

**ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ  
ΚΑΛΑΜΑΤΑΣ  
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ  
ΤΜΗΜΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ & ΕΛΕΓΚΤΙΚΗΣ**

**ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ ΤΩΝ ΣΥΓΧΡΟΝΩΝ  
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΘΕΣΜΩΝ**

Πτυχιακή εργασία  
της σπουδάστριας Τσιουρέλη Κατερίνας

**ΚΑΛΑΜΑΤΑ , ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ 2005**

**ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ  
ΚΑΛΑΜΑΤΑΣ  
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ  
ΤΜΗΜΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ & ΕΛΕΓΚΤΙΚΗΣ**

**ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ ΤΩΝ ΣΥΓΧΡΟΝΩΝ  
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΘΕΣΜΩΝ**

Πτυχιακή εργασία  
της σπουδάστριας Τσιουρέλη Κατερίνας

Επιβλέπων Καθηγητής: Σπηλιοπουλος Οδυσσέας

**ΚΑΛΑΜΑΤΑ , ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ 2005**

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

### ΜΕΡΟΣ ΠΡΩΤΟ LEASING

#### ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ

#### ΕΝΝΟΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ ΚΑΙ ΤΟΜΕΙΣ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΤΗΣ

1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	7
1.2 ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΕΣ, ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ (X/M).....	8
1.3 ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ ΚΑΙ ΤΑΣΕΙΣ ΤΗΣ X/M.....	10
1.4 ΣΚΟΠΟΣ ΤΗΣ X/M.....	12
1.5 ΤΟΜΕΙΣ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΤΗΣ X/M.....	13
1.5.1 Κινητά πάγια στοιχεία.....	13
1.5.2 Ακίνητα πάγια στοιχεία.....	13
1.5.3 Εμπειρηγμένα πάγια στοιχεία.....	14
1.5.4 Άλλα πάγια στοιχεία.....	14

#### ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ

#### ΒΑΣΙΚΕΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΚΑΙ ΜΟΡΦΕΣ ΤΗΣ X/M

2.1 ΒΑΣΙΚΕΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΤΗΣ X/M.....	15
2.1.1 Λειτουργική Μίσθωση.....	15
2.1.2 Χρηματοδοτική Μίσθωση.....	15
2.2 ΜΟΡΦΕΣ ΤΗΣ X/M.....	15
2.2.1 Άμεση Μίσθωση (Direct Leasing).....	16
2.2.2 Πώληση – Μίσθωση (Sale and leaseback).....	16
2.2.3 Συμμετοχική ή Χρηματοδοτική ή «Εξισορροπητική» μίσθωση (Leveraged Leasing).....	16
2.2.4 Μίσθωση κατά παραγγελία (Custom lease).....	17
2.2.5 Πρόγραμμα Μίσθωση – Πώληση (Vendor Lease Program).....	17
2.2.6 Ειδική Μορφή Μίσθωσης (Master Lease Line).....	17
2.2.7 Διεθνής ή Διασυνοριακή Μίσθωση (Off – Shore ή Cross Border Leasing).....	17
2.3 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ ΑΚΙΝΗΤΩΝ.....	18
2.4 ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ.....	20
2.5 ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΙ ΟΡΟΙ ΤΗΣ X/M.....	23

#### ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ

#### ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΗΣ X/M ΚΑΙ ΟΜΟΙΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΤΗΣ ΑΠΟ ΑΛΛΕΣ ΠΑΡΕΜΦΕΡΕΙΣ ΜΟΡΦΕΣ ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ

3.1 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ ΤΗΣ X/M.....	26
3.1.1 Πλεονεκτήματα του θεσμού της X/M.....	26
3.1.2 Πλεονεκτήματα του θεσμού της X/M που αφορούν την Εθνική Οικονομία.....	27

3.1.3 Μειονεκτήματα της Χ/Μ.....	28
<b>3.2 ΟΜΟΙΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΤΗΣ Χ/Μ ΑΠΟ ΑΛΛΕΣ ΠΑΡΕΜΦΕΡΕΙΣ ΜΟΡΦΕΣ ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ.....</b>	<b>29</b>

## **ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ FRANCHISING**

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΕΣ ΚΑΙ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΤΟΥ FRANCHISING**

<b>1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΕΣ, ΠΡΟΕΛΕΥΣΗ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ.....</b>	<b>33</b>
<b>1.2 ΤΟ FRANCHISING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.....</b>	<b>34</b>
<b>1.3 ΒΑΣΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ FRANCHISING....</b>	<b>35</b>
<b>1.4 ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΤΟΥ FRANCHISING.....</b>	<b>38</b>
1.4.1 Το Franchising διανομής.....	38
1.4.2 Το Franchising Υπηρεσιών.....	38
1.4.3 Το Franchising Παραγωγής.....	39
1.4.4 Μεικτές μορφές Franchising.....	39

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FRANCHISING**

<b>2.1 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FRANCHISING.....</b>	<b>42</b>
2.1.1 Πλεονεκτήματα του Franchising για τον λήπτη.....	42
2.1.2 Πλεονεκτήματα του Franchising για τον δότη.....	43
2.1.3 Πλεονεκτήματα του Franchising για τον πελάτη.....	43
<b>2.2 ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FRANCHISING.....</b>	<b>45</b>
2.2.1 Μειονεκτήματα του Franchising για τον λήπτη.....	45
2.2.2 Μειονεκτήματα του Franchising για τον δότη.....	45
2.2.3 Μειονεκτήματα του Franchising για τον πελάτη.....	46

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΤΟΥ FRANCHISING ΑΠΟ ΣΥΓΓΕΝΕΙΣ ΜΟΡΦΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ**

<b>3.1 ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΤΟΥ FRANCHISING ΑΠΟ ΣΥΓΓΕΝΕΙΣ ΜΟΡΦΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ.....</b>	<b>47</b>
3.1.1 Το Franchising και η αστική εταιρία.....	47
3.1.2 Franchising και πώληση.....	47
3.1.3 Franchising και Σύμβαση Έργου.....	48
3.1.4 Franchising και σύμβαση παροχής υπηρεσιών.....	48
3.1.5 Franchising και εμπορική αντιπροσωπία.....	49
3.1.6 Franchising και σύμβαση εξουσιοδοτημένου εμπόρου διανομέα.....	49
<b>3.2 ΣΥΜΒΑΣΗ FRANCHISING ΚΑΙ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΩΝ ΤΡΙΤΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΣΣΟΜΕΝΩΝ.....</b>	<b>50</b>
<b>3.3 ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ FRANCHISING.....</b>	<b>52</b>
<b>3.4 ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΕΞΕΛΙΞΗΣ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ FRANCHISING.....</b>	<b>56</b>

## ΜΕΡΟΣ ΤΡΙΤΟ FACTORING

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟ ΘΕΣΜΟ ΤΟΥ FACTORING ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ

1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟ ΘΕΣΜΟ ΤΟΥ FACTORING (ΕΝΝΟΙΑ – ΟΡΙΣΜΟΣ).....	62
1.2 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ FACTORING.....	63
1.3 ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ FACTORING ΣΤΙΣ ΗΠΑ.....	64
1.4 ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ.....	64
1.5 ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.....	64

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ ΣΚΟΠΟΣ ΚΑΙ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ FACTORING

2.1 ΣΚΟΠΟΣ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ FACTORING.....	66
2.2 ΒΑΣΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ FACTORING.....	66

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΚΑΙ ΜΟΡΦΕΣ ΤΟΥ FACTORING

3.1 ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΟΥ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΤΟ FACTORING.....	68
3.2 ΜΟΡΦΕΣ FACTORING.....	69
3.2.1 Πλήρες ή γνήσιο και μη γνήσιο Factoring.....	69
3.2.2 Εμφανές και αφανές Factoring (ή εμπιστευτικό και μη εμπιστευτικό Factoring).....	71
3.2.3 Factoring με ή χωρίς προεξόφληση.....	71
3.2.4 Εσωτερικό και Διεθνές Factoring.....	72

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΕΤΑΡΤΟ ΣΥΜΒΑΣΗ FACTORING ΚΑΙ ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΜΕΤΑΞΥ FACTOR – ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ – ΠΕΛΑΤΗ

4.1 ΣΥΜΒΑΣΗ FACTORING – ΟΡΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ.....	74
4.2 ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΤΟΥ FACTORING.....	75
4.3 ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΜΕΤΑΞΥ ΠΡΑΚΤΟΡΑ (FACTOR)- ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ (ΕΚΧΩΡΗΤΗ).....	76
4.4 ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΜΕΤΑΞΥ FACTOR ΚΑΙ ΠΕΛΑΤΗ – ΑΓΟΡΑΣΤΗ.....	78
4.5 ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΜΕΤΑΞΥ ΤΟΥ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ ΚΑΙ ΤΟΥ ΟΦΕΙΛΕΤΗ – ΠΕΛΑΤΗ.....	78

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΕΜΠΤΟ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FACTORING ΚΑΙ Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ

<b>5.1 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FACTORING.....</b>	<b>79</b>
5.1.1 Πλεονεκτήματα του Factoring για τον προμηθευτή.....	79
5.1.2 Πλεονεκτήματα του Factoring για την Οικονομία.....	82
5.1.3 Πλεονεκτήματα για τις τράπεζες.....	82
<b>5.2 ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FACTORING .....</b>	<b>83</b>
<b>5.3 Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ ΚΑΙ ΟΙ ΑΝΑΓΚΕΣ ΠΟΥ ΚΑΛΥΠΤΕΙ.....</b>	<b>85</b>

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΚΤΟ**

### **ΣΥΓΚΡΙΣΗ FACTORING ΜΕ ΑΛΛΟΥΣ ΜΕΘΟΔΟΥΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΚΑΙ ΚΑΛΥΨΗΣ ΚΙΝΔΥΝΩΝ ΚΑΙ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ**

<b>6.1 ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΤΟΥ FACTORING ΜΕ ΑΛΛΟΥΣ ΜΕΘΟΔΟΥΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΚΑΙ ΚΑΛΥΨΗΣ ΚΙΝΔΥΝΩΝ.....</b>	<b>88</b>
6.1.1 Factoring και ασφάλιση εξαγωγικών πιστώσεων.....	88
6.1.2 Factoring και ενέγγυες πιστώσεις.....	89
<b>6.2 ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ.....</b>	<b>90</b>
<b>ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ.....</b>	<b>94</b>
<b>ΠΕΡΙΛΗΨΗ.....</b>	<b>95</b>
<b>ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....</b>	<b>97</b>
<b>ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ.....</b>	<b>99</b>

**ΜΕΡΟΣ ΠΡΩΤΟ**

**LEASING**

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ ΕΝΝΟΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ ΚΑΙ ΤΟΜΕΙΣ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΤΗΣ

### 1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η τεχνολογική ανάπτυξη, η εντεινόμενη διεθνοποίηση των συναλλαγών και οι διάφορες δομικές αλλαγές που παρατηρούνται στο επιχειρηματικό περιβάλλον συντέλεσαν τις τελευταίες δεκαετίες στην γέννηση και ταχεία διάδοση διαφόρων χρηματοπιστωτικών θεσμών στους τομείς της οικονομίας από τον τομέα των χρηματοδοτήσεων και των επενδύσεων μέχρι την οργάνωση της διοίκησης και λειτουργίας των επιχειρήσεων.

Σημαντικοί χρηματοπιστωτικοί θεσμοί χαρακτηρίζονται το Leasing, το Franchising και το Factoring που με την έμφασή τους δίνουν ώθηση στην ελληνική οικονομία προσφέροντας λύσεις και διεξόδους στα προβλήματα που αντιμετωπίζουν βραχυχρόνια και μακροχρόνια οι 4επιχειρήσεις και συντελούμε αυτόν τον τρόπο στην παραπέρα ανάπτυξή τους. Η σπουδαιότητα των παραπάνω θεσμών και ο τρόπος εφαρμογής τους αποτελούν αντικείμενο μελέτης και ανάλυσης της συγκεκριμένης εργασίας.

Πιο συγκεκριμένα, στο πρώτο τμήμα αυτής της εργασίας αναφέρεται η έννοια του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης (Leasing) και πως εξελίχθηκε κατά την διάρκεια των χρόνων. Επιπλέον παρουσιάζεται ο σκοπός του θεσμού, κάποιες βασικές κατηγορίες και μορφές του. Σημαντικό μέρος της ενότητας αυτής αποτελούν ο τρόπος λειτουργίας του συστήματος της Χ/Μ, τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα του, οι ομοιότητες και οι διαφορές με άλλες μορφές συμβάσεων.

Στο δεύτερο τμήμα, αναφέρεται η έννοια του θεσμού της δικαιόχρησης (Franchising), τα βασικά χαρακτηριστικά του καθώς και κάποιοι σημαντικοί τύποι αυτής της σύμβασης. Επίσης, γίνεται αναφορά στα βασικότερα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του θεσμού για τον δικαιιοπάροχο (Franchisor) και τον δικαιοδόχο (Franchisee). Στο τελευταίο μέρος του τμήματος αυτού παρουσιάζεται η ανάπτυξη του Franchising γενικότερα και ειδικότερα στην Ελλάδα και οι προοπτικές εξέλιξής του.

Στο τρίτο τμήμα, αναφέρεται ο θεσμός των βραχυπρόθεσμων επιχειρηματικών απαιτήσεων (Factoring), η πορεία ανάπτυξής του, τα βασικά του χαρακτηριστικά, οι διάφορες μορφές του θεσμού και οι διάφορες σχέσεις που αναπτύσσονται μεταξύ των συμβαλλομένων μερών. Επιπρόσθετα, παρουσιάζονται τα σημαντικότερα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του θεσμού καθώς και η διαχρονική εξέλιξη των εταιριών πρακτορείας στην Ελλάδα.

Προκειμένου να διεκπεραιωθεί αυτή η εργασία, χρησιμοποιήθηκε μια σειρά από αξιόλογα βιβλία σημαντικών επιστημόνων, πληροφορίες του δικτυακού χώρου και στοιχεία της Εθνικής Στατιστικής Υπηρεσίας.



## 1.2 ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΕΣ, ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ(Χ/Μ)

Η αναμόρφωση, ο εκσυγχρονισμός και η απελευθέρωση του τραπεζικού συστήματος περνάει μέσα από τις σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης, συναλλαγών και επενδύσεων, όπως της χρηματοδοτικής μίσθωσης (FINANCIAL LEASING), των κεφαλαίων υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου (VENTURE CAPITAL), της προεξόφλησης των εισπρακτέων τιμολογίων και συναλλαγματικών (FORFAITING-FACTORING) των δανείων υποθηκείσεων κλπ.

Οι θεσμοί αυτοί σ άλλες αναπτυγμένες βιομηχανικά χώρες είχαν εφαρμοσθεί εδώ και πολλά χρόνια και λειτουργούν με επιτυχία.

Ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης (FINANCIAL LEASING), εμφανίσθηκε και αναπτύχθηκε, κατ αρχήν στις Η. Π. Α. στις αρχές της δεκαετίας του 1950 και επεκτάθηκε με γρήγορους ρυθμούς σε όλες τις οικονομικά και βιομηχανικά ανεπτυγμένες χώρες, κυρίως της δυτικής Ευρώπης, σαν μια σύγχρονη χρηματοδοτική μορφή χωρίς να υποκαθιστά τις παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης (δανεισμό-πιστώσεις) και προωθείται από ειδικούς χρηματοδοτικούς οργανισμούς και εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης που ελέγχονται κυρίως από τράπεζες.

Η φιλοσοφία της εφαρμογής και ανάπτυξης του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης βασίστηκε στα εξής:

1. Στην έλλειψη των μέσο-μακροπρόθεσμων χρηματοπιστωτικών προγραμμάτων, που οδήγησε τις επιχειρήσεις, κυρίως μικρού και μεσαίου μεγέθους, σε αναζήτηση κεφαλαίων από κάθε άλλη πηγή. Η έλλειψη αυτών των προγραμμάτων οφείλεται, βέβαια, στη μεγάλη κατ αρχήν συμμετοχή των ιδίων κεφαλαίων (αυτοχρηματοδότηση) που δεν επέτρεψε να δημιουργηθούν αποτελεσματικά συστήματα μέσο-μακροπρόθεσμης χρηματοδότησης.

2. Στους υψηλούς ρυθμούς παραγωγικής ανάπτυξης ορισμένων βιομηχανικών επιχειρήσεων που δημιούργησαν, εκ των πραγμάτων, αυξημένες ανάγκες χρηματοδότησης.

3. Στη διεθνοποίηση της χρηματοδοτικής μίσθωσης, με την οποία δόθηκε η δυνατότητα σ όλες σχεδόν τις εκμισθώτριες εταιρίες, να ιδρύουν θυγατρικές τους εταιρίες σε άλλες χώρες και να αναπτύσσουν τις δραστηριότητες της χρηματοδοτικής μίσθωσης, με αποτέλεσμα να καλύπτουν ένα μέρος της ξένης αγοράς και να συμβάλουν στη μεταφορά κεφαλαίων.

4. Στην προσαρμοστικότητα του θεσμού στο κάθε νέο επιχειρηματικό περιβάλλον από χώρα σε χώρα, που οφείλεται κυρίως στην απλούστευση των διαδικασιών, στη μείωση της γραφειοκρατίας, στη δυνατότητα προσφοράς μεγάλης «γκάμας» εξοπλισμού κ.α.

Έτσι η χρηματοδοτική μίσθωση καθιερώθηκε διεθνώς, ως μια ενδιαφέρουσα μέθοδος για την άσκηση της μεσο-μακροπρόθεσμης χρηματοδότησης των αναπτυξιακών επενδυτικών προγραμμάτων.

Ως μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης που καλύπτει τις ανάγκες των παραγωγικών επιχειρήσεων εκεί που δεν μπορεί ο παραδοσιακός δανεισμός. Συνδυάζει τα χαρακτηριστικά του τραπεζικού δανεισμού και της μίσθωσης κεφαλαιουχικών αγαθών.

Το «Leasing» ή χρηματοδοτική μίσθωση (Χ/Μ)όπως ο όρος αποδόθηκε στην Ελληνική, είναι σύμβαση βάση της οποίας μια επιχείρηση ή ένας επαγγελματίας, έναντι καταβολής περιοδικής αμοιβής (μισθώματα) στους

εκμισθωτές, μισθώνει ένα πράγμα (συνήθως κεφαλαιουχικό εξοπλισμό) για επαγγελματική χρήση, για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, μετά τη λήψη του οποίου, ο μισθωτής μπορεί:

- Να αγοράσει τον εξοπλισμό, συνήθως στο κόστος της υπολειμματικής αξίας του
- Να ανανεώσει τη σύμβαση, για μια ακόμη χρονική περίοδο με νέους ή τους ίδιους όρους
- Να διακόψει τη συνεργασία με τον εκμισθωτή επιστρέφοντας τον εξοπλισμό.

Ουσιαστικά, στη χρηματοδοτική αυτή πράξη οι βιομηχανικές και βιοτεχνικές επιχειρήσεις που έχουν την ανάγκη αγοράς ενός μηχανήματος για τη βελτίωση της παραγωγικής διαδικασίας ή μεταφορικών μέσων για τις μεταφορές πρώτων υλών και προϊόντων και την αγορά ολόκληρης παραγωγικής μονάδας (εργοστασίου), καταφεύγουν στις τράπεζες, που, αντί να δανειοδοτήσουν την αγορά αγοράζουν οι ίδιες το περιουσιακό στοιχείο που θέλει να αποκτήσει η επιχείρηση και το ενοικιάζουν σ αυτή, συνήθως για χρονικό διάστημα από 3 έως 7 χρόνια, ανάλογα με το είδος και την αξία του.

Το ποσό της μίσθωσης καθορίζεται σε επίπεδα τέτοια, ώστε μέσα σ αυτό το διάστημα η χρηματοδοτούσα τράπεζα να εισπράξει πίσω όλο το χρηματικό ποσό που διέθεσε, πλέον τους τόκους, και από εκεί και μετά το περιουσιακό στοιχείο αυτό περιέχεται στην κυριότητα της επιχείρησης, όπως προβλέπεται και από την αρχική σύμβαση.

Με τη διαδικασία αυτή, οι τράπεζες έχουν την κυριότητα σε αυτά τα περιουσιακά στοιχεία, που αποτελούν αντικείμενο του leasing για το αντίστοιχο χρονικό διάστημα, θεωρώντας ότι έτσι είναι περισσότερο εξασφαλισμένα τα χρήματά τους. Οι επιχειρήσεις από τη μία μεριά καταφεύγουν σ αυτή τη λύση όταν ο δανεισμός τους είναι μεγάλος και δεν μπορούν να επιφορτισθούν πρόσθετα δάνεια.

Στην πρακτική εφαρμογή, ωστόσο, της χρηματοδοτικής μίσθωσης εάν οι τράπεζες έχουν αμφιβολίες για τη φερεγγυότητα της επιχείρησης, αποκτούν πρόσθετες εγγυήσεις ή εξασφαλίσεις, προκειμένου να προχωρήσουν στη σύμβαση.

Επίσης, οι εταιρίες leasing δεν προμηθεύουν απλώς κάποια μηχανήματα με περιοδική καταβολή μισθωμάτων, αλλά προσφέρουν διάφορες τεχνικές υπηρεσίες, συντήρηση και επισκευή του μισθωμένου εξοπλισμού, τα έξοδα όμως βαρύνουν τον μισθωτή.

Οι όροι των συμβάσεων, τα μισθώματα, η χρονική διάρκεια της μίσθωσης, οι εναλλακτικές λύσεις κλπ., είναι πάντα διαπραγματεύσιμα και προσαρμόζονται σύμφωνα με τις ανάγκες του μισθωτή (χρήστη).

Η Χ/Μ διαφέρει από χώρα σε χώρα, γιατί διαφέρουν οι νομικές φορολογικές, λογιστικές συνθήκες που την καθιστούν άλλοτε αποτελεσματικότερη και άλλοτε λιγότερο αποτελεσματικότερη.

Ακόμη η χρηματοδοτική μίσθωση, έχει αναπτυξιακό και εκσυγχρονιστικό χαρακτήρα-. Ο αναπτυξιακός χαρακτήρας οφείλεται στο γεγονός ότι συμβάλλει στην αύξηση των παραγωγικών επενδύσεων, ενώ ο εκσυγχρονιστικός της χαρακτήρας αποδίδεται στη δυνατότητα που έχει η εκμισθώτρια εταιρία να προμηθεύσει και να εκμισθώνει στο μισθωτή, σύγχρονο, διαρκώς ανανεούμενο και σε μεγάλη «γκάμα» τεχνολογικό εξοπλισμό.

Ιστορικά η χρηματοδοτική μίσθωση ανάγεται στην περίοδο της αρχαιότητας, όπου συναντάται για πρώτη φορά με την μορφή της παραχωρήσεως γαϊών, σπόρων, κοπαδιών ζώων, σε διάφορους καλλιεργητές έναντι συγκεκριμένου μισθώματος και αποδόσεως μέρος της συγκομιδής (Αιγύπτιοι, Σουμέριοι). Εντονότερα ίσχυε στη ναυτιλία με την παραχώρηση της εκμετάλλευσης πλοίων (ναυλοσύμφωνα). Η ανάπτυξη της ναυτιλίας και του διαμετακομιστικού εμπορίου στηρίχθηκε το leasing, όπου οι Έλληνες και οι Φοίνικες υπήρξαν πρωτοπόροι.

Μορφές χρηματοδοτήσεως ανάλογες με τη χρηματοδοτική μίσθωση εμφανίστηκαν επί Ιουστινιανού και κατά την Ενετοκρατία.

Στην Αγγλία, επίσης, κατά τον Μεσαίωνα, είχε πάρει σημαντική έκταση, η εκμίσθωση γεωργικών εκτάσεων και κτιρίων, η οποία οφειλόταν κυρίως στους νομικούς περιορισμούς που ίσχυαν για τη μεταβίβαση γης. Κατά την περίοδο της βιομηχανικής επαναστάσεως η πρακτική της εκμίσθωσης στηρίχθηκε και επεκτάθηκε και σε άλλους τομείς, ιδίως στον τομέα των σιδηροδρόμων (εκμίσθωση βαγονιών για μεταφορά κάρβουνου και καταβολή κάποιου ποσού στις σιδηροδρομικές εταιρίες για τη χρήση των σιδηροδρομικών γραμμών).

Επίσης στις Η.Π.Α η μίσθωση σιδηροδρομικού εξοπλισμού αποτέλεσε ένα έμμεσο τρόπο χρηματοδότησεως του σιδηροδρομικού δικτύου της χώρας, το οποίο εξαπλωνόταν με πολύ μεγάλη ταχύτητα. Στη συνέχεια εμφανίστηκε σε σημαντικό βαθμό και η μίσθωση μηχανημάτων. Στα τέλη του 19<sup>ου</sup> αιώνα στην Αγγλία πολλές κατηγορίες μηχανημάτων και ειδών εξοπλισμού διατίθεντο με τη μέθοδο της εκμίσθωσης (εργαλεία για την κλωστούφαντουργία, τηλεφωνικά συστήματα, μετρητές ρεύματος, μηχανές κατασκευής υποδημάτων κλπ.<sup>1</sup>)

### 1.3 ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ ΚΑΙ ΤΑΣΕΙΣ ΤΗΣ Χ/Μ

Η σύγχρονη φάση της χρονικής μισθώσεως αρχίζει το 1952, όταν ο HENRY SCHOENFELD, ίδρυσε με κεφάλαιο 20000 δολαρίων την UNITED STATES CORPORATION. Η εταιρία αυτή που έχει σήμερα μετονομασθεί σε UNITES STATES LEASING INTERNATIONAL INC, είναι η μεγαλύτερη στον κόσμο, ανεξάρτητη, δηλαδή μη συνδεδεμένη με χρηματοδοτικούς οργανισμούς, ή βιομηχανικές επιχειρήσεις, εταιρεία χρηματοδοτικών μισθώσεων. Το παράδειγμα του SCHOENFELD 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 μισθωσης στις Η.Π.Α μπορεί να αποδοθεί στους εξής λόγους:

Πρώτον, η Χ/Μ χρησιμοποιήθηκε έντονα ιδιαίτερα στα πρώτα στάδια, ως μέσο προώθησης των πωλήσεων με το να δίνει τη δυνατότητα της

---

<sup>1</sup> Το Leasing στην Ελλάδα, Οικονομικό Δελτίο, ALPHA ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ, Τ 62, Ιούνιος 1997

χρησιμοποίησεως ενός παγίου στοιχείου, χωρίς την ανάγκη της άμεσης εκμετάλλευσης του αντίστοιχου τμήματος

Δεύτερον, η Χ/Μ πρόσφερε ένα σημαντικό φορολογικό πλεονέκτημα για τον μισθωτή, δεδομένου ότι η αναγνωρισμένη από τη φορολογία περίοδος αποσβέσεως, ήταν πάντοτε μεγαλύτερη από την περίοδο εκμισθώσεως του παγίου στοιχείου, κατά τα οποία τα καταβαλλόμενα μισθώματα αναγνωρίζονταν 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 ικανότητάς του.

Αμέσως μετά τον πόλεμο, η ανάγκη, μετατροπής της βαριάς βιομηχανίας για την παραγωγή μη στρατιωτικών προϊόντων, και κατόπιν η ανάγκη εκσυγχρονισμού ενός μεγάλου μέρους της αμερικανικής βιομηχανίας, επέβαλλαν τη διοχέτευση στη βιομηχανία τεραστίων ποσών μέσο-μακροπρόθεσμων κεφαλαίων. Από την άλλη μεριά, δεν υπήρχε ένα ικανοποιητικό σύστημα παροχής μέσο-μακροπρόθεσμων δανειακών κεφαλαίων, δεδομένου ότι ανέκαθεν το μεγαλύτερο μέρος της αμερικανικής βιομηχανίας αναπτύχθηκε σε συνάρτηση με τη μεγάλη τους δυνατότητα αυτοχρηματοδοτήσεως.

Υπό τις συνθήκες αυτές, η Χ/Μ εμφανίστηκε ως ο ελλείπων κρίκος- στο όλο σύστημα, πράγμα που συντέλεσε στην ταχύτατη υποδοχή και διάδοση του νέου αυτού χρηματοδοτικού μηχανισμού.

Προς τα τέλη της δεκαετίας του 1970 οι επενδύσεις που καλύπτονται στις ΗΠΑ μέσω Χ/Μ ήταν κατά 25 φορές μεγαλύτερες από εκείνες που καλύπτονταν με εκδόσεις μετοχών και κατά το 2/3 μεγαλύτερες από εκείνες που καλύπτονταν με ομολογιακές εκδόσεις, ενώ πιστεύεται ότι άνω του 15% των νέων επενδύσεων σε εξοπλισμό και μηχανήματα πραγματοποιούνται με τη μέθοδο της Χ/Μ. Η διεθνοποίηση του θεσμού, άρχισε μια δεκαετία περίπου μετά την πρώτη του εμφάνιση στις ΗΠΑ.

Στην περίοδο 1960-1962 εταιρίες Χ/Μ δημιουργήθηκαν, εκτός από τη Μεγάλη Βρετανία, και στον Καναδά, Σουηδία, Δυτική Γερμανία, Ελβετία και Γαλλία.

Το 1963 στην Ιαπωνία, Βέλγιο, Φιλανδία, Ισπανία και Ιταλία. Αργότερα έκαναν την εμφάνισή τους στη Λατινική Αμερική, Ασία, Αυστραλία και στις Γαλλόφωνες χώρες της Αφρικής.

Η γενική τάση που επικρατεί σήμερα διεθνώς, είναι να ταυτίζεται η Χ/Μ από την άποψη του ελέγχου από τις Νομισματικές Αρχές, με την τραπεζική δραστηριότητα.

Τα κύρια χαρακτηριστικά της Χ/Μ σε αντιδιαστολή με την απλή μίσθωση, δημιουργούν μια σχέση μεταξύ του εκμισθωτή και του μισθωτή που έχει κοινά οικονομικά χαρακτηριστικά με τη σχέση του δανειστού- δανειολήπτη.

Αυτά τα κύρια χαρακτηριστικά είναι:

- Ο εκμισθωτής αναπτύσσει τη δραστηριότητά του αποκλειστικά ή τουλάχιστον κατά κύριο λόγο στον τομέα των χρηματοδοτικών μισθώσεων.
- Η χρηματοδοτική μίσθωση καλύπτει όλη την αξία του παγίου στοιχείου (κινητού ή ακινήτου), το οποίο χρησιμοποιείται από τον μισθωτή για την επαύξηση της οικονομικής του δραστηριότητας.

- Τα μισθώματα κατά την διάρκεια της περιόδου εκμισθώσεως καλύπτουν την αξία κτήσεως του παγίου στοιχείου, τους τόκους και τα άλλα έξοδα του εκμισθωτή.
- Η σύμβαση εκμισθώσεως δεν μπορεί να καταγγελθεί κατά τη διάρκειά της από κανένα από τα δύο μέρη.
- Ο μισθωτής έχει συνήθως τη δυνατότητα βάσει σχετικής ρήτρας να αποκτήσει το πάγιο στοιχείο στο τέλος της μίσθωσης έναντι προκαθορισμένου αντιτίμου.
- Επιλογή (σχετικά με τις τεχνικές προδιαγραφές, την τιμή, το χρέος παραδόσεως κτλ.) του παγίου στοιχείου από τον μέλλοντα μισθωτή.
- Διάρκεια εκμισθώσεως σχετική με την πιθανή διάρκεια ζωής του παγίου στοιχείου.
- Ανάληψη από τον μισθωτή όλων των κινδύνων που έχουν σχέση με την ιδιοκτησία του παγίου στοιχείου (λειτουργία, φόροι, ασφάλεια, φθορά, καταστροφή κλπ).

Οι πιο σημαντικές πρόσφατες εξελίξεις στον τομέα της Χ/Μ, από την άποψη της τεχνικής που εφαρμόζεται είναι η Χ/Μ παγίων στοιχείων πολύ μεγάλης αξίας κατά μονάδα (BIG TICKET LEASING) και η μεγάλη διάρκεια του χρόνου εκμισθώσεως.

Τα τελευταία χρόνια είχαν αναφερθεί εργασίες Χ/Μ που αφορούν πάγια των οποίων η αξία υπερβαίνει κατά μονάδα το ποσό των 100 εκατομμυρίων δολαρίων.

Σχετικά με το χρόνο εκμισθώσεως, παρατηρείτε μια τάση μεγάλης επιμηκύνσεως της διάρκειάς της. Δηλαδή, ενώ στις αρχές της δεκαετίας του 70 η περίοδος της εκμισθώσεως σπάνια υπερβαίνει τα πέντε χρόνια, σήμερα αναφέρονται όλο και πιο συχνά περίοδος μισθώσεως που φτάνει τα δώδεκα και δεκαπέντε χρόνια.

Στη συνέχεια άρχισε να διαφαίνεται μια τάση εξειδίκευσης στον κλάδο της Χ/Μ.

Στη δεκαετία του 80 έγινε εφικτό αυτό το γεγονός και δημιουργήθηκαν σε μεγαλύτερη κλίμακα εξειδικευμένες εταιρίες Χ/Μ, των οποίων οι εργασίες καλύπτουν ορισμένους κλάδους.<sup>2</sup>

#### 1.4 ΣΚΟΠΟΣ ΤΗΣ ΧΜ

Σε πολλές χώρες όπου ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης εφαρμόστηκε, αναπτύχθηκε με γρήγορους ρυθμούς και ξεπέρασε πολλές φορές κάθε πρόβλεψη. Αυτό οφείλεται στο ότι ο θεσμός ήρθε να συμπληρώσει και να καλύψει ορισμένα χρηματοδοτικά κενά στη γρήγορη βιομηχανική ανάπτυξη των τελευταίων δεκαετιών.

Η χρηματοδοτική μίσθωση συμβάλλει στην προώθηση των παραγωγικών επενδύσεων και γενικά στην ανάπτυξη της οικονομίας. Μέσα από το μηχανισμό

---

<sup>2</sup> Β.Π. Γαλάνης, Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Ventur Capital, Εκδ. Α. Σταμούλης Αθήνα –Πειραιάς 1994

της Χ/Μ δίνεται η δυνατότητα στην επιχείρηση –μισθωτή, να επεκτείνει να ανανεώσει και να εκσυγχρονίσει τις παραγωγικές του εγκαταστάσεις χωρίς να είναι υποχρεωμένος να προσφύγει στο δανεισμό ή να διαθέσει ίδια κεφάλαια.

Οι επενδυτικές δραστηριότητες, μέσω του θεσμού της Χ/Μ, μπορούν να επεκταθούν είτε στο δημόσιο είτε στον ιδιωτικό τομέα κυρίως στον βιομηχανικό και στο γεωργικό τομέα (γεωργικές βιομηχανίες, γεωργικοί συνεταιρισμοί κ.α.) καθώς επίσης στις μικρομεσαίες και μεταποιητικές επιχειρήσεις. Ιδιαίτερα εφαρμόσιμη είναι η χρηματοδοτική μίσθωση στις γεωργικές βιομηχανίες, στους γεωργικούς συνεταιρισμούς και στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις γιατί δεν διαθέτουν ίδια κεφάλαια, αρκετά για τεχνολογικό εξοπλισμό και ακόμη γιατί δεν απαιτούνται πολλές φορές εμπράγματα ασφαλείες ή γιατί δεν έχουν προσβάσεις στους χρηματοδοτικούς οργανισμούς και πολλές φορές δεν διαθέτουν δανειοληπτική ικανότητα.

Έτσι η χρηματοδοτική μίσθωση, δίνει τη δυνατότητα στους ενδιαφερόμενους μισθωτές να ξεπερνούν το αδιέξοδο του δανεισμού και να μπορούν να αποκτούν τον απαραίτητο εξοπλισμό για να προωθούν τις παραγωγικές τους δραστηριότητες.<sup>3</sup>

## **1.5 ΤΟΜΕΙΣ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ ΤΗΣ Χ/Μ**

Η μέθοδος της Χ/Μ έχει χρησιμοποιηθεί σχεδόν σε όλους τους τομείς της βιομηχανίας, του εμπορίου και των υπηρεσιών.

Τα πάγια στοιχεία που μπορούν να χρησιμοποιηθούν στη μέθοδο της Χ/Μ μπορούν γενικά να ταξινομηθούν στις παρακάτω κατηγορίες:

- 1.5.1 Στα κινητά πάγια στοιχεία
- 1.5.3 Στα ακίνητα πάγια στοιχεία
- 1.5.4 Στα εμπειρηγμένα (κυρίως μηχανήματα)
- 1.5.5 Στα άλλα πάγια στοιχεία

### **1.5.1 Κινητά Πάγια Στοιχεία**

Σ τα κινητά πάγια στοιχεία, που αναφέρονται με τον όρο «μηχανολογικός εξοπλισμός» εντάσσονται κυρίως στα εξής:

- Κινητά μηχανήματα βιομηχανικών μονάδων
- Εργαλεία κάθε είδους
- Ηλεκτρονικοί Υπολογιστές και μηχανές γραφείων
- Γεωργικά, οικοδομικά, οδοποιητικά, πυροσβεστικά μηχανήματα
- Εξοπλισμός ξενοδοχείων και εργαστηριακός εξοπλισμός νοσοκομείων
- Μέσα μαζικής μεταφοράς (αεροπλάνα, λεωφορεία, επιβατικά αυτοκίνητα, σιδηροδρομικό υλικό)

### **1.5.2 Ακίνητα Πάγια Στοιχεία**

- Γη(οικόπεδα, εκτάσεις για καλλιέργεια)
- Γήπεδα και κτίρια κάθε είδους
- Βιομηχανικές και βιοτεχνικές εγκαταστάσεις
- .Θερμοκηπιακές μονάδες
- Συσκευαστήρια, αποθήκες

---

<sup>3</sup>Γ. Μητσιόπουλος, Χρηματοδοτική Μίσθωση ( FINANCIAL LEASING) – Μια σύγχρονη μορφή Χρηματοδότησης, Εκδ. Σμπίλιας, Αθήνα 1992.

Η Χ/Μ ακινήτων παρουσιάζει μία βασική διαφορά σε σχέση με τη Χ/Μ κινητών. Αυτή η διαφορά εντοπίζεται στη διάρκεια της σύμβασης και κυρίως στην υπολογιζόμενη αξία του πράγματος. Στην περίπτωση του κινητού η αξία του μειώνεται με το χρόνο, ενώ αντίθετα στην περίπτωση του ακινήτου η αξία του αυξάνεται με το χρόνο.

Ακόμη, υπάρχει σε μία περίπτωση ομοιότητα ακινήτου με κινητό. Υπάρχει δηλαδή η περίπτωση που το αντικείμενο γίνεται αντικείμενο διαπραγμάτευσης σαν κινητό. Αυτό όταν ένα κτίριο βρίσκεται σε οικόπεδο που θεωρείται ακίνητο, ενώ το κτίριο θεωρείται κινητό και μισθώνεται για μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο σύμφωνα με τους όρους σύμβασης κινητού.

### **1.5.3 Εμπετηγμένα Πάγια Στοιχεία**

Εμπετηγμένα θεωρούνται γενικά όλα τα μηχανήματα που είναι εμπετηγμένα στο έδαφος. Αυτά τα μηχανήματα δεν ανήκουν στην κατηγορία των ακινήτων ούτε των κινητών.

### **1.5.4 Άλλα Πάγια Στοιχεία**

Σ αυτή την κατηγορία ανήκουν, προφανώς, όσα δεν εντάσσονται σε καμία από τις παραπάνω κατηγορίες όπως π.χ.

-Τα πλοία, τα οποία μέχρι ενός μεγέθους θεωρούνται κινητά, από κάποιο μέγεθος και πάνω θεωρούνται ακίνητα.

-Τα αεροπλάνα, όπως και τα πλοία θεωρούνται κινητά και ακίνητα ανάλογα με το μέγεθος.

Η Χ/Μ διακρίνεται ανάλογα με την εφαρμογή της σε Χρηματοδοτική Μίσθωση βιομηχανικού, αγροτικού, εμπορικού και διεθνούς τομέα.

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ ΒΑΣΙΚΕΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΚΑΙ ΜΟΡΦΕΣ ΤΗΣ Χ/Μ**

### **2.1 ΒΑΣΙΚΕΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΤΗΣ Χ/Μ**

Υπάρχουν δύο βασικές κατηγορίες Leasing σε διάφορες μορφές με κύρια χαρακτηριστικά την κυριότητα του πράγματος, την μίσθωση και τη χρηματοδότηση.

Οι δυο βασικές κατηγορίες της Χ/Μ είναι οι εξής.

2.1.1 Η Λειτουργική Μίσθωση(Operating Leasing)

2.1.2 Η Χρηματοδοτική Μίσθωση(Financial Leasing)

#### **2.1.1 Λειτουργική Μίσθωση**

Η Λειτουργική Μίσθωση (Operating Leasing) είναι η απλή μορφή μίσθωσης, στην οποία ο μισθωτής, μισθώνει από τον εκμισθωτή τον εξοπλισμό και του πληρώνει το ενοίκιο. Τα χαρακτηριστικά της λειτουργικής μίσθωσης είναι τα εξής:

-Ο εκμισθωτής στη λειτουργική μίσθωση προβαίνει σε εκμίσθωση του μηχανολογικού εξοπλισμού ορισμένης χρονικής διάρκειας (/π.χ. 12 μηνών)και στη συνέχεια μπορεί να τον εκμισθώσει σε άλλον πελάτη.

-Η μίσθωση μπορεί να διακοπεί με μία απλή προειδοποίηση του μισθωτή πριν από τη λήξη της ημερομηνίας της συμφωνημένης χρονικής περιόδου.

-Ο εκμισθωτής παρέχει υπηρεσίες συντήρησης και ασφάλισης παγίου στοιχείου.

-Το ύψος των μισθωμάτων που πρέπει να πληρώσει ο μισθωτής δεν είναι απαραίτητο να καλύπτει όλο το κόστος του μισθού.

#### **2.1.2 Χρηματοδοτική Μίσθωση**

Η Χρηματοδοτική Μίσθωση (Financial Leasing) αντίθετα με τη λειτουργική μίσθωση, είναι μία μορφή χρηματοδότησης που συνδυάζει τον τραπεζικό δανεισμό και τη μίσθωση κεφαλαιουχικού εξοπλισμού. Τα χαρακτηριστικά της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι τα εξής.:

-Ο εκμισθωτής στη χρηματοδοτική μίσθωση αποβλέπει να αποσβεσθεί όλο το κόστος του μηχανολογικού εξοπλισμού με μία μακρόχρονη συμφωνία από ένα μόνο μισθωτή.

-Η μίσθωση δεν διακόπτεται από τον μισθωτή πριν από τη λήξη της ημερομηνίας που έχει συμφωνηθεί στη σύμβαση.

-Ο εκμισθωτής μπορεί να παρέχει υπηρεσίες, συντήρησης και ασφάλισης για τα πάγια στοιχεία του εξοπλισμού, μπορεί και όχι.

-Το ποσό της μίσθωσης που πρέπει να πληρώσει ο μισθωτής καλύπτει όλο το κόστος του μισθίου και εντάσσεται σε πλήρη «τοκοχρεολυτική διαδικασία».

-Το συνολικό κόστος των μισθωμάτων υπερβαίνει την αξία του μισθίου.

-Ο μισθωτής έχει την υποχρέωση της συντήρησης και της επισκευής του μισθίου.

### **2.2 ΜΟΡΦΕΣ ΤΗΣ Χ/Μ**



### **2.2.1 Άμεση Μίσθωση(Direct Leasing)**

Στην περίπτωση αυτή υπάρχει διμερής σχέση, δηλ. έχουμε τον, εκμισθωτή, που είναι και ο κατασκευαστής του παγίου στοιχείου και του μισθωτή (χρήστη). Η σχέση όμως αυτή μπορεί να είναι και τριμερής, δηλ. να έχουμε τον εκμισθωτή – κατασκευαστή του παγίου στοιχείου, την εταιρία Leasing η οποία είναι ανεξάρτητη και μη ελεγχόμενη από τον εκμισθωτή – κατασκευαστή και τον μισθωτή (χρήστη).

Τα κύρια χαρακτηριστικά της Άμεσης Μίσθωσης είναι τα εξής:

- Η τυποποίηση του μισθωμένου παγίου στοιχείου
- Η σύντομη χρονική διάρκεια της μίσθωσης(συνήθως 12 μήνες)
- Η μίσθωση μπορεί να διακοπεί με μία απλή προειδοποίηση του μισθωτή πριν από τη λήξη της ημερομηνίας της σύμβασης.
- Ο εκμισθωτής συνήθως αναλαμβάνει την συντήρηση των παγίων στοιχείων ειδικής τεχνολογίας, όπως ηλεκτρονικών υπολογιστών, μηχανών γραφείου κλπ.
- Ο μισθωτής συνήθως αναλαμβάνει την συντήρηση των παγίων στοιχείων που δεν θεωρούνται ειδικής τεχνολογίας όπως π.χ. φορητά αυτοκίνητα, αγροτικά μηχανήματα κ.α.

Για να χαρακτηριστεί μία μίσθωση «άμεση»πρέπει να υπερισχύει ο «εμπορικός»χαρακτήρας έναντι της χρηματοδοτικής πλευράς. Πολλές εταιρείες κάνουν Άμεση Μίσθωση όπως είναι η IBM στον τομέα των υπολογιστών, και η Αμερικάνικη Kearney Trekker Corporation που εκμισθώνει εργαλεία και διάφορες μηχανές.

Η Άμεση Μίσθωση, γενικά χρησιμοποιείται από μεγάλες επιχειρήσεις παραγωγής βιομηχανικών προϊόντων για την προώθηση των πωλήσεών τους και τις χρηματοδοτικές ρυθμίσεις αναλαμβάνει μία εταιρεία άμεσα ελεγχόμενη (συνήθως θυγατρική)από την κατασκευαστική εταιρεία.

### **2.2.2 Πώληση- Μίσθωση(Sale and leaseback)**

Με την πώληση επαναμίσθωση ο ιδιοκτήτης ενός μηχανήματος προκειμένου να καλύψει κάποιες βραχυπρόθεσμες ανάγκες ρευστότητας, μπορεί να πουλήσει το μηχανήμα του στον εκμισθωτή (εταιρία Leasing) και στη συνέχεια να το μισθώσει. Έτσι συνεχίζει ο μισθωτής την οικονομική εκμετάλλευση του μηχανήματος, με το να πληρώνει τα ρυθμιζόμενα

### **2.2.3 Συμμετοχική ή χρηματοδοτική ή «εξισορροπητική» μίσθωση (Leveraged Leasing)**

Η Συμμετοχική Χρηματοδοτική Μίσθωση εφαρμόζεται συνήθως σε πάγια στοιχεία μεγάλης αξίας (όπως π.χ. τραίνα, αεροπλάνα κλπ.)και περιλαμβάνει συνήθως τέσσερα μέρη:

- Τον μισθωτή (χρήστη)
- Τον εκμισθωτή (εταιρία Leasing)
- Τον κατασκευαστή ή προμηθευτή του παγίου στοιχείου
- Την τράπεζα ή άλλο χρηματοδοτικό οργανισμό

Η τράπεζα ή ο χρηματοδοτικός οργανισμός χρηματοδοτεί με μακροπρόθεσμο δανεισμό του εκμισθωτή (εταιρία Leasing) με εγγύηση το σύνολο των μισθωμάτων που θα λάβει από τον εκμισθωτή.

Στη Συμμετοχική Χρηματοδοτική Μίσθωση μπορεί να συμμετέχουν παραπάνω από τέσσερα μέρη με ανάλογη συμμετοχή.

Για πρώτη φορά η Συμμετοχική Χρηματοδοτική Μίσθωση χρησιμοποιήθηκε το 1963 από την United States Leasing International για σιδηροδρόμους και κατοπιν για αεροπορική εταιρεία.

#### **2.2.4 Μίσθωση κατά παραγγελία (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 δυνατότητές του μπορεί ακόμα να προβλέψει τις εποχιακές ανάγκες του μισθωτή όταν ασχολείται με την οικονομική εκμετάλλευση ενός εποχιακού προϊόντος.

#### **2.2.5 Πρόγραμμα Μίσθωση- Πώληση (Vendor Lease Program)**

Είναι μία μέθοδος προώθησης των πωλήσεων από τους κατασκευαστές ή προμηθευτές και αντιπροσώπους εξοπλισμού.

Συγκεκριμένα ο κατασκευαστής ή αντιπρόσωπος του εξοπλισμού υπογράφει μία σύμβαση- πλαίσιο με μία εταιρεία Leasing και στη συνέχεια φέρνει πελάτες στην εταιρεία αυτή, η οποία στη συνέχεια εκμισθώνει τον εξοπλισμό στο μισθωτή (πελάτη) με μακροχρόνια σύμβαση.

Η εταιρεία Leasing (εκμισθωτής) πληρώνει τον κατασκευαστή – προμηθευτή – πωλητή και αναλαμβάνει την υποχρέωση να εισπράττει τα μισθώματα από τον μισθωτή.

Η εταιρεία Leasing μπορεί να παρέχει στον κατασκευαστή- αντιπρόσωπο – πωλητή και υπηρεσίες σε αντικείμενα μάρκετινγκ (π.χ. προώθηση, διαφήμιση κλπ.)

#### **2.2.6 Ειδική Μορφή Μίσθωσης (Master Lease Line)**

Σ αυτή 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

#### **2.2.7 Διεθνής ή Διασυνοριακή Μίσθωση (Off –Shore ή Cross Border Leasing)**

Διεθνής ή Διασυνοριακή Μίσθωση επεκτείνεται έξω από τα γεωγραφικά όρια μιας χώρας και η πληρωμή των μισθωμάτων γίνεται με συνάλλαγμα. Η διεθνής μίσθωση επεκτείνεται διαρκώς και απευθύνεται κυρίως σε βιομηχανικές επιχειρήσεις που απαιτούν κεφαλαιουχικό εξοπλισμό.

Εκτός από τις παραπάνω μορφές Leasing οι σύγχρονες συνθήκες επέβαλαν την ανάπτυξη νεότερων και ειδικότερων μορφών Leasing που προσφέρονται και στην ελληνική αγορά.

Οι κυριότερες από τις σύγχρονες μορφές Leasing είναι οι εξής:

A) Χρηματοδοτική Μίσθωση με ρήτρα συναλλάγματος (currency lease)

B) Χρηματοδοτική Μίσθωση με δικαίωμα σύνδεσης σε οποιοδήποτε νόμισμα (Swap Based Lease – Swap) στη συγκεκριμένη περίπτωση είναι διαφοροποίηση

των υποχρεώσεων των συμβαλλομένων μερών ως προς το νόμισμα της σύμβασης.

Γ) Κοινοπρακτική Χρηματοδοτική Μίσθωση (Syndication leasing), όταν αναλαμβάνεται από κοινοπραξίες εταιριών Leasing.

Δ) Χρηματοδοτική Μίσθωση Μέσω Ομολογιακού Δανείου (Lease Bone) όταν το ομολογιακό δάνειο εξυπηρετεί το leasing.

Οι εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης, εκτός από την προμήθεια (μίσθωση) των μηχανημάτων ή ακινήτων με περιοδική καταβολή μισθωμάτων, προσφέρουν ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών. Συμβάλουν στη προώθηση του τομέα κατασκευής μηχανημάτων, προσαρμόζουν τη χρηματοδότηση και τη διάρκεια της συμβάσεως στις τρέχουσες ανάγκες της αγοράς, ενημερώνουν τους πελάτες τους και αξιοποιούν τα ισχύοντα κάθε φορά επενδυτικά κίνητρα κλπ. Οι εταιρείες αυτές διατρέχουν πολλές φορές αυξημένο κίνδυνο από διάφορες απρόβλεπτες καταστάσεις οικονομικής αβεβαιότητας, αφερεγγυότητας του μισθωτή κλπ. Εάν ο πιστωτικός κίνδυνος θεωρείται ότι είναι μεγάλος, μπορεί να ζητηθούν από το μισθωτή εμπράγματα εγγυήσεις. Από την πλευρά του ο μισθωτής διατρέχει τον κίνδυνο της ταχύτερης τεχνολογικής απαξίωσης του μηχανήματος που έχει μισθώσει, από τη διάρκεια της συμβάσεως Leasing. Στην περίπτωση αυτή αν η σύμβαση δεν μπορεί να καταγγελθεί πριν από τη λήξη της, τότε ο μισθωτής μπορεί να αναγκαστεί να πληρώσει μισθώματα για ένα απαξιωμένο μηχάνημα. Το μειονέκτημα όμως αυτό χαρακτηρίζει και άλλες μορφές χρηματοδότησης. Για την αποφυγή τέτοιων προβλημάτων, συνήθως επιλέγεται διάρκεια ζωής της συμβάσεως μικρότερη της αναμενόμενης διάρκειας αποδοτικής λειτουργίας του μηχανήματος. Όσο όμως μικραίνει η διάρκεια της συμβάσεως τόσο αυξάνουν τα μισθώματα.

Με τη χρηματοδοτική μίσθωση υπάρχει συνήθως η δυνατότητα στο μισθωτή να αγοράσει τον εξοπλισμό με τη λήξη της συμβάσεως ή και προ της λήξεώς της. Τα θέματα αυτά θα πρέπει να συμφωνούνται κατά τη σύναψη της συμβάσεως.

Η διαδικασία της εφαρμογής της χρηματοδοτικής μισθώσεως είναι αρκετά δύσκολη και πολύπλοκη, ιδιαίτερα στην περίπτωση του Leasing ακινήτων (π.χ. επαγγελματική στέγη), μεγάλων εγκαταστάσεων μηχανολογικού εξοπλισμού βιομηχανικών ή μεταφορικών μέσων (τα οποία είναι δύσκολο να ενταχθούν στα κινητά ή ακίνητα πάγια στοιχεία), που απαιτούν ειδικές συμφωνίες για τη συντήρηση και την ασφάλιση τους.

Οι όροι των συμβάσεων, τα μισθώματα, η χρονική διάρκεια της μισθώσεως, οι εναλλακτικές λύσεις κλπ. είναι διαπραγματεύσιμα και προσαρμόσιμα στις ανάγκες του μισθωτή-χρήστη. Η χρηματοδοτική μίσθωση διαφέρει στα διάφορα χρηματοοικονομικά συστήματα, λόγω των διαφόρων νομικών και λογιστικών ρυθμίσεων που τη διέπουν.

## **2.3 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ ΑΚΙΝΗΤΩΝ**

Η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων παρουσιάζει όπως ειπώθηκε ουσιαστικές διαφορές από τη χρηματοδοτική μίσθωση κινητών, οι οποίες οφείλονται στη διαφορετική φύση του πάγιου στοιχείου που αποτελεί αντικείμενο της σύμβασης. Δηλαδή ενώ στην περίπτωση του κινητού ένα από τα κύρια χαρακτηριστικά της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι η συσχέτιση της διάρκειας της σύμβασης με την οικονομική ζωή πάγιου στοιχείου, στην

περίπτωση της χρηματοδοτικής μίσθωσης ακινήτων η κατάσταση είναι εντελώς διαφορετική. Συγκεκριμένα είναι πιθανό ως αποτέλεσμα της νομισματικής διάβρωσης η αξία του ακινήτου να αυξάνεται με την πάροδο του χρόνου. Ενώ και η δυνατότητα εκμετάλλευσης του ακινήτου είναι συχνά πολύ μεγαλύτερη από τη διάρκεια της εκμίσθωσης.

Οι σημαντικές ιδιομορφίες που χαρακτηρίζουν τη χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων, συνεπάγεται ότι η εργασία αυτή διεξάγεται συνήθως από εξειδικευμένες εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης που ασχολούνται μόνο με τον κλάδο αυτό. Συνοψίζοντας οι κυριότερες ιδιομορφίες του Leasing ακινήτων είναι:

- Πολύ μεγάλη διάρκεια εκμίσθωσης.
- Ενδεχόμενη σημαντική αύξηση της αξίας του εκμισθωμένου στοιχείου.
- Σημαντική υπολειμματική αξία του γηπέδου που δεν είναι εύκολο να προσδιοριστεί από πριν.
- Αυξημένος κίνδυνος για τον εκμισθωτή γιατί το μισθωμένο ακίνητο δεν 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. ( πχ ένα πολυκατάστημα που χτίστηκε σε ακατάλληλη θέση δεν μπορεί να μεταφερθεί σε άλλη θέση όπου οι συνθήκες της αγοράς να είναι ευνοϊκότερες). Ενώ ένα κινητό αντικείμενο μπορεί να μεταφερθεί από τον ένα μισθωτή που δεν μπορεί να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις του σε άλλο.

Θα πρέπει να αναφερθεί μια περίπτωση που η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων έχει πολλές ομοιότητες με την εκμίσθωση κινητών. Αυτό συμβαίνει όταν το κτίριο βρίσκεται σε οικόπεδο μισθωμένο για ορισμένο χρονικό διάστημα, τότε η διάρκεια της οικονομικής ζωής του κτιρίου, που αποτελεί αντικείμενο της εκμίσθωσης, είναι σαφώς προκαθορισμένη και κατά αντιστοιχία και η διάρκεια της εκμίσθωσης είναι καθορισμένη, ενώ η υπολειμματική αξία του εκμισθωμένου πάγιου στοιχείου είναι μηδέν.

Ας δούμε όμως τώρα πως ακριβώς λειτουργεί η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων. Η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης αναλαμβάνει να κατασκευάσει σύμφωνα με τις προδιαγραφές του μελλοντικού μισθωτή ή να αγοράσει σύμφωνα με τις υποδείξεις του τελευταίου, ακίνητο το οποίο του εκμισθώνει για προκαθορισμένη χρονική διάρκεια. Παράλληλα δίνεται η δυνατότητα στον μισθωτή να το αγοράσει όταν λήξει η σύμβαση εκμίσθωσης, σε μια προκαθορισμένη ή καθορισθησόμενη (βάση ορισμένης διαδικασίας ) αξία. Φυσικά όλα τα έξοδα συντήρησης του ακινήτου, οι φόροι κλπ. βαρύνουν τον μισθωτή.

Η διάρκεια της εκμίσθωσης κυμαίνεται από 10 έως 25 ή και 30 χρόνια. Μέσα στην περίοδο αυτή γίνεται πλήρης απόσβεση των κατασκευών οπότε η υπολειμματική αξία θα αποτελείται κυρίως από το γήπεδο.

Η επέκταση του θεσμού του Leasing στα ακίνητα συνέβαλε στην ανάκαμψη της στεγαστικής δραστηριότητας, η οποία βρισκόταν σε ύφεση και βοήθησε τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις να αποκτήσουν στέγη. Η απόκτηση επαγγελματικής στέγης ήταν μέχρι τότε αρκετά δύσκολη γι' αυτές ιδιαίτερα αν ληφθούν υπ' όψιν το υψηλό κόστος του χρήματος και η ολοένα αυξανόμενη αξία των ακινήτων.

Ένα επιπλέον πλεονέκτημα που προήλθε από την επέκταση του θεσμού στα ακίνητα ήταν η αποφυγή της ζημίας που υφίσταται η μισθώτρια επιχείρηση ή επαγγελματίας από την αναγκαστική μεταβολή του χώρου της επαγγελματικής του εγκατάστασης. Η χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων δημιουργεί αίσθημα ασφάλειας στους μισθωτές επειδή αυτοί γνωρίζουν εκ των προτέρων ότι εκπληρώνοντας εκπρόθεσμα και κανονικά τις απορρέουσες από τη σύμβαση υποχρεώσεις τους, δεν πρόκειται να εξαναγκασθούν να καταβάλλουν υψηλότερο μίσθωμα από το συμφωνημένο αλλά ούτε και να εγκαταλείψουν την επαγγελματική τους στέγη εξ αιτίας ιδιόχρησης ή ανοικοδόμησης του μισθίου ακινήτου εκ μέρους του εκμισθωτή.

Τέλος με την ενίσχυση έτσι της οικοδομικής δραστηριότητας θα πρέπει να αναμένονται και άλλες αλυσιδωτές ευεργετικές επιδράσεις. Τέτοιες είναι η εξισορρόπηση της προσφοράς και της ζήτησης επαγγελματικής στέγης και η φθηνότερη απόκτηση ακινήτων μέσω στεγαστικών δανείων για επαγγελματική στέγη, εξ' αιτίας του ανταγωνιστικού ρόλου που κατ' ανάγκη θα κληθεί να παίξει η χρηματοδοτική μίσθωση έναντι αυτών.

Ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης σε ακίνητα εισήχθη στην Ελλάδα με το άρθρο 11 του νόμου 2367/1995. Βελτίωση και συμπλήρωση της ρύθμισης αυτής έγινε στη συνέχεια αρχικά με τα άρθρα 24 και 25 του νόμου 2520/1997 τα οποία έθεσαν ευνοϊκούς φορολογικούς όρους ειδικά για την χρηματοδοτική μίσθωση αγροτικών εκτάσεων και ύστερα με το άρθρο 27 του νόμου 2682/1999 το οποίο εισήγαγε δύο ουσιαστικές τροποποιήσεις. Η πρώτη αφορά το sale and lease back ακινήτων και η δεύτερη τη χρηματοδοτική μίσθωση οικοπέδων.

Το leasing ακινήτων στην Ελλάδα δημιούργησε μια εντελώς καινούργια αγορά για τις εταιρίες του κλάδου και αποτέλεσε το πρώτο και βασικό βήμα προς τη διαδικασία της επανάκτησης των υψηλών ρυθμών ανάπτυξής τους, μετά την κρίση που πέρασε ο κλάδος στα μέσα της δεκαετίας του 1990.

## **2.4 ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΤΗΣ Χ/Μ**

Στην εφαρμογή του θεσμού της Χρηματοδοτικής Μίσθωσης (leasing) συμμετέχουν τουλάχιστον δύο μέρη, ο μισθωτής και ο εκμισθωτής. Αλλά στις περισσότερες φορές εμπλέκονται τρία μέρη: ο εκμισθωτής, ο μισθωτής και ο κατασκευαστής- προμηθευτής.

Ο εκμισθωτής, είναι αυτός που δημιουργεί, οργανώνει, διαχειρίζεται και προωθεί τις δραστηριότητες της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Είναι ο κύριος παράγοντας της εφαρμογής του θεσμού της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Ο εκμισθωτής επενδύει ίδια ή δανειακά κεφάλαια, ωφελείται από τις προμήθειες και από τα πλεονεκτήματα του θεσμού, όπως είναι οι αποσβέσεις, οι φορολογικές απαλλαγές, η υπολειμματική αξία, οι εκπτώσεις από τα αναπτυξιακά κίνητρα, οι επιδοτήσεις των επιτοκίων, οι επιχορηγήσεις των κεφαλαίων κ.α.

Ο μισθωτής-χρήστης, είναι αυτός που εκμεταλλεύεται οικονομικά τον μηχανολογικό εξοπλισμό και αυξάνει ή βελτιώνει την παραγωγή του μέσω του εξοπλισμού. Υποχρεούται όμως να πληρώνει τα μισθώματα, χωρίς να έχει την κυριότητα του μισθίου και δικαιούται να επιλέγει τον εξοπλισμό, τον οποίο τον οποίο παραγγέλνει με δικές του προδιαγραφές.

Ο κατασκευαστής- προμηθευτής, κατασκευάζει τον εξοπλισμό και τον πουλάει στον εκμισθωτή. Μέσω της χρηματοδοτικής μίσθωσης, ο κατασκευαστής – προμηθευτής επιτυγχάνει κυρίως την προώθηση των προϊόντων και της τεχνολογίας του, καθώς και επίσης μαζικές πωλήσεις. Ωφελείται ακόμη, από την τεχνική συντήρηση του εξοπλισμού.

[ Η λειτουργία του θεσμού της Χ/Μ παρουσιάζεται στο σχήμα 1 του παραρτήματος].

Στις σχέσεις των τριών συμμετεχόντων μερών πρέπει να προβλέπονται ξεκάθαρα, η παραγωγή, η παράδοση, η εγκατάσταση και η εγγύηση του μηχανολογικού εξοπλισμού.

Ο κατασκευαστής – προμηθευτής κατασκευάζει τον εξοπλισμό , όπως αναφέρθηκε πιο πάνω, και τον παραδίδει στον εκμισθωτή. Ο εκμισθωτής στη συνέχεια τον μεταφέρει στον μισθωτή.

Για να λειτουργήσει απρόσκοπτα ο θεσμός της χρηματοδοτικής μίσθωσης, τα τρία συμμετέχοντα μέρη συμφωνούν στα εξής:

-Ο εκμισθωτής και ο μισθωτής συμφωνούν κυρίως πάνω στη διάρκεια και στους όρους της σύμβασης της χρηματοδοτικής μίσθωσης, στις εναλλακτικές λύσεις και στη διαμόρφωση των μισθωμάτων.

-Ο εκμισθωτής και ο κατασκευαστής – προμηθευτής συμφωνούν πάνω στις προδιαγραφές του εξοπλισμού, το κόστος της κατασκευής, στους όρους παράδοσης και εγκατάστασης, στους όρους πληρωμής, στην εγγύηση και τη συντήρηση του εξοπλισμού.

-Ο μισθωτής και ο κατασκευαστής πρέπει να συμφωνούν στην επιλογή του εξοπλισμού, στην παράδοση και εγκατάσταση του και στην τεχνική συντήρησης και επισκευής του.

Γενικά, ο εκμισθωτής που έχει την κυριότητα (ιδιοκτησία)του εξοπλισμού υποχρεούται να πληρώνει τον προμηθευτή σύμφωνα με τους όρους της σύμβασης, να του προκαταβάλει κάποιο κεφάλαιο, να διατηρεί όλα τα στοιχεία(αρχείο) του πελάτη –μισθωτή και να έχει τη συνολική υπευθυνότητα του εξοπλισμού μέχρι να που να παραδοθεί στον μισθωτή.

Επιπλέον, ο εκμισθωτής βάσει της σύμβασης της χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν φέρει καμιά ευθύνη για τυχόν καθυστερήσεις παράδοσης, κινδύνους μεταφοράς, εγκατάστασης του εξοπλισμού. Ο μισθωτής από την πλευρά του δεν μπορεί να διαμαρτυρηθεί ούτε να εγείρει απαιτήσεις για ασυνέπεια τρίτων, όπως του κατασκευαστή, και δεν μπορεί να καθυστερήσει πληρωμές μισθωμάτων ή να μειώσει τα συμφωνημένα ποσά.

Πάντως, από την πλευρά του μισθωτή συμφωνείται ότι η έναρξη της πληρωμής των ενοικίων γίνεται με την παράδοση και την εγκατάσταση ες και την καλή λειτουργία του εξοπλισμού. Ακόμη για περιπτώσεις ελαττωμάτων του εξοπλισμού ο μισθωτής δεν μπορεί να στραφεί κατά του εκμισθωτή που δεν είναι υπεύθυνος γι αυτό και δεν δίνει εγγυήσεις, ενώ διατηρεί δικαιώματα ιδιοκτησίας του εξοπλισμού για θέματα που σχετίζονται με τις υποχρεώσεις του κατασκευαστή, όπως ρήτρες έγκαιρης παράδοσης, εγγύησης των προδιαγραφών, ευθύνη εγκατάστασης του εξοπλισμού κ.α.

Οι εκμισθωτρίες εταιρείες είναι υποχρεωμένες να κάνουν γνωστά σε τρίτους τα εμπράγματα δικαιώματά τους για τον εξοπλισμό με το να τοποθετούν πάνω στον εκμισθωμένο εξοπλισμό μια πινακίδα.

Οι μισθωτές κατοχυρώνουν τα δικαιώματά τους με τη σύμβαση της Χ/Μ με τους όρους που θέτουν περί δυνατότητας αγοράς του εξοπλισμού με τη λήξη της σύμβασης.

Με τη σύμβαση της Χ/Μ προβλέπεται συνήθως η παροχή τεχνικών υπηρεσιών συντήρησης – επισκευής του μισθωμένου εξοπλισμού από την εκμισθώτρια εταιρεία, αλλά οι δαπάνες επιβαρύνουν τον μισθωτή. Έτσι η εταιρεία Χ/Μ έχει το δικαίωμα να ελέγχει αν γίνεται καλή συντήρηση και επισκευή και αν τηρείται η σωστή χρήση του εξοπλισμού, όταν βέβαια κρίνεται σκόπιμο και απαραίτητο.

Επιπλέον η ασφάλεια του μισθωμένου εξοπλισμού παίζει σημαντικό ρόλο στην αύξηση των μισθωμάτων και γι' αυτό θα πρέπει να συμπεριλαμβάνεται στη σύμβαση. Ακόμη θα πρέπει να λαμβάνονται κάποια ασφαλιστικά μέτρα έναντι καταστροφής, βλάβης ή κλοπής του εξοπλισμού. Η ασφάλεια καλύπτει τον εξοπλισμό καθ' όλη τη διάρκεια της πορείας του, απ' τη στιγμή που κατασκευάστηκε μέχρι της απαξίωσής του. Δηλαδή, απ' τη μεταφορά του απ' τον κατασκευαστή του μισθωτή, την εγκατάσταση και στη συνέχεια τη λειτουργία του μέχρι τη λήξη της σύμβασης. Τα ασφαλιστρα συμφωνούνται εκ των προτέρων κατά πόσο θα καλυφθούν απ' τον εκμισθωτή ή του μισθωτή.

Βέβαια ο εκμισθωτής, θα πρέπει βάσει ορισμένων κριτηρίων να συλλέγει πληροφορίες σχετικά από τον υποψήφιο μισθωτή. Επίσης θα πρέπει να συλλέγει όλες τις δυνατές πληροφορίες σχετικά με τον εξοπλισμό που είναι διαθέσιμος από τους κατασκευαστές όπως:

-Να διερευνά τις δυνατότητες αγοράς ή υπεκμίσθωσης του εξοπλισμού.

-Να διερευνά τις δυνατότητες για τις εναλλακτικές μορφές χρηματοδοτικής μίσθωσης.

-Να διερευνά αν υπάρχουν εγγυήσεις για τη ασφάλεια του εξοπλισμού από πλευράς προδιαγραφών και χρηματοδότησης.

Τέλος αφού έχει συλλέξει όλα τα απαραίτητα στοιχεία για την αγορά, τον εξοπλισμό, τον μισθωτή κλπ. είναι σε θέση να διαμορφώνει προτάσεις σχετικά με τους όρους των συμβάσεων και ειδικά με το ύψος των μισθωμάτων.

Ωστόσο, ο εκμισθωτής θα πρέπει να χρησιμοποιήσει μία σειρά κριτηρίων, για την αξιολόγηση του μισθωτή, τα οποία είναι τα ακόλουθα:

Οικονομική κατάσταση του μισθωτή: Κατά πόσον η οικονομική κατάσταση του μισθωτή του επιτρέπει να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις των μισθωμάτων του. Η οικονομική κατάσταση του μισθωτή μπορεί να φανεί από τον ισολογισμό του (εφόσον είναι εταιρεία) και από τα πιο κάτω στοιχεία:

- Τη ρευστότητα του μισθωτή (δείκτη ρευστότητας)
- Τη συνέπεια του μισθωτή στις ανειλημμένες του υποχρεώσεις
- Το δείκτη δανεισμού (δανειακά προς ίδια κεφάλαια)
- Το δείκτη απόδοσης του μηχανολογικού εξοπλισμού κλπ.

Ο χαρακτήρας του μισθωτή: Αφορά την εντιμότητα, τη συνέπεια, την αξιοπιστία του, την ακεραιότητα του χαρακτήρα κλπ.

Η φερεγγυότητα και η αξιοπιστία του μισθωτή: Αφορά την πιθανότητα δικαστικών εκκρεμοτήτων, την περίπτωση καθυστέρησης των πληρωμών, την αξιοπιστία των πιστώσεών τους ,τις συναλλαγές με τους άλλους συναλλασσόμενους του κ.α.

Η εικόνα της επιχείρησης: Αφορά το είδος της επιχειρηματικής δραστηριότητας, τα προϊόντα της επιχείρησης, τη συμπεριφορά της επιχείρησης σε σχέση με το επιχειρηματικό περιβάλλον, την ύφεση, τον πληθωρισμό κ.α.

Ανταγωνισμός: Αφορά την επιχείρηση, το μέγεθος της επιχείρησης σε σχέση με τις ομοειδείς επιχειρήσεις, το μερίδιο της αγοράς της, την εξέλιξη της επιχείρησης σε σχέση με την διερεύνηση της αγοράς κ.α.

Έπειτα από τη λήξη της σύμβασης ο μισθωτής μπορεί ή να ανανεώσει τη σύμβαση, ή να αγοράσει τον εξοπλισμό ή να επιστρέψει τον εξοπλισμό στον εκμισθωτή.

Εάν υπάρχει απομένουσα αξία του εξοπλισμού, εφόσον η φυσική του ζωή είναι μεγαλύτερη από τη λογιστική του απόσβεση, η αγορά του μπορεί να είναι μία καλή επιλογή.

Στην περίπτωση που ανανεώνεται η σύμβαση, συνήθως οι όροι είναι ευνοϊκότεροι. Στην τελευταία επιλογή που είναι και η πιο σπάνια, η εκμισθώτρια εταιρεία επιδιώκει την επανάκτηση του εξοπλισμού ή ο μισθωτής τον επιστρέφει για λόγους ρευστότητας ή γιατί δεν το χρειάζεται άλλο.

Οι συμβάσεις λήγουν τις ημερομηνίες που έχουν καθοριστεί, και είναι γνωστές χωρίς ιδιαίτερη ενημέρωση των μετεχόντων μερών. Ακόμη θα πρέπει να αναφερθεί ότι ο εκμισθωτής δεν τηρεί τους όρους της, δηλαδή εάν δεν πληρώνει κανονικά τα μισθώματα, δεν κάνει σωστή συντήρηση και επισκευή του εξοπλισμού, δεν τον χρησιμοποιεί σωστά βάση οδηγιών κ.α. Σε αυτές τις περιπτώσεις ο μισθωτής υποχρεούται να επιστρέψει τον εξοπλισμό στον εκμισθωτή και να καταβάλει ποινική ρήτρα για να αποζημιώσει τη διακοπή της σύμβασης. Ο μισθωτής μπορεί να κάνει μονομερή καταγγελία της σύμβασης μόνο σε ορισμένες ειδικές περιπτώσεις, όπως κακή κατασκευή του μηχανήματος, αλλαγή επιχειρηματικών δραστηριοτήτων κ.α.

Φυσικά, στις δραστηριότητες της χρηματοδοτικής μίσθωσης απαιτούνται υψηλά ποσά κεφαλαίων, κάτι που αποκλείει στην πράξη μικροεπιχειρήσεις ή ιδιώτες να δημιουργήσουν εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης, και συνεπώς αναμένεται οι χρηματοδότες να είναι τράπεζες, μεγάλες βιομηχανίες ή άλλοι χρηματοδοτικοί οργανισμοί. Ωστόσο, μπορούμε να ταξινομήσουμε τους χρηματοδότες των εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης στις εξής τρεις κατηγορίες:

1) Στους χρηματοδοτικούς οργανισμούς, όπως ιδρύματα χρηματοδοτήσεων, τράπεζες κ.α. Αυτοί οι οργανισμοί συνήθως προωθούν τη χρηματοδοτική μίσθωση μακροπρόθεσμα. Μέσω της χρηματοδοτικής μίσθωσης επιτυγχάνουν μια ασφαλή εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης. Τις περισσότερες φορές ιδρύουν θυγατρικές εταιρείες leasing ή απλώς χρηματοδοτούν άλλες εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης.

2) Στις βιομηχανικές επιχειρήσεις παραγωγής διαφόρων ειδών εξοπλισμού. Αυτές οι επιχειρήσεις συνήθως δημιουργούν θυγατρικές εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης, μέσω των οποίων προωθούν τα προϊόντα τους. Λειτουργούν ως εταιρείες χρηματοδοτικής μίσθωσης, μισθώνοντας τα προϊόντα τους, αλλά επιδιώκουν καλούς όρους μίσθωσης που έμμεσα επιτυγχάνουν πωλήσεις. Εδώ η χρηματοδοτική μίσθωση παίρνει περισσότερο διαστάσεις Μάρκετινγκ.

3) Στις ανεξάρτητες επιχειρήσεις που προωθούν τη χρηματοδοτική μίσθωση με σκοπό οι δραστηριότητες αυτές να αποβλέπουν στο κέρδος.

## 2.5 ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΙ ΟΡΟΙ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ (Χ/Μ)

Ο κύριος οικονομικός όρος σε μια χρηματοδοτική μίσθωση είναι το μισθώμα. Γενικός κανόνας είναι ότι το μισθώμα υπολογίζεται κατά τέτοιο τρόπο ώστε να καλύπτεται κατά τη διάρκεια της μίσθωσης, το κόστος του παγίου



στοιχείου, οι τόκοι, οι λοιπές δαπάνες και το κέρδος του εκμισθωτή. Το μίσθωμα καταβάλλεται συνήθως κάθε τρίμηνο ή εξάμηνο και πάντοτε στην αρχή της περιόδου. Στα πρώτα χρόνια που έκανε την εμφάνισή 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 μίσθωσης να συνομολογούν τριμηνιαίες ή εξαμηνιαίες καταβολές.

Μολονότι το ποσό του μισθώματος είναι το ίδιο για κάθε περίοδο καταβολής, είναι αυτονόητο ότι το ποσό αυτό αποτελείται από δυο μέρη: το επιτόκιο και την επιστροφή του κεφαλαίου, δηλαδή του κόστους κτήσεως του εκμισθωμένου παγίου στοιχείου. Με δεδομένο το επιτόκιο και το κόστος κτήσεως του παγίου στοιχείου καταρτίζεται ένας πίνακας ο οποίος είναι παρόμοιος με τον τοκοχρεολυτικό πίνακα εξυπηρέτηση 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. Π.χ. αν η αξία του παγίου είναι 1.000.000 ευρώ, το επιτόκιο 20%, η περίοδος της μίσθωσης 5 χρόνια και τα μισθώματα προκαταβάλλονταν κάθε εξάμηνο το ύψος κάθε μισθώματος θα ήταν 147,950 ευρώ.<sup>4</sup> (Ακολουθεί πίνακας με την αναλυτική παρουσίαση της διαμόρφωσης μισθωμάτων).

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

Εξάμηνα	Μίσθωμα	Επιστροφή κόστους κτήσεως παγίου	Τόκος	Υπόλοιπο
1	147.950	147.950	-	852.050
2	147.950	62.745	85.205	789.303
3	147.950	69.020	78.930	720.285
4	147.950	75.912	72.029	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	-
<b>Σύνολο</b>	<b>1.479.500</b>	<b>1.000.000</b>	<b>479.500</b>	

<sup>4</sup> Το μίσθωμα υπολογίζεται με τον ακόλουθο τύπο :  $R = A \cdot i - (1+i)^{-N} \div i \cdot (1+i)$

Όπου R = μίσθωμα

A = κεφάλαιο

i = επιτόκιο

N = χρονική περίοδος

Μολονότι στις περισσότερες περιπτώσεις τα μισθώματα είναι ίδια κατά την περίοδο της μίσθωσης, είναι δυνατόν λόγω της ιδιομορφίας του εκμισθωμένου πάγιου στοιχείου (π.χ η απόδοση του για τον μισθωτή δεν αρχίζει αμέσως) ή λόγω των προβλημάτων ρευστότητας που πιθανόν να έχει ο μισθωτής κατά τα πρώτα έτη της μίσθωσης μπορεί να συμφωνηθεί κλίμακα μισθωμάτων με αύξουσα τάση ή να δοθεί κάποια περίοδο χάριτος πριν αρχίσει η καταβολή των μισθωμάτων.

Στις περισσότερες συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης, το επιτόκιο βάσει του οποίου υπολογίζεται το μίσθωμα παραμένει σταθερό για όλη την περίοδο της εκμίσθωσης. Υπάρχει όμως το ενδεχόμενο ιδίως σε περιόδους σχετικής νομισματικής αστάθειας να προβλεφθεί κυμαινόμενο επιτόκιο της Κεντρικής Τράπεζας της Ελλάδος ή από το ενδοτραπεζικό επιτόκιο δανεισμού σε ευρονομίσματα του Λονδίνου κλπ.

Τέλος υπάρχουν περιπτώσεις που τα μισθώματα κατά την περίοδο της εκμίσθωσης δεν καλύπτουν το κόστος κτήσης του παγίου στοιχείου αλλά μόνο ένα μέρος αυτού. Η πρακτική αυτή εφαρμόζεται στις ακόλουθες κυρίως περιπτώσεις:

- Όταν υπάρχει αγορά για μεταχειρισμένα πάγια αυτής της κατηγορίας
- Όταν η διάρκεια ζωής του παγίου είναι πολύ μεγάλη και υπερβαίνει την περίοδο εκμίσθωσης. Φορτηγά αυτοκίνητα, πλοία και αεροπλάνα περιλαμβάνονται σε αυτήν την κατηγορία.
- Όταν ο εκμισθωτής έχει συνάψει συμφωνία με τον κατασκευαστή για την αγορά του παγίου από τον δεύτερο σε προσυμφωνημένη τιμή στο τέλος της περιόδου εκμίσθωσης.

**Η διάρκεια της περιόδου εκμίσθωσης** αποτελεί τον άλλο κύριο οικονομικό όρο της χρηματοδοτικής μίσθωσης. Η διάρκεια αυτή εξαρτάται κυρίως από τη διάρκεια της οικονομικής ζωής του εκμισθωμένου στοιχείου. Μολονότι δεν μπορεί να δοθεί γενικός κανόνας, μία περίοδος εκμίσθωσης που ισούται περίπου με το 75% της διάρκειας της οικονομικής ζωής του παγίου στοιχείου θεωρείται ως κανονική. Η διάρκεια της περιόδου εκμίσθωσης σπάνια είναι μικρότερη από τα τρία χρόνια ενώ για τα περισσότερα είδη μηχανικού εξοπλισμού, ηλεκτρονικούς υπολογιστές, γεωργικά μηχανήματα και φορτηγά αυτοκίνητα κυμαίνεται γύρω στα πέντε χρόνια.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ

### ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ-ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΗΣ Χ/Μ & ΟΜΟΙΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΤΗΣ Χ/Μ ΑΠΟ ΑΛΛΕΣ ΠΑΡΕΜΦΕΡΕΙΣ ΜΟΡΦΕΣ ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ

#### 3.1 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ ΤΗΣ Χ/Μ

##### 3.1.1 Πλεονεκτήματα του θεσμού της Χ/Μ

1) Στη χρηματοδοτική μίσθωση η χρηματοδότηση φτάνει το 100% της αξίας του εξοπλισμού και συνήθως δεν απαιτείται συμμετοχή του επενδυτή στη χρηματοδότηση. Η επιχείρηση επομένως με την χρηματοδοτική μίσθωση εξοικονομεί σημαντικά κεφάλαια τα οποία διαφορετικά θα έπρεπε να δεσμεύσει σε πάγια στοιχεία. Ακόμη και στην περίπτωση του μακροπρόθεσμου δανεισμού η επιχείρηση θα έπρεπε να δεσμεύσει ίδια κεφάλαια, καθότι η μακροπρόθεσμη δεν υπερβαίνει το 60% - 70% της αξίας της επένδυσης.

2) Το Leasing διευκολύνει τον τεχνολογικό εξοπλισμό και εκσυγχρονισμό των μονάδων (ατόμων – επιχειρήσεων) που το χρησιμοποιούν και αυξάνει την ανταγωνιστικότητά τους.

3) Η ευχέρεια που έχει μία επιχείρηση να επιλέξει σε συνεργασία με την εταιρεία Leasing, το χρόνο διάρκειας της σύμβασης με την οποία θα μισθώνεται τον εξοπλισμό της, δημιουργεί σημαντικά πλεονεκτήματα για τον προγραμματισμό της επενδυτικής πολιτικής.

4) Προστασία από τον πληθωρισμό. Ο μισθωτής προστατεύεται από τον πληθωρισμό γιατί ρυθμίζονται από την αρχή της περιόδου, σύμφωνα με τη σύμβαση, τα μισθώματα που παραμένουν σταθερά και δεν επηρεάζονται από τις μελλοντικές αυξήσεις του πληθωρισμού.

5) Η διαδικασία απόκτησης του εξοπλισμού μέσω Leasing είναι απλούστερη, ταχύτερη και λιγότερο δαπανηρή από τη διαδικασία του μακροπρόθεσμου δανεισμού. Δεν χρειάζονται στις περισσότερες περιπτώσεις πρόσθετες εξασφαλίσεις (όπως προσημειώσεις, υποθήκες, κλπ.), ενώ εφαρμόζονται μειωμένα «δικαιώματα», όταν αυτό χρειαστεί. Οι συμβάσεις του Leasing απαλλάσσονται από τις γνωστές επιβαρύνσεις των δανειακών συμβάσεων, όπως χαρτόσημο κλπ.

6) Το Leasing με την ευελιξία που το χαρακτηρίζει, προσφέρεται για ιδανική προσαρμογή στην μοναδικότητα κάθε επενδυτικής πρότασης. Είναι δυνατό π.χ. να συμφωνηθούν κυμαινόμενα μισθώματα, που θα ανταποκρίνονται σε ιδιαιτερότητες ή ετεροχρονισμούς των εισπράξεων και πληρωμών της επιχείρησης π.χ. εποχικότητα.

7) Ο μακροχρόνιος χαρακτήρας του Leasing δίνει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις (εμπορικές και βιομηχανικές) να πραγματοποιούν σημαντικού ύψους επενδύσεις χωρίς να διαθέτουν ίδια κεφάλαια ή να καταφεύγουν στο μακροπρόθεσμο δανεισμό. Αυτό βέβαια, συμβάλει και στην βελτίωση των δεικτών «ρευστότητας» και «δανειακής επιβάρυνσης» (σχέση ιδίων προς ξένα κεφάλαια της επιχείρησης).

8) Επίσης, το Leasing προσφέρει προστασία έναντι απαξίωσης. Πολλά πάγια στοιχεία αυξάνουν την αξία τους στην πορεία του χρόνου όπως κτίρια, γη κλπ., ενώ αντίθετα όσον αφορά τον μηχανολογικό εξοπλισμό μειώνεται σταδιακά η αξία του, δηλ. απαξιώνεται. Έτσι στη μισθώτρια επιχείρηση συμφέρει να έχει στην ιδιοκτησία της περιουσιακά

στοιχεία που αυξάνουν την αξία τους και να χρησιμοποιεί τη χρηματοδοτική μίσθωση για να μειώνει αυτά που απαξιώνονται.

9) Ενίσχυση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων για να πραγματοποιήσουν παραγωγικές επενδύσεις και εκσυγχρονισμό. Η Χ/Μ μπορεί να χρησιμοποιηθεί για πάγια στοιχεία σχετικά μικρής αξίας, όπου η προσφυγή στο δανεισμό είναι ανέφικτη ή ασύμφορη.

Οι τράπεζες, συνήθως, είναι απρόθυμες να χορηγούν μικρά δάνεια για πάγιες εγκαταστάσεις, γιατί η επεξεργασία ενός τέτοιου δανείου και γενικά η διαδικασία του ελέγχου τίτλων και εγγραφής υποθήκης ή προσημειώσεων απαιτεί πολύ χρόνο και υψηλό κόστος. Συνεπώς η Χ/Μ ταιριάζει απόλυτα στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις που αποτελούν την πλειονότητα των επιχειρήσεων στην Ελλάδα και έχουν ανάγκη εκσυγχρονισμού και επέκταση των παραγωγικών εγκαταστάσεών τους.

10) Μέσω της Χ/Μ προσφέρεται χρηματοοικονομική σταθερότητα. Ο μισθωτής επιτυγχάνει χρηματοοικονομική σταθερότητα γιατί η χρονική περίοδος της σύμβασης συμπίπτει συνήθως με τη χρονική διάρκεια της ζωής του εξοπλισμού, οπότε μέσα σ' αυτό το χρονικό διάστημα είναι καθορισμένα τα μισθώματα που πρέπει να πληρώνει ο μισθωτής και έχει προβλεφθεί η απόδοση του εξοπλισμού. Γνωρίζει δηλαδή ο μισθωτής τι έσοδα έχει και τι πρέπει να πληρώνει.

11) Υπάρχει μείωση του επιχειρηματικού κινδύνου, γιατί οι μικροεπιχειρηματίες – μισθωτές σε περίπτωση πτώχευσης δεν φέρνουν ολόκληρο το βάρος των επενδύσεων από ίδια κεφάλαια ή από τραπεζικό δανεισμό αλλά ένα μέρος του «ρίσκου» το επιβαρύνεται η εταιρία Leasing.

12) Ο μισθωτής απολαμβάνει ορισμένες φορολογικές απαλλαγές και οφέλη από αναπτυξιακούς νόμους. Συγκεκριμένα, η χ/μ εξασφαλίζει φορολογικά πλεονεκτήματα στον μισθωτή, γιατί τα καταβαλλόμενα μισθώματα θεωρούνται σαν λειτουργικά έξοδα και εκπίπτουν από τη φορολογητέα ύλη. Επίσης, και από την πλευρά του εκμισθωτή υπάρχουν φορολογικά πλεονεκτήματα γιατί οι σχετικές δαπάνες για τη χρηματοδοτική μίσθωση υπόκεινται στο σύστημα των αποσβέσεων που μειώνουν τη φορολογητέα ύλη.

13) Τέλος, η χρηματοδοτική μίσθωση δεν είναι δανεισμός και συνεπώς μπορεί να μην συμπεριληφθεί το κόστος της στον ισολογισμό. Τα μισθωμένα μηχανήματα δεν εμφανίζονται στο παθητικό του ισολογισμού ως μελλοντικές πληρωμές μισθωμάτων, με αποτέλεσμα ο μισθωτής να εμφανίζεται με λιγότερες υποχρεώσεις.

### **3.1.2 Πλεονεκτήματα του θεσμού της Χ/Μ που αφορούν την Εθνική Οικονομία**

Οι αυξήσεις των πωλήσεων των κεφαλαιουχικών αγαθών από τις κατασκευάστριες επιχειρήσεις, και αντίστοιχα η μέσω των αγαθών αυτών, πραγματοποίηση νέων επενδύσεων από τις επιχειρήσεις που τα προμηθεύονται, η ανανέωση και ο εκσυγχρονισμός του μηχανικού τους εξοπλισμού καθώς και το ότι το Leasing αποτελεί το κίνητρο και το κατάλληλο πλέον εργαλείο για τη γρήγορη και εύκολη επίτευξη τους, η δημιουργία νέων επιχειρήσεων και η επιτυγχανόμενη αύξηση των χρηματοδοτικών εργασιών, είναι ολοφάνερο ότι αποτελούν θετικούς συντελεστές για προοδευτική ανάπτυξη των οικονομιών εκείνων όπου οι πράξεις αυτές συντελούνται, με παραπέρα ευεργετικές επιπτώσεις στην αύξηση της απασχόλησης και βελτίωσης σειράς

πολλών άλλων μακροοικονομικών μεγεθών. Οι δυνατότητες μάλιστα που προσφέρει ο θεσμός σε εθνικό-οικονομικό επίπεδο είναι ακόμη μεγαλύτερες, αν ληφθεί υπόψη ότι με θέση διαφόρων κινήτρων μπορεί να δοθεί κατεύθυνση για υποβοήθηση ορισμένων κρίσιμων τομέων ή ακόμη και της βιομηχανικής και της περιφερειακής ανάπτυξης.

1) Η μείωση του κόστους των παραγόμενων κεφαλαιουχικών αγαθών, που γίνεται δυνατή μέσω της τυποποίησής τους, στην οποία οδηγεί η εξάπλωση του Leasing σε συνδυασμό με την επιτυγχανόμενη αύξηση της ζήτησης της αγοράς τους αντανακλά στη μείωση του κόστους του συνόλου των επενδύσεων που πραγματοποιούνται μέσω του θεσμού αυτού και άρα στη διευκόλυνση της επίτευξής τους.

2) Επίσης, ένα ακόμη πλεονέκτημα που προσφέρει το Leasing είναι ότι σε αντίθεση με ότι συμβαίνει με τη μέσω τραπεζικού δανεισμού απόκτηση κεφαλαιουχικών αγαθών, η χρηματοδότηση σκοπών ξένων από εκείνον για τον οποίο αυτή γίνεται αδύνατη, με συνέπεια να επέρχεται μείωση των πληθωριστικών τάσεων.

3) Ακόμη με το Leasing και σε αντίθεση με ότι συμβαίνει με την απευθείας από τον ίδιο τον επενδυτή, η εισαγωγή προμηθευόμενων κεφαλαιουχικών αγαθών από το εξωτερικό περιορίζονται κατά πολύ οι υπερτιμολογήσεις τους, λόγω παρεμβολής της εταιρίας Leasing ιδιαίτερα όταν αυτή είναι εγκατεστημένη στη χώρα του λήπτη. Έτσι ο θεσμός του Leasing προσφέρει αυτόματα πρόσθετα ευεργετήματα στις εθνικές οικονομίες, ιδίως σε εκείνες, όπως η δική μας, που βρίσκονται ακόμα στο στάδιο της ανάπτυξης.

4) Η συμπλήρωση του χρηματοδοτικού μηχανισμού της χώρας με ένα καινούριο, εξειδικευμένο χρηματοδοτικό θεσμό και παράλληλα η αύξηση της παραγωγικότητας και γενικότερα της διεθνούς ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων.

### **3.1.3 Μειονεκτήματα της X/M**

1) Το υψηλό ονομαστικό κόστος της χρηματοδότησης μέσω Leasing συγκριτικά με τις άλλες μορφές χρηματοδότησης. Οι εταιρίες Leasing, όμως υποστηρίζουν ότι, αν στο ονομαστικό επιτόκιο του τραπεζικού δανεισμού προστεθούν το κόστος της ασφάλειας, οι προμήθειες, το κόστος των εγγυήσεων, (υποθήκες, χαρτόσημα, έρευνα τίτλων κλπ.) και παράλληλα ληφθούν υπόψη οι διάφορες φοροαπαλλαγές της χρηματοδότησης, μέσω Leasing, τότε μία σύγκριση θα δείξει ότι το κόστος της χρηματοδότησης μέσω Leasing είναι χαμηλότερο του τραπεζικού δανεισμού.

2) Ένα άλλο μειονέκτημα είναι ότι ο μισθωτής – επιχείρηση εκμεταλλεύεται τον εξοπλισμό κατά τη διάρκεια της σύμβασης, εντούτοις οι εταιρίες Leasing διατηρούν τη νομική κυριότητα του εξοπλισμού, πράγμα που σημαίνει ότι μειώνει την οικονομική επιφάνεια και το κύρος της επιφάνειας και της περιορίζει τη διαπραγματευτική της δυνατότητα στις συναλλαγές της.

3) Με τη διατήρηση της νομικής κυριότητας του εξοπλισμού, πολλές φορές οι εταιρίες Leasing ασκούν έλεγχο και παρεμβαίνουν σε θέματα διαχειρίσεις της επιχείρησης και παρακολούθησης των οικονομικών της μισθώτριας επιχείρησης.

4) Ο μισθωτής χάνει την υπολειμματική αξία του εξοπλισμού, γιατί όταν λήξει η σύμβαση πρέπει να επιστρέψει τον εξοπλισμό στον εκμισθωτή, ή να κάνει νέες διαπραγματεύσεις. Η Χ/Μ λόγω του σχετικά υψηλού κόστους είναι κατάλληλη για μακροπρόθεσμες και όχι για βραχυπρόθεσμες χρηματοδοτήσεις.

5) Υπάρχει μείωση της δανειοληπτικής ικανότητας. Η μισθώτρια επιχείρηση όταν έχει ένα μεγάλο μέρος του εξοπλισμού της με μορφή χρηματοδοτικής μίσθωσης της, παρά τη βελτίωση του δείκτη «δανειακής επιβάρυνσης» (σχέση ιδίων προς ξένα κεφάλαια), μπορεί να εκδηλωθεί δισταγμός εκ μέρους των τραπεζών για χρηματοδότηση της επιχείρησης και επιπλέον ο εξοπλισμός αυτός δεν μπορεί να χρηματοδοτηθεί για εμπράγματα ασφάλεια σε περίπτωση δανεισμού.

6) Τέλος ο μισθωτής (χρηματοδοτούμενος) χάνει την υπολειμματική αξία του εξοπλισμού, γιατί όταν λήξει η σύμβαση πρέπει να επιστρέψει τον εξοπλισμό ή να κάνει νέες διαπραγματεύσεις.

«Γενικά, μπορούμε να πούμε ότι, τα πλεονεκτήματα του θεσμού της Χ/Μ αντισταθμίζουν τα μειονεκτήματα τόσο σε επίπεδο επιχειρήσεων όσο και σε επίπεδο εθνικής οικονομίας. Σε κατάληξη το Leasing ως μία νέα μορφή συμπληρωματικής χρηματοδότησης προστιθέμενη στις άλλες παραδοσιακές (όπως η αυτοχρηματοδότηση με μη διανομή κερδών, ο τραπεζικός δανεισμός, η αύξηση ιδίων κεφαλαίων και οι πιστώσεις προμηθευτών) είναι κατάλληλο, συνετά χρησιμοποιούμενο και μπορεί να φανεί χρήσιμο προς όφελος μόνο υγιών επιχειρήσεων, καλής σχετικώς ρευστότητας και με δυνατότητες άνετης εξυπηρέτησης των υψηλών περιοδικών μισθωμάτων-δόσεων του χρέους.»

### **3.2 ΟΜΟΙΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΤΗΣ Χ/Μ ΑΠΟ ΑΛΛΕΣ ΠΑΡΕΜΦΕΡΕΙΣ ΜΟΡΦΕΣ ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ**

Η Χ/Μ αποτελεί αναμφισβήτητα μια ιδιαίτερη χρήσιμη τεχνική η οποία παρουσιάζει αρκετές ομοιότητες και διαφορές από άλλες παρεμφερείς υπάρχουσες μορφές συμβάσεων όπως είναι α) η μίσθωση πράγματος, β) η επικαρπία, γ) το πλασματικό ενέχυρο.

Μίσθωση πράγματος: Σύμφωνα με τον Αστικό Κώδικα (άρθρο 574), στην μίσθωση του πράγματος, ο μισθωτής υποχρεούται να παραχωρήσει στον εκμισθωτή όσο διαρκεί ο χρόνος της σύμβασης τη χρήση του πράγματος, ο δε εκμισθωτής να καταβάλει το συμφωνηθέν μίσθωμα.

Οι βασικές ομοιότητες της Χ/Μ με τη μίσθωση του πράγματος είναι ότι:

– Έχουν τους ίδιους συμβαλλόμενους, τον εκμισθωτή και τον μισθωτή

– Υπάρχει η παραχώρηση της χρήσης του μισθίου από τον εκμισθωτή προς τον μισθωτή, ενώ η κυριότητα παραμένει καθ' όλη τη διάρκεια της μίσθωσης στον εκμισθωτή και ο οποίος λαμβάνει μια αμοιβή (μίσθωμα) για την παραχώρηση της χρήσης του μισθίου.

Οι διαφορές τους είναι ότι:

– Στην χρηματοδοτική μίσθωση, το μίσθιο επιλέγεται από τον μισθωτή και κατόπιν αγοράζεται από τον εκμισθωτή, ενώ στην περίπτωση της μίσθωσης πράγματος, το μίσθιο είναι της απόλυτης επιλογής του εκμισθωτή.

– Επίσης, ο μισθωτής δεν έχει τη δυνατότητα να στραφεί κατά του εκμισθωτή (εταιρία leasing) για τυχόν ελαττώματα του μισθίου ή για τη μη ύπαρξη των

συνομολογημένων ιδιοτήτων του, ενώ φέρει τον επενδυτικό κίνδυνο που πηγάζει από την τεχνολογική απαξίωσή του. Στη μίσθωση πράγματος αν το μίσθιο παραδοθεί με πραγματικό ελάττωμα κατά την διάρκεια της μίσθωσης, ο μισθωτής δικαιούται σε μείωση ή μη καταβολή του μισθώματος ή την απαίτηση αποζημίωσης για την μη εκμετάλλευση της σύμβασης.

–Η διάρκεια της σύμβασης στη χρηματοδοτική μίσθωση, προσδιορίζεται από την οικονομική ζωή του πράγματος, και τα μισθώματα υπολογίζονται με τον ίδιο τρόπο με τα τοκοχρεολύσια ενός δανείου, ενώ στη μίσθωση πράγματος ούτε η διάρκεια της μίσθωσης, ούτε το ύψος του μισθώματος συνδέονται άμεσα με την αξία κτήσης του περιουσιακού στοιχείου.

–Στη Χ/Μ, ο εκμισθωτής (εταιρία leasing) επιδιώκει να καρπωθεί τους τόκους από το κεφάλαιο που διέθετε και όχι από τον πορισμό εσόδων από την παραχώρηση της χρήσης του συγκεκριμένου πράγματος, όπως συμβαίνει στη μίσθωση πράγματος.

**Επικαρπία:** Η επικαρπία είναι το εμπράγματο δικαίωμα για την πλήρη χρήση και κάρπωση ξένου πράγματος διατηρούμενης της ουσίας του πράγματος ακέραιης.

Οι βασικές ομοιότητες της Χ/Μ με την επικαρπία βρίσκονται στα εξής:

–Στη δυνατότητα του επικαρπωτή, όπως και του μισθωτή, να χρησιμοποιήσει και να καρπωθεί ξένο πράγμα του οποίου η κυριότητα ανήκει στον εκμισθωτή.

–Στην υποχρέωση του επικαρπωτή, όπως και του μισθωτή, να επιδείξει την αναγκαία επιμέλεια για διατήρηση του πράγματος στην καλύτερη κατάσταση, παρουσιάζοντας μόνο φορολογικές φθορές.

Οι διαφορές τους είναι:

–Το δικαίωμα του μισθωτή στη Χ/Μ είναι ενοχικού χαρακτήρα, ενώ η επικαρπία αποτελεί εμπράγματο δικαίωμα.

–Οι κίνδυνοι και οι ευθύνες που υφίστανται ο μισθωτής στη Χ/Μ είναι ευρύτερες από αυτές του επικαρπωτή.

–Ο εκμισθωτής στη Χ/Μ με τη λήξη της περιόδου της μίσθωσης συνήθως αναλαμβάνει την αξία μισθίου και δεν ενδιαφέρεται για την κατάσταση του πράγματος, ενώ στην επικαρπία ο εκμισθωτής ενδιαφέρεται άμεσα για την καλή κατάσταση του πράγματος κατά τη λήξη της επικαρπίας έτσι ώστε να συνεχίσει την εκμετάλλευσή του.

**Πλασματικό ενέχυρο:** το πλασματικό ενέχυρο είναι ενέχυρο για πράγμα που παραχωρείται στον οφειλέτη, το οποίο ανήκει στην κυριότητα του υπέρ του δανειστή, ενώ ο οφειλέτης διατηρεί την κατοχή και τη χρήση του.

Οι ομοιότητες τους είναι:

–Η υποχρεωτική δημοσιότητα της σύμβασης

–Το δικαίωμα του οφειλέτη να έχει την του πράγματος και να το χρησιμοποιεί.

–Η υφιστάμενη έμπρακτη εξασφάλιση υπέρ του δανειστή.

Οι διαφορές τους είναι:

–Στη Χ/Μ τα περιουσιακά στοιχεία που μισθώνονται είναι αγαθά διαρκείας ενώ το πλασματικό ενέχυρο αφορά κυρίως εμπορεύματα

–Ο μισθωτής στη χρηματοδοτική μίσθωση δεν είναι κύριος του περιουσιακού στοιχείου και επομένως δεν μπορεί να συστήσει ενέχυρο, ενώ στο πλασματικό ενέχυρο ο οφειλέτης μπορεί να τον ενεχυριάσει για την εξασφάλιση της

απαίτησης του δεύτερου δανειστή, αφού διατηρείται η χρονική προτεραιότητα για την προνομιακή ικανοποίηση του κάθε δανειστή.

–Στη Χ/Μ είναι δυνατόν σε ορισμένες περιπτώσεις ο εκμισθωτής να παραχωρήσει το περιουσιακό στοιχείο χωρίς δικαστική απόφαση, ενώ στην περίπτωση όπου ένας δανειστής εξασφαλίζεται με πλασματικό ενέχυρο είναι υποχρεωμένος να κινήσει τη διαδικασία της αναγκαστικής εκτέλεσης που απαιτεί δικαστική απόφαση.<sup>5</sup>

Κλείνοντας το κεφάλαιο για τη χρηματοδοτική μίσθωση θα μπορούσαμε να καταλήξουμε στις εξής βασικές διαπιστώσεις:

- Το Leasing δεν είναι φθηνό χρηματοδοτικό εργαλείο αν η επιχείρηση που το χρησιμοποιεί δεν είναι κερδοφόρα ώστε να μπορεί να εκμεταλλευτεί το φορολογικό όφελος που προκύπτει από την κατά 100% φορολογική έκπτωση των μισθωμάτων από τα ακαθάριστα έσοδα της.
- Ο μισθωτής κερδίζει όλα τα οφέλη από τη χρήση του εξοπλισμού, αναλαμβάνει όμως όλους τους κινδύνους και τις υποχρεώσεις που συνδέονται με τη κυριότητά του.
- Η χρηματοδοτική μίσθωση ως μια εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδότησης έχει αναπτυξιακό και εκσυγχρονιστικό χαρακτήρα.
- Ο αναπτυξιακός της χαρακτήρας φαίνεται από το γεγονός ότι προσφέρει στο μισθωτή ακόμη μια μορφή χρηματοδότησης χωρίς να υποκαθιστά το παραδοσιακό δανεισμό με αποτέλεσμα να μπορεί ο μισθωτής να καλύπτει ευκολότερα τις επενδυτικές ανάγκες.
- Ενώ ο εκσυγχρονιστικός χαρακτήρας της χρηματοδοτικής μίσθωσης αποδίδεται στην δυνατότητα που έχει η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης να μισθώνει το μισθωτή σύγχρονο και διαρκώς ανανεωμένο τεχνολογικό εξοπλισμό.
- Μεγάλη χρήση του θεσμού προβλέπεται ότι θα γίνει από σχήματα οικονομικής συνεργασίας των εταιριών Leasing με προμηθευτές κεφαλαιουχικού εξοπλισμού.

---

<sup>5</sup> Γ.Τ Λαζαρίδη, Σύγχρονες Μορφές Χρηματοδότησης, Θεσσαλονίκη 2001



**ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ**

**FRANCHISING**

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΕΣ ΚΑΙ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΤΟΥ FRANCHISING

### 1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΕΣ, ΠΡΟΕΛΕΥΣΗ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ

Στην περίοδο που διανύουμε παρατηρούμε ότι η επιχειρηματικότητα εισέρχεται σε μία νέα οικονομική φάση. Οι παραδοσιακοί τομείς βιώνουν σημαντικές αλλαγές δημιουργώντας ένα νέο τοπίο, θέτοντας νέες προτεραιότητες, πρότυπα και αξίες. Στην εποχή της πληροφορίας και της γνώσης, οι οικονομικές λειτουργίες κυριαρχούνται από αυλές αξίες που μεταβάλλουν το επιχειρηματικό περιβάλλον ενώ επιβάλλουν νέα επιχειρηματικά πρότυπα τα οποία συμβαδίζουν με τους παλαιούς τρόπους του επιχειρείν. Οι δομικές αυτές αλλαγές συμβαίνουν σε μία περίοδο που η παγκόσμια οικονομία βρίσκεται σε ύφεση, η συγκεντροποίηση των αγορών συνεχίζεται με αμείωτο ρυθμό, ο ανταγωνισμός εντείνεται, ενώ οι καταναλωτές γνωρίζουν περισσότερα μα αποτέλεσμα να απαιτούν περισσότερα.

Μέσα σε όλες αυτές τις αλλαγές παρατηρούμε ότι οι μικρές ανεξάρτητες επιχειρήσεις δυσκολεύονται να επιβιώσουν. Έτσι, θετικές απαντήσεις σε όλα τα παραπάνω δίνει ένα δυναμικό εργαλείο ανάπτυξης και κερδοφορίας που προσφέρει λύσεις και διεξόδους. Αυτό το εργαλείο ονομάζεται Franchising (φρανσάιζινγκ) και αναπτύχθηκε με γρήγορους ρυθμούς. Βέβαια, θα μπορούσε να επεκταθεί ακόμα ταχύτερα, αλλά δεν του το επέτρεψαν η επενδυτική ασφυξία που δημιούργησε η χρηματιστηριακή κρίση, σε συνδυασμό με την ατομία του τραπεζικού συστήματος.

Το Franchising αποτελεί μία σύμβαση διαρκής εμπορικής συνεργασίας μεταξύ δύο ανεξάρτητων επιχειρήσεων (θα μπορούσε να αποκληθεί «δικαιοχρήση» ή «χρήση δικαιωμάτων»), βάσει της οποίας η μία επιχείρηση, ο δικαιοπάροχος (Franchisor) παραχωρεί στην άλλη επιχείρηση στον δικαιοδόχο (Franchisee) έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος, το δικαίωμα εκμετάλλευσης του πακέτου Franchising. Το πακέτο αυτό περιλαμβάνει το σύνολο των δικαιωμάτων πνευματικής ή βιομηχανικής ιδιοκτησίας που αφορούν εμπορικά σήματα ή επωνυμίες, πρότυπα χρήσης, σχέδια, υποδείγματα, ευρεσιτεχνία καθώς και την απαραίτητη τεχνογνωσία για εκμετάλλευση που παραχωρεί ο δικαιοπάροχος στον δικαιοδόχο με σκοπό την εμπορία συγκεκριμένων τύπων προϊόντων ή / και παροχή υπηρεσιών σε τελικούς χρήστες.<sup>1</sup>

Ειδικότερα, θα μπορούσαμε να πούμε ότι το πακέτο Franchising περιλαμβάνει το όνομα και το λογότυπο, το γεωγραφικό προσδιορισμό των περιοχών αποκλειστικής λειτουργίας όπου για τον καθορισμό των περιοχών αυτών συνεκτιμώνται δημογραφικά και οικονομικά κριτήρια και διάφορα εμπορικά στοιχεία και την αξιολόγηση της θέσης των νέων μονάδων όπου υπάρχουν ορισμένοι παράγοντες όπως η γενική εικόνα της περιοχής, τα γειτονικά κτίρια και η τουριστική κίνηση, οι οποίοι βοηθούν στην εκτίμηση της αναμενόμενης δραστηριότητας ενός σημείου πώλησης. Επιπλέον, περιλαμβάνει την εικόνα και την φιλοσοφία της επιχείρησης την οποία αγοράζει ο δικαιοδόχος καθώς και τα προϊόντα τα οποία ο δικαιοδόχος πρέπει να εφοδιάζεται κατά

<sup>1</sup> Π.Α. Κι.όχος και Γ.Δ. Παπανικολάου Χρήμα-Πίστη -Τράπεζες, Ελληνικά Γράμματα, Αθήνα 1999

αποκλειστικότητα. Επιπρόσθετα, περιλαμβάνει τις προσωπικές σχέσεις που σημαίνει ότι ο δικαιοπάροχος πρέπει να εκπαιδεύσει το προσωπικό του για την εξυπηρέτηση των νέων συνεργατών και τους νέους συνεργάτες για την εξυπηρέτηση του πελάτη. Τέλος, το πακέτο Franchising περιλαμβάνει τη λογιστική και τη διοίκηση, το Marketing που αφορά τη διαφήμιση και τις δημόσιες σχέσεις, το εγχειρίδιο λειτουργίας που περιέχει με λεπτομέρειες όλα τα στοιχεία του πακέτου, την εκπαίδευση που αποτελεί το πρόγραμμα της αρχικής και περιοδικής πρακτικής και θεωρητικής κατάρτισης που πρέπει να είναι σαφές και την υποστήριξη κατά την λειτουργία που αφορά τα θέματα Management, marketing, δάνεια, leasing κ.α. Έτσι, από την παραπάνω ανάλυση των στοιχείων που περιλαμβάνει το πακέτο Franchising διαπιστώνουμε ότι ένα καλό οργανωμένο πακέτο προϋποθέτει υποδομή, κεφάλαια και στελεχικό δυναμικό.<sup>2</sup>

Στην αρχική του μορφή το Franchising προήλθε από τις ΗΠΑ, όπου οι πρώτες εταιρίες που οργάνωσαν, στο τέλος του 19<sup>ου</sup> αιώνα, δηλαδή κάπου στο τέλος του 1895, το δίκτυο διανομής στον τύπο Franchising ήταν οι εταιρίες Ραπτομηχανών «SINGER» και η Coca – Cola. Στα 40 χρόνια που ακολούθησαν, το Franchising γνώρισε εντυπωσιακή Ανάπτυξη και εξαπλώθηκε σε όλους τους κλάδους αυτοκινήτων (τεχνική συντήρηση, επισκευές) και στους κλάδους ξενοδοχείων, εστιατορίων, τροφίμων, λογιστικών υπηρεσιών και στις επιχειρήσεις εμπορίας πετρελαιοειδών. Βέβαια, αποφασιστική ώθηση στο θεσμό έδωσαν οι συνθήκες που επικράτησαν μετά το Β Παγκόσμιο Πόλεμο, δηλαδή η ανάπτυξη της μαζικής σε συνδυασμό με την έλλειψη δικτύων διανομής και των ανάλογων οικονομικών μέσων για τις απαιτούμενες επενδύσεις.

## 1.2 TO FRANCHISING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Στη χώρα μας οι πρώτες αναφορές στην τεχνική του Franchising χρονολογούνται από τα τέλη της δεκαετίας του '70 και η πρώτη παρουσίαση του θεσμού έγινε από το Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο της Πάτρας στο τέλος του 1979. Όσο για τα πρώτα διεξοδικά άρθρα περί Franchising, δημοσιεύθηκαν στο «Οικονομικό Ταχυδρόμο» και στο περιοδικό «Σελφ – Σέρβις» στα μέσα του 1980.

Παράλληλα από τον 1989 λειτουργεί η Ελληνική Εταιρία Δικαιόχρησης σαν μη κερδοσκοπικός οργανισμός και αποτελεί την ελληνική εταιρία Franchising. Η εταιρία αυτή επανιδρύθηκε το 1996 σαν Σύνδεσμος Franchising της Ελλάδος και αποτελεί επίσημο μέλος και αποκλειστικό εκπρόσωπο για την Ελλάδα του International Franchise Association, Washington D.C. και του European Franchise Federation, Παρίσι, Γαλλία. Ανάμεσα στις υπηρεσίες του Συνδέσμου συμπεριλαμβάνεται η εξυπηρέτηση των μελών του, ή πλήρης ενημέρωση τους για καινούριες τεχνολογίες και εξελίξεις στο χώρο του Franchising σε τομείς που αναμφίβολα ενδιαφέρουν και την ελληνική αγορά, η οργάνωση εκδηλώσεων, εκθέσεων και συνεδρίων.

Το Franchising άρχισε να διεισδύει στην Ελλάδα με ταχύτερους ρυθμούς την τελευταία δεκαετία και η ανάπτυξη του υπήρξε ραγδαία από το 1993 και μετά.

<sup>2</sup> Περ.Οικονομικός Ταχυδρόμος φ.11/1998

Λόγω του βαθμού τεχνικής και οικονομικής ανάπτυξης της η Ελλάδα ήταν αρχικά χώρα κυρίως δικαιοδόχων σιγά, σιγά όμως άρχισε να εμφανίζεται μια τάση ενός συνεχώς αυξανόμενου αριθμού ελληνικών επιχειρήσεων του κέντρου για γρήγορη ανάπτυξη, επέκταση και διάδοσή τους στην περιφέρεια.

Τα επιτυχημένα παραδείγματα επιχειρήσεων που αναπτύχθηκαν με τη μέθοδο του Franchising τα τελευταία χρόνια και η απόκτηση όλο και περισσότερων γνώσεων για τον τρόπο λειτουργίας του Franchising δημιούργησαν ευσίωνες προοπτικές για περαιτέρω ανάπτυξη του θεσμού στη χώρα μας. Στην ελληνική αγορά το Franchising παρουσιάζει τη μεγαλύτερη διείσδυση στον τομέα της λιανικής και κυρίως στην ένδυση, στα είδη δώρων, ηλεκτρικών ειδών, επίπλων κλπ.

Παράλληλα η στρατηγική θέση της χώρας μας αποτελεί δέλεαρ για τις ξένες επιχειρήσεις που επιθυμούν την επέκτασή τους στα Βαλκάνια, στην Ανατολική Ευρώπη και τη μέση Ανατολή, με αποτέλεσμα να αυξάνεται ο αριθμός εκείνων που ξεκινούν επιχειρηματικές κινήσεις από την Ελλάδα, αναπτυσσόμενες μέσω Franchising.

Τα παραπάνω σε συνδυασμό και με την συνεχή πτώση των επιτοκίων στη χώρα μας δίνουν την ευκαιρία σε δυνητικούς επενδυτές να δανειστούν ώστε να υλοποιήσουν παραγωγικές επενδύσεις χρησιμοποιώντας το Franchising για την ανάπτυξή τους

Επιπλέον στην Ελλάδα έχουν οργανωθεί μέχρι στιγμής πέντε Διεθνής Εκθέσεις Franchising. Οι εκθέσεις αυτές οργανώνονται από την εταιρία Κλαδικών Εκθέσεων Μάρκετινγκ (Κ.Ε.Μ.). Ένας βασικός στόχος των εκθέσεων ήταν αν συγκεντρώσουν το ενδιαφέρον των ξένων επενδυτών και των επιχειρήσεων οι οποίες αναπτύσσονται με το σύστημα του Franchising, καθώς και των επιχειρηματιών της επαρχίας, οι οποίοι είτε αγνοούν το θεσμό είτε δεν έχουν σωστή πληροφόρηση.

Ακόμη θα πρέπει να τονιστεί ότι αν το ελληνικό κράτος θέλει να δει την ανεργία να μειώνεται και τις επιχειρήσεις να παρουσιάζουν κάθε χρόνο εύρωστους κύκλους εργασιών, θα πρέπει να ξεκινήσει αμέσως μια δυναμική καμπάνια για το θεσμό του Franchising σε τρία επίπεδα : 1) διανομή, 2) υπηρεσίες, 3) βιομηχανία – παραγωγή. Η αύξηση των πωλήσεων που συνεπάγεται το Franchising σημαίνει νέες θέσεις εργασίας, που σημαίνουν μείωση αντίστοιχα της ανεργίας αλλά και αύξηση των δημόσιων εσόδων από το Φ.Π.Α. και τους φόρους εισοδήματος.

### **1.3 ΒΑΣΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ ΣΥΜΒΑΣΗΣ FRANCHISING**

Τα κύρια γενικά γνωρίσματα<sup>3</sup> της σύμβασης Franchising είναι τα εξής:

- Η δημιουργία αμοιβαίων υποχρεώσεων διαρκούς παροχής.
- Η ίδρυση στενών διαπροσωπικών σχέσεων εμπιστοσύνης.
- Η δυνατότητα συνεχούς εξέλιξής της.
- Ο δυναμικός χαρακτήρας της.
- Η υπαγωγή του δικαιοδόχου (Franchisee) στον άμεσο έλεγχο του δικαιοπάροχου (Franchisor).

---

<sup>3</sup> Περ. Franchise, Ετήσιος Οδηγός 2003, σελ.42

Ποιο συγκεκριμένα κάθε Σύμβαση Franchising αποτελείται συνήθως από 4 μέρη που είναι το Προοίμιο, οι κύριες υποχρεώσεις του Δικαιοπαρόχου (Franchisor), οι κύριες υποχρεώσεις του Δικαιοδόχου (Franchisee) και οι Λοιπές Διατάξεις.

Στο Προοίμιο της σύμβασης, καθορίζεται ο σκοπός και το πλαίσιο της συνεργασίας ενώ υπογραμμίζεται η ανεξαρτησία των συμβαλλόμενων μέτρων

και κατόπιν περιγράφεται το περιεχόμενο του πακέτου Franchising, που περιγράψαμε παραπάνω. Ακόμη, περιγράφονται ο εξοπλισμός, η διακόσμηση και άλλα στοιχεία που χρησιμοποιεί ο Franchisor για την οργάνωση των πωλήσεων και της εμπορικής του δραστηριότητας γενικά. Επιπλέον, στο προοίμιο αναφέρονται ορισμένοι γενικοί κανόνες συμπεριφοράς που είναι δεσμευτικοί για τα δύο μέρη, όπως για παράδειγμα η υποχρέωση στενής και ειλικρινούς συνεργασίας, η ανάγκη διαρκούς υποστήριξης του Franchisee από τον Franchisor καθώς και η υποχρέωση του Franchisee να ασκεί την εμπορική του δραστηριότητα σύμφωνα με τις ενιαίες οργανωτικές αρχές που ισχύουν για όλα τα μέλη του συστήματος.

Συνεχίζοντας, η συμβολή του δικαιοπαρόχου (Franchisor) στη συνεργασία Franchising περιλαμβάνει συνήθως τις ακόλουθες υποχρεώσεις:

- Την παραχώρηση στον δικαιοδόχο (Franchisee), της άδειας χρήσης και εκμετάλλευσης του πακέτου Franchising.

- Την ένταξη του Franchisee στο σύστημα με την παροχή σε αυτόν της απαιτούμενης τεχνικής και οργανωτικής υποδομής και της ανάλογης εκπαίδευσής του.

- Την συνεχή υποστήριξη του Franchisee όσο θα διαρκεί η σύμβαση και την παροχή σε αυτόν κατάλληλης τεχνολογίας και τεχνικής και εμπορικής υποστήριξης στους τομείς της διοίκησης, της εμπορίας, της διαφήμισης και γενικότερα σε αντικείμενα του μάρκετινγκ και της χρηματοοικονομικής διαχείρισης.

- Τον προσδιορισμό της γεωγραφικής περιοχής μέσα στην οποία ο Franchisee θα διενεργεί τις πωλήσεις με το δικό του όνομα και για δικό του λογαριασμό.

- Τον εφοδιασμό του Franchisee με πρώτες ύλες, με ημιέτοιμα ή έτοιμα εμπορεύματα, ιδίως όταν τα προϊόντα του συστήματος παράγονται από τον ίδιο τον Franchisee.

- Την παροχή του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος

Από την άλλη πλευρά, οι υποχρεώσεις του δικαιοδόχου (Franchisee) αφορούν την επιχειρηματική ενέργεια και δράση και τη διάθεση υλικού κεφαλαίου με την παράλληλη ανάληψη και του σχετικού επενδυτικού κινδύνου. Ποιο συγκεκριμένα αφορούν :

- Την καταβολή ενός εφάπαξ ποσού για την παραχώρηση από τον Franchisor της χρήσης και εκμετάλλευσης τεχνολογίας και δικαιωμάτων βιομηχανικής ιδιοκτησίας και ακόμη την περιοδική καταβολή στον Franchisor ορισμένου ποσοστού από τις εισπράξεις των πωλήσεων μετά την αφαίρεση των φόρων ή σπανιότερα ενός ορισμένου ποσοστού συμμετοχής στα κέρδη από τις πωλήσεις.

- Την ενεργό προώθηση των πωλήσεων με την καλύτερη δυνατή αξιοποίηση της προσωπικής εργασίας και των άλλων μέσων που έχει στη διάθεσή του ο Franchisee.

- Τη συμμόρφωση στις οργανωτικές αρχές του συστήματος και ιδίως στο σεβασμό του στην αρχή της ομοιομορφίας, σύμφωνα με την οποία η σύνθεση,

η Παρασκευή, τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα και γενικά η εικόνα των προϊόντων του συστήματος θα πρέπει να είναι πάντα ενιαία, ανεξάρτητα από τον τόπο ή την αγορά στην οποία γίνεται η διάθεσή τους.

- Την υποχρέωσή του να εκμεταλλεύεται το πακέτο Franchising με βάση τους υπαγόμενους στη σύμβαση χώρους.

- Την υποχρέωση να πωλεί ή να χρησιμοποιεί κατά την παροχή υπηρεσιών, αποκλειστικά εκείνα τα προϊόντα που ανταποκρίνονται στις ελάχιστες αντικειμενικές προδιαγραφές που ορίζει ο Franchisor και εκείνα που έχουν κατασκευαστεί αποκλειστικά από τον Franchisor.

- Την υποχρέωση να μην ασκεί άμεσα ή έμμεσα, παρεμφερή εμπορική δραστηριότητα σε περιοχή στην οποία ανταγωνίζεται με τον Franchisor ή με άλλο μέλος του δικτύου.

- Την υποχρέωση να μην αποκτά οικονομικά συμφέροντα στο κεφάλαιο ανταγωνιστικών επιχειρήσεων, τα οποία ενδέχεται να δώσουν στο Franchisee τη δύναμη να επηρεάσει την οικονομική τακτική αυτών των επιχειρήσεων.

- Την υποχρέωση να μην κοινολογεί σε τρίτους την τεχνογνωσία που του έχει δώσει ο Franchisee.

- Την υποχρέωση να επιτρέπει στον Franchisor την διενέργεια ελέγχων των υπαγόμενων στη σύμβαση χώρων, μεταφορικών μέσων, πωλούμενων προϊόντων και παρεχόμενων υπηρεσιών καθώς επίσης και των βιβλίων απογραφής και των λογαριασμών του.

- Την υποχρέωση να μην μεταβιβάζει, χωρίς την συγκατάθεση του Franchisor, τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις που απορρέουν από τη σύμβαση Franchising.

Τέλος, στις λοιπές διατάξεις ρυθμίζονται θέματα που αφορούν κυρίως τη διάρκεια της σύμβασης, τους τρόπους λύσης της, την αποζημίωση του Franchisee και τις μετασυμβατικές υποχρεώσεις των μερών. Όσον αφορά τη διάρκεια της σύμβασης θα είναι είτε ορισμένου είτε αόριστου χρόνου. Όσον αφορά τους τρόπους λύσης της, η σύμβαση Franchising λύεται με ένα από τους ακόλουθους τρόπους :

Με αυτόματη λύση όπου η σύμβαση λύεται αυτομάτως με την πάροδο του συμφωνημένου χρόνου διάρκειας της.

Με τακτική καταγγελία όπου πρόκειται για σύμβαση αόριστου χρόνου που μπορεί να καταγγελθεί οποτεδήποτε χωρίς να χρειάζεται η ύπαρξη σπουδαίου λόγου, με την προϋπόθεση όμως τηρήσεως της προθεσμίας.

Με έκτακτη καταγγελία, όπου η σύμβαση Franchising μπορεί να καταγγελθεί οποτεδήποτε δηλαδή πριν την συμβατική λήξη της, για σπουδαίο λόγο και χωρίς την τήρηση προθεσμίας. Ο σπουδαίος λόγος μπορεί να είναι είτε αντικειμενικού χαρακτήρα είτε να οφείλεται σε υπαιτιότητα ενός των μερών.

Με συμφωνία των συμβαλλόμενων όπου τα δυο μέρη μπορούν να συμφωνήσουν οποτεδήποτε την πρόωρη λύση της σύμβασης, ρυθμίζοντας ταυτόχρονα και τις μεταξύ τους μετασυμβατικές σχέσεις.

Τέλος, όσον αφορά τις μετασυμβατικές υποχρεώσεις των μερών είναι οι εξής:

Η υποχρέωση της αποζημίωσης που μπορεί να εγερθεί στην περίπτωση της έκτακτης καταγγελίας για σπουδαίο λόγο.

Οι απαιτήσεις απόδοσης όπου με τη λήξη της σύμβασης ο Franchisor κατα του Franchisee για απόδοση κάθε είδους αντικειμένου που παρέδωσε σε αυτόν προκειμένου να το χρησιμοποιήσει για την άσκηση της επιχειρηματικής του δραστηριότητας στα πλαίσια της σύμβασης.

Η υποχρέωση παράληψης του Franchisee όπου με τη λήξη της σύμβασης υποχρεούται να μην χρησιμοποιεί ούτε να εκμεταλλεύεται διακριτικούς τίτλους, εμπορικές επωνυμίες όπως επίσης και τις εμπορικές και τεχνικές μεθόδους του Franchisor.

Η υποχρέωση ανάληψης των αποθεμάτων του Franchisee που σημαίνει ότι μπορεί να έχει αδιάθετα εμπορεύματα του Franchisor των οποίων η διάθεση να είναι δύσκολη ή δεν θα επιτρέπεται. Σε αυτή την περίπτωση ο Franchisor υποχρεούται να αναλάβει τα εμπορεύματα ή να παράσχει την υποστήριξη του στον Franchisee για να τα διαθέσει στην αγορά.

Οι εκκρεμείς παραγγελίες εμπορευμάτων τόσο από τον Franchisee προς τον Franchisor, όσο και από τους πελάτες του Franchisee προς αυτόν. Σε αυτή την περίπτωση προβλέπεται η απαλλαγή του Franchisee από την υποχρέωση παραλαβής αυτών των εμπορευμάτων καθώς επίσης και υποχρέωση του Franchisor να εκτελέσει τις εκκρεμείς παραγγελίες του Franchisee προς τρίτους.

## **1.4 ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΤΟΥ FRANCHISING**

Από οικονομική άποψη, για τη συστηματική κατάταξη των διάφορων μορφών Franchising έχουν διαμορφωθεί στη θεωρία οι ακόλουθες τρεις προσεγγίσεις :

Διαφοροποίηση με βάση το αντικείμενο του Franchising.

Διαφοροποίηση με βάση τις οικονομικές βαθμίδες στις οποίες ανήκουν οι συμμετέχοντες.

Διαφοροποίηση με βάση τη διάταξη και τον τρόπο συσχετισμού των δυνάμεων και των εμπλεκόμενων συμφερόντων των συμμετεχόντων.

Με βάση το αντικείμενο του Franchising μπορούμε να το διακρίνουμε στις ακόλουθες τρεις κατηγορίες : 1) το Franchising διανομής, 2) το Franchising υπηρεσιών και 3) το Franchising παραγωγής ή βιομηχανικό Franchising. Υπάρχει και το μεικτό Franchising που αποτελεί συνδυασμό δυο ή περισσότερων από τις παραπάνω κατηγορίες.

### **1.4.1 Το Franchising διανομής**

Στο Franchising διανομής, που αποτελεί την πιο συνηθισμένη μορφή του, ο δικαιοδόχος ή λήπτης περιορίζεται στο να πωλεί σε τελικούς καταναλωτές, δηλαδή λιανικά ένα ή περισσότερα προϊόντα ορισμένης κατηγορίας μέσα σε κατάστημα που φέρει το διακριτικό γνώρισμα του δικαιοπαρόχου. Στην περίπτωση αυτή ο δικαιοπάροχος ή δότης είναι παραγωγός ή μεγάλεμπορος, ο οποίος με την εν λόγω συνεργασία αποβλέπει στην ίδρυση ενός εκτεταμένου δικτύου διανομής του προϊόντος που παράγει ή εμπορεύεται.

### **1.4.2 Το Franchising Υπηρεσιών**

Στο Franchising υπηρεσιών ο δικαιοδόχος παρέχει υπηρεσίες σε τελικούς χρήστες με το διακριτικό γνώρισμα την εμπορική επωνυμία ή ακόμη και το σήμα του δικαιοπαρόχου σύμφωνα με τις οδηγίες που παίρνει από αυτό. Οι κύριοι τομείς εφαρμογής αυτής της κατηγορίας είναι τα ξενοδοχεία υψηλού επιπέδου (Hilton, Novotel, Holiday Inn), οι επιχειρήσεις ενοικίασης ή επισκευής αυτοκινήτων (Hertz, Budget, Avis), τα γραφεία συνοικεισίων, τα φροντιστήρια ξένων γλωσσών, τα καθαριστήρια, τα ταξιδιωτικά γραφεία, οι επιχειρήσεις καθαρισμού χώρων και εγκαταστάσεων κλπ.

Ειδικά στην περίπτωση του Franchising υπηρεσιών είναι δυνατόν οι υπηρεσίες να μην παρέχονται μόνο στο κατάστημα του δικαιοδόχου αλλά και εκτός καταστήματος, οπότε γίνεται λόγος για <<κινητό Franchising>> (mobile Franchising). Για τις περιπτώσεις αυτές ο κανονισμός 4087/1988 της ΕΟΚ παρέχει ειδική πρόβλεψη για τα μέσα μεταφοράς που καθορίζονται στη σύμβαση, τα οποία πρέπει να πληρούν όπως και οι χώροι που καθορίζονται στη σύμβαση, τις προδιαγραφές του δικαιοπαρόχου ως προς την εμφάνιση, τον εξοπλισμό κλπ.<sup>4</sup>

#### **1.4.3 Franchising Παραγωγής**

Στο παραγωγικό ή βιομηχανικό Franchising ο δικαιοπάροχος παρέχει στο δικαιοδόχο την άδεια να παράγει ή να μετατρέπει ορισμένα προϊόντα σύμφωνα με τις οδηγίες του και στη συνέχεια να τα πωλεί ή μεταπωλεί με το σήμα του δικαιοπαρόχου. Στην περίπτωση αυτή η άδεια χρήσης και εκμετάλλευσης του <<πακέτου>> Franchising αφορά όχι τη διανομή αλλά κυρίως την παραγωγή και την μεταποίηση ενός προϊόντος σύμφωνα με την μέθοδο παραγωγής που εφαρμόζει ο δικαιοπάροχος. Στην πραγματικότητα πρόκειται δηλαδή εδώ για μια ιδιαίτερη μορφή εκμετάλλευσης ξένης τεχνογνωσίας ή διπλώματος ευρεσιτεχνίας και σήματος. Ο δικαιοδόχος είναι είτε παραγωγός, όταν παράγει τα προϊόντα, είτε χονδρέμπορος, όταν τα μεταποιεί και τα μεταπωλεί. Χαρακτηριστικά παραδείγματα Franchising παραγωγής είναι οι περιπτώσεις εμφιάλωσης και πώλησης μη αλκοολούχων ποτών, όπως coca-cola, seven-up, Pepsi cola, Schweppes, Fanta κλπ.

Ο λόγος που συνήθως οδηγεί στη σύναψη μιας συμφωνίας Franchising παραγωγής είναι ότι ο δικαιοπάροχος 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 απώλειας της φρεσκάδας των προϊόντων.

#### **1.4.4 Μεικτές μορφές Franchising**

Υπάρχουν 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 computer σε συνδυασμό με την παροχή υπηρεσιών που σχετίζονται με το προϊόν. Άλλα παραδείγματα είναι η πώληση καλλυντικών σε συνδυασμό με την παροχή υπηρεσιών αισθητικού, η παροχή υπηρεσιών καθαρισμού χώρων και εγκαταστάσεων σε συνδυασμό με την πώληση υλικών καθαρισμού, ή η διδασκαλία ξένων γλωσσών σε συνδυασμό με την αγορά και μεταπώληση ορισμένων βιβλίων.

Είναι επίσης δυνατή η ύπαρξη μεικτών μορφών Franchising που περιέχουν στοιχεία όλων των παραπάνω κατηγοριών. Τέτοιες είναι συνήθως οι συμβάσεις Franchising που σχετίζονται με τον τομέα της γαστρονομίας.

Με βάση τώρα τις διάφορες οικονομικές βαθμίδες που περιλαμβάνει το Franchising διακρίνονται οι ακόλουθες κατηγορίες του : α) Franchising παραγωγού – χονδρέμπορου, β) Franchising δικαιοπαρόχου (εμπόρου) – κύριου δικαιοδόχου (master Franchising), γ) Franchising παραγωγού – λιανέμπορου, δ) Franchising χονδρέμπορου – λιανέμπορου και τέλος τον τομέα

---

<sup>4</sup> Αποστόλου Σ. Γεωργιάδη, Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας σελ.192



παροχής υπηρεσιών ε) Franchising δικαιοπαρόχου παροχής υπηρεσιών – δικαιοδόχου παροχής υπηρεσιών.

Τέλος με κριτήριο τη διάταξη και τον τρόπο συσχετισμού των δυνάμεων και των εμπλεκόμενων συμφερόντων των συμμετεχόντων διακρίνονται δυο βασικές κατηγορίες Franchising : α) το Franchising υπαγωγής και β) το Franchising ισότιμης συνεργασίας ή ισοτιμίας.<sup>5</sup>

#### 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 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 την κυριαρχική και δεσπόμενη 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 έλεγχο του.

Σε αυτόν τον τύπο του Franchising, που φαίνεται να είναι ο πιο διαδεδομένος στην πράξη, η μόνη σχέση που υπάρχει είναι αυτή ανάμεσα στο δότη και καθέναν από τους λήπτες. Οι τελευταίοι συνδέονται μόνο απευθείας με τον δότη χωρίς να έχουν οποιαδήποτε επιχειρηματική σχέση μεταξύ τους. Η ανάπτυξη κάποιας μορφής συνεργασίας μεταξύ των δικαιοδόχων δεν ευνοείται από τον δικαιοπάροχο προφανώς γιατί θα μπορούσε να ενισχύσει τη θέση τους απέναντί του. Έτσι δημιουργείται μια ακτινωτή σχέση με κεντρικό σημείο αναφοράς και εκπόρευσης όλων των σχετικών εξουσιών του δικαιοπαρόχου, χωρίς καμία σύνδεση των δικαιοδόχων μεταξύ τους.

#### β)Franchising Ισοτιμίας

Στο Franchising ισοτιμίας ή ισότιμης συνεργασίας δεν υπάρχει η κυριαρχική και δεσπόμενη θέση του δικαιοπαρόχου, αλλά μια συνεταιρική – συμμετοχική συνεργασία στη βάση της ισοτιμίας τόσο μεταξύ δικαιοπαρόχου και δικαιοδόχου όσο και των δικαιοδόχων μεταξύ τους. Βασικό χαρακτηριστικό του τύπου αυτού Franchising είναι η αλληλοβοήθεια, η συνεργασία, η συναδελφικότητα και η αλληλεγγύη μεταξύ των δικαιοδόχων και του δικαιοπαρόχου με σκοπό την προώθηση των πωλήσεων και την επιτυχία του συστήματος ως συνόλου. Στη θέση των οδηγιών και εντολών του δικαιοπαρόχου προς τους δικαιοδόχους, που χαρακτηρίζουν το Franchising υπαγωγής, υπεισέρχεται εδώ η συμμετοχή των δικαιοδόχων στη λήψη των αποφάσεων και η εναρμόνιση των ενεργειών για την επίτευξη των στόχων του συστήματος.

Η συλλογικότητα της δράσης που χαρακτηρίζει το Franchising ισοτιμίας επεκτείνεται ως ένα βαθμό και στις σχέσεις μεταξύ των δικαιοδόχων, οι οποίοι αλληλοϋποστηρίζονται και αλληλοβοηθούνται, δεδομένου ότι δεν θεωρούν αλλήλους ως ανταγωνιστές αλλά ως μέλη ενός συστήματος που πρέπει να επιτύχει για το κοινό όφελος. Έτσι αναπτύσσονται μεταξύ των δικαιοδόχων μορφές συνεργασίας και αλληλοβοήθειας (όπως ανταλλαγή πληροφοριών, εμπειριών ή ακόμη και προσωπικού, κάλυψη περιοδικών αναγκών σε

---

<sup>5</sup> Η Διάκριση αυτή οφείλεται στο Γερμανό καθηγητή Martinek

εμπορεύματα, εξυπηρέτηση πελατών για λογαριασμό άλλου δικαιούχου, εκπαίδευση νέων δικαιούχων κλπ.) με τις οποίες επιδιώκεται από όλους η προώθηση του κοινού στόχου, δηλαδή η προαγωγή και η επιτυχία του συστήματος.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FRANCHISING

Η ταχεία εξάπλωση του Franchising οφείλεται στα πολλά και σοβαρά πλεονεκτήματα που παρουσιάζει αυτή η διεπηρεριαστική συνεργασία για όλα τα μέρη που συμμετέχουν σε αυτή. Αυτό δε σημαίνει βέβαια ότι το Franchising δεν έχει και ορισμένα μειονεκτήματα, αλλά αυτά είναι τόσο επουσιώδη σε σχέση με τα πλεονεκτήματα ώστε να μην εμποδίζουν την ταχεία εξάπλωση του θεσμού.

Το Franchising παρουσιάζει μια σειρά πλεονεκτημάτων για τον λήπτη, τον δότη και το πελάτη. Αναλυτικότερα τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα για να καθένα από τους παραπάνω παράγοντες είναι :

### 2.1 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FRANCHISING

#### 2.1.1 Πλεονεκτήματα του Franchising 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 δικαιοπάροχο 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 μπει σε σύστημα franchising.

4. Η ένταξη του λήπτη σε ένα σύστημα franchising έχει κατά κανόνα ως συνέπεια τη βελτίωση της εικόνας φερεγγυότητας του στην αγορά με θετικές επιπτώσεις τόσο στον χρηματοδοτικό όσο και στο εμπορικό τομέα.

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

6. Καθ' όλη τη διάρκεια της συνεργασίας franchising επιτυγχάνει οικονομίες κλίμακας σε πολλές κατηγορίες εξόδων, όπως για διαφημίσεις (αυτές οι δαπάνες αναλαμβάνονται εν όλο ή εν μέρει από τον δότη), για μισθώματα αποθήκης (δεν έχει ανάγκη να διατηρεί πλέον αποθηκευτικούς χώρους), για έξοδα διατήρησης στοκ θ δεν διατηρεί πλέον 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).

Συνεχίζουμε με τα πλεονεκτήματα για τον δικαιούχο του franchising.

### **2.1.2 Πλεονεκτήματα του Franchising για τον δότη**

1. Με το σύστημα του franchising ο δότης διευρύνει την επιχειρηματική δραστηριότητα του απευθυνόμενος σε πολλές αγορές (περιοχές συνοικίες, πόλεις). Αυτό σημαίνει ότι μεγαλώνει το τζίρο του, άρα τον όγκο των αγορών του και κατά συνέπεια τη διαπραγματευτική του ισχύ έναντι των προμηθευτών του. Το τελικό αποτέλεσμα είναι ότι επιτυγχάνει χαμηλότερες τιμές λιανικής πώλησης, αφού δεν μεσολαβεί το κέρδος του χονδρεμπορίου και άρα πιο ανταγωνιστικά προϊόντα.

2. Ο δότης επιτυγχάνει επέκταση του δικτύου διάθεσης των προϊόντων ή υπηρεσιών του με πολύ λιγότερες δαπάνες από αυτές που θα απαιτούνταν, αν η διεύρυνση του δικτύου πωλήσεων γίνονταν με την ίδρυση υποκαταστημάτων ή θυγατρικών επιχειρήσεων. Από την άλλη μεριά, η επιτάχυνση της επέκτασης της επιχείρησης του δότη συμβάλλει στην ταχεία βελτίωση της ανταγωνιστικής του θέσης στην αγορά.

3. Παράλληλα ο δότης διατηρεί τη δυνατότητα εποπτείας και ελέγχου του δημιουργούμενου δικτύου καταστημάτων, έτσι ώστε να προλαμβάνεται ο κίνδυνος λανθασμένων αποφάσεων σε θέματα ζωτικής σημασίας από τα μέλη του συστήματος.

4. Ο δότης έχει εξασφαλισμένη μέσω του δικτύου των καταστημάτων, τη συλλογή πληροφοριών σχετικά με τις τάσεις και τις συνθήκες που επικρατούν στην κάθε περιοχή. Έτσι έχει τη δυνατότητα να γνωρίζει άμεσα τις ανάγκες των καταναλωτών και να είναι σε θέση να χαράξει σωστή εμπορική πολιτική, βασισμένη στα δεδομένα της αγοράς.

5. Η γρήγορη δημιουργία επώνυμου δικτύου ενισχύει τη φήμη και το κύρος του δότη με συνέπεια την ταχεία βελτίωση της ανταγωνιστικής του θέσης στην αγορά.

Ακολουθούν τα πλεονεκτήματα για τους πελάτες των δικτύων franchising.

### **2.1.3 Πλεονεκτήματα του Franchising για τον πελάτη**

1. Οι franchisees, σαν ανεξάρτητοι επιχειρηματίες, είναι σε θέση να προσφέρουν στους πελάτες υψηλού βαθμού προσωπικές υπηρεσίες.

2. Ορισμένοι franchisees προσφέρουν πρόσθετες υπηρεσίες προς τον πελάτη. Οι franchisees γνωρίζουν ότι κάτι τέτοιο μπορεί να αποτελέσει ένα όρο στο συμβόλαιο τους με τον franchisor και μάλιστα μεριμνούν ιδιαίτερα γι' αυτό. Ο απόλυτα ανεξάρτητος μικρός επιχειρηματίας δεν δεσμεύεται με συμφωνίες που περιέχουν τέτοιου υψηλού επιπέδου υπηρεσίες. Εξάλλου οι πόροι ενός μικρού επιχειρηματία μπορεί να μην είναι αρκετοί για παροχή υψηλού επιπέδου υπηρεσιών.

3. Παρόλο που όλα τα προϊόντα και οι υπηρεσίες που έχουν υποστεί franchise είναι ξεχωριστά και ανεξάρτητα ο πελάτης μπορεί να τα τοποθετήσει κάτω από ένα απλό εμπορικό όνομα. Είναι επιπλέον δυνατόν να επεκτείνει τις

γνώσεις του για το προϊόν εξ' αιτίας της ομοιόμορφης παρουσίας του και της συνεχούς σταθερής ποιότητας του. Αντίστροφα αν ο πελάτης δεν είναι ικανοποιημένος με το προϊόν εξ' αιτίας της ομοιόμορφης παρουσίας του και της συνεχούς σταθερής ποιότητας του. Αντίστροφα αν ο πελάτης δεν είναι ικανοποιημένος με το προϊόν ή την υπηρεσία δεν χρειάζεται να χάσει το χρόνο και τα χρήματά του με το να προσπαθεί να διαπιστώσει αν είναι καλά τα προϊόντα ή υπηρεσίες που κυκλοφορούν με το ίδιο εμπορικό όνομα.

4. Υπάρχουν μικρές επιχειρήσεις που παραμένουν λειτουργούσες χάρη στο franchising. Με τον τρόπο αυτό δίνεται μεγαλύτερη δυνατότητα επιλογής στους πελάτες, σε μια περίοδο αυξανόμενης επιχειρησιακής συγκέντρωσης.

Πριν κλείσουμε το κεφάλαιο που αφορά τα πλεονεκτήματα του franchising θα πρέπει να επισημάνουμε ότι το franchising επιτρέπει την πρόσβαση στην νέων ανταγωνιστικών μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων, συμβάλλοντας έτσι στην εντατικοποίηση του οριζόντιου ανταγωνισμού μεταξύ διαφόρων εμπορικών σημάτων και στην ενίσχυση του ανταγωνισμού έναντι των μεγάλων επιχειρήσεων με υποκαταστήματα.

Στο μέτρο λοιπόν αυτό μορφές συνεργασίας όπως το franchising αποτελούν την αντίρροπη δύναμη προς τις αυξανόμενες τάσεις συγκέντρωσης, που παρατηρούνται ιδιαίτερα στο επίπεδο του λιανικού εμπορίου. Επομένως η ύπαρξη και η ανάπτυξη τέτοιων μορφών συνεργασίας πρέπει να θεωρείται επιθυμητή και από την άποψη μιας υγιούς πολιτικής ανταγωνισμού που δεν περιορίζεται στον έλεγχο των συγκεντρώσεων με διοικητικά – κατασταλτικά μέτρα αλλά διευκολύνει την ανάπτυξη αντίρροπων δυνάμεων μέσα από την ίδια την αγορά, προσφέροντας έτσι ιδιαίτερα στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις μια ελκυστική εναλλακτική λύση και μια διέξοδο στο δίλημμα συγκέντρωση (απορρόφηση) ή εξαφάνιση.

Παράλληλα το franchising μπορεί να λειτουργήσει ως μέσο δημιουργίας νέων θέσεων εργασίας. Η ευελιξία, το εύπλαστο και η δυναμική του franchising καθώς και η συνακόλουθη ικανότητα του να καλύπτει “κενά” της αγοράς, όπου αυτά ανακύπτουν, προσφέρει νέες δυνατότητες δημιουργίας θέσεων εργασίας τόσο για το δικαιοπάροχο, ο οποίος μπορεί με σχετικά μικρό κεφάλαιο να αναπτύξει την επιχείρησή του εφαρμόζοντας τις ιδέες του και να απασχολήσει και άλλα πρόσωπα, όσο και για τους δικαιοδόχους, τα μέλη των οικογενειών τους και άλλα άτομα που ασχολούνται με τις επιχειρήσεις των δικαιοδόχων.

Τέλος το franchising μπορεί να θεωρηθεί ως ένας φυσικός σύμμαχος της κοινής αγοράς στο μέτρο που επιτρέπει σε μια ακόμα και μεσαίου μεγέθους επιχείρηση, που έχει αναπτύξει και καθιερώσει μια επιτυχημένη μέθοδο επιχειρηματικής δραστηριότητας σε ένα κράτος μέλος να διαδώσει τη “ συνταγή επιτυχίας” της σε ολόκληρη την κοινή αγορά. Αυτό μέσω του franchising μπορεί να γίνει με μικρή σχετικά επένδυση, έτσι ή επιχείρηση επωφελείται συμβάλλοντας ταυτόχρονα στην αύξησή του διακοινοτικού εμπορίου, στην αλληλοδιείσδυση των οικονομικών και στην ολοκλήρωση της εσωτερικής αγοράς.

Φυσικά, όπως αναφερθήκαμε και προηγουμένως, ο θεσμός του franchising είναι απαλλαγμένος από ενδεχόμενους κινδύνους και μειονεκτήματα. Τα μειονεκτήματα του franchising για τον λήπτη, τον δότη αλλά και τον πελάτη ακολουθούν.

## **2.2 ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FRANCHISING**

### **2.2.1 Μειονεκτήματα του Franchising για τον λήπτη**

1. Η εμπορική και επαγγελματική επιτυχία του λήπτη εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από την ορθότητα και την επιτυχία της επιχειρηματικής πολιτικής που ασκεί ο δότης. Οι τυχόν λανθασμένες ή ατυχείς αποφάσεις που λαμβάνονται στο κέντρο του συστήματος μπορεί να έχουν αρνητικές επιπτώσεις σε όλα τα μέλη που μετέχουν στη συνεργασία.

2. Το γεγονός ότι ο δικαιοπάροχος ή δότης είναι συνήθως ο οικονομικά ισχυρότερος αντανakλάται και στους όρους τους οποίους αυτός θέτει στη σύμβαση δικαιόχρησης και οι οποίοι αποβλέπουν κυρίως στην προστασία των συμφερόντων του.

3. Ο έλεγχος που ασκείται από τον δότη όσον αφορά τον τρόπο με τον οποίο ένα προϊόν ή μία υπηρεσία θα παρουσιαστεί στον πελάτη μπορεί να αφήσει μικρά περιθώρια στον λήπτη για να επιβάλλει την προσωπικότητά του στην επιχείρησή του.

4. Αν το εμπορικό όνομα της επιχείρησης του franchisor παύσει να είναι γνωστό ως αποτέλεσμα μιας κακής διαχείρισης από την πλευρά του franchisor, ο λήπτης μπορεί να υποστεί μεγάλη ζημιά ή ακόμα να οδηγηθεί σε καταστροφή της επιχείρησής του.

5. Οι παρεχόμενες υπηρεσίες από το δότη μπορεί να αποτελούν ένα υπερβολικό οικονομικό βάρος για το λήπτη. Ο λήπτης μπορεί να υποχρεώθηκε στην αγορά του εξοπλισμού και άλλων περιουσιακών στοιχείων από το δότη τα οποία θα ήταν δυνατόν να αγοράσει φθηνότερα από άλλες πηγές.

6. Υπάρχει πιθανότητα η συμφωνία franchise να μην εκπληρώνει τις αρχικές προσδοκίες του λήπτη είτε κατά τους προβλεφθέντες όρους των πωλήσεων, είτε κατά τους όρους που ο δότης θα εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του.

7. Ένα franchise συνήθως βασίζεται πάνω σε ένα ειδικευμένο προϊόν ή υπηρεσία. Κατά την περίπτωση απουσίας ποικιλίας επιχειρησιακής βάσης υπάρχει πάντοτε η πιθανότητα ενδεχόμενες τεχνολογικές πρόοδοι, νομικές μεταβολές, μεταβολές στις προτιμήσεις των πελατών κλπ. να επιλύσουν την επιχείρηση.

Συνεχίζουμε παραθέτοντας τα μειονεκτήματα για τον δικαιοπάροχο ή δότη franchise.

### **2.2.2 Μειονεκτήματα του Franchising για τον δότη**

1. Η επιλογή των μελών του συστήματος από τον δότη αποτελεί μια δύσκολη χρονοβόρα διαδικασία, αφού η επιτυχής επιλογή του λήπτη είναι καθοριστική για την επιτυχία και την ανάπτυξη της συνεργασίας στη βάση της αμοιβαίας εμπιστοσύνης και της υψηλής παραγωγικότητας.

2. Ο δότης επιτυγχάνει μέσω του Franchising την ταχεία εξάπλωση του δικτύου του με μικρές σχετικά δαπάνες, στο πλεονέκτημα αυτό όμως αντιστοιχεί το μειονέκτημα ότι η συμμετοχή του δότη στα κέρδη από τις πωλήσεις είναι σημαντικά μικρότερη από ότι θα ήταν π.χ. αν είχε προτιμηθεί η ίδρυση υποκαταστημάτων.

3. Μπορεί να είναι δύσκολο για τον δότη να ασκήσει ένα συνεχή έλεγχο πάνω στους λήπτες. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα να μην μπορεί να αντιληφθεί

εγκαίρως περιπτώσεις όπου μια μονάδα παρέχει χαμηλότερου επιπέδου και ποιότητας υπηρεσίες από τις συμφωνημένες. Αυτό είναι δυνατόν να καταστρέφει το γενικό εμπορικό όνομα και την υπόληψη του δότη και ακόμη ολόκληρη την οργάνωση του franchise.

4. Αν ένας εργοδότης για κάποιο λόγο δεν τυγχάνει να είναι ικανοποιημένος από κάποιον από τους διευθυντές του, μπορεί είτε να τον απολύσει είτε να τον μεταθέσει. Αν ένας δότης αντιληφθεί ότι κάποιος από τους λήπτες δεν λειτουργεί ικανοποιητικά δεν μπορεί απλά να τον απομακρύνει και να τον αντικαταστήσει με κάποιον που θα λειτουργεί αποτελεσματικά.

5. Είναι πιθανόν να υπάρχουν προβλήματα στην πληροφόρηση μεταξύ του δότη και του λήπτη. Κάτι τέτοιο μπορεί να είναι αποτέλεσμα της επιθυμίας του λήπτη για ανεξαρτησία ή της χρήσης καναλιών όχι καλά αναπτυγμένων.

Τέλος αναφέρουμε τα μειονεκτήματα που αφορούν τους πελάτες ενός δικτύου franchise.

### **2.2.3 Μειονεκτήματα του Franchising για τον πελάτη**

1. Το franchising μπορεί να περιορίσει τις δυνατότητες επιλογής από μέρος του πελάτη. Οι δικαιούχοι συνήθως έχουν προστατευμένες περιοχές και λειτουργούν με ομοιόμορφες τιμές που τίθενται από τον δικαιούχο.

2. Οι franchisees μπορεί να στερούνται επιχειρηματικής δεξιότητας και ικανότητας. Η κατάσταση όμως αυτή μπορεί να έχει σαν αποτέλεσμα διοικητικές ανεπάρκειες που παρουσιάζονται στην ποιότητα των παρεχόμενων προς τον πελάτη υπηρεσιών. Δηλαδή δεν είναι απαραίτητο επειδή ένα κατάστημα αποτελεί μέλος ενός δικτύου franchise οι υπηρεσίες του να είναι ανάλογης ποιότητας με των υπολοίπων μελών του δικτύου. Έτσι πολλές φορές η κοινή επωνυμία είναι παραπλανητική ως προς την ποιότητα.<sup>6</sup>

Πάντως τα παραπάνω μειονεκτήματα του franchising, συγκρινόμενα με τα πλεονεκτήματα του, δεν φαίνεται να έχουν ιδιαίτερη βαρύτητα. Αυτό επιβεβαιώνεται και από τις μέχρι τώρα στατιστικές σύμφωνα με τις οποίες το ποσοστό των αποτυχημένων συνεργασιών franchising είναι κατά πολύ χαμηλότερο του ποσοστού αποτυχιών που παρατηρείται σε επιχειρήσεις, οι οποίες δεν είναι ενταγμένες σε σύστημα franchising.

---

<sup>6</sup> Γιάννη Τ. Λαζαρίδη, Το Franchising στις Επιχειρήσεις, Θεσσαλονίκη 1998 σελ. 19

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΤΟΥ FRANCHISING ΑΠΟ ΣΥΓΓΕΝΕΙΣ ΜΟΡΦΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ

### 3.1 ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΤΟΥ FRANCHISING ΑΠΟ ΣΥΓΓΕΝΕΙΣ ΜΟΡΦΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ

#### 3.1.1 To Franchising και η αστική εταιρία

Η σχέση αλληλεξάρτησης που υπάρχει μεταξύ των κύριων υποχρεώσεων του δότη και του λήπτη, δίνει στη σύμβαση Franchising αναμφισβήτητα το χαρακτήρα αμφοτεροβαρούς σύμβασης εν τούτοις δεν μπορεί να αγνοηθεί και το συνεργασιακό στοιχείο, το οποίο αφενός απορρέει από το χαρακτήρα του Franchising ως διαρκούς ενοχικής σύμβασης και αφετέρου βρίσκει έκφραση στην κοινή επιδίωξη των συμβαλλόμενων να προωθήσουν και να επεκτείνουν τις πωλήσεις. Έτσι γεννιέται κατ' αρχάς το ερώτημα αν τα στοιχεία αυτά είναι αρκετά, ώστε να προσδώσουν στο Franchising τον χαρακτήρα εταιρίας με την έννοια της ΑΚ 741. Υπέρ της άποψης αυτής συνηγορεί ο κοινός σκοπός προώθησης των πωλήσεων, καθώς και η ύπαρξη κοινού οργανωτικού πλαισίου για την επίτευξη του σκοπού αυτού.

Εν τούτοις δεν πρέπει να λησμονούμε ότι τον άμεσο κίνδυνο προώθησης και ευόδωσης των πωλήσεων φέρει τόσο από νομική όσο και από οικονομική άποψη, ο λήπτης του Franchising. Η μονομερής αυτή κατανομή του κινδύνου εκδηλώνεται ολοφάνερα και στην έλλειψη υποχρέωσης συμμετοχής του δότη στις ζημιές του λήπτη. Με τον αποκλεισμό της συμμετοχής του πρώτου στις ζημιές λείπει ένα απαραίτητο στοιχείο της εταιρίας (ΑΚ 762 επ.) Εξάλλου ούτε συμμετοχή στα κέρδη με την έννοια της ΑΚ 763 υπάρχει, στο μέτρο που η σύμβαση Franchising προβλέπει ποσοστιαία συμμετοχή του δότη στις εισπράξεις από τις πωλήσεις. Για τους λόγους αυτούς ορθώς οι περισσότεροι συγγραφείς αποκρούουν την υπαγωγή του Franchising στην έννοια της εταιρίας αστικού δικαίου.<sup>7</sup>

#### 3.1.2 Franchising και πώληση

Στο πλαίσιο της σύμβασης Franchising είναι δυνατή η σύναψη συμβάσεων πώλησης, βάση των οποίων ο δότης εφοδιάζει τον λήπτη με ημιέτοιμα ή έτοιμα εμπορεύματα προς μεταπώληση. Επειδή όμως οι συμβάσεις αυτές δεν ταυτίζονται με τη σύμβαση Franchising, αλλά συνάπτονται μόνο σε εκτέλεσή της και δεν είναι δυνατόν να προσδώσουν στο Franchising τον χαρακτήρα αγοραπωλησίας.

Ένας άλλος λόγος στον οποίο θα μπορούσε να θεμελιωθεί η συγγένεια μεταξύ Franchising και πώλησης είναι η παραχώρηση άδειας εκμετάλλευσης τεχνογνωσίας αν και η τεχνογνωσία παραχωρείται μόνο για χρήση και εκμετάλλευση αφού από τη φύση της δεν είναι δυνατή η απόδοσή της μετά τη λήξη της σύμβασης. Η παραχώρηση οδηγεί επομένως στην οριστική απόκτηση της τεχνικής γνώσης από μέρος του λήπτη, όπως ακριβώς συμβαίνει όταν η μεταφορά της τεχνογνωσίας γίνεται λόγω πωλήσεως. Το γεγονός αυτό όμως

<sup>7</sup> Απόστολου Σ.Γεωργιάδη, Νέες Μορφές Χρηματοδότησης της Σύγχρονης Οικονομίας σελ. 206



μας οδηγεί στο ερώτημα μήπως θα μπορούσαν να εφαρμοστούν στο δίκαιο του Franchising οι διατάξεις για την πώληση του δικαιώματος.

Μια τέτοια όμως άποψη προσκρούει κατ' αρχάς στο γεγονός ότι η τεχνογνωσία δεν αποτελεί δικαίωμα αλλά πραγματική κατάσταση, μια *de facto* κατοχή οικονομικά αξιοποιήσιμων γνώσεων και πληροφοριών. Βέβαια ο χαρακτηρισμός αυτός, δεν αποκλείει την οικονομική αξιοποίηση της τεχνογνωσίας με τη μορφή της παραχώρησης της εκμετάλλευσης σε τρίτον έναντι ανταλλάγματος. Έτσι ώστε η υπαγωγή της σχετικής σύμβασης στο δίκαιο της πώλησης θα μπορούσε τουλάχιστον κατ' αρχήν να συζητηθεί. Εν τούτοις η πώληση προϋποθέτει μεταβίβαση ( υποχρέωση μεταβίβασης ) με την έννοια της οριστικής αποξένωσης του πωλητή από το μεταβιβαζόμενο δικαίωμα. Αυτό στη σύμβαση Franchising σε καμία περίπτωση δεν ανταποκρίνεται στη βούληση και στις προθέσεις του δότη, ο οποίος παραχωρεί στο λήπτη τη χρήση της τεχνογνωσίας ή των σχετικών δικαιωμάτων μόνο για το χρόνο διάρκειας της συνεργασίας. Οι λόγοι αυτοί καθώς και ο χαρακτήρας της πώλησης ως στιγμιαίας σύμβασης αποκλείουν την, έστω και αναλογική, εφαρμογή των ΑΚ 513 επ. στο Franchising που δημιουργεί διαρκή ενοχή.

### **3.1.3 Franchising και Σύμβαση Έργου**

Η υποχρέωση του δότη να εντάξει τον λήπτη σε ένα ορισμένο σύστημα Franchising αναφέρεται στην επίτευξη ενός οικονομικού αποτελέσματος, το οποίο θα μπορούσε να θεωρηθεί ως έργο με την έννοια της ΑΚ 681. Εντούτοις είναι αμφίβολο αν είναι δυνατή και σκόπιμη η απομόνωση του αποτελέσματος αυτού από τις άλλες υποχρεώσεις που δημιουργούνται στο πλαίσιο του Franchising, και ιδίως από την υποχρέωση του δότη για συνεχή παροχή συμβουλών, γνώσεων και γενικά υποστήριξης στον αντισυμβαλλόμενο του. Η υποχρέωση αυτή, η οποία είναι άγνωστη στο δίκαιο της σύμβασης έργου απορρέει άμεσα από το διαρκή συνεργασιακό χαρακτήρα του Franchising.

Ακριβώς τελευταία αυτά στοιχεία καθιστούν ακατάλληλη την εφαρμογή των ΑΚ 681 στο δίκαιο του Franchising.<sup>8</sup>

### **3.1.4 Franchising και σύμβαση παροχής υπηρεσιών.**

Η συνεχής παροχή υποστήριξης στον λήπτη με τη μορφή π.χ. της πληροφόρησης, εκπαίδευσης, τεχνολογικής ενημέρωσης κλπ. προσδίδει στο Franchising τον χαρακτήρα σύμβασης παροχής υπηρεσιών με την έννοια της ΑΚ 648. Αυτό εκφράζεται και στον ενεργό συμβουλευτικό ρόλο του δότη, ο οποίος στο πλαίσιο παροχής υποστήριξης καλείται πολλές φορές να επιστρατεύσει τις γνώσεις και την πείρα του για την επίλυση νέων ή ειδικών προβλημάτων που ανακύπτουν κάθε φορά κατά τη διάρκεια της σύμβασης. Στο μέτρο αυτό ο ρόλος του δότη είναι αναλόγως με αυτόν του οικονομικού συμβούλου μιας επιχείρησης ή του νομικού συμβούλου ενός διαδίκου. Με άλλα λόγια το στοιχείο της παροχής υπηρεσιών έχει καθοριστική σημασία στη σύμβαση Franchising.

Όμως με την ανάληψη συμβουλευτικού ή άλλου έργου παροχής οργανωτικών και τεχνικών υπηρεσιών ο δότης επιδιώκει και την εξυπηρέτηση των δικών του συμφερόντων. Ακριβώς για το λόγο αυτό δεν αποκλείεται οι πιο πάνω υπηρεσίες να παίρνουν την μορφή παροχής οδηγιών εποπτείας και ελέγχου συμπεριφοράς του λήπτη. Όσο δε πιο έντονη και στενή είναι η

<sup>8</sup> Απόστολου Σ.Γεωργιάδη, Νέες Μορφές Χρηματοδότησης της Σύγχρονης Οικονομίας σελ. 207

ενσωμάτωση του τελευταίου στο σύστημα, τόσο μεγαλύτερη βαρύτητα αποκτά το έννομο συμφέρον του δότη για την παροχή οδηγιών και άσκησης ελέγχου. Επομένως η παροχή συμβουλών υποστήριξης και άλλων υπηρεσιών από τον δότη στο λήπτη μόνο μερικώς μπορεί να συγκριθεί με τη θέση εκείνου που παρέχει υπηρεσίες βάση σύμβασης παροχής ανεξάρτητων υπηρεσιών.<sup>9</sup>

### **3.1.5 Franchising και εμπορική αντιπροσωπία**

Το Franchising παρουσιάζει συγγένεια προς την εμπορική αντιπροσωπία αφού και οι δύο είναι διαρκείς ενοχικές συμβάσεις, οι οποίες υπηρετούν οργανωμένο δίκτυο διανομής με σκοπό την αποτελεσματικότερη προώθηση ορισμένων προϊόντων στην αγορά. Οι διαφορές όμως από άποψη περιεχομένου και λειτουργίας είναι πολλές και σημαντικές.

Η σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπίας ( commercial agency ) είναι μία αμφοτεροβαρής και διαρκής ενοχική σύμβαση, με την οποία ο παραγωγός ή χονδρέμπορος αναθέτει στον εμπορικό αντιπρόσωπο έναντι ανταλλάγματος, τη μέριμνα των υποθέσεων του συνήθως για μία ορισμένη περιοχή.

Ωστόσο ο εμπορικός αντιπρόσωπος κατά την εκπλήρωση των υποχρεώσεων του από τη σύμβαση εμφανίζεται προς τα έξω είτε ως πληρεξούσιος , καταρτίζοντας δικαιοπραξίες στο όνομα και για λογαριασμό του αντιπροσωπευομένου, είτε μεσίτης μεσολαβώντας στη διαπραγμάτευση και κατάρτιση συμβάσεων του εμπόρου ή υποδεικνύοντας ευκαιρίες για τέτοιες συμβάσεις, είτε τέλος ως πράκτορας παρέχοντας στον έμπορο μεσολαβητικές υπηρεσίες. Αντίθετα στη συνήθη μορφή του Franchising δηλαδή στο Franchising υπαγωγής, ο δικαιοπάροχος είναι σταθερά ενταγμένος στο σύστημα του δικαιοπάρoχου ή δότη αλλά συμβάλλεται με τρίτους πάντα στο δικό του όνομα, για λογαριασμό και με δικό του κίνδυνο.

### **3.1.6 Franchising και σύμβαση εξουσιοδοτημένου εμπόρου διανομέα.**

Στενότερη συγγένεια παρουσιάζει η σύμβαση Franchising με τη σύμβαση του εξουσιοδοτημένου εμπόρου διανομέα. Και οι δύο είναι διαρκείς ενοχικές συμβάσεις στις οποίες στηρίζεται το σύγχρονο σύστημα διανομής του εμπόρου ή παραγωγού. Ο εξουσιοδοτημένος έμπορος διανομής είναι, όπως και ο λήπτης Franchising, ενταγμένος στο σύστημα διανομής του παραγωγού ή χονδρέμπορου αλλά συναλλάσσεται με τρίτους στο δικό του όνομα για δικό του λογαριασμό και με δικό του επιχειρηματικό κίνδυνο.

Εντούτοις, οι δυο μορφές διεπιχειρησιακής συνεργασίας δεν ταυτίζονται. Η ένταξη και η ενσωμάτωση του εξουσιοδοτημένου εμπόρου – διανομέα στο σύστημα διανομής του παραγωγού ή χονδρέμπορου είναι πιο χαλαρή από αυτή του λήπτη Franchising. Η χαρακτηριστική για τη σύμβαση Franchising αμοιβαία υποχρέωση των μερών για διαρκεί ενεργητική συμμετοχή και μόνιμη συνεργασία προκειμένου να καταστεί αρτιότερο το όλο σύστημα διανομής δεν υπάρχει στη σύμβαση του εξουσιοδοτημένου εμπόρου διανομέα. Οι υποχρεώσεις του δότη Franchising να παρέχει στο λήπτη μόνιμη τεχνική και οργανωτική υποστήριξη, να εκπαιδεύει και να επιμορφώνει το προσωπικό του, να φροντίζει για την εμφάνιση, τον εξοπλισμό και τη συντήρηση του καταστήματός του, να τον ενισχύει με διαρκή παροχή συμβουλών σε οργανωτικά, τεχνικά, χρηματοδοτικά ή άλλα θέματα δεν βαρύνουν εξίσου τον

---

<sup>9</sup> Απόστολου Σ.Γεωργιάδη, Νέες Μορφές Χρηματοδότησης της Σύγχρονης Οικονομίας σελ. 209-210

παραγωγό ή χονδρέμπορο στη σύμβαση εξουσιοδοτημένου εμπόρου διανομέα ή εν πάση περιπτώσει δεν είναι «τυπικές» για αυτή τη σύμβαση.<sup>10</sup>

### 3.2 ΣΥΜΒΑΣΗ FRANCHISING ΚΑΙ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΩΝ ΤΡΙΤΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΣΣΟΜΕΝΩΝ

Ένα από τα ζητήματα που γεννώνται στο πλαίσιο της συνεργασίας franchising είναι η προστασία της δικαιολογημένης εμπιστοσύνης των τρίτων, οι οποίοι συναλλάσσονται με τον λήπτη franchising χωρίς να γνωρίζουν την ιδιότητά του ως ανεξάρτητου επιχειρηματία αλλά νομίζοντας ( και ξεκινώντας ακριβώς από την πεποίθηση αυτή) ότι το κατάστημά του αποτελεί υποκατάστημα της γνωστής σ' αυτούς αλυσίδας καταστημάτων μιας μεγάλης επιχείρησης την οποία εμπιστεύονται.

Σημειώθηκε παραπάνω ότι ένα βασικό γνώρισμα του franchising αποτελεί το γεγονός ότι κάθε μια επιχειρηματική μονάδα του franchising εμφανίζεται προς τα έξω με την ίδια εμπορική επωνυμία, τα ίδια προϊόντα, (τα οποία φέρουν το ίδιο σήμα), ομοιόμορφα διαμορφωμένους χώρους εξυπηρέτησης των πελατών κλπ., ώστε να δίνουν τελικά προς τα έξω πράγματι την εντύπωση μιας επιχειρηματικής ενότητας. Εδώ βρίσκεται και μια από τις εξωτερικές διαφορές του franchising από την ομοιάζουσα με αυτό σύμβαση εξουσιοδοτημένου εμπόρου, στην οποία η επιχείρηση του διαμεσολαβητή εμπόρου εμφανίζεται προς τα έξω με επωνυμία που φέρει τουλάχιστον και το όνομα του διαμεσολαβητή εμπόρου.

Προβληματισμό προκαλεί κατά συνέπεια από πλευράς προστασίας του καταναλωτή, ο οποίος απευθύνεται για την αγορά προϊόντων σε γνωστή του από το όνομα και το σήμα επιχείρηση, το ζήτημα με ποιον τελικά αυτός συμβάλλεται και συνομολογεί την σύμβαση πώλησης, όταν ο τόπος σύναψης (δηλαδή το κατάστημα του λήπτη) φέρει την επωνυμία της γνωστής αλυσίδας καταστημάτων και οποιαδήποτε γνωστοποίηση του ονόματος του πραγματικού ιδιοκτήτη της συγκεκριμένης επιχείρησης είτε λείπει εντελώς, είτε υπάρχει μεν, αλλά τυπωμένη στην ταμειακή απόδειξη που εκδίδεται μετά τη σύναψη της σύμβασης και που συνεπώς δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι επηρέασε τον σχηματισμό της δήλωσης βούλησης του αγοραστή. Σε αυτή την περίπτωση σημαντικό ερώτημα είναι το ποιος τελικά είναι ο αντισυμβαλλόμενος του αγοραστή. Ερώτημα που προφανώς είναι σημαντικό για την διευκρίνιση ζητημάτων όπως π.χ. κατά ποιου θα στραφεί αυτός σε περίπτωση πλημμελούς εκπλήρωσης της παροχής.

Στη θεωρία και νομολογία έχουν εμφανιστεί περιπτώσεις που ένα πρόσωπο δεσμεύεται δικαιοπρακτικά όχι βάση της αρχής της αυτονομίας της βούλησης αλλά βάση της αρχής της εμπιστοσύνης των καλόπιστων τρίτων. Η περίπτωση που θα μας απασχολήσει είναι αυτή στη λεγόμενης " φαινομενικής αντιπροσώπευσης ή πληρεξουσιότητας". Πρόκειται για την περίπτωση που ο αντιπροσωπευόμενος δεν παρέσχε μεν πληρεξουσιότητας, ούτε γνώριζε, ούτε ανέχθηκε την συμπεριφορά του " αντιπροσώπου" αλλά θα μπορούσε να την γνωρίζει και να την έχει εμποδίσει, αν επιδείκνυε την προσήκουσα επιμέλεια,

<sup>10</sup> Απόστολου Σ.Γεωργιάδη, Νέες Μορφές Χρηματοδότησης της Σύγχρονης Οικονομίας σελ. 213

ενώ από την άλλη μεριά ο συναλλαχθείς τρίτος δικαιούται ( με βάση την καλή πίστη και τις αντιλήψεις των συναλλαγών) να πιστέψει ότι στον εμφανιζόμενο αντιπρόσωπο έχει παρασχεθεί πληρεξουσιότητα. Είναι αυτονόητο ότι, για να θεωρήσουμε ως υπάρχουσα την πληρεξουσιότητα πρέπει η συμπεριφορά του αντιπροσώπου να είναι διαρκής ή επαναλαμβανόμενη. Εφόσον συντρέχουν οι παραπάνω προϋποθέσεις καταλογίζεται στον " αντιπροσωπευόμενο" ότι με την συμπεριφορά του δημιούργησε στους τρίτους την εύλογη πεποίθηση περί υπέρξεως πληρεξουσιότητας.<sup>11</sup>

Στις παραπάνω περιπτώσεις ο τρίτος που συναλλάχθηκε με τον "αντιπρόσωπο" είναι άξιος προστασίας. Αυτό συμβαίνει επειδή ενήργησε στηριζόμενος στην πεποίθηση του ότι το πρόσωπο με το οποίο συναλλάχθηκε είχε εξουσία αντιπροσώπευσης, και αυτή η εσφαλμένη πεποίθηση δημιουργήθηκε από την συμπεριφορά ή διατηρήθηκε με την ανοχή του "αντιπροσωπευόμενου".

Η ομοιότητα της παραπάνω περίπτωσης με την συνεργασία franchising είναι προφανής : ο πελάτης του λήπτη βρίσκεται σε ένα κατάσταση με την επωνυμία του δότη και δεν έχει φυσικά γνώση της ύπαρξης της σύμβασης franchising. Ο πελάτης έχει την δικαιολογημένη εντύπωση ότι βρίσκεται σε κάποιο υποκατάστημα μιας ενιαίας επιχείρησης, η οποία εμφανίζεται μάλιστα προς τα έξω με κοινή διαφήμιση. Ερχόμενος σε επαφή με τον λήπτη ή με τους υπαλλήλους του, θεωρεί δικαιολογημένα ότι έρχεται σε επαφή με πρόσωπα που εργάζονται για την επιχείρηση του δότη. Η δε βούληση ότι οι δηλώσεις που γίνονται σε κάποιο επιχειρηματικό χώρο γίνονται στο όνομα του επιχειρηματία και ότι η χρησιμοποίηση επιχειρηματικής επωνυμίας αποτελεί ένδειξη ότι η δήλωση γίνεται στο όνομα του επιχειρηματία δικαιούχου της επωνυμίας (εδώ του δότη) ισχύει και όταν ο επιχειρηματίας δεν είναι γνωστός στον πελάτη προσωπικά.

Η παραπάνω εντύπωση δεν δημιουργήθηκε τυχαία στον πελάτη του λήπτη. Αντιθέτως η εκμετάλλευση της επιχειρηματικής φήμης του δότη αποτελεί την ουσία της σύμβασης franchising, την οποία επεδίωξαν οι συμβαλλόμενοι. Ο λήπτης έχει κάθε λόγο να αφήνει αδιευκρίνιστο το ζήτημα, γνωρίζοντας καλά ότι η φήμη της επιχείρησης του δότη αποτελεί πόλο έλξης πελατών. Αλλά και ο δότης το γνωρίζει και έχει από την πλευρά του και αυτός λόγο να μην παρεμβαίνει, αφού από την αύξηση της πελατείας του λήπτη αποκομίζει κέρδη αλλά και ενδυναμώνει την ήδη καλή επιχειρηματική του φήμη. Εάν λοιπόν με τις ενέργειες τους αυτές οι συμβαλλόμενοι δημιουργούν σκόπιμα στο καταναλωτικό κοινό εσφαλμένη εντύπωση για το ιδιοκτησιακό καθεστώς της επιχείρησης του λήπτη, τότε το καταναλωτικό κοινό πρέπει να προστατευτεί. Αυτό θα επιτευχθεί, εάν η ελλείπουσα δικαιοπρακτική εξουσία αντιπροσώπευσης του λήπτη καλυφθεί με την κατασκευή <<φαινομενικής αντιπροσώπευσης>>. Εάν αυτά γίνουν τότε από την σύμβαση πώλησης δεσμεύεται ο δότης και όχι ο λήπτης.

Τα αποτελέσματα αυτά έρχονται προφανώς σε σύγκρουση με τα οικονομικά και νομικά αποτελέσματα που επιδιώκονται από τους συμβαλλόμενους στην σύμβαση franchising, οι οποίοι θέλουν να είναι ο λήπτης εκείνος που δεσμεύεται από την σύμβαση. Μπορούν ωστόσο να αποτραπούν, εάν ο δότης και ο λήπτης ανακοινώσουν στον πελάτη (το αργότερο κατά τη σύναψη της σύμβασης) το όνομα του λήπτη και το γεγονός ότι αυτός και όχι ο δότης,

<sup>11</sup> Απόστολου Σ.Γεωργιάδη, Νέες Μορφές Χρηματοδότησης της Σύγχρονης Οικονομίας σελ. 223

συμβάλλεται μαζί του στη συγκεκριμένη συναλλαγή. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί ευκολότερα και με την ανάρτηση ευαγάγνωστης πινακίδας στο κατάστημά του λήπτη. Ο δότης μπορεί να πιέσει προς αυτή την κατεύθυνση είτε με τους γενικούς όρους συναλλαγών που επιβάλλει στον λήπτη, είτε με την γενική εποπτεία που ασκεί η επιχείρηση του τελευταίου.

### 3.3 ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ FRANCHISING

Οι αλυσίδες των επιχειρήσεων που αναπτύσσονται με τη μέθοδο του franchising ποικίλλουν και καλύπτουν όλο το εύρος των κλάδων της αγοράς. Αυτό σημαίνει ότι οι περισσότερες επιχειρήσεις αποχωρούν από το παραδοσιακό μοντέλο επέκτασης με υποκαταστήματα και αντιπροσώπους και επιλέγουν ποιο σύνθετες μορφές ανάπτυξης όπως είναι η διακαιοχρηση.

Η ανάπτυξη, όμως, του franchising προϋποθέτει τον καθορισμό κάποιων σταδίων απαραίτητων για την παραπέρα εξέλιξη του θεσμού. Αρχικά θα πρέπει να προσδιορισθεί η θέληση και η ικανότητα που υπάρχει εκ μέρους του ιδρυτή και των στελεχών του προκειμένου να αναπτυχθεί ο θεσμός αυτός. Αυτό σημαίνει ότι η επιτυχημένη ανάπτυξη της διακαιοχρησης εξαρτάται από κάποια χαρακτηριστικά που θα πρέπει να διαθέτει η επιχείρηση καθώς και από την καλή πίστη και συνεργασία του δικαιοπάροχου και του διακαιοδόχου.

Όσο αναφορά τα χαρακτηριστικά που θα πρέπει να διαθέτει μια επιχείρηση είναι συγκεκριμένη και αναγνωρίσιμη εικόνα και το σύστημα λειτουργίας. Αυτά περιλαμβάνουν το εμπορικό όνομα, την εταιρική εικόνα, τη μέθοδο λειτουργίας και οργάνωσης και τον τρόπο με τον οποίο τα διάφορα στοιχεία της επιχείρησης συνενώνονται για να δημιουργήσουν ένα ενιαίο και αποτελεσματικό franchising. Επιπλέον, θα πρέπει να διαθέτει αποδεδειγμένο και επιτυχημένο σχεδιασμό αλλά και ένα προϊόν ή υπηρεσία που να αντέχει στο πέρασμα του χρόνου σε μια αγορά χωρίς σύνορα και περιορισμούς. Επίσης, θα πρέπει να διαθέτει ένα επιχειρηματικό πρότυπο να αντιγράφεται, να αναπαράγεται και να μαθαίνεται εύκολα, διατηρώντας τη μοναδικότητά του και τα ανταγωνιστικά του πλεονεκτήματα, κάτι που θα βοηθήσει στη δημιουργία ενός δοκιμασμένου και συγκροτημένου συστήματος. Σημαντικό είναι, ακόμη, η επιχείρηση να εμφανίζει αρκετά κέρδη ώστε να μπορεί να στηρίξει τόσο τον Franchisor όσο και τον franchisee και να διακρίνεται ή να μπορεί να προσαρμοστεί σε μια εταιρική κουλτούρα που θα στηρίζεται στον αμοιβαίο σεβασμό και την υποστήριξη και στην οποία είναι ξεκάθαρο ποιος είναι υπεύθυνος, ενώ κάθε συμβαλλόμενο μέλος προσπαθεί να εκπληρώνει με τον καλύτερο τρόπο τις υποχρεώσεις του.

Πέρα, όμως, από τα παραπάνω χαρακτηριστικά που θα πρέπει να διαθέτει μια επιχείρηση για να αναπτυχθεί ένα πετυχημένο σύστημα franchising, θα πρέπει να αναπτυχθεί και υγιής συνεργασία μεταξύ των δύο πλευρών. Αυτή η συνεργασία για να επιτευχθεί με τον καλύτερο τρόπο, θα πρέπει να στηρίζεται στην εκπλήρωση όλων των υποχρεώσεων – που αναφέραμε σε προηγούμενη ενότητα- εκ μέρους των δύο μερών, Franchisor και Franchisee. Ενδεικτικά, αναφέρουμε ότι θα πρέπει να υπάρχει μια σοβαρή οργάνωση από την πλευρά του Franchisor, πράγμα που σημαίνει ότι δεν θα πρέπει να βιαστεί να προβεί σε οποιαδήποτε ενέργεια, αλλά αντίθετα θα πρέπει να συνδέσει όλες τις εμπειρίες και τις γνώσεις που διαθέτει. Επιπλέον, θα πρέπει να διατηρήσει το σύστημα όσο το δυνατόν απλούστερο και να επιλέξει προσεκτικά τις τοποθεσίες των νέων καταστημάτων πώλησης. Σημαντικό, επίσης, θα ήταν η παροχή μέγιστης

βοήθειας στους δικαιούχους, ώστε να τους δώσουν μ' αυτό τον τρόπο τη δυνατότητα να αναπτυχθούν, ενώ παράλληλα η σύνδεση με τους πελάτες και η ποιοτική σχέση με τους προμηθευτές αποτελούν σπουδαία στοιχεία.

Από την άλλη πλευρά, όσο αναφορά το Franchisee, αναφέρουμε ότι πέρα από την εκπλήρωση των υποχρεώσεων του θα πρέπει, αρχικά, να διερευνήσουμε αν έχει τις ικανότητες να διευθύνει μια επιχείρηση. Αυτή η διερεύνηση μπορεί να γίνει μέσω της εκτίμησης της οικονομικής του δυνατότητας, αφού η έναρξη μιας επιχείρησης απαιτεί επαρκείς οικονομικούς πόρους και μέσω της εκτίμησης των προσωπικών του χαρακτηριστικών, αφού πρέπει σαν υπεύθυνος που θα είναι να μπορεί να επιβληθεί στο προσωπικό του και γενικά να αντεπεξέλθει σ' αυτό το ρόλο του. [Το ερωτηματολόγιο του παραρτήματος μας δίνει τον τρόπο με τον οποίο κάποιος μπορεί να αξιολογήσει το χαρακτήρα του ως δικαιούχος.] Τέλος θα μπορούσαμε να πούμε ότι τα χαρακτηριστικά εκείνα που απαιτούνται για έναν καλό και επιτυχημένο Franchisee είναι ικανότητα αποδοχής και εφαρμογής του πλάνου του Franchisor, η δυνατότητα να ακούει όλες τις γνώμες και να συμμορφώνεται στις κοινές αποφάσεις, η ικανότητα αποδοχής κριτικής που σημαίνει θα πρέπει να παρακολουθεί κάθε Franchisee και να προτείνει ή να επιβάλει διορθωτικές κινήσεις και τέλος ο υψηλός βαθμός εμπιστοσύνης στον Franchisor και στο σύστημα που σημαίνει ότι πρέπει να αποδεχθεί την εμπειρία και την ικανότητα του Franchisor να προσφέρει όλη την απαραίτητη υποστήριξη για την καλή λειτουργία του συγκεκριμένου καταστήματος, θέτοντας πάντα ως κύρια προτεραιότητα το σύνολο της αλυσίδας. Γενικά, θα λέγαμε ότι για να επιτευχθεί μια υγιείς συνεργασία μεταξύ του Franchisor και του Franchisee και τελικά να επιτύχει απαιτείται υπευθυνότητα και αξιοπιστία από τον πρώτο και προσεκτική εξέταση όλων των παραμέτρων από τον δεύτερο.

Συνεχίζοντας, δεύτερο σημαντικό στάδιο θα χαρακτηριζόταν ο καθορισμός του στόχου, δηλαδή το είδος, ο τόπος και το μέγεθος στο οποίο θα κινηθεί η ανάπτυξη του Franchising. Ποιο συγκεκριμένα το είδος Franchising θα πρέπει να ανταποκρίνεται στις ανάγκες της εποχής και άρα η επιλογή του να προσεγγίζει αυτό το στόχο. Γι' αυτό είναι σαφές λοιπόν ότι μια προσεκτική, τεκμηριωμένη αλλά και ρεαλιστική κατάρτιση ενός Επιχειρηματικού Σχεδίου αποτελεί σημαντικό βοήθημα για κάθε επιχείρηση, αφού δίνει τη δυνατότητα ανάλυσης των δυνατοτήτων και των προοπτικών ανάπτυξης σε σχέση με την συγκεκριμένη αγορά που απευθύνεται και τον ανταγωνισμό που καλείται να αντιμετωπίσει ενώ παράλληλα δίνει την ευκαιρία για εντοπισμό και αναγνώριση των παραμέτρων εκείνων που θα κάνουν την κάθε επιχείρηση περισσότερο αποδοτική και προσοδοφόρα. Παράλληλα, όσο αναφορά την επιλογή του τύπου αυτή είναι αρκετά σημαντική και θα πρέπει να γίνεται έχοντας ως κύριο σκοπό την βελτιστοποίηση της προβολής της επιχείρησης προς το αγοραστικό κοινό, αφού η τοποθέτησή του σε εμπορικά σημεία θα τους δώσει πολλά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα έναντι άλλων επιχειρήσεων που ανήκουν στον ίδιο κλάδο παραγωγής.

Έπειτα είναι σημαντικό να γίνει ένας πρώτος προϋπολογισμός του Franchising που θα περιλαμβάνει υπολογισμούς για το τι θα κοστίσει το στήσιμο μιας δικαιοχρήσης. Ποιο συγκεκριμένα, θα περιλαμβάνει τα έξοδα οργάνωσης, τυποποίησης προϊόντων και διαδικασιών και τις νέες προσλήψεις και τι θα αποφέρουν αυτές.

Στην συνέχεια, το επόμενο στάδιο είναι η εκπόνηση μιας έρευνας αγοράς που έχει ως σκοπό να καθορίσει το σημείο στο οποίο βρίσκεται το Franchising

στην αγορά και του αντίστοιχου ανταγωνισμού που θα αντιμετωπίσει. Αυτό μπορεί να γίνει στην αρχή με πρόχειρους υπολογισμούς και κατόπιν με λεπτομερείς αναλύσεις της αγοράς και των οικονομικών στοιχείων και με κύριο αντικειμενικό σκοπό τον προσδιορισμό του κέρδους και των αναγκών για χρηματοδότηση ώστε ο θεσμός του Franchising να βιώσει μακροχρόνια. [Το ερωτηματολόγιο του Παραρτήματος μας δίνει ένα τρόπο διεξαγωγής μιας έρευνας αγοράς]. Έτσι τα δύο παραπάνω στοιχεία, η κερδοφορία της επιχείρησης και η χρηματοδότηση αποτελούν σημαντικά στοιχεία αφού η κερδοφορία δείχνει πόσο επιτυχημένα μπορεί αυτή η επιχείρηση να λειτουργήσει μέσα στο πλαίσιο της αγοράς, ενώ αντίστοιχα η χρηματοδότηση μιας επιχείρησης αποτελεί καθοριστικό παράγοντα για την ίδρυση αλλά και για την επιτυχημένη πορεία της.

Όσο αναφορά τη χρηματοδότηση, οι βασικές πηγές μπορούν να προέλθουν είτε από την αναζήτηση συνεταιίρων, οι οποίοι θα συμμετάσχουν στο μετοχικό κεφάλαιο της επιχείρησης του Franchisor, αποκομίζοντας οφέλη από τη μελλοντική ανάπτυξη του δικτύου είτε από τον κλαδικό τραπεζικό δανεισμό, ο οποίος εξαρτάται κυρίως από τις εγγυήσεις που ζητά μια τράπεζα προκειμένου να προχωρήσει στη χρηματοδότηση και οι οποίες εγγυήσεις αφορούν τη βιωσιμότητα του σχεδίου και την αξιοπιστία των υποθέσεων στις οποίες βασίζεται.<sup>12</sup> Κυρίως θα αναφέρουμε την τραπεζική χρηματοδότηση που αποτελεί και την πιο σημαντική μορφή χρηματοδότησης των επιχειρήσεων που θέλουν να αναπτυχθούν με τη μέθοδο Franchising.

Έτσι, ειδικότερα θα λέγαμε ότι οι τράπεζες – για να έχει η χρηματοδότηση θετικά αποτελέσματα – θα πρέπει, αρχικά, να επικεντρωθούν στην επιτυχία του νέου προϊόντος ή της υπηρεσίας στο ευρύ κοινό προκειμένου να ικανοποιηθούν οι προϋποθέσεις αυξημένης ζήτησης. Επιπλέον, θα πρέπει να επικεντρωθούν στην παροχή εγγυήσεων από τον Franchisor για μετακύλιση της συσσωρευμένης γνώσης προς τους δικαιοδόχους, προκειμένου να τεθούν υγιείς βάσεις για την περαιτέρω ανάπτυξη του δικτύου και τέλος να προσπαθήσουν μέσα σε διάστημα 2 με 4 έτη να επιτύχουν κερδοφόρο αποτέλεσμα στην επένδυση.<sup>13</sup>

Η τραπεζική χρηματοδότηση διαπιστώνουμε ότι είναι σημαντική για τους δικαιοδόχους, κάτι το οποίο συναρτάται και με την ανάπτυξη του θεσμού του Franchising. Έτσι, ο Franchisee πρέπει όχι μόνο να μπορεί να εξασφαλίζει επαρκή τραπεζική χρηματοδότηση, αλλά και να βοηθείται και με άλλες επιπλέον υπηρεσίες από την τράπεζα, όπως να εξασφαλίζει δάνεια για τον απαιτούμενο τεχνικό και τεχνολογικό εξοπλισμό και για τις αναγκαίες κτιριακές εγκαταστάσεις. Για το σκοπό αυτό η τράπεζα εξετάζει αφενός της συνθήκες και τους όρους της σύμβασης Franchising και αφετέρου την καταλληλότητα του Franchisee. Γι' αυτό άλλωστε και για τη διευκόλυνση της χρηματοδότησής του, απαραίτητη είναι η παροχή εγγυήσεων – που αναφέραμε παραπάνω- από τον Franchisor προς την τράπεζα, ενώ επιπλέον ο Franchisor είναι υποχρεωμένος να ενημερώνει την τράπεζα και για την οικονομική συμπεριφορά του Franchisee απέναντί του.<sup>14</sup> Από τα παραπάνω γίνεται σαφές ότι κάθε επενδυτής πρέπει να εξασφαλίσει τη χρηματοδότηση της επιχείρησής του με ρεαλισμό και συστηματικό προγραμματισμό ώστε να κερδίσει την επιτυχία της και την σίγουρη απόδοση των επενδυμένων κεφαλαίων σε αυτήν.

<sup>12</sup> Περ. Franchise, Ετήσιος Οδηγός 2003, σελ.68

<sup>13</sup> Περ. Franchise, Ετήσιος Οδηγός 2003, σελ.67

<sup>14</sup> Γ.Κ. Χολέβας, Τραπεζικές Εργασίες, Interbooks, Αθήνα 1995

Έπειτα προχωράμε στο επόμενο στάδιο που περιλαμβάνει τη μελέτη βιωσιμότητας και σκοπιμότητας του Franchising, δηλαδή το πόσο θα διαρκέσει μακροχρόνια ο θεσμός αυτός.

Στην συνέχεια, η ανάπτυξη ενός σωστού Franchising απαιτεί το στάδιο της κατάλληλης προετοιμασίας, όπου για να γίνει κάτι τέτοιο θα πρέπει να οργανωθεί το Franchising και η δικαιοπάροχη και δικαιοδόχοι να προσλάβουν το αναγκαίο εξειδικευμένο προσωπικό που θα θέσει συγκεκριμένους και σαφείς στόχους και θα βοηθήσει σε όλα τα βήματα ανάπτυξης μιας επιχείρησης, διασφαλίζοντας ταυτόχρονα τα μακροπρόθεσμα συμφέροντα του επενδυτή. Κάτω από αυτές της συνθήκες θα ετοιμαστεί και το εγχειρίδιο με βάση το οποίο θα λειτουργούν οι Franchisor και ο Franchisee. Το εγχειρίδιο αυτό θα περιλαμβάνει διάφορα θέματα όπως το μάρκετινγκ, την καθημερινή λειτουργία, τις σχέσεις με τους πελάτες, τον τρόπο τήρησης των λογιστικών βιβλίων και στοιχείων, το προσωπικό, τη σχετική νομοθεσία και τα αμοιβαία δικαιώματα και υποχρεώσεις του Franchisor και του Franchisee.<sup>15</sup> Το εγχειρίδιο αυτό έχει σκοπό να αποτελέσει έναν οδηγό που θα ανταποκρίνεται πλήρως στους αρχικούς στόχους του συστήματος και θα περιγράφει τη λειτουργία του δικτύου και των επιμέρους στοιχείων του. Μ'εαυτό υποψήφιος Franchisee θα εκπαιδευτεί και κατόπιν θα αποτελέσει έναν οδηγό για τη διαχείριση της επιχείρησης του.

Σε αυτή τη περίπτωση θα πρέπει το σχεδιασμένο Franchising να δοκιμαστεί, η οποία δοκιμή θα πραγματοποιηθεί από τα καταστήματα πιλότους όπως ονομάζονται και εφόσον περάσουν την δοκιμή με επιτυχία, ο θεσμός του Franchising θα υλοποιηθεί. Τόσο ο αριθμός όσο και ο χρόνος λειτουργίας των πιλοτικών καταστημάτων εξαρτώνται από τη βεβαιότητα του Franchisor ότι έχει δοκιμάσει ένα αξιόλογο πακέτο τεχνογνωσίας που να μπορεί να μεταδοθεί και να αναπαραχθεί από τον Franchisee. Έτσι παρατηρούμε ότι η ευθύνη που έχει ο Franchisor απέναντι στους υποψήφιους δικαιοδόχους είναι μεγάλη, αφού οι δικαιοδόχοι καλούνται να συμμετέχουν με χρηματικά ποσά και να αλλάξουν τον τρόπο ζωής τους εξαρτώμενοι από τον Franchisor. Οπότε αν ο Franchisor δεν είναι σε θέση να αποδείξει τη δυνατότητα λειτουργίας του πακέτου Franchising με επιτυχία και να τοποθετήσει ο ίδιος τα χρήματά του σε ρίσκο, τότε δεν έχει δικαίωμα να προχωρήσει στην πώληση του Franchising.

Ποιο συγκεκριμένα, θα λέγαμε ότι η πολιτική λειτουργία ενός καταστήματος ενδείκνυται, για τουλάχιστον ένα έτος, όπου οι ενέργειες στις οποίες θα προβούν τα δύο συμβαλλόμενα μέρη είναι οι εξής :

Ο Franchisor θα πρέπει να υποστηρίζει τη λειτουργία του Franchisee, όπως λέγαμε, να ελέγχει δηλαδή την ομαλή και σωστή λειτουργία του και παράλληλα να εξελίσσει την επιχειρηματική ιδέα και να ισχυροποιεί την μάρκα του προϊόντος έναντι του ανταγωνισμού. Από την άλλη, ο Franchisee θα πρέπει να εξετάσει αν η εταιρεία που αναπτύσσεται με Franchisee έχει ως κύρια δραστηριότητα την παροχή υψηλής ποιότητας προϊόντων και υπηρεσιών στους τελικούς καταναλωτές, έχει ως κύριο δίκτυο διανομής προϊόντων και υπηρεσιών την αλυσίδα Franchising και όχι άλλα δίκτυα, παράγει και διανέμει προϊόντα και υπηρεσίες που έχουν εξασφαλίσει αυξανόμενη ζήτηση και σημαντικό μερίδιο αγοράς με σαφή χρονικό ορίζοντα και απολαμβάνει σημαντικής προβολής, αναγνώρισης και αποδοχής. Επιπλέον ο Franchisee θα πρέπει να εξετάσει αν ο

---

<sup>15</sup> Β.Π.Γαλάνης, Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Ventur Capital, Εκδ. Α. Σταμούλης. Αθήνα -Πειραιάς 1994



δικαιοπάροχος έχει αναπτύξει ισχυρές σχέσεις με τους ήδη υπάρχοντες δικαιοδόχους και αν το σύστημα Franchising διασφαλίζει ικανοποιητικά οφέλη για τον υποψήφιο δικαιοδόχο, τα οποία να αντισταθμίζουν το κόστος που απαιτεί.

Έπειτα, με επιβεβαιωμένη την αποτελεσματικότητα του Franchising και από τη δοκιμή, ο Franchisor μπορεί να απευθυνθεί στον ευρύ επιχειρηματικό κόσμο και να προσελκύσει δικαιοδόχους. Θα λέγαμε ότι είναι πολύ σημαντικό, κατά τη διάρκεια της επιλογής ο υποψήφιος Franchisee να γνωρίζει καλά το Franchising και Franchisor εκείνον. Στη συνέχεια το Franchising,, με τους κατάλληλους ανθρώπους μπορεί να ξεκινήσει τη λειτουργία του.

Το τελευταίο στάδιο είναι ο συνεχής έλεγχος από τον οποίο εξαρτάται η αποδοτική λειτουργία του Franchising και η ανάπτυξή του. Αυτό σημαίνει ότι το δίκτυο που θα βρίσκεται υπό συνεχή έλεγχο και αξιολόγηση και που θα ανανεώνει τα προϊόντα του, και θα βελτιώνει και αναπτύσσει τις σχέσεις μεταξύ των δικαιοδόχων της εταιρείας, θα καταφέρει σίγουρα να αναπτυχθεί και να εξελίσσεται μακροχρόνια.

### 3.4 ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΕΞΕΛΙΞΗΣ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ FRANCHISING

Ο θεσμός του franchising, στην Ελλάδα, παρά την ανάπτυξη του βρίσκεται ακόμη σε αρχικό στάδιο. Έτσι, ενώ στην Αμερική σήμερα υπάρχουν πάνω από 750000 καταστήματα franchising που απασχολούν περισσότερους από εννέα εκατομμύρια εργαζόμενους και πραγματοποιούν κέρδος σχεδόν ένα τρις δολάρια, στην Ελλάδα σήμερα υπάρχουν πάνω από 400 αλυσίδες με συνολικό κέρδος που υπερβαίνει το ένα δις Ευρώ. Από αυτές τις αλυσίδες επιχειρήσεων ορισμένες αναπτύσσονται με μεγάλη ταχύτητα, σταθερότητα και επιτυχία, ενώ άλλες που αποκαλούνται και <<ψευτο- franchising>>, δεν διαθέτουν καθιερωμένο όνομα, σύστημα και στρατηγικό σχεδιασμό και συνεπώς είναι θέμα χρόνου να καταρρεύσουν, παρασύροντας εκείνους που θα επενδύσουν μαζί τους.<sup>16</sup>

Από τα παραπάνω, κατανοούμε πλήρως ότι το Franchising, στην Ελλάδα, θα αναπτύσσεται σταθερά, αφού διαθέτει σημαντικά πλεονεκτήματα και αποτελεί πρώτης τάξεως επιχειρηματική επιλογή. Έτσι, οι αλυσίδες καταστημάτων θα υιοθετούν όλο και περισσότερες νέες σύγχρονες μεθόδους, θα οργανώνονται σωστά, θα βελτιώνουν την υποδομή τους και θα επιδεικνύουν ιδιαίτερη προσοχή στην αναζήτηση των επιχειρηματιών – συνεταιίρων τους, δηλαδή των δικαιοδόχων. Αντίθετα, από την πλευρά τους, οι υποψήφιοι επενδυτές, δηλαδή οι δικαιοδόχοι πάλι θα επιλέγουν πολύ προσεκτικά την αλυσίδα στην οποία θα επενδύσουν και με την οποία θα συνεργαστούν.<sup>17</sup>

Θα ήταν σημαντικό εδώ να αναφέρουμε ότι στις δυο μεγάλες πόλεις της Ελλάδας, Αθηνά και Θεσσαλονίκη, το Franchising έχει καθιερωθεί και κανείς δεν αμφισβallesti για τις δυνατότητες και ευκαιρίες που προσφέρει. Στην περιφέρεια όμως, ο επιχειρηματικός κόσμος εξακολουθεί να είναι πολύ επιφυλακτικός, γεγονός αρνητικό για την ανάπτυξη των τοπικών κοινωνιών και των καταναλωτών, αφού μ' αυτόν τον τρόπο έχουν λιγότερες επιλογές. Βέβαια, στην

<sup>16</sup> Περ. Οικονομικός Ταχυδρόμος Φ.8/2003

<sup>17</sup> Περ. Οικονομικός Ταχυδρόμος Φ.8/2003

αντιμετώπιση αυτού του φαινομένου θα βοηθήσει η υιοθέτηση από το Υπουργείο Ανάπτυξης του κώδικα δεοντολογίας του Συνδέσμου Franchising της Ελλάδας που θα συμβάλλει καθοριστικά στη σωστή ανάπτυξη του θεσμού και του χώρου.

Στη συνέχεια, θα ήταν σημαντικό να καταγράψουμε τις εξελίξεις και τις προοπτικές του θεσμού του Franchising, αναλύοντας κάποιους κλάδους όπου δραστηριοποιείται και που παρουσιάζουν δυνατότητες επιτυχίας σε μια εποχή ύφεσης όπως η σημερινή. Αρχικά, θα αναφέρουμε τους κλάδους στους οποίους επικεντρώνονται τα νέα σημεία πώλησης του Franchising και που είναι οι εξής : ο κλάδος της εκπαίδευσης, ο κλάδος της ένδυσης, ο κλάδος της εστίασης, ο κλάδος της λιανικής πώλησης, ο κλάδος του οικιακού εξοπλισμού, ο κλάδος των τροφίμων και των ποτών, ο κλάδος των υπηρεσιών και ο κλάδος της προσωπικής φροντίδας.

Πιο συγκεκριμένα, η εκπαίδευση, εξαιτίας του ειδικού αντικειμένου της, αναδεικνύεται ως ένας ευαίσθητος κλάδος. Τα τελευταία χρόνια όλο και μεγαλύτερος αριθμός εκπαιδευτήριων λειτουργεί με τη μέθοδο του Franchising με αποτέλεσμα ο κλάδος αυτός να διατηρεί σταθερά το υψηλότερο ποσοστό προτίμησης των επενδυτών. Αυτό οφείλεται στο ότι ο τομέας των ξένων γλωσσών και της πληροφορικής έχουν διαμορφώσει επιχειρηματικές ευκαιρίες, στο ότι η ενασχόληση με το χώρο δίνει κοινωνικό κύρος στις τοπικές κοινωνίες και στο ότι η εκπαίδευση είναι ένα προϊόν ανελαστικό, δηλαδή επηρεάζεται σε μικρό βαθμό από τις αρνητικές οικονομικές συγκυρίες, αφού προβάλλει ως σταθερή αξία και προτεραιότητα της κοινωνίας. Έτσι, οι προϋποθέσεις για επιπλέον άνοδο του κλάδου είναι πολλές καθώς οι συνθήκες που διαμορφώνονται στην αγορά είναι ευνοϊκές. Οπότε κάποιες ιδιαιτερότητες, όπως ότι ο χώρος της εκπαίδευσης έχει πολυνομία, γραφειοκρατία και κρατικές παρεμβάσεις που αλλοιώνουν τους νόμους της αγοράς, δεν θα πρέπει να αποτελούν παράγοντα αναστολής για επιχειρηματική δράση, ούτε να εμποδίζει τον ανοιχτό ορίζοντα της οικονομίας στην εκπαίδευση. Όλα αυτά μας δείχνουν ότι υπάρχει μια θετική εκτίμηση για την προσφορά του θεσμού στην περαιτέρω ανάπτυξη και ενίσχυση της θέσης στην ευρύτερη αγορά της εκπαίδευσης.

Όσον αφορά για τον κλάδο της ένδυσης πρόκειται για μια ανεπτυγμένη αγορά. Η δομή της αγοράς αυτής έχει αλλάξει δραματικά, αυξανόμενη με μικρό ρυθμό, ενώ ταυτόχρονα οι αλυσίδες διευρύνουν το μερίδιό τους πιέζοντας τα μικρά ανώνυμα καταστήματα. Παράλληλα, ο καταναλωτής είναι ενημερωμένος και αναζητεί έξυπνες αγορές. Έτσι το έντονο ανταγωνιστικό περιβάλλον, οι ανακατατάξεις των δεδομένων και η διείσδυση όλο και περισσότερων ξένων μεγάλων αλυσίδων θέτουν νέες βάσεις και διαμορφώνουν το νέο περιβάλλον του κλάδου, ενώ καθιστούν τις επιχειρηματικές δραστηριότητες του κλάδου ελκυστικές. Ως κυρίαρχα ποιοτικά χαρακτηριστικά, αναφέρονται, η φιλοσοφία που έχει η σχεδίαση του προϊόντος, η εξειδίκευση στο αντικείμενο, η ποιότητα κατασκευής, η διάρκεια ζωής του και η ευκολία χρήσης του. Οι ελληνικές επιχειρήσεις δείχνουν να μπορούν να επιβιώσουν μόνο αν λειτουργήσουν με την νοοτροπία των ξένων επιχειρήσεων, πράγμα που απαιτεί ανθρώπινο δυναμικό και επενδύσεις. Βέβαια, κάτι τέτοιο είναι εφικτό αφού υπάρχει δραστηριοποίηση στο συγκεκριμένο χώρο με αποτέλεσμα η επένδυση που απαιτείται να είναι χαμηλή, το κόστος των εμπορευμάτων μικρό και οι παραγγελίες συνεχείς σε όλη τη διάρκεια κάθε εποχής. Έτσι, ο βασικός στόχος των δικτύων είναι η όσο το δυνατόν μεγαλύτερη διείσδυση στην αγορά και η απόκτηση ικανότερου μεριδίου. Σ' αυτό, το Franchising αποτελεί μια ευνοϊκή

περίπτωση για να πετύχουν το επιθυμητό αποτέλεσμα της βιωσιμότητας, της διάρκειας και της κερδοφορίας.

Έπειτα, ο κλάδος της εστίασης καλύπτει μια από τις βασικές ανάγκες του ανθρώπου, με αποτέλεσμα η ζήτηση να είναι σταθερή και διαρκής. Το γεγονός αυτό σε συνδυασμό με το σύγχρονο τρόπο ζωής, ο οποίος επιβάλλει γρήγορους ρυθμούς, κάνει αυτόν τον κλάδο αρκετά σημαντικό για επένδυση, ενώ η συνολική ανάπτυξη του προσδιορίζουν ευνοϊκές προοπτικές και τάσεις ανάπτυξης. Βέβαια καθοριστικοί παράγοντες για την περαιτέρω ανάπτυξη του κλάδου είναι η σημασία και η φροντίδα που δίνει η κάθε εταιρία στην αναζήτηση, στην εκπαίδευση και στην αυστηρή επιλογή των επιχειρηματιών, που σημαίνει ότι η γνώση της αγοράς, η προσωπική ενασχόληση και η συνεργασία πρέπει να χαρακτηρίζουν έναν υποψήφιο επενδυτή. Ο κλάδος όμως αυτός παρουσιάζει και ιδιαιτερότητες που εντοπίζονται κυρίως στην ασφάλεια των προϊόντων και πρώτων υλών, στα υψηλά ενοίκια των ακινήτων και στο θεσμικό πλαίσιο που χαρακτηρίζεται αυστηρό. Παρόλα αυτά όμως υπάρχουν θετικά μηνύματα για την προοπτική του, αφού αυτό που χρειάζεται είναι μια σωστή διαχείριση και ανάλυση των δεδομένων, παρακολούθηση των τάσεων της αγοράς, διασπορά της τεχνογνωσίας και μια σωστή επιλογή τοποθέτησης της επένδυσης των υποψήφιων επιχειρηματιών του χώρου.

Όσον αφορά, τον κλάδο της λιανικής πώλησης, διανύοντας ένα μεγάλο διάστημα ανοδικής πορείας και έντασης ανάπτυξης πέρασε σε μια φάση τελμάτωσης και σήμερα βρίσκεται σε μια εποχή που σηματοδοτεί συνεχείς και γρήγορες ανακατατάξεις, αφού οι νέες τάσεις και η διαμόρφωση της ενιαίας ευρωπαϊκής αγοράς επιβάλλουν πιο ορθολογιστική προσέγγιση του χώρου. Είναι σημαντικό να αναφέρουμε ότι μια από τις πιο αναπτυσσόμενες δραστηριότητες στη λιανική είναι ο φωτογραφικός τομέας, που είναι ανοιχτός χώρος για νέους επενδυτές και το κόστος των εγκαταστάσεων δεν είναι υψηλό. Η δυσκολία, όμως, εμφανίζεται στην εξεύρεση ανθρώπινου δυναμικού με την κατάλληλη υποδομή ώστε να αντεπεξέλθει σε τυχόν εξειδικευμένες απαιτήσεις. Βέβαια, το Franchising και στην περίπτωση της λιανικής αποδεικνύεται ενεργός δύναμη, η οποία δίνει ώθηση να αντιμετωπιστεί με επιτυχία η κρίση της αγοράς. Έτσι, το Franchising δίνει την ευκαιρία να αντιμετωπιστεί θετικά η πρόκληση της νέας εποχής μέσα από υγιείς συνεργασίες και μέσα από την ένταξη σε δοκιμασμένα και ισχυρά δίκτυα, κάτι που θα αποφέρει αποδοτικά αποτελέσματα.

Στη συνέχεια, ο οικιακός εξοπλισμός είναι ένας τομέας που παρουσιάζει ιδιαίτερο ενδιαφέρον, παρά τα ενδεχόμενα προβλήματα που ανακύπτουν και που προσδιορίζονται κυρίως στο κομμάτι της λιανικής πώλησης, που προαναφέραμε. Χαρακτηριστικά, θα λέγαμε ότι η είσοδος ξένων σχημάτων προκαλεί φόβο λόγω της έντασης του ανταγωνισμού αλλά και το ενδιαφέρον των ελληνικών επιχειρήσεων ώστε να λάβουν όλα τα απαραίτητα μέτρα και να κάνουν τις απαιτούμενες ενέργειες ώστε να προλάβουν τις εξελίξεις. Όμως, οι μικρές επιχειρήσεις του κλάδου θα δεχτούν μεγάλη πίεση την οποία θα είναι δύσκολο να αντιμετωπίσουν. Επιπλέον, ένα άλλο πρόβλημα που αναπτύσσεται είναι η έλλειψη προσφοράς εξειδικευμένου προσωπικού. Από την άλλη πλευρά, ο υποψήφιος επενδυτής θα πρέπει να έχει αντίληψη της αγοράς και να παρέχει την προσωπική του ενασχόληση, την συμμετοχή και την δημιουργικότητα. Σε όλα αυτά έρχεται να βοηθήσει το σύστημα Franchising που παρέχει ευνοϊκούς όρους για κάποιον επενδυτή και ενδυναμώνει την περαιτέρω ανάπτυξη του κλάδου με μια πετυχημένη εμπορική συνταγή, δηλαδή ένα καλό προϊόν και με

μια καλή προώθηση που θα προσφέρει μια καλή εικόνα και φυσικά καλές τιμές και ευνοϊκούς οικονομικούς όρους συναλλαγής. Οπότε με αυτή την ενέργεια ο κλάδος αυτός θα αποκομίσει σίγουρα κέρδη.

Έπειτα, ο κλάδος των τροφίμων και των ποτών αποτελεί μια σταθερή και διαχρονική αξία που ενισχύεται από τον σύγχρονο τρόπο ζωής και τις αλλαγές στις διατροφικές συνήθειες των καταναλωτών που έχει επιβάλλει. Οι αλλαγές αυτές σε συνδυασμό με την είσοδο ξένων αλυσίδων στην αγορά, θα πρέπει να αποτελέσουν εφελτήριο για την περαιτέρω βελτίωση των ελληνικών επιχειρήσεων με κύριο μέλημα τη βελτίωση της οργάνωσης τους, τη διαρκή βελτίωση της ποιότητας και των τιμών των προϊόντων, την κερδοφορία καθώς και τη διάρκεια στη πιστότητα και τη συνέπεια που πρέπει να παρέχει στην αγορά. Όλες αυτές οι εξελίξεις θα λειτουργήσουν θετικά προς τον καταναλωτή αφού ο ανταγωνισμός θα βελτιώσει το επίπεδο ποιότητας των προϊόντων και των υπηρεσιών και τις συνθήκες υγιεινής. Όσον αφορά την κρίση, ο κλάδος αυτός βάλλεται τελευταίος και συγκριτικά λιγότερο αφού τα προϊόντα του είναι πρώτης ανάγκης για τον καταναλωτή. Επιπλέον, η ανάπτυξη αυτού του κλάδου με την μέθοδο του Franchising είναι αναγκαία, αφού απαιτεί μικρότερα αρχικά κεφάλαια, είτε γιατί υπάρχει η δυνατότητα μεγαλύτερης γεωγραφικής εξάπλωσης, είτε γιατί τα λειτουργικά κόστη είναι μικρότερα με αποτέλεσμα κάτι τέτοιο να δίνει και τις μεγαλύτερες πιθανότητες επιτυχίας στον υποψήφιο επενδυτή.

Συνεχίζοντας, όσον αφορά τον κλάδο υπηρεσιών, αυτός παρουσιάζει ποικιλία στους επιμέρους τομείς του ενώ τα αντικείμενα των προσφερομένων υπηρεσιών χρήζουν διαρκούς ζήτησης, εξασφαλίζοντας έναν ικανό αριθμό πελατείας και μια σειρά πλεονεκτημάτων για τον υποψήφιο επιχειρηματία. Βέβαια, η μόνη σταθερή αξία για τις επιχειρήσεις και την επιβίωση τους είναι η συνεχής αλλαγή και προσαρμογή. Θα ήταν σημαντικό επίσης να πούμε ότι η αγορά στην Ελλάδα βρίσκεται ακόμη σε νηπιακό επίπεδο και επομένως έχει μπροστά της μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης για τους επιχειρηματίες που θα επιλέξουν να ασχοληθούν με το χώρο. Έτσι, βοήθεια στην ανάπτυξη του κλάδου θα δώσει ο θεσμός του Franchising που θα μειώσει τον κίνδυνο της επιχείρησης και θα αυξήσει τις πωλήσεις και τα κέρδη του, με αποτέλεσμα να βελτιωθούν με αυτόν τον τρόπο τα οικονομικά αποτελέσματα και να αντιμετωπιστεί ο ανταγωνισμός. Στην ανάπτυξη, όμως, αυτού του θεσμού και κατά συνέπεια του κλάδου των υπηρεσιών θα βοηθήσουν οι εταιρίες που δραστηριοποιούνται μακροχρόνια και οργανωμένα.

Τέλος, ο κλάδος της προσωπικής φροντίδας αποτελεί πρόκληση για τον υποψήφιο επενδυτή, αφού πρόκειται για έναν κλάδο με διαφορετικότητα αντικειμένων και ποικιλία στις παρεχόμενες υπηρεσίες. Κάτω από αυτές τις συνθήκες μια ανάπτυξη του κλάδου θα ήταν εύκολη λόγω της ανόδου του βιοτικού επιπέδου, της ανάγκης για βελτίωση της σωματικής και ψυχικής υγείας, της ζήτησης ψυχαγωγίας και της υιοθέτησης νέων κοινωνικών προτύπων. Όμως ο ανταγωνισμός είναι αυξημένος και εξοντωτικός γεγονός που θα κάνει τις επιχειρήσεις να ενισχύσουν την ποιότητά τους και την ποικιλία προϊόντων και υπηρεσιών και να επιβάλλουν προσιτές τιμές στο τελικό προϊόν. Για την επιτυχία αυτού του σκοπού σημαντική θα είναι η συμβολή της μεθόδου του Franchising που οδηγεί σε καλύτερες αποδόσεις βελτιώνοντας τα οικονομικά μεγέθη των εταιριών και τη συνολική εικόνα του κλάδου. Επίσης, μπορεί να προσδώσει ανταγωνιστικότητα, ευελιξία και να διευκολύνει την αντιμετώπιση δύσκολων οικονομικών συγκυριών.

Γενικά, από την παραπάνω ανάλυση του Franchising κατανοούμε πλήρως πόσο επικερδής είναι η εφαρμογή του και τι αναμένουμε μελλοντικά. Επιπλέον, διαπιστώνουμε τη λειτουργική του εφαρμογή στο χώρο του εμπορίου, καθώς και την εφαρμογή του τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα, από επιχειρήσεις που έχουν να δείξουν επιτυχημένα αποτελέσματα. Έτσι, θα λέγαμε ότι το Franchising αποτελεί μια μορφή επιχειρηματικής συνεργασίας που έχει πλεονεκτήματα για τις δυο συμβαλλόμενες πλευρές, τον δικαιοπάροχο και τον δικαιοδόχο, κάτι το οποίο καθιστά αναγκαία και απαραίτητη την ανάπτυξη του και τη συνεχή εξέλιξή του.<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> Περ. Franchise, Ετήσιος Οδηγός 2003 σελ.90

**ΜΕΡΟΣ ΤΡΙΤΟ**

**FACTORING**

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟ ΘΕΣΜΟ ΤΟΥ FACTORING ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ

### 1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟ ΘΕΣΜΟ ΤΟΥ FACTORING (ΕΝΝΟΙΑ – ΟΡΙΣΜΟΣ)

Μέσα στα πλαίσια του εκσυγχρονισμού και της ενίσχυσης των εξαγωγών και της εγχώριας εμπορίας, το Factoring αποτελεί για την ελληνική πραγματικότητα ένα νέο οικονομικό-νομικό θεσμό. Παρουσιάζει αναπτυξιακό χαρακτήρα αφού συμβάλλει στη χρηματοδότηση τόσο των μικρομεσαίων και αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων, όσο και των εξαγωγών για την εγχώρια εμπορία. Το Factoring επιτυγχάνεται αποτελεσματικότερα η διεκπεραίωση των χρηματικών διακανονισμών των εμπορικών συναλλαγών των επιχειρήσεων.

Λόγω της πολυμορφίας των υπηρεσιών που καλύπτει το Factoring είναι δύσκολη η απόδοση του στα ελληνικά γι' αυτό στη βιβλιογραφία χρησιμοποιείται ο όρος όπως έχει. Πάντως η Ένωση Ελληνικών Τραπεζών, την οποία απασχόλησε το θέμα τον απέδωσε ως "Ανάληψη Απαιτήσεων Τρίτων", με τη διευκρίνιση ότι στην έννοια της ανάληψης εντάσσονται οι έννοιες της μεταβίβασης, εκχώρησης, εγγύησης χρηματικών προκαταβολών, προσφοράς πρόσθετων υπηρεσιών κλπ. Συνηθισμένη είναι επίσης και η απόδοση του Factoring ως " Σύμβαση Πρακτορείας Επιχειρηματικών Απαιτήσεων ".

Ουσιαστικά με τον όρο Factoring εννοούμε τη σύναψη μιας σύμβασης μεταξύ αφενός ενός πράκτορα επιχειρηματικών απαιτήσεων ο οποίος αποκαλείται (Factor) και που είναι συνήθως μια τράπεζα ή θυγατρικής τράπεζας, ή ανώνυμη εταιρία πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, η οποία πληροί κάποιες προϋποθέσεις και αφετέρου μιας επιχειρήσεως ή εμπόρου φυσικού προσώπου ο οποίος αποκαλείται προμηθευτής (Factoree)), με βάση την οποία ο πρώτος αναλαμβάνει την είσπραξη των απαιτήσεων της δεύτερης που δημιουργούνται μέσω πώλησης προϊόντων ή παροχής υπηρεσιών.

Ο Factor αναλαμβάνει την είσπραξη των ποσών που οφείλονται στη Factoree από τις πωλήσεις της πληρώνοντας σε αυτή τη ν αξία των τιμολογίων που έχουν εκδοθεί γι' αυτές τις πωλήσεις, μειωμένη με τα δικαιώματά της (τόκος, προμήθεια, συνέξοδα), η δε επιχείρηση Factoree απαλλάσσεται από την είσπραξη των τιμολογίων που πωλεί στην Factor και παίρνει από αυτήν το ποσό που τις προκαταβάλλει. Επίσης, ο Factor αναλαμβάνει την υποχρέωση να συλλέγει πληροφορίες, και να αξιολογεί τη φερεγγυότητα των οφειλετών του προμηθευτή, τη λογιστική διαχείριση και παρακολούθηση των απαιτήσεων του προμηθευτή, τη λογιστική διαχείριση και παρακολούθηση των απαιτήσεων και ενδεχομένως τη δικαστική επιδίωξη της εισπράξεως.

Με άλλα λόγια, με τη σύμβαση Factoring ο προμηθευτής, κατά κανόνα αναλαμβάνει την υποχρέωση εκχώρησης στο Factor, του συνόλου των υπαρχουσών και μελλοντικών απαιτήσεων κατά των διαφόρων οφειλετών, πελατών του. Ο Factor καταβάλλει την αξία αυτών των αξιώσεων στον προμηθευτή, αφαιρώντας βέβαια το ποσοστό της αμοιβής του και διατηρώντας πάντοτε το δικαίωμα να μην αναδεχθεί μια απαίτηση όταν ο οφειλέτης είναι αφερέγγυος ή υπερβαίνει ένα «πλαφόν» που έχει τεθεί για το συγκεκριμένο οφειλέτη.

Η αγορά των απαιτήσεων γίνεται με έκπτωση, δηλαδή σε χαμηλότερο ύψος από το πραγματικό σύνολο των απαιτήσεων (αυτή η διαφορά αποτελεί το

κέρδος της τράπεζας που αγοράζει τις απαιτήσεις των εμπορικών επιχειρήσεων). Έτσι, η μεν τράπεζα ωφελείται από αυτή τη διαφορά, οι δε εμπορικές επιχειρήσεις που πωλούν τις απαιτήσεις τους στην πρώτη, ωφελούνται κατά το ότι προεισπράττουν την αξία των τιμολογίων που πούλησαν. Έτσι αφενός επιτυγχάνεται ρευστότητα και ταμιακή ενίσχυση, αφετέρου απαλλάσσονται από τη διαδικασία της είσπραξης των αποκτήσεων τους, την οποία αναλαμβάνει η τράπεζα που τις αγοράζει, παίρνοντας σε βάρος της και το σχετικό κίνδυνο από τυχόν μη είσπραξη.<sup>1</sup>

## 1.2 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ FACTORING

Μας είναι άγνωστο πότε χρησιμοποιήθηκε για πρώτη η έννοια Factoring, παρά το ότι αναφέρεται στην αγγλική βιβλιογραφία από τον 15-16<sup>ο</sup> αιώνα.

Στην αρχή ο Factor είχε τη μορφή του εμπορικού αντιπροσώπου και διακινούσε προϊόντα με τη δική του επωνυμία. Πολλές οι υπηρεσίες του, που συνέβαλλαν 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 την πώληση των προϊόντων. Όλα αυτά, όμως γίνονταν έξω από τα πλαίσια των νόμων ή δικαστικών αποφάσεων.

Με την ανάπτυξη – οικονομική και βιομηχανική- στις ΗΠΑ, πριν από το 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 κ.α. Έτσι δημιουργήθηκε το σύγχρονο Factoring.

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

Πριν από 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 θεσμό, ενώ άλλες αγόρασαν ολόκληρες διευθύνσεις ή εταιρίες Factoring.

Στην αρχή ο νέος θεσμός απευθυνόταν σε υφαντουργικές επιχειρήσεις, εταιρίες επίπλων κλπ. Αργότερα επεκτάθηκε και σε βιομηχανίες (υποδημάτων, παιχνιδιών, χαλιών κλπ).

---

<sup>1</sup>. Γ.Κ.Χολέβας, Τραπεζικές Εργασίες, Interbooks, Αθήνα 1995



### 1.3 ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ FACTORING ΣΤΙΣ ΗΠΑ

Ο νέος θεσμός εφαρμόστηκε στις ΗΠΑ εκτός νομικού πλαισίου. Η γενική νομοθεσία κάλυπτε την εμπορική δραστηριότητα με τη μορφή του AGENT (πράκτορα-αντιπροσώπου). Σταδιακά άρχισε να εφαρμόζεται ειδικό νομοθετικό πλαίσιο με αρχές και κανόνες γύρω στα 1940 στις περισσότερες αμερικανικές πολιτείες.

Γύρω στα 1950 καθιερώθηκαν με νομοθετικές ρυθμίσεις οι σχέσεις του Factor και Agent ως εκχωρητή απαιτήσεων και αναλήπτη εργασιών Factoring, πρώτα στη Νέα Υόρκη των ΗΠΑ, όπου είχαν εγκατασταθεί οι περισσότερες επιχειρήσεις Factoring. Παρά την γοργή εξάπλωση του θεσμού, δεν έχει αναπτυχθεί πολύ περισσότερο από την αρχή του.

Έχει περιοριστεί σε λίγες τομείς του οικουμενικού κυκλώματος, όπως επιχειρήσεις κλωστοϋφαντουργίας, ηλεκτρικών συσκευών, καταναλωτικών προϊόντων κλπ. Αυτό συνέβη για το λόγο ότι στις ΗΠΑ χρησιμοποιήθηκαν αρκετά συντηρητικές μέθοδοι ανάπτυξης του θεσμού Factoring, με τις οποίες οι Factors προστατεύουν τον εαυτό τους έναντι των ζημιών που μπορεί να προκύψουν στους πελάτες τους. Προτιμούν κυρίως πελάτες που έχουν καλές λογιστικές καταστάσεις κατόπιν αυστηρού ελέγχου. Δεν βασίζονται στην γνώση και την εμπειρία του εμπορίου και στην καθημερινή χρήση των λογιστικών καταστάσεων και πελατών του και δεν λειτουργούν σαν ασφαλιστική εταιρία ή δεν επιμερίζονται στον πιστωτικό κίνδυνο με κάποια άλλη ασφαλιστική εταιρία.

### 1.4 ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Πολλοί είναι αυτοί που θεωρούν ότι το Factoring αναπτύχθηκε ταυτόχρονα με τις ΗΠΑ και στην Αγγλία. Στη 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 κ.α. υπήρχαν πριν από δεκαετίες αλλά δεν ήταν συστηματοποιημένες.

Τα τελευταία χρόνια αυτές οι εργασίες βρίσκουν απρόθυμες τις τράπεζες. Τις εργασίες αυτές αναλαμβάνουν πια θυγατρικές εταιρίες κυρίως, τραπεζών ή άλλων επιχειρήσεων γνωστές σαν Factors.<sup>2</sup>

### 1.5 ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Το Factoring με τη σύγχρονη μορφή του εφαρμόζεται στις ΗΠΑ ήδη πριν από τη δεκαετία του 1950, οπότε και εισήχθη στην Ευρώπη, όπου πολύ γρήγορα γνώρισε μεγάλη ανάπτυξη.

Το Factoring εφαρμόζεται στην Ελλάδα από το 1990 βάσει του Ν.1905/1990 και της ΠΔ/ΤΕ 2168/8.1.1993. Πριν από τον πιο πάνω Νόμο και της ΠΔ/ΤΕ,

---

<sup>2</sup>. Β.Π.Γαλάνης, Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Venture Capital, Εκδ. Α.Σταμούλης, Αθήνα-Πειραιάς 1994

είχαν προηγηθεί για την προσαρμογή του θεσμού στα ελληνικά δεδομένα οι ΠΔ/ΤΕ 959/10.3.1987, 1117/30.7.1987, 355/15.5.1987 και 399/30.8.1988.

Στην ελληνικά αγορά έχουν ιδρυθεί και αναπτυχθεί εταιρίες Factoring που ανήκουν στις Τράπεζες Εθνική, Αγροτική, Ιονική, Εμπορική, Εργασίας κ.α. όπως η Ethnofact, Εμπορική Factoring, ABC Factors, Fact Hellas, ενώ ετοιμάζονται για δραστηριοποίηση στο θεσμό και οι Τράπεζες Midland και Ευρωπαϊκή Λαϊκή. Κυρίως εξειδικεύονται στο διεθνές Factoring χρηματοδοτώντας τις εξαγωγές και λιγότερο στο εγχώριο Factoring που παρουσιάζει πολλούς κινδύνους στον πιστωτικό τομέα, με τα γνωστά προβλήματα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων (ρευστότητας, μεταχρονολογημένες επιταγές κ.α.)

Οι μετοχές των ανώνυμων εταιριών Factoring είναι ονομαστικές. Η μεταβίβαση τους για οποιαδήποτε νομική αιτία με εξαίρεση την κληρονομική διαδοχή και την γονική παροχή χωρίς προηγούμενη άδεια της Τράπεζας της Ελλάδος είναι άκυρη, εάν με τη μεταβίβαση ο απόκτην συγκεντρώνει μετοχές που αντιπροσωπεύουν ποσοστό μεγαλύτερο του 10% του καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου. Ο έλεγχος των εταιριών αυτών διεξάγεται από ορκωτούς ελεγκτές.

Τέλος, ο τζίρος της αγοράς Factoring για το 1997, εκτιμάται να φθάνει τα 150 δισεκατομμύρια δρχ. και παρουσιάζει μια αύξηση 50 έως 100% από την προηγούμενη χρονιά.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup>Εξπρές, Ημερήσια Οικονομική Εφημερίδα, 5 Σεπτεμβρίου, 1997

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ ΣΚΟΠΟΣ ΚΑΙ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ FACTORING

### 2.1 ΣΚΟΠΟΣ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ FACTORING

Με την πρακτορεία επιχειρηματικών απαιτήσεων επιδιώκεται η εξυπηρέτηση ορισμένων αναγκών των συμβαλλόμενων, που είναι και οι ανάγκες της οικονομίας. Οι ανάγκες αυτές είναι:

α) Η εξεύρεση βραχυπρόθεσμων και μεσοπρόθεσμων μέσων χρηματοδότησης των προμηθευτών. Η μεταβίβαση των απαιτήσεων ικανοποιεί αυτή την ανάγκη στο βαθμό που εξασφαλίζει στον προμηθευτή ρευστότητα και ευχέρεια οικονομικής κίνησης. Οι απαιτήσεις ανήκουν στο κεφάλαιο του προμηθευτή και μάλιστα στο δεσμευμένο κατά κάποιο τρόπο, αφού μόνο όταν ατές καταστούν ληξιπρόθεσμες, και εισπραχθούν μπορεί ο προμηθευτής να χρησιμοποιήσει το ρευστό για άλλους σκοπούς. Με τη σύμβαση Factoring επιδιώκεται ακριβώς αυτή η έγκαιρη ρευστοποίηση του εν λόγω κεφαλαίου.

β) Η απελευθέρωση του προμηθευτή από όλες τις εργασίες, την οργάνωση, το χρόνο και τα έξοδα που απαιτεί η διαχείριση, η λογιστική παρακολούθηση, η όχληση και η είσπραξη των απαιτήσεων. Έτσι ο προμηθευτής μπορεί να συγκεντρωθεί απερίσπαστος στη διεύρυνση των δραστηριοτήτων του. Ιδίως όταν η σύμβαση Factoring προϋπάρχει, ο προμηθευτής θα επιδιώκει απλώς αφενός τη σύναψη συμβάσεων με πελάτες, από τις οποίες θα προκύπτουν οι εκχωρούμενες απαιτήσεις, και αφετέρου την εκπλήρωση της δικής του παροχής προς αυτούς.

γ) Η απαλλαγή του προμηθευτή από τον κίνδυνο μη φερεγγυότητας των πελατών του. Η σύμβαση Factoring συνάπτεται και λειτουργεί στην πράξη ως εξής: Ο ενδιαφερόμενος προμηθευτής (συνήθως επιχείρηση που πωλεί ή μεταπωλεί προϊόντα ή παρέχει υπηρεσίες) έρχεται σε επαφή με τον πράκτορα, συνήθως ανώνυμη εταιρία θυγατρική τράπεζας ή τράπεζα, και διευρύνουν μαζί τις δυνατότητες σύναψης σχετικής σύμβασης. Ο πράκτορας εξετάζει χωριστά κάθε περίπτωση προμηθευτή, με τον οποίο πρόκειται να συμβληθεί, πριν από τη σύναψη της σχετικής σύμβασης. Με την οργάνωση και την εμπειρία της αγοράς που διαθέτει, εξετάζει και εκτιμά την οικονομική κατάσταση του μελλοντικού πελάτη του (δηλ. του προμηθευτή) τον κύκλο των οφειλετών του, το είδος των συναλλαγών και του εμπορίου που ασκεί τους δανειστές και γενικότερα όλα εκείνα τα στοιχεία που βοηθούν να αποφασίσει, αν η σύναψη σύμβασης Factoring με τον συγκεκριμένο πελάτη είναι η συμφέρουσα (και αν ναι) ποια μορφή αυτή πρέπει να έχει.<sup>4</sup>

### 2.2 ΒΑΣΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ FACTORING

Τα βασικά στοιχεία αυτού του χρηματιστικού εργαλείου που το διαφοροποιούν από τις γνωστές παρεμφερείς τραπεζικές εργασίες (προεξόφληση και είσπραξη συναλλαγματικών, φορτωτικών κλπ.) είναι οι εξής:

A) Ο πελάτης εκχωρεί στην εταιρία Factoring, κατά κανόνα το σύνολο των απαιτήσεων ή ένα αυστηρά οροθετημένο μέρος αυτών.

<sup>4</sup>Α.Σ.Γεωργιάδη, Νέες Μορφές συμβάσεων της σύγχρονης οικονομίας, Εκδ.Αντ.Ν.Σακκούλα, Αθήνα 1992

Β) Το Factoring αποτελεί μια δέσμη υπηρεσιών που καλύπτει ένα ευρύ φάσμα αναγκών του πελάτη, ο οποίος έχει την ευχέρεια να επιλέξει εκείνες τις υπηρεσίες που ανταποκρίνονται στις ειδικότερες ανάγκες του.

Γ) Στην περίπτωση αυτή του γνήσιου Factoring, ο Factor αναλαμβάνει, μέσα σε ορισμένα όρια και ορισμένες προϋποθέσεις, το λεγόμενο πιστωτικό κίνδυνο. Δηλαδή, εάν ο οφειλέτης (αγοραστής του εμπορεύματος ή της υπηρεσίας) δεν είναι σε θέση να εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του, ο Factor δεν ζητεί από τον πελάτη του – πωλητή την επιστροφή της προκαταβολής που τυχόν έχει χορηγήσει σ' αυτόν, αλλά παραιτείται του δικαιώματος, αναγωγής κατ' αυτού (χρηματοδότηση χωρίς δικαίωμα αναγωγής)

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΚΑΙ ΜΟΡΦΕΣ ΤΟΥ FACTORING

### 3.1 ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΟΥ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΤΟ FACTORING

Οι κυριότερες υπηρεσίες που παρέχει το Factoring είναι τα εξής :

(α) Χρηματοδοτική μίσθωση (β) Κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου (γ) Διαχείριση των απαιτήσεων.

#### α) Χρηματοδοτική μίσθωση

Η κυριότερη και συνηθέστερη υπηρεσία του Factoring είναι η χρηματοδότηση, δηλ. η αντιμετώπιση του προβλήματος ρευστότητας του πελάτη.

Η χρηματοδότηση αυτή, συνήθως έχει τη μορφή της χορήγησης των προκαταβολών του πελάτη – πωλητή (τιμολόγια, συναλλαγματικές, μεταχρονολογημένες επιταγές, γραμμάτια σε διαταγή) σε ποσοστό συνήθως 75% - 90%.

Στην πράξη η διαδικασία της χρηματοδότησης γίνεται ως εξής:

Ο πελάτης – πωλητής (εμπορική ή βιομηχανική εταιρία) παραδίδει στην εταιρία Factoring, δηλαδή στη Χρηματοδοτούσα Τράπεζα (Factor), σε χρονικά διαστήματα που έχουν συμφωνηθεί (π.χ. κάθε 15 μέρες), συγκεντρωτικό πίνακα απαιτήσεων, του έναντι τρίτων που προκύπτει από τα τιμολόγια που εκδόθηκαν.

Η τράπεζα (Factor) όταν πάρει αυτόν τον πίνακα κάνει ορισμένους ελέγχους και επαληθεύσεις και προσδιορίζει πια τιμολόγια του πελάτη της (πωλητή) δέχεται και ποια απορρίπτει. Από το συλλογικό ποσό που προκύπτει από τα τιμολόγια που εγκρίθηκαν και δέχεται η Τράπεζα (Factor) να αγοράσει, αφαιρείται το κόστος του factoring και το υπόλοιπο προκαταβάλλεται στον πελάτη της – πωλητή (Factoree).

Στο κόστος του Factoring περιλαμβάνονται:

-Το κόστος των προκαταβολών που δίνει η εταιρία Factoring (Factor) στον πελάτη της – πωλητή (Factoree) για τις αποκτήσεις του δεύτερου έναντι τρίτων (προμηθευτών του πελάτη) τις οποίες η εταιρία Factoring θα εισπράξει σε μεταγενέστερο χρόνο.

-Η προμήθεια της εταιρίας factoring ενοποιείται σ' ένα ποσοστό, στο οποίο συγχωνεύεται ο τόκος και η προμήθεια της εταιρίας Factoring και ενδέχεται να είναι αρκετά υψηλό π.χ. 4% γιατί υπολογίζεται και ο κίνδυνος της τυχόν ζημιάς.

#### β) Κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου

Η υπηρεσία αυτή συναντάται στην υποχρέωση του Factor να καταβάλει ο ίδιος στον προμηθευτή – εκχωρητή την αξία των εκχωρηθέντων τιμολογίων ( απαιτήσεων ), σε περίπτωση, που ο οφειλέτης (πελάτης του προμηθευτή) αδυνατεί να εξοφλήσει την οφειλή του σε καθορισμένο χρονικό διάστημα που συνήθως κυμαίνεται 90 – 120 μέρες μετά τη λήξη της προθεσμίας πληρωμής της απαίτησης.

Όσον αφορά το εύρος της κάλυψης του πιστωτικού κινδύνου που παρέχει ο Factor πρέπει να αναφέρουμε τα εξής:

Οι απαιτήσεις που εκχωρούνται πρέπει να μην πάσχουν από κανένα νομικό ελάττωμα. Αυτό σημαίνει ότι δεν καλύπτεται ο κίνδυνος μη πληρωμής από τον

οφειλέτη (πελάτη του προμηθευτή) όταν αυτός προβάλλει νομικούς λόγους μη πληρωμής, λόγω π.χ. κακής ποιότητας των προϊόντων ή σοβαρής καθυστέρησης στην παράδοση των εμπορευμάτων κλπ.

Επίσης, ο Factor δεν καλύπτει την μη πληρωμή των απαιτήσεων από τον οφειλέτη, λόγω των πολιτικών αναταραχών στη χώρα του οφειλέτη (πολιτικό κίνδυνο).

#### γ) Διαχείριση των απαιτήσεων.

Στην διαχείριση των απαιτήσεων παρέχονται οι παρακάτω υπηρεσίες:

-Λογιστική παρακολούθηση πωλήσεων

-Διαχείριση των λογαριασμών εισπραξης των αποκτήσεων (τιμολόγια) κλπ.<sup>5</sup>

### **3.2 ΜΟΡΦΕΣ FACTORING**

Όπως ήδη έχει αναφερθεί, το Factoring αποτελεί μια σύμβαση η οποία παρουσιάζει μεγάλη ευελιξία. Οι ιδιαίτερες συνθήκες τις κάθε αγοράς, όπως και οι διαφοροποιήσεις των αναγκών, των συμβαλλόμενων μερών, δηλαδή του προμηθευτή και του Factor, έχουν οδηγήσει την ανάπτυξη και τη λειτουργία του Factoring σε πολλές μορφές πέραν της βασικής του μορφής με τους γνωστούς κανόνες.

Μια συστηματική κατάταξη των διάφορων τύπων του Factoring μπορεί να επιχειρηθεί ανάλογα με τις υπηρεσίες που προσφέρει ο Factor σε κάθε συγκεκριμένη σύμβαση, γιατί όλοι οι Factors δεν μπορούν να προσφέρουν όλες τις αναγκαίες υπηρεσίες στους προμηθευτές. Αυτό σημαίνει ότι ο προμηθευτής θα αναζητήσει συνεργασία, εφόσον είναι πληροφορημένος σωστά, για όλες τις δυνατές επιλογές, με περισσότερες από μια εταιρία Factoring. Βέβαια αν γνωρίζει σε ποιους τομείς ακριβώς χρειάζεται συνεργασία, μπορεί να αναζητήσει τον κατάλληλο Factor που προσφέρει τις συγκεκριμένες υπηρεσίες.

Επομένως, λαμβάνοντας υπόψη τις τρεις βασικές λειτουργίες του Factoring (χρηματοδοτική, διαχειριστική και ασφαλιστική) μπορούμε να διακρίνουμε τους εξής κυρίως τύπους του Factoring.

#### **3.2.1 Πλήρες ή γνήσιο και μη γνήσιο Factoring**

##### Πλήρες ή γνήσιο :

Αυτή είναι η κλασική μορφή Factoring όπως αναπτύχθηκε στην χώρα προέλευσής του, στην Αμερική και είναι γνωστό σαν old line Factoring. Στην περίπτωση αυτή, ο Factor αγοράζει το σύνολο των απαιτήσεων του προμηθευτή κατά των πελατών του και αναλαμβάνει συγχρόνως τον κίνδυνο μη πληρωμής λόγω αδυναμίας εκ μέρους του οφειλέτη. Συνήθως ο Factor καταβάλλει το 80%-90% της απαιτήσεως μόλις λάβει το σχετικό τιμολόγιο από τον προμηθευτή. Το υπόλοιπο 20%-10% καταβάλλεται όταν ο πελάτης πληρώσει, ή με την πάροδο μιας συμφωνημένης προθεσμίας 90-120 ημερών από την ημερομηνία που έπρεπε να γίνει η καταβολή.

Από την στιγμή που ο Factor «αγοράζει» τις απαιτήσεις είναι φυσικό να έχει την διαχείριση καθώς και την επιμέλεια της εισπράξεως. Σε αυτό τον τύπο Factoring συνδυάζονται και οι τρεις λειτουργίες, η χρηματοδοτική, η

<sup>5</sup> ΠΑ.Κιόχος και Γ.Δ.Παπανικολάου, Χρήμα-Πίστη-Τράπεζα, Ελληνικά Γράμματα Αθήνα 1999

εξασφαλιστική και η διαχειριστική. Πάντως είναι ενδεχόμενο ο προμηθευτής, να μην έχει ανάγκη χρηματοδότησης, οπότε η προκαταβολή του 80%-90% της απαιτήσεως δεν λαμβάνει χώρα, αλλά ολόκληρο το πόσο πληρώνεται αμέσως μετά την είσπραξη ή την πάροδο της συμφωνημένης προθεσμίας.

#### Μη γνήσιο Factorina:

Ο τύπος αυτός εμφανίζει ιδιαίτερη ζήτηση και αναπτύχθηκε στη Δυτ. Γερμανία τα πρώτα χρόνια εφαρμογής του θεσμού. Οι λόγοι ήταν η δυσκολία πρόσβασης στα οικονομικά στοιχεία των επιχειρήσεων και το συνακόλουθο υψηλό κόστος για την ανάληψη του πιστωτικού κινδύνου εκ μέρους των Factors. Έτσι οι προμηθευτές προτιμούσαν να αναλάβουν μόνοι τους τον κίνδυνο αφερεγγυότητας των πελατών τους και περιορίζονταν στην χρηματοδοτική και διαχειριστική λειτουργία του Factoring.

Στο τύπο αυτό της συμβάσεως Factoring, δεν υπάρχει η ασφαλιστική λειτουργία. Οι απαιτήσεις μεταβιβάζονται στον Factor, ο οποίος τις διαχειρίζεται και τις εισπράττει πιστώνοντας το σχετικό πόσο στο λογαριασμό του προμηθευτή. Εφόσον έχει συμφωνηθεί και η χρηματοδότηση του προμηθευτή, τότε η καταβολή των χρημάτων γίνεται κατά τη στιγμή της μεταβίβασης της απαιτήσεως. Ο Factor συνήθως παρακρατεί ένα ποσοστό για να καλύψει τις τυχόν αξιώσεις του, από απαιτήσεις που δεν θα εισπραχθούν. Ο τύπος αυτός ονομάζεται Factorina με δικαίωμα αναγωγής, γιατί ο Factor σε περίπτωση που ο πελάτης αποδειχθεί αφερεγγυος έχει δικαίωμα να στραφεί κατά του προμηθευτή και να ζητήσει την επιστροφή των προκαταβληθέντων χρημάτων. Όπως γίνεται φανερό στο μη γνήσιο Factoring υπάρχει μετατόπιση του κινδύνου. Ενώ δηλαδή στο γνήσιο Factoring ο Factor αναλαμβάνει τον κίνδυνο αφερεγγυότητας των πελατών του προμηθευτή, στο μη γνήσιο διατρέχει τον κίνδυνο, εάν δεν πληρώσει ο πελάτης, να μην μπορέσει να ικανοποιηθεί διότι ενδεχομένως και ο προμηθευτής να αποδειχθεί αφερεγγυος.

Συνήθως όμως σ' αυτή τη μορφή, ο Factor αρχίζει με το δικαίωμα αναγωγής που είναι ασφαλές και όταν έχει ολοκληρωθεί ένα ικανοποιητικό δίκτυο πληροφόρησης, ώστε να πειστεί για την φερεγγυότητα των πελατών του και στην συνέχεια εφαρμόζει το θεσμό χωρίς δικαίωμα αναγωγής. Επίσης, αυτό το είδος το εφαρμόζουν οι επιχειρήσεις που δεν ενδιαφέρονται για τις δραστηριότητες του Factoring, παρά μόνο για την μείωση του κόστους είσπραξης ενός μέρους ή ενός συνόλου των τιμολογίων μέσω του Factoring. Εδώ το <ρίσκο> αναλαμβάνει ο προμηθευτής.

#### Factorina χωρίς δικαίωμα αναγωγής

Στην περίπτωση αυτή, τον κίνδυνο της μη πληρωμής των τιμολογίων από τον πελάτη του προμηθευτή αναλαμβάνει ο Factor και όχι ο προμηθευτής, οπότε ο Factor δεν έχει δικαίωμα να επιστρέψει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή και να εισπράξει τα αντίστοιχα ποσά. Υπάρχουν βέβαια περιπτώσεις, κατά τις οποίες ο Factor αναλαμβάνει την ευθύνη είσπραξης των τιμολογίων μέχρι ενός σημείου που καθορίζει ο ίδιος, χωρίς αναγωγής, και πέρα από αυτό να εισπράττει με δικαίωμα αναγωγής.

### **3.2.2 Εμφανές και αφανές Factoring (ή εμπιστευτικό και μη εμπιστευτικό Factoring)**

Η διάκριση αυτή γίνεται με βάση το κριτήριο, αν η σύμβαση γίνεται εμφανής στον οφειλέτη ή όχι.

#### **Αφανές factoring (ή εμπιστευτικό factoring):**

Στα πρώτα χρόνια λειτουργίας του θεσμού στην Ευρώπη οι επιχειρηματίες (προμηθευτές) τον αντιμετώπιζαν με δυσπιστία. Φοβούνταν ότι η γνωστοποίηση της κατάρτισης σύμβασης factoring ( και άρα ότι ο προμηθευτής προσέφευγε σε χρηματοδότηση) θα επηρέαζε δυσμενώς την επιχειρηματική τους φήμη, διότι θα εκλαμβάνονταν από τους πελάτες τους ως ένδειξη οικονομικής αδυναμίας. Για το λόγο αυτό συμφωνούσαν με τον πράκτορα ότι η σύμβαση factoring θα παρέμενε μια σχέση μεταξύ τους και ότι ο πράκτορας θα εμφανιζόταν προς τα έξω παρά μόνο αν καθίστατο αναγκαία η δικαστική επιδίωξη εκχωρηθείσας απαίτησης. Στη μορφή αυτή του factoring, που με την παρέλευση του χρόνου γίνεται όλο και σπανιότερη μπορεί ακόμη να έχει συμφωνηθεί ότι οι απαιτήσεις θα εισπράττονται κατά τη λήξη τους είτε από τον πράκτορα (εμφανιζόμενο ως αντιπρόσωπο) στο όνομα του προμηθευτή, είτε από τον ίδιο τον προμηθευτή βάση σχετικής εξουσιοδότησης από τον πράκτορα, στον οποίο εν συνεχεία μεταβιβάζεται το εισπραχθέν ποσό.<sup>6</sup>

#### **Ευφανές factoring ( η μη εμπιστευτικό factoring):**

Με τη διάδοση για αναγνώριση του factoring οι πράκτορες γίνονται όλο και περισσότερο απρόθυμοι να συνάψουν αφανείς συμβάσεις, διότι διατρέχουν τον κίνδυνο να μη μεταβιβάσουν τελικά σε αυτούς τα ποσά των απαιτήσεων, τα οποία εισέπραξαν οι προμηθευτές. Γι' αυτό η σύμβαση factoring καταρτίζεται όλο και περισσότερο ως εμφανής, με την έννοια ότι γνωστοποιείται στον οφειλέτη, ο οποίος εφεξής ελευθερώνεται μόνο αν καταβάλλει στον πράκτορα το ποσό της απαίτησης. Η γνωστοποίηση (αναγγελία) γίνεται συνήθως είτε με ειδική μνεία στα τιμολόγια που εκδίδει ο προμηθευτής είτε με την αποστολή χωριστής γραπτής ανακοίνωσης από τον προμηθευτή ή τον πράκτορα προς τους πελάτες – οφειλέτες.

Το εμφανές factoring μπορεί να είναι είτε γνήσιο, είτε μη γνήσιο. Εάν η απαίτηση δεν πληρωθεί κατά τη λήξη της στον μεν γνήσιο factoring ο πράκτορας θα επιδιώξει εξωδίκως ή δικαστικώς την είσπραξη για λογαριασμό του, στο δε μη γνήσιο factoring (ανάλογα με τη συμφωνία) είτε θα επιστρέψει την απαίτηση στον προμηθευτή, είτε θα επιδιώξει την είσπραξή της για λογαριασμό τούτου.

### **3.2.3 Factoring με ή χωρίς προεξόφληση**

Η διάκριση αυτή έχει ως κριτήριο τον χρόνο εξόφλησης των απαιτήσεων από τον πράκτορα προς τον προμηθευτή. Αν ο πράκτορας εξοφλεί τις απαιτήσεις (πιστώνει με το ποσό τους το λογαριασμό του προμηθευτή) κατά το χρόνο που γίνονται αυτές ληξιπρόθεσμες, δεν υπάρχει προεξόφληση. Αντίθετα αν η πίστωση του λογαριασμού του προμηθευτή γίνεται αμέσως μετά την εκχώρηση, δηλαδή την χορήγηση στον πράκτορα αντιγράφων των τιμολογίων ή

<sup>6</sup> Σπύρου Δ. Ψυχομάνη, Το Factoring ως Σύμβαση Πρακτορείας Επιχειρηματικών Απαιτήσεων σελ.51



καταστάσεων με τις εκχωρούμενες αξιώσεις, τότε πρόκειται για σύμβαση factoring με προεξόφληση.

#### Factoring με προεξόφληση (advance factoring ή bulk factoring).

Η μορφή αυτή προτιμάται όταν η επιχείρηση του προμηθευτή έχει ανάγκη από ρευστό και άρα χρειάζεται χρηματοδότηση. Ο πράκτορας πιστώνει τον λογαριασμό του προμηθευτή συνήθως με το 80% της αξίας των απαιτήσεων που του μεταβιβάστηκαν, ενώ το υπόλοιπο παρακρατείται προσωρινά για την κάλυψη του πράκτορα από τυχόν ενστάσεις του οφειλέτη ( π.χ. λόγω ελαττωμάτων , πλημμελούς εκπλήρωσης των υποχρεώσεων κλπ.) ή αδυναμία είσπραξης και αποδίδεται στον προμηθευτή όταν ο οφειλέτης πληρώσει την απαίτηση.

Η μορφή αυτή Factoring δεν διαφέρει στην ουσία από την προεξόφληση απαιτήσεων. Η διαφορά μεταξύ των δυο συναλλαγών είναι κυρίως ποσοτική, διότι στην προεξόφληση ο επιχειρηματίας επιλέγει ορισμένες από τις απαιτήσεις κατά των πελατών του και τις προσκομίζει στην τράπεζα για προεξόφληση, ενώ στο factoring η προεξόφληση γίνεται με το σύνολο των απαιτήσεων του προμηθευτή.<sup>7</sup>

#### Factoring χωρίς προεξόφληση

Με την μορφή αυτή της σύμβασης Factoring ο πράκτορας αναλαμβάνει είτε μόνο την λογιστική παρακολούθηση και την είσπραξη των απαιτήσεων, είτε συγχρόνως (ανάλογα με το αν το factoring συμφωνήθηκε ως γνήσιο) και την κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου. Το είδος αυτό προτιμάται από τον προμηθευτή, όταν δεν έχει ανάγκη χρηματοδότησης και δεν θέλει να επιβαρυνθεί με προεξοφλητικό τόκο ή όταν έχει καλύψει τις χρηματοδοτικές του ανάγκες με άλλο τρόπο (π.χ. χρηματοδότηση από τράπεζα).

Στην περίπτωση αυτή ο πράκτορας πιστώνει τον λογαριασμό του προμηθευτή με το πόσο της απαίτησης είτε κατά την είσπραξη της από τον οφειλέτη, είτε (στο γνήσιο Factoring) κατά τη λήξη της ανεξάρτητα από την πληρωμή της εκ μέρους του οφειλέτη. Αφαιρείται βέβαια το πόσο που αντιστοιχεί στα έξοδα και την προμήθεια του πράκτορα.

Η μορφή αυτή του Factoring συνδυάζεται πολλές φορές με τραπεζική χρηματοδότηση. Στην περίπτωση αυτή ο προμηθευτής εκχωρεί στην πιστοδότρια τράπεζα τα δικαιώματα του από την σύμβαση Factoring και δίνει εντολή στον πράκτορα να εμβάζει τις εισπράξεις από τις εκχωρούμενες σ' αυτόν απαιτήσεις στον χρηματοδοτικό λογαριασμό που διατηρεί στην τράπεζα. Με τον τρόπο αυτό η χρηματοδότηση που παρέχει η τράπεζα εξασφαλίζεται με την εκχώρηση δικαιωμάτων κατά της εταιρίας Factoring η οποία και πολλές φορές είναι και θυγατρική της.

### **3.2.4 Εσωτερικό και Διεθνές Factoring**

Κριτήριο για αυτή τη διάκριση είναι το αν ο οφειλέτης της εκχωρούμενης απαίτησης βρίσκεται στο εσωτερικό ή στο εξωτερικό, οπότε ο πράκτορας πρέπει να επιχειρήσει εκεί την είσπραξη της.

#### Εξωτερικό Factoring (Domestic Factoring).

Πρόκειται για την συνήθη περίπτωση κατά την οποία τόσο ο προμηθευτής

<sup>7</sup> Β.Βάθη, Η Σύμβαση Factoring σελ 28

όσο και ο οφειλέτης του είναι εγκατεστημένοι στην χώρα, στην οποία αναπτύσσει την δραστηριότητα του ο πράκτορας. Εάν ο προμηθευτής και ο πράκτορας δραστηριοποιούνται στην ίδια χώρα (π.χ. Ελλάδα), αλλά ο προμηθευτής πολύ αγαθά ή παρέχει υπηρεσίες και στο εξωτερικό, γίνεται λόγος για εξαγωγικό Factoring. Χαρακτηριστικό αυτής της μορφής Factoring είναι ότι ο πράκτορας αναλαμβάνει να παρακολουθήσει και να εισπράξει απαιτήσεις του προμηθευτή έναντι πελατών του, οι οποίοι είναι εγκατεστημένοι στο εξωτερικό.

#### Λειτουργία εγχώριου Factoring



#### Διεθνές Factoring.

Διεθνές ή εξαγωγικό, χαρακτηρίζεται το Factoring όπου οι απαιτήσεις προέρχονται από εξαγωγή αγαθών ή παροχή υπηρεσιών σε χώρα διαφορετική από εκείνη, στην οποία είναι εγκατεστημένοι και ασκούν την επιχειρηματική δραστηριότητα τους ο προμηθευτής και ο πράκτορας. Το διεθνές Factoring είναι ιδιαίτερα σημαντικό και παίζει καθοριστικό ρόλο στην προώθηση των εξαγωγών.

Η παραπάνω αρίθμηση των μορφών εμφάνισης του Factoring δεν είναι εξαντλητική. Η εφευρετικότητα των συναλλασσόμενων, η ευκαμψία του θεσμού, η αρχή της ελευθέριας των συμβάσεων που διέπει αυτού του είδους τις συναλλαγές και οι δραστηριότητες ορισμένων κλάδων της οικονομίας εξηγούν την εμφάνιση ποικίλων παραλλαγών και την δημιουργία συνεχώς νέων μορφών Factoring.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΕΤΑΡΤΟ ΣΥΜΒΑΣΗ FACTORING ΚΑΙ ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ (FACTOR - ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ – ΠΕΛΑΤΗ)

### 4.1 ΣΥΜΒΑΣΗ FACTORING – ΟΡΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ

Μια πλήρη σύμβαση Factoring πάντοτε συνάπτεται πριν αρχίσουν οι εργασίες μεταξύ των ενδιαφερόμενων μερών του Factoring. Μια γενική σύμβαση που συνήθως χρησιμοποιείται, συμπεριλαμβάνει όλες τις μεθόδους, τις εργασίες, τις διαδικασίες και όλες τις δυνατότητες που ανοίγονται στο θεσμό αυτό.

Σύμφωνα με το Unidriot Factoring ορίζεται ή προσδιορίζεται η σύμβαση με την οποία ο Factor υποχρεούται να παρέχει τουλάχιστον δυο από τις ακόλουθες υπηρεσίες:

- Χρηματοδότηση
- Είσπραξη των τιμολογίων
- Ασφάλιση πιστωτικού κινδύνου
- Λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων
- Διαχείριση των λογαριασμών

Σε αυτή τη σύμβαση ο προμηθευτής είναι υποχρεωμένος να εκχωρεί στο Factor σε συνεχή και σταθερή βάση τα τιμολόγια που προέρχονται από τις πωλήσεις των αγαθών ή την παροχή των υπηρεσιών.

Ωστόσο οι κανόνες λειτουργίας του θεσμού εφαρμόζονται σε σχέση με τις συμβάσεις που συνάπτει ο Factor, δηλαδή:

- Να εκχωρούνται τα τιμολόγια των πωλήσεων των προμηθευτών.
- Να γίνεται αναγγελία της εκχώρησης στους πελάτες – αγοραστές.
- Να επιτυγχάνεται άμεση και απρόσκοπτη επικοινωνία, μεταξύ του προμηθευτή και του πελάτη – αγοραστή όταν βρίσκονται μάλιστα σε διαφορετική χώρα.

Πάντως το Factoring ή η εφαρμογή της εναλλακτικής και συμπληρωματικής μορφής χρηματοδότησης, όπως τουλάχιστον θεωρείται, αρχίζει με την υπογραφή μιας αμοιβαίας δεσμευτικής συμφωνίας, μεταξύ εκχωρητή – πωλητή των αγαθών (προϊόντων) και της χρηματοδοτικής εταιρίας (Factor).

Σε αυτή τη σύμβαση αναφέρεται με λεπτομέρεια η διαδικασία που ακολουθείται και οι νομικές υποχρεώσεις και των δυο ενδιαφερόμενων μερών. Ο χρηματοδότης ελέγχει τα τιμολόγια και αξιολογεί τους αγοραστές.

Στους όρους και στις προϋποθέσεις συμπεριλαμβάνονται τα ακόλουθα:

- 1) Συμβαλλόμενα μέρη
- 2) Εισαγωγή
- 3) Αγορά απαιτήσεων
- 4) Εκχώρηση απαιτήσεων
- 5) Εγγυητική ευθύνη πελάτη
- 6) Μεταβίβαση λοιπών δικαιολογητικών
- 7) Διαχείριση απαιτήσεων
- 8) Επεξεργασία απαιτήσεων από τον Factor
- 9) Τήρηση λογαριασμών
- 10) Γενικές διατάξεις

Με την έναρξη των εργασιών του Factoring θα πρέπει να προβληθούν τα ακόλουθα:

- 1) Προκαταρκτικές εργασίες
  - Επαφές, επιστολές, ερωτηματολόγια κλπ.
- 2) Σύναψη συμβάσεων
  - Συμβάσεις προσχώρησης, είτε δέχεται ο πελάτης είτε όχι δε γίνεται διαπραγμάτευση
- 3) Κανονισμός πιστωτικών ορίων και ορίων πωλήσεων
- 4) Διάρκεια και λήξη απαιτήσεων (πληρωμών)
  - Προσδιορίζεται συγκεκριμένη ημερομηνία (δύο μηνών)
- 5) Άνοιγμα τριών (3) λογαριασμών
  - Για την πληρωμή του 80% συν της προμήθειας
  - Για την πληρωμή των απαιτήσεων
  - Για το υπόλοιπο 20%
- 6) Αναγγελία ή μη στον αγοραστή
  - Εμπιστευτικό ή μη, αποκαλυπτικό ή μη Factoring
- 7) Καταληκτική ημερομηνία για τις πληρωμές
  - Μόνο για προεξόφληση
- 8) Ανταποκριτής
  - Όταν δεν υπάρχει εισαγωγικός ή εξαγωγικός Factor.
- 9) Συνεργασία με ασφαλιστικό φορέα.

#### 4.2 ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΤΟΥ FACTORING

Η σύμβαση πρακτορείας συνεπάγεται ένα κόστος για τις υπηρεσίες που προσφέρονται, για τη λογιστική παρακολούθηση των απαιτήσεων, όπως επίσης και για το συνεπαγόμενο πιστωτικό κίνδυνο. Σε πολλές περιπτώσεις το κόστος της πρακτορείας μπορεί να είναι υψηλό και αποτελείται από δυο παράγοντες:

1) Την προμήθεια: Η προμήθεια είναι μια σταθερή ποσοστιαία επιβάρυνση που υπολογίζεται πάνω στο ποσό των λογαριασμών απαιτήσεων που συνολικά αγοράζονται. Η επιβάρυνση αυτή εξαρτάται από το είδος της επιχείρησης, τον αριθμό και την ποιότητα των υπόχρεων λογαριασμών, το μέσο όρο του αριθμού και του μεγέθους των τιμολογίων, τους όρους των πωλήσεων και την ετήσια αξία των πωλήσεων. Με τον τρόπο αυτό το κέρδος του πράκτορα εξαρτάται από το ποσό των απαιτήσεων που υφίστανται στην πρακτορεία.

Ειδικότερα οι προμήθειες που εισπράττει ο πράκτορας διακρίνονται βασικά σε δυο είδη: α) τις διαχειριστικές και β) της ασφάλισης.

Οι διαχειριστικές προμήθειες συνήθως ανέρχονται στο 0,5% – 1,5% του μικτού ποσού των τιμολογίων και καλύπτουν το λειτουργικό κόστος του πράκτορα από την συνεργασία του με τον πελάτη. Οι διαχειριστικές προμήθειες εξαρτώνται από τον ετήσιο κύκλο εργασιών του πελάτη, το μέσο ύψος των εκχωρούμενων στον πράκτορα τιμολογιακών απαιτήσεων το μέσο ποσοστό των τιμολογίων και τον αριθμό των πελατών.

Η προμήθεια της ασφάλισης εξαρτάται από την φερεγγυότητα του πελάτη και τον βαθμό της συγκέντρωσης των κινδύνων σε ορισμένους πελάτες. Η προμήθεια της ασφάλισης ανέρχεται συνήθως στο 0,5%-1,5% του ποσού των τιμολογίων.

2) Τον τόκο: Η επιβάρυνση λόγω των τόκων υπολογίζεται με τους εξής δυο τρόπους :

α) Επί του κεφαλαίου. Δηλαδή υπολογίζεται μια επιβάρυνση τόκων για τα χρήματα που έχουν χορηγηθεί. Το επιτόκιο είναι συνήθως 2%-4% πάνω από το σύνηθες βραχυπρόθεσμο επιτόκιο δανεισμού.

β) Επί των πλεονασμάτων. Ο τόκος αυτός υπολογίζεται επί των πλεονασμάτων των λογαριασμών του προμηθευτή που αφήνονται σε ένα πράκτορα. Το επιτόκιο με το οποίο υπολογίζεται ο τόκος αυτός είναι μικρότερο από το επιτόκιο με το οποίο υπολογίζεται ο τόκος επί του κεφαλαίου.<sup>8</sup> Ο τρόπος υπολογισμού του τόκου καθορίζεται στη συμφωνία της πρακτορείας.

Τέλος ας δούμε συνήθως πως συμφωνείται να υπολογίζεται το επιτόκιο βάση του οποίου υπολογίζεται ο τόκος είτε επί του κεφαλαίου, είτε επί των πλεονασμάτων. Το επιτόκιο αυτό αποτελείται από δυο μέρη, το ένα είναι μεταβαλλόμενο και ονομάζεται " επιτόκιο βάσης" αντιστοιχεί δε συνήθως L.I.B.O.R. (London Inter Bank Offered Rate – επιτόκιο διατραπεζικών καταθέσεων στην ευρωπαϊκή αγορά χρήματος του Λονδίνου) και αναπροσαρμόζεται κατά τακτά και εκ των προτέρων συμφωνημένα διαστήματα ( τρίμηνα ή εξάμηνα). Το άλλο μέρος είναι σταθερό και προστίθεται στο "επιτόκιο βάσης" για να σχηματιστεί το συνολικό επιτόκιο. Το σταθερό μέρος του επιτοκίου εξαρτάται κυρίως από τον "κίνδυνο του πελάτη" (δηλαδή τη φερεγγυότητά του) αλλά και από τις συνθήκες της χρηματαγοράς, την πολιτική της εταιρίας Factoring, την οξύτητα του ανταγωνισμού κλπ.

Πάντως η υπ' αριθμόν 959/10-3-1987 πράξη του διοικητή της τράπεζας της Ελλάδος, με την οποία επιτρέπεται στις τράπεζες ή τις θυγατρικές εταιρείες τους η διενέργεια " πράξεων αναδόχου είσπραξης εμπορευματικών απαιτήσεων ελληνικών εξαγωγέων" (όπως αποκαλείται το Factoring) καθορίζεται ανώτατο επιτρεπόμενο επιτόκιο το L.I.B.O.R. συν δυο ποσοστιαίες μονάδες.

#### **4.3 ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΜΕΤΑΞΥ ΠΡΑΚΤΟΡΑ (FACTOR) – ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ (ΕΚΧΩΡΗΤΗ)**

Υπάρχουν πολλοί τρόποι συνεργασίας μεταξύ του Factor και του προμηθευτή - εκχωρητή οι περισσότεροι από τους οποίους συμπεριλαμβάνονται στην σύμβαση. Η συνεργασία τους, θα πρέπει να βασίζεται σε ένα κοινά αποδεκτό πλαίσιο και να πληροί βασικές προϋποθέσεις και όρους, ώστε να προστατεύεται τόσο ο προμηθευτής όσο και ο Factor.

##### Προϋποθέσεις συνεργασίας Factor-εκχωρητή.

##### A)Αξιοπιστία εκχωρητή

Σημαντικό ρόλο στην εφαρμογή του Factoring παίζει η αξιοπιστία του εκχωρητή. Σύμφωνα με την διεθνή εμπειρία οι ζημιές που υφίσταται ο Factor οφείλονται στην αξιοπιστία των εκχωρητών και όχι στην πιθανή αδυναμία των πελατών να πληρώσουν τις οφειλές τους.

Ο κίνδυνος που προέρχεται από την αναξιοπιστία των εκχωρητών είναι μεγάλος, και ακόμη μεγαλύτερος είναι ο κίνδυνος, όταν οι εκχωρητές βρίσκονται αθέμιτες συναλλαγές για να καλύψουν τη ρευστότητά τους.

Ο εκχωρητής μπορεί να εξαπατήσει τον Factor με τους εξής τρόπους :

- Να του εκχωρήσει πλαστά τιμολόγια που δεν έχουν αντίκρισμα σε προϊόντα που πούλησαν.

- Να εκδώσει τιμολόγια πριν από την παράδοση των εμπορευμάτων.

- Να αποκρύψει την έκδοση πιστωτικών σημειωμάτων και να αποκρύψει την είσπραξη κάποιου τιμολογίου που τους έστειλε απ' ευθείας ο πελάτης.

<sup>9</sup> Γιάννη Τ. Λαζαρίδης, Σύγχρονες Μορφές Χρηματοδότησης σελ.99-100

Για τους παραπάνω λοιπόν λόγους, ο Factor πριν δεχθεί να αναλάβει τις απαιτήσεις που του εκχωρεί ο προμηθευτής θα πρέπει να ελέγχει με σχολαστικότητα, το παρελθόν, το παρόν και το μέλλον της εταιρίας του προμηθευτή και ειδικότερα την οργάνωση της και την οικονομική της απόδοση που αποτελούν στοιχεία μελέτης για εξαγωγή χρήσιμων πληροφοριών που διασφαλίζουν τον Factor από ενδεχόμενους κινδύνους.

### Β) Ρευστότητα εκχωρητή

Ο Factor έχει το δικαίωμα επιλογής των τιμολογίων που θα προεξοφλήσει.

Επομένως επιλέγει εκείνα που είναι πιο ασφαλή και απορρίπτει τιμολόγια ορισμένων εκχωρητών που δεν έχουν αντίκρισμα σε υπηρεσίες ή προϊόντα ή είναι αμφισβητούμενα όπως :

- Τιμολόγια που είναι δεσμευμένα από προηγούμενες οφειλές.
- Τιμολόγια που αφορούν πωλήσεις σε συνεταιριστικές εταιρίες ή εταιρίες που τελούν υπό κοινή ιδιοκτησία ή έλεγχο.
- Τιμολόγια που αφορούν πωλήσεις με προσωρινή τιμή.
- Τιμολόγια που αφορούν μακροπρόθεσμα συμβόλαια. Αν το συμβόλαιο δεν εκπληρωθεί, ο πελάτης μπορεί να σταματήσει την πληρωμή των τιμολογίων που εκκρεμούν και έτσι ο Factor, δεν μπορεί να εισπράξει τις πληρωμές του σε περίπτωση πτώχευσης ή εκκαθάρισης του προμηθευτή κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου.
- Τιμολόγια που αφορούν πωλήσεις εμπορευμάτων όπου ακολουθεί υποχρέωση παροχής υπηρεσιών από τον προμηθευτή. Το συμβόλαιο πωλήσεων και το συμβόλαιο παροχής υπηρεσιών μπορεί να είναι διαφορετικά, παρόλα αυτά όμως δημιουργείται ο κίνδυνος, ιδιαίτερα στις περιπτώσεις όπου υπάρχει συνεχής ροή πωλήσεων, ο πελάτης να αμφισβητήσει την παροχή υπηρεσιών και να αρνηθεί να πληρώσει τα εμπορεύματα.
- Τιμολόγια που είναι πολλά σε αριθμό και γίνεται διασπορά κινδύνου.
- Τιμολόγια που έχουν πολύ μικρή αξία.

### Γ) Επιχείρηση

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

### Δ) Προϊόντα

Επιπλέον δείχνει ενδιαφέρον για το είδος των προϊόντων και την ποιότητα τους, αφού ο πελάτης τελικά αγοράζει και πληρώνει για προϊόντα που τον ικανοποιούν.

Ωστόσο, για την λειτουργία του Factoring ο Factor πρέπει να έχει ακριβείς πληροφορίες για :

- Τον αριθμό των πελατών και την εξέλιξη μέσα στην οικονομική χρήση.
- Τον τζίρο της εταιρίας.
- Τον αριθμό των προκαταβολών έναντι των εισπρακτέων τιμολογίων.
- Το κόστος των κεφαλαίων που απαιτούνται για τη λειτουργία του θεσμού.
- Διάφορες διοικητικές πληροφορίες κλπ.

#### **4.4 ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΜΕΤΑΞΥ FACTOR ΚΑΙ ΠΕΛΑΤΗ – ΑΓΟΡΑΣΤΗ**

Ο Factor έχει το δικαίωμα να εισπράττει μέρος της αξίας των τιμολογίων του πελάτη που εκχωρούνται σε αυτόν τον προμηθευτή. Αυτό το δικαίωμα είναι δικαιολογημένο, εφόσον υπάρχει συμφωνία μεταξύ του προμηθευτή και του πελάτη – αγοραστή. Ο Factor, θα πρέπει να βεβαιωθεί ότι οι όροι της συμφωνίας μεταξύ του πελάτη και του προμηθευτή δεν του απαγορεύουν την είσπραξη εκχωρημένων απαιτήσεων ή ότι δεν συμπεριλαμβάνονται ειδικοί όροι πληρωμών. Ο Factor θα πρέπει να ελέγχει όλους τους όρους με τους οποίους μπορεί να εισπράττει τις απαιτήσεις από τον πελάτη – αγοραστή.<sup>9</sup>

#### **4.5 ΠΛΑΙΣΙΟ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΜΕΤΑΞΥ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ ΚΑΙ ΤΟΥ ΟΦΕΙΛΕΤΗ - ΠΕΛΑΤΗ**

Η σχέση αυτή δεν επηρεάζεται από τη σύμβαση Factoring. Συνήθως είναι πώληση, σύμβαση παροχής υπηρεσιών, σύμβαση έργου κλπ. Επομένως, τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις των συμβαλλομένων κρίνονται με βάση τις οικείες διατάξεις.

---

<sup>9</sup> Γ.Θ. Μητσιόπουλος, Σύγχρονες Χρηματοοικονομικές Αγορές και Προϊόντα, Έκδ. Ipirotiki, Αθήνα

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΕΜΠΤΟ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FACTORING ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ**

### **5.1 ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FACTORING**

Το Factoring έχει βέβαια πολλά πλεονεκτήματα που κάνουν πολλές επιχειρήσεις να ενδιαφέρονται για τη χρησιμοποίησή του. Παράλληλα όμως εκτός από τις επιχειρήσεις ωφελεί και την οικονομία αλλά και τις τράπεζες. Αμέσως παρακάτω θα παρατεθούν τα πλεονεκτήματα του Factoring για τον προμηθευτή και στη συνέχεια για την οικονομία και τις τράπεζες.

#### **5.1.1 Πλεονεκτήματα του Factoring για τον προμηθευτή**

##### **1)Κάλυψη πιστωτικού κινδύνου**

Η εταιρία Factoring “αγοράζει” τις απαιτήσεις του προμηθευτή, δηλαδή αναλαμβάνει τον κίνδυνο από ενδεχόμενη αδυναμία του οφειλέτη του να εξοφλήσει την οφειλή του. Έτσι ο προμηθευτής μπορεί να επεκτείνει τον κύκλο των εργασιών του πολύ πέρα από τα όρια εκείνα που θα ήταν εφικτά εάν ο ίδιος έφερε τον πιστωτικό κίνδυνο. Επίσης προστατεύεται χάρη στις πληροφορίες φερεγγυότητας που του παρέχει ο πράκτορας, από ενδεχόμενη αφερεγγυότητα κάποιων πελατών του οι οποίοι πιθανός να δίνουν σε ένα συγκεκριμένο προμηθευτή την εντύπωση ότι είναι συνεπής στις πληρωμές τους (ο λόγος μπορεί να είναι ότι τους συμφέρει η συνέχιση της συνεργασίας με τον προμηθευτή αυτό. Ενώ δεν πληρώνει τις άλλες οφειλές τους και ενδεχόμενα βρίσκονται στα πρόθυρα χρεοκοπίας. Οι εταιρίες Factoring όμως χάρη στη συστηματική συγκέντρωση, επεξεργασία και ανταλλαγή πληροφοριών αλλά και τη σε βάθος γνώση της αγοράς(που τους εξασφαλίζει η συνεργασία με πολλούς προμηθευτές και αγοραστές ενός κλάδου και η κατά συνέπεια σε καθημερινή σχεδόν βάση παρακολούθηση της συνέπειας των τελευταίων στις πληρωμές τους), μπορούν να σχηματίσουν σαφέστερη αντίληψη για την οικονομική κατάσταση τούτων και έτσι να αποτρέψουν τον πελάτη τους από τις ζημιολογίες γι' αυτόν εμπορικές σχέσεις.

##### **2)Βελτίωση ρευστότητας**

Η εταιρία Factoring προεξοφλεί τις εκχωρούμενες σε αυτή απαιτήσεις σε ποσοστό 80% - 90% και έτσι βελτιώνεται η ρευστότητα του προμηθευτή, αφού ένα βραχυπρόθεσμο στοιχείο του ενεργητικού του αντικαθίσταται με ρευστά διαθέσιμα με τα οποία αυτός μπορεί άμεσα να αντιμετωπίσει τις υποχρεώσεις του.

Πέρα από αυτό, η εταιρία Factoring χρηματοδοτεί με ευρύτερα κριτήρια, σε σχέση με τα παραδοσιακά τραπεζικά, στηριζόμενη κυρίως στη φερεγγυότητα των οφειλετών – αγοραστών των εμπορευμάτων. Αυτό σημαίνει ότι ορισμένες μικρομεσαίες επιχειρήσεις νέες και δυναμικές, με ικανό μάνατζμεντ και με ανερχόμενο κύκλο εργασιών που δεν έχουν, όμως εύκολη πρόσβαση στο τραπεζικό σύστημα (δεδομένου ότι δεν είναι γνωστές στην αγορά και δεν διαθέτουν επαρκή οικονομική επιφάνεια αλλά ούτε και οι φορείς τους είναι



ιδιοκτήτες ακίνητης περιουσίας) μπορούν χάρη στο Factoring να λάβουν συμπληρωματική χρηματοδότηση για την κάλυψη των αυξανόμενων αναγκών τους.

### 3)Βελτιωμένη αποδοτικότητα

Η βελτιωμένη αποδοτικότητα οφείλεται στη δυνατότητα που παρέχεται στον πελάτη της εταιρίας Factoring, σαν αποτέλεσμα της βελτίωσης της ρευστότητας του, να αξιοποιεί στο ακέραιο τις παρεχόμενες από τους προμηθευτές του εκπτώσεις. Πχ. μπορεί από τη συμβατική συμφωνία με έναν προμηθευτή του να προβλέπεται η παροχή έκπτωσης 3% εφόσον αυτός εξοφλεί τα αντίστοιχα τιμολόγια σε 10 το πολύ ημέρες από την έκδοσή τους, ενώ εάν τα εξοφλήσει σε 30 ημέρες χάνει την έκπτωση. Η αξιοποίηση της έκπτωσης αυτής από τον πελάτη της εταιρίας Factoring σημαίνει γι' αυτόν χρηματοοικονομικό όφελος της τάξης του 52%<sup>10</sup> σε ετήσια βάση.

Στη βελτίωση της αποδοτικότητας μίας συνεργαζόμενης με εταιρία Factoring επιχείρησης συμβάλλει και η εξοικονόμηση κόστους που προκύπτει από την απαλλαγή της από μία σειρά διεκπεραιωτικής φύσης εργασιών (ανάθεση στον πράκτορα της διαχείρισης και λογιστικής παρακολούθησης των απαιτήσεων). Η εν λόγω εξοικονόμηση κόστους προέρχεται κυρίως από τα έξοδα μισθοδοσίας μέρους του απασχολούμενου στο λογιστήριο προσωπικού, καθώς και από τα τηλεφωνικά τηλεγραφικά κλπ. έξοδα και τη δαπάνη για αγορά υλικού γραφείου που θα απαιτούσε η παρακολούθηση και διαχείριση των εκχωρούμενων στον πράκτορα απαιτήσεων.

Επίσης πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι ο προμηθευτής που συνεργάζεται με μία εταιρία Factoring έχει τη βεβαιότητα ότι με την προσκόμιση των τιμολογίων, που εκδίδει, στον πράκτορα θα χρηματοδοτηθεί με ένα συμφωνημένο ποσοστό ή ανάλογα με το περιεχόμενο της σχετικής σύμβασης, θα εισπράξει το αντίτιμό τους από τον πράκτορα σε μία εκ των προτέρων προσδιορισμένη ημερομηνία, δηλαδή ή κατά τη λήξη της απαίτησης ή ένα χρονικό διάστημα ( συνήθως 90 ημέρες) μετά. Αυτό σημαίνει ότι ο προμηθευτής είναι σε θέση να προγραμματίσει με σχετική ακρίβεια τις εισροές μετρητών στην επιχείρησή του και να διαμορφώσει έτσι τον ταμιακό του προϋπολογισμό ώστε να ελαχιστοποιεί τα απαραίτητα για τη λειτουργία της επιχείρησης ρευστά διαθέσιμα. Με τον τρόπο αυτό και δεδομένου ότι τα ρευστά διαθέσιμα είναι άτοκα εξοικονομείται χρηματοοικονομικό κόστος και βελτιώνεται η αποδοτικότητα του προμηθευτή.

### 4)Απαλλαγή από το συναλλαγματικό κίνδυνο

Ο προμηθευτής με τη λήψη της προκαταβολής έναντι των απαιτήσεών του

---

<sup>10</sup> Το ποσοστό αυτό προκύπτει από τον τύπο :  $E = T \cdot 100 \cdot 360 \div x \cdot K$

Όπου T = ο τόκος, δηλ. το ποσό της έκπτωσης

X = ο χρόνος σε ημέρες, δηλ. στο παράδειγμα. 20 ημέρες (30-10)

K = το κεφάλαιο ( δηλ. εάν το τιμολόγιο είναι 10000 και η έκπτωση 3% στον τύπο θα έχουμε  $K = 10000 \cdot 300 = 970$

από τον πράκτορα απαλλάσσεται από τον κίνδυνο δυσμενούς γι' αυτόν μεταβολής της ισοτιμίας του νομίσματος στο οποίο έχει εκφραστεί η απαίτηση έναντι του εγχώριου νομίσματος. Οι συναλλαγματικοί αυτοί κίνδυνοι είχαν αυξηθεί σημαντικά μετά την κατάργηση της νομισματικής συμφωνίας του Bretton – Woods και της μετάβασης από το συναλλαγματικό καθεστώς των σταθερών ισοτιμιών σε εκείνο των κυμαινόμενων ισοτιμιών, αλλά και λόγω των σοβαρών διαρθρωτικών προβλημάτων πολλών χώρων και της εκρηκτικής διόγκωσης των κερδοσκοπικών κινήσεων κεφαλαίων.

#### 5)Βελτίωση της εικόνας του ισολογισμού και συνεπώς της πιστοληπτικής ικανότητας.

Με τη "χωρίς δικαίωμα αναγωγής" πώληση των απαιτήσεων του προμηθευτή προς τον πράκτορα (γνήσιο factoring) και τη διάθεση σε μετρητά του εισπραττόμενου ποσού των απαιτήσεων για την εξόφληση εξόδων του προμηθευτή, συμπηφίζεται ένα στοιχείο του ενεργητικού με ένα στοιχείο του παθητικού και επομένως μειώνεται αντίστοιχα το ύψος και των δυο σκελών του ισολογισμού. Επειδή το ίδιο κεφάλαιο παραμένει αμετάβλητο, βελτιώνονται οι δείκτες της δανειακής επιβάρυνσης καθώς και της ρευστότητας. Οι δείκτες αυτοί είναι γνωστό ότι συνεκτιμούνται μαζί με πολλά άλλα στοιχεία από τις τράπεζες για την αξιολόγηση της οικονομικής κατάστασης των πιστούχων τους και για τον καθορισμό των πιστοληπτικών ορίων τους.

#### 6)Απλή τεκμηρίωση και διαδικασία.

Η εταιρία factoring θέτει ορισμένες προϋποθέσεις προκειμένου να προβεί στην αγορά των απαιτήσεων ενός προμηθευτή που συνεργάζεται μαζί της (όριο κατά παραλήπτη του εμπορεύματος, είδος εμπορεύματος, προθεσμία πληρωμής του τιμολογίου κλπ.) αλλά σαν δικαιολογητικό (documentation = τεκμηρίωση) ζητείται κατά κανόνα μόνο το τιμολόγιο. Έτσι ο προμηθευτής δεν είναι υποχρεωμένος να προσκομίσει στον πράκτορα " πλήρη σειρά φορτωτικών" ( όπως συμβαίνει στην περίπτωση της εκτέλεσης ενέγγυων πιστώσεων ή λήψης προκαταβολών έναντι φορτωτικών) αλλά ούτε και ο παραλήπτης υπογράφει κατά τον διακανονισμό της αξίας του εμπορεύματος συναλλαγματικές ή γραμμάτια, απαλλασσόμενος έτσι από την σχετική επιβάρυνση.

#### 7)Προώθηση των πωλήσεων – το factoring σαν αποτελεσματικό μέσω Marketing

Η συνεργασία μιας, εξαγωγικής κυρίως, επιχείρησης με μια εταιρία factoring εξοπλίζει την πρώτη με πολύ σοβαρά πλεονεκτήματα στην προσπάθειά της να προσελκύσει νέους πελάτες χάρις στην δυνατότητα που της εξασφαλίζει το factoring να προσφέρει συμφέροντες, σε σύγκριση με τα παραδοσιακά μέσα όρους πληρωμής.

Συγκεκριμένα :

- Ο αγοραστής αποφεύγει την διαδικασία ανοίγματος ενέγγυων πιστώσεων από την οποία απομακρύνεται όλο και περισσότερο η σύγχρονη πρακτική διεκπεραίωσης διεθνών εμπορικών συναλλαγών όχι μόνο γιατί είναι χρονοβόρα και δαπανηρή αλλά και γιατί συνεπάγεται

δέσμευση ανάλογου ποσού από το πιστοληπτικό όριο του αγοραστή. Η δέσμευση αυτή έχει σαν αποτέλεσμα τη μείωση των περιθωρίων κάλυψης των χρηματοδοτικών αναγκών του αγοραστή και συνεπώς επιδείνωση της ρευστότητας της επιχείρησής του.

- Χάρη στη ρευστότητα που εξασφαλίζει στο προμηθευτή η αγορά των απαιτήσεων του εκ μέρους του πράκτορα, αυτός είναι σε θέση να χορηγήσει στους πελάτες άνετες προθεσμίες πληρωμής των τιμολογίων. Έτσι δεν υποχρεώνεται ο αγοραστής να προσφύγει στο τραπεζικό σύστημα για την χρηματοδότηση των αγορών του, πράγμα που έχει ιδιαίτερη σημασία σε περιόδους πιστωτικών περιορισμών ή υψηλών επιτοκίων.

- Ο αγοραστής δεν χρειάζεται να υπογράψει συναλλαγματικές.

Θα πρέπει επίσης να αναφερθεί η αποφασιστική συνδρομή που μπορούν να προσφέρουν οι εταιρίες factoring στους πελάτες τους στο σχεδιασμό της κατάλληλης πολιτικής marketing που θα στηρίζεται στις συνθήκες και τα δεδομένα του κλάδου της χώρας εξαγωγής.

Στην προώθηση, τέλος των πωλήσεων συμβάλλει και το ότι ο επιχειρηματίας έχοντας αναθέσει στην εταιρία factoring την φροντίδα για μια σειρά διαδικαστικής φύσης θέματα (λογιστική παρακολούθηση απαιτήσεων, εξώδικη ή δικαστική όχληση οφειλετών κλπ.) μπορεί να αφοσιωθεί απερίσπαστος στη κύρια αποστολή του δηλαδή την εξεύρεση νέας πελατείας και την ανάπτυξη νέων προϊόντων.<sup>11</sup>

### **5.1.2 Πλεονεκτήματα του Factoring για την οικονομία**

1) Χρησιμοποίηση των χρηματοδοτήσεων για το σκοπό για τον οποίο χορηγούνται. Δηλαδή αποφυγή διαρροής πιστώσεων σε ανεπιθύμητους (μη παραγωγικούς σκοπούς) πράγμα που αποτελεί ένα μόνιμο πρόβλημα του ελληνικού πιστωτικού συστήματος και οδηγεί σε μόνιμες στρεβλώσεις.

2) Προώθηση των εξαγωγών σε χώρες όπου λειτουργεί ο θεσμός του factoring.

3) Βελτίωση της παραγωγικότητας και διοργάνωση σε ορθολογική βάση των εξαγωγικών επιχειρήσεων. λόγω της απαλλαγής από μια σειρά χρονοβόρες και κοστογόνες διαδικασίες που εκτελούνται κατά τρόπο πολύ αποτελεσματικότερο και πιο επαγγελματικό από τις εταιρίες factoring.<sup>12</sup>

### **5.1.3 Πλεονεκτήματα για τις τράπεζες**

1) Προσφορά μιας νέας ευέλικτης και δυναμικής μορφής υπηρεσιών που επιτρέπει στις τράπεζες να έρθουν σε επαφή με νέες κατηγορίες πελατών.

2) Ανάθεση στις τράπεζες πρόσθετων εργασιών από τους πελάτες που κάνουν χρήση του θεσμού του factoring.

3) Εξυγίανση του χαρτοφυλακίου χορηγήσεων των τραπεζών, λόγω αύξησης του ποσοστού των χρηματοδοτήσεων τους που στηρίζεται σε σωστά τραπεζικά κριτήρια (έλεγχο φερεγγυότητας και όχι εμπράγματα εξασφαλίσεις) και

---

<sup>11</sup> Π. Μαλάκου, Νέοι Χρηματοδοτικοί Θεσμοί Factoring-Forfaiting

<sup>12</sup> Β. Βάθη, Η Σύμβαση Factoring σελ.54

κατευθύνονται αποδεδειγμένα σε παραγωγικές δραστηριότητες.  
4) Αξιοποίηση του αρχείου πληροφοριών τους (ανταλλαγή πληροφοριών με άλλες τράπεζες στη βάση της αμοιβαιότητας).

5) Μείωση του λειτουργικού κόστους των τραπεζών, δεδομένου ότι με την εξάπλωση του νέου αυτού θεσμού τα διαφορά αξιόγραφα και αποδεικτικά οφειλών, συναλλαγματικές, γραμμάτια φορτωτικά έγγραφα, αντικαθίστανται σταδιακά με τιμολόγια και έτσι περιορίζεται αντίστοιχα το κόστος των τραπεζών επειδή μειώνεται η απασχόληση του προσωπικού τους για λεπτομερειακούς ελέγχους κλπ.<sup>13</sup>

## 5.2 ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ FACTORING

1) Υποχρέωση εκχώρησης του συνόλου των απαιτήσεων του προμηθευτή στον πράκτορα.

Ο προμηθευτής δεν έχει την ευχέρεια να επιλέξει αυθαίρετα τις απαιτήσεις που θα εκχωρήσει (πουλήσει) στον πράκτορα, δηλαδή δεν έχει την δυνατότητα να μεταφέρει σε αυτόν τους "κακούς" κινδύνους (απαιτήσεις κατά πελατών των οποίων αμφισβητείται η φερεγγυότητα) και να κρατήσει ή να διαθέσει με άλλο τρόπο τους "καλούς" κινδύνους (φερέγγυοι πελάτες). Επίσης είναι υποχρεωμένος να εκχωρήσει στον πράκτορα όχι μόνο τις υφιστάμενες κατά της υπογραφής της σχετικής σύμβασης απαιτήσεις αλλά και αυτές που θα προκύψουν μεταγενέστερα.

2) Η ρήτρα του "ανεκχώρητου"

Πολλές μεγάλες επιχειρήσεις με σοβαρό μερίδιο στην αγορά ( πολυκαταστήματα, αλυσίδες καταστημάτων κλπ.) επιβάλλουν στους προμηθευτές με βάση ρήτρα που περιλαμβάνεται στους " Γενικούς Όρους των Συναλλαγών" του κλάδου τους, απαγόρευση εκχώρησης.

Οι κυριότεροι λόγοι που επικαλούνται για να δικαιολογήσουν οι εν λόγω επιχειρήσεις την πρακτική τους αυτή είναι η πρόσθετη εργασία που προκαλούν στο λογιστήριό τους οι μεταβολές στους δικαιούχους των πληρωμών και η αυξημένη πιθανότητα εξόφλησης κάποιου τιμολογίου προς τον αρχικό εκχωρητή (μη δικαιούχο), ιδιαίτερα κατά το μεταβατικό διάστημα από τη λήψη της αναγγελίας της εκχώρησης μέχρι την ενημέρωση του μηχανογραφικού αρχείου του οφειλέτη με τα στοιχεία του νέου εκχωρητή (εκδοχέα). Η καταβολή αυτή σε μη δικαιούχο δημιουργεί τον κίνδυνο διπλοπληρωμής και επομένως ζημίας του οφειλέτη, στην περίπτωση που ο αρχικός εκχωρητής έχει στο μεταξύ πτώχευση ή αντιμετωπίζει σοβαρές οικονομικές δυσχέρειες.

Είναι, πάντως, αυτονόητο ότι η προαναφερθείσα πρακτική ορισμένων εταιριών αποτελεί τροχοπέδη στην επέκταση των εταιριών factoring και θα πρέπει να βρεθεί μια κοινά αποδεκτή αντιμετώπιση του θέματος αυτού.

3) Υψηλό κόστος

Κατά το πρώτο στάδιο εφαρμογής του θεσμού του factoring στην Ευρώπη είχε θεωρηθεί σαν ένα δαπανηρό μέσο. Με την ένταση, όμως, του ανταγωνισμού αλλά και την εφαρμογή από τις εταιρίες factoring ορθολογικών μεθόδων διεκπεραίωσης των εργασιών τους, έχουν συμπιεστεί τα εισπραττόμενα από τις εταιρίες factoring δικαιώματα. Είναι βέβαια ευνόητο ότι ο προμηθευτής θα πρέπει να συνεκτιμήσει, κατα τη σύγκριση του factoring με

<sup>13</sup> Π. Μαλάκου, Νέοι Χρηματοδοτικοί Θεσμοί Factoring-Forfaiting σελ.32

εναλλακτικούς θεσμούς από πλευράς κόστους, τα έξοδα που εξοικονομεί λόγω των υπηρεσιών που προσφέρει ο πράκτορας αλλά και τα σημαντικά πλεονεκτήματα του factoring, ορισμένα από τα οποία είναι δύσκολο να αποτιμηθούν σε χρήμα.

#### 4) Η παρέμβαση τρίτου (πράκτορας) στις σχέσεις δυο εμπορικών εταιρών (προμηθευτή και αγοραστή)

Από ορισμένους αντιπάλους του factoring προβάλλεται σαν μειονέκτημα του θεσμού αυτού η ανάγκη γνωστοποίησης των εμπορικών σχέσεων δυο συναλλασσόμενων (προμηθευτή και αγοραστή) σε ένα τρίτο (πράκτορα) καθώς και η επέμβαση αυτού στις μεταξύ τους συναλλαγές. Η παρέμβαση αυτή ενδέχεται να δυσανεστήσει τον αγοραστή που πιθανώς ενδιαφέρεται ιδιαίτερα για την διατήρηση του εμπιστευτικού χαρακτήρα των εμπορικών του σχέσεων. Το επιχείρημα αυτό που διατυπώνεται σε βάρος του factoring αποδυναμώνεται σε μεγάλο βαθμό αν ληφθούν υπόψη τα εξής<sup>14</sup> :

A) Ο προμηθευτής που αποφασίζει να συνεργαστεί με μια εταιρία factoring μπορεί να αποφύγει μια ενδεχόμενη δυσανεσκεία των πελατών (οι κατα των οποίων απαιτήσεις θα εκχωρηθούν στον πράκτορα) αν χειριστεί το θέμα με επιδεξιότητα π.χ. αν αποστείλει μια εγκύκλιο στους πελάτες, με την οποία θα τους ανακοινώνει την εκχώρηση των αντίστοιχων απαιτήσεων στον πράκτορα και θα τους εξηγεί τους λόγους που τον οδήγησαν στην ενέργεια αυτή καθώς και τα οφέλη που θα προκύψουν στην μεταξύ τους συνεργασία. Τα οφέλη αυτά δεν είναι ασήμαντα και συνίστανται, κυρίως, αφενός στη δυνατότητα που παρέχεται στον προμηθευτή (χάρη στη λόγω factoring βελτιωμένη ρευστότητα) να δέχεται μεγαλύτερες προθεσμίες εξόφλησης των τιμολογίων από τον αγοραστή και αφετέρου στην τακτική και εμπρόθεσμη εκτέλεση των παραγγελιών του παραλήπτη των εμπορευμάτων που καθίσταται δυνατή χάρη στην ταμειακή άνεση του προμηθευτή.

B) Ο πράκτορας αναλαμβάνει μεν τη διαχείριση και την είσπραξη των απαιτήσεων του προμηθευτή δεν επεμβαίνει, όμως, σε τυχόν αντιδικίες του με τους πελάτες σχετικά με την ποσότητα, την ποιότητα, τις ιδιότητες κλπ. του παραδοθέντος εμπορεύματος, περιορίζεται δηλαδή σε καθαρά μεσολαβητικό ρόλο και δεν αναμιγνύεται στις μεταξύ των εταιρών εμπορικές σχέσεις.<sup>15</sup>

Πολλά από τα παραπάνω μειονεκτήματα οφείλονται σε μια εσφαλμένη πολιτική που ακολούθησαν οι ειδικοί πιστωτικοί οργανισμοί που ασχολήθηκαν με το factoring στην πρώτη φάση λειτουργίας του στην Ευρώπη (τη δεκαετία του 60). Αυτή την εσφαλμένη πρακτική εκμεταλλεύθηκαν οι ανταγωνιστές του θεσμού για να τον δυσφημήσουν. Συγκεκριμένα σε μερικές χώρες εφαρμόστηκε αρχικά το λεγόμενο εμπιστευτικό factoring και συνηθιζόταν να αναγγέλλεται στους οφειλότες ότι οι σε βάρος τους απαιτήσεις εκχωρήθηκαν σε εταιρία factoring, μόνο όταν διαπιστωνόταν ότι ο προμηθευτής βρισκόταν στα πρόθυρα χρεοκοπίας. Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα να δίνεται η εντύπωση στην αγορά ότι στο θεσμό του factoring κατέφευγαν μόνο οικονομικά αδύνατες επιχειρήσεις που δεν συγκέντρωναν τις προϋποθέσεις για τραπεζική χρηματοδότηση. Επίσης και οι διάφοροι πιστωτές (προμηθευτές – τράπεζες

<sup>14</sup> Σπύρου Δ. Ψυχομάνη, Το Factoring ως Σύμβαση Πρακτορείας Επιχειρηματικών Απαιτήσεων Εκδ. Σακούλα σελ.85

<sup>15</sup> Π. Μαλάκου, Νέοι Χρηματοδοτικοί Θεσμοί Factoring-Forfaiting σελ.34-35<sup>15</sup> Π. Μαλάκου, Νέοι Χρηματοδοτικοί Θεσμοί Factoring-Forfaiting σελ.34-35

κλπ.) αντιμετώπιζαν τα πρώτα χρόνια με καχυποψία τις επιχειρήσεις που ακολουθούσαν την οδό του factoring δεδομένου ότι αυτές αποξενώνονταν από το κυριότερο στοιχείο του ενεργητικού τους (όπως είναι οι απαιτήσεις κατά πελατών) και επομένως τυχόν αναγκαστική εκτέλεση σε βάρος τους θα είχε πολύ περιορισμένες πιθανότητες επιτυχίας.

Με την πάροδο του χρόνου και ειδικότερα από τα μέσα της δεκαετίας 1970 και μετά το ενδιαφέρον των προμηθευτών και κυρίως των εξαγωγέων επικεντρώθηκε, εν όψει της επιδείνωσης της ρευστότητάς τους αλλά και των αυξανόμενων κινδύνων των εμπορικών συναλλαγών (ιδίως των διεθνών), στα πλεονεκτήματα του factoring (βελτίωση ρευστότητας, κάλυψη πιστωτικού κινδύνου) ενώ παράλληλα παραμερίστηκαν και οι προκαταλήψεις.

### **5.3 Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ ΚΑΙ ΟΙ ΑΝΑΓΚΕΣ ΠΟΥ ΚΑΛΥΠΤΕΙ**

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

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

Έτσι το factoring αποτελεί μια πηγή χρηματοδότησης που παρέχει άμεση ρευστοποίηση των πωλήσεων, μέσω των οποίων η επιχείρηση δεν χρειάζεται εξωτερικά κεφάλαια ή αλλαγή στη σύνθεση του μετοχικού της κεφαλαίου. Επιπλέον την προφυλάσσει από ανεπιθύμητες διακυμάνσεις της ταμιακής της ροής, λόγω των κακών πληρωμών από μέρους των πελατών της.

Επίσης, αποφεύγονται τα προβλήματα στην επικοινωνία π.χ. πρόβλημα ξένης γλώσσας, νομοθεσίας, πολιτικής κλπ. ενώ παρέχει πληροφορίες τόσο για την εγχώρια όσο και για την 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.

Επιπρόσθετα, με την ρευστότητα που παρέχει, η επιχείρηση έχει την δυνατότητα να αγοράζει μεγαλύτερες ποσότητες υλικών ή προϊόντων κλπ. και να αυξάνει την παραγωγική της δραστηριότητα, ώστε να μπορεί να πετύχει καλύτερες τιμές και όρους.

Τέλος, συμβάλλει στην ορθολογικότερη διοίκηση της επιχείρησης, αφού ειδικευμένα στελέχη αναλαμβάνουν : α) τη λογιστική παρακολούθηση, β) τις εισπράξεις, γ) τις δικαστικές διαδικασίες σε περιπτώσεις επισφαλών πελατών , δ) τη συγκέντρωση και αναλυτική καταγραφή πλήθους πληροφοριών γύρω από τους πελάτες κλπ. Γενικά βελτιώνεται η συνολική εικόνα του ισολογισμού της επιχείρησης.

Όσον αφορά την εθνική οικονομία το factoring αποτελεί εργαλείο, με το οποίο επιτυγχάνονται πολλοί και διάφοροι στόχοι στους τομείς, ιδίως των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, του εξαγωγικού εμπορίου, των πιστωτικών και χρηματοδοτικών ιδρυμάτων, του ελέγχου της πίστωσης και της φοροδιαφυγής. Συγκεκριμένα, η οικονομική του σημασία για την εθνική οικονομία έγκειται, κυρίως στα ακόλουθα :

1) Οικονομική υποβοήθηση παραγωγικών κλάδων. Με το factoring παρέχεται σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις με υγιές οικονομικό υπόβαθρο,

μια συμφέρουσα εντατική διέξοδος χρηματοδότησής τους, ιδιαίτερα σε περίοδο μεγάλου πληθωρισμού ή όταν αντιμετωπίζουν δυσχέρειες πρόσβασης στην παραδοσιακή τραπεζική χρηματοδότηση. Η χρηματοδοτική αυτή διέξοδος συνοδεύεται επί πλέον από ασφάλιση κινδύνων και παροχή άλλων υπηρεσιών, που θα έπρεπε διαφορετικά να επωμισθούν οι ίδιες επιχειρήσεις, σε βάρος της παραγωγής και της διάθεσης προϊόντων τους. Εξάλλου, η χρηματοδότηση κατευθύνεται πλέον με το factoring ελεγχόμενα, σε επιχειρήσεις με πραγματικές ανάγκες και πλήρη δυνατότητα αξιοποίησής της. Έτσι αποφεύγεται η δημιουργία υπερχρεωμένων και προβληματικών επιχειρήσεων από κακή διαχείριση τραπεζικών ιδίως πιστώσεων.

2) Δημιουργία νέων και ανταγωνιστικών δραστηριοτήτων. Με το factoring παρέχεται η δυνατότητα σε πιστωτικά ιδρύματα, παράλληλα με τις κύριες τραπεζικές δραστηριότητές τους και σε χρηματοδοτικά ιδρύματα αποκλειστικού σκοπού (εταιρίες factoring) να αναπτύξουν μια καινούρια επιχειρηματική δραστηριότητα, προς όφελος τόσο των ιδίων και των πελατών τους, όσο και της απασχόλησης του εργατικού δυναμικού. Το factoring, από τη στιγμή της διεθνοποίησής του, αποτελεί πλέον αναγκαιότητα για μια χώρα, που επιδιώκει να επιτύχει την βιομηχανική της ανάπτυξη, την τόνωση των εμπορικών της συναλλαγών και την αντοχή του τραπεζικού συστήματος.

3) Πρώθηση εξαγωγών. Στο εξαγωγικό εμπόριο, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις παύουν πλέον με το factoring να διακατέχονται από την ασφάλεια και τον σκεπτικισμό, που απέρρεαν δικαιολογημένα από την άγνοια του αλλοδαπού δικαίου και των εμπορικών συνηθειών της χώρας εισαγωγής, από τα προβλήματα των νομισματικών ισοτιμιών, τις καθυστερούμενες αποστολές χρημάτων, τις ελλιπείς γλωσσικές γνώσεις και τις μακρές προθεσμίες πληρωμών. Έτσι, το factoring αναδεικνύεται, μεταξύ άλλων, και σε εργαλείο πρώιμης των εξαγωγών, που στην συνέχεια συμβάλλει στην αύξηση της παραγωγής και της απασχόλησης κλπ. Επιπλέον συμβάλλει στην έγκαιρη είσπραξη του συναλλάγματος από τις εξαγωγές και στη βελτίωση του εμπορικού ισοζυγίου και γενικότερα του ισοζυγίου εξωτερικών πληρωμών.

4) Καταπολέμηση της φοροδιαφυγής και παραοικονομίας. Με το factoring τέλος, ελαχιστοποιούνται οι περιπτώσεις αφανών συναλλαγών και κατά συνέπεια, καταπολεμάτε η φοροδιαφυγή. Παράλληλα, η χρηματοδοτικές διέξοδοι που προσφέρει συντελούν στη καταστολή της παραοικονομίας.<sup>16</sup>

Η χρηματοδότηση των επιχειρήσεων μέσω factoring είναι άμεση και ευέλικτη και συναρτάται με τον κύκλο εργασιών και την φερεγγυότητα των πελατών και όχι με την αξία των παγίων τους, όπως συμβαίνει στην παραδοσιακή τραπεζική προσέγγιση.

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.

Όπως προαναφέρθηκε, πρόκειται για τριμερή συνεργασία μεταξύ ενός προμηθευτή, των πελατών του και μιας εταιρίας factoring η οποία αναλαμβάνει

<sup>16</sup> Σπύρου Δ. Ψυχομάνη, Το Factoring ως Σύμβαση Πρακτορείας Επιχειρηματικών Απαιτήσεων Εκδ. Σακούλα, Θεσσαλονίκη 1996

τη διαχείριση, τη 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.

Το εγχώριο factoring καλύπτει ανάγκες της επιχείρησης στην εγχώρια αγορά, ενώ το εξαγωγικό και το εισαγωγικό factoring καλύπτει τις ανάγκες της στη διεθνή αγορά.



## ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΚΤΟ ΣΥΓΚΡΙΣΗ FACTORING ΜΕ ΑΛΛΟΥΣ ΜΕΘΟΔΟΥΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΚΑΙ ΚΑΛΥΨΗΣ ΚΙΝΔΥΝΩΝ ΚΑΙ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ FACTORING ΣΤΗΝ ΕΛ- ΛΑΔΑ

### 6.1 ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΤΟΥ FACTORING ΜΕ ΑΛΛΟΥΣ ΜΕΘΟΔΟΥΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΚΑΙ ΚΑΛΥΨΗΣ ΚΙΝΔΥΝΩΝ

#### 6.1.1 Factoring και ασφάλιση εξαγωγικών πιστώσεων.

Ασφάλιση εξαγωγικών πιστώσεων παρέχεται στην Ελλάδα από τον Ο.Α.Ε.Π. (Οργανισμό Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων) και την Εθνική Ασφαλιστική, ενώ είναι πολύ διαδεδομένη στις βιομηχανικές χώρες.

Στην Ελλάδα ο Ο.Α.Ε.Π. μπορεί να εφαρμόζει τέσσερις τύπους ασφάλισης (τύπος Α : ασφάλιση συγκεκριμένης εξαγωγής, τύπος Β : καθολική ασφάλιση, τύπος Γ: ασφάλιση φορτώσεων προς ένα αγοραστή, τύπος Δ : ασφάλιση φορτώσεων σε μια χώρα) και να καλύπτει τους εξής κινδύνους :

- Αφερεγγυότητα του αγοραστή ή εργοδότη φυσικού ή νομικού προσώπου ή υπερημερία αυτών για την πληρωμή.
- Άρνηση παραλαβής του εμπορεύματος ή μη εξόφληση της αξίας του από τον αγοραστή φυσικό ή νομικό πρόσωπο αλλοδαπό δημόσιο ή οργανισμό εκλεγόμενου από αυτό, εξαιτίας μερικής ή ολικής καταστροφής του εμπορεύματος κατά την μεταφορά ή ελαττώματος που προκλήθηκε κατά την μεταφορά από άλλη αιτία για την οποία δεν υπάρχει υπαιτιότητα του πωλητή.
- Ακύρωση της άδειας εισαγωγής ή εξαγωγής από ενέργεια των κρατικών αρχών της χώρας εισαγωγής ή εξαγωγής.
- Αυθαίρετη καταγγελία, τροποποίηση ή μη εκτέλεση της σύμβασης από τον αγοραστή ή τον εργοδότη.
- Απαγόρευση μεταφοράς συναλλάγματος.

Ο Ο.Α.Ε.Π. καλύπτει και άλλους κινδύνους που συνδέονται με την εξαγωγή εμπορευμάτων και δεν αναφέρονται παραπάνω.

Τα βασικά πλεονεκτήματα της ασφαλιστικής κάλυψης των εξαγωγικών απαιτήσεων που δικαιολογούν τη σταδιακή ανοδική εξέλιξη του θεσμού αυτού είναι :

- Αφορά και μακροπρόθεσμες απαιτήσεις (προέρχονται συνήθως από εξαγωγές κεφαλαιουχικών αγαθών, πρώτων υλών και ημικατεργασμένων προϊόντων), ενώ όπως ήδη έχουμε αναφέρει στα πλαίσια του εξαγωγικού factoring, εκχωρούνται βασικά βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις.
- Καλύπτει και πολιτικούς κινδύνους αλλά και μη οριστικοποιημένες απαιτήσεις (όπως π.χ. πτώχευση του αγοραστή πριν από την φόρτωση), ενώ το factoring εξασφαλίζει τον πωλητή μόνο από την οικονομική αδυναμία του αγοραστή να εξοφλήσει κάποιο οριστικό τιμολόγιο.

Υπάρχουν όμως και μειονεκτήματα που εμφανίζει ο θεσμός αυτός έναντι του εξαγωγικού factoring :

- Οι εξαγωγείς για να μην βρεθούν “εκτός ασφαλιστικής κάλυψης” πρέπει να τηρήσουν σχολαστικά τους όρους του ασφαλιστήριου συμβολαίου.

- Η ασφάλιση καλύπτει μέχρι το 90%, ενώ το factoring το 100% του κινδύνου.
- Σε περίπτωση πτώχευσης του οφειλέτη το βάρος της απόδειξης φέρει ο εξαγωγέας.
- Ακόμα και αν ο ασφαλιστικός οργανισμός δεχθεί ότι συντρέχουν όλες οι προϋποθέσεις για καταβολή σε μια συγκεκριμένη περίπτωση της σχετικής ασφαλιστικής αποζημίωσης μεσολαβεί κάποιο χρονικό διάστημα έως ότου ο εξαγωγέας εισπράξει το ποσό της αντίστοιχης απαίτησής του.
- Ο εξαγωγέας δεν απαλλάσσεται από την ευθύνη και τη φροντίδα της παρακολούθησης της είσπραξης των απαιτήσεών του.

Για όλους τους παραπάνω λόγους, πολλές εταιρίες factoring έχουν υιοθετήσει ένα μικτό σύστημα, δηλαδή αναλαμβάνουν οι ίδιες τη λογιστική παρακολούθηση, είσπραξη κλπ. των εξαγωγικών απαιτήσεων, αναθέτοντας παράλληλα για λογαριασμό του εξαγωγέα την κάλυψη των αντίστοιχων πιστωτικών κινδύνων σε κατάλληλες ασφαλιστικές εταιρίες.

### **6.1.2 Factoring και ενέγγυες πιστώσεις.**

Η ενέγγυα πίστωση είναι ένα δοκιμασμένο στην πράξη εργαλείο διεκπεραίωσης των διεθνών εμπορικών συναλλαγών και ένα από τα βασικότερα μέσα εξασφάλισης των συμφερόντων του εξαγωγέα. Συγκρινόμενη με το factoring η ενέγγυα πίστωση παρουσιάζει αξιοσημείωτα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα.

Ας δούμε πρώτα τα πλεονεκτήματα :

- Η βεβαιωμένη από γνωστή τράπεζα της χώρας εξαγωγής ανέκκλητη ενέγγυα πίστωση καλύπτει τον δικαιούχο εξαγωγέα όχι μόνο από εμπορικούς αλλά και από πολιτικούς κινδύνους που συνδέονται με τυχόν όχι ομαλή κατάσταση στη χώρα εισαγωγής.
- Στην ενέγγυα πίστωση ισχύει η αρχή της αυτονομίας της υποχρέωσης της τράπεζας σε σχέση με την υποκείμενη σχέση μεταξύ προμηθευτή και αγοραστή. Αυτό σημαίνει ότι τυχόν ένσταση του αγοραστή που αφορά την ποσότητα ή την ποιότητα παραδοθέντος εμπορεύματος δεν αποτελεί λόγο που επιτρέπει στις τράπεζες να αποφύγουν την εκπλήρωση των υποχρεώσεων τους που πηγάζουν από την ενέγγυα πίστωση.

Έχει όμως η ενέγγυα πίστωση και μειονεκτήματα σε σχέση με το factoring :

- Απαιτείται, κατά κανόνα, η προσκόμιση πλήρους σειράς φορτωτικών εγγράφων που πρέπει να συμφωνούν απόλυτα με τους όρους της πίστωσης, ενώ στην περίπτωση του factoring αρκεί συνήθως η διαβίβαση του αντίγραφου του τιμολογίου στον πράκτορα.
- Ο αγοραστής πρέπει να υποβληθεί στην χρονοβόρα και δαπανηρή διαδικασία ανοίγματος πιστώσεων.
- Επειδή το άνοιγμα πίστωσης αποτελεί πιστοδότηση, οι τράπεζες δεσμεύουν ανάλογο πόσο από το πιστοληπτικό όριο του αγοραστή, πράγμα που έχει σαν αποτέλεσμα τον περιορισμό των περιθωρίων χρηματοδότησής του για την κάλυψη άλλων αναγκών.
- Πολλές σοβαρές επιχειρήσεις των βιομηχανικών χωρών αποφεύγουν την διαδικασία ανοίγματος πιστώσεων και για λόγους γοήτρου.

Αυτή ακριβώς η απαρέσκεια των αγοραστών προς την ενέγγυα πίστωση αποτελεί έναν από τους κύριους λόγους ανάπτυξης του factoring που είναι εξαιρετικό μέσο marketing στα χέρια του πωλητή αφού μπορεί να προσφέρει στους πελάτες του πλεονεκτικούς όρους πληρωμής των τιμολογίων (προθεσμιακός διακανονισμός χωρίς άνοιγμα ενέγγυας πίστωσης και χωρίς υπογραφή συναλλαγματικής) ενισχύοντας έτσι σοβαρά την διαπραγματευτική του θέση.

## 6.2 ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Η μεγάλη πρόοδος που παρουσιάστηκε στο τέλος του 20<sup>ου</sup> αιώνα στις επικοινωνίες, στις μεταφορές και στις διεθνείς εμπορικές συναλλαγές όπως ακόμη ο έντονος ανταγωνισμός που έχει επιβάλλει μια σχετικά μεγάλη διάρκεια στο χρόνο πληρωμής των επί πιστώσει πωλήσεων αλλά και η ύπαρξη σημαντικών επισφαλών απαιτήσεων πολλών αγορών οδήγησε διεθνώς τις επιχειρήσεις σε άλλες εναλλακτικές λύσεις όπως στην πρακτορεία (factoring), η οποία αποτελεί ένα ασφαλές, αξιόπιστο και απόλυτο λειτουργικό σύστημα υπηρεσιών. Η εναλλακτική λύση της πρακτορείας παρουσιάζεται αναγκαία στις ελληνικές και ιδιαίτερα στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις οι οποίες δεν είναι πάντοτε σε θέση να διαχειρισθούν αποτελεσματικά τις απαιτήσεις τους. Τα υφιστάμενα προβλήματα στις επιχειρήσεις σε συνδυασμό με την αδυναμία να διαχειρισθούν τις απαιτήσεις τους, δημιουργούν σοβαρές καθυστερήσεις στην είσπραξη των απαιτήσεων, αυξημένο κόστος και φυσικά προβλήματα ρευστότητας.

### - Η ηλικία των εταιριών πρακτορείας.

Παρατηρήθηκε διαχρονικά αύξηση του αριθμού των ετών λειτουργίας των εταιριών πρακτορείας στην Ελλάδα, κατάσταση η οποία υποδηλώνει άμεσα ότι δεν δημιουργήθηκαν βασικά πολλές νέες εταιρίες που να ασχολούνται με την πρακτορεία και παρέμεινε σε λειτουργία ένα σημαντικό ποσοστό αυτών που ήδη λειτουργούσαν. Επομένως, ο σημαντικότερος αριθμός εταιριών δημιουργήθηκε μετά την εφαρμογή του Ν.2367/1995.

### - Η δομή και οι υπηρεσίες των εταιριών.

Διαχρονικά παρατηρείται ότι σταθερά τα 2/3 των εργασιών πρακτορείας πραγματοποιούνται από θυγατρικές μιας τράπεζας, ενώ το υπόλοιπο 33,3% πραγματοποιείται από τμήματα τραπεζών επιφορτισμένα για τις εργασίες αυτές. Το 2001, το 20% των εταιριών απασχολούσε λιγότερα από 20 άτομα, το 60% μεταξύ 21 – 50 άτομα και μόνο το 20% απασχολούσε περισσότερα από 51 άτομα.

Οι ελληνικές εταιρίες πρακτορείας, κατά το 83,3% αυτών, συνεργάζονται διαχρονικά σταθερά με αντίστοιχες των ΗΠΑ, ενώ παρατηρήθηκε μείωση του ποσοστού των εταιριών που συνεργάζονται με αντίστοιχες της Ενωμένης Ευρώπης και του Καναδά. Το ποσοστό των εταιριών που συνεργάζονται με αντίστοιχες βαλκανικές εταιρίες πρακτορείας αυξήθηκε από 16,7% στο 50% αυτών.

Όλες οι εταιρίες πρακτορείας διαθέτουν καταστήματα στην Αθηνά, ενώ παρατηρήθηκε αύξηση του ποσοστού των εταιριών από 16,7% σε 66,6% που διαθέτουν υποκαταστήματα στη Θεσσαλονίκη.

### - Τα προσφερόμενα είδη πρακτορείας.

Οι περισσότερες εταιρίες πρακτορείας πραγματοποιούν τις εργασίες τους χωρίς δικαίωμα αναγωγής και κατόπιν με δικαίωμα αναγωγής και μάλιστα με μια διαχρονικά αυξητική τάση και για τα δυο είδη, ιδιαίτερα όσον αφορά την εισαγωγική πρακτορεία. Όσον αφορά τόσο τις με γνωστοποίηση συμβάσεις όσο και τις χωρίς γνωστοποίηση, παρουσίασαν διαχρονικά μείωση όσον αφορά την εγχώρια πρακτορεία, αντίθετα παρουσιάστηκε αύξηση των εταιριών που χρησιμοποιούν την καθαρή χρηματοδοτική πρακτορεία. Παρομοίως, διαχρονικά παρατηρήθηκε αύξηση στο ποσοστό των εταιριών πρακτορείας που χρησιμοποιούν την πρακτορεία τόσο μόνο για χρηματοδότηση όσο και χωρίς χρηματοδότηση.

- Βασικές ωφέλειες από την πρακτορεία και η διάδοσή της στην Ελλάδα.

Σύμφωνα με τις απόψεις όλων των υπεύθυνων των ελληνικών εταιριών πρακτορείας παρατηρήθηκε διαχρονικά ότι η πρακτορεία προσφέρει αυξημένη ρευστότητα στις επιχειρήσεις που την χρησιμοποιούν, ενώ παρουσιάστηκε διαχρονικά μείωση στο ποσοστό των εταιριών πρακτορείας που είναι της γνώμης ότι η πρακτορεία συμβάλλει στη διαμόρφωση βελτιωμένων όρων διακανονισμού των πωλήσεων και των εξαγωγών των πωλήσεων, στην αφοσίωση του επιχειρηματία στις επιχειρηματικές του λειτουργίες, στην εξασφάλισή τους έναντι του πιστωτικού κινδύνου, στη βελτίωση στην εικόνα του ισολογισμού της επιχείρησης και στη βελτίωση των πτωτικών τάσεων.

- Η διάδοση της πρακτορείας στην Ελλάδα.

Οι περισσότερες εταιρίες πρακτορείας στην Ελλάδα πιστεύουν διαχρονικά ότι η ανεπαρκής διάδοση στην Ελλάδα οφείλεται στην ελλιπή ενημέρωση του επιχειρηματικού κόσμου, στην ύπαρξη μεταχρονολογημένων επιταγών κλπ., αλλά και στη δυσπιστία των επιχειρήσεων και κατόπιν στη μη κατάρτιση του προσωπικού των επιχειρήσεων. Εξάλλου, μειώθηκε το ποσοστό αυτών που θεωρούν σαν αρνητικούς λόγους το μικρό αριθμό εταιριών πρακτορείας στην Ελλάδα. Η εξέλιξη της θέσης αυτής μπορεί να θεωρηθεί λογική εφόσον υπήρξε κατά τη διάρκεια της τελευταίας τετραετίας σχετικά μικρή αύξηση του αριθμού των εταιριών πρακτορείας που λειτουργούν στην Ελλάδα.

Το κριτήριο επιλογής των πελατών τους, αποτελούν οι όροι της πίστωσης, η ποιότητα του πελατολογίου, και η φερεγγυότητα των πελατών και κατόπιν η διάρκεια των απαιτήσεων, αν η εταιρία είναι μικρομεσαία, παραγωγική και εμπορική, η οποία πουλά σε μόνιμο πελατολόγιο με βραχυπρόθεσμη πίστωση, και η συνολική αξία των πάγιων περιουσιακών στοιχείων.

Οι εταιρίες πρακτορείας επιβαρύνουν τους πελάτες τους για τις παρεχόμενες υπηρεσίες τους, με ένα επιτόκιο το οποίο δεν είναι σταθερό και το οποίο στο σύνολο των εταιριών υπολογίζεται ανάλογα με τις ιδιομορφίες του πελάτη. Επίσης, προκειμένου να καλύψουν τους ενδεχόμενους κινδύνους παρακρατούν από τις επιχειρήσεις ένα ποσοστό το οποίο κυμαίνεται ανάλογα από την εταιρία αλλά και τον πελάτη στον οποίο απευθύνεται. Συγκεκριμένα, ενώ το 1997 ήταν 1% μέχρι και 30%, το μέσο ύψος του το 2001 ήταν 20%. Στο ερώτημα, αν οι εταιρίες πρακτορείας πιστεύουν ότι η διάδοση της πρακτορείας στην Ελλάδα είναι ικανοποιητική, διαπιστώθηκε ότι υπήρξε διαχρονικά μια σημαντική αύξηση της ικανοποίησης, αν και ακόμα το ποσοστό είναι χαμηλό. Σύμφωνα με στοιχεία ερευνών, η πρακτορεία χρησιμοποιείται διαχρονικά σε μεγαλύτερα ποσοστά στις βιομηχανίες και στο εμπόριο και κατά δεύτερο λόγο στις βιοτεχνίες και μετά

στις εισαγωγές και εξαγωγές. Χαρακτηριστικό είναι βέβαια ότι δεν χρησιμοποιείται η πρακτορεία στη γεωργία.

- Συμπεράσματα – Προτάσεις.

Από την ανάλυση των αποτελεσμάτων σχετικών ερευνών, συνάγονται ορισμένα σημαντικά συμπεράσματα που αφορούν την εξέλιξη και τις προοπτικές του θεσμού στην Ελλάδα από το 1997 μέχρι το τέλος του 2001. Η πρακτορεία αν και έχει νομοθετική ζωή μεγαλύτερη των 10 ετών εντούτοις δεν έτυχε της δέουσας προσοχής αφενός τόσο από τις τράπεζες, όσο και τις θυγατρικές τους εταιρίες πρακτορείας και αφετέρου από τον επιχειρηματικό τους κόσμο ο οποίος έχει επηρεαστεί από την ύπαρξη των μεταχρονολογημένων επιταγών και γενικότερα τις ιδιάζουσες συνθήκες λειτουργίας της ελληνικής αγοράς.

Επιπλέον, οι τράπεζες έκριναν ότι η τεχνική αυτή αφενός δεν παρουσιάζει για αυτές το ίδιο τουλάχιστον οικονομικό ενδιαφέρον, με τις άλλες τραπεζικές εργασίες τους και αφετέρου παρουσιάζει υψηλότερο κίνδυνο. Εξάλλου, οι επιχειρήσεις δεν ενημερώθηκαν όσο έπρεπε για την σχετική τεχνική και σε πολλές περιπτώσεις παρουσίασαν δυσπιστία, και το προσωπικό τους δεν είχε τη σχετική κατάρτιση. Ακόμη στη διαμόρφωση του σχετικού κλίματος συνέβαλαν και τα υπάρχοντα κενά στην ελληνική νομοθεσία.

Διαχρονικά παρατηρήθηκε περιορισμένη τάση να εμπλακούν και άλλες τράπεζες με τις εργασίες της πρακτορείας και μάλιστα, αντίθετα παρατηρήθηκε τράπεζες που έπαψαν είτε να ασχολούνται με την πρακτορεία ή να ασκούν τις δραστηριότητες αυτές με θυγατρικές μονάδες.

Ενθαρρυντικό στοιχείο αποτελεί ότι παρατηρήθηκε αύξηση του προσωπικού που ασχολείται αποκλειστικά με τις εργασίες της πρακτορείας αν και εξακολουθεί να παρατηρείται ο συγκεντρωτισμός των εργασιών στην Αθηνά.

Ακόμη αυξήθηκε διαχρονικά ο αριθμός των εταιριών πρακτορείας που αναπτύσσουν δραστηριότητες στα Βαλκάνια και παρά τα οικονομικά και νομικά προβλήματα που παρουσιάζονται στις χώρες αυτές.

Παρατηρήθηκε ότι από το 1997 έως το 2001, αυξήθηκε συγκριτικά η χρησιμοποίηση από μέρους των εταιριών πρακτορείας της χωρίς δικαίωμα ανάγωγης πρακτορείας έναντι της με δικαίωμα αναγωγής, όπως και της χωρίς γνωστοποίηση έναντι της με γνωστοποίηση.

Κοινή διαχρονικά πεποίθηση των εταιριών πρακτορείας είναι ότι η βασική ωφέλεια που παρέχεται από αυτή, συμβάλλει στην αύξηση της ρευστότητας της επιχείρησης και κατόπιν παρέχει βελτιωμένους όρους διακανονισμού των πωλήσεων και των εξαγωγών της, αυξημένη διαπραγματευτική ικανότητα έναντι των προμηθευτών της, ομαλή λειτουργία της παραγωγικής και εμπορικής διαδικασίας με προγραμματισμένο κοστολόγιο, αποφυγή δεσμεύσεων βραχυπρόθεσμης χρηματοδότησης από τράπεζες κ.α..

Το κράτος, θα πρέπει με κίνητρα και ιδιαίτερα φορολογικά, αλλά και με βελτίωση του νομοθετικού πλαισίου να δώσει τη δυνατότητα στις τράπεζες αλλά και στις εταιρίες πρακτορείας να προβάλλουν τις δυνατότητες που είναι δυνατόν να παρέχει η πρακτορεία στις επιχειρήσεις. Για να μπορέσουν οι εταιρίες πρακτορείας να προβάλλουν την πρακτορεία πρέπει να οργανωθούν μονάδες τους στις περισσότερες περιοχές της χώρας και όχι μόνο στην Αθηνά όπως γίνεται μέχρι σήμερα.

Η αύξηση της χρήσης της πρακτορείας στην Ελλάδα θα συμβάλλει στην βελτίωση του τρόπου αντιμετώπισης από μέρους των επιχειρήσεων των

βραχυπρόθεσμων χρηματοδοτικών προβλημάτων και ιδιαίτερα αυτών που συνδέονται με τη διαχείριση του κεφαλαίου κίνησής τους.<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> Δελτίο Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών, Διαχρονική εξέλιξη των εταιριών πρακτορείας στην Ελλάδα (Γ.Τ. Λαζαρίδη)

## ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

Από την παραπάνω εκτενέστερη ανάλυση, των σύγχρονων χρηματοπιστωτικών θεσμών (Leasing, Franchising, Factoring), διαπιστώνουμε την αναγκαιότητα εφαρμογής τους στις διάφορες οικονομίες, αφού οι παραπάνω θεσμοί παρουσιάζουν σπουδαία πλεονεκτήματα. Βασικά πλεονεκτήματα αυτών αποτελούν η δυνατότητα δημιουργίας εξειδικευμένου δικτύου διανομής προϊόντων, η ανάπτυξη τεχνολογικού εξοπλισμού στις διάφορες παραγωγικές μονάδες, η αντιμετώπιση προβλημάτων ρευστότητας που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις και η βελτίωση της απόδοσης των ιδίων κεφαλαίων τους, με αποτέλεσμα να βελτιώνεται η εικόνα της επιχείρησης που εφαρμόζει κάποιο θεσμό και παράλληλα να βελτιώνονται τα προϊόντα και οι υπηρεσίες της, αποσκοπώντας με αυτόν τον τρόπο στην επίλυση διαφόρων προβλημάτων από την πλευρά των επιχειρήσεων.

Πιο συγκεκριμένα στην Ελλάδα, αν και υπήρξε καθυστέρηση στην εμφάνιση των θεσμών αυτών σε σχέση με τις άλλες χώρες (Αμερική), παρατηρούμε ότι η ανάπτυξη τους επέφερε θετικά αποτελέσματα στην περαιτέρω πρόοδο της Ελληνικής Οικονομίας αφού παρείχαν κίνητρα για την αποτελεσματικότερη προώθηση των επενδύσεων. Πέρα όμως, από τα πλεονεκτήματα οι θεσμοί αυτοί παρουσιάζουν και σημαντικά μειονεκτήματα στην ελληνική οικονομική και κοινωνική ζωή, που οφείλονται κυρίως στην έλλειψη επαρκών ιδίων κεφαλαίων για μεγάλες επενδύσεις και στην έλλειψη ενημέρωσης και πληροφόρησης του επιχειρηματικού κόσμου.

Τα πλεονεκτήματα, όμως των συγκεκριμένων θεσμών αντισταθμίζουν τα μειονεκτήματα, τα οποία μπορούν να αντιμετωπίσουν με κατάλληλες προσπάθειες, ώστε οι προοπτικές ανάπτυξης και εξέλιξης των θεσμών να είναι εμφανείς και να διευρύνονται ακόμη περισσότερο, εφόσον βέβαια οι ενέργειες των επιχειρήσεων οδηγούν προς την επίτευξη αυτού του στόχου.

Γενικά καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι η συνεχής ανάπτυξη των χρηματοπιστωτικών θεσμών και η επιβίωσή τους μελλοντικά προϋποθέτει την καταβολή προσπαθειών από όλα τα συμβαλλόμενα μέρη και τη σωστή χρησιμοποίηση της υπάρχουσας γνώσης και εμπειρίας.

## ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Τα τελευταία χρόνια εμφανίστηκαν και στην Ελλάδα νέες, σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης των επιχειρήσεων. Αυτές δεν έχουν σκοπό να αντικαταστήσουν το δανεισμό και τις άλλες παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης, αλλά στοχεύουν να λειτουργήσουν συμπληρωματικά προς αυτές. Η σημαντικότερη και ευρύτερα διαδεδομένη σύγχρονη χρηματοοικονομική θεσμοί είναι το leasing, το Franchising και το factoring. Οι δύο πρώτοι εστιάζουν στη βοήθεια μικρομεσαίων κυρίως επιχειρήσεων που θέλουν να επεκταθούν μέσω επενδύσεων, ενώ ο τελευταίος στην προώθηση των πωλήσεων.

Το leasing ή στα ελληνικά χρηματοδοτική μίσθωση αποτελεί ένα χρηματοδοτικό μηχανισμό του οποίου η ανάπτυξη στην Ελλάδα πραγματοποιήθηκε την τελευταία εικοσαετία. Αυτός ο μηχανισμός επιτρέπει στις επιχειρήσεις να ανανεώσουν, να εκσυγχρονίσουν και να επεκτείνουν τις παραγωγικές εγκαταστάσεις τους, χωρίς να απαιτείται η διάθεση ιδίων κεφαλαίων ή η προσφυγή στο δανεισμό. Σύμφωνα με τη σύμβαση του leasing, η εταιρεία leasing αγοράζει τον κεφαλαιουχικό εξοπλισμό που επιλέγει ο πελάτης της (μισθωτής), που είναι πάντα κάποια επιχείρηση, και στη συνέχεια τον μισθώνει σε αυτόν για συγκεκριμένη χρονική περίοδο, έναντι προσυμφωνημένων μισθωμάτων που καταβάλλονται σε τακτά χρονικά διαστήματα από το μισθωτή. Αντικείμενο της σύμβασης leasing μπορεί να αποτελέσει οποιοδήποτε κινητό ή ακίνητο πράγμα που προορίζεται αποκλειστικά για επαγγελματική χρήση του μισθωτή. Το leasing έχει γνωρίσει ιδιαίτερη ανάπτυξη λόγω των πλεονεκτημάτων που συνεπάγεται για τις επιχειρήσεις, καθώς μέσω αυτού καλύπτουν το 100% τις επενδύσεις τους απολαμβάνοντας παράλληλα φορολογικές και άλλες διευκολύνσεις. Στη χώρα μας αναμένεται περαιτέρω εξάπλωση του θεσμού τα επόμενα χρόνια.

Το Franchising ή στα ελληνικά δικαιοχρηση, άρχισε να διεισδύει στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια και η ανάπτυξή του υπήρξε ραγδαία από το 1993 και μετά. Είναι μία σύμβαση συνεργασίας μεταξύ δύο επιχειρήσεων βάση της οποίας η μία επιχείρηση, που είναι ο δικαιοπάροχος ή δότης (Franchisor) παραχωρεί στην άλλη τον δικαιούχο ή λήπτη (Franchisee), έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού συναλλάγματος, το δικαίωμα εκμετάλλευσης του λεγόμενου « συνόλου » ή « πακέτου » Franchising με σκοπό την πώληση συγκεκριμένων προϊόντων ή / και υπηρεσιών. Ως « πακέτο » Franchising εννοείται ένα σύνολο δικαιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας τα οποία αφορούν εμπορικά σήματα ή επωνυμίες, διακριτικά γνωρίσματα ( πινακίδες ) καταστημάτων, πρότυπα χρήσης, σχέδια, υποδείγματα, ευρεσιτεχνίες καθώς και την απαραίτητη τεχνογνωσία. Η Ελλάδα λόγω του βαθμού τεχνικής και οικονομικής ανάπτυξης της ήταν αρχικά κυρίως χώρα δικαιούχων. Ήδη όμως έχει καταστεί εμφανής η τάση ενός αυξανόμενου αριθμού ελληνικών επιχειρήσεων για γρήγορη ανάπτυξη και διάδοση μέσω του franchising, έτσι τα πράγματα έχουν αρχίσει να αλλάζουν στη χώρα μας.

Το factoring ή σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων λειτουργεί στην Ελλάδα από το 1980, είναι μια σύμβαση μεταξύ ενός πράκτορα επιχειρηματικών απαιτήσεων, που είναι είτε τράπεζα είτε ειδική ανώνυμη εταιρία



( συνήθως θυγατρική τράπεζας ) και μιας επιχείρησης ή εμπορικής εταιρίας ή και φυσικού προσώπου που ασχολείται κατ' επάγγελμα με την πώληση αγαθών ή την παροχή υπηρεσιών. Περιεχόμενο της σύμβασης είναι ότι η εταιρία factoring αναλαμβάνει να παρέχει στην επιχείρηση του πελάτη της, για το διάστημα που συμφωνείται και έναντι αμοιβής, υπηρεσίες σχετικές με την προεξόφληση, τη λογιστική και νομική παρακολούθηση καθώς και την είσπραξη των χρηματικών απαιτήσεων κατά των πελατών της. Η σύμβαση factoring είναι δημιούργημα της πράξης και επιδιώκει σκοπούς χρηματοδοτικούς, ασφαλιστικούς και διαχειριστικούς. Το factoring αναπτύσσεται στις αγορές των προηγμένων χωρών τα τελευταία χρόνια με ταχείς ρυθμούς. Το ύψος των συναλλαγών που διενεργούνται με τις συμβάσεις factoring παρουσιάζει διεθνώς συνεχή ανοδική πορεία.

Γίνεται πλέον φανερό η αναγκαιότητα της χρησιμοποίησης των πιο πάνω χρηματοπιστωτικών θεσμών στα πλαίσια κάθε επιχείρησης, οι οποίοι θα συμβάλλουν στην επίλυση βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων χρηματοδοτικών προβλημάτων δίνοντας έτσι ώθηση στην ανάπτυξη τους και στην περαιτέρω εξέλιξη των διαφόρων οικονομιών.

## ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΒΑΘΗΣ ΒΑΣΙΛΗΣ Β, Η σύμβαση Factoring, Εκδοτικός Οίκος, Αφοί Π. Σακκούλα, Αθήνα 1995.

ΓΑΛΑΝΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ Π, Leasing, Factoring, Forfaiting, Franchising, Venture Capital: Η λειτουργία των Σύγχρονων Χρηματοοικονομικών Θεσμών στη Χώρα μας, Εκδόσεις Σταμούλης, Αθήνα – Πειραιάς 1994.

ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ Σ, Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας: Leasing – Factoring – Forfaiting – Franchising, Τρίτη Έκδοση, Εκδόσεις Σακκούλα, Αθήνα 1998.

ΚΙΟΧΟΣ Π.Α και Παπανικολάου Γ.Δ. Χρήμα – Πίστη – Τράπεζες, Εκδόσεις Ελληνικά Γράμματα, Αθήνα 1999.

ΑΝΙΚΟΛΑΟΥ Γ.Δ, Χρήμα – Πίστη – Τράπεζες, Εκδόσεις Ελληνικά Γράμματα, Αθήνα 1999.

ΛΑΖΑΡΙΔΗ ΓΙΑΝΝΗ Τ, Σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης, Θεσ/νική 2001. Έκδοση.

ΛΑΖΑΡΙΔΗΣ ΓΙΑΝΝΗΣ Τ, Το Franchising στις Επιχειρήσεις, Θεσσαλονίκη 1998.

ΜΑΛΑΚΟΣ Π, Νέοι Χρηματοδοτικοί Θεσμοί (Factoring – Forfaiting), ΟΠΕ, Αθήνα 1990, Έκδοση.

ΜΗΤΣΙΟΠΟΥΛΟΣ ΓΙΑΝΝΗΣ Θ, Σύγχρονες χρηματοοικονομικές αγορές και προϊόντα, Εκδόσεις Ipirotiki, Αθήνα 1997.

ΜΗΤΣΙΟΠΟΥΛΟΣ ΓΙΑΝΝΗΣ Θ, Χρηματοδοτική Μίσθωση (financial Leasing), Μία Σύγχρονη Μορφή Χρηματοδότησης, Εκδόσεις Το Οικονομικό, Αθήνα 1992.

ΧΟΛΕΒΑΣ Γ.Κ, Τραπεζικές Εργασίες, Interbooks, Αθήνα 1995.

Ψυχομάνη Σπύρου Δ. Το Factoring ως σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων, Εκδόσεις Σακκούλα, Θεσ/νική 1996.

## ΠΕΡΙΟΔΙΚΑ- ΕΦΗΜΕΡΙΔΕΣ

Franchise 2003, Ετήσιος Οδηγός

Εξπρές, Ημερήσια Οικονομική Εφημερίδα, 5 Σεπτεμβρίου 1997.

Δελτίο Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών, Διαχρονική εξέλιξη των εταιριών πρακτορείας στην Ελλάδα (Λαζαρίδη Γιάννη Τ.)

Οικονομικός Ταχυδρόμος: Έρευνα: Leasing, Για επενδύσεις με φθηνότερο κόστος, Επιμέλεια Δ. Στεργίου, με την συνεργασία Α. Μαζαράκου, Φ.9

Οικονομικός Ταχυδρόμος: Μπίζνες και αγορές με ξένα λεφτά, Επιμέλεια: Γ. Παπαϊωάννου, Ρεπορτάζ Κ. Σιωμόπουλος, Α. Μάρκου, Φ. 6(8/2/2003)

Το Leasing στην Ελλάδα, Οικονομικό Δελτίο, ALPHA ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ, Τ 62 ΙΟΥΝΙΟΣ 1997.

## **ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ**

## Εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης (Leasing)

NOMΟΣ 1665/1986

«Συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης»

(ΦΕΚ Α' 194)

### Άρθρο 1

#### Έννοια

1. Με τη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης η κατά το άρθρο 2 εταιρία υποχρεούται να παραχωρεί έναντι μισθώματος τη χρήση πράγματος, κινητού ή ακινήτου ή και των δύο μαζί, προορίζεται αποκλειστικά για επαγγελματική χρήση του αντισυμβαλλόμενου παρέχοντας στον αντισυμβαλλόμενο της συγχρόνως το δικαίωμα είτε να αγοράσει το πράγμα είτε να ανανεώσει τη μίσθωση για ορισμένο χρόνο. Οι συμβαλλόμενοι έχουν την ευχέρεια να ορίσουν ότι το δικαίωμα αγοράς μπορεί να ασκηθεί και πριν από τη λήξη του χρόνου της μίσθωσης. (Όπως η Παρ 1 αντικαταστάθηκε με την παρ. 1 του άρθρου 11 του Ν. 2367/1995).
2. Αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορεί να είναι κινητό ή ακίνητο που αγόρασε προηγουμένως η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης από τον μισθωτή. Εξαιρείται η αγορά ακινήτου από ελεύθερο επαγγελματία. (Όπως η Παρ. 2 αντικαταστάθηκε με την παρ. 1 του άρθρου 27 του Ν. 2682/1999).
3. Στην έννοια των κινητών πραγμάτων της παρ. 1 περιλαμβάνονται το αεροσκάφη και εξαίρονται οι τα πλοία και τα πλωτά ναυπηγήματα, ενώ στην έννοια των ακινήτων πραγμάτων συμπεριλαμβάνονται οι αγροτικές εκτάσεις, οι οριζόντιες και κάθετες ιδιοκτησίες με κτίσματα μετά του ποσοστού του γηπέδου που αναλογεί στα συγκεκριμένα κτίσματα σε σχέση με τη δομήσιμη επιφάνεια του γηπέδου και γενικά τα κτίσματα ή το συγκρότημα κτισμάτων μετά των λοιπών εγκαταστάσεων, συμπεριλαμβανομένου του γηπέδου που αναλογεί στα συγκεκριμένα κτίσματα, σε συνάρτηση με το εμβαδόν του και τη συνολική δομήσιμη επιφάνεια που μπορεί να πραγματοποιηθεί στο γήπεδο και επιπλέον ο ακάλυπτος χώρος που προβλέπεται από τις πολεοδομικές διατάξεις ως χώρος στάθμευσης αυτοκινήτων. Η σχετική σύμβαση, καθώς και κάθε τροποποίηση της καταρτίζεται υποχρεωτικά στην περίπτωση ακινήτων, με συμβολαιογραφικό έγγραφο, στις δε άλλες περιπτώσεις με ιδιωτικό έγγραφο. Οι συμβάσεις αυτές εγγράφονται στα βιβλία μεταγραφών της περιφέρειας του μισθούμενου ακινήτου και στα μητρώα αεροσκαφών, σύμφωνα με τις διατάξεις που ισχύει ακινήτων και αεροσκαφών, αντίστοιχα. Όλες οι συμβάσεις της παραγράφου αυτής καταχωρίζονται, σύμφωνα με τα άρθρο 4 παρ. 2. στο βιβλίο του άρθρου 5 του Ν.Δ 1038/1949 του πρωτοδικείου Αθηνών. (Όπως η παρ 3 προστέθηκε με την παρ. 2 του άρθρου 1 του Ν. 2387/1995 και όπως το πρώτο εδάφιο, που είχε αντικατασταθεί με το άρθρο 24 του Ν. 2520/1997, αντικαταστάθηκε με την παρ. 2 του άρθρου 27 του Ν. 2682/1999).
4. Όπου στην ισχύουσα νομοθεσία θεσπίζονται περιορισμοί ως προς την υπηκοότητα του ιδιοκτήτη ακινήτων ή κινητών πραγμάτων κάθε είδους, οι περιορισμοί αυτοί, στην περίπτωση χρηματοδοτικής μίσθωσης, κρίνονται και στο πρόσωπο του μισθωτή. (Όπως η παρ. 4 προστέθηκε με την παρ. 3 του άρθρου 11 του Ν. 2367/1995).

## Άρθρο 2

### Εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης

1. Συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μπορούν να συνάπτονται 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 σύνοψη συμβάσεων χρηματοδοτικής μίσθωσης, και β) για την εγκατάσταση και λειτουργία στην Ελλάδα αλλοδαπών εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης.

2. Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο που απαιτείται για τη σύσταση ανωνύμων εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν μπορεί να είναι μικρότερο από το ήμισυ του ελάχιστου μετοχικού κεφαλαίου που απαιτείται για τη σύσταση ανωνύμων τραπεζικών εταιριών. (Όπως το πρώτο εδάφιο αντικαταστάθηκε με την παρ. 4 του άρθρου 11 του Ν. 2367/1995).

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. [Η παρ. 3 καταργήθηκε με την παρ. 5 του άρθρου 11 του Ν. 2367/1995]

4. Το κατά τις παρ. 2 και 3 ελάχιστο μετοχικό κεφάλαιο πρέπει να είναι ολόκληρο καταβεβλημένο σε μετρητό ή και σε είδος. Για την καταβολή αυτήν εφαρμόζονται αναλόγως οι σχετικές διατάξεις για τις ανώνυμες εταιρίες.

5. Οι μετοχές των ανωνύμων εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι ονομαστικές.

6. Ελεγκτές των ανωνύμων εταιριών χρηματοδοτικής μίσθωσης ορίζονται μέλη του Σώματος Ορκωτών Λογιστών.

7. Η Τράπεζα της Ελλάδος ασκεί εποπτεία και έλεγχο στις εταιρίες του άρθρου αυτού και μπορεί να ζητεί από αυτές οποιαδήποτε σχετικά στοιχεία. Σε περιπτώσεις παράβασης των διατάξεων αυτού του νόμου η Τράπεζα της Ελλάδος μπορεί να επιβάλει όλα τα προβλεπόμενα για τις ανώνυμες τραπεζικές εταιρίες μέτρα.

## Άρθρο 3

### Διάρκεια χρηματοδοτικής μίσθωσης.

#### Μεταβίβαση δικαιωμάτων και υποχρεώσεων

1. Η διάρκεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι πάντοτε ορισμένη και δεν μπορεί να συμφωνηθεί μικρότερη από τρία (3) έτη για τα κινητά, πέντε (5) έτη για τα αεροσκάφη και δέκα (10) έτη για τα ακίνητα. Αν συμφωνηθεί (μικρότερη, ισχύει για την ως άνω καθοριζόμενη ελάχιστη διάρκεια. (Όπως η παρ. 1 αντικαταστάθηκε με την παρ. 6 του άρθρου 11 του Ν. 2367/1995).

2. Αν λυθεί η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης πριν από τη λήξη της και συναφθεί νέα σύμβαση για το ίδιο πράγμα μεταξύ των ιδίων συμβαλλομένων, 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 μισθού 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 καταβάλει αν κατά το χρόνο σύναψης της χρηματοδοτικής μίσθωσης είχε αγοράσει το μίσθιο.

4. Ο μισθωτής μπορεί να μεταβιβάσει τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις του από τη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης σε τρίτο με έγγραφη 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 Α' 179) του Πρωτοδικείου της κατοικίας ή της έδρας του μισθωτή και του Πρωτοδικείου Αθηνών. Από την καταχώριση αυτήν τα δικαιώματα του μισθωτή από τη σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης αντιτάσσονται κατά παντός τρίτου και τρίτοι δεν μπορούν έως τη λήξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης να αποκτήσουν με οποιονδήποτε τρόπο κυριότητα ή άλλο εμπράγματο δικαίωμα πάνω στο πράγμα. Οι διατάξεις για την καλόπιστη κτήση κυριότητας ή αλλού εμπράγματου δικαιώματος από μη κύριο, για το τεκμήριο κυριότητας κατά το άρθρο 1110 του Αστικού Κώδικα και για την τακτική χρησικτησία, καθώς επίσης οι διατάξεις των άρθρων 1057 και 1058 του Αστικού Κώδικα και του άρθρου 1 παρ. 2 του Ν. 4112/1929 δεν εφαρμόζονται.
3. Αν ο μισθωτής πτωχεύσει, λύεται η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης και η εταιρία του άρθρου 2 έχει δικαίωμα, χωρίς κανέναν περιορισμό, να αναλάβει το πράγμα.

#### Άρθρο 5

##### Ασφαλιστικές ρήτρες. Ασφάλιση

1. Για τον καθορισμό του μισθώματος και του τιμήματος αγοράς του πράγματος από τον μισθωτή επιτρέπεται η συνομολόγηση ρητών επατοκίου 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 διατηρεί ασφαλισμένο το πράγμα κατά του κινδύνου τυχαίας καταστροφής ή χειροτέρευσής του σε όλη τη διάρκεια της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης. Η σύμβαση ασφάλισης μπορεί να συνομολογηθεί με ρήτρα συναλλάγματος όταν η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης περιέχει τέτοια ρήτρα σύμφωνα με την παρ. 1 του άρθρου τούτου.

#### Άρθρο 6

##### Φορολογικές απαλλαγές και άλλες συναφείς ρυθμίσεις

1. Εκτός από το φόρο εισοδήματος και το φόρο προστιθέμενης αξίας, απαλλάσσονται από οποιουδήποτε φόρους, τέλη, εισφορές, δικαιώματα υπέρ του Δημοσίου, νομικών προσώπων δημόσιου 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» «πράγματα» που πρόκειται να αποτελέσουν αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης με εξαίρεση τα κάθε είδους μεταφορικά μέσα. Η εισαγωγή των κινητών τα οποία αφορά το εδάφιο αυτό υπάγεται στο Κοινό Εξωτερικό Δασμολόγιο των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων. (Όπως η παρ. α' αντικαταστάθηκε με την παρ 7 του άρθρου 11 του Ν 2367/1995 και όπως η λέξη «κινητά» προστέθηκε με την παρ 10 του άρθρου 27 του Ν 2682/1999)
  - 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 παρασπαιτικά είσπραξής τους.

ε) Το τίμημα της πώλησης του πράγματος από την εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης στο μισθωτή.

2. Τα δικαιώματα των συμβολαιογράφων ενόπιον των οποίων καταρτίζονται οι συμβάσεις που προβλέπονται στις παρ. 1 και 3 περιορίζονται στα κατώτατα όρια των δικαιωμάτων τους που ισχύουν για τις συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων από τράπεζες επενδύσεων για παραγωγικές επενδύσεις. Τα ανωτέρω καταβλητέα δικαιώματα των συμβολαιογράφων καθορίζονται στις πενήντα χιλιάδες (50000) δραχμές. Με αποφάσεις των Υπουργών Δικαιοσύνης και Βιομηχανίας, Ενέργειας και Τεχνολογίας το ανωτέρω ποσό μπορεί να αναπροσαρμόζεται (Όπως το τελευταίο εδάφιο προστέθηκε με την παρ. 8 του άρθρου 11 του Ν. 2367/1995)

3. Σε περίπτωση εγγραφής προσημείωσης ή σύστασης υποθήκης ή ενέχυρου για την εξασφάλιση απαιτήσεων των εταιριών αυτού του νόμου από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης και από συμβάσεις της παρ 6, καθώς επίσης και εξάλειψης των βαρών αυτών, εφαρμόζεται η διάταξη του εδ. γ' της παρ 1 του άρθρου 7 του Ν. 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 εκ πλήρωση υποχρεώσεων του από συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες του και εκπίπτονται από τα 10 ακαθάριστα έσοδα του. Παράλληλα ισχύει η διάταξη της περ. β' της παρ. 1 του άρθρου 31 του Ν. 2238/1994. (Όπως το β εδάφιο προστέθηκε με την παρ 9 του άρθρου 11 του Ν. 2367/1995).

Ο εκτοκισμός των οφειλόμενων εν καθυστερήσει τόκων υπερημερίας των μισθωμάτων χρηματοδοτικών μισθώσεων και των λοιπών απαιτήσεων, που απορρέουν από σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης, γίνεται σύμφωνα με την 289/30.10.1980 απόφαση της Ν.Ε. (ΦΕΚ 269 Α ) .(Όπως το εδάφιο προστέθηκε με την παρ. 10 του άρθρου 11 του Ν. 2367/1995).

5. Προκειμένου για συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης, που συνάπτονται από 1. 1. 1998, η εταιρία χρηματοδοτικής μίσθωσης ενεργεί αποσβέσεις για τα κινήτα πράγματα, αλλά και για τα ακίνητα πλην οικοπέδων σε ίσα μέρη ανάλογα με τα έτη διάρκειας της σύμβασης. (Όπως η παρ.5 είχε αντικατασταθεί με την παρ. 11 του άρθρου 11 του Ν. 2367/1995, αντικαταστάθηκε και πάλι με την παρ. 3 του άρθρου 27 του Ν. 2682/1999).

6. Οι συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων προς εταιρίες αυτού του νόμου από ανώνυμες τραπεζικές εταιρίες ή πιστωτικό ιδρύματα στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό ή από ξένους προμηθευτές, καθώς και οι συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης μεταξύ των τελευταίων και των εταιριών αυτού του νόμου, τα παρεπόμενα σύμφωνα, η εξόφληση των δανείων ή πιστώσεων και των σχετικών τόκων, προμηθειών και λοιπών 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 ή πιστώσεις της παρ. 6, καθώς και για τα μισθώματα που οφείλουν σε συνάλλαγμα οι κατά το άρθρο 2 εταιρίες από συμβάσεις με τις οποίες αυτές μισθώσαν από το εξωτερικό κινήτα πράγματα για χρηματοδοτική υπεκμίσθωση στην Ελλάδα, εφαρμόζονται ενέλογα οι διατάξεις του άρθρου 1 του Ν. 4494/1966.



8. Για τον υπολογισμό των καθαρών κερδών των εταιριών αυτού του νόμου επιτρέπεται να ενεργείται για την κάλυψη επισφαλών απαιτήσεών τους έκπτωση έως 2% του ύψους των μισθωμάτων (ληξιπρόθεσμων ή όχι) από όλες τις συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης τα οποία δεν είχαν εισπραχθεί στις 31 Δεκεμβρίου κάθε έτους. Η έκπτωση αυτή φέρεται σε ειδικό αποθεματικό πρόβλεψης.

9. Απαλλάσσονται από, τυχόν, φόρο αυτόματου υπερτιμήματος, που θα επιβληθεί καθώς και από το φόρο μεταβίβασης ακινήτων:

α) η μεταβίβαση ακινήτου από την εκμισθώτρια εταιρία προς το μισθωτή κατά τη λήξη της χρηματοδοτικής μίσθωσης

β) η εξαγορά του μισθίου ακινήτου πριν από τη λήξη της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης από τον μισθωτή σύμφωνα με τους όρους της σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης. (Η αρχική παρ. 9 καταργήθηκε με το άρθρο 19 παρ. 4 του Ν.1892/1990 και προστέθηκε νέα παρ. 9 με το άρθρο 11 παρ. 12 του Ν. 2367/1995).

10. Αν ο μισθωτής αποβιώσει, οι καθολικοί διάδοχοι του μπορούν να υπεισέλθουν στα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις της συμβάσεως χρηματοδοτικής μίσθωσης, εφόσον προκειμένου περί ακινήτου για επαγγελματική ή επιχειρηματική χρήση, συντρέχουν στο πρόσωπό τους οι προϋποθέσεις σύνναψης χρηματοδοτικής μίσθωσης και υπό τον όρο της καταβολής από αυτούς του φόρου κληρονόμος, κατά τις εκάστοτε ισχύουσες διατάξεις.

Προκειμένου περί ακινήτου για επαγγελματική ή επιχειρηματική χρήση, σε περίπτωση που οι καθολικοί διάδοχοι δεν συγκεντρώνουν στο πρόσωπό τους τις προϋποθέσεις σύνναψης σύμβασης χρηματοδοτικής μίσθωσης, εφαρμόζονται οι διατάξεις για τη λύση της συμβάσεως χρηματοδοτικής μίσθωσης πριν από τη λήξη. (Η αρχική παρ 10 καταργήθηκε με το άρθρο 19 παρ. 4 του Ν.18 92/1900 και προστέθηκε παρ 10 με το άρθρο 11 παρ. 12 του Ν. 2367/1995).

11. Οι διατάξεις των νόμων περί προστασίας της επαγγελματικής στέγης δεν ισχύουν προκειμένου περί χρηματοδοτικής μίσθωσης ακινήτων. (Όπως η παρ. 11 προστέθηκε με το άρθρο παρ. 12 του Ν. 367/1995).

(12-14). (Όπως οι παρ. 12-14 προστέθηκαν με την παρ. 13 του άρθρου 11 του Ν. 2367/1995, η οποία όμως στη συνέχεια καταργήθηκε με την παρ. 2 του άρθρου 10 του Ν. 2515/1997).

12. Η αξία των ακινήτων που έχουν στην ιδιοκτησία τους οι εταιρίες του άρθρου 2 και αποτελούν αντικείμενο χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν λαμβάνεται υπόψη για την εφαρμογή των διατάξεων του άρθρου 24 του Ν 2214/1994 (ΦΕΚ 75 Α') (Η αρχική παρ. 12 προστέθηκε με την παρ. 13 του άρθρου 11 του Ν 2367/1995, η οποία στη συνέχεια καταργήθηκε με το άρθρο 10 παρ 2 του Ν. 2515/1997 και τέλος η νέα παρ. 12 προστέθηκε με την παρ. 5 του άρθρου 27 του Ν. 2682/1999).

#### Άρθρο 7

##### Προεδρικά διατάγματα

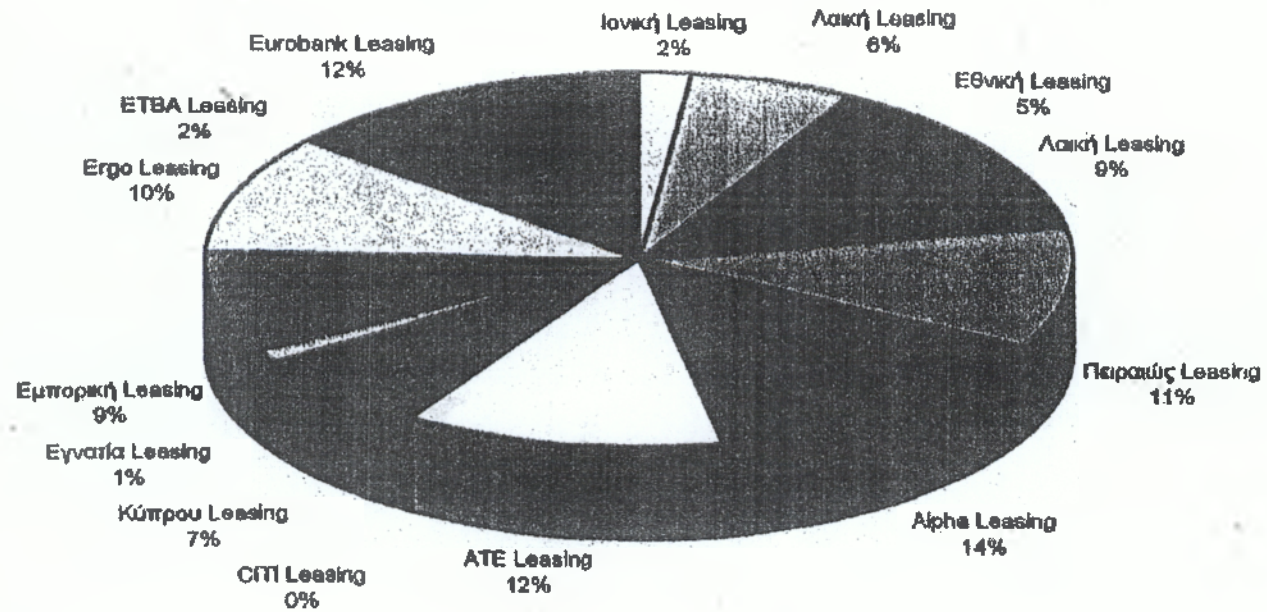
Με προεδρικά διατάγματα, που εκδίδονται ύστερα από πρόταση του Υπουργού Εθνικής Οικονομίας, ρυθμίζεται κάθε λεπτομέρεια τεχνικού χαρακτήρα αναγκαία για την εφαρμογή του άρθρου 2 παρ 2 και 7 και των άρθρων 4 έως 6 του νόμου αυτού. Με όμοια προεδρικά διατάγματα μπορεί να ρυθμίζεται η υποχρέωση των μισθωτών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

#### Άρθρο 8

##### Έναρξη ισχύος

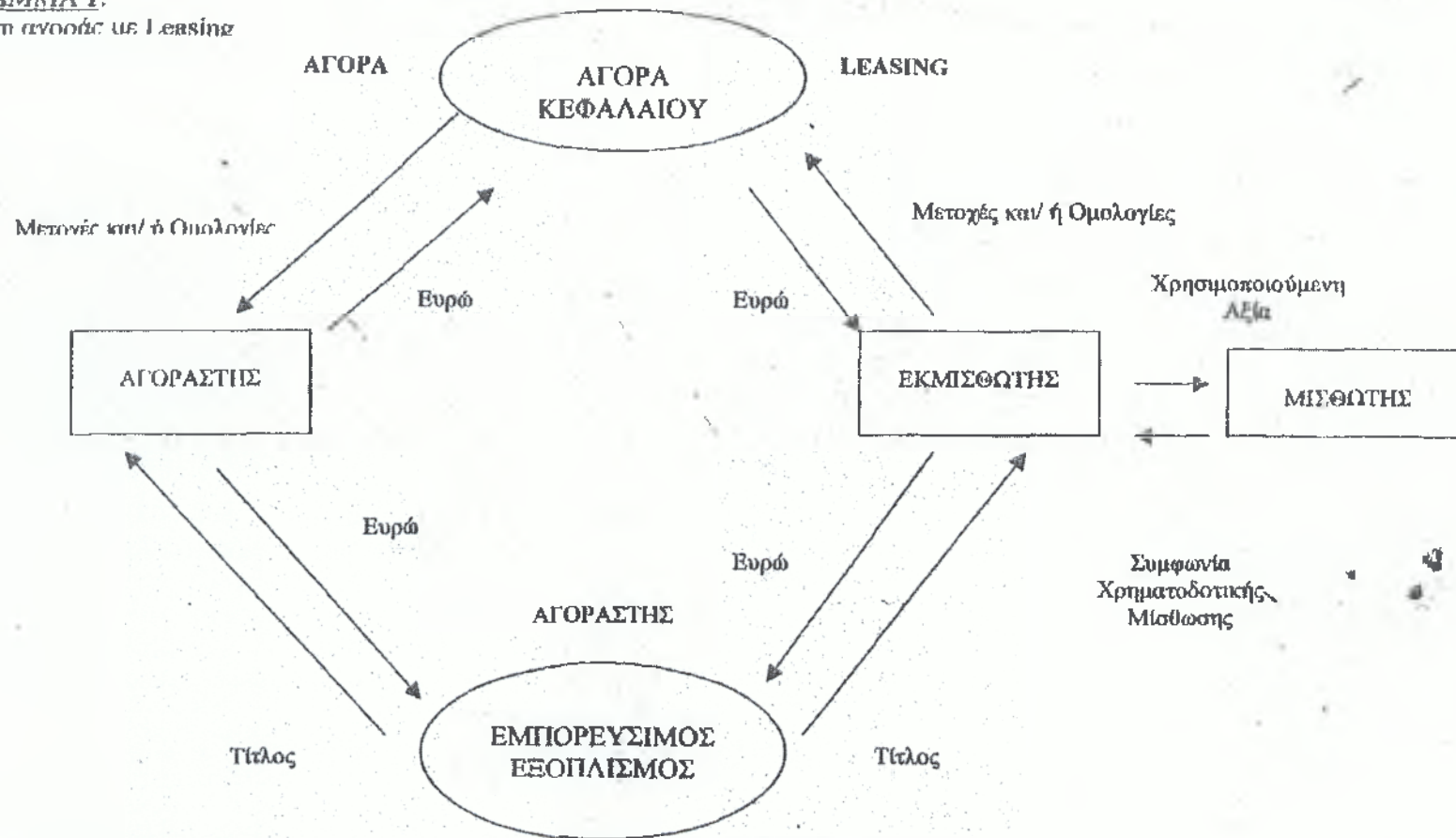
Η ισχύς του νόμου αυτού αρχίζει από τη δημοσίευσή του στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2**  
Κατανομή κύκλου εργασιών ανά εταιρία  
Οι εταιρίες Leasing στην Ελλάδα



ΠΗΓΗ: Γ.Τ. Λαζαρίδη, Σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης, Θεσ/νίκη 2001

**ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1:**  
Σύνκριση αγοράς με Leasing



ΠΗΓΗ: Γ.Τ. Λαζαρίδη, Σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης, Θεσ/νίκη 2001

## ΣΥΜΒΑΣΗ ΔΙΚΑΙΟΧΡΗΣΗΣ (FRANCHISING)

ΚΑΝ (ΕΟΚ) 4087/1988 της Επιτροπής

της 30<sup>ης</sup> Νοεμβρίου 1988

«Για την εφαρμογή του άρθρου 85 παρ. 3  
της Συνθήκης σε κατηγορίες συμφωνιών Franchise»

### Άρθρο 1

1. Σύμφωνα με το άρθρο 85 παρ. 3 της Συνθήκης και με την επιφύλαξη των διατάξεων του παρόντος κανονισμού, το άρθρο 85 παρ. 1 της εν λόγω Συνθήκης κηρύσσεται ανεφάρμοστο στις συμφωνίες franchise μεταξύ δύο επιχειρήσεων που περιλαμβάνουν έναν ή περισσότερους από τους περιορισμούς που παρατίθενται στο άρθρο 2.

2. Η εξαίρεση που προβλέπεται στην παρ. 1 εφαρμόζεται επίσης για τις κύριες συμφωνίες franchise στις οποίες συμμετέχουν δύο επιχειρήσεις. Εφόσον συντρέχει περίπτωση, οι διατάξεις του παρόντος Κανονισμού σχετικά με τη σχέση μεταξύ δικαιοπάροχου και δικαιοδόχου εφαρμόζονται, τηρουμένων των αναλογιών, στη σχέση μεταξύ δικαιοπάροχου και κυρίου δικαιοδόχου, καθώς και μεταξύ κυρίου δικαιοδόχου και δικαιοδόχου.

3. Κατά την έννοια του παρόντος Κανονισμού νοείται ως:

α) franchise, το σύνολο δικαιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας που αφορούν εμπορικό σήματα και επωνυμίες, πινακίδες καταστημάτων, πρότυπα χρήσεως, σχέδια, δικαιώματα αντιγραφής, τεχνογνωσίες ή διπλώματα ευρεσιτεχνίας, προς εκμετάλλευση για τη μεταπώληση προϊόντων ή την παροχή υπηρεσιών σε τελικούς χρήστες.

β) συμφωνία franchise, η συμφωνία με την οποία μια επιχείρηση, ο δικαιοπάροχος, παραχωρεί στην άλλη, τον δικαιοδόχο, έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος, το δικαίωμα εκμετάλλευσης του franchise με σκοπό την εμπορία συγκεκριμένων τύπων προϊόντων ή /και υπηρεσιών. Περιλαμβάνει τουλάχιστον υποχρεώσεις που αφορούν:

-τη χρήση κοινής επωνυμίας ή πινακίδας καταστήματος και την ενιαία εμφάνιση των χώρων ή και των μεταφορικών μέσων που υπάγονται στη σύμβαση,

-τη κοινοποίηση από τον δικαιοπάροχο στον δικαιοδόχο τεχνογνωσίας,

-τη συνεχή παροχή εκ μέρους του δικαιοπάροχου στον δικαιοδόχο εμπορικής και τεχνικής υποστήριξης κατά τη διάρκεια ισχύος της συμφωνίας.

γ) «κύριο συμφωνία franchise», η συμφωνία μεταξύ δύο επιχειρήσεων με την οποία η μία επιχείρηση, ο δικαιοπάροχος, παρέχει στην άλλη, τον κύριο δικαιοδόχο, έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος, το δικαίωμα εκμετάλλευσης του franchise με σκοπό τη σύνταξη συμφωνιών franchise με τρίτους, τους δικαιοδόχους.

δ) «προϊόντα του δικαιοπάροχου», τα προϊόντα που παράγονται από τον δικαιοπάροχο ή σύμφωνα με τις οδηγίες του ή /και φέρουν την επωνυμία ή το εμπορικό σήμα του.

ε) «χώροι που υπάγονται στη σύμβαση», οι χώροι που χρησιμοποιούνται για την εκμετάλλευση του franchise ή, εφόσον η εκμετάλλευση του franchise γίνεται εκτός των χώρων αυτών " η βάση από την οποία ο δικαιοδόχος διαχειρίζεται τα μεταφορικά μέσα που χρησιμοποιούνται για την εκμετάλλευση του franchise (« μεταφορικά μέσα που υπάγονται στη σύμβαση»)

στ) «τεχνογνωσία», το σύνολο των μη κατοχυρωμένων με ευρεσιτεχνία πρακτικών πληροφοριών, που προκύπτουν από την εμπειρία και από δοκιμές του δικαιιοπάροχου και οι οποίες είναι εμπιστευτικές, ουσιαστικής σημασίας και προσδιορισμένες

ζ) «εμπιστευτικό», το γεγονός ότι η τεχνογνωσία, ως ενιαίο σύνολο ή με τη συγκεκριμένη σχέση και συγκρότηση των ουσιαστικών μέτρων της, δεν είναι ευρύτερα γνωστή ούτε εύκολα προσπελάσιμη, δεν έχει τη στενή έννοια ότι κάθε ξεχωριστό στοιχείο της τεχνογνωσίας θα πρέπει να είναι τελείως άγνωστο ή απρόσιτο εκτός της επιχείρησης του δικαιιοδόχου

η) «ουσιαστικής σημασίας», το γεγονός ότι η τεχνογνωσία περιλαμβάνει πληροφορίες που είναι σημαντικές για την πώληση προϊόντων ή για την παροχή υπηρεσιών προς τους τελικούς χρήστες και, συγκεκριμένα, για την παρουσίαση προϊόντων προς πώληση, την επεξεργασία προϊόντων στα πλαίσια της παροχής υπηρεσιών, τις μεθόδους συναλλαγής με τους πελάτες και τη διοικητική και οικονομική διαχείριση. Η τεχνογνωσία πρέπει να είναι χρήσιμη στον δικαιιοδόχο, επιτρέποντάς του, κατά τη σήναψη της αντίστοιχης συμφωνίας, να βελτιώσει την ανταγωνιστική του θέση, ιδίως με τη βελτίωση των επιδόσεων της επιχείρησής του ή με την προώθηση ή της εισόδου του σε κάποια νέα αγορά.

θ) «προσδιορισμένο», το γεγονός ότι οι πληροφορίες της τεχνογνωσίας πρέπει να είναι επαρκώς αναλυτικές, έτσι ώστε να είναι δυνατόν να διαπιστωθεί αν ικανοποιούνται τα κριτήρια της εμπιστευτικότητας και της ουσιαστικότητας. Η περιγραφή της τεχνογνωσίας μπορεί να περιλαμβάνεται είτε στη συμφωνία franchise είτε σε ξεχωριστό κείμενο ή να έχει οποιαδήποτε άλλη ενδεδειγμένη μορφή.

## Άρθρο 2

Η προβλεπόμενη στο άρθρο 1 εξαίρεση εφαρμόζεται στους ακόλουθους περιορισμούς του ανταγωνισμού:

α) υποχρέωση του δικαιιοπάροχου, όσον αφορά συγκεκριμένη περιφέρεια της κοινής αγοράς, την περιοχή της σύμβασης:

- να μην παραχωρεί σε τρίτους το δικαίωμα να εκμεταλλεύονται μέρος ή το σύνολο franchise.

- να μην εκμεταλλεύεται ο ίδιος το franchise ή με "παρόμοιο σύστημα, να προμηθεύει ο ίδιος τα προϊόντα ή να παρέχει τις υπηρεσίες που αποτελούν το αντικείμενο του franchise,

- να μην προμηθεύει ο ίδιος σε τρίτους τα προϊόντα του δικαιιοπάροχου

β) υποχρέωση του κύριου δικαιιοδόχου να μην συνάπτει συμφωνίες franchise με δικαιιοδόχους εγκατεστημένους εκτός της βάσει της συμβάσεως, περιοχής δικαιοδοσίας του

γ) υποχρέωση του δικαιιοδόχου να εκμεταλλεύεται το franchise μόνο με βάση τους υπαγόμενους στη σύμβαση χώρους

δ) υποχρέωση του δικαιιοδόχου να απέχει από την προσέλκυση πελατών εκτός της περιοχής της συμβάσεως για τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που αποτελούν το αντικείμενο του franchise

ε) υποχρέωση του δικαιιοδόχου να μην παράγει, πωλεί ή χρησιμοποιεί, στα πλαίσια της παροχής υπηρεσιών, προϊόντα ανταγωνιστικά των προϊόντων του δικαιιοπάροχου που αποτελούν αντικείμενο του franchise όταν το franchise έχει ως αντικείμενο την πώληση ή χρήση, στα πλαίσια παροχής υπηρεσιών, τόσο

ορισμένων τύπων προϊόντων όσο και ανταλλακτικών ή εξαρτημάτων τους, η υποχρέωση αυτή είναι δυνατόν να μην επιβάλλεται όσον αφορά αυτά τα ανταλλακτικά και εξαρτήματα.

### Άρθρο 3

1. Οι ακόλουθες υποχρεώσεις που έχουν επιβληθεί στον δικαιούχο δεν εμποδίζουν την εφαρμογή του άρθρου 1, εφόσον είναι αναγκαίες για την προστασία των δικαιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας του δικαιούχου ή για τη διατήρηση της κοινής ταυτότητας και φήμης του δικτύου franchise:

- α) να πωλεί ή να χρησιμοποιεί, κατά την παροχή υπηρεσιών, αποκλειστικά εκείνα τα προϊόντα που ανταποκρίνονται στις ελάχιστες αντικειμενικές ποιοτικές προδιαγραφές που ορίζει ο δικαιούχος
- β) να πωλεί ή να χρησιμοποιεί, κατά την παροχή υπηρεσιών, προϊόντα που έχουν κατασκευαστεί αποκλειστικά από τον δικαιούχο ή από τρίτους οριζόμενους από αυτόν, όταν, λόγω της φύσεως των προϊόντων που αποτελούν αντικείμενο του franchise, δεν είναι δυνατόν στην πράξη να ισχύουν αντικειμενικές ποιοτικές προδιαγραφές
- γ) να μην ασκεί, άμεσα ή έμμεσα, παρεμφερή εμπορική δραστηριότητα σε περιοχή στην οποία ανταγωνίζεται με τον δικαιούχο ή άλλο μέλος του δικτύου franchise ο δικαιούχος είναι δυνατόν να εξακολουθεί να υπέχει την υποχρέωση αυτή μετά τη λύση της συμφωνίας, επί εύλογο χρονικό διάστημα, που δεν μπορεί να υπερβαίνει το ένα έτος, και στην περιοχή όπου ασκούσε την εκμετάλλευση του franchise.
- δ) να μην αποκτά οικονομικά συμφέροντα στο κεφάλαιο ανταγωνιστικών επιχειρήσεων, τα οποία ενδέχεται να δώσουν στον δικαιούχο τη δύναμη να επηρεάσει την οικονομική τακτική αυτών των επιχειρήσεων
- ε) να πωλεί τα προϊόντα που αποτελούν το αντικείμενο του franchise μόνο σε τελικούς χρήστες ή σε άλλους δικαιούχους και μεταπωλητές, μέσω άλλων δικτύων τα οποία προμηθεύονται από τον ίδιο τον παραγωγό τους, ή με τη συγκατάθεσή του
- στ) να καταβάλλει κάθε δυνατή προσπάθεια για την πώληση των προϊόντων ή την παροχή των υπηρεσιών που αποτελούν το αντικείμενο του franchise, να διαθέτει προς πώληση μία ελάχιστη σειρά προϊόντων, να επιτυγχάνει έναν ελάχιστο κύκλο εργασιών, να προγραμματίζει εκ των προτέρων τις παραγγελίες του, να διατηρεί ορισμένα ελάχιστα αποθέματα και να παρέχει υπηρεσίες στο πλαίσιο της εγγύησης των προϊόντων και της εξυπηρέτησης των πελατών
- ζ) να καταβάλλει στον δικαιούχο συγκεκριμένο ποσοστό των εσόδων του για διαφημιστικούς σκοπούς και να πραγματοποιεί ο ίδιος διαφημίσεις, για τη φύση των οποίων πρέπει να λαμβάνει την έγκριση του δικαιούχου.

2. Οι ακόλουθες υποχρεώσεις που έχουν επιβληθεί στον δικαιούχο δεν εμποδίζουν την εφαρμογή του άρθρου 1:

- α) να μην κοινοποιεί σε τρίτους την τεχνολογία που του έχει παράσχει ο δικαιούχος' ο δικαιούχος είναι δυνατόν να υπέχει την υποχρέωση αυτή και μετά τη λύση της συμφωνίας
- β) να κοινοποιεί στον δικαιούχο την αποκτηθείσα κατά την εκμετάλλευση του franchise πείρα και να του παραχωρεί, καθώς και στους άλλους δικαιούχους, μη αποκλειστική άδεια εκμετάλλευσης της τεχνολογίας που προέκυψε από την πείρα αυτή

- γ) να ενημερώνει τον δικαιούχο σχετικά με τις παραβιάσεις των παραχωρηθέντων δικαιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας, να ενεργεί δικαστικά εναντίων των παραβατών ή να παρεμβαίνει υπέρ του δικαιούχου σε οποιαδήποτε δικαστική ενέργεια εναντίον των παραβατών
  - δ) να μην χρησιμοποιεί την τεχνογνωσία που του έχει παραχωρήσει ο δικαιούχος για σκοπούς άλλους πλν της εκμετάλλευσης του franchise' ο δικαιούχος είναι δυνατόν να υπέχει την υποχρέωση αυτή και μετά τη λύση της συμφωνίας'
  - ε) να παρακολουθεί ο ίδιος ή το προσωπικό του, την επαγγελματική κατάρτιση που διοργανώνει ο δικαιούχος
  - στ) να εφαρμόζει τις εμπορικές μεθόδους που έχει επινοήσει ο δικαιούχος, περιλαμβανομένων και των τυχόν μεταγενέστερων τροποποιήσεών τους και να χρησιμοποιεί τα παραχωρηθέντα δικαιώματα βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας'
  - ζ) να συμμορφώνεται με τα πρότυπα που έχει ορίσει ο δικαιούχος όσον αφορά τον εξοπλισμό και την εμφάνιση των υπαγομένων στη σύμβαση χώρων ή και μεταφορικών μέσων'
  - η) να επιτρέπει στον δικαιούχο τη διενέργεια ελέγχων των υπαγομένων στη σύμβαση χώρων ή / και μεταφορικών μέσων των πωλουμένων προϊόντων και των παρεχόμενων υπηρεσιών, καθώς και των βιβλίων απογραφής και των λογαριασμών του δικαιούχου
  - θ) να μην μεταβάλλει τον τόπο εγκατάστασης των υπαγομένων στη σύμβαση χώρων χωρίς τη συγκατάθεση του δικαιούχου'
  - ι) να μην μεταβιβάζει χωρίς τη συγκατάθεση του δικαιούχου τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις που απορρέουν από τη συμφωνία franchise.
3. Όταν, λόγω ειδικών περιστάσεων οι υποχρεώσεις που αναφέρονται στην παρ. 2 υπάγονται στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 85 παρ. 1 της Συνθήκης. απαλλάσσονται επίσης ακόμα και όταν δεν συνοδεύονται από τις απαλλασσόμενες σύμφωνα με το άρθρο 1 υποχρεώσεις.

#### Άρθρο 4

Η προβλεπόμενη στο άρθρο 1 εξαίρεση εφαρμόζεται υπό τον όρο ότι:

- α) ο δικαιούχος είναι ελεύθερος να προμηθεύεται τα προϊόντα που αποτελούν το αντικείμενο του franchise από άλλους δικαιούχους στην περίπτωση που τα προϊόντα αυτά διατίθενται επίσης μέσω άλλου δικτύου εξουσιοδοτημένων διανομέων, ο δικαιούχος πρέπει να είναι ελεύθερος να προμηθεύεται τα προϊόντα από αυτούς'
- β) στην περίπτωση που ο δικαιούχος υποχρεώνει τον δικαιούχο να παρέχει εγγυήσεις για τα προϊόντα του δικαιούχου, η υποχρέωση αυτή ισχύει για τέτοια προϊόντα που διατίθενται από οποιοδήποτε μέλος του δικτύου franchise, ή από οποιονδήποτε άλλο διανομέα που παρέχει τέτοιες εγγυήσεις στα πλαίσια της κοινής αγοράς
- γ) ο δικαιούχος υποχρεούται να δηλώνει την ιδιότητά του ως ανεξάρτητου εμπορευόμενου' η δήλωση αυτή δεν πρέπει, πάντως, να θίγει την κοινή ταυτότητα του δικτύου franchise, που απορρέει ιδίως από την κοινή επωνυμία ή σύμβολο και την ενιαία εμφάνιση των υπαγομένων στη σύμβαση χώρων ή/και μεταφορικών μέσων.

### Άρθρο 5

Η παρεχόμενη με το άρθρο 1 εξαίρεση δεν εφαρμόζεται εφόσον:

- α) οι επιχειρήσεις παρασκευής προϊόντων ή παροχής υπηρεσιών που είναι όμοια ή που θεωρούνται από τους χρήστες ως ισοδύναμα βάσει των χαρακτηριστικών τους, της τιμής και της σκοπούμενης χρήσης τους, συνάπτουν αμοιβαίες συμφωνίες franchise όσον αφορά τέτοια προϊόντα ή υπηρεσίες
- β) με την επιφύλαξη των διατάξεων του άρθρου 2 στοιχείο ε' και του άρθρου 3 παρ. 1 στοιχείο β, ο δικαιοδόχος εμποδίζεται από το να προμηθεύεται προϊόντα ποιότητας ισοδύναμης με εκείνη των προσφερομένων από τον δικαιοπάροχο
- γ) με την επιφύλαξη των διατάξεων του άρθρου 2 στοιχείο ε', ο δικαιοδόχος υποχρεώνεται να πωλεί ή να χρησιμοποιεί, στα πλαίσια της παροχής υπηρεσιών, προϊόντα παραγόμενα από τον δικαιοπάροχο ή από τρίτους, οριζόμενους από τον δικαιοπάροχο, και ο δικαιοπάροχος αρνείται, για λόγους άλλους από την προστασία των δικαιωμάτων βιομηχανικής και πνευματικής ιδιοκτησίας του ή τη διατήρηση της κοινής παντότητας και της φήμης του δικτύου franchise, να ορίσει ως εξουσιοδοτημένους κατασκευαστές τρίτους προτεινόμενους από τον δικαιοδόχο
- δ) ο δικαιοδόχος εμποδίζεται από το να συνεχίσει να χρησιμοποιεί την παραχωρηθείσα τεχνολογία μετά τη λύση της σχετικής συμφωνίας, και εφόσον η τεχνολογία αυτή έχει γίνει ευρύτερα γνωστή ή εύκολα προσπελάσιμη, εκτός αν αυτό έχει συμβεί λόγω αθέτησης υποχρέωσης εκ μέρους του δικαιοδόχου
- ε) ο δικαιοδόχος περιορίζεται από τον δικαιοπάροχο, άμεσα ή έμμεσα, ως προς τον καθορισμό των τιμών πώλησης των προϊόντων ή υπηρεσιών που αποτελούν το αντικείμενο του franchise, με την επιφύλαξη της δυνατότητας του δικαιοπάροχου να συνιστά τιμές πώλησης
- στ) ο δικαιοπάροχος απαγορεύει στον δικαιοδόχο να αμφισβητεί την εγκυρότητα των δικαιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας που αποτελούν μέρος του franchise με την επιφύλαξη της δυνατότητας του δικαιοπάροχου να καταγγέλλει τη συμφωνία στην περίπτωση αυτή
- ζ) οι δικαιοδόχοι υποχρεώνονται να μην παρέχουν, στα πλαίσια της κοινής αγοράς, τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που αποτελούν το αντικείμενο του franchise προς τελικούς χρήστες λόγω του τόπου διαμονής τους.

### Άρθρο 6

1. Η προβλεπόμενη στο άρθρο 1 εξαίρεση εφαρμόζεται επίσης στις συμφωνίες franchise που πληρούν τους όρους του άρθρου 4 και περιλαμβάνουν υποχρεώσεις περιοριστικές του ανταγωνισμού, οι οποίες δεν καλύπτονται από το άρθρο 2 και το άρθρο 3 παρ. 3 και δεν εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής του άρθρου 5, υπό τον όρο ότι οι συμφωνίες αυτές κοινοποιούνται στην Επιτροπή σύμφωνα με τις διατάξεις του Κανονισμού αριθ. 27 της Επιτροπής και η Επιτροπή δεν εναντιώνεται στην εξαίρεση αυτή σε προθεσμία έξι μηνών.
2. Η εξάμηνη προθεσμία αρχίζει να τρέχει από την ημερομηνία παραλαβής της κοινοποίησης από την Επιτροπή. Πάντως, στην περίπτωση κοινοποίησης με συστημένη επιστολή, ως έναρξη της προθεσμίας θεωρείται η ένδειξη της ημερομηνίας στη σφραγίδα του ταχυδρομείου του τόπου αποστολής.
3. Η παρ. 1 εφαρμόζεται μόνον εφόσον:
  - α) στην κοινοποίηση ή σε συνοδευτικό της έγγραφο γίνεται ρητή αναφορά στο παρόν άρθρο και
  - β) τα παρεχόμενα με την κοινοποίηση στοιχεία είναι πλήρη και συμφωνούν με τα γεγονότα



4. Το ευεργέτημα της παρ. 1 είναι δυνατόν να ζητηθεί όσον αφορά συμφωνίες που έχουν κοινοποιηθεί πριν από την έναρξη ισχύος του παρόντος Κανονισμού, με την κατάθεση αίτησης προς την Επιτροπή με ρητή αναφορά στο παρόν άρθρο και στην κοινοποίηση. Η παρ. 2 και η παρ 3 στοιχείο β' εφαρμόζονται: τηρουμένων των αναλογιών.

5. Η Επιτροπή είναι δυνατόν να εναντιωθεί στην εξαίρεση. Εναντιώνεται στην εξαίρεση εάν της υποβληθεί σχετικό αίτημα από κράτος μέλος σε προθεσμία τριών μηνών από τη διαβίβαση στο κράτος μέλος της κοινοποίησης που αναφέρεται στην παρ 4. Το αίτημα αυτό πρέπει να θεμελιώνεται σε επιχειρήματα σχετικά με τους κανόνες ανταγωνισμού της Συνθήκης.

6. Η Επιτροπή μπορεί οποτεδήποτε να άρει την εναντίωσή της στην εξαίρεση. Ωστόσο, στην περίπτωση που η εναντίωση διατυπώθηκε μετά από σχετικό αίτημα κράτους μέλους, πρέπει για την άρση της να προηγηθεί διαβούλευση με τη Συμβουλευτική Επιτροπή Συμπράξεων και Δεσποζουσών θέσεων.

7. Εάν η εναντίωση αρθεί επειδή οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις απέδειξαν ότι πληρούνται οι όροι του άρθρου 85 παρ. 3, η εξαίρεση ισχύει από την ημερομηνία της κοινοποίησης.

8. Εάν η εναντίωση αρθεί επειδή οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις τροποποίησαν τη συμφωνία έτσι ώστε να πληρούνται οι όροι του άρθρου 85 παρ. 3, η εξαίρεση ισχύει από την ημερομηνία έναρξης εφαρμογής των τροποποιήσεων.

9. Εάν η Επιτροπή, εναντιωθεί στην εξαίρεση και δεν αρθεί η εναντίωση αυτή, τα αποτελέσματα της κοινοποίησης διέπονται από τις διατάξεις του Κανονισμού αριθμ. 17.

#### Άρθρο 7

1. Οι παρεχόμενες βάσει του άρθρου 6 πληροφορίες χρησιμοποιούνται μόνο για τους σκοπούς του παρόντος Κανονισμού.

2. Η Επιτροπή και οι αρχές των κρατών μελών, καθώς και οι υπάλληλοι και οι άλλοι λειτουργοί τους, δεν κοινολογούν τις πληροφορίες εκείνες που απέκτησαν δυνάμει του παρόντος Κανονισμού και οι οποίες καλύπτονται από την υποχρέωση τήρησης του επαγγελματικού απορρήτου.

3. Οι παρ. 1 και 2 δεν εμποδίζουν τη δημοσίευση πληροφοριών γενικής φύσεως ή ερευνών που δεν περιέχουν πληροφορίες σχετικά με συγκεκριμένες επιχειρήσεις ή ενώσεις επιχειρήσεων.

#### Άρθρο 8

Η Επιτροπή μπορεί να άρει το ευεργέτημα του παρόντος Κανονισμού, σύμφωνα με το άρθρο 7 του κανονισμού αριθμ. 19/65/ΕΟΚ, εφόσον διαπιστώσει ότι, σε συγκεκριμένη περίπτωση, μία συμφωνία που έτυχε εξαίρεσης βάσει του παρόντος κανονισμού παράγει, ωστόσο, ορισμένα αποτελέσματα που δεν συμβιβάζονται με τους όρους του άρθρου 85 παρ. 3 της Συνθήκης, ειδικότερα δε όταν προβλέπεται προστασία περιοχής του δικαιωδού και:

- α) η πρόσβαση στη σχετική αγορά και τον εκεί ασκούμενο ανταγωνισμό περιορίζεται σε σημαντικό βαθμό από το σωρευτικό αποτέλεσμα παράλληλων δικτύων παρόμοιων συμφωνιών, που έχουν συνάψει ανταγωνιζόμενοι κατασκευαστές ή διανομείς
- β) τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες που αποτελούν το αντικείμενο της συμφωνίας franchise δεν αντιμετωπίζουν, σε ουσιαστικές τμήμα της κοινής αγοράς, αποτελεσματικό ανταγωνισμό από προϊόντα ή υπηρεσίες που είναι όμοια ή που θεωρούνται από τους χρήστες ως ισοδύναμα, βάσει των χαρακτηριστικών, της τιμής και της σκοπούμενης χρήσης τους

- γ) οι συμβαλλόμενοι ή ένας από αυτούς, εμποδίζουν τους τελικούς χρήστες, λόγω του τρόπου διαμονής των τελευταίων, να προμηθεύονται, απευθείας ή μέσω μεσαζόντων, τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που αποτελούν το αντικείμενο του franchise εντός της κοινής αγοράς, ή όταν χρησιμοποιούν τις διαφορές των προδιαγραφών που αφορούν αυτά τα προϊόντα και υπηρεσίες στα διάφορα κράτη μέλη για να απομονώσουν αγορές·
- δ) οι δικαιοδόχοι ασκούν εναρμονισμένες πρακτικές σχετικά με τις τιμές πώλησης των προϊόντων ή των υπηρεσιών που αποτελούν το αντικείμενο του franchise·
- ε) ο δικαιούχος χρησιμοποιεί το δικαίωμά του να ελέγχει τους υπεγόμενους στη σύμβαση χώρους και μεταφορικά μέσα αρνείται τη συγκατάθεσή του όσον αφορά τα αιτήματα του δικαιοδόχου για αλλαγή τόπου εγκατάστασης των χώρων αυτών ή μεταβίβαση των δικαιωμάτων και των υποχρεώσεων που απορρέουν από τη συμφωνία franchise, για λόγους άλλους από την προστασία της τεχνογνωσίας του δικαιούχου, τη διατήρηση της κοινής ταυτότητας και φήμης του δικτύου franchise και τον έλεγχο του κατά πόσον ο δικαιοδόχος τηρεί τις υποχρεώσεις που υπέχει βάσει της συμφωνίας.

#### Άρθρο 9

Ο παρών κανονισμός αρχίζει να ισχύει την 1<sup>η</sup> Φεβρουαρίου 1989.

Εφαρμόζεται μέχρι τις 31 Δεκεμβρίου 1999.

Ο παρών Κανονισμός είναι δεσμευτικός ως προς όλα τα μέρη του και ισχύει άμεσα σε κάθε κράτος μέλος.

## ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΣ ΚΩΔΙΚΑΣ ΔΕΟΝΤΟΛΟΓΙΑΣ ΓΙΑ ΤΟ FRANCHISING

### ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η Ευρωπαϊκή Ομοσπονδία Franchise, EFF, συστάθηκε στις 23 Σεπτεμβρίου 1972.

Μέλη της είναι οι εθνικοί σύνδεσμοι franchise ή ομοσπονδίες συσταθείσες στην Ευρώπη.

Η EFF δέχεται επίσης συνδεδεμένα μέλη, όπως πχ μη Ευρωπαϊκούς συνδέσμους ή ομοσπονδίες franchise και άλλους επαγγελματίες που ενδιαφέρονται ή έχουν σχέση με το franchising. Τα συνδεδεμένα μέλη δεν έχουν δικαίωμα ψήφου και δεν μπορούν να ορισθούν αξιωματούχοι της EFF.

Οι σκοποί της EFF είναι, ανάμεσα σε άλλες, η συνεχής, αμερόληπτη και επιστημονική μελέτη του franchising από κάθε πλευρά, ο συντονισμός των δραστηριοτήτων των μελών της, η προαγωγή γενικά της βιομηχανίας franchise και των συμφερόντων των μελών της ειδικότερα:

Η EFF περιλαμβάνει επίσης μία Νομική Επιτροπή που απαρτίζεται από δύο δικηγόρους από κάθε μέλος εθνικό σύνδεσμο ή ομοσπονδία με υψηλό βαθμό εξειδίκευσης σε θέματα franchise.

Η EFF έχει επιπλέον εγκαταστήσει μία Επιτροπή Διατησίας Franchise που είναι στη διάθεση μερών που προτιμούν να υποβάλλουν τις διαφορές τους στην κρίση της.

Η αξιολόγηση και η συνεχώς αυξανόμενη σημασία του franchising στην οικονομία της Ευρωπαϊκής Κοινότητας όπως επίσης και ο Κανονισμός περί ομαδικής απαλλαγής των συμβάσεων franchise των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων που τέθηκε σε ισχύ την 1η Φεβρουαρίου 1989, ώθησε την EFF στο να επαναδιαμορφώσει τον υπάρχοντα Κώδικα Δεοντολογίας της.

Ο παρών Κώδικας Δεοντολογίας θεωρείται ότι είναι ένα πρακτικό σύνολο στοιχειωδών διατάξεων καλής συμπεριφοράς για τους με οποιοδήποτε τρόπο ασχολούμενους με το franchising αλλά χωρίς να αντικαθιστά πιθανώς σχετικούς εθνικούς ή κοινοτικούς νόμους.

Ο παρών Κώδικας Δεοντολογίας είναι το τελικό προϊόν της εργασίας που καταβλήθη από την Ευρωπαϊκή Ομοσπονδία Franchise και τους συνδέσμους μέλη της (Αυστρία, Βέλγιο, Δανία, Γερμανία, Γαλλία, Ιταλία, Ολλανδία, Πορτογαλία και Ηνωμένο Βασίλειο) σε συνεργασία με την Επιτροπή των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων. Θα αντικαταστήσει τον προηγούμενο Ευρωπαϊκό Κώδικα Δεοντολογίας όπως επίσης και όλους τους εθνικούς και περιφερειακούς Κώδικες που υπάρχουν στην Ευρώπη.

Με τη συμμετοχή τους στην EFF τα μέλη της αποδέχονται τον Ευρωπαϊκό Κώδικα Δεοντολογίας και αναλαμβάνουν να μην τον καταργούν ή να μην τον τροποποιούν με οποιοδήποτε τρόπο. Αναγνωρίζεται, εν τούτοις, ότι εθνικές προϋποθέσεις μπορεί να καθιστούν απαραίτητους άλλους όρους ή διατάξεις και υπό την προϋπόθεση ότι αυτές δεν είναι αντίθετες ή δεν απομακρύνονται από τον Κώδικα και επισυνάπτονται στον Κώδικα με χωριστό έγγραφο, η σχετική έγκριση της EFF δεν θα καθυστερεί.

Με την αναγνώριση της EFF τα μέλη της δεσμεύονται να επιβάλλουν στα μέλη τους την υποχρέωση να σέβονται και να εφαρμόζουν τις διατάξεις του παρόντος Κώδικα Δεοντολογίας για το Franchising.

### 1. ΟΡΙΣΜΟΣ ΤΟΥ FRANCHISING

Το Franchising είναι ένα σύστημα προώθησης προϊόντων ή / και υπηρεσιών ή / και τεχνολογίας που βασίζεται πάνω σε μία στενή και συνεχή συνεργασία μεταξύ νομικά και οικονομικά ξεχωριστών και ανεξάρτητων επιχειρήσεων, τον Διακιοπάροχο και τους κατ'

ιδίαν Δικαιούχους, όπου ο Δικαιοπάροχος παρέχει στους κατ' ιδίαν Δικαιοδόχους το δικαίωμα και επιβάλλει την υποχρέωση να ασκούν επιχειρηματική δραστηριότητα σύμφωνα με το πρότυπο του Δικαιοπαρόχου. Το δικαίωμα δίνει την ευκαιρία και επιβάλλει στον κατ' ιδίαν Δικαιοδόχο, με αντάλλαγμα μία άμεση ή έμμεση οικονομική ανταποδοχή, να χρησιμοποιεί την επωνυμία του Δικαιοπαρόχου ή / και το σήμα, ή / και το σήμα υπηρεσιών, know-how, επιχειρηματικές και τεχνικές μεθόδους, το διαδικαστικό σύστημα και άλλα δικαιώματα βιομηχανικής ή / και πνευματικής ιδιοκτησίας υποστηρίζοντάς τον μέσω της συνεχούς παροχής εμπορικής και τεχνικής βοήθειας μέσα στα πλαίσια και κατά τη διάρκεια μιας έγγραφης σύμβασης franchise που καταρτίζεται ανάμεσα στα μέρη γι' αυτό το σκοπό.

## 2. ΚΑΘΟΔΗΓΗΤΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ

2.1 Ο Δικαιοπάροχος είναι ο δημιουργός ενός δικτύου franchise, που αποτελείται από αυτόν και τους κατ' ιδίαν Δικαιοδόχους, του οποίου ο Δικαιοπάροχος είναι ο μακροπρόθεσμος θεματοφύλακας.

2.2 Οι υποχρεώσεις του Δικαιοπαρόχου:

Ο Δικαιοπάροχος θα

- έχει λειτουργήσει ένα επιχειρηματικό πρότυπο με επιτυχία για ένα εύλογο χρονικό διάστημα και μέσα από μια τουλάχιστον πιλοτική μονάδα πριν αρχίσει το δικό του δίκτυο franchise,
- είναι ο ιδιοκτήτης ή θα έχει το νόμιμο δικαίωμα να χρησιμοποιεί την επωνυμία του δικτύου του, το σήμα ή άλλο ευδιάκριτο σημείο αναγνώρισης,
- παρέχει στον κατ' ιδίαν Δικαιοδόχο αρχική εκπαίδευση και συνεχή εμπορική ή / και τεχνική βοήθεια καθ' όλη τη διάρκεια της σύμβασης.

2.3 Οι υποχρεώσεις του κατ' ιδίαν Δικαιοδόχου:

Ο κατ' ιδίαν Δικαιοδόχος θα:

- καταβάλλει κάθε δυνατή προσπάθεια να αναπτύσσει την επιχείρηση franchise και να διατηρεί την κοινή ταυτότητα και φήμη του δικτύου franchise,
- παρέχει στον Δικαιοπάροχο επιβεβαιωτικά στοιχεία λειτουργίας για να διευκολύνει την διαπίστωση της απόδοσης και της απαραίτητες οικονομικές καταστάσεις για καλύτερη διαχειριστική καθοδήγηση και να επιτρέπει στον Δικαιοπάροχο ή / και στους εκπροσώπους του να έχουν πρόσβαση στις εγκαταστάσεις και αρχεία του κατ' ιδίαν Δικαιοδόχου, όποτε το ζητήσει ο Δικαιοπάροχος και σε εύλογους χρόνους,
- δεν θα αποκαλύψει σε τρίτους το know how που του παρέσχε ο Δικαιοπάροχος ούτε κατά τη διάρκεια ούτε μετά τη λύση της σύμβασης.

2.4 Οι συνεχεία υποχρεώσεις αμφοτέρων των μερών:

Τα μέρη θα εφαρμόζουν δικαιοσύνη στις μεταξύ τους συναλλαγές. Ο Δικαιοπάροχος θα ειδοποιεί εγγράφως τους κατ' ιδίαν Δικαιοδόχους του για κάθε συμβατική παράβαση και θα δίνει εύλογο χρόνο για επανόρθωση όπου αυτό επιβάλλεται.

Τα μέρη θα πρέπει να αντιμετωπίζουν παράπονα, δυσαρέσκεις και διαφορές με καλή πίστη και καλή διάθεση μέσω δίκαιης και εύλογης επικοινωνίας και διαπραγμάτευσης.

## 3. ΑΝΕΥΡΕΣΗ ΔΙΚΑΙΟΔΟΧΩΝ, ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ ΚΑΙ ΓΝΩΣΤΟΠΟΙΗΣΗ

3.1 Η διαφήμιση για την ανεύρεση κατ' ιδίαν Δικαιοδόχων δεν θα περιέχει αμφιλεγόμενα σημεία και παραπλανητικές δηλώσεις.

3.2 Κάθε υλικό ανεύρεσης Δικαιοδόχων, διαφήμισης και δημοσιότητας που διατίθεται στο κοινό και που παρέχει άμεσες ή έμμεσες αναφορές σε πιθανά μελλοντικά αποτελέσματα, αριθμούς ή κέρδη που θα πρέπει να αναμένουν οι κατ' ιδίαν Δικαιοδόχοι, θα είναι αντικειμενικό και όχι παραπλανητικό.

3.3 Για να μπορούν οι υποψήφιοι κατ' ιδίαν Δικαιοδόχοι να γίνουν μέρη ενός δεσμευτικού εγγράφου μετά πλήρους γνώσεως, θα πρέπει να τους δίδεται αντίγραφο του παρόντος Κώδικα Δεοντολογίας όπως επίσης και να τους γνωστοποιείται εγγράφως, πλήρως και επακριβώς κάθε πληροφορία που είναι ουσιώδης για τη σχέση franchise και σε εύλογο χρόνο πριν από την κατάρτιση τέτοιων δεσμευτικών εγγράφων .

3.4 Εάν ο Δικαιοπάροχος επιβάλλει ένα προσύμφωνο στον υποψήφιο κατ' ιδίαν Δικαιοδόχο, οι ακόλουθες αρχές θα πρέπει να ακολουθούνται:

- πριν από την κατάρτιση οποιουδήποτε προσυμφώνου θα πρέπει να δίδεται έγγραφη πληροφόρηση στον υποψήφιο κατ' ιδίαν Δικαιοδόχο σχετικό με τον σκοπό του και με κάθε ανταποδοτική που μπορεί να του ζητηθεί να κληρώσει στον Δικαιοπάροχο για την κάλυψη των πραγματικών εξόδων του τελευταίου που καταβλήθηκαν κατά τη διάρκεια και σε σχέση με την προσυμβατική φάση. Εάν η σύμβαση franchise υπογραφεί, αυτή η ανταποδοτική θα πρέπει να επιστραφεί από τον Δικαιοπάροχο ή να συμψηφισθεί με τυχόν δικαίωμα εισόδου πληρωτέου από τον κατ' ιδίαν Δικαιοδόχο,
- το προσύμφωνο θα καθορίζει τη διάρκειά του και θα περιλαμβάνει όρους λύσεως,
- ο Δικαιοπάροχος μπορεί να επιβάλλει όρους μη ανταγωνισμού ή/ και απορρήτου για την προστασία του Know-how και της ταυτότητός του.

#### 4. ΕΠΙΛΟΓΗ ΤΩΝ ΚΑΤ' ΙΔΙΑΝ ΔΙΚΑΙΟΔΟΧΩΝ

Ο Δικαιοπάροχος θα πρέπει να επιλέξει και να δέχεται σαν κατ' ιδίαν Δικαιοδόχους μόνον εκείνους που, μετά από εύλογη έρευνα, εμφανίζονται να διαθέτουν τα βασικά προσόντα, εκπαίδευση, προσωπική ποιότητα και οικονομικά μέσα επαρκή για να αναλάβουν την επιχείρηση franchise.

#### 5. Η ΣΥΜΒΑΣΗ FRANCHISE

5.1 Η σύμβαση franchise θα πρέπει να είναι σύμφωνη με το Εθνικό δίκαιο, το δίκαιο των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων και του παρόντος Κώδικα Δεοντολογίας.

5.2 Η σύμβαση θα εκφράζει τα συμφέροντα των μελών του δικτύου franchise προστατεύοντας τα δικαιώματα βιομηχανικής και πνευματικής ιδιοκτησίας του Δικαιοπάροχου και διατηρώντας την κοινή ταυτότητα και φήμη του δικτύου franchise. Όλες οι συμφωνίες και συμβατικές ρυθμίσεις οι σχετικές με τη σχέση franchise θα πρέπει να είναι έγγραφες ή μεταφρασμένες νομίμως στην επίσημη γλώσσα της χώρας που είναι εγκατεστημένοι οι κατ' ιδίαν Δικαιοδόχοι και οι υπογεγραμμένες συμφωνίες θα δίδονται αμέσως στον κατ' ιδίαν Δικαιοδόχο.

5.3 Η σύμβαση franchise θα περιέχει χωρίς ασάφειες τις υποχρεώσεις και τις ευθύνες των μερών και όλους τους ουσιώδεις όρους της σχέσης.

5.4 Οι στοιχειώδεις ελάχιστοι όροι της σύμβασης θα είναι οι ακόλουθοι :

- τα δικαιώματα που παρέχονται στον Δικαιοπάροχο,
- τα δικαιώματα που παρέχονται στον κατ' ιδίαν Δικαιοδόχο,
- τα προϊόντα ή / και υπηρεσίες που θα παρέχονται στον κατ' ιδίαν Δικαιοδόχο,
- οι υποχρεώσεις του Δικαιοπάροχου,
- οι υποχρεώσεις του κατ' ιδίαν Δικαιοδόχου,
- οι όροι πληρωμής από τον κατ' ιδίαν Δικαιοδόχο,
- η διάρκεια της σύμβασης που θα πρέπει να είναι τόσο μακρά ώστε να επιτρέπει στους κατ' ιδίαν Δικαιοδόχους να αποσβέσουν τις αρχικές τους επενδύσεις που αφορούν συγκεκριμένα το franchise,
- η βέση για κάθε ανανέωση της σύμβασης,

- οι όροι με τους οποίους ο κατ' ιδίαν Δικαιοδόχος θα μπορεί να πωλεί ή να μεταβιβάζει την επιχείρηση franchise και τα τυχόν σχετικά προνομακιά δικαιώματα του Δικαιοπαρόχου,
- όροι σχετικοί με τη χρήση από τον κατ' ιδίαν Δικαιοδόχο των διακριτικών σημείων του Δικαιοπαρόχου, επωνυμίας, σήματος υπηρεσιών, σημείου καταστήματος, λογοτύπου και άλλων ευδιάκριτων σημείων αναγνώρισης,
- το δικαίωμα του Δικαιοπαρόχου να προσαρμόζει το σύστημα franchise σε νέες ή διαφοροποιημένες μεθόδους,
- όροι περί λύσης της σύμβασης,
- όροι περί επιστροφής κάθε υλικής ή άλλης περιουσίας που ανήκει στον Δικαιοπάροχο ή σε άλλον κατά τη λύση της σύμβασης franchise.

## 6. Ο ΚΩΔΙΚΑΣ ΔΕΟΝΤΟΛΟΓΙΑΣ ΚΑΙ ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ MASTER FRANCHISE

Ο παρών κώδικας Δεοντολογίας θα εφαρμόζεται στη σχέση ανάμεσα στον Δικαιοπάροχο και τους κατ' ιδίαν Δικαιοδόχους του και ομοίως μεταξύ του κυρίως Δικαιοδόχου και των κατ' ιδίαν Δικαιοδόχων του. Δεν θα εφαρμόζεται στη σχέση ανάμεσα στον Δικαιοπάροχο και τους κυρίως Δικαιοδόχους του.

### ΠΡΟΣΘΗΚΗ ΚΑΙ ΕΡΜΗΝΕΙΑ

Η παρούσα Προσθήκη και ερμηνεία αποτελεί αναπόσπαστο μέρος του Κώδικα Δεοντολογίας για το Franchising που υιοθετήθηκε από το Σύνδεσμο Franchise της Ελλάδας και στον οποίο τα μέλη του προσχωρούν.

#### 1. ΕΦΑΡΜΟΓΗ

Ο παρών Κώδικας Δεοντολογίας για το Franchising αποτελεί μέρος της εγγράφου συμφωνίας μέλους μεταξύ του Συνδέσμου Franchise της Ελλάδος και των εταιριών μελών του. Κάθε παράβαση του παρόντος Κώδικα Δεοντολογίας για το Franchising από οποιοδήποτε μέλος του Συνδέσμου Franchise της Ελλάδας, θα θεωρείται παράβαση της συμφωνίας μέλους μεταξύ αυτού και του Συνδέσμου Franchise της Ελλάδας που θα εξετάζεται από το Πειθαρχικό του Συμβούλιο για κάθε σχετική συνέπεια. Δεν αποτελεί μέρος της συμβατικής σχέσης μεταξύ Δικαιοπαρόχου και Δικαιοδόχου, εκτός εάν αυτό έχει ρητά δηλωθεί από τον Δικαιοπάροχο. Τίποτα μέσα στον παρόντα Κώδικα δεν θα θεωρείται ότι αποτελεί παραίτηση του Δικαιοπαρόχου από το δικαίωμά του να πωλεί ή εκχωρεί τη συμμετοχή του σε μία επιχείρηση franchise.

#### 2. ΘΕΜΑΤΑ ΠΝΕΥΜΑΤΙΚΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑΣ

Κανένα μέλος του Συνδέσμου Franchise της Ελλάδος δεν θα παραποιεί το σήμα, σύστημα, επωνυμία, εταιρική ταυτότητα, σλόγκαν ή άλλο σημείο αναγνώρισης άλλου Δικαιοπαρόχου με οποιονδήποτε τρόπο ή μορφή που θα είχε την τάση ή την δυνατότητα να παραπλανεί ή να παραποιεί.

#### 3. ΓΝΩΣΤΟΠΟΙΗΣΗ

Η αντικειμενικότητα του υλικού επιλογής Δικαιοδόχων (όρος 3.2) αναφέρεται συγκεκριμένα σε υλικό που είναι δημόσια ανακοινώσιμο, ειδικότερα:

- στη νομική μορφή οργάνωσης του Δικαιοπαρόχου ή / και του Κυρίως Δικαιοδόχου (αναλόγως) που περιλαμβάνει, ανάμεσα σε άλλα, τους σκοπούς της εταιρίας, την έδρα, την ταυτότητα και τη σχετική εμπειρία στο σύστημα του

- βασικού προσωπικού διαχείρισης του Δικαιοπαρόχου ή / και του Κυρίως Δικαιοδόχου (αναλόγως),
- στα οικονομικά στοιχεία του Δικαιοπαρόχου ή / και του Κυρίως Δικαιοδόχου (ανάλογα),
- στο επιχειρηματικό ιστορικό του Δικαιοπαρόχου ή / και του Κυρίως Δικαιοδόχου (αναλόγως),
- στην περιγραφή της επιχείρησης franchise,
- στην πρόβλεψη του συνολικού κόστους σχετικού με τη δημιουργία της επιχείρησης franchise,
- στη γενική περιγραφή των κυρίων χαρακτηριστικών του know-how ,
- στην παροχή τεχνικής υποστήριξης από τον Δικαιοπάροχο ή / και τον Κυρίως Δικαιοδόχο προς τον Δικαιοδόχο,
- στα ονόματα και διευθύνσεις του δικτύου franchise (με ειδική αναφορά στις υπάρχουσες επιχειρήσεις franchise στην Ελλάδα στην περίπτωση ενός Κυρίως Δικαιοδόχου),
- στον αριθμό των Δικαιοδόχων των οποίων η σύμβαση franchise έχει λυθεί μέσα στα δύο (2) προηγούμενα χρόνια και στους λόγους αυτής της λύσης,
- στην πληροφόρηση σχετικό με τις άδειες που τυχόν απαιτούνται από νομοθεσία για ίδρυση και λειτουργία της επιχείρησης franchise,
- στα βασικά στοιχεία μιας σύμβασης franchise όπως δικαιώματα και υποχρεώσεις αμοιτέρων των μερών, διάρκεια της σύμβασης, όροι ανανέωσης ή λύσης, όροι αποκλειστικότητας κλπ.
- πληροφόρηση πάνω στη σύμβαση Κυρίως Δικαιοδόχου με την εξαίρεση των οικονομικών συμφωνιών ανάμεσα σε Δικαιοπάροχο και Κυρίως Δικαιοδόχο.
- Αναγνωρίζεται ότι συζητώντας επιμέρους επιχειρηματικές προβλέψεις με Δικαιοδόχους, οι Δικαιοπάροχοι κάνουν μοιραία υποθέσεις που μπορούν να δοκιμαστούν μόνο με την πάροδο του χρόνου.

#### **4. ΕΜΠΙΣΤΕΥΤΙΚΟΤΗΤΑ**

Για λόγους γενίκευσης του παρόντα κώδικα Δεοντολογίας για το Franchising το know-how εκλαμβάνεται όπως ορίζεται στον Ευρωπαϊκό Κανονισμό περί ομαδικής απαλλαγής από το άρθρο 85 της Συνθήκης της Ρώμης. Εν τούτοις, για τους σκοπούς του όρου 3.4 του Ευρωπαϊκού κώδικα Δεοντολογίας γίνεται δεκτό ότι οι Δικαιοπάροχοι μπορούν να επιβάλλουν όρους μη ανταγωνισμού και απορρήτου για να προστατεύσουν άλλες πληροφορίες και συστήματα που μπορεί ευλόγως να εκληφθούν σαν ουσιώδη στη λειτουργία του franchise.

#### **5. ΓΛΩΣΣΑ ΣΥΜΒΑΣΗΣ**

Οι Δικαιοπάροχοι θα πρέπει να εξασφαλίζουν στους Δικαιοδόχους συμβάσεις σε γλώσσα που είναι αντιληπτή σε αυτούς. Συνιστάται Δικαιοπάροχοι και Δικαιοδόχοι να χρησιμοποιούν την ορολογία franchise που υιοθετήθηκε από τον Σύνδεσμο Franchise της Ελλάδος.

Το παρακάτω ερωτηματολόγιο<sup>19</sup> αξιολογεί το χαρακτήρα του Franchisee.

1. Έχω την ικανότητα και τη επιθυμία να αναλάβω ευθύνες;  
Ναι  
Όχι  
Δεν είμαι σίγουρος
2. Είμαι διατεθειμένος να θυσιάσω σταθερό εισόδημα για περισσότερη επαγγελματική ελευθερία;  
Ναι  
Όχι  
Δεν είμαι σίγουρος
3. Γνωρίζω με ποιον κλάδο θέλω να ασχοληθώ και ότι η συγκεκριμένη απασχόληση θα με ικανοποιεί;  
Ναι  
Όχι  
Δεν είμαι σίγουρος
4. Μπορώ να δέχομαι διαταγές από άλλους χωρίς να νευριάζω;  
Ναι  
Όχι  
Δεν είμαι σίγουρος
5. Προτιμώ να ακολουθώ καθορισμένους κανόνες και να μην αναλαμβάνω ρίσκα;  
Ναι  
Όχι  
Δεν είμαι σίγουρος
6. Μου αρέσει η οργάνωση; Είμαι οργανωτικός τύπος;  
Ναι  
Όχι  
Δεν είμαι σίγουρος
7. Βάζω μακροχρόνιους στόχους στη ζωή μου και δουλεύω σκληρά για να τους πραγματοποιήσω;  
Ναι  
Όχι  
Δεν είμαι σίγουρος
8. Έχω επαγγελματική εμπειρία, η οποία θα με βοηθήσει στη λειτουργία ενός Franchised καταστήματος;  
Ναι  
Όχι  
Δεν είμαι σίγουρος
9. Μου αρέσει να δουλεύω με άλλους ανθρώπους;  
Ναι  
Όχι  
Δεν είμαι σίγουρος
10. Είμαι ικανός να διαχειρίζομαι πολλά χρήματα;  
Ναι  
Όχι  
Δεν είμαι σίγουρος
11. Έχω την οικονομική δυνατότητα να ξεκινήσω μια επιχείρηση;

<sup>19</sup> παρ. Franchise, Ετήσιος Οδηγός 2003, σελ. 37



- Ναι  
Όχι  
Δεν είμαι σίγουρος
12. Η οικογένειά μου είναι έτοιμη να μου συμπαρασταθεί και να κάνει τις απαραίτητες θυσίες;  
Ναι  
Όχι  
Δεν είμαι σίγουρος
13. Είμαι έτοιμος να θυσιάσω χρόνο και χρήμα προκειμένου να επιτύχω επαγγελματικά;  
Ναι  
Όχι  
Δεν είμαι σίγουρος
14. Αντιμετωπίζω καλά το στρες και τις καταστάσεις που προκαλούν πίεση;  
Ναι  
Όχι  
Δεν είμαι σίγουρος
15. Έχω καλή υγεία;  
Ναι  
Όχι  
Δεν είμαι σίγουρος
16. Μου αρέσει να συναναστρέφομαι με άλλους ανθρώπους και δεν είμαι καθόλου ντροπαλός;  
Ναι  
Όχι  
Δεν είμαι σίγουρος
17. Είμαι διατεθειμένος να δουλεύω μακριά ωράρια για πολύ καιρό;  
Ναι  
Όχι  
Δεν είμαι σίγουρος
18. Παίρνω εύκολα και γρήγορα αποφάσεις σε δύσκολες στιγμές; Οι αποφάσεις είναι ώριμες και όχι αποτέλεσμα πανικού;  
Ναι  
Όχι  
Δεν είμαι σίγουρος
19. Μπορώ να είμαι αυστηρός με τους ανθρώπους αν αυτό χρειαστεί;  
Ναι  
Όχι  
Δεν είμαι σίγουρος
20. Είμαι δεκτικός στη κριτική και ανοικτός στις συμβουλές άλλων ανθρώπων;  
Ναι  
Όχι  
Δεν είμαι σίγουρος
21. Έχω συνειδητοποιήσει ότι οι περισσότερες νέες επιχειρήσεις, ακόμα και αυτές που αναπτύσσονται με franchising, δεν έχουν κέρδος τουλάχιστον τον πρώτο χρόνο λειτουργίας;  
Ναι  
Όχι  
Δεν είμαι σίγουρος

Το παρακάτω ερωτηματολόγιο<sup>20</sup> αφορά μια λεπτομερή έρευνα αγοράς, για την επιλογή του σημείου πώλησης, λαμβάνοντας υπόψη όλα τα δεδομένα.

Αν καλύπτονται με θετική απόκριση οι περισσότερες από τις ερωτήσεις, τότε οι προδιαγραφές του σημείου που έχει επιλεγεί είναι ευνοϊκές για μια επιτυχημένη δράση.

1. Αν δεν γνωρίζετε προσωπικά την περιοχή και την τοπική αγορά που σας έχουν προτείνει για τη δημιουργία του καταστήματός σας, υπάρχουν πρόσφατα στατιστικά στοιχεία (δημογραφικά, οικονομικά κ.α.) για τη συγκεκριμένη περιοχή;
2. Το κατάστημα βρίσκεται σε σχετικά εύκολα προσβάσιμη περιοχή;
3. Επιτρέπεται η σήμανση μπροστά από το κατάστημα, σε σημείο ορατό από το δρόμο;
4. Υπάρχει ορατότητα από μακριά;
5. Η περιοχή αποτελεί εμπορικό σημείο;
6. Η περιοχή θα συνεχίσει να αποτελεί εμπορικό σημείο;
7. Η υπόλοιποι καταστηματάρχες είναι ευχαριστημένοι από τις πωλήσεις και από την απόδοση του καταστήματος;
8. Η διέλευση των περαστικών είναι σταθερή και αυξημένη;
9. Η ροή των οχημάτων είναι σταθερή και αυξημένη;
10. Υπάρχει δυνατότητα Parking;
11. Συμπίπτει το ωράριο λειτουργίας του καταστήματος με τις ώρες κυκλοφορίας πεζών και οδηγών;
12. Το κατάστημα βρίσκεται κοντά σε στάση μέσων μαζικής μεταφοράς;
13. Τα προϊόντα (υπηρεσίες) του καταστήματος που θα ανοίξετε, «λείπουν» από την τοπική αγορά;
14. Υπάρχουν καταστήματα μεγάλων αλυσίδων, με διαφορετικό αντικείμενο κοντά στο υπό εξέταση σημείο;
15. Αν ναι, διέρχονται πεζοί ή / και οδηγοί μπροστά από το κατάστημά σας, προκειμένου να φτάσουν στο κατάστημα της επώνυμης αλυσίδας;
16. Θα παραμείνει το κατάστημα τις επώνυμης αλυσίδας για τουλάχιστο 8 μήνες στο ίδιο σημείο;
17. Ο «αέρας» που απαιτεί ο ιδιοκτήτης είναι ανάλογος της θέσης του καταστήματος;
18. Το ενοίκιο που απαιτεί ο ιδιοκτήτης είναι ανάλογο της θέσης του καταστήματος;
19. Πληρώνουν οι υπόλοιποι ενοικιαστές της περιοχής ανάλογα ενοίκια με αυτό που απαιτεί ο ιδιοκτήτης του σημείου που σας ενδιαφέρει;
20. Είναι λογικές οι ετήσιες αυξήσεις που απαιτεί ο ιδιοκτήτης του ακινήτου;

Η Τράπεζα της Ελλάδος αναγνωρίζοντας τη σκοπιμότητα εισαγωγής του πολύτιμου, για τους εξαγωγείς, θεσμού του EXPORT FACTORING και στη χώρα μας, εξέδωσε την 959/10-3-1987 Π.Δ.Τ.Ε.

Τα κυριότερα σημεία της πράξης αυτής είναι:

α) επιτρέπει στις ελληνικές εμπορικές Τράπεζες και σε θυγατρικές τους εταιρείες FACTORING διενέργεια πράξεων "αναδόχου είσπραξης εμπορευματικών απαιτήσεων ελλήνων εξαγωγέων". Οι πράξεις αυτές συνίστανται στην ανάληψη της υποχρέωσης εξόφλησης του συνόλου των απαιτήσεων των εξαγωγέων από συγκεκριμένες εξαγωγές με δυνατότητα προκαταβολής μέρους της αξίας των εξαγωγών.

β) σε περίπτωση που, για οποιονδήποτε λόγο, ο ξένος εισαγωγέας δεν εκπληρώνει τις υποχρεώσεις του μέσα στις προβλεπόμενες προθεσμίες, οι Τράπεζες εξοφλούν τους Έλληνες εξαγωγείς, από δικά τους μη υποχρεωτικά εκχωρητέα συναλλαγματικά διαθέσιμα μέσα σε έξι μήνες από τη λήξη των αρχικών προθεσμιών που προβλέπουν οι ισχύουσες διατάξεις (εφόσον, βέβαια, έχει δοθεί η σχετική έγκριση παράτασης από την Τ. Ε.).

γ) τυχόν χορηγηθείσα προκαταβολή εκτοκίζεται με επιτόκιο ίσο με το LIBOR προσαυξημένο μέχρι δύο εκατοστιαίες μονάδες.

δ) τα αναγκαία κεφάλαια αντλούνται από μη υποχρεωτικά εκχωρητέα στην Τ.Ε. διαθέσιμα των Τραπεζών ή από δανεισμό τους στο εξωτερικό για το σκοπό αυτό.

Σχετικά με την παραπάνω Π.Δ.Τ.Ε. παρατηρούνται τα εξής:

α) Δεν διευκρινίζεται ότι η ανάληψη από τον FACTOR της υποχρέωσης εξόφλησης των απαιτήσεων του εξαγωγέα τελεί υπό την απαραίτητη προϋπόθεση ότι οι απαιτήσεις αυτές δεν αμφισβητούνται κατά οποιονδήποτε τρόπο από τον οφειλέτη (το θέμα αυτό είναι θεμελιώδες για το FACTORING).

β) Περιορίζεται η εφαρμογή του FACTORING στις εμπορευματικές απαιτήσεις.

γ) Δεν γίνεται λόγος για το FACTORING εσωτερικού, η εφαρμογή του οποίου, όμως, αποτελεί προϋπόθεση για τη λειτουργία του Διεθνούς FACTORING (που ενδιαφέρει την ελληνική οικονομία) δεδομένου ότι οι σχέσεις μεταξύ EXPORT FACTORS και IMPORT FACTORS στηρίζονται στην αμοιβαιότητα.

δ) Δεν διευκρινίζεται ότι στα πλαίσια του FACTORING εκχωρούνται τόσο υφιστάμενες όσο και μελλοντικές απαιτήσεις που δεν είναι δυνατό κατά την εκχώρησή τους, να προσδιοριστούν κατά τρόπο συγκεκριμένο.

ε) Δεν προβλέπεται η συνεργασία μεταξύ της ελληνικής εταιρείας FACTORING με IMPORT FACTOR της χώρας εισαγωγής, που είναι

απαραίτητη για τη λειτουργία της κλασικής μορφής Διεθνούς FACTORING και προϋποθέτει δυνατότητα εξαγωγής συναλλάγματος από την πρώτη στο δεύτερο για την κάλυψη του κόστους των υπηρεσιών που αυτός παρέχει.

στ) Από πλευράς επιτοκίου επαναλαμβάνονται τα ισχύοντα για τα δάνεια σε συνάλλαγμα (ανώτατο επιτρεπόμενο επιτόκιο LIBOR + 2), χωρίς δηλαδή να λαμβάνεται υπόψη ότι η εταιρεία FACTORING στην περίπτωση του “γνήσιου” FACTORING έχει παρατηθεί από το δικαίωμα αναγωγής κατά του εξαγωγέα και επομένως είναι λογικό να δοθεί δυνατότητα αύξησης του επιτοκίου κατά μία τουλάχιστον εκατοστιαία μονάδα, σαν ένα είδος “ασφάλιστρου” για την κάλυψη των αυξημένων κινδύνων που αναλαμβάνει ο FACTOR.

Η Ένωση Ελληνικών Τραπεζών (ΕΕΤ) αποβλέποντας στην κάλυψη του υφιστάμενου νομοθετικού κενού, στη διευκρίνηση μερικών βασικής σημασίας για την ομαλή εφαρμογή του θεσμού θεμάτων και την άρση αντικινήτρων εκπόνησε Σχέδιο Νόμου, οι κυριότερες, κατά άρθρο, ρυθμίσεις του οποίου, είναι οι εξής:

#### **Άρθρο 1: Έννοια.**

Δίνεται ο ορισμός του FACTORING και διευκρινίζεται ότι οι συμβαλλόμενοι (Φορείς FACTORING κατά το άρθρο 2 και κατά κύριο επάγγελμα προμηθευτές αγαθών ή υπηρεσιών) έχουν την ευχέρεια με τη μεταξύ τους σύμβαση να δεσμευθούν αμοιβαία με την υποχρέωση της ανάληψης και μελλοντικών, μη γεγεννημένων κατά το χρόνο σύναψης της σύμβασης, απαιτήσεων. Αντικείμενο της σύμβασης FACTORING (εκτός από απαιτήσεις από παλήσεις στο εσωτερικό) μπορεί να είναι και απαιτήσεις προερχόμενες από εξαγωγική δραστηριότητα αλλά και απαιτήσεις οίκων του εξωτερικού έναντι πελατών τους στην Ελλάδα που προέκυψαν ή θα προκύψουν από εισαγωγική δραστηριότητα των τελευταίων.

#### **Άρθρο 2: Φορείς**

Η δραστηριότητα της ανάληψης εμπορικών απαιτήσεων τρίτων (όπως ονομάζεται στο Νομοσχέδιο το FACTORING), μπορεί να ασκηθεί είτε από ελληνικές τράπεζες είτε από ανώνυμες Εταιρείες που έχουν αποκλειστικό σκοπό την άσκηση αυτής της δραστηριότητας.

Σαν βασικές προϋποθέσεις ίδρυσης εταιρειών FACTORING στην Ελλάδα προτείνονται οι ίδιες με τις ήδη προβλεπόμενες από το σχετικό νόμο για τη σύσταση εταιρειών LEASING, δηλαδή ειδική άδεια της Τράπεζας της Ελλάδος που δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, ελάχιστο μετοχικό Κεφάλαιο όχι μικρότερο από το απαιτούμενο για τη σύσταση ανώνυμων Τραπεζικών Εταιρειών (σήμερα

2 δισ. δρχ.) ή το 1/2 αυτού εάν πρόκειται για θυγατρική εταιρεία μόνιμα λειτουργούσα στην Ελλάδα Τράπεζας, εξολοκλήρου καταβολή του μετοχικού Κεφαλαίου σε μετρητά, ονομαστικές μετοχές.

### **Άρθρο 3: Η Σύμβαση.**

Καθορίζεται ότι: α) οι συμβάσεις πρέπει να καταρτίζονται εγγράφως, β) για να αποκτήσει ο FACTOR δικαίωμα απέναντι στον οφειλέτη θα πρέπει να γίνει αναγγελία της εκχώρησης (ανάληψης της απαιτήσης) σ' αυτόν και γ) ο προμηθευτής αγαθών και υπηρεσιών οφείλει να παραδώσει στο φορέα του άρθρου 2 όλα τα νόμιμα παραστατικά από τα οποία προκύπτει αναμφισβήτητα η ύπαρξη, το ύψος και η νομιμότητα των απαιτήσεων που ο τελευταίος αναλαμβάνει.

### **Άρθρο 4: Οικονομικές σχέσεις των συμβαλλομένων.**

Προβλέπεται ότι οι φορείς του άρθρου 2 του νόμου αυτού καταβάλλουν στους πελάτες τους την αξία των απαιτήσεων (ποτέ όμως παραπάνω από αυτή) στη συμφωνηθείσα μεταξύ τους ημερομηνία. Επίσης επιτρέπεται η καταβολή του συνόλου ή μέρους της αξίας των απαιτήσεων που έχουν αναληφθεί, πριν από τη λήξη τους. (δηλαδή χορήγηση προκαταβολής).

### **Άρθρο 5: Φορολογικές ρυθμίσεις.**

Καθορίζεται ότι οι συμβάσεις του άρθρου 1 ότι τα ακαθάριστα έσοδα των φορέων του άρθρου 2 υπάγονται στις διατάξεις των άρθρων 6 έως και 16 του Ν. 1676/1986 για την επιβολή ειδικού φόρου σε συμβάσεις και έσοδα των τραπεζικών ανωνύμων εταιρειών. Σύμφωνα με τις προτεινόμενες ρυθμίσεις αντικείμενο του φόρου είναι οι συμβάσεις του άρθρου 1 μόνο εφόσον μ' αυτές παρέχεται χρηματοδότηση ή αναλαμβάνεται πιστωτικός κίνδυνος (δηλαδή απαλλάσσονται από φόρο οι συμβάσεις που αφορούν παροχή υπηρεσιών μη πιστωτικού χαρακτήρα, όπως λογιστική παρακολούθηση, είσπραξη κλπ.).

Οι προτεινόμενοι στο Νομοσχέδιο συντελεστές φόρου για τις συμβάσεις και τα ακαθάριστα έσοδα είναι 1,5% και 4% αντίστοιχα, δηλαδή μειωμένοι κατά 50% σε σχέση με τους ισχύοντες αντίστοιχους συντελεστές για τις τραπεζικές ανώνυμες εταιρείες.

Τέλος, προβλέπεται δυνατότητα έκπτωσης για την κάλυψη επισφαλών απαιτήσεων ίσης με 2% επί του συνολικού ύψους των κινδύνων που έχουν αναλάβει οι φορείς του άρθρου 2 στις 31 Δεκεμβρίου κάθε έτους (το ποσοστό αυτό αυξάνεται σε 4% για εξαγωγικές απαιτήσεις που θεωρείται ότι εμπερικλείουν αυξημένο κίνδυνο). Η έκπτωση αυτή φέρεται σε ειδικό αποθεματικό πρόβλεψης.