

ΑΝΩΤΑΤΟ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ
ΙΔΡΥΜΑ ΠΑΤΡΩΝ

ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

ΤΜΗΜΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Εισηγητής : Κουμανάκος Ευάγγελος

ΘΕΜΑ : Τραπεζικός δανεισμός και εναλλακτικές
μορφές χρηματοδότησης



Επιμέλεια πτυχιακής εργασίας

Αργυρόπουλος Ανδρέας

Σίδερης Βασίλειος

ΠΑΤΡΑ 2004



ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ	3011
----------------------	------

ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	1
ΕΞΕΛΙΞΗ ΘΕΣΜΙΚΟΥ ΠΛΑΙΣΙΟΥ ΤΟΥ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ..	2
Η ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΑΓΟΡΑ.....	3
ΓΕΝΙΚΑ ΓΙΑ ΤΟ ΔΑΝΕΙΣΜΟ ΜΕΣΑ ΑΠΟ ΤΟ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ...	5
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ	6
ΔΑΝΕΙΑ ΓΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΚΙΝΗΣΗΣ	8
ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΓΙΑ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΕΣ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ - ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ	9
ΔΑΝΕΙΑ ΑΝΟΙΚΤΟΥ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ.....	9
ΧΟΡΗΓΗΣΗ ΔΑΝΕΙΩΝ ΜΕ ΕΝΕΧΥΡΙΑΣΗ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ.....	11
ΧΟΡΗΓΗΣΗ ΔΑΝΕΙΩΝ ΜΕ ΕΝΕΧΥΡΟ ΕΠΙΤΑΓΕΣ.....	11
ΕΝΥΠΟΘΗΚΑ ΔΑΝΕΙΑ.....	12
ΕΓΓΥΗΤΙΚΕΣ ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ.....	12
ΕΓΓΥΗΤΙΚΕΣ ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ ΣΕ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ.....	14
ΠΡΟΕΞΟΦΛΗΣΕΙΣ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑΤΙΚΩΝ.....	14
ΕΝΕΧΥΡΙΑΣΗ ΦΟΡΤΩΤΙΚΩΝ ΕΓΓΡΑΦΩΝ	15
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ	17
ΕΜΠΟΡΙΚΑ ΟΜΟΛΟΓΑ.....	18
ΔΑΝΕΙΑ ΓΙΑ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟ.....	18
ΔΑΝΕΙΑ ΓΙΑ ΚΤΙΡΙΑΚΕΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ	19
ΕΝΥΠΟΘΗΚΑ ΔΑΝΕΙΑ ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΟΥ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ.....	20
1) ΤΟ LEASING (Η Χρηματοδοτική μίσθωση).....	21
2) Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ.....	23
3) Ο ΣΚΟΠΟΣ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ	23
4) ΟΙ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ	24
Α) Η ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΙΚΗ Η ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ	24
Β) Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ	25
4. ΟΙ ΑΝΤΙΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΟΙ ΣΕ ΜΙΑ ΣΥΜΒΑΣΗ LEASING	26
5. ΟΙ ΣΥΜΒΑΤΙΚΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ ΤΩΝ ΤΡΙΩΝ ΜΕΡΩΝ	29
6. ΣΧΕΣΕΙΣ ΕΚΜΙΣΘΩΤΗ, ΜΙΣΘΩΤΗ ΚΑΙ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΗ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΗΝ ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΤΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΤΙΣ ΕΓΓΥΗΣΕΙΣ ΠΟΥ ΤΟΝ ΣΥΝΟΔΕΥΟΥΝ	30
7. Η ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ ΤΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	31
8. ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ	31
9. ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΕΝΑΝΤΙ ΔΙΑΦΟΡΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ	31
10. ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ	32
11. ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ	36
12. ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΤΩΝ ΜΙΣΘΩΤΩΝ	36
13. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ	37
14. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ ...	39
15. ΚΑΤΑΡΤΙΣΗ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ	40
16. Η ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ	41

FORFAITING: Μια εναλλακτική Χρηματοδοτική μορφή του εξαγωγικού εμπορίου	42
Γενικά	42
1. ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ FORFAITING	43
2. ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥ FORFAITING	43
3. ΚΟΣΤΟΣ ΤΟΥ FORFAITING	45
4. ΠΟΤΕ ΕΙΝΑΙ ΧΡΗΣΙΜΟ ΤΟ FORFAITING.....	46
5. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FORFAITING.....	47
6. ΤΟ ΘΕΣΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΚΑΙ Η ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΟΥ FORFAITING	48
ΤΟ FACTORING	50
2. Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ FACTORING	53
3. ΣΚΟΠΟΣ	54
4. ΟΙ ΚΥΡΙΟΤΕΡΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΤΟΥ FACTORING.....	56
5. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ FACTORING.....	61
6. ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ FACTOR - ΕΚΧΩΡΗΤΗ.....	63
7. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ FACTORING	68
1. ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΥΨΗΛΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ	80
ΚΙΝΔΥΝΟΥ (VENTURE CAPITAL).....	80
2. ΣΤΑΔΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΝ	81
3. ΑΠΟΨΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟ VENTURE CAPITAL.....	85
4. ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ VENTURE CAPITAL ΣΕ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ	86
5. ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	86
6. ΑΛΛΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΜΕΣΩ ΤΟΥ VENTURE CAPITAL... 87	
7. ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΤΟΥ VENTURE CAPITAL.....	89
8. ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΟΥ VENTURE CAPITAL ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ	91
9. ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΟΥ VENTURE CAPITAL ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ	92
10. ΣΥΜΜΕΤΟΧΙΚΗ ΜΟΡΦΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ (JOINT VENTURE) 94	
11. «ΜΗ ΣΥΝΗΘΕΙΣ» ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ.....	95
ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ MEZZANINE.....	97
ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΜΕΣΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ MEZZANINE.....	98
ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΧΡΗΣΗΣ ΤΟΥ MEZZANINE.....	99
ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ MEZZANINE.....	100
ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΕΤΑΙΡΙΕΣ & ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ.....	101
ΠΩΣ ΔΟΥΛΕΥΟΥΝ ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ MEZZANINE.....	102
ΚΑΤΑΛΛΗΛΟΙ ΤΟΜΕΙΣ ΓΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ MEZZANINE	102
ΠΟΙΚΙΛΟΙ ΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΙ.....	103
ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΟΓΚΟΣ	104
ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ	104
ΡΙΣΚΟ ΤΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΜΕΣΩ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ MEZZANINE.....	104
ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ.....	105
ΦΑΣΕΙΣ ΕΝΣΩΜΑΤΩΜΕΝΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ, ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΣ, ΜΕΣΟΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ MEZZANINE.....	107
ΕΠΙΛΟΓΟΣ.....	108

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Το οικονομικό σύστημα και η βασική ανάγκη του επιχειρηματία για άμεση ικανοποίηση των ρευστών διαθεσίμων του, επέβαλαν τη δρομολόγηση, ήδη από τα παλαιότερα χρόνια, νέων τρόπων χρηματοδότησης, των δραστηριοτήτων τους καθώς και εξεύρεσης νέων πόρων. Αυτό βοήθησε στον εκσυγχρονισμό του συστήματος και τη ανάπτυξη έντονου ανταγωνισμού μεταξύ των τραπεζών με άμεσο αποτέλεσμα την δημιουργία νέων τραπεζικών προϊόντων και σκοπό εκ μέρους των τραπεζών την προσέλκυση νέων πελατών.

Έτσι περνώντας στη λήθη της εποχής εκείνης, που η τράπεζα ήταν ένα καλό χρηματοκιβώτιο για φύλαξη και συντηρητική αύξηση των αποταμιεύσεων του πελάτη, καθώς τα επιτόκια καθορίζονταν διοικητικά και με γνώμονα τις ανάγκες του δημοσίου, δίχως παράλληλα να διοχετεύεται κάποιο μέρος της αποταμίευσης σε εναλλακτικές επενδύσεις όπως η κεφαλαιαγορά, οι χρηματαγορές ή σε άλλες μορφές χρηματοδότησης (Factoring, Forfaiting, Leasing, Venture Capital, Mezzanine). Αυτές λοιπόν οι βασικές αδυναμίες του τραπεζικού συστήματος συνέβαλλαν στην ανάπτυξη της παραοικονομίας, στην υπέρογκη κυκλοφορία μεταχρονολογημένων επιταγών, στις ακάλυπτες επιταγές και τα διαμαρτυρημένα γραμμάτια και μέσα από όλα αυτά στη δημιουργία τοκογλύφων που απομύζησαν πλήρως την αποταμίευση του καταναλωτή.

Όλα αυτά σηματοδότησαν την ανάγκη για εκσυγχρονισμό του τραπεζικού συστήματος, πράγμα που για να γίνει επιτυχώς επιζητούσε εκ μέρους των τραπεζών την δημιουργία σύγχρονης υποδομής σε επίπεδο οργάνωσης, λειτουργίας και προώθησης νέων εργασιών, ώστε

μαζί με την εκσυγχρονιστική επιμόρφωση του προσωπικού τους να ακολουθήσουν και να ανταγωνισθούν την διεθνή τραπεζική αγορά.

Τα πιο πάνω αναφερόμενα επιτεύχθηκαν με άμεσο στόχο τη μετεξέλιξη του τραπεζικού συστήματος μέσω των αποφάσεων της Τραπεζής της Ελλάδος και των αρμοδίων υπουργών. Αυτό δημιούργησε τραπεζικά ιδρύματα διεθνούς χαρακτήρα με σαφήνεια και ξεκάθαρη θέση στους νέους προσανατολισμούς.

ΕΞΕΛΙΞΗ ΘΕΣΜΙΚΟΥ ΠΛΑΙΣΙΟΥ ΤΟΥ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ

Βασική απαίτηση για τη διαχρονική λειτουργία του τραπεζικού συστήματος είναι το θεσμικό πλαίσιο που καθορίζεται από την πολιτεία. Τούτο εξελίσσεται διαρκώς ώστε ανάλογα των απαιτήσεων του τραπεζικού συστήματος, να προσαρμόζεται κατάλληλα. Το θεσμικό πλαίσιο εξαναγκάζει τρόπον τινά να αναπροσαρμόζονται και να το ακολουθούν.

Συνεπώς μέσω της συνεχούς αλλαγής του θεσμικού πλαισίου προσαρμόζεται ανάλογα με αποτέλεσμα να αλλάξουν επιχειρηματική μορφή και νοοτροπία. Τα τελευταία χρόνια μάλιστα αρχίζουν να αναπτύσσουν διαμεσολαβητικές εργασίες, επιτυγχάνοντας οικονομική αυτοδυναμία, κυρίως μέσω της πολιτικής καταθέσεων που εφαρμόζουν. Όλα αυτά λοιπόν τις αναγκάζουν να ανταγωνισθούν μεταξύ τους και να θέσουν σε ορθολογικότερη βάση τα τραπεζικά πράγματα. Με το χρόνο, οι τράπεζες λειτουργούν περισσότερο με ιδιωτικοοικονομικά κριτήρια και απομακρύνονται συνεχώς από την κρατική παρέμβαση προχωρώντας σε ριζοσπαστικές αποφάσεις. Ακόμη αρχίζουν να γίνονται τράπεζες πολλαπλών εργασιών και επεκτείνονται όσο το δυνατό περισσότερο στην ευρύτερη έξω-τραπεζική αγορά (Financial Market –

Capital, money and stock markets) και σε όλο το φάσμα των χρηματοοικονομικών δραστηριοτήτων, εξυπηρετώντας όσο το δυνατό καλύτερα τους πελάτες τους.

Η ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Η πιο πάνω εικόνα δείχνει τις τράπεζες μέσα στο νέο επιχειρηματικό περιβάλλον να χάνουν έδαφος και να κινδυνεύουν τα κεκτημένα τους εάν δεν ανταποκριθούν στα κελεύσματα της εποχής χωρίς να προσαρμοστούν στο νέο περιβάλλον.

Επιβάλλεται δηλαδή στις τράπεζες, να αναπτύξουν και να αξιοποιήσουν τις νέες αγορές οι οποίες τους ανοίγονται για να προωθήσουν τις νέες δραστηριότητες τους σε νέες αγορές όπως τα αμοιβαία κεφάλαια, οι ασφάλειες, η διαχείριση χαρτοφυλακίων πελατών, οι πιστωτικές κάρτες, η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing), η προεξόφληση απαιτήσεων (factoring, forfaiting), τα κεφάλαια υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου (venture capital), οι χρηματιστηριακές εργασίες Hedging, Underwriting, οι εργασίες συναλλάγματος, τα προθεσμιακά συμβόλαια, η στεγαστική πίστη, η καταναλωτική πίστη κ.α.

Ο προσανατολισμός των τραπεζών προς νέους πελάτες και τις νέες αγορές, προσφέροντας παράλληλα νέα τραπεζικά προϊόντα είναι επεβεβλημένος και ενισχύεται ακόμη περισσότερο από πρόσφατα στοιχεία της Τραπεζικής της Ελλάδος όπου φαίνεται πως το ποσοστό καταθέσεων στις εμπορικές τράπεζες είναι αρκετά υψηλό φθάνοντας το 16 %.

Αυτό δείχνει το δρόμο στις εμπορικές τράπεζες για άνοιγμα στον ευρύτερο χώρο καθώς υπάρχει η δυνατότητα να αυξήσουν τα κεφάλαια τους από τον αστικό χώρο, είτε από καταθέσεις είτε από κέρδη από παρεχόμενες διαμεσολαβητικές εργασίες.

Είναι γεγονός πλέον ότι οι τράπεζες επιβάλλεται να εισέλθουν σε αγορές άγνωστες και απρόβλεπτες για αυτές, με υψηλούς κινδύνους και γρήγορους ρυθμούς εξέλιξης, με νέα προϊόντα και υπηρεσίες και με διάθεση αντιμετώπισης σκληρού ανταγωνισμού. Για να επιβιώσουν σε αυτούς τους χώρους θα πρέπει να ασκήσουν υψηλή επιχειρηματική πολιτική και άριστη συναλλακτική ικανότητα. Θα πρέπει επίσης να είναι σε θέση να αξιοποιήσουν όλες τις δυνατότητες που τους ανοίγονται και να προσδιορίσουν τις κατηγορίες των πελατών που τις ενδιαφέρουν. Τέλος θα πρέπει να προγραμματίσουν ανάλογα «πακέτα» υπηρεσιών με τα οποία θα εξυπηρετούν τους μεγάλους πελάτες τους με ανταγωνιστικά κριτήρια.

ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ

ΓΕΝΙΚΑ ΓΙΑ ΤΟ ΔΑΝΕΙΣΜΟ ΜΕΣΑ ΑΠΟ ΤΟ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ

Οι εμπορικές τράπεζες δανείζουν κεφάλαια ή είναι θεματοφύλακες αποταμιεύσεων που έχουν την μορφή λογαριασμών όψεων και προθεσμιακών καταθέσεων. Αυτές οι καταθέσεις αποτελούν υποχρεώσεις των τραπεζών αλλά χρησιμοποιούνται για την χρηματοδότηση επιχειρήσεων. Στις μέρες μας τα ανταγωνιστικά κεφάλαια της χρηματαγοράς εξυπηρετούν μία παρόμοια λειτουργία που διευκολύνει την χρηματοδότηση από εταιρίες.

Η βραχυπρόθεσμη τραπεζική πίστωση αναφέρεται και ως δάνειο χωρίς ασφάλειες, επειδή τα χρήματα δανείζονται σε πελάτες χωρίς την ανάγκη να συμπεριληφθεί κάποια ρήτρα πρόσθετης ασφάλειας ή κατάσχεσης περιουσιακών στοιχείων. Η διαπραγμάτευση αυτών των δανείων γίνεται ανάμεσα στις τράπεζες και τους επιχειρηματίες. Οι όροι ποικίλουν, ανάλογα με την πιστοληπτική κατάσταση και την χρηματοοικονομική ασφάλεια του δανειοδοτούμενου. Σε πολλές περιπτώσεις όταν υπάρχουν μακροχρόνιες σχέσεις ανάμεσα στις τράπεζες και τις επιχειρήσεις τα δάνεια αυτά ανανεώνονται αυτόματα. Συνήθως, οι τράπεζες δανείζουν για ένα μικρό χρονικό διάστημα και η επιχείρηση όταν δημιουργήσει αρκετό κεφάλαιο εξοφλεί το δάνειο. Οι δανειακές συμβάσεις ολοκληρώνονται με την υπογραφή ενός γραμματίου που δεσμεύει το δανειοδοτούμενο να εξοφλήσει το δάνειο σε μία καθορισμένη ημερομηνία.

Οι επιχειρήσεις διατηρούν σχέσεις με τις τράπεζες γιατί οι τράπεζες αποτελούν ταχείς και άμεσες πηγές κεφαλαίων. Για να διευκολυνθεί η διαδικασία δανειοδότησης και να μειωθεί η γραφειοκρατία οι τράπεζες διαθέτουν κάποια πιστωτικά όρια που έχουν

σχεδιαστεί με τέτοιο τρόπο ώστε να κατατίθεται ένα συγκεκριμένο χρηματικό ποσό έναντι του οποίου θα μπορεί να πάρει δάνειο μία επιχείρηση.

Προφανώς, οι τράπεζες χρεώνουν κάποια αμοιβή για την διάθεση πίστωσης στις επιχειρήσεις. Συνήθως, ο τόκος με τον οποίο χρεώνουν τους καλύτερους πελάτες τους είναι το βασικό επιτόκιο κατά μία ή δύο μονάδες υψηλότερο από το επιτόκιο που επιφέρουν τα γραμμάτια του δημοσίου. Το επιτόκιο ενός δανείου εξαρτάται από τον κίνδυνο που έχει ο πελάτης, από την ικανότητα του να εξοφλήσει το δάνειο και από την ανάλυση των δεικτών που προκύπτουν από τις οικονομικές εκθέσεις της δανειοδοτούμενης επιχείρησης. Οι παρεχόμενες χρηματοδοτήσεις με βάση το κριτήριο της διάρκειας τους διακρίνονται σε βραχυπρόθεσμες, μεσοπρόθεσμες και μακροπρόθεσμες.

ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Ένας από τους λόγους τους οποίους οι επιχειρήσεις καταφεύγουν στην βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση είναι για να καλύψουν την έλλειψη κεφαλαίων όταν οι ταμειακές εισροές τους δεν επαρκούν για να καλύψουν ένα ξαφνικό κύμα εξόδων. Σκοπό έχουν να δανειστούν προσωρινά, προσδοκώντας ότι κάποια στιγμή στο μέλλον θα υπάρξει ταμειακή εισροή που θα επιτρέψει στην επιχείρηση να εξοφλήσει το δάνειο.

Πολλές επιχειρήσεις έχουν ακανόνιστες πωλήσεις εξαιτίας της εποχικότητας των εργασιών τους, όταν οι πωλήσεις τους συγκεντρώνονται σε συγκεκριμένες περιόδους του χρόνου. Για παράδειγμα το καλοκαίρι οι κατασκευαστές κλιματιστικών μηχανημάτων θα πρέπει να κάνουν απογραφή πριν αυξηθούν οι

πωλήσεις τους. Αυτές οι επιχειρήσεις πρέπει να δανειστούν για να κατασκευάσουν εκ των προτέρων προϊόντα, έτσι ώστε να μπορούν να ανταποκριθούν σε αυτήν την εποχιακή ζήτηση. Μετά από αυτό το εποχιακό κύμα πωλήσεων τα δάνεια εξοφλούνται.

Στόχος της βραχυπρόθεσμης χρηματοδότησης είναι να αποφευχθεί η μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση, η οποία μπορεί να αποφέρει αποτελέσματα που δεν μπορούν να προβλεφθούν. Η βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση συμπληρώνει ένα προσωρινό κενό που παρουσιάζεται στις χρηματοδοτικές ανάγκες μίας επιχείρησης.

Υπάρχουν δύο τρόποι βραχυπρόθεσμου δανεισμού:

1. η επιχείρηση μπορεί να καταφύγει στο βραχυπρόθεσμο δανεισμό εκδίδοντας δικά της βραχυπρόθεσμα αξιόγραφα.
2. η επιχείρηση μπορεί να αντλήσει εξωτερικά κεφάλαια μέσω χρηματοοικονομικών μεσαζόντων.

Το μεγαλύτερο μέρος του βραχυπρόθεσμου δανεισμού γίνεται με την βοήθεια χρηματοοικονομικών μεσαζόντων όπως οι τράπεζες και οι χρηματοδοτικές εταιρείες, και με την άντληση κεφαλαίων από χρηματαγορές. Με άλλα λόγια έχει διαπιστωθεί ότι το χρηματοοικονομικό σύστημα της δανειοδότησης και δανειοληψίας λειτουργεί πιο αποτελεσματικά με μεσάζοντες που ονομάζονται χρηματοοικονομική μεσάζοντες ή ενδιάμεσοι. Αυτοί οι χρηματοοικονομικοί οργανισμοί είναι κατάλληλα εξοπλισμένοι ώστε να συγκεντρώνουν αποταμιεύσεις καταθετών και να δανείζουν αυτά τα χρήματα σε δανειζόμενους ή επιχειρήσεις, εκτελώντας πολύ αποτελεσματικά την λειτουργία του δανεισμού και το συνδυασμό των κεφαλαίων των αποταμιευτών με τους δανειζόμενους.

ΔΑΝΕΙΑ ΓΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΚΙΝΗΣΗΣ

Τα δάνεια αυτά χορηγούνται σε επιχειρήσεις που από το είδος της δραστηριότητάς τους, το κύκλο εργασιών τους και την διάρθρωση των περιουσιακών τους στοιχείων έχουν αποδεδειγμένα ανάγκη σε κεφάλαιο κίνησης για το σκοπό δημιουργίας εύλογων αποθεμάτων σε πρώτες ύλες και έτοιμα προϊόντα. Σε κάθε όμως περίπτωση ευνόητο είναι ότι δεν επιτρέπεται η υπεραποθεματοποίηση.

Ειδικότερα σε αυτά τα δάνεια οι τράπεζες ελέγχουν:

- Αν για τον προσδιορισμό του ύψους των χρηματοδοτήσεων για κεφάλαιο κίνησης έχουν ληφθεί υπόψη τα εκάστοτε προβλεπόμενα στοιχεία από την δραστηριότητα της επιχείρησης.
- Αν το ύψος της χρηματοδότησης δεν υπερβαίνει το εκάστοτε ισχύον ποσοστό του πραγματοποιηθέντος τζίρου κατά το προηγούμενο έτος.
- Αν η λήξη των δανείων της κατηγορίας αυτής δεν υπερβαίνει την προβλεπόμενη διάρκεια και η εξόφλησή τους πραγματοποιείται με ίσες δόσεις.
- Την δανειστική σύμβαση κάθε επιχείρησης και την υποχρεώνει να προσκομίζει ανά τακτά χρονικά διαστήματα τιμολόγια αγοράς πρώτων υλών τοις μετρητοίς.
- Αν τα προσκομισθέντα τιμολόγια είναι εξοφλημένα τοις μετρητοίς και καλύπτουν το προβλεπόμενο ύψος κατά περίπτωση, από την οικία έγκριση και έχουν εκδοθεί εντός διμήνου από την εκταμίευση του δανείου.
- Αν τα προσκομισθέντα επί πιστώσει τιμολόγια αγοράς πρώτων υλών θα έχουν εκδοθεί εντός της προβλεπόμενης προθεσμίας και έχουν εξοφληθεί με έγκυρες εξοφλητικές αποδείξεις.

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΓΙΑ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΕΣ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ - ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ

Τα δάνεια για την εκτέλεση παραγγελιών αφορούν την προμήθεια πρώτων υλών, καθώς και των υπόλοιπων δαπανών για τη προετοιμασία των παραγγελιών εσωτερικού και εξωτερικού.

Ειδικότερα οι τράπεζες ελέγχουν:

- Αν για τα δάνεια της κατηγορίας αυτής έχουν προσκομιστεί οι σχετικές συμβάσεις οριστικού κλεισίματος της παραγγελίας.
- Αν το ύψος των εν λόγω δανείων δεν υπερβαίνει το προβλεπόμενο ποσοστό τη υπό εκτέλεσης παραγγελίας και η προθεσμία εξόφλησης του δεν υπερβαίνει την προβλεπόμενη προθεσμία ανάλογα με τους όρους της σύμβασης και του παραγωγικοσυναλλακτικού κυκλώματος της κάθε επιχείρησης.
- Αν ο χρηματοδοτούμενος έχει αναλάβει από την δανειστική σύμβαση, την υποχρέωση προσκόμισης αποδεικτών στοιχείων πραγματοποίησης της παραγγελίας.
- Αν προκειμένου περί χρηματοδότησης για την αγορά πρώτων υλών έχουν προσκομιστεί εντός καθορισμένου χρόνου εξοφλημένα τα σχετικά τιμολόγια.

ΔΑΝΕΙΑ ΑΝΟΙΚΤΟΥ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ

Οι τράπεζες έχουν την δυνατότητα να χορηγούν δάνεια στους πελάτες τους ανοικτού λογαριασμού. Αυτά χορηγούνται κατόπιν αιτήσεως από τις επιχειρήσεις και οι τράπεζες αφού ελέγξουν τα οικονομικά στοιχεία της επιχείρησης ορίζουν ένα πλαφόν.

Το δάνειο αυτό χορηγείται από την τράπεζα σε ένα πελάτη της βάσει μίας σύμβασης. Με τη σύμβαση αυτή η τράπεζα ορίζει ένα ανώτατο όριο πίστωσης (πλαφόν) μέσα στο οποίο ο πελάτης μπορεί να κάνει ανάληψη ολόκληρου του ποσού εφάπαξ ή τμηματικά και αναλαμβάνει να αποδώσει το ποσό του δανείου, οποιαδήποτε στιγμή συνολικά ή τμηματικά.

Ο πελάτης αποσύρει και καταθέτει χρηματικά ποσά με αντίστοιχη χρέωση και πίστωση του λογαριασμού του, γι' αυτό το λόγο ο λογαριασμός καλείται και ανοιχτός λογαριασμός.

Οι καταθέσεις στο λογαριασμό γίνονται συνήθως με μετρητά και μεταβίβαση στη τράπεζα συναλλαγματικών, γραμματίων σε διαταγή καθώς και άλλων αξιών με τα αντίστοιχα αυτά ποσά πιστώνεται ο λογαριασμός του πελάτη. Οι αναλήψεις γίνονται με επιταγές που εκδίδει ο πελάτης από το στέλεχος των επιταγών που του δίνει η τράπεζα και με τα ποσά αυτά χρεώνεται ο λογαριασμός του.

Η τράπεζα παρακολουθεί τη κίνηση του λογαριασμού κάθε πελάτη και φροντίζει το υπόλοιπο του λογαριασμού να μην ξεπερνά το ανώτατο όριο του πλαφόν που έχει συμφωνηθεί.

Το ανώτατο όριο της πίστωσης που μπορεί ο πελάτης να αντλήσει μέσω του ανοιχτού λογαριασμού καθορίζεται ανάλογα με την φερεγγυότητα του, το ύψος των πωλήσεων και των κερδών που πραγματοποιούνται.

Η τράπεζα κάθε φορά επωφελείται από το επιτόκιο το οποίο εισπράττει. Οι χρηματοδοτήσεις όμως με σύμβαση ανοιχτού λογαριασμού διευκολύνει τις επιχειρήσεις, διότι έχουν πάντοτε στη διάθεσή τους ένα χρηματικό ποσό για την αντιμετώπιση κυρίως έκτακτων αναγκών τους.

ΧΟΡΗΓΗΣΗ ΔΑΝΕΙΩΝ ΜΕ ΕΝΕΧΥΡΙΑΣΗ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ

Οι τράπεζες χορηγούν δάνεια στις επιχειρήσεις με ενέχυρο εμπορευμάτων και αυτό γιατί οι χορηγήσεις αυτές (με ενέχυρο πρώτων υλών ή εμπορευμάτων παραγωγής ή εμπορίας της επιχείρησης) θεωρούνται επιθυμητές διότι, υπό ορισμένες προϋποθέσεις, συνδυάζουν ασφάλεια και ρευστότητα λόγω του ενυπάρχοντος εμπράγματος καλύμματος.

Η τράπεζα με το ενέχυρο εξασφαλίζει την αποπληρωμή του δανείου και μέχρι αυτή να πραγματοποιηθεί τα εμπορεύματα της ανήκουν. Για αυτό το λόγο η τράπεζα έχει την δυνατότητα είτε να ορίσει ένα δικό της φύλακα, είτε να τα μεταφέρει σε δικές της αποθήκες, ορίζοντας δικό της έμπιστο ενεχυροφύλακα ή σε αποθήκη τρίτου (ενεχυροφύλακα). Στην περίπτωση που ο ενεχυροφύλακας οριστεί να είναι η επιχείρηση και διαπιστωθούν ελλείμματα, ο ενεχυροφύλακας διώκεται ποινικά και συνεπώς και η επιχείρηση.

ΧΟΡΗΓΗΣΗ ΔΑΝΕΙΩΝ ΜΕ ΕΝΕΧΥΡΟ ΕΠΙΤΑΓΕΣ

Η τράπεζα επίσης έχει την δυνατότητα να χορηγήσει δάνεια με ενέχυρο επιταγές. Ο επιχειρηματίας που έχει πάρει από πελάτες του επιταγές που λήγουν μετά από κάποιο χρονικό διάστημα αλλά έχει ανάγκη από ρευστά μπορεί να τις οπισθογραφήσει να τις εκχωρήσει στην τράπεζα ως ενέχυρο για τη χορήγηση κάποιου δανείου.

Όταν αυτές θα λήξουν, η τράπεζα εισπράττει τα χρήματα από τον πελάτη της επιχείρησης, ενώ αν αυτός δεν τα δώσει στρέφεται κατά της επιχείρησης η οποία πρέπει να επιστρέψει τα χρήματα που δανείστηκε.

ΕΝΥΠΟΘΗΚΑ ΔΑΝΕΙΑ

Υπάρχει ακόμα η δυνατότητα από τις τράπεζες σαν εγγύηση από τις επιχειρήσεις, να ζητήσουν να βάλουν κάποιο από τα περιουσιακά τους στοιχεία σε υποθήκη. Με αυτό τον τρόπο η τράπεζα εξασφαλίζεται ότι σε περίπτωση μη πληρωμής του δανείου, και από τη στιγμή που υπάρχει μια υποθήκη η τράπεζα θα προχωρήσει σε πλειστηριασμό.

ΕΓΓΥΗΤΙΚΕΣ ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ

Οι εγγυητικές επιστολές είναι ένας θεσμός που χρονολογείται στη Ελλάδα από τη λήξη του β' παγκοσμίου πολέμου και οφείλεται στη δυναμική ανάπτυξη των συναλλαγών, που επηρέασε προοδευτικά την λειτουργία της πίστεως.

Ο θεσμός αυτός αποτελεί έναν από τους πιο αποδοτικούς τομείς των τραπεζικών εργασιών, αφού οι τράπεζες, χωρίς να απασχολούν κεφάλαια παρέχουν (πουλάνε) την πίστη τους, εισπράττοντας σημαντικές προμήθειες. Εξάλλου στις περισσότερες περιπτώσεις, το κέρδος τους δεν περιορίζεται εκεί, αλλά έχουν και σημαντικά έσοδα από το πλέγμα των εργασιών με τις οποίες είναι συνυφασμένες οι παρεχόμενες εγγυήσεις και οι οποίες κατά κανόνα διεκπεραιώνονται μέσω των τραπεζών που τις παρέχουν. Οι εγγυητικές επιστολές δεν εξομοιώνονται πλήρως με τις χορηγήσεις, παρά ταύτα έχουν ορισμένα κοινά χαρακτηριστικά γνωρίσματα μεταξύ τους, από τα οποία το σπουδαιότερο είναι η ανάληψη πιστωτικών κινδύνων.

Για τους λόγους αυτούς, οι τράπεζες δίνουν μεγάλη σημασία στον τομέα των εγγυοδοσιών, προσπαθώντας να απορροφήσουν όσο το

δυνατό μεγαλύτερο κομμάτι της αγοράς, προσφέροντας παράλληλα ελκυστικούς όρους στους υποψήφιους πελάτες τους, φροντίζοντας ταυτόχρονα για την συνεχή αναβάθμιση και τον εκσυγχρονισμό των παρεχόμενων υπηρεσιών.

Στην ουσία οι εγγυοδοσίες δεν είναι τίποτα περισσότερο από την μεσολάβηση μίας οι περισσότερων τραπεζών μεταξύ δύο τουλάχιστον συναλλασσόμενων μερών, με σκοπό την εξασφάλιση της ομαλής και απρόσκοπτης εξέλιξης της εγγυώμενης συναλλαγής.

Το εύρος των συναλλαγών για τις οποίες οι τράπεζες παρέχουν τις εγγυήσεις τους είναι ουσιαστικά απεριόριστο με την μοναδική προϋπόθεση να μην πρόκειται για παράνομη συναλλαγή. Εξάλλου και από την πλευρά των νομισματικών και πιστωτικών διατάξεων, οι εγγυοδοσίες έχουν απελευθερωθεί σε μεγάλο βαθμό με την έννοια ότι είναι πλέον δυνατόν να καλύπτονται με εγγυοδοσίες τέτοιου είδους συναλλαγές, για τις οποίες μέχρι πρότινος απαγορεύονταν η έκδοση εγγυητικών επιστολών.

Μία εγγυητική επιστολή για να είναι έγκυρη βάση των αποφάσεων των Νομισματικών Αρχών επικεντρώνεται :

- στον σαφή προσδιορισμό του ποσού και του αντικειμένου των εγγυητικών επιστολών
- στην διαπίστωση ότι δεν εκδόθηκαν εγγυητικές επιστολές που απαγορεύεται η από τον νόμο έκδοσή τους
- στην κανονική τήρηση του Μητρώου εγγυητικών επιστολών προς το Δημόσιο και τα νομικά πρόσωπα δημοσίου δικαίου
- την τήρηση αρχείου από αντίγραφα των εγγυητικών επιστολών κατά μητρώο
- την τήρηση των πλήρων και επαρκών δικαιολογητικών κατά εγγυητική επιστολή

- μήπως έχουν εκδοθεί εγγυητικές επιστολές για πελάτες που έχουν οφειλές και
- την εμπορικότητα και στην διάρκεια των υπέγγυων συναλλαγματικών σε εξασφάλιση εγγυητικών επιστολών.

ΕΓΓΥΗΤΙΚΕΣ ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ ΣΕ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑ

Με την απόφαση 452/90 η επιτροπή πιστωτικών θεμάτων επιτρέπει στις τράπεζες που λειτουργούν στη Ελλάδα να εκδίδουν εγγυητικές επιστολές σε συνάλλαγμα υπέρ ελληνικών μεταποιητικών μονάδων για κάλυψη του ανοίγματος σε μεταγενέστερο χρόνο ανεκλήτων ενέγγυων πιστώσεων προς πληρωμή της αξίας του εισαγόμενου μηχανολογικού εξοπλισμού. Το ύψος των εγγυητικών επιστολών σε συνάλλαγμα δεν θα υπερβαίνει το 30% της συνολικής αξίας της ενέγγυας πίστωσης.

ΠΡΟΕΞΟΦΛΗΣΕΙΣ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑΤΙΚΩΝ

Ο βιοτέχνης ή ο έμπορος που έχουν πωλήσει προϊόντα και εμπορεύματα με συναλλαγματικές και έχουν ανάγκη χρήματα μπορούν να μεταβιβάσουν τις συναλλαγματικές που κρατούν σε διαταγή της τράπεζας με οπισθογράφηση, εισπράττοντας ρευστό.

Η τράπεζα κάνει δεκτές τις συναλλαγματικές και αφού αφαιρέσει από την συνολική αξία των συναλλαγματικών που κατατέθηκαν το προεξόφλημα, την προμήθεια της και τα έξοδα είσπραξης καταβάλλει το υπόλοιπο στον κομιστή έμπορο ή βιοτέχνη.

Για να γίνει μία συναλλαγματική δεκτή για προεξόφληση από μία τράπεζα πρέπει να φέρει τουλάχιστον δύο υπογραφές, από τις οποίες, η μία να ανήκει στον πελάτη της, να έχει χρόνο λήξης μεγαλύτερο των τριών μηνών και η προεξόφληση να γίνει τουλάχιστον 15 ημέρες πριν την λήξη τους.

Αν μία συναλλαγματική που δέχτηκε και προεξόφλησε η τράπεζα, δεν εξοφληθεί έγκαιρα από τον οφειλέτη, η τράπεζα προχωρά σε διαμαρτύρηση της, ώστε να διατηρεί τα δικαιώματα της προς όσους οπισθογράφησαν την συναλλαγματική και ιδιαίτερα προς τον τελευταίο, εκείνον δηλαδή που την πρόσφερε στην τράπεζα και ζήτησε την εξόφληση της.

ΕΝΕΧΥΡΙΑΣΗ ΦΟΡΤΩΤΙΚΩΝ ΕΓΓΡΑΦΩΝ

Στην διαδικασία λαμβάνουν μέρος εκτός από την τράπεζα ο πωλητής έμπορος ή βιοτέχνης, ο ανταποκριτής της τράπεζας στον τόπο προορισμού του εμπορεύματος και ο παραλήπτης.

Η διαδικασία γίνεται με τον ακόλουθο τρόπο: Όταν ο πωλητής λάβει εντολή από την μεσολαβούσα τράπεζα να στείλει τα πωληθέντα εμπορεύματα στον αγοραστή, προχωράει στην φόρτωση τους. Στην συνέχεια συγκεντρώνει όλα τα φορτωτικά έγγραφα και τα μεταβιβάζει με οπισθογράφιση σε διαταγή της τράπεζας. Η τράπεζα καταβάλλει στον πωλητή μία προκαταβολή έναντι των φορτωτικών αυτών εγγράφων, η οποία ανέρχεται στο 60% έως 80% της αξίας των εμπορευμάτων και αποστέλλει τα φορτωτικά έγγραφα στο υποκατάστημα της τράπεζας του τόπου προορισμού των εμπορευμάτων ή σε άλλη ανταποκρίτρια τράπεζα που συνεργάζεται για την διεκπεραίωση της συναλλαγής.

Όταν η ανταποκρίτρια τράπεζα λάβει τα φορτωτικά έγγραφα ειδοποιεί τον παραλήπτη, ο οποίος με την σειρά του παραλαμβάνει την

άδεια εκτελωνισμού καταβάλλοντας το υπόλοιπο της οφειλής του καθώς και τις προμήθειες και έξοδα της τράπεζας για την διεκπεραίωση της διαδικασίας.

Τέλος η τράπεζα καλεί τον πωλητή και αφού αφαιρέσει την προκαταβολή του, τις προμήθειες και έξοδα της από όσα εισέπραξε κατά τη παράδοση των φορτωτικών, του καταβάλλει το υπόλοιπο της αξίας των εμπορευμάτων.

ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ

Ένα δάνειο ονομάζεται μακροπρόθεσμο όταν η λήξη του τοποθετείται μετά από χρονικό διάστημα μεγαλύτερο του έτους. Τα κριτήρια που χρησιμοποιούνται για τον μακροπρόθεσμο δανεισμό πρέπει να αποτελούν επέκταση των ίδιων αρχών που χρησιμοποιούνται για τις βραχυπρόθεσμες χορηγήσεις. Δηλαδή, βαθιά γνώση της επιχειρήσεως σε συνδυασμό με μια προσεκτική χρηματοοικονομική ανάλυση. Ερευνώντας τις ανάγκες του υποψήφιου πελάτη, ο τραπεζικός θα πρέπει να υιοθετήσει το ρόλο του οικονομικού συμβούλου. Η ευθύνη του συνίσταται στο να χρησιμοποιήσει σε όφελος του πελάτη του την πείρα που διαθέτει και μια εμπειριστατωμένη γνώση του χρηματοδοτικού πλέγματος.

Σαν σημείο αναφοράς στην ενέργεια του αυτή πρέπει να έχει την ταύτιση των μακροπρόθεσμων συμφερόντων του πελάτη του με τα δικά του. Αυτό σημαίνει ότι θα πρέπει να αναλύσει, ανεξάρτητα το ένα από το άλλο, τη μορφή και το μέγεθος του προβλήματος (της εξωτερικής ανάγκης για δανεισμό) και μετά να καθορίσει τις λύσεις που απαιτούνται.

Για να παίξει κανείς το ρόλο του οικονομικού συμβούλου, θα πρέπει να δώσει απάντηση στα παρακάτω τέσσερα ερωτήματα : Σε τι αποβλέπει η ανάγκη, το χρονικό σημείο που θα εκδηλωθεί αυτή, ποσά χρήματα χρειάζονται και για πόσο και χρειάζονται. Μόνο όταν δοθούν πλήρεις και αντικειμενικές απαντήσεις στα ερωτήματα αυτά μπορεί κανείς να εισηγηθεί την αποδοχή της αιτουμένης χρηματοδοτήσεως και να την διαμορφώσει σε τρόπο που να καλύπτει το διπλό στόχο του πελάτη δηλαδή το ελάχιστο δυνατό κόστος και τη μεγαλύτερη οικονομική ευελιξία.

ΕΜΠΟΡΙΚΑ ΟΜΟΛΟΓΑ

Τα εμπορικά ομόλογα είναι εργαλεία τη χρηματαγοράς, βραχυπρόθεσμης διάρκειας και χρησιμοποιούνται για βραχυπρόθεσμα χρέη / οφειλές και για την απόκτηση κεφαλαίου για να δημιουργήσουν μια βιομηχανική μονάδα ή για να αποκτήσουν εξοπλισμό αξιόπιστες συνήθως επιχειρήσεις. Τα εν λόγω χρεόγραφα εκδίδονται και χρησιμοποιούνται από τις επιχειρήσεις χωρίς διασφαλίσεις και εγγυήσεις και αφορούν μεγάλα χρηματικά ποσά. Η χρονική περίοδος ωρίμανσης ορίζεται μεταξύ ενός έως δύο μηνών, αλλά πολλές φορές για πολύ μικρότερα χρονικά διαστήματα, μιας ή δύο ημερών αλλά και μέχρι εννέα μήνες.

ΔΑΝΕΙΑ ΓΙΑ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟ

Οι τράπεζες χορηγούν δάνεια για μηχανολογικό εξοπλισμό. Τα δάνεια αυτά χορηγούνται για την αγορά τοις μετρητοίς καινούριων μηχανημάτων και εργαλείων, τα οποία κρίνονται αναγκαία για την παραγωγική διαδικασία των επιχειρήσεων αξίζει να σημειωθεί ότι σε αυτά τα δάνεια συμπεριλαμβάνονται και οι δαπάνες μεταφοράς και εγκατάστασης του μηχανολογικού εξοπλισμού. Η καταβολή του δανείου αυτού γίνεται με δίγραμμη επιταγή σε διαταγή του πωλητή και με την υποχρέωση του δανειολήπτη να προσκομίσει το εξοφλημένο τιμολόγιο. Τα δάνεια αυτής της κατηγορίας εξοφλούνται συνήθως μέσα σε 7 χρόνια.

Ειδικότερα σε αυτά τα δάνεια οι τράπεζες ελέγχουν :

- Αν έχουν υποβληθεί μαζί με την αίτηση χρηματοδότησης και τα προβλεπόμενα στοιχεία, όπως για παράδειγμα περιγραφικό σημείωμα του ίση υπάρχοντος και του αγοραζόμενου μηχανολογικού εξοπλισμού καθώς και προσφορά ή προτιμολόγιο των προμηθευτών.
- Ελέγχει ακόμα αν το ύψος κάθε δανείου δεν υπερβαίνει εκάστοτε ισχύον ποσοστό της αξίας των χρηματοδοτούμενων μηχανημάτων, ανάλογα πάντα με την μορφή της επιχείρησης και την περιοχή εγκατάστασής της.
- Αν η λήξη κάθε δανείου δεν υπερβαίνει την εκάστοτε ισχύουσα διάρκεια και η εξόφληση του γίνεται με ισόποσες δόσεις.
- Αν η επιχείρηση, για την αγορά του μηχανολογικού εξοπλισμού έχει καταβάλλει την προβλεπόμενη συμμετοχή της από τα ίδια διαθέσιμα της.
- Αν έχουν προσκομισθεί τα κατά περίπτωση, σχετικά τιμολόγια αγοράς των μηχανημάτων εξοφλημένα τοις μετρητοίς και αναφέρονται σε αυτά τα προβλεπόμενα στοιχεία.

ΔΑΝΕΙΑ ΓΙΑ ΚΤΙΡΙΑΚΕΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ

Οι τράπεζες έχουν ακόμη την δυνατότητα να χορηγούν και δάνεια στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις για κτιριακές εγκαταστάσεις. Δάνεια για κτιριακές εγκαταστάσεις χορηγούνται σε βιοτεχνικές επιχειρήσεις για την :

- Ανέγερση σε ιδιόκτητο οικόπεδο νέων κτιρίων
- Αγορά έτοιμου εργαστηρίου

Η ενδιαφερόμενη επιχείρηση μπορεί να πάρει δάνειο για αγορά έτοιμου εργαστηρίου σε πάγιο ή καινούργιο κτίσμα. Μπορεί να

δανειοδοτηθεί μέχρι το 70% της αξίας του με ανώτατο όριο 23.500 € και 35.220 € αν το ακίνητο βρίσκεται εντός βιομηχανικής ζώνης. Το υπόλοιπο 30% της αξίας ή το ποσό πάνω από 23.500 € και 35.220 € βαραίνει την ίδια την επιχείρηση.

Το ποσοστό της δανειοδότησης εξαρτάται κάθε φορά από την περιοχή που βρίσκεται η επιχείρηση. Τα δάνεια αυτά εξοφλούνται συνήθως σε 15 χρόνια και σε ισόποσες κατά ανώτατο όριο ετήσιες δόσεις.

ΕΝΥΠΟΘΗΚΑ ΔΑΝΕΙΑ ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΟΥ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ

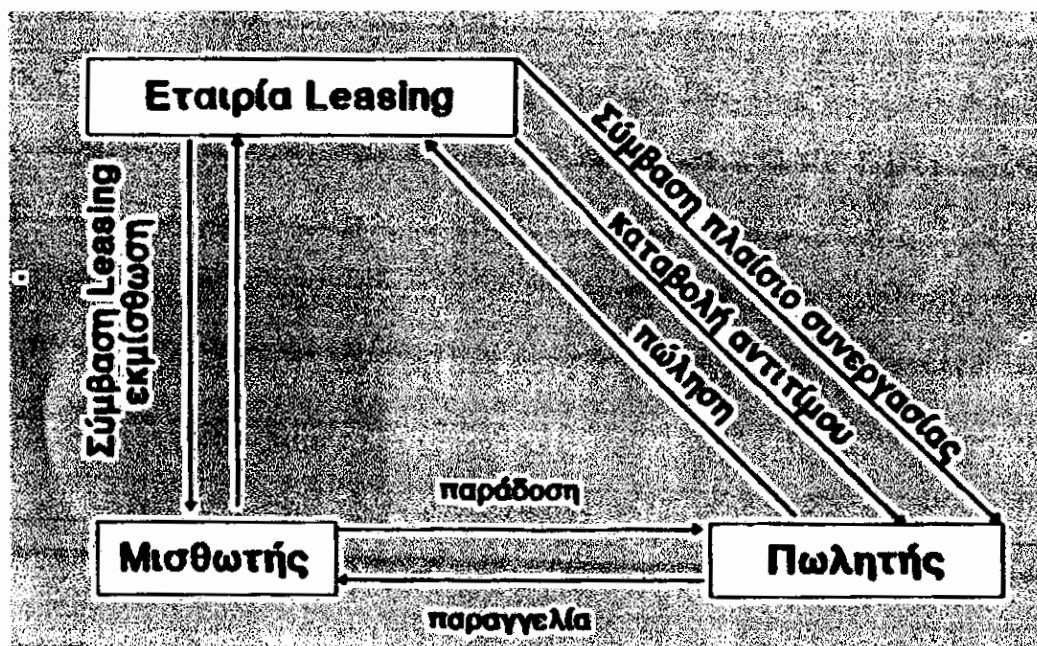
Στον κλασικό δανεισμό εντάσσεται επίσης και η χορήγηση ενυπόθηκων δανείων. Στην περίπτωση αυτή ο επιχειρηματίας που θέλει να πάρει ένα μεγάλο δάνειο και δεν έχει κάτι για ασφάλεια έχει την δυνατότητα να βάλει υποθήκη κάποιο από τα περιουσιακά του στοιχεία. Στην περίπτωση που δεν καταφέρει να εξοφλήσει το δάνειο η τράπεζα θα προβεί σε κατάσχεση του εν λόγω περιουσιακού στοιχείου και σε πλειστηριασμό.

TO LEASING

LEASING

1) TO LEASING (Η Χρηματοδοτική μίσθωση)

Ο θεσμός του leasing, ή αλλιώς η χρηματοδοτική μίσθωση, όπως καλείται στην χώρα μας είναι ένας τρόπος μεσοπρόθεσμης χρηματοδότησης (πρόκειται δηλαδή για χρέος που πρέπει να εξοφληθεί εντός εύλογου χρονικού διαστήματος). Το leasing έχει καθιερωθεί διεθνώς τις τελευταίες δεκαετίες και ένα αξιόλογο ποσοστό των πραγματοποιούμενων επενδύσεων πραγματοποιείται μέσω αυτού. Στην χώρα μας η χρηματοδοτική μίσθωση καθιερώθηκε το 1986 με τον νόμο 1665/1986. Προωθείται κυρίως από ειδικούς χρηματοδοτικούς οργανισμούς και εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης. Στην Ελλάδα οι περισσότερες εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης που έχουν ιδρυθεί είναι θυγατρικές εταιρίες τραπεζών. Ορισμένες από τις εταιρίες χρηματοδότησης είναι : η ALFA leasing A.E. της τράπεζας Πίστεως, η ETBA leasing, της ETBA, η CITY leasing A.E. της CITY BANK, η Εμπορική leasing, η Ergo leasing, η Εθνική leasing, η ATE leasing, η Πειραιώς leasing, η OTE leasing, η Κύπρου leasing και η ABN AMBRO leasing. Η κεντρική ιδέα του leasing είναι η απόκτηση της χρήσης κεφαλαιουχικών αγαθών, κινητών ή ακίνητων με ολική χρηματοδότηση της αξίας τους χωρίς ανάγκη καμίας άμεσης εκταμίευσης από την πλευρά του επενδυτή.



2) Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

Πρόκειται για τη σύμβαση που πραγματοποιείται από μια ειδική εταιρία, που ονομάζεται εκμισθωτής και μια επιχείρηση ή έναν επαγγελματία που καλείται μισθωτής. Ο εκμισθωτής παραχωρεί για ορισμένο χρόνο και έναντι μισθώματος στον μισθωτή την χρήση επιχειρησιακού ή επαγγελματικού εξοπλισμού (όπως για παράδειγμα βιομηχανικά μηχανήματα, μηχανές γραφείου, μεταφορικά μέσα, ηλεκτρονικούς υπολογιστές κλπ.), παρέχοντας του συγχρόνως το δικαίωμα να αγοράσει το μίσθωμα μετά την πάροδο ορισμένου χρόνου είτε να ανανεώσει την μίσθωση για ορισμένο χρόνο.

3) Ο ΣΚΟΠΟΣ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

Η χρηματοδοτική μίσθωση ως μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης έχει αναπτυξιακό και εκσυγχρονιστικό χαρακτήρα. Ο αναπτυξιακός της σκοπός φαίνεται στο ότι προσφέρει στον εκμισθωτή μια ακόμη μορφή χρηματοδότησης. Του προσφέρει δηλαδή μια εναλλακτική επιλογή χωρίς φυσικά να υποκαθιστά τον παραδοσιακό δανεισμό. Ενώ ο εκσυγχρονιστικός χαρακτήρας της εντοπίζεται στο ότι δίνει την δυνατότητα στον μισθωτή να προμηθεύεται και να μισθώνει σύγχρονο, διαρκώς ανανεωμένο και από μια μεγάλη γκάμα τεχνολογικό εξοπλισμό.

Η ανάπτυξη του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης οφείλεται κυρίως σε επενδυτικές δραστηριότητες. Βασίστηκε στην προώθηση των επενδύσεων σε συνδυασμό με αναπτυξιακά κίνητρα για την επέκταση και τον εκσυγχρονισμό των επιχειρήσεων με σκοπό την αύξηση της παραγωγής και της παραγωγικότητας.

4) ΟΙ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

Υπάρχουν δύο βασικές κατηγορίες Leasing σε διάφορες παραλλαγές με κύρια χαρακτηριστικά την κυριότητα του μισθώματος, τη μίσθωση και την χρηματοδότηση.

- A) Η διαχειριστική ή λειτουργική μίσθωση (Operating Leasing)
- B) Η χρηματοδοτική μίσθωση (Financial Leasing)

A) Η ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΙΚΗ Η ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ

Είναι η απλή μορφή μίσθωσης, για συντομότερη συνήθως χρονική περίοδο απ' ότι η χρηματοδοτική μίσθωση και οπωσδήποτε για λιγότερο του 75% της εκτιμώμενης οικονομικής ζωής του περιουσιακού στοιχείου. Εδώ ο μισθωτής, μισθώνει από τον εκμισθωτή τον εξοπλισμό και του πληρώνει ενοίκιο. Τα χαρακτηριστικά της διαχειριστικής μίσθωσης είναι :

1. Ο εκμισθωτής προβαίνει σε εκμίσθωση του μηχανολογικού εξοπλισμού ορισμένης χρονικής διάρκειας και στην συνέχεια έχει την δυνατότητα να τον μισθώσει σε άλλον πελάτη.
2. Ο εκμισθωτής μετά το χρόνο της διαχειριστικής μίσθωσης του μηχανολογικού εξοπλισμού στον μισθωτή δεν θα έχει ανακτήσει την καθαρή δαπάνη στην οποία είχε υποβληθεί.
3. Ο εκμισθωτής διατηρεί τους συνήθεις κινδύνους και οφέλη τα οποία προκύπτουν από την διατήρηση της ιδιοκτησίας του περιουσιακού στοιχείου ενώ ο μισθωτής έχει την χρήση του.
4. Ο εκμισθωτής παρέχει υπηρεσίες συντήρησης και ασφάλειας του παγίου στοιχείου.
5. Η μίσθωση μπορεί να διακοπεί με μια απλή προειδοποίηση του μισθωτή πριν τη λήξη της ημερομηνίας της συμφωνημένης χρονικής περιόδου.
6. Το ύψος των μισθωμάτων που πρέπει να πληρώσει ο μισθωτής δεν είναι απαραίτητο να καλύπτει όλο το κόστος του μισθού.
7. Ο εκμισθωτής μπορεί να πουλήσει το περιουσιακό στοιχείο στο τέλος κάθε επιμέρους χρονικής περιόδου μίσθωσης.

8. Οι περίοδοι μίσθωσης μπορούν να παραταθούν ή να ανανεωθούν κατόπιν διαπραγμάτευσης κάθε φορά.

B) Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ

Σε αντίθεση με την διαχειριστική μίσθωση, είναι μια μορφή χρηματοδότησης που συνδυάζει τον τραπεζικό δανεισμό και τη μίσθωση κεφαλαιουχικού εξοπλισμού. Τα χαρακτηριστικά της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι :

1. Ο εκμισθωτής στην χρηματοδοτική μίσθωση αποβλέπει να αποσβεσθεί όλο το κόστος του μηχανολογικού εξοπλισμού σε μία μακρόχρονη συμφωνία με έναν μόνο μισθωτή.
2. Η μίσθωση δεν διακόπτεται από τον μισθωτή πριν την λήξη της ημερομηνίας που έχει συμφωνηθεί στην σύμβαση.
3. Ο εκμισθωτής μπορεί να παρέχει υπηρεσίες συντήρησης, μπορεί και όχι.
4. Το ποσό της μίσθωσης που πρέπει να πληρώσει ο μισθωτής καλύπτει όλο το κόστος του μισθίου.
5. Το συνολικό κόστος των μισθωμάτων υπερβαίνει την αξία του μισθίου.
6. Ο μισθωτής βαρύνεται από όλους τους κινδύνους και τα σχετικά έξοδα λειτουργίας, ασφάλισης, φθοράς, συντήρησης και επισκευής του μισθίου.

4. ΟΙ ΑΝΤΙΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΟΙ ΣΕ ΜΙΑ ΣΥΜΒΑΣΗ LEASING

Το leasing είναι ένα σύστημα μίσθωσης στο οποίο συμμετέχουν τρία μέρη:

- ❖ ο εκμισθωτής (leasor)
- ❖ ο μισθωτής (lessee)
- ❖ παραγωγός – κατασκευαστής ενός αγαθού

Η εταιρία leasing και ο παραγωγός συνδέονται με ένα συμβόλαιο πώλησης, ενώ η εταιρία leasing και ο μισθωτής με ένα συμβόλαιο μίσθωσης.

Τα τρία αυτά μέρη καταρτίζουν μία χρηματοδοτική συμφωνία κατά την οποία ο εκμισθωτής (εταιρία leasing), αγοράζει αγαθά από τον παραγωγό και τα μισθώνει στον μισθωτή έναντι προσυμφωνημένου μισθώματος που καταβάλλεται σε καθορισμένα χρονικά όρια. Η μίσθωση πραγματοποιείται για την συγκεκριμένη χρονική περίοδο, μετά την λήξη της οποίας ο μισθωτής έχει την δυνατότητα :

- ❖ ή να επιστρέψει τα αγαθά
- ❖ ή να επαναλάβει την μίσθωση
- ❖ ή να αγοράσει τα αγαθά σε συμβολική τιμή που να είναι προκαθορισμένη στο συμβόλαιο.

Στην έννοια του «αγαθού» συμπεριλαμβάνονται όλα τα κινητά ή ακίνητα κεφαλαιουχικά αγαθά. Πρέπει όμως να τονιστεί ότι η έννοια του αγαθού που προσφέρεται για μίσθωση, συνήθως καθορίζεται από

την νομοθεσία της χώρας στην οποία πραγματοποιείται η σύμβαση μίσθωσης είτε άμεσα είτε έμμεσα.

Η σύμβαση leasing χαρακτηρίζεται από δύο βασικές αρχές. Πρώτον, το leasing δεν μεταβιβάζει την ιδιοκτησία του οικονομικού αγαθού, αλλά αποκλειστικά και μόνο την δυνατότητα εκμετάλλευσης του για να δημιουργηθεί κέρδος. Δεύτερον, το leasing είναι μία εξαιρετικά ευέλικτη μορφή μίσθωσης, επειδή επιτρέπει να ικανοποιούνται οι πολυάριθμες και πολυποίκιλες ανάγκες του μισθωτή, τόσο σε ότι αφορά τα χαρακτηριστικά του μισθωμένου αγαθού, όσο και τους όρους αγοράς τους, αφού ο μισθωτής σε κατευθείαν επαφή με τον κατασκευαστή – παραγωγό επιλέγει το κεφαλαιουχικό αγαθό που θα εντάξει στην παραγωγική του διαδικασία.

Τα τρία μέρη μίας σύμβασης leasing έχουν σαν βασική επιδίωξη την παραγωγική χρήση και τη καλύτερη δυνατή εκμετάλλευση του κεφαλαιουχικού αγαθού. Πιο συγκεκριμένα :

Ο εκμισθωτής: Τοποθετεί με ασφάλεια τα ίδια ή δανειακά του κεφάλαια.

Ωφελείται από προμήθειες, υπολειμματικές αξίες, αποσβέσεις, εκπτώσεις μαζικών αγορών και άλλα.

Εκμεταλλεύεται τα διεθνή κίνητρα παραγωγής και διάθεσης κεφαλαιουχικών αγαθών, πριμοδοτήσεις επιτοκίων, επιστροφής Φ.Π.Α. και άλλα.

Ο μισθωτής : Παράγει και διαθέτει καλύτερα και περισσότερα προϊόντα.

Επιλέγει τον κεφαλαιουχικό εξοπλισμό που θεωρεί ότι είναι ο καταλληλότερος.

Εκμεταλλεύεται παραγωγικά το νέο εξοπλισμό χωρίς να μειώνει την ρευστότητα του.

Πληρώνει τα συμφωνηθέντα μισθώματα και παράλληλα παράγει και αναπτύσσει τις εργασίες του.

Ο παραγωγός : Προωθεί τις πωλήσεις του «τοίς μετρητοίς».

Αναπτύσσει μαζικά τις πωλήσεις του.

Διαδίδει την τεχνολογία του.

Ωφελείται από την τεχνική συντήρηση του εξοπλισμού που πούλησε (after sale service.)

Συνεπώς μπορούμε να παρατηρήσουμε ότι μια σύμβαση leasing, ωφελεί με διαφορετικό τρόπο και τα τρία συμβαλλόμενα μέρη.

5. ΟΙ ΣΥΜΒΑΤΙΚΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ ΤΩΝ ΤΡΙΩΝ ΜΕΡΩΝ

α) Η ιδιοκτησία του εκμισθωτή

Παρά το ότι η οικονομική ιδιοκτησία με την έννοια της χρήσης εκμετάλλευσης του πράγματος ανήκει στον μισθωτή, ο εκμισθωτής παραμένει νομικά ο ιδιοκτήτης του εξοπλισμού μέχρι την λήξη της σύμβασης. Μια σημαντική ωφέλεια αυτού του στοιχείου είναι ότι ο εκμισθωτής (η εταιρεία leasing) μπορεί αν ο μισθωτής πτωχεύσει, να επανακτήσει τον εκμισθωμένο εξοπλισμό από τον μισθωτή. Η ιδιότητα όμως αυτή του εκμισθωτή, που ισχύει για όλη την διάρκεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης, καθιστά περιττή την οποιαδήποτε άλλη από μέρους του αξίωση για την παροχή από τον μισθωτή άλλης ασφάλειας.

β) Η προστασία των τριών μερών.

Οι εταιρίες leasing είναι υποχρεωμένες να τοποθετούν στον εκμισθωμένο εξοπλισμό τους, ενδεικτική πινακίδα που θα γνωστοποιεί στους τρίτους τα εμπράγματα δικαιώματα τους για τον εν λόγω εξοπλισμό. Τα ίδια αυτά δικαιώματα εκφράζονται και στην σύμβαση leasing με τη μορφή του όρου σχετικά με την δυνατότητα αγοράς – purchase option – του εξοπλισμού από τον μισθωτή μετά την λήξη της σύμβασης.

6. ΣΧΕΣΕΙΣ ΕΚΜΙΣΘΩΤΗ, ΜΙΣΘΩΤΗ ΚΑΙ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΗ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΗΝ ΠΑΡΑΔΟΣΗ ΤΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΤΙΣ ΕΓΓΥΗΣΕΙΣ ΠΟΥ ΤΟΝ ΣΥΝΟΛΕΥΟΥΝ

Στις περιπτώσεις μίσθωσης leasing, ο εκμισθωτής αγοράζει τον μισθούμενο εξοπλισμό και μεταβιβάζει στον μισθωτή τις σχετικές εγγυήσεις όπως καλής λειτουργίας και συντήρησης.

Η σύμβαση leasing είναι μια καθαρά χρηματοδοτική εργασία για την εκμισθώτρια εταιρία leasing. Στην πραγματικότητα ο εξοπλισμός που αγοράζεται δεν περιέρχεται καθόλου στην κατοχή του εκμισθωτή. Ο κατασκευαστής του εξοπλισμού είναι ο υπεύθυνος για την διακίνηση, αποθήκευση και την έγκαιρη παράδοση του. Ο εκμισθωτής στην σύμβαση του με τον μισθωτή απαλλάσσεται κάθε ευθύνης για τις τυχόν καθυστερήσεις πληρωμής παράδοσης, τους κινδύνους μεταφοράς, και εγκατάστασης. Ο μισθωτής υπογράφοντας την σύμβαση με τον εκμισθωτή δεν μπορεί να έχει απαιτήσεις του είδους αυτού, ούτε μπορεί

να τεκμηριώσει δικαίωμα καθυστέρησης πληρωμής ενοικίων ή μείωσης των ήδη συμφωνηθέντων ποσών λόγω ασυνέπειας τρίτου π.χ. του κατασκευαστή. Επίσης συμφωνείται ότι οι πληρωμές των μισθωμάτων αρχίζουν από την παράδοση, εγκατάσταση και καλή λειτουργία του εξοπλισμού για την οποία ο μισθωτής δεν μπορεί να στραφεί κατά του εκμισθωτού, ο οποίος δεν δίνει και δεν μπορεί να δώσει τέτοιες εγγυήσεις. Η εταιρία όμως leasing, παραιτείται υπέρ του μισθωτή από κάθε δικαίωμα της ως ιδιοκτήτριας του εξοπλισμού σχετικά με τις υποχρεώσεις του προμηθευτή, όπως είναι οι ρήτρες έγκαιρης παράδοσης, οι εγγυήσεις ποιότητας και άλλα. Έτσι ο εκμισθωτής υποκαθιστά πλήρως τον ιδιοκτήτη όσον αφορά τις υποχρεώσεις και τις εγγυήσεις του κατασκευαστή.

7. Η ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ ΤΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ

Με την σύμβαση leasing προβλέπεται ότι η τεχνική συντήρησης καθώς και οι δαπάνες επισκευών του μισθωμένου εξοπλισμού, βαρύνουν τον μισθωτή. Παρόλα αυτά, ο εκμισθωτής διατηρεί το δικαίωμα ελέγχου σχετικά με την καλή συντήρηση και χρήση του εξοπλισμού, όταν κρίνει ότι αυτό είναι απαραίτητο.

8. ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Στα προκαταρκτικά στάδια πριν την υπογραφή της σύμβασης ο εκμισθωτής ζητά από τον υποψήφιο μισθωτή να δώσει αναλυτικά οικονομικά στοιχεία της επιχείρησης του, όπως πρόσφατους ισολογισμούς, αναλύσεις στοιχείων ενεργητικού και παθητικού,

στοιχεία εκμετάλλευσης και αποτελεσμάτων χρήσης καθώς και γενικές πληροφορίες που θα συντελέσουν στην σωστή διάγνωση της οικονομικής της κατάστασης.

9. ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΕΝΑΝΤΙ ΔΙΑΦΟΡΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ

Ο μισθωτής ασφαλίζει τον μισθωμένο εξοπλισμό καθόλη την διάρκεια της σύμβασης έναντι κινδύνων όπως φωτιά, κλοπή, και άλλες ζημιές σε ασφαλιστική εταιρία της έγκρισης του εκμισθωτή. Μερικές φορές η εταιρία leasing ασφαλίζει η ίδια ορισμένους κινδύνους ζημιών, ενώ το σχετικό κόστος το συμπεριλαμβάνει στα μισθώματα. Επίσης ο μισθωτής καλύπτει την ασφάλιση έναντι κινδύνων αστικής ευθύνης όπως για παράδειγμα για βλάβες προσώπων ή αγαθών που ενδέχεται να προκύψουν.

10. ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

α) Άμεση μίσθωση (Direct Leasing)

Στην άμεση χρηματοδοτική μίσθωση υπάρχει διμερής σχέση. Έχουμε δηλαδή τον εκμισθωτή – κατασκευαστή του παγίου στοιχείου και τον μισθωτή. Μπορεί όμως πολλές φορές η σχέση να είναι τριμερής. Να περιλαμβάνει δηλαδή τον κατασκευαστή του παγίου στοιχείου, την εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης που είναι ανεξάρτητη από τον κατασκευαστή και τον μισθωτή. Η εταιρία leasing σε αυτή την περίπτωση είναι θυγατρική του κατασκευαστή, δηλαδή μιας μεγάλης

Βιομηχανικής Επιχείρησης που χρησιμοποιεί το leasing σαν μέσο marketing προσφέροντας στην πελατεία της μία πρόσθετη δυνατότητα απόκτησης των προϊόντων της.

Ο εκμισθωτής αναλαμβάνει εκτός από την παραχώρηση της χρήσης του αγαθού και την συντήρηση του. Σε άλλα πάγια στοιχεία, όπως αυτοκίνητα και αγροτικά μηχανήματα που δεν θεωρούνται ειδικής τεχνολογίας, την υποχρέωση για την συντήρηση έχει ο μισθωτής. Γνωστή εταιρία που κάνει άμεση μίσθωση είναι η IBM στον τομέα των ηλεκτρονικών υπολογιστών.

β) Πώληση – Επανεκμίσθωση (Sale and Lease back)

Με την πώληση – μίσθωση ο ιδιοκτήτης ενός μηχανήματος προκειμένου να καλύψει κάποιες βραχυπρόθεσμες ανάγκες ρευστότητας μπορεί να πουλήσει το μηχάνημα του στον εκμισθωτή, την εταιρία leasing και στην συνέχεια να το μισθώσει. Με αυτό τον τρόπο συνεχίζει ο μισθωτής την οικονομική εκμετάλλευση του μηχανήματος με το να πληρώνει τα ρυθμιζόμενα μισθώματα ενώ η κυριότητα του μηχανήματος έχει πλέον περάσει στον εκμισθωτή.

Ένα πρόβλημα για την εφαρμογή του SALE AND LEASE BACK είναι να βρεθεί μία κοινά αποδεκτή βάση για την εκτίμηση της τρέχουσας αξίας του εξοπλισμού. Η δυσχέρεια αυτή παρακάμπτεται από την λειτουργία μιας αποτελεσματικής αγοράς μεταχειρισμένων ειδών της κατηγορίας στην οποία ανήκει το μίσθιο, στα πλαίσια της οποίας διαμορφώνεται αντιπροσωπευτική τιμή με βάση τον νόμο της προσφοράς και της ζήτησης. Όμως πέρα από αυτό η συμφωνούμενη

τιμή του αντικειμένου πώλησης και επανεκμίσθωσης πρέπει να βρίσκεται μέσα στα όρια της πιστοληπτικής ικανότητας του μισθωτή.

Το sale and lease back έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον για πολλές ελληνικές επιχειρήσεις των οποίων η χρηματοοικονομική κατάσταση σε μεγάλο βαθμό πάσχει επειδή έχουν χρηματοδοτήσει την αγορά παγίων στοιχείων με βραχυπρόθεσμα και όχι με μεσοπρόθεσμα δάνεια, όπως επιβάλλεται από χρηματοοικονομική άποψη και συνεπώς χρησιμοποιούν το sale and lease back για να αποκτήσουν ρευστότητα.

γ) Συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση ή «εξισορροπητική εκμίσθωση» (Leverage Leasing)

Η συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση χρησιμοποιείται κυρίως όταν πρόκειται για μεγάλης αξίας πράγματα όπως πλοία, αεροπλάνα και τρένα. Η συμμετοχική μίσθωση περιλαμβάνει τέσσερα μέρη :

I) τον κατασκευαστή ή προμηθευτή του μισθωτή,

II) τον εκμισθωτή,

III) τον μισθωτή και

IV) τον χρηματοδότη (χρηματοδοτικό οργανισμό ή τράπεζα)

που χρηματοδοτεί τον εκμισθωτή με εγγύηση στο σύνολο των μισθωμάτων που θα λάβει από τον μισθωτή. Τα τέσσερα αυτά μέρη, που μπορεί να είναι και περισσότερα συμμετέχουν αναλογικά.

δ) Πώληση – Μίσθωση υπό όρους (Conditional Sale lease)

Με την πώληση – μίσθωση υπό όρους επιτυγχάνεται η πώληση μέσω μίσθωσης. Ενώ τυπικά η διαδικασία και ο όρος της μίσθωσης στην ουσία καταλήγει σε πώληση και εμμέσως αναγνωρίζονται οι όροι πώλησης. Αυτή η μορφή πώλησης μίσθωσης υπό όρους προωθείται

γιατί ο εκμισθωτής και ο μισθωτής επωφελούνται των πλεονεκτημάτων της χρηματοδοτικής μίσθωσης, όπως φορολογικές απαλλαγές, επιδοτήσεις, επιχορηγήσεις, διεθνείς εκπτώσεις κ.λ.π.

ε) Μίσθωση κατά παραγγελία (Custom Lease)

Η μίσθωση κατά παραγγελία προβλέπει ειδικές περιπτώσεις και ειδικές ανάγκες του μισθωτή. Για παράδειγμα μπορεί να ρυθμίσει πληρωμές των μισθωμάτων του μισθωτή σύμφωνα με τις ικανότητες του. Μπορεί επίσης να προβλέψει τις εποχιακές ανάγκες του μισθωτή όταν ασχολείται με την οικονομική εκμετάλλευση ενός εποχιακού αγαθού π.χ παγωτό.

στ) Ειδική μορφή μίσθωσης (Master Lease Line)

Σε αυτή την μορφή leasing επιτρέπεται στον μισθωτή να αποκτήσει τον εξοπλισμό σταδιακά, χωρίς να είναι υποχρεωμένος να διαπραγματεύεται νέο συμβόλαιο για κάθε στάδιο ή είδος εξοπλισμού. Έτσι ο μισθωτής συμφωνεί τους όρους και τις προϋποθέσεις που προβλέπονται για όλη την σειρά των μηχανημάτων του εξοπλισμού για όλη την χρονική περίοδο της σύμβασης.

ζ) Πρόγραμμα Μίσθωσης – Πώλησης (Vendor Lease Program)

Το πρόγραμμα μίσθωσης – πώλησης χρησιμοποιείται ως μέσο προώθησης των πωλήσεων από τους κατασκευαστές ή προμηθευτές και αντιπροσώπους εξοπλισμού και τους επιτρέπει να προσφέρουν χρηματοδότηση με την μορφή της άμεσης μίσθωσης (direct leasing) ή της μίσθωσης – πώλησης υπό όρους (conditional and sale). Με αυτά τα προγράμματα των κατασκευαστών – προμηθευτών εγκρίνεται η

πίστωση του μισθωτή και του παραδίδεται ο εξοπλισμός για εκμετάλλευση με τους προβλεπόμενους όρους. Ο εκμισθωτής από την πλευρά του πληρώνει τον κατασκευαστή – προμηθευτή – πωλητή και υποχρεώνεται να εισπράξει τα μισθώματα από τον μισθωτή. Ακόμα η εταιρία μπορεί να παρέχει στον πωλητή υπηρεσίες σε θέματα μάρκετινγκ, προώθησης, διαφήμισης και άλλα

11. ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

Στις δραστηριότητες της χρηματοδοτικής μίσθωσης απαιτούνται υψηλά ποσά κεφαλαίων, κάτι που αποκλείει στη πράξη τις μικρές επιχειρήσεις ή να δημιουργηθούν εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης, συνεπώς αναμένεται οι χρηματοδότες να είναι τράπεζες, μεγάλες βιομηχανίες ή άλλοι χρηματοδοτικοί οργανισμοί.

Οι χρηματοδοτικοί οργανισμοί συνήθως προωθούν την χρηματοδοτική μίσθωση μακροπρόθεσμα. Έτσι επιτυχαίνουν μια ασφαλή μορφή χρηματοδότησης και τις περισσότερες φορές ιδρύουν θυγατρικές εταιρίες leasing ή απλά χρηματοδοτούν άλλες επιχειρήσεις.

Οι βιομηχανικές επιχειρήσεις παραγωγής διαφόρων ειδών εξοπλισμού, δημιουργούν θυγατρικές εταιρίες leasing, μέσω των οποίων προωθούν τα προϊόντα τους. Έτσι μισθώνοντας τα προϊόντα τους, επιδιώκουν καλούς όρους μίσθωσης και στη συνέχεια προσπαθούν να επιτύχουν την πώληση.

12. ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΤΩΝ ΜΙΣΘΩΤΩΝ

Ο εκμισθωτής πριν αποφασίσει να μισθώσει ένα πράγμα του σε κάποιο επιχειρηματία ή επαγγελματία εξετάζει πρώτα την οικονομική του κατάσταση. Πιο συγκεκριμένα την ρευστότητα του μισθωτή, την συνέπεια του στις υποχρεώσεις του, το δείκτη δανειακής του επιβάρυνσης, την απόδοση του μηχανολογικού εξοπλισμού, την φερεγγυότητα και αξιοπιστία του μισθωτή, την εικόνα της επιχείρησης καθώς και τον ανταγωνισμό που υφίσταται στον κλάδο της συγκεκριμένης επιχείρησης.

13. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

Πλεονεκτήματα για τον μισθωτή

1. Με το leasing, η επιχείρηση επιτυγχάνει χρηματοδότηση 100%, αφού δε δεσμεύει τα ίδια κεφάλαια της για την αγορά πάγιων περιουσιακών στοιχείων. Με τον τρόπο αυτό της παρέχεται η δυνατότητα να τα χρησιμοποιήσει όπου αλλού κριθεί χρήσιμο.
2. Είναι πρόσθετη πηγή χρηματοδότησης μιας και μπορεί να χρησιμοποιηθεί παράλληλα με τον τραπεζικό δανεισμό.
3. Του παρέχει προστασία έναντι απαξιώσεως, και αυτό γιατί αν αγόραζε τον εξοπλισμό, αυτός με το πέρασμα του χρόνου χάνει την αξία του ενώ με το leasing μπορεί να κάνει νέα σύμβαση για πιο σύγχρονο εξοπλισμό.

4. Βελτιώνει την ρευστότητα του
5. Μείωση χρηματοδοτικού κινδύνου, αφού σε περίπτωση πτώχευσης, μέρος του κινδύνου επιβαρύνεται και η εταιρία leasing.
6. Φορολογικά πλεονεκτήματα, δεδομένου ότι τα καταβαλλόμενα μισθώματα θεωρούνται λειτουργικά έξοδα και εκπίπτουν ως και 100% από την φορολογητέα ύλη.
7. Χρήση προηγμένης τεχνολογίας, μιας και δίνει την δυνατότητα συνεχούς ανανέωσης του εξοπλισμού μιας επιχείρησης.
8. Το leasing στην Ελλάδα εμφανίζεται στους λογαριασμούς τάξεως και άρα δεν επιβαρύνει τους χρηματοοικονομικούς δείκτες.

Μειονεκτήματα για τον μισθωτή

1. Σχετικά υψηλό ονομαστικό κόστος που μερικές φορές ξεπερνάει το 1,5-2% και σε σύγκριση με τον τραπεζικό δανεισμό φαίνεται μεγαλύτερο.
2. Ο έλεγχος, που ασκεί η εταιρία leasing με δεδομένο ότι διατηρεί την κυριότητα.
3. Η απώλεια της υπολειμματικής αξίας, γιατί όταν ο μισθωτής επιστρέφει τον εξοπλισμό μετά το τέλος της σύμβασης χάνει την υπολειμματική του αξία.
4. Η έλλειψη νομικής κυριότητας. Όταν μια επιχείρηση παίρνει την απόφαση για χρηματοδοτική μίσθωση, δίνει κατά κάποιο τρόπο την εντύπωση ότι δεν διαθέτει οικονομική επιφάνεια επειδή δεν κατέχει και την κυριότητα.
5. Έχουν υψηλό κόστος για τις συμβάσεις μικρής χρονικής διάρκειας.

Πλεονεκτήματα για τον εκμισθωτή

1. Μείωση του κινδύνου. Η εκμισθώτρια εταιρία διατηρεί μετά την σύμβαση τη νομική κυριότητα του εξοπλισμού. Όταν συντρέχουν λόγοι έκτακτης καταγγελίας της σύμβασης, η εταιρία μπορεί να επανακτήσει τον μισθούμενο εξοπλισμό της με γρήγορες και απλές διαδικασίες σε σχέση με τον τραπεζικό δανεισμό και με χαμηλό κόστος.
2. Αύξηση της χρηματοδοτικής δραστηριότητας. Το leasing δίνει την ευκαιρία στους χρηματοδοτικούς οργανισμούς να διευρύνουν τον κύκλο δραστηριοτήτων τους και να αυξήσουν την πελατεία τους μέσα από την αύξηση των παρεχόμενων υπηρεσιών.
3. Απλότητα των διαδικασιών. Οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν είναι χρονοβόρες.
4. Καλύτεροι όροι συνεργασίας μεταξύ εταιριών leasing και προμηθευτών εξοπλισμού

Πλεονεκτήματα για τον πωλητή του πράγματος

1. Η συνεργασία με εταιρία leasing, επειδή οι εταιρίες αυτές κατά κανόνα είναι συνεπείς, φερέγγυες και συνήθως πληρώνουν μετρητοίς.
2. Η αύξηση των πωλήσεων που επέρχεται λόγω του μεγάλου αριθμού των κομματιών που αγοράζει η εταιρία leasing.

14. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ

Στο στάδιο της επιλογής του τρόπου χρηματοδότησης, έχει ήδη προσδιοριστεί η ανάγκη αντικατάστασης κάποιου πάγιου περιουσιακού στοιχείου. Ωστόσο η επιχείρηση μένει να προσδιορίσει τον τρόπο με τον οποίο θα το αποκτήσει. Μέσα σε αυτούς τους τρόπους εντοπίζεται και η απόφαση για χρηματοδοτική μίσθωση. Η σχετική όμως απόφαση θα παρθεί όχι μόνο από την χρηματοοικονομική δομή της επιχείρησης αλλά και από άλλους παράγοντες όπως είναι η επίδραση του φορολογικού συστήματος, το συγκριτικό κόστος της χρηματοδοτικής μίσθωσης με τις άλλες μορφές χρηματοδότησης και το αν είναι η κατάλληλη περίοδος για να χρησιμοποιηθεί το πάγιο περιουσιακό στοιχείο.

15. ΚΑΤΑΡΤΙΣΗ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ

Για την κατάρτιση μιας χρηματοδοτικής μίσθωσης απαραίτητα στοιχεία είναι ο τύπος και η δημοσιότητα.

A) Ο τύπος : Για την σύμβαση μιας χρηματοδοτικής μίσθωσης απαιτείται, ως συστατικός τύπος το έγγραφο (άρθρο 4 παρ. 1).* Το έγγραφο αυτό απαιτείται μόνο για την κυρίως σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης και όχι για την σύμβαση με την οποία αγοράζει το πράγμα η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Οι εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης θα καταρτίσουν έντυπο συμβάσεως, του οποίου οι ειδικότεροι όροι δύσκολα θα μπορούν να αποτελέσουν αντικείμενο ιδιαίτερων διαπραγματεύσεων. Στην ουσία πρόκειται για σύμβαση προσχωρήσεως ή σύμβαση με γενικούς όρους.

* Ο νόμος περί leasing και ο σχολιασμός του βρίσκονται στο παράρτημα.

B) Δημοσιότητα : Από την κατάρτιση της, η σύμβαση της χρηματοδοτικής μίσθωσης ισχύει μεταξύ των συμβαλλόμενων. Είναι όμως δυνατό να αντιταχτεί και έναντι τρίτων, αν καταχωρηθεί σε ειδικό δημόσιο βιβλίο στο πρωτοδικείο της έδρας ή της κατοικίας του μισθωτή και στο πρωτοδικείο Αθηνών. Πρόκειται για το βιβλίο που τηρείται στην γραμματεία κάθε πρωτοδικείου και στο οποίο καταχωρούνται οι συμβάσεις σύστασης πλασματικού ενεχύρου επί μηχανημάτων για την εξασφάλιση τραπεζικών δανείων σε βιομηχανικές, βιοτεχνικές και άλλες επιχειρήσεις.

16. Η ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

Η χρηματοδοτική μίσθωση, της οποίας ο προορισμός είναι όχι η υποκατάσταση, αλλά η συμπλήρωση των άλλων χρηματοδοτικών μηχανισμών, παρουσιάζει σημαντικά πλεονεκτήματα που δικαιολογούν την ευρεία διάδοση της διεθνώς αλλά και την καθιέρωση της στην χώρα μας με τον νόμο 1665/1986. Τα σπουδαιότερα πλεονεκτήματα της είναι: Επιτρέπει στην επιχείρηση να ανανεώνει, εκσυγχρονίζει και να επεκτείνει τις παραγωγικές της εγκαταστάσεις χωρίς να απαιτείται η διάθεση δικών της κεφαλαίων ή προσφυγή σε δανεισμό.

Με την χρηματοδοτική μίσθωση η επιχείρηση εξοικονομεί δικά της κεφάλαια, τα οποία μπορεί να επενδύσει αλλού με μεγαλύτερη απόδοση, πληρώνοντας το μίσθωμα από τις εισπράξεις της τρέχουσας παραγωγής.

Ενώ άλλοι τρόποι χρηματοδότησης, για παράδειγμα ο δανεισμός καλύπτουν συνήθως μέχρι το 70% τη επένδυσης, πράγμα που σημαίνει

ότι η επιχείρηση πρέπει να διαθέσει και δικά της κεφάλαια, η χρηματοδοτική μίσθωση καλύπτει το 100% της αξίας του πάγιου περιουσιακού στοιχείου που χρειάζεται η επιχείρηση.

Τα φορολογικά πλεονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης και η δυνατότητα πληρωμής του μισθώματος από την εκμετάλλευση του πράγματος επιτρέπουν στην επιχείρηση να αντεπεξέλθει πολύ καλύτερα στις υποχρεώσεις της, παρά αν επέλεγε διαφορετικό δανεισμό

Η χρηματοδοτική μίσθωση παρουσιάζει μικρότερο κίνδυνο για τον εκμισθωτή σε σχέση με τον κίνδυνο που αναλαμβάνει ο ενυπόθηκος δανειστής για αντίστοιχο ποσό. Αυτό συμβαίνει γιατί ο εκμισθωτής σε περίπτωση οικονομικών δυσχερειών του μισθωτή, μπορεί να αναλάβει το πράγμα συντομότερα, σε σύγκριση με τον χρόνο που απαιτείται για την ικανοποίηση του δανειστή.

Η χρηματοδοτική μίσθωση αποτελεί πρόσθετη πηγή κεφαλαίων για την επιχείρηση, πέρα από τις συνηθισμένες πηγές άντλησης δανειακών κεφαλαίων και είναι πολύ χρήσιμη ιδιαίτερα στις επιχειρήσεις που έχουν υψηλή δανειακή επιβάρυνση και περιορισμένη πιστοληπτική ικανότητα.

TO FORFEITING

FORFAITING: Μια εναλλακτική Χρηματοδοτική μορφή του εξαγωγικού εμπορίου

Γενικά

Το Forfaiting αποκτά διαρκώς όλο και σπουδαιότερη σημασία στις καθημερινές εμπορικές συναλλαγές. Τα τελευταία χρόνια οι παραδοσιακές μέθοδοι εμπορίου και χρηματοδότησης εκσυγχρονίζονται, βελτιώνονται, διαφοροποιούνται ή εγκαταλείπονται. Οι εμπορικές και οι πολιτικές συνθήκες και προϋποθέσεις σε κάθε χώρα συνεχώς αλλάζουν, είτε προς το καλύτερο είτε προς το χειρότερο.

Οι εξαγωγές και εισαγωγές δεν είναι απαλλαγμένες από πιστωτικούς, εμπορικούς, συναλλαγματικούς, πολιτικούς ή οποιουσδήποτε άλλους κινδύνους.

Οι διαθέσιμες ασφάλειες στον επιχειρηματικό κόσμο και συγκεκριμένα στο εξαγωγικό και εισαγωγικό εμπόριο μπορούν να ασφαλίσουν εμπορικούς ή πολιτικούς κινδύνους μέχρι 85% ή και 90% που σημαίνει ότι το υπόλοιπο μέρος του εμπορικού – πολιτικού κινδύνου το φέρει ο ίδιος ο έμπορος είτε είναι εξαγωγέας είτε εισαγωγέας.

Στην περίπτωση της ασφάλισης των εξαγωγικών πιστώσεων, ο εξαγωγέας αναλαμβάνει την ασφάλιση μέχρι του ποσοστού 90% ενώ με τη μέθοδο του Forfaiting η ασφάλιση φθάνει το 100% και οι πληρωμές των εμπορευμάτων είναι σίγουρες και επιβεβαιωμένες.

1. ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ FORFAITING

Το Forfaiting όπως και το Factoring είναι μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή Χρηματοδότησης που διαφοροποιείται ως προς τον παραδοσιακό δανεισμό στον τρόπο χρησιμοποίησης και εφαρμογής του.

Το Forfaiting αναφέρεται στην εκχώρηση των συναλλαγματικών ή άλλων εμπορικών πιστωτικών εγγράφων, τα οποία είναι εγγυημένα και πλήρως διαπραγματεύσιμα. Η διασφάλιση αυτή γίνεται συνήθως αποδεκτή στην περίπτωση του forfaiter, ο οποίος αναλαμβάνει το εμπορικό ή πολιτικό «ρίσκο».

Σε όλες τις χώρες όπου εφαρμόζεται το forfaiting αποτελεί μια Τραπεζική εργασία που αποσκοπεί κυρίως στην προεξόφληση ή αγορά τίτλων – αξιόγραφων του εξαγωγέα από τον forfaiter.

Η αγορά – προεξόφληση των τίτλων αυτών γίνεται πάντα χωρίς το δικαίωμα της αναγωγής στον προμηθευτή – εισαγωγέα και αφορά την προμήθεια αγαθών.

2. ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥ FORFAITING

Η φιλοσοφία του forfaiting βασίζεται στη μεταφορά του επιχειρηματικού κινδύνου (εξόφληση τίτλων – συναλλαγματική διαφορά κ.λ.π.) από τον εξαγωγέα στον forfaiter.

Ο Forfaiter λειτουργεί σαν ανεξάρτητος και αυτόνομος χρηματοδοτικός οργανισμός – εταιρία που αγοράζει τίτλους για λογαριασμό του και αποβλέπει σε οφέλη του από τους τίτλους οπότε δεν ασφαλίζει ή καλύπτει απλώς κινδύνους.

Ο Forfaiter από την πλευρά του μειώνει τον κίνδυνο με την εγγύηση τρίτων, συνήθως τραπεζών ή δημοσίων οργανισμών με τη διατήρηση σταθερού επιτοκίου. Το προεξοφλητικό επιτόκιο (που είναι και η προμήθεια του Forfaiter) είναι σταθερό και υπολογίζεται με βάση το τρέχον επιτόκιο και υπό εκτίμηση κίνδυνο. Ακόμη δεν υπάρχει προθυμία από πλευράς Forfaiting να χρηματοδοτεί (εξοφλεί) όλους τους διαθέσιμους τίτλους, αλλά μόνο τις περιπτώσεις που εξασφαλίζουν χαμηλό επιτόκιο.

Το Forfaiting σαν ένα σύστημα συναλλαγών λειτουργεί ως εξής :

1. Αναλαμβάνει οφειλές σε τίτλους ή αξιόγραφα με προθεσμίες από 6 μήνες και πάνω μέχρι και 10 χρόνια αλλά κυρίως 5 – 7 χρόνια.
2. Χρησιμοποιεί όλα τα νομίσματα (οι πληρωμές είναι μετατρέψιμες σε όλα τα νομίσματα) αλλά περισσότερο προτιμούν τα δολάρια Η.Π.Α. τα Ελβετικά φράγκα και τα Ευρο αφού πλέον δεν υπάρχει το Γερμανικό Μάρκο έπειτα από την νομισματική ένωση της Ευρώπης.
3. Υπογράφεται συμφωνία οι πληρωμές να γίνονται έτσι ώστε να αποτελούν μια σειρά εξαμηνιαίων δόσεων.
4. Εγγυάται την οφειλή όπως προαναφέρθηκε άνευ όρων μέσω τράπεζας ή κρατικού οργανισμού ή πολυεθνικής εταιρίας αμετάκλητα. Ο εγγυητής επιλέγεται και είναι στην θέση του Forfaiter.

3. ΚΟΣΤΟΣ ΤΟΥ FORFAITING

Ο forfaitier θα χρεώνει το πιθανόν κόστος του επιτοκίου του εξαγωγέα πάνω στη βάση του άμεσου προεξοφλητικού επιτοκίου. Αφού καθιερωθεί αυτό το επιτόκιο, ο εξαγωγέας μπορεί να προετοιμάσει τα τιμολόγια και να συμπεριλάβει οποιοδήποτε άλλο κόστος.

Ωστόσο υπάρχουν δύο κατηγορίες αμοιβών που πληρώνονται σε μια εγγραφή Forfaiting. Η μία είναι η αμοιβή επιλογής και η άλλη είναι η αμοιβή υποβολής των τιμολογίων.

Η αμοιβή επιλογής είναι το πόσο που υποχρεώνεται από τον Forfaitier στον εξαγωγέα και κυρίως για την χρηματοοικονομική σταθερότητα κατά την διάρκεια της συγκεκριμένης χρηματοδοτικής περιόδου. Εάν η περίοδος είναι μικρότερη των 48 ωρών, ο forfaitier δίνει συνήθως στον εξαγωγέα ενδείξεις χωρίς χρέωση.

Ο εξαγωγέας μπορεί να μην συνάψει τη συμφωνία αλλά όμως θα πρέπει να προβεί σε μια ενέργεια που να υποδεικνύει την εταιρία με την οποία συνεργάζεται και έτσι ο forfaitier θα πρέπει να υποχρεωθεί να χρεώσει ένα ποσό αμοιβής γι' αυτή την περίοδο που είναι συνήθως το ελάχιστο δυνατό. Ένα ποσό αμοιβής πληρώνεται ακόμη εάν ο εξαγωγέας συνάψει σύμβαση, με την οποία θα καλύπτει την παραγωγική περίοδο του προϊόντος. Το πόσο της αμοιβής που καταβάλλεται είναι συνήθως 1,2% ανά έτος.

4. ΠΟΤΕ ΕΙΝΑΙ ΧΡΗΣΙΜΟ ΤΟ FORFAITING

Όταν ένας εξαγωγέας χρειάζεται να επεκτείνει τα πιστωτικά του όρια στους πελάτες – αγοραστές του, μπορεί να χρησιμοποιήσει και το forfaiting. Η πιστωτική πολιτική μέσω του Forfaiting μπορεί να επεκταθεί για κάθε χρονική περίοδο από έξι μήνες μέχρι επτά έτη. Για κάθε πιστωτική επέκταση πέραν του έτους, οι αποπληρωμές κλιμακώνονται σε έξι μηνιαίες πληρωμές.

Οι διακανονισμοί των πιστωτικών ορίων και των αποπληρωμών, είναι φυσικά στη διάθεση του πελάτη – αγοραστή που μπορεί να προβλέπει και τη δυνατότητα τρίτων να εγγυώνται γι' αυτό το χρέος.

Ο τριτεγγυητής γενικά μπορεί να είναι μια τράπεζα που να είναι αποδεκτή από τον Forfaiter. Αλλά σε πολλές χώρες συνηθίζεται να εγγυάται αυτές τις πιστώσεις το Υπουργείο Οικονομικών, κάποιος κρατικός οργανισμός ή κάποια εύρωστη οικονομική επιχείρηση.

Η εγγύηση που είναι αποδεκτή από τον forfaiter είναι είτε μια άνευ άλλων όρων ή ανέκκλητη εγγύηση Τράπεζας ή κρατικού οργανισμού, είτε άλλης μορφής εγγύησης, γνωστής ως AVAL. Οι Forfaiters πάντως προτιμούν τις τράπεζες, γιατί είναι διεθνείς οργανισμοί και έχουν τη δυνατότητα να παρέχουν πληροφορίες για οφειλέτες γιατί τους ενδιαφέρει να γνωρίζουν την πιστοληπτική ικανότητα.

Συνήθως η εγγύηση μπορεί να πάρει δύο μορφές, είτε να είναι AVAL, είτε μια ξεχωριστή εγγυητική επιστολή. Η AVAL είναι μια χωρίς όρους εγγύηση, είναι απλώς μια οπισθογραφημένη

συναλλαγματική ή υποσχετική επιστολή. Η ξεχωριστή εγγυητική επιστολή πρέπει να είναι χωρίς όρους, ακάλυπτη και μετατρέψιμη.

Όταν ο εξαγωγέας διαπραγματεύεται ή συμμετέχει στη διαδικασία σύναψης μιας σύμβασης θα πρέπει να προσεγγίζει τον forfaiter ως ένα χρηματοδότη και να γνωρίζει το κόστος και το πλαίσιο λειτουργίας του Forfaiting.

5. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FORFAITING

Το Forfaiting όσο και το Factoring, είναι μια έμμεση χρηματοδότηση του εξαγωγικού εμπορίου χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες που απαιτούνται συνήθως στον τραπεζικό χώρο.

Έτσι το Forfaiting που εφαρμόζεται κυρίως στο εξαγωγικό εμπόριο και αφορά άμεσα τον εξαγωγέα έχει τα ακόλουθα πλεονεκτήματα :

1. Το Forfaiting γίνεται χωρίς το δικαίωμα της ανάγωγης στον εξαγωγέα.
2. Το επιτόκιο, βάση του οποίου ο εξαγωγέας υπολογίζει το κόστος της χρηματοδότησης, το κόστος του συμβολαίου και την μετατροπή του ξένου συναλλάγματος στο δικό του νόμισμα διατηρείται σταθερό.
3. Η συμβολή στη ρευστότητα του εξαγωγέα, αφού πληρώνεται αμέσως μόλις παραδώσει τα εμπορεύματα του ή τις υπηρεσίες του. Έτσι μειώνει τον Τραπεζικό δανεισμό και του απελευθερώνει τα ίδια κεφάλαια για άλλες επενδύσεις ή άλλες δραστηριότητες όπως μάρκετινγκ των προϊόντων κ.α.

4. Ο Forfaiter επωμίζεται, και όχι ο εξαγωγέας τους κινδύνους από τους νομισματικούς κραδασμούς από πολιτικές αβεβαιότητες ή πτωχεύσεις του εγγυητή.
5. Ο εξαγωγέας με την εκχώρηση του χρέους, δεν αφιερώνει χρόνο ή χρήμα για την διαχείριση ή την είσπραξη αυτού.
6. Η διαπραγμάτευση για τη χρηματοδότηση μέσω Forfaiting, κάθε εμπορική συναλλαγή του εξαγωγέα γίνεται χωριστά. Ο εξαγωγέας δεν δεσμεύεται για όλες τις συναλλαγές του.
7. Η εκχώρηση της οφειλής γίνεται έναντι ειλικρινών εγγράφων, όπως είναι οι συναλλαγματικές, τα εισπρακτέα γραμμάτια κ.α.
8. Η συναλλαγή είναι εμπιστευτική και δεν παίρνει δημοσιότητα. Ο εξαγωγέας μπορεί να απαιτήσει τήρηση μυστικότητας σε ότι αφορά τη χρηματοδότηση του.
9. Οι διαπραγματεύσεις μεταξύ των συναλλασσομένων είναι εμπιστευτικές.
10. Το ρίσκο σε ξένο συνάλλαγμα είναι ανύπαρκτο.
11. Η προεξόφληση του συνόλου της απαίτησης γίνεται σε μετρητά.

6. ΤΟ ΘΕΣΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΚΑΙ Η ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΟΥ FORFAITING

Το Forfaiting μπορεί να εφαρμοσθεί στην Ελλάδα, σύμφωνα με το νόμο 1905/1990 και τις ΠΔ/ΤΕ 2168/8.1.1993 αλλά και των παλαιότερων ΠΔ/ΤΕ 959/10.3.1987, 1117/30.7.1987, 355/15.5.1987 ΚΑΙ 399/30.8.1988.

Ωστόσο θα πρέπει να ενημερωθεί για την εφαρμογή του Forfaiting, όπως και για όλους του σύγχρονους θεσμούς

χρηματοδοτήσεων, ο επιχειρηματικός κόσμος που τον ενδιαφέρει άμεσα κα θα κληθεί να τον εφαρμόσει.

Οι εταιρίες Factoring τόσο στην Ελλάδα, όσο και διεθνώς εφαρμόζουν και το Forfaiting. Διεθνώς δεν υπάρχουν εταιρίες Forfaiting παρά μόνο στην Αγγλία. Έτσι μιλάμε συνήθως για το Factoring και το Forfaiting μαζί. Το Forfaiting θα μπορούσε να θεωρηθεί ως μια εργασία - μόνο χρηματοδότηση - του Factoring.

TO FACTORING

TO FACTORING

1. ΓΕΝΙΚΑ

Το **factoring** είναι μια μορφή εμπορικής χρηματοδότησης και αποτελείται από μία δέσμη υπηρεσιών που βασίζεται στην εκχώρηση από τους προμηθευτές-παραγωγούς προς αυτόν που εκτελεί την πράξη του factoring – factor – των απαιτήσεων έναντι των πελατών τους. Αντί συμφωνημένης αμοιβής, ο factor αναλαμβάνει την είσπραξη των ποσών αυτών καθώς επίσης τον έλεγχο της φερεγγυότητας του πελάτη και την λογιστική παρακολούθηση των πελατών.

Το **factoring** περιλαμβάνει ένα τρίπτυχο υπηρεσιών που καλύπτει την αξιολόγηση της φερεγγυότητας, την διαχείριση και την χρηματοδότηση εμπορικών απαιτήσεων.

Ο factor, ως εκδοχέας, των απαιτήσεων ουσιαστικά αγοράζει τις απαιτήσεις αυτές, οι οποίες αποτελούν πλέον δικά του περιουσιακά στοιχεία.

Ο προμηθευτής που εκχωρεί την απαίτηση εγγυάται ότι η απαίτηση αυτή είναι υπαρκτή, έγκαιρη και έννομη. Ο factor αποδεχόμενος την εκχώρηση αναλαμβάνει και τον κίνδυνο της αφερεγγυότητας του πελάτη. Αν ο πελάτης αποδεχθεί αφερέγγυος και δεν πληρώσει, θα υποστεί ζημιά. Με την εκχώρηση της απαίτησης, ο προμηθευτής απαλλάσσεται από τον πιστωτικό κίνδυνο, δηλαδή μπορεί να πωλεί επί πιστώσει χωρίς να ερευνά την φερεγγυότητα του πελάτη. Ο factor θα υποστεί ζημιά μόνο αν υπάρξει αδυναμία είσπραξης της

απαίτησης, όπως για παράδειγμα στην περίπτωση της πτώχευσης του πελάτη και όχι περίπτωση εμπορικών διαφορών ή αμφισβητήσεων μεταξύ προμηθευτή και πελάτη όπως σε ακατάλληλο εμπόρευμα, λανθασμένη ποσότητα, μη έγκαιρη παράδοση.

Η εκχώρηση της απαίτησης στον factor έχει ως συνέπεια την απαλλαγή του προμηθευτή από την λογιστική παρακολούθηση της εμπορικής πράξης. Την εργασία αυτή επωμίζεται ο factor που έτσι του επιβάλλεται η ανάγκη ανάπτυξης προηγούμενων λογιστικών συστημάτων και αποτελεσματικών μεθόδων αξιολόγησης της φερεγγυότητας πελατών και είσπραξης των απαιτήσεων που συνήθως είναι υψηλότερης ποιότητας από αυτές που θα μπορούσε διοικητικά και οικονομικά να αναπτύξει κάθε μεμονωμένος προμηθευτής. Έτσι ο factor είναι σε θέση να υποστηρίζει την πώληση με πίστωση σε πελάτες όπου ο προμηθευτής θα δίσταζε να διατρέξει τον κίνδυνο ή θα εύρισκε ασύμφορες τις δυσκολίες είσπραξης της απαίτησης.

Το ανεπτυγμένο επίπεδο οργάνωσης του factor συντελεί στο να επιτύχει μείωση τόσο της χρονικής περιόδου της παρεχόμενης πίστωσης, εξασφαλίζοντας αυστηρότερη τήρηση από τον πελάτη των όρων της πίστωσης, όσο και του κόστους της είσπραξης, της απαίτησης και αποστολής χρημάτων.

Από το τρίπτυχο της διαδικασίας του factoring αναλύσαμε την αξιολόγηση της φερεγγυότητας – κάλυψης πιστωτικών κινδύνων και την διαχείριση – λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη των απαιτήσεων. Η τρίτη πτυχή της διαδικασίας factoring είναι η χρηματοδότηση των απαιτήσεων. Στην εξελεγκτική πορεία του ο θεσμός του factoring πήρε την μορφή της βραχυπρόθεσμης (90 έως 180

ημέρες) χρηματοδότησης των παραγωγών – προμηθευτών με κεφάλαιο κίνησης ως παρεπόμενη δραστηριότητα της κύριας εργασίας του factor, που ήταν η αγορά, διαχείριση και είσπραξη εμπορικών απαιτήσεων και η αξιολόγηση του κινδύνου των εμπορικών πιστώσεων.

Το factoring ως χρηματοδοτικός θεσμός συνίσταται στην κάλυψη των χρηματοδοτικών αναγκών της οικονομικής μονάδας πέρα από αυτές που μπορεί να καλύψει η τραπεζική επιχείρηση. Η τράπεζα δανείζει με βάση εμπράγματα ασφάλειες, ρευστοποιήσιμες, επιταγές, συναλλαγματικές ενώ αντίθετα ο factor μπορεί να προχωρήσει σε ένα περισσότερο αναπτυγμένο σύστημα χρηματοδότησης με βάση τις αναμενόμενες ταμειακές ροές του προμηθευτή, που χρηματοδοτούνται με βάση τα τιμολόγια που προσκομίζει ο πελάτης. Κατά τον τρόπο αυτό οι οικονομικές μονάδες μπορούν να επιτύχουν ικανοποίηση των χρηματοδοτικών αναγκών τους.

2. Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ FACTORING

Μορφές factoring πρωτοεμφανίστηκαν στην Αγγλία του 19^{ου} αιώνα, αλλά ο θεσμός με την σύγχρονη μορφή δημιουργήθηκε στις Η.Π.Α. την εποχή του μεσοπολέμου. Στο διάστημα αυτό δημιουργήθηκαν οι πρώτες εταιρείες factoring, τις οποίες ακολούθησαν οι τραπεζικοί οργανισμοί. Την τελευταία εικοσαετία υπηρεσίες factoring παρέχονται από τραπεζικές εταιρείες και στην Ευρώπη, επηρεάζοντας σημαντικά τους παραδοσιακούς τρόπους χρηματοδότησης των οικονομικών μονάδων. Η Ελλάδα είναι η μόνη χώρα των Ευρωπαϊκών

κοινοτήτων όπου επίσημα δεν λειτουργεί το factoring. Αντίθετα ορισμένοι Έλληνες εξαγωγείς έχουν συνεργαστεί με ξένους factors, χρησιμοποιώντας για τον σκοπό αυτό τους αντιπροσώπους τους στο εξωτερικό.

Στην Ευρώπη και ιδιαίτερα στην Ιταλία μεγάλες μεταποιητικές μονάδες ίδρυσαν δικές τους εταιρείες factoring με στόχο να επιτύχουν καλύτερους όρους πίστωσης από τους προμηθευτές τους. Οι εταιρείες factoring στην Ευρώπη προσφέρουν τις υπηρεσίες τους σε οποιαδήποτε επιχείρηση οποιαδήποτε κλάδου της οικονομίας και καλύπτουν το 30% της συνολικής αγοράς υπηρεσιών factoring.

Ο θεσμός factoring στην Ευρώπη προσφέρεται με διάφορες παραλλαγές. Η σημαντικότερη καινοτομία που εισήγαγαν οι Ευρωπαϊκές εταιρείες factoring, ήταν το factoring, χωρίς κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου, με δικαίωμα επιστροφής της απαίτησης από τον factor στον προμηθευτή σε περίπτωση αδυναμίας του πελάτη να πληρώσει (factoring με δικαίωμα αναγωγής).

Σύμφωνα με την ομάδα εργασίας του Διεθνούς Ινστιτούτου για την Ενοποίηση του Διεθνούς Δικαίου, η οποία προσπάθησε να προσδιορίσει ακριβώς τον όρο Factoring, Factoring θεωρείται οποιαδήποτε συμφωνία περιλαμβάνει δύο από τα παρακάτω χαρακτηριστικά :

- Χρηματοδότηση
- Λογιστική τήρηση αναλυτικού καθολικού πελατών
- Είσπραξη απαιτήσεων
- Προστασία κατά του πιστωτικού κινδύνου

3. ΣΚΟΠΟΣ

Με την πρακτόρευση επιχειρηματικών απαιτήσεων, επιδιώκεται η εξυπηρέτηση ορισμένων αναγκών των συμβαλλόμενων. Οι ανάγκες αυτές είναι :

1. Η εξεύρεση βραχυπρόθεσμων και μεσοπρόθεσμων μέσων χρηματοδότησης των προμηθευτών. Η μεταβίβαση των απαιτήσεων ικανοποιεί αυτή την ανάγκη στο βαθμό που εξασφαλίζει στον προμηθευτή ρευστότητα. Οι απαιτήσεις ανήκουν στο κεφάλαιο του προμηθευτή και μάλιστα στο δεσμευμένο κατά κάποιο τρόπο, αφού μόνο όταν αυτές καταστούν ληξιπρόθεσμες και εισπραχθούν μπορεί ο προμηθευτής να χρησιμοποιήσει τα ρευστά διαθέσιμα για άλλους σκοπούς. Με τη σύμβαση factoring επιδιώκεται ακριβώς αυτή η έγκυρη ρευστοποίηση του εν λόγω κεφαλαίου.
2. Η απελευθέρωση του προμηθευτή από όλες τις εργασίες, την οργάνωση, το χρόνο και τα έξοδα που απαιτεί η διαχείριση, η λογιστική παρακολούθηση, η όχληση και η είσπραξη των απαιτήσεων. Έτσι ο προμηθευτής μπορεί να συγκεντρωθεί απερίσπαστος στη διεύρυνση των δραστηριοτήτων του. Ιδίως όταν η σύμβαση factoring προϋπάρχει, ο προμηθευτής από τη μια ασχολείται με τη σύναψη συμβάσεων με πελάτες, από τις οποίες θα προκύπτουν οι εκχωρούμενες απαιτήσεις, και από τη άλλη με την εκπλήρωση της δικής του παροχής προς αυτούς.

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

4. ΟΙ ΚΥΡΙΟΤΕΡΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΤΟΥ FACTORING

1. ΕΓΧΩΡΙΟ (DOMESTIC) FACTORING

Το εγχώριο factoring, αφορά την εσωτερική αγορά της χώρας. Δηλαδή την ανάληψη της ευθύνης της είσπραξης των τιμολογίων που αφορούν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που διακινούνται στο εσωτερικό της χώρας. Το εγχώριο factoring εφαρμόζεται σε όλες τις επιχειρήσεις και σε όλα τα προϊόντα και τις υπηρεσίες. Εκτός από την είσπραξη και προεξόφληση των τιμολογίων, γίνεται χρηματοδότηση, λογιστική

παρακολούθηση των πωλήσεων, διαχείριση των χρηματοοικονομικών της επιχείρησης, μηχανογραφική οργάνωση κ.α.

2. ΔΙΕΘΝΕΣ (INTERNATIONAL) FACTORING

Το διεθνές factoring, εξειδικεύεται κυρίως στον τομέα των εξαγωγών και εισαγωγών (export and import factoring), στην ανάληψη, δηλαδή, της ευθύνης της είσπραξης και προεξόφλησης της απαίτησης των τιμολογίων που αφορούν τα εξαγόμενα ή εισαγόμενα προϊόντα. Επίσης το διεθνές factoring προχωράει στην χρηματοδότηση, στη λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων και στην οργάνωση των εργασιών του προμηθευτή.

3. FACTORING ΜΕ Η ΧΩΡΙΣ ΑΝΑΓΩΓΗ

Στην περίπτωση με δικαίωμα αναγωγής ο factor έχει το δικαίωμα να επιστρέφει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή – εκχωρητή έναντι καταβολής του αντίστοιχου ποσού. Ο προμηθευτής αναλαμβάνει το ρίσκο των απλήρωτων τιμολογίων.

Αυτή η μορφή του factoring αφορά, κυρίως τις επιχειρήσεις που επιθυμούν την μείωση του κόστους είσπραξης μέρους ή του συνόλου των τιμολογίων μέσω του factor και δεν τις ενδιαφέρουν άλλες δραστηριότητες του factoring.

Η περίπτωση χωρίς το δικαίωμα της αναγωγής είναι ότι ο factor δεν έχει δικαίωμα να επιστρέφει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή – εκχωρητή αναλαμβάνοντας το ρίσκο αυτών.

Σε αυτήν την περίπτωση υπάρχει η έννοια της υποκατάστασης του δικαιούχου της οφειλής προμηθευτή από τον factor. Υπάρχουν όμως και οι περιπτώσεις που ο factor αναλαμβάνει την ευθύνη της είσπραξης των τιμολογίων μέχρι ενός ορίου που καθορίζει ο ίδιος κατά οφειλέτη χωρίς αναγωγή και πέραν αυτού του ορίου μπορεί να εισπράττει τιμολόγια με αναγωγή.

4. FACTORING ΕΜΠΙΣΤΕΥΤΙΚΟ ΚΑΙ ΜΗ ΕΜΠΙΣΤΕΥΤΙΚΟ

Στο εμπιστευτικό factoring, η συμφωνία γίνεται μεταξύ του factor και του προμηθευτή και διατηρείται μυστική. Δεν ανακοινώνεται στον πελάτη (του προμηθευτή) παρά μόνο όταν αθετήσει τις υποχρεώσεις του στον factor και στον προμηθευτή. Η συμφωνία γίνεται συνήθως για να προστατευθεί ο factor από πελάτες υψηλού κινδύνου. Πολλές επιχειρήσεις δεν δέχονται οι προμηθευτές της να πηγαίνουν στο Factoring π.χ. Lidl, σουπερμάρκετ και άλλες. Ο factor έχει δικαίωμα να επιλέγει τους πελάτες του και να αναλαμβάνει μέρος των απαιτήσεων τους.

Μη εμπιστευτικό factoring έχουμε όταν ο πελάτης γνωρίζει την συμφωνία που έχει γίνει μεταξύ του προμηθευτή και του factor. Οι δύο συμβαλλόμενοι ενημερώνουν με διάφορους τρόπους τον πελάτη τους.

5. FACTORING ΧΩΡΙΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ (Maturity Factoring)

Το maturity factoring χρησιμοποιείται από μικρές επιχειρήσεις, σαν μια εναλλακτική επιλογή της ασφάλισης του πιστωτικού κινδύνου (της απαίτησης). Καλύπτει όλες τις διοικητικές δραστηριότητες των πωλήσεων, την λογιστική παρακολούθηση, την είσπραξη των τιμολογίων και την ασφάλιση του πιστωτικού κινδύνου. Ο διακανονισμός που γίνεται είναι αυτός της πλήρους εξυπηρέτησης, αλλά χωρίς την προκαταβολή ή προπληρωμή του προμηθευτή από τον factor και επιπλέον χωρίς την αύξηση του χρηματοδοτικού κόστους.

6. FACTORING ΜΕΣΩ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΥ-ΠΡΑΚΤΟΡΑ (Agency factoring)

Το factoring με την μορφή της πρακτόρευσης, μέσω εταιρειών ή γραφείων, αποτελεί μέθοδο με την οποία μπορεί να υπάρξει εμπιστευτική χρηματοδότηση έναντι πιστωτικού κινδύνου (bad debts). Υπάρχουν πολλοί διακανονισμοί με τους οποίους οι απαιτήσεις αναλαμβάνονται από μία εταιρεία για λογαριασμό του πελάτη και η εταιρεία λειτουργεί ως μεσάζων για τον factor. Η εταιρεία ανήκει συνήθως στην ιδιοκτησία του factor. Η εταιρεία agency, στην οποία ο οφειλέτης είναι υποχρεωμένος να πληρώνει, διοικείται ή ελέγχεται από τον factor ή από τον προμηθευτή. Εξαρτάται από τον πελάτη αν επιθυμεί να του παρέχονται και διοικητικές ή άλλες υπηρεσίες από τον factor.

7. FACTORING MONO GIA XPHMATOΔOΤΗΣΗ (Bulk factoring)

Αυτή η μορφή του factoring συνίσταται στην χρηματοδότηση του ύψους των εισπρακτέων λογαριασμών του προμηθευτή –εκχωρητή χωρίς την εγγύηση της ρευστοποίησης ή της εξασφάλισης της είσπραξης των τιμολογίων από τον factor. Στη συγκεκριμένη περίπτωση τα ίδια τα τιμολόγια λειτουργούν σαν εγγύηση, σαν είδος εμπράγματης ασφάλειας. Είναι μια μορφή χρηματοδότησης με ενέχυρο των εκχωρηθέντων για είσπραξη λογαριασμών. Οι εισπρακτέοι λογαριασμοί χρησιμοποιούνται σαν εγγύηση για την κάλυψη ενός τραπεζικού δανείου κ.λ.π.

8. FACTORING ΤΡΙΜΕΡΟΥΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

Στην τριμερή συνεργασία factoring που συμμετέχουν factor – προμηθευτής – τράπεζα, ο factor αναλαμβάνει να παρέχει όλες τις υπηρεσίες που προβλέπονται, ενώ οι τράπεζες από την πλευρά τους χρηματοδοτούν απ' ευθείας τον προμηθευτή, σύμφωνα με τις απαιτήσεις που έχουν εκχωρηθεί στον factor. Σε αυτήν την περίπτωση ο factor, είτε είναι ανεξάρτητη εταιρία, είτε είναι διεύθυνση μέσα στην τράπεζα οπότε και ελέγχεται πλήρως από την τράπεζα.

9. ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΡΑΠΕΖΑ

Πολλές φορές οι εργασίες του factoring διακανονίζονται μεταξύ του factor, του πελάτη και μιας τράπεζας . Από την πλευρά της τράπεζας προβλέπονται οι χρηματοδοτικές ευκολίες οι οποίες παίρνουν την

μορφή της προκαταβολής ή προπληρωμής. Σ' αυτή την συνεργασία των τριών μερών, η τράπεζα δεν αναλαμβάνει το βάρος των εργασιών του factoring είτε μέσα από τις υπηρεσίες της, είτε υπό την μορφή του ξεχωριστού φορέα. Η τράπεζα απλώς συμμετέχει σε μια τριμερή συνεργασία με σκοπό κυρίως την εξυπηρέτηση των πελατών της και όχι προωθώντας το factoring, ως μία από τις εμπορικές και κερδοφόρες τραπεζικές δραστηριότητες.

Ωστόσο οι διαφοροποιήσεις τόσο των αναγκών του προμηθευτή όσο και του factor έχουν οδηγήσει την ανάπτυξη και την λειτουργία του factoring σε πολλές μορφές, πέραν της βασικής του μορφής, με τους γνωστούς κανόνες. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι όλοι οι factors δεν μπορούν να προσφέρουν όλες τις αναγκαίες υπηρεσίες στους προμηθευτές. Πράγμα το οποίο σημαίνει ότι ο προμηθευτής θα αναζητήσει συνεργασία εφόσον είναι πληροφορημένος σωστά για όλες τις δυνατές επιλογές, με περισσότερες από μια εταιρεία factoring. Εάν, προφανώς γνωρίζει ακριβώς σε ποιους τομείς χρειάζεται συνεργασία, μπορεί να αναζητήσει το κατάλληλο Factor που προσφέρει τις συγκεκριμένες υπηρεσίες.

5. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ FACTORING

A) ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ

- Πληρέστερη κάλυψη των αναγκών του σε ρευστότητα.
- Με απλά λόγια αυτό σημαίνει πως σε αντίθεση από τις τράπεζες οι εταιρείες Factoring αξιολογούν με διαφορετικά, πιο ευέλικτα από τα τραπεζικά κριτήρια, την πιστοληπτική ικανότητα των ενεχομένων (πελάτη και αγοραστή) καθορίζοντας αντίστοιχα όρια σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα.
- Προστασία από τον κίνδυνο λόγω επισφαλών απαιτήσεων.
- Αφοσίωση του επιχειρηματία στα κύρια καθήκοντα του.
- Αξιοποίηση εκπτώσεων - μέσω της αποφυγής κόστους που αντιπροσωπεύει μια ενδεχόμενη παροχή έκπτωσης στους αγοραστές για να εξοφλήσουν τα μετρητοίς τα τιμολόγια τους.
- Δυνατότητα προγραμματισμού χρηματικών εισροών.
- Η προεξόφληση των τιμολογίων σε συγκεκριμένες ημερομηνίες και ο καθορισμός συγκεκριμένων χρονικών σημείων για την καταβολή του αντίτιμου των τιμολογίων που δεν θα εξοφληθούν από τους οφειλέτες, εξασφαλίζει μια βασική προϋπόθεση για την κατάρτιση ενός ταμειακού προγράμματος με ελαχιστοποιημένες αποκλίσεις από τα πραγματικά στοιχεία.

B. ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ

- Υποχρέωση εκχώρησης του συνόλου των απαιτήσεων του προμηθευτή στον πράκτορα
- Υψηλό κόστος
- Παρέμβαση τρίτου (πράκτορα) στις σχέσεις μεταξύ προμηθευτή και πελάτη

Συνοψίζοντας τα παραπάνω , μπορούμε να πούμε ότι ο θεσμός του Factoring με τις πολυσχιδείς υπηρεσίες που προσφέρει στον πελάτη συντελεί αποφασιστικά στην προώθηση των στόχων μιας επιχείρησης, εφόσον, βέβαια αυτή διαθέτει τις βασικές προϋποθέσεις για μια επιτυχημένη επιχειρηματική δραστηριότητα δηλαδή ικανή και δυναμική διοίκηση από την μία μεριά και ανταγωνιστικό προϊόν από την άλλη.

Στην ανάλυση που προηγήθηκε έγινε προσπάθεια να υπογραμμιστεί ο δυναμικός – αναπτυξιακός χαρακτήρας του Factoring , η συνθετότητα των αναγκών που καλύπτει αλλά και ο ενεργός – συμβουλευτικός και όχι παθητικός ρόλος του πράκτορα.

6. ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

FACTOR - ΕΚΧΩΡΗΤΗ

1) ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

FACTOR – ΕΚΧΩΡΗΤΗ

Η συνεργασία του factor και του εκχωρητή θα πρέπει να βασίζεται σε ένα κοινό αποδεκτό πλαίσιο. Τόσο για τον factor και για τον εκχωρητή θα πρέπει να υπάρχουν ορισμένες προϋπόθεσεις :

Αξιοπιστία εκχωρητή

Η διεθνής εμπειρία έχει δείξει, ότι πολλές φορές οι ζημιές που υφίσταται ο factor, οφείλονται στην αναξιπιστία του εκχωρητή και όχι στην αδυναμία των πελατών να πληρώσουν τις οφειλές τους. Ο εκχωρητής μπορεί να εξαπατήσει τον factor με τους εξής τρόπους :

- Να του εκχωρήσει πλαστά τιμολόγια που δεν έχουν αντίκρισμα σε προϊόντα ή υπηρεσίες που πούλησαν
- Να εκδώσει τιμολόγια πριν από την παράδοση των εμπορευμάτων
- Να αποκρύψει την είσπραξη τιμολογίου που του έστειλε απευθείας ο πελάτης

Η ρευστότητα του εκχωρητή

Οι εταιρίες factoring συνήθως αποφεύγουν τους κινδύνους που προέρχονται από τις εκχωρούμενες απαιτήσεις. Ένας τέτοιος κίνδυνος

είναι ο χαμηλός δείκτης ρευστότητας του εκχωρητή. Έτσι ο factor σ' αυτές τις περιπτώσεις, λαμβάνει μέτρα, όπως είναι η σταδιακή μείωση της ανάληψης ευθύνης για προεξόφληση τέτοιων απαιτήσεων.

Διασπορά πελατών

Ο factor ενδιαφέρεται να έχει ο προμηθευτής ένα τέτοιο κύκλο εργασιών, ώστε να έχει μια σαφή εικόνα των κινδύνων που ενδεχόμενα διατρέχει. Ο προμηθευτής πρέπει να έχει έναν ευρύ κύκλο εργασιών και να μην εξαρτάται από κάποιον πελάτη ο οποίος απορροφά και το μεγαλύτερο μέρος των δραστηριοτήτων του.

Τιμολόγια που αναλαμβάνουν οι Factors

Ο Factor χρηματοδοτεί τα τιμολόγια, και επομένως έχει το δικαίωμα, να επιλέγει εκείνα που είναι πιο ασφαλή και να απορρίπτει ορισμένων εκχωρητών που δεν έχουν αντίκρισμα σε εμπορεύματα ή υπηρεσίες ή είναι αμφισβητούμενα όπως :

- Τιμολόγια που δεν είναι δεσμευμένα από προηγούμενες οφειλές
- Τιμολόγια που έχουν πολύ μικρή αξία
- Τιμολόγια που είναι πολλά σε αριθμό και συνεπώς γίνεται δυσχερέστερη η ασφαλής χρηματοδότηση

Επιχείρηση

Η οικονομική επιφάνεια, η οργάνωση και η διαχείριση της επιχείρησης ενδιαφέρουν ιδιαίτερα τον factor. Επίσης η έκθεση του φορολογικού ελέγχου και η αναφορά σε ότι αφορά την ενημέρωση των λογιστικών βιβλίων καθώς και οι ισολογισμοί είναι από τα στοιχεία που ενδιαφέρουν τον Factor.

Προϊόντα

Ο Factor δίνει ακόμα μεγάλη σημασία στο είδος των προϊόντων, στην ποιότητα και στις ανάγκες που καλύπτουν. Τους Factors δεν τους ενδιαφέρει τόσο η επιχείρηση, ο εκχωρητής αυτός καθ' αυτός, όσο τα προϊόντα και οι ανάγκες που καλύπτουν και την ικανοποίηση που δίνουν στους πελάτες του εκχωρητή.

Χώρες συναλλαγών με Factoring

Το διεθνές Factoring μπορεί να εφαρμοσθεί και να αναπτύσσει συναλλαγές σε χώρες που αποδέχονται τις αρχές και τους κανόνες του ελεύθερου εμπορίου και των συναλλαγών, χωρίς συναλλαγματικούς περιορισμούς και πολιτικό ρίσκο.

2) ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ FACTORING

Η μέθοδος που χρησιμοποιείται από τις εταιρείες factoring είναι η ενδεδειγμένη μέθοδος που κοστολογεί όλες τις λειτουργίες της επιχείρησης.

Βασική αρχή της μεθόδου αυτής είναι ότι το κόστος για τον προμηθευτή είναι το κόστος που αφορά τις εργασίες του και το κέρδος που αντιστοιχεί στο Factor.

Οι πληροφορίες και οι διαδικασίες για την διενέργεια κοστολόγησης βασίζονται σε καταγραφές που πρέπει να είναι όσο το δυνατόν περισσότερο ακριβείς. Οι μη ακριβείς καταγραφές καθιστούν αδύνατη την εφαρμογή αξιόπιστου συστήματος κοστολόγησης.

Το λογιστικό σχέδιο της εταιρείας πρέπει να παρέχει λεπτομερείς πληροφορίες για το κόστος των επιμέρους λειτουργιών, και πρέπει να περιλαμβάνει αναλυτική περιγραφή των λογαριασμών, τρόπου λειτουργίας των χρεοπιστώσεων, αλληλοσύνδεση και αλληλεξάρτηση των λογαριασμών κατά ομάδα κατά είδος.

Μια πρώτη πληροφορία που απαιτείται, αφορά την μορφή λειτουργίας του Factoring. Ωστόσο, οι βασικές πληροφορίες που απαιτούνται είναι:

- Η εκτίμηση του τζίρου της εταιρείας.
- Ο αριθμός των πελατών και η εξέλιξη μέσα στην οικονομική χρήση.
- Ο αριθμός των τιμολογίων \ πιστωτικών σημειωμάτων ανά πελάτη και η κατανομή τους ανά μήνα.
- Η μέση περίοδος πληρωμών που από την διεθνή εμπειρία πρέπει να υπολογίζεται γύρω στις 60 ημέρες.
- Ο αριθμός των προπληρωμών – προκαταβολών έναντι των εισπρακτέων τιμολογίων.
- Το κόστος των κεφαλαίων που αντλούνται για την διενέργεια του Factoring.

- Το ποσοστό των επισφαλών απαιτήσεων (εξαρτάται από την αξιοπιστία των πελατών).
- Οι διοικητικές πληροφορίες.
- Πριν την διενέργεια της κοστολόγησης, πρέπει να καθοριστούν οι θέσεις κόστους.

3) ΚΟΣΤΟΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ

Η διεθνής εμπειρία έχει δείξει ότι το κόστος που πληρώνει ο προμηθευτής στον Factor κυμαίνεται από 0,5% -3% και εξαρτάται από την αξία των τιμολογίων, τη διαπραγματευτική ικανότητα όλων των συμβαλλόμενων μερών κ.α. Για την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου απαιτείται από 0,5% - 1% και για τις άλλες υπηρεσίες από 1% - 2%. Ο Factor παίρνει μέχρι και το 70% της προμήθειας γιατί κάνει τις περισσότερες εργασίες στην λειτουργία του Factoring. Το υπόλοιπο ποσοστό ή προσυμφωνημένο μέρος του ποσού αυτού, το λαμβάνει ο εκχωρητής για τις απαιτήσεις που εκχώρησε στον factor.

Σ' όλες τις μορφές λειτουργίας Factoring και κυρίως στο Maturity Factoring το μόνο κόστος με το οποίο επιβαρύνεται ο προμηθευτής είναι η προμήθεια που ανέρχεται και κυμαίνεται από 1% - 2%. Το κόστος για την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου που κυμαίνεται από 0,5% -1% δεν συνυπολογίζεται πάντοτε στο κόστος της προμήθειας του προμηθευτή, θεωρείται διαφορετικό κόστος και ακολουθεί διαδικασίες υπολογισμού.

7. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ **FACTORING**

Με την εφαρμογή του Factoring από εταιρεία Α.Ε. ή από τράπεζα αυτομάτως ξεκινούν οι διαδικασίες της λειτουργίας του φορέα όπως :

ΣΥΜΒΑΣΗ

Βασική προϋπόθεση για την λειτουργία του θεσμού Factoring είναι η υπογραφή σύμβασης και οποιουδήποτε αλλού απαραίτητου εγγράφου από τον Factor και τον προμηθευτή ή και τρίτους, αν χρειάζεται κατά το ξεκίνημα μιας συνεργασίας αυτής της μορφής.

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ

Ο προμηθευτής θα έχει έναν αριθμό ταυτότητας τον οποίο θα χρησιμοποιεί για την αλληλογραφία και γενικότερα για την συνεργασία του με τον Factor και τον πελάτη αγοραστή. Ακόμη θα πρέπει να είναι γνωστά στον Factor τα παρακάτω στοιχεία του προμηθευτή:

- Όνομα, διεύθυνση και εμπορική ιδιότητα κάθε πελάτη του προμηθευτή.
- Τα υπόλοιπα όλων των απαιτήσεων που πρόκειται να εκχωρηθούν στον Factor.

- Τα οφειλόμενα υπόλοιπα κάθε πελάτη του προμηθευτή που θα εξάγονται από τα τιμολόγια, τα πιστωτικά σημειώματα τις βραχυπρόθεσμες πληρωμές και τα αδιανέμητα μετρητά.
- Οι όροι πληρωμής κάθε πελάτη.
- Οποιαδήποτε άλλη πληροφορία σχετική με την είσπραξη των απαιτήσεων, όπως, αλληλογραφία με πελάτες ή οτιδήποτε άλλο που θα μπορούσε να επηρεάσει την είσπραξη.

ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΠΕΛΑΤΗ - ΑΓΟΡΑΣΤΗ

Κάθε πελάτης αγοραστής θα έχει έναν λογαριασμό με τον Factor. Ο λογαριασμός χρέωσης θα γράφεται πάνω στην αίτηση που υποβάλλεται για «πιστωτική έγκριση», αλλά και μετά την έγκριση της αίτησης θα συνεχίζεται η αναγραφή του λογαριασμού χρέωσης σε κάθε αντίγραφο τιμολογίου.

ΑΙΤΗΣΗ ΓΙΑ ΕΓΚΡΙΣΗ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ

Πριν από την αποστολή των προϊόντων θα υποβάλλει ο προμηθευτής αίτηση στον Factor για κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου από τους πελάτες του. Το έντυπο της αίτησης επιστρέφεται στον προμηθευτή με σχετική απόφαση και την υπογραφή του Factor. Μ' αυτήν την απόφαση ο Factor προσδιορίζει και τα πιστωτικά όρια.

ΕΚΧΩΡΗΣΗ ΤΙΜΟΛΟΓΙΩΝ ΚΑΙ ΠΙΣΤΩΤΙΚΩΝ ΣΗΜΕΙΩΜΑΤΩΝ

Ο προμηθευτής εκχωρεί στον Factor όλα τα τιμολόγια του που αφορούν παροχή εμπορευμάτων ή υπηρεσιών, μέσα σε επτά (7) ημέρες από την ημερομηνία παροχής. Επίσης τα πιστωτικά σημειώματα που αφορούν ακύρωση ή διόρθωση τιμολογίων, πρέπει να εκχωρούνται μέσα σε επτά (7) ημέρες από την ημερομηνία που ο προμηθευτής ανακαλύπτει τυχόν λάθος στο τιμολόγιο.

ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ ΟΡΟΙ ΠΟΥ ΑΝΑΓΡΑΦΟΝΤΑΙ ΠΑΝΩ ΣΤΑ
ΤΙΜΟΛΟΓΙΑ

Όλα τα αντίγραφα τιμολογίων των προμηθευτών που απευθύνονται στον Factor θα πρέπει να αναφέρουν γραπτώς τον συγκεκριμένο Factor που απευθύνονται. Γι' αυτό το λόγο ο εκχωρητής να επισυνάπτει ένα σημείωμα (αυτοκόλλητο ή σφραγίδα) πάνω στο πρωτότυπο και σε κάθε αντίγραφο τιμολογίου. Ο εκχωρητής θα στέλνει το πρωτότυπο τιμολόγιο στους Factors του, και ένα αντίγραφο στους πελάτες – αγοραστές.

ΕΙΔΟΠΟΙΗΤΗΡΙΟ ΚΑΙ ΜΕΤΑΒΙΒΑΣΗ ΤΩΝ ΤΙΜΟΛΟΓΙΩΝ ΠΡΟΣ

ΕΙΣΠΡΑΞΗ

Ο εκχώρητής μετά την συμφωνία του με τον Factor δεσμεύεται να στέλνει τα τιμολόγια στον Factor και να συμπληρώνει ένα έντυπο για την εκχώρηση των τιμολογίων προς είσπραξη. Η ημερομηνία των τιμολογίων που θα πρέπει να αναφέρεται στο έντυπο – ειδοποιητήριο θα είναι και η ημερομηνία έναρξης της τοκοφόρου περιόδου.

ΕΝΗΜΕΡΩΤΙΚΗ ΕΠΙΣΤΟΛΗ

Ο Factor ενημερώνει τους προμηθευτές με επιστολή για οποιαδήποτε συνεργασία του με τους πελάτες – αγοραστές και τρίτους (τράπεζες ασφαλιστές κ.λ.π.). Αυτή η επιστολή στέλνεται στον προμηθευτή πριν την έναρξη οποιασδήποτε συνεργασίας.

ΛΑΝΘΑΣΜΕΝΕΣ ΠΛΗΡΩΜΕΣ

Ο προμηθευτής παρά τις συμφωνίες και τους όρους και οποιαδήποτε άλλη δέσμευση ή υποχρέωση, έναντι του Factor μπορεί να επικοινωνεί άμεσα με τον πωλητή – αγοραστή και να του ζητάει οποιαδήποτε διευκρίνιση σχετική με λάθη του ή παραλήψεις του. Σε τέτοιες περιπτώσεις θα πρέπει αμέσως ο πελάτης – αγοραστής να ενημερώνει τον προμηθευτή και να του υπενθυμίζει να πληρώνει τον Factor και παράλληλα να ενημερώνει τον Factor για οποιοδήποτε πρόβλημα.

ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ ΠΕΛΑΤΗ - ΟΦΕΙΛΕΤΗ

Υποχρεώσεις του Factor : Είναι υποχρέωση του Factor να τηρεί σωστά λογιστικά αρχεία για τις αντικριστές πράξεις πελάτη – προμηθευτή. Τα αρχεία αυτά πρέπει να περιέχουν επαρκείς λεπτομέρειες ώστε να δείχνουν τα οφειλόμενα από τον πελάτη ποσά.

Ο Factor αναλαμβάνει την υποχρέωση να στέλνει στον προμηθευτή τα οφειλόμενα ποσά από τον πελάτη σε τακτά χρονικά διαστήματα. Επίσης ο Factor παρέχει βασικές πληροφορίες διαχείρισης στον προμηθευτή τις οποίες εξάγει από την τήρηση του καθολικού όπως:

- καθημερινή ταμειακή αναφορά όπου φαίνεται το ποσό που πληρώνει κάθε πελάτης και οι υποθέσεις που κλείνουν από την πληρωμή αυτή.
- εβδομαδιαία ή μηνιαία ανάλυση των οφειλών του πελάτη.
- μηνιαίες εισπράξεις πωλήσεων κατά πελάτη.
- αναφορά για πελάτες των οποίων έκλεισαν τα υπόλοιπα ή ξεπεράσθηκε το πιστωτικό όριο.

Υποχρεώσεις του προμηθευτή : Οι υποχρεώσεις του προμηθευτή αναφέρονται στα θέματα που επιτρέπουν στον Factor να τηρεί αληθή και σωστά τα αρχεία των πωλήσεων. Τιμολόγια, τα οποία υποβάλλονται σωστά με την παροχή των εμπορευμάτων ή υπηρεσιών πρέπει να δείχνουν σωστά την εμπορική ιδιότητα και διεύθυνση του πελάτη. Πρέπει να φέρουν ξεκάθαρη περιγραφή της ημερομηνίας, του

είδους και της τιμολόγησης του εμπορεύματος. Αμφισβητήσεις – διαφωνίες μεταξύ προμηθευτή και πωλητή πρέπει να αντιμετωπίζονται προσεκτικά.

Η ύπαρξη μιας αμφισβήτησης επηρεάζει την ικανότητα του Factor να εισπράξει της απαιτήσεις και σε ορισμένες περιπτώσεις να τηρεί ακριβή στοιχεία του λογαριασμού του πελάτη. Επίσης μπορεί να ζημιώσει την πιστωτική κάλυψη που παρέχει ο Factor.

Σε περίπτωση που η πληρωμή γίνεται κατά λάθος από τον πελάτη στον προμηθευτή, ο τελευταίος πρέπει να ειδοποιήσει τον Factor δίνοντας του πλήρεις λεπτομέρειες της πληρωμής και στέλνοντας του το πρωτότυπο έγγραφο της πληρωμής.

Διαφορετικά αν η πληρωμή γίνεται κατευθείαν στην τράπεζα του προμηθευτή και πιστώνεται ο λογαριασμός του, τότε αυτός πρέπει να καλύψει με επιταγή του τον Factor. Η σωστή πληροφόρηση του Factor είναι προς το συμφέρον του προμηθευτή.

ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ ΤΟΥ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ

Υποχρεώσεις του Factor : Ο Factor έχει την υποχρέωση να τηρεί σωστά αρχεία όλων των πράξεων μεταξύ των δύο μερών και να αναφέρεται τακτικά στον προμηθευτή σχετικά με την κατάσταση των πράξεων αυτών. Πρέπει να τηρούνται τα ακόλουθα :

- μια έκθεση των αγορασθέντων απαιτήσεων. Ο Factor πρέπει να παρέχει σε τακτά χρονικά διαστήματα εβδομαδιαία ή μηνιαία μία έκθεση που θα δείχνει την ακριβή αξία των απλήρωτων

απαιτήσεων ή αυτών που δεν έχουν λήξει και που έχουν αγορασθεί από τον προμηθευτή.

- μία έκθεση που θα δείχνει την αξία των εκκρεμών απαιτήσεων για τις οποίες έχει αναλάβει τον κίνδυνο ο Factor και εκείνες για τις οποίες έχει αναλάβει τον κίνδυνο ο προμηθευτής. Αν και δεν είναι απαραίτητο πολλοί Factors παρέχουν επίσης μία έκθεση που δείχνει εκείνους τους πελάτες των οποίων τα ανεκτέλεστα υπόλοιπα αποτελούν ένα ποσοστό του συμφωνημένου πιστωτικού ορίου, έτσι ώστε να παρακινήσουν τον προμηθευτή να ζητήσει αύξηση του πιστωτικού ορίου που χρειάζεται.
- έκθεση της ολικής θέσης μεταξύ του Factor και του προμηθευτή δίνοντας πλήρεις λεπτομέρειες όλων των πράξεων, μεταξύ των μερών, συμπεριλαμβανομένων των εξόδων που πραγματοποιεί ο Factor. Για το Maturity factor αυτός ο τρεχούμενος λογαριασμός πρέπει να μελετάται σε σχέση με το λογαριασμό των αγορασθέντων απαιτήσεων. Τα τιμολόγια με τα έξοδα του Factor, προωθούνται κατά την λήψη κάθε νέας εκχώρησης απαιτήσεων.

Ανάγκες του προμηθευτή : ως ανάγκες του προμηθευτή θεωρούνται όλα τα στοιχεία και οι λεπτομέρειες που περιγράψαμε παραπάνω και τον βοηθούν να τηρεί σωστά λογιστικά βιβλία. Ιδιαίτερα είναι απαραίτητο για τον προμηθευτή να έχει μία ξεκάθαρη αντίληψη της κατάστασης του λογαριασμού του με τον Factor, των απαιτήσεων των οποίων τον κίνδυνο έχει ο ίδιος και εκείνων των οποίων τον κίνδυνο έχει αναλάβει ο Factor. Ο προμηθευτής επίσης ζητάει πλήρεις λεπτομέρειες σχετικά με την φύση και τον υπολογισμό των εξόδων του Factor.

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ - ΠΡΟΚΑΤΑΒΟΛΗ

Ο Factor συνήθως όταν δίνει προκαταβολές δεν προεξοφλεί όλη την αξία του τιμολογίου, αλλά περίπου το 80%. Άλλες κρατήσεις που πιθανόν μπορεί να κάνει ο Factor από τα ποσά που προκαταβάλλει στον προμηθευτή είναι :

- Μη εγκεκριμένες απαιτήσεις
- Αμφισβητήσεις
- Καθυστερημένες απαιτήσεις
- Εγγυήσεις προς τρίτους
- Απρόβλεπτες κρατήσεις
- Υπολογισμός προκαταβολής

8) ΝΟΜΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ – ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ

ΟΙ ΠΡΑΞΕΙΣ ΤΟΥ ΔΙΟΙΚΗΤΟΥ ΤΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

ΜΕ ΤΟΥΣ ΥΠ' ΑΡΙΘΜΟΝ 959/10.3.87, 1117/30.7.87,

355/15.5.87 ΚΑΙ 399/30.8.88

Οι Πράξεις του Διοικητού της Τράπεζας της Ελλάδας όπως έχουν εκδοθεί παρουσιάζουν ορισμένες αδυναμίες και προφανώς χρειάζονται κάποιες διευκρινήσεις και συμπληρώσεις. Πάντως το νομικό πλαίσιο για τον θεσμό του factoring καλύπτεται από αυτές τις Πράξεις του Διοικητού της Τράπεζας της Ελλάδας.

ΣΥΜΒΑΣΗ FACTORING

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

Σύμφωνα με το Διεθνές Ινστιτούτο που είναι αρμόδιο για την διαμόρφωση και διατήρηση της αρμονίας των εμπορικών νόμων, Factoring ορίζεται ή προσδιορίζεται η σύμβαση με την οποία ο Factor υποχρεούται να παρέχει τουλάχιστον δύο υπηρεσίες από τις ακόλουθες:

- Είσπραξη των τιμολογίων
- Λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων
- Διαχείριση των λογαριασμών

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

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

- να εκχωρούνται τα τιμολόγια πωλήσεων των προμηθευτών.
- να γίνεται εκχώρηση στους πελάτες – αγοραστές.
- να επιτυγχάνεται απρόσκοπτη επικοινωνία μεταξύ του προμηθευτή και του πελάτη – αγοραστή όταν βρίσκονται μάλιστα σε διαφορετική χώρα.

Πάντως το Factoring ή η εφαρμογή της εναλλακτικής και συμπληρωματικής μορφής χρηματοδότησης, όπως τουλάχιστον θεωρείται, αρχίζει με την υπογραφή μιας αμοιβαίας δεσμευτικής συμφωνίας μεταξύ του πωλητή των αγαθών και της χρηματοδοτικής εταιρείας.

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ FACTOR / ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ

Υπάρχουν πολλοί τρόποι συνεργασίας του Factor και του προμηθευτή και πολλοί από αυτούς συμπεριλαμβάνονται στη σύμβαση. Στη σύμβαση υπάρχουν όροι κι προϋποθέσεις για να προστατεύονται

τόσο ο προμηθευτής όσο και ο Factor. Ο προμηθευτής θα πρέπει να προστατεύεται συνήθως από τον πιστωτικό κίνδυνο, ενώ ο Factor από την απαξίωση των τιμολογίων. Συνήθως λαμβάνονται υπόψη τα ακόλουθα:

- η εγκυρότητα των τιμολογίων
- οι όροι πληρωμής του προμηθευτή
- η διαφάνεια της συνεργασίας
- η έκδοση και διακίνηση των πιστωτικών εγγράφων

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ FACTOR ΚΑΙ ΠΕΛΑΤΗ ΑΓΟΡΑΣΤΗ

Ο Factor έχει το δικαίωμα να εισπράττει μέρος των τιμολογίων του πελάτη που εκχωρούνται σ' αυτόν από τον προμηθευτή. Ο Factor, λοιπόν θα πρέπει να βεβαιωθεί ότι οι όροι της συμφωνίας μεταξύ του πελάτη και του αγοραστή δεν του απαγορεύουν την είσπραξη εκχωρημένων απαιτήσεων ή ότι δεν συμπεριλαμβάνονται ειδικοί όροι πληρωμών.

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΤΟΥ FACTOR ΜΕ ΤΡΙΤΟΥΣ

Τον Factor τον ενδιαφέρει το τρίτο μέρος να είναι καθαρό και απαλλαγμένο από οποιαδήποτε εμπορική ή οικονομική εκκρεμότητα. Θα πρέπει ακόμα ο προμηθευτής να εκχωρεί στον Factor καθαρούς τίτλους απαιτήσεων των τιμολογίων. Κατά την διάρκεια της συνεργασίας του Factor με τον προμηθευτή αξιώνει να μην

παρεμβαίνουν τρίτοι ή να συγκρούεται με τρίτους οι οποίοι έρχονται να δημιουργήσουν προβλήματα στις μεταξύ τους σχέσεις.

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ FACTORS/FACTORS

Το πλαίσιο των εργασιών του Factoring προβλέπει πολλές φορές και εκχωρούμενες απαιτήσεις από έναν Factor σ' έναν άλλο.

Οι εργασίες αυτές στοχεύουν στην εξυπηρέτηση αυτού του σκοπού, αλλά προβλέπεται βέβαια ένα βασικό πλαίσιο που να ανταποκρίνεται στο διεθνές Factoring και σε μια μελλοντική ανάπτυξη. Πάντως τα μεγαλύτερα θέματα δεν καλύπτονται μέσα σ' αυτό το πλαίσιο συνεργασίας όπως τα ακόλουθα :

- οι κανονισμοί μεταξύ factors και προμηθευτών
- το εγχώριο Factoring
- οι κανόνες που συσχετίζονται με τις διαδικασίες
- οι κανόνες του χειρισμού των αντιθέσεων των νόμων, κ.α.

TO VENTURE CAPITAL

1. ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΥΨΗΛΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ (VENTURE CAPITAL)

Το Venture Capital είναι επενδύσεις κεφαλαίων υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου. Αυτές οι επενδύσεις έχουν πλέον καθιερωθεί ως ένας χρηματοδοτικός θεσμός ή μια άλλη μορφή χρηματοδότησης επενδυτικών προγραμμάτων υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας.

Τα κεφάλαια αυτά επενδύονται από ειδικές εταιρίες, τις γνωστές και ως εταιρίες Venture Capital και η απόδοση τους φτάνει μέχρι και 70% λόγω του ότι έχουν υψηλό «ρίσκο».

Ο όρος του Venture Capital χρησιμοποιείται συνήθως με δύο διαφορετικές έννοιες και παίρνει δύο διαφορετικές διαστάσεις από πλευράς επενδυτικών δραστηριοτήτων.

A. Η πρώτη έννοια αφορά τα κεφάλαια που διατίθενται σε επενδύσεις με υψηλό κίνδυνο και ως εκ τούτου έχουν και μεγάλα προσδοκώμενα κέρδη. Τα κεφάλαια αυτά προέρχονται κυρίως από ομίλους επενδυτών, από μεγάλες βιομηχανίες, από χρηματοδοτικούς οργανισμούς και τράπεζες.

B. Η δεύτερη έννοια του Venture Capital παίρνει μικρότερες διαστάσεις γιατί έχει περιορισμένες επενδυτικές δραστηριότητες. Τα κεφάλαια διατίθενται υπό την μορφή μετοχών, συνήθως σε μικρές επιχειρήσεις, οι οποίες αναπτύσσουν νέες ιδέες, νέα τεχνολογία, κυρίως προϊόντα και καινοτομίες σε κάποιους τομείς. Σε αυτή την περίπτωση δε διατίθενται μόνο κεφάλαια, αλλά παρέχεται και η τεχνογνωσία (know how) που απαιτείται για τη δημιουργία, τόσο της επιχείρησης όσο και τη δημιουργία, σχεδιασμό, ανάπτυξη και προώθηση των προϊόντων.

Ωστόσο και στις δύο περιπτώσεις, αλλά κυρίως στη δεύτερη, απαιτείται η σωστή οργάνωση και λειτουργία του χρηματιστηρίου και της παράλληλης αγοράς. Ο θεσμός του Venture Capital, ενώ έχει αναπτυχθεί πάρα πολύ τις τελευταίες δεκαετίες τόσο στη Βόρειο Αμερική, όσο και στην Δ.Ευρώπη, στην Ελλάδα έγινε νόμος του κράτους το 1988 οπότε και άρχισε να εφαρμόζεται.

2. ΣΤΑΔΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΝ

Η ανάπτυξη των μορφών επενδύσεων οφείλεται κυρίως στην ταχεία τεχνολογική εξέλιξη που δημιουργεί πολλά νέα προϊόντα και πολλές ευκαιρίες σε νέες αγορές που κατά συνέπεια απαιτούν αυξημένες χρηματοδοτήσεις.

Οι επενδύσεις κεφαλαίων υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου, γίνονται κυρίως σε εξειδικευμένους τομείς, όπως στις βιομηχανίες πληροφορικής, επικοινωνίας κ.α.

Ανεξάρτητα όμως από τον τομέα στον οποίο γίνεται η επένδυση υψηλού κινδύνου, μπορούμε να προσδιορίσουμε πέντε μορφές χρηματοδότησης, οι οποίες ανταποκρίνονται σε πέντε διαδοχικά στάδια ανάπτυξης μίας νέας επιχείρησης.

A. Χρηματοδότηση της ‘ιδέας’ – Seed Capital

Η χρηματοδότηση αυτή γίνεται πριν ακόμη δημιουργηθεί το προϊόν και πριν ιδρυθεί η εταιρία. Η επένδυση σε αυτή την φάση αφορά

την δημιουργία, το σχεδιασμό και την ανάπτυξη του προϊόντος, κάτω από συγκεκριμένες προδιαγραφές.

Ανάλογα με το είδος, την μορφή και τις προοπτικές του υπό-ανάπτυξη προϊόντος εξαρτάται και το ύψος της επένδυσης. Αυτή η φάση του Venture Capital, που διαρκεί μέχρι και ένα έτος, είναι και η πιο ριψοκίνδυνη, γιατί μπορεί το υπό-ανάπτυξη προϊόν, να μην είναι το επιδιωκόμενο και να μην γίνει αποδεκτό από την αγορά.

Σύμφωνα με εκτιμήσεις στην αγορά των Η.Π.Α., το 70% περίπου των επενδυτικών δραστηριοτήτων για την δημιουργία και ανάπτυξη νέων προϊόντων ή υπηρεσιών εγκαταλείπονται στο τέλος αυτής της φάσης.

B. Χρηματοδότηση της «ίδρυσης-ξεκίνημα εταιρίας» - Start up capital

Αυτή η φάση είναι η συνηθέστερη που παρεμβαίνει ο επενδυτής του Venture Capital, γιατί κατ' αυτήν δημιουργείται η επιχείρηση που θα κατασκευάσει το νέο προϊόν ή θα παράσχει τις νέες υπηρεσίες. Στην φάση αυτή, έχουν γίνει πλέον γνώστες οι προοπτικές και οι δυνατότητες του προϊόντος και ο επενδυτής μπορεί να κάνει κάποιο μακροπρόθεσμο προγραμματισμό. Μπορεί να συμμετάσχει στην οργάνωση της επιχείρησης, στην ανάπτυξη του στελεχιακού δυναμικού της και γενικά να συμβάλει στο επιτυχές ξεκίνημα της επιχείρησης.

Η φάση αυτή διαρκεί περίπου ένα έτος. Ο κίνδυνος σε αυτή την φάση είναι ακόμα υψηλότερος από την προηγούμενη, γιατί στην περίπτωση αυτή η επένδυση είναι μεγαλύτερη. Υπολογίζεται ότι το ύψος της επένδυσης στη δεύτερη φάση είναι τριπλάσιο εκείνου της πρώτης φάσης.

Γ. Χρηματοδότηση της «εισαγωγής των προϊόντων στην αγορά» - Introduction Early Stage Financing

Σ' αυτή τη φάση η χρηματοδότηση αφορά την τοποθέτηση του προϊόντος στην αγορά. Δραστηριότητες, όπως έρευνα αγοράς, προσδιορισμός του ανταγωνισμού, αναζήτηση της συγκεκριμένης πελατείας και δημιουργία εμπορικού ονόματος κ.α. απαιτούν σημαντικά κεφάλαια. Η φάση αυτή συνήθως διαρκεί πάνω από ένα έτος και τα κεφάλαια που πρέπει να επενδυθούν είναι πολλαπλάσια των δύο προηγούμενων φάσεων.

Οι επιχειρήσεις που συμμετέχουν σε αυτή την φάση έχουν τη δυνατότητα να αξιολογήσουν την πρόοδο των δραστηριοτήτων, τόσο της επιχείρησης, όσο και των προϊόντων και για αυτό αντιμετωπίζουν χαμηλότερο κίνδυνο. Οι επενδύσεις που πραγματοποιούνται με βάση τις αρχές του θεσμού του Venture Capital είναι απαραίτητες, γιατί η νέα επιχείρηση δεν έχει πρόσβαση σε άλλες μορφές χρηματοδότησης και τούτο γιατί το ενεργητικό της επιχείρησης δεν κρίνεται ακόμα ικανοποιητικό για να μπορέσει η επιχείρηση να χρηματοδοτηθεί από τράπεζες, ούτε οι μετοχές αυτής μπορούν να εισαχθούν στο χρηματιστήριο, αλλά και ακόμη επειδή δεν έχουν καθιερωθεί τα προϊόντα της επιχείρησης στην αγορά, ενώ τέλος οι διοικητικές ικανότητες των στελεχών της δεν έχουν ακόμη επιβεβαιωθεί.

Δ. Χρηματοδότηση της «ανάπτυξης- καθιέρωσης»- Establishment

Η φάση αυτή παίζει καθοριστικό ρόλο για την καθιέρωση της επιχείρησης και των προϊόντων / υπηρεσιών της στην αγορά. Είναι η

τελευταία φάση μίας ολόκληρης διαδικασίας όπως είδαμε παραπάνω. Με την φάση αυτή επιχειρείται να διερευνηθεί η αγορά του προϊόντος και να μαζικοποιηθεί η παραγωγή και η προώθηση του προϊόντος. Η καθιέρωση του προϊόντος στην αγορά, απαιτεί σαφώς βελτίωση των διαδικασιών της επιχείρησης στους τομείς παραγωγής, διανομής, και προώθησης. Συνήθως η φάση αυτή, συνδέεται με την εισαγωγή των μετοχών της εταιρίας στο χρηματιστήριο ή την παράλληλη χρηματιστηριακή αγορά. Με την εισαγωγή των μετοχών της εταιρίας στο χρηματιστήριο και την εξασφαλισμένη διείσδυση του προϊόντος στην αγορά, οι εταιρίες αρχίζουν να ρευστοποιούν τα επενδυμένα κεφάλαια τους, εξασφαλίζοντας έτσι υψηλή απόδοση του κεφαλαίου τους.

Ε. Χρηματοδότηση της «αύξησης του μετοχικού κεφαλαίου» Stock Market

Στην φάση αυτή η εταιρία Venture Capital αποφασίζει να αυξήσει το μετοχικό της κεφάλαιο και να εκδώσει μετοχές, οι οποίες θα εισαχθούν στο χρηματιστήριο. Η αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου, της δίνει την δυνατότητα να επεκταθεί στα επενδυτικά προγράμματα και να διαμορφώσει χαρτοφυλάκιο. Επιπλέον με την επέκταση σε νέες επενδυτικές δραστηριότητες επιτυγχάνεται και η διασπορά του κινδύνου ή επιτυγχάνεται η καλύτερη διαχείριση. Καθώς επίσης την αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου με την επέκταση σε νέες επενδυτικές δραστηριότητες, οι οποίες δίνουν την δυνατότητα να επιμεριστεί ο κίνδυνος και σε άλλες δραστηριότητες. Με την αύξηση συνεπώς των επενδυτικών δραστηριοτήτων επιτυγχάνεται και καλύτερη διαχείριση.

3. ΑΠΟΨΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟ VENTURE CAPITAL

Το Venture Capital μπορεί να κριθεί και να αξιολογηθεί από διαφορετικές πλευρές ανάλογα με το μέρος που ενδιαφέρεται να συμμετάσχει στη διαδικασία των επενδύσεων:

Έτσι μπορεί να αξιολογηθεί :

- Από την πλευρά των επιχειρήσεων Venture Capital που έχουν και τον κύριο λόγο στις εν λόγω επιχειρήσεις.
- Από την πλευρά των χρηματοδοτούμενων μερών που έχουν και το καινοτομικό προϊόν για ανάπτυξη.
- Από την πλευρά των Τραπεζών που χρηματοδοτούν άμεσα τις εταιρίες Venture Capital και έχουν άμεσο ενδιαφέρον για την πορεία, ανάπτυξη και εξέλιξη των εταιριών Venture Capital.
- Από την πλευρά του μάνατζμεντ, και κυρίως των συμβούλων που διαχειρίζονται όλο το φάσμα των δραστηριοτήτων του Venture Capital, τόσο από την πλευρά των χρηματοδοτικών όσο και των χρηματοδοτούμενων εταιριών.

4. ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ VENTURE CAPITAL ΣΕ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Οι εταιρίες Venture Capital συμμετέχουν στις εν λόγω χρηματοδοτήσεις ή καινοτομικά αναπτυξιακά προγράμματα :

- Με την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της επιχείρησης, εφ' όσον δημιουργηθούν τα καινοτόμα προϊόντα και αναλαμβάνοντας τον επιχειρηματικό κίνδυνο.
- Με πακέτο μετοχών το οποίο και στηρίζει παρέχοντας και τις ειδικές συμβουλές διαχείρισης του.
- Με την άμεση χρηματοδότηση των εν λόγω εταιριών κ.α.
- Η έμφαση δίνεται κυρίως στη συμμετοχή του μετοχικού κεφαλαίου αποβλέποντας, κυρίως στην υπεραξία των συμμετοχών τους και στη μετέπειτα ρευστοποίηση τους.

5. ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

Τα κριτήρια τα οποία χρησιμοποιούνται για την επιλογή της καλύτερης δυνατής επενδυτικής δραστηριότητας, μέσω του Venture Capital είναι :

- Οι προοπτικές της επένδυσης και κυρίως του καινοτομικού προϊόντος.
- Οι διαδικασίες εφαρμογής των χρηματοδοτικών μεθόδων και τεχνικών.
- Το μάνατζμεντ και οι ικανότητες των στελεχών στη διαχείριση των επενδυτικών δραστηριοτήτων και του ελέγχου του κινδύνου.
- Η μεγιστοποίηση της απόδοσης των καινοτομικών επενδύσεων.

6. ΑΛΛΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΜΕΣΩ ΤΟΥ VENTURE CAPITAL

Πέραν των κλασικών, πλέον, μεθόδων επενδύσεων μέσω του Venture Capital δραστηριοποιούνται, συνεπώς στη χρηματοδοτική μεσολάβηση. Διαθέτουν, δηλαδή, σε άλλες επιχειρήσεις, μικρές ή μεγάλες, που βρίσκονται ήδη σε λειτουργία, κεφάλαια για την δημιουργία και ανάπτυξη νέων προϊόντων. Ακόμη επενδύουν κεφάλαια για την ίδρυση και δημιουργία νέων επιχειρήσεων για να υλοποιηθούν νέες ιδέες, να αναπτύξουν νέα προϊόντα και καινοτομίες κυρίως στο χώρο υψηλής τεχνολογίας.

Τα κεφάλαια που επενδύουν οι εταιρίες Venture Capital τα αντλούν, συνήθως από παραδοσιακά χρηματοδοτικά ιδρύματα και οργανισμούς (Τράπεζες επενδύσεων, οικονομικά συγκροτήματα, ιδιώτες, επιχειρηματίες κ.α.)

Οι εταιρίες Venture Capital (Εταιρίες Παροχής Επιχειρηματικού Κεφαλαίου) σύμφωνα με το νόμο 1775/88 μπορούν να ιδρυθούν, είτε από Τράπεζες σαν θυγατρικές τους εταιρίες, είτε από ιδιώτες. Το ελάχιστο ποσό μετοχικού κεφαλαίου καθορίστηκε από τον νόμο 500 εκατ. δρχ ενώ η νομική μορφή από την οποία υποχρεωτικά διέπεται η σύσταση και λειτουργία των ΕΠΕΚ είναι αυτή των Α.Ε. Οι εταιρίες αυτές μπορούν να αντλούν δανειακά κεφάλαια μέχρι το ύψος του ποσοστού των ιδίων κεφαλαίων τους. Ακόμη μπορούν να εκδίδουν ομολογιακά δάνεια μετατρέψιμα ή μη σε μετοχές. Οι μετοχές είναι αυστηρά ονομαστικές με δυνατότητα εισαγωγής στο χρηματιστήριο.

Κύριο αντικείμενο των εταιριών παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου, είναι η συμμετοχή αυτών στο μετοχικό κεφάλαιο άλλων επιχειρήσεων και ειδικότερα εκείνων που αναλαμβάνουν επενδυτικές

δραστηριότητες σε τομείς υψηλής τεχνολογίας. Για τη συμμετοχή τους σε αυτές τις επενδύσεις επιχορηγούνται με ποσοστό 30% επειδή θεωρείται ότι συμβάλουν γενικότερα στην αναδιάρθρωση των επενδυτικών δραστηριοτήτων της χώρας.

Η συμμετοχή των ΕΠΕΚ σε οποιαδήποτε επιχείρηση που χρηματοδοτούν, δεν μπορεί να υπερβαίνει το 20% των ιδίων κεφαλαίων της.

Ακόμη, σε περίπτωση εγγύησης δεν επιτρέπεται να είναι το ποσοστό μεγαλύτερο του 20% του συνολικού κεφαλαίου της εταιρίας. Αν όμως αυτό συμβεί, εντός εξαμήνου, η εταιρία υποχρεούται να καλύψει τη διαφορά με την έκδοση νέου μετοχικού κεφαλαίου.

Οι ΕΠΕΚ μπορούν ακόμη :

- Να ιδρύουν νέες εταιρίες που αναπτύσσουν επενδυτικές δραστηριότητες υψηλής τεχνολογίας.
- Να συμμετέχουν στο μετοχικό κεφάλαιο άλλων θυγατρικών τους επιχειρήσεων.
- Να εγγυώνται τη χορήγηση δανείων στις παραπάνω επιχειρήσεις.

Για τη δημιουργία των ΕΠΕΚ υπάρχουν από τον νόμο πολλά σημαντικά κίνητρα όπως :

- Επιχορήγηση του 30% του κεφαλαίου συμμετοχής των ΕΠΕΚ σε κάθε επένδυση που κάνουν.
- Απαλλαγή από τη φορολογία εισοδήματος των κερδών που προέρχονται από τις πωλήσεις των μετοχών ή των εταιρικών μεριδίων των εταιριών που αναλαμβάνουν επενδύσεις υψηλής τεχνολογίας
- Απαλλαγή από τη φορολογία εισοδήματος, του εισοδήματος εκείνου που προέρχεται από τους τόκους των ομολογιών, επειδή είναι εξ ολοκλήρου αφορολόγητο.

Επιπλέον για κάθε τρίτο, φυσικό ή νομικό πρόσωπο που συμμετέχει σε αυτές τις επενδύσεις εκπίπτει από το εισόδημα του το 50% της συμμετοχής του, ενώ από τα φορολογητέα κέρδη των ΕΠΕΚ, εκπίπτει το 3% του υπολοίπου τους στις 31 Δεκεμβρίου κάθε χρόνου.

Τέλος οι εν λόγω εταιρίες εποπτεύονται από την Τράπεζα της Ελλάδος.

7. ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΤΟΥ VENTURE CAPITAL

Ο θεσμός του Venture Capital αναπτύχθηκε κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1960 στις Η.Π.Α. και κυρίως στον τομέα της μικροηλεκτρονικής, όπου επενδύθηκαν τεράστια κεφάλαια.

Στην συνέχεια της 10ετίας του 1970, ενώ εμφανίζονται οι πρώτες πτωτικές τάσεις στις Η.Π.Α., ο θεσμός περνάει ευρύτερα στις ευρωπαϊκές χώρες. Πάντως όπου ο θεσμός εφαρμόστηκε και αναπτύχθηκε συνέβαλαν :

- Οι ευνοϊκές ρυθμίσεις της νομοθεσίας (φορολογικά κίνητρα, επιχορηγήσεις κ.α.).
- Η μεγάλη ανάπτυξη της τεχνολογίας και της καινοτομίας.
- Το εύρος της χρηματιστηριακής κεφαλαιαγοράς κ.α.

Η εφαρμογή του Venture Capital στην Ελλάδα προσδιορίζεται σύμφωνα με το νόμο με επενδύσεις υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας. Πάντως ο νόμος περιορίζεται μόνο σε επενδύσεις υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας και μάλλον δεν θα επεκταθεί σε όλες δραστηριότητες τις διαστάσεις του θεσμού όπως εφαρμόζεται διεθνώς δηλαδή ευρεσιτεχνίες, βιοτεχνίες, μικρομεσαίες επιχειρήσεις κ.λ.π.

Συνεπώς οι επενδύσεις υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας που σημαίνει μεγάλα κεφάλαια θα γίνονται από μεγάλο μεγέθους εταιρίες, δηλαδή, της Εταιρίας Παροχής Επιχειρηματικού Κεφαλαίου (Ε.Π.Ε.Κ.).

Το τι καλύπτει ο όρος "υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας" προσδιορίζονται κάθε φορά από ειδική επιτροπή της Γενικής Γραμματείας του Υπουργείου Έρευνας και Τεχνολογίας (Υ.Ε.Τ.)

Η πολιτεία δίνει ιδιαίτερο βάρος στις επενδύσεις υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας, μέσω των επιχειρήσεων αυτών, επειδή αυτές συμβάλλουν στην γενικότερη οικονομική ανάπτυξη της χώρας, κυρίως, όμως του βιοτεχνικού τομέα. Άλλες επενδύσεις, όπως στο βιοτεχνικό τομέα, ή νέες ιδέες για νέα προϊόντα, όπως είδαμε πιο πάνω, που αφορούν άμεσα το Venture Capital δεν διευκρινίζεται από το νόμο αν καλύπτονται.

8. ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΟΥ VENTURE CAPITAL ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Στην Ελλάδα επιδιώκεται, όπως προαναφέρθηκε να εφαρμοσθεί το Venture Capital, με τις ΕΠΕ, που θα δραστηριοποιούνται κυρίως σε επενδύσεις υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας.

Η υψηλή τεχνολογία και καινοτομία είναι ένας αρκετά δύσκολος τομέας με υψηλό "κίνδυνο" αλλά και με πρόσκληση για υψηλά ποσοστά απόδοσης κεφαλαίου εφόσον το προϊόν θα τύχει ευρείας εφαρμογής στην αγορά.

Το Venture Capital είναι σε θέση να εφαρμοσθεί σε αυτές τις μορφές επενδύσεων – χρηματοδοτήσεων, αφού προηγουμένως εξετασθούν :

- Οι πραγματικές ανάγκες που θα καλυφθούν και η ύπαρξη αντικειμένου για επενδύσεις υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας.
- Η εξέλιξη της κεφαλαιαγοράς στην Ελλάδα (χρηματιστήριο και παράλληλη χρηματιστηριακή αγορά) και η επιχειρηματική δραστηριότητα στην οποία θα πρέπει να προχωρήσει με ιδιωτικοοικονομικά κριτήρια.

Πάντως το ενδιαφέρον των Εταιριών θα πρέπει να στραφεί σε τομείς που πράγματι θεωρούνται ή χαρακτηρίζονται υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας, όπως :

- Βιομηχανία
- Βιοτεχνία
- Πληροφορική
- Μικροηλεκτρονική
- Αγροτοβιομηχανία
- Κατασκευαστικό τομέα

Ωστόσο, μέχρι σήμερα δεν μπορούμε να μιλάμε για Ελληνική αγορά Venture Capital στην Ελλάδα, γιατί αυτή όχι μόνο δεν έχει διαμορφωθεί, αλλά ούτε καν έχει προσδιορισθεί. Το προϊόν του Venture Capital είναι "εισαγόμενο" και συνεπώς θα χρειασθεί αρκετός χρόνος προσαρμογής, εφαρμογής και ανάπτυξης του θεσμού.

9. ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΟΥ VENTURE CAPITAL ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Ο θεσμός δεν προχώρησε ακόμη, παρά τον ευνοϊκό νόμο που προβλέπει το πλήρες πλαίσιο λειτουργιών των εταιριών Venture Capital, των ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΠΑΡΟΧΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ (ΕΠΕΚ), όπως ονομάστηκαν και τα ευνοϊκά κίνητρα για ανάπτυξη τους (επιχορήγηση 30% του μετοχικού κεφαλαίου, φορολογικές απαλλαγές από τα κέρδη τους κ.α.).

Η καθυστέρηση της εφαρμογής του θεσμού, θα μπορέσει να αποδοθεί σε μια σειρά από αδυναμίες που αντιμετωπίζει. Αδυναμίες που οφείλονται, κυρίως στην έλλειψη οργανωμένης, λειτουργικής και διεθνοποιημένης κεφαλαιαγοράς και χρηματαγοράς, στο χαμηλό ρυθμό βιομηχανικής ανάπτυξης, στην έλλειψη εμπειρίας σε αυτούς τους νέους χρηματοδοτικούς θεσμούς, στην επιδείνωση των μακροοικονομικών μεγεθών της οικονομίας και κυρίως τα τελευταία χρόνια, στην έλλειψη σταθερού και σοβαρού πολιτικού κλίματος κ.α. Και σαν να μην φθάνουν όλα τα πιο πάνω υπάρχει και η σύγχυση του σκοπού και των κριτηρίων της εφαρμογής του θεσμού. Δεν είναι σαφές ακόμη γιατί θέλουμε το θεσμό του Venture Capital στη Ελλάδα.

Όταν διεθνώς είναι γνωστός ως θεσμός επενδύσεων κεφαλαίων υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου και εφαρμόζεται σε επενδύσεις υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας στην Ελλάδα, κατευθύνεται ο θεσμός σχεδόν αποκλειστικά σε επενδύσεις υψηλής τεχνολογίας. Και το τι είναι υψηλή τεχνολογία αποφασίζεται κάθε φορά από ειδική επιτροπή του Υπουργείου Έρευνας και Τεχνολογίας. Κάτι αρκετά δυσλειτουργικό, γραφειοκρατικό, αναποτελεσματικό και με αρκετή δόση υποκειμενικών κριτηρίων.

Ωστόσο οι αδυναμίες της εφαρμογής του θεσμού του Venture Capital σε όλους τους τομείς από τις ΕΠΕΚ θα προέλθουν ακόμη από :

- Την δυσλειτουργία των διαδικασιών και την έγκριση ή το χαρακτηρισμό των επενδύσεων ως υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας.
- Την περιορισμένη λειτουργία της κεφαλαιαγοράς και της αδυναμίας της διακίνησης τίτλων αξιών.
- Την έλλειψη εμπειρίας τέτοιων επενδύσεων σε όλους τους τομείς.
- Την έλλειψη επαγγελματικότητας των επενδυτών και των στελεχών των ΕΠΕΚ.
- Τον υψηλό κίνδυνο των επενδύσεων υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας κ.α.

Πάντως ανεξάρτητα από τις όποιες αδυναμίες και δυσκολίες εφαρμογής και ανάπτυξης του θεσμού, είναι γεγονός ότι ο θεσμός είναι νέος, βρίσκεται στα πρώτα του βήματα και με το ξεπέραςμα των πρώτων αδυναμιών θα τύχει ευρύτερης απήχησης γιατί είναι ένα χρήσιμο χρηματοδοτικό εργαλείο, αναγκαίο για την ελληνική αγορά.

Στην πορεία ανάπτυξης του θεσμού θα δημιουργηθεί αγορά για πολλές νέες εταιρίες και στην πλεονεκτικότερη θέση, σαφώς, θα είναι εκείνες με τα μεγάλα ποσά κεφαλαίων τους.

Συνεπώς οι νέες και αναπτυσσόμενες εταιρίες, οι θεσμικοί επενδυτές κ.α. που διαθέτουν μεγάλα αποθεματικά, θα βρεθούν σε πλεονεκτική θέση, αφού βέβαια βρουν τρόπους διασφάλισης των υψηλών κινδύνων που ενέχει ο θεσμός και αναθέσουν το μάνατζμεντ των εταιριών σε επαγγελματικά στελέχη.

10. ΣΥΜΜΕΤΟΧΙΚΗ ΜΟΡΦΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ (JOINT VENTURE)

Ένα Joint Venture είναι μια μορφή χρηματοδότησης η οποία γίνεται μεταξύ διαφορετικών εταιριών και διαφορετικών χωρών. Το Joint Venture είναι μία συμμετοχική μορφή χρηματοδότησης, που έχει ως σκοπό να εφαρμόσει ένα συγκεκριμένο πρόγραμμα επιχειρηματικό και για μία συγκεκριμένη χρονική περίοδο.

Έτσι μια καλά οργανωμένη και καθιερωμένη ξένη επιχείρηση σε μία χώρα, μπορεί να προσφέρει στην τεχνογνωσία (Know how) στις εγχώριες επιχειρήσεις και να μειώσει τον επιχειρηματικό και χρηματοδοτικό κίνδυνο. Ωστόσο οι συμφωνίες των Joint Venture γίνονται σε διασυνοριακό (off shore) επίπεδο και πολλές φορές γίνονται αρκετά περίπλοκες. Γι' αυτό απαιτείται υψηλός βαθμός αποφασιστικότητας απ' όλα τα μέρη που συμμετέχουν στη διαδικασία των χρηματοδοτήσεων.

Ένα Joint Venture συνήθως μπορεί να παράγει και να προωθήσει ένα προϊόν που ήδη υπάρχει σε άλλη χώρα ή να το δημιουργήσει και να το αναπτύξει εξ ολοκλήρου.

Για παράδειγμα το Δεκέμβριο του 1991, η Pennzoil προχώρησε σε Venture Capital στην Ρωσία για παράγει και να εξάγει πετρελαιοειδή προϊόντα σε άλλες χώρες μέσα σε λιγότερο από ένα χρόνο. Από την πλευρά της Ρωσίας η εταιρία που συμμετέχει στο Joint Venture ήταν η Agansk Geologikal Enterprise και είχε την έδρα της στην πόλη της Σιβηρίας Novoagansk.

11. «ΜΗ ΣΥΝΗΘΕΙΣ» ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

I. ΟΜΑΔΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ (SYNDICATE BANK LOANS)

Πολλές φορές μια ομάδα τραπεζών ή χρηματοδοτικών οργανισμών (Syndicate & Consortium) αποφασίζουν να χρηματοδοτήσουν μεγάλα έργα (project) όταν μια τράπεζα ή ένας χρηματοδοτούμενος οργανισμός αδυνατεί να χρηματοδοτήσει αυτό το έργο και να αναλάβει εξ ολοκλήρου τον πιστωτικό κίνδυνο.

Έτσι τα δάνεια αυτά χορηγούνται από τους δανειστές οι οποίοι αναζητούν μεγάλα μεγέθη δανείων στην αγορά των επενδύσεων και όχι στην αγορά τίτλων, χρεογράφων, κ.α. ενώ η διάρκεια τους είναι πέντε με έξι χρόνια.

Οι εν λόγω δανειστές αποβλέπουν σε υψηλά επιτόκια και σε μεγάλα ποσοστά προμηθειών.

Στην διαδικασία της χορήγησης αυτών των δανείων συνήθως απαιτείται : α) Μια τράπεζα που παίρνει πρωτοβουλίες αναπτύσσει και δημιουργεί αυτή την ομάδα (όμιλο) τραπεζών και παίζει ηγετικό ρόλο (Lead Bank) και συμμετέχει με σημαντικό ποσοστό κεφαλαίων. β) Μια ή περισσότερες τράπεζες (reference bank) που καθιερώνουν αποδέχονται και καλύπτουν ένα ποσό δαπανών λειτουργίας και γ) Μια τράπεζα να αναλάβει τη διαχείριση του δανείου και να υπενθυμίσει στις άλλες τράπεζες τις υποχρεώσεις τους.

Στη διαδικασία αυτή της χορήγησης των εν λόγω δανείων, εντάσσεται και η αξιολόγηση του δανειζόμενου επιχειρηματία και αναζήτησης ενός εγγυητή (τράπεζας ή οργανισμού) συνήθως σε

περιπτώσεις που η ομάδα των τραπεζών βρίσκεται σε άλλη χώρα από αυτή που βρίσκεται ο δανειζόμενος.

Τέλος μέσα στα πλαίσια της εγγύησης και αποπληρωμής των δανείων, χρησιμοποιούνται και μια σειρά από σύγχρονα καινοτομικά προϊόντα όπως βραχυπρόθεσμες πιστώσεις (Revolving Underwriting Facility – RUF) εξαγοράσιμες εγγυητικές επιστολές (Standby Credit) κ.α.

II. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΙΣ – ΔΑΝΕΙΑ ΓΙΑ ΕΞΑΓΟΡΕΣ (LEVERAGED BUYOUTS – LBOs)

Τα δάνεια για τις εξαγορές επενδύσεως είναι μια μορφή επένδυσης από τράπεζες ή χρηματοδοτικούς οργανισμούς. Σε αυτές τις περιπτώσεις ο δανειστής αντασφαλίζει την εξαγορά μιας επιχείρησης, όχι μόνο με δικά του κεφάλαια αλλά και με δανεισμό τον οποίο συνάπτει ο ενδιαφερόμενος – δανειζόμενος με τους δανειστές στην αγορά των δανείων.

TO MEZZANINE

ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ MEZZANINE

Στην δεκαετία του '90 το κεφάλαιο της MEZZANINE (μέσο επενδυτικό) αναπτύχθηκε σ' ένα σημαντικό εργαλείο της καινούργιας εταιρικής χρηματοδότησης και τώρα είναι ήδη σταθερό στοιχείο δομής πολύπλοκων οικονομικών πακέτων - ειδικά σε χώρες με υψηλά ανεπτυγμένες κεφαλαιαγορές.

Με την εγκαθίδρυση των επενδύσεων MEZZANINE τα πρώτα Αυστριακά μεσαία κεφάλαια επενδύσεων της INVEST CREDIT στις αρχές του 2000 έχουν παίξει έναν πρωτοποριακό ρόλο στη Αυστρία μέχρι στιγμής. Η INVEST CREDIT GROUP σκοπεύει να δώσει σε επιχειρήσεις έναν διεθνώς δοκιμασμένο και ελεγμένο οικονομικό συντελεστή ο οποίος είναι απόλυτα καινούριος στην Αυστριακή οικονομική αγορά και έτσι να προσθέσει έναν περαιτέρω ποιοτικό στοιχείο στην Αυστριακή τολμηρή κεφαλαιαγορά.

Η INVEST MEZZANINE είναι συνέταιρος επιχειρηματιών που βρίσκονται σε στάδιο ανάπτυξης και επέκτασης όπως επίσης και συνεπενδυτής σε οικονομικά εγχειρήματα και ιδιωτικά κεφάλαια καθαρής αξίας στην Αυστρία, Γερμανία, Ελβετία, και τις συγκλίνουσες προς την ενωμένη Ευρώπη χώρες.

Η INVEST MEZZANINE βλέπει τον εαυτό της κυρίως ως εταιρία που ρισκάρει εννοώντας έναν αμερόληπτο επενδυτή μεσαίων κεφαλαίων κυρίως για SMEs και τομείς μεσαίου μεγέθους

ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΜΕΣΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ MEZZANINE

Τα μέσα επενδυτικά κεφάλαια της MEZZANINE σημαίνουν ότι μιλάμε για επένδυση αποκλειστικά χωρίς εγγύηση και υποτέλεια και έτσι αναλαμβάνουν λειτουργίες παρόμοιες των κεφαλαίων καθαρής αξίας.

Τα μεσοεπενδυτικά κεφάλαια MEZZANINE συντρέχουν ένα σημαντικό μεγαλύτερο ρίσκο από τα δάνεια με ή χωρίς το βασικό εχέγγυον των τραπεζών αλλά παρέχονται νωρίτερα από τα κεφάλαια καθαρής αξίας. Έτσι καταλαμβάνουν μια θέση στην χρηματοδοτική δομή στο μέσον μεταξύ του καθαρού κεφαλαίου και του εξωτερικού κεφαλαίου.

Η χρηματοδότηση των κεφαλαίων MEZZANINE προϋποθέτει ένα προφίλ απολαβών ανάλογο του ρίσκου που λαμβάνεται. Η κατάλληλη επιστροφή κατορθώνεται είτε αποκλειστικά μέσω του τρέχοντος τόκου / πληρωμές από μερίσματα ή μέσω ενός συνδυασμού των τρεχόντων τόκων και το δικαίωμα της μετατροπής σε μερίδιο της εταιρίας. Εξαιτίας της μεγάλης τους ευελιξίας τα επενδυτικά κεφάλαια της MEZZANINE είναι κατάλληλα για έναν μεγάλο αριθμό επενδυτικών καταστάσεων.

Το μεσοεπενδυτικό κεφάλαιο MEZZANINE είναι αρχικά ένας χαμηλός χρηματοδοτικός τύπος και αναλαμβάνει το ρόλο της καθαρής αξίας. Ανέχεται ένα σημαντικό υψηλότερο ρίσκο από ότι τα αρχικά δάνεια αλλά συνάγεται πριν την καθαρή αξία και έτσι έρχεται σε σημείο ανάμεσα στην καθαρή αξία και τα δάνεια της ενσωματωμένης χρηματοδοτικής δομής.

ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΧΡΗΣΗΣ ΤΟΥ MEZZANINE

- ❖ Η χρηματοδότηση να είναι διαθέσιμη πέρα από την πιθανή διάθεση του δανειακού κεφαλαίου
- ❖ Η πιθανή ευχέρεια μετρητών επιτρέπει ένα περαιτέρω επίπεδο πίστωσης.
- ❖ Η εταιρία έχει την δυνατότητα να αυξήσει σε αξία
- ❖ Αυτή η αύξηση της αξίας είναι εφικτή και δεν γίνεται περαιτέρω εξασθένηση του κεφαλαίου

Το μεσοεπενδυτικό κεφάλαιο MEZZANINE μοιράζεται τα παρακάτω χαρακτηριστικά της καθαρής αξίας :

- ❖ Μακροπρόθεσμο μέρισμα κεφαλαίου
- ❖ Δικαιώματα εκλογής ή εγγύησης σε μετοχές της εταιρίας
- ❖ Κανένα δικαίωμα ανταπόδοσης σε περίπτωση μετατροπής ή ακύρωσης.
- ❖ Δικαίωμα εκλογής συμμετοχής στην αξία της εταιρίας.

Το μεσοεπενδυτικό κεφάλαιο MEZZANINE έχει τα παρακάτω στοιχεία εξωτερικής χρηματοδότησης

- ❖ Ανταπόδοση δέσμευσης
- ❖ Εκπλήρωσης βασιζόμενη στους ανάλογους φόρους
- ❖ Τόκους οι οποίοι εκπίπτουν της φορολογίας
- ❖ Προσανατολισμό γύρω από συγκεκριμένα συμβόλαια.

ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ ΜΕΖΖΑΝΙΝΕ

Τα κριτήρια επένδυσης ΜΕΖΖΑΝΙΝΕ είναι τα εξής :

- ❖ Οι εταιρίες οι οποίες βρίσκονται σε χαμηλότερες δυναμικά αγορές θα πρέπει να έχουν εισπράξεις τουλάχιστον 8 εκ. ΕΥΡΩ
- ❖ Οι ανατολικές αναπτυσσόμενες εταιρίες πάνω του μέσου όρου με εισπράξεις τουλάχιστον 3 εκ. ΕΥΡΩ
- ❖ Απαίτηση μεσοεπενδυτικού κεφαλαίου ΜΕΖΖΑΝΙΝΕ τουλάχιστον 1 εκ. ΕΥΡΩ
- ❖ Θα πρέπει να είναι σταθερές εταιρίες με επιτυχημένη διεύθυνση και θετική ευχέρεια μετρητών
- ❖ Να έχει υγιές επιχειρηματικό μοντέλο
- ❖ Πιθανότητες εξόδου μεταξύ 3 και 8 χρόνων και
- ❖ Μη αναδομούμενες ή επιστρεφόμενες περιπτώσεις

Το αρχικό στάδιο εκτίμησης (πριν από την επιμέλεια) των επενδύσεων ΜΕΖΖΑΝΙΝΕ βασίζεται κυρίως στο επιχειρηματικό σχέδιο που υποβάλλεται από την εταιρία. Βάση αυτού του σχεδίου συντάσσεται ένα γράμμα των προθέσεων της εταιρίας μαζί με τις εκτιμήσεις αυτής για το αρχικό στάδιο των επενδύσεων. Στο στάδιο της υπογραφής εισάγεται αμοιβαία δέσμευση κατά την οποία γίνεται μια λεπτομερής αναφορά της επιμέλειας και συντάσσεται ένα υπόμνημα της επένδυσης. Στο 3^ο τελικό στάδιο το γράμμα που αναφέρεται στις προθέσεις της εταιρίας συμπληρώνει την συνταγή του συμβολαίου και το κεφάλαιο απελευθερώνεται.

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΕΤΑΙΡΙΕΣ & ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ

Γενικός το μεσοεπενδυτικό κεφάλαιο MEZZANINE είναι ένα ιδιαίτερα ευέλικτο χρηματοδοτικό μέσο. Ο ρόλος του ως παράγοντα σταθεροποίησης του ρίσκου της καθαρής αξίας συχνά διευκολύνει την χρηματοδότηση με την λιγότερη εξασθένηση των παρόντων μεριδίων μετοχών. Συνεπώς το μεσοεπενδυτικό κεφάλαιο βοηθά στη δημιουργία ενός ισορροπημένου πακέτου κινήτρων για επιχειρηματίες, διευθυντές και επενδυτές και προσφέρει τα ακόλουθα πλεονεκτήματα :

- ❖ Αυξανόμενο και επαρκούς ρίσκου κεφάλαιο
- ❖ Επιπλέον σταθεροποίηση του ρίσκου των χρηματοδοτήσεων
- ❖ Μη χρήση παράλληλης εγγύησης

Χρησιμοποιώντας το MEZZANINE οι εταιρίες με σταθερά κέρδη μπορούν πλήρως να εκμεταλλευτούν τα επιπρόσθετα πλεονεκτήματα της χρηματοδότησης. Η εκκαθάριση της εναπομείνουσας οφειλής δημιουργεί αξιόλογες πιθανότητες για την εταιρία να εκτιμηθεί σε αξία και αυτό μπορεί να υπερτιμηθεί περαιτέρω προς την εκμετάλλευση των αναπτυξιακών ευκαιριών. Το κεφάλαιο MEZZANINE σ' αυτή την περίπτωση προστίθεται σημαντικά στην καθαρή αξία η οποία εξασφαλίζει ένα βέβαιο σταθερό επίπεδο σε δύσκολες περιόδους. Το μεσοεπενδυτικό κεφάλαιο συνεισφέρει προς την ευνοϊκή εξέλιξη μιας εταιρίας – μέσα από την εκμετάλλευση της πιθανής ανάπτυξης έχοντας ως αποτέλεσμα την εκκαθάριση του χρέους και θέτοντας σε ενέργεια την εκτίμηση της αξίας.

ΠΩΣ ΔΟΥΛΕΥΟΥΝ ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΜΕΖΖΑΝΙΝΕ

Ως η πρώτη ιδιωτική καθαρή αξία πόρων που ειδικεύεται στις μεσαίες επενδύσεις και που έχει βάση την Αυστρία, η INVEST MEZZANINE συνεργάζεται με τις εταιρίες χαρτοφυλακίου κυνηγώντας κοινούς στόχους και φιλοδοξίες μέσω εδραιωμένων και επιτυχημένων εμπορικών εφαρμογών.

Η INVEST MEZZANINE είναι ο μέσος επενδυτής της INVEST BANK AG η οποία ειδικεύεται στις οικονομικές συγχωνεύσεις. Το group της INVEST CREDIT & INVEST MEZZANINE ανήκουν σ' ένα διεθνές δίκτυο μερισμάτων και κεφαλαιοεπενδυτών. Αυτό επίσης διευκολύνει την πρόσβαση στις ιδιωτικές καθαρές αξίες και το μεσοεπενδυτικό κεφάλαιο για ιδιαίτερες συναλλαγές.

ΚΑΤΑΛΛΗΛΟΙ ΤΟΜΕΙΣ ΓΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΜΕΖΖΑΝΙΝΕ

Η INVEST CREDIT προσφέρει χρηματοδότηση μεσαίων κεφαλαίων κυρίως σε αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις και σε στάδιο εξέλιξης στο οποίο εμπεριέχεται υψηλότερο ρίσκο και συνοδεύεται από χρηματοδοτικές απαιτήσεις άνω του μέσου όρου.

Τα επενδυτικά κεφάλαια MEZZANINE είναι γενικά μόνο για ήδη αναγνωρισμένες επιχειρήσεις και όχι για τα πρόωρα στάδια χρηματοδότησης εν όψει των ευκαιριών και των ρίσκων που περιλαμβάνουν. Οι επενδύσεις MEZZANINE βλέπουν την αποστολή τους ως έναν επενδυτή “διπλωματικής ευθύτητας” ή “επιχειρηματία εξωτερικών κεφαλαίων” .

Τυπικές περιπτώσεις για χρηματοδοτήσεις με τα επενδυτικά κεφάλαια MEZZANINE είναι οι εξής :

- ❖ Αναπτυξιακή χρηματοδότηση
- ❖ Αλλαγή συνεταιρίων
- ❖ Εξαγορά διαχείρισης / διεύθυνσης
- ❖ Εξαγορά μεριδίου διαχείρισης
- ❖ Απόκτηση χρηματοδότησης και ενδυνάμωσης στρατηγικής
- ❖ Γεφύρωση των οικονομικών πριν βγει η επιχείρηση στο κοινό (σε δημοπρασία / πλειοδοτικό διαγωνισμό)

ΠΟΙΚΙΛΟΙ ΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΙ

Ένα μεσοεπενδυτικό στοιχειώδες κεφάλαιο μπορεί να δομηθεί με μεγάλη ποικιλία τρόπων, ατομικά προσαρμοζόμενο στις αλλαγές που απαιτούνται από τις επιχειρήσεις και τις ιδέες των επιχειρηματιών. Η δομή των μεσοεπενδυτικών κεφαλαίων MEZZANINE εξαρτάται από το εάν είναι πιο κοντά στην καθαρή αξία των κεφαλαίων ή από τα εξωτερικά κεφάλαια και εκτείνεται από αδρανή κεφάλαια τα οποία ερμηνεύονται στο δελτίο ισολογισμού ως καθαρό κεφάλαιο – όπως ασ πούμε καθαρή εξωτερικού κεφαλαίου με χρεώσεις τόκων που εκπίπτουν της φορολογίας.

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΣ ΟΓΚΟΣ

Ο χρηματοδοτικός όγκος ο οποίος απαιτείται για κάθε μελέτη είναι 1 - 5 εκατομμύρια ΕΥΡΩ. Οι υψηλότερες απαιτήσεις του μεσοεπενδυτικού κεφαλαίου μπορούν να ικανοποιηθούν μέσω των επαφών των υπεύθυνων της INVEST MEZZANINE με τους διεθνείς επενδυτές και διαμέσου του ευρωπαϊκού δικτύου.

ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

Εάν οι γενικοί όροι είναι εφαρμόσιμοι στις χρηματοδοτικές ανάγκες της εταιρίας τότε ζητείται από την εταιρία να παρουσιάσει το επαγγελματικό της πλάνο και αν οι πληροφορίες μπορούν να εκτιμηθούν σωστά τότε σε σύντομο χρονικό διάστημα θα μπορέσει να εκτιμηθεί αν το είδος της χρηματοδότησης είναι το κατάλληλο για την μελέτη της επιχείρησης.

ΡΙΣΚΟ ΤΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΜΕΣΩ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ΜΕΖΖΑΝΙΝΕ

Στην διάρκεια της δεκαετίας του '90 το μεσοεπενδυτικό κεφάλαιο έπαιξε έναν αυξανόμενο ρόλο ως ένα καινοτόμο εταιρικό χρηματοδοτικό εργαλείο και έγινε αναπόσπαστο κομμάτι των περίπλοκων χρηματοδοτικών πακέτων – ιδιαίτερα στις χώρες με υψηλά ανεπτυγμένες κεφαλαιαγορές. Το μεσοεπενδυτικό κεφάλαιο MEZZANINE μπορεί να συνδυαστεί με την ιδιωτική καθαρή αξία (το καθαρό χρηματοδοτικό κεφάλαιο)

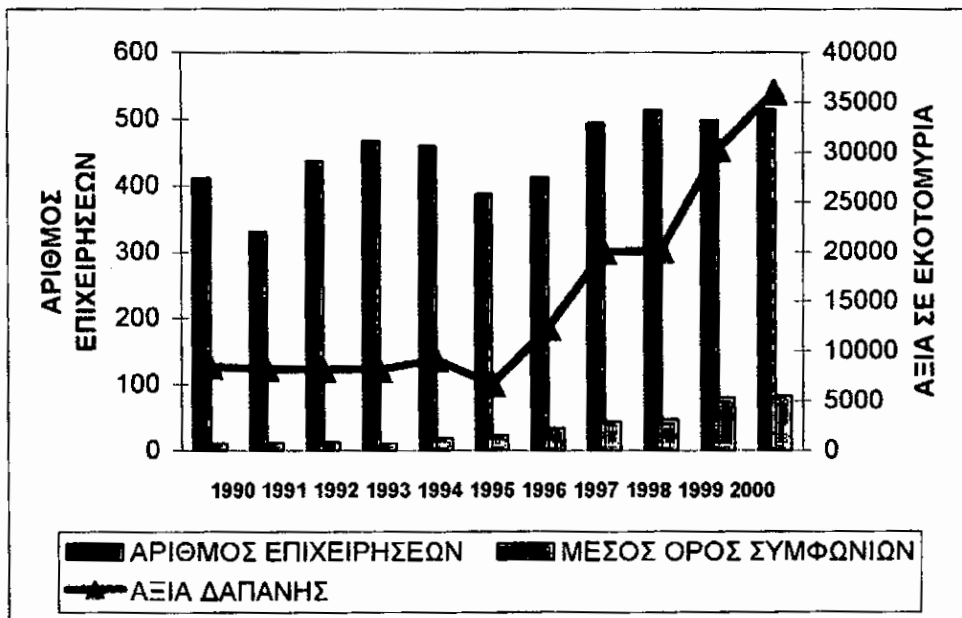
ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Στο σύγχρονο κλίμα της αυξανόμενης παγκοσμιοποίησης και της απελευθέρωσης της αγοράς πολλές εταιρίες και επιχειρηματίες έρχονται αντιμέτωποι με ραγδαίες δομικές αλλαγές. Νέοι ανταγωνιστές και η κατάρρευση των θέσεων της αγοράς σε πολλούς τομείς αντιπροσωπεύουν συγκεκριμένες προκλήσεις σήμερα και ο ανταγωνισμός είναι αναμενόμενο να ενταθεί περαιτέρω με την εισαγωγή του ΕΥΡΩ. Το μεσοεπενδυτικό κεφάλαιο MEZZANINE επιτρέπει την ανάπτυξη σ' αυτές τις νέες οικονομικές συνθήκες που επικρατούν στην Ευρώπη. Η παγκοσμιοποίηση επίσης δημιουργεί πολλές νέες ευκαιρίες βελτίωσης της αγοράς όπου μια προσυμφωνημένη στρατηγική εστίαση στον πυρήνα των ενσωματωμένων ικανοτήτων είναι το κλειδί της επιτυχημένης επέκτασης. Ενώ, ενάντια σ' αυτό το "φόνο" έχει σημειωθεί μια αύξηση στις M & A (Αξία συγχωνεύσεων και εξαγορών) δραστηριότητες στην Ευρώπη από τα μέσα της δεκαετίας του '90.

Ο συνδυασμός συμβατικών και νέων μεθόδων χρηματοδοτικών μέσων όπως η καθαρή αξία και το μεσοεπενδυτικό κεφάλαιο καθώς και η προτεραιότητα δανείων επιτρέπει μια ευνοϊκότερη διευκόλυνση των στρατηγικών επεκτάσεων. Για τέτοιες μελέτες η προεγγραφή χρηματοδοτικών μέσων είναι απαραίτητη ένεκεν του ρυθμού ανάπτυξης και των απαιτούμενων σχετικών κεφαλαίων. Το μεσοεπενδυτικό κεφάλαιο MEZZANINE είναι το ιδανικό χρηματοδοτικό μέσο στη φάση της προετοιμασίας ενός I.P.O. (Initial Public Offering's) δηλαδή εταιρίας η οποία είναι θέλει να εισαχθεί στο χρηματιστήριο. Η ιδιωτική καθαρή αξία (συμπεριλαμβανομένου και του μεσοεπενδυτικού κεφαλαίου) είναι κρίσιμης σημασίας για ένα πετυχημένο IPO καθώς όπως έχει αποδειχθεί ότι επιτρέπει να επιτελεσθούν σημαντικά υψηλότερες IPO αξίες.

Το μέσο επενδυτικό κεφάλαιο ΜΕΖΖΑΝΙΝΕ διευκολύνει τις όποιες δομικές αλλαγές καθώς η διεθνοποίηση αυξάνει την πίεση σε εταιρίες και επιχειρηματίες να υφίστανται την αλλαγή. Αυτές οι τάσεις αντικατοπτρίζονται στην σημασία της ανάπτυξης των εταιριών ενάντια στο "φόντο" μιας απότομης αύξησης στον όγκο των συναλλαγών. Ο αριθμός των συναλλαγών στην Ευρωπαϊκή αγορά όσον αφορά τις εξαγορές έχει σχετικά παραμείνει σταθερός για περισσότερο από 10 χρόνια. Ο όγκος των συναλλαγών έχει όμως αυξηθεί 7 φορές παραπάνω στην ίδια περίοδο με την ενοχοποίηση των ενσωματωμένων χρηματοδοτήσεων.

(πίνακας)



**ΦΑΣΕΙΣ ΕΝΣΩΜΑΤΩΜΕΝΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ,
ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΕΣ, ΜΕΣΟΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ
ΜΕΖΖΑΝΙΝΕ**

Το μεσοεπενδυτικό κεφάλαιο ΜΕΖΖΑΝΙΝΕ χρησιμοποιείται σε περιπτώσεις όπου η εταιρία στην πορεία της ανάπτυξης έχει καθιερώσει μια αρχικά σταθερή βάση για περαιτέρω επέκταση. Το διάγραμμα δείχνει τα τυπικά εξελικτικά στάδια μιας εταιρίας και το κατάλληλο χρηματοδοτικό μέσο και χρηματοδότες για κάθε στάδιο.

Η μικτή χρηματοδότηση της καθαρής αξίας και του μεσοεπενδυτικού κεφαλαίου διευκολύνει την επικεφαλή ομάδα αγορών να θέσει μια ελκυστική τιμή για τον πωλητή και να δημιουργεί ενδιαφέροντα κίνητρα για την διοίκηση την ίδια. Αυτό παρέχει την οικονομική βάση για ενεργό σχεδιασμό των δομικών αλλαγών. Το μεσοεπενδυτικό κεφάλαιο ΜΕΖΖΑΝΙΝΕ έχει τώρα γίνει ένα αναπόσπαστο κομμάτι των διεθνών χρηματοδοτικών πακέτων.











ΕΠΙΛΟΓΟΣ

ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Στην πτυχιακή μας εργασία έγινε μια μελέτη του τραπεζικού συστήματος αναφορικά με τον τρόπο που οι τράπεζες χορηγούν δάνεια επενδύσεων στις επιχειρήσεις καθώς και του τι οικονομικά στοιχεία αυτές ελέγχουν, είτε πρόκειται για μακροχρόνια είτε για βραχυχρόνια χρήση. Επίσης εξετάστηκαν κατά περίπτωση τα μέσα με τα οποία πραγματοποιείται ο δανεισμός, που εκτός από τον κλασικό δανεισμό έχουμε και το leasing, το forfaiting, το factoring, το venture capital καθώς και το mezzanine.

Επίσης εξετάστηκαν τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα της κάθε μορφής δανεισμού ξεχωριστά και μπορούμε να παρατηρήσουμε ως ασφαλές συμπέρασμα ότι πάντα υπάρχουν ανάγκες δανεισμού για μια επιχείρηση είτε πρόκειται να καλύψει ανάγκες της βραχυχρόνιες είτε πρόκειται να επεκταθεί στο μέλλον. Ωστόσο δεν μπορούμε να καταλήξουμε στο ποια από τις μορφές που μελετήσαμε είναι η πιο αποδοτική και συμφέρουσα και θα επιφέρει το επιθυμητό αποτέλεσμα στον επιχειρηματία, μιας και αυτό θα πρέπει να το αποφασίσει η ίδια η επιχείρηση κρίνοντας κάθε φορά ανάλογα με τις υπάρχουσες ανάγκες και στόχους της, και αυτό διότι κάθε επιχείρηση είναι ένας ζωντανός οργανισμός ο οποίος μεταβάλλεται συνέχεια, επηρεαζόμενος από το εξωτερικό περιβάλλον το οποίο και αυτό μεταβάλλεται συνεχώς.

«ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ»

-  «ΘΕΩΡΙΑ ΚΑΙ ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΛΟΓΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ»
ΠΑΥΛΟΥ ΧΑΤΖΗΠΑΥΛΟΥ
-  «ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟ ΔΙΚΑΙΟ» ΣΠΥΡΟΥ Δ. ΨΥΧΟΜΑΝΗ
-  «ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ ΔΕΙΞΩΝ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ»
-  Ε. ΒΟΥΛΓΑΡΗ – ΠΑΤΡΙΑΡΧΕΩΡΓΙΟΥ ΑΘΗΝΑ 1999
-  «ΧΡΗΜΑΤΟΛΟΓΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ – ΜΙΑ ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΜΟΡΦΗ
ΧΡΗΜΑΤΟΛΟΓΗΣΗΣ» Γ. ΜΗΤΣΙΟΠΟΥΛΟΣ
-  Σύγχρονες χρηματοοικονομικές αγορές & προϊόντα ΑΘΗΝΑ 1997-
Γιάννης Θ. Μητσιόπουλος
-  *Leasing Factoring Forfaiting Venture Capital* " Βασίλειος Π. Γαλάνης
Αθήνα – Πειραιάς 1994
-  Εισαγωγή στο μάνατζμεντ των χορηγήσεων- Βασίλης Δημ. Χασιώτης
-  FACTORING – FORFAITING" ΙΩΑΝΝΗ Θ. ΜΗΤΣΙΟΠΟΥΛΟΥ
-  «ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΔΙΚΑΙΟ» ΔΑΚΗΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Ο ΝΟΜΟΣ 1665/86 ΠΕΡΙ
« ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ »

Άρθρο 1

Έννοια

1. Με την σύμβαση της χρηματοδοτικής μίσθωσης ή κατά το άρθρο 2 η εταιρία υποχρεούται να παραχωρεί έναντι μισθώματος την χρήση κινητού πράγματος που προορίζεται για την επιχείρηση ή το επάγγελμα του αντισυμβαλλόμενου της, παρέχοντας του συγχρόνως το δικαίωμα είτε να αγοράσει το πράγμα είτε να ανανεώσει τη μίσθωση για ορισμένο χρόνο. Οι συμβαλλόμενοι έχουν την ευχέρεια να ορίσουν ότι το δικαίωμα αγοράς μπορεί να ασκηθεί και πριν από την λήξη του χρόνου της μίσθωσης.

2. Αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί να είναι κινητό ή ακίνητο που αγόρασε προηγουμένως η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης από το μισθωτή.

Άρθρο 2

Εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης

1. Συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορούν να συνάπτουν ως εκμισθωτές μόνο ανώνυμες εταιρίες με αποκλειστικό σκοπό τη διενέργεια εργασιών του άρθρου 1 του νόμου αυτού. Για την σύσταση των εταιριών αυτών απαιτείται, και άδεια της Τράπεζας της Ελλάδας, που δημοσιεύεται στο οικείο τεύχος της Εφημερίδος της Κυβερνήσεως. Όμοια άδεια απαιτείται επίσης,

α) για τη μετατροπή υφιστάμενης ανώνυμης εταιρίας σε ανώνυμη εταιρία με αποκλειστικό σκοπό τη σύναψη συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης και

β) για την εγκατάσταση και λειτουργία στην Ελλάδα αλλοδαπών εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης.

2. Με την επιφύλαξη της επόμενης παραγράφου το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των ανώνυμων εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης, δεν μπορεί να είναι μικρότερο από το ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο που αποκτιέται για τη σύσταση ανώνυμων τραπεζικών εταιριών. Αντίστοιχη υποχρέωση καταβολής κεφαλαίου ίσου προς το κατά το προηγούμενο εδάφιο ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο αποκτιέται και για τη χορήγηση άδειας εγκατάστασης και λειτουργίας στην Ελλάδα αλλοδαπών εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης.

3. Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο ανώνυμης εταιρίας χρηματοδοτικής μίσθωσης αρκεί κατ' εξαίρεση να είναι ίσο τουλάχιστον προς το μισό του κατά την προηγούμενη παράγραφο ορίου, όταν ανήκει κατ' απόλυτη πλειοψηφία σε μια ή περισσότερες ελληνικές τράπεζες ή τράπεζες νόμιμα εγκαταστημένες στην Ελλάδα.

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

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

6. Εκλεκτές των ανώνυμων εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης ορίζονται μέλη του Σώματος Ορκωτών Λογιστών.

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

Άρθρο 3

Διάρκεια χρηματοδοτικής μίσθωσης

Μεταβίβαση δικαιωμάτων και υποχρεώσεων

1. Η διάρκεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι πάντοτε ορισμένη και δεν μπορεί να συμφωνηθεί μικρότερη από τρία έτη. Αν συμφωνηθεί μικρότερη, ισχύει για τρία έτη.
 2. Αν λυθεί η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης πριν την λήξη της και συναφθεί νέα σύμβαση για το ίδιο πράγμα μεταξύ των ίδιων συμβαλλόμενων ο χρόνος που πέρασε με την λύση της αρχικής σύμβασης συνυπολογίζεται στον απαιτούμενο κατά την προηγούμενη παράγραφο ελάχιστο χρόνο για την νέα σύμβαση.
 3. Σε περίπτωση αγοράς μίσθιου πριν από την πάροδο της διετίας από την έναρξη της μίσθωσης, ο μισθωτής έχει υποχρέωση να καταβάλει τα ποσά για φορολογικές και λοιπές επιβαρύνσεις υπέρ του Δημοσίου ή τρίτων που θα όφειλε να τις καταβάλει αν κατά τον χρόνο σύναψης της χρηματοδοτικής μίσθωσης είχε αγοράσει το μίσθιο.
 4. Ο μισθωτής μπορεί να μεταβιβάσει τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις του από την σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης σε τρίτο με έγγραφη συναίνεση της εκμισθώτριας εταιρίας.
-

Άρθρο 4

Τύπος – Δημοσιότητα. Ενέργεια έναντι τρίτων

1. Η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης καταρτίζεται εγγράφως.
2. Οι δικαιπραξίες της παρ. 1 καταχωρούνται στο βιβλίο του άρθρου 5 του ν.δ.1038/1949 (ΦΕΚ 179) του πρωτοδικείου Αθηνών. Από την καταχώρηση αυτή τα δικαιώματα του μισθωτή από την χρηματοδοτική μίσθωση αντιτάσσονται κατά παντός τρίτου και τρίτοι δεν μπορούν έως την λήξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης να ασκήσουν με οποιοδήποτε τρόπο κυριότητα ή άλλο εμπράγματο δικαίωμα πάνω στο πράγμα. Οι διατάξεις για την καλόπιστη χρήση της κυριότητας ή άλλου εμπράγματος δικαιώματος από μη κύριο, για το τεκμήριο κυριότητας κατά το άρθρο 1110 του αστικού κώδικα και για την τακτική χρησικτησία, καθώς επίσης οι διατάξεις των άρθρων 1057 και 1058 του αστικού κώδικα και του άρθρου 1 παρ. 2 του νόμου 4112/1929 δεν εφαρμόζεται.
3. Αν ο μισθωτής πτωχεύσει λύεται η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης και η εταιρία του άρθρου 2 έχει δικαίωμα, χωρίς κανένα περιορισμό, να αναλάβει το πράγμα.

Άρθρο 5

Ασφαλιστικές ρήτρες - Ασφάλιση

1. Για τον καθορισμό του μισθώματος και του τιμήματος αγοράς του πράγματος από τον μισθωτή επιτρέπεται η συνομολόγηση ρητρών επιτοκίου ή είδους ή αξίας συναλλάγματος ή συνδυασμού των
-

παραπάνω. Η ρήτρα αξίας συναλλάγματος επιτρέπεται μόνο αν η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει αναλάβει για τα κινητά που αποτελούν αντικείμενο της συγκεκριμένης σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης υποχρέωση σε συνάλλαγμα.

2. Ο μισθωτής οφείλει να διατηρεί ασφαλισμένο το πράγμα κατά τον κίνδυνο τυχαίας καταστροφής ή χειροτέρευσης του σε όλη την διάρκεια της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης. Η σύμβαση ασφάλισης μπορεί να συνομολογηθεί με ρήτρα συναλλάγματος όταν η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης περιέχει τέτοια ρήτρα σύμφωνα με την παράγραφο 1 του άρθρου αυτού.

Άρθρο 6

Φορολογικές απαλλαγές και άλλες συναφείς ρυθμίσεις

1. Εκτός από τον φόρο εισοδήματος και τον φόρο προστιθέμενης αξίας, απαλλάσσονται από οποιουδήποτε φόρους, τέλη, εισφορές, δικαιώματα υπέρ του δημόσιου, νομικών προσώπων δημοσίου δικαίου και γενικώς τρίτων είτε αυτά επιβάλλονται κατά την εισαγωγή στην Ελλάδα είτε μεταγενέστερα.

α) Οι συμβάσεις με τις οποίες περιέχονται στις κατά το άρθρο 2 εταιρίες, είτε κατά κυριότητα, είτε κατά κατοχή, κινητά που πρόκειται να αποτελέσουν αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης με εξαίρεση τα κάθε είδους μεταφορικά μέσα. Η εισαγωγή των κινητών τα οποία αφορά το εδάφιο αυτό υπάγεται στο Κοινό εξωτερικό Δασμολόγιο των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων.

β) Οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης που καταρτίζουν οι κατά το άρθρο 2 εταιρίες.

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

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

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

2. Τα δικαιώματα των συμβολαιογράφων ενώπιον των οποίων καταρτίζονται οι συμβάσεις που προβλέπονται στις παραγράφους 1 και 3 περιορίζονται στα κατώτατα όρια των δικαιωμάτων τους που ισχύουν για τις συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων από τράπεζες επενδύσεων για παραγωγικές επενδύσεις.

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

4. Τα μισθώματα που καταβάλλει ο μισθωτής στις εταιρίες αυτού του νόμου για την εκπλήρωση υποχρεώσεων του από συμβάσεις

χρηματοδοτικής μίσθωσης θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες του και εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδα του.

5. Η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει δικαίωμα να ενεργεί αποσβέσεις στα μίσθια ίσες με το σύνολο των αποσβέσεων που θα είχε δικαίωμα να ενεργήσει ο μισθωτής και είχε προβεί στην αγορά τους.

6. Οι συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων προς εταιρίες αυτού του νόμου από ανώνυμες τραπεζικές εταιρίες ή πιστωτικά ιδρύματα στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό.

7. Για τις υποχρεώσεις από δάνεια ή πιστώσεις της παραγράφου 6, καθώς και για τα μισθώματα που οφείλουν σε συνάλλαγμα οι κατά το άρθρο 2 εταιρίες από συμβάσεις και τις οποίες αυτές μίσθωσαν από το εξωτερικό κινητά πράγματα για χρηματοδοτική υπεκμίσθωση στην Ελλάδα εφαρμόζονταν ανάλογα οι διατάξεις του άρθρου 1 του νόμου 4494/1966 (ΦΕΚ 9).

8. Για τον υπολογισμό των καθαρών εσόδων των εταιριών αυτού του νόμου επιτρέπεται να συνεργείται για την κάλυψη επισφαλών απαιτήσεων τους εκπτώσεως έως 2%, του ύψους των μισθωμάτων (ληξιπρόθεσμων ή όχι) από όλες τις συμβάσεις στις 31 Δεκεμβρίου κάθε έτους. Η έκπτωση αυτή φέρεται σε ειδικό αποθεματικό πρόβλεψης.

9. Οι εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης έχουν δικαίωμα να ενεργούν αφορολόγητες εκπτώσεις σύμφωνα με τις διατάξεις των άρθρων 12, 13, 14 του νόμου 1262/1982 (ΦΕΚ 70), εφόσον ο μισθωτής θα είχε αυτό το δικαίωμα αν είχε αγοράσει το πράγμα και είχε αποκτήσει κυριότητα.

10. Σε περιπτώσεις επενδύσεων που υπάγονται νόμο 1262/1982 η δαπάνη για την απόκτηση των κινητών πραγμάτων του άρθρου 1

συνυπολογίζεται στο συνολικό κόστος της κατά το άρθρο 1 του νόμου 1261/1982 παραγωγικής επένδυσης για να καθοριστεί το ύψος της επιχορήγησης κατά το άρθρο 7 του ίδιου νόμου. Η επιχορήγηση από το δημόσιο επενδύσεων των οποίων η δαπάνη καλύπτεται μερικά με χρηματοδοτική μίσθωση, εκταμειύεται κατά το άρθρο 5 παρ. 8 του νόμου 1262/1982, εφόσον έχει εγκατασταθεί μισθωμένος εξοπλισμός αξίας ίσης προς το ποσό που θα έχει χρηματοδοτήσει με τραπεζικό δάνειο.

Άρθρο 7

Προεδρικά διατάγματα

Με προεδρικά διατάγματα, που εκδίδονται ύστερα από πρόταση του Υπουργού Εθνικής Οικονομίας, ρυθμίζεται κάθε λεπτομέρεια τεχνικού χαρακτήρα αναγκαία για την εφαρμογή του άρθρου 2 παράγραφοι 2 και 7 και των άρθρων 4 έως 6 του νόμου αυτού.

Με όμοια προεδρικά διατάγματα μπορεί να ρυθμίζεται η υποχρέωση των μισθωτών που εμφανίζουν στις δημοσιευμένες λογιστικές καταστάσεις στοιχεία σχετικά προς τις χρηματοδοτικές μισθώσεις.

Άρθρο 8

Έναρξη ισχύος

Η ισχύς αυτού του νόμου αρχίζει από την δημοσίευση του στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΕΠΙ ΤΟΥ ΝΟΜΟΥ

Το άρθρο 1 του νόμου προσδιορίζει την έννοια των συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης και ένταξη εφαρμογής του θεσμού. Σύμφωνα λοιπόν με αυτό επιτρέπεται η μίσθωση, η υπεκμίσθωση και το «lease – back » κινητών πραγμάτων για την εξυπηρέτηση της επιχείρησης ή του επαγγέλματος του μισθωτή, φυσικού ή νομικού προσώπου στο οποίο παρέχεται η δυνατότητα είτε να αγοράσει το μίσθιο κατά την λήξη της μίσθωσης ή και πριν από αυτή έναντι τιμήματος που προσδιορίζεται στην σύμβαση, είτε να ανανεώσει την μίσθωση.

Ο νόμος αυτός δεν περιλαμβάνει την χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων, πλοίων και αεροπλάνων. Όμως και αυτή είναι μια μορφή χρηματοδότησης, και σαν τέτοια πρέπει να αντιμετωπιστεί νομοθετικά, όχι μόνο για την ολοκληρωμένη αντιμετώπιση του θεσμού, αλλά και για το λόγο ότι η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων θα δώσει την ευκαιρία στις ελληνικές κυρίως τράπεζες να εκμεταλλευτούν τα ακίνητα που έχουν περιέλθει στην κυριότητα τους προς όφελος αυτών αλλά και της ανάπτυξης της εθνικής οικονομίας.

Σε αυτό το άρθρο επιτρέπεται επίσης η εξαγορά του μίσθιου ακόμη και πριν την λήξη της κύριας περιόδου της μίσθωσης, πράγμα που όχι θεωρείται αλλά και αντιμετωπίζεται από τον νόμο σαν ανώμαλη εξέλιξη της μίσθωσης.

Το άρθρο 2, προσδιορίζει τους φορείς του leasing. Συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορούν να συνάπτουν μόνο ανώνυμες εταιρίες, που θα συσταθούν μετά από άδεια της τράπεζας της Ελλάδας. Ίδια τέτοια άδεια απαιτείται και για την μετατροπή υφιστάμενης

ανώνυμης εταιρίας σε ανώνυμη εταιρία με αποκλειστικό σκοπό την σύναψη συμβάσεων χρηματοδοτικών μισθώσεων και για την εγκατάσταση και λειτουργία στην Ελλάδα αλλοδαπών εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Στις εταιρίες αυτές η τράπεζα της Ελλάδος ασκεί εποπτεία και έλεγχο και μπορεί να ζητά στοιχεία. Επίσης προσδιορίζεται ότι το ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο πρέπει να είναι ολοσχερώς καταβεβλημένο σε μετρητά, τόσο όσο απαιτείται και για την ίδρυση μιας τράπεζας εκτός αν είναι θυγατρική τράπεζας οπότε το ελάχιστο κεφάλαιο περιορίζεται στο μισό του παραπάνω.

Η χρηματοδοτική μίσθωση λοιπόν αντιμετωπίζεται σαν μια μορφή χρηματοδότησης η οποία υπάγεται στον έλεγχο και την εποπτεία της Τράπεζας της Ελλάδος και σαν μια ιδιόμορφη τραπεζική εργασία που πρέπει να ασκείται εκτός του υπάρχοντος τραπεζικού συστήματος αλλά με την υποστήριξη του. Το άρθρο 3 αντιμετωπίζει το θέμα της διάρκειας της χρηματοδοτικής μίσθωσης και της μετασύμβασης των δικαιωμάτων και υποχρεώσεων.

Ορίζεται λοιπόν ότι η κύρια περίοδος της μίσθωσης πρέπει να είναι τουλάχιστον 3 χρόνια. Αλλά αν λυθεί η σύμβαση προ της τριετίας και συναφθεί νέα μεταξύ των αυτών συμβαλλόμενων με το ίδιο αντικείμενο, συνυπολογίζεται ο χρόνος ζωής της πρώτης σύμβασης για την συμπλήρωση της ελάχιστης διάρκειας της δεύτερης.

Στο ίδιο επίσης άρθρο θεσμοθετείται αντικίνητρο για την κατάρτιση συμβάσεων που υποκρύπτουν πώληση. Η αγορά του μίσθιου πριν τη λήξη της κύριας περιόδου της μίσθωσης αντιμετωπίζεται σαν αγορά κατά τον χρόνο κατάρτισης της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης. Τέλος παρέχεται η δυνατότητα στον μισθωτή να απαλλαγεί

από μία σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης, που για οποιοδήποτε λόγο δεν τον εξυπηρετεί πλέον, μεταβιβάζοντας το σύνολο των δικαιωμάτων με τη σύμφωνη γνώμη του εκμισθωτή.

Το άρθρο 4 αναφέρεται στην προστασία, της επί του μισθίου κυριότητας του εκμισθωτή. Ορίζεται επίσης ότι οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης καταρτίζονται εγγράφως και καταχωρούνται στα ειδικά για το σκοπό αυτό βιβλία των πρωτοδικείων τόσο της έδρας του μισθωτή όσο και της Αθήνας.

Τέλος ορίζεται ότι το μίσθιο, σε περίπτωση πτώχευσης του μισθωτή τίθεται εκτός πτωχευτικής περιουσίας και διεκδικείται από τον εκμισθωτή χωρίς κανένα περιορισμό ή προϋπόθεση. Αυτή είναι απαραίτητη για την ολοκλήρωση της προστασίας του εκμισθωτή.

Το άρθρο 5 του νόμου ορίζει ότι το μίσθωμα και το τίμημα της εξαγοράς ορίζονται ή αναπροσαρμόζονται από τη σύμβαση, και ότι για τον καθορισμό αυτών επιτρέπονται οι ρήτρες επιτοκίου και είδους ή συναλλάγματος, με την προϋπόθεση ότι για συγκεκριμένα κινητά που αποτελούν αντικείμενο της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης, έχουν ληφθεί υποχρεώσεις σε συνάλλαγμα στο εξωτερικό.

Στην συνέχεια το άρθρο ασχολείται με την εξασφάλιση των δικαιωμάτων και των οικονομικών συμφερόντων του εκμισθωτή επί του μισθίου, που τίθεται σε κίνδυνο λόγω του χωρισμού της κυριότητας του και τη φυσική επί του μισθίου εξουσία. Η σύμβαση ασφάλισης μπορεί συνομολογηθεί με ρήτρα συναλλάγματος, όταν η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι τέτοια που περιέχει ρήτρα.

Ορίζεται ακόμη, ότι από την στιγμή της παράδοσης του μισθίου στον μισθωτή, τον κίνδυνο της τυχαίας καταστροφής ή φθοράς του

μισθίου φέρει ο εκμισθωτής, και οφείλει να το ασφαλίσει έναντι αυτών των κινδύνων, ενώ ο εκμισθωτής απαλλάσσεται της αντικειμενικής αστικής ευθύνης για πράξεις ή παραλήψεις του μισθωτή που συνδέονται με το μίσθιο.

Το άρθρο 6, το μεγαλύτερο από άποψη έκτασης, αναφέρεται στις φορολογικές απαλλαγές και στα κίνητρα που παρέχονται έτσι ώστε να γίνει ο θεσμός ανταγωνιστικός σε σχέση με τις άλλες μορφές χρηματοδότησης.

Σύμφωνα λοιπόν με αυτό απαλλάσσονται από οποιουσδήποτε φόρους, τέλη, εισφορές και λοιπά δικαιώματα υπέρ του Δημοσίου, νομικών προσώπων δημοσίου δικαίου και λοιπών τρίτων οποτεδήποτε και αν αυτά επιβάλλονται, πλην του Φ.Π.Α., τα αντικείμενα που εκμισθώνονται από τις εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης, που όμως αν εισαχθούν, υπόκεινται στο κοινό εξωτερικό δασμολόγιο της Ε.Ε.

Επίσης απαλλάσσονται των επιβαρύνσεων αυτών οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης ή υπεκμίσθωσης, οι συμβάσεις εκχώρησης δικαιωμάτων και αναδοχής υποχρεώσεων που πηγάζουν από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης, τα μισθώματα των συμβάσεων και τα παραστατικά τους, όπως και το τίμημα εξαγοράς του μισθίου.

Ακόμα ορίζεται ότι οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης ή υπεκμίσθωσης, οι συμβάσεις εκχώρησης δικαιωμάτων και αναδοχής υποχρεώσεων που πηγάζουν από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης, οι εγγραφές προσημειώσεων ή συστάσεις υποθηκών ή ενεχύρων για την εξασφάλιση απαιτήσεων των εταιριών leasing από τις συμβάσεις χρηματοδοτικών μισθώσεων ή οι εξαλείψεις αυτών, όπως και οι συμβάσεις των δανείων ή πιστώσεων προς τις εταιρίες αυτές,

συνάπτονται με συμβολαιογραφικό έγγραφο, που όμως επιβαρύνονται με τα κατώτερα όρια δικαιωμάτων των συμβολαιογράφων, όπως αυτά κάθε φορά ισχύουν για τις συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων από τράπεζες επενδύσεων για παραγωγικές επενδύσεις.

Η αναφορά στο Ν.Δ. 4171/61 γίνεται για να δίνει την δυνατότητα στους συμβαλλόμενου να υπολογίζουν το κόστος των ενεργειών τους με ακρίβεια. Με την ίδια διάταξη, απαλλάσσονται από κάθε ειδικό τέλος ή άλλη επιβάρυνση ή εκχώρηση απαιτήσεων των εταιριών χρηματοδοτικών μισθώσεων για την εξασφάλιση δανείων ή πιστώσεων που του παρέχονται.

Με την ίδια διάταξη, απαλλάσσονται από κάθε ειδικό τέλος η άλλη επιβάρυνση ή εκχώρηση απαιτήσεων των εταιριών χρηματοδοτικών μισθώσεων για τη εξασφάλιση δανείων ή πιστώσεων που παρέχονται. Καθώς και ότι τα μισθώματα που καταβάλλει ο μισθωτής στις εταιρίες δικαιούται να ενεργεί αποσβέσεις ίσε με το σύνολο των αποσβέσεων που θα είχε δικαίωμα να αποσβέσει , αν είχε αγοράσει το μίσθιο.

Με αυτόν τον τρόπο οι εταιρίες υπάγονται έμμεσα στο φορολογικό κίνητρο των αυξημένων αποσβέσεων των αναπτυξιακών νόμων, πράγμα που σημαίνει ότι αποτελεί κίνητρο τόσο για τον εκμισθωτή όσο και για τον μισθωτή, που οφείλεται έμμεσα μέσω του μισθώματος.

Στο ίδιο άρθρο ορίζεται ότι οι εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης έχουν δικαίωμα να ενεργούν αφορολόγητες εκπτώσεις σύμφωνα με τον νόμο 1262/82, εφόσον ο μισθωτής θα είχε αυτό το δικαίωμα να είχε

αγοράσει το μίσθιο και είχε αποκτήσει κυριότητα. Τέλος σε αυτό το άρθρο ορίζεται ότι αν η επένδυση για την οποία η χρηματοδοτική μίσθωση υπάγεται στον νόμο 1262/82, η δαπάνη για την απόκτηση των μισθίων συνυπολογίζεται στο συνολικό κόστος της επένδυσης για τον καθορισμό του ύψους της επιχορήγησης.

Το άρθρο 7 αυτού του νόμου ορίζει εφαρμογή του θεσμού με προεδρικά διατάγματα. Με προεδρικά διατάγματα, θα ρυθμιστεί το θέμα της λογιστικής της χρηματοδοτικής μίσθωσης ή της εφαρμογής του Φ.Π.Α.

Τέλος στο όγδοο άρθρο αναφέρεται η έναρξη της ισχύος του.

ΝΟΜΟΣ 1905/1990 (Φ.Ε.Κ. Α 147)

«Για τη σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών αιτήσεων και άλλες διατάξεις»

Άρθρο 1

1. Η σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων καταρτίζεται εγγράφως μεταξύ ενός κατά κύριο επάγγελμα προμηθευτή αγαθών ή υπηρεσιών και ενός πράκτορα επιχειρηματικών απαιτήσεων, ο οποίος αναλαμβάνει να παρέχει στον προμηθευτή, για το διάστημα που συμφωνείται, έναντι αμοιβής, υπηρεσίες σχετικές με την παρακολούθηση και είσπραξη μιας ή μέρους ή του συνόλου των απαιτήσεων του προμηθευτή, ιδίως από συμβάσεις πώλησης αγαθών, παροχής υπηρεσιών σε τρίτους ή εκτέλεση έργων. Περιεχόμενο της πρακτορείας, αποτελεί ιδίως η εκχώρηση απαιτήσεων στον πράκτορα με ή χωρίς δικαίωμα αναγωγής, η εξουσιοδότηση για την είσπραξη τους, η χρηματοδότηση του προμηθευτή με προεξόφληση των απαιτήσεων, η λογιστική ή νομική παρακολούθηση των απαιτήσεων, η διαχείριση τους, η ολική ή μερική κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του προμηθευτή.
 2. Η σύμβαση πρακτορείας είναι δυνατό να αφορά και σε μη γεννημένες κατά το χρόνο σύναψης της σύμβασης απαιτήσεις, όπως επίσης και στον καθορισμό, με μορφή ειδικού ανοικτού λογαριασμού, του ύψους του πιστωτικού κινδύνου, που ο πράκτορας αναλαμβάνει κάθε φορά να καλύψει.
 3. Αντικείμενο της σύμβασης του άρθρου αυτού μπορεί να είναι και απαιτήσεις, έναντι των πελατών στο εξωτερικό, από εξαγωγική δραστηριότητα, όπως επίσης και απαιτήσεις οίκων του
-

εξωτερικού έναντι πελατών στην Ελλάδα από εισαγωγική δραστηριότητα.

4. Αντικείμενο των διατάξεων του παρόντος νόμου, είναι και οι συμβάσεις που συνάπτονται μεταξύ πρακτόρων επιχειρηματικών απαιτήσεων, για την εκτέλεση των συμβάσεων των προηγούμενων παραγράφων του παρόντος άρθρου και την άσκηση εξ' αυτών δικαιωμάτων.
5. Η νομική παρακολούθηση ή επιδίωξη είσπραξης των απαιτήσεων, όπως περιγράφονται στο άρθρο αυτό, θα διενεργούνται δικαστικώς ή εξωδίκως, σύμφωνα με τις διατάξεις Κώδικα Πολιτικής Δικονομίας και του Κώδικα περί Δικηγόρων.

Άρθρο 2

1. Η κατά το προηγούμενο άρθρο πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων αναγγέλλεται εγγράφως από τον πράκτορα ή τον προμηθευτή στον οφειλέτη. Με την αγγελία πρέπει να προσδιορίζονται επαρκώς οι απαιτήσεις, στις οποίες η πρακτορεία αφορά και η ταυτότητα του πράκτορα.
 2. Αναγγελία θεωρείται και η έγγραφη γνωστοποίηση στον οφειλέτη της ύπαρξης της σύμβασης, μεταξύ του πράκτορα και του προμηθευτή, καθώς και η αναγραφή στα προς εξόφληση παραστατικά της ταυτότητας του πράκτορα.
 3. Η αναγγελία του άρθρου αυτού μπορεί, επίσης, να γίνει με οποιονδήποτε πρόσφορο, κατά τις συναλλαγές, έγγραφο τρόπο, αρκεί να αποδεικνύεται παραχρήμα.
 4. Ο πράκτορας δεν αποκτά τα συμφωνηθέντα δικαιώματα απέναντι στον οφειλέτη και τους τρίτους πριν από την, κατά την παράγραφο 2 του παρόντος άρθρου, αναγγελία. Παροχή του
-

οφειλέτη προς τον πράκτορα πριν από την αναγγελία ελευθερώνει τον οφειλέτη έναντι του προμηθευτή.

5. Οι συμβάσεις του άρθρου 1 του νόμου αυτού κατισχύουν των τυχόν συμφωνιών μεταξύ προμηθευτή και οφειλέτη περί ανεκχώρητου των μεταξύ τους απαιτήσεων.

Άρθρο 3

1. Ο προμηθευτής ευθύνεται απέναντι στον πράκτορα για την ύπαρξη και το ύψος των απαιτήσεων, που αποτελούν αντικείμενο της σύμβασης του άρθρου 1 του παρόντος νόμου
2. Ο προμηθευτής έχει την υποχρέωση να θέσει στη διάθεση του πράκτορα τις σχετικές με τις απαιτήσεις, που αποτελούν αντικείμενο της μεταξύ τους σύμβασης, πληροφορίες και τα παραστατικά, κατά το άρθρο 456 Α.Κ. το αργότερο μέχρι το χρόνο, κατά τον οποίο ο πράκτορας δικαιούται να ασκήσει τα δικαιώματά του από τη σύμβαση.
3. Δεν επιτρέπεται η σύναψη συμβάσεων του άρθρου 1, του παρόντος νόμου, με περισσότερους του ενός πράκτορες του επιχειρηματικών απαιτήσεων για την ίδια απαίτηση. Η εκ δόλου παράβαση της διάταξης αυτής τιμωρείτε με τις περί απάτης διατάξεις του Ποινικού Κώδικα. Ο άδικος χαρακτήρας της πράξης δεν υφίσταται, εάν οι, κατά τα παραπάνω, πράκτορες συναίνεσαν στη σύναψη των συμβάσεων αυτών.

Άρθρο 4

1. Η δραστηριότητα της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων τρίτων, όπως περιγράφεται στο άρθρο 1 του νόμου αυτού, μπορεί να ασκηθεί μόνο από :
-

A) Τράπεζες που έχουν εγκατασταθεί και λειτουργούν νόμιμα στην Ελλάδα και

B) Ανώνυμες εταιρίες με αποκλειστικό σκοπό την άσκηση της δραστηριότητας αυτής.

2. Για τη σύσταση των ανωνύμων Εταιριών, του εδαφίου β της προηγούμενης παραγράφου, του παρόντος άρθρου, απαιτείται ειδική άδεια της Τράπεζας της Ελλάδος, η οποία δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως. Όμοια άδεια απαιτείται και για την μετατροπή υφιστάμενης Εταιρία σε Ανώνυμη Εταιρία, αποκλειστικό σκοπό την πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων τρίτων, όπως και για την κατάσταση και λειτουργία στην Ελλάδα αλλοδαπών εταιριών του αυτού σκοπού αυτού.

Με πράξεις του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος, καθορίζονται τα κριτήρια και οι προϋποθέσεις για την παροχή της άδειας της διάταξης αυτής.

3. Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των ανωνύμων εταιριών του εδαφίου β, της παραγράφου 1, του άρθρου αυτού, δεν μπορεί να είναι μικρότερο από το ημισυ του ελαχίστου μετοχικού κεφαλαίου που απαιτείται για τη σύσταση ανωνύμων τραπεζικών εταιριών. Η καταβολή του παραπάνω κεφαλαίου απαιτείται και για την χορήγηση άδειας εγκαταστάσεως και λειτουργίας στη Ελλάδα αλλοδαπών επιχειρηματικών απαιτήσεων τρίτων.

4. Το κατά την προηγούμενη παράγραφο ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο, πρέπει να είναι ολόκληρο καταβεβλημένο σε μετρητά.

Κατ' εξαίρεση επιτρέπεται η κάλυψη μέχρι του ημίσεως του μετοχικού κεφαλαίου με εισφορά σε είδος, εφόσον αυτό θα χρησιμοποιηθεί από την ίδια την εταιρία για την κάλυψη των αναγκών της.

5. Οι μετοχές των ανωνύμων εταιριών του εδαφίου β της παραγράφου 1, του παρόντος άρθρου είναι ονομαστικές. Η μεταβίβαση τους για οποιαδήποτε νομική αιτία, με εξαίρεση την κληρονομική διαδοχή και τη γονική παροχή, χωρίς προηγούμενη άδεια της Τράπεζας της Ελλάδος είναι άκυρη, εάν με τη μεταβίβαση ο αποκτών συγκεντρώνει μετοχές που αντιπροσωπεύουν ποσοστό μεγαλύτερο του 10% του καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου. Ο έλεγχος των εταιριών αυτών διεξάγεται από μέλη του Σώματος Ορκωτών Λογιστών.

Άρθρο 5

1. Η τράπεζα της Τράπεζας της Ελλάδος ασκεί και έλεγχο στις εταιρίες του εδαφίου β, της παραγράφου 1, του προηγούμενου άρθρου 4 και μπορεί να ζητεί από αυτές οποιαδήποτε σχετικά στοιχεία.

2. Με πράξεις του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος, καθορίζονται συντελεστής ρευστότητας και συγκέντρωσης κινδύνων, που είναι υποχρεωτικοί για τις εταιρίες του άρθρου 4 παρόντος νόμου.

3. Σε περίπτωση παράβασης των διατάξεων του νόμου αυτού, η Τράπεζα της Ελλάδος μπορεί να επιβάλλει όλα τα προβλεπόμενα για τις ανώνυμες εταιρίες μέτρα, εφαρμοζόμενων αναλόγως και των σχετικών διατάξεων του νόμου για τον έλεγχο και την εποπτεία των τραπεζών.

Άρθρο 6

1. Το αντικείμενο των συμβάσεων του άρθρου 1 του νόμου αυτού, καθώς και των παρεπόμενων αυτών συμφώνων, ασκούμενο από εταιρίες της παραγράφου 1, του άρθρου 4, του παρόντος νόμου, υπάγεται στις διατάξεις του Ν. 1642/1986 για την επιβολή του φόρου προστιθέμενης αξίας.

-
2. Ως φορολογητέα αξία για τον υπολογισμό του φόρου της προηγούμενης παραγράφου λαμβάνονται υπόψη τα πάσης φύσεως ακαθάριστα έσοδα των φορέων της παραγράφου 1 του άρθρου 4, του νόμου αυτού που προκύπτουν από την δραστηριότητα του άρθρου 1 του ίδιου νόμου, χωρίς καμία έκπτωση με εξαίρεση το φόρο του παρόντος άρθρου τα οποία υπόκεινται στον εκάστοτε σε ισχύ συντελεστή του πίνακα Β του παραρτήματος 2 του άρθρου 67, του Ν. 1642/1986.
 3. Για τον προσδιορισμό του καθαρού εισοδήματος κερδών των φορέων του άρθρου 4 του νόμου αυτού, επιτρέπεται να ενεργείται έκπτωση έως 3% επί του συνόλου των ετήσιων ακαθάριστων εσόδων του, που προέρχονται από τη δραστηριότητα του άρθρου 1 του νόμου αυτού, για την κάλυψη του κινδύνου από τη δραστηριότητα αυτή.

Η έκπτωση αυτή φέρεται σε ειδικό αφορολόγητο αποθεματικό, το ύψους του οποίου δεν μπορεί να υπερβαίνει το ημισυ του καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου των φορέων του εδαφίου β της παραγράφου 1 του άρθρου 4 του νόμου αυτού ή το τέταρτο του καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου φορέων του εδαφίου Α της ίδιας παραγράφου.

Άρθρο 7

Λεπτομέρειες της εφαρμογής του παρόντος νόμου ρυθμίζονται με κοινές αποφάσεις των Υπουργών Εθνικής Οικονομίας, Οικονομικών και Εμπορίου.

ΝΟΜΟΣ 1775/1988 ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΠΑΡΟΧΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

Άρθρο 1

1. Οι εταιρίες παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου είναι ανώνυμες εταιρίες με σκοπό την προώθηση και υλοποίηση επενδύσεων υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας.

Οι εταιρίες παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου μπορούν ιδίως :

- Να ιδρύουν νέες επιχειρήσεις που αναλαμβάνουν επενδύσεις υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας
 - Να συμμετέχουν στο κεφάλαιο υφιστάμενων επιχειρήσεων σε περίπτωση αύξησης του κεφαλαίου τους για την ανάληψη επενδύσεων υψηλής καινοτομίας και τεχνολογίας
 - Να παρέχουν εγγυήσεις για την χορήγηση δανείων στις παραπάνω επιχειρήσεις και πιστώσεις
 - Να παρέχουν τις υπηρεσίες τους προς τις παραπάνω επιχειρήσεις για την έρευνα αγοράς, την ανάλυση επενδυτικών προγραμμάτων, την οργάνωση τους και γενικά κάθε άλλη υπηρεσία πρόσφορη για την πραγματοποίηση των σκοπών τους.
2. Για την εκπλήρωση του σκοπού τους, οι εταιρίες παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου μπορούν να εκδίδουν ομολογιακά δάνεια, μετατρέψιμα ή μη σε μετοχές.
 3. Οι εταιρίες παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου διέπονται από τις διατάξεις αυτού του νόμου και συμπληρωματικά, από τις διατάξεις που ισχύουν για τις ανώνυμες εταιρίες.
-

-
4. Για την εφαρμογή αυτού του νόμου οι επιχειρήσεις α' και β' εδαφίου της παραγράφου 1 πρέπει να έχουν τη νομική μορφή της ανώνυμης εταιρίας ή εταιρίας περιορισμένης ευθύνης.

Άρθρο 2

1. Οι μετοχές των εταιριών παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου είναι ονομαστικές και μπορούν να εισάγονται σε χρηματιστήριο αξιών σύμφωνα με τις διατάξεις του Π.Δ. 350/1985 (Φ.Ε.Κ. 126)
 2. Δεν επιτρέπεται χορήγηση δανείων εκ μέρους των εταιριών παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου στις εταιρίες στις οποίες μετέχουν σύμφωνα με τις περιπτώσεις α' και β' του δευτέρου εδαφίου της παραγράφου 1 του άρθρου 1 του νόμου αυτού.
 3. Δεν επιτρέπεται η συμμετοχή εταιρίας παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου σε επιχείρηση να υπερβαίνει το 20% των ιδίων κεφαλαίων της εταιρίας παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου όπως αυτά ορίζονται στο πρώτο εδάφιο της επομένης παραγράφου Το ίδιο ανώτατο όριο ισχύει σε περίπτωση παροχής εγγυήσεων εκ μέρους της σε επιχείρηση όσον αφορά το άθροισμα της συμμετοχής της και των παρεχομένων εγγυήσεων στην επιχείρηση αυτή.
 4. Δεν επιτρέπεται υπέρβαση των υποχρεώσεων της εταιρίας παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου έναντι των ιδίων κεφαλαίων της. Ως "ίδια κεφάλαια" και "υποχρεώσεις" της εταιρίας θεωρούνται αντίστοιχα οι κατηγορίες Α και Γ του υποδείγματος της παρ. 4.1.103 του άρθρου 1 του Π.Δ. 1123/1980. «Περί ορισμού του περιεχομένου και του χρόνου ενάρξεως της προαιρετικής εφαρμογής του Γενικού Λογιστικού Σχεδίου». Στην περίπτωση αυτή συνυπολογίζεται στις υποχρεώσεις ποσοστό 50% του
-

συνόλου των εγγυήσεων που έχουν χορηγηθεί από τις εταιρίες παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου για δάνεια των επιχειρήσεων των περιπτώσεων α και β του δευτέρου εδαφίου της παρ. 1 του άρθρου 1 του νόμου αυτού.

Αν οι υποχρεώσεις υπερβαίνουν τα ίδια κεφάλαια οι εταιρίες μέσα στους πρώτους έξι μήνες της επόμενης διαχειριστικής χρήσης, υποχρεώνονται να αντικαταστήσουν με αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου τη σχέση των ιδίων κεφαλαίων προς υποχρεώσεις. Για επενδύσεις που αναλαμβάνονται μετά την πάροδο του εξαμήνου και μέχρι την αποκατάσταση των ιδίων κεφαλαίων προς υποχρεώσεις, οι εταιρίες παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου παύουν ν' απολαμβάνουν των πλεονεκτημάτων των διατάξεων του άρθρου 3, παρ. 1

Άρθρο 3

1. Για τη συμμετοχή τους σε επιχειρήσεις που αναλαμβάνουν επενδύσεις υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας, οι εταιρίες παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου επιχορηγούνται με ποσοστό 30% στο πόσο της συμμετοχής αυτής.
 2. Ως συμμετοχή κατά την έννοια αυτού του άρθρου θεωρείται η καταβολή μετοχικής ή εταιρικής εισφοράς στις περιπτώσεις α και β του εδαφίου 2, της παρ. 1, του άρθρου 1.
 3. Η επιχορήγηση παρέχεται με απόφαση του υπουργού Εθνικής Οικονομίας, ύστερα από γνωμοδότηση της κατά το άρθρο 8, παρ. 1, του Ν.1262/1982 Κεντρικής Γνωμοδότησης Επιτροπής. Σχετική εισήγηση μπορεί να υποβάλει στην επιτροπή του υπουργείου Βιομηχανίας, Ενέργειας και Τεχνολογίας.
-

**Περίληψη της απόφασης αυτής δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της
Κυβερνήσεως.**

Με κοινή απόφαση των υπουργών Εθνικής Οικονομίας και Βιομηχανίας, Ενέργειας και Τεχνολογίας, που δημοσιεύονται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, καθορίζονται τα τεχνοοικονομικά και άλλα απαραίτητα στοιχεία για το χαρακτηρισμό τω επενδύσεων ως υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας, τα απαιτούμενα δικαιολογητικά που θα συνοδεύσουν την αίτηση για επιχορήγηση προς το υπουργείο Εθνικής Οικονομίας, οι προθεσμίες υποβολής της και η διαδικασία καταβολής της επιχορήγησης, καθώς και κάθε άλλη σχετική λεπτομέρεια.

Άρθρο 4

1. Για τον προσδιορισμό των φορολογητέων κερδών τους, οι εταιρίες παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου έχουν το δικαίωμα να εκπίπτουν ποσοστό 3% του πόσου του υπολοίπου στο τέλος κάθε εταιρικής χρήσης των συμμετοχών σε επιχειρήσεις που αναλαμβάνουν επενδύσεις υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας και των εγγυήσεων που παρέχουν προς αυτές.
2. Η έκπτωση της προηγούμενης παραγράφου φέρεται σε ειδικό αποθεματικό προβλέψεις.

Άρθρο 5

1. Τα κέρδη που πραγματοποιούν οι παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου από μερική ή ολική πώληση μετοχών ή εταιρικών μεριδίων τους, που προέρχονται από συμμετοχή τους σε επιχειρήσεις που αναλαμβάνουν επενδύσεις υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας, απαλλάσσονται από το σχετικό φόρο εισοδήματος
-

και εμφανίζοντας σε λογαριασμό ειδικού αποθεματικού για την κάλυψη μελλοντικών ζημιών από την πώληση χρεογράφων.

2. Οι κάτοχοι ομολογιών των εταιριών παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου δεν φορολογούνται για το εισόδημα που προέρχεται από τόκους των αντιστοίχων ομολογιών.
3. Κάθε τρίτος που συμμετέχει από κοινού με την εταιρία παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου στην πραγματοποίηση επενδύσεων από επιχειρήσεις σύμφωνα με το άρθρο 1 εδάφιο δεύτερο, περίπτωση α δικαιούται να εκπέσει από το εισόδημα του κατά 50% της συμμετοχής του.

Η έκπτωση αυτή δεν επιτρέπεται να υπερβαίνει κατ' έτος το 25% της συμμετοχής και το 50% των ετήσιων συνολικών εισοδημάτων.

Σε περίπτωση συμμετοχής με εισφορά σε είδος ή εισφορά άθλων αγαθών, η έκπτωση είναι δυνατή μόνο εφόσον ο τρίτος τα απέκτησε από απεχθή αιτία. Στην περίπτωση αυτή εκπίπτει το ποσό του τιμήματος έναντι του οποίου αποκτήθηκαν από τον τρίτο.

4. Επιτρέπεται η σύναψη συμφωνίας μεταξύ εταιρίας παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου και προσώπων που προσφέρουν τις υπηρεσίες του σε αυτή με την οποία θα καθορίζονται προτιμησιακοί όροι διανομής μετοχών της εταιρίας υπέρ των προσώπων αυτών σε περίπτωση εφαρμογής του άρθρου 16, παρ. 2 του κωδ. Ν.2190/1920 όπως τροποποιήθηκε από το άρθρο 25 του Ν. 1682/87 (Φ.Ε.Κ. 14)
 5. Σε περίπτωση μη συμμόρφωσης των εταιριών παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου στις διατάξεις του παρόντος νόμου και στους όρους της εγκριτικής απόφασης του άρθρου 3, παρ. 3, το ΥΠ.ΕΘ.Ο. μπορεί να ανακαλέσει την απόφαση αυτή. Στην περίπτωση αυτή επιβάλλονται αναδρομικά και οι φορολογικές
-

επιπτώσεις, από τις οποίες προβλέπονται παρεκκλίσεις, σύμφωνα με το νόμο αυτό.

Άρθρο 6

Επιτρέπεται στις τράπεζες που λειτουργούν στην Ελλάδα να ιδρύουν ή να συμμετέχουν σε εταιρίες παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου χωρίς προηγούμενης άδειας της Τράπεζας της Ελλάδος μέχρι ποσοστού 20% του ιδίου μετοχίου κεφαλαίου.
