

ΤΕΙ ΠΑΤΡΑΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ
ΘΕΜΑ

ΣΥΓΧΡΟΝΟΙ ΤΡΟΠΟΙ ΚΑΛΥΨΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΩΝ
ΑΝΑΓΚΩΝ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ
ΣΩΤΗΡΟΠΟΥΛΟΣ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ

ΣΠΟΥΔΑΣΤΡΙΑ
ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΥ
ΠΟΛΥΞΕΝΗ

ΠΑΤΡΑ 2009

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΡΟΛΟΓΟΣ 6

ΕΙΣΑΓΩΓΗ 7

ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟΥΣ ΤΡΟΠΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ 8

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο

LEASING: ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ

- 1.1 Η έννοια του LEASING 9
- 1.2 Το Ελληνικό Νομοθετικό Πλαίσιο 10
- 1.3 Τα είδη του LEASING και οι ανάγκες που καλύπτουν 11
 - 1.3.1 Άμεση Χρηματοδοτική Μίσθωση (Direct Leasing) 11
 - 1.3.2 Μίσθωση με παροχή υπηρεσιών (Service Leasing) 12
 - 1.3.3 Χρηματοδοτική Μίσθωση – Πώληση (Vendor Leasing) 12
 - 1.3.4 Ειδική μορφή Χρηματοδοτικής Μίσθωσης (Master Lease Line) 13
 - 1.3.5 Συμμετοχική ή Εξισορροπητική Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leveraged Leasing) 13
 - 1.3.6 Πώληση και Επαναμίσθωση Πάγιων στοιχείων (Sale and Lease Back) 13
 - 1.3.7 Διασυνοριακή ή Διεθνής Μίσθωση (Cross – Border ή Off – Shore Leasing) 14
- 1.4 Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα 14
- 1.5 Διαδικασίες και κόστος 16
 - 1.5.1 Η εμφάνιση της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης στον Ισολογισμό 16
 - 1.5.2 Ο υπολογισμός του μισθώματος 16
 - 1.5.3 Το κόστος της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης 17
- 1.6 Ιστορικά 17
- 1.7 Εταιρίες LEASING 19
 - 1.7.1 Εξειδικευμένα τμήματα Τραπεζών Leasing 20
- 1.8 Πίνακας - Επενδύσεις επιχειρήσεων με Leasing. Περίοδος 1994 – 2002 21

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο

FACTORING: ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ

- 2.1 Η έννοια του FACTORING 22

2.2	Το Ελληνικό Νομοθετικό Πλαίσιο	23
2.3	Τα είδη του FACTORING	24
2.3.1	Εγγώριο Factoring	25
2.3.2	Εξαγωγικό Factoring	25
2.3.3	Εισαγωγικό Factoring	26
2.4	Ποιες επιχειρήσεις ενδείκνυται να κάνουν χρήση του FACTORING	26
2.5	Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα	27
2.6	Ωφέλειες των επιχειρήσεων από τη χρήση των υπηρεσιών FACTORING	28
2.7	Διαδικασίες και κόστος	29
2.8	Προοπτικές του FACTORING	29
2.9	Εταιρίες FACTORING	30
2.9.1	Εξειδικευμένα τμήματα Τραπεζών Factoring	31
2.10	FORFAITING	32
2.10.1	Λειτουργία του Forfaiting	32
2.11	Πίνακας 1 Κύκλος εργασιών Factoring σε διεθνές επίπεδο (σε δις δολάρια)	33
	Πίνακας 2 Κύκλος εργασιών Factoring σε ευρωπαϊκό επίπεδο (σε δις δολάρια)	34

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο

VENTURE CAPITAL: ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ

3.1	Το περιεχόμενο του VENTURE CAPITAL	35
3.2	Σε ποιες επιχειρήσεις απευθύνεται το VENTURE CAPITAL	36
3.3	Εταιρίες Κεφαλαίων Σποράς	38
3.4	Ενδεικτικά χαρακτηριστικά που διέπουν τις εταιρίες VENTURE CAPITAL	39
3.5	Ιστορικά Εξέλιξη και προοπτικές του VENTURE CAPITAL	40
3.6	Πίνακας 1 Κεφάλαια επενδύσεων	42
3.7	Το Ελληνικό Νομοθετικό Πλαίσιο	43
3.8	Εφαρμογή της μεθοδολογίας του Capital Asset Pricing Model	44
3.9	Εταιρίες VENTURE CAPITAL	45
3.9.1	Εξειδικευμένα τμήματα Τραπεζών Venture Capital	45
3.10	Πίνακας 1 Μέθοδοι Επενδύσεων εταιριών ΕΚΕΣ	47
	Πίνακας 2 Κατανομή χρηματοδοτήσεων εταιριών ΕΚΕΣ	48

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4^ο

ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

- 4.1 Τραπεζικός Δανεισμός 49
 - 4.1.1 Δάνεια για Κεφάλαια Κίνησης 50
 - 4.1.2 Μακροπρόθεσμα Δάνεια 50
- 4.2 Ταμείο Εγγυοδοτήσεων 51
- 4.3 Ιδιώτες Επενδυτές (Business Angels) 52
 - 4.3.1 Κατηγορίες Ιδιωτών Επενδυτών 53
 - 4.3.2 Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα Ιδιωτών Επενδυτών 53
- 4.4 Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων (Business Incubators) 54
- 4.5 Νέα Χρηματιστηριακή Αγορά 57
 - 4.5.1 Προϋποθέσεις 58
 - 4.5.2 Υποχρεώσεις 59
 - 4.5.3 Τρόποι Χρηματοδότησης Επιχειρήσεων 60

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5^ο

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΕΣ ΕΝΙΣΧΥΣΕΙΣ

- 5.1 Ο Νέος Αναπτυξιακός Νόμος 3299/2004 63
- 5.2 Οι δράσεις του Ε.Π. «Ανταγωνιστικότητα» 63
- 5.3 Η χρηματοδότηση νέων ελεύθερων επαγγελματιών από τον ΟΑΕΔ 64
- 5.4 Το πρόγραμμα «Δικτυωθείτε» 64

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6^ο

FRANCHISING: ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΙΑ / ΔΙΚΑΙΟΠΑΡΟΧΗ

- 6.1 Η έννοια του FRANCHISING 66
- 6.2 Το FRANCHISING στην Ελλάδα – οι προοπτικές και η σημασία του 66
- 6.3 Τα είδη του FRANCHISING 67
 - 6.3.1 Επενδυτικό Franchise (Investment Franchise) 68
 - 6.3.2 Άμεσο Franchise (Direct Franchise) 68
 - 6.3.3 Franchising πολλαπλών σημείων (Multiunit Franchising) 68
 - 6.3.4 Κινητό Franchise (Mobile Franchise) 68
 - 6.3.5 Διοικητικό Franchise (Management Franchise) 68
 - 6.3.6 Διευθυντικό Franchise (Executive Franchise) 69
 - 6.3.7 Franchise Καταστημάτων Λιανικής Πώλησης (Retail Shop Franchise) 69
 - 6.3.8 Franchise Παραγωγής ή Βιομηχανικό 69

- 6.3.9 Franchise Παροχής Υπηρεσιών (Services Franchise) 69
- 6.3.10 Μεικτό Franchise 69
- 6.3.11 Franchise Διανομής / Πωλήσεων (Sales / Distribution Franchise)
69
- 6.3.12 Job Franchise 70
- 6.3.13 Μερικό Franchise (Corner Franchise) 70
- 6.3.14 Franchise Μετατροπής (Conversion Franchise) 70
- 6.4 Τα μειονεκτήματα και τα πλεονεκτήματα του FRANCHISE 70

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7^ο

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΙΚΑ 73

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ 74

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Η συγκεκριμένη πτυχιακή εργασία εκπονήθηκε κατόπιν επισταμένης έρευνας και μελέτης όλων των στοιχείων που απαιτούνταν. Σίγουρα όμως δε θα μπορούσε να ολοκληρωθεί χωρίς την καθοδήγηση και υποστήριξη του καθηγητή και εισηγητή της παρούσης κ. κ. Γεώργιο Σωτηρόπουλο, τον οποίο και ευχαριστώ εγκάρδια.

Τα στοιχεία και οι πληροφορίες αντλήθηκαν από πηγές έγκριτες και αξιόπιστες. Πρόκειται για συγγράμματα επιφανών οικονομολόγων και καθηγητών πανεπιστημιακού επιπέδου, τα οποία ήταν εφικτό να χορηγηθούν τόσο από τη βιβλιοθήκη του Τεχνολογικού Ιδρύματος Πατρών, όσο και από το Πανεπιστήμιο Πειραιώς αντίστοιχα. Ιδιαίτερα αξιόλογη ήταν και η συμβολή φοιτητών του τμήματος Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πατρών. Η βοήθειά τους ήταν εξίσου σημαντική.

Η εργασία παρέχει συγκεντρωμένα όλα όσα θα πρέπει να γνωρίζει ο κάθε επιχειρηματίας, προκειμένου να αποφασίσει τον τρόπο τον οποίο θα επιλέξει για να εξασφαλίσει κεφάλαια για την ομαλή λειτουργία και περαιτέρω ανάπτυξη της επιχείρησής του.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

«Χρειαζόμαστε χρήματα. Χωρίς χρήματα τίποτε δεν γίνεται»,
(Δει δε χρημάτων, και άνευ τούτων ουδέν εστί γενέσθαι των δεόντων).

Το παραπάνω απόφθεγμα το οποίο είχε πει ο αρχαίος Έλληνας ρήτορας Δημοσθένης ασφαλώς ισχύει για τους φιλόδοξους επιχειρηματίες. Χρειάζονται όμως παρόλα αυτά αρκετούς γύρους χρηματοδότησης για να μετατρέψουν τις ιδέες τους σε προϊόντα και τις επιχειρήσεις τους σε πλήρως ανεπτυγμένες εταιρίες.

Το αντικείμενο αυτής της εργασίας είναι πρώτιστα η καταγραφή όλων των σύγχρονων τρόπων χρηματοδότησης των επιχειρήσεων – αλλά και των κλασικά παραδοσιακών τρόπων, που δε θα μπορούσαν άλλωστε να παραληφθούν, η εναλλακτική χρηματοδότηση καθώς και οι χρηματοδοτικές ενισχύσεις από κρατικούς φορείς. Οι τρόποι αυτοί έχουν ως σκοπό την κάλυψη κάθε είδους οικονομικών αναγκών και απαιτήσεων της εκάστοτε επιχείρησης – ανεξαρτήτως μεγέθους – για την ανάπτυξή τους και την «υγιή» ύπαρξή τους στο οικονομικό περιβάλλον, στη χρηματαγορά και στην κεφαλαιαγορά.

Θα αναλυθούν όλοι οι τρόποι χρηματοδότησης όπως: η χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing), τα πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (Factoring), το κεφάλαιο επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture Capital), αλλά και οι πλέον διαδεδομένοι όπως: ο τραπεζικός δανεισμός, το Ταμείο Εγγυοδοτήσεων, οι ιδιώτες επενδυτές (Business Angels), οι θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων (Business Incubators).

Θα αναφέρουμε αναλυτικά το Νέο Αναπτυξιακό Νόμο 3299 / 2004, οι δράσεις του Επιχειρησιακού Προγράμματος (ΕΠ) «Ανταγωνιστικότητα», η χρηματοδότηση νέων ελεύθερων επαγγελματιών από τον Οργανισμό Απασχόλησης Εργατικού Δυναμικού (ΟΑΕΔ), το πρόγραμμα «Δικτυωθείτε». Στα παραπάνω δε θα μπορούσε να μην αναφερθεί και η δικαιοχρησία (Franchising).

Θα εξηγήσουμε την έννοια του κάθε τρόπου χρηματοδότησης – από τους προαναφερθέντες – το νομοθετικό του πλαίσιο (σε ελληνικό επίπεδο), τις ανάγκες που καλύπτει ο καθένας από αυτούς, τα διαφορετικά είδη που απορρέουν από τον καθένα τους, τα πλεονεκτήματα, αλλά και τα μειονεκτήματα του. Παράλληλα, θα εξετάσουμε και την εφαρμογή του καθενός τόσο σε διεθνές επίπεδο, όσο και σε ευρωπαϊκό, αλλά και στην ελληνική πραγματικότητα.

Η εργασία αυτή αποτελεί έναν σύγχρονο κατάλογο, των τρόπων – μεθόδων που μπορεί να αναζητήσει μία εταιρία για να είναι διαθέσιμη και βιώσιμη.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟΥΣ ΣΥΓΧΡΟΝΟΥΣ ΤΡΟΠΟΥΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Οι υπηρεσίες που παρέχουν οι τράπεζες στις επιχειρήσεις καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα αναγκών τους. Ιδιαίτερη σημασία για την οικονομική ανάπτυξη έχει η κάλυψη των χρηματοδοτικών αναγκών των επιχειρήσεων για την πραγματοποίηση επενδύσεων και την εξυπηρέτηση της παραγωγικής διαδικασίας τους.

Στις επιχειρήσεις που πραγματοποιούν επενδύσεις για την απόκτηση ή ανανέωση των παγίων στοιχείων τους, το τραπεζικό σύστημα παρέχει μεσομακροπρόθεσμο δανεισμό, προσαρμοσμένο ως προς το ύψος, τη διάρκεια και τους λοιπούς όρους στις ανάγκες και προοπτικές τους.

Ο δανεισμός αυτός μπορεί να συνδυαστεί με τα οφέλη που προκύπτουν από την υπαγωγή της επένδυσης στον αναπτυξιακό νόμο, εφόσον συντρέχουν οι προϋποθέσεις που ορίζονται από αυτόν.

Για την κάλυψη των αναγκών που ανακύπτουν κατά την παραγωγική δραστηριότητα των επιχειρήσεων, το τραπεζικό σύστημα παρέχει το αναγκαίο κεφάλαιο κίνησης, με όρους προσαρμοσμένους στις πραγματικές ανάγκες τους.

Η προβλεπόμενη μείωση των επιτοκίων στα επίπεδα των ευρωπαϊκών χωρών, αναμένεται να κάνει προσιτό και ελκυστικό τον τραπεζικό δανεισμό.

Πέρα από αυτά όμως το τραπεζικό σύστημα εισήγαγε, τα τελευταία χρόνια, θεσμούς οι οποίοι καλύπτουν τις ανάγκες των επιχειρήσεων με περισσότερο εξειδικευμένους και αποτελεσματικούς τρόπους.

Οι τρεις σημαντικότεροι από τους θεσμούς αυτούς, είναι:

1. Η χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing)
2. Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (Factoring)
3. Το κεφάλαιο επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture Capital)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο

LEASING ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ

Ένας συμφέρων τρόπος για την πραγματοποίηση επενδύσεων από επιχειρήσεις και ελεύθερους επαγγελματίες.

1.1 Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΟΥ LEASING

Η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing) καθιερώθηκε στην Ελλάδα με το Ν. 1665 / 1986, ως μία σύγχρονη μέθοδος μεσομακροπρόθεσμης χρηματοδότησης επιχειρήσεων και επαγγελματιών για την απόκτηση παγίων στοιχείων (δηλαδή εξοπλισμού και ακινήτων) για επαγγελματική χρήση.

Χρησιμοποιούνται οι όροι της αγγλικής γλώσσας Financial leasing για τη χρηματοδοτική μίσθωση (Crédit – bail στα Γαλλικά) και Rending ή Operating leasing για την παραδοσιακή ή λειτουργική μίσθωση.

Το ενδιαφέρον προσελκύει η μορφή της χρηματοδοτικής μίσθωσης, η οποία παρέχει τη δυνατότητα στο χρήστη, μετά την πολυετή εκμίσθωση ενός πράγματος, να αποκτήσει και την ιδιοκτησία του. Κατά τη διαδικασία της παραδοσιακής μίσθωσης εμφανίζονται ο ιδιοκτήτης του πράγματος (εκμισθωτής) και ο χρήστης του πράγματος (μισθωτής) ο οποίος πληρώνει το μίσθωμα ή ενοίκιο του πράγματος (μίσθιο).

Στη χρηματοδοτική μίσθωση εμφανίζονται ο πάντοτε απαραίτητος χρήστης και η ειδική εταιρία leasing, ως χρηματοδοτικός μεσάζων, ενώ πίσω από αυτήν ενδέχεται να υπάρχει σειρά εναλλακτικών συνεργασιών. Αυτοί οι τρίτοι συνεργάτες, εγγυώνται την καλή κατασκευή του πράγματος και αναλαμβάνουν την παροχή σειράς υπηρεσιών προς το χρήστη υπό πρόσθετους όρους.

Έναντι της παραδοσιακής μίσθωσης, η χρηματοδοτική μίσθωση διαφέρει ως προς την ελευθερία του ενοικιαστή να επιλέξει το πράγμα, που υποδεικνύει για εξαγορά στην εταιρία μισθώσεως, από την οποία στη συνέχεια το ενοικιάζει.

Η διάρκεια ενοικίασης καλύπτει συνήθως ολόκληρη την οικονομική ζωή του πράγματος, το δε ενοίκιο υπολογίζεται ως τοκοχρεωλυτική δόση δανείου, που θα χρειαζόταν για την εξαρχής ιδιοκτησιακή απόκτηση του πράγματος. Έτσι, ο μεν χρήστης εξασφαλίζει αμέσως τη δυνατότητα χρησιμοποίησης πράγματος της επιλογής του, χωρίς να δεσμεύσει το απαραίτητο κεφάλαιο εξαγοράς, που ίσως και να μην διαθέτει ή να μην είναι δυνατή η εξεύρεσή του, η δε εταιρία ενοικιάσεως τοποθετεί εντόκως τα κεφάλαιά της. Στο ενοικιαστήριο συμβόλαιο προβλέπεται το δικαίωμα επιλογής (Option) για την τελική εξαγορά του πράγματος από τον ενοικιαστή σε γνωστή από την έναρξη του συμβολαίου τιμή, για την παράταση της ενοικιάσεως με νέο συμβόλαιο ή για τη μη ανανέωση και επιστροφή του πράγματος.

1.2 ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΤΟΥ LEASING

Η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης γίνεται μεταξύ ειδικευμένης εταιρίας και επιχείρησης ή επαγγελματία με σκοπό την παραχώρηση έναντι μισθώματος στην επιχείρηση ή τον επαγγελματία της χρήσης κινητού πράγματος και ταυτόχρονα του δικαιώματος είτε αγοράς είτε ανανέωσης της μίσθωσης για ορισμένο χρόνο.

Οι ειδικευμένες εταιρίες στις συμβάσεις leasing ιδρύονται με αυτό τον αποκλειστικό σκοπό και κατόπιν ειδικής άδειας της Τράπεζας της Ελλάδος, άδεια η οποία είναι απαραίτητη και στην περίπτωση εγκατάστασης στην Ελλάδα παρόμοιων αλλοδαπών εταιρειών. Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών leasing απαιτείται να είναι ίσο προς το κεφάλαιο σύστασης ανώνυμης τραπεζικής εταιρίας (4 δις δρχ. ή 12 εκ. €) ή προς το μισό αυτού, όταν την πλειοψηφία του κατέχουν μία ή περισσότερες τράπεζες.

Τέλος, οι μετοχές των εταιριών αυτών είναι ονομαστικές, ενώ την εποπτεία επί των εταιριών αυτών ασκεί η Τράπεζα της Ελλάδος.

Η σύμβαση leasing καταρτίζεται εγγράφως και καταχωρείται στο βιβλίο του άρθρου 5 του ΝΔ 1038 / 1949 (ΦΕΚ Α 149) του Πρωτοδικείου της κατοικίας ή της έδρας του μισθωτή και του Πρωτοδικείου Αθηνών και η διάρκειά της είναι πάντοτε ορισμένη και ποτέ μικρότερη των τριών (3) ετών. Καθ' όλη τη διάρκεια της μίσθωσης το πράγμα ασφαρίζεται κατά κινδύνων τυχαίας καταστροφής ή χειροτερεύσεως, ενώ, τρίτα πρόσωπα δεν μπορούν να ασκήσουν κυριότητα ή άλλο εμπράγματο δικαίωμα επί του αντικειμένου της.

Για τον καθορισμό του μισθώματος και του τιμήματος αγοράς του πράγματος από το μισθωτή, επιτρέπεται η συνομολόγηση ρητρών

επιτοκίου ή είδους ή αξίας συναλλάγματος ή συνδυασμός των τριών. Σε περίπτωση αγοράς του μισθίου πριν παρέλθει διετία από την έναρξη της μίσθωσης, ο μισθωτής οφείλει να καταβάλλει όλους τους φόρους και τις επιβαρύνσεις υπέρ του Δημοσίου κ.λπ., που αντιστοιχούν στην απόκτηση καινούργιων πραγμάτων.

Απαλλάσσονται από κάθε φόρο και εισφορά πλην του φόρου εισοδήματος και του Φόρου Προστιθέμενης Αξίας (ΦΠΑ), τα μισθώματα και το τίμημα πώλησης των μισθωμένων πραγμάτων, τα δικαιώματα των συμβολαιογράφων για την κατάρτιση των συμβάσεων προσδιορίζονται στα κατώτατα όρια, ενώ, τα μισθώματα που καταβάλλονται προς τις εταιρίες leasing θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες και εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδα του μισθωτή.

Οι εταιρίες leasing έχουν δικαίωμα να διενεργούν αποσβέσεις στα μίσθια ίσες προς τις αποσβέσεις που θα είχε δικαίωμα να υπολογίσει ο μισθωτής, εάν πρόβαινε στην αγορά τους ως καινούργιων.

Φορολογικές εκπτώσεις για τον εξοπλισμό που χρησιμοποιείται με συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης προβλέπονται στο Ν 1262 / 82 και στους αναπτυξιακούς νόμους 1892 / 1990 (άρθρο 19), στον 2601 / 1998 και στον 3219 / 2004, υπό τον όρο διάρκειας της σύμβασης leasing από δέκα (10) έτη και άνω και όταν η κυριότητα θα περιέρχεται στον μισθωτή μετά τη λήξη της σύμβασης. Από κάθε φόρο ή τέλος απαλλάσσονται οι συμβάσεις δανεισμού από τράπεζες των εταιριών leasing καθώς και οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μεταξύ των εταιριών αυτών και ξένων προμηθευτών τους.

Οι εταιρίες leasing επιτρέπεται να καταρτίζουν ειδικό αποθεματικό κάλυψης επισφαλών απαιτήσεων με την κράτηση από τα καθαρά έσοδα ποσού που αντιστοιχεί στο 2% των ανείσπρακτων στο τέλος κάθε έτους μισθωμάτων.

1.3 ΤΑ ΕΙΔΗ ΤΟΥ LEASING – ΑΝΑΓΚΕΣ ΠΟΥ ΚΑΛΥΠΤΟΥΝ

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

1.3.1 ΑΜΕΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (DIRECT LEASING)

Πρόκειται για τεχνική μεγάλων βιομηχανικών επιχειρήσεων, που χρησιμοποιείται με σκοπό την προώθηση των πωλήσεων τους, ενώ τη ρύθμιση του χρηματοδοτικού σκέλους την αναλαμβάνει εξειδικευμένη

θυγατρική εταιρεία τους. Στην περίπτωση αυτή, ο κατασκευαστής αναλαμβάνει συνήθως και την παροχή πρόσθετων υπηρεσιών, όπως λ.χ. τη συντήρηση, την εκπαίδευση του προσωπικού κ.α.

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

α. Κινητό εξοπλισμό

Καινούριο ή μεταχειρισμένο εξοπλισμό από την Ελλάδα ή το εξωτερικό, όπως: μηχανήματα κάθε είδους, οχήματα επιβατηγά και φορτηγά, έπιπλα, ηλεκτρονικό εξοπλισμό, τηλεφωνικά κέντρα και δίκτυα, κλιματιστικά, εξοπλισμό ιατρείων, ξενοδοχείων και εστιατορίων, αγροτικά και οδοποιητικά μηχανήματα κ.λπ.

β. Επαγγελματική στέγη

Γραφεία, καταστήματα, βιομηχανικά και βιοτεχνικά κτίρια, εμπορικά και εκθεσιακά κέντρα, αποθήκες και άλλα ακίνητα για επαγγελματική χρήση.

Η επαγγελματική στέγη μπορεί να αποτελείται από αυτοτελή ακίνητα, αλλά και οριζόντιες ή κάθετες ιδιοκτησίες. Έτσι οι επιχειρήσεις και οι ελεύθεροι επαγγελματίες αποκτούν τα μέσα για την άσκηση της δραστηριότητάς τους και συγχρόνως εκμεταλλεύονται όλα τα φορολογικά και λοιπά πλεονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης, χωρίς να δεσμεύουν πλέον σημαντικά ίδια κεφάλαια.

1.3.2 ΜΙΣΘΩΣΗ ΜΕ ΠΑΡΟΧΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ (SERVICE LEASING)

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

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

1.3.3 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ - ΠΩΛΗΣΗ (VENDOR LEASING)

Είναι μία τεχνική προώθησης των πωλήσεων, κατά την οποία ένας προμηθευτής εξοπλισμού υπογράφει μία σύμβαση-πλαίσιο με μία εταιρία leasing και στη συνέχεια προσκομίζει πελάτες για τελική αγορά μέσω της μακροπρόθεσμης ενοικίασης, που προσφέρει η εταιρία leasing.

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

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

1.3.4 ΕΙΔΙΚΗ ΜΟΡΦΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ (MASTER LEASE LINE)

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

1.3.5 ΣΥΜΜΕΤΟΧΙΚΗ Ή ΕΞΙΣΟΡΡΟΠΗΤΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (LEVERAGED LEASING)

Η περίπτωση αυτή εφαρμόζεται σε πράγματα πολύ μεγάλης αξίας (πλοία, αεροπλάνα, τρένα κ.α.) και προϋποθέτει τη σύμπραξη τεσσάρων μερών: του πελάτη, του βιομηχανικού κατασκευαστή, της εταιρίας leasing και ενός τραπεζικού οργανισμού.

Η τράπεζα διαθέτει αμέσως το τίμημα στη βιομηχανία και εισπράττει ένα μερίδιο των ενοικίων από την εταιρία leasing, η οποία δρα ως μεσάζων για την τοποθέτηση του εξοπλισμού.

1.3.6 ΠΩΛΗΣΗ ΚΑΙ ΕΠΑΝΑΜΙΣΘΩΣΗ ΠΑΓΙΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ (SALE AND LEASE BACK)

Ο ενοικιαστής αγοράζει το πράγμα και στη συνέχεια το πωλεί στην εταιρία εκμίσθωσης, από την οποία το ενοικιάζει. Αυτός ο τρόπος επιλέγεται για την αντιμετώπιση εκτάκτων αναγκών ρευστότητας εκ μέρους του ενοικιαστή.

Επίσης, δίνεται η δυνατότητα στην επιχείρηση να βελτιώσει την εικόνα του ισολογισμού της μέσω της εξόφλησης τυχόν βραχυχρόνιου δανεισμού της που χρηματοδότησε την απόκτηση των παγίων.

Οι ελεύθεροι επαγγελματίες δεν επιτρέπεται να πωλήσουν στην εταιρία leasing τα επαγγελματικά τους ακίνητα και στη συνέχεια να τα μισθώσουν, επιτρέπεται όμως να πωλήσουν τον εξοπλισμό τους.

1.3.7 ΔΙΑΣΥΝΟΡΙΑΚΗ ή ΔΙΕΘΝΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗ (CROSS – BORDER H OFF – SHORE LEASING)

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

1.4 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΑΠΟ ΤΗ ΧΡΗΣΗ ΤΟΥ LEASING

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ:

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

- Το κυριότερο πλεονέκτημα του leasing είναι η εξασφάλιση της χρηματοδότησης του νέου εξοπλισμού / ακινήτου κατά 100%, η άμεση χρησιμοποίηση αυτού του εξοπλισμού / ακινήτου και χωρίς να απαιτείται πάντοτε η ίδια συμμετοχή.
- Τα μισθώματα που καταβάλλονται στην εταιρία leasing για τον εξοπλισμό και το τμήμα των μισθωμάτων που αφορά σε κτίριο θεωρούνται δαπάνες και μειώνουν το φορολογικό εισόδημα.
- Η διαδικασία υπογραφής μίας σύμβασης leasing είναι ταχύτερη και λιγότερο δαπανηρή έναντι της σύμβασης μακροπρόθεσμου δανεισμού. Συνήθως δεν χρειάζονται προσημειώσεις, υποθήκες κ.λπ., ενώ προβλέπονται μειωμένα συμβολαιογραφικά δικαιώματα και απαλλαγή από διάφορα τέλη και φόρους.
- Ο επενδυτής μπορεί να επιτύχει καλύτερους όρους προμήθειας εξοπλισμού ή απόκτησης επαγγελματικού ακινήτου, καθώς η αξία τους εξοφλείται άμεσα τοις μετρητοίς.
- Η διάρκεια της μίσθωσης και το ύψος του μισθώματος ορίζονται σύμφωνα με τις οικονομικές δυνατότητες της επιχείρησης, αφού ληφθούν υπόψη και τυχόν εποχικοί παράγοντες.
- Η πραγματοποίηση επένδυσης σε καινούριο εξοπλισμό μέσω leasing από νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις μπορεί να συνδυαστεί με τα οφέλη που προκύπτουν από την υπαγωγή της στον αναπτυξιακό νόμο, εφόσον συντρέχουν οι προϋποθέσεις που ορίζονται από αυτόν.

- Μετά τη λήξη της μισθωτικής περιόδου ο επενδυτής αποκτά την κυριότητα του παγίου έναντι προσυμφωνημένου (συνήθως συμβολικού) τμήματος. Η απόκτηση του ακινήτου είναι απαλλαγμένη από το φόρο μεταβίβασης.
- Ο επενδυτής προστατεύεται από την τεχνολογική απαξίωση του εξοπλισμού του, τον οποίο μπορεί να ανανεώνει χωρίς να δεσμεύει τα διαθέσιμα κεφάλαιά του.
- Βελτιώνεται η εικόνα του ισολογισμού της επιχείρησης και της κεφαλαιακής της διάρθρωσης.
- Η μισθώτρια επιχείρηση διατηρεί τα κίνητρα των Αναπτυξιακών Νόμων και των Προγραμμάτων της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Ε.Ε.).
- Για τα τραπεζικά συγκροτήματα το leasing αποτελεί μία τεχνική διεύρυνσης της πελατείας τους και πολλαπλών κερδών, αφού, εκτός των άλλων αποκτούν διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών του εξοπλισμού και προσφέρουν πελατεία στις ασφαλιστικές εταιρίες.
- Οι εταιρίες leasing διασφαλίζονται από τον κίνδυνο πτώχευσης του μισθωτή, διότι διατηρούν την ιδιοκτησία του εξοπλισμού και επιπλέον απολαμβάνουν σοβαρά φορολογικά κίνητρα (αποσβέσεις, σύσταση αφορολογήτου αποθεματικού).

ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ:

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

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

εκμισθωτής μπορεί να του αφαιρέσει τον εξοπλισμό και να απαιτήσει την άμεση πληρωμή όλων των μισθωμάτων μέχρι τη λήξη της σύμβασης.

- Ο μισθωτής υπόκειται στους ελέγχους του εκμισθωτή για τη διαπίστωση της καλής λειτουργικής κατάστασης του εξοπλισμού.

1.5 ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΚΑΙ ΚΟΣΤΟΣ

Οι διαδικασίες συνεργασίας μεταξύ του επενδυτή και της εταιρίας leasing, είναι απλές και το κόστος αποτελεί αντικείμενο διαπραγμάτευσης. Η έγκριση μίας σύμβασης leasing εξαρτάται από την πιστοληπτική ικανότητα του μισθωτή και το είδος της επένδυσης, αξιολογείται δε με τραπεζικά κριτήρια.

Η σύμβαση leasing για τον εξοπλισμό δεν επιβαρύνεται με χαρτόσημο. Η αντίστοιχη σύμβαση για ακίνητο καταρτίζεται με συμβολαιογραφική πράξη. Τα ισχυρά φορολογιστικά πλεονεκτήματα που χαρακτηρίζουν το leasing, το καθιστούν μια ιδιαίτερα ελκυστική μορφή χρηματοδότησης.

Επιπλέον, η προβλεπόμενη αποκλιμάκωση των επιτοκίων θα επηρεάσει ευνοϊκά και προς όφελός των μισθωτών leasing τη διαμόρφωση των μισθωμάτων.

1.5.1 Η ΕΜΦΑΝΙΣΗ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ ΣΤΟΝ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟ

Οι υποχρεώσεις μίας επιχείρησης από χρηματοδοτική μίσθωση καταχωρούνται στους λογαριασμούς τάξεως, επειδή δεν έχει αποκτηθεί η κυριότητα επί των σχετικών πάγιων στοιχείων. Για το λόγο αυτό, τα αντικείμενα της χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν περιλαμβάνονται στα περιουσιακά στοιχεία και δεν αποσβένονται.

1.5.2 Ο ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΟΥ ΜΙΣΘΩΜΑΤΟΣ

Για τον υπολογισμό του μισθώματος που θα καταβάλλεται στο τέλος κάθε προσυμφωνημένης περιόδου, χρησιμοποιείται ο εξής τύπος:

Όπου: K χ = μίσθωμα,

Π τ χ = αξία αγοράς μετρητοίς του εξοπλισμού (παρούσα αξία)

χ = πλήθος περιόδων

E = επιτόκιο περιόδου

Στην περίπτωση που υπάρχει μία υπολειμματική αξία (συνήθως ίση προς το 5% της αξίας του καινούργιου εξοπλισμού), αυτή η αξία θα πρέπει πρώτα να μετατραπεί σε παρούσα αξία, να αφαιρεθεί από τη συνολική παρούσα αξία του εξοπλισμού και στη συνέχεια να υπολογιστεί το μίσθωμα, βάση του πιο πάνω τύπου.

Τέλος, θα πρέπει να σημειωθεί ότι, τα μισθώματα επιβαρύνονται με ΦΠΑ 18% και μαζί με το πρώτο μίσθωμα καταβάλλονται και τα λεγόμενα διαχειριστικά έξοδα (συνήθως το 1% της τιμολογιακής αξίας του εξοπλισμού).

1.5.3 ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

Για να διαπιστωθεί εάν το κόστος απόκτησης ενός εξοπλισμού με χρηματοδοτική μίσθωση είναι μικρότερο από το αντίστοιχο κόστος απόκτησής του με δάνειο (leasing συμφερότερο του δανεισμού) θα πρέπει να προκύπτει θετική Καθαρή Παρούσα Αξία (ΚΠΑ) της ταμειακής ροής του μισθωτηρίου συμβολαίου, υπό τις προϋποθέσεις ένταξης στην ταμειακή ροή των επιπτώσεων των φοροαπαλλαγών και του υπολογισμού της ΚΠΑ με το κατόπιν φόρων επιτόκιο δανεισμού. Συνήθως, καταβάλλεται προσπάθεια από τις εταιρίες leasing για να μηδενιστεί η αρνητική διαφορά στην ΚΠΑ με την παροχή δωρεάν υπηρεσιών, όπως εκπαίδευση προσωπικού, συντήρηση εξοπλισμού κ.α.

Ο ρόλος, όμως, των φοροαπαλλαγών είναι σαφώς ο σημαντικότερος για να επιλέξει κάποιος τη μέθοδο της χρηματοδοτικής μίσθωσης έναντι άλλων μεθόδων επιχειρηματικής χρηματοδότησης.

1.6 ΙΣΤΟΡΙΚΑ

Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΟΔΟ 1994–2003

Κατά την τελευταία δεκαετία, οι ιδιωτικές επιχειρήσεις ανέπτυξαν σαφές ενδιαφέρον για το συγκεκριμένο χρηματοδοτικό εργαλείο, με αιχμή το 1999, οπότε και επετράπη το leasing ακινήτων. Αναλυτικότερα:

Το 1994 το ύψος των συνολικών επενδύσεων με leasing διαμορφώθηκε σε 153 εκατ. €

Το 1995 αυξήθηκε κατά 5,19% και ανήλθε σε 201,3 εκατ. €

Το 1996 διατήρησε τους ίδιους ρυθμούς ανάπτυξης –ποσοστό 5,13% – καθώς ανήλθε σε 253,1 εκατ. € Οι επενδύσεις με leasing σε

μηχανολογικό εξοπλισμό απορρόφησαν 145 εκατ. € και τα υπόλοιπα αφορούσαν κυρίως οχήματα.

Το 1997 ανήλθαν σε 349,8 εκατ. € ποσοστό 6,42% επί των συνολικών ιδιωτικών επενδύσεων. Οι επενδύσεις με leasing σε μηχανολογικό εξοπλισμό απορρόφησαν 195 εκατ. € και οχημάτων 296,4 εκατ. €

Το 1998 σε 418 εκατ. € ή ποσοστό 5,99% επί των ιδιωτικών επενδύσεων. Οι επενδύσεις σε μηχανολογικό εξοπλισμό μέσω leasing απορρόφησαν 239 εκατ. €

Την επόμενη χρονιά, το 1999, το ποσοστό επενδύσεων σε κινητά με leasing αυξήθηκε αισθητά και διαμορφώθηκε σε 8,36% επί των συνολικών ιδιωτικών επενδύσεων. Έτσι, επενδύσεις ύψους 610 εκατ. € χρηματοδοτήθηκαν με leasing, ενώ τη χρονιά αυτή «εγκαινιάστηκε» το leasing ακινήτων, που επέφερε στις εταιρίες συνολικά έσοδα 121 εκατ. € αυξάνοντας τη συνολική παραγωγή τους σε 721 εκατ. €

Το 2000, η συνολική παραγωγή των εταιριών leasing ανήλθε σε 1,03 δις € εκ των οποίων τα 340,7 εκατ. € αφορούσαν επενδύσεις σε ακίνητα, ενώ από τα υπόλοιπα 736 εκατ. € τα 409 εκατ. € κατευθύνθηκαν στη χρηματοδότηση μηχανημάτων και τα υπόλοιπα σε οχήματα.

Το 2001 κατά 26,2% αυξήθηκε η αξία των νέων συμβάσεων που διαμορφώθηκε σε 1,35 δις € Η συνολική εκμίσθωση ακινήτων μέσω leasing αντιπροσωπεύει το 25,74% της συνολικής αξίας των νέων συμβάσεων του 2001, δηλαδή 334,78 εκατ. € Τα επαγγελματικά οχήματα απορρόφησαν τα 229,8 εκατ. € ή ποσοστό 17,67%. Υποχώρηση, ωστόσο, παρουσίασε ο τομέας του εξοπλισμού γραφείου, καθώς οι νέες συμβάσεις διαμορφώθηκαν σε 91,8 εκατ. € και το μερίδιο επί του συνόλου διαμορφώθηκε σε 7,06%, ενώ ποσοστό 8,98% ή 116,8 εκατ. € προήλθε από συμβάσεις επιβατικών αυτοκινήτων.

Το 2002 παρατηρήθηκε επιβράδυνση στους ρυθμούς ανάπτυξης, δεδομένης της αναμονής για την ψήφιση της απαλλαγής του ΦΠΑ επί των συμβάσεων sale and leaseback που τελικά ψηφίστηκε στο τέλος του έτους. Έτσι, η αξία των νέων συμβάσεων leasing αυξήθηκε κατά 18,5% και ανήλθε σε 1,536 δις € Χρηματοδοτήσεις ύψους 528,2 εκατ. € ή ποσοστό 34,4% αφορούσαν μηχανολογικό εξοπλισμό, ενώ η συνολική εκμίσθωση ακινήτων αντιπροσωπεύει το 28,22% δηλαδή 433,58 εκατ. € Οι συμβάσεις leasing σε επαγγελματικά οχήματα ανήλθαν σε 248,2 εκατ. € ή ποσοστό 16,15%. Ο τομέας του εξοπλισμού γραφείου με συμβάσεις 86,8 εκατ. € αντιπροσωπεύει ποσοστό 5,65%, ενώ ένα ποσοστό 9,51% ή 146,1 εκατ. € προήλθε από συμβάσεις επιβατικών αυτοκινήτων.

Γίνεται λοιπόν αντιληπτό ότι, η ελληνική αγορά του leasing προβλέπεται να παρουσιάσει σημαντικό ρυθμό ανάπτυξης η οποία θα οφείλεται τόσο στο γενικό πλαίσιο ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας όσο και στις συνθήκες του κλάδου.

Η ένταξη της χώρας στην Οικονομική και Νομισματική Ένωση (ONE), το πρόγραμμα σύγκλισης, η μείωση του πληθωρισμού και η λειτουργία της ελληνικής οικονομίας μέσα στο σταθερό περιβάλλον της ONE, θέτουν τις βάσεις της οικονομικής ανάπτυξης της χώρας και δημιουργούν μεγάλες προοπτικές για επενδύσεις.

1.7 ΕΤΑΙΡΙΕΣ LEASING

Εταιρίες

ABN AMRO LEASING (HELLAS) SA
ΛΕΩΦΟΡΟΣ ΘΗΣΕΩΣ 330, 176 75 ΚΑΛΛΙΘΕΑ
ΤΗΛ.: 210 9497152 FAX: 210 9404921

ALPHA LEASING
ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 6, 105 57 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210 3367900 FAX: 210 3367911

ATE LEASING
ΕΡΜΟΥ 2, 105 63 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210 3248722 FAX: 210 3234756

ΕΓΝΑΤΙΑ LEASING
ΛΕΩΦΟΡΟΣ ΣΥΓΓΡΟΥ 189, 171 21 ΝΕΑ ΣΜΥΡΝΗ
ΤΗΛ.: 210 9396331 FAX: 210 9396335

ΕΘΝΙΚΗ LEASING A.E. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΩΝ ΜΙΣΘΩΣΕΩΝ
ΔΗΜ. ΣΟΥΤΣΟΥ 8 & ΤΙΜ. ΒΑΣΣΟΥ, 115 21 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210 6456193, 3343053 FAX: 210 6456195, 6456615
ΙΩΝΟΣ ΔΡΑΓΟΥΜΗ 4, 546 24 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΤΗΛ.: 2310 244495-6 FAX: 2310 244496

ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING ΑΕ
ΛΕΩΦΟΡΟΣ ΚΗΦΙΣΙΑΣ 340, 154 51 ΝΕΟ ΨΥΧΙΚΟ
ΤΗΛ.: 210 6773200 FAX: 210 6773398

ERGOLEASING ΑΕ
ΕΥΡΙΠΠΟΥ 5 & ΠΡΑΞΙΤΕΛΟΥΣ 40-44, 105 61 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210 3215125 FAX: 210 3251376

ETBA LEASING AE
ΧΑΤΖΗΓΙΑΝΝΗ ΜΕΞΗ 5, 115 28 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210 7295301 FAX: 210 7295409

EFG EUROBANK LEASING
ΟΘΩΝΟΣ 6, 105 57 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210 3337400 FAX: 210 3337390

ΚΥΠΡΟΥ LEASING ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΕΣ ΜΙΣΘΩΣΕΙΣ ΑΕ
ΛΕΩΦΟΡΟΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΑΣ 170, 115 21 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210 6477022, 6477030 FAX: 210 6477029

ΛΑΪΚΗ LEASING
ΛΕΩΦΟΡΟΣ ΣΥΓΓΡΟΥ 130, 176 71 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210 9212600 FAX: 210 9212601

MULTIFIN AE
ΛΕΩΦΟΡΟΣ ΣΥΓΓΡΟΥ 130, 176 71 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210 9819766 FAX: 210 9819437

ΠΕΙΡΑΙΩΣ BEST LEASING
ΑΘΗΝΑΣ 61 & ΚΡΑΤΙΝΟΥ 9, 105 52 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210 5296400 FAX: 210 5296416

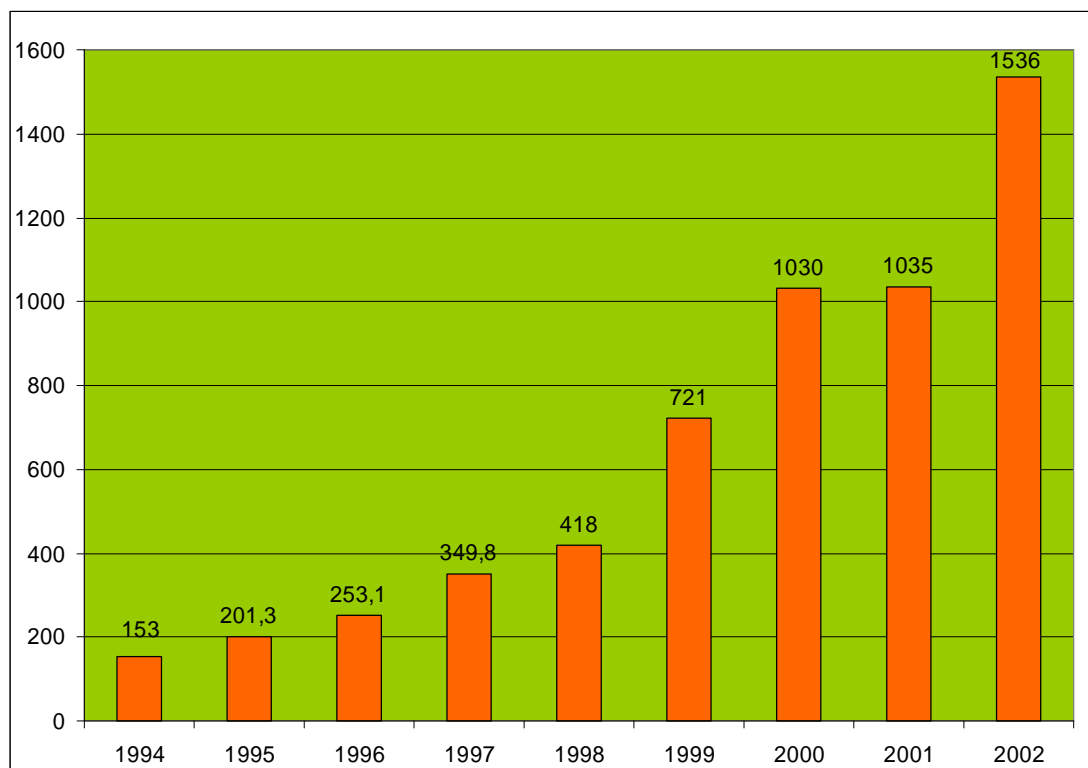
ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΕΣ ΜΙΣΘΩΣΕΙΣ ΑΕ
ΑΘΗΝΑΣ 61 & ΚΡΑΤΙΝΟΥ 9, 105 52 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210 5296370 FAX: 210 5296399

ΣΙΤΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΕΣ ΜΙΣΘΩΣΕΙΣ ΑΕ
ΟΘΩΝΟΣ 8, 105 57 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210 3242600, 9248160 FAX: 210 9242391

1.7.1 Εξειδικευμένα Τμήματα Τραπεζών (LEASING)

BNP PARIBAS LEASING DEPARTMENT
Β. ΣΟΦΙΑΣ 94 & ΚΕΡΑΣΟΥΝΤΟΣ 1, 115 28 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210 7468000 FAX: 210 7486726

1.8

Επενδύσεις επιχειρήσεων με Leasing. Περίοδος 1994 – 2002
Πίνακας 1

Πηγή: Ελληνική Ένωση Τραπεζών

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2^ο

FACTORING ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ

Δέσμη υπηρεσιών προς επιχειρήσεις που πωλούν τα εμπορεύματα ή τις υπηρεσίες τους με βραχυπρόθεσμη πίστωση.

2.1 Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΟΥ FACTORING

Η πρακτορεία των επιχειρηματικών απαιτήσεων (γνωστή με τον αγγλοσαξονικό όρο Factoring), είναι μία τεχνική συναλλαγών, κατά την οποία ο προμηθευτής ή εκχωρητής μεταβιβάζει ορισμένα δικαιώματά του στον πράκτορα (Factor) επί αμοιβή και ο πράκτορας αναλαμβάνει να εξοφλήσει στον προμηθευτή τα δικαιώματά του κατά την κανονική λήξη ή να τα προεξοφλήσει, οπότε διενεργεί μια πιστωτική πράξη.

Η τεχνική συστηματοποιήθηκε κυρίως μετά το 1960, στα πλαίσια των προσπαθειών των Κυβερνήσεων για ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου με την παροχή κινήτρων διασφάλισης έναντι των αλλοδαπών πελατών. Είναι ευνόητο πως η δραστηριότητα αυτή πρέπει να στηρίζεται σε οικονομικά ισχυρούς φορείς με πολυεθνική δικτύωση για τη διεκπεραίωση των πολύπλοκων και συχνά υψηλού κινδύνου καθηκόντων που αναλαμβάνουν.

Η τεχνική αυτή διευκολύνει κυρίως τις μικρές και νέες επιχειρήσεις, που δεν έχουν την απαιτούμενη υποδομή για τις διεθνείς συναλλαγές.

Τα πλεονεκτήματα του Factoring για τις επιχειρήσεις πηγάζουν από το εύρος των καλυπτόμενων υπηρεσιών από τη σύμβαση μεταξύ προμηθευτή και πράκτορα και είναι η κάλυψη του κινδύνου των πωλήσεων επί πιστώσει, η πληροφόρηση για τη φερεγγυότητα επιχειρήσεων, η διαχειριστική εξυπηρέτηση των εισπρακτέων απαιτήσεων κ.α.

Το Factoring δεν έχει αναπτυχθεί στο εσωτερικό της Ελλάδας όσο έχει διαδοθεί η εφαρμογή του στις άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Για τις ελληνικές εξαγωγές καθιερώθηκε με τις ΠΔ / ΤΕ 959 / 10.3.1987 και 1117 / 30.7.1987. Τρία (3) χρόνια αργότερα δημοσιεύθηκε ο ειδικός νόμος 1905 / 1990 και έτσι ο θεσμός απέκτησε το ρυθμιστικό πλαίσιο για

την εσωτερική και εξωτερική αγορά. Κατά την ΠΔ / ΤΕ 959 / 10-3-1987 «Επιτρέπεται στις εμπορικές τράπεζες ή σε θυγατρικές ανώνυμες εταιρείες τους, που θα συσταθούν αποκλειστικά για το σκοπό αυτό, να διενεργούν πράξεις αναδόχου εισπράξεως εμπορευματικών απαιτήσεων, ελληνικών εξαγωγικών επιχειρήσεων».

Οι τράπεζες αναλαμβάνουν την υποχρέωση να εξοφλήσουν το σύνολο των εξαγωγών που διενεργούνται με τη μεσολάβησή τους και δύνανται να προκαταβάλλουν μέρος της αξίας των εξαγωγών κατά το χρόνο πραγματοποιήσεώς τους. Έναντι των παρεχόμενων υπηρεσιών τους οι Τράπεζες εισπράττουν κατά τη στιγμή της εξοφλήσεως του εξαγωγέα προμήθεια σε δραχμές επί της αξίας FOB του εξαγομένου προϊόντος.

Η ΠΔ / ΤΕ 1117 / 30.7.1987 επεκτείνει τις αρμοδιότητες των τραπεζών πέραν εκείνων της ΠΔ / ΤΕ 959 / 1987, επιτρέποντας την προσφορά και άλλων συναφών υπηρεσιών στα πλαίσια των θεσμών factoring / forfeiting.

2.2 ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΤΟΥ FACTORING

Κατά το άρθρο 1 του Ν. 1905 / 90, η σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων καταρτίζεται εγγράφως μεταξύ ενός κατά κύριο επάγγελμα αγαθών ή υπηρεσιών και ενός πράκτορα επιχειρηματικών απαιτήσεων. Ο τελευταίος αναλαμβάνει να παρέχει στον προμηθευτή, για το διάστημα που συμφωνείτε, έναντι αμοιβής, υπηρεσίες σχετικές με την παρακολούθηση και είσπραξη μιας ή μέρους ή του συνόλου των απαιτήσεων του προμηθευτή, ιδίως από συμβάσεις πωλήσεως αγαθών, παροχής υπηρεσιών σε τρίτους ή εκτέλεση έργων.

Ειδικότερα, η πρακτορεία (Factoring) περιλαμβάνει μία ή περισσότερες από τις ακόλουθες δραστηριότητες:

- Εκχώρηση απαιτήσεων στον πράκτορα μετά ή άνευ δικαιώματος αναγωγής.
- Εξουσιοδότηση εισπράξεως απαιτήσεων.
- Χρηματοδότηση του προμηθευτή με προεξόφληση των απαιτήσεων.
- Λογιστική ή νομική παρακολούθηση των απαιτήσεων και διαχείρισή τους.

- Ολική ή μερική κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του προμηθευτή.

Η σύμβαση μπορεί να γίνει πριν ακόμη δημιουργηθούν οι απαιτήσεις και να καλύπτει απαιτήσεις εσωτερικού και εξωτερικού. Η ύπαρξη σύμβασης πρακτορείας και οι απαιτήσεις στις οποίες αναφέρεται, αναγγέλλεται εγγράφως στον οφειλέτη. Είναι δε ισχυρότερη η εν λόγω σύμβαση έναντι των ενδεχομένων συμφωνιών μεταξύ προμηθευτή και οφειλέτη για το ανεκχώρητο των μεταξύ τους απαιτήσεων.

Είναι ευνόητο πως για την ίδια απαίτηση δεν επιτρέπεται η σύναψη συμβάσεων με περισσότερους του ενός πράκτορες. Το ρόλο του πράκτορα ασκούν μόνον οι τράπεζες και οι αποκλειστικής εξειδίκευσεως ανώνυμες εταιρίες, οι οποίες συνιστώνται κατόπιν ειδικής αδείας της Τραπέζης Ελλάδος.

Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των εταιριών αυτών δεν μπορεί να είναι χαμηλότερο από το μισό του απαιτούμενου για την ίδρυση μιας τραπεζικής εταιρίας. Οι μετοχές των εταιριών είναι ονομαστικές, η δε μεταβίβασή τους, όταν οδηγεί σε απόκτηση μεγαλύτερου από 10% τμήματος του μετοχικού κεφαλαίου, είναι άκυρη άνευ εγκρίσεως της Τραπέζης Ελλάδος.

Η Τράπεζα της Ελλάδος ασκεί εποπτεία επί των εταιριών και καθορίζει υποχρεωτικούς για τις εταιρίες συντελεστές φερεγγυότητας, ρευστότητας και συγκεντρώσεως κινδύνου, τα ακαθάριστα έσοδα, δε, των πρακτόρων υπάγονται σε ΦΠΑ 18%.

2.3 ΤΑ ΕΙΔΗ ΤΟΥ FACTORING

Το factoring αποτελεί δέσμη χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, οι οποίες καλύπτουν ανάγκες επιχειρήσεων που πωλούν προϊόντα ή παρέχουν υπηρεσίες με βραχυπρόθεσμη πίστωση σε πελάτες με επαναληπτική/αγοραστική συμπεριφορά και διακρίνεται σε:

1. Εγχώριο Factoring
2. Εξαγωγικό Factoring και
3. Εισαγωγικό Factoring

Το εγχώριο Factoring καλύπτει ανάγκες της επιχείρησης στην εγχώρια αγορά, ενώ το Εξαγωγικό Factoring και το Εισαγωγικό Factoring καλύπτουν ανάγκες της στη διεθνή αγορά.

2.3.1 ΕΓΧΩΡΙΟ FACTORING

Η δέσμη των παρεχόμενων υπηρεσιών είναι η εξής:

- Χρηματοδότηση της επιχείρησης.
- Εάν η επιχείρηση επιθυμεί τη μετατροπή των εισπρακτέων τιμολογίων της σε μετρητά για να αποκτήσει ρευστότητα, η εταιρία factoring χορηγεί προκαταβολή της τάξης του 80% - 85% της αξίας τους.
- Αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των πελατών. Η εταιρία factoring αξιολογεί την πιστοληπτική ικανότητα των πελατών της επιχείρησης, τόσο αυτών που έχουν ενταχθεί στο πελατολόγιό της κατά την έναρξη της συνεργασίας όσο και των προελκυσόμενων μεταγενέστερα.
- Διαχείριση, Λογιστική Παρακολούθηση και Είσπραξη των τιμολογίων.

Η εταιρία factoring αναλαμβάνει:

- Όλες τις πράξεις διαχείρισης των τιμολογίων, όπως: υπενθυμητικές ενέργειες προς τον οφειλέτη, εξώδικες και δικαστικές ενέργειες (σε συνεννόηση πάντα με την επιχείρηση). Στις περιπτώσεις που η επιχείρηση επιθυμεί ειδική μεταχείριση του αγοραστή, η εταιρία factoring ακολουθεί τις οδηγίες της.
- Τη λογιστική παρακολούθηση των λογαριασμών του αναλαμβανομένου πελατολογίου με συνεχή παροχή σχετικών πληροφοριών στην επιχείρηση.
- Την είσπραξη των τιμολογίων πώλησης και την αντίστοιχη πίστωση της επιχείρησης.
- Ανάλυση του πιστωτικού κινδύνου. Η εταιρία factoring αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο κάτω από προϋποθέσεις και εφόσον αυτό ζητηθεί από τη συνεργαζόμενη επιχείρηση. Ο αναλαμβανόμενος πιστωτικός κίνδυνος αφορά την οικονομική αδυναμία του οφειλέτη να καταβάλει την αξία των σχετικών τιμολογίων και όχι την άρνησή του να τα εξοφλήσει λόγω διαφορών που ανακύπτουν μεταξύ πωλητή και αγοραστή.

2.3.2 ΕΞΑΓΩΓΙΚΟ FACTORING

Το εξαγωγικό factoring παρέχει στην εξαγωγική επιχείρηση αντίστοιχες υπηρεσίες με το εγχώριο factoring. Η εκχώρηση όμως στην εταιρεία factoring των απαιτήσεων της επιχείρησης έναντι των αγοραστών – εισαγωγέων γίνεται κατά κανόνα χωρίς δικαίωμα επιστροφής στην επιχείρηση των ανείσπρακτων τιμολογίων και επομένως η εταιρεία factoring αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο.

ΩΦΕΛΕΙΕΣ ΤΗΣ ΕΞΑΓΩΓΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ:

Η χρήση των υπηρεσιών του εξαγωγικού factoring αποφέρει στην επιχείρηση σωρευτικά όλες τις ωφέλειες του εγχώριου factoring. Συμπληρωματικά σημειώνονται τα εξής:

- Η αξιολόγηση της – πιστοληπτικής ικανότητας των αγοραστών, η διαχείριση κινδύνων στο εξωτερικό και η είσπραξη απαιτήσεων απαιτεί πολύπλοκους χειρισμούς, από τους οποίους απαλλάσσεται η εξαγωγική επιχείρηση.
- Οι παραδοσιακές εξαγωγικές διαδικασίες– υποκαθίστανται από την ευέλικτη και αποτελεσματική διαχείριση των εξαγωγών μέσω ανοικτού λογαριασμού, που βελτιώνει την ανταγωνιστικότητα της εξαγωγικής επιχείρησης και συμβάλλει στην επιτυχή διεξόδυσή της στη διεθνή αγορά.

2.3.3 ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΟ FACTORING

Η εισαγωγική επιχείρηση απαλλάσσεται από τις παραδοσιακές διαδικασίες των εισαγωγών και αγοράζει προθεσμιακά με ανοικτό λογαριασμό, γεγονός που της επιτρέπει να βελτιώνει την αγοραστική δύναμή της, τους όρους αγορών και την ανταγωνιστικότητά της.

2.4 ΠΟΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΕΝΔΕΙΚΝΥΤΑΙ ΝΑ ΚΑΝΟΥΝ ΧΡΗΣΗ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ FACTORING

Οι επιχειρήσεις που ενδείκνυται να κάνουν χρήση των υπηρεσιών factoring έχουν τα ακόλουθα χαρακτηριστικά:

- Παρουσιάζουν αναπτυσσόμενη και κερδοφόρα δραστηριότητα.
- Πραγματοποιούν πωλήσεις με βραχυπρόθεσμη πίστωση.

- Έχουν ευρύ αριθμό πελατών με επαναληπτική και καλή αγοραστική συμπεριφορά.
- Εκδίδουν τιμολόγια με σημαντική μέση αξία.

2.5 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FACTORING

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ:

Η χρήση του factoring παρέχει στις επιχειρήσεις τα εξής σημαντικά πλεονεκτήματα:

- Με την ανάθεση των εισπράξεων στον πράκτορα η επιχείρηση απαλλάσσεται από τον κίνδυνο της αφερεγγυότητας των πελατών της και περιορίζει τις προβλέψεις για επισφαλείς πελάτες.
- Η λογιστική της απλοποιείται σημαντικά και η διαχείριση διευκολύνεται, χάρη και στις συμβουλές του πράκτορα.
- Η προείσπραξη των ποσών εξασφαλίζει πόρους, απαλλάσσει από τόκους δανείων και ισχυροποιεί τη διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών πρώτων υλών κλπ.
- Ολόκληρη, γενικά, η χρηματοοικονομική σύνθεση της επιχείρησης τροποποιείται και η επίπτωση αυτή είναι εμφανής στον ισολογισμό.

ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ:

Τα μειονεκτήματα του factoring είναι:

- Το σοβαρότερο μειονέκτημα είναι το υψηλό κόστος που έχει το Factoring, το οποίο εξαρτάται βεβαίως από το εύρος των παρεχόμενων υπηρεσιών.
- Επί πλέον, ο επιχειρηματίας περιορίζει τις άμεσες επαφές με τους πελάτες, ενώ ενδέχεται να προσκρούσει και σε επιλεκτική πολιτική φερέγγυων πελατών από την πλευρά του πράκτορα.

2.6 ΩΦΕΛΕΙΕΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΑΠΟ ΤΗ ΧΡΗΣΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ FACTORING

Οι ωφέλειες για την επιχείρηση είναι πολλαπλές και ιδιαίτερα σημαντικές για την παραγωγική και αποδοτική ανάπτυξή της. Κυριότερες θεωρούνται οι εξής:

- Η αξιολόγηση από την εταιρία factoring της πιστοληπτικής ικανότητας των υφιστάμενων και νέων αγοραστών εξυγιάνει το πελατολόγιο της επιχείρησης και δημιουργεί συνθήκες καλής εισπραξιμότητας των σχετικών τιμολογίων. Έτσι, η επιχείρηση αναπροσαρμόζει έγκαιρα την πιστωτική της πολιτική και συγκεντρώνεται απερίσπαστη στην ανάπτυξη των εργασιών της.
- Η ανάληψη από την εταιρία factoring της είσπραξης των τιμολογίων βελτιώνει τη συμπεριφορά των οφειλετών σε ότι αφορά την εξόφληση των υποχρεώσεών τους, με αποτέλεσμα την έγκαιρη ρευστοποίηση των εισπρακτέων τιμολογίων του προμηθευτή.
- Η ανάθεση της διαχείρισης και λογιστικής παρακολούθησης των εμπορικών απαιτήσεων στην εταιρία factoring μειώνει σημαντικά τα λειτουργικά κόστη της συνεργαζόμενης επιχείρησης.
- Η χρηματοδότηση της επιχείρησης από την εταιρία factoring στηρίζεται στο αξιολογημένο πελατολόγιό της κι έτσι δεν απαιτείται παροχή πρόσθετων ασφαλειών.
- Η χρηματοδότηση της επιχείρησης συνδέεται απόλυτα με τον κύκλο εργασιών της εταιρίας factoring και μπορεί να αυξάνεται ανάλογα με αυτόν, κάτι που εξασφαλίζει συνεχή ρευστότητα, η οποία αποτελεί ισχυρό διαπραγματευτικό “χαρτί” για επίτευξη ευνοϊκών συμφωνιών με τους προμηθευτές της.
- Η ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από την εταιρία factoring διασφαλίζει την πληρωμή των τιμολογίων και την αποφυγή επισφαλειών, γεγονός που διευκολύνει τον οικονομικό σχεδιασμό της επιχείρησης, εγγυάται την ανάπτυξή της, ενώ παράλληλα βελτιώνει την εικόνα του ισολογισμού της και την πιστοληπτική ικανότητά της, δεδομένου ότι η λαμβανόμενη προκαταβολή έναντι της αξίας των τιμολογίων δεν εμφανίζεται στις υποχρεώσεις της. Γενικότερα η χρήση των υπηρεσιών factoring δίνει τη δυνατότητα στην επιχείρηση να εκλογικεύσει την οργανωτική και λειτουργική δομή της, να περιορίζει το κόστος της, να βελτιώνει την

ανταγωνιστικότητά της και να επικεντρώνει την προσοχή και δράση της στη συνεχή ανάπτυξή της.

2.7 ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΚΑΙ ΚΟΣΤΟΣ

Η συμφωνία με την εταιρία factoring και η παροχή του κατάλληλου κατά περίπτωση μίγματος υπηρεσιών διαμορφώνει και το κόστος συνεργασίας, το οποίο αναφέρεται:

- Στην προμήθεια, το ύψος της οποίας– εξαρτάται από την αναλαμβανόμενη ομάδα των αγοραστών – πελατών, τον αριθμό και τη μέση αξία των τιμολογίων, καθώς και τη διάρκεια της μέση πιστωτικής περιόδου. Για την κάλυψη και του πιστωτικού κινδύνου η προμήθεια προσαυξάνεται.
- Στο – επιτόκιο που εφαρμόζεται επί των χορηγήσεων (αντίστοιχο των τραπεζικών για κεφάλαιο κίνησης) χωρίς επιβάρυνση ΕΦΤΕ και με εισφορά του Ν.128 / 75 στο 0,12%. Οι προκαταβολές του εξαγωγικού factoring πραγματοποιούνται στο νόμισμα του τιμολογίου, με εφαρμογή επιτοκίου LIBOR πλέον περιθωρίου.

2.8 ΟΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΤΟΥ FACTORING

Με την πλήρη απελευθέρωση του εμπορίου οι συνθήκες ανταγωνισμού γίνονται οξύτερες. Οι μικρές και μεσαίες προ πάντων επιχειρήσεις, αισθάνονται πιο έντονα την ανάγκη εξαγωγικών δραστηριοτήτων για να επιβιώσουν.

Αναπόφευκτα θα προσανατολιστούν στην υποστήριξη των τραπεζών μέσω της τεχνικής factoring για άντληση κεφαλαίων και επιμερισμό των κινδύνων. Ασφαλώς, το Ευρώ (€) διασφαλίζει από τον κίνδυνο της μεταβολής των συναλλαγματικών ισοτιμιών για το εσωτερικό της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Ο συνδυασμός όμως του θεσμού με σειρά άλλων υπηρεσιών, που οι εκσυγχρονιζόμενες τράπεζες προσφέρουν στις επιχειρήσεις, αποτελούν τη βάση ευρείας συνεργασίας και μάλιστα με πρωτοβουλία των τραπεζών. Η μεγάλη αγορά είναι απαιτητική στην ποικιλία και ποιότητα των προϊόντων και χρειάζονται πρόσθετες εμπορικές και χρηματοδοτικές

προσπάθειες από τις επιχειρήσεις μέχρι να εισρεύσει ο κύκλος εργασιών στο ταμείο.

Ενδεικτικά, αναφέρονται ορισμένα στατιστικά στοιχεία της περιόδου 1986 – 1991, της περιόδου δηλαδή που το factoring άρχισε να γίνεται γνωστό και στην Ελλάδα.

Ο κύκλος εργασιών του Factoring σε διεθνές επίπεδο κατά το 1991, σύμφωνα με στοιχεία του σπουδαιότερου δικτύου Factor Chain International, έφτανε στα 266 δις \$ (διπλασιασμός εντός πενταετίας) με επικεφαλής την Ευρώπη (60%), ακολουθούμενη από Αμερική (28%), Ασία (10%) κλπ. Το ίδιο διάστημα, στον ευρωπαϊκό χώρο προηγείται η Ιταλία με 75 δις \$ και έπονται Ενωμένο Βασίλειο (28,4 δις \$), Γαλλία (15,8 δις \$), Ολλανδία (11 δις \$), Γερμανία (10,6 δις \$), κ.ο.κ.

2.9 ΕΤΑΙΡΙΕΣ FACTORING

Εταιρίες

ABC FACTORS
ΚΑΡΝΕΑΔΟΥ 25-29, 106 75 ΚΟΛΩΝΑΚΙ
ΤΗΛ.: 210 7258180 FAX: 210 7258190

ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING ΑΕ
ΛΕΩΦΟΡΟΣ ΚΗΦΙΣΙΑΣ 340, 154 51 ΝΕΟ ΨΥΧΙΚΟ
ΤΗΛ.: 210 6774300 FAX: 210 6775764-5

EFG FACTORS ΑΕ
ΚΑΠΟΔΙΣΤΡΙΟΥ 3 & ΛΕΩΦ. ΜΕΣΟΓΕΙΩΝ,
153 43 ΑΓ. ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ
ΤΗΛ.: 210 6082751-3 FAX: 210 6082749

ΛΑΪΚΗ FACTORING
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ 13, 105 64 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210 3350150 FAX: 210 3350155

MULTIFACTORING ΑΕ
ΛΕΩΦΟΡΟΣ ΠΟΣΕΙΔΩΝΟΣ 13, 174 55 ΑΛΙΜΟΣ
ΤΗΛ.: 210 9854842 FAX: 210 9854849

2.9.1 Εξειδικευμένα Τμήματα Τραπεζών

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ
Δ/ση Τραπεζικών Εργασιών
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ 4, 105 64 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210 3697000-8 FAX: 210 3610814

ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ
Δ/ση Καταναλωτικής & Στεγαστικής Πίστης
ΕΛ. ΒΕΝΙΖΕΛΟΥ 147, 176 73 ΚΑΛΛΙΘΕΑ
ΤΗΛ.: 210 9550200 FAX: 210 9550235

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ
Δ/ση Πίστης, Υποδ/ση Ειδ. Πιστοδοτικών Εργασιών (002-1)
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ 10, 106 71 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210 3348305-17 FAX: 210 3348318, 3348328

HSBC
Factoring – HSBC Bank Plc
ΣΕΚΕΡΗ 1^Α, 106 71 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210 3396287 FAX: 210 3615340

ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ
Δ/ση Πίστης
ΚΟΛΟΚΟΤΡΩΝΗ 3 & ΒΟΥΛΗΣ, 105 62 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210 3219254 FAX: 210 3253600

ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
Καταναλωτικό Factoring e-market
ΑΘΗΝΑΣ 61 & ΚΡΑΤΙΝΟΥ 9, 105 52 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210 3288257-60 FAX: 210 3313092

2.10 FORFAITING

(συνδέεται με το Εξαγωγικό Factoring)

ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ FORFAITING

Το forfaiting και όλη η φιλοσοφία του βασίζεται στη μεταφορά του επιχειρηματικού κινδύνου και του πολιτικού κινδύνου από τον εισαγωγέα στον FORFAITER.

Ο FORFAITER λειτουργεί σαν ανεξάρτητος αυτόνομος χρηματοδοτικός οργανισμός – επιχείρηση που αγοράζει τίτλους για λογαριασμό του και έχει ως σκοπό το κέρδος, από τους τόκους, οπότε δεν εξασφαλίζει ή καλύπτει απλώς κινδύνους.

2.10.1 ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥ FORFAITING

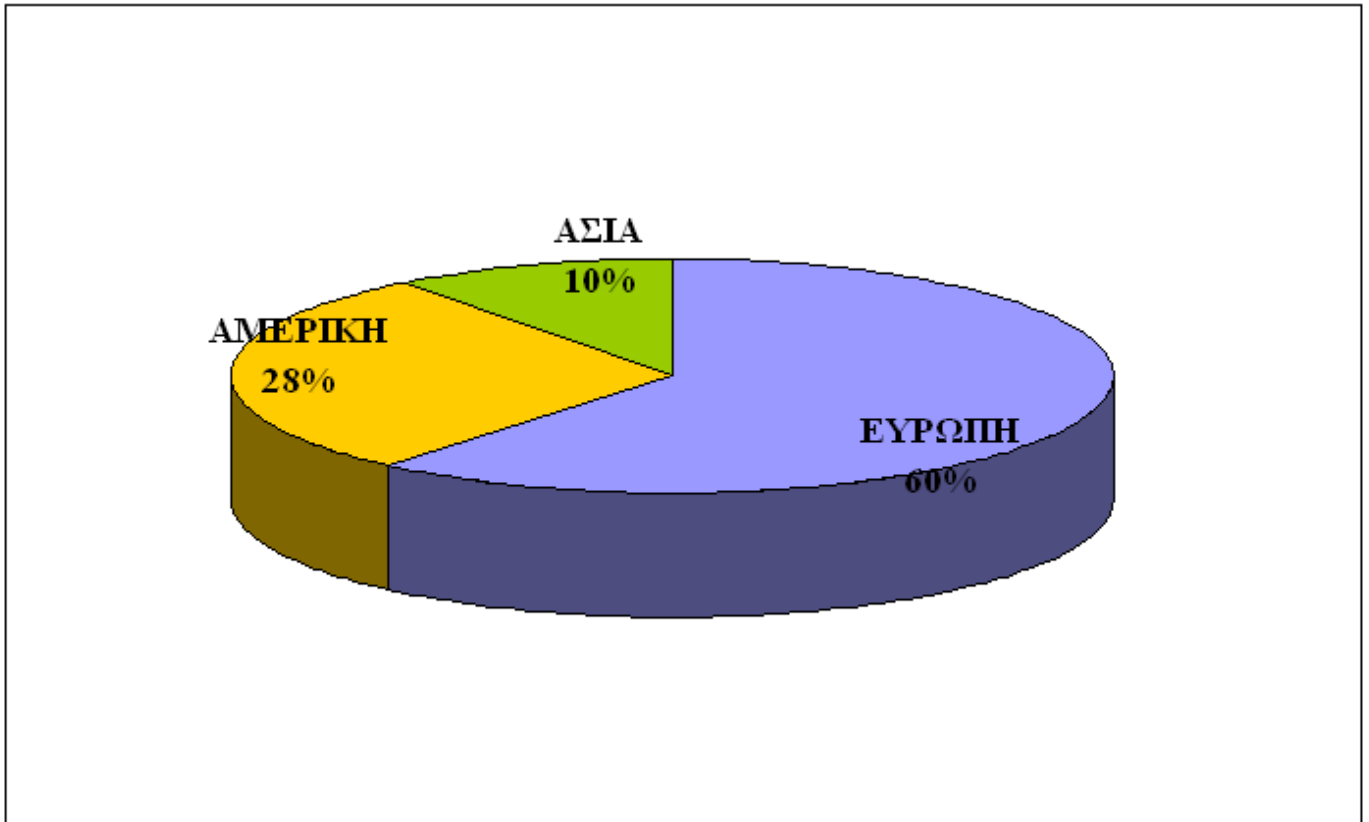
Ο FACTOR για να ελαχιστοποιήσει τους κινδύνους, ζητά κάποια εξασφάλιση για την καλή εξόφληση της απαίτησης από κάποιους τρίτους και με τη διατήρηση σταθερού επιτοκίου. Η εγγύηση αυτή παίρνει τη μορφή εγγύησης κάποιας τράπεζας ή κρατικού οργανισμού της αποδοχής του FORFAITER.

Το προεξοφλητικό επιτόκιο, το οποίο είναι η προμήθεια του FORFAITER, κυμαίνεται ανάλογα με το είδος και την έκταση του επιρριπτόμενου στην τράπεζα κινδύνου. Πολλές φορές ο FORFAITER δεν χρηματοδοτεί όλους τους διαθέσιμους τίτλους παρά μόνο όσους έχουν σταθερό επιτόκιο.

2.11

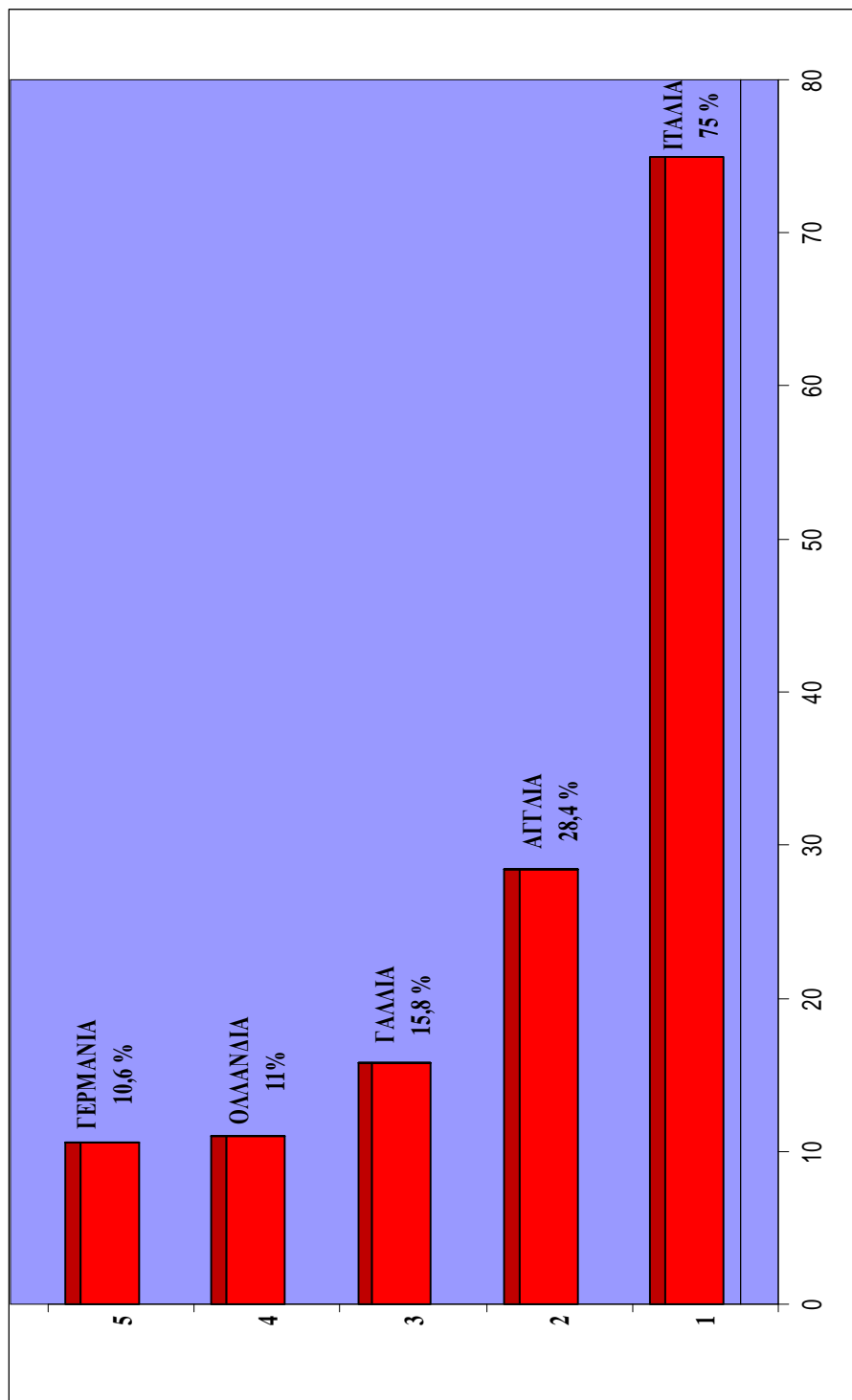
Κύκλος εργασιών Factoring σε διεθνές επίπεδο (σε δις δολάρια)

Πίνακας 1



Πηγή: Ελληνική Ένωση Τραπεζών

Κύκλος εργασιών Factoring σε ευρωπαϊκό επίπεδο (σε δις δολάρια)
Πίνακας 2



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3^ο

VENTURE CAPITAL ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ

Κεφαλαιακή ενίσχυση δυναμικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

3.1 ΤΟ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΤΟΥ VENTURE CAPITAL

Η απευθείας επένδυση κεφαλαίων με τη συμμετοχή στο κεφάλαιο εταιριών που δεν έχουν εισαχθεί στο Χρηματιστήριο αποτελεί ένα νέο θεσμό, ο οποίος υλοποιείται μέσω των εταιριών παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου (Venture Capital), γνωστές διεθνώς με τον όρο Venture Capital Firms.

Η παροχή επιχειρηματικού κεφαλαίου υψηλού κινδύνου (Venture Capital) είναι ένας τρόπος χρηματοδότησης με ίδια κεφάλαια επιχειρήσεων ή επενδυτικών σχεδίων υψηλού δυναμικού αποδόσεως και συνεπώς υψηλού βαθμού κινδύνου. Το Venture Capital συνδέει τρεις παράγοντες:

- α) το επενδυτικό κοινό
- β) τον διαχειριστή του Επιχειρηματικού Κεφαλαίου Υψηλού Κινδύνου
- γ) τις επιχειρήσεις που υλοποιούν τα επενδυτικά σχέδια με την προοπτική της υψηλής αποδοτικότητας.

Κινητήρια δύναμη στην τριμερή συνεργασία είναι τα υψηλά κέρδη που αναμένεται να επιτευχθούν κατά την πώληση της συμμετοχής που απέκτησαν οι διαχειριστές των Επιχειρηματικών Κεφαλαίων Υψηλού Κινδύνου στις νέες επιχειρήσεις υψηλών προσδοκιών, όταν οι προσδοκίες αυτές αρχίσουν να αποδίδουν. Αν δεν επαληθευτούν οι προβλέψεις, το εγχείρημα θεωρείται αποτυχημένο και είναι δυνατή η απώλεια κεφαλαίων, για το λόγω αυτό, οι διαχειριστές των Επιχειρηματικών Κεφαλαίων Υψηλού Κινδύνου προκειμένου να συμψηφίσουν τους κινδύνους διαμοιράζουν τα κεφάλαιά τους μεταξύ πολλών επιχειρήσεων.

Η προαναφερόμενη συνεργασία για να ωριμάσει απαιτεί γύρω στα δέκα (10) έτη, δηλαδή πρόκειται για μακροπρόθεσμη διαδικασία. Στις ΗΠΑ, όπου η τεχνική έχει προοδεύσει σημαντικά, επιτυγχάνεται η ωριμότητα (δηλαδή η πώληση των μετοχών στη νέα εταιρεία) εντός μιας πενταετίας.

Η διαφορά μεταξύ του Venture Capital και της συνήθους χρηματοδότησης επιχειρήσεων εντοπίζεται στην αναζήτηση του υψηλού κινδύνου, κάτι που κατά κανόνα αποκλείεται στη συνήθη χρηματοδότηση και στην ενεργό δέσμευση του διαχειριστή κατά την υλοποίηση του επικίνδυνου επενδυτικού σχεδίου με την παροχή πρόσθετων υπηρεσιών.

Η παροχή Επιχειρηματικού Κεφαλαίου Υψηλού Κινδύνου έχει τρία χαρακτηριστικά στοιχεία:

- Τη συνεισφορά ιδίων κεφαλαίων
- Τη μακροπρόθεσμη τοποθέτηση και
- Την ενεργό ανάμιξη στη διαχείριση του επενδυτικού σχεδίου.

3.2 ΣΕ ΠΟΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ ΤΟ VENTURE CAPITAL

Ανταποκρίνεται στις ανάγκες δυναμικών εταιριών, είτε μικρομεσαίων είτε μεγαλύτερων, που αναπτύσσονται με γρήγορους ρυθμούς και χρειάζονται κεφάλαια για να χρηματοδοτήσουν την ανάπτυξή τους, με νέα καινοτόμα προϊόντα / υπηρεσίες, με την είσοδό τους σε νέες αγορές, διατηρώντας όμως υγιή πάντα κεφαλαιακή διάρθρωση.

- Seed Capital (κεφάλαια σποράς) είναι τα κεφάλαια που χρησιμοποιούνται στη φάση της δοκιμής / ανάπτυξης μιας ιδέας (προϊόν, υπηρεσία) για την κατάστρωση ενός επιχειρηματικού σχεδίου και για την αρχική φάση εσωτερικής οργάνωσης μιας επιχείρησης.
- Start up capital (κεφάλαια εκκίνησης) είναι τα κεφάλαια που χρησιμοποιούνται για την εδραίωση και καθιέρωση ενός προϊόντος και μιας επιχείρησης, για την τελική διαμόρφωση ενός προϊόντος και του σχετικού marketing, για την υποστήριξη δικτύου διανομής, για την καθιέρωση εμπορικού τίτλου κ.λπ. Τα κεφάλαια εκκίνησης απευθύνονται σε επιχειρήσεις που ίσως δεν έχουν πραγματοποιήσει ακόμη πωλήσεις ή λειτουργούν μερικούς μήνες.

- Early stage financing (κεφάλαια αρχικού σταδίου παραγωγής) είναι τα κεφάλαια που χρησιμοποιούνται στα πρώτα στάδια παραγωγής και πωλήσεων και ίσως πριν η επιχείρηση γίνει κερδοφόρα.
- Development / Expansion New Ventures είναι τα κεφάλαια ανάπτυξης / επέκτασης. Είναι τα κεφάλαια που κατευθύνονται σε επιχειρήσεις εν λειτουργία, που χρησιμεύουν στην αύξηση της παραγωγής / πωλήσεων, για επέκταση στην αγορά ή / και ριζική αναδιάρθρωση των επιχειρήσεων. Αυτού του τύπου οι επενδύσεις χαρακτηρίζονται από μεσαίο βαθμό κίνδυνου.
- Mezzanine / Bridge Financing είναι τα κεφάλαια που χρηματοδοτούν μια επιχείρηση που βρίσκεται στο στάδιο προετοιμασίας για την είσοδο στο χρηματιστήριο και φέρουν σχετικά χαμηλό κίνδυνο.
- MBO's / MBI's / Replacement Ventures είναι τα κεφάλαια που χρησιμοποιούνται για εξαγορά επιχειρήσεων από διευθυντικά τους στελέχη / από στελέχη εκτός επιχείρησης / για εξαγορά μεριδίου απερχόμενου εταιρού. Οι μορφές αυτές έχουν δείξει άνθηση στη διεθνή αγορά την τελευταία δεκαετία.

Οι επιχειρήσεις του Venture Capital διακρίνονται για το ικανό και πολλά υποσχόμενο management τους (διαθέτουν ικανά στελέχη με τις απαραίτητες τεχνικές γνώσεις) και έχουν την ανάγκη κεφαλαιοδότησης, είτε στο ξεκίνημα της δραστηριότητάς τους και της προσπάθειας προώθησης των προϊόντων τους είτε κατά την ανάπτυξη των δραστηριοτήτων τους.

Είναι εύλογο ότι το όφελος που προσδοκά ο επενδυτής venture capital είναι υψηλό, πράγμα που δικαιολογεί τον αυξημένο κίνδυνο που αναλαμβάνει για την επένδυσή του.

Ο θεσμός του venture capital έχει οδηγήσει σε εντυπωσιακή ανάπτυξη τις περισσότερες επιχειρήσεις που τον αξιοποίησαν. Οι εταιρίες παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου συνήθως ρευστοποιούν τη συμμετοχή τους μετά την είσοδο στο Χρηματιστήριο των επιχειρήσεων στις οποίες επένδυσαν ή ακόμη κατά την πώληση της πλειοψηφίας του μετοχικού κεφαλαίου των εταιριών αυτών.

3.3 ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΣΠΟΡΑΣ

Artigiancassa – Creaimpresa Spa, Ιταλία

<http://www.artigiancassa.it/>

Barcelona Emprèn, SCR, Ισπανία

<http://www.bcnempren.com/>

Gemma Frisius – Fonds K.U. Leuven NV, Βέλγιο

http://www.kuleuven.ac.be/Ird/services/contract_what.html

Innovationsagentur AG, Αυστρία

<http://www.awsg.at/awsg/>

Agrobos Technology, Βέλγιο

<http://www.agrobos.be/>

Microventure Beteiligungs Gmbh & Co. Kg., Γερμανία

<http://www.microventure.de/>

Primaveris SAS, Γαλλία

<http://www.primaveris.fr/>

Pythagoras Participations II CVBA, Βέλγιο

<http://www.pythagoras.be/>

Rhones – Alpes - Amorçage, Γαλλία

<http://www.a-r-a.fr/>

Seed Gmbh, Γερμανία

<http://www.seed-gmbh.de/>

Tampere Seed Consortium, Φινλανδία

<http://www.hermia.fi/>

Techno Nord VC Gmbh, Γερμανία

<http://www.technonord.de/>

Teknoseed AB, Σουηδία

<http://www.teknoseed.se/>

Udviklingsparken A/S (ex. Udviklingsparken Aarhus m.b.a),

Δανία

<http://www.udviklingsparken.dk/>

Yorkshire Fund Managers LTD, Ηνωμένο Βασίλειο

<http://www.yorkshire-enterprise.co.uk/>

Zuid Hollands Investeringsfonds, Ολλανδία

<http://www.zif.nl/>

3.4 ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΠΟΥ ΔΙΕΠΟΥΝ ΤΙΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ VENTURE CAPITAL

Ανήκουν σε αναπτυσσόμενους και δυναμικούς κλάδους της οικονομίας. Οι κλάδοι αυτοί δεν ταυτίζονται κατ' ανάγκη με τη λεγόμενη νέα οικονομία, αλλά είναι ως, επί το πλείστον, κλάδοι οι οποίοι θα μπορούσαν να οριστούν ως εντάσεως γνώσεως και τεχνολογίας κι όχι εντάσεως κεφαλαίου ή εργασίας

- Υψηλά αυξανόμενος ρυθμός ανάπτυξης (25% και άνω) με δυναμικό ρόλο στον κλάδο.
- Υψηλά αυξανόμενος ρυθμός κερδοφορίας.
- Γρήγορη δημιουργία θετικών cash flows.
- Καλά προσδιορισμένο target group πωλήσεων και δικτύων διανομής.
- Έλλειψη κυρίαρχου ανταγωνιστή στην τρέχουσα φάση της επένδυσης.
- Διαθέτει συγκριτικά πλεονεκτήματα, αναφορικά με τη διαδικασία παραγωγής των προϊόντων τους ή υπηρεσιών τους (πρωτοπορία και καινοτομία).
- Υψηλής ποιότητας management (Top Management) με ηγετικές ικανότητες, ειδικές γνώσεις, τεχνογνωσία, φαντασία, θέληση, φερεγγυότητα, αξιοπιστία, όραμα και καινοτόμο, επιχειρηματικό πνεύμα.
- Δυνατότητα απόδοσης τουλάχιστον 5 φορές την αρχική επένδυση σε 5 χρόνια.
- Πιθανότητα συμπληρωματικών γύρων χρηματοδότησης σε σημαντικά υψηλότερες τιμές.

- Αναμενόμενη είσοδος στο χρηματιστήριο ή εξαγορά της σε διάστημα 3 έως 5 χρόνων.

Το Venture Capital εξ ορισμού εμπεριέχει το στοιχείο της μεσο - μακροχρόνιας δέσμευσης των υπό επένδυση κεφαλαίων, καθώς και το στοιχείο του σχετικά υψηλού επενδυτικού κινδύνου (high risk capital).

Το Venture Capital συνιστά σύνθετη δραστηριότητα, η οποία συνδυάζει την τεχνολογία αιχμής με το επιχειρηματικό πνεύμα και την εισφορά κεφαλαίου. Ως αντικείμενο επιχειρηματικής δράσης, αναλύεται σε δύο ειδικότερα στοιχεία, που του προσδίδουν και τον ιδιαίτερο χαρακτήρα. Αποτελεί κατ' αρχάς επένδυση σε κεφάλαιο, από εξωτερικό ως προς την εταιρία (στόχο) φορέα, με απόκτηση της ιδιότητας του εταίρου της κεφαλαιοδοτούμενης επιχείρησης και αποδοχή σχετικά υψηλού κινδύνου. Έχει ως κίνητρο την πραγματοποίηση υψηλής κεφαλαιακής υπεραξίας με την έξοδο από την επιχείρηση σε μεσομακροπρόθεσμη βάση – το δεύτερο στοιχείο. Οι επενδύσεις τύπου Venture Capital χαρακτηρίζονται από υψηλό βαθμό κινδύνου, διότι η κεφαλαιοδοτούμενη επιχείρηση πιθανόν να μην έχει ακόμη επαρκώς δοκιμασθεί στην πράξη, καθώς και διότι υφίσταται σχετικά υψηλό βαθμό αβεβαιότητας, λόγω του μεσομακροπρόθεσμου χαρακτήρα της επένδυσης. Οι επενδύσεις τύπου Venture Capital δεν πρέπει να εξομοιώνονται με άλλες παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης επιχειρήσεων. Λόγω της φύσεως των επενδύσεων, οι εταιρίες Venture Capital προϋποθέτουν ύπαρξη ικανών και έμπειρων στελεχών με εξειδικευμένες, ανάλογα με την περίπτωση, γνώσεις. Η δομή μιας εταιρίας παροχής Venture Capital πρέπει να διακρίνεται για την ευελιξία της, η οποία επιτρέπει προσαρμογή των ειδικότερων ενεργειών της στις ανάγκες του εκάστοτε επενδυτικού σχεδίου.

Το Venture Capital συνδυάζει τα παραδοσιακά πλεονεκτήματα ενός μεγάλου επενδυτικού φορέα (υψηλής κεφαλαιακής βάσης, υψηλής ποιότητας management) με το δυναμισμό των μικρών εταιριών (καινοτομία, ευελιξία, ταχύτητα λήψης αποφάσεων).

3.5 ΙΣΤΟΡΙΚΑ

ΕΞΕΛΙΞΗ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΤΟΥ VENTURE CAPITAL

Ο θεσμός του επιχειρηματικού κεφαλαίου (venture capital) είναι μια μορφή χρηματοδότησης που πρωτοεμφανίστηκε στις ΗΠΑ μετά το Β' Παγκόσμιο Πόλεμο το 1946. Η ανάπτυξη ήταν αργή μέχρι τα τέλη της

δεκαετίας του 1970, οπότε δόθηκε ώθηση με τις επενδύσεις στους τομείς ηλεκτρονικής και βιοτεχνολογίας και σε μια δεκαετία (1987) το σύνολο των Επιχειρηματικών Κεφαλαίων Υψηλού Κινδύνου πλησίασε στα 30 δισ. δολάρια, σημειώνοντας υπερδεκαπλάσια αύξηση.

Στη Ευρώπη η δραστηριότητα τέθηκε υπό την αιγίδα της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας (ΕΟΚ) – μετονομάστηκε από το 1992 σε Ευρωπαϊκή Ένωση (Ε.Ε) – με την ίδρυση το 1983 του Ευρωπαϊκού Συνδέσμου European Venture Capital Association (EVCA). Ένα υποδειγματικό σχέδιο τέθηκε σε εφαρμογή το 1984 για να γίνει η αναγνώριση των προβλημάτων και στη συνέχεια προωθήθηκαν διάφορα σχέδια πολυεθνικής συνεργασίας. Η πρωτοβουλία ακολουθήθηκε σε ικανοποιητικό βαθμό και στο τέλος του 1987 είχαν δεσμευθεί περί τα 13 δις ECU (Ευρωπαϊκή Νομισματική Μονάδα, 1979) – μετονομάστηκε το 1999 σε EURO – όπου πλέον του μισού (7,1 δις ECU) αντιστοιχούσε στη συμβολή του Ενωμένου Βασιλείου, το 1/7 περίπου (1,94 δις ECU) αντιστοιχούσε στο μερίδιο της Γαλλίας και ακολουθούσαν Βέλγιο, Ολλανδία, Γερμανία, Ιταλία κλπ.

Ο θεσμός αναπτύσσεται με ταχείς ρυθμούς παγκοσμίως, ενώ παρατηρείται παράλληλα ότι οι εταιρίες που τον χρησιμοποιούν επιτυγχάνουν θεαματικότερα αποτελέσματα από τους ανταγωνιστές τους.

Στην Ελλάδα το Venture Capital, συναντάται για πρώτη φορά στις αρχές της δεκαετίας του 1990. Δεν έχουν σημειωθεί ακόμη σημαντικά βήματα, ίσως λόγω της σχετικά πρόσφατης νομοθετικής ρύθμισης του θεσμού. Παρόλα αυτά, την τελευταία πενταετία έχει αρχίσει μία έντονη κινητικότητα γύρω από το θεσμό του Venture Capital, με τη διεξαγωγή σχετικών διεθνών Forum και θεωρείται βέβαιο ότι θα αποτελέσει προσεχώς μια σύγχρονη μέθοδο στήριξης ελληνικών δυναμικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων, στην αναπτυξιακή προσπάθειά τους.

3.6

Κεφάλαια επενδύσεων στις ευρωπαϊκές χώρες το 2001

Πίνακας 1

ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΑΝΑ ΧΩΡΑ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ (2001)		
ΧΩΡΕΣ	ΑΝΤΛΗΘΕΝΤΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	ΕΠΕΝΔΥΜΕΝΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ
Αγγλία	20.485	6.926
Γαλλία	5.492	3.287
Γερμανία	3.713	4.435
Ιταλία	1.875	2.185
Σουηδία	1.815	2.043
Ισπανία	751	1.199
Ολλανδία	716	1.887
Ελβετία	667	243
Βέλγιο	651	410
Δανία	494	331
Φιλανδία	407	257
Νορβηγία	366	279
Ιρλανδία	210	145
Πολωνία	176	150
Αυστρία	137	147
Πορτογαλία	118	108
Ουγγαρία	60	143
Ελλάδα	51	104
Τσεχική Δημοκρατία	24	26
Ισλανδία	6	18
Σλοβακία	5	9
ΣΥΝΟΛΟ	38.219	24.332

Πηγή: EV.C.A

3.7 ΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΠΑΡΟΧΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΥΨΗΛΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ

Οι εταιρείες Venture Capital, σύμφωνα με το Ν.1775 (ΦΕΚ Α' 101 / 24.5.1988), όπως τροποποιήθηκε από το άρθρο 8 του Ν 2166 (ΦΕΚ Α' 137 / 24.8.1993), είναι ανώνυμες εταιρίες με σκοπό την προώθηση και υλοποίηση κυρίως επενδύσεων υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας και σε ποσοστό 51% τουλάχιστο του χαρτοφυλακίου τους.

Οι εταιρίες αυτές στη χώρα μας μπορούν να έχουν τη μορφή είτε Εταιριών Κεφαλαίου Επιχειρηματικών Συμμετοχών (ΕΚΕΣ), όπως αυτές προβλέπονται από το Ν. 2367 / 95, είτε απλών ανωνύμων εταιριών.

Οι εταιρίες Venture Capital μπορούν ειδικότερα:

- Να ιδρύουν νέες επιχειρήσεις με τη μορφή Ανωνύμου Εταιρίας (ΑΕ) ή Εταιρίας Περιορισμένης Ευθύνης (ΕΠΕ) για την πραγματοποίηση επενδύσεων υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας.
- Να συμμετέχουν στο κεφάλαιο υφισταμένων επιχειρήσεων ΑΕ ή ΕΠΕ, σε περίπτωση αυξήσεως του κεφαλαίου τους, για την πραγματοποίηση επενδύσεων υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας.
- Να παρέχουν εγγυήσεις για τη χορήγηση δανείων στις προηγούμενες επιχειρήσεις.
- Να παρέχουν στις εν λόγω επιχειρήσεις υπηρεσίες έρευνας αγοράς, αναλύσεως επενδυτικών σχεδίων, οργανώσεως κλπ.

Το ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο των εταιριών Venture Capital ορίζεται από το νόμο ίσο με 500 εκ. δρχ (1,5 εκατ. €) και καταβάλλεται μόνο σε μετρητά. Οι μετοχές είναι ονομαστικές και μπορούν να εισάγονται στο χρηματιστήριο.

Στις ιδρυόμενες επιχειρήσεις τους, που προαναφέρθηκαν, οι ΕΠΕΚ (Εταιρίες Παροχής Επιχειρηματικού Κεφαλαίου) δεν επιτρέπεται να χορηγούν δάνεια και η χρηματοδότησή τους γίνεται δια συμμετοχής στο κεφάλαιό τους, για την οποία είναι δυνατή η έκδοση ομολογιακών δανείων, μετατρέψιμων ή μη σε μετοχές.

Η συμμετοχή της εταιρίας Venture Capital ή και η παροχή εγγύησης σε επιχείρηση δεν επιτρέπεται να υπερβαίνει το 20% των ιδίων κεφαλαίων της εταιρίας Venture Capital. Δεν επιτρέπεται επίσης οι υποχρεώσεις της εταιρίας Venture Capital, στις οποίες προστίθεται και το 50% των εγγυήσεων που αυτή χορηγεί προς τις εταιρίες συμμετοχής της,

να υπερβαίνουν τα ίδια κεφάλαιά της και σε περίπτωση υπέρβασης, αυτή πρέπει να καλυφθεί εντός εξαμήνου με την αναγκαία αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου.

Η συμμετοχή των εταιριών Venture Capital στις επιχειρήσεις που προαναφέρθηκαν επιδοτείται με ποσοστό μέχρι 30%, κατόπιν ειδικής διαδικασίας. Επίσης, προβλέπονται φορολογικές απαλλαγές κερδών για τις εταιρίες αυτές και τους μετόχους σε εταιρίες επενδύσεων υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας.

Για τις εταιρίες Venture Capital εκτός της ειδικής νομοθεσίας ισχύει ο βασικός Ν. 2190 / 1920 περί ανωνύμων εταιριών και την εποπτεία επί αυτών ασκεί η Τράπεζα της Ελλάδος.

3.8 ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΗΣ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑΣ ΤΟΥ CAPITAL ASSET PRICING MODEL

Εφαρμόζοντας τη μεθοδολογία του CAPITAL ASSET PRICING MODEL και υποθέτοντας:

α. μέση απόδοση χωρίς ρίσκο (απόδοση ετήσιου ΕΓΕΔ (Εντοκα Γραμμάτια Ελληνικού Δημοσίου)) για την επόμενη δεκαετία της τάξης του 5% - 7%, Μ. Ο. = 6%

β. ο κίνδυνος (beta) που αναλαμβάνει ένα Venture Capital για κάθε επένδυσή της είναι 2-3 (Μ. Ο. = 2,5) φορές μεγαλύτερος από τον κίνδυνο ενός χαρτοφυλακίου εισηγμένων μετοχών (ευρείας διασποράς) στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών (Χ.Α.Α.) και,

γ. η αναμενόμενη απόδοση που προσδοκά ο μέσος επενδυτής από το Χ.Α.Α. είναι 2-3 (Μ. Ο. = 2,5) φορές μεγαλύτερη της απόδοσης των ετήσιων ΕΓΕΔ,

Τότε :

Αναμενόμενο IRR (εσωτερικός συντελεστής απόδοσης) = $6\% + 2,5 * (15 - 6)\% = 28,5\%$

Κατά συνέπεια, για να συμμετέχει ένα Venture Capital σε ένα επιχειρηματικό σχέδιο θα πρέπει η αναμενόμενη απόδοση να ξεπερνά το 28,5%.

3.9 ΕΤΑΙΡΙΕΣ VENTURE CAPITAL

Εταιρίες

ALPHA VENTURES
ΜΕΡΛΙΝ 8, 106 71 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210 3627710 FAX: 210 3619532

GLOBAL FINANCE ΑΕ
ΠΛΑΤΕΙΑ ΦΙΛΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ 14, 106 73 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210 7208900 FAX: 210 7292643

ΕΘΝΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ Β. ΕΛΛΑΔΟΣ ΑΕΚΕΣ
ΚΑΤΟΥΝΗ 16-18, 546 25 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
ΤΗΛ.: 2310 540480 FAX: 2310 540564

ΕΘΝΙΚΗ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ ΕΠ/ΚΩΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ ΑΕ
ΛΕΩΦΟΡΟΣ ΑΜΑΛΙΑΣ 12-14, 102 36 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210 3319560 FAX: 210 3319569

ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ & ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ ΑΕ
ΛΕΩΦΟΡΟΣ ΚΗΦΙΣΙΑΣ 58, 151 25 ΜΑΡΟΥΣΙ
ΤΗΛ.: 210 6175100 FAX: 210 6199170

ΙΘΑΚΗ VENTURE CAPITAL
ΑΥΤΟΚΡ. ΝΙΚΟΛΑΟΥ 4 & Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 128, 176 71 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210 9248772 FAX: 210 9248878

3.9.1 Εξειδικευμένα Τμήματα Τραπεζών

ΕΤΒΑ
Δ/ση Επενδύσεων και Ομίλου
ΛΕΩΦΟΡΟΣ ΣΥΓΓΡΟΥ 87, 117 45 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210 9242900 FAX: 210 9241513

ΕΤΕΒΑ
Δ/ση Διαχείρισης Χαρτοφυλακίων & Συμμετοχών
ΛΕΩΦΟΡΟΣ ΑΜΑΛΙΑΣ 12-14, 102 36 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210 3250621 FAX: 210 3296350

ΠΕΙΡΑΙΩΣ PRIME BANK
ΒΑΣ. ΣΟΦΙΑΣ 75, 115 21 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210 7250323-30 FAX: 210 7236747

3.10

Μέθοδοι Επενδύσεων εταιριών ΕΚΕΣ**Πίνακας 1**

ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ	ΜΕΘΟΔΟΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ		
	A	B	Γ
A.C.L. NOVELL INVESTMENTS	N	O	N
ALPHA EQUITY FUND	N	O	N
ALPHA TRUST INNOVATION	N	O	O
A.V.C.	N	N	O
BARING ΕΛ. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΙΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	N	O	O
ΕΘΝΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΗ Β. ΕΛΛΑΔΟΣ	N	N	N
EIKON CAPITAL	N	N	N
ΕΛΛΗΝ. ΑΝΑΠΤ. ΕΤ. ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	O	N	N
EQUICORP CAPITAL INVESTORS	N	O	N
ΙΘΑΚΗ	N	N	N
IBG CAPITAL	N	O	N
INNOVATION VENTURE	N	N	N
MILLENIUM	N	N	O
NBG GREEK FUND	N	O	N
4E	N	N	O

ΜΕΘΟΔΟΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

A: ΑΥΞΗΣΗ ΜΕΤΟΧΙΚΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

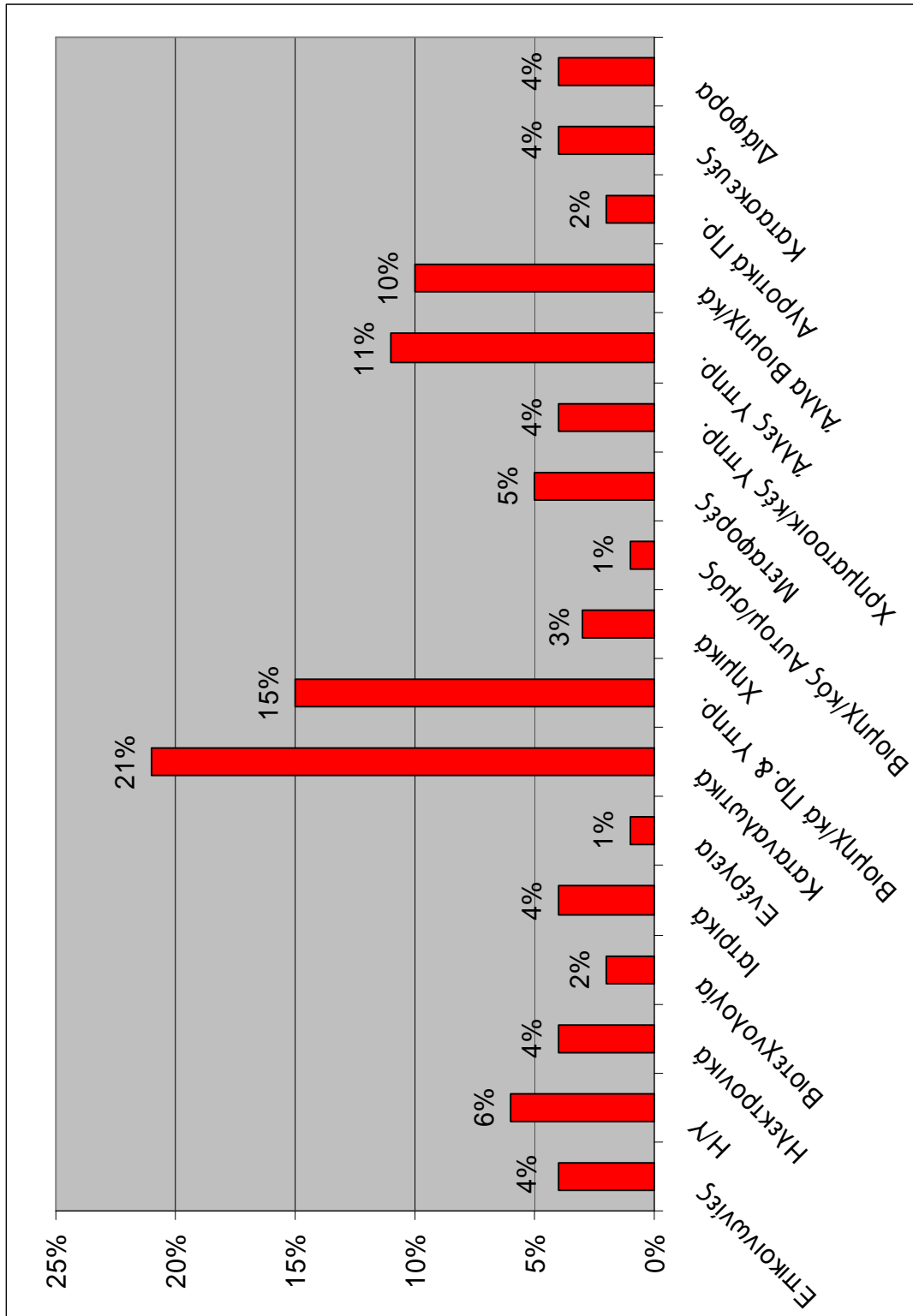
B: ΑΓΟΡΑ ΜΕΤΟΧΩΝ

Γ: ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΟ ΔΑΝΕΙΟ ΜΕΤΑΤΡΕΠΟΜΕΝΟ

Πηγή: Ελληνική Ένωση Τραπεζών

Κατανομή χρηματοδοτήσεων εταιριών ΕΚΕΣ

Πίνακας 2 (Πηγή: EV.C.A.)



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4^ο

ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ

Στα πλαίσια της ανάπτυξης της Επιχειρηματικότητας, το Ελληνικό Δημόσιο συμμετέχει στην ανάπτυξη νέων επιχειρήσεων, συγχρηματοδοτώντας προτάσεις για τη δημιουργία τους μέσω προγραμμάτων που προκηρύσσονται από διάφορους οργανισμούς και φορείς, όπως:

1. ΟΑΕΔ
2. Γ' Κ.Π.Σ.
3. Ε.Ο.Μ.Μ.Ε.Χ.
4. Ε.Ο.Τ.
5. Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων
6. Υπουργείο Ανάπτυξης
7. Γενική Γραμματεία Έρευνας και Τεχνολογίας
8. ΕΚΤ

Οι παραδοσιακοί τρόποι χρηματοδότησης των επιχειρήσεων είναι:

1. Τραπεζικός Δανεισμός
2. Ταμείο Εγγυοδοτήσεων
3. Ιδιώτες Επενδυτές
4. Θερμοκοιτίδες Επενδύσεων
5. Νέα Χρηματιστηριακή Αγορά

4.1 ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ

Ο Τραπεζικός Δανεισμός σήμερα είναι ο πιο συνηθισμένος τρόπος, στον οποίο καταφεύγουν οι επιχειρήσεις για να βρουν χρηματοδότηση. Οι τράπεζες προσφέρουν στις επιχειρήσεις δύο (2) μεγάλες κατηγορίες δανείων:

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

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

4.1.1 ΔΑΝΕΙΑ ΓΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΚΙΝΗΣΗΣ

Τα πιστωτικά ιδρύματα προσφέρουν σήμερα ολοκληρωμένα πακέτα για την κάλυψη των αναγκών ρευστότητας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων ή των ελεύθερων επαγγελματιών. Τέτοια προϊόντα είναι τα ανοιχτά ή ανακυκλούμενα δάνεια και οι αλληλόχρεοι λογαριασμοί.

Στα ανοιχτά δάνεια οι δίνουν ένα πιστωτικό όριο στον πελάτη τους ως το οποίο μπορεί να δανείζεται. Ο δανειολήπτης μπορεί εάν θέλει να εξοφλήσει μέρος ή το σύνολο της οφειλής του, ενώ μπορεί να επαναδανείζεται όταν έχει ανάγκη ως το όριο που του έχει χορηγηθεί, χωρίς να απαιτείται να επιστρέφει σε συγκεκριμένο διάστημα το κεφάλαιο που χρησιμοποίησε. Υπάρχουν τράπεζες που χρηματοδοτούν για κεφάλαιο κίνησης ποσοστό ως και το 100% του τζίρου της επιχείρησης και άλλες όπου το ποσοστό αυτό δεν ξεπερνά το 50% του τζίρου.

4.1.2 ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΑ ΔΑΝΕΙΑ

α. Δάνεια για επαγγελματική στέγη

Τα δάνεια επαγγελματικής στέγης μπορούν να χρηματοδοτήσουν μέχρι και το 100% της αξίας του ακινήτου και η διάρκειά τους κυμαίνεται από τρία (3) ως τριάντα (30) χρόνια ανάλογα με την τράπεζα και τον πελάτη, με επιτόκια που σήμερα – 2008 – κυμαίνονται από 5,50 ως 9,50% περίπου. Το τελικό επιτόκιο των δανείων αυτών προσαυξάνεται από την εισφορά του Ν. 128 / 75 κατά 0,6%.

Για τους νέους επιχειρηματίες οι τράπεζες παρέχουν συνήθως περίοδο χάριτος μέχρι δύο (2) χρόνια, διάστημα κατά το οποίο οι νέοι επιχειρηματίες καλούνται να πληρώσουν μόνο τους τόκους ή μικρότερες δόσεις. Τα έξοδα δανείου που χρεώνουν οι τράπεζες συνήθως δεν ξεπερνούν το 1% του δανείου.

β. Δάνεια για αγορά πάγιου εξοπλισμού

Τα δάνεια της μορφής αυτής χορηγούνται για την αγορά παγίου εξοπλισμού (έπιπλα, μηχανήματα κ.λπ.). Η διάρκεια αποπληρωμής των δανείων αυτών φτάνει τα δεκαπέντε (15) χρόνια με επιτόκια που σήμερα – 2008 – κυμαίνονται από 6,25 ως 10%. Η χρηματοδότηση μπορεί να καλύψει ολόκληρη την επένδυση της αγοράς του παγίου εξοπλισμού, ενώ η εκταμίευση μπορεί να γίνεται είτε εφάπαξ είτε σταδιακά ανάλογα με την εξέλιξη των αγορών.

4.2 ΤΑΜΕΙΟ ΕΓΓΥΟΔΟΤΗΣΕΩΝ

ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ

Βασική αρχή λειτουργίας του ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ είναι η κατανομή των κινδύνων μεταξύ του ιδιωτικού και δημόσιου τομέα (επιχειρήσεις, πιστωτικά και χρηματοδοτικά ιδρύματα και ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ).

Με βάση την αρχή αυτή, η Φιλοσοφία της εταιρίας εστιάζεται στην:

- Ενθάρρυνση – προτροπή, όλων των κοινωνικοοικονομικών ομάδων στο δικαίωμα του Επιχειρείν με περιορισμό των κοινωνικών συνεπειών στην περίπτωση μιας επιχειρηματικής αποτυχίας. Για αυτό το λόγο ο Κανονισμός Παροχής Εγγυήσεων και Λειτουργίας της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ (Κ.Υ.Α. 12882 / 867 ΦΕΚ Β'1065 / 31.7.2003) απαγορεύει να βαρύνεται με προσημείωση ή υποθήκη η μόνιμη και μοναδική κατοικία του επιχειρηματία, όταν η ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ παρέχει υπέρ αυτού εγγύηση (υπό την προϋπόθεση ότι η κατοικία αυτή δεν είναι προσημειωμένη ή υποθηκευμένη).
- Κάλυψη των κενών της χρηματοοικονομικής αγοράς και ικανοποίηση των αναγκών των Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων με στόχο τον περιορισμό της τοκογλυφίας και της παραοικονομίας εις βάρος των Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων.

Σήμερα το Ταμείο έχει δημιουργήσει πέντε (5) διαφορετικά προγράμματα / προϊόντα που αφορούν εγγυήσεις σε μεσομακροπρόθεσμα και βραχυπρόθεσμα δάνεια για νέες ή υφιστάμενες

επιχειρήσεις οιασδήποτε μορφής (Ατομικές, ΕΕ, ΟΕ, ΕΠΕ, ΑΕ). Το ύψος του δανείου που μπορεί να εγγυηθεί το Ταμείο κυμαίνεται, ανάλογα με το Πρόγραμμα, από 10.000 – 320.000 €, το ποσοστό κάλυψης του δανείου από 45% - 70% και η ετήσια προμήθεια προσεγγίζει, κατά μέσο όρο, το 1% επί του εκάστοτε υπολοίπου του δανείου.

Εγγυημένα μεσομακροπρόθεσμα δάνεια διάρκειας τριών (3) ετών και άνω της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ για τα Προγράμματα 1,2,3 και ενάμισι (1,5) έτους και άνω για το Πρόγραμμα 4 καλύπτονται από αντεγγύηση του Ευρωπαϊκού Ταμείου Εγγυήσεων, στο πλαίσιο του Πολυετούς Προγράμματος της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την Επιχείρηση και το Επιχειρείν και πιο συγκεκριμένα για τις Μικρές και τις Μεσαίες Επιχειρήσεις (2001 – 2005).

ΤΕΜΠΜΕ 1_{ο4}	ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΙΔΡΥΣΗ ΜΙΚΡΩΝ Ή ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΝΕΩΝ ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΤΕΜΠΜΕ 2_{ο4}	ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑ ΓΙΑ ΠΟΛΥ ΜΙΚΡΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ
ΤΕΜΠΜΕ 3_{ο4}	ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑ ΓΙΑ ΜΙΚΡΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ
ΤΕΜΠΜΕ 4_{ο4}	ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑ ΜΙΚΡΩΔΑΝΕΙΩΝ ΠΟΛΥ ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΤΕΜΠΜΕ 5_{ο4}	ΕΓΓΥΟΔΟΣΙΑ ΓΙΑ ΕΞΑΓΟΡΕΣ, ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΕΙΣ, ΜΕΤΑΒΙΒΑΣΕΙΣ ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

4.3 ΙΔΙΩΤΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΕΣ (BUSINESS ANGELS)

Με τον όρο αυτό εννοούνται ιδιώτες επενδυτές, οι οποίοι διαθέτουν κεφάλαια και επαγγελματική εμπειρία σε ένα συγκεκριμένο χώρο τα οποία και διαθέτουν σε νέους επιχειρηματίες με τη μορφή μακροπρόθεσμης επένδυσης.

Στην Ελλάδα η χρηματοδότηση με τον τρόπο αυτό δεν είναι ούτε θεσμοθετημένη ούτε ιδιαίτερα διαδεδομένη όπως είναι διεθνώς και περιορίζεται συνήθως στη χρηματοδότηση από συγγενικά πρόσωπα. Ωστόσο, τα επόμενα χρόνια αναμένεται να επεκταθεί και στην Ελλάδα η χρηματοδότηση από ιδιώτες επενδυτές.

4.3.1 ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΙΔΙΩΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ

Ο J. Freear (*Angels and Non – Angels, 109*) και οι συνεργάτες του κατατάσσουν τους επενδυτές σε τρεις (3) κατηγορίες:

- α. Επενδυτές με εμπειρία σε επιχειρησιακά εγχειρήματα
- β. Επενδυτές χωρίς εμπειρία με ενδιαφέρον συμμετοχής στα εγχειρήματα
- γ. Επενδυτές χωρίς εμπειρία και χωρίς ενδιαφέρον συμμετοχής

Οι Amis και Stevenson (D. Amis and H. Stevenson, 2001, *The Fundamentals of Early Investing*, Prentice Hall, London) κατατάσσουν τους «επιχειρησιακούς αγγέλους» σε πέντε (5) κατηγορίες:

- α. Σιωπηλούς επενδυτές, δηλαδή επενδυτές που δεν αναλαμβάνουν ρόλο στη διοίκηση της εταιρίας
- β. Δυνάμεις εφεδρείας, δηλαδή επενδυτές έτοιμους να βοηθήσουν στη διοίκηση ανάλογα τις ανάγκες
- γ. Μέλη ομάδας, δηλαδή επενδυτές με έντονη ανάμιξη στη διοίκηση
- δ. Καθοδηγητές, δηλαδή επενδυτές που προσφέρουν τακτική καθοδήγηση και υποστήριξη στα διευθυντικά στελέχη της εταιρίας
- ε. Ελέγχοντες επενδυτές, οι οποίοι αναλαμβάνουν τον έλεγχο και επωμίζονται το ρόλο του επιχειρηματία

Τέλος, οι Benjamin και Margolis (A. G. Benjamin and B. J. Margolis, 2000, *Angel Financing: How to Find and Invest in Private Equity*, John Wiley and Sons, κεφ. 6, New York) κατατάσσουν τους επενδυτές σε οκτώ (8) κατηγορίες:

- α. Επενδυτές Προστιθέμενης Αξίας
- β. Πεπειραμένους Κεφαλαιούχους
- γ. Επενδυτές με βαθιές τσέπες
- δ. Κοινοπραξίες Ιδιωτών Επενδυτών
- ε. Επενδυτές – εταίρους
- στ. Οικογένεια επενδυτών
- ζ. Επενδυτές σε είδος
- η. Οι κοινωνικά υπεύθυνοι επενδυτές

4.3.2 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΩΝ ΙΔΙΩΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

Οι επενδυτές έχουν ορισμένα πλεονεκτήματα όπως:

- Η απουσία αμοιβών διαχείρισης. Καθώς επενδύουν απευθείας τα κεφάλαιά τους, οι επιχειρηματικοί άγγελοι δε χρειάζεται να πληρώνουν αμοιβές.
- Παύει να υπάρχει το πρόβλημα της αντιπροσώπευσης. Οι επιχειρηματικοί άγγελοι να ανησυχούν εάν οι υπόλοιποι εταίροι προωθούν τα δικά τους συμφέροντα.
- Οι επιχειρηματικοί άγγελοι δεν είναι υπόλογοι σε κανέναν, επομένως μπορούν να υιοθετούν πιο μακροπρόθεσμο επιχειρηματικό ορίζοντα και να εστιάζονται στην επιτυχία της επιχείρησης και όχι απλώς στα οικονομικά κέρδη.

ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

Τα μειονεκτήματα των επιχειρηματικών αγγέλων είναι:

- Η απουσία οικονομιών κλίμακας, δηλαδή δε μπορούν να αποκτήσουν διοικητικές θέσεις σε μια εταιρία, ούτε μπορούν να προσφέρουν εξακολουθητική χρηματοδότηση.
- Η περιορισμένη επιχειρηματική δικτύωση. Οι επιχειρηματικοί άγγελοι δεν έχουν τις εκτεταμένες επαφές με κλαδικούς και οικονομικούς κύκλους.

4.4 ΘΕΡΜΟΚΟΙΤΙΔΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (BUSINESS INCUBATORS)

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΑ ΠΑΡΚΑ (TECHNOLOGY PARKS)

Παγκοσμίως με τον όρο Θερμοκοιτίδα Επιχειρήσεων (Business Incubators) εννοείται μία εταιρία που παρέχει σε νέο – ιδρυόμενες και με προοπτικές γρήγορης ανάπτυξης εταιρίες, χρηματοδότηση (σε μικρότερη έκταση από την αντίστοιχη που προσφέρουν τα Venture Capitals), χώρους και εξοπλισμό (όπως κτιριακές εγκαταστάσεις, έπιπλα, ηλεκτρονικούς υπολογιστές, τηλεφωνικές συσκευές, πρόσβαση στο Internet, κ.λπ.), υπηρεσίες γραμματειακής υποστήριξης, συμβουλευτικές υπηρεσίες και υποστήριξη, όπως σε θέματα φοροτεχνικά, λογιστικά, νομικά, πληροφορικής, εξεύρεσης προσωπικού, κ.λπ.), αλλά και ένα δίκτυο επαφών με πελάτες και προμηθευτές και σε αντάλλαγμα παίρνει

ένα ποσοστό του μετοχικού κεφαλαίου και / ή πληρωμές από τη νέο – ιδρυόμενη εταιρία.

Γενικά, η αποστολή του Incubator είναι να ιδρύσει και να μεγαλώσει τη νέα εταιρία τόσο ώστε αυτή να φτάσει με επιτυχία ως την πόρτα του Venture Capital για να ζητήσει πλέον, με σωστή υποδομή και επαγγελματική προετοιμασία, την πρώτη ευμεγέθη επένδυση που θα της επιτρέψει να αναπτυχθεί και να επιβληθεί στην αγορά. Η χρονική διάρκεια της επένδυσης του Incubator κυμαίνεται συνήθως μεταξύ των έξι (6) και δεκαοκτώ (18) μηνών. Στον ελληνικό χώρο, και μέσω της κρατικής – ευρωπαϊκής χρηματοδότησης του προγράμματος «Ελευθώ», έχουν ιδρυθεί και λειτουργούν κανονικά πλέον οι πρώτες ελληνικές «θερμοκοιτίδες» με τη διεθνή έννοια του όρου.

Οι θερμοκοιτίδες αυτές είναι προς το παρόν οι παρακάτω:

1. i – Cube S.A., Αθήνα
www.i-cube.gr
2. Innovative Venture SA i – Ven, Αθήνα
www.iven.gr
3. Θέρμη ΑΕ, Θεσσαλονίκη
www.thermokoitida.gr
4. Θερμοκοιτίδα Θεσσαλονίκης, Θεσσαλονίκη
www.thestep.gr
5. Xtend B2B, Αθήνα
www.xtendb2b.com
6. Θερμοκοιτίδα Νέων Επιχειρήσεων Χανίων, Χανιά
www.incubator-chania.gr
7. Τεχνολογικό Πάρκο Ηρακλείου, Ηράκλειο
www.stepc.gr

Αυτές οι θερμοκοιτίδες έχουν δημιουργηθεί από και ανήκουν εξ ολοκλήρου σε ελληνικές εταιρίες Venture Capital, γενικότερων επενδυτικών υπηρεσιών και συμβούλων επιχειρήσεων ή ιδιωτών επενδυτών. Θα πρέπει να τονιστεί ότι, παρότι γενικά ακολουθούν το μοντέλο λειτουργίας των διεθνών Incubators, όπως αυτό περιγράφηκε παραπάνω, η προσέγγισή τους σε αυτό είναι διαφορετική. Οι διαφορές εντοπίζονται κυρίως στον τρόπο και το ύψος της χρηματοδότησης που προσφέρουν στους νέους επιχειρηματίες. Έτσι, άλλοι Έλληνες Incubators έχουν τα δικά τους κεφάλαια με τα οποία χρηματοδοτούν τους Incubates (τις νέες εταιρίες τις οποίες λαμβάνουν υπό την προστασία τους) και άλλοι απλώς μεσολαβούν και φέρνουν σε επαφή τις νέες εταιρίες με εταιρίες Venture Capital, οι οποίες αναλαμβάνουν τη χρηματοδότησή τους.

Τα κριτήρια αξιολόγησης των νέων επιχειρήσεων – υποψηφίων Incubates για τους περισσότερους Incubators είναι κοινά και περιλαμβάνουν:

- Τα προσόντα της διοικητικής ομάδας, όπως η σχετική εμπειρία, η αποφασιστικότητα και η αφοσίωση, η ποιότητα και τα ηγετικά προσόντα ως στοιχεία του χαρακτήρα, κ.λπ.
- Το επιχειρηματικό μοντέλο και προϊόν / υπηρεσία, όπως τα διπλώματα ευρεσιτεχνίας, η ανάγκη της αγοράς για το συγκεκριμένο προϊόν / υπηρεσία, η βιωσιμότητα του επιχειρηματικού μοντέλου, το κεφάλαιο κίνησης και οι επενδυτικές ανάγκες, η δυνατότητα επέκτασης σε άλλες αγορές, το επίπεδο του υφιστάμενου ανταγωνισμού, τα εμπόδια στην είσοδο νέων ανταγωνιστών, οι ενδεχόμενες συνεργασίες, το κόστος και η βιωσιμότητα των προτεινόμενων δραστηριοτήτων marketing, το προτεινόμενο χρονοδιάγραμμα υλοποίησης του επιχειρηματικού σχεδίου, οι επιχειρηματικοί κίνδυνοι, κ.λπ.
- Άλλα επενδυτικά – χρηματοοικονομικά κριτήρια, όπως οι ανάγκες χρηματοδότησης έναντι προσφερόμενης εταιρικής συμμετοχής, το στάδιο της επένδυσης, η διάρθρωση της συμφωνίας μετόχων, η συμβατότητα με τους υφιστάμενους Incubates, η διαθεσιμότητα των μελών της διοικητικής ομάδας για υποστήριξη της εταιρίας, κ.λπ.

Κάποιες άλλες προσπάθειες που γίνονται στη χώρα μας, είτε από τον ιδιωτικό είτε από το δημόσιο τομέα, μάλλον δε φτάνουν στην πλήρη έννοια του Incubator, κυρίως γιατί δεν περιλαμβάνουν το κομμάτι της χρηματοδότησης, και της συνακόλουθης κατοχής μέρους του κεφαλαίου, της νέας επιχείρησης.

Η πλέον διαδεδομένη μορφή στη χώρα μας είναι τα «τεχνολογικά πάρκα», τα οποία δημιουργούνται από φορείς (δήμους, επαγγελματικές ή / και επιστημονικές ενώσεις, κ.λπ.) με σκοπό να προωθήσουν συγκεκριμένα συμφέροντα μέσω της δημιουργίας νέων επιχειρήσεων (π.χ. ανάπτυξη συγκεκριμένων τεχνολογιών, μείωση ανεργίας σε συγκεκριμένη περιοχή, κ.λπ.) και περιορίζονται στο να παρέχουν σε νέες επιχειρήσεις (κυρίως) εγκαταστάσεις και (προαιρετικά) υπηρεσίες υποστήριξης επί πληρωμή. Τέτοια ενδεικτικά, είναι οι «θερμοκοιτίδες» Λαυρίου, Χανίων, Λάρισας, η τεχνόπολη Θεσσαλονίκης (η οποία σχεδιάζεται να περιλαμβάνει και θερμοκοιτίδα με την ολοκληρωμένη έννοια του όρου), έχει ανακοινωθεί η δημιουργία του πάρκου υψηλής τεχνολογίας Ακρόπολις στην Αθήνα, ενώ στην ίδια κατηγορία μπορούμε

να εντάξουμε και την ιδιωτική πολυεθνική εταιρία Regus (η οποία απλώς παρέχει υπηρεσίες στέγασης και γραμματειακής υποστήριξης).

Κάποιες από αυτές, όπως οι θερμοκοιτίδες Λαυρίου και Χανίων, διαθέτουν και χώρους για βιοτεχνική παραγωγή. Στο χώρο αυτό μπορούμε να προσθέσουμε και μία πρωτοβουλία της Γενικής Γραμματείας Νέας Γενιάς η οποία, αν και δεν έχει δημιουργήσει Incubator ή τεχνολογικό πάρκο με καμία από τις έννοιες που αναφέρθηκαν παραπάνω, παρέχει υπηρεσίες, οι οποίες βοηθούν νέους που έχουν κάποια επιχειρηματική ιδέα, να αναπτύξουν τη δική τους επιχείρηση. Οι χώροι αυτοί ονομάζονται Θυρίδες Νεανικής Επιχειρηματικότητας. Εκεί οι νέοι έρχονται σε επαφή με ειδικά εκπαιδευμένους επαγγελματίες, οι οποίοι τους ενημερώνουν και καθορίζουν τα επόμενα βήματά τους. Στη συνέχεια παρέχεται βοήθεια στην ανάπτυξη του επιχειρηματικού σχεδίου και στην επαφή με πηγές χρηματοδότησης.

Από ένα σύνολο χιλίων (1000) νέων που επισκέφθηκαν τις «θυρίδες» την περίοδο 1999 – 2001 το 16% έχει ήδη αναπτύξει επιχειρησιακό πρόγραμμα λειτουργίας της επιχείρησής του και από αυτούς τους το 16% (ή αλλιώς ογδόντα οκτώ (88) νέοι / νέες) έχουν κάνει έναρξη της επιχειρηματικής τους δραστηριότητας δημιουργώντας εξήντα οκτώ (68) επιπλέον νέες θέσεις εργασίας. Ανάλογη πρωτοβουλία έχει αναπτύξει και ο Δήμος Αθηναίων με τη δημιουργία του Κέντρου Απασχόλησης και Επιχειρηματικότητας, όπου ο υποψήφιος επιχειρηματίας μπορεί να απευθυνθεί και να λάβει συμβουλές και καθοδήγηση σε σχέση με τις χρηματοδοτήσεις – επιδοτήσεις προς νέους επιχειρηματίες, τα είδη των επιχειρήσεων και τη νομική μορφή αυτών, την κατάρτιση του επιχειρηματικού σχεδίου και τις διαδικασίες ίδρυσης μικρομεσαίας επιχείρησης.

4.5 ΝΕΑ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ ΑΓΟΡΑ

Η Νέα Χρηματιστηριακή Αγορά (ΝΕ.Χ.Α.) που πρόσφατα έχει συσταθεί στην Ελλάδα αποτελεί μία εναλλακτική πηγή από όπου οι επιχειρήσεις μπορούν να αντλήσουν κεφάλαια. Στην αγορά αυτή μπορούν να εισαχθούν δυναμικές ή καινοτομείς μικρομεσαίες επιχειρήσεις που δεν έχουν εισαχθεί στην Κύρια ή Παράλληλη αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών.

Η είσοδος στο Χρηματιστήριο αποτελεί μία μορφή σημαντικής χρηματοδότησης για κάθε επιχείρηση η οποία συγκεντρώνει κεφάλαια που μπορεί να χρησιμοποιήσει για την περαιτέρω ανάπτυξή της.

4.5.1 ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ

Η εισαγωγή ωστόσο στη Νέα Χρηματιστηριακή Αγορά ως μορφή χρηματοδότησης βρίσκει εφαρμογή στην περίπτωση που οι νέες επιχειρήσεις πληρούν τις παρακάτω προϋποθέσεις:

- **Ίδια Κεφάλαια:** τα ίδια κεφάλαια της επιχείρησης πρέπει να ανέρχονται σε 578.453 ευρώ τουλάχιστον, για την οικονομική χρήση που προηγείται της αίτησης εισαγωγής.
- **Δημοσίευση Οικονομικών Καταστάσεων:** η επιχείρηση πρέπει να έχει δημοσιεύσει τις ετήσιες οικονομικές καταστάσεις της – ελεγμένες από Ορκωτό Ελεγκτή – ως ανώνυμη εταιρία, για δύο (2) τουλάχιστον οικονομικές χρήσεις που προηγούνται της υποβολής της αίτησης εισαγωγής.
- **Φορολογικός Έλεγχος:** η εταιρία που υποβάλλει αίτηση εισαγωγής των μετοχών της για πρώτη φορά στη ΝΕ.Χ.Α., πρέπει να έχει ελεγχθεί φορολογικά για όλες τις χρήσεις, για τις οποίες, κατά το χρόνο υποβολής της αίτησης, έχουν δημοσιευθεί οι ετήσιες οικονομικές καταστάσεις.
- **Διάθεση Μετοχών – Αύξηση Μετοχικού Κεφαλαίου:** διατίθενται με δημόσια εγγραφή στο κοινό, τουλάχιστον εκατό χιλιάδες (100.000) μετοχές, αξίας τουλάχιστον 723.066 ευρώ, και το 80% αυτών προέρχεται από αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρίας.
- **Δέσμευση Μετοχών:** μέτοχος της εταιρίας που κατέχει μετοχές ονομαστικής αξίας τουλάχιστον 5% του μετοχικού της κεφαλαίου, δεσμεύεται, πριν την υποβολή της αίτησης εισαγωγής, ότι δε θα διαθέσει με οποιοδήποτε τρόπο το 80% των μετοχών του τον πρώτο χρόνο και 50% το δεύτερο και τρίτο χρόνο από την εισαγωγή της στη ΝΕ.Χ.Α.
- **Επενδυτικό Σχέδιο:** η εταιρία υποβάλλει επενδυτικό σχέδιο – με ευθύνη του αναδόχου – στο οποίο γίνεται αναλυτική περιγραφή των τεχνικών και χρηματοοικονομικών στοιχείων, των στοιχείων της αγοράς στα οποία βασίζεται η στρατηγική της εταιρίας και των μέσων που προτίθεται να χρησιμοποιήσει για την επίτευξη των αναπτυξιακών της στόχων. Οι προδιαγραφές και το ειδικότερο περιεχόμενο του επενδυτικού σχεδίου, τα κριτήρια βάσει των οποίων εκτιμώνται ο δυναμισμός της επιχείρησης, οι προοπτικές και η πρωτοτυπία της επιχειρηματικής πρότασης, καθώς και κάθε άλλο αναγκαίο για την επάρκειά του στοιχείο

καθορίζονται με κανονιστική απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου του Χ.Α.

- Ενημερωτικό Δελτίο: η εταιρία συντάσσει και δημοσιεύει πριν την έναρξη της δημόσιας εγγραφής, Ενημερωτικό Δελτίο, σύμφωνα με τις διατάξεις του π.δ. 348 / 1985 (ΦΕΚ 125 Α'), στο οποίο περιέχονται επιπροσθέτως και τα ακόλουθα: α) πληροφορίες για τις οικονομικές προοπτικές της εταιρίας, όπως αυτές αξιολογούνται από τον ανάδοχο, για χρονικό διάστημα πέραν της τρέχουσας χρήσης, τις οποίες η εταιρία αιτιολογεί. β) ο Ανάδοχος Έκδοσης εγγυάται την πλήρη κάλυψη του διατιθέμενου από την αύξηση με δημόσια εγγραφή κεφαλαίου και οφείλει να παρακολουθεί και να ενημερώνει το κοινό για την πρόοδο του επενδυτικού σχεδίου και τη χρηματοοικονομική κατάσταση της εταιρίας, ευθυνόμενος κατά τα λοιπά σύμφωνα με τις διατάξεις του π.δ. 350 / 1985.

4.5.2 ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ

Οι εταιρίες που έχουν εισαχθεί στη ΝΕ.Χ.Α έχουν τις παρακάτω υποχρεώσεις:

- Εταιρίες των οποίων οι μετοχές είναι εισηγμένες στη ΝΕ.Χ.Α., υποχρεούνται να δημοσιεύουν οικονομικές καταστάσεις, σύμφωνα με το π.δ. 360 / 1985 (ΦΕΚ 129 Α'), καθώς και α) να υποβάλλουν ανά εξάμηνο έκθεση σχετικά με τον τρόπο χρήσης των κεφαλαίων και την πορεία του επενδυτικού σχεδίου, β) να δημοσιεύουν σε ετήσια βάση το σύνολο των μετοχών και δικαιωμάτων που κατέχουν τα μέλη του Διοικητικού τους Συμβουλίου και τα στελέχη που κατέχουν διευθυντικές θέσεις.
- Με απόφαση της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς που εκδίδεται ύστερα από γνώμη του Δ.Σ. του Χ.Α. και δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, μπορούν να ορίζονται επιπλέον υποχρεώσεις για γνωστοποίηση στοιχείων σχετικών με την κατάσταση και την εξέλιξη της δραστηριότητας της εταιρίας.

Με απόφαση του Δ.Σ. του Χ.Α.Α. μπορεί μια εταιρία που έχει εισαχθεί στη ΝΕ.Χ.Α. να μεταταχθεί στην Κύρια ή στην Παράλληλη Αγορά του Χ.Α.Α. εφόσον πληρεί τις εξής προϋποθέσεις:

- Η εταιρία να έχει παραμείνει για τρεις (3) τουλάχιστον χρήσεις στη ΝΕ.Χ.Α.
- Έχει πραγματοποιήσει το επενδυτικό της σχέδιο.

- Δεν έχει υποπέσει σε σοβαρές ή επανειλημμένες παραβάσεις της χρηματιστηριακής νομοθεσίας.

4.5.3 ΤΡΟΠΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Τα στάδια και οι τρόποι χρηματοδότησης νέων επιχειρήσεων είναι σε γενικές γραμμές όπως ενδεικτικά παρουσιάζονται στον ακόλουθο πίνακα:

Μέγεθος επένδυσης	Επενδυτές	Ενέργειες	«Ηλικία» Επιχείρησης
30.000 – 100.000 €	Ιδρυτές, συγγενείς, φίλοι, angel investors	Ανάπτυξη πρωτοτύπου, σύσταση εταιρίας, σύνταξη business plan, πρώτη έρευνα αγοράς.	0 – 6 μήνες
100.000 – 300.000 €	Incubator	Ίδρυση εταιρίας, πρόσληψη στελεχών, εύρεση μόνιμης στέγης και υποδομής, τελειοποίηση business plan, ολοκλήρωση έρευνας αγοράς, τελειοποίηση πρωτότυπου.	6 – 18 μήνες
300.000 – 1.500.000 €	Ένα ή περισσότερα VC ή Τράπεζα (συγκεκριμένες προϋποθέσεις)	Ανάπτυξη τελικού προϊόντος, πλήρης στελέχωση, marketing, επίτευξη break – even και κερδοφορίας.	1 – 3 έτη
> 1.500.000 €	Ένα ή περισσότερα VC ή Τράπεζα (συγκεκριμένες προϋποθέσεις)	Development Capital για ενίσχυση της ώριμης πλέον εταιρίας ανάλογα με τους επενδυτικούς της στόχους.	Οποτεδήποτε
> 6.000.000 €	Εισαγωγή στο Χρηματιστήριο	Παρομοίως Development Capital, έξοδος για VC και δυνατότητα ρευστοποίησης για ιδρυτές.	4 – 6 έτη

Κατά περίπτωση	Εναλλακτικά πώληση σε τρίτους	Άλλη μορφή εξόδου για VC και ρευστοποίησης για ιδρυτές (αν δε μπορεί να γίνει εισαγωγή στο Χρηματιστήριο).	4 – 6 έτη
----------------	-------------------------------	--	-----------

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5^ο

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΕΣ ΕΝΙΣΧΥΣΕΙΣ

Οι δυνατότητες που προσφέρουν τα ευρωπαϊκά συγχρηματοδοτούμενα προγράμματα στο πλαίσιο του 3^{ου} Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης καθώς και στο πλαίσιο του νέου Αναπτυξιακού Νόμου (Ν. 3299/2004) για τη χρηματοδότηση σχεδίων των επιχειρηματιών είναι πολλαπλές και καλύπτουν μεγάλο εύρος επιχειρηματικών ενδιαφερόντων και κατηγορίες επιχειρήσεων.

Οι όροι με τους οποίους προσφέρεται η χρηματοδότηση ποικίλουν από πρόγραμμα σε πρόγραμμα και χρειάζεται μία σωστή μελέτη και εξέτασή τους πριν από την επιλογή του καταλληλότερου για την περίπτωση. Ένα πρόβλημα που διακρίνει αυτά τα προγράμματα στην Ελλάδα είναι ότι προκηρύσσονται κατά κύκλους, πράγμα που σημαίνει ότι πρέπει κάποιος να παρακολουθεί ανελλιπώς τις σχετικές προκηρύξεις καθώς και τις πιθανές ή μελλοντικές ανακοινώσεις για να εντοπίσει το καταλληλότερο πρόγραμμα χρηματοδοτικής ενίσχυσης. Το Γραφείο Διασύνδεσης – Εξυπηρέτησης Φοιτητών και Νέων Αποφοίτων, για παράδειγμα, είναι από τους φορείς που ασχολείται με την παρακολούθηση της επικαιρότητας των προγραμμάτων και κατευθύνει το νέο επιχειρηματία προς τη σωστότερη, κάθε φορά, επιλογή ώστε να αποφύγει χρονοτριβές και ατυχείς επιλογές.

Η διερεύνηση του κατάλληλου προγράμματος χρηματοδοτικής ενίσχυσης πρέπει να γίνεται στην ώρα της και σίγουρα να μην είναι το κύριο κίνητρο για την επιχειρηματική απόφαση. Άλλωστε από μόνα τους τα χρηματοδοτικά προγράμματα καλύπτουν ένα μέρος του επενδυτικού κόστους καθιστώντας τη συμμετοχή του επιχειρηματία μάλλον υποχρεωτική. Υπάρχουν βέβαια και οι δυνατότητες προσφυγής σε τραπεζικό δανεισμό ή τις εταιρίες επιχειρηματικού κεφαλαίου. Σε κάθε περίπτωση θα πρέπει να είναι σαφές ότι η επιχείρηση συνιστά ρίσκο, η σωστή εκτίμηση του οποίου είναι προϋπόθεση για την επιτυχία.

Ενδεικτικά αναφέρουμε τα κυριότερα προγράμματα χρηματοδοτικής ενίσχυσης της επιχειρηματικότητας που κατά κανόνα ενδιαφέρουν νέες, υπό ίδρυση, επιχειρήσεις.

1. Ο Νέος Αναπτυξιακός Νόμος 3299/2004
2. Οι δράσεις του Ε.Π. «Ανταγωνιστικότητα»
3. Η χρηματοδότηση νέων ελεύθερων επαγγελματιών από τον ΟΑΕΔ

4. Το πρόγραμμα Δικτυωθείτε

5.1 Ο ΝΕΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟΣ ΝΟΜΟΣ 3299/2004

Ο νέος Αναπτυξιακός Νόμος 3299/2004 παρέχει ελκυστικά κίνητρα, αφορά πλέον και μικρές επιχειρηματικές προτάσεις (από 150.000 €), καλύπτει μεγάλη γκάμα αντικειμένων και επενδυτικών δαπανών, προβλέπει σύντομη διεκπεραίωση των αιτήσεων και έχει σημαντικές βελτιώσεις όσον αφορά την εκταμίευση των δαπανών. Οι ενισχύσεις του νόμου διακρίνονται εναλλακτικά σε καταβολή επιχορήγησης ή φορολογική απαλλαγή των μελλοντικών εσόδων της επιχείρησης ή επιχορήγηση του κόστους των νέων θέσεων εργασίας.

Για τις μικρές νεοϊδρυόμενες επιχειρήσεις και ανάλογα με τη γεωγραφική περιοχή, η επιχορήγηση μπορεί να φθάσει το 55% του κόστους της επένδυσης και η φορολογική απαλλαγή ποσοστό 100% για τα πρώτα χρόνια λειτουργίας της επιχείρησης (ο νέος Αναπτυξιακός Νόμος αφορά κυρίως επιχορήγηση προτάσεων της περιφέρειας). Το ελάχιστο ποσοστό συμμετοχής του επιχειρηματία ανέρχεται σε 25% του κόστους. Τέλος, η διαδικασία αξιολόγησης της κάθε αίτησης προβλέπεται να ολοκληρώνεται εντός δύο (2) μηνών (η υποβολή προτάσεων είναι ανοικτή).

5.2 ΟΙ ΔΡΑΣΕΙΣ ΤΟΥ Ε.Π. «ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ»

Οι δράσεις του Επιχειρησιακού Προγράμματος (Ε.Π.) «Ανταγωνιστικότητα» που ενδιαφέρουν μικρές νεοϊδρυόμενες επιχειρήσεις είναι κυρίως το πρόγραμμα ενίσχυσης νεανικής επιχειρηματικότητας και τα αντίστοιχα για την επιχειρηματικότητα γυναικών και ατόμων με αναπηρίες. Το πρόγραμμα της νεανικής επιχειρηματικότητας απευθύνεται σε άτομα ηλικίας 18 – 39 ετών, ανέργους μισθωτούς ή ελεύθερους επαγγελματίες που δεν άσκησαν επιχειρηματική δραστηριότητα κατά την τελευταία διετία. Στις δράσεις αυτές εντάσσονται νέες επιχειρηματικές δραστηριότητες στην ενέργεια, στη βιομηχανία, στην έρευνα και τεχνολογία, στον τουρισμό, στο εμπόριο, στους ανθρώπινους πόρους, στον καταναλωτή και στις υπηρεσίες. Το ποσοστό επιχορήγησης του κόστους των επιχειρηματικών σχεδίων φθάνει το 55%, ανεξαρτήτως γεωγραφικής περιοχής της χώρας.

Τα προγράμματα αυτά υλοποιούνται περιοδικά, με κύκλους προκηρύξεων που εξειδικεύουν κάθε και σημαντικές λεπτομέρειες για την υλοποίηση. Οι αιτήσεις για την ένταξη στις δράσεις αυτές του Ε.Π.ΑΝ. υποβάλλονται στον ΕΟΜΜΕΧ.

Μέσω του Ε.Π.ΑΝ. ενισχύονται επίσης επενδυτικά σχέδια επιχειρήσεων – τεχνοβλαστών, με τα οποία επιχειρείται αξιοποίηση των αποτελεσμάτων ερευνητικών εργαστηρίων. Αποδέκτες αυτής της δράσης, που είναι συνέχεια της πρώτης παρασκευαστικής φάσης, είναι μεταξύ άλλων, ερευνητές δημοσίων οργανισμών (μέλη ΔΕΠ των ΑΕΙ, ΤΕΙ, ειδικό τεχνικό εργαστηριακό προσωπικό, λειτουργικοί επιστήμονες, επισκέπτες ερευνητές και μεταπτυχιακοί φοιτητές). Προβλέπεται άμεση χρηματοδοτική ενίσχυση, υπό σύσταση εταιριών, μέχρι 100.000 € για την κάλυψη δαπανών εκκίνησης και συμβουλευτικής υποστήριξής τους για διάστημα τριάντα (30) μηνών. Οι υπό ίδρυση εταιρίες πρέπει να ανήκουν κατά πλειοψηφία σε ιδιώτες ή εταιρίες επιχειρηματικού κεφαλαίου.

5.3 Η ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΝΕΩΝ ΕΛΕΥΘΕΡΩΝ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ ΑΠΟ ΤΟΝ ΟΑΕΔ

Για τους νέους μηχανικούς που σχεδιάζουν να δραστηριοποιηθούν ως ελεύθεροι επαγγελματίες υπάρχει η δυνατότητα εφάπαξ χρηματοδότησης με ποσό μέχρι 9.000 € για το ξεκίνημα της δραστηριότητάς τους. Το ποσό αυτό καταβάλλεται εφάπαξ και όχι ως ποσοστό της δαπάνης εγκατάστασης του ελεύθερου επαγγελματία.

Ο ισχύων κύκλος του προγράμματος απευθύνεται σε νέους επαγγελματίες που θέλουν να δραστηριοποιηθούν στους τομείς του πολιτισμού και του περιβάλλοντος. Στο πρόγραμμα μπορούν να συμμετέχουν άτομα ηλικίας από δεκαοχτώ (18) έως και εξήντα τεσσάρων (64) ετών.

5.4 ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ «ΔΙΚΤΥΩΘΕΙΤΕ»

Το πρόγραμμα «Δικτυωθείτε» που υλοποιείται στο πλαίσιο του Επιχειρησιακού Προγράμματος «Κοινωνία της Πληροφορίας» αποσκοπεί στην εξοικείωση των πολύ μικρών επιχειρήσεων και των ελεύθερων επαγγελματιών με την ψηφιακή οικονομία, το Διαδίκτυο και ευρύτερα την αξιοποίηση των νέων τεχνολογιών στην Κοινωνία της Πληροφορίας.

Το πρόγραμμα ενισχύει με ποσοστό 40% την αγορά Η/Υ, περιφερειακού εξοπλισμού, προωθημένων λύσεων λογισμικού και σύνδεσης στο διαδίκτυο (internet), κατασκευή ιστοσελίδων, δημιουργία ηλεκτρονικών καταστημάτων και δωρεάν εκπαίδευση των εργαζομένων και επαγγελματιών.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6^ο

FRANCHISING ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΙΑ / ΔΙΚΑΙΟΠΑΡΟΧΗ

Το franchise θεωρείται από μόνο του ως ένα ξεχωριστό κεφάλαιο, δεδομένου ότι αποτελεί έναν ιδιαίτερο τρόπο χρηματοδότησης.

6.1 Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΟΥ FRANCHISE

Είναι ένα σύστημα προώθησης προϊόντων ή / και υπηρεσιών ή / και τεχνολογίας –σύμφωνα με τον ευρωπαϊκό κώδικα δεοντολογίας – βασισμένο σε μια στενή και συνεχή συνεργασία μεταξύ νομικά και οικονομικά ανεξάρτητων και ξεχωριστών επιχειρήσεων, το οποίο αποτελείται από το δικαιοπάροχο ή δότη και τους λήπτες.

Έτσι, ο δικαιοπάροχος παραχωρεί στους δικαιούχους το δικαίωμα και επιβάλλει την υποχρέωση να διευθύνουν ένα εμπόριο, σύμφωνα με το πρότυπο του δικαιοπάροχου.

Ο δικαιοπάροχος παραχωρεί το δικαίωμα στο δικαιούχο, έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος, δίνοντάς του τη δυνατότητα να χρησιμοποιεί την επωνυμία, ή / και τη μάρκα των προϊόντων ή / και τις υπηρεσίες, την τεχνογνωσία, τις τεχνικές και εμπορικές μεθόδους, το διαδικαστικό σύστημα και άλλα δικαιώματα όσον αφορά τη βιομηχανική ή / και πνευματική ιδιοκτησία του δικαιοπάροχου, υποστηρίζοντάς τον μέσω μιας συνεχούς παροχής τεχνικής και εμπορικής βοήθειας μέσα στα πλαίσια και κατά τη διάρκεια μιας έγγραφης σύμβασης franchise, που καταρτίζεται ανάμεσα στα μέρη για το σκοπό αυτό.

6.2 ΤΟ FRANCHISE ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ – ΟΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΚΑΙ Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΟΥ

Το Franchise στην Ελλάδα έχει ξεκινήσει μόλις στα τέλη της δεκαετίας του 80, υποστηρίζεται ότι για την ακρίβεια πρωτοεμφανίστηκε στη χώρα μας το 1988. στα πρώτα του χρόνια μόλις είκοσι (20) εταιρίες εφάρμοζαν το Franchise, αριθμός ο οποίος τετραπλασιάστηκε στα τέλη

του 90. Βέβαια το νούμερο των καταστημάτων ήταν ακόμη μικρό, με μόλις τέσσερα (4) ή πέντε (5) ανά αλυσίδα.

Το Franchise στην Ελλάδα στηρίζεται στο Σύνδεσμο Franchise της Ελλάδας. Ο Σύνδεσμος είναι το αποτέλεσμα των προσπαθειών που ξεκίνησαν το 1996, με πρωτοβουλία των ατόμων που είχαν από τότε προβλέψει τι μπορεί να προσφέρει το Franchise στον ελληνικό εμπορικό χώρο. Έτσι, λοιπόν έγιναν οι πρώτες κινήσεις για τη δημιουργία ενός οργανισμού, ο οποίος θα προστάτευε τα δικαιώματα και το συμφέρον τόσο των franchisors όσο και των franchisee, αλλά και θα βοηθούσε την ανάπτυξη του Franchise στην Ελλάδα.

Σήμερα στη χώρα μας υπάρχουν πάνω από 644 franchisors και το νούμερο των αλυσίδων κάθε χρόνο αυξάνεται με πολύ γοργούς ρυθμούς. Το μεγαλύτερο νούμερο των εταιριών που κάνουν Franchise είναι στην Αθήνα, ενώ αρκετές από αυτές έχουν μπει στο χρηματιστήριο.

Οι προοπτικές ανάπτυξης του Franchise στην Ελλάδα είναι πραγματικά αξιοπρόσεκτες, λαμβάνοντας βέβαια υπόψη ότι ορισμένοι από τους λεγόμενους μεγάλους franchisors παρέχουν στον επενδυτή το αναγκαίο κεφάλαιο για το άνοιγμα του καταστήματος. Πέρα από αυτή την περίπτωση υπάρχει και η επιλογή του δανείου. Οι τομείς που παρουσιάζουν το μεγαλύτερο ενδιαφέρον είναι η εστίαση, πιο συγκεκριμένα τα fast food, αλλά και η ένδυση, τα video club, η τηλεφωνία και οι ξένες γλώσσες.

Στην Ελλάδα δεν υπάρχει κάποιος συγκεκριμένος νόμος ο οποίος να σχετίζεται με το Franchise, αλλά μόνο ο λεγόμενος EUROPEAN CODE OF ETHICS FOR FRANCHISING, ο οποίος δημιουργήθηκε το 1981. Αυτό το γεγονός δημιουργεί κάποιες ανισορροπίες, αφού πολλοί franchisors δεν μπορούν να εφοδιαστούν με τα κατάλληλα μέσα τα οποία θα τους εξασφαλίσουν την επιτυχία. Έτσι είναι πιθανό ορισμένες φορές να υπάρχει πρόβλημα τόσο από τη μεριά του franchisor όσο και από τη μεριά του franchisee, πράγμα που θέτει σε κίνδυνο τη συνεργασία τους.

Η ομάδα της InfoFranchise προβάλλει το Franchise της Ελλάδας μέσα από τη διαδικτυακή πύλη www.infofranchise.gr.

Κάθε χρόνο στη χώρα μας οργανώνονται διάφορες δραστηριότητες που σχετίζονται με το Franchise. Το σημαντικότερο γεγονός χωρίς αμφιβολία είναι η έκθεση της KEM στην Αθήνα. Η συγκεκριμένη αποτελεί μία μοναδική ευκαιρία για όποιον θέλει να επενδύσει στο Franchise.

6.3 ΤΑ ΕΙΔΗ ΤΟΥ FRANCHISE

Η μορφή της σχέσης δικαιιοπάροχου και δότη ως προς την επένδυση του κεφαλαίου franchise, διαμορφώνει ανάλογα και τα ακόλουθα είδη.

6.3.1 ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ FRANCHISE (INVESTMENT FRANCHISE)

Ο δικαιοδόχος τοποθετεί τα κεφάλαια για να επενδύσει σε ένα υψηλού κόστους σύστημα Franchise και παρά την πλήρη εξασφάλιση της στρατηγικής διοίκησης, μισθώνει τρίτους στους οποίους αναθέτει εξ ολοκλήρου τη διαχείριση – για λογαριασμό του – των καταστημάτων του δικτύου.

6.3.2 ΑΜΕΣΟ FRANCHISE (DIRECT FRANCHISE)

Ο δικαιοπάροχος παρέχει σε κάθε δικαιούχο τη συμβατική δυνατότητα να λειτουργήσει το σύστημα franchise από μία και συγκεκριμένη μονάδα εκμετάλλευσης που βρίσκεται σε συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή. Πρόκειται για σχέση one – to – one.

6.3.3 FRANCHISING ΠΟΛΛΑΠΛΩΝ ΣΗΜΕΙΩΝ (MULTIUNIT FRANCHISING)

Ο δικαιοπάροχος δίνει στο δικαιούχο το δικαίωμα εκμετάλλευσης του πακέτου franchise με σκοπό την εμπορία συγκεκριμένων τύπων προϊόντων ή / και υπηρεσιών μέσα από τη δημιουργία περισσότερων της μίας μονάδας εκμετάλλευσης μέσα στην ίδια ή σε άλλη γεωγραφική περιοχή.

6.3.4 ΚΙΝΗΤΟ FRANCHISE (MOBILE FRANCHISE)

Ο δικαιοπάροχος παρέχει στο δικαιούχο την άδεια να εκμεταλλεύεται το πακέτο franchise, μέσα από την παροχή συγκεκριμένων προϊόντων ή υπηρεσιών σε τελικούς καταναλωτές και εκτός του καταστήματός του (συνήθως με τη χρήση κινητών μέσων – αυτοκινήτων κ.λ.π.), πάντα όμως με τα διακριτικά γνωρίσματα του δικαιοπάροχου.

6.3.5 ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ FRANCHISE (MANAGEMENT FRANCHISE)

Ο δικαιοδόχος ελέγχει αρκετές περιοχές ή ακόμη και ολόκληρη περιφέρεια και συντονίζει μία ομάδα εργαζομένων.

6.3.6 ΔΙΕΥΘΥΝΤΙΚΟ FRANCHISE (EXECUTIVE FRANCHISE)

Ο δικαιοδόχος αναπτύσσει προσωπική επιχείρηση, η οποία αποτελείται συνήθως από έναν και μοναδικό εργαζόμενο στο γραφείο – τον ίδιο – και που γενικά αφορά σε κλάδους όπως οικονομικές υπηρεσίες, υπηρεσίες προσωπικού, γραφεία συμβούλων ή project management (διοίκηση έργου). Παραδείγματα αποτελούν λογιστικά γραφεία και γραφεία συμβούλων.

6.3.7 FRANCHISE ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ ΛΙΑΝΙΚΗΣ ΠΩΛΗΣΗΣ (RETAIL SHOP FRANCHISE)

Ο δικαιοδόχος καταβάλλει σημαντικό κεφάλαιο, τόσο για την ιδιοκτησία / μίσθωση του καταστήματος, όσο και για τον εξοπλισμό ο οποίος πιθανότατα να απαιτεί ένα μεγάλο μέρος της επένδυσης, καθώς και για το προσωπικό.

6.3.8 FRANCHISE ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ Ή ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ

Πρόκειται για μια σύμβαση με βάση την οποία ο franchisee κατασκευάζει ο ίδιος, σύμφωνα με τις υποδείξεις του franchisor, προϊόντα τα οποία πωλεί με το εμπορικό σήμα του franchisor.

6.3.9 FRANCHISE ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ (SERVICES FRANCHISE)

Είναι μία μορφή franchising όπου ο δικαιοπάροχος παρέχει στο δικαιούχο την άδεια εκμετάλλευσης του πακέτου franchise μέσα από την παροχή συγκεκριμένων υπηρεσιών σε τελικούς καταναλωτές.

6.3.10 ΜΕΙΚΤΟ FRANCHISE

Είναι αρκετά συνηθισμένο στον κόσμο του Franchising να συνδυάζονται αρμονικά μέσα στο ίδιο Δίκτυο, η διανομή προϊόντων και η παροχή υπηρεσιών. Συνήθως αυτό συμβαίνει, όταν η πώληση ενός προϊόντος υποστηρίζεται από την παροχή κάποιας υπηρεσίας.

6.3.11 FRANCHISE ΔΙΑΝΟΜΗΣ / ΠΩΛΗΣΕΩΝ (SALES / DISTRIBUTION FRANCHISE)

Ο δικαιοδόχος λειτουργεί αποτελεσματικά υπό τη μορφή πλασιέ, πουλώντας ή διανέμοντας προϊόντα στην περιφέρειά του. Στην περίπτωση αυτή θα μπορούσε, αν το επιθυμούσε, να προσλάβει τρίτους

για οδηγούς / διανομείς, οι οποίοι θα κάλυπταν και νέες περιοχές, καθώς βάσει των πελατών αναπτύσσεται περισσότερο.

6.3.12 JOB FRANCHISE

Όπου ο franchisee με μία επένδυση χαμηλού επιπέδου, αγοράζει το δικαίωμα να λειτουργεί, τυπικά, μία επιχείρηση η οποία θα διαθέτει έναν υπάλληλο με δικό του μεταφορικό μέσο, παρέχοντας εξυπηρέτηση / εγκατάσταση / επιδιόρθωση κατ' οίκον (home based).

6.3.13 ΜΕΡΙΚΟ FRANCHISE (CORNER FRANCHISE)

Η μορφή αυτή του franchising συνίσταται στη χρησιμοποίηση από το δικαιούχο (franchisor) ενός συγκεκριμένου καταστήματος τρίτου προσώπου, για τη διάθεση μέσα από αυτό των προϊόντων της επιχείρησης του franchisor, σύμφωνα με τη δική του μέθοδο πωλήσεων. Το κατάστημα αυτό δεν πρέπει να ανήκει σε κανένα δίκτυο franchising. Στο παραπάνω κατάστημα παραχωρούνται, μετά από συμφωνία του ιδιοκτήτη και του franchisor, ιδιαίτεροι χώροι, σε διάφορες επιχειρήσεις franchising για την πώληση των προϊόντων τους. Η τεχνική αυτή είναι ευρέως διαδεδομένη και καλείται τεχνική του «shop – in – shop”.

6.3.14 FRANCHISE ΜΕΤΑΤΡΟΠΗΣ (CONVERSION FRANCHISE)

Σε αυτή τη μορφή του franchise ο δικαιούχος (franchisee) λειτουργεί ήδη, πριν την ένταξή του στο δίκτυο τη δική του επιχείρηση της οποίας το αντικείμενο είναι το ίδιο με αυτό της επιχείρησης του δικαιούχου (franchisor).

6.4 ΤΑ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΤΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FRANCHISE

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ:

Τα πλεονεκτήματα του franchise για τον δικαιούχο είναι:

- Τα αποτελέσματα και η εμπειρία των πιλοτικών μονάδων και των άλλων επιχειρήσεων που λειτουργούν με franchise μειώνουν σημαντικά τον κίνδυνο αποτυχίας σε σχέση με μία ανεξάρτητη επιχείρηση. Ο δικαιούχος δεν αρχίζει από το μηδέν όταν ανοίγει

την επιχείρησή του. Στην πραγματικότητα διαθέτει ένα εμπόριο ήδη σχηματισμένο, χάρη στο κύρος ενός σήματος ήδη γνωστού στην αγορά.

- Ο τρόπος λειτουργίας της επιχείρησης παρέχεται από τον δικαιοπάροχο, κάτι που απλοποιεί τη διαχείριση και εγγυάται μια μεθοδολογία που έχει ήδη αποδειχθεί αξιόπιστη και επιτυχημένη. Ο δικαιοδόχος επιτυγχάνει οικονομίες κλίμακας σε πολλές κατηγορίες εξόδων. Κάποιες δαπάνες αναλαμβάνονται εξ ολοκλήρου ή εν μέρει από τον δικαιοπάροχο, έτσι ώστε οι δικαιοδόχοι να επωφελούνται στη συνέχεια από τη διανομή κάποιων υπηρεσιών σε ολόκληρο το δίκτυο.
- Οι δυνατότητες επικοινωνίας και εμπορίας είναι κατά πολύ υψηλότερες από εκείνες που θα είχε ενεργώντας χωριστά, ατομικά ενώ, παράλληλα, το κόστος τους είναι μικρότερο.

ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ:

Τα μειονεκτήματα του franchise για το δικαιοδόχο είναι:

- Θα υποβληθεί ακατάπαυστα σε μία σειρά προτύπων και κανόνων που καθιερώνονται από τον δικαιοπάροχο και απαιτούν σεβασμό και επιβολή σε ολόκληρο το δίκτυο.
- Θα επηρεαστεί άμεσα από τα προβλήματα με τα οποία ο δικαιοπάροχος μπορεί να έρθει αντιμέτωπος, είτε είναι οικονομικής είτε οργανωτικής ή δομικής φύσης.
- Ο δικαιοδόχος οφείλει να δώσει ένα μέρος από τα κέρδη του στον δικαιοπάροχο, οπότε η επιχείρηση λαμβάνει ένα όφελος λιγότερο σημαντικό από μία άλλη ανεξάρτητη επιχείρηση, δεδομένου ότι αυτή δεν παίρνει τη ευθύνη για τις άμεσες δαπάνες που περιλαμβάνει το γεγονός ότι ανήκει σε ένα δίκτυο.

Τα μειονεκτήματα του franchise για το δικαιοπάροχο είναι:

- Είναι πιθανό ότι το βασικότερο μειονέκτημα για τον δικαιοπάροχο βρίσκεται στη δίψα του δικαιοδόχου για ανεξαρτησία, κυρίως αν το πρόγραμμα στερείται τα πραγματικά κίνητρα πίστης. Είναι απαραίτητο να τοποθετηθεί ψηλά το επίπεδο των απαιτήσεων στην επιλογή των δικαιοδόχων που επιθυμούν να ενσωματωθούν στην αλυσίδα. Η πιθανότητα ζημιάς για το εμπορικό σήμα εξαιτίας κάποιων ενεργειών των δικαιοδόχων είναι σημαντικότερη. Αυτό το φαινόμενο μπορεί να αποφευχθεί μόνο μέσω μιας προσαρμοσμένης διαδικασίας επιλογής και

εκπαίδευσης και ενός αποτελεσματικού συστήματος περιοδικού ελέγχου.

- Θα είναι δυσκολότερο να επιβληθούν καθορισμένες συμπεριφορές σε κάποιον δικαιούχο παρά σε έναν υπάλληλο κάποιου υποκαταστήματος. Αν και οι οικονομικές ανάγκες είναι μικρότερες και η δομή του προσωπικού είναι κατώτερη, τα εισοδήματα που εκθέτει κάθε μονάδα στον δικαιούχο θα είναι λιγότερα από εκείνα που θα μπορούσε να επιφέρει ένα δίκτυο ξεχωριστών μονάδων.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7^ο

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΙΚΑ

Σε αυτή την εργασία προσπαθήσαμε να παρουσιάσουμε αναλυτικά τις σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης που προσφέρονται τόσο στη διεθνή αλλά πολύ περισσότερο στην ελληνική επιχειρηματική πραγματικότητα. Παράλληλα, αναφέρθηκαν τόσο οι εναλλακτικοί, όσο και οι παραδοσιακοί τρόποι χρηματοδότησης.

Παρουσιάστηκαν όλες οι μορφές και οι ιδιαιτερότητές τους, οι οποίες παίζουν σημαντικό ρόλο στην οργάνωση της αγοράς χρήματος, της χρηματαγοράς και κεφαλαιαγοράς καθώς και του τραπεζικού τομέα και του ιδιαίτερου ρόλου που αυτός παίζει στον τομέα των επιχειρήσεων.

Εξετάστηκαν τα διάφορα εργαλεία χρηματοδότησης και όπου ήταν εφικτό δόθηκαν και λεπτομερείς εξηγήσεις σχετικά. Στόχος μας ήταν να εξεταστούν τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα κάθε μιας μορφής χρηματοδότησης, σύμφωνα πάντα με τα στοιχεία που προέκυψαν από την έρευνα.

Φυσικά, ο κάθε επιχειρηματίας αναλαμβάνει πρώτιστα το ρίσκο, σκεπτόμενος τη δυσκολία της μετάβασης από το χρηματοδοτικό χάσμα του αρχικού σταδίου (είναι συνήθως η φάση όπου οι περισσότεροι επιχειρηματίες αποτυγχάνουν) και οι κίνδυνοι είναι τόσο μεγάλοι που είναι ιδιαίτερα απογοητευτικοί.

Η επιτυχία του επιχειρηματία ή του οικονομικού διευθυντή μιας επιχείρησης έγκειται στο να μπορέσει να αναγνωρίσει τις ιδιαίτερες ανάγκες της επιχείρησής του και να κάνει χρήση της πιο κατάλληλης χρηματοδοτικής εναλλακτικής λύσης.

Η συγκεκριμένη εργασία θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί ως «οδηγός» μιας τέτοιας λύσης, εφόσον αποτελεί – σε μεγάλο ποσοστό – μια συνοπτική έκθεση.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. ΚΑΡΑΘΑΝΑΣΗΣ : ΕΙΔΙΚΑ ΜΑΘΗΜΑΤΑ
ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ
2. ΚΙΟΧΟΣ Π., ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ Γ., ΚΙΟΧΟΣ Α., ΘΑΝΟΣ Γ.:
ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ – ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ
3. ΓΑΛΑΝΗΣ Β.: LEASING, FACTORING, FORFAITING,
FRANCHISING, VENTURE CAPITAL
4. ΣΠΥΡΙΔΑΚΗΣ Ι. Σ. : LEASING
5. ΧΟΥΛΙΑΡΑΣ Β. : ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ
6. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ Π. : ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΜΟΡΦΕΣ
ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ
7. ΠΕΤΡΟΣ Π. ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ Ph.D., ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ Π. ΧΙΟΝΗΣ
: ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ ΚΑΙ
ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ
8. ΠΑΝΟΣ ΜΟΥΡΔΟΥΚΟΥΤΑΣ, ΣΤΡΑΤΟΣ ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ,
ΑΝΤΩΝΗΣ ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ : ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ
«ΘΕΣΜΟΙ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΚΕΣ»