

Τ.Ε.Ι. ΠΑΤΡΑΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΘΕΜΑ: «Νέα Χρηματοοικονομικά Εργαλεία (Προϊόντα)»



ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ:
Κ. ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ

ΣΠΟΥΔΑΣΤΕΣ:
ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΚΙΟΥΦΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

ΠΑΤΡΑ 1997

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ	2731
----------------------	------

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

A.LEASING

1. Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΟΥ LEASING	1
2. ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΑ LEASING	3
3. ΟΙ ΣΥΜΒΑΤΙΚΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ ΤΩΝ ΤΡΙΩΝ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ ΣΤΗ ΣΥΜΒΑΣΗ LEASING	6
4. ΜΟΡΦΕΣ LEASING	9
5. ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΕΩΣ	12
6. Η ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΕΩΣ	19
7. ΤΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΕΩΣ	25
8. ΑΝΤΙΚΤΥΠΟΙ ΜΙΣΘΩΣΕΩΣ	28

B.FACTORING

1. Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ FACTORING	35
2. Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΟΥ FACTORING	36
3. ΟΙ ΚΥΡΙΟΤΕΡΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΤΟΥ FACTORING	39
4. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FACTORING ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ	44
5. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ	52
6. Η ΣΥΜΒΟΛΗ ΤΟΥ FACTORING ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΤΗΝ ΠΡΟΩΘΗΣΗ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ, ΣΤΙΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ, ΣΤΗΝ ΕΘΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ	60

Γ.FRANCHISING

1. ΟΡΙΣΜΟΣ FRANCHISING - ΚΛΑΔΟΙ	69
2. FRANCHISING Η ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΗ (ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ)	70
3. ΜΟΡΦΕΣ ΚΑΙ ΕΙΔΗ FRANCHISING	71
4. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ - ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FRANCHISING	73
5. ΣΤΑΔΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΟΥ FRANCHISING	77
6. ΟΡΟΙ ΣΥΜΦΩΝΗΤΙΚΟΥ FRANCHISE	83
7. ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ	85

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	91
--------------------	----

A.LEASING

1.Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΟΥ LEASING

Το leasing είναι μία μορφή χρηματοδότησης που άρχισε να εφαρμόζεται στην δεκαετία του '50 στις Η.Π.Α. Επεκτάθηκε στην Ευρώπη και στη συνέχεια σε όλες τις βιομηχανικά ανεπτυγμένες χώρες. Το leasing είναι ένα σύστημα μίσθωσης στο οποίο συμμετέχουν τρία μέρη:

- ο εκμισθωτής (lessor), συνήθως μία εταιρία leasing,
- ο μισθωτής (leasing), και
- ο παραγωγός - κατασκευαστής ενός αγαθού.

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

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

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

Στην έννοια του «αγαθού» συμπεριλαμβάνονται όλα τα κινητά ή ακίνητα κεφαλαιουχικά αγαθά. Πρέπει όμως να σημειωθεί ότι η έννοια του αγαθού που προσφέρεται για μίσθωση συνήθως καθορίζεται από τη νομοθεσία της χώρας στην οποία πραγματοποιείται η σύμβαση της μίσθωσης, είτε άμεσα είτε έμμεσα.

Η σύμβαση leasing χαρακτηρίζεται από δύο βασικές αρχές. Πρώτο, το leasing δεν μεταβιβάζει την ιδιοκτησία του οικονομικού

αγαθού αλλά αποκλειστικά και μόνον τη δυνατότητα εκμετάλλευσής του για να δημιουργηθεί κέρδος και δεύτερο, το leasing είναι μία εξαιρετικά ευέλικτη μορφή μίσθωσης, επειδή επιτρέπει να ικανοποιούνται οι πολυάριθμες και πολυποίκιλες ανάγκες του μισθωτή, τόσο σε ό,τι αφορά τα χαρακτηριστικά του μισθωμένου αγαθού όσο και τους όρους αγοράς τους, αφού ο μισθωτής σε κατευθείαν επαφή με τον κατασκευαστή - παραγωγό επιλέγει το κεφαλαιουχικό αγαθό που θα εντάξει στην παραγωγική του διαδικασία.

Τα τρία συμμετέχοντα μέρη σε μία σύμβαση leasing έχουν ως βασική επιδίωξη την παραγωγική χρήση και την καλύτερη δυνατή εκμετάλλευση του κεφαλαιουχικού αγαθού. Συνοπτικά, τα ενδιαφέροντα των συμμετεχόντων μερών θα μπορούσαν να εκφραστούν ως εξής:

- **Εκμισθωτής:** Τοποθετεί ασφαλώς τα ίδια ή δανειακά του κεφάλαια.
Ωφελείται από προμήθειες και λοιπά πλεονεκτήματα - υπολειμματικές αξίες, αποσβέσεις, φορολογικές εκπτώσεις, εκπτώσεις μαζικών αγορών, και άλλα.
Εκμεταλλεύεται τα διεθνή κίνητρα παραγωγής και διάθεσης κεφαλαιουχικών αγαθών - πριμοδοτήσεις επιτοκίων, επιστροφές Φ.Π.Α. και άλλα.
- **Μισθωτής:** Παράγει και διαθέτει καλύτερα και περισσότερα προϊόντα.
Επιλέγει τον κεφαλαιουχικό εξοπλισμό που κρίνει ότι είναι ο πλέον κατάλληλος.
Εκμεταλλεύεται παραγωγικά το νέο εξοπλισμό χωρίς να μειωθεί την ρευστότητά του.
Πληρώνει τα συμφωνηθέντα μισθώματα και παράλληλα παράγει και αναπτύσσει τις εργασίες του.
- **Παραγωγός:** Πρωθεί τις πωλήσεις του «τοις μετρητοίς».
Αναπτύσσει μαζικά τις πωλήσεις του.
Διαδίδει την τεχνολογία του.

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

Το όλο σχήμα της σύμβασης leasing ευθυγραμμίζει τα ενδιαφέροντα και συμφέροντα των τριών μετεχόντων μερών κατά τέτοιο τρόπο, ώστε οι συμβατικές δεσμεύσεις που θα προκύψουν να είναι ελκυστικές για όλους. Τα νομικά ζητήματα που ανακύπτουν κατά την κατάρτιση της σύμβασης ανάγονται κυρίως σε τέσσερις τομείς:

- στην ιδιοκτησία του εξοπλισμού και στην προστασία των μερών έναντι κινδύνων αστικής και ποινικής ευθύνης,
- στις ενοχικές και εμπράγματες σχέσεις μεταξύ εκμισθωτή, μισθωτή και κατασκευαστή,
- στην ασφάλεια των χρηματοδοτικών κινδύνων, στις ασφαλίσσεις και στα φορολογικά θέματα,
- στην τύχη της σύμβασης leasing και στην τριπλή επιλογή του μισθωτή στη λήξη της σύμβασης.

2.ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΑ LEASING

Ολοκληρώνοντας την εξέταση των μορφών που μπορεί να πάρει μία σύμβαση leasing πρέπει να αναφερθεί ότι, εκτός από την πιστοληπτική ικανότητα του μισθωτή και τη βιωσιμότητα της επιχείρησής του, η εταιρία leasing εξετάζει και το αντικείμενο της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Αποτελεί άλλωστε την κύρια ασφάλεια του εκμισθωτή στην περίπτωση που ο μισθωτής αποδειχθεί αφερέγγυος.

Έτσι, πρέπει το προς μίσθωση αντικείμενο να μπορεί να ασφαλισθεί υπό τους συνήθεις όρους και να έχει την ιδιότητα διάρκειας - πάγιο στοιχείο. Επειδή συνήθως πρόκειται για κινητό εξοπλισμό, η τιμή της κάθε μονάδας πρέπει να είναι μεγάλη έτσι, ώστε να παραμένει αξιόλογη υπολειμματική αξία. Τέλος, το αντικείμενο της μίσθωσης θα πρέπει να διαθέτει λειτουργική αυτοτέλεια, ώστε να μπορεί να χρησιμοποιηθεί εκ νέου στο μέλλον.

Ως παράδειγμα μπορούν να αναφερθούν μερικές κατηγορίες εξοπλισμού οι οποίες γίνονται συνήθως αντικείμενα συμβάσεων leasing:

- Γεωργικά μηχανήματα.
- Δομικά - χωματουργικά μηχανήματα.
- Βιομηχανικός εξοπλισμός.
- Αυτοκίνητα ή άλλα μεταφορικά μέσα επαγγελματικής χρήσης.
- Τροχαίο σιδηροδρομικό υλικό.
- Τηλεπικοινωνιακό υλικό.
- Εξοπλισμός ναυπηγείων.
- Αεροπλάνα - ελικόπτερα.
- Ηλεκτρονικοί υπολογιστές - μηχανές γραφείου.
- Ιατρικά μηχανήματα - εξοπλισμός νοσοκομείων.
- Εξοπλισμός - έπιπλα γραφείου.

Κοστολογική αξιολόγηση σύμβασης leasing

Κάθε δυνητικός μισθωτής πριν συνάψει μία σύμβαση leasing θα πρέπει να εξετάσει τις κοστολογικές συνέπειες που θα έχει μία τέτοια απόφασή του. Η απόφαση για τη σύναψη ή μη μίας σύμβασης leasing είναι μία χρηματοδοτική απόφαση και αφορά τη μίσθωση του αναγκαίου κεφαλαιουχικού εξοπλισμού από μία επιχείρηση ή την εναλλακτική λύση του δανεισμού κεφαλαίων για την αγορά του εξοπλισμού. Από την προηγούμενη πρόταση φαίνεται ότι πριν τη χρηματοδοτική απόφαση έχει ληφθεί η επενδυτική απόφαση, δηλαδή ότι ο υπό εξέταση εξοπλισμός αναμένεται να συνεισφέρει θετικά στις μελλοντικές ταμειακές ροές της επιχείρησης. Και αυτή είναι μία πολύ σημαντική απόφαση για την επιχείρηση όσον αφορά την εκπλήρωση του σκοπού της, που δεν είναι άλλος από την μεγιστοποίηση της αξίας της περιουσίας των μετόχων. Όμως, ασφαλής προϋπόθεση για την επιτυχία μιας επενδυτικής απόφασης είναι και η υιοθέτηση της πλέον κατάλληλης χρηματοδοτικής απόφασης. Η πλέον κατάλληλη χρηματοδοτική απόφαση είναι αυτή με το μικρότερο κόστος, αφού βέβαια αναλυθούν και άλλοι μη ποσοτικοποιήσιμοι παράγοντες.

Κριτήριο για την υιοθέτηση μιας σύμβασης leasing ή εναλλακτικά του δανεισμού για την αγορά του εξοπλισμού είναι ο προσδιορισμός των μετά από φόρους ταμειακών ροών που συνεπάγονται οι δύο αυτές εναλλακτικές προτάσεις και κατόπιν η αναγωγή τους σε παρούσα αξία.

Εάν η παρούσα αξία των πληρωμών που συνεπάγεται η σύμβαση leasing είναι χαμηλότερη από την παρούσα αξία των πληρωμών για το δανεισμό, τότε η επιχείρηση θα πρέπει να μισθώσει τον εξοπλισμό, αλλά, αν φανεί ότι η μίσθωση συνεπιφέρει υψηλότερη παρούσα αξία πληρωμών, τότε η επιχείρηση θα πρέπει να δανεισθεί τα απαραίτητα κεφάλαια και να αγοράσει τον εξοπλισμό.

Τα βασικά μετρήσιμα μεγέθη, που υπεισέρχονται στη συγκριτική ανάλυση της επιλογής του πλέον συμφερότερου τρόπου χρηματοδότησης του εξοπλισμού που έχει ανάγκη ο μισθωτής, είναι:

- η αξία του εξοπλισμού ή το ύψος της επένδυσης,
- η διάρκεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης ή του δανεισμού,
- ο αριθμός των μισθωμάτων και τα χρονικά διαστήματα καταβολής τους,
- τα προκαταβαλλόμενα μισθώματα,
- η υπολειμματική αξία του εξοπλισμού μετά από τις λογιστικές αποσβέσεις,
- η φυσική ζωή του εξοπλισμού με βάση τις προδιαγραφές του εξοπλισμού καθώς και η οικονομική ζωή του εξοπλισμού,
- η καταβολή ή μη χρηματικής εγγύησης,
- η προμήθεια και τα άλλα έξοδα του εκμισθωτή,
- το φορολογικό κλιμάκιο του εκμισθωτή και του μισθωτή,
- η τυχόν επιδότηση-πριμοδότηση της επένδυσης από αναπτυξιακούς νόμους,
- οι αποσβέσεις της επένδυσης,
- ο δείκτης πληθωρισμού,
- τα διάφορα επιτόκια, όπως το προεξοφλητικό, δανεισμού, ονομαστικό, πραγματικό και άλλα,
- οι δαπάνες ασφάλισης του εξοπλισμού,
- οι δαπάνες τεχνικής συντήρησης και επισκευών του εξοπλισμού,
- το κόστος του δανείου,
- το ύψος της ίδιας συμμετοχής στην περίπτωση δανεισμού,
- το κόστος ευκαιρίας της ίδιας συμμετοχής,
- οι διάφορες φορολογικές απαλλαγές ή άλλες επιπτώσεις,

- τα διάφορα έξοδα αγοράς του εξοπλισμού, όπως ο φόρος προστιθέμενης αξίας επί του τιμολογίου.

3. ΟΙ ΣΥΜΒΑΤΙΚΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ ΤΩΝ ΤΡΙΩΝ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ ΣΤΗ ΣΥΜΒΑΣΗ LEASING

Η ιδιοκτησία του εκμισθωτή

Παρά το ότι η οικονομική ιδιοκτησία με την έννοια της χρήσης εκμετάλλευσης του πράγματος ανήκει στον μισθωτή, ο εκμισθωτής παραμένει νομικά ο ιδιοκτήτης του εξοπλισμού μέχρι τη λήξη της σύμβασης. Μία σημαντική συνέπεια αυτού του στοιχείου είναι ότι ο εκμισθωτής - εταιρία leasing - μπορεί, εάν ο μισθωτής πτωχεύσει, να επανακτήσει τον εκμισθωμένο εξοπλισμό από τον εκκαθαριστή του πτωχεύσαντος μισθωτή. Η συναφής νομολογία όμως περιορίζει αυτή τη δυνατότητα μόνο στις περιπτώσεις που τα συμφωνημένα μισθώματα καταβάλλονται στον εκμισθωτή, ο οποίος έτσι παραμένει πάντοτε ο αποδεδειγμένος ιδιοκτήτης. Η ιδιότητα αυτή του εκμισθωτή, που ισχύει σε όλη την διάρκεια της μίσθωσης leasing, καθιστά περιττή την από μέρους του αξίωση για την παροχή από το μισθωτή άλλων εμπράγματων ασφαλειών.

Η προστασία των τριών μερών

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

Σχέσεις εκμισθωτή, μισθωτή και κατασκευαστή σχετικά με την παράδοση του εξοπλισμού και τις εγγυήσεις που τον συνοδεύουν

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

Η σύμβαση leasing είναι μία καθαρά χρηματοδοτική εργασία για την εκμισθώτρια εταιρία leasing. Στην πραγματικότητα ο εξοπλισμός που αγοράζεται δεν περιέχεται καθόλου στην κατοχή του εκμισθωτή. Ο κατασκευαστής του εξοπλισμού είναι υπεύθυνος για τη διακίνηση, αποθήκευση και έγκαιρη παράδοσή του. Ο εκμισθωτής στη σύμβασή του με το μισθωτή απαλλάσσεται κάθε ευθύνης για τις τυχόν καθυστερήσεις παράδοσης, τους κινδύνους μεταφοράς, εγκατάστασης και άλλα. Ο μισθωτής υπογράφοντας τη σύμβαση με τον εκμισθωτή δεν μπορεί να εγείρει απαιτήσεις του είδους αυτού, ούτε μπορεί να τεκμηριώσει δικαίωμα καθυστέρησης πληρωμής ενοικίων ή μείωσης των συμφωνημένων ποσών λόγω ασυνέπειας τρίτου, δηλαδή του κατασκευαστή. Βέβαια, από την άλλη πλευρά συμφωνείται ότι οι πληρωμές των μισθωμάτων αρχίζουν από την παράδοση, εγκατάσταση και καλή λειτουργία του εξοπλισμού. Το ίδιο ισχύει και για τα τυχόν ελαττώματα του εξοπλισμού, για τα οποία ο μισθωτής δεν μπορεί να στραφεί κατά του εκμισθωτού, ο οποίος δε δίνει και δεν μπορεί να δώσει τέτοιους είδους εγγυήσεις. Η εταιρία leasing όμως, παραιτείται υπέρ του μισθωτή από κάθε δικαίωμά της ως ιδιοκτήτριας του εξοπλισμού σχετικά με τις υποχρεώσεις του προμηθευτή, όπως είναι οι ρήτρες έγκαιρης παράδοσης, οι εγγυήσεις ποιότητας και άλλα. Έτσι, ο μισθωτής υποκαθιστά πλήρως τον ιδιοκτήτη, όσον αφορά τις υποχρεώσεις και εγγυήσεις του κατασκευαστή.

Η συντήρηση του εξοπλισμού

Η σύμβαση leasing προβλέπει ότι η τεχνική συντήρηση και οι δαπάνες επισκευών του μισθωμένου εξοπλισμού βαρύνουν το μισθωτή. Παρόλα αυτά, ο εκμισθωτής διατηρεί το δικαίωμα ελέγχου σχετικά με την καλή συντήρηση και χρήση του εξοπλισμού, όταν κρίνει ότι τούτο είναι αναγκαίο.

Ασφάλειες χρηματοδότησης

Κατά τα προκαταρκτικά στάδια πριν την υπογραφή της σύμβασης leasing, ο εκμισθωτής ζητά από τον υποψήφιο μισθωτή να δώσει αναλυτικά οικονομικά στοιχεία της επιχείρησής του όπως, πρόσφατο ισολογισμό, αναλύσεις στοιχείων ενεργητικού και παθητικού, στοιχεία εκμετάλλευσης και αποτελεσμάτων και γενικά πληροφορίες που θα συντελέσουν στη σωστή διάγνωση της οικονομικής του κατάστασης. Το θέμα εξετάζεται ως να πρόκειται για μία συνήθη μεσο-μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση επενδυτικού χαρακτήρα, χωρίς να προβλέπεται η λήψη πρόσθετων εμπράγματων ασφαλειών.

Ασφάλιση έναντι διαφόρων κινδύνων

Ο μισθωτής ασφαρίζει τον μισθωμένο εξοπλισμό καθ' όλη τη διάρκεια της σύμβασης έναντι κινδύνων πυρός, κλοπής και άλλων ζημιών σε ασφαλιστική εταιρία της έγκρισης του εκμισθωτή. Μερικές φορές η εταιρία leasing ασφαρίζει η ίδια ορισμένους ειδικούς κινδύνους ζημιών, ενώ το σχετικό κόστος το συμπεριλαμβάνει στα μισθώματα. Επίσης, ο μισθωτής καλύπτει την ασφάλιση έναντι κινδύνων αστικής ευθύνης, για βλάβες προσώπων ή αγαθών που ενδέχεται να ανακύψουν από τη χρήση του εξοπλισμού. Εάν ο εξοπλισμός υποστεί βλάβη, η σύμβαση leasing συνήθως προβλέπει ότι τα μισθώματα εξακολουθούν να καταβάλλονται κανονικά και για την περίοδο που ο εξοπλισμός είναι εκτός λειτουργίας. Είναι συνεπώς προς το συμφέρον του μισθωτή να ασφαλίσει τον εξοπλισμό έναντι αυτού του κινδύνου.

Λήξη της μίσθωσης

Αναφορικά με την τριπλή επιλογή του μισθωτή, δηλαδή της αγοράς, ανανέωσης της σύμβασης ή επιστροφής του εξοπλισμού μπορούν να σημειωθούν τα ακόλουθα:

- Εφόσον η φυσική ζωή του εξοπλισμού υπερβαίνει το χρονικό διάστημα της λογιστικής - φορολογικής του απόσβεσης, η αγορά μπορεί να είναι συμφέρουσα επιλογή.

- Σε περίπτωση ανανέωσης οι όροι της νέας σύμβασης leasing είναι, συνήθως, ευνοϊκότεροι.
- Η επιστροφή του εξοπλισμού στον εκμισθωτή είναι ίσως η πιο ασύμφωρη επιλογή.

Πάντως, η απόφαση του μισθωτή να επιλέξει μία από τις τρεις εναλλακτικές λύσεις εξαρτάται, εκτός από τα παραπάνω, και από τα επενδυτικά και επιχειρηματικά σχέδια του ως προς τη χρησιμότητα του εξοπλισμού που λήγει η μίσθωση, τη φύση του εξοπλισμού, το βαθμό της τεχνολογικής απαξίωσής του και φυσικά την τιμή εξαγοράς του από τον εκμισθωτή.

Η σύμβαση leasing λήγει την προκαθορισμένη ημερομηνία χωρίς να χρειάζεται ιδιαίτερη ειδοποίηση των συμβαλλομένων μερών. Ως προς τη λύση της σύμβασης πριν από τη λήξη σημειώνεται ότι η εταιρία leasing διατηρεί το δικαίωμα διακοπής της, εάν ο μισθωτής δεν εκπληρώνει τις συμβατικές του υποχρεώσεις σχετικά με την κανονική πληρωμή των μισθωμάτων, τη συντήρηση και καλή χρήση του εξοπλισμού και άλλες. Στις περιπτώσεις αυτές ο μισθωτής υποχρεούται να επιστρέψει τον εξοπλισμό και να καταβάλλει στον εκμισθωτή τη ποινική ρήτρα ορισμένου ποσού ως αποζημίωση για τη διακοπή. Το ποσό αυτό κυμαίνεται ανάλογα με τη χρονική διάρκεια που απομένει μέχρι τη λήξη της σύμβασης. Καταγγελία της σύμβασης εκ μέρους του μισθωτή είναι δυνατή σε πολύ εξαιρετικές περιπτώσεις και υπό ορισμένες και προϋποθέσεις.

4.ΜΟΡΦΕΣ LEASING

Η σύμβαση leasing είναι κατά βάση μία χρηματοδοτική συμφωνία η οποία όμως εξ' αιτίας των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών της μετατρέπεται σε ένα σύγχρονο και δυναμικό τρόπο χρηματοδότησης της επιχειρηματικής δραστηριότητας του μισθωτή. Εφόσον μία επιχείρηση έχει πάρει μία επενδυτική απόφαση, το επόμενο βήμα είναι να ληφθεί η κατάλληλη χρηματοδοτική απόφαση τόσο σε ό,τι αφορά τα μη ποσοτικοποιήσιμα ποιοτικά στοιχεία αλλά και το κόστος της χρηματοδότησης.

Τρεις είναι οι κύριες μορφές των συμβάσεων leasing, οι οποίες παρουσιάζονται πιο κάτω.

1.Λειτουργική μίσθωση - operating leasing

Σε αυτή την μορφή leasing τα κεφαλαιουχικά αγαθά που μισθώνονται χαρακτηρίζονται από την ιδιότητα να μπορούν να χρησιμοποιηθούν διαδοχικά από περισσότερους χρήστες και να παρουσιάζουν υψηλή υπολειμματική αξία, όπως για παράδειγμα, τα μηχανήματα δομικών έργων. Ο μισθωτής μισθώνει το αγαθό για ένα χρονικό διάστημα, το χρησιμοποιεί πληρώνοντας κάποιο μίσθωμα και στο τέλος της μίσθωσης το επιστρέφει στον εκμισθωτή. Σε αυτή τη μορφή leasing ο εκμισθωτής, που συχνά είναι ο ίδιος ο κατασκευαστής του αγαθού, αναλαμβάνει να παρέχει τεχνική συντήρηση καθώς και να πραγματοποιεί τις τυχόν αναγκαίες επισκευές. Η διάρκεια της σύμβασης είναι μικρή και μπορεί μετά από σύντομη προειδοποίηση να ανανεωθεί ή να ακυρωθεί. Τέλος, ο εκμισθωτής αναλαμβάνει τον οικονομικό κίνδυνο για την καλή λειτουργία ή αποζημίωση του αγαθού.

2.Χρηματοδοτική μίσθωση - financial leasing

Σε αυτή τη μορφή leasing, η οποία εφαρμόζεται σε κινητά και σε ακίνητα κεφαλαιουχικά αγαθά, τα αγαθά χαρακτηρίζονται από τις ιδιότητες ότι δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν από πολλούς μισθωτές ενώ από τεχνικής πλευράς απαξιώνονται σχετικά γρήγορα, όπως για παράδειγμα, οι ηλεκτρονικοί υπολογιστές. Συνήθως κατά την περίοδο της αρχικής μίσθωσης το αγαθό έχει περίπου αποσβεσθεί εξ ολοκλήρου. Αυτό όμως δε σημαίνει αναγκαστικά ότι η υπολειμματική οικονομική αξία του είναι μηδενική.

Σε αυτή τη μορφή ο μισθωτής χρησιμοποιεί το αγαθό για ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα πληρώνοντας το μίσθωμα και στο τέλος της μίσθωσης έχει το δικαίωμα να αποκτήσει την κυριότητα του αγαθού καταβάλλοντας ένα συμβολικό ποσό.

Η περίπτωση της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι η πλήρης μορφή εφαρμογής του θεσμού. Έτσι, έχουμε τη συμμετοχή των τριών

ενδιαφερομένων μερών, δηλαδή του εκμισθωτή, του μισθωτή, και του κατασκευαστή.

Γίνεται εύκολα κατανοητό ότι, αν και η μόνη φαινομενική διαφορά είναι το αν ο μισθωτής έχει στο τέλος της περιόδου μίσθωσης το δικαίωμα να αποκτήσει την κυριότητα του αγαθού, υπάρχουν πολλές και σημαντικές διαφορές στις δύο μορφές leasing.

Στην πρώτη μορφή ο ιδιοκτήτης του αγαθού θα πρέπει να έχει σκεφτεί και προβλέψει τι θα κάνει το μισθωμένο αγαθό μετά την λήξη της σύμβασης leasing. Επίσης, στη διάρκεια της σύμβασης θα πρέπει να το παρακολουθεί και να το συντηρεί. Ακόμα, σε αυτή τη μορφή ο ιδιοκτήτης είναι εκείνος που αποφασίζει τι αγαθό προσφέρει για μίσθωση.

Στη δεύτερη μορφή όμως, το μίσθωμα θα πρέπει να καλύπτει κατά τη διάρκεια της μίσθωσης το συνολικό κόστος αγοράς του, τους τόκους και λοιπά έξοδα συμπεριλαμβανομένου του κέρδους του εκμισθωτή. Η σύμβαση δεν μπορεί να καταγγελθεί, σε όλη την διάρκειά της, από κανένα από τα συμβαλλόμενα μέρη. Στην εφαρμογή της μορφής της χρηματοδοτικής μίσθωσης στην πράξη συνήθως στο τέλος της σύμβασης ο μισθωτής αποκτά την κυριότητα του μισθωμένου αγαθού. Έτσι στην πράξη ο εκμισθωτής δεν χρειάζεται να ασκεί τόσο αυστηρό έλεγχο στη λειτουργική κατάσταση του αγαθού αλλά ούτε και να «αγωνιά» για το μέλλον του μετά από τη λήξη της σύμβασης. Γι' αυτό σε αυτή την μορφή του leasing συνήθως ο μισθωτής διαλέγει και προτείνει στην εταιρία leasing το αγαθό που τον ενδιαφέρει. Τέλος πρέπει να υπενθυμίσουμε ότι κατά την διάρκεια της σύμβασης το πάγιο στοιχείο είναι ιδιοκτησία του εκμισθωτή, αλλά όλοι οι κίνδυνοι και τα έξοδα λειτουργίας, ασφάλειας, συντήρησης και επισκευών αναλαμβάνονται από τον μισθωτή.

5.ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΕΩΣ

Η τεχνική της χρηματοδοτικής μισθώσεως

Εξετάζονται εδώ ορισμένες ειδικότερες κατηγορίες της χρηματοδοτικής μισθώσεως, όπως είναι η άμεση μίσθωση, η πώληση-μίσθωση (leaseback), η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων και ή συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση (leveraged leasing). Αναλύονται, κατόπιν οι οικονομικοί όροι που περιλαμβάνονται στη σύμβαση της χρηματοδοτικής μισθώσεως.

Ειδικότερες κατηγορίες χρηματοδοτικής μισθώσεως

Η χρηματοδοτική μίσθωση αποτελεί μια τεχνική, η οποία επιτρέπει σε μία οικονομική μονάδα (τον μισθωτή) να αποκτήσει την οικονομική χρήση ενός πάγιου στοιχείου (κινητού ή ακινήτου) για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα.

Ως κύρια χαρακτηριστικά της τεχνικής αυτής θα μπορούσαν να αναφερθούν τα ακόλουθα:

- Ο εκμισθωτής αναπτύσσει αποκλειστικά, ή τουλάχιστον κατά κύριο λόγο, τη δραστηριότητα του στον τομέα των χρηματοδοτικών μισθώσεων.
- Η χρηματοδοτική μίσθωση καλύπτει ολόκληρη την αξία του πάγιου στοιχείου (κινητού ή ακινήτου), το οποίο χρησιμοποιείται από τον μισθωτή για τη επαύξηση της οικονομικής του δραστηριότητας.
- Η επιλογή του πάγιου στοιχείου, σχετικά με τις τεχνικές προδιαγραφές, τιμή, χρόνο παραδόσεως κ.λ.π., γίνεται από τον μέλλοντα μισθωτή.
- Η διάρκεια της συμβάσεως συνδέεται με την οικονομική διάρκεια ζωής του εκμισθουμένου πάγιου στοιχείου.
- Τα μισθώματα, κατά τη διάρκεια της περιόδου εκμισθώσεως, καλύπτουν την αξία κτήσεως του πάγιου στοιχείου, πλέον των τόκων και των άλλων εξόδων του εκμισθωτή.

- Η σύμβαση εκμισθώσεως δεν μπορεί να καταγγελθεί, κατά τη διάρκειά της, από κανένα από τα δύο μέρη.
- Όλοι οι κίνδυνοι και οι δαπάνες που συνδέονται με την ιδιοκτησία του πάγιου στοιχείου (λειτουργία, φόροι, ασφάλεια, φθορά, καταστροφή κ.λ.π.), αναλαμβάνονται από τον μισθωτή.
- Ο μισθωτής έχει τη δυνατότητα, βάσει σχετικής ρήτρας, να αποκτήσει το πάγιο στοιχείο στο τέλος της μισθώσεως έναντι προκαθορισμένου αντιτίμου.

1.Άμεση μίσθωση (direct leasing)

Πρόδρομος της χρηματοδοτικής μισθώσεως, θα πρέπει να θεωρηθεί η «*άμεση μίσθωση*» (*direct leasing*). Στην περίπτωση αυτή η σχέση είναι διμερής, δηλαδή υπεισέρχεται μόνο ο εκμισθωτής - κατασκευαστής του πάγιου στοιχείου και ο μισθωτής. Το ότι υπεισέρχεται σε ορισμένες περιπτώσεις και η ελεγχόμενη από τον κατασκευαστή εταιρία χρηματοδοτικής μισθώσεως, δεν αλλάζει την ουσία της σχέσεως. Αντίθετα, στη χρηματοδοτική μίσθωση η σχέση είναι τριμερής και περιλαμβάνει τον κατασκευαστή του πάγιου στοιχείου, τὴν *ανεξάρτητη* εταιρία χρηματοδοτικής μισθώσεως, που είναι ο εκμισθωτής, και τον μισθωτή, που χρησιμοποιεί το πάγιο στοιχείο στη διαδικασία της οικονομικής δραστηριότητας.

Χαρακτηριστικά της *άμεσης μισθώσεως* είναι η τυποποίηση του μισθουμένου πάγιου στοιχείου, η γενικά σύντομη διάρκεια της μισθώσεως (συνήθως 12 μήνες) με δυνατότητα ανανεώσεως, η δυνατότητα ακυρώσεως της μισθώσεως, μετά από σύντομη προειδοποίηση από τον μισθωτή και, τέλος, η ανάληψη του κινδύνου «οικονομικής απαξιώσεως» από τον εκμισθωτή. Συνήθως, ο εκμισθωτής αναλαμβάνει την τεχνική συντήρηση του πάγιου στοιχείου (π.χ. στην περίπτωση των ηλεκτρονικών υπολογιστών και μηχανών γραφείου), αλλά υπάρχουν και περιπτώσεις που την υποχρέωση αυτή την αναλαμβάνει ο μισθωτής (π.χ. στην περίπτωση των φορτηγών αυτοκινήτων).

Κύριο προσδιοριστικό στοιχείο για να χαρακτηριστεί μια μίσθωση ως άμεση, είναι η υπερίσχυση της «εμπορικής» επί της

«χρηματοδοτικής» πλευράς. Πράγματι, ή άμεση μίσθωση χρησιμοποιείται κυρίως, αλλά όχι αποκλειστικά, από τους κατασκευαστές ηλεκτρονικών διερευνητών, μηχανών γραφείου και αυτοκινήτων. Ιδιαίτερα γνωστή, είναι η περίπτωση της IBM στον τομέα των ηλεκτρονικών διερευνητών. Λιγότερο γνωστή, είναι της αμερικανικής εταιρίας Kearney and Trecker Corporation που εκμισθώνει τις εργαλειομηχανές που κατασκευάζει.

Οι μεγάλες εταιρίες φορτηγών, επιβατηγών αυτοκινήτων και τρακτέρ, έχουν δημιουργήσει τις δικές τους εταιρίες χρηματοδοτικής μισθώσεως για την προώθηση των πωλήσεων. Η πρακτική αυτή θα πρέπει να θεωρηθεί ως άμεση μίσθωση, παρ' όλο που παρεμβάλλεται η εταιρία χρηματοδοτικής μισθώσεως, γιατί το αντικείμενο της συναλλαγής είναι κυρίως εμπορικό (προώθηση πωλήσεων) και όχι χρηματοδοτικό.

2. Πώληση-μίσθωση (sale and leaseback ή leaseback)

Κατά την *πώληση-μίσθωση (sale and leaseback* ή, για συντομία, *leaseback*) μία οικονομική μονάδα πουλάει ένα πάγιο στοιχείο το οποίο της ανήκει και στη συνέχεια ο αγοραστής της το εκμισθώνει. Η συναλλαγή αυτή, αποτελεί ουσιαστικά χρηματο-οικονομική τεχνική που αποσκοπεί στην εξυγίανση της επιχειρήσεως, με την επανασύσταση απολεσθέντος κεφαλαίου κινήσεως (π.χ. λόγω ζημιών ή ακινητοποιήσεως του σε πάγια στοιχεία), ή στην επαύξηση του υφισταμένου κεφαλαίου κινήσεως, που θεωρείται απαραίτητη για τη διεύρυνση της οικονομικής δραστηριότητας της επιχειρήσεως. Δηλαδή, ενώ η κλασική μορφή της χρηματοδοτικής μισθώσεως χρησιμοποιείται για τη χρηματοδότηση νέων επενδύσεων, η πώληση-μίσθωση έχει ως αποτέλεσμα τη ρευστοποίηση ήδη πραγματοποιηθείσης επενδύσεως. Η τεχνική αυτή χρησιμοποιείται συνήθως, αν όχι αποκλειστικά, στον τομέα των εμπορικών και βιομηχανικών ακινήτων.

Ως παράδειγμα θα μπορούσε να δοθεί η περίπτωση βιομηχανικής επιχειρήσεως που έκτισε μια αποθήκη, η οποία κόστισε 10 εκατομμύρια δρχ. Η επένδυση αυτή χρηματοδοτήθηκε από ίδια διαθέσιμα της επιχειρήσεως (αύξηση κεφαλαίου, μη διανεμηθέντα

κέρδη, αποσβέσεις). Αν τώρα η επιχείρηση αυτή πουλήσει την αποθήκη, και στη συνέχεια τη μισθώσει από τον αγοραστή, πετυχαίνει την απελευθέρωση του ποσού των 10 εκατομμυρίων δρχ., το οποίο μπορεί να χρησιμοποιήσει για την ανάπτυξη της δραστηριότητάς της ενώ στον εκμισθωτή περιέχεται η υπολειμματική αξία του πάγιου στοιχείου. Αν, αντίθετα, η επιχείρηση χρησιμοποίησε την ανορθόδοξη μέθοδο να χρηματοδοτήσει την ανέγερση της αποθήκης μειώνοντας το κεφάλαιο κινήσεως, τότε η μέθοδος της πωλήσεως-μισθώσεως επιτρέπει την επανασύσταση του κεφαλαίου κινήσεως, πράγμα που έχει ως αποτέλεσμα την οικονομική εξυγίανση της επιχειρήσεως.

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

3.Χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων

Η *Χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων* παρουσιάζει ουσιαστικές διαφορές από την χρηματοδοτική μίσθωση κινητών, οι οποίες οφείλονται στη διαφορετική φύση του πάγιου στοιχείου, που αποτελεί το αντικείμενο της πράξεως. Δηλαδή, ενώ στην περίπτωση των κινητών, ένα από τα κύρια χαρακτηριστικά της χρηματοδοτικής μισθώσεως είναι η συσχέτιση της διάρκειας της συμβάσεως με την οικονομική ζωή του πάγιου στοιχείου, στην περίπτωση της χρηματοδοτικής μισθώσεως ακινήτων η κατάσταση είναι εντελώς διαφορετική. Συγκεκριμένα είναι πιθανό, ως αποτέλεσμα της νομισματικής διαβρώσεως, η αξία του ακινήτου να αυξάνεται με την πάροδο του χρόνου, ενώ εξ άλλου και η δυνατότητα εκμεταλλεύσεως και αποδόσεως του ακινήτου είναι συχνά πολύ μεγαλύτερη από τη διάρκεια της εκμισθώσεως.

Οι σημαντικές ιδιομορφίες που χαρακτηρίζουν τη χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων, συνεπάγονται ότι η εργασία αυτή διεξάγεται συνήθως από εξειδικευμένες εταιρίες χρηματοδοτικής μισθώσεως που ασχολούνται μόνο μ' αυτόν τον κλάδο. Συνοψίζοντας, οι κυριότερες από αυτές τις ιδιομορφίες είναι: πολύ μεγάλη διάρκεια εκμισθώσεως, ενδεχόμενη σημαντική αύξηση της αξίας του εκμισθωμένου στοιχείου, σημαντική υπολειμματική αξία (του γηπέδου) που δεν είναι εύκολο να προσδιοριστεί από πριν και αυξημένος κίνδυνος για τον εκμισθωτή γιατί το μισθωμένο ακίνητο δεν μπορεί φυσικά να μετακινηθεί. Δηλαδή, ενώ υπό ομαλές συνθήκες η αξία του εκμισθωμένου ακινήτου θα παρουσίαζε ανατιμητική τάση, υπάρχουν περιπτώσεις που συνέβη ακριβώς το αντίθετο. Π.χ. ένα πολυκατάστημα που κτίστηκε σε ακατάλληλη θέση και δεν μπορεί να δουλέψει αποδοτικά, δεν μπορεί να μεταφερθεί σε άλλη θέση, όπου οι συνθήκες της αγοράς είναι καλύτερες, ενώ ένα κινητό αντικείμενο, όπως είναι ο ηλεκτρονικός διερευνητής, μπορεί να μεταφερθεί από τον ένα μισθωτή, που δεν μπορεί να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις του, σε άλλον.

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

Οι ειδικές σχέσεις μεταξύ του εκμισθωτή και του μισθωτή, στην περίπτωση των ακινήτων, μπορούν να συνοψισθούν ως εξής: η εταιρία χρηματοδοτικής μισθώσεως αναλαμβάνει να κατασκευάσει σύμφωνα με τις προδιαγραφές του μελλοντικού μισθωτού, ή να αγοράσει σύμφωνα με τις υποδείξεις του τελευταίου, ακίνητο το οποίο εκμισθώνει για προκαθορισμένη διάρκεια, δίνοντας όμως στον μισθωτή τη δυνατότητα να το αγοράσει όταν λήξει η σύμβαση εκμισθώσεως, σε μια προκαθορισμένη ή καθορισμένη - βάσει ορισμένης διαδικασίας - αξία. Φυσικά, όλα τα έξοδα συντηρήσεως, φόροι, τέλη κ.λ.π. βαρύνουν τον μισθωτή.

Η διάρκεια της εκμισθώσεως κυμαίνεται από 10 ως 25 ή και 30, ακόμη, χρόνια. Μέσα στην περίοδο αυτή γίνεται η πλήρης απόσβεση της αξίας των κατασκευών, οπότε η υπολειμματική αξία θα από τελείται κυρίως από το γήπεδο.

4. Συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση (leveraged leasing)

Μία ενδιαφέρουσα τεχνική η οποία πρόσφατα αναπτύχθηκε, ιδίως σε σχέση με τη χρηματοδοτική μίσθωση πάγιων στοιχείων μεγάλης αξίας (big ticket leasing) είναι η *συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση (leveraged leasing)*.

Η συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση περιλαμβάνει τέσσερα μέρη: τον προμηθευτή του πάγιου στοιχείου, το μισθωτή, τον εκμισθωτή και τον μακροπρόθεσμο δανειστή. Ο εκμισθωτής αγοράζει το πάγιο στοιχείο, καταβάλλοντας μέρος μόνο της αξίας του (συνήθως 20-40%). Το υπόλοιπο ποσό καλύπτεται με μακροπρόθεσμο δανεισμό, χωρίς όμως οι μακροπρόθεσμοι δανειστές να έχουν το δικαίωμα να στραφούν κατά της εταιρίας χρηματοδοτικής μισθώσεως. Δηλαδή, οι δανειστές συμφωνούν να ικανοποιηθούν αποκλειστικά από τα μισθώματα και, σε περίπτωση οικονομικής αδυναμίας του μισθωτή, από την εκποίηση του παγίου στοιχείου. Παράλληλα ο δανειολήπτης-εκμισθωτής δεν έχει την υποχρέωση να εξοφλήσει το δάνειο στην περίπτωση αφερεγγυότητας του μισθωτή. Το επιτόκιο δανεισμού στην περίπτωση αυτή αποτελεί συνάρτηση της δανειοληπτικής ικανότητας όχι φυσικά του δανειολήπτη-εκμισθωτή αλλά του μισθωτή. Οι μακροπρόθεσμοι δανειστές είναι συνήθως τράπεζες, ασφαλιστικές εταιρίες, ασφαλιστικά ταμεία και άλλοι οργανισμοί που διαθέτουν σημαντικά διαθέσιμα για μακροπρόθεσμη τοποθέτηση.

Τη συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση την χρησιμοποίησε για πρώτη φορά, το 1963, η United States Leasing International. Οι πρώτες εφαρμογές της μεθόδου αυτής έγιναν στους σιδηροδρόμους και κατόπιν στις αεροπορικές εταιρίες. Και οι δύο αυτοί κλάδοι είναι «εντάσεως κεφαλαίου» και χαρακτηρίζονται από οριακή αποδοτικότητα σε σχέση με τους περισσότερους βιομηχανικούς κλάδους. Υπό αυτές τις συνθήκες, η συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση αποτελούσε τη μόνη δυνατότητα αυτών των κλάδων να προσφύγουν στην

κεφαλαιαγορά για μεσο-μακροπρόθεσμα κεφάλαια, με σταθερό επιτόκιο, για την ολική χρηματοδότηση πάγιων στοιχείων και με κόστος συνήθως χαμηλότερο από αυτό που θα κατέβαλαν αν προσέφευγαν απ' ευθείας στην κεφαλαιαγορά για μέσο-μακροπρόθεσμο δανεισμό.

Η *διάρκεια της περιόδου εκμισθώσεως* αποτελεί τον άλλο κύριο οικονομικό όρο της χρηματοδοτικής μισθώσεως. Η διάρκεια αυτή εξαρτάται κυρίως από τη διάρκεια της οικονομικής ζωής του εκμισθωμένου πάγιου στοιχείου. Μολονότι δεν μπορεί να δοθεί γενικός κανόνας, περίοδος εκμισθώσεως που ισούται περίπου προς το 75% της διάρκειας της οικονομικής ζωής του πάγιου στοιχείου θεωρείται ως κανονική. Η διάρκεια της περιόδου εκμισθώσεως σπάνια είναι μικρότερη από τρία χρόνια, ενώ για τα περισσότερα είδη μηχανικού εξοπλισμού, ηλεκτρονικούς υπολογιστές γεωργικά μηχανήματα και φορητά αυτοκίνητα κυμαίνεται γύρω στα πέντε χρόνια. Για μεγάλα εργοστασιακά συγκροτήματα, για πλοία και αεροπλάνα, περίοδος μέχρι δέκα χρόνια, και σε ορισμένες περιπτώσεις μέχρι δεκαπέντε, είναι αρκετά συνηθισμένα. Τέλος, για σιδηροδρομικά βαγόνια η περίοδος εκμισθώσεως έχει φθάσει στο παρελθόν μέχρι και είκοσι χρόνια.

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

Αν ο μισθωτής δεν κάνει χρήση αυτού του δικαιώματος, το πάγιο στοιχείο επιστρέφεται στον εκμισθωτή, ο οποίος, ανάλογα με την περίπτωση, το ξαναεκμισθώνει ή το εκποιεί ως πάγιο στοιχείο ή ως παλιοσίδηρα. Συχνά όμως, ο εκμισθωτής αναθέτει στο μισθωτή, με ειδική συμφωνία, την πώληση του πάγιου στοιχείου και του αποδίδει, με τη μορφή προμήθειας, ένα μεγάλο μέρος του προϊόντος της

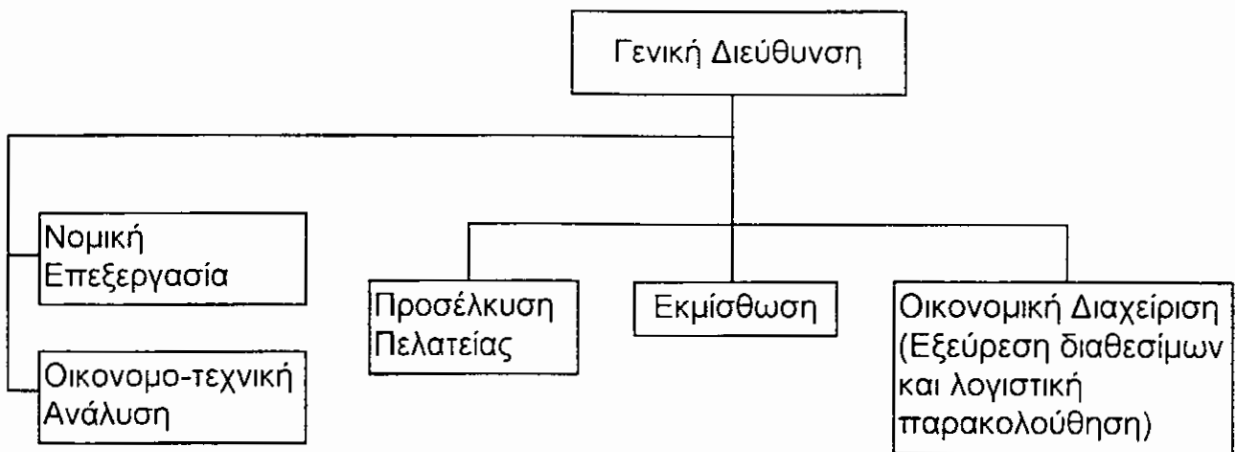
πωλήσεως. Η προμήθεια αυτή συχνά υπερβαίνει το 50% του προϊόντος της εκποίησησεως.

6. Η ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΕΩΣ

Οργάνωση

Η εταιρία χρηματοδοτικής μισθώσεως αποτελεί στην ουσία εξειδικευμένο χρηματοδοτικό οργανισμό με κύριες λειτουργίες την εξεύρεση διαθεσίμων, την προσέλκυση πελατείας, την ανάλυση της πιστοληπτικής ικανότητας του ενδεχόμενου μισθωτή και φυσικά την εκμίσθωση του πάγιου στοιχείου. Μια σημαντική διαφορά από τους άλλους χρηματοδοτικούς οργανισμούς είναι η ιδιαίτερα υψηλή επαγγελματική κατάρτιση του προσωπικού της και η έμφαση στην επιστημονική αξιολόγηση του μισθωτή, δεδομένου ότι η εταιρία χρηματοδοτικής μισθώσεως δεν έχει τη δυνατότητα, σε αντίθεση με άλλους χρηματοδοτικούς οργανισμούς, της καλύψεως της με εμπράγματα εξασφαλίσεις ή άλλες εγγυήσεις.

Η οργάνωση της εταιρίας, στην απλούστερή της μορφή, εμφανίζεται στο ακόλουθο διάγραμμα:



Η προσέλκυση πελατείας αποτελεί ιδιαίτερα σημαντική λειτουργία, γιατί στα μεν πρώτα στάδια της λειτουργίας του θεσμού της χρηματοδοτικής μισθώσεως θα πρέπει να ενημερωθεί ο επιχειρηματικός κόσμος για τις δυνατότητες και τα πλεονεκτήματα του νέου αυτού θεσμού, αργότερα δε - όταν πληθύνουν οι εταιρίες χρηματοδοτικής μισθώσεως και ενταθεί ο μεταξύ τους ανταγωνισμός - η ποιότητα του χαρτοφυλακίου της εταιρίας θα εξαρτηθεί από την επιτυχία προσελκύσεως κατάλληλης πελατείας. Η στελέχωση της υπηρεσίας αυτής θα πρέπει να γίνεται από άτομα με ικανότητες πωλητή, αλλά και με πλήρη κατάρτιση σε θέματα λογιστικής, χρηματοοικονομικής λειτουργίας, οικονομικής των επιχειρήσεων κ.λ.π. Τα στελέχη της υπηρεσίας θα πρέπει να είναι σε θέση να αξιολογούν το επενδυτικό πρόγραμμα της επιχειρήσεως, να αντιλαμβάνονται τις χρηματοδοτικές ανάγκες της, να προτείνουν το κατάλληλο χρηματοδοτικό πακέτο, μέσα στο οποίο ενδεχομένως να περιλαμβάνεται και η χρηματοδοτική μίσθωση, και να αναλύουν τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της κάθε μορφής χρηματοδοτήσεως. Ασφαλώς είναι επιζήμιο για την εταιρία χρηματοδοτικής μισθώσεως να της ξεφεύγουν περιπτώσεις κατάλληλες για χρηματοδοτική μίσθωση, αλλά ακόμα πιο επιζήμιο είναι να προωθούνται για περαιτέρω επεξεργασία ακατάλληλες περιπτώσεις.

Η υπηρεσία που ασχολείται με την εκμίσθωση αποτελεί τον κορμό της εταιρίας. Τα στελέχη της θα πρέπει να έχουν άρτια επιστημονική κατάρτιση στα θέματα που αναφέρθηκαν σε σχέση με την Υπηρεσία Προσελκύσεως Πελατείας και την απαιτούμενη πείρα, όχι όμως απαραίτητα και το ταλέντο του «πωλητή». Οι περιπτώσεις που παραπέμπονται από την Υπηρεσία Προσελκύσεως Πελατείας αναλύονται με τη συνεργασία της Οικονομοτεχνικής Υπηρεσίας και καταρτίζεται ένα πρόγραμμα εκμίσθωσης που ταιριάζει στις ανάγκες του μισθωτή. Στη συνέχεια, με τη συνεργασία της Νομικής Υπηρεσίας, καταρτίζεται η κατάλληλη σύμβαση μισθώσεως.

Κατά την γνώμη μας, το στέλεχος που διαπραγματεύεται και «μοντάρει» τη χρηματοδοτική μίσθωση θα πρέπει να είναι υπεύθυνο για την εκτέλεσή της και την είσπραξη των μισθωμάτων. Μ' αυτόν τον τρόπο δεν κατακερματίζεται η ευθύνη μεταξύ της προετοιμασίας της

εκμισθώσεως (και της προτάσεως για την έγκρισή της από το αρμόδιο όργανο της εταιρίας), της εκτελέσεως και της εξοφλήσεως της οφειλής.

Με τον όρο «εκτέλεση» της χρηματοδοτικής μισθώσεως, εννοούμε το στάδιο που ακολουθεί την υπογραφή της συμβάσεως και που περιλαμβάνει τον έλεγχο της εκτελέσεως όλων των σχετικών όρων (παράδοση του μηχανήματος στο μισθωτή, έλεγχος και αποδοχή από το μισθωτή της καταλληλότητάς του και υπογραφή των σχετικών πρωτοκόλλων, καταβολή τιμήματος στον προμηθευτή, έλεγχος εκπληρώσεως οικονομικών όρων που ενδεχόμενα τέθηκαν στο μισθωτή κ.λ.π.).

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

Η υπηρεσία που ασχολείται με την Οικονομική Διαχείριση έχει ως σκοπό την εξεύρεση και διαχείριση των διαθέσιμων της εταιρίας και τη λογιστική παρακολούθηση των εργασιών. Για να επιτύχει η εταιρία χρηματοδοτικής μισθώσεως χαμηλό κόστος λειτουργίας και πλήρη και έγκαιρη λογιστική ενημέρωση, θα πρέπει να εφαρμόσει πλήρη μηχανογράφηση των εργασιών της.

Η Υπηρεσία Οικονομοτεχνικής Αναλύσεως πρέπει να αποτελείται από άρτια καταρτισμένους και έμπειρους μηχανικούς και οικονομολόγους. Η υπηρεσία αυτή είναι ιδιαίτερα σημαντική, γιατί η πλήρης οικονομοτεχνική διερεύνηση κάθε περιπτώσεως, αποτελεί τη μόνη εξασφάλιση της εταιρίας χρηματοδοτικής μισθώσεως, δεδομένου ότι κατά κανόνα δεν υπάρχουν εμπράγματα εξασφαλίσεις. Κατά τη γνώμη μας είναι προτιμότερο οι μηχανικοί και οι οικονομολόγοι να περιλαμβάνονται στην ίδια ομάδα - αντί να ανήκουν σε ξεχωριστές υπηρεσίες - και να μελετούν από κοινού την κάθε υπόθεση. Από την τεχνική πλευρά, ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στον έλεγχο της αξίας του

πάγιου στοιχείου που θα εκμισθωθεί, στην ταχύτητα της οικονομικής απαξιώσεως, της τεχνολογικής εξελίξεως στον κλάδο κ.λ.π. Παράλληλα θα πρέπει να αξιολογηθεί, από την τεχνική άποψη, και ο μισθωτής. Δηλαδή χρειάζεται να γίνει διαπίστωση του βαθμού εκσυγχρονισμού των παραγωγικών του εγκαταστάσεων, αξιολόγηση των μεθόδων του παραγωγής, έλεγχος της ποιότητας των προϊόντων του κ.λ.π. Η τεχνική στελέχωση της υπηρεσίας αποτελείται κυρίως από μηχανικούς, με ειδίκευση σε βιομηχανικά θέματα (industrial engineers) και αξιολογη βιομηχανική πείρα.

Από την οικονομική πλευρά, έμφαση δίνεται στις προοπτικές του μισθωτή, δηλαδή στην όσο το δυνατόν ακριβέστερη πρόβλεψη της ταμειακής του ρευστότητας (cash-flow), δεδομένου ότι από αυτήν εξαρτάται η δυνατότητά του για την απρόσκοπτη καταβολή των μισθωμάτων. Για την αξιολόγηση των προοπτικών του μισθωτή, απαιτείται έρευνα του κλάδου, της αγοράς, της ανταγωνιστικής θέσεως της επιχειρήσεως και φυσικά της επιχειρηματικής δραστηριότητας και αξιοπιστίας του φορέα (management credibility).

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

Η επενδυτική απόφαση και η χρηματοδοτική μίσθωση

Γενικές παρατηρήσεις

Η διαδικασία πραγματοποιήσεως της επενδυτικής αποφάσεως της επιχειρήσεως, θα πρέπει να διαχωριστεί σε δύο στάδια. Το πρώτο, αφορά την απόφαση επενδύσεως και εκσυγχρονισμού των παραγωγικών εγκαταστάσεων της επιχειρήσεως. Το δεύτερο στάδιο, αναφέρεται στην επιλογή του τρόπου χρηματοδοτήσεως της επενδύσεως που έχει ήδη αποφασισθεί. Η σχετική απόφαση είναι καθαρά χρηματο-οικονομική και υπεισέρχονται, όπως είναι φυσικό,

όλοι εκείνοι οι παράγοντες που επηρεάζουν την χρηματο-οικονομική λειτουργία της επιχειρήσεως.

Σε συνοπτική μορφή οι τρόποι χρηματοδοτήσεως ενός επενδυτικού προγράμματος είναι οι εξής:

- α.Αύξηση ιδίων κεφαλαίων
- β.Αυτοχρηματοδότηση (μη διανεμόμενα κέρδη)
- γ.Μακροπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός
- δ.Βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός
- ε.Πιστώσεις προμηθευτών
- στ.Ομολογιακό δάνειο
- ζ.Χρηματοδοτική μίσθωση

Στο στάδιο αυτό της επιλογής του τρόπου χρηματοδοτήσεως της επενδύσεως, παρουσιάζεται και το πρόβλημα του κατά πόσο το νέο πάγιο περιουσιακό στοιχείο (κτίρια, μηχανήματα κ.λ.π.) θα αγορασθεί με την μέθοδο της χρηματοδοτικής μισθώσεως. Η σχετική απόφαση θα εξαρτηθεί όχι μόνο από τη χρηματο-οικονομική δομή της επιχειρήσεως, αλλά και από εξωγενείς παράγοντες, όπως είναι η επίδραση του φορολογικού συστήματος. Δηλαδή αν μια επιχείρηση έχει ιδιαίτερα υψηλή δανειακή επιβάρυνση και περιορισμένη πιστοληπτική ικανότητα, ενδεχομένως ο μόνος τρόπος να αποκτήσει το νέο πάγιο στοιχείο θα είναι μέσω της χρηματοδοτικής μισθώσεως. Είναι όμως επίσης πιθανό, μια επιχείρηση με σημαντικά αχρησιμοποίητα ίδια διαθέσιμα να επιλέξει, για φορολογικούς ή άλλους λόγους, τη χρηματοδοτική μίσθωση, αντί τη χρησιμοποίηση των ιδίων της διαθεσίμων. Συνεπώς, η σχετική επιλογή του τρόπου αποκτήσεως του πάγιου στοιχείου θα βασισθεί, πρώτο σε καθαρά χρηματο-οικονομικούς παράγοντες και δεύτερο σε φορολογικούς, περιλαμβανόμενου του συστήματος των αποσβέσεων που ισχύει στην συγκεκριμένη περίπτωση.

Το ορθόδοξο κριτήριο που θα πρέπει να ισχύει στη λήψη μιας τέτοιας αποφάσεως είναι το συγκριτικό κόστος του δανεισμού, σε σχέση με το κόστος της χρηματοδοτικής μισθώσεως. Η χρησιμοποίηση όμως αποκλειστικά του συγκριτικού κόστους δεν καλύπτει όλες τις πτυχές της βασικής αυτής αποφάσεως, που παίρνει ως δεδομένο το ότι η υποχρέωση της επιχειρήσεως να καταβάλλει τα μισθώματα κατά την περίοδο της χρηματοδοτικής μισθώσεως εξομοιώνεται με την

υποχρέωση να καταβάλλει τα τοκοχρεολύσια στην περίπτωση του δανεισμού, ή - αν το θέσουμε κάπως διαφορετικά - ότι η χρηματοδοτική μίσθωση αυξάνει την δανειακή επιβάρυνση του μισθωτή και περιορίζει τη δανειοληπτική του ικανότητα. Θεωρητικά, βέβαια, αυτό είναι σωστό, το Σώμα Ορκωτών Λογιστών των ΗΠΑ προσπαθεί να επιβάλει αυτή την άποψη. Στην πράξη όμως, τουλάχιστον στη Δυτική Ευρώπη, η χρηματοδοτική μίσθωση αποτελεί μία πρόσθετη πηγή κεφαλαίων για την επιχείρηση, πέρα από τις συνηθισμένες πηγές από τις οποίες αντλεί δανειακά κεφάλαια.

Αυτό το παράδοξο γεγονός συμβαίνει γιατί συνήθως οι τράπεζες και οι άλλοι χρηματοδοτικοί οργανισμοί, όταν αναλύουν τη χρηματοοικονομική δομή και τη δανειακή επιβάρυνση της επιχείρησης, δεν θέτουν στην ίδια μοίρα τις υποχρεώσεις για την καταβολή μισθωμάτων που προκύπτουν από την χρηματοδοτική μίσθωση, με τις υποχρεώσεις της για την εξυπηρέτηση των δανειακών της κεφαλαίων. Αυτό σημαίνει ότι όχι μόνο οι χρηματοοικονομικά υγιείς επιχειρήσεις μπορούν να αυξήσουν έμμεσα τη δυνατότητα αντλήσεως δανειακών κεφαλαίων μέσω της χρηματοδοτικής μισθώσεως, αλλά κυρίως ότι χρηματοοικονομικά αδύνατες και οριακές μονάδες, προσφεύγοντας στη χρηματοδοτική μίσθωση, κατορθώνουν να αυξήσουν τη δυναμικότητα και να εκσυγχρονίσουν τις παραγωγικές τους εγκαταστάσεις, πράγμα που δεν θα μπορούσαν διαφορετικά να επιτύχουν.

Με άλλα λόγια, το μεγάλο πλεονέκτημα της χρηματοδοτικής μισθώσεως είναι οι δυνατότητες προσθέτου χρηματοδοτήσεως που προσφέρει στις μικρο - μεσαίες επιχειρήσεις που είναι συνήθως και οι πιο αδύνατες οικονομικά. Η διαφορετική αντιμετώπιση της χρηματοδοτικής μισθώσεως σε σχέση με τον δανεισμό δεν οφείλεται σε αβλεψία ή άγνοια των τραπεζών και χρηματοδοτικών οργανισμών, αλλά υπάρχουν και ορισμένοι αντικειμενικοί παράγοντες, από τους οποίους οι κυριότεροι είναι οι εξής:

- Η χρηματοδοτική μίσθωση παρουσιάζει μικρότερο κίνδυνο για τον εκμισθωτή σε σχέση μ' αυτόν που αναλαμβάνει ο ενυπόθηκος δανειστής για αντίστοιχο ποσό, γιατί η νομοθεσία και η δικαστηριακή πρακτική στις περισσότερες χώρες επιτρέπουν την πολύ ταχύτερη επανάκτηση του πάγιου στοιχείου από τον εκμισθωτή, σε περίπτωση

οικονομικών δυσχερειών του μισθωτή, συγκριτικά με τον απαιτούμενο χρόνο για την εκποίηση σε πλειστηριασμό του ενυπόθηκου ακινήτου.

- Συνδεδεμένο μ' αυτά που αναφέρθηκαν πιο πάνω είναι το γεγονός ότι το εκμισθωμένο πάγιο στοιχείο έχει συνήθως μια υπολειμματική αξία, η οποία συχνά είναι σημαντική και η οποία περιορίζει τον κίνδυνο του εκμισθωτή.

- Τα οικονομικά και φορολογικά πλεονεκτήματα της χρηματοδοτικής μισθώσεως και η ευελιξία που χαρακτηρίζει τη μίσθωση αυτή (σχετικά μεγάλη χρονική περίοδος, δυνατότητα περιόδου χάριτος, το γεγονός ότι εκπίπτει ολόκληρο το μίσθωμα από το αποτελέσματα και όχι μόνο ο τόκος, όπως στην περίπτωση του δανεισμού, τελικό κόστος για το μισθωτή συνήθως χαμηλότερο του κόστους του αντίστοιχου δανεισμού κ.λ.π.), επιτρέπουν στον οικονομικά αδύνατο μισθωτή να αντεπεξέλθει πολύ καλύτερα στις υποχρεώσεις του, παρά αν προσέφευγε σε αντίστοιχο δανεισμό.

7.ΤΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΕΩΣ

Οι εταιρίες χρηματοδοτικής μισθώσεως δεν υποκαθιστούν, αλλά συμπληρώνουν τους άλλους χρηματοδοτικούς οργανισμούς, όπως είναι οι τράπεζες επενδύσεων, που χρηματοδοτούν με μακροπρόθεσμα δάνεια τις βιομηχανικές επενδύσεις.

Στις Ηνωμένες Πολιτείες και στις χώρες της Δυτικής Ευρώπης, οι εταιρίες αυτές αποτελούν έναν από τους βασικούς χρηματοδοτικούς θεσμούς, ο οποίος αποτελεί απαραίτητη συμπλήρωση του πλέγματος της κεφαλαιαγοράς. Υπάρχουν μάλιστα ορισμένοι κλάδοι, στις χώρες αυτές, που το μεγαλύτερο μέρος του μηχανικού εξοπλισμού εκμισθώνεται από τις εταιρίες χρηματοδοτικής μισθώσεως αντί να το αγοράζουν οι βιομηχανίες με τη βοήθεια μακροπρόθεσμων δανείων. Οι λόγοι βέβαια είναι η μεγάλη ευελιξία του συστήματος, η ουσιαστική εξοικονόμηση κεφαλαίων που συνεπάγεται για τη βιομηχανία και διάφορα οικονομικά και ενδεχομένως φορολογικά πλεονεκτήματα.

Ειδικότερα θα μπορούσε να συνοψίσει κανείς ως εξής τα πλεονεκτήματα της χρηματοδοτικής μισθώσεως για τον μισθωτή:

α.Εξοικονόμηση κεφαλαίων: Δεδομένου ότι η χρηματοδοτική μίσθωση συνήθως καλύπτει το 100% της αξίας του μηχανήματος, η επιχείρηση εξοικονομεί σημαντικά ίδια κεφάλαια, τα οποία διαφορετικά θα έπρεπε να δεσμεύσει σε πάγια στοιχεία. Ακόμη και στην περίπτωση μακροπρόθεσμου δανεισμού, η επιχείρηση θα έπρεπε να δεσμεύσει ίδια κεφάλαια, δεδομένου ότι σπάνια μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση υπερβαίνει το 60-70% του χρηματοδοτούμενου έργου.

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

γ.Βελτίωση της κεφαλαιακής συγκροτήσεως της επιχειρήσεως: Όταν η νέα επένδυση πραγματοποιείται με χρηματοδοτική μίσθωση του μηχανικού εξοπλισμού, αντί να συναφθεί μακροπρόθεσμο δάνειο για την αγορά του, αποφεύγεται ο περαιτέρω δανεισμός και διατηρείται η δανειακή επιβάρυνση και η όλη κεφαλαιακή συγκρότηση σε ικανοποιητικά ή έστω ανεκτά επίπεδα. Αυτό ιδιαίτερα ισχύει στην Ελλάδα, όπου η δανειακή επιβάρυνση των επιχειρήσεων είναι συνήθως πολύ υψηλή.

δ.Κάλυψη της επιχειρήσεως έναντι της συνεχούς αυξήσεως της τιμής των κεφαλαιουχικών αγαθών: Υπό συνθήκες συνεχούς - έστω και περιορισμένης - αυξήσεως του τιμαρίθμου, το κόστος αντικαταστάσεως ενός μηχανήματος είναι συνήθως πολύ μεγαλύτερο από το κόστος κτήσεως του. Δεδομένου ότι οι αποσβέσεις υπολογίζονται βάσει του κόστους κτήσεως, αυτό σημαίνει ότι κατά την περίοδο απαξιώσεως του μηχανήματος, η επιχείρηση εμφανίζει πλασματικά μεγαλύτερα κέρδη (και φορολογείται επί αυτών) κατά το ποσό που το κόστος αντικαταστάσεως υπερβαίνει το κόστος κτήσεως.

ε.Εξάλειψη των αρνητικών επιπτώσεων στην παραγωγικότητα από την οικονομική απαξίωση του μηχανικού εξοπλισμού: Σε πολλούς κλάδους, η ταχεία τεχνολογική πρόοδος καθιστά αναγκαία την αντικατάσταση μηχανημάτων, τα οποία δεν έχουν πλήρως αποσβεσθεί, με άλλα νεώτερου τύπου. Εάν η επιχείρηση

επιμένει να τα χρησιμοποιεί μέχρι την πλήρη απόσβεσή τους, αυτό θα έχει αρνητική επίπτωση στην παραγωγικότητα, στο κόστος και - σε τελική ανάλυση - στην ανταγωνιστικότητα της επιχειρήσεως. Εάν, πάλι η επιχείρηση τα αντικαταστήσει πριν αποσβεσθούν ολοσχερώς, τότε θα υποστεί «ζημία εκ κεφαλαίου» (capital loss), που μπορεί να είναι πολύ σημαντική. Η δυνατότητα που έχει το σύστημα της χρηματοδοτικής μισθώσεως να επιτρέπει στην επιχείρηση να χρησιμοποιεί πάντοτε την πιο προηγμένη τεχνολογία, ίσως αποτελεί και το μεγαλύτερο του πλεονέκτημα, μακροπρόθεσμα τουλάχιστον.

στ.Ανταπόκριση στις δυνατότητες και στις ανάγκες μικρομεσαίων επιχειρήσεων: Η μέθοδος της χρηματοδοτικής μισθώσεως μπορεί να εφαρμοσθεί στην περίπτωση πάγιων στοιχείων σχετικά μικρής αξίας, όπου η συνομολόγηση δανείου για την αγορά τους είναι ανέφικτη ή ασύμφορη. Οι Τράπεζες π.χ. είναι συχνά απρόθυμες να χορηγούν πολύ μικρά μακροπρόθεσμα δάνεια για πάγιες εγκαταστάσεις, γιατί το κόστος επεξεργασίας ενός τέτοιου δανείου είναι σχετικά μεγάλο και η διαδικασία ελέγχου τίτλων και εγγραφής υποθήκης ή προσημειώσεις είναι χρονοβόρος και συνεπάγεται ένα υψηλό πάγιο κόστος. Το συμπέρασμα είναι ότι η χρηματοδοτική μίσθωση ταιριάζει απόλυτα στη μικρή ή μεσαίου μεγέθους αναπτυσσόμενη επιχείρηση, που παρουσιάζει κατά συχνά χρονικά διαστήματα την ανάγκη εκσυγχρονισμού και επεκτάσεως των παραγωγικών της εγκαταστάσεων.

Μειονεκτήματα

1.Κόστος. Ένα από τα βασικά μειονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι το σχετικά υψηλό ονομαστικό κόστος συγκριτικά με τις άλλες μορφές χρηματοδότησης. Παρά την επικρατούσα άποψη του υψηλού κόστους της χρηματοδοτικής μίσθωσης οι εταιρείες Leasing ισχυρίζονται ότι δεν είναι και τόσο υψηλό όσο πιστεύεται γιατί δεν πρέπει να συγκρίνεται μόνο με το ονομαστικό επιτόκιο των χρηματοδοτικών μορφών αλλά να εντοπίζεται στο πραγματικό κόστος της χρηματοδότησης. Θα πρέπει δηλαδή να υπολογίζονται το κόστος της προμήθειας, το κόστος της ασφάλειας, το κόστος των εγγυήσεων

(υποθήκες, χαρτόσημα, έρευνες τίτλων στο υποθηκοφυλακείο, κ.λ.π.), το κόστος του κεφαλαίου ίδιας συμμετοχής, κ.λ.π.

2.Νομική κυριότητα. Ενώ ο μισθωτής - επιχείρηση εκμεταλλεύεται τον εξοπλισμό κατά τη διάρκεια της σύμβασης εντούτοις ο εξοπλισμός δεν ανήκει στην ιδιοκτησία του, πράγμα το οποίο πολλές φορές θεωρείται ότι μειώνει την οικονομική επιφάνεια και το κύρος της επιχείρησης και της περιορίζει τη διαπραγματευτική της δυνατότητα στις συναλλαγές της.

3.Έλεγχος. Με τη διατήρηση της νομικής κυριότητας του εξοπλισμού, πολλές φορές οι εταιρείες Leasing υπεισέρχονται και παρεμβαίνουν σε θέματα διαχείρισης και παρακολούθησης των οικονομικών της μισθώτριας επιχείρησης.

4.Απώλεια της υπολειμματικής αξίας. Ο μισθωτής χάνει την υπολειμματική αξία του εξοπλισμού με τη λήξη της σύμβασης γιατί δεν του ανήκει ο εξοπλισμός και είναι υποχρεωμένος να τον αναδιαπραγματευτεί ή να τον επιστρέψει στον εκμισθωτή.

5.Σύμβαση μικρής χρονικής διάρκειας - διακοπή της σύμβασης. Η χρηματοδοτική μίσθωση μπορεί να μην είναι η κατάλληλη χρηματοδοτική μορφή για μικρή χρονική διάρκεια γιατί έχει υψηλό κόστος. Ακόμη αν η μίσθωση διακοπεί νωρίς στην αρχή της περιόδου μίσθωσης μπορεί να αντανakλά ένα επιπρόσθετο κόστος στην αντίστοιχη χρονική περίοδο.

8.ΑΝΤΙΚΤΥΠΟΙ ΜΙΣΘΩΣΕΩΣ

Η μίσθωση ενός απαραίτητου ενεργητικού στοιχείου είπαμε ότι είναι ένας τρόπος χρηματοδότησης και αποφασίζεται με σύγκριση με την εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης που αναπτύσσεται παρακάτω. Σ' αυτό το μέρος αναφερόμαστε στους αντίκτυπους θετικούς ή αρνητικούς επί της επιχειρηματικής μονάδας και της οικονομικής θέσεως αυτής, η γνώση των οποίων είναι απαραίτητη κατά τη μελέτη του θέματος και επιβοηθητική για τη λήψη αποφάσεως.

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

Οι θετικοί αντίκτυποι μιας χρηματοδότησης με μίσθωση σχετίζονται με τη φορολογία, τη βελτίωση ορισμένων δεικτών δραστηριότητας και υπό ορισμένες συνθήκες με τη δυνατότητα για περισσότερο δανεισμό. Για την καλύτερη κατανόηση των πλεονεκτημάτων αυτών θα πρέπει να έχουμε υπόψη τη διαφορετική λογιστική μεταχείριση μιας αγοράς περιουσιακού στοιχείου και μιας μίσθωσης.

Στην περίπτωση αγοράς με ίδια κεφάλαια το περιουσιακό στοιχείο εμφανίζεται στον ισολογισμό μόνο στο ενεργητικό ενώ όταν η αγορά γίνει με δανεισμό εμφανίζεται φυσικά στο ενεργητικό αλλά καταχωρείται στο παθητικό και το αντίστοιχο ποσό του δανεισμού. Στην περίπτωση που η χρήση περιουσιακού στοιχείου αποκτηθεί με μίσθωση δεν εμφανίζεται στο παθητικό η υποχρέωση για τα μισθώματα.

Βελτίωση οικονομικής καταστάσεως. Οι επιπτώσεις από τη διαφορετική λογιστική μεταχείριση μεταξύ της αγοράς και της μίσθωσης θα απεικονισθούν με αριθμητικό παράδειγμα. Υποθέτουμε γι' αυτό ότι μια επιχείρηση έχει την εξής χρηματοοικονομική διάρθρωση σε χρηματοδότηση ενεργητικών συνολικής αξίας 100.000 δραχμών.

Πάγιο	50.000 δρχ.	Καθαρή περιουσία	40.000 δρχ.
Κυκλοφορούν	50.000 "	Μακρ. υποχρεώσεις	20.000 "
		Βραχυπρ. υποχρεώσεις	40.000 "
	-----		-----
Συν. ενεργητ.	100.000 δρχ.	Σύνολο παθητ.	100.000 δρχ.

Υποθέτουμε επίσης ότι μελετά την αγορά με δάνειο ή τη μίσθωση ενός παραγωγικού μηχανήματος αξίας 100.000 δραχμών. Αν δανεισθεί για να το αγοράσει πρέπει να συνάψει εγγυημένο δάνειο 100.000 δραχμών διάρκειας 10 ετών προς 11%. Αν τα μισθώσει το ετήσιο

μίσθωμα υπολογίζεται σε 15.300 δραχμές και αν το αγοράσει ο τόκος για την εξυπηρέτηση του χρέους είναι 11.000 δραχμές. Υποθέτοντας ότι το ενεργητικό θα αποσβεσθεί σε 10 έτη υπολογίζουμε την ετήσια απόσβεση σε 10.000 δραχμές.

Παρακολουθούμε τώρα τις μεταβολές στην οικονομική κατάσταση της επιχείρησης καταρτίζοντας τον ισολογισμό και το λογαριασμό των αποτελεσμάτων και με τις δύο εναλλακτικές λύσεις. Στη μια περίπτωση υποθέτουμε αγορά με δανεισμό και στη δεύτερη ενοικίαση όπως απεικονίζονται στον πίνακα 1. Οι επιπτώσεις των δυνατών αυτών επιλογών επί της οικονομικής καταστάσεως απεικονίζονται στον πίνακα 2 και μέσω τριών δεικτών.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1

Χρηματοοικονομικός Αντίκτυπος Δανεισμού και Μίσθωσης

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

	Δανεισμός	Μίσθωση
Πάγιο	150.000 δρχ.	50.000 δρχ.
Κυκλοφορούν	50.000 "	50.000 "
	-----	-----
Σύνολο ενεργητικού	200.000 δρχ.	100.000 δρχ.
Καθ. Περιουσία	40.000 δρχ.	40.000 δρχ.
Μακρ. υποχρεώσεις	120.000 "	20.000 "
Βραχ. υποχρεώσεις	40.000 "	40.000 "
	-----	-----
	200.000 δρχ.	100.000 δρχ.

ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

Μικτά κέρδη (προ τόκων, αποσβέσεων και μισθωμάτων)	88.000 δρχ.	88.000 δρχ.
Μείον: τόκοι μακρ/νων δανείων	13.200 "	2.200 "
	-----	-----
	74.800 δρχ.	85.800 δρχ.
Μισθώματα	-	15.300 "
	-----	-----
	74.800 δρχ.	70.500 δρχ.
Αποσβέσεις	20.000 "	10.000 "
	-----	-----
	54.800 δρχ.	60.500 δρχ.

Βελτιώσεις εμφανίζονται σε τρεις σημαντικούς δείκτες που δίνουν τη δανειακή επιβάρυνση, την κερδοφόρα δύναμη και την πολλαπλότητα καλύψεως των τόκων από τα κέρδη.

Η δανειακή επιβάρυνση που μετρείται σαν χρέη προς συνολικό ενεργητικό μειώνεται από 80% σε 60%. Η κερδοφόρα δύναμη αυξάνεται από 27% σε 60% ενώ ο αριθμός των φορών που οι τόκοι καλύπτονται από τα κέρδη αυξάνει από 5.2 σε 28.5 φορές. Όπως θα αποδειχτεί παρακάτω οι βελτιώσεις αυτές είναι απατηλές.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2 Επιπτώσεις Μισθώσεων επί Δεικτών

	Δανεισμός	Μίσθωση
Χρέη/ενεργητικό	0,80	0,60
Κερδοφόρα δύναμη (προ φόρων)	0,27	0,60
Πολ/τα καλύψεως τόκων	5.2 φ	28.5 φ

Μεγαλύτερος δανεισμός. Επιλέγοντας τη μίσθωση δεικνύουμε μειωμένο χρηματοοικονομικό κίνδυνο και συνεπώς μεγαλύτερη δυνατότητα για να επιτύχουμε το μέγιστο δανεισμό. Αυτό όμως ισχύει από θεωρητικής πλευράς γιατί στην πράξη οι πιστωτές λαμβάνουν υπόψη την υποχρέωση από τη μίσθωση και προσπαθούν να της δώσουν την πραγματική της διάσταση. Το πιθανότερο όμως είναι ότι δεν την εξομοιώνουν απολύτως με το χρέος γι' αυτό μπορεί να αντληθούν περισσότερα κεφάλαια και φθηνότερα μετά τη μίσθωση ενός παραγωγικού μέσου παρά μετά την αγορά αυτού με δανεισμό. Πολλές τράπεζες πάντως αναδιαρθρώνουν τον ισολογισμό και τα αποτελέσματα χρήσεως και θεωρούν ότι τα μισθώματα έχουν τον ίδιο αντίκτυπο στην επιχείρηση όπως και οι τόκοι.

Συνήθως στις μισθώσεις το επιτόκιο είναι υψηλότερο του επιτοκίου δανεισμού. Τα μισθώματα δεικνύονται με σημείωση στις δημοσιευόμενες οικονομικές εκθέσεις. Αυτό που κυρίως επιτυγχάνεται με τη μίσθωση είναι η δυνατότητα χρήσεως του απαραίτητου εξοπλισμού χωρίς την εκροή μετρητών και στην έκταση που δεν θεωρείται δανεισμός χρήση μικρότερης δανειακής ικανότητας (capacity) κατά την άντληση δανειακών κεφαλαίων.

Φορολογικά πλεονεκτήματα. Τα μισθώματα αφαιρούνται για φορολογικούς λόγους από τα ακαθάριστα έσοδα της χρήσεως ενώ στη περίπτωση αγοράς με δανεισμό το κόστος κτήσεως θα πρέπει να κεφαλαιοποιηθεί και να αφαιρεθεί η ετήσια απόσβεση από τα ακαθάριστα έσοδα σαν δαπάνη. Στην έκταση τώρα που η μίσθωση δίνει ταχύτερη απόσβεση από εκείνη που δίνει η αγορά, η χρηματοδότηση με μίσθωση πλεονεκτεί γιατί αναβάλλεται η πληρωμή φόρων για μεταγενέστερες χρήσεις.

Θα πρέπει πάντως κατά τη σύγκριση να λαμβάνουμε υπόψη τις περιπτώσεις στις οποίες επενδύσεις εμπίπτουν σε διατάξεις ευεργετικών νόμων και είναι δυνατό να προβούμε σε αποσβέσεις υψηλότερες των τακτικών. Στις περιπτώσεις αυτές το πλεονέκτημα της μισθώσεως εξασθενεί όπως και στην περίπτωση που υπάρχει δυνατότητα χρήσεως μεθόδων ταχείας αποσβέσεως.

Όταν μια επιχείρηση (π.χ. μεταφορική) ενοικιάζει οικόπεδα - γήπεδα έχει τη δυνατότητα να αποσβέσει την αξία αυτών ενώ όταν τ'

αγοράζει δεν της επιτρέπει ο νόμος να προβεί σε αποσβέσεις. Κάτι ανάλογο συμβαίνει όταν, μαζί με το παραγωγικό μέσο, νοικιάζεται και το οικόπεδο η αξία του οποίου επιβαρύνει σημαντικά το ύψος του μισθώματος.

Μειονεκτήματα

Οι αρνητικοί παράγοντες μιας χρηματοδότησης με μίσθωση αναφέρονται στο κόστος αυτής και στην υπολειμματική αξία του ενεργητικού.

Κόστος. Η απόδοση που ζητείται από τους ιδιοκτήτες των ενοικιαζομένων ενεργητικών είναι συνήθως μεγαλύτερη από το κόστος του χρέους (συνηθέστερα κατά μια μονάδα). Για να αξιολογήσουμε το μειονέκτημα αυτό για να βρούμε δηλαδή πόσο πιο ακριβή είναι η μίσθωση από την απόκτηση του ενεργητικού, συγκρίνουμε το κόστος της μισθώσεως με το κόστος κτήσεως του ενεργητικού.

Πολλές φορές στα μισθώματα ενσωματώνεται και το κόστος παρεχομένων μη οικονομικών υπηρεσιών όπως είναι τα έξοδα συντηρήσεως. Ο παράγοντας αυτός είναι σημαντικός αν οι υπηρεσίες που προβλέπονται στο συμβόλαιο να παρέχονται στο μισθωτή του ενεργητικού κοστίζουν λιγότερο από εκείνο που θα πλήρωνε αν αυτές λαμβάνονταν σε μια διαφορετική βάση. Το γεγονός αυτό μπορεί να κάνει τη μίσθωση φθηνότερη και όταν το κόστος αυτής συγκρίνεται με το κόστος απόκτησης του ενεργητικού με αγορά να μην αποδεικνύεται ακριβότερη.

Υπολειμματική αξία. Το μειονέκτημα αυτό εμφανίζεται κυρίως στις μισθώσεις που παρουσιάζουν σημαντική υπολειμματική αξία στο τέλος της περιόδου.

Η αξία αυτή ανήκει στον ιδιοκτήτη. Η γη για παράδειγμα παίρνει μεγάλη αξία και πολλές φορές όταν λήξει η περίοδος ενοικιάσεως αυτός που κάνει χρήση της γης θα μπορέσει να βρει ανάλογο χώρο για τις ανάγκες του μόνο με σημαντικά αυξημένο μίσθωμα. Αν ο μισθωτής είχε

αγοράσει τη γη τότε, αντί να την ενοικιάσει, θα του κόστιζε συνολικά λιγότερο.

Η περίπτωση υπολειμματικής αξίας πρέπει να λαμβάνεται υπόψη είτε κατά τη σύγκριση των μεθόδων χρηματοδότησεως είτε κατά την υπογραφή του συμβολαίου με όρο για την επαναμίσθωση του ενεργητικού ή την αγορά στο τέλος της περιόδου.

B.FACTORING

1.Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ FACTORING

Μολονότι μορφές factoring εμφανίστηκαν στην Αγγλία του 19^{ου} αιώνα, το σύγχρονο factoring δημιουργήθηκε στις Η.Π.Α. στο διάστημα του μεσοπολέμου. Τότε δημιουργήθηκαν και οι πρώτες εταιρίες factoring, τις οποίες ακολούθησαν οι τραπεζικοί οργανισμοί, που άρχισαν να προσφέρουν τις εργασίες factoring ιδρύοντας κοινοπραξίες μαζί με χρηματοδοτικούς οργανισμούς που είχαν ήδη εμπειρία σε αυτόν τον τομέα. Την τελευταία εικοσαετία υπηρεσίες factoring παρέχονται από τραπεζικές εταιρίες και στην Ευρώπη επηρεάζοντας σημαντικά τους παραδοσιακούς τρόπους χρηματοδότησης των οικονομικών μονάδων. Αντίθετα, η Ελλάδα είναι η μόνη χώρα των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων όπου, επίσημα, δε λειτουργεί το factoring. Ανεπίσημα ορισμένοι Έλληνες εξαγωγείς έχουν συνεργαστεί με ξένους factors, χρησιμοποιώντας για το σκοπό αυτό τους αντιπροσώπους τους στο εξωτερικό.

Στην Ευρώπη και κυρίως στην Ιταλία, μεγάλες μεταποιητικές μονάδες ίδρυσαν δικές τους εταιρίες factoring με στόχο να επιτύχουν καλύτερους όρους πίστωσης από τους προμηθευτές τους. Οι εταιρίες factoring στην Ευρώπη προσφέρουν τις υπηρεσίες τους σε οποιαδήποτε επιχείρηση, οποιουδήποτε κλάδου της οικονομίας και καλύπτουν περίπου το 30% της συνολικής αγοράς υπηρεσιών factoring. Παρατηρείται, δηλαδή, σημαντική μετατόπιση μορφών τραπεζικής εργασίας σε μη τραπεζικούς οργανισμούς, φαινόμενο που εμπίπτει στα πλαίσια της διαδικασίας αποδιαμεσολάβησης - disintermediation.

Ο θεσμός της factoring στην Ευρώπη προσφέρεται με διάφορες παραλλαγές που θα περιγραφούν παρακάτω. Η σημαντικότερη ίσως καινοτομία που εισήγαγαν οι ευρωπαϊκές εταιρίες factoring, ήταν το factoring χωρίς την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου, με δικαίωμα δηλαδή επιστροφής της απαίτησης από τον factor στον προμηθευτή σε

περίπτωση αδυναμίας του πελάτη να πληρώσει - factoring με δικαίωμα αναγωγής.

Οι διαφορετικοί συνδυασμοί των επί μέρους υπηρεσιών που προσφέρει το κλασικό «πακέτο» του factoring έχουν γίνει εξαιρετικά ποικιλόμορφοι για να ανταποκρίνονται στις μεταβαλλόμενες συνθήκες του οικονομικού περιβάλλοντος. Σύμφωνα με την ομάδα εργασίας του Διεθνούς Ινστιτούτου για την Ενοποίηση του Διεθνούς Δικαίου - Unidroit - που προσπάθησε να προσδιορίσει ακριβώς τον όρο factoring, ως factoring θεωρείται οποιαδήποτε συμφωνία περιλαμβάνει δύο τουλάχιστον από τα παρακάτω χαρακτηριστικά:

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

Ενδεχομένως όμως και αυτός ο ορισμός να αποδειχθεί ανεπαρκής, επειδή συνεχώς αναπτύσσονται νέες παραλλαγές στους συνδυασμούς των παρεχόμενων υπηρεσιών των εταιριών factoring.

2.0 ΘΕΣΜΟΣ ΤΟΥ FACTORING

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

Το factoring περιλαμβάνει ένα τρίπτυχο υπηρεσιών που καλύπτει την αξιολόγηση της φερεγγυότητας, τη διαχείριση και χρηματοδότηση εμπορικών απαιτήσεων. Ο factor, ως εκδοχέας των απαιτήσεων, ουσιαστικά αγοράζει τις απαιτήσεις αυτές, οι οποίες αποτελούν πλέον δικά του περιουσιακά στοιχεία. Το ποσό που ο factor πληρώνει στον προμηθευτή αποτελεί το τίμημα της αγοράς αυτής.

Ο προμηθευτής που εκχωρεί την απαίτηση εγγυάται ότι η απαίτηση αυτή είναι υπαρκτή, έγκαιρη και έννομη. Ο factor αποδεχόμενος την εκχώρηση αναλαμβάνει και τον κίνδυνο αφερεγγυότητας του πελάτη. Αν ο πελάτης αποδειχθεί αφερέγγυος και δεν πληρώσει, ο factor θα υποστεί ζημιά. Με την εκχώρηση της απαίτησης, ο προμηθευτής απαλλάσσεται από τον πιστωτικό κίνδυνο, δηλαδή μπορεί να πωλεί επί πιστώσει χωρίς να ερευνά την φερεγγυότητα του πελάτη. Με βάση αυτή τη βασική ιδιότητα του factoring, μπορεί αυτό να χαρακτηριστεί ως καινοτομία μεταφοράς του πιστωτικού κινδύνου. Πρέπει να σημειωθεί όμως ότι ο factor θα υποστεί ζημιά μόνον όταν υπάρξει αδυναμία είσπραξης της απαίτησης, όπως για παράδειγμα στην περίπτωση της πτώχευσης του πελάτη και όχι στην περίπτωση εμπορικών διαφορών ή αμφισβητήσεων μεταξύ προμηθευτή και πελάτη, όπως σε ακατάλληλο εμπόρευμα, λανθασμένη ποσότητα, μη έγκαιρη παράδοση και άλλα.

Η εκχώρηση της απαίτησης στον factor έχει ως συνέπεια την απαλλαγή του προμηθευτή από τη λογιστική παρακολούθηση της εμπορικής πράξης. Αντίθετα, την εργασία αυτή επωμίζεται ο factor, που έτσι του επιβάλλεται η ανάγκη ανάπτυξης προηγμένων λογιστικών συστημάτων και αποτελεσματικών μεθόδων αξιολόγησης της φερεγγυότητας πελατών και είσπραξης απαιτήσεων, που συνήθως είναι υψηλότερης ποιότητας από αυτές που θα μπορούσε διοικητικά και οικονομικά να αναπτύξει κάθε μεμονωμένος προμηθευτής. Έτσι ο factor είναι σε θέση να υποστηρίξει την πώληση με πίστωση σε πελάτες, όπου ο προμηθευτής θα δίσταζε να διατρέξει τον κίνδυνο ή θα εύρισκε ασύμφορες τις δυσκολίες είσπραξης της απαίτησης. Επίσης, το προηγμένο επίπεδο οργάνωσης του factor μπορεί να επιτύχει μείωση τόσο της χρονικής περιόδου της παρεχόμενης πίστωσης, εξασφαλίζοντας αυστηρότερη τήρηση από τον πελάτη των όρων της πίστωσης, όσο και του κόστους της είσπραξης, της απαίτησης και αποστολής των χρημάτων.

Μέχρι αυτό το σημείο αναλύθηκαν οι δυο από τις τρεις πτυχές της διαδικασίας του factoring, δηλαδή η αξιολόγηση της φερεγγυότητας - κάλυψη πιστωτικών κινδύνων - και η διαχείριση - λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη των απαιτήσεων.

Η τρίτη είναι η χρηματοδότηση των απαιτήσεων. Στην εξελικτική πορεία του ο θεσμός του factoring πήρε την μορφή βραχυπρόθεσμης - 90 ως 180 μέρες - χρηματοδότησης των παραγωγών - προμηθευτών με κεφάλαιο κίνησης ως παρεπόμενη δραστηριότητα της κύριας εργασίας του factor, όπου η αγορά, διαχείριση και είσπραξη εμπορικών απαιτήσεων και η αξιολόγηση του κινδύνου των εμπορικών πιστώσεων.

Το factoring ως χρηματοδοτικός θεσμός συνίσταται στην κάλυψη των χρηματοδοτικών αναγκών της οικονομικής μονάδας, πέρα από αυτές που μπορεί να καλύψει μια τραπεζική επιχείρηση. Συχνά, η τράπεζα δανείζει με βάση εμπράγματα ασφάλειες - security lending - ενώ αντίθετα ο factor μπορεί να προχωρήσει σε ένα περισσότερο αναπτυγμένο σύστημα χρηματοδότησης με βάση τις αναμενόμενες ταμειακές ροές - cash flow lending - του προμηθευτή. Έτσι, οικονομικές μονάδες με δυσκολίες πρόσβασης στην τραπεζική χρηματοδότηση μπορούν να επιτύχουν ικανοποίηση των χρηματοδοτικών αναγκών τους μέσω του factoring, επειδή ο factor κατά κύριο λόγο στηρίζεται στη φερεγγυότητα των πελατών της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης και όχι σε αυτή του προμηθευτή, που μπορεί να είναι μια νέα αλλά γρήγορα αναπτυσσόμενη μεταποιητική επιχείρηση.

Η υιοθέτηση και συνεπής χρήση του θεσμού του factoring μπορεί να αποτελέσει για τον προμηθευτή μια μορφή συνεχούς διαδικασίας βραχυπρόθεσμης χρηματοδότησης, παρά μια διαδικασία ανεξάρτητης και κατά περίπτωση συναλλαγής. Με τη συμφωνία της πραγματοποίησης πώλησης μεταξύ προμηθευτή και πελάτη, ο προμηθευτής μπορεί να στέλνει τις προς είσπραξη απαιτήσεις του στον factor και έτσι να δημιουργείται μια συνεχής ροή εμπορευμάτων και κεφαλαίων μεταξύ του προμηθευτή - πωλητή, του πελάτη - αγοραστή και του factor. Μέσα από ένα συνεχές factoring, η εκχώρηση των απαιτήσεων έναντι των πελατών παίρνει τη μορφή μιας συνεχούς διαδικασίας βραχυπρόθεσμης χρηματοδότησης.

3.ΟΙ ΚΥΡΙΟΤΕΡΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΤΟΥ FACTORING

1.Εγχώριο factoring

Η πρώτη μορφή αναφέρεται στο factoring με πληρωμή κατά την ημερομηνία λήξης, δηλαδή χωρίς χρηματοδότηση - maturity factoring. Απευθύνεται σε οικονομικές μονάδες που δεν έχουν ανάγκη χρηματοδότησης. Ο factor αναλαμβάνει τις απαιτήσεις - τιμολόγια - που έχει εγκρίνει και, είτε κατά την ημερομηνία λήξης της πληρωμής τους, είτε σε προκαθορισμένη ημερομηνία που θα βασίζεται στην κατά μέσο όρο παρεχόμενη πίστωση, καταβάλει στον προμηθευτή ολόκληρο το ποσόν των εισπρακτέων, μείον την προμήθεια για την πραγματοποίηση του ελέγχου φερεγγυότητας, τη λογιστική παρακολούθηση και τα έξοδα είσπραξης. Οι οικονομικές μονάδες που συνάπτουν αυτού του είδους τη συμφωνία factoring, ενώ ενδιαφέρονται για την αποφυγή του πιστωτικού ελέγχου της λογιστικής παρακολούθησης και των εξόδων είσπραξης, κυρίως προσδοκούν να εξασφαλίσουν την ομαλότητα της ταμειακής τους ροής - cash flow - ώστε να μπορούν να καταρτίζουν το ταμειακό τους πρόγραμμα με μεγαλύτερη ευχέρεια. Στο factoring με πληρωμή στη λήξη η μόνη επιβάρυνση του προμηθευτή είναι η προμήθεια - 1 έως 2% - επί του μικτού ποσού των εισπρακτέων λογαριασμών που εξυπηρετούνται και είναι ανάλογη με τον όγκο των εργασιών, το ύψος του κινδύνου και την ποιότητα της εργασίας. Το μέγεθος του κινδύνου που αναλαμβάνει ο factor εξαρτάται κυρίως από τη φερεγγυότητα της πελατείας του προμηθευτή, ενώ η ποσότητα της εργασίας εξαρτάται κυρίως από το μέσο όρο του ποσού των τιμολογίων.

Στο factoring με προπληρωμή advance factoring - η πληρωμή στον προμηθευτή γίνεται με καταβολή έναντι των εισπρακτέων που αναλαμβάνει ο factor. Δηλαδή, ο προμηθευτής ουσιαστικά δανειοδοτείται έναντι των μελλοντικών του εισπράξεων τις οποίες εκχωρεί στον factor. Μόλις εγκριθεί η πώληση και το εμπόρευμα αποσταλεί στον αγοραστή και μολονότι η πληρωμή δεν πρόκειται να πραγματοποιηθεί αμέσως, ο factor θέτει αμέσως στην διάθεση του προμηθευτή ποσό που ανέρχεται συνήθως στο 70 - 90% της τιμολογιακής αξίας. Η παρακράτηση του 10-30% γίνεται από τον factor

έναντι επιστροφής εμπορευμάτων, ελλειμμάτων καθώς και άλλων αξιώσεων εκ μέρους της πελατείας του προμηθευτή. Συνήθως στο τέλος κάθε μήνα ο factor υπολογίζει τι έχει εισπραχθεί, τις αμοιβές του και το ποσόν παρακράτησης έναντι των μη εισπραχθέντων τιμολογίων και ύστερα θέτει στην διάθεση του προμηθευτή το υπόλοιπο ποσό. Το κόστος για την επιχείρηση του προμηθευτή - η αμοιβή του factor - έχει την μορφή επιβάρυνσης από τόκους βάσει του ημερήσιου υπολοίπου των αναλήψεων έναντι των υποβαλλόμενων τιμολογίων προς είσπραξη. Οι τόκοι υπολογίζονται από την ημερομηνία χορήγησης της προκαταβολής - δανείου - μέχρι την ημερομηνία των προς είσπραξη τιμολογίων. Ο factor επίσης χρεώνει τη προμήθεια για τη μελέτη πιστοληπτικής ικανότητας, τη λογιστική παρακολούθηση, την είσπραξη των λογαριασμών, και την ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου.

Στο factoring μόνο με χρηματοδότηση agency factoring - ο factor παρέχει μόνο χρηματοδότηση με κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου, χωρίς λογιστική παρακολούθηση και υπηρεσίες είσπραξης των απαιτήσεων. Κατά συνέπεια, η αμοιβή του factor υπολογίζεται μόνο για τις υπηρεσίες που προσφέρει κατά ανάλογο τρόπο με αυτό που περιγράφηκε στην πιο πάνω παράγραφο. Το agency factoring αποτελεί μια παραλλαγή του αμιγώς χρηματοδοτικού factoring - bulk factoring - στα πλαίσια του οποίου ο factor έχει δικαίωμα αναγωγής.

Το factoring με δικαίωμα αναγωγής recourse factoring -, είναι μια πλήρης μορφή factoring που παρέχει χρηματοδότηση, λογιστική παρακολούθηση, είσπραξη των απαιτήσεων, αλλά όχι κάλυψη του ενδεχομένου κινδύνου από αδυναμία πληρωμής του πελάτη. Η σύμβαση factoring ορίζει ότι ο factor έχει το δικαίωμα να επανεκχωρήσει την απαίτηση στον προμηθευτή σε περίπτωση που δεν εισπραχθεί εντός του ορισμένου χρονικού διαστήματος, συνήθως 1-2 μήνες από την ημερομηνία κατά την οποία η απαίτηση γίνεται ληξιπρόθεσμη. Μπορεί να σημειωθεί εδώ μια ειδική περίπτωση κατά την οποία ο προμηθευτής έχει ανάγκη να χρησιμοποιήσει τις υπηρεσίες του factor για την είσπραξη δύσκολων απαιτήσεών του. Συνήθως αυτό γίνεται χωρίς την παροχή χρηματοδότησης από τον factor για αυτού του τύπου τις απαιτήσεις.

Οι παραπάνω μορφές factoring που αναλύθηκαν αποτελούν παραλλαγές του εγχώριου factoring, δηλαδή αυτού που

πραγματοποιείται στα πλαίσια μιας χώρας στην οποία είναι εγκατεστημένοι ο προμηθευτής - πωλητής, ο πελάτης - αγοραστής και ο factor. Μια πιο σύνθετη μορφή factoring είναι αυτή που αποβλέπει να λειτουργήσει μέσα στο πλαίσιο του εξαγωγικού εμπορίου. Πριν όμως αναφερθεί ο θεσμός του εξαγωγικού factoring, είναι χρήσιμο να σημειωθεί ότι το factoring δεν πρέπει να συγχέεται με μια παραπλήσια μορφή χρηματοδότησης, την εκχώρηση εισπρακτέων λογαριασμών ως ενέχυρο. Στην περίπτωση αυτή οι απαιτήσεις χρησιμοποιούνται μόνον ως εγγύηση για την κάλυψη βραχυπρόθεσμου τραπεζικού δανείου ή επαναλαμβανόμενης τραπεζικής πίστωσης - revolving credit - δηλαδή δεν αποτελούν περιουσιακά στοιχεία του οργανισμού που χορηγεί τη χρηματοδότηση, όπως συμβαίνει στο factoring. Η τράπεζα, αφού εξετάσει τους εισπρακτέους λογαριασμούς που της παρουσιάζει ο προμηθευτής, δέχεται ορισμένους σε εξασφάλιση και παρέχει δάνειο ή πίστωση που συνήθως ανέρχεται στο 50-90% της ονομαστικής αξίας τους. Όταν ο προμηθευτής εισπράξει ποσό έναντι της οφειλής που έχει ενεχυριασθεί, το καταβάλει σε πίστωση του τραπεζικού οργανισμού που έχει χορηγήσει την χρηματοδότηση. Αν ο προμηθευτής δεν προβεί στην εξόφληση, τότε ο οργανισμός που τον έχει χρηματοδοτήσει έχει δικαίωμα αναγωγής προς αυτόν, με συνέπεια να υποστεί ο προμηθευτής την ενδεχόμενη ζημιά. Δηλαδή, η εκχώρηση εισπρακτέων λογαριασμών ως ενέχυρο δεν είναι χρηματοδοτικό μέσο μεταφοράς του πιστωτικού κινδύνου.

2.Εξαγωγικό factoring - two factor system

Το εξαγωγικό factoring είναι παρόμοιο με το εγχώριο. Περιλαμβάνει το τρίπτυχο των υπηρεσιών που καλύπτει την αξιολόγηση της φερεγγυότητας, τη διαχείριση και τη χρηματοδότηση εμπορικών απαιτήσεων εξωτερικού. Πέρα όμως από τη λειτουργία του ως καινοτομία μεταφοράς του πιστωτικού κινδύνου, μπορεί να πάρει και τη μορφή καινοτομίας μεταφοράς του κινδύνου από αλλαγή τιμών, δηλαδή από τις μεταβολές των συναλλαγματικών ισοτιμιών.

Ενώ το εγχώριο factoring απαιτεί τη συνεργασία του προμηθευτή - πωλητή, του πελάτη - αγοραστή, και του factor, το εξαγωγικό factoring απαιτεί συνεργασία του εξαγωγέα - πωλητή, του εισαγωγέα -

αγοραστή, του factor εξαγωγής και του factor εισαγωγής. Η διαδικασία υλοποίησης συμφωνίας εξαγωγικού factoring είναι περισσότερο περίπλοκη από αυτήν του εγχώριου, επειδή συνδετικός κρίκος μεταξύ πωλητή και αγοραστή δεν είναι ένας factor αλλά δυο, αυτός στην χώρα του εξαγωγέα και ο άλλος στη χώρα του εισαγωγέα.

Το κόστος των υπηρεσιών του εξαγωγικού factoring αποτελείται από το χρηματοοικονομικό κόστος, που ποικίλλει ανάλογα με το κόστος του χρήματος του νόμισμάτος στο οποίο παρέχεται η πίστωση, και από την προμήθεια του factor, που κυμαίνεται ανάλογα με τις συνθήκες της κάθε αγοράς και είναι συνήθως υψηλότερη από την αντίστοιχη προμήθεια του εγχώριου factoring στην ίδια χώρα. Η προμήθεια που πληρώνει ο εξαγωγέας μοιράζεται μεταξύ των δυο factors. Επειδή ο factor του εισαγωγέα είναι αυτός που αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο και πραγματοποιεί την είσπραξη της απαίτησης, συνήθως εισπράττει και το μεγαλύτερο μέρος της προμήθειας.

Εκτός από πηγή πρόσθετης χρηματοδότησης των εξαγωγέων, το εξαγωγικό factoring έχει το πλεονέκτημα ότι προσφέρει στον εξαγωγέα τη δυνατότητα κάλυψης από τον κίνδυνο δυσμενών αλλαγών στις συναλλαγματικές ισοτιμίες. Αν ο εξαγωγέας προβλέπει ότι το νόμισμα της δικής του χώρας θα υποτιμηθεί έναντι του νομίσματος που θα εισπράξει για την εξαγωγή, κατά ποσοστό μεγαλύτερο από ό,τι δικαιολογεί η διαφορά των επιτοκίων των δυο νομισμάτων, μπορεί να ζητήσει οι προκαταβολές του factor εξαγωγής να υπολογίζονται στο εγχώριο νόμισμα, εφόσον κάτι τέτοιο επιτρέπεται και από τους συναλλαγματικούς και πιστωτικούς κανόνες της χώρας του. Αντίθετα, αν ο εξαγωγέας προβλέπει ότι το νόμισμα της δικής του χώρας δεν θα υποτιμηθεί έναντι του ξένου ή αν δεν είναι σε θέση να κάνει οποιαδήποτε πρόβλεψη αλλά θέλει μόνον να προστατευθεί, να καλυφθεί, -hedge- από ενδεχόμενη υποτίμηση του ξένου νομίσματος, μπορεί να ζητήσει οι προκαταβολές του factor να υπολογίζονται στο ίδιο νόμισμα που θα πληρωθεί από τον εισαγωγέα και να μετατρέπεται αμέσως σε εγχώριο νόμισμα τις προκαταβολές αυτές.

Το βασικό πλεονέκτημα όμως του εξαγωγικού factoring είναι ότι δίνει στον εξαγωγέα εναλλακτική λύση στην περίπτωση όπου η εξαγωγή δεν μπορεί να γίνει χωρίς την παροχή πίστωσης προς τον εισαγωγέα λόγω έντονου ανταγωνισμού από άλλους εξαγωγείς.

Φυσικά, το εξαγωγικό factoring δεν αντικαθιστά την ενέγγυα πίστωση - letter of credit - ή την πληρωμή έναντι φορτωτικών εγγράφων ή με προέμβασμα, αν η εξαγωγή μπορεί να γίνει με αυτούς τους τρεις τρόπους, κατά την έννοια ότι η πώληση «τοις μετρητοίς» είναι προτιμότερη από αυτήν με πίστωση.

Επί πλέον, όταν ο εξαγωγέας συναλλάσσεται «επί πιστώσει» ταυτόχρονα με πολλές χώρες και έτσι είναι υποχρεωμένος να τηρεί καθολικό πελατών σε διαφορετικά νομίσματα, η παρακολούθηση των εισπράξεων παρουσιάζει πολλά λογιστικά προβλήματα κυρίως στον ταμειακό προγραμματισμό και αυξάνει τον κίνδυνο ζημιών από απρόβλεπτες διακυμάνσεις των συναλλαγματικών ισοτιμιών.

Η ένταση των προβλημάτων αυτών είναι δυνατόν, αν όχι να πάψει να υφίσταται, οπωσδήποτε να αμβλυνθεί με την υιοθέτηση του εξαγωγικού factoring. Έτσι, ο εξαγωγέας μπορεί να προσφέρει στον υποψήφιο εισαγωγέα ανταγωνιστικούς όρους πληρωμής και να ακολουθήσει πιο επιθετική εξαγωγική πολιτική, χωρίς να διατρέχει τον κίνδυνο να πληρωθεί μόνο μετά από απρόβλεπτες και ζημιογόνες καθυστερήσεις, και αφού έχει ξοδέψει χρόνο και χρήμα στην παρακολούθηση των διαδικαστικών θεμάτων όλου του κυκλώματος της εξαγωγής.

Συμπέρασμα

Συνοψίζοντας, μπορεί να υποστηριχθεί ότι το factoring όπως κάθε μορφή χρηματοδοτικού μέσου έχει πλεονεκτήματα αλλά και μειονεκτήματα. Προσφέρει ευελιξία στη χρηματοδότηση, μεταφορά του κίνδυνου και παρέχει τις υπηρεσίες ενός τμήματος χορηγήσεων απεμπλέκοντας τον προμηθευτή - παραγωγό από την ανάμειξη του με διαδικαστικά θέματα, ώστε να συγκεντρώσει την προσοχή στην καθαρά παραγωγική και εμπορική δραστηριότητά του. Αν όμως οι εισπρακτέοι λογαριασμοί - απαιτήσεις - είναι πολλοί σε αριθμό και μικρής αξίας, το κόστος διαχείρισης μπορεί να καταστήσει την χρηματοδότηση ακριβή και ασύμφορη. Επίσης, η πώληση περιουσιακών στοιχείων υψηλής ρευστότητας μπορεί να θεωρηθεί ως ένδειξη επισφαλούς θέσης της οικονομικής μονάδας που χρησιμοποιεί factoring. Η άποψη αυτή όμως είναι μάλλον απόρροια της επιφυλακτικότητας με την οποία

αντιμετωπίζεται μια καινοτομία παρά ένα πραγματικό οικονομικό γεγονός.

Μια τελική παρατήρηση που πρέπει να γίνει αναφέρεται στην κάλυψη του προμηθευτή από κινδύνους που προκύπτουν από λόγους «ανωτέρας βίας» -force majeure- όπως η κήρυξη πολέμου, η κυβερνητική αναταραχή και η έλλειψη συναλλαγματικών πόρων. Το factoring δεν μπορεί να καλύψει τους πολιτικούς κινδύνους - political ή non commercial risks - γι' αυτό και είναι ανύπαρκτο σε χώρες όπου ο κίνδυνος αυτός είναι σημαντικός. Η ίδια η φύση του factoring που είναι καινοτομία βραχυπρόθεσμου χαρακτήρα, 90-180 ημέρες, αλλά και η προϋπόθεση του ελέγχου της φερεγγυότητας του πελάτη - αγοραστή από τον factor, ώστε το κόστος ανάληψης των απαιτήσεων να είναι ανταγωνιστικό, αποτελούν ανασταλτικά στοιχεία.

Κάλυψη έναντι, τέτοιου είδους κινδύνων μπορεί να επιτευχθεί με άλλους τρόπους όπως η ασφαλιστική κάλυψη των πιστώσεων ή το forfaiting.

4. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FACTORING ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

Πλεονεκτήματα για τον πωλητή

• *Πληρέστερη κάλυψη των αναγκών του σε ρευστότητα.*

Το factoring είναι ένας μηχανισμός μετατροπής των τιμολογιακών απαιτήσεων του πωλητή σε μετρητά. Η υπηρεσία αυτή είναι ιδιαίτερα σημαντική για τις νέες επιχειρήσεις, που διαθέτουν ένα δυναμικό και ανταγωνιστικό προϊόν αλλά τα ίδια χρηματικά τους μέσα είναι ανεπαρκή για να ανταποκριθούν στις διαρκώς αυξανόμενες ανάγκες τους σε κεφάλαιο κίνησης, που απορρέουν από τον ταχύτατα ανερχόμενο κύκλο εργασιών τους. Η πρόσβαση των επιχειρήσεων αυτών στο παραδοσιακό τραπεζικό σύστημα είναι δύσκολη και χρηματοδοτικά όρια που τυχόν θα καθορίσουν οι Τράπεζες είναι συνήθως πολύ κατώτερα από τα επίπεδα εκείνα που θα επέτρεπαν την άνετη εξυπηρέτηση των αναγκών τους.

Το πρόβλημα αυτό, η επίλυση του οποίου αποτελεί και αίτημα που τίθεται πιεστικά από τους φορείς των επιχειρηματικών συμφερόντων έχει τις ρίζες στην εφαρμογή από τις πληροφορίες Τραπεζών, στα πλαίσια της αντιμετώπισης των χρηματοδοτικών αιτημάτων των πελατών τους, των λεγόμενων τραπεζικών κριτηρίων που συνίσταται, κυρίως στην αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας της πελατείας με βάση απολογιστικά οικονομικά στοιχεία δηλαδή οικονομικά δεδομένα που ανάγονται στο παρελθόν. Πέρα απ' αυτό οι Τράπεζες δεν είναι συνήθως πρόθυμες να αναπροσαρμόζουν σε συχνά χρονικά διαστήματα τις χρηματοδοτικές γραμμές των πιστούχων τους δηλαδή να τις εναρμονίζουν με τις ανάγκες του συνεχώς επεκτεινόμενου κύκλου εργασιών τους (όπως είναι γνωστό οι Τράπεζες προβαίνουν συνήθως σε ανανέωση ή αύξηση των πιστοληπτικών ορίων των πελατών τους στο τέλος κάθε έτους, μετά την εξέταση διαφόρων οικονομικών καταστάσεων και στοιχείων που προσκομίζουν οι εν λόγω όπως Ισολογισμός, Ταμειακό Πρόγραμμα κ.λ.π.).

Αντίθετα με την παραπάνω επιβαλλόμενη, από τις αρχές της επιχειρηματικής σύνεσης, πολιτικής των Τραπεζών, οι εταιρίες factoring λαμβάνουν, κυρίως υπόψη τους τη φερεγγυότητα των πελατών του πωλητή και δυναμικά οικονομικά χαρακτηριστικά όπως ανταγωνιστικότητα προϊόντος, ποιότητα παραγωγής, επιχειρηματικό ήθος και ικανότητα κ.λ.π.

Αυτή συνήθως η μεταφορά του κέντρου βάρους κατά την επεξεργασία των χρηματοδοτικών αιτημάτων των πελατών τους από τα παραδοσιακά τραπεζικά κριτήρια στην πιστοληπτική ικανότητα των αγοραστών (πελατών του πιστούχου) καθιστά δυνατή τη διαρκή στήριξη της ανοδικής πορείας του τζίρου των πελατών τους, αφού το όριο που καθορίζεται με μια πολύ απλή διαδικασία και μέσα σε πολύ σύντομο διάστημα (συνήθως 1-3 μέρες) ανά αγοραστή, εντάσσεται αυτόματα στο συνολικό ύψος χρηματοδότησης των εν λόγω. Εδώ λοιπόν προβάλλει ανάγλυφη μια βασική διαφορά του factoring από τις αντίστοιχες τραπεζικές εργασίες. Ενώ, δηλαδή η αναπροσαρμογή των ορίων των πελατών τους από τις Τράπεζες γίνεται σε αραιά, συνήθως ετήσια, διαστήματα στην περίπτωση του factoring, η αναπροσαρμογή αυτή αποτελεί μια τρέχουσα διαδικασία που πραγματοποιείται με ένα πολύ ευέλικτο τρόπο. Επίσης το factoring συμβάλλει στην πληρέστερη

κάλυψη των αναγκών της πελατείας του σε ρευστότητα και μ' ένα άλλο τρόπο και συγκεκριμένα με τη διατήρηση ανέπαφων των καθορισμένων από τις Τράπεζες πιστοληπτικών ορίων τους, αφού τα κεφάλαια που αντλεί μέσω του γνήσιου factoring ο πωλητής δε συμψηφίζονται με τα εν λόγω όρια. Έτσι τα όρια αυτά μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την κάλυψη άλλων αναγκών τους, όπως π.χ. δημιουργία αποθεμάτων για την ταχύτερη αντιμετώπιση των παραγγελιών των πελατών ή την αξιοποίηση κάποιας ευνοϊκής εξέλιξης στις τιμές (γι' αυτό το λόγο, όπως είδαμε, οι Τράπεζες συνεργάζονται συχνά με εταιρίες factoring, στις οποίες και συστήνουν δικούς τους πελάτες).

Συμπερασματικά μπορούμε να πούμε ότι το factoring συμπληρώνοντας, αλλά και εν μέρει ανταγωνιζόμενοι, την τραπεζική χρηματοδότηση διευρύνει σημαντικά τις δυνατότητες άντλησης χρηματοδοτικών πόρων, κυρίως από την πλευρά των νέων επιχειρήσεων που χαρακτηρίζονται από ανεπαρκή κεφάλαια αλλά και αξιόλογες αναπτυξιακές προοπτικές.

• Προστασία από κίνδυνο ζημιών λόγω επισφαλών απαιτήσεων.

Η ιδιότητα του factoring να παρέχει προστασία στον πωλητή από τον κίνδυνο της αφερεγγυότητας των πελατών τους (μέσα σε συγκεκριμένα βέβαια, όρια και με ορισμένες προϋποθέσεις) είναι ιδιαίτερα σημαντική για εκείνες τις επιχειρήσεις που, σύμφωνα με τις υφιστάμενες εμπορικές συνήθειες, διαθέτουν τα προϊόντα τους επί πιστώσει σ' ένα συγκεκριμένο κλάδο, που είναι ευαίσθητος στις διακυμάνσεις της οικονομικής συγκυρίας (όπως π.χ. είναι ο νευραλγικός για τις ελληνικές εξαγωγές κλάδος των ετοιμών ενδυμάτων).

Ζωηρή ζήτηση γι' αυτήν την υπηρεσία παρατηρείται σε περίοδο οικονομικής ύφεσης, αφού η ραγδαία υποτίμηση της αξίας ενός τόσο σημαντικού στοιχείου του ενεργητικού μιας επιχείρησης όπως εκείνου που αντιπροσωπεύουν οι απαιτήσεις της έναντι των πελατών της, μπορεί να κλονίσει ακόμη και μια υγιή επιχείρηση και να απειλήσει την ύπαρξή της.

Μη ξεχνάμε ότι το factoring πυροδοτήθηκε σε φάσεις οικονομικής ύφεσης όπως π.χ. στις δυο πετρελαϊκές κρίσεις, ενώ την πρώτη

περίοδο άνθησης το μοντέρνο factoring γνώρισε στις Η.Π.Α. την περίοδο της Μεγάλης Ύφεσης της δεκαετίας του '30.

• *Αξιοποίηση εκπτώσεων*

Το σοβαρότερο αυτό πλεονέκτημα, που η αξιοποίησή του μπορεί να συμβάλλει αποφασιστικά στη βελτίωση της αποδοτικότητας μιας επιχειρηματικής μονάδας, είναι ένας από τους κυριότερους λόγους που ωθεί μια επιχείρηση να συνεργαστεί με μια εταιρία factoring. Το κίνητρο, μάλιστα, αυτό είναι τόσο ισχυρότερο όσο υψηλότερα είναι και τα καθιερωμένα ποσοστά εκπτώσεων.

Όπως γίνεται εύκολα αντιληπτό η δυνατότητα άντλησης οφέλους από τις παρεχόμενες εμπορικές εκπτώσεις σε περίπτωση εξόφλησης των τιμολογίων τοις μετρητοίς, συνδέεται άμεσα με τη βελτίωση της ρευστότητας μιας επιχείρησης, που εξασφαλίζεται χάρη στη συνεργασία της με factoring (άμεση είσπραξη τιμολογίων).

Το πλεονέκτημα αυτό μπορεί να αξιοποιηθεί με δυο τρόπους δηλαδή: έκπτωσης, στους αγοραστές των προϊόντων του να εξοφλήσουν «τοις μετρητοίς» τα τιμολόγια τους.

Το σχετικό όφελος του πωλητή υπολογίζεται με τον τρόπο που περιγράφηκε παραπάνω.

• *Δυνατότητα μαζικών αγορών.*

Εκτός από τα παραπάνω πρέπει να ληφθεί υπόψη και η δυνατότητα που εξασφαλίζει το factoring στον πωλητή, να προμηθεύεται, χάρη στη βελτιωμένη ρευστότητά του, μαζικά πρώτες ύλες κ.λ.π., επιτυγχάνοντας έτσι χαμηλότερες τιμές και επομένως και μεγαλύτερα περιθώρια κέρδους.

• *Λογιστική ενημερότητα του πωλητή - Εξοικονόμηση κόστους λειτουργίας του Λογιστηρίου - μετατροπή παγίων εξόδων σε μεταβλητά.*

Η συνεργασία μια επιχείρησης με εταιρία factoring στον τομέα της διαχείρισης των απαιτήσεών της παρέχει τη δυνατότητα:

- ♦ να έχει μια πλήρως ενημερωμένη εικόνα του συνόλου των συναλλαγών του με τους πελάτες του χάρη στις μηχανογραφημένες καταστάσεις που περιοδικά του διαβιβάζει ο

factor και που αναφέρονται σε ένα ευρύ φάσμα στοιχείων κατάλληλα επεξεργασμένων και ταξινομημένων όπως π.χ. εξοφληθέντα και απλήρωτα τιμολόγια, υπόλοιπα οφειλών, περιθώρια από εγκεκριμένα όρια κατά αγοραστή, τιμολόγια με εκκρεμότητες (π.χ. υποβολή ένστασης) κ.λ.π.

- ◆ να ακολουθεί μια ευέλικτη και προσαρμοσμένη στα εκάστοτε δεδομένα πολιτική πωλήσεων με βάση τρέχοντα και επεξεργασμένα στοιχεία (στατιστική πωλήσεων), που τον εφοδιάζει, σύμφωνα με ειδική συμφωνία, ο factor. Τέτοια στοιχεία μπορεί να είναι π.χ. η διαχρονική εξέλιξη των πωλήσεων κατά διανομέα, περιοχή είδος εμπορεύματος κ.λ.π.
- ◆ να επιλύει, χάρη στην επαγγελματική μεσολάβηση του factor και με το μικρότερο δυνατό κόστος και απασχόληση, τυχόν προβλήματα που δημιουργούνται στις εμπορικές σχέσεις του με τους πελάτες του (π.χ. λόγω καθυστερημένης άφιξης των εμπορευμάτων ενδεχόμενης ελαττωματικότητάς τους κ.λ.π.) με βάση, βέβαια, οδηγίες που δίνει ο ίδιος, αφού αυτός φέρει και την ευθύνη απέναντι στους πελάτες του.

Ακόμη ο πωλητής είναι βέβαιος ότι αποστέλλονται κανονικά οι απαιτούμενες οχλήσεις στους πελάτες τους που καθυστερούν την πληρωμή, αφού οι σχετικές επιστολές καταρτίζονται αυτόματα από τον Η/Υ του factor.

Η ανάθεση στον factor, εξάλλου, της λογιστικής παρακολούθησης των εκχωρούμενων απαιτήσεων τον απαλλάσσει τον πωλητή από σημαντικό κόστος που συνδέεται με τη λειτουργία του Λογιστηρίου του, π.χ. λόγω μείωσης του απασχολούμενου προσωπικού αλλά και των γενικών εξόδων (γραφική ύλη, τηλεφωνικά έξοδα κ.λ.π.).

Επίσης η ανάληψη από τον factor της διαχείρισης των απαιτήσεων του πελάτη σημαίνει υποκατάσταση δαπανών μισθοδοσίας προσωπικού δηλαδή πάγιου κόστους από την καταβαλλόμενη στον factor διαχειριστική προμήθεια (ένα ποσοστό στο ποσό των τιμολογίων) δηλαδή ένα μεταβαλλόμενο ανάλογο με τον κύκλο εργασιών κόστος.

•Βελτίωση των διαρθρωτικών σχέσεων του Ισολογισμού

Τα χρήματα που αντλεί ο πελάτης με την προεξόφληση των τιμολογίων του από την εταιρία factoring δε θεωρούνται από νομική άποψη αλλά ούτε είναι και ουσιαστικά «χρηματοδότηση» αφού λείπει, στην περίπτωση του «γνήσιου» factoring, το βασικό στοιχείο της εργασίας αυτής, που είναι η υποχρέωση του «χρηματοδοτούμενου» να επιστρέψει τα χορηγούμενα ποσά. Αυτό σημαίνει ότι το προϊόν της προεξόφλησης των τιμολογίων δεν εμφανίζεται ως υποχρέωση της επιχείρησης στο παθητικό του Ισολογισμού. Δηλ. το factoring είναι μια εξωισολογιστική εργασία (off balance sheet transaction).

Πρέπει να σημειώσουμε ότι η βελτίωση της εικόνας του Ισολογισμού τους είναι κάτι που ενδιαφέρει ζωηρά πολλές επιχειρήσεις αφού έχει σαν αποτέλεσμα και τη βελτίωση της πιστοληπτικής ικανότητάς τους και άρα, έμμεσα, μέσω καθορισμού από τις Τράπεζες υψηλότερων χρηματοδοτικών ορίων και της ρευστότητάς τους.

•Επέκταση των πωλήσεων-Το FACTORING ως όργανο MARKETING

Ένας βασικός τρόπος για να προωθήσει μια οικονομική μονάδα τον κεντρικό στόχο της (μεγιστοποίησης των κερδών) είναι να επεκτείνει τις πωλήσεις της δηλαδή να αυξήσει τη σχέση πωλήσεις / ίδια κεφάλαια. Η αύξηση όμως, του κύκλου εργασιών της είναι συνάρτηση της ανταγωνιστικότητάς της. Ένα σημαντικό στοιχείο ανταγωνιστικότητας σε μια ελεύθερη οικονομία είναι οι προσφερόμενοι στην πελατεία όροι πληρωμής π.χ. πίστωση σε ανοικτό λογαριασμό, άνοιγμα ενέγγυας πίστωσης αποδοχή συναλλαγματικής έναντι φορτωτικών τοις μετρητοίς.

Η συνεργασία μιας επιχείρησης με μια εταιρία factoring της επιτρέπει να παρέχει στους πελάτες της τον πιο ευνοϊκό από τους παραπάνω τρόπους πληρωμής των πωλούμενων εμπορευμάτων δηλαδή την πίστωση σε ανοικτό λογαριασμό, χωρίς όμως να εκτίθεται η ίδια σε πιστωτικό κίνδυνο αφού ο factor έχει ασφαλίσει την απαίτησή της. Έχουμε δηλαδή ένα συνδυασμό της εξασφάλισης της πληρωμής (δηλ. μια υπηρεσία υπέρ του πωλητή ανάλογη εκείνης που παρέχει η ενέγγυα πίστωση) με τη χορήγηση στον αγοραστή προθεσμίας εξόφλησης του τιμολογίου του.

Χωρίς τη στήριξη του θεσμού του factoring ο πωλητής θα ήταν, κατά κανόνα, υποχρεωμένος, για να μην επωμιστεί τον πιστωτικό κίνδυνο, να αξιώσει από τον υποψήφιο πελάτη άνοιγμα ενέγγυας πίστωσης ή έκδοση εγγυητικής επιστολής ή έστω αποδοχή συναλλαγματικής ή έκδοση μεταχρονολογημένης επιταγής, ακόμη και πληρωμή «τοις μετρητοίς». Τότε, όμως είναι πιθανό ότι ο εν λόγω δυνητικός πελάτης θα προσέφευγε στον ανταγωνισμό. Η μόνη εναλλακτική δυνατότητα για να μη χαθεί ο πελάτης αυτός θα ήταν η ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από τον ίδιο τον πωλητή, είναι, όμως γνωστό ότι οι αρχές της επιχειρηματικής σύνεσης επιβάλλουν να μη υπερβαίνει η έκθεση σε τέτοιου είδους κινδύνους ορισμένα εύλογα όρια που προσδιορίζονται από ορισμένους παράγοντες, όπως π.χ. το ύψος των ιδίων κεφαλαίων.

Δεν πρέπει, εξάλλου, να μας διαφεύγει από την προσοχή ότι σπάνια οι ελληνικές επιχειρήσεις διαθέτουν εξειδικευμένα στελέχη (CREDIT CONTROLLERS) που είναι σε θέση να εκτιμήσουν με επαγγελματικό τρόπο την πιστοληπτική ικανότητα μιας επιχειρηματικής μονάδας, και συγκεκριμένα, στην περίπτωση που εξετάζουμε, του αγοραστή - οφειλέτη.

Ένας άλλος τρόπος με τον οποίο ο factor συντελεί στην προώθηση των πωλήσεων του πελάτη του, ιδίως όταν πρόκειται για δυναμική επιχείρηση με ανταγωνιστικό προϊόν, είναι η υπόδειξη νέων δυνητικών πελατών. Αυτή η υπηρεσία έχει ξεχωριστό ενδιαφέρον για τους εξαγωγείς και βέβαια παρέχεται, και από άλλους φορείς όπως επιμελητήρια κ.λ.π. Η διαφορά στην περίπτωση του factoring που συνιστά το βασικό στοιχείο υπεροχής του και το έχει αναδείξει σε πρώτη τάξη μέσω MARKETING είναι, όπως ήδη τονίσαμε, ότι ο factor πλαισιώνει τα στοιχεία των δυνητικών πελατών με ποσοτικές ενδείξεις για την πιστοληπτική τους ικανότητα που αποτελούν ταυτόχρονα και τα ανώτατα όρια μέσα στα οποία μπορεί ο πωλητής να προχωρήσει άμεσα σε κλείσιμο συμφωνίας για πωλήσεις «επί πιστώσει» χωρίς ο ίδιος να αναλαμβάνει κινδύνους.

• Δυνατότητα προγραμματισμού χρηματικών εισροών

Η προεξόφληση των τιμολογίων σε συγκεκριμένες ημερομηνίες και ο καθορισμός συγκεκριμένων χρονικών σημείων για την καταβολή του

αντίτιμου τιμολογίων, που δεν θα εξοφληθούν από τους οφειλέτες, εξασφαλίζει μια βασική προϋπόθεση κατάρτισης ενός ταμιακού προγράμματος με ελαχιστοποιημένες αποκλίσεις από τα πραγματικά στοιχεία. Έτσι αποδεσμεύονται άτοκα ρευστά διαθέσιμα και χρηματοδοτικοί πόροι που θα ήταν απαραίτητα για την κάλυψη των κενών που θα προέκυπταν από τη χρονική στέρση στην πραγματοποίηση των εισπράξεων. Από την άλλη μεριά με τη δυνατότητα προγραμματισμού των εισροών της βελτιώνεται ουσιαστικά η ικανότητα μιας επιχείρησης που ανταποκρίνεται έγκαιρα στις υποχρεώσεις της που είναι μια «εκ των ων ουκ άνευ» προϋπόθεση για τη διατήρηση του κύρους της στην αγορά.

• *Απλή τεκμηρίωση (DOCUMENTATION) και διαδικασία*

Τα υποβαλλόμενα στον factor από τον πελάτη του δικαιολογητικά για τη λήψη προκαταβολών και την ενεργοποίηση της ασφαλιστικής κάλυψης είναι κατά κανόνα, ένα αντίγραφο τιμολογίου ως παραστατικού για την εκχωρούμενη απαίτηση και κατά περίπτωση, ένα αντίγραφο της σχετικής φορτωτικής ώστε να αποδεικνύεται ότι ο πωλητής έχει εκπληρώσει τις συμβατικές υποχρεώσεις του. Αντίθετα, στην περίπτωση π.χ. εκτέλεσης μιας ενέγγυας πίστωσης απαιτείται, συνήθως, η προσκόμιση ολόκληρης σειράς φορτωτικών εγγράφων, που θα πρέπει να ανταποκρίνονται στους ενίοτε πολύπλοκους όρους της ενέγγυας πίστωσης.

Πρέπει να σημειωθεί ότι οι επαναστατικές εξελίξεις στον τομέα της πληροφορικής έχουν οδηγήσει στην ηλεκτρονική αυτοματοποίηση των συναλλαγών μεταξύ του factor και του πελάτη του και επομένως και αυτής, πράγμα που ιδιαίτερα ενδιαφέρει τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε ένα ανταγωνιστικό περιβάλλον.

• *Αφοσίωση του επιχειρηματία στα κύρια καθήκοντά του*

Η απαλλαγή ενός επιχειρηματία από το βάρος της απασχόλησης με διαδικαστικά θέματα, την αξιολόγηση της φερεγγυότητας και την παρακολούθηση της οικονομικής κατάστασης των πελατών κ.λ.π. του επιτρέπει να επιδοθεί απερίσπαστος στην κύρια αποστολή του για την εκτέλεση της οποίας είναι και ο καταλληλότερος δηλαδή την προσέλκυση πελατών, τη βελτίωση του προϊόντος του, την ανάπτυξη

της προσφοράς του και εντοπισμό νέων ευκαιριών επιχειρηματικής δράσης.

Συνοψίζοντας τα παραπάνω, μπορούμε να πούμε ότι ο θεσμός factoring με τις πολυσχιδείς υπηρεσίες που προσφέρει στον πελάτη συντελεί αποφασιστικά στην προώθηση των στόχων μιας επιχείρησης, εφόσον, βέβαια, αυτή διαθέτει τις βασικές προϋποθέσεις για μια επιτυχή επιχειρηματική δραστηριότητα δηλαδή ικανό και δυναμικό μάνατζμεντ από τη μια μεριά και ανταγωνιστικό προϊόν από την άλλη.

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

Τέλος, πιστεύουμε ότι έγινε σαφές ότι η αποτελεσματική αξιοποίηση όλων των πλεονεκτημάτων του factoring είναι δυνατή μόνο από δυναμικά αναπτυσσόμενες επιχειρηματικές μονάδες για την εξυπηρέτηση των αναγκών των οποίων έχει ειδικότερα σχεδιαστεί το εργαλείο αυτό.

5. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

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

- Εξυγίανση του κυκλώματος συναλλαγών με την υποκατάσταση των μεταχρονολογημένων επιταγών από την πίστωση σε ανοικτό λογαριασμό, πράγμα που η ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από τον factor καθιστά δυνατό.
- Προώθηση εξαγωγών σε χώρες όπου λειτουργεί ο θεσμός factoring.
- Εξυγίανση του χαρτοφυλακίου των απαιτήσεων των ελληνικών επιχειρήσεων, χάρη στις πληροφορίες φερεγγυότητας που παρέχει ο factor και ορθολογικοποίηση της λειτουργίας των,

λόγω απαλλαγής τους από μια σειρά χρονοβόρες και κοστογόνες διαδικασίες, που εκτελούνται κατά πολύ αποτελεσματικότερο τρόπο από τις εταιρίες factoring.

Πλεονεκτήματα για τις Τράπεζες

- α. Προσφορά μιας νέας, ευέλικτης και δυναμικής μορφής υπηρεσιών που επιτρέπει στις τράπεζες να έλθουν σε επαφή με νέες κατηγορίες πελατών.
- β. Ανάθεση στις τράπεζες πρόσθετων εργασιών από τους πελάτες που κάνουν χρήση του θεσμού του factoring.
- γ. Εξυγίανση του χαρτοφυλακίου χορηγήσεων των τραπεζών, λόγω αύξησης του ποσοστού των χρηματοδοτήσεων τους που στηρίζεται σε σωστά τραπεζικά κριτήρια (έλεγχο φερεγγυότητας και όχι εμπράγματα εξασφαλίσεις) και κατευθύνονται αποδεδειγμένα σε παραγωγικές δραστηριότητες.
- δ. Αξιοποίηση του Αρχείου Πληροφοριών τους (ανταλλαγή πληροφοριών στη βάση αμοιβαιότητας).
- ε. Μείωση τῶν λειτουργικού κόστους των τραπεζών, δεδομένου ότι με την εξάπλωση του νέου αυτού θεσμού τα διάφορα αξιόγραφα και αποδεικτικά οφειλών (συναλλαγματικές, γραμμάτια, φορτωτικά έγγραφα) αντικαθίστανται σταδιακά με τιμολόγια και έτσι περιορίζεται αντίστοιχα το κόστος των τραπεζών, επειδή μειώνεται η απασχόληση του προσωπικού τους για λεπτομερειακούς ελέγχους κ.λ.π.

Μειονεκτήματα

Μειονεκτήματα για τον πωλητή

α. Υποχρέωση εκχώρησης συνόλου απαιτήσεων του προμηθευτή στον factor.

Ο προμηθευτής δεν έχει την ευχέρεια να επιλέξει αυθαίρετα τις απαιτήσεις που θα εκχωρήσει («πωλήσει») στον factor, δηλαδή δεν

έχει τη δυνατότητα να μεταφέρει σε αυτόν τους «κακούς» κινδύνους (απαιτήσεις κατά πελατών των οποίων αμφισβητείται η φερεγγυότητα) και να κρατήσει να διαθέσει με άλλο τρόπο τους «καλούς» κινδύνους (φερέγγυοι πελάτες). Επίσης είναι υποχρεωμένος να εκχωρήσει στον factor όχι μόνο τις υφιστάμενες κατά τη στιγμή της υπογραφής της σχετικής σύμβασης απαιτήσεις αλλά και αυτές που θα προκύψουν μεταγενέστερα.

β. Υψηλό κόστος

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

γ. Παρέμβαση τρίτου factor στις σχέσεις δυο εμπορικών εταιριών (προμηθευτή και αγοραστή)

Από ορισμένους αντιπάλους του factoring προβάλλεται σαν μειονέκτημα του θεσμού αυτού η ανάγκη γνωστοποίησης των εμπορικών σχέσεων δυο συναλλασσόμενων (προμηθευτή και αγοραστή) σε ένα τρίτο (factor) καθώς και η παρέμβαση τούτου στις μεταξύ τους συναλλαγές, πράγμα που ενδέχεται να δυσαρεστήσει τον αγοραστή που πιθανώς να ενδιαφέρεται ιδιαίτερα για τη διατήρηση του εμπιστευτικού χαρακτήρα των εμπορικών του σχέσεων. Το επιχείρημα αυτό που διατυπώνεται σε βάρος του factoring αποδυναμώνεται σε μεγάλο βαθμό αν ληφθούν υπόψη τα εξής:

Ο προμηθευτής που αποφασίζει να συνεργαστεί με μια εταιρία factoring μπορεί να προλάβει ενδεχόμενη δυσαρέσκεια των πελατών (οι κατά των οποίων απαιτήσεις θα εκχωρηθούν στο factor), εάν χρειαστεί το θέμα με επιδεξιότητα, π.χ. αποστέλλει μια εγκύκλιο στους

εν λόγω πελάτες, με την οποία θα τους ανακοινώσει την εκχώρηση των αντίστοιχων απαιτήσεων στον factor και θα εξηγεί τους λόγους, που τον οδήγησαν στην ενέργειά του αυτή καθώς και τα οφέλη που θα προκύψουν στην μεταξύ τους εργασία.

Τα οφέλη αυτά δεν είναι ασήμαντα και συνίσταται κυρίως, αφενός στην δυνατότητα που παρέχεται στον προμηθευτή (χαλαρή στη λόγω factoring βελτιωμένη ρευστότητά του) να δέχεται μεγαλύτερες προθεσμίες εξόφλησης των τιμολογίων του από τον αγοραστή και αφετέρου στην τακτική και εμπρόθεσμη εκτέλεση των παραγγελιών του παραλήπτη των εμπορευμάτων που καθίσταται δυνατή χάρη στη ταμιακή άνεση του προμηθευτή.

Ο factor αναλαμβάνει μεν τη διαχείριση και την είσπραξη των απαιτήσεων του προμηθευτή, δεν επεμβαίνει, όμως σε τυχόν αντιδικίες τους σχετικά με την ποσότητα, ποιότητα, ιδιότητες κ.λ.π. του παραδοθέντος εμπορεύματος, περιορίζεται δηλαδή σε καθαρά μεσολαβητικό ρόλο και δεν αναμιγνύεται στις μεταξύ των εμπορικών εταιρών σχέσεις.

Κανόνες διεθνούς factoring

Με στόχο τη δημιουργία ενός κοινά αποδεκτού νομικού πλαισίου που θα διέπει τη διεξαγωγή των εργασιών του Διεθνούς factoring και την εξισορρόπηση των αντιτιθέμενων συμφερόντων μεταξύ των συμβαλλομένων μελών ώστε να εξασφαλιστούν οι προϋποθέσεις της ευρύτερης δυνατής διάδοσης του σημαντικού αυτού θεσμού, ιδιαίτερα στις αναπτυσσόμενες χώρες, το Ινστιτούτο για την Ενοποίηση του Ιδιωτικού Δικαίου κατάρτισε Σχέδιο Συνθήκης σχετικά με το Διεθνές factoring (Σύνοδος του στη Ρώμη από 22 μέχρι 24 Απριλίου 1987), που, μεταξύ άλλων, προβλέπει και τα εξής:

- Εργασίες factoring θεωρείται ότι διεξάγει εκείνος ο ειδικός πιστωτικός οργανισμός που προσφέρει στην πελατεία του τουλάχιστον **δύο** από τις εξής υπηρεσίες:
 - ⇒ χρηματοδότηση,
 - ⇒ λογιστική παρακολούθηση απαιτήσεων,
 - ⇒ είσπραξη απαιτήσεων,

⇒ προστασία κατά εμπορικών κινδύνων (αφερεγγυότητα οφειλέτη),

- Το factoring αφορά τόσο πώληση εμπορευμάτων όσο και παροχή υπηρεσιών.
- Είναι στην ευχέρεια των συμβαλλομένων να αποφασίσουν εάν οι διατάξεις της εν λόγω Συνθήκης θα έχουν εφαρμογή στη μεταξύ τους σχέση.
- Ο μη ακριβής προσδιορισμός των εκχωρούμενων στα πλαίσια της σύμβασης factoring απαιτήσεων δεν συνεπάγεται ακυρότητα της εκχώρησης.
- Τυχόν απαγόρευση εκχώρησης της σε βάρος του απαιτήσης από την πλευρά του παραλήπτη του εμπορεύματος **δεν θίγει τη νομική εγκυρότητα** της εκχώρησης της εν λόγω απαιτήσης από τον προμηθευτή (αρχικό εκχωρητή) στον factor (εκδοχέα), εκτός εάν η χώρα όπου έχει το κέντρο των δραστηριοτήτων του ο οφειλέτης έχει προβεί στη δήλωση του άρθρου Χ, δηλαδή ότι δεν αποδέχεται την ισχύ της παραπάνω ρύθμισης (που ασφαλώς λύνει κατά τρόπο απλό και πολύ ευνοϊκό για τον factor και των πωλητή το σοβαρό αυτό ζήτημα).
- Για να είναι έγκυρη η εκχώρηση έναντι του οφειλέτη (και να είναι υποχρεωμένος να πληρώσει μόνο προς τον factor) είναι απαραίτητο να γίνει αναγγελία της εκχώρησης προς αυτόν. Η αναγγελία αυτή θα πρέπει:
 - ⇒ να είναι γραπτή (ενυπόγραφη ή ανυπόγραφη),
 - ⇒ να προσδιορίζει με τρόπο σαφή την ή τις εκχωρηθείσες απαιτήσεις,
 - ⇒ να αφορά απαιτήσεις που προέρχεται από συμβόλαια πώλησης που κλείσθηκαν πριν από την ημερομηνία της αναγγελίας.
- Ο οφειλέτης έχει κατά του factor όλες τις ενστάσεις που θα μπορούσε να προβάλλει κατά του αρχικού εκχωρητή (πωλητή) με την προϋπόθεση ότι ο δικαιολογητικός τους λόγος ανάγεται σε χρόνο προγενέστερο από την αναγγελία.
- Σε περίπτωση που ο οφειλέτης έχει ήδη πληρώσει την αξία ενός τιμολογίου στον factor, δεν μπορεί εκ των υστέρων να ζητήσει την επιστροφή του καταβληθέντος ποσού επικαλούμενος κακή ή μη

έγκαιρη εκτέλεση του συμβολαίου πώλησης, εφόσον ο factor έχει ήδη καταβάλει το αντίτιμο της απαίτησης στον προμηθευτή.

Πέρα από τα ανωτέρω μια από τις κυριότερες Ενώσεις Εταιριών factoring, η **FACTORS CHAIN INTERNATIONAL** έχει καταρτίσει και θέσει σε εφαρμογή τον CODE OF INTERNATIONAL FACTORING CUSTOMS (IFC), κάτι δηλαδή ανάλογο με τους «ομοιόμορφους κανόνες» των ενέγγυων πιστώσεων. Ας σημειωθεί ότι οι εταιρίες factoring έχουν οργανωθεί σε Διεθνείς Συνδέσμους ή Ενώσεις, σκοπός των οποίων είναι η ανταλλαγή πληροφοριών και εμπειριών, η τυποποίηση νομικών και τεχνικών προβλημάτων, η εκπαίδευση του προσωπικού τους, η διευκόλυνση ίδρυσης νέων εταιριών με την παροχή τεχνογνωσίας κ.λ.π.

Η αξία του προαναφερθέντος Κώδικα Διεθνών Κανόνων που έχει ισχύ μεταξύ των μελών της FACTOR CHAIN INTERNATIONAL (IFC) συνίσταται βασικά στη σαφή οριοθέτηση των πεδίων ευθύνης των συμμετεχόντων σε μια συναλλαγή factoring μελών, δηλαδή του προμηθευτή ή πωλητή (seller), του οφειλέτη (debtor), του factor της χώρας εξαγωγής (export factor) και του factor της χώρας εισαγωγής (import factor). Διευκρινίζεται ότι οι εν λόγω κανόνες αναφέρονται στο TWO - FACTORS - SYSTEM που αποτελεί και την κλασσική μορφή Διεθνούς factoring.

Οι πιο σημαντικοί από τους παραπάνω κανόνες είναι οι εξής:

1. Αντικείμενο factoring δεν μπορούν να αποτελέσουν πωλήσεις στηριζόμενες σε ενέγγυες πιστώσεις ή πωλήσεις «τοις μετρητοίς».
2. Ο IMPORT FACTOR, προς τον οποίο διαβιβάζονται από τον EXPORT FACTOR τα σχετικά προς τους πελάτες (αγοραστής) του προμηθευτή στοιχεία, θα πρέπει να ειδοποιήσει το δεύτερο μέσα σε 14 ημέρες από τη λήψη της αίτησης, για την απόφασή του αναφορικά με την ανάληψη ή όχι των αντίστοιχων κινδύνων (καθορισμός ορίων κατά αγοραστή). Εάν τούτο είναι δυνατό οφείλει ο IMPORT FACTOR να ενημερώσει έγκαιρα (πριν από τη λήξη της παραπάνω προθεσμίας) τον EXPORT FACTOR, αναφέροντας και τα απαιτούμενα στοιχεία ή προϋποθέσεις για τη λήψη της εν λόγω απόφασης.
3. Εάν ο IMPORT FACTOR λάβει δυσμενείς πληροφορίες για κάποιον από τους οφειλέτες, έχει το δικαίωμα να ακυρώσει χορηγηθείσα

έγκρισή του, ειδοποιώντας αμέσως και με το ταχύτερο δυνατό μέσο (TELEX, κ.λ.π.), τον EXPORT FACTOR, και εφόσον το κρίνει απαραίτητο, και τον πωλητή.

Η ακύρωση ισχύει για όσες φορτώσει τυχόν πραγματοποιηθούν από τη λήψη της σχετικής ειδοποίησης εκ μέρους του πωλητή και μετά.

Για τυχόν φορτώσεις που έχουν γίνει πριν από τη λήψη της παραπάνω ειδοποίησης από τον πωλητή εξακολουθεί να υφίσταται η ευθύνη του IMPORT FACTOR (είναι δηλαδή υποχρεωμένος να πληρώσει την απαίτηση εφόσον αυτή δεν εξοφληθεί από τον οφειλέτη), έχουν, όμως, τόσο ο πωλητής όσο και ο EXPORT FACTOR την υποχρέωση να λάβουν κάθε κατάλληλο μέτρο ώστε να αποτραπεί η παράδοση του εμπορεύματος στον αγοραστή ή εν πάση περιπτώσει να ελαχιστοποιηθεί η ζημιά του IF.

4. Ο EF οφείλει να μεταβιβάσει στον IF όλες τις απαιτήσεις που έχουν εκχωρηθεί σ' αυτόν από τον πωλητή, ιδιαίτερα δε εκείνες που απορρέουν από πωλήσεις, σε εκείνους έχει αναλάβει (μέχρι ένα ορισμένο ποσό) τον κίνδυνο ο IF. Μπορούν να εξαιρεθούν εκείνες οι απαιτήσεις τις οποίες ο τελευταίος (λόγω π.χ. μη επαρκούς φερεγγυότητας του οφειλέτη) δεν δέχεται να καλύψει κατά ένα ουσιαστικό μέρος ή ζητεί υπερβολικά υψηλή προμήθεια.

5. Ο IF πρέπει να λάβει σαν αποδεικτικό στοιχείο για τις εκχωρούμενες υπέρ αυτού απαιτήσεις αντίγραφο των σχετικών τιμολογίων αλλά και όποιο άλλο φορτωτικό έγγραφο κρίνει αυτός σκόπιμο. Επίσης μπορεί οποτεδήποτε να ζητήσει να γίνεται η διαβίβαση των φορτωτικών εγγράφων στον αγοραστή μέσω αυτού.

6. Εφόσον δεν πληρωθεί κάποιο τιμολόγιο από τον οφειλέτη, ο IF είναι υποχρεωμένος να το εξοφλήσει, εμβάζοντας το ισόποσό του προς τον EF, την 90η ημέρα από την λήξη του τιμολογίου.

Εάν παρά την πάροδο της προθεσμίας των 90 ημερών ο IF δεν ανταποκριθεί στην παραπάνω υποχρέωσή του, τότε για το χρονικό διάστημα της υπερημερίας του οφείλει να καταβάλει προς τον EF τόκο καθυστέρησης με επιτόκιο διπλάσιο από το LIBOR των 90 ημερών, αλλά και να αποκαταστήσει οποιαδήποτε ζημιά τυχόν υποστεί ο EF λόγω υποτίμησης της συναλλαγματικής ισοτιμίας του νομίσματος της απαίτησης κατά το χρόνο της καθυστέρησης.

Εάν η καθυστέρηση οφείλεται σε λόγους ανώτερης βίας, όχι δηλαδή σε υπαιτιότητα του IF, τότε ο τόκος καθυστέρησης υπολογίζεται με βάση το χαμηλότερο επιτόκιο, στο οποίο είναι δυνατός ο αντίστοιχος δανεισμός του EF.

7. Εάν ο οφειλέτης προβάλει μέσα σε 270 ημέρες από την ημερομηνία λήξης του τιμολογίου, οποιαδήποτε ένσταση ή ανταπαίτηση αρνούμενος εξόφληση κάποιου τιμολογίου, τότε αίρεται η υποχρέωση του IF να πληρώσει το ποσό της απαίτησης. Πρέπει, όμως να αποστείλει αμέσως προς τον EF σχετική ειδοποίηση (DISPUTE NOTICE) στην οποία επιχειρήματα κ.λ.π. στα οποία ο οφειλέτης στηρίζει την ένστασή του. την ανταπαίτησή του. Ο IF έχει το δικαίωμα να ζητήσει επιστροφή του ποσού που τυχόν έχει ήδη καταβάλει για την απαίτηση για την οποία έχει εγερθεί ένσταση μέσα στην παραπάνω προθεσμία των 270 ημερών.

Εφόσον όμως μέσα σε προθεσμία 365 ημερών από την ημερομηνία του DISPUTE NOTICE κριθεί ή κατά ένα οποιοδήποτε τρόπο το θέμα της ένστασης ευνοϊκά για τον πωλητή, τότε αναβιώνει η υποχρέωση του IF να πληρώσει το ποσό της απαίτησης εάν:

⇒ ο EF και ο πωλητής προσκομίσουν πειστικά στοιχεία που δείχνουν ότι παρά το γεγονός ότι κατέβαλαν κάθε δυνατή προσπάθεια, ήταν ανέφικτη μια συντομότερη διευθέτηση του θέματος.

⇒ ο IF ετηρείτο ενήμερος για όλα τα στάδια των σχετικών διαπραγματεύσεων και διαδικασιών.

Ας σημειωθεί ότι σε περίπτωση διευθέτησης μιας ένστασης σε χρόνο πέρα από 75 ημέρες μετά τη λήξη του τιμολογίου, ο IF πρέπει να εξοφλήσει την απαίτηση του πωλητή (εφόσον βέβαια αδυνατεί να πληρώσει ο οφειλέτης) μέσα σε 14 ημέρες από την ημερομηνία διευθέτησης της ένστασης. Εάν, όμως, ο διακανονισμός του θέματος της ένστασης γίνει πριν από τη συμπλήρωση 75 ημερών από τη λήξη του τιμολογίου, τότε ο IF έχει την υποχρέωση να εξοφλήσει την απαίτηση την 90η ημέρα μετά την ως άνω λήξη, όπως δηλαδή και στην περίπτωση που δεν έχει προβληθεί ένσταση.

8. Ο EF οφείλει να παράσχει κάθε δυνατή βοήθεια στον IF για να εισπράξει το ποσό που έχει καταβάλει στα πλαίσια των εγκεκριμένων

ορίων ανάληψης κινδύνων λόγω οικονομικής αδυναμίας του οφειλέτη.

9. Η εγκυρότητα της εκχώρησης κρίνεται κατά το δίκαιο της χώρας του οφειλέτη. Ο IF πρέπει να παρέχει στον EF, κάθε πληροφορία σχετικά με τις απαιτούμενες νομικής φύσης διατυπώσεις και ειδικότερα να συντάσσει το κείμενο της αναγγελίας της εκχώρησης που και θα θέτει υπόψη του πωλητή.
10. Τυχόν ρυθμίσεις ιδιαίτερης συμφωνίας μεταξύ IF και EF υπερισχύουν έναντι αντίστοιχων διατάξεων του Κώδικα Κανόνων Διεθνούς factoring.

6. Η ΣΥΜΒΟΛΗ ΤΟΥ FACTORING ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΤΗΝ ΠΡΟΩΘΗΣΗ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ, ΣΤΙΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ, ΣΤΗΝ ΕΘΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

1. Γενικά

Η έννοια της οικονομικής ανάπτυξης υπάγεται στην ευρύτερη έννοια της γενικής ανάπτυξης μιας χώρας, που είναι δυνατό να περιλαμβάνει και την κοινωνική, διοικητική και λοιπές μορφές ανάπτυξης.

Οι ορισμοί κατά συνέπεια της οικονομικής ανάπτυξης είναι πολυδιάστατοι. Κατά το γενικό ορισμό της η οικονομική ανάπτυξη περιλαμβάνει: τη βελτίωση της υλικής ευημερίας, την εξάλειψη της πενίας των μαζών και των φαινομένων που την ακολουθούν, τη μεταβολή της σύνθεσης των εισροών και εκροών, την οργάνωση της οικονομίας κατά τέτοιο τρόπο, ώστε η παραγωγική απασχόληση να είναι καθολική στον πληθυσμό εργασιακής ηλικίας και τη μεγαλύτερη συμμετοχή ομάδων ευρύτερης βάσεως στη λήψη αποφάσεων που αφορούν τη βελτίωση της ευημερίας τους.

Θεωρείται σκόπιμο στην παρούσα εργασία, με τον όρο οικονομική ανάπτυξη να εννοούμε το ρυθμό μεγέθυνσης του εθνικού προϊόντος σε συνδυασμό με την παράλληλη προσπάθεια για ισόρροπη βελτίωση των

κοινωνικο-οικονομικών δομών. Είναι βέβαιο ότι ένα κοινωνικο-οικονομικό περιβάλλον με έντονες ανισοροπίες, όπως σαφή διύσμο της οικονομίας, σοβαρές περιβαλλοντικές επιβαρύνσεις, ανεκμετάλλετους φυσικούς πόρους, άναρχη διάρθρωση της παραγωγής, πρόβλημα ανεπάρκειας κεφαλαίου, αντιοικονομικές πολιτιστικές αξίες και διογκωμένο και αναποτελεσματικό δημόσιο τομέα απαιτεί σκληρές προσπάθειες για την επίτευξη μακροχρόνιων ικανοποιητικών ρυθμών μεγέθυνσης.

Ειδικότερα με τον όρο περιφερειακή ανάπτυξη εννοείται εδώ ένα σύνολο διαδικασιών για την οικονομική, κοινωνική και πολιτιστική ανάπτυξη όλων (και ει δυνατόν ταυτόχρονα) των περιφερειών μιας χώρας. Η ανάπτυξη αυτή επιδιώκεται (και επιτυγχάνεται) με την αύξηση (και σε πολλές περιπτώσεις με τη διαφοροποίηση) της «παραγωγικής ικανότητας» των περιφερειών και ορισμένες αναδιαρθρώσεις.

Το Πιστωτικό Σύστημα δεν μπορεί, αποκλειστικά από μόνο του, να αντιμετωπίσει την ανάγκη της καλύτερης χωροθέτησης της οικονομικής ανάπτυξης και την εξάλειψη ή έστω τον περιορισμό των πάσης φύσεως αιτιών που δημιουργούν την ανισόροπη κατανομή του πληθυσμού και των δραστηριοτήτων του μέσα στο γεωγραφικό χώρο. Το Τραπεζικό Σύστημα συμβάλλει ουσιαστικά, αλλά δεν αποτελεί και το μοναδικό παράγοντα ανάπτυξης της περιφέρειας.

Το factoring ανταποκρίνεται και υπηρετεί ορισμένες πραγματικές ανάγκες και είναι ένα ακόμη εργαλείο - προϊόν μεταξύ των άλλων νέων τραπεζικών εργασιών που εμφανίσθηκαν και αναπτύχθηκαν τα τελευταία χρόνια. Συντελεί στη δημιουργία νέων εξειδικευμένων τραπεζικών εργασιών, καθώς αυξάνεται η ζήτηση από τις επιχειρήσεις για παροχή ανάλογων υπηρεσιών και ο τομέας παραγωγής υπηρεσιών διαδραματίζει ολοένα και ουσιαστικότερο ρόλο. Επίσης βελτιώνει το επιχειρηματικό κλίμα και το επιχειρηματικό πνεύμα και δίνει τη δυνατότητα σε πιο ευέλικτα σχήματα να δημιουργήσουν θυγατρικές εταιρείες factoring, όχι μόνο στο κέντρο αλλά και στην περιφέρεια, και να παρακάμψουν τις τυχόν δυσλειτουργίες του τραπεζικού συστήματος.

Εκτός από τα παραπάνω, προωθεί τον ανταγωνισμό στο τραπεζικό σύστημα, με αποτέλεσμα τη μείωση του κόστους χρηματοδότησης, κυρίως για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις και τις επιχειρήσεις της περιφέρειας, καθώς η αγορά εμπλουτίζεται με ένα νέο

χρηματοδοτικό θεσμό, ο οποίος συμβάλλει στην ορθολογικότερη κατανομή των πόρων.

Η εφαρμογή του factoring ευνοεί την ανάπτυξη των περισσότερο νευραλγικών τομέων της οικονομίας μας, αφού ενισχύει την προώθηση των εξαγωγών, διευκολύνει τη διακίνηση του εμπορίου, όχι μόνο στο εξωτερικό αλλά και στο εσωτερικό της χώρας (από περιφέρεια σε περιφέρεια και με την κατάλληλη αξιοποίηση των συγκριτικών πλεονεκτημάτων της κάθε περιφέρειας) και έμμεσα συντελεί στην ανάπτυξη και του δευτερογενούς και του πρωτογενούς τομέα (διακίνηση - πώληση εμπορευμάτων και πρώτων υλών).

2. Οφέλη των επιχειρήσεων από την καθιέρωση του factoring

Βασικό πλεονέκτημα του factoring είναι η μεγάλη ευελιξία των υπηρεσιών που παρέχει και η δυνατότητα προσαρμογής του στις συγκεκριμένες ανάγκες των προμηθευτών.

Συνήθως οι μικρές αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν δυσκολίες πρόσβασης στην τραπεζική χρηματαγορά, καθώς δεν διαθέτουν εμπράγματα ασφάλειες, ο επιχειρηματίας δεν διαθέτει προσωπική περιουσία για να δώσει προσωπικές εγγυήσεις και οι πωλήσεις αυξάνονται με γοργό ρυθμό, με αποτέλεσμα το "πλαφόν" που έχει συμφωνηθεί με την Τράπεζα να μην είναι ικανοποιητικό και να απαιτούνται νέες χρονοβόρες επαναδιαπραγματεύσεις.

Επίσης, για πολλές μικρές επιχειρήσεις η αδυναμία αποτελεσματικής αξιολόγησης της φερεγγυότητας υποψήφιων πελατών, οι διαδικασίες παρακολούθησης των εισπράξεων, η λογιστική οργάνωση που απαιτείται, η μη έγκαιρη ενημέρωση του καθολικού πελατών, η ανεπαρκής παρακολούθηση των "δύσκολων" εισπράξεων, η συσσώρευση λαθών ή μικροδιαφορών στον υπολογισμό των οφειλόμενων υπολοίπων, είναι προβλήματα που αποτελούν ανασταλτικούς παράγοντες στην ανάπτυξη των εργασιών τους και την προώθηση των πωλήσεών τους.

Έτσι, οι μικρές επιχειρήσεις είναι αυτές που μπορούν να ωφεληθούν ουσιαστικά και από τις χρηματοδοτικές και από τις μη χρηματοδοτικές υπηρεσίες του factoring.

Χρησιμοποιώντας τον factor - ο οποίος είναι εξειδικευμένος στην παροχή λογιστικών και εισπρακτικών υπηρεσιών, καθώς διαθέτει αποτελεσματικά κριτήρια απόφασης για την παροχή πιστώσεων και συστηματικές διαδικασίες είσπραξης - ο επιχειρηματίας επικεντρώνει όλο του το ενδιαφέρον στην επίτευξη των κύριων στόχων του, που είναι η βελτίωση των προϊόντων του και η καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών του, αφήνοντας τα υπόλοιπα στον ειδικό.

Επίσης με το factoring, το κόστος της σωστής διαχείρισης του πελατολογίου μετατρέπεται από σταθερό σε μεταβλητό, δηλαδή αυξάνεται ανάλογα με το ύψος των πωλήσεων, ώστε να ανταποκρίνεται ανά πάσα στιγμή στις πραγματικές ανάγκες της επιχείρησης. (Αυτό είναι πολύ σημαντικό πλεονέκτημα για επιχειρήσεις με ραγδαία αύξηση στις πωλήσεις τους ή για επιχειρήσεις με έντονα εποχιακό κύκλο εργασιών - που αντιμετωπίζουν το δίλημμα να έχουν μεγάλο κόστος λογιστηρίου στους «νεκρούς» μήνες ή ανεπαρκή λογιστική υποστήριξη στις εποχές εντατικής εργασίας).

Είναι φανερό λοιπόν ότι μια σωστά οργανωμένη εταιρεία factoring θα μπορούσε να αντιμετωπίσει αποτελεσματικά όλα τα προβλήματα που αντιμετωπίζει μια επιχείρηση και να παρέχει πολύτιμες υπηρεσίες στους προμηθευτές.

Ακόμη και στις περιπτώσεις όπου τον πιστωτικό κίνδυνο θα συνεχίσει να τον έχει ο προμηθευτής, η αξιολόγηση της πιστοληπτικής θέσης του πελάτη που θα είναι σε θέση να κάνει ο factor, θα είναι εξαιρετικά χρήσιμη για τον προμηθευτή.

Παράλληλα, η εδραίωση του θεσμού του factoring θα συμβάλει ουσιαστικά στην εξυγίανση του εμπορίου, καθώς όλοι οι επιχειρηματίες θα προσπαθούν να είναι συνεπείς στις συναλλαγές τους, προκειμένου να γίνονται αποδεκτοί από τις εταιρείες factoring.

3. συμβολή του factoring στην προώθηση των εξαγωγών

α) Υφιστάμενο καθεστώς

Με το χρηματοδοτικό καθεστώς που υπάρχει σήμερα, όλες οι εμπορικές και μεταποιητικές επιχειρήσεις που εξάγουν προϊόντα, μπορούν να χρηματοδοτηθούν από τις Τράπεζες (μέχρι και 100% της

αξίας των προϊόντων που εξάγονται), έναντι φορτωτικών εγγράφων που εκχωρούνται στην Τράπεζα.

Στη συνέχεια η Τράπεζα αναλαμβάνει, μέσω της συνεργαζόμενης (στη χώρα του εισαγωγέα) Τράπεζάς της, την είσπραξη της απαίτησης. Εκτός από τη χρηματοδότηση έναντι φορτωτικών εγγράφων, γίνεται και χρηματοδότηση για την προετοιμασία των εξαγωγών (π.χ. παραγωγή, τυποποίηση, συσκευασία κ.ά.), με την προσκόμιση στην Τράπεζα συμφωνητικών που αφορούν το κλείσιμο της παραγγελίας.

Επίσης οι εξαγωγικές επιχειρήσεις χρηματοδοτούνται με χαμηλότοκα δάνεια.

β) Δάνεια σε συνάλλαγμα

Δάνεια σε συνάλλαγμα επιτρέπεται με αποφάσεις της Τράπεζας της Ελλάδας να χορηγούνται στις παρακάτω περιπτώσεις:

- προεξόφληση προθεσμιακών ενέγγυων πιστώσεων και συναλλαγματικών που καλύπτουν εξαγωγές
- προετοιμασία εξαγωγών (κυρίως μεταποιητικών επιχειρήσεων)
- χρηματοδότηση ξενοδοχειακών επιχειρήσεων.

γ) Παρατηρείται λοιπόν ότι το σημερινό καθεστώς χρηματοδότησης των εξαγωγών - έναντι φορτωτικών εγγράφων - είναι μια από τις υπηρεσίες που μπορεί να προσφέρει το factoring, αφού ενεργεί ως προεξόφληση της απαίτησης.

Στην περίπτωση της χρηματοδότησης για την προετοιμασία παραγγελιών των εξαγωγών, το factoring δεν είναι ανταγωνιστικό, αφού αφορά γεγεννημένες απαιτήσεις (απαιτήσεις οριστικές και βέβαιες).

Σημειώνεται επίσης ότι το σημερινό καθεστώς δανεισμού σε συνάλλαγμα των επιχειρήσεων είναι ανταγωνιστικό σε σχέση με το factoring, αλλά θα πρέπει να συνυπολογισθεί το γεγονός ότι ο factor, πέραν της προεξόφλησης, προσφέρει και άλλες υπηρεσίες και διευκολύνσεις, που δεν τις προσφέρει ο παραδοσιακός δανεισμός.

δ) Το factoring και η συμβολή του στην προώθηση των πωλήσεων

Το factoring, εκτός από τη συμβολή του:

- στην κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου,
- στη βελτίωση των οικονομικών δεκτών κεφαλαιακής συγκρότησης και ρευστότητας,
- στη βελτιωμένη αποδοτικότητα,
- στην απαλλαγή από το συναλλαγματικό κίνδυνο,
- στην απλούστευση των διαδικασιών,
- στον περιορισμό των επισφαλών απαιτήσεων,

προσφέρει και πολύ σοβαρά πλεονεκτήματα την προσέλκυση νέων πελατών και στην προώθηση των πωλήσεων.

Με την εφαρμογή αυτού του νέου θεσμού είναι δυνατό να αποφεύγει ο αγοραστής τη χρονοβόρα και δαπανηρή διαδικασία ανοίγματος ενέγγυων πιστώσεων, και με την εξασφάλιση βελτιωμένης ρευστότητας για τον προμηθευτή δίνεται η δυνατότητα στους πελάτες του για πιο άνετες προθεσμίες πληρωμής των τιμολογίων.

Εκτός από τα προηγούμενα, ο θεσμός του factoring παίζει καθοριστικό ρόλο στην ανάπτυξη του εξαγωγικού marketing, που είναι απαραίτητο για την ενίσχυση των εξαγωγών κάθε κλάδου και κάθε χώρας. Το εξαγωγικό marketing συντονίζει τις εξαγωγικές δραστηριότητες και συντελεί:

- στη διεύρυνση και διαφοροποίηση της εξωτερικής αγοράς
- στη μείωση του κόστους των εξαγωγικών προϊόντων
- στον εκσυγχρονισμό των εξαγωγικών δραστηριοτήτων
- στην ποιοτική αναβάθμιση και προώθηση των εξαγωγών
- στην πληρέστερη πληροφόρηση της επιχείρησης για τις νεότερες εξελίξεις στην αγορά, στα προϊόντα, στο κόστος των ανταγωνιστικών προϊόντων
- στην αναζήτηση και στον προσδιορισμό της συγκεκριμένης αγοράς
- στην καθιέρωση της έρευνας της αγοράς και γενικά σε ό,τι αφορά τις συνεχώς αυξανόμενες ανάγκες της αγοράς, την τεχνολογική εξέλιξη και τις αποτελεσματικές και σύγχρονες

μεθόδους και τεχνικές για τη διεξαγωγή του εξαγωγικού εμπορίου.

4.Η συμβολή του factoring στις Τράπεζες

Η ζήτηση για υπηρεσίες factoring στις περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες οφείλεται κυρίως στις ανάγκες των επιχειρήσεων για πρόσθετη χρηματοδότηση. Για το λόγο αυτό, οι εργασίες των εταιρειών factoring είναι στενά συνδεδεμένες με το τραπεζικό σύστημα και συνήθως πρόκειται για θυγατρικές εταιρίες τραπεζών, μέσω των οποίων παρέχουν πιο ολοκληρωμένες υπηρεσίες στους πελάτες τους. Σε αντίθετη περίπτωση, οι τράπεζες κινδυνεύουν να χάσουν μέρος της πελατείας τους, που θα προτιμήσει κάποιο αρμόδιο φορέα factoring επειδή θα ανταποκρίνεται καλύτερα στις ανάγκες του και τις επιταγές της αγοράς.

Έτσι, η συμβολή του factoring στην ανάπτυξη των τραπεζικών εργασιών θεωρείται σημαντική, αφού:

- α) παρέχεται πιο ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση των αναγκών της πελατείας τους,
- β) δίνεται η δυνατότητα διεύρυνσης των εργασιών των τραπεζών και προσέλκυσης νέων πελατών που θα χρησιμοποιήσουν και άλλες υπηρεσίες της Τράπεζας,
- γ) αναπτύσσεται ο θεσμός των βραχυπρόθεσμων χρηματοδοτήσεων με παράλληλη κάτανομή των κινδύνων τους,
- δ) η συνεργασία με τον factor προσφέρει έγκυρες, λεπτομερείς και έγκαιρες πληροφορίες που αφορούν υποψήφιους πελάτες,
- ε) μειώνεται το λειτουργικό κόστος των τραπεζών,
- στ) προστατεύεται η ελληνική τραπεζική αγορά έναντι του ανταγωνισμού ξένων τραπεζών και μη τραπεζικών οργανισμών στους τομείς εγγύησης πιστώσεων, προσφοράς διαχειριστικών και άλλων υπηρεσιών.

Με το factoring η τράπεζα μπορεί:

- α) Να αποκτήσει έναν ακόμη τρόπο διενέργειας των χρηματοπιστωτικών εργασιών της, ο οποίος, σε συνδυασμό, κατά περίπτωση, με την καλύτερη, ενδεχομένως και

αποδοτικότερη, εξυπηρέτηση της πελατείας της, θα διασφαλίζει τις κάθε είδους εργασίες της από την πιθανή διαρροή τους στον ανταγωνισμό.

- β) Να παράσχει τη συνδρομή της προς την Πολιτεία, στην προσπάθεια που αυτή καταβάλλει για την αύξηση των εξαγωγών, ενισχύοντας έτσι γενικότερα και την Εθνική μας Οικονομία.
- γ) Να δημιουργήσει ευνοϊκότερη εικόνα στους συναλλασσόμενους μ' αυτή, ιδιαίτερα στο εξωτερικό, λόγω του επιδιωκόμενου εκσυγχρονισμού και προσαρμογής της προς τις νεωτεριστικές τάσεις που αναπτύσσονται διεθνώς.

5. Η προσφορά του factoring στην εθνική οικονομία

Ο θεσμός του factoring σαν μια σύνθετη δέσμη υπηρεσιών, μπορεί να συμβάλλει - μετά από κατάλληλη ενημέρωση των παραγωγικών τάξεων - με θετικό τρόπο σε πάρα πολλούς τομείς της Εθνικής Οικονομίας, όπως:

1. Στην εξυγίανση της χρηματοδότησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων (λόγω της εφαρμογής αποτελεσματικότερων μέσων αξιολόγησης της φερεγγυότητας των επιχειρήσεων).
2. Στην εξυπηρέτηση των επιχειρήσεων με όλες τις Υπηρεσίες που προσφέρει και έχουν ήδη περιγραφεί.
3. Στη διοχέτευση χρηματοδοτικών πόρων σε εταιρείες με συνέπεια και καλή φήμη στην αγορά, με αποτέλεσμα τη βελτίωση του επιχειρηματικού κλίματος και πνεύματος, καθώς και την προαγωγή της συνέπειας μεταξύ των συναλλασσόμενων.
4. Στην ανακούφιση των αναγκών των επιχειρήσεων για κεφάλαιο κίνησης (ιδιαίτερα σε περιόδους μεγάλου πληθωρισμού και υψηλών επιτοκίων), και στην ποιοτική βελτίωση της ταμειακής ρευστότητας των επιχειρήσεων.
5. Στην ενίσχυση των εξαγωγών (βελτίωση ανταγωνιστικότητας προϊόντων, αύξηση εξαγωγικών προϊόντων).

6. Στη βελτίωση της παραγωγικότητας και στη διοργάνωση σε ορθολογική βάση των εξαγωγικών επιχειρήσεων, καθώς αυτές θα απαλλαγούν από μια σειρά χρονοβόρες διαδικασίες.
7. Στην προώθηση των εξαγωγών σε χώρες όπου λειτουργεί ο θεσμός factoring.
8. Στη χρησιμοποίηση των χρηματοδοτήσεων για το σκοπό για τον οποίο χορηγούνται (αποφεύγεται δηλαδή η διαρροή πιστώσεων σε ανεπιθύμητους μη παραγωγικούς σκοπούς πρόβλημα που δημιουργεί στρεβλώσεις στο οικονομικό σύστημα).
9. Στην καλύτερη οργάνωση της αγοράς (δεδομένου ότι επιχειρήσεις με αναξιόπιστο παρελθόν δεν θα γίνονται αποδεκτές και προμηθευτές χωρίς την κατάλληλη εσωτερική οργάνωση δεν θα μπορούν να ανταπεξέλθουν στις υποχρεώσεις τους).

Γ.FRANCHISING

1.ΟΡΙΣΜΟΣ FRANCHISING - ΚΛΑΔΟΙ

Το Franchising ή η δικαιόχρηση,

όπως μεταφράζεται στα ελληνικά, είναι μια μέθοδος οργάνωσης ενός δικτύου, όπου ο *franchisor* (δικαιοπάροχος) δίνει το δικαίωμα στο *franchisee* (δικαιοδόχο) να χρησιμοποιεί το όνομά του το προϊόν του και την τεχνογνωσία του καθώς και όλα εκείνα τα εφόδια με τα οποία θα μπορέσει να οργανώσει και να λειτουργήσει την επιχείρησή του με επιτυχία.

Σε αντάλλαγμα ο δικαιοδόχος παρέχει κεφάλαιο και εργασία, διοικεί την επιχείρηση και πληρώνει στον δικαιοπάροχο μια αρχική αμοιβή και σε συνεχή βάση ένα ποσοστό επί των πωλήσεών του ή/και επί των προμηθειών που κάνει από τον δικαιοπάροχο και τους εγκεκριμένους προμηθευτές.

Με αυτό τον τρόπο δίνεται η δυνατότητα στον δικαιοδόχο να αγοράσει την τεχνογνωσία και το όνομα μιας δοκιμασμένης και επιτυχημένης επιχείρησης. Η επιχείρηση αυτή μπορεί να αναπτυχθεί χρησιμοποιώντας ξένα κεφάλαια και με βάση το ιδιωτικό συμφέρον, δημιουργούνται ευέλικτοι οργανισμοί που μπορούν να ανταποκριθούν στις ανάγκες της αγοράς.

Η εφαρμογή της δικαιόχρησης είναι ευρεία και την συναντά κανείς από την διανομή μέχρι την παροχή υπηρεσιών. Στο διεθνή χώρο ένα σημαντικό κομμάτι των πωλήσεων, σε όλους τους τομείς της οικονομικής δραστηριότητας, γίνεται μέσω του Franchising. Πολυεθνικοί επιχειρηματικοί κολοσσοί, καταστήματα και άλλες μονάδες, επεκτείνονται συνεχώς ανά την υφήλιο, παραχωρώντας τη χρήση του ονόματός τους, κάτω βέβαια από τον δικό τους έλεγχο και τα δικά τους standards.

Οι κλάδοι οι οποίοι έχουν εφαρμόσει Franchising είναι οι εξής:

- Fast Food
- Super Markets

- Λιανικό Εμπόριο
- Ξενοδοχεία
- Υγιεινά προϊόντα
- Υπηρεσίες
- Έπιπλα
- Καλλυντικά
- Κομμωτήρια
- Εστιατόρια
- Τουριστικά γραφεία
- Ηλεκτρικά είδη
- Τρόφιμα, ποτά
- Διάφορα άλλα (couriers, τυπογραφεία, συστήματα ασφαλείας, μόδα).

2. FRANCHISING Η ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΗ (ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ)

Η δικαιόχρηση είναι ένα καθαρόαιμο αμερικάνικο προϊόν. Εφευρέθηκε στην Αμερική για να καλύψει ανάγκες της εσωτερικής αγοράς. Η μεταφύτευσή του εκτός Η.Π.Α. δεν ήταν εύκολη γιατί υπήρχε έλλειψη κοινού νομίσματος, γλώσσας επικοινωνίας κ.λ.π. Επίσης υπήρχαν μέχρι πρόσφατα συναλλαγματικοί περιορισμοί και απροθυμία υιοθέτησης νέων μορφών εμπορικών συναλλαγών από την Ευρώπη.

Λόγω της κοινής γλώσσας, η πρώτη χώρα στην Ευρώπη που είναι άμεσος δέκτης αμερικάνικών προτύπων είναι η Αγγλία. Έτσι και η δικαιόχρηση πρωτοεμφανίστηκε στην Ευρώπη, στην Αγγλία. Από την Αγγλία πέρασε γρήγορα στο στενό της Μάγχης και άρχισε να διαδίδεται στην ηπειρωτική Ευρώπη (Γαλλία, Γερμανία, Βέλγιο κ.λ.π.). Η δικαιόχρηση στην Ευρώπη είχε μια λιγότερο θεαματική ανάπτυξη από ότι στις Η.Π.Α. κυρίως γιατί οι επικρατούσες επιχειρηματικές δραστηριότητες διαφέρουν.

Σύμφωνα με στατιστικά στοιχεία του Franchise Association, ο κύκλος εργασιών των επιχειρήσεων που λειτουργούν με Franchise ανήλθε το 1992 στο ποσό των \$812 δις, ένα ποσοστό 35% του

συνολικού όγκου των λιανικών πωλήσεων στις Η.Π.Α. Άλλα στατιστικά στοιχεία για το 1992 στην Ευρώπη δείχνουν τα εξής:

- στη Γαλλία ανήλθαν στα \$9,6 δις
- στη Μ. Βρετανία ανήλθαν στα \$8,4 δις
- στη Γερμανία ανήλθαν στα \$8,1 δις
- στην Ολλανδία ανήλθαν στα %5,4 δις
- στην Ιταλία ανήλθαν στα \$4,2 δις

Παράλληλα αξίζει να σημειωθεί ότι σε ευρωπαϊκό επίπεδο οι franchisors κατέχουν το 15% των καταστημάτων λιανικής πώλησης.

Στην Ελλάδα ο θεσμός του Franchising ήρθε με κάποια καθυστέρηση. Οι συνθήκες όμως φαίνεται σήμερα να έχουν ωριμάσει πλήρως για την αξιοποίησή του στη χώρα μας. Πριν είκοσι χρόνια, όλη σχεδόν η διακίνηση προϊόντων γινόταν μέσω χονδρεμπορίου. Σήμερα το ποσοστό των προϊόντων που διακινείται με αυτό τον τρόπο έχει κατέβει στο 60% πανελλαδικά, με σχετική διαφοροποίηση στην επαρχία, αφού εκεί γνωρίζουμε πως οι συνθήκες ευνοούν τη μεσολάβηση του χονδρεμπορίου.

Η Ελλάδα του 1994 χαρακτηρίζεται από έντονη κινητικότητα γύρω από την πρακτική του Franchising, καθώς ολοένα και περισσότερες επιχειρήσεις αντιλαμβάνονται τα πλεονεκτήματα του θεσμού. Βέβαια, το ελληνικό τραπεζικό σύστημα δεν έχει αντιμετωπίσει ακόμα, σε οργανωμένη βάση, την χρηματοδοτική υποστήριξη του Franchising, σε αντίθεση με την ευρωπαϊκή τραπεζική πρακτική που έχει περιβάλλει το θεσμό με έντονο ενδιαφέρον και ιδιαίτερη προσοχή. Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι το μέλλον του θεσμού της δικαιόχρησης στην Ελλάδα, εξαρτάται αποκλειστικά από τους Έλληνες.

3. ΜΟΡΦΕΣ ΚΑΙ ΕΙΔΗ FRANCHISING

Το Franchising μπορούμε να το διακρίνουμε σε δυο μορφές:

1. Ως προς το αντικείμενο.
2. Ως προς τον φορέα.

1.Ως προς το αντικείμενο το Franchising διακρίνεται σε διάφορες μορφές γιατί είναι ένα σύστημα που έχει μεγάλη ευελιξία και πολύ εύκολα μπορεί να προσαρμοσθεί σε διάφορους κλάδους εμπορίας και παροχής υπηρεσιών καθώς και στην βιομηχανία. Τα πιο συνηθισμένα είδη είναι:

- A. Το Franchising διανομής.
- B. Το Franchising υπηρεσιών.
- Γ. Το Franchising παραγωγής.

A. Στο Franchising διανομής, που είναι και η πιο διαδεδομένη μορφή στην πράξη, ο δικαιοδόχος περιορίζεται στο να πωλεί, εκμεταλλευόμενος το πακέτο franchise, στους τελικούς καταναλωτές, δηλαδή λιανική πώληση, ορισμένα προϊόντα μέσα σε κατάστημα που φέρει το διακριτικό σήμα του δικαιοπάροχου. Τα προϊόντα επίσης μπορεί να φέρουν το διακριτικό σήμα, μπορεί και όχι.

B. Στο Franchising υπηρεσιών ο δικαιοδόχος παρέχει υπηρεσίες στους τελικούς χρήστες υπό το διακριτικό γνώρισμα την εμπορική επωνυμία ή ακόμα και το σήμα του δικαιοπάροχου σύμφωνα με τις οδηγίες που παίρνει από αυτόν.

Σε αυτή την μορφή εντάσσεται και το λεγόμενο κινητό Franchising όπου οι υπηρεσίες δεν παρέχονται στο κατάστημα αλλά υπάλληλοι της επιχείρησης μεταβαίνουν στην κατοικία, κατάστημα κ.λ.π. του πελάτη, όπου και προσφέρουν τις υπηρεσίες τους.

Γ. Στο Franchising παραγωγής ή βιομηχανικό, ο δικαιοπάροχος παραχωρεί στον δικαιοδόχο την άδεια να παράγει ή να μεταποιεί ορισμένα προϊόντα. Η άδεια συνοδεύεται συνήθως με το δικαίωμα χονδρικής πώλησης υπό το σήμα του δικαιοπάροχου.

Τέλος, υπάρχουν και πολλές μικτές μορφές Franchising όπου συνυπάρχουν τα στοιχεία πώλησης προϊόντων και παροχής υπηρεσιών.

2. Ως προς τον φορέα το Franchising διακρίνεται σε δυο μορφές:

- Το Franchising υπαγωγής
- Το Franchising ισότιμης συνεργασίας

α. Το Franchising υπαγωγής χαρακτηρίζεται από την κυριαρχία του δικαιοπάροχου, όπου με συστηματική και εντατική καθοδήγηση προσπαθεί να περάσει το marketing και το know - how που διαθέτει στους δικαιοπαρόχους. Οι δικαιοδόχοι εδώ εμφανίζονται σαν εκτελεστικά όργανα του συστήματος που ανέπτυξε και εφάρμοσε ο δικαιοπάροχος.

β. Το Franchising ισότιμης συνεργασίας χαρακτηρίζεται από την συμμετοχή των δικαιοδόχων στην λήψη αποφάσεων και τον καθορισμό των στόχων του συστήματος. Οι δικαιοδόχοι συμμετέχουν στο νομικό πρόσωπο του δικαιοπάροχου με αποτέλεσμα να ασκούν πιέσεις που πολλές φορές αποβαίνουν σε βάρος του συστήματος γιατί προέρχονται από υποκειμενικά κίνητρα που δεν προωθούν τους στόχους του συστήματος.

4. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ - ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FRANCHISING

Το Franchising είναι ένα σύστημα που συγκεντρώνει πλεονεκτήματα τόσο για τους δικαιοδόχους όσο και για τους δικαιοπαρόχους. Με την σύμβαση αυτή της συνεργασίας εξασφαλίζεται ανεξαρτησία με κάποια ασφάλεια, τεχνική και εμπορική βοήθεια, γνώσεις και εμπειρίες πολλών ετών που τίθενται στην διάθεση του δικαιοδόχου χωρίς ιδιαίτερο κόστος.

Παρακάτω αναφέρονται τα σπουδαιότερα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του συστήματος για τον δικαιοπάροχο και τον δικαιοδόχο.

Για τον Δικαιοπάροχο (Franchisor)

Πλεονεκτήματα

1. Ταχεία ανάπτυξη της επιχείρησης και των δικτύων της.
2. Βαθιά διείσδυση στην αγορά.
3. Πλήρης έλεγχος της τοπικής αγοράς.
4. Περιορισμός εμπορικών κινδύνων.
5. Περιορισμός δεσμευμένων κεφαλαίων.
6. Διατήρηση προδιαγραφών του προϊόντος.
7. Υψηλός δείκτης πωλήσεων.

Μειονεκτήματα

1. Επιλογή συνεργατών.
2. Δυσχερής επικοινωνία.
3. Έμμεσος έλεγχος των αποφάσεων που λαμβάνονται στα σημεία πωλήσεων.

Για τον Δικαιοδόχο (Franchisee)

Πλεονεκτήματα

1. Μοιράζεται τις γνώσεις του δικαιοπαρόχου, όσον αφορά τις διαδικασίες εγκατάστασης και τις διαδικασίες λειτουργίας του σημείου πωλήσεων.
2. Καρπούται των πλεονεκτημάτων των προγραμμάτων εκπαίδευσεως που παρέχει ο δικαιοπάροχος.
3. Χρησιμοποιεί την επιτυχημένη επωνυμία και την φήμη του δικαιοπαρόχου.
4. Μειώνει τον επιχειρηματικό κίνδυνο.
5. Καρπούται των πληροφοριών της έρευνας και ανάπτυξης που διενεργεί ο δικαιοπάροχος.

6. Διενεργεί μεγάλους εφοδιασμούς του καταστήματός του και μειώνει το κόστος αγορών.

Μειονεκτήματα

1. Πληρωμές για δικαιώματα άδειας και πακέτου Franchising διαρκώς και για όσο χρόνο διαρκεί η σύμβαση Franchising.
2. Μη απόκτηση της εμπορικής επωνυμίας, η οποία μετά τη λήξη της σύμβασης επιστρέφει στο δικαιοπάροχο.
3. Οι αποφάσεις για την πολιτική και το management λαμβάνονται από τον δικαιοπάροχο χωρίς την συμμετοχή του δικαιοδόχου σε περίπτωση που εφαρμόζεται Franchising υπαγωγής.
4. Προσωπική εργασία, ο δικαιοδόχος οφείλει να αφοσιωθεί στην δουλειά με ενθουσιασμό, γεγονός που μπορεί να αποβεί σε βάρος κάποιου άλλου τομέα της ζωής του.

Θετικά και Αρνητικά σημεία του Franchising

Στο Franchising πέρα από τα βασικά πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα που παρουσιάζονται για αντίστοιχα τον δικαιοδόχο και δικαιοπάροχο, παρατηρούμε και τα εξής θετικά και αρνητικά σημεία.

Θετικά σημεία

1. Η δυνατότητα που έχει ο δικαιοπάροχος (Franchisor) να αγοράζει ή να παράγει μεγάλες ποσότητες εμπορεύματος, εξασφαλίζει στον δικαιοδόχο (Franchisee) καλύτερες τιμές κτήσεως των εμπορευμάτων, παρά εάν αγοράζε αυτά από άλλους χονδρέμπορους.
2. Ο δικαιοδόχος χρησιμοποιεί τις έτοιμες εμπειρίες και γνώσεις του δικαιοπαρόχου, με κέρδος χρόνου και για τα δυο συμβαλλόμενα μέρη.

3. Οι λεπτομερείς έρευνες αγοράς που διενεργούνται από τον δικαιοπάροχο, αναδεικνύουν τις εμπορικές ευκαιρίες για το προϊόν και τον δικαιοδόχο.
4. Το γεγονός ότι ο δικαιοδόχος δοκιμάζεται από τον δικαιοπάροχο, δίνει την δυνατότητα να γίνονται λεπτομερείς μετρήσεις της ελαστικότητας της ζήτησης και προσφοράς ως και τα ελάχιστα όρια αποθεμάτων.
5. Η λεπτομερής μελέτη του θέματος από τον δικαιοπάροχο, δίνει την δυνατότητα στον δικαιοδόχο να αποφύγει σφάλματα απειρίας και παράλληλα να μειώσει τις ανάγκες του αρχικού κεφαλαίου. Έχει υπολογισθεί ότι η εξοικονόμηση φθάνει το 25% με 30% του αρχικού κεφαλαίου που συνήθως χρειάζεται ο νέος δικαιοδόχος.
6. Η διακόσμηση, τα έπιπλα και οι εγκαταστάσεις έχουν σχεδιαστεί και βελτιωθεί από τον δικαιοπάροχο και δίνονται έτοιμα στον δικαιοδόχο, γεγονός που μειώνει κατά πολύ το κόστος.
7. Για την αντιμετώπιση οποιασδήποτε αδυναμίας πάνω σε θέματα τεχνικά, οικονομικά ή marketing, δημιουργείται ομάδα άμεσης δράσης, από τον δικαιοπάροχο που στηρίζει και βοηθά τον δικαιοδόχο.
8. Η τεχνολογική πρόοδος, οι μέθοδοι εκσυγχρονισμού καθώς και κάθε νέο σύστημα που εμφανίζεται στην αγορά, παρακολουθείται καλύτερα.
9. Με την εφαρμογή δοκιμασμένων μεθόδων μειώνεται το λειτουργικό κόστος και προλαμβάνονται ενδεχόμενα ζημιών.
10. Η αίσθηση ότι ο δικαιοδόχος ανήκει σε μια μεγάλη, οργανωμένη και επιτυχημένη αλυσίδα εμπνέει εμπιστοσύνη και αυτοπεποίθηση.

Αρνητικά σημεία

1. Ο δικαιοδόχος (Franchisee) πληρώνει πάντα ένα δικαίωμα άδειας ή royalty στον δικαιοπάροχο. Και ναι μεν θεωρείται ως ενοχλητικό βάρος αλλά και ο δικαιοπάροχος συνεχώς επενδύει για βελτιώσεις και ανάπτυξη άλλων προϊόντων.
2. Θεωρείται, ότι η επιτυχής λειτουργία του Franchising εξαρτάται από την διαρκή υποστήριξη την οποία παρέχει ο δικαιοπάροχος προς τον δικαιοδόχο. Βεβαίως όμως πρέπει να γίνεται διαστολή μεταξύ

- γράμματος και πνεύματος του κειμένου του συμβολαίου και ο δικαιοδόχος να μην επαναπαύεται μόνο στον δικαιοπάροχο αλλά να φροντίζει και ο ίδιος για τα σημεία πωλήσεων.
3. Μολονότι ο δικαιοδόχος είναι ενδεχόμενο να μπορεί να αγοράσει τα υλικά η γενικώς τα προϊόντα που χρησιμοποιεί, από άλλες πηγές, φθηνότερα και ίσως με καλύτερους όρους πληρωμής, εν τούτοις όμως δεν μπορεί να τα αγοράσει παρά μόνο από τον δικαιοπάροχο κατά κανόνα.
 4. Η ουσία της δικαιόχρησης είναι ότι αυτή στηρίζεται στο γεγονός ότι ο δικαιοπάροχος έχει την αποκλειστική δικαιοδοσία σε κάθε τι που συνδέεται με το προϊόν. Συνέπεια του γεγονότος αυτού είναι ότι διατηρεί το αποκλειστικό δικαίωμα να απαιτεί από την επιχείρηση του δικαιοδόχου ορισμένες μετατροπές, και βελτιώσεις του καταστήματος του τελευταίου, εάν κρίνει ότι είναι απαραίτητες, προκειμένου να προωθείται το προϊόν κατά τις συμβατικές προδιαγραφές. Ο δικαιοδόχος από την άλλη μεριά μπορεί από την ειδική εμπειρία την οποία αποκτά σε συγκεκριμένο χώρο, να βλέπει ευκαιρίες τις οποίες να αποκρύπτει από τον δικαιοπάροχο και τις οποίες να εκμεταλλεύεται με άλλες νομικές μορφές μόνος του.
 5. Στην περίπτωση που μια επιχείρηση δικαιοδόχου θέλει να πωληθεί σε άλλη επιχείρηση, τότε η πράξη αυτή πρέπει να γίνει αποδεκτή από τον δικαιοπάροχο, ο οποίος, επειδή η φύση του Franchising είναι ιδιόμορφη, απαιτεί να πληρεί όλες τις προϋποθέσεις τις οποίες η ίδια έχει θέσει.

5.ΣΤΑΔΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΟΥ FRANCHISING

Οποιαδήποτε επιτυχημένη επιχειρηματική δραστηριότητα βασίζεται στον σωστό προγραμματισμό. Η ίδρυση ενός πετυχημένου Franchise δεν θα μπορούσε να είναι η εξαίρεση.

Επιγραμματικά θα μπορούσαμε να αναφέρουμε ότι η ανάπτυξη ενός Franchise περνάει από τα παρακάτω στάδια:

1. Προσδιορισμός θέλησης και ικανότητας για ανάπτυξη Franchise.

2. Καθορισμός στόχου.
3. Πρώτος προϋπολογισμός.
4. Έρευνα αγοράς.
5. Μελέτη σκοπιμότητας.
6. Προετοιμασία.
7. Δοκιμή.
8. Προσέλκυση, αξιολόγηση.
9. Ξεκίνημα.
10. Συνεχής έλεγχος.

Τα κυριότερα θεμέλια πάνω στα οποία θα χτισθεί ένα Franchise είναι η όρεξη και η ικανότητα του ιδρυτή και των στελεχών του όχι μόνο να δουλεύουν με άλλους ανθρώπους αλλά και να τους καθοδηγούν και να τους βοηθούν στο να λύνουν τα προβλήματά τους.

Οι απαιτήσεις σε ικανότητες επομένως διαπροσωπικών σχέσεων είναι πολύ αυξημένες. Ο λόγος είναι ότι ένα Franchise βασίζεται αποκλειστικά στην καλή πίστη και την συνεργασία και πολύ λίγο σε ιεραρχικές σχέσεις που επικρατούν μέσα σε μια κοινή επιχείρηση.

Κατόπιν θα πρέπει να αποφασισθεί το είδος, ο τόπος και το μέγεθος του Franchise, δηλαδή να καθοριστεί ο στόχος προς τον οποίο θα κινηθεί η ανάπτυξη του Franchise.

Επί πλέον και σε αντίθεση με άλλες επιχειρήσεις ο ανταγωνισμός δεν περιορίζεται στο προϊόν αυτό καθεαυτό αλλά συμπεριλαμβάνει και το Franchise. Θα πρέπει να ερευνηθεί, όσο καλά γίνεται, και η ποιότητα και το κόστος των υπηρεσιών που προσφέρουν οι άλλοι Franchisors στους Franchisees τους.

Αναλύοντας τα στοιχεία από την έρευνα αγοράς, θα πρέπει να είναι δυνατόν να προσδιορισθούν:

- η αγορά τόσο για το προϊόν όσο και για το πακέτο Franchise που προσφέρεται
- τα royalties που θα χρεωθούν οι Franchisees

Εκτός από το επίπεδο των royalties, θα πρέπει να προσδιορισθεί και ο τρόπος με τον οποίο θα αποκτηθούν όσο και ο τρόπος που θα γίνεται ο έλεγχος των Franchisees ως προς αυτό το θέμα.

Ύστερα θα πρέπει να αξιολογηθεί το σχέδιο του Franchise και οικονομικά. Όπως έχει αποδείξει η ελληνική και διεθνής

πραγματικότητα, πρέπει να υπάρχει μια διαρκής υποστήριξη στους Franchisees, τόσο σε θέματα οργάνωσης όσο και προώθησης του Franchise.

Θα πρέπει λοιπόν αρχικά να αναλυθούν σημαντικοί οικονομικοί πόροι και ενέργεια για την οργάνωση του Franchise. Ιδιαίτερη έμφαση θα πρέπει να δοθεί στην λεπτομερή καταγραφή των εργασιών σε ένα εγχειρίδιο, που θα καθοδηγεί τους Franchisees σε κάθε τους κίνηση και το οποίο, σε τελευταία ανάλυση θα αποτελεί τη βάση της συνεργασίας και τον οδηγό για την συμπεριφορά και των δυο μερών στην καθημερινή τους πράξη.

Επίσης η υποστήριξη του δικτύου, σχεδόν σίγουρα θα αποκτήσει και την πρόσληψη νέου προσωπικού που θα αφιερωθεί στο σκοπό αυτό.

Ακόμα εάν το προϊόν δεν είναι τυποποιημένο θα πρέπει να γίνει μια πολύ σοβαρή επένδυση για την τυποποίησή του: ένα Franchise βασίζεται στην ύπαρξη ενός τυποποιημένου και καθιερωμένου προϊόντος, το οποίο αναγνωρίζεται από το όνομά του.

Τέλος, θα υπάρξουν κάποια σημαντικά αρχικά έξοδα για την κατάρτιση ενός συμβολαίου Franchise από δικηγόρους που ξέρουν καλά το αντικείμενο.

Για να αξιολογηθεί πλήρως η κερδοφορία του Franchise, θα χρειασθούν ακόμα τα στοιχεία, που αφορούν το ετήσιο κόστος λειτουργίας και τα προβλεπόμενα ετήσια έσοδά του.

Με βάση αυτά τα στοιχεία, μπορεί να προσδιορισθεί το κέρδος, οι ανάγκες για χρηματοδότηση και σε τελική ανάλυση, η βιωσιμότητα και η σκοπιμότητα της ανάπτυξης του Franchise.

Όπως κάθε καλή εμπορική συνεργασία, έτσι και η συνεργασία Franchise βασίζεται στο αμοιβαίο όφελος. Συνεπώς η μελέτη βιωσιμότητας και σκοπιμότητας του Franchise δεν έχει ολοκληρωθεί εάν δεν συνυπάρχει και για τις δυο πλευρές όφελος.

Το επόμενο βήμα είναι να γίνει η αρχική προετοιμασία, προσλαμβάνοντας το αναγκαίο - πιθανώς εξειδικευμένο - προσωπικό και να ετοιμαστεί το εγχειρίδιο με βάση το οποίο θα λειτουργούν ο Franchisor και οι Franchisees. Το εγχειρίδιο αυτό θα πρέπει να είναι πολύ λεπτομερές. Θα πρέπει λοιπόν να καλύπτει θέματα όπως:

- marketing

- καθημερινή λειτουργία
- δημόσιες σχέσεις
- τρόπος τήρησης αποθήκης και λογιστικών στοιχείων
- προσωπικό
- σχετική νομοθεσία

Σχετικά με το marketing θα πρέπει να σημειωθεί η ιδιαίτερη σημασία σε θέματα διαφήμισης, μεθόδων προώθησης. Θα πρέπει ο Franchisor να ενεργεί με τέτοιες μεθόδους marketing ώστε να παρέχει στην αλυσίδα περισσότερα από αυτά που θα μπορούσε να ενεργήσει ο κάθε Franchisee από μόνος του.

Το σχεδιαζόμενο Franchise θα πρέπει να δοκιμαστεί και μόνο αφού περάσει από test με επιτυχία, να εφαρμοσθεί σε περισσότερα από ένα ή δυο καταστήματα πιλότους. Με επιβεβαιωμένη την αποτελεσματικότητα του Franchise, ο Franchisor θα μπορέσει να απευθυνθεί στον ευρύ επιχειρηματικό κόσμο και να προσελκύσει Franchisees.

Είναι πολύ σημαντικό κατά την διάρκεια της επιλογής, ο υποψήφιος Franchisee να γνωρίζει καλά το Franchise και ο Franchisor εκείνον. Γι' αυτό πρέπει ο μεν Franchisee να επισκεφτεί και να συνομιλήσει με τους Franchisees που υπάρχουν ήδη στην αλυσίδα, ο δε Franchisor να γνωρίσει καλά τον ίδιο και ίσως και το περιβάλλον του και την οικογένειά του.

Με τους κατάλληλους ανθρώπους το Franchise μπορεί πλέον να ξεκινήσει. Είναι υποχρέωση και συμφέρον του Franchisor να εκπαιδεύσει καλά τους Franchisees, ώστε να ανταποκρίνονται στα standards του Franchise. Να τους βοηθήσει να δημιουργήσουν ένα κατάστημα που να ανταποκρίνεται στην εικόνα που θέλει να προβάλλει και να τους παράσχει υποστήριξη για μια παρατεταμένη περίοδο, ώστε να ανταπεξέλθουν με επιτυχία στα προβλήματα που τυχόν θα ανακύψουν.

Το αν το δίκτυο Franchise θα λειτουργήσει αποδοτικά και θα αναπτύσσεται εξαρτάται από τον καλό έλεγχό του. Ένα δίκτυο Franchise αφημένο στην τύχη του, στην καλύτερη περίπτωση θα μείνει στάσιμο. Στην χειρότερη, θα δημιουργήσει μεγάλα οικονομικά προβλήματα και προστριβές για τον Franchisor και τους Franchisees.

Αντίθετα ένα δίκτυο που θα βρίσκεται υπό συνεχή έλεγχο και αξιολόγηση, που θα ανανεώνει τα προϊόντα του και που θα βελτιώνει και αναπτύσσει τις σχέσεις μεταξύ των Franchisees και της εταιρίας, δεν μπορεί παρά να ευδοκιμήσει.

Το ελληνικό νομικό πλαίσιο του Franchising

Ειδική νομοθεσία που να διέπει τις συμβάσεις Franchising δεν υπάρχει στην Ελλάδα, όπως δεν υπάρχει και στις περισσότερες χώρες της Ευρώπης. Η σύμβαση του Franchising είναι συμφωνία μεταξύ δυο επιχειρήσεων, βάσει της οποίας η μια επιχείρηση, ο δικαιοπάροχος παραχωρεί στην άλλη, τον δικαιούχο έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος το δικαίωμα εκμετάλλευσης του πακέτου της δικαιόχρησης, δηλαδή μιας δέσμης δικαιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας που αφορούν εμπορικά σήματα ή επωνυμίες, διακριτικά γνωρίσματα (πινακίδες καταστημάτων), πρότυπα χρήσεως, σχέδια, δικαιώματα αντιγραφής κ.λ.π. προς εκμετάλλευση με σκοπό την εμπορία συγκεκριμένων τύπων προϊόντων ή και υπηρεσιών. Δεδομένου ότι το Franchising αποτελεί εμπορική δραστηριότητα κατά την έννοια του νόμου, προϋποθέτει την ύπαρξη εμπορικής επιχείρησης που συμβάλλεται είτε ως δικαιοπάροχος είτε ως δικαιούχος. Η εμπορική αυτή επιχείρηση μπορεί να προσλάβει είτε την μορφή ατομικής επιχείρησης, είτε την μορφή εμπορικής εταιρίας, είτε προσωπικής (Ο.Ε., Ε.Ε.) είτε κεφαλαιουχικής (Α.Ε., Ε.Π.Ε.).

Η εμπορική επωνυμία είναι το όνομα που χρησιμοποιεί ο έμπορος (φυσικό ή νομικό πρόσωπο) στις εμπορικές συναλλαγές. Ο διακριτικός τίτλος είναι όνομα ή άλλο γνώρισμα που χρησιμοποιείται από τον έμπορο προκειμένου να διακρίνει την επιχείρηση ή το κατάστημά του. Η εμπορική επωνυμία και ο διακριτικός τίτλος εφόσον είναι επαρκώς γνωστά στις συναλλαγές προστατεύονται ακόμη και έναντι μεταγενέστερων σημάτων που αφορούν παρόμοια ή συγγενή προϊόντα, με βάση τις διατάξεις του Ν. 146/1914 περί αθέμιτου ανταγωνισμού.

Επιπλέον η εμπορική επωνυμία προστατεύεται από τις διατάξεις του Α.Κ. για την προστασία του ονόματος γενικά (άρθρα 58, 919, 281 Α.Κ.). Δεν υπάρχουν άλλες προϋποθέσεις για την προστασία τους,

πρέπει πάντως να ανακοινώνονται στο αντίστοιχο εμπορικό επιμελητήριο για καταχώρηση.

Παραχώρηση άδειας χρήσης εμπορικής επωνυμίας επιτρέπεται εφόσον δεν υπάρχει κίνδυνος παραπλάνησης του κοινού. Τέτοιος κίνδυνος δεν υπάρχει στην περίπτωση της σύμβασης του Franchising, δεδομένου ότι ο δικαιοδόχος είναι υποχρεωμένος να καθιστά σαφή την ιδιότητά του ως ανεξάρτητου εμπόρου με την προσθήκη του δικού του ονόματος.

Μια σύμβαση Franchising μπορεί να συνάφθει για ορισμένο ή αόριστο χρόνο. Η λύση της σύμβασης γίνεται με τακτική καταγγελία (επί συμβάσεως αόριστου χρόνου) και έκτακτη καταγγελία (σε περίπτωση σπουδαίου λόγου). Επίσης υπάρχει και αυτόματη λύση της συμβάσεως με την πάροδο του συμφωνημένου χρόνου, σε περίπτωση θανάτου, απαγορεύσεως ή πτωχεύσεως του δικαιοπαρόχου ή του δικαιοδόχου.

Η μεταβίβαση της εταιρικής σχέσης οδηγεί στη λύση της σχέσης δικαιοπαρόχου - δικαιοδόχου αλλά δεν τερματίζει τη σύμβαση καθεαυτή, η οποία εξακολουθεί να υπάρχει με νέο δικαιοδόχο, εάν αυτό επιθυμεί ο δικαιοπάροχος. Στα πλαίσια της συμβατικής ελευθερίας τα μέλη μπορούν να συμφωνήσουν πρόωρη λύση της σύμβασης.

Πάντοτε θα πρέπει να λαμβάνονται υπόψη οι μετασυμβατικές υποχρεώσεις, οι οποίες είναι οι εξής:

- εμπορικά και βιομηχανικά απόρρητα (ποινική και αστική προστασία)
- παραλαβή των αποθεμάτων του δικαιοδόχου (εμπορεύματα στην πραγματική τους αξία, ειδικά εργαλεία, τον εξοπλισμό της επιχείρησης)
- επιστροφή άλλων αντικειμένων (π.χ. βιβλία οδηγιών - manuals, διαφημιστικό και άλλο έντυπο υλικό, καταλόγους με ονόματα πελατών, πινακίδες με τα διακριτικά γνωρίσματα του δικαιοπαρόχου ακόμα και άλλα άυλα αγαθά όπως σήμα, ευρεσιτεχνία στα οποία η υποχρέωση απόδοσης συνίσταται στην παύση της χρήσης ή εκμετάλλευσής τους)
- εκκρεμείς παραγγελίες
- αποζημίωση του δικαιοδόχου (ίδια με την αποζημίωση εμπορικού αντιπροσώπου)

- μετασυμβατική απαγόρευση ανταγωνισμού

Κατά την κατάρτιση μιας σύμβασης Franchising αλλά και κατά την λειτουργία της απαιτείται ιδιαίτερη προσοχή έτσι ώστε αυτή αφενός μεν να ανταποκρίνεται στις επιθυμίες και ανάγκες των μερών και να κατοχυρώνει τα συμφέροντά τους, αφετέρου δε να μην κινδυνεύει να ακυρωθεί η σύμβαση ή να διαταραχθεί η συνεργασία για λόγους που ανάγονται στην μη τήρηση των διατάξεων της ελληνικής νομοθεσίας. Ειδικότερα θα πρέπει να εξετάζονται τα εξής:

1. Ποια είναι η ελάχιστη διάρκεια και αν προβλέπεται δυνατότητα αυτόματης ανανέωσης.
2. Εάν υπάρχει δυνατότητα πώλησης της επιχείρησης του δικαιοδόχου ή μεταβίβασής της σε τρίτο ή συγγενικό πρόσωπο σε περίπτωση θανάτου ή επαγγελματικής ανικανότητας.
3. Εάν δεσμεύεται ο δικαιοπάροχος για την συνεχή και σε αποδεκτό ποιοτικό επίπεδο παροχή των υπηρεσιών, οι οποίες συνθέτουν το πακέτο Franchise.
4. Ποιοι καθορίζονται ως λόγοι έκτακτης καταγγελίας της συμβάσεως.
5. Εάν υπάρχουν επαχθείς όροι σε βάρος του δικαιοδόχου.

Για τους λόγους αυτούς εξίσου σημαντική με την ανάπτυξη του marketing, την έρευνα της αγοράς και την επιλογή των κατάλληλων συνεργατών είναι και η νομική πτυχή του Franchising, δηλαδή η οικοδόμηση του όλου συστήματος πάνω σε στέρεες νομικές βάσεις.

6. ΟΡΟΙ ΣΥΜΦΩΝΗΤΙΚΟΥ FRANCHISE

Από την πλευρά του δικαιοπάροχου (Franchisor)

1. Το κατάστημα της εταιρίας και των δικαιοδόχων να έχουν κοινό όνομα (το όνομα της εταιρίας) και διακριτικό τίτλο.
2. Η εταιρία κατασκευάζει και προμηθεύεται προϊόντα, με τα οποία και προμηθεύει τα καταστήματα των δικαιοδόχων.
3. Η εταιρία έχει το δικαίωμα να ανοίγει και να λειτουργεί καταστήματα οπουδήποτε.

4. Η εταιρία καθορίζει την πολιτική λειτουργίας, πώλησης, τιμολόγησης προϊόντων όλων των καταστημάτων, η οποία είναι κοινή για όλα τα καταστήματα και τους δικαιοδόχους.
5. Η εταιρία υποχρεούται να προμηθεύει με εμπορεύματα όλα τα καταστήματα των δικαιοδόχων της σε τακτά χρονικά διαστήματα και με προτεραιότητα παραγγελιών.
6. Η εταιρία οφείλει να υποστηρίζει τα καταστήματα με κοινή διαφήμιση στα μέσα μαζικής ενημέρωσης ανάλογα με την κρίση της και όταν κρίνει απαραίτητα να υποστηρίζει μεμονωμένα καταστήματα. Επίσης να τα υποστηρίζει με έντυπο διαφημιστικό υλικό.
7. Η εταιρία επιλέγει και καθορίζει την θέση των καταστημάτων όπως επίσης και την εμφάνισή τους, η οποία είναι κοινή για όλα τα καταστήματα.
8. Η εταιρία έχει κάθε δικαίωμα να καταργεί προϊόντα, εμπορεύματα και εμπορεύσιμα υλικά καθώς επίσης και να εισάγει νέα εφόσον το κρίνει απαραίτητο.
9. Η εταιρία υποχρεούται να εκπαιδεύει τους δικαιοδόχους σχετικά με το προϊόν, την φιλοσοφία και την πολιτική της.
10. Η εταιρία έχει υποχρέωση να αγοράσει τα μηχανήματα και όλα τα αποθέματα του δικαιοδόχου σε περίπτωση λήξης της σύμβασης.
11. Το ποσοστό επί των πωλήσεων καθορίζεται από τον δικαιοπάροχο και είναι κοινό για όλους τους δικαιοδόχους.
12. Ο δικαιοπάροχος υποχρεώνεται να παραδίδει τα εμπορεύματα στο χώρο των δικαιοπάροχων.
13. Ποινική ρήτρα για αθέτηση οποιουδήποτε όρου του συμβολαίου με ποσό αποζημίωσης δρχ.

Από την πλευρά του Δικαιοδόχου (Franchisee)

1. Αποδέχεται την φιλοσοφία, πολιτική και τα προϊόντα του δικαιοπάροχου.
2. Επιλέγει την θέση του καταστήματος με την σύμφωνη γνώμη του δικαιοπάροχου.
3. Διαμορφώνει τον χώρο του καταστήματος με βάση τις προδιαγραφές της εταιρίας.

4. Εκθέτει και εμπορεύεται προϊόντα μόνον από τον δικαιοπάροχο και από κανέναν άλλον.
5. Διαθέτει τα προϊόντα με βάση την τιμή του τιμοκαταλόγου της εταιρίας.
6. Επιβαρύνεται με όλα τα έξοδα διαμόρφωσης και διακόσμησης του καταστήματος καθώς και με το κόστος των προς έκθεση εμπορευμάτων.
7. Οφείλει να διατηρεί αποθήκη έτοιμων προϊόντων παράλληλα με τον εκθεσιακό χώρο.
8. Οφείλει να διαθέτει το ανάλογο προσωπικό για την σωστή λειτουργία του καταστήματος, με βάση τις προδιαγραφές της εταιρίας.
9. Απαγορεύεται η έκπτωση στις πωλήσεις κάθε είδους προϊόντος και εμπορευμάτων.
10. Οφείλει να καταβάλλει το κόστος των εμπορευμάτων που προμηθεύεται από τον δικαιοπάροχο εντός ημερών το αργότερο από την ημέρα παραλαβής των εμπορευμάτων.
11. Ποινική ρητρά για αθέτηση οποιουδήποτε όρου της συμβάσεως με ποσό αποζημίωση δρχ.

7. ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Η τραπεζική πρακτική στην Ελλάδα αναφορικά με το Franchising δεν αποτελεί σήμερα έναν ιδιαίτερο τομέα δραστηριότητας των ελληνικών τραπεζών και τυχόν θέματα συνεργασίας με μονάδες που λειτουργούν με το σύστημα αυτό, αντιμετωπίζονται στα γενικά πλαίσια της πολιτικής των εν λόγω τραπεζών.

Η πρακτική όμως των ξένων τραπεζών και ιδιαίτερα των αγγλοσαξονικών που πρωτοπορούν στο θέμα αυτό, διαφέρει. Κύριο στοιχείο της διαδικασίας που εφαρμόζουν τέτοιες τράπεζες είναι η διαμόρφωση ενός ειδικού προγράμματος Franchising που αναφέρεται σε μια δέσμη χρηματοδοτικών άλλων υπηρεσιών και καλύπτουν ολόκληρο το φάσμα των αναγκών ενός δικτύου Franchising.

Ένα τέτοιο πακέτο προσφερόμενων υπηρεσιών θα μπορούσε να αποτελείται από τα ακόλουθα:

- Δάνεια για κτιριακές εγκαταστάσεις (10-20 έτη, με επιτόκιο σταθερό, κυμαινόμενο ή μικτό).
- Δάνεια για εξοπλισμό (1-5 έτη).
- Χρηματοδότηση σε ανοικτό λογαριασμό βάσει ορίων (overdraft υπερτραβήγματα από λογαριασμό όψεως για ένα έτος).
- Χρηματοδοτική μίσθωση (leasing).
- Πρακτορία επιχειρηματικών απαιτήσεων (Factoring - προκαταβολές έναντι τιμολογίων 60-80%, ασφάλιση πιστωτικού κινδύνου, διαχείριση τιμολογιακών απαιτήσεων).
- Διαχείριση εισπράξεων και πληρωμών (από τον λογαριασμό των δικαιοδόχων στον λογαριασμό του δικαιοπάροχου).

Τα κυριότερα δικαιολογητικά που ζητούν οι τράπεζες για να προσφέρουν τελικά το πακέτο των υπηρεσιών αυτών είναι τα εξής:

- πρόγραμμα δράσεως της επιχείρησης (business plan)
- συνοπτική περιγραφή του συστήματος της δικαιόχρησης
- market analysis (έρευνα αγοράς)
- management description (στοιχεία για διευθυντικά στελέχη)
- προϋπολογισμός εσόδων και δαπανών για τα προσεχή τρία τουλάχιστον έτη
- χρηματοδοτικές ανάγκες, πάγιες αντλήσεις κεφαλαίων
- ταμιακό πρόγραμμα (cash - flow forecast για χρονικό διάστημα 12 μηνών και το οποίο να καταρτίζεται κάθε μήνα)
- ισολογισμός ενάρξεως
- κατάρτιση περιουσιακών στοιχείων του δικαιοδόχου και προσφερόμενων εξασφαλίσεων αυτού.

Η πιστοδότηση και γενικότερα η τραπεζική εξυπηρέτηση των δικτύων Franchising αποτελεί ένα πολύ ενδιαφέροντα τομέα εργασιών για τις τράπεζες. Με την κατάλληλη αξιοποίηση του εργαλείου της συμφωνίας πλαισίου αποκτούν πρόσβαση σε ένα ολόκληρο δίκτυο επιθυμητών πελατών προς τους οποίους προσφέρουν μια πλήρη σειρά χρήσιμων υπηρεσιών.

Τραπεζικό σύστημα

Θα πρέπει η τραπεζική πρακτική στην Ελλάδα αναφορικά με το Franchising να αποτελέσει ένα ιδιαίτερο τομέα των ελληνικών τραπεζών, όπως συμβαίνει ήδη στις περισσότερες ξένες τράπεζες. Θα πρέπει να καταρτιστεί ένα ειδικό πρόγραμμα το οποίο να αναφέρεται σε μια δέσμη χρηματοοικονομικών και άλλων υπηρεσιών που θα καλύπτουν ολόκληρο το φάσμα των αναγκών ενός δικτύου Franchising.

Marketing - Μέθοδος προώθησης - Διαφήμιση

Το marketing είναι ένα άλλο στοιχείο - κλειδί για την υπόθεση Franchising. Οι δικαιοδόχοι περιμένουν από τον δικαιοπάροχο να πάρει τον ρόλο αρχηγού και να αναπτύξει ανάλογα όλα τα στοιχεία, όπως διαφήμιση, προώθηση πωλήσεων και δημόσιες σχέσεις. Σε αυτή την περιοχή το marketing πρέπει να λειτουργήσει έτσι ώστε ο δικαιοπάροχος να μπορεί να παρέχει περισσότερα στους δικαιοδόχους από ότι θα μπορούσε ο κάθε δικαιοδόχος να δημιουργήσει από μόνος του.

Είναι απαραίτητο να υπάρχουν καλές σχέσεις μεταξύ δικαιοπάροχου - δικαιοδόχων - προμηθευτών, μια σαφής σύμβαση, χρηματοοικονομική βοήθεια από τις τράπεζες, αλλά χωρίς πωλήσεις όλο το οικοδόμημα του Franchise θα κατέρρευε, παράγοντας ταυτόχρονα απούλητα προϊόντα και υπηρεσίες, οι οποίες θα σπαταλούσαν φυσικές πηγές, σπατάλη η οποία οδηγεί τη χώρα και τα έθνη σε σταδιακή καταστροφή.

Ένας τρόπος για αύξηση των πωλήσεων είναι η σωστή εφαρμογή του marketing, μια προσχεδιασμένη πορεία η οποία να ακολουθείται κατά βήμα. Το marketing καλείται να παίξει πρωταγωνιστικό ρόλο στην εποχή μας προσαρμόζοντας την φιλοσοφία, τις μεθόδους και τις τεχνικές του με σκοπό:

- Να επιταχύνει τους ρυθμούς ανάπτυξης νέων προϊόντων (rate of innovation).
- Να γεννά και να αναπτύσσει συνεχώς νέες ιδέες σε ένα περιβάλλον όπου ο κύκλος αγορών και προϊόντων γίνεται όλο και μικρότερος.

- Να δημιουργεί Leading Brands που θα αντέχουν μέσα στο χρόνο.
- Να ικανοποιεί τις συνεχώς αυξανόμενες και όλο πιο εξειδικευμένες ανάγκες του σύγχρονου ανθρώπου που καθημερινά βομβαρδίζεται από εναλλακτικές λύσεις για την ικανοποίησή τους.
- Όλοι οι εργαζόμενοι της επιχείρησης να αισθάνονται σαν μια ομάδα, η οποία παίζει με μια μπάλα.
- Να παρέχει υπηρεσίες, υψηλότερης ποιότητας, σε λογικές τιμές για τον πελάτη και με κέρδος για την επιχείρηση.

Συγκεκριμένα, θα πρέπει να έχει στο μυαλό του ο υπεύθυνος marketing τις εξής ερωτήσεις:

- ⇒ Ποιοι είναι οι πελάτες;
- ⇒ Τι θέλουν οι πελάτες;
- ⇒ Γιατί οι πελάτες κάνουν κάποια αγορά;
- ⇒ Γιατί θα αγόραζαν οι πελάτες από την εταιρία μας;
- ⇒ Γιατί θέλουμε να απευθυνθούμε σε αυτούς τους πελάτες;

Το βασικό στοιχείο για τις πωλήσεις, το οποίο έχει πάψει από καιρό να αποτελεί πολυτέλεια είναι η ικανοποίηση του πελάτη. Η φιλοσοφία της ικανοποίησης του πελάτη στηρίζεται στην πρόταση: «The quantity bring sells, the quality brig friends» (η ποσότητα φέρνει πωλήσεις, η ποιότητα φέρνει φίλους). Η ιδέα του καταναλωτή, η γνώμη του για ότι πραγματικά τον ικανοποιεί είναι η αλήθεια που πρέπει να βρεθεί, έτσι ώστε να κατασκευαστούν προϊόντα που να ικανοποιούν τον καταναλωτή και αυτός να γίνει πελάτης.

Θα πρέπει να πείσουμε τον καταναλωτή ότι μπορούμε να του παρέχουμε τις καλύτερες υπηρεσίες και προϊόντα. Θα πρέπει επίσης να πουλάμε την αυτοπεποίθηση ότι μπορούμε να κάνουμε την δουλειά που απαιτεί ο πελάτης.

Η επιχείρηση πρέπει να έχει μια πάνοπλία δραστηριοτήτων όπως: ISO standards, Total quality management, παραδόσεις χωρίς καθυστερήσεις, μείωση ελαττωματικών προϊόντων, service, ανάλυση χρηματοοικονομικών στοιχείων κ.λ.π., δραστηριότητες οι οποίες προσελκύουν τον πελάτη και τον ικανοποιούν.

Σύμφωνα με μια έρευνα που έγινε από τον Richard C. Whiteley επί πέντε χρόνια, καταλήγει στο συμπέρασμα: «Για να επιτύχει μια επιχείρηση πρέπει να συνδυάζεται η ποιότητα του προϊόντος με το service».

Σύμφωνα πάντα με την έρευνά του, το 70% των καταναλωτών δεν προτίμησαν μια συγκεκριμένη επιχείρηση όχι λόγω των προϊόντων της, αλλά λόγω service, αφού:

- 15% δεν την προτίμησε γιατί βρήκε κάπου αλλού καλύτερο προϊόν.
- 15% δεν την προτίμησε επειδή βρήκε φθηνότερο προϊόν.
- 20% δεν την προτίμησε γιατί είχε μικρή επαφή με τον πωλητή και όχι ιδιαίτερη μεταχείριση.
- 50% δεν την προτίμησε γιατί η προσοχή που έλαβαν από την επιχείρηση ήταν φτωχής ποιότητας.

Υπάρχουν 3 σημαντικά βήματα για να έχει επιτυχία το marketing:

⇒ Πρώτα

Θα πρέπει όλοι οι άνθρωποι που εργάζονται σε μια αλυσίδα Franchising να είναι ικανοί να ακούνε το μήνυμα του πελάτη. Να τους υποβάλλουν σωστές ερωτήσεις και να ερμηνεύουν τις απαντήσεις.

⇒ Δεύτερον

Θα πρέπει να γίνεται τακτική μέτρηση ποσοτικών και ποιοτικών κριτηρίων. Και εάν και η ποσοτική μέτρηση είναι σχετικά εύκολη, εφόσον υπάρχουν ήδη στοιχεία (από τιμολόγια κ.λ.π.), η ποσοτική μέτρηση μπορεί να γίνει και αυτή εύκολη, εάν συνταχθεί ένα ερωτηματολόγιο το οποίο να απευθύνεται στους πελάτες και στο οποίο να αναφέρουν αν έμειναν ικανοποιημένοι από το προϊόν ή όχι και γιατί.

⇒ Τρίτον

Ύστερα από τα δυο πρώτα βήματα, καταλήγουμε στο τρίτο, την δημιουργία ιδεών προϊόντων, τα οποία καλύπτουν νέες ανάγκες. Και έτσι γίνεται ένας κύκλος, ο οποίος συνεχώς επαναλαμβάνεται. Η τελική ικανοποίηση του πελάτη δεν είναι ένας προορισμός. Είναι ένα ολόκληρο ταξίδι.

Μια μέθοδος πωλήσεων που εφαρμόζεται ήδη σε πολλές μεγάλες επιχειρήσεις είναι το CROSS -SALE. Το CROSS - SALE είναι μια

διαδικασία κατά την οποία ο πελάτης αγοράζει κάποιο συγκεκριμένο προϊόν, και ο ειδικευμένος πωλητής τον πείθει να αγοράσει και κάποιο άλλο προϊόν. Πολλές εταιρίες, όπως η SONY, χρησιμοποιούν αυτή την μέθοδο για να προωθήσουν την ποικιλία των προϊόντων τους. Π.χ. αν κάποιος αγοράσει μια τηλεόραση SONY και μείνει ικανοποιημένος, μπορεί να πεισθεί να αγοράσει ένα στερεοφωνικό SONY. Κατά τον ίδιο τρόπο και η εταιρία GOODY'S που πρόσφατα έβαλε στο μενού της μακαρονάδες κάνει CROSS - SALE σε κάποιον που θα πήγαινε να αγοράσει ένα απλό hamburger (η φιλοσοφία του CROSS - SALE στηρίζεται στην εικόνα 2).

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

A.LEASING:

1. «Θεωρία και πρακτική της χρηματοδοτικής μισθώσεως», ΠΑΥΛΟΥ ΧΑΤΖΗΠΑΥΛΟΥ - ΒΑΛΕΝΤΙΝΗΣ ΓΟΝΤΙΚΑ.
2. «ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ: Μία σύγχρονη μορφή χρηματοδότησης», ΓΙΑΝΝΗΣ ΜΗΤΣΙΟΠΟΥΛΟΣ.
3. «Χρηματοδοτική μίσθωση: (Leasing)», ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΜΑΖΗΣ.

B.FACTORING:

1. «ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΧΡΗΜΑΤΟΠΙΣΤΩΤΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΚΑΤΩ ΑΠΟ ΤΙΣ ΕΣΩΤΕΡΙΚΕΣ ΤΙΣ ΚΟΙΝΟΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΤΙΣ ΑΛΛΕΣ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ», Π. ΑΛΕΞΑΚΗΣ - Π. ΠΕΤΡΑΚΗΣ.
2. α. «ΝΕΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ», ΕΚΔΟΣΕΙΣ: ΕΠΤΑΛΟΦΟΣ Α.Β.Ε.Ε., Π. ΜΑΛΑΚΟΣ & ΧΑΡ. ΔΕΜΙΡΗΣ.
β. «ΝΕΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΙ ΘΕΣΜΟΙ FACTORING - FORMAITING», ΠΑΝ. ΜΑΛΑΚΟΣ.
3. α. «ΠΑΡΟΧΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΕΞΑΓΩΓΙΚΟΥ FACTORING ΑΠΟ ΤΗΝ Α.Τ.Ε.», Α.Τ.Ε. ΓΡΑΦΕΙΟ FACTORING.
β. ΘΕΜΑ «ΠΑΡΟΧΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΕΞΑΓΩΓΙΚΟΥ FACTORING ΑΠΟ ΤΗΝ Α.Τ.Ε. Α.Ε.», Α.Τ.Ε. ΓΡΑΦΕΙΟ FACTORING.
4. «FACTORING - FORFAINTING: ΣΥΓΧΡΟΝΟΙ ΘΕΣΜΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΝ», ΜΟΥΤΣΙΟΠΟΥΛΟΣ Θ. ΓΙΑΝΝΗΣ, Εκδ. ΣΜΠΙΛΙΑΣ.

Γ.FRANCHISING

1. «FRANCHISING - The state of the art», DONALD W. HACKETT.
2. «FRANCHISING FOR FREE», DENNIS L. FOSTER.
3. «Περί οικονομικών συμβάσεων», ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ.

