

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**ΝΕΑ ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ
ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ
ΠΕΛΑΓΙΑ ΠΟΤΤΑΚΗ



ΠΑΤΡΑ 2001

75

ΑΡΙΘΜΟΣ
ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ 634

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΠΑΤΡΑΣ
ΣΧΟΛΗ: ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ: ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΘΕΜΑ : “ ΝΕΑ ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ”

ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ: ΣΩΤΗΡΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

ΣΠΟΥΔΑΣΤΡΙΕΣ:
ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ Π. ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ
(ΠΤ. Α΄)
ΠΟΤΤΑΚΗ Σ. ΠΕΛΑΓΙΑ
(ΠΤ. Α΄)

ΠΑΤΡΑ 2001

ΜΕΘΟΔΟΣ ΕΡΕΥΝΑΣ

Η επιλογή του θέματος της πτυχιακής μας εργασίας, “Νέα Τραπεζικά Προϊόντα Τουριστικών Επιχειρήσεων”, έγινε γιατί θεωρούμε ότι το αντικείμενο που πραγματεύεται αποτελεί σημαντικό κομμάτι της οικονομίας μιας χώρας. Μας δόθηκε η δυνατότητα να ασχοληθούμε με έναν τομέα που προηγουμένως ήταν άγνωστος για εμάς, διότι πιστεύαμε ότι ο βαθμός δυσκολίας θα ήταν υψηλός. Παρόλ’ αυτά, ανακαλύψαμε πως το θέμα αναφέρεται σε ενδιαφέροντες κι επίκαιρους τραπεζικούς θεσμούς που άμεσα ή έμμεσα αφορούν όλα τα μέλη μιας κοινωνίας.

Η συλλογή των στοιχείων που βοήθησαν στην περάτωση αυτής της εργασίας, έγινε κυρίως με ενημερωτικά τραπεζικά φυλλάδια. Επίσης, επισκεφθήκαμε την βιβλιοθήκη του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, την Ένωση Ελληνικών Τραπεζών, καθώς και αρκετά υποκαταστήματα Τραπεζών. Τα άτομα με τα οποία συνομιλήσαμε και μας βοήθησαν είναι:

Εθνική Τράπεζα Ελλάδας: κα Αριζου Μαρία, κα Παπαδοπούλου Μελίνα (υποκατάστημα Κάτω Πατησίων)

Alpha Τράπεζα Πίστεως: κα Τογκαρίδου Ρουμπίνη (υποκατάστημα πλ. Αμερικής)

Εμπορική Τράπεζα: κος Κουτσούκος, κος Τσακίρης, κα Μπεζάνη Νατάσσα (κεντρική τραπεζα)

Αρχικά, θέλουμε να ευχαριστήσουμε τον υπεύθυνο καθηγητή και εισηγητή μας κο Σωτηρόπουλο Γεώργιο, για την αμέριστη συμπαράσταση και βοήθεια που μας παρέixe για την διεξαγωγή της εργασίας. Επίσης, ευχαριστούμε τους φορείς που προαναφέραμε και γενικότερα όλους όσους βοήθησαν με τα στοιχεία που μας χορήγησαν, προκειμένου να θεμελιώσουμε ποσοτικά και αριθμητικά την ανάπτυξη των θεμάτων που πραγματεύεται η πτυχιακή μας εργασία.

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

1.1 Το Χρήμα, το Νόμισμα και η αξία τους

Μετά από την οργάνωση των Κρατών, που είχε σαν βασικό σκοπό την περιφρούρηση και την εξυπηρέτηση των πολιτών, δόθηκε νόμιμος χαρακτήρας στην κυκλοφορία και στην έκδοση του χρήματος, σαν μέσου εξυπηρέτησης των συναλλαγών και σαν κοινού μέσου μέτρησης της αξίας των αγαθών. Από τη νομιμοποίηση αυτή του χρήματος, που άρχισε να γίνεται δεκτό σαν εξοφλητικό μέσο υποχρεώσεων και αγοράς αγαθών, μετονομάστηκε το χρήμα σε νόμισμα. Δηλαδή, το νόμιμο πλέον χρήμα άρχισε να καλείται, νόμισμα.

Παρά το γεγονός ότι ένας ορισμός του χρήματος ή του νομίσματος δεν θα ήταν πλήρης, γιατί ο κάθε ένας μπορεί να ορίσει ό,τι αυτός θεωρεί χρήμα ή νόμισμα, θα μπορούσαμε να πούμε το εξής για το νόμισμα σε πολύ στενή έννοια. Ότι νόμισμα συνήθως είναι ένα αγαθό κατασκευασμένο κατά κανόνα από μέταλλο ή χαρτί, που χρησιμοποιείται σαν μέσο πληρωμής, ύστερα από έθιμο ή Νόμο της Πολιτείας, στο χώρο της οποίας κυκλοφορεί. Η γνησιότητα του νομίσματος επιβεβαιώνεται με τη σφραγίδα του Κράτους ή άλλου οργάνου που έχει εξουσιοδοτηθεί για τον σκοπό αυτό (όπως η Τράπεζα Ελλάδος στη χώρα μας). Η αξία ενός νομίσματος που είναι φτιαγμένο από μέταλλο, είναι κατά βάση εσωτερική και εκφράζεται με την ποιότητα και το βάρος της ύλης από την οποία κατασκευάζεται.

Μετά από την ανάπτυξη των συναλλαγών, που είχαν σαν επακόλουθο την χρησιμοποίηση του χάρτινου νομίσματος σαν μέσου μέτρησης της αξίας των αγαθών, η έννοια του νομίσματος πλάτυνε και κάλυψε εκτός από τα μεταλλικά νομίσματα και τα χαρτονομίσματα. Παρά το γεγονός ότι ο όρος νόμισμα χρησιμοποιείται πολλές φορές για να εκφράσει διάφορα χρηματικά μέσα πληρωμής, η έννοια του νομίσματος παραμένει

σιενότερη από την έννοια του χρήματος που χρησιμοποιήθηκε σε διάφορες μορφές, από το μακρύτερο παρελθόν μέχρι σήμερα. Η ταύτιση των εννοιών και η χωρίς διάκριση χρησιμοποίηση τους προέρχεται από την επικράτηση του Αγγλοσαξονικού όρου «money» στις συναλλαγές και στην νομισματοοικονομική φιλολογία, που έχει τη σημασία του συνόλου των μέσων πληρωμής. Ο όρος αυτός έχει την ρίζα του στη λατινική «moneta», που προέρχεται από το όνομα του Ναού της Juno Moneta (τέμενος της Μονήτης Ηρας) στην Ρώμη, όπου λειτούργησε το πρώτο ρωμαϊκό αργυροκοπείο. Γι' αυτό και το γράμμα Μ χρησιμοποιείται διεθνώς σαν σύμβολο του χρήματος.

1.2. Πιστωτικά Ιδρύματα - Τράπεζες

Τα πιστωτικά ιδρύματα είναι κρατικοί, ημικρατικοί ή ιδιωτικοί Οργανισμοί, που έχουν σαν κύρια αποστολή την καλλιέργεια και εξυπηρέτηση της πίστης και από την άλλη μεριά, την διαμεσολάβηση και την παροχή πιστώσεων στην οικονομία μιας μικρότερης ή ευρύτερης περιοχής.

Τέτοια Ιδρύματα και Οργανισμοί είναι οι Τράπεζες κυρίως, και άλλοι Οργανισμοί που ασκούν παράλληλα έργα, όπως τα Ταχυδρομικά Ταμειυτήρια, τα Ταμεία Παρακαταθηκών και Δανείων, τα Ενεχυροδανειστήρια, οι Ειδικές Τράπεζες κ.λ.π.

Οι Τράπεζες είναι επακόλουθο της χρησιμοποίησης του χρήματος στις συναλλαγές. Το όνομα τους προέρχεται από το έπιπλο «τραπέζι» ή «τράπεζα», που και σήμερα ακόμα, όπως και στον παλιό καιρό, χρησιμοποιούν οι αργυραμοιβοί για την εξαργύρωση πολύτιμων μετάλλων κ.λ.π. Οι αργυραμοιβοί στις διάφορες χώρες του κόσμου, άλλοτε ταυτόχρονα και άλλοτε διαδοχικά, υπήρξαν οι πρώτοι Τραπεζίτες.

1.3. Τραπεζικές Εργασίες

Οι εργασίες των Εμπορικών Τραπεζών μπορούν να διαιρεθούν, σε δύο βασικές κατηγορίες. Στις ενεργητικές, που συνίστανται στην τοποθέτηση των χρημάτων σε πιστώσεις, και στις παθητικές που δημιουργούνται από την συγκέντρωση των χρημάτων. Γιατί η Τράπεζα είναι κερδοσκοπική επιχείρηση, που δανείζεται χρήματα για να δανείσει, με τον σκοπό να κερδίσει και ύστερα να εξυπηρετήσει και τις πιστωτικές ανάγκες της οικονομίας και ειδικότερα των επιχειρήσεων. Την δραστηριότητα των Τραπεζών και ιδιαίτερα των Εμπορικών, πρέπει να την διέπουν οι παρακάτω βασικές αρχές, στην άσκηση της όλης τραπεζικής πολιτικής :

- α. Της ρευστότητας.
- β. Της ασφάλειας των χορηγήσεων, και
- γ. Της αποδοτικότητας των χορηγήσεων και γενικά των τραπεζικών εργασιών.

Η εφαρμογή των παραπάνω αρχών αποτελεί την βασική προϋπόθεση για την σωστή λειτουργία κάθε τραπεζικής επιχείρησης.

Η ταμειακή ρευστότητα, αυξάνεται από νέες καταθέσεις και επιστροφές πιστώσεων και ελατώνεται από αναλήψεις καταθέσεων τρίτων και από χορηγήσεις νέων πιστώσεων. Σαν τραπεζική ρευστότητα, εννοείται η ικανότητα μιας Τράπεζας να ανιαποκριθεί στις ληξιπρόθεσμες υποχρεώσεις της, που προέρχονται από τις καταθέσεις που έχουν κάνει οι τρίτοι σε λογαριασμούς Όψεως και Ταμειυτηρίου. Η ταμειακή ρευστότητα των Τραπεζών μετριέται με τα μετρητά, τις επιταγές, τα ληξιπρόθεσμα τοκομερίδια και με καταθέσεις Όψεως, που έχουν κάνει οι Τράπεζες αυτές, στις εκδοτικές ή σε άλλες Τράπεζες. Τα διαθέσιμα των Τραπεζών επηρεάζουν αρνητικά ή θετικά και τα πάσης φύσεως εμβάσματα. Η πετυχημένη εξισορρόπηση μεταξύ των ταμειακών διαθεσίμων μιας Τράπεζας και των ληξιπρόθεσμων υποχρεώσεων της, αποτελεί το μέτρο της ιδανικής λειτουργίας της, ιδιαίτερα σε περιόδους νομισματικών ρυθμίσεων

και παρεμβάσεων. Γιατί μπορεί κανείς να καταλάβει τι θα συμβεί, αν παρουσιαστούν οι καταθέτες και ζητήσουν την ανάληψη των καταθέσεων Όψεως και Ταμειυτηρίου σε μια μέρα όλοι μαζί.

Τα ρευστά των Τραπεζών ανάλογα με την ταχύτητα της μετατροπής τους σε εξοφλήσιμες υποχρεώσεις διακρίνονται:

1. Σε ενεργητικά ρευστά πρώτου βαθμού, όπως είναι τα ταμειακά διαθέσιμα.
2. Σε ενεργητικά ρευστά δεύτερου βαθμού, που συμπεριλαμβάνουν το προεξοφλήσιμο χαρτοφυλάκιο της Τραπέζης, χρηματιστηριακές αξίες που μπορούν να ενεχυριστούν, καθώς τις προκαταβολές έναντι φορτωτικών εγγράφων που πρέπει να εισπραχτούν σε κοντινό χρονικό διάστημα.
3. Σε ενεργητικά ρευστά τρίτου βαθμού, που συμπεριλαμβάνουν δάνεια και ανοικτούς λογαριασμούς ή με ενέχυρο εμπορευμάτων και χρηματογράφων καθώς και δάνεια με υποθήκη Κινητών, και
4. Σε ενεργητικά μη ρευστοποιήσιμα, που περιλαμβάνει πάγια στοιχεία και συμμετοχές της Τράπεζας σε επιχειρήσεις, και απαιτήσεις μακράς λήξης, από τις οποίες μόνο μικρό μπορεί να εισπραχθεί.

Το ποσοστό των ταμειακών διαθεσίμων, καθορίζεται από τις Νομισματικές Αρχές και αποτελεί εγγύηση για τους αποταμιευτές, που συνήθως φτάνει το 20% των ληξιπρόθεσμων υποχρεώσεων των Τραπεζών.

Η αρχή της αποδοτικότητας συναρτάται με την αρχή της ρευστότητας και με την αρχή της ασφάλειας. Γιατί από τη μια μεριά, πρέπει να διατηρεί την αναγκαία ρευστότητα η Τράπεζα, για να αντιμετωπίσει τις ενδεχόμενες αναλήψεις των καταθετών της, και από την άλλη πρέπει να κάνει όσο μπορεί περισσότερες τοποθετήσεις για να έχει αυξημένα έσοδα. Αλλά και οι τοποθετήσεις, πρέπει να παρέχουν την απαραίτητη εγγύηση για την κάλυψη των κινδύνων αφερεγγυότητας και χρονικής ασυνέπειας των πιστοληπτών, πράγμα που είναι δύσκολο για την Τράπεζα, και μάλιστα όταν οι δανειοδοτήσεις γίνονται από τα ξένα

κρήματα των καταθετών της.

Ενώπιον λοιπόν αυτών των προβλημάτων αναπτύσσονται οι τραπεζικές δανειοδοτικές δραστηριότητες των Τραπεζών και οι υπόλοιπες Τραπεζικές εργασίες, που είναι οι ακόλουθες:

1. Οι καταθέσεις που διακρίνονται σε Όψεως, σε προθεσμίας, σε Ταμειευτηρίου, σε δεσμευμένες, σε καταθέσεις λόγω εγγύησης κ.λ.π.
2. Στην έκδοση Ομολογιακών δανείων, που όπως είπαμε γίνεται από ειδικές τράπεζες.
3. Προεξόφληση συναλλαγματικών και Γραμματίων καθώς και άλλων Χρηματογράφων.
4. Δάνεια με ενέχυρο Τίτλων ή δικαιογράφων και λοιπών αξιών.
5. Χορηγήσεις σε ανοικτό λογαριασμό καλυμμένο με προσωπική εγγύηση ή εμπράγματη ασφάλεια επί Ακινήτων.
6. Αγοραπωλησίες χρεογράφων και συναλλάγματος.
7. Εισπράξεις και πληρωμές για λογαριασμό τρίτων, όπως Ασφαλιστικών Οργανισμών, Ταμείων Συντάξεων κ.λ.π.
8. Φύλαξη τίτλων και πολύτιμων αντικειμένων ή άλλων αξιών και εγγράφων.
9. Οι Εντολές και οι Επιταγές, με τις οποίες εμβάζονται κρήματα σε άλλες πόλεις του εσωτερικού ή του εξωτερικού, καθώς και η πληρωμή Εντολών και Επιταγών.
10. Το άνοιγμα απλών ή Ενέγγυων Πιστώσεων για την Εισαγωγή Εμπορευμάτων από ξένες Χώρες.
11. Έκδοση Ειδικών ή Γενικών Πιστωτικών Επιστολών για το εσωτερικό ή εξωτερικό της Χώρας.
12. Έκδοση εγγυητικών Επιστολών για την συμμετοχή σε δημοπρασίες και σε διαγωνισμούς ανάληψης έργων ή υποχρεώσεων.
13. Αναπροεξοφλήσεις Χαρτοφυλακίου μιας Εμπορικής Τράπεζας υπό άλλης ή της εκδοτικής Τράπεζας.
14. Την είσπραξη αξιών, όπως συναλλαγματικών, τοκομεριδίων,

Γραμματίων, Επιταγών κ.λ.π., για λογαριασμό τρίτων.

15. Την χορήγηση προκαταβολών έναντι φορτωτικών εγγράφων του εσωτερικού ή του εξωτερικού.

16. Την χορήγηση καταναλωτικών δανείων και πιστωτικών καρτών με ιδιώτες, και

17. Συμμετοχή σε παράλληλες ή άλλου παραγωγικού αντικειμένου επιχειρήσεις, Ασφαλίσεις Ακινήτων και εργασίες, που είναι χρηματοπιστωτικής φύσεως, όπως η αγορά χρεογράφων για λογαριασμό τρίτων κ.λ.π.

Όπως προείπαμε οι Εμπορικές Τράπεζες χρηματοδοτούν τις επιχειρήσεις, με διάφορες μορφές χορηγήσεων, που βρίσκονται στα θεσμικά πλαίσια των δανειακών εργασιών που απαριθμήσαμε παραπάνω, θα μπορούσαμε να πούμε ότι η Δημόσια Διοίκηση της Πίστεως ασκεί τη νομισματική και την πιστωτική κρατική πολιτική, δια μέσου των Εμπορικών Τραπεζών, όσον αφορά τον ιδιωτικό επιχειρηματικό τομέα. Για δε τον δημόσιο τομέα χρησιμοποιεί τα Ειδικά Πιστωτικά Ιδρύματα, για τα οποία μιλήσαμε αναλυτικά παραπάνω.

1.4. Βασικές αδυναμίες των Ελληνικών Τραπεζών

1. Η διαρθρωτική και λειτουργική τους οργάνωση παραμένει παραδοσιακά η ίδια... χωρίς χρησιμοποίηση των σύγχρονων μεσών που προσφέρει η τεχνολογία, για λογιστική ενημέρωση εσωτερική και εξωτερική επικοινωνία και πληροφόρηση των πελατών της και των Τραπεζικών Καταστημάτων των ίδιων ή συνεργαζόμενων Τραπεζών. Λείπει η ενοποιημένη διοικητική, λογιστική και ταμειακή λειτουργία, που από τη μέχρι σήμερα εμπειρία προκύπτει ότι είναι παραγωγικότερη τραπεζικές εργασίες.

2. Οι συμβουλές των Τραπεζών μέσα από ειδικά Γραφεία τους, προς τους επενδυτές ή τους χρηματοδοτούμενους για κεφάλαια κίνησης και συγχρονισμού των επιχειρηματικών τους μέσων είναι ανύπαρκτη και

ούτε παρέχεται ενημέρωση για τις συμφερότερες τομεακές, κλαδικές και κατά γεωγραφική περιφέρεια επενδύσεις, που πρέπει να προτιμηθούν στα πλαίσια των προγραμμάτων 1983-1987, 1988-1992, των Κοινοτικών προγραμμάτων και των θεσμικών πλαισίων για εφαρμογές της κυβερνητικής αναπτυξιακής πολιτικής.

3. Το κόστος του τραπεζικού συστήματος είναι αυξημένο από τις προηγούμενες βασικές αδυναμίες και αποθαρρύνει κάθε επενδυτή και νέο επιχειρηματία, χώρια ότι βαραίνει το κόστος παραγωγής αγαθών και υπηρεσιών.

4. Η κοινωνική εξυπηρέτηση που παρέχουν μερικές Τράπεζες και στα Κεντρικά αλλά ιδιαίτερα στα περιφερειακά τους Καταστήματα, είναι από κακή μέχρι απογοητευτική, για να μην πούμε απάνθρωπη, πολλές φορές.

Αυτό δεν οφείλεται μόνο στην παραδοσιακή τους... οργάνωση, αλλά ιδιαίτερα στο προσωπικό που χρησιμοποιούν, που ενεργεί εντελώς μηχανικά και ανεύθυνα, γιατί δεν γνωρίζει! τις κοινωνικές και οικονομικές λειτουργίες που εξυπηρετούν! οι Τράπεζες και το χρήμα. Έτσι, εκμεταλλεύονται κατά κάποιο τρόπο τη μονοπωλιακή θέση των Τραπεζών μέσα στο χρηματοσυναλλακτικό κύκλωμα μαζί με όσους έχουν να εισπράξουν ή να πληρώσουν χρήματα και συνωστίζονται στις θυρίδες των Τραπεζών, αντιμετωπίζοντας πολλές φορές την αδιαφορία και την ετεροαπασχόληση των τραπεζικών υπαλλήλων, που αφού απόκτησαν όνομα... από την επωνυμία της Τράπεζας, το παίζουν προσωπικότητες πρώτου μεγέθους απέναντι στους... παράκλητους πελάτες της Τράπεζας. Το τελευταίο αυτό συμβαίνει κύρια στα μικρά Καταστήματα των μεγάλων Τραπεζών, και μπορεί εύκολα να διαπιστωθεί από τους Επιθεωρητές τους χωρίς ιδιαίτερη προσπάθεια.

Ενθαρρυντική εξαίρεση αποτελεί η Εθνική Τράπεζα Ελλάδος με πρόσφατα μέτρα που έλαβε σχετικά με τον τρόπο εξυπηρέτησης των πελατών της. Επίσης, πρόσθετο μέτρο εξυπηρέτησης αποτελεί η

λειτουργία των θυρίδων ανάληψης και κατάθεσης λογαριασμών καταθέσεων.

5. Η έλλειψη τραπεζικών σπουδών και το πλήθος των Ελληνικών Τραπεζών, είναι η βασική αδυναμία εκσυγχρονισμού του τραπεζικού μας συστήματος, εξυπηρέτησης της ελληνικής αγοράς, των επαγγελματιών και της κοινωνίας μας, γιατί δεν στελεχώνουν τις Τράπεζες πρόσωπα με ειδικευμένες σπουδές και ενημέρωση που να μπορούν να προγραμματίσουν και να εφαρμόσουν την απαιτούμενη κάθε φορά νομισματική και πιστωτική πολιτική, στα πλαίσια της θεσμοθετημένης αναπτυξιακής κυβερνητικής και οικονομικής πολιτικής, που έχει δυναμικό και προσαρμοστικό χαρακτήρα προς την εθνική και διεθνή αγορά, έναντι της στατικής και παραδοσιακής λειτουργίας των ελληνικών Τραπεζών, που ασκούν κατά κύριο λόγο κερδοσκοπικό και εκμεταλλευτικό επάγγελμα και ταυτίζουν την επιτυχία τους με το ύψος των κερδών τους! Μέχρι σήμερα και για μια μικρή περίοδο ακόμα, οι Τράπεζες της χώρας μας θα μπορούν, παρά τον αυξημένο αριθμό τους και το μέγεθος των συναλλαγών τους, να επιβιώσουν, εκμεταλλευόμενες την ελληνική αγορά με τα υπέρογκα κέρδη τους, την ανοργανωσιά τους, την ανεξέλεγκτη λειτουργία τους και τις ανάγκες του Έλληνα πολίτη. Μετά την εφαρμογή στη χώρα μας των Κοινοτικών θεσμών για την Ενιαία Ευρωπαϊκή Τραπεζική Αγορά, οπότε θα υποχρεωθούν να ανταγωνιστούν τις οργανωμένες ξένες Τράπεζες που θα λειτουργήσουν στη χώρα μας και θα προστεθούν στις ήδη 25 ξένες που λειτουργούν, το χαμήλωμα των επιτοκίων και την εκμετάλλευση νέων τραπεζικών προϊόντων και από άλλες μορφές επιχειρήσεων που θα συγκεντρώνουν τα προσόντα των Π.Ι., που ορίζει η Κοινοτική νομοθεσία, όπως είναι και οι Ασφαλιστικές Εταιρίες, είναι αμφίβολο εάν θα μπορούν να λειτουργήσουν. Και το σταμάτημα της λειτουργίας τους, εκτός από τις ζημιές που θα επιφέρει στους μετόχους τους, θα ζημιώσει την ελληνική οικονομία, την ελληνική αγορά και παράλληλα θα αυξήσει την υποαπασχόληση και την ανεργία

στη χώρα μας. Οι προηγούμενες συνέπειες θα μπορούσαν να αποφευχθούν εάν όλες οι μικρομεσαίες ελληνικές Τράπεζες κατέληγαν σε μια συνεργασία συγχώνευσης ή σε κοινοπρακτική συνεργασία εκμετάλλευσης των διαφόρων τραπεζικών προϊόντων στην ελληνική, στην Κοινοτική και στη βαλκανική αγορά, με περιφερειοποίηση των δραστηριοτήτων τους σε κάθε ελληνική περιφέρεια, ενεργώντας χρηματοδοτήσεις σύμφωνα με τα περιφερειακά προγράμματα ανάπτυξης και τα Περιφερειακά Επιχειρησιακά Προγράμματα (ΠΕΠ), που χρηματοδοτούνται από τα ΚΠΣ και τα άλλα Κοινοτικά Προγράμματα. Αλλά, η ανενέργεια των υπεύθυνων φορέων της Διοίκησης, για την άσκηση μιας υγιούς πιστωτικής, νομισματικής και τραπεζικής πολιτικής και η ικανοποίηση των υψηλών αποδοχών των διοικούντων τις ελληνικές τράπεζες με τα υψηλά κέρδη των Ισολογισμών τους που δημοσιεύουν, εξαντλούν τις φιλοδοξίες τους και επομένως δεν ενδιαφέρονται για το τι τους επιφυλάσσει η λειτουργία της Ενιαίας Ευρωπαϊκής Τραπεζικής Αγοράς.

Τώρα που βρισκόμαστε στην Ενωμένη Ευρωπαϊκή Αγορά, που άρχισε να λειτουργεί από την 1/1/1993, και οι Τράπεζες μας θα υποχρεωθούν εφαρμόζοντας και τις Κοινοτικές αποφάσεις να εκσυγχρονιστούν για να επιβιώσουν στη μεγάλη ανταγωνιστική αγορά της Ενωμένης Ευρώπης, πρέπει να λιγοστεύουν οι πολλές αδυναμίες που έχουν οι ελληνικές Τράπεζες. Επειδή όμως η οικονομική και νομισματική πολιτική, όπως επισημαίνεται και στις δηλώσεις Ντελόρ, θα οδηγήσει στην οικονομική και νομισματική ένωση της Ευρώπης, με χρησιμοποίηση κοινού νομίσματος, που καθορίζεται από τη Συνθήκη του Μάαστριχ, συνδέεται στενά με τη λειτουργία των Π.Ι. στον Κοινοτικό χώρο, στα πλαίσια του Ε.Ν.Ι, και του Ε.Σ.Κ.Τ., χρειάζεται η άμεση παρέμβαση λήψης των κατάλληλων μέτρων από το ΥΠΕΘΟ, το Υπ. Εμπορίου, την Τρ. Ελλάδος και άλλους φορείς, για σωστή αντιμετώπιση του όλου θέματος.

LEASING

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ

1. ΒΑΣΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ LEASING

1.1. Χρηματοδοτική μίσθωση

Με το Ν. 1665/86 καθιερώνεται στη χώρα μας η μορφή του LEASING που ονομάζεται «χρηματοδοτική μίσθωση» (FINANCIAL LEASING). Η άλλη βασική μορφή είναι η «λειτουργική ή διαχειριστική μίσθωση» (OPERATING LEASING ή RENTING).

Τα κύρια στοιχεία που χαρακτηρίζουν τη βασική μορφή του LEASING, που έχει εισάγει ο παραπάνω νόμος στη χώρα μας, είναι:

- **Ο μισθωτής επιλέγει με αποκλειστική του ευθύνη** και χωρίς να αναμειχθεί με οποιονδήποτε τρόπο ο εκμισθωτής, το αντικείμενο της μίσθωσης. Ο εκμισθωτής αγοράζει το πράγμα που έχει επιλέξει για την κάλυψη των αναγκών του ο μισθωτής και με βάση τους όρους που ο τελευταίος έχει διαπραγματευτεί με τον προμηθευτή. Μέχρι, επομένως, τη στιγμή της αγοράς ο εκμισθωτής δεν έχει καμιά σχέση με το μίσθιο. Επομένως μεταξύ εκμισθωτή και μισθωτή ένα τρίτο πρόσωπο, δηλαδή ο προμηθευτής, μεσολαβεί για την πραγματοποίηση της μίσθωσης. Η χρηματοδοτική μίσθωση είναι μια τριγωνική σχέση.
- **Ο μισθωτής στη χρηματοδοτική μίσθωση έχει ένα ευρύτερο κύκλο ευθυνών και κινδύνων** σε σχέση με την απλή μίσθωση. Συγκεκριμένα φέρει όλους τους κινδύνους που στην απλή μίσθωση βαρύνουν τον εκμισθωτή (ιδιοκτήτη) π.χ. τον κίνδυνο τυχαίας καταστροφής του πράγματος από κάποια αιτία ανωτέρας βίας, τον κίνδυνο της τεχνολογικής απαξίωσης του κ.ά.
- **Ο υπολογισμός των μισθωμάτων γίνεται με τρόπο αντίστοιχο με τον υπολογισμό των τοκοχρεολυσίων σε ένα τοκοχρεολυτικό δάνειο** (μέθοδος της ράντας). Αυτό σημαίνει ότι ο μισθωτής με τα μισθώματα που καταβάλλει εξοφλεί μέχρι τέλος της καθοριζόμενης μισθωτικής περιόδου (συνολικός χρόνος μίσθωσης) **ολόκληρη ή σχεδόν**

ολόκληρη την αξία κτήσης του πράγματος **πλέον τόκων**. Με άλλα λόγια ένα ακόμη βασικό χαρακτηριστικό της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι η, μέσω των καταβαλλομένων μισθωμάτων, **ολική τοκοκρεολυτική απόσβεση** της αξίας του μισθίου. Βέβαια πολλές φορές με τα μισθώματα που συμφωνούνται εξοφλείται το 95% (πλέον τόκων) της αξίας του μισθίου. Το 5% που απομένει αποτελεί την υπολειμματική αξία (RESIDUAL VALUE). Πάντως, σήμερα στη χώρα μας, ακολουθείται η πρακτική της κατά 100% εξόφλησης, μέσω των μισθωμάτων, του τιμήματος αγοράς του μισθίου.

— Ο μισθωτής, κατά συνέπεια, **έχει δικαίωμα επιλογής (OPTION)**, εφόσον τηρήσει τους όρους της σύμβασης είτε:

α) **να αγοράσει** το μίσθιο κατά τη λήξη του χρόνου μίσθωσης αφού καταβάλει κάποιο προκαθορισμένο συμβατικά ποσό (ίσο με την υπολειμματική αξία ή συμβολικού ύψους εφόσον δεν υπάρχει υπολειμματική αξία) είτε:

β) **να παρατείνει το χρόνο της μίσθωσης** (δεύτερη μισθωτική περίοδος). Είναι βέβαια ευνόητο ότι ο μισθωτής μπορεί να αποφασίσει να μην ασκήσει το δικαίωμα επιλογής, οπότε με τη λήξη του χρόνου της μίσθωσης το μίσθιο πρέπει να επιστραφεί στον εκμισθωτή.

Η χρηματοδοτική μίσθωση στη χώρα μας, σύμφωνα με τις διατάξεις του σχετικού νόμου 1665/86, αφορά μόνο κινητά **που προορίζονται για επαγγελματική χρήση**. Η διάρκεια της μίσθωσης **δεν μπορεί να είναι μικρότερη από τρία έτη**.

1.2. Λειτουργική ή διαχειριστική μίσθωση

Τα κύρια στοιχεία που χαρακτηρίζουν τη μορφή αυτή μίσθωσης είναι:

-Ο μισθωτής έχει τη δυνατότητα βραχυπρόθεσμης καταγγελίας της σύμβασης LEASING. Αυτό έχει ιδιαίτερη σημασία τόσο για τον επιχειρηματία-μισθωτή όσο και για την εθνική οικονομία μιας χώρας,

αφού καθιστά δυνατή την απαλλαγή του πρώτου από κάποιο τεχνολογικά παλαιωμένο αντικείμενο και την ταχεία ανανέωση του μηχανικού του εξοπλισμού, στα πλαίσια μιας νέας μίσθωσης, ώστε να βελτιωθεί η παραγωγικότητα της επιχείρησης. Είναι ευνόητο ότι ο μισθωτής έχει συμφέρον να συνάπτει συμβάσεις διαχειριστικής μίσθωσης για είδη μηχανικού εξοπλισμού που υπόκεινται, λόγω της φύσης τους (π.χ. ορισμένοι COMPUTERS), σε ταχεία τεχνολογική απαξίωση.

-**Τον επενδυτικό κίνδυνο**, κατά συνέπεια **φέρει ο εκμισθωτής**, σε αντίθεση με όσα ισχύουν στη χρηματοδοτική μίσθωση.

-**Η απόσβεση της αξίας** του εκμισθούμενου μηχανικού εξοπλισμού γίνεται μέσα από μια σειρά μισθώσεις σε διαφορετικούς κάθε φορά μισθωτές. Είναι λοιπόν προφανές ότι τα μίσθια στη μορφή αυτή του LEASING είναι είδη μηχανικού εξοπλισμού που μπορεί να χρησιμοποιηθούν από πολλούς κλάδους επιχειρήσεων (π.χ. εξοπλισμός γραφείων).

-Στις περισσότερες περιπτώσεις διαχειριστικής μίσθωσης, **ο εκμισθωτής είναι και κατασκευαστής του μισθίου**, χρησιμοποιεί δηλαδή το LEASING σαν μέσο αύξησης του κύκλου εργασιών του, αναλαμβάνοντας παράλληλα και τη συντήρηση του μηχανικού εξοπλισμού που εκμισθώνεται ή και την παροχή συναφών υπηρεσιών, π.χ. προκειμένου για επιχειρήσεις του τομέα της πληροφορικής, παραγωγή SOFTWARE, εκπαίδευση του προσωπικού της μισθώτριας επιχείρησης στη χρήση των ηλεκτρονικών υπολογιστών κτλ.

2. ΣΥΓΚΡΙΣΗ LEASING ΜΕ ΠΑΡΕΜΦΕΡΕΙΣ ΝΟΜΙΚΟΥΣ ΘΕΣΜΟΥΣ

Για την ανάγλυφη παρουσίαση των ιδιαιτεροτήτων του LEASING είναι σκόπιμη η σύγκριση του με παραπλήσιες νομικές μορφές.

2.1. Μίσθωση

Είναι ο πλησιέστερος προς το LEASING νομικός θεσμός. Η ομοιότητα αυτή είναι φανερή και από τους βασικούς όρους που ο νομοθέτης χρησιμοποιεί (μισθωτής-εκμισθωτής-μισθώματα) αλλά και από την απόδοση του LEASING στα ελληνικά (χρηματοδοτική μίσθωση). Όπως και στη μίσθωση η βασική λειτουργία του LEASING συνίσταται στο ότι παραχωρείται στο λήπτη (μισθωτή) η χρήση πράγματος που ανήκει στην κυριότητα του εκμισθωτή έναντι αμοιβής (μισθώματα).

Σημαντικές όμως είναι και οι **διαφορές**:

Από το γεγονός ότι ο μισθωτής είναι εκείνος που επιλέγει το μίσθιο, που αγοράζει στη συνέχεια ο εκμισθωτής (τριγωνική σχέση), προκύπτει μια βασική ιδιαιτερότητα του LEASING. Ο μισθωτής δηλαδή, σε αντίθεση με την απλή μίσθωση, για τυχόν ελαττώματα του μισθούμενου πράγματος ή για τη μη ύπαρξη των συνομολογημένων ιδιοτήτων του κτλ. δεν μπορεί να στραφεί κατά του εκμισθωτή. Επίσης, φέρει τον κίνδυνο της τεχνολογικής απαξίωσης του (επενδυτικός κίνδυνος).

Εκτός από τον ευρύτερο κύκλο ευθυνών και υποχρεώσεων που βαρύνουν το μισθωτή στο LEASING, άλλη σημαντική διαφορά είναι ότι εδώ η διάρκεια της σύμβασης προσδιορίζεται από την οικονομική ζωή του πράγματος και ότι τα μισθώματα υπολογίζονται με τον ίδιο τρόπο με τα τοκοχρεολύσια ενός δανείου δηλ. έτσι ώστε να επιστρέφεται στον εκμισθωτή μέσω των μισθωμάτων, ολόκληρη ή σχεδόν ολόκληρη η αξία κτήσης του πράγματος πλέον τόκων (ολική τοκοχρεολυτική απόσβεση).

Στην περίπτωση του LEASING, δηλαδή, σκοπός του εκμισθωτή, ως

κυρίου του πράγματος, δεν είναι ο πορισμός εσόδων από την παραχώρηση της χρήσης αυτού σε τρίτο, αλλά η κάρπωση των τόκων απ' το κεφάλαιο που διέθεσε (ο εκμισθωτής) για την αγορά του αντικειμένου της μίσθωσης το οποίο επέλεξε ο ίδιος ο χρήστης (μισθωτής) για να ικανοποιήσει τις επαγγελματικές του ανάγκες.

2.2. Πώληση με παρακράτηση της κυριότητας από τον πωλητή

Η μορφή αυτή συναλλαγής εφαρμόζεται στις περιπτώσεις που έχει συμφωνηθεί η κατά δόσεις εξόφληση του τιμήματος αγοράς ενός πράγματος. Όπως και στο LEASING, έτσι και εδώ, η διατήρηση της κυριότητας του πράγματος αποβλέπει στην εμπράγματη εξασφάλιση της καταβολής του οφειλόμενου ποσού (χωρίς να αποβλέπει ο κύριος του πράγματος στην επαναφορά σ' αυτόν της κατοχής του). Είναι δηλαδή σαφής ο **πιστωτικός χαρακτήρας** και των δύο δικαιοπραξιών.

Οι **διαφορές** όμως είναι σημαντικές:

Καταρχήν, στην πώληση με τον όρο διατήρησης της κυριότητας από τον πωλητή, η κυριότητα του πράγματος περιέρχεται αυτοδίκαια στον αγοραστή με την πλήρωση της αναβλητικής αίρεσης της εξόφλησης του οφειλόμενου τιμήματος.

Στο LEASING, αντίθετα, για να αποκτήσει την κυριότητα ο μισθωτής, θα πρέπει να ασκήσει εμπρόθεσμα και νομότυπα το δικαίωμα επιλογής (OPTION) που του έχει παραχωρηθεί με τη σύμβαση LEASING.

Επίσης στο LEASING, ο εκμισθωτής δεν είναι και πωλητής του πράγματος και δεν είχε καμία σχέση με αυτό πριν από τη σύναψη της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης, αφού το πράγμα επιλέγεται από το μισθωτή, ο δε προμηθευτής είναι κάποιο τρίτο πρόσωπο, άσχετο προς τον εκμισθωτή, το οποίο παραδίδει το πράγμα απευθείας στο μισθωτή, εισπράττοντας το τίμημα από τον εκμισθωτή. Σε αντίθεση με την πώληση, ο εκμισθωτής στο LEASING δεν προμηθεύει το πράγμα στο

μισθωτή ούτε το παραδίδει σ' αυτόν ούτε εγγυάται την ύπαρξη ορισμένων ιδιοτήτων.

Μια άλλη διαφορά είναι η εξής: Όταν ο πωλητής που έχει διατηρήσει την κυριότητα ασκήσει λόγω υπερημερίας του αγοραστή το δικαίωμα υπαναχώρησης από τη σύμβαση, δεν μπορεί να αξιώσει το ανεξόφλητο υπόλοιπο της αξίας πώλησης του πράγματος. Αντίθετα, στο LEASING, ο εκμισθωτής μπορεί να διεκδικήσει, με τη μορφή αποζημίωσης, μέρος ή και το σύνολο των μελλοντικών μισθωμάτων σε περίπτωση που ο μισθωτής παραβεί τις συμβατικές του υποχρεώσεις και βέβαια με την επιφύλαξη των διατάξεων «Περί αδικαιολογήτου πλουτισμού»

2.3. Επικαρπία

Η καταρχήν ομοιότητα με το LEASING είναι πρόδηλη και συνίσταται στην, από την πλευρά του επικαρπωτή, χρήση ξένου πράγματος (ανήκει στον ψιλό κύριο) και την κάρπωση όλων των σχετικών ωφελειών. Επίσης, όπως στο LEASING ο μισθωτής έτσι και εδώ ο επικαρπωτής έχει την υποχρέωση να επιδείξει την αναγκαία επιμέλεια για τη διατήρηση του πράγματος στην καλύτερη δυνατή κατάσταση, λαμβανομένης βέβαια υπόψη της φυσιολογικής φθοράς του.

Μια πρώτη **διαφορά** είναι ότι η **επικαρπία** είναι **εμπράγματο δικαίωμα** ενώ το δικαίωμα του μισθωτή στο LEASING είναι **ενοχικού χαρακτήρα**. Επίσης οι ευθύνες και οι κίνδυνοι που αναλαμβάνει ο μισθωτής στο LEASING είναι κατά πολύ ευρύτερες σε σχέση με εκείνες του επικαρπωτή, αφού ο πρώτος έχει όλες τις ευθύνες και τους κινδύνους που κανονικά βαρύνουν τον ιδιοκτήτη (π.χ. τυχαία καταστροφή, τεχνολογική απαξίωση, κρυφά ελαττώματα).

Ο επικαρπωτής, αντίθετα, είναι υποχρεωμένος να φροντίζει μόνο για τη διατήρηση του πράγματος σε καλή κατάσταση. Πέρα απ' αυτό και ο σκοπός στον οποίο αποβλέπουν, από τη μία μεριά ο εκμισθωτής στο

LEASING και από την άλλη ο ψιλός κύριος, διαφέρει. Συγκεκριμένα, ο πρώτος αποβλέπει να του επιστραφεί έντοκα το κεφάλαιο που διέθεσε, για να αγοράσει το μίσθιο, ενώ ο δεύτερος να εκμιαλλευθεί το πράγμα. Αυτό σημαίνει ότι ο ψιλός κύριος ενδιαφέρεται άμεσα για την κατάσταση του πράγματος και μετά τη λήξη του χρόνου της επικαρπίας, ώστε να είναι σε θέση να το εκμιαλλευθεί με ένα οποιονδήποτε τρόπο, σε αντίθεση με τον εκμισθωτή στο LEASING που έχει εισπράξει, με την εκπνοή της μισθωτικής περιόδου, εντόκως, το σύνολο (ή σχεδόν το σύνολο) της αξίας του μισθίου.

2.4. Πλασματικό ενέχυρο

Το πλασματικό ενέχυρο είναι ενέχυρο που παραχωρείται από τον οφειλέτη επί πραγμάτων (συνήθως εμπορευμάτων) που ανήκουν στην κυριότητα του υπέρ δανειστή, με παράλληλη όμως διατήρηση της κατοχής και χρήσης του πράγματος από τον οφειλέτη. Για την κατοχύρωση των συμφερόντων του δανειστή και συγκεκριμένα για την εξασφάλιση του αντιτάξιμου των δικαιωμάτων του έναντι τρίτων εφαρμόζεται σύστημα δημοσιότητας (καταχώριση της ενεχυριακής σύμβασης σε ειδικά βιβλία).

Τα **κοινά σημεία** αυτού του σχετικά σύγχρονου θεσμού με τη χρηματοδοτική μίσθωση, είναι:

- α) η υφιστάμενη εμπράγματη εξασφάλιση υπέρ του δανειστή,
- β) η υποχρεωτική δημοσιότητα της σχετικής σύμβασης για να κατοχυρωθεί το αντιτάξιμο των δικαιωμάτων του δανειστή έναντι τρίτων (αλλά και η προστασία των τελευταίων από τη λεγόμενη «φαινομενική φερεγγυότητα» του οφειλέτη) και
- γ) το δικαίωμα του οφειλέτη να έχει την κατοχή του και να χρησιμοποιεί το πράγμα μέχρι την εξόφληση της εμπράγματα ασφαλιζόμενης απαίτησης του δανειστή και εφόσον, βέβαια, τηρεί ο

ανωτέρω (ο οφειλέτης) τις συμβατικές υποχρεώσεις του.

Μια πρώτη ουσιαστική διαφορά είναι ότι στο LEASING ο μισθωτής δεν είναι κύριος του πράγματος και έτσι δεν μπορεί να συστήσει ενέχυρο ή γενικά να παραχωρήσει υπέρ τρίτου εμπράγματη εξασφάλιση επί του μισθίου. Αντίθετα, στην περίπτωση του πλασματικού ενεχύρου, ο οφειλέτης μπορεί π.χ. να ενεχυριάσει το ίδιο πράγμα για την εξασφάλιση απαίτησης και δεύτερου δανειστή, εφόσον βέβαια διαπιστωθεί ότι έχει απομείνει «ελεύθερη διασφαλιστική αξία», αφού, όπως είναι γνωστό, τηρείται η χρονική προτεραιότητα για την προνομιακή ικανοποίηση καθενός δανειστή.

Ο τρόπος ικανοποίησης του δανειστή αποτελεί άλλο ένα σημείο διάκρισης μεταξύ LEASING και πλασματικού ενεχύρου: συγκεκριμένα, στο LEASING το εμπράγματο δικαίωμα της κυριότητας παρέχει στον εκμισθωτή τη δυνατότητα να προχωρήσει, **χωρίς δικαστική απόφαση**, (εφόσον συντρέχουν ορισμένες προϋποθέσεις δηλαδή ύπαρξη εκτελεστού τίτλου και απόδειξη παράβασης συμβατικού όρου) στην έκτακτη καταγγελία της σύμβασης και την αφαίρεση του μισθίου από την κατοχή του μισθωτή. Αντίθετα, ο δανειστής, που ασφαρίζεται με πλασματικό ενέχυρο, δεν έχει άλλη επιλογή από το να κινήσει τη διαδικασία της αναγκαστικής εκτέλεσης που απαιτεί δικαστική απόφαση.

Άλλο μειονέκτημα σε βάρος του δανειστή, σε σχέση με τον εκμισθωτή στο LEASING, είναι ότι ο πρώτος ικανοποιείται από το εκπλειστηρίασμα σε περίπτωση αναγκαστικού πλειστηριασμού **μετά** την κάλυψη των προνομιακών απαιτήσεων του εργατοϋπαλληλικού προσωπικού, του Δημοσίου, ασφαλιστικών οργανισμών κτλ., ενώ αντίθετα, το προϊόν εκποίησης του μισθίου που αφαίρεσε ο εκμισθωτής από την κατοχή του μισθωτή δεν υφίσταται καμιά τέτοια αφαίμαξη.

Σαν μια ακόμη διαφορά θα μπορούσαμε να αναφέρουμε την κατηγορία των πραγμάτων τα οποία αφορούν οι συμβάσεις LEASING και πλασματικού ενεχύρου. Ειδικότερα, το πλασματικό ενέχυρο

παραχωρείται συνήθως επί εμπορευμάτων, που τις περισσότερες φορές είναι αναλώσιμα πράγματα, ενώ η φύση της χρηματοδοτικής μίσθωσης και η σχετική διάταξη του Ν. 1665/86 επιβάλλει να είναι τα μισθούμενα πράγματα αγαθά διάρκειας.

2.5. Καταπιστευτική μεταβίβαση πράγματος

Εδώ, για την εξασφάλιση κάποιας απαίτησης ο οφειλέτης, και μέχρι εκείνη τη στιγμή κύριος του πράγματος, μεταβιβάζει την κυριότητα τούτου υπέρ του δανειστή του, διατηρώντας ταυτόχρονα την κατοχή και τη χρήση του πράγματος. Η ομοιότητα με το LEASING είναι αυτονόητη (εμπράγματη εξασφάλιση δανειστή, κατοχή και χρήση πράγματος από τον οφειλέτη) αλλά και η διαφορά εμφανής αφού, στο LEASING, η κυριότητα του πράγματος πριν από τη σύναψη της σχετικής σύμβασης ανήκε όχι, φυσικά, στον οφειλέτη (μισθωτή) αλλά στον τρίτο, τον προμηθευτή, που είναι και εκείνος ο οποίος πουλάει δηλαδή μεταβιβάζει την κυριότητα του πράγματος στο δανειστή (εκμισθωτή).

Εκεί όμως που η ομοιότητα φθάνει μέχρι την πλήρη ταύτιση με το θεσμό της καταπιστευτικής μεταβίβασης πράγματος είναι η ειδική εκείνη μορφή LEASING που αποκαλείται SALE AND LEASE BACK (πώληση και επανεκμίσθωση). Σ' αυτή την περίπτωση δηλαδή πωλείται στην εταιρεία LEASING από τον αντισυμβαλλόμενο της μηχανικός εξοπλισμός που ταυτόχρονα επανεκμισθώνεται από το νέο ιδιοκτήτη (εταιρεία LEASING) στον παλιό που είναι πλέον ο μισθωτής.

3. ΕΙΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΩΝ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΩΝ ΤΟΥ ΕΚΜΙΣΘΩΤΗ ΚΑΙ ΤΟΥ ΜΙΣΘΩΤΗ

Όπως είναι ευνόητο η κύρια και πολλές φορές η μοναδική εξασφάλιση του εκμισθωτή, για την πιστοδότηση που παρέχει στο μισθωτή με τη διάθεση κεφαλαίων του για την αγορά του μισθίου, είναι η διατήρηση της κυριότητας επί του μισθίου και επομένως η δυνατότητα του να αφαιρέσει το μίσθιο από την κατοχή του μισθωτή με ορισμένες βέβαια προϋποθέσεις. Για τη διάδοση, επομένως, του θεσμού αυτού ήταν αναγκαία η κατοχύρωση του δικαιώματος κυριότητας του εκμισθωτή. Η πολιτεία για να ενθαρρύνει την προσφορά της σημαντικής για την οικονομική ανάπτυξη της χώρας υπηρεσίας της χρηματοδοτικής μίσθωσης προχώρησε στην ψήφιση του Ν. 1665/86. Πράγματι, ορισμένες ρυθμίσεις του νόμου αυτού προστατεύουν αποειλεσματικά τα συμφέροντα, και ειδικότερα το δικαίωμα της κυριότητας του εκμισθωτή, από μια σειρά νομικούς κινδύνους που, με βάση τις υφιστάμενες διατάξεις του Αστικού Κώδικα αλλά και ορισμένους νόμους, θα μπορούσαν να προκύψουν. Οι κίνδυνοι αυτοί είναι:

-Παραχώρηση υποθήκης επί της βιομηχανικής εγκατάστασης από τον κύριο της σε ασφάλεια δανείου που αυτός έχει συνάψει. Στην περίπτωση αυτή η υποθήκη επεκτείνεται και στα τοποθετημένα και εμπεπηγμένα μηχανήματα και τα λοιπά κινητά, με συνέπεια την απώλεια του δικαιώματος κυριότητας που τυχόν θα υφίστατο υπέρ τρίτων π.χ. υπέρ εκμισθωτή. Αυτό προβλέπεται από το άρθρο 1§2 του Ν. 4112/1929, οι διατάξεις του οποίου, όμως, δεν εφαρμόζονται στη σύμβαση LEASING (άρθρο 4§2 του Ν. 1665/86) και έτσι προστατεύεται η εταιρεία LEASING από τον κίνδυνο να απολέσει την κυριότητα της στο μίσθιο.

-Συνένωση του κινητού (μισθίου) με ακίνητο έτσι ώστε το πρώτο να αποτελέσει αναπόσπαστο συστατικό του δεύτερου. Το άρθρο 1057 Α.Κ.

ορίζει ότι στην περίπτωση αυτή η κυριότητα στο ακίνητο επεκτείνεται και στο κινητό, δηλαδή γίνεται η τυχόν κυριότητα μιας εταιρείας LEASING σ' αυτό. Για να προστατευθεί η εν λόγω εταιρεία, ως εκμισθωτής από ένα τέτοιο ενδεχόμενο, καθορίζεται από το άρθρο 4§2 του Ν. 1665/86 ότι οι διατάξεις των άρθρων 1057 και 1058 Α.Κ. δεν εφαρμόζονται όταν υπάρχει σχέση χρηματοδοτικής μίσθωσης.

-Πώληση ενός κινητού από τον κάτοχο του (π.χ. από ένα μισθωτή) **σε τρίτο καλής πίστης**. Εδώ η πώληση θεωρείται έγκυρη δεδομένου ότι, σύμφωνα με το άρθρο 1110 Α.Κ., αφενός η κατοχή κινητού δημιουργεί τεκμήριο κυριότητας και αφετέρου ο αγοραστής είναι καλόπιστος (άρθρο 1036 Α.Κ.). Παρόμοια, έγκυρη θα ήταν η εκποίηση του κινητού σε καλόπιστο υπερθεματιστή στα πλαίσια αναγκαστικού πλειστηριασμού. Και πάλι η προστασία του εκμισθωτή εξασφαλίζεται με την πρόβλεψη του Νόμου «περί LEASING» στο ίδιο άρθρο (4§2) για τη μη εφαρμογή στο LEASING τόσο του παραπάνω άρθρου 1110 Α.Κ. όσο και των διατάξεων (άρθρο 1036 Α.Κ.) για την κτήση κυριότητας ή άλλου εμπράγματος δικαιώματος εκ μέρους καλόπιστου προσώπου από μη κύριο (όπως είναι ο μισθωτής).

- **Σύσταση νόμιμου ενέχυρου** πάνω σε μηχανήμα που έχει μισθωθεί, στην περίπτωση που ο μισθωτής είναι οφειλέτης της Αγροτικής Τράπεζας. Η εν λόγω Τράπεζα αποκτά, με βάση το άρθρο 8 του Ν. 4332/1929, όπως τροποποιήθηκε με το Ν. 5771/1931, αυτοδίκαια, ενεχυρικό δικαίωμα πάνω στο μηχανήμα, που προηγείται του τυχόν δικαιώματος κυριότητας κάποιου χρηματοδοτικού οίκου π.χ. μιας εταιρείας LEASING. Στο άρθρο 4§2 του Ν. 1665/86 καθορίζεται σαφώς ότι «τρίτοι δεν μπορούν μέχρι τη λήξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης να αποκτήσουν με οποιονδήποτε τρόπο την κυριότητα ή άλλο εμπράγματο δικαίωμα πάνω στο πράγμα».

- **Πτώχευση του μισθωτή**. Εδώ προστατεύεται η εταιρεία LEASING από

τον κίνδυνο απώλειας του δικαιώματος κυριότητας (που διαφορετικά θα υπήρχε) με τη διάταξη του άρθρου 4§3 του Ν. 1665/86, σύμφωνα με την οποία «αν ο μισθωτής πωχεύσει λύεται η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης και η εταιρεία του άρθρου 2 έχει δικαίωμα, χωρίς κανένα περιορισμό, να αναλάβει το πράγμα».

Για να υπάρχει δυνατότητα να αντιτάξει η εταιρεία LEASING τα δικαιώματα της έναντι τρίτων είναι αναγκαία η **δημοσιότητα** των δικαιοπραξιών της χρηματοδοτικής μίσθωσης, θέμα που, λόγω της σοβαρότητας του, πραγματευόμαστε ιδιαίτερα στο επόμενο κεφάλαιο.

Πέρα από τις παραπάνω ρυθμίσεις, στη διασφάλιση των συμφερόντων του εκμισθωτή αποβλέπει και η διάταξη του άρθρου 5§2 του Ν. 1665/86 σχετικά με την υποχρέωση του μισθωτή να διατηρεί ασφαλισμένο το πράγμα κατά του κινδύνου τυχαίας καταστροφής ή χειροτέρευσης του σε όλη την διάρκεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Στην προληπτική, εξάλλου, προστασία του δικαιώματος κυριότητας του εκμισθωτή αποβλέπει και η συμβατική ρύθμιση, σύμφωνα με την οποία ο ίδιος, δηλαδή η εταιρεία LEASING, μπορεί να καταγγείλει **εκτάκτως** τη σύμβαση, εάν ο μισθωτής κηρύξει στάση πληρωμών και επομένως διαγράφεται σαφώς ο κίνδυνος να επισπεύσουν τρίτοι πιστωτές αναγκαστική εκτέλεση κατά του μισθωμένου εξοπλισμού. Έτσι αποφεύγονται ουσιαστικές επιπλοκές που θα μπορούσαν να προκύψουν από την κατάσχεση του πράγματος από πισωτή, ανεξάρτητα από το γεγονός ότι μια τέτοια κατάσχεση δεν θα ήταν νομικά έγκυρη.

Τέλος, ο νόμος «περί χρηματοδοτικής μίσθωσης» με το άρθρο 4§2 δεν προστατεύει μόνο τα δικαιώματα του εκμισθωτή αλλά και εκείνα του μισθωτή, αφού ο τελευταίος μετά τη δημοσιοποίηση της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί να αντιτάξει τα δικαιώματα του, που απορρέουν από αυτήν κατά παντός τρίτου, δηλαδή και κατά προσώπου προς το οποίο ο εκμισθωτής έχει εκποιήσει το μίσθιο ή που υπερθεματίζει στα πλαίσια αναγκαστικού πλειστηριασμού που έχουν

επισπεύσει πιστωτές του εν λόγω (του εκμισθωτή). Αυτό σημαίνει ότι ο εκμισθωτής κάνει την εξουσία διάθεσης του πράγματος και ο μισθωτής δεν μπορεί να απολέσει πριν από τη λήξη της σύμβασης και χωρίς τη θέληση του, το ενοχικό δικαίωμα κατοχής και χρήσης του μισθίου, εκτός αν συντρέχουν οι ειδικές περιπτώσεις που ρητά αναφέρονται στο σχετικό άρθρο της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης και θεμελιώνουν το δικαίωμα έκτακτης καταγγελίας. Η προστασία αυτή υπέρ του μισθωτή αποτελεί μια αυτονόητη προϋπόθεση για την εφαρμογή στην πράξη του θεσμού του LEASING αφού, διαφορετικά, ο ίδιος θα ήταν εκτεθειμένος στον κίνδυνο να ανατραπούν οι συμβατικές σχέσεις του με τον εκμισθωτή και να κλονιστεί σοβαρά η λειτουργία της επιχείρησής του για λόγους που δεν οφείλονται στην υπαιτιότητα του (του μισθωτή).

4. ΔΗΜΟΣΙΟΤΗΤΑ ΣΥΜΒΑΣΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

Όπως προαναφέραμε, προϋπόθεση για το αντιτάξιμο των δικαιωμάτων του εκμισθωτή και του μισθωτή έναντι τρίτων είναι η δημοσιότητα της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης. Η δημοσιότητα αυτή εξασφαλίζεται, σύμφωνα με τη σχετική διάταξη του άρθρου 4§2, με την καταχώριση της δικαιοπραξίας στο βιβλίο του άρθρου 5 του Ν.Δ. 1038/1949 (ΦΕΚ 149) του Πρωτοδικείου Αθηνών. Είναι, λοιπόν, φανερό ότι για την κατοχύρωση των συμφερόντων και των δύο συμβαλλομένων θα πρέπει, **αμέσως** μετά την κατάρτιση της σύμβασης (και ανεξάρτητα από το γεγονός ότι δεν καθορίζεται κάποια προθεσμία) να διαβιβάζονται επικυρωμένα αντίγραφα της σύμβασης στη γραμματεία τόσο του πρωτοδικείου της έδρας ή κατοικίας του μισθωτή, όσο και του Πρωτοδικείου Αθηνών, για την καταχώριση των βασικών στοιχείων της σύμβασης και του μισθίου στο ειδικό βιβλίο και την, στη συνέχεια, βιβλιοδέτηση της στους τόμους των παραδιδόμενων δανειακών και ενεχυριακών συμβάσεων που τηρούνται στο αρχείο των πρωτοδικείων.

Η **υποχρέωση δημοσιότητας** αφορά και τις τυχόν τροποποιήσεις της σύμβασης π.χ. υπομίσθωση, επιμήκυνση ή ελάττωση της διάρκειας της σύμβασης και τυχόν γεγονότα ιδιαίτερης σημασίας (π.χ. άσκηση της OPTION αγοράς από το μισθωτή ή αφαίρεση του μισθίου από την κατοχή του μισθωτή).

Επίσης σε δημοσιότητα υποβάλλονται και οι συμβάσεις διασυνοριακού (CROSS-BORDER) LEASING εφόσον είτε ο εκμισθωτής είτε ο μισθωτής έχουν την έδρα τους στη χώρα μας.

Εάν το μίσθιο είναι πράγμα για το οποίο ήδη προβλέπεται από το νόμο τρόπος δημοσιότητας της κτήσης του, όπως πλοίο ή αεροσκάφος, θεωρείται ότι αρκεί η καταχώριση στα βιβλία νηολογίου, επειδή με τον τρόπο αυτό εξασφαλίζεται επαρκής δημοσιότητα της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Αρμόδιος για την καταχώριση των στοιχείων της σύμβασης στο βιβλίο είναι ο γραμματέας πρωτοδικών που θα πρέπει, το αργότερο μέσα στην επόμενη από την υποβολή της αίτησης μέρα, να σημειώσει περιληπτικά στο βιβλίο τυχόν άρνηση του για καταχώριση.

Δικαίωμα πρόσβασης στο ειδικό βιβλίο και στον τόμο όπου βιβλιοδετήθηκε η σύμβαση έχει κάθε ενδιαφερόμενος, ανεξάρτητα εάν έχει ή όχι έννομο συμφέρον. Αυτός μπορεί να ζητήσει και τη χορήγηση πιστοποιητικού για την ύπαρξη ή μη καταχώρισης και σημειώσεων στο βιβλίο. Επίσης μπορεί να ζητήσει να του δοθεί και επικυρωμένο αντίγραφο της σύμβασης και των τροποποιήσεων της.

Ολοκληρώνοντας το κεφάλαιο αυτό, θα πρέπει να σημειώσουμε ότι η δημοσιότητα δεν απαιτείται ως ουσιαστικός τύπος για την έγκυρη κατάρτιση της δικαιοπραξίας της χρηματοδοτικής μίσθωσης, είναι όμως προϋπόθεση για την ειδική νομική προστασία που προβλέπει ο Ν. 1665/86 υπέρ του εκμισθωτή κυρίως αλλά και του μισθωτή.

5. ΕΙΔΗ LEASING

5.1. Πώληση και επανεκμίσθωση (SALE AND LEASE BACK)

Σε αυτό το είδος του LEASING που προβλέπεται από το νόμο 1665/87 (άρθρο 1§2) μια επιχείρηση που έχει στην κυριότητα και κατοχή της κάποιο μηχανικό εξοπλισμό επιλέγει, προκειμένου να βελτιώσει τη ρευστότητα της, χωρίς όμως να προσφύγει στον τραπεζικό δανεισμό, τη λύση της πώλησης στην εταιρεία LEASING του εξοπλισμού αυτού, με τον όρο όμως της επανεκμίσθωσής του σε αυτήν (την επιχείρηση) δεδομένου ότι αυτό είναι απαραίτητο για τη συνέχιση της παραγωγικής διαδικασίας. Έτσι ο κύριος του μηχανικού εξοπλισμού μετατρέπεται σε μισθωτή.

Μια δυσχέρεια στην εφαρμογή του SALE AND LEASE BACK είναι να βρεθεί μια κοινά αποδεκτή βάση για την εκτίμηση της τρέχουσας αξίας του εξοπλισμού. Η δυσχέρεια αυτή παρακάμπτεται από τη λειτουργία μιας αποτελεσματικής αγοράς μεταχειρισμένων ειδών της κατηγορίας στην οποία ανήκει το μίσθιο, στα πλαίσια της οποίας διαμορφώνεται αντιπροσωπευτική τιμή με βάση το νόμο της προσφοράς και της ζήτησης. Βέβαια, πέρα απ' αυτό, η συμφωνούμενη τιμή του αντικειμένου της πώλησης και επανεκμίσθωσης πρέπει να βρίσκεται μέσα στα, κατά την εκτίμηση του εκμισθωτή, όρια της πιστοληπτικής ικανότητας του μισθωτή.

Ένα άλλο πρόβλημα που συνδέεται με αυτό το είδος LEASING είναι η πιθανότητα να έχει επιβαρυνθεί το μίσθιο, λόγω της μακρόχρονης παραμονής πριν από τη μίσθωση στην κατοχή του μισθωτή, με δικαιώματα και βάρη υπέρ τρίτων (εκμίσθωση, υποθήκη κτλ.). Γι' αυτόν το λόγο, στην περίπτωση της συναλλαγής της μορφής αυτής, **πρέπει να ελέγχεται η φερεγγυότητα του μισθωτή με αυστηρότερα κριτήρια.**

Το SALE AND LEASE BACK έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον για πολλές ελληνικές μεταποιητικές επιχειρήσεις, των οποίων η χρηματοοικονομική κατάσταση σε μεγάλο βαθμό πάσχει από υπερπαγιοποίηση του ενεργητικού, επειδή έχουν χρηματοδοτήσει την αγορά παγίων στοιχείων με βραχυπρόθεσμα και όχι με μεσομακροπρόθεσμα δάνεια, όπως επιβάλλεται από χρηματοοικονομική άποψη. Οι θετικές επιπτώσεις που έχει η εφαρμογή του είδους αυτού LEASING στις διαρθρωτικές σχέσεις του ισολογισμού μιας επιχείρησης και συγκεκριμένα του δείκτη ρευστότητας, εικονογραφούνται με σχετικό παράδειγμα στο κεφάλαιο «Πλεονεκτήματα του LEASING»

5.2. Διασυνοριακό LEASING (CROSS-BORDER LEASING)

Συστατικό στοιχείο αυτής της μορφής του LEASING είναι ότι δύο τουλάχιστον από τα συμβαλλόμενα μέρη έχουν το κέντρο των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων τους σε διαφορετικές χώρες. Όταν ο πωλητής του αντικειμένου εδρεύει στο εξωτερικό και ο μισθωτής και εκμισθωτής στο εσωτερικό, έχουμε το IMPORT LEASING, ενώ αντίθετα, όταν ο μισθωτής έχει την έδρα σε χώρα του εξωτερικού, τότε μιλάμε για EXPORT LEASING.

Το CROSS-BORDER LEASING συνδέεται, σε σύγκριση με το εγχώριο LEASING, με πρόσθετους κινδύνους για τον εκμισθωτή:

- α) **Τον συναλλαγματικό κίνδυνο** που συνίσταται στη διακύμανση των συναλλαγματικών ισοτιμιών και ειδικότερα του νομίσματος, στο οποίο εκφράζονται τα μισθώματα, έναντι του εθνικού νομίσματος της χώρας του εκμισθωτή.
- β) **Τον κίνδυνο χώρας (COUNTRY RISK)**. Ο κίνδυνος αυτός έχει δύο συνιστώσες:
 - β1) Τον **οικονομικό κίνδυνο**, δηλαδή το ενδεχόμενο αδυναμίας της

κώρας του μισθωτή να ανταποκριθεί στις οικονομικές της υποχρεώσεις στο εξωτερικό λόγω, π.χ. σιενότητας συναλλαγματικών διαθεσίμων που μπορεί να προέρχεται από κάθειη πτώση στη διεθνή αγορά της τιμής του βασικού εξαγόμενου αγαθού της χώρας (όχι σπάνια περίπτωση προκειμένου για χώρες του Τρίτου κόσμου).

β2) Τον **πολιτικό κίνδυνο**, δηλαδή την ενδεχόμενη απροθυμία του νέου καθεστώτος της χώρας του μισθωτή να αναγνωρίσει τις συμβατικές δεσμεύσεις κτλ. του προηγούμενου καθεστώτος. Βέβαια στην πράξη υφίσταται αλληλεξάρτηση μεταξύ των δύο αυτών ομάδων αιτίων που συνθέτουν το COUNTRY RISK, δηλαδή ραγδαία επιδείνωση της οικονομικής κατάστασης μιας χώρας οδηγεί σε πολιτικές ταραχές κτλ. και αντίστροφα.

γ) Τον **αυξημένο πιστωτικό κίνδυνο**, με την έννοια των σοβαρών πρόσθετων δυσχερειών στην εκτίμηση της φερεγγυότητας του μισθωτή, λόγω του διαφορετικού νομικού πλαισίου, της διαφορετικής δομής των ισολογισμών κτλ., η διερεύνηση και αξιολόγηση των οποίων απαιτεί γνώσεις που δεν μπορεί να διαθέτουν τα αρμόδια στελέχη μιας εταιρείας LEASING που εδρεύει σε μια άλλη χώρα.

Ένα βασικό πλεονέκτημα του διασυνοριακού LEASING είναι ότι με την μορφή αυτή της χρηματοδοτικής μίσθωσης επιτυγχάνεται η αξιοποίηση, των διαφορών στα καθεστώτα φορολογικής μεταχείρισης των επενδυτικών αγαθών των διαφόρων χωρών υπέρ των συμβαλλομένων.

Το CROSS-BORDER LEASING έχει αναπτυχθεί δυναμικά τα τελευταία χρόνια. Σημαντική ώθηση στη μορφή αυτή LEASING αναμένεται ότι θα δώσει η απελευθέρωση της κυκλοφορίας των προϊόντων και τραπεζικών υπηρεσιών, στα πλαίσια της ενιαίας κοινοτικής αγοράς. Πρέπει να σημειωθεί ότι το LEASING ανήκει στα «τραπεζικά προϊόντα» που απελευθερώθηκαν μετά το 1992, με βάση τη 2η Τραπεζική Συντονιστική Οδηγία.

5.3. Συμμετοχική ή εξισορροπητική μίσθωση (leveraged leasing)

Αυτός ο τύπος επιτρέπει στην εταιρεία LEASING να απολαύσει όλα τα φορολογικά πλεονεκτήματα που πηγάζουν από την κυριότητα του εξοπλισμού (αποσβέσεις), παρά το γεγονός ότι αυτή συμμετέχει στο κόστος απόκτησης του εξοπλισμού με ένα μικρό ποσοστό. Αυτό επιτυγχάνεται χάρη στη χρηματοδότηση της εταιρείας LEASING (εκμισθωτή) από χρηματοδοτικό όμιλο, υπέρ των μελών του οποίου και για την εξασφάλιση των συμφερόντων τους εκχωρείται ανάλογο ποσοστό από τα μισθώματα.

Το LEASING αυτό εφαρμόζεται, όπως είναι φυσικό, όταν πρόκειται για αντικείμενα ιδιαίτερα μεγάλης αξίας, όπως αεροπλάνα, τρένα, πλοία κτλ.

5.4. Άμεση μίσθωση (DIRECT LEASING)

Η εταιρεία LEASING στην περίπτωση αυτή είναι θυγατρική του κατασκευαστή, δηλαδή μιας μεγάλης βιομηχανικής επιχείρησης που χρησιμοποιεί το LEASING σαν μέσο MARKETING, προσφέροντας στην πελατεία της μια πρόσθετη δυνατότητα απόκτησης των προϊόντων της.

Ο εκμισθωτής αναλαμβάνει, εκτός από την παραχώρηση της χρήσης του αγαθού και τη συντήρηση του. Δηλαδή ο τύπος αυτός συνδυάζεται με το SERVICE LEASING.

5.5. Μίσθωση με παροχή υπηρεσιών (SERVICE LEASING)

Εδώ η εκμίσθωση συνδυάζεται με παροχή υπηρεσιών (συντήρηση εξοπλισμού, εκπαίδευση προσωπικού κτλ.).

5.6. Πρόγραμμα μίσθωσης-πώλησης (VENDOR LEASE PROGRAM)

Το πρόγραμμα μίσθωσης-πώλησης χρησιμοποιείται ως μέσο προώθησης των πωλήσεων από τους κατασκευαστές ή προμηθευτές και αντιπροσώπους εξοπλισμού και τους επιτρέπει να παρέχουν πιστοδότηση προς τον πελάτη της με τη μορφή της άμεσης μίσθωσης. Συγκεκριμένα ακολουθείται στη χώρα μας η εξής μέθοδος: Ο προμηθευτής υπογράφει σύμβαση-πλαίσιο σε μια εταιρεία LEASING με βάση την οποία ευθύνεται ως εγγυητής στις συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης, που θα συνάψουν οι πελάτες (που θα προσελκύσει ο συγκεκριμένος προμηθευτής) με την εταιρεία LEASING. Μετά την υπογραφή της σύμβασης από την εν λόγω εταιρεία και τον πελάτη του προμηθευτή, ο τελευταίος, με βάση τη σύμβαση-πλαίσιο που προαναφέραμε, εισπράττει το τίμημα πώλησης του μισθίου «τοίς μετρητοίς» από την εταιρεία. Έτσι συνδυάζεται η παροχή πιστωτικής διευκόλυνσης στον πελάτη του - προμηθευτή - και η βελτίωση της ρευστότητας του τελευταίου.

5.7. Μίσθωση κατά παραγγελία

Οι όροι της μίσθωσης προσαρμόζονται στις ειδικές ανάγκες του μισθωτή. Τα μισθώματα π.χ. καθορίζονται σύμφωνα με τις δυνατότητες και τις εποχιακές ανάγκες του (τουριστικές, γεωργικές επιχειρήσεις κτλ.), και μπορεί να είναι φθίνοντα, αύξοντα κτλ.

5.8. Ειδική μορφή μίσθωσης (MASTER LEASE LINE)

Σ' αυτό το είδος LEASING ο μισθωτής μπορεί να μισθώνει σταδιακά τον εξοπλισμό που χρειάζεται με βάση τους όρους της ίδιας σύμβασης χωρίς να είναι υποχρεωμένος να διαπραγματεύεται νέο συμβόλαιο για κάθε στάδιο ή είδος εξοπλισμού.

6. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ LEASING

6.1. Πλεονεκτήματα για το μισθωτή

Χρηματοδότηση 100%.

Το βασικότερο, ίσως, πλεονέκτημα του LEASING είναι ότι αυτό εξασφαλίζει στο μισθωτή τη δυνατότητα χρήσης του αναγκαίου για τον εκσυγχρονισμό και γενικά τη λειτουργία της επιχείρησης του εξοπλισμό, χωρίς ο ίδιος να χρειαστεί να εκταμιεύσει κάποιο ποσό. Αντίθετα, στις τραπεζικές χρηματοδοτήσεις για αγορά πάγιου εξοπλισμού απαιτείται κατά κανόνα ίδια συμμετοχή του δανειολήπτη που ανέρχεται συνήθως στο 30% της αξίας της επένδυσης. Το LEASING δηλαδή παρέχει στην ουσία χρηματοδότηση που καλύπτει το 100% της δαπάνης για μια επένδυση. Έτσι, ένας επιχειρηματίας χάρη στο θεσμό αυτό είναι σε θέση να αξιοποιήσει κάθε υφιστάμενη δυνατότητα εκσυγχρονισμού, ορθολογικοποίησης κτλ. της επιχείρησης του, ακόμη και αν διαθέτει επαρκή ρευστά διαθέσιμα για να χρηματοδοτήσει το 30% της ίδιας συμμετοχής του.

Φορολογικά πλεονεκτήματα

Εκτός από την απαλλαγή του μισθωτή από ορισμένα είδη φόρων, χαρτόσημα κτλ., η κυριότερη φορολογική ελάφρυνση που συνεπάγεται το LEASING για το χρήστη είναι η ευχέρεια που δίνει σ¹ αυτόν να καθορίσει ταχύτερη απόσβεση του απαιτούμενου εξοπλισμού, σε σχέση με εκείνη που προβλέπεται από το νόμο. Αυτό οφείλεται στο ότι τα καταβαλλόμενα από το μισθωτή μισθώματα θεωρούνται λειτουργική δαπάνη της επιχείρησης και εκπίπτουν σε ποσοστό 100% από τα φορολογητέα έσοδα. Τα μισθώματα, όμως, είναι το αντίστοιχο των τοκοχρεολυτικών δόσεων σε μια τραπεζική χρηματοδότηση για αγορά παγίων στοιχείων όπου, όμως, εκπίπτουν μόνο οι τόκοι. Επομένως, το LEASING είναι, η.

μοναδική μορφή πιστοδότησης, όπου το χρεολύσιο, δηλαδή η εξόφληση κεφαλαίου, εκπίπτει ολικά από τα ακαθάριστα έσοδα μιας επιχείρησης.

Αποσύνδεση από εμπράγματος εξασφαλίσεις

Ο εκμισθωτής δεν απαιτεί συνήθως άλλες εμπράγματος εξασφαλίσεις επειδή έχει δικαίωμα κυριότητας επί του μισθούμενου εξοπλισμού, το οποίο μάλιστα προστατεύεται ειδικά από το Ν. 1665/86, και επιπλέον έχει τη δυνατότητα να αφαιρέσει, χωρίς δικαστική απόφαση, το μίσθιο από την κατοχή του μισθωτή.

Χρηματικές καταβολές ανταποκρινόμενες στις ταμιακές δυνατότητες του μισθωτή

Ένα βασικό πλεονέκτημα του LEASING είναι η δυνατότητα που προσφέρει στο μισθωτή να προσαρμόσει το ύψος και το χρόνο καταβολής των μισθωμάτων στις αναμενόμενες χρηματικές εισροές, από την εκμετάλλευση του μισθούμενου μηχανικού εξοπλισμού. Έτσι επιτυγχάνεται η αυτοχρηματοδότηση της επένδυσης.

Προγραμματισμός δαπανών

Επειδή και το ποσό των μισθωμάτων και ο χρόνος καταβολής προκαθορίζονται, μπορεί η επιχείρηση να προγραμματίσει με ακρίβεια τις σχετικές δαπάνες της και έτσι να περιορίσει στο ελάχιστο δυνατό τα άτοκα ρευστά διαθέσιμα που πρέπει να διατηρεί για να αντιμετωπίσει τυχόν έκτακτες ανάγκες της.

6.2. Πλεονεκτήματα για τον εκμισθωτή

Αύξηση κύκλου πελατείας τραπεζών

Το LEASING, σαν νέο προϊόν, διευρύνει τον κύκλο της πελατείας των τραπεζών και τους προσφέρει πρόσθετες ευκαιρίες επιχειρηματικής

δραστηριότητας.

Μειωμένος κίνδυνος

Επειδή η εταιρεία LEASING παραμένει κύριος του μισθίου μπορεί, χωρίς χρονοβόρες και δυσκίνητες διαδικασίες, να αφαιρέσει τούτο από τη χρήση του μισθωτή, σε αντίθεση με όσα ισχύουν στην περίπτωση της τραπεζικής χρηματοδότησης, όπου κύριος του εξοπλισμού είναι ο δανειολήπτης.

Ευνοϊκοί όροι συνεργασίας με τους προμηθευτές

Επειδή το LEASING είναι ένα ιδιαίτερα δυναμικό μέσο MARKETING, για την αύξηση του κύκλου εργασιών της επιχείρησης του προμηθευτή, οι εταιρείες LEASING μπορούν να πετύχουν ευνοϊκές τιμές και πιστωτικές διευκολύνσεις, που ως ένα βαθμό τις μετακυλύουν στο μισθωτή. Γενικά υπάρχει μια δυναμική θετική αλληλεπίδραση στις εργασίες των εταιρειών LEASING και των πωλητών των μισθίων.

Φορολογικά πλεονεκτήματα

Το LEASING παρέχει όχι μόνο στο μισθωτή αλλά και στον εκμισθωτή μια σειρά σημαντικά φορολογικά πλεονεκτήματα, χάρη στα οποία η δραστηριότητα αυτή γίνεται ελκυστική.

Το κυριότερο από αυτά τα φορολογικά πλεονεκτήματα υπέρ του εκμισθωτή συνίσταται στο ότι, εκτός από τις συνήθεις εκπτώσεις για τις λειτουργικές δαπάνες, τόκους ξένων κεφαλαίων κτλ., έχει δικαίωμα να ενεργεί αποσβέσεις στα μίσθια ίσες με το σύνολο των αποσβέσεων που θα είχε δικαίωμα να ενεργήσει ο μισθωτής, αν είχε προβεί στην αγορά τους. Επίσης σημαντική είναι η ρύθμιση σύμφωνα με την οποία «για τον υπολογισμό των καθαρών κερδών των εταιρειών αυτού του νόμου επιτρέπεται να ενεργήσει για την κάλυψη επισφαλών απαιτήσεων τους έκπτωση 2% επί 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».

Απλούστερη διαδικασία και χαμηλότερο κόστος διεκπεραίωσης

Η διαδικασία έγκρισης της μίσθωσης κτλ. είναι λιγότερο χρονοβόρα και επομένως λιγότερο κοστογόνα σε σύγκριση με εκείνη της παραδοσιακής χρηματοδότησης. Ο εκμισθωτής δηλαδή εξοικονομεί κόστος λόγω απασχόλησης μειωμένου αριθμού υπαλλήλων σε διεκπεραιωτικά καθήκοντα.

6.3. Πλεονεκτήματα για τις εθνικές οικονομίες

- **ανανέωση και εκσυγχρονισμός** μηχανικού εξοπλισμού,
- **βελτίωση ανταγωνιστικότητας** επιχειρήσεων,
- **βελτίωση**, με την αξιοποίηση των φορολογικών πλεονεκτημάτων, της αποδοτικότητας των επιχειρηματικών μονάδων,
- **διευκόλυνση δημιουργίας** νέων επιχειρήσεων, που δεν μπορούν να προσφέρουν στις τράπεζες επαρκείς εμπράγματα εξασφαλίσεις,
- **διοχέτευση χρηματοδοτικών πόρων σε σκοπούς παραγωγικούς** (αγορά μισθίου) και όχι ξένους με τη λειτουργία της επιχείρησης, όπως, ορισμένες φορές, συμβαίνει με τον τραπεζικό δανεισμό,
- **αποφυγή** ή τουλάχιστο περιορισμός **υπερτιμολογήσεων** για την περίπτωση που ο εξοπλισμός είναι εισαγόμενος, λόγω της παρεμβολής της εταιρείας LEASING, που καταβάλλει το τίμημα πώλησης στον προμηθευτικό οίκο του εξωτερικού.

Όλα τα παραπάνω οδηγούν στην επιτάχυνση του ρυθμού ανάπτυξης της εθνικής οικονομίας μιας χώρας και, μακροπρόθεσμα, στην αύξηση των εξαγωγών της.

7. ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ LEASING ΓΙΑ ΤΟ ΜΙΣΘΩΤΗ

Υψηλό ονομαστικό κόστος

Το ονομαστικό επιτόκιο, με βάση το οποίο υπολογίζονται τα μισθώματα, είναι υψηλότερο από το αντίστοιχο επιτόκιο των τραπεζικών χρηματοδοτήσεων. Όπως θα δούμε, όμως, στο σχετικό παράδειγμα, αν ληφθούν υπόψη οι διάφορες φορολογικές ελαφρύνσεις που συνεπάγεται για το μισθωτή το LEASING, τότε αυτό σε ορισμένες περιπτώσεις είναι συγκριτικά φθηνότερο.

Μετάθεση στο μισθωτή ευρύτερου κύκλου ευθυνών

Κατά παρέκκλιση των διατάξεων που διέπουν την απλή μίσθωση του Αστικού Κώδικα, ο μισθωτής στο LEASING βαρύνεται με τα τυχερά περιστατικά, τα γεγονότα ανωτέρας βίας κτλ. Πέρα απ' αυτό, σε περίπτωση που καθυστερήσει πέρα από ένα εύλογο διάστημα η καταβολή κάποιου μισθώματος, τότε ο εκμισθωτής μπορεί να προβεί σε έκτακτη καταγγελία της σύμβασης και αθροιστικά:

- α) να αφαιρέσει τον εξοπλισμό από τη χρήση του μισθωτή και
- β) να απαιτήσει την άμεση πληρωμή όλων των υπολειπόμενων μισθωμάτων μέχρι τη λήξη της συμβατικής διάρκειας της μίσθωσης.

Δημιουργία αμφιβολιών για την πραγματική οικονομική επιφάνεια του μισθωτή

Είναι ενδεχόμενο επειδή ένα μέρος του εξοπλισμού που χρησιμοποιεί ο μισθωτής δεν ανήκει στην κυριότητα του, να προκαλέσει δυσπιστία στους πιστωτές σχετικά με την πραγματική πιστοληπτική ικανότητα του. Είναι βέβαια ευνόητο ότι το πρόβλημα αυτό γίνεται ιδιαίτερα έντονο στην περίπτωση που ο εκμισθωτής κάνει χρήση της σχετικής ευχέρειας που του παρέχει η σύμβαση να τοποθετήσει

πινακίδες στα διάφορα είδη του εξοπλισμού, με την ένδειξη ότι αυτά αποτελούν ιδιοκτησία της εταιρείας LEASING.

Υποχρέωση αποδοχής ελέγχων

Ο μισθωτής είναι υποχρεωμένος να υφίσταται επιθεωρήσεις από την πλευρά των αρμοδίων οργάνων της εταιρείας LEASING, προκειμένου να εξακριβωθεί η κατάσταση του εξοπλισμού, η καλή λειτουργία του κτλ.

8. ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

8.1. Για την πλευρά του εκμισθωτή

8.1.1. Αναφορικά με το μισθωτή και την επιχείρηση του

- Ικανοποιητική οικονομική κατάσταση της επιχείρησης του μισθωτή που ελέγχεται με βάση αναλύσεις ισολογισμών των τελευταίων ετών, διασταύρωση πληροφοριών από εξωτερικές πηγές κτλ.
- Αξιοπιστία και ήθος του φορέα.
- Συνέπεια της επιχείρησης στις υποχρεώσεις της προς τρίτους (συλλέγονται πληροφορίες και ερευνώνται οι λεγόμενοι «τόμοι δυσμενών στοιχείων», όπου καταγράφονται διαμαρτυρήσεις συν/κών, επιστροφές επιταγών, πλειστηριασμοί, αγωγές πτωχεύσεων κτλ.
- Υποβολή τεκμηριωμένης τεχνικοοικονομικής μελέτης (όταν πρόκειται για μίσθωση εξοπλισμού μεγάλης αξίας) από την οποία να προκύπτει τόσο η σκοπιμότητα της επένδυσης όσο και η ταμιακή δυνατότητα του μισθωτή να καταβάλλει εμπρόθεσμα τα μισθώματα.
- Άρτια τεχνική οργάνωση της επιχείρησης και υψηλό επίπεδο τεχνικής κατάρτισης και εμπειρίας του προσωπικού ιδίως όταν το προς μίσθωση πράγμα είναι μεγάλης αξίας και απαιτούνται ειδικές γνώσεις για το χειρισμό και τη συντήρησή του.
- Μεσομακροπρόθεσμη βιωσιμότητα και θετικές προοπτικές δυναμικής ανάπτυξης της επιχείρησης (εξετάζονται, εκτός από μικροοικονομικά και μακροοικονομικά, κυρίως κλαδικά στοιχεία).

8.1.2. Αναφορικά με το μηχανικό εξοπλισμό

- Δυνατότητα χρησιμοποίησης του και από άλλες επιχειρήσεις δηλαδή δεν πρέπει το μίσθιο να εξυπηρετεί αποκλειστικά και μόνο εξειδικευμένες ανάγκες της επιχείρησης του μισθωτή, γιατί τότε η πιθανότητα ζημιάς για τον εκμισθωτή, σε περίπτωση πρόωρης διακοπής της μίσθωσης, είναι κατά πολύ αυξημένη.
- Αποτελεσματική λειτουργία αγοράς μεταχειρισμένων ειδών της κατηγορίας στην οποία ανήκει το μίσθιο, έτσι ώστε να είναι δυνατή η πώληση, αν παραστεί ανάγκη, του μισθίου σε μια αντιπροσωπευτική τιμή.
- Φερεγγυότητα και καλή φήμη του κατασκευαστή.
- Λειτουργική αυτονομία του μηχανικού εξοπλισμού, δηλαδή να μην εξαρτάται η λειτουργία του από την ένταξη του σε κάποιο παραγωγικό μηχανισμό, αλλά να είναι δυνατή, σε περίπτωση που τούτο κριθεί απαραίτητο, η αφαίρεση του από την παραγωγική διαδικασία του μισθωτή, χωρίς να υποστεί ζημία ή να μειωθεί η αξία του.
- Εξασφάλιση συνεχούς ροής υπηρεσιών συντήρησης, επιδιόρθωσης και προμήθειας ανταλλακτικών.

8.2. Για την πλευρά του μισθωτή

- Βελτίωση της ανταγωνιστικότητας και της παραγωγικότητας της επιχείρησης του με τη χρησιμοποίηση του μισθούμενου μηχανικού εξοπλισμού.
- Ανταγωνιστικό κόστος της χρηματοδοτικής μίσθωσης σε σύγκριση με άλλες μορφές χρηματοδότησης, λαμβανομένων βέβαια υπόψη και των φορολογικών πλεονεκτημάτων του

LEASING,

- Κατάρτιση ολοκληρωμένης τεχνικοοικονομικής μελέτης από την οποία θα προκύπτει τόσο η σκοπιμότητα της επένδυσης όσο και η ταμιακή δυνατότητα έγκαιρης καταβολής των μισθωμάτων.
- Εξασφάλιση υπηρεσιών συντήρησης, επιδιόρθωσης κτλ. του μισθίου και προμήθειας ανταλλακτικών.
- Όχι ταχεία τεχνολογική απαξίωση του μισθίου, δεδομένου ότι στην κανονική περίπτωση χρημ/κής μίσθωσης, ο μισθωτής δεν έχει το δικαίωμα πρόωρης καταγγελίας της σύμβασης και επομένως είναι υποχρεωμένος να καταβάλλει τα μισθώματα μέχρι την ολική τοκοχρεολυτική απόσβεση του εξοπλισμού.

9. ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΜΕΧΡΙ ΤΗΝ ΕΝΑΡΞΗ ΚΑΤΑΒΟΛΗΣ ΜΙΣΘΩΜΑΤΩΝ

Μπορούμε να διακρίνουμε τις εξής φάσεις της διαδικασίας μέχρι την υπογραφή της σύμβασης:

—**Διαπραγμάτευση** μεταξύ ενδιαφερομένου για τη μίσθωση παραγωγικού εξοπλισμού (υποψήφιος μισθωτής) και προμηθευτή, επιλογή αντικειμένου και λήψη σχετικής προσφοράς - προτιμολογίου.

—**Υποβολή αίτησης** προς την εταιρεία LEASING για χρηματοδοτική μίσθωση του αντικειμένου που έχει επιλεγεί από τον υποψήφιο μισθωτή. Η αίτηση περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, στοιχεία για τους κυριότερους μετόχους, το διοικητικό συμβούλιο και τους διαχειριστές, τις τυχόν συγγενείς επιχειρήσεις, τα αποτελέσματα των τελευταίων ετών, τους βασικούς πελάτες και προμηθευτές, την ακίνητη περιουσία της επιχείρησης καθώς και περιγραφή των προς μίσθωση αντικειμένων. Η αίτηση αυτή συνοδεύεται από τους ισολογισμούς των τριών τελευταίων ετών και πρόσφατο ισοζύγιο γενικού καθολικού ή αναλυτικά στοιχεία φορολογίας εισοδήματος, προτιμολόγια/προσφορές των προμηθευτών για τα πράγματα προς μίσθωση, φωτοτυπία της ταυτότητας του ή των ατόμων που δεσμεύουν με την υπογραφή τους την εταιρεία, συμπληρωμένες αιτήσεις του ή των εγγυητών και επικυρωμένα νομιμοποιητικά έγγραφα της εταιρείας.

Εφόσον το υπό μίσθωση πράγμα είναι σημαντικής αξίας, δηλαδή αποτελεί μια αξιολογη επένδυση, θα πρέπει μαζί με την αίτηση να υποβάλλεται σχετική τεχνικοοικονομική μελέτη. Από τη μελέτη αυτή πρέπει να προκύπτουν οι πρόσοδοι που αναμένεται να αποφέρει η επένδυση, ώστε φανερός να αξιολογείται η σκοπιμότητα της και αφετέρου να καθορίζεται ο χρόνος καταβολής των μισθωμάτων κατά τρόπο που να ανταποκρίνεται στις πραγματικές δυνατότητες της επιχείρησης.

—**Επεξεργασία του αιτήματος** από την αρμόδια υπηρεσία της

εταιρείας LEASING, με βάση τα οικονομικά και άλλα στοιχεία που έχει υποβάλει η επιχείρηση, τις πληροφορίες που θα συγκεντρωθούν από την έρευνα των λογιστικών βιβλίων και του τόμου των δυσμενών στοιχείων αλλά και από κύκλους της αγοράς, την προσωπική επαφή με τους φορείς της επιχείρησης και την επίσκεψη στην επαγγελματική της εγκατάσταση. Λαμβάνονται υπόψη τα γνωστά τραπεζικά κριτήρια, με ιδιαίτερη έμφαση στις επιχειρηματικές προοπτικές του υποψήφιου μισθωτή, στο ήθος και στην ικανότητα του **επιχειρηματία**, στην τεχνική του οργάνωση και στην ποιότητα του τεχνικού προσωπικού του.

—**Έγκριση του αιτήματος** χρηματοδοτικής μίσθωσης, εφόσον διαπιστωθεί ότι συντρέχουν οι παραπάνω προϋποθέσεις. Βέβαια, κατά περίπτωση, η εταιρεία LEASING μπορεί να θέσει πρόσθετους όρους όπως π.χ. την παροχή από το μισθωτή κάποιας συμπληρωματικής εξασφάλισης (εγγύηση φερέγγυου προσώπου, προσημείωση κτλ.).

—**Υπογραφή** από τα δύο συμβαλλόμενα μέρη δηλαδή την εταιρεία LEASING και το μισθωτή, **ενός «προσυμφώνου»** που αποκαλείται «Πρόταση Χρηματοδοτικής Μίσθωσης». Η πρόταση αυτή της εταιρείας LEASING προς τον ενδιαφερόμενο για μίσθωση περιέχει όλα τα στοιχεία χρηματοδοτικής μίσθωσης που έχει εγκριθεί (εκμισθωτής, μισθωτής, περιγραφή και αξία εξοπλισμού, προμηθευτές, διάρκεια μισθωτικής περιόδου, Φ Π Α, δικαίωμα αγοράς, ασφάλιση) καθώς και τους όρους ενεργοποίησης της υποχρέωσης του εκμισθωτή για την αγορά του πράγματος που επέλεξε προς μίσθωση ο πελάτης του (μισθωτής). Τέτοιοι όροι είναι η υπογραφή από το μισθωτή της σχετικής σύμβασης και του Πιστοποιητικού Αποδοχής Εξοπλισμού και η διαβεβαίωση του μισθωτή ότι ο εκμισθωτής (εταιρεία LEASING) δεν έχει καμία ανάμειξη, έμμεση ή άμεση ή ευθύνη σχετικά με την επιλογή, παραγγελία, παράδοση ή εγκατάσταση του εξοπλισμού. Άλλος βασικός όρος είναι η ασφάλιση του εξοπλισμού πριν από την παραλαβή του από το μισθωτή, από

ασφαλιστική εταιρεία εγκεκριμένη από τον εκμισθωτή, για κάθε κίνδυνο (περιλαμβανομένης και της αστικής ευθύνης) και για ποσό τουλάχιστον ίσο με την αξία κτήσης του μισθίου.

Εκτός από τα παραπάνω, στους όρους της συγκεκριμένης πρότασης, περιλαμβάνεται και η επιφύλαξη του δικαιώματος του εκμισθωτή να ανακαλέσει την πρόταση του εφόσον περιέλθουν σε γνώση του δυσμενείς πληροφορίες για το μισθωτή αλλά και να αξιώσει αποζημίωση σε περίπτωση που ο μισθωτής καθυστερήσει την υπογραφή της σύμβασης πάνω από ένα μήνα από την παράδοση του εξοπλισμού.

— Αποστολή από την εταιρεία LEASING προς τον προμηθευτή επιστολής,

με την οποία γνωστοποιείται στο δεύτερο η έγκριση χρηματοδοτικής μίσθωσης του συγκεκριμένου εξοπλισμού και αναλαμβάνει η εταιρεία LEASING την υποχρέωση αγοράς τούτου «τοις μετρητοίς» σε ορισμένο χρόνο και εφόσον προσκομισθεί ημολόγιο στο όνομα της. Επίσης αναφέρονται και οι όροι ισχύος της παραπάνω δέσμευσης της εκμισθώτριας εταιρείας. Οι βασικότεροι απ' αυτούς είναι η απ' την πλευρά του προμηθευτή ρητή αποδοχή του γεγονότος ότι δεν έχει αναμειχθεί η εταιρεία LEASING στις σχετικές διαπραγματεύσεις κτλ. και η υπογραφή από το μισθωτή Πιστοποιητικού Αποδοχής Εξοπλισμού.

— Παραγγελία του εξοπλισμού από το μισθωτή και η παραλαβή του απ' αυτόν.

— Υπογραφή από το μισθωτή του «Πιστοποιητικού Αποδοχής Εξοπλισμού», με το οποίο πιστοποιείται ότι έγινε η παραλαβή και ο έλεγχος του εξοπλισμού που βρέθηκε κατάλληλος και σε καλή κατάσταση από κάθε άποψη, ότι τηρήθηκαν οι διατάξεις που σχετίζονται με την ασφάλεια και ότι έχουν ληφθεί οι τυχόν απαιτούμενες άδειες από τις αρμόδιες αρχές. Ακόμη παρέχεται η διαβεβαίωση ότι ασφαλίστηκε ο εξοπλισμός σύμφωνα με τους όρους της σύμβασης.

—**Υπογραφή** από το μισθωτή της **Σύμβασης Χρηματοδοτικής Μισθώσης** που του έχει ήδη αποσταλεί από την εκμισθώτρια εταιρεία συνημμένη στην Πρόταση Χρηματοδοτικής Μισθώσης

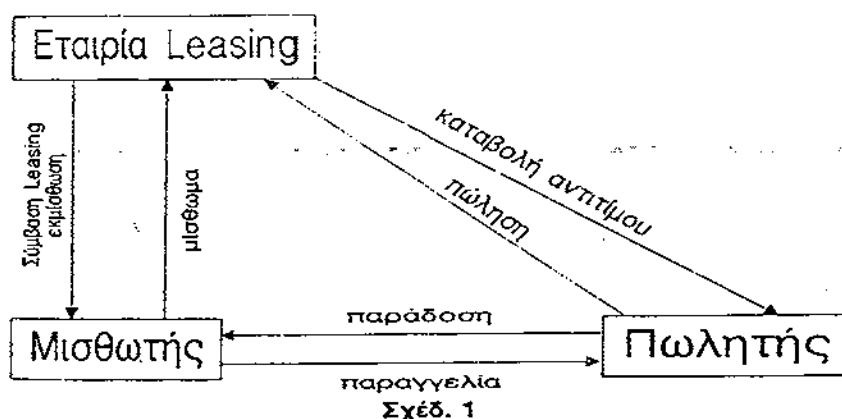
—**Διαβίβαση της παραπάνω Σύμβασης και του Πιστοποιητικού Αποδοχής Εξοπλισμού** στην εταιρεία LEASING. Διευκρινίζεται ότι από την ημερομηνία έκδοσης του Πιστοποιητικού Αποδοχής Εξοπλισμού τίθεται σε ισχύ η σύμβαση και αρχίζει συνήθως η καταβολή των μισθωμάτων.

—**Πληρωμή από την εταιρεία LEASING** προς τον προμηθευτή της τιμολογιακής αξίας του εξοπλισμού και μεταβίβαση της κυριότητας του στην εταιρεία.

Με την ολοκλήρωση όλων των φάσεων της διαδικασίας (σχεδ. 1) που περιγράφουμε παραπάνω α) **ο εκμισθωτής** έχει την κυριότητα του εξοπλισμού που έχει εγγράψει στο πάγιο ενεργητικό του, β) **ο μισθωτής** έχει στην κατοχή του τον εξοπλισμό και τον χρησιμοποιεί για τις επαγγελματικές του ανάγκες καταβάλλοντος τα προβλεπόμενα μισθώματα στον εκμισθωτή και γ) **ο προμηθευτής** έχει εισπράξει το τίμημα της πώλησης του πράγματος από την εταιρεία LEASING.

Με τον τρόπο αυτό έχει ολοκληρωθεί η τριγωνική σχέση μεταξύ εκμισθωτή, μισθωτή και προμηθευτή.

ΣΧΗΜΑΤΙΚΗ ΠΑΡΑΣΤΑΣΗ LEASING



10. ΣΥΜΒΑΤΙΚΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΤΟΥ ΜΙΣΘΩΤΗ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΟΝ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟ (ΜΙΣΘΙΟ)

Ο μισθωτής, με βάση τους όρους της σύμβασης που υπογράφει αλλά και από την ίδια τη νομική φύση της σχέσης της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι υποχρεωμένος, μεταξύ άλλων:

α) Να επισκευάζει και γενικά να συντηρεί τον εξοπλισμό, ώστε αυτός να διατηρείται σε κατάσταση καλής λειτουργίας.

β) Να ακολουθεί σε κάθε περίπτωση τις οδηγίες ή υποδείξεις του κατασκευαστή και του προμηθευτή σχετικά με τη χρήση, λειτουργία, συντήρηση και καθαρισμό του εξοπλισμού.

γ) Να παίρνει την προηγούμενη έγγραφη συγκατάθεση του εκμισθωτή για οποιαδήποτε μεταβολή ή προσθήκη στον εξοπλισμό που θα κριθεί απαραίτητη (οι τυχόν προσθήκες στον εξοπλισμό επιβαρύνουν αποκλειστικά το μισθωτή, παραμένουν, όμως, στην ιδιοκτησία του εκμισθωτή αφού αποτελούν μέρος του μισθίου).

δ) Να παίρνει όλες τις απαραίτητες άδειες ή εγκρίσεις για την εγκατάσταση και χρήση του εξοπλισμού και να συμμορφώνεται με τους όρους και τις προϋποθέσεις ισχύος τους.

ε) Να εφαρμόζει τους κανόνες πρακτικής και ασφάλειας.

στ) Να αποζημιώνει τον εκμισθωτή για οποιαδήποτε απώλεια ή ζημιά του εξοπλισμού (στο μέτρο που ο εκμισθωτής δεν θα έχει αποζημιωθεί από τη σχετική ασφάλιση).

ζ) Να φρονίζει για την απαλλαγή του εκμισθωτή από οποιοδήποτε ευθύνες εξαιτίας απώλειας ή καταστροφής ή βλάβης ξένης ιδιοκτησίας ή θανάτου ή τραυματισμού τρίτων προσώπων, παραβίασης δικαιωμάτων ευρεσιτεχνίας κτλ. που έχουν σχέση ή προέρχονται από την κατοχή, χρήση και λειτουργία του εξοπλισμού.

η) Να ασφαρίζει με δικές του δαπάνες τον εξοπλισμό και να τον

διατηρεί για όλη τη διάρκεια της μίσθωσης ασφαλισμένο για κάθε κίνδυνο (συμπεριλαμβανομένης και της αστικής ευθύνης έναντι τρίτων), σε ασφαλιστική εταιρεία που έχει εγκρίνει εγγράφως ο εκμισθωτής. Το ασφαλιζόμενο ποσό δεν πρέπει να είναι κατώτερο από την αξία κτήσης του εξοπλισμού που αναφέρεται στο οικείο παράρτημα.

θ) Να αναρτά και να διατηρεί αναρτημένες, εφόσον βέβαια το ζητήσει ο εκμισθωτής, πινακίδες, επιγραφές ή οποιοδήποτε άλλο διακριτικό μέσο, που θα δηλώνει ότι ο εξοπλισμός ανήκει στην κυριότητα του εκμισθωτή.

ι) Να επιτρέπει στον εκμισθωτή ή σε εξουσιοδοτημένο αντιπρόσωπο του να επιθεωρεί σε όλες τις κατάλληλες ώρες τον εξοπλισμό, παρέχοντας του κάθε δυνατή διευκόλυνση.

11. ΕΚΤΑΚΤΗ ΚΑΤΑΓΓΕΛΙΑ ΣΥΜΒΑΣΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

11.1. Λόγοι έκτακτης καταγγελίας εκ μέρους του εκμισθωτή

Ο εκμισθωτής έχει το δικαίωμα, είτε νόμιμο είτε συμβατικό, να καταγγείλει η σύμβαση:

— Εάν ο μισθωτής δεν καταβάλει το μίσθωμα ή κάποιο άλλο οφειλόμενο ποσό (π.χ. ασφάλιστρα του μισθίου ή ποσά για τη συντήρηση τούτου που κατέβαλε ο εκμισθωτής) μέσα σε ένα καθοριζόμενο χρονικό διάστημα, συνήθως 2-30 ημερών, από τότε που το μίσθωμα κτλ. έγινε ληξιπρόθεσμο. Πρέπει να διευκρινίσουμε ότι όταν τα καθυστερούμενα ποσά είναι σημαντικά, ο εκμισθωτής δικαιούται να προβεί, εκτός αν υπάρχει αντίθετη συμβατική δέσμευση, σε έκτακτη καταγγελία, χωρίς να τηρήσει την προβλεπόμενη από το άρθρο 597 ΑΚ προθεσμία καταγγελίας (ένας τουλάχιστο μήνας εφόσον η διάρκεια της μίσθωσης ξεπερνά το 1 έτος). Το ίδιο ισχύει και σε περίπτωση παράβασης οποιουδήποτε άλλου ουσιώδους όρου της σύμβασης.

— Εάν ο μισθωτής παραβεί οποιονδήποτε άλλο βασικό όρο της σύμβασης. Τέτοιοι όροι είναι οι αναφερόμενοι στις υποχρεώσεις του μισθωτή για καλή χρήση και διατήρηση σε άριστη κατάσταση του εξοπλισμού με έξοδα δικά του, την απαγόρευση υπομίσθωσης ή απομάκρυνσης του μισθίου από τον καθορισμένο χώρο χωρίς έγγραφη συναίνεση του εκμισθωτή, την ανάρτηση στον εξοπλισμό πινακίδων, επιγραφών κτλ. δηλωτικών της κυριότητας του εκμισθωτή (εφόσον, βέβαια, ο τελευταίος κρίνει ένα τέτοιο μέτρο απαραίτητο), την υποχρέωση του μισθωτή να επιτρέπει επιθεώρηση του μισθίου από εξουσιοδοτημένα όργανα του εκμισθωτή κτλ.

— Εάν οποιοσδήποτε δικαστικός λειτουργός ή υπάλληλος ή αρμόδιο

πρόσωπο προβεί σε οποιαδήποτε ενέργεια με σκοπό την κατάσχεση, επίταξη, σφράγιση όλου ή μέρους του εξοπλισμού ή εάν οποιοσδήποτε κύριος ακινήτου προβεί σε οποιαδήποτε πράξη αναγκαστικής εκτέλεσης ή ασφαλιστικών μέτρων σε σχέση με οποιονδήποτε εξοπλισμό ή αν κάποιος εξοπλισμός κατασχεθεί ή σφραγιστεί. Επίσης αν ο μισθωτής επιτρέψει ή ανεχθεί οποιαδήποτε ενέργεια ή γεγονός που θα μπορούσε να επηρεάσει την κυριότητα ή τα δικαιώματα του εκμισθωτή στο σύνολο ή μέρος του εξοπλισμού.

— Εάν ο μισθωτής αποφασίσει τη διάλυση της επιχείρησης του ή καταθέσει αίτηση πτώχευσης ή κηρυχθεί σε πτώχευση ή η περιουσία του κατασχεθεί ή σφραγιστεί ή τεθεί υπό αναγκαστική διαχείριση ή παύσει τις πληρωμές.

— Εάν οποιαδήποτε δήλωση ή διαβεβαίωση του μισθωτή που περιέχεται στη σύμβαση ή σε παράρτημα της ή που αφορά την εκτέλεση της αποδειχθεί οποτεδήποτε ότι ήταν ουσιαστικά αναληθής.

— Εάν ο μισθωτής μεταβιβάσει κατά σημαντικό ποσοστό την επιχείρηση του ή αλλάξει ριζικά η σύνθεση της διοίκησης της επιχείρησης του, χωρίς τη συναίνεση του εκμισθωτή, που πρέπει, βέβαια, να παρέχεται κατά δίκαιη κρίση.

11.2. Συνέπειες έκτακτης καταγγελίας από τον εκμισθωτή

Εφόσον συντρέξει έστω και μια από τις παραπάνω περιπτώσεις, τότε ο εκμισθωτής μπορεί, αθροιστικά ή όχι:

— Να καταγγείλει τη σύμβαση LEASING όχι μόνο με το παράρτημα του οποίου τον όρο παρέβη ο μισθωτής, αλλά μαζί με οποιοδήποτε άλλο παράρτημα αντιστοιχεί σ' αυτή και συγχρόνως να αφαιρέσει με δαπάνες του μισθωτή, κάθε είδος εξοπλισμού που βρίσκεται στα χέρια του μισθωτή ή και τρίτου προσώπου.

— Να επιδιώξει, μετά από απλή έγγραφη ειδοποίηση του μισθωτή,

την εισπραξη των μελλοντικών μισθωμάτων (στην «παρούσα αξία» τους, δηλαδή μετά την αφαίρεση του τόκου), οποιουδήποτε άλλου οφειλόμενου ποσού (π.χ. ασφάλιστρα) και ακόμη, ένα πρόσθετο ποσό, υπό μορφή συμβατικής αποζημίωσης, που εύλογα μπορεί να αξιωθεί από τον εκμισθωτή. Το βασικό κριτήριο που θα πρέπει να διέπει τον καθορισμό του ύψους του συνολικού ποσού που, σύμφωνα με τα προαναφερόμενα, μπορεί να διεκδικήσει ο εκμισθωτής από το μισθωτή είναι η **αποκατάσταση του πρώτου** στη θέση που θα βρισκόταν εάν δεν είχε μεσολαβήσει το οφειλόμενο σε υπαιτιότητα του μισθωτή γεγονός της έκτακτης καταγγελίας. Αυτό σημαίνει ότι, αφενός δεν πρέπει οι συνέπειες της έκτακτης καταγγελίας να είναι υπερβολικά επαχθείς για το μισθωτή και να επιδεινώνουν αδικαιολόγητα την ήδη εξαιρετικά δυσχερή θέση στην οποία έχει αυτός περιέλθει μετά την αφαίρεση από την κατοχή του, του μισθωμένου εξοπλισμού και, αφετέρου, η έκτακτη καταγγελία δεν μπορεί να αποτελέσει πηγή αθέμιτου πλουτισμού για τον εκμισθωτή. Με άλλα λόγια, σε περίπτωση που ο εκμισθωτής επιτύχει την επανεκμίσθωση σε νέο μισθωτή του εξοπλισμού, που αφαίρεσε από την κατοχή του παλαιού, ή την εκποίηση του, τότε, θα πρέπει να ληφθούν υπόψη στον καθορισμό της συνολικής αποζημίωσης που θα αξιώσει ο εκμισθωτής από το μισθωτή τα μισθώματα που θα εισπραχθούν, με βάση τη νέα σύμβαση, ή το προϊόν της εκποίησης του μισθίου, αντίστοιχα.

Εκτός από τις αστικές κυρώσεις που προβλέπονται για το μισθωτή που παραβαίνει τις υποχρεώσεις του, απειλούνται σε βάρος του και ποινικές για την περίπτωση υπεξαίρεσης, εκποίησης σε τρίτο, από πρόθεση καταστροφής ή βλάβης κτλ. του μισθίου.

12. ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ LEASING ΜΕ ΚΟΣΤΟΣ ΧΡΗΜ/ΣΗΣ ΚΑΙ ΑΓΟΡΑΣ ΜΕ ΙΔΙΑ ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ

Προκειμένου ένας επιχειρηματίας να εκτιμήσει τη σκοπιμότητα προσφυγής στη λύση LEASING, θα πρέπει να είναι σε θέση να υπολογίσει το συνολικό, τελικό γι' αυτόν, κόστος του LEASING και να το συγκρίνει με το αντίστοιχο κόστος των δύο άλλων βασικών εναλλακτικών δυνατοτήτων απόκτησης του απαραίτητου μηχανικού εξοπλισμού, δηλαδή αφενός της **αγοράς από ίδια διαθέσιμα** και αφετέρου της **χρηματοδότησης από το τραπεζικό σύστημα**.

Για τη σύγκριση αυτή χρησιμοποιείται κυρίως η μέθοδος της παρούσας αξίας. Με βάση τη μέθοδο αυτή υπολογίζεται η σημερινή αξία (δηλαδή η αξία σε τρέχουσες τιμές) όλων των **«καθαρών εκροών» (δαπανών)** που συνεπάγεται για την ενδιαφερόμενη επιχείρηση η προσφυγή σε καθεμιά από τις προαναφερθείσες τρεις εναλλακτικές δυνατότητες (LEASING, αγορά με ίδια διαθέσιμα, χρηματοδότηση).

Είναι προφανές ότι συμφερότερη λύση είναι εκείνη της οποίας το συνολικό καθαρό κόστος (μετά το συνυπολογισμό των φορολογικών απαλλαγών) είναι το μικρότερο. Για την αναγωγή των μελλοντικών αξιών σε αντίστοιχες «παρούσες αξίες» χρησιμοποιούνται οι **«συντελεστές παρούσας αξίας»**, για τον προσδιορισμό των οποίων λαμβάνεται υπόψη το λεγόμενο **«κόστος ευκαιρίας»**. Τούτο εξισώνεται με την ετήσια απόδοση (σαν ποσοστό επί τοις εκατό) της καλύτερης δυνατής, από πλευράς αποδοτικότητας και ασφάλειας, εναλλακτικής τοποθέτησης κεφαλαίων που είναι διαθέσιμη, κατά το χρόνο της απόφασης, στην αγορά.

Το κόστος ευκαιρίας δηλαδή αντιπροσωπεύει την οικονομική απώλεια την οποία υφίσταται ο κάτοχος κεφαλαίων, που αποφασίζει να επενδύσει σε μηχανικό εξοπλισμό, λόγω παραίτησης του από την

παραπάνω δυνατότητα τοποθέτησης των κεφαλαίων του, που όπως ήδη τονίσαμε είναι, με τις δεδομένες κάθε φορά συνθήκες της αγοράς, η καλύτερη δυνατή.

Με τα σημερινά δεδομένα στη χώρα μας σαν καλύτερη δυνατή, λόγω απόδοσης και ασφάλειας, τοποθέτηση κεφαλαίων θεωρείται η αγορά εντόκων γραμματίων του Ελληνικού Δημοσίου. Αυτό σημαίνει ότι το κόστος ευκαιρίας εξισώνεται με το επιτόκιο των εν λόγω εντόκων γραμματίων διάρκειας ενός έτους.

13. ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗΣ ΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ ΤΟΥ ΜΙΣΘΩΤΗ

Μετά από όσα εκθέσαμε στα δύο προηγούμενα κεφάλαια, παραθέτουμε τους παράγοντες που επηρεάζουν το τελικό κόστος του μισθωτή και αποτελούν τα κριτήρια επιλογής του καλύτερου τρόπου πιστοδότησης μιας νέας επένδυσης (βασικά επιλογή μεταξύ χρηματοδοτικής μίσθωσης και χρηματοδότησης από Τράπεζα).

Συντελεστής απόσβεσης: Το ύψος του κυμαίνεται μεταξύ 8% και 20%, ανάλογα με το συνολικό χρόνο απόσβεσης του αντικειμένου, που προβλέπεται από τις σχετικές φορολογικές διατάξεις.

Συντελεστής φόρου αδιανέμητων: Προβλέπεται από τον εκάστοτε φορολογικό νόμο.

Συνολική διάρκεια της μίσθωσης: Κατώτατο όριο χρονικής διάρκειας καθορίζεται από το νόμο η τριετία, το ανώτατο όμως θα πρέπει, για την προστασία των συμφερόντων του εκμισθωτή, να μη ξεπερνά το χρόνο οικονομικής ζωής του μισθίου.

Η συχνότητα καταβολής των μισθωμάτων, δηλαδή εάν τα μισθώματα είναι μηνιαία, τριμηνιαία κτλ.

Η έναρξη καταβολής των μισθωμάτων, δηλαδή εάν αυτή γίνεται το δεύτερο ή το πρώτο εξάμηνο.

Η καταβολή των μισθωμάτων στην αρχή της περιόδου την οποία αφορούν (προκαταβλητέα) ή στο τέλος (ληξιπρόθεσμα).

Με βάση τα παραπάνω κριτήρια καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι η χρηματοδοτική μίσθωση είναι τόσο **συμφερότερη** σε σχέση με ισόποσο τραπεζικό δανεισμό **όσο** είναι:

α. **καμηλότερος** ο συντελεστής φορολογικής απόσβεσης του μισθωμένου εξοπλισμού.

β. **υψηλότερος** ο συντελεστής φόρου αδιανέμητων κερδών.

γ. **βραχύτερη** η διάρκεια μίσθωσης (δεδομένου ότι τα μισθώματα που εκπίπτουν από τα φορολογητέα κέρδη είναι μεγαλύτερα).

δ. **αραιότερη** η συχνότητα καταβολής των μισθωμάτων (π.χ. τριμηνιαία μισθώματα αντί μηνιαίων).

ε. **πλησιέστερη** προς το τέλος του οικονομικού έτους η έναρξη της μίσθωσης (και αυτό γιατί η φορολογική απαλλαγή που αντιστοιχεί στα καταβαλλόμενα μισθώματα υλοποιείται σε συντομότερο χρονικό διάστημα δηλαδή υπάρχει υπέρ του μισθωτή ένα όφελος τόκου).

Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζονται, αναλυτικά κατά κριτήριο, οι δύο οριακές περιπτώσεις (η ευνοϊκότερη και η δυσμενέστερη).

ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΟΣ ΠΙΝΑΚΑΣ

	ΕΥΝΟΪΚΟΣ	Ενδιάμεσος χώρος	ΔΥΣΜΕΝΗΣ
1. Συντελεστής απόσβεσης	8%		20%
2. Συντελεστής φόρου αδιανεμήτων	46%		35%
3. Διάρκεια	τριετής		πενταετής
4. Συχνότητα	τριμηνιαία		μηνιαία
5. Έναρξη	δεύτερο εξάμηνο		πρώτο εξάμηνο
6. Μισθώματα Διαφορά καθαρού χρημα- τοοικονομικού κόστους σε παρούσα αξία (αρνητική σε παρένθεση)	προκαταβλητέα 14,83%		ληξιπρόθεσμα (3,48%)

Στην πράξη είναι πιθανότερη η συνύπαρξη σε μια δεδομένη περίπτωση ευμενών και δυσμενών στοιχείων δηλαδή η αντιμετώπιση περιπτώσεων που βρίσκεται στο χώρο μεταξύ των δύο ακραίων συνδυασμών. Επομένως είναι αναγκαία η χρησιμοποίηση ειδικών μηχανογραφικών προγραμμάτων που παρέχουν άμεσα το αποτέλεσμα της σύγκρισης του κόστους των δύο εναλλακτικών τρόπων πιστοδότησης μιας επένδυσης, με βάση τα συγκεκριμένα δεδομένα που εκφράζουν τις παραμέτρους που αναφέρθηκαν προηγουμένως.

14. ΟΡΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ (LEASING)

Οι τράπεζες έχοντας ως πρότυπο την Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος, υιοθετούν τους όρους χρηματοδοτικής μίσθωσης (LEASING) που ισχύουν σ' αυτήν, με μικρές διαφορές.

Παρακάτω παραθέτουμε το υπόδειγμα της Εθνικής Τράπεζας

14.1. ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

ΔΙΚΑΙΟΥΧΟΙ

Εταιρίες (ΑΕ, ΟΕ, ΕΕ, ΕΠΕ), ατομικές επιχειρήσεις, επιτηδευματίες και ελεύθεροι επαγγελματίες.

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ/ ΠΑΡΟΧΕΣ/ ΔΙΕΥΚΟΛΥΝΣΕΙΣ

- Μεσομακροπρόθεσμη πιστοδότηση για απόκτηση χρήσης παραγωγικού εξοπλισμού ή επιχειρηματικού ακινήτου, με τη μορφή αγοράς των παγίων από την εταιρεία Χ/Μ και τη συνακόλουθη εκμίσθωση στο δικαιούχο για συγκεκριμένη χρονική περίοδο, στο τέλος της οποίας το μίσθιο αντικείμενο πωλείται στο μισθωτή έναντι συμβολικού τιμήματος.
- Μισθώματα που εκπίπτουν από τα έσοδα του μισθωτή.
- Ανταγωνιστικότερο κόστος χρήματος σε σχέση με αυτό του μεσοπρόθεσμου δανεισμού.
- **Χρονική διάρκεια σύμβασης:** 36, 48 ή 60 μήνες.

Η διάρκεια του συμβολαίου μίσθωσης όσον αφορά στη χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων είναι **τουλάχιστον** δεκαετής.

- Δυνατότητα αγοράς του εξοπλισμού με τη λήξη της

σύμβασης, έναντι συμβολικού ποσού.

- Χρηματοδότηση μέχρι και του 100% της επένδυσης και τμηματική καταβολή μισθωμάτων σε προκαθορισμένη χρονική περίοδο και σε προσυμφωνημένα χρονικά διαστήματα.
- Προσαρμογή μισθωμάτων στο ταμειακό πρόγραμμα του πελάτη.
- Σε περίπτωση που οι εταιρίες έχουν πραγματοποιήσει υπερπαγιοποιήσεις προσφέρεται η μέθοδος "Sale and Lease Back", δηλαδή η πώληση του υφιστάμενου εξοπλισμού ή ακινήτου στην εταιρία X/M με ταυτόχρονη μίσθωση του. Με τον τρόπο αυτό δημιουργείται κεφάλαιο κίνησης για τον πελάτη, ενισχύεται η ρευστότητα του και βελτιώνεται η εικόνα του ισολογισμού του.
- Δυνατότητα συνομολόγησης ρήτρας ξένου νομίσματος σε συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης. Με βάση τη ρήτρα αυτή τα μισθώματα υπολογίζονται στο ξένο νόμισμα (USD, SFR, ΕΥΡΩ, GBP, YEN) που επιλέγει ο πελάτης.
- Χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων.
Αφορά την αγορά (όχι ανέγερση) ακινήτων για επαγγελματική στέγη (Γραφεία, Καταστήματα, Ιατρεία, Βιομηχανοστάσια κ.λ.π.) και καλύπτει το 100% της Εμπορικής ή Πραγματικής αξίας του ακινήτου συμπεριλαμβανομένου και του οικοπέδου που αναλογεί σε αυτό. Το νόμισμα του συμβολαίου είναι υποχρεωτικά η δραχμή. Το ύψος του μισθώματος εξαρτάται από την πιστοληπτική ικανότητα της επιχείρησης ή του ελεύθερου επαγγελματία και από την αξία του ακινήτου. Ο μισθωτής επιβαρύνεται με το φόρο μεταβίβασης κατά τη σύναψη του συμβολαίου και απαλλάσσεται κατά τη λήξη του.

ΤΙΜΟΛΟΓΙΟ /ΛΟΙΠΟΙ ΟΡΟΙ

- Τα μισθώματα συνιστούν τοκοχρεολυτικές δόσεις, το σύνολο των οποίων καλύπτει την αρχική αξία αγοράς, πλέον τόκων βασιζόμενων επί των εκάστοτε ισχυόντων επιτοκίων της αγοράς.
- Τα μισθώματα για τα ακίνητα (με εξαίρεση τα βιομηχανοστάσια) απαλλάσσονται του Φ.Π.Α.
- **Ελάχιστο όριο χρηματοδότησης:** Για κινητά δρχ. 5.000.000 και για ακίνητα δρχ. 25.000.000. Υπάρχουν εξαιρέσεις για υφιστάμενους πελάτες που πραγματοποιούν νέα επένδυση.
- **Βασικό επιτόκιο αναπροσαρμογής μισθωμάτων :** Το εκάστοτε ισχύον.
- **Βασικό επιτόκιο νέων συμβάσεων:** Το εκάστοτε ισχύον. Υπάρχει δυνατότητα, εφόσον το επιτρέπει η πιστοληπτική δυνατότητα της εταιρίας και για ποσά πάνω από 20 εκατ., να παρέχονται αντίστοιχα επιτόκια ATHIBOR και LIBOR.

14.2. ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

- 100% πιστοδότηση.
- Αποσύνδεση από άλλες εμπράγματα εξασφαλίσεις.
- Μη αναγραφή στις οικονομικές καταστάσεις (αδιατάρακτη κεφαλαιακή διάρθρωση).
- Πλήρης έκπτωση των μισθωμάτων από τα ακαθάριστα έσοδα του δικαιούχου.
- Με τη μέθοδο sale and lease back βελτιώνεται η ρευστότητα του μισθωτή και του επιτρέπεται να ενεργοποιήσει αδρανούντα κεφάλαια.
- Η αποπληρωμή των μισθωμάτων προσαρμόζεται στις οικονομικές δυνατότητες και τις εποχιακές ανάγκες του μισθωτή.
- Η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων δίνει τη δυνατότητα απόκτησης μόνιμης στέγης με ιδιαίτερα ευνοϊκούς όρους.

14.2. ΠΕΛΑΤΕΙΑ - ΣΤΟΧΟΣ

Όλες οι επιχειρήσεις που υποχρεώνονται από την επιχειρηματική τους πορεία να υλοποιήσουν επενδυτικά σχέδια, να αποκτήσουν πρόσθετη ρευστότητα μέσω της μεθόδου "sale and lease back" ή να βελτιώσουν την εικόνα του ισολογισμού (παρουσίαση βελτιωμένων αποτελεσμάτων, εισαγωγή στο Χρηματιστήριο).

14.3. ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ / ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

Η ΕΘΝΙΚΗ LEASING ακολουθεί συγκεκριμένη στρατηγική ανάπτυξης πωλήσεων, ως εξής:

1. Ενεργοποίηση του Δικτύου της ΕΤΕ.
2. Επισκέψεις πελατών επιλογής της Εθνικής Leasing (κερδοφόρες εταιρίες, αξιόπιστες και αξιόχρεες).
3. Direct Mail. Αποστολή επιστολών παρουσίασης του Leasing και της Εθνικής Leasing σε επιλεγμένες εταιρίες βάσει κριτηρίων.
4. Ομιλίες στελεχών της Εθνικής Leasing σε ακροατήρια πελατών και εκδηλώσεις οικονομικών φορέων.
5. Προτάσεις Επιμελητηρίων προς τα μέλη τους.
6. Προτάσεις Προμηθευτών της Εθνικής Leasing προς τους πελάτες τους.
7. Προβολή από τα μέσα επικοινωνίας. Αποστολή Άρθρων και Δελτίων Τύπου.
8. Διαφήμιση με δημοσιεύσεις καταχωρίσεων σε οικονομικά έντυπα και εφημερίδες.
9. Παρουσία σε εκθέσεις όπως η Δ.Ε.Θ. και το Money Show.

FACTORING

1. FACTORING - ΜΙΑ ΝΕΑ ΜΟΡΦΗ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

1.1. Εισαγωγή στο θεσμό του Factoring.

Το FACTORING αποτελεί ένα νέο για την ελληνική πραγματικότητα οικονομικό-νομικό θεσμό. Η ελληνική του μετάφραση αποδίδεται ως «Ανάληψη απαιτήσεων τρίτων» ή «διενέργεια πράξεων αναδόχου είσπραξης εμπορευματικών απαιτήσεων» ή «σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων».

Τι είναι όμως το FACTORING;

Είναι μία εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης που δεν ανταγωνίζεται τον παραδοσιακό δανεισμό αλλά τον συμπληρώνει και συνοδεύεται κι από άλλες υπηρεσίες.

Με την εφαρμογή του FACTORING, οι επιχειρήσεις εκχωρούν (πωλούν) την ευθύνη είσπραξης των απαιτήσεων στον προμηθευτή-εκχωρητή (πωλητή των προϊόντων), ο FACTOR αναλαμβάνει την υποχρέωση να αξιολογεί την φερεγγυότητα των οφειλετών, να προστατεύει κατά του πιστωτικού κινδύνου, να παρέχει εγγυήσεις, να παρακολουθεί τη λογιστική διαχείριση, και βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση μέσω της προεξόφλησης των εκχωρουμένων απαιτήσεων.

Ο νέος αυτός, αναπτυξιακού χαρακτήρα, θεσμός συμβάλλει στην ενίσχυση των μικρομεσαίων και μεταποιητικών επιχειρήσεων (λογιστική παρακολούθηση, μηχανοργάνωση κλπ), επιτρέπει την ορθολογικότερη διοίκηση τους, τη χρηματοδότηση τους, την ασφάλιση των απαιτήσεων του προμηθευτή, την ενίσχυση της θέσης της επιχείρησης στην αγορά, την ενίσχυση της επενδυτικής της βάσης κλπ.

Πέραν αυτών το σημαντικό είναι ότι ενισχύει και προωθεί τις εξαγωγές.

Με την εφαρμογή του θεσμού ο βαθμός ρευστότητας της επιχείρησης αυξάνει με αποτέλεσμα η επιχείρηση να είναι ακόμη πιο ανταγωνιστική.

Το FACTORING δεν λειτουργεί σαν τους κλασσικούς μηχανισμούς ασφάλισης για την κάλυψη των πιστωτικών κινδύνων. Οι εγγυήσεις του παρέχονται κατά πελάτη και με βάση ορισμένο όριο ποσού κινδύνου, ανεξάρτητα από το ποιες ή πόσες είναι οι εμπορικές πράξεις.

Σε αντίθεση με τους άλλους ασφαλιστικούς μηχανισμούς που εξετάζουν και καλύπτουν χωριστά κάθε πράξη.

Το σχήμα του FACTORING είναι πρακτικότερο και οικονομικότερο για τους συναλλασσόμενους και δεν το υποκαθιστούν οι προβλεπόμενες ασφαλιστικές καλύψεις από το σχέδιο νόμου για τη σύσταση του Οργανισμού Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων.

Στην Ελλάδα κρίθηκε σκόπιμη η εφαρμογή του νέου θεσμού μετά από σχετικές μελέτες της Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών αφού: Η Ελλάδα είναι η μόνη χώρα της ΕΟΚ που δεν λειτουργεί ευρέως το FACTORING, με την ενοποίηση όμως των χωρών μελών, είναι αναγκαία η θεσμοθέτηση του.

Και όμως ο θεσμός καλύπτει τις πραγματικές ανάγκες της οικονομίας και βοηθά στον εκουγχρονισμό των τραπεζικών εργασιών.

2. Η ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ FACTORING

2.1. Γενικά χαρακτηριστικά του θεσμού Factoring

Το FACTORING είναι μία συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης, όπως το LEASING, FORFEITING κ.ά., χωρίς να είναι ανταγωνιστική με τον παραδοσιακό δανεισμό. Έχει αναπτυξιακό χαρακτήρα αφού χρηματοδοτεί και τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Ακόμα χρησιμοποιείται σαν μέσο προώθησης των πωλήσεων για τη λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων και την εμποροπιστωτική πολιτική της επιχείρησης.

Πρέπει να τονιστεί ότι στο FACTORING, σε οποιαδήποτε μορφή τοπ ο FACTOR αναλαμβάνει αποκλειστικά την είσπραξη και διαχείριση των τιμολογίων. Δεν ασχολείται με καμία άλλη εργασία όπως μεταφορά, τυποποίηση, συσκευασία κλπ.

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

α. Εγχώριο (Domestic Factoring)

Το εγχώριο FACTORING αφορά την εσωτερική αγορά της χώρας. Δηλαδή την ανάληψη της ευθύνης είσπραξης των τιμολογίων που αφορούν τις πωλήσεις προϊόντων και υπηρεσιών που πραγματοποιούνται στο εσωτερικό της χώρας. Επίσης τη λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων τη χρηματοοικονομική διαχείριση της επιχείρησης. Το εγχώριο FACTORING εφαρμόζεται σε όλες τις επιχειρήσεις και για κάθε προϊόν και υπηρεσία. Κυρίως αντιπροσωπεύει τις μικρομεσαίες και μεταποιητικές επιχειρήσεις.

Αυτές είναι κυρίως επιχειρήσεις που αντιμετωπίζουν προβλήματα χρηματοδότησης και διαχείρισης.

Το FACTORING βοηθά αυτές τις επιχειρήσεις χρηματοδοτώντας,

παρακολουθώντας τις πωλήσεις τους, αναλαμβάνοντας τη λογιστική τους διαχείριση, καλύπτοντας τον πιστωτικό κίνδυνο καθώς και αξιολογώντας την φερεγγυότητα των πελατών 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:

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

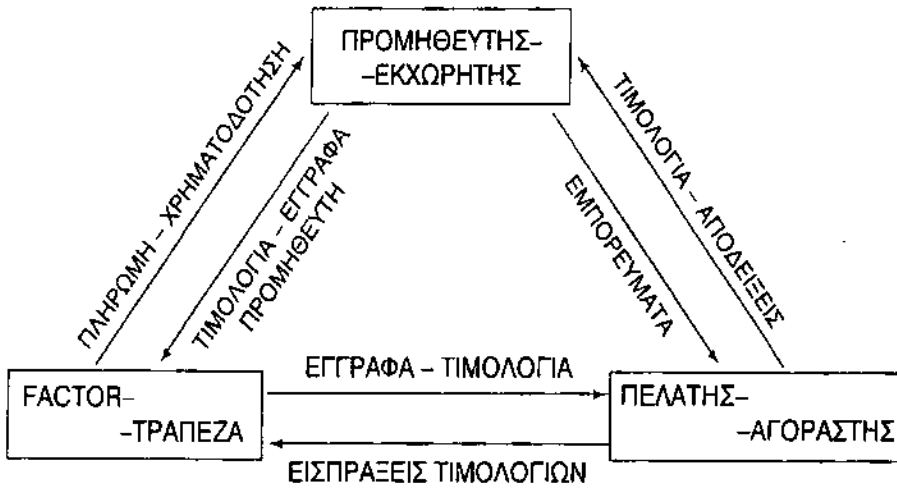
β. Διεθνές (International) Factoring

Το διεθνές FACTORING ασχολείται κυρίως με τις εξαγωγές-εισαγωγές προϊόντων δηλ. την ανάληψη της ευθύνης της είσπραξης και εξόφλησης των απαιτήσεων των τιμολογίων εξαγόμενων και εισαγόμενων προϊόντων.

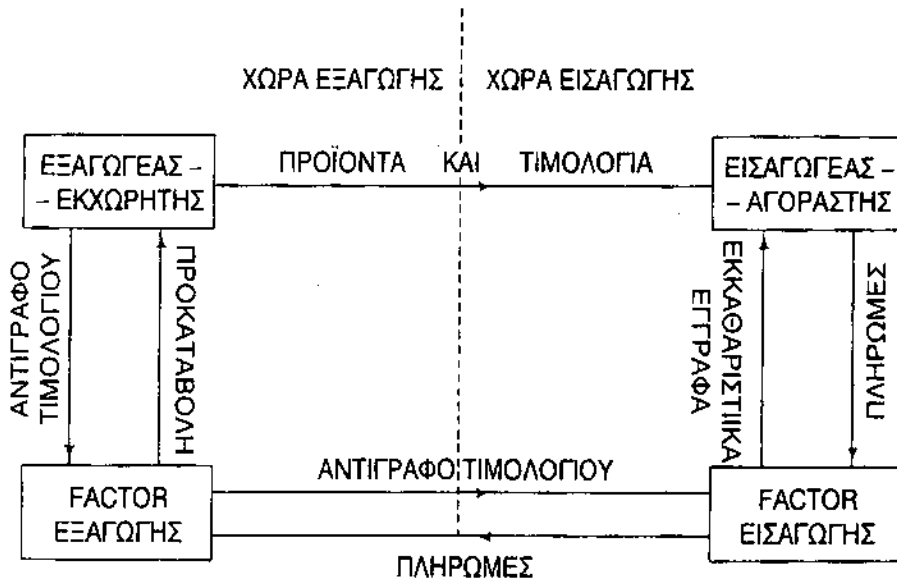
Επίσης ασχολείται με τη χρηματοδότηση, προκαταβολή, διαχείριση τιμολογίων, μηχανογράφηση κ.λπ.

Με το διεθνές FACTORING αναμένεται ότι θα διευκολυνθούν κατά πολύ οι εξαγωγές γι' αυτό και προηγείται.

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΕΓΧΩΡΙΟΥ FACTORING



ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΔΙΕΘΝΟΥΣ FACTORING (TWO FACTORS SYSTEM)



Οι κανονισμοί και οι ρυθμίσεις διαμορφώνονται σε ευρωπαϊκό επίπεδο από την Ευρωπαϊκή Ένωση Εταιριών FACTORING, FACTORS CHAIN INTERNATIONAL, που εδρεύει στο Άμστερνταμ. Οι συμμετέχοντες στις διεθνείς συναλλαγές FACTORING είναι:

Ο ΠΩΛΗΤΗΣ ο οποίος είναι αυτός που εκδίδει το τιμολόγιο από την πώληση των προϊόντων του ή υπηρεσιών και εκχωρεί στον FACTOR εξαγωγής τη σχετική απαίτηση.

Ο ΠΕΛΑΤΗΣ, ο οποίος είναι αυτός που αγοράζει τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες του πωλητή και οφείλει να πληρώσει σ' αυτόν το ποσό που αναγράφεται στο τιμολόγιο.

Ο FACTOR ΕΞΑΓΩΓΗΣ, ο οποίος δέχεται την ανάληψη των εισπρακτέων απαιτήσεων του πωλητή.

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

γ. Factoring με δικαίωμα αναγωγής

Γενικά η όλη φιλοσοφία στηρίζεται στο ποιος θα αναλάβει το ρίσκο των απλήρωτων τιμολογίων.

Αν δηλ. 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 εισπραξης ενός μέρους ή ενός συνόλου των τιμολογίων μέσω του FACTORING. Εδώ το «ρίσκο» αναλαμβάνει ο προμηθευτής.

δ. Χωρίς δικαίωμα αναγωγής

Στην περίπτωση αυτή ο FACTOR δεν έχει το δικαίωμα να επιστρέφει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή-εκχωρητή. Το ρίσκο αναλαμβάνει ο FACTOR.

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 να εισπράττει με δικαίωμα αναγωγής.

ε. Εμπιστευτικό Factoring

Κατά το εμπιστευτικό FACTORING η συμφωνία μεταξύ FACTOR και προμηθευτή διατηρείται μυστική και δεν ανακοινώνεται στον πελάτη εκτός αν αυτός δεν εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του.

Αυτό γίνεται για να προστατευθεί ο FACTOR από πελάτες που έχουν υψηλό ρίσκο.

στ. Μη εμπιστευτικό Factoring

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 στο οποίο αυτά έχουν εκχωρηθεί.

ζ. Factoring χωρίς χρηματοδότηση (Maturity Factoring)

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.

Οι πληρωμές του προμηθευτή από τις οφειλές του FACTOR γίνονται:

α) Μετά από μια σταθερή περίοδο που βασίζεται στις αναμενόμενες πληρωμές του μέσου όρου της πιστωτικής περιόδου κατόπιν συμφωνίας του οφειλέτη (MATURITY PERIOD) β) Σύμφωνα με την πληρωμή του FACTOR από τους οφειλέτες ή με τη ρευστοποίηση των χρεών ή όπως αλλιώς συμφωνηθεί.

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

Το κόστος του προμηθευτή σ' αυτή τη μορφή FACTORING είναι η προμήθεια που κυμαίνεται από 1-2%.

Το κόστος πιστωτικού κινδύνου από 0,5-1% δεν συνυπολογίζεται πάντα στο κόστος προμήθειας του προμηθευτή, αλλά ακολουθεί άλλες διαδικασίες υπολογισμού.

η. Factoring για χρηματοδότηση (Bulk Factoring)

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

θ. Factoring μέσω αντιπροσώπου (Agency Factoring)

Το FACTORING με αυτή τη μορφή αποτελεί μια μέθοδο ή διαδικασία κατά την οποία μπορεί να υπάρξει εμπιστευτική χρηματοδότηση έναντι πιστωτικού κινδύνου (BAD DEBTS). Χωρίς άλλες διοικητικές υπηρεσίες.

ζ. Factoring τριμερούς συνεργασίας

Σ' αυτή τη μορφή FACTORING 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.

2.2. Μορφές λειτουργίας του FACTORING

Γενικά οι ανάγκες τόσο του προμηθευτή όσο και του Factor έχουν οδηγήσει στη λειτουργία του θεσμού του FACTORING με πολλές μορφές πέρα από τις απλές γνωστές, όπως: Πλήρες FACTORING μη εμπιστευτικό και χωρίς δικαίωμα αναγωγής.

Πλήρες FACTORING μη εμπιστευτικό με δικαίωμα αναγωγής.

Πλήρες FACTORING εμπιστευτικό με δικαίωμα αναγωγής ή χωρίς κλπ.

Αυτό έγινε γιατί οι FACTORS αδυνατούσαν να προσφέρουν όλες τις αναγκαίες υπηρεσίες στους προμηθευτές-εκχωρητές.

Όλες οι μορφές του FACTORING είναι εξίσου σημαντικές και χρήσιμες. Η ελληνική όμως οικονομία δίνει ιδιαίτερο βάρος στο διεθνές FACTORING σαν ένα αξιόλογο μέσο προώθησης των εξαγωγών.

ΔΙΕΘΝΕΣ FACTORING

Εδώ 4 παράγοντες λαμβάνουν μέρος: ο εξαγωγέας, ο εξαγωγικός FACTOR, ο εισαγωγέας της άλλης χώρας και ο εισαγωγικός FACTOR της χώρας εισαγωγής.

Το διεθνές FACTORING προϋποθέτει τις εξής ενέργειες:

1. Ο εξαγωγικός FACTOR που βρίσκεται σε διαρκή επικοινωνία με τον εισαγωγικό FACTOR του εξωτερικού συνάπτει σύμβαση συνεργασίας με τον εξαγωγέα-εκχωρητή.
2. Ο εξαγωγέας κάνει αίτηση στον εξαγωγικό FACTOR για να καθορίσουν το όριο πίστωσης «πλαφόν» κάποιου εισαγωγέα στο εξωτερικό.
3. Ο εισαγωγικός FACTOR αξιολογεί τη φερεγγυότητα του υποψήφιου εισαγωγέα. Αν αυτός εγκρίνει τη χορήγηση πίστωσης αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο (δηλ. να μην πληρώσει ο εισαγωγέας) μέχρι το ποσό του «πλαφόν» που έχει εγκρίνει.
4. Ο εισαγωγικός FACTOR πληροφορεί τον εξαγωγικό FACTOR για το

ύψος του πλαφόν που εγκρίνει και ο εξαγωγικός ενημερώνει με τη σειρά του τον εξαγωγέα.

5. Ο εξαγωγέας στέλνει τα εμπορεύματα πριν αναγγείλει στον εισαγωγέα ότι το οφειλόμενο ποσό πρέπει να πληρωθεί στον εισαγωγικό FACTOR. Έπειτα στέλνει αντίγραφο του τιμολογίου στον εξαγωγικό FACTOR. (Εφόσον η σύμβαση FACTORING περιλαμβάνει και χρηματοδότηση ο εξαγωγικός FACTOR προκαταβάλλει στον εξαγωγέα μέχρι και το 80% της αξίας της απαίτησης).
6. Ο εξαγωγικός FACTOR στέλνει αντίγραφο του τιμολογίου στον εισαγωγικό FACTOR.
7. Ο εισαγωγικός FACTOR καταχωρεί το τιμολόγιο στο λογιστήριο του και φροντίζει για την είσπραξη του ποσού, θα πληρώσει στον εξαγωγικό FACTOR το 100% της αξίας του τιμολογίου εκτός την προμήθεια του στην προκαθορισμένη ημερομηνία πληρωμής.
8. Όταν ο εισαγωγικός FACTOR πληρώσει τον εξαγωγικό FACTOR αυτός με τη σειρά του θα πληρώσει το υπόλοιπο του τιμολογίου, στον εξαγωγέα.

Αν σε κάποια χώρα δεν υπάρχει εξαγωγικός FACTOR ο εξαγωγέας πηγαίνει κατευθείαν στον εισαγωγικό FACTOR. Σ' αυτή την περίπτωση ζητείται εγγυητική επιστολή.

ΣΧΕΣΕΙΣ ΕΞΑΓΩΓΙΚΟΥ - ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΟΥ FACTOR

Ο εξαγωγικός και ο εισαγωγικός FACTOR ακολουθούν; κανόνες της αμοιβαιότητας - συνεργάζονται σε αμοιβαία βάση.

Οι σχέσεις του εξαγωγικού και εισαγωγικού FACTOR είναι σχετικά άτυπες αν και η συνεργασία τους χρειάζεται διαδικασίες καθιέρωσης, για να αποφεύγονται συγχύσεις και παρεμβάσεις. Οι δύο αυτοί παράγοντες βοηθούν στην πληροφόρηση των εκχωρητών για τους πελάτες, τα προϊόντα και τις συναλλαγματικές διαδικασίες. Ο εξαγωγικός FACTOR

δεν μπορεί να γνωρίζει πολλά και να έχει πληροφορίες για τον αγοραστή πολλές χώρες. Σ' αυτό τον βοηθά ο εισαγωγικός FACTOR ο οποίος μπορεί να αντλήσει πλήθος πληροφοριών ανάλογα με τον αριθμό των τιμολογίων και το μέγεθος των πιστώσεων. Ο προμηθευτής δεν συνάπτει καμία νομική σχέση με τον εισαγωγικό FACTOR όπως ο εξαγωγικός. Απλά ενημερώνεται για τις σχέσεις του εξαγωγικού και εισαγωγικού FACTOR.

Ο εξαγωγικός και εισαγωγικός FACTOR κανονίζουν τη μεταβίβαση και είσπραξη των τιμολογίων και κάθε άλλη αναγκαία νομική πράξη. Επίσης διαπραγματεύονται το κόστος των νομικών πράξεων, κόστος συμβάσεων, συμφωνιών κλπ. Το εμπορικό ρίσκο αναλαμβάνει ο εξαγωγικός FACTOR, ενώ η μεταφορά των κεφαλαίων γίνεται στα νομίσματα των τιμολογίων.

ΑΜΕΣΟ ΕΞΑΓΩΓΙΚΟ FACTORING

Το άμεσο εξαγωγικό FACTORING εφαρμόζεται για να αποφεύγεται η διπλή καταγραφή των στοιχείων των διοικητικών δραστηριοτήτων και να απλοποιείται το σύστημα των TWO FACTORS. Διευκολύνει γιατί βασίζεται στη λογική ότι το σύστημα των TWO FACTORS απαιτεί διπλούς λογιστικούς υπολογισμούς και διπλή καταγραφή στοιχείων και γενικά καθυστερείται η επικοινωνία και οι πληρωμές. Περισσότερο διευκολύνει όταν υπάρχει χρηματοδότηση αφού μπορεί να υπάρξει πιστωτικός έλεγχος των πελατών και η εφαρμογή των κριτηρίων για χρηματοδότηση.

Το άμεσο εξαγωγικό FACTORING μπορεί να χρησιμοποιηθεί και από σύνδεσμο FACTORS.

Το άμεσο εξαγωγικό FACTORING βασίζεται στις τράπεζες, στα STATUS REPORTS, στις πληροφορίες από τα AGENTS με τα οποία διατηρούν συνεχή επικοινωνία, στις πληροφορίες που αφορούν το δικαίωμα της αναγωγής, της πιστωτικής πολιτικής κλπ. Κατά το άμεσο

εξαγωγικό FACTORING η είσπραξη των τιμολογίων μπορεί να γίνει: ή με τη διαπραγμάτευση μόνο του FACTOR, εκτός αν συναντήσει δυσκολίες, οπότε μπορεί να απευθυνθεί σε πρακτορείο είσπραξης (COLLECTION AGENT), ή με τον ορισμό ενός AGENT εξ αρχής. Με αυτή όμως την τακτική δεν αποφεύγει τα μειονεκτήματα το TWO FACTORS συστήματος (1ο μειονέκτημα). Και (2ο) αν δεν υπάρχουν γνώστες της γλώσσας της χώρας που συναλλάσσεται ο FACTOR είναι δυνατό να δημιουργηθούν προβλήματα επικοινωνίας.

ΑΜΕΣΟ ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΟ FACTORING

Το άμεσο εισαγωγικό FACTORING εφαρμόζεται από τους εξαγωγείς που συνεργάζονται απευθείας με τους FACTORS των χωρών που απευθύνονται τα προϊόντα τους. Αποφεύγουν δηλαδή τους εξαγωγικούς FACTORS. Το άμεσο εισαγωγικό FACTORING αποτελεί αντικατάσταση του AGENCY FACTORING.

Οι αρχικοί AGENTS εξελίχθηκαν σε εισαγωγικούς FACTORS. Σ' αυτές τις περιπτώσεις έκτος από τη χρηματοδότηση εξυπηρετούνται η είσπραξη τιμολογίων και η ασφάλιση των εξαγωγικών πιστώσεων.

Το βασικό πλεονέκτημα του θεσμού του άμεσου εισαγωγικού FACTORING είναι ότι αποφεύγεται ο εξαγωγικός FACTOR με αποτέλεσμα να διευκολύνεται η επικοινωνία και το χαμηλότερο κόστος, αφού δεν λαμβάνει μέρος ο εξαγωγικός FACTOR.

ΤΟ FACTORING ΣΑΝ ΜΟΡΦΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Μέχρι σήμερα η τραπεζική χρηματοδότηση είναι η μόνη σχεδόν μορφή χρηματοδότησης που προσφέρεται στις επιχειρήσεις για το κεφάλαιο κίνησης. Τώρα όμως λειτουργεί ένας νέος θεσμός χρηματοδότησης, του FACTORING που δεν αποσκοπεί στην αντικατάσταση της τραπεζικής χρηματοδότησης, αλλά στη συμπλήρωση της και στην κάλυψη των αναγκών της επιχείρησης πέρα από αυτές που

μπορεί να καλύψει η απλή τραπεζική χρηματοδότηση.

Οι τράπεζες χρηματοδοτούν επιχειρήσεις με βάση την οικονομική τους κατάσταση.

Το FACTORING στηρίζεται κύρια στη φερεγγυότητα των πελατών της επιχείρησης.

Κατά αυτό τον τρόπο το FACTORING προσφέρει χρηματοδότηση σε επιχειρήσεις που δεν θα χρηματοδοτούσαν από τράπεζες ή που έχουν εξαντλήσει τα περιθώρια των παραδοσιακών χρηματοδοτήσεων.

Στην πράξη οι ίδιες συστήνουν πελάτες στους FACTORS. Έτσι μπορούν κι αυτές να εξυπηρετούν τις ανάγκες των πελατών τους.

Το εξαγωγικό FACTORING δεν λειτουργεί σαν τρόπος χρηματοδότησης των εξαγωγών γιατί στις περισσότερες χώρες οι όροι χρηματοδότησης των εξαγωγών είναι αρκετά άνετοι. Το FACTORING σ' αυτόν τον τομέα πλεονεκτεί στο ότι επιτρέπει στον εξαγωγέα να προσφέρει ανταγωνιστικούς όρους διακανονισμών των εξαγωγών του. Αυτό αποτελεί εναλλακτική λύση για τον εξαγωγέα στην περίπτωση, που η πώληση δεν μπορεί να γίνει χωρίς την παροχή πίστωσης στον εξαγωγέα, λόγω έντονου ανταγωνισμού από άλλους εξαγωγείς.

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

Αυτό σημαίνει ότι αν ο αγοραστής εισαγωγέας δεν πληρώσει ο FACTOR ή η ασφαλιστική εταιρία πληρώνουν αμέσως τον εξαγωγέα-πωλητή χωρίς να περιμένουν την παρέμβαση των έννομων μέσων για την

είσπραξη της απαίτησης τους.

2.3. Διαδικασίες λειτουργίας του Factoring

Οι διαδικασίες λειτουργίας του θεσμού ξεκινούν με:

1. Σύμβαση. Η υπογραφή σύμβασης και άλλων απαραίτητων εγγράφων από την FACTOR και τον προμηθευτή, που δηλώνουν το ξεκίνημα μίας 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 κλπ.
4. Λογαριασμός πελάτη-αγοραστή με FACTOR. Ειδικός λογαριασμός χρέωσης θα γράφεται στην υποβαλλόμενη «πιστωτική έγκριση» αλλά και έπειτα σε κάθε αντίγραφο τιμολογίου.
5. Εκχώρηση τιμολογίου-πιστωτικού σημειώματος.
Ο προμηθευτής εκχωρεί τα σχετικά έγγραφα (τιμολόγια κλπ. στον FACTOR μέσα σε 7 μέρες από την μέρα έκδοσης. Σε περίπτωση λάθους ή ακύρωσης των τιμολογίων πρέπει να εκχωρούνται σε 7 μέρες 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 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 κι ένα έντυπο-ειδοποιητήριο για το ότι εκχωρήθηκαν τα τιμολόγια προς είσπραξη.

Πάνω στο ειδοποιητήριο αναφέρεται η ημερομηνία των τιμολογίων που είναι και η ημερομηνία έναρξης της τοκοφόρου περιόδου. Αν δηλαδή περάσει ο χρόνος πληρωμής και τα τιμολόγια δεν εξοφληθούν αρχίζει η τοκοφόρος περίοδος. Γι' αυτές τις περιπτώσεις έχει από πριν κανονισθεί με ειδικές ρυθμίσεις από τον FACTOR και τον εκχωρητή και υπάρχει ένα επιτόκιο για ασυνεπείς πελάτες, που θα ισχύει πέραν των κανονισμών 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 αυτή η διαφωνία αφορά 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. Ο FACTOR λοιπόν, στέλνει ειδοποιήσεις υπενθύμισης στον πελάτη. Ο τελευταίος λαμβάνει δύο περίπου υπενθυμίσεις και έχει 35 μέρες για να πληρώσει τους λογαριασμούς πριν αρχίσουν οι νομικές διαδικασίες. Εκτός αν ο FACTOR έχει αναλάβει τον κίνδυνο του πελάτη, οπότε αυτός αποφασίζει αν θα εφαρμοστούν οι νομικές διαδικασίες ή όχι.
9. Κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου. Η πιστωτική κάλυψη παρέχεται μόνο σε επισφαλείς πελάτες, έτσι ο FACTOR πληρώνει τον προμηθευτή μόνο σε περιπτώσεις αφερέγγυότητας του πελάτη. Η κάλυψη συμφωνείται είτε μ' 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 σ' αυτά να αναφέρονται πολλές λεπτομέρειες σχετικά με τα οφειλόμενα ποσά όπως και οι 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 όριο κλπ. Ο FACTOR στέλνει τα οφειλόμενα ποσά από τον πελάτη στον προμηθευτή.

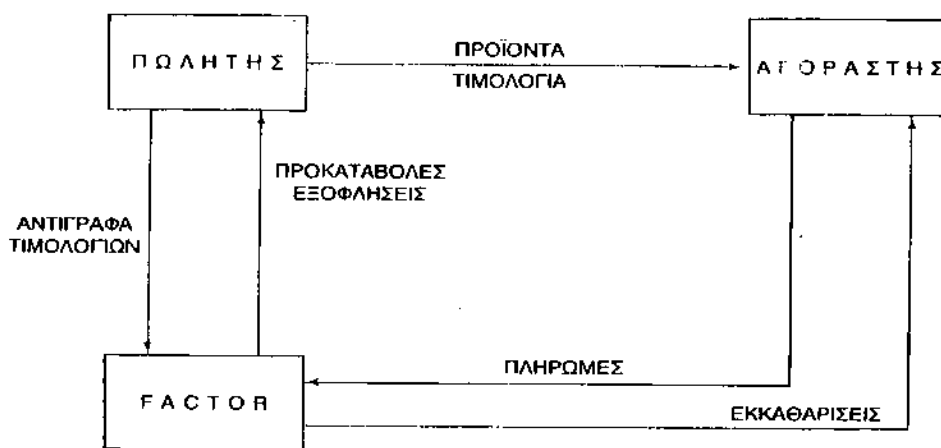
Επίσης ο FACTOR ως προς τον προμηθευτή πρέπει να τηρεί μία έκθεση των απαιτήσεων που αγοράστηκαν και ανά τακτά χρονικά διαστήματα να δίνει την αξία των απλήρωτων απαιτήσεων ή αυτών που έχουν λήξει ή έχουν αγορασθεί από τον προμηθευτή. Παράλληλα τηρείται μία έκθεση με τα υπόλοιπα των απαιτήσεων που έχουν αναλάβει τον κίνδυνο ο FACTOR και αυτές που έχει αναλάβει 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 μία προκαταβολή το 80% της αξίας του.

Μπορεί κάποιες φορές να κάνει κάποιες κρατήσεις αν υπάρξουν κάποιες αμφισβητούμενες απαιτήσεις ή καθυστερούμενες (πέραν των 90 ημερών) ή κάποιες άλλες απρόβλεπτες. Ο FACTOR επιβαρύνει την προκαταβολή με μία επιπλέον επιβάρυνση, την επιβάρυνση προεξόφλησης. Αυτή υπολογίζεται από το χρεωστικό υπόλοιπο του τρεχούμενου λογαριασμού του πελάτη, με ποσοστό πάνω από το βασικό τραπεζικό επιτόκιο (όταν 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 στο λογαριασμό του πελάτη στο τέλος κάθε μήνα. Με κάθε προκαταβολή κανονίζεται κι ένας τόκος με τον οποίο επιβαρύνεται ο προμηθευτής, αν καθυστερήσει να πληρώσει τον FACTOR από την ημερομηνία που έχει συμφωνηθεί.



2.4. Πλαίσιο συνεργασίας Factor - Εκχωρητή

Η συνεργασία του FACTOR και του εκχωρητή πρέπει να βασίζονται σε κοινά αποδεκτό πλαίσιο και να πληρούν και οι δύο κάποιες προϋποθέσεις:

1. Αξιοπιστία εκχωρητή

Σημαντικό ρόλο στην εφαρμογή του FACTORING, παίζει η αξιοπιστία του εκχωρητή, αφού οι περισσότερες δυσκολίες προέρχονται από αναξιόπιστους εκχωρητές, και όχι από αδυναμία πληρωμής.

Ο FACTOR μπορεί να εξαπατηθεί από τον εκχωρητή με:

- εκχώρηση πλαστών τιμολογίων που δεν έχουν αντίκρισμα σε προϊόντα ή υπηρεσίες που πούλησαν.
- έκδοση τιμολογίων πριν την παράδοση των εμπορευμάτων.

- απόκρυψη πιστωτικών σημειωμάτων,
- απόκρυψη είσπραξης τιμολογίου που ο πελάτης έστειλε απευθείας.

Γι' αυτούς τους λόγους ο FACTOR πρέπει να ελέγχει την οργάνωση και την οικονομική απόδοση της εταιρίας του προμηθευτή του, απ' όπου μπορεί να πάρει χρήσιμες πληροφορίες ; για να αποφύγει τους ενδεχόμενους κινδύνους.

Ρευστότητα εκχωρητή

Ο FACTOR έχει το δικαίωμα επιλογής των τιμολογίων που θα προεξοφλήσει. Τον συμφέρει, λοιπόν, να επιλέγει τα πιο ασφαλή και να απορρίπτει τιμολόγια που είναι δεσμευμένα από άλλες οφειλές, τιμολόγια που αφορούν πωλήσεις επί παρακαταθήκη, τιμολόγια πωλήσεων με προσωρινή τιμή, τιμολόγια που αφορούν μακροπρόθεσμα συμβόλαια, τιμολόγια που έχουν πολύ μικρή αξία, μεγάλο αριθμό τιμολογίων με κίνδυνο διασποράς κλπ.

Γενικά ο FACTOR ενδιαφέρεται για την οικονομική επιφάνεια της επιχείρησης τη διαχείριση και οργάνωση της. Σ' αυτό βοηθούν πολύ: ο φορολογικός έλεγχος, η λογιστική ενημέρωση και παρακολούθηση των βιβλίων π.χ. μέσω ισολογισμών.

Επίσης ενδιαφέρεται για το είδος των προϊόντων και τη ποιότητα τους, αφού ο πελάτης τελικά αγοράζει και πληρώνει για προϊόντα που τον ικανοποιούν.

Ωστόσο για την λειτουργία του FACTORING ο FACTOR πρέπει να έχει ακριβείς πληροφορίες για: (α) το τζίρο της εταιρείας, (β) τον αριθμό των πελατών και την εξέλιξη μέσα στην οικονομική χρήση, (γ) τον αριθμό των προκαταβολών έναντι των εισπρακτέων τιμολογίων, (δ) το κόστος των κεφαλαίων που απαιτούνται για τη λειτουργία του θεσμού, (ε) διάφορες διοικητικές πληροφορίες κλπ.

3. ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ – ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ FACTORING

3.1. Πλεονεκτήματα του θεσμού FACTORING εγχώριου και εξαγωγικού

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

1. Αποιελούν μια εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης διευρύνει την πιστοληπτική ικανότητα του εκχωρητή-προμηθευτή.
2. Ενισχύει τις μικρομεσαίες και εξαγωγικές επιχειρήσεις και συμβάλλει στην αύξηση των πωλήσεων τους, διευκολύνοντας τη ρευστότητα των επιχειρήσεων αυτών.
3. Συμβάλλει στην οωσιότερη χρηματοοικονομική διαχείριση των επιχειρήσεων που διαθέτουν οργανωμένα λογιστήρια και νομικά τμήματα.
4. Μειώνει το κόστος διαχείρισης του χαρτοφυλακίου επιχειρήσεων με το ρόλο των εκχωρητών.
5. Ωφελεί τον προμηθευτή με την πώληση των τιμολογίων του στη διεθνή διατραπεζική αγορά όπου επικρατούν χαμηλότερα επιτόκια.
6. Παρέχει ασφαλιστική κάλυψη των εξαγωγών και των αντιστοίχων απαιτήσεων, προωθώντας τις εξαγωγές.
7. Παρέχεται η δυνατότητα στην επιχείρηση ελευθερίας για την πρωτογενή δραστηριότητα παραγωγής και διάθεσης των προϊόντων, απαλλάσσοντας τον από την χρηματοδοτική μέριμνα.
8. Καθίσταται περιττή η διατήρηση ενός τμήματος πίστεως στην επιχείρηση.
9. Παρέχεται πλήρη ασφάλεια απέναντι σε αφερέγγυους οφειλέτες αφού ο FACTOR αναλαμβάνει κάθε σχετικό κίνδυνο.
10. Καθίσταται περιττή η τήρηση βιβλίων οφειλετών στην επιχείρηση ή

ένα τμήμα του λογιστηρίου εξοικονομώντας έτσι δαπάνες από το ακριβό εξειδικευμένο προσωπικό του.

11. Ενισχύει εταιρίες με χρηματοδοτικά προβλήματα αλλά καλής ποιότητας προϊόντα, γιατί χρηματοδοτεί με βάση την ποιότητα των προϊόντων και όχι την οικονομική επιφάνεια της επιχείρησης.
12. Περιορίζει το συναλλαγματικό κίνδυνο αφού η χρηματοδότηση γίνεται σε δραχμές και συνήθως έχει το ύψος του 80% της απαίτησης. Οπότε στο υπόλοιπο 20% να περιορίζεται ο συναλλαγματικός κίνδυνος του εξαγωγέα.

Πιθανά μειονεκτήματα του θεσμού

1. Η πιθανή αμφισβήτηση του STANDING της επιχείρησης λόγω σύγκυσης με την εκχωρητική πίστωση στην οποία καταφεύγει μια επιχείρηση συνήθως σε περιπτώσεις δυσχερειών.
2. Το πρόβλημα του «βελούδινου γαντιού» που μπορεί να προκληθεί από τη δυσχέραση των σχέσεων επιχείρησης - αγοραστών, λόγω της επιθετικής πολιτικής εισπράξεων που μπορεί να ακολουθεί ο FACTOR.
3. Η εξάρτηση της επιχείρησης από τον FACTOR.
4. Οι οικονομικοί κίνδυνοι σε περιπτώσεις επιχειρηματικών απωλειών και μείωσης του τζίρου.

Two Factors: Πλεονεκτήματα - Μειονεκτήματα

Πλεονεκτήματα:

Ο FACTOR είναι υπεύθυνος: για τον πελάτη, τη φερεγγυότητα του, τη σύναψη συμφωνιών κλπ. Είναι επίσης υποχρεωμένος να δέχεται εισπράξεις τιμολογίων συμβάλλοντα στην εξυπηρέτηση των πελατών του και άλλων FACTORS. Μειονεκτήματα:

Οι διπλές λογιστικές εγγραφές και παρακολουθήσεις του απαιτούν χρόνο και χρήμα. Επίσης υπάρχουν καθυστερήσεις στις πληρωμές και στην επικοινωνία, αφού αντί για δυο τώρα συναλλάσσονται τρεις παράγοντες.

Πιθανά οφέλη του FACTORING

Το FACTORING είτε εφαρμόζεται από τράπεζες, είτε από άλλες θυγατρικές εταιρίες, ωφελεί τόσο τις ίδιες τις τράπεζες ή τις εταιρίες, που ασχολούνται, αλλά και την εθνική οικονομία της χώρας.

Τα άμεσα οφέλη προέρχονται από την ίδια την τράπεζα: -Αύξηση του κύκλου εργασιών της και της πελατείας της.

-Ανάπτυξη εκτός από το FACTORING και άλλων τραπεζικών εργασιών με τάσεις και στον εμπορικό τομέα.

- Οφέλη από τα κεφάλαια που χρησιμοποιούνται για την εφαρμογή του FACTORING όπως:

- τη δυνατότητα εξεύρεσης κεφαλαίων κίνησης ή χρηματοδότησης χωρίς να προσφεύγουν στον τραπεζικό δανεισμό.

- τη μείωση του λειτουργικού κόστους.

- την καλύτερη χρηματοοικονομική διαχείρισή τους.

- την προώθηση των προϊόντων τους στο εξωτερικό με τις ανάλογες πληροφορίες που λαμβάνουν μέσω του FACTOR.

-την ενίσχυση των επιχειρήσεων που διαθέτουν καλή οργάνωση, διαχείριση και άριστη ποιότητα προϊόντων ανεξάρτητα της οικονομικής τους επιφάνειας.

Η εφαρμογή του FACTORING από την τράπεζα συμβάλλει στην ανάπτυξη της εθνικής οικονομίας όπως:

-Στην έγκαιρη είσπραξη του συναλλάγματος από τις εξαγωγές, βελτιώνοντας το ισοζύγιο εξωτερικών πληρωμών.

-Στην ενίσχυση των εξαγωγών, άρα και κατά συνέπεια στην αύξηση της παραγωγής, της απασχόλησης κλπ.

3.2. 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 αλλά 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:

1. Αποτελεί μία 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.
2. Παρέχει άμεση ρευστοποίηση των πωλήσεων, μέσω των οποίων η επιχείρηση δεν χρειάζεται εξωτερικά κεφάλαια, ή αλλαγή στη σύνθεση του μετοχικού της κεφαλαίου.
3. Παρέχει πληροφορίες τόσο για την εγχώρια, όσο και για τη διεθνή αγορά.
4. 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.
5. Αποφεύγει τα προβλήματα στην επικοινωνία π.χ. πρόβλημα ξένης γλώσσας, νομοθεσίας, πολιτικής κλπ.
6. Με τη ρευστότητα που παρέχει, η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να αγοράζει μεγαλύτερες ποσότητες υλικών ή προϊόντων κλπ. και να αυξάνει την παραγωγική της δραστηριότητα, ώστε να μπορεί να πετύχει καλύτερες τιμές και όρους αγοράς.
7. 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.ά.
8. Συμβάλλει στην ορθολογικότερη διοίκηση της επιχείρησης, αφού ειδικευμένα στελέχη αναλαμβάνουν:(α) την 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 κλπ. Γενικά βελτιώνεται η συνολική εικόνα του ισολογισμού της επιχείρησης.

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

4. ΟΡΟΙ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ

4.1. ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

ΔΙΚΑΙΟΥΧΟΙ

Οποιαδήποτε εταιρία πωλεί καταναλωτικά και ελαφρά επενδυτικά προϊόντα ή παρέχει υπηρεσίες με βραχύχρονη πίστωση.

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ – ΠΑΡΟΧΕΣ - ΔΙΕΥΚΟΛΥΝΣΕΙΣ

1. Διαχείριση καθολικού πωλήσεων της συνεργαζόμενης επιχείρησης. απαιτήσεων της.
2. Είσπραξη απαιτήσεών της.
3. Υπηρεσίες ελέγχου φερεγγυότητας υφισταμένων και νέων πελατών της.
4. Κάλυψη πιστωτικού κινδύνου.
5. Χορήγηση προκαταβολών επί των τιμολογίων πώλησης (80-85% της τιμολογιακής αξίας).

ΤΙΜΟΛΟΓΙΟ - ΛΟΙΠΟΙ ΟΡΟΙ

-Για τις υπηρεσίες από (1) – (4): 1-2% της εκκωρούμενης τιμολογιακής αξίας (προμήθεια).

-Για τη χορήγηση προκαταβολών :

-Επιτόκιο κεφαλαίου κίνησης (εγχώρια αγορά)

-LIBOR + 2.5-3 (αγορές εξωτερικού)

4.2. ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

-Καθαροί όροι κόστους για τον πελάτη χωρίς πρόσθετη επιβάρυνση.

-Software προσαρμοσμένο στην ελληνική πραγματικότητα.

-Το μεγαλύτερο Τραπεζικό δίκτυο εξυπηρέτησης πελατείας στον

Ελλαδικό χώρο.

-Κάλυψη πιστωτικού κινδύνου και στην εγχώρια αγορά.

4.3. ΠΕΛΑΤΕΙΑ - ΣΤΟΧΟΣ

Μικρομεσαίες αναπτυσσόμενες εταιρίες παραγωγής και εμπορίας καταναλωτικών / ελαφρά επενδυτικών προϊόντων ή παροχής υπηρεσιών που πωλούν με βραχύχρονη πίστωση (2-5 μηνών). Συνήθως επιθυμητοί πελάτες είναι εταιρίες με μικρό αριθμό τιμολογίων και ετήσια δραστηριότητα από Δρχ. 500 εκατ. έως Δρχ. 1.500 εκατ.

4.4. ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

Η ΕΘΝΟFACT ακολουθεί συγκεκριμένη στρατηγική ανάπτυξης πωλήσεων ως εξής:

- Προσωπικές επαφές με Οικονομικούς Διευθυντές και φορείς εταιριών μετά από πρωτοβουλία των ιδίων των επιχειρήσεων ή της Εταιρίας μας βάσει της πελατείας-στόχου.
- Οικονομικός Τύπος (αρθρογραφία, διαφήμιση)
- Οργάνωση ημερίδων σε συνεργασία με Επαγγελματικούς Φορείς.
- Κλαδικές Εκθέσεις.

VENTURE CAPITAL

**ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΥΨΗΛΟΥ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ
ΚΙΝΔΥΝΟΥ**

1. ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΥΨΗΛΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ ΣΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

1.1 Τι είναι η επένδυση κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου;

Ο όρος κεφάλαιο υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου χρησιμοποιείται με δύο αρκετά διαφορετικές έννοιες.

Η πρώτη έννοια υποδηλώνει κεφάλαια προοριζόμενα για επενδύσεις που συνεπάγονται υψηλό κίνδυνο και μεγάλα δυνητικά κέρδη. Ο ορισμός αυτός αφορά κάθε επένδυση με υψηλό κίνδυνο και μεγάλα κέρδη, ανεξάρτητα από την προέλευση των χρημάτων, τον τρόπο χορήγησης αυτών και τη χρήση τους. Για παράδειγμα, χρήματα διατιθέμενα από όμιλο επενδυτών για την αγορά περιοχών εξερεύνησης πετρελαίου, εμπίπτουν στην κατηγορία του κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου.

Η δεύτερη έννοια έχει σημαντικά στενότερο περιεχόμενο και είναι αυτή που χρησιμοποιείται στο παρόν κείμενο. Προσδιορίζει τα κεφάλαια που διατίθενται, υπό μορφή μετοχών, για τη δημιουργία και το ξεκίνημα μικρών επιχειρήσεων στις οποίες αναπτύσσονται νέες ιδέες ή νέες τεχνολογίες. Με αυτή την έννοια, το κεφάλαιο υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου δεν αποτελεί μόνο διοχέτευση κεφαλαίων σε μια νέα επιχείρηση, αλλά επίσης και εισροή των δεξιοτήτων που απαιτούνται για τη δημιουργία της επιχείρησης, το σχεδιασμό της εμπορικής στρατηγικής της, την οργάνωση και τη διαχείριση (management) της κ'. Προσδιοριζόμενο κατ' αυτό τον τρόπο, το κεφάλαιο υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου καλύπτει τέσσερις διαφορετικούς τύπους χρηματοδότησης, οι οποίοι αντιστοιχούν στις τέσσερις διαδοχικές φάσεις ανάπτυξης μιας νέας επιχείρησης.

α) Χρηματοδότηση για τη «σπορά» (seeding finance)

Η επιχείρηση δεν έχει ακόμη δημιουργηθεί. Ο επιχειρηματίας υπάρχει, διαθέτοντας μια ιδέα που δεν έχει ακόμη πάρει σαφή τεχνική και εμπορική μορφή. Ο επενδυτής κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου συμπράττει χρηματοδοτώντας τον επιχειρηματία, και σε μερικές περιπτώσεις μια μικρή ομάδα ανάπτυξης, για τη χάραξη συγκεκριμένων προδιαγραφών του νέου προϊόντος ή της νέας υπηρεσίας και την κατάστρωση προγράμματος δράσης (business plan). Υπολογίζεται ότι η φάση αυτή μπορεί να διαρκέσει μέχρι ένα έτος και να απαιτήσει επένδυση μέχρι 300.000 δολάρια. Είναι η πιο ριψοκίνδυνη και δύσκολη φάση για τον επενδυτή κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου, δεδομένου ότι αυτός διαθέτει πολύ λίγα στοιχεία εκτίμησης και το πρόγραμμα μπορεί εύκολα να αποδειχθεί ανεφάρμοστο (σύμφωνα με έναν υπολογισμό, 70% των προγραμμάτων εγκαταλείπονται στο τέλος αυτής της «φάσης σποράς»)

β) Χρηματοδότηση για το «ξεκίνημα» (start-up finance)

Είναι η συνηθέστερη φάση επέμβασης του επενδυτή κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου. Πρόκειται να στηθεί μια επιχείρηση για την κατασκευή προϊόντος ή την παροχή υπηρεσίας που έχει ήδη επινοηθεί, και να εκτελεστεί το ήδη καταρτισμένο πρόγραμμα δράσης. Η βιωσιμότητα του έργου παραμένει ακόμη αβέβαιη, αλλά ο επενδυτής κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου μπορεί να την εκτιμήσει με τη βοήθεια ενός λεπτομερούς τεχνικού και εμπορικού σχεδιασμού, και αν αποφασίσει να εισέλθει στην επιχείρηση θα αναπτύξει τις ικανότητες του ως «μάντζερ νέας επιχείρησης» προκειμένου να βοηθήσει στην επιτυχία του έργου. Υπολογίζεται ότι η φάση του ξεκινήματος διαρκεί ένα περίπου έτος και η επένδυση μπορεί να φτάσει μέχρι 1.000.000 δολάρια. Οι κίνδυνοι είναι αρκετά σημαντικοί και οι επενδυτές κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου προτιμούν

συχνά να τους επιμερίζονται, αναλαμβάνοντας ο καθένας τους αντίστοιχο μέρος της χρηματοδότησης.

γ) Χρηματοδότηση για την «περίοδο νεότητας» (fledgling finance)

Η επιχείρηση έχει τώρα ένα προϊόν ή μια υπηρεσία στην αγορά, αλλά δεν διαθέτει φήμη φήμης (brandname) ούτε εμπορικό δίκτυο, ούτε, τις περισσότερες φορές, πραγματικό σύστημα παραγωγής. Η φάση αυτή αποβλέπει στη δημιουργία των προαναφερθέντων στοιχείων ανταγωνιστικότητας, και μπορεί να διαρκέσει πολλά χρόνια, οι δε απαιτούμενες επενδύσεις είναι δυνατόν να ανέλθουν σε πολλά εκατομμύρια δολάρια.

Οι επιχειρήσεις που εισέρχονται σε αυτή τη φάση έχουν ήδη σημειώσει κάποια πρόοδο στην αγορά και για τούτο ρισκοκινδυνεύουν λιγότερο. Η ανάμιξη του επενδυτή κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου είναι όμως αναγκαία, γιατί η επιχείρηση δεν θα έχει αρκετά περιθώρια αυτοχρηματοδότησης για να αντιμετωπίσει μόνη αυτή την περίοδο, ούτε πρόσβαση σε άλλες πηγές χρηματοδότησης (το ενεργητικό της δεν θα κρίνεται ικανοποιητικό από τις τράπεζες και οι μετοχές της δεν θα έχουν ακόμη εισαχθεί στο χρηματιστήριο). Στις περισσότερες περιπτώσεις, η επιχείρηση δεν θα έχει επίσης τις διαχειριστικές ικανότητες (management skills) που χρειάζονται για να αποβεί μια πραγματική βιομηχανική επιχείρηση. Η κυριότερη δυσκολία σε αυτή τη φάση έγκειται στο μεγάλο ύψος των απαιτούμενων κεφαλαίων, και υπερνικάται συνήθως με τη συμμετοχή πολλών επενδυτών κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου.

δ) Χρηματοδότηση για την καθιέρωση (establishment finance)

Η φάση αυτή σημειώνει την οριστική καθιέρωση της επιχείρησης στην αγορά της. Πραγματοποιείται στο τέλος της περιόδου νεότητας, όταν η αγορά στην οποία στοχεύει η επιχείρηση είναι μικρή και εξειδικευμένη,

ή εξελίσσεται χωριστά, όταν η επιχείρηση αποβλέπει σε μαζική παραγωγή. Στην τελευταία αυτή περίπτωση, η καθιέρωση της επιχείρησης συνεπάγεται επέκταση των ικανοτήτων της στους τομείς παραγωγής και διανομής, ώστε να φτάσει σε κρίσιμα επίπεδα εκμετάλλευσης στα οποία μπορούν να πραγματοποιηθούν οικονομίες κλίμακας. Τούτο απαιτεί, τις περισσότερες φορές, μαζικές επενδύσεις και μπορεί να συνεπάγεται κάποια συμπληρωματική χρηματοδότηση από τους επενδυτές κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου.

Στις Ηνωμένες Πολιτείες, η φάση αυτή λήγει με την εισαγωγή των μετοχών της επιχείρησης στο χρηματιστήριο. Τούτο γίνεται σχεδόν πάντα μέσω της ανεπίσημης αγοράς (over-the-counter market) όπου οι συνθήκες πρόσβασης είναι αρκετά ελαστικές ώστε να επιτρέπουν στις μεσαίες επιχειρήσεις να εκδίδουν μετοχές δημόσια. Τότε είναι η στιγμή για τους επενδυτές κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου να ρευστοποιήσουν τις επενδύσεις τους: χρησιμοποιώντας αυτόν το «μηχανισμό εξόδου», διαθέτουν τις μετοχές τους, πραγματοποιούν κέρδη κεφαλαίου επί των τίτλων και με τη νέα αυτή χρηματοδοτική ικανότητα στρέφονται προς άλλους υποψήφιους επιχειρηματίες που αναζητούν κεφάλαια.

(Η ανεπίσημη χρηματιστηριακή αγορά - ή NASDAQ: National Association of Securities Dealers Automated Quotations - έχει αναπτυχθεί πολύ στις Ηνωμένες Πολιτείες. Μετοχές δέκα χιλιάδων εταιρειών έχουν εισαχθεί στο χρηματιστήριο, 90% των αγοραπωλησιών μετοχών πραγματοποιούνται σε αυτή την αγορά και από άποψη τζίρου έπεται μόνο του χρηματιστηρίου της Νέας Υόρκης. Όπως υποδηλώνει το όνομα της, αποτελεί εθνική αγορά που δεν έχει συγκεκριμένο τόπο: κάνει πλήρη χρήση της τεχνολογίας πληροφόρησης και οι συναλλαγές πραγματοποιούνται μέσω ηλεκτρονικών υπολογιστών μεταξύ μεσιτών οι οποίοι συνδέονται με δίκτυο τηλεπικοινωνιών).

Σύμφωνα με εκτιμήσεις, ολόκληρος ο κύκλος (οι τέσσερις φάσεις) της

δημιουργίας μιας νέας επιχείρησης διαρκεί γενικά πέντε μέχρι δέκα χρόνια στις Ηνωμένες Πολιτείες και ο συνήθης επενδυτής κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου επενδύει στην επιχείρηση κεφάλαια συνολικού ύψους 500-700.000 δολαρίων.

Ένας άλλος «μηχανισμός εξόδου», πιο ταχύς, τον οποίο επιδιώκει σεβαστός αριθμός μικρών τεχνολογικών επιχειρήσεων στις Ηνωμένες Πολιτείες, είναι η εξαγορά της εταιρείας από ένα μεγάλο όμιλο που εντυπωσιάστηκε από τις ικανότητες της. Η επιχείρηση μπορεί να εξαγοραστεί ακόμη και στη φάση της νεότητας και ο επενδυτής κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου μπορεί να αποσύρει την επένδυση και τα κέρδη κεφαλαίου διαθέτοντας τις μετοχές του στον όμιλο.

Βέβαια, ο υποδειγματικός αυτός κύκλος δεν εξελίσσεται πάντοτε σύμφωνα με τις προσδοκίες του επενδυτή. Η πρόσφατη ιστορία των επενδύσεων κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου στις Η.Π.Α. αναφέρει εντυπωσιακές επιτυχίες αλλά επίσης και πολλά μέτρια προγράμματα, καθώς και πλήρεις αποτυχίες. Στατιστικές εκτιμήσεις δείχνουν ότι από κάθε δέκα επιχειρήσεις αυτού του είδους, δυο σημειώνουν μεγάλη επιτυχία, πέντε γίνονται βιώσιμες χωρίς να αποκτήσουν ιδιαίτερη σπουδαιότητα και τρεις καταλήγουν σε διάλυση, θα πρέπει, όμως, να διευκρινιστεί ότι οι επενδυτές κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου είναι πάρα πολύ επιλεκτικοί στις επενδύσεις τους: αναφέρουν ότι δεν εξετάζουν πάρα μόνο το 10% των αιτήσεων που λαβαίνουν και ότι από αυτές κρατούν μια ακόμη μικρότερη αναλογία. Οι ημιεπιτυχίες και οι αποτυχίες θεωρούνται συνεπώς ως αναπόφευκτες, συμφυείς με τη φύση της δραστηριότητας.

Το ποσοστό κέρδους των επενδυτών κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου (θα έπρεπε στην πραγματικότητα να μιλάμε για πολλαπλασιαστική επένδυση) ποικίλλει, επομένως, σημαντικά. Σύμφωνα με μια έκθεση που δημοσιεύτηκε το 1982, το μέσο ετήσιο

ποσοστό κέρδους τοποθετείτο μεταξύ 30 και 60%. Το νούμερο είναι εντυπωσιακό, κυρίως ως μέσος όρος, αλλά πρέπει να υπενθυμίσουμε ότι περιλαμβάνει την αμοιβή της πολύ εξειδικευμένης εργασίας αυτών των επενδυτών. Ο τελευταίος αυτός παράγοντας, άλλωστε, εξηγεί γιατί οι επενδύσεις κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου δεν αυξάνουν με την ταχύτητα που υπονοεί ο υψηλός βαθμός αποδοτικότητας τους. Όπως είπε ένας επενδυτής κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου «... οι περισσότεροι περιοριστικοί παράγοντες για μας τοποθετούνται στο επίπεδο των ικανοτήτων διαχείρισης και όχι της χρηματοδότησης».

Από την άλλη μεριά, τα πιο πάνω ποσοστά κέρδους είναι ιστορικά και μπορεί να μη διατηρηθούν στο μέλλον λόγω της τεράστιας αύξησης κεφαλαίων που χειρίζονται οι επενδυτές κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου και του αυξανόμενου βαθμού ωριμότητας πολλών επιχειρήσεων, οι οποίοι έχουν πραγματοποιήσει τα πιο υψηλά κέρδη στο παρελθόν.

1.2. Ποιοι είναι οι επενδυτές κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου;

Αναφέρονται, εναλλακτικά, δύο αναγνωρισμένοι ιδρυτές αυτής της δραστηριότητας στις Ηνωμένες Πολιτείες: η οικογένεια Rockefeller η οποία, μέσω ενός ειδικού ταμείου που ονομάστηκε Venrock, ανέλαβε, ήδη από τη δεκαετία του 1950, τη χρηματοδότηση της δημιουργίας εταιρειών νέας τεχνολογίας, και ένας Γάλλος, ο στρατηγός Georges Doriot, ο οποίος ίδρυσε το 1946 το Τεχνολογικό Ινστιτούτο Μασαχουσέτης την American Research and Development (ARD) για τη χρηματοδότηση της προώθησης των τεχνολογιών αιχμής στα μεγαλύτερα πανεπιστήμια των Ηνωμένων Πολιτειών.

Ποικίλοι φορείς εισήλθαν σε αυτό το πεδίο δραστηριότητας κατά τη

διάρκεια των δεκαετιών 1950, 1960 και 1970. Το πραγματικό ξεκίνημα φαίνεται πως πραγματοποιήσε η αγορά στη δεκαετία του 1970, αλλά πολύ σύντομα προσέκρουσε σε εμπόδια που δεν είχαν προβλεφθεί. Ανάμεσα σε αυτά που αναφέρονται συχνότατα είναι η σημαντική φορολογική επιβάρυνση, βάσει της οποίας το ποσοστό φόρου στα κέρδη κεφαλαίου αυξήθηκε από 25% που ήταν πριν το 1969 σε 35% το 1969 και 49% το 1976. Κατά συμμετρική αναλογία, η απότομη μείωση του ποσοστού σε 28% το 1978 και σε 20% το 1981 θεωρείται ότι προκάλεσε το κύμα επενδύσεων κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου τα τελευταία χρόνια.

Παρακάτω περιγράφονται οι πέντε κυριότερες κατηγορίες φορέων οι οποίοι λειτουργούν σήμερα στην αγορά κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου.

α) Ατομικοί επενδυτές κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου

Είναι η συχνότερα αναφερόμενη -και μυθοποιημένη- κατηγορία, αλλά όχι η σημαντικότερη. Συνίσταται από άτομα, στα οποία περιλαμβάνονται και πρώην διευθυντές εταιρειών, που έχουν επαρκή κεφάλαια και ικανότητες για να ρισκοκινδυνεύσουν την προσωπική τους περιουσία σε αυτή τη δραστηριότητα. Πιστεύεται ότι η ομάδα αυτή έχει πραγματοποιήσει συνολικές επενδύσεις 500 εκατομμυρίων δολαρίων στην αγορά μέχρι το 1981.

β) Επενδυτικά ταμεία σε τομείς υψηλής τεχνολογίας

Αποτελούν τη σημαντικότερη κατηγορία της αγοράς κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου. Είναι χρηματοδοτικές κοινοπραξίες (finance pools) ειδικά σχεδιασμένες για να λειτουργούν σε αυτή την αγορά. Κάθε ένα ταμείο χρηματοδοτείται από πολλούς χρηματοδότες (με ατομικές μετοχές των 200-750.000 δολαρίων σε σύνολο 6-7 εκατομμυρίων δολαρίων ή και περισσότερων) και διοικείται από «partners» οι οποίοι

εισπράττουν προμήθειες επί των κερδών. Οι χρηματοδότες είναι συνήθως παραδοσιακά χρηματοδοτικά ιδρύματα (30% των εισροών κεφαλαίου προέρχονται από ταμεία συντάξεων, τα οποία ωστόσο δεν έχουν μέχρι σήμερα επενδύσει παραπάνω από το 1 % του ενεργητικού τους σε αυτό τον τομέα). Εντούτοις, η ευελιξία που εφαρμόζεται τελευταία στις ρυθμίσεις συντάξεων, επιτρέπει στα μεγάλα συνταξιοδοτικά ταμεία των Ηνωμένων Πολιτειών να επενδύουν μέχρι 5% του ενεργητικού τους σε εταιρείες επενδύσεων κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου οι οποίες διευθύνονται από επαγγελματίες. Αναμένεται ότι, με αυτή τη διάταξη, θα επεκταθεί ο ρόλος τους στην αγορά κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου. Οι «partners», οι οποίοι έχουν υπό τον έλεγχο τους πολύ μεγαλύτερα ποσά από ό,τι οι ατομικοί επενδυτές κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου, είναι αναγνωρισμένοι ειδήμονες και αρκετά λίγοι σε αυτή τη δραστηριότητα. Η προέλευση τους ποικίλλει σε μεγάλο βαθμό - διοίκηση επιχειρήσεων, μηχανική, δίκαιο, δημοσιογραφία κλπ.- ενώ η εκπροσώπηση των τραπεζικών είναι ιδιαίτερα υποτονική (δηλωτική ίσως μιας κατάστασης)

Το γεγονός ότι οι σημαντικότεροι επενδυτές κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου χρησιμοποιούν κεφάλαια προερχόμενα από παραδοσιακά χρηματοδοτικά ιδρύματα αντικατοπτρίζει το κύριο χαρακτηριστικό της επένδυσης κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου: η επένδυση δεν συνίσταται απλώς σε προσφορά κεφαλαίων υψηλού κινδύνου έναντι υψηλών δυνητικών κερδών, αλλά σε προσφορά ειδικών ικανοτήτων που έγκεινται στην αναγνώριση, την αξιολόγηση και τον προσαρμοστικό επενδυτικό απασχολούμενων στις νέες τεχνολογίες. Έτσι, οι επενδυτές κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου παρουσιάζονται πολύ λιγότερο ως χρηματοδότες παρά ως προμηθευτές μιας ιδιαίτερα εξειδικευμένης υπηρεσίας χρηματοδοτικής μεσολάβησης.

Στα μέσα του 1983 υπήρχαν περισσότερα από 400 επενδυτικά ταμεία στους τομείς υψηλής τεχνολογίας στις Ηνωμένες Πολιτείες από τα οποία

τα 200 περίπου παρουσίαζαν έντονη δραστηριότητα. Πιστεύεται ότι, μέχρι το 1981, είχαν επενδύσει μεταξύ 1,6 δισεκατομμύρια [26] και 2,5 δισεκατομμύρια δολάρια. Στα μέσα του 1984, τα ποσά που συγκεντρώθηκαν από 20 ή 30 ταμεία υπολογίστηκε ότι ανέρχονταν σε 100 εκατομμύρια δολάρια ανά ταμείο.

Μια πρόσφατη τάση αυτών των επενδυτικών ταμείων στους τομείς υψηλής τεχνολογίας, τάση η οποία απορρέει από την επιτυχία τους, είναι ότι μερικά από αυτά γίνονται στη συνέχεια ανώνυμες εταιρείες και εισάγουν μετοχές τους στο χρηματιστήριο. Με αυτό τον τρόπο, συγκεντρώνουν σημαντικότερα κεφάλαια (από 15 μέχρι 100 εκατομμύρια δολάρια) και, επενδύοντας σε περισσότερες επιχειρήσεις, διαφοροποιούν και περιορίζουν τους κινδύνους τους. Αλλά η διαδικασία αυτή μειώνει επίσης τις δυνατότητες τους για θεαματικά κέρδη: έχει παρατηρηθεί ότι ταμεία με περισσότερα από 30 επενδυτικά προγράμματα έχουν μέσο ποσοστό κερδών που πλησιάζει πολύ τον μέσο όρο των πράξεων επένδυσης κεφαλαίων υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου στις Ηνωμένες Πολιτείες. Οι πιο γνωστές από αυτές τις εταιρείες είναι οι εξής: Meryll Lynch Venture Partners (ιδρύθηκε τον Μάρτιο του 1983 και συγκέντρωσε 830 εκατομμύρια δολάρια μέσα σε λίγους μήνες), Fidelity Technology Fund (κεφάλαιο: 700 εκατομμύρια δολάρια), Twentieth Century Ultra (500 εκατομμύρια δολάρια), Alliance Technology Fund (180 εκατομμύρια δολάρια) και Constellation Growth Trend (165 εκατομμύρια δολάρια)

γ) Εταιρείες για την πραγματοποίηση επενδύσεων σε μικρές επιχειρήσεις (Small Business Investment Corporations - SBICs)

Είναι χρηματοδοτικές εταιρείες που διέπονται από ρυθμίσεις καθοριζόμενες από την Ομοσπονδιακή Διοίκηση, η οποία και παρέχει την άδεια λειτουργίας τους. Μπορούν να δανειστούν μέχρι το τριπλάσιο

του κεφαλαίου τους από δημόσιους οργανισμούς και έχουν ως αποστολή να βοηθούν στη δημιουργία μικρών επιχειρήσεων και στην ανάπτυξη της ανταγωνιστικής ικανότητας των επιχειρήσεων αυτών. Ο αριθμός τους ανέρχεται σε 350 μέχρι 400 σε ολόκληρη τη χώρα των Ηνωμένων Πολιτειών, και πιστεύεται ότι είχαν πραγματοποιήσει επενδύσεις κεφαλαίων ύψους 1-1,5 εκατομμυρίου δολαρίων, σε επιχειρήσεις υψηλού κινδύνου μέχρι το 1981.

δ) Τράπεζες επενδύσεων

Πρόκειται για τη δραστηριότητα που αναπτύσσουν οι παραδοσιακές τράπεζες επενδύσεων στον τομέα των επενδύσεων κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου. Η δραστηριότητα αυτή παρουσιάζεται ακόμη οριακή στο σύνολο των τραπεζικών δραστηριοτήτων, καθώς και σε αυτή καθαυτή την αγορά κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου. Είναι, ωστόσο, πιθανόν οι διαρθρωτικές δυσκολίες των παραδοσιακών πελατών τους και η αυξανόμενη σπουδαιότητα των μικρών επιχειρήσεων υψηλής τεχνολογίας να ενθαρρύνουν τις τράπεζες να επεκτείνουν την παρουσία τους σε αυτό τον τομέα.

ε) Τμήματα και υποκαταστήματα μεγάλων συγκροτημάτων ασχολούμενα με επενδύσεις κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου

Αυτά τα τμήματα και υποκαταστήματα δημιουργήθηκαν σε πολλά βιομηχανικά συγκροτήματα τα τελευταία χρόνια. Ιδιαίτερα αξιόλογα παραδείγματα αποτελούν οι General Electric, Xerox, 3M, Exxon, Olivetti (στις Ηνωμένες Πολιτείες) και Acme-Cleveland. Έχουν γενικά σχεδιαστεί για να ενισχύσουν **εσωτερικές αγορές** κεφαλαίων, τεχνολογίας και εξειδικευμένης εργασίας, ώστε να καθίσταται δυνατή μια ελαστικότερη, ευκολότερα αναθεωρούμενη και αποδοτικότερη κατανομή των πόρων τους στις υψηλές τεχνολογίες (πρόκειται συνεπώς για ένα είδος μερικής υποκατάστασης των μηχανισμών διοικητικού συντονισμού

από μηχανισμούς εσωτερικής αγοράς). Ωστόσο, αυτά τα τμήματα και υποκαταστήματα επενδύουν και σε προγράμματα εξωτερικά, εφόσον τα τελευταία παρουσιάζουν ενδιαφέρον για την ανάπτυξη και την τεχνολογική διαφοροποίηση του συγκροτήματος τους. Οι αποφάσεις τους επομένως εξαρτώνται από ένα μίγμα χρηματοδοτικών κριτηρίων - όπως συμβαίνει και με τους άλλους τύπους επενδυτών κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου - αλλά και από στρατηγικά και τεχνολογικά κριτήρια. Η παρουσία τους είναι σημαντική στην αγορά κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου: πιστεύεται ότι είχαν επενδύσει πάνω από 1,5 δισεκατομμύριο δολάρια μέχρι το 1981. Η πρόσφατη τάση δημιουργίας κοινών επιχειρήσεων από πολλές εταιρείες του αυτού τομέα, με σκοπό τη σύμπραξη στην πραγματοποίηση ερευνών (Research and Development Partnerships), μπορεί να θεωρηθεί ότι ανήκει σε αυτή την κατηγορία επενδύσεων κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου. Ένα σημαντικό χαρακτηριστικό όλων αυτών των κατηγοριών επενδυτών κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου, είναι η συγκέντρωσή τους σε διάφορες γεωγραφικές περιοχές. Μια έκθεση του 1981/82 για τις 300 σημαντικότερες πηγές κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου στις Η.Π.Α., παρουσίασε την παρακάτω γεωγραφική κατανομή. Οι απόψεις διίστανται ως προς την επίδραση αυτής της γεωγραφικής συγκέντρωσης των επενδύσεων. Μερικοί επενδυτές κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου δηλώνουν ότι δεν έχουν προτίμηση ως προς τη γεωγραφική τοποθεσία των επιχειρήσεων που χρηματοδοτούν — αρκεί να είναι προσιτή αεροπορικώς. Άλλοι, όμως, θεωρούν ότι η μικρή γεωγραφική απόσταση είναι ουσιαστικός παράγοντας

Πίνακας 1

ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΤΩΝ ΚΥΡΙΟΤΕΡΩΝ ΠΗΓΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ
ΥΨΗΛΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ ΣΤΙΣ ΗΝΩΜΕΝΕΣ
ΠΟΛΙΤΕΙΕΣ

	(ποσοστό)%
Νέα Υόρκη	22
Καλιφόρνια	20
Μασσαχουσέτιη	10
Ιλινόϊ	6
Κονέκτικατ	5
Τέξας	4
Μινεσσότια	4
Οχάιο	3
Λοιπές 42 Πολιτείες	26

1.3. Ποιος χρησιμοποιεί το κεφάλαιο υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου;

Οι χρήστες είναι μεμονωμένα άτομα ή ομάδες που έχουν συλλάβει μια ιδέα για ένα καινούργιο προϊόν ή μια καινούργια υπηρεσία και πιστεύουν στην τεχνική και την εμπορική βιωσιμότητα αυτού του προϊόντος ή αυτής της υπηρεσίας, αλλ' όμως δεν διαθέτουν το κεφάλαιο ή το επιχειρηματικό Know-how που απαιτείται για την πραγματοποίηση αυτής της ιδέας. Αποτελούν την πλευρά της ζήτησης στην αγορά του κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου.

Ο αριθμός αυτών των επιχειρηματιών αυξήθηκε σημαντικά στην οικονομία των Ηνωμένων Πολιτειών κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1970 και ακόμη περισσότερο στις αρχές της δεκαετίας του 1980, λόγω

τριών παραγόντων:

- Η ανάπτυξη μιας ολόκληρης σειράς νέων βασικών τεχνολογιών (μικροηλεκτρονική, πληροφορική, νέα υλικά, βιοτεχνολογία κλπ.) έχει δημιουργήσει νέες ευκαιρίες καινοτομίας και επιτρέπει την ανάπτυξη τελείως νέων προϊόντων και υπηρεσιών και την εισαγωγή αυτών στην αγορά. Δεδομένου ότι η βασική τεχνολογία στην οποία στηρίζονται αυτές οι καινοτομίες είναι σχετικά διαθέσιμη και ευπρόσιτη στις Ηνωμένες Πολιτείες, αυτές οι ευκαιρίες καινοτομίας οδηγούν σε ανάλογες ευκαιρίες δημιουργίας νέων επιχειρήσεων από άτομα που επιθυμούν να ριψοκινδυνεύσουν με την ελπίδα της πραγματοποίησης σημαντικών κερδών.
- Η διάρθρωση και η πρόσφατη εξέλιξη της αμερικανικής αγοράς έχουν επίσης ευνοήσει τη δημιουργία καινοτομικών επιχειρήσεων, ιδιαίτερα στον τομέα των ενδιάμεσων αγαθών και υπηρεσιών και των κεφαλαιουχικών αγαθών. Τούτο εξηγείται από το μέγεθος αυτής της εθνικής αγοράς και το πρόσφατο κύμα επενδύσεων εκσυγχρονισμού, πράγμα που κατέστησε την οικονομία περισσότερο ευαίσθητη στις καινοτομίες οι οποίες πραγματοποιούνται υπό μορφή εισροών (inputs), πολλαπλασιάζοντας έτσι τις ευκαιρίες επένδυσης και τις δυνατότητες μεγάλων κερδών για όσους προτείνουν αυτές τις νέες εισροές.
- Ταυτόχρονα, υπό την πίεση του αυξημένου ανταγωνισμού και των κανόνων που επιβάλλει ο χρηματοδοτικός ορθολογισμός, οι μεγάλες βιομηχανικές εταιρείες έχουν την τάση να συγκεντρώνουν τις επενδύσεις τους για Έρευνα και Ανάπτυξη, σε προγράμματα πολύ συγκεκριμένα. Παρά τις προσπάθειες που γίνονται παράλληλα για να ενισχυθούν οι πρωτοβουλίες αποκέντρωσης (δημιουργία επιχειρήσεων στους κόλπους μεγάλων εταιρειών- intra-premiership), πολλά άλλα προγράμματα ανάπτυξης είτε αναβλήθηκαν είτε εγκαταλείφθηκαν. Αυτό έχει ενθαρρύνει τους ερευνητές και τους μηχανικούς που ασχολούνται με

αυτή την κατηγορία προγραμμάτων, να αξιοποιήσουν τις εργασίες τους έξω από τη μητρική επιχείρηση, ατομικά ή ως ομάδες.

Οι επιχειρηματίες οι οποίοι έχουν ως κίνητρο τον ένα ή τον άλλο από αυτούς τους νέους παράγοντες, αποτελούν τη μεγάλη μάζα των πελατών - ή μάλλον των εταιρών - των επενδυτών κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου. Είναι a priori πολυάριθμοι, αν κρίνουμε από τον αριθμό των προγραμμάτων δημιουργίας νέων επιχειρήσεων τα οποία υποβάλλονται στους παραπάνω επενδυτές (υπολογίζεται ότι έφτασε σε 10.000 περίπου το 1981) αλλά εκτιμάται ότι η αναλογία των «σοβαρών» υποψηφίων είναι πολύ μικρότερη (το 1981 οι 200 μεγαλύτεροι επενδυτές κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου δεν στήριξαν περισσότερες από 800 επιχειρήσεις). Αυτή η διαφορά μεταξύ του αριθμού των προτάσεων και του αριθμού των «σοβαρών» υποψηφίων εξηγείται από το γεγονός ότι το κυριότερο κριτήριο βάσει του οποίου οι επενδυτές κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου αξιολογούν τις προτάσεις, είναι οι επαγγελματικές δραστηριότητες και τεχνικές επιτεύξεις των υποψηφίων παρά το περιεχόμενο των ιδεών και των προγραμμάτων τους. Μπορεί, λοιπόν, να λεχθεί ότι το τμήμα «αποτελεσματική ζήτηση» της αγοράς κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου συγκροτείται από μια πανεπιστημιακή και βιομηχανική ελίτ, η οποία εξακολουθεί να επεκτείνεται αλλά είναι πολύ συγκεντρωμένη γύρω από ένα περιορισμένο αριθμό επιχειρήσεων, βιομηχανιών και γεωγραφικών περιοχών των Ηνωμένων Πολιτειών.

Πίνακας 2

ΚΥΡΙΕΣ ΑΙΤΙΕΣ ΑΠΟΡΡΙΨΗΣ ΑΙΤΗΣΕΩΝ ΓΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ
ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΜΕ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΥΨΗΛΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ
ΚΙΝΔΥΝΟΥ

	(ποσοστά)%
Αδυναμίες σε θέματα διαχείρισης (μάντζιμεντ)	71
Πρόγραμμα αντίθετο προς την οπτική της επένδυσης κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου	20
Ατέλειες του σχεδίου δράσης ή της εμπορικής μελέτης	13
Μη βιωσιμότητα του προγράμματος	12
Ανεπαρκής/ασταθής αγορά	9
Ανεπαρκή κέρδη από την επένδυση	7
Έλλειψη πρωτοτυπίας	6

1. Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΥΨΗΛΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ ΣΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Μερικά παραδείγματα

Υπάρχουν πολύ γνωστά παραδείγματα που δίνουν μια εικόνα του αποφασιστικού ρόλου τον οποίο έχουν παίξει οι επενδυτές κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων.

Πολλές από τις σημαντικότερες επιχειρήσεις αυτού του τομέα οφείλουν την ύπαρξη τους στην υποστήριξη και την προστασία αυτών των επενδυτών.

Στους **ημιαγωγούς**, η «Intel», στην οποία οφείλεται η εφεύρεση του μικροεπεξεργαστή, αποτελεί την πιο γνωστή περίπτωση. Υποστηρίχθηκε στα τέλη της δεκαετίας του 1960 από τον γνωστότατο επενδυτή κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου Arthur Rock. Πιο πρόσφατα, πολλές επιχειρήσεις με λαμπρές προοπτικές δημιουργήθηκαν στον τομέα των ημιεξειδικευμένων τμημάτων λογισμικού με την υποστήριξη του κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου: LSI Logic (1980, χρηματοδοτήθηκε με 10-15 εκατομμύρια δολάρια τα οποία προήλθαν από κεφάλαια υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου), SEEQ (1981, 15 εκατομμύρια δολάρια) και IMP (21 εκατομμύρια δολάρια).

Στους **ηλεκτρονικούς υπολογιστές**, τα δύο κλασικά παραδείγματα είναι η Digital Equipment Corporation (DEC) και η Apple. Η DEC, θεμελιωτής της παγκόσμιας αγοράς των μινι-υπολογιστών, ιδρύθηκε από τον στρατηγό Doriot το 1965 με κεφάλαια υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου που ανήρχοντο σε 70.000 δολάρια και, δέκα χρόνια αργότερα, η χρηματιστηριακή της αξία εκτιμάτο σε 500 εκατομμύρια δολάρια. Η Apple Computers, θεμελιωτής της παγκόσμιας αγοράς των μικροϋπολογιστών, δημιουργήθηκε το 1977 με κεφάλαια υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου ύψους 350.000 δολλαρίων,

μέρος των οποίων χορήγησε ο A. Rock, η δε χρηματιστηριακή της αξία το 1983 υπολογίζεται, σε 200 εκατομμύρια δολάρια. Η Tandem Computers είναι επίσης μια επιχείρηση που βρίσκεται στην πρώτη γραμμή και χρηματοδοτήθηκε από επενδύσεις κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου.

Στα **περιφερειακά**, (εκτυπωτές), η Qume η οποία είναι μία από τις μεγαλύτερες επιτυχίες στον τομέα της επένδυσης κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου, εξαγοράστηκε από την ΙΤΤ. Η Dysan (δίσκοι) και η Tandon (οδηγοί δίσκων) είναι επίσης σημαντικές επιχειρήσεις που χρηματοδοτήθηκαν με κεφάλαια υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου, έστω κι αν γνώρισαν τελευταία μερικές δυσκολίες.

Στα **υλικά τηλεπικοινωνιών**, όπου ωστόσο η αγορά κυριαρχείται από μεγάλους καθιερωμένους κατασκευαστές, μια ανεξάρτητη επιχείρηση, όπως η Rolm, κατόρθωσε να επιβληθεί διαθέτοντας προϊόντα (PABXs) που ανέπτυξε με τη βοήθεια κεφαλαίων υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου και έχει τώρα εξαγοραστεί από την IBM.

Στις **υπηρεσίες πληροφορικής και στο λογισμικό (software)** οι περισσότερες από τις μεγάλες τεχνικές και εμπορικές επιτυχίες της τελευταίας περιόδου χρηματοδοτήθηκαν από επενδυτές κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου. Ο ρόλος των επενδυτών σε αυτό τον τομέα φαίνεται ότι είναι ιδιαίτερα σημαντικός γιατί δεν υπάρχουν μεγάλα εμπόδια στην ανάπτυξη αυτής της δραστηριότητας και επειδή είναι πολύ μεγάλος ο αριθμός ιδρυομένων επιχειρήσεων, οι δε άλλες κατηγορίες επενδυτών είναι αρκετά απρόθυμες να χρηματοδοτήσουν αυτές τις «μη χειροπιαστές» δραστηριότητες.

Στη **διανομή λογισμικού**, ένας ταχέως αναπτυσσόμενος τομέας, οι Businessland και Softsel, είναι άλυσσι καταστημάτων που δημιουργήθηκαν με τη σημαντική υποστήριξη κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου (24 εκατομμύρια και 11 εκατομμύρια δολάρια αντίστοιχα).

3. ΜΕΡΙΚΑ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Ο ρόλος της επένδυσης κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων φαίνεται, συνεπώς, ότι ποικίλλει: είναι εξαιρετικά σημαντικός στις Ηνωμένες Πολιτείες ως προς την επινόηση και την αρχική εμπορική εισαγωγή ενός με γάλο αριθμού νέων αγαθών και υπηρεσιών που συνδέονται με τις τεχνολογίες πληροφόρησης. Αντίθετα, παρουσιάζεται ακόμη αμελητέος στις άλλες χώρες η οποία πραγματοποιήθηκε κυρίως από μεγάλες επιχειρήσεις και από τις θυγατρικές αυτών - συνίστατο μέχρι σήμερα στη συνέχιση της παραγωγής, στην αναπαραγωγή και ενδεχομένως στη βελτίωση αγαθών και υπηρεσιών που εμφανίστηκαν αρχικά στην αγορά των Ηνωμένων Πολιτειών.

Για να ενισχύσουν την καινοτομική ικανότητα των επιχειρήσεών τους, πρωτίστως στις τεχνολογίες πληροφόρησης, πολλές χώρες - μέλη καταγίνονται τώρα με την εκπόνηση και εφαρμογή μέτρων για την ανάπτυξη εθνικής αγοράς κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου.

Τα σχέδια αυτά βρίσκονται ακόμη στο πειραματικό στάδιο, η δε προώθηση και επιτυχία τους διαφέρει από χώρα σε χώρα. Τη στιγμή αυτή και σύμφωνα με τις πρώτες πληροφορίες που είχε στη διάθεση της η Γραμματεία, μπορούν να διατυπωθούν πέντε κύριες παρατηρήσεις. Οι τρεις αναφέρονται στην ανάπτυξη της προσφοράς και οι δύο στην ανάπτυξη της ζήτησης:

- Η αγορά του κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου δεν είναι απομονωμένη από τις άλλες χρηματοδοτικές αγορές: προς τα άνω, τροφοδοτείται ουσιαστικά από παραδοσιακούς χρηματοδοτικούς οργανισμούς, και προς τα κάτω, προϋποθέτει την ύπαρξη δυναμικών χρηματιστηριακών αγορών που επιτρέπουν την «έξοδο» των επενδυτών κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου και τη διοχέτευση των κεφαλαίων

τους σε νέες επενδύσεις. Τα προγράμματα στήριξης εθνικών αγορών κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου πρέπει, συνεπώς, να καταστρώνονται σε συσχετισμό με την ανάπτυξη και την παράλληλη προσαρμογή αυτών των άλλων χρηματοδοτικών αγορών, πράγμα που προϋποθέτει τη διαμόρφωση κατάλληλης νομοθεσίας, φορολογίας και Βεβαίως-«κουλτούρας» στον τομέα της χρηματοδότησης.

- Η προσφορά κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου δεν περιορίζεται σε χορήγηση κεφαλαίων «έναντι αποδοχής κινδύνων και προσδοκίας κερδών» ιδιαίτερα μεγάλων. Είναι επιπλέον, και κυρίως, προσφορά πολύ εξειδικευμένων επαγγελματικών ικανοτήτων που χρησιμοποιούνται στην αξιοποίηση και τον εμπορικό προσανατολισμό (commercial piloting) των μικρών επιχειρήσεων υψηλής τεχνολογίας. Η δημιουργία, σε εθνικό επίπεδο, αυτού του αποθέματος ικανοτήτων είναι πιθανόν πιο μακροχρόνια και πιο απαιτητική διαδικασία από ό,τι ο αναπροσανατολισμός ενός μέρους των εθνικών κεφαλαίων προς επενδύσεις αυτού του τύπου.

- Οι επενδύσεις κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου από το Κράτος, δηλαδή η δημιουργία εταιρειών επενδύσεων κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου στον δημόσιο τομέα, αποτελούν καινοφανή ευρωπαϊκή προσπάθεια η οποία, όμως, είναι δύσκολη και ασαφής. Ο τρόπος χρηματοδότησης των εταιρειών τούτων δεν επιτρέπει σε αυτές να επωφεληθούν μιας «έναντι παντός κινδύνου» δέσμευσης των διαχειριστών τους, οι οποίοι άλλωστε δεν είναι συνήθως επιχειρηματίες. Οι εν λόγω εταιρείες πάσχουν επίσης από την ανάμιξη μη μικροοικονομικών κριτηρίων στη διαχείριση τους, κάτω από τον πειρασμό των δημοσίων Αρχών να τις χρησιμοποιήσουν ως όργανα καινοτομικής πολιτικής, περιφερειακής πολιτικής, κοινωνικής πολιτικής κλπ. Θα πρέπει λοιπόν να καταβληθεί φροντίδα ώστε να μην γίνουν συνήθη κανάλια δημόσιας χρηματοδότησης. Αυτό θα μπορούσε επίσης να ασκήσει αρνητική επίδραση στη δημιουργία επιχειρήσεων που δεν θα

ανταποκρίνονται στα κριτήρια βάσει των οποίων παρέχεται υποστήριξη από το Δημόσιο.

- Από την πλευρά της ζήτησης, η ανάπτυξη αγοράς κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου απαιτεί, πριν απ' όλα, επιχειρηματικό περιβάλλον, η ύπαρξη του οποίου αντικατοπτρίζεται σε ικανό αριθμό προγραμμάτων ίδρυσης νέων επιχειρήσεων. Ο βαθμός επιχειρηματικής πρωτοβουλίας σε μια συγκεκριμένη χώρα συνδέεται άμεσα με την ύπαρξη δομών αγοράς που επιτρέπουν στις νέες ΜΜΕ να λειτουργήσουν αποδοτικά. Τα φορολογικά συστήματα, το μέγεθος των αγορών και η ευαισθητοποίηση αυτών έναντι των καινοτομιών έχουν, από αυτή την άποψη, μεγάλη σπουδαιότητα. Επιπλέον, διάφοροι κοινωνικοοικονομικοί παράγοντες, μεταξύ των οποίων και η ανοχή της κοινωνίας σε περιπτώσεις αποτυχημένων προσπαθειών και η ευελιξία των εθνικών αγορών εργασίας στον τομέα υψηλών τεχνολογιών, συμβάλλουν σημαντικά στην τόνωση του επιχειρηματικού πνεύματος.

-Αλλά οι θετικοί αυτοί παράγοντες και η ύπαρξη επιχειρηματικού περιβάλλοντος δεν επαρκούν για την ανάπτυξη εθνικής ζήτησης κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου. Οι δημιουργοί επιχειρήσεων θα πρέπει ακόμη να είναι προετοιμασμένοι και διατεθειμένοι να δεχθούν τη συμμετοχή άλλων μετόχων και εξωτερικών μάντζερς, δηλαδή να συνεταιριστούν με επενδυτές κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου. Η ανάπτυξη μιας τέτοιας προδιάθεσης εξαρτάται ιδιαίτερα από την αποτελεσματικότητα των επενδυτών κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου, ήτοι από τον αριθμό περιπτώσεων όπου οι επενδυτές αυτοί μπόρεσαν να συνεργαστούν αποδοτικά με τους τοπικούς επιχειρηματίες.

Η ανάπτυξη εθνικών αγορών κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου είναι, συνεπώς, διαδικασία ρυθμιζόμενη από σειρά διαρθρωτικών παραγόντων ριζωμένων στην κουλτούρα, τις παραδόσεις και τους οικονομικούς και χρηματοδοτικούς θεσμούς κάθε έθνους. Σε αυτό το πλαίσιο, κυβερνητικά μέτρα - κυρίως φορολογικά και

θεσμικά - που επινοήθηκαν ειδικά για να θέσουν σε λειτουργία αυτή την αγορά, μπορεί να είναι απαραίτητα στις περισσότερες χώρες, αλλά θα λειτουργήσουν αργά και βαθμιαία, εφόσον βέβαια δεν εξουδετερωθούν τελείως από άλλους κρίσιμους παράγοντες.

Θα πρέπει επιπλέον να υπογραμμιστεί ότι σε αυτό τον τομέα, το βάρος του παρελθόντος μπορεί να αποδειχθεί τελικά περιορισμένης σημασίας: οι αναρίθμητες και ακόμη ανεκμετάλλευτες τεχνικές και εμπορικές ευκαιρίες νέων τεχνολογιών, σε συνδυασμό με τα επωφελή αποτελέσματα, αφενός της διεθνοποίησης των αγορών προϊόντων υψηλής τεχνολογίας και αφαιτέρου της διεθνοποίησης των επενδύσεων κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου, μπορούν να αποτελέσουν το έναυσμα απρόβλεπτης επιχειρηματικής δυναμικής σε όλες τις χώρες.

ΝΕΑ ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

ΓΙΑ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΕΣ

ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

- **ΑΝΟΙΚΤΟ ΔΑΝΕΙΟ ΣΕ ΕΥΡΩ**
- **ΕΘΝΟΤΑΞΙΔΙΑ**
- **ΕΘΝΟΓΙΟΡΤΕΣ**

Η εισαγωγή του Ευρώ στην Ελλάδα

Από 1.1.2001, το Ευρώ είναι το επίσημο νόμισμα της Ελλάδος και η δραχμή γίνεται απλή υποδιαίρεση του Ευρώ.

Ένα Ευρώ θα μετατρέπεται ακριβώς με 340,75 δραχμές. Η τιμή αγοράς και πώλησως του Ευρώ έναντι δραχμών θα είναι ίση με την ισοτιμία μετατροπής.

Το Ευρώ εισάγεται στην Ελλάδα από 1.1.2001 σε λογιστική μορφή και θα χρησιμοποιείται για την πραγματοποίηση πληρωμών με χρεοπιστώσεις τραπεζικών λογαριασμών (μεταφορές κεφαλαίων, πάγιες πληρωμές, επιταγές, πιστωτικές-χρεωστικές κάρτες κλπ.).

Χαρτονομίσματα και κέρματα σε Ευρώ θα κυκλοφορήσουν από 1.1.2002, ενώ η δραχμή παύει να είναι νόμισμα, του οποίου η αποδοχή επιβάλλεται από το νόμο από 1.3.2002.

Από 1.1.2001, η προσφορά χρήματος και τα επιτόκια θα διαμορφώνονται σε πανευρωπαϊκό επίπεδο από την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα, ενώ η Τράπεζα της Ελλάδος παύει να έχει αρμοδιότητα στον προσδιορισμό των εγχωρίων επιτοκίων και της συναλλαγματικής ισοτιμίας του Ευρώ.

Τι σημαίνει το Ευρώ για την Ελλάδα

Εισερχόμεθα σε μια περίοδο χαμηλών και σταθερών επιτοκίων εγχώριου νομίσματος και επίσης σε μια περίοδο στην οποία οι συναλλαγματικοί κίνδυνοι θα είναι πολύ περιορισμένοι.

Αυτό θα δώσει μεγάλη ώθηση στην ανάπτυξη της Ελληνικής οικονομίας, διότι το κόστος χρηματοδότησως επενδυτικών σχεδίων και καταναλωτικών δαπανών θα μειωθεί σημαντικά.

Από πραγματικά επιτόκια (μετά την αφαίρεση του πληθωρισμού) 10% πριν από ένα μόλις χρόνο, οδεύουμε πλέον σε πραγματικά επιτόκια της τάξεως του 3%.

Οι Ελληνικές επιχειρήσεις θα ανταγωνίζονται επί ίσοις όροις τις Ευρωπαϊκές στον τομέα του κόστους του χρήματος για χρηματοδότηση των επιχειρηματικών τους σχεδίων.

Αγορές Χρήματος και Συναλλάγματος

Η διατραπεζική αγορά της Ζώνης του Ευρώ είναι μία και λειτουργεί μόνο σε Ευρώ. Σε αυτή την αγορά θα λειτουργούν από 1.1.2001 και οι Ελληνικές τράπεζες, μαζί με άλλες 7.800 τράπεζες που δραστηριοποιούνται στις άλλες 11 χώρες-μέλη της Ζώνης του Ευρώ.

Αγορά συναλλάγματος (FX): Η διαπραγμάτευση θα αφορά μόνο την ισοτιμία του Ευρώ με τα τρίτα νομίσματα (Δολλάριο ΗΠΑ, Λίρες Αγγλίας, Γεν Ιαπωνίας κ.λπ.).

Η συναλλαγματική ισοτιμία της δραχμής έναντι των νομισμάτων τρίτων χωρών θα προσδιορίζεται μέσω της συναλλαγματικής ισοτιμίας του Ευρώ με αυτά τα νομίσματα και του συντελεστή μετατροπής

$$1 \text{ ΕΥΡΩ} = \Delta\text{Ρ. } 340,75$$

$$\Delta\text{Ρ.}/\Delta\text{ΟΛΛΑΡΙΟ Η.Π.Α.} = 340,75/(\Delta\text{ΟΛΛΑΡΙΟ Η.Π.Α.}/\text{ΕΥΡΩ}).$$

ΑΝΟΙΚΤΟ ΔΑΝΕΙΟ ΣΕ ΕΥΡΩ

I. Γενικά

Ενόψει της πλήρους ένταξης της χώρας μας στην Ο.Ν.Ε. και προκειμένου η Τράπεζα να ανταποκριθεί άμεσα στις νέες συνθήκες που διαμορφώνονται στην αγορά, αποφάσισε τη διάθεση του «Ανοικτού Δανείου» και σε Ευρώ, με την υιοθέτηση πρόσθετων χαρακτηριστικών που καθιστούν το προϊόν ιδιαίτερα ελκυστικό, ανάλογα και με τις ανάγκες του κάθε πελάτη.

II. Βασικά Χαρακτηριστικά Προϊόντος

Τίτλος (Brand Name) : ΑΝΟΙΚΤΟ ΔΑΝΕΙΟ ΣΕ ΕΥΡΩ

Μορφή Χρηματοδότησης:

Προσωπικό δάνειο που χορηγείται με μορφή ορίου πίστωσης σε ανοικτό λογαριασμό (ανακυκλούμενο).

Δικαιούχοι :

Φυσικά πρόσωπα με μόνιμη κατοικία στην Ελλάδα.

Υψος ορίου :

Από ΕΥΡΩ 880 έως ΕΥΡΩ 2.930, ανάλογα με το αίτημα του πελάτη. Το όριο εντάσσεται στο πλαίσιο των γενικότερων πιστωτικών ορίων που θέτει η Τράπεζα της Ελλάδος για προσωπικά δάνεια (ΠΔ/ΤΕ 2286/94). Μετά την έγκριση του δανείου, ο πελάτης μπορεί να κάνει μερικές ή ολικές αναλήψεις, μέχρι το εγκεκριμένο πιστωτικό του όριο. Επίσης, παρέχεται στον πελάτη η δυνατότητα αύξησης ή μείωσης του πιστωτικού του ορίου, μετά από αίτημα του και πάντοτε εντός του εκάστοτε ισχύοντος θεσμικού πλαισίου.

Επιτόκιο :

Χρεωστικό υπόλοιπο : Κυμαινόμενο (σήμερα 12%), πλέον εισφοράς Ν 128/75 και ΕΦΤΕ 3% επί των τόκων (μέχρι 31.1 2.2000). Πιστωτικό

υπόλοιπο : 0%

Διάρκεια Δανείου :

Το εγκεκριμένο όριο δεν έχει συγκεκριμένη ημερομηνία λήξης.

Εκτοκισμός :

Οι τόκοι υπολογίζονται τοκαριθμικά σε μηνιαία βάση και λογίζονται σε ΕΥΡΩ στο λογ/σμό την πρώτη κάθε μήνα.

Έξοδα:

1. Πάγια ετήσια έξοδα, ΕΥΡΩ 40.
2. Μειωμένη αντίστοιχη επιβάρυνση για τους υπαλλήλους/ συνταξιούχους ΕΤΕ & ΕΑΕΔΟ, ΕΥΡΩ 20.

Για το πρώτο έτος, τα έξοδα θα εισπράττονται απευθείας κατά την υπογραφή της σύμβασης.

Για τα επόμενα έτη, η χρέωση θα γίνεται αυτόματα από το Κ.Μ, τον αντίστοιχο ημερολογιακό μήνα με αυτόν του ανοίγματος του λογαριασμού.

Ελάχιστη Μηνιαία Καταβολή (ΕΜΚ)

- Ορίζεται ως Ελάχιστη Μηνιαία Καταβολή το 2,5% επί του χρεωστικού υπολοίπου της τελευταίας εργάσιμης ημέρας κάθε μήνα, με κατώτατο το ποσό των 30 ΕΥΡΩ.
- Παρέχεται η δυνατότητα καθορισμού, από το δανειολήπτη, της ΕΜΚ, με την προϋπόθεση ότι αυτή θα είναι μεγαλύτερη από το 2,5% επί του χρεωστικού υπολοίπου της τελευταίας εργάσιμης ημέρας κάθε μήνα, με ελάχιστο το ποσό των 30 ΕΥΡΩ.
- Με την ΕΜΚ εξοφλούνται οι τόκοι και μέρος του κεφαλαίου.
- Η πληρωμή της ΕΜΚ γίνεται με υποχρεωτική σύνδεση καταθετικού λογαριασμού σε ΔΡΧ. ή σε ΕΥΡΩ.

Πρόσθετες Παροχές:

Πιστωτική κάρτα ΕΘΝΟΚΑΡΤΑ/MASTERCARD ή/και VISA/Ε.Τ.Ε., με δωρεάν συνδρομή για τον πρώτο χρόνο (για το κύριο μέλος), τηρουμένων των σχετικών κριτηρίων.

Διάθεση του Προϊόντος

Το «Ανοικτό Δάνειο σε ΕΥΡΩ» θα διατίθεται από το σύνολο των Μονάδων του Δικτύου, οι οποίες θα δέχονται αιτήσεις από κάθε ενδιαφερόμενο και θα τις προωθούν στην Ε.Α.Ε.Δ.Ο. προς έγκριση, σύμφωνα με την Υ.Ε.204/1.12.98.

Μάρκετινγκ Προϊόντος – Προβολή

1. Συγκριτικά Πλεονεκτήματα

Το «Ανοικτό Δάνειο σε ΕΥΡΩ» είναι ένα προϊόν Καταναλωτικής Πίστης που, προς το παρόν, δεν παρέχεται από καμία Τράπεζα του Ανταγωνισμού, διαθέτει την ευελιξία του Ανοικτού Δανείου, προσφέρεται σε ελκυστικό επιτόκιο και συμβάλλει στην εξοικείωση της πελατείας με το νέο νόμισμα. Σημειώνεται ότι το εν λόγω προϊόν, σταδιακά, θα υποκαταστήσει το αντίστοιχο δραχμικό.

Κατά την προσέλκυση της ενδιαφερόμενης πελατείας, θα πρέπει να τονίζονται τόσο τα πλεονεκτήματα των δανείων Καταναλωτικής Πίστης που παρέχονται από την Τράπεζα όσο και τα ειδικότερα χαρακτηριστικά του προϊόντος, που προσαρμόζονται στις ανάγκες κάθε πελάτη. Αναλυτικά:

- Χαμηλό επιτόκιο, από τα καλύτερα της αγοράς.
- Ευελιξία ως προς το ύψος του αιτούμενου πιστωτικού ορίου και, ως εκ τούτου, δυνατότητα χορήγησης μικρότερου ποσού σε πελάτες χαμηλών, σχετικά, εισοδημάτων που δεν πληρούν τα κριτήρια έγκρισης του μέγιστου ύψους ορίου.
- Δυνατότητα αύξησης ή μείωσης του εγκεκριμένου πιστωτικού ορίου, πάντοτε εντός του εκάστοτε ισχύοντος θεσμικού πλαισίου.

- Δυνατότητα διενέργειας μερικών ή ολικών αναλήψεων μέχρι το εγκεκριμένο πιστωτικό όριο, οποτεδήποτε επιθυμεί ο πελάτης και χρέωση τόκων μόνον για το ποσόν που έχει χρησιμοποιηθεί.
- Ανέξοδη εξόφληση της Ε.Μ.Κ. με αυτόματη χρέωση του λογαριασμού καταθέσεων του πελάτη (σε δρχ. ή σε ΕΥΡΩ), ώστε να αποφεύγεται ο συναλλακτικός συνωστισμός «ουρές» στα Καταστήματα μας.
- Δυνατότητα ρύθμισης, από τον πελάτη, της Ε.Μ.Κ., πέραν της καθοριζόμενης από την Τράπεζα, ώστε να αποπληρώνεται ταχύτερα το δάνειο με αυτόματη χρέωση λογαριασμού καταθέσεων, χωρίς να απαιτείται προσέλευση του στα ταμεία των Καταστημάτων μας.
- Δυνατότητα κατάθεσης οποιουδήποτε ποσού (πέραν της Ε.Μ.Κ. που καθορίζει η Τράπεζα ή ο πελάτης) μέσω των ταμείων των Καταστημάτων μας, οποτεδήποτε επιθυμεί ο τελευταίος, ανάλογα με τα έσοδα του.
- Αίσθηση ασφάλειας (ο πελάτης έχει στη διάθεση του μετρητά, όποτε του χρειαστούν).
- Γρήγορη εξυπηρέτηση από το μεγαλύτερο και πλέον εκτεταμένο Δίκτυο Καταστημάτων στη χώρα.
Διευκρινίζεται ότι, επί του παρόντος το Ανοικτό Δάνειο σε ΕΥΡΩ δεν θα εξυπηρετείται μέσω των ΑΤΜ's.
- Χορήγηση πιστωτικής κάρτας «ΕΘΝΟΚΑΡΤΑ -MASTERCARD» ή /και VISA - ΕΤΕ με δωρεάν συνδρομή για το πρώτο έτος (για το κύριο μέλος), τηρουμένων των σχετικών κριτηρίων.

2. Πελατεία-Στόχος

Η θεσμοθέτηση του «Ανοικτού Δανείου σε ΕΥΡΩ» Καταναλωτικής Πίστης στοχεύει στην προσέλκυση πελατείας προσωπικών δανείων που ελκύεται από τα χαρακτηριστικά του Ανοικτού Δανείου. Ειδικότερα, το προϊόν αυτό απευθύνεται σε ιδιώτες (φυσικά πρόσωπα) μεσαίων, σταθερών, κυρίως, εισοδημάτων (μισθωτοί, συνταξιούχοι, ελεύθεροι επαγγελματίες).

3. Ενέργειες Μάρκετινγκ - Προβολής

Για την υποστήριξη του προϊόντος σχεδιάζεται ειδικό πρόγραμμα προβολής - προώθησης από τις αρμόδιες Κεντρικές Υπηρεσίες.

Οι Μονάδες του Δικτύου κρίνεται σκόπιμο να προβούν στις ακόλουθες ενέργειες:

- Ενημέρωση της ενδιαφερόμενης πελατείας για το προϊόν και τα συγκριτικά πλεονεκτήματά του.
- Χρήση των δυνατοτήτων για συνδυασμένη πώληση του «Ανοικτού Δανείου σε ΕΥΡΩ» σε πελάτες άλλων προϊόντων και υπηρεσιών της Τράπεζας όπως: λήπτες Στεγαστικών Δανείων, κατόχους καταθετικών λογαριασμών σε ΕΥΡΩ, κατόχους Πιστωτικών Καρτών της Τράπεζας κ.ά.

ΟΡΟΙ – ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣΔικαιούχοι

Φυσικά πρόσωπα με μόνιμη κατοικία στην Ελλάδα.

Μορφή Χρηματοδότησης

Προσωπικό Δάνειο που χορηγείται με μορφή πίστωσης σε ανοικτό λογαριασμό (ανακυκλούμενο).

Ύψος Ορίου

Ελάχιστο ΕΥΡΩ 880 - Μέγιστο ΕΥΡΩ 2.930, με ευχέρεια τροποποίησης του μετά από αίτημα του πελάτη, εφόσον εμπίπτει στα προαναφερόμενα όρια.

Έγκριση

Παρέχεται από την Ε.Α.Ε.Δ.Ο., σύμφωνα με τις διαδικασίες που περιγράφονται στην Ε.Υ. 204/1.12.98.

Διάρκεια

Τα εγκεκριμένο όριο του δανείου δεν έχει συγκεκριμένη ημερομηνία λήξης.

Δικαιολογητικά

Ο πελάτης θα προσκομίζει τα δικαιολογητικά που προβλέπονται για την έγκριση των προσωπικών δανείων, σύμφωνα με την Ε.Υ. 204/98, δηλαδή:

- Τελευταίο εκκαθαριστικό σημείωμα της Εφορίας ή αντίγραφο δήλωσης εισοδήματος με' υπογραφή παραλαβής, τόσο για μισθωτούς όσο και για αυτοαπασχολούμενους, κατ' εξαίρεση της προαναφερόμενης εγκυκλίου (Ε.Υ. 204/98).

- Για τους μισθωτούς, πρόσφατη απόδειξη μισθοδοσίας και βεβαίωση ετών απασχόλησης από τον εργοδότη (εκτός εάν τα χρόνια υπηρεσίας εμφανίζονται στην απόδειξη μισθοδοσίας). Για τους αυτοαπασχολούμενους, πρόσφατο στοιχείο που να αποδεικνύει ότι η επιχείρησή τους βρίσκεται σε λειτουργία (π.χ. περιοδική δήλωση ΦΠΑ,

απόδειξη παροχής υπηρεσιών κ.ά.).

- Δελτίο Αστυνομικής Ταυτότητας.
- Υπεύθυνη δήλωση του Ν. 1599/86 ότι δεν υφίσταται υπόλοιπο οφειλής από προσωπικό δάνειο σε άλλο πιστωτικό ίδρυμα.

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ-ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

Χορήγηση

Η εκταμίευση του δανείου πραγματοποιείται σε ΕΥΡΩ.

Ο πελάτης έχει τη δυνατότητα είτε να καταθέσει σε λογαριασμό (Ευρώ, in νομίσματα, συνάλλαγμα) είτε να δραχμοποιήσει το προϊόν του δανείου.

Λογαριασμός

Με σκοπό την ιδιαίτερη παρακολούθηση και εξυπηρέτηση του προϊόντος, δημιουργείται νέος Γενικός Λογαριασμός «122/Ανοικτό Δάνειο σε ΕΥΡΩ», που λειτουργεί όπως οι λογαριασμοί καταθέσεων Όψεως σε Συνάλλαγμα, χωρίς βιβλιάρια, και κινείται χρεωστικά ή πιστωτικά, με δυνατότητα καθορισμού χρεωστικού ορίου (ελάχιστο ΕΥΡΩ 880 - μέγιστο ΕΥΡΩ 2.930), το οποίο λειτουργεί σαν «υπερανάληψη».

Σύνδεση με λογαριασμό καταθέσεων

Πέραν του λογαριασμού του «Ανοικτού Δανείου σε ΕΥΡΩ», ανοίγεται, υποχρεωτικά, λογαριασμός καταθέσεων σε δραχμές (ταμιευτηρίου, όψεως, τρεχούμενος) ή σε ΕΥΡΩ (ταμιευτηρίου, όψεως), αν ο πελάτης δεν έχει ήδη κάποιον από τους πιο πάνω λογαριασμούς στην Τράπεζα μας, με σκοπό την αυτόματη χρέωση της Ε.Μ.Κ. του δανείου.

Κίνηση Λογαριασμού

Οι αναλήψεις και οι καταθέσεις στο λογαριασμό γίνονται με την παρουσία του πελάτη και πραγματοποιούνται από όλα τα Καταστήματα του Δικτύου.

Παρακολούθηση πιστωτικού ορίου

Το εκάστοτε εγκεκριμένο ανώτατο όριο είναι διαθέσιμο για ανάληψη, σταδιακά ή εφάπαξ, οποτεδήποτε μετά το άνοιγμα του λογαριασμού.

Οι χρεώσεις τόκων και εξόδων αντιμετωπίζονται σαν πραγματική ανάληψη δανείου.

Υπέρβαση ορίου

Η υπέρβαση του ορίου είναι επιτρεπτή μόνο σε περίπτωση χρέωσης τόκων και εξόδων από το οικείο μηχανογραφικό σύστημα.

Αποπληρωμή δανείου

Η καταβολή των δόσεων του δανείου γίνεται με αυτόματη χρέωση του συνδεδεμένου λογαριασμού καταθέσεων (ΔΡΧ. ή ΕΥΡΩ) του πελάτη, την τελευταία εργάσιμη ημέρα του μήνα που υφίσταται η υποχρέωση εξόφλησης της οφειλής. Εάν, κατά την ημερομηνία χρέωσης της δόσης, το υπόλοιπο του καταθετικού λογαριασμού είναι μικρότερο από την Ελάχιστη Μηνιαία Καταβολή, η χρέωση θα πραγματοποιηθεί για αυτό το ποσό και το δάνειο θα είναι ληξιπρόθεσμο για τη διαφορά που θα προκύψει. Διευκρινίζονται τα ακόλουθα:

- Η πρώτη δόση εισπράττεται την τελευταία εργάσιμη ημέρα του επόμενου μήνα από αυτόν κατά τη διάρκεια του οποίου πραγματοποιήθηκε η πρώτη χρέωση του λογαριασμού του δανείου από τον πελάτη.
- Εάν ο λογαριασμός του δανείου πιστωθεί, κατά τη διάρκεια του μήνα και πριν από την τελευταία εργάσιμη, με ποσό ίσο ή μεγαλύτερο της συνολικής καταβλητέας οφειλής (τρέχουσα δόση + τυχόν προηγούμενο ανεξόφλητο υπόλοιπο), αυτή δεν εισπράττεται εκ νέου, από το Κ.Μ., μόνο όμως για τον τρέχοντα μήνα, ανεξάρτητα από το ύψος του καταβληθέντος ποσού. Εάν το ποσό που

καταβλήθηκε είναι μικρότερο από τη συνολική οφειλή, τότε εισπράττεται από το Κ. Μ. η διαφορά που προκύπτει.

Ελάχιστη Μηνιαία Καταβολή

Ορίζεται ως ελάχιστη μηνιαία καταβολή, με αυτόματη χρέωση του συνδεδεμένου λογαριασμού καταθέσεων του πελάτη, το 2,5% επί του χρεωστικού υπολοίπου της τελευταίας εργάσιμης ημέρας κάθε μήνα, με κατώτατο το ποσό των 30 ΕΥΡΩ.

Εάν το υπόλοιπο του δανειακού λογαριασμού είναι μικρότερο από το ποσό των 30 ΕΥΡΩ, τότε ελάχιστη καταβολή θα αποτελεί το υπόλοιπο αυτό.

Παρέχεται στον δανειολήπτη η ευχέρεια να καθορίζει το ύψος της ΕΜΚ, με την προϋπόθεση ότι αυτή θα είναι μεγαλύτερη από το 2,5% του χρεωστικού υπολοίπου της τελευταίας εργάσιμης ημέρας κάθε μήνα, με κατώτατο πάντοτε το ποσό των 30 ΕΥΡΩ.

Επισημαίνεται ότι εάν, κατά τη διάρκεια εξυπηρέτησης του δανείου, ο πελάτης καθορίσει μεγαλύτερη Ε.Μ.Κ. από την καθοριζόμενη με την παρούσα, θα υπογράφεται υποχρεωτικά νέα πρόσθετη πράξη, συμπληρωμένη ανάλογα.

Η ευχέρεια αυτή παρέχεται σε πελάτες που έχουν τη δυνατότητα και επιθυμούν να καταβάλλουν, σε πάγια βάση, ΕΜΚ υψηλότερη από την καθοριζόμενη από την Τράπεζα, προκειμένου να μην προσέρχονται στα ταμεία των Καταστημάτων μας (δεδομένοι) ότι το προϊόν, προς το παρόν, δεν θα εξυπηρετείται από τα ΑΤΜ's).

Στην περίπτωση αυτή ο δανειολήπτης:

Δηλώνει το μέγιστο ποσό που έχει τη δυνατότητα να καταβάλλει με αυτόματη χρέωση του συνδεδεμένου λογαριασμού του (με ελάχιστο το

2,5% του εγκεκριμένου πιστωτικού του ορίου). Το ποσό αυτό εισάγεται στο σύστημα On Line, Trn 5031 (πεδίο 08-ΕΛΑΧΙΣΤΗ ΜΗΝΙΑΙΑ ΚΑΤΑΒΟΛΗ). Στη συνέχεια εκφράζεται ως ποσοστό του εγκεκριμένου πιστωτικού ορίου και χρησιμοποιείται για τον υπολογισμό της Ε.Μ.Κ.

Εναλλακτικά: Καθορίζει το ποσοστό, επί του χρεωστικού υπολοίπου της τελευταίας εργάσιμης ημέρας κάθε μήνα (πέραν του 2,5%), που επιθυμεί να πληρώνει. Το ποσό που εισάγεται στο σύστημα On Line (πεδίο 08-ΕΛΑΧΙΣΤΗ ΜΗΝΙΑΙΑ ΚΑΤΑΒΟΛΗ) είναι το γινόμενο του ποσοστού που καθορίζει ο πελάτης επί το εγκεκριμένο όριο.

Εκτοκισμός

Οι τόκοι υπολογίζονται τοκαριθμικά και λογίζονται στο λογαριασμό στο τέλος κάθε μήνα, με τοκοφόρο ημερομηνία (valeur) την πρώτη ημέρα του επόμενου μήνα. Στη διάρκεια λειτουργίας του λογαριασμού (μέχρι την εξόφληση ή τη μεταφορά σε οριστική καθυστέρηση) λογίζονται μόνον ενήμεροι τόκοι, οι οποίοι θα φέρονται σε πίστωση του λογαριασμού: 029/893035-0.

Επιτόκιο

Ο λογαριασμός εκτοκίζεται με κλίμακα επιτοκίου: 0611

- Επιτόκιο επί πιστωτικού υπολοίπου: 0%
- Επιτόκιο επί χρεωστικού υπολοίπου: κυμαινόμενο, σήμερα 12.00%. πλέον 0,6% εισφοράς Ν. 128/75 (και ΕΦΤΕ 3% επί των τόκων μέχρι 31.12.2000).

Η αλλαγή επιτοκίου γίνεται αυτόματα από το οικείο μηχανογραφικό σύστημα, με μέριμνα της Διεύθυνσης Καταναλωτικής Πίστης.

Επισημαίνεται ότι δεν παρέχεται καμία έκπτωση επιτοκίου σε καμία κατηγορία δανειοληπτών.

Έξοδα δανείου

Το δάνειο επιβαρύνεται με ετήσια έξοδα φακέλου ΕΥΡΩ 40 (πλέον ΕΦΤΕ 3% μέχρι 31.12.2000). τα οποία θα εισπράττονται τον πρώτο χρόνο απευθείας από τον πελάτη κατά την υπογραφή της σύμβασης και το άνοιγμα του λογαριασμού.

Για τα επόμενα χρόνια, η χρέωση θα γίνεται αυτόματα από το Κ.Μ. τον αντίστοιχο ημερολογιακό μήνα με αυτόν του ανοίγματος του λογαριασμού, για το ίδιο ποσό και θα φέρεται σε πίστωση του λογαριασμού: 029/893008-2

Σε περίπτωση που το Ανοικτό Δάνειο σε ΕΥΡΩ χορηγείται σε υπαλλήλους / συνταξιούχους Ε.Τ.Ε. / Ε.Α.Ε.Δ.Ο. θα εισπράττονται έξοδα μειωμένα κατά 50%. δηλ. ΕΥΡΩ 20, τόσο κατά το πρώτο έτος όσο και για τα επόμενα.

Τοκοφόρος ημερομηνία (VALEUR)

- Αναλήψεις: η ημέρα της ανάληψης
- Χρεώσεις τόκων: η πρώτη ημέρα κάθε μήνα
- Χρεώσεις εξόδων: η ημέρα της χρέωσης
- Πιστώσεις: η επόμενη εργάσιμη ημέρα (πλην εντολών και επιταγών, όπου θα τίθεται η εκάστοτε προβλεπόμενη valeur).

Ειδοποιητήριο πληρωμής

Την πρώτη ημέρα κάθε μήνα εκδίδεται ειδοποιητήριο που αποστέλλεται από τη Διεύθυνση Πληροφορικής απευθείας στον πελάτη, με το οποίο γνωστοποιείται η υποχρέωση πληρωμής την τελευταία εργάσιμη του ίδιου μήνα τον οφειλόμενοι ποσών, ως εξής:

- Προηγούμενο ανεξόφλητο υπόλοιπο
- Ελάχιστη Μηνιαία Καταβολή
- Συνολική Οφειλή

Επίσης, με το ίδιο έντυπο, γνωστοποιείται στον πελάτη η κίνηση και το επιτόκιο του λογαριασμού του.

**ΥΠΟΒΟΛΗ ΑΙΤΗΜΑΤΟΣ - ΕΓΚΡΙΣΗ - ΣΥΝΟΜΟΛΟΓΗΣΗ
ΣΥΜΒΑΣΗΣ**

Αίτημα πελάτη

1. Χρησιμοποιείται το ήδη υφιστάμενο έντυπο αίτησης χορήγησης ΕΘΝΟΔΑΝΕΙΟΥ, με τις εξής διευκρινίσεις

- Στη θέση «ΑΙΤΟΥΜΕΝΟ ΠΟΣΟ» αναγράφεται το ποσό του αιτούμενου δανείου σε ΕΥΡΩ, εκπεφρασμένο ενδεικτικά και σε δρχ.. υπολογισμένο με την ισοτιμία 340,75.

- Στη θέση «ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΕΤΕ ΓΙΑ ΑΥΤΟΜΑΤΗ ΕΞΟΦΛΗΣΗ ΤΩΝ ΔΟΣΕΩΝ ΤΟΥ ΔΑΝΕΙΟΥ», γίνονται δεκτοί λογαριασμοί καταθέσεων σε δραχμές και σε ΕΥΡΩ.

Στην περίπτωση λογαριασμού σε ΕΥΡΩ, αναγράφεται ευκρινώς το νόμισμα στο οποίο τηρείται ο λογαριασμός καταθέσεων.

Επισημαίνεται ότι η σύνδεση λογαριασμού καταθέσεων (σε δρχ. ή σε Ευρώ) του πελάτη για την εξυπηρέτηση του δανείου είναι υποχρεωτική.

2. Εάν ο δανειολήπτης επιθυμεί αύξηση ή μείωση του εγκεκριμένου ορίου του σε ΕΥΡΩ, θα υποβάλλει αντίστοιχο αίτημα.

Όλα τα αιτήματα θα αποστέλλονται, κατά τα εγκυκλίους ισχύοντα, με fax στην Ε.Α.Ε.Δ.Ο. για την αξιολόγηση τους (Ε.Υ. 204/1.12.98)

Έγκριση

Η αξιολόγηση των αιτημάτων για χορήγηση δανείου θα διενεργείται με βάση το μηχανογραφικό σύστημα credit scoring (Ε.Υ. 204/1.12.98).

Η εγκριτική απόφαση που αποστέλλεται από την Ε.Α.Ε.Δ.Ο. τηρείται στο φάκελο του πελάτη.

Στις περιπτώσεις αύξησης ή μείωσης ήδη εγκεκριμένου ορίου,

δίνεται από την Ε.Α.Ε.ΔΟ. ΝΕΟΣ ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΓΚΡΙΣΗΣ.

Σύμβαση

Μετά την έγκριση από την Ε.Α.Ε.Δ.Ο. το Κατάστημα συμπληρώνει τη σύμβαση του δανείου και τη σχετική πρόσθετη πράξη και φροντίζει για την υπογραφή τους από τους συμβαλλόμενους.

Η σύμβαση αυτή λαμβάνει αύξοντα αριθμό από το βιβλίο συμβάσεων του Καταστήματος και τηρείται, μαζί με τη σχετική πρόσθετη πράξη, σε πυρασφαλές ερμάριο. Σε περίπτωση που, μετά από αίτημα του πελάτη και λήψη της σχετικής έγκρισης από την Ε.Α.Ε.Δ.Ο., το όριο του δανείου τροποποιηθεί (αύξηση ή μείωση), ο πελάτης θα υπογράψει νέα τροποποιητική σύμβαση, ανάλογα με την μεταβολή.

Πρόσθετη πράξη

Η αντίστοιχη Πρόσθετη Πράξη Σύμβασης Δανείου, καθώς και η αναγραφόμενη σε αυτή Συνολική Ετήσια Πραγματική Επιβάρυνση (ΣΕΠΕ) θα είναι εκπεφρασμένες σε ΕΥΡΩ.

Εάν ο πελάτης, είτε κατά την υπογραφή της σύμβασης είτε κατά τη διάρκεια εξυπηρέτησης του δανείου, ζητήσει να καταβάλλει μεγαλύτερη Ελάχιστη Μηνιαία Καταβολή από την Εγκυκλώς προβλεπομένη, θα υπογράφεται νέα πρόσθετη πράξη από τον ίδιο καθώς και τον τυχόν εγγυητή.

Σε αυτή την περίπτωση, το Κατάστημα θα αναγράφει στις οικείες θέσεις του εντύπου το ποσοστό και το ποσό της Ελάχιστης Μηνιαίας Καταβολής. Το ποσοστό θα υπολογίζεται ανάλογα με το ποσό που επιθυμεί να καταβάλλει ο πελάτης.

ΕΚΤΥΠΩΣΕΙΣ – ΕΛΕΓΧΟΙ**A. Κατάσταση Οφειλών Ανοικτών Δανείων Καταναλωτικής Πίστεως σε ΕΥΡΩ**

Πρόκειται για κατάσταση, που εκδίδεται από τη Διεύθυνση Πληροφορικής και αποστέλλεται στις Μονάδες του Δικτύου.

Για την κατάσταση αυτή ισχύουν τα εξής :

Έκδοση: Εκδίδεται κάθε μήνα.

Περιεχόμενο: Περιλαμβάνει την ανάλυση των οφειλών των πελατών του Καταστήματος.

Παραλήπτης: Τα Καταστήματα τα οποία έχουν χορηγήσει «Ανοικτά Δάνεια σε ΕΥΡΩ».

Σκοπός: Ενημέρωση των Καταστημάτων σχετικά με την κατάσταση (ενημερότητα, ύψος οφειλής κ.λπ.) των «Ανοικτών Δανείων σε ΕΥΡΩ», που έχουν χορηγήσει.

Ενέργειες: Το Κατάστημα, σε περιπτώσεις τυχόν ληξιπροθέσμων υπολοίπων, θα επικοινωνεί με τους πελάτες για την τακτοποίηση τους.

Τήρηση: Η κατάσταση κατασιρέφεται μετά την πάροδο εξαμήνου.

B. Κίνηση Λογαριασμού - Ειδοποιητήριο Πληρωμής

Πρόκειται για «Αντίγραφο Κίνησης Λογαριασμού & Ειδοποιητήριο Πληρωμής Ανοικτού Δανείου σε ΕΥΡΩ» που εκδίδεται από τη Διεύθυνση Πληροφορικής και αποστέλλεται απευθείας στον πελάτη.

Για το ειδοποιητήριο αυτό ισχύουν τα εξής :

Έκδοση: Εκδίδεται την πρώτη ημέρα κάθε μήνα.

Περιεχόμενο: Περιλαμβάνει την ανάλυση της κίνησης του λογαριασμού, το επιτόκιο καθώς και τα προς πληρωμή, από τον οφειλέτη, ποσά.

Παραλήπτης: Ο πελάτης στον οποίο αποστέλλεται με απλό ταχυδρομείο από τη Διεύθυνση Πληροφορικής.

Σκοπός: Η ενημέρωση του πελάτη για την κίνηση του λογαριασμού του, καθώς & η γνωστοποίηση των υποχρεώσεών του.

ΚΛΕΙΣΙΜΟ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΚΑΙ ΜΕΤΑΦΟΡΑ ΣΕ ΟΡΙΣΤΙΚΗ ΚΑΘΥΣΤΕΡΗΣΗ

Σε περίπτωση που απαιτείται μεταφορά της οφειλής σε λογαριασμό οριστικής καθυστέρησης, αυτή γίνεται αυτόματα από το οικείο Μηχανογραφικό Σύστημα, με τη συμπλήρωση τριών ανεξόφλητων δόσεων, π.χ. δάνειο με ανεξόφλητες δόσεις την 31/1. 28/2 και 31/3 θα μεταφερθεί σε οριστική καθυστέρηση την 30/4. Διευκρινίζεται ότι:

- Η μεταφορά σε οριστική καθυστέρηση πραγματοποιείται ανεξάρτητα από το ύψος της ληξιπρόθεσμης οφειλής ή του χρεωστικού υπολοίπου.
- Ακόμη και αν μία μόνο δόση ή μέρος δόσης παραμένει ανεξόφλητο για διάστημα τριών μηνών, ο λογαριασμός θα κλείσει και θα μεταφερθεί σε οριστική καθυστέρηση.

Η μεταφορά σε οριστική καθυστέρηση θα γίνεται σε ΕΥΡΩ,

με κλείσιμο του λογαριασμού και μεταφορά του υπολοίπου και των τόκων καθυστέρησης στην Ε.Α.Ε.Δ.Ο., μέσω του Καταστήματος Καλλιθέας (137). Το δάνειο θα εκτοκίζεται πλέον με το εκάστοτε ισχύον επιτόκιο υπερημερίας. Υπενθυμίζεται ότι το επιτόκιο υπερημερίας διαμορφώνεται σήμερα ως εξής: Συμβατικό επιτόκιο ενήμερου δανεισμού + 2,5% προσαύξηση λόγω καθυστέρησης. Η παρακολούθηση των οφειλών σε οριστική καθυστέρηση θα πραγματοποιείται από την αρμόδια υπηρεσία της Ε.Α.Ε.Δ.Ο.

Μετά τη μεταφορά του δανείου σε οριστική καθυστέρηση, η Ε.Α.Ε.Δ.Ο. θα γνωστοποιεί, με ιδιαίτερη επιστολή (καταγγελία σύμβασης), στον πελάτη τόσο τη μεταφορά του δανείου στην οριστική καθυστέρηση, όσο και τον νέο αριθμό του δανείου (16ψήφιο).

Λογιστική Εμφάνιση

Τα ποσά των οριστικών καθυστερήσεων μεταφέρονται σε χρέωση του Καταστήματος Καλλιθέας (137) και συγκεκριμένα του λογαριασμού «123/893037-6»

Οι κινήσεις (πίστωση του λογαριασμού του δανείου, χρέωση του λογαριασμού του Καταστήματος Καλλιθέας) των λογαριασμών θα εμφανίζονται στις αντίστοιχες ημερήσιες καταστάσεις (ΣΗ2) των Καταστημάτων.

Εισπράξεις: έναντι δανείων σε Οριστική καθυστέρηση

Όταν το δάνειο μεταφέρεται σε οριστική καθυστέρηση, ο αριθμός λογαριασμού on - line είναι ανύπαρκτος για το μηχανογραφικό σύστημα.

Καταβολές έναντι της ληξιπρόθεσμης απαίτησης είναι δυνατόν να πραγματοποιηθούν με τη συναλλαγή on-line 4015. όπου στο πεδίο 02 ΛΟΓ/ΣΜΟΣ θα τίθεται ο δεκαεξαψήφιος αριθμός δανείου, ο οποίος αποτελεί πλέον τον μοναδικό τρόπο αναφοράς στην απαίτηση

που έχει μεταφερθεί σε οριστική καθυστέρηση.

Σημειώνεται ότι ο δεκαεξαψήφιος αριθμός δανείου αποτελείται από τα ψηφία ΧΧΧΧ ΧΧ ΧΧΧ και τον επταψήφιο αριθμό δανείου, ο οποίος αναγράφεται στην αποσταλείσα από την Ε.Α.Ε.Δ.Ο. τηλετυπική έγκριση.

ΜΗ ΠΛΗΡΩΜΗ ΟΦΕΙΛΩΝ - ΠΡΟΣΩΡΙΝΕΣ ΚΑΘΥΣΤΕΡΗΣΕΙΣ

Σε περίπτωση που ο πελάτης καθυστερήσει την πληρωμή μιας δόσης ή μέρους μιας δόσης, ο λογαριασμός του δανείου θεωρείται ότι είναι σε προσωρινή καθυστέρηση. Με συμπλήρωση τριών ανεξόφλητων δόσεων ο λογαριασμός μεταφέρεται σε οριστική καθυστέρηση.

Το Κατάστημα, με βάση την μηνιαία κατάσταση «Οφειλετών Ανοικτών Εθνοδανείων σε ΕΥΡΩ». θα ελέγχει και θα επικοινωνεί με τους πελάτες για την έγκαιρη τακτοποίηση των οφειλών τους.

2. ΕΘΝΟΤΑΞΙΔΙΑ

Η Εθνική Τράπεζα, παρέχει τώρα σε όλες τις Τουριστικές Επιχειρήσεις που συνεργάζονται μαζί της, τη δυνατότητα να χορηγούν, μέσα από τα γραφεία τους, το νέο προσωπικό της δάνειο «ΕΘΝΟΤΑΞΙΔΙΑ», διευκολύνοντας έτσι την πελατεία τους στην αγορά των υπηρεσιών τους.

Με τον τρόπο αυτό εξασφαλίζουν:

- δυνατότητα περαιτέρω ανάπτυξης των πωλήσεων τους και διεύρυνσης της πελατείας τους προσφέροντας σε αυτήν μια εναλλακτική χρηματοδοτική λύση με ευνοϊκούς όρους.
- bonus για κάθε χορηγούμενο δάνειο (50 % επί των εξόδων του φακέλου)

2.1. Χαρακτηριστικά του δανείου:

Ποσό:

Μέχρι 1.000.000 δρχ. (2.934,70 ευρώ) (κάλυψη του συνόλου των δαπανών).

Διάθεση Προϊόντος:

Καθ' όλη τη διάρκεια του έτους, μέσω Συνεργαζόμενων Επιχειρήσεων.

Διάρκεια:

Από 6 έως 24 μήνες.

Επιτόκιο:

Κυμαινόμενο 11,00% ή σταθερό μέχρι 2 έτη 10,25% (πλέον εισφοράς 0.6% του Ν. 128/75).

Περίοδος Χάριτος:

1 έως 2 μήνες (πληρωμή 1^{ης} δόσης μέχρι και 3 μήνες από την ημερομηνία εκταμίευσης).

Έξοδα Δανείου:

1.000 δρχ. (2.93 ευρώ) ανά μήνα διάρκειας του δανείου με ελάχιστο 12.000 δρχ. (35,22 ευρώ).

Παροχές:

- Δωρεάν συνδρομή για το πρώτο έτος στις πιστωτικές κάρτες ΕΘΝΟΚΑΡΤΑ- MASTERCARD ή ΕΤΕ-VISA.
- Δυνατότητα μερικής ή ολικής προεξόφλησης, χωρίς επιβαρύνσεις.

2.2. ΒΑΣΙΚΕΣ ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΧΟΡΗΓΗΣΗΣ ΤΟΥ ΔΑΝΕΙΟΥ:

- Ελάχιστο ατομικό εισόδημα 2.000.000 δρχ. (5.869.41 ευρώ).
- Ηλικία μεταξύ 21 -70 ετών.

Σε περίπτωση που δεν πληρείται κάποια από τις παραπάνω προϋποθέσεις, απαιτείται η παροχή πρόσθετων εγγυήσεων.

2.3. ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΑ ΒΑΣΙΚΑ ΔΙΚΑΙΟΛΟΓΗΤΙΚΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΓΚΡΙΣΗ ΤΟΥ ΔΑΝΕΙΟΥ:

- Δελτίο Αστυνομικής Ταυτότητας ή Διαβατήριο.
- Τελευταίο εκκαθαριστικό σημείωμα της Εφορίας ή δήλωση εισοδήματος με υπογραφή παραλαβής.
- Για τους μισθωτούς, πρόσφατο εκκαθαριστικό μισθοδοσίας και βεβαίωση ετών απασχόλησης από τον εργοδότη, εφόσον τα χρόνια υπηρεσίας δεν εμφανίζονται στη μισθοδοσία.
- Υπεύθυνη Δήλωση του Ν. 1599/86 για την μη ύπαρξη υπολοίπου προσωπικού δανείου σε άλλο πιστωτικό ίδρυμα.

3. ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΩΝ ΚΑΙ ΟΡΩΝ ΧΟΡΗΓΗΣΗΣ ΔΑΝΕΙΟΥ.

ΕΘΝΟΓΙΟΡΤΕΣ

3.1. σκοπός

Αποκλειστικά για την κάλυψη αυξημένων αναγκών κατά τη διάρκεια των εορταστικών περιόδων Χριστουγέννων και Πάσχα. Χορηγείται για την περίοδο Χριστουγέννων από 1η Δεκεμβρίου έως 15 Ιανουαρίου του επόμενου έτους και για το Πάσχα 1 μήνα πριν και 15 ημέρες μετά την Κυριακή του Πάσχα.

3.2. δικαιούχοι

-Φυσικά πρόσωπα με μόνιμη κατοικία στην Ελλάδα.

-Αλλοδαποί που έχουν συμπληρώσει τουλάχιστον 3ετή συνεχή παραμονή και απασχολούνται στην Ελλάδα. Στην περίπτωση αυτή οι ενδιαφερόμενοι θα προσκομίζουν φορολογικές δηλώσεις τελευταίας τριετίας. Εξαιρούνται και δεν δανειοδοτούνται αλλοδαποί υπάλληλοι προσωπικού πρεσβειών, διεθνών αποστολών κλπ. Ανεξάρτητα αν έχουν συμπληρώσει 3ετή συνεχή παραμονή στην Ελλάδα.

3. 3. προϋποθέσεις χορήγησης

- Επαρκής πιστοληπτική ικανότητα και φερεγγυότητα του ενδιαφερομένου.
- Δεν απαιτείται η κατάθεση δικαιολογητικών αγοράς ειδών.
- Απαιτούμενα βασικά δικαιολογητικά για την έγκριση δανείου:
 - > Φωτοτυπία αστυνομικής ταυτότητας.
 - > Εκκαθαριστικό σημείωμα της Εφορίας ή δήλωση εισοδήματος με υπογραφή παραλαβής. Για τους αυτοαπασχολούμενους εκκαθαριστικά σημειώματα των τριών τελευταίων ετών.
 - > Για τους μισθωτούς πρόσφατη απόδειξη μισθοδοσίας και

βεβαίωση ετών απασχόλησης από τον εργοδότη(εκτός αν τα χρόνια υπηρεσίας εμφανίζονται στη μισθοδοσία).

- > Δήλωση στοιχείων ακίνητης περιουσίας φύλλο Ε9 της δήλωσης εισοδήματος.
- > Υπεύθυνη δήλωση του Ν. 1599/86 για την μη ύπαρξη υπολοίπου προσωπικού δανείου σε άλλο πιστωτικό ίδρυμα. Σε διαφορετική περίπτωση δε θα συμπληρώνεται αίτηση χορήγησης.

3.4. όροι δανειοδότησης

Ποσό δανείου: από 500.000 δρχ. μέχρι 1.000.000 δρχ. το οποίο εντάσσεται στο πλαίσιο των γενικότερων πιστωτικών ορίων της Τράπεζας της Ελλάδος.

Περίοδος χάριτος: η καταβολή των δόσεων θα αρχίζει 1-3 μήνες μετά την χορήγηση του δανείου, κατόπιν επιλογής του πελάτη. Κατά την περίοδο χάριτος θα λογίζονται τόκοι οι οποίοι θα κεφαλαιοποιούνται μετά το πέρας αυτής.

Διάρκεια: από 6-24 μήνες. Στο διάστημα αυτό δεν περιλαμβάνεται η περίοδος χάριτος.

Επιτόκιο: Κυμαινόμενο (σήμερα 14,25% προσαυξημένο με την εισφορά του Ν. 128/75 και τον ΕΦΤΕ.

Εξοδα: Δρχ. 12.000 πλέον ΕΦΤΕ.

3.5. εξυπηρέτηση

-Εξόφληση με ισόποσες μηνιαίες τοκοχρεολυτικές δόσεις, η καταβολή των οποίων θα αρχίζει από ένα έως τρεις μήνες μετά την ημερομηνία χορήγησης του δανείου.

-Μηνιαίο εκκαθαριστικό σημείωμα.

-Αυτόματη πληρωμή των δόσεων με χρέωση του λογαριασμού καταθέσεων του πελάτη, το οποίο αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση για

τη χορήγηση δανείου.

-Δυνατότητα καταβολής έναντι κεφαλαίου μόνο σε ημερομηνίες καταβολής δόσης και μόνο για ποσά άνω των δυο δόσεων, χωρίς επιβαρύνσεις. Η νέα μειωμένη δόση ανακοινώνεται στον πελάτη με το επόμενο ειδοποιητήριο. Δεν μεταβάλλεται η διάρκεια του δανείου.

-Δυνατότητα ολικής εξόφλησης του δανείου χωρίς επιβαρύνσεις, αλλά με προειδοποίηση 30 ημερών. Για το σκοπό αυτό αποστέλλεται στον πελάτη ειδικό εξοφλητικό ειδοποιητήριο.

3.6. συγκριτικά πλεονεκτήματα

- Ιδιαίτερα ευνοϊκό κυμαινόμενο επιτόκιο από τα χαμηλότερα της αγοράς.
- Ιδιαίτερα ελκυστικά χαρακτηριστικά (περίοδος χάριτος, μεγάλη διάρκεια αποπληρωμής, νέες μειωμένες δόσεις.)
- Το προϊόν είναι ιδιαίτερα δημοφιλές γιατί προσφέρεται σε χρονικές περιόδους κατά τις οποίες οι ανάγκες του καταναλωτικού κοινού εμφανίζονται αυξημένες, (περίοδοι εορτών).
- Μερική ή ολική προεξόφληση του δανείου χωρίς επιβαρύνσεις.
- Γρήγορη εξυπηρέτηση από το πλέον εκτεταμένο δίκτυο Καταστημάτων στη χώρα.

**ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ
ΜΕΣΩ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟΥ**

1. ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ - ΠΡΟΩΘΗΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

Η επέκταση των δραστηριοτήτων των τραπεζών στο Διαδίκτυο αποτελεί μια από τις σημαντικές προτεραιότητες της επιχειρηματικής πολιτικής τους καθότι η ανάπτυξη των υπηρεσιών στο Internet συμβάλλει στη ριζική αναβάθμιση της λειτουργίας τους στην ενίσχυση της διάθεσης των προϊόντων του Ομίλου, στην προσφορά υπηρεσιών σύγχρονης τεχνολογίας στην πελατεία τους, κ.λ.π.

Για τους λόγους αυτούς ανάλογη θα πρέπει να είναι και η προσπάθεια τόσο των Κεντρικών Υπηρεσιών όσο και του Δικτύου για την αποτελεσματική προώθηση της εν λόγω νέας υπηρεσίας στην Πελατεία. Προς την κατεύθυνση αυτή παρέχονται οι εξής οδηγίες:

1.1. ΠΕΛΑΤΕΙΑ ΣΤΟΧΟΣ

Πελατεία στόχο αποτελούν οι υφιστάμενοι αλλά και νέοι πελάτες της Τράπεζας μας, ιδιώτες και Νομικά Πρόσωπα, που διαθέτουν τον απαραίτητο τεχνολογικό εξοπλισμό για την πρόσβαση στο Διαδίκτυο και την διενέργεια συναλλαγών μέσω του Internet.

Ειδικότερα, για την προώθηση του νέου αυτού συστήματος ηλεκτρονικής εξυπηρέτησης, πελατεία - στόχος θα πρέπει να αναζητηθεί στις ακόλουθες πελατειακές ομάδες (target groups):

- Δημόσιοι Οργανισμοί-Ασφαλιστικοί Φορείς (ΑΟΑΦ), Μεγάλες Επιχειρήσεις: η οργανωμένη μηχανογραφική υποδομή τους, τα μεγάλα διαθέσιμα για επένδυση, σε συνδυασμό με το εύρος συνεργασίας τους με την Τράπεζα σε μεγάλο φάσμα προϊόντων της, καθιστούν πιο εύκολη την αποδοχή της νέας αυτής ηλεκτρονικής μορφής εξυπηρέτησης, καθώς τους επιτρέπει να διαχειρίζονται άμεσα νο μεγάλο όγκο ίων συναλλαγών τους.
- Μεσαίες Επιχειρήσεις, Ελεύθεροι Επαγγελματίες:

κατατάσσονται μεταξύ των πολυπληθέστερων τμημάτων της πελατείας της Τράπεζας μας, με μεγάλο όγκο συναλλαγών και κατά τεκμήριο διαθέτουν την απαιτούμενη για τη διενέργεια ηλεκτρονικών συναλλαγών υποδομή.

- Μικρές Επιχειρήσεις, Μεσαίοι/μικροί αποταμιευτές/επενδυτές: Η ικανότητα τους να δεχθούν ηλεκτρονικής μορφής εξυπηρέτησης εξαρτάται από τη γνώση τους σε θέματα PC, τη διαθεσιμότητα του απαραίτητου εξοπλισμού ή τη δυνατότητα πρόσβασης στο διαδίκτυο και το γενικότερο profile δημογραφικών χαρακτηριστικών τους.
- Πελάτες Private Banking - Μεγάλοι Καταθέτες - Μεγάλοι Επενδυτές: διαθέτουν μεγάλα ποσά σε καταθέσεις και επενδύσεις και θα μπορούν να έχουν on-line ενημέρωση και παρακολούθηση του χαρτοφυλακίου τους (μετοχές, αμοιβαία κεφάλαια), δυνατότητα διενέργειας χρηματιστηριακών συναλλαγών και άμεση διαχείριση των λογαριασμών τους.
- Στελέχη Επιχειρήσεων - Φοιτητές/Σπουδαστές: Αποτελούν ιδιαίτερου ενδιαφέροντος υποψήφια retail πελατεία για το Internet Banking, οι πρώτοι διότι έχουν τη δυνατότητα πρόσβασης στο internet μέσω των PC των επιχειρήσεων στις οποίες απασχολούνται και οι δεύτεροι επειδή αποτελούν σημαντική εν δυνάμει πελατεία.

1.2. ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

Για τον Πελάτη:

- Σύγχρονη και τεχνολογικά άρπα εξυπηρέτηση από το χώρο του πελάτη (γραφείο, οικεία, κλπ.)
- Εξοικονόμηση χρόνου και αποφυγή της ταλαιπωρίας που

συνεπάγεται η φυσική παρουσία του στο Κατάστημα για την διεκπεραίωση συναλλαγών «ρουτίνας».

- Ποιοτικά αναβαθμισμένη και ταχύτατη εξυπηρέτηση.
- Χαμηλό έως μηδενικό κόστος διεκπεραίωσης Τραπεζικών Συναλλαγών.
- Δυνατότητα διενέργειας σύγχρονων Τραπεζικών / Χρηματοπιστηριακών συναλλαγών υπό τις καλλίτερες τεχνολογικά συνθήκες.

Για την Τράπεζα:

- Βελτίωση του προφίλ της Τράπεζας με την προσφορά υψηλών standards ηλεκτρονικών υπηρεσιών στον πελάτη με έμφαση στην τεχνολογική πρωτοπορία.
- Επέκταση των Δικτύων διανομής με ιδιαίτερα χαμηλό κόστος.
- Χαμηλό κόστος προβολής της Τράπεζας και προώθησης των προϊόντων της.
- Εξοικονόμηση κόστους ενημέρωσης και εξυπηρέτησης πελατείας στο Κατάστημα.
- Προσέλκυση νέας πελατείας και διατήρηση της ήδη υπάρχουσας μέσω της παροχής ποιοτικά αναβαθμισμένων υπηρεσιών και ταχύτητας εξυπηρέτησης.

1.3. ΠΡΟΩΘΗΣΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ - ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΠΕΛΑΤΕΙΑΣ

— Τα Στελέχη των Μονάδων του Δικτύου καλούνται να :

- α) ενημερωθούν λεπτομερώς για τις δυνατότητες, τις παρεχόμενες υπηρεσίες και τα διαδικαστικά θέματα ένταξης της πελατείας στο Internet
- β) ενημερώνουν για τη νέα υπηρεσία και συνδράμουν την πελατεία στην

ορθή συμπλήρωση των απαραίτητων εντύπων για την ένταξη της στο σύστημα,

- γ) φροντίζουν για την τοποθέτηση, σε εμφανή σημεία των χώρων συναλλαγής, των σημείων διάθεσης επενδυτικών προϊόντων, καθώς και στους χώρους που είναι εγκαταστημένοι οι Επενδυτικοί Σύμβουλοι και Σύμβουλοι Πωλήσεων, του έντυπου πληροφοριακού υλικού που θα διανεμηθεί, με το οποίο και θα εφοδιάζουν την ενδιαφερόμενη πελατεία.

2. ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ – INTERNET

2.1. Τι είναι το Σύστημα Internet Banking

Η Εθνική Τράπεζα προσφέρει τώρα, σε σας τους Πελάτες της (Φυσικά ή Νομικά Πρόσωπα) τον πιο εξελιγμένο τρόπο επικοινωνίας μαζί της, δίνοντας σας τη δυνατότητα να ενημερώνεστε για τους λογαριασμούς σας και να διενεργείτε Τραπεζικές / Χρηματοπιστηριακές συναλλαγές μέσω του Διαδικτύου, από το σπίτι ή το γραφείο, με ταχύτητα και ασφάλεια, εξοικονομώντας πολύτιμο προσωπικό χρόνο.

Στην παρούσα φάση, μπορείτε να κάνετε χρήση του Internet Banking τις εργάσιμες ημέρες από τις 04:00 έως τις 20:00 ενώ τα Σαββατοκύριακα και τις αργίες από τις 9:00 έως τις 20:00 της επόμενης εργάσιμης.

2.2. Ποιες υπηρεσίες παρέχει:

Το Internet Banking σας παρέχει τη δυνατότητα να:

- ενημερώνεστε για το υπόλοιπο των λογαριασμών σας
- ενημερώνεστε για την κίνηση των λογαριασμών που έχετε συνδέσει στο σύστημα (ημερήσια/ μηνιαία ανάλυση)
- μεταφέρετε χρήματα από έναν λογαριασμό σας σε άλλον
- μεταφέρετε χρήματα από τον λογαριασμό σας σε λογαριασμούς τρίτων που τηρούνται στην Τράπεζα μας.
- ενημερώνεστε για το χαρτοφυλάκιο μετοχών που τηρείτε στην Τράπεζα.
- διεκπεραιώνετε αγοραπωλησία μετοχών και να ενημερώνεστε για

την τύχη της εντολής που έχετε δώσει ή ακόμη και να ακυρώνετε εντολές πριν την πραγματοποίησή τους

- ενημερώνεστε σχετικά με το καρτοφυλάκιο αμοιβαίων κεφαλαίων σας ο υποβάλλετε αίτηση συμμετοχής σε δημόσιες εγγραφές στο Χ.Α.Α.

Πολύ σύντομα το Internet Banking θα σας προσφέρει επίσης τη δυνατότητα να :

- πληρώνετε τις δόσεις των δανείων σας
- πληρώνετε τους λογαριασμούς κοινής ωφέλειας
- ενημερώνεστε για το καρτοφυλάκιο των άυλων τίτλων σας
- διεκπεραιώνετε αγοραπωλησία άυλων τίτλων

Εκτός των παραπάνω Τραπεζικών /Χρηματιστηριακών συναλλαγών, μπορείτε να διεκπεραιώνετε «συναλλαγές ασφαλείας» οι οποίες περιλαμβάνουν αλλαγή Password, δέσμευση Password, ενεργοποίηση λίστας TAN και δέσμευση λίστας TAN.

2.3. Ποια πλεονεκτήματα προσφέρει

- Εξοικονόμηση χρόνου χωρίς ν' απαιτείται η παρουσία σας στην Τράπεζα
- Πραγματοποίηση των συναλλαγών από το δικό σας χώρο με ασφάλεια
- άμεση και ποιοτική εξυπηρέτηση

2.4. Προϋποθέσεις Ένταξης στο Σύστημα:

Ο ενδιαφερόμενος πηγαίνει στο Κατάστημα της Τράπεζας με το οποίο συνεργάζεται & ενημερώνεται για τις παρεχόμενες υπηρεσίες του Internet Banking, συμπληρώνει την Αίτηση Εισαγωγής, υπογράφει τη σχετική Σύμβαση και εντάσσεται στο σύστημα εντελώς δωρεάν

Απαραίτητη προϋπόθεση είναι, να έχει έναν τουλάχιστον λογαριασμό Καταθέσεων ταμειυτηρίου, τρεχούμενου ή όψεως σε δραχμές στην Τράπεζα.

Αποστέλλεται ταχυδρομικώς ο Μυστικός Αριθμός Αναγνώρισης (Password) και θα πρέπει να παραληφθεί από το Κατάστημα που έχει υποβληθεί η Αίτηση Εισαγωγής, ο Κωδικός Ταυτότητας Χρήστη (UserID) και η Λίστα με τους Αριθμούς Αυθεντικότητας Συναλλαγής (Λίστα TAN).

Έχοντας ολοκληρώσει όλα τα παραπάνω, επικοινωνεί με το Help Desk της Τράπεζας για την ενεργοποίηση των κωδικών του και είναι πλέον έτοιμος να κάνει χρήση του προηγμένου Συστήματος Internet Banking που προσφέρει η Εθνική Τράπεζα.

2.5. Ένταξη Νομικών προσώπων

Οι συναλλαγές στο Internet Banking πραγματοποιούνται για λογαριασμό του Νομικού Προσώπου από υπαλλήλους ή Στελέχη του (Χρήστες Νομικού Προσώπου) που καθορίζονται και εξουσιοδοτούνται για το σκοπό αυτό με απόφαση του αρμόδιου καταστατικού οργάνου του Ν.Π.

Το σύστημα Internet Banking παρέχει στα Ν.Π. τη δυνατότητα να καθορίζουν:

- Το είδος των συναλλαγών που επιτρέπεται να διεκπεραιώνει ο κάθε Χρήστης.
- Το ανώτατο χρηματικό ποσό, μέχρι το οποίο έχει δικαίωμα ο κάθε Χρήστης να διεκπεραιώνει εγχρήματες συναλλαγές.
- Τον αριθμό των υπογραφών που απαιτούνται για την ολοκλήρωση των συναλλαγών κάθε Χρήστη.

Τα παραπάνω στοιχεία, για κάθε ένα από τους Χρήστες που ορίζονται, καταγράφονται σε ισόριθμες επιμέρους αιτήσεις εισαγωγής' που το Ν.Π. υποβάλλει στο Κατάστημα συνεργασίας της Τράπεζας μας, μαζί με την "Αίτηση Εισαγωγής Πελάτη στο Internet Banking".

Ο κάθε Χρήστης εφοδιάζεται με ιδιαίτερους κωδικούς πρόσβασης στο Internet Banking (UserID και Password) και κωδικούς διενέργειας συναλλαγών (αριθμοί TAN και CHECK).

3. ΕΝΤΑΞΗ ΝΟΜΙΚΩΝ ΠΡΟΣΩΠΩΝ ΣΤΟ INTERNET BANKING

1. Οι συναλλαγές στο Internet Banking πραγματοποιούνται για λογαριασμό του Νομικού Προσώπου από υπαλλήλους ή Στελέχη του (Χρήστες Νομικού Προσώπου) που καθορίζονται και εξουσιοδοτούνται για το σκοπό αυτό με απόφαση του αρμόδιου καταστατικού οργάνου του Νομικού Προσώπου.

2. Για να συνδεθεί ένα Νομικό Πρόσωπο στο σύστημα απαιτείται να υποβάλλει, στο Κατάστημα της Τράπεζας με το οποίο συνεργάζεται, τη σχετική αίτηση και β) τη σύμβαση που τη συνοδεύει εις διπλούν, δεόντως συμπληρωμένες σφραγισμένες και υπογεγραμμένες από τους νόμιμους εκπροσώπους του.

Για σύνδεση κάθε Χρήστη του, το Ν.Π. πρέπει να υποβάλλει στο κατάστημα ένταξης του ιδιαίτερη αίτηση εισαγωγής, στην οποία αναφέρονται τα δικαιώματα και οι περιορισμοί του Χρήστη αναφορικά με τη διενέργεια συναλλαγών. Τις εν λόγω αιτήσεις το Ν.Π. προσκομίζει στο κατάστημα ένταξης του, μαζί με την απόφαση του καταστατικού του οργάνου, όπου αναφέρονται αναλυτικά οι ευχέρειες κάθε Χρήστη.

Σημειώνεται ότι, για το Χρήστη Ν.Π. δεν απαιτείται η υπογραφή ξεχωριστής σύμβασης, δεδομένου ότι αυτός πραγματοποιεί συναλλαγές για λογαριασμό του Ν.Π. που εκπροσωπεί.

3. Το σύστημα Internet Banking της Εθνικής Τράπεζας, παρέχει στο Νομικό Πρόσωπο τη δυνατότητα να καθορίζει:
 - Τους λογαριασμούς με τους οποίους επιθυμεί να συνδέσει κάθε συγκεκριμένο Χρήστη για διενέργεια συναλλαγών.

 - Το είδος των συναλλαγών που επιτρέπεται να διεκπεραιώνει ο κάθε

Χρήστης.

- Το ανώτατο χρηματικό ποσό, μέχρι το οποίο έχει δικαίωμα ο κάθε Χρήστης να διεκπεραιώνει εγχρήματες συναλλαγές.
- Τον αριθμό των υπογραφών που απαιτούνται για την ολοκλήρωση των συναλλαγών κάθε Χρήστη.

Σημειώνεται ότι εγχρήματες συναλλαγές (δηλαδή συναλλαγές που αφορούν κίνηση κεφαλαίων από λογαριασμούς του Ν.Π.) δικαιούνται να πραγματοποιούν ως Χρήστες, μόνο οι νόμιμοι εκπρόσωποι του Ν.Π., δηλαδή αυτοί που το δεσμεύουν με την υπογραφή τους. Ωστόσο, το Ν.Π. μπορεί να δηλώσει ως Χρήστες και άλλους υπαλλήλους ή Στελέχη του, που όμως θα πραγματοποιούν μη εγχρήματες συναλλαγές (συναλλαγές που δεν απαιτούν την κίνηση κεφαλαίων). Όλοι οι Χρήστες Νομικού Προσώπου μπορούν να διενεργούν συναλλαγές Διαχείρισης Παραμέτρων Ασφαλείας.

1. Τα παραπάνω δικαιώματα και περιορισμοί του Χρήστη αναφορικά με τη διενέργεια συναλλαγών καταγράφονται στην Αίτηση Ένταξης του Νομικού Προσώπου ή και στις Αιτήσεις Ένταξης Χρήστη Νομικού Προσώπου.

Ειδικότερα ισχύουν τα εξής :

3.1.α. Λογαριασμοί και Κωδικοί Πελάτη Συστήματος Τίτλων της ΕΤΕ προς σύνδεση

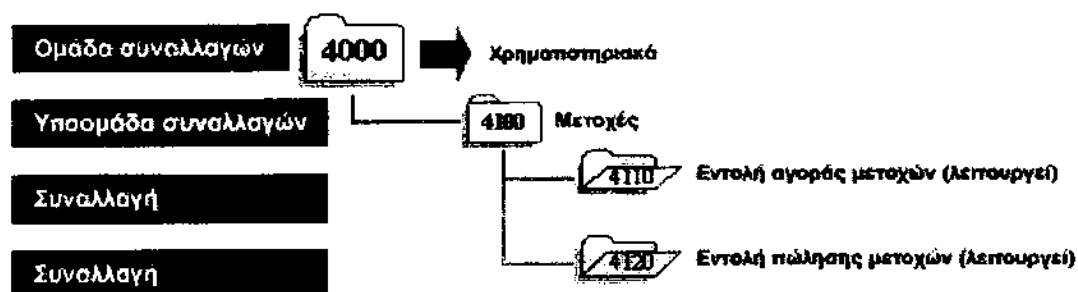
Με την "Αίτηση Εισαγωγής Πελάτη στο Internet Banking" ο Πελάτης έχει τη δυνατότητα να συνδέσει μέχρι και έξι (6) λογαριασμούς καταθέσεων και μέχρι τέσσερις (4) Κωδικούς του στο Σύστημα Τίτλων της Εθνικής Τράπεζας.

Πρόσθετοι λογαριασμοί καταθέσεων και κωδικοί Πελάτη Συστήματος Τίτλων ΕΤΕ μπορεί να συνδεθούν με διαδοχικές "Αιτήσεις Μεταβολής Στοιχείων Πελάτη στο Internet Banking" (μέχρι 4 λογαριασμοί και μέχρι 4 κωδικοί με κάθε αίτηση).

3.1.β. Επιτρεπόμενες Συναλλαγές ή Ομάδες συναλλαγών

Το Ν. Π. δηλώνει τους κωδικούς των Ομάδων / Υποομάδων συναλλαγών ή μεμονωμένων συναλλαγών που επιθυμεί να πραγματοποιήσει μέσω Internet Banking.

Οι εν λόγω κωδικοί περιέχονται στον Πίνακα Δομή συναλλαγών και κωδικοί συναλλαγών Internet Banking', με τη σειρά που εμφανίζονται στο παράδειγμα που ακολουθεί:



Εάν δηλωθεί ο κωδικός μιας Ομάδας συναλλαγών, δεν απαιτείται η καταγραφή των κωδικών των επιμέρους Υποομάδων της Ομάδας ή των επιμέρους συναλλαγών των Υποομάδων. Ομοίως, εάν δηλωθεί ο κωδικός μιας Υποομάδας, δεν απαιτείται η καταγραφή των κωδικών των επιμέρους συναλλαγών της Υποομάδας.

ΠΡΟΣΟΧΗ:

Τόσο οι λογαριασμοί καταθέσεων και οι Κωδικοί στο Σύστημα Τίτλων της Εθνικής Τράπεζας (παραπάνω στοιχείο Α), όσο και οι επιτρεπόμενες συναλλαγές ή ομάδες συναλλαγών (παραπάνω στοιχείο Β), είναι δυνατόν να δηλωθούν είτε σε επίπεδο Νομικού Προσώπου, είτε σε επίπεδο Χρήστη Νομικού Προσώπου.

-Σε περίπτωση που τα παραπάνω δηλωθούν σε επίπεδο Νομικού Προσώπου (δηλαδή στην Αίτηση Εισαγωγής του Ν.Π.), είναι υποχρεωτικά διαθέσιμα σε όλους τους Χρήστες του Ν.Π. Το ίδιο θα συμβεί και στην περίπτωση που προστεθεί εκ των υστέρων σε επίπεδο Νομικού Προσώπου κάποιος υφιστάμενος ή μελλοντικός λογαριασμός, Κωδικός Πελάτη Συστήματος Τίτλων ΕΤΕ, Ομάδα/Υποομάδα ή μεμονωμένη συναλλαγή.

-Εφόσον το Ν.Π. επιθυμεί να μην είναι διαθέσιμα τα παραπάνω σε όλους τους Χρήστες του αλλά μόνο σε ορισμένους, τότε οι λογαριασμοί, οι Κωδικοί Πελάτη Συστήματος Τίτλων ΕΤΕ και οι κωδικοί των συναλλαγών δηλώνονται υποχρεωτικά σε επίπεδο Χρηστών Νομικού Προσώπου, δηλαδή στις αντίστοιχες αιτήσεις μόνο των συγκεκριμένων Χρηστών.

3.1.γ. Κατηγοριοποίηση Χρήστη Νομικού Προσώπου

Κατηγορία: Το Νομικό Πρόσωπο έχει τη δυνατότητα να κατατάξει τους Χρήστες του σε τέσσερις (4) κατηγορίες ανάλογα με την ευχέρεια που τους δίνει να διενεργούν εγχρήματες συναλλαγές καθώς επίσης και το ύψος των διακινούμενων ποσών μέσω αυτών των συναλλαγών. Συγκεκριμένα η κάθε κατηγορία, σύμφωνα με τις δυνατότητες που παρέχει σε κάθε Χρήστη, αναλύεται ως εξής :

Κατηγορία Α: Ευχέρεια διενέργειας εγχρημάτων συναλλαγών ανεξαρτήτως ποσού.

Κατηγορία Β: Ευχέρεια διενέργειας εγχρημάτων συναλλαγών μέχρι ενός ανωτάτου ποσού.

Κατηγορία Γ: Ευχέρεια διενέργειας εγχρημάτων συναλλαγών μέχρι ενός ανωτάτου ποσού αλλά μικρότερου από αυτό της κατηγορίας Β.

Κατηγορία Δ: Απαγόρευση διενέργειας εγχρημάτων συναλλαγών.

Υπενθυμίζεται ότι εγχρηματες συναλλαγές δικαιούνται να πραγματοποιούν ω Χρήστες, μόνο οι νόμιμοι εκπρόσωποι του Ν.Π., δηλαδή αυτοί που το δεσμεύουν με την υπογραφή τους.

3.2. Ανώτατο ποσό συναλλαγής:

-Για τους Χρήστες της κατηγορίας Α, που διενεργούν εγχρηματες συναλλαγές ανεξαρτήτως ποσού, συμπληρώνονται 12 εννιάρια.

-Για τους Χρήστες των κατηγοριών Β και Γ, που διενεργούν εγχρηματες συναλλαγές συγκεκριμένου ύψους ποσών, συμπληρώνονται τα ποσά αυτά.

-Για τους Χρήστες της κατηγορίας Δ, εισάγεται ο αριθμός 0.

3.3. Υπογραφές:

Με βάση τον αριθμό των υπογραφών που απαιτούνται, προκειμένου να πραγματοποιηθεί μια εγχρηματη συναλλαγή, οι Χρήστες κατατάσσονται σε τέσσερις (4) κατηγορίες:

-«1»: Για διενέργεια συναλλαγών με μόνη την υπογραφή του Χρήστη.

-«2»: Για διενέργεια συναλλαγών με σύμπραξη δεύτερης υπογραφής.

-«3»: Για διενέργεια συναλλαγών με σύμπραξη δύο ακόμη υπογραφών

(συνολικά τρεις).

-«Ο»: Ο Χρήστης δεν έχει δικαίωμα υπογραφής.

Για τη διενέργεια των συναλλαγών, εισαγωγή υπογραφής σημαίνει εισαγωγή αριθμού TAN του Χρήστη. Οι υπογραφές εισάγονται ιεραρχικά. Δηλαδή πρώτα εισάγεται αριθμός TAN του Χρήστη με κωδικό 3, μετά του Χρήστη με κωδικό 2 και τέλος του Χρήστη με κωδικό 1.

Για την διενέργεια συναλλαγών κάθε Χρήστης εφοδιάζεται με τους δικούς του κωδικούς αριθμούς. Συγκεκριμένα:

- α) Ο Χρήστης παραλαμβάνει τον Κωδικό Ταυτότητας Χρήστη (UserID) και τη Λίστα TAN (Αριθμοί Αυθεντικότητας Συναλλαγής-TAN & Αριθμοί Επιβεβαίωσης Συναλλαγής-CHECK) από το Κατάστημα ένταξης του Ν.Π. Σε περίπτωση που ο Χρήστης βρίσκεται σε πόλη διαφορετική από το Κατάστημα ένταξης, παραλαμβάνει τη Λίστα TAN από το κατάστημα του Δικτύου της Τράπεζας που τον εξυπηρετεί.
- β) Ο Μυστικός Κωδικός Αναγνώρισης Χρήστη (Password) αποστέλλεται στο Χρήστη σε ειδικά σφραγισμένο και ασφαλισμένο φάκελο, στη ταχυδρομική διεύθυνση επικοινωνίας που έχει δηλώσει στην Αίτηση Εισαγωγής Χρήστη ή στη διεύθυνση έδρας του Ν.Π. (αν δεν έχει δηλωθεί διεύθυνση επικοινωνίας του Χρήστη).

4. ΕΘNOFiles

Σύστημα Ηλεκτρονικής Μεταφοράς Αρχείων, για την εξυπηρέτηση των συνεργαζόμενων με την Τράπεζα μας, Επιχειρήσεων και Οργανισμών.

Παρέχει στις συνεργαζόμενες Επιχειρήσεις ή Οργανισμούς τη δυνατότητα σύνδεσης, μέσω προσωπικού υπολογιστή και κοινής τηλεφωνικής γραμμής, με το Κέντρο Μηχανογραφίας της Τράπεζας, για τη λήψη ή αποστολή ηλεκτρονικών αντιγράφων προκαθορισμένων αρχείων με πληροφορίες όπως:

- Ημερήσια / μηνιαία κίνηση λογαριασμού καταθέσεων σε δρχ. ή συνάλλαγμα (προηγούμενης ημέρας / μήνα).
- Μισθοδοσία προσωπικού.
- Ημερήσια κίνηση εκκαθάρισης αξιόγραφων (εισπράξεις - επιστροφές).
- Ημερήσια / μηνιαία κίνηση δανείων.
- Κίνηση καταναλωτικών δανείων μέσω πρακτόρων (Factoring) κ.ά.

Οι Επιχειρήσεις / Οργανισμοί που κάνουν χρήση του συστήματος ΕΘNOFiles εξοικονομούν χρόνο και κόστος από την :

- μείωση των επισκέψεων στην Τράπεζα
- ταχύτερη ενημέρωση
- 24ωρη δυνατότητα αποστολής και λήψης αρχείων
- ηλεκτρονική διαχείριση αρχείων χωρίς να απαιτείται εισαγωγή στοιχείων με πληκτρολόγηση

και όλα αυτά με πολύ υψηλά επίπεδα ασφάλειας.

5. EΘNODeposit

Με την « EΘNODeposit», παρέχεται η δυνατότητα σε υπαλλήλους, ή συνεργάτες, που ασχολούνται με την είσπραξη απαιτήσεων της Επιχείρησης, να καταθέτουν τα μετρητά των εισπράξεων τους, απευθείας στο λογαριασμό όψεως της επιχείρησης στην Τράπεζα, χρησιμοποιώντας το μεγαλύτερο στην Ελλάδα δίκτυο ATMs.

Με την έκδοση της EΘNODeposit εξασφαλίζεται:

- 24ωρη τραπεζική εξυπηρέτηση, 365 ημέρες το χρόνο.
- δυνατότητα εξυπηρέτησης από το μεγαλύτερο δίκτυο ATMs σε όλη την Ελλάδα.
- σιγουριά και ασφάλεια από κινδύνους που συνεπάγεται η διακίνηση μετρητών,
- εξοικονόμηση χρόνου από επισκέψεις στα ταμεία των Καταστημάτων της Τράπεζας.
- ημερήσια, 10ήμερη ή μηνιαία ενημέρωση για τις καταθέσεις ποσών στο λογαριασμό με κάρτες EΘNODeposit και
- διευκόλυνση στη λογιστική παρακολούθηση των εισπράξεων

6. ALPHA ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ

Alphaphone-Alfaline-Alfa Web Banking

6.1. Η ALPHA ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ προσφέρει υπηρεσίες home banking, μέσω των Alphaphone, Alphaline και Alpha Web Banking.

Σε εταιρίες με οργανωμένα μηχανογραφικά κέντρα προσφέρεται η υπηρεσία Alphadirect ("αυτοματοποιημένο σύστημα Alphaline"), μέσω της οποίας είναι δυνατή η αυτόματη σύνδεση των μηχανογραφικών συστημάτων των εταιριών και της Τραπέζης.

Τραπεζικές πράξεις και λήψη πληροφοριών πραγματοποιούνται:

- για τους συνδρομητές Alphaphone, με τη χρήση απλής τονικής τηλεφωνικής συσκευής,
- για τους συνδρομητές Alphaline, μέσω του προσωπικού υπολογιστή τους και
- για τους συνδρομητές Alpha Web Banking, μέσω του δικτύου Internet.

Οι εν λόγω υπηρεσίες προσφέρουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και προσδίδουν στην Τράπεζα μία σύγχρονη και δυναμική εικόνα. Ταυτοχρόνως, βοηθούν στην προσέλκυση νέων πελατών και στην αποσυμφόρηση των Καταστημάτων.

6.2. ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ

Και τα τρία συστήματα τραπεζικής τηλεξυπηρετήσεως παρέχουν σήμερα δυνατότητα:

- α.** μεταφοράς κεφαλαίων, πληρωμής λογαριασμών παροχών (Δ.Ε.Η., Ο.Τ.Ε., Ε.ΥΔ.Α.Π.) και λογαριασμών καρτών (Alphacard-Visa, American Express κ.λπ.),
- β.** ενημερώσεως για τους λογαριασμούς Δραχμών και Συναλλάγματος,
- γ.** λήψεως πληροφοριών γενικού ενδιαφέροντος, όπως τιμές ξένων

χαρτονομιμάτων, τιμές συναλλάγματος και fixing και τιμές (τελευταίου κλεισίματος) μετοχών του Χρηματιστηρίου.

Οι συνδρομητές έχουν δυνατότητα, μέσω των ανωτέρω συστημάτων, να πιστώνουν ή / και να χρεώνουν λογαριασμούς τρίτων.

Στην περίπτωση που ζητείται χρέωση ή/και πίστωση λογαριασμού τρίτου, απαιτείται η συμπλήρωση και υπογραφή από τον κάτοχο του λογαριασμού της Πάγιας Εξουσιοδοτήσεως Πιστώσεως ή/και Χρεώσεως Λογαριασμών Τρίτων.

Η Πάγια Εξουσιοδότηση είναι κοινή και για τα τρία συστήματα, χαρτοσημαίνεται και θεωρείται για το γνήσιο της υπογραφής του εξουσιοδοτούντα από αστυνομική αρχή ή από Κατάστημα της Τραπέζης.

Σε περίπτωση ανακλήσεως της Πάγιας Εξουσιοδοτήσεως, το Κατάστημα που παραλαμβάνει την επιστολή ανακλήσεως από τον πελάτη, την αποστέλλει άμεσα στη Διεύθυνση Ηλεκτρονικών Υπολογιστών.

6.3. ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ

Δυνατότητα αποκτήσεως των συστημάτων Alphaphone, Alphaline και Alpha Web Banking έχει κάθε πελάτης που διατηρεί λογαριασμούς καταθέσεων, με την υποβολή σχετικής αιτήσεως. Για το σύστημα Alpha Web Banking επιπροσθέτως πρέπει να υπάρχει σύνδεση με το δίκτυο Internet.

Επιδίωξη είναι η διάθεση του Alphaphone και του Alpha Web Banking σε ιδιώτες (φυσικά πρόσωπα) και του Alphaline σε ατομικές επιχειρήσεις και εταιρίες (νομικά πρόσωπα) χωρίς να αποκλείεται η διάθεση τους σε φυσικά και νομικά πρόσωπα, αντιστοίχως, που πληρούν τις ανωτέρω προϋποθέσεις.

6.4. ΥΠΟΒΟΛΗ ΑΙΤΗΣΕΩΣ

Η αίτηση για τα συστήματα Alphaphone και Alphaline υποβάλλεται από

το συνδρομητή στο Κατάστημα όπου τηρεί λογαριασμό. Αίτηση (αρχική ή τροποποιητική) που υποβάλλεται σε άλλο Κατάστημα, διαβιβάζεται με την αλληλογραφία στο Κατάστημα τηρήσεως του λογαριασμού του, το οποίο μεριμνά για την ολοκλήρωση των σχετικών διαδικασιών.

Ειδικά για το σύστημα Alpha Web Banking υπάρχει δυνατότητα:

- υποβολής της αιτήσεως σε οποιοδήποτε Κατάστημα ή
- on-line συμπληρώσεως της μέσα από το δίκτυο Internet.

6.5. ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ

Για την εγκατάσταση και λειτουργία:

- του συστήματος Alphaphone,

απαιτείται μία απλή, τονική τηλεφωνική συσκευή. Αν ο πελάτης δε διαθέτει, η Τράπεζα τον εφοδιάζει με μία φορητή συσκευή ηχητικών τόνων (tonepad) ή μία τονική τηλεφωνική συσκευή, με αντίστοιχη χρέωση του. Η συσκευή δεν επιστρέφεται σε περίπτωση διακοπής της συνδρομής.

- του συστήματος Alphaline,

απαιτείται ο προσωπικός υπολογιστής του συνδρομητή (συμβατός με IBM) με λειτουργικό σύστημα Windows και μία τηλεφωνική γραμμή, απευθείας ή από τηλεφωνικό κέντρο. Η Τράπεζα παρέχει επιπρόσθετο τεχνικό εξοπλισμό, ο οποίος παραμένει στην κυριότητα της και σε περίπτωση διακοπής της συνδρομής επιστρέφεται σε αυτήν, χωρίς να επιστραφούν στο συνδρομητή τα έξοδα εγκαταστάσεως.

- του συστήματος Alpha Web Banking,

εκτός από τον προσωπικό υπολογιστή του συνδρομητή με σύνδεση στο δίκτυο Internet, δεν απαιτείται πρόσθετος τεχνικός εξοπλισμός.

6.6. ΚΟΣΤΟΣ

Οι υπηρεσίες του Alpha Web Banking προσφέρονται δωρεάν στους συνδρομητές του.

Για τα συστήματα Alpharhone και Alphaline τα έξοδα εγκαταστάσεως εξοπλισμού και συνδέσεως (επιβαρυνόμενα με Φ.Π.Α.), καθώς και η ετήσια συνδρομή (επιβαρυνόμενη με Ε.Φ.Τ.Ε.) ακολουθούν το εκάστοτε ισχύον Τιμολόγιο και εισπράττονται από λογαριασμό που δηλώνει ο συνδρομητής για το σκοπό αυτό.

Η επικοινωνία των συστημάτων Alpharhone και Alphaline με τον Κεντρικό Υπολογιστή γίνεται μέσω τηλεφωνικών γραμμών και το κόστος συνδέσεως βαρύνει το συνδρομητή. Με αστική κλήση συνδέονται, εκτός των περιοχών Αθηνών, Πειραιώς και Θεσσαλονίκης, και οι συνδρομητές άλλων πόλεων που αναφέρονται αναλυτικά στο Εγχειρίδιο Διαδικασιών, μαζί με τους αντίστοιχους αριθμούς κλήσεως.

Το κόστος συνδέσεως με το δίκτυο Internet βαρύνει το συνδρομητή του Alpha Web Banking.

6.7. ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ

Η συνδρομή για τη χρήση των συστημάτων Alpharhone και Alphaline είναι ετήσια, προκαταβάλλεται από το συνδρομητή και εισπράττεται αυτόματα από το σύστημα, χωρίς την εκτέλεση λογιστικών ή άλλων συναλλαγών από το Κατάστημα, το οποίο μεριμνά μόνο για τον έλεγχο και την τακτοποίηση τυχόν ανείσπρακτων συνδρομών, βάσει των καταστάσεων που αποστέλλονται από τη Διεύθυνση Ηλεκτρονικών Υπολογιστών.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

1. Πρόλογος

Το χρήμα, το νόμισμα και η αξία τους.....σελ. 2
Τραπεζικές εργασίες.....σελ. 4
Βασικές αδυναμίες ελληνικών τραπεζών.....σελ. 7

2. Leasing (χρηματοδοτική μίσθωση)

Βασικά χαρακτηριστικά Leasing.....σελ. 12
Σύγκριση Leasing με παρεμφερείς νομικούς θεσμούς.....σελ.15
Ειδική προστασία των δικαιωμάτων του εκμισθωτή και του μισθωτή.....σελ. 21
Δημοσιότητα σύμβασης χρηματοδοτικής σύμβασης.....σελ. 25
Είδη Leasing.....σελ. 27
Πλεονεκτήματα του Leasing.....σελ. 32
Μειονεκτήματα του Leasing.....σελ. 36
Προϋποθέσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης.....σελ. 38
Διαδικασία μέχρι την έναρξη καταβολής μισθωμάτων.....σελ. 41
Υποχρεώσεις του μισθωτή σχετικά με τον εξοπλισμό.....σελ. 45
Έκτακτη καταγγελία σύμβασης Leasing.....σελ. 47
Σύγκριση κόστους Leasing με κόστος χρημ/σης και αγοράς με ίδια διαθέσιμα.....σελ. 50
Παράγοντες διαμόρφωσης του κόστους του μισθωτή.....σελ. 52
Όροι Leasing.....σελ. 54

3. Factoring

Factoring- Μια νέα μορφή τραπεζικών εργασιών.....σελ. 59
Η λειτουργία του θεσμού Factoring.....σελ. 61
Πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα factoring.....σελ. 77
Όροι factoring.....σελ. 82

4. Venture Capital (κεφάλαιο υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου)

Το κεφάλαιο υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου στις επιχειρήσεις.....σελ. 85
Ο ρόλος του κεφαλαίου υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου στις επιχειρήσεις.....σελ. 100
Μερικά συμπεράσματα.....σελ. 102

5. Νέα τραπεζικά προϊόντα για καταναλωτές τουριστικών προϊόντων

Η εισαγωγή του Ευρώ στην Ελλάδα.....σελ.	107
Ανοικτό δάνειο σε Ευρώ.....σελ.	109
Εθνοταξίδια.....σελ.	126
Εθνογοιορτές.....σελ.	128

6. Τραπεζική εξυπηρέτηση μέσω διαδικτύου

Μάρκετινγκ – Προώθηση προϊόντος.....σελ.	132
Εθνική Τράπεζα Ελλάδος-Internet.....σελ.	136
Ένταξη νομικών προσώπων στο Internet Banking.....σελ.	140
Εθνοfiles.....σελ.	146
Εθνοdeposit.....σελ.	147
Alpha Τράπεζα Πίστεως Alphaphone-AlphaLine-Alpha Web Banking.....σελ.	148

Βιβλιογραφία

A' Ελληνική

- Τσιμπούκης Δ. Αθανάσιος
Οι νέοι θεσμοί της διοίκησης και της ελληνικής αγοράς στην Ευρώπη του Μάαστριχτ και της Λευκής Βίβλου.
- Ψυχομάνης Σπύρος
Το factoring ως σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, 1996
- Έκθεση της Επιτροπής Πολιτικής του ΟΟΣΑ σε θέματα πληροφόρησης, πληροφορικής και επικοινωνιών.
Το Κεφάλαιο Υψηλού Επιχειρηματικού Κινδύνου και οι τεχνολογίες πληροφόρησης, 1986
- Γαλάνης Π. Βασίλειος
Leasing, factoring, forfaiting, franchising, venture capital
Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα μας, 1994
- Μητσιόπουλος Γεώργιος
Χρηματοδοτική Μίσθωση, 1988
- Δρ. Π. Α. Κιόχος – Δρ. Γ. Δ. Παπανικολάου
Χρήμα – Πίστη – Τράπεζες

B' Ξένη

- Clark Tom.
Leasing Finance, Euromoney Publications Ltd, London, 1985
- Contino H.
Handbook of Equipment Leasing, Amacom, New York, 1989