

ΤΕΙ ΠΑΤΡΑΣ

ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

**ΤΜΗΜΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ ΚΑΙ
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ**

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**«ΙΔΡΥΣΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ – ΕΙΣΗΓΗΣΗ ΝΟΜΙΚΗΣ
ΜΟΡΦΗΣ ΚΑΙ ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΩΝ ΛΥΣΕΩΝ»**



**ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ: ΚΑΒΑΛΙΕΡΑΤΟΥ ΑΘΑΝΑΣΙΑ
ΝΤΡΟΥΤΣΗ ΖΩΗ**

ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ: ΚΑΪΜΑΚΗΣ ΑΝΔΡΕΑΣ

ΠΑΤΡΑ, 2011

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ	6
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1.....	9
ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ	9
1.1 ΓΕΝΙΚΑ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ.....	9
1.1.1 ΤΑ ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ	9
1.1.2 ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ	13
1.2 ΑΤΟΜΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	15
1.2.1 ΈΝΝΟΙΑ ΑΤΟΜΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ	15
1.2.2 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΑΤΟΜΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ	15
1.2.3 ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΑΤΟΜΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	16
1.3 ΟΜΟΡΡΥΘΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ.....	16
1.3.1 ΈΝΝΟΙΑ ΤΗΣ Ο.Ε.	16
1.3.2 ΒΑΣΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΟΕ.....	17
1.4 ΕΤΕΡΟΡΡΥΘΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	18
ΈΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΕΤΕΡΟΡΡΥΘΜΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΚΑΤΑ ΤΟΝ ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΝΟΜΟ.....	18
1.4.2 ΟΜΟΡΡΥΘΜΟΙ ΕΤΑΙΡΟΙ	18
1.4.3 ΕΤΕΡΟΡΡΥΘΜΟΙ ΕΤΑΙΡΟΙ	19
1.4.4 ΑΠΛΗ ΚΑΙ ΚΑΤΑ ΜΕΤΟΧΕΣ ΕΤΕΡΟΡΡΥΘΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	19
1.4.5 ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΕΠΩΝΥΜΙΑ	20
1.5 ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΕΝΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ.....	20
1.5.1 ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΙΔΙΟΤΗΤΑ Ε.Π.Ε.....	20
1.5.2 ΟΡΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ Ε.Π.Ε.....	21
1.5.3 Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ Ε.Π.Ε. ΚΑΙ Η ΕΥΘΥΝΗ ΤΩΝ ΜΕΛΩΝ ΑΥΤΗΣ	22
1.5.4 ΤΑ ΕΤΑΙΡΙΚΑ ΜΕΡΙΔΙΑ ΤΗΣ Ε.Π.Ε.....	23

1.5.5 Ο ΣΚΟΠΟΣ ΤΗΣ Ε.Π.Ε.....	24
1.5.6 ΕΔΡΑ ΤΗΣ Ε.Π.Ε.....	25
1.5.7 ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ.....	26
1.5.8 ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΜΕΡΙΔΑ, ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΜΕΡΙΔΙΟ.....	27
1.6 ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ.....	28
1.6.1 ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΑΝΩΝΥΜΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ	28
1.6.2 ΣΥΣΤΑΣΗ Α.Ε.	29
1.6.3 ΟΡΓΑΝΑ ΤΗΣ Α.Ε.....	29
1.6.4 ΝΟΜΙΚΑ ΖΗΤΗΜΑΤΑ	30
1.6.5 ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ ΜΕΤΟΧΩΝ	31
1.6.6 ΛΥΣΗ ΑΝΩΝΥΜΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ	31
1.6.7 ΝΟΜΟΣ 3604/2007.....	34
1.6.8 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ Α.Ε.	36
1.6.9 ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ Α.Ε.....	37
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2.....	39
ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΠΗΓΕΣ ΑΝΤΛΗΣΗΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ.....	39
2.1 LEASING – ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ.....	39
2.1.1 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ – ΕΞΕΛΙΞΗ.....	40
2.1.2 Η ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΤΟΥ LEASING	42
2.1.3: Ο ΣΚΟΠΟΣ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ	43
2.1.4 ΤΡΟΠΟΙ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΤΟΥ LEASING ΚΑΙ ΑΝΑΓΚΕΣ ΠΟΥ ΚΑΛΥΠΤΟΥΝ.....	45
I. ΑΜΕΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (DIRECT LEASING)	45
2.1.5 ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΤΟΥ LEASING	50
2.1.6 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΑΠΟ ΤΗ ΧΡΗΣΗ ΤΟΥ LEASING.....	52
2.1.7 ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΑΠΟ ΤΗ ΧΡΗΣΗ ΤΟΥ LEASING	54
2.2 ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ.....	54

2.2.1 Η ΜΕΧΡΙ ΠΡΟΣΦΑΤΑ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΤΩΝ ΜΜΕ	55
2.2.2 ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΤΗΣ ΠΙΣΤΟΛΗΠΤΙΚΗΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ ΤΩΝ ΜΜΕ.....	56
2.2.3 ΔΑΝΕΙΑ ΓΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΚΙΝΗΣΗΣ.....	57
2.2.4 ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΑ ΔΑΝΕΙΑ.....	57
2.2.5 ΚΟΣΤΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΥ	58
2.3 ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ (VENTURE CAPITAL)	59
2.3.1 Η ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥ VENTURE CAPITAL.....	60
2.3.2 Η ΣΥΝΕΙΣΦΟΡΑ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ VENTURE CAPITAL ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ	61
2.3.3 ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ	62
2.4 ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ (FACTORING)	63
2.4.1 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ	64
2.4.2 ΓΕΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ FACTORING	65
2.4.3 ΣΚΟΠΟΣ ΤΟΥ FACTORING	65
2.4.4 ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ FACTORING.....	67
2.5 FRANCHISING - ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΙΑ	67
2.5.1 ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΟΥ FRANCHISING	68
2.5.2 ΤΟ FRANCHISING ΣΗΜΕΡΑ	71
2.5.3 ΟΡΟΛΟΓΙΑ ΚΑΙ ΑΠΟΔΟΣΗ ΣΤΑ ΕΛΛΗΝΙΚΑ	73
2.5.4 ΤΟ BUSINESS FORMAT FRANCHISING ΚΑΙ ΤΑ ΚΥΡΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ	75
2.5.5 ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΤΟΥ FRANCHISING	77
2.5.6 ΤΟ FRANCHISING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.....	77
2.5.7 Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΣΤΟ FRANCHISING.....	79
2.5.8 ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ FRANCHISING	79
2.5.9 ΤΥΠΟΙ FRANCHISE	80

2.5.10 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FRANCHISING.....	82
2.5.11 ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FRANCHISING	83
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3.....	84
ΣΥΣΤΑΣΗ ΕΠΕ.....	84
3.1 ΕΠΙΛΟΓΗ ΝΟΜΙΚΗΣ ΜΟΡΦΗΣ.....	84
3.2 ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΣΥΣΤΑΣΗΣ Ε.Π.Ε.....	86
3.3 ΓΕΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΜΗΤΡΩΟ (Γ.Ε.ΜΗ)	94
3.4 ΣΥΣΤΑΣΗ ΕΙΚΟΝΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ	99
3.5 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ	100
3.6 ΠΡΟΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ	102
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	104
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	107

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ένα από τα σημαντικότερα ζητήματα που αντιμετωπίζει ένας υποψήφιος επιχειρηματίας είναι η επιλογή του τρόπου στον οποίο θα οργανώσει την προώθηση των προϊόντων ή την παροχή των υπηρεσιών του. Στα πλαίσια αυτά, ο υποψήφιος επιχειρηματίας καλείται να επιλέξει την πλέον ενδεδειγμένη νομική μορφή για την άσκηση της εμπορικής δραστηριότητας που σχεδιάζει να αναπτύξει.

Η επιχειρηματικότητα εκδηλώνεται με την ατομική ή με τη συλλογική μορφή, χωρίς αυτό να συνεπάγεται ένδειξη μεγέθους. Μπορεί να υπάρχουν μεγάλες ατομικές επιχειρήσεις όπως και μικρές μετοχικές επιχειρήσεις. Ούτε ο βαθμός επιχειρηματικής επιτυχίας είναι συνάρτηση της μορφής της επιχείρησης.

Η επιλογή αυτή, όταν δεν είναι αυτονόητη, είτε επειδή ο νόμος το επιβάλλει, είτε το εύρος των υπό επένδυση κεφαλαίων, είτε οι υπό ανάπτυξη επιλεγμένες δραστηριότητες, είναι κάποιες φορές ένα ιδιαίτερα σημαντικό αλλά και πολύπλοκο ζήτημα, που απαιτεί εμπειριστατωμένη έρευνα και μελέτη από τον νομικό και τον φοροτεχνικό σύμβουλο.

Δεν είναι λίγες οι φορές που ο επιχειρηματίας δυσκολεύεται να οδηγηθεί στη σωστή απόφαση ή που μετά τους πρώτους μήνες λειτουργίας της επιχείρησης του αντιλαμβάνεται ότι η επιχείρηση του δεν έχει την αρμόζουσα νομική μορφή και ψάχνει διεξόδους.

Η νομική μορφή μιας επιχείρησης είναι το νομικό πλαίσιο μέσα στο οποίο η επιχείρηση πραγματοποιεί της συναλλαγές της και αποτελεί μία πολύ σημαντική παράμετρο για την επιτυχή της πορεία και η επιλογή της θα πρέπει να αποτελεί αντικείμενο ενδελεχούς διερεύνησης λόγω των νομικών και φορολογικών αποτελεσμάτων που αυτή συνεπάγεται.

Όσον αφορά στην άντληση κεφαλαίων από τις επιχειρήσεις, στη νέα χιλιετία τα δεδομένα στον οικονομικό χώρο αλλάζουν ριζικά και

φέρνουν στο φως νέες πρακτικές στις τραπεζοασφάλειες, που στοχεύουν στη βελτιωμένη εξυπηρέτηση των πελατών τους. Οι τράπεζες προσφέρουν πλέον στο πελατολόγιο τους πληθώρα οικονομικών προϊόντων που περιλαμβάνουν και ασφαλιστικές υπηρεσίες, ενώ, ταυτόχρονα, όλο και περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες περιλαμβάνουν στα προγράμματα τους, και τραπεζικά προϊόντα. Αυτός ο πλουραλισμός βοηθά σε μεγάλο βαθμό την προώθηση των συναλλαγών και την επικοινωνία των πελατών με τις εταιρείες, παρέχοντας στον καταναλωτή ένα ευρύτερο φάσμα επιλογών. Πέρα από την προσέλκυση πελατών, η αναβάθμιση αυτή των παρεχόμενων υπηρεσιών στοχεύει ταυτόχρονα και στην ενίσχυση των μηχανισμών του εκάστοτε τραπεζικοοικονομικού οργανισμού έναντι του συνεχώς αυξανόμενου ανταγωνισμού. Βασικό χαρακτηριστικό του εκσυγχρονισμού είναι η δυνατότητα της αυξανόμενης πρόσβασης στην πληθώρα των προϊόντων και υπηρεσιών που προσφέρονται.

Τα νέα ανταγωνιστικά προϊόντα, που πλέον είναι πολύ πιο εύκολα προσβάσιμα στο ευρύ κοινό, επιτρέπουν στους καταναλωτές να αναζητούν και να απαιτούν πάντα το καλύτερο: δάνεια με χαμηλότερα επιτόκια, επενδυτικές υπηρεσίες με περισσότερες επιλογές και υπηρεσίες διαχείρισης χρημάτων που υπόσχονται εξασφάλιση του διαχειριζόμενου ποσού. Οι παροχές όμως δεν τελειώνουν εδώ. Με την ανάμειξη των υπηρεσιών των χρηματοοικονομικών οργανισμών, οι τράπεζες έχουν την ευκαιρία να συνδυάζουν την προσφορά των προϊόντων τους με την παροχή ασφαλιστικών υπηρεσιών. Αυτό συνεπάγεται χαμηλότερα κόστη για τους καταναλωτές, πιο ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση και αυξημένη διαθεσιμότητα από την πλευρά των εταιρειών. Το πλεονέκτημα των τραπεζών μετά την προσθήκη ασφαλιστικών προϊόντων στη γκάμα των προσφερόμενων υπηρεσιών είναι ότι πλέον σε θέση να προσεγγίσουν μία

ευρύτερη αγορά καταναλωτών σε σύγκριση με τις ασφαλιστικές εταιρείες.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

1.1 ΓΕΝΙΚΑ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Εταιρεία, με την πλατιά έννοια του όρου, είναι μια ένωση προσώπων που επιδιώκουν κοινό σκοπό και που συνιστάται με δικαιοπραξία, με την ελεύθερη δηλαδή βούληση των μελών της.

Ο σκοπός που μπορεί να επιδιώκει κάθε μία εταιρεία βέβαια, ποικίλλει. Είναι δυνατόν να είναι φιλανθρωπικός, πολιτικός, πολιτιστικός, εμπορικός, κ.λπ. Η κάθε εταιρεία μπορεί να επιδιώξει τον σκοπό για τον οποίο έχει συσταθεί, αφού επιλέξει τον συγκεκριμένο τύπο που καθορίζεται από το νόμο και που κατά κανόνα εξαρτάται από τον σκοπό αυτό.

Εάν, δηλαδή, ο σκοπός της είναι εμπορικός, δεν μπορεί να τον επιδιώξει παρά μόνο αν λάβει μια από τις συγκεκριμένες μορφές των εμπορικών εταιρειών που καθορίζει ο νόμος, αφού βεβαίως προηγουμένως τηρήσει όλες τις διατυπώσεις και τις προϋποθέσεις που απαιτούνται.

Ως εμπορικός σκοπός θεωρείται κάθε δραστηριότητα που μπορεί να προσδώσει την ιδιότητα του εμπόρου σε αυτόν που την ασκεί, σύμφωνα με τις διατάξεις του Εμπορικού νόμου.¹

1.1.1 ΤΑ ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Στην περίπτωση της ατομικής επιχείρησης τα ζητήματα που αφορούν στην επιχειρηματική συγκρότηση, διοίκηση και λειτουργία,

¹ <http://dlabs.it.teithe.gr/epixeir/epix2/2.htm>

λύνονται εύκολα και απλά, επειδή όλα αυτά τα ζητήματα τα αντιμετωπίζει και τα λύνει ένα πρόσωπο με τις ανεξέλεγκτες αποφάσεις του. Όταν όμως συγκεντρωθούν περισσότερα πρόσωπα με τον ίδιο σκοπό, τη συγκρότηση και λειτουργία μιας επιχείρησης, τότε είναι ανάγκη να καθορίσουν τις σχέσεις που αναπτύσσονται: μεταξύ τους, ανάμεσα στον καθένα και την επιχείρηση και ανάμεσα στην επιχείρηση και τους τρίτους, προκειμένου να ξέρουν: οι εταίροι τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις τους μεταξύ τους και με την εταιρεία και οι τρίτοι, ποίος ή ποίοι από τους εταίρους, έχουν δικαίωμα να συναλλάσσονται, ποίος ή ποίοι δεσμεύουν την εταιρεία, πόσα κεφάλαια η εταιρεία διαθέτει, ποίοι είναι οι σκοποί της, που βρίσκεται η «κατοικία» της, δηλ. η έδρα της, κ.λπ.

Πρώτο λοιπόν, βασικό και πρωταρχικό στοιχείο της εταιρείας, είναι μια συμφωνία που καταρτίζουν και αναλαμβάνουν με την υπογραφή τους την ευθύνη να την τηρήσουν, όλοι οι εταίροι και που ονομάζεται Καταστατικό. Συμφωνία που είναι έγγραφο συστατικό της εταιρείας, με την έννοια ότι χωρίς αυτό δεν υπάρχει εταιρεία. Από την υπογραφή του Καταστατικού και ύστερα, μέχρι τη διάλυση της, η εταιρεία υπάρχει και λειτουργεί με τους όρους του Καταστατικού και με τις διατάξεις του Νόμου, για τα ζητήματα εκείνα, που είτε το καταστατικό δεν προβλέπει, είτε ρυθμίζονται υποχρεωτικά από το Νόμο.

Το έγγραφο αυτό εξάλλου πρέπει να δημοσιευτεί επίσημα, από μια Αρχή, προκειμένου οι τρίτοι να πληροφορηθούν έγκυρα και αξιόπιστα, τα στοιχεία που τους ενδιαφέρουν, που είναι όπως είπαμε παραπάνω, κυρίως ποίος ή ποίοι από τους συνεταίρους έχουν δικαίωμα να συναλλάσσονται, ποίος ή ποίοι δεσμεύουν την εταιρεία, πόσα κεφάλαια η εταιρεία διαθέτει.

Το Καταστατικό λοιπόν, ορίζει ειδικότερα:

- το συνολικό ποσό του Κεφαλαίου, καθώς και το ποσό που θα καταθέσει ο κάθε συνεταίρος για να σχηματιστεί το συνολικό αυτό κεφάλαιο. Το κεφάλαιο αυτό, τόσο σαν συνολικό ποσό, όσο και σαν σύνθεση από τις μερικές συμμετοχές των εταίρων, διατηρείται αμετάβλητο και σταθερό σ' όλη τη διάρκεια «ζωής» της εταιρείας, από τη σύσταση μέχρι τη διάλυση της, και μπορεί να αλλάξει μόνο με νεότερη συμφωνία ανάμεσα στους εταίρους, που παίρνεται με τους όρους που ορίζει το καταστατικό ή ο νόμος. Είναι αυτή μια «αρχή» που διέπει το κεφάλαιο των εταιρειών, που είναι γνωστή σαν «αρχή της σταθερότητας του κεφαλαίου».
- το σκοπό της εταιρείας, ώστε να ελέγχεται από το Κράτος, αν ο σκοπός είναι σύμφωνος με τους νόμους, αλλά από το Κράτος επίσης και τους εταίρους, αν η καθημερινή πρακτική επιχειρηματική δράση (της διοίκησης) της εταιρείας, είναι σύμφωνη με το σκοπό που επιδιώκεται.
- την επωνυμία της εταιρείας, που σημαίνει τις λέξεις που προσδιορίζουν ατομικά τη συγκεκριμένη εταιρεία και την ξεχωρίζουν από οποιαδήποτε άλλη επιχείρηση.
- την έδρα της εταιρείας, τον τόπο δηλαδή όπου εγκατασταίνονται οι υπηρεσίες και η διοίκηση της εταιρείας και που η έδρα αυτή λογαριάζεται νομικά, σαν η «κατοικία» της εταιρείας και συνεπώς και κύρια, σαν ο τόπος όπου η εταιρεία δικάζεται
- τα πρόσωπα ή τα όργανα της εταιρείας που ασκούν τη διοίκηση της και που οι πράξεις τους δεσμεύουν την εταιρεία απέναντι στους τρίτους και τα οποία παραπέρα έχουν τη νομική ευθύνη που απορρέει από την καθημερινή πρακτική επιχειρηματική δράση,
- τους όρους με τους οποίους παίρνονται οι διάφορες επιχειρηματικές αποφάσεις, καθώς και τα πρόσωπα ή/και τα όργανα από τα οποία παίρνονται οι αποφάσεις αυτές και τέλος.

- το χρόνο ή τους λόγους και τους όρους κάτω από τους οποίους η εταιρεία λύεται, καθώς και τις διαδικασίες που ακολουθούνται στην περίπτωση αυτή.

Δεύτερο βασικό συστατικό στοιχείο της εμπορικής εταιρείας, είναι η νομική της προσωπικότητα. Με τη δημοσίευση του Καταστατικού της εταιρείας, σύμφωνα με το νόμο και τις σχετικές ειδικές σε κάθε κατηγορία εταιρειών διοικητικές διαδικασίες, η εταιρεία ξεχωρίζει σαν πρόσωπο από τους εταίρους και ξεκινάει μια αυτοτελή επιχειρηματική σταδιοδρομία, πράγμα που σημαίνει ότι πραγματοποιεί με τους τρίτους, όλο το εύρος των νομικών σχέσεων που πραγματοποιεί οποιοδήποτε πρόσωπο. Πραγματοποιεί συναλλαγές, αναλαμβάνει υποχρεώσεις, αποκτάει απαιτήσεις, παρουσιάζεται στα δικαστήρια σαν διάδικος, ενεργεί προσωπικά ή εξουσιοδοτεί άλλους να ενεργήσουν για λογαριασμό της, κ.λπ.

Τρίτο βασικό συστατικό στοιχείο της εμπορικής εταιρείας, είναι η οικονομική της αυτοτέλεια που της επιτρέπει να λειτουργεί οικονομικά και συγκεκριμένα να ασκεί επιχειρηματική δραστηριότητα. Στο χρονικό σημείο όπου η εταιρεία αποχτάει νομική προσωπικότητα, απαιτεί από τους εταίρους να καταβάλουν το κεφάλαιο που ο καθένας ανάλαβε να καταβάλλει, σύμφωνα με το καταστατικό που έχει εγκριθεί. Είναι η απαίτηση αυτή, το πρώτο δικαίωμα που ασκεί η εταιρεία, αναλαμβάνοντας την υποχρέωση απέναντι στους εταίρους να τους επιστρέψει το κεφάλαιο αυτό στο χρόνο και με τους όρους του καταστατικού. Με το κεφάλαιο αυτό, η εταιρεία θα αποκτήσει μια περιουσία, τα πραγματικά μέσα, τις πραγματικές αξίες δηλαδή που χρειάζεται για να λειτουργήσει οικονομικά σαν επιχείρηση, ένα Ενεργητικό όπως ορίζεται λογιστικά, αναλαμβάνοντας φυσικά ισόποσες υποχρεώσεις, ένα Παθητικό όπως ορίζεται λογιστικά. Έκτοτε, με την περιουσία αυτή ασκεί την επιχειρηματική δράση, πραγματοποιώντας όλες τις αναγκαίες συναλλαγές και

επιδιώκοντας το ανάλογο οικονομικό αποτέλεσμα. Επισημαίνεται ότι κανένας τρίτος δεν μπορεί να ασκήσει τα δικαιώματα που τυχόν έχει σαν απαίτηση από την εταιρεία, σε βάρος της εταιρικής περιουσίας, άμεσα. Σε κάθε περίπτωση, ο τρίτος ασκεί τα δικαιώματα του σε βάρος της εταιρείας. Καταλήγουμε συνεπώς στη διαπίστωση, ότι η εταιρεία είναι αυτοτελής οικονομικός οργανισμός, που έχει δική της περιουσία και με την περιουσία αυτή, ασκεί επιχειρηματική δραστηριότητα. Επισημαίνεται βέβαια, ότι τη δραστηριότητα αυτή την ασκεί με βάση τη βούληση των εταίρων όπως αυτή εκφράζεται με τις αποφάσεις των αρμόδιων οργάνων της εταιρείας (διαχειριστές, συνέλευση, κ.λπ.). Εντούτοις το ζήτημα αυτό είναι ζήτημα εσωτερικής λειτουργίας της επιχείρησης.

Αυτά, στη γενικότητα τους είναι τα συστατικά στοιχεία της κάθε εμπορικής εταιρείας, οποιουδήποτε νομικού τύπου. Παραπέρα εντούτοις, σε κάθε εταιρικό τύπο (κάποια και σε κάθε εταιρεία), τα παραπάνω στοιχεία εξειδικεύονται ώστε να ανταποκρίνονται στις ανάγκες και τις απαιτήσεις κάθε τύπου. Ενώ εξάλλου, τα ειδικότερα χαρακτηριστικά των παραπάνω στοιχείων, σε κάθε ειδική περίπτωση, προσδιορίζονται με βάση τη συμφωνία των εταίρων. Όσα όμως δεν έχουν ρυθμιστεί με συμφωνία των εταίρων, είτε επειδή δεν προβλέφθηκαν, είτε επειδή δεν επιτρέπεται από το νόμο να ρυθμιστούν έτσι, ρυθμίζονται κατευθείαν από το νόμο.

1.1.2 ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

Τα παραπάνω στοιχεία, κοινά στη γενικότητα τους για όλες τις εμπορικές εταιρείες, δέχονται εντούτοις διαδοχικές εξειδικεύσεις, κατ' αρχήν κατά κατηγορία εμπορικών εταιρειών (προσωπικές, μικτές, κεφαλαιουχικές), ώστε να αντιμετωπίζονται αποτελεσματικότερα τα ειδικά θέματα που αφορούν σ' ολόκληρη την κάθε κατηγορία και τέλος

κατά συγκεκριμένο εταιρικό τύπο (ομόρρυθμη, συμμετοχική, ανώνυμη κ.λπ.), προκειμένου μέσα στα πλαίσια των ρυθμίσεων της κατηγορίας, να ρυθμιστούν τα ζητήματα που αφορούν στο συγκεκριμένο τύπο.

Είναι ανάγκη συνεπώς να ξεχωρίσουμε τις κατηγορίες και τους τύπους των εμπορικών εταιρειών, προκειμένου να εξετάσουμε αποτελεσματικά τα ειδικότερα ζητήματα, κατά κατηγορία και τύπο.

Οι εμπορικές εταιρείες λοιπόν, διακρίνονται σε τρεις βασικές κατηγορίες, με κριτήριο το βασικό στοιχείο που επικρατεί και καθορίζει την εταιρική σχέση. Στοιχείο που είναι, άλλοτε τα πρόσωπα των εταίρων, άλλοτε το μέγεθος της συμμετοχής τους και άλλοτε ο συνδυασμός και των δύο αυτών στοιχείων.

Διακρίνονται έτσι οι εμπορικές εταιρείες, όπως παρακάτω:

- εταιρείες προσωπικές, όπου κυρίαρχο στοιχείο είναι το πρόσωπο του κάθε εταίρου και συνεπώς τα ζητήματα της συγκρότησης, διοίκησης και λειτουργίας της εταιρείας, λύνονται κύρια, με βάση την προσωπική ευθύνη, συμμετοχή και δράση των εταίρων, χωρίς να είναι καθοριστικό στοιχείο, το μέγεθος (ποσοστό) συμμετοχής τους στο κεφάλαιο της εταιρείας
- εταιρείες μικτές, όπου επικρατούν καθοριστικά και συνδυαστικά και τα δύο στοιχεία, δηλαδή το πρόσωπο των εταίρων σε συνδυασμό με το ποσό του κεφαλαίου που έχουν καταθέσει ο καθένας και συνεπώς το ποσοστό συμμετοχής που αυτό τους εξασφαλίζει και
- εταιρείες κεφαλαιουχικές, όπου κυρίαρχο στοιχείο είναι το κεφάλαιο που καταθέτει ο κάθε εταίρος και συνεπώς τα ζητήματα της συγκρότησης, διοίκησης και λειτουργίας της εταιρείας, λύνονται με βάση, την (οικονομική) συμμετοχή των εταίρων στο κεφάλαιο της εταιρείας, ενώ είναι αδιάφορο, κάποτε ακόμη και άγνωστο, το πρόσωπο των εταίρων.

1.2 ΑΤΟΜΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

1.2.1 ΈΝΝΟΙΑ ΑΤΟΜΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Η ατομική εταιρεία ταυτίζεται απόλυτα με το πρόσωπο του επιχειρηματία και είναι προσωποπαγής. Λόγω της μεγάλης διαχειριστικής ευελιξίας των ατομικών εταιρειών και της ευκολίας με την οποία λαμβάνονται οι επιχειρηματικές αποφάσεις, η μορφή της ατομικής εταιρείας ενδείκνυται κυρίως σ' αυτές, οι οποίες απαιτούν απόλυτη και ταχεία προσαρμογή στις συνεχείς μεταβολές που παρουσιάζει η αγορά λόγω των συνεχών διακυμάνσεων των τιμών.

Η μορφή αυτή είναι ιδιαίτερα διαδεδομένη. Κύριο πλεονέκτημά της είναι η μεγάλη ευελιξία ως προς τις επιχειρηματικές αποφάσεις που αφορούν στο είδος της δραστηριότητας, στην επιλογή των τεχνικών μεθόδων και, ως ένα βαθμό, στο μέγεθος της παραγωγής. Τα πλεονεκτήματα αυτά είναι ουσιώδη, κυρίως για τις μικρές και μέσου μεγέθους αγροτικές, βιοτεχνικές και εμπορικές επιχειρήσεις, στις οποίες η προσωπική επίβλεψη και πρωτοβουλία είναι μεγάλης σημασίας. Όταν όμως το είδος της δραστηριότητας επιβάλλει την ανάπτυξη μεγάλου μεγέθους, τότε η εταιρική μορφή της επιχείρησης είναι συχνά η πιο κατάλληλη.²

1.2.2 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΑΤΟΜΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Τα πλεονεκτήματα των ατομικών εταιρειών είναι τα εξής :

A) Είναι πολύ εύκολη η δημιουργία τους διότι δεν υπάρχουν χρονοβόρες διαδικασίες.

² http://www.chania.eu/index.php?option=com_content&view=article&id=432:2008-07-01-10-27-28&catid=112:2008-07-01-08-43-01&Itemid=458&lang=el

Β) Δεν υπάρχει ανάγκη επένδυσης κάποιου κατ' ελάχιστον απαιτούμενου κεφαλαίου.

Γ) Ο επιχειρηματίας καρπώνεται αποκλειστικά τα κέρδη.

Δ) Η οικονομία δαπανών λειτουργίας.

Ε) Η δυνατότητα λήψης άμεσων αποφάσεων.

1.2.3 ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΑΤΟΜΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Α) Ο επιχειρηματίας είναι ο ιδιοκτήτης της επιχείρησης και έχει όλη την ευθύνη για τα χρέη και τις υποχρεώσεις της.

Β) Ο υπερβολικός συγκεντρωτισμός αρμοδιοτήτων, προς οικονομία δαπανών, που αποβαίνει εμπόδιο της ανάπτυξης.

Γ) Οι απαιτήσεις των πιστωτών της επιχείρησης και του δημοσίου ικανοποιούνται με τα περιουσιακά στοιχεία τόσο της επιχείρησης όσο και της κινητής και ακίνητης περιουσίας του ιδιοκτήτη.

Δ) Ο επιχειρηματίας διοικεί την επιχείρηση, εξασφαλίζει κεφάλαιο, αναλαμβάνει τους κινδύνους, υφίσταται τις ζημιές και πληρώνει όλους τους φόρους.

Ε) Η περιορισμένη οικονομική και πιστωτική επιφάνεια.

1.3 ΟΜΟΡΡΥΘΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

1.3.1 ΈΝΝΟΙΑ ΤΗΣ Ο.Ε.

Η ομόρρυθμη εταιρεία (Ο.Ε.) είναι ένα νομικό πρόσωπο, που συνιστάται μεταξύ δύο ή περισσότερων προσώπων, φυσικών ή νομικών, που έχουν σκοπό να συμπορεύονται υπό εταιρική επωνυμία.³

³http://el.wikipedia.org/wiki/%CE%9F%CE%BC%CF%8C%CF%81%CF%81%CF%85%CE%B8%CE%BC%CE%B7_%CE%95%CF%84%CE%B1%CE%B9%CF%81%CE%B5%CE%AF%CE%B1

Τα πρόσωπα αυτά (εταίροι) εισφέρουν όσο κεφάλαιο τους χρειάζεται ή όσο διαθέτουν, χωρίς να δεσμεύονται για συγκεκριμένο ποσό από το νόμο. Οι λεπτομέρειες της συνεργασίας τους αναφέρονται στο συμβολαιογραφικό έγγραφο: που λέγεται καταστατικό. Το καταστατικό, με τη δημοσίευση του οποίου τυπικά ιδρύεται η Ο.Ε., αναφέρει τους όρους συνεργασίας, δηλ. τι κεφάλαιο εισέφεραν οι εταίροι, πως θα μοιράζονται τα κέρδη, ποιο θα είναι το αντικείμενο της Ο.Ε., η επωνυμία της, η έδρα της, η διάρκεια συνεργασίας κτλ. Χαρακτηριστικό γνώρισμά της Ο.Ε., που τη διαφοροποιεί μάλιστα από άλλες προσωπικές εταιρείες, είναι η ευθύνη των εταίρων, που είναι ίδια για όλους. Καθένας ευθύνεται με όλη του την περιουσία και για το σύνολο των υποχρεώσεων της εταιρείας, όποιο και αν είναι το ύψος της συμμετοχής του στο κεφάλαιο. Στη διοίκηση συμμετέχουν ισότιμα όλοι οι εταίροι, ενώ η πιστοληπτική ικανότητα, λόγω του τρόπου κατανομής της ευθύνης, είναι αρκετά υψηλή.

Η Ομόρρυθμη Εταιρεία είναι σύμβαση προσωπικής εταιρίας με σκοπό την διενέργεια εμπορικών πράξεων και εν γένει επαγγελματικών δραστηριοτήτων υπό εταιρική επωνυμία.

1.3.2 ΒΑΣΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΟΕ

1) Στις Ομόρρυθμες Εταιρίες όλοι οι εταίροι είναι αλληλέγγυα υπεύθυνοι με όλη τους την περιουσία για τα χρέη της εταιρείας. Επιπλέον οι εταίροι υπόκεινται σε προσωπική κράτηση όταν βρίσκονται σε αδυναμία να εξοφλήσουν τους πιστωτές τους.

2) Μετά τη λύση της εταιρείας δεν παύει η ευθύνη των εταίρων για τυχόν υπάρχοντα χρέη της εταιρείας. Διαχειριστής ορίζεται τουλάχιστον ένας εταίρος.

3) Η Ομόρρυθμη Εταιρεία δεν χρειάζεται συμβολαιογραφικό έγγραφο για την κατάρτισή της, αντιθέτως αρκεί ένα ιδιωτικό συμφωνητικό.

Κάποια άλλα ειδικά χαρακτηριστικά είναι ότι η Ομόρρυθμη Εταιρεία έχει δική της νομική προσωπικότητα, διακεκριμένη από αυτή των εταίρων της και ότι έχει την εμπορική ιδιότητα.

1.4 ΕΤΕΡΟΡΡΥΘΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

ΈΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΕΤΕΡΟΡΡΥΘΜΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΚΑΤΑ ΤΟΝ ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΝΟΜΟ

Σύμφωνα με τα άρθρα 23 και 26 του Εμπορικού Νόμου ετερόρρυθμη εταιρεία είναι η συνιστώμενη μεταξύ ενός ή πολλών, αλληλεγγύως υπευθύνων και ενός ή πολλών συνεταίρων, απλών χρηματοδοτών, οι οποίοι ονομάζονται ετερόρρυθμοι και ευθύνονται μόνο μέχρι του ποσού της εισφοράς τους. Χαρακτηριστικό στοιχείο, λοιπόν, της ετερόρρυθμης εταιρείας είναι η διαίρεση των εταίρων σε δύο κατηγορίες: τους ομόρρυθμους και τους ετερόρρυθμους.⁴

1.4.2 ΟΜΟΡΡΥΘΜΟΙ ΕΤΑΙΡΟΙ

Η ευθύνη των ομορρυθμών εταίρων απέναντι στους πιστωτές της εταιρείας είναι -όπως και στην ομόρρυθμη εταιρεία- αλληλέγγυα και απεριόριστη. Κάθε ομόρρυθμος εταίρος ευθύνεται μαζί με την εταιρεία και τους άλλους ομόρρυθμους εταίρους «εις ολόκληρον» για τα χρέη της εταιρείας.

⁴ <http://epixeireite.duth.gr/?q=node/4>

1.4.3 ΕΤΕΡΟΡΡΥΘΜΟΙ ΕΤΑΙΡΟΙ

Αντίθετα, ο κάθε ετερόρρυθμος εταίρος έχει περιορισμένη ευθύνη απέναντι στους πιστωτές της εταιρείας, που δεν μπορεί να υπερβεί το ποσό της εισφοράς του στην εταιρεία. Η ετερόρρυθμη εταιρεία έχει νομική προσωπικότητα και καταλέγεται μεταξύ των εμπορικών προσωπικών εταιρειών. Συνεπώς, έχει την εμπορική ιδιότητα, οι πράξεις της τεκμαίρεται ότι είναι εμπορικές, μπορεί να πτωχεύσει κλπ.

Στην ετερόρρυθμη εταιρεία εφαρμόζονται όλες οι διατάξεις του Εμπορικού Νόμου (τόσο περί ετερόρρυθμης, όσο και περί ομόρρυθμης εταιρείας) και συμπληρωματικώς αυτές περί εταιρειών του Αστικού Κώδικα.⁵

1.4.4 ΑΠΛΗ ΚΑΙ ΚΑΤΑ ΜΕΤΟΧΕΣ ΕΤΕΡΟΡΡΥΘΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Ο νόμος (άρθρα 24-28 και 47-50 Ε.Ν.) διακρίνει δύο είδη ετερορρυθμών εταιρειών: την απλή ετερόρρυθμη και την κατά μετοχές ετερόρρυθμη εταιρεία. Η βασική διαφορά μεταξύ των δύο αυτών εταιρικών τύπων είναι ότι στην απλή τα μερίδια των ετερορρυθμών εταίρων (που δεν επιτρέπεται να παρασταθούν με τίτλους) είναι κατ' αρχήν αμεταβίβαστα και ανεκχώρητα, ενώ στην κατά μετοχές ετερόρρυθμη εταιρεία, τα μερίδια των ετερορρυθμών εταίρων παρίστανται με μετοχικούς τίτλους (όπως στην ανώνυμη εταιρεία), που είναι ελεύθερα μεταβιβαστέοι.

⁵ <http://www.capital.gr/law/articles.asp?id=565520&subcat=102>

1.4.5 ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΕΠΩΝΥΜΙΑ

Στην παράγραφο 2 του άρθρου 23 του Εμπορικού Νόμου ορίζεται ότι η ετερόρρυθμη εταιρεία διευθύνεται «υπό εταιρική επωνυμία», που φέρει κατ' ανάγκη το όνομα ενός ή περισσοτέρων ομορρύθμων εταίρων. Και στο άρθρο 25 Ε.Ν. διατυπώνεται ο παραπάνω ορισμός πιο κατηγορηματικά: Το όνομα του (οποιοδήποτε) ετερόρρυθμου εταίρου «δεν δύναται να εισέλθει εις την εταιρικήν επωνυμίαν».

Συνεπώς, η επωνυμία της ετερόρρυθμης εταιρείας θα γίνει από ένα ή περισσότερα ονόματα ομόρρυθμων εταίρων με ενδεχόμενη προσθήκη και άλλων λέξεων ενδεικτικών του είδους της ασκούμενης επιχειρήσεως. Ακόμα, μπορεί να προστεθεί δίπλα στο όνομα ή τα ονόματα της επωνυμίας η ένδειξη «και Σία» (δηλαδή και συντροφιά), η οποία θα καλύπτει τους μη αναφερόμενους στην επωνυμία εταίρους, αδιάφορο αν αυτοί είναι ομόρρυθμοι ή ετερόρρυθμοι. Δεν αναφέρει κυρώσεις ο νόμος για την περίπτωση που το όνομα ενός ετερόρρυθμου εταίρου περιλήφθηκε στην εταιρική επωνυμία. Έχει γίνει δεκτό, όμως, από τη νομολογία ότι, σε τέτοια περίπτωση, ο ετερόρρυθμος αυτός εταίρος ευθύνεται απέναντι στους καλόπιστους τρίτους, όπως και κάθε ομόρρυθμος (απεριόριστα και σε ολόκληρο).

1.5 ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΕΝΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ

1.5.1 ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΙΔΙΟΤΗΤΑ Ε.Π.Ε.

Η εταιρεία περιορισμένης ευθύνης είναι εμπορική και αν ο σκοπός αυτής δεν είναι εμπορική επιχείρηση (άρθρο 3 § 1 Ν. 3190/55)0. Η Ε.Π.Ε, δηλαδή, είναι εμπορική εταιρεία κατά το τυπικό κριτήριο. Όσον αφορά τα μέλη της Ε.Π.Ε., η θεωρία κατά πλειοψηφία, αλλά κυρίως η

νομολογία, σχεδόν χωρίς εξαίρεση, δέχονται ότι αυτά, από μόνο το γεγονός της συμμετοχής τους στην εταιρεία, δεν αποκτούν την εμπορική ιδιότητα. Για να συμβεί αυτό χρειάζεται ο εταίρος της Ε.Π.Ε. να έχει ενεργό συμμετοχή στις εργασίες της εταιρείας.⁶

1.5.2 ΟΡΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ Ε.Π.Ε.

Ο νόμος δεν δίνει τον ορισμό της εταιρείας περιορισμένης ευθύνης, αφήνοντας, προφανώς, το έργο αυτό στην επιστήμη. Το άρθρο 1 του Ν. 3190/55, απλώς, προσπαθεί να περιγράψει — μάλλον ατελώς — την έννοια της Ε.Π.Ε. Βασιζόμενοι στις διατάξεις του Ν. 3190/55, μπορούμε να προσδιορίσουμε τα γενικά χαρακτηριστικά της Ε.Π.Ε. Αποτελεί, ασφαλώς, νομικό πρόσωπο και κατά το άρθρο 3 του Ν. 3190/55 είναι εμπορική εταιρεία κατά το τυπικό κριτήριο, έστω και αν ο σκοπός αυτής δεν είναι εμπορική επιχείρηση.

Στην Ε.Π.Ε., για τις εταιρικές υποχρεώσεις ευθύνεται μόνο η εταιρεία· εν τούτοις, υπάρχει και παράλληλη ατομική ευθύνη των εταίρων για χρέη της Ε.Π.Ε. προς το δημόσιο και το Ι.Κ.Α., που καθιερώθηκε με το άρθρο 69 του Ν.Δ. 356/74 (Κώδικα Εισπράξεως Δημοσίων Εσόδων). Το εταιρικό κεφάλαιο είναι διαιρεμένο σε ίσα εταιρικά μερίδια, τα οποία, όμως, δεν επιτρέπεται να παρασταθούν με αξιόγραφα (όπως γίνεται, δηλαδή, με τις μετοχές της ανώνυμης εταιρείας).

Η σύσταση της Ε.Π.Ε. συνοδεύεται με δημοσίευση του καταστατικού στο αρμόδιο πρωτοδικείο και περιλήψεως αυτού στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως. Δεν απαιτείται άδεια κάποιας αρχής (όπως στην ανώνυμη εταιρεία), αλλά νομοθετήθηκε (με το Π.Δ. 419/86) η καταχώρηση του καταστατικού στο μητρώο Ε.Π.Ε. Τα χαρακτηριστικά

⁶ <http://epixeireite.duth.gr/?q=node/5>

της εταιρείας περιορισμένης ευθύνης εν μέρει μοιάζουν με εκείνα της ανώνυμης εταιρείας (π.χ. συνέλευση εταίρων, περιορισμένη ευθύνη μελών της εταιρείας κ.ο.κ.) και εν μέρει με εκείνα της προσωπικής εταιρείας (π.χ. ύπαρξη διαχειριστή αντί διοικητικού συμβουλίου). Μερικές φορές γίνεται συνδυασμός των χαρακτηριστικών προσωπικής και ανώνυμης εταιρείας, όπως στη λήψη αποφάσεων κατά τις συνελεύσεις των εταίρων που απαιτείται πλειοψηφία τόσο του εταιρικού κεφαλαίου, όσο και του όλου αριθμού των εταίρων.

Η Ε.Π.Ε. είναι ο εταιρικός τύπος που βρίσκεται ανάμεσα στην ανώνυμη και την προσωπική εταιρεία. Δεν έχει τα μειονεκτήματα της πρώτης (που είναι κεφαλαιουχική εταιρεία), όπως την ανάγκη μεγάλου κεφαλαίου και ακόμα τη μειωμένη επιρροή των μετόχων στη διοίκηση της εταιρείας. Δεν έχει ούτε το μέγα μειονέκτημα των προσωπικών εταιρειών, δηλαδή, το απεριόριστο της ευθύνης των ομόρρυθμων εταίρων.⁷

1.5.3 Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ Ε.Π.Ε. ΚΑΙ Η ΕΥΘΥΝΗ ΤΩΝ ΜΕΛΩΝ ΑΥΤΗΣ

Η παράγραφος 1 του άρθρου 1 του Ν. 3190/55 ορίζει ότι στις εταιρείες περιορισμένης ευθύνης για τις εταιρικές υποχρεώσεις ευθύνεται μόνο η εταιρεία με την περιουσία της. Με τη διάταξη αυτή, λοιπόν, καθιερώνεται η περιορισμένη (μέχρι του ύψους της εισφοράς τους) ευθύνη των εταίρων της Ε.Π.Ε. Η αρχή αυτή αποτελεί την κυριότερη ομοιότητα της Ε.Π.Ε. προς την ανώνυμη εταιρεία, αλλά ταυτόχρονα και το μεγαλύτερο πλεονέκτημα των εταίρων της εταιρείας περιορισμένης ευθύνης. Το πλεονέκτημα αυτό έχουν όλοι οι εταίροι — δεν υπάρχουν στην Ε.Π.Ε. εταίροι ευθυνόμενοι για τα χρέη της εταιρείας με ολόκληρη

⁷ <http://www.e-club.gr/ergasiaka-themata/eidi-epixeiriseon/534-etairies-periorismenis-eythynis-epe.html>

την ατομική τους περιουσία αλληλεγγύως, όπως συμβαίνει με τους ομόρρυθμους εταίρους στις Ο.Ε. και Ε.Ε.

Να σημειωθεί, όμως, ότι η ευθύνη των εταίρων της Ε.Π.Ε. είναι απεριόριστη προκειμένου για χρέη της εταιρείας προς το δημόσιο, σύμφωνα με το άρθρο 69 του Κώδικα Εισπράξεως Δημοσίων Εσόδων (Ν.Δ. 356/74). Το ίδιο ισχύει και για τα χρέη της Ε.Π.Ε προς το Ι.Κ.Α. Έτσι, με τη διάταξη της § 1 του άρθρου 1 του Ν. 3190/55, προσδιορίζεται η έννοια της Ε.Π.Ε. ως εταιρείας με περιορισμένη ευθύνη των μελών της χωρίς να δίδεται πλήρης ορισμός αυτής.⁸

1.5.4 ΤΑ ΕΤΑΙΡΙΚΑ ΜΕΡΙΔΙΑ ΤΗΣ Ε.Π.Ε.

Από τις διατάξεις του άρθρου 27 προκύπτει ότι το κεφάλαιο της Ε.Π.Ε. διαιρείται σε εταιρικά μερίδια, που το κάθε ένα τους πρέπει να έχει ονομαστική αξία 30 ευρώ τουλάχιστον. Το σύνολο των μεριδίων ενός εταίρου αποτελεί την εταιρική μερίδα αυτού.

Τα εταιρικά μερίδια δεν μπορούν να παρασταθούν με αξιόγραφα («μετοχές» κατά την μάλλον ατυχή διατύπωση της παραγράφου 2 του άρθρου 1 του Ν. 3190/55). Μόνο για ολόκληρη τη μερίδα συμμετοχής του εταίρου στην Ε.Π.Ε. μπορεί να εκδοθεί έγγραφο από την εταιρεία, που αποτελεί απλώς απόδειξη της εταιρικής ιδιότητας και πρέπει να αναγράφει την ένδειξη «ΑΠΟΔΕΙΞΗ ΜΗ ΦΕΡΟΥΣΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ ΑΞΙΟΓΡΑΦΟΥ».

Κατά το άρθρο 2 του Ν. 3190/55, η επωνυμία της εταιρείας περιορισμένης ευθύνης σχηματίζεται είτε από το όνομα ενός ή περισσοτέρων εταίρων είτε προσδιορίζεται από το αντικείμενο της επιχειρήσεως που ασκείται από αυτήν. Στην πράξη, πολλές φορές, χρησιμοποιούνται για το σχηματισμό της επωνυμίας της Ε.Π.Ε. και τα

⁸ <http://epixeireite.duth.gr/?q=node/5>

δύο μαζί, δηλαδή, τόσο το όνομα κάποιου εταίρου, όσο και το αντικείμενο των εργασιών της, γιατί από την προαναφερθείσα διάταξη δεν προκύπτει πως κάτι τέτοιο απαγορεύεται. Π.χ. «Γ.ΠΑΠΑΣ ΧΗΜΙΚΑ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΑ — ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΕΝΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ». Εκείνο που επιβάλλεται από το νόμο (παράγραφος 2 άρθρο 2 Ν. 3190/55) είναι, πως στην εταιρική επωνυμία πρέπει να περιέχονται, οπωσδήποτε, ολογράφως οι λέξεις «Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης».

Άκυρη κηρύσσεται με δικαστική απόφαση η εταιρεία, εάν στο συμβολαιογραφικό έγγραφο συστάσεως της (καταστατικό) δεν περιληφθεί η επωνυμία της ή εάν η περιληφθείσα επωνυμία δεν είναι σύμφωνη με το νόμο. Με συμφωνία όλων των εταίρων, όμως, μπορεί να συμπληρωθεί ή τροποποιηθεί το αρχικό (συστατικό) της εταιρείας έγγραφο και να γίνει η νόμιμη δημοσίευση, οπότε θεραπεύεται η ακυρότητα.

Είναι υποχρεωτική η αναγραφή της επωνυμίας και του κεφαλαίου σε όλα τα έντυπα της εταιρείας ή σε δημοσιεύσεις και διαφημίσεις. Επίσης, η έδρα και ο αριθμός μητρώου στο οποίο έχει καταχωρηθεί η εταιρεία. Τις υποχρεώσεις αυτές επιβάλλει η παράγραφος 5 του άρθρου 4 του Ν. 3190/55, όπως αυτή αντικαταστάθηκε από το άρθρο 2 του Π.Δ. 419/86. Παράβαση της επιταγής αυτής του νόμου τιμωρείται με τις ποινές του άρθρου 458 του Ποινικού Κώδικα, όπως ορίζει το άρθρο 60 § 13 του Ν. 3190/55.

1.5.5 Ο ΣΚΟΠΟΣ ΤΗΣ Ε.Π.Ε.

Ως προς τον σκοπό τον οποίο μπορεί να επιδιώκει η εταιρεία περιορισμένης ευθύνης, με άλλα λόγια σχετικά με το αντικείμενο των εργασιών της, ο νόμος (παράγραφος 2 άρθρου 3 Ν. 3190/55) θέτει ένα μόνο περιορισμό. Στην Ε.Π.Ε. απαγορεύεται η άσκηση επιχειρήσεων

(εργασιών) για τις οποίες έχει ορισθεί από το νόμο άλλος αποκλειστικός εταιρικός τύπος (π.χ. τραπεζικές και ασφαλιστικές εργασίες επιτρέπεται να ασκούνται μόνο από ανώνυμες εταιρείες). Συνεπώς και κατ' αντιδιαστολή προς την παραπάνω διάταξη, κάθε εργασία για την άσκηση της οποίας ο νόμος δεν απαιτεί ορισμένο εταιρικό τύπο, μπορεί να ασκηθεί από Ε.Π.Ε.

Ο διαχειριστής Ε.Π.Ε., η οποία ασκεί επιχείρηση κατά παράβαση της παραγράφου 2 του άρθρου 3 του Ν. 3190/55 τιμωρείται με τις ποινές του άρθρου 458 του Ποινικού Κώδικα.

1.5.6 ΕΔΡΑ ΤΗΣ Ε.Π.Ε.

Σύμφωνα με τη διάταξη της παραγράφου 2του άρθρου 6 του Ν. 3190/55, ως έδρα της εταιρείας περιορισμένης ευθύνης ορίζεται ένας δήμος ή μια κοινότητα της Ελληνικής Επικρατείας.

Όταν πρόκειται για οπωσδήποτε μεγάλη πόλη, στην οποία υπάρχουν περισσότερες οικονομικές εφορίες, πρέπει να συμπληρώνεται η έδρα με την ακριβή διεύθυνση (οδός, αριθμός, ταχυδρομικός τομέας). Τούτο είναι απαραίτητο για να προσδιορισθεί σε ποιας οικονομικής εφορίας την αρμοδιότητα θα υπάγεται η εταιρεία. Από την έδρα της εταιρείας καθορίζεται η δωσιδικία της εταιρείας (άρθρο 10 Α.Κ. και άρθρα 25 § 2 και 27Κ.Πολ.Δικ.). Η μεταφορά της έδρας της εταιρείας περιορισμένης ευθύνης από ένα δήμο ή μια κοινότητα σε άλλο δήμο ή κοινότητα αποτελεί τροποποίηση της εταιρικής συμβάσεως και συνεπώς σε τέτοια περίπτωση πρέπει να τηρηθούν όλες οι διαδικασίες τροποποίησεως του καταστατικού (λήψη αποφάσεως από τη συνέλευση των εταίρων, σύνταξη συμβολαιογραφικού εγγράφου, ανακοίνωση στις οικονομικές εφορίες της πρώην και της νέας έδρας της εταιρείας, καταχώρηση στα βιβλία εταιρειών του πρωτοδικείου, δημοσίευση

ανακοινώσεως στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως). Η μεταφορά, όμως, των γραφείων της έδρας της εταιρείας εντός των ορίων του αυτού δήμου ή κοινότητας (που είναι η έδρα αυτής) δεν αποτελεί τροποποίηση του καταστατικού και απλώς αναγγέλλεται στην οικονομική εφορία. Εάν τα νέα γραφεία της έδρας της εταιρείας βρίσκονται στη δικαιοδοσία άλλης οικονομικής εφορίας, η αναγγελία θα γίνει και προς την παλαιά και τη νέα εφορία.

Καταστατική έδρα της Ε.Π.Ε. καλείται αυτή που αναφέρεται στο καταστατικό, ενώ πραγματική έδρα είναι εκείνη που από τις περιστάσεις αποδεικνύεται ότι αποτελεί το κέντρο των δραστηριοτήτων της εταιρείας. Πριν από τη σύναψη της συμβολαιογραφικής πράξεως της εταιρικής συμβάσεως δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι υφίσταται εταιρεία περιορισμένης ευθύνης «υπό ίδρυσιν», αλλά προσωπική «εν τοις πράγμασι». Το ίδιο συμβαίνει και με εταιρεία περιορισμένης ευθύνης της οποίας η καταστατική έδρα βρίσκεται στην αλλοδαπή και η πραγματική στην Ελλάδα. Και η εταιρεία αυτή δεν θεωρείται ότι αποτελεί Ε.Π.Ε. «υπό ίδρυσιν», αλλά προσωπική «εν τοις πράγμασι» εταιρεία, της οποίας ο ειδικότερος χαρακτήρας (ομόρρυθμος, αφανής) προσδιορίζεται από τον τρόπο δράσεως των μελών της. Εξ άλλου, δεν είναι αλλοδαπή η εταιρεία περιορισμένης ευθύνης, που έχει την καταστατική της έδρα στην αλλοδαπή, ενώ η πραγματική της έδρα βρίσκεται στην Ελλάδα. Η εταιρεία αυτή θεωρείται ελληνική.⁹

1.5.7 ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Το κεφάλαιο της Ε.Π.Ε. δεν μπορεί να είναι κατώτερο των τεσσάρων χιλιάδων πεντακοσίων (4.500,00) Ευρώ και πρέπει να

⁹ <http://www.e-club.gr/ergasiaka-themata/eidi-epixeiriseon/534-etaireies-periorismenis-eythynis-epe.html>

καταβληθεί ολόκληρο κατά την κατάρτιση της εταιρικής συμβάσεως, δηλαδή, κατά την υπογραφή του σχετικού συμβολαιογραφικού εγγράφου. Ακόμα, το μισό τουλάχιστον του εταιρικού κεφαλαίου πρέπει να είναι καταβλημένο σε μετρητά (άρθρο 4 § 1 Ν. 3190/55). Από τη διατύπωση της ανωτέρου διατάξεως προκύπτουν τα ακόλουθα: α) Στο ιδρυτικό συμβόλαιο πρέπει να αναφέρεται ρητώς πως κατεβλήθη το εταιρικό κεφάλαιο, π.χ. με καταμέτρηση των μετρητών ενώπιον του συμβολαιογράφου ή με τις συνημμένες επιταγές τάδε και τάδε).

Μέρος του Κεφαλαίου μπορεί να προέρχεται από εισφορές των εταίρων σε είδος (που, όμως, υποχρεωτικά θα εκτιμηθούν από την επιτροπή του άρθρου 9 του Κ.Ν. 2190/20).

Σε καμιά περίπτωση δεν επιτρέπεται να μειωθεί το κεφάλαιο της Ε.Π.Ε. κάτω των 4.500,00€ (άρθρο 41 § 3 Ν. 3190/55). Σε καμιά περίπτωση σημαίνει και για όλο το χρονικό διάστημα της λειτουργίας της. Ανώτατο όριο κεφαλαίου για την Ε.Π.Ε. δεν θέτει ο νόμος. Σε κάθε έντυπο ή διαφήμιση ή δημοσίευση της Ε.Π.Ε. πρέπει απαραίτητα να μνημονεύεται, εκτός των άλλων υποχρεωτικών στοιχείων, και το εταιρικό κεφάλαιο (άρθρο 4 § 5 Ν. 3190/55).

Η αρχή της σταθερότητας του κεφαλαίου ισχύει και στην Ε.Π.Ε., όπως σε όλες τις εταιρείες, και τονίζει τον κεφαλαιουχικό χαρακτήρα αυτής. Ο χαρακτήρας αυτός, όμως, αδυνατίζει από το γεγονός ότι το κατώτατο επιτρεπόμενο όριο του εταιρικού κεφαλαίου (18.000 Ευρώ.) δεν έχει αναπροσαρμοσθεί από το 1955, έτος κατά το οποίο θεσπίστηκε η εταιρεία και φυσικά θεωρείται πολύ μικρό.

1.5.8 ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΜΕΡΙΔΑ, ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΜΕΡΙΔΙΟ

Από τις διατάξεις των άρθρων 27 προκύπτει ότι το κεφάλαιο της Ε.Π.Ε. διαιρείται σε εταιρικά μερίδια, που το κάθε ένα τους πρέπει να

έχει ονομαστική αξία 30 ευρώ τουλάχιστον. Το σύνολο των μεριδίων ενός εταίρου αποτελεί την εταιρική μερίδα αυτού.

Τα εταιρικά μερίδια δεν μπορούν να παρασταθούν με αξιόγραφα («μετοχές» κατά την μάλλον ατυχή διατύπωση της παραγράφου 2 του άρθρου 1 του Ν. 3190/55). Μόνο για ολόκληρη τη μερίδα συμμετοχής του εταίρου στην Ε.Π.Ε. μπορεί να εκδοθεί έγγραφο από την εταιρεία, που αποτελεί απλώς απόδειξη της εταιρικής ιδιότητας και πρέπει να αναγράφει την ένδειξη «ΑΠΟΔΕΙΞΗ ΜΗ ΦΕΡΟΥΣΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ ΑΞΙΟΓΡΑΦΟΥ».

1.6 ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

1.6.1 ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΑΝΩΝΥΜΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Η Ανώνυμη Εταιρεία (Α.Ε.) είναι κεφαλαιουχική εταιρεία, της οποίας το κεφάλαιο της είναι διαιρεμένο σε μετοχές. Το νομικό της πλαίσιο διαμορφώθηκε από τον κωδικοποιημένο νόμο 2190/1920 «Περί Ανωνύμων Εταιριών», που αποτέλεσε και το επιμέρους «Δίκαιο της Α.Ε.». Σύμφωνα με το Εμπορικό Δίκαιο η Α.Ε. είναι πάντα εμπορική εταιρεία ακόμα και όταν δεν ασκεί εμπορία. Για την σύσταση της πρέπει να είναι συγκεντρωμένο το κατώτατο όριο μετοχικού κεφαλαίου (60.000 ευρώ).¹⁰

Η Ανώνυμη Εταιρεία πρέπει να διατηρεί ορισμένες διατυπώσεις δημοσιότητας, οι οποίες προστατεύουν τους καλόπιστους τρίτους και τους συναλλασσόμενους. Μέσα σε αυτές είναι η δημοσίευση των ετήσιων αποτελεσμάτων κατά ορισμένο τρόπο (δηλ. τον Ισολογισμό, τα Αποτελέσματα Χρήσεως και Αποτελέσματα Διαθέσεως τηρώντας

¹⁰http://el.wikipedia.org/wiki/%CE%91%CE%BD%CF%8E%CE%BD%CF%85%CE%BC%CE%B7_%CE%95%CF%84%CE%B1%CE%B9%CF%81%CE%B5%CE%AF%CE%B1

το Ελληνικό Γενικό Λογιστικό Σχέδιο) στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως και σε μία πολιτική εφημερίδα. Στις Α.Ε. το εταιρικό κεφάλαιο διαιρείται σε ίσα μέρη, τις μετοχές, οι οποίες είναι ανώνυμες ή ονομαστικές, και μεταβιβάζονται ελεύθερα, εκτός αν το καταστατικό υποβάλλει το μεταβιβαστό σε ορισμένους περιορισμούς («δεσμευμένες μετοχές»). Κάθε μέτοχος ευθύνεται μέχρι και το ποσό της εισφοράς του.

1.6.2 ΣΥΣΤΑΣΗ Α.Ε.

Η ίδρυση της Α.Ε. προϋποθέτει έγκριση της Διοικήσεως (Υπουργείου Ανάπτυξης ή αρμόδιας Νομαρχίας), μόνο όμως αν το κεφάλαιο υπερβαίνει τα 3 εκ. ευρώ, και καταχώριση της έγκρισης και του καταστατικού, στο Μητρώο Α.Ε. Περίληψη της σχετικής καταχώρισης δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως (Τεύχος Α.Ε. & Ε.Π.Ε.).¹¹

1.6.3 ΟΡΓΑΝΑ ΤΗΣ Α.Ε.

§ Το ανώτατο όργανο της Α.Ε. είναι η **Γενική Συνέλευση** (Γ.Σ.), στην οποία λαμβάνονται όλες οι μεγάλες αποφάσεις. Την Γενική Συνέλευση απαρτίζουν οι μέτοχοι της εταιρείας. Οι συνελεύσεις είναι έκτακτες και τακτικές. Τακτική Γενική Συνέλευση γίνεται τουλάχιστον μία φορά το έτος. Κάθε μετοχή αποτελεί μία ψήφο και καθένας έχει δικαίωμα να ψηφίσει ή και να ψηφιστεί. Στις Γενικές Συνελεύσεις γίνεται η ψηφοφορία για τη σύνθεση του επόμενου Διοικητικού Συμβουλίου, ορίζονται τα καθήκοντα του, λαμβάνονται αποφάσεις για σημαντικά

¹¹ http://www.chania.eu/index.php?option=com_content&view=article&id=428:2008-07-01-10-03-01&catid=112:2008-07-01-08-43-01&Itemid=139

ζητήματα όπως ο καθορισμός της μακροχρόνιας πολιτικής της εταιρείας και παρουσιάζονται τα αποτελέσματα που πέτυχε η εταιρεία την προηγούμενη χρήση και εγκρίνεται ο ισολογισμός της. Τέλος οποιαδήποτε αλλαγή στο Καταστατικό της εταιρείας πρέπει να αποφασιστεί από Γενική Συνέλευση.

§ Το **Διοικητικό Συμβούλιο** (Δ.Σ.) αποτελείται από τα μέλη που ψηφίστηκαν στην Γενική Συνέλευση και έχει το καθήκον της επίβλεψης της εταιρείας και της χάραξης πολιτικής και στρατηγικής αυτής. Έτσι το Διοικητικό Συμβούλιο συνεδριάζει για πολύ σημαντικά ζητήματα και παρακολουθεί την πορεία της εταιρείας στην αγορά. Το Διοικητικό Συμβούλιο εκλέγει τον Πρόεδρό του, ο οποίος είναι υπεύθυνος για τον συντονισμό των εργασιών του, καθώς και τον "Διευθύνοντα Σύμβουλο", ο οποίος ασκεί την διοίκηση και εκπροσώπηση της εταιρείας. Ο Πρόεδρος και ο Διευθύνων Σύμβουλος μπορεί να είναι συχνά το ίδιο πρόσωπο, ενώ μπορεί να οριστούν περισσότεροι από ένας Διευθύνοντες Σύμβουλοι.

1.6.4 ΝΟΜΙΚΑ ΖΗΤΗΜΑΤΑ

Άλλα νομικά ζητήματα αφορούν τους όρους δημοσιότητας της Γενικής Συνέλευσης όπως τη δημοσίευση σε εφημερίδα πρόσκλησης των μετόχων για να συμμετάσχουν στην Γ.Σ. είκοσι ημέρες πριν από αυτήν. Διατάξεις για αυξημένη ή απλή απαρτία της Γ.Σ., τροποποιήσεις του Καταστατικού της κ.α.

Μία Α.Ε. απαγορεύεται (με μερικές εξαιρέσεις) να αποκτήσει τις μετοχές της. Μπορεί ωστόσο να αγοράσει ένα μικρό ποσοστό αυτών για να τις διαθέσει στο προσωπικό της. Η Α.Ε. υπόκειται στον έλεγχο των αποτελεσμάτων και του ισολογισμού της – τόσο για διαπίστωση ή όχι φοροδιαφυγής και σωστής τήρησης των απαραίτητων βιβλίων όσο και – από τους Ορκωτούς Ελεγκτές και Λογιστές οι οποίοι ελέγχουν την

επιχείρηση εκ μέρους των μετόχων και πιστοποιούν την ορθότητα των αποτελεσμάτων (όταν αυτά είναι ορθά).

1.6.5 ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ ΜΕΤΟΧΩΝ

Μία Α.Ε. μπορεί να εισαχθεί σε ένα Χρηματιστήριο για την διαπραγμάτευση των μετοχών της. Ωστόσο για την εισαγωγή σε μεγάλα χρηματιστήρια χρειάζονται αυστηρά κριτήρια να ικανοποιούνται και αυξημένες διατυπώσεις δημοσιότητας. Όλοι μπορούν να αποκτήσουν ελεύθερα μετοχές και να τις μεταβιβάσουν όποτε επιθυμούν. Σε μία μετοχή η οποία είναι εισηγμένη στο Χρηματιστήριο, η τιμή της, πέραν του μεριδίου του εταιρικού κεφαλαίου περιέχει και Πληροφορίες. Οι πληροφορίες αυτές (για την αγορά και την επιχείρηση) μαζί με την προσφορά και ζήτηση των μετοχών συχνά προκαλούν διακυμάνσεις της τιμής της χωρίς ουσιαστικά να μειώνεται ή να αυξάνεται πραγματικά το εταιρικό κεφάλαιο.

1.6.6 ΛΥΣΗ ΑΝΩΝΥΜΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Η Ανώνυμη Εταιρεία (ΑΕ) αποτελεί ακραιφνή μορφή κεφαλαιουχικής εταιρείας, με αποτέλεσμα τα πρόσωπα των μετόχων να είναι αδιάφορα και σημασία να έχει μόνο η καταβολή της εισφοράς. Στον κεφαλαιουχικό αυτό χαρακτήρα της ΑΕ ανταποκρίνονται και οι λόγοι λύσης της, καθώς τυχόν μεταβολή στα πρόσωπα των μετόχων (π.χ. θάνατος, πτώχευση) ή μονομερής δήλωσή τους για λύση της εταιρείας με καταγγελία δεν αποτελούν λόγους λύσης προβλεπόμενους από το νόμο, όπως συμβαίνει στις προσωπικές εταιρείες.

Οι λόγοι λύσης της ΑΕ προβλέπονται περιοριστικά στο Ν.2190/1920. Συγκεκριμένα, η ΑΕ λύεται με την πάροδο του χρόνου

διάρκειας που προβλέπει το καταστατικό, δεδομένου ότι οι ΑΕ ιδρύονται πάντοτε για ορισμένο χρόνο. Ωστόσο, η καταστατική Γενική Συνέλευση (ΓΣ), δηλαδή η συνέλευση που συγκεντρώνει αυξημένα ποσοστά απαρτίας και πλειοψηφίας, μπορεί να αποφασίσει την παράταση της εταιρείας με συναφή τροποποίηση του καταστατικού της. Εντούτοις αποκλείεται η σιωπηρή παράταση της εταιρείας, με αποτέλεσμα μετά την πάροδο του χρόνου διάρκειάς της η εταιρεία να τελεί αυτομάτως υπό εκκαθάριση ακόμη και αν συνεχίζεται η δραστηριότητά της.

Η καταστατική ΓΣ μπορεί επίσης να αποφασίσει την πρόωρη λύση της ΑΕ, πράγμα που συνεπάγεται τροποποίηση του καταστατικού. Λόγο λύσης της ΑΕ αποτελεί και η κήρυξή της σε κατάσταση πτώχευσης. Στην περίπτωση αυτή κατ' εξαίρεση δεν ακολουθεί το στάδιο της εκκαθάρισης, αλλά τη διοίκηση και διαχείριση της περιουσίας της ΑΕ αναλαμβάνει ο σύνδικος της πτώχευσης, σύμφωνα με τις διατάξεις της πτωχευτικής νομοθεσίας, εκκαθάριση δε ακολουθεί μόνο εάν μετά την περάτωση της πτώχευσης παραμένει εταιρική περιουσία. Σε κάθε περίπτωση η λύση της εταιρείας υπόκειται σε διατυπώσεις δημοσιότητας.

Ο πρόσφατος Ν. 3604/2007 επέφερε μείζονες τροποποιήσεις στο ισχύον δίκαιο, καταργώντας το σύστημα ανάκλησης της άδειας σύστασης ΑΕ από τη διοίκηση και εισάγοντας για πρώτη φορά το θεσμό της δικαστικής λύσης της ΑΕ. Τα είδη δικαστικής λύσης που προβλέπονται στο νόμο είναι δύο: η λύση μετά από αίτηση του έχοντος έννομο συμφέρον και η λύση μετά από αίτηση των μετόχων.

Η λύση με δικαστική απόφαση μετά από αίτηση του έχοντος έννομο συμφέρον γίνεται για λόγους που αφορούν κυρίως τη μη καταβολή ή την απώλεια του κεφαλαίου και οι οποίοι κατά το προγενέστερο δίκαιο δικαιολογούσαν την ανάκληση της άδειας σύστασης. Συγκεκριμένα, η ΑΕ λύεται, εάν κατά τη σύσταση της δεν καταβλήθηκε, ολικά ή μερικά, το καταβλητέο μετοχικό κεφάλαιο, εάν η

εταιρεία δεν έχει το ελάχιστο κεφάλαιο που ορίζεται κάθε φορά από το νόμο, εάν το σύνολο των ιδίων κεφαλαίων της καταστεί κατώτερο του ενός δεκάτου (1/10) του μετοχικού κεφαλαίου και η ΓΣ δεν λαμβάνει τα προβλεπόμενα μέτρα και τέλος εάν η εταιρεία δεν έχει υποβάλει προς καταχώριση οικονομικές καταστάσεις τριών (3) τουλάχιστον συνεχών διαχειριστικών χρήσεων, εγκεκριμένες από τη ΓΣ.

Η λύση μπορεί να ζητηθεί από κάθε πρόσωπο που έχει έννομο συμφέρον, στα πρόσωπα δε αυτά συγκαταλέγεται ρητά και ο Υπουργός Ανάπτυξης ή η κατά περίπτωση αρμόδια αρχή. Αυτό σημαίνει ότι η Διοίκηση δεν μπορεί μεν να ανακαλέσει αυτοδύναμα την άδεια σύστασης της ΑΕ, μπορεί όμως να ζητήσει τη δικαστική της λύση για τους ίδιους περίπου λόγους, γεγονός που συνιστά ένδειξη επιβίωσης της ενεργού εποπτείας της Διοίκησης επί της λειτουργίας των ΑΕ.

Η αίτηση εκδικάζεται με τη διαδικασία της εκούσιας δικαιοδοσίας από το πολυμελές πρωτοδικείο της έδρας της εταιρείας. Το δικαστήριο, πριν εκδώσει την απόφαση του, παρέχει στην εταιρεία εύλογη προθεσμία για άρση των λόγων λύσης, εκτός αν αιτιολογημένα θεωρεί ότι το μέτρο αυτό είναι άσκοπο. Η προθεσμία αυτή μπορεί να είναι δύο (2) έως έξι (6) μήνες και μπορεί να παραταθεί μέχρι τρεις (3) μήνες. Εάν παρασχεθεί η ανωτέρω προθεσμία, το δικαστήριο μπορεί να διατάξει μέτρα για την προσωρινή ρύθμιση των εταιρικών υποθέσεων. Η αίτηση για λύση της εταιρείας και η απόφαση που διατάσσει τη λύση της υπόκεινται σε διατυπώσεις δημοσιότητας.

Το δεύτερο είδος δικαστικής λύσης, που αφορά μόνο τις μη εισηγμένες στο χρηματιστήριο εταιρείες, είναι η περίπτωση κατά την οποία η συνέχιση της εταιρείας αποβαίνει αδύνατη (ιδίως λόγω ίσων συμμετοχών) και μάλιστα κατά τρόπο προφανή και μόνιμο. Πρόκειται για το γνωστό deadlock που παραλύει την λειτουργία της εταιρείας. Ενάγοντες μπορεί να είναι μόνο μέτοχος ή μέτοχοι που εκπροσωπούν

τουλάχιστον το ένα τρίτο (1/3) του καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου, ενώ μέτοχοι που εκπροσωπούν τουλάχιστον το ένα πέμπτο (1/5) του κεφαλαίου, μπορούν να παρέμβουν στη σχετική δίκη. Και στην περίπτωση αυτή το δικαστήριο μπορεί να παράσχει στην εταιρεία εύλογη προθεσμία για άρση των λόγων λύσης.

Με αίτηση των μετόχων που έχουν ασκήσει παρέμβαση, το δικαστήριο μπορεί να διατάξει την εξαγορά από αυτούς του συνόλου των μετοχών του ενάγοντος ή των εναγόντων. Στην περίπτωση αυτή, το δικαστήριο ορίζει και το αντάλλαγμα, που πρέπει να είναι δίκαιο και να ανταποκρίνεται στην αξία των μετοχών αυτών, καθώς και τους όρους καταβολής του. Για τον προσδιορισμό της αξίας το δικαστήριο μπορεί να διατάξει πραγματογνωμοσύνη, ενώ η τυχόν απόκτηση του ελέγχου της εταιρείας διαμέσου της εξαγοράς λαμβάνεται ιδιαίτερα υπόψη.

Η αξία εξαγοράς δεν μπορεί να υπερβαίνει το ποσό που πιθανολογείται ότι θα λάβουν οι ενάγοντες σε περίπτωση εκκαθάρισης της εταιρείας, το οποίο το δικαστήριο μπορεί να προσυζητήσει μέχρι είκοσι τοις εκατό (20%). Τέλος, το δικαστήριο μπορεί να αποφασίσει τη λύση της εταιρείας, εάν η διατασσόμενη εξαγορά δεν ολοκληρωθεί εντός ορισμένης προθεσμίας, εξαιτίας πταίσματος του υπόχρεου σε εξαγορά. Και στην περίπτωση αυτή, η αγωγή για λύση της εταιρείας και η απόφαση που τη διατάσσει υπόκεινται σε διατυπώσεις δημοσιότητας.¹²

1.6.7 ΝΟΜΟΣ 3604/2007

Με το νόμο 3604/2007 (ΦΕΚ 189/ Α'8.8.2007) αναμορφώθηκε ριζικά το θεσμικό πλαίσιο λειτουργία της ΑΕ. Με το Ν. 3604/2007 ο νόμος 2190/1920 περί Ανωνύμων Εταιρειών εκσυγχρονίζεται και αλλάζει κυριολεκτικά μορφή επιδιώκοντας, α) να εισαγάγει τις επιχειρήσεις στην

¹² <http://www.capital.gr/law/articles.asp?id=476257&subcat=102>

εποχή της πληροφορίας και των νέων δεδομένων που επιβάλλει ο διεθνής ανταγωνισμός, και β) την ενσωμάτωση στο Ελληνικό δίκαιο της Οδηγίας 2006/68/EK του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου της 6ης Σεπτεμβρίου 2006 για τροποποίηση της Οδηγίας 77/91/ΕΟΚ του Συμβουλίου σχετικά με τη σύσταση της ανωνύμου εταιρείας και τη διατήρηση και τις μεταβολές του κεφαλαίου της και, εν μέρει ενσωμάτωση της Οδηγίας 2003/58/EK του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου της 15ης Ιουλίου 2003 για τροποποίηση της Οδηγίας 68/151/ΕΟΚ του Συμβουλίου σχετικά με τις απαιτήσεις δημοσιότητας για ορισμένες μορφές εταιρειών. Σε γενικές γραμμές, με το νέο νόμο, απλουστεύονται οι διαδικασίες που απαιτούνται για την ίδρυση των Ανώνυμων Εταιρειών, ενώ επέρχονται και ουσιαστικές μεταβολές για την οργάνωση, τη λειτουργία και τις υποχρεώσεις τους. Οι πιο σημαντικές αλλαγές στη λειτουργία των ΑΕ είναι:

- § Μειώνεται δραστικά η διοικητική παρέμβαση στη σύσταση και στη λειτουργία της Α.Ε.
- § Καταβάλλεται μέριμνα για την ενίσχυση της θέσης των μετόχων.
- § Διευρύνονται τα περιθώρια καταστατικών διαμορφώσεων.
- § Εισάγονται ρυθμίσεις που διευκολύνουν τις επιχειρηματικές επιλογές των ενδιαφερομένων ή απλοποιούν τη σύσταση και τη λειτουργία της εταιρείας και
- § Αναθεωρούνται ορισμένα μείζονα ζητήματα του «Δικαίου των Α.Ε.» και ρυθμίζονται επιμέρους ζητήματα εξαιρέσεων, τροποποιήσεων, ανακλήσεων, ποσοστών, δικαιωμάτων μετόχων, εταιρικών σχέσεων, απλούστευσης καταστατικών, ευελιξίας, δυνατοτήτων τηλεδιασκέψεων και ορίου απόκτησης μετοχών. Ενώ καταργείται η απόκτηση μετοχών με σκοπό τη στήριξή τους στο Χρηματιστήριο.

§ Επιτρέπεται πλέον η ίδρυση μονοπρόσωπης Α.Ε, δυνατότητα που υπήρχε ήδη σε δίκαια άλλων κρατών μελών.¹³

1.6.8 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ Α.Ε.

Τα πλεονεκτήματα των Ανωνύμων Εταιρειών

- Η ανώνυμη εταιρεία είναι η επιχείρηση του μεγάλου κεφαλαίου. Αυτό είναι ένα πολύ σημαντικό πλεονέκτημα που της δίνει μεγάλη υπεροχή απέναντι στις άλλες μορφές επιχειρηματικής δραστηριότητας.
- Η αυξημένη εμπιστοσύνη που εμπνέει στον κύκλο των συναλλασσόμενων με αυτήν (τράπεζες, πελάτες, προμηθευτές κ.α.). Την ίδια εμπιστοσύνη και μεταξύ των μετόχων.
- Η ευκολία μεταβίβασης των μετοχικών τίτλων, το οποίο παρέχει δυνατότητα ταχείας αλλαγής φορέα.
- Το περιορισμένο της ευθύνης. Η ευθύνη των μετόχων της ανώνυμης εταιρείας απέναντι στους δανειστές της περιορίζεται στο ύψος της συμμετοχής τους σε αυτήν. Δεν υπάρχει η απεριόριστη και αλληλεγγύη ευθύνη, που συναντάται στους ομόρρυθμους εταίρους των προσωπικών εταιρειών και στους ατομικούς επιχειρηματίες. Έτσι, εκείνος που θέλει να αναπτύξει επιχειρηματική δραστηριότητα χωρίς να θέσει σε κίνδυνο το σύνολο της περιουσίας του, θα προτιμήσει την ανώνυμη εταιρεία.
- Φορολογικά πλεονεκτήματα. Η υπεραξία (κέρδος), που τυχόν προκύπτει από την πώληση των μετοχών λόγω διαφοράς τιμής πώλησης και τιμής κτίσεως των μη εισηγμένων στο χρηματιστήριο μετοχών, τώρα φορολογείται αυτοτελώς με συντελεστή 5% (επί της καθαρής πραγματικής αξίας τους). Επιπροσθέτως, η μεταβίβαση μετοχών, η

¹³ <http://www.naftemporiki.gr/news/story.asp?id=1398843>

διανομή κερδών, τα μετρητά που καταθέτουν οι μέτοχοι για την σύσταση της εταιρείας απαλλάσσονται από την φορολογία. Επίσης σημαντικό είναι ότι δεν ζητείται τεκμήριο ύπαρξης εισοδήματος (πόθεν έσχες), για τα μετρητά που καταθέτουν οι μέτοχοι της ανώνυμης εταιρείας για την σύσταση ή την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου αυτής.

- Εχέγγυα μεγαλύτερης τάξεως και ειλικρίνειας. Η ανώνυμη εταιρεία υποχρεούται από το νόμο να τηρεί τα περισσότερα και σοβαρότερα βιβλία από κάθε άλλη μορφή επιχείρησης. Επίσης ελέγχεται από τον κρατικό μηχανισμό μέσω της νομαρχίας και του υπουργείου εμπορίου και ακόμα υποχρεούται σε τυπικές δημοσιότητες (δημοσίευση στον τύπο του ισολογισμού κ.α.) .
- Εξασφάλιση καλών σχέσεων μεταξύ των μετόχων. Το κυριότερο ίσως πλεονέκτημα που προσφέρει η ανώνυμη εταιρεία στους μετόχους της, είναι οι καλές και σίγουρες σχέσεις ανάμεσα στους μετόχους της. Σε αντίθεση με τις προσωπικές εταιρείες, στις ανώνυμες δεν επιτρέπεται η καταγγελία αυτής και η λύση της επέρχεται μόνο με απόφαση της πλειοψηφίας.

1.6.9 ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ Α.Ε

Τα μειονεκτήματα των Α.Ε. είναι τα παρακάτω:

- Μεγαλύτερο συντελεστή φορολόγησης σε σχέση με τις άλλες εταιρίες. Με δεδομένο ότι ο συντελεστής φορολόγησης των Ο.Ε., Ε.Ε. κλπ. ήταν 25% για την χρήση 2004, 24% για την χρήση 2005, 22% για την χρήση 2006 και μειώθηκε σε 20% για την χρήση 2007, ο συντελεστής φορολόγησης των Α.Ε. και Ε.Π.Ε ήταν 35% για την χρήση 2004, 32% για την χρήση 2005, 29% για την χρήση 2006 και μειώθηκε στη χρήση 2007 και εφεξής σε ποσοστό 25%.
- Υποχρεωτική τήρηση βιβλίων Γ` κατηγορίας ανεξαρτήτως ορίου.

- Υψηλό κόστος δημοσιεύσεων (εκλογή ελεγκτών, Δ.Σ, τροποποιήσεων καταστατικού).
- Ιδιαίτερες διατυπώσεις σύγκλησης Δ.Σ., Γ.Σ, κλπ. Θα πρέπει να γνωρίζουμε την ισχύουσα φορολογική νομοθεσία, τους συντελεστές φορολογίας εισοδήματος και τον τρόπο προσδιορισμού των αποτελεσμάτων (εξωλογιστικό, λογιστικό, κλπ.).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΠΗΓΕΣ ΑΝΤΛΗΣΗΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

2.1 LEASING – ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ

Ο όρος leasing έχει αποδοθεί στα Ελληνικά ως χρηματοδοτική μίσθωση. Το ρήμα lease προέρχεται από το λατινικό laxare που σημαίνει λύω. Πρόκειται για τη σύμβαση μιας εταιρείας ειδικού σκοπού (εκμισθωτής) και μιας επιχείρησης ή ενός επαγγελματία (μισθωτής) με την οποία η πρώτη παραχωρεί για ορισμένο χρόνο και έναντι μισθώματος στον δεύτερο τη χρήση επιχειρησιακού ή επαγγελματικού εξοπλισμού. Συγχρόνως ο μισθωτής έχει το δικαίωμα είτε να αγοράσει το πράγμα μετά την πάροδο ορισμένου χρόνου είτε να ανανεώσει τη μίσθωση. Στην ουσία η χρηματοδοτική μίσθωση αποτελεί ένα χρηματοδοτικό μηχανισμό ο οποίος επιτρέπει στην επιχείρηση να ανανεώσει, εκσυγχρονίσει και επεκτείνει τις παραγωγικές της εγκαταστάσεις χωρίς να απαιτείται η διάθεση ιδίων κεφαλαίων ή η προσφυγή σε δανεισμό.

Δηλαδή η εταιρεία leasing αγοράζει το συγκεκριμένο πάγιο στοιχείο σύμφωνα με τις οδηγίες του μελλοντικού μισθωτή και στη συνέχεια του το εκμισθώνει. Η όλη διαδικασία του leasing εμπλέκει τρεις οντότητες. Μία από αυτές είναι η επιχείρηση, η οποία επιθυμεί να αυξήσει τα παραγωγικά της μέσα και αποδέχεται να έχει τη χρήση αυτών και όχι την ιδιοκτησία τους. Δεύτερον, ο προμηθευτής ο οποίος επιδιώκει την πώληση των αγαθών. Τέλος, η εταιρεία leasing η οποία προβαίνει σε αγορά των παραγωγικών μέσων για να τα διαθέσει στην επιχείρηση μέσω ενός προκαθορισμένου συμβολαίου.

Ο νέος αυτός χρηματοδοτικός μηχανισμός έχει βρει την ευρύτερη εφαρμογή του στη βιομηχανία, στις εμπορικές επιχειρήσεις καθώς και τους επαγγελματίες. Τα είδη στα οποία έχει εφαρμοστεί το leasing

αρχίζουν από μηχανές γραφείου και τεχνικό εξοπλισμό γιατρών, μέχρι οδοποιητικά μηχανήματα, αεροπλάνα και ολόκληρα εργοστασιακά συγκροτήματα.

2.1.1 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ – ΕΞΕΛΙΞΗ

Υποστηρίζεται η άποψη ότι οι πρώτες μορφές leasing βρίσκονται πολύ παλιά, ακόμη και στα αρχαία δίκαια των Σουμερίων, της Αιγύπτου, Βαβυλώνας και Ελλάδας. Κατά τον Μεσαίωνα η μίσθωση περιελάμβανε κυρίως γεωργικά εργαλεία και άλογα. Στην Αγγλία ειδικότερα, η εκμίσθωση κτιρίων και γεωργικών εκτάσεων είχε πάρει σημαντική έκταση και οφειλόταν στους νομικούς περιορισμούς που ίσχυαν για τη μεταβίβαση της γης.

Κατά τον 19ο αιώνα η πρακτική της εκμίσθωσης επεκτάθηκε ταχύτατα και στο τομέα των σιδηροδρόμων. Συχνά αντί για συγχώνευση ή εξαγορά, οι ισχυρότερες σιδηροδρομικές εταιρείες κατέφευγαν στην μίσθωση των γραμμών και των εξοπλισμών των πιο αδύναμων ανταγωνιστών τους.

Η σύγχρονη φάση της χρηματοδοτικής μίσθωσης αρχίζει το 1952 όταν ο Henry Schoenfeld ίδρυσε την United States Leasing International Inc., με κεφάλαιο 20000 δολάρια και δάνειο από την Bank Of America 500000 δολαρίων. Το παράδειγμα του Schoenfeld το ακολούθησαν σύντομα μεγάλες βιομηχανικές επιχειρήσεις κεφαλαιουχικών αγαθών, που χρησιμοποίησαν τη χρηματοδοτική μίσθωση ως μέσο προώθησης των πωλήσεών τους. Στη συνέχεια το νέο θεσμό εφάρμοσαν τράπεζες και άλλοι χρηματοδοτικοί οργανισμοί που είχαν επαρκείς πηγές διαθέσιμων κεφαλαίων, κατορθώνοντας με αυτόν τον τρόπο να διευρύνουν τις εργασίες τους.

Η διεθνοποίηση του θεσμού άρχισε μια δεκαετία, περίπου, μετά την πρώτη εμφάνισή του στις Η.Π.Α.. Στην περίοδο 1960 – 1962 εταιρείες χρηματοδοτικής μισθώσεως δημιουργήθηκαν εκτός από την Μεγάλη Βρετανία, και στον Καναδά, την Σουηδία, την Ελβετία και τη Γαλλία. Το 1963 στην Ιαπωνία, το Βέλγιο, τη Φιλανδία, την Ισπανία και την Ιταλία. Αργότερα έκαναν την εμφάνισή τους στη Λατινική Αμερική, στην Ασία, στην Αυστραλία και στις γαλλόφωνες χώρες της Αφρικής.

Η γενική τάση που επικρατεί διεθνώς σήμερα είναι να ταυτίζεται η χρηματοδοτική μίσθωση με τη τραπεζική δραστηριότητα. Τα κύρια χαρακτηριστικά της χρηματοδοτικής μισθώσεως σε αντιδιαστολή με την απλή μίσθωση δημιουργούν μια σχέση μεταξύ εκμισθωτή – μισθωτή που έχει κοινά οικονομικά χαρακτηριστικά με τη σχέση δανειστή – δανειολήπτη. Αυτά τα κύρια χαρακτηριστικά είναι η επιλογή του παγίου στοιχείου από τον μισθωτή όλων των κινδύνων που έχουν σχέση με την ιδιοκτησία του παγίου στοιχείου.

Σύμφωνα με πρόσφατα στοιχεία φαίνεται ότι στην Ελλάδα υπάρχουν πολλά περιθώρια ανάπτυξης του θεσμού του leasing δεδομένου ότι ένα μεγάλο μέρος των πελατών προς τους οποίους απευθύνεται το προϊόν δεν το γνωρίζουν επαρκώς με αποτέλεσμα να μην έχουν προβεί μέχρι τώρα σε χρησιμοποίηση της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Συγκεκριμένα, στην Ελλάδα με το θεσμό του leasing καλύπτονται μόνο το 7% των επενδύσεων παγίου κεφαλαίου, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό στην Ευρώπη κυμαίνεται από 10% - 30%, στις Η.Π.Α. και στην Αυστραλία 20%. Με το Ν.1665/1986 τέθηκε σε εφαρμογή η μέθοδος της χρηματοδοτικής μίσθωσης στην Ελλάδα. Πρώτες εταιρείες που λειτούργησαν ήταν η ETBA LEASING, θυγατρική της ETBA, η CITILEASING, θυγατρική της Citibank και η ALPHA LEASING, θυγατρική τράπεζας Alpha.

2.1.2 Η ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΤΟΥ LEASING

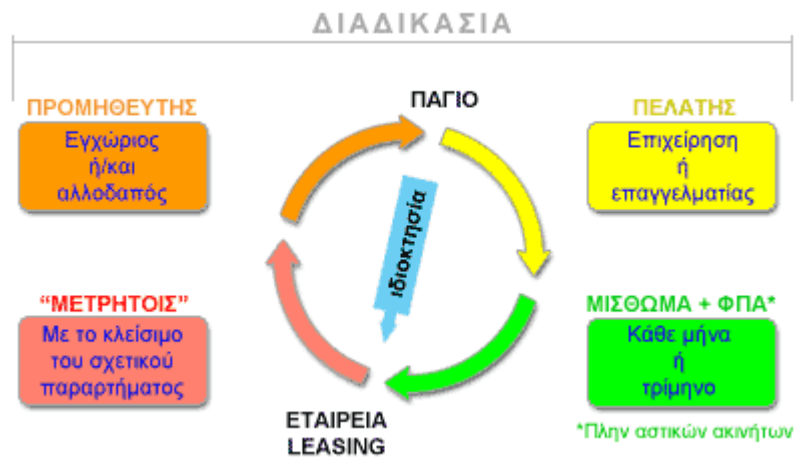
Η όλη διαδικασία του Leasing θέτει επί σκηνής τρεις οντότητες:

1. Μια επιχείρηση, η οποία επιθυμεί να αυξήσει τα παραγωγικά της μέσα και αποδέχεται να έχει την χρήση αυτών και όχι την ιδιοκτησία τους.
2. Τον ή τους προμηθευτές, οι οποίοι επιδιώκουν την πώληση των παραγωγικών αγαθών (μπορεί να είναι και οι ίδιοι κατασκευαστές παραγωγοί τους. Γι' αυτό, τόσο στις Η.Π.Α., όσο και στην Ευρώπη, οι διάφοροι οργανισμοί εκμίσθωσης είναι παραφυάδες ή απλώς αυτόνομα τμήματα μεγάλων επιχειρήσεων κατασκευών συγκοινωνιακών μέσων ή προϊόντων υψηλής τεχνολογίας).
3. Την εταιρία Leasing η οποία προβαίνει σε αγορά των παραγωγικών μέσων για να τα θέσει στην διάθεση της εντός του πλαισίου ενός προκαθορισμένου συμβολαίου.

Οι συμφωνίες Leasing, χρηματοδοτούνται (με την μορφή σχετικού Τραπεζικού δανεισμού) πλέον ευρύτατα από σχετικές θυγατρικές εταιρίες των Τραπεζών κυρίως, οι οποίες ασχολούνται κατ' αποκλειστικότητα σχεδόν με το αντικείμενο αυτό. Οι Εταιρίες αυτές στα πλαίσια προώθησης του σχετικού τραπεζικού τους προϊόντος (χρηματοδότηση διαφόρων μορφών Leasing), επέκτασης των πωλήσεων στον τομέα αυτό και αύξησης των κερδών τους, συντέλεσαν καθοριστικά στην ευρύτατη σήμερα διάδοση και υιοθέτηση των συμφωνιών Leasing από πολλές επιχειρήσεις κάθε μορφής.

Όπως προκύπτει από τα στοιχεία της αγοράς, το σύνολο σχεδόν των συμφωνιών Leasing προωθούνται και χρηματοδοτούνται μέσω των εταιριών αυτών. Σε αυτό έχει συμβάλει καθοριστικά η αντιμετώπιση του σχετικού προβλήματος ρευστότητας που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις, καθώς και τα συγκριτικά πλεονεκτήματα που έχουν σε

σχέση με τα δικά τους διαθέσιμα κάλυψης των μισθωμάτων (φορολογικές απαλλαγές κλπ).



(Πηγή: <http://www.alphaleasing.gr/page/default.asp?la=1&id=33>)

Ακόμη, δεδομένων των ανταγωνιστικών συνθηκών που επικρατούν στην αγορά, γίνεται πολλές φορές αναπόφευκτη η σχετική χρηματοδότηση από τις επιχειρήσεις προκειμένου να διατηρήσουν ή να βελτιώσουν την ανταγωνιστικότητά τους και να έχουν ανάλογο μερίδιο έναντι ομοειδών του κλάδου τους επιχειρήσεων.

2.1.3: Ο ΣΚΟΠΟΣ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

Η χρηματοδοτική μίσθωση ως μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης έχει αναπτυξιακό και εκσυγχρονιστικό σκοπό. Ο αναπτυξιακός της σκοπός φαίνεται από το γεγονός ότι προσφέρει στο μισθωτή ακόμη μια μορφή χρηματοδότησης. Του προφέρει δηλαδή μια εναλλακτική ή συμπληρωματική επιλογή χωρίς να υποκαθιστά τον παραδοσιακό δανεισμό με αποτέλεσμα να μπορεί να καλύπτει τις επενδυτικές του ανάγκες.

Ο εκσυγχρονιστικός σκοπός της χρηματοδοτικής μίσθωσης αποδίδεται στη δυνατότητα που έχει η εταιρεία χρηματοδοτικής

μίσθωσης να προμηθεύει και να μισθώνει στον μισθωτή, διαρκώς ανανεωμένο και σε μεγάλη «γκάμα» τεχνολογικό εξοπλισμό.

Η ανάπτυξη του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης οφείλεται κυρίως σε επενδυτικές δραστηριότητες. Ολόκληρη η φιλοσοφία του 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 παραγωγικότητας.

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

Η χρηματοδοτική μίσθωση συμβάλλει στην προώθηση των παραγωγικών επενδύσεων και γενικά στην ανάπτυξη της οικονομίας. Μέσα από το μηχανισμό της χρηματοδοτικής μίσθωσης δίνεται η δυνατότητα στην επιχείρηση-μισθωτή να επεκτείνει, να ανανεώσει και να εκσυγχρονίσει τις παραγωγικές του εγκαταστάσεις χωρίς να είναι υποχρεωμένος να προσφύγει στο δανεισμό ή να διαθέσει ίδια κεφάλαια. Οι επενδυτικές δραστηριότητες μέσω του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορούν να επεκταθούν είτε στο δημόσιο είτε στον ιδιωτικό τομέα κυρίως στον βιομηχανικό και γεωργικό τομέα καθώς επίσης στις μικρομεσαίες και μεταποιητικές επιχειρήσεις.

Ιδιαίτερα εφαρμόσιμη είναι η χρηματοδοτική μίσθωση στις γεωργικές βιομηχανίες, στους γεωργικούς συνεταιρισμούς και στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις γιατί δε διαθέτουν ίδια κεφάλαια αρκετά για τεχνολογικό εξοπλισμό και ακόμη γιατί δεν απαιτούν πολλές φορές εμπράγματα ασφάλειες ή γιατί δεν έχουν προσβάσεις στους

χρηματοδοτικούς οργανισμούς και πολλές φορές δεν διαθέτουν δανειοληπτική ικανότητα

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

2.1.4 ΤΡΟΠΟΙ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΤΟΥ LEASING ΚΑΙ ΑΝΑΓΚΕΣ ΠΟΥ ΚΑΛΥΠΤΟΥΝ

Η δυνατότητα επιλογών στις διαδοχικές φάσεις διεκπεραίωσης μίας πράξης χρηματοδοτικής μίσθωσης διαμορφώνει τα ακόλουθα σχήματα εφαρμογής της:

I. ΑΜΕΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (DIRECT LEASING)

Πρόκειται για τεχνική μεγάλων βιομηχανικών επιχειρήσεων, που χρησιμοποιείται με σκοπό την προώθηση των πωλήσεων τους, ενώ τη ρύθμιση του χρηματοδοτικού σκέλους την αναλαμβάνει εξειδικευμένη θυγατρική εταιρεία τους. Στην περίπτωση αυτή, ο κατασκευαστής αναλαμβάνει συνήθως και την παροχή πρόσθετων υπηρεσιών, όπως λ.χ. τη συντήρηση, την εκπαίδευση του προσωπικού κ.α.

Είναι μια σύγχρονη τεχνική που προσφέρει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις και τους ελεύθερους επαγγελματίες να αποκτήσουν:

α. Κινητό Εξοπλισμό

Καινούριο ή μεταχειρισμένο εξοπλισμό από την Ελλάδα ή το εξωτερικό, όπως: μηχανήματα κάθε είδους, οχήματα επιβατηγά και φορτηγά, έπιπλα, ηλεκτρονικό εξοπλισμό, τηλεφωνικά κέντρα και

δίκτυα, κλιματιστικά, εξοπλισμό ιατρείων, ξενοδοχείων και εστιατορίων, αγροτικά και οδοποιητικά μηχανήματα κ.λπ.

β. Επαγγελματική στέγη

Γραφεία, καταστήματα, βιομηχανικά και βιοτεχνικά κτίρια, εμπορικά και εκθεσιακά κέντρα, αποθήκες και άλλα ακίνητα για επαγγελματική χρήση. Η επαγγελματική στέγη μπορεί να αποτελείται από αυτοτελή ακίνητα, αλλά και οριζόντιες ή κάθετες ιδιοκτησίες.

Έτσι οι επιχειρήσεις και οι ελεύθεροι επαγγελματίες αποκτούν τα μέσα για την άσκηση της δραστηριότητάς τους και συγχρόνως εκμεταλλεύονται όλα τα φορολογικά και λοιπά πλεονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης, χωρίς να δεσμεύουν πλέον σημαντικά ίδια κεφάλαια.

II. ΜΙΣΘΩΣΗ ΜΕ ΠΑΡΟΧΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ (SERVICE LEASING)

Είναι η περίπτωση που προαναφέρθηκε και κατά την οποία ο κατασκευαστής αναλαμβάνει συνήθως και την παροχή πρόσθετων υπηρεσιών, όπως λ.χ. τη συντήρηση, την εκπαίδευση του προσωπικού κ.α.

Αυτή η περίπτωση συνήθως εντάσσεται στη σύμβαση άμεσης χρηματοδοτικής μίσθωσης, μπορεί όμως να αποτελεί και αυτοτελή σύμβαση.

III. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ - ΠΩΛΗΣΗ (VENDOR LEASING)

Είναι μία τεχνική προώθησης των πωλήσεων, κατά την οποία ένας προμηθευτής εξοπλισμού υπογράφει μία σύμβαση-πλαίσιο με μία εταιρεία leasing και στη συνέχεια προσκομίζει πελάτες για τελική αγορά

μέσω της μακροπρόθεσμης ενοικίασης, που προσφέρει η εταιρεία leasing.

Από την εταιρεία αυτή ο προμηθευτής εισπράττει ολόκληρο το τίμημα κατά την υπογραφή της σύμβασης ενοικίασης με τον πελάτη. Διάφοροι όροι υπεισέρχονται στην τελική σύμβαση, ανάλογα με τις επιθυμίες των πελατών, οπότε γίνεται λόγος για μίσθωση κατά παραγγελία (λ.χ. εποχιακή διακύμανση, ανάλογα με τις πωλήσεις του τελικού προϊόντος, στην πληρωμή των ενοικίων κ.α.)

Η συνεργασία μεταξύ της εταιρίας leasing και του προμηθευτή εξοπλισμού, με διάφορα σχήματα, συμβάλλει στην αύξηση των πωλήσεων και των δύο μερών.

IV. ΕΙΔΙΚΗ ΜΟΡΦΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ (MASTER LEASE LINE)

Μεταξύ εταιρίας leasing και πελάτη μπορεί να υπογραφεί μία σύμβαση – πλαίσιο, η οποία να εφαρμόζεται κατά τη σταδιακή απόκτηση περισσότερων προγραμμάτων.

V. ΣΥΜΜΕΤΟΧΙΚΗ ή ΕΞΙΣΟΡΡΟΠΗΤΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (LEVERAGED LEASING)

Η περίπτωση αυτή εφαρμόζεται σε πράγματα πολύ μεγάλης αξίας (πλοία, αεροπλάνα, τρένα κ.α.) και προϋποθέτει τη σύμπραξη τεσσάρων μερών: του πελάτη, του βιομηχανικού κατασκευαστή, της εταιρίας leasing και ενός τραπεζικού οργανισμού. Η τράπεζα διαθέτει αμέσως το τίμημα στη βιομηχανία και εισπράττει ένα μερίδιο των ενοικίων από την εταιρεία leasing, η οποία δρα ως μεσάζων για την τοποθέτηση του εξοπλισμού.

VI. ΠΩΛΗΣΗ ΚΑΙ ΕΠΑΝΑΜΙΣΘΩΣΗ ΠΑΓΙΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ (SALE&LEASE BACK)

Ο ενοικιαστής αγοράζει το πράγμα και στη συνέχεια το πωλεί στην εταιρεία εκμίσθωσης, από την οποία το ενοικιάζει. Αυτός ο τρόπος επιλέγεται για την αντιμετώπιση εκτάκτων αναγκών ρευστότητας εκ μέρους του ενοικιαστή. Επίσης, δίνεται η δυνατότητα στην επιχείρηση να βελτιώσει την εικόνα του ισολογισμού της μέσω της εξόφλησης τυχόν βραχυχρόνιου δανεισμού της που χρηματοδότησε την απόκτηση των παγίων. Οι ελεύθεροι επαγγελματίες δεν επιτρέπεται να πωλήσουν στην εταιρία leasing τα επαγγελματικά τους ακίνητα και στη συνέχεια να τα μισθώσουν, επιτρέπεται όμως να πωλήσουν τον εξοπλισμό τους.

VII. ΔΙΑΣΥΝΟΡΙΑΚΗ ή ΔΙΕΘΝΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗ (CROSS-BORDER ή OFFSHORE LEASING)

Η περίπτωση αυτή διαφοροποιείται από τις προηγούμενες κατά το στοιχείο της πληρωμής των μισθωμάτων σε συνάλλαγμα, γεγονός που περικλείει πρόσθετους κινδύνους.

VIII. ΜΕΙΚΤΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ / ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΗ Ή ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (OPERATING LEASING)

Σε αυτή τη μορφή leasing ο εκμισθωτής, εκτός από την προσφορά χρήσης του αγαθού, αναλαμβάνει και την τεχνική συντήρησή του, τις επιδιορθώσεις και την ασφάλισή του. Με άλλα λόγια, αναλαμβάνει και την υποχρέωση να διατηρεί το μίσθιο κατάλληλο για τη χρήση που συμφωνήθηκε. Το κόστος της συντήρησης ενσωματώνεται στις πληρωμές της μίσθωσης. Ένα χαρακτηριστικό των μισθώσεων αυτού του είδους είναι ότι δεν αποσβένονται πλήρως, καθώς οι πληρωμές βάσει του συμβολαίου δεν είναι αρκετές για να καλύψουν το πλήρες κόστος του περιουσιακού στοιχείου. Ο εκμισθωτής προσδοκά να καλύψει όλο το

κόστος είτε με μεταγενέστερες επαναλαμβανόμενες μισθώσεις είτε με τη διάθεση του μισθωθέντος περιουσιακού στοιχείου.

Η διαφορά με την απλή χρηματοδοτική μίσθωση είναι ότι σε αυτή την περίπτωση τον επενδυτικό κίνδυνο φέρει αποκλειστικά ο εκμισθωτής, ο οποίος επιδιώκει τη διαδοχική εκμίσθωση του πράγματος σε διάφορους ενδιαφερόμενους και όχι την παράδοσή του για το σύνολο της οικονομικής του ζωής σε έναν μισθωτή και την επίτευξη του επιχειρηματικού του κέρδους μόνο από αυτόν. Η μεικτή μίσθωση χρησιμοποιείται κυρίως για αυτοκίνητα αλλά και για ηλεκτρονικούς υπολογιστές, γεωργικά μηχανήματα, ιατρικό εξοπλισμό και μηχανήματα που χρησιμοποιούνται για τεχνικά έργα. Η μακροχρόνια μίσθωση ενός καινούριου αυτοκινήτου αποτελεί ένα πακέτο υπηρεσιών που περιλαμβάνει ένα πρόγραμμα χρηματοδότησης και υπηρεσίες αυτοκινήτου, όπως τέλη κυκλοφορίας, ασφάλιστρα, οδική βοήθεια κλπ. ώστε ουσιαστικά ο πελάτης να πληρώνει μόνο τα καύσιμα και τα τυχόν πρόστιμα.

Η συμβολή της μακροχρόνιας μίσθωσης είναι ιδιαίτερα σημαντική για μια επιχείρηση στην περίπτωση της συνολικής μίσθωσης εταιρικών αυτοκινήτων. Στην Ελλάδα αυτό άρχισε να λειτουργεί από το 1989. Στην περίπτωση αυτή ο εκμισθωτής προσφέρει και εγγυάται ένα στόλο αυτοκινήτων σε πλήρη και συνεχή ετοιμότητα, ενώ ο μισθωτής δεν ασχολείται με τίποτα σχετικά με το απαιτούμενο στόλο του και απλώς καταβάλλει ένα προσυμφωνημένο μίσθωμα.

IX. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ ΑΚΙΝΗΤΩΝ (REAL ESTATE LEASING)

Η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων παρουσιάζει ουσιαστικές διαφορές από τη χρηματοδοτική μίσθωση κινητών, οι οποίες οφείλονται στη διαφορετική φύση του παγίου στοιχείου. Δηλαδή, ενώ στην

περίπτωση των κινητών, κύριο χαρακτηριστικό είναι η συσχέτιση της διάρκειας της συμβάσεως με την οικονομική ζωή του παγίου στοιχείου, στην περίπτωση του ακίνητου η κατάσταση είναι διαφορετική. Οι ιδιομορφίες που χαρακτηρίζουν την χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων είναι οι εξής: Πολύ μεγάλη διάρκεια εκμισθώσεως, ενδεχόμενη σημαντική αύξηση της αξίας του εκμισθωμένου στοιχείου, υπολειμματική αξία που δεν μπορεί να προσδιοριστεί από πριν και αυξημένος κίνδυνος για τον εκμισθωτή. Δηλαδή, ενώ υπό ομαλές συνθήκες η αξία του εκμισθωμένου ακινήτου θα παρουσίαζε ανατιμητική τάση, υπάρχουν περιπτώσεις που συνέβη το αντίθετο. Η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων είναι δυνατόν να λειτουργήσει τόσο υπό τη μορφή άμεσης μίσθωσης όσο και αυτής της πώλησης και μίσθωσης.

2.1.5 ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΤΟΥ LEASING

Η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης γίνεται μεταξύ ειδικευμένης εταιρείας και επιχείρησης ή επαγγελματία με σκοπό την παραχώρηση έναντι μισθώματος στην επιχείρηση ή τον επαγγελματία της χρήσης κινητού πράγματος και ταυτόχρονα του δικαιώματος είτε αγοράς είτε ανανέωσης της μίσθωσης για ορισμένο χρόνο. Οι ειδικευμένες εταιρείες στις συμβάσεις leasing ιδρύονται με αυτό τον αποκλειστικό σκοπό και κατόπιν ειδικής άδειας της Τράπεζας της Ελλάδος, άδεια η οποία είναι απαραίτητη και στην περίπτωση εγκατάστασης στην Ελλάδα παρόμοιων αλλοδαπών εταιρειών.

Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών leasing απαιτείται να είναι ίσο προς το κεφάλαιο σύστασης ανώνυμης τραπεζικής εταιρείας (12 εκ. €) ή προς το ήμισυ αυτού, όταν την πλειοψηφία του κατέχουν μία ή περισσότερες τράπεζες. Τέλος, οι μετοχές των εταιρειών

αυτών είναι ονομαστικές, ενώ την εποπτεία επί των εταιρειών αυτών ασκεί η Τράπεζα της Ελλάδος.

Η σύμβαση leasing καταρτίζεται εγγράφως και καταχωρείται στο βιβλίο του άρθρου 5 του ΝL 1038/1949 (ΦΕΚ Α 149) του Πρωτοδικείου της κατοικίας ή της έδρας του μισθωτή και του Πρωτοδικείου Αθηνών και η διάρκειά της είναι πάντοτε ορισμένη και ποτέ μικρότερη των τριών ετών. Καθ' όλη τη διάρκεια της μίσθωσης το πράγμα ασφαλιζεται κατά κινδύνων τυχαίας καταστροφής ή χειροτερεύσεως, ενώ, τρίτα πρόσωπα δεν μπορούν να ασκήσουν κυριότητα ή άλλο εμπράγματο δικαίωμα επί του αντικειμένου της.

Για τον καθορισμό του μισθώματος και του τιμήματος αγοράς του πράγματος από το μισθωτή, επιτρέπεται η συνομολόγηση ρητρών επιτοκίου ή είδους ή αξίας συναλλάγματος ή συνδυασμός των τριών. Σε περίπτωση αγοράς του μισθίου πριν παρέλθει διετία από την έναρξη της μίσθωσης, ο μισθωτής οφείλει να καταβάλλει όλους τους φόρους και τις επιβαρύνσεις υπέρ του Δημοσίου κ.λπ., που αντιστοιχούν στην απόκτηση καινούργιων πραγμάτων. Απαλλάσσονται από κάθε φόρο και εισφορά πλην του φόρου εισοδήματος και του ΦΠΑ τα μισθώματα και το τίμημα πώλησης των μισθωμένων πραγμάτων, τα δικαιώματα των συμβολαιογράφων για την κατάρτιση των συμβάσεων προσδιορίζονται στα κατώτατα όρια, ενώ, τα μισθώματα που καταβάλλονται προς τις εταιρείες leasing θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες και εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδα του μισθωτή.

Οι εταιρείες leasing έχουν δικαίωμα να διενεργούν αποσβέσεις στα μίσθια ίσες προς τις αποσβέσεις που θα είχε δικαίωμα να υπολογίσει ο μισθωτής, εάν προέβαινε στην αγορά τους ως καινούργιων. Φορολογικές εκπτώσεις για τον εξοπλισμό που χρησιμοποιείται με συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης προβλέπονται στο Ν 1262/82 και στους αναπτυξιακούς νόμους 1892/1990 (άρθρο 19), στον 2601/1998 και στον

3219/2004, υπό τον όρο διάρκειας της σύμβασης leasing από 10 έτη και άνω και όταν η κυριότητα θα περιέρχεται στον μισθωτή μετά τη λήξη της σύμβασης.

Από κάθε φόρο ή τέλος απαλλάσσονται οι συμβάσεις δανεισμού από τράπεζες των εταιρειών leasing καθώς και οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μεταξύ των εταιρειών αυτών και ξένων προμηθευτών τους. Οι εταιρείες leasing επιτρέπεται να καταρτίζουν ειδικό αποθεματικό κάλυψης επισφαλών απαιτήσεων με την κράτηση από τα καθαρά έσοδα ποσού που αντιστοιχεί στο 2% των ανείσπρακτων στο τέλος κάθε έτους μισθωμάτων.

2.1.6 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΑΠΟ ΤΗ ΧΡΗΣΗ ΤΟΥ LEASING

Η χρήση του leasing παρέχει στον επενδυτή μια σειρά σημαντικών πλεονεκτημάτων, όπου τα κυριότερα είναι τα εξής:

- Το κυριότερο πλεονέκτημα του leasing είναι η εξασφάλιση της χρηματοδότησης του νέου εξοπλισμού/ακινήτου κατά 100%, η άμεση χρησιμοποίηση αυτού του εξοπλισμού/ακινήτου και χωρίς να απαιτείται πάντοτε η ίδια συμμετοχή.
- Τα μισθώματα που καταβάλλονται στην εταιρία leasing για τον εξοπλισμό και το τμήμα των μισθωμάτων που αφορά σε κτίριο θεωρούνται δαπάνες και μειώνουν το φορολογικό εισόδημα.
- Η διαδικασία υπογραφής μίας σύμβασης leasing είναι ταχύτερη και λιγότερο δαπανηρή έναντι της σύμβασης μακροπρόθεσμου δανεισμού. Συνήθως δεν χρειάζονται προσημειώσεις, υποθήκες κ.λπ., ενώ προβλέπονται μειωμένα συμβολαιογραφικά δικαιώματα και απαλλαγή από διάφορα τέλη και φόρους.

- Ο επενδυτής μπορεί να επιτύχει καλύτερους όρους προμήθειας εξοπλισμού ή απόκτησης επαγγελματικού ακινήτου, καθώς η αξία τους εξοφλείται άμεσα τοις μετρητοίς.
- Η διάρκεια της μίσθωσης και το ύψος του μισθώματος ορίζονται σύμφωνα με τις οικονομικές δυνατότητες της επιχείρησης, αφού ληφθούν υπόψη και τυχόν εποχικοί παράγοντες.
- Η πραγματοποίηση επένδυσης σε καινούριο εξοπλισμό μέσω leasing από νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις μπορεί να συνδυαστεί με τα οφέλη που προκύπτουν από την υπαγωγή της στον αναπτυξιακό νόμο, εφόσον συντρέχουν οι προϋποθέσεις που ορίζονται από αυτόν.
- Μετά τη λήξη της μισθωτικής περιόδου ο επενδυτής αποκτά την κυριότητα του παγίου έναντι προσυμφωνημένου (συνήθως συμβολικού) τμήματος. Η απόκτηση του ακινήτου είναι απαλλαγμένη από το φόρο μεταβίβασης.
- Ο επενδυτής προστατεύεται από την τεχνολογική απαξίωση του εξοπλισμού του, τον οποίο μπορεί να ανανεώνει χωρίς να δεσμεύει τα διαθέσιμα κεφάλαιά του.
- Βελτιώνεται η εικόνα του ισολογισμού της επιχείρησης και της κεφαλαιακής της διάρθρωσης.
- Η μισθώτρια επιχείρηση, διατηρεί τα κίνητρα των Αναπτυξιακών Νόμων και των Προγραμμάτων της Ε.Ε.
- Για τα τραπεζικά συγκροτήματα το leasing αποτελεί μία τεχνική διεύρυνσης της πελατείας τους και πολλαπλών κερδών, αφού, εκτός των άλλων αποκτούν διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών του εξοπλισμού και προσφέρουν πελατεία στις ασφαλιστικές εταιρείες.
- Οι εταιρείες leasing διασφαλίζονται από τον κίνδυνο πτώχευσης του μισθωτή, διότι διατηρούν την ιδιοκτησία του εξοπλισμού και επιπλέον απολαμβάνουν σοβαρά φορολογικά κίνητρα (αποσβέσεις, σύσταση αφορολογήτου αποθεματικού).

2.1.7 ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΑΠΟ ΤΗ ΧΡΗΣΗ ΤΟΥ LEASING

Η χρήση, όμως, του leasing περιέχει και ορισμένα μειονεκτήματα, όπως:

- Το φαινομενικό κόστος του leasing είναι υψηλότερο από το επιτόκιο τραπεζικού δανεισμού. Η βαθύτερη διερεύνηση των φοροαπαλλαγών μετριάξει την πρώτη εντύπωση, συνήθως, μάλιστα, δημιουργεί πλεονεκτική κατάσταση.
- Διαφεύγει η ωφέλεια από τη φοροαπαλλαγή των αποσβέσεων στην περίπτωση του ιδιόκτητου εξοπλισμού, ωφέλεια που συμψηφίζεται μέχρι ενός βαθμού από την πλήρη φοροαπαλλαγή των μισθωμάτων.
- Παρά τη θετική σχέση ιδίων προς ξένα κεφάλαια, μπορεί να εκδηλωθεί δισταγμός των τραπεζών για χρηματοδότηση μίας επιχείρησης, όταν ο εξοπλισμός της τελευταίας στηρίζεται στη μέθοδο του leasing.
- Ο μισθωτής αναλαμβάνει όλους τους κινδύνους από τυχαία περιστατικά ή ανωτέρα βία έναντι του εκμισθωτή και διατρέχει τον κίνδυνο της έκτακτης καταγγελίας της σύμβασης αν αθετήσει κάποιον όρο της για σημαντικό διάστημα. Στην περίπτωση αυτή, ο εκμισθωτής μπορεί να του αφαιρέσει τον εξοπλισμό και να απαιτήσει την άμεση πληρωμή όλων των μισθωμάτων μέχρι τη λήξη της σύμβασης.
- Ο μισθωτής υπόκειται στους ελέγχους του εκμισθωτή για τη διαπίστωση της καλής λειτουργικής κατάστασης του εξοπλισμού.

2.2 ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ

Ο Τραπεζικός Δανεισμός είναι σήμερα ο πιο συνηθισμένος τρόπος στον οποίο καταφεύγουν οι επιχειρήσεις για να βρουν χρηματοδότηση. Οι τράπεζες προσφέρουν δύο μεγάλες κατηγορίες δανείων προς τις

επιχειρήσεις: Τα δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης και τα Μακροπρόθεσμα δάνεια.

Τα δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης αποσκοπούν στη βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησης και είναι από τη φύση τους μικρής διάρκειας. Αντίθετα τα Μακροπρόθεσμα δάνεια είναι μακράς διάρκειας και περιλαμβάνουν τα δάνεια εγκατάστασης και τα δάνεια επαγγελματικού εξοπλισμού.

Το επιτόκιο των Μακροπρόθεσμων δανείων είναι συνήθως χαμηλότερο από το αντίστοιχο επιτόκιο των δανείων Κεφαλαίου Κίνησης λόγω ακριβώς της μεγαλύτερης διάρκειας αποπληρωμής του.

2.2.1 Η ΜΕΧΡΙ ΠΡΟΣΦΑΤΑ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΤΩΝ ΜΜΕ

Οι ΜΜΕ μέχρι πρόσφατα, αλλά σε κάποιο βαθμό και σήμερα, είχαν δυσκολία πρόσβασης στον τραπεζικό δανεισμό. Πρόσφατη μελέτη του IOBE φανέρωσε ότι περισσότερες από 500.000 ΜΜΕ από το σύνολο των 770.000 που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα δεν έχουν συνάψει λογαριασμούς χρηματοδότησης με το τραπεζικό σύστημα αλλά, όπως σημειώθηκε σε προηγούμενο τμήμα, στηρίζουν τη λειτουργία τους στην αυτοχρηματοδότηση και τη χρηματοδότηση από το στενό και ευρύτερο οικογενειακό τους περιβάλλον. Αυτό είχε ως συνέπεια κάποιες ΜΜΕ να κλείνουν, άλλες να περιορίζουν τη δραστηριότητά τους και άλλες να επιβαρύνονται σημαντικά από τις διάφορες πηγές άντλησης κεφαλαίων που προσέφευγαν.

Οι κύριες αιτίες της απροθυμίας των Τραπεζών να χρηματοδοτήσουν τις ΜΜΕ ήταν ο μεγαλύτερος κίνδυνος που αντιμετώπιζαν να «χάσουν» τα κεφάλαιά τους εξαιτίας της μεγαλύτερης θνησιμότητας αυτών, η αδυναμία των ΜΜΕ να παρέχουν στις Τράπεζες επαρκείς εγγυήσεις για

τα κεφάλαια που δανείζονταν και ο οικογενειακός χαρακτήρας αυτών. Τα παραπάνω χαρακτηριστικά οδηγούσαν τις Τράπεζες στις περιπτώσεις που χρηματοδοτούσαν ΜΜΕ να χρεώνουν υψηλότερα επιτόκια. Η δικαιολογία γι' αυτό ήταν ότι οι Τράπεζες αντιμετώπιζαν μεγαλύτερο λειτουργικό κόστος για τη χρηματοδότηση των ΜΜΕ σε σχέση με το αντίστοιχο για τις μεγάλες επιχειρήσεις και επιπλέον αναλάμβαναν μεγαλύτερο κίνδυνο λόγω της έλλειψης επαρκών εγγυήσεων (υποθηκών) από την πλευρά των ΜΜΕ. Έτσι οι Τράπεζες οδηγούνται στην «ευκολότερη» χρηματοδότηση των ΜΜΕ με δάνεια βραχυπρόθεσμης διάρκειας τα οποία βέβαια συνεπάγονται υψηλότερο χρηματοδοτικό κόστος για τις επιχειρήσεις. Ελαφρά καλύτερο ήταν το τοπίο για τις κοινοτικές επιχειρήσεις.¹⁴

2.2.2 ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΤΗΣ ΠΙΣΤΟΛΗΠΤΙΚΗΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΑΣ ΤΩΝ ΜΜΕ

Η αξιολόγηση από τις Τράπεζες της πιστοληπτικής ικανότητας μιας επιχείρησης παρουσιάζει σημαντικές δυσκολίες. Προκειμένου η Τράπεζα να πραγματοποιήσει την αξιολόγηση θα πρέπει να έχει στην διάθεσή της πληροφορίες που αφορούν την επιχείρηση και αναφέρονται τόσο στο παρελθόν όσο και στους μελλοντικούς στόχους και προοπτικές αυτής. Δυστυχώς όμως οι ΜΜΕ δεν είναι καλά οργανωμένες και σε αρκετές περιπτώσεις δεν δημοσιεύουν οικονομικές καταστάσεις γεγονός που καθιστά δύσκολο το έργο της αξιολόγησης της πιστοληπτικής τους ικανότητας.¹⁵

¹⁴ <http://www.acci.gr/acci/Portals/0/Departments/keme/national/TRAPEZIKOSYSTMMA.pdf>

¹⁵ <http://www.acci.gr/acci/Portals/0/Departments/keme/national/TRAPEZIKOSYSTMMA.pdf>

2.2.3 ΔΑΝΕΙΑ ΓΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΚΙΝΗΣΗΣ

Τα πιστωτικά ιδρύματα προσφέρουν σήμερα ολοκληρωμένα πακέτα για την κάλυψη των αναγκών ρευστότητας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων ή των ελεύθερων επαγγελματιών.

Τέτοια προϊόντα είναι τα ανοιχτά ή ανακυκλούμενα δάνεια και οι αλληλόχρεοι λογαριασμοί. Στα ανοιχτά δάνεια οι τράπεζες δίνουν ένα πιστωτικό όριο στον πελάτη τους ως το οποίο μπορεί να δανείζεται.

Ο δανειολήπτης μπορεί αν θέλει να εξοφλήσει μέρος ή το σύνολο της οφειλής του, ενώ μπορεί να επαναδανείζεται όταν έχει ανάγκη ως το όριο που του έχει χορηγηθεί, χωρίς να απαιτείται να επιστρέφει σε συγκεκριμένο διάστημα το κεφάλαιο που χρησιμοποίησε.

Υπάρχουν τράπεζες που χρηματοδοτούν για κεφάλαιο κίνησης ποσοστό ως και το 100% του τζίρου της επιχείρησης και άλλες όπου το ποσοστό αυτό δεν ξεπερνά το 50% του τζίρου.¹⁶

2.2.4 ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΑ ΔΑΝΕΙΑ

Δάνεια για επαγγελματική στέγη

Τα δάνεια επαγγελματικής στέγης μπορεί να χρηματοδοτήσουν μέχρι και το 100% της αξίας του ακινήτου και η διάρκειά τους κυμαίνεται από 3 μέχρι 30 χρόνια ανάλογα με την τράπεζα και τον πελάτη, με επιτόκια που σήμερα (2004) κυμαίνονται από 5,50 ως 9,50% περίπου. Το τελικό επιτόκιο των δανείων αυτών προσαυξάνεται από την εισφορά του Ν. 128/75 κατά 0,6%. Για τους νέους επιχειρηματίες οι τράπεζες παρέχουν συνήθως περίοδο χάριτος μέχρι δύο χρόνια, διάστημα κατά το οποίο οι νέοι επιχειρηματίες καλούνται να πληρώσουν μόνο τους τόκους ή

¹⁶ http://www.specisoft.gr/home/news/docs/arthro_hrimatodotisis_MME.pdf

μικρότερες δόσεις. Τα έξοδα δανείου που χρεώνουν οι τράπεζες συνήθως δεν ξεπερνούν το 1% του δανείου.

Δάνεια για αγορά πάγιου εξοπλισμού

Τα δάνεια της μορφής αυτής χορηγούνται για την αγορά παγίου εξοπλισμού (έπιπλα, μηχανήματα κ.λπ.). Η διάρκεια αποπληρωμής των δανείων αυτών φτάνει τα 15 χρόνια με επιτόκιο το οποίο κυμαίνεται από 6,25% μέχρι 10%. Η χρηματοδότηση μπορεί να καλύψει ολόκληρη την επένδυση της αγοράς του παγίου εξοπλισμού, ενώ η εκταμίευση μπορεί να γίνεται είτε εφ' άπαξ, είτε σταδιακά ανάλογα με την εξέλιξη των αγορών.

2.2.5 ΚΟΣΤΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΥ

Το κόστος δανεισμού των επιχειρήσεων στην Ελλάδα είναι συγκριτικά υψηλότερο από άλλες χώρες της Ε.Ε. Ένδειξη αυτού αποτελούν τα περιθώρια μεταξύ επιτοκίου χορηγήσεων και αυτού των καταθέσεων που υφίστανται στη χώρα μας. Το υψηλό περιθώριο επιτοκίου οφείλεται στις ατέλειες που υπάρχουν στη τραπεζική αγορά στην Ελλάδα. Οι σημαντικότερες είναι¹⁷:

- Οι ελληνικές Τράπεζες υποχρεούνται να διακρατούν υψηλότερο ποσοστό (12%) ρευστών διαθέσιμων σε σχέση με άλλες ευρωπαϊκές χώρες.
- Τα επιτόκια στην διατραπεζική αγορά στην Ελλάδα είναι υψηλότερα από τα ευρωπαϊκά λόγω της ακολουθούμενης αντιπληθωρικής πολιτικής.

¹⁷ Προβόπουλος Γ. – Καπόπουλος Π., (2004), *Το Ελληνικό Χρηματοπιστωτικό Σύστημα*, Αυτοέκδοση, Αθήνα

- Η υψηλότερη φορολογία (Εισφορά Ν1281) που επιβάλλεται στη χώρα μας σε σχέση με την Ευρωπαϊκή Ένωση.
- Το γεγονός ότι πολλές δημόσιες Τράπεζες έχουν ένα μεγάλο όγκο επισφαλών απαιτήσεων γεγονός που έχει σημαντικές επιπτώσεις στην τελική τιμολόγηση των χορηγήσεων.

2.3 ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ (VENTURE CAPITAL)

Τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (venture capital) ή καινοτόμα κεφάλαια ή κεφάλαια επιχειρηματικού κινδύνου είναι ένας τρόπος επένδυσης σε μικρές επιχειρήσεις που ιδρύθηκαν σχετικά πρόσφατα (start-up companies) ή, μεγαλύτερες, που είναι σε ένα ώριμο στάδιο. Venture capitalist(VC) είναι το νομικό ή φυσικό πρόσωπο, που κάνει τέτοιες επενδύσεις. Venture capital fund είναι το συνολικό επενδυτικό κεφάλαιο, συνήθως από μία ομάδα επενδυτών (partnership), των οποίων, οι αποφάσεις, ενέχουν μεγάλο κίνδυνο. Οι ετερόρρυθμοι εταίροι(limited partners) είναι τα άτομα ή οι οργανισμοί που χρηματοδοτούν VC funds. Οι ομόρρυθμοι εταίροι(general partners) είναι οι venture capitalists που διαχειρίζονται αυτά τα funds και κάνουν τις επενδύσεις.

Οι εταιρίες που επιζητούν venture capitals ενέχουν μεγάλο κίνδυνο και τα κεφάλαια αυτά είναι η μόνη τους δυνατότητα για χρηματοδότηση, αφού, λόγω του κινδύνου αυτού δεν μπορούν να χρηματοδοτηθούν από «παραδοσιακές» πηγές, όπως τα δάνεια από τράπεζες. Οι εταιρίες που επιλέγονται, συνήθως ασχολούνται με υπο-κλάδους της τεχνολογίας, αν και αυτό δεν είναι κανόνας όπως πολλοί πιστεύουν. Ο κανόνας είναι ότι επιλέγονται οι επιχειρήσεις που έχουν προοπτικές ανάπτυξης μεγαλύτερες από τα κανονικά επίπεδα και επειδή η τεχνολογία είναι, αναμφισβήτητα, ο κλάδος με την γρηγορότερη άνθηση, τις τελευταίες

δεκαετίες, τα περισσότερα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών κατευθύνονται σε εκείνο το κλάδο. Κατά μέσο όρο 1 στις 200 προτάσεις γίνεται αποδεκτή από τους venture capitalists, οι οποίοι αναμένουν ότι μόνο 1-2 στις 10 επενδύσεις του χαρτοφυλακίου τους θα έχουν την επιθυμητή απόδοση και θα αναπληρώσουν τις ζημιές από τις υπόλοιπες «λανθασμένες» επενδύσεις. Επίσης, οι venture capitalists ίσως να έχουν διαφορετικές εντυπώσεις για μία εταιρία που τους παρουσιάζεται. Κάποιοι ίσως να ενδιαφέρονται μόνο για τεχνολογικού περιεχομένου εταιρίες, άλλοι μόνο για start-up εταιρίες κτλπ.

Η συνεισφορά των VC's γίνεται είτε ,αποκλειστικά, μέσω αύξησης μετοχικού κεφαλαίου της εταιρίας, επομένως αποκτούν ένα ποσοστό του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρίας είτε, εν μέρει, με δάνειο, το οποίο, όταν η εταιρία ξεπεράσει κάποιο επίπεδο κινδύνου, μετατρέπεται σε επιπρόσθετο ποσοστό στο μετοχικό κεφάλαιο της(τέτοιος τύπος στρατηγικής χρηματοδότησης συχνά υιοθετείται από θυγατρικές εταιρίες venture capital τραπεζών). Προσθήκη σε αυτά αποτελεί η εξουσία που αποκτούν στην λήψη επιχειρηματικών αποφάσεων, κάτι το οποίο από κάποιους επιχειρηματίες μπορεί να θεωρηθεί θετικό (με το σκεπτικό ότι οι VC's έχουν πείρα και τα κατάλληλα μέσα για να ενδυναμώσουν το management και άλλες πτυχές της επιχείρησης) και από άλλους αρνητικό (με το σκεπτικό ότι «μπλέκονται στα πόδια τους»). Συνέπεια αυτού και βασικό χαρακτηριστικό των venture capitalists, είναι ότι στοχεύουν στην μακροπρόθεσμη σταθερότητα και βιωσιμότητα της επιχείρησης και όχι σε βραχυπρόθεσμα αποτελέσματα.

2.3.1 Η ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥ VENTURE CAPITAL

Οι εταιρείες Venture Capital χρηματοδοτούν τις επιχειρήσεις – πελάτες τους με αντάλλαγμα την απόκτηση ενός ποσοστού των μετοχών τους. Το

ποσοστό αυτό ποικίλει ανάλογα με το ύψος της χρηματοδότησης και το μέγεθος της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης, αλλά κατά κανόνα κυμαίνεται στα επίπεδα του 30%. Η χρονική διάρκεια της επένδυσης κυμαίνεται συνήθως μεταξύ 3 και 7 ετών.

Οι επιχειρήσεις που χρηματοδοτούνται είναι συνήθως δυναμικές με καινοτόμες επιχειρηματικές ιδέες και επιχειρηματικά σχέδια που υπόσχονται υψηλές αποδόσεις, ικανές να ανταμείψουν τις εταιρείες Venture Capital για το ρίσκο που αναλαμβάνουν.

Η συνεργασία των εταιρειών Venture Capital δεν περιορίζεται μόνο στην παροχή κεφαλαίων αλλά παρέχεται επίσης βοήθεια και σε ότι αφορά την διοίκηση, το marketing, την στελέχωση και το στρατηγικό σχεδιασμό της επιχείρησης. Σημαντικές επίσης για την χρηματοδοτούμενη επιχείρηση είναι οι σχέσεις της εταιρίας Venture Capital με άλλες επιχειρήσεις της αγοράς που μπορεί να χρησιμεύσουν στην σύναψη συνεργασιών.

Το μεγάλο πλεονέκτημα της χρηματοδότησης μέσω Venture Capital είναι η επιχείρηση δεν υποχρεούται στην παροχή εγγυήσεων για το κεφάλαιο που της παρέχεται. Έτσι ακόμα και σε περίπτωση αποτυχίας της επιχείρησης, η εταιρεία Venture Capital δεν διεκδικεί επιστροφή των χρημάτων που επένδυσε στην επιχείρηση, εφόσον φυσικά τηρήθηκαν οι όροι της συμφωνίας μεταξύ των δύο πλευρών.

2.3.2 Η ΣΥΝΕΙΣΦΟΡΑ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ VENTURE CAPITAL ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

- Χρηματοδοτούν την επιχείρηση με κεφάλαια που θα ήταν δύσκολο να αντλήσει η επιχείρηση από μόνη της
- Ενισχύουν την σχέση ιδίων προς ξένα κεφάλαια

- Συντελούν στην συστηματική αύξηση της κερδοφορίας και της αξίας της επιχείρησης
- Αξιολογούν το επενδυτικό πρόγραμμα και γενικότερα την στρατηγική της επιχείρησης
- Βοηθούν στην αντιμετώπιση των προβλημάτων της επιχείρησης προσφέροντάς της, την απαραίτητη οργανωτική και επιχειρησιακή τεχνογνωσία
- Παρέχουν συμβουλές για την κεφαλαιακή δομή και τη χρηματοδότηση της επιχείρησης

2.3.3 ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

Ο θεσμός του επιχειρηματικού κεφαλαίου εισήχθη στην Ελλάδα με τους νόμους 1775/88 και 2166/93 που, όμως, εξαιτίας του πλαισίου που είχαν δημιουργήσει, περιόριζαν τη δυνατότητα επενδύσεων των εταιριών επιχειρηματικού κεφαλαίου στους τομείς της νέας τεχνολογίας. Ο λόγος αυτός οδήγησε στην τροποποίηση του νομοθετικού πλαισίου με την ψήφιση του νόμου 2367/95 που μετονόμασε τις Εταιρίες Επιχειρηματικού Κεφαλαίου σε Εταιρίες Κεφαλαίου Επιχειρηματικών Συμμετοχών (ΕΚΕΣ).

Με τον νόμο 2992/2002 εισάγεται στην Ελλάδα ο θεσμός των Αμοιβαίων Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών κλειστού τύπου (ΑΚΕΣ) τα οποία διαχειρίζονται Ανώνυμες Εταιρίες (ΑΕ) ή Εταιρείες Παροχής Επενδυτικών Υπηρεσιών (ΕΠΕΥ) και αποτελεί την τελευταία νομοθετική ρύθμιση στο χώρο του venture capital παρέχοντας ευνοϊκά φορολογικά και άλλα κίνητρα.

2.4 ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΗ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ (FACTORING)

Η πρακτόρευση επιχειρηματικών απαιτήσεων εφαρμόζεται από τις τράπεζες και τις ανώνυμες εταιρείες που έχουν ως αποκλειστικό σκοπό αυτή τη δραστηριότητα. Η πρακτόρευση απαιτήσεων αφορά τη σύναψη σύμβασης μεταξύ του προμηθευτή και του πράκτορα (τράπεζα ή εταιρεία factoring) βάση της οποίας ο προμηθευτής εκχωρεί στον πράκτορα τις απαιτήσεις του έναντι πελατών – οφειλετών του. Ο πράκτορας αναλαμβάνει τη διαχείριση, είσπραξη, προεξόφληση, πιστωτικό έλεγχο και κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου των απαιτήσεων του προμηθευτή.

Το χρηματοδοτικό ίδρυμα συνήθως αποδίδει άμεσα στην επιχείρηση το 80% περίπου των οφειλών. Χρεώνει επίσης την εταιρεία 0,5 έως 2% του ποσού που αντιστοιχεί στις απαιτήσεις προς πελάτες για τη διαχείριση του χαρτοφυλακίου.

Η Πρακτόρευση Απαιτήσεων ως τρόπος χρηματοδότησης είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος χρηματοδότησης κεφαλαίου κίνησης και αποτελεί έναν εύκολο και γρήγορο τρόπο βελτίωσης της ρευστότητας μιας επιχείρησης ενώ παράλληλα μειώνεται το λειτουργικό κόστος και αυξάνεται η παραγωγική ικανότητα των επιχειρήσεων καθώς οι διαδικασίες διαχείρισης, λογιστικής παρακολούθησης και είσπραξης των απαιτήσεων μιας επιχείρησης ανατίθενται στο πιστωτικό ίδρυμα που λειτουργεί ως πράκτορας.

Οι επιχειρήσεις καταφεύγουν σε αυτόν τον τρόπο της χρηματοδότησης στις ακόλουθες περιπτώσεις:

- Προκειμένου να χρηματοδοτηθούν άμεσα για τις τρέχουσες ανάγκες τους όταν δεν έχουν εμπράγματα εγγυήσεις

- Όταν έχουν μια αυξημένη ζήτηση προϊόντων ή υπηρεσιών και δεν μπορούν να ανταποκριθούν παρά μόνο με ασύμφορους όρους προς τους προμηθευτές τους
- Όταν οι διαδικασίες είσπραξης των απαιτήσεών τους είναι εξαιρετικά
- δαπανηρές
- Όταν έχουν μεγάλες ζημιές από αφερέγγυους πελάτες.

2.4.1 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ

Μας είναι άγνωστο πότε το factoring χρησιμοποιήθηκε για πρώτη φορά. Δεν υπάρχει ομοφωνία των συγγραφέων για το που και το πότε έγινε η πρώτη εμφάνιση της πρακτορείας απαιτήσεων ή στοιχείων της οπού μαρτυρούν την αφετηρία εξέλιξης της.

Παρόλα αυτά υπάρχει μια αναφορά στην αγγλική βιβλιογραφία από τον 15^ο – 16^ο αιώνα. Στην αρχή ο factor είχε την μορφή του εμπορικού αντιπροσώπου και διακινούσε προϊόντα με δική του επωνυμία. Επίσης πολλές από τις υπηρεσίες του συνέβαλλαν στην ανάπτυξη των εμπορικών συναλλαγών της χώρας του. Ήταν αυτός που διαμόρφωνε την πιστωτική πολιτική καθώς επίσης έδινε προκαταβολές τοις μετρητοίς πριν την πώληση των προϊόντων. Όλα αυτά όμως γινόταν έξω από τα πλαίσια νόμων ή δικαστικών αποφάσεων. Στη σημερινή της μορφή η πρακτορεία εμφανίστηκε για πρώτη φορά στις ΗΠΑ κατά τον 19^ο αιώνα.

Η έννοια της πρακτορείας ήταν σχεδόν άγνωστη στην ελληνική πραγματικότητα μέχρι και την προηγούμενη δεκαετία αν και ήταν γνωστές στην νομοθεσία μας οι έννοιες της εκχώρησης και της αναδοχής χρέους. Συγκεκριμένα με το νόμο 1905/1990 που αφορά τη σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων και με μετέπειτα τροποποιήσεις Ν. 2367/ 1995 δημιουργήθηκε το θεσμικό πλαίσιο για να

λειτουργήσει ο θεσμός της πρακτορείας. Μέχρι το 1995 είχαν γίνει κάποιες προσπάθειες πρακτορείας από κάποιες σχετικά λίγες τράπεζες της ελληνικής αγοράς, αλλά η ουσιαστική έναρξη παροχής υπηρεσιών factoring τοποθετείται εντός του 1995 όπου δημιουργήθηκαν και οι πρώτες θυγατρικές εταιρείες μεγάλων ελληνικών τραπεζών.

2.4.2 ΓΕΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ FACTORING

Η πρακτόρευση απαιτήσεων αποτελεί μια από τις μορφές χρηματοδότησης όπως το Leasing, το Venture Capital κ.α.. σε καμία όμως περίπτωση δεν αποτελεί μεγάλο ανταγωνιστή του τραπεζικού δανεισμού. Διακρίνεται όμως για τον αναπτυξιακό χαρακτήρα του αφού χρηματοδοτεί τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. (Ψυχομάνης, 1996)

Επίσης χρησιμοποιείται ως μέσο προώθησης των πωλήσεων για την λογιστική παρακολούθηση τους καθώς και την εμποροπιστωτική πολιτική της επιχείρησης. Πρέπει ακόμα να αναφέρουμε ότι στο factoring, ο πράκτορας αναλαμβάνει αποκλειστικά την είσπραξη και διαχείριση των τιμολογίων. Δεν ασχολείται με καμία άλλη εργασία όπως τυποποίηση, μεταφορά, συσκευασία κ.λπ. Τέλος το factoring λειτουργεί σε ένα ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων για αυτό και διακρίνεται σε πολλές μορφές και πολλούς τομείς εφαρμογής του οποίους θα αναλύσουμε παρακάτω.

2.4.3 ΣΚΟΠΟΣ ΤΟΥ FACTORING

Όπως αναφέρει ο κ. Γεωργιάδης (1996), «το *FACTORING* αναπτύσσεται στις αγορές των προηγμένων χωρών τα τελευταία χρόνια με ταχύς ρυθμούς. Το ύψος των συναλλαγών που διενεργούνται με τις συμβάσεις *Factoring* παρουσιάζει διεθνώς συνεχή ανοδική πορεία. Η ανάπτυξη του

factoring οφείλεται κυρίως στο ότι εξυπηρετεί σημαντικά τη βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση των παραγωγικών επιχειρήσεων. Με την πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων επιδιώκεται η εξυπηρέτηση ορισμένων αναγκών των συμβαλλομένων, που είναι και οι ανάγκες της οικονομίας. Οι ανάγκες αυτές είναι:

A) Η εξεύρεση βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων μέσων χρηματοδότησης των προμηθευτών. Η μεταβίβαση των απαιτήσεων ικανοποιεί αυτή την ανάγκη στον βαθμό που εξασφαλίζει στον προμηθευτή και μάλιστα στο δεσμευμένο κατά κάποιο τρόπο, αφού μόνο όταν αυτές καταστούν ληξιπρόθεσμες και εισπραχθούν μπορεί ο προμηθευτής να χρησιμοποιήσει το ρευστό για άλλους σκοπούς. Με την σύμβαση *factoring* επιδιώκεται ακριβώς αυτή η έγκαιρη ρευστοποίηση του εν λόγω κεφαλαίου.

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

Γ) Η απαλλαγή του προμηθευτή από τον κίνδυνο μη φερεγγυότητας των πελατών του. Το *factoring* συνάπτεται και λειτουργεί στην πράξη ως εξής:

Ο ενδιαφερόμενος προμηθευτής, συνήθως επιχείρηση που πωλεί ή μεταπωλεί προϊόντα ή παρέχει υπηρεσίες, έρχεται σε επαφή με τον πράκτορα, συνήθως ανώνυμη εταιρεία θυγατρική τράπεζας ή τράπεζα και διερευνούν μαζί τις δυνατότητες σύναψης σχετικής σύμβασης. Ο πράκτορας εξετάζει χωριστά κάθε περίπτωση προμηθευτή, με τον οποίο πρόκειται να συμβληθεί, πριν από τη σύναψη της σχετικής σύμβασης. Με

την οργάνωση και την εμπειρία της αγοράς που διαθέτει, εξετάζει και εκτιμά την οικονομική κατάσταση του μελλοντικού πελάτη του (δηλαδή του προμηθευτή), τον κύκλο των οφειλετών του, το είδος των συναλλαγών και του εμπορίου που ασκεί, του δανειστές και γενικότερα όλα εκείνα τα στοιχεία που τον βοηθούν να αποφασίσει, εάν η σύναψη σύμβασης factoring με τον συγκεκριμένο πελάτη είναι συμφέρουσα και ποια μορφή πρέπει να έχει.»

2.4.4 ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ FACTORING

Στην Ελλάδα η μέθοδος πρακτόρευσης απαιτήσεων εφαρμόζεται και διέπεται από το νόμο 1905/1990 (Σύμβαση Πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων και άλλες διατάξεις). Ο νόμος αυτός δέχτηκε κάμποσες τροποποιήσεις και συμπληρώθηκε τελικά με Πράξεις του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος (ΠΔΤΕ) αλλά και με ένα νέο νόμο, τον 2367/1995(Νέοι χρηματοπιστωτικοί θεσμοί και άλλες διατάξεις). Πλέον, το πλαίσιο από το οποίο αποτελείται σήμερα ο νόμος περιλαμβάνει εκτός του κωδικοποιημένου νόμου 1905/1990, τις ΠΤΔΕ αλλά και τον νόμο 2367/1995. (Ψυχομάνης, 1996)

2.5 FRANCHISING - ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΙΑ

Το Franchising αποτελεί έμμεση μορφή χρηματοδότησης. Αυτό συμβαίνει γιατί δεν προσφέρει στο λήπτη χρήματα αλλά το όνομα και την εκπαίδευση της επιχείρησης, αλλά και πελατεία. Είναι ένα σύστημα συνεργασίας μεταξύ δυο επιχειρήσεων οι οποίες συμφωνούν η μια από αυτές να δώσει στην άλλη, έναντι μιας πάγιας πληρωμής και ποσοστών, το δικαίωμα να εκμεταλλεύονται με βάση καθορισμένους όρους, το εμπορικό σήμα ή το όνομα. Στη σύμβαση καθορίζεται επίσης η

παρεχόμενη βοήθεια ή και άλλες υπηρεσίες για τη διευκόλυνση της διεξαγωγής των εργασιών. Κάποιοι βασικοί παράγοντες που πρέπει να ισχύουν είναι: ο εντολέας, είναι μια μεγάλη επιχείρηση με καλό όνομα, κύρος και ευρεία τεχνογνωσία, η οποία επιθυμεί να διευρύνει το μερίδιο της στην αγορά χωρίς να προβεί σε μεγάλες δαπάνες επενδύσεων, ο εντολοδόχος, είναι το φυσικό πρόσωπο με κάποια ευχέρεια διαθέσιμου κεφαλαίου, το οποίο επιθυμεί να διοικεί την επιχείρηση του και να διεξάγει τις εργασίες υπ' ευθύνη του αλλά με τη συνδρομή του εντολέα. Καθορίζεται και η πάγια αμοιβή που είναι το ποσό που καταβάλλει ο εντολοδόχος για την ένταξή του στον όμιλο των συνεργαζομένων επιχειρήσεων.¹⁸

2.5.1 ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΟΥ FRANCHISING

Το «Business Format Franchising» αποτελεί στη σημερινή του μορφή μια σχετικά πρόσφατη εξέλιξη. Όμως η τεχνική της παραχώρησης αδειών εκμετάλλευσης (licensing), η οποία αποτελεί τον πυρήνα του Franchising, είναι σε χρήση εδώ και αρκετούς αιώνες. Ιστορικά υπήρξαν διάφορα συστήματα με βάση τα οποία παραχωρούταν δικαιώματα ή εξουσίες αντί καταβολής χρηματικών ποσών. Υπήρξε π.χ. το σύστημα των βαρόνων (baronial system) στη Αγγλία, όπου ο Βασιλιάς παραχωρούσε δικαιώματα στους βαρόνους για την είσπραξη των φόρων.

Πράγματι θα μπορούσε να λεχθεί ότι η πρώτη συλλογική αγωγή του Franchising («class action» κατά την Αμερικάνικη Νομική ορολογία) ήταν αυτή που ασκήθηκε από τους βαρόνους κατά την εξέγερση τους εναντίον του Βασιλιά Ιωάννη. Μάλιστα οι όροι της συμφωνίας που επιτεύχθηκε με βάση αυτή την «αγωγή» περιλήφθηκαν στη Magna Carta.

¹⁸

<http://www.fornosveneti.gr/venetis/site/home/ws/top+menu/franchise/Dikaiohrisia.csp;jsessionid=FADA55917640617E951A5D27749C5294>

Το σύστημα των συντεχνιών που λειτούργησε στο Λονδίνο κατά τον 12^ο μ. Χ. αιώνα ήταν επίσης μία μορφή Franchising. Με αυστηρά νομική ορολογία ο όρος Franchising σημαίνει την παραχώρηση δικαιωμάτων από τον Βασιλιά και σε χώρες όπως είναι οι Η.Π.Α. και η Αυστραλία ορίσθηκε από τα δικαστήρια ότι Franchise σημαίνει παραχώρηση δικαιώματος από την Κυβέρνηση. Μέχρι σήμερα μάλιστα υπάρχουν στην Αγγλία ορισμένα franchise προερχόμενα από εκείνα την εποχή, όπως π.χ. η παραχώρηση δικαιώματος για τη διοργάνωση εμπορικών εκθέσεων.

Το Franchising στη σύγχρονη μορφή του στον επιχειρηματικό κόσμο εμφανίσθηκε για πρώτη φορά στις Η.Π.Α. το 1863 όταν η εταιρεία ραπτομηχανών Singer (Singer Sewing Machine Co.) ανέπτυξε την τεχνική που αποτέλεσε την πρώτη εμπορική εφαρμογή του Franchising. Ήταν περί τα τέλη του προηγούμενου αιώνα όταν πάλι στις Η.Π.Α. το Franchising υιοθετήθηκε ως μέθοδος επιχειρηματικής ανάπτυξης από τις βιομηχανίες αυτοκινήτων, μη αλκοολούχων ποτών και τα φαρμακεία. Περίπου στις αρχές της δεκαετίας του 1930 εφαρμόσθηκε η μέθοδος του Franchising από τις εταιρείες πετρελαιοειδών. Μέχρι λοιπόν τις αρχές του Β' Παγκοσμίου πολέμου έχουμε την εφαρμογή και ανάπτυξη στις Η.Π.Α. του λεγόμενου Franchising Πρώτης Γενιάς.

Αμέσως μετά το τέλος του πολέμου το Franchising αρχίζει να υιοθετείται από επιχειρήσεις ποικίλων δραστηριοτήτων (ξενοδοχειακές, γρήγορης εστίασης (fast food), ενοικίασης αυτοκινήτων κ.λπ.) πάντα στις Η.Π.Α. αρχικά. Στο χρονικό αυτό σημείο τοποθετείται και η γέννηση του Franchising δεύτερης Γενιάς ή Business Format Franchising. Είναι μάλιστα χαρακτηριστικό ότι μερικά από τα πιο γνωστά σήμερα επιχειρηματικά ονόματα άρχισαν να αναπτύσσονται με τη μέθοδο του Franchising εκείνη την εποχή. Πρόκειται για τις εταιρείες:

- Service Master 1949
- Holiday Inn 1952

- Burger King 1954
- Dunkin's Donuts 1954
- Mc Donald's 1955
- Budget Rent a Car 1958

Μέχρι το 1960 η ανάπτυξη του Franchising της Η.Π.Α. ήταν τόσο ραγδαία που υπολογιζόταν ότι περίπου 700 συστήματα franchise λειτουργούσαν σε ολόκληρη τη χώρα. Ένας σημαντικός αριθμός από επιχειρηματίες επέλεξαν αυτή τη μέθοδο για να αναπτυχθούν παρακινούμενοι από τη μεγάλη ζήτηση που είχαν από φίλους και πελάτες οι οποίοι βλέποντας την τεράστια επιτυχία των διάφορων δικτύων franchising ήθελαν και αυτοί να ενταχθούν σε ένα τέτοιο δίκτυο. Από το 1946 μέχρι το 1972 περίπου 190.000 διαφορετικά σημεία πώλησης λειτουργούσαν με τη μέθοδο του Franchising ενταγμένα σε περίπου 900 διαφορετικά δίκτυα.

Τέλος το 1979 τέθηκε σε ισχύ η σχετική Ομοσπονδιακή Νομοθεσία για το Franchising με τον τίτλο «Disclosure Requirements and Prohibitions Concerning Franchising and Business Opportunity Ventures» ή πιο γνωστή ως «Full Disclosure Rule». Τα πρώτα του δειλά βήματα στην Ευρώπη πραγματοποίησε το Franchising στη Γαλλία τη δεκαετία του 1950, η οποία μάλιστα θεωρείται από πολλούς ως η καρδιά και η ψυχή του Ευρωπαϊκού Franchising. Τα πρώτα δίκτυα Franchising που εμφανίσθηκαν τότε ήταν αυτά των επιχειρήσεων: Prenatal, Natalys, Phildar και αργότερα το 1960 Roche-Bobois, Pronuptia και Simone Mahler. Όμως η ευρεία είσοδος του Franchising στην Ευρωπαϊκή Αγορά χρονολογείται στις αρχές της δεκαετίας του 1970. Στην Ελλάδα η πρώτη Ελληνική επιχείρηση που εφάρμοσε αυτή τη μέθοδο ανάπτυξης ήταν η Goody's το 1976.¹⁹

¹⁹ <http://www.euro1shop.com/pages.asp?pid=3&subid=319>

2.5.2 TO FRANCHISING ΣΗΜΕΡΑ

Από τη δεκαετία του 1970 αλλά ιδιαίτερα από αυτήν του 1980 το Franchising γνωρίζει πρωτοφανή διεθνή εξάπλωση. Τα τελευταία χρόνια έχει αναδειχθεί σε έναν από τους ισχυρότερους «παίκτες» του λιανεμπορίου. Ο τζίρος του για το 2003 εκτιμάται στα 1,65 τρις. ευρώ σε ολόκληρο τον κόσμο, ενώ ο ετήσιος ρυθμός αύξησης υπολογίζεται στο 10% για το ίδιο διάστημα. Από τις Η.Π.Α. μέχρι την Ευρώπη και από την Ιαπωνία μέχρι την Αυστραλία τεράστιος είναι ο αριθμός των επιχειρήσεων που επέλεξαν και συνεχίζουν καθημερινά να επιλέγουν αυτό τον τρόπο ανάπτυξης. Μάλιστα αρκετά πρόσφατα δημιουργήθηκε αυξημένο ενδιαφέρον για το Franchising και σε χώρες στις οποίες μέχρι πριν από λίγο ήταν άγνωστο, όπως π.χ. Ταϊβάν, Κορέα, Σιγκαπούρη, Ταϊλάνδη, Αργεντινή, Ουγγαρία, Πολωνία, Τσεχία κ.λπ.

Πράγματι το Franchising καλλιεργεί τον υγιή ανταγωνισμό και ενθαρρύνει τη δημιουργικότητα, την εξειδίκευση και τη δημιουργία νέων μορφών διανομής. Ακόμη αποτελεί χρήσιμο όπλο για την καταπολέμηση της ανεργίας και συμβάλλει τα μέγιστα στην υγιή ανάπτυξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Είναι λοιπόν προφανή τα σημαντικότερα οικονομικά οφέλη του Franchising για τις οικονομίες των διάφορων χωρών. Γι' αυτό το λόγο οι Κυβερνήσεις αρκετών από αυτές το περιβάλλουν με ιδιαίτερη προσοχή και ευνοούν την εξάπλωση του.

Στην Ευρώπη αρχικά το Franchising αντιμετώπισθηκε με σκεπτικισμό με αποτέλεσμα να μην παρουσιάσει έντονη ανάπτυξη. Όμως από το 1980 και ύστερα γνώρισε και συνεχίζει να γνωρίζει μεγάλη άνθηση καθώς ο επιχειρηματικός κόσμος διαπίστωσε τα τεράστια πλεονεκτήματα του και επιπλέον ανησύχησε από την εισβολή στην

Ευρωπαϊκή Αγορά των αμερικάνικων επιχειρηματικών κολοσσών. Το Franchising έχει ακόμη πολύ μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης στις Ευρωπαϊκές Χώρες και μάλιστα σε αυτές που άρχισε να επεκτείνεται τα τελευταία χρόνια. Είναι επίσης γεγονός ότι η ενιαία αγορά της Ευρωπαϊκής Ένωσης αποτελεί ένα ιδανικό περιβάλλον για την ανάπτυξη του Franchising, καθώς τα διάφορα δίκτυα μπορούν εύκολα και γρήγορα να εξαπλωθούν σε διαφορετικές αγορές εκμεταλλευόμενα την κατάργηση των τελωνειακών συνόρων.

Πράγματι διαπιστώνεται μία έντονη τάση στην Ε.Ε αντικατάστασης από το Franchising των άλλων μεθόδων διανομής. Αυτή οφείλεται στο ότι το λιανεμπόριο επλήγη από τη δημιουργία και ανάπτυξη νέων μορφών εμπορικής διείσδυσης, όπως είναι π.χ. η παροχή υπηρεσιών και η δημιουργία των εμπορικών κέντρων. Έτσι σημαντικός αριθμός ανεξάρτητων επιχειρηματιών, π.χ. του τομέα των τροφίμων και της ένδυσης, αναγκάσθηκε να προσχωρήσει σε δίκτυα franchising για να επιβιώσει. Αυτός ο νέος προσανατολισμός του τομέα της διανομής είναι βέβαιο ότι θα αποτελέσει το κύριο χαρακτηριστικό των επόμενων ετών στην Ευρώπη. Η επιθυμία των επιχειρηματιών για στενότερο και αποτελεσματικότερο έλεγχο των καναλιών διανομής των προϊόντων τους μέσα σε ένα έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον δεν μπορεί παρά να τους ωθήσει στη δημιουργία και ανάπτυξη δικτύων Franchising στην Ευρωπαϊκή Αγορά.²⁰

²⁰ http://www.franchise.gr/index.php?option=com_content&view=article&id=113:-franchising-&catid=104:2010-05-02-14-27-27&Itemid=302

Ο γάρτης της παγκόσμιας αγοράς Franchising

Χώρες	Αριθμός Franchisors	Αριθμός Franchisees
Βρετανία	665	35.600
Γαλλία	653	32.240
Γερμανία	1125	-
Ιταλία	560	29.500
Ολλανδία	380	14.250
Σουηδία	350	18.000
Αυστρία	280	3.865
Βέλγιο	170	3.500
Ελβετία	150	-
Φιλανδία	122	4.171
Σλοβενία	94	980
ΗΠΑ	1.500	316.000
Καναδάς	1.370	-
Βραζιλία	1.010	-
Ιαπωνία	1.048	201.500
Νότια Κορέα	1.320	124.000
Αυστραλία	747	40.400
Νέα Ζηλανδία	300	14.000
_ Σιγκαπούρη	350	20.885
Ταϊβάν	226	54.000
.Νότια Αφρική	430	30.885

Πηγή : World Franchise Council

2.5.3 ΟΡΟΛΟΓΙΑ ΚΑΙ ΑΠΟΔΟΣΗ ΣΤΑ ΕΛΛΗΝΙΚΑ

Η Σύμβαση Franchising όπως και άλλες συμβάσεις της σύγχρονης οικονομικής ζωής, π.χ. οι συμβάσεις Leasing, Forfaiting, Factoring, Merchandising, Management κλπ. Είναι μορφώματα του Αγγλοαμερικανικού Δικαίου (Common Law) και έχει επικρατήσει διεθνώς να αναφέρονται στην Αγγλική γλώσσα. Το γεγονός αυτό έχει δημιουργήσει αρκετά προβλήματα τόσο στον Έλληνα Νομοθέτη, ο οποίος απέδωσε π.χ. τον όρο factoring περιφραστικά ως «πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων» το δε leasing ως «χρηματοδοτική μίσθωση», όσο και στον Δικαστή αλλά και στο Νομικό της πράξης.

Η απόδοση των όρων Franchise-Franchising, Franchisor, Franchisee στα Ελληνικά παρουσιάζει επιπλέον τη δυσκολία ότι αφενός

μεν το Franchising δεν έχει ακόμη ρυθμισθεί νομοθετικά στη χώρα μας έτσι ώστε να υπάρχει επίσημη απόδοση του στη γλώσσα μας, αφετέρου δε όντας ουσιαστικά ένας όρος-μανδύας υπό τον οποίο λειτουργούν διάφορες συμβατικές σχέσεις δεν προσφέρεται εύκολα για ακριβόλογες γλωσσικές αποδόσεις. Η μέχρι σήμερα απόδοση του όρου Franchising στα Ελληνικά είναι Δικαιόχρηση ή Δικαιοχρησία και των όρων Franchisor, Franchisee είναι Δικαιοπάροχος ή Δότης και Δικαιοδόχος ή Λήπτης αντίστοιχα. Θα μπορούσαμε να πούμε ότι η συγκεκριμένη απόδοση είναι αρκετά επιτυχημένη αλλά συγχρόνως μάλλον μονοσήμαντη για έναν όρο τόσο πολυσήμαντο όσο το Franchising.

Μία άλλη πολύ πιο πρόσφατη περιφραστική διατύπωση είναι «παραχώρηση άδειας εκμετάλλευσης στη διανομή». Τέλος μία τρίτη, πάλι περιφραστική διατύπωση, για τη Σύμβαση Franchising είναι «Σύμβαση Χρηματοδοτικής Μίσθωσης Συστήματος» (System Leasing Contract).

Με βάση την τελευταία αυτή διατύπωση μία ακόμη πρόταση απόδοσης του όρου Franchising στα Ελληνικά θα μπορούσε να είναι «Μίσθωση Επιχειρηματικής Οργάνωσης».

Πάντως μέχρις ότου υπάρξει ένας ευρύτερα αποδεκτός Ελληνικός νομικός όρος θεωρούμε ότι είναι σκόπιμο να χρησιμοποιείται ο Αγγλικός, με εξαίρεση τους όρους Franchisor-Franchisee όπου νομίζουμε ότι οι αντίστοιχοι Ελληνικοί Δότης και Λήπτης, τους οποίους πρώτος εισήγαγε στο σχετικό Νομικό λεξιλόγιο ο καθηγητής κ Απόστολος Γεωργιάδης και πολύ πιο εύχρηστοι είναι αλλά και αποδίδουν με επιτυχία τους σχετικούς Αγγλικούς.²¹

²¹ <http://www.mathima.gr/education/franchise/orologia.php>

2.5.4 TO BUSINESS FORMAT FRANCHISING ΚΑΙ ΤΑ ΚΥΡΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ

Σύμφωνα με τον ορισμό του Υπουργείου Εμπορίου των Η.Π.Α ο όρος «business format form of franchising» περιγράφεται ως: «χαρακτηριζόμενος από μία διαρκή επιχειρηματική σχέση μεταξύ του Franchisor και του Franchisee η οποία περιλαμβάνει όχι μόνο το προϊόν, την υπηρεσία και το σήμα αλλά ολόκληρο το επιχειρηματικό σύστημα-μία στρατηγική και ένα σχέδιο μάρκετινγκ, εγχειρίδια λειτουργίας και κανόνες, έλεγχο ποιότητας και διαρκή αμφίδρομη επικοινωνία».

Η Διεθνής Ένωση του Franchise (International Franchise Association), η οποία είναι η Ένωση των Franchisors (Δοτών) στις Η.Π.Α, όρισε επίσης το Business Format Franchising με τον ακόλουθο τρόπο: «Η λειτουργία του Franchise είναι μία συμβατική σχέση μεταξύ του Δότη(franchisor) και του Λήπτη (franchisee) στην οποία ο Δότης παρέχει ή είναι υποχρεωμένος να διατηρεί ένα διαρκές ενδιαφέρον για την επιχείρηση του Λήπτη σε τομείς όπως η τεχνογνωσία και η εκπαίδευση, στην οποία σχέση ο Λήπτης λειτουργεί κάτω από ένα κοινό εμπορικό σήμα, σύστημα ή διαδικασία που ανήκουν ή ελέγχονται από τον Δότη, όπου ο Λήπτης έχει ήδη πραγματοποιήσει ή θα πραγματοποιήσει ουσιαστικές κεφαλαιουχικές επενδύσεις στην επιχείρηση του προερχόμενες από τις δικές του πηγές».

Έτσι μπορούμε να ορίσουμε τα κύρια χαρακτηριστικά του Business Format Franchising ως ακολούθως:

1. Η σχέση του Franchise βασίζεται σε μία σύμβαση η οποία πρέπει να περιλαμβάνει όλους τους συμφωνηθέντες μεταξύ των Μερών όρους.
2. Ο Δότης (Franchisor) πρέπει κατ αρχήν να δημιουργήσει ένα επιτυχημένο και επώνυμο επιχειρηματικό σύστημα (business format).

3. Ο Δότης πρέπει να εντάσσει τον Λήπτη (Franchisee) στο επιχειρηματικό του σύστημα και να τον εκπαιδεύει σχετικά πριν από την έναρξη λειτουργίας της επιχείρησής του, έτσι ώστε ο Λήπτης να είναι σε θέση να ασκήσει ικανοποιητικά και με επιτυχία την επιχειρηματική του δραστηριότητα. Επίσης να τον βοηθήσει στο άνοιγμα του Καταστήματος του.
4. Μετά την έναρξη λειτουργίας της επιχείρησής του Λήπτη ο Δότης πρέπει να διατηρεί μία διαρκή επιχειρηματική σχέση μαζί του κατά τη διάρκεια της οποίας να του παρέχει την απαραίτητη υποστήριξη.
5. Ο Δότης παρέχει την άδεια στον Λήπτη να λειτουργεί υπό την επωνυμία και το σήμα του το επιχειρηματικό σύστημα που αυτός (ο Δότης) δημιούργησε και ανέπτυξε, κάτω όμως από τον διαρκή έλεγχο του, επωφελούμενος έτσι από την καλή φήμη που συνδέεται με αυτό.
6. Ο Λήπτης πρέπει να πραγματοποιήσει μία ουσιαστική κεφαλαιουχική επένδυση χρησιμοποιώντας δικές του χρηματοδοτικές πηγές
7. Ο Λήπτης πρέπει να είναι ανεξάρτητος επιχειρηματίας.
8. Ο Λήπτης θα καταβάλει στον Δότη άμεσο ή έμμεσο οικονομικό αντάλλαγμα τόσο για την παραχώρηση σε αυτόν της άδειας χρήσης και εκμετάλλευσης δικαιωμάτων βιομηχανικής και πνευματικής ιδιοκτησίας, όπως επίσης και τεχνογνωσίας, όσο και για την παροχή της διαρκούς υποστήριξης προς αυτόν καθ' όλη τη διάρκεια της συμβατικής τους σχέσης.
9. Το Business Format Franchise αφορά τη διανομή προϊόντων ή/και την παροχή υπηρεσιών.

Τα προαναφερθέντα κύρια χαρακτηριστικά του Business Format Franchising αποτελούν και κύρια χαρακτηριστικά στοιχεία της Σύμβασης

Franchising βασικά υπό την μορφή δικαιωμάτων και υποχρεώσεων Δότη και Λήπτη.²²

2.5.5 ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΤΟΥ FRANCHISING

Οι υπηρεσίες που προσφέρει το Franchising στον λήπτη του δικαιώματος είναι κυρίως οι παρακάτω: **ένταξη στο σύστημα**. Η ένταξη του λήπτη στο σύστημα γίνεται με την παροχή σ' αυτόν κυρίως της απαιτούμενης τεχνικής και οργανωτικής υποδομής και της ανάλογης εκπαίδευσής του. **Εφοδιασμός με πρώτες ύλες**, με ημιέτοιμα ή έτοιμα εμπορεύματα, ιδίως όταν τα προϊόντα του συστήματος παράγονται από τον ίδιο τον δότη. **Συνεχής υποστήριξη**, του λήπτη όσο διαρκεί η σύμβαση. Η υποστήριξη αυτή μπορεί να περιλαμβάνει, μεταξύ των άλλων, τη διαρκή παροχή συμβουλών σε οργανωτικά, χρηματοδοτικά ή άλλα θέματα, την ανάληψη από τον δότη της υποχρέωσης διαφήμισης των προϊόντων του συστήματος, της συντήρησης των μηχανημάτων και του εξοπλισμού του καταστήματος του λήπτη.

2.5.6 ΤΟ FRANCHISING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Επίσημως το Franchising στην Ελλάδα πραγματοποιεί την εμφάνισή του στα μέσα της δεκαετίας του 1970 με την Ελληνική εταιρεία Goody' s και την αλυσίδα ειδών οικιακής χρήσης «STUDIO KOSTA BODA ILLUM». Στην ουσία όμως η εγκατάσταση και ανάπτυξη του στην Ελληνική Αγορά τοποθετείται στις αρχές της δεκαετίας του 1990. Είναι μάλιστα χαρακτηριστικό το γεγονός ότι το 84% των δοτών (franchisors) ξεκίνησε την επιχειρηματική του δραστηριότητα το 1991, ενώ μόλις το 7,4% είχε ξεκινήσει πριν από το 1985. Συνεπώς είναι ένας

²² <http://marketing-lexicon.pblogs.gr/28753.html>

αρκετά νέος για τη χώρα μας οικονομικός θεσμός και γι' αυτό εξάλλου ο μέσος όρος ηλικίας των δικτύων **Franchising** είναι μόλις 4 χρόνια. Παρά όμως το νεαρό της ηλικίας του στη χώρα μας Franchising κατόρθωσε μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα να αποτελέσει την αιχμή του δόρατος για την ανάπτυξη των ελληνικών επιχειρήσεων τόσο στην εγχώρια αγορά όσο και στο εξωτερικό.

Πράγματι το Franchising μπορεί να αποτελέσει την ιδανική επιχειρηματική λύση για τις μικρές και μεσαίες ελληνικές εταιρείες, που αποτελούν εξάλλου την μεγάλη πλειοψηφία της εγχώριας επιχειρηματικής κοινωνίας, οι οποίες μη διαθέτοντας ικανοποιητικά κεφάλαια για την πραγματοποίηση σημαντικών επενδύσεων και ευρύ δίκτυο πωλήσεων είναι καταδικασμένες σε οικονομικό μαρασμό. Η ορθή αξιοποίηση του θεσμού μπορεί να ενισχύσει αποφασιστικά την ανταγωνιστικότητα τους απέναντι στους αμερικάνικους και ευρωπαϊκούς επιχειρηματικούς γίγαντες. Με δεδομένη την ταχεία παγκοσμιοποίηση της οικονομίας είναι αδιαμφισβήτητο γεγονός ότι οι ελληνικές επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν σοβαρότατο πρόβλημα εξαιτίας του μικρού για τα διεθνή δεδομένα μεγέθους τους. Το μικρό αυτό μέγεθος δεν τους επιτρέπει την ταχεία συγκέντρωση κεφαλαίων τόσο από τη χρηματιστηριακή όσο και από την τραπεζική αγορά, ενώ αντίθετα οι μεγάλες πολυεθνικές επιχειρήσεις στηριζόμενες στα σημαντικά κεφάλαια που διαθέτουν έχουν τη δυνατότητα να χρηματοδοτούν την επέκταση των δικτύων διανομής τους και να πωλούν σε χαμηλές τιμές. Αλλωστε είναι πρακτικά αδύνατο να πραγματοποιηθούν ευρείας κλίμακας συγχωνεύσεις μεταξύ πολλών μικρομεσαίων επιχειρήσεων έτσι ώστε να δημιουργήσουν δίκτυα διανομής με ενιαία διοίκηση και συγκεκριμένη επιχειρηματική πολιτική.²³

²³ <http://www.ramcomputer.gr/FRANCHISE/franchising.htm>

2.5.7 Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΣΤΟ FRANCHISING

Οι περισσότερες συβάσεις FRANCHISING δεν προβλέπουν οικονομικές παροχές από τον εντολέα και ο εντολοδόχος δεν έχει συνήθως ικανά κεφάλαια για τη χρηματοδότηση των επενδύσεων του και το κεφάλαιο κίνησης. Η τράπεζα λοιπόν έχει κάθε λόγο και συμφέρον να προσελκύσει ως πελάτες τόσο τους εντολείς όσο και τους εντολοδόχους ομίλων καταστημάτων. Από τους εντολείς η τράπεζα προσδοκά την ανάπτυξη σχέσεων πλήρους συνεργασίας σε όλους τους τομείς τραπεζικών εργασιών όπως καταθέσεις, κίνηση κεφαλαίων απλές μεσολαβητικές εργασίες, χορηγήσεις εμπορικών πιστώσεων και δανείων.

Οι εντολοδόχοι οι οποίοι αν και είναι μικρότεροι για την τράπεζα πελάτες έχουν δυνατότητες ανάπτυξης τις οποίες μπορεί να εξασφαλίσει η εμπορικότητα των πωλούμενων προϊόντων ή υπηρεσιών η επιτυχημένη στρατηγική και τακτική του ομίλου, η καλή διοίκηση και διαχείριση σύμφωνα με τα πρότυπα του ομίλου.

2.5.8 ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ FRANCHISING

Το Franchising διακρίνεται:

A. Με βάση τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες ως εξής:

1. Διανομή προϊόντων: πώληση του προϊόντος του εντολέα στις τοπικές, αγορές εντολοδόχων χωρίς επιπλέον επεξεργασία.
2. Διανομή υπηρεσιών

B. Με βάση το είδος των αποκλειστικών δικαιωμάτων:

1. Franchising κατά γεωγραφική περιοχή: ο εντολέας παρέχει αποκλειστικά δικαιώματα Franchising για μια ορισμένη γεωγραφική περιοχή στον εντολοδόχο. Ο εντολοδόχος έχει την ευχέρεια να αναθέσει

δικαιώματα και σε άλλους τοπικούς υπό-εντολοδόχους για τους οποίους ενεργεί ως εντολέας.

2. Franchising Λειτουργικό: παρόμοιο με το Franchising κατά γεωγραφική περιοχή με τη διαφορά ότι δεν υπάρχει ευχέρεια διορισμού υπό-εντολοδόχων.

3. Franchising κινητό: αποκλειστικά δικαιώματα για ορισμένα προϊόντα ή υπηρεσίες που πωλούνται από όχημα το οποίο ενοικιάζεται από τον εντολοδόχο.

4. Franchising ατομικό: περιορίζεται σε ένα φυσικό ή νομικό πρόσωπο. Η επιμελής εφαρμογή και επιτυχία του συνιστάται από ότι και σε διάκριση με βάση τον επενδυτή.²⁴

2.5.9 ΤΥΠΟΙ FRANCHISE

Επενδυτικό Franchise: η περίπτωση κατά την οποία ο Franchisee τοποθετεί ένα σημαντικό κεφάλαιο για να επενδύσει σε ένα υψηλού κόστους σύστημα Franchise και πάρα την πλήρη εξασφάλιση της στρατηγικής διοίκησης, σταθερά μισθώνει τρίτους στους οποίους αναθέτει εξ ολοκλήρου τη διαχείριση των καταστημάτων του δικτύου, για λογαριασμό του.

Άμεσο Franchise: η περίπτωση κατά την οποία ο δικαιούχος παρέχει σε κάθε επιμέρους δικαιούχο την συμβατική δυνατότητα να λειτουργήσει το Franchise από μία μονάδα εκμετάλλευσης που βρίσκεται σε συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή.

Κινητό Franchise: είναι μια μορφή Franchising, όπου ο δικαιούχος παρέχει στον δικαιούχο την άδεια να εκμεταλλευτεί το πακέτο Franchise, μέσα από την παροχή συγκεκριμένων προϊόντων η υπηρεσιών

²⁴ <http://www.franchisecore.gr/morfes.php>

σε τελικούς καταναλωτές και εκτός του καταστήματός του, πάντα όμως με τα διακριτικά γνωρίσματα του δικαιιοπάροχου.

Διοικητικό Franchise: ο Franchisee ελέγχει αρκετές περιοχές ή ακόμη και ολόκληρη περιφέρεια και συντονίζει μια ομάδα εργαζομένων.

Διευθυντικό Franchise: ο Franchisee αναπτύσσει τη δική του προσωπική του επιχείρηση, η οποία αποτελείται από έναν και μοναδικό εργαζόμενο στο γραφείο-τον ίδιο-και που γενικά αφορά σε κλάδους όπως οικονομικές υπηρεσίες, υπηρεσίες προσωπικού, γραφεία συμβούλων.

Μεικτό Franchise: είναι αρκετά συνηθισμένο στον κόσμο του Franchising να συνδυάζονται αρμονικά μέσα στο δίκτυο, η διανομή προϊόντων και η παροχή υπηρεσιών. Συνήθως αυτό συμβαίνει, όταν η πώληση ενός προϊόντος υποστηρίζεται από την παροχή κάποιας υπηρεσίας.

Franchise διανομής: ο Franchisee λειτουργεί αποτελεσματικά υπό τη μορφή πλασιέ, πουλώντας ή διανέμοντας προϊόντα στην περιφέρειά του. Στην περίπτωση αυτή θα μπορούσε, αν το επιθυμούσε, να προσλάβει τρίτους για οδηγούς-διανομείς, οι οποίοι θα κάλυπταν και νέες περιοχές, καθώς βάσει των πελατών αναπτύσσεται περισσότερο.

Μερικό Franchise: η μορφή αυτή του Franchising συνιστάται στη χρησιμοποίηση από το δικαιιοπάροχο ενός συγκεκριμένου καταστήματος τρίτου προσώπου, για τη διάθεση μέσα από αυτό των προϊόντων της επιχείρησης του Franchisor, σύμφωνα με τη δική του μέθοδο πωλήσεων. Στο παραπάνω κατάστημα παραχωρούνται, μετά από συμφωνία του

ιδιοκτήτη και του Franchisor, ιδιαίτεροι χώροι, σε διάφορες επιχειρήσεις Franchising για την πώληση των προϊόντων τους.

Franchise μετατροπής: ο δικαιοδόχος λειτουργεί ήδη, πριν την ένταξή του στο δίκτυο τη δική του επιχείρηση της οποίας το αντικείμενο είναι ίδιο με αυτό της επιχείρησης του δικαιοπάροχου.

Franchise παραγωγής ή βιομηχανικό: είναι μια μορφή Franchising όπου ο δικαιοπάροχος παρέχει στο δικαιοδόχο την άδεια εκμετάλλευσης του πακέτου μέσα από την παροχή συγκεκριμένων υπηρεσιών σε τελικούς καταναλωτές.

2.5.10 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FRANCHISING

Η διεπιχειρησιακή συνεργασία στην βάση του Franchising συνδέεται με σειρά από πλεονεκτήματα για όλα τα μέρη, που μετέχουν σ' αυτή: δεν χρειάζεται να αναπτυχθεί από την αρχή μια επιχείρηση-κάποιος άλλος το έχει κάνει ήδη και το σημαντικότερο το έχει επιτυχημένα δοκιμάσει. Βελτιώνεται η ικανότητα αντιμετώπισης του ανταγωνισμού, απαιτείται μικρότερο κεφάλαιο, το κατάστημα βασίζεται σε μια επιτυχημένη ιδέα, μικρότερες πιθανότητες αποτυχίας σε σχέση με ανεξάρτητη επιχείρηση. Δημιουργία αλυσίδας διανομής με περιορισμένο κόστος, δυνατότητα για ουσιαστική και γρήγορη αύξηση του κύκλου εργασιών, βελτίωση σημαντική στην απόδοση των ίδιων κεφαλαίων, δημιουργία ισχυρής οικονομικής θέσης έναντι του εντολοδόχου λόγω οικονομικής υπεροχής.

Αποδεδειγμένα επιτυχή γραμμή επιχειρήσεων και αναγνωρισμένα προϊόντα, μείωση επιχειρηματικών κινδύνων. Ο κάθε εντολοδόχος απαλλάσσεται σε σημαντικό βαθμό από την ενασχόληση με οργανωτικά

προβλήματα, έτσι ώστε να μπορεί να αφοσιωθεί στην αύξηση και προώθηση των πωλήσεων. Η κατανομή εργασίας συμβάλλει από την πλευρά της στην εξοικονόμηση σημαντικών δαπανών για όλα τα μέρη, που μετέχουν στην συνεργασία.

2.5.11 ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FRANCHISING

Βέβαια το Franchising παρουσιάζει και μειονεκτήματα καθώς και κινδύνους τόσο για τον εντολέα όσο και τον εντολοδόχο. Τα κυριότερα μειονεκτήματα για τον εντολέα είναι: η επιλογή των μελών του συστήματος αποτελεί μια δύσκολη και χρονοβόρα διαδικασία, μικρή συμμετοχή στα κέρδη.

Από την πλευρά πάλι του εντολοδόχου πρέπει να υπογραμμιστούν ως μειονεκτήματα: η επιτυχία εξαρτάται σε σημαντικό βαθμό από τον εντολέα, εξάρτηση από τα άλλα μέλη της αλυσίδας, η αποτυχία βαραίνει τον εντολέα, ο εντολοδόχος δεν μπορεί από την αρχή που θα συνδεθεί με την αλυσίδα, να υπολογίσει τα οικονομικά πλεονεκτήματα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΣΥΣΤΑΣΗ ΕΠΕ

3.1 ΕΠΙΛΟΓΗ ΝΟΜΙΚΗΣ ΜΟΡΦΗΣ

Σε αυτό το κεφάλαιο θα δούμε μια εικονική επιχείρηση με τη νομική μορφή της Εταιρείας Περιορισμένης Ευθύνης και επωνυμία ΝΤΡΟΥΤΣΗ – ΚΑΒΑΛΙΕΡΑΤΟΥ Ε.Π.Ε.. Αντικείμενο της εταιρείας θα είναι η εμπορία ηλεκτρικών κουζινών και ψυγείων. Οι λόγοι που επιλέγουμε την συγκεκριμένη νομική μορφή έναντι κάποιας άλλης είναι οι εξής:

- Οι ΕΠΕ αποτελούν μικρότερο ρίσκο για τον επιχειρηματία, διότι οι ευθύνες για ζημιές, βλάβες, απώλειες, φόρους ή δικαστικές διαμάχες περιορίζονται στα κεφάλαια της ίδιας της επιχείρησης.
- Οι εταιρείες μπορούν να συλλέξουν κεφάλαια με την πώληση μετοχών. Οι πιστωτές έχουν μεγαλύτερη έφεση στον δανεισμό εταιρειών από ότι σε ιδιώτες, ατομικές επιχειρήσεις ή συνεταιρισμούς.
- Αντίθετα από τις ατομικές επιχειρήσεις και τους συνεταιρισμούς, όπου οι δραστηριότητες μπορεί να διακοπούν από τον θάνατο ή την πτώχευση ενός ιδιοκτήτη, οι εταιρείες δεν επηρεάζονται από τέτοια συμβάντα, διότι η λειτουργία τους συνεχίζεται ανεξάρτητα από το τι συμβαίνει στον κάθε μέτοχο προσωπικά.
- Αφού οι μέτοχοι (ιδιοκτήτες) δεν διοικούν προσωπικά την επιχείρηση, η ιδιοκτησία μπορεί να αλλάξει ιδιοκτήτη με την αγορά και την πώληση μετοχών χωρίς να επηρεάζονται οι καθημερινές λειτουργίες της επιχείρησης.
- Το κύριο γνώρισμα των εταιρειών αυτών είναι το μικρό κεφάλαιο που χρειάζεται για τη σύστασή τους και η περιορισμένη ευθύνη

των εταίρων τους μέχρι το ύψος του κατατεθειμένου εταιρικού κεφαλαίου, όπως ακριβώς συμβαίνει και με τις ανώνυμες εταιρείες, σε αντίθεση με τις προσωπικές εταιρείες

- Το ελάχιστο κεφάλαιο για την ίδρυση Εταιρείας Περιορισμένης Ευθύνης από 1/1/2002 ορίζεται στα 18.000 ευρώ (6.133.500 δρχ.).θα πρέπει δε να έχει καταβληθεί ολόκληρο κατά την υπογραφή του Καταστατικού

Επιπλέον, σαν χαρακτηριστικά της ΕΠΕ θα μπορούσαν να αναφερθούν και τα κάτωθι:

- Η διαίρεση του κεφαλαίου σε μερίδες συμμετοχής κάθε μία εκ των οποίων αποτελείται από εταιρικά μερίδια, από τα οποία το καθένα δεν μπορεί να είναι μικρότερο των 30 ευρώ.
- Συγκεκριμένοι όροι δημοσιότητας κατά την ίδρυσή της αλλά και καθ' όλη τη διάρκεια της ζωής της.
- Η ορισμένη διάρκειά της (αν και η παράλειψη αναγραφής της διάρκειας δεν αποτελεί λόγο ακυρότητας της εταιρείας)
- Η περιορισμένη ευθύνη των εταίρων
- Η λήψη αποφάσεων κατά πλειοψηφία πλέον του μισού του όλου αριθμού των εταίρων, που εκπροσωπούν πλέον του μισού του όλου εταιρικού κεφαλαίου (πλειοψηφία προσώπων και κεφαλαίου)
- Η ύπαρξη δύο οργάνων, ήτοι της Γενικής Συνέλευσης των Εταίρων και του Διαχειριστή ή Διαχειριστών

3.2 ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΣΥΣΤΑΣΗΣ Ε.Π.Ε.

Η διαδικασία σύστασης μιας εταιρίας ΕΠΕ ακολουθεί τα εξής στάδια:

- Σύνταξη σχεδίου καταστατικού
- Προέγκριση Επωνυμίας
- Δικηγορικός Σύλλογος
- Συμβολαιογράφος
- Επιμελητήριο
- ΔΟΥ Έδρας
- Ταμείο νομικών και ταμείο πρόνοιας δικηγόρων
- Πρωτοδικείο
- Εθνικό Τυπογραφείο
- Επιμελητήριο
- ΔΟΥ Έδρας

Σύνταξη σχεδίου καταστατικού

Οι διαδικασίες σύστασης μιας Εταιρίας Περιορισμένης Ευθύνης ξεκινούν απ' τη σύνταξη του Σχεδίου του Καταστατικού της εταιρίας. Το καταστατικό αποτελεί το νομικό έγγραφο της συστάσεως της εταιρίας αλλά επίσης προδιαγράφει και όλα τα βασικά θέματα που αφορούν στις σχέσεις των εταίρων, στη διοίκηση της εταιρίας, σε θέματα που αφορούν τη διάρκεια ζωής της αλλά και τη διάλυση αυτής. Σύμφωνα με το άρθρο 6 του Ν.3190/1955 το καταστατικό της Ε.Π.Ε. πρέπει να περιέχει:

1. Το όνομα, το επώνυμο και το επάγγελμα των εταίρων, την κατοικία και την ιθαγένειά τους.
2. Την εταιρική επωνυμία, δηλαδή το όνομα της εταιρίας με το οποίο αυτή εμφανίζεται στις εμπορικές της συναλλαγές. Σχηματίζεται είτε απ'

το όνομα ενός ή περισσοτέρων εταίρων είτε απ' το αντικείμενο των εργασιών της, είτε κι απ' τα δύο μαζί. Απαραίτητα όμως θα πρέπει να αναγράφονται ολογράφως οι λέξεις «Εταιρία Περιορισμένης Ευθύνης»

3. Την έδρα της εταιρίας και το σκοπό αυτής. Ως έδρα ορίζεται ένας Δήμος ή μία Κοινότητα της Ελληνικής Επικράτειας, στον οποίο πραγματικά ασκείται η διοίκησή της.

4. Την ιδιότητα της εταιρίας ως περιορισμένης ευθύνης.

5. Το κεφάλαιο της εταιρίας, τη μερίδα συμμετοχής καθώς και βεβαίωση των ιδρυτών της για την καταβολή του κεφαλαίου. Το κεφάλαιο της Ε.Π.Ε. δεν μπορεί να είναι μικρότερο των 4.500€ ολοσχερώς καταβεβλημένο κατά την κατάρτιση της εταιρικής σύμβασης, από το οποίο το μισό τουλάχιστον πρέπει να είναι καταβεβλημένο σε μετρητά και το άλλο μισό μπορεί να είναι αντικείμενο εισφορών σε είδος.

6. Το αντικείμενο των εισφορών σε είδος, την αποτίμησή της αξίας τους και το όνομα του εταίρου που έχει εισφέρει σε είδος, καθώς και το σύνολο της αξίας των εισφορών σε είδος.

7. Τη διάρκεια της εταιρείας, δηλαδή τον καθορισμό ορισμένου χρόνου διάρκειας, η παράλειψη της οποίας ηθελημένα ή όχι δεν επιφέρει την ακυρότητα της εταιρίας.

Επίσης, συμφωνίες μεταξύ των εταίρων περί συμπληρωματικών εισφορών, περί άλλων παροχών οι οποίες δεν αποτελούν εισφορές σε είδος ή σε χρήμα, περί απαγορεύσεως της μεταβιβάσεως του εταιρικού μεριδίου, περί αποχώρησης των εταίρων, περί λύσεως της εταιρίας για λόγους που δεν προβλέπονται απ' το νόμο, μπορούν να συμπεριληφθούν στο καταστατικό της εταιρίας προκειμένου να έχουν ισχύ. Επίσης στο καταστατικό μπορούν να συμπεριλαμβάνονται διατάξεις για τον έλεγχο της διαχείρισης.

Προέγκριση Επωνυμίας

Εφόσον έχει επιλεγθεί η επωνυμία και ο διακριτικός τίτλος της νέας εταιρείας, και εφόσον γνωρίζετε το σκοπό και τον τύπο της, είναι σκόπιμο να επισκεφτείτε το οικείο επιμελητήριο για να βεβαιωθείτε ότι η συγκεκριμένη επωνυμία και διακριτικός τίτλος δεν έχει ήδη δοθεί σε κάποια άλλη Ε.Π.Ε. και είναι σύμφωνη με τις απαιτήσεις του νόμου (άρθρο 6, Ν. 3190/1955). Κατά την επίσκεψή σας αυτή στο Επιμελητήριο, πρέπει να καταθέσετε συμπληρωμένη μία αίτηση και ένα παράβολο των 5 ευρώ.

Εάν η επιλεγμένη επωνυμία και διακριτικός τίτλος είναι αποδεκτός, θα σας δοθεί βεβαίωση ένας αύξων αριθμός κράτησης της επωνυμίας ο οποίος ισχύει για 2 μήνες. Στην περίπτωση όπου η επωνυμία που επιλέξατε έχει ήδη χρησιμοποιηθεί ή δεν είναι συμβατή με τις απαιτήσεις του νόμου, θα πρέπει να επιλέξετε νέα επωνυμία και να προσαρμόσετε το Σχέδιο Καταστατικού. (Το στάδιο αυτό της Προέγκρισης Επωνυμίας, δεν είναι υποχρεωτικό αλλά είναι χρήσιμο να γίνει πριν τη σύνταξη και υπογραφή του καταστατικού, για να βεβαιωθείτε ότι η επωνυμία που επιλέξατε είναι δεκτή και να μην χρειαστεί να κάνετε αλλαγές στο καταστατικό.)

Δικηγορικός Σύλλογος

Στη συνέχεια, και πριν προχωρήσετε στην υπογραφή του καταστατικού ενώπιον συμβολαιογράφου, πρέπει να καταβάλετε στο Δικηγορικό Σύλλογο γραμμάτιο προείσπραξης για τον συμπράττοντα δικηγόρο ο οποίος θα παρίσταται στην υπογραφή του καταστατικού.

Το άρθρο 37 παρ. 1 του Ν. 2915/2001 καθορίζει τα ποσά σε ευρώ για τα οποία είναι υποχρεωτική η παράσταση δικηγόρου για σύνταξη εγγράφων ενώπιον συμβολαιογράφου (άρθρο 42 παρ.1 του Κώδικα Δικηγόρων) εφόσον το αντικείμενο της συμβάσεως είναι τουλάχιστον

αξίας 29.347,0286 ευρώ για τις περιφέρειες των Δικηγορικών Συλλόγων Αθηνών και Πειραιά, και σε 11.738,8114 ευρώ για τις περιφέρειες των λοιπών Δικηγορικών Συλλόγων της χώρας.

Συμβολαιογράφος

Το επόμενο βήμα είναι η υπογραφή του Καταστατικού Συστάσεως της Ε.Π.Ε., ενώπιον συμβολαιογράφου (άρθρο 6 παρ.1 Ν. 3190/1955). Στο συμβολαιογράφο πρέπει να προσκομίσετε το Σχέδιο Καταστατικού, τα ΑΦΜ των μετόχων και τις ταυτότητές τους και το γραμμάτιο προείσπραξης από το Δικηγορικό Σύλλογο.

Το καταστατικό υπογράφεται από τα ιδρυτικά μέλη της Ε.Π.Ε. και το δικηγόρο ο οποίος παρίσταται. Οι ιδρυτές μπορούν να παρίστανται και να υπογράψουν όλοι αυτοπροσώπως ή να αντιπροσωπευθούν με συμβολαιογραφικό πληρεξούσιο από άλλα πρόσωπα (συνιδρυτές ή τρίτους) που θα υπογράψουν αντί για αυτούς. Όταν μεταξύ των συνιδρυτών υπάρχουν και νομικά πρόσωπα, αυτά εξουσιοδοτούν, μέσω των αρμοδίων οργάνων τους, τα κατάλληλα φυσικά πρόσωπα (που βάσει καταστατικών διατάξεων, μπορούν να λάβουν τέτοια εξουσιοδότηση) για να παραστούν ενώπιον του συμβολαιογράφου και να υπογράψουν το καταστατικό. Το ύψος της αμοιβής του συμβολαιογράφου για ένα απλό συμβόλαιο σε 4 αντίγραφα ανέρχεται σε 300 ευρώ συν το 1,3% του εταιρικού κεφαλαίου (ΚΥΑ 32126/10-3-88)

Επιμελητήριο

Σύμφωνα με το άρθρο 7 του Ν.2081/92, το υπογεγραμμένο καταστατικό της υπό σύσταση Ε.Π.Ε. σε δύο αντίγραφα προσκομίζεται στο οικείο επιμελητήριο, μαζί με τη τον αύξοντα αριθμό κράτησης επωνυμίας (αν έχετε πάρει από το επιμελητήριο τέτοιον αριθμό), δύο χαρτόσημα των 0,50 ευρώ και μία αίτηση.

Το επιμελητήριο, εφόσον ελέγξει την επωνυμία και το διακριτικό τίτλο, θεωρεί το καταστατικό για τον έλεγχο του δικαιώματος χρήσης της Επωνυμίας και διακριτικού τίτλου.

ΔΟΥ Έδρας

Μέσα σε δεκαπέντε ημέρες από την υπογραφή του καταστατικού, πρέπει να καταβάλετε στην ΔΟΥ έδρας το φόρο συγκέντρωσης κεφαλαίου (ΦΣΚ), ο οποίος ανέρχεται σε 1% επί του ύψους του μετοχικού κεφαλαίου (άρθρα 17-31, Ν.1676/86). Επίσης, θα πληρώσετε παράβολο δημοσίου και ΤΑΠΕΤ, το κόστος των οποίων ανέρχεται περίπου σε 350,00 ευρώ. Το παράβολο αυτό αφορά τη μετέπειτα δημοσίευση της ανακοίνωσης της εταιρείας από το Εθνικό Τυπογραφείο.

Για την καταβολή του ΦΣΚ πρέπει να προσκομίσετε δύο αντίγραφα του καταστατικού (εκ των οποίων το ένα είναι αυτό που έχει θεωρηθεί από το επιμελητήριο), επιταγή με το προδιαγραμμένο ποσό και δήλωση ΦΣΚ εις διπλούν. Θα θεωρηθεί το καταστατικό σας και θα σας επιστραφεί επίσης το διπλότυπο καταβολής και το ένα από τα δύο αντίγραφα της δήλωσης ΦΣΚ.

Ταμείο Νομικών (Τ.Ν.) και Ταμείο Πρόνοιας Δικηγόρων (Τ.Π.Δ.)

Υποβολή επικυρωμένου αντιγράφου του καταστατικού στο Ταμείο Νομικών και στο Ταμείο Πρόνοιας Δικηγόρων, και πληρωμή των σχετικών εισφορών (0,5% και 1% επί του εταιρικού κεφαλαίου αντίστοιχα), προκειμένου να θεωρηθεί το καταστατικό απ' τα παραπάνω Ταμεία.

Πρωτοδικείο

Μέσα σ' ένα μήνα απ' την υπογραφή του καταστατικού της εταιρίας, πρέπει να κατατεθεί στο αρμόδιο Πρωτοδικείο της έδρας της εταιρίας:

- Δύο αντίγραφα του καταστατικού θεωρημένα απ' την αρμόδια Δ.Ο.Υ. για την καταβολή του Φ.Σ.Κ. και το οικείο επιμελητήριο για την επωνυμία
- Παράβολο και ΤΑΠΕΤ
- Περίληψη του καταστατικού
- Αίτηση (η οποία παρατίθεται στο παράρτημα)

Στη συνέχεια, εκδίδεται η απόφαση με την οποία εγκρίνεται η σύσταση της εταιρίας και καταχωρείται στο Μητρώο Εταιριών Περιορισμένης Ευθύνης.

Το Μητρώο Ε.Π.Ε. που τηρείται στη γραμματεία κάθε Πρωτοδικείου αποτελείται από:

- Το βιβλίο Μητρώου
- Τη μερίδα της κάθε εταιρίας
- Το φάκελο της εταιρίας
- Το ευρετήριο των εταιριών

Εθνικό Τυπογραφείο

Η αρμόδια αρχή που εκδίδει την απόφαση έγκρισης της σύστασης της εταιρίας αποστέλλει στο Εθνικό Τυπογραφείο ανακοίνωση περί της συστάσεως της εταιρίας προς δημοσίευση στην Εφημερίδα της Κυβέρνησης.

Για να ολοκληρωθεί η διαδικασία της δημοσιότητας που απαιτείται από το νόμο στις Ε.Π.Ε. πρέπει να δημοσιευθεί στο Φ.Ε.Κ. η περίληψη του καταστατικού της, η οποία κατατίθεται στο Εθνικό Τυπογραφείο για

δημοσίευση στο Τεύχος Ε.Π.Ε. και Α.Ε. του Φύλλου Εφημερίδας Κυβερνήσεως (Φ.Ε.Κ.) μαζί με το παράβολο με το οποίο έχουν καταβληθεί στην αρμόδια Δ.Ο.Υ. Τα τέλη δημοσίευσεως στο Φ.Ε.Κ., ανέρχονται περίπου στο ποσό των 350 €

Επιμελητήριο

Εντός δύο μηνών από τη σύστασή της η εταιρία πρέπει να εγγραφεί στο οικείο επιμελητήριο. Για την εγγραφή πρέπει να προσκομιστούν τα εξής δικαιολογητικά:

- Αίτηση – δήλωση σε έντυπο, που χορηγείται απ' το Επιμελητήριο, υπογεγραμμένη από τον ή τους διαχειριστές της επιχείρησης.
- Καταστατικό συμβόλαιο σύστασης Ε.Π.Ε. όπως έχει θεωρηθεί για την καταχώρισή του στο Πρωτοδικείο (σε φωτοτυπία)
- Φ.Ε.Κ. (Φύλλο Εφημερίδας Κυβέρνησης), που δημοσιεύεται η ανακοίνωση κάθε περίληψης του καταστατικού της Ε.Π.Ε. ή (αν δεν έχει κυκλοφορήσει το Φ.Ε.Κ.)
- Απόδειξη του Εθνικού Τυπογραφείου, στην οποία να αναγράφεται ο αριθμός και η ημερομηνία του Φ.Ε.Κ., στο οποίο θα δημοσιευθεί η περίληψη του συνυποβαλλόμενου καταστατικού.
- Αστυνομική ταυτότητα ή διαβατήριο ΕΟΚ ή άδειες παραμονής και εργασίας (σε περίπτωση αλλοδαπών από χώρες εκτός ΕΟΚ), όλων των Νομίμων εκπροσώπων της Ε.Π.Ε. (σε φωτοτυπία).
- Φωτοτυπία της ειδικής άδειας που απαιτείται για ορισμένες δραστηριότητες

Δ.Ο.Υ. έδρας

Εντός δέκα ημερών από την ημερομηνία έκδοσης της απόφασης σύστασης της εταιρίας απ' την αρμόδια αρχή, πρέπει να γίνει έναρξη εργασιών στη Δ.Ο.Υ. έδρας.

Το επόμενο βήμα για να αρχίσει να λειτουργεί και σε πρακτικό επίπεδο η εταιρία είναι να γίνει η έναρξη εργασιών και να θεωρηθούν τα εταιρικά και φορολογικά βιβλία και στοιχεία.

Για την έναρξη εργασιών πρέπει να προσκομιστούν στην αρμόδια Δ.Ο.Υ. τα εξής δικαιολογητικά:

- Έντυπο έναρξης δραστηριότητας Μ3 καθώς και τα έντυπα Μ7, Μ8 υποβάλλονται στη Δ.Ο.Υ. μέσα σε 30 ημέρες απ' τη νόμιμη σύσταση της Ε.Π.Ε. (Εγκ.Υπ.Οικ.1004350/πολ. 1032/4.2.99).

-Το έντυπο Μ3 είναι η Δήλωση Έναρξης / Μεταβολής Εργασιών μη Φυσικού Προσώπου (Νομικά Πρόσωπα ή Ενώσεις Προσώπων) και συμπληρώνεται από κάθε νομικό πρόσωπο (ημεδαπό ή αλλοδαπό) όταν κάνει έναρξη εργασιών.

-Το έντυπο Μ7 είναι η Δήλωση σχέσεων φορολογουμένων και συμπληρώνεται από τις εταιρίες και αφορά τους διαχειριστές της Ε.Π.Ε.

-Το έντυπο Μ8 συμπληρώνεται μόνο απ' τα νομικά πρόσωπα και τις ενώσεις προσώπων. Σ' αυτό αναγράφονται τα στοιχεία των μελών τους ή των εταίρων τους, τα ποσοστά και το είδος της συμμετοχής τους.

- Καταστατικό θεωρημένο απ' το Πρωτοδικείο.
- Βεβαίωση εγγραφής σε επιμελητήριο
- Εγγραφή μελών σε ασφαλιστικό φορέα (ΤΕΒΕ, ΤΑΕ, κλπ.) αν είναι απόδειξη είσπραξης χρειάζεται φωτοαντίγραφο της πρώτης σελίδας του βιβλιαρίου ΤΕΒΕ ή ΤΑΕ.
- Μισθωτήριο θεωρημένο απ' τη Δ.Ο.Υ. του ιδιοκτήτη ή αν υπάρχει δωρεάν παραχώρηση κάποιου χώρου από κάποιον άλλον (πατέρα, μητέρα κλπ.) τότε πρέπει να προσκομιστεί:

- Συμβόλαιο ιδιοκτησίας και
- Υπεύθυνη δήλωση θεωρημένη από την Αστυνομία για δωρεάν παραχώρηση από εκείνον ο οποίος παραχωρεί το χώρο.

Για την θεώρηση βιβλίων και στοιχείων της Ε.Π.Ε. πρέπει να προσκομιστούν τα εξής δικαιολογητικά:

- Φορολογική Ενημερότητα των μελών
- Υπεύθυνη Δήλωση ότι τα μέλη δεν ήταν επιτηδευματίες, ή αν είναι, βεβαίωση απ' τα τμήματα Κώδικα, ΦΠΑ, Εσόδων ότι δεν υπάρχουν οφειλές.
- Απαιτείται η παρουσία ενός διαχειριστή τουλάχιστον.
- Σημείωμα Θεώρησης (έντυπο TAXIS B1) σε 1 αντίτυπο για κάθε εγκατάσταση.

3.3 ΓΕΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΜΗΤΡΩΟ (Γ.Ε.ΜΗ)

Από τον Απρίλιο του 2011 λειτουργεί μια νέα ηλεκτρονική υπηρεσία, η οποία ονομάζεται Γενικό Εμπορικό Μητρώο (ΓΕΜΗ).

Η ανάγκη συγκρότησης ενός ενιαίου πλαισίου οργάνωσης, ενημέρωσης και χρήσης των μητρώων της δημόσιας διοίκησης αποτελούσε ανέκαθεν πάγια απαίτηση των συναλλασσόμενων με τους φορείς του δημόσιου και ευρύτερου δημόσιου τομέα. Ιδιαίτερα για την επιχειρηματική κοινότητα, οι επικαλύψεις στοιχείων, τα προβλήματα στην ονοματολογία, οι διαφορετικές κωδικοποιήσεις, η αποσπασματική συγκέντρωση στοιχείων από φορείς, η έλλειψη στοιχείων ιστορικότητας επιχειρήσεων κ.λ.π., αποτελούσαν μερικά μόνο από τα προβλήματα τα οποία αντιμετώπιζε, με αποτέλεσμα να παρατηρούνται προβλήματα στις διαδικασίες του γενικότερου επιχειρείν.

Για όλους αυτούς τους λόγους, ήταν πάγιο αίτημα του εμπορικού κόσμου της χώρας εδώ και πολλά χρόνια η δημιουργία ενός ενιαίου εμπορικού μητρώου. Είναι ευρέως αποδεκτό ότι η δημιουργία ενός Γενικού Εμπορικού Μητρώου (Γ.Ε.ΜΗ.) όλων των νομικών μορφών επιχειρήσεων στην Ελλάδα θα βοηθήσει στην παρακολούθηση των εμπορικών επιχειρήσεων από την πολιτεία και την καλύτερη εξυπηρέτηση των ίδιων των επιχειρήσεων από την κεντρική διοίκηση και τους αρμόδιους φορείς της. Εξάλλου, πολλές χώρες διεθνώς έχουν υλοποιήσει παρόμοια μητρώα όπως το HOUSE OF COMPANIES (Αγγλία), PUBLIC REGISTER (Αμερική, Σιγκαπούρη), και άλλες. Για τις χώρες αυτές, το ηλεκτρονικό εμπορικό μητρώο επιχειρήσεων αποτελεί παράγοντα διαφάνειας, εξασφάλισης των συναλλαγών (ασφάλεια και αξιοπιστία) και επιτάχυνσης διαδικασιών και λήψης αποφάσεων σε επιχειρησιακό αλλά και πολιτειακό επίπεδο.

Έτσι και στην Ελλάδα, η θεσμοθέτηση του Γενικού Εμπορικού Μητρώου (Γ.Ε.ΜΗ.), σε συνδυασμό με την αναβάθμιση του ρόλου των Επιμελητηριακών Φορέων μέσω της μετεξέλιξης τους σε «καταστήματα μίας στάσης» (one-stop-shop), αποτελούν καθοριστικές αλλαγές στον άξονα της απλοποίησης των γενικότερων διαδικασιών του επιχειρηματικού περιβάλλοντος, οι οποίες στοχεύουν τόσο στην κάλυψη αναγκών και απαιτήσεων των πάσης φύσεως εμπλεκομένων, όσο και στην ουσιαστική χρήση και αξιοποίηση των πληροφοριών που συλλέγονται. Η λειτουργία μιας σύγχρονης και ενημερωμένης κεντρικής βάσης μητρώου επιχειρήσεων θα διευκολύνει απεριόριστα στη μείωση των γραφειοκρατικών διαδικασιών δημιουργίας ή μεταβολής μιας επιχείρησης, αλλά και έκδοσης και υποβολής πιστοποιητικών «εταιρικής ενημερότητας» για όλες σχεδόν τις συναλλαγές μιας εταιρείας. Παράλληλα, ένα γενικό και ενιαίο μητρώο επιχειρήσεων, δημιουργεί ευρύτερες προϋποθέσεις πληροφόρησης και εκμετάλλευσης της

πληροφορίας για ολόκληρο τον δημόσιο τομέα. Χάρη σ' αυτό, γίνεται εφικτή η αποτελεσματικότερη στατιστική παρακολούθηση των στοιχείων των επιχειρήσεων, η ακριβέστερη άσκηση πολιτικής, νομοθετικής ή και ελεγκτικής εξουσίας προς τις επιχειρήσεις αλλά και σε σχέση με αυτές.

Το έργο του ΓΕΜΗ στοχεύει στη ριζική αναμόρφωση της λειτουργίας των επιμέρους (κατακερματισμένων) μητρώων επιχειρήσεων πάσης νομικής μορφής, το πέρασμα δηλαδή από το σημερινό χειρόγραφο - κατά κύριο λόγο - τρόπο επεξεργασίας πληροφοριών και τη σημερινή διαχείριση εργασίας, σε ένα ενιαίο περιβάλλον αυτοματοποιημένης επεξεργασίας και υψηλής αποδοτικότητας ενός Γενικού Εμπορικού Μητρώου (Γ.Ε.ΜΗ.).

Το Γ.Ε.ΜΗ. θα αποτελεί – μεταξύ των άλλων – όργανο δημοσιότητας, στατιστικής ανάλυσης σε εθνικό επίπεδο και μέσο προστασίας των τρίτων τόσο για την ΓΓΕ και για το τμήμα του ΓΕΜΗ που την αφορά όσο και για τον ευρύτερο δημόσιο τομέα όταν ολοκληρωθεί το σύνολο του έργου.

Διαδικασία σύστασης εταιριών περιορισμένης ευθύνης

1. Για τη σύσταση μιας εταιρίας περιορισμένης ευθύνης, οι συμβαλλόμενοι ή ο μόνος ιδρυτής, προβαίνουν, ενώπιον της Υπηρεσίας Μιας Στάσης, στις παρακάτω ενέργειες:

α) Υπογράφουν το συμβολαιογραφικό έγγραφο σύστασης της εταιρίας σύμφωνα με τις διατάξεις του κ.ν. 3190/1955.

β) Υποβάλλουν υπογεγραμμένη αίτηση καταχώρισης στο Γ.Ε.ΜΗ.

γ) Υποβάλλουν αίτηση για την καταχώριση της επωνυμίας στο οικείο επιμελητήριο και για την εγγραφή της εταιρίας ως μέλος σε αυτό.

δ) Καταβάλλουν το Γραμμάτιο Ενιαίου Κόστους Σύστασης Εταιρίας.

ε) Υποβάλλουν δήλωση για το Φόρο Συγκέντρωσης Κεφαλαίου και εξοφλούν άμεσα το φόρο που αναλογεί.

στ) Υποβάλλουν το μισθωτήριο συμβόλαιο ή τον τίτλο κυριότητας ή υπεύθυνη δήλωση δωρεάν παραχώρησης του χώρου για εγκατάσταση της Εταιρίας.

ζ) Υποβάλλουν τις απαραίτητες αιτήσεις και συμπληρώνουν τα απαραίτητα έντυπα για τη χορήγηση αριθμού φορολογικού μητρώου και για την εγγραφή των διαχειριστών στους οικείους ασφαλιστικούς οργανισμούς κοινωνικής ασφάλισης.

2. Αυθημερόν ή το αργότερο την επόμενη εργάσιμη ημέρα και μετά την ολοκλήρωση των ενεργειών που προβλέπονται στην παράγραφο 1, η Υπηρεσία Μιας Στάσης υποχρεούται να:

α) Προβεί σε έλεγχο της αίτησης καταχώρισης ως προς τη νομιμοποίηση του αιτούντος και την πληρότητα των στοιχείων και εγγράφων, που αυτός υποβάλλει.

β) Προβεί, μέσω της πρόσβασης στα ηλεκτρονικά αρχεία του Γ.Ε.ΜΗ. σε προέλεγχο της επωνυμίας και στη χορήγηση προέγκρισης χρήσης. Εφόσον η προτεινόμενη επωνυμία προσκρούει σε προγενέστερη καταχώριση, η Υπηρεσία Μιας Στάσης ενημερώνει τους ενδιαφερομένους και, μετά από συνεννόηση μαζί τους, προβαίνει σε τροποποίηση της επωνυμίας.

γ) Προβεί στην είσπραξη του Γραμματίου Ενιαίου Κόστους Σύστασης Εταιρίας και του φόρου συγκέντρωσης κεφαλαίου, καθώς και τη χορήγηση σχετικής απόδειξης καταβολής του Γραμματίου Ενιαίου Κόστους Σύστασης Εταιρίας, και του φόρου συγκέντρωσης κεφαλαίου.

δ) Μεριμνήσει για τη χορήγηση Α.Φ.Μ. στους εταίρους, όπου απαιτείται, καθώς και για την έκδοση των απαιτούμενων πιστοποιητικών ασφαλιστικής και φορολογικής ενημερότητας που απαιτούνται.

ε) Με την επιφύλαξη της παραγράφου 3, μεριμνήσει για την καταχώριση και εγγραφή της εταιρίας στην Υπηρεσία ή στο Τμήμα Γ.Ε.ΜΗ., σύμφωνα με το άρθρο 2 του ν. 3419/2005 (ΦΕΚ 297 Α'), όπως αυτός τροποποιείται με το άρθρο 13 του παρόντος νόμου, και για τη χορήγηση Αριθμού Γ.Ε.ΜΗ. και Κωδικού Αριθμού Καταχώρισης, που προβλέπονται στην παράγραφο 7 του άρθρου 5 του ν. 3419/2005 (ΦΕΚ 297 Α'), όπως αυτός τροποποιείται με το άρθρο 13 του παρόντος νόμου.

στ) Συντάσσει και αποστέλλει σχέδιο ανακοίνωσης για την ανωτέρω καταχώριση στην αρμόδια Υπηρεσία του Γ.Ε.ΜΗ.

ζ) Μεριμνήσει, μέσω πρόσβασης στα οικεία ηλεκτρονικά αρχεία, για την έκδοση Α.Φ.Μ. της εταιρίας, καθώς και για την εγγραφή της εταιρίας και των διαχειριστών στους οικείους οργανισμούς κοινωνικής ασφάλισης.

η) Προβεί στην εγγραφή της Εταιρίας στο αρμόδιο επιμελητήριο.

3. Εάν από τον έλεγχο που προβλέπεται στην περίπτωση α' της παραγράφου 2 προκύψει ότι η αίτηση, τα προσκομιζόμενα δικαιολογητικά ή το συμφωνητικό σύστασης δεν πληρούν τις

προϋποθέσεις της κείμενης νομοθεσίας, οι ενδιαφερόμενοι καλούνται, μέσω τηλεο-μοιοτυπίας ή ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, να προβούν εγγράφως στις αναγκαίες διευκρινίσεις, διορθώσεις ή συμπληρώσεις μέσα σε δύο εργάσιμες, ή, εφόσον δικαιολογείται από τις περιστάσεις, σε δέκα εργάσιμες ημέρες από τη λήψη της σχετικής πρόσκλησης. Η χορήγηση αυτής της προθεσμίας παρατείνει ανάλογα την προθεσμία που προβλέπεται παραπάνω στην παράγραφο 2. Αν η προθεσμία των δύο ή δέκα εργάσιμων ημερών παρέλθει άπρακτη ή τα στοιχεία, παρά την εμπρόθεσμη υποβολή τους, εξακολουθούν να μην πληρούν τις προϋποθέσεις του νόμου, η σύσταση της εταιρίας δεν καταχωρείται στο Γ.Ε.ΜΗ. και το Γραμμάτιο Ενιαίου Κόστους Σύστασης Εταιρίας και ο Φόρος Συγκέντρωσης Κεφαλαίου που καταβλήθηκαν επιστρέφονται, εν όλω ή εν μέρει σύμφωνα με τα οριζόμενα στην κοινή υπουργική απόφαση της περίπτωσης Α' της παραγράφου 2 του άρθρου 4.

3.4 ΣΥΣΤΑΣΗ ΕΙΚΟΝΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Στις 5 Ιανουαρίου 2012 η Ζωή Ντρούτση και η Αθανασία Καβαλιεράτου, αφού ακολούθησαν τις διαδικασίες που αναλύθηκαν στο Κεφάλαιο ίδρυσαν Εταιρία Περιορισμένης Ευθύνης²⁵, η περίληψη σύστασης της οποίας έχει ως εξής:

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΣΥΣΤΑΣΗΣ

Εταιρίας Περιορισμένης Ευθύνης με την επωνυμία «**ΝΤΡΟΥΤΣΗ - ΚΑΒΑΛΙΕΡΑΤΟΥ Ε.Π.Ε.**»

Διά του αριθμού 32.641/05/05/2012 συμβολαίου του συμβολαιογράφου Κ. Κυριακού που κατατέθηκε στο Πρωτοδικείο Πατρών με αριθμό γενικό 01/2012 συνεστήθη Εταιρία Περιορισμένης Ευθύνης με την

²⁵ Δεν είναι πραγματική η εταιρεία

επωνυμία «**ΝΤΡΟΥΤΣΗ – ΚΑΒΑΛΙΕΡΑΤΟΥ Ε.Π.Ε.**», περίληψη δε του καταστατικού έχει ως εξής:

1. **ΕΠΩΝΥΜΙΑ:** «**ΝΤΡΟΥΤΣΗ – ΚΑΒΑΛΙΕΡΑΤΟΥ Ε.Π.Ε.**»
2. **ΔΙΑΚΡΙΤΙΚΟΣ ΤΙΤΛΟΣ:** «**ΝΤΡΟΥΤΣΗ – ΚΑΒΑΛΙΕΡΑΤΟΥ Ε.Π.Ε.**»
3. **ΕΔΡΑ:** Δήμος Πατρέων
4. **ΕΤΑΙΡΟΙ:** α) Ζωή Ντρούτση και β) Αθανασία Καβαλιεράτου.
5. **ΚΕΦΑΛΑΙΟ:** 45.000 Ευρώ, το οποίο διαιρείται σε 1.500 εταιρικά μερίδια αξίας 30 Ευρώ έκαστου, εκ των οποίων τα 1.200 καταβάλλονται από τη Ντρούτση και τα 300 από την Καβαλιεράτου.
6. **ΣΚΟΠΟΣ:** α) Η εμπορία ηλεκτρικών κουζινών β) Η εμπορία ψυγείων.
7. **ΔΙΑΡΚΕΙΑ:** Αόριστος
8. **ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ:** Διαχειριστές ορίζονται αμφότεροι οι ανωτέρω εταίροι

Πάτρα 01 Ιανουαρίου 2012

Ο Συμβ/φος

Τηλ. 2610333333

3.5 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Για τη λειτουργία της επιχείρησης απαιτείται ένας χώρος σαν έδρα, όπου και θα λειτουργεί η επιχείρηση. Για τον λόγο αυτό αποφασίσαμε να αποκτήσουμε ένα χώρο με τη μέθοδο της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Καταλήξαμε στην απόφαση αυτή καθώς το μηνιαίο τίμημα που θα χρειάζεται να καταβάλλουμε θα κυμαίνεται σε χαμηλότερα επίπεδα από ένα ενοίκιο ή την δόση ενός μακροπρόθεσμου δανείου. Επιπλέον με την χρηματοδοτική μίσθωση, τα κτήρια που θα χρησιμοποιούμε δεν εμφανίζονται στους ισολογισμούς της εταιρείας μας και οι αποσβέσεις

τους δεν βαρύνουν τα έξοδά μας. Τέλος, φορολογικά είναι συμφέρον καθώς εκπίπτει όλο το ποσό που καταβάλλουμε σαν χρηματοδοτική μίσθωση. Στην συνέχεια θα πρέπει να εξοπλιστεί η επιχείρηση με τον απαραίτητο πάγιο εξοπλισμό και να εφοδιαστεί με εμπορεύματα. Για την αγορά μέρους του πάγιου εξοπλισμού, καθώς και των πρώτων εμπορευμάτων, θα χρησιμοποιηθεί τραπεζικός δανεισμός βραχυπρόθεσμης διάρκειας. Με αυτόν τον τρόπο η επιχείρηση θα μπορέσει να ξεκινήσει την δραστηριότητά της και σταδιακά μέσα στην πρώτη χρονιά να αποπληρώσει το δάνειο αυτό από τα έσοδα που θα πραγματοποιεί από τις πωλήσεις της. Για το υπόλοιπο μέρος των παγίων που δεν θα προέλθει από τον τραπεζικό δανεισμό, θα χρησιμοποιηθεί μέρος από το καταβεβλημένο εταιρικό κεφάλαιο.

Για πιθανό πρόβλημα ρευστότητας που μπορεί να αντιμετωπίσει η επιχείρηση έχει προβλεφτεί να πραγματοποιηθεί αύξηση του εταιρικού κεφαλαίου της εταιρείας. Εάν αυτό δεν είναι αρκετό ώστε να καλυφτεί το πρόβλημα που θα προκύψει, τότε έχει εκ των προτέρων αποφασιστεί από τις δυο επιχειρηματίες να προχωρήσουν σε πρακτόρευση των απαιτήσεών τους. Θα παραχωρήσουν δηλαδή τις απαιτήσεις από πελάτες σε μια εταιρεία πρακτόρευσης προκειμένου να αποκτήσουν, έστω και σε μικρότερη έκταση, την απαραίτητη ρευστότητα προκειμένου να συνεχίσει η επιχείρηση απρόσκοπτα τη δραστηριότητά της.

Το υπόλοιπο μέρος από την εισφορά των εταίρων για την δημιουργία της εταιρείας θα αποτελέσει το ταμείο της επιχείρησης προκειμένου να μπορεί να κινηθεί στην αρχή της δραστηριότητάς της.

Επιπλέον βασικό πόλο χρηματοδότησης της εταιρείας θα αποτελέσουν τα έσοδα που θα πραγματοποιεί από τις πωλήσεις των εμπορευμάτων της. Τα στελέχη της εταιρείας ευελπιστούν πως μετά τους πρώτους έξι μήνες η χρηματοδότηση της εταιρείας θα γίνεται αποκλειστικά από τις πωλήσεις.

Τέλος, υπάρχει πρόβλεψη για το μέλλον, ώστε να επεκταθεί η εταιρεία σε πώληση ειδικών συσκευών τεραστίου κόστους, εφόσον η λειτουργία της κινείται σε ικανοποιητικά επίπεδα. Επειδή όμως το άνοιγμα αυτό εμπεριέχει πολύ μεγάλο κίνδυνο, θα απευθυνθεί για την δραστηριότητα αυτή σε εταιρεία επιχειρηματικών συμμετοχών. Από εκεί θα προσπαθήσει να αντλήσει τα χρήματα που θα απαιτηθούν ώστε να πραγματοποιηθεί η επένδυση αυτή που επιθυμεί η εταιρεία.

3.6 ΠΡΟΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

Ο προϋπολογισμός εξόδων που έχει συνταχθεί για το πρώτο εξάμηνο της εταιρείας έχει ως εξής:

Για το κτήριο		3.000,00
Για λοιπό πάγιο εξοπλισμό:		10.000,00
Για αγορά εμπορευμάτων αρχής:		
ψυγεία 40τμχ X 500€	20.000,00	
κουζίνες 50τμχ X 300€	15.000,00	
		35.000,00
Μισθοδοσία 2 Υπαλλήλων:		
Μισθοί:	750,00€ X 2 X 6	9.000,00
Εργοδ. Εισφορές:	210,45€ X 2 X 6	2.525,40
Επικουρικά Ταμεία	30,00€ X 2	90,00
		11.605,40
Ηλεκτρικό ρεύμα:	450,00€ X 6	2.700,00
Τηλεφωνικά - Ίντερνετ:	65,00€ X 6	390,00
Νερό:	80,00€ X 6	480,00
Για διάφορα έξοδα 6 μηνών:		<u>2.500,00</u>
Σύνολο		65.675,40

Ο προϋπολογισμός εσόδων που έχει συνταχθεί για το πρώτο εξάμηνο της εταιρείας έχει ως εξής:

Έσοδα από πωλήσεις εμπορευμάτων 75.000,00

Σύνολο 75.000,00

Το κτήριο που στεγάζεται η εταιρεία, όπως προαναφέρθηκε, θα αποκτηθεί με τη μέθοδο της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Τα χρήματα για την καταβολή της μηνιαίας δόσης προβλέπεται πως θα προέρχονται από τις πωλήσεις της επιχείρησης. Επιπλέον θα ληφθεί ένα βραχυπρόθεσμο δάνειο ύψους 40.000,00 ευρώ που θα χρησιμοποιηθεί για την αγορά των εμπορευμάτων αρχής και για το μισό κόστος του λοιπού παγίου εξοπλισμού. Τα υπόλοιπα 5.000,00 ευρώ που υπολείπονται για την αγορά του λοιπού πάγιου εξοπλισμού προέρχονται από την αρχική εισφορά των εταίρων. Με βάση τις προϋπολογισμένες πωλήσεις της εταιρείας για το πρώτο εξάμηνο, η εταιρεία δεν θα έχει πρόβλημα να συγκεντρώσει τα χρήματα που απαιτούνται για την κάλυψη των αναγκών της.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Σε ορισμένες περιπτώσεις η νομοθεσία περιορίζει τη δυνατότητα επιλογής νομικού τύπου. Για παράδειγμα για τη δημιουργία ασφαλιστικής επιχειρήσεως ή τράπεζας ή εταιρίας επενδύσεων απαιτείται από το νόμο η μορφή της Α.Ε.

Για το ποιος είναι ο καταλληλότερος νομικός τύπος μια εταιρεία εξαρτάται από τις ιδιαίτερες συνθήκες σε κάθε περίπτωση. Οι εταιρείες μπορούν να καταταγούν σε τρεις βασικές κατηγορίες:

Α) στις προσωπικές (Ο.Ε., Ε.Ε.), στις οποίες προέχει το προσωπικό στοιχείο στο οποίο κυρίως στηρίζεται η όλη συγκρότηση και λειτουργία της εταιρείας. Οι εταίροι ευθύνονται στο ακέραιο για όλες τις υποχρεώσεις που ανέλαβαν για λογαριασμό της εταιρείας.

Β) στις κεφαλαιουχικές εταιρείες (Α.Ε.) στις οποίες κυρίαρχο στοιχείο είναι το κεφάλαιο που έχει συγκεντρωθεί τόσο από τις εισφορές των εταίρων όσο και από τα μη διανεμόμενα κέρδη (αποθεματικά). Το προσωπικό στοιχείο στις εταιρείες αυτές είναι ουσιαστικά ανύπαρκτο και η επιχειρησιακή βαρύτητα κάθε εταίρου προσδιορίζεται από το ποσοστό συμμετοχής του στο κεφάλαιο. Οι υποχρεώσεις της εταιρείας καλύπτονται μόνο από την περιούσια της και όχι από την προσωπική περιούσια των εταίρων.

Γ) στις μικτές εταιρείες (Ε.Π.Ε.) που αποτελούν ενδιάμεσες μορφές μεταξύ προσωπικών και κεφαλαιουχικών. Το προσωπικό στοιχείο συνυπάρχει με το κεφαλαιουχικό. Οι εταίροι δεν ευθύνονται προσωπικά για τις υποχρεώσεις. Κύριο χαρακτηριστικό είναι το περιορισμένο της ευθύνης των εταίρων, ευθύνονται δηλαδή περιορισμένα διακινδυνεύοντας μόνο το ποσό της εισφοράς τους.

Σε γενικές γραμμές οι μεγάλες εταιρείες οι οποίες για να λειτουργήσουν είναι απαραίτητο να συγκεντρώσουν μεγάλα κεφάλαια

και αποβλέπουν σε μακροχρόνια άσκηση της επιχειρηματικής δραστηριότητας, θα προτιμήσουν τον τύπο της ανώνυμης εταιρείας, ενώ δραστηριότητες που δεν απαιτούν μεγάλα κεφάλαια θα προτιμήσουν κάποιον από τους τύπους των προσωπικών ή των μικτών εταιρειών.

Η Χρηματοδοτική Μίσθωση είναι ένας ολοκληρωμένος χρηματοδοτικός μηχανισμός που δίνει τη δυνατότητα σε μια επιχείρηση να δημιουργήσει ή να επεκτείνει τον παραγωγικό εξοπλισμό της χωρίς να διαθέσει τα δικά της κεφάλαια.

Τα απαιτούμενα κεφάλαια διατίθενται από την εταιρεία Χρηματοδοτικής Μίσθωσης η οποία αγοράζει τον εξοπλισμό σύμφωνα με τις οδηγίες της επιχείρησης. Στην συνέχεια εκμισθώνει τον εξοπλισμό αυτόν στην επιχείρηση για προκαθορισμένο χρονικό διάστημα και για συγκεκριμένο μίσθωμα.

Με την λήξη της σύμβασης η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να αγοράσει τον εξοπλισμό καταβάλλοντας ένα μικρό ποσό το οποίο δεν μπορεί να υπερβαίνει το 5% της αξίας του εξοπλισμού. Μπορεί εναλλακτικά να επιστρέψει τον εξοπλισμό στην εταιρεία Χρηματοδοτικής Μίσθωσης ή να συνεχίσει τη μίσθωση.

Ως «πακέτο» Franchising (Franchise package) εννοείται ένα σύνολο δικαιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας, τα οποία αφορούν εμπορικά σήματα ή διακριτικούς τίτλους, διακριτικά γνωρίσματα (πινακίδες) καταστημάτων, πρότυπα χρήσης, σχέδια, υποδείγματα, ευρεσιτεχνίες καθώς και την απαραίτητη τεχνογνωσία.

Το franchising, από οικονομική άποψη είναι μια μέθοδος εμπορικής συνεργασίας μεταξύ μιας μεγάλης επιχείρησης, του δικαιοπαρόχου ή δότη (franchisor), και διάφορων μικρότερων επιχειρηματιών, των δικαιοδόχων ή ληπτών (franchisee), με την οποία επιδιώκουν η μεν πρώτη τη δημιουργία ενός όσο το δυνατόν πιο μεγάλου αριθμού σημείων πώλησης των προϊόντων ή υπηρεσιών της, οι δε

δεύτεροι την αποκόμιση κερδών από την εμπορική φήμη, την οργάνωση και την τεχνογνωσία εκείνης.

Από νομική άποψη, το franchising είναι μια σύμβαση συνεργασίας μεταξύ δύο επιχειρήσεων, βάσει της οποίας η μια επιχείρηση, ο δικαιούχος ή δότης (franchisor), παραχωρεί στην άλλη, τον δικαιούχο ή λήπτη (franchisee), έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος, το δικαίωμα εκμεταλλεύσεως του λεγόμενου «συνόλου» ή «πακέτου» franchising με σκοπό την πώληση συγκεκριμένων τύπων προϊόντων και υπηρεσιών σε τελικούς χρήστες.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Αθιανός Σ. – Κωνσταντινούδης Κ. – Καρτάλης Ν., (2005), *Λογιστική εταιριών θεωρία και εφαρμογή για Ο.Ε., Ε.Ε., και Ε.Π.Ε. Τόμος πρώτος*, Εκδόσεις Βιβλιοδετική Α.Ε., Θεσσαλονίκη.

Γαλάνης Β. (1995), *Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών την χώρα μας*, Εκδόσεις Σταμούλης, Αθήνα

Γαλάνης Β. (2000), *Leasing - Factoring - Forfaiting - Franchising - Venture Capital*, Β' Έκδοση, Εκδόσεις Σταμούλης, Αθήνα

Γεωργιάδης Α. (1996), *Νέες μορφές συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας: Leasing – Factoring-Forfeiting-Franchising*, Εκδόσεις Σάκκουλα, Αθήνα

Θάνος Γ. – Κιόχος Π. – Παπανικολάου Γ, (2002), *Χρηματοδότηση των Επιχειρήσεων*, Εκδόσεις Σύγχρονη Εκδοτική, Αθήνα

Κάζης Δ., (2004), *Franchising, αξιολόγηση και προοπτικές της δικαιόχρησης στον ελληνικό χώρο*, Αθήνα

Καραγιάννης Δ. (1998 – 1999), *Λογιστικά – κοστολόγηση – φοροτεχνικά – Γενικό Λογιστικό Σχέδιο*, Ό Έκδοση., Θεσσαλονίκη.

Καραγιάννης Δ., Καραγιάννης Ι., (2003), *Συστάσεις- Μετατάξεις, μετατροπές- Συγχωνεύσεις, Λύσεις και εκκαθαρίσεις επιχειρήσεων*, εκδόσεις Αρίων, Θεσσαλονίκη

Καραγιώργος Θ. – Γεωργίου Γ. (2003), *Λογιστική εταιριών και φορολογία εισοδήματος*, Εκδόσεις Γερμανός., Αθήνα.

Προβόπουλος Γ. – Καπόπουλος Π., (2004), *Το Ελληνικό Χρηματοπιστωτικό Σύστημα*, Αυτοέκδοση, Αθήνα

Φλώρος Α. (2005), *Φορολογική Λογιστική*, Εκδόσεις Σύγχρονη Εκδοτική Ε.Π.Ε., Αθήνα.

Ψυχομάνη Σ. (1996), *Το Factoring ως νέα σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων*, Εκδόσεις Σάκκουλα, Θεσσαλονίκη