει το back to back factoring, που αποτελεί συνδυασμό του two factors system και του κανονικού factoring στο εσωτερικό μιας χώρας⁶⁰.

Οι κυριότερες φάσεις του back to back factoring είναι:

- Η μητρική εταιρία πωλεί τις εξαγωγικές απαιτήσεις της σε ένα εξαγωγικό πράκτορα.
- Ο εισαγωγέας (θυγατρική εταιρία) συνάπτει σύμβαση factoring με ένα factor της χώρας όπου έχει την έδρα του (χώρα εισαγωγής). Στα πλαίσια της σύμβασης αυτής η θυγατρική εταιρία (εισαγωγέας) εκχωρεί τις στον εξαγωγικό πράκτορα τις απαιτήσεις της που προέρχονται από την πώληση των εισαγόμενων εμπορευμάτων σε αγοραστές της χώρας εισαγωγής.
- Ο factor εσωτερικού με βάση την παραπάνω εκχώρηση, αναλαμβάνει εγγύηση υπέρ του εξαγωγικού πράκτορα για ένα ορισμένο ποσό που αντιστοιχεί σε ένα μέρος των εκχωρηθέντων υπέρ αυτού (δηλαδή του factor εσωτερικού) απαιτήσεων. Για το υπόλοιπο ποσό μπορεί εφ' όσον υπάρξει σχετική συμφωνία με τον εισαγωγέα, να χορηγήσει ανάλογη χρηματοδότηση.
- Ο εξαγωγικός πράκτορας στηριζόμενος στην εγγύηση του πράκτορα της χώρας εισαγωγής, χορηγεί προκαταβολή στον εξαγωγέα.
- Ο οφειλέτης (τελικός παραλήπτης των εμπορευμάτων) εξοφλεί το τιμολόγιο προς τον πράκτορα της χώρας του. Ο τελευταίος μεταβιβάζει στον εξαγωγικό πράκτορα το ποσό της προκαταβολής που έχει ο εν λόγω χορηγήσει στον εξαγωγέα και το υπόλοιπο το

⁶⁰ Παν Μαλάκου Νέοι Χρηματοδοτικοί Θεσμοί Factoring – Forfaiting σελ. 59

αποδίδει στον εισαγωγέα (αφού παρακρατήσει τυχόν χρηματοδότηση του)⁶¹.

ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΤΟΥ FACTORING

Η σύμβαση πρακτορείας συνεπάγεται ένα κόστος για τις υπηρεσίες που προσφέρονται, για τη λογιστική παρακολούθηση των απαιτήσεων, όπως επίσης και για το συνεπαγόμενο πιστωτικό κίνδυνο. Σε πολλές περιπτώσεις το κόστος της πρακτορείας μπορεί να είναι υψηλό και αποτελείται από δύο παράγοντες:

1) Την προμήθεια: Η προμήθεια είναι μια σταθερή ποσοστιαία επιβάρυνση που υπολογίζεται πάνω στο πόσο των λογαριασμών απαιτήσεων που συνολικά αγοράζονται. Η επιβάρυνση αυτή εξαρτάται από το είδος της επιχείρησης, τον αριθμό και την ποιότητα των υπόχρεων λογαριασμών, το μέσο όρο του αριθμού και του μεγέθους των τιμολογίων, τους όρους των πωλήσεων και την ετήσια αξία των πωλήσεων. Με τον τρόπο αυτό, το κέρδος του πράκτορα εξαρτάται από το ποσό των απαιτήσεων που υφίστανται στην πρακτορεία.

Ειδικότερα οι προμήθειες που εισπράττει ο πράκτορας διακρίνονται βασικά σε δύο είδη: α) τις διαχειριστικές και β) τις ασφάλισης.

Οι διαχειριστικές προμήθειες συνήθως ανέρχονται στο 0,5 – 1,5% του μικτού ποσού των τιμολογίων και καλύπτουν το λειτουργικό κόστος του πράκτορα από τη συνεργασία του με τον πελάτη. Οι διαχειριστικές προμήθειες εξαρτώνται από τον ετήσιο κύκλο εργασιών του πελάτη, το μέσο ύψος των εκχωρούμενων στον πράκτορα τιμολογιακών απαιτήσεων, το μέσο ποσοστό των τιμολογίων και τον αριθμό των πελατών.

Η προμήθεια της ασφάλισης εξαρτάται από την φερεγγυότητα του πελάτη και τον βαθμό της συγκεντρώσεως των κινδύνων σε ορισμένους πελάτες. Η προμήθεια της ασφάλισης ανέρχεται συνήθως στο 0,5 – 1,5% του ποσού των τιμολογίων.

2) Τον τόκο: Η επιβάρυνση λόγω των τόκων υπολογίζεται με του εξής δύο τρόπους:

⁶¹ Παν Μαλάκου Νέοι Χρηματοδοτικοί Θεσμοί Factoring – Forfaiting σελ. 60

α) Επί του κεφαλαίου. Δηλαδή υπολογίζεται μια επιβάρυνση τόκων για τα χρήματα που έχουν χορηγηθεί. Το επιτόκιο είναι συνήθως 2% - 4% πάνω από το σύνθητες βραχυπρόθεσμο επιτόκιο δανεισμού.

β) Επί των πλεονασμάτων. Ο τόκος αυτός υπολογίζεται επί των πλεονασμάτων των λογαριασμών του προμηθευτή που αφήνονται σε ένα πράκτορα. Το επιτόκιο με το οποίο υπολογίζεται ο τόκος αυτός είναι μικρότερο από το επιτόκιο με το οποίο υπολογίζεται ο τόκος επί του κεφαλαίου⁶². Ο τρόπος υπολογισμού του τόκου καθορίζεται στη συμφωνία της πρακτορείας.

Τέλος ας δούμε συνήθως πως συμφωνείται να υπολογίζεται το επιτόκιο βάσει του οποίου υπολογίζεται ο τόκος είτε επί του κεφαλαίου, είτε επί των πλεονασμάτων. Το επιτόκιο αυτό αποτελείται από δύο μέρη, το ένα είναι μεταβαλλόμενο και ονομάζεται "επιτόκιο βάσης" αντιστοιχεί δε συνήθως στο L.I.B.O.R (London Inter Bank Offered Rate – επιτόκιο διατραπεζικών καταθέσεων στην ευροαγορά χρήματος του Λονδίνου) και αναπροσαρμόζεται κατά τακτά και εκ των προτέρων συμφωνημένα διαστήματα (τρίμηνα ή εξάμηνα). Το άλλο μέρος είναι σταθερό και προστίθεται στο "επιτόκιο βάσης" για να σχηματιστεί το συνολικό επιτόκιο. Το σταθερό μέρος του επιτοκίου εξαρτάται κυρίως από τον "κίνδυνο του πελάτη" (δηλαδή τη φερεγγυότητα του) αλλά και από τις συνθήκες της χρηματαγοράς, την πολιτική της εταιρίας factoring, την οξύτητα του ανταγωνισμού κλπ.

Πάντως η υπ' αριθμό 959/10 – 3 – 1987 πράξη του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος, με την οποία επιτρέπεται στις τράπεζες ή τις θυγατρικές εταιρίες τους η διενέργεια "πράξεων αναδόχου είσπραξης εμπορευματικών απαιτήσεων ελληνικών εξαγωγέων"(όπως αποκαλείται το factoring) καθορίζεται ανώτατο επιτρεπόμενο επιτόκιο το L.I.B.O.R συν 2 ποσοστιαίες μονάδες.

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FACTORING

Το factoring έχει βέβαια πολλά πλεονεκτήματα που κάνουν πολλές επιχειρήσεις να ενδιαφέρονται για τη χρησιμοποίησή του. Παράλληλα όμως εκτός από τις επιχειρήσεις ωφελεί και την οικονομία αλλά και τις τράπεζες. Αμέσως παρακάτω θα παρατεθούν τα πλεονεκτήματα του

⁶² Γιάννη Τ. Λαζαρίδη Σύγχρονες Μορφές Χρηματοδότησης σελ. 99-100

factoring για τον προμηθευτή και στην συνέχεια για την οικονομία και τις τράπεζες.

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ

Κάλυψη πιστωτικού κινδύνου

Η εταιρία factoring "αγοράζει" τις απαιτήσεις του προμηθευτή, δηλαδή αναλαμβάνει τον κίνδυνο από ενδεχόμενη αδυναμία του οφειλέτη του να εξοφλήσει την οφειλή του. Έτσι ο προμηθευτής μπορεί να επεκτείνει τον κύκλο των εργασιών του πολύ πέρα από τα όρια εκείνα που θα ήταν εφικτά εάν ο ίδιος έφερε τον πιστωτικό κίνδυνο. Επίσης προστατεύεται χάρη στις πληροφορίες φερεγγυότητας που του παρέχει πράκτορας, από ενδεχόμενη αφερεγγυότητα κάποιων πελατών του, οι οποίοι πιθανώς να δίνουν σε ένα συγκεκριμένο προμηθευτή την εντύπωση ότι είναι συνεπείς στις πληρωμές τους (ο λόγος μπορεί να είναι ότι τους συμφέρει η συνέχιση της συνεργασίας με τον προμηθευτή αυτό), ενώ δεν πληρώνουν τις άλλες οφειλές τους και ενδεχόμενα βρίσκονται στα πρόθυρα της χρεοκοπίας. Οι εταιρίες factoring, όμως, χάρη στη συστηματική συγκέντρωση, επεξεργασία και ανταλλαγή πληροφοριών αλλά και τη σε βάθος γνώση της αγοράς (που τους εξασφαλίζει η συνεργασία με πολλούς προμηθευτές και αγοραστές ενός κλάδου και η κατά συνέπεια σε καθημερινή σχεδόν βάση παρακολούθηση της συνέπειας των τελευταίων στις πληρωμές τους), μπορούν να σχηματίσουν πολλή σαφέστερη αντίληψη για την οικονομική κατάσταση τούτων και έτσι να αποτρέψουν τον πελάτη τους από τις ζημιολογόνες γι' αυτόν εμπορικές σχέσεις.

Βελτίωση ρευστότητας.

Η εταιρία factoring προεξοφλεί τις εκχωρούμενες σε αυτή απαιτήσεις σε ποσοστό 80 – 90% και έτσι βελτιώνει τη ρευστότητα του προμηθευτή, αφού ένα βραχυπρόθεσμο στοιχείο του ενεργητικού του αντικαθίσταται με ρευστά διαθέσιμα, με τα οποία αυτός μπορεί άμεσα να αντιμετωπίσει τις υποχρεώσεις του.

Πέρα από αυτό, η εταιρία factoring χρηματοδοτεί με ευρύτερα, σε σχέση με τα παραδοσιακά τραπεζικά, κριτήρια στηριζόμενη κυρίως στην φερεγγυότητα των οφειλετών – αγοραστών των εμπορευμάτων. Αυτό σημαίνει ότι ορισμένες μικρομεσαίες επιχειρήσεις νέες και δυναμικές, με ικανό μάνατζμεντ και με ανερχόμενο κύκλο εργασιών που δεν έχουν, όμως εύκολη πρόσβαση στο τραπεζικό σύστημα (δεδομένου ότι δεν είναι γνωστές στην αγορά και δεν διαθέτουν επαρκή οικονομική επιφάνεια αλλά ούτε και οι φορείς τους είναι ιδιοκτήτες ακίνητης περιουσίας) μπορούν χάρη στο factoring να λάβουν συμπληρωματική χρηματοδότηση για την κάλυψη των αυξανόμενων αναγκών τους.

Βελτιωμένη αποδοτικότητα.

Η βελτιωμένη αποδοτικότητα οφείλεται στη δυνατότητα που παρέχεται στον πελάτη της εταιρίας factoring, σαν αποτέλεσμα της βελτίωσης της ρευστότητας του, να αξιοποιεί στο ακέραιο τις παρεχόμενες από τους προμηθευτές του εκπτώσεις. Π.χ. μπορεί από τη συμβατική συμφωνία με ένα προμηθευτή του να προβλέπεται η παροχή έκπτωσης 3% εφόσον αυτός εξοφλεί τα αντίστοιχα τιμολόγια σε 10 το πολύ ημέρες από την έκδοση τους, ενώ εάν τα εξοφλήσει σε 30 ημέρες χάνει την έκπτωση. Η αξιοποίηση της έκπτωσης αυτής από τον πελάτη της εταιρίας factoring σημαίνει για αυτόν χρηματοοικονομικό όφελος της τάξης του 52%⁶³ σε ετήσια βάση.

Στη βελτίωση της αποδοτικότητας μιας συνεργαζόμενης με εταιρία factoring επιχείρησης συμβάλλει και η εξοικονόμηση κόστους που προκύπτει από την απαλλαγή της από μια σειρά διεκπεραιωτικής φύσης εργασιών (ανάθεση στον πράκτορα της διαχείρισης και λογιστικής παρακολούθησης των απαιτήσεων). Η εν λόγω εξοικονόμηση κόστους προέρχεται κυρίως από τα έξοδα μισθοδοσίας μέρους του απασχολούμενου στο λογιστήριο προσωπικού, καθώς και από τα τηλεφωνικά/ τηλεγραφικά κλπ. έξοδα και τη δαπάνη για αγορά υλικού γραφείου που θα απαιτούσε η παρακολούθηση και διαχείριση των εκκωρούμενων στον πράκτορα απαιτήσεων.

Επίσης πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι ο προμηθευτής που συνεργάζεται με μια εταιρία factoring έχει τη βεβαιότητα ότι με την προσκόμιση των τιμολογίων, που εκδίδει, στον πράκτορα θα χρηματοδοτηθεί με ένα συμφωνημένο ποσοστό ή ανάλογα με το περιεχόμενο της σχετικής σύμβασης, θα εισπράξει το αντίτιμο τους από τον πράκτορα σε μια εκ των πρότερων προσδιορισμένη ημερομηνία, δηλαδή ή κατά τη λήξη της απαίτησης ή ένα χρονικό διάστημα (συνήθως 90 ημέρες μετά) μετά. Αυτό σημαίνει ότι ο προμηθευτής είναι σε θέση να προγραμματίσει με σχετική ακρίβεια τις εισροές μετρητών στην επιχείρησης του και να διαμορφώσει έτσι τον ταμιακό του προϋπολογισμό ώστε να ελαχιστοποιεί τα απαραίτητα για τη λειτουργία της επιχείρησης ρευστά διαθέσιμα. Με τον τρόπο αυτό και δεδομένου ότι τα ρευστά διαθέσιμα είναι άτοκα εξοικονομείται χρηματοοικονομικό κόστος και βελτιώνεται η αποδοτικότητα του προμηθευτή.

⁶³ το ποσοστό αυτό προκύπτει από τον τύπο:

$$E = T \cdot 100 \cdot 360 / X \cdot K$$

Όπου T = ο τόκος δηλαδή το ποσό της έκπτωσης

X = ο χρόνος σε ημέρες, δηλαδή στο παράδειγμα 20 ημέρες (30 – 10)

K = το κεφάλαιο (δηλαδή εάν το τιμολόγιο είναι 10.000 και η έκπτωση 3% στον τύπο θα έχουμε $K = 10.000 - 300 = 9.700$)

Απαλλαγή από το συναλλαγματικό κίνδυνο.

Ο προμηθευτής με τη λήψη της προκαταβολής έναντι των απαιτήσεων του από τον πράκτορα απαλλάσσεται από τον κίνδυνο δυσμενούς γι' αυτόν μεταβολής της ισοτιμίας του νομίσματος στο οποίο έχει εκφραστεί απαίτηση έναντι του εγχώριου νομίσματος. Οι συναλλαγματικοί αυτοί κίνδυνοι είχαν αυξηθεί σημαντικά με τα την κατάργηση της νομισματικής συμφωνίας του Bretton – Woods και της μετάβασης από το συναλλαγματικό καθεστώς των σταθερών ισοτιμιών σε εκείνο των κυμαινόμενων ισοτιμιών, αλλά και λόγω των σοβαρών διαρθρωτικών προβλημάτων πολλών χωρών και της εκρηκτικής διόγκωσης των κερδοσκοπικών κινήσεων κεφαλαίων.

Βελτίωση της εικόνας του ισολογισμού και συνεπώς της πιστοληπτικής ικανότητας.

Με τη "χωρίς δικαίωμα αναγωγής" πώληση των απαιτήσεων του προμηθευτή προς τον πράκτορα (γνήσιο factoring) και τη διάθεση σε μετρητά του εισπραττόμενου ποσού των απαιτήσεων για την εξόφληση εξόδων του προμηθευτή, συμψηφίζεται ένα στοιχείο του ενεργητικού με ένα στοιχείο του παθητικού και επομένως μειώνεται αντίστοιχα το ύψος και των δύο σκελών του ισολογισμού. Επειδή το ίδιο κεφάλαιο παραμένει αμετάβλητο, βελτιώνονται οι δείκτες της δανειακής επιβάρυνσης καθώς και της ρευστότητας. Οι δείκτες αυτοί είναι γνωστό ότι συνεκτιμούνται μαζί με πολλά άλλα στοιχεία από τις τράπεζες για την αξιολόγηση της οικονομικής κατάστασης των πιστούχων τους και για τον καθορισμό των πιστοληπτικών ορίων τους.

Απλή τεκμηρίωση και διαδικασία.

Η εταιρία factoring θέτει μεν ορισμένες προϋποθέσεις προκειμένου να προβεί στην αγορά των απαιτήσεων ενός προμηθευτή που συνεργάζεται μαζί της (όριο κατά παραλήπτη του εμπορεύματος, είδος εμπορεύματος, προθεσμία πληρωμής του τιμολογίου κλπ.) αλλά σαν δικαιολογητικό (documentation = τεκμηρίωση) ζητείται κατά κανόνα μόνο το τιμολόγιο. Έτσι ο προμηθευτής δεν είναι υποχρεωμένος να προσκομίσει στον πράκτορα "πλήρη σειρά φορτωτικών" (όπως συμβαίνει στην περίπτωση της εκτέλεσης ενέγγυων πιστώσεων ή λήψης προκαταβολών έναντι φορτωτικών) αλλά ούτε και ο παραλήπτης υπογράφει κατά το διακανονισμό της αξίας του εμπορεύματος συναλλαγματικές ή γραμμάτια, απαλλασσόμενος έτσι από τη σχετική επιβάρυνση.

Προώθηση των πωλήσεων - Το Factoring σαν αποτελεσματικό μέσο Marketing.

Η συνεργασία μιας, εξαγωγικής κυρίως, επιχείρησης με μια εταιρία factoring εξοπλίζει την πρώτη με πολύ σοβαρά πλεονεκτήματα στην προσπάθεια της να προσελκύσει νέους πελάτες χάρη στη δυνατότητα που

της εξασφαλίζει το factoring να προσφέρει συμφέροντες, σε σύγκριση με τα παραδοσιακά μέσα, όρους πληρωμής.

Συγκεκριμένα;

- Ο αγοραστής αποφεύγει τη διαδικασία ανοίγματος ενέγγυων πιστώσεων από την οποία απομακρύνεται όλο και περισσότερο η σύγχρονη πρακτική διεκπεραίωσης διεθνών σεμπρικών συναλλαγών όχι μόνο γιατί είναι χρονοβόρα και δαπανηρή αλλά και γιατί συνεπάγεται δέσμευση ανάλογου ποσού από το πιστοληπτικό όριο του αγοραστή. Η δέσμευση αυτή έχει σαν αποτέλεσμα τη μείωση των περιθωρίων κάλυψης των χρηματοδοτικών αναγκών του αγοραστή και συνεπώς επιδείνωση της ρευστότητας της επιχείρησης του.
- Χάρη στη ρευστότητα που εξασφαλίζει στον προμηθευτή η αγορά των απαιτήσεων του εκ μέρους του πράκτορα, αυτός είναι σε θέση να χορηγήσει στους πελάτες άνετες προθεσμίες πληρωμής των τιμολογίων. Έτσι δεν υποχρεώνεται ο αγοραστής να προσφύγει στο τραπεζικό σύστημα για τη χρηματοδότηση των αγορών του, πράγμα που έχει ιδιαίτερη σημασία σε περιόδους πιστωτικών περιορισμών ή υψηλών επιτοκίων.
- Ο αγοραστής δεν χρειάζεται να υπογράψει συναλλαγματικές.

Θα πρέπει επίσης να αναφερθεί η αποφασιστική συνδρομή που μπορούν να προσφέρουν οι εταιρίες factoring στους πελάτες τους στο σχεδιασμό της κατάλληλης πολιτικής marketing που θα στηρίζεται στις συνθήκες και τα δεδομένα του κλάδου της χώρας εξαγωγής.

Στην προώθηση, τέλος των πωλήσεων συμβάλλει και το ότι ο επιχειρηματίας έχοντας αναθέσει στην εταιρία factoring τη φροντίδα για μια σειρά διαδικαστικής φύσης θέματα (λογιστική παρακολούθηση απαιτήσεων, εξώδικη ή δικαστική όχληση οφειλετών κλπ.) μπορεί να αφοσιωθεί απερίσπαστος στην κύρια αποστολή του δηλαδή την εξεύρεση νέας πελατείας και την ανάπτυξη νέων προϊόντων⁶⁴.

Συνεχίζουμε με τα πλεονεκτήματα του factoring για την οικονομία.

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

Χρησιμοποίηση των χρηματοδοτήσεων για το σκοπό για τον οποίο χορηγούνται. Δηλαδή αποφυγή διαρροής πιστώσεων σε ανεπιθύμητους (μη παραγωγικούς σκοπούς) πράγμα που αποτελεί ένα μόνιμο πρόβλημα των ελληνικού πιστωτικού συστήματος και οδηγεί σε μόνιμες στρεβλώσεις.

Προώθηση των εξαγωγών σε χώρες όπου λειτουργεί ο θεσμός του factoring.

⁶⁴ Παν. Μαλάκου Νέοι Χρηματοδοτικοί θεσμοί Factoring – Forfaiting

Βελτίωση της παραγωγικότητας και διοργάνωση σε ορθολογική βάση των εξαγωγικών επιχειρήσεων, λόγω της απαλλαγής από μια σειρά χρονοβόρες και κοστογόνες διαδικασίες που εκτελούνται κατά τρόπο πολύ αποτελεσματικότερο και πιο επαγγελματικό από τις εταιρίες factoring⁶⁵.

Κλείνουμε το κεφάλαιο των πλεονεκτημάτων παραθέτοντας κάποια από τα πλεονεκτήματα του factoring για τις τράπεζες.

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΙΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

Προσφορά μιας νέας ευέλικτης και δυναμικής μορφής υπηρεσιών που επιτρέπει στις τράπεζες να έλθουν σε επαφή με νέες κατηγορίες πελατών.

Ανάθεση στις τράπεζες πρόσθετων εργασιών από τους πελάτες που κάνουν χρήση του θεσμού του factoring.

Εξυγίανση του χαρτοφυλακίου χορηγήσεων των τραπεζών, λόγω αύξησης του ποσοστού των χρηματοδοτήσεων τους που στηρίζεται σε σωστά τραπεζικά κριτήρια (έλεγχο φερεγγυότητας και όχι εμπράγματα εξασφαλίσεις) και κατευθύνονται αποδεδειγμένα σε παραγωγικές δραστηριότητες.

Αξιοποίηση του αρχείου πληροφοριών τους (ανταλλαγή πληροφοριών με άλλες τράπεζες στη βάση της αμοιβαιότητας).

Μείωση του λειτουργικού κόστους των τραπεζών, δεδομένου ότι με την εξάπλωση του νέου αυτού θεσμού τα διάφορα αξιόγραφα και αποδεικτικά οφειλών, συναλλαγματικές, γραμμάτια φορτωτικά έγγραφα, αντικαθίστανται σταδιακά με τιμολόγια και έτσι περιορίζεται αντίστοιχα το κόστος των τραπεζών, επειδή μειώνεται η απασχόληση του προσωπικού τους για λεπτομερειακούς ελέγχους κλπ⁶⁶.

ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑ ΤΟΥ FACTORING

Υποχρέωση εκχώρησης του συνόλου των απαιτήσεων του προμηθευτή στον πράκτορα.

Ο προμηθευτής δεν έχει την ευχέρεια να επιλέξει αυθαίρετα τις απαιτήσεις που θα εκχωρήσει (πουλήσει) στον πράκτορα, δηλαδή δεν έχει τη δυνατότητα να μεταφέρει σε αυτόν τους "κακούς" κινδύνους (απαιτήσεις κατά πελατών των οποίων αμφισβητείται η φερεγγυότητα) και να κρατήσει ή να διαθέσει με άλλο τρόπο τους "καλούς" κινδύνους (φερέγγυοι πελάτες). Επίσης είναι υποχρεωμένος να εκχωρήσει στον

⁶⁵ Β. Βάθη Η Σύμβαση Factoring σελ 54.

⁶⁶ Παν. Μαλάκου Νέοι Χρηματοδοτικοί θεσμοί Factoring – Forfaiting σελ. 32

πράκτορα όχι μόνο τις υφιστάμενες κατά τη της υπογραφής της σχετικής σύμβασης απαιτήσεις αλλά και αυτές που θα προκύψουν μεταγενέστερα.

Η ρήτρα του "ανεκχώρητου"

Πολλές μεγάλες επιχειρήσεις με σοβαρό μερίδιο στην αγορά (πολυκαταστήματα, αλυσίδες καταστημάτων κλπ.) επιβάλλουν στους προμηθευτές με βάση ρήτρα που περιλαμβάνεται στους "Γενικούς Όρους των Συναλλαγών" του κλάδου τους απαγόρευση εκχώρησης.

Οι κυριότεροι λόγοι που επικαλούνται για να δικαιολογήσουν οι εν λόγω επιχειρήσεις την πρακτική τους αυτή είναι η πρόσθετη εργασία που προκαλούν στο λογιστήριο τους οι μεταβολές στους δικαιούχους των πληρωμών και η αυξημένη πιθανότητα εξόφλησης κάποιου τιμολογίου προς τον αρχικό εκχωρητή (μη δικαιούχο), ιδιαίτερα κατά το μεταβατικό διάστημα από τη λήψη της αναγγελίας της εκχώρησης μέχρι την ενημέρωση του μηχανογραφικού αρχείου του οφειλέτη με τα στοιχεία του νέου εκχωρητή (εκδοχέα). Η καταβολή αυτή σε μη δικαιούχο δημιουργεί τον κίνδυνο διπλοπληρωμής και επομένως ζημίας του οφειλέτη, στην περίπτωση που ο αρχικός εκχωρητής έχει στο μεταξύ πτώχευση ή αντιμετωπίζει σοβαρές οικονομικές δυσχέρειες.

Είναι, πάντως, αυτονόητο ότι η προαναφερθείσα πρακτική ορισμένων εταιριών αποτελεί τροχοπέδη στην επέκταση των εταιριών factoring και θα πρέπει να βρεθεί μια κοινά αποδεκτή αντιμετώπιση του θέματος αυτού.

Υψηλό κόστος.

Κατά το πρώτο στάδιο εφαρμογής του θεσμού του factoring στην Ευρώπη είχε θεωρηθεί σαν ένα δαπανηρό μέσο. Με την ένταση, όμως, του ανταγωνισμού αλλά και την εφαρμογή από τις εταιρίες factoring ορθολογικών μεθόδων διεκπεραίωσης των εργασιών τους, έχουν συμπιεστεί τα εισπραττόμενα από τις εταιρίες factoring δικαιώματα. Είναι βέβαια ευνόητο ότι ο προμηθευτής θα πρέπει να συνεκτιμήσει, κατά τη σύγκριση του factoring με εναλλακτικούς θεσμούς από πλευράς κόστους, τα έξοδα που εξοικονομεί λόγω των υπηρεσιών που προσφέρει ο πράκτορας αλλά και τα σημαντικά πλεονεκτήματα του factoring, ορισμένα από τα οποία είναι δύσκολο να αποτιμηθούν σε χρήμα.

Η παρέμβαση τρίτου (πράκτορας) στις σχέσεις δυο εμπορικών εταίρων (προμηθευτή και αγοραστή)

Από ορισμένους αντιπάλους του factoring προβάλλεται σαν μειονέκτημα του θεσμού αυτού η ανάγκη γνωστοποίησης των εμπορικών σχέσεων δυο συναλλασσόμενων (προμηθευτή και αγοραστή) σε ένα τρίτο (πράκτορα) καθώς και η επέμβαση αυτού στις μεταξύ τους συναλλαγές. Η παρέμβαση αυτή ενδέχεται να δυσαρεστήσει τον αγοραστή που πιθανώς ενδιαφέρεται ιδιαίτερα για τη διατήρηση του

εμπιστευτικού χαρακτήρα των εμπορικών του σχέσεων. Το επιχείρημα αυτό που διατυπώνεται σε βάρος του factoring αποδυναμώνεται σε μεγάλο βαθμό αν ληφθούν υπόψη τα εξής⁶⁷:

A) Ο προμηθευτής που αποφασίζει να συνεργαστεί με μια εταιρία factoring μπορεί να αποφύγει μια ενδεχόμενη δυσαρέσκεια των πελατών (οι κατά των οποίων απαιτήσεις θα εκχωρηθούν στον πράκτορα) αν χειριστεί το θέμα με επιδεξιότητα π.χ. αν αποστείλει μια εγκύκλιο στους πελάτες, με την οποία θα τους ανακοινώνει την εκχώρηση των αντίστοιχων απαιτήσεων στον πράκτορα και θα τους εξηγεί τους λόγους που τον οδήγησαν στην ενέργεια αυτή καθώς και τα οφέλη που θα προκύψουν στη μεταξύ τους συνεργασία. Τα οφέλη αυτά δεν είναι ασήμαντα και συνίστανται, κυρίως, αφενός στη δυνατότητα που παρέχεται στον προμηθευτή (χάρη στη λόγω factoring βελτιωμένη ρευστότητα) να δέχεται μεγαλύτερης προθεσμίας εξόφλησης των τιμολογίων από τον αγοραστή και αφετέρου στην τακτική και εμπρόθεσμη εκτέλεση των παραγγελιών του παραλήπτη των εμπορευμάτων που καθίσταται δυνατή χάρη στην ταμειακή άνεση του προμηθευτή.

B) Ο πράκτορας αναλαμβάνει μεν τη διαχείριση και την είσπραξη των απαιτήσεων του προμηθευτή δεν επεμβαίνει, όμως, σε τυχόν αντιδικίες του με τους πελάτες σχετικά με την ποσότητα, την ποιότητα, τις ιδιότητες κλπ. του παραδοθέντος εμπυρέυματος, περιορίζεται δηλαδή σε καθαρά μεσολαβητικό ρόλο και δεν αναμιγνύεται στις μεταξύ των εταίρων εμπορικές σχέσεις⁶⁸.

Πολλά από τα παραπάνω μειονεκτήματα οφείλονται σε μια εσφαλμένη πρακτική που ακολούθησαν οι ειδικοί πιστωτικοί οργανισμοί που ασχολήθηκαν με το factoring στην πρώτη φάση λειτουργίας του στην Ευρώπη (τη δεκαετία του '60). Αυτή την εσφαλμένη πρακτική εκμεταλλεύθηκαν οι ανταγωνιστές του θεσμού για να τον δυσφημήσουν. Συγκεκριμένα σε μερικές χώρες εφαρμόστηκε αρχικά το λεγόμενο εμπιστευτικό factoring και συνηθιζόταν να αναγγέλλεται στους οφειλέτες ότι οι σε βάρος τους απαιτήσεις εκχωρήθηκαν σε εταιρία factoring, μόνο όταν διαπιστωνόταν ότι ο προμηθευτής βρισκόταν στα πρόθυρα χρεοκοπίας. Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα να δίνεται η εντύπωση στην αγορά ότι στο θεσμό του factoring κατέφευγαν μόνο οικονομικά αδύνατες επιχειρήσεις που δεν συγκέντρωναν τις προϋποθέσεις για τραπεζική χρηματοδότηση. Επίσης και οι διάφοροι πιστωτές (προμηθευτές – τράπεζες κλπ.) αντιμετώπιζαν τα πρώτα χρόνια με καχυποψία τις επιχειρήσεις που ακολουθούσαν την οδό του factoring δεδομένου ότι αυτές αποξενώνονταν από το κυριότερο στοιχείο του

⁶⁷ Σπύρου Δ. Ψυχομάνη Το Factoring ως Σύμβαση Πρακτορείας Επιχειρηματικών Απαιτήσεων σελ. 85.

⁶⁸ Παν. Μαλάκου Νέοι Χρηματοδοτικοί Θεσμοί Factoring – Forfaiting σελ. 34 – 35

ενεργητικού τους (όπως είναι οι απαιτήσεις κατά πελατών) και επομένως τυχόν αναγκαστική εκτέλεση σε βάρος τους θα είχε πολύ περιορισμένες πιθανότητες επιτυχίας.

Με την πάροδο του χρόνου και ειδικότερα από τα μέσα της δεκαετίας του 1970 και μετά το ενδιαφέρον των προμηθευτών και κυρίως των εξαγωγέων επικεντρώθηκε, εν όψει της επιδείνωσης της ρευστότητας τους αλλά και των αυξανόμενων κινδύνων των εμπορικών συναλλαγών (ιδίως των διεθνών), στα πλεονεκτήματα του factoring (βελτίωση ρευστότητας, κάλυψη πιστωτικού κινδύνου) ενώ παράλληλα παραμερίστηκαν και οι προκαταλήψεις.

ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΤΟΥ FACTORING ΜΕ ΑΛΛΕΣ ΜΕΘΟΔΟΥΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΚΑΙ ΚΑΛΥΨΗΣ ΚΙΝΔΥΝΩΝ

Factoring και ασφάλιση εξαγωγικών πιστώσεων.

Ασφάλιση εξαγωγικών πιστώσεων παρέχεται στην Ελλάδα από τον Ο.Α.Ε.Π (Οργανισμό Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων) και την Εθνική Ασφαλιστική, ενώ είναι πολύ διαδεδομένη στις βιομηχανικές χώρες.

Στην Ελλάδα ο Ο.Α.Ε.Π μπορεί να εφαρμόζει τέσσερις τύπους ασφάλισης (τύπος Α: ασφάλιση συγκεκριμένης εξαγωγής, τύπος Β: καθολική ασφάλιση, τύπος Γ ασφάλιση φορτώσεων προς ένα αγοραστή, τύπος Δ ασφάλιση φορτώσεων σε μια χώρα) και να καλύπτει τους εξής κινδύνους:

- Αφερεγγυότητα του αγοραστή ή εργοδότη φυσικού ή νομικού προσώπου ή υπερημερία αυτών για την πληρωμή.
- Άρνηση παραλαβής του εμπορεύματος ή μη εξόφληση της αξίας του από τον αγοραστή φυσικό ή νομικό πρόσωπο αλλοδαπό δημόσιο ή οργανισμό εκλεγόμενου από αυτό, εξαιτίας μερικής ή ολικής καταστροφής του εμπορεύματος κατά τη μεταφορά ή ελαττώματος που προκλήθηκε κατά την μεταφορά από άλλη αιτία για την οποία δεν υπάρχει υπαιτιότητα του πωλητή.
- Ακύρωση της άδειας εισαγωγής ή εξαγωγής από ενέργεια των κρατικών αρχών της χώρας εισαγωγής ή εξαγωγής.
- Αυθαίρετη καταγγελία τροποποίηση ή μη εκτέλεση της σύμβασης από τον αγοραστή ή τον εργοδότη.
- Απαγόρευση μεταφοράς συναλλάγματος.

Ο Ο.Α.Ε.Π καλύπτει και άλλους κινδύνους που συνδέονται με τη εξαγωγή εμπορευμάτων και δεν αναφέρονται παραπάνω.

Τα βασικά πλεονεκτήματα της ασφαλιστικής κάλυψης των εξαγωγικών απαιτήσεων που δικαιολογούν τη σταδιακή ανοδική εξέλιξη του θεσμού αυτού είναι:

- Αφορά και μακροπρόθεσμες απαιτήσεις (προέρχονται συνήθως από εξαγωγές κεφαλαιουχικών αγαθών, πρώτων υλών και ημικατεργασμένων προϊόντων), ενώ ίσως έχουμε ήδη αναφέρει στα πλαίσια του εξαγωγικού factoring, εκχωρούνται βασικά βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις.
- Καλύπτει και πολιτικούς κινδύνους αλλά και μη οριστικοποιημένες απαιτήσεις (όπως π.χ. πτώχευση του αγοραστή πριν από τη φόρτωση), ενώ το factoring εξασφαλίζει τον πωλητή μόνο από την οικονομική αδυναμία του αγοραστή να εξοφλήσει κάποιο οριστικό τιμολόγιο.

Υπάρχουν όμως και μειονεκτήματα που εμφανίζει ο θεσμός αυτός έναντι του εξαγωγικού factoring.

- Οι εξαγωγείς για να μη βρεθούν "εκτός ασφαλιστικής κάλυψης" πρέπει να τηρήσουν σχολαστικά τους όρους του ασφαλιστήριου συμβολαίου.
- Η ασφάλιση καλύπτει μέχρι το 90%, ενώ το factoring το 100% του κινδύνου.
- Σε περίπτωση πτώχευσης του οφειλέτη το βάρος της απόδειξης φέρει ο εξαγωγέας.
- Ακόμα και αν ο ασφαλιστικός οργανισμός δεχθεί ότι συντρέχουν όλες οι προϋποθέσεις για καταβολή σε μια συγκεκριμένη περίπτωση της σχετικής ασφαλιστικής αποζημίωσης μεσολαβεί κάποιο χρονικό διάστημα έως ότου ο εξαγωγέας εισπράξει το ποσό της αντίστοιχης απαίτησης του.
- Ο εξαγωγέας δεν απαλλάσσεται από την ευθύνη και τη φροντίδα της παρακολούθησης της είσπραξης των απαιτήσεων του.

Για όλους τους παραπάνω λόγους, πολλές εταιρίες factoring έχουν υιοθετήσει ένα μικτό σύστημα, δηλαδή αναλαμβάνουν οι ίδιες τη λογιστική παρακολούθηση είσπραξης κλπ. των εξαγωγικών απαιτήσεων, αναθέτοντας παράλληλα για λογαριασμό του εξαγωγέα την κάλυψη των αντίστοιχων πιστωτικών κινδύνων σε κατάλληλες ασφαλιστικές εταιρίες.

Factoring και ενέγγυες πιστώσεις.

Η ενέγγυα πίστωση είναι ένα δοκιμασμένο στην πράξη εργαλείο διεκπεραίωσης των διεθνών εμπορικών συναλλαγών και ένα από τα βασικότερα μέσα εξασφάλισης των συμφερόντων του εξαγωγέα.

Συγκρινόμενη με το factoring η ενέγγυα πίστωση παρουσιάζει αξιολημείωτα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα.

Ας δούμε πρώτα τα πλεονεκτήματα:

- Η βεβαιωμένη από γνωστή τράπεζα της χώρας εξαγωγής ανέκκλητη ενέγγυα πίστωση καλύπτει το δικαιούχο εξαγωγέα όχι μόνο από εμπορικούς αλλά και από πολιτικούς κινδύνους που συνδέονται με τυχόν όχι ομαλή κατάσταση στη χώρα εισαγωγής.
- Στην ενέγγυα πίστωση ισχύει η αρχή της αυτονομίας της υποχρέωσης της τράπεζας σε σχέση με την υποκείμενη σχέση μεταξύ προμηθευτή και αγοραστή. Αυτό σημαίνει ότι τυχόν ένσταση του αγορά που αφορά την ποσότητα ή την ποιότητα παραδοθέντος εμπορεύματος δεν αποτελεί λόγο που επιτρέπει στις τράπεζες να αποφύγουν την εκπλήρωση των υποχρεώσεων τους που πηγάζουν από την ενέγγυα πίστωση.

Έχει όμως η ενέγγυα πίστωση και μειονεκτήματα σε σχέση με το factoring:

- απαιτείται, κατά κανόνα, η προσκόμιση πλήρους σειράς φορτωτικών εγγράφων που πρέπει να συμφωνούν απόλυτα με τους όρους της πίστωσης, ενώ στην περίπτωση του factoring αρκεί συνήθως η διαβίβαση του αντιγράφου του τιμολογίου στον πράκτορα.
- Ο αγοραστή πρέπει να υποβληθεί στη χρονοβόρα και δαπανηρή διαδικασία ανοίγματος πιστώσεων.
- Επειδή το άνοιγμα πίστωσης αποτελεί πιστοδότηση, οι Τράπεζες δεσμεύουν ανάλογο ποσό από το πιστοληπτικό όριο του αγοραστή, πράγμα που έχει σαν αποτέλεσμα τον περιορισμό των περιθωρίων χρηματοδότησης του για την κάλυψη άλλων αναγκών.
- Πολλές σοβαρές επιχειρήσεις των βιομηχανικών χωρών αποφεύγουν την διαδικασία ανοίγματος πιστώσεων και για λόγους γοήτρου.

Αυτή ακριβώς η απάρεσκεια των αγοραστών προς την ενέγγυα πίστωση αποτελεί έναν από τους κύριους λόγους ανάπτυξης του factoring που είναι εξαιρετικό μέσο marketing στα χέρια του πωλητή αφού μπορεί να προσφέρει στους πελάτες του πλεονεκτικούς όρους πληρωμής των τιμολογίων (προθεσμιακός διακανονισμός χωρίς άνοιγμα ενέγγυας πίστωσης και χωρίς υπογραφή συναλλαγματικής) ενισχύοντας έτσι σοβαρά τη διαπραγματευτική του θέση.

Από τα παραπάνω γίνεται φανερό ότι το factoring επειδή η διαδικασία του είναι ευέλικτη και απλοποιημένη.

ΝΟΜΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ

Σύμφωνα με την ελληνική νομοθεσία εργασίες factoring κατ' επάγγελμα επιτρέπεται να εκτελούνται στην Ελλάδα από τράπεζες που έχουν εγκατάσταση και λειτουργούν νόμιμα στη χώρα μας, καθώς και από ανώνυμες εταιρείες πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, οι οποίες πρέπει να έχουν αποκλειστικά ως σκοπό την άσκηση της δραστηριότητας factoring και να πληρούν τις προϋποθέσεις που καθορίζονται στο άρθρο 4 του νόμου 1905/1990 καθώς και στα άρθρα 14 παράγραφος 1 εδ. α' και 15 παράγραφος 2 σε συνδυασμό με το άρθρο 24 παράγραφος 1 περ. β' - ιβ' του νόμου 2076/1992. Οι διατάξεις αυτές οι οποίες είναι αναγκαστικού δικαίου στοχεύουν στη διασφάλιση ενός ελαχίστου επιπέδου αξιοπιστίας εκ μέρους του πράκτορα προκειμένου να ασκούνται από αυτόν οι χρηματοδοτικές και ασφαλιστικές φύσεως δραστηριότητες κατά τέτοιο τρόπο, ώστε να έχει τη δυνατότητα αντιμετώπισης των επιχειρηματικών κινδύνων χωρίς να διακυβεύονται τα συμφέροντα του συμβαλλόμενου προμηθευτή.

Στο νόμο ορίζεται ότι ο σκοπός της εταιρίας πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων περιορίζεται αποκλειστικά και μόνο στη δραστηριότητα της πρακτορείας. Απαγορεύεται δηλαδή η άσκηση και άλλων συναφών ή και παρεμφερών δραστηριοτήτων. Ορθότερο θα ήταν η ρύθμιση να είχε μεγαλύτερη ευκαμψία, ώστε να επιτρέπεται η άσκηση και άλλων δραστηριοτήτων, με την προϋπόθεση ότι αυτές δεν θα αντίκεινται στον κύριο σκοπό της εταιρίας.

Ο αντισυμβαλλόμενος της εταιρίας πρακτορείας πρέπει να είναι κατά κύριο επάγγελμα προμηθευτής αγαθών ή υπηρεσιών. Η ειδικότερη επιχειρηματική δραστηριότητα που αναπτύσσει αυτός είναι αδιάφορη. Επομένως προμηθευτής κατά την έννοια του νόμου 1905/1990 μπορεί να είναι ακόμα και ένας ελεύθερος επαγγελματίας⁶⁹.

Κατά ρητή πρόβλεψη του νόμου η σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων καταρτίζεται εγγράφως. Ελλείψει ειδικότερου προσδιορισμού, πρέπει να γίνει δεκτό ότι αρκεί το ιδιωτικό έγγραφο. Το έγγραφο αποτελεί συστατικό τύπο και η έλλειψη του συνεπάγεται ακυρότητα της σύμβασης.

Στην πράξη πάντως οι εταιρίες καταρτίζουν κείμενα συμβάσεων με προδιατυπωμένους όρους, οι οποίοι δεν γίνονται συνήθως αντικείμενο διαπραγματεύσεως. Πρόκειται δηλαδή για συμβάσεις προσχωρήσεως ή συμβάσεις με Γενικούς όρους Συναλλαγών (ΓΟΣ) διατυπωμένους από τον πράκτορα.

⁶⁹ Σπύρου Δ. Ψυχομάνη Το Factoring ως Σύμβαση Πρακτορείας Επιχειρηματικών Απαιτήσεων σελ. 103

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Η Τράπεζα της Ελλάδος αναγνωρίζοντας τη σκοπιμότητα εισαγωγής του πολύτιμου, για τους εξαγωγείς, θεσμού του EXPORT FACTORING και στη χώρα μας, εξέδωσε την 959/10-3-1987 Π.Δ.Τ.Ε.

Τα κυριότερα σημεία της πράξης αυτής είναι:

- α) επιτρέπει στις ελληνικές εμπορικές Τράπεζες και σε θυγατρικές τους εταιρείες FACTORING διενέργεια πράξεων “αναδόχου είσπραξης εμπορευματικών απαιτήσεων ελλήνων εξαγωγέων”. Οι πράξεις αυτές συνίστανται στην ανάληψη της υποχρέωσης εξόφλησης του συνόλου των απαιτήσεων των εξαγωγέων από συγκεκριμένες εξαγωγές με δυνατότητα προκαταβολής μέρους της αξίας των εξαγωγών.
- β) σε περίπτωση που, για οποιονδήποτε λόγο, ο ξένος εισαγωγέας δεν εκπληρώνει τις υποχρεώσεις του μέσα στις προβλεπόμενες προθεσμίες, οι Τράπεζες εξοφλούν τους Έλληνες εξαγωγείς, από δικά τους μη υποχρεωτικώς εκχωρητέα συναλλαγματικά διαθέσιμα μέσα σε έξι μήνες από τη λήξη των αρχικών προθεσμιών που προβλέπουν οι ισχύουσες διατάξεις (εφόσον, βέβαια, έχει δοθεί η σχετική έγκριση παράτασης από την Τ. Ε.).
- γ) τυχόν χορηγηθείσα προκαταβολή εκτοκίζεται με επιτόκιο ίσο με το LIBOR προσαυξημένο μέχρι δύο εκατοστιαίες μονάδες.
- δ) τα αναγκαία κεφάλαια αντλούνται από μη υποχρεωτικά εκχωρητέα στην Τ.Ε. διαθέσιμα των Τραπεζών ή από δανεισμό τους στο εξωτερικό για το σκοπό αυτό.

Σχετικά με την παραπάνω Π.Δ.Τ.Ε. παρατηρούνται τα εξής:

- α) Δεν διευκρινίζεται ότι η ανάληψη από τον FACTOR της υποχρέωσης εξόφλησης των απαιτήσεων του εξαγωγέα τελεί υπό την απαραίτητη προϋπόθεση ότι οι απαιτήσεις αυτές δεν αμφισβητούνται κατά οποιονδήποτε τρόπο από τον οφειλέτη (το θέμα αυτό είναι θεμελιώδες για το FACTORING).
- β) Περιορίζεται η εφαρμογή του FACTORING στις εμπορευματικές απαιτήσεις.
- γ) Δεν γίνεται λόγος για το FACTORING εσωτερικού, η εφαρμογή του οποίου, όμως, αποτελεί προϋπόθεση για τη λειτουργία του Διεθνούς FACTORING (που ενδιαφέρει την ελληνική οικονομία) δεδομένου ότι οι σχέσεις μεταξύ EXPORT FACTORS και IMPORT FACTORS στηρίζονται στην αμοιβαιότητα.
- δ) Δεν διευκρινίζεται ότι στα πλαίσια του FACTORING εκχωρούνται τόσο υφιστάμενες όσο και μελλοντικές απαιτήσεις που δεν είναι δυνατό κατά την εκχώρησή τους, να προσδιοριστούν κατά τρόπο συγκεκριμένο.
- ε) Δεν προβλέπεται η συνεργασία μεταξύ της ελληνικής εταιρείας FACTORING με IMPORT FACTOR της χώρας εισαγωγής, που είναι

απαραίτητη για τη λειτουργία της κλασικής μορφής Διεθνούς FACTORING και προϋποθέτει δυνατότητα εξαγωγής συναλλάγματος από την πρώτη στο δεύτερο για την κάλυψη του κόστους των υπηρεσιών που αυτός παρέχει.

στ) Από πλευράς επιτοκίου επαναλαμβάνονται τα ισχύοντα για τα δάνεια σε συνάλλαγμα (ανώτατο επιτρεπόμενο επιτόκιο LIBOR + 2), χωρίς δηλαδή να λαμβάνεται υπόψη ότι η εταιρεία FACTORING στην περίπτωση του “γνήσιου” FACTORING έχει παραιτηθεί από το δικαίωμα αναγωγής κατά του εξαγωγέα και επομένως είναι λογικό να δοθεί δυνατότητα αύξησης του επιτοκίου κατά μία τουλάχιστον εκατοστιαία μονάδα, σαν ένα είδος “ασφάλιστρου” για την κάλυψη των αυξημένων κινδύνων που αναλαμβάνει ο FACTOR.

Η Ένωση Ελληνικών Τραπεζών (ΕΕΤ) αποβλέποντας στην κάλυψη του υφιστάμενου νομοθετικού κενού, στη διευκρίνηση μερικών βασικής σημασίας για την ομαλή εφαρμογή του θεσμού θεμάτων και την άρση αντικινήτρων εκπόνησε Σχέδιο Νόμου, οι κυριότερες, κατά άρθρο, ρυθμίσεις του οποίου, είναι οι εξής:

Άρθρο 1: Έννοια..

Δίνεται ο ορισμός του FACTORING και διευκρινίζεται ότι οι συμβαλλόμενοι (Φορείς FACTORING κατά το άρθρο 2 και κατά κύριο επάγγελμα προμηθευτές αγαθών ή υπηρεσιών) έχουν την ευχέρεια με τη μεταξύ τους σύμβαση να δεσμευθούν αμοιβαία με την υποχρέωση της ανάληψης και μελλοντικών, μη γεγεννημένων κατά το χρόνο σύναψης της σύμβασης, απαιτήσεων. Αντικείμενο της σύμβασης FACTORING (εκτός από απαιτήσεις από πωλήσεις στο εσωτερικό) μπορεί να είναι και απαιτήσεις προερχόμενες από εξαγωγική δραστηριότητα αλλά και απαιτήσεις οίκων του εξωτερικού έναντι πελατών τους στην Ελλάδα που προέκυψαν ή θα προκύψουν από εισαγωγική δραστηριότητα των τελευταίων.

Άρθρο 2: Φορείς.

Η δραστηριότητα της ανάληψης εμπορικών απαιτήσεων τρίτων (όπως ονομάζεται στο Νομοσχέδιο το FACTORING), μπορεί να ασκηθεί είτε από ελληνικές τράπεζες είτε από ανώνυμες Εταιρείες που έχουν αποκλειστικό σκοπό την άσκηση αυτής της δραστηριότητας.

Σαν βασικές προϋποθέσεις ίδρυσης εταιρειών FACTORING στην Ελλάδα προτείνονται οι ίδιες με τις ήδη προβλεπόμενες από το σχετικό νόμο για τη σύσταση εταιρειών LEASING, δηλαδή ειδική άδεια της Τράπεζας της Ελλάδος που δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, ελάχιστο μετοχικό Κεφάλαιο όχι μικρότερο από το απαιτούμενο για τη σύσταση ανώνυμων Τραπεζικών Εταιρειών (σήμερα

2 δισ. δρχ.) ή το 1/2 αυτού εάν πρόκειται για θυγατρική εταιρεία μόνιμα λειτουργούσας στην Ελλάδα Τράπεζας, εξολοκλήρου καταβολή του μετοχικού Κεφαλαίου σε μετρητά, ονομαστικές μετοχές.

Άρθρο 3: Η Σύμβαση.

Καθορίζεται ότι: α) οι συμβάσεις πρέπει να καταρτίζονται εγγράφως, β) για να αποκτήσει ο FACTOR δικαίωμα απέναντι στον οφειλέτη θα πρέπει να γίνει αναγγελία της εκχώρησης (ανάληψης της απαίτησης) σ' αυτόν και γ) ο προμηθευτής αγαθών και υπηρεσιών οφείλει να παραδώσει στο φορέα του άρθρου 2 όλα τα νόμιμα παραστατικά από τα οποία προκύπτει αναμφισβήτητα η ύπαρξη, το ύψος και η νομιμότητα των απαιτήσεων που ο τελευταίος αναλαμβάνει.

Άρθρο 4: Οικονομικές σχέσεις των συμβαλλομένων.

Προβλέπεται ότι οι φορείς του άρθρου 2 του νόμου αυτού καταβάλλουν στους πελάτες τους την αξία των απαιτήσεων (ποτέ όμως παραπάνω από αυτή) στη συμφωνηθείσα μεταξύ τους ημερομηνία. Επίσης επιτρέπεται η καταβολή του συνόλου ή μέρους της αξίας των απαιτήσεων που έχουν αναληφθεί, πριν από τη λήξη τους. (δηλαδή χορήγηση προκαταβολής).

Άρθρο 5: Φορολογικές ρυθμίσεις.

Καθορίζεται ότι οι συμβάσεις του άρθρου 1 ότι τα ακαθάριστα έσοδα των φορέων του άρθρου 2 υπάγονται στις διατάξεις των άρθρων 6 έως και 16 του Ν. 1676/1986 για την επιβολή ειδικού φόρου σε συμβάσεις και έσοδα των τραπεζικών ανωνύμων εταιρειών. Σύμφωνα με τις προτεινόμενες ρυθμίσεις αντικείμενο του φόρου είναι οι συμβάσεις του άρθρου 1 μόνο εφόσον μ' αυτές παρέχεται χρηματοδότηση ή αναλαμβάνεται πιστωτικός κίνδυνος (δηλαδή απαλλάσσονται από φόρο οι συμβάσεις που αφορούν παροχή υπηρεσιών μη πιστωτικού χαρακτήρα, όπως λογιστική παρακολούθηση, είσπραξη κλπ.).

Οι προτεινόμενοι στο Νομοσχέδιο συντελεστές φόρου για τις συμβάσεις και τα ακαθάριστα έσοδα είναι 1,5% και 4% αντίστοιχα, δηλαδή μειωμένοι κατά 50% σε σχέση με τους ισχύοντες αντίστοιχους συντελεστές για τις τραπεζικές ανώνυμες εταιρείες.

Τέλος, προβλέπεται δυνατότητα έκπτωσης για την κάλυψη επισφαλών απαιτήσεων ίσης με 2% επί του συνολικού ύψους των κινδύνων που έχουν αναλάβει οι φορείς του άρθρου 2 στις 31 Δεκεμβρίου κάθε έτους (το ποσοστό αυτό αυξάνεται σε 4% για εξαγωγικές απαιτήσεις που θεωρείται ότι εμπερικλείουν αυξημένο κίνδυνο). Η έκπτωση αυτή φέρεται σε ειδικό αποθεματικό πρόβλεψης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4
FORFAITING (ΠΩΛΗΣΗ
ΧΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ)

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Το *forfaiting* όπως και το *factoring* αποτελεί μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης που διαφοροποιείται ως προς τον παραδοσιακό δανεισμό, στον τρόπο χρησιμοποίησης και εφαρμογής του, χωρίς όμως να τον αντικαθιστά.

Γενικά το *forfaiting* είναι μια μορφή συναλλαγής με την οποία επιτυγχάνεται η χρηματοδότηση της εξαγωγικής δραστηριότητας μιας επιχείρησης.

Η σύμβαση *forfeiting* συνάπτεται μεταξύ ενός εξαγωγέα (*forfaitist*) και μιας τράπεζας ή ενός εξειδικευμένου πιστωτικού ιδρύματος (*forfaiteur*). Βάσει της σύμβασης αυτής ο εξαγωγέας πωλεί, εκχωρεί στον *forfaiteur* μια απαίτηση του, η οποία προέρχεται από εξαγωγική δραστηριότητα και κατά κανόνα ενσωματώνεται σε αξιόγραφα συνήθως συναλλαγματικές ή γραμμάτια εις διαταγή.

Κύριο χαρακτηριστικό της σύμβασης *forfaiting* είναι ότι η εκχωρούμενη απαίτηση είναι συνήθως μεσοπρόθεσμη ή μακροπρόθεσμη (από 6 μηνών έως 10 ετών) και ότι ο *forfaiteur* δεν έχει δικαίωμα αναγωγής κατά του εξαγωγέα στην περίπτωση που δεν ικανοποιηθεί από τον πρωτοφειλέτη (εισαγωγέα)⁷⁰. Ο *forfaiteur* αναλαμβάνει δηλαδή όλου τους κινδύνους μη πληρωμής της απαίτησης που αγοράζει (αφερεγγυότητα του οφειλέτη, συναλλαγματικούς, πολιτικούς, πολεμικούς κινδύνους) μη έχοντας δυνατότητα αναγωγής κατά του εξαγωγέα.

Για την κάλυψη του κινδύνου που διατρέχει ο *forfaiteur* συμφωνείται πριν από την εκχώρηση ότι τα αξιόγραφα που ενσωματώνουν την εκχωρούμενη απαίτηση θα συνοδεύονται από (αμετάκλητη) εγγύηση κάποιας φερέγγυας τράπεζας. η εγγύηση αυτή της τράπεζας παρέχεται είτε με τη μορφή εγγυητικής επιστολής, είτε «*per aval*», δηλαδή με επισημείωση της εγγύησης στο αξιόγραφο.

Έτσι το *forfaiting* θα μπορούσε να οριστεί και ως πώληση αξιογράφων πλήρως διαπραγματεύσιμων και εγγυημένων από τράπεζα, πρώτης τάξης⁷¹, που ενσωματώνουν απαιτήσεις από διεθνή συναλλαγή προμήθειας κεφαλαιουχικών αγαθών ή παροχής υπηρεσιών χωρίς ο

⁷⁰ Ο όρος *forfaiting* προέρχεται από το γαλλικό *a forfait* (=κατ' αποκοπή) που εκφράζει την έλλειψη δυνατότητας αναγωγής.

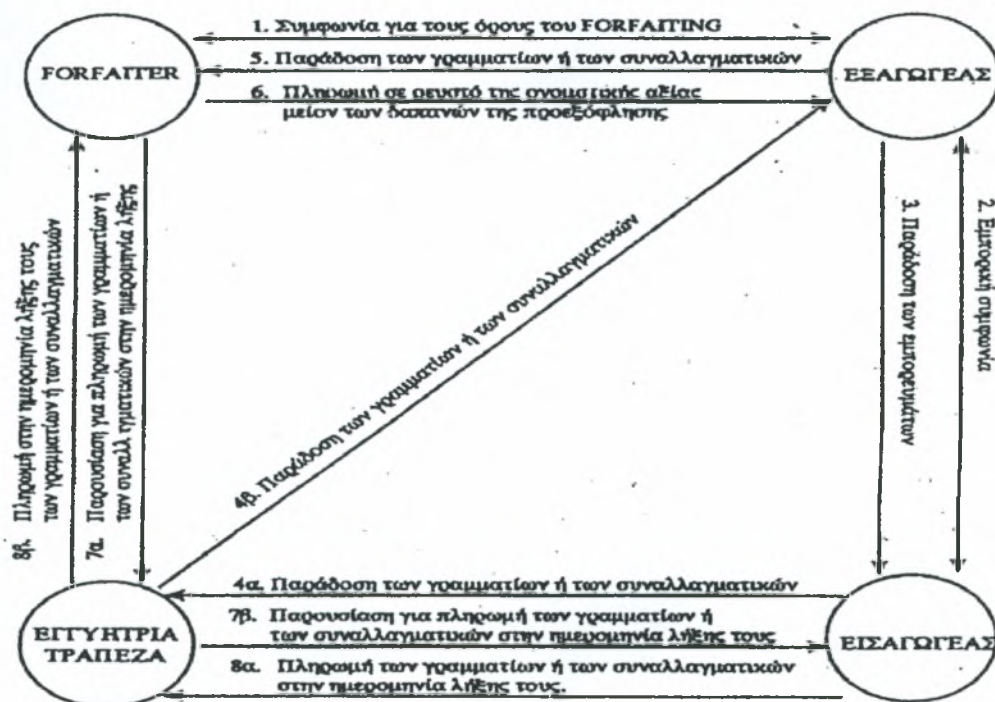
⁷¹ Με τον όρο τράπεζα «πρώτης», «δεύτερης» κλπ. τάξης εννοείται στην τραπεζική πρακτική η οικονομική επιφάνεια ή φερεγγυότητα μιας τράπεζας. υπάρχουν, διεθνώς, πολλοί τρόποι για την αξιολόγηση αυτή, τόσο οι χρησιμοποιούμενοι από εξειδικευμένες εταιρίες, όπως οι εταιρίες «S & P» και «Moody's», όσο και από τις σχετικές υπηρεσίες των ίδιων των τραπεζών.

αγοραστής να έχει δικαίωμα αναγωγής κατά την πώληση των τίτλων, αν ο πρωτοφειλέτης (ο εκ του τίτλου υπόχρεος εισαγωγέας) δεν πληρώσει.

Τα αξιόγραφα που συνήθως εμπλέκονται στις συναλλαγές του forfaiting είναι :

1. συναλλαγματικές
2. εγγυητικές επιστολές
3. υποσχετικές επιστολές
4. ανέκκλητες πιστώσεις

Για την καλύτερη κατανόηση του μηχανισμού λειτουργίας του forfaiting και την εικονογράφηση των σχέσεων που αναπτύσσονται στα πλαίσια της εν λόγω εργασίας, ακολουθεί σχετικό διάγραμμα:



Όπως φαίνεται και στο παραπάνω σχήμα τα μέρη που εμπλέκονται στη διαδικασία forfaiting είναι⁷²:

- **Ο forfaiter**, δηλαδή η τράπεζα ή το πιστωτικό ίδρυμα που αγοράζει (προεξοφλεί) την απαίτηση
- **Ο forfaitist**, δηλαδή ο εξαγωγέας που πωλεί (μεταβιβάζει) στον forfaiter την απαίτηση και εισπράττει από τον τελευταίο το ισόποσο της (μείον τον προεξοφλητικό τόκο).
- **Ο οφειλέτης**, δηλαδή ο αγοραστής του εμπορεύματος (εισαγωγέας).

⁷² Β. Γαλάνη leasing, factoring, forfaiting, franchising, venture capital, Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας σελ.118

- **Η τράπεζα του οφειλέτη** (εγγυήτρια τράπεζα), που εγγυάται την εξόφληση της οφειλής (τριτεγγυάται τη συναλλαγματική ή εκδίδει εγγυητική επιστολή)

Ας δούμε τώρα και με βάση το παραπάνω σχεδιάγραμμα πως **λειτουργεί η διαδικασία του forfaiting**. Η όλη διαδικασία οργανώνεται από την επιχείρηση του forfaiting (forfaiteur) που αγοράζει εμπορικές απαιτήσεις μελλοντικής λήξης, όπως γραμμάτια, συναλλαγματικές, ανοικτούς λογαριασμούς, από έναν εξαγωγέα που απέκτησε αυτές τις απαιτήσεις από την επί πιστώσει διάθεση αγαθών και / ή υπηρεσιών στο εξωτερικό. Η αγορά των απαιτήσεων γίνεται με την προεξόφληση τους με ένα σταθερό επιτόκιο που προσφέρεται από τον forfaiteur για μια μεσοπρόθεσμη περίοδο (3 – 5 χρόνια). Παρόλα αυτά είναι δυνατό να συμφωνηθεί ένα μεταβαλλόμενο επιτόκιο και για μια περίοδο άλλοτε μεγαλύτερη και άλλοτε μικρότερη από τις 180 ημέρες. Κατά την παρακρατείται προκαταβολικά το προεξόφλημα για όλη τη διάρκεια που θα καλύψει η εμπορική απαίτηση. Βασικά ο forfaiteur παρέχει πλήρη πίστωση και αναλαμβάνει τους παρακάτω κινδύνους: 1)τους πιστωτικούς, 2) τους πολιτικούς, 3) της μεταβίβασης του δικαιώματος, 4)της ανταλλαγής σε ξένο νόμισμα. 5)του επιτοκίου και 6)της συγκέντρωσης της ευθύνης.

Από τη μεριά του ο εξαγωγέας ευθύνεται μόνο: 1)για τη νομιμότητα της πληρωτέας απαίτησης, 2)για την εξασφάλιση της γνησιότητας των εγγράφων που χρησιμοποιούνται στο forfaiting και 3) για την ικανοποιητική εκτέλεση του εμπορικού συμβολαίου που καταρτίστηκε με τον αγοραστή (εισαγωγέα).

Πάντως πριν ο εξαγωγέας προβεί σε αγοραπωλησία με τον εισαγωγέα πρέπει να εξετάσει αν ο forfaiteur είναι διατεθειμένος να χρηματοδοτήσει τη συναλλαγή. Ακόμη, από τη στιγμή που έχει υπογράψει ο εξαγωγέας συμβόλαιο με τον forfaiteur αναλαμβάνει να του παραδώσει τους πιστωτικούς τίτλους σε καθορισμένο χρόνο. Με την πράξη αυτή ο εξαγωγέας κατ' ουσία μετατρέπει την πώληση επί πιστώσει σε πώληση σε πώληση με μετρητά. Έτσι ο εισαγωγέας αντί να χρωστάει στον προμηθευτή του, τον εξαγωγέα, χρωστάει στον forfaiteur. Όμως για να αγοράσει ο forfaiteur τις εμπορικές απαιτήσεις θα πρέπει να συνοδεύονται από μια μορφή τραπεζικής εγγύησης της χώρας του εισαγωγέα (π.χ. εγγυητική επιστολή, τριτεγγύηση κλπ.)

Το aval⁷³ ή η οριστική ανέκκλητη εγγύηση της τοπικής τράπεζας του ξένου αγοραστή είναι αναγκαία, εκτός αν ο αγοραστής είναι μιας τέτοιας

⁷³ Aval είναι η οριστική και ανέκκλητη εγγύηση που γράφεται πάνω στην εμπορική απαίτηση και διατυπώνεται: α)στο γραμμάτιο με per aval (όνομα του υπογράφοντος εγγυητή) και β)στη συναλλαγματική με per aval for (όνομα αποδέκτη συναλλαγματικής / ξένος αγοραστής) (όνομα και υπογραφή εγγυητή),

χρηματοοικονομικής κατάστασης επιχείρηση διεθνούς φήμης και αναγνωρισμένου κύρους που η εγγύηση, κατόπιν ώριμης σκέψης, θα είναι άχρηστη. Φυσικά όλες οι χώρες δεν αναγνωρίζουν τη νομική έννοια της έκφρασης «aval», οπότε σε αυτές τις περιπτώσεις η εγγύηση της τράπεζας ενσωματώνεται σε ένα ξεχωριστό έγγραφο.

Τα απαραίτητα στοιχεία μιας εγγυητικής επιστολής είναι τα παρακάτω: α) να είναι οριστική και ανέκκλητη, β) να είναι πλήρως μεταβιβάσιμη, γ) να μην εξαρτάται από την εκτέλεση της σχετικής εμπορικής πράξης και δ) να αναφέρεται σε κάθε μεμονωμένη πληρωμή και ημερομηνία λήξης.

Αν δεν μπορέσει ο εισαγωγέας να πληρώσει τον forfaitier, τότε ευθύνεται ο εγγυητής δηλαδή η τράπεζα.

Φυσικά για να πραγματοποιηθούν εξαγωγές με τη βοήθεια της τεχνικής του forfaiting πρέπει πρώτα να εξεταστούν: α) το κατά πόσο η χώρα του εισαγωγέα μπορεί να επαναχρηματοδοτηθεί χωρίς αναγωγή στον εξαγωγέα, β) τι πιστωτική περίοδος είναι δυνατή, γ) ποιες τράπεζες είναι αποδεκτές ως εγγυήτριες στη χώρα του εισαγωγέα και δ) ποιο ποσό μπορεί να χρηματοδοτηθεί με τη μέθοδο του forfaiting.

Ενδεικτικά μπορεί να αναφερθεί ότι η εφαρμογή της τεχνικής του forfaiting δεν αντιμετωπίζει πρόβλημα στις Η.Π.Α., στις χώρες της δυτικής Ευρώπης και της Σκανδιναβίας. Αντίθετα, στις χώρες της ανατολικής Ευρώπης, με εξαίρεση την Πολωνία, τη Ρουμανία και τα κράτη της πρώην Γιουγκοσλαβίας, είναι δυνατή μέχρι δέκα χρόνια, με ή χωρίς τραπεζικές εγγυήσεις. Στις χώρες της Μέσης Ανατολής είναι δυνατή με εξαίρεση το Ιράν και το Ιράκ, μέχρι πέντε χρόνια, ενώ στην Τουρκία μέχρι τρία χρόνια. Στις χώρες της Αφρικής, ενδεικτικά μπορεί να αναφερθεί ότι στο Καμερούν και την Κένυα είναι δυνατή η εφαρμογή της μέχρι πέντε χρόνια, στην Τυνησία μέχρι τρία χρόνια και στην Αλγερία για μικρότερες περιόδους. Τέλος στην Ελλάδα, όπως και στην Ιταλία, Ισπανία, Πορτογαλία είναι δυνατή η εφαρμογή της μέχρι δέκα χρόνια.

Άλλα στοιχεία που συνθέτουν τη φυσιογνωμία του forfaiting, όπως αυτό έχει καθιερωθεί από τη διεθνή πρακτική, χωρίς όμως, και να είναι απαραίτητα για να χαρακτηριστεί μια εργασία forfaiting είναι τα εξής:

- Οι προεξοφλούμενες στα πλαίσια του forfaiting απαιτήσεις, είναι συνήθως μεσομακροπρόθεσμες (3 -7 χρόνια). Εδώ όμως, πρέπει να σημειωθεί ότι ένας όχι ασήμαντος αριθμός βραχυπρόθεσμων εξαγωγικών εργασιών έχει χρηματοδοτηθεί με τη μέθοδο αυτή.
- Οι προεξοφλούμενες απαιτήσεις ενσωματώνονται, κατά κανόνα, σε μία σειρά συναλλαγματικών ή γραμματίων πρωτοφειλής εξαμηνιαίων λήξεων, που αντιπροσωπεύουν τις δόσεις που έχουν συμφωνηθεί μεταξύ του εξαγωγέα (forfaitist) και του εισαγωγέα

(οφειλέτης – αποδέκτης των συναλλαγματικών ή εκδότης του γραμματίου πρωτοφειλής), για τη σταδιακή πληρωμή της οφειλής του τελευταίου.

- Οι χρηματοδοτούμενες με τη μέθοδο *forfaiting* απαιτήσεις προέρχονται, στις περισσότερες περιπτώσεις, από εξαγωγή κεφαλαιουχικών αγαθών (μηχανημάτων, ημικατεργασμένων προϊόντων, πρώτων υλών κλπ.), χωρίς βέβαια αυτή να σημαίνει ότι μια εργασία *forfaiting* αποκλείεται να αφορά και εξαγωγικές πωλήσεις καταναλωτικών αγαθών
- Για την προστασία των συμφερόντων του από το ενδεχόμενο αφερεγγυότητας του οφειλέτη, ο *forfaiteur* θέτει σαν προϋπόθεση για τη διενέργεια της χρηματοδότησης την έκδοση εγγυητικής επιστολής ή τριτεγγύηση της συναλλαγματικής (ή του γραμματίου πρωτοφειλής) από την τράπεζα του εισαγωγέα εφόσον, βέβαια, αυτή εκτιμάται σαν επαρκώς φερέγγυα για τον συγκεκριμένο κίνδυνο που με την παροχή της εγγύησης της αναλαμβάνει⁷⁴.

Ο θεσμός του *forfaiting* παρουσιάζει πολλά κοινά σημεία με το θεσμό του *factoring*, και δεν καλύπτει μόνο την εξαγωγική δραστηριότητα. Παρ' όλα αυτά έχει συνδεθεί με τον κλάδο των εξαγωγών και θεωρείται ως ένας επιπλέον, των παραδοσιακών τρόπων, τρόπος χρηματοδότησης των επιχειρήσεων.

ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ FORFAITING

Η γέννηση του *forfaiting* ανάγεται στο τέλος της δεκαετίας του 1950 και στη 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 αναπτύχθηκε το εμπόριο μεταξύ Ανατολής και Δύσης. Εξάλλου συνδέεται με τη διεύρυνση του εμπορίου μεταξύ των υπό ανάπτυξη χωρών και των αναπτυγμένων χωρών της Δύσης, καθώς και με την πώληση σιταριού από τις Η.Π.Α. στις ανατολικές χώρες.

Το εμπόριο που αναπτύχθηκε μεταξύ Ανατολής και Δύσης προκάλεσε σπουδαία χρηματοοικονομικά προβλήματα σε μερικούς

⁷⁴ Παναγιώτη Μαλάκου *Forfaiting* σελ. 10

δυτικοευρωπαίους εξαγωγείς που απαιτούσαν, δίκαια, την άμεση σε ρευστά εξόφληση τους. Ακόμη την ίδια περίοδο παρατηρήθηκε μια προσπάθεια από μέρους των εξαγωγέων για τη χρηματοδότηση των εργασιών τους σε ξένα κεφάλαια. Διαπιστώθηκε, δηλαδή, την περίοδο εκείνη αφενός οι δυτικοευρωπαίοι και ιδιαίτερα οι δυτικογερμανοί να θέλουν και να μπορούν να διευρύνουν τις συναλλαγές τους, οι δε ανατολικοευρωπαίοι να έχουν έλλειψη σκληρών νομισμάτων που χρειάζονταν για τέτοιες εισαγωγές και να αδυνατούν να κινηθούν στα περιοριστικά παραδοσιακά πλαίσια των πιστωτικών διευκολύνσεων των 3 – 6 μηνών. Αντίθετα ζητούσαν πιστώσεις για 5 – 7 χρόνια με εξαμηνιαίες αποπληρωμές.

Οι τράπεζες τον ίδιο καιρό, δεν ήταν σε θέση να καλύψουν όλες τις υπηρεσίες που ζητούσε ο εξαγωγέας και ιδιαίτερα τη μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση του εμπορίου. Εξάλλου, παρατηρήθηκε από μέρους των εξαγωγέων μια αυξανόμενη ζήτηση πιστώσεων για περιόδους μεγαλύτερες από τις καθιερωμένες των 90 ή 180 ημερών. Για τους παραπάνω λόγους το *forfaiting* αναπτύχθηκε με τη θέληση των τραπεζών για να αντιμετωπίσουν τις καταστάσεις αυτές.

Οι πρώτες επιχειρήσεις *forfaiting* (*forfaiters*) λειτούργησαν κυρίως στη Ζυρίχη και ασχολήθηκαν με την πώληση των εμπορικών απαιτήσεων που προέρχονταν από τις εμπορικές συναλλαγές. Παρόλο που η Ελβετία αποτέλεσε το κέντρο των εργασιών του *forfaiting*, παρατηρήθηκε γρήγορα η εξάπλωση του στη Δυτική Γερμανία και στην Αυστρία επειδή οι περισσότεροι εξαγωγείς, προς τις χώρες της COMECON και τη πρώην Γιουγκοσλαβία, ήταν και είναι από τις δύο αυτές χώρες.

Με την επέκταση της τεχνικής του *forfaiting* αναπτύχθηκε η αγοραπωλησία εμπορικών απαιτήσεων μεταξύ των *forfaiters*, με αποτέλεσμα να δημιουργηθεί μια ακμαία δευτερεύουσα αγορά. Ίσως η πιο σπουδαία σήμερα δευτερεύουσα αγορά να είναι αυτή του Λονδίνου.

Κατά της δεκαετίες του 1970 και του 1980, αναπτύχθηκε στην Ευρώπη, τόσο στην αρχική όσο και στη δευτερεύουσα αγορά από ένα σχετικά μικρό αριθμό ιταλικών, γερμανικών, ελβετικών και αγγλικών ιδρυμάτων *forfaiting*, η εμπορία τίτλων με δικαίωμα και χωρίς δικαίωμα αναγωγής. Εταιρίες όπως η Finanz AG, η Trade Development Bank, η Soditic, η Monaval, η Hungarian International Bank, η Noreco και η Fineurop μια χωρίς δικαίωμα αναγωγής αγορά και της έδωσαν μια ελαστικότητα η οποία συνδυαζόμενη αφενός με την βελτιωμένη αντίληψη των ανατολικοευρωπαίων για τον πιστωτικό κίνδυνο της αγοράς και αφετέρου με την βελτίωση των σχέσεων μεταξύ Ανατολής και Δύσης, συνέβαλαν στην ανάπτυξη του *forfaiting*. Ειδικές τράπεζες,

μαζί με τις παραδοσιακές τράπεζες, ανέπτυξαν ειδικά τμήματα *forfaiting* συνήθως εντός των εμπορικών τομέων χρηματοδότησης⁷⁵.

Σημαντική ώθηση στο *forfaiting* κατά τη δεκαετία του 1980 έδωσαν οι συνθήκες που επικράτησαν στο εμπόριο μεταξύ βιομηχανικών και αναπτυσσόμενων χωρών και συγκεκριμένα:

- Ο συνεχώς οξυνόμενος ανταγωνισμός μεταξύ των βιομηχανικών χωρών, για την ισχυροποίηση των θέσεων τους στον τομέα του εξαγωγικού εμπορίου με τα κράτη του Τρίτου Κόσμου. Εδώ πρέπει να τονιστεί ότι ο τομέας αυτός είναι πολύ σημαντικός για την οικονομία των αναπτυσσόμενων χωρών, καθόσον από την πορεία του εξαρτάται, σε μεγάλο βαθμό, ο ρυθμός αύξησης του Εθνικού τους εισοδήματος, το επίπεδο της ανεργίας κλπ.
- Οι συνεχώς μεγαλύτερες προθεσμίες που είναι από τα πράγματα (λόγω των σοβαρών προβλημάτων που αντιμετωπίζουν) υποχρεωμένες να ζητούν οι αναπτυσσόμενες χώρες, για την εξόφληση της αξίας των εξαγωγών τους.
- Η αδυναμία των ζεξαγωγικών βιομηχανικών επιχειρήσεων των αναπτυσσόμενων χωρών να χορηγήσουν τόσο μεγάλες (συνήθως πάνω από 5 χρόνια) προθεσμίες στους πελάτες τους, αλλά και η απροθυμία τους να επωμισθούν τον κίνδυνο επί πιστώσει πωλήσεων ύψους πολλών εκατομμυρίων δολαρίων σε κράτη με συναλλαγματικά προβλήματα και όχι απόλυτα σταθερή κατάσταση⁷⁶.

Η σύγχρονη ανάπτυξη ιδιαίτερα μετά τις πολιτικές μεταβολές στην ανατολική Ευρώπη, έχει μεταβάλλει και εξακολουθεί να μεταβάλλει την αίσθηση και την επακόλουθη κοινωνική διάρθρωση του γεωγραφικού κινδύνου. Το *forfaiting* είναι πιθανό τώρα να χρησιμοποιηθεί, για παράδειγμα, για να βρουν κεφάλαια οι Τσέχοι εξαγωγείς μηχανημάτων ώστε να εξάγουν στην Χιλή ή οι Γερμανοί εξαγωγείς για να εξάγουν στην Πολωνία. Εξάλλου, οι βασικοί παράγοντες παραμένουν οι ίδιοι, δηλαδή οι προμηθευτές, οι έμποροι, οι βιομήχανοι, οι εξαγωγείς και οι εμπορικοί αντιπρόσωποι είτε αναφερόμαστε στο 1694 στους καλλιεργητές μήλων στο Sussex, είτε στο 1964 στους κατασκευαστές κεφαλαιουχικών αγαθών στο Dussegdorf, είτε στο 1998 στους Έλληνες βιομηχάνους ή παραγωγούς φρούτων. Όλοι επιθυμούν να πωλήσουν και να πληρωθούν χωρίς ενδεχόμενες μακροπρόθεσμες νομικές και χρηματοοικονομικές υποχρεώσεις.

Παρόλο που παλαιότερα το *forfaiting* χρησιμοποιήθηκε για τη χρηματοδότηση των εξαγωγών κεφαλαιουχικών αγαθών και για περιόδους 5 -7 χρόνων, σήμερα χρησιμοποιείται όλο και περισσότερο και

⁷⁵ Γιάννη Τ. Λαζαρίδη Σύγχρονες Μορφές Χρηματοδότησης σελ. 123

⁷⁶ Γιάννη Θ. Μητσιόπουλου Factoring - Forfaiting : Σύγχρονοι Θεσμοί Χρηματοδοτήσεων σελ 111

σε καταναλωτικά αγαθά και υπηρεσίες, ώστε κάθε εμπόρευμα και υπηρεσία να μπορεί να χρηματοδοτηθεί σήμερα από ένα forfaiter. Εξάλλου σχετικά πρόσφατα παρουσιάστηκαν και περιπτώσεις χρησιμοποίησης του forfaiting για μεγαλύτερες χρονικές περιόδους, όπως η περίπτωση χρηματοδότησης από τη Foreign Trade Bank της Morgan Grenfell με περίπου 30 εκατομμύρια δολάρια για 13 χρόνια.

Ο υπολογισμός της συνολικής συμμετοχής του forfaiting στην χρηματοδότηση του διεθνούς εμπορίου είναι δύσκολος λόγω της έλλειψης στατιστικών στοιχείων αλλά και λόγω του ότι το forfaiting είναι έξω από τη σφαίρα των καθαρών τραπεζικών δραστηριοτήτων. Παρόλα αυτά, το 1980 υπολογίστηκε ότι 0,25% του παγκόσμιου εμπορίου χρηματοδοτήθηκε με την τεχνική του forfaiting. Στο ποσό αυτό δεν υπολογίζονται οι εργασίες της δευτερεύουσας αγοράς. Σήμερα το ποσό αυτό έχει αυξηθεί εξ' αιτίας της γρήγορης επέκτασης του forfaiting στη Νότια Αμερική όπου γίνεται ένα μεγάλο μέρος των συνολικών δραστηριοτήτων του forfaiting.

ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ FORFAITING

Οι προϋποθέσεις που πρέπει να καλύπτονται για να έχει πιθανότητες μια συγκεκριμένη εξαγωγική συναλλαγή να αποτελέσει αντικείμενο πιστοδότησης με τη μέθοδο του forfaiting είναι οι εξής:

- Ο κίνδυνος χώρας (country risk) ή οι "πολιτικοί κίνδυνοι", όπως αλλιώς λέγονται, δεν πρέπει να ξεπερνούν, κατά την κρίση του αρμόδιου τμήματος της τράπεζας που καλείται να αναλάβει τον κίνδυνο, ένα "εύλογο" επίπεδο. Τώρα, ποιο επίπεδο θεωρείται εύλογο δεν μπορεί να καθοριστεί με μαθηματική ακρίβεια, γιατί είναι συνάρτηση πολλών παραγόντων, όπως το ποσό, οι προβλεπόμενες εξελίξεις στη εν λόγω χώρα και την ευρύτερη περιοχή στην οποία αυτή ανήκει, η στρατηγική της τράπεζας και η ειδικότερη πολιτική της αναφορικά με τη συγκεκριμένη χώρα και περιοχή κλπ. Πρέπει να διευκρινιστεί ότι κάθε τράπεζα, αφού λάβει υπόψη της ορισμένα κριτήρια (π.χ. σταθερότητα του πολιτικού συστήματος και του κοινωνικού καθεστώτος, πληθυσμιακά δεδομένα, οικονομικούς δείκτες και στοιχεία κλπ.) καθορίζει ένα ανώτατο όριο χρηματοδοτήσεων για κάθε χώρα (τόσο συνολικά όσο και κατά μεμονωμένη συναλλαγή).

- Η φερεγγυότητα του οφειλέτη (αγοραστή του εμπορεύματος) ή της εγγυήτριας τράπεζας (εφόσον υπάρχει) πρέπει να θεωρείται για τη συγκεκριμένη περίπτωση επαρκής.
- Η απαίτηση πρέπει να είναι υπαρκτή, έγκυρη και ελεύθερη από διεκδικήσεις τρίτων, βάρη ενστάσεις κλπ. (βέβαια ένα υπάρχει συναλλαγματική ή γραμματίο πρωτοφειλής, η εκπλήρωση της προϋπόθεσης αυτής είναι δεδομένη).
- Ο τρόπος πληρωμής πρέπει να είναι συνήθης, σύμφωνα με τη διεθνή πρακτική 9εξόφληση 3 – 7 χρόνια με εξαμηνιαίες δόσεις).
- Το ποσό της συναλλαγής δεν πρέπει, κατά κανόνα να είναι μικρότερο από κάποιο όριο (π.χ. 300.000 δολάρια)⁷⁷.

Η ΔΕΥΤΕΡΟΓΕΝΗΣ ΑΓΟΡΑ ΤΟΥ FORFAITING

Ο forfaiter με τη αγορά των αξιογράφων κάνει κάποια επένδυση αντίστοιχου ύψους, είναι όμως πιθανόν να μην επιθυμεί να δέσμευση τα κεφάλαια του σε μια μακροχρόνια επένδυση, σε μια τέτοια περίπτωση ο forfaiter αυτός θα αναζητήσει ένα δεύτερο forfaiter για να του πουλήσει ένα μέρος της σειράς των αξιογράφων που έχει στην κυριότητα του και τα οποία αποτελούν την επένδυση του. Ο δεύτερος αυτός forfaiter είναι μέλος της δευτερογενούς αγοράς.

Όπως αναφέρθηκε ο πρώτος forfaiter διαθέτει στην αγορά μέρος της επένδυσης του, στην οποία είχε προβεί. Κατά την πώληση των αξιογράφων στη δευτερογενή αγορά ο forfaiter δεν αντιμετωπίζει κάποια δυσκολία λόγω του ότι η επένδυση του αποτελείται από μια σειρά συναλλαγματικών ή γραμματίων «εις διαταγήν» των οποίων η λήξη ποικίλει στο μέλλον και εύκολα μπορεί να διασπαστεί. Έτσι μεμονωμένα τέτοια αξιόγραφα μπορούν να διατεθούν εύκολα προς πώληση στην δευτερογενή αγορά.

Δεν πρέπει όμως η δευτερογενής αγορά να θεωρείται ως εντελώς ανεξάρτητη από τη πρωτογενή αφού αρκετοί forfaiters εμφανίζουν αξιόλογη δραστηριότητα και στους δύο τομείς.

Ενώ οι forfaiters προσπαθούν να αποφύγουν συμβατικούς περιορισμούς σε θέματα διακίνησης των αξιογράφων στην αγορά,

⁷⁷ Παναγιώτη Μαλάκου Forfaiting σελ 14 - 15

αντίθετα οι πωλητές – εξαγωγείς συχνά δηλώνουν στους forfaiters την επιθυμία τους να μην κυκλοφορήσουν τα εκχωρημένα σε αυτούς αξιόγραφα, στην δευτερογενή αγορά για λόγους γοήτρου. Η επιθυμία αυτή γίνεται δεκτή από τον forfaiter.

ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΤΟΥ FORFAITING

Στα πρώτα χρόνια εφαρμογής του forfaiting, οι επιχειρηματικοί κύκλοι αντιμετώπιζαν με σκεπτικισμό το θεσμό αυτό, επειδή το επιτόκιο που ζητούσαν οι τράπεζες ήταν αρκετά ήταν υψηλότερο από το επιτόκιο προεξόφλησης συναλλαγματικών, πράγμα, βέβαια, φυσικό εάν σκεφτεί κανείς ότι οι τράπεζες αναλαμβάνουν ένα αυξημένο κίνδυνο (ιδίως όταν δεν υπάρχει τραπεζική εγγύηση) και επομένως ένα μέρος του spread του επιτοκίου αποτελεί και "ασφάλιστρο" κατά του αυξημένου αυτού κινδύνου.

Τα τελευταία όμως χρόνια η κατάσταση έχει αλλάξει, αφού πολύ μεγάλος αριθμός τραπεζών έχει εντάξει την εργασία αυτή στην παλέτα προσφοράς του προς την πελατεία του, με αποτέλεσμα την αύξηση του ανταγωνισμού και τη συμπίεση του περιθωρίου κέρδους των τραπεζών. Δηλαδή ο παράγοντας κόστος έχει πάψει να αποτελεί ανασταλτικό στοιχείο στην ανάπτυξη του forfaiting.

Πέρα από τον τόκο οι forfaiter εισπράττουν και διάφορες προμήθειες, η κυριότερη από τις οποίες είναι η προμήθεια "αδράνειας". Η προμήθεια αδράνειας εισπράττεται για το χρονικό διάστημα από την ημερομηνία της δεσμευτικής επιστολής της τράπεζας μέχρι τη διενέργεια της χρηματοδότησης (η προμήθεια αδράνειας είναι η αμοιβή της τράπεζας επειδή κρατά τα αντίστοιχα κεφάλαια στη διάθεση του εξαγωγέα μέχρι να ολοκληρωθεί η φόρτωση και η παράδοση του εμπορεύματος).

ΤΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FORFAITING

Η τεχνική του forfaiting παρουσιάζει τα παρακάτω πλεονεκτήματα για τον εξαγωγέα και τον εισαγωγέα:

Πλεονεκτήματα για τον εξαγωγέα.

- Ο forfaiter διαθέτει στον εξαγωγέα αμέσως ρευστά καθώς αυτός παραδίδει εμπορεύματα ή παρέχει υπηρεσίες. Η αύξηση της ρευστότητας του εξαγωγέα ελαττώνει τον τραπεζικό δανεισμό του ή ελευθερώνει χρηματοοικονομικούς πόρους για επενδύσεις ή άλλους σκοπούς.
- Ο forfaiter με τη χρηματοδότηση του εξαγωγέα χωρίς δικαίωμα αναγωγής αναλαμβάνει ο ίδιος τους κίνδυνους της νομισματικής ισοτιμίας, των μεταβολών του επιτοκίου, τους πιστωτικούς και τους πολιτικούς.
- Ο εξαγωγέας δεν χρειάζεται να ξοδέψει χρόνο ή / και χρήμα για τη διαχείριση και τη συγκέντρωση ξένου κεφαλαίου.
- Οι υπάρχουσες τραπεζικές συμφωνίες ή διευκολύνσεις δεν επηρεάζουν ούτε περιπλέκονται με ειδικές διατάξεις όσον αφορά τις προεξοφλήσεις, διαπραγματεύσεις κλπ. Ακόμη υπερτερεί των κυβερνητικών σχεδίων ασφάλισης εξαγωγών γιατί δεν υπάρχουν παρακρατήσεις ποσοστών, γραφειοκρατικές διαδικασίες κλπ.
- Επειδή η χρηματοδότηση γίνεται με τη χρησιμοποίηση των γραμματίων ή των συναλλαγματικών, η όλη τεκμηρίωση είναι απλή και γρήγορη.
- Ο forfaiter μπορεί γρήγορα να αποφασίσει το κατά πόσο ή όχι η χρηματοδότηση είναι προσιτή γιατί είναι σε καθημερινή επαφή με τους ανταγωνιστές και τις τράπεζες σε όλα τα διεθνή κέντρα και διαθέτει μεγάλη εμπειρία.
- Τα επιτόκια προεξόφλησης μπορούν να συμφωνηθούν προκαταβολικά και πριν ο εξαγωγέας καταλήξει στους τελικούς όρους της συμφωνίας του με τον εισαγωγέα. Με τον τρόπο αυτό είναι σε θέση να υπολογίσει, ολικά ή μερικά τα χρηματοοικονομικά κόστη⁷⁸.

Πλεονεκτήματα για τον εισαγωγέα

- Αποτελεί για αυτόν μια εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης
- Παρέχει αυξημένη δανειστική ικανότητα

⁷⁸ Γαλάνη Βασίλη Leasing, factoring, Forfaiting, Franchising, Venture Capital: Η λειτουργία των σύγχρονων Χρηματοοικονομικών Θεσμών στη Χώρα Μας σελ. 227

- Επιτρέπεται η γρήγορη κατάληξη στη σύναψη εμπορικής συμφωνίας.
- Αποφεύγει διοικητικά και νομικά κόστη που υπάρχουν στα ασυμφωνίες για πιστώσεις του εξαγωγέα.
- Αποφεύγει δεσμευτικές δανειστικές συμφωνίες.

Εκτός από τα παραπάνω πλεονεκτήματα που παρουσιάζει το *forfaiting* για τον εισαγωγέα και τον εξαγωγέα, θεωρείται και για τα χρηματοοικονομικά πιστωτικά ιδρύματα μια επιθυμητή μορφή εργασίας, γιατί η τεκμηρίωση του (δηλαδή τα απαιτούμενα δικαιολογητικά κλπ.) είναι απλή και επομένως δεν απαιτείται απασχόληση του προσωπικού τους με χρονοβόρους ελέγχους⁷⁹.

ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΤΟΥ FORFAITING ΜΕ ΑΛΛΟΥΣ ΤΡΟΠΟΥΣ ΚΑΛΥΨΗΣ ΤΩΝ ΠΙΣΤΩΤΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Σύγκριση *Factoring* – *Forfaiting*

Το *forfaiting*, ως νομικό μόρφωμα αλλά και ως τεχνική χρηματοδότησης παρουσιάζει κοινά χαρακτηριστικά με το γνήσιο εξαγωγικό *factoring*, ώστε συχνά οι δύο έννοιες να συγχέονται: Πρόκειται και στις δύο περιπτώσεις για προεξοφλητική χρηματοδότηση (αγορά) απαιτήσεων προερχόμενων από διεθνείς πωλήσεις, όπου η ευθύνη του εξαγωγέα (πωλητή των απαιτήσεων) απέναντι στην χρηματοδότητρια εταιρία (τράπεζα η εταιρία *factoring*) περιορίζεται κατά τη συμφωνία των μερών, μόνον στην ύπαρξη της απαίτησης.

Πέρα από αυτή την ομοιότητα διαπιστώνει κανείς μεταξύ *Factoring* και *Forfaiting* μια σειρά διαφορών οι σπουδαιότερες από τις οποίες είναι οι εξής⁸⁰:

- Το *forfaiting* αποτελεί μέσο χρηματοδότησης του εξωτερικού εμπορίου και δεν χρησιμοποιείται σχεδόν ποτέ στο εσωτερικό εμπόριο. Αντίθετα το *factoring* χρησιμοποιείται ευρέως και στο εσωτερικό και εξωτερικό εμπόριο.

⁷⁹ Γιάννη Τ. Λαζαρίδη Σύγχρονες Μορφές Χρηματοδότησης σελ.128

⁸⁰ Σπύρου Δ. Ψυχομάνη Το *factoring* ως Σύμβαση Πρακτορείας Επιχειρηματικών Απαιτήσεων σελ. 260

- Το *forfaiting* δεν εμφανίζεται ποτέ με μορφή ανάλογη του «μη γνήσιου» *factoring*, καθώς η παραίτηση του *forfaiteur* από το δικαίωμα αναγωγής αποτελεί εννοιολογικό στοιχείο της σύμβασης *forfaiting*.
- Ο *forfaiteur* παρέχει κυρίως χρηματοδότηση, ενώ ο *factor* και δέσμη άλλων υπηρεσιών, όπως εργασίες λογιστικής παρακολούθησης των απαιτήσεων, όχλησης των οφειλετών, στατιστικής, παροχής βοήθειας κατά τον εκτελωνισμό των προϊόντων κλπ.
- Το *forfaiting* αφορά κατ' αρχήν σε μεσοπρόθεσμες και μακροπρόθεσμες απαιτήσεις (6 μηνών έως 10 χρόνων), ενώ το *factoring* δεν ενδείκνυται για απαιτήσεις πέραν των 120 ημερών.
- Ενώ το *factoring* δημιουργεί συνήθως διαρκή ενοχική σχέση μεταξύ πράκτορα και προμηθευτή (σύμβαση – πλαίσιο), στο πλαίσιο της οποίας εκχωρείται σταδιακά το σύνολο των απαιτήσεων του προμηθευτή από την άσκηση της επιχειρηματικής του δραστηριότητας, χαρακτηριστικό γνώρισμα του *forfaiting* αποτελεί η εκχώρηση ορισμένης απαίτησης από μια συγκεκριμένη σύμβαση.
- Η κατ' εξοχήν ειδοποιός διαφορά μεταξύ *factoring* και *forfaiting* εντοπίζεται ωστόσο στο εύρος των αναλαμβανόμενων κινδύνων και στη φύση των μεταβιβαζόμενων απαιτήσεων. Ο *forfaiteur* πέραν του κινδύνου αφερεγγυότητας του οφειλέτη – εισαγωγή (credit risk), αναλαμβάνει να καλύψει και άλλους οικονομικούς και πολιτικούς κινδύνους (political risk, country risk). Στους κινδύνους αυτούς ανήκει π.χ. το ενδεχόμενο μη είσπραξης της απαίτησης λόγω πολέμου, κυβερνητικής αστάθειας, έκτακτων συναλλαγματικών περιορισμών, νομικής αδυναμίας παροχή του οφειλέτη λόγω απαγορεύσεων επιβαλλόμενων από τη νομοθεσία του τόπου εισαγωγής για την προστασία του εθνικού νομίσματος (foreign exchange risk), απαγόρευσης πληρωμών και γενικά για κάθε λόγο «ανωτέρας βίας».
- Ο εξαγωγέας που χρηματοδοτεί τις απαιτήσεις του μέσω του μηχανισμού του *factoring*, θα χρειαστεί να συμβληθεί επιπλέον με κάποια (κρατική συνήθως) εταιρία ασφάλισης εξαγωγικών πιστώσεων. Αντίθετα, στο *forfaiting* την ανάληψη των κινδύνων αυτών συμφωνούν οι συμβαλλόμενοι με τη ρήτρα «άνευ ευθύνης» (a forfait). Τη συγκατάθεση του για την ανάληψη των κινδύνων αυτών δίνει ο *forfaiteur*, διότι εδώ η εκχωρούμενη απαίτηση είναι αφενός ενσωματωμένη σε συναλλαγματική ή γραμμάτιο εις διαταγήν και αφετέρου συνήθως εγγυημένη από τράπεζα. Μόνο έτσι μπορεί να εξασφαλιστεί ο *forfaiteur* ότι οι κίνδυνοι που συνοδεύουν την αγορά απαιτήσεων προερχόμενων από πώληση

αγαθών θκαι που απορρέουν από τυχόν ενστάσεις του οφειλέτη κλπ.) θα αποκλεισθούν.

- Σε αντίθεση με το factoring, το forfaiting χρησιμοποιείται κατά κανόνα για την εξαγωγή κεφαλαιουχικών αγαθών μακράς οικονομικής ζωής (επενδυτικά αγαθά) και ιδίως μηχανημάτων, ημικατεργασμένων προϊόντων και πρώτων υλών καθώς και για την παροχή ορισμένων μόνο υπηρεσιών, συνεπώς όχι καταναλωτικών αγαθών.
- Η χρηματοδότηση μέσω forfaiting γίνεται στην πράξη μόνο σε ορισμένα νομίσματα (κυρίως δολάρια ΗΠΑ, μάρκα Γερμανίας, και φράγκα Ελβετίας, τελευταίως δε Γιεν Ιαπωνίας)⁸¹.

Ενόψει των παραπάνω διαφορών γίνεται φανερό ότι το forfaiting δεν αποτελεί εναλλακτική λύση του factoring, αλλά αναπτύσσεται ακριβώς εκεί όπου η ανάπτυξη του τελευταίου δεν προσφέρεται⁸².

Σύγκριση Forfaiting και Ασφάλισης Εξαγωγών

Τόσο η ασφάλιση των εξαγωγικών πιστώσεων όσο και το Forfaiting αποτελούν ευρύτατα διαδεδομένους (στις αναπτυγμένες χώρες τρόπους κάλυψης των πιστωτικών κινδύνων, που συνδέονται με το εξαγωγικό εμπόριο.

Οι κυριότερες διαφορές των δύο πολύ σημαντικών αυτών θεσμών, που οριοθετούν και το πεδίο εφαρμογής τους, είναι οι εξής:

- Ενώ το Forfaiting αφορά μόνο υπαρκτές απαιτήσεις, η ασφάλιση καλύπτει και κινδύνους που παρουσιάζονται στο στάδιο μεταξύ παραγγελίας και παραλαβής του εμπορεύματος από τον αγοραστή, δηλαδή πριν από τη δημιουργία της απαίτησης. Τέτοιοι κίνδυνοι μπορεί να είναι η άρνηση παραλαβής του εμπορεύματος, η πτώχευση του αγοραστή μετά την παραγγελία αλλά και πριν από τη φόρτωση του εμπορεύματος κλπ.
- Με την ασφάλιση δεν καλύπτεται ολόκληρος ο κίνδυνος αλλά ένα ποσοστό (συνήθως 75 – 90%), ενώ στην περίπτωση του Forfaiting υπάρχει 100% κάλυψη του κινδύνου (μαζί με την απαίτηση) που μεταβιβάζεται στον forfaiter.
- Οι εξαγωγείς οφείλουν να τηρήσουν τους όρους του ασφαλιστηρίου συμβολαίου, διαφορετικά η ασφάλιση παύει να ισχύει.

⁸¹ Αυτό οφείλεται στη σταθερότητα και κατά συνέπεια και ασφάλεια που χαρακτηρίζει τα νομίσματα αυτά, παράγοντας πολύ σημαντικός για την απόφαση του forfaiter να χρηματοδοτήσει μακροπρόθεσμες απαιτήσεις. Όταν οι απαιτήσεις που χρηματοδοτούνται είναι σε άλλα νομίσματα, είναι ευνόητο αφενός ότι το διάστημα για το οποίο ο forfaiter αναλαμβάνει τον κίνδυνο θα είναι μικρότερο και αφετέρου ότι ο προεξοφλητικός τόκος θα είναι υψηλότερος.

⁸² Απόστολου Σ. Γεωργιάδη Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας σελ 164.

- Ο ασφαλιζόμενος εξαγωγέας φέρει το βάρος της απόδειξης της οικονομικής αδυναμίας του οφειλέτη. Στο Forfaiting φυσικά τέτοιο θέμα δεν υπάρχει.
- Ο εξαγωγέας που έχει ασφαλίσει τις απαιτήσεις του σε κάποιο ασφαλιστικό οργανισμό δεν απαλλάσσεται από την ευθύνη και τη φροντίδα παρακολούθησης και είσπραξης της απαίτησης του.
- Ακόμη και αν ο ασφαλιστικός οργανισμός δεχθεί ότι συντρέχουν όλες οι προϋποθέσεις για την καταβολή, σε μια συγκεκριμένη περίπτωση της ασφαλιστικής αποζημίωσης, μεσολαβεί πάντα κάποιο χρονικό διάστημα μέχρι την είσπραξη της.

Σύγκριση Forfaiting με τη προεξόφληση συναλλαγματικής εξωτερικού με βάση τραπεζική εγγυητική επιστολή, άνοιγμα ενέγγυας πίστωσης κλπ.

Η διαφορά του forfeiting από τις παραπάνω μορφές τραπεζικής κάλυψης κινδύνων και πιστοδότησης εξαγωγών, είναι προφανής και δεν χρειάζεται να αναλυθεί ιδιαίτερα. Περιοριζόμαστε στο να σημειώσουμε ότι οι εν λόγω παραδοσιακές τραπεζικές εργασίες δεν προβλέπουν απαλλαγή του εξαγωγέα από την υποχρέωση της επιστροφής της χρηματοδότησης στην τράπεζα, σε περίπτωση μη εξόφλησης της απαίτησης, αλλά και οι απαιτούμενες σχετικές διαδικασίες είναι περισσότερο πολύπλοκες και χρονοβόρες σε σύγκριση με εκείνες που εφαρμόζονται στην περίπτωση του forfeiting

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Τα τελευταία χρόνια εμφανίστηκαν και στην Ελλάδα νέες, σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης των επιχειρήσεων. Αυτές δεν έχουν σκοπό να αντικαταστήσουν το δανεισμό και τις άλλες παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης, αλλά στοχεύουν να λειτουργήσουν συμπληρωματικά προς αυτές. Οι σημαντικότεροι και ευρύτερα διαδεδομένοι σύγχρονοι χρηματοοικονομικοί θεσμοί είναι το leasing, το franchising, το factoring, το forfaiting. Οι δύο πρώτοι εστιάζουν στη βοήθεια μικρομεσαίων κυρίως επιχειρήσεων που θέλουν να επεκταθούν μέσω επενδύσεων (leasing, franchising). ενώ οι δύο τελευταίοι στην προώθηση των πωλήσεων και των εξαγωγών (factoring, forfaiting).

Το leasing ή στα ελληνικά χρηματοδοτική μίσθωση αποτελεί ένα χρηματοδοτικό μηχανισμό του οποίου η ανάπτυξη στην Ελλάδα πραγματοποιήθηκε την τελευταία εικοσαετία. Αυτός ο μηχανισμός επιτρέπει στις επιχειρήσεις να ανανεώσουν, να εκσυγχρονίσουν και να επεκτείνουν τις παραγωγικές εγκαταστάσεις τους, χωρίς να απαιτείται η διάθεση ίδιων κεφαλαίων ή η προσφυγή στο δανεισμό. Σύμφωνα με τη σύμβαση του leasing, η εταιρία leasing αγοράζει τον κεφαλαιουχικό εξοπλισμό που επιλέγει ο πελάτης της (μισθωτής), που είναι πάντα κάποια επιχείρηση, και στη συνέχεια τον μισθώνει σε αυτόν για συγκεκριμένη χρονική περίοδο, έναντι προσυμφωνημένων μισθωμάτων που καταβάλλονται σε τακτά χρονικά διαστήματα από τον μισθωτή. Αντικείμενο της σύμβασης leasing μπορεί να αποτελέσει οποιοδήποτε κινητό ή ακίνητο πράγμα που προορίζεται αποκλειστικά για επαγγελματική χρήση του μισθωτή. Το leasing έχει γνωρίσει ιδιαίτερη ανάπτυξη λόγω των πλεονεκτημάτων που συνεπάγεται για τις επιχειρήσεις, καθώς μέσω αυτού καλύπτουν το 100% της επένδυσης τους απολαμβάνοντας παράλληλα φορολογικές και άλλες διευκολύνσεις. Στη χώρα μας αναμένεται περαιτέρω εξάπλωση του θεσμού τα επόμενα χρόνια.

Το franchising ή στα ελληνικά δικαιόχρηση, άρχισε να διεισδύει στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια και η ανάπτυξη του υπήρξε ραγδαία από το 1993 και μετά. Είναι μια σύμβαση συνεργασίας μεταξύ δύο επιχειρήσεων, βάσει της οποίας η μια επιχείρηση, που είναι ο δικαιοπάροχος ή δότης (franchisor) παραχωρεί στην άλλη τον δικαιούχο ή λήπτη (franchisee), έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος, το δικαίωμα εκμετάλλευσης του λεγόμενου «συνόλου» ή «πακέτου» franchising με σκοπό την πώληση συγκεκριμένων προϊόντων ή / και υπηρεσιών. Ως «πακέτο» franchising εννοείται ένα σύνολο δικαιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας τα οποία αφορούν

εμπορικά σήματα ή επωνυμίες, διακριτικά γνωρίσματα (πινακίδες) καταστημάτων, πρότυπα χρήσης, σχέδια, υποδείγματα, ευρεσιτεχνίες καθώς και την απαραίτητη τεχνογνωσία. Η Ελλάδα λόγω του βαθμού τεχνικής και οικονομικής ανάπτυξης της ήταν αρχικά κυρίως χώρα δικαιοδόχων. Ήδη όμως έχει καταστεί εμφανής η τάση ενός αυξανόμενου αριθμού ελληνικών επιχειρήσεων για γρήγορη ανάπτυξη και διάδοση μέσω του franchising, έτσι τα πράγματα έχουν αρχίσει να αλλάζουν στη χώρα μας.

Το factoring ή σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων λειτουργεί στην Ελλάδα από το 1980. είναι μια σύμβαση μεταξύ ενός πράκτορα επιχειρηματικών απαιτήσεων, που είναι είτε τράπεζα είτε ειδική ανώνυμη εταιρία (συνήθως θυγατρική τράπεζας) και μιας επιχείρησης ή εμπορικής εταιρίας ή και φυσικού πρόσωπου που ασχολείται κατ' επάγγελμα με την πώληση αγαθών ή την παροχή υπηρεσιών. Περιεχόμενο της σύμβασης είναι ότι η εταιρία factoring αναλαμβάνει να παρέχει στην επιχείρηση του πελάτη της, για το διάστημα που συμφωνείται και έναντι αμοιβής, υπηρεσίες σχετικές με την προεξόφληση, τη λογιστική και νομική παρακολούθηση καθώς και την είσπραξη των χρηματικών απαιτήσεων κατά των πελατών της. Η σύμβαση factoring είναι δημιούργημα της πράξης και επιδιώκει σκοπούς χρηματοδοτικούς, ασφαλιστικούς και διαχειριστικούς. Το factoring αναπτύσσεται στις αγορές των προηγμένων χωρών τα τελευταία χρόνια με ταχείς ρυθμούς. Το ύψος των συναλλαγών που διενεργούνται με τις συμβάσεις factoring παρουσιάζει διεθνώς συνεχή ανοδική πορεία.

Η σύμβαση forfaiting ή πώληση επιχειρηματικής απαίτησης, είναι μια μορφή συναλλαγής, με την οποία επιτυγχάνεται η χρηματοδότηση της εξαγωγικής δραστηριότητας μιας επιχείρησης. Συνάπτεται μεταξύ ενός εξαγωγέα (forfaitist) και μιας τράπεζας ή εταιρίας forfaiting (forfaiteur). βάσει της σύμβασης αυτής ο εξαγωγέας πωλεί και εκχωρεί στον forfaiteur μια απαίτηση του η οποία προέρχεται από εξαγωγική δραστηριότητα και κατά κανόνα ενσωματώνεται σε αξιόγραφο συνήθως συναλλαγματικές ή γραμμάτια εις διαταγή. Χαρακτηριστικό της σύμβασης forfaiting είναι ότι η εκχωρούμενη απαίτηση είναι συνήθως μεσοπρόθεσμη ή μακροπρόθεσμη (από 6 μηνών έως 10 χρόνων) και ότι ο forfaiteur δεν έχει δικαίωμα αναγωγής κατά του εξαγωγέα στην περίπτωση που δεν ικανοποιηθεί από τον οφειλέτη. Το forfaiting δεν είναι ιδιαίτερα διαδεδομένο αλλά αναμένεται λόγω των πλεονεκτημάτων που συνεπάγεται για τους αντισυμβαλλόμενους να αναπτυχθεί ιδιαίτερα.

SUMMARY

During the last years new modern forms of financing enterprises appeared in Greece. These forms do not aim to replace lending and other traditional forms of financing. Their target is to function additionally to them. The most important and most widely spread modern financing institutions are leasing, franchising, factoring and forfaiting. The first two focus mainly on the help of small and medium enterprises that want to extend via investments (leasing, franchising), while the last ones focus on the promotion of sales and exports (factoring, forfaiting).

Leasing is a financing mechanism that has grown in Greece the last twenty years. This mechanism allows enterprises to renew, modernize and extend their productive installation, without disposing proper funds or resorting in lending. According to the lease agreement, the leasing financial institution buys this capital equipment that has been selected by its customer, (the customer is always an enterprise), and then it leases this equipment for a certain time period and for an agreed price that is paid off by the lessee in regular time intervals. The object of a lease agreement can be any mobile or immobile item that is destined exclusively for lessee's professional use. Leasing has known particular growth because of the advantages it involves for the enterprises, such as covering 100% of their investment, enjoying at the same time tax abatement and other facilitations. In our country further spread of the institution of leasing is expected during the next years.

Franchising, on the other hand has began to infiltrate Greece during the last years and its growth has become rapid after 1993. It is a convention of collaboration between two enterprises, according to which an enterprise, that is the donor (franchisor), grants to the other enterprise, which is the recipient (franchisee), against a direct or indirect economic return, the right of the exploitation of franchise, it's aim is selling concrete products or / and services. By the term franchise, we refer to a total of industrial rights or intellectual properties, which concern commercial signals or names, discreet trademarks, models of use, drawings, and licenses as well as the essential know – how. Greece, because of the low degree of technical and economic growth, was initially a country of franchisees. However an increasing number of Greek enterprises tends to grow and expand via franchising, thus finally things have begun to change in our country.

Factoring appeared in Greece in 1980. It is a between an agent, that is a bank or an anonymous company (usually a subsidiary of a bank) and an enterprise or commercial company or even an individual which offers

goods or services. The content of a factoring convention is that a factoring financing company undertakes to provide to its customer, for the time period that is agreed and for a certain amount of money, services concerning the discount, the accountant and the legal follow – up of the enterprise as well as the collection of its customers' pecuniary obligations. The convention of factoring is a creation of action and aims at financing, insurance and administrative causes. Factoring has rapidly developed during the last years in the markets of advanced countries. The amount of transactions that are held via factoring presents an internationally continuous ascending rate.

The convention of forfaiting is a form of transaction, by which the financing of an enterprise's export activity is achieved. It is signed between an exporter (forfaitist) and a bank or a forfaiting company (forfaiter). With this convention the exporter sells to the forfaiter a requirement which arises from its export activity and (by rule) is incorporated in bills of exchange or promissory notes. The main characteristics of forfaiting are that the ceded requirement is usually median term or long term (from 6 months to 10 years) and that forfaiter does not have the right of reduction against the exporter, in case that the debtor does not fulfill its obligations to the forfaiter. Forfaiting is not particularly spread, but because of the advantages it involves for the co-contractors, its development is expected.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1.ΕΛΛΗΝΙΚΗ

Αγαπητίδου – Αλογοσκούφη Δίκα, Δημητρίου Χαράλαμπος, Η Επέκταση του Θεσμού του Leasing στα ακίνητα, ΙΟΒΕ, Αθήνα 1995.

Βάθης Βασίλης Β., Η Σύμβαση Factoring, Εκδόσεις Σάκκουλα Αθήνα 1995.

Γαλάνης Βασίλειος Π., Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Venture Capital: Η λειτουργία των Σύγχρονων Χρηματοοικονομικών Θεσμών στη Χώρα Μας, Εκδόσεις Σταμούλης, Αθήνα – Πειραιάς 1994.

Γεωργιάδης Απόστολος Σ., Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας: Leasing – Factoring – Forfaiting – Franchising, Τρίτη Έκδοση, Εκδόσεις Σάκκουλα, Αθήνα 1998.

Κωστάκης Δημήτριος ΣΤ., Franchising: Νομική και Επιχειρηματική Διάσταση, Θεωρία, Νομολογία, Υποδείγματα, Νομική Βιβλιοθήκη Αθήνα 1998.

Λαζαρίδης Ιωάννης Τ., Σύγχρονες Μορφές Χρηματοδότησης: Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Venture Capital, Νέα Τραπεζικά Προϊόντα, Πανεπιστήμιο Μακεδονίας Οικονομικών και Κοινωνικών Επιστημών, Θεσσαλονίκη 1998.

Λαζαρίδης Ιωάννης Τ., Το Franchising στις Επιχειρήσεις, Θεσσαλονίκη 1998.

Μάζης Παναγιώτης, Η Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing), Εκδόσεις Σάκκουλα, Αθήνα 1990.

Μαλακός Παναγιώτης, Forfaiting Εκδόσεις Ινστιτούτο Εξαγωγικών, Σπουδών Αθήνα 1989.

Μαλακός Παναγιώτης, Νέοι Χρηματοδοτικοί Θεσμοί: Factoring – Forfaiting, Εκδόσεις Ινστιτούτο Εξαγωγικών, Σπουδών Αθήνα 1990.

Μητσιόπουλος Γιάννης Θ., Factoring – Forfaiting: Σύγχρονοι Θεσμοί Χρηματοδοτήσεων, Εκδόσεις Σμπίλιας, Αθήνα 1989.

Μητσιόπουλος Γιάννης Θ., Χρηματοδοτική Μίσθωση (financial leasing), Μία Σύγχρονη Μορφή Χρηματοδότησης, Εκδόσεις Το Οικονομικό, Αθήνα 1992.

Παπαρσενίου Παρασκευή, Η Σύμβαση Χρηματοδοτικής Μίσθωσης. Κριτική Ανάλυση υπό το Πρίσμα της Ευθύνης για Πραγματικά Ελαττώματα, Εκδόσεις Σάκκουλα, Αθήνα 1994.

Σουφλερός Ηλίας, Οι Συμβάσεις Franchising στο Ελληνικό και στο Κοινοτικό Δίκαιο Ανταγωνισμού, Εκδόσεις Σάκκουλα Αθήνα 1989.

Χαντζηπαύλος Παύλος – Βαλεντίνη Γόντικα, Θεωρία και Πρακτική της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης (Leasing), Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα 1982.

Ψυχομάνης Σπύρος Δ., Το Factoring ως Σύμβαση Πρακτορείας Επιχειρηματικών Απαιτήσεων, Εκδόσεις Σάκκουλα, Θεσσαλονίκη 1996.

2. ΞΕΝΗ

Arthur Andersen, Το Franchising στην Ελλάδα: Ιστορική Εξέλιξη, Δυναμική και Προοπτικές, Εκδόσεις ICAP Αθήνα 1998.

Boobyer Chris, Leasing Finance, Εκδόσεις Euromoney, Λονδίνο 1997.
Forman Martin – Gilbert John, Franchising and Finance, Εκδόσεις Heinemann 1976.

Foster Dennis, Franchising for Free: Owning Your Own Business Without Investing Your Own Cash. Εκδόσεις J. Willey & Sons 1988.

Grammatidis Yanos – Campbell Davis, International Franchising: An in Depth Treatment of Business and Legal Techniques, Εκδόσεις Klawer Academic, Deventer 1991.

Hackett Donald, Franchising the State of the Art, Εκδόσεις American Marketing Association Σικάγο 1977.

Hawkins David, *The Business of Factoring: A Guide to Factoring and Invoice Discounting*, Εκδόσεις McGraw – Hill Λονδίνο 1993

Leasing in Industry, Εκδόσεις National Industrial Conference Board, Νέα Υόρκη 1968.

Lizzeri Alessandro - Igal Hendel, *The Role of Leasing Under Adverse Selection*, Εκδόσεις National Bureau of Economic Research, Cambridge 1998.

Lowe Julian – Tomkin Cyril – Morgan Eleanor, *An Economic Analysis of the Financial Leasing Industry*, Εκδόσεις Saxon House, Farnborough 1979.

McDonald Stephen, *The Leasing of Federal Lands for Fossil Fuels Production*, Εκδόσεις John Hopkins Βαλτιμόρη 1979.

Michael Martinek, *Franchising*, Heidelberg 1987.

Practical Introduction to Leasing, Εκδόσεις Euromoney, Λονδίνο 1995.

Shook Carrie – Shook Robert, *Franchising the Business Strategy That Change the World*, Εκδόσεις Prentice – Hall New Jersey 1993

Vancil Richard, *Leasing of Industrial Equipment*, McGraw – Hill, Νέα Υόρκη 1963.

3. ΑΡΘΡΑ

Λογιστική του Leasing, Εκδόσεις Ναυτεμπορική. Πρόκειται για ειδική έκδοση της εφημερίδας Ναυτεμπορική.

Ιωάννου Στέλιος, Ο Θαυμαστός Κόσμος του Leasing και οι Πρωταγωνιστές του, *Business & Τουρισμός*, Ιούνιος 1999 σελ 36 – 40.

Το Leasing οι Εταιρίες και οι Προσδοκίες, *Χρήμα & Αγορά*, Ιούνιος 1998 σελ 46 – 47.

Franchising: Σημάδια Αισιοδοξίας EUROSTOCHOS 2001 ΣΕΑ 44 – 61.

Ευθυμιάτου Μαίρη, Franchising: έμφαση στη Νέα Επιχειρηματικότητα, Επιλογή Μάιος 2002 σελ 60 – 63.

Franchising: Εργαλείο Επιχειρηματικής Ανάπτυξης, Χρήμα Ιανουάριος 2002 σελ 21 – 31.

Μυλωνάκης Γιώργος, Γυναίκα και Franchising, Ο Απόλυτος Συνδυασμός, Franchise Success Νοέμβριος '02 – Φεβρουάριος '03 σελ. 60 – 64.

Κόντζια Κύρα, Σε Συνεχή Άνοδο το Franchising στην Ελλάδα , Αγορά Μάρτιος 1998 σελ 74 – 81.

Χατζοπούλου Ζαφειρώ, Το Franchising Κερδίζει τη μάχη στο Λιανεμπόριο, Οικονομική και Βιομηχανική Επιθεώρηση Φεβρουάριος 2003 σελ 58 – 61.

Διονάτος Γιάννης, Leasing, Εναλλακτική Λύση ή Πλήρες Πακέτο Χρηματοδότησης Χρήμα 2000 σελ. 12.

Αλέξης Σίμος – Παύλου Σπύρος, Leasing ή Δανεισμός, Οικονομικός Ταχυδρόμος 12/11/1998 σελ. 49 – 50.

Άκης Χατζηνικολάου, Leasing Ακινήτων, Χαμηλά Επιτόκια και Ευνοϊκή Φορολογία – Οι Προϋποθέσεις για την Επιτυχή Εφαρμογή, Επιλογή Φεβρουάριος 1997 σελ. 100 – 101.

Λαζαρίδης Γιάννης – Γεωργόπουλος Νικόλαος – Αγοραστός Κωνσταντίνος, Εταιρίες Leasing: Ελληνική Πραγματικότητα, Αγορά Χωρίς Σύννορα Δεκ/ Ιαν/ Φεβ 1997 σελ. 222 – 223.

Η Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing) και στην Ελλάδα, Επιλογή Οκτώβριος 1986.

Γραμματίδης Γιάννος, Η Εικόνα του Franchising στην Ελλάδα, EUROSTOCHOS 2001 σελ. 72 – 73.

Λαζαρίδης Γιάννης, Το Franchising και ο Ελληνικός Τουρισμός, Franchising Μάρτιος – Ιούνιος 2002 σελ. 72 – 76.

Κώνστας Χρήστος, Το Factoring Κερδίζει Έδαφος στην Ελλάδα, Επιλογή Ιανουάριος 1996 σελ. 80 – 86.

Μελίδου Θώμη, Ο Άγνωστος Κόσμος του Factoring, Επιλογή Απρίλιος 1999 σελ. 85 – 89.



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ



004000074218