

ΑΤΕΙ ΚΡΗΤΗΣ
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ
ΤΜΗΜΑ : ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ
ΣΧΟΛΗ : ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΠΟΡΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

ΣΠΟΥΔΑΣΤΡΙΑ: ΣΧΟΙΝΑΡΑΚΗ ΒΑΓΓΕΛΙΩ
ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: ΜΑΥΡΟΜΑΝΩΛΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

ΗΡΑΚΛΕΙΟ 2009

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΕΛ.2

**ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ : ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ –
LEASING** ΣΕΛ.4

- 1.ΤΕΧΝΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ,
- 2.ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΓΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ,
- 3.ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ,
- 4.ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ,
- 5.ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ ΣΤΗΝ
ΕΛΛΑΔΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ : FACTORING ΣΕΛ.31

- 1.ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ FACTORING, ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΟΥ FACTORING,
- 2.ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ FACTORING

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ : Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΟΥ FORFAITING

- 1.ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥ FORFAITING, ΠΟΤΕ ΕΙΝΑΙ ΧΡΗΣΙΜΟ ΚΑΙ
ΤΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ, ΣΕΛ.44
- 2.ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ FACTORING ΚΑΙ FORFAITING

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΕΤΑΡΤΟ : Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΟΥ FRANCHISING

- 1.ΣΥΜΒΑΣΗ FRANCHISING ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ,
- 2.ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ FRANCHISING, ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ ΣΕΛ.53
- 3.ΑΝΑΠΤΥΞΗ FRANCHISING

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΕΜΠΤΟ : VENTURE CAPITAL

- 1.ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥ VENTURE CAPITAL ΣΕΛ.65

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ως χρηματοδοτική μίσθωση έχει αποδοθεί στα Ελληνικά ο χρηματοδοτικός θεσμός του LEASING, είναι η σύγχρονη μορφή χρηματοδότησης, βάσει της οποίας η εταιρεία LEASING αγοράζει τον κεφαλαιουχικό εξοπλισμό που επιλέγει η επιχείρηση (μισθωτής) και στην συνέχεια τον μισθώνει σε αυτόν για συγκεκριμένη χρονική περίοδο έναντι προσυμφωνημένων μισθωμάτων που καταβάλλονται σε τακτά χρονικά διαστήματα.

Το FACTORING αποτελεί ένα οικονομικό- νομικό θεσμό, είναι μια εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης που δεν ανταγωνίζεται τον παραδοσιακό δανεισμό αλλά τον συμπληρώνει και συνοδεύεται και από άλλες υπηρεσίες, με την εφαρμογή του FACTORING οι επιχειρήσεις εκχωρούν την ευθύνη είσπραξης των απαιτήσεων στον προμηθευτή- εκχωρητή.

Το FORFAITING αποτελεί μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης που διαφοροποιείται ως προς τον παραδοσιακό δανεισμό στον τρόπο χρησιμοποίησης και εφαρμογής του, αποτελεί μια μορφή τραπεζικής εργασίας και αφορά την εκχώρηση απαιτήσεων που περιλαμβάνουν εμπορικούς και πιστωτικούς κινδύνους.

Το FRANCHISING είναι ένα σύστημα συνεργασίας μεταξύ δύο επιχειρήσεων οι οποίες συμφωνούν όπως η μία απ' αυτές δώσει στην άλλη έναντι μιας πάγιας πληρωμής και ποσοστών, το δικαίωμα να εκμεταλλεύονται με βάσει σαφώς καθορισμένους όρους, το εμπορικό σήμα ή το όνομα.

Το VENTURE CAPITAL αφορά επενδύσεις συμμετοχής στο κεφάλαιο νέων, μικρών εταιριών για τις οποίες ο επενδυτής πιστεύει ότι έχουν προοπτικές γρήγορης ανάπτυξης και δημιουργίας κερδών , τα αναμενόμενα κέρδη θα προέλθουν κυρίως από την πώληση των μετοχών σε τιμή πολύ μεγαλύτερη από την αξία της αγοράς τους. Το VENTURE CAPITAL αφορά επενδύσεις σε άγνωστες αναπτυσσόμενες εταιρίες που συνήθως δεν είναι εισαγόμενες σε κανένα χρηματιστήριο

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ - LEASING

Ως χρηματοδοτική μίσθωση έχει αποδοθεί στα Ελληνικά ο χρηματοδοτικός θεσμός του LEASING.

Η χρηματοδοτική μίσθωση αποτελεί στην ουσία ένα χρηματοδοτικό μηχανισμό του οποίου η ανάπτυξη πραγματοποιήθηκε την τελευταία εικοσαετία. Αυτός ο μηχανισμός επιτρέπει στις επιχειρήσεις να ανανεώσουν, να εκσυγχρονιστούν, και επεκτείνουν τις παραγωγικές εγκαταστάσεις, χωρίς να απαιτείται η διάθεση ίδιων κεφαλαίων.

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

Έτσι ο μισθωτής έχει την δυνατότητα να επεκτείνει το παραγωγικό του δυναμισμό χωρίς να χρησιμοποιήσει ίδια κεφάλαια.

Το LEASING έχει ιστορική αναδρομή, σε αυτή την ιστορική αναδρομή του μηχανισμού του LEASING ήταν εμφανής και προσαρμοσμένος ανάλογα με την εποχή.

Η σύγχρονη φάση χρηματοδοτικής μισθώσεως αρχίζει το 1952 όταν ο HENDRY SCHONFELD ίδρυσε με κεφάλαιο 20.000 δολαρίων την UNITED STATES CORPORATION. Η εταιρία αυτή που σήμερα έχει μετονομασθεί σε UNITED STATES LEASING INTERNATIONAL INC είναι η μεγαλύτερη στον κόσμο,

ανεξάρτητη δηλαδή μη συνδεδεμένη με χρηματοδοτικούς οργανισμούς ή βιομηχανικές επιχειρήσεις, εταιρία χρηματοδοτικών μισθώσεων.

Το παράδειγμα του (SCHONFELD) το ακολούθησαν πολύ σύντομα μεγάλες βιομηχανικές επιχειρήσεις κεφαλαιουχικών αγαθών. Οι αμερικανικές εμπορικές Τράπεζες πήραν την άδεια χρηματοδοτικής μισθώσεως στις αρχές της δεκαετίας του 1960. Η ταχύτερη ανάπτυξη των εργασιών χρηματοδοτικής μίσθωσης στις ΗΠΑ μπορεί να αποδοθεί στους εξής λόγους: Πρώτον η χρηματοδοτική μίσθωση δίνει τη δυνατότητα της χρησιμοποίησης ενός πάγιου στοιχείου χωρίς την ανάγκη της άμεσης εκμεταλλεύσεως του αντίστοιχου τμήματος. Δεύτερον πρόσφερε ένα σημαντικό φορολογικό πλεονέκτημα για το μισθωτή δεδομένου ότι η αναγνωριζόμενη από την φορολογία περίοδος αποσβέσεως ήταν πάντοτε μεγαλύτερη από την περίοδο εκμισθώσεως του πάγιου στοιχείου κατά τα οποία τα καταβαλλόμενα μισθώματα αναγνωριζόταν ως εκπεστέα από το φόρο εισοδήματος. Τρίτον η μη θέσπιση υποχρεώσεως τουλάχιστον μέχρι πρόσφατα να εμφανίζεται το μισθωμένο πάγιο στοιχείο στον ισολογισμό του μισθωτή είχε ως αποτέλεσμα την αύξηση της δανειοληπτικής ικανότητας τους.

Στο νομικό πλαίσιο της Χρηματοδοτικής Μισθώσεως έγιναν ορισμένες προσπάθειες για ένα λιγότερο απλοϊκό ορισμό της χρηματοδοτικής μισθώσεως που έγιναν από το Διεθνές Ινστιτούτο για την ενοποίηση του ιδιωτικού Δικαίου, και δεν κατέληξαν σε περισσότερο ικανοποιητικές διατυπώσεις.

Προκύπτει όμως από τον περιγραφικό αυτόν ορισμό ότι πρόκειται για τριμερή ενοχική σύμβαση οικονομικού περιεχομένου η οποία καθώς γεννήθηκε και αναπτύχθηκε ως θεσμός στις ΗΠΑ, δεν νομοθετήθηκε και δεν προσδιορίστηκε εννοιολογικά παρά μόνο εθιμικά από την συναλλακτική πρακτική κατά τρόπο μάλιστα εξελικτικό.

Με την εισαγωγή του θεσμού στις ευρωπαϊκές χώρες ανέκυψε η ανάγκη αφ ενός να δοθεί ορισμός της συμβάσεως χρηματοδοτικής μισθώσεως, αφ' ετέρου να τεθούν οι κανόνες που διέπουν το περιεχόμενο της συμβάσεως. Οι νομοθετικές ρυθμίσεις τόσο στις ΗΠΑ όσο και στις Ευρωπαϊκές χώρες έχουν επίκεντρο και ρυθμίζουν το είδος της χρηματοδοτικής μισθώσεως που ονομάζεται FINANCIAL LEASE στην Αγγλία TRUE στην Αμερική CREDIT – BAIL στην Γαλλία και στο Βέλγιο FINANZIERUNGS LEASING στην Γερμανία όπως το είδος αυτό της χρηματοδοτικής μισθώσεως.

Το Γαλλικό σύστημά του Νόμου της 2,7,1966 προβλέπει δύο διατυπώσεις δημοσιότητας α) την καταχώρηση της συμβάσεως σε ειδικό βιβλίο του Εμποροδικαίου ή του Πρωτοδικείου της έδρας του μισθωτή και β) την υποχρεωτική ειδική αναγραφή των ετήσιων και των ανοικτών μισθωμάτων στον Ισολογισμό του μισθωτή. Η τήρηση των διατυπώσεων αυτών παρέχει στον εκμισθωτή το δικαίωμα της κυριότητας.

Στην Γερμανία όπου το θέμα της χρηματοδοτικής μισθώσεως θεωρείται ότι καλύπτεται από τις διατάξεις του Αστικού Κώδικα περί αστικής μισθώσεως και πωλήσεις με πίστωσή του τμήματος η απουσία του συστήματος δημοσιότητας οδήγησε την πρακτική στην διατύπωση πολύπλοκων συμβολαίων, όπου οι διατάξεις ενδοτικού δικαίου του B.G.B. ρυθμίζονται από τα συμβαλλόμενα μέρη κατά τρόπο ποικίλο.

Το κύρος των συμβολαίων αυτών ως προς τις ιδιότυπες ρυθμίσεις εμπράγματος και ενοχικού χαρακτήρα με τις οποίες σκοπεύει η προστασία του δικαιώματος κυριότητας του εκμισθωτή έναντι του μισθωτή και των καλής πίστεως τρίτων που αποκτούσαν από το τελευταίο εμπράγματα δικαιώματα στο μίσθιο εξοπλισμό, αμφισβητήθηκε ζωνρά από τη νομολογία με την εισαγωγή του Νόμου περί γενικών εμπορικών όρων του 1977 ο οποίος προκειμένου να προασπίσει τα συμφέροντα των καταναλωτών απαγόρευσε την τροποποίηση των διατάξεων ενδοτικού δικαίου του Γερμανικού Αστικού Κώδικα με συμφωνία των μερών όταν η σύμβαση προσχωρήσεως που είχε διατυπωθεί με έντυπους όρους γενικής εφαρμογής.

Ήδη όμως η νομολογία του Ανώτατου Ομοσπονδιακού Ακυρωτικού Δικαστηρίου προσανατολίζεται προς την αποδοχή ορισμένων αποκλίσεων από την παραπάνω γενική αρχή ειδικά για τις συμβάσεις χρηματοδοτικής μισθώσεως ώστε να είναι δυνατή η συμβατική διατήρηση της αυτοτέλειας του κινητού. Το Αγγλικό δίκαιο δεν παρέχει ειδική προστασία του εκμισθωτή στην περίπτωση που ο μισθούμενος εξοπλισμός χαρακτηρίζεται ως συστατικό του κύριου πράγματος και το πρόβλημα αντιμετωπίζεται με τυπικές δηλώσεις του μισθωτή που περιλαμβάνονται στις μισθωτικές συμβάσεις με τις οποίες αναγνωρίζεται το δικαίωμα αφαιρέσεως του πράγματος ή ο μισθωτής αναλαμβάνει υποχρέωση να μη χορηγήσει εμπράγματο δικαίωμα υποθήκης στο ακίνητο όπου εγκαθίσταται ο εξοπλισμός .

Στις ΗΠΑ το πρόβλημα αντιμετωπίζεται με νομοθετημένες διατυπώσεις δημοσιότητας. Η μη τήρηση των διατυπώσεων δημοσιότητας στις ΗΠΑ επιβάλλεται μόνο στις μη αληθείς χρηματοδοτικές μισθώσεις που θεωρούνται πλάσμα δικαίου πωλήσεις και συνεπώς το προστατευόμενο δικαίωμα είναι το δικαίωμα εμπράγματος ασφάλειας μόνον παρά δικαίωμα κυριότητας. Οι αληθείς χρηματοδοτικές μισθώσεις

δεν υπάγονται στις διατυπώσεις του U.C.C. και το δικαίωμα του εκμισθωτή προστατεύεται βάσει των γενικών διατάξεων.

Η γερμανική θεωρία δέχεται ότι νομική βάση των αγωγών είναι είτε η εκχώρηση προς τον μισθωτή εκ των προτέρων των δικαιωμάτων του εκμισθωτή κατά του προμηθευτή τα οποία απορρέουν από τη σύμβαση πώλησεως είτε η εντολή προς τον μισθωτή να ασκήσει να ασκήσει τις αξιώσεις που απορρέουν από τα παραπάνω δικαιώματα του εκμισθωτή.

Η γαλλική θεωρία αντίθετα κυμαίνεται μεταξύ υποκατάστασης εκτάξεως συμβάσεως υπέρ τρίτου και πληρεξουσιότητας.

Στην Αγγλία η απαλλαγή του εκμισθωτή από την υποχρέωσή αποζημιώσεως του μισθωτή θεωρείται ότι είναι δυνατόν να γίνει μόνο για την περίπτωση της αμέλειας και μόνο κατά την κρίση λογικού ανθρώπου ιδίως δε όταν ο εκμισθωτής δεν αναμιγνύεται στην διαδικασία της επιλογής και προμήθειας του εξοπλισμού.

Στις ΗΠΑ το κριτήριο της διακρίσεως μεταξύ αληθών και μη αληθών χρηματοδοτικών μισθώσεων εμφανίζεται και προκειμένου να αντιμετωπισθεί η απαλλαγή του εκμισθωτή από τις ευθύνες του πωλητή έναντι του μισθωτή. Έτσι στις μη αληθείς χρηματοδοτικές μισθώσεις όπου ο εκμισθωτής λογίζεται πωλητής ο νόμος καθιερώνει τεκμήριο ευθύνης του εκμισθωτή ότι το μίσθιο έχει τις ιδιότητες που έχουν συμφωνηθεί είτε ρητά είτε σιωπηρά και συνεπώς ο εκμισθωτής είναι υποχρεωμένος να αποζημιώνει το μισθωτή για κάθε παράβαση της συμβάσεως ή για κάθε ζημιά του προσώπου ή της περιουσίας του μισθωτή που προξενούνται από το πράγμα.

Η πρόσθετη νομολογία των αμερικανικών δικαστηρίων δέχεται ότι το τεκμήριο ευθύνης του εκμισθωτή ισχύει κατά αναλογία και στις αληθείς μισθώσεις αλλά δέχεται επίσης ότι η ευθύνη του χρηματοδότη εκμισθωτή είναι ελαττωμένη έναντι της ευθύνης του προμηθευτή – εκμισθωτή.

Η σοβαρότερη και πληρέστερη αντιμετώπιση της νομοθετικής ρυθμίσεως της χρηματοδοτικής μισθώσεως έχει γίνει στα πλαίσια της ενοποιήσεως του Ιδιωτικού Δικαίου. Το Διεθνές Ινστιτούτο Ενοποιήσεως του Ιδιωτικού Δικαίου έχει καταρτίσει από το έτος 1980 Σχέδιο Διεθνούς Συνθήκης για τη θέσπιση Ενιαίων Κανόνων Χρηματοδοτικών Μισθώσεων αποκλειστικά διεθνών συναλλαγών που ρυθμίζει τα εξής θέματα:

Το άρθρο 1 του σχεδίου της συνθήκης χρηματοδοτικών μισθώσεων ορίζει το είδος των δικαιοπραξιών που ρυθμίζονται και τον γεωγραφικό χώρο εφαρμογής των ενιαίων κανόνων τονίζοντας τον τριμερή χαρακτήρα της συμβάσεως ενοποιώντας τις δύο επί μέρους συμβάσεις δηλαδή αγοραπωλησία και μίσθωση σε μια σύνθετη

δικαιοπραξία. Ιδιαίτερη σημασία αποδίδεται στην επιλογή του εξοπλισμού από τον μισθωτή ώστε από τον συνδυασμό των διατάξεων των άρθρων 1,6,7, του Σχεδίου ανά καθιερώνεται υπό ορισμένες προϋποθέσεις, η απαλλαγή του εκμισθωτή από τη συνήθη ευθύνη των αστικών μισθώσεων για τις συμφωνηθείσες ιδιότητες ή για τα ελαττώματα του πράγματος και η καθιέρωση ενεργητικής νομιμοποίησης του μισθωτή σε αγωγές κατά του προμηθευτή που έχουν αντικείμενο την αποζημίωση του για θετική και αρνητική ζημία λόγω υπερμερείας του προμηθευτή ή λόγω κεκρυμμένων ελαττωμάτων του πράγματος ή τέλος λόγω αδυναμίας παροχής του προμηθευτή.

Η αναφορά του Σχεδίου στον οικονομικό όρο απόσβεση του μισθίου εξοπλισμού για να προσδιορίσει τη διάρκεια της συμβάσεως τονίζει τον οικονομικό χαρακτήρα της συμβάσεως χρηματοδοτικής μισθώσεως αλλά και εισάγει μια εξωνομική αοριστία προκειμένου να αποφύγει τη σκόπελο της συγχύσεως μεταξύ αποσβέσεως του κεφαλαίου και αποσβέσεως του αντικειμένου.

Η τριμερής ιδιόμορφη σχέση των συμβαλλόμενων μερών στη σύμβαση της χρηματοδοτικής μισθώσεως εμφανίζεται ότι μόνο κατά την κατάρτιση της συμβάσεως αλλά και κατά τη διάρκεια της με την έννοια ότι ο προμηθευτής και ο εκμισθωτής δεν μπορούν να μεταβάλλουν τους όρους της πωλήσεως του εξοπλισμού χωρίς την προηγούμενη έγκριση του μισθωτή αλλά ούτε ο τελευταίος δικαιούται να μεταβάλει την αρχική παραγγελία προς τον προμηθευτή ιδίως στις προδιαγραφές του εξοπλισμού χωρίς την προηγούμενη έγκριση του εκμισθωτή.

Το πρόβλημα της προστασίας του δικαιώματος κυριότητας του εκμισθωτή από τους τυχόν καλόπιστους τρίτους που αποκτούν είτε κυριότητα είτε άλλα εμπράγματα δικαιώματα στον μίσθιον πράγμα από τον μη κύριο μισθωτή αντιμετωπίζεται από το σχέδιο με μια έμμεση παρότρυνση προς τις εθνικές νομοθεσίες να καθιερώσουν σύστημα δημοσιότητας των χρηματοδοτικών μισθώσεων.

Το άρθρο 4 του Σχεδίου προβλέπει ότι το δικαίωμα κυριότητας του εκμισθωτή αντιτάσσεται έναντι του καλόπιστου τρίτου υπό την προϋπόθεση ότι ο μισθωτής έχει προβλέψει στις διατυπώσεις δημοσιότητας της χώρας της έδρας του μισθωτή. Σε αντίθετη περίπτωση που δεν έχουν θεσπιστεί διατυπώσεις δημοσιότητάς ο εκμισθωτής φέρει βάρος αποδείξεως της κακής πίστεως του τρίτου.

Στο σύστημα ιδιοκτησίας πράγματος συστατικού παραρτήματος το Σχέδιο παρέχει στον εκμισθωτή δικαίωμα αποχωρισμού του μίσθιού πράγματος καθιερώνει αυτοτέλεια κυριότητας στο συστατικό ή το παράρτημα καθιερώνει όμως και υποχρέωση αποζημίωσης προς τον κατά χρόνο αφαιρέσεως τυχόν τρίτο ιδιοκτήτη

του κυρίου πράγματος για ζημιές που προξενούνται από την αφαίρεση στο κύριο πράγμα.

Η ιδιότυπη θέση του εκμισθωτή ως επιχειρηματία- χρηματοδότη, ο οποίος δεν έχει το ANIMUS να είναι κύριος του μισθίου αντικειμένου αναγνωρίζεται από το σχέδιο το οποίο απαλλάσσει από την δικαιοπρακτική και αδικοπρακτική ευθύνη που θα είχε εξουσία διαθέσεως.

Από πλευρά δικονομικού δικαίου το σχέδιο εισάγει μια τολμηρή καινοτομία αναγνωρίζοντας στον μισθωτή το δικαίωμα να στραφεί κατά του πωλητή και τοί δεν είναι συμβαλλόμενος στην σύμβαση πώλησεως για τις περιπτώσεις αδυναμίας παροχής ή υπερημερίας του πωλητή καθώς και για την έλλειψη των ιδιοτήτων που έχουν συμφωνηθεί ή και για κεκρυμμένα ελαττώματα.

Ως επακόλουθο αυτών των ασυνήθιστων ρυθμίσεων ο μισθωτής δεν έχει το δικαίωμα να αρνηθεί την αντιπαροχή του δηλαδή την καταβολή των μισθωμάτων στον εκμισθωτή ως συνέπεια των απαιτήσεων του της προηγούμενης παραγράφου εκτός εάν αποδείξει ότι ευθύνεται ο εκμισθωτής γι' αυτές και ότι η ζημία του προέρχεται από τις πράξεις ή παραλείψεις του εκμισθωτή

Παρέχεται εξάλλου στον μισθωτή η ευχέρεια να καταγγείλει τη χρηματοδοτική μίσθωση να υπαναχωρήσει από τη σύμβαση και να ζητήσει επιστροφή των μισθωμάτων χωρίς άλλο δικαίωμα αποζημιώσεως εξαιρέσει των περιπτώσεων όπου καθιερώνεται ευθύνη του εκμισθωτή. Οι περιπτώσεις παραβάσεως της συμβάσεως από τον μισθωτή αντιμετωπίζονται λιγότερο πρωτοποριακά και τα δικαιώματα που αναγνωρίζει το σχέδιο στον εκμισθωτή οι κλασσικές φόρμουλες καταγγελίας της συμβάσεως αποδόσεως του μίσθιου αναζητήσεως των άληκτων και των ληξιπρόθεσμων μισθωμάτων ύστερα όμως από προειδοποίηση και προθεσμία μέσα στην οποία ο μισθωτής δικαιούται να άρει την παράβαση που προφανώς και κυρίως ανάγεται στην καθυστέρηση των μισθωμάτων.

Η άλλη πιθανή της συμβάσεως εκ μέρους του μισθωτή η μερική ή ολική δηλαδή καταστροφή του μίσθιου αντιμετωπίζεται με την καθιέρωση υποχρεώσεως αποζημιώσεως στην περίπτωση αυτή εξαιρουμένων των φθορών από τη συνήθη χρήση του πράγματος.

Η μεταβολή του προσώπου του εκμισθωτή προβλέπεται ως γεγονός που δεν επηρεάζει τη φύση της συμβάσεως της χρηματοδοτικής μισθώσεως ενώ η μεταβολή του προσώπου του μισθωτή τεκμαίρεται σιωπηρά ως γεγονός που πρέπει να εμπίπτει στους σκοπούς της χρηματοδοτικής μισθώσεως. Είναι φανερό ότι το Σχέδιο λύνει ορισμένα από τα προβλήματα που έχουν αντιμετωπίσει οι εθνικές νομοθεσίες και κυρίως οι συμβαλλόμενοι από την απουσία ειδικής νομοθεσίας σε σχέση με το θεσμό.

Ιδιαίτερα η καθιέρωση του συστήματος δημοσιότητας η κατάργηση του τεκμηρίου κυριότητας από την κατοχή κινητού η απαλλαγή του εκμισθωτή από την δικαιοπρακτική και αδικοπρακτική ευθύνη η αναγνώριση ευθέως δικαιώματος αγωγής κατά του πωλητή από τον μισθωτή προσδιορίζουν με σαφήνεια και ακρίβεια τα κενά δικαίου που εμφανίζουν οι εθνικές νομοθεσίες στα παραδοσιακά σχήματα μισθώσεων και τις αναγκαίες προσαρμογές προκειμένου να λειτουργήσει ο θεσμός ως όργανο χρηματοδοτήσεως και επενδυτικής δραστηριότητας.

ΤΕΧΝΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΕΩΣ

ΕΙΔΙΚΕΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΕΩΣ

- Η άμεση μίσθωση
- Η πώληση – μίσθωση (LEASEBACK)
- Η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων
- Η συμμετοχική μίσθωση (LEVERAGED LEASING)

Η χρηματοδοτική μίσθωση αποτελεί μια τεχνική η οποία επιτρέπει σε μια οικονομική μονάδα (του μισθωτή) να αποκτήσει την οικονομική χρήση ενός παγίου στοιχείου για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα.

Τα κύρια χαρακτηριστικά της τεχνικής αυτής είναι:

- Ο εκμισθωτής αναπτύσσει αποκλειστικά ή τουλάχιστον κατά κύριο λόγο τη δραστηριότητα του στον τομέα των χρηματοδοτικών μισθώσεων.
- Η επιλογή του παγίου στοιχείου σχετικά με τις τεχνικές προδιαγραφές τιμή, χρόνο παραδόσεως γίνεται από το μέλλοντα μισθωτή
- Η διάρκεια της συμβάσεως συνδέεται με την οικονομική διάρκεια ζωής του εκμισθούμενου παγίου στοιχείου.
- Τα μισθώματα κατά τη διάρκεια της περιόδου εκμισθώσεως καλύπτουν την αξία κτήσεως του παγίου στοιχείου πλέον των τόκων και των άλλων εξόδων του εκμισθωτή.
- Η σύμβαση εκμισθώσεως δεν μπορεί να καταγγελθεί κατά την διάρκεια της από κανένα από τα δύο μέρη.

- Όλοι οι κίνδυνοι και οι δαπάνες που συνδέονται με την ιδιοκτησία του παγίου στοιχείου αναλαμβάνονται από το μισθωτή.
- Ο μισθωτής έχει την δυνατότητα βάσει της σχετικής ρήτρας να αποκτήσει το πάγιο στοιχείο στο τέλος της μισθώσεως έναντι προκαθορισμένου αντιτίμου.

Πρόδρομός της χρηματοδοτικής μισθώσεως θα πρέπει να θεωρηθεί η άμεση μίσθωση (DIRECT LEASING). Στην περίπτωση αυτή η σχέση είναι διμερής δηλαδή υπεισέρχεται μόνο ο εκμισθωτής – κατασκευαστής του παγίου στοιχείου και ο μισθωτής. Χαρακτηριστικά της άμεσης μισθώσεως είναι η τυποποίηση του μισθούμενου παγίου στοιχείου η γενικά σύντομη διάρκεια μισθώσεως με δυνατότητα ανανέωσης, η δυνατότητα ακυρώσεως της μισθώσεως μετά από σύντομη προειδοποίηση από τον μισθωτή και τέλος η ανάληψη του κινδύνου οικονομικής απαξιώσεως από τον εκμισθωτή. Συνήθως ο εκμισθωτής αναλαμβάνει την τεχνική συντήρηση του παγίου στοιχείου αλλά υπάρχουν και περιπτώσεις που την υποχρέωση αυτή την αναλαμβάνει ο μισθωτής.

Αντίθετα στην χρηματοδοτική μίσθωση η σχέση είναι τριμερής και περιλαμβάνει τον κατασκευαστή του παγίου στοιχείου την ανεξάρτητη εταιρία χρηματοδοτικής μισθώσεως που είναι ο εκμισθωτής και τον μισθωτή που χρησιμοποιεί το πάγιο στοιχείο στην διαδικασία της οικονομικής δραστηριότητας. Οι μεγάλες εταιρίες φορτηγών , επιβατικών αυτοκινήτων και τρακτέρ έχουν δημιουργήσει τις δικές τους εταιρίες χρηματοδοτικής μισθώσεως για την προώθηση των πωλήσεων. Η πρακτική αυτή θα πρέπει να θεωρηθεί ως άμεση μίσθωση παρ' όλο που παρεμβάλλεται η εταιρία χρηματοδοτικής μισθώσεως γιατί το αντικείμενο της συναλλαγής είναι κυρίως εμπορικό και όχι χρηματοδοτικό.

Κύριο προσδιοριστικό στοιχείο για να χαρακτηριστεί μια μίσθωση ως άμεση είναι η υπέρσχυση της εμπορικής επί της χρηματοδοτικής πλευράς. Πράγματι η άμεση μίσθωση χρησιμοποιείται κυρίως αλλά όχι αποκλειστικά από τους κατασκευαστές ηλεκτρονικών διερευνητών μηχανών γραφείου και αυτοκινήτων.

Ιδιαίτερη γνωστή είναι η περίπτωση της IBM στον τομέα των ηλεκτρονικών διερευνητών. Κατά την πώληση – μίσθωση (LEASEBACK) μια οικονομική μονάδα πουλάει ένα πάγιο στοιχείο το οποίο της ανήκει και στην συνέχεια ο αγοραστής της το εκμισθώνει. Η συναλλαγή αυτή αποτελεί ουσιαστικά χρηματοοικονομική τεχνική που αποσκοπεί στην εξυγίανση της επιχειρήσεως με την επανασύσταση απωλησθέντος κεφαλαίου κινήσεως ή στην επαύξηση του υφιστάμενου κεφαλαίου κινήσεως που θεωρείται απαραίτητη για τη διερεύνηση της οικονομικής δραστηριότητας της επιχειρήσεως. Δηλαδή ενώ η κλασσική μορφή της

χρηματοδοτικής μισθώσεως χρησιμοποιείται για τη χρηματοδότηση νέων επενδύσεων η πώληση - μίσθωση έχει ως αποτέλεσμα τη ρευστοποίηση ήδη πραγματοποιηθείσας επενδύσεως. Η τεχνική αυτή χρησιμοποιείται συνήθως στον τομέα των εμπορικών και βιομηχανικών ακινήτων.

Η περίοδος της μισθώσεως για τα εμπορικά και βιομηχανικά ακίνητα συχνά κυμαίνεται στα 20-30 χρόνια. Η πώληση – μίσθωση θεωρείται γενικά ως μια ασφαλής μακροχρόνια τοποθέτηση κεφαλαίων με ικανοποιητική απόδοση. Στο γεγονός αυτό οφείλεται ότι πολύ συχνά ο αγοραστής – εκμισθωτής δεν είναι εταιρία η χρηματοδοτική εταιρία.

Δηλαδή εταιρίες που από τη φύση των εργασιών τους έχουν σημαντικά ρευστά διαθέσιμα για μακροχρόνια επένδυση. Η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων παρουσιάζει ουσιαστικές διαφορές από την χρηματοδοτική μίσθωση κινητών οι οποίες οφείλονται στη διαφορετική φύση του παγίου στοιχείου που αποτελεί το αντικείμενο της πράξης. Δηλαδή ενώ στην περίπτωση των κινητών ένα από τα κύρια χαρακτηριστικά της χρηματοδοτικής μισθώσεως είναι η συσχέτιση της διάρκειας της συμβάσεως με την οικονομική ζωή του παγίου στοιχείου στην περίπτωση της χρηματοδοτικής μισθώσεως ακινήτων η κατάσταση είναι εντελώς διαφορετική.

Συγκεκριμένα είναι πιθανό ως αποτέλεσμα της νομισματικής διαβρώσεως, η αξία του ακινήτου να αυξάνεται με την πάροδο του χρόνου και η δυνατότητα εκμεταλλεύσεως και αποδόσεως του ακινήτου είναι συχνά πολύ μεγαλύτερη από τη διάρκεια της εκμισθώσεως. Οι σημαντικές ιδιομορφίες που χαρακτηρίζουν τη χρηματοδοτική μίσθωση συνεπάγονται ότι η εργασία αυτή διεξάγεται συνήθως από εξειδικευμένες εταιρίες χρηματοδοτικής μισθώσεως που ασχολούνται μόνο με αυτόν τον κλάδο.

Συνοψίζοντας οι κυριότερες από αυτές τις ιδιομορφίες είναι η πολύ μεγάλη διάρκεια εκμισθώσεως ενδεχόμενη σημαντική αύξηση της αξίας του εκμισθούμενου στοιχείου σημαντική υπολειμματική αξία που δεν είναι εύκολο να προσδιοριστεί από πριν και αυξημένος κίνδυνος για τον εκμισθωτή γιατί το μισθωμένο ακίνητο δε μπορεί φυσικά να μετακινηθεί.

Δηλαδή ενώ υπό ομαλές συνθήκες η αξία του εκμισθωμένου ακινήτου θα παρουσίαζε ανατιμητική τάση, υπάρχουν περιπτώσεις που συνέβη ακριβώς το αντίθετο. Θα πρέπει να αναφερθεί μια περίπτωση που η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων έχει πολλές ομοιότητες με την εκμίσθωση κινητών. Συγκεκριμένα όταν το κτίριο βρίσκεται σε οικόπεδο μισθωμένο για ορισμένο χρονικό διάστημα τότε η διάρκεια της οικονομικής ζωής του κτιρίου που αποτελεί το αντικείμενο της εκμισθώσεως είναι σαφώς καθορισμένη και κατά αντιστοιχία και η διάρκεια της

εκμισθώσεως είναι καθορισμένη ενώ η υπολειμματική αξία του εκμισθωμένου πάγιου στοιχείου είναι μηδέν.

Οι ειδικές σχέσεις μεταξύ του εκμισθωτή και του μισθωτή στην περίπτωση των ακινήτων μπορούν να συνοψισθούν ως εξής: η εταιρία χρηματοδοτικής μισθώσεως αναλαμβάνει να κατασκευάσει συμφωνά με τις προδιαγραφές του μελλοντικού μισθωτού ή να αγοράσει σύμφωνα με τις υποδείξεις του τελευταίου, ακίνητο το οποίο εκμισθώνει για προκαθορισμένη ή καθορισθησομένη βάσει ορισμένης διαδικασίας αξία. Φυσικά όλα τα έξοδα συντηρήσεως φόροι, τέλη βαρύνουν τον μισθωτή.

Η διάρκεια της εκμισθώσεως κυμαίνεται από 10 έως 25 ή και 30 , ακόμη χρόνια. Μέσα στην περίοδο αυτή γίνεται η πλήρης απόσβεση της αξίας των κατασκευαστών οπότε η υπολειμματική αξία θα αποτελείται κυρίως από το γήπεδο. Μια ενδιαφέρουσα τεχνική η οποία πρόσφατα αναπτύχθηκε ιδίως σε σχέση με τη χρηματοδοτική μίσθωση παγίων στοιχείων μεγάλης αξίας(BIG TICKET LEASING), είναι η συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση (LEVERAGED LEASING).

Η συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση περιλαμβάνει τέσσερα μέρη τον προμηθευτή του παγίου στοιχείου , το μισθωτή, τον εκμισθωτή και το μακροπρόθεσμο δανειστή. Ο εκμισθωτής αγοράζει το πάγιο στοιχείο καταβάλλοντας μέρος της αξίας του.

Το υπόλοιπο ποσό καλύπτεται με μακροπρόθεσμο δανεισμό χωρίς όμως οι μακροπρόθεσμοι δανειστές να έχουν το δικαίωμα να στραφούν κατά της εταιρίας χρηματοδοτικής μισθώσεως. Δηλαδή οι δανειστές συμφωνούν να ικανοποιηθούν αποκλειστικά από τα μισθώματα και σε περίπτωση οικονομικής αδυναμίας του μισθωτή από την εκποίηση του παγίου στοιχείου. Παράλληλα ο δανειολήπτης – εκμισθωτής δεν έχει την υποχρέωση να εξοφλήσει το δάνειο στην περίπτωση αφερεγγυότητας του μισθωτή.

Το επιτόκιο δανεισμού στην περίπτωση αυτή αποτελεί συνάρτηση της δανειοληπτικής ικανότητας όχι φυσικά του δανειολήπτη- εκμισθωτή αλλά του μισθωτή. Οι μακροπρόθεσμοι δανειστές είναι συνήθως Τράπεζες ασφαλιστικές εταιρίες ασφαλιστικά ταμεία και άλλοι οργανισμοί που διαθέτουν σημαντικά διαθέσιμα για μακροπρόθεσμη τοποθέτηση

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΙ ΟΡΟΙ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΕΩΣ

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

Το μίσθωμα καταβάλλεται συνήθως κατά τρίμηνο ή εξάμηνο και πάντοτε στην αρχή της περιόδου. Στα πρώτα χρόνια που έκανε την εμφάνιση της η χρηματοδοτική μίσθωση είχε επικρατήσει η μηνιαία καταβολή των μισθωμάτων ο μεγάλος όγκος της εργασίας όμως που συνεπάγεται η μηνιαία καταβολή έκανε τις περισσότερες εταιρίες χρηματοδοτικής μισθώσεως να συνομολογούν τριμηνιαίες ή εξαμηνιαίες καταβολές ή προκαταβολές.

Μολονότι το ποσό του μισθώματος είναι το ίδιο για κάθε περίοδο καταβολής είναι αυτονόητο ότι το ποσό αυτό αποτελείται από δύο μέρη το επιτόκιο και την επιστροφή του κεφαλαίου δηλαδή του κόστους κτήσεως του εκμισθωμένου παγίου στοιχείου. Με δεδομένο το επιτόκιο και το κόστος κτήσεως του εκμισθωμένου παγίου στοιχείου, καταρτίζεται ένας πίνακας ο οποίος είναι παρεμφερής με τον τοκοχρεωλυτικό πίνακα εξυπηρετήσεως ενός μεσοπρόθεσμου δανείου και ο οποίος δείχνει για κάθε περίοδο, το μίσθωμα και την ανάλυση του σε τόκο και επιστροφή του κόστους κτήσεως του εκμισθωμένου παγίου.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1

Εξάμηνα	Μίσθωμα	Επιστροφή κόστους κτήσεως παγίου	Τόκος	Υπόλοιπο
1	147,950	147,950	-	852,050
2	147,950	62,745	85,205	789,050
3	147,950	69,020	78,930	720,285
4	147,950	75,921	72,020	644,364
5	147,950	83,514	64,436	560,850
6	147,950	91,865	56,085	468,985
7	147,950	101,052	46,898	367,933
8	147,950	111,157	36,793	256,776
9	147,950	122,272	25,678	134,504
10	147,950	134,504	13,446	-
ΣΥΝΟΛΟ	1.479.500	1.000.000	479.500	

Με την εξαίρεση του πρώτου εξάμηνου όπου δεν υπάρχει τόκος, γιατί το μίσθωμα προκαταβάλλεται στην αρχή της περιόδου εκμισθώσεως, το μίσθωμα αποτελείται κατά το μεγαλύτερο μέρος από τόκους ενώ όσο προχωρεί η περίοδος εκμισθώσεως η επιστροφή του κεφαλαίου αποτελεί όλο και μεγαλύτερο ποσοστό του μισθώματος.

ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΓΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ

Η διαδικασία πραγματοποιήσεως της επενδυτικής απόφασεως της επιχειρήσεως θα πρέπει να χωρισθεί σε δύο στάδια.

Το πρώτο αφορά την απόφαση επενδύσεως και εκσυγχρονισμού των παραγωγικών εγκαταστάσεων της επιχειρήσεως. Το δεύτερο στάδιο αναφέρεται στην επιλογή του τρόπου χρηματοδότησεως της επενδύσεως που έχει αποφασιστεί.

Η σχετική απόφαση είναι καθαρά χρηματοοικονομική και υπεισέρχεται όπως είναι φυσικό όλοι εκείνοι οι παράγοντες που επηρεάζουν τη χρηματοοικονομική της επιχειρήσεως.

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

- A) Αύξηση ιδίων κεφαλαίων.
- B) Αυτοχρηματοδότηση (μη διανεμόμενα κέρδη)
- Γ) Μακροπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός.
- Δ) Βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός.
- E) Πιστώσεις προμηθευτών.
- Στ) Ομολογιακό.
- Z) Χρηματοδοτική μίσθωση.

Στο στάδιο αυτό της επιλογής του τρόπου χρηματοδότησεως της επενδύσεως παρουσιάζεται και το πρόβλημα του κατά πόσο το νέο πάγιο περιουσιακό στοιχείο θα αγορασθεί με τη μέθοδο της χρηματοδοτικής μισθώσεως. Η σχετική απόφαση θα εξαρτηθεί όχι μόνο από τη χρηματο-οικονομική δομή της επιχειρήσεως, αλλά και από εξωγενείς παράγοντες όπως είναι η επίδραση του φορολογικού συστήματος.

Δηλαδή αν μια επιχείρηση έχει ιδιαίτερη υψηλή δανειακή επιβάρυνση και περιορισμένη πιστοληπτική ικανότητα ενδεχομένως ο μόνος τρόπος να αποκτήσει το νέο πάγιο στοιχείο θα είναι μέσω της χρηματοδοτικής μισθώσεως. Είναι όμως επίσης πιθανό μια επιχείρηση με σημαντικά αχρησιμοποίητα ίδια διαθέσιμα να επιλέξει για φορολογικούς ή άλλους λόγους τη χρηματοδοτική μίσθωση αντί τη χρησιμοποίηση των ιδίων διαθεσίμων. Συνεπώς η σχετική επιλογή του τρόπου αποκτήσεως του

παγίου στοιχείου θα βασισθεί πρώτο σε καθαρά χρηματοοικονομικούς παράγοντες και δεύτερο σε φορολογικούς, περιλαμβανομένου του συστήματος των αποσβέσεων που ισχύει στη συγκεκριμένη περίπτωση.

Πλεονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης

. ΕΞΟΙΚΟΝΟΜΗΣΗ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

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

Ακόμα και στην περίπτωση μακροπρόθεσμου δανεισμού η επιχείρηση θα έπρεπε να δεσμεύσει ίδια κεφάλαια δεδομένου ότι σπάνια μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση υπερβαίνει το 60 – 70 % του χρηματοδοτούμενου έργου.

. ΑΥΞΗΣΗ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΣ

Η εξοικονόμηση κεφαλαίων προκαλεί χαμηλότερη παλαιοποίηση της επιχειρήσεως με συνέπεια αύξηση της αποδοτικότητας.

Το ποσοστό των κερδών επί των ίδιων κεφαλαίων είναι μεγαλύτερο όταν η επιχείρηση χρησιμοποιεί το σύστημα της χρηματοδοτικής μίσθωσης.

. ΕΞΑΛΕΙΨΗ ΤΩΝ ΑΡΝΗΤΙΚΩΝ ΕΠΙΠΤΩΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΠΑΞΙΩΣΗ ΤΟΥ ΜΗΧΑΝΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ.

Η ταχεία τεχνολογική πρόοδος καθιστά αναγκαία την αντικατάσταση μηχανημάτων, τα οποία δεν έχουν πλήρως αποσβεσθεί.

Εάν η επιχείρηση επιμένει να τα χρησιμοποιήσει μέχρι την πλήρη απόσβεση τους αυτό θα έχει αρνητική επίπτωση στην παραγωγικότητα, στο κόστος και στην ανταγωνιστικότητα της επιχειρήσεως.

Εάν η επιχείρηση το αντικαταστήσει πριν αποσβεσθούν τότε θα υποστεί ζημία κεφαλαίου.

Η δυνατότητα που έχει το σύστημα της χρηματοδοτικής μίσθωσης να επιτρέπει στην επιχείρηση να χρησιμοποιεί πάντοτε την πιο προηγμένη τεχνολογία είναι το μεγαλύτερο πλεονέκτημα.

. ΑΝΤΑΠΟΚΡΙΣΗ ΣΤΙΣ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΣΤΙΣ ΑΝΑΓΚΕΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Η μέθοδος της χρηματοδοτικής μισθώσεως μπορεί να εφαρμοσθεί στην περίπτωση πάγιων στοιχείων σχετικά μικρής αξίας όπου η συνομολόγηση δανείου για την αγορά τους είναι ασύμφορη.

Οι Τράπεζες π.χ. είναι συχνά απρόθυμες να χορηγούν πολύ μικρά μακροπρόθεσμα δάνεια για πάγιες εγκαταστάσεις γιατί το κόστος επεξεργασίας ενός τέτοιου δανείου είναι σχετικά μεγάλο και η διαδικασία ελέγχου τίτλων και εγγραφής υποθήκης ή προσημειώσεως είναι χρονοβόρος και συνεπάγεται ένα υψηλό πάγιο κόστος.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ: η χρηματοδοτική μίσθωση ταιριάζει απόλυτα στη μικρή ή μεσαίου μεγέθους αναπτυσσόμενη επιχείρηση που παρουσιάζει κατά συχνά χρονικά διαστήματα την ανάγκη εκσυγχρονισμού και επεκτάσεως των παραγωγικών της εγκαταστάσεων.

- Ευελιξία και εύκολη προσαρμοστικότητα στις ιδιαιτερότητες CASH- FLOW κάθε εταιρίας.
- Ταχύτερη και απλούστερη διαδικασία έναντι άλλων μορφών χρηματοδοτήσεως.
- Τα οικονομικά και φορολογικά πλεονεκτήματα της χρηματοδοτικής μισθώσεως και η ευελιξία που χαρακτηρίζει τη μίσθωση αυτή όπως:

Δυνατότητα περιόδου χάριτος, το γεγονός ότι εκπίπτει ολόκληρο το μίσθωμα από τα αποτελέσματα και όχι μόνο ο τόκος όπως στην περίπτωση του δανεισμού.

Τελικό κόστος για το μισθωτή συνήθως χαμηλότερο του κόστους του αντίστοιχου δανεισμού.

Όλα τα παραπάνω επιτρέπουν στον οικονομικά αδύνατο μισθωτή να αντεπεξέλθει πολύ καλύτερα στις υποχρεώσεις του παρά αν προσέφευγε στον αντίστοιχο δανεισμό.

- Φορολογικά οφέλη λόγω της έκπτωσης των μισθωμάτων ως λειτουργικών δαπανών από τα ακαθάριστα έσοδα των εταιριών.
- Βελτίωση της κεφαλαιακής διάθρωσης της εταιρίας.
- Συνήθως δεν απαιτούνται πρόσθετες εξασφαλίσεις όπως προσημειώσεις, υποθήκες ενώ εφαρμόζονται μειωμένα δικαιώματα συμβολαιογράφων όταν αυτό χρειασθεί.
- Τα φορολογικά και λοιπά κίνητρα που έχει εξασφαλίσει ο επενδυτής μέσω των αναπτυξιακών νόμων δεν θίγονται από τη συμμετοχή του LEASING στην επένδυση με εξαίρεση την επιδότηση του επιτοκίου.
- Χρηματοοικονομικός έλεγχος και προγραμματισμός δεδομένου ότι τα ποσά των μισθωμάτων είναι προκαθορισμένα για ολόκληρη την περίοδο της σύμβασης.

- Αύξηση της ρευστότητας του μισθωτή δεδομένου ότι έχει τη δυνατότητα να πωλήσει στην εταιρία LEASING κινητό εξοπλισμό και στην να τον μισθώνει (SALE AND LEASEBACK).
- Οι συμβάσεις LEASING δεν επιβαρύνονται σε αντίθεση με τα δάνεια, με τον ειδικό φόρο Τραπεζικών εργασιών και χαρτόσημο.

Η μέθοδος της χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει χρησιμοποιηθεί σχεδόν σ' όλους τους τομείς της βιομηχανίας του εμπορίου και των υπηρεσιών θα ήταν όμως αδύνατο να εντοπίσει κανείς ορισμένες κατηγορίες παγίων στοιχείων όπου η εφαρμογή της είναι ιδιαίτερα εκτεταμένη.

ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ

- Μέσα μαζικής μεταφοράς (αεροπλάνα, πλοία)
- Λεωφορεία
- Επιβατηγά αυτοκίνητα
- Βαρεία οχήματα
- Γερανοί και οδοποιητικά μηχανήματα
- Γεωτρύπανα
- Δυλιστήρια
- Εργοστασιακά συγκροτήματα
- Γεννήτριες
- Πιεστήρια
- Μηχανικός εξοπλισμός λατομείων και μεταλλείων
- Τρακτέρ και γεωργικά μηχανήματα
- Εργαστηριακός εξοπλισμός νοσοκομείων
- Η/Υ και μηχανές γραφείου
- Μηχανές πωλήσεων καφέ, αναψυκτικών

Στάδια επιλογής της χρηματοδοτικής μίσθωσης

Αφού λάβει την απόφαση μια επιχείρηση να κάνει νέες επενδύσεις θα πρέπει στη συνέχεια να επιλέξει τον τρόπο χρηματοδότησεως της.

Σκοπός μας είναι να συγκρίνουμε τη χρηματοδοτική μίσθωση με τον μακροπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό.

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

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

Η περίοδος της χρηματοδοτικής μισθώσεως είναι μικρότερη και σε περιπτώσεις πάγιων στοιχείων με ταχεία οικονομική απαξίωση αισθητά μικρότερη από την περίοδο της αποσβέσεως που αναγνωρίζουν οι Φορολογικές Αρχές.

α) Η χρηματοδοτική μίσθωση καλύπτει συνήθως το 100% της αξίας του παγίου στοιχείου ενώ σπάνια τα τραπεζικά δάνεια για την αγορά του ίδιου παγίου στοιχείου υπερβαίνουν το 60% - 70% της αξίας τους.

β) Αν το πάγιο στοιχείο έχει υπολειμματική αξία στο τέλος της περιόδου μισθώσεως, αυτή χάνεται για τον μισθωτή.

Το αντίθετο συμβαίνει αν η επιχείρηση που χρησιμοποιεί το πάγιο στοιχείο ήταν και ο ιδιοκτήτης του. Το μειονέκτημα αυτό για το μισθωτή καλύπτεται εν μέρει με τη ρήτρα που συνήθως περιλαμβάνεται στις χρηματοδοτικές μισθώσεις σε πολύ χαμηλή τιμή.

Λογιστική της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης

Το κυριότερο πρόβλημα κατά τη λογιστική απεικόνιση της χρηματοδοτικής μισθώσεως για τον εκμισθωτή είναι η κατανομή του εισοδήματος μέσα στην περίοδο που καλύπτει η μίσθωση. Για το μισθωτή το κύριο πρόβλημα είναι η εμφάνιση των υποχρεώσεων του που απορρέουν από τη μίσθωση παγίων στοιχείων στον ισολογισμό.

Η Εταιρία χρηματοδοτικής μισθώσεως

Οι αποδεκτές διεθνώς μέθοδοι λογιστικής απεικόνισης είναι:

- **Χρηματο –οικονομική (FINANCING METHOD)**
- **Λειτουργική (OPERATING METHOD)**

Σύμφωνα με την χρηματο-οικονομική μέθοδο δεν εμφανίζεται στον ισολογισμό η καθαρή αξία των εκμισθωμένων παγίων αλλά το σύνολο των εισπρακτέων μισθωμάτων.

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

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

Αντίθετα στην λειτουργική μέθοδο τα ποσά κάθε περιόδου αντιστοιχούν με τα πράγματι εισπραττόμενα μισθώματα. Ακολουθεί τις αρχές της παραδοσιακής λογιστικής εμφανίζει στο ενεργητικό την καθαρή αξία των εκμισθωμένων παγίων.

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

Για την χρηματο-οικονομική μέθοδο ισχύουν οι εξής προϋποθέσεις:

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

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

(δηλαδή το τόκο επί του κεφαλαίου που έχει επενδυθεί στο πάγιο στοιχείο, τις δαπάνες λειτουργίας της εταιρίας χρηματοδοτικής μισθώσεως και το ποσό της προβλέψεως για ενδεχόμενες ζημιές)

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

δ) Ο μισθωτής αναλαμβάνει όλους τους κινδύνους που έχουν σχέση με την ιδιοκτησία ενός παγίου στοιχείου.

Χρηματο-οικονομική μέθοδος

1. **Εισπρακτέα Μισθώματα.** Περιλαμβάνεται το σύνολο των μισθωμάτων μείον τα μισθώματα που ήδη εισπράχθηκαν
2. **Καθαρή υπολειμματική αξία.** Περιλαμβάνεται η εκτιμώμενη εμπορική αξία του παγίου στοιχείου στο τέλος της μισθώσεως.
3. **Πρόβλεψη κερδών.** Περιλαμβάνεται η διαφορά μεταξύ του συνόλου των μισθωμάτων και της αξίας κτήσεως των εκμισθωμένων παγίων. Η διαφορά εμφανίζεται σαν έσοδα εκμισθώσεως στο λογαριασμό αποτελεσμάτων.
4. **Πρόβλεψη Φόρων.** Περιλαμβάνονται οι φόροι πληρωτέοι όπως εμφανίζονται στο λογαριασμό αποτελεσμάτων που καταρτίζονται σύμφωνα με τη λειτουργική μέθοδο.
5. **Προκαταβολές μισθωμάτων.** Αν η επέμβαση εκμισθώσεως προβλέπει την καταβολή ορισμένων το σχετικό ποσό εμφανίζεται σ' αυτόν τον λογαριασμό.
6. **Διαφορά φόρου.** Περιλαμβάνεται η κατ' εκτίμηση φορολογική υποχρέωση που προκύπτει από τη διαφορά του εισοδήματος όπως υπολογίζεται με τη χρηματοοικονομική μέθοδο και τη λειτουργική μέθοδο.
7. **Έσοδα εκμισθώσεως.** Περιλαμβάνονται τα έσοδα από την εκμίσθωση που αντιστοιχούν στη συγκεκριμένη χρήση. Η κατανομή σε κάθε χρήση γίνεται με τη μέθοδο που αναφέρθηκε πιο πάνω.
8. **Κέρδη από εκποίηση εκμισθωμένων ακινήτων.** Το μέγεθος αυτό υπολογίζεται ως εξής. Εισπρακτέα μισθώματα πλέον υπολειμματική αξία.
 - Μείον μη εισπραχθέντα μισθώματα
 - Μείον έσοδα από πώληση παγίων στοιχείων
9. **Πρόβλεψη ζημιών.** Αντιστοιχεί με τη πρόβλεψη για υποτίμηση στοιχείων του ενεργητικού που εμφανίζεται στους λογαριασμούς των Τραπεζών και υπολογίζεται ως ποσοστό επί του υπολοίπου των εισπρακτέων μισθωμάτων.
10. **Πρόβλεψη φόρων.** Περιλαμβάνεται ο προβλεπόμενος φόρος εισοδήματος επί των καθαρών κερδών προς διανομή όπως υπολογίζεται με τη χρηματο-οικονομική μέθοδο

Λειτουργική μέθοδος

Τα κύρια χαρακτηριστικά της μεθόδου αυτής είναι η εμφάνιση της καθαρής αξίας των εκμισθούμενων παγίων στο ενεργητικό και των πράγματι εισπραχθέντων ενοικίων στο λογαριασμό αποτελεσμάτων

Ο μισθωτής και οι υποχρεώσεις του

Τα δύο θέματα που αντιμετωπίζει ο μισθωτής είναι κατά πόσο η μίσθωση παγίων στοιχείων θα αναφερθεί σε υποσημείωση στον ισολογισμό ή η αξία του παγίου στοιχείου θα εμφανιστεί στο ενεργητικό και το σύνολο των οφειλόμενων μισθωμάτων στο παθητικό και η κατανομή του συνόλου των μισθωμάτων σε κάθε χρήση και η χρέωση του λογαριασμού αποτελεσμάτων με το αντίστοιχο ποσό.

Το μισθωμένο πάγιο εμφανίζεται στον ισολογισμό του μισθωτή όταν ισχύει μια ή περισσότερες από τις ακόλουθες προϋποθέσεις:

- α. Η σύμβαση της χρηματοδοτικής μίσθωσης προβλέπει τη μεταφορά της κυριότητας στο μισθωτή στο τέλος της περιόδου εκμισθώσεως.
- β. Η σύμβαση χρηματοδοτικής μισθώσεως περιλαμβάνει ρήτρα βάσει της οποίας ο μισθωτής έχει τη δυνατότητα να αγοράσει το πάγιο στοιχείο στο τέλος της περιόδου εκμισθώσεως σε τιμή ουσιαστικά χαμηλότερη από την αναμενόμενη εμπορική αξία του παγίου τη στιγμή εκείνη.
- γ. Η περίοδος εκμισθώσεως καλύπτει το 75% και άνω της κατ' εκτίμηση οικονομικής διάρκειας ζωής του παγίου στοιχείου.
- δ. Η παρούσα αξία στην αρχή της εκμισθώσεως των μισθωμάτων υπερβαίνει το 90% της αξίας κτήσεως του εκμισθωμένου παγίου.

Το μισθωμένο πάγιο στοιχείο εμφανίζεται συνήθως στον ισολογισμό του μισθωτή στην εμπορική αξία.

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

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

ΕΚΜΙΣΘΩΤΗΣ	ΧΡΕΩΣΗ	ΠΙΣΤΩΣΗ
Πάγια Ταμείο (αξία παγίου- κεφάλαιο)	1000	1000
Ταμείο Έσοδα (μισθώματα) (είσπραξη 1 ^{ου} μισθώματος)	243	243
Έσοδα Αποτελέσματα χρήσεως	243	243
Αποτελέσματα χρήσεως Αποσβέσεις	120	120
ΜΙΣΘΩΤΗΣ	ΧΡΕΩΣΗ	ΠΙΣΤΩΣΗ
Μισθώματα (Δαπάνες) Ταμείο (πληρωμή 1 ^{ου} μισθώματος)	243	243
Αποτελέσματα χρήσεως Μισθώματα (Δαπάνες)	243	243

Στους παραπάνω πίνακες αναγράφονται όλες οι λογιστικές εγγραφές που πραγματοποιούνται τόσο από τον εκμισθωτή όσο και από το μισθωτή

Οργάνωση των εταιριών Χρηματοδοτικής Μίσθωσης και η Λειτουργία τους

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

Η προσέλκυση πελατείας αποτελεί ιδιαίτερα σημαντική λειτουργία γιατί στα μεν πρώτα στάδια της λειτουργίας του θεσμού της χρηματοδοτικής μισθώσεως θα πρέπει να ενημερωθεί ο επιχειρηματικός κόσμος για τις δυνατότητες και τα πλεονεκτήματα του νέου αυτού θεσμού, αργότερα δε όταν πληθύνουν οι εταιρίες χρηματοδοτικής μισθώσεως και ενταθεί ο μεταξύ τους ανταγωνισμός η ποιότητα του χαρτοφυλακίου της εταιρίας θα εξαρτηθεί από την επιτυχία προσελκύσεως κατάλληλης πελατείας. Η στελέχωση της υπηρεσίας αυτής θα πρέπει να γίνεται από άτομα με ικανότητες πωλητή αλλά και με πλήρη κατάρτιση σε θέματα λογιστικής χρηματοδοτικής λειτουργίας, οικονομικής των επιχειρήσεων.

Τα στελέχη της υπηρεσίας θα πρέπει να είναι σε θέση να αξιολογούν το επενδυτικό πρόγραμμα της επιχειρήσεως να αντιλαμβάνονται τις χρηματοδοτικές ανάγκες της να προτείνουν το κατάλληλο χρηματοδοτικό πακέτο μέσα στο οποίο ενδεχομένως να περιλαμβάνεται και η χρηματοδοτική μίσθωση και να αναλύουν τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της κάθε μορφής χρηματοδοτήσεως. Ασφαλώς είναι επιζήμιο για την εταιρία χρηματοδοτικής μισθώσεως να τις ξεφεύγουν περιπτώσεις κατάλληλες για χρηματοδοτική μίσθωση αλλά ακόμη πιο επιζήμιο είναι να προωθούνται για περαιτέρω επεξεργασία ακατάλληλες περιπτώσεις.

Η οργάνωση της εταιρίας στην απλούστερη της μορφή εμφανίζεται στο παρακάτω διάγραμμα

Η ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ

ΝΟΜΙΚΗ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ

	ΠΡΟΣΕΛΚΥΣΗ	ΕΚΜΙΣΘΩΣΗ	ΠΡΟΣΕΛΚΥΣΗ
ΟΙΚΟΝΟΜΟ-ΤΕΧΝΙΚΗ	ΠΕΛΑΤΕΙΑΣ		ΠΕΛΑΤΕΙΑΣ
ΑΝΑΛΥΣΗ			

Στο διάγραμμα αυτό διακρίνουμε ότι η οργάνωση των εταιριών φαίνεται από τη Γενική Διεύθυνση με κύριες λειτουργίες την εξεύρεση διαθέσιμων και λογιστική παρακολούθηση για όσο αφορά την Οικονομική Διαχείριση. Επίσης μια ακόμα βασική λειτουργία είναι η εκμίσθωση του παγίου στοιχείου δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στην προσέλκυση της πελατείας γιατί πρέπει να ενημερωθεί ο επιχειρηματικός κόσμος για το καινούργιο θεσμό της χρηματοδοτικής μισθώσεως.

Πολύ βασικό για την εταιρία είναι η στελέχωση της από άτομα που είναι σε θέση να κάνουν επεξεργασίες και αναλύσεις κατάλληλες για την ευημερία και το μέλλον της επιχείρησης.

Η οργάνωση της εταιρίας χρηματοδοτικής μισθώσεως παίζει το πρωταρχικό ρόλο για την ίδρυση, διατήρηση της και πόσο ανταγωνιστική θα είναι σε ένα χώρο συνεχώς εξελισσόμενο και υπό ανάπτυξη όπως ο χώρος της χρηματοδοτικής μίσθωσης.

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

συνεργασία της νομικής υπηρεσίας καταρτίζεται η κατάλληλη σύμβαση μίσθωσης. Το στέλεχος που διαπραγματεύεται και μοντάρει τη χρηματοδοτική μίσθωση θα πρέπει να είναι υπεύθυνο για την εκτέλεση της και την είσπραξη των μισθωμάτων. Με αυτόν τον τρόπο δεν κατακερματίζεται η ευθύνη μεταξύ της προετοιμασίας της εκμισθώσεως, της εκτελέσεως και της εξοφλήσεως της οφειλής.

Με τον όρο εκτέλεση της χρηματοδοτικής μίσθωσης εννοούμε το στάδιο που ακολουθεί την υπογραφή της συμβάσεως και που περιλαμβάνει τον έλεγχο της εκτελέσεως όλων των σχετικών όρων.

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

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

Η Υπηρεσία Οικονομοτεχνικής Αναλύσεως πρέπει να αποτελείται από άρτια καταρτισμένους και έμπειρους μηχανικούς και οικονομολόγους. Η υπηρεσία αυτή είναι ιδιαίτερα σημαντική γιατί η πλήρης οικονομοτεχνική διερεύνηση κάθε περιπτώσεως αποτελεί μόνη εξασφάλιση της εταιρίας χρηματοδοτικής μισθώσεως δεδομένου ότι κατά κανόνα δεν υπάρχουν εμπράγματα εξασφαλίσεις.

Κατά τη γνώμη μας είναι προτιμότερο οι μηχανικοί και οι οικονομολόγοι να περιλαμβάνονται στην ομάδα αντί να ανήκουν σε ξεχωριστές υπηρεσίες και να μελετούν από κοινού την κάθε υπόθεση. Από την τεχνική πλευρά ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στον έλεγχο της αξίας του πάγιου στοιχείου που θα εκμισθώσει στην ταχύτητα της οικονομικής απαξίωσης της τεχνολογικής εξελίξεως στο κλάδο. Παράλληλα θα πρέπει να αξιολογηθεί από την τεχνική άποψη και ο μισθωτής.

Δηλαδή χρειάζεται να γίνει διαπίστωση του βαθμού εκσυγχρονισμού των παραγωγικών του εγκαταστάσεων αξιολόγηση των μεθόδων του παραγωγής, έλεγχος της ποιότητας των προϊόντων του. Η τεχνική στελέχωση της υπηρεσίας αποτελείται

από μηχανικούς με ειδικευση σε βιομηχανικά θέματα και αξιολογη βιομηχανική πείρα.

Το ορθόδοξο κριτήριο που θα πρέπει να ισχύσει στη λήψη μιας τέτοιας απόφασεως είναι το συγκριτικό κόστος του δανεισμού σε σχέση με το κόστος της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Η χρησιμοποίηση αποκλειστικά του συγκριτικού κόστους δεν καλύπτει όλες τις πτυχές της βασικής αυτής απόφασεως που παίρνει ως δεδομένος το ότι η υποχρέωση της επιχειρήσεως να καταβάλει τα μισθώματα κατά την περίοδο της χρηματοδοτικής μίσθωσης εξομοιώνεται με την υποχρέωση να καταβάλλει τοκοχρεολυτικά στην περίπτωση του δανεισμού ή αν το θέσουμε διαφορετικά ότι η χρηματοδοτική μίσθωση αυξάνει τη δανειακή επιβάρυνση του μισθωτή και περιορίζει τη δανειοληπτική του ικανότητα.

Στην πράξη τουλάχιστον στη Δυτική Ευρώπη η χρηματοδοτική μίσθωση αποτελεί μια πρόσθετη πηγή κεφαλαίων για την επιχείρηση πέρα από τις συνηθισμένες πηγές από τις οποίες αντλεί δανειακά κεφάλαια. Αυτό το παράδοξο γεγονός συμβαίνει γιατί συνήθως οι τράπεζες και οι άλλοι χρηματοδοτικοί οργανισμοί όταν αναλύουν τη χρηματοδοτική δομή και τη δανειακή επιβάρυνση της επιχείρησης δεν θέτουν στην ίδια μοίρα τις υποχρεώσεις για την καταβολή μισθωμάτων που προκύπτουν από τη χρηματοδοτική μίσθωση με τις υποχρεώσεις για την εξυπηρέτηση των δανειακών της κεφαλαίων.

Αυτό σημαίνει ότι όχι μόνο οι χρηματοοικονομικά υγιείς επιχειρήσεις μπορούν να αυξήσουν έμμεσα την δυνατότητα αντλήσεως δανειακών κεφαλαίων μέσω της χρηματοδοτικής μισθώσεως αλλά κυρίως ότι χρηματοοικονομικά αδύνατες και οριακές μονάδες προσφεύγοντας στη χρηματοδοτική μίσθωση κατορθώνουν να αυξήσουν τη δυναμικότητα και να εκσυγχρονίσουν τις παραγωγικές του εγκαταστάσεις πράγμα που δεν θα μπορούσαν διαφορετικά να επιτύχουν.

Από την οικονομική πλευρά έμφαση δίνεται στις προοπτικές του μισθωτή δηλαδή στην όσο το δυνατόν ακριβέστερη πρόβλεψη της ταμειακής του ρευστότητας δεδομένου ότι από αυτήν εξαρτάται η δυνατότητα του για απρόσκοπη καταβολή των μισθωμάτων. Για την αξιολόγηση των προοπτικών του μισθωτή απαιτείται έρευνα του κλάδου της αγοράς της ανταγωνιστικής θέσεως της επιχείρησης και φυσικά της επιχειρηματικής δραστηριότητας και αξιοπιστίας του φορέα.

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

Λειτουργία εταιρίας χρηματοδοτικής μισθώσεως

Η περίοδος της χρηματοδοτικής μισθώσεως σπάνια είναι μικρότερη από τα τρία χρόνια θα πρέπει κατά αναλογία και τα διαθέσιμα που χρησιμοποιεί η εταιρία χρηματοδοτικής μισθώσεως να είναι ανάλογης διάρκειας. Δηλαδή θα πρέπει η εταιρία να χρησιμοποιεί ένα μίγμα διαθέσιμων του οποίου η μέση διάρκεια να μην υφίσταται ουσιαστικά από τη μέση διάρκεια των εκμισθώσεων.

Δεν πρεσβεύουμε ασφαλώς τη θεωρία των BACK TO BACK διαθέσιμων δηλαδή το ότι κάθε υποχρέωση της εταιρίας χρηματοδοτικής μισθώσεως θα πρέπει να καλύπτει έσοδα ανάλογης διάρκειας γιατί κάτι τέτοιο θα δημιουργούσε υπέρμετρη ακαμψία στη λειτουργία της εταιρίας. Από την άλλη μεριά δεν είναι δυνατόν να χρησιμοποιούνται βραχυπρόθεσμα διαθέσιμα για τη χρηματοδότηση μεσοπρόθεσμων εκμισθώσεων γιατί οι κίνδυνοι που συνεπάγεται μια τέτοια τακτική είναι πολύ μεγάλοι ιδιαίτερα όταν η χώρα δεν έχει αντίστοιχα αναπτυγμένη χρηματαγορά.

Επίσης θα ήταν τελείως άσκοπο να χρησιμοποιούνται διαθέσιμα δεκαετούς π.χ. διάρκειας για τη χρηματοδότηση πενταετών εκμισθώσεων εν όψει του μεγαλύτερου κόστους των διαθεσίμων που έχουν μεγαλύτερη διάρκεια.

Κύριες πηγές διαθεσίμων της εταιρίας χρηματοδοτικής μισθώσεως είναι:

- Ίδια κεφάλαια
- Μεσομακροπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός
- Ομόλογα και ομολογιακά δάνεια

Τα ίδια κεφάλαια δεν μπορούν συνήθως να αποτελούν σημαντικό ποσοστό των συνολικών διαθεσίμων της εταιρίας χρηματοδοτικής μισθώσεως γιατί αυτό θα είχε αρνητική επίπτωση στην αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων. Η συνηθισμένη σχέση στις περισσότερες χώρες μεταξύ ιδίων και δανειακών κεφαλαίων είναι 1:10 με 1:5. Η σχέση 1:10 θα μπορούσε να θεωρηθεί πολύ συντηρητική αλλά επίσης σχέση που θα υπέρβαινε το 1:20 θα ήταν μάλλον παρακινδυνευμένη, φυσικά η κατάλληλη σχέση σε κάθε περίπτωση εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από την ποιότητα του χαρτοφυλακίου της εταιρίας χρηματοδοτικής μισθώσεως. Ένα πολύ υγιές χαρτοφυλάκιο με πολύ μικρό κίνδυνο μη κανονικής εισπράξεως των μισθωμάτων θα δικαιολογούσε μεγαλύτερη εξάρτηση από δανειακά κεφάλαια.

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

υπόσταση της εταιρίας χρηματοδοτικής μισθώσεως δεν έχουν δηλαδή εμπράγματη κάλυψη.

Σε ορισμένες περιπτώσεις όμως είναι δυνατή η εκχώρηση των απαιτήσεων από τα μισθώματα ως κάλυψη των τραπεζικών δανείων, τα ομόλογα και τα ομολογιακά δάνεια αποτελούν επίσης σημαντική πηγή αντλήσεως διαθεσίμων.

Οι τίτλοι αυτοί κυμαίνονται συνήθως από ετήσια διάρκεια μέχρι δέκα ή και περισσότερα χρόνια και απευθύνονται κυρίως σε μη ιδιώτες επενδυτές, οι αγοραστές τίτλων είναι κατά κύριο λόγο οργανισμοί που έχουν μεσομακροπρόθεσμα διαθέσιμα για επένδυση όπως π.χ. τα ασφαλιστικά ταμεία και οι ασφαλιστικές εταιρίες.

Δεδομένου ότι οι περισσότερες εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης έχουν μετόχους τράπεζες ή άλλους χρηματοδοτικούς οργανισμούς και ότι η πιστοληπτική τους ικανότητα είναι συνήθως υψηλή αποτελούν ιδιαίτερα κατάλληλη διέξοδο για την τοποθέτηση των διαθέσιμων οργανισμών οι οποίες συνεχώς να ζητούν ευκαιρίες για σίγουρες και αποδοτικές μεσομακροπρόθεσμες τοποθετήσεις.

Παρά τη διαφοροποίηση των πηγών αντλήσεων κεφαλαίων θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης που παρουσιάζουν ταχεία ανάπτυξη αντιμετωπίζουν συνήθως στενότητα οικονομικών πόρων γιατί μεταξύ άλλων είναι στην πράξη πολύ δύσκολη η συνεχής αύξηση των ιδίων κεφαλαίων ώστε εν όψει του συνεχώς μεγαλύτερου δανεισμού να διατηρείται σε ανεκτά επίπεδα η σχέση ιδίων και δανειακών κεφαλαίων.

Ελληνικές εταιρίες LEASING

Στη διάρκεια των τελευταίων χρόνων είναι θεαματική η είσοδος και η ανάπτυξη χρηματοδοτικών εταιριών στην αρένα της οικονομικής ζωής στη χώρα μας. Η συνεχώς εξελισσόμενη πορεία αυτού του θεσμού κεντρίζει το ενδιαφέρον κάθε ατόμου πρωταγωνιστή ή όχι της οικονομικής ζωής, προβλέπεται ότι θα συνεχιστεί η ανοδική πορεία της αγοράς LEASING και για τα επόμενα χρόνια.

Οι εταιρίες LEASING στην Ελλάδα κυρίως προέρχονται από τις αντίστοιχες τράπεζες:

ERGOLEASING (ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ)

Δημιουργήθηκε τον Ιούλιο του 1991 και μέσα σε 18 μήνες απόκτησε πελάτες του ύψους των τετρακοσίων.

Βέβαια οι περισσότεροι πελάτες προέρχονται βασικά από την εκάστοτε Τράπεζα. Δηλαδή μπορούμε να πούμε ότι τα 2/3 της πελατείας είναι της ήδη υπάρχουσας Τράπεζας και το 1/3 εκτός αυτής

Επίσης: Η ETBA-LEASING, CITY LEASING (CITIBANK), AGRO-LEASING (ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ), ALPHA-LEASING (ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ).

Εκτός της συνεργασίας με τις τράπεζες υφίσταται και η συνεργασία ελληνικής και ξένης εταιρίας όπως : ΕΘΝΙΚΗ-LYONNAIS που είναι συνεργασία της ΕΘΝΙΚΗΣ με την γαλλική (LYONNAIS)

Επίσης : EUROLEASING (BNR- ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ)

ABN- AMROLEASING

ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΓΝΑΤΙΑΣ

ΤΑΜΕΙΟ ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ (ΜΕΔΕ)

ΙΟΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Εφαρμογή της Χρηματοδοτικής Μισθώσεως στην Ελλάδα

ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

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

Η εταιρία που θα αναλάβει να αγοράσει τον εξοπλισμό στην τιμή και τους όρους που διαπραγματεύτηκε ο επενδυτής.

ΠΟΣΟ ΚΟΣΤΙΖΕΙ

Το μηνιαίο ενοίκιο εξαρτάται:

Από το ύψος της αξίας του εξοπλισμού

Από τη συμμετοχή ή όχι του επενδυτή

Από τη διάρκεια μίσθωσης

Από το ύψος του επιτοκίου

- Προμήθεια σύμβασης το 1 % καταβάλλεται εφάπαξ κατά την υπογραφή της σύμβασης.
- Τίμημα εξαγοράς, ποσό που πρέπει να καταβάλλει ο επενδυτής στην εταιρία LEASING κατά το τέλος της σύμβασης ώστε να αποκτήσει την κυριότητα του εξοπλισμού.

. Φ.Π.Α. 19% ΕΠΙΒΑΡΥΝΕΙ

α. Μηνιαίο ενοίκιο

β. Προμήθεια σύμβασης

γ. Τίμημα εξαγοράς

. ΑΣΦΑΛΙΣΗ: Ο μισθωτής έχει υποχρέωση να ασφαλίσει τον εξοπλισμό για κάθε πιθανό κίνδυνο.

Αυτοκίνητα μικτή ασφάλεια.

Εταιρίες LEASING θυγατρικές εμπορικών τραπεζών αναθέτουν την ασφάλιση του εξοπλισμού σε συνεργαζόμενες ασφαλιστικές επιχειρήσεις

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

ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΚΑΙ ΟΡΟΙ

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΓΙΑ ΣΥΝΑΨΗ ΣΥΜΒΑΣΗΣ LEASING ΕΧΕΙ ΟΠΟΙΑΔΗΠΟΤΕ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΑ ΑΠΟ ΤΗ ΝΟΜΙΚΗ ΤΗΣ ΜΟΡΦΗ ΚΑΙ ΤΙΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΤΗΣ.

Η εταιρία LEASING θα ζητήσει στοιχεία για την οικονομική επιχειρηματική κατάσταση και για τον εξοπλισμό που ενδιαφέρεται να απαιτήσει. Χρηματοοικονομικά στοιχεία 3 προηγούμενων ετών αντίγραφα φορολογικών δηλώσεων.

Τα ετήσια κέρδη και το καθαρό εισόδημα είναι ικανά να καλύψουν το μίσθωμα.

- Για την αγορά του εξοπλισμού υπό ίδρυση επιχειρήσεων χρειάζεται
Προϋπολογισμό εσόδων- εξόδων
Μελέτη βιωσιμότητας

Συμμετοχή και διάρκεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης

Συνήθως η συμμετοχή του επενδυτή δεν είναι αναγκαία και η εταιρία LEASING αναλαμβάνει τη χρηματοδότηση κατά 100%, σε ορισμένες περιπτώσεις η συμμετοχή είναι 10% ή 20%. Η διάρκεια της σύμβασης εκ νόμου όχι μικρότερη 3 χρόνων.

ΟΡΟΙ

- α. Υπό ποιες προϋποθέσεις με ποιες συνέπειες για κάθε συμβαλλόμενο μπορεί να λυθεί η σύμβαση πριν την λήξη του προβλεπόμενου χρόνου.
- β. Υπό ποιες προϋποθέσεις μπορεί να αγορασθεί ο εξοπλισμός από την επιχείρηση πριν λήξει η σύμβαση και η τριετία.
- γ. Υπό ποιες προϋποθέσεις μπορεί να γίνει μεταβίβαση δικαιωμάτων και των υποχρεώσεων του μισθωτή σε τρίτο πριν την λήξη της σύμβασης.

Το LEASING καλύπτει τις δαπάνες για τον κάθε είδους κινητό εξοπλισμό κάθε επιχείρησης.

Βιομηχανίες

Βιοτεχνίες

Μικροεπιχειρήσεις

Καταστήματα

Γραφεία ελεύθερων επαγγελματιών

Ξενοδοχεία, εργαστήρια

Μπορούν τα παραπάνω να προμηθευτούν εξοπλισμό κινητό κάθε είδος και μεγέθους. Απλές ταμειακές μηχανές, COMPUTERS , φωτοτυπικά, FAX, ιατρικά εργαλεία, ακριβά νοσοκομειακά μηχανήματα, φορτηγά, πούλμαν, λεωφορεία.

Ορισμένες εταιρίες επιδιώκουν την χρηματοδότηση ορισμένων συγκεκριμένων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, άλλες χρηματοδοτούν την αγορά ορισμένου μόνο εξοπλισμού, άλλες περιορίζονται στην εξυπηρέτηση ενός κλειστού κύκλου πελατών.

Προτιμείται η χρηματοδότηση εξοπλισμού που αποτελεί αυτόνομη παραγωγική μονάδα γιατί είναι δυνατή η επαναμίσθωση του σε άλλο ενδιαφερόμενο. Έχουν εξοπλισμό με ευρύτερη δυνατή χρήση αφού για την εταιρία όσο ευρύτερη είναι η χρήση του τόσο ευκολότερα μπορεί να τον διαθέσει αν χρειασθεί. Ελάχιστο ύψος επένδυσης 15000,00€ άλλες 1000,00€ .

Οι δυνατότητες και τα πλεονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι ότι δεν απαιτείται η συμμετοχή του επενδυτή στην αγορά του εξοπλισμού ενώ σε άλλες μορφές δανεισμού είναι απαραίτητη κατά 30 % η συμμετοχή.

Ο Φ.Π.Α. καταβάλλεται από την εταιρία LEASING, δεν έχουμε δέσμευση των κεφαλαίων της επιχείρησης και μπορούν να διατεθούν για την χρηματοδότηση άλλων δραστηριοτήτων. Το συνολικό κόστος είναι μικρότερο σε σχέση με τις άλλες μορφές μακροπρόθεσμου δανεισμού, οι διαδικασίες είναι απλές και ταχείες.

Τα μισθώματα του LEASING θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες και εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έξοδα του επενδυτή, έτσι μειώνεται το ετήσιο φορολογητέο εισόδημα. Έχουμε δυνατότητα ανανέωσης του τεχνολογικού εξοπλισμού, δεν χρειάζονται πρόσθετες εξασφαλίσεις π.χ υποθήκη, δεν προβλέπονται φορολογικές επιβαρύνσεις για τις συμβάσεις LEASING όπως συμβαίνει με άλλες δανειακές συμβάσεις.

Βελτιώνεται η εικόνα του ισολογισμού της επιχείρησης και έχουμε δυνατότητα χρηματοδότησης με συνάλλαγμα. Επίσης προσφέρει μεγάλη ευελιξία διότι μπορούν αν συμφωνηθούν κυμαινόμενα μισθώματα ανάλογα με τις εισπράξεις – πληρωμές της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης ή εξυπηρετεί συγκεκριμένα σχέδια του επενδυτή.

ΕΙΔΙΚΕΣ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ

Σε συνεργασία με την εταιρία LEASING μπορεί η χρηματοδοτούμενη επιχείρηση να αυξήσει τη ρευστότητα της, με τη σύναψη συμβολαίου πώλησης του υπάρχοντος κινητού εξοπλισμού της επιχείρησης στην εταιρία LEASING, στην συνέχεια η

χρηματοδοτούμενη επιχείρηση νοικιάζει τον μέχρι πρότινος εξοπλισμό από την εταιρία LEASING.

Πολλές ελληνικές εταιρίες παρέχουν μια νέα μορφή LEASING σε συνεργασία με ανάλογες εταιρίες του εξωτερικού π.χ. το CROSS BORDER LEASING μια μορφή διεθνούς LEASING μπορεί να διατηρεί η ξένη εταιρία από αυτή την υπομισθώνει η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ LEASING με την οποία συνάπτει σύμβαση ο επενδυτής.

Συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορούν σύμφωνα με το νόμο να συνάπτουν μόνο ανώνυμες εταιρίες με καταβεβλημένο κεφάλαιο ίσο με το κεφάλαιο που απαιτείται με τη δημιουργία τραπεζών και εφ' όσον έχουν ειδική άδεια λειτουργίας από την Τράπεζα της Ελλάδος.

Ανεπίσημα όμως υπάρχουν επενδυτικές εταιρίες που απασχολούνται με τη χρηματοδότηση επιχειρηματιών για την αγορά εξοπλισμού ενώ και αρκετές εμπορικές επιχειρήσεις αναλαμβάνουν τη χρηματοδότηση πελατών τους για τα ήδη που αγόρασαν από αυτές χρησιμοποιώντας τους γενικούς όρους και τα συμφωνητικά του LEASING.

VENDOR LEASING

Το LEASING είναι ένα σύγχρονο χρηματοοικονομικό εργαλείο και κυρίως ένα αποτελεσματικό εργαλείο αύξησης των πωλήσεων στην διάθεση των υπεύθυνων Marketing των επιχειρήσεων παραγωγής και εμπορίας προϊόντων διάρκειας για αύξηση των πωλήσεων.

Vendor Leasing καλούμαι σχήματα συνεργασίας μεταξύ της εταιρίας Leasing και του προμηθευτή εξοπλισμού που προσφέρεται για leasing που συνδυάζουν οικονομικά για τεχνολογικά οφέλη για τον τελικό χρήστη ενώ για τον προμηθευτή αποτελούν το εργαλείο προώθησης των πωλήσεων τοις μετρητοίς και το ανταγωνιστικό του πλεονέκτημα για αύξηση του μεριδίου του στην αγορά που δραστηριοποιείται.

Πλεονεκτήματα του προγράμματος Vendor Leasing

- Επιλύει τα χρηματοληπτικά προβλήματα του πελάτη-μισθωτή.
- Απαλλάσσει τον προμηθευτή από τις λειτουργίες του τραπεζίτη.
- Εξασφαλίζει άμεσα πωλήσεις τοις μετρητοίς.
- Ο εξοπλισμός πωλείται σε τιμή τοις μετρητοίς και εξοφλείται σε 36-60 μήνες
- Εξαλείφει πιθανά όχι συμβάλλοντας στο κλείσιμο της συμφωνίας.
- Παρέχει τη δυνατότητα αύξησης των εσόδων για τον προμηθευτή από συμπληρωματικές υπηρεσίες όπως ασφάλιση, συντήρηση, εφοδιασμός.
- Παρέχει σημαντικές εκπτώσεις στον πελάτη-μισθωτή.
- Προστατεύει την επιχείρηση από την τεχνολογική απαξίωση του εξοπλισμού.
- Παρέχει ταχύτητα και ευελιξία στην λήψη απόφασης του μισθωτή για την απόκτηση εξοπλισμού.
- Ο εξοπλισμός μπορεί να τεθεί άμεσα στη διάθεση του μισθωτή με την καταβολή ενός μισθώματος αντί όλης της αξίας του.

Πλεονεκτήματα για τον προμηθευτή

Παρέχοντας το leasing ως εναλλακτική επιλογή σε κάθε πρόταση πώλησης αυξάνετε τις πιθανότητες επιτυχίας της, διευρύνεται τις προσφερόμενες υπηρεσίες στην πελατεία σας, ενισχύοντας το προφίλ της εταιρίας σας, εξασφαλίζοντας συγκριτικά πλεονεκτήματα έναντι του ανταγωνισμού και κυρίως δεν απαιτείται να παίζεται το ρόλο του τραπεζίτη.

Εκτιμούμε ότι το leasing αποτελεί χρηματοδοτικό εργαλείο για τους πελάτες που δίνει λύσεις όχι μόνο χρηματοδότησης αλλά παρέχει επίσης σημαντικές φορολογικές εκπτώσεις δυνατότητα ανανέωσης του εξοπλισμού έγκαιρο προγραμματισμό νέων επενδύσεων προστασία από τον κίνδυνο της τεχνολογικής απαξίωσης λύνει προβλήματα cash flow και δεν διαταράσσει την εικόνα του ισολογισμού της εταιρίας τους. Η παρουσία του leasing στην πρόταση πώλησης μπορεί να είναι ο συνδετικός κρίκος που δημιουργεί την πώληση.

Τα προϊόντα Vendor Leasing στους προμηθευτές κεφαλαιουχικών αγαθών όπως αυτοκίνητα Η/Υ ιατρικά μηχανήματα office automation, τηλεφωνικά κέντρα με οργανωμένα δίκτυα πωλήσεων και μπορούν να πάρουν μια από τις κάτωθι μορφές:

- Operating Leasing
- Sub Leasing
- Franchising Leasing

Επίσης τα σχήματα συνεργασίας που μπορούν να αναπτυχθούν σήμερα είναι πάρα πολλά και καθορίζονται από τις ιδιαιτερότητες των προμηθευτών τα προσφερόμενα προγράμματα από την πλευρά των εταιριών leasing και αναπτύσσονται ανάλογα με την δημιουργικότητα των συνεργαζομένων μερών.

Leasing ακινήτων

Η χρηματοδοτική μίσθωση για απόκτηση ακινήτων είναι ένα σύγχρονο εργαλείο που παρέχει τη δυνατότητα σε επιχειρήσεις και σε ελεύθερους επαγγελματίες να αποκτήσουν επαγγελματική στέγη για την άσκηση της δραστηριότητας τους και ταυτόχρονα να αξιοποιήσουν όλα τα φορολογικά και λοιπά πλεονεκτήματα χρηματοδοτικής μίσθωσης χωρίς να δεσμεύουν σημαντικά ίδια κεφάλαια ή να κάνουν χρήση βραχυχρόνιων τραπεζικών χρηματοδοτήσεων επιβαρύνοντας τα στοιχεία του ισολογισμού τους και την αποδοτικότητα τους.

Γενικά συμπεράσματα

- Μισθωτής επαγγελματικής στέγης μπορεί να είναι κάθε μορφής επιχείρηση ή ελεύθερος επαγγελματίας.
- Αντικείμενα της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι καταστήματα, βιομηχανοστάσια, εμπορικά κέντρα, αποθήκες, ιατρεία γραφεία νοσοκομεία.
- Οριζόντιες και κάθετες ιδιοκτησίες με κτίσματα μετά του ποσοστού του οικοπέδου που αναλογεί σε αυτά σε συνάρτηση με τη συνολική δομήσιμη επιφάνεια του οικοπέδου καθώς και ο χώρος που θα χρησιμοποιηθεί αποκλειστικά ως parking. Επίσης αντικείμενο της χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί να αποτελέσουν και τα αγροτεμάχια.
- Η διάρκεια του συμβολαίου μίσθωσης είναι τουλάχιστον 10ετης.

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

Το leasing ακινήτων συμφέρει την επιχείρηση γιατί:

- το τελικό κόστος του leasing μετά τον υπολογισμό της φορολογικής ωφέλειας είναι σε μακροχρόνια βάση, μικρότερο και από το ενοίκιο που θα κατέβαλλε εάν επέλεγε την ενοικίαση αντί της αγοράς του.
- Η εταιρία αποκτά μόνιμη έδρα με την καταβολή ενός ενοικίου.
- Η αποπληρωμή της σύμβασης leasing ακινήτου μπορεί να προσαρμοστεί στις οικονομικές δυνατότητες της εταιρίας.
- Γίνεται η ίδια ρυθμιστής των κινήτρων της για την επένδυση μέσω της επιτάχυνσης της απόσβεσης του ακινήτου ανάλογα με το πρόγραμμα αποπληρωμής της σύμβασης με σύγχρονη μείωση του χρηματοοικονομικού κόστους.
- Αποδεσμεύονται πολύτιμοι πόροι που μπορούν να διοχετευθούν σε αποδοτικότερες χρήσεις.
- Μέσω sale & lease back ακινήτου (μόνο για επιχειρήσεις) βελτιώνει τη ρευστότητα και ενεργοποιεί αδρανούντα κεφάλαια.
- Δεν απαιτούνται εμπράγματα εξασφαλίσεις.
- Η μικρομεσαία επιχείρηση αποκτά πρόσβαση στο χρηματοπιστωτικό χώρο με ευνοϊκότερους όρους χρηματοδότησης.
- Δεν απαιτείται αιτιολόγηση της πηγής προέλευσης των κεφαλαίων για την απόκτηση του ακινήτου.

Σύνθετα χρηματοδοτικά προϊόντα ακινήτων:

- Απευθύνονται σε επιχειρήσεις για τις οποίες η εκμετάλλευση ακινήτων αποτελεί το βασικότερο παράγοντα της ανάπτυξης τους όπως καταστήματα λιανικής πώλησης.
- Η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων προσφέρεται με ελεύθερο πρόγραμμα αποπληρωμής το οποίο σχεδιάζεται με τέτοιο τρόπο ώστε να εξυπηρετεί συγκεκριμένο επιχειρηματικό σκοπό.
- Οι εταιρίες Leasing δημιουργούν ολοκληρωμένα και ευέλικτα χρηματοδοτικά προϊόντα συνάπτοντας συμμαχίες με εταιρίες real estate και κατασκευαστές ακινήτων που προσαρμόζονται στις ιδιαίτερες ανάγκες της επιχείρησης και καλύπτουν τόσο το στρατηγικό σχεδιασμό της ανάπτυξης της όσο και την αξιοποίηση των υφισταμένων ακινήτων.

Νομικό πλαίσιο στην Ελλάδα

Άρθρο 19 ΝΟΜΟΣ 1892/90

Αφορολόγητες εκπτώσεις για χρηματοδοτική μίσθωση εξοπλισμού.

α. Η διάρκεια σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι άνω των 10 ετών.

β. Στη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης διάρκειας μέχρι 10 ετών ορίζεται ότι μετά τη λήξη της μίσθωσης ο εξοπλισμός θα περιέχεται στην κυριότητα του μισθωτή.

Στην περίπτωση που ο μισθωτής μετά την λήξη της μίσθωσης δεν αποκτά την κυριότητα του εξοπλισμού εφαρμόζονται οι διατάξεις Άρθρου 14.

Η αφορολόγητη έκπτωση προστίθεται στα κέρδη της επιχείρησης και φορολογείται στη διαχειριστική χρήση κατά την οποία πουλήθηκαν τα πάγια περιουσιακά στοιχεία πριν περάσουν τα πέντε χρόνια από τότε που αγοράστηκαν για το ποσό που η αφορολόγητη έκπτωση αντιστοιχεί στην αξία των πάγιων αυτών στοιχείων, δεν ισχύουν τα παραπάνω αν η επιχείρηση αντικαταστήσει τα πάγια στοιχεία που

πουλήθηκαν μέσα σε έξι μήνες από τη λήξη της διαχειριστικής που έγινε η πώληση με νέα πάγια στοιχεία ίσης αξίας τα οποία συγκεντρώνουν τις προϋποθέσεις της παραγωγικής επένδυσης που ορίζει ο νόμος.

Νέος αναπτυξιακός νόμος 2601/98

Ο νέος αναπτυξιακός νόμος επιτρέπει τη χρηματοδοτική μίσθωση για την απόκτηση νέου, σύγχρονου μηχανολογικού εξοπλισμού.

Τα είδη της ενίσχυσης μπορούν να πάρουν τις παρακάτω μορφές :

α. Επιδότηση της χρηματοδοτικής μίσθωσης η οποία συνιστάται στην κάλυψη από το Δημόσιο, τμήματος των καταβαλλόμενων μισθωμάτων χρηματοδοτικής μίσθωσης.

β. Φορολογική απαλλαγή με το σχηματισμό ισόποσου αφορολόγητου αποθεματικού, ύψους μέχρι ενός ποσοστού ή του συνόλου της αξίας της χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Πως λειτουργεί:

- Χρηματοδοτείται όλη η αξία του εξοπλισμού.
- Η επιδότηση του μισθώματος υπολογίζεται στην αξία του εκμισθωμένου εξοπλισμού.
- Το ποσοστό της επιδότησης είναι ίσο προς το ποσοστό επιχορήγησης που ορίζεται στην περιοχή δραστηριότητας του Μισθωτή.

- Η επιδότηση καταβάλλεται μετά την εγκατάσταση και την πιστοποίηση έναρξης της παραγωγικής λειτουργίας του εξοπλισμού και μετά την πληρωμή των μισθωμάτων από την επιχείρηση ανά τρίμηνο.
- Η επιδότηση υπολογίζεται επί του τμήματος της αξίας κτήσεως του εξοπλισμού το οποίο εμπεριέχεται στο εκάστοτε καταβαλλόμενο μίσθωμα, στην περίπτωση που η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης προβλέπει καταβολή μισθωμάτων σε διαστήματα μικρότερα του τριμήνου η καταβολή της επιδότησης γίνεται ανά τρίμηνο.
- Τα ποσά της επιδότησης χρηματοδοτικής μίσθωσης που εισπράττει η επιχείρηση μειώνουν το ποσό των δαπανών χρηματοδοτικής μίσθωσης που αφαιρούνται από τα ακαθάριστα έσοδα της επιχείρησης για να υπολογιστούν τα καθαρά κέρδη που φορολογούνται .
- Ο εξοπλισμός μετά τη λήξη της μίσθωσης θα περιέχεται στην κυριότητα της επιχείρησης.

Διάκριση των επενδυτικών φορέων:

- **Νέοι φορείς.** Νεοϊδρύμενες εταιρικές ή ατομικές επιχειρήσεις καθώς και εκείνες που υποβάλλουν αίτηση για εφαρμογή ενισχύσεων του παρόντος πριν παρέλθει πενταετία από τη σύσταση τους, ή την έναρξη επιτηδεύματος προκειμένου για ατομικές επιχειρήσεις.
- **Είδη ενίσχυσης.** Επιδότηση χρηματοδοτικής μίσθωσης
Φορολογική απαλλαγή.
- **Παλαιοί φορείς.** Εκείνες που υποβάλλουν αίτηση για εφαρμογή των ενισχύσεων του παρόντος μετά την πάροδο της πενταετίας από τη σύστασή τους ή την έναρξη επιτηδεύματος προκειμένου για ατομικές επιχειρήσεις.
- **Είδη ενίσχυσης.** Φορολογική απαλλαγή.

Το leasing έχει χρησιμοποιηθεί ως εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης από ένα ευρύ φάσμα της αγοράς όπως: εταιρίες κλωστοϋφαντουργίας, ελαστικών, μηχανουργικών κατασκευαστών, καλωδίων, χονδρικού εμπορίου, τροφίμων,

ηλεκτρονικού εξοπλισμού, οικοδομικών υλικών, ξενοδοχείων ειδών οικιακής χρήσεως, θεραπευτηρίων, διαγνωστικών κέντρων, ελαστικών εργαλείων, εξοπλισμού γραφείων.

Τα είδη του εκμισθούμενου εξοπλισμού είναι: μηχανολογικός εξοπλισμός, Η/Υ , εξοπλισμός γραφείου, ιατρικά μηχανήματα, μεταφορικά μέσα.

Βασικές διαπιστώσεις

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

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ

FACTORING

Εισαγωγή

Το FACTORING αποτελεί για την ελληνική πραγματικότητα οικονομικό-νομικό θεσμό, η Ελληνική του μετάφραση αποδίδεται ως Ανάλυση απαιτήσεων τρίτων ή διενέργεια πράξεων αναδόχου είσπραξης εμπορευμάτων απαιτήσεων ή σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων.

FACTORING είναι μια εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης που δεν ανταγωνίζεται τον παραδοσιακό δανεισμό αλλά τον συμπληρώνει και συνοδεύεται και από άλλες υπηρεσίες.

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

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

Με την εφαρμογή του θεσμού ο βαθμός ρευστότητας της επιχείρησης αυξάνει με αποτέλεσμα η επιχείρηση να είναι ακόμη πιο ανταγωνιστική., το FACTORING δεν λειτουργεί σαν τους κλασσικούς μηχανισμούς ασφάλισης για την κάλυψη των πιστωτικών κινδύνων. Οι εγγυήσεις του παρέχονται κατά πελάτη και με βάση ορισμένο όριο ποσού κινδύνου ανεξάρτητα από το ποιες ή πόσες είναι οι εμπορικές πράξεις σε αντίθεση με τους άλλους ασφαλιστικούς μηχανισμούς που εξετάζουν και καλύπτουν χωριστά κάθε πράξη.

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

Ιστορική αναδρομή Factoring

Μας είναι άγνωστο πότε χρησιμοποιήθηκε πρώτη φορά η έννοια του Factoring παρά το ότι αναφέρεται στην αγγλική βιβλιογραφία από τον 15-16^ο αιώνα. Στην αρχή ο Factor είχε τη μορφή του εμπορικού αντιπροσώπου και διακινούσε προϊόντα με την δική του επωνυμία.

Πολλές οι υπηρεσίες του που συνέλαβαν στην ανάπτυξη των εμπορικών συναλλαγών της χώρας του, αυτό κυρίως σε περιόδους αποικιοκρατίας όταν είχε το σπουδαιότερο ρόλο αφού ήταν αυτός που εισέπραττε τους λογαριασμούς των πελατών.

Ήταν αυτός που διαμόρφωνε την πιστωτική πολιτική και έδινε προκαταβολές τοις μετρητοίς πριν από την πώληση των προϊόντων, όλα αυτά γίνονταν έξω από τα πλαίσια νόμων ή δικαστικών αποφάσεων.

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

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

Ήρθε ο νέος FACTOR ο σύγχρονος χρηματοδότης με πιστώσεις προκαταβολές απαιτήσεων, ασφαλίσεις εκχωρημένων τιμολογίων έτσι δημιουργήθηκε το σύγχρονο FACTORING.

Με το πέρασμα του χρόνου δημιουργήθηκαν και άλλες εταιρίες χρηματοδοτήσεων και επεκτάθηκαν πέρα από τη χρηματοδότηση εμπορικών εργασιών, αργότερα μπαίνουν σ' αυτό το χώρο και οι τράπεζες καθώς και οι διάφοροι άλλοι χρηματοδοτικοί οργανισμοί.

Πριν το 1960 ελάχιστες τράπεζες παρείχαν υπηρεσίες FACTORING, το 1963 για πρώτη φορά τράπεζες ασχολούνται με το Factoring αφού εντάχθηκε με νόμο στις τραπεζικές εργασίες, άλλες τράπεζες δημιούργησαν νέα τμήματα που ασχολήθηκαν με το θεσμό ενώ άλλες αγόρασαν ολόκληρες διευθύνσεις ή εταιρίες Factoring.

Στην αρχή ο θεσμός απευθυνόταν σε υφαντουργικές επιχειρήσεις, εταιρίες επίπλων αργότερα επεκτάθηκε και σε βιομηχανικές.

Ανάπτυξη του Factoring στην Ευρώπη

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

Εργασίες όπως η εγγύηση οφειλών, η χρηματοδότηση έναντι φορτωτικών εγγραφών, η εκχώρηση απαιτήσεων υπήρχαν πριν από δεκαετίες αλλά δεν ήταν συστηματοποιημένες. Τις εργασίες αυτές αναλαμβάνουν πια θυγατρικές εταιρίες κυρίως τραπεζών ή άλλων επιχειρήσεων γνωστές σαν Factors.

Χαρακτηριστικά του θεσμού Factoring

Το Factoring είναι συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης χωρίς να είναι ανταγωνιστική με τον παραδοσιακό ανταγωνισμό, έχει αναπτυξιακό χαρακτήρα αφού χρηματοδοτεί και τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, ακόμα χρησιμοποιείται σαν μέσο προώθησης των πωλήσεων για τη λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων και την εμποροπιστωτική πολιτική της επιχείρησης, ο Factor αναλαμβάνει αποκλειστικά την είσπραξη και διαχείριση των τιμολογίων, δεν ασχολείται με καμιά άλλη εργασία όπως μεταφορά, τυποποίηση και συσκευασία.

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

α. Εγχώριο (cosmetic factoring).

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

Αυτές είναι κυρίως επιχειρήσεις που αντιμετωπίζουν προβλήματα χρηματοδότησης και διαχείρισης, το Factoring βοηθά αυτές τις επιχειρήσεις χρηματοδοτώντας, παρακολουθώντας τις πωλήσεις τους, αναλαμβάνοντας τη λογιστική τους διαχείριση, καλύπτοντας τον πιστωτικό κίνδυνο καθώς και αξιολογώντας την φερεγγυότητα των πελατών τους μέσω ενός πολύ ανεπτυγμένου δικτύου πληροφόρησης που διαθέτουν οι υπηρεσίες του Factoring, στο εγχώριο Factoring τρεις βασικοί παράγοντες λαμβάνουν μέρος, ο προμηθευτής εκχωρητής, ο Factor και ο πελάτης-αγοραστής των προϊόντων του προμηθευτή. Το σύστημα του εγχώριου Factoring προϋποθέτει τις εξής ενέργειες:

1. Ο προμηθευτής – εκχωρητής στέλνει τα εμπορεύματα στον αγοραστή – πελάτη
2. Ο προμηθευτής – εκχωρητής εκχωρεί τα τιμολόγια και άλλα ανάλογα έγγραφα στον Factor.

3. Ο Factor πληρώνει προκαταβολή συνήθως το 80% της αξίας.
4. Ο Factor στέλνει αντίγραφα των τιμολογίων στον πελάτη-αγοραστή και εισπράττει τα τιμολόγια.
5. Ο πελάτης – αγοραστής στέλνει αντίγραφα των πληρωμένων τιμολογίων στον Factor.
6. Ο πελάτης – αγοραστής στέλνει αντίγραφα των πληρωμένων τιμολογίων στον προμηθευτή- εκχωρητή.
7. Τέλος το Factor συμπληρώνει την πληρωμή στον προμηθευτή-εκχωρητή (20%)

β. Διεθνές (International) Factoring

Το Διεθνές FACTORING ασχολείται κυρίως με τις εξαγωγές- εισαγωγές προϊόντων δηλαδή την ανάληψη της ευθύνης της είσπραξης και εξόφλησης των απαιτήσεων των τιμολογίων εξαγόμενων και εισαγόμενων προϊόντων, επίσης ασχολείται με τη χρηματοδότηση, προκαταβολή, διαχείριση τιμολογίων, μηχανογράφηση.

Με το διεθνές FACTORING αναμένεται ότι θα διευκολυνθούν κατά πολύ οι εξαγωγές.

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

- Ο ΠΩΛΗΤΗΣ ο οποίος είναι αυτός που εκδίδει το τιμολόγιο από την πώληση των προϊόντων του ή υπηρεσιών και εκχωρεί στον FACTOR εξαγωγής τη σχετική απαίτηση.
- Ο FACTOR ΕΞΑΓΩΓΗΣ ο οποίος δέχεται την ανάληψη των εισπρακτέων απαιτήσεων στο τιμολόγιο.
- Ο FACTOR ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ, ο οποίος αναλαμβάνει να εισπράξει ή να εγγυηθεί τις απαιτήσεις όπως αναγράφονται στο τιμολόγιο του πωλητή.

γ. Factoring με δικαίωμα αναγωγής

Γενικά η όλη φιλοσοφία στηρίζεται στο ποιος θα αναλάβει το ρίσκο των αποπληρωμών των τιμολογίων, αν δηλαδή ο FACTOR έχει το δικαίωμα να επιστρέφει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή - εκχωρητή έναντι καταβολής του αντίστοιχου ποσού.

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

δ. Χωρίς δικαίωμα αναγωγής

Στην περίπτωση αυτή ο FACTOR δεν έχει το δικαίωμα να επιστρέφει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή – εκχωρητή, το ρίσκο αναλαμβάνει ο FACTOR. Υπάρχουν περιπτώσεις κατά τις οποίες ο FACTOR περιλαμβάνει την ευθύνη είσπραξης των τιμολογίων μέχρι ενός σημείου που καθορίζει ο ίδιος χωρίς αναγωγή και πέρα από αυτό να εισπράττει με δικαίωμα αναγωγής.

ε. Εμπιστευτικό FACTORING

Κατά το εμπιστευτικό FACTORING η συμφωνία μεταξύ Factor και προμηθευτή διατηρείται μυστική και δεν ανακοινώνεται στον πελάτη εκτός αν αυτός δεν εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του, αν γίνεται για να προστατευθεί ο FACTOR από πελάτες που έχουν υψηλό ρίσκο.

στ. Μη εμπιστευτικό FACTORING

Στην περίπτωση αυτή έχει ανακοινωθεί στο πελάτη η συμφωνία που έχει προηγηθεί μεταξύ του προμηθευτή και του FACTOR, η ανακοίνωση αυτή γίνεται με διάφορους τρόπους συνήθως αναγράφεται πάνω στα τιμολόγια το όνομα FACTOR στο οποίο αυτά έχουν εκχωρηθεί.

ζ. FACTORING χωρίς χρηματοδότηση (Maturity Factoring)

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

Οι πληρωμές του προμηθευτή από τις οφειλές του Factor γίνονται:

α. Μετά από μια σταθερή περίοδο που βασίζεται στις αναμενόμενες πληρωμές του μέσου όρου της πιστωτικής περιόδου κατόπιν συμφωνίας του οφειλέτη (maturity period)

β. Σύμφωνα με την πληρωμή του Factor από τους οφειλέτες ή με τη ρευστότητα των χρεών ή όπως αλλιώς συμφωνηθεί.

γ. Σύμφωνα με την ημερομηνία μεταφοράς των χρεών του Factor και της υποβολής αντιγράφου τιμολογίου από τον προμηθευτή. Το κόστος του προμηθευτή σε αυτή τη μορφή FACTORING είναι η προμήθεια που κυμαίνεται από 1-2%. Το κόστος πιστωτικού κινδύνου από 0,5-1% δεν συνυπολογίζεται πάντα το κόστος προμήθειας του προμηθευτή αλλά ακολουθεί άλλες διαδικασίες υπολογισμού.

η. FACTORING για χρηματοδότηση (Bulk Factoring)

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

θ. FACTORING μέσω αντιπροσώπου (Agency Factoring)

Το FACTORING με αυτή τη μορφή αποτελεί μια μέθοδο ή διαδικασία κατά την οποία μπορεί να υπάρξει εμπιστευτική χρηματοδότηση έναντι πιστωτικού κινδύνου, χωρίς άλλες διοικητικές υπηρεσίες.

ζ. FACTORING τριμερούς συνεργασίας

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

Μορφές λειτουργίας του FACTORING

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

Πλήρες FACTORING μη εμπιστευτικό με δικαίωμα ανάγωγης.

Πλήρες FACTORING εμπιστευτικό με δικαίωμα αναγωγής ή χωρίς.

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

Όλες οι μορφές του FACTORING είναι εξίσου σημαντικές και χρήσιμες, η Ελληνική όμως οικονομία δίνει ιδιαίτερο βάρος στο διεθνές FACTORING σαν ένα αξιόλογο μέσω προώθησης των εξαγωγών.

ΔΙΕΘΝΕΣ FACTORING

Το διεθνές FACTORING προϋποθέτει τις εξής ενέργειες:

1. Ο εξαγωγικός Factor που βρίσκεται σε διαρκή επικοινωνία με τον εισαγωγικό Factor του εξωτερικού συνάπτει σύμβαση συνεργασίας με τον εξαγωγέα-εκχωρητή.
2. Ο εξαγωγέας κάνει αίτηση στον εξαγωγικό Factor για να καθορίσουν το όριο πίστωσης του πλαφόν κάποιου εισαγωγέα στο εξωτερικό.
3. Ο εισαγωγικός Factor αξιολογεί την φερεγγυότητα του υποψηφίου εισαγωγέα , αν αυτός εγκρίνει τη χορήγηση πίστωσης αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνό μέχρι το ποσό του πλαφόν που έχει εγκρίνει.
4. Ο εισαγωγικός Factor πληροφορεί τον εξαγωγικό Factor για το ύψος του πλαφόν που εγκρίνει και ο εξαγωγικός ενημερώνει με τη σειρά του του εξαγωγέα.
5. Ο εξαγωγέας στέλνει τα εμπορεύματα πριν αναγγείλει στον εισαγωγέα ότι το οφειλόμενο ποσό πρέπει να πληρωθεί στον εισαγωγικό Factor. (Εφόσον η σύμβαση FACTORING περιλαμβάνει και χρηματοδότηση ο εξαγωγικός Factor προκαταβάλλει στον εξαγωγέα μέχρι και το 80% της αξίας της απαίτησης)
6. Ο εξαγωγικός Factor στέλνει αντίγραφο του τιμολογίου στον εισαγωγικό Factor.

7. Ο εισαγωγικός Factor καταχωρεί το τιμολόγιο στο λογιστήριο του και φροντίζει για την είσπραξη του ποσού, Θα πληρώσει στον εξαγωγικό Factor το 100% της αξίας του τιμολογίου εκτός της προμήθειας του στην προκαθορισμένη ημερομηνία πληρωμής.
8. Όταν ο εισαγωγικός Factor πληρώσει τον εξαγωγικό Factor αυτός με την σειρά του θα πληρώσει το υπόλοιπο του τιμολογίου στον εξαγωγέα. Αν σε κάποια χώρα δεν υπάρχει εξαγωγικός Factor ο εξαγωγέας πηγαίνει κατευθείαν στον εισαγωγικό Factor, σε αυτήν την περίπτωση ζητείται εγγυητική επιστολή.

ΣΧΕΣΕΙΣ ΕΞΑΓΩΓΙΚΟΥ-ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΟΥ FACTOR

Ο εξαγωγικός και ο εισαγωγικός Factor ακολουθούν τους κανόνες της αμοιβαιότητας- συνεργάζονται σε αμοιβαία βάση.

Οι σχέσεις του εξαγωγικού και του εισαγωγικού Factor είναι σχετικά άτυπες αν και η συνεργασία τους χρειάζεται διαδικασίες καθιέρωσης για να αποφεύγονται συγχύσεις και παρεμβάσεις. Οι δύο αυτοί παράγοντες βοηθούν στην πληροφόρηση των εκχωρητών για τους πελάτες, τα προϊόντα και τις συναλλαγματικές διαδικασίες. Ο εξαγωγικός Factor δεν μπορεί να γνωρίζει πολλά και να έχει πληροφορίες για τον αγοραστή σε πολλές χώρες. Σε αυτό τον βοηθά ο εισαγωγικός Factor ο οποίος μπορεί να αντλήσει πλήθος πληροφοριών ανάλογα με τον αριθμό των τιμολογίων και το μέγεθος των πιστώσεων. Ο προμηθευτής δεν συνάπτει καμία νομική σχέση με τον εισαγωγικό Factor όπως ο εξαγωγικός, απλά ενημερώνεται για τις σχέσεις του εξαγωγικού και εισαγωγικού Factor.

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

ΑΜΕΣΟ ΕΞΑΓΩΓΙΚΟ FACTORING

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

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

Το άμεσο εξαγωγικό FACTORING βασίζεται στις τράπεζες στα STAUSREPORTS στις πληροφορίες από τα AGENTS με τα οποία διατηρούν συνεχή επικοινωνία, στις πληροφορίες που αφορούν το δικαίωμα της αναγωγής, της πιστωτικής πολιτικής. Κατά το άμεσο εξαγωγικό FACTORING η είσπραξη των τιμολογίων μπορεί να γίνει ή με την διαπραγμάτευση μόνο του FACTOR εκτός αν συναντήσει δυσκολίες οπότε μπορεί να απευθυνθεί σε πρακτορείο είσπραξης ή με τον ορισμό ενός AGENT εξ αρχής.

Με αυτή όμως την τακτική δεν αποφεύγει τα μειονεκτήματα το TWO FACTORS συστήματος και αν δεν υπάρχουν γνωστές της γλώσσας της χώρας που συναλλάσσεται ο FACTOR είναι δυνατό να δημιουργηθούν προβλήματα επικοινωνίας.

ΑΜΕΣΟ ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΟ FACTORING

Το άμεσο εισαγωγικό FACTORING εφαρμόζεται από τους εξαγωγείς που συνεργάζονται απευθείας με τους FACTORS των χωρών που απευθύνονται τα προϊόντα τους.

Αποφεύγουν δηλαδή τους εξαγωγικούς FACTORS. Το άμεσο εισαγωγικό FACTORING αποτελεί αντικατάσταση του AGENCY FACTORING. Οι αρχικοί AGENTS εξελίχθηκαν σε εισαγωγικούς FACTORS σε αυτές τις περιπτώσεις εκτός

από τη χρηματοδότηση εξυπηρετούνται η είσπραξη τιμολογίων και η ασφάλιση των εξαγωγικών πιστώσεων.

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

Το FACTORING σαν μορφή χρηματοδότησης

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

Οι τράπεζες χρηματοδοτούν επιχειρήσεις με βάση την οικονομική τους κατάσταση, το FACTORING στηρίζεται κύρια στη φερεγγυότητα των πελατών της επιχείρησης, κατά αυτόν τον τρόπο το FACTORING προσφέρει χρηματοδότηση με επιχειρήσεις που δεν θα χρηματοδοτούνταν από τράπεζες ή που έχουν εξαντληθεί τα περιθώρια των παραδοσιακών χρηματοδοτήσεων.

Στην πράξη οι ίδιες συστήνουν πελάτες στους FACTORS, έτσι μπορούν και αυτές να εξυπηρετούν τις ανάγκες των πελατών τους, το εξαγωγικό FACTORING δεν λειτουργεί σαν τρόπους χρηματοδότησης των εξαγωγών γιατί στις περισσότερες χώρες οι όροι χρηματοδότησης των εξαγωγέων είναι αρκετά άνετοι. Το FACTORING σε αυτόν τον τομέα πλεονεκτεί στο ότι επιτρέπει στον εξαγωγέα να προσφέρει ανταγωνιστικούς όρους διακανονισμών των εξαγωγών του, αυτό αποτελεί εναλλακτική λύση για τον εξαγωγέα στην περίπτωση που η πώληση δεν μπορεί να γίνει χωρίς την παροχή πίστωσης στον εξαγωγέα λόγω έντονου ανταγωνισμού από άλλους εξαγωγείς.

Είναι φυσικά προφανείς οι κίνδυνοι που διατρέχει ο εξαγωγέας, μέσω όμως του FACTORING ο εξαγωγέας μπορεί να προσφέρει ανταγωνιστικούς όρους στον εισαγωγέα και να ακολουθήσει επιθετική πολιτική χωρίς να διατρέχει κίνδυνο του να

μην πληρώσει αφού ο FACTORING τον έχει ήδη ασφαλίσει για τους κινδύνους αυτούς. Στην πράξη ο FACTOR συνεργάζεται με ασφαλιστικές εταιρίες ώστε ο FACTOR αναλαμβάνει τη χρηματοδότηση, τη λογιστική παρακολούθηση, την είσπραξη των τιμολογίων ενώ η ασφαλιστική εταιρία να καλύπτει πλήρως τον πιστωτικό κίνδυνο.

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

Διαδικασίες λειτουργίας του FACTORING

1. **Σύμβαση.** Η υπογραφή σύμβασης και άλλων απαραίτητων εγγράφων από την FACTOR και τον προμηθευτή που δηλώνουν το ξεκίνημα μίας νέας συνεργασίας.
2. **Συμμετέχοντες.** Οι κύριοι παράγοντες που παίρνουν μέρος είναι ο εξαγωγικός FACTOR, ο εισαγωγικός FACTOR, ο προμηθευτής – πωλητής και ο πελάτης – αγοραστής.
3. **Στοιχεία προμηθευτή,** ο προμηθευτής θα πρέπει να γνωρίζει πληροφορίες σχετικά με την είσπραξη των απαιτήσεων, όρους πληρωμής, οφειλόμενα υπόλοιπα σε κάθε πελάτη αναλυτικά.
4. **Λογαριασμός πελάτη- αγοραστή με FACTOR.** Ειδικός λογαριασμός χρέωσης θα γράφεται στην υποβαλλόμενη πιστωτική έγκριση αλλά και έπειτα σε κάθε αντίγραφο τιμολογίου.
5. **Εκχώρηση τιμολογίου-πιστωτικού σημειώματος.** Ο προμηθευτής εκχωρεί τα σχετικά έγγραφα στον FACTOR μέσα από την μέρα έκδοσης. Σε περίπτωση λάθους ή ακύρωσης των τιμολογίων πρέπει να εκχωρούνται σε 7 μέρες από την ημέρα που ανακαλύπτει το λάθος.
6. **Πιστωτικοί όροι.** Αυτοί αναγράφονται πάνω στα τιμολόγια, πάνω σε κάθε τιμολόγιο που απευθύνεται στον FACTOR θα πρέπει να αναφέρεται ο συγκεκριμένος FACTOR όπως επίσης και οι όροι σύμφωνα με τους οποίους θα πληρώσει ο πελάτης-αγοραστής. Ο εκχωρητής στέλνει το πρωτότυπο στον FACTOR ένα αντίγραφο στον πελάτη.
7. **Σχετική ειδοποίηση και μεταβίβαση των τιμολογίων για είσπραξη.** Ο εκχωρητής αφού κλείσει συμφωνία με τον FACTOR του στέλνει τα τιμολόγια

και συμπληρώνει και ένα έντυπο – ειδοποιητήριο για το ότι εκχωρήθηκαν τα τιμολόγια προς είσπραξη. Πάνω στο ειδοποιητήριο αναφέρεται η ημερομηνία των τιμολογίων που είναι και η ημερομηνία έναρξης της τοκοφόρου περιόδου, αν δηλαδή περάσει ο χρόνος πληρωμής και τα τιμολόγια δεν εξοφληθούν αρχίζει η τοκοφόρος περίοδος. Γι' αυτές τις περιπτώσεις έχει πριν κανονισθεί με ειδικές ρυθμίσεις από τον FACTOR και τον εκχωρητή και να υπάρχει ένα επιτόκιο για ασυνεπείς πελάτες που θα ισχύει πέραν των κανονισμών ημερομηνιών για πληρωμή. Ένα αντίγραφο του ειδοποιητηρίου θα επιστραφεί στον εκχωρητή με την υπογραφή του FACTOR για την απόδειξη σχετικών αποδείξεων.

8. **Διαφωνίες- Απλήρωτοι λογαριασμοί- Αφερέγγυοι πελάτες.** Αν ο πελάτης διαφωνήσει με τον προμηθευτή ή αρνηθεί να πληρώσει το τιμολόγιο του αμέσως ο FACTOR ειδοποιεί τον προμηθευτή. Αν η διαφωνία παραμένει τότε πρέπει μέσα σε 20 μέρες να γίνουν οι ανάλογες ρυθμίσεις για τη λύση της διαφωνίας, αν αυτή η διαφωνία αφορά απλήρωτο τιμολόγιο αυτό θα εμφανιστεί στο βιβλίο απλήρωτων απαιτήσεων και θα πρέπει να επιβληθεί και ελάχιστο όριο ποινικής ρήτρας. Για μεγάλα ποσά ο FACTOR χρησιμοποιεί νομικές διαδικασίες και στέλνει ειδοποιήσεις υπενθύμισης στον πελάτη. Ο τελευταίος λαμβάνει δύο περίπου υπενθυμίσεις και έχει 35 μέρες για να πληρώσει τους λογαριασμούς πριν αρχίσει οι νομικές διαδικασίες, εκτός αν ο FACTOR έχει αναλάβει τον κίνδυνο του πελάτη οπότε αυτός αποφασίζει αν θα εφαρμοστούν οι νομικές διαδικασίες ή όχι.
9. **Κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου.** Η πιστωτική κάλυψη παρέχεται μόνο σε επισφαλείς πελάτες έτσι ο FACTOR πληρώνει τον προμηθευτή μόνο σε περιπτώσεις αφερεγγυότητας του πελάτη. Η κάλυψη συμφωνείται είτε με ένα πιστωτικό όριο που ανανεώνεται σε κάθε πελάτη και ο FACTOR αναλαμβάνει τον κίνδυνο ως αυτό το όριο είτε με τον καθορισμό μιας αξίας μηνιαίων φορτώσεων σε κάθε πελάτη οπότε παρέχει πιστωτική κάλυψη αν ο προμηθευτής δεν ξεπεράσει το όριο αυτό.
10. **Υποχρεώσεις του FACTOR προς πελάτη και προμηθευτή.** Ο FACTOR είναι υποχρεωμένος να τηρεί σωστά τα λογιστικά αρχεία από τη συνεργασία του πελάτη με τον προμηθευτή. Πρέπει σε αυτά να αναφέρονται πολλές λεπτομέρειες σχετικά με τα οφειλόμενα ποσά όπως και οι πληροφορίες διαχείρισης π.χ. καθημερινή ταμειακή αναφορά για ποσά που πληρώνει κάθε πελάτης, μηνιαίες εισπράξεις πωλήσεων κατά πελάτη, αναφορά για πελάτες που έκλεισαν τους λογαριασμούς τους ή ξεπέρασαν το πιστωτικό όριο. Ο

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

- 11. Προκαταβολή.** Ο FACTOR δεν προεξοφλεί συνήθως την αξία του τιμολογίου αλλά δίνει μια προκαταβολή το 80% της αξίας του. Μπορεί κάποιες φορές να κάνει κάποιες κρατήσεις αν υπάρξουν κάποιες αμφισβητούμενες απαιτήσεις ή καθυστερούμενες ή κάποιες άλλες απρόβλεπτες. Ο FACTOR επιβαρύνει την προκαταβολή με μία επιπλέον επιβάρυνση, την επιβάρυνση προεξόφλησης, αυτή υπολογίζεται από το χρεωστικό υπόλοιπο του τρεχούμενου λογαριασμού του πελάτη, με ποσοστό πάνω από το τραπεζικό επιτόκιο, συνήθως οι FACTORS ζητούν την είσπραξη των αμοιβών τους στο τοπικό νόμισμα ώστε να αποφεύγονται τυχόν συναλλαγματικοί κίνδυνοι. Η επιβάρυνση προεξόφλησης χρεώνεται στον λογαριασμό του πελάτη στο τέλος κάθε μήνα, με κάθε προκαταβολή κανονίζεται και ένας τόκος με τον οποίο επιβαρύνεται ο προμηθευτής αν καθυστερήσει να πληρώσει τον FACTOR από την ημερομηνία που έχει συμφωνηθεί.

Πλαίσιο συνεργασίας FACTOR-Εκχωρητή

Η συνεργασία του FACTOR και του εκχωρητή πρέπει να βασίζεται σε κοινά αποδεκτό πλαίσιο και να πληρούν κάποιες προϋποθέσεις.

1. Αξιοπιστία εκχωρητή

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

Ο FACTOR μπορεί να εξαπατηθεί από τον εκχωρητή με:

- Εκχώρηση πλαστών τιμολογίων που δεν έχουν αντίκρισμα σε προϊόντα ή υπηρεσίες που πούλησαν.
- Έκδοση τιμολογίων πριν την παράδοση των εμπορευμάτων.
- Απόκρυψη πιστωτικών σημειωμάτων.
- Απόκρυψη είσπραξης τιμολογίων που ο πελάτης έστειλε απευθείας για αυτούς τους λόγους ο FACTOR πρέπει να ελέγχει την οργάνωση και την οικονομική απόδοση της εταιρίας του προμηθευτή του από όπου μπορεί να πάρει χρήσιμες πληροφορίες για να αποφύγει του ενδεχόμενους κινδύνους.

2. Ρευστότητα εκχωρητή

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

Γενικά ο FACTOR ενδιαφέρεται για την οικονομική επιφάνεια της επιχείρησης την διαχείριση και οργάνωση της. Σε αυτό βοηθούν πολύ ο φορολογικός έλεγχος, η λογιστική ενημέρωση και παρακολούθηση των βιβλίων π.χ. μέσω ισολογισμών. Επίσης ενδιαφέρεται για το είδος των προϊόντων και την ποιότητα τους αφού ο πελάτης τελικά αγοράζει και πληρώνει για προϊόντα που τον ικανοποιούν.

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

Κοστολόγηση εργασιών FACTORING.

Η κοστολόγηση των εργασιών του FACTORING γίνεται με την μέθοδο που η επιχείρηση κοστολογεί όλες τις δραστηριότητες της. Δηλαδή για τον προμηθευτή το κόστος των εργασιών του συν το κέρδος του FACTOR.

Η επιχείρηση του προμηθευτή πρέπει να παρέχει ακριβείς πληροφορίες και συστηματικές διαδικασίες για τη διενέργεια της κοστολόγησης. Αυτό θα επιτευχθεί μέσω ενός λογιστικού σχεδίου που θα μπορεί να δίνει λεπτομερείς πληροφορίες για το κόστος των επί μέρους λειτουργιών.

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

Η κάλυψη του πιστωτικού απαιτεί 0,5% - 1% και λοιπές εργασίες 1%-2%, στην προμήθεια του FACTOR το ποσοστό κυμαίνεται από 1%- 2% και είναι υπολογίσιμο επί του μικτού ποσού των εισπρακτέων λογαριασμών της επιχείρησης, το ύψος του πιστωτικού κινδύνου, τον όγκο των εργασιών του, σε τελική ανάλυση οι προμήθειες αποτελούν τα βασικά έσοδα του FACTOR.

Πλεονεκτήματα του θεσμού FACTORING εγχώριου και εξαγωγικού

1. Αποτελούν μια εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης διευρύνει την πιστοληπτική ικανότητα του εκχωρητή-προμηθευτή.
2. Ενισχύει τις μικρομεσαίες και εξαγωγικές επιχειρήσεις και συμβάλλει στην αύξηση των πωλήσεων τους, διευκολύνοντας την ρευστότητα των επιχειρήσεων αυτών.
3. Συμβάλλει στην σωστότερη χρηματοοικονομική διαχείριση των επιχειρήσεων που διαθέτουν οργανωμένα λογιστήρια και νομικά τμήματα.
4. Μειώνει το κόστος διαχείρισης του χαρτοφυλακίου επιχειρήσεων με το ρόλο των εκχωρητών.
5. Ωφελεί τον προμηθευτή με την πώληση των τιμολογίων του στην διεθνή διαπραγματευτική αγορά όπου επικρατούν χαμηλότερα επιτόκια.

6. Παρέχει ασφαλιστική κάλυψη των εξαγωγών και των αντιστοιχών απαιτήσεων, προωθώντας τις εξαγωγές.
7. Παρέχεται η δυνατότητα στην επιχείρηση ελευθερίας για την πρωτογενή δραστηριότητα παραγωγής και διάθεσης των προϊόντων, απαλλάσσοντας τον από την χρηματοδοτική μέριμνα.
8. Καθίσταται περιττή η διατήρηση ενός τμήματος πίστεως στην επιχείρηση.
9. Παρέχεται πλήρη ασφάλεια απέναντι σε αφερέγγυους οφειλέτες αφού ο FACTOR αναλαμβάνει κάθε σχετικό κίνδυνο.
10. Καθίσταται περιττή η τήρηση βιβλίων οφειλετών στην επιχείρηση ή ένα τμήμα του λογιστηρίου εξοικονομώντας έτσι δαπάνες από το ακριβό εξειδικευμένο προσωπικό του.
11. Ενισχύει εταιρίες με χρηματοδοτικά προβλήματα αλλά καλής ποιότητας προϊόντα γιατί χρηματοδοτεί με βάση την ποιότητα των προϊόντων και όχι την οικονομική επιφάνεια της επιχείρησης.
12. Περιορίζει το συναλλαγματικό κίνδυνο αφού η χρηματοδότηση έχει το ύψος του 80% της απαίτησης. Οπότε στο υπόλοιπο 20% να περιορίζεται ο συναλλαγματικός κίνδυνος του εξαγωγέα.

Πιθανά μειονεκτήματα του θεσμού

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

TWO FACTORS: Πλεονεκτήματα- Μειονεκτήματα

Πλεονεκτήματα:

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

Μειονεκτήματα:

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

Πιθανά οφέλη του FACTORING

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

Τα άμεσα οφέλη προέρχονται από την ίδια την τράπεζα:

- Αύξηση του κύκλου εργασιών της και της πελατείας της
- Ανάπτυξη εκτός από το FACTORING και άλλων τραπεζικών εργασιών με τάσεις και στον εμπορικό τομέα.
- Οφέλη από τα κεφάλαια που χρησιμοποιούνται για την εφαρμογή του FACTORING.
- Τη δυνατότητα εξεύρεσης κεφαλαίων κίνησης ή χρηματοδότησης χωρίς να προσφεύγουν στον τραπεζικό δανεισμό.
- Τη μείωση του λειτουργικού κόστους.
- Την καλύτερή χρηματοοικονομική διαχείριση τους.
- Την προώθηση των προϊόντων τους στο εξωτερικό με τις ανάλογες πληροφορίες που λαμβάνουν μέσω του FACTOR.

- Την ενίσχυση των επιχειρήσεων που διαθέτουν καλή οργάνωση, διαχείριση και άριστη ποιότητα προϊόντων ανεξάρτητα της οικονομικής τους επιφάνειας. Η εφαρμογή του FACTORING από την τράπεζα συμβάλλει στην ανάπτυξη της εθνικής οικονομίας.
- Στην έγκαιρη είσπραξη του συναλλάγματος από τις εξαγωγές βελτιώνοντας το ισοζύγιο εξωτερικών πληρωμών.
- Στην ενίσχυση των εξαγωγών άρα και κατά συνέπεια στην αύξηση της παραγωγής, της απασχόλησης.

Επιχειρήματα-κίνητρα για προσέγγιση πελατών

Ο θεσμός του FACTORING πέρα από τα πλεονεκτήματα που προσφέρει είναι ένας θεσμός με πολλά οφέλη τόσο για την ίδια την επιχείρηση αλλά και για την εθνική οικονομία, είναι λοιπόν αναγκαίο να αναφερθούν κάποια επιχειρήματα για την εφαρμογή του θεσμού και κίνητρα για την προσέγγιση νέων πελατών. Έτσι:

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

- Συμβάλλει στην ορθολογική διοίκηση της επιχείρησης αφού ειδικευμένα στελέχη αναλαμβάνουν α) την λογιστική παρακολούθηση β) τις εισπράξεις γ) τις δικαστικές διαδικασίες σε περιπτώσεις επισφαλών πελατών δ) τη συγκέντρωση και αναλυτική καταγραφή πλήθους πληροφοριών γύρω από τους πελάτες, γενικά βελτιώνεται η συνολική εικόνα του ισολογισμού της επιχείρησης.
- Βοηθά την εθνική οικονομία με την ανάπτυξη της βιομηχανίας, την αύξηση της απασχόλησης, τη βελτίωση του ισοζυγίου, την αύξηση του εθνικού εισοδήματος.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ

Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΟΥ FORFAITING

Εισαγωγή

Τα τελευταία χρόνια οι παραδοσιακοί τρόποι χρηματοδότησης εκσυγχρονίζονται, βελτιώνονται, διαφοροποιούνται ή εγκαταλείπονται.

Οι εξαγωγές και οι εισαγωγές δεν είναι απαλλαγμένες από εμπορικούς, πολιτικούς, συναλλαγματικούς ή άλλους κινδύνους.

Οι διαθέσιμες ασφάλειες στο εξαγωγικό ή εισαγωγικό εμπόριο μπορούν να ασφαλίσουν εμπορικούς ή πολιτικούς κινδύνους μέχρι 85%-90%, ενώ το υπόλοιπο μέρος του κινδύνου το φέρει ο ίδιος ο έμπορος (είτε εξαγωγέας, είτε εισαγωγέας).

Ένας από τους νέους θεσμούς που εφαρμόζονται ευρέως και εξυπηρετεί πλήρως τους εμπόρους στον εξαγωγικό τομέα είναι το FORFAITING όπου η ασφάλιση φθάνει το 100% και οι πληρωμές των εμπορευμάτων είναι σίγουρες και επιβεβαιωμένες σε αντίθεση με την ασφάλιση των εξαγωγικών πιστώσεων όπου ο εξαγωγέας ασφαλίζει μέχρι το 90%.

Τι είναι το FORFAITING;

Το FORFAITING όπως και το FACTORING αποτελεί μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης που διαφοροποιείται ως προς τον παραδοσιακό δανεισμό, στον τρόπο χρησιμοποίησης και εφαρμογής του, τον οποίο όμως δεν αντικαθιστά.

Ο θεσμός του FORFAITING αποτελεί μια μορφή τραπεζικής εργασίας και αφορά την εκχώρηση απαιτήσεων που περιλαμβάνουν εμπορικούς και πιστωτικούς

κινδύνους, πλήρως διαπραγματεύσιμους και εγγυημένους από τράπεζα πρώτης τάξεως. Η εγγύηση αυτή γίνεται αποδεκτή στην περίπτωση του FORFAITING, ο οποίος αναλαμβάνει εμπορικό ή πολιτικό ρίσκο.

Το FORFAITING θα μπορούσε να ορισθεί σαν μία πράξη αγοράς ή προεξόφλησης αξιόγραφων-τίτλων του εξαγωγέα τον FORFAITER.

Η πράξη αυτή γίνεται χωρίς το δικαίωμα αναγωγής στον εξαγωγέα-προμηθευτή και αφορά την προμήθεια αγαθών. Με την παραλαβή και τον έλεγχο των τυπικών στοιχείων του αξιόγραφου από τον FORFAITER-αγοραστή συμπληρώνεται ρητώς πλέον επί του σώματος της αξιογράφου η ρήτρα “χωρίς αναγωγή”. Σκοπός της είναι να μεταβιβάσει κινδύνους και υποχρεώσεις είσπραξης της απαίτησης από τον πωλητή-εκχωρητή στον αγοραστή-FORFAITER.

Τα αξιόγραφα που συνήθως εμπλέκονται στις συναλλαγές του FORFAITING είναι:

1. Συναλλαγματικές (BILL OF EXCHANGE)
2. Εγγυητικές επιστολές
3. Υποσχετικές επιστολές (PROMISORY NOTES)
4. Ανέκκλητες πιστώσεις (IRREVOCABLE LETTER OF CREDIT)

Ο θεσμός του FORFAITING δεν καλύπτει μόνο την εξαγωγική δραστηριότητα. Παρ' όλα αυτά έχει συνδεθεί με τον κλάδο εξαγωγών και θεωρείται ως ένα επιπλέον των παραδοσιακών τρόπων, μέσο χρηματοδότησης των επιχειρήσεων.

Προέλευση και εξέλιξη του θεσμού

Ιδιαίτερη έξαρση παρουσίασε ο θεσμός κατά τη διάρκεια της μεταπολεμικής περιόδου, ιδιαίτερα στην τραπεζική κοινότητα της Ζυρίχης, μια κοινότητα με ιδιαίτερες επιδόσεις στον τομέα της χρηματοδότησης του διεθνούς εμπορίου και με ιδιαίτερη φήμη στον τομέα των τραπεζικών εργασιών. Έτσι το 1960 η ένωση τραπεζών της Ζυρίχης χρηματοδότησε την αγορά σιταριού που πουλούσαν οι ΗΠΑ στις Ανατολικές χώρες.

Μεγαλύτερη ανάπτυξη παρουσίασε ο θεσμός στην Αγγλία κυρίως λόγω του γεγονότος ότι για μεγάλο χρονικό διάστημα οι εξαγωγές των διαφόρων Ευρωπαϊκών χωρών χρηματοδοτούνταν από το “SITY” του Λονδίνου και ίσως αυτός να είναι ο λόγος για τον οποίο ιστορικά τουλάχιστον, το Λονδίνο θεωρείται σαν μία αγορά που αφομοίωνε ιδιαίτερα σύντομα και έθετε σε εφαρμογή όλους τους νέους χρηματοδοτικούς θεσμούς.

Αρκετές συναλλαγές μέσω του FORFAITING διεξάγονται και στις αγορές της Δυτικής Γερμανίας.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι ο θεσμός πρωτοεμφανίστηκε στα κεφαλαιουχικά αγαθά και αργότερα επεκτάθηκε σε προϊόντα ευρείας κατανάλωσης.

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥ FORFAITING

Πως λειτουργεί το FORFAITING;

Η φιλοσοφία του FORFAITING βασίζεται στη μεταφορά του επιχειρηματικού κινδύνου (π.χ. εξόφληση τίτλων) και του πολιτικού κινδύνου (χώρες χωρίς πολιτική σταθερότητα) από τον εξαγωγέα 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.

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 της 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 μόνον όσους έχουν σταθερό επιτόκιο.

Το FORFAITING σαν σύστημα συναλλαγών λειτουργεί ως εξής:

1. Αναλαμβάνει οφειλές σε τίτλους ή αξιόγραφα με συμφωνία χορήγησης πίστωσης και για περίοδο από 6 μήνες έως 10 χρόνια ή και περισσότερο (συνήθως όμως 5-7 χρόνια).
2. Χρησιμοποιούνται όλα τα νομίσματα αλλά περισσότερο τα δολάρια, τα Ελβετικά φράγκα.
3. Να υπάρχει συμφωνία για τη σταδιακή εξόφληση της οφειλής ώστε να αποτελούν μια σειρά εξαμηνιαίων δόσεων.
4. Η εξόφληση των χρεών θα πρέπει να είναι εγγυημένη από κάποια τράπεζα, κρατικό οργανισμό ή πολυεθνική εταιρία. Ο εγγυητής επιλέγεται από τον FORFAITER. Μόνο σε περίπτωση που ο οφειλέτης είναι κρατικός οργανισμός δεν μπαίνει εγγυητής.

Τα αξιόγραφα θα πρέπει να καλύπτουν υποχρεώσεις που δεν αμφισβητούνται. Δεν θα πρέπει να αναφέρεται δηλαδή επί του σώματος του αξιογράφου, ότι αυτό είναι υποκείμενο συγκριτικής εμπορικής πράξης, που η μη τήρηση ορισμένων όρων της θα αποτελέσει λόγο μη εξόφλησης της συμφωνίας.

Οποιαδήποτε διαφωνία επί των όρων της σύμβασης αφορά τον εξαγωγέα και τον εισαγωγέα και όχι τον FORFAITER. Αντίθετα θέτει τον εαυτό του εκτός διαφωνιών και προβλημάτων ενώ παράλληλα απαιτεί εξόφληση της απαίτησης στην προσδοκώμενη ημερομηνία πληρωμής.

Από τη στιγμή που ο FORFAITER αγοράζει τα αξιόγραφα και συμπληρώσει στο σώμα του αξιογράφου τη ρήτρα χωρίς το δικαίωμα της αναγωγής, ο πωλητής δεν ενέχει ευθύνη της είσπραξης της οφειλής αλλά αυτομάτως μεταβιβάζεται από τον πωλητή στον αγοραστή FORFAITER.

Ο εξαγωγέας θα επιβαρυνθεί με το κόστος του προεξοφλητικού επιτοκίου που αποτελεί και την προμήθεια του FORFAITER.

Από την στιγμή που ο πωλητής εκχωρεί στον FORFAITER ένα έγκυρο συντεταγμένο αξιόγραφο εγγυημένο με AVAL¹ η εγγύηση τράπεζας ή κρατικού οργανισμού, οι υποχρεώσεις και οι κίνδυνοι έχουν πλήρως εκλείψει γι' αυτό. Ο FORFAITER θα χρεώσει το πιθανό κόστος του επιτοκίου στον εξαγωγέα πάνω στη βάση του άμεσου προεξοφλητικού επιτοκίου. Μετά ο εξαγωγέας μπορεί να συμπεριλάβει οποιοδήποτε άλλο κόστος και να ετοιμάσει τα τιμολόγια.

Υπάρχουν 2 είδη αμοιβών. Το πρώτο είναι η αμοιβή επιλογής και το άλλο η αμοιβή υποβολής των τιμολογίων. Η αμοιβή της επιλογής είναι το ποσό που χρεώνεται από τον FORFAITER στον εξαγωγέα για τις ευκολίες που παρέχει ο FORFAITER στον εξαγωγέα για τη χρηματοοικονομική σταθερότητα κατά τη διάρκεια της χρηματοδοτικής περιόδου.

Ο εξαγωγέας μπορεί να μη συνάψει τη συμφωνία αλλά όμως θα πρέπει να προβεί σε μια ενέργεια που θα υποδεικνύει την εταιρία με την οποία συνεργάζεται. Έτσι ο FORFAITER θα υποχρεωθεί να χρεώσει ένα ποσό αμοιβής. Ένα ποσοστό αμοιβής πληρώνεται ακόμη και όταν ο εξαγωγέας συνάψει σύμβαση που θα καλύπτει την κατασκευαστική περίοδο του προϊόντος. Αυτό το ποσοστό αμοιβής υπολογίζεται γύρω στο 1,2% ανά έτος.

Όταν τα προϊόντα αποστέλλονται, ο εξαγωγέας πηγαίνει στην τράπεζα και σύμφωνα με τους όρους της σύμβασης, παρουσιάζει τα φορτωτικά έγγραφα για την προώθηση της διαδικασίας του FORFAITING.

Ο εξαγωγέας μετά από μερικές μέρες θα λάβει τα αξιόγραφα από την τράπεζα. Έχοντας τα στα χέρια του μπορεί να πάει στον FORFAITER να κάνει τις συναλλαγές και να τα ρευστοποιήσει.

Τα FACTORING και FORFAITING σαν χρηματοδοτικοί θεσμοί συνδυάζουν αρκετά κοινά σημεία.

Η βασική τους ομοιότητα έγκειται στην αγορά απαιτήσεων με αποκλεισμό του αναγωγικού δικαιώματος του αποκτώντας απέναντι στον μεταβιβάζοντα σε περίπτωση μη πληρωμής εκ μέρους του οφειλέτη.

Πότε το FORFAITING μπορεί να είναι χρήσιμο;

Όταν ένας εξαγωγέας χρειάζεται να επεκτείνει τα πιστωτικά του σύνορα στους πελάτες του μπορεί να χρησιμοποιηθεί και το FORFAITING. Η πιστωτική πολιτική μπορεί να επεκταθεί από 6 μήνες έως 7 χρόνια.

Οι διακανονισμοί των πιστωτικών ορίων και των αποπληρωμών είναι στη διάθεση του πελάτη-αγοραστή που μπορεί να προβλέπει και την εγγύηση τρίτων για το χρέος. Ο τριτεγγυητής συνήθως είναι τράπεζα που είναι αποδεκτή από τον FORFAITER.

Σε πολλές χώρες συνηθίζεται ο εγγυητής να είναι το Υπουργείο Οικονομικών, κάποιος κρατικός οργανισμός ή κάποια εύρωστη οικονομικά επιχείρηση.

Οι τράπεζες της προτίμησης των FORFAITERS είναι διεθνείς τράπεζες που μπορούν παράλληλα να τους παρέχουν πληροφορίες για τους οφειλέτες της προτίμησης των FORFAITERS δεν εξαιρούνται οι OFF-SHORE τράπεζες.

Ο λόγος είναι ότι οι FORFAITERS επικεντρώνουν το ενδιαφέρον τους, κυρίως στη δυνατότητα του εγγυητή να υπολογίσει ή να εξακριβώσει την πιστοληπτική ικανότητα του χρεώστη.

Η εγγύηση αυτή μπορεί να πάρει δύο μορφές. Είτα ως AVAL είτε ως μια ξεχωριστή εγγυητική επιστολή, η οποία θα πρέπει να είναι χωρίς όρους ακάλυπτη και μετατρέψιμη.

Η δευτερογενής αγορά και οι επενδύσεις κεφαλαίων κατά τις συναλλαγές με FORFAITING.

Ο FORFAITER αγοράζοντας αξιόγραφα, παράλληλα κάνει κάποια επένδυση αντίστοιχου ύψους.

Παρόλα αυτά μπορεί ο FORFAITER να μην επιθυμεί να δεσμεύσει τα κεφάλαια του σε μια μόνη επένδυση. Σε μια τέτοια περίπτωση ο FORFAITER αυτός θα αναζητήσει κάποιον δεύτερο FORFAITER για να του πουλήσει ένα μέρος της σειράς των αξιόγραφων που έχει στην κυριότητα του και τα οποία αποτελούν την επένδυση του. Ο δεύτερος αυτός FORFAITER αποτελεί την δευτερογενή αγορά.

Όπως αναφέρθηκε ο πρώτος FORFAITER διαθέτει στη δευτερογενή αγορά μέρος της επένδυσης του, στην οποία είχε προβεί. Ο πρώτος FORFAITER δεν αντιμετωπίζει καμία δυσκολία λόγω του ότι αποτελείται από μια σειρά συναλλαγματικών ή γραμματίων “εις διαταγήν” των οποίων η λήξη ποικίλει στο μέλλον που εύκολα μπορεί να διασπαστεί.

Μεμονωμένα τέτοια αξιόλογα μπορούν να διατεθούν για πώληση στη δευτερογενή αγορά.

Δεν πρέπει όμως η δευτερογενής αγορά να θεωρείται ως εντελώς ανεξάρτητη από την πρωτογενή αφού αρκετοί FORFAITERS εμφανίζουν αξιόλογη δραστηριότητα και στους δύο τομείς. Φυσικά υπάρχουν και οι FORFAITERS που δραστηριοποιούνται μόνο στον χώρο των “τελικών επενδύσεων”.

Ενώ οι FORFAITERS προσπαθούν να αποφύγουν συμβατικούς περιορισμούς σε θέματα διακίνησης των αξιόγραφων στην αγορά, αντίθετα οι πωλητές εξαγωγείς μπορούν να δηλώσουν στους FORFAITERS την επιθυμία τους να μην κυκλοφορήσουν τα εκχωρημένα σ’ αυτούς αξιόγραφα, στην αγορά για θέμα γοήτρου της επιχείρησης. Η επιθυμία αυτή γίνεται δεκτή από τον FORFAITER.

Κριτήρια επιλογής του εξαγωγέα από τον FORFAITER

Πριν ο FORFAITER προχωρήσει στις ουσιαστικές ενέργειες θα πρέπει πρώτα να διερευνήσει τα ακόλουθα:

1. Το ύψος της χρηματοδότησης, τη διάρκεια και τα νομίσματα
2. Τον εξαγωγέα
3. Τον εισαγωγέα
4. Τον εγγυητή
5. Τις μορφές δανείου
6. Τα ποσά και τις ημερομηνίες λήξεως
7. Τον τρόπο παρεχόμενης ασφάλειας
8. Το είδος των εξαγωγών προϊόντων
9. Την ημερομηνία άφιξης των προϊόντων
10. Τον χρόνο άφιξης των προεξοφλημένων εγγράφων
11. Τις απαιτούμενες άδειες έγκρισης για την παράδοση των προϊόντων
12. Τον τόπο πληρωμής

Πλεονεκτήματα του FORFAITING

Τόσο το FORFAITING όσο και το FACTORING αποτελούν ένα είδος έμμεσης χρηματοδότησης της εξαγωγικής δραστηριότητας. Ένα είδος χρηματοδότησης χωρίς όμως τις χρονοβόρες και γραφειοκρατικές διαδικασίες που απαιτεί ο τραπεζικός χώρος και που πολλές φορές αποτελεί πρόβλημα ειδικά για τις μικρές επιχειρήσεις και ακόμη για τις περιπτώσεις εκείνων των επιχειρήσεων που αρνούνται να καλύψουν χρηματικά οι τράπεζες.

Συνοψίζοντας, το FORFAITING εφαρμόζεται στο εξαγωγικό εμπόριο και έχει τα ακόλουθα πλεονεκτήματα:

- Ο FORFAITER χρηματοδοτεί χωρίς να έχει δικαίωμα αναγωγής στον εξαγωγέα. Είναι σαφές δε, ότι διαφέρει από μια απλή τραπεζική χρηματοδότηση, όπου ο δανειζόμενος εκχωρεί στην τράπεζα τις απαιτήσεις που πρόκειται να εξοφληθούν, και αν δε γίνει αυτό η τράπεζα απαιτεί από τον δανειζόμενο την εξόφληση του.

Το FORFAITING δεν είναι μια απλή ανάθεση εντολής είσπραξης της απαίτησης, αλλά μια εκχώρηση χωρίς το δικαίωμα της αναγωγής στον εκχωρητή σε περίπτωση μη εξόφλησης.

- Ο εξαγωγέας αμέσως μόλις παραδώσει τα αγαθά ή υπηρεσίες εισπράττει τα μετρητά. Αυτό συμβάλει στην αύξηση της ρευστότητας της επιχείρησης του εξαγωγέα, μειώνει τον τραπεζικό δανεισμό και του απελευθερώνει κάποιες χρηματοδοτικές πηγές για να πραγματοποιηθούν άλλες επενδύσεις ή δραστηριότητες.
- Ο εξαγωγέας δεν αφιερώνει χρόνο για την είσπραξη του χρέους μετά την εκχώρηση του στον FORFAITER.
- Τους κινδύνους από τους νομισματικούς κραδασμούς αλλά και τις πολιτικές αβεβαιότητες ή πτωχεύσεις του εγγυητή επωμίζεται ο FORFAITER.
- Η διαδικασία χρηματοδότησης μέσω FORFAITING σε σχέση με την τραπεζική χρηματοδότηση είναι σχετικά γρήγορη.
- Ο εξαγωγέας έχει το δικαίωμα να τηρήσει πλήρη μυστικότητα όσον αφορά την χρηματοδότηση.
- Το επιτόκιο με το οποίο ο εξαγωγέας υπολογίζει το κόστος της χρηματοδότησης, το κόστος συμβολαίου και η μετατροπή του ξένου νομίσματος στο δικό του, διατηρείται σταθερό.
- Η εκχώρηση της οφειλής γίνεται έναντι ειλικρινών εγγράφων.
- Η διαπραγμάτευση για τη χρηματοδότηση μέσω FORFAITING για κάθε εμπορική συναλλαγή του εξαγωγέα γίνεται χωριστά. Ο εξαγωγέας δεν δεσμεύεται για όλες τις συναλλαγές του.
- Οι διαπραγματεύσεις μεταξύ εξαγωγέα και εισαγωγέα είναι εμπιστευτικές.
- Ο “ρίσκος” σε ξένο συνάλλαγμα είναι ουσιαστικά ανύπαρκτος.
- Η προεξόφληση του συνόλου της απαίτησης γίνεται σε μετρητά.

Περιορισμένα όμως είναι τα μειονεκτήματα της χρηματοδότησης αυτής, όπως:

1. Ο εγγυητής που θα διαλέξει ο εξαγωγέας πρέπει να γίνει αποδεκτός από τον FORFAITER.
2. Το κέρδος του FORFAITER για την χρηματοδότηση αναμένεται μεγαλύτερο από αυτό του απλού εμπορικού δανειστή.

ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ FACTORING ΚΑΙ FORFAITING

Έννοια των θεσμών FACTORING και FORFAITING

Ως FACTORING μπορεί να χαρακτηριστεί η σύμβαση με την οποία ρυθμίζονται γενικά η διαδικασία αγοράς ή της διαχείρισης από το ένα μέρος, βραχυπρόθεσμων τιμολογιακών απαιτήσεων του άλλου μέρους, από παροχές εμπορευμάτων ή υπηρεσιών, η ανάληψη κινδύνου αφερεγγυότητας των οφειλετών και η παροχή υπηρεσιών από τον ίδιο φορέα έναντι προμήθεια και τόκων επί της προκαταβαλλομένης αξίας απαιτήσεων.

Το FACTORING έχει τρεις βασικές λειτουργίες:

1. Τη χρηματοδοτική (καταβολή της αξίας των απαιτήσεων προτού καταστούν ληξιπρόθεσμες).
2. Την ασφαλιστική (ανάληψη κινδύνου αφερεγγυότητας των οφειλετών).
3. Την διαχειριστική (είσπραξη απαιτήσεων).

Το FACTORING που ασκείται και με τις τρεις λειτουργίες θεωρείται ως γνήσιο. Η παράλειψη της ασφαλιστικής λειτουργίας χαρακτηρίζει το νόθο ή χωρίς το “δικαίωμα αναγωγής” FACTORING. Η παράλειψη της χρηματοδοτικής το “καταπληκτικό” FACTORING ενώ της διαχειριστικής ιδιότητας το “νέο” ή “αυτοεξυπηρετούμενο” FACTORING.

Το FACTORING αποτελεί καθαρά τραπεζική εργασία που έχει αντικείμενο την περιστασιακή αγορά απαιτήσεων από εξαγωγές χωρίς όμως το δικαίωμα της αναγωγής. Ο FACTORING αγοράζει από τον εξαγωγέα τις απαιτήσεις που ο ίδιος έχει αποκτήσει από εξαγωγές εμπορευμάτων επί πιστώσει σε αλλοδαπούς εισαγωγείς.

Ο εισαγωγέας εκδίδει γραμμάτια ύστερα από συναίνεση με τον εξαγωγέα και τα μεταβιβάζει στην τράπεζα με την ρήτρα “χωρίς αναγωγή”. Οι μεταβιβάσεις μπορούν να συνοδευτούν από τραπεζική εγγύηση ή εγγυητική επιστολή. Η τράπεζα προεξοφλεί σταδιακά τις αποκτήσεις και ο εξαγωγέας λαμβάνει την αξία τους μειωμένη κατά το ύψος των εξόδων, δηλαδή της προμήθειας της τράπεζας.

Επίσης, ο εξαγωγέας επιβαρύνεται με τον προεξοφλητικό τόκο. Έτσι ο εξαγωγέας ευθύνεται μόνο για την ύπαρξη ή μεταγενέστερη αμφισβήτηση της συνέπειας ελαττωματικών εμπορευμάτων. Αν η τράπεζα δεν μπορέσει να εισπράξει την απαίτηση για άλλους λόγους δεν υπάρχει δικαίωμα αναγωγής για τον εξαγωγέα.

Σύγκριση και αξιολόγηση των θεσμών FACTORING και FORFAITING

Οι θεσμοί FACTORING και FORFAITING αλληλοσυμπληρώνονται. Οι περιπτώσεις χρησιμοποίησης του FACTORING και FORFAITING γίνεται όταν συμβαίνουν τα ακόλουθα:

1. Υψηλός κίνδυνος, απόρριψη τιμολογίου
2. Μέτριος κίνδυνος, FACTORING τιμολογίου
3. Χαμηλός κίνδυνος, FORFAITING τιμολογίου

*οι δύο αυτοί δεσμοί έχουν όμως και κάποιες πολύ σημαντικές διαφορές όπως:

1. Το FACTORING ασκείται ως κύρια εργασία από τους ειδικούς επιχειρηματίες ή ιδιαίτερα τμήματα τραπεζών ενώ το FORFAITING αποτελεί συνήθη τραπεζική εργασία, παρεπόμενη των λοιπών δραστηριοτήτων των τραπεζών.
2. Το FORFAITING αφορά το εξαγωγικό εμπόριο ενώ το FACTORING εφαρμόζεται και στο εγχώριο.
3. Κατά τη σύμβαση του FACTORING λειτουργεί μέσα σε ένα χρονικό διάστημα όπου ο πελάτης έχει ένα διαρκές καθήκον προσφοράς και ο FACTOR αγοράς των απαιτήσεων ενώ το FORFAITING πρόκειται για μεμονωμένες περιπτώσεις.
4. Το FORFAITING γίνεται πάντα χωρίς το δικαίωμα της αναγωγής ενώ το FACTORING γίνεται με ή χωρίς το δικαίωμα αναγωγής.
5. Το ποσοστό χρηματοδότησης του εξαγωγέα κατά το FORFAITING φθάνει το 100% ενώ το FACTORING φθάνει το 80% και το υπόλοιπο 20% του κινδύνου μοιράζεται μεταξύ FACTOR και εκχωρητή ανάλογα με κάποια ειδική συμφωνία.
6. Στο FACTORING υπάρχει προκαθορισμένη προμήθεια ενώ στο FORFAITING δεν υπάρχει αλλά πολλές φορές διαπραγματεύεται με τον εκχωρητή ένα ποσό εκτός του επιτοκίου.
7. Οι FACTORS και οι FORFAITERS απευθύνονται σε διαφορετικές αγορές, κατηγορίες εξαγωγών που καθορίζουν ανάλογα με το είδος, το χρόνο της πιστωτικής πολιτικής που κάνουν. Το είδος εμπορεύματος τις συναλλαγές που κάνουν γίνονται με FACTORING αφορά καταναλωτικά και ελαφρά επενδυτικά αγαθά ενώ το FORFAITING αφορά τα κεφαλαιουχικά αγαθά.
Αντικείμενο του FACTOR είναι οι βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις των οποίων η διάρκεια κυμαίνεται από 90 – 180 μέρες. Επί πλέον καλύπτει συναλλαγές μόνο ορισμένων νομισμάτων και για εκείνους μόνο τους αγοραστές – εισαγωγείς που βάση ορισμένων κριτηρίων φερεγγυότητας θα εγκρίνει πριν

προβεί στην μερική εξόφληση της απαίτησης. Αντίθετα το FORFAITING αφορά μακροπρόθεσμες περιπτώσεις με διάρκεια 5 μήνες έως και 7 χρόνια και προεξόφληση αξιόγραφων, συναλλακτικών.

8. Το FORFAITING καλύπτει τους επιχειρηματικούς πολιτικούς και πιστωτικούς κινδύνους ενώ το FACTORING καλύπτει μόνο τους επιχειρηματικούς και τους πιστωτικούς κινδύνους αλλά όχι πάντα.
9. Στο FACTORING αποκτούνται κυρίως λογιστικές απαιτήσεις ενώ στο FORFAITING δεν συμβαίνει κάτι τέτοιο αφού ο εξαγωγέας μεταβιβάζει συναλλαγματικές και γραμμάτια.
10. Οι προϋποθέσεις χρηματοδότησης για το FACTORING είναι επαρκής φερεγγυότητα πελατών, εξαγωγέων και της χώρας εισαγωγής ενώ για το FORFAITING οι προϋποθέσεις είναι ο οφειλέτης να είναι υψηλής πιστωτικής ικανότητας ή εγγύηση φερέγγυας τράπεζας και χώρας εισαγωγής.
11. Ο FACTOR προσφέρει στον πελάτη μια δέσμη διαρκών υπηρεσιών όπως λογιστική παρακολούθηση, έλεγχος φερεγγυότητάς πελατών, είσπραξη που όμως στον FORFAITING δεν υπάρχει καμία.
12. Ο νομικός χαρακτηρισμός του FACTORING είναι διαφορετικός από εκείνον του FORFAITING.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΕΤΑΡΤΟ

Ο ΘΕΣΜΟΣ ΤΟΥ FRANCHISING

FRANCHISING ΚΑΙ ΟΙ ΒΑΣΙΚΟΙ ΟΡΟΙ ΤΟΥ

Είναι ένα σύστημα συνεργασίας μεταξύ δύο επιχειρήσεων οι οποίες συμφωνούν όπως η μια από αυτές δώσει στην άλλη έναντι μιας πάγιας πληρωμής και ποσοστών, το δικαίωμα να εκμεταλλεύονται με βάση σαφώς καθορισμένους όρους το εμπορικό σήμα ή το όνομα.

Στη σύμβαση καθορίζεται επίσης η παρεχόμενη βοήθεια ή και άλλες υπηρεσίες για την διευκόλυνση της διεξαγωγής των εργασιών.

Κάποιοι βασικοί παράγοντες που πρέπει να ισχύουν είναι ο

ΕΝΤΟΛΕΑΣ

Είναι κατά κανόνα μια μεγάλη επιχείρηση με καλό όνομα, κύρος και ευρεία τεχνογνωσία η οποία επιθυμεί να διευρύνει το μερίδιό της στην αγορά χωρίς να προβεί σε μεγάλες δαπάνες επενδύσεων.

ΕΝΤΟΛΟΔΟΧΟΣ

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

ΠΑΓΙΑ ΑΜΟΙΒΗ

Είναι το ποσό που καταβάλλει ο εντολοδόχος για την ένταξη του στον όμιλο των συνεργαζόμενων επιχειρήσεων. Επίσης ρυθμίζεται μια ποσοστιαία αμοιβή σύμφωνα με την οποία ο εντολοδόχος είναι υποχρεωμένος να καταβάλλει περιοδικά στον εντολέα έναντι της συνδρομής του τελευταίου και την εκ μετάλλευση των εμπορικών σημάτων του ομίλου. Η αμοιβή αυτή αποτελεί γενικά ένα ποσοστό επί του κύκλου εργασιών.

Προέλευση Franchising

Το Franchising προήλθε από τις ΗΠΑ η πρώτη εταιρία που οργάνωσε το FRANCHISING ήταν η SINGER εταιρία ραπτομηχανών. Αργότερα το FRANCHISING εξαπλώθηκε σε όλους τους κλάδους αυτοκινήτων και στους κλάδους ξενοδοχείων, μπουτίκ, διαφήμισης, λογιστικών υπηρεσιών, τον κλάδο τροφίμων.

Ιδιαίτερη στροφή προς το FRANCHISING έγινε μετά το Β' Παγκόσμιο Πόλεμο ως αποτέλεσμα των περιστάσεων που επικρατούσαν τότε δηλαδή της ανάπτυξης της μαζικής παραγωγής σε συνδυασμό με την έλλειψη δικτύων διανομής και των ανάλογων οικονομικών μέσων για τις απαιτούμενες επενδύσεις.

FRANCHISING σε Ευρώπη και Ελλάδα

Το FR μεταφέρεται και στην Ευρώπη

Διευθετήσεις του τύπου FRANCHISING στην Ευρώπη εφαρμόζονται κυρίως από αμερικανικές επιχειρήσεις ενώ οι ευρωπαϊκές επιχειρήσεις είναι πολύ λίγες.

Οι προοπτικές του συστήματος FRANCHISING για την Ευρώπη εξαρτώνται από διάφορους παράγοντες όπως:

α) Στα Ευρωπαϊκά νομικά και άλλα μέτρα που τείνουν στην υπερπροστασία του εντολοδόχου

β) Στο σύστημα που μπορεί να μην κινεί πλέον το ενδιαφέρον των εντολέων.

Στην Ελλάδα έχουμε πολλά παραδείγματα διεθνών ρυθμίσεων FRANCHISING σε ότι αφορά τη χρήση και εκμετάλλευση ξένων σημάτων μεγάλων διεθνών εταιριών διαθέσεως προϊόντων και υπηρεσιών.

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

Υπάρχει συμβατική σύνδεση μεταξύ εντολέα-εντολοδόχου η οποία επιφέρει ορισμένα δικαιώματα αλλά και κάποιες υποχρεώσεις που η συμβατική σύνδεση επιβάλλει στον εντολέα να είναι:

1. Διαθέτει στον εντολοδόχο

A. μεθόδους εργασίας

B. εμπορικά σήματα

Γ. σύμβολα προϊόντων

2. Παρέχει στον εντολοδόχο

A. τεχνογνωσία στον τομέα διοίκησης

B. τεχνογνωσία στο τομέα εμπορίας

Γ. τεχνογνωσία στον τομέα διαφήμισης

Δ. τεχνογνωσία στον τομέα χρηματοοικονομικής διαχείρισης

Ενώ οι κύριες υποχρεώσεις του εντολοδόχου είναι:

A. να χρηματοδοτεί τις απαραίτητες επενδύσεις.

B. να ταυτίζεται με τους όρους της σύμβασης συνεργασίας

Γ. να τηρεί τις οικονομικές του υποχρεώσεις

ΣΥΜΒΑΣΗ FRANCHISING ΚΑΙ ΡΟΛΟΣ ΤΡΑΠΕΖΩΝ

Συμβατική σύνδεση εντολέα - εντολοδόχου

Η βασική συμφωνία FRANCHISING μεταξύ του εντολέα και του εντολοδόχου παίρνει πάντοτε τη μορφή γραπτής ιδιωτικής σύμβασης και ρυθμίζεται με τον εξής τρόπο.

Τι περιλαμβάνει:

- Μέθοδο πληρωμής αρχικής και ποσοστιαίας αμοιβής
- Διάρκεια σύμβασης/ημεομηνίας λήξης
- Όροι και δυνατότητα ανανέωσης
- Δικαίωμα αποκλειστικότητας εντολοδόχου για τη συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή
- Όροι επέκτασής για τον εντολοδόχο
- Όροι καταγγελίας σύμβασης
- Τρόπος εκκαθάρισής της συνεργασίας ανάλογα με την συμβολή των μερών συνεργασίας
- Ειδικές διατάξεις σχετικά με τις αγορές εμπορευμάτων, τους προμηθευτές και τα διάφορα είδη εμπορευμάτων
- Πως θα μεταφερθούν τα εμπορεύματα ιδιοκτησίας του εντολέα
- Όροι πληρωμής των αγοραζομένων εμπορευμάτων
- Υπηρεσίες που προσφέρονται από τον εντολέα στον εντολοδόχο
- Καθήκοντα του εντολοδόχου προς τον εντολέα σε ότι αφορά την παροχή στοιχείων σχετικά με την επιχείρηση.

Σύμβαση Franchising

Υπάρχουν κάποιοι ρυθμιστικοί κανόνες όπως:

A. Τι γίνεται πριν την ισχύ της σύμβασης FRANCHISING;

Ο εντολέας σιγουρεύει ότι το προσωπικό του εντολοδόχου είναι κατάλληλα εκπαιδευμένο και αν αυτό δεν συμβαίνει ο εντολέας είναι υποχρεωμένος να βοηθήσει στη σχετική εκπαίδευση

B. Τι γίνεται κατά τη διάρκεια της σύμβασης;

Ο εντολέας θα παρέχει στους εντολοδόχους του κάθε αναγκαία συνδρομή στον τομέα της πληροφόρησης σε όλα τα θέματα συνεργασίας μέσω ικανών και υπεύθυνων συνδέσμων.

Τι γίνεται πριν την υπογραφή της σύμβασης;

Ο εντολέας παρέχει στον εντολοδόχο πλήρη ενημέρωση για τις έρευνες αγοράς, την κατάστασή του ανταγωνισμού, τα στοιχεία MARKETING και τις προοπτικές της περιοχής όπου ο εντολοδόχος θα αναπτύξει την επιχειρηματική του δραστηριότητα.

Ο εντολέας δίνει στον εντολοδόχο κάθε συνδρομή για τον κατάλληλο εξοπλισμό και τις εγκαταστάσεις της επιχείρησης.

Ο εντολέας θα αξιολογήσει με ακρίβεια το ύψος των αναγκαίων επενδύσεων σε εξοπλισμό, υλικά και αποθέματα εμπορευμάτων και θα ενημερώσει σχετικά τον εντολοδόχο.

Τι γίνεται με την λύση της σύμβασης;

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

ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΣΤΟ FRANCHISING

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

Η τράπεζα λοιπόν έχει κάθε λόγο και συμφέρον να προσελκύσει ως πελάτες τόσο τους εντολείς όσο και τους εντολοδόχους ομίλων καταστημάτων. Από τους εντολείς η τράπεζα προσδοκά την ανάπτυξη σχέσεων πλήρους συνεργασίας σε όλους τους τομείς τραπεζικών εργασιών όπως καταθέσεις, κίνηση κεφαλαίων απλές μεσολαβητικές εργασίες, χορηγήσεις εμπορικών πιστώσεων και δανείων.

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

ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ FRANCHISING

A. Βάση τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες ως εξής:

1. ΔΙΑΝΟΜΗ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ

Πώληση του προϊόντος του εντολέα στις τοπικές αγορές εντολοδόχων χωρίς επιπλέον επεξεργασία.

2. ΔΙΑΝΟΜΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

B. Με βάση το είδος των αποκλειστικών δικαιωμάτων:

1. FRANCHISING ΚΑΤΑ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ

Ο εντολέας παρέχει αποκλειστικά δικαιώματα FRANCHISING για μια ορισμένη γεωγραφική περιοχή στον εντολοδόχο. Ο εντολοδόχος εδώ έχει την ευχέρεια να αναθέσει δικαιώματα και σε άλλους τοπικούς υπό – εντολοδόχους για τους οποίους ενεργεί ως εντολέας.

2. FRANCHISING ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ

Παρόμοιο με το FRANCHISING κατά γεωγραφική περιοχή με τη διαφορά ότι δεν υπάρχει η ευχέρεια διορισμού υπό εντολοδόχων.

3. FRANCHISING ΚΙΝΗΤΟ

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

4. FRANCHISING ΑΤΟΜΙΚΟ

Περιορίζεται σε ένα φυσικό ή νομικό πρόσωπο.

Η επιμελής εφαρμογή και επιτυχία του συνιστάται στο ότι και σε διάκριση με βάση τον επενδυτή.

A. Κοινή ιδιοκτησία εντολέα/εντολοδόχου.

B. Κοινή διοίκηση.

Επένδυση από τον εντολέα και διοίκηση από τον εντολοδόχο.

Γ. Μίσθωση.

Ο εντολέας μισθώνει τους χώρους και εμπιστεύεται τον εντολοδόχο για τη διοίκηση.

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ FRANCHISING

- Δημιουργία αλυσίδας διανομής με περιορισμένο κόστος.
- Δυνατότητα για ουσιαστική και γρήγορη αύξηση του κύκλου εργασιών.
- Βελτίωση σημαντική στην απόδοση των ίδιων κεφαλαίων.
- Δημιουργία ισχυρής οικονομικής θέσης έναντι του εντολοδόχου λόγω οικονομικής υπεροχής.

ΜΕΙΟΕΚΤΗΜΑΤΑ FRANCHISING

- Μια ανωμαλία στην εξέλιξη μιας ή περισσότερων επιχειρήσεων που ανήκουν στην αλυσίδα FRANCHISING.
- Δυσκολία για τον εντολέα στον έλεγχο των εντολοδόχων παρά τα ιδιόκτητα καταστήματα.
- Ο εντολέας περιορίζεται στην παροχή οδηγιών προς τους εντολοδόχους χωρίς να μπορεί να τις επιβάλλει ή να ελέγξει για την εφαρμογή τους.

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΩΣ ΠΡΟΣ ΤΟΝ ΕΝΤΟΛΕΑ ΚΑΙ ΤΟΝ ΕΝΤΟΛΟΔΟΧΟ

- Ο εντολοδόχος εξακολουθεί να έχει την ιδιοκτησία και διοίκηση της επιχείρησής του.
- Δυνατότητα περιορισμού του αναγκαίου κεφαλαίου κίνησης του.
- Βοήθεια ειδικών για τις πωλήσεις και την ανάπτυξη των εργασιών του.
- Αξιοποιεί τα εμπορικά σήματα του ομίλου για προσέλκυση πελατείας.
- Αγοράζει τα εμπορεύματα σε καλύτερες τιμές μέσω των μαζικών αγορών του εντολέα.

- Εξασφαλίζει πιστώσεις ευκολότερα με τη συμμετοχή του στον όμιλο επιχειρήσεων.

ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΩΣ ΠΡΟΣ ΤΟΝ ΕΝΤΟΛΕΑ ΚΑΙ ΤΟΝ ΕΝΤΟΛΟΔΟΧΟ

- Εξάρτηση από τον εντολέα για την τεχνογνωσία, το κύρος και το όνομα τους στην αγορά.
- Δεν έχει δικαιώματα αποκλειστικότητας στην περιοχή του για πωλούμενα προϊόντα του ομίλου.
- Υποχρεωμένος να συμμορφώνεται με τους όρους του εντολέα.
- Έχει νομική ανεξαρτησία αλλά αυτή δε πρέπει να συγχέεται με την οικονομική ανεξαρτησία.
- Οι συμβάσεις γίνονται συνήθως με προσανατολισμό προστασίας του εντολέα.

ΑΝΑΠΤΥΞΗ FRANCHISING

1. Προσδιορισμός θέλησης και ικανότητα για ανάπτυξη FRANCHISING
2. Καθορισμός στόχου
3. Πρώτος προϋπολογισμού
4. Έρευνα αγοράς
5. Μελέτη σκοπιμότητας
6. Προετοιμασία
7. Δοκιμή
8. Προσέλκυση/Αξιολόγηση
9. Ξεκίνημα
10. Συνεχής έλεγχος

Τα θεμέλια πάνω στα οποία θα χτιστεί ένα FRANCHISE είναι η όρεξη και η ικανότητα του ιδρυτή και των στελεχών το, όχι μόνο να δουλεύουν με άλλους ανθρώπους αλλά και να τους καθοδηγήσουν και να τους βοηθήσουν να επιλύουν τα προβλήματα τους. Ένα FRANCHISE βασίζεται αποκλειστικά στην καλή πίστη και τη συνεργασία και πολύ λίγο σε ιεραρχικές σχέσεις που επικρατούν μέσα σε μια κοινή επιχείρηση.

Θα πρέπει να αποφασισθεί ο στόχος προς τον οποίο θα κινηθεί η ανάπτυξη του FRANCHISE – έξοδα οργάνωσης, τυποποίησης προϊόντων και διαδικασιών πιθανώς νέες προσλήψεις και τι θα αποφέρει. Το επόμενο στάδιο είναι η εκπόνηση μιας έρευνας αγοράς με σκοπό τον καθορισμό του που ακριβώς στέκεται στην αγορά το σχεδιασμένο FRANCHISE και τι είδους ανταγωνισμό θα αντιμετωπίσει.

Στην αρχή με πρόχειρους υπολογισμούς και κατόπιν με εμπειριστατωμένες αναλύσεις της αγοράς και των οικονομικών στοιχείων ότι το υπό ανάπτυξη FRANCHISE θα είναι βιώσιμο δηλαδή κερδοφόρο για την επιχείρηση FRANCHISE και τους εντολοδόχους της. Περιλαμβάνει τον προσδιορισμό του κέρδους, τις ανάγκες για χρηματοδότηση και σε τελική ανάλυση τη βιωσιμότητα και τη σκοπιμότητα της ανάπτυξης του FRANCHISE. Όπως κάθε εμπορική συνεργασία έτσι και η συνεργασία αυτή βασίζεται στο αμοιβαίο κέρδος.

Η ανάπτυξη ενός σωστού FRANCHISE απαιτεί την κατάλληλη προετοιμασία, για να γίνει κάτι τέτοιο θα πρέπει να οργανωθεί το FRANCHISE προσλαμβάνοντας το αναγκαίο εξειδικευμένο προσωπικό και να ετοιμαστεί το εγχειρίδιο με βάση το οποίο θα λειτουργούν ο εντολέας και οι εντολοδόχοι, το εγχειρίδιο θα είναι το θεμέλιο για το FRANCHISE.

Το εγχειρίδιο θα πρέπει να καλύπτει θέματα όπως:

A. MARKETING

B. Καθημερινή λειτουργία

Γ. Σχέσεις με πελάτες

Δ. Τρόπο τήρησης λογιστικών βιβλίων και στοιχείων

E. Προσωπικό

Στ. Σχετική Νομοθεσία

Z. Αμοιβαία δικαιώματα και υποχρεώσεις εντολέα και εντολοδόχων

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

αυτήν την περίπτωση θα πρέπει το σχεδιασμένο FRANCHISE να δοκιμαστεί και μόνο αφού περάσει το τεστ αυτό της δοκιμής με επιτυχία, να βγει στον αέρα.

Η δοκιμή θα πραγματοποιηθεί από τα καταστήματα πιλότους χωρίς καμία παρέκκλιση όπως αναφέρεται στο εγχειρίδιο που θα δοθεί στους εντολοδόχους. Με επιβεβαιωμένη την αποτελεσματικότητα του FRANCHISE και από τη δοκιμή μπορεί ο εντολέας να απευθυνθεί στον ευρύ επιχειρηματικό κόσμο και να προσελκύσει εντολοδόχους.

Με τους κατάλληλους ανθρώπους το FRANCHISE μπορεί πια να ξεκινήσει, το αν το δίκτυο FRANCHISE θα λειτουργεί αποδοτικά και θα αναπτύσσεται εξαρτάται από τον καλό έλεγχο του. Ένα δίκτυο FRANCHISE αφημένο στην τύχη του στην καλύτερη περίπτωση θα μείνει στάσιμο, στην χειρότερη θα δημιουργήσει μεγάλα οικονομικά προβλήματα και προστριβές ή και δικαστικές διαμάχες για τον εντολέα και τους εντολοδόχους.

Αντίθετα ένα δίκτυο που θα βρίσκεται υπό συνεχή έλεγχο και αξιολόγηση που θα ανανεώσει τα προϊόντα του και θα βελτιώνει και αναπτύσσει τις σχέσεις μεταξύ των εντολοδόχων της εταιρίας δε μπορεί παρά να ευδοκιμήσει.

ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΟΥ FRANCHISING ΑΠΟ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

1. NEOSET επιπλοσυνθέσεις

Η NEOSET ξεκίνησε τη δραστηριότητα της στο χώρο του επίπλου το 1980 με ένα πολύ μικρό κατάστημα, οι ανάγκες και η αυξημένη ζήτηση του καταναλωτικού κοινού για χώρους που φιλοξενούν βιβλία και άλλα αντικείμενα μέσα στο σπίτι ωθούν την NEOSET να αναπτυχθεί τόσο προιοντικά όσο και από πλευράς δικτύου διανομής με αποτέλεσμα η εταιρεία να αναπτύξει την ιδέα της επιπλοσύνθεσης.

Αυτή η ιδέα αποτελεί και καινοτομία στην αγορά του επίπλου ενώ δίνει την ευκαιρία σε επιχειρηματίες να ασχοληθούν αποκλειστικά με την εμπορία των επιπλοσυνθέσεων δημιουργώντας μια από τις μεγαλύτερες και σοβαρότερες αλυσίδες FRANCHISING στον ελληνικό χώρο.

Σήμερα η NEOSET απαριθμεί 51 καταστήματα σε ολόκληρη την Ελλάδα, οι άνθρωποι που απασχολούνται σε όλα τα καταστήματα ξεπερνούν τους 350 ενώ η ίδια η Εταιρεία ξεπερνά σε δυναμικό τα 220 άτομα. Ο μέσος ετήσιος ρυθμός ανάπτυξης της εταιρίας και του δικτύου κυμαίνεται από 30-35 % ενώ οι πωλήσεις το 1991 ξεπέρασαν τα 5 δις δρχ σε τιμές καταναλωτού.

ΟΙ ΒΑΣΕΙΣ ΤΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

Η συνεργασία της εταιρίας με τον FRANCHISOR – συνεργάτη στηρίζεται καταρχήν στην αποκλειστική σχέση μεταξύ των δύο μερών η οποία εκφράζεται μέσα από ένα σοβαρό συμβόλαιο συνεργασίας αορίστου χρόνου.

Η βασικότερη ηθική απαίτηση της εταιρίας από τον FRANCHISE – συνεργάτη είναι ο σεβασμός και η τήρηση όλων των όρων του συμβολαίου.

Οι βασικές προϋποθέσεις για την έναρξη μιας τέτοιας συνεργασίας είναι:

- A) ο άνθρωπος – συνεργάτης
- B) το απαιτούμενο κεφάλαιο
- Γ) το κατάστημα

ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ

Οι παροχές της εταιρείας προς τον συνεργάτη είναι η εκχώρηση του δικαιώματος της προς αυτόν να χρησιμοποιεί το όνομα της και να εμπορεύεται αποκλειστικά τα προϊόντα της.

Η εταιρεία προσφέρει το πακέτο της στρατηγικής μάρκετινγκ δηλαδή:

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

ΒΑΣΙΚΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ

Τα προβλήματα που αντιμετωπίζει η NEOSET είναι σχεδόν τα ίδια που αντιμετωπίζουν όσοι ασχολήθηκαν με το FRANCHISING και την εφαρμογή του στην Ελλάδα.

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

2. HAMBO RESTAURANTS

Η αλυσίδα των εστιατορίων HAMBO είναι μία αμιγώς ελληνική εταιρία με 20 επώνυμα καταστήματα στην Ελλάδα. Η HAMBO διαφοροποιείται ως προς το προϊόν από τις υπόλοιπες εταιρείες διότι προσφέρει φαγητά ελληνικής κουζίνας.

Το πρώτο ξεκίνημα έγινε το 1983 με το HAMBO Καλλιθέας.

Το σύστημα FRANCHISING εφαρμόζεται από το 1987 και συνεργάζονται τα 6 από τα 20 εστιατόρια ενώ στα υπόλοιπα μετέχει η μητρική εταιρία. Η HAMBO απασχολεί 500 άτομα προσωπικό και στόχος της για το 1992 ήταν τα κέρδη της να ανέλθουν στα 3,5 – 4 δις δρχ.

Η απαίτηση κεφαλαίου για την ανάπτυξη ενός καταστήματος FRANCHISING κατά μέσο όρο ανέρχεται στα 55 με 85 εκατομμύρια το λιγότερο. Οι παροχές της HAMBO προς το FRANCHISE συνεργάτη είναι η εκπαίδευση, η επιθεώρηση, ο σχεδιασμός του καταστήματος και εργοτομίας η παραγωγή και ο ποιοτικός έλεγχος των προϊόντων της.

Η εταιρία αντιμετωπίζει τον ανταγωνισμό εφαρμόζοντας

1. Ολική ποιότητα σε όλα τα επίπεδα
2. Στρατηγικό σχεδιασμό όλων των δραστηριοτήτων της
3. Διαφοροποίηση από τους ανταγωνιστές της

3. MC DONALD'S

Η MC DONALD'S άρχισε να εφαρμόζει το FRANCHISING στην Αμερική με την ίδρυση της το 1955, είναι η εταιρία που κατεξοχήν εφάρμοσε το σύστημα αυτό σε παγκόσμια κλίμακα. Η MC DONALD'S βασίζεται στους FRANCHISORS που

αποτελούν την σπονδυλική στήλη της για να δώσουν νέες ιδέες και να βοηθήσουν στην ανάπτυξη της εταιρείας.

Από τα 13.000 εστιατόρια της εταιρίας τα 9.000 λειτουργούν με σύστημα FRANCHISING, με το σύστημα FRANCHISING ο FRANCHISOR είναι υποχρεωμένος να δώσει ένα ποσοστό των πωλήσεων στην μητρική εταιρία που βοηθά στην ανάπτυξη της στην παροχή υποστήριξης και το λεγόμενο PRODUCT DEVELOPMENT.

Οι απαιτήσεις της μητρικής εταιρίας σχετικά ε το κεφάλαιο επένδυσης του συνεργάτη είναι πάντα σε συνάρτηση με το κατάστημα που πρόκειται να κατασκευαστεί, η εταιρία έχει την πρόθεση να συνεχίσει την ανάπτυξη της μέσω του FRANCHISING, η επιτυχία της MC DONALD'S έγκειται στο ότι γίνεται σωστή επιλογή FRANCHISORS και προμηθευτών οι οποίοι ασπάζονται τη φιλοσοφία της μητρικής εταιρίας που είναι ποιότητα, ποσότητα, σε όλους τους τομείς.

4. BODY SHOP

Το πρώτο μαγαζί BODY SHOP άνοιξε το 1976 στην Αγγλία, στην Ελλάδα HEAD FRANCHISEE είναι η εταιρία THE BODY SHOP GREECE, το 1979 άνοιξε το πρώτο BODY SHOP στην Κηφισιά, σήμερα λειτουργούν 22 μαγαζιά σε όλη την Ελλάδα και ο ετήσιος τζίρος έφτασε το ποσό του 1,1 δις δρχ.

Η συνεργασία της εταιρίας με τον FRANCHISE – συνεργάτη βάσει πολύ συγκεκριμένων και αυστηρά ελεγχόμενων προδιαγραφών, για το BODY SHOP πρωταρχικό ρόλο παίζει ο παράγων άνθρωπος, συνεχίζοντας με τις οικονομικές απαιτήσεις, το απαιτούμενο κεφάλαιο για το άνοιγμα μαγαζιού 45 -50 τ.μ. που πρέπει να βρίσκεται στο καλύτερο σημείο της εκάστοτε αγοράς είναι 25 εκ. δρχ. Απαιτείται το μαγαζί να έχει MANAGER καθώς και προσωπικό 2 – 3 ατόμων.

Οι παροχές που έχει η εταιρία για τους συνεργάτες είναι το TRAINING που περνά το προσωπικό των μαγαζιών οι επισκέψεις ενός AREA MANAGER, ο οποίος συμβουλεύει και βοηθά στη διόρθωση λαθών και ελλείψεων καθώς επίσης και δωρεάν ενημερωτικό υλικό.

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

5. GOODY'S

Η GOODY'S άρχισε να εφαρμόζει το FRANCHISING το 1981 δημιουργώντας το 7^ο κατάστημα της, σήμερα λειτουργούν 59 εστιατόρια FRANCHISEE και ο ετήσιος τζίρος του συνόλου των καταστημάτων του 1991 ήταν 8,7, δις δρχ.

Η εταιρεία επιλέγει συνεργάτες που είχαν την δυνατότητα να ενσωματωθούν στην οικογένεια και την φιλοσοφία της GOODY'S, εάν ο υποψήφιος είναι ένας θα πρέπει να ασχοληθεί αποκλειστικά με το εστιατόριο, σε περίπτωση περισσότερων ένας από τους συμμετέχοντες ορίζεται σαν νόμιμος εκπρόσωπος της επενδυτικής ομάδας αναλαμβάνοντας την δέσμευση της αποκλειστικής απασχόλησης του με το εστιατόριο.

Το ελάχιστο κεφάλαιο για την δημιουργία ενός καταστήματος αρχίζει από 50 εκατ ενώ ο απαιτούμενος χώρος πρέπει να είναι σε κεντρικό σημείο έκτασης 250 – 300 τ.μ. σε σύνολο ισογείου – υπογείου

Οι παρεχόμενες υπηρεσίες προς τον υποψήφιο- συνεργάτη μπορούν να ταξινομηθούν σε τρεις κατηγορίες ανάλογα με το χρόνο παροχή τους:

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

6. BODYLINE

Η εταιρία άρχισε να εφαρμόζει το σύστημα FRANCHISING το 1991 και με βάση τον ετήσιο τζίρο είναι η μεγαλύτερη και πιο επιτυχημένη αλυσίδα κέντρων υγείας στην Ελληνική αγορά

Η BODYLINE A.E. προτρέπει τους υποψήφιους συνεργάτες της για την καλύτερη προβολή των επιχειρησιακών προσπαθειών και αυτό επιτυγχάνεται όταν υπάρχει κεντρικό οίκημα, ικανό μανάτζερντ και υπαλληλικό προσωπικό.

Στην εταιρία αντιμετωπίζεται ως πρόβλημα η αδυναμία της να ανταποκριθεί στη ζήτηση για δημιουργία BODYLINE STUDIOS από αξιόλογους υποψήφιους, αυτή η αδυναμία οφείλεται στη στρατηγική επιλογή της διατήρησης υψηλού επιπέδου παροχής υπηρεσιών, επιμένοντας στη σωστή επιλογή και εκπαίδευση συνεργατών και προσωπικού.

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

Ο νέος συνεργάτης έχει τη βοήθεια της εταιρίας σε θέματα εύρεσης χώρου, σχεδιασμού από πλευράς διαρρύθμισης και ντεκόρ, η εταιρία εκπαιδεύει τους υπάλληλους της νέας μονάδας σε βάθος μέσα στο περιβάλλον άλλων επιτυχημένων STUDIOS BODYLINE

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ FRANCHISING

Η προσέγγιση του θέματος του FRANCHISING καταδεικνύει πόσο επικερδής είναι η εφαρμογή του και τι αναμένουμε μελλοντικά, με την ανάπτυξη του θεσμού στο εξωτερικό και κυρίως στις ΗΠΑ, την λειτουργική εφαρμογή του στο χώρο του λιανικού εμπορίου καθώς και την εφαρμογή του στην Ελλάδα από επιχειρήσεις που έχουν να δείξουν επιτυχημένα αποτελέσματα, θα λέγαμε ότι αποτελεί μια ευφυή μορφή επιχειρηματικής συνεργασίας με πλεονεκτήματα για τους αμφότερους συμβαλλόμενους.

Οι ιδιαιτερότητες της Ελληνικής αγοράς επιβάλλουν την ανάπτυξη τους γιατί είναι πραγματικά ο πιο αποτελεσματικός ποιοτικά και αποδοτικά τρόπος για να αναπτυχθεί μια δραστηριότητα, μελέτες δείχνουν την καλή προοπτική ανάπτυξης του στο χώρο του λιανικού εμπορίου ή ειδικότερα στο χώρο παροχής υπηρεσιών.

Συμπερασματικά λοιπόν μπορούμε να καταλήξουμε στις εξής βασικές διαπιστώσεις: Η Ελληνική αγορά θα χαρακτηρίζεται από έντονη κινητικότητα γύρω από την πρακτική του FRANCHISING καθώς ολοένα περισσότερες επιχειρήσεις θα αντιλαμβάνονται τα πλεονεκτήματα της προβλέποντας σ' αυτή για ανάπτυξη ή επιτυχή αντιμετώπιση του ανταγωνισμού της Ενιαίας Ευρωπαϊκής αγοράς.

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

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

ΚΕΦΑΛΙΟ ΠΕΜΠΤΟ

VENTURE CAPITAL

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Οι εταιρίες επιχειρηματικού κεφαλαίου είναι ανώνυμες εταιρίες και έχουν σκοπό την προώθηση και την υλοποίηση επενδύσεων υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας, οι εταιρίες παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου μπορούν:

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

ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΑΙ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ

1. Το ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο των εταιριών παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου ορίζεται σε 450.000 ευρώ το οποίο καταβάλλεται μόνο σε μετρητά.
2. Με απόφαση των υπουργών Εθνικής Οικονομίας και Εμπορίου που δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως είναι δυνατή η αύξηση του ελάχιστου εταιρικού κεφαλαίου.
3. Οι μετοχές των εταιριών παροχών επιχειρηματικού κεφαλαίου είναι ονομαστικές και μπορούν να εισάγονται σε χρηματιστήριο αξιών.
4. Δεν επιτρέπεται χορήγηση δανείων από τις εταιρίες παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου στις επιχειρήσεις που αυτές ιδρύουν ή συμμετέχουν.
5. Δεν επιτρέπεται η συμμετοχή εταιρίας παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου σε επιχείρηση να υπερβαίνει το 20% των ιδίων κεφαλαίων της εταιρίας παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου. Το ίδιο ανώτατο όριο ισχύει σε περίπτωση παροχής εγγυήσεων από αυτή σε επιχείρηση, όσον αφορά τα αθροίσματα της συμμετοχής και των παρεχόμενων εγγυήσεων στην επιχείρηση αυτή.

ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΕ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΥΨΗΛΗΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ

1. Για την συμμετοχή τους σε επιχειρήσεις που αναλαμβάνουν επενδύσεις υψηλής τεχνολογίας οι εταιρίες παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου επιχορηγούνται με ποσοστό μέχρι 30% στο ποσό της συμμετοχής αυτής.
2. Ως συμμετοχή κατά την έννοια του άρθρου αυτού θεωρείται η καταβολή μετοχικής ή εταιρικής εισφοράς στις περιπτώσεις α,β του δευτέρου εδάφιου του άρθρου 1 στην παράγραφο 1.
3. Η επιχορήγηση παρέχεται με απόφαση του υπουργού εθνικής οικονομίας ύστερα από γνωμοδότηση της κεντρικής γνωμοδοτικής επιτροπής του άρθρου

8 παράγραφος 1 του ν. 1262/82 μετά από γνώμη της γενικής ενέργειας και τεχνολογίας.

4. Με κοινή απόφαση των υπουργών εθνικής οικονομίας και βιομηχανίας καθορίζονται τα τεχνοοικονομικά και άλλα απαραίτητα στοιχεία για τον χαρακτηρισμό των επενδύσεων ως υψηλής τεχνολογίας, τα απαιτούμενα δικαιολογητικά που συνοδεύουν την αίτηση για επιχορήγηση οι προθεσμίες υποβολής της και άλλες σχετικές λεπτομέρειες.

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΗΣ ΕΚΠΤΩΣΗΣ ΣΤΑ ΚΕΡΗ ΤΟΥΣ

1. Οι εταιρίες παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου για τον προσδιορισμό των φορολογικών κερδών τους έχουν το δικαίωμα να εκπίπτουν ποσοστό 3% του ποσού του υπολοίπου της 31^{ης} Δεκεμβρίου κάθε χρόνου των συμμετοχών σε επιχειρήσεις που αναλαμβάνουν επενδύσεις υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας και των εγγυήσεων που παρέχουν προς αυτές.
2. Η έκπτωση της προηγούμενης παραγράφου φέρεται σε ειδικό αποθεματικό πρόβλεψης για το σκοπό του άρθρου 1.

ΚΕΡΗ ΚΑΙ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥΣ ΓΕΝΙΚΑ

1. Τα κέρδη που πραγματοποιούν οι εταιρίες παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου από τη μερική ή ολική πώληση των μετοχών ή των εταιρικών μεριδίων τους που προέρχονται από τη συμμετοχή τους σε εταιρίες που αναλαμβάνουν επενδύσεις υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας απαλλάσσονται από το σχετικό φόρο εισοδήματος και εμφανίζονται σε λογαριασμό ειδικού αποθεματικού για την κάλυψη μελλοντικών ζημιών από την πώληση χειρογράφων

2. Οι κάτοχοι ομολογιών δεν φορολογούνται για το εισόδημα που προέρχεται από τους τόκους των αντίστοιχων φορολογιών.
3. Αν η εταιρία παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου δεν συμμορφωθεί στις διατάξεις του νόμου 2190/20 ή στους όρους της εγκριτικής απόφασης της απόφασης της παραγράφου 3 του άρθρου 3 ο υπουργός Εθνικής Οικονομίας μπορεί να ανακαλέσει την απόφαση επιχορήγησης.
Στην περίπτωση αυτή η ανακλητική απόφαση κοινοποιείται στον αρμόδιο οικονομικό έφορο ο οποίος επιβάλλει αναδρομικά με πράξη του όλα τα φορολογικά βάρη από τα οποία η εταιρία είχε απαλλαγή σύμφωνα με το νόμο.

ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

1. Η τράπεζα της Ελλάδος ασκεί εποπτεία και έλεγχο στις εταιρίες επιχειρηματικού κεφαλαίου και μπορεί να ζητήσει από αυτές οποιαδήποτε σχετικά στοιχεία ή να επιβάλλει τα αναγκαία μέτρα.
2. Επιτρέπεται στις τράπεζες που λειτουργούν στην Ελλάδα να ιδρύουν ή να συμμετέχουν σε εταιρίες παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου χωρίς προηγούμενη άδεια της τράπεζας της Ελλάδος μέχρι το 20% του ιδίου μετοχικού τους κεφαλαίου.

ΠΩΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ ΤΟ VENTURE CAPITAL

Συνοπτικά μόνο αναφέρω ότι το V.C αφορά επενδύσεις συμμετοχής στο κεφάλαιο νέων μικρών εταιριών για τις οποίες ο επενδυτής πιστεύει ότι έχουν προοπτικές γρήγορης ανάπτυξης και δημιουργίας κερδών. Τα αναμενόμενα για τον επενδυτή κέρδη θα προέλθουν κυρίως από την πώληση των μετοχών σε τιμή πολύ μεγαλύτερη από την αξία της αγοράς τους. Η διαφοροποίηση από τις κλασικές επενδύσεις σε συνήθεις χρηματιστηριακούς τίτλους είναι ότι η τελευταία αφορά μετοχές μεγάλων

εδραιωμένων εταιριών που έχουν εισαχθεί στα κύρια χρηματιστήρια ενώ το VENTURE CAPITAL αφορά επενδύσεις σε άγνωστες αναπτυσσόμενες εταιρίες που συνήθως δεν είναι εισαγόμενες σε κανένα χρηματιστήριο.

Φυσικά προσδοκά μεγαλύτερα κέρδη διότι αναλαμβάνει υψηλότερους κινδύνους, στις ΗΠΑ οι επενδυτές σε V. C είναι κυρίως ιδιώτες ή εταιρίες αμοιβαίων κεφαλαίων ενώ στην Ευρώπη πέρα των ιδιωτών επενδυτών μεγάλο μέρος των επενδυτών σε V. C διακινούν τράπεζες μέσω εξειδικευμένων θυγατρικών εταιριών τους ή ειδικοί χρηματοδοτικοί οργανισμοί, οι επενδύσεις σε V. C μπορούν να αφορούν:

1. Νεοσύστατες εταιρίες οι οποίες έχουν ανάγκη κεφαλαίων για να αναπτυχθούν.
2. Προϋπάρχουσες εταιρίες ή τμήματα εταιριών τα οποία ενδιαφέρονται να αγοράσουν τα στελέχη που εργάζονται σε αυτές, ο επενδυτής V. C επενδύει χρήματα υπό μορφή μετοχικού κεφαλαίου για την εξαγορά της εταιρίας ενώ τη διοίκηση της εταιρίας αναλαμβάνουν τα στελέχη της.
3. Αναπτυξιακά χρηματοδοτικά σχήματα προς μικρές εταιρίες οι οποίες συγκεντρώνουν ευνοϊκές προϋποθέσεις αλλά χρειάζονται πρόσθετη χρηματοδότηση υπό μορφή μετοχικού κεφαλαίου.

Τα κριτήρια βάση των οποίων επιλέγουν τις υποψηφίες προς συνεργασία εταιρίες είναι οι εμπορικές προοπτικές των προϊόντων τους και η φυσιογνωμία των μετοχών, από την στιγμή που η εταιρία έχει αυξήσει καθαρά τη θέση και έχει βελτιώσει την κεφαλαιακή της διάρθρωση μπορεί πολύ πιο εύκολα να απευθυνθεί στην εμπορική τράπεζα, την μητρική της εταιρίας V. C και να συνάψει τα βραχυπρόθεσμα δάνεια για κεφάλαιο κινήσεως που είναι απαραίτητα για την καθημερινή λειτουργία της.

Πολλές φορές τα αρχικά κεφάλαια αποδεικνύονται ανεπαρκή για να καλύψουν τις ζημιές των πρώτων ετών λειτουργίας της εταιρίας οπότε χρειάζεται το λεγόμενο SECOND ROUND FINANCE η εκ νέου δηλαδή ενίσχυση της κεφαλαιακής βάσης της εταιρίας που θα επιτρέψει την απρόσκοπτη λειτουργία της.

Στο σημείο αυτό θέλω να επισημάνω ότι το V.C δεν είναι κατά ανάγκη συνδεδεμένο με υψηλή τεχνολογία, συνέπεσε απλώς στις ΗΠΑ την εποχή που το V.C είχε μεγάλη απήχηση στους επενδυτές, να αναπτύσσονται με ταχύτατους ρυθμούς εταιρίες μικροηλεκτρονικής και βιοτεχνολογίας οι οποίες ήταν φυσικό να τραβήξουν το ενδιαφέρον των VENTURE CAPITALISTS, αποτέλεσμα ήταν η κοινή γνώμη να ταυτίσει σε πολλές περιπτώσεις το V.C με την προηγούμενη τεχνολογία.

Το συμπέρασμα το οποίο βγάζουμε από τα πιο πάνω αναφερόμενα είναι ότι V.C είναι η χρηματοδότηση επιχειρήσεων με τη μορφή συμμετοχής στο μετοχικό κεφάλαιο.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Στην εργασία παρουσιάστηκαν οι σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης, μια μορφή χρηματοδότησης είναι η χρηματοδοτική μίσθωση - Leasing, ο μισθωτής γίνεται ιδιοκτήτης με την λήξη της σύμβασης, τα μισθώματα που καταβάλλονται με το leasing εκπίπτουν από το φορολογητέο εισόδημα συνήθως δεν απαιτούνται προσημειώσεις ή άλλου είδους εξασφαλίσεις αφού εγγύηση της εταιρίας αποτελεί ο εξοπλισμός της σύμβασης, με την λήξη της σύμβασης ο μισθωτής έχει το δικαίωμα να εξαγοράσει τον εξοπλισμό καταβάλλοντας ένα προκαθορισμένο τίμημα.

Το FACTORING είναι μια εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης που δεν ανταγωνίζεται τον παραδοσιακό δανεισμό αλλά τον συμπληρώνει, ο factor αναλαμβάνει την υποχρέωση να αξιολογεί την φερεγγυότητα των οφειλετών να προστατεύει κατά του πιστωτικού κινδύνου, να παρέχει εγγυήσεις, ο θεσμός αυτός συμβάλει στην ενίσχυση των μικρομεσαίων και μεταποιητικών επιχειρήσεων, το σημαντικό σε αυτή την μορφή είναι ότι ενισχύει και προωθεί τις εξαγωγές, με την εφαρμογή του θεσμού ο βαθμός ρευστότητας της επιχείρησης αυξάνει με αποτέλεσμα η επιχείρηση να είναι ακόμη πιο ανταγωνιστική.

Το FORFAITING αποτελεί μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης. Εξυπηρετεί πλήρως τους εμπόρους στον εξαγωγικό τομέα όπου η ασφάλεια φθάνει το 100%, το forfeiting είναι μια μορφή τραπεζικής εργασίας και αφορά την εκχώρηση απαιτήσεων που περιλαμβάνουν εμπορικούς και πιστωτικούς κινδύνους.

Με το FRANCHISING στη σύμβαση καθορίζεται η παρεχόμενη βοήθεια ή και άλλες υπηρεσίες για την διευκόλυνση της διεξαγωγής των εργασιών . Η βασική συμφωνία μεταξύ εντολέα και εντολοδόχου παίρνει την μορφή γραπτής ιδιωτικής σύμβασης.

Το VENTURE CAPITAL αφορά επενδύσεις συμμετοχής στο κεφάλαιο νέων μικρών εταιριών, οι επενδύσεις σε VENTURE CAPITAL μπορούν να αφορούν νεοσύστατες υπηρεσίες οι οποίες έχουν ανάγκη κεφαλαίων για να αναπτυχθούν, προϋπάρχουσες εταιρίες οι οποίες ενδιαφέρονται να αγοράσουν τα στελέχη που εργάζονται σε αυτές, ο επενδυτής επενδύει χρήματα υπό μορφή μετοχικού κεφαλαίου, αναπτυξιακά χρηματοδοτικά σχήματα προς μικρές εταιρίες οι οποίες συγκεντρώνουν ευνοϊκές προϋποθέσεις.

SUMMARY

In the work were presented the modern forms of financing, a form of financing are the financing hire - Leasing, the lessee is become householder with the expiry of convention, the rents that is overwhelmed with the leasing is usually deducted from taxable income is not required underwriting or other type ensures after guarantee of company constitutes the equipment of convention, with the expiry of convention the lessee has the right buys off the equipment overwhelming a predetermined price. The FACTORING is a alternative form of financing that does not rival the traditional lending but supplements him, factor undertakes the obligation to evaluate the solvency of deptors to protect at the credit danger, to provide guarantees, this institution contributes in the aid the small to medium-sized and manufacturing enterprises, important in this form is that strengthens Mrs promotes the exports, with the application of institution the degree of fluidity of enterprise increases with result the enterprise is still more competitive. The FORFAITING constitutes a alternative and additional form of financing. It completely serves the tradesmen in the export sector where the safety reaches the 100%, forfeiting is a form of banking work and concerns the cession of requirements that includes commercial and credit dangers. With the FRANCHISING in the convention it is determined the provided help or even other services for the facilitation of conduct of work. The basic agreement between mandator and agent takes the form of written private convention. VENTURE CAPITAL concern investments of attendance in the capital of new small companies, the investments in VENTURE CAPITAL they can concern newly established services who have need of capital in order to are developed, preexisting companies that interest to buy the executives that work in them, the investor invests money under form of participial capital, developmental financing forms to small companies that assemble favourable conditions.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΠΡΩΤΟ

1. ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ Ν. 1665/1986 (Φ. 194), ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

Άρθρο 1

Έννοια

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

Άρθρο 2

Εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης

1. Συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορούν να συνάπτουν ως εκμισθωτές μόνο ανώνυμες εταιρίες με αποκλειστικό σκοπό τη διενέργεια εργασιών του άρθρου 1 αυτού του νόμου. Για τη σύσταση των εταιριών αυτών απαιτείται

και ειδική άδεια της τράπεζας της Ελλάδος, που δημοσιεύεται στο οικείο τεύχος της Εφημερίδας της Κυβερνήσεως. Όμοια άδεια απαιτείται επίσης: α. για τη μετατροπή υφιστάμενης ανώνυμης εταιρίας σε ανώνυμη εταιρία με αποκλειστικό σκοπό τη σύναψη συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης και β. για την εγκατάσταση και λειτουργία στην Ελλάδα αλλοδαπών εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης.

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

ΑΡΘΡΟ 3

Διάρκεια χρηματοδοτικής μίσθωσης

Μεταβίβαση δικαιωμάτων και υποχρεώσεων

1. Η διάρκεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι πάντοτε ορισμένη και δεν μπορεί να συμφωνηθεί μικρότερη από τρία έτη. Αν συμφωνηθεί μικρότερη ισχύει για τρία έτη.
2. Αν λυθεί η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης πριν από τη λήξη της και συναφθεί νέα σύμβαση για το ίδιο πράγμα μεταξύ των ίδιων συμβαλλόμενων ο χρόνος που πέρασε έως τη λύση της αρχικής σύμβασης συνυπολογίζεται στον απαιτούμενο κατά την προηγούμενη παράγραφο ελάχιστο χρόνο για τη νέα σύμβαση.
3. Σε περίπτωση αγοράς του μισθίου πριν από την πάροδο τριετίας από την έναρξη της μίσθωσης, ο μισθωτής έχει υποχρέωση να καταβάλει τα ποσά για φορολογικές και λοιπές επιβαρύνσεις υπέρ του δημοσίου ή τρίτων που θα όφειλε να έχει αγοράσει το μίσθιο.
4. Ο μισθωτής μπορεί να μεταβιβάσει τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις του από τη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης σε τρίτο με εγγραφή συναίνεση της εκμισθώτριας εταιρίας.

Άρθρο 4

Τύπος – Δημοσιότητα, Ενέργεια έναντι τρίτων

1. Η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης καταρτίζεται εγγράφως.

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

Άρθρο 5

Ασφαλιστικές ρήτρες. Ασφάλιση

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

Άρθρο 6

Φορολογικές απαλλαγές και άλλες συναφείς ρυθμίσεις

1. Εκτός από το φόρο προστιθέμενης αξίας, απαλλάσσονται από οποιουδήποτε φόρους, τέλη, εισφορές, δικαιώματα υπέρ του Δημοσίου, λοιπών προσώπων δημοσίου δικαίου και γενικώς τρίτων, είτε αυτά επιβάλλονται κατά την εισαγωγή στην Ελλάδα είτε μεταγενέστερα. Α) Οι συμβάσεις με τις οποίες περιέχονται στις κατά το άρθρο 2 εταιρίες, είτε κατά κυριότητα είτε κατά κατοχή, κινητά που πρόκειται να αποτελέσουν αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης με εξαίρεση τα κάθε είδους μεταφορικά μέσα. Η εισαγωγή των κινητών τα οποία αφορά το εδάφιο αυτό υπάγεται στο Κοινό Εξωτερικό Δασμολογικό των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων. Β) Οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης που καταρτίζουν οι κατά το άρθρο 2 εταιρίες. Γ) Οι συμβάσεις εκχώρησης δικαιωμάτων ή αναδοχής υποχρεώσεων από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης. Δ) Τα μισθώματα από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης που καταβάλλονται στις κατά το άρθρο 2 εταιρίες και τα παραστατικά είσπραξής τους. Ε) Το τίμημα της πώλησης του πράγματος από την εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης στο μισθωτή.
2. Τα δικαιώματα των συμβολαιογράφων ενώπιον των οποίων καταρτίζονται οι συμβάσεις που προβλέπονται στις παραγράφους 1 και 3 περιορίζονται στα κατώτατα όρια των δικαιωμάτων τους που ισχύουν για τις συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων από τράπεζες επενδύσεων για παραγωγικές επενδύσεις.
3. Σε περίπτωση εγγραφής προσημείωσης ή σύστασης υποθήκης ή ενέχυρους για την εξασφάλιση απαιτήσεων των εταιριών αυτού του νόμου από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης και από συμβάσεις της παραγράφου 6, καθώς επίσης και εξάλειψης των βαρών αυτών, εφαρμόζεται η διάταξη του εδαφίου γ' της παραγράφου 1 του άρθρου 7 του νόμου 4171/1961 (ΦΕΚ 93). Η εκχώρηση απαιτήσεων των εταιριών αυτού του νόμου για την εξασφάλιση απαιτήσεων από δάνεια ή πιστώσεις που τους παρέχονται απαλλάσσεται από κάθε τέλος ή άλλη επιβάρυνση.

4. Τα μισθώματα που καταβάλλει ο μισθωτής στις εταιρίες αυτού του νόμου για την εκπλήρωση υποχρεώσεων του από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες του και εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδα τους.
5. Η εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης έχει δικαίωμα να ενεργεί αποσβέσεις στα μίσθια ίσες με το σύνολο των αποσβέσεων που έχει το δικαίωμα να ενεργήσει ο μισθωτής αν είχε προβεί στην αγορά τους.
6. Οι συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων προς εταιρίες αυτού του νόμου από ανώνυμες τραπεζικές εταιρείες ή πιστωτικά ιδρύματα στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό ή από ξένους προμηθευτές, καθώς και οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μεταξύ των τελευταίων και των εταιρειών αυτού του νόμου, τα παρεπόμενα σύμφωνα, η εξόφληση των δανείων ή πιστώσεων και των σχετικών τόκων, προμηθειών και λιπών επιβαρύνσεων, όπως και η καταβολή των μισθωμάτων απαλλάσσονται από κάθε φόρο, τέλος, εισφορά, κράτηση, δικαίωμα ή γενικότερα επιβάρυνση υπέρ του Δημοσίου, νομικού προσώπου δημοσίου δικαίου και τρίτων, ανεξάρτητα αν οι συμβάσεις αυτές συνάπτονται στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό.
7. Για τις υποχρεώσεις από δάνεια από πιστώσεις της παραγράφου 6 καθώς και για τα μισθώματα που οφείλουν σε συνάλλαγμα οι κατά το άρθρο 2 εταιρίες από συμβάσεις με τις οποίες αυτές μίσθωσαν από το εξωτερικό κινητά πράγματα για χρηματοδοτική υπεκμίσθωση στην Ελλάδα εφαρμόζονται ανάλογα οι διατάξεις του άρθρου 1 του ν. 4494/1966 (ΦΕΚ 9).
8. Για τον υπολογισμό των καθαρών κερδών των εταιριών αυτού του νόμου επιτρέπεται να ενεργείται για την κάλυψη επισφαλών απαιτήσεων τους έκπτωση εώς 2 % του ύψους των μισθωμάτων από όλες τις συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης τα οποία δεν είχαν εισπραχθεί στις 31 Δεκεμβρίου κάθε έτους, η έκπτωση αυτή φέρεται σε ειδικό αποθεματικό πρόβλεψης.
9. Οι εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης έχουν δικαίωμα να ενεργούν αφορολόγητες εκπτώσεις σύμφωνα με τις διατάξεις των άρθρων 12, 13 και 14 του νόμου 1262/ 1982 εφόσον ο μισθωτής θα είχε αυτό το δικαίωμα αν είχε αγοράσει το πράγμα και είχε αποκτήσει κυριότητα.
10. Σε περιπτώσεις επενδύσεων που υπάγονται στον ν. 1262/1982 η δαπάνη για την απόκτηση των κινητών πραγμάτων του άρθρου 1 συνυπολογίζεται στο συνολικό κόστος της κατά το άρθρο 1 του ν. 1262/1982 παραγωγικής επένδυσης για να καθοριστεί το ύψος της επιχορήγησης κατά το άρθρο 7 του ίδιου νόμου. Η επιχορήγηση από το Δημόσιο επενδύσεων, των οποίων η

δαπάνη καλύπτεται μερικά με χρηματοδοτική μίσθωση εκταμιεύεται κατά το άρθρο 5 παρ. 3 του ν. 1262/1982 εφ' όσον έχει εγκατασταθεί μισθωμένος εξοπλισμός αξίας ίσης προς το ποσό που θα έπρεπε να έχει δαπανηθεί αν ο εξοπλισμός είχε χρηματοδοτηθεί με τραπεζικό δάνειο.

Άρθρο 7

Προεδρικά διατάγματα

Με προεδρικά διατάγματα που εκδίδονται ύστερα από πρόταση του υπουργού Εθνικής Οικονομίας, ρυθμίζεται κάθε λεπτομέρεια τεχνικού χαρακτήρα αναγκαία για την εφαρμογή του άρθρου 2 παράγραφοι 2 και 7 και των άρθρων 4 έως 6 του νόμου αυτού. Με όμοια προεδρικά διατάγματα μπορεί να ρυθμίζεται η υποχρέωση των μισθωτών να εμφανίζουν στις δημοσιευόμενες λογιστικές καταστάσεις στοιχεία σχετικά προς τις χρηματοδοτικές μισθώσεις.

Άρθρο 8

Έναρξη ισχύος

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

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΓΑΛΑΝΗΣ Π. ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ. (1995) Η ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΩΝ ΣΥΓΧΡΟΝΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΘΕΣΜΩΝ ΤΗΝ ΧΩΡΑ ΜΑΣ. ΑΘΗΝΑ: ΑΘ. ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ

