



Τμήμα Λογιστικής

Επιβλέπων καθηγητής:
Συκιανάκης Νικόλαος

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

ΠΕΙΡΑΙΑΣ 2011



ΔΕΔΕ ΧΑΡΙΚΛΕΙΑ

ΚΑΡΥΓΙΑΝΝΗ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ

Περιεχόμενα

ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	6
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ: LEASING	
1.1 Γενικές Έννοιες.....	7
1.2 Σκοπός Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	8
1.3 Διαχρονική Εξέλιξη.....	8
1.4 Μορφές Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	11
1.4.1 Διαχειριστική Μίσθωση (Operating Leasing).....	11
1.4.2 Χρηματοδοτική Μίσθωση (Financial Leasing).....	12
1.5 Τρόποι Εφαρμογής Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	12
1.6 Τομείς Εφαρμογής Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	14
1.7 Προϋποθέσεις Εφαρμογής Leasing.....	14
1.8 Διαδικασία Εφαρμογής.....	15
1.9 Κόστος Εφαρμογής.....	16
1.10 Λογιστική της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	16
1.10.1 Η Εταιρία της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	16
1.10.2 Ο μισθωτής και οι υποχρεώσεις του.....	19
1.10.3 Λογιστικές Εγγραφές.....	20
1.11 Οργάνωση Εταιρίας Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	21
1.12 Πλεονεκτήματα.....	22
1.12.1 Πλεονεκτήματα για τον μισθωτή.....	22
1.12.2 Πλεονεκτήματα για τον εκμισθωτή.....	23
1.12.3 Πλεονεκτήματα για την Εθνική Οικονομία.....	24
1.13 Μειονεκτήματα.....	24
1.13.1 Μειονεκτήματα για τον μισθωτή.....	24
1.13.2 Μειονεκτήματα για τον εκμισθωτή.....	25
1.14 Φορολογικά Κίνητρα.....	26
1.14.1 Κίνητρα ως προς τη φορολογία των επιχειρηματικών κερδών.....	26
1.14.2 Κίνητρα ως προς τη χορήγηση Απαλλαγών-Ελαφρύνσεων.....	27
1.15 Η Χρηματοδοτική Μίσθωση στην Ελλάδα.....	28
1.15.1 Το θεσμικό πλαίσιο της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.....	28

1.15.2 Υπάρχουσα Κατάσταση.....	29
1.15.3 Εταιρίες Leasing στην Ελλάδα.....	30

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ: FACTORING

2.1 Ορισμός.....	32
2.2 Ιστορική αναδρομή - Νομοθετικό πλαίσιο Factoring.....	33
2.2.1 Ιστορική αναδρομή.....	33
2.2.2 Νομοθετικό πλαίσιο.....	34
2.3 Τα βασικά χαρακτηριστικά του Factoring.....	35
2.4 Διαδικασία εφαρμογής factoring	35
2.5 Οι υπηρεσίες που προσφέρει το Factoring.....	39
2.5.1 Χρηματοδότηση.....	39
2.5.2 Κάλυψη του πιστωτικού.....	40
2.5.3 Διαχείριση Απαιτήσεων.....	40
2.6 Ποιες επιχειρήσεις ενδείκνυται να κάνουν χρήση των υπηρεσιών factoring.....	41
2.7 Κατηγορίες Factoring.....	41
2.8 Πλεονεκτήματα Factoring.....	45
2.8.1 Πλεονεκτήματα του Factoring για τον Προμηθευτή - Εκχωρητή (Factoree)	45
2.8.2 Πλεονεκτήματα του Factoring για την εταιρεία Factoring (Factor).....	46
2.8.3 Πλεονεκτήματα factoring ως προς την τράπεζα.....	46
2.8.4 Πλεονεκτήματα factoring ως προς την Εθνική Οικονομία	47
2.9 Μειονεκτήματα Factoring.....	47
2.9.1 Μειονεκτήματα του Factoring για τον Προμηθευτή – Εκχωρητή.....	47
2.9.2 Μειονεκτήματα του Factoring για την εταιρεία Factoring (Factor).....	48
2.10 Το Factoring στην Ελλάδα.....	48

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ: FORFAITING

3.1 Εισαγωγή στο Forfaiting.....	50
3.2 Ορισμός.....	51
3.3 Διαχρονική εξέλιξη και ανάπτυξη του forfaiting	51
3.4 Κύρια χαρακτηριστικά forfaiting	53
3.5 Προϋποθέσεις-Διαδικασία εφαρμογής forfaiting	54

3.5.1 Προϋποθέσεις Εφαρμογής.....	54
3.5.2 Διαδικασία εφαρμογής	55
3.6 Πλεονεκτήματα –μειονεκτήματα forfaiting	57
3.6.1 Πλεονεκτήματα.....	57
3.6.2 Μειονεκτήματα	58
3.7 Διάκριση του forfaiting από το factoring	58

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΕΤΑΡΤΟ: VENTURE CAPITAL

4.1 Ορισμός.....	61
4.2 Ιστορική αναδρομή.....	62
4.3 Το περιεχόμενο του venture capital.....	64
4.4 Χαρακτηριστικά του Venture Capital.....	65
4.5 Διαδικασία επένδυσης σε Venture Capital.....	68
4.6 Μορφές Venture Capital.....	70
4.7 Σε ποιες επιχειρήσεις απευθύνεται το venture capital.....	71
4.8 Πλεονεκτήματα.....	72
4.9 Μειονεκτήματα.....	73
4.10 Ο θεσμός του επιχειρηματικού κεφαλαίου στην Ελλάδα.....	74

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΕΜΠΤΟ: FRANCHISING

5.1 Franchising και οι Βασικοί Όροι του.....	78
5.2 Διαχρονική Εξέλιξη του θεσμού του Franchising.....	79
5.2.1 Ο θεσμός στις Η.Π.Α.....	79
5.2.2 Ο θεσμός στην Ευρώπη.....	79
5.2.3 Ο θεσμός στην Ελλάδα.....	80
5.3 Χαρακτηριστικά Franchising.....	81
5.4 Σύμβαση Franchising.....	81
5.4.1 Προσίμιο.....	82
5.4.2 Υποχρεώσεις του Δότη.....	82
5.4.3 Υποχρεώσεις του λήπτη.....	83
5.4.4 Λοιπές διατάξεις.....	85
5.5 Διακρίσεις Franchising.....	85

5.5.1 Με κριτήριο τον τομέα επιχειρηματικής δραστηριότητας.....	85
5.5.2 Με κριτήριο το Βαθμό Εξάρτησης.....	86
5.6 Πλεονεκτήματα Franchising.....	86
5.6.1 Ως προς το δότη.....	86
5.6.2 Ως προς το λήπτη.....	88
5.7 Μειονεκτήματα.....	89
5.7.1 Ως προς το δότη.....	89
5.7.2 Ως προς το λήπτη.....	89
5.8 Νομοθετικό Πλαίσιο της Σύμβασης Franchising.....	90
5.9 Το franchising στην Ελλάδα.....	92
5.9.1 Υπάρχουσα κατάσταση.....	92
5.9.2 Προοπτικές εξέλιξης.....	93
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ.....	94
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	95

Εισαγωγή

Η ανάπτυξη της τεχνολογίας συντέλεσε στη δημιουργία νέων απαιτήσεων των επιχειρήσεων. Ο θεσμός του τραπεζικού δανεισμού δεν μπορεί πλέον να καλύψει τις χρηματοδοτικές ανάγκες μιας επιχείρησης. Έτσι ο επιχειρηματίας αναγκάζεται να αναζητήσει νέες, πιο εξελιγμένες, μορφές χρηματοδότησης για να μπορέσει να επιτύχει τους επιχειρηματικούς και επαγγελματικούς του στόχους.

Εξαιτίας όλων των παραπάνω, η κεφαλαιαγορά εισάγει θεσμούς που καταργούν τα αυστηρά μέτρα ελέγχου και ανοίγονται στην ελεύθερη κυκλοφορία πιστώσεων και κινητών αξιών, ώστε να μπορέσει να ικανοποιήσει, όσο το δυνατό περισσότερο, τις χρηματοδοτικές ανάγκες των εταιρειών.

Οι θεσμοί αυτοί είναι:

1. Leasing (χρηματοδοτική μίσθωση)
2. Factoring (πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων)
3. Forfaiting (πώληση επιχειρηματικής απαιτήσεως)
4. Venture Capital (κεφάλαιο επιχειρηματικών συμμετοχών)
5. Franchising (Δικαιοχρησία)

Τους παραπάνω θεσμούς θα τους εξετάσουμε αναλυτικά στη συνέχεια.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ

LEASING

1.1 Γενικές Έννοιες

Χρηματοδοτική Μίσθωση (leasing) καλείται η σύμβαση χρηματοδότησης , σύμφωνα με την οποία η εταιρεία leasing (εκμισθωτής) αγοράζει τον κεφαλαιουχικό εξοπλισμό που επιλέγει ο μισθωτής και στη συνέχεια τον παραχωρεί σ' αυτόν έναντι προσυμφωνημένου μισθώματος που καταβάλλεται σε τακτά χρονικά διαστήματα.

Η χρηματοδοτική μίσθωση (financial leasing) είναι μια μορφή χρηματοδότησης εναλλακτική και ταυτόχρονη συμπληρωματική του παραδοσιακού δανεισμού , που συνδυάζει τα χαρακτηριστικά του τραπεζικού δανεισμού και της μίσθωσης κεφαλαιουχικών αγαθών.

Με την εν λόγω σύμβαση χρηματοδότησης παρέχεται η δυνατότητα στις επιχειρήσεις να χρησιμοποιούν σύγχρονο κεφαλαιουχικό εξοπλισμό , χωρίς να δεσμεύουν ίδια κεφάλαια για την απόκτηση του ή να προσφεύγουν στο τραπεζικό δανεισμό.

Έτσι λοιπόν , έχουμε δικαίωμα χρήσης του συγκεκριμένου κεφαλαιουχικού εξοπλισμού , με αποτέλεσμα να καρπούνται και τα οικονομικά οφέλη που προκύπτουν από τη λειτουργία του , χωρίς όμως να τους ανήκει ο εξοπλισμός (να έχουν δηλαδή τη νομική κυριότητα αυτού).

Βεβαίως , μετά τη λήξη της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης , η ενδιαφερόμενη επιχείρηση (μισθωτής) όχι στη διάθεσή της μια από τις ακόλουθες εναλλακτικές επιλογές :

- να ανανεώσει τη σύμβαση με τους ίδιους ή νέους όρους,
- να διακόψει τη συνεργασία με την εταιρεία leasing , επιστρέφοντας τον κεφαλαιουχικό εξοπλισμό,
- να αγοράσει τον εξοπλισμό στην υπολειμματική του αξία.

1.2 Σκοπός Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Η χρηματοδοτική μίσθωση διαφέρει έναντι της απλής μίσθωσης , ως προς την δυνατότητα του μισθωτή να επιλέγει τον εξοπλισμό (τον οποίον υποδεικνύει στην εταιρεία leasing για αγορά) προκειμένου στη συνέχεια να τον ενοικιάσει. Επιπλέον , διαφέρει και ως προς τη δυνατότητα απόκτησης της κυριότητας του ενοικιαζόμενου εξοπλισμού από το μισθωτή. Πράγματι , στη σύμβαση leasing προβλέπεται το δικαίωμα επιλογής (για τον μισθωτή) της απόκτησης του εξοπλισμού, σε δεδομένη τιμή , η οποία είναι γνωστή από την έναρξη της σύμβασης. Βέβαια , η διάρκεια της μίσθωσης καλύπτει ολόκληρη την αξία απόκτησης του εξοπλισμού και το καταβαλλόμενο μίσθωμα υπολογίζεται ως τοκοχρεωλυτική δόση του δανείου που θα κατέβαλε ο μισθωτής , αν αγόραζε τον εν λόγω εξοπλισμό.

Δύναται να υποστηριχθεί η άποψη ότι η χρηματοδοτική μίσθωση , ως μορφή χρηματοδότησης , καλύπτει ταυτόχρονα αναπτυξιακούς και εκσυγχρονιστικούς στόχους.

- Αναπτυξιακούς , διότι παρέχει στον εκμισθωτή εναλλακτική δυνατότητα διεύρυνσης των παραγωγικών και επέκτασης των επιχειρηματικών του δραστηριοτήτων.
- Εκσυγχρονιστικούς , διότι παρέχει στον εκμισθωτή τη δυνατότητα χρήσης σύγχρονου και διαρκώς ανανεωμένου κεφαλαιουχικού εξοπλισμού.

1.3 Διαχρονική Εξέλιξη

Την ιστορική εξέλιξη του θεσμού χρηματοδοτικής μισθώσεως μπορούμε να την χωρίσουμε σε τέσσερις περιόδους :

- Πρώτη Περίοδος : Από το 3000 π. Χ. μέχρι και τους ρωμαϊκούς χρόνους.
- Δεύτερη Περίοδος : Από τη Βυζαντινή εποχή μέχρι και τον 17^ο αιώνα.
- Τρίτη Περίοδος : Από το 18^ο αιώνα μέχρι το 1950.
- Τέταρτη Περίοδος : Από το 1950 μέχρι σήμερα.

Κατά την πρώτη περίοδο πραγματοποιούνται στην Αίγυπτο , πράξεις μισθώσεως μεταξύ κτηματιών και γεωργών. Με τις εν λόγω πράξεις μισθώνονταν εκτάσεις γης έναντι μισθώματος που καταβαλλόταν σε χρονικό διάστημα ίσο με επτά πλημμύρες του Νείλου ποταμού. Επίσης , οι Σουμέριοι μίσθωναν , εκτός από τη γη , και άλλα πάγια περιουσιακά στοιχεία έναντι μισθωμάτων , εφαρμόζοντας έστω και υποτυπωδώς τις βασικές αρχές της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Αργότερα , οι Ρωμαίοι ανέπτυξαν περαιτέρω το θεσμό , καταρτίζοντας λεπτομερείς διατάξεις στο Ρωμαϊκό Δίκαιο.

Κατά τη δεύτερη περίοδο, κατά την εποχή της βασιλείας του Ιουστινιανού και γενικά καθ' όλο το Μεσαίωνα είναι συνηθισμένη η εκμίσθωση των γεωργικών εκτάσεων και εργαλείων. Ειδικότερα , στην Αγγλία αυτή την περίοδο η εκμίσθωση οικοδομημάτων και γεωργικών εκτάσεων , είχε μεγάλη εφαρμογή λόγω των περιορισμών που επέβαλλε η νομοθεσία στη μεταβίβαση ακινήτων. Εξάλλου είναι αποδεκτό ότι η γεωργική ανάπτυξη της Αγγλίας οφείλεται στην επέκταση του θεσμού της μακροχρόνιας εκμίσθωσης γεωργικών εκτάσεων σε ακτήμονες καλλιεργητές

Κατά την τρίτη περίοδο ο θεσμός της εκμίσθωσης πάγιων περιουσιακών στοιχείων με τμηματική καταβολή του μισθώματος παρουσίασε μεγάλη ανάπτυξη. Ως χαρακτηριστικά παραδείγματα έχουμε να αναφέρουμε τα εξής :

1. Η μίσθωση του σιδηροδρομικού εξοπλισμού το 1844 από την εταιρεία South Eastern Railway της Μεγάλης Βρετανίας για εξαιρετικά μεγάλη χρονική περίοδο.
2. Στα τέλη του 19^{ου} αιώνα και στις αρχές του 20^{ου} στη Μεγάλη Βρετανία , μεγάλο μέρος του μηχανολογικού εξοπλισμού σε διάφορους παραγωγικούς

τομείς (κλωστοϋφαντουργία , τηλεπικοινωνίες κλπ) προμηθεύονται οι ενδιαφερόμενοι μόνο με τη μέθοδο μίσθωσης.

3. Το 1919 στη Μεγάλη Βρετανία υπολογίζεται ότι το 80% των υποδηματοποιών συνδέονται με σύμβαση εκμίσθωσης μηχανολογικού εξοπλισμού αντίστοιχων κατασκευαστικών μονάδων.
4. Τέλος , το 1930 η αγγλική εταιρεία Metal Box Company , προσέφερε μόνο εκμίσθωση των μηχανημάτων της σε ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις.

Κατά την τέταρτη περίοδο η πρώτη σύγχρονη μορφή χρηματοδοτικής μισθώσεως εμφανίζεται στις Η.Π.Α. με την ίδρυση από τον D. Bootne της εταιρείας U.S. Leasing το 1952.

Στη συνέχεια έχουμε τον Henry Schoenfeld που ίδρυσε τη United State Leasing Corporation με 20,000 δολάρια ίδιο κεφάλαιο και 500,000 δάνειο από τη Bank of America. Αργότερα, η εταιρεία μετονομάστηκε σε United State Leasing International Inc. και είναι σήμερα μια από τις μεγαλύτερες εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Στην Ευρώπη και συγκεκριμένα στη Μεγάλη Βρετανία , η πρώτη εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης ιδρύθηκε το 1960 και ήταν η Mercantile Leasing Company. Τον επόμενο χρόνο η τράπεζα επενδύσεων Hambro Bank ιδρύει θυγατρική εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης , καθώς και αρκετές εμπορικές τράπεζες. Ένα παράδειγμα αποτελεί η Barclays Bank που ιδρύει τη μεγαλύτερη τραπεζική εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης τη Barclays Mercantile Industrial Finance με θυγατρικές εταιρείες σε άλλες χώρες , όπως Η.Π.Α. και Καναδά. Τα επόμενα χρόνια ορισμένες βιομηχανικές μονάδες δημιουργούν θυγατρικές εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης , όπως τη Computer Leasing (1963) και την English Electric Leasing (1964). Τέλος , το 1971 ιδρύεται στη Μεγάλη Βρετανία η Ένωση Εταιρειών Leasing , η γνωστή Equipment Leasing Association , η οποία επέδρασε θετικά στην προώθηση και ανάπτυξη του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης στην εν λόγω χώρα.

Αλλά το leasing ως μέθοδος χρηματοδότησης καθιερώθηκε και σ' άλλα βιομηχανικά κράτη της Δυτικής Ευρώπης. Στη Γαλλία η χρηματοδοτική μίσθωση εφαρμόστηκε κυρίως από εμπορικές τράπεζες (Societe Generale κ.α.) με αντικείμενο δραστηριότητας κυρίως κινητά περιουσιακά στοιχεία. Στη Γερμανία δόθηκε έμφαση στα ακίνητα , ενώ η Ιταλία ακολούθησε τα πρότυπα της Γαλλίας. Τέλος οι Σκανδιναβικές Χώρες δημιούργησαν όμιλο εταιρειών Leasing που το ονόμασαν

Scandinavian Leasing. Η χρηματοδοτική μίσθωση δεν περιορίστηκε στα στενά εθνικά πλαίσια, αλλά διεθνοποιήθηκε κυρίως τη δεκαετία το 1970.

Η διεθνοποίηση πραγματοποιήθηκε με τη δημιουργία πολυεθνικών εταιρειών, οι οποίες επέκτειναν τις δραστηριότητες τους αρχικά σε όλες σχεδόν της ανεπτυγμένες χώρες και αργότερα σε πολλές αναπτυσσόμενες χώρες του κόσμου.

Τέλος, αξίζει να σημειωθεί ότι τη δεκαετία του '90 στις Η.Π.Α., όλες σχεδόν οι μεγάλες επιχειρήσεις παραγωγής και εμπορίας κεφαλαιουχικού εξοπλισμού χρησιμοποιούν το leasing ως εναλλακτικό τρόπο διάθεσης των προϊόντων τους, ενώ ένα μεγάλο ποσοστό των νέων επενδύσεων (25%-30%) χρηματοδοτείται με την λόγω μέθοδο. Τα αντίστοιχα ποσοστά για τις ανεπτυγμένες οικονομικά χώρες της Ευρώπης κυμαίνονται μεταξύ 10% και 20%.

1.4 Μορφές Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

1.4.1 Διαχειριστική Μίσθωση (Operating Leasing) :

Αποτελεί απλή μορφή χρηματοδότησης και συνιστάται στην εκμίσθωση, από την εταιρεία leasing του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού στον μισθωτή έναντι ενοικίου.

Τα βασικά χαρακτηριστικά αυτής της μορφής είναι :

- ✓ Η εταιρεία leasing προβαίνει σε εκμίσθωση του κεφαλαιουχικού (για ορισμένη χρονική περίοδο) και στη συνέχεια δύναται να τον εκμισθώσει σε άλλον πελάτη της.
- ✓ Η μίσθωση δύναται να διακοπεί (με καταγγελία της σύμβασης από πλευράς μισθωτή) πριν από την λήξη της συμφωνηθείσας χρονικής περιόδου.
- ✓ Επειδή τις περισσότερες φορές ο εκμισθωτής είναι και ο κατασκευαστής του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού, παρέχει τις υπηρεσίες συντήρησης αλλά και ασφάλισης του μισθίου
- ✓ Το συνολικό ύψος των ενοικίων που καταβάλλει ο μισθωτής στην εταιρεία leasing δεν είναι απαραίτητο να καλύπτει την αξία του μισθίου.

1.4.2 Χρηματοδοτική Μίσθωση (Financial Leasing) :

Αποτελεί μορφή χρηματοδότησης που συνδυάζει τα δεδομένα του τραπεζικού δανεισμού και της μίσθωσης κεφαλαιουχικού εξοπλισμού.

Τα βασικά χαρακτηριστικά αυτής της μορφής είναι :

- ✓ Η εταιρεία leasing με την εκμίσθωση του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού αποβλέπει στην πλήρη απόσβεση της αξίας αυτού , με μια και μόνο σύμβαση εκμίσθωσης.
- ✓ Η μίσθωση μπορεί να διακοπεί (με καταγγελία της σύμβασης από πλευράς μισθωτή) πριν από τη λήξη της συμφωνηθείσας χρονικής περιόδου. Μπορεί να διακοπεί και από την πλευρά του εκμισθωτή όταν συντρέχουν συγκεκριμένοι λόγοι που κατονομάζονται στη σύμβαση.
- ✓ Οι υπηρεσίες συντήρησης και ασφάλισης του μισθίου μπορεί να παρέχονται από τον εκμισθωτή , αλλά τη δαπάνη αυτών την καλύπτει ο μισθωτής.

Το συνολικό ύψος των ενοικίων που καταβάλλει ο μισθωτής στην εταιρεία leasing καλύπτει οπωσδήποτε την αξία του μισθίου.

1.5 Τρόποι Εφαρμογής της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Η δυνατότητα επιλογών στις διαδοχικές φάσεις διεκπεραιώσεως μιας πράξης χρηματοδοτικής μισθώσεως διαμορφώνει τα ακόλουθα σχήματα εφαρμογής της :

- I. **Άμεση μίσθωση (Direct Leasing).** Πρόκειται για τεχνική μεγάλων βιομηχανικών επιχειρήσεων , που χρησιμοποιείται με σκοπό την προώθηση των πωλήσεών τους. Την ρύθμιση του χρηματοδοτικού σκέλους αναλαμβάνει εξειδικευμένη θυγατρική εταιρείας τους. Στην περίπτωση αυτή ο κατασκευαστής αναλαμβάνει συνήθως και την παροχή προσθέτων υπηρεσιών , όπως η συντήρηση , η εκπαίδευση του προσωπικού κ.ά.
- II. **Πρόγραμμα μισθώσεως-πωλήσεως (Vendor Lease Program).** Είναι μια τεχνική προώθησεως των πωλήσεων , κατά την οποία ένας προμηθευτής εξοπλισμού υπογράφει μια σύμβαση – πλαίσιο με μια εταιρεία leasing και στη συνέχεια προσκομίζει πελάτες για τελική αγορά μέσω της

μακροπροθέσμου ενοικιάσεως , που προσφέρει η εταιρεία leasing. Από την εταιρεία αυτή ο προμηθευτής εισπράττει ολόκληρο το τίμημα κατά την υπογραφή της συμβάσεως ενοικίασης με τον πελάτη. Διάφοροι όροι υπεισέρχονται στην τελική σύμβαση , αναλόγως προς τις επιθυμίες των πελατών , οπότε γίνεται λόγος για μίσθωση κατά παραγγελία (π.χ. εποχική διακύμανση , στην πληρωμή των ενοικίων , αναλόγως προς τις πωλήσεις του τελικού προϊόντος).

- III. **Συμμετοχική ή εξισορροπητική ή μοχλευμένη μίσθωση (Leveraged Leasing).** Η περίπτωση αυτή εφαρμόζεται σε πράγματα πολύ μεγάλης αξίας (όπως πλοία, αεροπλάνα , τρένα κ.ά.) και προϋποθέτει τη σύμπραξη τεσσάρων μερών : του πελάτη , του βιομηχανικού κατασκευαστή , μιας εταιρείας leasing και ενός τραπεζικού οργανισμού. Η τράπεζα διαθέτει αμέσως το τίμημα στη βιομηχανία και εισπράττει ένα μερίδιο των ενοικίων από την εταιρεία leasing , η οποία δρα ως μεσάζων για την τοποθέτηση του εξοπλισμού. Εδώ εντάσσεται η μορφή syndicated leasing , η οποία προϋποθέτει συνεργασία πολλών εταιρειών leasing για τη διάθεση πραγμάτων υψηλής αξίας.
- IV. **Πώληση και επανεκμίσθωση (Sale and lease back).** Ο χρήστης κατασκευάζει ή αγοράζει το πράγμα και στη συνέχεια το πωλεί στην εταιρεία εκμίσθωσης, από την οποία το ενοικιάζει. Αυτός ο τρόπος επιλέγεται για την αντιμετώπιση εκτάκτων αναγκών ρευστότητας εκ μέρους του κατασκευαστή. Σημειώνεται ότι αντικείμενο της μίσθωσης μπορεί να είναι και μετοχές εταιρειών με την προοπτική να περιέλθουν στην ιδιοκτησία του μισθωτή.
- V. **Διασυνοριακή ή διεθνής μίσθωση (Cross-border ή Offshore leasing).** Η περίπτωση αυτή διαφοροποιείται έναντι των προηγουμένων κατά το στοιχείο της πληρωμής των μισθωμάτων σε συνάλλαγμα, γεγονός που περικλείει πρόσθετους κινδύνους. Πρόκειται για διαρκώς επεκτεινόμενη περίπτωση συναλλαγών, όταν διαφοροποιείται το κόστος χρήματος από χώρα σε χώρα. Στην Ιταλία ισχύει ειδικός νόμος (Ν. 227/1997) για την χρηματοδότηση του εξαγωγικού leasing και έτσι προωθούνται οι εξαγωγές ιταλικών προϊόντων προς αναπτυσσόμενες κυρίως χώρες.

- VI. **Μίσθωση κατά παραγγελία (Custom lease).** Σε αυτή τη μορφή μίσθωσης οι όροι προσαρμόζονται στις ανάγκες και στις δυνατότητες του μισθωτή. Για παράδειγμα, μπορεί οι όροι της μίσθωσης να καθορίζονται σύμφωνα με τις εποχιακές δυνατότητες ή ανάγκες του μισθωτή, όταν αναφερόμαστε σε τουριστικές ή αγροτικές επιχειρήσεις.

1.6 Τομείς Εφαρμογής Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης εξειδικεύονται συνήθως σε μια από τις ακόλουθες κατηγορίες :

1. Κινητά πάγια περιουσιακά στοιχεία (π. χ. Η/Υ , εργαλεία , μέσα μεταφοράς , έπιπλα , σκεύη κ.ά.)
2. Ακίνητα πάγια περιουσιακά στοιχεία (π.χ. οικόπεδα , αποθήκες ,κτίρια , θερμοκήπια κ.ά.)
3. Εμπεπηγμένα πάγια περιουσιακά στοιχεία (ως τέτοια θεωρούνται τα μηχανήματα βιομηχανικών και βιοτεχνικών μονάδων, τα οποία είναι στερεωμένα (εμπεπηγμένα) στο έδαφος και δεν μετακινούνται.
4. Άλλα πάγια περιουσιακά στοιχεία (είναι εκείνα τα πάγια στοιχεία που δεν εντάσσονται σε καμία από τις παραπάνω κατηγορίες. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι τα πλοία και τα αεροπλάνα.

1.7 Προϋποθέσεις Εφαρμογής Leasing

1. **Ως προς τον εκμισθωτή:** Οι προϋποθέσεις σύναψης σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης από την πλευρά του εκμισθωτή, αφορούν, τόσο την αξιολόγηση του υποψηφίου μισθωτή προς την οικονομική κατάσταση της επιχείρησης του και την αξιοπιστία του στην αγορά, όσο και τα χαρακτηριστικά του μισθίου.

1. **Ως προς τον μισθωτή:** Οι προϋποθέσεις σύναψης σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης από την πλευρά του μισθωτή αφορούν τόσο την ωφέλεια που θα αποκομίσει από τη χρήση του συγκεκριμένου μηχανολογικού εξοπλισμού, όσο και η ύπαρξη υπηρεσιών υποστήριξης για καλή λειτουργία αυτού.

1.8 Διαδικασία Εφαρμογής

Η διαδικασία εφαρμογής της χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει ακολούθως :

1. Στην αρχή ο υποψήφιος μισθωτής διαπραγματεύεται (με την κατασκευάστρια εταιρεία ή τον εμπορικό αντιπρόσωπο) σχετικά με τις προδιαγραφές του μηχανολογικού εξοπλισμού, καθώς και την τιμή πώλησης αυτού. Συνήθως σ' αυτή τη φάση δίνεται στον υποψήφιο αγοραστή ένα προτιμολόγιο.
2. Στη συνέχεια υποβάλλεται αίτηση από τον υποψήφιο μισθωτή στην εταιρεία leasing (με συνημμένα το προτιμολόγιο, ένα αντίγραφο ισολογισμού, καθώς και ο,τιδήποτε άλλα στοιχεία ζητά η εν λόγω εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης) προκειμένου να διευκρινιστεί αν υπάρχει δυνατότητα συνεργασίας μεταξύ των δύο φορέων.
3. Η εταιρεία leasing εξετάζει την ανωτέρω αίτηση με βάση τα κριτήρια της και εφόσον την εγκρίνει, προχωρούν τα δύο μέλη στη σύναψη σχετικής σύμβασης. Στην εν λόγω σύμβαση αναφέρεται η διάρκεια της μίσθωσης, το ύψος των μισθωμάτων, ο χρόνος καταβολής αυτών και γενικά όλα τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις που απορρέουν απ' αυτή και βαρύνουν την κάθε πλευρά. Τέλος όταν καθοριστούν οι όροι και συμφωνηθούν μεταξύ τους οι ενδιαφερόμενοι, υπογράφεται το κείμενο της σύμβασης.
4. Μετά την υπογραφή της σύμβασης ακολουθεί η παραγγελία του εξοπλισμού από το μισθωτή στον πωλητή. Ακολουθεί η παράδοση του στο μισθωτή, ο έλεγχος από τον τελευταίο (εάν δηλαδή ο εξοπλισμός ανταποκρίνεται στις

συμφωνηθείσες προδιαγραφές) και αν όλα είναι εντάξει, τότε υπογράφεται από το μισθωτή ένα πιστοποιητικό αποδοχής εξοπλισμού.

5. Στη συνέχεια παραδίδεται το πιστοποιητικό αποδοχής εξοπλισμού στην εταιρεία leasing. Από τη στιγμή αυτή ισχύει η σύμβαση και παράγονται τα νόμιμα αποτελέσματα που καθορίζονται στους όρους της. Έτσι καταβάλλονται τα μισθώματα από το μισθωτή, εξοφλείται ο πωλητής από τον εκμισθωτή και αποκτά την κυριότητα του μισθίου ο τελευταίος.

1.9 Κόστος Εφαρμογής

Το κόστος μιας σύμβασης leasing αποτελεί αντικείμενο διαπραγμάτευσης. Τα ισχυρά φορολογικά πλεονεκτήματα που χαρακτηρίζουν το leasing, το καθιστούν μια ιδιαίτερη μορφή χρηματοδότησης. Επιπλέον, η προβλεπόμενη αποκλιμάκωση των επιτοκίων θα επηρεάσει ευνοϊκά και προς όφελος των επενδυτών τη διαμόρφωση των μισθωμάτων. Οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να αξιοποιήσουν τα οφέλη που τους παρέχει μια σύμβαση χρηματοοικονομικής μίσθωσης, για να πραγματοποιήσουν επενδύσεις.

1.10 Λογιστική της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Το κυριότερο πρόβλημα κατά τη λογιστική απεικόνιση της χρηματοδοτικής μισθώσεως για τον εκμισθωτή είναι η κατανομή του εισοδήματος (μισθωμάτων) μέσα στην περίοδο που καλύπτει η μίσθωση.

Για τον μισθωτή το κύριο πρόβλημα είναι η εμφάνιση των υποχρεώσεών του, που απορρέουν από τη μίσθωση παγίων στοιχείων στον ισολογισμό.

1.10.1 Η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης

Οι αποδεκτές διεθνώς μέθοδοι λογιστικής απεικόνισης είναι:

- Χρηματοοικονομική (Financing Method)

- Λειτουργική (Operating Method)

Σύμφωνα με τη χρηματοοικονομική μέθοδο δεν εμφανίζεται στον ισολογισμό η καθαρή αξία των εκμισθωμένων παγίων (κόστος κτήσεως μείον αποσβέσεις) αλλά το σύνολο των εισπρακτέων μισθωμάτων.

Η χρηματοοικονομική μέθοδος θεωρεί τη χρηματοδοτική μίσθωση ως χρηματοοικονομική συναλλαγή και αναγνωρίζει ότι η επένδυση του εκμισθωτή δεν αντιπροσωπεύεται από το πάγιο στοιχείο αλλά από το σύνολο των εισπρακτέων μισθωμάτων τα οποία καλύπτουν την αρχική επένδυση του εκμισθωτή στο πάγιο στοιχείο και το κόστος του χρήματος του επενδυμένου κεφαλαίου στο πάγιο στοιχείο.

Άρα στη χρηματοοικονομική μέθοδο τα έσοδα από τα μισθώματα που εμφανίζονται σε κάθε χρονική περίοδο δεν αντιστοιχούν στις εισπράξεις της περιόδου, αλλά ακολουθούν μια φθίνουσα τάση, ανάλογη με την απομείωση της αξίας του παγίου στοιχείου.

Αντίθετα στη λειτουργική μέθοδο τα ποσά κάθε περιόδου αντιστοιχούν με τα πραγματικά εισπραττόμενα μισθώματα. Ακολουθεί τις αρχές της παραδοσιακής λογιστικής, εμφανίζει στο ενεργητικό την πραγματική αξία των εκμισθωμένων παγίων.

Το βασικό κριτήριο για την επιλογή της χρηματοοικονομικής ή της λειτουργικής μεθόδου είναι όσο το δυνατό πιο ακριβής απεικόνιση του εισοδήματος του εκμισθωτή σε κάθε χρήση μέσα στην περίοδο που καλύπτει η εκμίσθωση του παγίου.

Για τη χρηματοοικονομική μέθοδο ισχύουν οι εξής προϋποθέσεις:

1. Ο μισθωτής έχει αναλάβει την υποχρέωση καταβολής ενός μισθώματος, το οποίο είναι επαρκές να καλύψει την επένδυση του εκμισθωτή στο εκμισθωμένο στοιχείο. Το ενδεχόμενο να μην μπορέσει να τηρήσει την υποχρέωση αυτή είναι σχετικά περιορισμένο.
2. Το μίσθωμα το οποίο περιλαμβάνει το περιθώριο λειτουργίας είναι επαρκές για να δώσει ένα λογικό κέρδος σε σχέση με το επενδυόμενο κεφάλαιο. (Δηλαδή τον τόκο επί του κεφαλαίου που έχει επενδυθεί στο πάγιο στοιχείο, τις δαπάνες λειτουργίας της εταιρίας χρηματοδοτικής μίσθωσης και το ποσό της προβλέψεως για ενδεχόμενες ζημιές).

3. Ο εκμισθωτής αναλαμβάνει μόνο τον πιστωτικό κίνδυνο, ο οποίος πρέπει να είναι σχετικά περιορισμένος και τον κίνδυνο σχετικά με την υπολειμματική αξία του εκμισθωμένου στοιχείου.
4. Ο μισθωτής αναλαμβάνει όλους τους κινδύνους που έχουν σχέση με την ιδιοκτησία του παγίου στοιχείου (π.χ. πυρκαγιά).

Χρηματοοικονομική Μέθοδος

1. Εισπρακτέα Μισθώματα: Περιλαμβάνεται το σύνολο των μισθωμάτων μείον τα μισθώματα που ήδη εισπράχθηκαν.
2. Καθαρή Υπολειμματική Αξία: Περιλαμβάνεται η εκτιμώμενη εμπορική αξία του παγίου στοιχείου στο τέλος της μισθώσεως.
3. Πρόβλεψη Κερδών: Περιλαμβάνεται η διαφορά μεταξύ του συνόλου των μισθωμάτων και της αξίας κτήσεως των εκμισθωμένων παγίων. Η διαφορά εμφανίζεται σαν «έσοδα εκμισθώσεων» στο λογαριασμό αποτελεσμάτων.
4. Πρόβλεψη Φόρων: Περιλαμβάνονται οι φόροι πληρωτέοι, όπως εμφανίζονται στο λογαριασμό αποτελεσμάτων που καταρτίζονται σύμφωνα με τη λειτουργική μέθοδο.
5. Προκαταβολές Μισθωμάτων: Αν η επέμβαση εκμισθώσεως προβλέπει την καταβολή ορισμένων το σχετικό ποσό εμφανίζεται σ' αυτόν τον λογαριασμό.
6. Διαφορά Φόρου: Περιλαμβάνεται η κατ' εκτίμηση φορολογική υποχρέωση που προκύπτει από τη διαφορά του εισοδήματος όπως υπολογίζεται με τη χρηματοοικονομική μέθοδο και τη λειτουργική μέθοδο.
7. Έσοδα εκμισθώσεως: Περιλαμβάνονται τα έσοδα από την εκμίσθωση που αντιστοιχούν στη συγκεκριμένη χρήση. Η κατανομή σε κάθε χρήση γίνεται με τη μέθοδο που αναφέρθηκε πιο πάνω.
8. Κέρδη (ζημιές) από εκποίηση εκμισθωμένων ακινήτων: Το μέγεθος αυτό υπολογίζεται ως εξής:
Εισπρακτέα μισθώματα πλέον υπολειμματική αξία.
Μείον μη εισπραχθέντα μισθώματα.
Μείον έσοδα από πώληση παγίων στοιχείων.

9. Πρόβλεψη Ζημιών: Αντιστοιχεί με την «πρόβλεψη για υποτίμηση στοιχείων του ενεργητικού» που εμφανίζεται στους λογαριασμούς των Τραπεζών και υπολογίζεται στους λογαριασμούς αυτών και υπολογίζεται ως ποσοστό επί του υπολοίπου των εισπρακτέων μισθωμάτων.
10. Πρόβλεψη Φόρων: Περιλαμβάνεται ο προβλεπόμενος φόρος εισοδήματος επί των καθαρών κερδών προς διανομή, όπως υπολογίζεται με τη χρηματοοικονομική μέθοδο.

Λειτουργική Μέθοδος

Τα κύρια χαρακτηριστικά της μεθόδου αυτής είναι η εμφάνιση της καθαρής αξίας (μετά τις αποσβέσεις) των εκμισθωμένων παγίων στο ενεργητικό και των πραγματικά εισπραχθέντων ενοικίων στο λογαριασμό αποτελεσμάτων.

1.10.2 Ο μισθωτής και οι υποχρεώσεις του

Τα δύο θέματα που αντιμετωπίζει ο μισθωτής:

Πρώτον, κατά πόσο η μίσθωση παγίων στοιχείων θα αναφερθεί σε υποσημείωση στον ισολογισμό. Ή η αξία του παγίου στοιχείου θα εμφανιστεί στο ενεργητικό και το σύνολο των οφειλόμενων μισθωμάτων στο παθητικό.

Δεύτερον, η κατανομή του συνόλου των μισθωμάτων σε κάθε χρήση και η χρέωση του λογαριασμού αποτελεσμάτων με το αντίστοιχο ποσό.

Το μισθωμένο πάγιο εμφανίζεται στον ισολογισμό του μισθωτή όταν ισχύει μια ή περισσότερες από τις ακόλουθες προϋποθέσεις:

- I. Η σύμβαση της χρηματοδοτικής μίσθωσης προβλέπει τη μεταφορά της κυριότητας στο μισθωτή στο τέλος της περιόδου εκμισθώσεως.
- II. Η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης προβλέπει ρήτρα βάσει της οποίας ο μισθωτής έχει τη δυνατότητα να αγοράσει το πάγιο στοιχείο στο τέλος της περιόδου εκμισθώσεως, σε τιμή ουσιαστικά χαμηλότερη από την αναμενόμενη εμπορική αξία του παγίου εκείνη τη στιγμή.
- III. Η περίοδος εκμισθώσεως καλύπτει το 75% και άνω της κατ' εκτίμηση «οικονομικής διάρκειας ζωής» του παγίου στοιχείου.

IV. Η παρούσα αξία στην αρχή της εκμισθώσεως, των μισθωμάτων, υπερβαίνει το 90% της αξίας κτήσεως του εκμισθωμένου παγίου.

Το μισθωμένο πάγιο στοιχείο εμφανίζεται συνήθως στον ισολογισμό του μισθωτή στην εμπορική του αξία (FAIR MARKET VALUE).

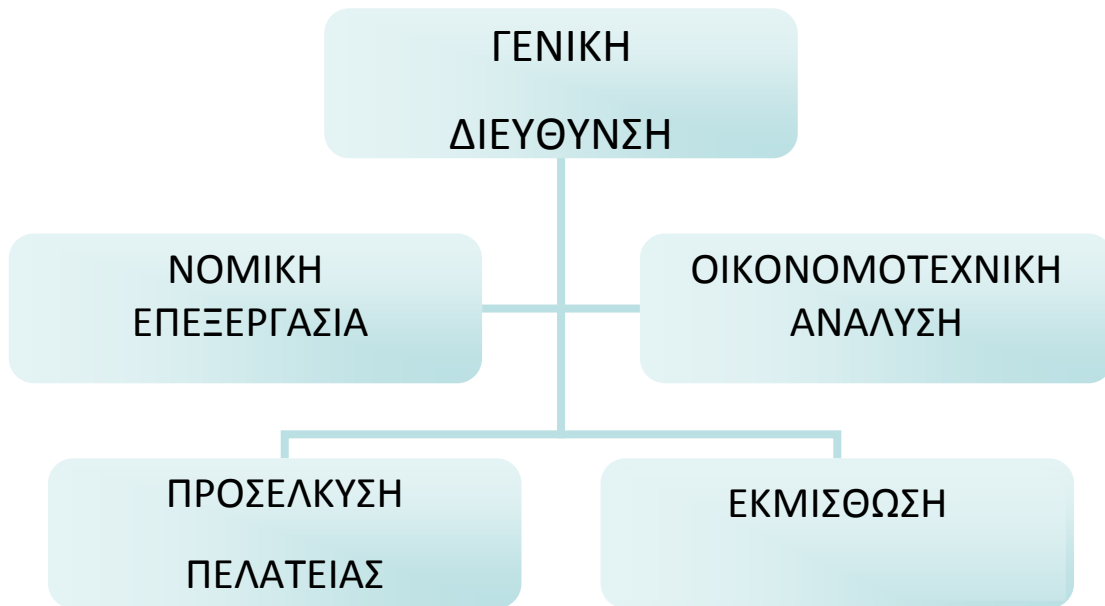
Ως προς την εμφάνιση των καταβαλλόμενων μισθωμάτων στους λογαριασμούς του μισθωτή, η συνηθισμένη πρακτική είναι να χρεώνονται στα αποτελέσματα χρήσεως τα πραγματικά καταβαλλόμενα μισθώματα που αντιστοιχούν σ' αυτή τη χρήση. Έτσι έχουμε να χρεώνεται κάθε χρόνο το ίδιο ποσό.

Η εναλλακτική πρακτική είναι να ακολουθούν τα μισθώματα που καταβάλλονται σε κάθε χρήση, μέσα στη συνολική περίοδο που καλύπτει η μίσθωση, φθίνουσα τάση, ανάλογη προς τη μείωση της αξίας του μισθωμένου παγίου στοιχείου.

1.10.3 Λογιστικές Εγγραφές

ΕΚΜΙΣΘΩΤΗΣ	ΧΡΕΩΣΗ	ΠΙΣΤΩΣΗ
ΠΑΓΙΑ ΤΑΜΕΙΟ (αξία παγίου- κεφαλαίου)	1000	1000
ΤΑΜΕΙΟ ΕΣΟΔΑ (ΜΙΣΘΩΜΑΤΑ) (είσπραξη 1 ^{ου} μισθώματος)	243	243
ΕΣΟΔΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ	243	243
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	120	120
ΜΙΣΘΩΤΗΣ	ΧΡΕΩΣΗ	ΠΙΣΤΩΣΗ
ΜΙΣΘΩΜΑΤΑ (ΔΑΠΑΝΕΣ) ΤΑΜΕΙΟ (πληρωμή 1 ^{ου} μισθώματος)	243	243
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ ΜΙΣΘΩΜΑΤΑ (ΔΑΠΑΝΕΣ)	243	243

1.11 Οργάνωση εταιρίας Χρηματοδοτικής Μίσθωσης



Στο διάγραμμα αυτό διακρίνουμε ότι η οργάνωση των εταιρών φαίνεται από τη γενική διεύθυνση, με κύριες λειτουργίες την εύρεση διαθέσιμων και λογιστική παρακολούθηση, για όσο αφορά την Οικονομική διαχείριση. Επίσης μια ακόμη βασική λειτουργία είναι η εκμίσθωση παγίου στοιχείου, δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στην προσέλκυση της πελατείας, γιατί πρέπει να ενημερωθεί ο επιχειρηματικός κόσμος για το θεσμό της χρηματοδοτικής μισθώσεως.

Πολύ βασικό για την εταιρία είναι και η στελέχωση της από άτομα που είναι σε θέση να κάνουν επεξεργασίες και αναλύσεις, κατάλληλες για την ευημερία και το μέλλον της επιχείρησης.

Η οργάνωση της εταιρίας leasing παίζει τον πρωταρχικό ρόλο για την ίδρυση, διατήρηση της και πόσο ανταγωνιστική θα είναι σε ένα χώρο συνεχώς αναπτυσσόμενο, όπως είναι ο χώρος της χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Τα στελέχη της θα πρέπει να έχουν άρτια επιστημονική κατάρτιση στα θέματα που αναφέρθηκαν σε σχέση με την Υπηρεσία Προσελκύσεως Πελατείας και την απαιτούμενη πείρα. Οι περιπτώσεις που παραπέμπονται από την Υπηρεσία Προσελκύσεως Πελατείας αναλύονται με την 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. Με αυτόν τον τρόπο δεν κατακερματίζεται η ευθύνη μεταξύ της προετοιμασίας της εκμίσθωσης, της εκτέλεσής, και της εξοφλήσεως της οφειλής.

Η Υπηρεσία Οικονομοτεχνικής Αναλύσεως πρέπει να αποτελείται από άρτια καταρτισμένους και έμπειρους μηχανικούς και οικονομολόγους. Η υπηρεσία αυτή είναι ιδιαίτερα σημαντική γιατί η πλήρης οικονομοτεχνική διεύρυνση κάθε περιπτώσεως αποτελεί τη μόνη εξασφάλιση της εταιρίας χρηματοδοτικής μισθώσεως, δεδομένου ότι κατά κανόνα δεν υπάρχουν εμπράγματα εξασφαλίσεις.

Τέλος, η Νομική Υπηρεσία που θα πρέπει να αποτελείται από έμπειρους δικηγόρους, καταρτίζει –σε συνεργασία με το αρμόδιο στέλεχος της υπηρεσίας εκμίσθωσης- τη σύμβαση μισθώσεως και παρακολουθεί την τήρηση όλων των νόμιμων προϋποθέσεων που έχουν σχέση με την εκμίσθωση.

1.12 Πλεονεκτήματα

1.12.1 Πλεονεκτήματα για τον μισθωτή

Η χρήση του leasing παρέχει στον μισθωτή κάποια πλεονεκτήματα, που είναι τα εξής:

1. Το κυριότερο πλεονέκτημα που προσφέρει η χρηματοδοτική μίσθωση στον μισθωτή είναι ότι υπάρχει η δυνατότητα να του χρηματοδοτήσει μέχρι και το 100% της αξίας του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού. Ενώ ο τραπεζικός δανεισμός καλύπτει μέχρι και το 70% της αξίας.
2. Η φορολογική ωφέλεια που υπάρχει, αφού τα μισθώματα εκπίπτουν εξ' ολοκλήρου από τα έξοδα του μισθωτή, καθώς ο νόμος περιλαμβάνει τη χρηματοδοτική μίσθωση ως λειτουργική δαπάνη της επιχείρησης.
3. Προστασία από τον πληθωρισμό. Το ύψος των καταβαλλόμενων μισθωμάτων καθορίζεται κατά τη σύναψη της σύμβασης και έτσι ο μισθωτής προστατεύεται από τυχόν μεταγενέστερες πληθωριστικές πιέσεις.

4. Ο επενδυτής μπορεί να πετύχει καλύτερους όρους προμήθειας του εξοπλισμού του, αφού η εξόφληση γίνεται άμεσα και τοις μετρητοίς.
5. Διατηρείται η ταμειακή ρευστότητα της επιχείρησης, καθώς η επιχείρηση δεν είναι υποχρεωμένη να δεσμεύσει ίδια κεφάλαια, ούτε να αυξήσει τις υποχρεώσεις της προς τρίτους για την απόκτηση του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού.
6. Η ευελιξία είναι άλλο ένα πλεονέκτημα του leasing δηλαδή παρέχει στην επιχείρηση τη δυνατότητα της ρύθμισης του καταβαλλόμενου ποσού και του χρόνου καταβολής των μισθωμάτων ανάλογα με την οικονομική κατάσταση του μισθωτή.
7. Τα καθορισμένα μισθώματα μπορούν να χρησιμοποιηθούν στην κοστολόγηση και να συμπεριληφθούν στον ταμειακό προϋπολογισμό, συμβάλλοντας στον καλύτερο χρηματοοικονομικό έλεγχο.
8. Μετά τη λήξη τη συμβάσεως ο μισθωτής έχει το δικαίωμα να αποκτήσει την κυριότητα του παγίου έναντι προσυμφωνημένου ανταλλάγματος. Η απόκτηση του ακινήτου είναι απαλλαγμένη από το φόρο μεταβίβασης.
9. Με τη σύμβαση leasing η μισθώτρια εταιρία εξασφαλίζει το ζητούμενο κεφαλαιουχικό εξοπλισμό, παρακάμπτοντας χρονοβόρες διαδικασίες υποθήκης και άλλων διασφαλίσεων, που θα απαιτούντο αν υπήρχε άλλης μορφής χρηματοδότηση, άρα η σύμβαση γίνεται ταχύτερα και είναι λιγότερο δαπανηρή.
10. Ο επενδυτής προστατεύεται από την τεχνολογική απαξίωση του εξοπλισμού, αφού μπορεί να τον ανανεώσει χωρίς να δεσμεύει τα ίδια κεφάλαια.
11. Μείωση των καταχωρημένων υποχρεώσεων στον ισολογισμό του μισθωτή. Όταν μια επιχείρηση αποκτά κεφαλαιουχικό εξοπλισμό χωρίς να εκταμειώσει ίδια κεφάλαια, μπορεί να παρουσιάσει περιορισμένο ύψος υποχρεώσεων (σε σχέση με αυτό που θα είχε αν προσέφευγε στον τραπεζικό δανεισμό).

1.12.2 Πλεονεκτήματα για τον εκμισθωτή

Η χρήση του leasing παρέχει στον εκμισθωτή κάποια πλεονεκτήματα, τα οποία δίνονται παρακάτω:

1. Περιορισμός του επιχειρηματικού κινδύνου για τον εκμισθωτή, αν η πλευρά του μισθωτή δεν τηρήσει τους όρους της σύμβασης, αυτό γίνεται γιατί το πάγιο παραμένει στην κυριότητα του εκμισθωτή.
2. Κατά το χρόνο υλοποίησης της σύμβασης leasing υπάρχουν μεγάλες δυνατότητες συνεργασίας μεταξύ εκμισθωτή και κατασκευάστριας εταιρείας του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού. Έτσι ο εκμισθωτής πετυχαίνει καλύτερη τιμή αλλά και η κατασκευάστρια εταιρεία αυξάνει τις πωλήσεις της.
3. Με τη χρηματοδοτική μίσθωση η εκμισθώτρια εταιρεία επιτυγχάνει διεύρυνση του κύκλου εργασιών της γιατί προσφέρει και έναν άλλο τρόπο χρηματοδότησης ή απόκτησης των παγίων.
4. Ευνοϊκή φορολογική μεταχείριση. Παρέχεται η δυνατότητα των αποσβέσεων του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού από τον εκμισθωτή (εφόσον έχει την κυριότητα του), κατ' επέκταση υπάρχει μείωση της φορολογητέας αξία που παρουσιάζει η εταιρία leasing.

1.12.3 Πλεονεκτήματα για την Εθνική Οικονομία

Τα πλεονεκτήματα από την εφαρμογή της χρηματοδοτικής μίσθωσης, σε επίπεδο της εθνικής οικονομίας είναι τα ακόλουθα:

1. Με την εμφάνιση του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης διευρύνεται η λίστα με τις μορφές χρηματοδότησης που έχει να επιλέξει ο επιχειρηματίας, συνεπώς αυξάνονται η συνολικές επενδύσεις.
2. Βελτιώνεται ο εξοπλισμός των επιχειρήσεων, άρα και η απόδοση τους καθώς και η ανταγωνιστικότητα των προϊόντων τους.
3. Το μονοπώλιο των τραπεζών με την εμφάνιση του θεσμού καταρρίπτετε και αναπτύσσεται ο ανταγωνισμός.

1.13 Μειονεκτήματα

1.13.1 Μειονεκτήματα για τον μισθωτή

Εκτός από τα πλεονεκτήματα η χρηματοδοτική μίσθωση παρουσιάζει και κάποια μειονεκτήματα για τον μισθωτή, τα οποία δίνονται παρακάτω:

1. Το ονομαστικό κόστος της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι υψηλότερο συγκριτικά με άλλες μορφές χρηματοδότησης και αυτό οφείλεται κυρίως στα υψηλότερα επιτόκια και στις επιπρόσθετες επιβαρύνσεις.
2. Το γεγονός ότι η εταιρεία leasing διατηρεί την κυριότητα του εξοπλισμού, έχει τη δυνατότητα έλεγχου του τρόπου λειτουργίας, συντήρησης και γενικά της κατάστασης του εξοπλισμού.
3. Η χρηματοδοτική μίσθωση δεν ενδείκνυται για μικρής διάρκειας σύμβασης απόκτησης χρήσης κεφαλαιουχικού εξοπλισμού. Αλλά και η διακοπή της σύμβασης, σε αρχικό στάδιο, μπορεί να επιφέρει επιπρόσθετη επιβάρυνση για το υπόλοιπο χρονικό διάστημα.
4. Όταν γίνεται μια σύμβαση leasing, η απόκτηση του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού γίνεται από τον εκμισθωτή, ο οποίος διατηρεί την κυριότητα αυτού, παραχωρώντας μόνο το δικαίωμα χρήσης στο μισθωτή. Με αυτό τον τρόπο η οικονομική επιφάνεια, το κύρος και η διαπραγματευτική δυνατότητα του μισθωτού παρουσιάζεται περιορισμένη.
5. Σε περίπτωση λήξης της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης, η μισθώτρια επιχείρηση, έχει τρεις εναλλακτικές λύσεις:
 - Να αγοράσει τον κεφαλαιουχικό εξοπλισμό στην υπολειμματική αξία.
 - Να ανανεώσει τη σύμβαση με τους ίδιους ή νέους όρους.
 - Να διακόψει τη συνεργασία με την εταιρεία leasing επιστρέφοντας τον εν λόγω εξοπλισμό.

Αν επιλεγεί η τρίτη λύση, έχουμε απώλεια της υπολειμματικής αξίας του μισθίου από μέρους του εκμισθωτή.

1.13.2 Μειονεκτήματα για τον εκμισθωτή

Επίσης η χρηματοδοτική μίσθωση έχει και μειονεκτήματα και για τον εκμισθωτή, τα οποία δίνονται παρακάτω:

1. Σε περίπτωση που ο μισθωτής κηρυχτεί σε κατάσταση πτώχευσης από δικαστική απόφαση, υπάρχει η πιθανότητα να συμπεριληφθεί και ο κεφαλαιουχικός εξοπλισμός στην πτωχευτική περιουσία.
2. Υπάρχει το ενδεχόμενο να χάσει ή να μειωθεί η αξία του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού, λόγω υπερβολικής φθοράς και κακής χρήσης αυτού.
3. Δημιουργείται το ενδεχόμενο διάθεσης του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού σε τρίτο πρόσωπο από τον μισθωτή, χωρίς να υπάρχει η συγκατάθεση του εκμισθωτή.
4. Η παραμονή του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού στις εγκαταστάσεις του μισθωτή, δημιουργεί επιπροσθέτως το ενδεχόμενο επιβάρυνσης αυτού με εμπράγματα επιβαρύνσεις (π.χ. υποθήκη) χωρίς την συγκατάθεση του εκμισθωτή.
5. Υπάρχει η πιθανότητα να καταστραφεί ή να υποστεί σοβαρή βλάβη ο κεφαλαιουχικός εξοπλισμός από τυχαίο γεγονός (π.χ. σεισμός, πλημμύρα, φωτιά κ.λπ.).

1.14 Φορολογικά Κίνητρα

Στην Ελλάδα, η ανάπτυξη του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης επηρεάζεται και από την υφιστάμενη φορολογία. Ο νόμος που ρυθμίζει την εφαρμογή του θεσμού στη χώρα μας, προβλέπει διάφορα φορολογικά κίνητρα, που ενισχύουν την εφαρμογή αυτού από την πλευρά των επιχειρήσεων.

Συγκεκριμένα, τα χορηγούμενα φορολογικά κίνητρα (για επιχειρήσεις που εφαρμόζουν το θεσμό της χρηματοδοτικής μίσθωσης) διακρίνονται σε δυο κατηγορίες:

- ✓ Κίνητρα, ως προς τη φορολογία επιχειρηματικών κερδών.
- ✓ Κίνητρα, ως προς τη χορήγηση απαλλαγών – ελαφρύνσεων.

1.14.1 Κίνητρα ως προς τη φορολογία Επιχειρηματικών Κερδών

Αυτά τα κίνητρα μπορούμε να τα χωρίσουμε σε:

1. Κίνητρα ως προς τις αποσβέσεις
2. Κίνητρα ως προς τα καθαρά κέρδη

1. Κίνητρα ως προς τις αποσβέσεις

Η φορολογική νομοθεσία που διέπει το θεσμό του leasing, επιτρέπει στις εταιρίες leasing να προβαίνουν σε απόσβεση του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού που προορίζεται για εκμίσθωση.

2. Κίνητρα ως προς τα καθαρά κέρδη

Οι εταιρίες leasing έχουν το δικαίωμα πραγματοποίησης αφορολόγητων εκπτώσεων (επί της αξίας των εκμισθωμένων πάγιων περιουσιακών στοιχείων), δηλαδή όπως θα είχαν αν οι ίδιες χρησιμοποιούσαν αυτά τα πάγια περιουσιακά στοιχεία.

1.14.2 Κίνητρα ως προς τη Χορήγηση Απαλλαγών – Ελαφρύνσεων

Η Ελληνική Πολιτεία, θέλοντας να προωθήσει την ανάπτυξη του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης, αποφάσισε να θεσπίσει κάποιες απαλλαγές – ελαφρύνσεις. Συγκεκριμένα:

- I. Κάθε εταιρεία μίσθωσης απαλλάσσεται από οποιοδήποτε φόρο, εισφορά κ.λπ., όταν συνάπτει σύμβαση με συγκεκριμένο μισθωτή.
- II. Αυτές οι εταιρείες απαλλάσσονται και στην περίπτωση που καλύπτουν τις κεφαλαιακές τους ανάγκες δανεισμό ή πιστώσεις προερχόμενες από τράπεζες ή χρηματοπιστωτικά ιδρύματα.
- III. Οι παραπάνω επιβαρύνσεις δεν ισχύουν όταν οι συμβάσεις καταρτίζονται μεταξύ εταιρειών leasing και προμηθευτών παγίων περιουσιακών στοιχείων.
- IV. Τα έσοδα που προέρχονται, σε μια εταιρεία μίσθωσης, από τις υπηρεσίες που προσφέρει στους πελάτες της, απαλλάσσονται από κάθε είδους φόρου, εισφοράς κ.λπ., εκτός του Φ.Π.Α. και του φόρου εισοδήματος.
- V. Τέλος, ο εισαγόμενος κεφαλαιουχικός εξοπλισμός που προορίζεται για εκμίσθωση από εταιρεία leasing εξασφαλίζει ορισμένες τελωνειακές απαλλαγές.

1.15 Η Χρηματοδοτική Μίσθωση στην Ελλάδα

1.15.1 Το θεσμικό πλαίσιο της χρηματοδοτικής μίσθωσης στην Ελλάδα

Ο θεσμός της Χρηματοοικονομικής Μίσθωσης έχει εισαχθεί στην Ελλάδα με το Ν. 1665/1986, ο οποίος ορίζει ότι αντικείμενο Χρηματοδοτικής Μίσθωσης μπορεί να αποτελέσει κάθε κινητό πράγμα που προορίζεται για επαγγελματική χρήση. Με το Ν.1995/1991 ο θεσμός του Leasing επεκτάθηκε και στα φορτηγά αυτοκίνητα πάσης χρήσης, ενώ με το Ν. 2367/1995 επεκτάθηκε και στα ακίνητα για επαγγελματική χρήση. Στην κατηγορία των κινητών πραγμάτων περιλαμβάνονται τα αεροσκάφη και εξαιρούνται τα πλοία και τα πλωτά ναυπηγήματα, ενώ από τα ακίνητα εξαιρούνται τα οικόπεδα. Με το νόμο 2682/1999, άρθρο 27, εισήχθη και στην Ελλάδα η πώληση – μίσθωση (sale and lease back) ακινήτων χωρίς όμως να επεκταθούν στην πώληση – μίσθωση όλες οι φοροαπαλλαγές (αυτό γίνεται με το νόμο 3091/2002 άρθρο 26). Στην εγχώρια αγορά μέσω Leasing χρηματοδοτείται η μίσθωση εξοπλισμού επιχειρήσεων και επαγγελματιών, επαγγελματικών ακινήτων, μεταφορικών μέσων και αγροτικών εκτάσεων, ενώ δε χρηματοδοτείται η μίσθωση γης-οικοπέδων, πλοίων-πλωτών ναυπηγημάτων, εργασιών, έργων συντήρησης και εν γένει η παροχή υπηρεσιών. Επίσης, δε γνωρίζουν ανάπτυξη κάποιες μορφές χρηματοδοτικής μίσθωσης που είναι διαδεδομένες στο εξωτερικό, όπως είναι το διεθνές, το κοινοπρακτικό, το συμμετοχικό leasing, καθώς και η χρηματοδοτική μίσθωση προς φυσικά πρόσωπα, η οποία δε προβλέπεται από την εγχώρια νομοθεσία.

Στην περίπτωση ακινήτων, η σχετική σύμβαση της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης καταρτίζεται υποχρεωτικά με συμβολαιογραφικό έγγραφο, στις δε άλλες περιπτώσεις με ιδιωτικό έγγραφο. Σύμφωνα με τις διατάξεις που ισχύουν για τις μεταβιβάσεις ακινήτων και αεροσκαφών, οι συμβάσεις αυτές εγγράφονται στα βιβλία μεταγραφών της περιφέρειας του μισθωμένου ακινήτου και στα μητρώα αεροσκαφών.

Οι εταιρείες που ειδικεύονται στις συμβάσεις Leasing ιδρύονται με αυτόν τον αποκλειστικό σκοπό και κατόπιν ειδικής αδειάς της Τράπεζας της Ελλάδας. Η άδεια αυτή είναι απαραίτητη και στην περίπτωση εγκατάστασης στην Ελλάδα παρόμοιων

ξένων εταιρειών. Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των εταιριών Leasing απαιτείται να είναι ίσο προς το κεφάλαιο σύστασης ανώνυμης τραπεζικής εταιρείας ή προς το ήμισυ αυτού, όταν την πλειοψηφία την κατέχουν μία ή περισσότερες τράπεζες. Η σύμβαση Leasing καταρτίζεται εγγράφως και καταχωρείται στο βιβλίο του άρθρου 5 του ΝΔ 1038/1949 (ΦΕΚ Α 149) του Πρωτοδικείου της κατοικίας ή της έδρας του μισθωτή και του Πρωτοδικείου Αθηνών.

Η χρονική διάρκεια της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης είναι πάντοτε ορισμένη και δεν μπορεί να συμφωνηθεί μικρότερη από 3 έτη για τα κινητά, 5 έτη για τα αεροσκάφη και 10 έτη για τα ακίνητα. Καθ' όλη τη διάρκεια της μίσθωσης τρίτα πρόσωπα δε μπορούν να ασκήσουν κυριότητα ή άλλο εμπράγματο δικαίωμα επί του αντικειμένου της, το οποίο ασφαλίζεται κατά κινδύνων. Τα μισθώματα που καταβάλλονται προς τις εταιρίες Leasing θεωρούνται λειτουργικές δαπάνης και εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδα του μισθωτή. Τα δικαιώματα των συμβολαιογράφων για την κατάρτιση των συμβάσεων περιορίζονται στα κατώτατα όρια. Οι εταιρίες απολαμβάνουν φοροαπαλλαγές, με εξαίρεση το φόρο εισοδήματος και το ΦΠΑ. Επίσης, οι εταιρίες Leasing επωφελούνται από τους αναπτυξιακούς νόμους κατά τον ίδιο ακριβώς τρόπο που θα επωφελείτο ο μισθωτής αν θα είχε αγοράσει το μίσθιο.

1.15.2 Υπάρχουσα κατάσταση στην Ελλάδα

Σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία της Ένωσης Ελληνικών Εταιρειών Χρηματοδοτικής Μίσθωσης, το 2008, το σύνολο των νέων εργασιών διαμορφώθηκε στα 2,56 δισ. ευρώ, έναντι 2,87 δισ. ευρώ το 2007. Την ίδια στιγμή, το υπολειπόμενο κεφάλαιο των υπογεγραμμένων συμβάσεων διαμορφώθηκε στα 8,52 δισ. ευρώ, έναντι 7,93 δισ. ευρώ το 2007, σημειώνοντας αύξηση 7,4%.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι πρωταγωνιστικό ρόλο στον κλάδο παίζουν οι συμβάσεις στον κλάδο των ακινήτων (Direct και Sales and Lease Back), κλάδος ο οποίος αναπτυσσόταν με εντονότατους ρυθμούς τα τελευταία χρόνια, αποσπώντας το 56%-60% των συνολικών συμβάσεων και αποτελώντας το μοχλό αύξησης των εργασιών του κλάδου. Πέρυσι ο κλάδος αποτέλεσε το 53,14% των συνολικών νέων εργασιών ήτοι συμβάσεις 1,36 δισ. ευρώ. Ακολούθησε ο κλάδος των μηχανημάτων

με συμβάσεις 484,8 εκατ. ευρώ και μερίδιο 18,9%, τα επαγγελματικά οχήματα με 275,1 εκατ. ευρώ και μερίδιο 10,73%, τα επιβατικά αυτοκίνητα με 6,52% και τέλος ο εξοπλισμός γραφείου με 4,65%. Το υπόλοιπο 6,05% αφορά διάφορες μισθώσεις. Ο κλάδος των υπηρεσιών πρωταγωνιστεί στις συμβάσεις με ποσοστό 35%, ακολουθεί το εμπόριο με 33% και τελευταία η βιομηχανία με 13%. Ποσοστό 19% αφορά διάφορους επιχειρηματικούς κλάδους.

Όσον αφορά στη διάρκεια των συμβολαίων, το 53,62% αφορά συμβάσεις μεγαλύτερες της δεκαετίας, το 28,92% συμβάσεις 4-5 ετών, το 8,65% 6 έως 9 χρόνια και το 8,81% μέχρι τριετία.

Παρ' όλα αυτά υποχώρηση έως 40% εμφανίζουν οι νέες συμβάσεις των εταιρειών leasing από την αρχή του έτους, συνεχίζοντας στον ίδιο παλμό με το 2010.

Κύριο γνώρισμα της τρέχουσας αλλά και της περσινής χρονιάς είναι η χαμηλή κινητικότητα στην υπογραφή νέων συμβάσεων. Όλες οι προσπάθειες των εταιρειών περιστρέφονται γύρω από τις εισπρακτικές διαδικασίες και όχι από την εξεύρεση νέων πελατών και νέων εργασιών.

Η άποψη στην οποία συγκλίνουν όλα τα στελέχη του κλάδου είναι ότι το 2011 προοιωνίζεται δυσκολότερο από το ήδη δύσκολο 2010.

Ήδη πέρυσι, καταγράφηκε μείωση 42% στην αγορά των νέων συμβάσεων leasing, ενώ η πλειοψηφία των συμβάσεων αφορούσαν το sale and leaseback κυρίως κινητού εξοπλισμού και λιγότερο ακινήτων. Η ίδια τάση φαίνεται πως διατηρείται και για το τρέχον έτος. Αν και ακόμη δεν έχει ολοκληρωθεί ο υπολογισμός των στοιχείων, ωστόσο υπολογίζεται ότι η αξία των νέων συμβάσεων που υπεγράφησαν πέρυσι, κατήλθε στο 1,2 δισ. ευρώ από 1,7 δισ. ευρώ που ήταν το 2009.

1.15.3 Εταιρίες leasing στην Ελλάδα

Στην Ελλάδα ο θεσμός του leasing έχει αναπτυχθεί αρκετά και γι' αυτό το λόγο έχουν ιδρυθεί πολλές εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης. Ενδεικτικά θα αναφερθούμε στις παρακάτω :

- Την ATEleasing, η οποία ιδρύθηκε το 1991 και είναι μέλος του ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας Ελλάδος. Η έδρα της βρίσκεται στην Αθήνα και επί 20 χρόνια αποτελεί μια δυναμική παρουσία στον κλάδο, κατέχοντας ένα σημαντικό μερίδιο αγοράς.
- Η Πειραιώς leasing ιδρύθηκε το Φεβρουάριο του 1993 και με κύριο μέτοχο την Τράπεζα Πειραιώς. Το Δεκέμβριο του 2003 ολοκληρώθηκε η διαδικασία συγχώνευσης της με την ETBA leasing, όταν η δεύτερη απορροφήθηκε από την πρώτη.
- Η Alpha leasing συνεστήθη τον Αύγουστο του 1981 με την επωνυμία «ΔΙΕΡΕΥΝΗΤΑΙ ΑΛΦΑ Ανώνυμη εταιρία Οργανώσεως και Μηχανογραφήσεως» με κύριο μέτοχο την Alpha Bank. Στις 20/01/1987, μετετράπη σε αποκλειστική εταιρεία χρηματοδοτικής μισθώσεως και μετονομάστηκε σε «ΔΙΕΡΕΥΝΗΤΑΙ ΑΛΦΑ Α.Ε. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ». Τέλος στις 21//02/1989, η επωνυμία της μετετράπη σε « ΑΛΦΑ LEASING ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΕΩΣ».
- Η Εμπορική Leasing ιδρύθηκε το 1989, ως μια από τις πρωτοπόρους στην Ελλάδα. Το 1993, απορροφάται από την Εμπορική Bank. Η Credit Agricole Leasing εξαγοράζει, το 2008, το 20% της Emporiki leasing. Το 2010, Η Εμπορική leasing περνάει 100% στην Credit Agricole Leasing & Factoring, ενώ παράλληλα ενισχύεται και η συνεργασία της με την Εμπορική Bank.
- Η Λαϊκή Χρηματοδοτήσεις προσφέρει από το 1995 την υπηρεσία Leasing, ένα αναβαθμισμένο τρόπο χρηματοδότησης με παγκόσμια προτίμηση. Με βάση το συμβόλαιο του Leasing, ο ιδιοκτήτης ο οποίος έχει το νομικό τίτλο ενός αντικειμένου, επιτρέπει στον ενοικιαστή την κατοχή και χρήση του αντικειμένου. Ως αντάλλαγμα ο ενοικιαστής πληρώνει στον ιδιοκτήτη προσυμφωνημένα ενοίκια.
- Η Κύπρου leasing, μέλος του Συγκροτήματος της Τράπεζας Κύπρου, ιδρύθηκε το 1997 και πολύ γρήγορα καθιερώθηκε ως ηγετική μορφή στην αγορά leasing. Η Κύπρου leasing βρίσκεται πάντα δίπλα στις Ελληνικές Επιχειρήσεις και παρέχει πρωτοπόρες υπηρεσίες, μετατρέποντας τη χρηματοδοτική μίσθωση από ένα απλό εργαλείο, σε απαραίτητο επιχειρηματικό συνεργάτη.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ

FACTORING

2.1 Ορισμός

Το factoring είναι ένας σχετικά πρόσφατος οικονομικός κ νομικός θεσμός. Η ελληνική του μετάφραση αποδίδεται ως “Ανάληψη απαιτήσεων τρίτων” ή “διενέργεια πράξεων αναδόχου είσπραξης εμπορευματικών απαιτήσεων” ή “σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων”.

Η πρακτορεία των επιχειρηματικών απαιτήσεων ή Factoring είναι το σύνολο των υπηρεσιών που μπορεί να παρέχει μια εταιρία (factor) μετά την εκχώρηση σ’ αυτή από μια εταιρεία - προμηθευτή (factore) αγαθών ή υπηρεσιών, στο εξωτερικό ή στο εσωτερικό της χώρας, ενός μέρους ή του συνόλου των επί πιστώσει επιχειρηματικών της απαιτήσεων. Πρόκειται για μια τεχνική συναλλαγών κατά την οποία, ο προμηθευτής ή εκχωρητής μεταβιβάζει ορισμένα δικαιώματά του κατά την κανονική λήξη ή να τα προεξοφλήσει οπότε διενεργεί μια πιστωτική πράξη.

Η εταιρεία χρηματοδότησης, αφού κάνει ορισμένους ελέγχους και επαληθεύσεις, αγοράζει τις απαιτήσεις που έχουν οι πελάτες της (εμπορικές και βιομηχανικές επιχειρήσεις) έναντι τρίτων, με βάση τα τιμολόγια που έχουν εκδοθεί από αυτές, τις συναλλαγματικές και τους ανοικτούς λογαριασμούς που επιβεβαιώνουν αυτές τις απαιτήσεις.

Οι εταιρείες factoring επιδιώκουν την ανάληψη απαιτήσεων τρίτων σε βιομηχανικά προϊόντα ελαφρά ή βαρέα, διαρκή καταναλωτικά αγαθά, ιατρικά μηχανήματα, εκδόσεις – εκτυπώσεις, τυποποιημένα τρόφιμα και ποτά, έπιπλα, προϊόντα μαρμάρου, πληροφορικής, υφαντουργικά προϊόντα, υποδήματα και

άλλα. Αντίθετα, αποφεύγουν να αναλαμβάνουν την πρακτόρευση αγαθών που είναι ευπαθή, διακινούνται χύμα ή που απαιτούν μετά την πώληση συντήρηση.

2.2 Ιστορική αναδρομή - Νομοθετικό πλαίσιο Factoring

2.2.1 Ιστορική αναδρομή

Είναι γνωστό πότε χρησιμοποιήθηκε για πρώτη φορά η έννοια του FACTORING, παρά το ότι αναφέρεται στην αγγλική βιβλιογραφία από τον 15^ο-16^ο αιώνα. Στην αρχή ο FACTOR είχε την μορφή του αντιπροσώπου και διακινούσε προϊόντα με την δική του επωνυμία.

Οι υπηρεσίες που πρόσφερε ήταν πολλές και συνέβαλλαν στην ανάπτυξη των εμπορικών συναλλαγών της χώρας του. Αυτό γινόταν κυρίως σε περιόδους αποικιοκρατίας όταν είχε τον σπουδαιότερο ρόλο, αφού ήταν αυτός που εισέπραττε τους λογαριασμούς των πελατών. Ήταν αυτός που διαμόρφωνε την πιστωτική πολιτική και έδινε προκαταβολές τοις μετρητοίς πριν από την πώληση των προϊόντων. Όλα αυτά όμως γίνονταν έξω από τα πλαίσια νόμων ή δικαστικών αποφάσεων.

Με την οικονομική και βιομηχανική ανάπτυξη – στις ΗΠΑ, πριν από τον πρώτο Παγκόσμιο Πόλεμο, σημειώθηκαν σημαντικές εξελίξεις στο χώρο των επιχειρήσεων. Οι ίδιοι οι βιομήχανοι είχαν πια συμφέρον από την ανάπτυξη των εμπορικών δραστηριοτήτων τους.

Έτσι οι FACTOR αντιπρόσωποι απομακρύνθηκαν σιγά σιγά από τον χώρο αυτό. Με τις νέες εξελίξεις άρχισαν να δημιουργούνται νέες εργασίες, παρέχοντας υπηρεσίες στους επιχειρηματίες, εκεί που αυτοί δεν μπορούσαν ή δεν τους συνέφερε να αναλάβουν, με αποτέλεσμα την ανάπτυξη των χρηματοδοτικών υπηρεσιών και υπηρεσιών κάλυψης των πιστωτικών κινδύνων.

Ήρθε ο νέος FACTOR ή σύγχρονος χρηματοδότης με πιστώσεις, προκαταβολές απαιτήσεων, ασφαλίσεις εκχωρημένων τιμολογίων και άλλα. Με αυτόν τον τρόπο δημιουργήθηκε το σύγχρονο FACTORING.

Με το πέρασμα του χρόνου δημιουργήθηκαν και άλλες εταιρίες

χρηματοδοτήσεων και επεκτάθηκαν πέρα από την χρηματοδότηση εμπορικών εργασιών. Αργότερα μπαίνουν σε αυτό το χώρο και οι τράπεζες καθώς και άλλοι χρηματοδοτικοί οργανισμοί.

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

Στην αρχή ο νέος θεσμός απευθυνόταν σε υφαντουργικές επιχειρήσεις, εταιρίες επίπλων και άλλα. Αργότερα επεκτάθηκε και σε βιομηχανικές επιχειρήσεις όπως υποδημάτων, παιχνιδιών, χαλιών και άλλες.

2.2.2 Νομοθετικό πλαίσιο

Το νομοθετικό πλαίσιο που ρυθμίζει τη λειτουργία του factoring διαμορφώνεται από το νόμο 1905/1990 (Φ.Ε.Κ. 147/A/15-11-1990), ο οποίος θεωρείται και ο βασικός νόμος που αναφέρεται στον εν λόγω χρηματοδοτικό θεσμό.

Συγκεκριμένα:

- ✓ Με το πρώτο άρθρο δίδονται ορισμένα εννοιολογικά στοιχεία της σύμβασης πρακτόρευσης επιχειρηματικών απαιτήσεων, με έμφαση στο αντικείμενο αυτής, καθώς και στο είδος των απαιτήσεων που εκχωρούνται.
- ✓ Με το δεύτερο άρθρο ρυθμίζεται ο τρόπος αναγγελίας της σύναψης της σύμβασης στα ενδιαφερόμενα μέλη και στον οφειλέτη αυτών.
- ✓ Το τρίτο άρθρο αναφέρεται στις υποχρεώσεις του προμηθευτή έναντι του πράκτορα σε μια τέτοια σύμβαση.
- ✓ Με το τέταρτο άρθρο ορίζονται οι φορείς, οι οποίοι δύνανται να αναλάβουν πρακτόρευση επιχειρηματικών απαιτήσεων, καθώς και οι προϋποθέσεις άσκησης της ανωτέρω δραστηριότητας.
- ✓ Στο πέμπτο άρθρο ορίζεται η τράπεζα της Ελλάδος ως όργανο εποπτείας και ελέγχου των φορέων άσκησης πρακτόρευσης επιχειρηματικών απαιτήσεων.
- ✓ Το έκτο άρθρο ρυθμίζει τον τρόπο φορολόγησης των υπηρεσιών που παρέχονται από τους πράκτορες επιχειρηματικών απαιτήσεων.

- ✓ Το έβδομο άρθρο ορίζει ότι οι λεπτομέρειες εφαρμογής του εν λόγω νόμου ρυθμίζονται με κοινές αποφάσεις των Υπουργών Εθνικής Οικονομίας, Οικονομικών και Εμπορίου.
- ✓ Το όγδοο άρθρο περιλαμβάνει το νέο κείμενο του εδαφίου κατ' της παραγράφου 1 του άρθρου 18 του ν. 1642/1986, σε αντικατάσταση του παλαιού.
- ✓ Τέλος, στο ένατο άρθρο ορίζεται ότι η ισχύς του εν λόγω νόμου αρχίζει από την δημοσίευση του στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

2.3 Τα βασικά χαρακτηριστικά του Factoring

Τα βασικά χαρακτηριστικά του Factoring που το διαφοροποιούν από τις γνωστές παρεμφερείς τραπεζικές εργασίες (προεξόφληση και είσπραξη συναλλαγματικών, φορτωτικών και άλλα) είναι τα παρακάτω:

- Ο πελάτης εκχωρεί - πωλεί στην ευθύνη είσπραξης το σύνολο των επιχειρηματικών απαιτήσεων ή ενός μέρους αυτών (τιμολόγια - επιταγές - συναλλαγματικές απαιτήσεις από πιστωτικές κάρτες κ.λπ. στον πράκτορα (Factor).
- Το Factoring αποτελεί μια δέσμη χρηματοοικονομικών υπηρεσιών που καλύπτει ένα ευρύ φάσμα αναγκών του πελάτη. Ο τελευταίος όμως έχει την ευχέρεια να επιλέξει εκείνες τις υπηρεσίες που ανταποκρίνονται στις ειδικότερες ανάγκες του (αναλυτικά πιο κάτω).
- Στην περίπτωση του γνήσιου Factoring, ο Factor αναλαμβάνει και τον λεγόμενο πιστωτικό κίνδυνο (χρηματοδότηση χωρίς δικαίωμα αναγωγής).

2.4 Διαδικασία εφαρμογής factoring

Η διαδικασία εφαρμογής του factoring έχει ως ακολούθως:

1. Υπογραφή της σύμβασης "πρακτόρευσης επιχειρηματικών απαιτήσεων" μεταξύ factor και εκχωρητή (πωλητή)

2. Ο factor θα πρέπει να γνωρίζει τα παρακάτω στοιχεία αναφορικά με τον εκχωρητή (πωλητή)
 - Το όνομα, την διεύθυνση και την εμπορική ιδιότητα κάθε πελάτη αυτού
 - Τα υπόλοιπα όλων των απαιτήσεων που πρόκειται να εκχωρηθούν στον factor
 - Τα οφειλόμενα υπόλοιπα κάθε πελάτη του προμηθευτή
 - Οι όροι πληρωμής κάθε πελάτη
 - Οποιαδήποτε άλλη πληροφορία σχετική με την είσπραξη των απαιτήσεων, ο οποίος θα μπορούσε να επηρεάσει την διαδικασία είσπραξης
3. Για κάθε πώληση “επί πιστώσει” και πριν πραγματοποιηθεί αυτή υποβάλλεται αίτηση (από τον πωλητή προς τον πράκτορα) για έγκριση της σχετικής πίστωσης, προκειμένου να ισχύει η κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου. Στη συνέχεια ο factor επιστρέφει το έντυπο της αίτησης (με την σχετική του απόφαση επικυρωμένη με την υπογραφή του) προσδιορίζοντας ταυτόχρονα και το πιστωτικό όριο της παρεχόμενης κάλυψης.
4. Εντός επτά(7) συνήθως ημερών από την ημερομηνία πραγματοποίησης της πώλησης, ο εκχωρητής αποστέλλει στον factor τα σχετικά τιμολόγια. Επίσης, εντός επτά(7) συνήθως ημερών από την ημερομηνία παραλαβής των τιμολογίων, ο πράκτορας τα επιστρέφει στον πωλητή (αν διαπιστώσει λάθη), προκειμένου να γίνει η σχετική διόρθωση ή ακύρωση αυτών.
5. Τα τιμολόγια τα οποία εκδίδει ο πωλητής που έχει υπογράψει σύμβαση factoring, θα πρέπει να αναγραφούν (με την μορφή αυτοκόλλητου σημειώματος ή σφραγίδας) τα στοιχεία του factor στον οποίο εκχωρούνται τα τιμολόγια.
6. Ο factor θα πρέπει να ενημερώνει άμεσα τον πωλητή, σε περίπτωση που ο συγκεκριμένος πελάτης του (αγοραστής) αρνείται να εξοφλήσει ένα τιμολόγιο (ολόκληρο ή μέρος αυτού) προβάλλοντας κάποιο αίτημα ή μη αποδεχόμενος τη σχετική συναλλαγή. Σε αυτή την περίπτωση, καταβάλλεται προσπάθεια (μεταξύ πωλητή και αγοραστή) να επιλυθεί το πρόβλημα, συνήθως εντός 60 ημερών. Σε περίπτωση μη εξεύρεσης σχετικής λύσης,

ακολουθείται η προβλεπόμενη νομική διαδικασία, συνήθως εντός 90 ημερών από τη διαπίστωση του προβλήματος.

7. Όταν ο συγκεκριμένος αγοραστής είναι ασυνεπής ως προς τις υποχρεώσεις του, τότε ο factor αποστέλλει προς αυτόν τουλάχιστον δύο επιστολές υπενθύμισης. Κατ' αυτόν τον τρόπο δίδεται η ευκαιρία στον αγοραστή να εξοφλήσει τις οφειλές του(συνήθως εντός 35 ημερών) πριν από την λήψη δικαστικών μέτρων.
8. Για τις καθυστερούμενες οφειλές των αγοραστών (που ξεπερνούν συνήθως τις 15 ημέρες), προβλέπεται τις περισσότερες φορές η επιβολή ενός επιτοκίου "υπερημερίας", το οποίο θα πρέπει να αναγράφεται στο τιμολόγιο που εκδίδει ο πωλητής (εκχωρητής)
9. Όταν η σύμβαση πρακτόρευσης επιχειρηματικών απαιτήσεων προβλέπει κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του πωλητή(εκχωρητή), θα πρέπει ν' αναφέρονται και οι προϋποθέσεις που πρέπει να πληρούνται προκειμένου να είναι δυνατή η εν λόγω κάλυψη. Ως μέθοδος παροχής κάλυψης πιστωτικού κινδύνου στις συμβάσεις factoring δυνάμεθα να αναφέρουμε τις ακόλουθες :

- Μέθοδος του πιστωτικού ορίου

Σύμφωνα με την ανωτέρω μέθοδο, ο factor αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο (για κάθε αγοραστή) μέχρι ενός πιστωτικού ορίου, το οποίο ανανεώνεται. Σε περίπτωση αφερεγγυότητας συγκεκριμένου αγοραστή (του οποίου το χρεωστικό υπόλοιπο υπερβαίνει το πιστωτικό όριο), οι τυχόν μελλοντικές πληρωμές προς τον πωλητή θα παρακρατούνται από τον factor, έως ότου καλυφθούν οι προκαταβολές που έχουν γίνει προς τον πωλητή.

- Μέθοδος της μηνιαίας αξίας των φορτώσεων

Σύμφωνα με την ανωτέρω μέθοδο, καθορίζεται μεταξύ του factor και του πωλητή (εκχωρητή) μία μηνιαία αξία φορτώσεων για κάθε αγοραστή. Ο πωλητής συνεχίζει να έχει την πιστωτική κάλυψη για ένα συγκεκριμένο αγοραστή, μόνο όταν η μηνιαία αξία των πραγματοποιηθέντων φορτωτικών προς αυτόν δεν ξεπερνά το

συμφωνηθέν όριο, ανεξάρτητα του χρεωστικού υπολοίπου του συγκεκριμένου αγοραστή(πελάτη).

10. Ο factor επιβάλλεται (συνήθως κάθε δεκαπενθήμερο ή κάθε μήνα) να διενεργεί εκκαθάριση ως προς το ύψος των εισπράξεων που έχει πραγματοποιήσει εξ ονόματος του πωλητή(εκχωρητή).

11. Η προκαταβολή που χορηγεί ο factor στον πωλητή, για τις απαιτήσεις που του έχουν εκχωρηθεί, αντιπροσωπεύει προεξόφληση του 80% της αξίας αυτών. υπάρχει όμως και το ενδεχόμενο της μη χορήγησης προκαταβολής, στις παρακάτω περιπτώσεις:

- Μη εγκριμένων απαιτήσεων

Σ' αυτή την κατηγορία ανήκουν οι εκχωρούμενες απαιτήσεις, των οποίων η αξία υπερβαίνει τα πιστωτικά όρια που θέτει ο factor. Για τον λόγο αυτό ο factor έχει το δικαίωμα να μην προεξοφλήσει τις εν λόγω απαιτήσεις. Βέβαια (τις περισσότερες φορές) ο factor προεξοφλεί, τουλάχιστον μέρος αυτών, για παράδειγμα εκείνων με την μικρότερη τιμολογιακή αξία.

- Αμφισβητούμενες απαιτήσεις

Σε περίπτωση ύπαρξης αμφισβητούμενων απαιτήσεων, ο factor έχει το δικαίωμα της μη προεξόφλησης αυτών, ενώ παράλληλα ενημερώνει σχετικά τον πωλητή(εκχωρητή). Στη συνέχεια ο πωλητής αναλαμβάνει να άρει την αμφισβήτηση για την συγκεκριμένη απαίτηση, προκειμένου να τύχει χρηματοδότησης και για την εν λόγω απαίτηση.

Επίσης ο factor έχει το δικαίωμα να πραγματοποιήσει πρόσθετες κρατήσεις (από τα ποσά που χορηγεί στον πωλητή) στις παρακάτω περιπτώσεις:

- i. Παροχή εγγυήσεων σε τρίτους
- ii. Απρόβλεπτες κρατήσεις
- iii. Έξοδα προεξόφλησης

2.5 Οι υπηρεσίες που προσφέρει το Factoring

2.5.1 Χρηματοδότηση

Η χρηματοδότηση, δηλαδή η κυριότερη και συνηθέστερη υπηρεσία του Factoring, έχει τη μορφή της χορήγησης προκαταβολών. Η υλοποίηση της σύμβασης Factoring γίνεται στην πράξη ως εξής: η εταιρεία Factoree (προμηθευτής - εκχωρητής) παραδίδει στην εταιρεία Factoring σε χρονικά διαστήματα που έχουν συμφωνηθεί (για παράδειγμα κάθε 15 ημέρες) συγκεντρωτικό πίνακα των απαιτήσεών της έναντι τρίτων, που προκύπτει από τιμολόγιο που εκδόθηκαν. Η εταιρεία Factoring αφού κάνει ορισμένους ελέγχους και επαληθεύσεις προσδιορίζει ποια τιμολόγια του πελάτη της (προμηθευτή) δέχεται και ποια απορρίπτει. Από το συνολικό ποσό που προκύπτει από τα τιμολόγια που εγκρίθηκαν και δέχεται ο Factor να αγοράσει, αφαιρείται το κόστος του Factoring και το υπόλοιπο προκαταβάλλεται στον προμηθευτή.

Στο κόστος του Factoring περιλαμβάνονται:

- Ο τόκος των προκαταβολών που δίνει ο Factor στον πελάτη του - προμηθευτή (Factoree) για τις απαιτήσεις του δεύτερου έναντι τρίτων (των πελατών του) τις οποίες ο Factor θα εισπράξει σε μεταγενέστερο χρόνο.
- Η προμήθεια της εταιρείας Factoring, το ύψος της οποίας εξαρτάται από την αναλαμβανόμενη ομάδα αγοραστών - πελατών, τον αριθμό και τη μέση αξία των τιμολογίων και τη διάρκεια της μέσης πιστωτικής περιόδου. Η προμήθεια προσαυξάνεται γιατί υπολογίζεται και ο κίνδυνος τυχόν ζημιάς. Το κόστος του Factoring συνήθως ενοποιείται σε ένα ποσοστό το οποίο ενδέχεται να είναι αρκετά υψηλό για παράδειγμα 4%.

Η εταιρεία Factoree (προμηθευτής) έχει ωφέλεια (κέρδος) από την πώληση των απαιτήσεών της, αν μετά την αφαίρεση των δικαιωμάτων της εταιρείας factoring (προμήθεια συν τόκοι) από το σύνολο της αξίας των τιμολογίων που πωλούνται παραμένει ένα περιθώριο κέρδους και για αυτήν. (Είναι βέβαια δυνατό να κάνει πώληση των δικαιωμάτων της με μικρή ζημιά για να αποκτήσει ρευστότητα σε περίπτωση που αντιμετωπίζει μεγάλη στενότητα κεφαλαίων).

2.5.2 Κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου

Η συγκεκριμένη υπηρεσία συνίσταται στην υποχρέωση του Factor να καταβάλλει στον προμηθευτή - εκχωρητή (factoree) την αξία των εκχωρημένων επιχειρηματικών απαιτήσεων σε περίπτωση που ο πελάτης του προμηθευτή αδυνατεί να εξοφλήσει την οφειλή του σε καθορισμένο χρονικό διάστημα που συνήθως κυμαίνεται από 90 έως 120 ημέρες μετά τη λήξη της προθεσμίας πληρωμής της απαίτησης. Η εταιρεία Factoring αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο κάτω από προϋποθέσεις και εφόσον αυτό ζητηθεί από τον προμηθευτή - εκχωρητή. Ο Factor δεν καλύπτει τον κίνδυνο μη πληρωμής των απαιτήσεων από τον οφειλέτη (πελάτη του προμηθευτή) στις παρακάτω δύο περιπτώσεις:

- Όταν ο οφειλέτης προβάλλει νόμιμους λόγους μη πληρωμής λόγω π.χ. κακής ποιότητας των προϊόντων, σοβαρής καθυστέρησης στην παράδοση των εμπορευμάτων κ.λπ.
- Όταν υπάρχει αδυναμία πληρωμής των απαιτήσεων από τον οφειλέτη λόγω πολιτικών αναταραχών στη χώρα του (πολιτικός κίνδυνος).

2.5.3 Διαχείριση Απαιτήσεων

Η υπηρεσία αυτή περιλαμβάνει:

- Όλες τις πράξεις διαχείρισης των τιμολογίων, όπως: υπενθυμιστικές ενέργειες προς τον οφειλέτη, εξώδικες και δικαστικές ενέργειες σε συνεννόηση φυσικά με τον προμηθευτή εκχωρητή.
- Τη λογιστική παρακολούθηση των λογαριασμών του αναλαμβανόμενου πελατολογίου με συνεχή παροχή σχετικών πληροφοριών στην επιχείρηση.
- Την είσπραξη των τιμολογίων πώλησης και την αντίστοιχη πίστωση του προμηθευτή - εκχωρητή.

Σύμφωνα με τα παραπάνω λοιπόν οι κύριες λειτουργίες του Factoring είναι:

- Η δανειοδότηση – χρηματοδότηση.
- Η διαχείριση, η λογιστική παρακολούθηση και τελικά, η είσπραξη της απαίτησης.

- Η αξιολόγηση της φερεγγυότητας μετά από έλεγχο της πιστοληπτικής ικανότητας του πελάτη.
- η ανάληψη και η κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου.

2.6 Ποιες επιχειρήσεις ενδείκνυται να κάνουν χρήση των υπηρεσιών factoring

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

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

Οι ωφέλειες για την εταιρεία που κάνει χρήση των υπηρεσιών Factoring είναι πολλές και σημαντικές για την απρόσκοπτη ανάπτυξη των εργασιών της. Μεταξύ των πιο σημαντικών περιλαμβάνονται η ευέλικτη χρηματοδότηση, η μείωση της ανάγκης παροχής πρόσθετων εξασφαλίσεων εκ μέρους του πιστούχου (π.χ. εμπράγματα εξασφαλίσεις), ο έλεγχος του πιστωτικού κινδύνου και η ανάθεση εισπρακτικών και διαχειριστικών υπηρεσιών.

2.7 Κατηγορίες Factoring

1. Πλήρες ή γνήσιο Factoring (full service factoring) είναι αυτό που περιλαμβάνει όλες τις σχετικές υπηρεσίες, δηλαδή χρηματοδότηση, ασφάλιση πιστωτικού κινδύνου, λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων και διαχείριση των λογαριασμών είσπραξης των απαιτήσεων (τιμολόγια) και άλλα.
2. Factoring με ή χωρίς δικαίωμα αναγωγής:

- Factoring με δικαίωμα αναγωγής (Factoring with recourse): Στην περίπτωση που ο πελάτης του προμηθευτή φανεί ασυνεπής, ο Factor έχει το δικαίωμα να απαιτήσει επιστροφή των χρημάτων του από τον προμηθευτή για την κάλυψη της απαίτησης. Με άλλα λόγια, τον κίνδυνο της μη πληρωμής των τιμολογίων από τον πελάτη του προμηθευτή δεν αναλαμβάνει ο Factor αλλά ο προμηθευτής - εκχωρητής (Factoree). Ο Factor διατηρεί το δικαίωμα να επιστρέψει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή και να εισπράξει από αυτόν τα αντίστοιχα ποσά των απλήρωτων τιμολογίων. Σε όσες περιπτώσεις ισχύει το δικαίωμα αναγωγής παρέχεται χρηματοδότηση και διαχείριση / είσπραξη των εκχωρημένων επιχειρηματικών αποφάσεων.
 - Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής (Factoring without recourse): Στην περίπτωση αυτή, αν υπάρξει καθυστέρηση ή αδυναμία από τον πελάτη του προμηθευτή, ο Factor δεν δικαιούται να ζητήσει επιστροφή των χρημάτων από τον προμηθευτή, αλλά έχει δικαίωμα να στραφεί μόνο κατά του οφειλέτη. Άρα τον κίνδυνο της μη πληρωμής των τιμολογίων από τον πελάτη του προμηθευτή αναλαμβάνει ο Factor και όχι ο προμηθευτής. Σε όσες συμβάσεις Factoring δεν ισχύει το δικαίωμα αναγωγής, προσφέρεται χρηματοδότηση και διαχείριση / είσπραξη των εκχωρημένων επιχειρηματικών απαιτήσεων, καθώς και ασφάλιση πιστωτικού κινδύνου μέχρι και 100% έναντι συμφωνημένου ασφαλιστρού.
3. Εγχώριο (Domestic) Factoring: Το εγχώριο Factoring αφορά την ανάληψη της ευθύνης είσπραξης των τιμολογίων που αφορούν τις πωλήσεις αγαθών ή υπηρεσιών με πίστωση που πραγματοποιούνται μέσα στα όρια της χώρας. Στις περιπτώσεις του εγχώριου Factoring που ισχύει το δικαίωμα αναγωγής, παρέχεται χρηματοδότηση και διαχείριση / είσπραξη των εκχωρημένων επιχειρηματικών απαιτήσεων. Σε όσες συμβάσεις εγχωρίου Factoring δεν ισχύει το δικαίωμα αναγωγής, εκτός από την χρηματοδότηση και τη διαχείριση / είσπραξη των εκχωρημένων απαιτήσεων, προσφέρεται και κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου.

4. Factoring μόνο για χρηματοδότηση (Bulk Factoring): Περιλαμβάνει μόνο τη χρηματοδότηση του προμηθευτή έναντι των εκχωρημένων απαιτήσεων (τιμολογίων) που εκδόθηκαν, χωρίς την ανάληψη από τον Factor του πιστωτικού κινδύνου σε περίπτωση μη πληρωμής των τιμολογίων από τον πελάτη του προμηθευτή. Επίσης, η μορφή αυτή χρηματοδότησης δεν περιλαμβάνει διαχείριση / είσπραξη των επιχειρηματικών απαιτήσεων. Ο προμηθευτής μετά την περίοδο πίστωσης εισπράττει το ποσό χρηματοδότησης στην εταιρία χρηματοδότησης (Factor) καταβάλλοντας επιπλέον τους τόκους χρηματοδότησης.
5. Factoring χωρίς χρηματοδότηση (Maturity Factoring): Ο Factor διαχειρίζεται και εισπράττει τις εκχωρημένες επιχειρηματικές απαιτήσεις για λογαριασμό του προμηθευτή (factoree) χωρίς να έχει προκαταβάλλει το ποσό. Επίσης, αναλαμβάνει και την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου. Το ποσό της αμοιβής της Χρηματοδοτικής Εταιρείας για τις υπηρεσίες της, ορίζεται από τον προμηθευτή και την εταιρεία.
6. Διεθνές (International) Factoring: Το εξαγωγικό (Export) Factoring: Το εξαγωγικό Factoring απευθύνεται σε επιχειρήσεις που εξάγουν τα προϊόντα ή παρέχουν τις υπηρεσίες τους με πίστωση σε πελάτες του εξωτερικού και μπορεί να λειτουργήσει με ή χωρίς δικαίωμα αναγωγής. Η διαχείριση των εκχωρημένων επιχειρηματικών απαιτήσεων γίνεται σε συνεργασία με την αντίστοιχη εταιρεία factoring (ανταποκριτή) στη χώρα του οφειλέτη. Η εκχώρηση όμως στον Factor των απαιτήσεων του προμηθευτή (factoree) έναντι των πελατών του (αγοραστών - εισαγωγέων) γίνεται κατά κανόνα χωρίς δικαίωμα επιστροφής στην επιχείρηση των ανείσπρακτων τιμολογίων και επομένως ο Factor αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο (factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής). Σε περίπτωση που προκύψει οικονομική αδυναμία του πελάτη (οφειλέτη) να πληρώσει την εκχωρημένη απαίτηση, ο Factor αποζημιώνει τον προμηθευτή και ασκεί πλέον ένδικα μέσα εναντίον του οφειλέτη. Η χρήση των υπηρεσιών του εξαγωγικού Factoring απαλλάσσει την εξαγωγική επιχείρηση από τους πολύπλοκους χειρισμούς που απαιτεί η αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των αγοραστών, η διαχείριση κινδύνων στο εξωτερικό και η είσπραξη απαιτήσεων.

Επίσης, η υποκατάσταση των παραδοσιακών εξαγωγικών διαδικασιών από την ευέλικτη και αποτελεσματική διαχείριση των εξαγωγών μέσω ανοικτού λογαριασμού, ενισχύει την ανταγωνιστικότητα της εξαγωγικής επιχείρησης και συμβάλλει στην επιτυχή διεξόδυσή της στη διεθνή αγορά.

7. Το εισαγωγικό Factoring απευθύνεται σε επιχειρήσεις που εισάγουν αγαθά ή υπηρεσίες από χώρες του εξωτερικού και είναι το αντίστροφο του εξαγωγικού Factoring. Η εισαγωγική επιχείρηση απαλλάσσεται από τις παραδοσιακές διαδικασίες των εισαγωγών και αγοράζει προθεσμιακά με ανοικτό λογαριασμό, γεγονός που της επιτρέπει να βελτιώνει τους όρους αγορών, την αγοραστική δύναμή της και την ανταγωνιστικότητά της.
8. Εμπιστευτικό Factoring : Κατά το εμπιστευτικό Factoring η συμφωνία μεταξύ Factor και προμηθευτή διατηρείται μυστική και δεν ανακοινώνεται στον πελάτη εκτός αν «αυτός δεν εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του. Αυτό γίνεται για να προστατευτεί ο FACTOR από πελάτες που έχουν υψηλό ρίσκο
9. Μη εμπιστευτικό FACTORING :Στην περίπτωση αυτή έχει ανακοινωθεί στον πελάτη η συμφωνία που έχει προηγηθεί μεταξύ του προμηθευτή και του FACTOR. Η ανακοίνωση αυτή γίνεται με διάφορους τρόπους. Συνήθως αναγράφεται πάνω στα τιμολόγια το όνομα FACTOR στο οποίο αυτά έχουν εκχωρηθεί.
10. Factoring μέσω αντιπροσώπου (Agency Factoring). Το FACTORING με αυτή τη μορφή αποτελεί μια μέθοδο ή μια διαδικασία κατά την οποία μπορεί να υπάρξει εμπιστευτική χρηματοδότηση έναντι πιστωτικού κινδύνου (BAD DEBTS). Χωρίς όμως να υπάρχουν άλλες διοικητικές υπηρεσίες.
11. Factoring τριμερούς συνεργασίας : Σ αυτήν τη μορφή FACTORING συμμετέχουν ο FACTOR, ο προμηθευτής και η τράπεζα. Ο FACTOR αναλαμβάνει να παρέχει ότι προβλέπεται ενώ η τράπεζα χρηματοδοτεί απευθείας τον προμηθευτή, σύμφωνα με τις απαιτήσεις που έχουν εκχωρηθεί στον FACTOR.

2.8 Πλεονεκτήματα Factoring

2.8.1 Πλεονεκτήματα του Factoring για τον Προμηθευτή - Εκχωρητή (Factoree)

- Αποτελεί μια εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης που διευρύνει την πιστοληπτική ικανότητα του προμηθευτή - εκχωρητή.
- Ενισχύει χρηματοδοτικά τις επιχειρήσεις και συμβάλλει στην αύξηση των πωλήσεων του και συνεπώς και των κερδών τους, διευκολύνοντας τη ρευστότητα τους.
- Παρέχει ασφαλιστική κάλυψη των απαιτήσεων. Με την ανάθεση των εισπράξεων των απαιτήσεων στην εταιρία Factoring, ο προμηθευτής - εκχωρητής απαλλάσσεται από τον κίνδυνο της αφερεγγυότητας των πελατών του και περιορίζει τις προβλέψεις για επισφαλείς απαιτήσεις.
- Συμβάλλει στην καλύτερη διοίκηση της επιχείρησης και μειώνει σημαντικά τα λειτουργικά κόστη της, αφού η εταιρεία Factoring αναλαμβάνει τις εισπράξεις, τη λογιστική παρακολούθηση, τις δικαστικές διαδικασίες για τους επισφαλείς πελάτες και την παροχή πληροφοριών σχετικά με τους πελάτες.
- Η χρήση των υπηρεσιών του Factoring δίνει τη δυνατότητα στην επιχείρηση να επικεντρώνει τις δυνάμεις της στην παραγωγή, στα κανάλια διανομής των προϊόντων και στη συνεχή ανάπτυξή της απαλλάσσοντάς την από τη χρηματοδοτική μέριμνα
- Συμβάλλει στην ορθολογικότερη χρηματοοικονομική διαχείριση των επιχειρήσεων που δε διαθέτουν οργανωμένα λογιστήρια και νομικά τμήματα.
- Απαλλάσσεται το λογιστήριο από τμήμα οφειλετών.
- Η χρηματοδότηση της επιχείρησης από την εταιρεία Factoring στηρίζεται στο αξιολογημένο πελατολόγιό της και έτσι δεν απαιτείται παροχή πρόσθετων ασφαλειών.
- Η χρηματοδότηση της επιχείρησης συνδέεται με τον κύκλο εργασιών της εταιρείας Factoring και μπορεί να αυξάνεται ανάλογα με αυτόν, κάτι που

εξασφαλίζει συνεχή ρευστότητα η οποία αποτελεί ισχυρό διαπραγματευτικό «χαρτί» για την επίτευξη ευνοϊκών συμφωνιών με τους προμηθευτές της.

- Η ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από την εταιρεία Factoring διασφαλίζει την πληρωμή των τιμολογίων και προσφέρει ασφάλεια, γεγονός που διευκολύνει τον οικονομικό σχεδιασμό της επιχείρησης, εγγυάται την ανάπτυξή της, ενώ παράλληλα βελτιώνει την εικόνα του ισολογισμού της και την πιστοληπτική ικανότητά της, δεδομένου ότι η λαμβανόμενη προκαταβολή έναντι της αξίας των τιμολογίων, δεν εμφανίζεται στις υποχρεώσεις της.

2.8.2 Πλεονεκτήματα του Factoring για την εταιρεία Factoring (Factor)

- Η αύξηση του πελατολογίου της, η βελτίωση των συναλλαγών της και γενικότερα η αύξηση του κύκλου εργασιών της.
- Η υψηλή απόδοση των κεφαλαίων της που χρησιμοποιούνται στο Factoring.

2.8.3 Πλεονεκτήματα factoring ως προς την τράπεζα

1. Αύξηση του κύκλου εργασιών.

Η ένταξη των υπηρεσιών factoring στις δραστηριότητες των τραπεζών έχει ως αποτέλεσμα την αύξηση του κύκλου εργασιών αυτών. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η παροχή συμβούλων και πληροφόρησης σε θέματα επιχειρηματικών αποφάσεων που προσφέρουν οι τράπεζες.

2. Εξυγίανση των χορηγήσεων

Ένα άλλο σημαντικό όφελος για τις τράπεζες είναι η εξυγίανση που επιτυγχάνεται στο χαρτοφυλάκιο χορηγήσεων αυτών, ως αποτέλεσμα της αύξησης του μεγέθους των χρηματοδοτήσεων που κατευθύνονται για την βελτίωση των παραγωγικών δυνατοτήτων των επιχειρήσεων, και οι οποίες βασίζονται σε αξιόπιστα τραπεζικά κριτήρια και όχι μόνο το μέγεθος των εμπράγματων διασφαλίσεων.

3. Αξιοποίηση αρχείου πληροφοριών

Με την παροχή υπηρεσιών factoring από μέρος των τραπεζών, αξιοποιείται και το αρχείο πληροφοριών που διαθέτουν, ενώ παράλληλα διευρύνεται

αυτό με την ανταλλαγή πληροφοριών ιδίου περιεχομένου με άλλες εταιρίες factoring.

4. Μείωση του λειτουργικού κόστους.

Ο θεσμός του factoring είναι απλούστερος και μειώνει το φόρτο εργασίας των διοικητικών υπηρεσιών των τραπεζών. αυτό συμβαίνει διότι ο θεσμός του factoring δεν απαιτεί πολλά αποδεικτικά στοιχεία (συναλλαγματικές, γραμμάτια κλπ) αλλά μόνο την ύπαρξη τιμολογίων, προκειμένου να προσφερθούν οι υπηρεσίες που προβλέπονται στη σύμβαση που έχει υπογραφεί μεταξύ του πωλητή και της τράπεζας.

2.8.4 Πλεονεκτήματα factoring ως προς την Εθνική Οικονομία

1. Χρησιμοποίηση χρηματοδοτήσεων για παραγωγικούς σκοπούς. Η σύμβαση factoring(και κατ' επέκταση η χρηματοδότηση που ακολουθεί) αφορά την εκχώρηση επιχειρηματικών απαιτήσεων από πωλήσεις προϊόντων προς επιχειρήσει και όχι προς καταναλωτές.
2. Συμβάλει στην προώθηση και ενίσχυση των εξαγωγικών δραστηριοτήτων. Ο θεσμός της εκχώρησης επιχειρηματικών απαιτήσεων (με την μορφή κυρίως του εξαγωγικού factoring) σαφώς συμβάλει τα μέγιστα στην προώθηση των εξαγωγών, με την παροχή χρηματοδότησης και πληροφοριών στις εξαγωγικές επιχειρήσεις.
3. Συμβάλει στην καταπολέμηση της φοροδιαφυγής. Ο θεσμός της εκχώρησης επιχειρηματικών απαιτήσεων έχει θετική συμβολή και στον τομέα της φοροδιαφυγής, διότι αυξάνει τις δυνατότητες ελέγχου των επιχειρήσεων από τις φορολογικές αρχές.

2.9 Μειονεκτήματα Factoring

2.9.1 Μειονεκτήματα του Factoring για τον Προμηθευτή – Εκχωρητή.

Ως μειονέκτημα θα μπορούσε να αναφερθεί η αύξηση του διαχειριστικού κόστους στην περίπτωση που τα εισπρακτέα τιμολόγια είναι πολλά και μικρής αξίας.

2.9.2 Μειονεκτήματα του Factoring για την εταιρεία Factoring (Factor)

Το βασικό μειονέκτημα είναι ο κίνδυνος ζημιάς από τυχόν μη είσπραξη των απαιτήσεων του προμηθευτή - εκχωρητή.

2.10 Το Factoring στην Ελλάδα

Το Factoring για πρώτη φορά στην Ελλάδα εισήχθη το 1990 με τον Ν. 1905/1990. Κυριότερα σημεία του νόμου είναι:

- Η αποσαφήνιση της έννοιας του θεσμού και του περιεχομένου της σύμβασης Factoring.
- Η αναφορά σε υπηρεσίες που ο πράκτορας μπορεί να προσφέρει στην εταιρία – πελάτη (λογιστική παρακολούθηση πελατών και άλλα).
- Η διευκρίνιση ότι αντικείμενο του Factoring μπορεί να είναι και απαιτήσεις που πηγάζουν από την εξαγωγή ή την εισαγωγή προϊόντων (εξαγωγικό – εισαγωγικό Factoring).
- Η επισήμανση ότι πράκτορες επιχειρηματικών απαιτήσεων μπορεί να είναι μόνο τράπεζες ή ανώνυμες εταιρείες που έχουν το εν λόγω αντικείμενο ως αποκλειστικό σκοπό. Το ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών αυτών αντιστοιχεί στο ήμισυ του κεφαλαίου
- που απαιτείται για τη σύσταση ανώνυμης τραπεζικής εταιρείας.
- Η ρύθμιση φορολογικών θεμάτων του θεσμού.

Σύμφωνα με τον νόμο 2232/1994 που τροποποίησε τον Ν.1905/1990, οι σχετικές δραστηριότητες μπορούν να ασκηθούν μόνο από Τράπεζες και Ανώνυμες Εταιρίες που το ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιό τους είναι το 25% του απαιτούμενου για την ίδρυση τραπεζικής εταιρείας και πρέπει να καταβληθεί σε μετρητά.

Ο νόμος 2367/1995 «Νέοι Χρηματοπιστωτικοί θεσμοί και άλλες διατάξεις» βελτίωσε παραπέρα το θεσμό του Factoring. Συγκεκριμένα, στο άρθρο 1 του Ν. 1905 διευκρίνισε ότι συμβάσεις Factoring αφορούν και σε απαιτήσεις που προέρχονται από κάθε μορφής

διασυνοριακή άσκηση επιχειρηματικής δράσης και όχι μόνο από εισαγωγές και εξαγωγές κεφαλαίων όπως άφηνε να εννοηθεί η αρχική διάταξη.

Η πρακτόρευση επιχειρηματικών απαιτήσεων (factoring) είναι ταχέως αναπτυσσόμενος κλάδος διεθνώς. Ο παγκόσμιος όγκος των απαιτήσεων που διακινήθηκε μέσω factoring προσέγγισε το 1,3 τρις ευρώ το 2009 - επίπεδο διπλάσιο σε σχέση με πριν από μία πενταετία. Η αλματώδης ανάπτυξή του βασίζεται στην ευελιξία που παρέχει ως μέσο χρηματοδότησης.

Πρακτικά, το factoring προσφέρει πρόσβαση σε κεφάλαια κίνησης, κυρίως σε εταιρίες που δεν έχουν εύκολη πρόσβαση σε τραπεζικό δανεισμό - οι οποίες ουσιαστικά χρησιμοποιούν ως εχέγγυο τη φερεγγυότητα (creditworthiness) των πελατών τους. Υπό αυτήν την προοπτική, εύλογα η ζήτηση για υπηρεσίες factoring απορρέει κυρίως από μικρομεσαίες εταιρίες. Σε ευρωπαϊκό επίπεδο, τα 2/3 του κύκλου εργασιών του factoring προκύπτουν από μεσαίες και μικρές εταιρίες (με ετήσια έσοδα μέχρι 50 εκατ. ευρώ). Αυτό το σύντομο σημείωμα: (i) εστιάζει στην ταχεία άνοδο του factoring στην Ελλάδα και στην Ευρώπη, (ii) περιγράφει τους προσδιοριστικούς παράγοντες της διεξόδου της στην οικονομία και (iii) εκτιμά τις δυνατότητες περαιτέρω ανάπτυξής του στην Ελλάδα.

Εταιρίες Factoring στην Ελλάδα.	
Εταιρία	Ηλεκτρονική διεύθυνση
ABC FACTORS	http://www.alpha.gr
ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORINS A.E	http://www.emporiki.gr
E.F.G. FACTORS A.E	http://www.eurobank.gr
ΛΑΪΚΗ FACTORING	http://www.laiki.gr
MULTIFACTORING A.E	http://www.multifactoring.gr
CITIBANK	http://www.citibank.gr
HSBC Ελλάδα	http://www.hsbc.gr
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ A.E	http://www.ate.gr
ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ A.E	http://www.ngb.gr
ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ FACTORS	http://www.bankofcyprus.gr

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ

FORFAITING

3.1 Εισαγωγή στο Forfaiting

Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται διεθνώς αύξηση της παροχής και δημοσιότητας σχετικά με μια νέα τεχνική χρηματοδότησης που αναφέρεται στο «μεσοπρόθεσμο ελεύθερο διεθνές εμπόριο». Η τεχνική αυτή ονομάζεται Forfaiting.

Οι εξαγωγές και οι εισαγωγές δεν είναι απαλλαγμένες από εμπορικούς, πολιτικούς, συναλλαγματικούς ή άλλους κινδύνους. Οι διαθέσιμες ασφάλειες στο εξαγωγικό ή εισαγωγικό εμπόριο μπορούν να ασφαλίσουν εμπορικούς ή πολιτικούς κινδύνους μέχρι 85%-90%, ενώ το υπόλοιπο μέρος δηλαδή το 15%-20% του κινδύνου το φέρει ο ίδιος ο έμπορος(είτε εξαγωγέας, είτε εισαγωγέας).

Στο forfaiting εφαρμόζεται ευρέως και εξυπηρετεί πλήρως τους εμπόρους στον εξαγωγικό τομέα, η ασφάλιση φθάνει το 100% και οι πληρωμές των εμπορευμάτων είναι σίγουρες και επιβεβαιωμένες σε αντίθεση με την ασφάλιση των εξαγωγικών πιστώσεων όπου ο εξαγωγέας ασφαρίζει μέχρι το 90%.

Το forfeiting ως νομικό μόρφωμα αλλά και ως μορφή χρηματοδότησης, παρουσιάζει κοινά χαρακτηριστικά με το factoring, ώστε οι δύο έννοιες να συγχέονται. Πρόκειται και στις δύο περιπτώσεις για προεξοφλητική χρηματοδότηση απαιτήσεων προερχόμενων από διεθνείς πωλήσεις και η ευθύνη του εξαγωγέα περιορίζεται κατά την συμφωνία των μερών.

3.2 Ορισμός

Το Forfaiting είναι μια μορφή χρηματοδότησης με την οποία μπορεί να γίνει προεξόφληση αξιόγραφων (γραμματίων, συναλλαγματικών, εγγυητικών επιστολών κ.λπ.) και το πλεονέκτημά του, έναντι άλλων μορφών χρηματοδότησης, είναι η κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου (εξόφληση τίτλων, συναλλαγματική διαφορά κ.λπ.) και του πολιτικού κινδύνου (πολιτική αστάθεια κ.λπ.) κατά τη διάρκεια της πίστωσης. Συνάπτεται μεταξύ ενός εξαγωγέα και μιας τράπεζας ή εταιρείας factoring.

Χαρακτηριστικό της σύμβασης forfaiting είναι ότι η εκχωρούμενη απαίτηση είναι συνήθως μέσο-μακροπρόθεσμη (από 6 έως 10 έτη) και ο forfaiteur δεν έχει δικαίωμα αναγωγής (without recourse) κατά του εξαγωγέα στην περίπτωση που δεν ικανοποιηθεί από τον πρωτοφειλέτη.

Το forfaiting θα μπορούσε να οριστεί και ως πώληση αξιόγραφων πλήρως εγγυημένων και διαπραγματεύσιμων από τράπεζα πρώτης τάξης, που ενσωματώνουν απαιτήσεις από διεθνή συναλλαγή προμήθειας κεφαλαιουχικών αγαθών ή παροχής υπηρεσιών, χωρίς ο αγοραστής να έχει δικαίωμα αναγωγής κατά του πωλητή των τίτλων, αν ο πρωτοφειλέτης δεν πληρώνει.

3.3 Διαχρονική εξέλιξη και ανάπτυξη του forfaiting

Αρχικά το forfaiting χρησιμοποιήθηκε για την χρηματοδότηση επιχειρήσεων που προσέφεραν κεφαλαιουχικά αγαθά, ενώ στη συνέχεια επεκτάθηκε και σε αντίστοιχους φορείς καταναλωτικών αγαθών.

Ιδιαίτερη έξαρση παρουσίασε ο θεσμός κατά τη διάρκεια της μεταπολεμικής περιόδου, ιδιαίτερα στην τραπεζική κοινότητα της Ζυρίχης, μια κοινότητα με ιδιαίτερες επιδόσεις στον τομέα της χρηματοδότησης του διεθνούς εμπορίου και με ιδιαίτερη φήμη στον τομέα των τραπεζικών εργασιών. Έτσι στη δεκαετία του 1960,

το forfaiting πραγματοποίησε την πρώτη του δυναμική εμφάνιση, ως τραπεζικό προϊόν που προσέφερε το από την Ένωση Τραπεζών της Ζυρίχης, με σκοπό την διευκόλυνση της πώλησης σιταριού από τις Η.Π.Α στις ανατολικές χώρες.

Πραγματοποιήθηκε μεγάλη ανάπτυξη του θεσμού στη δεκαετία του 1980, λόγω του ότι οι οικονομικές και πολιτικές συνθήκες που επικρατούσαν διεθνώς ήταν κατάλληλες για την διεύρυνση της εφαρμογής του θεσμού. Συγκεκριμένα εκείνη την περίοδο επικρατούσε μεγάλος οικονομικός ανταγωνισμός μεταξύ των ανεπτυγμένων βιομηχανικά χωρών. Οι εν λόγω χώρες, σε αυτό το χρονικό διάστημα προσπαθούσαν να κυριαρχήσουν στον τομέα του εξαγωγικού εμπορίου με τις χώρες του τρίτου κόσμου. Οι τράπεζες της Ζυρίχης, ως πρωτοπόροι στο forfaiting διεύρυναν τις δραστηριότητες τους στον τομέα της χρηματοδότησης των διεθνών συναλλαγών.

Τα σημαντικότερα κέντρα του forfaiting στις μέρες μας, είναι η Μεγάλη Βρετανία και η Γερμανία. Η ανάπτυξη του θεσμού που συντελέστηκε στο Λονδίνο οφείλεται στο γεγονός ότι η νομοθεσία της χώρας αυτής προβλέπει την ανέκκλητη μεταβίβαση των πιστώσεων και επιπλέον εφαρμόζεται ευρέως η προθεσμιακή αγορά συναλλάγματος.

Το forfaiting βέβαια έχει πολλά περιθώρια μεγαλύτερης ανάπτυξης, κάτι που φαίνεται άλλωστε από τη διαρκή αύξηση των παρεχόμενων υπηρεσιών αυτού (κάλυψη πιστωτικών και πολιτικών κινδύνων, χρηματοδότησης) για την διευκόλυνση των εμπορικών τους σχέσεων.

Είναι δύσκολο όμως να υπολογίσουμε με ακρίβεια την πραγματική εξάπλωση των υπηρεσιών του forfaiting και τις δυνατότητες μεγαλύτερης ανάπτυξης αυτών διότι δεν έχουμε στη διάθεση μας αξιόπιστα στοιχεία (όπως στατιστικά δεδομένα), καθώς και έγκυρη πληροφόρηση που θα μπορούσε να οδηγήσει σε αντικειμενική εκτίμηση των εν λόγω υπηρεσιών.

Η έλλειψη πληροφόρησης είναι φυσικό επακόλουθο του “μυστικισμού” που εφαρμόζεται από διάφορες τράπεζες που ασχολούνται με το forfaiting. Πάντως στις μέρες μας, ο “μυστικισμός” σχετικά με τον εν λόγω θεσμό έχει περιοριστεί αρκετά, αφού η μέχρι τώρα παρουσία του στον τομέα της χρηματοδότησης δύναται να χαρακτηριστεί ως επιτυχής. Είναι ευκαιρία λοιπόν να αξιοποιηθούν και από τις

ελληνικές εξαγωγικές επιχειρήσεις οι δυνατότητες που παρέχονται από το forfeiting, μέσα στα πλαίσια του οξύ ανταγωνισμού που διαμορφώνεται διεθνώς.

3.4 Κύρια χαρακτηριστικά forfeiting

Ως κύρια χαρακτηριστικά του θεσμού forfeiting μπορούμε να αναφέρουμε τα ακόλουθα:

1. Εφαρμόζεται κυρίως σε απαιτήσεις από πωλήσεις στο εξωτερικό. Το forfeiting εφαρμόζεται ευρύτατα ως μορφή χρηματοδότησης του εξαγωγικού εμπορίου, χωρίς να αποκλείει την εφαρμογή του και για τις εμπορικές δραστηριότητες που διεξάγονται στο εσωτερικό μια χώρας.
2. Οι απαιτήσεις που γίνονται αντικείμενο σύμβασης forfeiting είναι συνήθως μεσοπρόθεσμες. Βέβαια δεν πρέπει να δημιουργείται η εντύπωση ότι το forfeiting δεν εφαρμόζεται σε βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις. Πολλές φορές απαιτήσεις αυτής της χρονικής διάρκειας, όταν προέρχονται από εξαγωγικές δραστηριότητες, προεξοφλούνται κατόπιν σύναψης της σύμβασης forfeiting.
3. Οι απαιτήσεις που γίνονται αντικείμενο σύμβασης forfeiting προέρχονται από πώληση κεφαλαιουχικών αγαθών στο εξωτερικό, χωρίς όμως να αποκλείει και την περίπτωση απαιτήσεων από πωλήσεις καταναλωτικών αγαθών.
4. Τα εμπλεκόμενα μέλη σε μια σύμβαση forfeiting είναι:
 - ο Ο Εξαγωγέας (Forfaitist) που μεταβιβάζει σε τράπεζα τις απαιτήσεις του από πώληση προϊόντων στο εξωτερικό.
 - ο Η Τράπεζα (Forfaiteur) που προεξοφλεί τις απαιτήσεις του εξαγωγέα.
 - ο Ο Εισαγωγέας, δηλαδή αγοραστής των προϊόντων με πίστωση.
 - ο Η Τράπεζα του εισαγωγέα που εγγυάται την εξόφληση της οφειλής του.
5. Η προεξόφληση των απαιτήσεων γίνεται χωρίς δικαίωμα αναγωγής(επιστροφής), με αποτέλεσμα όλους τους κινδύνους τους επωμίζεται η τράπεζα του εξαγωγέα. Βέβαια υπάρχει και η συμμετοχή της τράπεζας του εισαγωγέα, η οποία εγγυάται (στον forfaiteur) την φερεγγυότητα του πελάτη της.

3.5 Προϋποθέσεις-Διαδικασία εφαρμογής forfaiting

3.5.1 Προϋποθέσεις Εφαρμογής

Ως προϋποθέσεις εφαρμογής του forfaiting μπορούμε να αναφέρουμε τα εξής:

1. Ο πολιτικός κίνδυνος που καλείται να αναλάβει η τράπεζα του εξαγωγέα δεν πρέπει να ξεπερνά ένα “εύλογο επίπεδο”.

Συνήθως οι τράπεζες, αφού λάβουν υπόψιν τους ορισμένα κριτήρια (για παράδειγμα σταθερότητα πολιτικού συστήματος, οικονομικούς δείκτες κ.λπ.) καθορίζουν ένα ανώτατο όριο χρηματοδότησης για κάθε χώρα, τόσο συνολικά όσο και κατά μεμονωμένη συναλλαγή.

Επίσης το αποδεκτό επίπεδο πολιτικού κινδύνου που καλείται να αναλάβει ο forfaiteur καθορίζεται και από ορισμένους άλλους παράγοντες, όπως είναι η στρατηγική που ακολουθεί αυτός(η τράπεζα του εξαγωγέα) σε σχέση με την εφαρμογή του forfaiting, καθώς και οικονομικές – πολιτικές εξελίξεις που προβλέπονται να υπάρξουν στη χώρα του εισαγωγέα.

Με βάση λοιπόν όλα τα ανωτέρω δεδομένα προσδιορίζει ο forfaiteur, τόσο το ύψος του πολιτικού κινδύνου που προτίθεται να αναλάβει, όσο και αν τον συμφέρει να προσφέρει τις υπηρεσίες forfaiting στον συγκεκριμένο πελάτη.

2. Η φερεγγυότητα του εισαγωγέα και της εγγυήτριας τράπεζας, πρέπει να είναι ικανοποιητική.

Για το λόγο αυτό εξάλλου συλλέγεται κάθε πληροφορία που ενισχύει ή διαψεύδει την αξιοπιστία και την φερεγγυότητα ακόμη και της τράπεζας του εισαγωγέα προκειμένου να προχωρήσει ο forfaiteur στην ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου.

3. Οι προεξοφλούμενες απαιτήσεις πρέπει να είναι έγκυρες και ελεύθερες παντός δικαιώματος τρίτου προσώπου.

Στο στάδιο πριν από την σύναψη της σύμβασης forfaiting η τράπεζα του εξαγωγέα είναι υποχρεωμένη να εξετάσει την εγκυρότητα, καθώς και την τυχόν ύπαρξη “νομικού” ελαττώματος στις υπό προεξόφληση απαιτήσεις.

4. Ο τρόπος εξόφλησης των απαιτήσεων γίνεται σε εξαμηνιαίες δόσεις και διαρκεί συνήθως 3-7 έτη.

Τις περισσότερες φορές όμως η τράπεζα του εξαγωγέα δέχεται να προεξοφλήσει απαιτήσεις, οι οποίες έχουν χρόνο λήξης από 6 μήνες μέχρι 10 χρόνια.

5. Το ύψος των προς προεξόφληση απαιτήσεων δεν πρέπει κατά κανόνα να είναι μικρότερο ενός προκαθορισμένου ποσού.

Η τράπεζα του εξαγωγέα δέχεται όλα τα νομίσματα για την εξόφληση των προεξοφλούμενων απαιτήσεων, αλλά προτιμά οπωσδήποτε τα ισχυρά νομίσματα (ευρώ, δολάρια, γιεν κλπ) τα οποία συνήθως επηρεάζονται θετικά από τις νομισματικές διακυμάνσεις.

3.5.2 Διαδικασία εφαρμογής

Όταν μια εξαγωγική επιχείρηση πρόκειται να υπογράψει σύμβαση πώλησης των προϊόντων της με μια εισαγωγική επιχείρηση που εδρεύει σε άλλη χώρα και ταυτόχρονα επιθυμεί να κάνει χρήση του θεσμού του forfaiting ακολουθείται η εξής διαδικασία:

1. Πριν ακόμη υπογραφεί η σύμβαση πώλησης η εξαγωγική επιχείρηση απευθύνεται σε τράπεζα, η οποία έχει εντάξει στις παρεχόμενες υπηρεσίες της το forfaiting, και την ενημερώνει για την επιθυμία της να κάνει χρήση του εν λόγω θεσμού.

Η χρήση από μια εξαγωγική επιχείρηση των υπηρεσιών του forfaiting μεταφράζεται σε χρηματοδότηση με την μορφή προεξόφλησης των απαιτήσεων, καθώς και κάλυψη τόσο από τον κίνδυνο αφερεγγυότητας του οφειλέτη, όσο και από τον πολιτικό κίνδυνο που είναι πιθανόν να εμφανιστεί στην χώρα εισαγωγής. Έτσι λοιπόν η εξαγωγική επιχείρηση, προκειμένου να διασφαλιστεί έναντι των προαναφερόμενων κινδύνων, υπογράφει την σύμβαση πώλησης με την εισαγωγική επιχείρηση, όταν και εφόσον έχει εγκριθεί από τον forfaiteur η χρηματοδότηση των εξαγωγικών δραστηριοτήτων της με την έκδοση σχετικού εγγράφου.

2. Ο forfaiteur για να εξετάσει με αντικειμενικότητα το αίτημα της εξαγωγικής επιχείρησης, ελέγχει αν πληρούνται οι προϋποθέσεις εφαρμογής του forfaiting (αξιολογεί κατά κάποιο τρόπο τον συγκεκριμένο εξαγωγέα).

Για τον σκοπό αυτό, αποστέλλονται εγγράφως από τον εξαγωγέα διάφορα στοιχεία, τα οποία θα βοηθήσουν στην αντικειμενική αξιολόγηση του στην τράπεζα.

3. Στην περίπτωση που το αίτημα γίνει δεκτό από τον forfaiteur, αποστέλλεται στην εξαγωγική επιχείρηση επίσημο έγγραφο, στο οποίο ανακοινώνεται η δέσμευση της τράπεζας να προεξοφλήσει τις απαιτήσεις της, με την προϋπόθεση ότι τα αξιόγραφα που εκφράζουν απαίτηση του εξαγωγέα προς τον πελάτη του (συναλλαγματικές, γραμμάτια), καθώς και τα διάφορα συνοδευτικά έγγραφα (αντίγραφο σύμβασης πώλησης, φορτωτικά έγγραφα) θα προσκομιστούν στην τράπεζα του εξαγωγέα σε χρονικό διάστημα, το οποίο συνήθως δεν είναι μεγαλύτερο του ενός έτους.

Επίσης, στο ανωτέρω έγγραφο του forfaiteur καθορίζονται και οι όροι της χρηματοδότησης με σύναψη της σύμβασης forfaiting, οι οποίοι σε γενικές γραμμές αφορούν το προεξοφλητικό επιτόκιο, καθώς και την λεγόμενη προμήθεια "αδράνειας".

Με τον όρο προμήθεια "αδράνειας" εννοούμε την αμοιβή του forfaiteur για την δέσμευση των κεφαλαίων του, τα οποία θα διαθέσει στον εξαγωγέα για την προεξόφληση των απαιτήσεων του.

4. Εφόσον οι όροι και οι προϋποθέσεις που θέτει ο forfaiteur γίνουν δεκτοί από τον εξαγωγέα, υπογράφεται μεταξύ τους η σύμβαση forfaiting.

5. Στην συνέχεια ακολουθεί η προεξόφληση των απαιτήσεων του εξαγωγέα, αφού πρώτα ελεγχθεί από τον forfaiteur η εγκυρότητα αυτών.

Συγκεκριμένα, γίνεται έλεγχος αν έχουν συμπληρωθεί σωστά τα αξιόγραφα που εκφράζουν απαίτηση του εξαγωγέα προς τον πελάτη του, με βάση δηλαδή τον τύπο που προβλέπεται από την ισχύουσα νομοθεσία. Επιπλέον, εξετάζεται η γνησιότητα της υπογραφής του εισαγωγέα, καθώς και η εγκυρότητα εκπροσώπησης του μέσω τρίτου φορέα, που αποδεικνύεται με την ύπαρξη σχετικής βεβαίωσης της εγγυήτριας τράπεζας αυτού.

6. Ακολούθως υπογράφεται η σύμβαση πώλησης μεταξύ εξαγωγέα-εισαγωγέα και παράλληλα αποστέλλονται όλα τα χρεωστικά έγγραφα (μέσω της τράπεζας του αγοραστή) στην τράπεζα του πωλητή.
7. Εφόσον ολοκληρωθεί η σύμβαση πώλησης, εκχωρούνται από τον εξαγωγέα όλα τα δικαιώματα που απορρέουν από την εν λόγω σύμβαση στην τράπεζα αυτού (forfaiteur) και ενημερώνεται ο αγοραστής.
8. Τέλος ο εισαγωγέας δηλώνει εγγράφως ότι αναγνωρίζει ως αποδέκτη των εκχωρούμενων απαιτήσεων τον forfaiteur και ότι υποχρεούται να καταβάλλει το ποσό που αναγράφεται στα αντίστοιχα αξιόγραφα στον χρόνο που προβλέπεται.

3.6 Πλεονεκτήματα –μειονεκτήματα forfaiting

3.6.1 Πλεονεκτήματα

Τα πλεονεκτήματα ως προς τον εξαγωγέα είναι τα ακόλουθα:

1. Η εφαρμογή του forfaiting γίνεται χωρίς δικαίωμα αναγωγής από τον forfaiteur προς τον εξαγωγέα.
2. Ο εξαγωγέας δεν αφιερώνει χρόνο για την είσπραξη του χρέους μετά την εκχώρηση του στον forfaiteir
3. Σε αντίθεση με το factoring ο εξαγωγέας (όταν διαπραγματεύεται την χρηματοδότηση του μέσω forfaiting)δεν υποχρεούται να εκχωρήσει όλες τις απαιτήσεις του, αλλά την κάθε μια ξεχωριστά.
4. Ο εξαγωγέας έχει το δικαίωμα να τηρήσει πλήρη μυστικότητα όσον αφορά την χρηματοδότηση.
5. Τους κινδύνους από τους νομισματικούς κραδασμούς αλλά και τις πολιτικές αβεβαιότητες ή πτωχεύσεις του εγγυητή επωμίζεται ο forfaiteir.
6. Διατηρείται σταθερό το επιτόκιο, με το οποίο ο εξαγωγέας υπολογίζει το κόστος συμβολαίου, χρηματοδότησης, καθώς και την μετατροπή του ξένου συναλλάγματος στο δικό του νόμισμα.
7. Η εκχώρηση της οφειλής γίνεται έναντι ειλικρινών εγγραφών.

8. Ο εξαγωγέας δύναται να διατηρήσει τα χρηματοδοτικά του όρια ανέπαφα προεισπράττοντας τις απαιτήσεις του με την μέθοδο *forfaiting*
9. Ο “οικονομικός” κίνδυνος (για παράδειγμα αφερεγγυότητα του οφειλέτη) και ο “πολιτικός” κίνδυνος (για παράδειγμα πολιτική μεταβολή στη χώρα του εισαγωγέα, η οποία επηρεάζει και την προοπτική κάλυψης των υποχρεώσεων αυτής προς το εξωτερικό), μετατοπίζεται από τον εξαγωγέα στον *forfaiteur*. Το γεγονός αυτό παρέχει την δυνατότητα στον εξαγωγέα να επεκτείνει τον κύκλο εργασιών του και σε χώρες οι οποίες παρουσιάζουν υψηλά ποσοστά των εν λόγω κινδύνων.

3.6.2 Μειονεκτήματα

Τα μειονεκτήματα της χρηματοδότησης αυτής είναι περιορισμένα και είναι τα ακόλουθα:

1. Ο εγγυητής που θα διαλέξει ο εξαγωγέας πρέπει να γίνει αποδεκτός από τον *forfaiteur*
2. Το επιτόκιο χρηματοδότησης σε μια σύμβαση *forfaiting* είναι σαφώς μεγαλύτερο του αντίστοιχου επιτοκίου της τραπεζικής χρηματοδότησης. Θα πρέπει όμως να ληφθεί υπόψη ότι ο *forfaiteur* καλύπτει (εκτός των άλλων) και το πολιτικό- συναλλαγματικό κίνδυνο, γεγονός που δεν συμβαίνει στην τραπεζική χρηματοδότηση.

3.7 Διάκριση του *forfaiting* από το *factoring*

Το *forfaiting* ως νομικό μάρφωμα αλλά και ως τεχνική χρηματοδότησης παρουσιάζει πολλά κοινά χαρακτηριστικά με το *factoring*, ώστε συχνά οι δύο αυτές έννοιες να συγχέονται. Πρόκειται και στις δύο περιπτώσεις για προεξοφλητική χρηματοδότηση απαιτήσεων προερχόμενων από διεθνείς πωλήσεις, όπου η ευθύνη του εξαγωγέα απέναντι στην χρηματοδότρια εταιρεία περιορίζεται κατά των μερών μόνον στην ύπαρξη της απαίτησης.

Πέραν από την ομοιότητα που διαπιστώνει κανείς μεταξύ του forfaiting και του factoring υπάρχουν και ορισμένες διαφορές, οι σπουδαιότερες από τις οποίες είναι οι εξής:

- 1) Το forfaiting αποτελεί μέσο χρηματοδότησης του εξωτερικού εμπορίου και δεν χρησιμοποιείται στο εσωτερικό εμπόριο, ενώ το factoring χρησιμοποιείται στο εξωτερικό και εσωτερικό εμπόριο.
- 2) Το forfaiting γίνεται πάντοτε χωρίς δικαίωμα αναγωγής κατά του εξαγωγέα. Αντίθετα το factoring δύναται να πραγματοποιείται με ή χωρίς δικαίωμα αναγωγής.
- 3) Με το forfaiting χρηματοδοτούνται μέσο-μακροπρόθεσμες απαιτήσεις (από 1 έως 7 έτη), ενώ με το factoring χρηματοδοτούνται συνήθως βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις (από 30 μέχρι 120 ημερών).
- 4) Οι προεξοφλήσεις των απαιτήσεων στην περίπτωση του forfaiting γίνονται μόνο με επιλεγμένα νομίσματα (για παράδειγμα δολάριο, ευρώ) ενώ στην περίπτωση του factoring είναι δυνατή η χρησιμοποίηση όλων των νομισμάτων.
- 5) Το forfaiting καλύπτει του επιχειρηματικούς, πολιτικούς και πιστωτικούς κινδύνους, ενώ το factoring καλύπτει μόνο του επιχειρηματικούς και τους πιστωτικούς κινδύνους αλλά όχι πάντα.
- 6) Το ποσοστό χρηματοδότησης του εξαγωγέα κατά το forfaiting φτάνει το 100%, ενώ του factoring φτάνει το 80% και το υπόλοιπο 20% του κινδύνου μοιράζεται μεταξύ factor και εκχωρητή ανάλογα με κάποια συμφωνία.
- 7) Το forfaiting ως μορφή χρηματοδότησης χρησιμοποιείται στις εξαγωγές κεφαλαιουχικών προϊόντων, ενώ το factoring χρησιμοποιείται κυρίως στις εξαγωγές καταναλωτικών αγαθών.
- 8) Προϋποθέσεις χρηματοδότησης μέσω forfaiting είναι:
 - Η χώρα εισαγωγής να είναι αποδεκτού κινδύνου (οικονομικού – πολιτικού).
 - Η φερεγγυότητα του αγοραστή (εισαγωγέα) η οποία εξασφαλίζεται (τις περισσότερες φορές) μέσω της ύπαρξης γνωστής τράπεζας που εγγυάται για τον αγοραστή.

Προϋποθέσεις χρηματοδότησης μέσω factoring είναι:

- Η φερεγγυότητα του εξαγωγέα (πωλητή)

- Η φερεγγυότητα του εισαγωγέα (αγοραστή)
- Η ανυπαρξία κινδύνου (οικονομικού – πολιτικού) της χώρας εισαγωγής.

9) Στο forfaiting ο εξαγωγέας μεταβιβάζει συναλλαγματικές, γραμμάτια και άλλα, ενώ στο factoring αποκτούνται κυρίως λογιστικές εγγραφές

10) Τέλος ο νομικός χαρακτηρισμός του forfaiting είναι διαφορετικός από του factoring.

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

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΕΤΑΡΤΟ

VENTURE CAPITAL

4.1 Ορισμός

Μέσο-μακροπρόθεσμες επενδύσεις υψηλής απόδοσης και υψηλού κινδύνου με συμμετοχή στα ίδια κεφάλαια νέων ή ταχέως αναπτυσσόμενων μη εισηγμένων επιχειρήσεων.

Εναλλακτικά, μπορούμε να ορίσουμε το Venture Capital ως έναν τρόπο χρηματοδότησης της ίδρυσης, ανάπτυξης ή εξαγοράς μιας εταιρείας, βάσει του οποίου ο επενδυτής αποκτά τμήμα του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας ως αντάλλαγμα για την παροχή χρηματοδότησης. (British Venture Capital Association).

Η κεφαλαιακή ενίσχυση μιας εταιρείας είναι δυνατή τόσο σε αρχικό στάδιο (σποράς ή εκκίνησης) όσο και σε μεταγενέστερο (ανάπτυξης ή εξαγοράς). Οι αποδόσεις στις οποίες αποβλέπουν οι εταιρείες venture capital είναι ανάλογες του επιχειρηματικού κινδύνου που αναλαμβάνουν. Επιπλέον, το venture capital χρησιμοποιείται συχνά και στην περίπτωση μεταβίβασης της εταιρικής ιδιοκτησίας είτε σε μετόχους μειοψηφίας είτε σε ομάδες στελεχών των εταιρειών (management buy-outs), προσφέροντας την απαιτούμενη χρηματοδότηση για την επίτευξη των επιχειρηματικών τους στόχων.

Η χρηματοδότηση venture capital πραγματοποιείται συνήθως μέσω αύξησης μετοχικού κεφαλαίου, κατά την οποία δε συμμετέχουν οι υφιστάμενοι μέτοχοι προκειμένου να συμμετάσχει η εταιρεία επιχειρηματικών κεφαλαίων. Οι εταιρείες venture capital χρησιμοποιούν και διάφορα άλλα εργαλεία για να πραγματοποιήσουν τις επενδύσεις τους, όπως προνομιούχες μετοχές ή

μετατρέψιμα ομολογιακά δάνεια. Ως επί το πλείστον, ο κύριος μέτοχος εξακολουθεί να διατηρεί τον έλεγχο της εταιρείας του μετά την επένδυση της εταιρείας venture capital.

4.2 Ιστορική αναδρομή

Το venture capital αρχίζει να κάνει την εμφάνιση του από τον 15ο αιώνα από μεμονωμένα πλούσια άτομα ή ακόμη και εμπορικές εταιρίες που ρύθμιζαν το εμπόριο σε χώρες της Άπω Ανατολής. Κατά τον 18ο και 19ο αιώνα δημιουργήθηκαν εταιρίες με σκοπό την πραγματοποίηση επενδύσεων υψηλού κινδύνου, όπως ήταν η διάνοιξη της διώρυγας του Σουέζ. Όμως, με την σύγχρονη μορφή του, το Venture Capital, αναπτύχθηκε στην Ευρώπη και στις Η.Π.Α, τα τελευταία πενήντα χρόνια.

Η πρώτη φορά που χρησιμοποιήθηκε ο όρος venture capital, φαίνεται να ήταν το 1946 σε μια συζήτηση μεταξύ των John Hay Whitney και του Benno Schmidt. Ο J.H. Whitney, ο οποίος μόλις είχε κληρονομήσει 179 εκ. \$ ήθελε να προχωρήσει στην δημιουργία μιας αναπτυξιακής επενδυτικής επιχείρησης, με σκοπό να παρέχει κεφάλαιο σε κάποιους που είχαν δυσκολία να το εξασφαλίσουν από άλλες περισσότερο παραδοσιακές πηγές χρηματοδότησης. Όταν ο J.H. Whitney ρώτησε τον Schmidt πως θα μπορούσε να διαχωρίσει στο μυαλό του επενδυτικού κοινού από τις παραδοσιακές επενδυτικές τράπεζες, εκείνος του πρότεινε τον όρο venture capital. Μία από τις μεγαλύτερες επενδύσεις της εταιρίας ήταν προς την Florida Food Corporation ή οποία πουλήθηκε στην Coca Cola το 1960.

Την ίδια χρονιά έκανε την εμφάνιση της στη Μασαχουσέτη η American Research and Development (ARD), η οποία λόγω της επένδυσης της στην Digital Equipment Corporation (DEC), θεωρείται σήμερα ως το «σημείο εκκίνησης» του θεσμού του venture capital. Η ARD ιδρύθηκε από τον πρόεδρο του MIT, Karl Compton, τον George Doriot («πατέρα του venture capitalism»), ο οποίος ήταν τότε πρόεδρος του πανεπιστημίου Harvard και αργότερα ίδρυσε το πανεπιστήμιο INSEAD, τον πρόεδρο του Massachusetts Investor Trust, Merrill Griswold, και τον πρόεδρο της Federal

Bank of Boston, Ralph Flanders. Η εταιρία στόχευε στην υποστήριξη επενδύσεων, σε εταιρίες που ιδρύονταν από στρατιώτες που επέστρεφαν από το 2ο Παγκόσμιο Πόλεμο. Για 2 λόγους η ύπαρξη της αποτέλεσε ιστορικό σημείο. Πρώτον, ήταν η πρώτη εταιρία που τα κεφάλαια της δεν προέρχονταν μόνο από πλούσιους ιδιώτες. Δεύτερον, αν και στα αρχικά της στάδια είχε κάνει κάποιες λανθασμένες επενδυτικές κινήσεις, αναπλήρωσε με μία μόνο μικρή επένδυση στην DEC. Η αρχική επένδυση, των 70.000\$ το 1957 εκτιμιόταν ότι ξεπερνούσε τα 355.000.000 \$ (δηλαδή περίπου 1200 φορές η αρχική επένδυση). Το 1972 η ARDC συγχωνεύθηκε με την Textron. Οι υπάλληλοι της ARDC, έπειτα, ίδρυσαν τις δικές τους επιχειρήσεις venture capital κάποιες από τις οποίες είναι οι Greylock Partners και Holland Ventures.

Στην δεκαετία του 1960 άρχισαν να εμφανίζονται οι limited και οι general partners σε επιχειρήσεις κεφαλαίου επιχειρηματικών συμμετοχών (ΕΚΕΣ) όπως τις ξέρουμε σήμερα. Το 1973 τα ηγετικά πρόσωπα του θεσμού, σχημάτισαν στην Αμερική (εξ' άλλου μέχρι εκείνο το σημείο ο θεσμός δεν είχε επεκταθεί αλλού εκτός από την Αμερική) το NVCA(National Venture Capital Association), που σκοπό του είχε την ανάπτυξη του θεσμού. Αντίστοιχα στην Ευρώπη, το 1983, υπό την αιγίδα της ΕΟΚ, σχηματίστηκε το EVCA(European Venture Capital Association) και στην Ελλάδα το 1990 το ΗVCA(Hellenic Venture Capital Association), το οποίο σκοπεύει στην προώθηση των επενδυτικών κεφαλαίων υψηλού κινδύνου και στην Ελλάδα.

Το 1974 ψηφίστηκε νόμος στην Αμερική γνωστός ως ERISA (Employee Retirement Income Security Act) ο οποίος περιόριζε τα εταιρικά συνταξιοδοτικά ταμεία από το να κάνουν επικίνδυνες επενδύσεις. Όμως το 1978 αυτός ο νόμος μείωσε τους περιορισμούς του από το υπουργείο εργασίας της Αμερικής, το οποίο προέβλεπε, οι επενδύσεις με χρήματα του συνταξιοδοτικού ταμείου να γίνονται συνετά. Αυτό άνοιξε τις πόρτες για νέες δυνατότητες στο θεσμό, κάτι που εξηγεί και το γεγονός ότι το 1978, περίπου 750 εκατ. \$ επενδύθηκαν σε venture capital, ενώ προηγούμενες χρονιές το ποσό αυτό ήταν πολύ μικρότερο.

Τη δεκαετία του 1990, ενώ στα τέλη της προηγούμενης δεκαετίας σημειωνόντουσαν αρνητικά αποτελέσματα σε κάποιες εταιρίες venture capital, οι managers των επιτυχημένων εταιριών του κλάδου, άρχισαν να βλέπουν τα πράγματα από διαφορετική οπτική γωνία. Άρχισαν να προσέχουν πολύ και να

παρεμβαίνουν στις εταιρίες στις οποίες επένδυαν. Αυτό εξασφάλισε μία ανοδική τάση στο κλάδο μέχρι το 2000. Τότε άρχισαν να επενδύονται μεγάλα ποσά στην καινούρια τεχνολογία του Internet. Το 2001 η συγκέντρωση κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών ήταν πάνω από 250 δις. \$, ενώ το 1976 ήταν λιγότερο από 1 δις. \$. Όμως, τελικά, επρόκειτο για «φούσκα» και οι εταιρίες venture capital είχαν τεράστιες ζημιές. Το ενδιαφέρον είναι ότι οι επενδύσεις σε venture capital μέχρι το 2005 ακολουθούσαν σταθερή πορεία.

4.3 Το περιεχόμενο του venture capital

Η απευθείας επένδυση κεφαλαίων με τη συμμετοχή στο κεφάλαιο εταιρειών που δεν έχουν εισαχθεί στο Χρηματιστήριο αποτελεί ένα νέο θεσμό, ο οποίος υλοποιείται μέσω των εταιρειών παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου (venture capital).

Η παροχή επιχειρηματικού κεφαλαίου υψηλού κινδύνου (Venture Capital) είναι ένας τρόπος χρηματοδότησης με ίδια κεφάλαια επιχειρήσεων ή επενδυτικών σχεδίων υψηλού δυναμικού αποδόσεως και συνεπώς υψηλού βαθμού κινδύνου. Το Venture Capital συνδέει τρεις παράγοντες: i) το επενδυτικό κοινό, ii) τον διαχειριστή του Επιχειρηματικού Κεφαλαίου Υψηλού Κινδύνου και iii) τις επιχειρήσεις που υλοποιούν τα επενδυτικά σχέδια με την προοπτική της υψηλής αποδοτικότητας. Κινητήρια δύναμη στην τριμερή συνεργασία είναι τα υψηλά κέρδη που αναμένεται να επιτευχθούν κατά την πώληση της συμμετοχής που απέκτησαν οι διαχειριστές των Επιχειρηματικών Κεφαλαίων Υψηλού Κινδύνου στις νέες επιχειρήσεις υψηλών προσδοκιών, όταν οι προσδοκίες αυτές αρχίσουν να αποδίδουν.

Αν δεν επαληθευτούν οι προβλέψεις, το εγχείρημα θεωρείται αποτυχημένο και είναι δυνατή η απώλεια κεφαλαίων, για το λόγο αυτό, οι διαχειριστές των Επιχειρηματικών Κεφαλαίων Υψηλού Κινδύνου προκειμένου να συμψηφίσουν τους κινδύνους διαμοιράζουν τα κεφάλαιά τους μεταξύ πολλών επιχειρήσεων. Η προαναφερόμενη συνεργασία για να ωριμάσει απαιτεί γύρω στα δέκα έτη, δηλαδή πρόκειται για μακροπρόθεσμη διαδικασία. Στις ΗΠΑ, όπου η τεχνική έχει

προοδεύσει σημαντικά, επιτυγχάνεται η ωριμότητα (δηλαδή η πώληση των μετοχών στη νέα εταιρεία) εντός μιας πενταετίας.

Η διαφορά μεταξύ του Venture Capital και της συνήθους χρηματοδότησης επιχειρήσεων εντοπίζεται στην αναζήτηση του υψηλού κινδύνου, κάτι που κατά κανόνα αποκλείεται στη συνήθη χρηματοδότηση και στην ενεργό δέσμευση του διαχειριστή κατά την υλοποίηση του επικίνδυνου επενδυτικού σχεδίου με την παροχή πρόσθετων υπηρεσιών. Η παροχή Επιχειρηματικού Κεφαλαίου Υψηλού Κινδύνου έχει τρία χαρακτηριστικά στοιχεία:

1. Τη συνεισφορά ιδίων κεφαλαίων.
2. Τη μακροπρόθεσμη τοποθέτηση.
3. την ενεργό ανάμιξη και διαχείριση του επενδυτικού σχεδίου.

4.4 Χαρακτηριστικά του Venture Capital

A) Επιλεκτικές χρηματοδοτήσεις

Στο Venture Capital οι συμφωνίες που συνάπτονται μεταξύ των εταιριών είναι ανεξάρτητες μεταξύ τους. Σε αντίθεση με τις άλλες τραπεζικές συναλλαγές, ο επενδυτικός κίνδυνος είναι πολλαπλάσιος. Στόχος του είναι η χρηματοδότηση των επιχειρήσεων που θα διακριθούν και θα καταλάβουν την κορυφή της αγοράς στο μέλλον.

B) Χρηματοδότηση "προσώπων", ομάδων διοικήσεως

Το επιχειρηματικό κεφάλαιο δεν αποτελεί μια απρόσωπη μορφή χρηματοδότησης. Βασίζεται στην άρτια συνεργασία τόσο των χρηματοδοτών όσο και των επιχειρηματιών και κατ' επέκταση στην ανταλλαγή γνώσης και τεχνολογικού υπόβαθρου, αλλά και αξιολόγησης των πλεονεκτημάτων και των μειονεκτημάτων της επένδυσης από την πλευρά των επιχειρηματιών ώστε τελικά να υπάρξει το βέλτιστο αποτέλεσμα.

Γ) Χρηματοδότηση ενεργού συμμετοχής (hands on business)

Πολύ σημαντικό χαρακτηριστικό του Venture Capital αποτελεί το γεγονός ότι ο χρηματοδότης στηρίζει συνεχώς την χρηματοδοτούμενη επιχείρηση και σε θέματα

διοίκησης, λειτουργίας και οργάνωσης της. Δηλαδή, σκοπός είναι η επίλυση των όποιων προβλημάτων παρουσιαστούν μέσα από την συνεργασία των δυο μερών για την επιλογή των κατάλληλων λύσεων. Το κόστος με το οποίο επιβαρύνεται ο χρηματοδότης, εξαλείφεται πλήρως από τα κέρδη τα οποία εισρέουν από την επιχείρηση με την μείωση του επιχειρηματικού κινδύνου.

Δ) Προσανατολισμός στις δυναμικές εταιρείες

Αυτή τη μορφή χρηματοδότησης θα πρέπει να αποφέρει πολύ υψηλό ποσοστό κέρδους (συνήθως άνω του 45% για τις επιχειρήσεις, ενώ στις μικρές τεχνολογικές κυμαίνεται μεταξύ 60% και 80%), εξαιτίας του υψηλού κινδύνου. Οι επιχειρήσεις, λοιπόν, που χρηματοδοτούνται πρέπει να διαθέτουν σπουδαίες προοπτικές απόδοσης. Επιπλέον χαρακτηριστικά αυτού του προσανατολισμού είναι η ανάπτυξη καινοτομικών οργανισμών καθώς και οι θετικές επιδράσεις στο γενικότερο χρηματοοικονομικό χώρο.

Ε) Προτίμηση στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Παρατηρείται συχνά η σύνδεση της μορφής αυτής χρηματοδότησης με μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Το γεγονός αυτό έχει να κάνει με το ότι οι επιχειρήσεις αυτές δεν μπορούν να πραγματοποιήσουν μόνες τους διάφορες ιδέες και προτάσεις που έχουν λόγω της έλλειψης κεφαλαίων. Το παραπάνω ενισχύει το γεγονός ότι οι χρηματοδοτούμενες από το Venture Capital εταιρίες, λόγω της έλλειψης κεφαλαίου δεν καταφέρνουν να πραγματοποιήσουν την δημόσια προσφορά. Φυσικά τα προηγούμενα δεν σημαίνουν ότι το Venture Capital δεν απευθύνεται και σε μεγάλες εταιρίες. Εφ' όσον υπάρχει κεφαλαιακή συμμετοχή και αναμένεται η επιχείρηση να παρουσιάσει εντυπωσιακή άνοδο σε συνδυασμό με όσο το δυνατό μικρότερο επιχειρηματικό κίνδυνο, η εταιρία αυτή μπορεί να χρηματοδοτηθεί μέσω Venture Capital.

Στ) Έξοδος από την επένδυση

Οι τρόποι με τους οποίους μπορεί να επιτευχθεί η έξοδος από την επένδυση είναι είτε η πώληση σε κάποια μεγάλη επιχείρηση είτε η εξολοκλήρου αγορά από τον επιχειρηματία που την ίδρυσε είτε συνηθέστερα η δημόσια προσφορά. Η έξοδος πραγματοποιείται αρκετό χρόνο πριν η επιχείρηση φτάσει στη κορυφή της ανόδου της. Αυτό που κυρίως καθορίζει το χρόνο εξόδου είναι το χρηματοδοτικό επίπεδο στο οποίο γίνεται η επένδυση. Έχουμε λοιπόν τη διάκριση των

επενδύσεων, με κριτήριο τη χρονική τους διάρκεια, σε δυο μεγάλες κατηγορίες οι οποίες είναι οι εξής:

- Το “τυπικό” Venture Capital το οποίο αναφέρεται σε κεφάλαια σποράς και εκκίνησης και αφορά επενδύσεις που αφορούν χρονικό εύρος 3 ετών και
- Επενδύσεις “επέκτασης” που αφορούν χρονική διάρκεια μεγαλύτερη των 3 ετών

Κατά κανόνα ο χρόνος ζωής των επενδύσεων κυμαίνεται από 3 έως 10 χρόνια και πιο συχνά από 5 έως 8 χρόνια με μέσο όρο τα 7 χρόνια.

Z) Προσανατολισμός σε διεθνή κλίμακα αγοράς.

Απαραίτητη προϋπόθεση για την απόκτηση του μεγάλου κέρδους που υπόσχεται το Venture Capital, είναι η αναζήτηση και η ύπαρξη μιας διεθνούς αγοράς. Ιδιαίτερα στις χώρες της Ευρώπης παρατηρείται μια στενότητα αγοράς λόγω των εθνικών πλαισίων των χωρών αυτών και γι αυτό τα διάφορα αρμοδία κοινοτικά όργανα καταβάλουν προσπάθειες έτσι ώστε να επιτευχθεί η άμβλυση των αγορών αυτών.

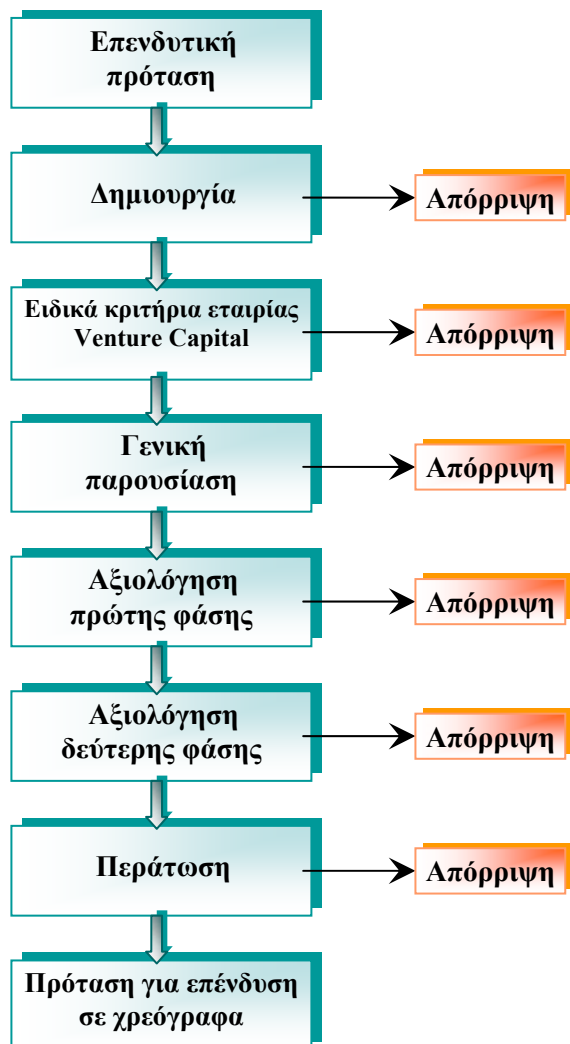
Στο φαινόμενο αυτό δραστηριοποιείται και το Venture Capital. Η ύπαρξη ενός τέτοιου χρηματοδοτικού πακέτου προσφέρει στον επενδυτή την βέλτιστη εκτίμηση της καινοτομίας τόσο για την εγχώρια αγορά αλλά κυρίως για την διεθνή αγορά, αφού έχει τη δυνατότητα να επεξεργαστεί και να λάβει υπόψη του στοιχεία που αφορούν την διεθνή ζήτηση και τον παγκόσμιο ανταγωνισμό.

H) προτίμηση στην καινοτομία.

Συνήθως οι εταιρίες που χρηματοδοτούνται από το Venture Capital έχουν να επιδείξουν κάποια καινοτομία στον τομέα της δραστηριοποίησής τους. Ασχολούνται κυρίως με την ανάπτυξη νέων τεχνολογιών, τη δημιουργία νέων προϊόντων και αλλά. Τα παραπάνω αποτελούν το επιθυμητό κριτήριο για την ύπαρξη μονοπωλιακών συνθηκών με σκοπό να πραγματοποιηθούν οι μελλοντικές αυξημένες επιδώσεις ώστε να αποκτηθεί το προσδοκώμενο το οποίο είναι το μεγάλο κέρδος

4.5 Διαδικασία επένδυσης σε Venture Capital

Η διαδικασία λήψης απόφασης μπορεί να αποδοθεί σε έξι στάδια όπως φαίνεται στο ακόλουθο διάγραμμα:



Αναλυτικότερα τα στάδια αυτά είναι

Δημιουργία (Origination). Η πρώτη φάση είναι η δημιουργία ροής επενδυτικών προτάσεων. Κάθε εταιρία Venture Capital έχει σαν πρωταρχικό της σκοπό να δημιουργήσει ένα πρόγραμμα με το οποίο αφενός να μπορεί να προσελκύσει μεγάλο αριθμό επενδυτικών προτάσεων και αφετέρου να επιλέξει ορισμένες από αυτές.

Ειδικά κριτήρια εταιρίας Venture Capital (Venture Capital Firm-Specific Screen). Πολλές εταιρίες Venture Capitals έχουν ειδικά επιχειρηματικά κριτήρια για το επενδυτικό μέγεθος, για τους κλάδους στους οποίους επενδύουν για την γεωγραφική τοποθεσία της επένδυσης και για την οργάνωση της χρηματοδότησης. Τα ειδικά επιχειρηματικά κριτήρια απορρίπτουν τις προτάσεις που σαφώς δεν συγκεντρώνουν αυτά τα κριτήρια. Ο βασικότερος παράγοντας στο στάδιο αυτό είναι η ύπαρξη ενός επιχειρηματικού προγράμματος.

Γενική παρουσίαση (Generic Screen). Πολλές προτάσεις περνούν από την ειδική επιχειρησιακή παρουσίαση μόνο και μόνο για να απορριφθούν χωρίς εκτεταμένη εξέταση όταν η εταιρία Venture Capital αναλύει την προταθείσα επένδυση σε όρους των γενικών κριτηρίων. Οι περισσότερες συναλλαγές που περνούν από το προηγούμενο στάδιο απορρίπτονται από την γενική παρουσίαση. Κατά την εφαρμογή η γενική παρουσίαση, θα είναι τουλάχιστον αυστηρή, εφόσον η ποιότητα του επιχειρηματία είναι υψηλή. Στο στάδιο αυτό δίνεται ιδιαίτερη έμφαση στην αξιολόγηση του επιχειρηματία.

Πρώτη φάση αξιολόγησης (first-Phase Evaluation). Η αξιολόγηση της πρώτης φάσης ξεκινά γενικά με την εξέταση όλων των δυνατοτήτων αναζήτησης κεφαλαίων της επιχείρησης που μπορούν να συμβάλλουν στη χρηματοδότηση της. Καθώς αξιολογείται θα πραγματοποιηθούν μια σειρά συναντήσεων με όλη την ηγετική ομάδα της διοίκησης. Οι συναντήσεις αυτές έχουν δύο στόχους, αφενός την καλύτερη κατανόηση του Venture Capital από την επιχείρηση και αφετέρου να δώσει την δυνατότητα στην διεύθυνση να κατανοήσει την πρόταση και τα προβλήματα που ενδεχομένως να εμπλακούν. Επίσης, είναι δυνατόν να παρέχουν μια ευκαιρία για να εκτιμηθεί το πώς οι διευθύνοντες σκέφτονται και συμπεριφέρονται.

Δεύτερη φάση αξιολόγησης (Second-Phase Evaluation). Σε κάποιο σημείο η εταιρία Venture Capital αναλαμβάνει μια σημαντική δέσμευση πάνω στην πρόταση που ουσιαστικά σημαδεύει το ξεκίνημα της δεύτερης φάσης στην διαδικασία της αξιολόγησης. Είναι δυνατόν, εφόσον συνεχίζονται οι δραστηριότητες της αξιολόγησης επί πολύ χρόνο να υπάρξουν δραματικές μεταβολές στο Venture Capital και ο σκοπός του να μεταβληθεί. Το αντικείμενο της δεύτερης φάσης είναι να ορίσει τα εμπόδια που υπάρχουν σχετικά με την επένδυση και να εξετάσει πως

είναι δυνατόν να ξεπεραστούν. Τα κυριότερα κριτήρια επιλογής των επενδύσεων είναι η αναμενόμενη απόδοση τους και το στάδιο ανάπτυξης των εταιριών. Ο χρόνος τον οποίο οι επιχειρήσεις τυπικά προσδιορίζουν για να μετακινηθούν από την πρώτη φάση αξιολόγησης στη δεύτερη ποικίλει πολύ. Το ίδιο ακριβώς συμβαίνει για την μετακίνηση από την δεύτερη φάση αξιολόγησης στο στάδιο της περάτωσης. Τα τρία αυτά στάδια δεν είναι ξεκάθαρα ξεχωρισμένα σε όλες τις εταιρίες Venture Capitals.

Εξαιτίας του σημαντικού χρόνου που δαπανάται στη δεύτερη φάση αξιολόγησης, οι εταιρίες Venture Capitals θέλουν να έχουν μια σφαιρική κατανόηση σχετικά με την δομή της πράξης, συμπεριλαμβανομένης της τιμής, πριν να αρχίσουν την φάση αυτή. Η ενέργεια αυτή επιτρέπει την εξοικονόμηση σημαντικού χρόνου από την αξιολόγηση προτάσεων που τελικά δεν θα επενδυθούν επειδή τιμολογήθηκαν τόσο υψηλά.

Περάτωση (Closing). Μετά την διαδικασία της αξιολόγησης της δεύτερης φάση, η πρόταση εισέρχεται στο τελικό στάδιο όπου οριστικοποιούνται οι λεπτομέρειες της δομής και γίνεται η διαπραγμάτευση νομικών εγγράφων. Μετά την υπογραφή των εγγράφων δίνεται στην επιχείρηση μια επιταγή. Ακόμη και εάν η εταιρία Venture Capital και ο επιχειρηματίας έχουν επενδύσει πολύ χρόνο για να φθάσουν στο τελικό στάδιο ένας μεγάλος αριθμός προτάσεων απορρίπτεται και δεν γίνεται η επένδυση. Η υπογραφή της συμφωνίας είναι σημαντική πράξη γιατί αποτελεί τη βάση της συνεργασίας μεταξύ των δυο μερών. Στη συμφωνία αυτή περιλαμβάνονται όλοι οι δυνατοί όροι που μπορούν να δημιουργήσουν στο μέλλον προστριβές μεταξύ των μερών.

4.6 Μορφές Venture Capital

Seed stage	Seed stage (Κεφάλαιο σποράς)	Κεφάλαιο για ανάπτυξη και δόκιμης μιας αρχικής ιδέας.
	Start-up ή Early Stage Capital	Κεφάλαιο χρηματοδότησης αρχικού σταδίου παραγωγής,

	(Κεφάλαιο εκκίνησης)	marketing, και πωλήσεων πριν αρχίσει να γίνει κερδοφόρος.
expansion	Expansion-Development Finance (Χρηματοδότηση ανάπτυξης)	Χρηματοδότηση ανάπτυξης της παραγωγικής δυναμικότητας, των πωλήσεων, επέκταση στην αγορά, ύπαρξη πιθανής κερδοφορίας.
	Bridge Finance (Προχρηματιστηριακή Χρημ/ση)	Χρηματοδότηση στο στάδιο προετοιμασίας για είσοδο στο χρηματιστήριο.
	Rescue/Turnaround	Εξαγορά και εξυγίανση επιχείρησης.
Buy out stage	Management buy-out	Χρηματοδότηση εξαγοράς επιχείρησης από υπάρχον ομάδα management.
	Management buy-in	Χρηματοδότηση εξαγοράς επιχείρησης από νέα ομάδα management.
Replacement stage	Replacement	Χρηματοδότηση εξαγοράς μεριδίων απερχόμενων εταίρων ή άλλου fund.
	Debt Refinancing	Βελτίωση της θέσης μιας επιχείρησης με μείωση δανειακής εξάρτησης (σχέση δανειακών προς σύνολο κεφαλαίου).

4.7 Σε ποιες επιχειρήσεις απευθύνεται το venture capital

Ανταποκρίνεται στις ανάγκες δυναμικών εταιρειών που αναπτύσσονται με γρήγορους ρυθμούς και χρειάζονται κεφάλαια για να χρηματοδοτήσουν την ανάπτυξή τους, διατηρώντας όμως υγιή πάντα κεφαλαιακή διάρθρωση. Συναντάται

συχνά και στην περίπτωση μεταβίβασης της ιδιοκτησίας της επιχείρησης, είτε σε μετόχους μειοψηφίας είτε σε στελέχη της διοίκησης (management buy-outs), προσφέροντας την απαιτούμενη χρηματοδότηση για την επίτευξη των επιχειρηματικών στόχων.

Η χρηματοδότηση μέσω venture capital επιτυγχάνεται είτε μέσω της συμμετοχής στο μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών με αύξηση ή σπανιότερα με εξαγορά τμήματος αυτού είτε με διάφορα άλλα ευέλικτα σχήματα, όπως η έκδοση νέας σειράς προνομιούχων μετοχών ή μετατρέψιμου ομολογιακού δανείου, επιτρέπει δε σχεδόν πάντοτε στον κύριο μέτοχο να διατηρήσει τον έλεγχο της εταιρείας του. Η κεφαλαιακή ενίσχυση μιας εταιρείας είναι δυνατή τόσο σε αρχικό στάδιο (seed ή start-up capital) όσο και σε μεταγενέστερο (development capital). Είναι εύλογο ότι το όφελος που προσδοκά ο επενδυτής venture capital είναι υψηλό, πράγμα που δικαιολογεί τον αυξημένο κίνδυνο που αναλαμβάνει για την επένδυσή του.

Ο θεσμός του venture capital έχει οδηγήσει σε εντυπωσιακή ανάπτυξη τις περισσότερες επιχειρήσεις που τον αξιοποίησαν. Οι εταιρείες παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου συνήθως ρευστοποιούν τη συμμετοχή τους μετά την είσοδο στο Χρηματιστήριο των επιχειρήσεων στις οποίες επένδυσαν ή ακόμη κατά την πώληση της πλειοψηφίας του μετοχικού κεφαλαίου των εταιριών αυτών.

4.8 Πλεονεκτήματα

1. Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων παρέχουν μεσο-μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση δημιουργώντας μια ισχυρή κεφαλαιακή βάση για τη μελλοντική ανάπτυξη της επιχείρησης. Παράλληλα έχουν τη δυνατότητα να καλύψουν τις μελλοντικές ανάγκες χρηματοδότησης και σε συνεργασία και με άλλους επενδυτές, εφόσον αυτό απαιτείται για την περαιτέρω ανάπτυξη.
2. Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων γίνονται συνέταιροι στην επιχείρηση, αφού μοιράζονται τόσο τους κινδύνους όσο και τις επιτυχίες.

3. Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων έχουν εκτεταμένα δίκτυα επαφών σε διάφορους κλάδους, γεγονός ιδιαίτερα χρήσιμο για μια επιχείρηση σε θέματα προσέλκυσης πελατών, πρόσληψης στελεχών, καθώς και αναζήτησης στρατηγικών συμμάχων και επενδυτών.
4. Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων παρέχουν συμβουλές σε θέματα στρατηγικής, οργάνωσης και χρηματοοικονομικής διοίκησης των επιχειρήσεων με βάση την εμπειρία που διαθέτουν από ομοειδείς επιχειρήσεις
5. Η συμμετοχή μιας εταιρείας επιχειρηματικών κεφαλαίων προσδίδει κύρος σε μια επιχείρηση και διευκολύνει την πρόσβαση σε παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης όπως π.χ. στον τραπεζικό δανεισμό.
6. Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων διαθέτουν εμπειρία στην προετοιμασία μιας επιχείρησης για εισαγωγή στο χρηματιστήριο καθώς και σε θέματα εξαγορών και συγχωνεύσεων.

4.9 Μειονεκτήματα

1. Περιορισμένη «ελευθερία κινήσεων» του επιχειρηματία διότι αυτός νιώθει ότι η εταιρία Venture Capital τον παρακολουθεί συνεχώς, ίσως λόγω της πιθανής συμμετοχής της στην διοίκηση της επιχείρησης, μέχρι την ρευστοποίηση της συμμετοχής της Venture Capital company από αυτήν.
2. Η χρηματοδότηση μέσω των εταιριών Venture Capital απευθύνεται σε συγκεκριμένες επιχειρήσεις. Δηλαδή οι εταιρίες επιχειρηματικού κεφαλαίου δεν μπορούν να επενδύσουν κεφάλαια σε όλων των ειδών τις επιχειρήσεις. Επενδύουν μόνο σε επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην ανάπτυξη των καινοτομιών, στη χρησιμοποίηση ή και την παραγωγή υψηλής τεχνολογίας.

4.10 Ο θεσμός του επιχειρηματικού κεφαλαίου στην Ελλάδα

Ο θεσμός του επιχειρηματικού κεφαλαίου (Venture Capital) εισήχθη στην Ελλάδα με το Ν.1775/1988, ο οποίος περιόριζε την εφαρμογή του σε επενδύσεις υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας.

Ο νόμος αυτός αντικαταστάθηκε με το Ν. 2367/1995 ο οποίος εισήγαγε τον θεσμό «Εταιρείες Κεφαλαίου Επιχειρηματικών Συμμετοχών» (ΕΚΕΣ). Σύμφωνα με το νέο πλαίσιο η ΕΚΕΣ μπορεί να συμμετέχει σε οποιαδήποτε εταιρεία και όχι μόνο σε εταιρείες που πραγματοποιούν επενδύσεις υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας. Εξαιρούνται σε κάθε περίπτωση οικοδομικές και κατασκευαστικές εταιρείες, κτηματικές, επιχειρήσεις μεσιτικών εργασιών, τυχερών παιχνιδιών, αντιπροσωπειών και χρηματοπιστωτικών εργασιών (τράπεζες, ασφάλειες κ.λπ.), αθλητικά σωματεία καθώς και επιχειρήσεις Μέσων Μαζικής Ενημέρωσης.

Εταιρείες Κεφαλαίου Επιχειρηματικών Συμμετοχών (ΕΚΕΣ) μπορούν:

- να ιδρύουν νέες επιχειρήσεις με τη μορφή ΑΕ ή ΕΠΕ για την πραγματοποίηση επενδύσεων υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας.
- να συμμετέχουν στο κεφάλαιο υφισταμένων επιχειρήσεων ΑΕ ή ΕΠΕ, σε περίπτωση αύξησης του κεφαλαίου τους, για την πραγματοποίηση επενδύσεων υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας.
- να επενδύει σε ομολογίες μετατρέψιμες σε μετοχές που εκδίδονται από εταιρείες οι μετοχές των οποίων δεν είναι εισαγμένες στο χρηματιστήριο.
- να παρέχουν εγγυήσεις για τη χορήγηση δανείων στις εταιρείες στις οποίες συμμετέχουν.
- να παρέχουν στις εν λόγω εταιρείες υπηρεσίες έρευνας αγοράς, ανάλυσης επενδυτικών σχεδίων κλπ.

Με το άρθρο 28 του Ν. 2843/2000 ιδρύθηκε το Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Οικονομίας (ΤΑΝΕΟ ΑΕ) που χρηματοδοτεί σχήματα Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών, τα οποία με τη σειρά τους επενδύουν σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις νέας οικονομίας (τηλεπικοινωνιών, πληροφορικής, ηλεκτρονικού εμπορίου,

βιοτεχνολογίας, νέων υλικών κ.λπ.) στα πρώιμα στάδια ανάπτυξης. Το TANEΟ εντάσσεται στις δράσεις για τη μετάβαση στην κοινωνία της πληροφορίας και αποσκοπεί στην εξεύρεση κεφαλαίων που θα χρηματοδοτήσουν την ανάπτυξη της νέας οικονομίας στην Ελλάδα. Το ποσοστό χρηματοδότησης του TANEΟ σε κάποιο Κεφάλαιο Επιχειρηματικών Συμμετοχών δεν επιτρέπεται να υπερβαίνει το 49,9% του συνολικού ποσού που πρόκειται να επενδυθεί. Επίσης, το μέγιστο συνολικό ποσό που μπορεί να επενδυθεί σε μια επιχείρηση από το TANEΟ και ένα Venture Capital δεν μπορεί να υπερβαίνει τα 3 εκατ. ευρώ, με τον πρόσθετο περιορισμό ότι το μέγιστο ποσό που θα εκταμιεύεται ανά εξάμηνο δεν θα ξεπερνάει το 1 εκατ. ευρώ. Έτσι εξασφαλίζεται ότι: α) οι επιχειρήσεις που θα χρηματοδοτηθούν θα είναι αποκλειστικά μικρομεσαίου μεγέθους και β) ότι θα υπάρχει εποπτεία του βαθμού υλοποίηση των στόχων που έχουν τεθεί.

Οι απογοητευτικές για τη νέα οικονομία διεθνές εξελίξεις αλλά και η αριθμητική υπεροχή των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην ελληνική οικονομία οδηγούν σε τροποποίηση της αρχικής κατεύθυνσης. Έτσι κριτήριο των εξεταστέων υπό επένδυση περιπτώσεων είναι η καινοτομία από όπου και αν προέρχεται δηλαδή και από επιχειρήσεις που, αν και εντάσσονται στην παραδοσιακή οικονομία, αξιοποιούν την τεχνολογία με πρωτοποριακό τρόπο.

Η λειτουργία του TANEΟ συνδέεται άμεσα με την καθιέρωση του θεσμού των Αμοιβαίων Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών (ΑΚΕΣ) που έχει σκοπό την επένδυση σε συμμετοχές (μετοχές σε Ανώνυμες Εταιρείες ή ΕΠΕ που δεν είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο). Το ΑΚΕΣ είναι αμοιβαίο κεφάλαιο κλειστού τύπου, η λειτουργία του οποίου βασίζεται στις διατάξεις του νόμου 2992/2002. Τα κεφάλαια αυτά διαχειρίζονται εταιρείες που έχουν ως σκοπό τη διαχείριση ΑΚΕΣ. Το κεφάλαιο ΑΚΕΣ επενδύεται κατά προτίμηση σε εταιρείες που δραστηριοποιούνται στους κατ' εξοχήν τομείς της νέας οικονομίας (πληροφορική, τηλεπικοινωνίες, ηλεκτρονικό εμπόριο, βιοτεχνολογία, νέα υλικά κ.λπ.), αλλά και σε εταιρείες που στηρίζουν την ανταγωνιστικότητά τους σε εφαρμογές νέων τεχνολογιών που προέρχονται από τη νέα οικονομία. Τα ΑΚΕΣ δεν θα φορολογούνται ως οργανισμοί, αλλά η φορολογία τους θα ασκείται μόνο στα εισοδήματα των μετόχων που συμμετέχουν σ' αυτά.

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ VENTURE CAPITAL ΠΟΥ ΛΕΙΤΟΥΡΓΟΥΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Εταιρεία	Ηλεκτρονική Διεύθυνση
ALPHA VENTURES	www.alpha.gr
GLOBAL FINANCE	www.globalfinance.gr
Hellenic Business Development & Investment Co. Sa	www.bhpcapital.com
Commercial Capital	www.comcap.gr
Πληροφορική Εργασίας	www.ergodata.gr
Eper SA	
AVC	www.altec.gr
ULYSSES FINANCE SA ITHACA VENTURES	
Εθνική Αναπτυξιακή Β. Ελλάδος	
National Bank of Greece Venture Capital	www.nbgvc.gr
FINCO A.E	www.comcap.gr
ALPHA TRUST INVESTMENT SERVICES	www.alphatruster.gr
European Finance Associates (ASSOCIATE OFFICE ALTIUM CAPITAL)	
4E AE	
MILLENIUM VENTURE CAPITA	
VECTIS CAPITAL	
TELESIS INVESTMENT BANK	www.telesis.gr
PRIME BANK	www.piraeusbank.gr
SHACOLAS GROUP LAMBOUSA	

VENTURE CAPITAL	
PARTHENON TRUST	
SETE Ventures	

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΕΜΠΤΟ

FRANCHISING

5.1 Franchising και οι Βασικοί Όροι του

Το franchising μπορεί να οριστεί ως μια σύμβαση συνεργασίας μεταξύ δύο επιχειρήσεων, σύμφωνα με την οποία η μία παραχωρεί, έναντι μιας πάγιας πληρωμής και ποσοστών, το δικαίωμα εκμετάλλευσης του πακέτου «franchising», με απώτερο στόχο την πώληση συγκεκριμένων προϊόντων στην τοπική αγορά.

Κάποιοι βασικοί παράγοντες που πρέπει να ισχύσουν είναι:

- Δικαιοπάροχος ή δότης ή εντολέας (franchisor) είναι κατά κανόνα μια μεγάλη επιχείρηση με καλό όνομα, κύρος, ευρεία τεχνογνωσία, η οποία επιθυμεί να διευρύνει το μερίδιό της στην αγορά χωρίς να προβεί σε μεγάλες δαπάνες επενδύσεων.
- Δικαιοδόχου ή λήπτης ή εντολοδόχος (franchisee) είναι με εταιρεία ή ένα φυσικό πρόσωπο με κάποια ευχέρεια κεφαλαίου, το οποίο επιθυμεί να διοικεί την επιχείρηση του και να διεξάγει τις εργασίες υπ' ευθύνη του αλλά με τη συνδρομή του δικαιοπάροχου.
- Πακέτο « franchising » εννοούμε το σύνολο δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας, τα οποία αφορούν εμπορικά σήματα ή επωνυμίες, διακριτικά γνωρίσματα καταστημάτων, πρότυπα χρήσης, ευρεσιτεχνίες καθώς και την απαραίτητη τεχνογνωσία.
- Πάγια Αμοιβή είναι το ποσό που καταβάλλει ο δικαιοδόχος για την ένταξη του στον όμιλο των συνεργαζόμενων επιχειρήσεων. Επίσης ρυθμίζεται μια

ποσοστιαία αμοιβή σύμφωνα με την οποία ο εντολοδόχος είναι υποχρεωμένος να καταβάλλει περιοδικά στον εντολέα έναντι της συνδρομής του τελευταίου και την εκμετάλλευση των εμπορικών σημάτων του ομίλου.

5.2 Διαχρονική Εξέλιξη του Θεσμού του Franchising

5.2.1 Ο θεσμός στις Η.Π.Α.

Η σύγχρονη μορφή του franchising εμφανίστηκε στις Η.Π.Α., το 1863 από την εταιρεία ραπτομηχανών Singer, από τις βιομηχανίες αυτοκινήτων στα τέλη του 19^{ου} αιώνα και από τις εταιρείες πετρελαιοειδών στις αρχές της δεκαετίας του 1930. Έτσι μ' αυτό τον τρόπο, μέχρι της αρχές του Β' Παγκοσμίου Πολέμου έχουμε την εφαρμογή του « franchising πρώτης γενιάς».

Μετά τη λήξη του Β' Παγκοσμίου Πολέμου ξεκίνησε να εφαρμόζεται και να αναπτύσσεται η λειτουργία του «franchising δεύτερης γενιάς», όπου ο θεσμός αρχίζει και υιοθετείται από επιχειρήσεις ποικίλων δραστηριοτήτων (γρήγορης εστίασης, ενοικιάσεις αυτοκινήτων κ.λπ.). Είναι μάλιστα χαρακτηριστικό ότι μερικά από τα πιο γνωστά επιχειρηματικά ονόματα ξεκίνησαν να εξελίσσονται με τη μέθοδο του franchising την δεκαετία του 1950.

Επίσης, κατά τις δεκαετίες του 1960 και 1970 έχουμε ραγδαία εξάπλωση του θεσμού στις Η.Π.Α., η οποία συνεχίστηκε και τις δεκαετίες του 1980 και του 1990, με αποτέλεσμα η χώρα σήμερα να κατέχει ηγετική θέση συν παγκόσμια αγορά.

5.2.2 Ο θεσμός στην Ευρώπη

Το franchising στην Ευρώπη αντιμετωπίστηκε με πολύ δυσπιστία και αυτό είχε ως συνέπεια να μην αναπτύσσεται τόσο έντονα. Από το 1980 και αργότερα, ο θεσμός άρχισε να αναπτύσσεται πιο έντονα, γιατί ο επιχειρηματικός κόσμος διαπίστωσε, αφενός τα μεγάλα πλεονεκτήματα του θεσμού, αφετέρου ανησύχησε με την εισβολή των αμερικάνικων επιχειρήσεων ακόμη και στις προηγμένες ευρωπαϊκές χώρες.

Γεγονός είναι ότι η ενιαία αγορά της Ευρωπαϊκής Ένωσης αποτελεί ιδανικό περιβάλλον για την ανάπτυξη του franchising εκμεταλλευόμενα την κατάργηση των τελωνιακών συνόρων.

Πράγματι, διαπιστώνεται μια τάση αντικατάστασης των παραδοσιακών μεθόδων διανομής franchising και πολλές ανεξάρτητες επιχειρήσεις ξεκινούν να χρησιμοποιούν το θεσμό της δικαιοχρησίας.

Τέλος θα πρέπει να αναφέρουμε ότι ο θεσμός του franchising αναπτύσσεται και σε χώρες εκτός Ευρώπης, όπως είναι ο Καναδάς, η Ιαπωνία, η Κορέα ,η Αυστραλία, η Αργεντινή.

Εξάλλου, σε παγκόσμιο επίπεδο, όλο και περισσότερες επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην ένδυση, στην εστίαση, στον τουρισμό, στα κοσμήματα κ.λπ. πραγματοποιούνται με τη μέθοδο του franchising.

5.2.3 Ο θεσμός στην Ελλάδα

Το franchising εμφανίστηκε για πρώτη φορά στην Ελλάδα, το 1976 στην Θεσσαλονίκη, από την εταιρεία γρήγορου φαγητού, Goody's. Αλλά αρχίζει να αναπτύσσεται ουσιαστικά στις αρχές τις δεκαετίας του 1990.

Το franchising κατόρθωσε να αποτελέσει την κινητήριου δύναμη για την ανάπτυξη πολλών ελληνικών επιχειρήσεων, τόσο στο εσωτερικό της χώρας, όσο και στο εξωτερικό. Πράγματι ο θεσμός της δικαιοχρησίας υπήρξε η ιδανική επιχειρηματική λύση για τις μικρές και μεσαίες ελληνικές εταιρίες (που αποτελούν εξάλλου την μεγάλη πλειοψηφία των εγχώριων επιχειρήσεων) οι οποίες δεν διέθεταν ικανοποιητικά κεφάλαια για την πραγματοποίηση σημαντικών επενδύσεων και ευρύ δίκτυο πωλήσεων, οπότε ήταν καταδικασμένες σε οικονομικό μαρασμό.

Οι ελληνικές εταιρείες λοιπόν για να μπορέσουν να επιβιώσουν μέσα στην εγχώρια αγορά και να επεκταθούν στο εξωτερικό, πρέπει να εφαρμόσουν σύγχρονες μορφές μεθόδων διανομής, όπως είναι το franchising.

Και αυτό διότι τα μειονεκτήματα του μικρού μεγέθους επιχειρήσεων αντιμετωπίζονται με την εφαρμογή του franchising, το οποίο συντελεί στη γρήγορη δημιουργία σημαντικού μεγέθους εμπορικών δικτύων.

5.3 Χαρακτηριστικά Franchising

Ως κύρια χαρακτηριστικά του Franchising, μπορούμε να αναφέρουμε τα παρακάτω:

1. Σε μια σύμβαση franchising ο δικαιοπάροχος προσφέρει το άυλο κεφάλαιο (εμπορικό σήμα ή επωνυμία, ευρεσιτεχνίες, τεχνογνωσία κ.λπ.), ενώ ο δικαιοδόχος προσφέρει το υλικό κεφάλαιο, την επιχειρηματική προσπάθεια, αναλαμβάνοντας ταυτόχρονα και τον επενδυτικό κίνδυνο.
2. Ο δικαιοπάροχος προσφέρει στο δικαιοδόχο τεχνική και οργανωτική στήριξη σε διαρκή βάση, δηλαδή οι υποχρεώσεις που απορρέουν από τη σύμβαση franchising ισχύουν για όλη τη διάρκεια της και δεν περιορίζεται σε μια και μόνη αρχική παραχώρηση τεχνογνωσίας.
3. Οι δύο πλευρές διατηρούν τη νομική τους αυτοτέλεια, δηλαδή δεν ιδρύεται ένα νέο νομικό πρόσωπο ως αποτέλεσμα της συνεργασίας των δύο συμβαλλόμενων.
4. Δεν πρέπει να συγχέεται η νομική ανεξαρτησία, που διατηρούν οι επιχειρήσεις, με την ελευθερία της επιχειρηματικής δράσης, η οποία σε μια τουλάχιστον μορφή σύμβασης (σύμβασης υπαγωγής) περιορίζεται στο ελάχιστο.
5. Η εμφάνιση των χώρων πώλησης και των οχημάτων διανομής προϊόντων (διακόσμηση – εξοπλισμό – διαρρύθμιση) να παρουσιάζει ομοιομορφία.
6. Τέλος, όλα τα μέλη ενός συγκεκριμένου δικτύου δικαιόχρησης, να εφαρμόζουν τις ίδιες εμπορίας και marketing.

5.4 Σύμβαση Franchising

Η σύμβαση franchise καταρτίζεται στη συναλλαγματική πράξη εγγράφως με βάση συνήθως προσυνταγμένο έντυπο της δότριας εταιρείας (franchisor) και αποτελείται από 4 μέρη: 1) Προοίμιο, 2) Κύριες υποχρεώσεις του Δότη, 3) Κύριες υποχρεώσεις του Λήπτη και 4) Λοιπές διατάξεις.

5.4.1 Προοίμιο

Στο προοίμιο καθορίζεται ο σκοπός και το πλαίσιο συνεργασίας, επίσης υπογραμμίζεται η ανεξαρτησία των αντισυμβαλλόμενων και περιγράφεται το περιεχόμενο του «πακέτου» franchising, δηλαδή το σύνολο των δικαιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας που αφορούν το εμπορικό σήμα, την επωνυμία, τα διακριτικά γνωρίσματα του καταστήματος κ.λπ.. Θα πρέπει να τονιστεί ιδιαίτερα ότι ο λήπτης θα πρέπει να ελέγξει αν το εμπορικό σήμα και η επωνυμία είναι νόμιμα κατοχυρωμένα.

Ακόμη περιγράφεται ο εξοπλισμός, η διακόσμηση και άλλα στοιχεία που χρησιμοποιεί ο δότης για την οργάνωση των πωλήσεων και γενικά της εμπορικής δραστηριότητας. Οι πληροφορίες αυτές είναι χρήσιμες γιατί μ' αυτό τον τρόπο μπορεί να προσδιοριστεί το ειδικότερο αντικείμενο των υποχρεώσεων του δότη που περιγράφεται στο κύριο μέρος της σύμβασης. Στο προοίμιο μπορεί επίσης να αναφέρονται και ορισμένοι κανόνες συμπεριφοράς δεσμευτικοί και για τα δύο μέρη, όπως π. χ. η ανάγκη διαρκούς υποστήριξης του λήπτη από τον δότη, η υποχρέωση διαρκούς και στενής συνεργασίας.

5.4.2 Υποχρεώσεις του Δότη

Η συμβολή του δότη στη σύμβαση franchising περιλαμβάνει συνήθως τις ακόλουθες υποχρεώσεις:

1. Την παραχώρηση στον λήπτη της άδειας χρήσης και εκμετάλλευσης του «πακέτου» franchising, του οποίου το περιεχόμενο περιγράφεται πλήρως στο προοίμιο της σύμβασης.
2. Την ένταξη του λήπτη στο σύστημα με την παροχή σ' αυτόν της απαιτούμενης τεχνικής και οργανωτικής υποδομής και της ανάλογης εκπαίδευσης του. Η υποχρέωση συγκεκριμενοποιείται με μια σειρά από μέτρα και παροχές στις οποίες πρέπει να προβεί ο δότης μέχρι την ημέρα που ο λήπτης θα ανοίξει το κατάστημα του και θα αρχίσει να συναλλάσσεται με το κοινό ως μέλος του συστήματος.

3. Τη συνεχή υποστήριξη του λήπτη όσο θα διαρκεί η σύμβαση. Η υποχρέωση αυτή συγκεκριμενοποιείται με μια σειρά επιμέρους υποχρεώσεων του δότη, που αφορούν το στάδιο μετά την ένταξη του στο σύστημα. Περιλαμβάνει μεταξύ άλλων τη διαρκή παροχή συμβουλών, την αποστολή διαφημιστικού υλικού, την οργάνωση προγραμμάτων μετεκπαίδευσης κ.λπ..
4. Τον προσδιορισμό της γεωγραφικής περιοχής μέσα στην οποία ο λήπτης θα διενεργεί τις πωλήσεις με το δικό του όνομα και για δικό του λογαριασμό.
5. Τον εφοδιασμό του λήπτη με πρώτες ύλες, με ημιέτοιμα ή έτοιμα εμπορεύματα, ιδίως όταν τα προϊόντα του συστήματος παράγονται από τον δότη.
6. Την παροχή ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος. Η υποχρέωση εξειδικεύεται στην κοινοποίηση από τον δότη στον λήπτη τεχνογνωσίας ουσιαστικής σημασίας, δηλαδή ικανής να του επιτρέψει κατά τη σύναψη της συμφωνίας του franchising να βελτιώσει την ανταγωνιστική του θέση στην αγορά.
7. Την υποχρέωση του δότη όσον αφορά την παραχωρηθείσα περιοχή της σύμβασης:
 - Να μην παραχωρεί σε τρίτους το δικαίωμα να εκμεταλλεύονται μέρος ή το σύνολο του franchise.
 - Να μην εκμεταλλεύεται ο ίδιος το franchise ή, με παρόμοιο σύστημα, να προμηθεύει ο ίδιος τα προϊόντα ή να παρέχει υπηρεσίες που είναι το αντικείμενο του franchise.

5.4.3 Υποχρεώσεις του λήπτη

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

1. Την καταβολή δικαιωμάτων στο δότη. Δηλαδή ο λήπτης υποχρεούται να καταβάλλει στο δότη αφενός μεν ένα εφάπαξ ποσό ως δικαίωμα εισόδου στο σύστημα, αφετέρου δε στην περιοδική καταβολή στο δότη ενός ορισμένου ποσού επί του κύκλου εργασιών μετά την αφαίρεση των φόρων, ή σπανιότερα ενός ορισμένου ποσού συμμετοχής στα κέρδη της

επιχείρησης. Υπάρχει επίσης περίπτωση να συμφωνηθεί αντίστροφη προς το ποσό των εισπράξεων προοδευτικότητα, έτσι ώστε να δοθεί στο δικαιούχο ένα παραπάνω κίνητρο για να αυξήσει τις πωλήσεις του.

2. Την ενεργό προώθηση των πωλήσεων του προϊόντος του συστήματος. Η σημαντικότερη υποχρέωση του λήπτη είναι η προώθηση των πωλήσεων του προϊόντος του συστήματος σύμφωνα με τη μέθοδο marketing του δότη, εξυπηρετώντας και προστατεύοντας έτσι τα συμφέροντα του δικαιούχου.
3. Τη συμμόρφωση στις οργανωτικές αρχές του συστήματος και ιδίως τον σεβασμό της αρχής της ομοιομορφίας, σύμφωνα με την οποία η σύνθεση, τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα και γενικά η εικόνα των προϊόντων πρέπει να είναι ενιαία, ανεξάρτητα από τον τόπο ή την αγορά όπου γίνεται η διάθεση τους.
4. Την υποχρέωση να μην παράγει, πωλεί ή χρησιμοποιεί, κατά την παροχή υπηρεσιών προϊόντα από είναι ανταγωνιστικά των προϊόντων που αποτελούν το πακέτο «franchising».
5. Την υποχρέωση να διαθέτει προς πώληση μία ελάχιστη σειρά προϊόντων, να επιτυγχάνει έναν ελάχιστο κύκλο εργασιών, να προγραμματίζει εκ των προτέρων τις παραγγελίες του, να διατηρεί ορισμένα ελάχιστα αποθέματα και να παρέχει υπηρεσίες στο πλαίσιο της εγγύησης των προϊόντων και της εξυπηρέτησης των πελατών.
6. Την υποχρέωση να καταβάλλει στο δότη ένα ποσοστό επί των εσόδων για διαφημιστικούς σκοπούς και να πραγματοποιεί ο ίδιος διαφημίσεις, για τις οποίες θα πρέπει να λαμβάνει την έγκριση του δότη.
7. Την υποχρέωση να παρακολουθεί ο ίδιος ή το προσωπικό του τα σεμινάρια μετεκπαίδευσης που διοργανώνει ο δικαιούχος.
8. Να επιτρέπει στο δικαιούχο ελέγχους των υπαγόμενων στη σύμβαση χώρων και μεταφορικών μέσων, των πωλούμενων προϊόντων και των παρεχόμενων υπηρεσιών, καθώς επίσης και των βιβλίων απογραφής και των λογαριασμών του.
9. Να μην μεταβιβάζει, χωρίς τη συγκατάθεση του δότη, τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις που απορρέουν από τη σύμβαση

5.4.4 Λοιπές διατάξεις

Εδώ ρυθμίζονται κυρίως τα θέματα που αφορούν τη διάρκεια της σύμβασης, τους τρόπους λύσης της, την αποζημίωση του λήπτη, τις μετασυμβατικές υποχρεώσεις των μερών, το εφαρμοστέο δίκαιο και το αρμόδιο για την εκδίκαση των διαφόρων Δικαστήριο.

5.5 Διακρίσεις Franchising

5.5.1 Με κριτήριο τον τομέα επιχειρηματικής δραστηριότητας

1. *Franchising Διανομής.* Είναι η συνηθέστερη μορφή του franchising. Ο δικαιοπάροχος θέλοντας να επεκτείνει τον κύκλο των πωλήσεων του, υπογράφει σύμβαση franchising με τον δικαιοδόχο, ο οποίος πωλεί τα προϊόντα του πρώτου, σε ένα κατάστημα, το οποίο φέρει τα διακριτικά γνωρίσματα του δικαιοπάροχου. Τέτοιες επιχειρήσεις είναι τα Goody's, Zara, Sisley, Neoset, Lacoste, Cook-shop, Follie-Follie, Παρουσίαση, Δωδώνη, Ρεζέρβα, κ.λπ.

2. *Franchising Υπηρεσιών.* Σ' αυτή τη μορφή η επιχείρηση του λήπτη, η οποία είναι ενταγμένη σ' ένα δίκτυο franchising, προσφέρει τις υπηρεσίες που προβλέπονται στη σχετική σύμβαση. Η παρεχόμενη από το δότη τεχνογνωσία παίζει καθοριστικό ρόλο, επιπλέον το «σήμα υπηρεσιών» έχει βαρύνουσα σημασία, επειδή εκφράζει μια συγκεκριμένη τεχνογνωσία, καθώς και μέθοδο παροχής υπηρεσιών. Στην Ελλάδα υπάρχουν οι εξής: Holiday Inn, Axon, Hilton, Ευρογνώση κ.λπ.

3. *Franchising Παραγωγής.* Η επιχείρηση του λήπτη κατασκευάζει προϊόντα με την τεχνογνωσία του δότη, τα οποία στη συνέχεια πωλεί με το σήμα του δότη. Σκοπός του είναι μαζική διάθεση προϊόντων στη τοπική αγορά του δικαιοδόχου. Αυτή η μορφή δίνει στον δικαιοπάροχο να αποφύγει την πραγματοποίηση σημαντικών επενδύσεων, οι οποίες είναι απαραίτητες για την εγκατάσταση μονάδων παραγωγής και επωφελείται και από την ύπαρξη βιομηχανικών μονάδων ακόμη και σε χώρες που θα ήταν δύσκολο να εγκατασταθεί ο ίδιος. Από την πλευρά του, λήπτης επωφελείται από τη μεγάλη φήμη του εμπορικού σήματος του δότη, το

οποίο είναι συνδεδεμένο με μια συγκεκριμένη τεχνογνωσία που παρέχεται. Ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα αυτής της μορφής είναι η Coca-cola.

4. *Μεικτό Franchising*. Είναι μια συνηθισμένη μορφή franchising στο χώρο των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων να συνδυάζονται αρμονικά στο ίδιο δίκτυο η διανομή προϊόντων με την παροχή υπηρεσιών. Αυτό συμβαίνει γιατί είναι πρακτικά αδύνατο, μερικές φορές, να διαχωριστούν οι δύο δραστηριότητες. Παραδείγματα μεικτού franchising είναι: Flocafe, Hondos Center, Beauty Shop, Mark-Allen, Pizza Roma κλπ.

5.5.2 Με κριτήριο το Βαθμό Εξάρτησης

1. *Franchising Υπαγωγής*. Σ' αυτή τη μορφή δικαιόχρησης, όλοι οι λήπτες υπάγονται στον άμεσο έλεγχο του δότη. Επικεφαλής του δικτύου είναι ο δικαιοπάροχος και καθοδηγεί τους δικαιοδόχους, χαράσσει την επιχειρηματική στρατηγική και πολιτική και λαμβάνει τις σχετικές αποφάσεις. Στο franchising υπαγωγής αποθαρρύνεται η δημιουργία σχέσεων μεταξύ των ληπτών, γιατί έτσι ελαχιστοποιείται το ενδεχόμενο δημιουργίας συμμάχων.

2. *Franchising Ισοτιμίας*. Είναι η μορφή της δικαιόχρησης, όπου αναπτύσσεται μια σχέση συνεργασίας στη βάση της ισοτιμίας, τόσο μεταξύ του δικαιοπάροχου και του δικαιοδόχο, όσο και μεταξύ όλων των δικαιοδόχων. Δεν υπάρχει δηλαδή η δεσπόζουσα θέση του δικαιοπάροχου. Συγκεκριμένα, ο δότης και οι λήπτες συνεδριάζουν και συναποφασίζουν για όλα τα θέματα που σχετίζονται με τη λειτουργία και την ανάπτυξη το δικτύου και το αντιμετωπίζουν ως μια κοινή επιχείρηση. Επιπλέον, οι δικαιοδόχοι αντιμετωπίζουν από κοινού θέματα, όπως οι εκπαίδευση του προσωπικού κ.λπ.

5.6 Πλεονεκτήματα Franchising

5.6.1 Ως προς το δότη

Τα πλεονεκτήματα του Franchising ως προς το δότη είναι τα παρακάτω:

1. Ταχεία ανάπτυξη και εξάπλωση της επιχείρησης του δότη, η οποία επιτυγχάνεται κυρίως με την αυτοχρηματοδότηση. Ο δότης εισπράττοντας από τους λήπτες τα χρηματικά πόσα που αντιστοιχούν στο «Δικαίωμα Εισόδου», αποκτά τα απαραίτητα κεφάλαια για την υποστήριξη του δικτύου franchising.
2. Πραγματοποίηση σημαντικών «οικονομικών κλίμακας». Εφόσον ο δότης προμηθεύει με πρώτες ύλες και είδη εξοπλισμού τους λήπτες, όσο αυξάνει ο αριθμός των επιχειρήσεων που εντάσσονται στο δίκτυο, τόσο περισσότερο αυξάνει ο όγκος των αγορών με συνέπεια να επιτυγχάνονται «οικονομίες κλίμακας» οι οποίες μειώνουν το κόστος λειτουργίας του δικτύου.
3. Εξασφάλιση διαρκούς πελατειακής ροής. Ο καταναλωτής ικανοποιεί τις αγοραστικές του ανάγκες συναλλασσόμενος με επώνυμες επιχειρήσεις. Οι επιχειρήσεις ενός δικτύου franchising παρέχουν στους καταναλωτές υπηρεσίες υψηλής ποιότητας, εφ' όσον απασχολούνται άτομα που έχουν άμεσο ενδιαφέρον για το θετικό αποτέλεσμα της λειτουργίας των επιχειρήσεων.
4. Ταχεία διεύρυνση της εμπορικής φήμης και πελατείας του δότη, η οποία έχει ως αποτέλεσμα την καθιέρωση του στην αγορά. Η αύξηση των επιχειρήσεων του δικτύου franchising, επιτρέπει την προώθηση των προϊόντων ή υπηρεσιών αυτού σε όλη την επικράτεια και πολλές φορές και στο εξωτερικό.
5. Άμεση και έγκυρη πληροφόρηση για τις τάσεις της αγοράς. Ο δότης είναι συνεχώς άριστα ενημερωμένος για τις καταναλωτικές συνήθειες και έτσι μπορεί να προσαρμόζει άμεσα την επιχειρηματική του πολιτική.
6. Αύξηση της εμπορικής αξίας της επιχείρησης του δότη. Με τη συνεχή αύξηση των επιχειρήσεων που εντάσσονται σ' ένα δίκτυο franchising και την αύξηση της φήμης και της πελατείας, είναι επόμενο ότι η επιχείρηση του δότη αποκτά μεγαλύτερη εμπορική αξία.
7. Άμεσος έλεγχος της διανομής των προϊόντων και της παροχής υπηρεσιών. Το franchising επιτρέπει στο δικαιούχο να έχει τον άμεσο έλεγχο στον τρόπο άσκησης της επιχειρηματικής δραστηριότητας των ληπτών, με αποτέλεσμα

να επιτυγχάνεται η εφαρμογή του ενιαίου συστήματος διάθεσης προϊόντων ή παροχής υπηρεσιών.

8. Επίτευξη σημαντικών εσόδων, άνευ υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου. Τα έσοδα που πραγματοποιεί ο δότης στο franchising δεν συνοδεύονται από τον ανάλογο επιχειρηματικό κίνδυνο λειτουργίας των επιχειρήσεων του δικτύου, του οποίου φέρουν οι λήπτες.

5.6.2 Ως προς το λήπτη

Τα πλεονεκτήματα που παρουσιάζει η σύμβαση του franchising ως προς το λήπτη είναι τα παρακάτω:

1. Ένταξη σ' ένα επώνυμο δίκτυο επιχειρήσεων, επωφελούμενος της εμπορικής φήμης και πελατείας του δότη. Κατ' αυτόν τον τρόπο αποκτά ο λήπτης υπεροχή έναντι ομοειδών επιχειρήσεων, που λειτουργούν χωρίς τη φήμη κάποιας επώνυμης επιχείρησης. Αποτέλεσμα αυτού του γεγονότος είναι ελαχιστοποίηση του επιχειρηματικού κινδύνου εκ μέρους του λήπτη.
2. Ο λήπτης επωφελείται από την εμπορική διαφήμιση που πραγματοποιεί ο δότης σε όλη την επικράτεια, με αναλογικά πολύ μικρή οικονομική επιβάρυνση.
3. Εξασφάλιση υποστήριξης από το δότη με αποτέλεσμα την εξεύρεση άμεσων και συνήθως σωστών λύσεων. Μ' αυτό τον τρόπο, ακόμα και οι νεοεισερχόμενοι λήπτες μπορούν εύκολα να εξελιχθούν σε επιτυχημένους επιχειρηματίες.
4. Μεγαλύτερη δυνατότητα χρηματοδότησης με ευνοϊκότερους όρους από τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα. Αυτό ισχύει γιατί με την είσοδο της σ' ένα δίκτυο franchising ενισχύει την πιστοληπτική της ικανότητα.
5. Επωφελείται της χρήσης των εμπορικών σημάτων, διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας, τεχνικών μεθόδων, μεθόδων οργάνωσης και διοίκησης και την πώληση προϊόντων του δότη. Λαμβάνοντας υπόψη ότι ο δότης έχει δαπανήσει πολύ χρόνο και χρήμα για την απόκτηση όλων των παραπάνω, προκύπτει ότι η δαπάνη του λήπτη είναι αναλογική αρκετά χαμηλή.

6. Ο δικαιοδόχος επωφελείται από την συνεχή ανανέωση και εξέλιξη του δικτύου franchising (που επιτυγχάνεται με τη συνδρομή του δότη και του συνόλου των ληπτών). Κατ' αυτόν τον τρόπο το δίκτυο franchising παραμένει σύγχρονο και ανταγωνιστικό.
7. Άμεση πρόσβαση στο πληροφοριακό υλικό που συγκεντρώνει ο δότης (απ' όλους τους λήπτες), το οποίο αφορά τις συνθήκες αγοράς και τις τάσεις του καταναλωτικού κοινού σε όλες τις περιοχές που εξαπλώνεται το δίκτυο.
8. Μεγαλύτερη ανθεκτικότητα (σε περιόδους οικονομικών κρίσεων) απ' ότι ομοειδείς επιχειρήσεις, μη ενταγμένες στο δίκτυο franchising.

5.7 Μειονεκτήματα

5.7.1 Ως προς το δότη

Παρακάτω δίνονται τα μειονεκτήματα, που έχει το franchising, ως προς το δότη είναι τα παρακάτω:

1. Αντιμετώπιση της τάσης ανεξαρτητοποίησης των ληπτών, η οποία αυξάνεται με την πάροδο του χρόνου παραμονής τους στο δίκτυο.
2. Επίλυση σε καθημερινή βάση, πλήθος προβλημάτων προερχόμενα από άτομα (τους λήπτες) με διαφορετική νοοτροπία και χαρακτήρα.
3. Το γεγονός ότι τα πραγματοποιούμενα κέρδη του δότη (από τη λειτουργία καταστημάτων ληπτών, σ' ένα δίκτυο franchising) είναι λιγότερα, απ' ότι αν είχε (ο δότης) δικά του καταστήματα.
4. Σε περίπτωση που η επιλογή ενός λήπτη είναι ανεπιτυχής μπορεί να προκαλέσει μέσο-μακροπρόθεσμα προβλήματα στη λειτουργία του δικτύου.

5.7.2 Ως προς το λήπτη

Τα μειονεκτήματα του λήπτη μέσα στο δίκτυο του franchising είναι τα εξής:

1. Κάθε λανθασμένη επιχειρηματική επιλογή του δότη, έχει άμεσο και οδυνηρό αντίκτυπο στην πορεία της επιχείρησης του λήπτη, εξαιτίας της εξάρτησής του από τον πρώτο.

2. Η επιχειρηματική πολιτική του δότη, μπορεί να επηρεάσει δυσμενώς την κερδοφορία της επιχείρησης του λήπτη. Το ποσό που καταβάλλει ο λήπτης προς το δότη, διαμορφώνεται συνήθως ως ποσοστό επί του κύκλου εργασιών του δικαιοδόχου και αυτό έχει ως αποτέλεσμα να επηρεάζεται αρνητικά το περιθώριο κερδοφορίας του λήπτη.
3. Η ύπαρξη ρήτρας μη ανταγωνισμού, για ένα ορισμένο χρονικό διάστημα, μετά τη λήξη της σύμβασης franchising. Ο λήπτης αναλαμβάνει την υποχρέωση μη άσκησης όμοιας ή παρεμφερής επιχειρηματικής δραστηριότητας με εκείνη του δότη για ένα ορισμένο διάστημα.
4. Η ένταξη του λήπτη σ' ένα δίκτυο franchising έχει ως αποτέλεσμα τον ουσιαστικό περιορισμό της επιχειρηματικής ανεξαρτησίας, αφού υπάρχει η καθοδήγηση και ο διαρκής έλεγχος από το δότη.
5. Η ύπαρξη ρήτρας σε περίπτωση μεταβίβασης της επιχείρησης του λήπτη σε τρίτον, χωρίς τη συναίνεση του δότη.

5.8 Νομοθετικό Πλαίσιο της Σύμβασης Franchising

Είναι αλήθεια ότι στη χώρα μας εν υπάρχει ειδική νομοθεσία σχετικά με το franchising (δικαιοχρησία), όπως συμβαίνει σε άλλα κράτη. Τα τυχόν προβλήματα λοιπόν που ενδεχομένως να προκύψουν από τη λειτουργία της σύμβασης θα επιλυθούν με βάση τις ανάλογες διατάξεις του Αστικού Κώδικα.

Υπάρχει επίσης η δυνατότητα αναλογικής εφαρμογής στις συμβάσεις franchising και από άλλα νομοθετήματα, όπως είναι το Π.Δ. 219/1991 για Εμπορικούς Αντιπροσώπους, ο νόμος 703/1977 για την Προστασία του Ελεύθερου Ανταγωνισμού, ο νόμος 2251/1994 για την Προστασία του Καταναλωτή, ο νόμος 1733/1987 για την Μεταφορά Τεχνολογίας και τέλος ο Κανονισμός 4087/88 της Ε.Ο.Κ. που αποτελεί στην ουσία τον Συνταγματικό Χάρτη των συμφωνιών Franchise (εκτός του Franchising Παραγωγής που δεν καλύπτεται) για τα κράτη-μέλη και κατά συνέπεια και για τη χώρα μας.

B. ΟΙ ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ FRANCHISING

Η σύμβαση franchising πρέπει απαραίτητα να περιέχει τις ακόλουθες βασικές διατάξεις:

- 1) Ακριβή και λεπτομερή περιγραφή του «πακέτου» franchising, του οποίου ο δικαιοπάροχος παραχωρεί τη χρήση και την εκμετάλλευση στο δικαιοδόχο. Δηλαδή πρέπει να περιγράφονται με ακρίβεια τα δικαιώματα βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας.
- 2) Ακριβή και λεπτομερή περιγραφή όλων των στοιχείων που θα χρησιμοποιήσει ο δικαιοδόχος για την οργάνωση της εμπορικής του δραστηριότητας.
- 3) Καθορισμό του Σκοπού και του πλαισίου της εμπορικής συνεργασίας των μερών.
- 4) Υπογράμμιση της ανεξαρτησίας των μερών.
- 5) Καθορισμό των υποχρεώσεων του Δότη.
- 6) Καθορισμό των υποχρεώσεων του Λήπτη.
- 7) Τη διάρκεια της Σύμβασης.
- 8) Τους τρόπους λύσης της Σύμβασης.
- 9) Καθορισμό των μετασυμβατικών υποχρεώσεων των μερών.
- 10) Καθορισμό των αρμοδίων για την εκδίκαση των από τη σύμβαση διαφόρων Δικαστηρίων, όπως επίσης και του εφαρμοστέου Δικαίου.

Πρέπει να τονισθεί ιδιαίτερα ότι κατά την κατάρτιση της Σύμβασης Franchising απαιτείται πολύ μεγάλη προσοχή έτσι ώστε οι διατάξεις να μην είναι αντίθετες τόσο με την Κοινοτική Νομοθεσία περί Ανταγωνισμού όσο και με το Ελληνικό Δίκαιο, γιατί διαφορετικά υπάρχει κίνδυνος για την εγκυρότητα της σύμβασης ως προς το σύνολο της.

Ακόμη εάν οι όροι, με τους οποίους ο δότης δεσμεύει την ελευθερία του αντισυμβαλλόμενου (δηλαδή του λήπτη), αντιβαίνουν τα χρηστά ήθη τότε αυτοί είναι άκυροι. Κριτήριο υπέρμετρης δέσμευσης μπορεί να είναι η έκτασης της δέσμευσης, η διάρκεια της και η εξασφάλιση ανάλογης αποζημίωσης.

Πράγματι, κάθε σύμβαση franchising περιέχει περιορισμό της ελευθερίας, αυτό όμως δεν συνεπάγεται ότι ο συγκεκριμένος περιορισμός πρέπει να ξεπερνά ορισμένα όρια, πέρα από τα οποία η δέσμευση θα ισοδυναμούσε στην πράξη με υποδούλωση του δικαιοδότη στον δικαιοπάροχο και κατά συνέπεια με αληθινή

κατάργηση της ελευθερίας που του είναι απαραίτητη για την απρόσκοπη ανάπτυξη της κοινωνικής και κυρίως της επαγγελματικής του δραστηριότητας.

5.9 Το franchising στην Ελλάδα

5.9.1 Υπάρχουσα κατάσταση

Το παρατηρητήριο του franchising, ο φορέας αποτύπωσης του κλάδου του Franchising, με της συνδρομή του portal Franchise.Gr και του περιοδικού Franchise Business, ολοκλήρωσε την τριμηνιαία έκθεση που αφορά το πρώτο τρίμηνο του 2011.

Η έρευνα βασίστηκε στη μελέτη στατιστικών στοιχείων και σε on-line ερωτηματολόγιο που απευθύνθηκε σε 40 δικαιопάροχες εταιρίες, οι οποίες προσδιορίζουν το 35% του συνολικού πλήθους των καταστημάτων franchise.

Τα κύρια συμπεράσματα τις έρευνας δίνονται παρακάτω:

1. Το franchising αντιστέκεται στη κρίση, με κύκλο εργασιών των καταστημάτων των εταιριών να δηλώνει κατά το 75% πτώση μέχρι 10% και την κερδοφορία να έχει πέσει μέχρι 10% για το 60% του δείγματος.
2. Οι κλάδοι που αντιστέκονται σθεναρά στην κρίση είναι αυτοί της εστίασης και των υπηρεσιών.
3. Η πλειοψηφία του δείγματος υιοθέτησε πρόγραμμα συμπίεσης του κόστους, με στόχο την ενίσχυση της ρευστότητας και την ανεξάρτηση από τον ανταγωνισμό.
4. Η άποψη που επικρατεί είναι ότι η ανάκαμψη από την παρούσα φάση θα αργήσει να επέλθει και οι μητρικές εταιρίες επαναπροσδιορίζουν τον τρόπο λειτουργίας του και το «πακέτο» franchising για να γίνουν πιο ανταγωνιστικές.
5. Η πίστη για ενδυνάμωση του franchising και την κυρίαρχη θέση του στη αγορά είναι διάχυτη, καθώς μόνο τα καταστήματα που ανήκουν στο δίκτυο του franchising θα μπορέσουν να επιβιώσουν.

5.9.2 Προοπτικές εξέλιξης

Διακρίνεται μια διάχυτη πίστη ότι οι αλυσίδες franchising θα ανακάμψουν τον κύκλο εργασιών τους μέχρι του 2014. Πολλοί θεωρούν το franchising ως το μονόδρομο της επιχειρηματικότητας.

Βάση των τάσεων που δημιουργήθηκαν το πρώτο τρίμηνο του έτους και βάση των δεδομένων σχετικά με τους νέους δικαιούχους, εκτιμάται η αύξηση της διείσδυσης του franchising ως στρατηγική ανάπτυξης. Όσο αφορά στο πλήθος των καταστημάτων που ανήκουν στο δίκτυο του franchise σε σχέση με το σύνολο της αγοράς, η διείσδυση θα παραμείνει της τάξεως του 7%, με ενδείξεις για μικρή αύξηση, ανάλογα με την κατάσταση της αγοράς και την στάση των τραπεζών απέναντι στις προϋποθέσεις και την ευελιξία των δανείων.

Οι εξωγενείς παράγοντες που επηρεάζουν το franchising εκτός από την κατάσταση στην αγορά δημιουργούν θετικά και αρνητικά χαρακτηριστικά:

Από τη μία, οι τράπεζες με δυσκολία δίνουν δάνειο, αλλά και η πρωτοβουλία *jeremie* με ευνοϊκά επιτόκια δανεισμού δε φαίνεται να έχει την αναμενόμενη απορρόφηση με τις τράπεζες να οδηγούν τους ενδιαφερόμενους σε άλλα προϊόντα, με υψηλότερο επιτόκιο και φυσικά μέσω εξασφαλίσεων.

Από την άλλη, η ίδια η αγορά αναδεικνύει το franchising, καθώς 2 στους 3 ενδιαφερόμενους νέους επιχειρηματίες αναζητούν μέσα από το franchising τη λύση στα επαγγελματικά και επιχειρηματικά τους σχέδια, αλλά και οι τράπεζες πολύ πιο εύκολα δανειοδοτούν επιχειρήσεις που ανήκουν σε ένα δίκτυο franchising.

Εν κατακλείδι, στο πλαίσιο του σημερινού άστατου οικονομικού περιβάλλοντος, το franchising αναδιαμορφώνεται, αναπτύσσεται και κυρίως αποτελεί την καλύτερη λύση για όσους επιθυμούν να εκμεταλλευτούν τις ικανότητες τους και να δώσουν διέξοδο στις φιλοδοξίες τους για μια καλύτερη ζωή.

Συμπέρασμα

Στη σημερινή εποχή ο θεσμός της χρηματοδότησης έχει διευρυνθεί και έχει ξεφύγει από τα στενά πλαίσια του τραπεζικού δανεισμού. Η κεφαλαιαγορά εισήγαγε νέους χρηματοδοτικούς θεσμούς, οι οποίοι δίνουν τη δυνατότητα επιλογής στον επιχειρηματία έτσι ώστε να καλύψει τις επιχειρηματικές του ανάγκες.

Συνοψίζοντας τα παραπάνω, συμπεραίνουμε ότι ο κάθε θεσμός δημιουργήθηκε για καλύπτει διαφορετικές απαιτήσεις. Το leasing προσφέρει τη δυνατότητα εκσυγχρονισμού των επιχειρήσεων, χωρίς όμως να υπάρχει η δέσμευση των ιδίων κεφαλαίων. Το factoring φροντίζει για την κάλυψη των πιστωτικών κινδύνων και οι εγγυήσεις του παρέχονται κατά πελάτη και με βάση ένα ορισμένο όριο κινδύνου. Το forfaiting ασχολείται ως επί το πλείστον με τον κλάδο των εξαγωγικών δραστηριοτήτων και μπορεί να εξυπηρετεί πλήρως τους εμπόρους, καθώς και να τους ασφαλίσει μέχρι και το 100% του κινδύνου. Το venture capital συμβάλει στην ανάπτυξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων για την ανάπτυξη της τεχνολογίας, την αύξηση της παραγωγικότητας των επιχειρήσεων και τη δημιουργία επιχειρηματικών ευκαιριών. Τέλος, το franchising, αν και μπορεί να χαρακτηριστεί και ως εμπορική συμφωνία, προσφέρει στον επιχειρηματία τη χρήση μιας καλής επωνυμίας, ενός εμπορικού σήματος και γενικά όλη την τεχνική κατάρτιση και την άμεση λύση σε προβλήματα που τυχόν δημιουργηθούν.

Φαίνεται, λοιπόν ότι νέοι θεσμοί έχουν προκαλέσει την αύξηση του ανταγωνισμού ανάμεσα στις τράπεζες αλλά και σε εξειδικευμένους χρηματοοικονομικούς φορείς που προσφέρουν συγκεκριμένα χρηματοοικονομικά προϊόντα. Γι' αυτό το λόγο, προσπαθούν μέσω διάφορων τεχνικών, όπως του marketing και της διαφήμισης, να προσελκύσουν το ενδιαφέρον του επενδυτικού κοινού. Βέβαια, η τελική επιλογή ανήκει στις οικονομικές μονάδες και εξαρτάται από τις ανάγκες των επενδυτών.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Χρηματοοικονομική διαχείριση, Αλεξανδρίδης Α. Μιχαήλ, Σύγχρονη Εκδοτική, 2004
- Χρηματοδοτική Μίσθωση: Μια Σύγχρονη μορφή χρηματοδότησης, Μητσιόπουλος Γιάννης, 1992
- Σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης: leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, venture capital, νέα τραπεζικά προϊόντα, Λαζαρίδης Τ. Ιωάννης
- Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων: Χρηματιστική Διαχείριση Επιχειρήσεων, Δασκάλου Χρ. Γεώργιος, Σύγχρονη Εκδοτική, 1999
- Νέες μορφές συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας, Γεωργιάδης Απ., Εκδόσεις Σάκκουλα 2000
- Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Venture Capital: Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας, Γαλάνης Π. Βασίλειος, Εκδόσεις Σταμούλης 2000
- Η χρηματοδοτική Μίσθωση LEASING, Μάζης Π., Εκδόσεις Σάκκουλα 1999
- Factoring-Forfaiting : Σύγχρονοι θεσμοί χρηματοδοτήσεων, Μητσιόπουλος Γιάννης, 1989
- Η Σύμβαση Factoring, Βάθης Β. Βασίλειος, Εκδόσεις Σάκκουλα, 1995
- Νέοι Χρηματοδοτικοί Θεσμοί: Factoring-Forfaiting, Μαλακός Παν., ΟΠΕ, 1990
- Διαχείριση τεχνολογίας και venture capital: Η περίπτωση της Ελλάδας, Ξανθάκης Μανώλης - Τσιπούρη Λένα, Εκδόσεις Παπαζήση, 2001
- Καινοτομία-Επιχειρηματικότητα-Επιχειρήσεις, Γκαγκάτσιος Ιωάννης, Αθήνα 2008
- Οι συμβάσεις franchising στο ελληνικό δίκαιο και στο κοινοτικό δίκαιο ανταγωνισμού, Σουβλερός Ηλίας, Εκδόσεις Σάκκουλα

- Leasing, Σπυριδάκη Μ. Ι., Εκδόσεις Σάκκουλα, 2007
- Factoring, Σπυριδάκης Ι. Σ., Εκδόσεις Σάκκουλα, 2007
- Franchising, Σπυριδάκης Ι. Σ. , Εκδόσεις Σάκκουλα, 2007

ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΕΣ

- <http://el.wikipedia.org>
- <http://news.kathimerini.gr>
- <http://www.lawnet.gr>
- <http://www.hrima.gr>
- <http://www.euro2day.gr>
- <http://www.eurobank.gr>
- <http://www.ate.gr>
- <http://www.piraeus.gr>
- <http://www.bankofcyprus.gr>
- <http://www.laiki.gr>
- <http://www.alpha.gr>
- <http://www.emporiki.gr>
- <http://www.hellenicfactors.gr>
- <http://www.hvca.gr>
- <http://www.evca.gr>
- <http://www.fanchising.gr>
- <http://www.franchising-success.gr>
- <http://www.factoring.gr>