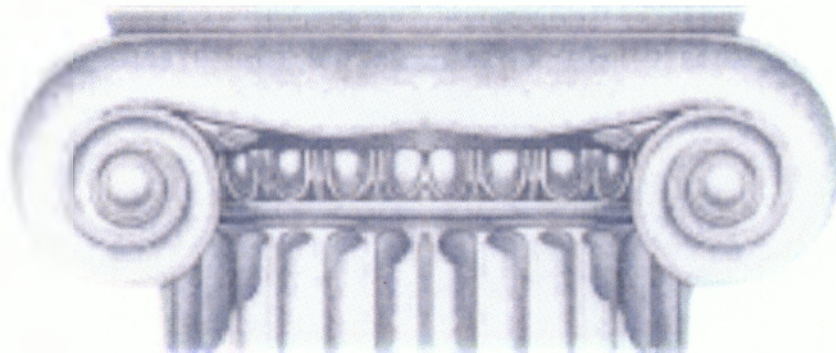




ΑΝΩΤΑΤΟ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΚΑΛΑΜΑΤΑΣ  
ΣΧΟΛΗ ΔΗΜΟΣΙΑΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ  
ΤΜΗΜΑ ΤΟΠΙΚΗΣ ΑΥΤΟΔΙΟΙΚΗΣΗΣ



ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΘΕΜΑ:

Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising Venture Capital : Η  
Λειτουργία των Σύγχρονων Χρηματοπιστωτικών Θεσμών και  
Προϊόντων στη Χώρα μας

Σύνταξη εργασίας: Γιαννούλος Νικόλαος, Λουκάτος Διονύσιος

Επιβλέπων καθηγητής: Φατούρος Δημήτριος

---

## Περιεχόμενα

<b>Εισαγωγή .....</b>	<b>4</b>
<b>1. Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (Factoring) .....</b>	<b>6</b>
1.1 Τι είναι το factoring .....	7
1.2 Πως λειτουργεί το factoring .....	8
1.3 Ιστορική παρουσίαση .....	9
1.4 Είδη Factoring .....	11
1.5 Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα από τη χρήση των υπηρεσιών Factoring .....	14
1.6 Παράδειγμα λειτουργίας του Factoring .....	18
<b>2. Το κεφάλαιο επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture Capital) .....</b>	<b>19</b>
2.1 Τι είναι το venture capital .....	20
2.2 Πως λειτουργεί το venture capital .....	21
2.3 Ιστορική παρουσίαση .....	24
2.4 Είδη Venture capital: .....	25
2.5 Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα από τη χρήση των υπηρεσιών Venture Capital ..	27
2.6 Διαφορές venture capital με άλλες μορφές χρηματοδότησης .....	30
<b>3. Η χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing) .....</b>	<b>33</b>
3.1 Τι είναι το leasing .....	34
3.2 Ιστορική παρουσίαση .....	35
3.3 Είδη leasing .....	37
3.4 Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα από τη χρήση των υπηρεσιών Leasing .....	41
3.5 Παράδειγμα λειτουργίας του Leasing .....	44
<b>4. Εκχώρηση απαιτήσεων (Forfaiting) .....</b>	<b>45</b>
4.1 Τι είναι το forfaiting .....	46
4.2 Ιστορική παρουσίαση .....	48
4.3 Είδη Forfaiting .....	49
4.4 Τρόπος λειτουργίας του forfaiting .....	50
4.5 Διαφορές μεταξύ forfaiting και factoring .....	51
4.6 Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του forfaiting .....	52
<b>5. Η Δικαιοχρησία (Franchising) .....</b>	<b>53</b>
5.1 Τι είναι το franchising .....	54
5.2 Ιστορική Παρουσίαση .....	55

5.3 Είδη Franchising .....	57
5.4 Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του Franchising .....	62
<b>6. Leasing σε Δήμους και Ο.Τ.Α .....</b>	<b>69</b>
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	78

# Εισαγωγή

Ένα από τα μεγαλύτερα και σημαντικότερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν σήμερα οι ελληνικές επιχειρήσεις, σε όποιο κλάδο και αν αυτές δραστηριοποιούνται, είναι η δυσκολία πρόσβασής τους σε πηγές χρηματοδότησης. Η δυσκολία αυτή γίνεται ακόμη μεγαλύτερη στις περιπτώσεις των μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων, καθώς το επιχειρηματικό και οικονομικό τους μέγεθος κάνει σχεδόν αδύνατη την εξεύρεση κεφαλαίων για την ανάπτυξη και την περαιτέρω επέκτασή τους, κάτι που επηρεάζει την ανταγωνιστικότητα και συνεπώς και την ίδια τη βιωσιμότητά τους. Αλλά ακόμη και στην περίπτωση που τα κεφάλαια αυτά βρεθούν, οι οικονομικοί όροι που τίθενται, αλλά και το υψηλό κόστος δανεισμού, ιδιαίτερα από τα τραπεζικά ιδρύματα, καθιστούν απαγορευτική την οποιαδήποτε προσπάθειά τους. Τα τελευταία χρόνια έχουν καταβληθεί σημαντικές προσπάθειες από την Ευρωπαϊκή Ένωση μέσω του Γ΄ ΚΠΣ, αλλά και από το ελληνικό κράτος, μέσω τις ίδρυσης χρηματοδοτικών θεσμών και εργαλείων (ΤΕΜΠΜΕ, ΤΑΝΕΟ κ.ά.), προκειμένου να ενισχυθεί η πρόσβαση των ελληνικών επιχειρήσεων στην επιχειρηματική χρηματοδότηση, είτε αυτή αφορά σε αρχικά είτε σε μεταγενέστερα στάδια εξέλιξης και λειτουργίας της επιχείρησης. Η χρονική διάρκεια της πραγματοποίησης της επένδυσης και ο τρόπος της χρηματοδότησης, καθώς και η στρατηγική που θα ακολουθηθεί, αποτελεί για την επιχείρηση μία πολύ σημαντική δραστηριότητα. Ο χρηματοοικονομικός προγραμματισμός της επιχείρησης καθορίζει τις πηγές απ' όπου θα αντληθούν τα κεφάλαια (αυτοχρηματοδότηση, κεφαλαιαγορά, χρηματαγορά κτλ.), τα οποία θα χρησιμοποιηθούν στις λειτουργίες της επιχείρησης. Οι τρόποι χρηματοδότησης μιας επιχείρησης ποικίλουν ανάλογα με το στάδιο εξέλιξής της, αλλά και της στρατηγικής που αυτή ακολουθεί. Η χρησιμοποίηση ιδίων κεφαλαίων αποτελεί για κάποιες επιχειρήσεις μία μορφή εσωτερικής χρηματοδότησης, ενώ το μεγαλύτερο ποσοστό των επιχειρήσεων καταφεύγει κυρίως σε εξωτερικές πηγές

κεφαλαίων. Παρακάτω εξετάζονται κάποιοι από τους σύγχρονους τρόπους και τεχνικές χρηματοδότησης των επιχειρήσεων (Leasing, Factoring, Forfaiting, Venture Capital, Franchising) που έχουν αναπτυχθεί ή αναπτύσσονται στη χώρα μας τα τελευταία χρόνια.

# 1. Η πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων (Factoring)

## 1.1 Τι είναι το factoring

Το factoring αποτελεί δέσμη χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, οι οποίες καλύπτουν ανάγκες επιχειρήσεων που πωλούν προϊόντα ή παρέχουν υπηρεσίες με βραχυπρόθεσμη πίστωση σε πελάτες με επαναληπτική αγοραστική συμπεριφορά. Πρόκειται για τριμερή συνεργασία μεταξύ ενός προμηθευτή, των πελατών του και μιας εταιρίας factoring, η οποία αναλαμβάνει τη διαχείριση, λογιστική παρακολούθηση και είσπραξη των εκδιδόμενων από τον προμηθευτή τιμολογίων πώλησης, με παράλληλη χορήγηση προκαταβολών επί της αξίας τους. Επίσης, η εταιρία factoring αναλαμβάνει υπό προϋποθέσεις την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του προμηθευτή.

Με άλλα λόγια, η πρακτορεία είναι η άμεση πώληση εισπρακτέων λογαριασμών χωρίς δικαίωμα αναγωγής. Όταν μια επιχείρηση πραγματοποιήσει μια πώληση με πίστωση θα πρέπει να περιμένει μια χρονική περίοδο προκειμένου να εισπράξει τα χρήματά της. Με την πρακτορεία η επιχείρηση μεταβιβάζοντας τον πιστωτικό της λογαριασμό σε άλλο πρόσωπο έχει τη δυνατότητα να εισπράξει τα χρήματά της αυτά νωρίτερα. Ο πράκτορας(factor) αποτελεί ένα χρηματοδοτικό οργανισμό, π.χ. τράπεζα, η οποία αγοράζει λογαριασμούς απαιτήσεων από τις επιχειρήσεις. Μια σύμβαση πρακτορείας έχει σκοπό την παροχή, από τη μεριά του πράκτορα, χρηματοδοτικών διαχειριστικών και ασφαλιστικών υπηρεσιών.

## 1.2 Πως λειτουργεί το factoring

Το factoring λειτουργεί ως εξής: η εταιρεία factoring αναλαμβάνει να «αγοράσει» τις απαιτήσεις της επιχείρησης (τιμολόγια) και να της αποδώσει μέρος ή το σύνολο της αξίας (το σύννηθες ποσό προεξόφλησης ανέρχεται σε 80-90% και το υπόλοιπο ποσό αποδίδεται κατά την εκκαθάριση της συναλλαγής), μειωμένο κατά το ποσό των προμηθειών και των προεξοφλητικών τόκων. Στη συνέχεια η εταιρεία factoring απευθύνεται στους πελάτες της επιχείρησης, προκειμένου να εισπράξει την αξία των τιμολογίων. Στην περίπτωση που η συμφωνία μεταξύ της επιχείρησης και της εταιρείας factoring αναφέρει για factoring με αναγωγή του κινδύνου τότε στο ενδεχόμενο κατά το οποίο οι πελάτες της επιχείρησης δεν εξοφλήσουν τα τιμολόγια στην εταιρεία factoring, η τελευταία απευθύνεται πίσω στην επιχείρηση και ζητεί από αυτήν την πληρωμή της αξίας. Το factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής, δεν δίνει τέτοιο δικαίωμα, όπως αναφέρει και ο όρος, στην εταιρεία factoring, να απευθυνθεί δηλαδή στην επιχείρηση που εξέδωσε τα τιμολόγια και συνεπώς η εταιρεία factoring αναλαμβάνει εξ ολοκλήρου το κίνδυνο. Σημειώνεται ότι το factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής έχει υψηλότερο κόστος από ότι με το δικαίωμα αναγωγής, διότι ο αναλαμβανόμενος πιστωτικός κίνδυνος για την εταιρεία factoring είναι μεγαλύτερος, καθώς επίσης και διότι πληρώνει ασφάλιστρα σε τράπεζες ή άλλους οργανισμούς οι οποίοι θα την αποζημιώσουν σε περίπτωση που δεν καταστεί δυνατή η είσπραξη της απαίτησης.



### 1.3 Ιστορική παρουσίαση.

Το factoring αναφέρθηκε πρώτη φορά σαν όρος στην αγγλική βιβλιογραφία τον 15ο αιώνα. Στη σημερινή της μορφή η πρακτορεία εμφανίσθηκε για πρώτη φορά στις Η.Π.Α. κατά το τέλος του 19ου αιώνα.

Η έννοια της πρακτορείας ήταν σχεδόν άγνωστη στην ελληνική πραγματικότητα μέχρι την προηγούμενη δεκαετία αν και ήταν γνωστές στη νομοθεσία μας οι έννοιες της εκχώρησης και της αναδοχής χρέους. Πιο συγκεκριμένα με το νόμο 1905/1990 που αφορά τη σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων και με μετέπειτα τροποποιήσεις Ν.2367/1995 δημιουργήθηκε το θεσμικό πλαίσιο για να λειτουργήσει ο θεσμός της πρακτορείας. Μέχρι το 1995 προσφέρθηκαν κάποιας μορφής εργασίες πρακτορείας στην ελληνική αγορά από σχετικά λίγες τράπεζες. Όμως η ουσιαστική έναρξη παροχής υπηρεσιών τοποθετείται εντός του 1995 όπου υπήρξαν και οι πρώτες θυγατρικές εταιρίες μεγάλων ελληνικών τραπεζών. 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 (πρώτα στις ΗΠΑ). Άλλες τράπεζες δημιούργησαν νέα τμήματα που ασχολήθηκαν με το νέο θεσμό, ενώ άλλες αγόρασαν ολόκληρες διευθύνσεις ή εταιρίες Factoring.

Το factoring αποτελεί διαδεδομένο χρηματοδοτικό εργαλείο για τις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις. Ειδικότερα, η Ευρώπη καλύπτει τα 2/3 της διεθνούς αγοράς factoring – με τις 4 μεγαλύτερες ευρωπαϊκές χώρες (ΗΒ, Ιταλία, Γαλλία και Γερμανία) να καλύπτουν το 1/2 της διεθνούς αγοράς.

Υπολογίζετε ότι χρήση των υπηρεσιών factoring στη χώρα μας είναι άνω των 1.500 ελληνικών επιχειρήσεων κυρίως μικρομεσαίων από όλους σχεδόν τους κλάδους της ελληνικής

οικονομίας, με τις συνολικές χρηματοδοτήσεις προς αυτές να υπερβαίνουν τα 2,5 δισ. ευρώ.

Μερικές από τις εταιρίες που χρησιμοποιούνε το factoring στην χώρα μας είναι :

1. Γερμανός
2. Βασιλόπουλος
3. Βερόπουλος
4. Lidl
5. Δέλτα
6. Τιτάν
7. Everest

Ενώ μερικές από τις εταιρίες factoring που λειτουργούν στην χώρα μας είναι:

1. Marfin Factors and Forfaiters
2. Piraeus Factoring
3. EFG Factors
4. ABC Factors
5. Emporiki Factoring
6. ATE Factoring κ. α.

## 1.4 Είδη Factoring

### **Εγγώριο Επιχειρηματικό Factoring**

Το εγγώριο factoring αφορά σε εγγώριες πιστώσεις όπου ο προμηθευτής και ο οφειλέτης μπορεί να είναι εταιρείες ή ατομικές επιχειρήσεις που ασχολούνται με χονδρεμπόριο ή λιανεμπόριο και χωρίζεται σε :

### **Factoring με ανανωνή**

Χρηματοδότηση, διαχείριση και είσπραξη χωρίς ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από τον πράκτορα σε περίπτωση αδυναμίας πληρωμής από τους οφειλέτες. Ο πιστωτικός κίνδυνος παραμένει στον προμηθευτή, ενώ η εταιρεία χρηματοδοτεί με προκαταβολές έναντι εκχωρημένων απαιτήσεων, τηρεί το καθολικό των πελατών της επιχείρησης των οποίων έχουν εκχωρηθεί οι απαιτήσεις, διαχειρίζεται τις εκχωρημένες απαιτήσεις και αξιολογεί τη φερεγγυότητα των πελατών της επιχείρησης.

### **Factoring χωρίς αναγωγή**

Χρηματοδότηση, διαχείριση και είσπραξη με ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από τον πράκτορα σε περίπτωση αδυναμίας πληρωμής από τους οφειλέτες. Η εταιρεία καλύπτει τον πιστωτικό κίνδυνο, και επιπρόσθετα παρέχει όλες τις άλλες υπηρεσίες που αναφέρθηκαν παραπάνω.

### **Προεξόφληση τιμολονίων**

Χρηματοδότηση χωρίς ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από τον πράκτορα και χωρίς διαχείριση των απαιτήσεων του προμηθευτή. Σε αυτή την περίπτωση ο προμηθευτής εξακολουθεί να εισπράττει τις εκχωρημένες απαιτήσεις του. Υποχρεούται όμως κάθε φορά να αποδίδει το εισπραγμένο ποσό κατά τον συμφωνημένο χρόνο και τρόπο

### **Διεθνές Factoring**

Το διεθνές factoring απευθύνεται σε επιχειρήσεις που συναλλάσσονται εμπορικά με το εξωτερικό και χωρίζεται σε :

#### **Εξαγωγικό Factoring**

Οι εταιρείες factoring συνεργάζονται με ξένες εταιρείες factoring στις περισσότερες χώρες του κόσμου και παρέχουν χρηματοδότηση έναντι εκχωρημένων εξαγωγικών απαιτήσεων. Συνήθως γίνεται με ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου από τον πράκτορα (χωρίς αναγωγή). Λειτουργεί με τη συνεργασία δύο πρακτόρων, της εγχώριας εταιρείας factoring αφενός, και της αντίστοιχης εταιρείας που εδρεύει στην χώρα του εισαγωγέα αφετέρου. Την εγγύηση πληρωμής του εισαγωγέα - οφειλέτη αναλαμβάνει ο factor μέσω του αντίστοιχου πράκτορα του εξωτερικού.

Ανάλογα λειτουργεί και το Εισαγωγικό Factoring, που αφορά εταιρείες από το εξωτερικό που εξάγουν προς την Ελλάδα και ζητούν factoring από πράκτορα της χώρας τους. Με αυτή τη διαδικασία ο εισαγωγέας εξασφαλίζει ευνοϊκότερους όρους

αγορών (μια και εξασφαλίζεται ο εξαγωγέας) και διαπραγμάτευση της αξίας των εισαγομένων αγαθών.

### **Καταναλωτικό Factoring**

Το καταναλωτικό factoring αφορά εμπορικές επιχειρήσεις καταναλωτικών αγαθών ή παροχής υπηρεσιών σε ιδιώτες, που θέλουν να προσφέρουν ένα διαφορετικό τρόπο μακροπρόθεσμης πίστωσης στους πελάτες τους, πέραν των καταναλωτικών δανείων, πιστωτικών καρτών ή συναλλαγματικών.

Είναι η χρηματοδότηση με τη μεγαλύτερη αύξηση στον τομέα του factoring στην Ελλάδα, αφού προσφέρει ευελιξία και χαμηλή επιβάρυνση χωρίς να αναγκάζει καταναλωτές και έμπορους να εμπλέκονται σε χρονοβόρες διαδικασίες έγκρισης & έκδοσης πιστωτικής κάρτας ή υλικής εξασφάλισης και εγγύησης σε περίπτωση δανεισμού.

Τέλος στο μη χρηματοδοτικό factoring, ο προμηθευτής δεν έχει χρηματοδοτικές ανάγκες, αλλά ενδιαφέρεται μόνο για την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου και τη διαχείριση των καλυπτόμενων απαιτήσεων του. Η εταιρεία προσφέρει την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου, την αξιολόγηση της φερεγγυότητας των αγοραστών, τη λογιστική παρακολούθηση του λογαριασμού πελατών, τη διαχείριση και είσπραξη των εκχωρημένων απαιτήσεων και την απόδοση των εισπραγμένων απαιτήσεων.

## 1.5 Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα από τη χρήση των υπηρεσιών Factoring.

### Πλεονεκτήματα FACTORING

Το βασικό πλεονέκτημα της πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων είναι η ποικιλία και μεγάλη ευελιξία των υπηρεσιών τις οποίες παρέχει καθώς και η δυνατότητα προσαρμογής της στις συγκεκριμένες ανάγκες των πελατών της. Αλλά επιμέρους πλεονεκτήματα είναι τα παρακάτω:

\* Εξάλειψη του κόστους που συνεπάγεται η αξιολόγηση της φερεγγυότητας των πελατών της επιχείρησης/πωλητή, τόσο στην εγχώρια όσο και στην διεθνή αγορά, καθώς και του κόστους διαχείρισης & λογιστικής παρακολούθησης. Δυνατότητα μείωσης πιθανών επισφαλών απαιτήσεων με συνέπεια την αύξηση των κερδών.

\* Βελτίωση των μεθόδων είσπραξης & κάλυψης των πιστωτικών κινδύνων.

\* Αύξηση των ταμειακών εισροών, καθώς επιταχύνεται η είσπραξη των απαιτήσεων.

\* Μια μεγάλη εταιρεία πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων επιτελεί τις δραστηριότητές της πιο αποτελεσματικά από τα επιμέρους τμήματα πιστώσεων των επιχειρήσεων πελατών της λόγω εξειγμένων μηχανογραφικών συστημάτων και της εξειδίκευσης του προσωπικού της.

\* Μείωση του χρόνου απασχόλησης των πωλητών, του λογιστηρίου αλλά και των στελεχών των επιχειρήσεων οι οποίες προσφεύγουν σε Ε.Π.Ε.Α. έτσι ώστε να χρησιμοποιούν το χρόνο τους πιο αποδοτικά σε άλλες δραστηριότητες και κυρίως στην αύξηση των πωλήσεων.

\* Στην περίπτωση χορήγησης προκαταβολών αυξάνεται η διαπραγματευτική δύναμη της επιχείρησης απέναντι στους προμηθευτές της και πετυχαίνει μεγαλύτερες εκπτώσεις λόγω της αυξημένης της ρευστότητας.

\* Βελτίωση της εικόνας που παρουσιάζει ο ισολογισμός της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης και επομένως αύξηση της πιστοληπτικής της ικανότητας. Αυτό συμβαίνει γιατί οι προκαταβολές που εισπράττει από την Ε.Π.Ε.Α. (80%) δεν εμφανίζονται στο παθητικό μέρος του ισολογισμού σαν βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις αλλά στο ενεργητικό σαν διαθέσιμα. Το υπόλοιπο 20% που δεν εισπράττει από την Ε.Π.Ε.Α. πάλι εμφανίζεται στο ενεργητικό της σαν απαίτηση από αυτήν.

\* Παροχή συμβουλών για θέματα marketing αλλά και πιστωτικής πολιτικής.

\* Ασφαλιστική κάλυψη των απαιτήσεων έναντι της αφερεγγυότητας των χρεωστών.

## Μειονεκτήματα FACTORING

ο Εάν το Factoring χρησιμοποιείται μόνο για ρευστότητα το κόστος είναι υψηλότερο από τον απλό δανεισμό.

ο Υψηλό κόστος. Οι υπηρεσίες των εταιρειών πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων – εκτός από την χρηματοδότηση – δεν είχαν μέχρι σήμερα μεγάλη ζήτηση στην Ευρώπη. Αυτό συνέβαινε γιατί οι υποψήφιοι πελάτες συχνά θεωρούσαν το κόστος των υπηρεσιών αυτών ως τμήμα του συνολικού κόστους της παρεχόμενης χρηματοδότησης. Όμως το υψηλό κόστος χρηματοδότησης παρουσιάζεται όταν τα τιμολόγια της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης είναι πολλά και μικρής σχετικά αξίας.

ο Πιθανή δημιουργία δυσμενών σχέσεων με τους πελάτες. Η αναγγελία της εκχώρησης των απαιτήσεων προς τον οφειλέτη μπορεί να δημιουργήσει προβλήματα μεταξύ του πωλητή και των πελατών του.

ο Τα πιστωτικά όρια που ορίζει ο factor για κάθε πελάτη μπορεί να είναι ιδιαίτερα χαμηλά περιορίζοντας με τον τρόπο αυτό τις πωλήσεις. Τα χαμηλά όρια οφείλονται φυσικά στην προσπάθεια του factor να μην αναλάβει μεγάλο κίνδυνο.

ο Μπορεί να δημιουργηθούν δυσκολίες κατά τον τερματισμό μια συμφωνίας FACTORING. Οι περισσότερες συμφωνίες FACTORING καθορίζουν μια περίοδο ειδοποίησης και για τα δύο μέρη (συνήθως 3 μηνών). Είναι όμως εξαιρετικά δύσκολο για τον πωλητή να βρει τρόπο εναλλακτικής χρηματοδότησης αν τερματιστεί μια συμφωνία



FACTORING. Γι' αυτό στην πράξη σπανίως συμφωνίες FACTORING τερματίζονται εκ μέρους του πωλητή.

ο Στην περίπτωση του FACTORING δεν παρουσιάζονται στο κυκλοφορούν ενεργητικό του ισολογισμού του πωλητή τα πιο ρευστά του στοιχεία δηλαδή οι απαιτήσεις του. Για αυτό το λόγο είναι πιθανό οι προμηθευτές του πωλητή να διστάζουν να χορηγούν εμπορικές πιστώσεις.

ο Η επιχείρηση δεν έχει την ευχέρεια να επιλέξει τις απαιτήσεις τις οποίες θα εκχωρήσει στον factor, αλλά είναι υποχρεωμένη να εκχωρήσει όλες τις απαιτήσεις της. Δηλαδή η επιχείρηση δεν μπορεί να κρατήσει τους καλούς πελάτες της και να μεταφέρει στον factor μόνο τις επισφαλείς απαιτήσεις της. Επιπλέον η επιχείρηση είναι υποχρεωμένη να εκχωρήσει όχι μόνο τις υφιστάμενες απαιτήσεις κατά την υπογραφή της σύμβασης (δηλαδή τις «γεννημένες»), αλλά ακόμη και εκείνες που θα δημιουργηθούν μεταγενέστερα της σύμβασης.

## 1.6 Παράδειγμα λειτουργίας του Factoring.

Έστω η επιχείρηση "ΦΑΓΗΤΟ ΑΕ" εμπορεύεται είδη διατροφής σε αλυσίδες λιανικής πώλησης. Η μέση τιμολογιακή αξία των εμπορευμάτων αυτών κυμαίνεται στα € 200.000 μηνιαίως ενώ παρέχει, κατά μέσο όρο, 120 ημέρες πίστωση στους πελάτες/ οφειλέτες της. Μετά από ενημέρωσή της για τις παροχές υπηρεσιών που μπορεί να προσφέρει μια εταιρία factoring, αποφάσισε να εκχωρήσει ένα μέρος των απαιτήσεων των πελατών/ οφειλετών της. Η διαδικασία που ακολουθήθηκε ήταν η εξής: Αποστολή του πελατολόγιο που ήθελε να εντάξει στη διαδικασία του Factoring και έλεγχος της πιστοληπτικής ικανότητας των πελατών /οφειλετών, καθώς και της εμπορικής τους συμπεριφοράς σε εύρος χρόνου από την εταιρία .

Με την έγκριση της συνεργασίας η "ΦΑΓΗΤΟ ΑΕ" εκχώρησε στην εταιρία Factor τα τιμολόγια των πελατών (από την ημερομηνία αυτή και έπειτα). Μέσα σε 24 ώρες η επιχείρηση έχει ήδη λάβει προκαταβολή για τις απαιτήσεις αυτές και αποπλήρωσε άμεσα τον προμηθευτή της, με αποτέλεσμα να κερδίσει σημαντική έκπτωση. Η εταιρία Factor οφείλει πλέον, για λογαριασμό της "ΦΑΓΗΤΟ ΑΕ" να διαχειριστεί και να εισπράξει (στη συμφωνημένη ημερομηνία) τα τιμολόγια αυτά καθώς και κάθε άλλο μελλοντικό τιμολόγιο των πελατών/ οφειλετών αυτών. Να σημειωθεί ότι ενώ αγοραστής του εξωτερικού βρέθηκε σε οικονομική αδυναμία να αποπληρώσει τιμολογημένη αξία στην ΦΑΓΗΤΟ ΑΕ" η επιχείρηση εισέπραξε τη συνολική αξία στο ακέραιο από την εταιρία.

## 2. Το κεφάλαιο επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture Capital)

## 2.1 Τι είναι το venture capital

Η απευθείας επένδυση κεφαλαίων με τη συμμετοχή στο κεφάλαιο εταιρειών που δεν έχουν εισαχθεί στο Χρηματιστήριο αποτελεί ένα νέο θεσμό, ο οποίος υλοποιείται μέσω των εταιρειών παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου (venture capital).

Η χρηματοδότηση μιας εταιρίας από ένα venture capital fund γίνεται με τη μορφή της συμμετοχής στο μετοχικό τους κεφάλαιο της εταιρίας, κυρίως μέσω αύξησής του. Εναλλακτικά μπορεί να δοθεί με τη μορφή μετατρέψιμου ομολογιακού δανείου. Το venture capital δεν επενδύει συνήθως σε εισηγμένες εταιρίες. Το venture capital στοχεύει σε ρευστοποίηση των συμμετοχών του και επανεπένδυση των κεφαλαίων του. Δεν στοχεύει στη διατήρηση του χαρτοφυλακίου του για πολλά χρόνια. Επενδύει με μακροπρόθεσμη προοπτική αλλά παράλληλα με ορατό χρονικό ορίζοντα εξόδου.

Επιδίωξη του venture capital είναι να συνεισφέρει σαν στρατηγικός εταίρος στη γρήγορη ανάπτυξη των εταιριών που συμμετέχει, στη βελτίωση της χρηματοοικονομικής τους δομής και στην ανάπτυξη κερδοφορίας.

Το venture capital μοιράζεται με μία επιχείρηση το ρίσκο και ως εκ τούτου περιμένει να αμειφθεί με υψηλές αποδόσεις ίδιες με τις αναμενόμενες από τον επιχειρηματία.

## 2.2 Πως λειτουργεί το venture capital

Ο θεσμός του Venture Capital έχει οδηγήσει σε εντυπωσιακή ανάπτυξη τις περισσότερες επιχειρήσεις που τον αξιοποίησαν. Ο θεσμός αναπτύσσεται με ταχείς ρυθμούς παγκοσμίως, ενώ παρατηρείται παράλληλα ότι οι εταιρίες που τον χρησιμοποιούν επιτυγχάνουν θεαματικότερα αποτελέσματα από τους ανταγωνιστές τους. Γνωστές εταιρίες που αναπτύχθηκαν με venture capital είναι ενδεικτικά η Microsoft, η Yahoo και ελληνικές τα Goody's, η Chipita και ο Γερμανός. 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. Επιπλέον, οι επενδύσεις σε Venture capital μπορούν να αφορούν εκτός από νεοσύστατες εταιρίες και προϋπάρχουσες εταιρίες ή τμήματα εταιριών τα οποία ενδιαφέρονται να αγοράσουν τα στελέχη που εργάζονται σε αυτές. Τα κέρδη για τον επενδυτή θα προέλθουν κυρίως από την πώληση των μετοχών σε τιμή πολύ μεγαλύτερη από την αξία της αγοράς τους. Η διαφορά από τις κλασικές επενδύσεις είναι ότι οι συνήθεις χρηματιστηριακοί τίτλοι αφορούν μετοχές μεγάλων εταιριών που έχουν εισαχθεί στα χρηματιστήρια ενώ ο Venture Capital επενδύει σε άγνωστες αναπτυσσόμενες εταιρίες που συνήθως δεν είναι εισηγμένες σε κάποιο χρηματιστήριο. Η χρηματοδότηση μέσω venture capital επιτυγχάνεται είτε μέσω της συμμετοχής στο μετοχικό κεφάλαιο των εταιριών με αύξηση ή σπανιότερα με εξαγορά τμήματος αυτού είτε με διάφορα άλλα ευέλικτα σχήματα, όπως η έκδοση νέας σειράς προνομιούχων μετοχών ή μετατρέψιμου ομολογιακού δανείου. Θα πρέπει να τονιστεί ότι σχεδόν πάντα ο κύριος μέτοχος διατηρεί τον έλεγχο της εταιρίας του. Η κεφαλαιακή ενίσχυση μιας εταιρίας είναι δυνατή τόσο σε αρχικό στάδιο (seed ή start-up capital) όσο και σε μεταγενέστερο(development capital). Είναι λογικό ότι το όφελος που προσδοκά ο επενδυτής venture capital είναι υψηλό, πράγμα που δικαιολογεί τον αυξημένο κίνδυνο που

αναλαμβάνει για την επένδυσή του. Οι κυριότεροι παράγοντες που συμβάλλουν στην ανάπτυξη των εταιριών venture capital είναι η μεγάλη ανάπτυξη της τεχνολογίας, η ύπαρξη καινοτομικών ιδεών και οι δυνατότητες ανάπτυξης που συντελούν στην κινητοποίηση των κεφαλαίων.

Στις ΗΠΑ οι επενδυτές του είναι κυρίως ιδιώτες ή εταιρίες αμοιβαίων κεφαλαίων (investment trust) ενώ στην Ευρώπη εκτός από τους ιδιώτες μεγάλο μέρος των επενδυτών σε venture capital διακινούν τράπεζες μέσω εξειδικευμένων θυγατρικών εταιριών ή ειδικοί χρηματοδοτικοί οργανισμοί. Στη χώρα μας η Τράπεζα της Ελλάδος ασκεί εποπτεία και έλεγχο στις εταιρίες παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου και μπορεί να ζητάει από αυτές οποιαδήποτε σχετικά στοιχεία ή να επιβάλλει τα αναγκαία μέτρα. Επίσης, επιτρέπεται στις τράπεζες που λειτουργούν στην Ελλάδα να ιδρύουν ή να συμμετέχουν εταιρίες venture capital χωρίς προηγούμενη άδεια της Τράπεζας Ελλάδος, μέχρι το 20% του ιδίου μετοχικού τους κεφαλαίου. Δυστυχώς όμως, οι εταιρίες Venture Capital που λειτούργησαν στην Ελλάδα μέχρι σήμερα είτε υπολειτούργησαν είτε κινούνταν σε περιορισμένα επίπεδα.

Το κεφάλαιο επιχειρηματικού κινδύνου επενδύεται πρώτιστα σε νέες επιχειρήσεις με σημαντικό αναπτυξιακό δυναμικό. Η εστίαση της βιομηχανίας γίνεται συνήθως στην τεχνολογία ή τις βιολογικές επιστήμες, αν και μεγάλες επενδύσεις έχουν γίνει τα τελευταία χρόνια στο ηλεκτρονικό εμπόριο και σε ορισμένους τύπους επιχειρήσεων υπηρεσιών όπως οι μεταφορές. Τέτοιες επενδύσεις γίνονται κυρίως στους παρακάτω τομείς:

- Λογισμικό.
- Βιοτεχνολογία.
- Τηλεπικοινωνίες.
- Δικτύωση και εξοπλισμός.
- Ιατρικές συσκευές και εξοπλισμός.
- Ημιαγωγοί.

- Υπολογιστές και περιφερειακές μονάδες.
- Υπηρεσίες τεχνολογίας πληροφοριών.
- Οικονομικές υπηρεσίες.
- Βιομηχανία/ ενέργεια.
- Επιχειρησιακές προϊόντα και υπηρεσίες.
- Καταναλωτικά προϊόντα και υπηρεσίες.
- ΜΜΕ και ψυχαγωγία.
- Ηλεκτρονικά/ ενοργάνωση.
- Λιανική πώληση/ διανομή.
- Υπηρεσίες υγειονομικής περίθαλψης.

Μπορούμε δηλαδή να καταλάβουμε ότι οι εταιρίες venture capital επιλέγουν να επενδύσουν σε αναπτυσσόμενους και δυναμικούς κλάδους. Δεν γίνεται δηλαδή απλά η επιλογή μιας καλής επιχειρηματικής ιδέας αλλά η επιλογή ενός δυναμικού κλάδου που είναι ανταγωνιστικός στο σύνολο της αγοράς) με μεγάλες δυνατότητες ανάπτυξης. Για αυτόν τον λόγο και η συμβολή του venture capital είναι σημαντική στην ανάπτυξη της τεχνολογίας και καινοτομικών ιδεών, αφού τέτοιου είδους αντικείμενα έχουν συνήθως μεγάλες δυνατότητες ανάπτυξης και επιλέγονται να χρηματοδοτηθούν από τις εταιρίες venture capital.

## 2.3 Ιστορική παρουσίαση

Το venture capital είναι ένα χρηματοδοτικό εργαλείο που εμφανίστηκε στη δεκαετία του 1950 στις ΗΠΑ και αρκετά αργότερα αλλά δυναμικά στη Μ. Βρετανία καθώς επίσης και στις άλλες χώρες της Δ. Ευρώπης. Είναι πολύ νέο σαν θεσμός στην Ελλάδα (πρώτος σχετικός νόμος 1775/88) όπου όμως αναπτύχθηκε ραγδαία.

Μερικές από τις εταιρίες που χρησιμοποιούνε το venture capital στην χώρα μας είναι :

- 1) Γερμανός
- 2) Δωδώνη
- 3) Goodys
- 4) Chipita



## **2.4 Είδη Venture capital:**

### **1. SEED CAPITAL (ΑΡΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ Η ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΣΠΟΡΑΣ)**

Πρόκειται για επένδυση σε υπό σύσταση επιχείρηση, η οποία βρίσκεται ακόμα στο στάδιο σύλληψης της ιδέας.

### **2. START-UP ή EARLY STAGE CAPITAL (ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΚΚΙΝΗΣΗΣ)**

Πρόκειται για επένδυση σε επιχείρηση, η οποία έχει συσταθεί αλλά βρίσκεται ακόμα σε στάδιο οργάνωσης και δεν έχει ξεκινήσει ακόμα την παραγωγική διαδικασία.

### **3. EXPANSION – DEVELOPMENT FINANCE (ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ)**

Πρόκειται για χρηματοδότηση ανάπτυξης της παραγωγικής δυναμικότητας της επιχείρησης.

### **4. EXPANSION CAPITAL (ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΕΚΤΑΣΗΣ)**

Η χρηματοδότηση αυτή λειτουργεί σε επιχειρήσεις που βρίσκονται στο <<νεκρό τους σημείο>> και προσπαθούν να επεκτείνουν τις δραστηριότητές τους.

### **5. MANAGEMENT BUY-OUTS (ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΞΑΓΟΡΑΣ MANAGEMENT)**

Πρόκειται για κεφάλαια που χορηγούνται σε διευθυντικά και μη στελέχη μιας επιχείρησης, με σκοπό την εξαγορά της, μέσω της εξαγοράς του μετοχικού της κεφαλαίου.

#### **6.MANAGEMENT BUY-INS (ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΞΑΓΟΡΑΣ MANAGEMENT ΕΚΤΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΙΣΗΣ)**

Η επένδυση αυτή αφορά σε κεφάλαια που διατίθενται σε διευθυντικά στελέχη εκτός επιχείρησης , με σκοπό την αγορά και την αλλαγή της ιδιοκτησίας της.

#### **7.BRIDGING FINANCE (ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΓΕΦΥΡΑΣ)**

Η χρηματοδότηση αυτή πραγματοποιείται στο τελικό στάδιο ανάπτυξης της επιχείρησης , στο οποίο ετοιμάζεται για την είσοδο της στην χρηματιστηριακή αγορά.

#### **8.TURN-AROUND (ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΑΝΟΡΘΩΣΗΣ)**

Είναι κεφάλαια που παρέχονται σε μία ζημιογόνο επιχείρηση με σκοπό την ανόρθωση και ανάπτυξή της.

## 2.5 Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα από τη χρήση των υπηρεσιών Venture Capital

### Πλεονεκτήματα Venture Capital

Το μεγάλο πλεονέκτημα της χρηματοδότησης μέσω Venture Capital είναι η επιχείρηση δεν υποχρεούται στην παροχή εγγυήσεων για το κεφάλαιο που της παρέχεται. Έτσι ακόμα και σε περίπτωση αποτυχίας της επιχείρησης, η εταιρεία Venture Capital δεν διεκδικεί επιστροφή των χρημάτων που επένδυσε στην επιχείρηση, εφόσον φυσικά τηρήθηκαν οι όροι της συμφωνίας μεταξύ των δύο πλευρών.

2. Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων παρέχουν μέσο-μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση δημιουργώντας μια ισχυρή κεφαλαιακή βάση για τη μελλοντική ανάπτυξη της επιχείρησης. Παράλληλα έχουν τη δυνατότητα να καλύψουν τις μελλοντικές ανάγκες χρηματοδότησης και σε συνεργασία και με άλλους επενδυτές, εφόσον αυτό απαιτείται για την περαιτέρω ανάπτυξη.

3. Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων γίνονται συνέταιροι στην επιχείρηση, αφού μοιράζονται τόσο τους κινδύνους όσο και τις επιτυχίες.

4. Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων παρέχουν συμβουλές σε θέματα στρατηγικής, οργάνωσης και χρηματοοικονομικής διοίκησης των επιχειρήσεων με βάση την εμπειρία που διαθέτουν από ομοειδείς επιχειρήσεις.

5. Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων έχουν εκτεταμένα δίκτυα επαφών σε διάφορους κλάδους, γεγονός ιδιαίτερα χρήσιμο για μια επιχείρηση σε θέματα προσέλκυσης πελατών,

πρόσληψης στελεχών, καθώς και αναζήτησης στρατηγικών συμμάχων και επενδυτών.

6.Η συμμετοχή μιας εταιρείας επιχειρηματικών κεφαλαίων προσδίδει κύρος σε μια επιχείρηση και διευκολύνει την πρόσβαση σε παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης όπως π.χ. στον τραπεζικό δανεισμό.

7.Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων διαθέτουν εμπειρία στην προετοιμασία μιας επιχείρησης για εισαγωγή στο χρηματιστήριο καθώς και σε θέματα εξαγορών και συγχωνεύσεων.

## **Μειονεκτήματα Venture Capital**

Δεν έτυχε ιδιαίτερης ανάπτυξης στην Ελλάδα λόγω κυρίως των προβλημάτων που υπάρχουν στην Ελληνική βιομηχανία. Στοιχεία όπως η μειωμένη ανταγωνιστικότητα των ελληνικών επιχειρήσεων, η γραφειοκρατία, η σχετικά χαμηλή τεχνολογία και καινοτομία εμποδίζουν την ύπαρξη κερδοφόρων επενδύσεων, στοιχείο που απαιτείται από το Venture Capital.

## 2.6 Διαφορές venture capital με άλλες μορφές χρηματοδότησης

Το venture capital διαφέρει σημαντικά από την παραδοσιακή δανειακή χρηματοδότηση. Θα πρέπει, αρχικά να επισημανθεί Ότι στη δανειακή χρηματοδότηση η τράπεζα ζητά σημαντικές εξασφαλίσεις (ιδιαίτερα το τελευταίο διάστημα με την χρηματοπιστωτική κρίση που υπάρχει) προκειμένου να προβεί στη χρηματοδότηση. Αντίθετα, στην περίπτωση του venture capital, ο επενδυτής όχι μόνο δεν έχει εξασφαλίσεις αλλά συμμετέχει και στον κίνδυνο. Επιπλέον η χρηματοδότηση venture capital γίνεται με τη συμμετοχή στο μετοχικό κεφάλαιο ή στο φαινομενικά μετοχικό κεφάλαιο και συνεπώς η εταιρία αποβλέπει στην πραγματοποίηση κερδών είτε σε μορφή μερισμάτων είτε (και το πιο σύνηθες) σε μακροχρόνιες αποδόσεις επί του κεφαλαίου σε μορφή κερδών από την ανατίμηση των μετοχών. Αυτού του είδους η επένδυση είναι και πιο μακροπρόθεσμη τυπικά διάρκειας 4 έως 7 χρόνια. Από τη φύση και μόνο της επένδυσης αυτής, προκύπτει και ακόμα ένα χαρακτηριστικό που τη διαφοροποιεί σημαντικά από την τραπεζική δανειακή χρηματοδότηση, το οποίο είναι η ενεργή ανάμειξη της εταιρίας venture capital στην χρηματοδοτούμενη επιχείρηση. Το οποίο και θα αναλυθεί παρακάτω.

Όπως καταλαβαίνουμε λοιπόν τα επιχειρηματικά κεφάλαια έχουν συγκεκριμένα πλεονεκτήματα έναντι των άλλων μορφών χρηματοδότησης:

Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων παρέχουν μεσο-μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση δημιουργώντας μια ισχυρή κεφαλαιακή βάση για τη μελλοντική ανάπτυξη της επιχείρησης. Παράλληλα έχουν τη δυνατότητα να καλύψουν τις μελλοντικές ανάγκες χρηματοδότησης και σε συνεργασία και με άλλους επενδυτές, εφόσον αυτό απαιτείται για την περαιτέρω ανάπτυξη.

Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων γίνονται συνέταιροι

στην επιχείρηση, αφού μοιράζονται τόσο τους κινδύνους όσο και τις επιτυχίες.

Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων παρέχουν συμβουλές σε θέματα στρατηγικής, οργάνωσης και χρηματοοικονομικής διοίκησης των επιχειρήσεων με βάση την εμπειρία που διαθέτουν από ομοειδείς επιχειρήσεις.

Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων έχουν εκτεταμένα δίκτυα επαφών σε διάφορους κλάδους, γεγονός ιδιαίτερα χρήσιμο για μια επιχείρηση σε θέματα προσέλκυσης πελατών, πρόσληψης στελεχών, καθώς και αναζήτησης στρατηγικών συμμάχων και επενδυτών.

Η συμμετοχή μιας εταιρείας επιχειρηματικών κεφαλαίων προσδίδει κύρος σε μια επιχείρηση και διευκολύνει την πρόσβαση σε παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης όπως π.χ. στον τραπεζικό δανεισμό.

Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων διαθέτουν εμπειρία στην προετοιμασία μιας επιχείρησης για εισαγωγή στο χρηματιστήριο καθώς και σε θέματα εξαγορών και συγχωνεύσεων. Το κεφάλαιο είναι ιδιαίτερα σημαντικό για τις νέες εταιρείες, λόγω των ιδιομορφιών που παρουσιάζουν τελευταίες κατά πρώτα στάδια της ανάπτυξής τους. Καταρχήν οι οργανισμοί κεφαλαίου δραστηριοποιούνται σε νέους χώρους, όπου οι πληροφορίες σχετικά με τη φύση της αγοράς είναι σχετικά περιορισμένες. Επίσης δεν έχουν κάποιο συγκεκριμένο δόγμα (μέτρο συντήρησης), όσον αφορά την προσδοκώμενη επιτυχία της επένδυσής τους. Επειδή μεγάλο μέρος από την επιτυχία τους στηρίζεται στο μέλλον της επένδυσής, και όχι στο παρόν, τα υλικά περιουσιακά στοιχεία δεν είναι το βασικότερο οικονομικό στοιχείο για αυτούς. Οι επενδυτές VC έχοντας μεγάλα οικονομικά συμφέροντα από την εταιρεία στην οποία επενδύουν ασκούν διοίκηση - διαχείριση και αμερόληπτους Τρόπους και τεχνικές. Τον παραπάνω συνδυασμό δεν μπορούν να τον επιτύχουν οι διάφοροι άλλοι επενδυτικοί οργανισμοί, όπως παραδείγματος χάριν τράπεζες και ασφαλιστικοί όμιλοι, πολλές φορές λόγω διάφορων νομικών περιορισμών ( βλέπε Η.Π.Α. ).

Οι οργανισμοί νε λοιπόν, διατηρούν στενούς δεσμούς με τις διοικήσεις των εταιρειών στις οποίες επενδύουν. Πολλές φορές μάλιστα διαδραματίζουν πολύ ενεργό ρόλο μέσα στη

λειτουργία της δανειζόμενης εταιρείας, ασκώντας επιρροή σε θέματα όπως π.χ. η σχέση του με τους προμηθευτές πρώτων υλών και τους πελάτες. Τον παραπάνω ρόλο δεν μπορούν να τον διαδραματίσουν τα τραπεζικά ιδρύματα, ακόμη και στις χώρες στις οποίες δεν υπάρχουν νομικοί περιορισμοί (π.χ. Γερμανία).

Αυτό συμβαίνει διότι λόγω του μεγέθους και της ποικιλίας των υπηρεσιών που προσφέρουν τα τραπεζικά ιδρύματα, δεν υπάρχει η κατάλληλη εμπειρία πάνω σε θέματα που σχετίζονται με την διοίκηση και τις ιδιαιτερότητες των νέων επιχειρήσεων. Σημαντική βοήθεια στις νέες επιχειρήσεις μπορούν να δώσουν και οι διάφορες οι παλαιές και μεγαλύτερες σε μέγεθος εταιρείες της αγοράς. Το μοντέλο αυτό όμως η πράξη δεν έχει δώσει πάντα θετικά αποτελέσματα, διότι οι μεγάλες εταιρείες δεν είναι πάντα ευέλικτες και γρήγορες αποφάσεις τους. Με βάση όλα τα παραπάνω λοιπόν συμπεραίνεται σε οργανισμοί VC είναι οι πιο κατάλληλοι χρηματοδότες - συνεργάτες για τις νέες επιχειρήσεις.



# 3. Η χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing)

### 3.1 Τι είναι το leasing

Το leasing ή χρηματοδοτική μίσθωση όπως αποδίδεται στα Ελληνικά, είναι ένας σύγχρονος και συμφέρων τρόπος χρηματοδότησης, μέσω του οποίου οι ελεύθεροι επαγγελματίες και οι επιχειρήσεις, ανεξάρτητα από το μέγεθος το είδος και τη νομική μορφή τους, μπορούν να αποκτήσουν τα ακίνητα ή κινητά στοιχεία που επιλέγουν για να καλύψουν τις ανάγκες τους, χωρίς να δεσμεύσουν τα κεφάλαιά τους ή να καταφύγουν στις κλασσικές μορφές δανεισμού.

Στην περίπτωση αυτής της χρηματοδοτικής επιλογής, η εταιρεία leasing αγοράζει το αντικείμενο που επιλέγει ο ενδιαφερόμενος και στη συνέχεια το εκμισθώνει σε αυτόν, βάσει της σύμβασης μίσθωσης που υπογράφεται μεταξύ τους, έναντι μηνιαίων ή τριμηνιαίων καταβολών, που δεν είναι δόσεις, αλλά μισθώματα.

Όπως και στην περίπτωση του δανεισμού, έτσι και στο leasing, αξιολογούνται στοιχεία όπως η συναλλακτική συμπεριφορά του ενδιαφερόμενου, ο έλεγχος δυσμενών στοιχείων, τα οικονομικά στοιχεία και η δυνατότητα αποπληρωμής. Ο μισθωτής έχει δικαίωμα επιλογής (Option) στο τέλος του χρόνου μίσθωσης και εφόσον τηρήσει τους όρους της σύμβασης, είτε:

A) Να αγοράσει το μίσθιο κατά τη λήξη του χρόνου μίσθωσης αφού καταβάλλει κάποιο προκαθορισμένο συμβατικά ποσό (ίσο με την υπολειμματική αξία ή συμβολικού ύψους εφόσον δεν υπάρχει υπολειμματική αξία).

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

### 3.2 Ιστορική παρουσίαση.

Σαν πρώτη πράξη leasing θεωρείται η μίσθωση γης μαζί με όλον τον εξοπλισμό (δούλοι, κοπάδια ζώων κ.λπ.), που ήταν διαδεδομένη στην αρχαία Αίγυπτο το 3000 π.Χ. Μία χιλιετία αργότερα, το 2000 π.Χ., οι Σουμέριοι υιοθέτησαν την ίδια μέθοδο προκειμένου να μισθώσουν γη και εξοπλισμό. Οι Ρωμαίοι, μάλιστα, πολλά χρόνια αργότερα, ήταν οι πρώτοι που θεσμοθέτησαν τη χρηματοδοτική μίσθωση, ενσωματώνοντάς την ως θεσμό στο Ρωμαϊκό Δίκαιο. Στον Μεσαίωνα, κατά τον 17ο αιώνα μ.Χ., πράξεις leasing έγιναν στην Αγγλία. Ο θεσμός, όμως, γνωρίζει σημαντική ανάπτυξη στα μέσα του 19ου αιώνα, οπότε δημιουργούνται οι πρώτες εταιρείες leasing στην Αγγλία και την Αμερική. Βασικό αντικείμενο των εργασιών τους αποτέλεσε η μίσθωση βαγονιών για τη μεταφορά εμπορευμάτων

Η σύγχρονη μορφή του θεσμού σηματοδοτείται το 1952, επίσης στις ΗΠΑ, με την ίδρυση της εταιρείας United States Leasing Corporation, που σήμερα αποτελεί τη μεγαλύτερη ανεξάρτητη εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης στον κόσμο. Λίγα χρόνια αργότερα, στη δεκαετία του 1960, δημιουργήθηκε στην Ευρώπη η εταιρεία Mercantile Leasing Company. Ο θεσμός διεθνώς εισήλθε σε φάση «ωριμότητας» το 1991, ενώ μέχρι τότε εμφάνιζε θετικούς ρυθμούς ανάπτυξης, ενώ υπήρχαν περιπτώσεις που ξεπερνούσε τον ρυθμό ανάπτυξης του ΑΕΠ μερικών χωρών. Η σύμβαση της χρηματοδοτικής μίσθωσης ή σύμβαση leasing για πρώτη φορά καθιερώθηκε στην Ελλάδα με το Ν. 1665/1986. Η καθιέρωση και εφαρμογή του νόμου αυτού, είχε σαν αποτέλεσμα να διευρυνθούν οι χρηματοδοτικοί μηχανισμοί στους οποίους προσφεύγουν οι επιχειρήσεις και οι επαγγελματίες, για να ανανεώσουν, εκσυγχρονίσουν ή και να επεκτείνουν τις παραγωγικές τους εγκαταστάσεις και τον εξοπλισμό τους, εξοικονομώντας τα δικά τους κεφάλαια, τα οποία μπορούν να επενδύσουν επωφελέστερα σε άλλες οικονομικές δραστηριότητες.

Η σύμβαση της χρηματοδοτικής μίσθωσης ή σύμβαση leasing για πρώτη φορά καθιερώθηκε στην Ελλάδα με το Ν.1665/1986. Η καθιέρωση και εφαρμογή του νόμου αυτού, είχε σαν αποτέλεσμα να διευρυνθούν οι χρηματοδοτικοί μηχανισμοί στους οποίους προσφεύγουν οι επιχειρήσεις και οι επαγγελματίες, για να ανανεώσουν, εκσυγχρονίσουν ή και να επεκτείνουν τις παραγωγικές τους εγκαταστάσεις και τον

εξοπλισμό τους, εξοικονομώντας τα δικά τους κεφάλαια, τα οποία μπορούν να επενδύσουν επωφελέστερα σε άλλες οικονομικές δραστηριότητες. Οι πρώτες εταιρείες που λειτούργησαν ήταν η ETBA Leasing, θυγατρική της ETBA, η CITILEASING, θυγατρική της Citibank και η ALPHA Leasing, θυγατρική της ALPHA.

### 3.3 Είδη leasing

#### 1) ΑΜΕΣΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (DIRECT LEASING)

Στην άμεση μίσθωση υπάρχει διμερής σχέση. Έχουμε δηλαδή τον εκμισθωτή – κατασκευαστή του παγίου στοιχείου και των μισθωτή. Μπορεί όμως πολλές φορές να είναι η σχέση και τριμερής. Να περιλαμβάνει δηλαδή τον κατασκευαστή του παγίου στοιχείου, την εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης που είναι ανεξάρτητη από τον κατασκευαστή και τον μισθωτή. Στην άμεση μίσθωση ο εκμισθωτής συνήθως έχει ορισμένες υποχρεώσεις έναντι του μισθωτή. Αναλαμβάνει τη συντήρηση των παγίων στοιχείων, ειδικής τεχνολογίας όπως υπολογιστές, μηχανές γραφείου κ.α.

#### 2) ΠΩΛΗΣΗ ΚΑΙ ΕΠΑΝΕΚΜΙΣΘΩΣΗ (SALE AND LEASEBACK)

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

Μια δυσκολία στην εφαρμογή του Sale and Leaseback είναι να βρεθεί μια κοινά αποδεκτή βάση για την εκτίμηση της τρέχουσας αξίας του εξοπλισμού. Η δυσκολία αυτή παρακάμπτεται από τη λειτουργία μιας αποτελεσματικής αγοράς μεταχειρισμένων ειδών της κατηγορίας στην οποία ανήκει το μίσθιο, στα πλαίσια της οποίας διαμορφώνεται αντιπροσωπευτική τιμή με βάση το νόμο της προσφοράς και της ζήτησης.

#### 3) ΔΙΑΣΥΝΟΡΙΑΚΟ LEASING (CROSS-BORDER LEASING)

Σε αυτό το είδος Leasing δύο τουλάχιστον από τα συμβαλλόμενα μέρη έχουν το κέντρο των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων τους σε διαφορετικές χώρες όταν ο

πωλητής του αντικειμένου εδρεύει στο εξωτερικό και ο μισθωτής και εκμισθωτής στο εσωτερικό, έχουμε το Import Leasing, ενώ αντίθετα, όταν ο μισθωτής έχει την έδρα σε χώρα του εξωτερικού, τότε μιλάμε για Export Leasing.

#### **4) ΣΥΜΜΕΤΟΧΙΚΗ Ή ΕΙΣΟΡΡΟΠΗΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ (LEVERAGED LEASING)**

Η συμμετοχική χρηματοδοτική μίσθωση χρησιμοποιείται συνήθως όταν πρόκειται για μεγάλης αξίας πράγματα, όπως πλοία, αεροπλάνα, τραίνα κ.α. η συμμετοχική μίσθωση περιλαμβάνει τέσσερα μέρη,

α) τον κατασκευαστή ή προμηθευτή του μισθίου

β) τον εκμισθωτή

γ) τον μισθωτή

δ) τον χρηματοδότη (χρηματοδοτικό οργανισμό – τράπεζα) που χρηματοδοτεί τον εκμισθωτή με εγγύηση το σύνολο των μισθωμάτων που θα λάβει από τον μισθωτή.

Τα τέσσερα αυτά μέρη, που μπορεί καμιά φορά να είναι και περισσότερα, συμμετέχουν αναλογικά.

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

#### **5) ΠΩΛΗΣΗ-ΜΙΣΘΩΣΗ ΥΠΟ ΟΡΟΥΣ (CONDITIONAL SALE LEASE)**

Με την πώληση - μίσθωση υπό όρους επιτυγχάνεται η πώληση μέσω μίσθωσης. Ενώ τυπικά ακολουθείται η διαδικασία και οι όροι της μίσθωσης στην ουσία καταλήγει σε πώληση και εμμέσως αναγνωρίζονται οι όροι της πώλησης. Αυτή η μορφή πώλησης – μίσθωσης υπό όρους προωθείται γιατί και ο εκμισθωτής και ο μισθωτής (πωλητής – αγοραστής) επωφελούνται των πλεονεκτημάτων της χρηματοδοτικής μίσθωσης, όπως φορολογικές απαλλαγές, επιδοτήσεις, επιχορηγήσεις, διεθνείς εκπτώσεις κ.λ.π.

#### **6) ΜΙΣΘΩΣΗ ΚΑΤΑ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑ ( CUSTOM LEASE )**

Η μίσθωση κατά παραγγελία προβλέπει ειδικές περιπτώσεις και ειδικές ανάγκες του μισθωτή. Για παράδειγμα μπορεί να ρυθμίσει τις πληρωμές των μισθωμάτων του μισθωτή σύμφωνα με τις δυνατότητες του. Μπορεί ακόμη να προβλέψει τις εποχιακές ανάγκες του μισθωτή όταν ασχολείται με την οικονομική εκμετάλλευση ενός εποχιακού προϊόντος.

#### **7) ΜΙΣΘΩΣΗ ΜΕ ΠΑΡΟΧΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ (SERVICE LEASING)**

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

#### **8) ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΙΣΘΩΣΗΣ – ΠΩΛΗΣΗΣ (VENDOR LEASE PROGRAM)**

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

#### **9) ΕΙΔΙΚΗ ΜΟΡΦΗ ΜΙΣΘΩΣΗΣ (MASTER LEASE LINE)**

Σ' αυτήν τη μορφή Leasing επιτρέπεται στον μισθωτή να αποκτήσει τον εξοπλισμό σταδιακά, χωρίς να είναι υποχρεωμένος να διαπραγματεύεται νέο συμβόλαιο για κάθε στάδιο ή είδος εξοπλισμού. Έτσι ο μισθωτής συμφωνεί τους όρους και τις προϋποθέσεις που προβλέπονται για όλη τη

σειρά των μηχανημάτων του εξοπλισμού και για ολόκληρη τη χρονική περίοδο της σύμβασης.

#### **10) ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΜΙΣΘΩΣΗ (OFF-SHORE LEASE)**

Η διεθνείς μίσθωση επεκτείνεται έξω από τα γεωγραφικά όρια μιας χώρας. Στη διεθνή μίσθωση οι πληρωμές γίνονται με ξένο συνάλλαγμα και μπορούν να χρησιμοποιηθούν και οι δύο μορφές χρηματοδοτικής μίσθωσης, η άμεση μέθοδος(direct Leasing) και η πώληση μίσθωση υπό όρους(Conditional Sale Lease). Η διεθνής μίσθωσης, κυρίως, απευθύνεται σε βιομηχανικές επιχειρήσεις που χρειάζονται κεφαλαιουχικό εξοπλισμό.



## 3.4 Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα από τη χρήση των υπηρεσιών Leasing

### Πλεονεκτήματα Leasing

1. Το κυριότερο πλεονέκτημα του leasing είναι η εξασφάλιση της χρηματοδότησης του νέου εξοπλισμού/ακινήτου κατά 100%, η άμεση χρησιμοποίηση αυτού του εξοπλισμού/ακινήτου και χωρίς να απαιτείται πάντοτε η ίδια συμμετοχή.

2. Τα μισθώματα που καταβάλλονται στην εταιρία leasing για τον εξοπλισμό και το τμήμα των μισθωμάτων που αφορά σε κτίριο θεωρούνται δαπάνες και μειώνουν το φορολογικό εισόδημα.

3. Ο μισθωτής απολαμβάνει ορισμένες φορολογικές απαλλαγές και οφέλη από αναπτυξιακούς νόμους. Συγκεκριμένα, τα μισθώματα εκπίπτουν εξολοκλήρου από τα έσοδα του μισθωτή, εξασφαλίζοντας έτσι μια αυξημένη φορολογική ωφέλεια σε σύγκριση πχ με την τοκοχρεωλυτική δόση του μακροπρόθεσμου δανεισμού όπου μόνον ο τόκος εκπίπτει.

4. Η διαδικασία υπογραφής μίας σύμβασης leasing είναι ταχύτερη και λιγότερο δαπανηρή έναντι της σύμβασης μακροπρόθεσμου δανεισμού. Συνήθως δεν χρειάζονται προσημειώσεις, υποθήκες κ.λπ., ενώ προβλέπονται μειωμένα συμβολαιογραφικά δικαιώματα και απαλλαγή από διάφορα τέλη και φόρους.

5. Ο επενδυτής μπορεί να επιτύχει καλύτερους όρους προμήθειας εξοπλισμού ή απόκτησης επαγγελματικού ακινήτου, καθώς η αξία τους εξοφλείται άμεσα τοις μετρητοίς.

6. Η διάρκεια της μίσθωσης και το ύψος του μισθώματος ορίζονται σύμφωνα με τις οικονομικές δυνατότητες της επιχείρησης, αφού ληφθούν υπόψη και τυχόν εποχικοί παράγοντες και έτσι δημιουργούνται σημαντικά πλεονεκτήματα για τον προγραμματισμό της επενδυτικής

πολιτικής της επιχείρησης

7. Η πραγματοποίηση επένδυσης σε καινούριο εξοπλισμό μέσω leasing από νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις μπορεί να συνδυαστεί με τα οφέλη που προκύπτουν από την υπαγωγή της στον αναπτυξιακό νόμο, εφόσον συντρέχουν οι προϋποθέσεις που ορίζονται από αυτόν.

8. Μετά τη λήξη της μισθωτικής περιόδου ο επενδυτής αποκτά την κυριότητα του παγίου έναντι προσυμφωνημένου (συνήθως συμβολικού) τμήματος. Η απόκτηση του ακινήτου είναι απαλλαγμένη από το φόρο μεταβίβασης.

9. Ο επενδυτής προστατεύεται από την τεχνολογική απαξίωση του εξοπλισμού που σταδιακά με την πάροδο του χρόνου μειώνεται η αξία τους (πχ μηχανολογικός εξοπλισμός), τον οποίο μπορεί να ανανεώνει χωρίς να δεσμεύει τα διαθέσιμα κεφάλαιά του.

10. Η χρηματοδοτική μίσθωση προστατεύει τον μισθωτή από την αύξηση του πληθωρισμού, καθώς τα μισθώματα συμφωνούνται στην αρχή της σύμβασης και παραμένουν σταθερά μέχρι την λήξη της και, έτσι δεν επηρεάζονται από μελλοντική ανάπτυξη του πληθωρισμού.

11. Βελτιώνεται η εικόνα του ισολογισμού της επιχείρησης και της κεφαλαιακής της διάρθρωσης.

12. Η μισθώτρια επιχείρηση, διατηρεί τα κίνητρα των Αναπτυξιακών Νόμων και των Προγραμμάτων της Ε.Ε.

13. Για τα τραπεζικά συγκροτήματα το leasing αποτελεί μία τεχνική διεύρυνσης της πελατείας τους και πολλαπλών κερδών, αφού, εκτός των άλλων αποκτούν διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών του εξοπλισμού και προσφέρουν πελατεία στις ασφαλιστικές εταιρείες.

14. Οι εταιρείες leasing διασφαλίζονται από τον κίνδυνο πτώχευσης του μισθωτή, διότι διατηρούν την ιδιοκτησία του εξοπλισμού και επιπλέον απολαμβάνουν σοβαρά φορολογικά κίνητρα (αποσβέσεις, σύσταση αφορολογήτου αποθεματικού).

## **Μειονεκτήματα Leasing**

1. Το φαινομενικό κόστος του leasing είναι υψηλότερο από το επιτόκιο τραπεζικού δανεισμού. Η βαθύτερη διερεύνηση των φοροαπαλλαγών μετριάζει την πρώτη εντύπωση, συνήθως, μάλιστα, δημιουργεί πλεονεκτική κατάσταση.

2. Διαφεύγει η ωφέλεια από τη φοροαπαλλαγή των αποσβέσεων στην περίπτωση του ιδιόκτητου εξοπλισμού, ωφέλεια που συμψηφίζεται μέχρις ενός βαθμού από την πλήρη φοροαπαλλαγή των μισθωμάτων.

3. Παρά τη θετική σχέση ιδίων προς ξένα κεφάλαια, μπορεί να εκδηλωθεί δισταγμός των τραπεζών για χρηματοδότηση μίας επιχείρησης, όταν ο εξοπλισμός της τελευταίας στηρίζεται στη μέθοδο του leasing.

4. Ο μισθωτής αναλαμβάνει όλους τους κινδύνους από τυχαία περιστατικά ή ανώτερα βία έναντι του εκμισθωτή και διατρέχει τον κίνδυνο της έκτακτης καταγγελίας της σύμβασης αν αθετήσει κάποιον όρο της για σημαντικό διάστημα. Στην περίπτωση αυτή, ο εκμισθωτής μπορεί να του αφαιρέσει τον εξοπλισμό και να απαιτήσει την άμεση πληρωμή όλων των μισθωμάτων μέχρι τη λήξη της σύμβασης.

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

### 3.5 Παράδειγμα λειτουργίας του Leasing.

Έστω η επιχείρηση "ΦΑΓΗΤΟ ΑΕ" που παράγει έτοιμα γεύματα, αποφασίζει να αγοράσει καινούργιο εξοπλισμό κουζίνας αξίας 1.000.000 ευρώ. Ο επιχειρηματίας (ιδιοκτήτης) έρχεται σε επαφή με τον προμηθευτή και επιλέγει τον εξοπλισμό. Επικοινωνεί με το χρηματοδοτικό ίδρυμα της επιλογής του και εκθέτει το επενδυτικό πρόγραμμα, παρουσιάζει δικαιολογητικά (εγγυήσεις στο περίπου 80% της αξίας του εξοπλισμού, ισολογισμούς κ.λ.π.), ανακοινώνει τον προμηθευτή και κάνει σχετική αίτηση. Αφού εγκριθεί η αίτηση η εταιρία Leasing αγοράζει τον εξοπλισμό και τον διαθέτει στον αιτούντα προς χρήση.

# 4. Εκχώρηση απαιτήσεων (Forfaiting)

## 4.1 Τι είναι το forfaiting

Το forfaiting είναι μία μορφή χρηματοδότησης του εμπορίου και ασχολείται με την προεξόφληση των εμπορικών απαιτήσεων του κατόχου τους, χωρίς το δικαίωμα αναγωγής. Οι εμπορικές αυτές απαιτήσεις είναι τα γραμμάτια, οι συναλλαγματικές και οι ενέγγυες πιστώσεις. Το forfaiting είναι μία τεχνική χρηματοδότησης που μοιάζει πολύ με αυτή του factoring. Στην τεχνική του forfaiting εμπλέκονται η επιχείρηση που ασχολείται με την εμπορία απαιτήσεων (forfaiteur), ο προμηθευτής-εξαγωγέας και ο αγοραστής-εισαγωγέας των προϊόντων ή υπηρεσιών, καθώς και, σε πολλές περιπτώσεις, ένας τραπεζικός οργανισμός της χώρας του εισαγωγέα. Το forfaiting λαμβάνει χώρα όταν ο προμηθευτής (εξαγωγέας) εξάγει-πωλεί επί πιστώσει τα εμπορεύματα ή τις υπηρεσίες του σε κάποιον άλλο επιχειρηματία, η επιχείρηση του οποίου εδρεύει σε διαφορετικό κράτος (εισαγωγέας). Ο εξαγωγέας για να ελαχιστοποιήσει τον οποιονδήποτε κίνδυνο που απορρέει από την επί πιστώσει πώληση των παραπάνω, απευθύνεται σε μία εταιρεία forfaiting, δηλαδή στον forfaiteur, < πουλώντας> του τις εμπορικές απαιτήσεις (γραμμάτια, συναλλαγματικές) που προέκυψαν μετά την εμπορική συναλλαγή του με τον εισαγωγέα. Ο forfaiteur αγοράζει τις παραπάνω εμπορικές απαιτήσεις του εξαγωγέα, με την προϋπόθεση (εφόσον δεν πρόκειται για επιχείρηση επώνυμη και εύρωστη οικονομικά), ότι οι απαιτήσεις αυτές θα συνοδεύονται από τραπεζικές εγγυήσεις της χώρας του εισαγωγέα (εγγυητικές επιστολές κ.ά). Με τον τρόπο αυτό μεταβιβάζεται η εμπορική απαίτηση του εξαγωγέα στον forfaiteur, ο οποίος απευθύνεται πλέον για την είσπραξή τους στον εισαγωγέα. Στην περίπτωση κατά την οποία ο

εισαγωγέας δεν μπορέσει να εξοφλήσει τον forfaiter, η ευθύνη της πληρωμής των εμπορικών απαιτήσεων μεταβιβάζεται στον εγγυητή (τράπεζα). Μεταξύ του εξαγωγέα και του forfaiter υπογράφεται μια σύμβαση, στην οποία καθορίζεται η υποχρέωση του forfaiter για την προεξόφληση των εμπορικών απαιτήσεων του εξαγωγέα.

## 4.2 Ιστορική παρουσίαση.

Η γέννηση της αγοράς του *forfaiting* ανάγεται στο τέλος της δεκαετίας του 1950 και την αρχή της δεκαετίας του 1960, τότε που περιορίστηκαν οι υφιστάμενοι εμπορικοί φραγμοί και αναπτύχθηκε το εμπόριο μεταξύ Ανατολής και Δύσης. Ακόμη την περίοδο αυτή παρατηρήθηκε μια προσπάθεια από μέρους των εξαγωγέων για τη χρηματοδότηση των εργασιών τους σε ξένα κεφάλαια. Διαπιστώθηκε δηλαδή την περίοδο εκείνη αφενός οι δυτικοευρωπαίοι και ιδιαίτερα οι δυτικογερμανοί να θέλουν και να μπορούν να διευρύνουν τις συναλλαγές τους, οι δε ανατολικοευρωπαίοι να έχουν έλλειψη σκληρών νομισμάτων που χρειάζονταν για τέτοιες εισαγωγές και να αδυνατούν να κινηθούν στα περιοριστήκα παραδοσιακά πλαίσια των πιστωτικών διευκολύνσεων των 3-6 μηνών. Αντίθετα ζητούσαν πιστώσεις για 5-7 χρόνια με εξαμηνιαίες αποπληρωμές. Οι τράπεζες τον ίδιο χρόνο, δεν ήταν σε θέση να καλύψουν όλες τις υπηρεσίες που ζητούσε ο εξαγωγέας, εξ' αλλού παρατηρήθηκε από μέρους των εξαγωγέων μια αυξανόμενη ζήτηση πιστώσεων για περιόδους μεγαλύτερης από τις καθιερωμένες των 90 ή 180 ημερών. Για τους παραπάνω λόγους το *forfaiting* αναπτύχθηκε με τη θέληση των τραπεζών για να αντιμετωπίσουν τις καταστάσεις αυτές και δέχθηκαν τις υποχρεώσεις των ξένων πωλητών. Με την επέκτασή της τεχνικής του *forfaiting* αναπτύχθηκε η αγοροπωλησία εμπορικών απαιτήσεων με αποτέλεσμα να δημιουργηθεί μια ακμαία δευτερεύουσα αγορά.

Κατά τις δεκαετίες του 1970 και 1980 αναπτύχθηκε στην Ευρώπη από ένα μικρό αριθμό ιταλικών, γερμανικών, ελβετικών και αγγλικών ιδρυμάτων *forfaiting*, η εμπορία τίτλων με δικαίωμα και χωρίς δικαίωμα αναγωγής.

Εταιρείες όπως η Finanz AG, η Trade Development Bank, η Noreco και άλλες σχημάτισαν μια αγορά χωρίς δικαίωμα αναγωγής συμβάλλοντας σημαντικά στην ανάπτυξη του *forfaiting*.



### 4.3 Είδη Forfaiting

Υπάρχουν δύο διαφορετικές μέθοδοι προεξόφλησης των απαιτήσεων:

- Η μέθοδος προεξόφλησης κατά την απόδοση (Discount to Yield). Η μέθοδος αυτή χρησιμοποιείται όταν το χρονικό διάστημα της εμπορικής συναλλαγής μεταξύ πωλητή και αγοραστή είναι αρκετά μεγάλο.
- Η μέθοδος της ομαλής προεξόφλησης (Straight Discount). Η μέθοδος αυτή λαμβάνει χώρα όταν το επιτόκιο είναι γνωστό κατά τη χρονική στιγμή της εμπορικής συμφωνίας.

## 4.4 Τρόπος λειτουργίας του forfaiting

Η φιλοσοφία του Forfaiting βασίζεται στη μεταφορά του επιχειρηματικού κινδύνου, όπως εξόφληση τίτλων, και του πολιτικού κινδύνου από τον εξαγωγέα στον forfaiter. Συνήθως χρησιμοποιείται όταν ένας εξαγωγέας θέλει να επεκτείνει τα πιστωτικά του σύνορα με τους πελάτες του. Ο Forfaiter αγοράζει εμπορικές απαιτήσεις μελλοντικής λήξης από έναν εξαγωγέα που απέκτησε αυτές τις απαιτήσεις από την επί πιστώσει αγαθών ή υπηρεσιών στο εξωτερικό. Η αγορά των απαιτήσεων γίνεται με την προεξόφλησή τους με ένα σταθερό επιτόκιο που προσφέρεται από τον forfaiter για μια μεσοπρόθεσμη περίοδο (3-5)χρόνια. Παρ' όλα αυτά μπορεί να συμφωνηθεί ένα μεταβαλλόμενο επιτόκιο και για μια περίοδο γύρω στις 180 μέρες. Από τη στιγμή που ο πωλητής εκχωρεί στον forfaiter ένα έγκυρο αξιόγραφο, οι υποχρεώσεις και οι κίνδυνοι έχουν εκλείψει γι' αυτόν. Ο forfaiter θα χρεώσει το πιθανό κόστος του επιτοκίου στον εξαγωγέα πάνω στη βάση του άμεσου προεξοφλητικού επιτοκίου. Στη συνέχεια ο εξαγωγέας μπορεί να συμπεριλάβει οποιοδήποτε άλλο κόστος και να ετοιμάσει τα τιμολόγια. Υπάρχουν δύο είδη αμοιβών. Το ένα είναι η αμοιβή επιλογής και το άλλο η αμοιβή υποβολής τιμολογίων. Η αμοιβή της επιλογής είναι το ποσό που χρεώνεται ο εξαγωγέας από τον forfaiter για τις ευκολίες που του παρέχει. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι διακανονισμοί των πιστωτικών ορίων και των αποπληρωμών είναι στη διάθεση του πελάτη-αγοραστή που μπορεί να θέλει και την εγγύηση τρίτων για το χρέος. Συνήθως ο τριτεγγυητής είναι μια διεθνής τράπεζα που αποδέχεται ο forfaiter καθώς μπορούν να του παρέχουν πληροφορίες για τους οφειλέτες. Ωστόσο, πολλές φορές παρατηρείται το φαινόμενο εγγυητής να είναι το Υπουργείο Οικονομικών, κάποιος κρατικός οργανισμός ή κάποια Εύρωστη οικονομικά επιχείρηση.

## 4.5 Διαφορές μεταξύ forfaiting και factoring

- ◆ Το forfaiting χρηματοδοτεί συνήθως μεσοπρόθεσμες, αλλά και τελευταία μακροπρόθεσμες απαιτήσεις πελατών, ενώ το factoring βραχυπρόθεσμες.
- ◆ Για την τεχνική του forfaiting απαιτείται η ύπαρξη συναλλαγματικής ή γραμματίου, ενώ για το factoring αρκεί και μόνο το τιμολόγιο.
- ◆ Ο factor καλύπτει συνήθως το 80% της αξίας των απαιτήσεων των πελατών του, ενώ αντίθετα ο forfaiter το 100% της συνολικής αξίας των εμπορικών απαιτήσεων.
- ◆ Στην τεχνική του factoring ο factor, σε αρκετές περιπτώσεις, δεν καλύπτει πολιτικούς και οικονομικούς κινδύνους που αντιμετωπίζει ο εξαγωγέας, σε αντίθεση με τον forfaiter, ο οποίος καλύπτει τους παραπάνω κινδύνους.
- ◆ Το Forfaiting αφορά το εξαγωγικό εμπόριο ενώ το Factoring εφαρμόζεται και στο εγχώριο.
- ◆ Ο Factor προσφέρει στον πελάτη μια δέσμη διαρκών υπηρεσιών όπως η λογιστική παρακολούθηση των απαιτήσεων, έλεγχος της φερεγγυότητας των πελατών, είσπραξη που όμως στο πλαίσιο της σύμβασης του Forfaiting δεν αναλαμβάνονται.
- ◆ Στο Factoring υπάρχει προκαθορισμένη προμήθεια ενώ στο Forfaiting δεν υπάρχει αλλά διαπραγματεύεται με τον εκχωρητή ένα ποσό εκτός του επιτοκίου.

## 4.6 Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του forfaiting

### Πλεονεκτήματα

Τα πλεονεκτήματα που αποκομίζουν οι εξαγωγικές επιχειρήσεις από τη συνεργασία τους με τις εταιρείες forfaiting, είναι τα εξής:

1. Η προεξόφληση των εμπορικών απαιτήσεων των εξαγωγέων, αφού η πληρωμή τους γίνεται τοις μετρητοίς.

2. Το επιτόκιο προεξόφλησης με το οποίο θα επιβαρυνθεί ο εξαγωγέας μπορεί να συμφωνηθεί με τον forfaiter, πριν την εμπορική συναλλαγή του με τον εισαγωγέα.

3. Ο εξαγωγέας, μεταβιβάζοντας τις απαιτήσεις του στον forfaiter χωρίς δικαίωμα αναγωγής (without recourse), δεν εμπλέκεται με πιστωτικούς, πολιτικούς και συναλλαγματικούς κινδύνους που μπορούν να παρουσιαστούν κατά την εξαγωγή των προϊόντων ή υπηρεσιών του.

4. Η εξαγωγική επιχείρηση, επίσης, δεν απασχολεί επιπλέον προσωπικό για την είσπραξη των απαιτήσεων, λόγω της προεξόφλησης αυτών από τον forfaiter.

### Μειονεκτήματα

Όσο αφορά τα μειονεκτήματα του Forfaiting είναι περιορισμένα και το μόνο που θα μπορούσε ίσως να αναφερθεί είναι ότι ο εγγυητής που θα διαλέξει ο εξαγωγέας υπάρχει περίπτωση να μη γίνει αποδεκτός από τον Forfaiter.

# 5. Η Δικαιοχρησία (Franchising)

## 5.1 Τι είναι το franchising

Από οικονομική άποψη, το franchising είναι μια μέθοδος εμπορικής συνεργασίας μεταξύ μιας μεγάλης επιχείρησης, του δικαιοπαρόχου ή δότη (franchisor), και διάφορων μικρότερων επιχειρηματιών, των δικαιοδόχων ή ληπτών (franchisee), με την οποία επιδιώκουν η μεν πρώτη τη δημιουργία ενός όσο το δυνατόν πιο μεγάλου αριθμού σημείων πώλησης των προϊόντων ή υπηρεσιών της, οι δε δεύτεροι την αποκόμιση κερδών από την εμπορική φήμη, την οργάνωση και την τεχνογνωσία εκείνης.

Από νομική άποψη, το franchising είναι μια σύμβαση συνεργασίας μεταξύ δύο επιχειρήσεων, βάσει της οποίας η μια επιχείρηση, ο δικαιοπάροχος ή δότης (franchisor), παραχωρεί στην άλλη, τον δικαιοδόχο ή λήπτη (franchisee), έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος, το δικαίωμα εκμεταλλεύσεως του λεγόμενου «συνόλου» ή «πακέτου» franchising με σκοπό την πώληση συγκεκριμένων τύπων προϊόντων και υπηρεσιών σε τελικούς χρήστες. Ως «πακέτο» franchising (Franchise package) εννοείται ένα σύνολο δικαιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας, τα οποία αφορούν εμπορικά σήματα ή διακριτικούς τίτλους, διακριτικά γνωρίσματα (πινακίδες) καταστημάτων, πρότυπα χρήσης, σχέδια, υποδείγματα, ευρεσιτεχνίες καθώς και την απαραίτητη τεχνογνωσία.

## 5.2 Ιστορική Παρουσίαση

Η λέξη Franchising προέρχεται από το γαλλικό λεξιλόγιο και σημαίνει προνόμιο. Στο μεσαίωνα το franchise ήταν προνόμιο ή δικαίωμα. Τότε, ο τοπικός ηγεμόνας εκχωρούσε το δικαίωμα διεξαγωγής αγορών ή εκθέσεων, λειτουργίας του τοπικού πορθμείου ή κυνηγιού στην περιοχή του. Αυτή η ιδέα επεκτάθηκε στους βασιλείς που παραχωρούσαν ένα franchise για παντός είδους εμπορικές δραστηριότητες όπως κατασκευές δρόμων και παρασκευή μπίρας. Ουσιαστικά ο βασιλιάς εκχωρούσε σε κάποιον το δικαίωμα στο μονοπώλιο για συγκεκριμένο τύπο εμπορικής δραστηριότητας. Με το πέρασμα του χρόνου οι κανονισμοί των καταστημάτων franchise έγιναν μέρος του Ευρωπαϊκού Εθιμικού Δικαίου. Με την πάροδο των αιώνων ο θεσμός του franchising εξελίχθηκε καθώς οι οικονομίες των κρατών του κόσμου εξελίχθηκαν. Το 1840 στη Γερμανία ορισμένοι μεγάλοι παρασκευαστές μπίρας παραχωρούσαν franchises σε συγκεκριμένες ταβέρνες, εκχωρώντας τους το αποκλειστικό δικαίωμα να πωλούν τη μπίρα τους. Αυτή ήταν η έναρξη της ιδέας του franchising όπως τη γνωρίζουμε σήμερα. Το 1863 εμφανίστηκε για πρώτη φορά στις ΗΠΑ ,όπου η εταιρία ραπτομηχανών Singer άρχισε να παραχωρεί franchises. Η Singer υπέγραψε συμβόλαια franchise που ήταν ο πρόδρομος των νέων συμφωνιών franchise. Μέχρι τις αρχές του Β παγκοσμίου πολέμου έχουμε την εφαρμογή και ανάπτυξη στις Η.Π.Α του λεγόμενου franchising Πρώτης Γενιάς. Ωστόσο, στην πραγματικότητα το franchising άρχισε να αναπτύσσεται στις αρχές του αιώνα, όταν η General Motors έκανε συμφωνίες franchise με dealers.

Το 1930 το franchising επεκτάθηκε στις βιομηχανίες αυτοκινήτων, εμφιάλωσης αναψυκτικών και βενζίνης. Το 1950, 100 εταιρίες λειτουργούσαν με τη μορφή του

franchise. Τα πρώτα χρόνια το franchise περιορίστηκε στα γεωγραφικά όρια της ΗΠΑ όπου και γνώρισε ταχυστά και εντυπωσιακή ανάπτυξη και εξέλιξη, βρίσκοντας εφαρμογή σε ένα ευρύ κύκλο δραστηριοτήτων από τον κλάδο των ξενοδοχειακών υπηρεσιών, αυτοκινήτων, ξενοδοχειακές επιχειρήσεις, τον κλάδο των τροφίμων και εστιατορίων άμεσης εξυπηρέτησης (fast food) μέχρι τις λογιστικές, επενδυτικές και διαφημιστικές υπηρεσίες. Κατά τη δεκαετία του 1980, άρχισε μια περίοδος ραγδαίας ανάπτυξης του franchising. Στην Ευρώπη ο οικονομικός θεσμός του Franchising αντιμετώπιστηκε αρχικά με επιφυλακτικότητα και ο ρυθμός ανάπτυξης του ήταν συγκροτημένος. Τη δεκαετία όμως του 1980 ο επιχειρηματικός κόσμος θορυβημένος από την εισβολή των αμερικανικών βιομηχανικών- εμπορικών κολοσσών και συνειδητοποιώντας τις δυνατότητες του Franchising εκδήλωσε αυξημένο ενδιαφέρον για το σύγχρονο αυτό σύστημα εμπορικής συνεργασίας. Η δεκαετία του 1990 χαρακτηρίστηκε από πολλούς ως δεκαετία του Franchising.

Στην Ελλάδα κάνει για πρώτη φορά την εμφάνιση του με την δημιουργία του ομίλου Goody's και στη συνέχεια με τη δημιουργία της αλυσίδας Studio Kosta Boda και Glass Cleaning. Στη δεκαετία του 80 αλλά ιδιαίτερα σε αυτή του 90, αρκετές εταιρίες άρχισαν να αναπτύσσονται με τη μέθοδο franchising, όπως η παρουσίαση, ο Θεός Βάνιας, ο Γερμανός, η Neoset κ.α.

Εταιρίες όπως η goody's η Roma Pizza και η Δωδώνη έχουν ήδη ξεπεράσει τον αριθμό των 100 καταστημάτων στην Ελληνική επικράτεια.



## 5.3 Είδη Franchising

Ανάλογα με το αντικείμενο του Franchising διακρίνουμε τις ακόλουθες μορφές ή κατηγορίες:

### **A) Franchising διανομής:**

Στο Franchising διανομής ο franchisee περιορίζεται στο να πωλεί εκμεταλλευόμενος το Franchise σε τελικούς καταναλωτές (λιανικά) ορισμένα προϊόντα μέσα σε κατάστημα που φέρει το διακριτικό γνώρισμα του franchisor. Τα ίδια τα προϊόντα δεν είναι απαραίτητο να φέρουν το σήμα του franchisor χωρίς όμως και να αποκλείεται.

Στη Χώρα μας οι γνωστότερες περιπτώσεις franchising διανομής είναι εκείνες των επιχειρήσεων Goody's, Mc Donald's, Wendy's, Hambo, Pizza Hut, παγωτά Δωδώνη, Neoset, Futurekids (ηλεκτρονικοί υπολογιστές), Benetton, Stefanel, Γερμανός κ.α.

### **B) Franchising υπηρεσιών**

Στο Franchising υπηρεσιών, ο franchisee παρέχει υπηρεσίες υπό το διακριτικό γνώρισμα, την εμπορική επωνυμία ή ακόμα και το σήμα του franchisor σύμφωνα με τις οδηγίες που παίρνει από τον τελευταίο. Το Franchising υπηρεσιών βρίσκετε σε πλήρη εξέλιξη εδώ και μερικά χρόνια. Προς το

παρών πάντως δεν αντιπροσωπεύει παρά μόνον το 20% του συνολικού κύκλου εργασιών των συστημάτων Franchising στην Δυτική Ευρώπη. Πολλοί θεωρούν ότι η κατηγορία αυτή αποτελεί “την πιο πρωτότυπη και αυθεντική εφαρμογή των αρχών του Franchising” γιατί δεν περιλαμβάνει πώληση

προϊόντων. Οι κύριοι τομείς εφαρμογής του Franchising υπηρεσιών είναι τα εστιατόρια ταχείας εξυπηρέτησης ( fast food), τα ξενοδοχεία υψηλού επιπέδου, οι ενοικιάσεις ή επισκευές αυτοκινήτων, τα γραφεία συνοικεσίων, τα μαθήματα ξένων γλωσσών, τα φροντιστήρια, τα καθαριστήρια, οι βιντεολέσχες, τα ταξιδιωτικά γραφεία, οι οργανώσεις υποδοχών, οι επιχειρήσεις καθαρισμού χώρων και εγκαταστάσεων, κ.λ.π.

Ειδικά στην περίπτωση του Franchising υπηρεσιών είναι δυνατόν οι υπηρεσίες να μην παρέχονται μόνο στο κατάστημα αλλά και εκτός καταστήματος. Πρόκειται για το λεγόμενο “κινητό Franchising” (Mobile Franchising). Για τις περιπτώσεις αυτές, ο κανονισμός περιέχει ειδική πρόβλεψη για τα “μέσα μεταφοράς που καθορίζονται στη σύμβαση” και τα οποία πρέπει να πληρούν, όπως και οι χώροι που καθορίζονται στη σύμβαση, τις προδιαγραφές του franchisor ως προς την εμφάνιση, τον εξοπλισμό, κ.λ.π.

Οι γνωστότερες περιπτώσεις franchising υπηρεσιών στην Ελλάδα είναι:

1. Hilton,
2. Sheraton,
3. Novotel,
4. Holiday Inn,
5. Hertz,
6. Avis,

## **Γ) Franchising παραγωγής ή βιομηχανικό Franchising**

Στη μορφή αυτή του Franchising ο franchisor παρέχει στον franchisee την άδεια να παράγει ή να μεταποιεί ορισμένα προϊόντα σύμφωνα με τις οδηγίες του και να τα πωλεί με το σήμα του franchisor. Στην περίπτωση αυτή πρόκειται στην πραγματικότητα για μια ιδιαίτερη μορφή εκμετάλλευσης τεχνογνωσίας (ή διπλώματος ευρεσιτεχνίας) και σήματος. Ο franchisee είναι είτε παραγωγός (όταν παράγει τα προϊόντα) είτε χονδρέμπορος (όταν τα παράγει και τα μεταπωλεί). Ο λόγος που συνήθως οδηγεί στη σύναψη μίας συμφωνία Franchising παραγωγής είναι ότι ο franchisor επιδιώκει να αποφύγει όσο είναι δυνατόν τη μεταφορά των προϊόντων του στον τόπο τελικής διάθεσης είτε για λόγους οικονομικούς (έξοδα μεταφοράς) είτε για λόγους που σχετίζονται με τη φύση του προϊόντος, π.χ. κίνδυνος αλλοίωσης ή απώλεια της φρεσκάδας των προϊόντων.

Χαρακτηριστικά παραδείγματα Franchising παραγωγής είναι οι περιπτώσεις εμφιάλωσης και πώλησης μη αλκοολούχων ποτών, όπως Coca-Cola, Seven-up, Pepsi-Cola κ.τ.λ

## **Δ) Μικτές μορφές Franchising**

Υπάρχουν τέλος πολλές μορφές Franchising που περιλαμβάνουν στοιχεία τόσο του Franchising διανομής όσο και του Franchising υπηρεσιών σε ποικίλλουσα αναλογία, όπως είναι π.χ. η πώληση personal computers (P.C.) σε συνδυασμό με την παροχή υπηρεσιών που σχετίζονται με το προϊόν, π.χ. στον τομέα των προγραμμάτων (software) καθώς επίσης και υπηρεσιών που δεν έχουν άμεση σχέση με το

προϊόν, όπως η οργάνωση μαθημάτων χειρισμού των P.C. Είναι επίσης δυνατή η ύπαρξη μικτών μορφών Franchising που περιέχουν στοιχεία όλων των παραπάνω, δηλαδή τόσο του Franchising διανομής ή/και υπηρεσιών όσο και του Franchising παραγωγής ή βιομηχανικού Franchising. Με Κριτήριο το Βαθμό Εξάρτησης του "Δικαιοδόχου από το "Δικαιοπάροχο"

#### **4) Franchising υπαγωγής και franchising ισοτιμίας**

Με κριτήρια τον τρόπο ενσωμάτωσης των δικαιοδόχων στο σύστημα και τον βαθμό εξάρτησής τους από τον δικαιοπάροχο διακρίνονται δύο βασικοί τύποι:

Franchising: το Franchising υπαγωγής (Subordinations-Franchising) και το Franchising ισοτιμίας ή ισότιμης συνεργασίας (Partnerschafts-Franchising).

α) Franchising υπαγωγής: Στο Franchising υπαγωγής ο δικαιοπάροχος ή δότης, ο οποίος είναι ο «εγκέφαλος» και ο δημιουργός του συστήματος, διαδραματίζει κυρίαρχο ρόλο όχι απλώς χαράζοντας κατευθυντήριες γραμμές αλλά καθορίζοντας ουσιαστικά την επιχειρηματική πολιτική και των δικαιοδόχων ή ληπτών. Το βασικό Χαρακτηριστικό αυτού του τύπου Franchising είναι η μονομερής υπαγωγή των δικαιοδόχων στην οργανωτική και επιχειρηματική καθοδήγηση του δικαιοπαρόχου. Ο δικαιοπάροχος κατέχει τη δεσπόζουσα και κυριαρχική θέση στο πλαίσιο του συστήματος που ο ίδιος επινόησε και ανέπτυξε, ενώ οι δικαιοδόχοι αποτελούν απλά εκτελεστικά όργανα που οφείλουν να συμμορφώνονται στις οδηγίες του και να υπόκεινται στον έλεγχό του.

Σ' αυτόν τον τύπο του Franchising, που φαίνεται να είναι ο πιο διαδεδομένος στην πράξη, η μόνη σχέση που υπάρχει είναι αυτή ανάμεσα στον δότη και καθέναν από τους λήπτες. Οι

τελευταίοι συνδέονται μόνο απευθείας με τον δότη χωρίς να έχουν οποιαδήποτε επιχειρηματική σχέση μεταξύ τους.

**B)franchising ισοτιμίας:** Τα χαρακτηριστικά της μορφής αυτής του Franchising είναι εντελώς αντίθετα με αυτά του Franchising Υπαγωγής. Εδώ δεσπόζει η αρχή της ισότιμης συνεργασίας μεταξύ Δότη και Ληπτών του Δικτύου.

Αντί των στοιχείων της απόλυτης κυριαρχίας του Δότη και των μονομερών αποφάσεων για τη χάραξη της επιχειρηματικής πολιτικής του Δικτύου Franchising -στοιχεία που επικρατούν στο Franchising Υπαγωγής - έχουμε τα στοιχεία της αμοιβαίας κατανόησης και της συμμετοχής των Ληπτών στα κέντρα αποφάσεων. Δότης και Λήπτες συσκέπτονται και συναποφασίζουν για όλα τα θέματα που σχετίζονται με τη λειτουργία και την ανάπτυξη του Δικτύου, το οποίο αντιμετωπίζουν στην ουσία ως μία κοινή επιχείρηση. Ένα επιπλέον κυρίαρχο χαρακτηριστικό του τύπου αυτού του Franchising είναι η δημιουργία στενών σχέσεων συνεργασίας μεταξύ των Ληπτών. Έτσι αυτοί συνεργάζονται στενά σε θέματα όπως είναι αυτά της εκπαίδευσης, της ανταλλαγής προσωπικού, της κάλυψης περιοδικών αναγκών σε εμπορεύματα κ.λπ.

Συνοψίζοντας λοιπόν διαπιστώνουμε ότι το Franchising Ισοτιμίας ή Ισότιμης Συνεργασίας βρίσκεται πραγματικά στον αντίποδα του Franchising Υπαγωγής όσον αφορά τις εσωτερικές σχέσεις μεταξύ των μελών του Δικτύου και κατ' επέκταση τον τρόπο λειτουργίας του. Είναι πάντως ελάχιστα διαδεδομένο στην πράξη και στη χώρα μας δεν έχει ακόμη λειτουργήσει.

## 5.4 Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του Franchising

### Τα Πλεονεκτήματα του Franchising

A) Για τον Δότη

1. Η ταχεία ανάπτυξη και εξάπλωση της επιχείρησης του που επιτυγχάνεται βασικά με αυτοχρηματοδότηση.

Πραγματικά εισπράττοντας ο Δότης από τους Λήπτες τα χρηματικά εκείνα ποσά που αντιστοιχούν στο Δικαίωμα Εισόδου στο σύστημα franchising και στα Διαρκή Δικαιώματα αποκτά τα απαιτούμενα κεφάλαια για την υποστήριξη και ανάπτυξη του δικτύου του.

Επιπρόσθετα με το κεφάλαιο που σχηματίζει από την οικονομική συνεισφορά των Ληπτών για τη διαφήμιση οργανώνει σημαντικά διαφημιστικά προγράμματα που συντελούν τα μέγιστα στην εξάπλωση του δικτύου franchising. Τέλος αποκτά ένα σημαντικότατο δίκτυο καταστημάτων τα οποία δημιουργούνται και λειτουργούν με κεφάλαια και ανθρώπινο δυναμικό των Ληπτών.

2. Η πολύ γρήγορη αύξηση της εμπορικής του φήμης και πελατείας με άμεσο αποτέλεσμα την καθιέρωση του στην αγορά.

Ο πολλαπλασιασμός των σημείων πώλησης του δικτύου του επιτρέπει την εγκατάσταση στις αγορές όλης της επικράτειας αλλά και του εξωτερικού. Επιπλέον έχοντας τη δυνατότητα της λειτουργίας καταστημάτων στα πιο καίρια από εμπορική

άποψη σημεία των διάφορων τοπικών αγορών επιτυγχάνει την περιθωριοποίηση των ανταγωνιστών του.

3. Η πραγματοποίηση σημαντικών οικονομιών κλίμακας.

Εφόσον ο δότης προμηθεύει με πρώτες ύλες και είδη εξοπλισμού τους λήπτες, όσο αυξάνει ο αριθμός των επιχειρήσεων που εντάσσονται στο δίκτυο franchising, τόσο περισσότερο αυξάνει ο όγκος των αγορών αυτών με συνέπεια να επιτυγχάνονται «οικονομίες κλίμακος» οι οποίες μειώνουν το κόστος λειτουργίας του δικτύου.

4. Η άμεση και έγκυρη πληροφόρηση για ης τάσεις της αγοράς. Εκμεταλλευόμενος ο Δότης τις πληροφορίες που λαμβάνει από τους Λήπτες του αναφορικά με τις συνθήκες που επικρατούν στις διάφορες αγορές είναι συνεχώς άριστα ενημερωμένος για τις τοπικές καταναλωτικές συνήθειες με αποτέλεσμα να προσαρμόζει άμεσα την επιχειρηματική του πολιτική σε αυτές.

5. Ο άμεσος έλεγχος της διανομής των προϊόντων και της παροχής των υπηρεσιών.

Η μέθοδος του Franchising επιτρέπει στον Δότη να ασκεί άμεσο έλεγχο στον τρόπο άσκησης της επιχειρηματικής δραστηριότητας των Ληπτών του, με αποτέλεσμα να επιτυγχάνεται η εφαρμογή ενός ενιαίου συστήματος διάθεσης των προϊόντων και υπηρεσιών στο καταναλωτικό κοινό.

6. Η εκμετάλλευση της εμπειρίας των Ληπτών για τη βελτίωση και ανανέωση του Συστήματος Franchising.

Το Σύστημα Franchising του Δότη είναι ένας ζωντανός οργανισμός και σαν τέτοιος χρειάζεται συνεχή ανανέωση για να μπορεί να αντεπεξέρχεται με επιτυχία στις διαρκώς μεταβαλλόμενες οικονομικές και αγοραστικές συνθήκες.

Σε ένα Δίκτυο Franchising ο Δότης έχει τη δυνατότητα να επωφελείται από τις γνώσεις και την εμπειρία που αποκτούν οι Λήπτες κατά τη διάρκεια της λειτουργίας των επιχειρήσεων τους στα πλαίσια του δικτύου, λαμβανομένου μάλιστα υπόψη

ότι πρόκειται για ανεξάρτητους επιχειρηματίες - επενδυτές που φυσικό να ενδιαφέρονται άμεσα για την επιτυχία του συστήματος.

7. Η εξασφάλιση διαρκούς πελατειακής ροής.

Ο καταναλωτής προτιμά να ικανοποιεί τις αγοραστικές του ανάγκες συναλλασσόμενος με επώνυμα καταστήματα. Επιπλέον τα καταστήματα ενός δικτύου franchising του παρέχουν υψηλής ποιότητας υπηρεσίες καθόσον σε αυτά απασχολούνται άτομα οι Λήπτες που έχουν άμεσο και εντονότατο ενδιαφέρον για την κερδοφορία των επιχειρήσεων τους.

8. Η επίτευξη υψηλών κερδών χωρίς τη διακινδύνευση σημαντικών κεφαλαίων.

9. Η αύξηση της εμπορικής αξίας της επιχείρησης του.

Με τη συνεχή προσθήκη νέων καταστημάτων στο δίκτυο και τη συνακόλουθη αύξηση της φήμης και πελατείας είναι ευνόητο ότι η επιχείρηση του Δότη αποκτά συνεχώς μεγαλύτερη εμπορική αξία.

10. Η δημιουργία ενός ευέλικτου επιχειρηματικού οργανισμού με ένα κέντρο λήψης αποφάσεων' (τον Δότη) και με ανθρώπινο δυναμικό (τους Λήπτες) που δρα γρήγορα και αποφασιστικά εξυπηρετώντας και προστατεύοντας και τα δικά του συμφέροντα για ένα κοινό σκοπό: την εμπορική επιτυχία του δικτύου franchising.

11. Η προστασία απέναντι στις μεγάλες πολυεθνικές εταιρείες.

Το Franchising δίνει τη δυνατότητα σε επιχειρήσεις μικρού και μεσαίου μεγέθους να αντισταθούν με επιτυχία στον σφοδρότατο ανταγωνισμό των τεράστιων εμπορικών δικτύων διανομής των πολυεθνικών εταιρειών, λειτουργώντας έτσι ως το αντίπαλο δέος.

12. Η δυνατότητα εύκολης πρόσβασης στο χρηματοπιστωτικό σύστημα.



Μία επιχείρηση που αναπτύσσεται επιτυχώς με τη μέθοδο του franchising μπορεί να επιτύχει σημαντικές και με ευνοϊκούς όρους χρηματοδοτήσεις από τις τράπεζες. Ακόμη εάν φθάσει στο επιθυμητό επίπεδο υγιούς ανάπτυξης μπορεί να επιτύχει την είσοδο της στο χρηματιστήριο.

## **B) Για τον Λήπτη**

1. Ο λήπτης δημιουργεί μια σύγχρονη επιχειρηματική μονάδα χωρίς να ξοδέψει χρόνο και χρήμα για την έρευνα των θεμάτων που σχετίζονται με την κατασκευή, την οργάνωση και τη λειτουργία της επιχείρησής του. Όλη αυτή η αναγκαία προεργασία έχει γίνει επί σειρά ετών από τον δικαιούχο ή δότη με ανάλογες δαπάνες και επιτυχημένη πρακτική εφαρμογή. Με άλλα λόγια, ο λήπτης απαλλάσσεται σε σημαντικό βαθμό από την ενασχόληση με οργανωτικά προβλήματα, έτσι ώστε να μπορεί να αφοσιωθεί στην προώθηση των πωλήσεων και στη διεύρυνση του κύκλου εργασιών.

2. Ο λήπτης απολαμβάνει τις θετικές συνέπειες της ευρείας γνώσης του σήματος του δότη και της καλής φήμης που το συνοδεύει. Με τον τρόπο αυτό εξασφαλίζει ένα ισχυρό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι άλλων ανεξάρτητων επιχειρήσεων του ίδιου κλάδου και ελαχιστοποιείται στην πράξη ο επιχειρηματικός κίνδυνος της επένδυσής του.

3. Ο λήπτης εξοικονομεί τις δαπάνες, οι οποίες θα απαιτούνταν για την αυτοδύναμη απόκτηση οργανωτικής υποδομής και τεχνογνωσίας, αν δεν είχε ενταχθεί σε σύστημα franchising.

4. Η ένταξη του λήπτη σε ένα σύστημα franchising έχει κατά κανόνα ως συνέπεια τη βελτίωση της εικόνας φερεγγυότητάς του στην αγορά με θετικές επιπτώσεις τόσο στον

χρηματοδοτικό όσο και στον εμπορικό τομέα.

5. Ο λήπτης, παρά την ένταξή του στο σύστημα franchising, διατηρεί τη νομική και διαχειριστική ανεξαρτησία της επιχείρησής του. Μετέχει στο σύστημα ως ελεύθερος επιχειρηματίας και όχι ως στέλεχος της επιχείρησης του δικαιοπαρόχου με σχέση εξαρτημένης εργασίας. Αυτό, εκτός του ότι αποτελεί για τον λήπτη κίνητρο υψηλής παραγωγικότητας, του δίνει τη δυνατότητα να αναπτύξει τις ατομικές του επιχειρηματικές αρετές.

6. Καθόλη τη διάρκεια της συνεργασίας franchising επιτυγχάνει οικονομίες κλίμακας σε πολλές κατηγορίες εξόδων, όπως για διαφημίσεις (οι δαπάνες αυτές αναλαμβάνονται εν όλω ή εν μέρει από τον δότη), για μισθώματα αποθήκης (δεν έχει πλέον ανάγκη να διατηρεί αποθηκευτικούς χώρους), για έξοδα διατήρησης στοκ (δεν διατηρεί πια αποθέματα, παρά μόνο τα εμπορεύματα που έχει στο κατάστημα), για σχεδιασμό και επιμέλεια προθήκης (αναλαμβάνονται από τον δότη), για ενημερωτικά ταξίδια ή επισκέψεις εκθέσεων (ομοίως αναλαμβάνονται από τον δότη).

### **Γ) Για τον Καταναλωτή**

Ο καταναλωτής ωφελείται περισσότερο από επιχειρήσεις Franchise, γιατί έχει να αντιμετωπίσει έναν ιδιοκτήτη και όχι έναν απλό υπάλληλο. Η υπηρεσία που του προσφέρεται γίνεται με αυτό τον τρόπο πιο προσωπική, έχει μεγαλύτερη επίδραση και συνεπάγεται τη μέγιστη ικανοποίησή του. Καθώς ο σκοπός ενός Franchise δικτύου είναι η εφαρμογή ομοιομορφίας ανάμεσα σε όλα τα υποκαταστήματά του, ο πελάτης αναμένει το ίδιο επίπεδο προϊόντων και υπηρεσιών πριν και την πώληση, σε διαφορετικά μέρη της χώρας, γεγονός που του διασφαλίζει ευκολία και σιγουριά.

Σε πολλά Franchise δίκτυα ο franchisee θα φανεί συνεπής στις υποχρεώσεις και στις δεσμεύσεις προς τον πελάτη ενός άλλου καταστήματος, που ανήκει και αυτό στο δίκτυο. Αντίθετα ο πελάτης μιας μικρής ανεξάρτητης επιχείρησης δεν θα έχει την ίδια άνετη μεταχείριση όπου μετακινηθεί. Παράλληλα ο επιμερισμός σημαντικών δαπανών επιτρέπει τη διατήρηση των τιμών σε χαμηλά συγκριτικά επίπεδα ή την αύξηση της προστιθέμενης αξίας πάντα προς όφελος του καταναλωτή. Μια πάρα πολύ επιτυχημένη εταιρεία Franchise μπορεί να μειώσει ή ακόμα και να εξαφανίσει τον ανταγωνισμό και τη δυνατότητα επιλογής του καταναλωτή. Αυτή είναι η περίπτωση που ο franchisee έχει το μονοπώλιο μιας περιοχής. Σε περίπτωση που ο καταναλωτής είναι δυσαρεστημένος με την υπηρεσία ή με το προϊόν που του προσφέρεται δεν θα υπάρξει κάποια εναλλακτική λύση. Αυτό είναι ένα ιδιαίτερο πρόβλημα όπου ο καταναλωτής δεν έχει προσωπικό παράπονο ενάντια στον franchisee.

### **Μειονεκτήματα του franchising για τον Δότη**

1. Οι επιχειρήσεις που έχουν υποστεί Franchising είναι λιγότερο επικερδείς για τον Franchisor, από ότι αν ήταν ιδιοκτήτες και εύκολα διοικούμενες από ένα πληρωμένο διευθυντή.
2. Δν μπορεί να ασκηθεί ασφικτική εποπτεία.
3. Υπάρχουν αμφιβολίες από την του Franchisor για την εμφάνιση του αληθινού επιπέδου της επιχειρηματικής δραστηριότητας του κάθε franchisee.
4. Η διοίκηση μιας επιχείρησης franchising είναι περιορισμένη εντός των ορίων της ευκαμψίας της.
5. Η στρατολόγηση κατάλληλων franchisees.

### **Μειονεκτήματα του franchising για τον Λήπτη**

1. Υπάρχουν μικρά περιθώρια για έναν franchisee να επιβάλλει την προσωπικότητα του πάνω στην επιχείρηση του.
2. Το αποτέλεσμα κακής διαχείρισης από την μεριά του Franchisor ή η έλλειψη άλλων franchisees αντανakλούν επάνω στον franchisee.
3. Ο υπάρχον Franchisor μπορεί να πουλήσει ολόκληρο το franchise.
4. Υπάρχει η πιθανότητα η συμφωνία franchise να μην εκπληρώνει τις αρχικές προσδοκίες του franchisee.

### **8. Μειονεκτήματα του franchising για τον καταναλωτή**

1. Το franchising μπορεί να δημιουργήσει καταστάσεις μονοπωλιακές ή ολιγοπωλιακές με αποτέλεσμα τον περιορισμό των δυνατοτήτων επιλογής.

# 6. Leasing σε Δήμους και Ο.Τ.Α

### **Βασικά χαρακτηριστικά:**

Σύμφωνα με το άρθρο 193 του Κώδικα Δήμων και Κοινοτήτων, Δήμοι και λοιποί ΟΤΑ γενικότερα μπορούν να συνάπτουν συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης εξοπλισμού. Στην περίπτωση αυτή εφαρμόζονται οι διατάξεις περί προμηθειών, δηλαδή οι διατάξεις του Ενιαίου Κανονισμού Προμηθειών των ΟΤΑ (ΕΚΠΟΤΑ) που προβλέπουν τη διενέργεια διαγωνισμού.

Η διενέργεια διαγωνισμού είναι αποτέλεσμα εγκριθείσας προϋπολογιστικής δαπάνης από τον εκάστοτε φορέα (μισθωτή) και εντάσσεται συνήθως σε προϋπολογισμούς επόμενων ετών.

### **Οι λύσεις για τους Ο.Τ.Α.**

Τα προσφερόμενα προϊόντα Leasing παρέχουν σημαντικά οφέλη καθώς υπάγονται στο καθεστώς των προμηθειών και όχι των δανείων.

### **A. Leasing Εξοπλισμού**

Το εν λόγω προϊόν αφορά τις επενδύσεις σε εξοπλισμό κάθε είδους καθώς και σε επαγγελματικά μεταφορικά μέσα. Η Eurobank Leasing αγοράζει τον εξοπλισμό και τον μισθώνει στον Οργανισμό σας για συγκεκριμένη χρονική διάρκεια (π.χ. πέντε ετών), ενώ μετά το πέρας του διαστήματος αυτού, ο εξοπλισμός περιέρχεται στον Ο.Τ.Α. Ο Οργανισμός σας καταβάλλει μηνιαία ή τριμηνιαία μισθώματα (δόσεις) και κάνει χρήση του εξοπλισμού από την πρώτη στιγμή.

Ο σύγχρονος αυτός τρόπος χρηματοδότησης, παρουσιάζει τα ακόλουθα πλεονεκτήματα:

- Αμεση επένδυση σε νέα πάγια.
- Χρηματοδότηση του 100% της αξίας του παγίου και του ΦΠΑ.
- Τα μισθώματα έχουν τη δυνατότητα να περιλαμβάνουν όλα τα έξοδα που συνοδεύουν τη χρήση του παγίου, π.χ. ασφάλεια, τέλη κυκλοφορίας, συντήρηση κλπ.
- Δυνατότητα συμίσθωσης ώστε δύο ή και περισσότεροι Δήμοι να χρησιμοποιούν π.χ. ένα πολύ ακριβό μηχάνημα.
- Προστασία επιτοκίου, μέσω της δυνατότητας καταβολής σταθερής δόσης για κάποιο διάστημα ή και για όλη τη διάρκεια της μίσθωσης.
- Ευέλικτος τρόπος αποπληρωμής (μισθώματα με δυνατότητα προσαρμογής στις ιδιαιτερότητες των ταμειακών ροών κάθε Δήμου).

## **B. Leasing Ακινήτων**

Αφορά την επένδυση σε ακίνητα που εξυπηρετούν τις υπηρεσίες του Οργανισμού σας, καθώς και άλλες δημοτικές δραστηριότητες και παρέχει:

- Δυνατότητα χρηματοδότησης του 100% της αξίας καθώς και των εξόδων μεταβίβασης των ακινήτων.
- Αντικατάσταση ενοικίου.
- Απόκτηση ακινήτων που αποφέρουν εισόδημα από ενοίκια (αυτοχρηματοδοτούμενα).
- Ανέγερση ακινήτων.

**Τα πλεονεκτήματα για τους Ο.Τ.Α.**

- Δημιουργία άμεσης ρευστότητας για αποδοτικότερη τοποθέτηση.
- Αμεση χρήση του παγίου με την καταβολή ενός ενοικίου.
- Συνολική χρηματοδότηση μακροπρόθεσμου χαρακτήρα μέχρι και του 100% της αξίας του εξοπλισμού και του ΦΠΑ.
- Ανταγωνιστικοί όροι μίσθωσης.

- Ευελιξία στους όρους της σύμβασης σύμφωνα με τις ιδιαίτερες απαιτήσεις του Οργανισμού σας.
- Ταχύτητα και ευελιξία στην υλοποίηση της επένδυσης.

Λογιστική εγγραφή απεικόνισης χρηματοδοτικής μίσθωσης στα βιβλία του Μισθωτή

<b>ΚΩΔΙΚΟΣ</b>	<b>ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ</b>	<b>ΧΡΕΩΣΗ</b>	<b>ΠΙΣΤΩΣΗ</b>
01	Αλλότρια περιουσιακά στοιχεία	•	
01.99	Άλλα περιουσιακά στοιχεία	•	
01.99.10	Μισθωμένα περιουσιακά στοιχεία τρίτων (leasing)	•	
05	Δικαιούχοι αλλότριων περιουσιακών στοιχείων		•
05.99	Δικαιούχοι άλλων περιουσιακών στοιχείων		•
05.99.16	Εκμισθωμένων περιουσιακών στοιχείων (leasing)		•



## **Οι δήμοι και οι κοινότητες θα μπορούν να συνάπτουν συμβάσεις leasing**

Σε μία τακτοποίηση των όσων ισχύουν για τους δήμους και τις κοινότητες και τη χρηματοδότησή τους μέσω leasing, αλλά και τη διατήρηση της ρητής απαγόρευσης να υλοποιούν συμβάσεις sale and leaseback, προχώρησε το οικονομικό επιτελείο της κυβέρνησης με την ψήφιση του ν. 3463/2006. Πρόκειται για τον Κώδικα Περί Δήμων και Κοινοτήτων, στον οποίο συγκεντρώθηκαν όλες οι διατάξεις που ίσχυαν για το θέμα αυτό. Οι ρυθμίσεις αυτές μέχρι σήμερα ήταν διεσπαρμένες και κατά συνέπεια εδημιουργείτο ένα κλίμα ασάφειας που δεν διευκόλυνε τις πράξεις leasing στους δήμους και τις κοινότητες και προβλέπονταν κυρίως από τον ν. 3146/2003.

Αναλυτικότερα, η ουσιαστικότερη αλλαγή που επιφέρει ο συγκεκριμένος Κώδικας, είναι ότι πλέον δίνεται η δυνατότητα στους δήμους και τις κοινότητες, καθώς και στα Νομικά Πρόσωπα Δημοσίου Δικαίου που όμως ανήκουν σε δήμους και κοινότητες, να συνάπτουν συμβάσεις leasing, ενώ μέχρι σήμερα οι πράξεις leasing γίνονταν μέσω των δημοτικών επιχειρήσεων ανάπτυξης που είναι θυγατρικές εταιρείες των δήμων.

### **Ετσι το άρθρο 193 του Κώδικα προβλέπει:**

«1. Δήμοι, κοινότητες, σύνδεσμοι και Νομικά Πρόσωπα Δημοσίου Δικαίου αυτών, μπορούν να συμβάλλονται στο πλαίσιο συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης που έχουν ως αντικείμενο πράγματα κινητά ή ακίνητα, σύμφωνα με τις οικείες διατάξεις.

2. Όταν αντικείμενο της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι ακίνητο τρίτου, τότε η μεν επιλογή του κατάλληλου ακινήτου γίνεται με την ανάλογη εφαρμογή των διατάξεων περί αγοράς ακινήτων, η δε σύναψη της σύμβασης χρηματοδοτικής

μίσθωσης γίνεται με την ανάλογη εφαρμογή των διατάξεων περί δανείων.

3. Όταν αντικείμενο της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι κινητά πράγματα, τότε εφαρμόζονται οι διατάξεις περί προμηθειών.

Με απόφαση του υπουργού Εσωτερικών, Δημόσιας Διοίκησης και Αποκέντρωσης, μπορεί να καθορίζονται πρόσθετες ειδικές προϋποθέσεις, καθώς και θέματα τεχνικού χαρακτήρα για την εφαρμογή των διατάξεων του παρόντος άρθρου».

Όπως αναφέρουν στελέχη της αγοράς leasing, στον Κώδικα δεν συμπεριλαμβάνονται και άλλες ρυθμίσεις και διευκρινίσεις που ανέμενε η αγορά προκειμένου να καταστεί λειτουργική η χρηματοδοτική μίσθωση με το Δημόσιο.

Πάντως, και σε αυτόν τον κώδικα οι Οργανισμοί Τοπικής Αυτοδιοίκησης (ΟΤΑ) δεν έχουν το δικαίωμα να υπογράφουν συμβάσεις αντίστροφης χρηματοδοτικής μίσθωσης, δηλαδή sale and leaseback, οι οποίες κατά την τελευταία διετία έδωσαν ισχυρή ώθηση στον θεσμό.

#### **Τι θα ισχύει σήμερα**

Κατά βάση, οι εταιρείες leasing προσφέρουν υπηρεσίες χρηματοδοτικής μίσθωσης που αφορούν κυρίως κινητό και όχι ακίνητο εξοπλισμό.

Επίσης, το τελευταίο διάστημα παρατηρείται ζωνρό ενδιαφέρον από τους Οργανισμούς Τοπικής Αυτοδιοίκησης για την απόκτηση του εξοπλισμού τους μέσω χρηματοδοτικής μίσθωσης. Μάλιστα, η ζήτηση δεν προέρχεται μόνο από δήμους της Αττικής, όπου έχουν την έδρα τους οι περισσότερες εταιρείες leasing και η συγκεκριμένη υπηρεσία χρηματοδότησης είναι πιο διαδεδομένη, αλλά κυρίως από δήμους της ευρύτερης ελληνικής περιφέρειας, όπως εκείνοι των Τρικάλων, των Δελφών, των Ιωαννίνων, του Πύργου κ.ά. Σε πρώτη φάση, το ενδιαφέρον των δήμων για προμήθεια μέσω leasing αφορά κυρίως απορριμματοφόρα οχήματα, μηχανολογικό εξοπλισμό, ενώ δεν αποκλείουν το ενδεχόμενο να επεκταθεί στο μέλλον και σε άλλα είδη που σχετίζονται με τον γενικότερο εξοπλισμό γραφείου.

Η διαμόρφωση αυτής της τάσης οφείλεται στο γεγονός ότι οι Οργανισμοί Τοπικής Αυτοδιοίκησης δεν δικαιούνται επιδότηση για την προμήθεια μηχανολογικού εξοπλισμού ή των διαφόρων οχημάτων που χρειάζεται κάθε δήμος.

Αξίζει να σημειωθεί ότι στο εξωτερικό οι δήμοι έχουν αναπτύξει μεγάλη συνεργασία με τις εταιρείες leasing για ό,τι αφορά τον μηχανολογικό τους εξοπλισμό.

### **Χρηματοδοτική μίσθωση (Leasing) Ο.Τ.Α.**

Σύμφωνα με το άρθρο 193 του Ν .3463/2006 (ΔΚΚ), Δήμοι, Κοινότητες, σύνδεσμοι και νομικά πρόσωπα δημοσίου δικαίου αυτών, μπορούν να συμβάλλονται στο πλαίσιο συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης που έχουν ως αντικείμενο πράγματα κινητά ή ακίνητα, σύμφωνα με τις οικείες διατάξεις.

Χρηματοδοτική μίσθωση είναι η σύμβαση, με την οποία ο εκμισθωτής παραχωρεί έναντι μισθώματος στο μισθωτή τη χρήση πράγματος (κινητού ή ακίνητου) παρέχοντας παράλληλα, στον μισθωτή το δικαίωμα ή να το αγοράσει ή να ανανεώσει τη μίσθωση για ορισμένο χρόνο. Συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορούν να συνάπτουν ως εκμισθωτές, μόνο, οι ανώνυμες εταιρίες που έχουν συσταθεί αποκλειστικά για το σκοπό αυτό και λειτουργούν μετά από ειδική άδεια της Τράπεζας της Ελλάδας.

Τα πλεονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης έναντι του δανεισμού είναι ότι, η επιχείρηση μπορεί να ανανεώσει, να εκσυγχρονίσει και να επεκτείνει τις παραγωγικές της εγκαταστάσεις, χωρίς να απαιτείται η διάθεση δικών της κεφαλαίων ή η προσφυγή της σε δανεισμό.

Η χρηματοδοτική μίσθωση είναι ένας θεσμός που χρησιμοποιείται πολλά χρόνια στην Ευρώπη, κυρίως από τις επιχειρήσεις του ιδιωτικού τομέα και άρχισε τα τελευταία χρόνια να χρησιμοποιείται και από τους αΤΑ. Το leasing ωφελεί τις επιχειρήσεις του ιδιωτικού τομέα καθαρά για φορολογικούς λόγους, διότι το μίσθωμα εκπίπτει στο σύνολό του από τις δαπάνες, ενώ από το δάνειο εκπίπτουν μόνο οι τόκοι.

Η §3 του άρθρου 193 του νέου Δημοτικού και Κοινοτικού Κώδικα προβλέπει ότι, όταν το αντικείμενο της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι κινητά πράγματα, τότε εφαρμόζονται οι διατάξεις περί προμηθειών (Ε.Κ.Π.Ο.Τ.Α.) ως εξής:

1. πρόβλεψη πιστώσεων στον προϋπολογισμό του δήμου
2. ένταξη προμηθειών χρηματοδοτικής μίσθωσης στο ΕΠΠ (Ενιαίο Πρόγραμμα Προμηθειών)
3. σύνταξη τευχών τεχνικών προδιαγραφών
4. κατάρτιση όρων διακήρυξης
5. δημοσίευση διακήρυξης
6. διενέργεια διαγωνισμού
7. αξιολόγηση προσφορών
8. κατακύρωση αποτελεσμάτων διαγωνισμού
9. υπογραφή της σύμβασης
10. δημοσιότητα της σύμβασης

Στην περίπτωση που αντικείμενο της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι ακίνητο τρίτου, τότε η μεν επιλογή του ακινήτου γίνεται με την ανάλογη εφαρμογή των διατάξεων περί αγοράς ακινήτων, η δε σύναψη της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης γίνεται με την ανάλογη εφαρμογή των διατάξεων περί δανείων.

## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

### ΕΛΛΗΝΙΚΗ

1. Γεωργιάδης Απ.,(1992), "Νέες μορφές συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας:Leasing, Factoring, Franchising", Αντ. Σάκκουλα, Αθήνα – Κομοτηνή
2. Δασκάλου Γ., (1999), "Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων", Σύγχρονη Εκδοτική, Αθήνα
3. Λαζαρίδης Γ. Ιωάννης, (1995), "Σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης: Leasing(Χρηματοδοτική μίσθωση)", Σύγχρονη Εκδοτική, Αθήνα
4. Μάζης Παν., (1990), "Η Χρηματοδοτική μίσθωση - Leasing ", Αθ. Σταμούλης, Αθήνα
5. Γόντικας Παύλος – Βαλεντίνης(1982), "Θεωρία και πρακτική της χρηματοδοτικής Μίσθωσης", Παπαζήση, Αθήνα
6. Βασίλειος Π. Γαλάνης, (2000), "Leasing, factoring, forfaiting, franchising, venture capital" Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών της χώρας μας, Αθ. Σταμούλης, Αθήνα
7. Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας, (2000), Αντ. Ν. Σάκκουλα
8. Μάζης Παν., (1999), "Η χρηματοδοτική μίσθωση", Σάκκουλα, Αθήνα
9. Μαλακός Παν., (1991), "Νέοι Χρηματοδοτικοί Θεσμοί Leasing - Factoring", Ινστιτούτο Εξαγωγικών Σπουδών
10. Γ. Θάνος, Π. Κιόχος, Γ. Παπανικολάου, (2002), Χρηματοδότηση των επιχειρήσεων, Αθήνα, Σύγχρονη Εκδοτική
11. Χρυσοστομίδου – Κατσαρού Ν.,1978, Μια νέα για την Ελλάδα σύμβαση: Το Leasing, Εκδόσεις, Αρμ.
12. ΧΡΗΜΑ, τεύχος 335, Σεπτέμβριος 2007
13. ΧΡΗΜΑ, τεύχος 350, Δεκέμβριος 2008
14. · Λαζαρίδης Ιωάννης, Σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης
15. · Μαλακός Παναγιώτης, Νέοι χρηματοδοτικοί θεσμοί
16. · Μάζης Παναγιώτης, Το venture capital
17. · Μητσιόπουλος Γεώργιος, Factoring – forfaiting
18. · Σουφλερός Ηλίας, Η σύμβαση franchising

### ΞΕΝΗ

1. Sanjoy Basu, (1980), "Leasing arrangements. Managerial decision – making and financial", New York
2. Weston J., (1996), "Βασικές αρχές της χρηματοοικονομικής διαχείρισης ή πολιτικής"
3. Tomkins, Cyril, Morgan, (1999), "An economic analysis of the

- financial leasing industry"
4. Bank Financing Vs. Lease Financing - A Lessor's Perspective, Media Capital Associates
  5. Look before you lease, Barry Marks and James Johnson
  6. What Technology Companies Need to Know About Office Leases, Jay Hollander
  7. Why Buy When You Can Lease?, Sheryl Nance-Nash
  8. Zopounidis, «Venture capital modelling: Evaluation criteria for the appraisal of investments», The Financier, vol. 1, no. 2, σελ. 54-6
  10. Silver, Venture Capital: The Complete Guide for Investors, John Wiley and
  11. Copin, Le capital-Risque en France, Precepta, Paris,

#### **ΔΙΕΥΘΥΝΣΕΙΣ ΣΤΟ INTERNET**

1. [www.hba.gr](http://www.hba.gr)
2. [www.piraeusleasing.gr](http://www.piraeusleasing.gr)
3. [www.alphaleasing.gr](http://www.alphaleasing.gr)
4. [www.efg.gr](http://www.efg.gr)
5. [www.leasing.gr](http://www.leasing.gr)
6. [www.thefranchiseco.gr](http://www.thefranchiseco.gr)
7. [www.franchise-success.gr](http://www.franchise-success.gr)
8. [www.hrima.gr](http://www.hrima.gr)
9. [www.ethnos.gr](http://www.ethnos.gr)
10. [www.tanea.gr](http://www.tanea.gr)