

Τ.Ε.Ι. ΠΑΤΡΑΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ

Η ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΩΝ ΣΥΓΧΡΟΝΩΝ
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΘΕΣΜΩΝ
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

LEASING

FACTORING

FRANCHISING

VENTURE CAPITAL



ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ

ΑΛΕΒΙΖΟΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ

ΣΠΟΥΔΑΣΤΕΣ

ΜΑΡΙΝΟΥ - ΤΡΕΧΟΥΛΗ ΝΙΚΟΛΕΤΤΑ
ΒΑΡΡΑ ΜΑΡΙΑ

ΠΑΤΡΑ 2001

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Πρόλογος	5
 <u>ΜΕΡΟΣ Α΄ -- ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ</u>	
<u>Κεφάλαιο 1 - Διαχρονική εξέλιξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης</u>	8
1. Γενικά.	8
2. Σύγχρονη εξέλιξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης.	8
<u>Κεφάλαιο 2 - Τεχνική της χρηματοδοτικής μίσθωσης</u>	10
1. Ειδικές κατηγορίες Leasing.	10
2. Οικονομικοί όροι Leasing.	12
3. Πλεονεκτήματα και δυνατότητες του Leasing.	13
<u>Κεφάλαιο 3 - Χρηματοδοτική μίσθωση και τραπεζικός δανεισμός</u>	15
1. Σύγκριση Leasing και τραπεζικού δανεισμού.	15
2. Πλεονεκτήματα Leasing έναντι τραπεζικού δανεισμού.	15
<u>Κεφάλαιο 4 - Λογιστική της χρηματοδοτικής μίσθωσης</u>	17
1. Γενικά.	17
2. Χρηματοοικονομική μέθοδος.	17
3. Λειτουργική μέθοδος.	18
4. Ο μισθωτής και οι υποχρεώσεις του.	19
<u>Κεφάλαιο 5 - Οργάνωση και εφαρμογή της χρηματοδοτικής μίσθωσης</u>	21
1. Γενικά.	21
2. Οργάνωση εταιρείας Leasing.	22
3. Λειτουργία εταιρείας Leasing.	24
4. Διαδικασία χρηματοδοτικής μίσθωσης.	26
5. Άτυπες μορφές Leasing.	27
6. Vendor Leasing.	28
7. Leasing ακινήτων.	28
<u>Κεφάλαιο 6 - Η χρηματοδοτική μίσθωση στην Ελλάδα</u>	30
1. Στατιστικά στοιχεία του Leasing στην Ελλάδα.	30
2. Ελληνικές εταιρείες Leasing.	32
3. Χρηματοδοτική μίσθωση και Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών.	33
4. Γιατί το Leasing συμφέρει (βάσει παραδείγματος).	38
 <u>ΜΕΡΟΣ Β΄ -- Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΟΥ FACTORING</u>	
<u>Κεφάλαιο 1 - Factoring, μια νέα μορφή τραπεζικών εργασιών</u>	45
1. Εισαγωγή στο θεσμό του Factoring.	45
2. Ιστορική αναδρομή.	46
<u>Κεφάλαιο 2 - Λειτουργία του θεσμού Factoring</u>	48
1. Μορφές του θεσμού.	48

2. Σε ποιες επιχειρήσεις απευθύνεται το Factoring.	52
3. Διαδικασίες λειτουργίας του Factoring.	53
4. Πλεονεκτήματα του θεσμού.	56
5. Κριτήρια καταλληλότητας επιχειρήσεων για Factoring	57
<u>Κεφάλαιο 3 - Ο θεσμός του Factoring στην Ελλάδα</u>	59
1. Νομικό πλαίσιο.	59
2. Κοστολόγηση εργασιών Factoring.	59
3. Οι εταιρείες Factoring στην Ελλάδα.	60
4. Προοπτικές του θεσμού.	64
5. Επιχειρήματα-κίνητρα για προσέγγιση πελατών.	65
<u>ΜΕΡΟΣ Γ΄ -- Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΟΥ FRANCHISING</u>	
<u>Κεφάλαιο 1 - Εισαγωγή στο Franchising</u>	68
1. Γενικά.	68
2. Βασικοί όροι του Franchising.	68
3. Ιστορική αναδρομή.	70
4. Σύμβαση Franchising.	71
<u>Κεφάλαιο 2 - Τύποι, πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του Franchising</u>	74
1. Τύποι Franchising.	74
2. Δομές Franchising.	74
3. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του Franchising.	75
4. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα για τον Franchisor.	76
5. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα για τον Franchisee.	77
<u>Κεφάλαιο 3 - Ανάπτυξη και νομικό πλαίσιο του θεσμού</u>	78
1. Ανάπτυξη του Franchising.	78
2. Νομικό πλαίσιο Franchising.	78
3. Η απελευθέρωση της αγοράς μετά το 2001.	79
4. Ο ρόλος των Τραπεζών στο Franchising.	80
5. Επίσημοι φορείς προώθησης του θεσμού παγκοσμίως.	81
<u>Κεφάλαιο 4 - Εφαρμογή του θεσμού στην Ελλάδα</u>	82
1. Το Franchising στην Ελληνική αγορά.	82
2. Οι Franchisees στην Ελλάδα.	83
3. Εξέλιξη του Franchising στην Ελληνική αγορά.	87
4. Δυναμική πορεία του Franchising και στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών.	93
5. Λόγοι πιθανής αποτυχίας σχέσης Franchisor-Franchisee.	94
6. Αξιολόγηση του Franchising.	96

ΜΕΡΟΣ Δ' -- Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΩΝ VENTURES CAPITAL

<u>Κεφάλαιο 1 - Εταιρείες Παροχής Επιχειρηματικών Κεφαλαίων</u>	98
1. Γενικά.	98
2. Μετοχικό κεφάλαιο και συμμετοχή.	99
3. Φορολογικά δικαιώματα και κέρδη.	100
4. Ο ρόλος της Τράπεζας της Ελλάδος.	100
5. Καινοτόμες μικρομεσαίες επιχειρήσεις.	100
<u>Κεφάλαιο 2 - Επιχειρηματικό Κεφάλαιο Υψηλού Κινδύνου</u>	102
1. Πηγές του Ε.Κ.Υ.Κ.	102
2. Μορφές επενδύσεων επιχειρηματικών κεφαλαίων.	103
3. Αποδοτικότητα των επενδύσεων επιχειρηματικών κεφαλαίων.	105
4. Κριτήρια για την επιλογή των επενδυτικών προτάσεων.	107
5. Επιλογή ΕΠΕΚ από τον ενδιαφερόμενο επιχειρηματία.	108
6. Αποδέσμευση των ΕΠΕΚ από τις επενδύσεις τους.	108
7. Οφέλη των επενδύσεων ΕΚΥΚ.	109
8. Τελικές παρατηρήσεις.	110
<u>Κεφάλαιο 3 - Λειτουργία του Venture Capital</u>	111
1. Πώς λειτουργεί το Venture Capital.	111
2. Ο θεσμός του Venture Capital στην Ελλάδα.	112
3. Αίτια της ύφεσης του θεσμού.	113
4. Η ανάκαμψη του θεσμού.	114
<u>Κεφάλαιο 4 - Εταιρείες Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών</u>	115
1. Κίνητρα για τις ΕΚΕΣ.	115
2. Δυνατότητες των ΕΚΕΣ.	115
3. Υποχρεώσεις των ΕΚΕΣ.	116
4. Εταιρείες Venture Capital στην Ελλάδα.	117
5. Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Ελληνικής Οικονομίας (ΤΑΝΕΟ).	119
<u>Κεφάλαιο 5 - Άλλες χρηματοδοτικές υπηρεσίες Τραπεζών</u>	121
1. Προεξοφλήσεις.	121
2. Προκαταβολές επί φορτωτικών εγγραφών.	121
3. Εγγυητικές επιστολές.	122
4. Εγγυητικές επιστολές σε συνάλλαγμα.	123
<u>Παραρτήματα</u>	124
A. Νομικό καθεστώς.	125
B. Διαφημιστικά έντυπα και συμβάσεις.	151
Γ. Βιβλιογραφία	160

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Με ταχύτατους ρυθμούς αναπτύχθηκε στο εξωτερικό η εφαρμογή των αναφερόμενων χρηματοοικονομικών θεσμών. Στην Ελλάδα άρχισαν να γίνονται ευρύτερα γνωστοί και να εφαρμόζονται τα τελευταία μόλις χρόνια.

Οι θεσμοί αυτοί αποτελούν μια ευφυής μορφή χρηματοδότησης και επιχειρηματικής συνεργασίας.

Στο χώρο της χρηματοδοτικής μίσθωσης παρατηρείται μια θεαματική αύξηση του εκμισθούμενου εξοπλισμού και του ύψους του κύκλου των εργασιών κατά τα τελευταία 9 χρόνια των εταιρειών.

Μέχρι και το 1998, ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης γνώρισε τεράστια ανάπτυξη με αποτέλεσμα περίπου το 8%-9% των συνολικών επενδύσεων να χρηματοδοτείται μέσω Leasing, ποσοστό όμως που παραμένει πολύ χαμηλό σε σχέση με τα ευρωπαϊκά πρότυπα (πάνω από 20%).

Να σημειώσουμε εδώ, ότι ο όγκος των εργασιών της χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν αντικατοπτρίζεται από τον κύκλο εργασιών των εταιρειών του κλάδου, αλλά από το ύψος της αξίας των παγίων που εκμισθώνονται.

Η ελληνική αγορά Factoring άρχισε να δημιουργείται ουσιαστικά το 1995, όταν άρχισαν να λειτουργούν οι πρώτες ανεξάρτητες εταιρείες παροχής υπηρεσιών Factoring, με σημαντική καθυστέρηση και εδώ, σε σχέση με άλλες ευρωπαϊκές χώρες.

Η καθυστέρηση αυτή οφείλεται στις συνθήκες που επικρατούσαν μέχρι πρότινος στη χώρα μας, όπως έλλειψη νομοθετικού πλαισίου, διστακτικά βήματα εκ μέρους των επιχειρήσεων για τη διεύρυνση των μέσων χρηματοδότησης των εργασιών τους, εμμονή των τραπεζών στις παραδοσιακές εργασίες κ.λπ.

Το Factoring απευθύνεται σε επιχειρήσεις κάθε μεγέθους αλλά καθίσταται ιδιαίτερα επωφελές για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις στις οποίες και παρέχει ένα ολοκληρωμένο πακέτο υπηρεσιών, που τις απαλλάσσει από τη χρονοβόρα διαδικασία της παρακολούθησης των επιχειρηματικών απαιτήσεών τους.

Ευόϊονο διαγράφεται και το μέλλον του θεσμού του Franchising στην Ελλάδα μετά και τις εξαγγελίες της πολιτείας για ταχύτερες διαδικασίες δημιουργίας των εταιρειών, την

προσπάθεια μείωσης των γραφειοκρατικών διαδικασιών, καθώς και για την προώθηση σχετικών νομοθετικών ρυθμίσεων.

Σήμερα υπολογίζεται ότι λειτουργούν περίπου 300 δίκτυα Franchise στην Ελλάδα, αριθμός ιδιαίτερα μεγάλος σε σχέση με τον πληθυσμό και το βιοτικό επίπεδο των Ελλήνων.

Το Franchising αποτελεί, σύμφωνα με υπολογισμούς περίπου το 5% του συνολικού κύκλου εργασιών των επιχειρήσεων στην Ελλάδα, ενώ στις ΗΠΑ το ποσοστό αυτό φτάνει το 40%.

Έντονη κινητικότητα παρατηρείται τον τελευταίο καιρό και στο χώρο των Ventures Capital (εταιρείες παροχής επιχειρηματικών κεφαλαίων), ανατρέποντας πλήρως την εικόνα που είχε σχηματιστεί από τα τέλη της δεκαετίας του 1980 έως και πριν από λίγο καιρό.

Η απόφαση της Ευρωπαϊκής Ένωσης και της Ελληνικής Κυβέρνησης να βοηθήσουν τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις μέσω επιλεγμένων εταιρειών Venture Capital, η επέκταση Ελλήνων επιχειρηματιών στις αγορές των Βαλκανίων, καθώς και η αναβάθμιση του Ελληνικού Χρηματιστηρίου, αποτελούν τους κυριότερους παράγοντες που οδήγησαν (και πιθανότατα θα συνεχίσουν να οδηγούν με ταχείς ρυθμούς), σε ανάπτυξη το θεσμό.

Τα πλεονεκτήματα όλων αυτών των θεσμών αυτών είναι εμφανή, για όλα τα συμβαλλόμενα μέρη. Προβλήματα υπάρχουν σίγουρα, τα οποία όμως είναι και επιλύσιμα.

Στην εργασία αυτή επιχειρείται μια προσέγγιση και διεύρυνση των χρηματοδοτικών θεσμών, που εφαρμόζονται και ισχύουν νομοθετικά στη χώρα μας. Συγχρόνως επιδιώκεται και η αξιολόγηση των θεσμών αυτών καθώς και η διατύπωση προτάσεων όπου αυτό είναι εφικτό.

ΜΕΡΟΣ Α

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ

Κεφάλαιο 1 - Διαχρονική εξέλιξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης

1. Γενικά

Ο χρηματοδοτικός θεσμός του Leasing έχει αποδοθεί στα ελληνικά ως χρηματοδοτική μίσθωση. Η χρηματοδοτική μίσθωση αποτελεί στην ουσία ένα χρηματοδοτικό μηχανισμό του οποίου η ανάπτυξη πραγματοποιήθηκε την τελευταία εικοσαετία. Στην χώρα μας όμως βρίσκεται ακόμα σε νηπιακή φάση παρά τους γρήγορους ρυθμούς ανάπτυξης του, αφού καλύπτει μόλις το 5% των ακαθάριστων επενδύσεων παγίου κεφαλαίου που γίνονται στην Ελλάδα. Το αντίστοιχο ποσοστό για τις χώρες της Δυτικής Ευρώπης ξεκινάει τουλάχιστον από το 17% των ετήσιων επενδύσεων, ενώ στις ΗΠΑ υπερβαίνει το 30%.

Ο μηχανισμός αυτός επιτρέπει στις επιχειρήσεις να ανανεώσουν, να εκσυγχρονίσουν και να επεκτείνουν τις παραγωγικές τους εγκαταστάσεις χωρίς την διάθεση ιδίων κεφαλαίων ή την προσφυγή στο δανεισμό.

Η σύγχρονη μορφή χρηματοδότησης, βάσει της οποίας λειτουργούν και οι εταιρείες Leasing, αγοράζει τον κεφαλαιουχικό εξοπλισμό που η επιχείρηση (μισθωτής) επιλέγει, και στην συνέχεια τον μισθώνει σε αυτόν για συγκεκριμένη χρονική περίοδο, έναντι προσυμφωνημένων μισθωμάτων που καταβάλλονται σε τακτά χρονικά διαστήματα.

Με τον τρόπο αυτό, ο μισθωτής έχει την δυνατότητα να εκσυγχρονίσει ή να επεκτείνει τον παραγωγικό του δυναμισμό χωρίς να χρησιμοποιήσει ίδια κεφάλαια.

2. Σύγχρονη εξέλιξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Η σύγχρονη φάση της χρηματοδοτικής μίσθωσης αρχίζει το 1952 όταν ιδρύεται η United States Corporation από τον Hendry Schonfeld, με κεφάλαιο 20.000 δολαρίων. Η εταιρεία αυτή, που σήμερα έχει μετονομασθεί σε United States Leasing International INC., είναι η μεγαλύτερη στον κόσμο.

Το παράδειγμα του Schonfeld το ακολούθησαν πολύ σύντομα μεγάλες βιομηχανικές επιχειρήσεις. Αμέσως μετά τον πόλεμο, η ανάγκη μετατροπής της βαριάς βιομηχανίας για την παραγωγή μη στρατιωτικών προϊόντων και κατόπιν η ανάγκη εκσυγχρονισμού ενός μεγάλου μέρους της αμερικανικής βιομηχανίας, επέβαλλαν τη διοχέτευση στη βιομηχανία τεραστίων ποσών. Υπό τις συνθήκες αυτές, η χρηματοδοτική μίσθωση εμφανίστηκε ως ο

«ελλειπών κρίκος» στο όλο σύστημα, πράγμα που συντέλεσε στην ταχύτατη αποδοχή και διάδοση του.

Η διεθνοποίηση του θεσμού, άρχισε μια δεκαετία περίπου μετά την πρώτη του εμφάνιση στις ΗΠΑ.

Στην περίοδο 1960-1962, εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης δημιουργήθηκαν, εκτός από την Μεγάλη Βρετανία και στον Καναδά, Σουηδία, Δυτική Γερμανία, Ελβετία και Γαλλία.

Η διεθνοποίηση του θεσμού, τη δεκαετία του '60 έλαβε δυο μορφές: πρώτον, τη δημιουργία παραρτημάτων εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης σε άλλες χώρες, κυρίως από αμερικανικές και αγγλικές εταιρείες, αλλά με τοπική συμμετοχή, και δεύτερο, την ανάληψη εργασιών χρηματοδοτικής μίσθωσης σε τρίτες χώρες, κυρίως πάλι από αμερικανικές και αγγλικές εταιρείες. Σε αυτόν τον τομέα –της διεθνούς χρηματοδοτικής μίσθωσης- ενεργό ρόλο παίζουν (μέσω εξαρτημένων εταιρειών), οι γαλλικές Τράπεζες CREDIT LYONNAIS AND SOCIETE GENERALE, η ρωσική NORDIC BANK και ο σκανδιναβικός όμιλος SCANDINAVIAN LEASING.

Οι πιο σημαντικές πρόσφατες εξελίξεις στον τομέα της χρηματοδοτικής μίσθωσης, από την άποψη της τεχνικής που εφαρμόζεται, είναι η χρηματοδοτική μίσθωση παγίων στοιχείων πολλής μεγάλης αξίας κατά μονάδα και η μεγάλη διάρκεια του χρόνου εκμισθώσεως.

Τα τελευταία χρόνια έχουν αναφερθεί εργασίες χρηματοδοτικής μίσθωσης, που αφορούν πάγια των οποίων η αξία υπερβαίνει κατά μονάδα το ποσό των 100 εκατ. δολ. Οι περιπτώσεις αυτές αναφέρονται στην εκμίσθωση διυλιστηρίων, βιομηχανικών μονάδων και μέσων μαζικής μεταφοράς.

Σχετικά με τον χρόνο εκμισθώσεως, παρατηρείται μια τάση μεγάλης επιμηκύνσεως της διάρκειας της.

Δηλαδή, ενώ στις αρχές της δεκαετίας του '70 η περίοδος της εκμισθώσεως σπάνια υπερέβαινε τα πέντε χρόνια, σήμερα αναφέρεται όλο και πιο συχνά περίοδος μισθώσεως που φτάνει ως τα δώδεκα ή δεκαπέντε χρόνια.

Στη δεκαετία του '80 δημιουργήθηκαν σε μεγαλύτερη κλίμακα εξειδικευμένες εταιρείες χρηματοδοτικής μισθώσεως, των οποίων οι εργασίες καλύπτουν ορισμένους κλάδους.

Κεφάλαιο 2 - Τεχνική της χρηματοδοτικής μίσθωσης

1. Ειδικές κατηγορίες Leasing.

Οι ειδικές κατηγορίες Leasing που εφαρμόζονται σήμερα, είναι :

- ✦ Η άμεση μίσθωση (Direct Leasing).
- ✦ Η πώληση - μίσθωση (Leaseback).
- ✦ Η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων.
- ✦ Η συμμετοχική μίσθωση (Leveraged leasing).

Η άμεση μίσθωση θεωρείται πρόδρομος της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Στην περίπτωση αυτή η σχέση είναι διμερής, δηλαδή υπεισέρχεται μόνο ο εκμισθωτής-κατασκευαστής του παγίου στοιχείου και ο μισθωτής. Χαρακτηριστικό της άμεσης μίσθωσης, είναι η τυποποίηση του μισθούμενου παγίου στοιχείου και γενικά η σύντομη διάρκεια της μίσθωσης (συνήθως 12 μήνες), με δυνατότητα ανανέωσης ή ακύρωσης της μίσθωσης μετά από σύντομη προειδοποίηση από τον μισθωτή.

Κύριο προσδιοριστικό στοιχείο για να χαρακτηριστεί μια μίσθωση ως άμεση, είναι η υπερίσχυση της "εμπορικής" επί της "χρηματοδοτικής" πλευράς. Πράγματι η άμεση μίσθωση χρησιμοποιείται κυρίως, αλλά όχι αποκλειστικά, από τους κατασκευαστές ηλεκτρονικών διερευνητών, μηχανών γραφείου κ.λπ. Ιδιαίτερα γνωστή στον τομέα των ηλεκτρονικών διερευνητών είναι η περίπτωση της IBM.

Κατά την πώληση - μίσθωση (Leaseback), μια οικονομική μονάδα πουλάει ένα πάγιο στοιχείο, το οποίο της ανήκει και στην συνέχεια ο αγοραστής, το εκμισθώνει. Δηλαδή, ενώ η κλασσική μορφή της χρηματοδοτικής μισθώσεως χρησιμοποιείται για τη χρηματοδότηση νέων επενδύσεων, η πώληση-μίσθωση έχει ως αποτέλεσμα τη ρευστοποίηση μιας ήδη πραγματοποιηθείσας επένδυσης.

Η τεχνική αυτή χρησιμοποιείται συνήθως αν όχι αποκλειστικά, στον τομέα των εμπορικών και βιομηχανικών ακινήτων. Ένα παράδειγμα που εξακριβώνει τα παραπάνω είναι το ακόλουθο:

Παράδειγμα: Μια βιομηχανική επιχείρηση έχτισε μια αποθήκη η οποία της κόστισε 10 εκ. δρχ. Η επένδυση αυτή χρηματοδοτήθηκε από ίδια διαθέσιμα της επιχείρησης (αύξηση

κεφαλαίου, με διανεμηθέντα κέρδη, αποσβέσεις). Αν τώρα η επιχείρηση αυτή πουλήσει την αποθήκη και στην συνέχεια τη μισθώσει από τον αγοραστή, πετυχαίνει την απελευθέρωση του ποσού των 10 εκ. δρχ. το οποίο και μπορεί να χρησιμοποιήσει για την ανάπτυξη της δραστηριότητας της.

Αν αντίθετα, η επιχείρηση χρησιμοποιούσε την ανορθόδοξη μέθοδο να χρηματοδοτήσει την ανέγερση της αποθήκης μειώνοντας το κεφάλαιο κίνησης, τότε η μέθοδος της πώλησης - μίσθωσης επιτρέπει την επανασύσταση του κεφαλαίου κίνησης, που θα έχει και ως αποτέλεσμα την εξυγίανση της επιχείρησης.

Η περίοδος της μίσθωσης για τα εμπορικά και βιομηχανικά ακίνητα συχνά κυμαίνεται στα 20-30 χρόνια. Η πώληση - μίσθωση θεωρείται γενικά ως μια ασφαλής μακροχρόνια τοποθέτηση κεφαλαίων με ικανοποιητική απόδοση. Το γεγονός αυτό οφείλεται στο ότι πολύ συχνά ο αγοραστής - εκμισθωτής δεν είναι εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης αλλά ασφαλιστική ή χρηματοδοτική εταιρεία. Δηλαδή εταιρείες που από την φύση των εργασιών τους έχουν σημαντικά ρευστά διαθέσιμα για μακροχρόνια επένδυση.

Στην χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων, η εταιρεία αναλαμβάνει να κατασκευάσει ή να αγοράσει σύμφωνα με τις προδιαγραφές ή τις υποδείξεις του μελλοντικού μισθωτή, ακίνητο το οποίο και εκμισθώνει για προκαθορισμένη διάρκεια, δίνοντας όμως στον μισθωτή την δυνατότητα να το αγοράσει όταν λήξει η σύμβαση εκμισθώσεως, σε μια προκαθορισμένη αξία. Η διάρκεια της εκμισθώσεως κυμαίνεται από 10 έως 25 ή και 30 ακόμη χρόνια. Μέσα στην περίοδο αυτή γίνεται η πλήρης απόσβεση της αξίας των κατασκευαστών, οπότε και η υπολειμματική αξία θα αποτελείται κυρίως από το γήπεδο.

Οι σημαντικές ιδιομορφίες που χαρακτηρίζουν τη χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων, συνεπάγονται ότι η εργασία αυτή διεξάγεται συνήθως από εξειδικευμένες εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης, η διάρκεια της εκμισθώσεως είναι πολύ μεγάλη, η υπολειμματική αξία (του γηπέδου) είναι σημαντική και δεν είναι εύκολο να προσδιοριστεί από πριν.

Η συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση περιλαμβάνει τέσσερα μέρη : τον προμηθευτή του παγίου 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 δανειστές να έχουν το δικαίωμα να στραφούν κατά της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Παράλληλα ο δανειολήπτης-εκμισθωτής δεν έχει την υποχρέωση να εξοφλήσει το δάνειο στην περίπτωση αφερεγγυότητας του μισθωτή.

Το επιτόκιο δανεισμού αποτελεί συνάρτηση της δανειοληπτικής ικανότητας του μισθωτή (και όχι του δανειολήπτη - εκμισθωτή). Οι μακροπρόθεσμοι δανειστές είναι συνήθως Τράπεζες, ασφαλιστικές εταιρείες, ασφαλιστικά ταμεία και άλλοι οργανισμοί που διαθέτουν σημαντικά διαθέσιμα κεφάλαια για μακροπρόθεσμη τοποθέτηση.

2. Οικονομικοί όροι Leasing.

Ο κύριος οικονομικός όρος σε μια χρηματοδοτική μίσθωση είναι το μίσθωμα. Γενικός κανόνας είναι ότι το μίσθωμα υπολογίζεται με τέτοιο τρόπο, ώστε να καλύπτεται κατά τη διάρκεια της μισθώσεως, το κόστος του παγίου στοιχείου, πλέον οι τόκοι, οι λοιπές δαπάνες και το κέρδος του εκμισθωτή.

Το μίσθωμα καταβάλλεται συνήθως κατά τρίμηνο ή εξάμηνο και πάντοτε στην αρχή της περιόδου. Στα πρώτα χρόνια που η χρηματοδοτική μίσθωση έκανε την εμφάνισή της, είχε επικρατήσει η μηνιαία καταβολή των μισθωμάτων. Ο μεγάλος όμως όγκος της εργασίας που συνεπάγεται με την μηνιαία καταβολή, έκανε τις περισσότερες εταιρείες να συνομολογούν τριμηνιαίες ή εξαμηνιαίες καταβολές ή ακριβέστερα προκαταβολές.

Μολονότι το ποσό του μισθώματος είναι το ίδιο για κάθε περίοδο καταβολής, είναι αυτονόητο ότι το ποσό αυτό αποτελείται από δυο μέρη, το επιτόκιο και την επιστροφή του κεφαλαίου, δηλαδή το κόστος κτήσεως του εκμισθούμενου παγίου στοιχείου.

Επίσης, ενώ στις περισσότερες περιπτώσεις τα μισθώματα είναι ίσα κατά την περίοδο της μίσθωσης, είναι δυνατόν λόγω της ιδιομορφίας του εκμισθούμενου παγίου στοιχείου (η απόδοσή του για τον μισθωτή δεν αρχίζει αμέσως) ή λόγω των προβλημάτων ρευστότητας που πιθανόν να έχει ο μισθωτής κατά τα πρώτα έτη της μίσθωσης, να συμφωνηθεί κλίμακα μισθωμάτων με αύξουσα τάση, ή ακόμα συνηθέστερο να δοθεί κάποια περίοδο χάριτος πριν αρχίσει η καταβολή των μισθωμάτων.

Η διάρκεια της περιόδου εκμισθώσεως αποτελεί τον άλλο κύριο οικονομικό όρο της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Η διάρκεια αυτή εξαρτάται κυρίως από την διάρκεια της οικονομικής ζωής του εκμισθούμενου παγίου στοιχείου.

Η διάρκεια της περιόδου εκμισθώσεως σπάνια είναι μικρότερη από 3 χρόνια, ενώ για τα περισσότερα είδη μηχανικού εξοπλισμού όπως Η/Υ, γεωργικά μηχανήματα και φορτηγά αυτοκίνητα, κυμαίνεται γύρω στα 5 χρόνια. Για τα μεγάλα εργοστασιακά συγκροτήματα, κατασκευής πλοίων και αεροπλάνων, περίοδος μέχρι 10 χρόνια και σε ορισμένες περιπτώσεις μέχρι 15, είναι αρκετά συνηθισμένη.

Μετά τη λήξη της κύριας περιόδου εκμισθώσεως, ο μισθωτής συνήθως διατηρεί το δικαίωμα παρατάσεως της μίσθωσης για απροσδιόριστο χρονικό διάστημα με πολύ χαμηλό μίσθωμα. Το χρονικό αυτό διάστημα εξαρτάται από την οικονομική απόδοση που έχει για τον μισθωτή η συνέχιση της χρησιμοποίησης του παγίου στοιχείου.

Ο εκμισθωτής από την άλλη πλευρά, έχει ήδη επανεισπράξει το κόστος κτήσεως του παγίου στοιχείου καθώς και τους τόκους και συνεπώς, το συμφέρον του είναι να παραταθεί η μίσθωση, έστω και με χαμηλό μίσθωμα.

Αν ο μισθωτής δεν κάνει χρήση του δικαιώματος αυτού, το πάγιο στοιχείο επιστρέφεται στον εκμισθωτή, ο οποίος ανάλογα με την περίπτωση το ξαναεκμισθώνει και το εκποιεί ως πάγιο στοιχείο.

3. Πλεονεκτήματα και δυνατότητες του Leasing.

Η χρηματοδοτική μίσθωση, παρουσιάζει κάποια συγκριτικά πλεονεκτήματα σύμφωνα με τις υπάρχουσες συνθήκες. Ορισμένα από αυτά είναι τα ακόλουθα :

Εξοικονόμηση κεφαλαίων.

Η χρηματοδοτική μίσθωση συνήθως καλύπτει το 100% της αξίας του μηχανήματος. Με τον τρόπο αυτό, η επιχείρηση εξοικονομεί σημαντικά ίδια κεφάλαια, τα οποία διαφορετικά θα έπρεπε να δεσμεύσει σε πάγια στοιχεία.

Αύξηση της αποδοτικότητας της επιχείρησης.

Η εξοικονόμηση κεφαλαίων προκαλεί χαμηλότερη παλαιοποίηση της επιχείρησης με συνέπεια και αύξηση της αποδοτικότητας της. Το ποσοστό των κερδών επί των ιδίων κεφαλαίων είναι μεγαλύτερο, όταν η επιχείρηση χρησιμοποιεί το σύστημα της χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Κεφάλαιο 3 - Χρηματοδοτική μίσθωση και τραπεζικός δανεισμός

1. Σύγκριση Leasing και τραπεζικού δανεισμού.

Αφού η επιχείρηση λάβει την απόφαση να κάνει νέες επενδύσεις, θα πρέπει στη συνέχεια να επιλέξει τον τρόπο χρηματοδότησής της. Στο σημείο αυτό, ίσως θα έπρεπε να συγκρίνει την χρηματοδοτική μίσθωση με τον μακροπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό.

Η χρηματοδοτική μίσθωση συμφέρει γιατί κάνοντας χρήση του ίδιου του παγίου – είτε το έχει αγοράσει, είτε το έχει μισθώσει – η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να χρεώσει στα αποτελέσματά της, συνολικά μεγαλύτερο ποσό μειώνοντας αντίστοιχα και την φορολογική της επιβάρυνση.

Η διαφορά οφείλεται στο ότι η περίοδος αποσβέσεως του παγίου στοιχείου είναι συνήθως μεγαλύτερη από την περίοδο της χρηματοδοτικής μισθώσεως (5 χρόνια).

Η χρηματοδοτική μίσθωση καλύπτει συνήθως το 100% της αξίας του παγίου στοιχείου, ενώ σπάνια τα τραπεζικά δάνεια για την αγορά του ίδιου παγίου στοιχείου υπερβαίνουν το 60% ή 70% της αξίας τους. Επίσης αν το πάγιο στοιχείο έχει υπολειμματική αξία στο τέλος της περιόδου μισθώσεως, αυτή χάνεται για τον μισθωτή.

Το αντίθετο συμβαίνει αν η επιχείρηση που χρησιμοποιεί το πάγιο στοιχείο ήταν και ο ιδιοκτήτης του. Το μειονέκτημα αυτό για το μισθωτή καλύπτεται εν μέρει με τη ρήτρα που συνήθως περιλαμβάνεται στις χρηματοδοτικές μισθώσεις και η οποία δίνει τη διακριτική ευχέρεια στον μισθωτή να αγοράσει το πάγιο στοιχείο στο τέλος της περιόδου της μισθωσης σε πολύ χαμηλή τιμή.

2. Πλεονεκτήματα Leasing έναντι τραπεζικού δανεισμού.

Η χρηματοδοτική μίσθωση, παρουσιάζει έναντι του τραπεζικού δανεισμού κάποια συγκριτικά πλεονεκτήματα με τις υπάρχουσες συνθήκες της αγοράς τα οποία είναι και τα ακόλουθα:

Στο Leasing μπορούν να καταφύγουν πολλές κατηγορίες επιχειρηματιών και επιχειρήσεων που δεν μπορούν να καταφύγουν στον τραπεζικό δανεισμό, καθώς οι εταιρείες Leasing ζητούν εγγυήσεις σε πολύ λίγες περιπτώσεις, δεδομένου ότι παραμένουν κάτοχοι του

παγίου εξοπλισμού και έχουν το δικαίωμα να πάρουν πίσω το πάγιο όταν οι όροι της σύμβασης δεν εκπληρώνονται από τον μισθωτή.

Με το θεσμό του Leasing δεν απαιτείται οποιαδήποτε συμμετοχή του μισθωτή στο κόστος της επένδυσης, σε αντίθεση με τον τραπεζικό δανεισμό όπου ο δανειολήπτης πρέπει να καταβάλλει ένα ποσοστό της επένδυσης.

Το Leasing αποτελεί μεσο-μακροπρόθεσμο δανεισμό που συνήθως οι εμπορικές τράπεζες δεν προσφέρουν.

Η ελαστικότητα στους όρους της συναλλαγής μεταξύ εκμισθωτή και μισθωτή.

Ο εξωραϊσμός των οικονομικών καταστάσεων της δανειολήπτριας εταιρείας καθώς δεν επιβαρύνονται οι δείκτες ξένα προς ίδια κεφάλαια, γενική και άμεση ρευστότητα κ.λπ.

Τα οφέλη από τις εξειδικευμένες μορφές Leasing (sale and lease back, leasing εξαγορών-συγχωνεύσεων κ.λπ.)

Σε πολλές περιπτώσεις το χαμηλότερο κόστος δανεισμού σε σχέση με τον τραπεζικό δανεισμό.

Στο εύλογο ερώτημα που μπορεί να τεθεί από κάποιον για το κατά πόσο συμφέρει να καταφύγει κάποιος στη χρηματοδοτική μίσθωση τη στιγμή που πολλές φορές επιβάλλονται υψηλότερα επιτόκια σε σχέση με αυτά του τραπεζικού δανεισμού, η απάντηση είναι πως τελικά το συνολικό κόστος για τον πελάτη είναι χαμηλότερο, κάτω από ορισμένες προϋποθέσεις. Αυτό συμβαίνει καθώς ο πελάτης στο Leasing δεν φοροαπαλλάσσεται μόνο για τους τόκους που καταβάλλει, αλλά και για το χρεολύσιο.

Σε γενικές γραμμές, το Leasing πολύ πιθανόν να συνεπάγεται χαμηλότερο κόστος, από τον τραπεζικό δανεισμό, ακόμη και εάν το επιτόκιο της τράπεζας είναι χαμηλότερο, όταν:

Η περίοδος σύμβασης του Leasing είναι μικρή.

Όσο ο συντελεστής απόσβεσης του παγίου που εκμισθώνεται είναι χαμηλότερος.

Η δόση του ενοικίου προπληρώνεται και η σύμβαση ξεκινά κατά τα τέλη του έτους.

Κεφάλαιο 4 - Λογιστική της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

1. Γενικά.

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

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

Οι αποδεκτές διεθνώς μέθοδοι λογιστικής απεικόνισης της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι:

- ✦ Η Χρηματο-οικονομική μέθοδος (Financing Method)
- ✦ Η Λειτουργική μέθοδος (Operating Method)

2. Χρηματοοικονομική Μέθοδος.

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

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

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

Για την χρηματοοικονομική μέθοδο ισχύουν οι εξής προϋποθέσεις:

α. Ο μισθωτής έχει αναλάβει την υποχρέωση καταβολής ενός μισθώματος, το οποίο είναι επαρκές για να καλύψει την επένδυση του εκμισθωτή στο εκμισθούμενο στοιχείο. Το ενδεχόμενο να μην μπορέσει να τηρήσει την υποχρέωση αυτή είναι σχετικά περιορισμένο.

β. Το μίσθωμα το οποίο περιλαμβάνει το περιθώριο λειτουργίας είναι επαρκές για να δώσει ένα λογικό κέρδος σε σχέση με το επενδυόμενο κεφάλαιο.

(Δηλαδή τον τόκο επί του κεφαλαίου που έχει επενδυθεί στο πάγιο στοιχείο, τις δαπάνες λειτουργίας της εταιρείας της χρηματοδοτικής μίσθωσης και το ποσό της πρόβλεψης για ενδεχόμενες ζημιές).

γ. Ο εκμισθωτής αναλαμβάνει μόνο τον πιστωτικό κίνδυνο, ο οποίος πρέπει να είναι σχετικά περιορισμένος και τον κίνδυνο σχετικά με την υπολειμματική αξία του εκμισθούμενου στοιχείου.

δ. Ο μισθωτής αναλαμβάνει όλους τους κινδύνους που έχουν σχέση με την ιδιοκτησία ενός παγίου στοιχείου (π.χ πυρκαγιά κ.λπ).

3. Λειτουργική Μέθοδος.

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

Στη μέθοδο αυτή τα ποσά κάθε περιόδου αντιστοιχούν με τα πράγματι εισπραττόμενα μισθώματα. Ακολουθεί τις αρχές της παραδοσιακής λογιστικής, εμφανίζοντας στο ενεργητικό την καθαρή αξία των εκμισθωμένων παγίων.

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

4. Ο μισθωτής και οι υποχρεώσεις του.

Τα δύο θέματα που αντιμετωπίζει ο μισθωτής είναι:

Πρώτον, κατά πόσο η μίσθωση παγίων στοιχείων θα αναφερθεί σε υποσημείωση στον ισολογισμό.

Ή η αξία του παγίου στοιχείου θα εμφανιστεί στο ενεργητικό και το σύνολο των οφειλόμενων μισθωμάτων στο παθητικό.

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

Το μισθωμένο πάγιο στοιχείο εμφανίζεται συνήθως στον ισολογισμό του μισθωτή στην εμπορική του αξία (Fair Market Value).

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

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

Στον παρακάτω πίνακα αναγράφονται όλες οι λογιστικές εγγραφές που πραγματοποιούνται τόσο από τον εκμισθωτή, όσο και από τον μισθωτή.

ΕΚΜΙΣΘΩΤΗΣ	ΧΡΕΩΣΗ	ΠΙΣΤΩΣΗ
ΠΑΓΙΑ ΤΑΜΕΙΟ (Αξία παγίου-Κεφαλαίου)	1000	1000
ΤΑΜΕΙΟ ΕΣΟΔΑ(ΜΙΣΘΩΜΑΤΑ) (Είσπραξη 1 ^{ου} μισθώματος)	243	243
ΕΣΟΔΑ ΑΠΟΤΕΛ. ΧΡΗΣΗΣ	243	243
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	120	120
ΜΙΣΘΩΤΗΣ	ΧΡΕΩΣΗ	ΠΙΣΤΩΣΗ
ΜΙΣΘΩΜΑΤΑ(ΔΑΠΑΝΕΣ) ΤΑΜΕΙΟ (Πληρωμή 1 ^{ου} μισθώματος)	243	243
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ ΜΙΣΘΩΜΑΤΑ(ΔΑΠΑΝΕΣ)	243	243

Κεφάλαιο 5 - Οργάνωση και εφαρμογή της χρηματοδοτικής μίσθωσης

1. Γενικά

Η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης αποτελεί στην ουσία εξειδικευμένο χρηματοδοτικό οργανισμό με κύριες λειτουργίες την εξεύρεση διαθέσιμων, την προσέλκυση πελατείας, την ανάλυση της πιστοληπτικής ικανότητας του υποψήφιου μισθωτή και φυσικά την εκμίσθωση του παγίου 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 εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν έχει τη δυνατότητα, σε αντίθεση με άλλους χρηματοδοτικούς οργανισμούς, της κάλυψης της με εμπράγματα εξασφαλίσεις ή άλλες εγγυήσεις.

Η προσέλκυση πελατείας αποτελεί μια ιδιαίτερα σημαντική λειτουργία. Στα μεν πρώτα στάδια της λειτουργίας του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης θα πρέπει να ενημερωθεί ο επιχειρηματικός κόσμος για τις δυνατότητες και τα πλεονεκτήματα αυτού του θεσμού. Αργότερα δε, όταν πληθύνουν οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης και ενταθεί ο μεταξύ τους ανταγωνισμός, η ποιότητα του χαρτοφυλακίου της εταιρείας θα εξαρτηθεί από την επιτυχία προσέλκυσης κατάλληλης πελατείας.

Τα στελέχη θα πρέπει να είναι σε θέση να αξιολογούν το επενδυτικό πρόγραμμα της επιχείρησης, να αντιλαμβάνονται τις χρηματοδοτικές ανάγκες της, να προτείνουν το κατάλληλο χρηματοδοτικό πακέτο και να αναλύουν τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της κάθε μορφής χρηματοδοτήσεως.

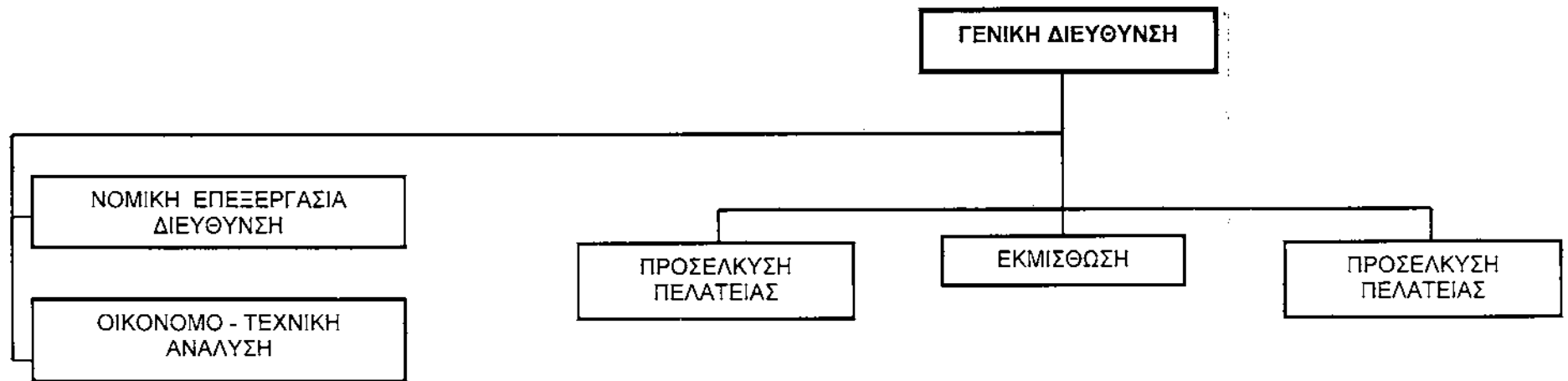
Ασφαλώς είναι επιζήμιο για την εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης να χάνει περιπτώσεις κατάλληλες για χρηματοδοτική μίσθωση, αλλά ακόμα πιο επιζήμιο είναι να προωθούνται για περαιτέρω επεξεργασία ακατάλληλες περιπτώσεις.

2. Οργάνωση εταιρείας Leasing.

Η σωστή οργάνωση μιας εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης παίζει τον πρωταρχικό ρόλο για την ίδρυση και διατήρηση της, αλλά και για το πόσο ανταγωνιστική θα είναι σε ένα χώρο συνεχώς εξελισσόμενο και υπό ανάπτυξη, όπως ο συγκεκριμένος.

Η οργάνωση της εταιρείας στην απλούστερη της μορφή, εμφανίζεται στο διάγραμμα στη σελίδα 23.

Η ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ



Στο διάγραμμα αυτό διακρίνουμε ότι η οργάνωση των εταιρειών ξεκινάει από την **Γενική Διεύθυνση**, με κύριες λειτουργίες την εξεύρεση διαθέσιμων και τη λογιστική παρακολούθηση της οικονομικής διαχείρισης.

Η υπηρεσία που ασχολείται με την εκμίσθωση αποτελεί τον κορμό της εταιρείας. Τα στελέχη της θα πρέπει να έχουν άρτια επιστημονική κατάρτιση σε θέματα που αφορούν την προσέλκυση πελατείας.

Οι περιπτώσεις που παραπέμπονται από την **Υπηρεσία Προσέλκυσης Πελατείας** αναλύονται με την συνεργασία της Οικονομοτεχνικής Υπηρεσίας και καταρτίζεται ένα πρόγραμμα εκμισθώσεως που ταιριάζει στις ανάγκες του μισθωτή. Στη συνέχεια, με την συνεργασία της **Νομικής Υπηρεσίας**, καταρτίζεται η κατάλληλη σύμβαση μίσθωσης.

Με τον όρο "εκτέλεση" της χρηματοδοτικής μίσθωσης, εννοούμε το στάδιο που ακολουθεί την υπογραφή της σύμβασης και που περιλαμβάνει τον έλεγχο της εκτέλεσης όλων των σχετικών όρων (παράδοση του μηχανήματος στο μισθωτή, έλεγχος και αποδοχή από τον μισθωτή της καταλληλότητας του και υπογραφή των σχετικών πρωτοκόλλων, καταβολή τιμήματος στον προμηθευτή, έλεγχος εκπληρώσεως οικονομικών όρων που τέθηκαν στον μισθωτή κ.λπ.)

Μετά την ολοκλήρωση της εκμισθώσεως, το υπεύθυνο στέλεχος θα πρέπει να παρακολουθεί τη δραστηριότητα του μισθωτή. Σε περίπτωση που αυτός παρουσιάσει απόλυτη αδυναμία να ανταπεξέλθει στις υποχρεώσεις του, τότε το υπεύθυνο για τη συγκεκριμένη μίσθωση στέλεχος, πρέπει να φροντίσει για την επανάκτηση του παγίου στοιχείου και στη συνέχεια για την επαναμίσθωσή του ή πώλησή του.

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 περίπτωσης, αποτελεί την μόνη εξασφάλιση της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης, δεδομένου ότι δεν υπάρχουν εμπράγματα εξασφαλίσεις.

3. Λειτουργία εταιρείας Leasing.

Η περίοδος της χρηματοδοτικής μίσθωσης σπάνια είναι μικρότερη από 3 χρόνια, οπότε και τα διαθέσιμα που χρησιμοποιεί η εταιρεία θα πρέπει να είναι ανάλογης διάρκειας. Η εταιρεία θα

πρέπει να χρησιμοποιεί ένα μίγμα διαθεσίμων, του οποίου η μέση διάρκεια να μην υφίσταται ουσιαστικά από τη μέση διάρκεια των εκμισθώσεων.

Οι κύριες πηγές διαθεσίμων της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι οι εξής:

- ✱ **Ίδια κεφάλαια**
- ✱ **Μεσομακροπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός**
- ✱ **Ομόλογα και ομολογιακά δάνεια.**

Τα ίδια κεφάλαια δεν μπορούν, συνήθως να αποτελούν σημαντικό ποσοστό των συνολικών διαθεσίμων της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης γιατί αυτό θα έχει αρνητική επίπτωση στην αποδοτικότητα των ίδιων κεφαλαίων. Η συνηθισμένη σχέση στις περισσότερες χώρες, μεταξύ των ίδιων και δανειακών κεφαλαίων είναι 1:10 με 1:5.

Φυσικά η κατάλληλη σχέση σε κάθε περίπτωση εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από την ποιότητα του χαρτοφυλακίου της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης. Ένα πολύ υγιές χαρτοφυλάκιο, με πολύ μικρό κίνδυνο μη κανονικής εισπράξεως των μισθωμάτων θα δικαιολογούσε μεγαλύτερη εξάρτηση από δανειακά κεφάλαια.

Ο **μεσομακροπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός** αποτελεί ίσως τη μεγαλύτερη πηγή διαθεσίμων, ιδίως σε χώρες που δεν έχουν ιδιαίτερα αναπτυγμένη χρηματαγορά. Ο δανεισμός αυτός θα μπορούσε να είναι με σταθερό ή μεταβαλλόμενο επιτόκιο, που είναι και η συνηθέστερη περίπτωση. Τα δάνεια αυτά δίνονται συνήθως με βάση την υπόσταση της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης, δεν έχουν δηλαδή εμπράγματα κάλυψη.

Σε ορισμένες μόνο περιπτώσεις είναι δυνατή η εκχώρηση των απαιτήσεων από τα μισθώματα ως κάλυψη των τραπεζικών δανείων.

Τα **ομόλογα και τα ομολογιακά δάνεια** αποτελούν επίσης σημαντική πηγή άντλησης διαθεσίμων. Οι τίτλοι αυτοί κυμαίνονται συνήθως από ετήσια διάρκεια μέχρι 10 ή και περισσότερα χρόνια και απευθύνονται κυρίως σε μη ιδιώτες επενδυτές (Institutional Investors).

Οι αγοραστές τίτλων είναι κατά κύριο λόγο οργανισμοί που έχουν μεσομακροπρόθεσμα διαθέσιμα για επένδυση, όπως π.χ τα ασφαλιστικά ταμεία και οι ασφαλιστικές εταιρείες.

Παρά τη διαφοροποίηση των πηγών άντλησεως κεφαλαίων θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης που παρουσιάζουν ταχεία ανάπτυξη, αντιμετωπίζουν συνήθως στενότητα οικονομικών πόρων, γιατί –μεταξύ άλλων- είναι στην πράξη πολύ

δύσκολη η συνεχής αύξηση των ιδίων κεφαλαίων, ώστε εν όψει του συνεχώς μεγαλύτερου δανεισμού, να διατηρείται σε ανεκτά επίπεδα η σχέση ιδίων και δανειακών κεφαλαίων.

4. Διαδικασία Χρηματοδοτικής Μίσθωσης.

Ο επενδυτής διαλέγει τον εξοπλισμό της αρεσκείας του στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό και διαπραγματεύεται την τιμή και τους όρους της αγοράς του. Στη συνέχεια απευθύνεται στις διάφορες εταιρείες Leasing και εκτιμά τους όρους που προσφέρουν ή την προθυμία τους να χρηματοδοτήσουν την επένδυσή του.

Η εταιρεία θα αναλάβει να αγοράσει τον εξοπλισμό στην τιμή και τους όρους που διαπραγματεύτηκε με τον επενδυτή.

Το μηνιαίο ενοίκιο εξαρτάται από:

- Το ύψος της αξίας του εξοπλισμού
- Τη συμμετοχή ή όχι του επενδυτή
- Τη διάρκεια της μίσθωσης
- Το ύψος του επιτοκίου.

Η προμήθεια σύμβασης 1% καταβάλλεται εφάπαξ κατά την υπογραφή της σύμβασης. **Τίμημα εξαγοράς** είναι το ποσό που πρέπει να καταβάλλει ο επενδυτής στην εταιρεία Leasing κατά το τέλος της σύμβασης ώστε να αποκτήσει την κυριότητα του εξοπλισμού. Ανάλογα με την εταιρεία κυμαίνεται στις 1000 δρχ. και σύμφωνα με το νόμο μέχρι το 5% της αξίας του εξοπλισμού.

Ο Φ.Π.Α 18%, επιβαρύνει:

- Το μηνιαίο ενοίκιο.
- Την προμήθεια σύμβασης.
- Το τίμημα εξαγοράς.

Ο μισθωτής έχει την υποχρέωση να ασφαλίσει τον εξοπλισμό για κάθε πιθανό κίνδυνο. Εταιρείες Leasing, θυγατρικές εμπορικών τραπεζών, αναθέτουν την ασφάλιση του εξοπλισμού σε συνεργαζόμενες ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Τέλος ο μισθωτής συνάπτει συμφωνία με τον προμηθευτή για την περιοδική ή προληπτική συντήρηση του εξοπλισμού.

Η εταιρεία Leasing, θα ζητήσει χρηματοοικονομικά στοιχεία 3 προηγούμενων ετών, αντίγραφα φορολογικών δηλώσεων.

Συνήθως η συμμετοχή του επενδυτή δεν είναι αναγκαία και εταιρεία Leasing αναλαμβάνει τη χρηματοδότηση κατά 100%. Σε ορισμένες περιπτώσεις η συμμετοχή μπορεί να είναι 10% ή 20%. Η διάρκεια της σύμβασης εκ νόμου δεν μπορεί να είναι μικρότερη των 3 χρόνων. (μεταξύ 3-10 έτη).

-Τι μπορεί να αποκτηθεί με Leasing.

Το Leasing καλύπτει τις δαπάνες για τον κάθε είδους εξοπλισμό (απλές ταμειακές μηχανές, Η/Υ, Φωτοτυπικά, Fax κ.λπ) για κάθε επιχείρηση όπως για:

- Βιομηχανίες
- Βιοτεχνίες
- Μικροεπιχειρήσεις
- Καταστήματα
- Γραφεία ελεύθερων επαγγελματιών
- Ξενοδοχεία
- Εργαστήρια

5. Ατυπες μορφές Leasing.

Συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορούν σύμφωνα με το νόμο να συνάπτουν μόνο ανώνυμες εταιρείες, με καταβλημένο κεφάλαιο ίσο με το κεφάλαιο που απαιτείται για τη δημιουργία ανωνύμων τραπεζικών εταιρειών και εφ' όσον έχουν ειδική άδεια λειτουργίας από την Τράπεζα της Ελλάδος.

Ανεπίσημα όμως υπάρχουν επενδυτικές εταιρείες που ασχολούνται με τη χρηματοδότηση επιχειρηματιών για την εξαγορά εξοπλισμού, ενώ και αρκετές εμπορικές επιχειρήσεις αναλαμβάνουν τη χρηματοδότηση πελατών τους για τα είδη που αγόρασαν από αυτές, χρησιμοποιώντας τους γενικούς όρους και τα συμφωνητικά του Leasing.

6. Vendor Leasing

Το Leasing είναι ένα σύγχρονο χρηματοοικονομικό εργαλείο και κυρίως ένα αποτελεσματικό εργαλείο αύξησης των πωλήσεων στη διάθεση των υπευθύνων Marketing των επιχειρήσεων παραγωγής και εμπορίας προϊόντων διάρκειας για αύξηση των πωλήσεων.

Vendor Leasing ονομάζουμε τα σχήματα συνεργασίας μεταξύ της εταιρείας Leasing και του προμηθευτή του εξοπλισμού, που προσφέρεται για Leasing. Τα σχήματα αυτά συνδιάζουν οικονομικά και τεχνολογικά οφέλη για τον τελικό χρήστη, ενώ για τον προμηθευτή αποτελούν το εργαλείο προώθησης των πωλήσεων τοις μετρητοίς και το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για αύξηση του μεριδίου στην αγορά που δραστηριοποιείται.

7. Leasing Ακινήτων

Η χρηματοδοτική μίσθωση για απόκτηση ακινήτων είναι ένα σύγχρονο εργαλείο που παρέχει τη δυνατότητα σε επιχειρήσεις και σε ελεύθερους επαγγελματίες, να αποκτήσουν επαγγελματική στέγη για την άσκηση της δραστηριότητάς τους και ταυτόχρονα να αξιοποιήσουν όλα τα φορολογικά και λοιπά πλεονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Με τον τρόπο αυτό δεν δεσμεύονται ίδια κεφάλαια ούτε και γίνεται χρήση βραχυχρόνιων τραπεζικών χρηματοδοτήσεων που επιβαρύνουν τα στοιχεία του ισολογισμού και την αποδοτικότητά τους.

Ο θεσμός του Leasing επεκτάθηκε και στα ακίνητα από την 1^η/01/1996 με τον νόμο 2367/95, πλην όμως λόγω των αδυναμιών του δεν δημιούργησε στην πράξη τις συνθήκες αυτές έτσι ώστε ο θεσμός να αποδώσει.

Μισθωτής επαγγελματικής στέγης μπορεί να είναι κάθε μορφής επιχείρηση ή ελεύθερος επαγγελματίας. Αντικείμενα της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι: καταστήματα, βιομηχανοστάσια, εμπορικά κέντρα, αποθήκες, γραφεία, ψυγεία, νοσοκομεία, σούπερ-μάρκετ κ.λπ. Η διάρκεια του συμβολαίου μίσθωσης είναι τουλάχιστον 10 έτη.

Κατά τη διάρκεια της μισθωτικής περιόδου, ο μισθωτής πληρώνει το συμφωνηθέν μίσθωμα, το οποίο αποτελεί λειτουργική δαπάνη και εκπίπτει 100% από το φορολογητέο εισόδημα. Με τη λήξη της σύμβασης ο μισθωτής εξαγοράζει το ακίνητο στη συμφωνημένη αξία. Η εξαγορά αυτή απαλλάσσεται από το Φόρο Μεταβίβασης Ακινήτων. Η σύναψη της σύμβασης ακινήτου καταρτίζεται με συμβολαιογραφικό έγγραφο.

Το Leasing ακινήτων συμφέρει την επιχείρηση γιατί:

- ✓ Το τελικό κόστος του Leasing, μετά τον υπολογισμό της φορολογικής ωφέλειας, είναι, σε μακροχρόνια βάση, μικρότερο και από το ενοίκιο που θα κατέβαλλε εάν επέλεγε την ενοικίαση αντί της αγοράς του.
- ✓ Η εταιρεία αποκτά μόνιμη έδρα με την καταβολή ενός "ενοικίου".
- ✓ Η αποπληρωμή της σύμβασης ακινήτου μπορεί να προσαρμοστεί στις οικονομικές δυνατότητες της εταιρείας.
- ✓ Αποδεσμεύονται πολύτιμοι πόροι που μπορούν να διοχετευθούν σε αποδοτικότερες χρήσεις.
- ✓ Δεν απαιτούνται εμπράγματα εξασφαλίσεις.
- ✓ Η μικρομεσαία επιχείρηση αποκτά πρόσβαση στο χρηματοπιστωτικό χώρο με ευνοϊκότερους όρους χρηματοδότησης.
- ✓ Δεν απαιτείται αιτιολόγηση της πηγής προέλευσης των κεφαλαίων για την απόκτηση του ακινήτου.

Κεφάλαιο 6 - Χρηματοδοτική Μίσθωση στην Ελλάδα

1. Στατιστικά στοιχεία του Leasing στην Ελλάδα

Το Leasing έχει χρησιμοποιηθεί ως εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης από ένα ευρύ φάσμα της αγοράς.

Από πλευράς μεγέθους συναλλαγών έχουν συναφθεί συμβάσεις αξίας από 1 εκ. δρχ. μέχρι 2,5 δισ. Ένα μεγάλο ποσοστό των συμβάσεων κυμαίνεται μεταξύ 40 με 80 εκ. δρχ.

Τα προϊόντα που διατίθενται μέσω του Leasing είναι κυρίως μηχανήματα και βιομηχανικός εξοπλισμός.

Είδος εξοπλισμού που αποκτήθηκε με Leasing						
Είδος εξοπλισμού	1998	%	1997	%	1996	%
Μηχανήματα Βιομηχανικός Εξοπλισμός	53.380	44,78	37.951	43,99	30.663	44,68
Η/Υ Εξοπλισμός Γραφείου	13.214	11,09	11.608	13,45	8.476	12,35
Επαγγελματικά Μεταφορικά Μέσα	23.526	19,74	16.439	19,05	8.060	11,74
Ι.Χ. αυτοκίνητα	10.970	9,20	10.745	12,45	13.451	19,60
Πλωτά μέσα	1.339	1,12	212	0,25	75	0,11
Λοιπός εξοπλισμός	16.768	14,07	9.320	10,80	7.901	11,51
ΣΥΝΟΛΟ	119.197	100,00	86	100,00	69	100,00
✓ Ποσά σε εκατομμύρια δραχμές						
✓ Πηγή: Ένωση Ελληνικών Εταιριών Leasing.						

Θεαματική είναι η αύξηση του εκμισθωμένου εξοπλισμού καθώς και του ύψους του κύκλου εργασιών κατά τα τελευταία 9 χρόνια των εταιρειών Leasing. Εδώ θα πρέπει να σημειώσουμε ότι ο όγκος των εργασιών της χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν αντικατοπτρίζεται από τον κύκλο εργασιών των εταιρειών του κλάδου, αλλά από το ύψος της αξίας των παγίων που εκμισθώνονται.

Από το 1995 και μετά άρχισε να αλλάζει κάπως η εικόνα στο χώρο του Leasing, όπου υπήρξαν περιπτώσεις εταιρειών(Alpha Leasing) που ενώ αύξησαν το νέο εκμισθωμένο εξοπλισμό τους, ο κύκλος εργασιών τους μειώθηκε λόγω της σημαντικής μείωσης των επιτοκίων υπολογισμού των μισθωμάτων, που κατέστη αναγκαία λόγω της μείωσης των επιτοκίων των τραπεζικών χορηγήσεων.

Οι τομείς που το Leasing χρησιμοποιήθηκε περισσότερο είναι στις υπηρεσίες του ιδιωτικού τομέα, στη βιομηχανία, στη μεταποίηση κ.λπ.

Παραγωγικοί τομείς που χρησιμοποιούν το Leasing						
Είδος Εξοπλισμού	1998	%	1997	%	1996	%
Πρωτογενής Τομέας	465	0,39	22	0,03	0	0,00
Δευτερογενής Τομέας	45	37,62	28	32,72	24	35,22
Τριτογενής Ιδιωτικός Τομέας	52	43,87	40	46,64	31	45,04
Τριτογενής Δημόσιος Τομέας	3	2,73	2	0,00	0	0,00
Λοιπές επαγγελματικές δραστηριότητες	18	15,38	18	20,62	14	19,74
ΣΥΝΟΛΟ	583	100,00	110	100,00	69	100,00
✓ Ποσά σε εκατομμύρια δραχμές						
✓ Πηγή: Ένωση Ελληνικών Εταιρειών Leasing						

2. Ελληνικές εταιρείες Leasing

Στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται 13 εταιρείες Leasing και μια διεύθυνση της γαλλικής τράπεζας BNP (τα αποτελέσματα της οποίας δεν υπολογίζονται από την Ένωση Ελληνικών Εταιρειών Leasing). Οι υπηρεσίες που προσφέρουν οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης δε διαφέρουν πολύ μεταξύ τους. Το κομμάτι όμως που διαφοροποιούνται, είναι το επιτόκιο με το οποίο επιβαρύνουν τον πελάτη και η ταχύτερη διεκπαιραίωση των υπηρεσιών που παρέχουν.

Σημαντικό επίσης στοιχείο είναι και η δυνατότητα των εταιρειών να αξιολογούν σωστά τις αιτήσεις των πελατών, επιλέγοντας κάθε φορά τους αξιόπιστους και τους αξιόχρεους.

Όπως βλέπουμε και στον πίνακα στη σελίδα 33, η συνολική παραγωγή του έτους 1998 ανήλθε σε 119,3 δις. δρχ. Η Alpha Leasing παρουσίασε την μεγαλύτερη παραγωγή με 19,36% επί της συνολικής παραγωγής, ακολούθησε η Εμπορική Leasing με 13,38%, η Ergo Leasing με 11,86%, η Εθνική Leasing με 10,65% κ.λπ.

Η Alpha Leasing ήταν η πρώτη εταιρεία του κλάδου και ακολούθησαν οι θυγατρικές εταιρείες των τραπεζών Citibank, ETBA, και ABN AMRO. Οι μεγάλες κρατικές τράπεζες Εθνική και Εμπορική, εισήλθαν αρχικά στον κλάδο με διεθνείς συνεταιίρους (Credit Lyonnais και BNP), πλην όμως λίγα χρόνια αργότερα οι παραπάνω συνεργασίες διεκόπησαν.

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΚΛΑΔΟΥ 1998 (ΕΚΑΤ. ΔΡΑΧ.)		
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ	ΠΑΡΑΓΩΓΗ	ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ (%)
ALPHA LEASING	23.085	19,36
ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING	15.953	13,38
ERGO LEASING	14.149	11,86
ΕΘΝΙΚΗ LEASING	12.707	10,65
ΙΟΝΙΚΗ LEASING	11.161	9,36
ΑΤΕ LEASING	9.674	8,11
ΠΕΙΡΑΙΩΣ LEASING	8.362	7,07
ΟΤΕ LEASING	7.010	5,88
ΕΤΒΑ LEASING	6.742	5,65
ΚΥΠΡΟΥ LEASING	6.179	5,18
CITI LEASING	2.424	2,03
ΑΒΝ ΑΜΡΟ LEASING	1.751	1,74
ΣΥΝΟΛΟ	119.261	100,00

3. Χρηματοδοτική μίσθωση και Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών

Από τις δεκατρείς εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα, οι τέσσερις είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, δύο στην κύρια αγορά (Alpha Leasing, ETBA Leasing, Πληροφορική Εργασίας) και μια στην παράλληλη αγορά (Πειραιώς Leasing). Οι σχέσεις όμως των εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης με το Χρηματιστήριο δεν περιορίζεται στις τέσσερις αυτές εταιρείες, αλλά εντοπίζονται στα παρακάτω σημεία:

Το ενδιαφέρον αρκετών εταιρειών για εισαγωγή τους στο Χ.Α.Α, (η ΑΤΕ Leasing έφθασε πολύ κοντά στην επίτευξη του στόχου αυτού αλλά ναυάγησε λόγω του προβλήματος των πλαστών τιμολογίων).

Η εισηγμένη εταιρεία Πληροφορική Εργασίας, κατέχει το 20% της Ergo Leasing με αποτέλεσμα τα κέρδη της να επηρεάζονται σε μεγάλο βαθμό από τα μερίσματα που εισπράττει κάθε χρόνο από τη συμμετοχή της αυτή.

Στις επόμενες σελίδες, παραθέτουμε τα οικονομικά στοιχεία των τεσσάρων εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης οι οποίες είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών.

ALPHA LEASING

Ιδρύθηκε το 1981 και τον Αύγουστο του 1987 εισήχθη στην κύρια αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών. Είναι από τις πιο παλιές εταιρείες του κλάδου και κατέχει ηγετική θέση στην αγορά. Κύριος μέτοχος είναι η Alpha Τράπεζα Πίστεως που κατέχει και το 50% αυτής.

Εξέλιξη Οικονομικών Μεγεθών	1994	1995	1996	1997	1998
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	16.933	17.206	17.876	18.441	18.128
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	32.268	33.961	34.844	36.677	47.386
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	40.151	43.806	43.025	45.313	55.526
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	18.090	19.046	19.421	18.605	19.116
ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ	10.666	10.691	9.879	7.950	6.094
ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ & ΧΡΕΩΣΤΙΚΟΙ ΤΟΚΟΙ	-2.912	-2.487	-2.136	-677	-771
ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	6.487	6.885	6.574	7.097	4.150
ΜΕΡΙΣΜΑ (σε δραχμές)	650	700	600	488	375

✓ Τα ποσά σε εκατομμύρια δραχμές.

Δείκτες	1994	1995	1996	1997	1998
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΠΡΟΣ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	49,00%	42,20%	39,30%	40,70%	32,60%
ΜΙΚΤΟ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΕΡΔΟΥΣ	60,00%	59,00%	56,10%	42,80%	31,90%
ΚΑΘΑΡΟ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΕΡΔΟΥΣ	41,20%	35,90%	36,10%	38,14%	21,70%

ETBA LEASING

Ιδρύθηκε το 1987 και τον Ιούλιο του 1990 εισήχθη στην κύρια αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών. Κατέχει ένα υψηλό μερίδιο αγοράς παρά την ανυπαρξία υποστήριξής της από ένα ευρύ τραπεζικό δίκτυο. Κύριοι μέτοχοι είναι: ETBA Α.Ε, ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ, Ε.Ε.Ε.Χ. Α.Ε, TEMPLETON INSTUTIONAL EMERGE, MIKTS (CHASE).

Εξέλιξη Οικονομικών Μεγεθών	1994	1995	1996	1997	1998
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	10.591	15.807	16.152	16.503	14.940
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	13.037	15.834	15.168	14.020	15.334
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	16.544	21.651	22.659	20.941	20.309
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	7.198	8.120	8.360	7.204	7.058
ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ	3.487	4.187	4.206	2.791	1.607
ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ & ΧΡΕΩΣΤΙΚΟΙ ΤΟΚΟΙ	142	-315	-9	51	-66
ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	3.070	3.087	3.361	2.473	-1.186
ΜΕΡΙΣΜΑ (σε δραχμές)	450	450	420	193	0

✓ Τα ποσά σε εκατομμύρια δραχμές.

Δείκτες	1994	1995	1996	1997	1998
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΠΡΟΣ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	64,00%	73,00%	71,30%	78,80%	73,56%
ΜΙΚΤΟ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΕΡΔΟΥΣ	48,40%	51,60%	50,30%	38,74%	22,76%
ΚΑΘΑΡΟ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΕΡΔΟΥΣ	42,70%	38,00%	40,20%	34,32%	-16,48%

Πληροφορική Εργασία

Ιδρύθηκε το 1987 και τον Μάρτιο του 1990 εισήχθη στην κύρια αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών. Έχει δρομολογήσει πενταετές αναπτυξιακό σχέδιο με αποτέλεσμα τη βελτίωση των αποτελεσμάτων της από την εμπορία και υποστήριξη ειδών πληροφορικής. Κύριοι μέτοχοι είναι: Η Τράπεζα Εργασίας και η Πολυμετοχική.

Εξέλιξη Οικονομικών Μεγεθών	1994	1995	1996	1997	1998
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	10.591	15.807	16.152	16.503	14.940
ΚΑΘΑΡΑ ΠΑΓΙΑ	13.037	15.834	15.168	14.020	15.334
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	16.544	21.651	22.659	20.941	20.309
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	7.198	8.120	8.360	7.204	7.058
ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ	3.487	4.187	4.206	2.791	1.607
ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ & ΧΡΕΩΣΤΙΚΟΙ ΤΟΚΟΙ	142	-315	-9	51	-66
ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	3.070	3.087	3.361	2.473	-1.186
ΜΕΡΙΣΜΑ (σε δραχμές)	450	450	420	193	0

✓ Τα ποσά είναι σε εκατομμύρια δραχμές.

Δείκτες	1994	1995	1996	1997	1998
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΠΡΟΣ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	64,00%	73,00%	71,30%	78,80%	73,56%
ΜΙΚΤΟ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΕΡΔΟΥΣ	48,40%	51,60%	50,30%	38,74%	22,76%
ΚΑΘΑΡΟ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΕΡΔΟΥΣ	42,70%	38,00%	40,20%	34,32%	-16,48%

Πειραιώς Leasing

Ιδρύθηκε το 1993 και τον Δεκέμβριο του 1995 εισήχθη στην παράλληλη αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών. Κατέχει σημαντικό μερίδιο στην αγορά που αυξήθηκε σημαντικά τα τελευταία χρόνια. Κύριος μέτοχος είναι η Τράπεζα Πειραιώς.

Εξέλιξη Οικονομικών Μεγεθών	1994	1995	1996	1997	1998
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	2.071	2.195	4.499	4.996	4.959
ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ	2.379	5.265	9.133	12.905	16.100
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	3.258	6.286	12.148	14.495	17.162
ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ & ΧΡΕΩΣΤΙΚΟΙ ΤΟΚΟΙ	275	1.801	3.286	5.436	6.719
ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	167	1.071	1.975	2.780	2.656
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	131	-228	-610	-549	-326
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	401	877	1.002	1.697	589
ΜΕΡΙΣΜΑ (σε δραχμές)	66	137	420	220	150

✓ Τα ποσά είναι σε εκατομμύρια δραχμές.

Δείκτες	1994	1995	1996	1997	1998
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΠΡΟΣ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	63,60%	34,90%	37,00%	34,5%	28,9%
ΜΙΚΤΟ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΕΡΔΟΥΣ	60,70%	59,50%	60,10%	51,1%	39,5%
ΚΑΘΑΡΟ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΕΡΔΟΥΣ	145,80%	48,70%	30,49%	31,2%	8,76%

4. Γιατί το Leasing συμφέρει (βάσει παραδείγματος)

Στο παράδειγμα 1 συγκρίνεται μια τριετής χρηματοδοτική μίσθωση με ένα τριετές δάνειο. Το ποσό της επένδυσης είναι 1.000 δρχ., ο φορολογικός συντελεστής είναι 35% και ο συντελεστής απόσβεσης είναι 15%. Στη περίπτωση του Leasing τα μισθώματα είναι τριμηνιαία, προκαταβαλλόμενα και υπολογίσθηκαν με επιτόκιο 17,5% ετησίως, βασισμένο στο διατραπεζικό επιτόκιο δραχμών Athibor. Στο δάνειο τα τοκοχρεολύσια είναι τριμηνιαία ληξιπρόθεσμα. Το οριακό επιτόκιο κόστους είναι 11,85% ετησίως.

Στο παράδειγμα 2 συγκρίνεται η χρηματοδοτική μίσθωση με τη χρηματοδότηση μέσω ιδίων κεφαλαίων. Τα δεδομένα είναι ίδια με το παράδειγμα 1, εκτός του οριακού κόστους το οποίο είναι 8,76% ετησίως.

Ο ακριβής προσδιορισμός του οριακού επιτοκίου κόστους σε συνδυασμό με τα παραδείγματα στις αμέσως επόμενες σελίδες, μας οδηγούν στο συμπέρασμα ότι η χρηματοδοτική μίσθωση είναι πιο συμφέρουσα όταν:

- ✿ Το επιτόκιο του τραπεζικού δανεισμού είναι μεγαλύτερο από το οριακό επιτόκιο κόστους.
- ✿ Ο συντελεστής φορολογίας είναι υψηλότερος.
- ✿ Ο συντελεστής απόσβεσης είναι χαμηλότερος.
- ✿ Τα μισθώματα είναι αραιότερα και προκαταβλητέα.
- ✿ Η χρηματοδοτική μίσθωση είναι βραχύτερη και η έναρξη της γίνεται πλησιέστερα προς το τέλος του έτους.
- ✿ Τα ίδια κεφάλαια μπορούν να επενδυθούν με απόδοση μεγαλύτερη από το οριακό επιτόκιο κόστους.
- ✿ Η χρηματοδοτική μίσθωση γίνεται χωρίς ίδια συμμετοχή και άλλες εμπράγματος εξασφαλίσεις.
- ✿ Η χρηματοδοτική μίσθωση γίνεται με ταχεία διεκπεραίωση.
- ✿ Η χρηματοδοτική μίσθωση γίνεται με ευελιξία στη δόμηση των μισθωμάτων ώστε να ανταποκρίνονται στις ταμιακές ροές κάθε επιχείρησης.

Για οικονομία χώρου στα παραδείγματα έχουν απαλειφθεί οι ενδιάμεσες περίοδοι (2,3,6 κ.ο.κ) που έχουν μηδενικές ταμειακές ροές.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ 1

ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ ΜΕΤΑΞΥ LEASING ΚΑΙ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΥ ΔΑΝΕΙΣΜΟΥ

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ			
Περίοδοι (μήνες)	Μισθώματα	Φορολογικές εκπτώσεις Μισθωμάτων	Καθαρές ταμιακές Ροές
1	(104.32)	0	(104.32)
4	(104.32)	0	(104.32)
7	(104.32)	0	(104.32)
9	0	73.02	73.02
10	(104.32)	0	(104.32)
13	(104.32)	0	(104.32)
16	(104.32)	0	(104.32)
19	(104.32)	0	(104.32)
21	0	146.05	146.05
22	(104.32)	0	(104.32)
25	(104.32)	0	(104.32)
28	(104.32)	0	(104.32)
31	(104.32)	0	(104.32)
33	0	146.05	146.05
34	(104.32)	0	(104.32)
37	0	0	0
45	0	73.02	73.02
57	0	0	0
69	0	0	0
81	0	0	0
93	0	0	0

* Πηγή Εθνική LEASING

ΔΑΝΕΙΟ				
Τοκογ/σιο	ΕΦΤΕ	Φορολογικές Εκπτώσεις Τόκων	Φορολογικές Εκπτώσεις Αποσβέσεων	Καθαρές Ταμειακές Ροές
0	0	0	0	0
(100.24)	(1.19)	0	0	(101.42)
(100.24)	(1.10)	0	0	(101.94)
0	0	10.78	13.13	23.91
(100.24)	(1.02)	0	0	(101.25)
(100.24)	(0.93)	0	0	(101.16)
(100.24)	(0.84)	0	0	(101.07)
(100.24)	(0.74)	0	0	(100.98)
0	0	35.29	52.50	87.79
(100.24)	(0.64)		0	(100.88)
(100.24)	(0.54)	0	0	(160.78)
(100.24)	(0.44)	0	0	(100.68)
(100.24)	(0.34)	0	0	(100.57)
0	0	21.58	52.50	74.08
(100.24)	(0.23)	0	0	(100.46)
(100.24)	(0.11)	0	52.50	(100.35)
0	0	6.18	52.50	58.88
0	0	0	52.50	62.50
0	0	0	52.50	52.50
0	0	0	52.50	52.50
0	0	0	21.87	21.87

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ 2

ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ ΜΕΤΑΞΥ LEASING ΚΑΙ ΙΔΙΩΝ

ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ			
Περίοδοι (μήνες)	Μισθώματα	Φορολογικές Εκπτώσεις Μισθωμάτων	Καθαρές Ταμειακές Ροές
1	(104.32)	0	(104.32)
4	(104.32)	0	(104.32)
7	(104.32)	0	(104.32)
9	0	73.02	73.02
10	(104.32)	0	(104.32)
13	(104.32)	0	(104.32)
16	(104.32)	0	(104.32)
19	(104.32)	0	(104.32)
21	0	146.05	146.05
22	(104.32)	0	(104.32)
25	(104.32)	0	(104.32)
28	(104.32)	0	(104.32)
31	(104.32)	0	(104.32)
33	0	146.05	146.05
34	(104.32)	0	(104.32)
37	0	0	0
45	0	73.02	73.02
57	0	0	0
69	0	0	0
81	0	0	0
93	0	0	0

✿ Πηγή: Εθνική LEASING.

ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ		
Τοκοχρεολύσιο	Φορολογικές Εκπτώσεις Αποσβέσεων	Καθαρές Ταμειακές Ροές
(1000.00)	0	(1000.00)
0	0	0
0	0	0
0	13.13	13.13
0	0	0
0	0	0
0	0	0
0	0	0
0	52.50	52.50
0	0	0
0	0	0
0	0	0
0	0	0
0	52.50	52.50
0	0	0
0	52.50	52.50
0	52.50	52.50
0	52.50	52.50
0	52.50	52.50
0	52.50	52.50
0	21.87	21.87

Κλείνοντας το κεφάλαιο της χρηματοδοτικής μίσθωσης, θα μπορούσαμε να καταλήξουμε στις εξής βασικές διαπιστώσεις:

- ✓ Το Leasing δεν είναι φθινό χρηματοδοτικό εργαλείο, αν η επιχείρηση που το χρησιμοποιεί δεν είναι κερδοφόρα ώστε να μπορεί να εκμεταλλευθεί το φορολογικό όφελος που προκύπτει από την κατά 100% φορολογική έκπτωση των μισθωμάτων από τα ακαθάριστα έσοδά της.
- ✓ Ο μισθωτής καρπούται όλα τα οφέλη από τη χρήση εξοπλισμού, αναλαμβάνει όμως όλους τους κινδύνους και τις υποχρεώσεις που συνδέονται με την κυριότητα του (π.χ καταλληλότητα, ασφάλιση, καλή λειτουργία κ.λπ)
- ✓ Η χρηματοδοτική μίσθωση ως μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης, έχει αναπτυξιακό και εκσυγχρονιστικό χαρακτήρα.
- ✓ Ο αναπτυξιακός της χαρακτήρας φαίνεται από το γεγονός ότι προσφέρει στο μισθωτή ακόμη μια μορφή χρηματοδότησης χωρίς να υποκαθιστά τον παραδοσιακό δανεισμό με αποτέλεσμα να μπορεί να καλύπτει ευκολότερα τις επενδυτικές του ανάγκες.
- ✓ Ο εκσυγχρονιστικός χαρακτήρας της χρηματοδοτικής μίσθωσης αποδίδεται στη δυνατότητα που έχει η εταιρεία Leasing να μισθώνει στον μισθωτή σύγχρονο και διαρκώς ανανεούμενο τεχνολογικό εξοπλισμό.
- ✓ Μεγάλη χρήση του θεσμού προβλέπεται ότι θα γίνει από σχήματα οικονομικής συνεργασίας των εταιρειών Leasing με προμηθευτές κεφαλαιουχικού εξοπλισμού.

ΜΕΡΟΣ Β

Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΟΥ FACTORING

Κεφάλαιο 1 - Factoring, μια νέα μορφή τραπεζικών εργασιών

1. Εισαγωγή στο θεσμό του Factoring

Το Factoring αποτελεί ένα νέο για την ελληνική πραγματικότητα οικονομικό-νομικό θεσμό. Η ελληνική μετάφραση του όρου αποδίδεται ως Πρακτόρευση Επιχειρηματικών απαιτήσεων ή Ανάλυση Απαιτήσεων Τρίτων. Αποτελεί μια εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης που δεν ανταγωνίζεται τον παραδοσιακό δανεισμό αλλά τον συμπληρώνει και συνοδεύεται και από άλλες υπηρεσίες.

Με την εφαρμογή του Factoring, οι επιχειρήσεις εκχωρούν (πωλούν) την ευθύνη είσπραξης των απαιτήσεών τους, που προέρχονται από πώληση ή εξαγωγή εμπορευμάτων ή και παροχή υπηρεσιών, στην εταιρεία Factoring.

Η εταιρεία αυτή αναλαμβάνει τη λογιστική παρακολούθηση και διαχείριση των απαιτήσεων, την είσπραξή τους, τη σε συχνή βάση αξιολόγηση των οφειλετών-αγοραστών, τη χορήγηση – εάν επιθυμείται- προκαταβολής μέχρι και 85% της αξίας των εκχωρούμενων τιμολογίων και –υπό προϋποθέσεις- την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου από αφερέγγυους αγοραστές.

Επειδή το Factoring δεν είναι μια εφάπαξ εργασία, αλλά μια συνεχώς επαναλαμβανόμενη διαδικασία που δημιουργεί στενή και διαρκή σχέση μεταξύ της εταιρείας Factoring και του προμηθευτή, είναι δυνατή η εκχώρηση των απαιτήσεων όχι μόνο των υφιστάμενων πελατών του, τη στιγμή που υπογράφεται η σύμβαση, αλλά και όσων αποκτηθούν μελλοντικά.

Η πρακτόρευση μπορεί να καλύπτει το σύνολο των πωλήσεων του προμηθευτή, εκχώρηση δηλαδή του συνόλου των τιμολογίων του, ή μέρους αυτών, ικανοποιητικού πάντως ποσοστού (άνω του 50%). Υπάρχει επίσης ενδεχόμενο η συνεργασία να γίνεται σε άλλη βάση, π.χ εκχώρηση μόνο των πωλήσεων εσωτερικού ή εξωτερικού ή των πωλήσεων ενός προϊόντος από τα πολλά που μπορεί μια επιχείρηση να διαθέτει.

Επισημαίνεται ότι δεν επιτρέπεται η μερική εκχώρηση απαιτήσεων κατά του ίδιου οφειλέτη-αγοραστή. Επειδή η σχέση μιας επιχείρησης με την εταιρεία Factoring είναι μια σχέση διαρκής, μακροπρόθεσμη και εκ των πραγμάτων δεσμευτική, δεν είναι δυνατόν το Factoring να εφαρμόζεται ευκαιριακά για την αντιμετώπιση προσωρινών και έκτακτων χρηματοδοτικών ή άλλων αναγκών της επιχείρησης.

2. Ιστορική αναδρομή

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

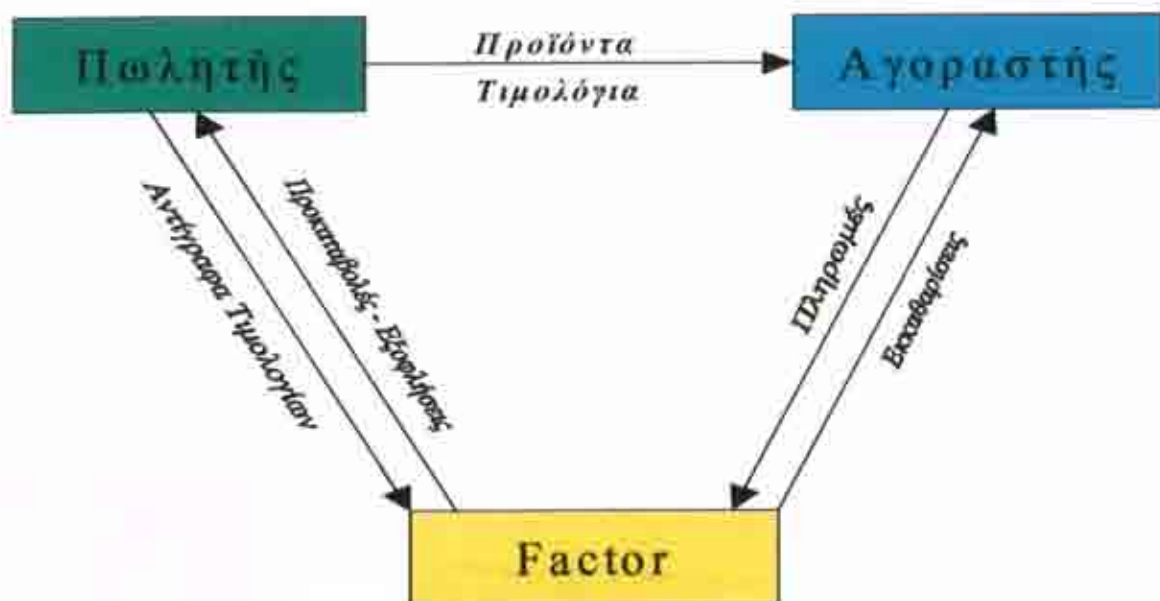
Στην αρχή ο Factor είχε τη μορφή του εμπορικού αντιπροσώπου και διακινούσε προϊόντα με τη δική του επωνυμία.

Με την οικονομική και βιομηχανική ανάπτυξη στις ΗΠΑ, πριν από τον Α΄ παγκόσμιο πόλεμο, σημειώθηκαν σημαντικές εξελίξεις στο χώρο των επιχειρήσεων. Οι ίδιοι οι βιομήχανοι είχαν πια συμφέρον από την ανάπτυξη των εμπορικών δραστηριοτήτων τους.

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

Με το πέρασμα του χρόνου, δημιουργήθηκαν κι άλλες εταιρείες χρηματοδοτήσεων οι οποίες και επεκτάθηκαν πέρα από τη χρηματοδότηση εμπορικών εργασιών. Αργότερα μπαίνουν σε αυτό το χώρο και οι τράπεζες, καθώς και διάφοροι άλλοι χρηματοδοτικοί οργανισμοί.

Πριν το 1960, ελάχιστες τράπεζες παρείχαν υπηρεσίες Factoring. Το 1963 για πρώτη φορά τράπεζες ασχολούνται με το Factoring, αφού εντάθηκε με νόμο στις τραπεζικές εργασίες (πρώτα στις ΗΠΑ). Άλλες τράπεζες δημιούργησαν νέα τμήματα που ασχολήθηκαν με το νέο θεσμό, ενώ άλλες αγόρασαν ολόκληρες διευθύνσεις ή ολόκληρες εταιρείες Factoring.



Το Σύστημα του Factoring.

Κεφάλαιο 2 - Λειτουργία του θεσμού Factoring

1. Μορφές του θεσμού

Το Factoring λειτουργεί σε ένα ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων και για αυτό διακρίνουμε πολλές μορφές και πολλούς τομείς εφαρμογής του. Οι μορφές αυτές είναι:

α. Εγχώριο Factoring.

Το εγχώριο Factoring αφορά την εσωτερική αγορά της χώρας, δηλαδή την ανάληψη της ευθύνης είσπραξης των τιμολογίων που αφορούν τις πωλήσεις προϊόντων και υπηρεσιών που πραγματοποιούνται στο εσωτερικό της χώρας. Το εγχώριο Factoring εφαρμόζεται σε όλες τις επιχειρήσεις και για κάθε προϊόν και υπηρεσία. Κυρίως αντιπροσωπεύει τις μικρομεσαίες και μεταποιητικές επιχειρήσεις που αντιμετωπίζουν προβλήματα χρηματοδότησης και διαχείρισης.

Το Factoring βοηθά αυτές τις επιχειρήσεις χρηματοδοτώντας και παρακολουθώντας τις πωλήσεις τους, μέσω ενός πολύ ανεπτυγμένου δικτύου πληροφόρησης που διαθέτουν οι υπηρεσίες του Factoring.

Στο εγχώριο Factoring, τρεις βασικοί παράγοντες λαμβάνουν μέρος: ο προμηθευτής εκχωρητής, ο Factor και ο πελάτης-αγοραστής των προϊόντων του προμηθευτή. Το σύστημα του εγχώριου Factoring προϋποθέτει τις εξής ενέργειες:

- ✓ Ο προμηθευτής-εκχωρητής στέλνει τα εμπορεύματα στον αγοραστή-πελάτη.
- ✓ Ο προμηθευτής-εκχωρητής εκχωρεί τα τιμολόγια και άλλα ανάλογα έγγραφα στον Factor.
- ✓ Ο Factor πληρώνει προκαταβολή συνήθως το 80% της αξίας.
- ✓ Ο Factor στέλνει αντίγραφα των τιμολογίων στον πελάτη-αγοραστή και εισπράττει τα τιμολόγια.
- ✓ Ο πελάτης-αγοραστής στέλνει αντίγραφα των πληρωμένων τιμολογίων στον Factor.

- ✓ Ο πελάτης-αγοραστής στέλνει αντίγραφα των πληρωμένων τιμολογίων στον προμηθευτή-εκχωρητή.
- ✓ Τέλος ο Factor συμπληρώνει την πληρωμή στον προμηθευτή-εκχωρητή (20%).

β. Διεθνές Factoring.

Το Διεθνές (International) Factoring ασχολείται κυρίως με τις εξαγωγές-εισαγωγές προϊόντων δηλαδή την ανάληψη της ευθύνης της είσπραξης και εξόφλησης των απαιτήσεων των τιμολογίων εξαγόμενων και εισαγόμενων προϊόντων.

Οι κανονισμοί και οι ρυθμίσεις διαμορφώνονται σε ευρωπαϊκό επίπεδο από την Ευρωπαϊκή Ένωση Εταιρειών Factoring (FACTORING CHAIN INTERNATIONAL), που εδρεύει στο Άμστερνταμ.

Οι συμμετέχοντες στις διεθνείς συναλλαγές Factoring είναι:

Ο πωλητής, ο οποίος εκδίδει το τιμολόγιο από την πώληση των προϊόντων ή των υπηρεσιών του και εκχωρεί στον Factor εξαγωγής τη σχετική απαίτηση.

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

Ο Factor εξαγωγής, ο οποίος δέχεται την ανάληψη των εισπρακτέων απαιτήσεων του πωλητή.

Ο Factor εισαγωγής, ο οποίος αναλαμβάνει να εισπράξει ή να εγγυηθεί τις απαιτήσεις, όπως αναγράφονται στο τιμολόγιο του πωλητή.

Από πλευράς της εταιρείας Factoring, γίνεται λόγος για εξαγωγικό factoring (export factoring), όταν αναλαμβάνει απαιτήσεις ημεδαπού προμηθευτή έναντι οφειλετών του στην αλλοδαπή και για εισαγωγικό factoring (import factoring), όταν αναλαμβάνει να υλοποιήσει μέρος της σύμβασης factoring στη χώρα εισαγωγής ως ανταποκριτής άλλης εταιρείας factoring της χώρα εξαγωγής, η οποία και συνάπτει τη σύμβαση με τον εξαγωγέα.

γ. Factoring με δικαίωμα αναγωγής.

Το κύριο χαρακτηριστικό του είναι η απουσία της ασφαλιστικής λειτουργίας του θεσμού. Γενικά η όλη φιλοσοφία στηρίζεται στο ποιος θα αναλάβει το ρίσκο των απλήρωτων τιμολογίων.

Αν δηλαδή ο Factor έχει το δικαίωμα να επιστρέφει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή-εκχωρητή έναντι καταβολής του αντίστοιχου ποσού.

Συνήθως ο Factor αρχίζει με το δικαίωμα αναγωγής ώστε να πειστεί για τη φερεγγυότητα των πελατών του και στη συνέχεια εφαρμόζει το θεσμό χωρίς δικαίωμα αναγωγής. Επίσης αυτό το είδος το εφαρμόζουν στις επιχειρήσεις που δεν ενδιαφέρονται για τις δραστηριότητες του Factoring, παρά μόνο για τη μείωση του κόστους είσπραξης ενός μέρους ή ενός συνόλου των τιμολογίων μέσω του Factoring. Εδώ το "ρίσκο" αναλαμβάνει ο προμηθευτής.

δ. Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής.

Το είδος αυτού του Factoring επιτελεί και τις τρεις βασικές λειτουργίες του, δηλαδή τη διαχειριστική, τη χρηματοδοτική και την ασφαλιστική. Η εταιρεία Factoring δεν έχει δικαίωμα να στραφεί εναντίον του προμηθευτή όταν η τιμολογιακή απαίτηση δεν εισπραχθεί από οικονομική αδυναμία του αγοραστή-οφειλέτη (πλήρη κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου). Η εταιρεία factoring εξακολουθεί να έχει δικαίωμα αναγωγής σε όλες τις άλλες περιπτώσεις μη πληρωμής.

Υπάρχουν περιπτώσεις κατά τις οποίες ο Factor αναλαμβάνει την ευθύνη είσπραξης των τιμολογίων μέχρι ενός σημείου, που καθορίζει ο ίδιος, χωρίς αναγωγή και πέρα από αυτό, εισπράττει με δικαίωμα αναγωγής.

ε. Εμπιστευτικό Factoring.

Σε αντίθεση με τη δια νόμου υποχρέωση των συμβαλλομένων στο factoring να αναγγέλουν τη σύμβαση στον οφειλέτη, στο εμπιστευτικό factoring δεν υπάρχει αυτή η γνωστοποίηση. Αυτό γίνεται για να προστατευθεί ο Factor από πελάτες που έχουν υψηλό ρίσκο.

Επειδή το είδος αυτό του factoring περικλείει υψηλό ποσοστό κινδύνου, αφού ο αγοραστής καταβάλλει απευθείας τις απαιτήσεις του στον προμηθευτή, δεν εφαρμόζεται στη Ελλάδα, καθώς η αναγγελία αποτελεί βασική προϋπόθεση της εκχώρησης.

στ. Μη εμπιστευτικό Factoring.

Στην περίπτωση αυτή έχει ανακοινωθεί στον πελάτη η συμφωνία που έχει προηγηθεί μεταξύ του προμηθευτή και του Factor. Η ανακοίνωση αυτή γίνεται με διάφορους τρόπους. Συνήθως αναγράφεται πάνω στα τιμολόγια το όνομα του Factor στον οποίο αυτά έχουν εκχωρηθεί.

ζ. Factoring χωρίς χρηματοδότηση.

Το factoring αυτής της μορφής καλύπτει όλες τις διοικητικές δραστηριότητες των πωλήσεων, την είσπραξη των τιμολογίων και την ασφάλιση του πιστωτικού κινδύνου. Ο Factor με τον προμηθευτή συμφωνούν στην πλήρη εξυπηρέτηση αλλά χωρίς την προπληρωμή του προμηθευτή από τον Factor και χωρίς την αύξηση του χρηματοδοτικού κόστους.

Το factoring χωρίς χρηματοδότηση ή καταληκτικό factoring (Maturity Factoring), χρησιμοποιείται από επιχειρήσεις που δεν έχουν ανάγκη χρηματοδότησης αλλά επιθυμούν να έχουν τις υπηρεσίες της εταιρείας factoring για τη λογιστική παρακολούθηση, είσπραξη απαιτήσεων και κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου.

Το είδος αυτό του factoring εφαρμόζεται στην αμερικανική αγορά. Ο προμηθευτής δεν λαμβάνει προκαταβολές αλλά πληρώνεται με την είσπραξη των τιμολογίων από την εταιρεία factoring (pay-as-paid), ή σε τακτές ημερομηνίες, ο καθορισμός των οποίων στηρίζεται πάνω στην προηγηθείσα εισπρακτική εμπειρία, αναθέτοντας τη διαχείριση των εισπρακτέων στην εταιρεία factoring.

Με τον τρόπο αυτό, οι επιχειρήσεις εξασφαλίζουν σταθερότητα στις εισροές τους και μπορούν να καταστρώσουν με σχετική ευχέρεια το ταμειακό τους πρόγραμμα. Στην Ευρώπη το είδος αυτό του factoring δεν εφαρμόζεται.

η. Factoring για χρηματοδότηση.

Είναι ακριβώς αντίθετη περίπτωση από την προηγούμενη. Χαρακτηρίζει τις περιπτώσεις εκείνες στις οποίες η χρηματοδότηση του προμηθευτή συντελείται ήδη, πολύ πριν καταστούν ληξιπρόθεσμες οι εκχωρούμενες απαιτήσεις.

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

θ. Αμιγώς χρηματοδοτικό Factoring.

Στην περίπτωση αυτή, η μόνη υπηρεσία για την οποία ενδιαφέρεται ο προμηθευτής, είναι η χρηματοδοτική. Πρόκειται για εκχώρηση των απαιτήσεων του προμηθευτή και πληρωμή από την εταιρεία Factoring της αξίας τους, χωρίς ανάληψη οποιουδήποτε κινδύνου ή υπηρεσίας διαχείρισης και λογιστικής παρακολούθησης των απαιτήσεων.

Το λεγόμενο Agency factoring δεν είναι τίποτε άλλο από το Bulk factoring χωρίς το δικαίωμα αναγωγής.

ι. Factoring τριμερούς συνεργασίας.

Σε αυτή τη μορφή συμμετέχουν ο Factor, ο προμηθευτής και η Τράπεζα. Ο Factor αναλαμβάνει να παρέχει ότι προβλέπεται ενώ η τράπεζα χρηματοδοτεί απευθείας τον προμηθευτή, σύμφωνα με τις απαιτήσεις που έχουν εκχωρηθεί στον Factor.

2. Σε ποιες επιχειρήσεις απευθύνεται το Factoring

Το factoring εφαρμόζεται:

- I. σε επιχειρήσεις που αναπτύσσονται ταχέως, είναι μεσαίου μεγέθους με ικανοποιητική αποδοτικότητα και έχουν δυναμικό management. Έχουν ταμειακά προβλήματα που δεν οφείλονται όμως σε μόνιμη οικονομική αδυναμία, όπως για παράδειγμα το υψηλό λειτουργικό κόστος και η χαμηλή παραγωγικότητα,
- II. σε επιχειρήσεις όπου η παραγωγή ή η εμπορία του προϊόντος είναι ανταγωνιστική με σημαντικά περιθώρια αύξησης των πωλήσεων, εφόσον εφαρμοστεί η κατάλληλη πολιτική marketing και εφόσον υπάρξει ανάλογη χρηματοδοτική στήριξη. Το προϊόν πρέπει να είναι τυποποιημένο, καταναλωτικό ή ελαφρά επενδυτικό και να μην αφήνει σημαντικά περιθώρια για προβολή ενστάσεων εκ μέρους των αγοραστών.

Επιπλέον το factoring απευθύνεται σε επιχειρήσεις που επιθυμούν:

- ☞ Παρακολούθηση καθολικού, διαχείριση και είσπραξη εκχωρημένων απαιτήσεων ή και χρηματοδότηση έναντι αυτών.
- ☞ Αξιολόγηση και παρακολούθηση σε συνεχή βάση, της φερεγγυότητας των πελατών τους, υφιστάμενων και νέων.

- ☞ Κάλυψη πιστωτικού κινδύνου από αφερεγγυότητα των πελατών τους (factoring χωρίς αναγωγή).
- ☞ Την εισαγωγή τους στο Χ.Α.Α.
- ☞ Σε επιχειρήσεις που δεν διαθέτουν ή δεν επιθυμούν να παρέχουν εμπράγματα εξασφαλίσεις ή ενδιαφέρονται για την εξάλειψη υφισταμένων.

Επίσης το εξαγωγικό factoring απευθύνεται και σε επιχειρήσεις που επιθυμούν, εκτός των παραπάνω και:

- Ολοκληρωτική κάλυψη πιστωτικού κινδύνου στους πελάτες του εξωτερικού (το εξαγωγικό factoring εφαρμόζεται πάντοτε χωρίς αναγωγή).
- Χρηματοδότηση έναντι των εκχωρημένων εξαγωγικών τους απαιτήσεων, εάν είναι επιθυμητή.
- Περιορισμό ή κατάργηση των συναλλαγματικών εξωτερικού, ενέγγυων πιστώσεων, εγγυητικών επιστολών ή άλλων εξασφαλίσεων.
- Αύξηση πωλήσεων με βελτίωση των όρων πώλησης (διάρκεια πίστωσης, ανοικτοί λογαριασμοί).

3. Διαδικασίες λειτουργίας του Factoring

Οι διαδικασίες λειτουργίας του θεσμού ξεκινούν με:

- 1) **Σύμβαση.** Η υπογραφή σύμβασης και άλλων απαραίτητων εγγράφων από τον Factor και τον προμηθευτή, που δηλώνουν το ξεκίνημα μιας νέας συνεργασίας.
- 2) **Συμμετέχοντες.** Οι κύριοι παράγοντες που παίρνουν μέρος είναι ο εξαγωγικός Factor, ο εισαγωγικός Factor, ο προμηθευτής-πωλητής και ο πελάτης-αγοραστής.
- 3) **Στοιχεία προμηθευτή.** Ο προμηθευτής θα πρέπει να γνωρίζει πληροφορίες σχετικά με την είσπραξη των απαιτήσεων (π.χ επικοινωνία με τους πελάτες), όρους πληρωμής οφειλόμενα υπόλοιπα σε κάθε πελάτη αναλυτικά κ.λπ.
- 4) **Λογαριασμός πελάτη-αγοραστή με Factor.** Ειδικός λογαριασμός χρέωσης ο οποίος θα γράφεται στην υποβαλλόμενη "πιστωτική έγκριση" αλλά και σε κάθε αντίγραφο τιμολογίου.

- 5) **Εκχώρηση τιμολογίου-πιστωτικού σημειώματος.** Ο προμηθευτής εκχωρεί τα σχετικά έγγραφα (τιμολόγια κ.λπ.) στον Factor. Σε περίπτωση λάθους ή ακύρωσης των τιμολογίων πρέπει αυτά να εκχωρούνται σε 7 ημέρες από την ημέρα που ανακαλύπτεται το λάθος.
- 6) **Πιστωτικοί όροι.** Αυτοί αναγράφονται πάνω στα τιμολόγια. Πάνω σε κάθε τιμολόγιο που απευθύνεται στον Factor θα πρέπει να αναφέρεται ο συγκεκριμένος Factor, όπως επίσης και οι όροι σύμφωνα με τους οποίους θα πληρώσει ο πελάτης-αγοραστής. Ο εκχωρητής στέλνει το πρωτότυπο στον Factor και ένα αντίγραφο στον πελάτη.
- 7) **Σχετική ειδοποίηση και μεταβίβαση των τιμολογίων για είσπραξη.** Ο εκχωρητής αφού κλείσει συμφωνία με τον Factor του στέλνει τα τιμολόγια και συμπληρώνει και ένα έντυπο-ειδοποιητήριο για το ότι εκχωρήθηκαν τα τιμολόγια προς είσπραξη. Πάνω στο ειδοποιητήριο αυτό, αναφέρεται η ημερομηνία των τιμολογίων η οποία είναι και η ημερομηνία έναρξης της τοκοφόρου περιόδου. ~~Αν δηλαδή περάσει ο~~ χρόνος πληρωμής και τα τιμολόγια δεν εξοφληθούν αρχίζει η τοκοφόρος περίοδος. Οι περιπτώσεις αυτές έχουν κανονισθεί από πριν με τον Factor και τον εκχωρητή, με ειδικές ρυθμίσεις και υπάρχει ένα επιτόκιο για ασυνεπείς πελάτες, το οποίο ισχύει πέραν των κανονικών ημερομηνιών για πληρωμή. Ένα αντίγραφο του ειδοποιητηρίου θα επιστραφεί στον εκχωρητή με την υπογραφή του Factor, για την ύπαρξη σχετικών αποδείξεων.
- 8) **Διαφωνίες – Απλήρωτοι λογαριασμοί – Αφερέγγυοι πελάτες.** Αν ο πελάτης διαφωνήσει με τον προμηθευτή ή τον Factor ή αρνηθεί να πληρώσει το τιμολόγιο του, αμέσως ο Factor ειδοποιεί τον προμηθευτή. Αν η διαφωνία παραμείνει τότε πρέπει μέσα σε 20 μέρες να γίνουν οι ανάλογες ρυθμίσεις για τη λύση της διαφωνίας. Αν η διαφωνία αυτή αφορά κάποιο απλήρωτο τιμολόγιο, αυτό θα εμφανιστεί στο βιβλίο απλήρωτων απαιτήσεων και θα πρέπει να επιβληθεί και ελάχιστο όριο ποινικής ρήτρας. Για μεγάλα ποσά ο Factor χρησιμοποιεί νομικές διαδικασίες. Ξεκινάει στέλνοντας ειδοποιήσεις υπενθύμισης στον πελάτη. Αυτός έχει στη διάθεσή του 35 μέρες για να πληρώσει τους λογαριασμούς πριν αρχίσουν οι νομικές διαδικασίες.
- 9) **Κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου.** Η πιστωτική κάλυψη παρέχεται μόνο σε επισφαλείς πελάτες. Έτσι ο Factor πληρώνει τον προμηθευτή μόνο σε περιπτώσεις

αφερεγγυότητας του πελάτη. Η κάλυψη συμφωνείται είτε με ένα πιστωτικό όριο, που ανανεώνεται σε κάθε πελάτη και ο Factor αναλαμβάνει τον κίνδυνο ως αυτό το όριο, είτε με τον καθορισμό μιας αξίας μηνιαίων φορτώσεων σε κάθε πελάτη, οπότε ο Factor παρέχει πιστωτική κάλυψη αν ο προμηθευτής δεν ξεπεράσει το όριο αυτό.

- 10) **Υποχρεώσεις του Factor προς πελάτη και προμηθευτή.** Ο Factor είναι υποχρεωμένος να τηρεί σωστά τα λογιστικά αρχεία από τη συνεργασία του πελάτη με τον προμηθευτή. Πρέπει σε αυτά να αναφέρονται πολλές λεπτομέρειες σχετικά με τα οφειλόμενα ποσά όπως και πληροφορίες διαχείρισης π.χ καθημερινή ταμειακή αναφορά για ποσά που πληρώνει κάθε πελάτης, μηνιαίες εισπράξεις πωλήσεων κατά πελάτη, αναφορά για πελάτες που έκλεισαν τους λογαριασμούς τους ή ξεπέρασαν το πιστωτικό τους όριο κ.λπ.

Επίσης ο Factor, ως προς τον προμηθευτή, πρέπει να τηρεί μια έκθεση των απαιτήσεων που αγοράστηκαν και ανά τακτά χρονικά διαστήματα να δίνει την αξία των απλήρωτων απαιτήσεων ή αυτών που έχουν λήξει ή έχουν αγοραστεί από τον προμηθευτή. Παράλληλα τηρείται μια έκθεση με τα υπόλοιπα των απαιτήσεων που έχει αναλάβει τον κίνδυνο ο Factor και αυτές που έχει αναλάβει τον κίνδυνο ο προμηθευτής. Επίσης μια έκθεση με λεπτομερείς αναφορές όλων των πράξεων καθώς και των εξόδων που κάνει ο Factor.

- 11) **Προκαταβολή.** Ο factor δεν προεξοφλεί συνήθως την αξία του τιμολογίου αλλά δίνει μια προκαταβολή το 80% της αξίας του. Μπορεί κάποιες φορές να κάνει κρατήσεις αν υπάρξουν αμφισβητούμενες απαιτήσεις ή καθυστερούμενες (πέραν των 90 ημερών). Ο Factor επιβαρύνει την προκαταβολή με την επιβάρυνση της προεξόφλησης. Αυτή υπολογίζεται από το χρεωστικό υπόλοιπο του τρεχούμενου λογαριασμού του πελάτη, με ποσοστό πάνω από το τραπεζικό επιτόκιο (όσον αφορά ξένα νομίσματα). Συνήθως οι Factors ζητούν την είσπραξη των αμοιβών τους στο τοπικό νόμισμα ώστε να αποφεύγονται τυχόν συναλλαγματικοί κίνδυνοι.

Η επιβάρυνση προεξόφλησης χρεώνεται στον λογαριασμό του πελάτη στο τέλος κάθε μήνα. Με κάθε προκαταβολή κανονίζεται και ένας τόκος με τον οποίο επιβαρύνεται ο προμηθευτής, αν καθυστερήσει να πληρώσει τον Factor από την ημερομηνία που έχει συμφωνηθεί.

4. Πλεονεκτήματα του θεσμού

Για την κατάλληλη για Factoring μικρομεσαία επιχείρηση, η προσφυγή στο θεσμό παρουσιάζει πολλά και σημαντικά πλεονεκτήματα, που αφορούν κυρίως τη ρευστότητα και την αποδοτικότητα της, την ασφάλεια της επιχειρηματικής δραστηριότητας και συνεπώς την επιχειρηματική της ανεξαρτησία. Πιο συγκεκριμένα, τα πλεονεκτήματα που παρουσιάζονται είναι τα εξής:

- ❁ Η εξασφάλιση ρευστότητας.
- ❁ Η εξοικονόμηση κόστους λειτουργίας της επιχείρησης.
- ❁ Η αφοσίωση του επιχειρηματία στα κύρια καθήκοντα του.
- ❁ Ασφάλεια επιχειρηματικής δραστηριότητας.
- ❁ Δυνατότητα προγραμματισμού χρηματικών εισροών.
- ❁ Βελτίωση της χρηματοοικονομικής διάρθρωσης του ισολογισμού.
- ❁ Ασφαλιστική κάλυψη των εξαγωγών και των αντίστοιχων απαιτήσεων, προωθώντας τις εξαγωγές.
- ❁ Πλήρη ασφάλεια απέναντι σε αφερέγγυους οφειλέτες.

Πιθανά οφέλη του Factoring.

Το Factoring είτε εφαρμόζεται από τράπεζες, είτε από άλλες θυγατρικές εταιρείες, ωφελεί πολύ τόσο τις ίδιες (τράπεζες-εταιρείες), όσο και την εθνική οικονομία.

Τα άμεσα οφέλη προέρχονται από την ίδια την τράπεζα:

- ✓ Αύξηση του κύκλου εργασιών και της πελατείας της.
- ✓ Ανάπτυξη εκτός από το Factoring και άλλων τραπεζικών εργασιών με τάσεις και στον εμπορικό τομέα.

Πιθανά μειονεκτήματα του Factoring.

- ✓ Μεγάλος χρόνος αποπληρωμής που σε ορισμένους κλάδους φτάνει και τις 150 ημέρες, στις μεταχρονολογημένες και ακάλυπτες επιταγές

- ✓ Προβλήματα που μπορεί να προκληθούν από τη δυσχέραση των σχέσεων επιχείρησης-αγοραστών, λόγω της επιθετικής πολιτικής εισπράξεων που μπορεί να ακολουθεί ο Factor.
- ✓ Η εξάρτηση της επιχείρησης από τον Factor.
- ✓ Οι οικονομικοί κίνδυνοι σε περιπτώσεις επιχειρηματικών απωλειών και μειώσεις του τζίρου.

5. Κριτήρια καταλληλότητας επιχειρήσεων για Factoring

Είναι σημαντικό να επισημανθεί ευθύς εξ' αρχής ότι το Factoring δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί από όλες τις επιχειρήσεις. Υπάρχουν κάποιες βασικές προϋποθέσεις που πρέπει να πληρεί η προμηθεύτρια επιχείρηση προκειμένου να γίνει αποδεκτή για factoring.

Όσο κατά το δυνατόν, η επιχείρηση πρέπει να τηρεί τα ακόλουθα κριτήρια:

- ◆ Ο κύκλος εργασιών της να ανέρχεται τουλάχιστον σε 300 εκατ. δρχ. Κατ' εξαίρεση για το εξαγωγικό factoring, ο κύκλος εργασιών μπορεί να είναι μικρότερος (περί τα 100 εκατ.).
- ◆ Να διακρίνεται από δυναμισμό και αναπτυσσόμενο κύκλο εργασιών σε πραγματικές τιμές τα 3 τελευταία έτη και με θετικές ανταγωνιστικές προοπτικές.
- ◆ Να πουλά αγαθά /υπηρεσίες με πίστωση σε άλλες επιχειρήσεις και όχι σε ιδιώτες.
- ◆ Η χορηγούμενη πίστωση να μην υπερβαίνει τους 5-6 μήνες.
- ◆ Οι πωλήσεις της να μην είναι ευκαιριακές, δηλαδή οι πελάτες της να έχουν επαναληπτική αγοραστική συμπεριφορά.
- ◆ Να υπάρχει καλή διασπορά του κύκλου εργασιών στο πελατολόγιο (σ.σ όχι μεγάλη συγκέντρωση πωλήσεων σε λίγους πελάτες).
- ◆ Το πελατολόγιο που έχει αποσπάσει από την συγκεκριμένη αγορά να αφορά καλές εταιρείες του κλάδου.
- ◆ Να υφίστανται στην αγορά καλές προοπτικές απορρόφησης των προϊόντων /υπηρεσιών της.

- ◆ Τα προϊόντα της να είναι καταναλωτικά ή ελαφρώς επενδυτικά και να μην υπόκεινται εύκολα σε φθορές (όπως νωπά φρούτα, ψάρια κ.λπ.).
- ◆ Ετήσιος αριθμός εκδιδόμενων τιμολογίων έως 3.000.
- ◆ Επιθυμητή μέση αξία τιμολογίου άνω των 200.000 δρχ.

Όπως έχει αποδειχθεί στην πράξη, η κυριότερη υπηρεσία του Factoring είναι αυτή της χρηματοδότησης (η εξασφάλιση ρευστότητας), δηλαδή η αντιμετώπιση του προβλήματος ρευστότητας της προμηθεύτριας επιχείρησης.

Η χρηματοδότηση στα πλαίσια του factoring, έχει βασικά την έννοια της προεξόφλησης τιμολογίων, δηλαδή των βραχυπρόθεσμων απαιτήσεων του πωλητή-προμηθευτή. Μέσω λοιπόν του μηχανισμού αυτού μετατροπής των τιμολογιακών απαιτήσεων σε μετρητά, απελευθερώνεται το κεφάλαιο που συνδέεται με τις απαιτήσεις -πολύ πριν αυτές καταστούν ληξιπρόθεσμες- και τίθεται άμεσα στη διάθεση της επιχείρησης που εξασφαλίζει την πολυπόθητη ρευστότητα.

Κεφάλαιο 3 - Ο θεσμός του factoring στην Ελλάδα

1. Νομικό πλαίσιο

Ο θεσμός του factoring στη χώρα μας ξεκίνησε να λειτουργεί από το 1995, παρά το γεγονός ότι το σχετικό νομοθετικό πλαίσιο υπήρχε από παλιά. Συγκεκριμένα, ενώ οι συζητήσεις για την κατάρτιση του σχετικού νόμου ξεκίνησαν στις αρχές της δεκαετίας του 1980, τελικά ο νόμος 1905 "για την σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικότητας απαιτήσεων" όπως αποδόθηκε ο όρος του factoring στα ελληνικά, ψηφίστηκε το 1990.

Ο νόμος αυτός έθεσε εξ' αρχής τα πλαίσια στα οποία θα πρέπει να κινηθεί ο θεσμός κατά την εφαρμογή του, προβλέποντας –όσο ένας νόμος μπορεί– τα προβλήματα που θα μπορούσαν να δημιουργηθούν κατά την εφαρμογή του θεσμού. Εκ των υστέρων, χρειάστηκε η ψήφιση των νόμων 2232/94 και 2367/95 που συμπλήρωσαν πολλά από τα κενά που παρατηρήθηκαν.

Συγκεκριμένα με το νόμο 2232/94 καθορίστηκε το ελάχιστο απαιτούμενο κεφάλαιο για την ίδρυση εταιρείας factoring, το οποίο διαμορφώθηκε στο 1 δισ. δρχ. από 2 δισ. που απαιτούσε ο νόμος 1905/90. Με τον νόμο 2367/95 προστέθηκε μια νέα φορολογική διάταξη σύμφωνα με την οποία οι συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων προς τους πράκτορες απαλλάσσονται φόρων-τελών κ.λπ.

Θα πρέπει όμως να τονίσουμε ότι ανάλογες διατάξεις ισχύουν και για άλλες χρηματοπιστωτικές δραστηριότητες έτσι ώστε οι φορείς τους να μπορούν να έχουν πρόσβαση στη διατραπεζική αγορά χρήματος χωρίς πρόσθετες επιβαρύνσεις όπως ισχύει για τις τράπεζες.

Επίσης, υπάρχει η δυνατότητα οι εταιρείες factoring να συνάπτουν με τράπεζες συμβάσεις πιστώσεων με τη μορφή ανοικτών λογαριασμών σε συνάλλαγμα και μάλιστα πολλαπλών νομισμάτων.

2. Κοστολόγηση εργασιών Factoring

Η κοστολόγηση των εργασιών factoring γίνεται με τη μέθοδο που η επιχείρηση κοστολογεί όλες τις δραστηριότητές της. Για τον προμηθευτή το κόστος είναι το κόστος των εργασιών του, συν το κέρδος του Factor.

Η επιχείρηση του προμηθευτή πρέπει να παρέχει ακριβείς πληροφορίες και συστηματικές διαδικασίες για την διενέργεια της κοστολόγησης. Αυτό θα επιτευχθεί μέσω ενός λογιστικού σχεδίου που θα μπορεί να δίνει λεπτομερείς πληροφορίες για το κόστος των επιμέρους λειτουργιών (αναλυτική περιγραφή λογαριασμών, τρόπο λειτουργίας χρεωπιστώσεων, αλληλοσύνδεση των λογαριασμών κατά είδος ή ομάδα κ.λπ.).

Όσο αφορά το κόστος του προμηθευτή, σχετικές έρευνες αξιολογούν ότι το κόστος που πληρώνει ο προμηθευτής στον Factor κυμαίνεται από 0,5% -3%, ανάλογα πάντα από την αξία των τιμολογίων, τον αριθμό τους κ.λπ.

Η κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου απαιτεί 0,5% - 1% και οι λοιπές εργασίες 1% -2%. Στην προμήθεια του Factor το ποσοστό κυμαίνεται από 1% - 2% και είναι υπολογίσιμο επί του μικτού ποσού των εισπρακτέων λογαριασμών της επιχείρησης, το ύψος του πιστωτικού κινδύνου, τον όγκο των εργασιών του κ.λπ.

Σε τελική ανάλυση, οι προμήθειες αποτελούν τα βασικά έσοδα του Factor.

3. Οι εταιρείες Factoring στην Ελλάδα

Αγροτική Τράπεζα

Η Αγροτική Τράπεζα, ανταποκρινόμενη στις απαιτήσεις των καιρών, εισήγαγε πρώτη στην Ελλάδα το 1992 τον νέο αυτό θεσμό, προσφέροντας τις υπηρεσίες της στο εξαγωγικό Factoring.

Από τον Ιανουάριο του 1995 η ΑΤΕ είναι από τα πρώτα μέλη του F.C.I (Factors Chain International) στην Ελλάδα και προσφέρει τις υπηρεσίες της, τόσο στο διεθνές Factoring μέσω του E.D.I (Electronic Data Interchange), όσο και στο εγχώριο factoring με κάλυψη πιστωτικού κινδύνου.

Το Τμήμα Factoring της ΑΤΕ είναι στελεχωμένο με άριστα εκπαιδευμένο προσωπικό επάνω στο μηχανογραφημένο πακέτο Software Factoring που λειτουργεί σε Novell δίκτυο με πολλές θέσεις εργασίας και έχει ως αποτέλεσμα την ταχύτερη εξυπηρέτηση του πελάτη με το χαμηλότερο δυνατό κόστος.

Η ανάπτυξη των εργασιών factoring της ΑΤΕ γίνεται μέσω του ευρύτατου δικτύου των καταστημάτων της σε όλη τη χώρα, αυξάνοντας έτσι τον αριθμό των πελατών με στόχο την

προσφορά υπηρεσιών σε όλους τους τομείς της οικονομίας. Η ανάπτυξη των εργασιών σε ειδικά τμήματα της αγοράς όπου η ΑΤΕ διαθέτει συγκριτικό πλεονέκτημα, βρίσκονται αυτή τη στιγμή στο στάδιο της αξιολόγησης για να καθοριστεί η οργανωτική μορφή του Factoring στην Ελλάδα.

Εμπορική Factoring

Η Εμπορική Factoring λειτουργεί από το Μάρτιο του 1996, ανήκει στον όμιλο της Εμπορικής Τράπεζας και δραστηριοποιείται στο εγχώριο, εξαγωγικό και εισαγωγικό factoring. Η Εμπορική Factoring παρέχει:

- Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής.
- Factoring με δικαίωμα αναγωγής.
- Προεξόφληση τιμολογίων.

Η Εμπορική Factoring χρηματοδοτεί, ασφαρίζει και διαχειρίζεται απαιτήσεις χωρίς σύνορα με σημαντικά και πολλαπλά οφέλη για τους πελάτες της.

Η εταιρεία μέσα στο 1998 διεύρυνε δυναμικά το πελατειακό χαρτοφυλάκιο της κατέκτησε τη δεύτερη θέση με μερίδιο το 25% της αγοράς Factoring.

EΘNOFACT

Η Eθnofact A.E έχει θέσει ως βασική της επιδίωξη την προσφορά ενός ευέλικτου και λειτουργικού πακέτου υπηρεσιών, που ικανοποιεί άμεσα τις ανάγκες της ελληνικής επιχείρησης, με απόλυτο σεβασμό στις κατά περίπτωση ιδιαιτερότητές της.

Από την έναρξη των εργασιών της στα τέλη του 1995, η Eθnofact διαθέτει σημαντικά πλεονεκτήματα όπως ένα ευρύτατο δίκτυο 610 καταστημάτων, ένα προηγμένο μηχανογραφικό σύστημα και συνεργασία με τις μεγαλύτερες εταιρείες factoring διεθνώς, μέσω του οργανισμού F.C.I.

Η Eθnofact προσφέρει στην ελληνική αγορά τις παρακάτω υπηρεσίες factoring:

- Διαχείριση καθολικού πωλήσεων.
- Είσπραξη τιμολογίων.
- Χορήγηση προκαταβολών.

- Κάλυψη πιστωτικού κινδύνου.

Συνεπώς, η συνεργαζόμενη επιχείρηση μπορεί άφοβα και απρόσκοπτα να αναπτύξει τις πωλήσεις της τόσο στην ελληνική όσο και στις διεθνείς αγορές, με ανταγωνιστικούς όρους "ανοικτού" λογαριασμού και διασφαλισμένη την, μέσω της Ethnofact, είσπραξη των απαιτήσεών της.

Έτσι, μέσω ενός και μόνο εξειδικευμένου και αξιόπιστου συνεργάτη-της Ethnofact-υποκαθίστανται εργασίες με ασφαλιστικές εταιρείες, τράπεζες πληροφοριών, εταιρείες συμβούλων, λογιστικά γραφεία, με ό,τι πλεονεκτήματα η κίνηση αυτή συνεπάγεται για τον επιχειρηματία.

Λαϊκή Factoring

Η Λαϊκή Factoring ιδρύθηκε τον Οκτώβριο του 1998 από τους ομίλους της Λαϊκής Κυπριακής Τράπεζας και της Ευρωπαϊκής Λαϊκής Τράπεζας.

Πρωταρχικός στόχος της Λαϊκής Factoring είναι η εδραίωσή της στον αναπτυσσόμενο αυτό χώρο με την απόκτηση σημαντικού μεριδίου της αγοράς, προσφέροντας υψηλού επιπέδου υπηρεσίες στο επιχειρηματικό κοινό.

Η Λαϊκή Factoring έχει επενδύσει σημαντικά τόσο στο ανθρώπινο δυναμικό όσο και στον τεχνολογικό και μηχανογραφικό της εξοπλισμό. Προσφέρει με σοβαρότητα και επαγγελματισμό τη δέσμη υπηρεσιών Factoring.

Τα πακέτα υπηρεσιών της Λαϊκής Factoring, κατάλληλα προσαρμοσμένα στις απαιτήσεις και ιδιαιτερότητες της κάθε επιχείρησης, είναι:

- Εγχώριο Factoring με ή χωρίς το δικαίωμα αναγωγής.
- Προεξόφληση τιμολογίων εμπιστευτική ή μη.
- Εξαγωγικό ή εισαγωγικό Factoring.

Μέσα στους πρώτους 8 μήνες λειτουργίας της, η Λαϊκή Factoring είχε τζίρο πέραν των 9 δις. δρχ. Επιπρόσθετα, έγινε μέλος και του διεθνή οργανισμού εταιρειών Factoring, Factors Chain International, έτσι ώστε να διασφαλίζει τους πελάτες της στις διεθνείς συναλλαγές τους.

Multifactoring A.E

Η Multifactoring A.E ανήκει στον όμιλο επιχειρήσεων της Τράπεζας Πειραιώς. Ιδρύθηκε στα τέλη του 1998 από την Τράπεζα Πειραιώς, τον όμιλο Φουρλή, τον όμιλο Altec και τον όμιλο Βασιλάκη. Το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρείας ανέρχεται σε 2 δισ.

Η Multifactoring A.E δημιουργήθηκε με σκοπό την εφαρμογή στην χώρα μας του νέου χρηματοδοτικού αυτού θεσμού, στα πλαίσια της συνεχούς προσπάθειας για την αποτελεσματικότερη αντιμετώπιση των αυξανόμενων αναγκών των ελληνικών επιχειρήσεων.

Ο ρόλος της εταιρείας είναι να καλύψει μία ή περισσότερες από τις ακόλουθες υπηρεσίες:

- Χρηματοδότηση /προεξόφληση απαιτήσεων.
- Διαχείριση /είσπραξη απαιτήσεων.
- Πιστωτική αξιολόγηση πελατών.
- Ασφαλιστική κάλυψη πιστωτικού κινδύνου.

Στόχος της εταιρείας είναι η εδραίωσή της μέσα στις 3 πρώτες του κλάδου της στην ελληνική αγορά. Απώτερος σκοπός της είναι η εδραίωση της ως ηγέτη από πλευράς εσόδων, της συγκεκριμένης αγοράς, μέχρι το τέλος του 2002.

ABC Factors

Η Alpha τράπεζα Πίστεως και η Τράπεζα Κύπρου, πιάνοντας τον σφυγμό της αγοράς, δημιούργησαν το 1995 την ABC Factors.

Η επιτυχία της βασίζεται στην συστηματική και ολοκληρωμένη προώθηση των υπηρεσιών factoring, μέσω του δικτύου των μητρικών τραπεζών, στο άρτια εκπαιδευμένο προσωπικό με υψηλή εξειδίκευση στις χρηματοοικονομικές υπηρεσίες και στη διαχείριση καθολικού απαιτήσεων.

Τα δε μηχανογραφικά συστήματα που χρησιμοποιεί η εταιρεία για να στηρίξει τις υπηρεσίες της είναι τα πλέον ολοκληρωμένα, αφορούν τη διαχείριση των απαιτήσεων της διεθνούς αγοράς και έχουν προσαρμοστεί στις προδιαγραφές και ιδιαιτερότητες των ελληνικών επιχειρήσεων στον τομέα των εμπορικών συναλλαγών επί πιστώσει.

Ενδεικτικά αναφέρουμε ότι η εταιρεία διαχειρίζεται απαιτήσεις πελατών της έναντι 8.000 ελληνικών επιχειρήσεων.

Οι υπηρεσίες που η ABC Factors προσφέρει είναι:

- Εγχώριο Factoring.
- Προεξόφληση τιμολογίων.
- Εξαγωγικό factoring.
- Εισαγωγικό factoring.

Fact Hellas

Η Fact Hellas ιδρύθηκε το Δεκέμβριο του 1994 από την Ιονική τράπεζα (31%), τον Οργανισμό Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων (15%) και ιδιώτες επιχειρηματίες-επιχειρήσεις (51%).

Η Fact Hellas είναι στελεχωμένη με έμπειρο προσωπικό και άριστη μηχανογραφική υποδομή. Η ευελιξία της εταιρείας στις συνθήκες της αγοράς και τις ιδιαιτερότητες των εργασιών κάθε πελάτη, συνδιάζεται με την επιχειρηματική ηθική που διέπει όλες τις σχέσεις της, ώστε να υπάρχει μια υγιή και δυναμική ανάπτυξη του θεσμού στη χώρα μας.

4. Προοπτικές του θεσμού

Στην Ελλάδα σύμφωνα με υπολογισμούς των εταιρειών Factoring, υπάρχουν περίπου 90.000 επιχειρήσεις που μπορούν να χρησιμοποιήσουν το factoring ως εργαλείο ανάπτυξης και επέκτασης των εργασιών.

Καταλαβαίνουμε λοιπόν, ότι υπάρχουν σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης του θεσμού, καθώς το ποσοστό χρήσης των υπηρεσιών Factoring στην Ελλάδα ανέρχεται σε 10% περίπου, ενώ σε χώρες όπως η Ισπανία και η Πορτογαλία το ποσοστό αυτό ξεπερνά το 15%.

Βασική όμως προϋπόθεση για τη σωστή εφαρμογή του θεσμού είναι η από κοινού συνεννόηση και οργανωμένη προσπάθεια των εταιρειών factoring για την ενημέρωση και σωστή εκπαίδευση της ελληνικής αγοράς.

Οι εταιρείες factoring που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα δίνουν ιδιαίτερη βαρύτητα στο ρόλο των εκτεταμένων δικτύων των μεγάλων εμπορικών τραπεζών για την επιτυχημένη διείσδυση των υπηρεσιών factoring στην ελληνική αγορά, καθώς όλες οι εταιρείες factoring αποτελούν θυγατρικές εταιρείες ή τμήματα υπηρεσιών μεγάλων εμπορικών τραπεζών.

Ο όγκος εργασιών Factoring στην Ελλάδα σημειώνει μεγάλη αύξηση από χρόνο σε χρόνο. Το 1995 ο κύκλος εργασιών μόλις ξεπέρασε τα 100 εκ. δολ., το 1996 έφθασε στα 410 εκ. δολ. Το 1997 έφθασε στα 490 εκ. δολ. ενώ το 1998 έφθασε τα 700 εκ. δολ.

5. Επιχειρήματα- κίνητρα για προσέγγιση πελατών

Ο θεσμός του Factoring πέρα από τα πλεονεκτήματα που προσφέρει, είναι ένας θεσμός με πολλά οφέλη, τόσο για την ίδια την επιχείρηση, όσο και για την εθνική οικονομία.

Είναι λοιπόν, αναγκαίο να αναφερθούν κάποια επιχειρήματα για την εφαρμογή του θεσμού και κίνητρα για την προσέγγιση νέων πελατών.

Έτσι το Factoring:

- αποτελεί μια πηγή χρηματοδότησης, που διασφαλίζει τη ρευστότητα της επιχείρησης και την προφυλάσσει από ανεπιθύμητες διακυμάνσεις της ταμειακής της ροής, λόγω των κακών πληρωμών από μέρους των πελατών της
- παρέχει άμεση ρευστοποίηση των πωλήσεων, μέσω των οποίων η επιχείρηση δεν χρειάζεται εξωτερικά κεφάλαια, ή αλλαγή στη σύνθεση του μετοχικού της κεφαλαίου
- παρέχει πληροφορίες τόσο για την εγχώρια αγορά, όσο και για τη διεθνή αγορά
- στις επιχειρήσεις με έντονη εξαγωγική δραστηριότητα, εξοικονομεί συναλλαγματικούς πόρους και προσφέρει προστασία από συναλλαγματικούς κινδύνους που διαρκώς απασχολούν τους επιχειρηματίες μετά την κατάργηση των σταθερών ισοτιμιών
- αποφεύγει τα προβλήματα στην επικοινωνία π.χ πρόβλημα ξένης γλώσσας, νομοθεσίας, πολιτικής κ.λπ
- με τη ρευστότητα που παρέχει, η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να αγοράζει μεγαλύτερες ποσότητες υλικών ή προϊόντων και να αυξάνει την παραγωγική της δραστηριότητα, ώστε να μπορεί να πετύχει καλύτερες τιμές και όρους αγοράς
- με την εφαρμογή τους στις εξαγωγές επιτυγχάνει: α) την αύξηση των προϊόντων που εξάγονται, β) τη βελτίωση τους ώστε να γίνουν πιο ανταγωνιστικά, γ) τη βελτίωση της ίδιας της εξαγωγικής επιχείρησης, δ) την εισροή ξένου συναλλάγματος από τις νέες εξαγωγές κ.α

- συμβάλλει στην ορθολογικότερη διοίκηση της επιχείρησης, αφού ειδικευμένα στελέχη αναλαμβάνουν α) τη λογιστική παρακολούθηση, β) τις εισπράξεις, γ) τις δικαστικές διαδικασίες σε περιπτώσεις επισφαλών πελατών, δ) τη συγκέντρωση και αναλυτική καταγραφή πλήθους πληροφοριών γύρω από τους πελάτες κ.λπ
- τέλος, βοηθά την εθνική οικονομία με την ανάπτυξη της βιομηχανίας, την αύξηση της απασχόλησης, τη βελτίωση του ισοζυγίου πληρωμών, την αύξηση του εθνικού εισοδήματος.

ΜΕΡΟΣ Γ

Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΟΥ FRANCHISING

Κεφάλαιο 1 - Εισαγωγή στο Franchising

1. Γενικά

Το franchising αποτελεί μια δοκιμασμένη και επιτυχημένη επιχειρηματική μέθοδο ανάπτυξης, που εξασφαλίζει μεγάλα οφέλη τόσο για τον **δικαιοπάροχο (Franchisor)**, όσο και για τον **δικαιοδόχο (Franchisee)**. Στο εξωτερικό η υιοθέτησή του, ως μέσο επέκτασης επιχειρήσεων, έχει ξεκινήσει εδώ και πάρα πολλά χρόνια, οδηγώντας σε θεαματικά αποτελέσματα. Από την ελληνική αγορά υιοθετήθηκε και αναπτύχθηκε δυναμικά κατά τη δεκαετία του '90. Τα μέχρι σήμερα ιδιαίτερα θετικά μηνύματα από την εφαρμογή της μεθόδου, δημιουργούν τις προϋποθέσεις, για τη δυναμικότερη ανάπτυξή του στο μέλλον.

Το δικαίωμα του δικαιοδόχου του δίνει την ευκαιρία και του επιβάλλει, με αντάλλαγμα μια άμεση ή έμμεση οικονομική αντιπαροχή, να χρησιμοποιεί την επωνυμία του δικαιοπάροχου ή και το σήμα του, υποστηρίζοντάς τον με συνεχή παροχή εμπορικής και τεχνικής βοήθειας.

2. Βασική ορολογία του Franchising

Το Franchising είναι ένα σύστημα συνεργασίας μεταξύ δυο επιχειρήσεων οι οποίες συμφωνούν όπως, η μια από αυτές να δώσει στην άλλη το δικαίωμα να εκμεταλλεύεται, με σαφώς καθορισμένους όρους και έναντι κάποιας πληρωμής ή ποσοστών, το εμπορικό σήμα ή το όνομα της.

Κάποιοι βασικοί όροι που ισχύουν είναι:

➤ **Δικαιοπάροχος - Franchisor**

Είναι η επιχείρηση που παραχωρεί στην άλλη, τον δικαιοδόχο, έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος, το δικαίωμα εκμετάλλευσης του franchise με σκοπό την εμπορία συγκεκριμένων τύπων προϊόντων ή /και υπηρεσιών.

➤ **Δικαιοδόχος - Franchisee**

Είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο με κάποια ευχέρεια διαθέσιμου κεφαλαίου (ή κεφαλαίων), το οποίο επιθυμεί να διοικεί την επιχείρηση του και να διεξάγει τις εργασίες υπ' ευθύνη του αλλά και με τη συνδρομή του εντολέα.

➤ **Αμοιβή εισόδου - Entry Fee**

Είναι το ποσό που καταβάλλει ο δικαιοδόχος για την ένταξή του στον όμιλο των συνεργαζόμενων επιχειρήσεων. Επίσης ρυθμίζεται μια ποσοστιαία προμήθεια (**royalties**), την οποία ο δικαιοδόχος είναι υποχρεωμένος να καταβάλλει περιοδικά στον δικαιοπάροχο έναντι της συνδρομής του τελευταίου για την εκμετάλλευση των εμπορικών σημάτων του ομίλου.

➤ **Υποχρέωση πληροφόρησης - Disclosure**

Είναι η υποχρέωση του δικαιοπαρόχου να παρέχει εγγράφως σε κάθε υποψήφιο δικαιοδόχο και μέσα σε εύλογο χρόνο πριν από την υπογραφή ενός δεσμευτικού εγγράφου, πλήρη και ακριβή πληροφόρηση σχετικά με την εταιρική και οικονομική του κατάσταση, το επιχειρηματικό του ιστορικό, την περιγραφή της επιχείρησης που είναι αντικείμενο franchise, την περιγραφή των κυρίων χαρακτηριστικών της τεχνογνωσίας, την παροχή τεχνικής υποστήριξης προς τον δικαιοδόχο, το προβλεπόμενο κόστος εγκατάστασης μιας επιχείρησης franchise, τα ονόματα και τις διευθύνσεις των μελών του δικτύου και άλλες πληροφορίες που προβλέπονται είτε από ειδική νομοθεσία, είτε από τον Εθνικό Κώδικα Δεοντολογίας για το Franchising.

➤ **Χρονικό σχέδιο ανάπτυξης - Development Schedule.**

Είναι το δεδομένο συμβατικό χρονικό πλαίσιο μέσα στο οποίο ο βασικός δικαιοδόχος ανάπτυξης περιοχής, υποχρεούνται να αναπτύξουν το δίκτυο του συστήματος.

➤ **Ποιοτικός έλεγχος - Quality Control.**

Είναι ο έλεγχος που διενεργεί ο δικαιοπάροχος επί τόπου στις μονάδες εκμετάλλευσης του franchise, ώστε να πιστοποιείται η συμμόρφωση των δικαιοδόχων του δικτύου με τους κανόνες του Εγχειριδίου Λειτουργίας του franchise, αλλά και τους όρους της σύμβασης franchise που έχουν υπογράψει τους σχετικούς με την ποιότητα των πωλουμένων προϊόντων ή των παρεχόμενων υπηρεσιών.

➤ **Επιλογή εξαγοράς - Buy back option.**

Είναι η περίπτωση όπου- σε περίπτωση λήξης ή λύσης μιας σύμβασης franchise- ο δικαιούχος ασκεί το συμβατικό του δικαίωμα να ζητήσει από τον δικαιούχο να του πωλήσει είτε την επιχείρησή του, είτε μέρος αυτής, είτε τα προϊόντα που έχουν απομείνει στην κυριότητα του δικαιούχου κατά την λύση ή λήξη της σύμβασης.

3. Ιστορική αναδρομή.

Ο θεσμός του Franchise είναι πολύ παλιός και οι μέχρι σήμερα ιστορικές γνώσεις ως προς την παλαιότητα του ανατρέχουν στην Αγγλία του 1215, όταν ο Ιωάννης ο Ακτήμενος, εμπιστεύτηκε και ανέθεσε στους βαρόνους του να κυβερνούν αποκλειστικές γεωγραφικές δικαιοδοσίες επ' ονόματί του και βάσει κάποιων κανόνων.

Η πρώτη εταιρεία που οργάνωσε το Franchise ήταν η "Singer", εταιρεία ραπτομηχανών στις ΗΠΑ.

Αργότερα το franchising εξαπλώθηκε σε όλους τους κλάδους αυτοκινήτων (τεχνική συντήρηση, επισκευές, service κ.λπ) αλλά και στους κλάδους ξενοδοχείων, μπουτίκ, διαφήμισης, λογιστικών υπηρεσιών, τον κλάδο τροφίμων κ.λπ.

Ιδιαίτερη στροφή προς το Franchising έγινε μετά τον Β' παγκόσμιο πόλεμο ως αποτέλεσμα των περιστάσεων που επικρατούσαν τότε, δηλαδή της ανάπτυξης της μαζικής παραγωγής σε συνδιασμό με την έλλειψη δικτύων διανομής και των ανάλογων οικονομικών μέσων για τις απαιτούμενες επενδύσεις.

Λίγο αργότερα το Franchising μεταφέρεται και στην Ευρώπη όπου και εφαρμόζεται κυρίως από αμερικανικές επιχειρήσεις.

Στην Ελλάδα έχουμε πολλά παραδείγματα διεθνών ρυθμίσεων Franchising σε ότι αφορά τη χρήση και εκμετάλλευση ξένων σημάτων μεγάλων διεθνών εταιρειών διάθεσης προϊόντων και υπηρεσιών.

Σημαντικό ρόλο στην περιορισμένη χρησιμοποίηση του Franchising στην Ευρώπη και στην Ελλάδα, παίζει το γεγονός ότι η επιχειρηματική δραστηριότητα θεωρείται επιτυχής όταν αυξάνεται η περιουσία της επιχείρησης και όχι τόσο όταν αυξάνεται ο κύκλος εργασιών της, πράγμα που αντιβαίνει στην ανάπτυξη του συστήματος Franchising.

4. Σύμβαση Franchising

Μεταξύ του franchisor και του franchisee υπάρχει μια συμβατική σύνδεση η οποία επιφέρει ορισμένα δικαιώματα αλλά και κάποιες υποχρεώσεις. Αυτές είναι:

Διαθέτει στον franchisee :

- ✦ **Μεθόδους εργασίας.**
- ✦ **Εμπορικά σήματα.**
- ✦ **Σύμβολα προϊόντων.**

Παρέχει στον franchisee :

- ✦ **Τεχνογνωσία στον τομέα της διοίκησης.**
- ✦ **Τεχνογνωσία στον τομέα της εμπορίας.**
- ✦ **Τεχνογνωσία στον τομέα της διαφήμισης.**
- ✦ **Τεχνογνωσία στον τομέα της χρηματοοικονομικής διαχείρισης.**

Οι κύριες υποχρεώσεις του franchisee :

- ✦ **Να χρηματοδοτεί τις απαραίτητες επενδύσεις.**
- ✦ **Να ταυτίζεται με τους όρους της σύμβασης συνεργασίας.**
- ✦ **Να τηρεί τις οικονομικές του υποχρεώσεις.**

Η βασική συμφωνία μεταξύ franchisor και franchisee παίρνει πάντοτε τη μορφή γραπτής ιδιωτικής σύμβασης που περιέχει χωρίς ασάφειες τους όρους της. Οι ελάχιστοι όροι της σύμβασης θα πρέπει να είναι οι ακόλουθοι:

- ✓ Τα δικαιώματα του franchisor.
- ✓ Τα δικαιώματα του franchisee.
- ✓ Τα προϊόντα ή και οι υπηρεσίες που θα παρέχονται στον franchisee.
- ✓ Οι υποχρεώσεις του franchisor.
- ✓ Οι υποχρεώσεις του franchisee.

- ✓ Η διάρκεια της σύμβασης που θα πρέπει να είναι τόση ώστε να επιτρέπει στους franchisees να αποσβέσουν τις αρχικές τους επενδύσεις.
- ✓ Η βάση για κάθε ανανέωση της σύμβασης.
- ✓ Οι όροι με τους οποίους ο franchisee θα μπορεί να πωλεί ή να μεταβιβάζει την επιχείρηση franchise και τα τυχόν σχετικά προνομιακά δικαιώματα του franchisor.
- ✓ Όροι σχετικοί με τη χρήση από τον franchisee των διακριτικών σημείων του franchisor, της επωνυμίας, του σήματος υπηρεσιών, του σημείου καταστήματος, του λογότυπου και άλλων ευδιάκριτων σημείων αναγνώρισης.
- ✓ Το δικαίωμα του franchisor να προσαρμόζει το σύστημα franchise σε νέες ή διαφοροποιημένες μεθόδους.
- ✓ Όροι για επιστροφή κάθε υλικής ή άυλης περιουσίας που ανήκει στον franchisor ή σε άλλον κύριο κατά τη λύση της σύμβασης franchise.

A. Τι γίνεται πριν την ισχύ της σύμβασης ;

Ο franchisor (δικαιοπάροχος), σιγουρεύεται ότι το προσωπικό του franchisee (δικαιοδόχος), είναι κατάλληλα εκπαιδευμένο. Στην περίπτωση που αυτό δεν συμβαίνει ο franchisor είναι υποχρεωμένος να βοηθήσει στη σχετική εκπαίδευση.

B. Τι γίνεται κατά τη διάρκεια της σύμβασης ;

Ο franchisor θα παρέχει στους franchisees κάθε αναγκαία συνδρομή στον τομέα της πληροφόρησης, σε όλα τα θέματα συνεργασίας μέσω ικανών και υπεύθυνων συνδέσμων.

Γ. Τι γίνεται πριν την υπογραφή της σύμβασης ;

Ο franchisor παρέχει στον franchisee πλήρη ενημέρωση για τις έρευνες αγοράς, την κατάσταση του ανταγωνισμού, τα στοιχεία marketing και τις προοπτικές της περιοχής όπου ο franchisee θα αναπτύξει την επιχειρηματική του δραστηριότητα.

Ο franchisor δίνει στον franchisee κάθε συνδρομή για τον κατάλληλο εξοπλισμό και τις εγκαταστάσεις της επιχείρησης και αξιολογεί με ακρίβεια το ύφος των αναγκών

επενδύσεων σε εξοπλισμό, υλικά και αποθέματα εμπορευμάτων ενημερώνοντας τον franchisee.

Δ. Τι γίνεται με τη λύση της σύμβασης ;

Ο franchisee παύει αμέσως να χρησιμοποιεί τα εμπορικά σήματα και τα μοντέλα ή πρότυπα που συνδέονται με τα σήματα αυτά.

Η σύμβαση franchising θα πρέπει να είναι σύμφωνη με το εθνικό δίκαιο, το δίκαιο των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων και τον ελληνικό κώδικα δεοντολογίας.

Η σύμβαση πρέπει να εκφράζει τα συμφέροντα και των δύο μερών του δικτύου franchise προστατεύοντας τα δικαιώματα βιομηχανικής και πνευματικής ιδιοκτησίας του franchisor και διατηρώντας την κοινή ταυτότητα και φήμη του δικτύου franchise.

Κεφάλαιο 2 - Τύποι, πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του Franchise

1. Τύποι Franchising

Το Franchising διακρίνεται σε:

- ❁ **Franchising Κατασκευών.** Σε αυτό το είδος franchise ο franchisor παραχωρεί το δικαίωμα στον franchisee να κατασκευάσει και να πουλήσει προϊόντα με το σήμα του. Συνηθισμένοι τύποι τέτοιου είδους franchising είναι τα εστιατόρια Fast Food κ.λπ.
- ❁ **Franchising Υπηρεσιών.** Σε αυτό το είδος franchising, έχει αναπτυχθεί από έναν franchisor μια υπηρεσία η οποία παρέχει το δικαίωμα στον franchisee για την εκμετάλλευσή της. Παραδείγματα τέτοιου είδους franchising είναι οι επιχειρήσεις service αυτοκινήτων.
- ❁ **Franchising Διανομής.** Σε αυτό τον τύπο franchising, ο franchisor ή κάποιοι άλλοι για λογαριασμό του, δημιουργούν το προϊόν και το πωλούν στους franchisees, οι οποίοι με τη σειρά τους πωλούν το προϊόν με την επωνυμία του franchisor στη δική τους γεωγραφική περιοχή. Τέτοιου είδους franchising εφαρμόζεται μέσω αλυσίδων καταστημάτων ένδυσης, πρατηρίων βενζίνης, ηλεκτρονικών κ.λπ.

2. Δομές Franchising

- ❁ **Unit Franchising.** Είναι η πιο απλή δομή franchising διότι απαιτεί άμεσες σχέσεις ανάμεσα στον franchisor και στον franchisee. Εφαρμόζεται κατ' εξοχήν στις περιπτώσεις όπου ο franchisor και franchisee βρίσκονται στην ίδια χώρα, καθώς έτσι μπορεί ο franchisor να κάνει πράξη το σύστημά του, χωρίς να χρειασθεί να δημιουργήσει είτε θυγατρικές εταιρείες είτε κοινοπραξίες.
- ❁ **Περιφερειακό Franchising.** Το είδος αυτό του franchising έχει ως στόχο του τη δημιουργία επιχειρήσεων σε συγκεκριμένες γεωγραφικές περιοχές ή και σε ξένες

χώρες από την έδρα του franchisor. Στο περιφερειακό franchising, υπάγονται δύο κατηγορίες:

α) Συμφωνία ανάπτυξης franchisee

Αυτή η συμφωνία προβλέπει τη δημιουργία από τον franchisee σημαντικού αριθμού επιχειρήσεων σε μια συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή. Οι δημιουργούμενες επιχειρήσεις ανήκουν στον franchisee και μπορούν να είναι είτε υποκαταστήματα είτε θυγατρικές εταιρείες του franchisee.

β) Master franchising

Ο Franchisor παραχωρεί δικαιώματα σε κάποιον άλλο που χαρακτηρίζεται ως Master Franchisee για μια συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή. Το Master Franchising χρησιμοποιείται κυρίως στο Διεθνές Franchising και προσφέρει μεταξύ άλλων την απόκτηση γνώσεων και γνωριμιών, μηδενικά έξοδα εγκατάστασης και λειτουργικών εξόδων και ταχύτερη διείσδυση ενός Master Franchising στο εξωτερικό. Παρ' όλα τα πλεονεκτήματα που παρουσιάζει το Master Franchising, αρκετές φορές παρουσιάζει ένα σημαντικό μειονέκτημα, αυτό της μείωσης του ελέγχου του συστήματος.

3. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του Franchising.

Όπως κάθε νόμισμα έχει δύο όψεις, έτσι και στο Franchising μπορούμε να διακρίνουμε ορισμένα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα.

Πλεονεκτήματα

- ✓ Δημιουργία αλυσίδας διανομής με περιορισμένο κόστος.
- ✓ Δυνατότητα για ουσιαστική και γρήγορη αύξηση του κύκλου εργασιών.
- ✓ Σημαντική βελτίωση στην απόδοση των ιδίων κεφαλαίων.
- ✓ Δημιουργία ισχυρής οικονομικής θέσης έναντι του franchisee λόγω οικονομικής υπεροχής.

Μειονεκτήματα

- Μια τυχόν ανωμαλία στην εξέλιξη μιας ή περισσότερων επιχειρήσεων που ανήκουν στην αλυσίδα Franchising, υπονομεύουν το κύρος του franchisor.
- Δυσκολία για τον franchisor στον έλεγχο των franchisees παρά τα ιδιόκτητα καταστήματα.
- Ο franchisor περιορίζεται στην παροχή οδηγιών προς τους franchisees χωρίς να μπορεί να τις επιβάλλει ή να ελέγξει για την εφαρμογή τους.

4. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα για τον Franchisor

Πλεονεκτήματα

- ✓ Γρηγορότερη γεωγραφική εξάπλωση και διεύρυνση του μεριδίου αγοράς.
- ✓ Εξασφάλιση οικονομιών κλίμακας στη διαφήμιση, τις πρώτες ύλες και τη διανομή των εμπορευμάτων.
- ✓ Δυνατότητα πρόσβασης σε ξένες αγορές.
- ✓ Μεγαλύτερη εταιρική προβολή.
- ✓ Δυνατότητα μακρόχρονης βιωσιμότητας του επιχειρηματικού σχήματος.
- ✓ Περιορισμός επιχειρηματικού κινδύνου.
- ✓ Εξασφάλιση σταθερών πηγών εσόδων από τις αμοιβές των franchisees.

Μειονεκτήματα

- Οποιαδήποτε ανωμαλία στην εξέλιξη ή λειτουργία μιας ή περισσότερων επιχειρήσεων που ανήκουν στην αλυσίδα του franchising υπονομεύουν το κύρος του franchisor.
- Δυσκολία του franchisor στον έλεγχο των franchisees παρά τα ιδιόκτητα καταστήματα.

- Ο franchisor περιορίζεται στην παροχή οδηγιών προς τους franchisees χωρίς να μπορεί να επιβάλλει ή να ελέγξει την εφαρμογή τους.

5. Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα για τον Franchisee

Πλεονεκτήματα

- ✓ Περιορίζεται ο κίνδυνος αποτυχίας της επιχείρησης, καθώς ο franchisee επενδύει σε ένα δοκιμασμένο επιχειρηματικό σύστημα.
- ✓ Μπορεί και εξασφαλίζει ένα σημαντικό βαθμό ανεξαρτησίας της επιχείρησης του, έχοντας ως στήριγμα ένα μεγάλο οργανισμό.
- ✓ Εξασφαλίζει σημαντικό αριθμό πελατών, λόγω του αναγνωρισμένου ονόματος του franchisor.
- ✓ Προσφέρει στους καταναλωτές προϊόντα με σταθερή ποιότητα που συνήθως είναι αποκλειστικά για το δίκτυο του franchisor.
- ✓ Αντλεί οφέλη από τη βελτίωση της τεχνογνωσίας του franchisor και την παρεχόμενη εκπαίδευση.

Μειονεκτήματα

- Εξάρτηση από τον franchisor για την τεχνογνωσία, το κύρος και το όνομά του στην αγορά.
- Παραμένει υποχρεωμένος να συμμορφώνεται με τους όρους του franchisor.
- Έχει νομική ανεξαρτησία, αλλά όχι οικονομική ανεξαρτησία.
- Οι συμβάσεις υπογράφονται συνήθως με προσανατολισμό προστασίας του franchisor.

Κεφάλαιο 3 - Ανάπτυξη και νομικό πλαίσιο του θεσμού

1. Ανάπτυξη Franchising

Τα θεμέλια πάνω στα οποία θα χτιστεί ένα σύστημα Franchise είναι η όρεξη και η ικανότητα του ιδρυτή και των στελεχών του, όχι μόνο να δουλεύουν με άλλους ανθρώπους, αλλά να τους καθοδηγήσουν και να τους βοηθήσουν να επιλύσουν τα προβλήματά τους.

Ένα δίκτυο Franchise βασίζεται αποκλειστικά στην καλή πίστη και τη συνεργασία και πολύ λίγο σε ιεραρχικές σχέσεις που επικρατούν μέσα σε μια "κοινή" επιχείρηση.

Το πρώτο βήμα είναι να αποφασισθεί ο στόχος προς τον οποίο θα κινηθεί η ανάπτυξη του δικτύου, το είδος, ο τόπος καθώς και το μέγεθος.

Το επόμενο στάδιο είναι η εκπόνηση μιας έρευνας αγοράς, με σκοπό τον καθορισμό του που ακριβώς στέκεται στην αγορά το σχεδιασμένο δίκτυο και τι είδους ανταγωνισμό θα αντιμετωπίσει.

Όπως κάθε εμπορική συνεργασία έτσι και η συνεργασία Franchise βασίζεται στο αμοιβαίο κέρδος. Για να επιτευχθεί αυτό θα πρέπει να οργανωθεί το Franchise προσλαμβάνοντας το αναγκαίο- πιθανώς εξειδικευμένο προσωπικό- και να ετοιμάσει το εγχειρίδιο με βάση το οποίο θα λειτουργούν ο franchisor και οι franchisees. Το εγχειρίδιο αυτό θα είναι το θεμέλιο για το Franchise και θα πρέπει να καλύπτει θέματα όπως : καθημερινή λειτουργία, σχέσεις με πελάτες, τρόπος τήρησης λογιστικών βιβλίων και στοιχείων, προσωπικό, αμοιβαία δικαιώματα και υποχρεώσεις franchisor και franchisees.

Είναι επίσης πολύ σημαντικό, κατά τη διάρκεια της επιλογής ο υποψήφιος franchisor να γνωρίζει καλά το franchise και τον franchisee.

2. Νομικό πλαίσιο Franchising.

Στη χώρα μας δεν υπάρχει ειδική νομοθεσία σχετικά με το franchising, όπως συμβαίνει σε άλλες χώρες. Τα τυχόν προβλήματα που ανακύπτουν από τη λειτουργία μιας σύμβασης franchising επιλύονται με βάση τις ανάλογες κάθε φορά διατάξεις του αστικού μας κώδικα.

Υπάρχει επίσης η δυνατότητα αναλογικής εφαρμογής στις συμβάσεις franchising και άλλων νομοθετημάτων όπως είναι το Π.Δ 219/1991 για τους εμπορικούς αντιπροσώπους, ο νόμος 703/1997 για την προστασία του ελεύθερου ανταγωνισμού, ο νόμος 2251/1994 για την προστασία του καταναλωτή, ο νόμος 1733/1987 για τη μεταφορά τεχνολογίας και τέλος ο κανονισμός 4087/88 της Ε.Ε που αποτελεί το συνταγματικό χάρτη των συμφωνιών franchise (εκτός του Βιομηχανικού Franchise που δεν καλύπτεται) για τα κράτη μέλη και κατά συνέπεια και για τη χώρα μας.

3. Η απελευθέρωση της αγοράς μετά το 2001.

Ο νέος κοινοτικός κανονισμός για το franchising επιφέρει σημαντικές αλλαγές στο μέχρι τώρα κανονιστικό πλαίσιο του θεσμού, καθώς αλλάζουν σε σημαντικό βαθμό οι σχέσεις franchisor και franchisee.

Ο προηγούμενος κανονισμός (4087/88) για το franchise που έδωσε τη δυνατότητα στις αλυσίδες καταστημάτων να αναπτυχθούν με αλματώδεις ρυθμούς, τυπικά έπαψε να ισχύει από τις 31 Δεκεμβρίου 1999, πλην όμως παρατάθηκε η ισχύς του έως την 1^η Ιουνίου του 2000, προκειμένου να μην προκύψει νομικό κενό.

Από το διάστημα αυτό και μετά, ακολουθούνται όλες οι διαδικασίες για τον καθορισμό των λεπτομερειών σε σχέση με τις νέες ρυθμίσεις, οι οποίες αλλάζουν ριζικά βασικές παραμέτρους που θεωρούνταν μέχρι τώρα δεδομένες για τη λειτουργία των αλυσίδων.

Οι πρακτικές συνέπειες των αλλαγών αυτών στις επιχειρήσεις, σύμφωνα με ανακοίνωση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, δεν θα επέλθουν πριν το τέλος του 2001, καθώς μέχρι τότε οι υπάρχουσες συμφωνίες θα διέπονται από τον προηγούμενο κανονισμό.

Ο νέος κανονισμός εφαρμόζεται με κριτήριο το μερίδιο αγοράς. Οι δικαιούχοι που διαθέτουν μερίδιο αγοράς κάτω από 30% προστατεύονται από τον ανταγωνισμό υπό ορισμένες προϋποθέσεις. Όταν οι δικαιούχοι διαθέτουν μερίδιο αγοράς πάνω από 30%, οι συμβάσεις δεν θα θεωρούνται εκ των προτέρων ούτε νόμιμες ούτε παράνομες. Οι υποθέσεις αυτές θα εξετάζονται ξεχωριστά, με βάση κριτήρια που θα καθοριστούν με την έκδοση των οδηγιών εφαρμογής του νέου κανονισμού.

Οι δικαιούχοι δεν θα μπορούν πλέον να επιβάλλουν ή να προτείνουν στους δικαιούχους τις λιανικές τιμές πώλησης και επιπλέον καταργείται η δραστηριότητα σε περιοχές κατ'

αποκλειστηκότητα. Καταργείται ακόμα η υποχρέωση των δικαιοδόχων να πωλούν αποκλειστικά και μόνο το προϊόντα που τους προμηθεύει ο franchisee.

Η αποκλειστικότητα θα ισχύει μόνο για τα πρώτα 5 χρόνια και στη συνέχεια ο δικαιοδόχος θα είναι ελεύθερος να διαθέσει από το κατάστημά του και προϊόντα άλλων προμηθευτών.

Ένα επιπλέον κενό που παρουσιάζουν οι νέες ρυθμίσεις αφορά στο ότι ενώ οι επιχειρήσεις υποχρεώνονται από τον κανονισμό να παρακολουθούν με μόνιμη βάση το μερίδιο αγοράς τους, δεν καθορίζεται ξεκάθαρα ο τρόπος μέτρησης του μεριδίου αγοράς.

Με τις νέες αυτές ρυθμίσεις, το franchising καθίσταται λιγότερο ελκυστικό για επένδυση – σημειωτέον μάλιστα ότι αυτά αντιβαίνουν σε παλαιότερη απόφαση του Ευρωπαϊκού Δικαστηρίου.

Τέλος, ένα επιπλέον πρόβλημα που προκύπτει είναι ότι τα προϊόντα που θα επιλέξει να πουλήσει ο δικαιοδόχος μπορεί να επιδράσουν πολύ ανταγωνιστικά στα προϊόντα του αρχικού franchisor, τόσο από πλευράς ποιότητας όσο και από πλευράς τιμής.

4. Ο ρόλος των Τραπεζών στο Franchising.

Οι περισσότερες συμβάσεις Franchising δεν προβλέπουν οικονομικές παροχές από τον franchisor και ο franchisee δεν έχει συνήθως ικανά κεφάλαια για τη χρηματοδότηση των επενδύσεων του και το κεφάλαιο κίνησης.

Η τράπεζα λοιπόν, έχει κάθε λόγο και συμφέρον να προσελκύσει ως πελάτες τόσο τους εντολείς, όσο και τους εντολοδόχους ομίλων καταστημάτων.

Από τους εντολείς η Τράπεζα προσδοκά την ανάπτυξη σχέσεων πλήρους συνεργασίας σε όλους τους τομείς τραπεζικών εργασιών, όπως καταθέσεις, κίνηση κεφαλαίων, απλές μέσολαβητικές εργασίες, χορηγήσεις εμπορικών πιστώσεων και δανείων.

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

5. Επίσημοι φορείς προώθησης του θεσμού παγκοσμίως.

I. F. A

Το **INTERNATIONAL FRANCHISE ASSOCIATION** έχει σαν σκοπό την προώθηση του Franchising στην Αμερική αλλά και παγκοσμίως. Μέλη του είναι franchisors, franchisees, προμηθευτές, σύμβουλοι, δικηγόροι κ.λπ., με ενεργό ενδιαφέρον για την προώθηση του θεσμού. Για τον σκοπό αυτό οργανώνει και υποστηρίζει σεμινάρια, συνέδρια, εκθέσεις κ.λπ με διεθνή απήχηση.

E. F. F

Το **EUROPEAN FRANCHISE FEDERATION**, έχει σαν κύριο σκοπό την προώθηση του Franchising στην Ευρωπαϊκή Ένωση, Ευρωπαϊκό κοινοβούλιο, στην Ευρώπη γενικότερα, αλλά και παγκοσμίως. Μέλη του είναι αναγνωρισμένοι σύνδεσμοι Franchise από τις περισσότερες χώρες της Ευρώπης.

W. F. C

Το **WORLD FRANCHISE COUNCIL** έχει σαν κύριο σκοπό την προώθηση του Franchise σε διεθνείς οργανισμούς, κυβερνητικούς και μη, προβάλλοντας την άποψη και τα ενδιαφέροντα των μελών του που είναι κυρίως οι διάφοροι αναγνωρισμένοι σύνδεσμοι Franchising από όλο τον κόσμο.

Κεφάλαιο 4 - Εφαρμογή του θεσμού στην Ελλάδα

1. Το Franchising στην Ελληνική αγορά.

Στη χώρα μας, το franchising πρωτοεμφανίστηκε περίπου πριν από 20 χρόνια. Ο ρυθμός ανάπτυξής του χρόνο με το χρόνο, γίνεται όλο και πιο έντονος, με περίπου 250 επιχειρήσεις σήμερα να αναπτύσσονται με τον τρόπο αυτό. Το 20-25% των επιχειρήσεων αυτών προέρχεται από το εξωτερικό.

Το σύστημα πρωτοεμφανίστηκε στην Ελλάδα στα μέσα της δεκαετίας του 1970, με την είσοδο της αλυσίδας ταχείας εστίασης **Goody's**, της αλυσίδας ειδών οικιακής χρήσης **Studio Kosta Boda Illum** και της αλυσίδας ειδών καθαρισμού **Glass Cleaning**.

Στο τέλος της δεκαετίας του 1970 ανέπτυξε franchising και η αλυσίδα ενδυμάτων **Sofos**, ενώ στη δεκαετία του 1980 υιοθέτησαν το σύστημα η αλυσίδα ειδών αρτοποιαλείου **Θείος Βάνιας**, η αλυσίδα παγωτών **Igloo**, τα καταστήματα σοκολάτας **Leonidas**, η αλυσίδα ειδών οικιακής χρήσης **Παρουσίαση** και η φίρμα ενδυμάτων **Stefanel**. Οι υπόλοιπες επιχειρήσεις άρχισαν να αναπτύσσονται με franchising μετά το 1990.

Η μεγαλύτερη διείσδυση του franchising στη χώρα μας παρατηρείται στο λιανικό εμπόριο και, σύμφωνα με έρευνα του περιοδικού Franchise Business, φθάνει περίπου στο 5% -ενώ στις ΗΠΑ και στις αναπτυγμένες χώρες της Ε.Ε ξεπερνά σε αρκετές περιπτώσεις το 40%.

Το μεγαλύτερο ποσοστό των εταιρειών που αναπτύσσονται με τη μέθοδο του franchising δραστηριοποιούνται στο εμπόριο διαφόρων προϊόντων και κυρίως ενδυμάτων, ειδών δώρων, ηλεκτρικών και πορσελάνινων ειδών, επίπλων κ.λπ.

Ένα ποσοστό 35% των καταστημάτων αφορά εστιατόρια, fast food κ.λπ, κάτι που δείχνει το αυξημένο ποσοστό των εταιρειών που αναπτύσσονται στον τομέα της διατροφής.

Η γρήγορη επέκταση του θεσμού τα τελευταία χρόνια στην ελληνική αγορά αποδίδεται σε πολλούς παράγοντες, όπως η ένταση του ανταγωνισμού λόγω πλέον της παρουσίας στη χώρα μας αρκετών ξένων αλυσίδων, της περιορισμένης αγοραστικής δύναμης των μικρότερων αλυσίδων σε σχέση με τις μεγάλες και της προσφοράς χαμηλότερων τιμών στους καταναλωτές από τους "μεγάλους" του χώρου.

Ταχεία αναμένονται και οι μελλοντικοί ρυθμοί ανάπτυξης του θεσμού, τόσο στην ελληνική αγορά όσο και διεθνώς. Στις ΗΠΑ το ποσοστό των επιχειρήσεων που αναπτύσσεται μέσω franchising ξεπερνά σήμερα το 50%, με πρόβλεψη το 2010 να πλησιάσει το 75%. Σε Αγγλία και Γαλλία τα ποσοστά είναι της τάξεως του 25-30% σήμερα και 60% για το 2010.

Στην Ελλάδα ο αριθμός των επιχειρήσεων που αναπτύσσονται αυτή τη στιγμή με franchise είναι 7%, ενώ οι προβλέψεις για το 2010 αναφέρουν ένα ποσοστό ανώτερο του 35%.

2. Οι Franchisees στην Ελλάδα.

Από έρευνα αγοράς που πραγματοποιήθηκε για λογαριασμό του περιοδικού **Franchise Business** με τη συνεργασία της **Franchise Business Services**, αξιολογήθηκε ο βαθμός ικανοποίησης των franchisees. Η κάλυψη της έρευνας ήταν πανελλήνια, καθώς εξετάστηκαν επιχειρήσεις σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Πάτρα, Λάρισα, Καστοριά, Καλαμάτα, Κατερίνη, Ηράκλειο Κρήτης, Άργος, Βόλος, Μυτιλήνη κ.λπ.

Το συνολικό δείγμα ήταν 224 επιχειρηματίες που έχουν επενδύσει σε επιχειρήσεις franchise. Ενδεικτικές κατηγορίες εταιρειών που εξετάστηκαν είναι :

- ❁ Επιχειρήσεις γρήγορης εστίασης.
- ❁ Ζαχαροπλαστεία.
- ❁ Καταστήματα λιανικής πώλησης ειδών οικιακής χρήσης.
- ❁ Καταστήματα λιανικής πώλησης ηλεκτρονικών ειδών.
- ❁ Καταστήματα δώρων και ευχετηρίων καρτών.
- ❁ Κέντρα αισθητικής και αδυνατίσματος.
- ❁ Επιχειρήσεις θέρμανσης και κλιματισμού.
- ❁ Καταστήματα πώλησης καφέ κ.λπ.

Συμπεράσματα από την έρευνα.

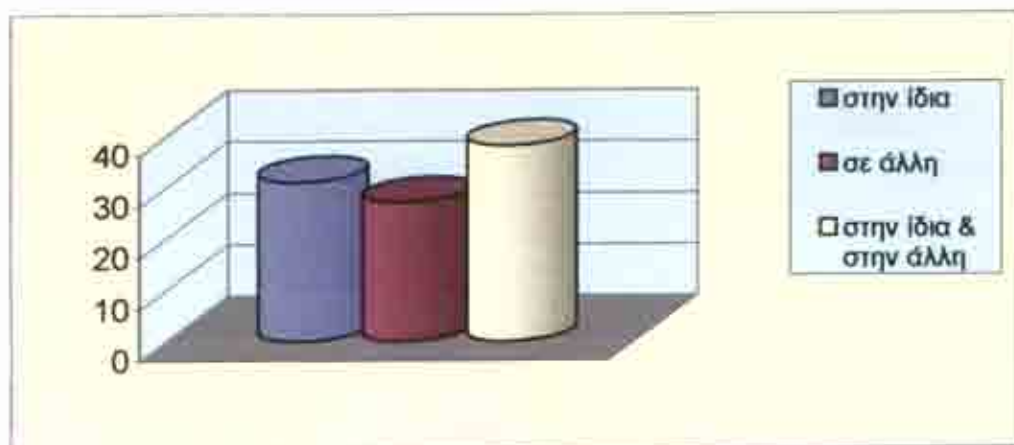
Σε ποσοστό 65,5% οι franchisees δήλωσαν απόλυτα ή πολύ ικανοποιημένοι από την επένδυσή τους, ενώ το 32,2% δήλωσαν μέτρια ικανοποιημένοι αλλά ότι προβλέπουν βελτίωση των εργασιών της επιχείρησής στο μέλλον.

Βαθμός συνολικής ικανοποίησης franchisee από την επένδυσή τους σε franchise

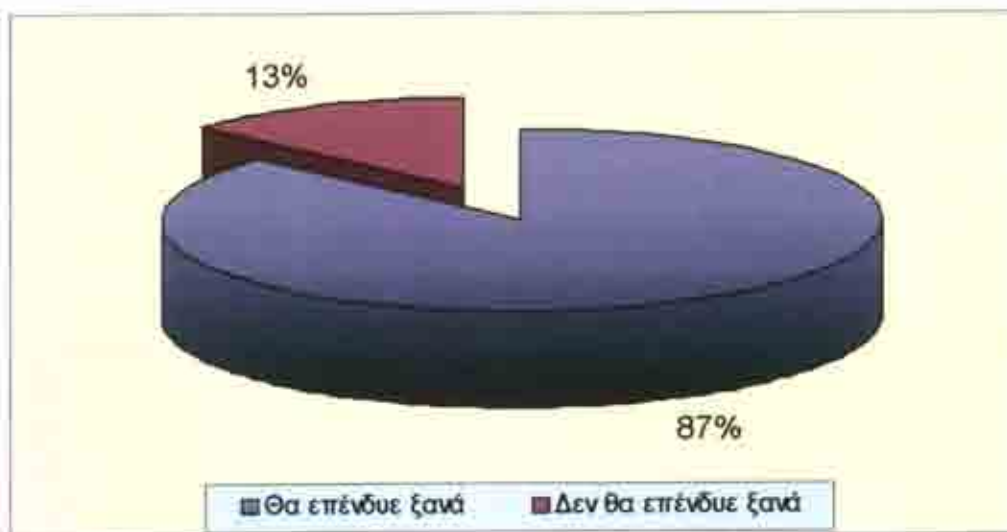


Στο ερώτημα εάν οι franchisees θα επένδυαν για δεύτερη φορά σε franchise, το 87,5% των ερωτηθέντων απάντησε ότι θα επένδυε για δεύτερη (ή και για τρίτη) φορά σε κατάστημα franchise. Από το ποσοστό αυτό, το 31,2% θα επένδυε στο ίδιο franchise, το 28,6% σε διαφορετικό ενώ το 39,2% δήλωσε ότι βλέπει θετικά μια νέα επένδυση στο ίδιο franchise, αλλά και σε κάποιο καινούργιο.

Επιχείρηση franchise στην οποία θα επένδυε για δεύτερη φορά ο Franchisee



Διάθεση franchisees για νέα επένδυση σε franchise

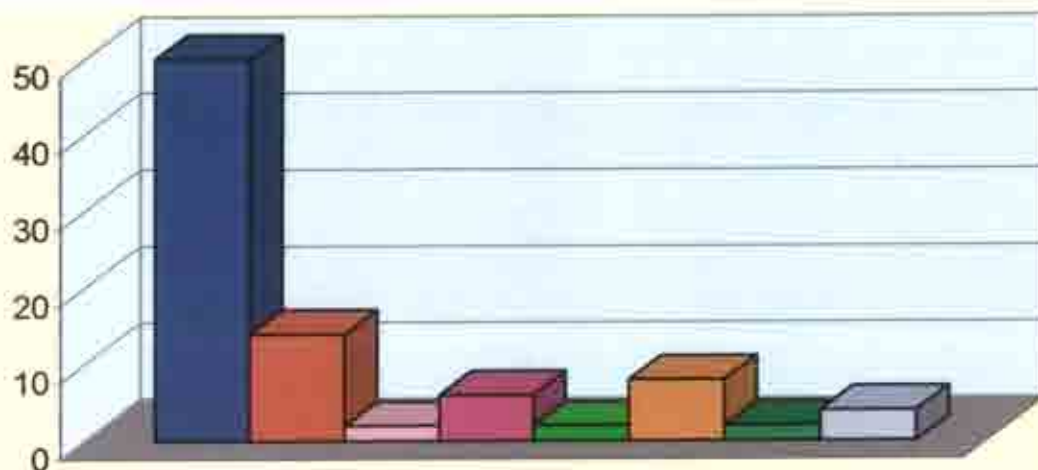


Στο ερώτημα για το ποια σημεία θεωρούν οι franchisees ότι δυσκολεύουν την σχέση τους με τον franchisor, το 55,6% των franchisees απάντησαν ότι η σχέση τους με τον franchisor δεν παρουσίασε κανένα πρόβλημα, ενώ το 17% αναφέρει σαν πρόβλημα την καθυστέρηση στην παράδοση των παραγγελιών από τους franchisors. Το 27,8% κατέγραψε ως προβλήματα μεταξύ άλλων το χαμηλό ποσοστό κέρδους, την ανελαστικότητα στην οικονομική διαπραγμάτευση, την έλλειψη γνώσης της αγοράς από τον franchisor, την έλλειψη αυτονομίας το χαμηλό βαθμό υποστήριξης.

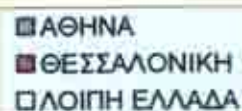
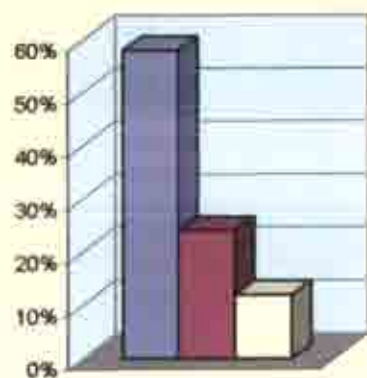
Η ανελαστικότητα στην οικονομική διαπραγμάτευση που αναφέρεται σε ποσοστό σχεδόν 6% είναι ένα πρόβλημα για τον franchisee. Όμως θα πρέπει να σημειωθεί ότι μια επιχείρηση που συνεργάζεται με πολλούς επιχειρηματίες, πρέπει να τηρεί μια πάγια οικονομική πολιτική.

Στο ερώτημα κατά πόσο εκπληρώθηκαν οι αρχικές προσδοκίες των franchisees, το 59,3% των ερωτηθέντων αισθάνονται ότι οι προσδοκίες τους από την επένδυση ικανοποιήθηκαν απόλυτα ή πολύ, ενώ το 37,5% έδειξε βαθμό ικανοποίησης άνω του μετρίου.

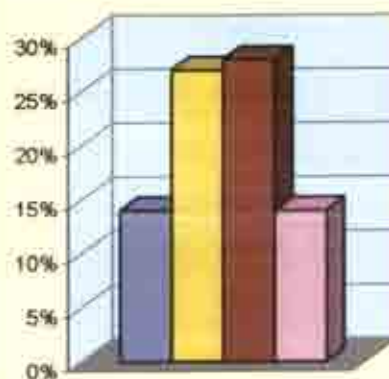
Προβλήματα στη σχέση franchisor - franchisee



Γεωγραφική κατανομή επενδυτών



Τα δημοφιλέστερα franchise



3. Εξέλιξη του Franchising στην Ελληνική αγορά

Σύμφωνα με τη **Βάση Δεδομένων Franchising της ICAP**, οι επιχειρήσεις που αναπτύσσονται με franchising ανέρχονται σήμερα σε 247 έναντι 200 το 1998. Η αύξηση αυτή του αριθμού των επιχειρήσεων κατά 23,5% σε διάστημα μόλις τριών ετών, δημιουργεί αισιοδοξία για την περαιτέρω πορεία ανάπτυξης του θεσμού στην ελληνική αγορά. Για να καταγραφούν οι προοπτικές της περαιτέρω ανάπτυξης του θεσμού στην Ελλάδα, η **ICAP** πραγματοποίησε **δειγματοληπτική έρευνα** σε επιχειρήσεις του κλάδου.

Η έρευνα πραγματοποιήθηκε τον Ιανουάριο του 2001, σε τυχαίο δείγμα 82 επιχειρήσεων της Βάσης Δεδομένων της ICAP. Η συλλογή των στοιχείων πραγματοποιήθηκε με τηλεφωνικές συνεντεύξεις.

Ο αριθμός των καταστημάτων αυξάνεται.

Το 43,9% των επιχειρήσεων δραστηριοποιείται στο εμπόριο, το 29,3% στη βιομηχανία και το υπόλοιπο 26,8% στις λοιπές υπηρεσίες.

Η πλειοψηφία των επιχειρήσεων, 63%, ξεκίνησε την εφαρμογή του franchising μετά το 1995. Ένα μικρό ποσοστό δήλωσε ότι θα ξεκινήσει στο άμεσο μέλλον. Στην εφαρμογή του θεσμού προηγούνται χρονικά οι επιχειρήσεις με έδρα την Αθήνα.

Η έναρξη του Franchising 1990-2000

ΚΛΑΔΟΙ	Πριν το 1990	1991-1995	Μετά το 1995
Βιομηχανία	4,1	12,3	8,2
Εμπόριο	2,7	8,2	35,6
Λοιπές υπηρεσίες	4,1	5,4	19,1
Σύνολο	10,9	25,9	62,9

Η πλειονότητα των επιχειρήσεων διαθέτει 1-4 εταιρικά καταστήματα. Η παρατήρηση αυτή ισχύει για το έτος 2000 στο σύνολο της χώρας και στους τρεις τομείς υπό εξέταση, δηλαδή, τη βιομηχανία, το εμπόριο και τις υπηρεσίες. Εξαιρέση στη συγκεκριμένη παρατήρηση αποτελεί το υπόλοιπο της χώρας, εκτός δηλαδή της περιοχής των Αθηνών και της Θεσσαλονίκης, όπου το 50% των επιχειρήσεων διαθέτει πάνω από 9 εταιρικά καταστήματα.

Αριθμός εταιρικών καταστημάτων επί %, το 2000				
Αριθμός καταστημάτων	Βιομηχανία	Εμπόριο	Λοιπές υπηρεσίες	Σύνολο επιχειρήσεων
Κανένα	4,3	5,7	0,0	3,7
1-4	69,7	57,2	50,0	58,7
5-8	4,3	11,4	18,2	11,3
9-15	8,7	17,1	18,2	15,0
16-30	4,3	5,7	4,5	5,0
30 +	8,7	2,8	9,0	6,3
Σύνολο	100,0	100,0	100,0	100,0

Αντίθετη εικόνα παρουσιάζεται στην ανάλυση του πλήθους των καταστημάτων που αναπτύσσονται με τη μέθοδο franchising. Η πλειονότητα των επιχειρήσεων, δηλαδή το 72,9% του δείγματος, διαθέτει περισσότερα από 5 καταστήματα, ενώ το 15,7% διαθέτει 30 καταστήματα και πλέον.

Σημαντικό όμως ποσοστό των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον τομέα των υπηρεσιών, 38,1%, διαθέτει έως 4 καταστήματα. Το 32,1% των επιχειρήσεων που έχουν έδρα την Αθήνα διαθέτει έως 4 καταστήματα. Αντίθετα, οι επιχειρήσεις με έδρα εκτός Αθηνών διαθέτουν πάνω από 4 καταστήματα η κάθε μία.

Αριθμός Franchise καταστημάτων επί %, το 2000				
Αριθμός Καταστημάτων	Βιομηχανία	Εμπόριο	Λοιπές υπηρεσίες	Σύνολο Επιχειρήσεων
1-4	18,8	24,2	38,1	27,1
5-8	25,0	33,4	9,5	24,3
9-15	12,5	24,2	28,6	22,9
16-30	12,5	9,1	9,5	10,0
30 +	31,2	9,1	14,3	15,7
Σύνολο	100	100	100	100

Ο μέσος όρος του αριθμού των εταιρικών καταστημάτων ανά επιχείρηση είναι πολύ χαμηλότερος από τον αντίστοιχο μέσο όρο των franchise καταστημάτων, 7,9 καταστήματα έναντι 15,8. Η δε μεγαλύτερη διαφορά παρατηρείται στη βιομηχανία. Υψηλότερος μέσος όρος εταιρικών καταστημάτων εμφανίζεται στις επιχειρήσεις που έχουν έδρα τη Θεσσαλονίκη, 10,9, και τη λοιπή Ελλάδα, 11,7. Για τα franchise καταστήματα, οι επιχειρήσεις με έδρα τη Θεσσαλονίκη εμφανίζουν επίσης μεγαλύτερο μέσο όρο, 23,6.

Η συντριπτική πλειοψηφία των επιχειρήσεων (96,3%) δήλωσε ότι θα αυξήσει το δίκτυο των καταστημάτων της στο άμεσο μέλλον. Περισσότερες από τις μισές επιχειρήσεις, 54,8%, δηλώνουν ότι η αύξηση των καταστημάτων θα πραγματοποιηθεί με τη μέθοδο franchise, το 2,7% με ιδιόκτητη σχέση, ενώ το 42,5% δηλώνει ότι θα αναπτυχθεί και με τις δύο μεθόδους.

Ειδικότερα στην περιοχή της Θεσσαλονίκης, όλες οι επιχειρήσεις δηλώνουν ότι η αύξηση των καταστημάτων θα γίνει με franchise.

Τρόπος επέκτασης στο άμεσο μέλλον	
ΤΡΟΠΟΣ ΕΠΕΚΤΑΣΗΣ	ΠΟΣΟΣΤΟ
Με Franchise	54,8%
Με εταιρικά καταστήματα	2,7%
Και με τους δύο τρόπους	42,5%
ΣΥΝΟΛΟ	100%

Από τις απαντήσεις των ερωτηθέντων προκύπτει ότι οι επιχειρήσεις προγραμματίζουν σημαντική αύξηση του δικτύου τους τα προσεχή χρόνια. Πρέπει ωστόσο να επισημανθεί ότι στις αρχές του έτους εμφανίζονται πιο αισιόδοξες προβλέψεις, οι οποίες όμως ενδέχεται να μην πραγματοποιηθούν. Επιπλέον, η μεγάλη αύξηση του αριθμού των καταστημάτων που προβλέπεται στον τομέα των υπηρεσιών οφείλεται σε επώνυμες εταιρίες με μεγάλο δίκτυο καταστημάτων και υψηλό ρυθμό ανάπτυξης μέχρι σήμερα, οι οποίες προγραμματίζουν περαιτέρω σημαντική αύξηση του αριθμού των καταστημάτων τους.

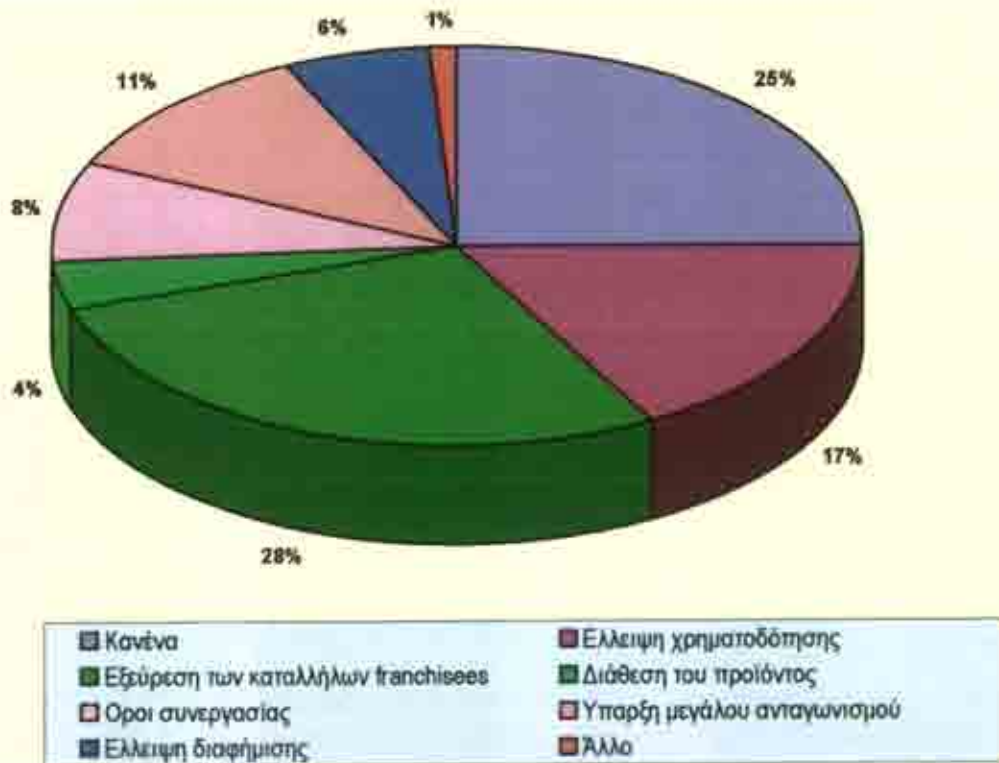
Προβλεπόμενη εξέλιξη δικτύου : 2001-2002			
ΚΛΑΔΟΣ	Μέσος όρος Καταστημάτων 2000	Μέσος όρος Καταστημάτων 2001	Μέσος όρος Καταστημάτων 2002
Βιομηχανία	13,5	32,4	37,3
Εμπόριο	9,4	20,0	31,8
Λοιπές υπηρεσίες	13,1	33,6	50,0
ΣΥΝΟΛΟ	11,6	28,1	39,7

Προβλήματα στο Franchising

Το κυριότερο πρόβλημα που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις κατά την επέκταση του δικτύου τους με τη μέθοδο του franchising είναι η εξεύρεση των καταλλήλων franchisees. Το παραπάνω πρόβλημα αναφέρθηκε από το 27,9% των ερωτηθέντων ως το πιο σημαντικό. Η εξεύρεση και σωστή επιλογή των franchisees μιας εταιρείας είναι ένα από τα κρίσιμότερα βήματα για τη σωστή ανάπτυξη του δικτύου.

Άλλα προβλήματα που επισημάνθηκαν σχετίζονται με την χρηματοδότηση, η οποία αναφέρθηκε από το 17,0% των επιχειρήσεων, με τον έντονο ανταγωνισμό, με τους όρους συνεργασίας με τους franchisees και με την προβολή του δικτύου των καταστημάτων. Ωστόσο, το ¼ των επιχειρήσεων αναφέρει ότι δεν αντιμετωπίζει κανένα πρόβλημα στην επέκταση του δικτύου.

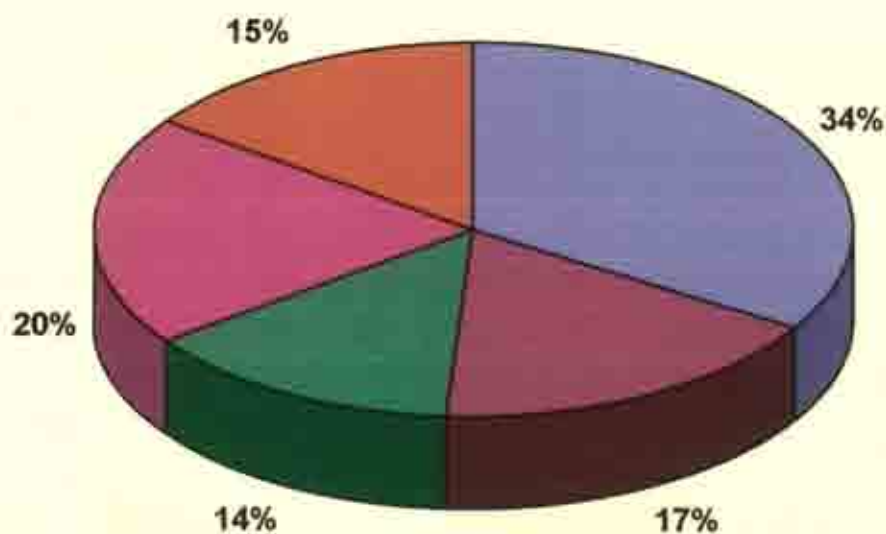
Προβλήματα κατά την επέκταση των επιχειρήσεων



Όσον αφορά τα προβλήματα με τους franchisees, ως κυριότερο πρόβλημα (19,6%) θεωρείται η περιορισμένη ανταπόκριση των franchisees στις οικονομικές τους υποχρεώσεις. Σημαντικά επίσης προβλήματα αποτελούν η έλλειψη διάθεσης για προσωπική εργασία στο κατάστημα, η έλλειψη επιχειρηματικού πνεύματος από τον franchisee και η δυσκολία αποδοχής των προτάσεων του franchisor. Σημαντικό πάντως ποσοστό των ερωτηθέντων, 33,7%, δηλώνει ότι δεν αντιμετωπίζει κανένα πρόβλημα με τους franchisees του δικτύου του.

Παρά την ύπαρξη όμως των προβλημάτων αυτών, οι επιχειρήσεις φαίνονται αισιόδοξες για την περαιτέρω ανάπτυξη τους μέσω franchising.

Προβλήματα με τους franchisees



- Κανένα
- Ελλείψη διάθεσης για προσωπική εργασία
- Δυσκολία αποδοχής των προτάσεων - οδηγιών της μητρικής εταιρείας
- Περιορισμένη ανταπόκριση των franchisees στις οικονομικές υποχρεώσεις
- Ελλείψη επιχειρηματικού πνεύματος

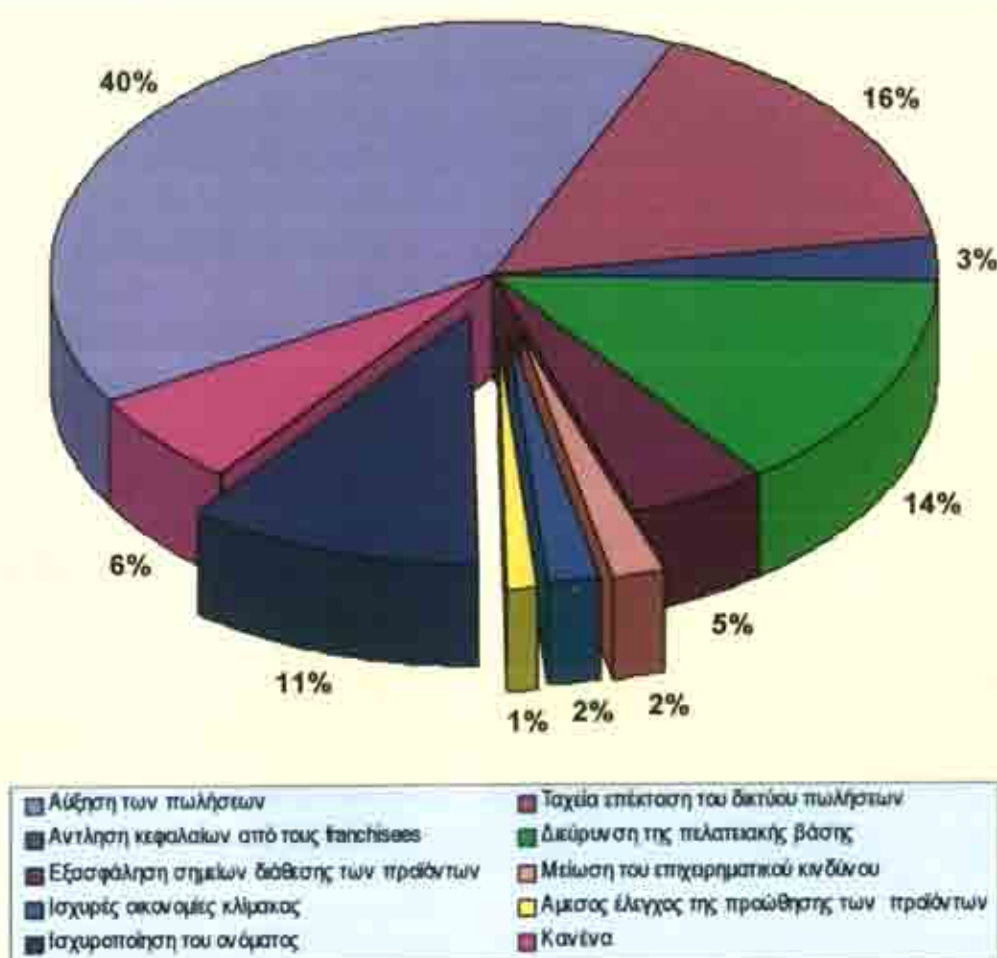
Τα οφέλη των επιχειρήσεων

Το μεγαλύτερο όφελος των επιχειρήσεων από την εφαρμογή του franchising είναι η αύξηση των πωλήσεών τους. Οι επιχειρήσεις σε ποσοστό 40,5% θεωρούν τη συγκεκριμένη ωφέλεια ως την κυριότερη. Επίσης, σημαντικά οφέλη θεωρούν την ταχεία επέκταση του δικτύου πωλήσεων τους, τη διεύρυνση της πελατειακής βάσης και τον άμεσο έλεγχο της προώθησης και τοποθέτησης των προϊόντων.

Σε μικρότερο βαθμό αναφέρονται η εξασφάλιση σημείων πώλησης, η άντληση κεφαλαίων από τους franchisees, η ισχυροποίηση του ονόματος της επιχείρησης, η μείωση του επιχειρηματικού κινδύνου και η μείωση του συνολικού κόστους της επιχείρησης.

Αντιθέτως, το 6,2% των επιχειρήσεων εκφράζει τη δυσαρέσκειά του από την επιλογή του franchising ως τρόπο ανάπτυξης, καθώς δηλώνει ότι δεν έχει αποκομίσει καμία ωφέλεια μέχρι σήμερα.

Τα οφέλη από το franchise



4. Δυναμική πορεία του Franchising και στο Χ.Α.Α

Χρόνο με το χρόνο, όλο και περισσότερες εισηγμένες εταιρείες που δραστηριοποιούνται στον ευρύτερο χώρο του λιανικού εμπορίου επιλέγουν τη μέθοδο του franchising, για την ανάπτυξη του εμπορικού τους δικτύου. Αν και οι περισσότερες εξ αυτών διαθέτουν την απαιτούμενη ρευστότητα προκειμένου να δημιουργήσουν ιδιόκτητα καταστήματα, επιλέγουν τη δικαιόχρηση, ως επιχειρηματική πρακτική για να επιτύχουν το στόχο τους, καθώς έτσι μειώνουν τα λειτουργικά τους κόστη και τις τυχόν αρνητικές επιπτώσεις από την άσχημη πορεία ενός ή περισσότερων καταστημάτων.

Τα ηνία στη Σοφοκλέους κρατούν και πάλι οι αλυσίδες που δραστηριοποιούνται στο χώρο της εστίασης, καθώς και στο εμπόριο ηλεκτρικών-ηλεκτρονικών συσκευών. Τα **Everest**, η **Γρηγόρης Μικρογεύματα** και τα **Goody's** (διαθέτουν και τη γνωστή αλυσίδα καταστημάτων

Flocafe), είναι ως γνωστόν από τα πιο επιτυχημένα franchise στην ελληνική αγορά, διαθέτοντας παρουσία και στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών.

Στο χώρο της λιανικής ηλεκτρονικών συσκευών και ειδών κινητής τηλεφωνίας, η αλυσίδα **Γερμανός** και η θυγατρική **Multirama**, που απέκτησαν πλέον παρουσία και στο Χ.Α.Α. μετά τη συγχώνευσή της με την Αθηναία, έχουν αξιοποιήσει τη μέθοδο του franchising για την ανάπτυξή τους, κατά τον καλύτερο δυνατό τρόπο. Οι επιχειρήσεις αυτές διαθέτουν μεγάλο αριθμό καταστημάτων, σε διαφορετικές περιοχές, εντός και εκτός Αττικής- και ιδιαίτερα ο Γερμανός, που σκοπεύει να χρησιμοποιήσει τη δικαιόχρηση ως μέσο περαιτέρω ανάπτυξης του στο εξωτερικό.

Στο χώρο της λιανικής ηλεκτρικών συσκευών, ο **Κωτσόβολος** χρησιμοποιεί σε ένα μικρό ποσοστό το franchising για την ανάπτυξη των καταστημάτων του. Η εταιρεία **Μπενρουμπή** στο χώρο του οικιακού εξοπλισμού αναπτύσσει με franchising την αλυσίδα Genevieve Lethu, ενώ στο χώρο της κινητής τηλεφωνίας και του εξοπλισμού γραφείου ξεκίνησε πρόσφατα, σε συνεργασία με την Cosmote, την ανάπτυξη της αλυσίδας Μπενρουμπή Net.

Η γνωστή αλυσίδα **Πλαίσιο** αναπτύσσει και το franchise για την ανάπτυξη των καταστημάτων της. Η αλυσίδα Omnishop, που ανήκει στην **Yalco** και δραστηριοποιείται στην πώληση οικιακού εξοπλισμού, αναπτύσσεται επίσης με το σύστημα της δικαιόχρησης.

Οι δύο αλυσίδες καταστημάτων που διαθέτει ο **Κλαουδάτος**, η BHS στο χώρο της ένδυσης και η Terranova στο χώρο του οικιακού εξοπλισμού, επεκτείνονται με franchising. Στο χώρο των επίπλων γραφείου, η Sato αναπτύσσει με franchising την αλυσίδα Bo Concept. Franchising επίσης χρησιμοποιούν για την ανάπτυξη των αλυσίδων τους η **Elmec Sport** με τα καταστήματα Harley Davidson, Notilus και Nike Exclusive, η βιομηχανία επίπλων **Βαράγκης**, τα καταστήματα πώλησης κοσμημάτων και αξεσουάρ **Folli - Follie**, η **Autohellas** και ο **Μουσικός Οίκος Φίλιππος Νάκας**.

5. Λόγοι πιθανής αποτυχίας σχέσης Franchisor-Franchisee

Τόσο διεθνώς όσο και στην Ελλάδα, οι σημαντικότεροι λόγοι αποτυχίας μιας σχέσης Franchisor - Franchisee, με υπαιτιότητα του Franchisor είναι:

- ✓ Ανεπαρκής έλεγχος της έννοιας του Franchise κατά τη δοκιμαστική περίοδο.
- ✓ Λανθασμένη επιλογή συνεργατών-Franchisees.

- ✓ Αναποτελεσματική ή και λανθασμένη δομή του συστήματος Franchising.
- ✓ Έλλειψη κατάλληλης κεφαλαιακής υποδομής του Franchisor.
- ✓ Κακή διοίκηση και έλεγχος αλυσίδας.
- ✓ Έλλιπής υποστήριξη των Franchises.
- ✓ Μη καταρτισμένο στελεχιακό δυναμικό του Franchisor.
- ✓ Αυταρχική διοίκηση από πλευράς Franchisor.
- ✓ Ανεπαρκή κανάλια επικοινωνίας με το δίκτυο.

Αντίστοιχα, οι σημαντικότεροι λόγοι αποτυχίας μιας σχέσης Franchisor-Franchisee, με υπαιτιότητα του Franchisee είναι:

- ✦ Κακή αξιολόγηση της ικανότητας για αυτοαπασχόληση στα πλαίσια του Franchising.
- ✦ Λανθασμένη επιλογή concept στο οποίο επένδυσε ο franchisee σε σχέση με την ιδιοσυγκρασία του.
- ✦ Κακή εκτίμηση του Franchisee σχετικά με τον τύπο επιχείρησης (concept) που επέλεξε (η πραγματικότητα είναι διαφορετική από αυτή που θεωρούσε ως υποψήφιος επενδυτής).
- ✦ Κακή επιλογή του σημείου λειτουργίας του νέου καταστήματος franchise.
- ✦ Franchisee ο οποίος δεν αποδέχεται ή δεν εφαρμόζει πλημμελώς τις αρχές του συστήματος franchise.
- ✦ Franchisee ο οποίος δεν καταβάλλει τα διαρκή δικαιώματα (royalties) ή και δεν αποστέλλει τις αναφορές εγκαίρως και σωστά συμπληρωμένες.
- ✦ Franchisee ο οποίος μετά την επιτυχία του δικού του καταστήματος αρχίζει να αμφισβητεί ή να μην ακολουθεί πιστά το σύστημα franchise.
- ✦ Franchisee ο οποίος θεωρεί ότι η διαφημιστική καμπάνια ήταν περιττή ή αναποτελεσματική.
- ✦ Franchisee ο οποίος θεωρεί τις απολαβές του χαμηλές σε σχέση με τις προσδοκίες του.
- ✦ Franchisee ο οποίος δεν πετυχαίνει τις πωλήσεις που εκτιμά ο franchisor ότι θα μπορούσε να πετύχει.

- ✦ Franchisee ο οποίος θεωρεί ότι ο franchisor δεν επενδύει επαρκώς στην ανάπτυξη νέων ανταγωνιστικών προϊόντων ή στην εφαρμογή τεχνικών marketing.
- ✦ Θέματα ανανέωσης ή μεταβίβασης της σύμβασης.

6. Αξιολόγηση του Franchising

Με την ολοκλήρωση της ανάπτυξης του θεσμού στο εξωτερικό και κυρίως στις ΗΠΑ, την λειτουργική εφαρμογή του στο χώρο του λιανικού εμπορίου, καθώς και την εφαρμογή του τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα από επιχειρήσεις που έχουν να δείξουν επιτυχημένα αποτελέσματα, θα λέγαμε ότι το Franchising αποτελεί μια ευφυή μορφή επιχειρηματικής συνεργασίας, με πλεονεκτήματα για αμφότερους τους συμβαλλόμενους,

Οι ιδιαιτερότητες της ελληνικής αγοράς θα υποστηρίζαμε ότι επιβάλλουν την ανάπτυξη του, γιατί το Franchising είναι πραγματικά ο πιο αποτελεσματικός, ποιοτικά και αποδοτικά τρόπος, για να αναπτυχθεί μια δραστηριότητα. Εγχώριες ή ξένες μελέτες, καθώς και η εφαρμογή του από τις ελληνικές επιχειρήσεις, δείχνουν την πολύ καλή προοπτική ανάπτυξής του, γενικότερα στο χώρο του λιανικού εμπορίου ή ειδικότερα στο χώρο παροχής υπηρεσιών.

Συμπερασματικά λοιπόν, μπορούμε να καταλήξουμε στις εξής βασικές διαπιστώσεις:

Η ελληνική αγορά θα χαρακτηρίζεται από έντονη κινητικότητα γύρω από την πρακτική του Franchising, καθώς ολοένα και περισσότερες επιχειρήσεις θα αντιλαμβάνονται τα πλεονεκτήματά της, προβλέποντας σ' αυτή για ανάπτυξη ή επιτυχή αντιμετώπιση του ανταγωνισμού της Ενιαίας Ευρωπαϊκής αγοράς.

Αποτέλεσμα της κινητικότητας αυτής μπορεί να αποτελέσει, η επίδραση στο ελληνικό τραπεζικό σύστημα, το οποίο δεν έχει αντιμετωπίσει ακόμα σε οργανωμένη βάση τη χρηματοδοτική υποστήριξη του Franchising, σε αντίθεση με την ευρωπαϊκή τραπεζική πρακτική που έχει περιβάλλει το θεσμό με έντονο ενδιαφέρον και ιδιαίτερη προσοχή.

Αυτό μπορεί να οδηγήσει στην ανάπτυξη μιας πιο συγκροτημένης και οργανωμένης προσπάθειας από την μεριά των επιχειρήσεων καθώς και την θέσπιση ειδικού νομοθετικού πλαισίου, χωρίς αυτό να σημαίνει ότι υφίσταται αυτή η ανάγκη. Ίσως και να αρκεί μια προσεκτική ή εξειδικευμένη τεχνική επεξεργασία των στοιχείων που περιλαμβάνονται στις συμβάσεις και ρυθμίζουν τις σχέσεις των συμβαλλομένων μερών.

ΜΕΡΟΣ Δ

Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΩΝ VENTURES CAPITAL

Κεφάλαιο 1 - Εταιρείες Παροχής Επιχειρηματικών Κεφαλαίων

1. Γενικά

Εντονη κινητικότητα παρατηρείται τον τελευταίο καιρό στο χώρο των **Ventures Capital** (εταιρείες παροχής επιχειρηματικών κεφαλαίων), ανατρέποντας πλήρως την εικόνα που είχε σχηματιστεί από τα τέλη της δεκαετίας του 1980 έως και πριν λίγο καιρό.

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις, και ιδίως οι καινοτόμες ΜΜΕ, μειονεκτούν σε σχέση με τις μεγάλες εταιρείες όσον αφορά το επίπεδο κεφαλαιακής επάρκειας, εξαιτίας κυρίως των προβλημάτων που αντιμετωπίζουν στην άντληση κεφαλαίων. Μια πηγή χρηματοδότησης, ευρέως διαδεδομένη σε Ευρώπη και ΗΠΑ, είναι και το Venture Capital.

Το Venture Capital μπορεί να αποδοθεί ως "Κεφάλαιο Διακινδυνεύσεως", "Κεφάλαιο Επιχειρηματικών Συμμετοχών" ή ακόμα καλύτερα ως "Επιχειρηματικό Κεφάλαιο Υψηλού Κινδύνου- ΕΚΥΚ".

Το ΕΚΥΚ χαρακτηρίζεται από τρία στοιχεία τα οποία συγχρόνως αποτελούν και τις βασικές διαφορές του από τις άλλες μορφές χρηματοδότησης:

I. Κίνδυνος

Το ΕΚΥΚ είναι μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση η οποία συνήθως απαιτεί 5-10 χρόνια για να αποδώσει ικανοποιητικά και γι' αυτό ο κίνδυνος που υπάρχει είναι μεγάλος.

II. Κεφαλαιακή Συμμετοχή

Τις περισσότερες φορές το ΕΚΥΚ συμμετέχει στο μετοχικό κεφάλαιο της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης.

III. Υποστήριξη Επιχείρησης

Αρκτές φορές οι Εταιρείες Παροχής Επιχειρηματικού Κεφαλαίου (ΕΠΕΚ), παίζουν σημαντικό ρόλο στην πορεία της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης καθοδηγώντας το management της και υποστηρίζοντας την τεχνικά συμβάλλοντας στην χάραξη της στρατηγικής της.

Οι εταιρείες επιχειρηματικού κεφαλαίου είναι συνήθως ιδιωτικές επιχειρήσεις στις οποίες μερικές φορές παρέχονται κρατικές επιδοτήσεις ή φορολογικά κίνητρα και έχουν σκοπό την προώθηση και την υλοποίηση επενδύσεων υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας. Οι εταιρείες επιχειρηματικού κεφαλαίου μπορούν:

- α) Να ιδρύσουν νέες επιχειρήσεις που πραγματοποιούν επενδύσεις υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας.
- β) Να συμμετέχουν στο κεφάλαιο υφισταμένων επιχειρήσεων σε περίπτωση αύξησης του κεφαλαίου της, για την πραγματοποίηση επενδύσεων υψηλής τεχνολογίας.
- γ) Να παρέχουν εγγυήσεις για τη χορήγηση δανείων στις προαναφερθείσες εταιρείες.
- δ) Να παρέχουν τις υπηρεσίες τους στις άνω αναφερόμενες επιχειρήσεις για την έρευνα της αγοράς. Ακόμη στην ανάλυση επενδυτικών προγραμμάτων, την οργάνωση τους και γενικά κάθε άλλου είδους υπηρεσίας πρόσφορη για τη πραγματοποίηση των σκοπών τους.

2. Μετοχικό κεφάλαιο και συμμετοχή

Το ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου ορίζεται σε **1.000.000.000 δρχ.** το οποίο και καταβάλλεται **μόνο σε μετρητά.**

Με απόφαση των Υπουργών Εθνικής Οικονομίας και Εμπορίου που δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως είναι δυνατή η αύξηση του ελάχιστου εταιρικού κεφαλαίου. Οι μετοχές των εταιρειών αυτών είναι ονομαστικές και μπορούν να εισάγονται στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών.

Δεν επιτρέπεται η χορήγηση δανείων από τις εταιρείες επιχειρηματικού κεφαλαίου στις επιχειρήσεις που αυτές ιδρύουν ή συμμετέχουν. Επίσης δεν επιτρέπεται η συμμετοχή της εταιρείας σε επιχείρηση με ποσοστό που υπερβαίνει το 20% της αξίας των ιδίων κεφαλαίων. Το ίδιο ανώτατο όριο ισχύει σε περίπτωση παροχής εγγυήσεων από αυτή σε επιχείρηση, όσον αφορά τα αθροίσματα της συμμετοχής και των παρεχόμενων εγγυήσεων στην επιχείρηση αυτή.

Για τη συμμετοχή τους σε επιχειρήσεις που αναλαμβάνουν επενδύσεις υψηλής τεχνολογίας, οι εταιρείες παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου επιχορηγούνται με ποσοστό μέχρι 30% στο ποσό της συμμετοχής αυτής.

3. Φορολογικά δικαιώματα και κέρδη

Οι εταιρείες παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου, για τον προσδιορισμό των φορολογητέων κερδών τους έχουν το δικαίωμα να εκπίπτουν ποσοστό 3% του ποσού του υπολοίπου της 31^{ης} Δεκεμβρίου κάθε χρόνου, των συμμετοχών σε επιχειρήσεις που αναλαμβάνουν επενδύσεις υψηλής τεχνολογίας και των εγγυήσεων που παρέχουν προς αυτές.

Τα κέρδη που πραγματοποιούν οι εταιρείες αυτές από την μερική ή ολική πώληση των μετοχών ή των εταιρικών μεριδίων τους, απαλλάσσονται από τον σχετικό φόρο εισοδήματος και εμφανίζονται σε λογαριασμό ειδικού αποθεματικού για την κάλυψη μελλοντικών ζημιών.

Οι κάτοχοι ομολογιών δεν φορολογούνται για το εισόδημα που προέρχεται από τους τόκους των αντίστοιχων φορολογιών.

4. Ο ρόλος της Τράπεζας της Ελλάδος

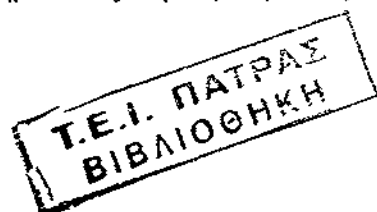
Η Τράπεζα της Ελλάδος ασκεί εποπτεία και έλεγχο στις εταιρείες επιχειρηματικού κεφαλαίου και μπορεί να ζητεί από αυτές οποιαδήποτε σχετικά στοιχεία ή να επιβάλλει τα αναγκαία μέτρα.

Επιτρέπεται στις Τράπεζες που λειτουργούν στην Ελλάδα να ιδρύουν ή να συμμετέχουν σε εταιρείες παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου χωρίς προηγούμενη άδεια της Τράπεζας της Ελλάδος, μέχρι το 20% του ίδιου μετοχικού τους κεφαλαίου.

5. Καινοτόμες μικρομεσαίες επιχειρήσεις

Ο όρος "καινοτομία" εμπεριέχει τόσο την έννοια της διαδικασίας όσο και του αποτελέσματος της. Σύμφωνα με τον ορισμό που προτείνει ο ΟΟΣΑ, πρόκειται για τη μετατροπή μιας ιδέας σε εμπορεύσιμο προϊόν, υπηρεσία, λειτουργική μέθοδο παραγωγής ή διανομής ή ακόμη σε νέα μέθοδο παροχής κοινωνικής υπηρεσίας.

Η εμφάνιση νέων προϊόντων, μεθόδων ή υπηρεσιών μπορεί να γίνει σε όλους τους τομείς δραστηριοτήτων, παραδοσιακούς ή υψηλής τεχνολογίας, δημόσιους ή εμπορικούς, βιομηχανικούς, γεωργικούς ή τριτογενείς.



Η καινοτομία προωθείται σε μεγάλο βαθμό από την εξέλιξη των κοινωνικών συμπεριφορών και του τρόπου ζωής.

Την τελευταία εικοσαετία το πλαίσιο της καινοτομίας άλλαξε ριζικά. Η παγκοσμιοποίηση των αγορών και η σύναψη στρατηγικών συμμαχιών, έφεραν πραγματική επανάσταση τόσο στις συνθήκες παραγωγής και διάδοσης των καινοτομιών όσο και στους λόγους στους οποίους θεμελιώνεται η παρέμβαση των δημόσιων αρχών στον τομέα αυτό.

Η ικανότητα των θεσμικών φορέων και των επιχειρήσεων να επενδύουν στην έρευνα και την ανάπτυξη, στην εκπαίδευση και την κατάρτιση, στην πληροφόρηση, στη συνεργασία και γενικότερα στα άυλα στοιχεία είναι πλέον αποφασιστικής σημασίας.

Η ανεπαρκής χρηματοδότηση της καινοτομίας αποτελεί μια από τις κυριότερες αδυναμίες της Ευρώπης. Ωστόσο, η αναζήτηση λύσεων στο πρόβλημα αυτό είναι πλέον εμφανής, όπως αποδεικνύεται από τα ψηφίσματα του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου, σχετικά με το σχέδιο δράσης για την καινοτομία και του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου για την ανάπτυξη και την απασχόληση.

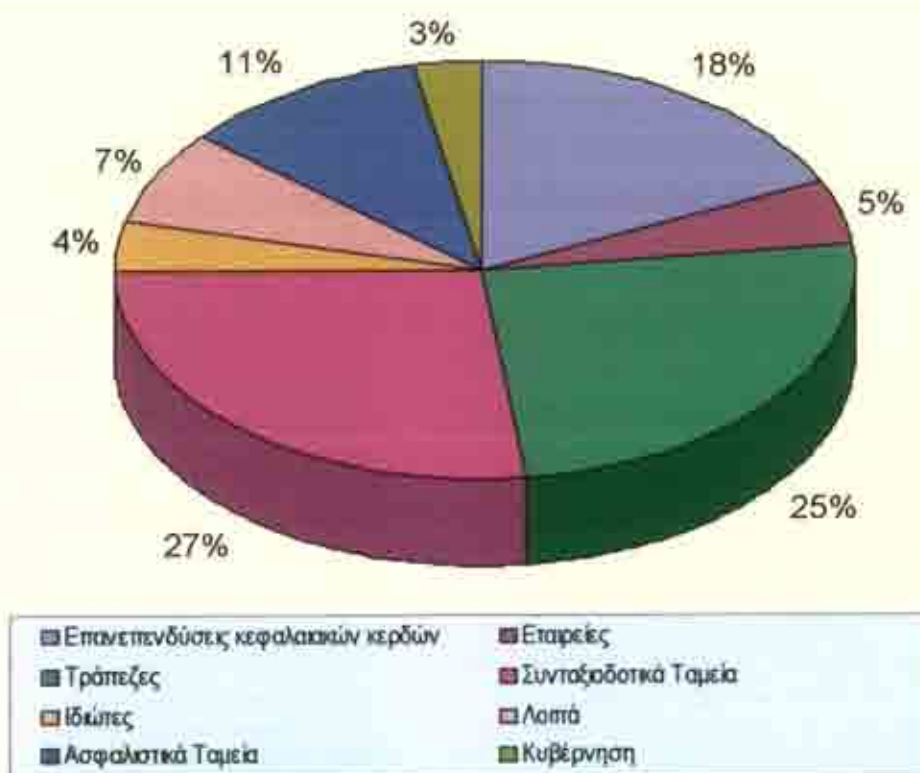
Τα μέτρα χρηματοδότησης της καινοτομίας που περιλαμβάνονται στο σχέδιο δράσης στοχεύουν ουσιαστικά στην πρόωθηση της επένδυσης ιδιωτικών κεφαλαίων (χρηματοπιστωτικές αγορές, κεφάλαια επιχειρηματικού κινδύνου) σε νέες αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις και έργα καινοτομίας που βρίσκονται στο στάδιο εκκίνησης.

Κεφάλαιο 2 - Επιχειρηματικό Κεφάλαιο Υψηλού Κινδύνου

1. Πηγές του Ε.Κ.Υ.Κ

Τα φυσικά και νομικά πρόσωπα τα οποία προμηθεύουν επιχειρηματικά κεφάλαια μπορούν να ταξινομηθούν στις παρακάτω κατηγορίες:

- i. Ιδιώτες με μεγάλη περιουσία.**
Παραδοσιακή πηγή κεφαλαίου που όμως σήμερα δεν κυριαρχεί.
- ii. Ιδιωτικές επενδυτικές κοινοπραξίες και εταιρείες.**
Συνηθέστερη πηγή με ορισμένη διάρκεια ζωής των κοινοπραξιών (10 χρόνια περίπου).
- iii. Ιδιώτες που συμμετέχουν σε ανεπίσημη αγορά ΕΚΥΚ.**
Ίσως η μεγαλύτερη πηγή ΕΚΥΚ.
- iv. ΕΠΕΚ θυγατρικές χρηματοπιστωτικών ή μη χρηματοπιστωτικών εταιρειών.**
Θυγατρικές τραπεζών και ασφαλιστικών εταιρειών που διακρίνονται για τις συντηρητικές στρατηγικές που ακολουθούν και τη μικρή εμπειρία σε σχέση με τις άλλες ΕΠΕΚ.
- v. ΕΠΕΚ που χρησιμοποιούν κρατική χρηματοδότηση.**
Στα κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης η χρηματοδότηση έχει τη μορφή:
 - ☞ Της χρηματοδότησης επιδοτούμενων δανείων στις νέες επιχειρήσεις.
 - ☞ Της φορολόγησης των ΕΠΕΚ με χαμηλούς συντελεστές.
 - ☞ Της φορολόγησης των κεφαλαιακών κερδών με χαμηλούς συντελεστές ή απαλλαγής αυτών από τη φορολογία.
 - ☞ Της μερικής αποζημίωσης των ΕΠΕΚ για τις ζημιές που προέρχονται από επενδυτική δραστηριότητα.



2. Μορφές επενδύσεων επιχειρηματικών κεφαλαίων

Η χρηματοδότηση μιας επιχείρησης μπορεί να περιλαμβάνει περισσότερες από μία μορφές επενδύσεων. Αν και αρκετές φορές δεν υπάρχουν σαφή όρια μεταξύ διαδοχικών μορφών επενδύσεων, αυτές μπορούν να ταξινομηθούν στις εξής κατηγορίες:

i. *Πρωταρχικό κεφάλαιο ή Χρηματοδότηση Σποράς -Seed Finance*

Είναι η πιο επικίνδυνη μορφή επένδυσης, αφού τελικά το 70% των χρηματοδοτήσεων εγκαταλείπεται.

ii. *Αρχικό κεφάλαιο ή Χρηματοδότηση Εκκίνησης -Start up Finance*

Η διάρκεια της επένδυσης μπορεί να φτάσει τα τρία χρόνια και χαρακτηρίζεται από υψηλό κίνδυνο.

iii. **Χρηματοδότηση στα πρώτα στάδια παραγωγής και πωλήσεων-Early Stage Financing**

iv. Σε αρκετές περιπτώσεις η επιχείρηση χρηματοδοτείται, ενώ δεν είναι ήδη κερδοφόρος.

v. **Χρηματοδότηση ανάπτυξης ή επέκτασης-Development or Expansion Finance.**

Το κόστος του δεν είναι ιδιαίτερα μεγάλο λόγω του μικρού σχετικά κινδύνου, ενώ μπορεί τελικά να διαρκέσει πολύ περισσότερο ή να απαιτήσει πολύ μεγαλύτερη ενίσχυση απ' ότι είχε προγραμματιστεί.

vi. **Ενδιάμεση χρηματοδότηση -Mezzanine Financing**

Συνήθως οι χρηματοδοτούμενες επιχειρήσεις λειτουργούν τουλάχιστον στο νεκρό τους σημείο (break-even) και συχνά οι επενδύσεις αυτές είναι μακροπρόθεσμες.

vii. **Χρηματοδότηση σύνδεσης-γέφυρας -Bridge Financing**

Προετοιμάζει την επιχείρηση για την είσοδό της στο χρηματιστήριο και διαρκεί το αργότερο ένα χρόνο.

Τα τελευταία δεκαπέντε χρόνια έχουν αναπτυχθεί και άλλες μορφές επένδυσης με συμμετοχή στο μετοχικό κεφάλαιο των χρηματοδοτούμενων εταιρειών, όπως:

Κεφάλαιο Εξαγοράς Management

Εξαγορά της επιχείρησης από το υπάρχον management (Management Buy-Out/ **MBO**) ή από νέα ομάδα managers (Management Buy-In / **MBI**). Οι επενδύσεις κερδοφορούν σε σχετικά μικρό χρονικό διάστημα, παρουσιάζουν περιορισμένο βαθμό κινδύνου, ενώ οι αποδόσεις τους δεν είναι ιδιαίτερα σημαντικές.

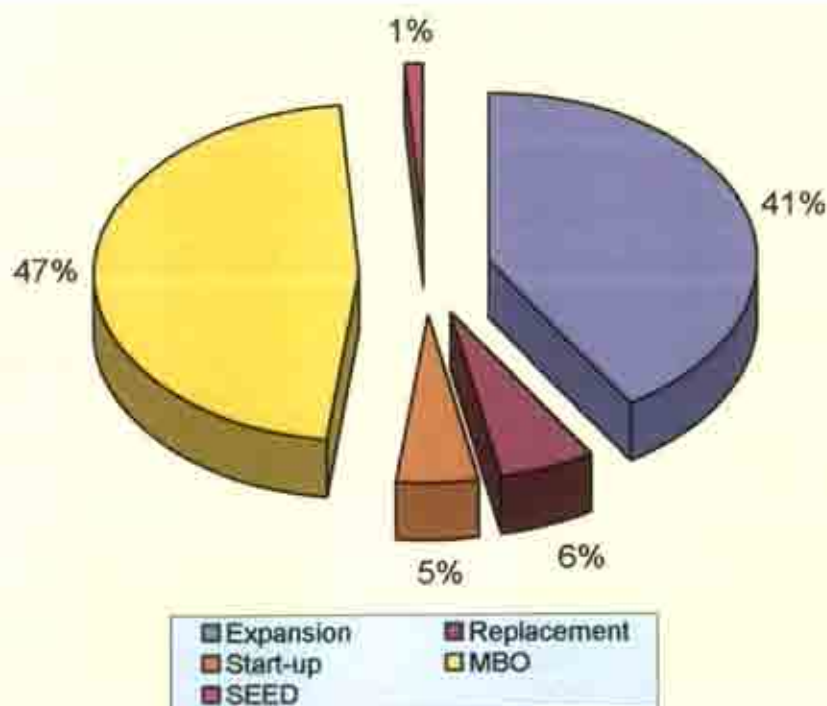
Χρηματοδότηση ανόρθωσης ή στροφής - Turn around Finance

Εξαγορά ζημιογόνων επιχειρήσεων και χρηματοδότηση αυτών με σκοπό να μετατραπούν σε κερδοφόρες.

Χρηματοδότηση αντικατάστασης - Replacement Finance

Εξαγορά μεριδίου απερχόμενου εταίρου.

Οι ΕΠΕΚ χρηματοδοτούν επιχειρήσεις από τις οποίες αναμένουν ικανοποιητική απόδοση ανεξάρτητα από το στάδιο ανάπτυξης στο οποίο βρίσκονται.



3. Αποδοτικότητα των επενδύσεων επιχειρηματικών κεφαλαίων

Στις ΗΠΑ, Αγγλία και Γαλλία γίνονται οι μεγαλύτερες επενδύσεις επιχειρηματικών κεφαλαίων. Οι ΕΠΕΚ επενδύοντας αποβλέπουν σε ετήσια ποσοστά απόδοσης 25-60%, ενώ διατηρούν στο χαρτοφυλάκιο τους κατά μέσο όρο εννέα εταιρείες. Μια έρευνα που πραγματοποιήθηκε στις ΗΠΑ σε τρεις ΕΠΕΚ για 110 επενδυτικά προγράμματα την περίοδο 1960-1975 κατέληξε στα εξής συμπεράσματα.

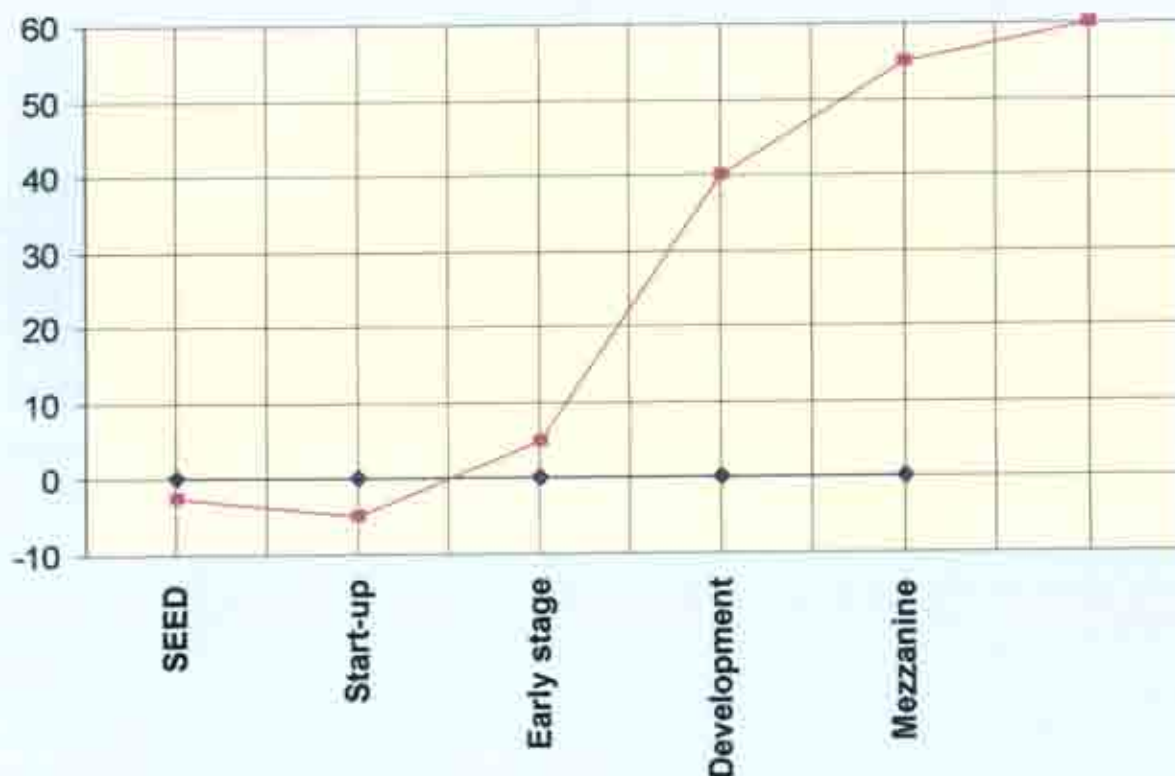
- ✓ Αν και μερικές επενδύσεις παρουσίασαν ετήσια απόδοση έως και 300%, η μέση ετήσια απόδοση των ΕΠΕΚ έφτασε μόλις το 19%.
- ✓ Μία στις έξη επενδύσεις οδηγήθηκε σε πλήρη αποτυχία, ενώ πολλές άλλες είχαν αρνητικά αποτελέσματα ή ασήμαντα κέρδη.
- ✓ Δύο έως τρεις στις δέκα επενδύσεις ήταν επιτυχημένες, ενώ μόνο μία παρουσίασε υψηλή απόδοση.

Έτσι οι περισσότερες ΕΠΕΚ αναζητούν επενδύσεις από τις οποίες αναμένουν να έχουν υψηλή απόδοση, τουλάχιστον 1 προς 10, ώστε σε συνδυασμό με τα αποτυχημένα επενδυτικά προγράμματα η συνολική απόδοση να ξεπερνά το ποσοστό του 30%. Αξιοσημείωτο είναι και το γεγονός ότι, συνήθως εξετάζεται μόνο το 10% των προτεινόμενων επενδυτικών προγραμμάτων, ενώ χρηματοδοτείται μόλις το 3%.

Πολλές ΕΠΕΚ προσπαθούν να μειώσουν το κίνδυνο στις επενδύσεις τους διαφοροποιώντας το χαρτοφυλάκιο τους. Έτσι προτιμούν να :

- ✓ Επενδύουν σε επιχειρήσεις οι οποίες βρίσκονται σε διαφορετικά στάδια ανάπτυξης
- ✓ Επενδύουν σε πολλές επιχειρήσεις διαφορετικών κλάδων.
- ✓ Επενδύουν σε διαφορετικές γεωγραφικές περιοχές.
- ✓ Επιτρέπουν τη συμμετοχή στα επενδυτικά τους προγράμματα και άλλων επενδυτών ΕΠΕΚ.

Τέλος τα ποσοστά συμμετοχής στις χρηματοδοτούμενες επιχειρήσεις διαφέρουν από εταιρεία σε εταιρεία. Οι περισσότερες περιορίζονται σε ποσοστά μειοψηφίας του μετοχικού κεφαλαίου (έως και 49%), ενώ οι μεγαλύτερες συμμετέχουν έως και 90%. Για να είναι όμως αποτελεσματική η επιρροή μιας ΕΠΕΚ στην πορεία της επιχείρησης θα πρέπει η συμμετοχή της στο μετοχικό κεφάλαιο να είναι τουλάχιστον 5%.



4. Κριτήρια για την επιλογή των επενδυτικών προτάσεων

Οι ΕΠΕΚ χρησιμοποιούν διάφορες μεθόδους επιλογής για τα προτεινόμενα επενδυτικά σχέδια, ώστε να αποφύγουν ακατάλληλες χρηματοδοτήσεις. Βασικοί παράγοντες σε όλες αυτές τις μεθόδους είναι η ομάδα διοίκησης της υπό χρηματοδότηση επιχείρησης και το προτεινόμενο επιχειρηματικό της πρόγραμμα. Η ικανότητα των διοικητικών στελεχών να διοικήσει την επιχείρηση θεωρείται σημαντικός παράγοντας, ώστε μια επενδυτική πρόταση να στεφθεί με επιτυχία.

Πρωταρχικό μέλημα μίας επιχείρησης παροχής επενδυτικών κεφαλαίων είναι η ανακάλυψη μιας ανεκμετάλλευτης αγοράς και στη συνέχεια ο καθορισμός των τρόπων με τους οποίους τα προϊόντα ή υπηρεσίες της επιχείρησης θα προωθηθούν σε αυτήν.

Συνήθως οι ΕΠΕΚ δεν χρηματοδοτούν τα προϊόντα που αναζητούν κάποια αγορά αλλά τις επιχειρήσεις εκείνες που απευθύνονται σε αγορές οι οποίες αναζητούν προϊόντα. Έτσι πολλές φορές τα προϊόντα και οι υπηρεσίες δεν είναι και τόσο σημαντικά για τις ΕΠΕΚ όσο οι υπεύθυνοι της επιχείρησης πιστεύουν.

Η ανεκμετάλλευτη αυτή αγορά θα πρέπει να είναι αρχικά όσο το δυνατό πιο μικρή, ώστε να μην προκαλέσει το ενδιαφέρον πιθανών ανταγωνιστών της επιχείρησης και να μπορέσει να επιβιώσει στις αρχικές φάσεις εξέλιξής της. Επίσης θα πρέπει να υπάρχουν προοπτικές μεγέθυνσης της, έτσι ώστε η επιχείρηση να μπορέσει να αναπτυχθεί όσο το δυνατόν περισσότερο.

Το προτεινόμενο επιχειρηματικό πρόγραμμα θα πρέπει να είναι ρεαλιστικό και πραγματοποιήσιμο και όχι υπερβολικά αισιόδοξο ή απαισιόδοξο. Το πρόγραμμα αυτό δεν θα πρέπει να αποτελεί ιδέα προς πώληση αλλά προσδοκίες της υπό χρηματοδότηση επιχείρησης. Έτσι θα πρέπει να περιγράφει το προτεινόμενο προϊόν ή υπηρεσία, την πιθανή αγορά καθώς επίσης την τεχνολογία και τους πόρους που θα χρησιμοποιηθούν.

Τέλος, αξιοσημείωτα είναι τα αποτελέσματα έρευνας που πραγματοποίησε το πανεπιστήμιο του Hampshire σε επιχειρήσεις που χρηματοδοτήθηκαν με ΕΚΥΚ και τα οποία είναι:

- Το μέσο χρονικό διάστημα που απαιτείται από τη στιγμή που αποφασίζει ένας επιχειρηματίας να χρηματοδοτηθεί με ΕΚΥΚ έως την πρώτη συνάντησή του με κάποιο στέλεχος της ΕΠΕΚ είναι 1.75 μήνες.
- Η μέση διάρκεια της έρευνας που πραγματοποιεί ο επενδυτής για το παρελθόν της υπό χρηματοδότηση επιχείρησης είναι 6-8 εβδομάδες.

- Ο μέσος χρόνος ανάμεσα στην προαναφερθείσα συνάντηση και στη λήψη του πρώτου κεφαλαίου είναι 4,5 μήνες.

5. Επιλογή ΕΠΕΚ από τον ενδιαφερόμενο επιχειρηματία.

Ο επιχειρηματίας που ενδιαφέρεται να χρηματοδοτηθεί με ΕΚΥΚ θα πρέπει κατ' αρχήν να αναζητήσει εταιρεία παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου που ειδικεύεται στον κλάδο και ασκεί την δραστηριότητά της στη γεωγραφική περιοχή όπου η επιχείρησή του ανήκει.

Αφού συγκρίνει το ύψος των απαιτούμενων κεφαλαίων με αυτά που διαθέτουν οι ΕΠΕΚ σε επιχειρήσεις, οι οποίες βρίσκονται στο ίδιο στάδιο ανάπτυξης, θα πρέπει να αναζητήσει επενδυτές που έχουν γερές οικονομικές πηγές και καλό ιστορικό και να αποταθεί σε αυτούς που έχουν τη δυνατότητα να τον βοηθήσουν ακόμα και με δεύτερο ή τρίτο γύρο αν χρειαστεί.

Η συμμετοχή των ΕΠΕΚ στη χρηματοδοτούμενη επιχείρηση μπορεί να γίνει με διάφορες μορφές και συνεπώς θα πρέπει από την αρχή ο επιχειρηματίας να επιλέξει τον κατάλληλο συνδυασμό, έχοντας υπόψη ότι η μορφή της απαιτούμενης χρηματοδότησης επηρεάζει τον επενδυτή θετικά ή αρνητικά. Επίσης, θα πρέπει να ζητηθούν συμβουλές από επιχειρηματίες και επαγγελματίες (δικηγόρους, οικονομικούς συμβούλους, τραπεζίτες) για τον εντοπισμό τυχόν πρόσθετων πηγών χρηματοδότησης.

Στελέχη ΕΠΕΚ υποστηρίζουν ότι η καλύτερη και πλέον αξιόπιστη πηγή για τις νέες του επενδύσεις είναι οι συστάσεις που προέρχονται από στελέχη επιχειρήσεων ή επιτυχημένους επιχειρηματίες με τους οποίους έχουν συνεργαστεί κατά το παρελθόν. Έτσι ο επιχειρηματίας μπορεί να χρησιμοποιήσει προσωπικές ή επαγγελματικές του γνωριμίες για την προσέγγιση των ΕΠΕΚ που θα επιλέξει. Θα πρέπει όμως να αποφύγει, στην αρχή, την έκθεση του προτεινόμενου επιχειρηματικού προγράμματος σε πολλούς επενδυτές και να διορθώνει τα αδύνατά του σημεία μόλις αυτά επισημανθούν.

6. Αποδέσμευση των ΕΠΕΚ από τις επενδύσεις τους.

Σημαντικός παράγοντας στις επενδύσεις ΕΚΥΚ αποτελεί ο χρόνος που μεσολαβεί από την αρχική επένδυση έως την αποδέσμευση των κεφαλαίων από τη χρηματοδοτούμενη επιχείρηση, αφού στο χρονικό αυτό διάστημα η επένδυση μπορεί να ρευστοποιηθεί. Η αποδέσμευση των ΕΠΕΚ από τις χρηματοδοτούμενες επιχειρήσεις έρχεται την περίοδο όπου τα κεφαλαιακά κέρδη φτάνουν στο μέγιστο και πραγματοποιείται με τους εξής τρόπους:

- Πώληση των μετοχών τους στο χρηματιστήριο.
- Εξαγορά της συμμετοχής τους ή και όλης της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης από μεγάλη εταιρεία.
- Εξαγορά της συμμετοχής τους από παραδοσιακή πηγή χρηματοδότησης (π.χ τράπεζα).
- Πώληση των μετοχών τους στους ιδρυτές (ή ιδιοκτήτες) της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης.

Οι τρεις πρώτοι τρόποι είναι και οι συνηθέστεροι, ενώ ελάχιστες είναι οι περιπτώσεις που ο ίδιος ο επιχειρηματίας αγοράζει τελικά ολόκληρη την επιχείρηση. Μελέτη σε 433 επενδύσεις ΕΚΥΚ στις ΗΠΑ τη χρονική περίοδο 1978-1987, έδειξε ότι οι περισσότερες ΕΠΕΚ δεν αντιμετωπίζουν την έκδοση μετοχών στην πρωτογενή αγορά σαν μια στρατηγική εξόδου. Έτσι πριν από την έκδοση μετοχών οι ΕΠΕΚ κατείχαν κατά μέσο όρο το 34% των χρηματοδοτούμενων επιχειρήσεων, αμέσως μετά την έκδοση των μετοχών το ποσοστό συμμετοχής τους μειώθηκε στο 25% για να σταθεροποιηθεί ένα χρόνο αργότερα στο 18%.

7. Οφέλη των επενδύσεων ΕΚΥΚ.

Η επιχείρηση που χρηματοδοτείται με ΕΚΥΚ αποκτά τη δυνατότητα να πραγματοποιήσει αναγκαίες επενδύσεις ανάπτυξης και εκσυγχρονισμού, χωρίς να αυξηθεί ο χρηματοδοτικός κίνδυνος λόγω υπερβολικού δανεισμού. Οι ΕΠΕΚ παρέχουν οικονομική, εμπορική και διοικητική τεχνογνωσία στις χρηματοδοτούμενες επιχειρήσεις και αυξάνουν το κύρος αυτών που προετοιμάζονται να εισαχθούν στο χρηματιστήριο.

Το ΕΚΥΚ παίζει καταλυτικό ρόλο στη γρήγορη ανάπτυξη των εταιρειών, κυρίως των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, αλλά και στην ανάπτυξη και την υγιή δομή της οικονομίας γενικότερα.

Οι ΕΠΕΚ αφενός διευκολύνουν την δημιουργία νέων επιχειρήσεων και αφετέρου υποκινούν την ανανέωση και τον εκσυγχρονισμό υπάρχουσων επιχειρήσεων, με αποτέλεσμα να βοηθούν την οικονομική ανάπτυξη και να καταπολεμούν την ανεργία.

Χαρακτηριστικά είναι τα αποτελέσματα ερευνών στις ΗΠΑ και στη Γαλλία. Στην πρώτη περίπτωση το 4% των αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων δημιούργησαν το 70% των νέων θέσεων εργασίας, ενώ στη δεύτερη, χρηματοδοτούμενες με ΕΚΥΚ επιχειρήσεις αύξησαν

κατά 34% τις θέσεις εργασίας, 4% τις πωλήσεις, 80% τις εξαγωγές και διπλασίασαν τις επενδύσεις στην πενταετία 1987-1991.

8. Τελικές παρατηρήσεις.

Ο έλεγχος της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης από τους ιδρυτές της, μειώνεται όσο αυξάνονται τα στάδια χρηματοδότησης της με ΕΚΥΚ. Ο θεσμός του ΕΚΥΚ στην Ελλάδα πρέπει να υποστηριχθεί από όλες τις πλευρές και να του δοθεί η δυνατότητα να ανθίσει και να καθιερωθεί, όπως έγινε και στο παρελθόν με άλλα χρηματοοικονομικά εργαλεία, προς όφελος της εθνικής μας οικονομίας. Με την ισχύουσα νομοθεσία (Ν. 2367/95) επιτρέπεται η εφαρμογή του θεσμού και πέραν του χώρου της υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας, ενώ αποφεύγονται, όσο το δυνατό, επίμονες γραφειοκρατικές διαδικασίες.

Τέλος, σημαντικό για τη διάδοση του ΕΚΥΚ στην Ευρώπη είναι το έργο της European Venture Capital Association (EVCA) η οποία ιδρύθηκε το 1983. Σκοπός της είναι να προάγει το ευρωπαϊκό ΕΚΥΚ και να προσφέρει σημαντική υποστήριξη στις ΕΚΕΣ.

Κεφάλαιο 3 - Λειτουργία του Venture Capital

1. Πως λειτουργεί το Venture Capital.

Το Venture Capital αφορά επενδύσεις συμμετοχής στο κεφάλαιο νέων, μικρών εταιρειών για τις οποίες ο επενδυτής πιστεύει ότι έχουν προοπτικές γρήγορης ανάπτυξης και δημιουργίας κερδών. Τα αρχικά στάδια χαρακτηρίζονται από υψηλό κίνδυνο με μεγαλύτερες όμως αποδόσεις. Σε σύγκριση με τα τελικά στάδια. Οι εταιρείες Venture Capital δεν είναι απαραίτητο να χρηματοδοτούν όλα τα στάδια και σπάνια χορηγούν όλα μαζί τα κεφάλια που χρειάζεται μια επιχείρηση.

Η διαφοροποίηση από τις κλασικές επενδύσεις σε συνήθεις χρηματιστηριακούς τίτλους, είναι ότι η τελευταία αφορά μετοχές μεγάλων εδραιωμένων εταιρειών που έχουν εισαχθεί στα κύρια χρημαστήρια, ενώ το Venture Capital αφορά επενδύσεις σε άγνωστες αναπτυσσόμενες εταιρείες που συνήθως δεν είναι εισαγόμενες σε κανένα χρημαστήριο. Φυσικά προσδοκά μεγαλύτερα κέρδη διότι αναλαμβάνει υψηλότερους κινδύνους.

Στην Ευρώπη, σε αντίθεση με τις ΗΠΑ, οι ΕΠΕΚ αποφεύγουν να χρηματοδοτήσουν επιχειρήσεις που βρίσκονται σε αρχικά στάδια ανάπτυξης (χρηματοδοτήσεις seed, start-up), μειώνοντας έτσι τον κίνδυνο και τα αναμενόμενα κέρδη.

Οι επενδύσεις σε Venture Capital μπορούν να αφορούν:

- ✓ Νεοσύστατες εταιρείες οι οποίες έχουν ανάγκη κεφαλαίων για να αναπτυχθούν (Start Up).
- ✓ Προϋπάρχουσες εταιρείες ή τμήματα εταιρειών τα οποία ενδιαφέρονται να αγοράσουν τα στελέχη που εργάζονται σε αυτές (Management buy outs). Ο επενδυτής Venture Capital επενδύει χρήματα υπό μορφή μετοχικού κεφαλαίου για την εξαγορά της εταιρείας ενώ τη διοίκηση της εταιρείας αναλαμβάνουν τα στελέχη της.
- ✓ Αναπτυξιακά χρηματοδοτικά σχήματα προς μικρές εταιρείες οι οποίες συγκεντρώνουν ευνοϊκές προϋποθέσεις, αλλά χρειάζονται πρόσθετη χρηματοδότηση υπό μορφή μετοχικού κεφαλαίου.

Τα **κριτήρια** βάση των οποίων επιλέγουν τις υποψήφιες προς συνεργασία εταιρείες είναι οι εμπορικές προοπτικές των προϊόντων τους και η φυσιογνωμία των μετοχών. Από τη στιγμή που η εταιρεία έχει αυξήσει καθαρά τη θέση της και έχει βελτιώσει την κεφαλαιακή της διάρθρωση, μπορεί πολύ πιο εύκολα να απευθυνθεί στην εμπορική τράπεζα, τη μητρική της εταιρείας Venture Capital και να συνάψει τα βραχυπρόθεσμα δάνεια για κεφάλαιο κινήσεως που είναι απαραίτητα για την καθημερινή λειτουργία της.

Πολλές φορές τα αρχικά κεφάλαια αποδεικνύονται ανεπαρκή για να καλύψουν τις ζημιές των πρώτων ετών λειτουργίας της εταιρείας οπότε και χρειάζεται το λεγόμενο **Second Round Finance**, η εκ νέου δηλαδή ενίσχυση της κεφαλαιακής βάσης της εταιρείας που θα επιτρέψει την απρόσκοπτη λειτουργία της.

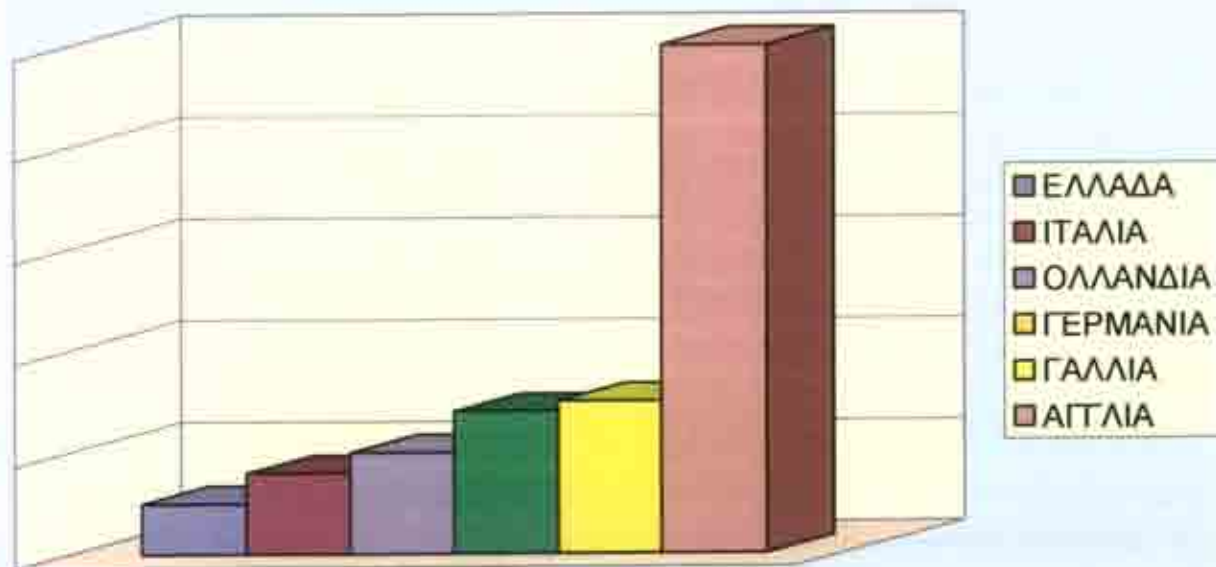
2. Ο θεσμός του Venture Capital στην Ελλάδα και η ισχύουσα νομοθεσία.

Αρχή των πραγμάτων στην Ελλάδα ήταν ο νόμος 1775 του 1988 που όριζε τις εταιρείες επιχειρηματικού κεφαλαίου και έδινε (σε όσες εταιρείες ικανοποιούσαν τις προϋποθέσεις του νόμου) τη δυνατότητα να εκμεταλλευτούν δυο κατηγορίες κινήτρων, εφόσον συμμετείχαν σε εταιρείες που επένδυαν σε υψηλή τεχνολογία και καινοτομία. Ο δεύτερος νόμος ήταν ο 2166/93, που αποτελεί τροποποίηση του πρώτου. Οι νόμοι αυτοί δεν απέδωσαν τα αναμενόμενα γιατί περιόρισαν τις δραστηριότητες των ΕΠΕΚ σε επενδύσεις υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας, ενώ οι διαδικασίες για την έγκριση αυτών ήταν μάλλον πολύπλοκες και χρονοβόρες.

Αποτέλεσμα των όσων προαναφέρθηκαν ήταν η θέσπιση του νόμου 2367/95 ο οποίος ισχύει μέχρι σήμερα. Στη συγκεκριμένη νομοθεσία οι Εταιρείες Παροχής Επιχειρηματικών Κεφαλαίων (ΕΠΕΚ), μετονομάζονται σε Εταιρείες Παροχής Επιχειρηματικών Συμμετοχών (ΕΚΕΣ) και το πλαίσιο λειτουργίας τους ρυθμίζεται συνολικά, ενώ αποφεύγονται οι παραπομπές από νόμο σε νόμο.

Λίγο αργότερα τρεις εταιρείες Venture Capital ιδρύθηκαν: δύο από τον **Όμιλο της Τράπεζας Πίστωσης** (θυγατρικές της Alpha Finance, η μια εκ των οποίων στόχευε σε επιδοτούμενες από το νόμο συμμετοχές) και μια από τον **Όμιλο Lockheed** (πρόκειται για την Hellenic Business Development Investment Corporation), ως αντιστάθμισμα παραγγελιών των Ελληνικών Ενόπλων Δυνάμεων προς τη Lockheed. Λίγο αργότερα, δημιουργήθηκε και η τέταρτη εταιρεία Venture Capital, η **Global Finance**.

Στις ΗΠΑ οι επενδυτές σε Venture Capital είναι κυρίως ιδιώτες ή εταιρείες αμοιβαίων κεφαλαίων (Investment Trusts), ενώ στην Ευρώπη πέρα των ιδιωτών επενδυτών, μεγάλο μέρος των επενδύσεων σε Venture Capital διακινούν τράπεζες μέσω εξειδικευμένων θυγατρικών εταιρειών τους ή ειδικοί χρηματοδοτικοί οργανισμοί.



3. Λίτια της ύφεσης του θεσμού.

Μέχρι το 1998, η προσπάθεια διεύρυνσης του θεσμού, δεν απέδωσε ιδιαίτερα και μια σειρά αιτών οδήγησε προς την κατεύθυνση αυτή. Μερικές από τις αιτίες υστέρησης ήταν:

- + Τα πολύ υψηλά επιτόκια των κρατικών τίτλων κατά την περίοδο 1989-1995, τα οποία ωθούσαν τα επενδυτικά κεφάλαια προς τους τίτλους του δημοσίου που υπόσχοντο άκοπες και σίγουρες αποδόσεις υψηλότερες τις περισσότερες φορές του 20%. Έναντι αυτών, οι εταιρείες Venture Capital έπρεπε να κοπιάσουν ιδιαίτερα για να βρουν εταιρείες με πολύ υψηλότερες αποδόσεις, καθώς στις προσδοκώμενες αποδόσεις των εταιρειών θα έπρεπε να συνεκτιμήσουν το υψηλό επίπεδο του κινδύνου, καθώς και το χρόνο που θα χρειαζόταν για να επιτύχουν ικανοποιητικές αποδόσεις.

- ✦ Το μικρό σχετικά μέγεθος των εταιρειών Venture Capital, με αποτέλεσμα αυτές να μη μπορούν να διαθέσουν υψηλά κεφάλαια σε κάθε εταιρεία που προσέγγιζαν. Το γεγονός αυτό απέτρεπε ορισμένες μικρομεσαίες επιχειρήσεις που θα επιθυμούσαν υψηλότερη συμμετοχή των Venture Capital στο κεφάλαιο τους.
- ✦ Η νοοτροπία πολλών ιδιοκτητών μικρομεσαίων επιχειρήσεων που έβλεπαν με δισταγμό την είσοδο ενός "τρίτου" επενδυτή στο μετοχικό τους κεφάλαιο και ότι αυτό συνεπαγόταν. Ο οικογενειακός χαρακτήρας πολλών εταιρειών καθιστούσε δύσκολη μια τέτοια συνεργασία, η οποία θα έπρεπε να συνοδεύεται από οργανωμένη και τυποποιημένη πλέον διοικητική πρακτική, από συστήματα εσωτερικού ελέγχου, από λεπτομερή γραφειοκρατική τήρηση της νομιμότητας κ.λπ.

4. Η ανάκαμψη του θεσμού.

Τα παραπάνω δεν σημαίνουν ότι δεν έγιναν και ορισμένες ικανοποιητικές και αξιόλογες συνεργασίες, μερικές εκ των οποίων οδήγησαν και σε ένταξη των εταιρειών στο χρηματιστήριο. Πάντως, το τελευταίο διάστημα, ο θεσμός των Venture Capital φαίνεται να "ξυπνά" για τα καλά.

Η αποκλιμάκωση των ελληνικών επιτοκίων, η διαφαινόμενη σταθεροποίηση της δραχμής, οι προοπτικές εξέλιξης της ελληνικής οικονομίας κ.λπ., προσέλκυσαν το ενδιαφέρον αρκετών ξένων επενδυτικών οίκων να τοποθετηθούν στην ελληνική αγορά, με γνωστότερο παράδειγμα αυτό της Marfin.

Η πολιτική της εταιρείας αυτής έγκειται στην εξαγορά ποσοστού μετοχών υψηλότερου του 5%. Με τον τρόπο αυτό, όχι μόνο επενδύει σε μετοχές εταιρειών τις οποίες θεωρεί υποτιμημένες, αλλά επιπλέον- λόγω της κατοχής ποσοστού υψηλότερου του 5%- ελέγχει αποτελεσματικά τους βασικούς μετόχους, προς όφελος τόσο της εταιρείας, όσο και της ίδιας. Η Marfin έχει τοποθετηθεί ήδη σε εισηγμένες εταιρείες στο Χ.Α.Α (Παυλίδης, Εργάς, Ευρωπαϊκή Πίστη, Μεσογειακή Επενδυτική, Εξέλιξη, αλλά και σε μη εισηγμένες).

Κεφάλαιο 4 - Εταιρείες Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών

1. Κίνητρα για τις Ε.Κ.Ε.Σ.

Εταιρείες Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών, αποκαλούνται οι εταιρείες που πληρούν τα κριτήρια του νόμου 2367/95 αλλά και οι εταιρείες του νόμου 1775/88, αρκεί να πληρούν τα παρακάτω κριτήρια μεταξύ των οποίων:

- i. Έχουν μετοχικό κεφάλαιο μεγαλύτερο ή ίσο του 1.000.000.000 δρχ.
- ii. Νομικά πρόσωπα και οι συνδεδεμένες με αυτά επιχειρήσεις δεν μπορούν να διαθέτουν πάνω από 35% των μετοχών των Ε.Κ.Ε.Σ, ενώ το ποσοστό αυτό ανεβαίνει στο 65% για τα πιστωτικά ιδρύματα.

Οι Ε.Κ.Ε.Σ επιχορηγούνται μέχρι 20% για τις επενδύσεις υψηλής τεχνολογίας που συμμετέχουν, ενώ από το 1998 αποφασίστηκε ένα επιπλέον κίνητρο.

Η Ευρωπαϊκή Ένωση σε συνεργασία με το ελληνικό δημόσιο αποφάσισαν να επιχορηγήσουν επιλεγμένες Ε.Κ.Ε.Σ (η επιλογή έγινε από την κρατικά ελεγχόμενη Ελλανέτ), αρκεί αυτές να επενδύουν σε "μικρομεσαίες επιχειρήσεις". Βέβαια με τον όρο "μικρομεσαίες επιχειρήσεις" η Ευρωπαϊκή Ένωση θεωρεί την πλειοψηφία των ελληνικών επιχειρήσεων, καθώς αναφέρεται σε επιχειρήσεις που απασχολούν έως 250 άτομα και που έχουν τζίρο έως 50 εκατ. Ευρο.

2. Δυνατότητες των ΕΚΕΣ.

Η νομοθεσία δίνει τη δυνατότητα σε μια ΕΚΕΣ:

- ❖ Να επενδύει σε συμμετοχές (μετοχές Α.Ε ή εταιρικά μερίδια ΕΠΕ) στο κεφάλαιο επιχειρήσεων των οποίων οι μετοχές δεν είναι εισηγμένες σε χρηματιστήριο.
- ❖ Να επενδύει σε ομολογίες μετατρέψιμες σε μετοχές που εκδίδονται από επιχειρήσεις των οποίων οι μετοχές δεν είναι εισηγμένες σε χρηματιστήριο, ενώ η μετατροπή τους πρέπει να πραγματοποιείται εντός τριών ετών από την απόκτησή τους.

- ❖ Να παρέχει εγγύηση σε τρίτους για τη χορήγηση δανείων σε επιχειρήσεις στις οποίες συμμετέχει.
- ❖ Να τοποθετεί τα διαθέσιμα της σε καταθέσεις και βραχυχρόνιες κινητές αξίες σε δραχμές ή σε συνάλλαγμα.
- ❖ Να παρέχει τις υπηρεσίες της στις χρηματοδοτούμενες επιχειρήσεις.
- ❖ Να συμμετέχει κατ' εξαίρεση στο κεφάλαιο επιχειρήσεων των οποίων οι μετοχές είναι εισηγμένες στο χρηματιστήριο.
- ❖ Να αναθέτει με σύμβαση διαχείρισης σε εξειδικευμένες εταιρείες την εκπλήρωση των σκοπών της και τη διαχείριση της περιουσίας της.

3. Υποχρεώσεις των ΕΚΕΣ.

Οι ΕΚΕΣ είναι υποχρεωμένες να δημοσιεύουν εξαμηνιαίες και ετήσιες οικονομικές καταστάσεις, ελεγμένες από ορκωτούς λογιστές, ενώ μετά το κλείσιμο της τρίτης χρήσης πρέπει να έχουν και να διατηρούν συνεχώς επενδεδυμένο σε συμμετοχές ή μετατρέψιμες ομολογίες, τουλάχιστον το 50% των ιδίων κεφαλαίων τους. Εάν κάτι από αυτά δεν τηρηθεί από κάποια ΕΚΕΣ, τότε αυτή χάνει αυτόματα τα πλεονεκτήματα που αναφέρονται στη σχετική νομοθεσία (επιχορηγήσεις, φοροαπαλλαγές και φορολογικά κίνητρα).

Για τη συμμετοχή των ΕΚΕΣ σε επιχειρήσεις που αναλαμβάνουν επενδύσεις υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας στην Ελλάδα, επιχορηγούνται με 20% της συμμετοχής τους. Στη συγκεκριμένη περίπτωση ο νομοθέτης θεωρεί ως συμμετοχή την καταβολή μετοχικής ή εταιρικής εισφοράς σε αύξηση του κεφαλαίου υφισταμένων εταιρειών ή σε ίδρυση νέων επιχειρήσεων.

Πάσης φύσεως κέρδη που πραγματοποιεί μια ΕΚΕΣ, εφόσον διανέμονται, υπόκεινται σε φόρο εισοδήματος 15% εξαντλούμενης της φορολογικής υποχρέωσης των δικαιούχων. Τα μη διανεμενόμενα κέρδη που πραγματοποιεί η ΕΚΕΣ από την πώληση ή ανταλλαγή συμμετοχών, απαλλάσσονται της φορολογίας υπό προϋποθέσεις.

4. Εταιρείες Venture Capital στην Ελλάδα.

Greek Capital Partners

Πρόκειται για εταιρεία Κεφαλαίου Επιχειρηματικών Συμμετοχών, στόχος της οποίας είναι η ενασχόληση με τη συμμετοχή σε επενδύσεις τεχνολογίας και καινοτομίας των λεγόμενων μικρομεσαίων επιχειρήσεων και η παράλληλη ωφέλεια από την Κοινοτική επιχορήγηση. Το μετοχικό κεφάλαιο της ανέρχεται σε 5 δισ.. Μέτοχοι της εταιρείας είναι: Alpha Ventures με 25% και δύο Έλληνες μεγάλοι επενδυτές από 25%.

Danube Fund

Πρόκειται για ένα Venture Capital που ιδρύθηκε από την Alpha Venture και στο οποίο συμμετέχουν η Ευρωπαϊκή Τράπεζα Ανασυγκροτήσεως και Αναπτύξεως (EBRD), ο Διεθνής Οργανισμός Χρηματοδοτήσεως (I.F.C), ο Όμιλος της Alpha Τραπέζης Πίστεως, ξένοι θεσμικοί κ.α.

Το Danube Fund διαθέτει σήμερα γύρω στα 25 εκατ. δολάρια και δραστηριοποιείται στα Βαλκάνια και κυρίως στην αγορά της Ρουμανίας, καθώς διαθέτει μόνιμο γραφείο με εξειδικευμένο προσωπικό στο Βουκουρέστι και εκπροσώπους στις άλλες χώρες που καλύπτει (Βουλγαρία, Σκόπια, Αλβανία).

Στρατηγική του Danube Fund είναι οι κοινές επενδύσεις μεταξύ ελληνικών ή άλλων ευρωπαϊκών εταιρειών με ρουμανικές επιχειρήσεις, με στόχο το συνδυασμό του δυτικού management και της δυτικής τεχνολογίας, με τη ρουμανική γνώση της εγχώριας αγοράς.

Το Danube Fund έχει ήδη συμμετάσχει σε επενδύσεις και συγκεκριμένα στο Εμπορικό Κέντρο του Βουκουρεστίου, σε επένδυση του ομίλου Πετζετάκι, συμμετείχε με 25% σε εταιρεία Leasing, καθώς επίσης και στη Victoria Bank της Μολδαβίας.

Alpha Venture

Πρόκειται για την πρώτη ιδιωτική εταιρεία Επιχειρηματικού Κεφαλαίου στην Ελλάδα που ιδρύθηκε το 1990 από την Alpha Τράπεζα Πίστεως και την Alpha Finance. Στρατηγική της εταιρείας είναι να επενδύει σε δυναμικά αναπτυσσόμενες εταιρείες μη εισηγμένες στο

χρηματιστήριο (συνήθως με συμμετοχή στο μετοχικό κεφάλαιο) και να βοηθά ενεργά τις επιχειρήσεις στις οποίες επενδύει.

Ο χρονικός ορίζοντας της επένδυσης είναι μακροπρόθεσμος (πάνω από 3 έτη) και η εταιρεία κερδίζει από την ανάπτυξη της επιχείρησης και τη ρευστοποίηση της συμμετοχής της.

Το καταβλημένο κεφάλαιο της ανέρχεται σε 1,5 δισ.. Οι κλάδοι στους οποίους η εταιρεία έχει επενδύσει είναι: ιχθυοτροφεία, τυπογραφεία, αλυσίδες καταστημάτων, βιομηχανίες ενδυμάτων, μεταλλουργικές βιομηχανίες, βιομηχανίες τροφίμων, κτίρια γραφείων και διαγνωστικά κέντρα.

Παραδείγματα Επενδύσεων της Alpha Ventures	
ΕΤΑΙΡΕΙΑ	ΚΛΑΔΟΣ
Star Foods	Βιομηχανία σνακς στη Ρουμανία
Indigo	Παραγωγή και εμπορία ρούχων τζηνς
Βιομαγν	Εκμετάλλευση μεταλλείων
Grafo	Ελληνική εταιρεία παραγωγής εντύπων

Μερικές ακόμα από τις ΕΚΕΣ που λειτουργούν στην Ελλάδα σήμερα είναι:

- ✦ Alpha αναλήψεως επιχειρηματικών πρωτοβουλιών.
- ✦ Baring Hellinic Ventures (BHV) S.A.
- ✦ Euromerchant Albanian Fund.
- ✦ Euromerchant Balkan Fund.
- ✦ Hellenic Ventures S.A.
- ✦ Ελληνικές Συμμετοχές.
- ✦ Εμπορική Κεφαλαίου.

Μέχρι τον Ιούνιο του 1997 είχαν πραγματοποιηθεί 20 συμφωνίες για επενδύσεις ΕΚΥΚ με μέσο ύψος κεφαλαιακής συμμετοχής 300 εκατ. δρχ. συγκεκριμένα, το 1995 από τα 15 εκατ.

ECU διαθέσιμα, επενδύθηκαν σε ΕΚΥΚ τα 8 εκατ., 39% σε χρηματοδοτήσεις εκκίνησης και 61% σε χρηματοδοτήσεις επέκτασης.

Τέλος, χαρακτηριστικά παραδείγματα επιχειρήσεων με επιτυχημένη πορεία σε Ελλάδα και εξωτερικό, η οποία οφείλεται σε επενδύσεις ΕΚΥΚ, είναι οι εταιρείες τροφίμων Chirita και Goody's.

5. Ταμείο Ανάπτυξης Νέας Ελληνικής Οικονομίας (TANEO).

Η ενεργοποίηση του Ταμείου Ανάπτυξης Νέας Ελληνικής οικονομίας, δηλαδή του δημοσίου Venture Capital, έχει ως στόχο την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας στο πλαίσιο της "νέας οικονομίας".

Το Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας τάσσεται υπέρ της εισαγωγής νέων αντιλήψεων, νέων διοικητικών σχημάτων, νέων συμμετοχικών σχημάτων εργασιακών σχέσεων, προκειμένου να αξιοποιηθούν οι δυνατότητες που προκύπτουν από τις νέες τεχνολογίες και υποστηρίζει ότι η γενικευμένη εφαρμογή της ψηφιακής τεχνολογίας έχει κρίσιμη σημασία για την επιτάχυνση της ανάπτυξης στη σύγχρονη οικονομία.

Για το λόγο αυτό ενεργοποιεί πλέον το TANEO, το οποίο φιλοδοξεί να αναδείξει σε στρατηγικό μοχλό χρηματοδότησης νέων επιχειρήσεων της νέας οικονομίας.

Μέσω του ταμείου και με τη συνδρομή των ιδιωτικών επιχειρηματικών κεφαλαίων, αναμένεται να κινητοποιηθούν περισσότερα από 500 δισ. δρχ. Η δημόσια "προικοδότηση" του Ταμείου από έσοδα ιδιωτικοποιήσεων και μετοχοποιήσεων ανέρχεται σε βάθος τετραετίας σε 150 δισ. δρχ.

Το TANEO θα χρηματοδοτεί τις εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων, οι οποίες θα αναλαμβάνουν να τοποθετούν υποχρεωτικά τα κεφάλαια σε επιχειρηματικές δραστηριότητες που βρίσκονται στα πρώτα στάδια ανάπτυξης. Στην πράξη θα δημιουργείται ένα κοινό Ταμείο, με 50% επιχορήγηση και 50% της εταιρείας επιχειρηματικών κεφαλαίων, μεγέθους 3 έως 5 δισ. δρχ.

Το μέγιστο ύψος της τοποθέτησης σε εταιρεία στόχο, θα ανέρχεται σε 300 εκατ. δρχ. ενώ η επιχορήγηση θα δίνεται με κριτήρια την αξιοπιστία του φορέα διαχείρισης και τη στρατηγική υλοποίησης των επενδύσεων.

Η χρηματοδότηση των επιχειρήσεων δεν θα γίνεται με δανεισμό, αλλά θα αποτελεί συμμετοχή στο μετοχικό τους κεφάλαιο.

Οι εταιρείες όμως που θα χρηματοδοτούνται θα πρέπει να έχουν την προοπτική εισόδου στο Χρηματιστήριο. Η υποχρέωση εξόφλησης του "δανείου", μακροχρόνια, συνδέεται με το χρηματιστήριο, διότι μέσα από την κεφαλαιαγορά θα δημιουργηθούν σε βάθος χρόνου υπεραξίες, οι οποίες τελικά θα συμβάλουν στην αποπληρωμή του αρχικού κεφαλαίου. Ουσιαστικά μια εταιρεία με χαμηλή κεφαλαιοποίηση, επιλέγεται από τα Venture Capitals, δημιουργεί μεγάλα κέρδη και υπεραξίες και έτσι μέσω των υπεραξιών εξοφλούνται οι αρχικές οφειλές.

Κεφάλαιο 5 - Άλλες χρηματοδοτικές υπηρεσίες τραπεζών

1. Προεξόφλησεις.

Η διαδικασία της προεξόφλησης έχει ως εξής:

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

Η τράπεζα κάνει δεκτές τις συναλλαγματικές και αφαιρεί από τη συνολική τους αξία:

- α) το προεξόφλημα
- β) την προμήθειά της
- γ) τα έξοδα είσπραξης και τα τραπεζικά έξοδα

Το υπόλοιπο ποσό καταβάλλεται στον κομιστή έμπορο ή βιοτέχνη.

Για να γίνει μια συναλλαγματική δεκτή για προεξόφληση από την τράπεζα πρέπει:

- α) να φέρει τουλάχιστον δύο υπογραφές, από τις οποίες η μία να ανήκει στον πελάτη της.
- β) να μην έχει χρόνο λήξης μεγαλύτερο των 3 μηνών.
- γ) η προεξόφληση να γίνει τουλάχιστον 15 ημέρες πριν από τη λήξη τους.

Αν μια συναλλαγματική από αυτές που δέχτηκε και προεξόφλησε η τράπεζα, δεν εξοφληθεί έγκαιρα από τον οφειλέτη, η τράπεζα προχωρά σε διαμαρτύρησή της, ώστε να διατηρεί τα δικαιώματα της προς όσους οπισθογράφησαν τη συναλλαγματική και μεταξύ αυτών ιδιαίτερα προς τον τελευταίο, εκείνον που την προσέφερε στην τράπεζα και από τον οποίο απαιτεί την εξόφληση της.

2. Προκαταβολές επί φορτωτικών εγγραφών.

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

Η διαδικασία αυτή, διεκπεραιώνεται με τον ακόλουθο τρόπο: όταν ο πωλητής λάβει εντολή από τη μεσολαβούσα τράπεζα να στείλει τα πωληθέντα εμπορεύματα στον αγοραστή,

προχωρεί και στη φόρτωσή τους. Στη συνέχεια συγκεντρώνει όλα τα φορτωτικά έγγραφα και τα μεταβιβάζει με οπισθογράφιση σε διαταγή της τράπεζας. Η τράπεζα καταβάλλει στον πωλητή μια προκαταβολή έναντι των φορτωτικών αυτών εγγραφών, η οποία ανέρχεται στο 60% έως 80% της αξίας των εμπορευμάτων και αποστέλλει τα φορτωτικά έγγραφα στο υποκατάστημα της τράπεζας του τόπου προορισμού των εμπορευμάτων ή σε άλλη ανταποκρίτρια τράπεζα που συνεργάζεται για τη διεκπεραίωση της συναλλαγής.

Όταν η ανταποκρίτρια τράπεζα λάβει τα φορτωτικά έγγραφα προειδοποιεί τον παραλήπτη, ο οποίος με τη σειρά του παραλαμβάνει την άδεια εκτελωνισμού καταβάλλοντας το υπόλοιπο της οφειλής του μαζί με τις προμήθειες και τα έξοδα τραπεζής για τη διεκπεραίωση της διαδικασίας.

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

3. Εγγυητικές επιστολές.

Εκδίδονται από τις τράπεζες προς τρίτους υπέρ των πελατών τους, εξυπηρετούν δε τους κάθε είδους επιχειρηματίες, εργολάβους, εμπόρους και άλλες κατηγορίες επαγγελματιών.

Οι ενδιαφερόμενοι προκειμένου να προχωρήσουν σε μια οικονομική συναλλαγή, όπου υπάρχει αμφιβολία από δανειστή προς οφειλέτη για την εκτέλεση της υποχρέωσης του, χρειάζεται συχνά να καταθέσουν αυτού του είδους την εγγύηση με την οποία δεσμεύονται να εκτελέσουν με συνέπεια τις συμβατικές υποχρεώσεις που ανέλαβαν.

Η τράπεζα με την έκδοση μιας εγγυητικής επιστολής, δημιουργεί χρέος σε βάρος της, σαν να ήταν δικό της, υποχρεούται δε να καταβάλλει το ποσόν που ορίζεται σ' αυτήν, εφόσον ο πελάτης της δεν εκπληρώσει την οφειλή του όπως προβλέπεται από τη σύμβαση που υπέγραψε με τρίτους.

4. Εγγυητικές επιστολές σε συνάλλαγμα.

Με την απόφαση 452/90 η επιτροπή νομισματικών και πιστωτικών θεμάτων, επιτρέπει στις τράπεζες που λειτουργούν στην Ελλάδα να εκδίδουν εγγυητικές επιστολές σε συνάλλαγμα υπέρ Ελληνικών μεταποιητικών μονάδων για κάλυψη του ανοίγματος σε μεταγενέστερο χρόνο, ανεκκλήτων ενέγγυων πιστώσεων προς πληρωμή της αξίας του εισαγόμενου μηχανολογικού εξοπλισμού.

Το ύψος των ως άνω εγγυητικών επιστολών δεν θα υπερβαίνει ποσοστό 30% της συνολικής αξίας της ενέγγυας πίστωσης.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ

A. Νομικό Καθεστώς

B. Διαφημιστικά έντυπα και Συμβάσεις

Γ. Βιβλιογραφία

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ -- Α. ΝΟΜΙΚΟ ΚΑΘΕΣΤΩΣ

Συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης (Leasing) Ν. 1665/1986 (φ. 194), Συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης

Άρθρο 1

Έννοια.

1. Με τη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης η κατά το άρθρο 2 εταιρεία υποχρεούται να παραχωρεί έναντι μισθώματος τη χρήση κινητού πράγματος που προορίζεται για την επιχείρηση ή το επάγγελμα του αντισυμβαλλομένου της, παρέχοντας του συγχρόνως το δικαίωμα είτε να αγοράσει το πράγμα είτε να ανανεώσει τη μίσθωση για ορισμένο χρόνο. Οι συμβαλλόμενοι έχουν την ευχέρεια να ορίσουν ότι το δικαίωμα αγοράς μπορεί να ασκηθεί και πριν από τη λήξη του χρόνου μίσθωσης.
2. Αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί να είναι και κινητό που αγόρασε προηγουμένως η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης από το μισθωτή. Εξαιρείται η αγορά ακινήτου από ελεύθερο επαγγελματία.

Άρθρο 2

Εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης.

1. Συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορούν να συνάπτουν ως εκμισθωτές μόνο ανώνυμες εταιρείες με αποκλειστικό σκοπό τη διενέργεια εργασιών του άρθρου 1 αυτού του νόμου. Για τη σύσταση των εταιρειών αυτών απαιτείται και ειδική άδεια της Τράπεζας της Ελλάδος, που δημοσιεύεται στο οικείο τεύχος της Εφημερίδας της Κυβερνήσεως. Όμοια άδεια απαιτείται επίσης : α) για τη μετατροπή υφιστάμενης ανώνυμης εταιρείας σε ανώνυμη εταιρεία με αποκλειστικό σκοπό τη σύναψη συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης και β) για την εγκατάσταση και λειτουργία στην Ελλάδα αλλοδαπών εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης.

2. Με την επιφύλαξη της επόμενης παραγράφου, το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των ανωνύμων εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν μπορεί να είναι μικρότερο από το ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο που απαιτείται για τη σύσταση ανωνύμων τραπεζικών εταιρειών. Αντίστοιχη υποχρέωση καταβολής κεφαλαίου ίσου προς το κατά το προηγούμενο εδάφιο ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο απαιτείται και για τη χορήγηση άδειας εγκατάστασης και λειτουργίας στην Ελλάδα αλλοδαπών εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης.
3. Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο ανώνυμης εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης αρκεί κατ' εξαίρεση να είναι ίσο τουλάχιστον προς το μισό του κατά την προηγούμενη παράγραφο ορίου, όταν ανήκει κατά απόλυτη πλειοψηφία σε μία ή περισσότερες Ελληνικές τράπεζες ή τράπεζες νόμιμα εγκατεστημένες στην Ελλάδα.
4. Το κατά τις παραγράφους 2 και 3 ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο πρέπει να είναι ολόκληρο καταβεβλημένο σε μετρητά ή και σε είδος. Για την καταβολή αυτήν εφαρμόζονται αναλόγως οι σχετικές διατάξεις για τις ανώνυμες εταιρείες.
5. Οι μετοχές των ανωνύμων εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι ονομαστικές.
6. Ελεγκτές των ανωνύμων εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης ορίζονται μέλη του Σώματος Ορκωτών Λογιστών.
7. Η Τράπεζα της Ελλάδος ασκεί εποπτεία και έλεγχο στις εταιρείες του άρθρου αυτού που μπορεί να ζητεί από αυτές οποιαδήποτε σχετικά στοιχεία. Σε περιπτώσεις παράβασης των διατάξεων αυτού του νόμου η Τράπεζα της Ελλάδος μπορεί να επιβάλει όλα τα προβλεπόμενα για ανώνυμες τραπεζικές εταιρείες μέτρα.

Άρθρο 3

Διάρκεια χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Μεταβίβαση δικαιωμάτων και υποχρεώσεων.

1. Η διάρκεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι πάντοτε ορισμένη και δεν μπορεί να συμφωνηθεί μικρότερη από τρία (3) έτη. Αν συμφωνηθεί μικρότερη ισχύει για τρία (3) έτη.
2. Αν λυθεί η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης πριν από τη λήξη της και συναφθεί νέα σύμβαση για το ίδιο πράγμα μεταξύ των ιδίων συμβαλλόμενων, ο χρόνος που

πέρασε έως τη λύση της αρχικής σύμβασης συνυπολογίζεται στον απαιτούμενο κατά την προηγούμενη παράγραφο ελάχιστο χρόνο για τη νέα σύμβαση.

3. Σε περίπτωση αγοράς του μισθίου πριν από την πάροδο της τριετίας από την έναρξη της μίσθωσης, ο μισθωτής έχει υποχρέωση να καταβάλει τα ποσά για φορολογικές και λοιπές επιβαρύνσεις υπέρ του Δημοσίου ή τρίτων που θα όφειλε να έχει καταβάλει αν κατά το χρόνο σύναψης της χρηματοδοτικής μίσθωσης είχε αγοράσει το μίσθιο.
4. Ο μισθωτής μπορεί να μεταβιβάσει τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις του από τη σύμβαση χρηματοδοτικής σε τρίτο με εγγραφή συναίνεση της εκμισθώτριας εταιρείας.

Άρθρο 4

Τύπος – Δημοσιότητα. Ενέργεια έναντι τρίτων.

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

Άρθρο 5

Ασφαλιστικές ρήτρες. Ασφάλιση.

1. Για τον καθορισμό του μισθώματος και του τιμήματος αγοράς του πράγματος από το μισθωτή επιτρέπεται η συνομολόγηση ρητρών επιτοκίου ή είδους ή αξίας συναλλάγματος, ή συνδυασμού των παραπάνω. Η ρήτρα αξίας συναλλάγματος επιτρέπεται, μόνο αν η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει αναλάβει για τα κινητά που αποτελούν αντικείμενο της συγκεκριμένης χρηματοδοτικής μίσθωσης υποχρέωση σε συνάλλαγμα.
2. Ο μισθωτής οφείλει να διατηρεί ασφαλισμένο το πράγμα κατά του κινδύνου τυχαίας καταστροφής ή χειροτέρευσης του σε όλη τη διάρκεια της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης.
3. Η σύμβαση ασφάλισης μπορεί να συνομολογηθεί με ρήτρα συναλλάγματος όταν η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης περιέχει τέτοια ρήτρα σύμφωνα με την παράγραφο 1 του άρθρου τούτου.

Άρθρο 6

Φορολογικές απαλλαγές και άλλες συναφείς ρυθμίσεις.

1. Εκτός από το φόρο προστιθέμενης αξίας, απαλλάσσονται από οποιουδήποτε φόρους, τέλη, εισφορές, δικαιώματα υπέρ του Δημοσίου, λοιπών προσώπων δημοσίου δικαίου και γενικώς τρίτων, είτε επιβάλλονται κατά την εισαγωγή στην Ελλάδα είτε μεταγενέστερα:
 - α) Οι συμβάσεις με τις οποίες περιέχονται στις κατά το άρθρο 2 εταιρείες, είτε κατά κυριότητα είτε κατά κατοχή, κινητά που πρόκειται να αποτελέσουν αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης με εξαίρεση τα κάθε είδους μεταφορικά μέσα. Η εισαγωγή των κινητών τα οποία αφορά το εδάφιο αυτό υπάγεται στο Κοινό Εξωτερικό Δασμολόγιο των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων.
 - β) Οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης που καταρτίζουν οι κατά το άρθρο 2 εταιρείες.

- γ) Οι συμβάσεις εκχώρησης δικαιωμάτων ή αναδοχής υποχρεώσεων από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης.
- δ) Τα μισθώματα από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης που καταβάλλονται στις κατά το άρθρο 2 εταιρείες και τα παραστατικά είσπραξης τους.
- ε) Το τίμημα της πώλησης του πράγματος από την εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης στο μισθωτή.
2. Τα δικαιώματα των συμβολαιογράφων ενώπιον των οποίων καταρτίζονται οι συμβάσεις που προβλέπονται στις παραγράφους 1 και 3 περιορίζονται στα κατώτατα όρια των δικαιωμάτων τους που ισχύουν για τις συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων από τράπεζες επενδύσεων για παραγωγικές επενδύσεις.
3. Σε περίπτωση εγγραφής προσημείωσης ή σύστασης υποθήκης ή ενέχυρου για την εξασφάλιση απαιτήσεων των εταιρειών αυτού του νόμου από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης και από συμβάσεις της παραγράφου 6, καθώς επίσης και εξάλειψης των βαρών αυτών, εφαρμόζεται η διάταξη του εδαφίου γ' της παραγράφου 1 του άρθρου 7 του ν. 4171/1961 (ΦΕΚ 93). Η εκχώρηση απαιτήσεων των εταιρειών αυτού του νόμου για την εξασφάλιση απαιτήσεων από δάνεια ή πιστώσεις που τους παρέχονται απαλλάσσεται από κάθε τέλος ή άλλη επιβάρυνση.
4. Τα μισθώματα που καταβάλλει ο μισθωτής στις εταιρείες αυτού του νόμου για την εκπλήρωση υποχρεώσεων του από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες του και εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδά τους.
5. Η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει δικαίωμα να ενεργεί αποσβέσεις στα μίσθια ίσες με το σύνολο των αποσβέσεων που θα είχε το δικαίωμα να ενεργήσει ο μισθωτής, αν είχε προβεί στην αγορά τους.
6. Οι συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων προς εταιρείες αυτού του νόμου από ανώνυμες τραπεζικές εταιρείες ή πιστωτικά ιδρύματα στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό ή από ξένους προμηθευτές έχει δικαίωμα να ενεργεί αποσβέσεις στα μίσθια ίσες με το σύνολο των αποσβέσεων συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων προς εταιρείες αυτού του νόμου από ανώνυμες τραπεζικές εταιρείες ή πιστωτικά ιδρύματα στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό ή από ξένους προμηθευτές, καθώς και οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μεταξύ των τελευταίων και των εταιρειών του νόμου αυτού, τα παρεπόμενα σύμφωνα, η εξόφληση των δανείων ή πιστώσεων και των σχετικών

τόκων, κράτηση, δικαίωμα ή γενικότερα επιβάρυνση υπέρ του Δημοσίου, νομικού προσώπου δημοσίου δικαίου και τρίτων, ανεξάρτητα αν οι συμβάσεις αυτές συνάπτονται στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό.

7. Για τις υποχρεώσεις από δάνεια ή πιστώσεις της παραγράφου 6, καθώς και για τα μισθώματα που οφείλουν σε συνάλλαγμα οι κατά το άρθρο 2 εταιρείες από συμβάσεις με τις οποίες αυτές μίσθωσαν από το εξωτερικό κινητά πράγματα για χρηματοδοτική υπεκμίσθωση στην Ελλάδα, εφαρμόζονται ανάλογα οι διατάξεις του άρθρου 1 του ν. 4494/1966 (ΦΕΚ 9).
8. Για τον υπολογισμό των καθαρών κερδών των εταιρειών αυτού του νόμου επιτρέπεται να ενεργείται για την κάλυψη επισφαλών απαιτήσεων τους έκπτωσης έως 2% του ύψους των μισθωμάτων (ληξιπρόθεσμων ή όχι) από όλες τις συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης τα οποία δεν είχαν εισπραχθεί στις 31 Δεκεμβρίου κάθε έτους. Η έκπτωση αυτή φέρεται σε ειδικό αποθεματικό πρόβλεψης.
9. Η εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης έχουν δικαίωμα να ενεργούν αφορολόγητες εκπτώσεις σύμφωνα με τις διατάξεις των άρθρων 12, 13 και 14 του Ν. 1262/1982 (ΦΕΚ 70), εφόσον ο μισθωτής θα είχε αυτό το δικαίωμα αν είχε αγοράσει το πράγμα και είχε αποκτήσει κυριότητα.
10. Σε περιπτώσεις επενδύσεων που υπάγονται στο Ν. 1262/1982 η δαπάνη για την απόκτηση των κινητών πραγμάτων του άρθρου 1 συνυπολογίζεται στο συνολικό κόστος της κατά το άρθρο 1 του Ν. 1262/1982 παραγωγικής επένδυσης για να καθοριστεί το ύψος της επιχορήγησης κατά το άρθρο 7 του ίδιου νόμου. Η επιχορήγηση από το δημόσιο επενδύσεων, των οποίων η δαπάνη καλύπτεται μερικώς με χρηματοδοτική μίσθωση, εκταμιεύεται κατά το άρθρο 5 παρ. 3 του Ν. 1262/1982, εφόσον έχει εγκατασταθεί μισθωμένος εξοπλισμός αξίας ίσης προς το ποσό που θα έπρεπε να έχει δαπανηθεί αν ο εξοπλισμός είχε χρηματοδοτηθεί με τραπεζικό δάνειο.

Άρθρο 7

Προεδρικά διατάγματα

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

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

Άρθρο 8

Έναρξη ισχύος

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

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Δ΄

Χρηματοδοτική Μίσθωση

Ν. 2317/20/12/95 ΦΕΚ 261/Άρθρο 11

1. Το εδάφιο 1 του άρθρου 1 του ν. 1665/1986 αντικαθίσταται με το ακόλουθο:

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

2. Στο άρθρο 1 του ν. 1665/1986 (ΦΕΚ 194 Α΄) προστίθεται η ακόλουθη παράγραφος με τον αριθμό 3:

3. Στην έννοια των κινητών πραγμάτων της παραγράφου 1 περιλαμβάνονται τα αεροσκάφη και εξαιρούνται τα πλοία και τα πλωτά ναυπηγήματα, ενώ από τα ακίνητα εξαιρούνται τα οικόπεδα. Η σχετική σύμβαση, καθώς και κάθε τροποποίησή της καταρτίζεται υποχρεωτικά, στην περίπτωση ακινήτων, με

συμβολαιογραφικό έγγραφο, στις δε άλλες περιπτώσεις με ιδιωτικό έγγραφο. Οι συμβάσεις αυτές εγγράφονται στα βιβλία μεταγραφών της περιφέρειας του μισθούμενου ακινήτου και στα μητρώα αεροσκαφών, σύμφωνα με τις διατάξεις που ισχύουν για τις μεταβιβάσεις ακινήτων και αεροσκαφών, αντίστοιχα. Όλες οι συμβάσεις της παραγράφου αυτής καταχωρίζονται, σύμφωνα με το άρθρο 4 παρ. 2, στο βιβλίο του άρθρου 5 του ν.δ/τος 1038/1949 του Πρωτοδικείου Αθηνών.

3. **Στο άρθρο 1 του ν. 1665/1986 προστίθεται η ακόλουθη παράγραφος με τον αριθμό 4:**
 4. Όπου στην ισχύουσα νομοθεσία θεσπίζονται περιορισμοί ως προς την υπηκοότητα του ιδιοκτήτη ακινήτων ή κινητών πραγμάτων κάθε είδους, οι περιορισμοί αυτοί, στην περίπτωση χρηματοδοτικής μίσθωσης, κρίνονται και στο πρόσωπο του μισθωτή.
4. **Το πρώτο εδάφιο της παραγράφου 2 του άρθρου 2 του ν. 1665/1986 αντικαθίσταται ως εξής :**

Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο που απαιτείται για τη σύσταση ανωνύμων εταιρειών χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν μπορεί να είναι μικρότερο από το ήμισυ του ελάχιστου μετοχικού κεφαλαίου που απαιτείται για τη σύσταση ανωνύμων τραπεζικών εταιρειών.
5. **Η διάταξη της παραγράφου 3 του άρθρου 2 του ν. 1665/1986 καταργείται.**
6. **Η παράγραφος 1 του άρθρου 3 του ν. 1665/1986 αντικαθίσταται ως εξής :**
 1. Η διάρκεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι πάντοτε ορισμένη και δεν μπορεί να συμφωνηθεί μικρότερη από τρία (3) έτη για τα κινητά, πέντε (5) έτη για τα αεροσκάφη και δέκα (10) έτη για τα ακίνητα. Αν συμφωνηθεί μικρότερη, ισχύει για την ως άνω καθοριζόμενη ελάχιστη διάρκεια.
7. **Στην παρ. 1 εδ. α' του άρθρου 6 του ν. 1665/1986 αντικαθίσταται η λέξη "κινητά" με τη λέξη "πράγματα".**
8. **Στην παρ. 2 του άρθρου 6 του ν. 1665/1986 προστίθεται το εδάφιο, που έχει ως εξής :**

Τα ανωτέρω καταβλητέα δικαιώματα των συμβολαιογράφων καθορίζονται στις πενήντα χιλιάδες (50.000) δραχμές. Με αποφάσεις των Υπουργών Δικαιοσύνης και

Βιομηχανίας, Ενέργειας και Τεχνολογίας το ανωτέρω ποσό μπορεί να αναπροσαρμόζεται.

9. Η παράγραφος 4 του άρθρου 6 του ν. 1665/1986 συμπληρώνεται με το ακόλουθο δεύτερο εδάφιο :
- Παράλληλως ισχύει η διάταξη της περίπτωσης β' της παρ. 1 του άρθρου 31 του ν. 2238/1994.
10. Στην παράγραφο 4 του άρθρου 6 του ν. 1665/1986 προστίθεται το ακόλουθο εδάφιο:
- Ο εκτοκισμός των οφειλόμενων εν καθυστερήσει τόκων, υπερημερίας των μισθωμάτων χρηματοδοτικών μισθώσεων και των λοιπών απαιτήσεων, που απορρέουν από σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης, γίνεται σύμφωνα με την 289/30.10.1980 απόφαση της Ν.Ε (ΦΕΚ 269 Α').
11. Στο άρθρο 6 του ν. 1665/1986 αντικαθίσταται η παράγραφος 5 ως εξής :
5. Προκειμένου για συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης, που συνάπτονται από την έναρξη ισχύος του παρόντος νόμου, η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει δικαίωμα να ενεργεί αποσβέσεις στα μεν κινητά πράγματα σε ίσα μέρη ανάλογα με τα έτη διάρκειας της συμβάσεως, στα δε ακίνητα σύμφωνα με τις εκάστοτε ισχύουσες διατάξεις για τις αποσβέσεις ακινήτων.
12. Στο άρθρο 6 του ν. 1665/1986 προστίθενται παράγραφοι 9, 10 και 11 ως εξής :
9. Απαλλάσσονται από, τυχόν, φόρο αυτομάτου υπερτιμήματος, που θα επιβληθεί, καθώς και από το φόρο μεταβίβασης ακινήτων :
- α) η μεταβίβαση ακινήτου από την εκμισθώτρια εταιρεία προς το μισθωτή κατά τη λήξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης,
- β) η εξαγορά του μισθίου ακινήτου πριν από τη λήξη της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης από το μισθωτή, σύμφωνα με τους όρους της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης.
13. Στο άρθρο 6 του ν. 1665/1986 προστίθενται παράγραφοι 12, 13 και 14 ως εξής:
12. Κατά την έκδοση τιμολογίου πώλησης από τον προμηθευτή-πωλητή ο Φ.Π.Α του τιμολογίου πώλησης προς την εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης αποδίδεται στο

Δημόσιο από την εκμισθώτρια εταιρεία με την έκδοση σχετικής δίγραμμης επιταγής εις διαταγήν της κατά τόπο αρμόδιας Δ.Ο.Υ.

13. Οι κατά τα ανωτέρω δίγραμμες επιταγές παραδίδονται από τις εκδώσασες εταιρείες στη Δ.Ο.Υ. Φ.Α.Ε.Ε. Αθηνών, μέσα στο πρώτο πενθήμερο (5 ημέρες) εκάστου μηνός και αφορούν το Φ.Π.Α. του προηγούμενου μήνα.
14. Οι εκμισθώτριες εταιρείες υποχρεούνται να χορηγούν βεβαίωση Φ.Π.Α. στις προμηθεύτριες εταιρείες, μέσα στο πρώτο δεκαήμερο (10 ημέρες) εκάστου μηνός, σχετικά με το αποδοτέο κατά τον προηγούμενο μήνα Φ.Π.Α., για τον συμψηφισμό εκ μέρους τους ή και για τη δικαιολόγηση της μη εκ μέρους τους απόδοσης του συγκεκριμένου Φ.Π.Α.

Άρθρο 27

Χρηματοδοτική μίσθωση

ΝΟΜΟΣ ΥΠ'ΑΡΙΘΜ. 2682

1. *Η παράγραφος 2 του άρθρου 1 του ν. 1665/1986 (ΦΕΚ 194 Α') αντικαθίσταται ως εξής :*
 2. Αντικείμενο της χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί να είναι κινητό ή ακίνητο που αγόρασε προηγουμένως η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης από το μισθωτή. Εξαιρείται η αγορά ακινήτου από ελεύθερο επαγγελματία.
2. *Το πρώτο εδάφιο της παραγράφου 3 του άρθρου 1 του ν. 1665/1986 (ΦΕΚ 194 Α'), όπως αντικαταστάθηκε με το άρθρο 24 του ν. 2520/1997 (ΦΕΚ 173 Α'), αντικαταστάθηκε ως εξής :*

Στην έννοια των κινητών πραγμάτων της παραγράφου 1 περιλαμβάνονται τα αεροσκάφη και εξαιρούνται τα πλοία και τα πλωτά ναυπηγήματα, ενώ στην έννοια των ακίνητων πραγμάτων συμπεριλαμβάνονται οι αγροτικές εκτάσεις, οι οριζόντιες και κάθετες ιδιοκτησίες με κτίσματα μετά του ποσοστού του γηπέδου που αναλογεί στα συγκεκριμένα κτίσματα σε σχέση με τη δομήσιμη επιφάνεια του γηπέδου και γενικά τα κτίσματα ή το συγκρότημα κτισμάτων μετά των λοιπών εγκαταστάσεων, συμπεριλαμβανομένου του γηπέδου που αναλογεί στα συγκεκριμένα κτίσματα, σε συνάρτηση με το εμβαδόν του και τη συνολική δομήσιμη επιφάνεια που μπορεί να πραγματοποιηθεί στο γήπεδο και επιπλέον ο ακάλυπτος χώρος που προβλέπεται από τις πολεοδομικές διατάξεις ως χώρος στάθμευσης αυτοκινήτων.

3. Η παράγραφος 5 του άρθρου 6 του ν. 1665/1986, όπως αυτή αντικαταστάθηκε με την παράγραφο 11 του άρθρου 11 του ν. 2367/1995 (ΦΕΚ 261 Α'), αντικαθίσταται ως εξής :
11. Προκειμένου για συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης, που συνάπτονται από 1.1. 1998, η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης ενεργεί αποσβέσεις για τα κινητά πράγματα αλλά και για τα ακίνητα πλην οικοπέδων, σε ίσα μέρη ανάλογα με τα έτη διάρκειας της σύμβασης.
4. Η παράγραφος 12 του άρθρου 31 του ν. 2238/1994 αντικαθίσταται ως εξής :
12. Η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης του ν. 1665/1986 ενεργεί αποσβέσεις στα μίσθια σε ίσα μέρη ανάλογα με τα έτη διάρκειας της σύμβασης.
5. Στο άρθρο 6 του ν. 1665/1989 προστίθεται παράγραφος 12, που έχει ως εξής :
12. Η αξία των ακινήτων που έχουν στην ιδιοκτησία τους οι εταιρείες του άρθρου 2 και αποτελούν αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν λαμβάνεται υπόψη για την εφαρμογή των διατάξεων του άρθρου 24 του ν. 2214/1994 (ΦΕΚ 75 Α').
6. Το δεύτερο εδάφιο της παραγράφου 16 του άρθρου 8 του ν. 1882/1990 (ΦΕΚ 43 Α'), όπως αυτό προστέθηκε με την παράγραφο 2 του άρθρου 8 του ν. 2386/1996 (ΦΕΚ 43 Α'), αντικαθίσταται ως εξής :
- Κατ' εξαίρεση, δεν θεωρούνται τα συμφωνητικά του προηγούμενου εδαφίου που καταρτίζονται από επιτηδευματίες ή τρίτους με το Δημόσιο, τις τράπεζες, τους οργανισμούς, τις επιχειρήσεις του ευρύτερου δημοσίου τομέα, τους δήμους και τις κοινότητες, τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, τις επιχειρήσεις που εκδίδουν κάρτες συναλλαγών και τις εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης του ν. 1665/1986.
7. Στην παράγραφο 1 του άρθρου 20 του ν. 2065/1992 (ΦΕΚ 113 Α'), προστίθεται το εδάφιο, που έχει ως εξής :
- Ακίνητα που αποτελούν αντικείμενο σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης εξαιρούνται της αναπροσαρμογής της αξίας τους, για όσο χρονικό διάστημα διαρκεί η σύμβαση.
8. Στην περίπτωση ζ' της παραγράφου 3 του άρθρου 28 του ν. 2238/1994 προστίθεται το εδάφιο, που έχει ως εξής :
- Ειδικά για τα ακίνητα που αποτέλεσαν αντικείμενο σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης του ν. 1665/1986 και μεταβιβάζονται είτε λόγω λήξης της σύμβασης αυτής ή

εξαγοράζονται πριν από τη λήξη της μίσθωσης από το μισθωτή, ως αξία πώλησης αυτών λαμβάνεται αυτή που καθορίζεται από τους όρους της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης που είχε υπογραφεί. Η διάταξη του προηγούμενου εδαφίου δεν εφαρμόζεται στις περιπτώσεις που τι ακίνητο μεταβιβάζεται σε τρίτο πρόσωπο πλην του μισθωτή ή των κληρονόμων του, εφόσον υπεισέλθουν στη θέση του θανόντος μισθωτή, λόγω κληρονομικής διαδοχής, σύμφωνα με τις κείμενες διατάξεις.

9. Στην παράγραφο 1 του άρθρου 22 του ν. 2459/1997 (ΦΕΚ 17 Α'), προστίθεται το εδάφιο που έχει ως εξής :
Ειδικά για τα ακίνητα για τα οποία έχει συναφθεί σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης, υπόχρεος σε φόρο είναι ο μισθωτής τους για όσο χρόνο διαρκεί η σύμβαση.

10. Στο πρώτο εδάφιο της περίπτωσης α' της παραγράφου 1 του άρθρου 6 του ν. 1665/1986 (ΦΕΚ 194 Α'), όπως αυτό τροποποιήθηκε με την παράγραφο 7 του άρθρου 11 του ν. 2367/1995 (ΦΕΚ 261 Α'), πριν από τη λέξη "πράγματα" προστίθεται η λέξη "κινητά".

ΝΕΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟΣ ΝΟΜΟΣ 2610/1998

ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ

Ο νέος επενδυτικός νόμος διακρίνει τους επενδυτές στις δύο ακόλουθες κατηγορίες:

“Νέοι” επενδυτές: Εταιρείες οι οποίες δεν έχουν ακόμη ιδρυθεί, ή έχουν τα 5 τελευταία χρόνια.

“Παλιοί” επενδυτές: Εταιρείες που λειτουργούν για πάνω από 5 χρόνια.

Για “νέους” επενδυτές τα εναλλακτικά κίνητρα είναι:

A) παροχή μετρητών και επιδότηση επιτοκίου για τραπεζικά δάνεια και για τραπεζικές παροχές τύπου **Leasing**, ή

B) φορολογικές απαλλαγές και επιδότηση επιτοκίου για τραπεζικά δάνεια.

Για “παλιούς” επενδυτές, οι μόνες επιδοτήσεις είναι οι φορολογικές απαλλαγές και οι επιδοτήσεις επιτοκίου των τραπεζικών δανείων.

ΟΙ ΖΩΝΕΣ

Για την αίτηση των παραπάνω κινήτρων, η Ελλάδα είναι χωρισμένη σε 4 ζώνες, τις ακόλουθες:

Ζώνη Δ: Νομός της Ξάνθης, Ροδόπης και Έβρου, τα νησιά του Βορείου Αιγαίου, το νησί της Θάσου, ο νομός της Δωδεκανήσου εκτός από την πόλη της Ρόδου, όλες οι περιοχές μέσα σε 20 km από τα σύνορα και οι βιομηχανικές ζώνες ΕΤΒΑ της περιοχής Ηπείρου.

Ζώνη Γ: Περιοχές της Ελλάδας με έντονα προβλήματα ανεργίας και/ή μείωση του πληθυσμού. Αυτές οι περιοχές ορίζονται από το Υπουργείο Οικονομίας με μελλοντικά προεδρικά διατάγματα.

Ζώνη Β: Μερικές περιοχές της Αττικής και Θεσσαλονίκης (π.χ βιομηχανική περιοχή της ΕΤΒΑ Θεσσαλονίκης), και όλες οι περιοχές οι οποίες δεν συμπεριλαμβάνονται στις ζώνες Γ, Δ, Α.

Ζώνη Α: Οι νομοί της Αττικής και Θεσσαλονίκης, εκτός από μέρη τους τα οποία μπορεί να συμπεριλαμβάνονται στις ζώνες Β και Γ.

ΤΑ ΚΙΝΗΤΡΑ

Τα κίνητρα για τις παραπάνω ζώνες είναι τα παρακάτω:

A) Νέοι επενδυτές

ΖΩΝΗ	ΜΕΤΡΗΤΑ	ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ	ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ LEASING
Δ	40%	40%	40%
Γ	30%	30%	30%
Β	15%	15%	15%
Α	-	-	-

ΖΩΝΗ	ΜΕΤΡΗΤΑ	ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ	ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΗ ΑΠΑΛΛΑΓΗ
Δ	40%	40%	100%
Γ	30%	30%	70%
Β	15%	15%	45%
Α	-	-	-

Β) Παλιοί επενδυτές

ΖΩΝΗ	ΜΕΤΡΗΤΑ	ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ	ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ LEASING
Δ	40%	40%	40%
Γ	30%	30%	30%
Β	15%	15%	15%
Α	-	-	-

Γ) Εξαιρέσεις

Εξαιρέσεις στη παραπάνω βασική ομαδοποίηση, με το μεγαλύτερο μέσο όρο των βαθμών, αναφέρονται στις παρακάτω κατηγορίες:

- ❖ Νέα ξενοδοχεία και/ή επεκτάσεις σε υπάρχουσες ξενοδοχειακές μονάδες.

- ❖ Εκσυγχρονισμός των ξενοδοχειακών συγκροτημάτων και των συγκροτημάτων camping.
- ❖ Αναπαλαιώσεις παραδοσιακών σπιτιών ή κτιρίων και μετατροπή σε ξενοδοχεία.
- ❖ Συνεδριακά κέντρα τα οποία δεν θα είναι μέρος ξενοδοχειακών συγκροτημάτων και γήπεδα γκολφ.
- ❖ Για επενδύσεις στην παραγωγή του ηλεκτρικού ή συσσώρευση της ηλεκτρικής ενέργειας και ζέστης από την εκμετάλλευση των ανακυκλώσιμων πηγών ενέργειας.
- ❖ Για επενδύσεις σε υψηλά τεχνολογικά προϊόντα, επενδύσεις ανάπτυξης νέων προϊόντων, εξυπηρετήσεις υψηλής τεχνολογίας, ανάπτυξη λογισμικού.
- ❖ Επενδύσεις για την μείωση της μόλυνσης και την προστασία του περιβάλλοντος.
- ❖ Επενδύσεις εκμετάλλευσης ανανεώσιμων πηγών ενέργειας και επενδύσεις αντικατάστασης των υγρών καυσίμων ή ηλεκτρικής ενέργειας με φυσικό αέριο, ανανεώσιμες πηγές ενέργειας και ανάκαμψη της χαμένης θερμότητας.

Στις κατηγορίες αυτές τα ακόλουθα κίνητρα είναι εφαρμόσιμα:

ΖΩΝΗ	ΜΕΤΡΗΤΑ	ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ	ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ LEASING
Δ	40%	40%	40%
Γ	40%	40%	40%
Β	30%	30%	30%
Α	25%	25%	25%

ΖΩΝΗ	ΕΠΙΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΤΟΚΙΟΥ	ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΕΣ ΑΠΑΛΛΑΓΕΣ
Δ	40%	100%
Γ	40%	100%
Β	30%	70%
Α	25%	60%

Τελικά, υπάρχει πρόβλεψη για ειδικά κίνητρα για διάφορα είδη ειδικών επενδύσεων. Επιπροσθέτως, υπάρχει πρόβλεψη για ιδιαίτερα κίνητρα για ειδικές ζώνες, βιομηχανικές επιχειρήσεις ή εταιρείες (οι οποίες θα καθοριστούν με προεδρικά διατάγματα).

ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ

Τα μετρητά και η επιδότηση Leasing δεν μπορεί να ξεπεράσουν το ποσό των 15.000.000 Δρ. ανά δημιουργία θέσης εργασίας. Αυτός ο περιορισμός δεν ισχύει για τις παρακάτω επενδύσεις:

- ❖ Εκσυγχρονισμός ξενοδοχείων ή camping.
- ❖ Επιδοτήσεις μείωσης της μόλυνσης και προστασίας του περιβάλλοντος.
- ❖ Εκμετάλλευσης των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας και υποκατάστασης των υγρών καυσίμων ή της ηλεκτρικής ενέργειας με φυσικό αέριο, ανανεώσιμες πηγές ενέργειας και ανάκαμψη της χαμένης θερμότητας.
- ❖ Δημόσιοι χώροι παρκαρίσματος.
- ❖ Αποθήκευση, μεταφορά και ανάληψη του πετρελαίου ή υγρού καυσίμου για τα νησιά.
- ❖ Επενδύσεις πάνω από 25 δισεκατομμύρια δραχμές.
- ❖ Επιχειρησιακά σχέδια για την αναδιοργάνωση και τη διάσωση των επιχειρήσεων που βρίσκονται στα πρόθυρα διακοπής λειτουργίας.

Η συμμετοχή του επενδυτή δεν μπορεί να είναι χαμηλότερη από το 40% της επένδυσης (το υπόλοιπο ποσό μπορεί να καλυφθεί με δανεισμό).

**Ν. 1905/1990 (φ. 147), για τη σύμβαση πρακτορείας
επιχειρηματικών απαιτήσεων.**

Άρθρο 1

1. Η σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων καταρτίζεται εγγράφως μεταξύ ενός κατά κύριο λόγο επάγγελμα προμηθευτή αγαθών ή υπηρεσιών και ενός πράκτορα επιχειρηματικών απαιτήσεων, ο οποίος αναλαμβάνει να παρέχει στον προμηθευτή, για το διάστημα που συμφωνείται, έναντι αμοιβής, υπηρεσίες σχετικές με την παρακολούθηση και είσπραξη μιας ή μέρους ή του συνόλου των απαιτήσεων του προμηθευτή, ιδίως από συμβάσεις πώλησης αγαθών, παροχής υπηρεσιών σε τρίτους ή εκτέλεση έργων. Περιεχόμενο της πρακτορείας αποτελεί ιδίως η εκχώρηση απαιτήσεων στον πράκτορα με ή χωρίς δικαίωμα αναγωγής, η εξουσιοδότηση για την είσπραξή τους, η χρηματοδότηση του προμηθευτή με προεξόφληση των απαιτήσεων, η λογιστική ή νομική παρακολούθηση των απαιτήσεων, η διαχείριση τους, η ολική ή μερική κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του προμηθευτή.
2. Η σύμβαση πρακτορείας είναι δυνατό να αφορά και σε μη γεννημένες κατά το χρόνο σύναψης της σύμβασης απαιτήσεις, όπως επίσης και στον καθορισμό, με μορφή ειδικού ανοικτού λογαριασμού, του ύψους του πιστωτικού κινδύνου, που ο πράκτορας αναλαμβάνει κάθε φορά να καλύψει.
3. Αντικείμενο της σύμβασης του άρθρου αυτού μπορεί να είναι και απαιτήσεις, έναντι πελατών στο εξωτερικό, από εξαγωγική δραστηριότητα, όπως επίσης και απαιτήσεις οίκων του εξωτερικού έναντι πελατών τους στην Ελλάδα από εισαγωγική δραστηριότητα.
4. Αντικείμενο των διατάξεων του παρόντος νόμου είναι και οι συμβάσεις που συνάπτονται μεταξύ πρακτόρων επιχειρηματικών απαιτήσεων, για την εκτέλεση των συμβάσεων των προηγούμενων παραγράφων του παρόντος άρθρου και την άσκηση των εξ αυτών δικαιωμάτων.
5. Η νομική παρακολούθηση ή επιδίωξη είσπραξης των απαιτήσεων, όπως περιγράφονται στο άρθρο αυτό, θα διενεργούνται δικαστικώς ή εξωδίκως σύμφωνα με τις διατάξεις του Κώδικα Πολιτικής Δικονομίας και του Κώδικα περί Δικηγόρων.

Άρθρο 2

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

Άρθρο 3

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

εάν οι, κατά τα παραπάνω, πράκτορες συναίνεσαν στη σύναψη των συμβάσεων αυτών.

Άρθρο 4

1. Η δραστηριότητα της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων τρίτων, όπως περιγράφεται στο άρθρο 1 του νόμου αυτού, μπορεί να ασκηθεί μόνο από :
 - α) τράπεζες, που έχουν εγκατασταθεί και λειτουργούν νόμιμα στην Ελλάδα και
 - β) ανώνυμες εταιρείες, με αποκλειστικό σκοπό την άσκηση της δραστηριότητας αυτής.
2. Για τη σύσταση των ανωνύμων εταιρειών του εδαφίου β' της προηγούμενης παραγράφου του παρόντος άρθρου, απαιτείται ειδική άδεια της Τράπεζας της Ελλάδος, η οποία δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως. Όμοια άδειες απαιτείται και για τη μετατροπή υφιστάμενης εταιρείας σε ανώνυμη εταιρεία με αποκλειστικό σκοπό την πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων τρίτων, όπως και για την εγκατάσταση και λειτουργία στην Ελλάδα αλλοδαπών εταιρειών του σκοπού αυτού. Με πράξεις του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδας καθορίζονται τα κριτήρια και οι προϋποθέσεις για την παροχή της άδειας της διάταξης αυτής.
3. Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των ανωνύμων εταιρειών του εδαφίου β' της παραγράφου 1 του άρθρου αυτού δεν μπορεί να είναι μικρότερο από το ήμισυ του ελάχιστου μετοχικού κεφαλαίου που απαιτείται για τη σύσταση ανωνύμων τραπεζικών εταιρειών. Η καταβολή του παραπάνω κεφαλαίου απαιτείται και για τη χορήγηση άδειας εγκατάστασης και λειτουργίας στην Ελλάδα αλλοδαπών εταιρειών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων τρίτων.
4. Το κατά την προηγούμενη παράγραφο ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο πρέπει να είναι ολόκληρο καταβεβλημένο σε μετρητά. Κατ'εξαιρέση επιτρέπεται η κάλυψη μέχρι του ημίσεως του μετοχικού κεφαλαίου με εισφορά σε είδος, εφόσον αυτό θα χρησιμοποιηθεί από την ίδια την εταιρεία για την κάλυψη των αναγκών της.
5. Οι μετοχές των ανωνύμων εταιρειών του εδαφίου β' της παραγράφου 1 του παρόντος άρθρου είναι ονομαστικές. Η μεταβίβασή τους για οποιαδήποτε νομική αιτία, με εξαίρεση την κληρονομική διαδοχή και τη γονική παροχή, χωρίς προηγούμενη άδεια της Τράπεζας της Ελλάδος είναι άκυρη, εάν με τη μεταβίβαση ο αποκτών συγκεντρώνει μετοχές που αντιπροσωπεύουν ποσοστό μεγαλύτερο του

δέκα τοις εκατό του καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου. Ο έλεγχος των εταιρειών αυτών διεξάγεται από μέλη του Σώματος Ορκωτών Λογιστών.

Άρθρο 5

1. Η Τράπεζα της Ελλάδος ασκεί εποπτεία και έλεγχο στις εταιρείες του εδαφίου β΄ της παραγράφου 1 του προηγούμενου άρθρου 4 και μπορεί να ζητεί από αυτές οποιαδήποτε σχετικά στοιχεία.
2. Με πράξεις του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος καθορίζονται συντελεστές φερεγγυότητας, ρευστότητας και συγκέντρωσης κινδύνων, που είναι υποχρεωτικοί για τις εταιρείες του άρθρου 4 του παρόντος νόμου.
3. Σε περιπτώσεις παράβασης των διατάξεων του νόμου αυτού, η Τράπεζα της Ελλάδος μπορεί να επιβάλλει όλα τα προβλεπόμενα για τις ανώνυμες εταιρείες μέτρα, εφαρμοζομένων αναλόγως και των σχετικών διατάξεων του νόμου για τον έλεγχο και την εποπτεία των τραπεζών.

Άρθρο 6

1. Το αντικείμενο των συμβάσεων του άρθρου 1 του νόμου αυτού, καθώς και των παρεπόμενων αυτών συμφώνων, ασκούμενο από εταιρείες της παραγράφου 1 του άρθρου 4 του παρόντος νόμου, υπάγεται στις διατάξεις του ν. 1642/1986 για την επιβολή του φόρου προστιθέμενης αξίας.
2. Ως φορολογητέα αξία για τον υπολογισμό του φόρου της προηγούμενης παραγράφου λαμβάνονται υπόψη τα πάσης φύσεως ακαθάριστα έσοδα των φορέων της παραγράφου 1 του άρθρου 4 του νόμου αυτού, χωρία καμία έκπτωση, με εξαίρεση το φόρο του παρόντος άρθρου, τα οποία υπόκεινται στον εκάστοτε σε ισχύ συντελεστή του πίνακα Β΄ του Παραρτήματος ΙΙ του άρθρου 67 του ν. 1642/1986.
3. Για τον προσδιορισμό του καθαρού εισοδήματος κερδών των φορέων του άρθρου 4 του νόμου αυτού, επιτρέπεται να ενεργείται έκπτωση έως 3% επί του συνόλου των ετήσιων ακαθάριστων εσόδων του, που προέρχονται από τη δραστηριότητα του άρθρου 1 του νόμου αυτού, για την κάλυψη του κινδύνου από τη δραστηριότητα

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

Άρθρο 7

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

Άρθρο 8

Τροποποίηση του ν. 1642/1986.

Το εδάφιο κστ΄ της παραγράφου 1 του άρθρου 18 του ν. 1642/1986 αντικαθίσταται ως εξής : "κστ΄. Οι εργασίες, στις οποίες περιλαμβάνεται και η διαπραγμάτευση που αφορούν καταθέσεις, τρεχούμενους λογαριασμούς, πληρωμές, μεταφορές καταθέσεων και εμβάσματα, απαιτήσεις, πιστωτικούς τίτλους, επιταγές και λοιπά αξιόγραφα, με εξαίρεση την είσπραξη απαιτήσεων τρίτων, καθώς και τις εργασίες που αφορούν την πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων που ενεργείται από τις επιχειρήσεις που ασχολούνται με τις εργασίες αυτές".

Άρθρο 9

Η ισχύς των διατάξεων του νόμου αυτού αρχίζει από τη δημοσίευσή του στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

-Σχετικές διατάξεις :

(1). Πράξη Διοικητή τράπεζας της Ελλάδος αριθμ. 959/10.3.1987, Διενέργεια από τις εμπορικές Τράπεζες ή θυγατρικές τους εταιρείες πράξεων αναδόχου είσπραξης εμπορευματικών απαιτήσεων Ελλήνων εξαγωγέων.

I. Επιτρέπεται στις εμπορικές τράπεζες που λειτουργούν στην Ελλάδα ή σε θυγατρικές τους ανώνυμες εταιρείες, οι οποίες θα συσταθούν αποκλειστικά για το σκοπό αυτό, να διενεργούν πράξεις αναδόχου εισπραξης εμπορευματικών απαιτήσεων ελληνικών εξαγωγικών απαιτήσεων, αναλαμβάνοντας την υποχρέωση εξόφλησης του συνόλου των απαιτήσεών τους από συγκεκριμένες εξαγωγές που πραγματοποιούνται διαμέσου αυτών και με δυνατότητα προκαταβολής μέρους της αξίας των εξαγωγών κατά το χρόνο της πραγματοποίησής τους.

II. Καθορίζεται ότι οι πιο πάνω πράξεις θα διενεργούνται υπό τους ακόλουθους όρους και προϋποθέσεις :

1. Οι τράπεζες αναλαμβάνουν ανεπιφύλακτα και χωρίς χρονικό περιορισμό την κάλυψη των υποχρεώσεών τους που απορρέουν από τα συναπτόμενα για τον περιορισμό τις αντίστοιχες υποχρεώσεις των θυγατρικών τους εταιρειών. Στις υποχρεώσεις αυτές περιλαμβάνεται και η τήρηση όλων των περί εξαγωγών διατάξεων και η έγκαιρη εισαγωγή του συναλλάγματος μέσα στις προβλεπόμενες προθεσμίες.

Στις περιπτώσεις που, για οποιοδήποτε λόγο, ο ξένος εισαγωγές δεν εκπληρώνει τις υποχρεώσεις μέσα στις προβλεπόμενες προθεσμίες, οι τράπεζες εξοφλούν τους έλληνες εξαγωγείς από δικά τους μη υποχρεωτικώς εκχωρητέα συναλλαγματικά διαθέσιμα μέσα σε έξι (6) μήνες το αργότερο από τη λήξη των αρχικών προθεσμιών που προβλέπουν οι ισχύουσες διατάξεις περί εξαγωγών, με την προϋπόθεση ότι έχει παρασχεθεί από την Υποεπιτροπή Ελέγχου Συναλλάγματος επί Εισαγωγών και Εξαγωγών αντίστοιχη παράταση της προθεσμίας εισαγωγής του συναλλάγματος. Προκειμένου περί θυγατρικών εταιρειών τα αναγκαία συναλλακτικά διαθέσιμα προέρχονται από τις μητρικές τους τράπεζες.

2. Έναντι των πιο πάνω (παρ. I) παρεχομένων υπηρεσιών εισπράττεται κατά την οριστική εξόφληση του εξαγωγές προμήθεια σε δραχμές επί της αξίας FOB του εξαγόμενου προϊόντος.

Στην προμήθεια αυτή περιλαμβάνονται και τα έξοδα λογιστικής και στατιστικής παρακολούθησης των πραγματοποιούμενων εξαγωγών.

3. Σε περίπτωση που προκαταβάλλεται μέρος της αξίας της εξαγωγής κατά το χρόνο πραγματοποίησης της ισχύουν ειδικότερα τα ακόλουθα:

- α) το ποσό της προκαταβολής εκτοκίζεται με επιτόκιο ίσο με αυτό που ισχύει στη διατραπεζική αγορά ευρωνομισμάτων του Λονδίνου (LIBOR) προσαυξημένο μέχρι δύο εκατοστιαίες μονάδες (2%).
- β) το ποσό της προκαταβολής, που αποτελεί οριστική εισαγωγή συναλλάγματος για τη χώρα, δραχμοποιείται εξ' ολοκλήρου και αποδίδεται στον εξαγωγέα.
- γ) από τα εισπραττόμενα στη συνέχεια ποσά, που αντιπροσωπεύουν τις καταβολές του αλλοδαπού εισαγωγέα, κατά προτεραιότητα καλύπτονται σε συνάλλαγμα ή προκαταβολή και οι αναλογούντες τόκοι και το τυχόν υπόλοιπο του εμβάσματος δραχμοποιείται.
- δ) τα αναγκαία κεφάλαια σε συνάλλαγμα επιτρέπεται να αντλούνται από διαθέσιμα των τραπεζών σε μη υποχρεωτικά εκχωρητέο συνάλλαγμα ή από δανεισμό τους (ή των θυγατρικών εταιρειών τους) για το σκοπό αυτό από το εξωτερικό.
4. Στους εξαγωγείς καταβάλλεται η προβλεπόμενη (ΠΔ/ΤΕ 212/83, όπως ισχύει) διαφορά τόκων στο ύψος του δραχμοποιούμενου συναλλάγματος που αντιστοιχεί στην προκαταβολή, την τμηματική ή την ολοσχερή εξόφληση της εξαγωγής. Στις εκδιδόμενες βεβαιώσεις αγοράς συναλλάγματος αναφέρονται και τα ποσά των τόκων της προκαταβολής που δε δραχμοποιούνται αλλά παρακρατούνται σε συνάλλαγμα. Στα ποσά αυτά δεν καταβάλλεται στους εξαγωγείς διαφορά τόκων.
5. Η λογιστική παρακολούθηση των παραπάνω πράξεων αναδόχου είσπραξης απαιτήσεων από εξαγωγείς γίνεται από τις εμπορικές τράπεζες, χωριστά από τις άλλες εργασίες τους.

Η πράξη αυτή να δημοσιευθεί στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως (Τεύχος Α').

(2). Πράξη Διοικητή Τράπεζας της Ελλάδος αριθ. 1117/30.7.1987, διενέργεια από τις τράπεζες ή θυγατρικές τους εταιρείες πράξεων factoring/forfaiting.

Επιτρέπεται στις εμπορικές τράπεζες που λειτουργούν στην Ελλάδα και στην Αγροτική Τράπεζα της Ελλάδος ή σε θυγατρικές τους ανώνυμες εταιρείες, οι οποίες θα συσταθούν αποκλειστικά γι' αυτό το σκοπό να προσφέρουν, εκτός από τις υπηρεσίες που ρητά αναφέρονται στην ΠΔ/ΤΕ 959/87 και άλλες συναφείς υπηρεσίες στα πλαίσια των θεσμών factoring/forfaiting.

Κατά τα λοιπά η ΠΔ/ΤΕ 959/87 παραμένει αμετάβλητη.

Η παρούσα Πράξη να δημοσιευθεί στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως (Τεύχος Α').

(3). Απόφαση Επιτροπής Νομισματικών και Πιστωτικών Θεμάτων αριθ. 399/8/30.8.1988 (φ. 227), Συμπλήρωση της ΠΔ/ΤΕ 959/10.3.87 όπως ισχύει, για τη διενέργεια πράξεων factoring/forfaiting.

I. Επιτρέπεται σε ελληνικές εξαγωγικές επιχειρήσεις να αναθέτουν τη διενέργεια πράξεων factoring/forfaiting σε πιστωτικά ιδρύματα και χρηματοδοτικούς οργανισμούς του εξωτερικού και να καταβάλλουν το απαραίτητο συνάλλαγμα για την κάλυψη αντίστοιχων υποχρεώσεών τους. Το ποσό του συναλλάγματος που καταβάλλεται θα συμψηφίζεται με την αξία FOB του προϊόντος των εξαγωγών.

Κατά τη διενέργεια πράξεων Factoring σε περίπτωση που προκαταβάλλεται μέρος της αξίας της εξαγωγής κατά το χρόνο πραγματοποίησής της, ισχύουν ειδικότερα οι διατάξεις της παραγράφου II. 3, α' β' της προαναφερόμενης πράξης.

II. Επιτρέπεται σε Έλληνες ανάδοχους εισπραξής εμπορευματικών απαιτήσεων (export factors) να καταβάλλουν προμήθεια σε συνάλλαγμα σε αλλοδαπούς ανάδοχους (import factors) για την παροχή υπηρεσιών τους στα πλαίσια διενέργειας πράξεων factoring.

ΚΑΝΟΝΕΣ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΔΙΕΘΝΟΥΣ FACTORING

από το

Δελτίο της Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών

(1987/ τεύχος 16/ σελ. 77 επ.)

I. *Εισαγωγή.* Με την ευκαιρία δημοσίευσης του σχεδίου νόμου για τις εργασίες factoring που εκπονήθηκε από την Ένωση Ελληνικών Τραπεζών και της σύσκεψης των εκπροσώπων των τραπεζών που πραγματοποιήθηκε για το θέμα αυτό στις 26 Νοεμβρίου 1987 στους χώρους της ΕΕΤ, θα ήταν χρήσιμο να παρουσιασθεί τώρα ένα γενικό πλαίσιο κανόνων με τους οποίους διεξάγεται το διεθνές factoring. Παρά το γεγονός ότι η διεξαγωγή του διεθνούς factoring προϋποθέτει την ύπαρξη επαρκούς εμπειρίας εφαρμογών του στο εσωτερικό, από πλευράς προτεραιότητας προέχει το εξαγωγικό factoring με το οποίο αναμένεται ότι θα διευκολυνθούν κατά διάφορους τρόπους οι εξαγωγές μας. Οι ορισμοί και οι ρυθμίσεις που ακολουθούν προέρχονται από κανόνες που διαμορφώθηκαν σε ευρωπαϊκό πλαίσιο από την Ευρωπαϊκή Ένωση Εταιρειών Factoring, Factors Chain International, που εδρεύει στο Άμστερνταμ.

II. *Ορισμοί μετεχόντων μερών.* Τα μέρη που συμμετέχουν στις διεθνείς συναλλαγές factoring είναι:

α) Ο πωλητής: Η επιχείρηση που εκδίδει το τιμολόγιο της εμπορικής πράξης πώλησης αγαθών ή υπηρεσιών στη χώρα Α και εκχωρεί την σχετική απαίτησή της στον factor εξαγωγής που λειτουργεί στην ίδια χώρα.

β) Ο οφειλέτης: Η επιχείρηση που ευρίσκεται σε μια άλλη χώρα Β και αγοράζει τα αγαθά ή τις υπηρεσίες τις οποίες οφείλει να πληρώσει στον πωλητή όπως καθορίζεται στο σχετικό τιμολόγιο.

γ) Ο factor εξαγωγής: Το μέρος που αποδέχεται την ανάληψη των εισπρακτέων απαιτήσεων του πωλητή και ενεργεί σχετικά με την είσπραξη.

δ) Ο factor εισαγωγής: Το μέρος που συμφωνεί να εισπράξει ή να εγγυηθεί τις απαιτήσεις που εκφράζονται στο τιμολόγιο του πωλητή και σε περίπτωση μη είσπραξης να πληρώσει το σχετικό ποσό, εφ' όσον έδωσε την εγγύησή του γι' αυτό.

Όλες οι διαφορές που ανακύπτουν μεταξύ του factor εξαγωγής και του factor εισαγωγής σε σχέση με τις διεθνείς συναλλαγές factoring ρυθμίζονται βάσει των

παραδεδεγμένων διεθνών Κανόνων Διαιτησίας υπό την προϋπόθεση ότι αμφότεροι αποδέχονται εκ των προτέρων το φορέα, τις διαδικασίες και τα αποτελέσματα της διαιτησίας. Το αποτέλεσμα της διαιτησίας αναγνωρίζεται ως τελικό και δεσμευτικό για τα αποδεχόμενα αυτά μέρη.

Ο factor εξαγωγής συμφωνεί να καταβάλλει κάθε δυνατή προσπάθεια ώστε να εξασφαλισθεί ότι ο πωλητής θα υποβοηθήσει την καλή εφαρμογή των παρόντων κανόνων καθόσον αφορά τη συναλλαγή από πλευράς πωλητού.

Οι διεθνείς συναλλαγές που καλύπτονται από τους διεθνείς κανόνες περιορίζονται στους εισπρακτέους λογαριασμούς που γεννώνται από τις επί πιστώσει πωλήσεις εμπορευμάτων ή και υπηρεσιών που πραγματοποιούνται από πωλητές συμβεβλημένους με τον factor εξαγωγής προς οφειλέτες εγκατεστημένους σε άλλη χώρα και συμβεβλημένους με τον factor εισαγωγής. Δεν καλύπτονται από τον παρόντα Κανονισμό οι συναλλαγές που γίνονται με άνοιγμα ενέγγυας πίστωσης, διακανονισμό έναντι φορτωτικών εγγραφών και με οποιασδήποτε μορφής συναλλαγή τοις μετρητοίς.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ -- Β. ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΑ ΕΝΤΥΠΑ & ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ

Αποσπάσματα από διαφημιστικό έντυπο
Εμπορικής Τράπεζας
για το Leasing.

**“ΟΛΩΣ ΔΕ ΤΟ ΠΛΑΥΤΕΙΝ ΕΣΤΙΝ ΕΝ ΤΩ ΧΡΗΣΘΑΙ
ΜΑΛΛΟΝ Η ΕΝ ΤΩ ΚΕΚΤΗΣΘΑΙ”**

**“Ο ΠΛΟΥΤΟΣ ΣΥΝΙΣΤΑΤΑΙ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΟ ΣΤΗΝ ΧΡΗΣΗ
ΕΝΟΣ ΠΡΑΓΜΑΤΟΣ, ΠΑΡΑ ΣΤΗΝ ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ ΤΟΥ”**

Αριστοτέλης, Ρητορική Α΄, 5

EUROLEASE

Με τη θέσπιση του νόμου 1665/86 περί Χρηματοδοτικής Μίσθωσης (Leasing), η πολιτεία αναγνωρίζοντας τις ανάγκες της Εθνικής Οικονομίας για νέες επενδύσεις, παρέχει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις και τους επαγγελματίες να ανανεώσουν ή να εκσυγχρονίσουν τον εξοπλισμό τους επωφελούμενοι των πλεονεκτημάτων του νέου θεσμού.

- Η **Εμπορική Τράπεζα της Ελλάδος**, δεύτερη μεγαλύτερη εμπορική τράπεζα στη χώρα μας με ένα δίκτυο 350 καταστημάτων σε ολόκληρη την Ελλάδα, με εμπειρία και γνώση των συνθηκών που αντιμετωπίζει η Ελληνική Οικονομία και ιδιαίτερα ο επιχειρηματικός κόσμος συμμετέχει στην προώθηση του νέου θεσμού με την δημιουργία μιας εταιρείας που έχει σαν αποκλειστική δραστηριότητα το Leasing.

- Η **Banque Nationale de Paris**, πρώτη Ευρωπαϊκή Τράπεζα και μια από τις μεγαλύτερες στον κόσμο, χάρη στο διεθνές της δίκτυο που επεκτείνεται σε περισσότερες από 70 χώρες, παρέχει στην πελατεία της όλο το φάσμα των τραπεζικών και χρηματοοικονομικών δραστηριοτήτων.

Εγκατεστημένη στην Ελλάδα, από το 1982, και ακολουθώντας μια γρήγορη ανάπτυξη, η BNP Αθηνών, επεκτείνει τις προσφερόμενες στους πελάτες της υπηρεσίες με την δημιουργία μιας εταιρείας Leasing.

Η **Eurolease Χρηματοδοτικές Μισθώσεις Α.Ε.**, δημιουργήθηκε πρόσφατα από τις δύο παραπάνω τράπεζες που συμμετέχουν, ισομερώς στην κεφαλαιακή της σύνθεση, και έχει σαν σκοπό την παροχή υπηρεσιών Leasing στους πελάτες της.

Τι είναι το Leasing

Το Leasing (χρηματοδοτική μίσθωση) αποτελεί χρηματοδοτικό μηχανισμό που επιτρέπει στην επιχείρηση να ανανεώσει, εκσυγχρονίσει και επεκτείνει τον παραγωγικό της εξοπλισμό χωρίς να απαιτείται η διάθεση ιδίων κεφαλαίων ή η προσφυγή στον δανεισμό.

Η εταιρεία Leasing αγοράζει τον εξοπλισμό σύμφωνα με τις οδηγίες του μελλοντικού μισθωτή και στην συνέχεια του τον εκμισθώνει για προκαθορισμένο χρονικό διάστημα και με προκαθορισμένο μίσθωμα.

Με αυτόν τον τρόπο ο μισθωτής προβαίνει στην ανανέωση του εξοπλισμού του, σύμφωνα με τις ανάγκες του, προσαρμόζοντας το μίσθωμα στις ταμειακές δυνατότητες του, χωρίς επιβάρυνση του ισολογισμού του και διατηρώντας την δυνατότητα προσφυγής στον παραδοσιακό τραπεζικό δανεισμό για τις ανάγκες του σε κεφάλαια κινήσεως.

Στο τέλος του συμβολαίου, ο μισθωτής μπορεί είτε να αγοράσει τον εξοπλισμό σε μια τιμή προκαθορισμένη από την αρχή, είτε να παρατείνει το συμβόλαιο μίσθωσης πληρώνοντας ένα μικρότερο μίσθωμα.

Προκαταρκτικά

Ο μισθωτής επιλέγει τον εξοπλισμό της αρεσκείας του στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό και διαπραγματεύεται την τιμή αγοράς του...

Ο μισθωτής μπορεί να πετύχει τους ευνοϊκότερους όρους αγοράς του εξοπλισμού (τιμή κ.λπ.) επωφελούμενος των πλεονεκτημάτων που του παρέχει η δυνατότητα άμεσης εξόφλησης του προμηθευτή από την Eurolease με την παράδοση του εξοπλισμού σε λειτουργία.

Η Eurolease αναλαμβάνει την αγορά του εξοπλισμού σύμφωνα με τους όρους που έχει διαπραγματευτεί ο μισθωτής.

Αξιολόγηση

Ο μισθωτής προσκομίζει στην Eurolease μελέτη βιωσιμότητας σχετικά με τα επενδυτικά του σχέδια και τον προς χρηματοδότηση εξοπλισμό, καθώς επίσης και χρηματοοικονομικά στοιχεία των προηγούμενων ετών.

Σε αυτό το στάδιο τα στελέχη της Eurolease με τη γνώση και την εμπειρία τους μπορούν να σας κατευθύνουν στη καλύτερη δυνατή απόφαση σχετικά με την μορφή του Leasing που ανταποκρίνεται στις ανάγκες σας.

Σύμβαση Leasing

Στη συνέχεια ο μισθωτής ενημερώνεται από τους ανθρώπους της Eurolease για τους όρους της σύμβασης Leasing (Γενικούς και Ειδικούς) του προς χρηματοδότηση εξοπλισμού.

Έγκριση και υπογραφή

Με δεδομένα τα παραπάνω ο χρόνος που απαιτείται για την τελική έγκριση μιας αίτησης χρηματοδότησης μέσω Leasing και την υπογραφή της σχετικής σύμβασης είναι ελάχιστος σε σχέση με άλλες μορφές χρηματοδότησης και ιδιαίτερα με τον τραπεζικό δανεισμό.

Τα στάδια μετά την υπογραφή της σύμβασης Leasing.

Παραγγελία και παράδοση του εξοπλισμού.

-Η Eurolease αμέσως μετά την υπογραφή της σύμβασης Leasing με τον μισθωτή, επιβεβαιώνει εγγράφως την παραγγελία στον προμηθευτή σύμφωνα με τους όρους που ο μισθωτής έχει διαπραγματευτεί.

-Σε περίπτωση ύπαρξης εμπορικού συμφωνητικού μεταξύ του μισθωτή και του προμηθευτή, υπογράφεται προσάρτημα, στο προαναφερόμενο συμφωνητικό σύμφωνα με το οποίο, η Eurolease καθίσταται ο αγοραστής του εξοπλισμού σύμφωνα με τους όρους που περιγράφονται στο συμφωνητικό.

-Το προσάρτημα γίνεται αποδεκτό και συνυπογράφεται από τα συμβαλλόμενα μέρη (Eurolease, μισθωτής, προμηθευτής).

-Ο προμηθευτής σε συνέχεια των παραπάνω παραδίδει τον εξοπλισμό στον μισθωτή.

-Ο μισθωτής αφού παραλάβει τον εξοπλισμό από τον προμηθευτή ελέγχει εάν αυτός παραδόθηκε ολοκληρωτικά, εάν ανταποκρίνεται στην γενόμενη παραγγελία και εάν είναι

σε καλή κατάσταση λειτουργίας. Σε επιβεβαίωση των παραπάνω υπογράφει, το πιστοποιητικό παραλαβής, με το οποίο εξουσιοδοτεί την Eurolease να προβεί στην πληρωμή του προμηθευτή.

Εξόφληση του προμηθευτή

-Η εξόφληση του προμηθευτή πραγματοποιείται εφ' όσον προσκομίσει στην Eurolease τα παρακάτω έγγραφα:

- ❖ Πρωτότυπο τιμολόγιο πώλησης στο όνομα της Eurolease.
- ❖ Δελτίο αποστολής του εξοπλισμού.
- ❖ Πιστοποιητικό παραλαβής υπογεγραμμένο από τον μισθωτή.

-Η έναρξη των μισθωμάτων της σύμβασης Leasing καθορίζεται από την στιγμή που η Eurolease παραλαμβάνει το πιστοποιητικό παραλαβής από το μισθωτή και εξοφλεί τον προμηθευτή.

Λήξη της σύμβασης Leasing

-Με την λήξη της σύμβασης Leasing ο μισθωτής μπορεί:

- ❖ Είτε να αγοράσει τον εξοπλισμό στην προκαθορισμένη από την σύμβαση υπολειμματική αξία.
- ❖ Είτε να ανανεώσει την σύμβαση για ορισμένο επιπλέον χρονικό διάστημα για το ποσό της υπολειμματικής αξίας.

Τα πλεονεκτήματα της χρηματοδότησης μέσω Leasing.

-Το Leasing προσφέρει τη δυνατότητα χρηματοδότησης της συνολικής καθαρής αξίας του εξοπλισμού, ενώ με τον τραπεζικό δανεισμό συνίσταται και η συμμετοχή του μισθωτή για το 30% περίπου της επένδυσης.

-Η καταβολή του ΦΠΑ πραγματοποιείται από την Eurolease στον προμηθευτή, χωρίς άμεση επιβάρυνση του μισθωτή ενώ με τον παραδοσιακό δανεισμό ο μισθωτής επιβαρύνεται και με την καταβολή του ΦΠΑ που αντιστοιχεί στην συνολική αξία του εξοπλισμού.

-Τα μισθώματα του Leasing θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες και εκπίπτουν ολοκληρωτικά από τα ακαθάριστα έσοδα του μισθωτή. Κατά συνέπεια μειώνεται σημαντικά το φορολογητέο εισόδημα του μισθωτή.

-Βελτίωση της εικόνας του ισολογισμού λόγω του γεγονότος ότι το σύνολο των δαπανών του Leasing (μισθώματα) δεν εμφανίζεται στον ισολογισμό.

-Η εκ των προτέρων γνώση του κόστους του Leasing και της χρονικής διάρκειάς του διευκολύνει τον μισθωτή στην κατάρτιση προϋπολογισμού και ταμειακού προγράμματος.

-Το Leasing αντιπροσωπεύει μια εξοικονόμηση ιδίων κεφαλαίων για τον μισθωτή, ο οποίος διατηρεί έτσι την ανεξαρτησία του απέναντι στην Τράπεζα ή στους μετόχους, και όλη του την οικονομική δραστηριότητα για να εξασφαλίσει την ανάπτυξη της δραστηριότητάς του.

-Ο μισθωτής απαλλάσσεται από την πληρωμή του χαρτοσήμου με την υπογραφή της σύμβασης, καθώς επίσης και από οποιαδήποτε άλλη καταβολή τελών (π.χ εισφορές, Ε.Φ.Τ.Ε., κ.λπ.)

-Ο μισθωτής διατηρεί τα κίνητρα του αναπτυξιακού νόμου 1892/90 (άρθρο 19).

-Η Eurolease προσφέρει τη δυνατότητα χρηματοδότησης σε συνάλλαγμα.

-Η Eurolease προσφέρει μέσω των ασφαλιστικών της προγραμμάτων πλήρη ασφαλιστική κάλυψη του χρηματοδοτικού εξοπλισμού με το χαμηλότερο δυνατόν κόστος για το μισθωτή.

Η Eurolease με τη βαθιά γνώση της αγοράς και την δοκιμασμένη εμπειρία της, σας παρέχει μια ικανή και εξειδικευμένη ομάδα στελεχών, που θα μελετήσουν τα σχέδιά σας, θα σας συμβουλεύσουν και θα σας βρουν μια λύση που θα ταιριάζει καλύτερα στις ανάγκες σας.

Συμβουλευτείτε μας.

Το Leasing είναι η δουλειά μας.

FACTORING

Ένα νέο τραπεζικό προϊόν της
Αγροτικής Τράπεζας της Ελλάδος.

Οι έλληνες εξαγωγείς και το διεθνές περιβάλλον.

Ο εκσυγχρονισμός της Ελληνικής Οικονομίας και η ανάγκη προσαρμογής της προς το νέο περιβάλλον, που αναμένεται να διαμορφωθεί στην Ευρώπη με την καθιέρωση της ενιαίας και χωρίς σύνορα ευρωπαϊκής αγοράς και το άνοιγμα της αγοράς των χωρών της Ανατολικής Ευρώπης, απαιτούν την υιοθέτηση και εφαρμογή νέων σύγχρονων μεθόδων από όλους τους τομείς της οικονομίας και ιδιαίτερα από τον τομέα παροχής τραπεζικών υπηρεσιών.

Είναι βέβαιο ότι, οι νέες συνθήκες και διαδικασίες θα αναπτυχθούν ιδιαίτερα στο χώρο του διεθνούς εμπορίου με κύριο χαρακτηριστικό ένα οξύτερο ανταγωνιστικό κλίμα, τέτοιο που κάθε λανθασμένη κίνηση από πλευράς ελλήνων εξαγωγέων να έχει σαν αποτέλεσμα όχι μόνο χαμένες ευκαιρίες, αλλά και απώλεια μεριδίου αγοράς.

Στο νέο αυτό περιβάλλον, όπου οι παραδοσιακοί τρόποι πληρωμής και διακανονισμού στον τομέα των Εξαγωγών – Εισαγωγών (π.χ Letter of Credit), θα παραχωρούν την θέση τους βαθμιαία και σταθερά σε νέες απλούστερες, ταχύτερες και γενικά αποδεκτές μεθόδους και διαδικασίες (π.χ Factoring), θα πρέπει τόσο οι Τράπεζες, όσο και οι έλληνες εξαγωγείς να προσαρμοσθούν εγκαίρως. Επιπλέον ο έλληνας εξαγωγέας θα πρέπει να διαμορφώνει την ποιότητα των προϊόντων του σύμφωνα προς τους όρους της πώλησής τους, να ανοίξει νέες αγορές και να διευρύνει την πελατεία του, διασφαλίζοντας συγχρόνως τις εξαγωγικές του απαιτήσεις.

Σε όλες αυτές τις νέες προοπτικές και δυνατότητες που διανοίγονται στην συνεχώς εξελισσόμενη διεθνή αγορά, αλλά και στις αυξανόμενες χρηματοδοτικές ανάγκες των εξαγωγικών επιχειρήσεων, έρχεται να δώσει απάντηση η νεοσύστατη **Υπηρεσία Factoring της ΑΤΕ.**

Τι είναι η υπηρεσία Factoring της ΑΤΕ.

Η νέα υπηρεσία Factoring της ΑΤΕ, σε συνεργασία με ένα επίλεκτο δίκτυο αντίστοιχων εταιρειών και υπηρεσιών των μεγαλύτερων ξένων τραπεζών ανά τον κόσμο, αναλαμβάνει και διασφαλίζει από κάθε κίνδυνο όλη την εξαγωγική διαδικασία των πελατών της.

Συγκεκριμένα, με ταχύτατες διαδικασίες που ολοκληρώνονται μέσα σε ελάχιστες ημέρες, η Υπηρεσία Factoring της ΑΤΕ, προσφέρει επιλεκτικά το ακόλουθο πακέτο υπηρεσιών:

1. Παρέχει πληροφορίες σχετικά με την φερεγγυότητα των αγοραστών – εισαγωγέων στο εξωτερικό.
2. Εγγυάται τους πιστωτικούς κινδύνους που αναλαμβάνει ο εξαγωγέας όταν πραγματοποιεί πωλήσεις σε ξένες χώρες.
3. Προεξοφλεί τις απαιτήσεις του εξαγωγέα – πελάτη, χρηματοδοτώντας τον ουσιαστικά, σε ξένο νόμισμα και με βάση τα χαμηλά επιτόκια που επικρατούν στην διεθνή χρηματαγορά (Libor), για το διάστημα που διαρκεί η πίστωση.
4. Αναλαμβάνει την είσπραξη των εξαγωγικών απαιτήσεων και εμβάζει αμέσως, στον ανοικτό λογαριασμό του πελάτη, τα σχετικά ποσά.

Με λίγα λόγια ο ενδιαφερόμενος εξαγωγέας που απευθύνεται στην Υπηρεσία Factoring της ΑΤΕ, δεν έχει να ασχοληθεί παρά μόνο με την παραγωγή και την πώληση των προϊόντων του. Όλες οι άλλες διαδικασίες που αφορούν την παρακολούθηση, χρηματοδότηση και είσπραξη των απαιτήσεών του, αναλαμβάνονται από την ΑΤΕ.

Τι προσφέρει η Υπηρεσία Factoring της ΑΤΕ και σε ποιους απευθύνεται.

Οι υπηρεσίες που προσφέρει το τμήμα Factoring της ΑΤΕ μπορούν να στηρίξουν πολύπλευρα την εξαγωγική δραστηριότητα των ελλήνων εξαγωγέων.

Θεωρούμε σημαντικό για τον έλληνα εξαγωγέα, να γνωρίζει εκ των προτέρων ότι, απευθυνόμενος στην Υπηρεσία Factoring της ΑΤΕ απαλλάσσεται από πολλές και χρονοβόρες διαδικασίες και συγχρόνως απολαμβάνει μια σειρά εξυπηρετήσεων ποιοτικού επιπέδου που του μειώνουν το λειτουργικό κόστος, του διευκολύνουν την πρόσβαση στην τραπεζική πίστη και του προσφέρουν ασφάλεια στις σχέσεις του με τις ξένες αγορές. Συγκεκριμένα ο έλληνας εξαγωγέας :

1. Έχει υπεύθυνη ενημέρωση για την οικονομική κατάσταση των πελατών του στο εξωτερικό και επί πλέον του παρέχεται:
 - Παρακολούθηση του πελατολογίου του.
 - Συγκεντρωτικές και αναλυτικές καταστάσεις των εισπράξεων από πελάτες του σε ετήσια βάση.
 - Τακτική ενημέρωση με αποστολή των σχετικών εμβασμάτων και εκκαθαριστικών.

2. Έχει εγγύηση από πλευράς ΑΤΕ για τον πιστωτικό κίνδυνο που ενέχουν οι απαιτήσεις από πελάτες του στο εξωτερικό.
3. Έχει την δυνατότητα άμεσης προεξόφλησης των απαιτήσεων του, γεγονός που συμβάλει θετικά σε περιόδους που αντιμετωπίζει προβλήματα ρευστότητας ή έλλειψης κεφαλαίων κίνησης.
4. Αυξάνει την πιστοληπτική του ικανότητα με την μετάθεση της εφαρμογής των τραπεζικών κριτηρίων από τον ίδιο τον πελάτη του εισαγωγέα.
5. Του παρέχεται, γενικώς ένα πακέτο υπηρεσιών έτσι ώστε να εξυπηρετείται άμεσα αποφεύγοντας προβλήματα απόστασης και γλώσσας και αποκτώντας στο πρόσωπο της ΑΤΕ έναν φερέγγυο και μόνιμο σύνδεσμο με τον υπόλοιπο κόσμο.

Το Factoring και η ομώνυμη Υπηρεσία της ΑΤΕ, απευθύνεται στους δραστήριους επιχειρηματίες που μέσα στο πλαίσιο της διεθνοποιημένης αγοράς επιδιώκουν να αυξήσουν την ανταγωνιστικότητά τους, να κερδίσουν νέους πελάτες και να καταργήσουν τις παρωχημένες πλέον για την Ευρώπη παραδοσιακές μεθόδους πληρωμών (Letter of Credit or Cash on Delivery). Γενικότερα ο Έλληνας εξαγωγέας που υιοθετεί το Factoring είναι σε θέση να προσφέρει στους πελάτες του, συμφερότερους όρους πληρωμής, απαλλαγή από την διαδικασία και το κόστος του ανοίγματος Ενέγγυου Πιστώσεως και διακανονισμό της πληρωμής με πίστωση μέχρι 30, 60, 90 ημερών ή ακόμα και 6 μηνών.

Οι διαδικασίες που ακολουθούνται.

Η Υπηρεσία Factoring της ΑΤΕ έχει σαν γνώμονα την εφαρμογή απλών, γρήγορων και αποτελεσματικών διαδικασιών, τελείως διαφορετικών από τις μέχρι τώρα επικρατούσες γραφειοκρατικές και εγγυοδοτικές τραπεζικές πρακτικές.

Η ακολουθούμενη διαδικασία έχει, συνοπτικώς, ως εξής:

- Ο ενδιαφερόμενος πελάτης-εξαγωγέας, αφού ενημερωθεί σχετικώς με το νέο θεσμό, γνωστοποιεί την επιθυμία του για συνεργασία, με την Υπηρεσία Factoring της ΑΤΕ. Στη συνέχεια προσκομίζει τα βασικά οικονομικά στοιχεία της επιχείρησής του, της πορείας και του όγκου των εξαγωγών καθώς και την ποσότητα εκτέλεσης των παραγγελιών του πελάτη του.
- Η αρμόδια Υπηρεσία της ΑΤΕ, προβαίνει στην αξιολόγηση των ανωτέρω στοιχείων και στην συνέχεια γνωστοποιεί στον ανταποκριτή της Factor τα στοιχεία του ξένου οίκου και ζητά την αξιολόγηση της φερεγγυότητας και την έγκριση του πιστωτικού ορίου (credit line), μέχρι το ύψος του οποίου αναλαμβάνει την παροχή εγγύησης και πληρωμής των εξαγωγικών απαιτήσεων (τιμολογίων) του πελάτη μας εξαγωγέα.

- Με τη λήψη της σχετικής έγκρισης, η οποία αποστέλλεται σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα, ενημερώνεται ο πελάτης-εξαγωγέας, ο οποίος μπορεί πλέον για κάθε νέα παραγγελία του συγκεκριμένου πελάτη του να έχει την εγγύηση από την Υπηρεσία Factoring της ΑΤΕ για τη βέβαιη πληρωμή των εξαγωγικών του απαιτήσεων μέσα στα πλαίσια του πιστωτικού ορίου που του έχει παραχωρηθεί.
- Το εγκριθέν πιστωτικό όριο έχει ισχύ και για όλες τις μελλοντικές παραγγελίες προς τον ίδιο εισαγωγικό οίκο.
- Μετά την εκτέλεση της παραγγελίας και την αποστολή του εμπορεύματος, ο εξαγωγέας-πελάτης, εκχωρεί τα τιμολόγια του στην ΑΤΕ Factoring και συγχρόνως ειδοποιεί τον αγοραστή- εισαγωγέα για την σχετική εκχώρηση.

Επίλογος.

Μέσα στα πλαίσια του νέου αυτού θεσμού, η Υπηρεσία Factoring της ΑΤΕ, αναλαμβάνει και εγγυάται την όλη διαδικασία παρακολούθησης και είσπραξης των απαιτήσεων του εξαγωγέα συμπεριλαμβανομένης και της νομικής στήριξης, για είσπραξη καθυστερημένων ποσών και της ενημέρωσης του πελάτη στις συνθήκες της διεθνούς αγοράς.

Τα καινοτόμα στοιχεία του νέου αυτού θεσμού εστιάζονται στα εξής:

- Στο γεγονός ότι, από την στιγμή που έχει δοθεί η εγγύηση της ΑΤΕ για κάποιον αγοραστή-εισαγωγέα, ο εξαγωγέας-πελάτης της ΑΤΕ εισπράττει κανονικά τα χρήματά του στις προβλεπόμενες ημερομηνίες μέχρι του ποσού του ύψους της παρασχεθείσης εγγύησης και ο πιστωτικός κίνδυνος που απορρέει από ενδεχόμενη μη πληρωμή του αγοραστή, λόγω οικονομικής αδυναμίας, μετακυλύετε πλέον στην ΑΤΕ, και
- Στην σημαντική δυνατότητα της χρηματοδότησης (προεξόφλησης) με τους ευνοϊκούς όρους της διεθνούς χρηματαγοράς και εξάλειψης του συναλλαγματικού κινδύνου, μέχρι ποσοστού 80% των εκχωρημένων απαιτήσεων. Η άμεση ρευστοποίηση των εξαγωγικών απαιτήσεων ισχυροποιεί την οικονομική θέση της επιχείρησης. Παρέχει τη δυνατότητα επίτευξης σημαντικών εκπτώσεων (3-5%), με την αγορά τοις μετρητοίς των πρώτων υλών, απελευθερώνει κεφάλαια για κάλυψη άλλων αναγκών και γενικά στηρίζει αποτελεσματικά το cash-flow της επιχείρησης.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ -- Γ. ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. "Θεωρία ή πρακτική της χρηματοδοτικής μίσθωσης".
Χατζηπαύλου Α. -Β. Γόντιας.
2. Στατιστικά στοιχεία εταιρειών Leasing.
3. World Leasing Yearbook.
4. "Accounting for leases in financial statements of lessors".
5. Δελτίο Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών
6. Επενδυτικό και οικονομικό περιοδικό "ΧΡΗΜΑ".
7. "Factoring", Γ. Μητσιόπουλος.
8. "Ελληνική και Κοινοτική Οικονομική νομοθεσία". Α. Παυλόπουλος.
9. Αγροτική: Μηνιαία Επιθεώρηση της ΑΤΕ -Αγροτική Διεύθυνση Διεθνών Συναλλαγών.
10. ΕΤΒΑ. Κίνητρα για επενδύσεις.
11. Finance Lesson Industry, England, 1979
12. Factoring and Finance. Forman Mc Gilbert, Heinemann.
13. "Βασικές αρχές της χρηματοοικονομικής διαχείρισης ή Πολιτική".

