

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΠΑΤΡΑΣ

ΣΧΟΛΗ Σ. Δ. Ο.

ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΩΝ

Θέμα

**Νέες μορφές συμβάσεων πέραν της μορφής
του Αστικού Κώδικα.**



Σπουδαστές:

Καρκατσέλου Νεκταρία
Κομπούλου Βασιλική
Πετροπούλου Χρυσούλα

Εισηγήτρια:

Σπηλιοπούλου Αγγελική

Ιούνιος 1997

	ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ
--	----------------------

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ	2505
----------------------	------

Πρόλογος

Σήμερα, που ο εκσυγχρονισμός της Ελληνικής Οικονομίας είναι κάτι παραπάνω από επιτακτικός και αναζητούνται νέοι μέθοδοι διάθεσης προϊόντων της τεχνολογίας και τρόποι διείσδυσης σε νέες αγορές με την επέκταση τραπεζικών δραστηριοτήτων, διαπλάσσονται νέες μορφές συμβάσεων οι οποίες δεν ρυθμίζονται ρητά στο νόμο. Η σημασία των νέων αυτών μορφών συμβάσεων για μια αναπτυσσόμενη οικονομία, όπως η ελληνική είναι καταφανής, ειδικότερα για τους προβληματικούς τομείς εξαγωγών και του εμπορίου, όπου η ωφέλεια απορρέει από την εφαρμογή τους ειδικότερα μετά την Ευρωπαϊκή Ένωση, παρουσιάζει ενδιαφέρουσες διαστάσεις.

Σε αυτές τις νέες μορφές συμβάσεων συγκαταλέγονται η σύμβαση Leasing, Factoring, Franchising κ.α. Για τις συμβάσεις Leasing, Factoring και Franchising γίνεται ανάλυση παρακάτω στην πτυχιακή με θέμα «Νέες μορφές συμβάσεων πέραν της μορφής του Αστικού Κώδικα»

Στο πρώτο μέρος της εργασίας αναφερόμαστε στο θεσμό του leasing.

Το leasing είναι μία σύγχρονη μορφή χρηματοδότησης που επιτρέπει στις επιχειρήσεις να εκσυγχρονιστούν χωρίς να απαιτείται η διάθεση ιδίων κεφαλαίων ή η προσφυγή στο δανεισμό με βάση αυτό το θεσμό, συγκεκριμένα η εταιρία leasing αγοράζει τον κεφαλαιουχικό εξοπλισμό που επιλέγει η επιχείρηση (μισθωτής) και

τον μισθώνει στη συνέχεια στην ίδια επιχείρηση για συγκεκριμένη χρονική περίοδο, έναντι προσυμφωνημένων μισθωμάτων που καταβάλλονται σε τακτά χρονικά διαστήματα.

Στο πρώτο κεφάλαιο του μέρους αυτού, αναλύουμε τις βασικές έννοιες του leasing.

Στο δεύτερο κεφάλαιο αναφερόμαστε στη θεσμοθέτηση και στην ενοποίηση του leasing στο διεθνή χώρο. Στο τρίτο και τελευταίο κεφάλαιο του πρώτου μέρους αναφερόμαστε στο κατά πόσο έχει εφαρμογή το leasing στην Ελλάδα.

Ενώ στο δεύτερο μέρος της εργασίας αναφερόμαστε στο θεσμό του factoring. Το factoring αποτελεί ένα σύγχρονο τραπεζικό προϊόν, μιά νέα μέθοδο που δεν είναι ανταγωνιστική σε σχέση με τον παραδοσιακό δανεισμό, αλλά συμπληρώνει αυτόν προσφέροντας εναλλακτικές μορφές χρηματοδότησης και δυναμικές λύσεις σε βασικά προβλήματα των επιχειρήσεων, ιδιαίτερα των εξαγωγών. Συμβάλει ακόμη στην ενίσχυση και προώθηση του μηχανισμού των εξαγωγών και στην ενίσχυση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων μέσω της χρηματοδότησης.

Στο πρώτο κεφάλαιο του δεύτερου μέρους αναφερόμαστε στις βασικές έννοιες του factoring.

Στο δεύτερο κεφάλαιο του μέρους αυτού αναφερόμαστε στο πως το factoring εμφανίζεται διεθνώς δηλ. διεθνής σύμβαση για το factoring, το πως λειτουργεί στη διεθνή αγορά, διεθνείς όμιλοι

εταιριών, κανόνες εφαρμογής του διεθνούς factoring και εγκατάσταση ελληνικών εταιριών factoring σε άλλες χώρες μέλη της Ε.Ε.

Στο τρίτο και τελευταίο κεφάλαιο του δεύτερου μέρους αναφερόμαστε στην κατάσταση που επικρατεί στην Ελλάδα σε σχέση με το θεσμό του factoring.

Τέλος υπάρχει και τρίτο μέρος και σε αυτό το μέρος αναφερόμαστε στο θεσμό του franchising. Το franchising είναι ένα σύστημα συνεργασίας μεταξύ δύο επιχειρήσεων οι οποίες συμφωνούν η μία από αυτές να δώσει στην άλλη έναντι πάγιας πληρωμής και ποσοστών, το δικαίωμα να εκμεταλλεύονται το εμπόρικό σήμα ή το όνομα, με βάση καθορισμένους όρους. Στη σύμβαση καθορίζεται επίσης παρεχόμενη βοήθεια ή και άλλες υπηρεσίες για τη διευκόλυνση της διεξαγωγής των εργασιών.

Στο πρώτο κεφάλαιο του τρίτου μέρους αναφερόμαστε στις βασικές έννοιες του θεσμού.

Στο δεύτερο κεφάλαιο του μέρους αυτού αναφερόμαστε στο πως λειτουργεί το franchising διεθνώς και τι ανάπτυξη, τι εφαρμογή έχει στην Ελλάδα και ποιά είναι η αξιολόγησή του.

Τέλος θα πρέπει να τονιστεί ότι η αξιοποίηση των δυνατοτήτων και των τριών αυτών θεσμών προϋποθέτει την προσαρμογή τους στα δεδομένα της χώρας μας, τη δημιουργία ενός κατάλληλου νομοθετικού πλαισίου και την ολοκληρωμένη σε βάθος ενημέρωση των ενδιαφερόμενων. Ετσι μόνο θα μπορέσουμε να αποφύγουμε στρεβλώσεις κατά την εφαρμογή που μπορεί να έχουν ως συνέπεια

να ακυρωθούν οι προσδοκίες που έχουν επενδυθεί στους θεσμούς αυτούς.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

ΝΕΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ ΤΗΣ ΣΥΓΧΡΟΝΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

I. Έννοια των νέων μορφών συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας.

Η έννομη τάξη προκειμένου να βοηθήσει τους συναλλασόμενους για την επιδίωξη και επίτευξη κάποιων οικονομικών τους στόχων θέτει τη σύμβαση. Επειδή τα συμφέροντα και οι στόχοι που βάζουν οι ενδιαφερόμενοι συνεχώς επαναλαμβάνονται ή μεταβάλλονται, προσπαθούν να προσαρμόσουν στις ανάγκες τους και στις επικρατούμενες συνθήκες να διαμορφώσουν συνεχώς να επανεξετάζεται και να τελειοποιείται.

Εφόσον η οικονομία και κοινωνία συνεχώς μεταβάλλεται έτσι δεν πρέπει να εκπλήξει το γεγονός ότι πριν μερικά χρόνια αυτές οι νέες μορφές συμβάσεων ήταν εντελώς άγνωστες. Το γεγονός ότι είναι νέες έχει ως συνέπεια το ότι δεν έχουν προσαρμοστεί σε νομοθετικό πλαίσιο ή σε κανένα κωδικοποιημένο σύστημα συμβατικών τύπων.

Το θέμα των ρυθμισμένων ενοχικών συμβάσεων γίνεται δεκτό στην πραγματικότητα για το λόγο ότι είναι από παλιά γνωστό στην επιστήμη του αστικού δικαίου.

Μερικές από αυτές τις συμβάσεις εμφανίζονται τόσο συχνά στην πράξη με αποτέλεσμα να τις χαρακτηρίσει κανείς ως "τυποποιημένες συναλλαγές". Για παράδειγμα δίπλα στην εγγύηση

έχει γίνει δεκτή η εγκυητική σύμβαση και η εγγυητική επιστολή δίπλα στην πώληση ή χρηματοδοτημένη πώληση με δόσεις όπου στη σχέση μεταξύ πωλητή και αγοραστή παρεμβάλλεται ένα πιστωτικό ίδρυμα δίπλα στη σύμβαση έργου η σύμβαση ανέγερσης κτιρίου με αντιπαροχή και η σύμβαση επίβλεψης οικοδομικού έργου. Ακόμη πρέπει ν' αναφερθούν οι περιπτώσεις της σύμβασης παροχής χρήσεως άυλων αγαθών, της σύμβασης μεταξύ ιατρού και ασθενούς, μεταξύ διαιτητή και διαδίκου, κτλ.

Ωστόσο όταν αναφερόμαστε στις ``νέες μορφές συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας`` συνήθως δεν εννοούμε τις ανώνυμες ή μη ρυθμισμένες αλλά τις τυποποιημένες συναλλαγές συμβάσεις.

Με τον όρο αυτό χαρακτηρίζουμε σήμερα κυρίως μια σειρά συμβατικών τύπων, όπως τη σύμβαση Leasing (σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης), τη σύμβαση Factoring (πρακτορείο επιχειρηματικών απαιτήσεων), τη σύμβαση Franchising (συμβάσεις διανομής και δικαιόχρησης) και άλλες. Αυτές αναπτύσσονται αναλυτικά στα παρακάτω κεφάλαια.

II. Κοινά χαρακτηριστικά των νέων μορφών συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας.

Εάν προσπαθήσει κανείς να ομαδοποιήσει αυτές τις νέες μορφές συμβάσεων, ανάλογα με τους οικονομικούς σκοπούς που επιζητούν μέσω αυτών οι συμβαλλόμενοι, δεν γίνεται εφικτό. Με ιδιαίτερη προσπάθεια όμως μπορούν μερικές από αυτές τις

συμβάσεις να ενταχθούν σε κάποια οικονομική ενότητα. Αρα με το σκεπτικό αυτό συμβάσεις π.χ. όπως Leasing και Factoring εντάσσονται στην κατηγορία των χρηματοδοτικών συμβάσεων, αφού και με τις δύο επιδιώκονται σκοποί κυρίως χρηματοδοτικοί. Τις συμβάσεις παροχής τεχνογνωσίας (Know-how) και διανομής (Franchising) θα μπορούσε κανείς να θεωρήσει και ως συμβάσεις παροχής χρήσεως άυλων αγαθών, αφού και στις δύο περιπτώσεις βασικό στοιχείο αποτελεί η εμπορική εκμετάλλευση της πνευματικής και βιομηχανικής ιδιοκτησίας.

Παρόλο που έχουμε ενταχθεί σε κάποιες οικονομικές ενότητες δεν υπάρχουν σημεία επαφής μεταξύ τους αλλά μπορούν να βρεθούν κάποια κοινά χαρακτηριστικά των νέων μορφών τα οποία είναι τα εξής:

- 1) Αυτές οι μορφές συμβάσεων δημιουργήθηκαν πρώτα εμπειρικά στην πράξη για την επιδίωξη και επίτευξη οικονομικών στόχων αλλά και για την ικανοποίηση αναγκών οι οποίες προκύπτουν από την πρόοδο της τεχνολογίας και τη συνεχή εμφάνιση νέων μορφών ανάπτυξης της οικονομικής δραστηριότητας των ατόμων. Παρά το ότι λειτουργούν διαφορετικά η μία από την άλλη τείνουν προς την σύγχρονη οικονομία, και χρησιμοποιούνται ως μέσα διαμόρφωσης οικονομικών σχέσεων στο εμπόριο και στον τομέα παροχής υπηρεσιών. Θα μπορούσαν να θεωρηθούν τυπικές για τη σημερινή οικονομική τάξη των δυτικών βιομηχανικών εθνών αλλά επειδή αυτά τα έθνη οδεύουν προς μια νέα μεταβιομηχανική

κοινωνία της παροχής υπηρεσιών δεν είναι τυχαίο, που τους δόθηκε ο όρος ``νέες μορφές συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας``.

2) Αφού όλες αυτές οι συμβάσεις ευδοκίμησαν στο αγγλοαμερικανικό δίκαιο και δοκιμάστηκαν κυρίως στις ΗΠΑ, αργότερα στην Ευρώπη και σε άλλες Ηπείρους, έτσι τα ονόματά τους προέρχονται σχεδόν όλα απ' την αγγλοαμερικανική νομική και οικονομική γλώσσα. Αποτελεί κοινό στοιχείο όλων αυτών των συμβάσεων η πέραν του Ατλαντικού προέλευσή τους.

Αυτές οι συμβάσεις βρήκαν γόνιμο έδαφος διότι προϋποθέτουν αναπτυγμένη οικονομία και εξελιγμένες συναλλαγές αφού προϋπήρχαν τέτοιες συνθήκες στο αγγλοαμερικανικό δίκαιο. Άρα θα ήταν αδιανόητο να εφαρμοστούν σε χώρες που είχαν αγροτική και προβιομηχανική οικονομία στο τέλος του 19^{ου} αιώνα. Ακόμη εκεί που ευδοκίμησαν στην αρχή το δίκαιο των συμβάσεων λειτουργεί ως αυτοτελής κλάδος του Α.Κ. ενώ σε άλλες χώρες αποτελεί μέρος και άλλων δικαίων, όπως του εμπράγματος, του οικογενειακού, αλλά και του κληρονομικού δικαίου.-

3) Ένα άλλο κοινό χαρακτηριστικό των νέων μορφών συμβάσεων από τις άλλες αρρύθμιστες συμβάσεις είναι ότι καταρτίζονται στο μεγαλύτερο βαθμό από προσυνταγμένα έντυπα ως συμβάσεις ή με προδιατυπωμένους γενικούς όρους συναλλαγών. Αυτό δηλώνει την αναισοροπία ισχύος μεταξύ αυτών που παίρνουν μέρος στη σύμβαση, δηλαδή ο οικονομικά ισχυρότερος σε μαζικές συμβάσεις

θέτει τους όρους της σύμβασης και ο αντισυμβαλλόμενος μπορεί να προσχωρήσει ή όχι. αυτό εμφανίζεται κυρίως στις συμβάσεις Leasing, factoring και Franchising. Λόγω του μαζικού χαρακτήρα των συμβάσεων προϋποθέτει την παρεμβολή της πληροφορικής με τους Η/Υ για την παρακολούθησή τους.

Βέβαια όταν αυτοί που παίρνουν μέρος στη σύμβαση είναι οικονομικά περίπου ισοδύναμοι, η σύμβαση καταρτίζεται μετά από ατομικές διαπραγματεύσεις.

- 4) Σε πολλές από τις νέες μορφές συμβάσεων όπως Leasing, Factoring κ'Franchising, ένας τρίτος παρεμβάλλεται στη διπροσωπική σχέση ως ειδικός με σκοπό της διευκόλυνση του ενός ή και των δύο μορφών της σύμβασης.

ΜΕΡΟΣ ΠΡΩΤΟ

LEASING

1.1 Ιστορική εξέλιξη.

Από την Τρίτη χιλιετηρίδα π.χ. έως την εποχή του Ιουστινιανού, από την εποχή του Ιουστινιανού έως την Βιομηχανική Επανάσταση, από την εποχή της Βιομηχανικής επανάστασης ως τον 20ο αιώνα.

Σε αυτήν την ιστορική αναδρομή ο μηχανισμός του Leasing ήταν εμφανής, και προσαρμοσμένος ανάλογα με την εποχή. Στην Αίγυπτο κατά την δυναστεία MERIAS, καταρτίστηκε κάποια πράξη με την οποία ένας κτηματίας εκμίσθωσε σε κάποιον (Muskemu)-μικρός άνθρωπος- μια έκταση γης μαζί με όλον τον εξοπλισμό, τους δούλους και τα κοπάδια ζώων, έναντι περιοδικών καταβολών, για χρονικό διάστημα ίσο με επτά πλυμμήρες του Νείλου.

Στην εποχή του Ιουστινιανού όπως επίσης και τους ενετούς του ΙΔ αιώνα, κατά τον Μεσαίωνα η μίσθωση περιελάμβανε κυρίως γεωργικά εργαλεία και άλογα.

Στην Αγγλία ειδικότερα, η εκμίσθωση κτιρίων και γεωργικών εκτάσεων είχε πάρει σημαντική έκταση από τον Μεσαίωνα και οφειλόταν κυρίως στους νομικούς περιορισμούς που ίσχυαν για τη μεταβίβαση της γης.

Η Βιομηχανική Επανάσταση στην Αγγλία είχε σαν αποτέλεσμα την περαιτέρω ανάπτυξη του θεσμού της εκμισθώσεως και την διερεύνηση του κύκλου των αντικειμένων της.

Χαρακτηριστική είναι η περίπτωση της μισθώσεως για 999 χρόνια, το 1844, του σιδηροδρόμου London και Greenwich από το σιδηρόδρομο South Eastern railway.

Πολύ μεγάλη έκταση πήρε η πρακτική της μισθώσεως βαγονιών στην Αγγλία από ιδιώτες επιχειρηματίες στα ανθρακωρυχεία, τα οποία στη συνέχεια πλήρωναν ένα ορισμένο ποσό στις σιδηροδρομικές εταιρίες, για τη χρήση των σιδηροδρομικών γραμμών.

Στην περίοδο μάλιστα από την εισαγωγή του θεσμού της εταιρίας περιορισμένης ευθύνης το 1855 μέχρι το 1862 υπολογίζεται, ότι δημιουργήθηκαν 18 τέτοιας μορφής εταιρίες, με αποκλειστικό σκοπό την εκμίσθωση βαγονιών.

Ο συνήθης χρόνος εκμίσθωσης ήταν 5 χρόνια, και συχνά δινόταν η δυνατότητα στο μισθωτή να αγοράσει βαγόνια στο τέλος της μισθώσεως.

Στην πρώτη δεκαετία του αιώνα, στις ΗΠΑ ομάδες κεφαλαιούχων στις οποίες δόθηκε το όνομα ``Car Trust``, αγόραζαν βαγόνια τα οποία εκμίσθωναν μακροχρόνια στους σιδηροδρόμους. Στην Αγγλία στα τέλη του 19ου αιώνα, και στις αρχές του 20ου σημαντικές ποικιλίες μηχανών και ειδών εξοπλισμού τις διέθεταν μόνον ή κυρίως με τη μέθοδο της εκμίσθωσης.

Στις περισσότερες περιπτώσεις η εκμίσθωση, αντί της πωλήσεως, είχε προκριθεί ως μέσο περιορισμού του ανταγωνισμού. Με αυτόν τον τρόπο εξασφαλίζεται καλύτερα ο έλεγχος της αγοράς,

και αποφεύγεται η δευτερογενής αγορά μεταχειρισμένων μηχανημάτων.

Για το 1919 υπολογίζεται, ότι το 80% των κατασκευαστών υποδειμάτων στην Αγγλία, ήταν ουσιαστικά δέσμιο των κατασκευαστών μηχανημάτων.

Την ίδια τακτική χρησιμοποίησε για τη δεκαετία του 1930, και η μεγαλύτερη αγγλική εταιρία μεταλλικών κουτιών η Metal BLX company, στην περίπτωση των μηχανημάτων κατασκευής τους.

Μετά από την ιστορική αναδρομή της χρημ/κής μισθώσεως, από την αρχαιότητα στον 20ο αιώνα, διαπιστώνουμε την εξέλιξη της καθώς επίσης και την προσαρμογή της, σε όλες τις οικονομικές κοινωνίες που υφίστανται σ' αυτήν την αναδρομή.

1.2. Έννοια.

Ως χρηματοδοτική μίσθωση έχει μεταφραστεί στα Ελληνικά ο νέος χρηματοδοτικός θεσμός του Leasing.

Στην τελευταία εικοσαετία πραγματοποιήθηκε ανάπτυξη του θεσμού αυτού.

Είναι η σύμβαση μεταξύ μιας εταιρείας ειδικού σκοπού (``εταιρεία`` ή ``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 (βιομηχανικά μηχανήματα, μεταφορικά μέσα, Η/Υ. ιατρικά μηχανήματα κτλ.),

παρέχοντάς του το δικαίωμα ή να αγοράσει το πράγμα μετά από ορισμένο χρονικό διάστημα ή να ανανεώσει τη μίσθωση για ορισμένο χρόνο.

Μέχρι τώρα, όταν μια επιχείρηση ή ένας επαγγελματίας χρειαζόνταν ορισμένα κινητά για την άσκηση της επιχείρησης ή του επαγγέλματος του, έπρεπε να μειώσει τη ρευστότητά του προκειμένου να μαζέψει το αναγκαίο ποσό για την αγορά τους ή να δανειστεί από πιστωτικό ίδρυμα παραθέτοντας πρόσθετες ασφάλειες ή να αγοράσει από κάποιον πωλητή ο οποίος ζητούσε επιπλέον ασφάλειες εκτός από την ήδη υπάρχουσα κυριότητα του πράγματος.

1.3. Χρησιμότητα

Στην ουσία το Leasing είναι η συμπλήρωση των άλλων χρηματοδοτικών μηχανισμών και παρουσιάζει σημαντικά οφέλη με την εφαρμογή του. Δηλαδή θα πρέπει να τονισθούν τα εξής:

A) Το Leasing ανανεώνει, εκσυχρονίζει και επεκτείνει τις παραγωγικές εγκαταστάσεις μιας επιχείρησης αποκλείοντας τη διάθεση των ιδίων κεφαλαίων της και προσφυγή σε δανεισμό.

B) Αφού το Leasing εξυπηρετεί την επιχείρηση με εξοικονόμηση δικών της κεφαλαίων και τοποθέτησή τους σε αποδοτικότερες επενδύσεις, έτσι μπορεί να πληρώσει το μίσθωμα από τις εισπράξεις της τρέχουσας παραγωγής.

Γ) Ενώ άλλοι τρόποι χρηματοδότησης δίνουν στην επιχείρηση το 65% της αξίας του πάγιου που χρειάζεται και πρέπει να βρει από

άλλη πηγή το 35% που υπολείπεται, το Leasing έρχεται να καλύψει το 100% της αξίας του παγίου στοιχείου.

Δ) Το ότι μπορεί η επιχείρηση να πληρώσει το μίσθωμα από την εκμετάλευση του πράγματος και από κάποια άλλα πλεονεκτήματα που παρουσιάζει το Leasing της δίνει τη δυνατότητα να ανταπεξέλθει καλύτερα στις υποχρεώσεις της, παρά να έχει προσφύγει σε δανεισμό.

Ε) Με την χρηματοδοτική μίσθωση παρουσιάζεται μικρότερος ο κίνδυνος για τον εκμισθωτή, διότι ο εκμισθωτής σε περίπτωση οικονομικών προβλημάτων του μισθωτή αναλαμβάνει γρηγορότερα το πράγμα, σε σύγκριση με το χρόνο που αποτελείται για τον πλειστηριασμό του ενυπόθηκου ακινήτου σε περίπτωση δανεισμού.

ΣΤ) Μια επιχείρηση χρησιμοποιεί το Leasing και σαν μια ακόμη πηγή αύξησης κεφαλαίων, ακόμα και σε περίπτωση που η επιχείρηση έχει υψηλή δανειακή επιβάρυνση και περιορισμένη πιστοληπτική ικανότητα.

Ύστερα από όλα αυτά τα οφέλη που παρουσιάζονται, το Leasing νε μεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε μια μεγάλη βιομηχανία, αλλά η τεχνική του ταιριάζει στην μικρομεσαία επιχείρηση, διότι δεν έχει τα αναγκαία κεφάλαια για την απόκτηση του εξοπλισμού που θέλει και καταφεύγει σε δανεισμό.

1.4 Μορφές εμφάνισης

Παρόλο που το Leasing εφαρμόστηκε στην πράξη απλώς τέθηκε το γενικό πλαίσιο εφαρμογής του θεσμού, αφήνοντας τις λεπτομέρειες να ρυθμιστούν με άλλους τρόπους (προεδρικά διατάγματα).

Ύστερα από δεκαετίες εφαρμογής του θεσμού αυτού έχουν καθιερωθεί ορισμένοι ``τύποι`` της σύμβασης. Τις σπουδαιότερες από τις μορφές αυτές μπορούμε να τις χαρακτηρίσουμε με τους όρους ``απλή χρηματοδοτική μίσθωση`` ``μεικτή χρηματοδοτική μίσθωση`` και ``αντιστροφή χρηματοδοτική μίσθωση``. Αυτές έχουν ως εξής:

α) Απλή χρηματοδοτική μίσθωση.

Σ' αυτή τη μορφή εμφάνισης του Leasing ο υποψήφιος μισθωτής που χρειάζεται για το επάγγελμα του ή την επιχείρηση του ορισμένο αγαθό απευθύνεται πρώτα στον αντίστοιχο βιομήχανο που εμπορεύεται το αγαθό αυτό (προμηθευτής). Κατόπιν διαπραγματεύσεις της τιμής και των τεχνικών προδιαγραφών που έχει το αγαθό, με τον προμηθευτή καταφεύγει σε μια εταιρία Leasing. Η εταιρία αυτή αγοράζει το αγαθό από τον προμηθευτή καταβάλλοντας την τιμή και δίνει εντολή στον προμηθευτή να παραδώσει το αγαθό απευθείας στον ενδιαφερόμενο μισθωτή. Αφού ο εκμισθωτής δεν μετέχει σ' όλη αυτή τη διαδικασία, με την χρηματοδοτική μίσθωση που έχει συναφθεί αποκλείεται από

οποιαδήποτε ευθύνη για ελατώματα του αγαθού. Έτσι ο εκμισθωτής δίνει στον μισθωτή όλα τα δικαιώματά του κατά τον προμηθευτή από τη σύμβαση πωλήσεως. Αλλά ο μισθωτής αναλαμβάνει την υποχρέωση να διατηρήσει το αγαθό για τη χρήση που το πήρε και φέρει όλα τα έξοδα για τυχόν επισκευές. Επίσης ο μισθωτής έχει την ευθύνη με τη σύμβαση, του κινδύνου της τυχαίας καταστροφής, απώλειας ή βλάβης του αγαθού που σημαίνει ότι είναι υποχρεωμένος αν γίνει κάτι τέτοιο να αντικαταστήσει το μισθίο με άλλο ίσης αξίας ή να πληρώσει (εκτός από τις ληξιπρόθεσμες και) τις άληκτες δόσεις του μισθώματος ή να το επιδιορθώσει με δικά του έξοδα.

Πρέπει να τονιστούν ιδιαίτερα κάποιες διαφορές του Leasing από την κοινή μίσθωση.

Στην κοινή μίσθωση ο εκμισθωτής είναι εκείνος που παίρνει την απόφαση αγοράς κάποιου αντικειμένου περιμένοντας να κερδίσει με τη διαδοχική του εκμίσθωση σε διάφορους ενδιαμέσους. Στην ουσία ο εκμισθωτής έχει την κυριότητα του πράγματος στην περίπτωση αυτή.

Αντίθετα στο Leasing, την απόφαση την έχει ο μισθωτής ο οποίος έχει και το αποκλειστικό ενδιαφέρον και η δε εταιρία Leasing περιμένει την απολαβή των κερδών με την ανάληψη των μισθωμάτων έτσι ώστε ως το τέλος του χρόνου που έχει συμφωνηθεί με τη σύμβαση να έχει καλύψει τα έξοδα και τα κέρδη της εταιρείας. Χαρακτηριστικό γνώρισμα της περίπτωσης αυτής είναι ότι η διάρκεια

της σύμβασης σχεδόν ταυτίζεται με τον χρόνο της ωφέλιμης ζωής του αντικειμένου. Ο κίνδυνος που μπορεί να φέρει η εταιρεία Leasing είναι μόνο η αφεργγειότητα του μισθωτή-οφειλέτη.

β) Μεικτή χρηματοδοτική μίσθωση

Αυτή η μορφή του Leasing παρ' όλο που δέχεται διάφορες παραλλαγές, διαφέρει από την προηγούμενη. Εδώ ο εκμισθωτής εκτός από την προσφορά της χρήσης του αγαθού και αναλαμβάνει και την τεχνική συντήρηση του, τις επιδιορθώσεις και την ασφάλιση. Αναλαμβάνει δηλαδή την υποχρέωση να διατηρεί το μισθίο κατάλληλο για τη χρήση που συμφωνήθηκε με τη σύμβαση. Η μορφή αυτή του Leasing χρησιμοποιείται στις περιπτώσεις που ο μισθωτής θέλει να καλύψει μια άμεση ανάγκη του σε σχέση με τη διάρκεια ζωής του αντικειμένου. Από τα αντικείμενα αυτά ο εκμισθωτής προσπαθεί να κερδίσει ωστόσο αποσβεστών εκμισθώνοντας τα και σε περισσότερους μισθωτές. Όταν ο μισθωτής επιτυγχάνει το σκοπό για τον οποίο έκανε τη σύμβαση και δεν χρειάζεται άλλο το αντικείμενο τότε μπορεί να καταγγείλει την σύμβαση αλλά μέσα σε ορισμένη προθεσμία.

Παράλληλα ο εκμισθωτής έχοντας τη συντήρηση του πράγματος μπορεί μετά την λύση της σύμβασης για να πετύχει κέρδος να το εκμισθώσει και σε άλλους ή να το πουλήσει. Αυτονόητο, ότι τα έξοδα του μισθίου θα επιβαρύνουν το μίσθωμα με αποτέλεσμα να είναι υψηλότερο.

Άρα σ' αυτή τη μορφή του Leasing το σημαντικό είναι ότι ο εκμισθωτής φέρει τον κίνδυνο διότι θέλει να εκμισθώνει και σε άλλους μισθωτές το μίσθιο και όχι μόνο σε έναν.

γ) Αντίστροφη χρηματοδοτική μίσθωση.

Εδώ υπάρχει ένας επιχειρηματίας ή επαγγελματίας που έχει πρόβλημα ρευστότητας και κρίνει σκόπιμο να πουλήσει ένα μέρος της κυριότητας ή ολόκληρη προκειμένου να συνεχίσει την παραγωγική δραστηριότητα της επιχείρησης, σε μια εταιρεία Leasing. Αυτή η εταιρεία Leasing παραχωρεί στον ίδιο τη χρήση του αγαθού διότι του είναι αναγκαίο έναντι μισθώματος. Άρα αυτή η μορφή αποσκοπεί στην εξυγίανση της επιχείρησης με εισροή κεφαλαίου κινήσεως.

Δύο από τις βασικές διαφορές της μορφής αυτής είναι:

- 1) Στις προηγούμενες μορφές ζητείται χρηματοδότηση νέων επενδύσεων ενώ σ' αυτή ρευστοποιείται χρηματοδότηση που ήδη έχει προαγματοποιηθεί, με σκοπό την αύξηση ρευστότητας της επιχείρησης.
- 2) Στην αντίστροφη χρηματοδοτική μίσθωση έχουμε δύο πρόσωπα που οι ιδιότητες του προμηθευτή και του μισθωτή υπάρχουν στο ίδιο πρόσωπο ενώ στις προηγούμενες μορφές υπάρχει τριγωνική σχέση (εκμισθωτής-μισθωτής-προμηθευτής).

1.5. Προϋποθέσεις.

Οι κυριότερες προϋποθέσεις της χρηματοδοτικής μίσθωσης που προκύπτουν από τις διατάξεις του νόμου είναι οι εξής: Ανώνυμη εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης ως εκμισθωτής, επιχείρηση ή επαγγελματίας ως μισθωτής, αντικείμενο της σύμβασης η παραχώρηση της χρήσης του πράγματος που προορίζεται για την επιχείρηση ή το επάγγελμα του μισθωτή, μίσθωμα, διάρκεια της σύμβασης ορισμένη και σε καμιά περίπτωση μικρότερη από τρία χρόνια, και – τέλος- να παρέχεται συγχρόνως στον μισθωτή το δικαίωμα είτε να αγοράσει το πράγμα είτε να ανανεώσει τη μίσθωση για ορισμένο χρόνο. Ειδικότερα:

α) Ειδική ανώνυμη εταιρεία ως εκμισθωτής:

Σύμβαση Leasing μπορεί να συναφθεί μόνο μέσω ανώνυμης εταιρείας που έχει δημιουργηθεί με σκοπό τη λειτουργία τέτοιων εργασιών ύστερα από ειδική άδεια της Τ.Ε.

Κάποιος που διαθέτει κεφάλαια επιθυμεί να αποκτήσει ορισμένα κινητά (μηχανήματα κλπ.), τα οποία στη συνέχεια τα εκμισθώνει, φροντίζοντας τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά των κινητών να καθορίζονται από τον μελλοντικό μισθωτή. Λόγω του χρηματοδοτικού στόχου του θεσμού αυτού κρίθηκε από τον νόμο ότι η διεξαγωγή αυτών των εργασιών δεν θα πρέπει να γίνεται από φυσικά ή νομικά πρόσωπα με οποιαδήποτε νομική μορφή. Ωστόσο, οι επιχειρήσεις που θα αναλάβουν αυτό το έργο θα πρέπει από τη

μία μεριά να έχουν τέτοια κεφαλαιακή διάρθρωση για να μπορέσουν ν' αντιμετωπίσουν τυχόν προβλήματα και από την άλλη να υπόκεινται στην εποπτεία και στον έλεγχο της Τ.Ε.

Αρα ο ΑΑ δεν θεωρεί άκυρη εκμισθώτρια εταιρία που έχει τη νομική μορφή της ανώνυμης εταιρείας ειδικού σκοπού και που ίσως να γίνεται και από φυσικό πρόσωπο. Ωστόσο επειδή υπάρχει η διάταξη που προβλέπει τις προϋποθέσεις που έχουν αναφερθεί έτσι που δεν έχει την νομική μορφή της ανώνυμης εταιρείας ειδικού σκοπού. Γίνεται αποδεκτή η επιβολή των αυστηρών προϋποθέσεων για την προστασία του κοινού από αφερέγγυους χρηματοδοτικούς οργανισμούς. Ο Α.Κ. αφήνει στον εκμισθωτή να επιβάλει αυτές τις ειδικές προϋποθέσεις αλλά ακυρώνεται κατά ένα μέρος τη σύμβαση αφήνοντας στον μισθωτή να επιλέξει αν θα τη συνεχίσει ή θα τη λύσει. Υπάρχει όμως και η περίπτωση όπου ο μισθωτής γνωρίζοντας τη νομική λειτουργία της εταιρείας δέχεται να προχωρήσει στη σύναψη σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης.

β) Επιχείρησης ή επαγγελματίας ως μισθωτής.

Στον ρόλο του μισθωτή που συνάπτει μία σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί να εμφανιστεί οποιοδήποτε φυσικό ή νομικό πρόσωπο, δημόσιου ή ιδιωτικού δικαίου, που έχει μια επιχείρηση ή επάγγελμα και θέλει να προμηθευτεί εξοπλισμό γι' αυτό που πραγματοποιεί.

Ο όρος αυτός εμφανίζεται στη σύμβαση, διότι έχει σαν σκοπό η σύμβαση την ενίσχυση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων έτσι ώστε να πραγματοποιούν παραγωγικότερες επενδύσεις. Άρα αποκλείεται να συμμετέχουν σ' αυτήν ιδιώτες που επιθυμούν να ικανοποιήσουν προσωπικές τους ανάγκες.

Σε μερικές περιπτώσεις ο αποκλεισμός της συμμετοχής των τελικών καταναλωτών στη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν φαίνεται αναγκαίος ή απόλυτα πειστικός.

γ) Παραχώρηση της χρήσης κινητού πράγματος.

Ένα από τα αντικείμενα του Leasing είναι η παραχώρηση της χρήσης κινητών πραγμάτων τα οποία χρησιμοποιούνται για την επιχείρηση ή το επάγγελμα του μισθωτή, όπως εξοπλισμός γραφείου, μέσα μεταφοράς, εργαλεία κτλ. Άρα αποκλείονται πράγματα που προορίζονται για ιδιωτική καταναλωτική χρήση.

Αυτονόητο είναι ότι οι εταιρείες Leasing προτιμούν να προμηθεύονται και να εκμισθώνουν αγαθά που θα ήταν εύκολο να πουληθούν ή να εκμισθωθούν ξανά σε άλλους ενδιαφερόμενους. Αυτό γίνεται γιατί μπορεί να υπάρξει αδυναμία πληρωμής ή πτώχευσης του μισθωτή από το να εκμισθώναν αγαθά πολύ εξειδικευμένα που ενδιαφέρουν ορισμένο κύκλο μισθωτών. Όταν όμως η εταιρεία Leasing εκμισθώνει αγαθά εξειδικευμένα, το μίσθωμα θα είναι υψηλότερο γιατί πρέπει να καλυφθεί ο κίνδυνος του εκμισθωτή.

Μια εκμισθώτρια εταιρεία μπορεί να μην αγοράσει το αντικείμενο της μίσθωσης από κάποιον τρίτο άλλο, να το υπεκμισθώσει από μια άλλη εταιρεία Leasing. Αυτό είναι κάτι το πολύ προτότυπο αλλά όχι επιτυχημένο στην ελληνική επικράτεια. Σ' αυτή την πρωτοτυπία ο εκμισθωτής δεν μπορεί να έχει κάποιες απαιτήσεις από το πράγμα διότι δεν έχει την κυριότητά του. Γι' αυτό το λόγο δεν προβλέπεται να γίνει δεκτό από τις εταιρείες Leasing, γιατί κάλλιστα μπορεί να παρουσιάσει προβλήματα που σχετίζονται με τα αποτελέσματα της τήρησης των διατυπώσεων που προβλέπει ο νόμος.

δ) Μίσθωμα

Σε μια σύμβαση Leasing η παραχώρηση χρήσης κινητού γίνεται έναντι μισθώματος (λόγω ενίσχυσης μικρομεσαίων επιχειρήσεων) και απολαμβάνει ευνοϊκότερη φορολογική μεταχείριση.

Για να προσδιοριστεί το ύψος του μισθώματος πρέπει να ληφθεί υπόψιν το κεφάλαιο που διάθεσε ο εκμισθωτής για να το αποκτήσει, η διάρκεια απόσβεσης που έχει, τα έξοδα χρηματοδότησης, τα λειτουργικά έξοδα και το ποσοστό κέρδους που αναμένει ο εκμισθωτής. Καμιά φορά το μίσθωμα που δίνει ο μισθωτής είναι υψηλότερο από τα έξοδα μιας αντίστοιχης πίστωσης (τόκοι) αλλά αυτό ισοδυναμεί με τα φορολογικά οφέλη που καθιερώνει ο νόμος για τον μισθωτή.

Παραπάνω ισχυριστήκαμε ότι ο μισθωτής έχει φορολογικά οφέλη εάν τείνει προς τη σύμβαση Leasing παρά να προχωρούσε σε άνοιγμα πίστωσης με καταβολή τόκων μ' ένα πιστωτικό ίδρυμα. Αυτό γίνεται διότι στη σύμβαση Leasing η αξία του πράγματος πρώτα καταβάλλεται ολόκληρη στον προμηθευτή και κατόπιν ο μισθωτής υποχρεούται με την καταβολή του μισθώματος για το πράγμα αυτό.

Το μίσθωμα καταβάλλεται κάθε τρίμηνο ή εξάμηνο ανάλογα με τη συμφωνία που έχει γίνει και πάντα στην αρχή της περιόδου. Η τιμή του μισθώματος μπορεί να είναι η ίδια ή να μειώνεται σταδιακά σε όλη τη διάρκεια της σύμβασης ανάλογα με την απόσβεση που έχει γίνει ή και να κλιμακώνεται με ανοδική πορεία λόγω τυχών προβλημάτων ρευστότητας που μπορεί να έχει ο μισθωτής κατά τα πρώτα έτη. Μπορεί να υπάρξει στη συμφωνία κάποια περίοδο χάριτος πριν αρχίσει η καταβολή των μισθωμάτων.

Για να αποτρέψει την εκμισθώτρια να ανεβάσει το επίπεδο του μισθώματος, (λόγο αύξησης επιτοκίου, υποτίμηση της δραχμής κτλ.) ο νόμος επιτρέπει σ' αυτούς που παίρνουν μέρος να θέσουν και ορισμένες ασφαλιστικές ρήτρες.

Τονίσθηκε πιο πάνω ότι τα έξοδα και το κέρδος του εκμισθωτή καλύπτονται μέχρι το τέλος του συμβατικού χρόνου. Ενώ στο εξωτερικό παρατηρείται μία νέα μορφή Leasing που το σύνολο των μισθωμάτων που καταβάλλεται δεν καλύπτει τα έξοδα και τα κέρδη του εκμισθωτή. Αυτό όμως κανονίζεται ύστερα από τη θέσπιση κάποιων ρυθμίσεων μετά τη λήξη του βασικού συμβατικού χρόνου.

Παρόλα αυτά και στις δύο μορφές χαρακτηριστικό γνώρισμα είναι ότι ο μισθωτής έχει τον επενδυτικό κίνδυνο, διότι με τον έναν τρόπο ή τον άλλο οφείλει να εξοφλήσει τα έξοδα και τα κέρδη του εκμισθωτή.

ε) Διάρκεια της σύμβασης τουλάχιστον τριετής:

Ο σκοπός του Leasing είναι συγκεκριμένος και για να αποφευχθούν τυχόν επιδιώξεις προς το σκοπό αυτό, ο νόμος ρυθμίζει ως ελάχιστη διάρκεια της σύμβασης τα τρία είδη. Η ρύθμιση αυτή γίνεται ώστε ο μισθωτής να μη μπορεί να καταγγείλει ελεύθερα οποτεδήποτε τη σύμβαση διότι θα φέρει σε αδιέξοδο την εκμισθώτρια εταιρία, σε σχέση με την απόσβεση του κεφαλαίου που επένδυσε και το κέρδος που περίμενε. Χρειάζεται ν' αναφερθεί στην όλη υπόθεση ότι η εκμισθώτρια εταιρεία δεν είναι βιομηχανία παραγωγής ή ιδιοκτήτες των αγαθών αλλά αγοράζοντας τα και εκμισθώνοντας τα με βάση τις υποδείξεις και τις ανάγκες του μελλοντικού μισθωτή.

Η σύμβαση λύεται και με την αγορά του πράγματος από τον μισθωτή, αυτό αν συμβεί πριν από τα τρία έτη ο νόμος προβλέπει την επιστροφή των φορολογικών ελαφρύνσεων που είχε πετύχει. Άρα γίνεται για να μην χρησιμοποιείται καταχρηστικά ο θεσμός του Leasing. Πρέπει να αναφερθεί ότι η τριετία ξεκινάει από τη σύναψη της σύμβασης και όχι με την παράδοση του μισθίου.

Κατά τη σύμβαση συμφωνείται ότι κανείς από τους συμβαλλόμενους δεν έχει το δικαίωμα καταγγελίας, αλλά σε

ορισμένες περιπτώσεις το δικαίωμα το έχει ο εκμισθωτής αν υπάρξει υπερημερία ως προς την πληρωμή του μισθώματος.

στ) Δικαίωμα του μισθωτή να αγοράσει το πράγμα ή να ανανεώσει τη μίσθωση.

Η διάρκεια της σύμβασης καθορίζεται με βάση την οικονομική ζωή του αντικειμένου, άρα κατά τη λήξη της ο εκμισθωτής θα έχει αποσβέσει το κεφάλαιο που επένδυσε και θα έχει αποκομίσει κέρδος. Επομένως στις περισσότερες φορές γίνεται συμφωνία όπου ο μισθωτής μετά τη λήξη της σύμβασης μπορεί να αγοράσει το μίσθιο σε χαμηλή τιμή ή να ανανεώσει τη μίσθωση με μικρότερο μίσθωμα.

1.6 Κατάρτιση της σύμβασης:

Για την κατάρτιση της σύμβασης απαραίτητο είναι να υπάρχουν: α) τύπος και β) Δημοσιότητα αυτής.

α) Τύπος:

Για να συναφθεί μία σύμβαση Leasing χρειάζεται ένας συστατικός τύπος δηλαδή ένα έγγραφο. Αυτό το έγγραφο δεν απαιτείται να είναι συμβολαιογραφικό ή έγγραφο βέβαιης χρονολογίας. Αυτά τα δύο είδη εγγράφων εάν χρησιμοποιηθούν θα είναι μόνο για τη σύσταση της κύριας σύμβασης και όχι για τη σύμβαση την οποία γίνεται η αγορά του πράγματος από την εταιρεία Leasing.

Στην πράξη οι εταιρείες Leasing καταρτίζουν έντυπα συμβάσεων με γενικούς όρους που δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως όροι διαπραγματεύσεων. Το γεγονός αυτό έχει σαν αποτέλεσμα τη παρέμβαση δικαστηρίων για αποτροπή τυχόν τάσεις εκμετάλλευσης του οικονομικά ασθενέστερου μισθωτή και σωστή εφαρμογή του θεσμού αυτού.

B) Δημοσιότητα:

Από τη στιγμή που καταρτίζεται η σύμβαση μπαίνει σε ισχύ. Μπορεί όμως να αντιταχθεί έναντι τρίτων αν καταχωρηθεί σε ειδικό δημόσιο βιβλίο στο Πρωτοδικείο της έδρας ή κατοικίας του μισθωτή και στο πρωτοδικείο Αθηνών.

Εκτός από την δημοσίευση στα βιβλία της κύριας σύμβασης μπορούν να καταχωρηθούν και άλλες πράξεις, όπως η δήλωση του μισθωτή ότι μπορεί να έχει το δικαίωμα να αγοράσει το πράγμα ή παράταση της μίσθωσης και οποιαδήποτε τροποποίηση όρου ουσίας της αρχικής σύμβασης. Αναφέρεται ότι στα βιβλία δεν γίνεται καταχώρηση μόνο συμβάσεων που οι συμβαλλόμενοι είναι εγκατεστημένοι στην Ελλάδα αλλά και στο εξωτερικό. Ειδικότερα: Μπορεί να δημοσιευτούν συμβάσεις με εκμισθώτρια εταιρεία που έχει έδρα στο εξωτερικό, συμβάσεις ανάμεσα σε εταιρεία εγκατεστημένη στην Ελλάδα και αντισυμβαλλόμενο εγκατεστημένο στο εξωτερικό με τον προμηθευτή του μισθίου εγκατεστημένο στην Ελλάδα και τους συμβαλλόμενους (μισθωτή-εκμισθωτή) στο εξωτερικό. Στην τελευταία περίπτωση επειδή δεν υπάρχει κατοικία

του μισθωτή στην Ελλάδα θα γίνεται η καταχώρηση μόνο στα βιβλία του Πρωτοδικείου της Αθήνας.

Ύστερα από την εγγραφή στα δημόσια βιβλία αποκλείεται από δανειστές του μισθωτή να κατασχέσουν το δικαίωμα κατοχής και χρήσης του μισθίου. Ακόμη δεν μπορεί να γίνει κατάσχεση του δικαιώματος προαιρετικής αγοράς του μισθίου από τον μισθωτή. Πριν από τη λήξη της σύμβασης, διότι τότε θα γινόταν βίαση και πρόωρη διακοπή της σύμβασης με συνέπεια παραβιάσεις κάποιων διατάξεων του νόμου. Όμως μετά τη λήξη μπορεί να γίνει κατάσχεση του πιο πάνω δικαιώματος αφού είναι δυνατό να γίνει η μεταβίβαση στους δανειστές στο χρόνο αυτό.

1.7 Πλεονεκτήματα του Leasing.

Μερικά από τα κυριότερα πλεονεκτήματα της σύμβασης Leasing είναι τα εξής:

A) ΕΞΟΙΚΟΝΟΜΗΣΗ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ:

Το Leasing καλύπτει συνήθως το 100% της αξίας του μηχανήματος, έτσι η επιχείρηση εξοικονομεί σημαντικά ίδια κεφάλαια τα οποία διαφορετικά θα έπρεπε να τα δεσμεύσει σε πάγια στοιχεία.

Ακόμη και στη περίπτωση που υπήρχε μακροπρόθεσμος δανεισμός η επιχείρηση θα έπρεπε να δεσμεύσει ίδια κεφάλαια, αφού σπάνια η μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση υπερβαίνει το 60-70% του χρηματοδοτούμενου έργου.

Β) ΑΥΞΗΣΗ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Αύξηση της αποδοτικότητας εμφανίζεται στην εξοικονόμηση κεφαλαίων που έχει σαν αποτέλεσμα να προκαλεί χαμηλότερη παλιοποίηση της επιχείρησης.

Όταν η επιχείρηση χρησιμοποιεί το σύστημα της χρηματοδοτικής μίσθωσης το ποσοστό των κερδών επί των ιδίων κεφαλαίων είναι μεγαλύτερο.

Γ) ΕΞΑΛΕΙΨΗ ΤΩΝ ΑΡΝΗΤΙΚΩΝ ΕΠΙΠΤΩΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΠΑΞΙΩΣΗ ΤΟΥ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ.

Η τεχνολογική πρόοδος καθιστά αναγκαίο στην επιχείρηση την ανατικατάσταση μηχανημάτων τα οποία αρκετές φορές δεν έχουν πλήρως αποσβεστεί. Αν η επιχείρηση επιμένει να τα χρησιμοποιήσει μέχρι να υπάρξει πλήρης απόσβεση τότε αυτό θα παρουσιάσει αρνητική επίπτωση στην παραγωγικότητα, στο κόστος, και στην ανταγωνιστικότητα της επιχείρησης. Έτσι αν δεν τα αντικαταστήσει τότε θα έχει «ζημιά του κεφαλαίου». Άρα η δυνατότητα που έχει το σύστημα της χρηματοδοτικής μίσθωσης, δηλαδή να επιτρέπει στην επιχείρηση να χρησιμοποιεί την πιο προηγμένη τεχνολογία είναι το μεγαλύτερο πλεονέκτημα.

Δ) ΑΝΤΑΠΟΚΡΙΣΗ ΣΤΙΣ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΣΤΙΣ ΑΝΑΓΚΕΣ**ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ:**

Η σύμβαση Leasing μπορεί να εφαρμοστεί στην περίπτωση παγίων στοιχείων σχετικά μικρής αξίας, όπου το να έπαιρνε δάνειο η επιχείρηση είναι ασύμφορο. Αναλυτικά οι τράπεζες π.χ. είναι συχνά απρόθυμες να δώσουν πολύ μικρά μακροπρόθεσμα δάνεια γιατί το κόστος επεξεργασίας είναι σχετικά μεγάλο και η διαδικασία ελέγχου είναι χρονοβόρα και αυτό οδηγεί σε υψηλό πάγιο κόστος.

Συμπερασματικά η χρηματοδοτική μίσθωση ταιριάζει απόλυτα στη μικρή ή μεσαίου μεγέθους επιχείρηση που νιώθει την ανάγκη εικσυγχρονισμού και επέκτασης των παραγωγικών της εγκαταστάσεων.

Έτσι παρουσιάζονται τα εξής οφέλη από την ανταπόκριση του Leasing στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις:

- Ταχύτερη και απλούστερη διαδικασία έναντι άλλων μορφών χρηματοδότησης.
- Οικονομικά, φορολογικά πλεονεκτήματα, ευελιξία όπως δυνατότητα περιόδου χάριτος, το μίσθωμα εκπίπτεται ολόκληρο από τα αποτελέσματα και όχι μόνο ο τόκος σε περίπτωση δανεισμού, τελικό κόστος για τον μισθωτή χαμηλότερο του κόστους του αντίστοιχου δανεισμού.
- Φορολογικά οφέλη λόγω της έκπτωσης των μισθωμάτων που θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες, από τα ακαθάριστα έσοδα των εταιρειών.

- Βελτίωση της κεφαλαιακής διάρθρωσης της εταιρίας.
- Συνήθως δεν απαιτούνται πρόσθετες εξασφαλίσεις αλλά εφαρμόζονται μειωμένα δικαιώματα συμβολαιογράφων όταν αυτά είναι αναγκαία.
- Φορολογικά και άλλα κίνητρα που ήδη είχε εξασφαλίσει ο μισθωτής μέσω αναπτυξιακών νόμων δεν θίγονται από τη συμμετοχή του Leasing στην επένδυση, εκτός της επιδότησης του επιτοκίου.
- Χρηματοοικονομικός έλεγχος δεδομένου ότι τα ποσά των μισθωμάτων είναι προκαθορισμένα για ολόκληρη την περίοδο της σύμβασης.
- Αύξηση της ρευστότητας του μισθωτή αφού έχει τη δυνατότητα να πουλήσει στην εταιρία Leasing κινητό εξοπλισμό και στη συνέχεια να τον μισθώνει.
- Δεν επιβαρύνονται με τον ειδικό φόρο τραπεζικών εργασιών και χαρτήσημο σε αντίθεση με τα δάνεια, οι συμβάσεις Leasing.

Το Leasing έχει χρησιμοποιηθεί σχεδόν σε όλους τους τομείς της βιομηχανίας εμπορίου και των υπηρεσιών. Αλλά θα ήταν αδύνατο να βρει κάποιος ορισμένες κατηγορίες παγίων στοιχείων όπου η εφαρμογή της είναι ιδιαίτερα εκτεταμένη. Έτσι υπάρχουν οι εξής περιπτώσεις:

- Μέσα μαζικής μεταφοράς (αεροπλάνα, πλοία, κ.α.)
- Λεωφορεία
- Επιβατικά αυτοκίνητα

- Βαριά οχήματα
- Γερανοί και οδοποιητικά μηχανήματα
- Γεωτρύπανα
- Διϋλιστήρια
- Εργοστασιακά συγκροτήματα
- Γεννήτριες
- Πιεστήρια
- Μηχανικός εξοπλισμός λατομείων και μεταλλείων
- Τρακτέρ και γεωργικά μηχανήματα
- Εργαστηριακός εξοπλισμός νοσοκομείων
- Η/Υ και μηχανές γραφείου
- Μηχανές πωλήσεων καφέ, αναψυκτικών κ.α.

1.8 Μειονεκτήματα Leasing

Η χρηματοδοτική μίσθωση επιφέρει και διάφορα πλεονεκτήματα όπως και κάθε άλλος θεσμός, όπου τα κυριότερα είναι τα εξής:

A) Το κόστος

Συγκεκριμένα το σχετικά υψηλό κόστος σε σύγκριση με άλλη μορφή χρηματοδότησης αποτελεί ένα βασικό μειονέκτημα του θεσμού αυτού. Οι εταιρίες Leasing ισχυρίζονται ότι δεν είναι τόσο υψηλό, γιατί δεν πρέπει να συγκρίνεται μόνο με το ονομαστικό επιτόκιο, αλλά να εντοπίζεται στο πραγματικό κόστος της

χρηματοδότησης. Θα πρέπει να υπολογίζονται δηλαδή τα κόστη της προμήθειας, της ασφάλειας, των εγγυήσεων, του κεφαλαίου ίδιας συμμετοχής, ο ετεροχρονισμός εισροών- εκροών, η προπληρωμή τόκων κ.α.

B) Η νομική κυριότητα

Η αποστέρηση του στοιχείου της ιδιοκτησίας, παρά το ότι η επιχείρηση έχει την οικονομική εκμετάλευση και ελεύθερη χρήση του εξοπλισμού κατά τη διάρκεια της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης, θεωρείται συχνά ότι μειώνει την ``επιφάνεια`` και το κύρος γενικά της επιχείρησης. Ασφαλώς αυτό δεν σημαίνει, ότι οι επιχειρήσεις, με το θεσμό αυτό, δεν υπεισέρχονται εν μέρει στη συνιδιοκτησία της παραγωγικής διαδικασίας των πελατών. Ενώ ο μισθωτής – επιχείρηση εκμεταλλεύεται τον εξοπλισμό κατά τη διάρκεια της σύμβασης, εντούτοις ο εξοπλισμός δεν ανήκει στην ιδιοκτησία του με αποτέλεσμα να της περιορίζει τη διαπραγματευτική της δυνατότητα στις συναλλαγές.

Γ) Έλεγχοι.

Πολλές φορές οι εταιρίες Leasing τοποθετούνται και παρεμβαίνουν σε θέματα διοίκησης διαχείρισης, με τη διατήρηση της νομικής κυριότητας του εξοπλισμού. Αυτό συμβαίνει συνήθως στις περιπτώσεις εκμίσθωσης ακινήτων και εμπειρηγμένων εγκαταστάσεων.

Δ) Απώλεια της υπολειμματικής αξίας

Με τη λήξη της σύμβασης, ο μισθωτής χάνει την υπολειμματική αξία του εξοπλισμού γιατί δεν του ανήκει και είναι υποχρεωμένος ή να αναδιαπραγματευτεί ή να τον επιστρέψει στον εκμισθωτή.

Ε) Σύμβαση μικρής χρονικής διάρκειας- διακοπή σύμβασης.

Λόγω το ότι η χρηματοδοτική μίσθωση έχει υψηλό κόστος, μπορεί να μην είναι η κατάλληλη μορφή για μικρή χρονική διάρκεια. Ακόμα αν η μίσθωση διακοπεί νωρίς στην αρχή της περιόδου μίσθωσης, αυτό μπορεί να αντανakλά ένα επιπρόσθετο κόστος στην αντίστοιχη χρονική περίοδο.

Ζ) Μείωση της δανειοληπτικής ικανότητας.

Η δανειοληπτική ικανότητα της μισθώτριας επιχείρησης μειώνεται στις τράπεζες και στους άλλους πιστωτικούς οργανισμούς, όταν έχει ένα μεγάλο μέρος του εξοπλισμού της σε μορφή χρηματοδοτικής μίσθωσης. Αυτό γίνεται γιατί δεν μπορεί να χρησιμοποιήσει τον μηχανολογικό της εξοπλισμό για εμπράγματα ασφάλεια.

1.9 Λήξη της σύμβασης

Λήξη της σύμβασης μπορεί να γίνει όταν υπάρξουν οι εξής προϋποθέσεις : α) με την πάροδο του χρόνου. β) με την αγορά του πράγματος απο το μισθωτή. γ) με την καταγγελία της συμβασης και δ) με τη πτώχευση του μισθωτή.

A) Με την πάροδο του χρόνου.

Η σύμβαση Leasing λήγει με την λήξη του συμφωνημένου χρόνου, εαν ο μισθωτής δεν ασκήσει το δικαίωμα για την ανανέωση της. Ετσι ο μισθωτής υποχρεώνεται να επιστρέψει το πράγμα στον εκμισθωτή και παύει να καταβάλλει το μίσθωμα.

B) Με την αγορά του πράγματος απο τον μισθωτή.

Οταν ο μισθωτής αγοράσει το πράγμα, περίπτωση που έχει συμφωνηθεί κατά την συνταξη της σύμβασης τότε επέρχεται λήξη αυτής. Το δικαίωμα αυτό ασκείται με μονομερή δήλωση που υποβάλλει ο μισθωτής στον εκμισθωτή και με την καταβολή του συμφωνημένου ποσού. Στην περίπτωση που δεν έχει καθοριστεί τύπος, αυτό μπορεί να γίνει έμμεσα ή σιωπηρά, αφού ο νόμος δεν απαιτεί τύπο για την πώληση και μεταβίβαση του πράγματος. Ετσι δεν υπάρχει κίνδυνος για τον μισθωτή, ο εκμισθωτής να έχει διαθέσει το πράγμα σε τρίτους.

Γ) Με την καταγγελία της σύμβασης.

Αναφέρθηκε παραπάνω ότι η διάρκεια της σύμβασης είναι ορισμένη και όχι μικρότερη των τριών ετών. Ωστόσο ο εκμισθωτής μπορεί να επιφέρει λήξη αυτής αν ο μισθωτής δεν τηρεί τις υποχρεώσεις που έχει, κυρίως ως προς τον χρόνο πληρωμής του μισθώματος. Έτσι μπορεί να επέλθει λήξη και ο εκμισθωτής έχει το δικαίωμα να ζητήσει το πράγμα. Ο όρος που αναφέρει ότι σε περίπτωση υπερημερίας ως προς την πληρωμή του μισθώματος, γίνονται απαιτητές όλες οι υπόλοιπες δόσεις του μισθώματος, πρέπει να χαρακτηριστεί στην σύμβαση ως ποινική ρήτρα. Αν δεν χαρακτηριστεί έτσι οποιαδήποτε άλλη συμφωνία για τον όρο αυτό είναι άκυρη γιατί πρόκειται για κανόνα δημοσίας τάξης.

Δ) Με την πτώχευση του μισθωτή.

Εφόσον ο νόμος αναφέρει ρητά ότι με την πτώχευση του μισθωτή επέρχεται λύση, έτσι γίνεται. Με την λύση δεν έχει δικαίωμα ο μισθωτής να έχει το πράγμα και υποχρεώνεται ο ίδιος ή ο σύνδικος της πτωχεύσεως να το επιστρέψει. Ο νόμος δίνει το δικαίωμα στον εκμισθωτή να πάρει το πράγμα εφόσον τηρεί σωστά τις διατυπώσεις δημοσιότητας. Αν αυτό δεν συμβαίνει η σύμβαση παραμένει ενεργός.

Αντίθετα με το να πτωχεύσει ο εκμισθωτής δεν υπάρχει λύση της σύμβασης. Έτσι η καταβολή του μισθώματος και η κυριότητα του πράγματος θα γίνεται απο δω και πέρα στον σύνδικο για να μην

περιληφθούν στην πτωχευτική περιουσία. Ο σύνδικος μπορεί να καταγγείλει την σύμβαση και να ζητήσει απόδοση του πράγματος μόνο με τις προϋποθέσεις και τους όρους που το είχε η εταιρία πριν.

1.10 Οργάνωση των εταιριών Leasing.

Για να γίνει κατανοητό το πως οργανώνεται μια εταιρία Leasing, πρέπει να γίνει ανάλυση του πίνακα I.

Στον πίνακα αυτό διακρίνεται ότι η οργάνωση των εταιριών φαίνεται από την Γενική Διεύθυνση που έχει κύριες λειτουργίες την εξεύρεση διαθέσιμων και λογιστική παρακολούθηση, όσο αφορά την οικονομική διαχείριση. Επίσης μια ακόμη βασική λειτουργία είναι η εκμίσθωση του πάγιου στοιχείου δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στην προσέλκυση της πελατείας γιατί πρέπει να γίνει γνωστό στον επιχειρηματικό κόσμο ο καινούργιος θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Είναι βασικό για την εταιρία η στελέχωσή της από άτομα που είναι καταρτισμένα να κάνουν επεξεργασίες και αναλύσεις, κατάλληλες για την ευημερία και το μέλλον της επιχείρησης.

Για να ιδρυθεί, διατηρηθεί και πόσο ανταγωνιστική θα είναι σε ένα χώρο συνεχώς εξελισσόμενο, όπως ο χώρος της χρηματοδοτικής μίσθωσης η οργάνωση της εταιρίας Leasing παίζει τον πρωταρχικό ρόλο. Η υπηρεσία που ασχολείται με την εκμίσθωση αποτελεί τον κορμό της εταιρίας. Τα στελέχη που θα ασχοληθούν με τα θέματα που αναφέρθηκαν στη σχέση με την Υπηρεσία Προσέλκυσεως

Πελατείας θα πρέπει να έχουν την απαιτούμενη πείρα και να είναι επιστημονικά καταρτισμένα, όχι όμως να έχουν και το ταλέντο του "πωλητή".

Τις περιπτώσεις που αναλαμβάνει η προηγούμενη υπηρεσία αναλύονται με την συνεργασία της Οικονομοτεχνικής Υπηρεσίας και φτιάχνεται ένα πρόγραμμα εκμίσθωσης σύμφωνα με τις ανάγκες του μισθωτή. Ορθότερα το στέλεχος που θα διαπραγματεύεται τη χρηματοδοτική μίσθωση θα πρέπει να είναι υπεύθυνο για την εκτέλεση της και την είσπραξη των μισθωμάτων.

Το στάδιο που ακολουθεί την υπογραφή της σύμβασης και που περιλαμβάνει τον έλεγχο της εκτέλεσης όλων των σχετικών όρων χαρακτηρίζεται με τον όρο "εκτέλεση" της χρηματικής μίσθωσης. Υστερα από την ολοκλήρωση της εκμίσθωσης το υπεύθυνο στέλεχος θα πρέπει να "προσέχει" τον μισθωτή. Αν εμφανίζονται αποκλίσεις από τις προβλέψεις που αφορούν την ομαλή καταβολή των μισθωμάτων ή δυσχέρειες τότε είναι απαιτούμενες οι προσαρμογές στην κλίμακα των μισθωμάτων.

Ακόμα σε περίπτωση που παρουσιαστεί αδυναμία να ανταπεξέλθει ο μισθωτής στις υποχρεώσεις του το υπεύθυνο στέλεχος θα πρέπει να φροντίσει την επανάκτηση του παγίου και στην συνέχεια την επαναμίσθωση του ή την πώληση του.

Συγκεκριμένα η Υπηρεσία της Οικονομικής Διαχείρισης έχει ως σκοπό την εξεύρεση και διαχείριση των διαθεσίμων της εταιρείας και την λογιστική παρακολούθηση των εργασιών. Για να

αποφευχθούν το υψηλό κόστος λειτουργείας του, η μη πλήρη και η μη έγκυρη λογιστική ενημέρωση θα πρέπει η εταιρία να εφαρμόσει πλήρη μηχανογράφηση των εργασιών της.

Λόγω ότι στην χρηματική μίσθωση κατά κανόνα δεν υπάρχουν εμπράγματα εξασφαλίσεις, η πλήρης οικονομοτεχνική διεύρυνση κάθε περιπτώσεως που κάνει η Υπηρεσία Οικονομοτεχνικής Αναλύσεως είναι η μόνη εξασφάλιση της εταιρίας Leasing. Για αυτό θα πρέπει αυτή η υπηρεσία να αποτελείται από έμπειρους μηχανικούς και οικονομολόγους που θα μελετούν από κοινού την κάθε υπόθεση.

Ακόμη από τεχνική πλευρά θα πρέπει να δίνεται ιδιαίτερη έμφαση στον έλεγχο της αξίας του παγίου και παράλληλα θα πρέπει να αξιολογηθεί και ο μισθωτής. Το κριτήριο που θα πρέπει να ισχύσει στη λήψη μιας τέτοιας απόφασης είναι το συγκριτικό κόστος του δανεισμού σε σύγκριση με το κόστος της χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Αντιθέτως από οικονομική πλευρά θα πρέπει να δίνεται έμφαση στις προοπτικές του μισθωτή, δηλαδή στο να προβλεφθεί όσο το δυνατό ακριβώς η ταμειακή ρευστότητα, δεδομένου ότι από αυτήν εξαρτάται η δυνατότητα του για απρόσκοπτη καταβολή των μισθωμάτων.

Τέλος η Νομική Υπηρεσία θα πρέπει να καταρτίζεται από έμπειρους δικηγόρους που σε συνεργασία με το αρμόδιο στέλεχος της υπηρεσίας Εκμισθώσεως θα καταρτίζουν τη σύμβαση και θα

παρακολουθούν το αν τηρούνται όλες οι νομικές προϋποθέσεις που έχουν σχέση με την εκμίσθωση.

1.11 Λειτουργία εταιρίας Leasing.

Κατα αναλογία τα διαθέσιμα που χρησιμοποιεί η εταιρία χρημ/κης μίσθωσης θα πρέπει να είναι ανάλογής διάρκειας με την περίοδο του Leasing που σπάνια είναι μικρότερη απο τρία χρόνια. Οτι αναφέρθηκε παραπάνω ναι μεν είναι ορθό αλλά δεν είναι επιθυμητό διότι κάτι τέτοιο θα δημιουργούσε παραπάνω απο το επιτρεπτό μέτρο, ακαμψία στη λειτουργία της εταιρείας. Απο την άλλη μεριά δεν είναι δυνατό να χρησιμοποιούνται βραχυπρόθεσμα διαθέσιμα για την χρηματοδότηση μεσοπρόθεσμων εκμισθώσεων, γιατί οι κίνδυνοι που μπορεί να υπάρξουν απο μια τέτοια τακτική είναι πολλή μεγάλη, ιδιαίτερα οταν μια χώρα δεν έχει αντίστοιχα αναπτυγμένη χρηματαγορά. Επίσης τελείως άσκοπο θα ήταν να χρησιμοποιηθούν διαθέσιμα μεγάλης διάρκειας ζωής για τη χρηματοδότηση μικρής διάρκειας εκμισθώσεων.

Οι κύριες πηγές διαθεσίμων της εταιρίας χρημ/κης μίσθωσης είναι οι εξής :

- * *Ιδια κεφάλαια*
- * *Μεσομακροπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός*
- * *Ομόλογα και ομολογιακά δάνεια.*

Οσο αφορά τα ίδια κεφάλαια ναι μεν είναι κύρια πηγή διαθεσίμων αλλα δεν μπορούν να αποτελούν σημαντικό ποσοστό

των διαθεσίμων της εταιρίας leasing γιατί αυτό θα είχε αρνητική επίπτωση στην αποδοτικότητα των ίδιων κεφαλαίων. Στις περισσότερες χώρες η σχέση μεταξύ των ίδιων και δανειακών κεφαλαίων είναι συνήθως 1:10 με 1:15. Η πρώτη σχέση θα μπορούσε να θεωρηθεί συντηρητική αλλά σχέση που θα ξεπέρναγε το 1:10 θα ήταν παρακινδυνευμένη. Για το ποιά είναι η καλύτερη σχέση εξαρτάται από την ποιότητα του χαρτοφυλακίου της εταιρίας σε μεγάλο βαθμό. Θα δικαιολογούσε να υπάρχει μεγαλύτερη εξάρτηση από δανειακά κεφάλαια ένα πολύ υγιές χαρτοφυλάκιο, με πολύ μικρό κίνδυνο μη κανονικής εισπράξεως των μισθωμάτων.

Σε χώρες που έχουν ιδιαίτερα αναπτυγμένη χρηματαγορά, ο μεσομακροπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός αποτελεί σε πολλές περιπτώσεις τη μεγαλύτερη πηγή διαθεσίμων. Ο δανεισμός αυτός εμφανίζεται με σταθερό ή μεταβαλλόμενο επιτόκιο, που αυτή η περίπτωση είναι η συνηθέστερη.

Τα δάνεια αυτά δεν έχουν εμπράγματη κάλυψη γι' αυτό δίνονται συνήθως με βάση την υπόσταση της εταιρίας leasing. Σε μερικές περιπτώσεις οι απαιτήσεις που εκχωρούνται από τα μισθώματα χρησιμοποιούνται ως κάλυψη τραπεζικών δανείων.

Επίσης σημαντική πηγή άντλησης διαθεσίμων είναι τα ομόλογα και τα ομολογιακά δάνεια. Η διάρκεια αυτών των τίτλων είναι από 1 ως 10 χρόνια ή και παραπάνω και απευθύνονται σε μη ιδιώτες επενδυτές. Αυτοί που αγοράζουν τους τίτλους αυτούς είναι κυρίως

οργανισμοί που διαθέτουν μεσομακροπρόθεσμα διαθέσιμα για επένδυση, όπως π.χ. ασφαλιστικά ταμεία και ασφαλιστικές εταιρίες. Εφόσον οι εταιρίες χρημ/κης μίσθωσης έχουν κυρίως μετόχους τράπεζες ή άλλους χρηματικούς οργανισμούς που έχουν υψηλή πιστοληπτική ικανότητα, αποτελούν για την τοποθέτηση διαθέσιμων οργανισμών (ασφαλιστικά ταμεία, ασφαλιστικές εταιρίες) κατάλληλη διέξοδο.

Παρά την διαφοροποίηση των πηγών αυτών θα πρέπει να τονιστεί ότι αυτές οι εταιρίες που παρουσιάζουν γρήγορη ανάπτυξη, συνήθως αντιμετωπίζουν στενότητα οικονομικών πόρων γιατί είναι πολύ δύσκολη στην πράξη η συνεχής αύξηση των ιδίων κεφαλαίων. Έτσι λόγω του συνεχούς μεγαλύτερου δανεισμού να διατηρείται σε ανεκτά επίπεδα η σχέση ιδίων και δανειακών κεφαλαίων.

1.12 Σύγχρονες εξελίξεις και τάσεις της χρηματοδοτικής μισθώσεως

Εδώ εξετάζεται η πρόσφατη ανάπτυξη του θεσμού σε διάφορες χώρες και ποιές είναι οι σημαντικές εξελίξεις στην τεχνική της χρημ/κής μισθώσεως. Η σύγχρονη φάση του θεσμού αυτού αρχίζει το 1952 όταν ο HENRY SCHONFELD ίδρυσε την UNITED STATES LEASING INTERNATIONAL INC. η οποία είναι η μεγαλύτερη και ανεξάρτητη στον κόσμο.

Αργότερα στη δεκαετία του 1960 Αμερικάνικες εμπορικές τράπεζες ακολούθησαν το παραδειγμα του SCHONFELD έτσι ώστε η ταχύτατη

ανάπτυξη των εργασιών της χρημ/κής μίσθωσης μπορεί να αποδοθεί στους εξής λόγους :

- Η χρημ/κή μίσθωση χρησιμοποιήθηκε σε μεγάλο βαθμό στα πρώτα στάδια, ως μέσο προώθησης πωλήσεων λόγω του ότι έδινε τη δυνατότητα να χρησιμοποιηθεί ένα πάγιο στοιχείο χωρίς να υπάρχει ανάγκη της άμεσης εκμετάλλευσης του αντίστοιχου τμήματος.

- Η χρημ/κή μίσθωση πρόσφερε ένα φορολογικό πλεονέκτημα στο μισθωτή, λόγω το ότι η περίοδος απόσβεσης ήταν πάντοτε μεγαλύτερη απο την περίοδο εκμισθώσεως του παγίου. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα τα καταβαλλόμενα μισθώματα να αναγνωρίζονται φυσικά ως εκπεστέα απο το φόρο εισοδήματος.

- Το να μην έχει την υποχρέωση μέχρι πρόσφατα ο μισθωτής να εμφανίζει το μισθωμένο πάγιο στον ισολογισμό είχε σαν αποτέλεσμα την αύξηση της δανειοληπτικής ικανότητας.

Αμέσως μετα τον πόλεμο, η ανάγκη του να μετατραπεί η βαριά βιομηχανία παραγωγής στρατιωτικών σε παραγωγή μη στρατιωτικών προϊόντων, επέβαλλε τη διοχέτευση τεραστίων ποσών μεσομακροπρόθεσμων κεφαλαίων. Το μεγαλύτερο μέρος της αμερικανικής βιομηχανίας αναπτύχθηκε με την αυτοχρηματοδότηση επειδή απο την άλλη μεριά δεν υπήρχε ικανοποιητικό σύστημα παροχής μεσομακροπρόθεσμων δανειακών κεφαλαίων.

Λόγω της συνεχής εφαρμογής του θεσμού της χρημ/κής μίσθωσης στα τέλη του 1970 παρατηρείται ότι οι επενδύσεις που

καλύπτονταν στις Η.Π.Α. μέσω χρημ/κής μίσθωσης ήταν κατά 25 φορές μεγαλύτερες από εκείνες που καλύπτονται με εκδόσεις μετοχών και κατά το 2/3 μεγαλύτερες από εκείνες που καλύπτονταν με ομολογιακές εκδόσεις. Ενώ πιστεύεται ότι άνω του 15% των νέων επενδύσεων σε εξοπλισμό και μηχανήματα πραγματοποιούνται με την μέθοδο της χρημ/κής μισθώσεως.

Η διεθνοποίηση του θεσμού, άρχισε μια δεκαετία περίπου μετά την πρώτη του εμφάνιση στις Η.Π.Α. και έλαβε δύο μορφές :

α) Δημιουργία εξαρτημάτων εταιρειών χρημ/κής μισθώσεως σε άλλες χώρες κυρίως από αμερικάνικες και αγγλικές εταιρίες με τοπική συμμετοχή συνήθως.

β) Την ανάληψη εργασιών χρημ/κής μισθώσεως σε τρίτες χώρες, κυρίως πάλι από αμερικάνικες και αγγλικές εταιρίες. Διεθνώς σήμερα επικρατεί η τάση του να ταυτίζεται η χρημ/κή μίσθωση με την τραπεζική δραστηριότητα λόγω το ότι υπάρχει έλεγχος από τις Νομισματικές Αρχές.

Τα κύρια χαρακτηριστικά της χρημ/κής μισθώσεως, σε αντίθεση 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 :

- Επιλογή του παγίου στοιχείου από τον μέλλοντα μισθωτή.

- Διάρκεια εκμισθώσεως σχετική με την πιθανή διάρκεια ζωής του παγίου στοιχείου και

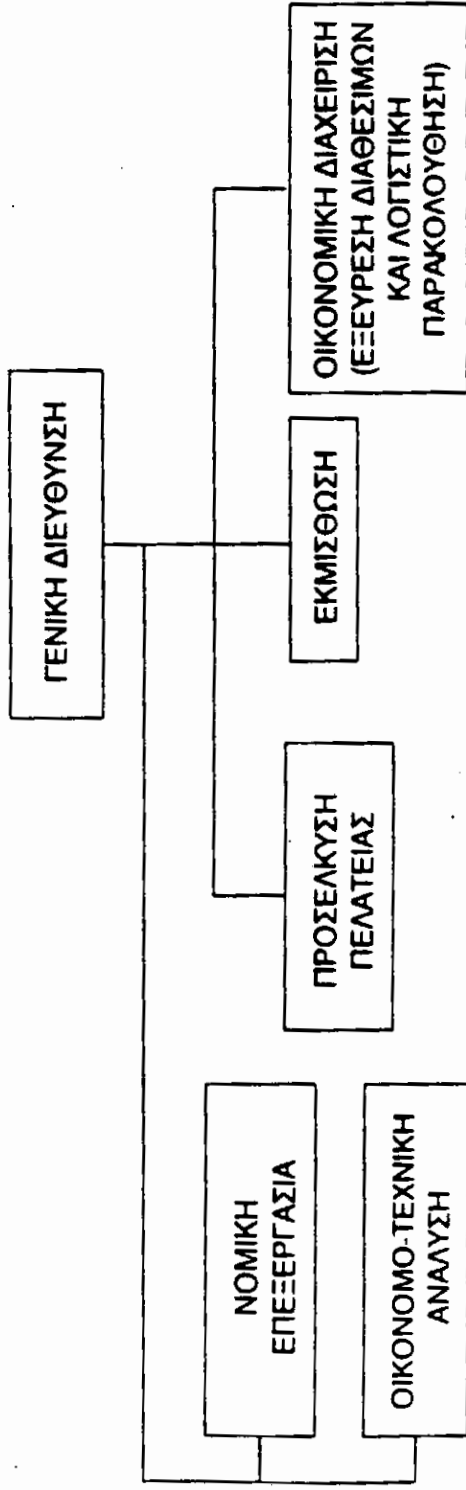
- Ανάλυση απο τον μισθωτή όλων των κινδύνων που έχουν σχέση με την ιδιοκτησία του παγίου στοιχείου. Απο άποψης τεχνικής που εφαρμόζεται, οι πιο σημαντικές και πρόσφατες εξελίξεις στον τομέα της χρημ/κής μίσθωσης είναι η χρημ/κή μίσθωση παγίων στοιχείων πολλή μεγάλης αξίας κατά μονάδα και η μεγάλη διάρκεια του χρόνου εκμισθώσεως.

Οι περιπτώσεις αυτές αναφέρονται στην εκμίσθωση διύλιστηρίων, βιομηχανικών μονάδων και μέσων μαζικής μεταφοράς που συνήθως παίρνουν τη μορφή των κοινοπρακτικών εκμισθώσεων, στις οποίες συμμετέχουν περισσότεροι εκμισθωτές.

Όσον αφορά τον χρόνο εκμισθώσεως παρατηρείται τάση που οδηγεί σε μεγάλη επιμήκυνση της διάρκειας της, δηλαδή ενώ στις αρχές της δεκαετίας του 1970 η περίοδος της εκμισθώσεως σπάνια ξεπερνούσε τα 5 χρόνια, σήμερα υπάρχει περίοδος μίσθωσης που φθάνει τα 12 και 15 χρόνια. Αργότερα άρχισε να εμφανίζεται μια τάση εξειδίκευσης στον κλάδο της χρημ/κής μίσθωσης, έτσι στη δεκαετία του '80 αυτό έγινε δυνατόν και δημιουργήθηκαν εξειδικευμένες εταιρίες χρημ/κής μίσθωσης των οποίων οι εργασίες καλύπτουν ορισμένους κλάδους σε μεγαλύτερη κλίμακα.

Η ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

ΠΙΝΑΚΑΣ Ι



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2ο

ΘΕΣΜΟΘΕΤΗΣΗ ΚΑΙ ΕΝΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ LEASING

ΣΤΟ ΔΙΕΘΝΗ ΧΩΡΟ

2.1 Η χρημ/κή μίσθωση και η θεσμοθέτηση της στο εξωτερικό (Η.Π.Α.- Ε.Ο.Κ.)

Απο το Διεθνές Ινστιτούτο για την ενωποίηση του Ιδιωτικού Δικαίου προκύπτει ότι η χρημ/κή μίσθωση είναι τριμερής ενοχική σύμβαση οικονομικού περιεχομένου η οποία αφού αναπτύχθηκε στις Η.Π.Α που είναι χώρα της αγγλοσαξωνικής οικογένειας δικαίου, δεν νομοθετήθηκε και δεν προσδιορίστηκε ενιολογικά παρά μόνο εθιμικά απο τη συναλλακτική πρακτική κατά τρόπο μάλιστα εξαιρετικό.

Με την εισαγωγή του θεσμού στις Ευρωπαϊκές χώρες προέκυψε η ανάγκη απο τη μια να δοθεί ο ορισμός της σύμβασης και απο την άλλη να τεθούν κανόνες που να διέπουν το περιεχόμενο της συμβάσεως. Αναλυτικά στις χώρες της Ε.Ο.Κ μόνο στην Γαλλία και στο Βέλγιο ρυθμίζεται σήμερα η κατάρτιση και λειτουργία της συμβάσεως, απο πλευράς θετικού δικαίου.

Στη Γαλλία οι χρημ/κές μισθώσεις ορίζονται ως δικαιοπραξίες που αφορούν μισθώσεις επιχειρησιακού ή επαγγελματικού εξοπλισμού, ο οποίος αγοράζεται .

Η Βελγική νομοθεσία, ενδιαφέρεται για τους κανόνες που διέπουν τη σύμβαση και ορίζει ως προϋποθέσεις της : Ο χρόνος της

σύμβασης οφείλει να συμπίπτει με την οικονομική διάρκεια ζωής του μισθίου και η συμφωνία θα περιέχει το δικαίωμα προαίρεσεως αγοράς του μισθίου σε τιμή ίση προς την υπολλειματική αξία του αντικειμένου κατα την λήξη της μισθώσεως.

Το Ιταλικό δίκαιο, δίνει μεν ορισμό της χρημ/κής μισθώσεως χωρίς όμως να ρυθμίζει ειδικότερα την σύμβαση. Στη Γερμανία, χρημ/κή μίσθωση υπάγεται στις γενικές διατάξεις του Αστικού Κώδικα. Στις Η.Π.Α. προέκυψε η ανάγκη ορισμένων ρυθμίσεων για το αν υπάρχει ή όχι το δικαίωμα προαίρεσεως αγοράς του μισθίου απο τον μισθωτή, απο τα πολιτειακά δίκαια ή απο τον Ενιαίο Εμπορικό Κώδικα που ισχύει σε όλες τις πολιτείες εκτός της Λουιζιάνας.

Στη Μεγάλη Βρετανία, Κανόνες του Κοινού Δικαίου ορίζουν τη μίσθωση κινητών και ορισμένες διατάξεις του θετικού δικαίου ορίζουν την καταναλωτική πίστη και τους αθέμιτους συμβατικούς όρους ενώ γίνεται δεκτό ότι η χρημ/κή μίσθωση έχει την ίδια λειτουργία με την πώληση υπο αίρεση ή με τη πώληση με ενέχυρο.

Σύμφωνα με όλα τα παραπάνω οι νομοθετικές ρυθμίσεις τόσο στις Η.Π.Α. όσο και στις Ευρωπαϊκές χώρες έχουν επίκεντρο και ρυθμίζουν το είδος της χρημ/κής μίσθωσης.

2.2 Ενοποίηση του Δικαίου της Χρημ/κής Μίσθωσης.

Η πιο σοβαρή και πλήρης αντιμετώπιση της νομοθετικής ρυθμίσεως της χρημ/κής μισθώσεως, έχει γίνει στα πλαίσια της ενωπίσεως του Ιδιωτικού Δικαίου. Το Διεθνές Ινστιτούτο Ενοπίσεως του Ιδιωτικού Δικαίου έχει καταρτίσει απο το έτος 1980, ένα σχέδιο Διεθνούς Συνθήκης σύμφωνα με το οποίο έχουν θεσπιστεί Ενιαίοι κανόνες Χρημ/κών Μισθώσεων, συγκεκριμένα διεθνών συναλλαγών που ρυθμίζουν τα εξής κύρια θέματα .

Συγκεκριμένα το άρθρο 1 του Σχεδίου της συνθήκης Χρημ/κών Μισθώσεων ορίζει το είδος των δικαιοπραξιών, το γεωγραφικό χώρο εφαρμογής ενιαίων κανόνων, τονίζοντας απο τη μιά το τριμερή χαρακτήρα της συμβάσεως και απο την άλλη την ενοποίηση των δύο επι μέρους συμβάσεων δηλ. αγοραπωλησία και μίσθωση σε μια σύνθετη δικαιοπραξία.

Το σχέδιο διεθνούς συνθήκης δίνει το δικαίωμα απαλλαγής στον εκμισθωτή της ευθύνης των αστικών μισθώσεων και θέτει νόμιμο τον μισθωτή να πράττει αγωγές κατά του προμηθευτή που έχουν αντικείμενο την αποζημίωση του για θετική και αρνητική ζημιά, όμως όλα αυτά καθιερώνονται υπο ορισμένες προϋποθέσεις. Όταν το σχέδιο αναφέρεται στον οικονομικό όρο "απόσβεση " του μισθίου εξοπλισμού γίνεται για να προσδιοριστεί η διάρκεια της συμβάσεως. Σε αυτή την τριμερή ιδιόμορφη σχέση των μερών ο προμηθευτής και ο εκμισθωτής δεν μπορούν να μεταβάλλουν τους όρους της

πωλήσεως του εξοπλισμού χωρίς την προηγούμενη έγκριση του μισθωτή.

Αλλα και ο μισθωτής δεν μπορεί να μεταβάλλει την αρχική παραγγελία προς τον προμηθευτή χωρίς τη προηγούμενη έγκριση του εκμισθωτή.

Το πρόβλημα της προστασίας του δικαιώματος κυριότητας του εκμισθωτή, απο τυχόν τρίτους που θέλουν την κυριότητα ή άλλα εμπράγματα δικαιώματα στο μίσθιο, αντιμετωπίζεται με μια έμμεση παρότρυνση προς τις εθνικές νομοθεσίες να καθιερώσουν ένα σύστημα δημοσιότητας των χρηματοδοτικών μισθώσεων, που γίνεται απο το Σχέδιο Διεθνούς Συνθήκης.

Επίσης το Αρθρο 4 του Σχεδίου προβλέπει οτι το δικαίωμα κυριότητας του εκμισθωτή, αντιτάσσεται έναντι του καλόπιστου τρίτου, υπο την προϋπόθεση οτι ο μισθωτής, έχει υποβληθεί στις διατυπώσεις δημοσιότητας της χώρας της έδρας του μισθωτή. Αν δεν έχουν θεσπιστεί οι διατυπώσεις δημοσιότητας, ο εκμισθωτής φέρει το βάρος να αποδείξει την κακή πίστη του τρίτου. Εξάλλου με το ίδιο πνεύμα στο σύστημα ιδιοκτησίας πράγματος - συστατικού-παραρτήματος, το Σχέδιο παρέχει στον εκμισθωτη δικαίωμα αποχωρισμού του μισθίου πράγματος, καθιερώνει δηλαδή αυτοτέλεια κυριότητας στο συστατικό ή το παράρτημα, αλλά και καθιερώνει υποχρέωση αποζημιώσεως στο τυχόν τρίτο ιδιοκτήτη για ζημιές που γίνονται απο την αφαίρεση στο κύριο πράγμα.

Όσον αφορά το δικονομικό δίκαιο, το Σχέδιο εισάγει ένα νέο στοιχείο, αναγνωρίζοντας στον μισθωτή το δικαίωμα να στραφεί κατά του πωλητή αφού ο πωλητής δεν είναι συμβαλλόμενο μέρος, καθώς και αν υπάρξει έλλειψη των ιδιοτήτων που έχουν συμφωνηθεί ή και κρυμμένα ελλωτάματα.

Λόγω των παραπάνω ρυθμίσεων, ο μισθωτής δεν έχει το δικαίωμα να αρνηθεί να καταβάλλει τα μισθώματα στον εκμισθωτή, εκτός αν αποδείξει ότι ευθύνεται ο εκμισθωτής και ότι η ζημιά του προέρχεται από αυτόν. Παρόλα αυτά δίνεται στον μισθωτή η ευχέρεια να καταγγείλει τη μίσθωση, να υποχωρήσει από τη σύμβαση και να ζητήσει επιστροφή των μισθωμάτων, χωρίς άλλο δικαίωμα αποζημιώσεως, με εξαίρεση την περίπτωση που υπάρχει ευθύνη του εκμισθωτή.

Οι περιπτώσεις που αφορούν παραβάσεις του μισθωτή αντιμετωπίζονται με λιγότερη σημασία, έτσι τα δικαιώματα που αναγνωρίζει το σχέδιο στον εκμισθωτή ύστερα από προειδοποίηση και προθεσμία, δίνει το δικαίωμα στο μισθωτή να άρει την παράβαση που συνήθως οφείλεται στην καθυστέρηση των μισθωμάτων. Μια άλλη παράβαση της συμβάσεως εκ μέρους του μισθωτή δηλαδή η μερική ή ολική καταστροφή του μισθίου, αντιμετωπίζεται με την υποχρέωση αποζημιώσεως, εκτός από την φθορά που προκαλείται από τη συχνή χρήση του πράγματος.

Η μεταβολή του προσώπου του εκμισθωτή αναφέρεται ως γεγονός που δεν επηρεάζει τη φύση της συμβάσεως, ενώ η

μεταβολή του προσώπου του μισθωτή θεωρείται σιωπηρά ως γεγονός που πρέπει να εμπίπτει στους σκοπούς της χρημ/κής μισθώσεως.

Αρα με όσα έχουν αναφερθεί παραπάνω το Σχέδιο λύνει ορισμένα απο τα προβλήματα που έχουν αντιμετωπίσει οι εθνικές νομοθεσίες και κυρίως οι συμβαλλόμενοι. Περιπτώσεις όπως η καθιέρωση του συστήματος δημοσιότητας, η κατάργηση του τεκμηρίου κυριότητας, η απαλλαγή του εκμισθωτή απο την δικαιοπρακτική και αδικοπρακτική ευθύνη, η αναγνώριση ευθέως δικαιώματος αγωγής κατά του πωλητή, προσδιορίζουν κάποια κενά δικαίου που εμφανίζουν οι εθνικές νομοθεσίες στα παραδοσιακά σχήματα μισθώσεων, που πρέπει να καλυφθούν προκειμένου να λειτουργήσει ο θεσμός ως όργανο χρηματοδοτήσεως και επενδυτικής δραστηριότητας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3ο

ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΟΥ LEASING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

3.1 Διαδικασία χρηματοδοτικής μισθώσεως.

Ο επενδυτής αφού διαλέγει τον εξοπλισμό της αρεσκείας του είτε στην Ελλάδα είτε στο εξωτερικό, διαπραγματεύεται την τιμή του και τους όρους αγοράς του. Κατόπιν απευθύνεται σε διάφορες εταιρίες Leasing και εκτιμά τους όρους που προσφέρουν ή την προθυμία τους να χρηματοδοτήσουν την επένδυση του. Η εταιρία που αναλαμβάνει να αγοράσει τον εξοπλισμό στην τιμή και τους όρους που διαπραγματεύτηκε ο επενδυτής εξετάζει τι της κοστίζει η επένδυση αυτή δηλαδή το μηνιαίο ενοίκιο εξαρτάται :

- απο το ύψος της αξίας του εξοπλισμού
- απο την συμμετοχή ή όχι του επενδυτή
- απο τη διάρκεια της μισθώσεως
- απο το ύψος του επιτοκίου

Το 2ο εξάμηνο του '92 για κάθε χρηματοδοτούμενο εκατομμύριο το μηνιαίο μίσθωμα ήταν :

- Σε διάρκεια 36 μήνες , 42.000 δρχ.
- Σε διάρκεια 48 μήνες , 36.000 δρχ
- Σε διάρκεια 40 μήνες , 32.500 δρχ

Εξοδα που επιβαρύνουν τον επενδυτή.

* Προμήθεια σύμβασης 1% που καταβάλλεται εφάπαξ κατά την υπογραφή της σύμβασης.

* Τμήμα εξαγοράς : ποσό που πρέπει να καταβάλλει ο επενδυτής στην εταιρία leasing κατά το τέλος της σύμβασης ώστε να αποκτήσει την κυριότητα του εξοπλισμού.

Ανάλογα με την εταιρεία κυμαίνεται στις 1000 δρχ και σύμφωνα με το νόμο ΜΕΧΡΙ το 5% της αξίας του εξοπλισμού.

ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΕΙΣ :

- Φ.Π.Α. 18%

α. Μηνιαίο ενοίκιο

β. Προμήθεια σύμβασης

γ. Τμήμα εξαγοράς

ΑΣΦΑΛΙΣΗ : Ο μισθωτής έχει υποχρέωση να ασφαλίσει τον εξοπλισμό για κάθε πιθανό κίνδυνο, έτσι εταιρίες leasing, ειδικότερα θυγατρικές εμπορικών τραπεζών αναθέτουν την ασφάλιση σε συνεργαζόμενες ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ : Ο μισθωτής συνάπτει συμφωνία με τον προμηθευτή για την περιοδική ή προληπτική συντήρηση του εξοπλισμού.

3.2 Προϋποθέσεις και όροι χρημ/κής μίσθωσης.

Συγκεκριμένα, δικαίωμα για σύναψη σύμβασης leasing έχει οποιαδήποτε επιχείρηση ανεξάρτητα από την νομική της μορφή και τις δραστηριότητες της. Έτσι η εταιρία leasing ζητά στοιχεία για την οικονομική, επιχειρηματική κατάσταση και για τον εξοπλισμό που

ενδιαφέρεται να απαιτήσει, χρηματοοικονομικά στοιχεία και έγγραφα φορολογικών δηλώσεων τουλάχιστον προηγούμενης διάρκειας 3 χρόνων. Για να καλυφθεί το μίσθωμα της σύμβασης που έχει συναφθεί είναι ικανά τα ετήσια κέρδη και το καθαρό εισόδημα.

Για την αγορά εξοπλισμού υπο ίδρυση επιχειρήσεων χρειάζεται

- προϋπολογισμός εσόδων - εξόδων
- μελέτη βιοσημότητας
- στοιχεία για τον προς χρηματοδότηση εξοπλισμό.

3.3 Συμμετοχή και διάρκεια της χρημ/κής μίσθωσης.

Συνήθως η συμμετοχή του επενδυτή δεν είναι αναγκαία και η εταιρία leasing αναλαμβάνει τη χρηματοδότηση κατά 100%. Σε ορισμένες περιπτώσεις η συμμετοχή είναι 10% ή 20% και η διάρκεια της σύμβασης απο το νόμο όχι μικρότερη των 3 χρόνων (μεταξύ 3-10 έτη).

ΟΡΟΙ :

- α) Υπο ποιές προϋποθέσεις και με ποιές συνέπειες για κάθε συμβαλλόμενο μπορεί να λυθεί η σύμβαση πριν την λήξη του προβλεπόμενου χρόνου.
- β) Υπο ποιές προϋποθέσεις μπορεί να αγοραστεί ο εξοπλισμός απο την επιχείρηση πριν λήξη η σύμβαση και η τριετία .
- γ) Υπο ποιές προϋποθέσεις μπορεί να γίνει μεταβίβαση δικαιωμάτων και των υποχρεώσεων του μισθωτή σε τρίτο πριν την λήξη της σύμβασης.

3.4 Τι μπορεί να αποκτηθεί με το leasing.

Το leasing καλύπτει τις δαπάνες για τον κάθε είδους κινητό εξοπλισμό κάθε επιχείρησης όπως :

- Βιομηχανίες
- Βιοτεχνίες
- Μικροεπιχειρήσεις
- Καταστήματα
- Γραφεία ελεύθερων επαγγελματιών
- Ξενοδοχεία, εργαστήρια

Μπορούν οι παραπάνω να προμηθευτούν εξοπλισμό κινητό κάθε είδους και μεγέθους, όπως

- Απλές ταμειακές μηχανές
- COMPUTERS
- Φωτοτυπικά
- FAX
- Ιατρικά εργαλεία
- Ακριβά νοσοκομειακά μηχανήματα
- Επαγγελματικά μηχανήματα
- Φορτηγά, Πούλμαν, Λεωφορεία.

Οι εταιρίες επιδιώκουν :

- Χρηματοδότηση ορισμένων, συγκεκριμένων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων.

- Χρηματοδότηση της αγοράς ορισμένου μόνο εξοπλισμού.
- Εξυπηρέτηση ενός κλειστού κύκλου πελατών .
- Προτίμηση χρηματοδότησης εξοπλισμού που αποτελεί αυτόνομη παραγωγική μονάδα γιατί είναι δυνατή η επαναμίσθωση του σε άλλο ενδιαφερόμενο.
- Εξοπλισμό ευρείας δυνατής χρήσης αφού για την εταιρία όσο ευρύτερη είναι η χρήση του τόσο ευκολότερα μπορεί να τον διαθέσει αν χρειασθεί.
- Ελάχιστο ύψος επένδυσης 5.000.000 δρχ, που σε άλλες είναι 3.500.000 δρχ.

3.5 Δυνατότητες και πλεονεκτήματα Leasing.

- Δεν απαιτείται συμμετοχή του επενδυτή στην αγορά του εξοπλισμού ενώ σε άλλες μορφές δανεισμού είναι απαραίτητη κατά 30% η συμμετοχή.
- Η εταιρία Leasing καταβάλλει το Φ.Π.Α. Δεν υπάρχει δέσμευση κεφαλαίων της επιχείρησης έτσι μπορούν να διατεθούν για την χρηματοδότηση άλλων δραστηριοτήτων.
- Σε σχέση με τις άλλες μορφές μακροπρόθεσμου δανεισμού, το συνολικό κόστος είναι μικρότερο.
- Οι διαδικασίες είναι απλές και γρήγορες.
- Μειώνεται το ετήσιο φορολογητέο εισόδημα λόγω το ότι τα μισθώματα του Leasing θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες και εκπίπτουν απο τα ακαθάριστα έξοδα του επενδυτή.

- Υπάρχει δυνατότητα ανανέωσης του τεχνολογικού εξοπλισμού.
- Δεν χρειάζονται πρόσθετες εξασφαλίσεις π.χ. υποθήκη .
- Με άλλες δανειακές συμβάσεις προβλέπονται φορολογικές επιβαρύνσεις αλλά όχι στις συμβάσεις Leasing .
- Βελτίωση της εικόνας του ισολογισμού της επιχείρησης.
- Δυνατότητα χρηματοδότησης με συνάλλαγμα.
- Λόγω το οτι γίνεται συμφωνία για κυμαινόμενα μισθώματα ανάλογα με τις εισπράξεις - πληρωμές της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης προσφέρεται μεγάλη ευελιξία ή εξυπηρέτηση συγκεκριμένων σχεδίων του επενδυτή.

ΕΙΔΙΚΕΣ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ :

Η επιχείρηση αυξάνει την ρευστότητα της σε συνεργασία με την εταιρία leasing, με τη σύναψη συμβολαίου πώλησης του υπάρχοντος κινητού εξοπλισμού της επιχείρησης. Κατόπιν η χρηματοδοτούμενη επιχείρηση νοικιάζει τον μέχρι πρότινος εξοπλισμό απο την εταιρία leasing.

Ακόμη πολλές ελληνικές εταιρίες παρέχουν μια νέα μορφή leasing σε συνεργασία με ανάλογες εταιρίες του εξωτερικού, π.χ. το CROSS BORDER LEASING μία μορφή διεθνούς leasing υπομισθώνει η ελληνική εταιρία leasing, με την οποία συνάπτει σύμβαση ο επενδυτής.

3.6 Ατυπες μορφές leasing.

Σύμφωνα με το νόμο, συμβάσεις χρημ/κής μίσθωσης μπορούν να συνάπτουν μόνο ανώνυμες εταιρίες, με καταβεβλημένο κεφάλαιο ίσο με το κεφάλαιο που απαιτείται με την δημιουργία τραπεζών εφόσον έχουν ειδική άδεια λειτουργίας απο την Τράπεζα της Ελλάδος. Ανεπίσημα υπάρχουν επενδυτικές εταιρίες που ασχολούνται με τη χρηματοδότηση επιχειρηματιών για την αγορά εξοπλισμού, ενώ και αρκετές εμπορικές επιχειρήσεις αναλαμβάνουν τη χρηματοδότηση πελατών τους για αυτά που αγόρασαν απο αυτές, χρησιμοποιώντας τους γενικούς όρους και τα συμφωνητικά του leasing.

3.7 Νομικό πλαίσιο leasing.

Παρόλο που η αγορά Leasing βρίσκει γόνιμο έδαφος στην Ελλάδα, θα πρέπει να υπάρξει και νομοθετικό πλαίσιο αντίστοιχο με αυτό των χωρών της Ε.Ο.Κ.

Σύμφωνα με τον νόμο υπάρχουν αφορολόγητες εκπτώσεις για χρημ/κή μίσθωση εξοπλισμού αν :

- α) Η διάρκεια σύμβασης Leasing είναι άνω των 10 ετών.
- β) Στη σύμβαση Leasing διάρκειας μέχρι 10 ετών, ορίζεται οτι μετά την λήξη της μισθώσεως ο εξοπλισμός θα περιέχεται στην κυριότητα του μισθωτή. Στην αντίθετη περίπτωση όμως εφαρμόζονται άλλες διατάξεις.

Η αφορολόγητη έκπτωση προστίθεται στα κέρδη της επιχείρησης και φορολογείται στη διαχειριστική χρήση κατά την

οποία πουλήθηκαν τα πάγια πριν περάσουν 5 χρόνια απο το έτος αγοράς, για το ποσό που η αφορολόγητη έκπτωση αντιστοιχεί στην αξία των παγίων αυτών. Δεν θα ισχύσουν όλα τα παραπάνω αν η επιχείρηση αντικαταστήσει τα πάγια στοιχεία που πουλήθηκαν μέσα σε 6 μήνες απο τη λήξη της διαχειριστικής περιόδου, με νέα πάγια ίσης αξίας, τα οποία συγκεντρώνουν τις προϋποθέσεις της παραγωγικής επένδυσης.

3.8 Ελληνικές εταιρίες leasing.

Τα τελευταία 3 χρόνια υπάρχει θεαματική ανάπτυξη των χρηματοδοτικών εταιριών στην οικονομική ζωή της Ελλάδας. Προβλέπεται οτι θα συνεχιστεί η ανοδική πορεία της αγοράς leasing και για τα επόμενα χρόνια. Ετσι με κάποιες πρόχειρες εκτιμήσεις αναφέρεται οτι το μέγεθος της αγοράς θα υπερβεί στο τέλος του έτους τα 50 δίσ. δρχ. έναντι 31.2 δισ. δρχ. του έτους '91 και 19.3 δισ. δρχ. του '90.

Οι εταιρίες leasing στην Ελλάδα κυρίως προέρχονται απο τις αντίστοιχες τράπεζες όπως :

ΕΘΝΙΚΗ - LYONNAIS LEASING A.E.

Η εθνική - lyonnais leasing A.E. ιδρύθηκε τον Δεκέμβριο του 1990 με κυρίους μέτοχους τον όμιλο της Εθνικής Τράπεζας κατά 50% και τον όμιλο της Gredit Lyonnais κατά 50%.

Διοικείται απο επταμελές διοικητικό συμβούλιο που αποτελείται με 4 άτομα απο ελληνική και 3 μέλη απο την Γαλλική πλευρά.

Η εθνική - lyonnais leasing A.E. είναι μέλος ενός δικτύου 26 εταιριών leasing, οι οποίες είναι διάσπαρτες στις κύριες χρηματοοικονομικές αγορές της Ευρώπης, Αμερικής και Ασίας. Αυτό το πλεονέκτημα της δίνει την τεχνογνωσία στη χρηματοδοτική μίσθωση, και επίσης την ικανότητα να είναι η μόνη εταιρία που έχει την δυνατότητα να προσφέρει leasing με διάφορες μορφές.

Επιγραμματικά αναφέρονται μόνο μερικά απο τα χρηματοοικονομικά προϊόντα που διαθέτει στην ελληνική αγορά :

- Απλή χρηματοδοτική μίσθωση (capital lease)
- Αγορά και μίσθωση υπάρχοντος εξοπλισμού (sale and lease back)
- Χρηματοδοτική μίσθωση με ρήτρα συναλλάγματος (currency lease)
- Χρηματοδοτική μίσθωση με δικαίωμα σύνδεσης σε οποιοδήποτε νόμισμα (swap based lease)
- Διασυνοριακή χρηματοδοτική μίσθωση (cross border lease)
- Χρηματοδοτική μίσθωση μέσω ομολογιακού δανείου (Leasebond)
- Λειτουργική μίσθωση μόνο για αυτοκίνητα (contract leasing) σε συνεργασία με την OPEL.

CITY LEASING

Η city leasing λειτουργεί απο τον Σεπτέμβριο του 1987, δηλ. είναι μια απο τις δύο πρώτες εταιρίες leasing που δραστηριοποιήθηκαν ευθύς οταν η ελληνική νομοθεσία επέτρεψε την εισαγωγή του νέου θεσμού των χρηματοδοτικών μισθώσεων στη χώρα μας. Η εταιρία είναι εξολοκλήρου θυγατρική της Citybank N.A. και όπως είναι φυσικό, έχει όμοια οργανωτική διάθρωση με αυτήν. Οργανωτικά αποτελείται απο δύο μεγάλες διευθύνσεις : το Corporate Finance Group και το Consumer Finance Group.

Η πρώτη διεύθυνση καλύπτει τις μεγάλες ελληνικές και διεθνείς επιχειρήσεις ή ομίλους επιχειρήσεων και τις μεγάλες επενδύσεις. Η δεύτερη καλύπτει μεσαίου μεγέθους επενδύσεις και χρηματοδοτικές ανάγκες αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων και επαγγελματιών. Κατά συνέπεια το πελατολόγιο της city leasing καλύπτει ένα πλήρες φάσμα επιχειρηματικών μονάδων, πολλές απο τις οποίες είναι ήδη πελάτες της Citybank.

Αυτό που διακρίνει και τις δύο διευθύνσεις είναι οτι προσφέρουν στον πελάτη, όχι έτοιμα προϊόντα απο το ράφι αλλά εναλλακτικές λύσεις στα επενδυτικά ή επιχειρηματικά σχέδια του για να επιτύχουν την καλύτερη μορφή χρηματοδότησης. Η city leasing που συνδυάζει την βαθειά γνώση των συνθηκών της ελληνικής αγοράς και την άμεση προσφυγή στην εμπειρία που της προσφέρει το διεθνές δίκτυο της Citybank, θα είναι πρωτοπόρος στην

παρουσίαση και εφαρμογή αυτών και άλλων νέων χρηματοδοτικών προγραμμάτων.

ATELEASING

Η ATELEASING που είναι ανώνυμη εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης, ιδρύθηκε τον Απρίλιο του 1991 από την Αγροτική Τράπεζα της Ελλάδος Α.Ε. και την Αγροτική Τεχνική Α.Ε. με σκοπό την σύναψη συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης. Το αρχικό κεφάλαιο της εταιρίας ορίστηκε σε 2 δισεκατομμύρια δρχ με βάση δύο διαδοχικές αυξήσεις, ενώ το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρίας ανέρχεται σήμερα σε 600 εκατομμύρια.

Αποκλειστικός σκοπός της είναι η διενέργεια εργασιών με κάθε ενδιαφερόμενο, φυσικό ή νομικό πρόσωπο (Αγροτικές Συνεταιριστικές Οργανώσεις και λοιπούς Γεωργικούς Οργανισμούς).

Η εταιρία συνάπτει συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης τόσο με επιχειρήσεις από όλους τους τομείς της Οικονομίας, όσο και με τον αγροτικό τομέα για να συμβάλλει με τη δραστηριότητα της στην αναπτυξιακή προσπάθεια. Η ATELEASING είναι μια υποδειγματική εταιρία σήμερα με ηγετική παρουσία στην αγορά, έτοιμη να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις των πελατών της.

ALPHA LEASING

Η εταιρία δημιουργήθηκε τον Αύγουστο του 1981 με επωνυμία " Διερευνηταί Αλφα Α.Ε. Οργανώσεως και Μηχανογραφήσεως" με έδρα τη Αθήνα και κύριο μέτοχο την Τράπεζα Πίστεως Α.Ε. Σήμερα η Τράπεζα Πίστεως Α.Ε. κατέχει το 50% του μετοχικού κεφαλαίου, το δε υπόλοιπο 50% κατέχουν 5.640 μέτοχοι.

Κατά την περίοδο 1981-1986 η εταιρία εκμίσθωνε εξοπλισμό στην Τράπεζα Πίστεως Α.Ε. και σε θυγατρικές της εταιρίες. Με την δημοσίευση του νόμου περί χρηματοδοτικής μίσθωσης η εταιρία το '87 μετετράπηκε σε εταιρία που έχει σαν αποκλειστικό σκοπό τη διενέργεια χρηματοδοτικών μισθώσεων και με επωνυμία "Διερευνητική Αλφα Α.Ε. Χρηματοδοτικής Μίσθωσης" .Τέλος το '89 η επωνυμία μετατράπηκε στη "Leasing Α.Ε. Χρηματοδοτικής Μίσθωσης"

Η εταιρία εξετάζει το αίτημα του πελάτη ελέγχοντας τη φερεγγυότητα του, τα στοιχεία επαγγελματικής του δραστηριότητας και ανάλογα εγκρίνει το αίτημα του. Η Αλφα Leasing Α.Ε κατά το 1993 υπερκάλυψε όλους τους στόχους που είχαν τεθεί και πιστεύει ότι η ανάπτυξη της θα συνεχιστεί γιατί από τη μιά το leasing καλύπτει μικρό μέρος των παγίων επενδύσεων και από την άλλη με τη βοήθεια των υποκαταστημάτων της Τράπεζας Πίστεως το leasing θα γίνει περισσότερο γνωστό σε όλη την Ελλάδα.

ERGOLEASING

Η ergoleasing ιδρύθηκε τον Ιούνιο του 1991 και ανήκει στον όμιλο εταιριών της Τράπεζας Εργασίας η οποία είναι και ο βασικός της μέτοχος διατηρώντας το 62% του μετοχικού της κεφαλαίου.

Παρότι ανήκει σε ομάδα σχετικά νέων εταιριών leasing, η πορεία της υπήρξε δυναμικότερη.

Στα λίγα χρόνια ουσιαστικής λειτουργίας της κατόρθωσε να κατακτήσει το 15% των συνολικών συμβάσεων leasing που καταρτίσθηκαν, παρά την είσοδο νέων εταιριών στο χώρο. Τα οικονομικά αποτελέσματα είναι ικανοποιητικά αφού κατά την διάρκεια του 1993 καλύφθηκαν οι στόχοι που είχαν τεθεί από την διοίκηση της εταιρίας, δηλ. μέσα σε δύο χρόνια μόνο από την ίδρυσή της.

Τα καταστήματα της Τράπεζας έχουν οργανωθεί με τέτοιο τρόπο που να παρέχουν ολοκληρωμένο service σχετικά με το leasing, στους πελάτες, δηλαδή αρχίζουν από την ενημέρωση και την παραλαβή των αιτημάτων μέχρι την πληρωμή των μισθωμάτων και γενικότερα την παρακολούθηση των συμβάσεων. Επιπλέον η ergoleasing αναλαμβάνει πρωτοβουλίες και σε χώρους παρθένους για τα δεδομένα του θεσμού στην Ελλάδα. Έτσι σύναψε στην Ελλάδα την πρώτη σύμβαση για την χρηματοδοτική μίσθωση ενός αεροσκάφους με ιδιωτική αεροπορική εταιρία.

ETBA LEASING

Η ETBA LEASING ιδρύθηκε το 1987 με κύριο μέτοχο την Ελληνική Τράπεζα Βιομηχανικής Αναπτύξεως (E.T.B.A.) και με αρχικό κεφάλαιο 1 δις δρχ. Το έτος 1990 οι μετοχές της εταιρίας εισήχθησαν στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών. Απο τότε η πορεία της είναι αρκετά ικανοποιητική και έχει πάντοτε μεγάλη εμπορευσιμότητα. Με την εισαγωγή της στο χρηματιστήριο, τα ίδια κεφάλαια της εταιρίας το 1991 έχουν υπερβεί το ποσό των 10 δις δρχ.

Φιλοδοξία της εταιρίας είναι να προσφέρει εναλλακτική λύση σε επενδυτικά σχέδια νέων ή υφισταμένων φορέων και ακόμη να υποκινήσει κάποιες τυχόν λανθασμένες επενδυτικές πρωτοβουλίες του επιχειρηματικού κόσμου που δεν έχουν εκδηλωθεί κάτω από άλλα χρηματοδοτικά σχήματα.

EUROLEASE

Η EUROLEASE ιδρύθηκε το Νοέμβριο του 1989, από την Γαλλική Τράπεζα Banque nationale de Paris (B.N.P.) με την τότε επωνυμία " B.N.P. Leasing A.E." Λίγο αργότερα τον Μάιο του 1990 η Εμπορική Τράπεζα της Ελλάδος συμμετείχε κατά 50% στο μετοχικό κεφάλαιο της εταιρίας, και τότε μετονομάστηκε "Eurolease Χρηματοδοτικές Μισθώσεις Α.Ε." .

Τον Αύγουστο του 1993 η Εμπορική Τράπεζα εξαγόρασε το μερίδιο της B.N.P. στην Eurolease και έτσι κατέχει πλέον το 100% του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρίας. Το ότι διαθέτει δίκτυο 350 καταστημάτων, η Εμπορική Τράπεζα στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, καθώς και σε άλλους τομείς δραστηριοποίησής της είναι ενδεικτικό του μεγέθους και του βαθμού μιας τέτοιας αποδοτικής συνεργασίας. Η στρατηγικού χαρακτήρα κίνηση της Εμπορικής Τράπεζας να αποκτήσει το 100% της Eurolease αποσκοπεί στην καλύτερη προώθηση του πιστωτικού αυτού προϊόντος σε συνδυασμό με τα υπόλοιπα προσφερόμενα προϊόντα και υπηρεσίες του ομίλου.

ΠΕΙΡΑΙΩΣ LEASING

Η "ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΕΣ ΜΙΣΘΩΣΕΙΣ Α.Ε." ιδρύθηκε το 1993 με μετοχικό κεφάλαιο 2 δις δρχ. Η Τράπεζα Πειραιώς είναι ο κύριος μέτοχος της εταιρίας. Η Πειραιώς Leasing ξεκίνησε την λειτουργία της τον Φεβρουάριο του '93, αφιερώνοντας τους πρώτους μήνες της δραστηριότητάς της στον επιχειρηματικό σχεδιασμό, την δημιουργία λειτουργικής υποδομής και την ανάπτυξη του οργανωτικού της σχήματος.

ΙΟΝΙΚΗ LEASING

Είναι το νεότερο μέλος του Ομίλου Εταιριών της Ιονικής Τράπεζας Α.Ε. και της Ένωσης Ελληνικών Εταιριών Leasing. Ιδρύθηκε τον Ιούνιο του 1993 και κατά το πρώτο επτάμηνο της

λειτουργίας της δέκτηκε 219 αιτήματα ενδιαφερόμενων, συνολικού ποσού 5 δις δρχ. Η υπογραφή σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν περιορίζεται στη περιοχή Αθηνών αλλά βρίσκει επιτυχής συνεργασία με επιχειρήσεις άλλων περιοχών της ελληνικής επικράτειας, λόγω του ευρύ δικτύου της μητρικής της τράπεζας.

ABN AMRO

Η ABN AMRO Leasing ιδρύθηκε το 1990 και έχει αναπτύξει μέχρι τώρα συμβόλαια leasing του ποσού 8 δις δρχ. Η προτίμηση της εταιρίας στρέφεται προς τη βιομηχανία και κατά συνέπεια το μεγάλο μέρος του εκμισθούμενου εξοπλισμού είναι βιομηχανικά πάγια.

CAPITAL & BUSINESS EXPO '94

Η COM.EX HELLAS διοργανώνει την εταιρία CAPITAL και BUSINESS EXPO τον Οκτώβριο του'94 και σύμφωνα με μία σχετική έρευνα που έγινε, αναμένεται με ιδιαίτερο ενδιαφέρον τόσο απο τον επιχειρηματικό κόσμο όσο και απο το ευρύ κοινό.

Αυτή η εταιρία είναι μια ειδική εκδήλωση χρηματοοικονομικών προϊόντων και υπηρεσιών που χρησιμοποιεί τον μηχανισμό της έκθεσης προκειμένου να ανταποκριθεί στη σημασία και την ευρύτητα του θέματος. Στόχος της είναι όσο το δυνατόν μεγαλύτερη ενημέρωση του επιχειρηματικού και του ευρύτερου κοινού,

προκειμένου να υπάρχει ολοκληρωμένη εικόνα των εταιριών και των προσφερόμενων χρηματοοικονομικών προϊόντων και υπηρεσιών.

3.9 Διαγραμματική απεικόνιση του leasing.

Πίνακας II

3.10 Στατιστικά στοιχεία του leasing.

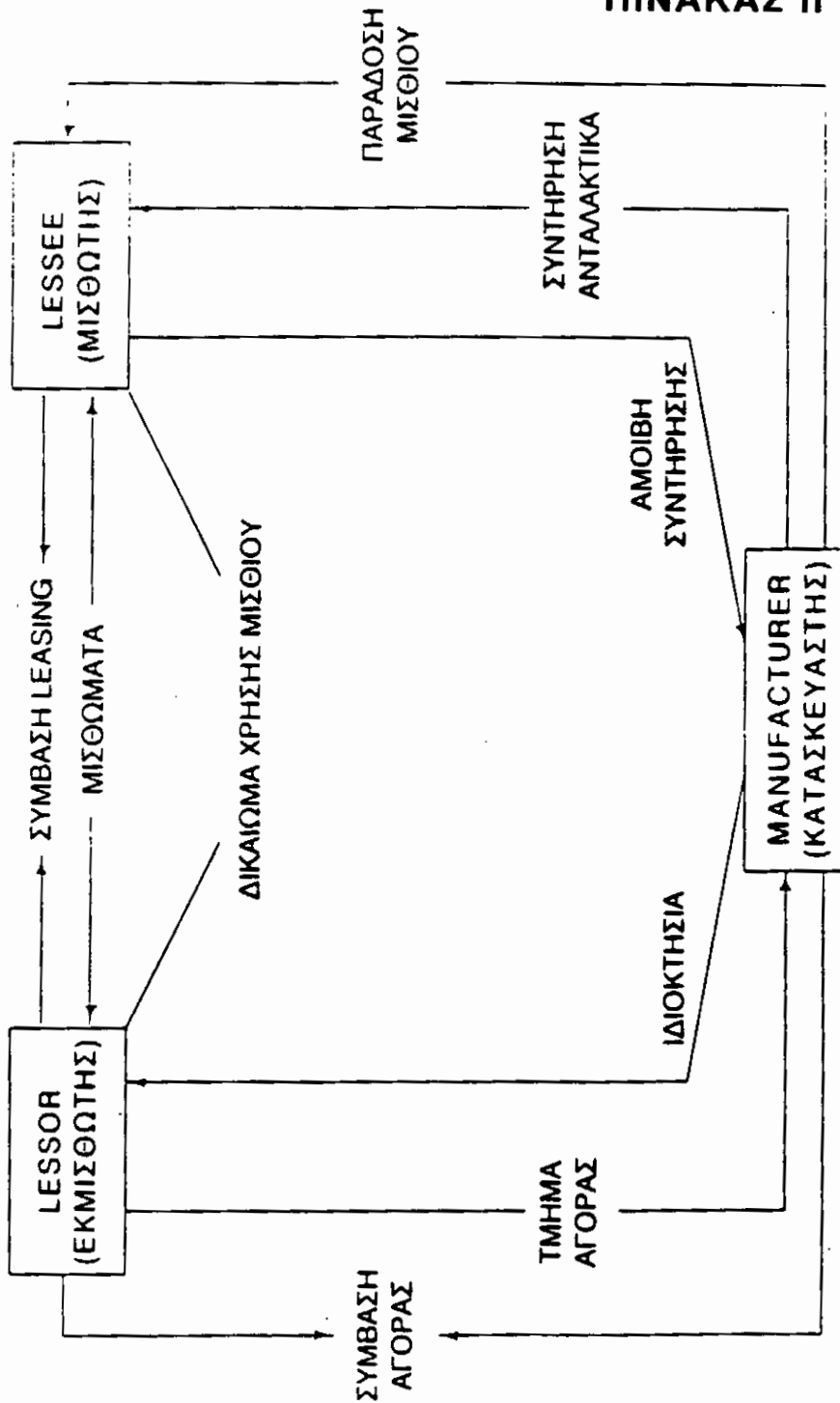
Έχουν συναφθεί συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης της τάξεως των 60 - 80 δις δρχ., κατά τα 4 περίπου χρόνια πλήρους λειτουργίας του θεσμού στην Ελλάδα. Το leasing έχει χρησιμοποιηθεί ως εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης απο ένα ευρύ φάσμα της αγοράς όπως : Εταιρίες κλωστουφαντουργίας, μηχανουργικών κατασκευαστών, χονδρικού εμπορίου, θεραπευτηρίων, διαγνωστικών κέντρων, πολυκαταστημάτων, σούπερ μάρκετς κ.τ.λ.

Όσον αφορά το μέγεθος των συναλλαγών έχουν συναφθεί συμβάσεις αξίας απο 1 εκατ. δρχ. έως 2,5 δις δρχ. Ενα μεγάλο ποσοστό των συμβάσεων κυμαίνεται μεταξύ 40-80 εκατ. δρχ. Τα είδη του εκμισθούμενου εξοπλισμού κυρίως είναι μηχανολογικός εξοπλισμός, Η/Υ, εξοπλισμός γραφείου, ιατρικά μηχανήματα, μεταφορικά μέσα κ.τ.λ. Αρα θα μπορούσαν να σημειωθούν οι εξής βασικές διαπιστώσεις :

- Το leasing δεν είναι ένα φθινό χρηματοδοτικό μέσο, αν η επιχείρηση που το χρησιμοποιεί δεν είναι κερδοφόρα ώστε να μπορεί να εκμεταλλευτεί το φορολογικό όφελος που προκύπτει από την κατά 100% φορολογική έκπτωση των μισθωμάτων από τα ακαθάριστα έσοδα της.
- Ο μισθωτής απολαμβάνει όλα τα οφέλη από τη χρήση του εξοπλισμού, αναλαμβάνοντας όμως όλους τους κινδύνους που συνδέονται με την κυριότητά του.
- Η χρηματοδοτική μίσθωση λόγω ότι αποτελεί μία εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης έχει αναπτυξιακό και εκσυγχρονιστικό χαρακτήρα. Ο αναπτυξιακός χαρακτήρας φαίνεται από το γεγονός ότι προσφέρει στον μισθωτή μια επιπλέον μορφή χρηματοδότησης χωρίς να παραμερίζει τον παραδοσιακό δανεισμό, με αποτέλεσμα ο μισθωτής να καλύπτει ευκολότερα τις επενδυτικές του ανάγκες. Ενώ ο εκσυγχρονιστικός χαρακτήρας του leasing οφείλεται στην δυνατότητα που έχει η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης να μισθώνει στον μισθωτή σύγχρονο και διαρκώς ανανεωμένο τεχνολογικό εξοπλισμό.
- Προβλέπεται ότι θα γίνει από σχήματα οικονομικής συνεργασίας των εταιριών leasing με προμηθευτές κεφαλαιουχικού εξοπλισμού, μεγάλη χρήση του θεσμού αυτού.

Διαγραμματική απεικόνιση της λειτουργίας του Leasing

ΠΙΝΑΚΑΣ II



ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ

ΣΥΜΒΑΣΗ FACTORING

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1ο ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΕΣ

1.1 Ιστορική εξέλιξη Factoring

Είναι άγνωστο πότε χρησιμοποιήθηκε για πρώτη φορά η έννοια του Factoring, παρά το ότι αναφέρεται στην αγγλική βιβλιογραφία από τον 15 -16ο αιώνα.

Στην αρχή ο Factor είχε την μορφή του εμπορικού αντιπροσώπου και διακινούσε προϊόντα με την δική του επωνυμία. Πολλές οι υπηρεσίες του, που συνέβαλαν στην ανάπτυξη των εμπορικών συναλλαγών της χώρας του.

Αυτό κυρίως σε περιόδους αποικιοκρατίας όταν είχε το σπουδαιότερο ρόλο, αφού ήταν αυτός που εισέπραττε τους λογαριασμούς των πελατών. Ήταν αυτός που διαμόρφωνε την πιστωτική πολιτική και έδινε προκαταβολές τοις μετρητοίς πριν την πώληση των προϊόντων. Όλα αυτά όμως γίνονταν έξω από τα πλαίσια νόμων ή δικαστικών αποφάσεων.

Με την ανάπτυξη - οικονομική και βιομηχανική - στις Η.Π.Α., πριν από τον Πρώτο Παγκόσμιο πόλεμο, σημειώθηκαν σημαντικές εξελίξεις στο χώρο των επιχειρήσεων. Οι ίδιοι οι βιομήχανοι είχαν πια συμφέρον από την ανάπτυξη των εμπορικών δραστηριοτήτων

τους. Έτσι οι Factors αντιπρόσωποι απομακρύνθηκαν σιγά-σιγά από το χώρο αυτό.

Με τις νέες εξελίξεις άρχισαν να δημιουργούνται νέες εργασίες, παρέχοντας υπηρεσίες στους επιχειρηματίες, εκεί που αυτοί δεν μπορούσαν ή δεν τους συνέφερε να αναλάβουν, με αποτέλεσμα την ανάπτυξη των χρηματοδοτικών υπηρεσιών και υπηρεσιών κάλυψης των πιστωτικών κινδύνων.

Ήρθε ο νέος Factor, ο σύγχρονος χρηματοδότης με πιστώσεις - προκαταβολές απαιτήσεων, ασφαλίσεις εκχωρημένων τιμολογίων κ.α. Έτσι δημιουργήθηκε το σύγχρονο Factoring.

Με το πέρασμα του χρόνου, δημιουργήθηκαν κι άλλες εταιρίες χρηματοδοτήσεων και επεκτάθηκαν πέρα από τη χρηματοδότηση εμπορικών εργασιών. Αργότερα μπαίνουν σ' αυτό το χώρο και οι τράπεζες, καθώς και διάφοροι άλλοι χρηματοδοτικοί οργανισμοί. Πριν το 1960, ελάχιστες τράπεζες παρείχαν υπηρεσίες Factoring. Το 1963 για πρώτη φορά τράπεζες ασχολούνται με το Factoring, αφού εντάχθηκε με νόμο στις τραπεζικές εργασίες (πρώτα στις Η.Π.Α.)

Άλλες τράπεζες δημιούργησαν νέα τμήματα που ασχολήθηκαν με το νέο θεσμό, ενώ άλλες αγόρασαν ολόκληρες διευθύνσεις ή εταιρίες Factoring.

Στην αρχή ο νέος θεσμός απευθύνεται σε υφαντουργικές επιχειρήσεις, εταιρίες επίπλων κ.τ.λ. Αργότερα επεκτάθηκε και σε βιομηχανίες όπως υποδημάτων, παιχνιδιών, χαλιών, κ.τ.λ.

Η ανάπτυξη του Factoring στις Η.Π.Α

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

Γύρω στα 1950 καθιερώθηκαν με νομοθετικές ρυθμίσεις οι σχέσεις του Factor και Agent ως εκχωρητή απαιτήσεων και αναλήπτη εργασιών Factoring, πρώτα στη Νέα Υόρκη των Η.Π.Α, όπου είχαν εγκατασταθεί οι περισσότερες επιχειρήσεις Factoring.

Παρά την γοργή εξάπλωση του θεσμού δεν έχει αναπτυχθεί πολύ περισσότερο απο ότι στην αρχή του. Έχει περιοριστεί σε λίγους τομείς του οικονομικού κυκλώματος, όπως επιχειρήσεις κλωστουφαντουργίας, ηλεκτρικών συσκευών, καταναλωτικών προϊόντων κ.τ.λ. Αυτό συνέβη για το λόγο ότι στις Η.Π.Α χρησιμοποιήθηκαν αρκετά συντηρητικές μέθοδοι ανάπτυξης του θεσμού Factoring, με τις οποίες οι Factors προστατεύουν τους εαυτούς τους έναντι των ζημιών που μπορεί να προκύψουν στους πελάτες τους. Προτιμούν κυρίως πελάτες που έχουν καλές λογιστικές καταστάσεις κατόπιν αυστηρού ελέγχου. Δεν βασίζονται στη γνώση και την εμπειρία του εμπορίου και στην καθημερινή χρήση των λογιστικών καταστάσεων των πελατών τους και δεν λειτουργούν σαν ασφαλιστική εταιρία ή δεν επιμερίζονται στον πιστωτικό κίνδυνο με κάποια άλλη ασφαλιστική εταιρία.

Ανάπτυξη του Factoring στην Ευρώπη

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

Εργασίες όπως η εγγύηση οφειλών, η χρηματοδότηση έναντι φορτωτικών εγγράφων, η εκχώρηση απαιτήσεων κ.α. υπήρχαν πριν από δεκαετίες αλλά δεν ήταν συστηματικοποιημένες. Τα τελευταία χρόνια αυτές οι εργασίες βρίσκουν απρόθυμες τις τράπεζες. Τις αναλαμβάνουν πια θυγατρικές εταιρίες, κυρίως τραπεζών ή άλλων επιχειρήσεων γνωστές σαν factors.

1.2 Έννοια

Η σύμβαση factoring είναι δημιούργημα της πράξης και επιδιώκει χρηματοδοτικούς σκοπούς κυρίως. Εμφανίστηκε στη σύγχρονη μορφή της στα τέλη του 19ου αιώνα στις Η.Π.Α. Στη χώρα μας το factoring αποδίδεται ως " σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων" επειδή στην απλή μορφή της μοιάζει με τη σύμβαση " επιχείρηση πρακτορείας " όπως αυτή ρυθμίζεται με το νόμο.

Ως σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων χαρακτηρίζεται η σύμβαση μεταξύ ενός πράκτορα επιχειρηματικών απαιτήσεων (πράκτορας ή factor) και του αντισυμβαλλόμενου της

επιχείρησης (προμηθευτής), η οποία πρέπει να είναι κατά " κύριο επάγγελμα " προμηθευτής αγαθών ή υπηρεσιών.

Σύμφωνα με το τύπο της και με τα πλαίσια του Αστικού Κώδικα η σύμβαση αυτή είναι μικτή και περιέχει στοιχεία μιας ή περισσότερων συμβάσεων όπως συμβάσεις έργου, εγγυητικής σύμβασης, πιστωτικής κ.τ.λ.

Ως πράκτορας επιχειρηματικών απαιτήσεων επιτρέπεται να είναι μόνο τράπεζα ή ανώνυμη εταιρία πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων που να συγκεντρώνει τις προϋποθέσεις του νόμου. Με τη σύμβαση factoring δημιουργείται μια συνεχή σχέση του πράκτορα και του προμηθευτή, που σύμφωνα με αυτή αποφασίζεται εκχώρηση ή εξουσιοδότηση για την είσπραξη μιας ή περισσότερων απαιτήσεων του προμηθευτή που είναι υπάρχουσες ή και μελλοντικές.

Με αυτή τη σύμβαση ο πράκτορας απολαμβάνει να εισπράξει και να παρακολουθήσει τις πιο παραπάνω απαιτήσεις, τις οποίες έχει ο προμηθευτής κατά των πελατών του. Υστερα ο πράκτορας τις προεξοφλεί και ανάλογα με τη συμφωνία αναλαμβάνει τον κίνδυνο του να καταστούν οι πελάτες αφερέγγυοι.

Για να χαρακτηριστεί μια σύμβαση ως σύμβαση factoring θα πρέπει το περιεχόμενο της υποχρεωτικά να είναι είσπραξη και η παρακολούθηση των απαιτήσεων του προμηθευτή από τα πρόσωπα που ορίζονται με τη συμφωνία. Ως αντικείμενο της σύμβασης factoring μπορεί να είναι και απαιτήσεις του προμηθευτή έναντι των πελατών του που βρίσκονται στο εξωτερικό από εξαγωγική

δραστηριότητα, καθώς και απαιτήσεις αλλοδαπού προμηθευτή έναντι πελατών του που βρίσκονται στο εσωτερικό απο εσωτερική δραστηριότητα. Συμβάσεις factoring μπορεί να χαρακτηριστούν και συμβάσεις που καταρτίζονται μεταξύ πρακτόρων και που είναι συναφείς με τις κύριες συμβάσεις factoring.

1.3 Σκοπός

Το factoring τα τελευταία χρόνια παρουσιάζει διεθνώς συνεχή ανοδική πορεία στις συναλλαγές που διενεργούνται. Αυτό οφείλεται στο ότι εξυπηρετεί σημαντικά τη βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση των παραγωγικών επιχειρήσεων. Ενώ στο factoring ενδιαφέρον έχουν τα βραχυπρόθεσμα μέσα δηλαδή η ρευστοποίηση των απαιτήσεων της επιχείρησης κατά των πελατών της, αντιθέτως το leasing δίνει βάρος σε μακροπρόθεσμα μέσα παραγωγής.

Με τη σύμβαση αυτή ζητείται η εξυπηρέτηση ορισμένων αναγκών των συμβαλομένων που είναι οι εξής :

α) Το να βρεθούν βραχυπρόθεσμα ή μεσοπρόθεσμα μέσα χρηματοδότησης των προμηθευτών.

Στο βαθμό που η ανάγκη αυτή εξασφαλίζει στο προμηθευτή ρευστότητα και ευχέρεια οικονομικής κίνησης η μεταβίβαση των απαιτήσεων ικανοποιεί την ανάγκη αυτή.

Οι απαιτήσεις ανήκουν στο κεφάλαιο του προμηθευτή και μόνο όταν γίνουν ληξιπρόθεσμες και εισπραχθούν τότε μπορεί ο προμηθευτής να χρησιμοποιήσει το ρευστό για άλλους σκοπούς. Αρα

επιδιώκεται ακριβώς αυτή η έγκαιρη ρευστοποίηση με τη σύμβαση factoring.

β) Το να απελευθερωθεί ο προμηθευτής απο όλες τις εργασίες, δηλ. την οργάνωση, τον χρόνο και τα έξοδα που απαιτεί η είσπραξη των απαιτήσεων. Έτσι με το χρόνο που έχει αποσπάσει ο προμηθευτής συγκεντρώνεται απερίσπαστος στο να διευρύνει τις δραστηριότητες του. Συγκεκριμένα ο προμηθευτής μπορεί να επιδιώκει απο τη μια μεριά τη σύναψη συμβάσεων με πελάτες και απο την άλλη την εκπλήρωση της δικής του παροχής προς αυτούς.

γ) Το να απαλλαγεί ο προμηθευτής απο τον κίνδυνο μη φερεγγυότητας των πελατών του.

Εξίσου θα πρέπει να τονιστεί οτι η σύμβαση λειτουργεί στην πράξη ως εξής : Ο ενδιαφερόμενος προμηθευτής που μπορεί να είναι επιχείρηση που πωλεί ή μεταπωλεί προϊόντα ή παρέχει υπηρεσίες, έρχεται σε επαφή με το πράκτορα που μπορεί να είναι ανώνυμη εταιρία θυγατρική τράπεζας ή Τράπεζα και έτσι διευρύνουν μαζί τις δυνατότητες σύναψης σχετικής σύμβασης. Ο πράκτορας όμως εξετάζει όλα εκείνα τα στοιχεία που τον βοηθούν να κρίνει με ποιόν προμηθευτή είναι συμφερότερο να υπογράψει τη σύμβαση factoring και ποιά μορφή πρέπει να έχει αυτή.

1.4 Χαρακτηριστικά του θεσμού factoring.

Το factoring χωρίς να είναι ανταγωνιστικό με το δανεισμό, είναι μια συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης, όπως το leasing

κ.α. Αφού χρηματοδοτεί και τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις , έχει αναπτυξιακό χαρακτήρα. Επίσης χρησιμοποιείται σαν μέσο προώθησης των πωλήσεων για τη λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων και την εμποροπιστωτική πολιτική της επιχείρησης.

Πρέπει να τονιστεί ότι ο factor αναλαμβάνει αποκλειστικά την είσπραξη και την διαχείριση των τιμολογίων, σε οποιαδήποτε μορφή του factoring. Δεν ασχολείται δηλ. με καμμία άλλη εργασία όπως μεταφορά, τυποποίηση, συσκευασία κ.τ.λ.

Το factoring επειδή λειτουργεί σε ένα ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων, γι'αυτό διακρίνουμε πολλές μορφές και πολλούς τομείς εφαρμογής του όπως :

α) Εγχώριο (Domestic factoring)

Το εγχώριο factoring αφορά την εσωτερική αγορά της χώρας, δηλαδή την ανάληψη της ευθύνης είσπραξης των τιμολογίων που αφορούν τις πωλήσεις προϊόντων και υπηρεσιών που πραγματοποιούνται στο εξωτερικό, αλλά και την λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων καθώς και τη χρηματοοικονομική διαχείριση της επιχείρησης. Το εγχώριο factoring εφαρμόζεται σε όλες τις επιχειρήσεις για κάθε προϊόν και υπηρεσία και κυρίως αντιπροσωπεύει τις μικρομεσαίες και μεταποιητικές επιχειρήσεις.

Υπάρχουν επιχειρήσεις που αντιμετωπίζουν προβλήματα χρηματοδότησης και διαχείρισης και εδώ έρχεται να βοηθήσει το factoring. Τις βοηθά χρηματοδοτώντας, παρακολουθώντας τις

πωλήσεις τους, αναλαμβάνοντας τη λογιστική τους διαχείριση, καλύπτοντας τον πιστωτικό κίνδυνο καθώς και αξιολογώντας την φερεγγυότητα των πελατών τους. Πραγματοποιεί όλα αυτά μέσω ενός πολύ ανεπτυγμένου δικτύου πληροφόρησης που διαθέτουν οι υπηρεσίες του factoring.

Τρεις βασικοί παράγοντες λαμβάνουν μέρος στο εγχώριο factoring, δηλ. : ο προμηθευτής εκχωρητής, ο factor και ο πελάτης - αγοραστής των προϊόντων του προμηθευτή.

Το σύστημα του εγχώριου factoring προϋποθέτει τις εξής ενέργειες :

1. Ο προμηθευτής - εκχωρητής στέλνει τα εμπορεύματα στον αγοραστή - πελάτη.
2. Ο προμηθευτής - εκχωρητής εκχωρεί τα τιμολόγια και άλλα έγγραφα στον factor.
3. Ο factor πληρώνει προκαταβολή συνήθως το 80% της αξίας.
4. Ο factor στέλνει αντίγραφα των τιμολογίων στον πελάτη - αγοραστή και εισπράττει τα τιμολόγια.
5. Πληρώνεται η αξία των τιμολογίων στον απο τον πελάτη - αγοραστή .
6. Ο πελάτης - αγοραστής στέλνει τα αντίγραφα των πληρωμένων τιμολογίων στον προμηθευτή - εκχωρητή.
7. Στο τέλος ο factor συμπληρώνει την πληρωμή στον προμηθευτή- εκχωρητή (20%)

β) Διεθνές (*International factoring*)

Αντίθετα το διεθνές factoring ασχολείται κυρίως με τις εξαγωγές - εισαγωγές προϊόντων, δηλ. την ανάληψη της ευθύνης της είσπραξης και εξόφλησης των απαιτήσεων των τιμολογίων εξαγόμενων και εισαγόμενων προϊόντων. Ακόμα ασχολείται με την χρηματοδότηση, προκαταβολή, διαχείριση τιμολογίων, μηχανογράφηση κ.τ.λ. Επειδή αναμένεται ότι με το διεθνές factoring θα διευκολυνθούν κατά πολύ οι εξαγωγές, γι' αυτό και προηγείται.

Διαμορφώνονται σε Ευρωπαϊκό επίπεδο από την Ευρωπαϊκή Ένωση Εταιριών factoring, Factors Chain International, που εδρεύει στο Αμστερντάμ, οι κανονισμοί και οι ρυθμίσεις. Αυτοί που συμμετέχουν στις διεθνείς συναλλαγές factoring είναι :

α) Ο πωλητής, που είναι αυτός που εκδίδει το τιμολόγιο από την πώληση των προϊόντων του ή υπηρεσιών και εκχωρεί στον factor εξαγωγής τη σχετική απαίτηση.

β) Ο πελάτης, που είναι αυτός που αγοράζει τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες του πωλητή και οφείλει να πληρώσει σε αυτόν το ποσό που αναγράφεται στο τιμολόγιο.

γ) Ο factor εξαγωγής, που είναι αυτός που δέχεται την ανάληψη των εισπρακτέων απαιτήσεων του πωλητή

δ) Ο factor εισαγωγής, που είναι αυτός που αναλαμβάνει να εισπράξει ή να εγγυηθεί τις απαιτήσεις, όπως αυτές αναγράφονται στο τιμολόγιο του πωλητή.

γ) Factoring με δικαίωμα αναγωγής

Το όλο θέμα είναι ποιός θα αναλάβει το ρίσκο των απλήρωτων τιμολογίων, αν δηλ. ο factor έχει δικαίωμα να επιστρέψει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή - εκχωρητή έναντι καταβολής του αντίστοιχου ποσού. Συνήθως ο factor για να πειστεί για την φερεγγυότητα των πελατών του, αρχίζει με το δικαίωμα αναγωγής και στη συνέχεια εφαρμόζει το θεσμό χωρίς δικαίωμα αναγωγής.

Οι επιχειρήσεις που δεν ενδιαφέρονται για τις δραστηριότητες του factoring, παρά μόνο για τη μείωση του κόστους που μπορεί να επέλθει από την είσπραξη ενός μέρους των τιμολογίων μέσω του factoring εφαρμόζουν το είδος αυτό. Γενικά εδώ το "ρίσκο" αναλαμβάνει ο προμηθευτής.

δ) Χωρίς δικαίωμα αναγωγής.

Στην περίπτωση αυτή, ο factor δεν έχει το δικαίωμα της επιστροφής των απλήρωτων τιμολογίων στον προμηθευτή - εκχωρητή έτσι το "ρίσκο" το αναλαμβάνει ο factor. Υπάρχουν περιπτώσεις όπου η ανάληψη της ευθύνης της είσπραξης από τον factor φτάνει μέχρι ένα σημείο που καθορίζει ο ίδιος ο factor χωρίς αναγωγή και πέρα από αυτό να εισπράττει με δικαίωμα αναγωγής.

ε) Εμπιστευτικό Factoring.

Στο εμπιστευτικό Factoring η συμφωνία μεταξύ factor και προμηθευτή διατηρείται μυστική και δεν ανακοινώνεται στον πελάτη

εκτός αν αυτός δεν εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του. Αυτό γίνεται για να προστατευθεί ο factor από πελάτες που έχουν υψηλό ρίσκο.

στ) Μη Εμπιστευτικό Factoring.

Αντίθετα εδώ έχει ανακοινωθεί στον πελάτη η συμφωνία που έχει προηγηθεί στην περίπτωση του εμπιστευτικού Factoring. Αυτή η ανακοίνωση γίνεται με διάφορους τρόπους. Συνήθως αναγράφεται πάνω στα τιμολόγια το όνομα του factor στον οποίο αυτά έχουν εκχωρηθεί.

ζ) Factoring χωρίς χρηματοδότηση (Maturity Factoring)

Αυτή η μορφή καλύπτει όλες τις διοικητικές δραστηριότητες των πωλήσεων, την είσπραξη των τιμολογίων και την ασφάλιση του πιστωτικού κινδύνου. Χωρίς την προπληρωμή του προμηθευτή από τον factor και χωρίς την αύξηση του χρηματοδοτικού κόστους, ο factor με τον προμηθευτή συμφωνούν στην πλήρη εξυπηρέτηση.

Οι πληρωμές του προμηθευτή από τις οφειλές του Factoring γίνονται :

α) Κατόπιν συμφωνίας του οφειλέτη, μετά από μία σταθερή περίοδο που βασίζεται στις αναμενόμενες πληρωμές του μέσου όρου της πιστωτικής περιόδου. (Maturity Period)

β) Σύμφωνα με την πληρωμή του factor από τους οφειλέτες ή με τη ρευστοποίηση των χρεών ή όπως αλλιώς συμφωνηθεί.

γ) Σύμφωνα με την ημερομηνία μεταφοράς των χρεών του factor και της υποβολής αντιγράφου τιμολογίου από τον προμηθευτή.

Το κόστος του προμηθευτή σε αυτή την μορφή είναι η προμήθεια που κυμαίνεται από 1-2%.

Το κόστος πιστωτικού κινδύνου που φτάνει από 0.5 -1% ακολουθεί άλλες διαδικασίες υπολογισμού διότι δεν συνυπολογίζεται πάντα στο κόστος προμήθειας του προμηθευτή.

η) Factoring για χρηματοδότηση (Bulk Factoring)

Σε αυτή τη μορφή, ο προμηθευτής - εκχωρητής χρηματοδοτείται στο ύψος των εισπρακτέων λογαριασμών χωρίς την εγγύηση της ρευστοποίησης ή της εξασφάλισης της είσπραξης των τιμολογίων. Τα τιμολόγια εδώ λειτουργούν σαν εγγύηση

θ) Factoring μέσω αντιπροσώπου (Agency Factoring)

Εδώ το Factoring αποτελεί μια μέθοδο ή διαδικασία κατά την οποία μπορεί να υπάρξει εμπιστευτική χρηματοδότηση έναντι κάποιου πιστωτικού κινδύνου (Bad debts). Χωρίς όμως άλλες διοικητικές υπηρεσίες.

ι) Factoring τριμερούς συνεργασίας.

Αυτοί που συμμετέχουν είναι ο factor, ο προμηθευτής και η Τράπεζα. Ο factor αναλαμβάνει να παρέχει ότι προβλέπεται, ενώ η

τράπεζα χρηματοδοτεί απευθείας τον προμηθευτή, σύμφωνα με τις απαιτήσεις που έχουν εκχωρηθεί στον factor.

1.5 Μορφές εμφάνισης του Factoring.

Ο θεσμός του factoring εμφανίζεται σε διάφορες μορφές, οι σπουδαιότερες των οποίων είναι :

A) Γνήσια και μη γνήσια σύμβαση factoring.

Γνήσια σύμβαση χαρακτηρίζεται όταν ο πράκτορας αναλαμβάνει τον κίνδυνο μη καταβολής από τον οφειλέτη, ενώ μη γνήσια χαρακτηρίζεται όταν ο κίνδυνος παραμένει στον προμηθευτή. Το αν υπάρχει γνήσια ή μη γνήσια σύμβαση factoring είναι ζήτημα πραγματικό και διευκρινίζεται από τα μέρη που συμμετέχουν. Αυτή η διάκριση είναι σημαντική για το ποσό που θα εισπράξει ο προμηθευτής για τις απαιτήσεις που εκχωρεί.

Στην περίπτωση της μη γνήσιας σύμβασης αφαιρείται από το ποσό που προεξοφλεί ο πράκτορας ένα ποσό ανάλογο με το βαθμό κινδύνου της είσπραξης της απαίτησης, ενώ στην μη γνήσια όπου ο κίνδυνος αυτός παραμένει στον προμηθευτή το ποσό που χρειάζεται για την αγορά των απαιτήσεων είναι μεγαλύτερο, ωστόσο όμως δεν καταβάλεται ολόκληρο στην αρχή αλλά παρακρατείται ένα μέρος του ως ασφάλεια για την περίπτωση που περάσει ο κίνδυνος

B) Εμφανής και αφανής σύμβαση factoring.

Ως αφανής σύμβαση χαρακτηρίζεται η σύμβαση στην οποία ο πράκτορας εισπράττει την απαίτηση στο όνομα του προμηθευτή παρόλο που ο πράκτορας είναι δικαιούχος χωρίς πρώτα να έχει προηγηθεί αναγγελία οφειλέτη της εκχώρησης στον οφειλέτη.

Αντιθέτως μια σύμβαση μετατρέπεται εμφανής όταν αναγγέλεται εγγράφως από τον πράκτορα ή τον προμηθευτή στον οφειλέτη. Η αναγγελία αυτή δεν πρέπει να θεωρηθεί ως σημαντικό στοιχείο της σύμβασης, αφού η σύμβαση πρακτορείας και μεταβίβαση των σχετικών απαιτήσεων έχουν εκπληρωθεί πλήρως στη σχέση μεταξύ προμηθευτή και πράκτορα, πριν και ανεξάρτητα από την αναγγελία.

Σκοπός όμως της σύμβασης είναι η κατωχύρωση της ασφάλειας των συναλλαγών και η προστασία του οφειλέτη σε περίπτωση που καταβληθεί το αντάλλαγμα στον προμηθευτή εφόσον δεν έχει προηγηθεί αναγγελία. Αν επομένως ο οφειλέτης καταβάλει στον προμηθευτή την παροχή πριν από την αναγγελία της σύμβασης πρακτορείας ελευθερώνεται από το χρέος του.

Εφόσον υπάρχει αναγγελία πρέπει να προσδιορίζονται οι απαιτήσεις, που είναι το αντικείμενο της σύμβασης, και η ταυτότητα του πράκτορα. Όσο αφορά τον τρόπο αναγγελίας δεν επιβάλλει ένα συγκεκριμένο έγγραφο τύπο. Αρκείται σε οποιαδήποτε έγγραφη γνωστοποίηση με τον όρο η αναγγελία αυτή να προκύπτει άμεσα και αναμφίβολα από τη διατύπωση του συγκεκριμένου κειμένου.

Γ) Σύμβαση *factoring* με ή χωρίς προεξόφληση

Σε αυτή τη σύμβαση το αντικείμενο είναι ο χρόνος εξόφλησης των απαιτήσεων από τον προμηθευτή. Αν αυτός συμπίπτει με το χρόνο που γίνονται οι απαιτήσεις ληξιπρόθεσμες, τότε δεν υπάρχει προεξόφληση. Ενώ αν ο χρόνος εξόφλησης από τον πράκτορα συμπίπτει με το χρόνο αποστολής των εμπορευμάτων ή παροχής των υπηρεσιών, τότε πρόκειται για σύμβαση *factoring* με προεξόφληση. Η δεύτερη μορφή είναι η πιο συνηθισμένη στην πράξη.

Δ) Εισαγωγική και Εξαγωγική (ή Διεθνής) σύμβαση *factoring*.

Για να γίνει η διάκριση αυτή κριτήριο είναι αν ο οφειλέτης της εκχωρούμενης απαίτησης βρίσκεται στο εξωτερικό, με αποτέλεσμα να υποχρεώνεται ο πράκτορας να επιχειρήσει εκεί την είσπραξη της, ή στο εσωτερικό. Οι περιπτώσεις όπου οι προς είσπραξη απαιτήσεις προέρχονται από την εξαγωγή εμπορευμάτων ή την παροχή υπηρεσιών σε ξένη χώρα καλύπτονται από το εξαγωγικό διεθνές *factoring*. Αυτή η σύμβαση έχει ιδιαίτερη σημασία για τις χώρες που θέλουν να αναπτύξουν το εξαγωγικό τους εμπόριο και για αυτό τα πιστωτικά ιδρύματα αναλαμβάνουν να προεξοφλήσουν στους εμπόρους τις απαιτήσεις που έχουν αυτοί κατά των ξένων πελατών τους.

Για την σωστή εφαρμογή της παραπάνω μορφής έχει εκδοθεί σειρά πράξεων του διοικητή της ΤΕ, οι οποίες ρυθμίζουν τα συναλλαγματικά θέματα και τα αναφέρουν ως επιτρεπόμενη τραπεζική εργασία. Όμως αυτές οι ρυθμίσεις μπορούν να επεκταθούν και στις συμβάσεις μεταξύ των πρακτόρων που εδρεύουν σε διαφορετικά κράτη, διότι ανοίγουν τον δρόμο σε ειδικότερες ρυθμίσεις για τυχόν προβλήματα που προκύπτουν μεταξύ των factors που σε διαφορετική περίπτωση θα ήταν αμφίβολο αν υπαγόταν στο νόμο.

1.6 Μορφές λειτουργίας του factoring.

Γενικά οι ανάγκες τόσο του προμηθευτή όσο και του factor έχουν οδηγήσει στην λειτουργία του θεσμού του factoring. Όλες οι μορφές είναι εξίσου σημαντικές και χρήσιμες, όμως η Ελληνική Οικονομία δίνει ιδιαίτερο βάρος στο διεθνές factoring λόγω το ότι αποτελεί ένα αξιόλογο μέσο προώθησης των εξαγωγών. Ειδικότερα :

ΔΙΕΘΝΕΣ FACTORING

Εδώ 4 πρόσωπα λαμβάνουν μέρος :Ο εξαγωγέας, ο εξαγωγικός factor, ο εισαγωγέας της άλλης χώρας, και ο εισαγωγικός factor της χώρας της εισαγωγής.

Το διεθνές factoring προϋποθέτει τις εξής ενέργειες :

1. Ο εξαγωγικός factor με τον εισαγωγικό του εξωτερικού συνάπτει σύμβαση συνεργασίας με τον εξαγωγέα - εκχωρητή.

2. Ο εξαγωγέας κάνει αίτηση στον εξαγωγικό factor για να καθοριστεί το όριο πίστωσης κάποιου εισαγωγέα στο εξωτερικό.

3. Ο εισαγωγικός factor αξιολογεί το πόσο φερέγγυος είναι ο υποψήφιος εισαγωγέας. Αν αυτός εγκρίνει τη χορήγηση πίστωσης αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο, μέχρι το ποσό του ορίου πίστωσης που έχει εγκρίνει.

4. Ο εισαγωγικός factor πληροφορεί τον εξαγωγικό για το ύψος του ορίου πίστωσης που έχει εγκρίνει και ο εξαγωγικός factor στη συνέχεια ενημερώνει τον εξαγωγέα.

5. Ο εξαγωγέας στέλνει τα εμπορεύματα στον εισαγωγέα πριν τον ενημερώσει ότι το οφειλόμενο ποσό πρέπει να πληρωθεί στον εισαγωγικό factor. Υστερα στέλνει αντίγραφο του τιμολογίου στον εξαγωγικό factor.

6. Ο εξαγωγικός factor στέλνει αντίγραφο του τιμολογίου στον εισαγωγικό factor.

7. Καταχώρηση του τιμολογίου από τον εισαγωγικό factor στο λογιστήριο του και φροντίδα για την είσπραξη του ποσού. Πληρωμή στον εξαγωγικό factor το 100% της αξίας του τιμολογίου εκτός από την προμήθεια του στην προκαθορισμένη ημερομηνία πληρωμής

8. Όταν γίνει η πληρωμή του εξαγωγικού factor από τον εισαγωγικό, τότε ο εξαγωγικός factor θα πληρώσει το υπόλοιπο του τιμολογίου στον εξαγωγέα.

Θα πρέπει να διευκρινιστεί ότι αν σε κάποια χώρα δεν υπάρχει ο εξαγωγικός factor, ο εξαγωγέας πηγαίνει κατευθείαν στον

εισαγωγικό factor. Σ' αυτή την περίπτωση ζητείται εγγυητική επιστολή.

ΣΧΕΣΕΙΣ ΕΞΑΓΩΓΙΚΟΥ - ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΟΥ FACTOR.

Ο εξαγωγικός και εισαγωγικός factor συνεργάζονται σε αμοιβαία βάση.

Οι σχέσεις αυτών των δύο είναι σχετικά άτυπες αλλά η συνεργασία τους χρειάζεται διαδικασίες καθιέρωσης για να αποφευχθούν συγχύσεις και παρεμβάσεις. Ο εξαγωγικός factor δεν γνωρίζει πολλά και δεν μπορεί να έχει πληροφορίες για τον αγοραστή σε πολλές χώρες. Εδώ έρχεται να τον βοηθήσει ο εισαγωγικός factor που μπορεί να αντλήσει πλήθος πληροφοριών σχετικά με τον αριθμό των τιμολογίων και το μέγεθος των πιστώσεων. Ο προμηθευτής δεν συνάπτει καμιά νομική σχέση με τον εισαγωγικό factor, όπως ο εξαγωγικός. Απλά ενημερώνεται για τις σχέσεις του εξαγωγικού και εισαγωγικού factor.

Ο εξαγωγικός και ο εισαγωγικός factor κανονίζουν τη μεταβίβαση και είσπραξη των τιμολογίων και κάθε άλλη αναγκαία νομική πράξη. Ακόμα διαπραγματεύονται το κόστος των νομικών πράξεων, το κόστος συμβάσεων, συμφωνιών κ.τ.λ. Αλλά το εμπορικό ρίσκο το αναλαμβάνει ο εξαγωγικός factor, ενώ η μεταφορά των κεφαλαίων γίνεται στα νομίσματα των τιμολογίων.

ΑΜΕΣΟ ΕΞΑΓΩΓΙΚΟ FACTORING

Με το άμεσο εξαγωγικό factoring αποφεύγεται η διπλή καταγραφή των στοιχείων των διοικητικών δραστηριοτήτων και έτσι απλοποιείται το σύστημα των δύο factors. Διευκολύνει γιατί το σύστημα των δύο factors απαιτεί διπλούς λογιστικούς υπολογισμούς και διπλή καταγραφή στοιχείων και έτσι υπάρχει καθυστέρηση της επικοινωνίας και των πληρωμών. Ακόμα διευκολύνει όταν υπάρχει χρηματοδότηση αφού μπορεί να υπάρξει πιστωτικός έλεγχος των πελατών και εφαρμογή των κριτηρίων για χρηματοδότηση.

Το άμεσο εξαγωγικό factoring μπορεί να χρησιμοποιηθεί και από σύνδεσμο factors.

Το άμεσο εξαγωγικό factoring βασίζεται στις τράπεζες και στις πληροφορίες από τα πρακτορεία με τα οποία διατηρούν συνεχή επικοινωνία. Η είσπραξη των τιμολογίων μπορεί να γίνει είτε με τη διαπραγμάτευση μόνο του factor, εκτός και αν συναντήσει δυσκολίες και απευθυνθεί σε πρακτορείο είσπραξης, είτε με τον ορισμό ενός πρακτορείου εξ 'αρχής. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα :

1ον) να μην αποφεύγει τα μειονεκτήματα το σύστημα των δύο factors , και

2ον) αν δεν υπάρχουν γνώστες της γλώσσας της χώρας που συνεργάζεται ο factor είναι δυνατό να δημιουργηθούν προβλήματα επικοινωνίας.

ΑΜΕΣΟ ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΟ FACTORING

Το άμεσο εισαγωγικό factoring εφαρμόζεται από τους εξαγωγείς που συνεργάζονται απευθείας με τους factors των χωρών που απευθύνονται τα προϊόντα τους. Το factoring που ασκείται μέσω πρακτορείου αντικαταστάθηκε με το άμεσο εισαγωγικό factoring.

Οι αρχικοί πράκτορες εξελίχθηκαν σε εισαγωγικούς factors. Σε αυτές τις περιπτώσεις εξυπηρετείται εκτός από την χρηματοδότηση, η είσπραξη τιμολογίων και η ασφάλιση των εξαγωγικών πιστώσεων. Το βασικό πλεονέκτημα του θεσμού αυτού είναι ότι αποφεύγεται ο εξαγωγικός factor με αποτέλεσμα να διευκολύνεται η επικοινωνία και το χαμηλότερο κόστος αφού δεν λαμβάνει μέρος ο εξαγωγικός factor.

ΤΟ FACTORING ΣΑΝ ΜΟΡΦΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Μέχρι σήμερα η τραπεζική χρηματοδότηση είναι η μόνη σχεδόν μορφή χρηματοδότησης. Τώρα όμως λειτουργεί ένας νέος θεσμός χρηματοδότησης του factoring που αποσκοπεί στη συμπλήρωση της προηγούμενης μορφής και στη κάλυψη των αναγκών της επιχείρησης πέρα από αυτές που μπορεί να καλύψει η απλή τραπεζική χρηματοδότηση.

Οι τράπεζες χρηματοδοτούν επιχειρήσεις με βάση την οικονομική τους κατάσταση, ενώ το factoring στηρίζεται κύρια στην φερεγγυότητα των πελατών της επιχείρησης. Στην πράξη οι

επιχειρήσεις συστήνουν πελάτες στους factors έτσι μπορούν κι αυτές να εξυπηρετούν τις ανάγκες των πελατών τους.

Στον τομέα των εξαγωγών το εξαγωγικό factoring δεν λειτουργεί σαν τρόπος χρηματοδότησης γιατί στις περισσότερες χώρες οι όροι χρηματοδότησης των εξαγωγέων είναι αρκετά ευνοϊκοί. Το factoring σε αυτό τον τομέα πλεονεκτεί γιατί επιτρέπει στον εξαγωγέα να προσφέρει ανταγωνιστικούς όρους διακανονισμών των εξαγωγών του. Στην περίπτωση που η πώληση δεν μπορεί να γίνει χωρίς την παροχή πίστωσης στον εξαγωγέα λόγω έντονου ανταγωνισμού από άλλους εξαγωγείς, το προηγούμενο πλεονέκτημα αποτελεί εναλλακτική λύση για τον εξαγωγέα.

Μέσω του factoring ο εξαγωγέας μπορεί να προσφέρει ανταγωνιστικούς όρους στον εισαγωγέα και να ακολουθήσει επιθετική πολιτική χωρίς να διατρέχει κίνδυνο του να μην πληρώσει, αφού ο factoring τον έχει ήδη ασφαλίσει για τους κινδύνους αυτούς. Στην πράξη ο factor συνεργάζεται με ασφαλιστικές εταιρίες έτσι ώστε να αναλαμβάνει τη χρηματοδότηση, τη λογιστική παρακολούθηση και την είσπραξη των τιμολογίων, ενώ η ασφαλιστική εταιρία να καλύπτει πλήρως τον πιστωτικό κίνδυνο.

Το παραπάνω σημαίνει ότι αν ο αγοραστής - εισαγωγέας δεν πληρώσει, ο factor ή ασφαλιστική εταιρία πληρώνουν αμέσως τον εξαγωγέα πωλητή χωρίς να περιμένουν την παρέμβαση των ένομων μέσων για την είσπραξη της απαίτησής του.

1.7 Διαδικασίες λειτουργίας του factoring.

Οι διαδικασίες λειτουργίας του θεσμού ξεκινούν με :

1. Σύμβαση. Για το ξεκίνημα μιας νέας συνεργασίας απαιτείται η υπογραφή σύμβασης και άλλων απαραίτητων εγγράφων από τον factor και τον προμηθευτή.
2. Συμμετέχοντες. Αυτοί που παίρνουν κυρίως μέρος είναι ο εξαγωγικός factor, ο εισαγωγικός factor ο προμηθευτής - πωλητής και ο πελάτης - αγοραστής.
3. Στοιχεία προμηθευτή. Ο προμηθευτής θα πρέπει να γνωρίζει πληροφορίες σχετικά με την είσπραξη των απαιτήσεων, τους όρους πληρωμής, και τα οφειλόμενα υπόλοιπα σε κάθε πελάτη αναλυτικά.
4. Λογαριασμός πελάτη - αγοραστή με factor. Είναι ειδικός λογαριασμός χρέωσης και θα γράφεται στην υποβαλλόμενη " πιστωτική έγκριση " αλλά και έπειτα σε κάθε αντίγραφο τιμολογίου.
5. Εκχώρηση τιμολογίου - πιστωτικού σημειώματος. Ο προμηθευτής εκχωρεί τα σχετικά έγγραφα (τιμολόγια κ.τ.λ.) στον factor μέσα σε 7 ημέρες από την ημέρα έκδοσης αλλά και σε περίπτωση λάθους ή ακύρωσης πρέπει να εκχωρούνται σε 7 ημέρες από την ημέρα που ανακαλύφθηκε το λάθος.
6. Πιστωτικοί όροι. Αυτοί οι όροι αναγράφονται πάνω στα τιμολόγια, δηλαδή να αναφέρεται ο συγκεκριμένος factor στον οποίο απευθύνεται και ο τρόπος πληρωμής του πελάτη - αγοραστή. Υστερα ο εκχωρητής στέλνει το πρωτότυπο στον factor και το αντίγραφο στον πελάτη.

7. Σχετική ειδοποίηση και μεταβίβαση των τιμολογίων για είσπραξη.

Ο εκχωρητής ύστερα από την συμφωνία με τον factor του στέλνει τα τιμολόγια και συμπληρώνει ένα έγγραφο - ειδοποιητήριο για το ότι εκχωρήθηκαν τα τιμολόγια προς είσπραξη. Πάνω στο ειδοποιητήριο αναφέρεται και η ημερομηνία των τιμολογίων που είναι και ημερομηνία έναρξης της τοκοφόρου περιόδου (Αρχίζει όταν τα τιμολόγια δεν εξοφληθούν μετά τον χρόνο πληρωμής).

Για τις περιπτώσεις που αρχίζει η τοκοφόρος περίοδος υπάρχει ένα επιτόκιο για ασυνεπείς πελάτες που έχει από πριν κανονιστεί μεταξύ του factor και του εκχωρητή. Ένα αντίγραφο του ειδοποιητηρίου θα επιστραφεί στον εκχωρητή με την υπογραφή του factor, για να υπάρξουν σχετικές αποδείξεις.

8. Διαφωνίες - Απλήρωτοι λογαριασμοί - Αφερέγγυοι πελάτες.

Αν υπάρξει διαφωνία του πελάτη με τον προμηθευτή ή τον factor ή άρνηση πληρωμής του τιμολογίου του, ο factor ειδοποιεί τον προμηθευτή.

Αν η διαφωνία παραμείνει τότε πρέπει μέσα σε 20 ημέρες να γίνουν οι ανάλογες ρυθμίσεις για τη λύση της. Αν αφορά απλήρωτο τιμολόγιο, αυτό θα εμφανιστεί στο βιβλίο απλήρωτων απαιτήσεων και θα επιβληθεί ελάχιστο όριο ποινικής ρήτρας. Για μεγάλα ποσά ο factor χρησιμοποιεί νομικές διαδικασίες αφού στείλει πρώτα ειδοποιήσεις υπενθύμισης στον πελάτη. Ο πελάτης αφού λάβει τις υπενθυμίσεις έχει 35 ημέρες για να πληρώσει τους λογαριασμούς πριν αρχίσουν οι νομικές διαδικασίες. Εκτός αν ο factor έχει

αναλάβει τον κίνδυνο του πελάτη, τότε αποφασίζει εξ' αρχής αν θα εφαρμοστούν ή όχι οι νομικές διαδικασίες.

9. Κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου. Ο factor πληρώνει τον προμηθευτή μόνο σε περιπτώσεις αφερεγγυότητας του πελάτη λόγω του ότι η πιστωτική κάλυψη παρέχεται μόνο σε επισφαλείς πελάτες.

Η κάλυψη συμφωνείται είτε πρώτον με ένα πιστωτικό όριο που ανανεώνεται σε κάθε πελάτη και ο factor αναλαμβάνει τον κίνδυνο ως αυτό το όριο, είτε δεύτερον με το να καθοριστεί μια αξία μηνιαίων φορτώσεων σε κάθε πελάτη, οπότε αν ο προμηθευτής δεν ξεπεράσει το όριο αυτό τότε ο factor του παρέχει πιστωτική κάλυψη.

10. Υποχρεώσεις του factor προς πελάτη και προμηθευτή. Απο την συνεργασία του πελάτη με τον προμηθευτή, ο factor είναι υποχρεωμένος να τηρεί σωστά τα λογιστικά αρχεία. Πρέπει σε αυτά να αναφέρονται πολλές πληροφορίες σχετικά με τα οφειλόμενα ποσά όπως και οι πληροφορίες διαχείρισης π. χ. αναφορά για πελάτες που έκλεισαν τους λογαριασμούς τους ή ξεπέρασαν το πιστωτικό όριο κ.τ.λ.

Ο factor στέλνει τα οφειλόμενα ποσά απο τον πελάτη στον προμηθευτή. Επίσης πρέπει ο factor προς τον προμηθευτή να τηρεί μια έκθεση των απαιτήσεων που αγοράστηκαν και ανα τακτά χρονικά διαστήματα να δίνει την αξία των απλήρωτων απαιτήσεων ή αυτών που έχουν λήξει ή έχουν αγορασθεί απο τον προμηθευτή. Παράλληλα με τα υπόλοιπα των απαιτήσεων που έχουν αναλάβει τον κίνδυνο ο factor και αυτές που έχει αναλάβει ο προμηθευτής,

τηρείται μια έκθεση. Επίσης με λεπτομερείς αναφορές όλων των πράξεων καθώς και των εξόδων που κάνει ο factor, πρέπει να υπάρχει μια έκθεση.

11. Προκαταβολή. Ο factor δίνει μια προκαταβολή το 80% της αξίας του τιμολογίου γιατί δεν προεξοφλεί συνήθως την αξία του. Αν υπάρξουν κάποιες αμφισβητούμενες απαιτήσεις ή καθυστερούμενες ή απρόβλεπτες μπορεί ο factor να κάνει κάποιες κρατήσεις.

Η προκαταβολή επιβαρύνεται με μια επιπλέον επιβάρυνση, την επιβάρυνση προεξόφλησης.

Αυτή υπολογίζεται με ποσοστό πάνω απο το τραπεζικό επιτόκιο (όταν αφορά ξένα επιτόκια), απο το χρεωστικό υπόλοιπο του τρεχούμενου λογαριασμού του πελάτη.

Για να αποφεύγονται τυχόν συναλλαγματικοί κίνδυνοι, οι factors συνήθως ζητούν την είσπραξη των αμοιβών τους στο τοπικό νόμισμα. Στο τέλος κάθε μήνα χρεώνεται στον λογαριασμό του πελάτη η επιβάρυνση προεξόφλησης. Αν ο προμηθευτής καθυστερήσει να πληρώσει τον factor απο την ημερομηνία που έχει συμφωνηθεί, επιβαρύνεται με έναν τόκο που καθορίζεται με κάθε προκαταβολή.

1.8 Πλεονεκτήματα και πιθανά μειονεκτήματα του θεσμού.

Τόσο το εγχώριο όσο και το εξαγωγικό factoring έχουν τα ακόλουθα πλεονεκτήματα :

1. Αποτελούν μια εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης που διευρύνει την πιστοληπτική ικανότητα του εκχωρητή -προμηθευτή.
2. Ενισχύει τις μικρομεσαίες και εξαγωγικές επιχειρήσεις και συμβάλλει στην αύξηση των πωλήσεων τους, διευκολύνοντας τη ρευστότητα των επιχειρήσεων αυτών.
3. Συμβάλλει στην σωστότερη χρηματοοικονομική διαχείριση των επιχειρήσεων που διαθέτουν οργανωμένα λογιστήρια και νομικά τμήματα.
4. Με το ρόλο των εκχωρητών μειώνει το κόστος διαχείρισης του χαρτοφυλακίου επιχειρήσεων.
5. Οφελεί τον προμηθευτή με την πώληση των τιμολογίων του στη διεθνή διατραπεζική αγορά όπου επικρατούν χαμηλότερα επιτόκια.
6. Προωθώντας τις εξαγωγές παρέχει ασφαλιστική κάλυψη των εξαγωγών και των αντίστοιχων απαιτήσεων.
7. Παρέχεται στη επιχείρηση η δυνατότητα ελευθερίας για τη πρωτογενή δραστηριότητα παραγωγής και διάθεσης των προϊόντων, απαλλάσσοντας την από την χρηματοδοτική μέριμνα.
8. Δεν είναι απαραίτητη η διατήρηση ενός τμήματος πίστωσης στην επιχείρηση.
9. Αφού ο factor αναλαμβάνει τον κίνδυνο αφερεγγυότητας, παρέχει πλήρη ασφάλεια απέναντι σε αφερέγγυους οφειλέτες.

10. Δεν είναι απαραίτητη η τήρηση βιβλίων οφειλετών στην επιχείρηση ή ένα τμήμα του λογιστηρίου εξοικονομώντας έτσι δαπάνες απο το ακριβό εξειδικευμένο προσωπικό.

11. Επειδή γίνεται χρηματοδότηση με βάση την ποιότητα των προϊόντων και όχι την οικονομική επιφάνεια της επιχείρησης, ενισχύονται εταιρίες με χρηματοδοτικά προβλήματα αλλά καλής ποιότητας προϊόντα.

12. Αφου η χρηματοδότηση γίνεται σε δρχ και συνήθως έχει το ύψος του 80% της απαίτησης, περιορίζεται ο συναλλαγματικός κίνδυνος. Οπότε στο υπόλοιπο 20% περιορίζεται ο συναλλαγματικός κίνδυνος του εξαγωγέα.

Υστερα απο τα πλεονεκτήματα πρέπει να γίνει αναφορά και στα πιθανά μειονεκτήματα του θεσμού. Συγκεκριμένα :

1. Λόγω σύγχυσης με την εκχωρητική πίστωση στην οποία καταφεύγει μια επιχείρηση συνήθως σε περιπτώσεις δυσχερειών, μπορεί να υπάρξει πιθανή αμφισβήτηση της κατάστασης της επιχείρησης (STANDING)

2. Το πρόβλημα του " βελούδινου γαντιού " που μπορεί να προκληθεί απο την δυσχέραση των σχέσεων επιχείρησης - αγοραστών, λόγω της επιθετικής πολιτικής εισπράξεων που μπορεί να ακολουθεί ο factor.

3. Η εξάρτηση της επιχείρησης απο τον factor.

4. Σε περιπτώσεις επιχειρηματικών απωλειών και μείωσης του τζίρου επέρχονται οικονομικοί κίνδυνοι.

Σύστημα δύο factors : Πλεονεκτήματα - Μειονεκτήματα

Πλεονεκτήματα :

1. Ο factor είναι υπεύθυνος για τον πελάτη, τη φερεγγυότητα του, τη σύναψη συμφωνιών κ.τ.λ.
2. Ακόμα είναι υποχρεωμένος να δέχεται εισπράξεις τιμολογίων συμβάλλοντας στην εξυπηρέτηση των πελατών του και άλλων factors.

Μειονεκτήματα :

1. Για διπλές λογιστικές εγγραφές και παρακολουθήσεις απαιτείται χρόνος και χρήμα.
2. Αφού υπάρχουν συναλλαγές μεταξύ τριών παραγόντων αντί δύο, γίνονται καθυστερήσεις στις πληρωμές και στην επικοινωνία.

Πιθανά οφέλη του factoring

Αν γίνεται εφαρμογή του factoring από τράπεζες ή από άλλες θυγατρικές εταιρίες, οφελούνται τόσο οι ίδιες οι τράπεζες ή οι εταιρίες που ασχολούνται, αλλά και η εθνική οικονομία της χώρας.

Τα άμεσα οφέλη προέρχονται από την ίδια την τράπεζα :

1. Αύξηση του κύκλου εργασιών και της πελατείας της.
2. Ανάπτυξη και άλλων τραπεζικών εργασιών με τάσεις και στον εμπορικό τομέα
3. Οφέλη από τα κεφάλαια που χρησιμοποιούνται για την εφαρμογή του factoring όπως :

- Εξεύρεση κεφαλαίων κίνησης ή χρηματοδότησης χωρίς την προσφυγή στον τραπεζικό δανεισμό.

- Την μείωση του λειτουργικού κόστους

- Την καλύτερη χρηματοοικονομική διαχείριση τους

- Πρόωθηση των προϊόντων τους στο εξωτερικό ύστερα απο πληροφορίες που λαμβάνουν μέσω του factor.

- Ανεξάρτητα οικονομικής επιφάνειας των επιχειρήσεων επέρχεται η ενίσχυση αυτών που διαθέτουν καλή οργάνωση, διαχείριση και άριστη ποιότητα προϊόντων.

Η ανάπτυξη της εθνικής οικονομίας επέρχεται μέσω εφαρμογής του factoring απο την τράπεζα όπως :

1. Με την έγκαιρη είσπραξη του συναλλάγματος απο τις εξαγωγές, βελτιώνεται το ισοζύγιο εξωτερικών πληρωμών.

2. Με την ενίσχυση των εξαγωγών, άρα και κατά συνέπεια με την αύξηση της παραγωγής, της απασχόλησης κ.τ.λ.

1.9 Το πρόβλημα

Το ότι γίνεται καθολική εκχώρηση των απαιτήσεων του προμηθευτή προς τον πράκτορα (factor) είναι πιθανόν να συγκρουστεί με την εκχώρηση των ίδιων απαιτήσεων απο τον προμηθευτή προς κάποιον τρίτον στο πλαίσιο άλλης πιστωτικής σύμβασης. Ο πωλητής δίνει στον προμηθευτή την εξουσία διάθεσης των εμπορευμάτων εφόσον και ο προμηθευτής του προεκχωρήσει τις μελλοντικές απαιτήσεις του κατά των πελατών απο την μεταπώληση

των εμπορευμάτων αυτών, όταν η οικονομική δραστηριότητα του προμηθευτή οφείλεται στην μεταπώληση των εμπορευμάτων που αγοράζει με παρατεινόμενη επιφύλαξη της κυριότητας. Επομένως όταν ο προμηθευτής καταρτίζει με τον πράκτορα την σύμβαση πρακτορείας (factoring) μπορεί να έχει ήδη εκχωρήσει ή υποσχεθεί να εκχωρήσει τις απαιτήσεις αυτές στο πρόσωπο απο το οποίο προμηθεύτηκε τα εμπορεύματα.

Παρόμοιο πρόβλημα δημιουργείται όταν ο προμηθευτής πριν ή μετά την κατάρτιση της σύμβασης, προκειμένου να επιτύχει και άλλη χρηματοδότηση, καταφεύγει σε δανεισμό εξασφαλίζοντας το δανειο στο πιστοδότη (συνήθως τράπεζα) με εκχώρηση του συνόλου ή μέρους των απαιτήσεων που θα γεννηθούν υπέρ αυτού απο την άσκηση της επιχειρηματικής του δραστηριότητας. Η νομολογία και η επιστήμη πρέπει να επεξεργασθούν λύσεις για τις περιπτώσεις που οι δύο διαθέσεις των ιδίων απαιτήσεων γεννούν σειρά δύσκολων ζητημάτων.

Λόγω το οτι υπάρχουν πολλά πρόσωπα που εμπλέκονται, είναι σκόπιμο να υπενθυμιστούν οι όροι που χρησιμοποιούνται για να προσδιοριστούν τα πρόσωπα αυτά.

Συγκεκριμένα : Πράκτορας ή factor (η εταιρία πρακτορείας επιχειρηματικών προσώπων), Προμηθευτής (ο αντισυμβαλλόμενος του πράκτορα, προμηθευτής αγαθών ή υπηρεσιών), Παραγωγός (ο βιομήχανος ή ο έμπορος που προμηθεύει με εμπορεύματα τον

προμηθευτή), Πελάτης ή οφειλέτης (ο τελικός καταναλωτής, στον οποίο ο προμηθευτής πωλεί αγαθά ή παρέχει υπηρεσίες).

1.10 Συγκριση factoring με άλλες μεθόδους χρηματοδότησης και κάλυψης κινδύνων.

A. Με την ασφάλιση εξαγωγικών πιστώσεων.

Στην Ελλάδα η παραπάνω ασφαλιστική κάλυψη παρέχεται κυρίως απο τον Ο.Α.Ε.Π. (Οργανισμός Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων) ενώ στο εξωτερικό είναι διαδεδομένη στις βιομηχανικές κυρίως χώρες. Ο Ο.Α.Ε.Π. μπορεί να εφαρμόζει 4 τύπους ασφάλισης . Συγκεκριμένα :

- α) ασφάλιση συγκεκριμένης εξαγωγής
- β) καθολική ασφάλιση
- γ) ασφάλιση φορτώσεων προς ένα αγοραστή
- δ) ασφάλιση φορτώσεων σε μία χώρα.

Με αυτούς τους τύπους ασφάλισης καλύπτονται βασικά οι παρακάτω κίνδυνοι :

- α) αφερεγγυότητα του αγοραστή ή του εργοδότη, φυσικού ή νομικού προσώπου
- β) Αρνηση παραλαβής του εμπορεύματος ή μη εξόφληση της αξίας τους απο τον αγοραστή εξαιτίας καταστροφής του εμπορεύματος

**Τ.Ε.Ι. ΠΑΤΡΑΣ
ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ**

κατά την μεταφορά ή ελλατώματος που προκλήθηκε και για την οποία δεν υπάρχει υπαιτιότητα του πωλητή.

γ) Αρνηση παραλαβής του έργου ή μη εξόφληση της αξίας τους απο τον εργοδότη εξαιτίας μερικής ή ολικής καταστροφής του έργου ή ελλατώματος που προκλήθηκε κατα την εκτέλεση του, εφόσον όμως δεν υπάρχει υπαιτιότητα του εργολήπτη.

δ) Ακύρωση της άδειας εισαγωγής ή εξαγωγής απο ενέργεια των κρατικών αρχών εισαγωγής ή εξαγωγής.

ε) Αυθαίρετη καταγγελία απο τον αγοραστή ή τον εργοδότη για τροποποίηση ή μη εκτέλεση της σύμβασης.

στ) Υπαρξη πράξεων αλλοδαπού κράτους που αποδεικνύονται με επίσημα έγγραφα και εμποδίζουν την εκτέλεση της σύμβασης ή διαφοροποιούν το αρχικό καθεστώς της επένδυσης.

ζ) Γεγονότα ανωτέρας βίας, όπως πόλεμος, τρομοκρατικές ενέργειες, θεομηνίες, που καθιστούν αδύνατη την εμπρόθεσμη εκτέλεση της σύμβασης ή τη λειτουργία της επένδυσης.

η) Υποτίμηση (έναντι της δραχμής) του νομίσματος της συναλλαγής σε σχέση με την ισοτιμία που ίσχυε κατά τον χρόνο της σύμβασης.

Με αυτή τη μορφή της ασφάλισης εξαγωγικών πιστώσεων εμφανίζονται κάποια πλεονεκτήματα που δικαιολογούν την ανοδική εξέλιξη του θεσμού, όπου αυτά είναι :

- Ηδη έχει τονιστεί ότι στα πλαίσια του εξαγωγικού factoring εκχωρούνται βασικά βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις ενώ αυτή η μορφή ασφάλισης αφορά και μεσομακροπρόθεσμες απαιτήσεις.

- Εδώ καλύπτονται και πολιτικοί κίνδυνοι αλλά και μη οριστικοποιημένες απαιτήσεις, ενώ το εξαγωγικό factoring εξασφαλίζει τον πωλητή μόνο από την οικονομική αδυναμία του αγοραστή να εξοφλήσει κάποιο οριστικό τιμολόγιο.

Εκτός από τα πλεονεκτήματα ο θεσμός εμφανίζει και μειονεκτήματα έναντι του εξαγωγικού factoring όπως:

- Οι εξαγωγείς θα πρέπει να τηρήσουν σχολαστικά τους όρους του ασφαλιστηρίου για να μη βρεθούν " εκτός ασφαλιστικής κάλυψης "

- Το factoring καλύπτει το 100% του κινδύνου ενώ η ασφάλιση καλύπτει μέχρι το 90%.

- Σε περίπτωση που υπάρξει πτώχευση του οφειλέτη, το βάρος της απόδειξης φέρνει ο εξαγωγέας.

- Ο εξαγωγέας δεν απαλλάσσεται από την ευθύνη και τη φροντίδα παρακολούθησης της είσπραξης της απαίτησης του.

- Αν ο ασφαλιστικός οργανισμός δεχτεί όλες τις προϋποθέσεις για καταβολή τότε στη περίπτωση της σχετικής ασφαλιστικής αποζημίωσης απαιτείται κάποιο χρονικό διάστημα μέχρις όταν ο εξαγωγέας εισπράξει το ποσό της αντίστοιχης απαίτησης του.

Για όλους τους παραπάνω λόγους, πολλές εταιρίες factoring έχουν δεχθεί ένα μικτό σύστημα, δηλαδή οι ίδιες αναλαμβάνουν την λογιστική παρακολούθηση ενώ αναθέτουν σε κατάλληλες

ασφαλιστικές εταιρίες για λογαριασμό των εξαγωγέων, την κάλυψη των αντίστοιχων πιστωτικών κινδύνων.

B. Με τις ενέγγυες πιστώσεις.

Η ενέγγυα πίστωση αποτελεί ένα από τα βασικότερα μέτρα εξασφάλισης των συμφερόντων του εξαγωγέα σε διεθνές επίπεδο. Έτσι καλύπτει τον εξαγωγέα από πολιτικούς κινδύνους και δεσμεύει τις τράπεζες να είναι συνεπείς στην εκπλήρωση των υποχρεώσεων τους.

Συγκρίνοντας την ενέγγυα πίστωση με το factoring παρουσιάζονται μερικά πλεονεκτήματα όπως :

- Η ενέγγυα πίστωση καλύπτει τον δικαιούχο εξαγωγέα όχι μόνο από εμπορικούς αλλά και από πολιτικούς κινδύνους που συνδέονται με τυχόν ή όχι ομαλή κατάσταση στη χώρα εισαγωγής
- Κάποια ένσταση του αγοραστή όσο αφορά την ποσότητα ή ποιότητα του παραδοθέντος εμπορεύματος δεν αποτελεί λόγο που επιτρέπει στις τράπεζες να αποφύγουν την εκπλήρωση των υποχρεώσεων τους που πηγάζουν από την ενέγγυα πίστωση.

Υπάρχουν όμως και μειονεκτήματα της ενέγγυας πίστωσης σε σχέση με το factoring όπως :

- Παρόλο που στο factoring αρκεί η διαβίβαση αντίγραφου του τιμολογίου στον factor εδώ απαιτείται η προσκόμιση πλήρους σειράς φορτωτικών εγγράφων που πρέπει να συμφωνούν απόλυτα με τους όρους της πίστωσης.

- Ο αγοραστής του εμπορεύματος πρέπει να υποβληθεί στη χρονοβόρα και δαπανηρή διαδικασία ανοίγματος πιστώσεων.
- Οι τράπεζες δεσμεύουν ένα ποσό απο το πιστοληπτικό όριο του αγοραστή επειδή το ανοίγμα πίστωσης αποτελεί πιστοδότηση. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα να περιορισθεί το περιθώριο χρηματοδότησης του αγοραστή για κάλυψη άλλων αναγκών.
- Πολλές σοβαρές επιχειρήσεις των βιομηχανικών χωρών αποφεύγουν την διαδικασία ανοίγματος πιστώσεων και για λόγους γοήτρου.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο

ΤΟ FACTORING ΣΤΟ ΔΙΕΘΝΗ ΧΩΡΟ

2.1 Η διεθνής σύμβαση για το factoring.

Στη Διεθνή Διάσκεψη για το Διεθνές Εμπορικό Δίκαιο της Ottawa υιοθετήθηκε στις 28 Μαΐου 1988 ένα κείμενο διεθνούς σύμβασης για το διεθνές factoring. Η Ελλάδα δεν έχει μέχρι στιγμής κυρώσει αυτή τη σύμβαση. Η σύμβαση αυτή στηρίχθηκε στο προκαταρκτικό σχέδιο του ενιαίου νόμου για το διεθνές factoring. Όπως προκύπτει από το εισαγωγικό μέρος της σύμβασης, σκοπός της είναι να θεσπίσει ένα ενιαίο νομικό πλαίσιο για όλα τα κοινωνικά, οικονομικά και νομικά συστήματα, το οποίο θα επιλύει τα προβλήματα του εφαρμοστέου δικαίου και θα διευκολύνει τη λειτουργία και τη περαιτέρω διάδοση του factoring. Ενώ παράλληλα θα διατηρείται και μια δίκαιη ισορροπία συμφερόντων μεταξύ αυτών που μετέχουν στις διεθνείς συναλλαγές factoring.

Η έννοια του όρου διεθνές factoring προσδιορίζεται με δεδομένο ότι σε κάθε μορφή της σύμβασης αυτής περιέχεται και εκχώρηση των απαιτήσεων του προμηθευτή. Έτσι ως διεθνές factoring θεωρείται η σύμβαση εκείνη κατά την οποία ο προμηθευτής, ο οφειλέτης και ο πράκτορας (factor) έχουν την επαγγελματική τους εγκατάσταση σε διάφορες χώρες, οι οποίες όμως δεσμεύονται από την σύμβαση. Το περιεχόμενο της σύμβασης

factoring δεν συμπίπτει απολύτως με εκείνο της σύμβασης πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων. Συγκεκριμένα, ο προμηθευτής μπορεί να εκχωρήσει απαιτήσεις που προέρχονται απο πώληση αγαθών ή παροχή υπηρεσιών στον factor.

Οι συμβάσεις απο τις οποίες γεννιούνται αυτές οι εκχωρούμενες απαιτήσεις πρέπει να έχουν εμπορικό χαρακτήρα. Το ειδικότερο περιεχόμενο της σύμβασης factoring καθορίζεται απο τα μέρη τα οποία συμφωνούν ότι ο factor θα παρέχει στον προμηθευτή τουλάχιστον δύο απο τις τέσσερις κατηγορίες υπηρεσιών που αναφέρονται στη σύμβαση. Οι κατηγορίες αυτές είναι :

- α) Η χρηματοδότηση του προμηθευτή με δάνεια και προεξόφληση απαιτήσεων .
- β) Η διαχείριση των απαιτήσεων του προμηθευτή.
- γ) Η είσπραξη των απαιτήσεων.
- δ) Η προστασία του προμηθευτή απο την αφερεγγυότητα των οφειλετών.

Αν στη σύμβαση factoring περιέχεται η σύμβαση προεκχώρησης, δεν χρειάζεται ξεχωριστή σύμβαση για την μεταβίβαση των απαιτήσεων. Με τρόπο ανάλογο με το ελληνικό δίκαιο καθορίζεται η αναγγελία, ο τρόπος και ο τύπος της εκχώρησης. Προϋπόθεση για να είναι έγκυρη η εκχώρηση μελλοντικών απαιτήσεων, είναι να προκύπτει με οποιονδήποτε τρόπο, ότι οι συγκεκριμένες απαιτήσεις περιλαμβάνονται στη

σύμβαση κατά την εκπλήρωση της ή όταν εμφανιστούν, χωρίς να χρειάζεται άλλη διατύπωση για την μεταβίβαση.

Ο factor απαλλάσσεται από κάθε ευθύνη αν υπάρξει αθέτηση των υποχρεώσεων του προμηθευτή προς τον οφειλέτη με κάποιες επιφυλάξεις. Ο οφειλέτης δεν δικαιούται να ζητήσει επιστροφή αυτών που έχουν καταβληθεί εκτός αν αυτός :

α) δεν είχε ακόμα εκτελέσει την υποχρέωση του προς τον πελάτη του.

β) πραγματοποίησε προεξόφληση απαιτήσεων, ενώ γνώριζε ότι ο προμηθευτής παραβίασε ηθελημένα τις υποχρεώσεις του από τη σχετική σύμβαση.

Τέλος θα πρέπει να τονιστεί ότι οι ρυθμίσεις που περιέχονται στη σύμβαση είναι στο σύνολο τους ενδοτικού δικαίου. μπορεί δηλαδή ύστερα από συμφωνία η συγκεκριμένη σύμβαση factoring να μην διέπεται από διατάξεις της διεθνούς σύμβασης του συνόλου.

2.2. Το factoring στη διεθνή αγορά.

Το σύγχρονο factoring εμφανίστηκε στη Βόρεια Αμερική και πρώτα-πρώτα εφαρμόστηκε σε κλωστοϋφαντουργικό κλάδο και σταδιακά σε άλλους κλάδους της οικονομίας. Η αγορά των Ηνωμένων Πολιτειών ύστερα από έρευνες παρουσιάζει τη μεγαλύτερη δραστηριότητα από την δεκαετία του 1960 και μετά στην εφαρμογή του θεσμού αυτού. Το factoring εφαρμόστηκε πολύ

αργότερα, κυρίως μετά το 1975 στον υπόλοιπο κόσμο. Ιδιαίτερα στην Ευρώπη υπήρξε ραγδαία ανάπτυξη την τελευταία δεκαετία.

Ενω σήμερα οι εταιρίες factoring έχουν επεκταθεί σε όλους σχεδόν τους τομείς της αγοράς, οι πρώτες που ήταν εδραιωμένες στις χώρες της Ε.Ε. ακολούθησαν το πρότυπο των Ηνωμένων Πολιτειών, πουλώντας κλωστουφαντουργικά προϊόντα.

Ο όγκος των εργασιών του διεθνές factoring συνεχώς αυξάνεται και παρά την διαφορετική νομοθεσία της κάθε χώρας, εκτελείται μέσα σε ένα διεθνές δίκτυο δραστηριοτήτων απο τους συνδέσμους και τις ενώσεις των εταιριών factoring. Σημειώνεται ότι στη Ευρώπη, το 1984 υπήρχαν γύρω στις 155 επιχειρήσεις factoring ενώ το ίδιο έτος στον παγκόσμιο κλάδο υπήρχαν 275 περίπου επιχειρήσεις απο τις οποίες οι 40 είναι στις Η.Π.Α. και οι υπόλοιπες είναι εγκατεστημένες σε περισσότερες απο 30 χώρες.

Το βασικότερο κίνητρο στις Η.Π.Α.για την ανάπτυξη του factoring είναι η απαίτηση πιστώσεων, ενώ στην Ευρώπη είναι η ανάγκη για χρηματοδότηση.

Δεν ήταν μόνο ποσοτική η ανάπτυξη του factoring στις Ευρωπαϊκές χώρες αλλά κυρίως ποιοτική. Ετσι στη Ευρώπη δεν παρατηρείται η " προσφορά του κλασικού πακέτου υπηρεσιών " όπως συμβαίνει στις Η.Π.Α., αλλά έχουν αναπτυχθεί ευέλικτοι συνδυασμοί υπηρεσιών σε όλους σχεδόν τους κλάδους του επιχειρηματικού ενδιαφέροντος. Αυτοί οι ευέλικτοι συνδυασμοί είναι

ικανοί να αναπροσαρμόζονται ανά πάσα στιγμή και να εξυπηρετούν καλύτερα τις ιδιαιτερότητες της κάθε αγοράς.

2.3 Διεθνείς όμιλοι εταιριών στο χώρο του factoring.

Οι φορείς μέσω των οποίων λειτουργεί το factoring σε διεθνές επίπεδο λέγονται όμιλοι και οι κυριότεροι είναι 4, οι οποίοι είναι οι εξής :

- 1) *HELLER GROUP.*
- 2) *FACTORS CHAIN INTERNATIONAL*
- 3) *INTERNATIONAL FACTORING*
- 4) *CREDIT FACTORING INTERNATIONAL*

Πάνω σε ορισμένες αρχές και κανόνες επαγγελματικής και επιχειρηματικής δεοντολογίας και πλαισίου συνεργασίας συμφωνούν τα μέλη των Σωματείων.

2.4 Κανόνες εφαρμογής του διεθνούς factoring.

Η Ευρωπαϊκή Ένωση Εταιριών factoring (FACTORS CHAIN INTERNATIONAL) θέσπισε κάποιους κανόνες που διαμορφώθηκαν σε Ευρωπαϊκό πλαίσιο και που περιλαμβάνουν ρυθμίσεις που συγκεκριμένα αφορούν :

- τα μέρη που συμμετέχουν στις διεθνείς συναλλαγές factoring.
- τις μεθόδους και τις τεχνικές των διαπραγματεύσεων.
- την επίλυση των τυχών διαφορών μεταξύ εταιριών factoring.
- τις διεθνείς συναλλαγές.

- τη διακίνηση των πληροφοριών.
- την ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου.
- το ρόλο του factor εισαγωγής.
- το ρόλο του εξαγωγικού factor.
- τις υποχρεώσεις πληρωμής και τις ακολουθούμενες διαδικασίες.
- τις εξασφαλίσεις και εγγυήσεις.
- την νομοθεσία που εφαρμόζεται.
- τις οικονομικές επιβαρύνσεις.
- τις προκαταβολές έναντι εκχωρηθείσων απαιτήσεων.
- τις προθεσμίες.
- τα λογιστικά στοιχεία.

Μερικοί απο τους πιο σημαντικούς κανόνες που ισχύουν στο διεθνές factoring είναι οι εξής :

- α) Οι πωλήσεις που στηρίζονται σε ενέγγυες πιστώσεις ή πωλήσεις "τοις μετρητοίς " δεν μπορούν να αποτελέσουν αντικείμενο factoring.
- β) Ο εισαγωγικός factor σύμφωνα με τα στοιχεία που του διαβιβάζει ο εξαγωγικός factor και που αφορούν τους πελάτες του προμηθευτή, θα πρέπει να ειδοποιήσει τον εξαγωγικό factor μέσα σε 14 μέρες απο τότε που θα λάβει την αίτηση για το αν αποφάσισε αν θα αναλάβει ή όχι τον αντίστοιχο κίνδυνο.

Αν αυτό δεν είναι δυνατό, οφείλει ο εισαγωγικός factor να ενημερώσει έγκαιρα τον εξαγωγικό factor αφού του αναφέρει ποια στοιχεία του είναι απαραίτητα για να πάρει αυτή την απόφαση

γ) Ο εισαγωγικός factor πρέπει να λάβει αντίγραφα των σχετικών τιμολογίων σαν αποδεικτικό στοιχείο για τις εκχωρούμενες υπέρ αυτού απαιτήσεις αλλά και όποιο άλλο φορτωτικό έγγραφο κρίνει αυτός απαραίτητο. Επίσης μπορεί να ζητήσει οποτεδήποτε να γίνεται η μεταβίβαση των φορτωτικών εγγράφων μέσω αυτού στον αγοραστή.

δ) Ο εξαγωγικός factor οφείλει να παρέχει κάθε δυνατή βοήθεια στον εισαγωγικό factor για να εισπράξει το ποσό που έχει καταβάλει λόγω τυχόν οικονομικής αδυναμίας του οφειλέτη.

ε) Το αν είναι έγκυρη ή όχι η εκχώρηση της απαίτησης, αυτό κρίνεται κατά το δίκαιο της χώρας του οφειλέτη. Ο εισαγωγικός factor πρέπει να παρέχει στον εξαγωγικό factor κάθε πληροφορία σχετικά με τις απαιτούμενες διατυπώσεις νομικής φύσεως. Καθώς και ειδικότερα να συντάσει το κείμενο της αναγγελίας της εκχώρησης το οποίο θα θέτει και υπόψιν του πωλητή.

στ) Κάποιες τυχόν ρυθμίσεις μιας ιδιαίτερης συμφωνίας μεταξύ του εισαγωγικού και εξαγωγικού factor υπερισχύουν έναντι αντίστοιχων διατάξεων του Κώδικα Κανόνων Διεθνούς factoring (I.F.C.).

2.5 Εγκατάσταση ελληνικών εταιριών factoring σε άλλες χώρες - μέλη της Ε.Ε.

Προβλέπεται βάση νόμου η εγκατάσταση υποκαταστήματος ή η παροχή υπηρεσιών χωρίς εγκατάσταση σε χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης από ελληνικές εταιρίες πρακτορείας επιχειρηματικών

απαιτήσεων, θυγατρικές πιστωτικών ιδρυμάτων. Οι απαιτούμενες προϋποθέσεις για να εγκατασταθεί μια ελληνική εταιρία σε χώρα μέλος της Ε.Ε. είναι οι εξής :

- 1) Το ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο όχι μόνο δεν πρέπει να υπολείπεται του ελάχιστου κεφαλαίου αλλά και δεν μπορεί να είναι κατώτερο των 5 εκατομμυρίων ECU.
- 2) Να γίνεται αποδεκτό ότι οι εταιρίες που είναι θυγατρικές πιστωτικών ιδρυμάτων και θέλουν να εγκαταστήσουν υποκαταστήματα, δεν απαιτείται πλέον άδεια από την Τράπεζα της Ελλάδος.
- 3) Να γνωστοποιούνται στην Τράπεζα της Ελλάδος όλα τα στοιχεία που προβλέπονται αν πρόκειται για εγκατάσταση, και το είδος των υπηρεσιών αν πρόκειται για παροχή υπηρεσιών χωρίς εγκατάσταση.
- 4) Η εταιρία πρακτορείας πρέπει να έχει επαρκή διοικητική οργάνωση και να βρίσκεται σε ικανοποιητική οικονομική κατάσταση.

Επειτα η Τράπεζα της Ελλάδος, αν συντρέχουν οι παραπάνω προϋποθέσεις, χορηγεί ένα σχετικό πιστοποιητικό. το οποίο υποβάλλεται από την ελληνική εταιρία στις αρμόδιες αρχές του κράτους που θα γίνει η εγκατάσταση, έτσι ώστε να αρχίσει εκεί η άσκηση δραστηριοτήτων factoring.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3ο

Η ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΠΟΥ ΕΠΙΚΡΑΤΕΙ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

3.1 Γενικά

Ουσιαστικά με την πράξη του διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος, μπαίνουν ουσιαστικά τα θεμέλια για την κατοχύρωση του θεσμού του factoring στη χώρα μας. Τα κυριότερα σημεία αυτής είναι τα εξής :

1) Επιτρέπεται η διενέργεια πράξεων " αναδόχου είσπραξης εμπορευματικών απαιτήσεων Ελλήνων Εξαγωγέων " στις Ελληνικές εμπορικές τράπεζες και σε θυγατρικές τους εταιρίες.

2) Οι τράπεζες εξοφλούν τους Έλληνες εξαγωγείς από δικά τους μη υποχρεωτικώς εκχωρήτεια συναλλαγματικά διαθέσιμα, σε περίπτωση που ο ξένος εισαγωγέας δεν εκπληρώνει κανονικά τις υποχρεώσεις του μέσα στις προβλεπόμενες προθεσμίες.

Σε αυτή τη συγκεκριμένη πράξη υπάρχουν όμως αρκετά σημεία που δεν διευκρινίζονται, όπως :

α) Δεν διευκρινίζεται ότι η ανάληψη από τον factor της υποχρέωσης εξόφλησης των απαιτήσεων του εξαγωγέα τελείται υπό την προϋπόθεση ότι οι απαιτήσεις αυτές δεν αμφισβητούνται από τον οφειλέτη.

β) Περιορίζεται η εφαρμογή του factoring στις εμπορευματικές απαιτήσεις.

γ) Δεν γίνεται λόγος για το factoring του εξωτερικού.

δ) Δεν προβλέπεται η συνεργασία μεταξύ της ελληνικής εταιρίας factoring με εισαγωγικό factor της χώρας εισαγωγής

3.2 Προβλήματα και προοπτικές του θεσμού στη χώρα μας.

Το νομισματοπιστωτικό καθεστώς της χώρας μας έχει αναπτυχθεί κάτω από ιδιότυπες συνθήκες. Η δυσκαμψία του τραπεζικού συστήματος, η ανεπαρκής και δαπανηρή χρηματοδότηση του κεφαλαίου κίνησης, η διαρροή πιστώσεων σε ανεπιθύμητους σκοπούς και οι χρονοβόρες μέθοδοι διακανονισμού των συναλλαγών, αποτελούν τα κύρια χαρακτηριστικά του καθεστώτος αυτού.

Οι προμηθευτές αναγκάστηκαν να χρηματοδοτήσουν οι ίδιοι το κεφάλαιο κίνησης των πελατών τους, παρέχοντας μεγαλύτερη πίστωση λόγω της ανεπαρκούς χρηματοδότησης του κεφαλαίου κίνησης, ιδιαίτερα των επιχειρήσεων εκείνων που δεν είχαν πρόσβαση στο τραπεζικό δανεισμό. Γεγονός που επιβαρύνει την πίστωση και επιδρά καθοριστικά στη διαμόρφωση υψηλού τεχνικού κόστους των προϊόντων.

Οι μέθοδοι διακανονισμού των συναλλαγών παρουσιάζουν ορισμένα σοβαρά μειονεκτήματα λόγω του ότι τα γραμμάτια ή η συναλλαγματική δεν προσφέρουν αποτελεσματική προστασία κατά του κινδύνου αφερεγγυότητας του οφειλέτη και συγχρόνως αποτελούν αρκετά δαπανηρές και χρονοβόρες μεθόδους. Συνέπεια όλων των παραπάνω είναι η εμφάνιση και η ραγδαία ευρύτητα

χρήσης των μεταχρονολογημένων επιταγών και γραμματίων που δημιουργούν στις επιχειρήσεις αρκετά λογιστικά προβλήματα και οδηγούν ουσιαστικά σε ένα είδος "παραχρήματος".

Αν στα όλα όσα έχουν αναφερθεί, προστεθούν και τα προβλήματα που αντιμετωπίζει ένας μεγάλος αριθμός εξαγωγικών επιχειρήσεων, όπως μειωμένη ρευστότητα, ανεπαρκής λογιστική οργάνωση, χαμηλή ανταγωνιστικότητα και άλλα, γίνεται φανερό ότι η ορθολογική εφαρμογή του θεσμού του factoring στη χώρα μας θα μπορέσει να αντιμετωπίσει τα προβλήματα και να παρέχει πολύτιμες υπηρεσίες στους προμηθευτές.

Πρός την κατεύθυνση αυτή θα συμβάλλουν εκ μέρους της πολιτείας η ευνοϊκή φορολογική μεταχείριση του factoring, η παροχή στις χρηματοδοτήσεις μέσω εξαγωγικού factoring, η εκπαίδευση και η εξειδίκευση των τραπεζικών στελεχών, ο σύγχρονος εξοπλισμός των εταιριών καθώς και η πλήρης και συνετή ενημέρωση των ενδιαφερόμενων μερών. Στα πλαίσια της ενιαίας κοινοτικής αγοράς, ιδιαίτερα η χώρα μας θα αντιμετωπίσει οξύτατο πρόβλημα ανταγωνισμού, καθώς ξένες εταιρίες factoring θα είναι σε θέση να προσφέρουν ελεύθερα τις υπηρεσίες τους σε έλληνες εξαγωγείς.

Είναι λοιπόν απαραίτητο και για τις ελληνικές τράπεζες και για την πολιτεία, να δραστηριοποιηθούν προς την κατεύθυνση της γρήγορης ανάπτυξης του θεσμού factoring.

3.3 Επιχειρήματα - Κίνητρα για την προσέγγιση πελατών.

Ο θεσμός του factoring έχει πολλά οφέλη τόσο για την ίδια την επιχείρηση αλλά και για την εθνική οικονομία, πέρα από τα πλεονεκτήματα που προσφέρει. Έτσι είναι αναγκαίο να τονιστούν κάποια επιχειρήματα για την εφαρμογή του θεσμού αυτού και κάποια κίνητρα για την προσέγγιση νέων πελατών. Έτσι το factoring :

1) Είναι μιά πηγή χρηματοδότησης που διασφαλίζει τη ρευστότητα της επιχείρησης, και την προφυλάσσει από ανεπιθύμητες διακυμάνσεις της ταμειακής της ροής, λόγω κακών πληρωμών από μέρους των πελατών της.

2) Παρέχει άμεση ρευστοποίηση των πωλήσεων και έτσι η επιχείρηση μέσω αυτών των κεφαλαίων δεν χρειάζεται εξωτερικά κεφάλαια ή αλλαγή στη σύνθεση του μετοχικού της κεφαλαίου.

3) Παρέχει πληροφορίες για την εγχώρια και την διεθνή αγορά.

4) Στις επιχειρήσεις με έντονη εξαγωγική δραστηριότητα, το factoring εξοικονομεί συναλλαγματικούς πόρους και προσφέρει προστασία από συναλλαγματικούς κινδύνους, που διαρκώς απασχολούν τους επιχειρηματίες μετά την κατάργηση των σταθερών ισοτιμιών.

5) Αποφεύγει τα προβλήματα στην επικοινωνία π.χ. πρόβλημα ξένης γλώσσας.

6) Με τη ρευστότητα που παρέχει, η επιχείρηση μπορεί να αγοράζει μεγαλύτερες ποσότητες υλικών ή προϊόντων και να αυξάνει την

παραγωγική δραστηριότητα, ώστε να μπορεί να πετύχει καλύτερες τιμές και όρους αγοράς.

7) Με την εφαρμογή στις εξαγωγές επιτυγχάνει :

- α) την αύξηση των προϊόντων που εξάγονται
- β) τη βελτίωση τους ώστε να γίνουν πιο ανταγωνιστικά.
- γ) τη βελτίωση της ίδιας της εξαγωγικής επιχείρησης.
- δ) την εισροή ξένου συναλλάγματος απο τις νέες εξαγωγές.

8) Οδηγεί στην ορθολογικότερη διοίκηση της επιχείρησης αφού ειδικευμένα στελέχη αναλαμβάνουν :

- α) την λογιστική παρακολούθηση
- β) τις εισπράξεις
- γ) τις δικαστικές διαδικασίες σε περιπτώσεις που υπάρχουν επισφαλείς πελάτες.

δ) τη συγκέντρωση και αναλυτική καταγραφή πλήθους πληροφοριών γύρω απο τους πελάτες. Γενικά βελτιώνεται η συνολική εικόνα του ισολογισμού της επιχείρησης.

9) Τέλος με την ανάπτυξη της βιομηχανίας, την αύξηση της απασχόλησης, τη βελτίωση του ισοζυγίου πληρωμών, την αύξηση του εθνικού εισοδήματος βοηθά την εθνική οικονομία.

3.4 Εγκατάσταση αλλοδαπών εταιριών factoring στη χώρα μας.

Για να γίνει κατανοητό το θέμα αυτό πρέπει οι ξένες εταιρίες να καταταγούν σε δύο βασικές κατηγορίες και συγκεκριμένα :

α) στις κοινοτικές εταιρίες και

β) σε εκείνες που εδρεύουν σε "τρίτες χώρες"

Αναλυτικότερα, οι εταιρίες που εδρεύουν σε χώρες της Ευρωπαϊκής ένωσης διακρίνονται σε δύο κατηγορίες δηλαδή στις :

α)κοινοτικές εταιρίες factoring, θυγατρικές τραπεζών

β) κοινοτικές εταιρίες factoring, μη θυγατρικές τραπεζών

Αυτές παρουσιάζονται αναλυτικά παρακάτω.

3.4.1 Κοινοτικές εταιρίες factoring, θυγατρικές τραπεζών.

Βάση νόμου ισχύει ότι σχετικά με την ανάληψη και την άσκηση δραστηριότητας πιστωτικών ιδρυμάτων, κάθε χρηματοδοτικό ίδρυμα (όπως είναι μια εταιρία factoring) που εδρεύει και λειτουργεί σε άλλο κράτος - μέλος και είναι θυγατρική εταιρία ενός ή περισσότερων πιστωτικών ιδρυμάτων μπορεί να σκεί ελεύθερα την δραστηριότητα του στην Ελλάδα (να προσφέρει υπηρεσίες factoring) είτε μέσω εγκατάστασης υποκαταστήματος στην Ελλάδα είτε με την μορφή διασυνοριακής παροχής υπηρεσιών, χωρίς να απαιτείται ειδική άδεια λειτουργίας απο την Τράπεζα της Ελλάδος και εισαγωγή κεφαλαίων ενός ελάχιστου ύψους.

Όλα αυτά ισχύουν εφόσον συνυπάρχουν οι εξής προϋποθέσεις:

α) η μητρική επιχείρηση ή οι μητρικές επιχειρήσεις έχουν λάβει άδεια λειτουργίας ως πιστωτικά ιδρύματα στο κράτος - μέλος, στο δίκαιο του οποίου υπάγεται η εταιρία factoring.

β) η δραστηριότητα factoring ασκείται ήδη απο την εταιρία στο ίδιο κράτος - μέλος.

γ) η μητρική ή οι μητρικές επιχειρήσεις κατέχουν τουλάχιστον το 90% των δικαιωμάτων ψήφου που απορρέουν απο την κατοχή μεριδίων ή μετοχών της θυγατρικής.

δ) η μητρική ή οι μητρικές επιχειρήσεις, μετά απο συγκατάθεση των αρμοδίων αρχών του κράτους - μέλους, δηλώνουν στην Τράπεζα Ελλάδος οτι ευθύνονται στο ολόκληρο για τις υποχρεώσεις που αναλαμβάνει η θυγατρική τους.

ε) η θυγατρική υπάγεται στο καθεστώς της εποπτείας σε ενοποιημένη βάση της μητρικής της επιχείρησης ή κάθε μιας απο τις μητρικές τις επιχειρήσεις, με βάση την κοινοτική νομοθεσία που καλύπτει τουλάχιστον τον υπολογισμό του συντελεστή φερεγγυότητας κ.τ.λ..

3.4.2 Κοινοτικές εταιρίες factoring, μη θυγατρικές τραπεζών.

Για τη εγκατάσταση στη χώρα μας, τέτοιων εταιριών απαιτείται πρώτα άδεια λειτουργίας που χορηγείται απο την Τράπεζα της Ελλάδος. Σε αυτή την περίπτωση όμως η Τ.Ε. δεν έχει τη διακριτική ευχέρεια να επιβάλει περιορισμούς με βάση κριτήρια σκοπιμότητας. Σχετικά με τις προϋποθέσεις που απαιτούνται για να αποκτήσει μια κοινοτική επιχείρηση factoring κύρια εγκατάσταση στην Ελλάδα μέσω θυγατρικής εταιρίας πρακτορείας επιχειρηματικών

απαιτήσεων, ισχύουν οι παραπάνω που αναφέρθηκαν για την χορήγηση άδειας λειτουργίας σε ελληνική εταιρία του είδους αυτού.

Πρέπει να σημειωθεί ότι δεν επιτρέπεται δυσμενής αντιμετώπιση μιας τέτοιας θυγατρικής εταιρίας σε σχέση με άλλες εταιρίες που είναι υπο σύσταση, των οποίων οι μέτοχοι και τα μέλη της διοίκησης είναι ημεδαποί, αφού με βάση τους κανόνες του κοινοτικού δικαίου, υπάρχει υποχρέωση ίσης αντιμετώπισης από τις ελληνικές αρχές, των κατοίκων των άλλων κρατών - μελών σε σχέση με αυτών της Ελλάδος.

ΜΕΡΟΣ 3ο

Σύμβαση Franchising

Κεφάλαιο 1ο

Βασικές έννοιες

1.1 Προέλευση franchising.

Από τις Η.Π.Α. προήλθε το franchising γιατί η πρώτη εταιρία που οργάνωσε το franchising ήταν η «SINGER» που είναι εταιρία ραπτομηχανών.

Αργότερα σε όλους τους κλάδους αυτοκινήτων (τεχνική συντήρηση,επισκευές,service κ.τ.λ.),στους κλάδους ξενοδοχείων, μπουτίκ, διαφήμισης, λογιστικών υπηρεσιών,τροφίμων κ.τ.λ., εξαπλώθηκε το franchising.

Μετά το Β' Παγκόσμιο Πόλεμο έγινε μια ιδιαίτερη στροφή προς το franchising ως αποτέλεσμα των περιστάσεων που επικρατούσαν τότε, δηλαδή ανάπτυξη μαζικής παραγωγής σε συνδυασμό με την έλλειψη δικτύων διανομής και των ανάλογων οικονομικών μέσων για τις απαιτούμενες επενδύσεις.

1.2 Βασικές έννοιες και λειτουργία.

Από οικονομική άποψη το franchising είναι μία μέθοδος marketing δηλ.ένα σύστημα προώθησης προϊόντων ή υπηρεσιών στην καταναλωτική αγορά το οποίο βασίζεται στη συνεργασία μεταξύ των ανεξάρτητων επιχειρήσεων, που αναπτύσσουν τη

δραστηριότητά τους σε διάφορες βαθμίδες της αγοράς (μεγαλέμπορος-έμπορος, παραγωγός - έμπορος).

Η βάση για να λειτουργήσει ένα σύστημα franchising είναι μία υψηλής στάθμης οργανωτική και τεχνογνωσιολογική υποδομή μίας επιχείρησης που πρέπει να κατέχει γνώσεις και πείρα σχετικά με τη μέθοδο πώλησης ή παραγωγής ενός ορισμένου προϊόντος.

Η παραπάνω τεχνογνωσία πλαισιώνεται από μία σειρά δικαιώματα βιομηχανικής ιδιοκτησίας (σήματα, διακριτικούς τίτλους κ.λ.π.) Τα δικαιώματα αυτά αποτελούν το λεγόμενο σύνολο ή «πακέτο franchising».

Με το σύστημα του franchising, η οργάνωση των πωλήσεων ή της παραγωγής σημαίνει ότι το «πακέτο» δίνεται για χρήση και εκμετάλλευση σε άοριστο αριθμό επιχειρήσεων με πρώτο σκοπό την αξιοποίηση του για την διάδοση των προϊόντων της παραχωρούσας επιχείρησης σε νέες αγορές.

Η επιχείρηση που προσφέρει για χρήση και εκμετάλλευση το «πακέτο» franchising αναφέρεται ως δότης ή δικαιοπάροχος franchising, ενώ η επιχείρηση που μπορεί να χρησιμοποιήσει το «πακέτο» franchising αναφέρεται ως λήπτης ή δικαιοδόχος franchising.

Με ένα αυστηρό οργανωτισμό τον οποίο διευθύνει και ελέγχει ο δότης γίνεται η προσπάθεια να κατακτηθούν νέες αγορές. Στις γνώσεις, στην οργάνωση στις μεθόδους και στα σχέδια που έχει από πριν επεξεργασθεί ο δότης βασίζονται η στρατηγική και η οργάνωση

των πωλήσεων. Οι λήπτες με τη σύμβαση franchising απλώς παραλαμβάνουν από τον δότη την υπάρχουσα οργανωτική υποδομή και έτσι με αυτόν τον τρόπο οι λήπτες χωρίς να έχουν συμβατικούς ή άλλους δεσμούς γίνονται μέλη ενός ενιαίου συστήματος διανομής.

Το ότι είναι πολυμερής το franchising αυτό δεν είναι εμπόδιο για την πλήρη ενσωμάτωση των ληπτών στο σύστημα διανομής. Αυτή η ενσωμάτωση οδηγεί στο να δημιουργηθεί μια συμπαγής και δυναμικά οργανωμένη ομάδα επιχειρήσεων, η οποία είναι σε θέση να ανταποκριθεί στη κοινή επιδίωξη όλων των ενδιαφερομένων και να επιτύχει την αποτελεσματική και κερδοφόρα προώθηση των προϊόντων του συστήματος στην αγορά. Ο κοινός αυτός στόχος έχει διαρκή χαρακτήρα γιατί δεν πρόσκαιρος και παροδικός.

Ετσι με βάση τα παραπάνω προσδίδεται στο franchising χαρακτήρας διαρκούς συνεργασίας με προϋπόθεση κυρίως την συνεχή παρακολούθηση και προσαρμογή στις τεχνολογίες και οικονομικές εξελίξεις. Με άλλα λόγια, παρέχεται διαρκής και ευρεία υποστήριξη στους λήπτες ανάλογα με τις ανάγκες που αντιμετωπίζουν κάθε φορά.

Στη πιο συνηθισμένη μορφή του franchising στις συναλλαγές, ο δότης είναι παραγωγός ή μεγαλέμπορος που με την εν λόγω συνεργασία αποβλέπει στην ίδρυση ενός εκτεταμένου δικτύου διανομής του προϊόντος, που παράγει ή εμπορεύεται. Ως προϊόν εννοείται και η παροχή υπηρεσιών εκτός από το εμπόρευμα με υλική υπόσταση. Σε μία τέτοια περίπτωση το franchising διανομής

χαρακτηρίζεται ως franchising διανομής εμπορευμάτων ή υπηρεσιών ενώ σπάνια συναντούμε το λεγόμενο παραγωγικό ή βιομηχανικό franchising.

Στη χώρα μας οι γνωστότερες περιπτώσεις franchising διανομής είναι εκείνες των επιχειρήσεων Neoset (έπιπλα), Goody's, Mc Donalds (fast food), Quick Photo (εκτύπωση και εμφάνιση φωτογραφικών ταινιών), Sisley (ενδύματα), Yves Rocher (καλλυντικά) κ.λ.π. Σε μερικές από αυτές θα γίνει λεπτομερής ανάλυση σε άλλο κεφάλαιο. Από τον χώρο του βιομηχανικού και παραγωγικού franchising γνωστές είναι οι περιπτώσεις εμφιάλωσης και πώλησης μη αλκοολούχων ποτών, όπως Coca-Cola, Seven Up, Pepsi-Cola.

1.3 Σύμβαση franchising.

Στη σύμβαση προσδιορίζονται εκείνες οι υποχρεώσεις που είναι αναγκαίες για να επιτευχθούν οι οικονομικοί σκοποί του franchising.

Τέτοιες υποχρεώσεις είναι π.χ. η παροχή του δικαιώματος χρήσης της τεχνογνωσίας στον λήπτη, η υποχρέωση του λήπτη να σέβεται τις οργανωτικές αρχές του συστήματος κ.τ.λ. Για να εκπληρωθούν αυτές οι υποχρεώσεις που προβλέπονται στη σύμβαση franchising χρειάζεται πολλές φορές να συναφθούν ειδικότερες (εκτελεστικές) συμβάσεις. Το πόσο αναγκαία είναι η κατάρτιση τέτοιων συμβάσεων και ποιό θα είναι το περιεχόμενό τους

μπορεί να καθοριστεί μόνο με βάση τις συγκεκριμένες ανάγκες που προκύπτουν κατά την εξέλιξη της συνεργασίας του franchising.

Από τις εκτελεστικές συμβάσεις θα πρέπει να γίνει διάκριση στις συμπληρωματικές ή συνοδευτικές συμβάσεις. Αυτές οι συμβάσεις για λόγους σκοπιμότητας συνάπτονται ξεχωριστά από τη σύμβαση franchising. Συμφωνίες χρηματοδοτικής μίσθωσης μηχανημάτων, μίσθωσης επαγγελματικής κατοικίας χρηματοδότησης κ.λ.π. αποτελούν συνήθως το περιεχόμενο τέτοιων συμβάσεων. Οι παραπάνω συμβάσεις βρίσκονται σε στενό νομικό και οικονομικό δεσμό με την κύρια σύμβαση franchising και αποτελούν με αυτήν νομικώς μιά ενιαία σύμβαση.

Η σύμβαση franchising, στη συναλλακτική πράξη καταρτίζεται εγγράφως με βάση κάποιο έντυπο της δότριας εταιρίας και στο οποίο προσδιορίζονται τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις των μερών, κατά κανόνα αναλυτικά. Αυτός ο έγγραφος τύπος δεν απαιτείται βέβαια από κάποια διάταξη αλλά είναι όμως συχνά αναγκαίος από διατάξεις ελληνικού και κοινοτικού δικαίου ανταγωνισμού προκειμένου οι ρήτρες που υπάρχουν στον έγγραφο τύπο να μπορούν να ελεχθούν από τις αρμόδιες αρχές.

Η σύμβαση έχει συνήθως προοίμιο και κύριο μέρος. Στο προοίμιο περιγράφονται στοιχεία τα οποία χρησιμοποιεί ο δότης για την οργάνωση των πωλήσεων και της εμπορικής του δραστηριότητας, όπως δικαιώματα βιομηχανικής ιδιοκτησίας, τεχνογνωσία, εξοπλισμός, διακόσμηση. Λόγω του ότι με βάση τα

παραπάνω μπορεί να προσδιοριστεί το αντικείμενο των υποχρεώσεων του δότη και που αναφέρονται στο κύριο μέρος της σύμβασης, αυτές οι πληροφορίες είναι χρήσιμες. Ακόμη το προοίμιο μπορεί να αναφέρεται και σε ορισμένους γενικούς κανόνες συμπεριφοράς που να δεσμεύουν τα μέρη που συμμετέχουν στη σύμβαση.

Στο κύριο μέρος προσδιορίζονται πιο συγκεκριμένα οι υποχρεώσεις και τα δικαιώματα αυτών που συνεργάζονται στη σύμβαση. Αυτές οι υποχρεώσεις παρόλο που είναι προσαρμοσμένες στους σκοπούς και την οικονομική λειτουργία του franchising, από νομική άποψη παρουσιάζουν πολυμορφία και δυσχεραίνουν τη συστηματική κατάταξη του franchising στο αστικό συμβατικό δίκαιο.

1.4 Βασικοί όροι του franchising.

Το franchising όπως ήδη αναφέρθηκε παραπάνω είναι ένα σύστημα συνεργασίας μεταξύ δύο επιχειρήσεων όπου καθορίζεται και η παρεχόμενη βοήθεια ή και άλλες υπηρεσίες για τη διευκόλυνση των εργασιών που εκτελεί.

Αλλά πρέπει να ισχύουν και κάποιοι βασικοί παράγοντες που είναι :

Ο ΕΝΤΟΛΕΑΣ

είναι κατά κανόνα μία μεγάλη επιχείρηση που έχει καλή φήμη, κύρος και ευρεία τεχνογνωσία και επιθυμεί να διευρύνει το μερίδιό της στην αγορά χωρίς να προβεί σε μεγάλες δαπάνες επενδύσεων.

Ο ΕΝΤΟΛΟΔΟΧΟΣ

είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο που έχει κάποια ευχέρεια διαθέσιμου κεφαλαίου και το οποίο επιθυμεί να διοικήσει την επιχείρηση του και να διεξάγει τις εργασίες υπό την ευθύνη του μεν, αλλά με την συνδρομή του εντολέα.

Η ΠΑΓΙΑ ΑΜΟΙΒΗ

είναι το ποσό που καταβάλλει σαν τίμημα ο εντολοδόχος για να εντάχθει στον όμιλο των συνεργαζόμενων επιχειρήσεων. Ακόμη κανονίζεται μια ποσοστιαία αμοιβή σύμφωνα με την οποία ο εντολοδόχος είναι υποχρεωμένος να την καταβάλει περιοδικά στον εντολέα. Η αμοιβή αυτή είναι γενικά ένα ποσοστό επί του κύκλου εργασιών.

1.5 Διακρίσεις franchising.

Το franchising διακρίνεται με :

A. Βάση τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες, ως εξής :

1. Διανομή προϊόντων

Πρόκειται για 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.

Εδώ 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 υπο-εντολοδόχους που για αυτούς ενεργεί ως εντολέας.

2. Franchising λειτουργικό.

Είναι παρόμοιο με το Franchising κατά γεωγραφική περιοχή με τη διαφορά ότι δεν υπάρχει αυτή η ευχέρεια διορισμού υπο-εντολοδόχων.

3. Franchising κινητό.

Εδώ υπάρχουν αποκλειστικά δικαιώματα για ορισμένα προϊόντα ή υπηρεσίες που πωλούνται από όχημα το οποίο ενοικιάζεται από τον εντολοδόχο.

4. Franchising ατομικό.

Αυτή η διάκριση περιορίζεται σε ένα φυσικό ή νομικό πρόσωπο. Η σωστή εφαρμογή και επιτυχία του συνίσταται στο ότι και σε διάκριση με βάση τον επενδυτή υπάρχει :

a) Κοινή ιδιοκτησία εντολέα και εντολοδόχου.

β) Κοινή διοίκηση, δηλ. γίνεται επένδυση από τον εντολέα και διοίκηση από τον εντολοδόχο.

γ) Μίσθωση, συγκεκριμένα ο εντολέας μισθώνει τους χώρους και εμπιστεύεται τον εντολοδόχο για τη διοίκηση.

1.6 Οι κύριες υποχρεώσεις των συμβαλλόμενων.

Οι κύριες υποχρεώσεις που έχουν οι συμβαλλόμενοι χωρίζονται σε εκείνες του δότη και σε εκείνες του λήπτη. Αναλυτικά ως εξής:

A) Οι κύριες υποχρεώσεις του δότη: Η συμβολή του δότη στη συνεργασία του franchising περιλαμβάνει τις ακόλουθες υποχρεώσεις:

α) Η παραχώρηση στον λήπτη το να μπορεί να χρησιμοποιήσει και να εκμεταλλευτεί το «πακέτο» franchising που το περιεχόμενο του προσδιορίζεται ακριβώς στο κύριο μέρος της σύμβασης.

β) Η ένταξη του λήπτη στο σύστημα με το να παρέχει σε αυτόν κυρίως την απαιτούμενη τεχνική και οργανωτική υποδομή και την ανάλογη εκπαίδευσή του.

γ) Ο εφοδιασμός του με πρώτες ύλες, με ημιέτοιμα ή έτοιμα προϊόντα, ιδίως όταν από τον ίδιο το δότη παράγονται τα προϊόντα του συστήματος.

δ) Η συνεχής υποστήριξη του λήπτη όσο θα διαρκεί η σύμβαση. Η υποστήριξη αυτή μπορεί να περιλαμβάνει και ενέργειες

όπως τη συντήρηση των μηχανημάτων και του εξοπλισμού του καταστήματος κ.λ.π.

ε) Ο προσδιορισμός της γεωγραφικής περιοχής που μέσα σε αυτήν ο λήπτης θα διενεργεί τις πωλήσεις με το δικό του όνομα και για δικό του λογαριασμό.

Παρά το ότι είναι αυτοτελείς οι παραπάνω υποχρεώσεις, αποτελούν εκδηλώσεις της γενικότερης υποχρέωσης του δότη που αυτή είναι να μεριμνήσει για την οργανωτική και τεχνολογική ένταξη του λήπτη στο ήδη υπάρχον σύστημα διανομής.

Το ποιά υποχρέωση είναι λιγότερο κύρια ή όχι δεν γίνεται με κριτήριο τη σημασία που έχουν για την επίτευξη του οικονομικού σκοπού γιατί μπορεί να υπάρχει ταύτιση του franchising με έναν επιμέρους τομέα.

Αυτός ο κίνδυνος δεν υφίσταται όταν υπάρχει παροχή άδειας χρήσης και εκμετάλλευσης του «πακέτου» franchising.

Η υποχρέωση του δότη αποτελεί κύρια συμβατική υποχρέωση. Στην περίπτωση που υπάγονται οι επιμέρους υποχρεώσεις του δότη στην γενικότερη ένταξη και υποστήριξη είναι ζήτημα ερμηνείας της συγκεκριμένης σύμβασης.

Το πόσο ελαστικό είναι το περιεχόμενο της κύριας υποχρέωσης του δότη, προσδιορίζεται κάθε φορά σύμφωνα με τη βούληση των συμβαλλομένων και με την ειδικότερη οικονομική λειτουργία του franchising στη κάθε περίπτωση.

B) Οι κύριες υποχρεώσεις του λήπτη: Ο λήπτης πωλεί στο δικό του όνομα για δικό του λογαριασμό και με δικό του κίνδυνο τα προϊόντα του συστήματος.

Περιλαμβάνει τις ακόλουθες υποχρεώσεις και τη δικιά του συμβολή στη συνεργασία του franchising:

α) Η καταβολή ενός εφάπαξ ποσού για την παραχώρηση που κάνει ο δότης της χρήσης και της εκμετάλλευσης τεχνογνωσίας και δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας.

β) Η περιοδική καταβολή στον δότη ορισμένου ποσοστού από τις εισπράξεις των πωλήσεων αφού έχουν αφαιρεθεί οι φόροι ή πολύ σπάνια ενός ορισμένου ποσοστού συμμετοχής στα κέρδη από τις πωλήσεις.

γ) Η ενεργός προώθηση των πωλήσεων με την καλύτερη αξιοποίηση της προσωπικής εργασίας αλλά και άλλων μέσων που έχει στην διάθεση του ο λήπτης.

δ) Η συμμόρφωση στις οργανωτικές αρχές του συστήματος δηλ. σεβασμός στην αρχή της ομοιομορφίας, ενιαία εικόνα ανεξάρτητα του περιβάλλον διάθεσης τους, των προϊόντων του συστήματος.

Η κύρια υποχρέωση του λήπτη και που βρίσκεται σε σχέση αλληλεξάρτησης με την υποχρέωση του δότη για ένταξη στο σύστημα και διαρκή παροχή υποστήριξης είναι η εφάπαξ και περιοδική καταβολή «τιμήματος».

Η προώθηση των πωλήσεων κρίνεται αμφίβολο αν μπορεί να χαρακτηριστεί ως κύρια ή γενικά ως υποχρέωση του λήπτη. Στο γεγονός αυτό συνηγορεί το ότι ο λήπτης παρόλο την ένταξη του σε μία οργανωμένη ομάδα επιχειρήσεων, διατηρεί την ανεξαρτησία του αυτόνομου επιχειρηματία, κάνοντας τις πωλήσεις στο δικό του όνομα. Έτσι η διενέργεια όσο και η προώθηση των πωλήσεων είναι φυσική ενέργεια της επιχειρηματικής και οικονομικής ελευθερίας του λήπτη. Αν όμως αυτές οι πωλήσεις θεωρηθούν ότι έχουν σαν σκοπό να εκπληρώσουν υποχρεώσεις προς τρίτον τότε υπάρχει κίνδυνος να μεταβληθεί ο λήπτης σε υπάλληλο. Αυτό είναι κάτι όμως αντίθετο στη φύση της σύμβασης franchising.

Συμπερασματικά πρέπει να διαπιστωθεί ότι οι κύριες υποχρεώσεις που δημιουργούνται με τη σύμβαση franchising συνίσταται:

α) Στην υποχρέωση ένταξης της λήπτριας εταιρίας στο υπάρχον σύστημα προϊόντων και παροχής συνεχούς υποστήριξης σε όλη τη διάρκεια της σύμβασης, από την πλευρά του δότη.

β) Στην υποχρέωση καταβολής του τιμήματος από την πλευρά του λήπτη.

1.7 Προστασία των τρίτων συναλλασόμενων μέσω της σύμβασης franchising.

Ένα ζήτημα, το οποίο για πολύ λίγο έχει απασχολήσει τη θεωρία και τη νομολογία διεθνώς είναι το ότι πρέπει να

προστατευθεί η εμπιστοσύνη που δείχνουν οι τρίτοι οι οποίοι συναλλάσσονται με τον λήπτη franchising και δεν γνωρίζουν την ιδιότητα του ως ανεξαρτήτου επιχειρηματία, αλλά νομίζουν ότι το κατάστημά του αποτελεί υποκατάστημα της γνωστής σ' αυτούς αλυσίδα καταστημάτων μιάς μεγάλης επιχείρησης, την οποία εμπιστεύονται.

Ενα από τα βασικά γνωρίσματα του franchising που αναφέρθηκε παραπάνω είναι ότι κάθε μία επιχειρηματική μονάδα του συστήματος franchising εμφανίζεται προς τα έξω με την ίδια εμπορική επωνυμία, με τα ίδια προϊόντα, με τους ομοιόμορφα διαμορφωμένους χώρους εξυπηρέτησης των πελατών, ώστε να δίνει προς τα έξω την εντύπωση μιας επιχειρηματικής ενότητας. Μέσα από αυτό το γνώρισμα διαφαίνεται και μιά από τις εξωτερικές διαφορές του franchising στην οποία η επιχείρηση του διαμεσολαβητή εμπόρου εμφανίζεται προς τα έξω με επωνυμία που φέρει-τουλάχιστον-και το όνομα του διαμεσολαβητή εμπόρου.

Προβληματισμό προκαλεί το ζήτημα με ποιόν τελικά ο καταναλωτής συμβάλλεται και συνομολογεί τη σύμβαση πώλησης, όταν ο τύπος που συνάπτεται η πώληση, δηλαδή το κατάστημα του λήπτη, φέρνει την επωνυμία της γνωστής αλυσίδας καταστημάτων. Η γνωστοποίηση του ονόματος του πραγματικού ιδιοκτήτη της συγκεκριμένης επιχείρησης δηλ. του λήπτη ή λείπει εντελώς ή υπάρχει αλλά τυπωμένη πάνω στην απόδειξη της ταμειακής μηχανής που εκδίδεται μετά από σύναψη της σύμβασης, και που δεν μπορεί

να θεωρηθεί ότι επηρέασε τον σχηματισμό της δήλωσης βούλησης του αγοραστή.

Ενδιαφέρον παρουσιάζει η περίπτωση της λεγόμενης «φαινομενικής αντιπροσώπευσης ή πληρεξουσιότητας». Συγκεκριμένα ο συναλλασόμενος που παρέχει δικαιολογημένα πίστη στη συμπεριφορά ορισμένου προσώπου θα πρέπει να προστατευθεί. Η ομοιότητα με την εδώ εξεταζόμενη περίπτωση είναι προφανής : Ο πελάτης του λήπτη βρίσκεται σε ένα κατάσταση που έχει την επωνυμία της επιχείρησης του δότη και δεν γνωρίζει βέβαια την ύπαρξη της σύμβασης franchising. Ο πελάτης έχει την εντύπωση και δίκαια άλλωστε ότι βρίσκεται σε κάποιο κατάσταση μίας ενιαίας επιχείρησης που εμφανίζεται προς τα έξω με κοινή διαφήμιση.

Αυτή η εντύπωση δεν δημιουργήθηκε τυχαία στον πελάτη του λήπτη.

Αντιθέτως την ουσία της σύμβασης franchising αποτελεί η εκμετάλλευση της επιχειρηματικής φήμης του δότη. Κατά τα άλλα τον λήπτη τον συμφέρει να μένει αδιευκρίνιστο το ζήτημα διότι αποτελεί πόλο έλξης πελατών η φήμη της επιχείρησης του δότη. Το ίδιο συμφέρει το δότη αφού από την αύξηση της πελατείας του λήπτη αποκομίζει κέρδη και ενδυναμώνει την ήδη καλή επιχειρηματική του φήμη. Έτσι αφού αυτοί οι συμβαλλόμενοι δημιουργούν εσφαλμένη εντύπωση στο καταναλωτικό κοινό για το ποιός είναι ο ιδιοκτήτης της επιχείρησης του λήπτη, τότε το καταναλωτικό κοινό πρέπει να προστατευθεί. Αυτό θα επιτευχθεί, αν η ελλειπής δικαιοπρακτική

εξουσία αντιπροσώπευσης του λήπτη καλυφθεί με την κατασκευή της «φαινόμενης αντιπροσώπευσης».

Αν αυτά γίνουν δεκτά, τότε από τη σύμβαση πωλήσεως δεσμεύεται ο δότης και όχι ο λήπτης. Αντισυμβαλλόμενος του πελάτη είναι συνεπώς, ύστερα από όσα έχουν λεχθεί παραπάνω, ο δότης και ευθύνεται για την εκπλήρωση της σύμβασης προσωπικά.

Λόγω όμως του ότι τα αποτελέσματα αυτά έρχονται σε σύγκρουση με τα οικονομικά και νομικά αποτελέσματα, μπορούν και οφείλουν ο δότης και ο λήπτης να αποφύγουν να ανακοινώσουν στον πελάτη το όνομα του πραγματικού ιδιοκτήτη και ότι αυτός και όχι ο δότης, συμβάλλεται μαζί του ως πωλητής, το αργότερο κατά την σύναψη της σύμβασης. Αυτό το γεγονός μπορεί να επιτευχθεί με το να υπάρχει ευανάγνωστη πινακίδα στο κατάστημα του λήπτη.

Ο δότης μπορεί να πιέσει προς αυτή την κατεύθυνση με τους γενικούς όρους των συναλλαγών που επιβάλλει στον λήπτη ή με τη γενική εποπτεία που ασκεί στην επιχείρηση του τελευταίου.

1.8 Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα.

Αυτή η επιχειρησιακή συνεργασία στη βάση του franchising εμφανίζει μιά σειρά από πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα για όλα τα μέρη που μετέχουν σε αυτή. Συγκεκριμένα έχουμε τα εξής πλεονεκτήματα :

- Η οργανωτική συγκέντρωση συμβάλλει κατ' αρχήν σε μιά ιδανική κατανομή εργασίας μεταξύ του δότη και των ληπτών. Έτσι ο

κάθε λήπτης απαλλάσσεται από τυχόν οργανωτικά προβλήματα που εμφανίζονται, άρα μπορεί να ασχοληθεί με την αύξηση και προώθηση των πωλήσεων. Αφού η τυποποίηση και η πολλαπλή διάθεση τεχνογνωσίας που παρουσιάζει ο δότης έχουν σαν συνέπεια την πρόσθετη εξοικονόμηση δαπανών από τον λήπτη, η τεχνογνωσία διατίθεται σε ένα σημαντικό βαθμό ως τυποποιημένο προϊόν και αυτό είναι γεγονός που επιδρά θετικά στη διαμόρφωση της τιμής απόκτησής της.

- Από την ένταξη σε ένα σύστημα franchising συντελείται κατά κανόνα βελτίωση της εικόνας φερεγγυότητας του λήπτη στην αγορά, που αυτό θα έχει σημαντικές θετικές επιπτώσεις και στον τομέα τον χρηματοδοτικό όσο και τον εμπορικό.

Αυτά τα δύο βασικά πλεονεκτήματα προσφέρονταν από την πλευρά του λήπτη, έτσι και από την πλευρά του δότη προσφέρονται πλεονεκτήματα όπως:

- Επιτυγχάνει την εξάπλωση των προϊόντων του με πολύ λιγότερες δαπάνες από αυτές που θα χρειαζόντουσαν, αν η διεύρυνση του δικτύου πωλήσεων γινόταν με την ίδρυση υποκαταστημάτων ή θυγατρικών επιχειρήσεων.

Η εξοικονόμηση δαπανών επιτυγχάνει την επέκταση της δότριας επιχείρησης και αυτό συμβάλλει στην ταχεία βελτίωση της ανταγωνιστικής της θέσης στην αγορά.

- Διατηρεί τη δυνατότητα εποπτείας και ελέγχου του δημιουργούμενου δικτύου καταστημάτων, έτσι ώστε να

προλαμβάνεται ο κίνδυνος να παρθούν λανθασμένες αποφάσεις σε θέματα ζωτικής σημασίας από τα μέλη του συστήματος. Παρόλο που αυτός ο έλεγχος και η άσκηση εποπτείας περιορίζουν να παρθεί ελεύθερα μιά απόφαση και να δράσει ο λήπτης, αυτός δεν παύει να μετέχει στο franchising ως ελεύθερος επαγγελματίας, και όχι σαν στέλεχος της δότριας επιχείρησης με εξαρτημένη σχέση εργασίας.

Αυτά τα πλεονεκτήματα από τα μέρη που μετέχουν στη σύμβαση δίνουν στο Franchising τη μορφή μιας δυναμικής και αποδοτικής οικονομικής συνεργασίας. Αλλά θα ήταν παράληψη να μην αναφερθούν και τα μειονεκτήματα που παρουσιάζει, όπως:

- Η επιλογή των μελών του συστήματος από τον δότη είναι μια δύσκολη και χρονοβόρα διαδικασία αφού η επιτυχής επιλογή του λήπτη είναι καθοριστική για την επιτυχία και την ανάπτυξη της συνεργασίας στη βάση της αμοιβαίας εμπιστοσύνης και της υψηλής παραγωγικότητας.
- Παρόλο που με μικρές σχετικά δαπάνες ο δότης με το Franchising επιτυγχάνει την ταχεία εξάπλωση του, η συμμετοχή του στα κέρδη από τις πωλήσεις είναι σημαντικά μικρότερη από ότι θα ήταν αν π.χ. είχε προτιμηθεί η ίδρυση υποκαταστημάτων.
- Η επαγγελματική και εμπορική επιτυχία του λήπτη εξαρτάται σε σημαντικό βαθμό από την ορθότητα και την επιτυχία της επιχειρηματικής πολιτικής που ασκεί ο δότης. Μπορεί να έχουν αρνητικές επιπτώσεις σε όλα τα μέλη που συμμετέχουν σε μια

συνεργασία Franchising, οι τυχόν άτυχες ή λανθασμένες αποφάσεις στο κέντρο του συστήματος.

Αν συγκριθούν τα πλεονεκτήματα με τα μειονεκτήματα δεν φαίνεται να έχουν ιδιαίτερη βαρύτητα. Αυτό επιβεβαιώνεται από το ποσοστό των αποτυχημένων συνεργασιών Franchising, που είναι χαμηλότερο του ποσοστού αποτυχιών που παρατηρείται σε επιχειρήσεις που δεν είναι ενταγμένες σε σύστημα Franchising.

1.9 Λύση του Franchising με καταγγελία.

Θα πρέπει να γίνει διαχωρισμός για να εξεταστεί το θέμα, στις συμβάσεις ορισμένου χρόνου και σε εκείνες τις συμβάσεις αορίστου χρόνου. Συγκεκριμένα έχουν ως εξής:

A) Συμβάσεις ορισμένου χρόνου.

Η λύση αυτής της σύμβασης επέρχεται με την παρέλευση του συμφωνηθέντος χρόνου ή με την έκτακτη καταγγελία της από τον συμβαλλόμενο που έχει το δικαίωμα καταγγελίας για σπουδαίο λόγο. Σπουδαίο λόγο αποτελεί η υπαίτια παράβαση των συμβατικών υποχρεώσεων από το ένα μέρος. Ακόμη και με ανυπαίτιους λόγους μπορεί να ασκηθεί το δικαίωμα καταγγελίας εφόσον η συνέχιση της σύμβασης αντίκειται προφανώς στα εύλογα και δικαιολογημένα συμφέροντα της μιας πλευράς.

B) Συμβάσεις αορίστου χρόνου.

Η λύση τους επέρχεται τόσο με έκτακτη όσο και με τακτική καταγγελία. Η άσκηση του δικαιώματος με τακτική καταγγελία πρέπει

να υπόκειται σε περιορισμούς λόγω του μακροχρόνιου χαρακτήρα που έχουν οι επενδύσεις και οι άλλες οικονομικές δεσμεύσεις που απορρέουν από την συνεργασία Franchising. Για να αποφευχθεί η υπερβολική δέσμευση της οικονομικής και προσωπικής ελευθερίας υπάρχει η ρήτρα που προβλέπει ποια είναι η ανώτατη διάρκεια της σύμβασης που πριν από αυτήν αποκλείεται τακτική καταγγελία.

Αρα θα πρέπει να εξεταστεί τι γίνεται με την καταγγελία στην περίπτωση κατώτατης διάρκειας και στην περίπτωση ανώτατης διάρκειας.

α) Κατώτατη διάρκεια.

Οι συμβάσεις Franchising προϋποθέτουν μια σχετικά μεγάλη διάρκεια ζωής, έτσι ώστε να δοθεί στους συμβαλλόμενους η ευκαιρία να αποσβέσουν τις επενδύσεις τους αλλά και να αποκτήσουν την απαραίτητη πείρα στην αγορά.

Η προστασία του λήπτη θεωρείται και δικαιολογητικά επιβεβλημένη από μια πρόωρη λύση της σύμβασης. Η καταγγελία της σύμβασης από τον δότη δεν οφείλεται στην δήθεν αποτυχημένη διαμεσολαβητική δραστηριότητα του λήπτη αλλά στην βλέψη του δότη να εκμεταλλευτεί την επιτυχημένη επιχειρηματική συμπεριφορά του αντισυμβαλλόμενου. Αφού ο δότης λύσει τη μεταξύ τους σύμβαση, θα δραστηριοποιηθεί ο ίδιος στην εν λόγω αγορά επιτυγχάνοντας μεγαλύτερο κέρδος.

Παρόλο που η ανάγκη προστασίας του λήπτη θεωρείται δεδομένη, υπάρχει πρόβλημα πως θα στηριχθεί νομικά. Το πρόβλημα στην

σύμβαση ορισμένου χρόνου εντοπίζεται τόσο στον καθορισμό κατώτατης επιτρεπτής διάρκειας της σύμβασης όσο και στην πιθανή ανανέωση της σύμβασης. Ενώ το ζήτημα στη σύμβαση αορίστου χρόνου περιορίζεται στην άκαιρη άσκηση του δικαιώματος καταγγελίας.

β) Ανώτερη διάρκεια.

Το ότι καθορίζεται πολύς μεγάλος χρόνος διάρκειας στη σύμβαση, έχει σαν αποτέλεσμα να μην ασκείται δυναμικά το δικαίωμα της τακτικής καταγγελίας, πριν από την πάροδο του χρόνου. Το γεγονός αυτό συνίσταται σοβαρό περιορισμό της οικονομικής ελευθερίας των συμβαλλόμενων που μπορεί να προσκούει στα χρηστά ήθη υπό κάποιες προϋποθέσεις. Η εφαρμογή του Α.Κ. είναι αδύνατη λόγω του ότι η σύμβαση Franchising δεν περιέχει στοιχεία σύμβασης εργασίας αλλά και επειδή οι διατάξεις προστατεύουν μονομερώς το συμφέρον του εργαζόμενου χωρίς να λαμβάνονται υπόψη το πιθανό συμφέρον του εργοδότη για λύση της σύμβασης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2°

Διεθνοποίηση του Franchising, ανάπτυξη- εφαρμογή στην Ελλάδα και αξιολόγηση

2.1. Διεθνοποίηση

Σημαντικό ρόλο παίζει η εξάπλωση του Franchising σε διεθνές επίπεδο στην επιτυχή προσπάθεια επιχειρήσεων να διεισδύσουν σε ξένες αγορές. Η λειτουργία του International Franchising έχει τις ρίζες του στις ΗΠΑ. Με τέσσερις τρόπους μπορεί να μεθοδευτεί το International Franchising, δηλαδή:

- 1) Με το άμεσο (απευθείας) διεθνές Franchising.
- 2) Με το έμμεσο Franchising μέσω της ίδρυσης θυγατρικών εταιριών.
- 3) Με την παροχή μιας «κύριας άδειας Franchising» σε κάποιον επιχειρηματία (ή εταιρία) στη συγκεκριμένη χώρα με την παράλληλη άδεια δημιουργίας δικτύου Franchising στη χώρα αυτή.
- 4) Μέσω της ίδρυσης κοινής επιχείρησης με ένα πρόσωπο (ή εταιρία) που είναι δραστηριοποιημένο στην αλλοδαπή, που η οποία θα υιοθετήσει τις οργανωτικές δομές του αρχικού δότη.

Προβλήματα ιδιωτικού διεθνούς δικαίου που γεννιούνται μπορούν κατά μεγάλο μέρος να αντιμετωπιστούν με πρόβλεψη του

εφαρμοστέου δικαίου στη σύμβαση. Στη σύμβαση συνίσταται να υπάρχει ρήτρα διεθνούς δικαιοδοσίας ή διαιτησίας. Για το θεσμό του Franchising στο Ευρωπαϊκό Κώδικα Συμπεριφοράς υποδεικνύεται ως αρμόζουσα η συνομολόγηση της δικαιοδοσίας των δικαστηρίων της χώρας του λήπτη. Σε περίπτωση που δεν υπάρχει στη σύμβαση τέτοια πρόβλεψη θα εφαρμόζεται το δίκαιο που αρμόζει από το σύνολο των ειδικών συνθηκών.

Επειδή η σύμβαση Franchising αποτελεί μεικτή σύμβαση εφαρμοστέο στις μεικτές συμβάσεις είναι το δίκαιο που εφαρμόζεται για τη χαρακτηριστική παροχή προσοδοφόρου δικαιώματος, δηλαδή δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας και η παροχή υπηρεσιών, που αποτελούν, εκδηλώσεις της γενικότερης υποχρέωσης του δότη για ένταξη της επιχείρησης του λήπτη στο σύστημα. Οι δύο παραπάνω παροχές συνδέονται με τον τόπο εγκατάστασης του λήπτη αφού εκεί βρίσκεται η σχετική αγορά στην οποία οι συμβαλλόμενοι επιδιώκουν να διεισδύσουν.

Η παραχώρηση της άδειας να εκμεταλλευτεί τα δικαιώματα βιομηχανικής ιδιοκτησίας υπόκειται στο δίκαιο της χώρας προστασίας λόγω έλλειψης ειδικής συμφωνίας. Εφόσον ο δότης κατοχυρώσει το δικαίωμά του στη χώρα της οποίας το δίκαιο εφαρμόζεται στη σύμβαση, το ίδιο δίκαιο θα εφαρμοστεί και στη σύμβαση παραχώρησης της άδειας εκμετάλλευσης ευρεσιτεχνίας ή χρήσης σήματος.

Έτσι λοιπόν δεν δίνεται ιδιαίτερη έμφαση στο επιχείρημα της ανάγκης ενιαίας ρύθμισης του συστήματος σε όλη την έκταση στην βάση ενός δικαίου. Η ανάγκη αυτή αν και πραγματικά υπάρχει, αποτελεί στην ουσία ανάγκη του δότη, προκειμένου να ρυθμίσει τις έννομες σχέσεις του με τους εκάστοτε λήπτες. Στην περίπτωση που δεν έχει ρυθμίσει το ζήτημα τότε αυτός θα ευθύνεται για τυχόν επιχειρησιακό σφάλμα.

2.2. Ανάπτυξη Franchising

Η ανάπτυξη του Franchising επιτυγχάνεται με τις εξής ενέργειες:

1. Προσδιορισμός θέλησης και ικανότητας για ανάπτυξη Franchising.
2. Καθορισμός στόχου.
3. Πρώτος προϋπολογισμός
4. Έρευνα αγοράς
5. Μελέτη σκοπιμότητας
6. Προετοιμασία
7. Δοκιμή
8. Προσέλκυση/ Αξιολόγηση
9. Ξεκινήμα
10. Συνεχής έλεγχος

Η όρεξη και η ικανότητα του ιδρυτή και των στελεχών του, όχι μόνο να δουλεύουν με άλλους ανθρώπους αλλά και να τους καθοδηγούν, να τους βοηθούν να επιλύουν τα προβλήματά τους είναι οι γερές βάσεις πάνω στις οποίες θα διαμορφωθεί ένα Franchise.

Ένα Franchise βασίζεται περισσότερο στην καλή πίστη και την συνεργασία και πολύ λιγότερο σε ιεραρχικές σχέσεις που επικρατούν μέσα σε κοινές «επιχειρήσεις».

Θα πρέπει να αποφασιστεί ποιός θα είναι ο στόχος προς τον οποίο θα κινηθεί η ανάπτυξη του Franchise, το είδος, ο τόπος και το μέγεθος.

Απαιτούνται υπολογισμοί για το τι θα κοστίσει για να εφαρμοστεί το Franchise, δηλ. έξοδα οργάνωσης, τυποποίησης προϊόντων και διαδικασιών, πιθανώς νέες προσλήψεις και τι θα αποφέρει.

Το επόμενο στάδιο είναι να εκπονηθεί μια έρευνα αγορά που να έχει ως σκοπό τον καθορισμό, που ακριβώς στέκεται στην αγορά το σχεδιασμένο Franchise και τι είδους ανταγωνισμό θα αντιμετωπίσει.

Όλα τα παραπάνω πραγματοποιούνται στην αρχή με πρόχειρους υπολογισμούς και ύστερα με εμπειριστατωμένες αναλύσεις της αγοράς και των οικονομικών στοιχείων για να διαπιστωθεί αν αυτό το υπό ανάπτυξη Franchising θα είναι βιώσιμο

δηλαδή κερδοφόρο για την επιχείρηση Franchise και τους εντολοδόχους της.

Οι παραπάνω αναλύσεις περιλαμβάνουν τον προσδιορισμό του κέρδους, τις ανάγκες για χρηματοδότηση, και τέλος τη βιωσιμότητα και τη σκοπιμότητα της ανάπτυξης του Franchise.

Η συνεργασία Franchise βασίζεται στο αμοιβαίο κέρδος, όπως κάθε εμπορική συνεργασία.

Συνεπώς αν δεν αποδειχθεί η βιωσιμότητα και η σκοπιμότητα της επένδυσης και για τον Franchise, η μελέτη βιωσιμότητας και σκοπιμότητας του Franchise δεν έχει ολοκληρωθεί.

Για να αναπτυχθεί ένα σωστό Franchise απαιτείται κατάλληλη προετοιμασία. Για να γίνει αυτό θα πρέπει να οργανωθεί το Franchise προσλαμβάνοντας το αναγκαίο –πιθανώς- εξειδικευμένο προσωπικό και να ετοιμαστεί ένα εγχειρίδιο με βάση το οποίο θα λειτουργούν ο εντολέας και οι εντολοδόχοι. Αυτό το εγχειρίδιο θα είναι το θεμέλιο για το Franchise.

Θέματα όπως τα παρακάτω θα πρέπει να καλύπτει το εγχειρίδιο:

1. Marketing
2. Καθημερινή λειτουργία
3. Σχέσεις με πελάτες
4. Τρόπο τήρησης λογιστικών βιβλίων και στοιχείων
5. Προσωπικό
6. Σχετική νομοθεσία

7. Αμοιβαία δικαιώματα και υποχρεώσεις εντολέα και εντολοδόχων.

Μέσα στα πλαίσια της προετοιμασίας είναι και ο τρόπος με τον οποίο θα εκπαιδευτούν οι εντολοδόχοι και το προσωπικό τους, όχι όμως μόνο στο ξεκίνημα αλλά και στη συνέχεια.

Σε μια τέτοια περίπτωση το σχεδιασμένο Franchise θα πρέπει να δοκιμαστεί και μόνο αφού περάσει το τεστ αυτό της δοκιμής με επιτυχία θα εφαρμοστεί.

Μπορεί ο εντολέας να απευθυνθεί στον ευρύ επιχειρηματικό κόσμο και να προσελκύσει εντολοδόχους, με επιβεβαιωμένη την αποτελεσματικότητα του Franchise και με την δοκιμή. Είναι πολύ σημαντικό, κατά τη διάρκεια της επιλογής ο υποψήφιος εντολοδόχος να γνωρίζει καλά το Franchise και ο εντολέας εκείνον. Έτσι με τους σωστούς ανθρώπους το Franchise μπορεί πια να ξεκινήσει.

Το δίκτυο Franchise αν θα λειτουργήσει αποδοτικά και αν θα αναπτυχθεί εξαρτάται από τον καλό έλεγχο του. Ενώ στην καλύτερη περίπτωση, ένα δίκτυο αφημένο στην τύχη του θα μείνει στάσιμο. Το αντίθετο στη χειρότερη περίπτωση θα δημιουργήσει μεγάλα οικονομικά προβλήματα, προστριβές ή και δικαστικές διαμάχες για τον εντολέα και τους εντολοδόχους.

2.3. Εφαρμογή του Franchise από εταιρίες στην Ελλάδα.

Με απόλυτη επιτυχία παρατηρείται η εφαρμογή του Franchise, στις παρακάτω εταιρίες:

1. ΝΕΟSET επιπλοσυνθέσεις.

Η ΝΕΟSET ξεκίνησε τη δραστηριότητά της στο χώρο του επίπλου το 1980 με ένα πολύ μικρό κατάστημα στην οδό Μπενάκη.

Οι ανάγκες και η ζήτηση προς τα πάνω του καταναλωτικού κοινού για χώρους βιβλίων και άλλων αντικειμένων μέσα στο σπίτι ώθησε τη ΝΕΟSET να αναπτυχθεί αρκετά σημαντικά και από πλευρά δικτύου διανομής με αποτέλεσμα η εταιρία να αναπτύξει την ιδέα της επιπλοσύνθεσης.

Αυτή η ιδέα αποτελεί καινοτομία στην αγορά του επίπλου ενώ δίνει την ευκαιρία σε επιχειρηματίες να ασχοληθούν αποκλειστικά με τις επιπλοσυνθέσεις, δημιουργώντας έτσι μια από τις μεγαλύτερες και σοβαρότερες αλυσίδες Franchising στον ελληνικό χώρο.

Σήμερα η ΝΕΟSET έχει 51 καταστήματα σε ολόκληρη την Ελλάδα. Οι εργαζόμενοι σε όλα τα καταστήματα ξεπερνούν τους 350 ενώ η ίδια η εταιρία ξεπερνά σε δυναμικό τα 220 άτομα.

Ο μέσος ετήσιος ρυθμός ανάπτυξης της εταιρίας και του δικτύου κυμαίνεται από 30-35%, ενώ οι πωλήσεις το 1991 ξεπέρασαν τα 5 δις δρχ. σε τιμές καταναλωτού.

Οι βάσεις της συνεργασίας

Στην αποκλειστική σχέση μεταξύ των δύο μερών και η οποία εκφράζεται μέσα από ένα σοβαρό συμβόλαιο συνεργασίας αορίστου χρόνου, στηρίζεται η συνεργασία της εταιρίας με τον Franchising- συνεργάτη.

Ο σεβασμός και η τήρηση από όλους των όρων του συμβολαίου, είναι η βασικότερη ηθική απαίτηση της εταιρίας από τον Franchising συνεργάτη.

Υπάρχουν κάποιες βασικές προϋποθέσεις για την έναρξη μιας τέτοιας συνεργασίας, και είναι οι εξής:

- α) Ο άνθρωπος
- β) Το απαιτούμενο κεφάλαιο
- γ) Το κατάστημα

Προσφορά της εταιρίας

Η ενημέρωσή του δικαιώματος της εταιρίας προς αυτόν για να χρησιμοποιήσει το όνομα της και να εμπορεύεται αποκλειστικά τα προϊόντα της είναι παροχές της εταιρίας προς τον Franchising- συνεργάτη.

Η εταιρία προσφέρει και ένα πακέτο της στρατηγικής μάρκετινγκ, δηλαδή:

- Σειρές προϊόντων ως και η ανάπτυξη νέων προϊόντων

- Διαφήμιση και προώθηση τόσο σε πανελλαδικό όσο και σε τοπικό επίπεδο.
- Τιμολογιακή πολιτική.
- Συνεχής δωρεάν εκπαίδευση του προσωπικού συνεργάτη.
- Μελέτες για τη διακόσμηση ή ανακαίνιση του καταστήματος
- Συμβουλές για την ανάπτυξη των πωλήσεων από τους επιθεωρητές πωλήσεων.

Βασικά προβλήματα

Υπάρχουν κάποια προβλήματα που αντιμετωπίζει η ΝΕΟSET και αντιμετωπίζουν σχεδόν τα ίδια όσοι ασχολήθηκαν με το Franchising και την εφαρμογή του στην Ελλάδα. Αυτά είναι:

1. Η άγνοια του συστήματος από τους κρατικούς φορείς και τις τράπεζες.
2. Η έλλειψη εξειδικευμένων στελεχών με συγκεκριμένη γνώση και εμπειρία γύρω από το Franchising.
3. Η νοοτροπία των ανθρώπων που λειτουργούν σ' ένα τέτοιο σύστημα.

2 HAMBO RESTAURANTS

Η αλυσίδα των εστιατορίων HAMBO είναι μια αμιγώς ελληνική εταιρία με 20 επώνυμα καταστήματα σε όλη την Ελλάδα. Διαφοροποιείται ως προς το προϊόν από τις υπόλοιπες εταιρίες διότι προσφέρει φαγητά ελληνικής κουζίνας.

Το πρώτο ξεκίνημα έγινε το 1983 με το HAMBO της Καλλιθέας. Ενώ το σύστημα Franchising εφαρμόζεται από το 1987 και συνεργάζονται τα 6 από τα 20 εργοστάσια, στα υπόλοιπα μετέχει η μητρική εταιρία.

Η HAMBO έχει προσωπικό 500 άτομα. Το απαιτούμενο κεφάλαιο για να αναπτυχθεί ένα κατάστημα Franchising κατά μέσο όρο είναι 55-85 εκατομμύρια λιγότερο από ότι τα 3,5-4 δις δρχ. που είχε βάλει στόχο το 1992.

Η εκπαίδευση, η επιθεώρηση, ο σχεδιασμός του καταστήματος και εργοτομίας, η παραγωγή και ο ποιοτικός έλεγχος των προϊόντων της είναι οι παροχές της HAMBO προς τον Franchise – συνεργάτη.

Η εταιρία αντιμετωπίζει τον ανταγωνισμό εφαρμόζοντας:

- α) Ολική ποιότητα σε όλα τα επίπεδα.
- β) Στρατηγικό σχεδιασμό όλων των δραστηριοτήτων.
- δ) Διαφοροποίηση από τους ανταγωνιστές της.

3 MC DONALD

Η MC DONALD άρχισε να εφαρμόζει το Franchising με την ίδρυση της το 1955 στην Αμερική. Είναι η πρώτη εταιρία που εφάρμοσε το σύστημα αυτό σε παγκόσμια κλίμακα. Η MC DONALD βασίζεται στους Franchisors, που αποτελούν την «σπονδυλική στήλη» για να δώσουν νέες ιδέες και να βοηθήσουν στην ανάπτυξη της εταιρίας.

Από τα 13.000 εστιατόρια τα 9.000 εστιατόρια της εταιρίας λειτουργούν με σύστημα Franchising.

Με το σύστημα Franchising, ο Franchisor είναι υποχρεωμένος να δώσει ένα ποσοστό των πωλήσεων στη μητρική εταιρία, που βοηθά στην ανάπτυξή της, στην παροχή υποστήριξης και το λεγόμενο PRODUCT DEVELOPMENT. *

Σε συνάρτηση με το κατάστημα που πρόκειται να κατασκευαστεί είναι οι απαιτήσεις της "μητρικής" εταιρίας σχετικά με το κεφάλαιο επένδυσης του συνεργάτη. Το απαιτούμενο κεφάλαιο π.χ. για το MC DONALD του Συντάγματος ήταν 1. εκατ. δολ. ΗΠΑ.

Η εταιρία έχει την πρόθεση να συνεχίσει την ανάπτυξή της με το Franchising. Έγκειται στο ότι γίνεται σωστή επιλογή Franchisors και προμηθευτών, οι οποίοι ασπάζονται τη φιλοσοφία της μητρικής εταιρίας που είναι: ποιότητα, ποσότητα, σε όλους τους τομείς.

4 BODY SHOP

Το 1976 στην Αγγλία άνοιξε το πρώτο μαγαζί BODY SHOP. Στην Ελλάδα επικεφαλής της επιχείρησης είναι η εταιρία THE BODY SHOP GREECE. Το 1979 άνοιξε το πρώτο κατάστημα στην Ελλάδα και συγκεκριμένα στην Κηφισιά και το 1984 υιοθετήθηκε το σύστημα Franchising.

Η συνεργασία της εταιρίας με τον Franchise-συνεργάτη γίνεται βάση των συγκεκριμένων και αυστηρά ελεγχόμενων προδιαγραφών. Ο άνθρωπος παίζει πρωταρχικό ρόλο για το BODY SHOP. Απαιτείται

επίσης το μαγαζί να έχει έναν MANAGER και με τουλάχιστον 2-3 άτομα προσωπικό.

Το TRAINING που περνά το προσωπικό των μαγαζιών (εκπαιδευτές), οι επισκέψεις ενός AREA MANAGER, ο οποίος συμβουλεύει, βοηθάει στη διόρθωση λαθών και ελλείψεων καθώς επίσης και δωρεάν ενημερωτικό κιλό είναι οι παροχές που έχει η εταιρία για τους συνεργάτες.

Τέλος παρέχει σημαντική βοήθεια στο συντονισμό, την οργάνωση και διεκπεραίωση κοινωνικών και περιβαλλοντικών προγραμμάτων.

5 GOODY'S

Το 1981 η GOODY'S άρχισε να εφαρμόζει το Franchising δημιουργώντας το 7ο κατάστημα. Σήμερα λειτουργούν 59 εστιατόρια Franchinse και ο ετήσιος τζίρος του συνόλου των καταστημάτων του 1991 ήταν 8,7 δις. Δρχ.

Η εταιρία επέλεγε συνεργάτες που είχαν την δυνατότητα και τη διάθεση να ενσωματωθούν στην οικογένεια και τη φιλοσοφία της GOODY'S.

Στην περίπτωση που είναι ένας ο μελλοντικός υποψήφιος, αυτός θα ασχοληθεί με το εστιατόριο. Αν όμως είναι περισσότεροι, ένας από αυτούς που θα συμμετέχουν θα οριστεί σαν νόμιμος αντιπρόσωπος της επενδυτικής ομάδας και θα αναλάβει τη δέσμευση της αποκλειστικής απασχόλησης του με το εστιατόριο.

Για να δημιουργηθεί ένα τέτοιο κατάστημα το ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο αρχίζει από 50 εκ. ενώ ο χώρος που απαιτείται πρέπει να βρίσκεται σε κεντρικό σημείο με έκταση 250-300 τ.μ. σε σύνολο ισογείου-υπογείου.

Μπορούν να χωριστούν σε τρεις κατηγορίες λόγω του χρόνου παροχής τους, οι παροχές που προσφέρονται στον υποψήφιο-συνεργάτη.

1. Υπηρεσίες πριν την υπογραφή της σύμβασης. Εξέταση δηλαδή υποψήφιου άδειας λειτουργίας, εκτίμηση τζίρου, αναλυτική μελέτη κατασκευής, κλπ.
2. Υπηρεσίες από την υπογραφή ως την έναρξη της λειτουργίας του καταστήματος. Δηλαδή σχεδιασμός και επίβλεψη των κατασκευών, επιλογή του εξοπλισμού, επιλογή εκπαίδευσης προσωπικού κλπ.
3. Τέλος υπηρεσίες κατά τη διάρκεια της λειτουργίας. Δηλαδή ιδιαίτερη παρακολούθηση τους πρώτους μήνες λειτουργίας, συνεχής επιθεώρηση, εκπαίδευση και επιμόρφωση προσωπικού, οικονομικός έλεγχος κλπ.

6 BODYLINE

Η εταιρία άρχισε να εφαρμόζει το σύστημα Franchising το 1991 και με βάση τον ετήσιο τζίρο είναι η μεγαλύτερη και πιο επιτυχημένη αλυσίδα κέντρων υγείας/αδυνατίσματος στην ελληνική αγορά.

Η BODYLINE A.E. προτρέπει τους υποψήφιους συνεργάτες της για την καλύτερη προβολή των επιχειρησιακών προσπαθειών. Αυτή επιτυγχάνεται όταν υπάρχει κεντρικό οίκημα, ικανό μανάτζμεντ και υπαλληλικό προσωπικό αλλά και το απαραίτητο κεφάλαιο.

Στην εταιρία αντιμετωπίζεται ως πρόβλημα η αδυναμία της να ανταποκριθεί στη ζήτηση για δημιουργία BODYLINE STUDIOS από αξιόλογους υποψήφιους.

Αυτή η αδυναμία οφείλεται στην στρατηγική επιλογή της διατήρησης υψηλού επιπέδου παροχής υπηρεσιών, επιμένοντας στη σωστή επιλογή και εκπαίδευση συνεργατών και προσωπικού.

Η BODYLINE AE προσφέρει την πολύτιμη τεχνογνωσία που προέρχεται από συγκεντρωμένη πείρα ενός τετάρτου αιώνα. Προσφέρει υποστήριξη υπό μορφή σεμιναρίων επιμόρφωσης σε θέματα οργάνωσης, διοίκησης αλλά και σε θέματα τεχνικής φύσης.

Ο νέος συνεργάτης έχει τη βοήθεια της εταιρίας σε θέματα εύρεσης χώρου, σχεδιασμού από πλευράς διαρρύθμισης και ντεκόρ. Τέλος, η εταιρία εκπαιδεύει τους υπαλλήλους της νέας μονάδας σε βάθος μέσα στο περιβάλλον άλλων επιτυχημένων STUDIO BODYLINE. Με δύο λόγια η BODYLINE παρέχει στους συνεργάτες της μια εξασφαλισμένη επιτυχία.

2.4 Αξιολόγηση του Franchising

Αν γίνει μια προσέγγιση σε αυτό το θεσμό φαίνεται πόσο επικερδής είναι η εφαρμογή του και τι προσδοκείται μελλοντικά.

Διαπιστώνεται ο ταχύτατος ρυθμός ανάπτυξης του θεσμού στο εξωτερικό και κυρίως στις ΗΠΑ, η λειτουργική εφαρμογή του στο χώρο του λιανικού εμπορίου καθώς και η εφαρμογή του τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα από επιχειρήσεις που έχουν να δείξουν επιτυχημένα αποτελέσματα. Λέγεται ότι το Franchising αποτελεί μια έξυπνη μορφή επιχειρηματικής συνεργασίας με πλεονεκτήματα και για τα δύο μέρη της σύμβασης Franchising.

Ο αποτελεσματικός τους χαρακτήρας υποστηρίζεται ότι επιβάλλει στην ανάπτυξή τους λόγω των ιδιαιτεροτήτων της Ελληνικής αγοράς ντόπιες ή ξένες μελέτες καθώς και η εφαρμογή του από τις ελληνικές εταιρίες δείχνουν την πολύ καλή προοπτική ανάπτυξης του Franchising, γενικά στο χώρο του λιανικού εμπορίου ή ειδικότερα στο χώρο παροχής υπηρεσιών.

Συμπερασματικά αναφέρονται κάποιες βασικές διαπιστώσεις παρακάτω, δηλαδή: λόγω του ότι η ελληνική αγορά χαρακτηρίζεται από κινητικότητα γύρω από την προοπτική του Franchising, ολοένα και περισσότερες επιχειρήσεις αντιλαμβάνονται τα πλεονεκτήματα του θεσμού αυτού και τον οδηγούν σε ανάπτυξη και επιτυχή αντιμετώπιση του ανταγωνισμού της ενιαίας Ευρωπαϊκής Αγοράς.

Η επίδραση στο ελληνικό τραπεζικό σύστημα, το οποίο δεν έχει αντιμετωπίσει σε οργανωμένη βάση τη χρηματοδοτική υποστήριξη του Franchising, σε αντίθεση όμως με την ευρωπαϊκή τραπεζική πολιτική, μπορεί να αποτελέσει αποτέλεσμα της κινητικότητας του θεσμού. Αυτό μπορεί να οδηγήσει στην ανάπτυξη

μιας πιο συγκροτημένης κι οργανωμένης προσπάθειας από τη μεριά των επιχειρήσεων καθώς και την θέσπιση ειδικού νομοθετικού πλαισίου που να διέπει θέματα σχετικά με το Franchising.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ	Σελ.
I. Έννοια των νέων μορφών συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας.	5
II. Κοινά χαρακτηριστικά των νέων μορφών συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας.	6

ΜΕΡΟΣ ΠΡΩΤΟ: ΣΥΜΒΑΣΗ LEASING Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο : Βασικές έννοιες.

1.1 Ιστορική εξέλιξη	10
1.2 Έννοια	12
1.3 Χρησιμότητα	13
1.4 Μορφές εμφάνισης	15
1.5 Προϋποθέσεις	19
1.6 Κατάρτιση της σύμβασης	25
1.7 Πλεονεκτήματα Leasing	27
1.8 Μειονεκτήματα Leasing	31
1.9 Λήξη της σύμβασης	34
1.10 Οργάνωση των εταιριών Leasing	36
1.11 Λειτουργία εταιρίας Leasing	39
1.12 Σύγχρονες εξελίξεις και τάσεις Leasing.	41

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο : Θεσμοθέτηση και ενοποίηση του Leasing στο διεθνή χώρο.

2.1. Leasing και η θεσμοθέτηση στο εξωτερικό (ΗΠΑ/Ε.Ε.)	45
2.2. Ενοποίηση του δίκαιου του Leasing.	47

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο: Εφαρμογή του Leasing στην Ελλάδα.

3.1 Διαδικασία Leasing	51
3.2 Προϋποθέσεις και όροι	52
3.3 Συμμετοχή και διάρκεια του Leasing	53
3.4 Τι μπορεί να αποκτηθεί με το Leasing	54
3.5 Δυνατότητες και πλεονεκτήματα Leasing	55
3.6 Ατυπες μορφές Leasing	56
3.7 Νομικό πλαίσιο Leasing στην Ελλάδα	57
3.8 Ελληνικές εταιρίες Leasing	58
3.9 Διαγραμματική απεικόνιση του Leasing	67
3.10 Στατιστικά στοιχεία του Leasing στην Ελλάδα.	67

ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ: ΣΥΜΒΑΣΗ FACTORING

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο : Βασικές έννοιες

1.1 Ιστορική εξέλιξη του Factoring	69
------------------------------------	----

1.2	Έννοια	72
1.3	Σκοπός	74
1.4	Χαρακτηριστικά	75
1.5	Μορφές εμφάνισης	82
1.6	Μορφές λειτουργίας	85
1.7	Διαδικασίες λειτουργίας του Factoring	91
1.8	Πλεονεκτήματα και πιθανά μειονεκτήματα του Factoring	95
1.9	Το πρόβλημα	98
1.10	Σύγκριση Factoring με άλλες μεθόδους χρηματοδότησης και κάλυψης κινδύνων.	100

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο: Το Factoring στο διεθνή χώρο.

2.1	Η διεθνής σύμβαση για το Factoring	105
2.2	Το Factoring στη διεθνή αγορά	107
2.3	Διεθνείς όμιλοι εταιριών στο χώρο του Factoring.	109
2.4	Κανόνες εφαρμογής του διεθνούς Factoring.	109
2.5	Εγκατάσταση ελληνικών εταιριών Factoring σε άλλες χώρες- μέλη της Ε.Ε.	111

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο :Η κατάσταση που επικρατεί στην Ελλάδα

3.1	Γενικά	113
3.2	Προβλήματα και προοπτικές του θεσμού στην Ελλάδα	114

3.3	Επιχειρήματα-Κίνητρα για προσέγγιση πελατών.	116
3.4	Εγκατάσταση αλλοδαπών εταιριών Factoring στην Ελλάδα.	117
3.4.1	Κοινοτικές εταιρίες Factoring , θυγατρικές Τραπεζών	118
3.4.2	Κοινοτικές εταιρίες Factoring , μη θυγατρικές τραπεζών.	119

ΜΕΡΟΣ ΤΡΙΤΟ: Η ΣΥΜΒΑΣΗ FRANCHISING

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1° :Βασικές έννοιες

1.1	Προέλευση Franchising	121
1.2	Βασικές έννοιες και λειτουργίες	121
1.3	Σύμβαση Franchising	124
1.4	Βασικοί όροι	126
1.5	Διακρίσεις Franchising	127
1.6	Οι κύριες υποχρεώσεις των συμβαλλόμενων.	129
1.7	Σύμβαση και προστασία των τρίτων συναλλασόμενων.	132
1.8	Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα	135
1.9	Λύση του Franchising με καταγγελία.	138

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2°: Διεθνοποίηση του Franchising, ανάπτυξη εφαρμογή στην Ελλάδα και αξιολόγηση

2.1	Διεθνοποίηση	141
-----	--------------	-----

2.2 Ανάπτυξη Franchising	143
2.3 Εφαρμογή του Franchising από εταιρίες στην Ελλάδα	146
2.4 Αξιολόγηση του Franchising.	154

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Νέες μορφές συμβάσεων της σύγχρονης Οικονομίας,
Απόστολος Σ. Γεωργιάδης, Εκδόσεις Αντ. Ν. Σάκκουλα.
2. Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Venture, Capital.
Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών
στη χώρα μας ,
Βασίλειος Π. Γαλάνης, Εκδόσεις Α. Σταμούλης.

