

**ΑΝΩΤΑΤΟ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ
ΚΑΛΑΜΑΤΑΣ**

**ΣΧΟΛΗ: ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ: ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ &
ΕΛΕΓΚΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ**

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**ΘΕΜΑ:
ΕΙΔΗ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΕΩΝ**

**ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ:
ΠΑΤΡΙΝΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ**

**ΕΙΣΗΓΗΣΗ:
ΤΣΙΧΛΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ**

ΚΑΛΑΜΑΤΑ, 2008

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....σελ.8

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ ΕΞΕΛΙΞΗ ΚΑΙ ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ-LEASING

ΜΕΡΟΣ ΠΡΩΤΟ

ΟΡΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

- 1.1 Ορισμός.....σελ.10
1.2 Ιστορική εξέλιξη του Leasing.....σελ.11
1.3 Το ελληνικό νομοθετικό πλαίσιο του Leasing.....σελ.12

ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ

ΤΕΧΝΙΚΗ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

- 2.1 Μορφές Χρηματοδοτικής μίσθωσης.....σελ.13
2.2 Άτυπες Μορφές Χρηματοδοτικής μίσθωσης.....σελ.15
2.3 Οικονομικοί όροι της Χρηματοδοτικής μίσθωσης.....σελ.16

ΜΕΡΟΣ ΤΡΙΤΟ

ΛΗΨΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗΣ ΑΠΟΦΑΣΗΣ ΓΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗ ΜΙΣΘΩΣΗ

- 3.1 Κριτήρια Χρηματοδοτικής μίσθωσης.....σελ.17
3.2 Πλεονεκτήματα-Δυνατότητες Χρηματοδοτικής μίσθωσης.....σελ.17
3.3 Μειονεκτήματα Χρηματοδοτικής μίσθωσης.....σελ.19

3.4 Στάδιο επιλογής Χρηματοδοτικής μίσθωσης.....σελ.20
--

ΜΕΡΟΣ ΤΕΤΑΡΤΟ

ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

4.1 Η εταιρεία Χρηματοδοτικής μίσθωσης.....σελ.21
4.2 Ο μισθωτής και οι υποχρεώσεις του.....σελ.22
4.3 Διαδικασία και κόστος.....σελ.23

ΜΕΡΟΣ ΠΕΜΠΤΟ

ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ ΚΑΙ Η ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥΣ ΓΕΝΙΚΑ

5.1 Οργάνωση εταιρείας Χρηματοδοτικής μίσθωσης.....σελ.24
5.2 Λειτουργία εταιρείας Χρηματοδοτικής μίσθωσης.....σελ.24

ΜΕΡΟΣ ΕΚΤΟ

ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

6.1 Διαδικασία Χρηματοδοτικής μίσθωσης.....σελ.25
6.2 Προϋποθέσεις και όροι Χρηματοδοτικής μίσθωσης.....σελ.26
6.3 Συμμετοχή και διάρκεια Χρηματοδοτικής μίσθωσης.....σελ.26
6.4 Τι μπορείτε να αποκτήσετε με το Leasing.....σελ.27
6.5 Στατιστικά στοιχεία του Leasing στην Ελλάδα.....σελ.27
6.6 Εταιρείες Leasing στην Ελλάδα.....σελ.28

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ
ΤΟ FRANCHISING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΩΣ ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΗ
ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΗ ΕΚΣΥΓΧΡΟΝΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΕΠΙΒΙΩΣΗΣ ΤΩΝ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΜΕΡΟΣ ΠΡΩΤΟ

ΘΕΣΜΟΣ ΤΟΥ FRANCHISING

- 1.1 Ορισμός του Franchising και οι βασικοί του όροι.....σελ.29
1.2 Ορολογία Franchise.....σελ.29
1.3 Υπηρεσίες του Franchising.....σελ.30

ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ

ΣΥΜΒΑΣΗ FRANCHISING ΚΑΙ Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ

- 2.1 Σύμβαση Franchisingσελ.31
2.2 Σχέση Franchisee-Franchisor.....σελ.32
2.3 Συμβατική σύνδεση εντολέα –εντολοδόχου.....σελ.33
2.4 Ο ρόλος των τραπεζών.....σελ.33
2.5 Αντιμέτωποι με τις προκλήσεις μετατροπής μιας επιχείρησης σε Franchising.....σελ.34

ΜΕΡΟΣ ΤΡΙΤΟ

ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ-ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ
ΤΟΥ FRANCHISING

- 3.1 Διακρίσεις Franchising.....σελ.35
3.2 Τύποι Franchise.....σελ.36
3.3 Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα Franchising.....σελ.37

ΜΕΡΟΣ ΤΕΤΑΡΤΟ

ΑΝΑΠΤΥΞΗ-ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΟΥ
FRANCHISING

- 4.1 Ανάπτυξη Franchising.....σελ.38

4.2 Έρευνα της προσφοράς του Franchising.....σελ.39	σελ.39
4.3 Εξέταση της συμφωνίας Franchising.....σελ.39	σελ.39
4.4 Προφύλαξη από απατηλές συμφωνίες Franchising.....σελ.40	σελ.40
4.5 Πρόβλεψη τερματισμού, μεταβίβαση και όρων ανανέωσης της συμφωνία σελ.41	σελ.41
4.6 Επιτυχημένη ανάπτυξη και διατήρηση ενός συστήματος Franchise.....σελ.41	σελ.41
4.7 Παράγοντες επιτυχίας διαχρονικότητας ενός συστήματος Franchise.....σελ.45	σελ.45
4.8 Η σίγουρη επιτυχία στο Franchise.....σελ.46	σελ.46
4.9 Αξιολόγηση του Franchising.....σελ.47	σελ.47

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ

ΑΝΑΛΗΨΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΚΑΙ ΟΙ ΣΥΓΧΡΟΝΟΙ ΘΕΣΜΟΙ FACTORING-FORFEITING

ΜΕΡΟΣ ΠΡΩΤΟ

FACTORING-ΜΙΑ ΝΕΑ ΜΟΡΦΗ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

1.1 Ορισμός του Factoring.....σελ.49	σελ.49
1.2 Χαρακτηριστικά του θεσμού Factoring.....σελ.51	σελ.51
1.3 Υπηρεσίες που προσφέρει το Factoring.....σελ.51	σελ.51
1.4 Το ελληνικό νομοθετικό πλαίσιο του Factoring.....σελ.54	σελ.54

ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥ ΘΕΣΜΟΥ FACTORING

2.1 Διαδικασίες λειτουργίας του Factoring.....σελ.55	σελ.55
2.2 Μορφές του θεσμού Factoring.....σελ.56	σελ.56
2.3 Συνεργασία Factor-εκχωρητή.....σελ.60	σελ.60

ΜΕΡΟΣ ΤΡΙΤΟ

ΟΦΕΛΗ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

3.1 Κόστος του Factoring.....σελ.62	σελ.62
3.2 Κοστολόγηση εργασιών του Factoring.....σελ.63	σελ.63
3.3 Πλεονεκτήματα του Factoring.....σελ.63	σελ.63
3.4 Μειονεκτήματα του Factoring.....σελ.64	σελ.64

3.5 Γιατί	
Factoring?.....σελ.65	σελ.65
3.6 Οι προοπτικές του Factoring.....σελ.65	σελ.65

ΜΕΡΟΣ ΤΕΤΑΡΤΟ

ΘΕΣΜΟΣ ΤΟΥ FORFEITING

4.1 Εισαγωγή στο Forfeiting.....σελ.67	σελ.67
--	--------

ΜΕΡΟΣ ΠΕΜΠΤΟ

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥ FORFEITING

5.1 Τρόπος λειτουργίας Forfeiting.....σελ.68	σελ.68
5.2 Πλεονεκτήματα του Forfeiting.....σελ.69	σελ.69
5.3 Κριτήρια επιλογής του εξαγωγέα.....σελ.69	σελ.69
5.4 Η δευτερογενής αγορά και οι επενδύσεις κεφαλαίων κατά τις συναλλαγές με Forfeiting.....σελ.70	σελ.70
5.5 Πότε το Forfeiting μπορεί να είναι χρήσιμο.....σελ.71	σελ.71

ΜΕΡΟΣ ΕΚΤΟ

Σύγκριση-Αξιολόγηση Factoring και Forfeiting.....σελ.72	σελ.72
---	--------

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΕΤΑΡΤΟ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ

VENTURE CAPITAL

1.1 Ορισμός του Venture Capital.....σελ.74	σελ.74
1.2 Χαρακτηριστικά του Venture Capital.....σελ.75	σελ.75
1.3 Κριτήρια-Διαδικασία επένδυσης-Αναζήτηση Venture Capital.....σελ.76	σελ.76
1.4 Οι πηγές του Venture Capital και οι υπηρεσίες.....σελ.77	σελ.77
1.5 Μορφές του Venture Capital.....σελ.78	σελ.78
1.6 Πλεονεκτήματα-Μειονεκτήματα του Venture Capital.....σελ.79	σελ.79
1.7 Εκτίμηση Venture Capital.....σελ.80	σελ.80

1.8 Ελληνικό νομοθετικό πλαίσιο για τις εταιρείες παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου υψηλού κινδύνου.....σελ.80
--

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΕΜΠΤΟ
ΑΛΛΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

1.1 Τραπεζικός δανεισμός.....σελ.82
1.2 Ταμείο εγγυοδοτήσεων.....σελ.84
Συμπέρασμα.....σελ.86
Βιβλιογραφία.....σελ.87

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στη νέα χιλιετία τα δεδομένα στον οικονομικό χώρο αλλάζουν ριζικά και φέρνουν στο φως νέες πρακτικές στις τραπεζοασφάλειες, που στοχεύουν στη βελτιωμένη εξυπηρέτηση των πελατών τους. Οι τράπεζες προσφέρουν πλέον στο πελατολόγιο τους πληθώρα οικονομικών προϊόντων που περιλαμβάνουν και ασφαλιστικές υπηρεσίες, ενώ ταυτόχρονα, όλο και περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες περιλαμβάνουν στα προγράμματα τους και τραπεζικά προϊόντα. Αυτό λοιπόν, βοηθά σε μεγάλο βαθμό την προώθηση των συναλλαγών και την επικοινωνία των πελατών με τις εταιρείες, παρέχοντας στον καταναλωτή ένα ευρύτερο φάσμα επιλογών. Πέρα από την προσέλκυση πελατών, στόχος είναι και η αναβάθμιση παρεχόμενων υπηρεσιών του εκάστοτε τραπεζικοοικονομικού οργανισμού έναντι του συνεχούς αυξανόμενου ανταγωνισμού. Βασικό χαρακτηριστικό του εκσυγχρονισμού είναι η δυνατότητα της αυξανόμενης πρόσβασης σε πληθώρα προϊόντων και υπηρεσιών που προσφέρονται.

Τα νέα ανταγωνιστικά προϊόντα, που πλέον είναι πιο εύκολα προσβάσιμα στο ευρύ κοινό, επιτρέπουν στους καταναλωτές να αναζητούν και να απαιτούν πάντα το καλύτερο: δάνεια με χαμηλότερα επιτόκια, επενδυτικές υπηρεσίες με περισσότερες επιλογές και υπηρεσίες διαχείρισης χρημάτων που υπόσχονται εξασφάλιση του διαχειριζόμενου ποσού. Οι παροχές δεν τελειώνουν εδώ. Με την ανάμειξη των υπηρεσιών των χρηματοοικονομικών οργανισμών, οι τράπεζες έχουν την ευκαιρία να συνδυάσουν την προσφορά των προϊόντων τους με την παροχή ασφαλιστικών υπηρεσιών. Αυτό συνεπάγεται χαμηλότερα κόστη για τους καταναλωτές. Με την προσθήκη των ασφαλιστικών υπηρεσιών οι τράπεζες προσεγγίζουν μια ευρύτερη αγορά καταναλωτών σε σύγκριση με τις ασφαλιστικές εταιρείες. Οι υπηρεσίες που παρέχουν πλέον οι τράπεζες στις επιχειρήσεις καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα των αναγκών τους. Για την κάλυψη των αναγκών που ανακύπτουν κατά την παραγωγική δραστηριότητα των επιχειρήσεων, το τραπεζικό σύστημα παρέχει το αναγκαίο κεφάλαιο κίνησης, προσαρμοσμένο στις πραγματικές τους ανάγκες. Η προβλεπόμενη μείωση των επιτοκίων στα επίπεδα των ευρωπαϊκών χωρών, αναμένεται να κάνει προσιτό και ελκυστικό τον τραπεζικό δανεισμό. Πέρα από αυτά όμως το τραπεζικό σύστημα εισήγαγε, τα τελευταία χρόνια, θεσμούς οι οποίοι καλύπτουν τις ανάγκες

των επιχειρήσεων με περισσότερο εξειδικευμένους και αποτελεσματικούς τρόπους.

Οι τέσσερις σημαντικότεροι είναι:

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

Στα παρακάτω κεφάλαια εξετάζονται τα εξής:

A) Εξέλιξη και εφαρμογή της χρηματοδοτικής μίσθωσης-Leasing

B) Το Franchising στην Ελλάδα ως απαραίτητη προϋπόθεση εκσυγχρονισμού και επιβίωσης των επιχειρήσεων.

Γ) Ανάλυση επιχειρηματικών απαιτήσεων τραπεζών και οι σύγχρονοι θεσμοί Factoring-Forfeiting.

Δ) Κεφάλαιο επιχειρηματικών συμμετοχών- Venture Capital.

Ε) Άλλες μορφές χρηματοδότησης: Τραπεζικός δανεισμός και Ταμείο Εγγυοδοτήσεων.

Διερευνούνται οι θεσμοί, αναφέρονται οι διαδικασίες εφαρμογής τους, η υλοποίηση τους, η ανάπτυξή τους και η αξιολόγηση τους. Οι σύγχρονες αυτές μορφές τραπεζικών χρηματοδοτήσεων είναι κατανοητές, υλοποιήσιμες και μπορούν να εφαρμοστούν αποτελεσματικά στο χώρο των επιχειρήσεων.

Σε αυτό το σημείο αυτό θα ήθελα να ευχαριστήσω όλους εκείνους που με βοήθησαν με το δικό τους τρόπο στη συγγραφή αυτής της εργασίας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΡΩΤΟ

ΕΞΕΛΙΞΗ ΚΑΙ ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ- LEASING

ΜΕΡΟΣ ΠΡΩΤΟ

ΟΡΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΗΣ ΜΙΣΘΩΣΗΣ

1.1 ΟΡΙΣΜΟΣ

Η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing) είναι μια σύγχρονη μέθοδος μεσομακροπρόθεσμης χρηματοδότησης επιχειρήσεων και επαγγελματιών για την απόκτηση παγίων στοιχείων, δηλαδή εξοπλισμού και ακινήτων για επαγγελματική χρήση. Με αυτήν ο μισθωτής μισθώνει από μια εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης πράγμα κινητό ή ακίνητο για συγκεκριμένη χρονική περίοδο και στο τέλος της περιόδου αυτής μπορεί με μονομερή του δήλωση να το αγοράσει σε προσυμφωνημένο τίμημα (δικαίωμα προαίρεσης, *option*). Το μίσθωμα είναι έτσι υπολογισμένο, ώστε στο διάστημα της μίσθωσης να καλυφθούν τα έξοδα αγοράς και το κέρδος της εταιρείας χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Η επιχείρηση επιλέγει τον εξοπλισμό ή το ακίνητο που θεωρεί κατάλληλο για τις ανάγκες του, η εταιρία leasing αγοράζει τον εξοπλισμό αυτόν από τον προμηθευτή ή το ακίνητο από τον ιδιοκτήτη του και στη συνέχεια ενοικιάζει το μεν εξοπλισμό για περίοδο τουλάχιστον τριών χρόνων, το δε ακίνητο τουλάχιστον για δέκα χρόνια. Στο τέλος της μισθωτικής περιόδου, ο μισθωτής μπορεί είτε να εξαγοράσει το πάγιο (εξοπλισμός - ακίνητο) συνήθως έναντι συμβολικού τιμήματος είτε να ανανεώσει τη σύμβαση για ορισμένο χρόνο.

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

Η σύμβαση leasing για εξοπλισμό δεν επιβαρύνεται με χαρτόσημο. Η αντίστοιχη σύμβαση για ακίνητο καταρτίζεται με συμβολαιογραφική πράξη.

Το κύριο πλεονέκτημα της χρηματοδοτικής μίσθωσης σε σχέση με το απλό τραπεζικό δάνειο είναι ο μειωμένος κίνδυνος κακής χρήσης της πίστωσης αντί ο πιστωτής να

καταβάλλει χρήματα, τα οποία μπορεί να σπαταληθούν από τον δανειολήπτη σε σκοπούς άσχετους με την επιχείρηση, διακινδυνεύοντας έτσι την επιβίωση και τη φερεγγυότητα της επιχείρησης, με τη χρηματοδοτική μίσθωση ο πιστωτής αγοράζει ο ίδιος τον εξοπλισμό και είναι εξασφαλισμένος ότι το δάνειο επενδύεται στην επιχείρηση με τρόπο παραγωγικό.

Είναι σημαντικό λοιπόν, όταν απευθυνθείτε σε ένα στέλεχος του leasing να μπορείτε να καταλάβετε τη γλώσσα του, προκειμένου να μη ζημιωθείτε στο τέλος. Μπορεί η χρηματοδοτική μίσθωση να υπάρχει στην Ελλάδα σχεδόν είκοσι χρόνια, ωστόσο ο θεσμός είναι ιδιαίτερος διαδεδομένος και πολύ παλαιότερος στο εξωτερικό. Αυτό πρακτικά σημαίνει ότι οι περισσότεροι όροι είναι «δανεισμένοι» από την αγγλική γλώσσα, τους οποίους, όμως, οι επαγγελματίες του leasing τους έχουν υιοθετήσει πλήρως. Υπάρχουν όμως και εκείνοι που είναι μεν ελληνικοί, ωστόσο είναι τεχνικοί και χρήζουν επεξήγησης. Μερικούς από αυτούς θα εξετάσουμε παρακάτω.

1.2 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ LEASING

Leasing: Μία ιστορία από το 3000 π.Χ στην Αίγυπτο

Σαν πρώτη πράξη leasing θεωρείται η μίσθωση γης μαζί με όλον τον εξοπλισμό (δούλοι, κοπάδια ζώων κ.λπ.), που ήταν διαδεδομένη στην αρχαία Αίγυπτο το 3000 π.Χ. Μία χιλιετία αργότερα, το 2000 π.Χ., οι Σουμέριοι υιοθέτησαν την ίδια μέθοδο προκειμένου να μισθώσουν γη και εξοπλισμό. Οι Ρωμαίοι, μάλιστα, πολλά χρόνια αργότερα, ήταν οι πρώτοι που θεσμοθέτησαν τη χρηματοδοτική μίσθωση, ενσωματώνοντάς την ως θεσμό στο Ρωμαϊκό Δίκαιο. Στον Μεσαίωνα, κατά τον 17ο αιώνα μ.Χ., πράξεις leasing έγιναν στην Αγγλία. Ο θεσμός, όμως, γνωρίζει σημαντική ανάπτυξη στα μέσα του 19ου αιώνα, οπότε δημιουργούνται οι πρώτες εταιρείες leasing στην Αγγλία και την Αμερική. Βασικό αντικείμενο των εργασιών τους αποτέλεσε η μίσθωση βαγονιών για τη μεταφορά εμπορευμάτων. Σχεδόν αμέσως επέκτειναν το leasing και στη μίσθωση τηλεφώνων (ΗΠΑ: Bell Telephone Co.) Η σύγχρονη μορφή του θεσμού σηματοδοτείται το 1952, επίσης στις ΗΠΑ, με την ίδρυση της εταιρείας United States Leasing Corporation, που σήμερα αποτελεί τη μεγαλύτερη ανεξάρτητη εταιρεία χρηματοδοτικής μίσθωσης στον κόσμο. Λίγα χρόνια αργότερα, στη δεκαετία του 1960, δημιουργήθηκε στην Ευρώπη η εταιρεία

Mercantile Leasing Company. Ο θεσμός διεθνώς εισήλθε σε φάση «ωριμότητας» το 1991, ενώ μέχρι τότε εμφάνιζε θετικούς ρυθμούς ανάπτυξης, ενώ υπήρχαν περιπτώσεις που ξεπερνούσε τον ρυθμό ανάπτυξης του ΑΕΠ μερικών χωρών. Στην Ελλάδα εισήλθε το 1986 με τον νόμο 1665/1986 περί χρηματοδοτικής μίσθωσης, αλλά σε άνηση βρίσκεται από το 2000 και αφού είχε θεσμοθετηθεί το leasing για τα ακίνητα.

1.3 Το ελληνικό νομοθετικό πλαίσιο του Leasing

Η σύμβαση Χρηματοδοτικής μίσθωσης γίνεται μεταξύ ειδικευμένης εταιρείας και επιχείρησης με σκοπό την παραχώρηση έναντι μισθώματος στην επιχείρηση της χρήσης κινητού πράγματος και ταυτόχρονα του δικαιώματος είτε αγοράς είτε ανανέωσης της μίσθωσης για ορισμένο χρόνο. Οι ειδικευμένες εταιρείες στις συμβάσεις Leasing ιδρύονται με αυτό τον αποκλειστικό σκοπό και κατόπιν ειδικής άδειας της Τράπεζας της Ελλάδος, άδεια η οποία είναι απαραίτητη και στην περίπτωση εγκατάστασης στην Ελλάδα παρόμοιων αλλοδαπών εταιρειών. Το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο των εταιρειών Leasing απαιτείται να είναι ίσο προς το κεφάλαιο σύστασης ανώνυμης τραπεζικής εταιρείας ή προς το ήμισυ αυτού, όταν την πλειοψηφία του κατέχουν μία ή περισσότερες τράπεζες. Τέλος οι μετοχές των εταιρειών αυτών είναι ονομαστικές, ενώ την εποπτεία επί των εταιρειών αυτών ασκεί η τράπεζα της Ελλάδος. Καθ' όλη τη διάρκεια της μίσθωσης το μίσθωμα ασφαλίζεται κατά κινδύνων τυχαίας καταστροφής ή χειροτερεύσεως, ενώ τρίτα πρόσωπα δεν μπορούν να ασκήσουν κυριότητα ή άλλο εμπράγματο δικαίωμα επί του αντικειμένου της.

Για το καθορισμό του μισθώματος και του τμήματος αγοράς από το μισθωτή, επιτρέπεται η συνολολόγηση ρητρών επιτοκίου ή είδους ή αξίας συναλλάγματος ή συνδυασμός των τριών. Σε περίπτωση του μισθίου πριν περιέλθει διετία από την έναρξη της μίσθωσης, ο μισθωτής οφείλει να καταλάβει όλους τους φόρους και τις επιβαρύνσεις υπέρ του Δημοσίου, που αντιστοιχούν στην απόκτηση καινούργιων πραγμάτων. Οι εταιρείες Leasing έχουν το δικαίωμα να διενεργούν αποσβέσεις στα μίσθια ίσες προς τις αποσβέσεις που θα είχε δικαίωμα να υπολογίσει ο μισθωτής, εάν προέβαινε στην αγορά τους ως καινούργιων. Από κάθε φόρο ή τέλος απαλλάσσονται οι συμβάσεις δανεισμού από τράπεζες των εταιρειών Leasing καθώς και οι συμβάσεις

Χρηματοδοτικής μίσθωσης μεταξύ των εταιρειών αυτών και ξένων προμηθευτών τους. Οι εταιρείες Leasing επιτρέπεται να καταρτίζουν ειδικό αποθεματικό κάλυψης επισφαλών απαιτήσεων με την κράτηση από καθαρά έσοδα ποσού που αντιστοιχεί στο 2 % των ανείσπρακτων στο τέλος κάθε έτους μισθωμάτων.

ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ

Τεχνική της Χρηματοδοτικής μίσθωσης

2.1 Μορφές Χρηματοδοτικής μίσθωσης

Οι βασικότερες μορφές του Leasing είναι οι παρακάτω:

Απλή χρηματοδοτική μίσθωση (Direct Leasing):

Πρόκειται για τεχνική μεγάλων βιομηχανικών επιχειρήσεων, που χρησιμοποιείται με σκοπό την προώθηση των πωλήσεων τους. Την ρύθμιση του χρηματοδοτικού σκέλους αναλαμβάνει εξειδικευμένη θυγατρική εταιρεία. Στην περίπτωση αυτή ο κατασκευαστής αναλαμβάνει συνήθως και την παροχή πρόσθετων υπηρεσιών. Είναι μία σύγχρονη υπηρεσία που προσφέρει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις και στους ελεύθερους επαγγελματίες να αποκτήσουν: κινητό εξοπλισμό καινούργιο ή μεταχειρισμένο από την Ελλάδα ή το εξωτερικό, όπως: μηχανήματα κάθε είδους, έπιπλα, εξοπλισμό γραφείου που θα εγκατασταθεί στην επιχείρηση, ηλεκτρονικό εξοπλισμό, τηλεφωνικά κέντρα και δίκτυα, κλιματιστικά, επαγγελματική στέγη, καταστήματα, εμπορικά και εκθεσιακά κέντρα, αποθήκες, κλπ.

Πώληση και μίσθωση Πάγιων στοιχείων (Sale & Lease Back):

Η επιχείρηση που επιθυμεί να βελτιώσει τη ρευστότητά της με τη μετατροπή σε κεφάλαιο κίνησης των κεφαλαίων της που έχουν επενδυθεί σε εξοπλισμό και επιχειρηματικά ακίνητα, μπορεί να πωλήσει τα πάγια αυτά στοιχεία στην εταιρία

leasing και στη συνέχεια να τα μισθώσει, κάνοντας χρήση του θεσμού του leasing. Με τη λύση αυτή δίνεται ακόμη η δυνατότητα στην επιχείρηση να βελτιώσει την εικόνα του ισολογισμού της μέσω της εξόφλησης τυχόν βραχυχρόνιου δανεισμού της που χρηματοδότησε την απόκτηση των παγίων.

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

Με απλά λόγια, με τη μορφή αυτή του Leasing γίνεται η δυνατότητα στο μελλοντικό μισθωτή να προμηθευτή για καθορισμένη χρονική περίοδο περιουσιακό στοιχείο της απόλυτης αρεσκείας του και σύμφωνα με τις προδιαγραφές του. Μετά τη λήξη της περιόδου έχει τη δυνατότητα να το αγοράσει αν το επιθυμεί.

Χαρακτηριστικό στη μορφή πώλησης-μίσθωσης είναι ότι οι συμβαλλόμενοι είναι μόνο δύο, ο μισθωτής και ο εκμισθωτής.

Συμμετοχική ή εξισορροπητική μίσθωση (Leveraged Leasing):

Η περίπτωση αυτή εφαρμόζεται για μίσθωση εξοπλισμού πολύ μεγάλης αξίας (πλοία, αεροπλάνα, τρένα κ.α) και προϋποθέτει τη σύμπραξη τεσσάρων μερών: της επιχείρησης, του βιομηχανικού κατασκευαστή, μιας εταιρείας Leasing και ενός τραπεζικού οργανισμού. Η τράπεζα διαθέτει αμέσως το τίμημα στη βιομηχανία και εισπράττει ένα μερίδιο των ενοικίων από την εταιρεία Leasing, η οποία δρα ως μεσάζων για την τοποθέτηση του εξοπλισμού. Εδώ εντάσσεται και η μορφή syndicated Leasing η οποία προϋποθέτει συνεργασία πολλών εταιρειών Leasing για την διάθεση πραγμάτων υψηλής αξίας.

Διασυνοριακή ή διεθνής μίσθωση (Cross-border ή offshore Leasing):

Η περίπτωση αυτή διαφοροποιείται έναντι των προηγούμενων κατά το στοιχείο της πληρωμής των μισθωμάτων σε συνάλλαγμα γεγονός που περικλείει πρόσθετους κινδύνους. Πρόκειται για διαρκώς επεκτεινόμενη περίπτωση συναλλαγών, όταν διαφοροποιείται το κόστος χρήματος από χώρα σε χώρα.

Operating Leasing:

Λειτουργική μίσθωση που αφορά κυρίως αυτοκίνητα, λεωφορεία, μεταφορικά μέσα που πρέπει να διαθέτει η επιχείρηση. Απευθύνεται σε επιχειρήσεις και σε ελεύθερους επαγγελματίες, οι οποίοι θέλουν να αποκτήσουν όχημα για την εκπλήρωση των επαγγελματικών τους υποχρεώσεων, μόνο που στη συγκεκριμένη περίπτωση εκτός από τη μίσθωση του οχήματος η εταιρεία Operating Leasing αναλαμβάνει και τη λειτουργία του για διάστημα 3-5 ετών, τη συντήρηση, την

επισκευή του περιουσιακού στοιχείου, την πληρωμή των τελών κυκλοφορίας, την εκπαίδευση προσωπικού κλπ.

2.2 Άτυπες μορφές Leasing

Συνεργασία Εταιρείας Leasing, Προμηθευτή και Μισθωτή (Vendor Leasing):

Είναι μία τεχνική προώθησης των πωλήσεων, κατά την οποία ένας προμηθευτής εξοπλισμού υπογράφει μία σύμβαση πλαίσιο με την εταιρεία Leasing και στη συνέχεια προσκομίζει πελάτες για την τελική αγορά μέσω της μακροπρόθεσμου ενοικιάσεως που προσφέρει η εταιρεία Leasing. Από την εταιρεία ο προμηθευτής εισπράττει ολόκληρο το τίμημα κατά την απογραφή της συμβάσεως ενοικιάσεως με τον πελάτη. Διάφοροι όροι υπεισέρχονται στην τελική σύμβαση, αναλόγως προς τις επιθυμίες της επιχείρησης, όποτε γίνεται λόγος για μίσθωση κατά παραγγελία (πχ εποχιακή διακύμανση, ανάλογα με τις πωλήσεις του τελικού προϊόντος, στην πληρωμή των ενοικίων κ.α). Είναι ένα είδος Χρηματοδοτικής μίσθωσης που στηρίζεται στη δημιουργία μιας οικονομικής συμφωνίας μεταξύ των προμηθευτών που παρέχουν τον πάγιο κινητό εξοπλισμό και των επιχειρήσεων-πελατών τους.

Leasing ακινήτων:

Η χρηματοδοτική μίσθωση για την απόκτηση ακινήτων παρέχει τη δυνατότητα σε επιχειρήσεις και σε ελεύθερους επαγγελματίες, να αποκτήσουν επαγγελματική στέγη για την άσκηση της δραστηριότητάς τους και ταυτόχρονα να αξιοποιήσουν όλα τα φορολογικά και λοιπά πλεονεκτήματα Χρηματοδοτικής μίσθωσης.

Leasing ακινήτων από την Εμπορική Τράπεζα:

Ακίνητα

- Κάθε επιχείρηση - ανεξαρτήτως νομικής μορφής αλλά και ελεύθερος επαγγελματίας, μπορούν να χρηματοδοτηθούν μέσω της Εμπορική Leasing προκειμένου να καλύψουν τις ανάγκες τους για επαγγελματική στέγη, καταστήματα, αποθηκευτικούς χώρους, κέντρα διανομής, γραφεία κ.λπ. Ειδικά επιχείρηση που έχει ακίνητο μπορεί να αποκτήσει την αναγκαία ρευστότητα είτε για να προβεί σε νέα επένδυση, είτε για να αντικαταστήσει βραχυπρόθεσμοι χαρακτήρα δάνεια αξιοποιώντας το ακίνητό της (sale and lease back).
- Τα μισθώματα που καταβάλλει ο μισθωτής δεν επιβαρύνονται με ΦΠΑ 19% (με εξαίρεση τα βιομηχανοστάσια) ούτε με τέλη χαρτοσήμου, ενώ εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδά του ως λειτουργικά έξοδα, με εξαίρεση το μέρος των μισθωμάτων που αναλογεί στην αξία του οικοπέδου.

- Η τελική μεταβίβαση του ακινήτου από την Εμπορική Leasing στον μισθωτή, μετά το πέρας της διάρκειας της σύμβασης, απαλλάσσεται από τον φόρο μεταβίβασης, ενώ τα ακίνητα εξαιρούνται από την υποχρέωση αναπροσαρμογής της αξίας τους σε όλη τη διάρκεια της σύμβασης.
- Η σύμβαση χρηματοδοτικής μίσθωσης ακινήτων συνεπάγεται φόρο μεταβίβασης ακινήτου, (με εξαίρεση την σύμβαση sale and lease back), συμβολαιογραφικά έξοδα, έξοδα μεταγραφής, έξοδα δικηγόρων και αμοιβή εκτιμητή, τα οποία καταβάλλονται εφάπαξ ή μπορούν να χρηματοδοτηθούν.
- Για την τεχνική εκτίμηση του ακινήτου απαιτούνται από το αρμόδιο πολεοδομικό γραφείο επικυρωμένα αντίγραφα της οικοδομικής άδειας, του τοπογραφικού διαγράμματος και των άλλων κατασκευαστικών και αρχιτεκτονικών σχεδίων. Επίσης, για τον νομικό έλεγχο απαιτούνται από το αρμόδιο υποθηκοφυλακείο επικυρωμένα πιστοποιητικά των τίτλων κτήσεως του ακινήτου, καθώς και τα σχετικά συμβόλαια και οι πράξεις σύστασης οριζόντιας και κάθετης ιδιοκτησίας.

2.3 Οικονομικοί όροι της Χρηματοδοτικής μίσθωσης

Ο κύριος οικονομικός όρος σε μια Χρηματοδοτική μίσθωση είναι το μίσθωμα. Οι δόσεις της μίσθωσης καταβάλλονται συνήθως κατά τρίμηνο ή εξάμηνο και πάντα στην αρχή της περιόδου. Το επιτόκιο για τον υπολογισμό των δόσεων είναι λίγο πιο υψηλό από το αντίστοιχο επιτόκιο δανεισμού. Η επιχείρηση θα κληθεί επίσης να καταβάλλει εφάπαξ και ένα ποσό 0,1% επί της αξίας επένδυσης για το διαχειριστικό κόστος. Η περίοδος αποπληρωμής είναι από 3 έως 5 χρόνια ή δε χρηματοδότηση μπορεί να φτάσει μέχρι και το 100% της αξίας του εξοπλισμού.

ΜΕΡΟΣ ΤΡΙΤΟ

Λήψη επενδυτικής απόφασης για Χρηματοδοτική μίσθωση

3.1 Κριτήρια Χρηματοδοτικής μίσθωσης

Η διαδικασία πραγματοποιήσεως της επενδυτικής απόφασεως της επιχειρήσεως, θα πρέπει να χωριστεί σε δύο στάδια. Το πρώτο στάδιο αφορά την απόφαση επενδύσεως και εκσυγχρονισμού των παραγωγικών εγκαταστάσεων της επιχειρήσεως. Το δεύτερο στάδιο αναφέρεται στην επιλογή του τρόπου χρηματοδοτήσεως της επενδύσεως που έχει ήδη αποφασιστεί. Συνοπτικά οι τρόποι χρηματοδοτήσεως ενός επενδυτικού προγράμματος είναι οι εξής:

1. Αύξηση ιδίων κεφαλαίων
2. Αυτοχρηματοδότηση
3. Μακροπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός
4. Βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός
5. Πιστώσεις προμηθευτών
6. Ομολογιακό
7. Χρηματοδοτική μίσθωση

Στο στάδιο της επιλογής του τρόπου χρηματοδοτήσεως της επενδύσεως παρουσιάζεται και το πρόβλημα του κατά πόσο το νέο πάγιο περιουσιακό στοιχείο (κτίρια, μηχανήματα κ.λ.π) θα αγοραστεί με τη μέθοδο της χρηματοδοτικής μίσθωσης.

3.2 Πλεονεκτήματα- Δυνατότητες Χρηματοδοτικής μίσθωσης

Τα βασικότερα πλεονεκτήματα του Leasing είναι τα παρακάτω:

Η διαδικασία υπογραφής της σύμβασης είναι ταχύτερη και λιγότερο δαπανηρή έναντι της σύμβασης μακροπρόθεσμου δανεισμού. Ο επενδυτής μπορεί να επιτύχει καλύτερους όρους προμήθειας εξοπλισμού ή απόκτησης επαγγελματικού ακινήτου, καθώς η αξία τους εξοφλείται άμεσα τοις μετρητοίς.

Η διάρκεια της μίσθωσης και το ύψος του μισθώματος ορίζονται σύμφωνα με τις οικονομικές δυνατότητες της επιχείρησης, αφού ληφθούν υπόψη και τυχόν εποχικοί παράγοντες. Η πραγματοποίηση επένδυσης σε καινούργιο εξοπλισμό μέσω Leasing από νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις μπορεί να συνδυαστεί με τα οφέλη που προκύπτουν από την υπαγωγή της στον αναπτυξιακό νόμο, εφόσον συντρέχουν οι προϋποθέσεις που ορίζονται από αυτόν. Η χρηματοδοτική μίσθωση καλύπτει συνήθως το 100% της αξίας του μηχανήματος, η επιχείρηση εξοικονομεί σημαντικά ίδια κεφάλαια. Ακόμα και στην περίπτωση μακροπρόθεσμου δανεισμού, η επιχείρηση θα έπρεπε να δεσμεύσει ίδια κεφάλαια. Δεν απαιτείται η συμμετοχή του επενδυτή στην αγορά του εξοπλισμού. Σε αντίθετη περίπτωση με άλλες μορφές δανεισμού είναι απαραίτητη τουλάχιστον κατά 30% η συμμετοχή. Δεν έχουμε δέσμευση των κεφαλαίων της επιχείρησης και μπορούν να διατεθούν για τη χρηματοδότηση άλλων δραστηριοτήτων. Το συνολικό κόστος είναι μικρότερο σε σχέση με τις άλλες μορφές μακροπρόθεσμου δανεισμού. Οι διαδικασίες είναι απλές και ταχείες. Προσφέρει μεγάλη ευελιξία, διότι μπορούν να συμφωνηθούν κυμαινόμενα μισθώματα ανάλογα με τις εισπράξεις-πληρωμές της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης. Οι πληρωμές της μίσθωσης είναι πλήρως απαλλαγμένες από φόρους, ενώ οι δαπάνες τόκου αποσβέσεων μπορούν να αφαιρεθούν από το φορολογητέο εισόδημα όταν αγοράζεται ένα περιουσιακό στοιχείο. Έχει την επιλογή μετά το πέρας της μίσθωσης να αγοράσει τον εξοπλισμό, να τερματίσει ή να ανανεώσει τη σύμβαση. Τα μισθώματα του Leasing για τον εξοπλισμό και το τμήμα των μισθωμάτων που αφορά σε κτίριο θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες και εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδα του επενδυτή. Έτσι μειώνεται το ετήσιο φορολογητέο εισόδημα. Σ μερικές περιπτώσεις έχει αναφερθεί ότι οι επιχειρήσεις με φτωχά πιστωτικά ποσά μπορούν να βρουν τη Χρηματοδοτική μίσθωση πιο εύκολη από το να λάβουν ένα δάνειο. Η μέθοδος του Leasing μπορεί να εφαρμοστεί στην περίπτωση πάγιων στοιχείων σχετικά μικρής αξίας, όπου η συνολολόγηση δανείου για την αγορά τους είναι ασύμφορη. Οι τράπεζες είναι συχνά απρόθυμες να χορηγήσουν πολύ μικρά μακροπρόθεσμα δάνεια για τις πάγιες εγκαταστάσεις γιατί το κόστος επεξεργασίας ενός τέτοιου δανείου είναι σχετικά μεγάλο καθώς απαιτεί διαδικασία ελέγχου τίτλων που συνεπάγεται ένα

υψηλό πάγιο κόστος. Ο επενδυτής προστατεύεται από την τεχνολογική απαξίωση του εξοπλισμού του, τον οποίο μπορεί να ανανεώσει χωρίς να δεσμεύσει τα διαθέσιμα κεφάλαια του. Η μισθωτήρια επιχείρηση, διατηρεί τα κίνητρα των Αναπτυξιακών Νόμων και των προγραμμάτων της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Για τα τραπεζικά συγκροτήματα το Leasing αποτελεί μία τεχνική διεύρυνσης της πελατείας τους και πολλαπλών κερδών, αφού εκτός των άλλων αποκτούν διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών του εξοπλισμού και προσφέρουν πελατεία στις ασφαλιστικές εταιρείες. Οι εταιρείες Leasing διασφαλίζονται από το κίνδυνο πτώχευσης του μισθωτή, διότι διατηρούν την ιδιοκτησία του εξοπλισμού και επιπλέον απολαμβάνουν σοβαρά κίνητρα. Το ποσοστό των κερδών επί των ιδίων κεφαλαίων είναι μεγαλύτερο, όταν η επιχείρηση χρησιμοποιεί το σύστημα της Χρηματοδοτικής μίσθωσης. Η δυνατότητα που έχει το σύστημα της Χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι να επιτρέπει στην επιχείρηση να χρησιμοποιεί πάντα την πιο προηγμένη τεχνολογία, και αυτό είναι το μεγαλύτερο κέρδος για μία επιχείρηση.

3.3 Μειονεκτήματα Χρηματοδοτικής μίσθωσης

Το Leasing παρουσιάζει τα παρακάτω μειονεκτήματα:

Ο μισθωτής αναλαμβάνει όλους τους κινδύνους, επιχειρηματικούς και από τυχαία περιστατικά ή ανωτέρα βία, έναντι του εκμισθωτή. Οφείλει να καταβάλει στις τακτικές χρονικές προθεσμίες το μίσθωμα, όπως στην περίπτωση δόσεων του δανείου. Διατρέχει τον κίνδυνο της καταγγελίας συμβάσεως εάν αθετήσει κάποιον όρο της συμβάσεως ή καθυστερήσει πέρα από ένα εύλογο διάστημα η καταβολή κάποιου μισθώματος, τότε ο εκμισθωτής μπορεί να του αφαιρέσει τον εξοπλισμό και να του απαιτήσει την άμεση πληρωμή όλων των μισθωμάτων έως και την λήξη της συμβάσεως. Ο μισθωτής υπόκειται στους ελέγχους του εκμισθωτή για τη διαπίστωση της καλής λειτουργικής κατάστασης του εξοπλισμού. Παρά τη θετική σχέση ιδίων προς ξένα κεφάλαια, μπορεί να εκδηλωθεί δισταγμός των τραπεζών για τη χρηματοδότηση μιας επιχείρησης, όταν εξοπλισμός της τελευταίας στηρίζεται στη μέθοδο του Leasing. Ο χρήστης εξασφαλίζει τον εξοπλισμό για κινδύνους που υποδεικνύει η εταιρεία Χρηματοδοτικής μίσθωσης. Διαφεύγει η ωφέλεια από την φοροαπαλλαγή των αποσβέσεων που ισχύει στην περίπτωση στην περίπτωση ιδιόκτητου εξοπλισμού. Επειδή ένα μέρος του εξοπλισμού που χρησιμοποιεί ο

μισθωτής δεν ανήκει στην κυριότητά του, ενδέχεται να προκληθεί δυσπιστία στους πιστωτές σχετικά με την πραγματική πιστοληπτική του ικανότητα. Το πρόβλημα αυτό γίνεται ιδιαίτερα έντονο στην περίπτωση που ο εκμισθωτής κάνει χρήση της σχετικής ευχέρειας που παρέχει η σύμβαση να τοποθετήσει πινακίδες στα διάφορα είδη εξοπλισμού, με την ένδειξη ότι αυτά αποτελούν ιδιοκτησία της εταιρείας Leasing. Παρά τη θετική σχέση ιδίων προς ξένα κεφάλαια μπορεί να εκδηλωθεί δισταγμός των τραπεζών για χρηματοδότηση επιχείρησης, όταν ο εξοπλισμός της στηρίζεται στην μέθοδο του Leasing. Ο μισθωτής είναι υποχρεωμένος να υφίσταται επιθεωρήσεις από αρμόδια όργανα της εταιρείας Leasing, προκειμένου να εξακριβωθεί η κατάσταση του εξοπλισμού, η καλή λειτουργία του κτλ.

3.4 Στάδιο επιλογής Χρηματοδοτικής μίσθωσης

Αφού λάβει την απόφαση μία επιχείρηση να κάνει νέες επενδύσεις, θα πρέπει να επιλέξει τον τρόπο χρηματοδότησής της. Η Χρηματοδοτική μίσθωση συμφέρει γιατί κάνοντας χρήση του ιδίου πάγιου στοιχείου είτε το έχει αγοράσει, είτε το έχει μισθώσει, η επιχείρηση έχει την δυνατότητα να χρεώσει στα αποτελέσματά της συνολικά μεγαλύτερο ποσό μειώνοντας αντίστοιχα την φορολογική της επιβάρυνση. Η περίοδος της Χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι μικρότερη σε περιπτώσεις πάγιων στοιχείων με ταχεία οικονομική απαξίωση αισθητά μικρότερη, από την περίοδο της αποσβέσεως που αναγνωρίζουν οι Φορολογικές αρχές.

ΜΕΡΟΣ ΤΕΤΑΡΤΟ

Λογιστική της Χρηματοδοτικής μίσθωσης

4.1 Η εταιρεία Χρηματοδοτικής μίσθωσης

Οι διεθνώς μέθοδοι λογιστικής απεικόνισης είναι:

- 1) **Χρηματοοικονομική:** Σύμφωνα με τη Χρηματοοικονομική μέθοδο δεν εμφανίζεται στον ισολογισμό η καθαρή αξία των εκμισθωμένων πάγιων αλλά και το σύνολο των εισπρακτέων μισθωμάτων.

Εισπρακτέα Μισθώματα:

Είναι αυτά στα οποία περιλαμβάνεται το σύνολο των μισθωμάτων μείον τα μισθώματα που ήδη εισπράχθηκαν.

Καθαρή υπολειμματική αξία:

Σε αυτήν περιλαμβάνεται η εκτιμώμενη εμπορική αξία του πάγιου στοιχείου στο τέλος της μίσθωσης.

Προβλέψεις κερδών:

Σε αυτά περιλαμβάνεται η διαφορά μεταξύ του συνόλου των μισθωμάτων και της αξίας κτήσεως των εκμισθωμένων παγίων. Η διαφορά εμφανίζεται σαν 'έσοδα εκμισθώσεως' στον λογαριασμό αποτελεσμάτων.

Πρόβλεψη Φόρων:

Περιλαμβάνονται οι φόροι πληρωτέοι, όπως εμφανίζονται στον λογαριασμό αποτελεσμάτων.

Έσοδα εκμισθώσεως:

Περιλαμβάνονται τα έσοδα από την εκμίσθωση που αντιστοιχούν στην συγκεκριμένη χρήση.

Προβλέψεις ζημιών:

Αντίστοιχη με την πρόβλεψη για την υποτίμηση στοιχείων του ενεργητικού, που εμφανίζεται στους λογαριασμούς των τραπεζών και υπολογίζεται ως ποσοστό επί του υπολοίπου των εισπρακτέων μισθωμάτων.

- 2) **Λειτουργική μέθοδος:** Τα ποσά κάθε περιόδου στη λειτουργική μέθοδο αντιστοιχούν με τα πραγματικά εισπραττόμενα μισθώματα. Ακολουθεί τις αρχές της παραδοσιακής λογιστικής, εμφανίζει στο ενεργητικό την καθαρή αξία των εκμισθωμένων παγίων. Τα κύρια χαρακτηριστικά της μεθόδου αυτής είναι η εμφάνιση της καθαρής αξίας των εκμισθωμένων παγίων στο ενεργητικό και των πράγματι εισπραχθέντων ενοικίων στο λογαριασμό αποτελεσμάτων.

4.2 Ο μισθωτής και οι υποχρεώσεις του

Τα δύο θέματα ο μισθωτής είναι:

- A) Το κατά πόσο η μίσθωση πάγιων στοιχείων θα αναφερθεί σε υποσημείωση στον ισολογισμό.
- B) Η κατανομή του συνόλου των μισθωμάτων σε κάθε χρήση και η χρέωση του λογαριασμού αποτελεσμάτων με το αντίστοιχο ποσό.

Το μισθωμένο πάγιο εμφανίζεται στον ισολογισμό του μισθωτή όταν ισχύει μία από τις ακόλουθες προϋποθέσεις:

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

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

4.3 Διαδικασίες και κόστος

Οι διαδικασίες συνεργασίες μεταξύ του επενδυτή και της εταιρείας Leasing είναι απλές και το κόστος αποτελεί αντικείμενο διαπραγμάτευσης. Η έγκριση μιας σύμβασης Leasing εξαρτάται από την πιστοληπτική ικανότητα του μισθωτή και το είδος της επένδυσης, αξιολογείται δε με τραπεζικά κριτήρια. Η σύμβαση Leasing για εξοπλισμό δεν επιβαρύνεται με χαρτόσημο. Τα ισχυρά φορολογικά πλεονεκτήματα που χαρακτηρίζουν το Leasing το καθιστούν μία ιδιαίτερα ελκυστική μορφή χρηματοδότησης. Επιπλέον, η προβλεπόμενη αποκλιμάκωση των επιτοκίων θα επηρεάσει ευνοϊκά και προς όφελος των μισθωτών Leasing και προς τη διαμόρφωση των μισθωμάτων. Οι υποχρεώσεις μιας επιχείρησης από Χρηματοδοτική μίσθωση καταργούνται στους λογαριασμούς τάξεως, επειδή δεν έχει αποκτηθεί η κυριότητα επί των σχετικών πάγιων στοιχείων. Για το λόγο αυτό τα αντικείμενα της Χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν περιλαμβάνονται στα περιουσιακά στοιχεία και δεν αποσβένονται. Για να διαπιστωθεί εάν το κόστος ενός εξοπλισμού με Χρηματοδοτική μίσθωση είναι μικρότερο από το αντίστοιχο κόστος απόκτησής του με δάνειο θα πρέπει να προκύπτει θετική παρούσα αξία της ταμειακής ροής του μισθωτηρίου συμβολαίου, υπό τις προϋποθέσεις ένταξης στην ταμειακή ροή των επιπτώσεων των φοροαπαλλαγών με το κατόπιν φόρο επιτοκίου δανεισμού. Ο ρόλος όμως των φοροαπαλλαγών είναι σαφώς ο σημαντικότερος για να επιλέξει κάποιος την μέθοδο της Χρηματοδοτικής μίσθωσης έναντι άλλων μεθόδων επιχειρηματικής χρηματοδότησης.

ΜΕΡΟΣ ΠΕΜΠΤΟ

Οργάνωση των εταιριών Χρηματοδοτικής μίσθωσης και η λειτουργία τους γενικά

5.1 Οργάνωση εταιρείας Χρηματοδοτικής μίσθωσης

Η οργάνωση των εταιρειών φαίνεται από την γενική διεύθυνση, με κύριες λειτουργίες την εξεύρεση διαθέσιμων και λογιστική παρακολούθηση, για όσο αφορά την Οικονομική Διαχείριση. Μία ακόμη βασική λειτουργία είναι η εκμίσθωση του πάγιου στοιχείου. Πολύ βασικό για την εταιρεία είναι η στελέχωσή της από άτομα που είναι σε θέση να κάνουν επεξεργασίες και αναλύσεις, κατάλληλες για την ευημερία και το μέλλον της επιχείρησης. Η οργάνωση της εταιρείας Χρηματοδοτικής μίσθωσης παίζει πρωταρχικό ρόλο για την ίδρυση, τη διατήρησή της και για το πόσο ανταγωνιστική θα είναι σε ένα χώρο συνεχώς εξελισσόμενο και αναπτυσσόμενο, όπως ο χώρος της Χρηματοδοτικής μίσθωσης. Η υπηρεσία που ασχολείται με την εκμίσθωση αποτελεί το κορμό της εταιρείας. Τα στελέχη της θα πρέπει να έχουν άρτια επιστημονική κατάρτιση στα θέματα που αναφέρθηκαν.

5.2 Λειτουργίες εταιρείας Χρηματοδοτικής μίσθωσης

Η περίοδος της χρηματοδοτικής μίσθωσης σπάνια είναι μικρότερη από τρία (3) χρόνια. Θα πρέπει λοιπόν κατά αναλογία και τα διαθέσιμα που χρησιμοποιεί η εταιρεία Χρηματοδοτικής μίσθωσης να είναι ανάλογης διάρκειας. Οι κύριες πηγές διαθέσιμων της εταιρείας Χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι οι εξής:

1. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ
2. ΜΕΣΟΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ
3. ΟΜΟΛΟΓΑ
4. ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΑ ΔΑΝΕΙΑ

Τα ίδια κεφάλαια δεν μπορούν, συνήθως, να αποτελούν σημαντικό ποσοστό των συνολικών διαθέσιμων της εταιρείας Χρηματοδοτικής μίσθωσης γιατί αυτό θα είχε αρνητική επίπτωση στην αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων.

Ο μεσοπρόθεσμος δανεισμός αποτελεί ίσως τη μεγαλύτερη πηγή διαθεσίμων, ιδίως σε χώρες που δεν έχουν ιδιαίτερα αναπτυγμένη χρηματαγορά. Ο δανεισμός αυτός θα μπορούσε να είναι με σταθερό ή μεταβαλλόμενο επιτόκιο, που είναι και η συνηθέστερη περίπτωση. Παρά τη διαφοροποίηση πηγών αντλήσεων κεφαλαίων θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι εταιρείες Χρηματοδοτικής μίσθωσης, που παρουσιάζουν ταχεία ανάπτυξη, αντιμετωπίζουν συνήθως στενότητα οικονομικών πόρων, γιατί είναι στην πράξη πολύ δύσκολη η συνεχής αύξηση των ιδίων κεφαλαίων, ώστε εν όψει του συνεχώς μεγαλύτερου δανεισμού, να διατηρείται σε ανεκτά επίπεδα η σχέση ιδίων και δανειακών κεφαλαίων.

ΜΕΡΟΣ ΕΚΤΟ

Εφαρμογή της Χρηματοδοτικής μίσθωσης στην Ελλάδα

6.1 Διαδικασία Χρηματοδοτικής μίσθωσης

Ο επενδυτής διαλέγει τον εξοπλισμό της αρεσκείας του στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό και διαπραγματεύεται την τιμή και τους όρους αγοράς του. Στη συνέχεια απευθύνεται στις διάφορες εταιρείες Leasing και εκτιμά τους όρους της αγοράς του που προσφέρουν ή την προθυμία τους να χρηματοδοτήσουν την επένδυσή του. Η εταιρεία αναλαμβάνει να αγοράσει τον εξοπλισμό στην τιμή και τους όρους που διαπραγματεύεται ο επενδυτής.

Το μηνιαίο κόστος εξαρτάται:

1. από το ύψος της αξίας του εξοπλισμού,
2. από τη συμμετοχή ή όχι του επενδυτή,
3. από τη διάρκεια μίσθωσης, από το ύψος του επιτοκίου.

Στο τέλος της σύμβασης ο επενδυτής πρέπει να καταβάλλει ποσό ώστε να αποκτήσει την **κυριότητα του εξοπλισμού** (τίμημα εξαγοράς). Ο μισθωτής συνάπτει συμφωνία

με το προμηθευτή για τη περιοδική ή προληπτική συντήρηση του εξοπλισμού. Επίσης έχει την υποχρέωση να ασφαλίσει τον εξοπλισμό για κάθε πιθανό κίνδυνο.

6.2 Προϋποθέσεις και όροι Χρηματοδοτικής μίσθωσης

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

Η Εταιρεία Leasing, θα ζητήσει στοιχεία για την οικονομική, την επιχειρηματική κατάσταση και για τον εξοπλισμό που ενδιαφέρεται να απαιτήσει. Τα ετήσια κέρδη και το καθαρό εισόδημα είναι ικανά να καλύψουν το μίσθωμα. Χρηματοοικονομικά στοιχεία τριών (3) προηγούμενων ετών, αντίγραφα φορολογικών δηλώσεων. Για την αγορά εξοπλισμού υπό ίδρυση επιχειρήσεων χρειάζεται:

- A. Προϋπολογισμό εσόδων-εξόδων,
- B. Μελέτη βιωσιμότητας,
- Γ. Στοιχεία για τον προς χρηματοδότηση εξοπλισμό

6.3 Συμμετοχή και διάρκεια Χρηματοδοτικής μίσθωσης

Συνήθως η συμμετοχή του επενδυτή δεν είναι αναγκαία και η εταιρεία Leasing αναλαμβάνει τη χρηματοδότηση κατά 100%. Σε ορισμένες περιπτώσεις η συμμετοχή είναι 10% ή 20%. Η διάρκεια της σύμβασης εκ νόμου δεν είναι μικρότερη των 3 χρόνων. Είναι συνήθως από 3 έως 10 έτη.

Όροι:

- 1) Υπό ποιες προϋποθέσεις, με ποιες συνέπειες για κάθε συμβαλλόμενο μπορεί να λυθεί η σύμβαση πριν την λήξη του προβλεπόμενου χρόνου.
- 2) Υπό ποιες προϋποθέσεις μπορεί να αγοραστεί ο εξοπλισμός από την επιχείρηση πριν λήξει η σύμβαση και η τριετία.
- 3) Υπό ποιες προϋποθέσεις μπορεί να γίνει μεταβίβαση δικαιωμάτων και των υποχρεώσεων του μισθωτή σε τρίτο πρόσωπο πριν την λήξη της σύμβασης.

6.4 Τι μπορεί να αποκτήσετε με το Leasing

Το Leasing καλύπτει τις δαπάνες για κάθε είδους κινητό εξοπλισμό κάθε επιχείρησης. Βιομηχανίες- Βιοτεχνίες, μικρομεσαίες επιχειρήσεις, καταστήματα, εργαστήρια, γραφεία ελευθέρων επαγγελματιών μπορούν να προμηθευτούν κινητό εξοπλισμό κάθε είδους και μεγέθους: φωτοτυπικά, απλές ταμειακές μηχανές, fax, computers, ιατρικά εργαλεία, φορητά, πούλμαν, λεωφορεία, επαγγελματικά μηχανήματα, ακριβά νοσοκομειακά μηχανήματα. Ορισμένες εταιρείες επιδιώκουν την χρηματοδότηση ορισμένων, συγκεκριμένων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων. Άλλες χρηματοδοτούν την αγορά ορισμένου μόνον εξοπλισμού, άλλες περιορίζονται στην εξυπηρέτηση ενός κλειστού κύκλου πελατών.

6.5 Στατιστικά στοιχεία του Leasing στην Ελλάδα

Το Leasing έχει χρησιμοποιηθεί ως εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης από ένα ευρύ φάσμα της αγοράς όπως:

Από εταιρείες τροφίμων, ηλεκτρονικού εξοπλισμού, ξενοδοχείων, θεραπευτηρίων, διαγνωστικών κέντρων, πολυκαταστημάτων, αυτοκινήτων, φαρμακευτικών, εξοπλισμού γραφείου, οικοδομικών υλικών, χοντρικού εμπορίου κτλ. Κλείνοντας θα μπορούσαμε να καταλήξουμε στις εξής διαπιστώσεις: Το Leasing δεν είναι ένα φτηνό χρηματοδοτικό εργαλείο, αν η επιχείρηση που το χρησιμοποιεί δεν είναι κερδοφόρα ώστε να μπορεί να εκμεταλλευτεί το οικονομικό όφελος που προκύπτει από την κατά 100% φορολογική έκπτωση των μισθωμάτων από τα ακαθάριστα έσοδά της. Η Χρηματοδοτική μίσθωση ως μία εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδοτική έχει αναπτυξιακό και εκσυγχρονιστικό χαρακτήρα. Ο αναπτυξιακός της χαρακτήρας φαίνεται από το γεγονός ότι προσφέρει στο μισθωτή ακόμη μία μορφή χρηματοδότησης χωρίς να υποκαθιστά τον παραδοσιακό δανεισμό με αποτέλεσμα να μπορεί να καλύπτει ευκολότερα τις επενδυτικές του ανάγκες. Ενώ ο εκσυγχρονιστικός χαρακτήρας της Χρηματοδοτικής μίσθωσης αποδίδεται στην δυνατότητα που έχει η εταιρεία Χρηματοδοτικής μίσθωσης να μισθώνει το μισθωτή με σύγχρονο και διαρκώς ανανεωμένο εξοπλισμό. Μεγάλη χρήση του εξοπλισμού

προβλέπεται ότι θα γίνει από σχήματα οικονομικής συνεργασίας των εταιρειών Leasing με προμηθευτές κεφαλαιουχικού εξοπλισμού.

6.6 Εταιρείες Leasing στην Ελλάδα

ΕΠΩΝΥΜΙΑ	ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΡΑΠΕΖΩΝ	ΧΡΟΝΟΛΟΓΙΑ ΙΔΡΥΣΗΣ
1. ALPHA LEASING	ΑΛΦΑ ΤΡΑΠΕΖΑ 50% ΛΟΙΠΟΙ ΜΕΤΟΧΟΙ 50%	ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 1981
2. CITY LEASING	ΕΞ ΟΛΟΚΛΗΡΟΥ ΘΥΓΑΤΡΙΚΗ ΤΗΣ CITY BANK	1987
3. ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING	ΛΕΙΤΟΥΡΓΗΣΕ ΣΑΝ JOINT VENTURE ΚΟΙΝΟΠΡΑΞΙΑ ΤΗΣ BANK NATIONAL DE PARIS ΚΑΙ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΑΠΟ ΤΟ 1990 ΜΕΧΡΙ ΤΟ 1993. ΣΗΜΕΡΑ Η ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΑΤΕΧΕΙ ΤΟ 100% ΤΩΝ ΜΕΤΟΧΩΝ	1987
ΑΤΕ LEASING	ΑΤΕ 100%	ΜΑΡΤΙΟΣ 1990
ΠΕΙΡΑΙΩΣ LEASING	ΚΥΡΙΟΣ ΜΕΤΟΧΟΣ ΕΙΝΑΙ Η ΤΡΑΠΕΖΑ	ΑΠΡΙΛΙΟΣ 1991



ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΔΕΥΤΕΡΟ
ΤΟ FRANCHISING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΩΣ ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΗ
ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΗ ΕΚΣΥΓΧΡΟΝΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΕΠΙΒΙΩΣΗΣ ΤΩΝ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΜΕΡΟΣ ΠΡΩΤΟ

Ο θεσμός του Franchising

1.1 Ορισμός του Franchising και οι βασικοί του όροι

Είναι ένα σύστημα συνεργασίας μεταξύ δυο επιχειρήσεων οι οποίες συμφωνούν η μία από αυτές να δώσει στην άλλη, έναντι μίας πάγιας πληρωμής και ποσοστών, το δικαίωμα να εκμεταλλεύονται με βάση καθορισμένους όρους, το εμπορικό σήμα ή το όνομα. Στη σύμβαση καθορίζεται επίσης η παρεχόμενη βοήθεια ή και άλλες υπηρεσίες για την διευκόλυνση της διεξαγωγής των εργασιών. Κάποιοι βασικοί παράγοντες που πρέπει να ισχύουν είναι:

Ο εντολέας: είναι μια μεγάλη επιχείρηση με το καλό όνομα, κύρος και ευρεία τεχνογνωσία, η οποία η οποία επιθυμεί να διευρύνει το μερίδιό της στην αγορά χωρίς να προβεί σε δαπάνες επενδύσεων.

Ο εντολοδόχος: είναι το φυσικό πρόσωπο με κάποια ευχέρεια διαθέσιμου κεφαλαίου, το οποίο επιθυμεί να διοικεί την επιχείρησή του και να διεξάγει τις εργασίες υπ' ευθύνη του αλλά με τη συνδρομή του εντολέα. Καθορίζεται και η πάγια αμοιβή που είναι το ποσό που καταβάλλει ο εντολοδόχος για την ένταξή του στον όμιλο των συνεργαζομένων επιχειρήσεων.

1.2 Ορολογία Franchise

Franchise: είναι το σύνολο των δικαιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας που αφορούν εμπορικά συστήματα και επωνυμίες, πινακίδες

καταστημάτων, σχέδια, πρότυπα χρήσεως, δικαιώματα αντιγραφής ή ευρεσιτεχνίας προς εκμετάλλευση με σκοπό την μεταπώληση προϊόντων ή την παροχή υπηρεσιών σε τελικούς χρήστες.

Franchisor (δικαιοπάροχος ή δότης): η επιχείρηση η οποία παρέχει έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος το δικαίωμα εκμετάλλευσης του συστήματος Franchise στους δικαιούχους.

Franchisee (δικαιούχος ή λήπτης): είναι η επιχείρηση ή το πρόσωπο στο οποίο παραχωρείται, από τον δικαιοπάροχο, το δικαίωμα εκμετάλλευσης του Franchise με σκοπό την εμπορία συγκεκριμένων τύπων προϊόντων ή και παροχή υπηρεσιών.

Franchising: η διαρκής εμπορική συνεργασία μεταξύ δύο επιχειρήσεων βάσει της οποίας η μια επιχείρηση, ο δικαιοπάροχος (Franchisor), παραχωρεί στον δικαιούχο (Franchisee) έναντι άμεσου ή έμμεσου οικονομικού ανταλλάγματος το δικαίωμα εκμετάλλευσης του πακέτου.

Franchise fee(τέλη δικαιούχου): ο συνήθης τρόπος με τον οποίο ο δικαιοπάροχος (Franchisor) παίρνει την συνεχή αμοιβή του από τον δικαιούχο (Franchisee), είναι με τη μορφή ποσοστού επί του τζίρου του δεύτερου. Ο άλλος τρόπος είναι μέσω μιας επιβάρυνσης επί των τιμών των προϊόντων ή των υπηρεσιών που παρέχει ο δικαιοπάροχος στον δικαιούχο. Το ποσοστό της αμοιβής διαφέρει σημαντικά από Franchisor σε Franchisee και πρέπει να αντανακλά το επίπεδο των υπηρεσιών οι οποίες παρέχονται στον δικαιούχο και επιπλέον να αντιπροσωπεύει την απόδοση της αξίας χρήματός του.

Ενημερωτικός φάκελος Franchise: Πρόκειται για ένα ενημερωτικό έντυπο το οποίο απευθύνεται σε υποψήφιους επενδυτές (Franchisees). Ενδεικτικά ο ενημερωτικός φάκελος περιλαμβάνει: γενικά στοιχεία για τον δικαιοπάροχο Franchisor, εμπορική και οικονομική πορεία της επιχείρησης, το κοινό στο οποίο απευθύνεται, αριθμητική και γεωγραφική ανάπτυξη, καθώς και μελλοντικοί στόχοι, παρεχόμενη υποστήριξη του Franchisor στον Franchisee στο αρχικό στάδιο, καθώς και σε συνεχή βάση, βασικά σημεία της σύμβασης, περιγραφή των προϊόντων ή υπηρεσιών.

1.3 Υπηρεσίες του Franchising

Οι υπηρεσίες που προσφέρει το Franchising στον λήπτη του δικαιώματος είναι κυρίως οι παρακάτω:

Ένταξη στο σύστημα: η ένταξη του λήπτη στο σύστημα γίνεται με την παροχή σ' αυτόν κυρίως της απαιτούμενης τεχνικής και οργανωτικής υποδομής και της ανάλογης εκπαίδευσής του.

Εφοδιασμός με πρώτες ύλες, με ημιέτοιμα ή έτοιμα εμπορεύματα, ιδίως όταν τα προϊόντα του συστήματος παράγονται από τον ίδιο δότη.

Συνεχής υποστήριξη, του λήπτη όσο διαρκεί η σύμβαση. Η υποστήριξη αυτή μπορεί να περιλαμβάνει μεταξύ άλλων, τη διαρκή παροχή συμβουλών σε οργανωτικά, χρηματοδοτικά ή άλλα θέματα, την ανάληψη από το δότη της υποχρέωσης διαφήμισης των προϊόντων του συστήματος, της συντήρησης των μηχανημάτων και του εξοπλισμού του καταστήματος του λήπτη.

ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ

Σύμβαση Franchising και ο ρόλος των τραπεζών

2.1 Σύμβαση Franchising

Ακολουθούν τα βασικά σημεία του Franchising:

- **Περιοχή αποκλειστικότητας και όρια δικαιοδοσίας:** Θα πρέπει να υπάρχει σαφής προσδιορισμός της περιοχής αποκλειστικότητας που παραχωρεί ο Franchisor. Επίσης ο πληθυσμός, το κοινωνικοοικονομικό προφίλ των ανθρώπων και η κίνηση στην περιοχή θα πρέπει να μπορούν να εγγυηθούν την κερδοφορία. Ανεξάρτητες στατιστικές έρευνες θα βοηθήσουν να καθορίσετε κατά πόσον η τοποθεσία και η περιοχή που σας ανάθεσαν αποτελεί μια καλή ευκαιρία.

- **Χρονική διάρκεια σύμβασης:** Η διάρκεια της σύμβασης πρέπει να είναι αρκετή, ώστε να αποσβεσθεί η αρχική επένδυση και να υπάρξει μία ικανοποιητική απόδοση.
- **Οικονομικοί όροι:** Πέρα από το αρχικό ποσό, το οποίο κανονικά θα πληρωθεί με την υπογραφή της σύμβασης, υπάρχουν συνήθως συνεχή δικαιώματα εκμετάλλευσης και συνεισφορές που εμφανίζονται με ξεχωριστές ρήτρες σε ολόκληρη τη συμφωνία Franchising.
- **Κόστος ανανέωσης:** Το κόστος ανανέωσης προκύπτει από τη στιγμή που θα λήξει η χρονική διάρκεια της σύμβασης. Είναι πολύ πιθανό το κόστος ανανέωσης να είναι πολύ υψηλό σε σχέση με την αρχική συμμετοχή.
- **Προϊόντα και υπηρεσίες:** Η σύμβαση θα πρέπει να αναφέρει αναλυτικά τα προϊόντα και τις υπηρεσίες.

2.2 Σχέση Franchise-Franchisor

Όπως κάθε άλλη σχέση στην ζωή μας, έτσι και αυτή μεταξύ του **Franchise** και του **Franchisor** απαιτεί και προϋποθέτει δέσμευση και κατανόηση και από τα δύο μέρη. Κάτι τέτοιο ίσως να μην ήταν απαραίτητο πριν από κάποια χρόνια, πρόκειται ωστόσο να αποτελέσει βασικό παράγοντα για την επιτυχία των Franchisors στο μέλλον. Μια εταιρεία για να πετύχει τη βιωσιμότητα του Franchise της και να διατηρήσει την επιτυχημένη πορεία της πρέπει να έχει καλές σχέσεις με τους Franchisees της. Είναι απολύτως σαφές ότι κάθε Franchisor χρειάζεται εργατικούς συνεργάτες, αφοσιωμένους Franchisees, ένα κερδοφόρο επιχειρηματικό μοντέλο και αρκετή τύχη. Υπάρχει ακόμη, ένα σημαντικό συστατικό το οποίο είναι απαραίτητο για την μακροχρόνια επιτυχία μιας εταιρείας και αυτό δεν είναι άλλο από τη θετική σχέση συνεργασίας μεταξύ Franchisor και Franchisees. Παλαιότερα, το προφίλ ενός επιτυχημένου Franchisor ήταν συνήθως ένας σκληρός επιχειρηματίας, ο οποίος διοικούσε με μεγάλη αυστηρότητα και η επιτυχία του δεν άφηνε περιθώριο στους άλλους να αμφισβητήσουν τις μεθόδους του. Όμως, οι εποχές έχουν αλλάξει και στον σημερινό ανταγωνιστικό κόσμο του Franchise, αυτό το στυλ διοίκησης θα είχε πολύ λιγότερες πιθανότητες επιτυχίας. Οι σημερινοί Franchisees είναι πιο εξειδικευμένοι, έχουν υψηλότερες προσδοκίες και γενικώς δεν αρκούνται απλώς στο

να έχουν μια γνώμη ως προς το πώς διοικείται η επιχείρησή τους. Αυτό που πρέπει να συνειδητοποιήσουν όλοι είναι ότι δεν υπάρχουν διαφορετικά συμφέροντα ανάμεσα στον Franchisee και στον Franchisor. Όσο πιο κερδοφόρα είναι η επιχείρηση του Franchisee, τόσο μεγαλύτερη θα είναι και η αμοιβή του Franchisor. Πρόκειται λοιπόν για μία σχέση αλληλοεπίδρασης όπου και τα δύο μέρη λειτουργούν ως προς την ίδια κατεύθυνση, δηλαδή την επιτυχημένη λειτουργία και κερδοφορία της επιχείρησης του Franchisee. Τα στοιχεία που πρέπει να λάβετε υπόψη για να χτίσετε υγιείς σχέσεις με τους Franchisees είναι τα εξής: αποδεχτείτε το γεγονός ότι ορισμένες από τις καλύτερες ιδέες μπορεί να έρθουν από τους Franchisees σας, να επιδιώκετε τη σταθερή αύξηση της κερδοφορίας των Franchise καταστημάτων, ακούστε προσεκτικά τους Franchisees σας και ανταποκριθείτε σε όλα όσα σας λένε καθώς και ότι θα πρέπει να υπάρχει συχνή επικοινωνία για να ενημερώνονται για το ότι συμβαίνει στην εταιρεία. Βεβαίωση επίσης ότι οι σχέσεις ανάμεσα στους Franchisees σας και την εταιρεία σας είναι θετικές.

2.3 Συμβατική σύνδεση εντολέα-εντολοδόχου

Η βασική συμφωνία Franchising μεταξύ του εντολέα και του εντολοδόχου παίρνει πάντοτε τη μορφή γραπτής ιδιωτικής σύμβασης. Η σύμβαση Franchising περιλαμβάνει: μέθοδο πληρωμής αρχικής και ποσοστιαίας αμοιβής, διάρκεια σύμβασης- ημερομηνία λήξης, όροι και δυνατότητα ανανέωσης, δικαίωμα αποκλειστικότητας εντολοδόχου για τη συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή, όροι καταγγελίας σύμβασης, καθήκοντα του εντολοδόχου προς τον εντολέα σε ότι αφορά στην παροχή στοιχείων σχετικά με την επιχείρηση, υπηρεσίες που προσφέρονται από τον εντολέα στον εντολοδόχο.

2.4 Ρόλος των τραπεζών στο Franchising

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

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

2.5 Αντιμέτωποι με τις προκλήσεις μετατροπής μιας επιχείρησης σε Franchising

Το Franchising είναι ένας μοναδικός τρόπος δημιουργίας μιας επιχείρησης στην οποία όλοι κερδίζουν: ο Franchisor, οι Franchisees, και μέσα από προσωπική δέσμευση των τελευταίων για την επιτυχία των καταστημάτων τους, και οι πελάτες. Σήμερα, όλο και περισσότερες επιχειρήσεις εξετάζουν τις ευκαιρίες και τα οφέλη που προσφέρει το Franchising, όταν οργανώνουν την μελλοντική τους ανάπτυξη. Κάθε επιχείρηση που λειτουργεί ως μικρή αλυσίδα εταιρικών καταστημάτων θα ήταν χρήσιμο να λάβει πολύ σοβαρά υπόψη τη μέθοδό του. Ο επικεφαλής των επιχειρήσεων, είτε πρόκειται για τους ίδιους επιχειρηματίες ή τα μέλη του διοικητικού συμβουλίου ή τα στελέχη μιας εταιρίας, θα πρέπει πρώτα να κατανοήσουν το Franchising ως επιχειρηματικό μοντέλο. Μια επιχείρηση αποφασίζει να αναπτύξει ένα σύστημα Franchise, μόνο όταν έχει εξοπλιστεί πλήρως με όλες τις απαραίτητες πληροφορίες, γνώσεις και εμπειρίες και τις έχει αξιολογήσει σε σχέση με τον κλάδο, τις ιδιαιτερότητες της επιχείρησης, τα άλλα κανάλια διανομής, τη συγκυρία, τον ανταγωνισμό. Οι παράγοντες που πρέπει να συνεκτιμηθούν περιλαμβάνουν, τα βασικά στοιχεία, όπως είναι τα οικονομικά θέματα, τα θέματα στρατηγικής κτλ., αλλά και τα εξίσου σημαντικά, όπως εταιρική κουλτούρα, οργανωτική δομή, καταλληλότητα ανθρώπινου δυναμικού, στοιχεία που ρυθμίζουν τον πλέον κρίσιμο παράγοντα σε ένα δίκτυο: την ποιότητα της σχέσης του Franchisor με τον Franchisees. Στο Franchising υπάρχουν σημαντικές ιδιαιτερότητες, γεγονός που καθιστά την συμβολή και συμβουλή εξειδικευμένων επαγγελματιών με τις κατάλληλες γνώσεις και εμπειρίες απαραίτητη τόσο στη φάση του σχεδιασμού όσο και στη φάση της ανάπτυξης. Εάν μια επιχείρηση μετατραπεί σε Franchise, η ομοιογένεια και η ποιότητα του ανθρώπινου δυναμικού θα είναι το κλειδί της επιτυχίας. Μια επιχείρηση μπορεί να μετατραπεί σε Franchise, εάν είναι επιτυχημένη,

διαθέτει μία ολοκληρωμένη δομή και οργάνωση, μπορεί να τυποποιηθεί, έχει στοιχεία μοναδικότητας, διαθέτει ισχυρά και διατηρήσιμα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα. Εάν μπορεί κανείς να την αντιγράψει και να την μάθει με ευκολία και αν προβλέπεται κερδοφόρα για τον Franchisor και τους Franchisees. Τέλος εάν η διοίκηση είναι προετοιμασμένη να αποδεχθεί σημαντικές αλλαγές και οργανωτικές αλλαγές, αν μπορεί να αναπτύξει μια εταιρική κουλτούρα που αναδεικνύει την υποστήριξη δικτύου και σε κύρια προτεραιότητα. Το Franchising στην Ελλάδα έχει ωριμάσει ως πρακτική και υπάρχει αυτή τη στιγμή σημαντική πείρα εξειδικευμένης και έγκυρης επαγγελματικής καθοδήγησης, διαθέσιμη στους μελλοντικούς Franchisors. Το να μην εκμεταλλευτεί κανείς τέτοια προσφορά βοήθειας, μπορεί να αποδειχθεί όχι απλά αμέλεια, αλλά καταστροφή για τις επιχειρήσεις του Franchisor και των Franchisees.

ΜΕΡΟΣ ΤΡΙΤΟ

Διακρίσεις- Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα του Franchising

3.1 Διακρίσεις Franchising

Το Franchising διακρίνεται με :

A. Βάση τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες ως εξής: 1. Διανομή προϊόντων: πώληση του προϊόντος του εντολέα στις τοπικές αγορές εντολοδόχων χωρίς επιπλέον επεξεργασία. 2. Διανομή υπηρεσιών.

B. Με βάση το είδος των αποκλειστικών δικαιωμάτων: 1. Franchising κατά γεωγραφική περιοχή: ο εντολέας παρέχει αποκλειστικά δικαιώματα Franchising για μια ορισμένη γεωγραφική περιοχή στον εντολοδόχο. Ο εντολοδόχος έχει την ευχέρεια να αναθέσει δικαιώματα και σε άλλους τοπικούς υπό-εντολοδόχους για τους οποίους ενεργεί ως εντολέας. 2. Franchising Λειτουργικό: είναι παρόμοιο με το Franchising κατά γεωγραφική περιοχή με τη διαφορά ότι δεν υπάρχει ευχέρεια διορισμού υπό-εντολοδόχων. 3. Franchising κινητό: αποκλειστικά δικαιώματα για προϊόντα ή υπηρεσίες που πωλούνται από όχημα το οποίο νοικιάζεται από τον

εντολοδόχο. 4. Franchising ατομικό: περιορίζεται σε ένα φυσικό ή νομικό πρόσωπο. Η επιμελής εφαρμογή και επιτυχία του συνίσταται από ότι και σε διάκριση με βάση τον επενδυτή.

3.2 Τύποι Franchise

Επενδυτικό Franchise: η περίπτωση κατά την οποία ο Franchisee τοποθετεί ένα σημαντικό κεφάλαιο για να επενδύσει σε ένα υψηλό κόστους σύστημα Franchise και παρά την πλήρη εξασφάλιση της στρατηγικής διοίκησης, σταθερά μισθώνει τρίτους στους οποίους αναθέτει εξ ολοκλήρου τη διαχείριση των καταστημάτων του δικτύου, για λογαριασμό του.

Άμεσο Franchise: η περίπτωση κατά την οποία ο δικαιούχος παρέχει σε κάθε επιμέρους δικαιούχο τη συμβατική δυνατότητα να λειτουργήσει το Franchise από μία μονάδα εκμετάλλευσης που βρίσκεται σε συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή.

Κινητό Franchise: είναι μία μορφή Franchising, όπου ο δικαιούχος παρέχει στον δικαιούχο την άδεια να εκμεταλλευτεί το πακέτο Franchise, μέσα από την παροχή συγκεκριμένων προϊόντων ή υπηρεσιών σε τελικούς καταναλωτές και εκτός του καταστήματός του, πάντα όμως με τα διακριτικά γνωρίσματα του δικαιούχου.

Διοικητικό Franchise: ο Franchise ελέγχει αρκετές περιοχές ή ακόμη και ολόκληρη περιφέρεια και συντονίζει μια ομάδα εργαζομένων.

Διευθυντικό Franchise: ο Franchisee αναπτύσσει τη δική του προσωπική επιχείρηση, η οποία αποτελείται από ένα και μοναδικό εργαζόμενο στο γραφείο, τον ίδιο, και που γενικά αφορά σε κλάδους όπως οι οικονομικές υπηρεσίες, υπηρεσίες προσωπικού, γραφεία συμβούλων.

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

Franchise διανομής: ο Franchisee λειτουργεί αποτελεσματικά υπό τη μορφή πλασιέ, πουλώντας ή διανέμοντας προϊόντα στην περιφέρειά του. Στην περίπτωση αυτή θα μπορούσε αν το επιθυμούσε, να προσλάβει τρίτους για οδηγούς- διανομείς, οι οποίοι θα κάλυπταν και νέες περιοχές, καθώς βάσει των πελατών αναπτύσσεται περισσότερο.

Μερικό Franchise: η μορφή αυτή του Franchising συνίσταται στη χρησιμοποίηση από τον δικαιοπάροχο ενός συγκεκριμένου καταστήματος τρίτου προσώπου, για τη διάθεση μέσα από αυτό των προϊόντων της επιχείρησης του Franchisor, σύμφωνα με τη δική του μέθοδο πωλήσεων. Στο παραπάνω κατάστημα παραχωρούνται μετά από συμφωνία του ιδιοκτήτη και του Franchisor, ιδιαίτεροι χώροι, σε διάφορες επιχειρήσεις Franchising για την πώληση των προϊόντων τους.

Franchise μετατροπής: ο δικαιοδόχος λειτουργεί ήδη, πριν την ένταξή του στο δίκτυο τη δική του επιχείρηση της οποίας το αντικείμενο είναι ίδιο με αυτό της επιχείρησης του δικαιοπαρόχου.

Franchise παραγωγής ή βιομηχανικό: είναι μια μορφή franchising όπου ο δικαιοπάροχος παρέχει στο δικαιοδόχο την άδεια εκμετάλλευσης του πακέτου μέσα από την παροχή συγκεκριμένων υπηρεσιών σε τελικούς καταναλωτές.

3.3 Πλεονεκτήματα και Μειονεκτήματα του Franchising

Η διεπιχειρησιακή συνεργασία στην βάση του Franchising συνδέεται με σειρά από πλεονεκτήματα για όλα τα μέρη που μετέχουν σε αυτή. Αυτά είναι: δεν χρειάζεται να αναπτυχθεί από την αρχή μια επιχείρηση- κάποιος άλλος το έχει κάνει ήδη και το σημαντικότερο το έχει επιτυχημένα δοκιμάσει. Βελτιώνεται η ικανότητα αντιμετώπισης του ανταγωνισμού, απαιτείται μικρότερο κεφάλαιο, το κατάστημα βασίζεται σε μια επιτυχημένη ιδέα, μικρότερες πιθανότητες αποτυχίας σε σχέση με μια ανεξάρτητη επιχείρηση. Δημιουργία αλυσίδας διανομής με περιορισμένο κόστος, δυνατότητα για ουσιαστική και γρήγορη αύξηση του κύκλου εργασιών, βελτίωση σημαντική στην απόδοση των ιδίων κεφαλαίων, δημιουργία ισχυρής οικονομικής θέσης έναντι του εντολοδόχου λόγω οικονομικής υπεροχής. Αποδεδειγμένα επιτυχή γραμμή επιχειρήσεων και αναγνωρισμένα προϊόντα, μείωση επιχειρηματικών κινδύνων. Ο κάθε εντολοδόχος απαλλάσσεται σε σημαντικό βαθμό από την ενασχόληση με οργανωτικά προβλήματα, έτσι ώστε να μπορεί να αφοσιωθεί στην αύξηση και προώθηση των πωλήσεων. Η κατανομή εργασίας συμβάλλει από την πλευρά της στην εξοικονόμηση σημαντικών δαπανών για όλα τα μέρη που μετέχουν στην συνεργασία.

Βέβαια το Franchising παρουσιάζει και μειονεκτήματα καθώς και κινδύνους τόσο για τον εντολέα όσο και για τον εντολοδόχο. Τα κυριότερα μειονεκτήματα για τον εντολέα είναι: η επιλογή των μελών του συστήματος αποτελεί μια δύσκολη και χρονοβόρα διαδικασία, μικρή συμμετοχή στα κέρδη. Από την πλευρά του εντολοδόχου πρέπει να υπογραμμιστούν ως μειονεκτήματα: η επιτυχία εξαρτάται σε σημαντικό βαθμό από τον εντολέα, εξάρτηση από άλλα μέλη της αλυσίδας, η αποτυχία βαραίνει τον εντολέα, ο εντολοδόχος δε μπορεί από την αρχή που θα συνδεθεί με την αλυσίδα να υπολογίσει οικονομικά πλεονεκτήματα.

ΜΕΡΟΣ ΤΕΤΑΡΤΟ

Ανάπτυξη- εφαρμογή και αξιολόγηση του Franchising

4.1 Ανάπτυξη Franchising

Τα θεμέλια στα οποία θα χτιστεί ένα Franchise είναι η όρεξη και η ικανότητα του ιδρυτή και των στελεχών του, όχι μόνο να δουλεύουν με άλλους ανθρώπους, αλλά και να τους καθοδηγούν και να τους βοηθούν να επιλύουν τα προβλήματα τους. Ένα Franchise βασίζεται αποκλειστικά στην καλή πίστη και τη συνεργασία και πολύ λίγο στις ιεραρχικές σχέσεις που επικρατούν μέσα σε μια <<κοινή>> επιχείρηση. Θα πρέπει να αποφασισθεί ο στόχος στον οποίο θα κινηθεί η ανάπτυξη του Franchise, το είδος, ο τόπος και το μέγεθος. Υπολογισμοί για το τι θα κοστίσει το στήσιμο ενός Franchise- έξοδα οργάνωσης, τυποποίησης προϊόντων και διαδικασιών, πιθανώς νέες προσλήψεις και τι θα αποφέρει. Το επόμενο στάδιο είναι η εκπόνηση μιας έρευνας αγοράς, με σκοπό το καθορισμό του πού ακριβώς στέκεται στην αγορά το σχεδιασμένο Franchise και τι είδους ανταγωνισμό θα αντιμετωπίσει. Η ανάπτυξη ενός σωστού Franchise απαιτεί την κατάλληλη προετοιμασία. Για να γίνει κάτι τέτοιο θα πρέπει να οργανωθεί το Franchise προσλαμβάνοντας το αναγκαίο εξειδικευμένο προσωπικό και να ετοιμασθεί το εγχειρίδιο με βάση το οποίο θα λειτουργήσουν ο εντολέας και οι εντολοδόχοι. Το εγχειρίδιο θα πρέπει να καλύπτει θέματα όπως:

- Marketing

- Καθημερινή λειτουργία
- Σχέσεις με πελάτες
- Τρόπο τήρησης λογιστικών βιβλίων και στοιχείων
- Προσωπικό
- Σχετική νομοθεσία
- Αμοιβαία δικαιώματα και υποχρεώσεις εντολέα και εντολοδόχων

Στα πλαίσια της προετοιμασίας είναι και ο τρόπος με τον οποίο θα εκπαιδευτούν οι εντολοδόχοι και το προσωπικό τους. Σε αυτή την περίπτωση θα πρέπει το σχεδιασμένο Franchise να δοκιμαστεί και μόνο αφού περάσει το τεστ αυτό της δοκιμής με επιτυχία, μπορεί πια να ξεκινήσει με τους κατάλληλους ανθρώπους.

4.2 Έρευνα της προσφοράς του Franchising

Από τη φύση της κάθε νομική συμφωνία περιέχει δεσμεύσεις για τα συμβαλλόμενα μέλη. Το ίδιο ισχύει και για τη συμφωνία Franchising. Εξαιτίας λοιπόν της ύπαρξης δεσμεύσεων επιβάλλεται μία πολύ προσεκτική έρευνα από τη μεριά του εντολοδόχου και αυτό γιατί ο εντολέας καθορίζει τους όρους της συμφωνίας την οποία καλείται να αποδεχτεί και να υπογράψει ο εντολοδόχος. Ένας ακόμα λόγος που επιβάλλει τη διενέργεια μιας πολύ προσεκτικής έρευνας είναι ότι η επιχειρηματική σχέση που θα αναπτυχθεί μεταξύ των επιχειρήσεων του δότη και του λήπτη, αναμένεται να συνεχισθεί για μία σημαντική χρονική περίοδο, η οποία αναφέρεται στην συμφωνία Franchising. Έτσι θα πρέπει να ενημερωθεί πλήρως σχετικά με τις λειτουργίες και τα οικονομικά αποτελέσματα της επιχείρησης παρά την επιθυμία να του χορηγηθεί το προνόμιο του Franchising.

4.3 Εξέταση της συμφωνίας Franchising

Τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις καθώς και τα χαρακτηριστικά της επιχειρηματικής σχέσης μεταξύ του δότη και του παραχωριολήπτη αναφέρονται σε μια συμφωνία Franchising. Η συμφωνία αυτή είναι ένα σύνθετο έγγραφο, με πολλές

λεπτομέρειες , που συνήθως αποτελείται από πολλές σελίδες και είναι εξαιρετικής σπουδαιότητας στο σύστημα. Εξαιτίας της σπουδαιότητας πολλοί εντολείς επιμένουν ότι οι υποψήφιοι εντολοδόχοι πριν υπογράψουν τη σύμβαση Franchising, πρέπει να έχουν συνεργασία με το νομικό τους σύμβουλο. Ένας δικηγόρος θα είναι χρήσιμος στην πρόβλεψη κάποιων προβλημάτων που πιθανόν να εμφανιστούν στο μέλλον, καθώς και στην παρατήρηση ανεπιθύμητων χαρακτηριστικών στην συμφωνία Franchising. Ακόμα εκτός από το νομικό σύμβουλο, ο υποψήφιος εντολοδόχος θα πρέπει να χρησιμοποιήσει και άλλες πηγές βοήθειας. Έτσι θα πρέπει να συζητήσει τη συμφωνία Franchising με ένα τραπεζίτη αναφέροντας του όσες λεπτομέρειες είναι δυνατό από τη συμφωνία. Απαραίτητο είναι ο υποψήφιος να επωφεληθεί των υπηρεσιών μιας επαγγελματικής εταιρίας λογιστών, που θα χρησιμεύσουν στην εξέταση της κατάστασης των σχεδιαζόμενων πωλήσεων, των δαπανών λειτουργίας και του καθαρού εισοδήματος του παραχωρητή. Ο λογιστής μπορεί να είναι μία ανεκτίμητη βοήθεια για τον υποψήφιο παραχωριολήπτη στα πλαίσια των προσπαθειών του για σωστό Franchising.

4.4 Προφύλαξη από απατηλές συμφωνίες Franchising

Ασυνείδητοι επιχειρηματίες προσφέρουν μια πλατιά ποικιλία δόλιων σχεδίων για να προσελκύσουν την επένδυση ανύποπτων ατόμων. Ο εντολέας, σε τέτοιες περιπτώσεις, απλά ενδιαφέρεται να επιτύχει την επένδυση του κεφαλαίου του εντολοδόχου, χωρίς να τον απασχολεί η συνέχιση της επαγγελματικής σχέσης στο μέλλον. Η αύξηση των επιχειρήσεων που ενεργούν σαν εντολείς καθώς και των ευκαιριών Franchising, έδωσε τη δυνατότητα σε κάποιους επιχειρηματίες να παρανομούν και να εκμεταλλεύονται ανύποπτους υποψήφιους εντολοδόχους. Μόνο με προσεκτική έρευνα της εταιρίας και του προϊόντος μπορεί ο υποψήφιος εντολοδόχος να ξεχωρίσει τις απατηλές από τις σωστές ευκαιρίες Franchising. Επισκέψεις σε δότες και συνομιλία μαζί τους θα βοηθήσει πολύ τον υποψήφιο και στο θέμα της προφύλαξης από απατηλές συμβάσεις Franchising.

4.5 Πρόβλεψη τερματισμού, μεταβίβασης και όρων ανανέωσης της συμφωνίας

Ένα από τα σπουδαιότερα χαρακτηριστικά της συμφωνίας Franchising είναι η πρόβλεψη των όρων που σχετίζονται με το τερματισμό και τη μεταβίβαση του Franchising. Μερικοί εντολείς έχουν κατηγορηθεί ότι καταφέρνουν τον εντολοδόχο να υπογράψει συμφωνίες που επιτρέπουν την αυθαίρετη ακύρωσή τους. Ο υποψήφιος εντολοδόχος θα πρέπει να αποφεύγει συμφωνίες που προβλέπουν υπερβολικά αυστηρούς όρους ακύρωσης της συμφωνίας. Ένας ακόμα όρος της συμφωνίας που θα πρέπει να αναφέρεται σε αυτή, είναι το δικαίωμα του εντολοδόχου να πουλήσει την επιχείρησή του, σ' ένα τρίτο μέρος. Κάθε εντολέας που μπορεί να περιορίσει την πώλησή της επιχείρησης του εντολοδόχου σε τρίτο μέρος μπορεί να αναλαμβάνει την κυριότητα της επιχείρησης σε μία παράλογη τιμή. Το δικαίωμα του εντολοδόχου να ανανεώνει τη συμφωνία μετά τη λήξη της, εάν έχει φέρει την επιχείρησή του σε ένα επιτυχημένο λειτουργικό επίπεδο, θα πρέπει ακόμα να είναι περιορισμένο.

4.6 Επιτυχημένη ανάπτυξη και διατήρηση ενός συστήματος Franchise

Μια επιχείρηση που αποφασίζει να αναπτυχθεί με Franchising πρέπει να έχει σαφή αντίληψη και γνώση για μια σειρά από παράγοντες που θα εξασφαλίσουν την ομαλή ανάπτυξή τους, αλλά και θα εγγυηθούν τη διατήρηση της επιτυχίας σε βάθος χρόνου.

Τέτοιοι παράγοντες είναι οι μηχανισμοί υποστήριξης Franchisees, τα προσδοκώμενα οικονομικά αποτελέσματα τόσο για την επιχείρηση όσο και για τους Franchisees, καθώς και η πολιτική που θα εφαρμοστεί για την προώθηση του εγχειρήματος προς τους υποψήφιους franchisees. Στη συνέχεια, γίνεται εξέταση των τριών βασικότερων σημείων για τις τρεις παραπάνω διαστάσεις ενός συστήματος Franchise, ενώ εξετάζονται και οι παράγοντες που εξασφαλίζουν τη διατηρησιμότητα του.

Σύστημα Λειτουργίας – Υποστήριξης

Κάθε Franchisor θα πρέπει να έχει θέση σε λειτουργία αποτελεσματικά συστήματα που θα στηρίζουν τις λειτουργίες των Franchisees. Τα βασικά σημεία των παρακάτω συστημάτων περιλαμβάνουν:

1. Πρόγραμμα υποστήριξης: Περιλαμβάνει πακέτο υπηρεσιών, στο οποίο ο Franchisor θα πρέπει να σταθμίσει τους περιορισμούς αλλά και τις δυνατότητες του, το κόστος που αυτές οι υπηρεσίες συνεπάγονται, καθώς και τη μορφή που θα πρέπει να έχουν-συμβουλευτική, καθοδηγητική ή προαιρετική. Στο αρχικό στάδιο ο Franchisor θα πρέπει να προσφέρει υπηρεσίες, όπως έρευνες αγοράς, σχεδιασμός καταστήματος, επιλογή σημείου, πακέτα Leasing, κτλ. Συνεχόμενες υπηρεσίες μπορεί να αφορούν διαρκεί προγράμματα εκπαίδευσης, τήρηση λογιστικών βιβλίων, συντήρηση εξοπλισμού, προγράμματα ανακαινίσεων κτλ.
2. Εγχειρίδια λειτουργίας που περιγράφουν τις βασικές λειτουργίες της επιχείρησης όπως: εμπορική πολιτική, παρακολούθηση ανταγωνισμού, χρήση λογισμικού, διαδικασίες λειτουργίας καταστήματος, εξυπηρέτηση πελάτη, διαφήμιση και προώθηση, λειτουργία και συντήρηση εξοπλισμού, περιγραφή θέσεων εργασίας, διαδικασίες και έντυπα πρόσληψης προσωπικού και ανάπτυξης ανθρωπίνων πόρων.
3. Προγράμματα εκπαίδευσης: Το πρόγραμμα εκπαίδευσης του Franchise μεταφέρει ικανότητες, γνώση και τεχνογνωσία διοίκησης, αλλά επίσης μπορεί να βοηθήσει τον Franchisee να κερδίσει εμπιστοσύνη στον εαυτό του και στην επιτυχία του συστήματος που θα εφαρμόσει. Παράλληλα, δημιουργεί τις προϋποθέσεις για μία μακροχρόνια συνεργασία και για αμοιβαίο όφελος.
4. Συστήματα επικοινωνίας: Η αποτελεσματική επικοινωνία μέσα από κατάλληλα σχεδιασμένα συστήματα διάχυσης της γνώσης και επανασύνθεσης των πληροφοριών και των εμπειριών είναι πολύ σημαντική για την επιτυχία ενός συστήματος Franchise. Ενδεικτικές μορφές επικοινωνίας σε ένα σύστημα Franchise είναι: η τηλεφωνική επαφή είναι ο πιο αποτελεσματικός τρόπος επικοινωνίας, αφού λόγω της ικανότητας συχνής επανάληψης της, δημιουργείται οικειότητα και κλίμα συνεργασίας, ομαδικές συναντήσεις όπου γίνεται ανταλλαγή εμπειριών, τεχνικών και συμβουλών, προσωπικές επισκέψεις που γίνονται συνήθως από περιφερειακούς διευθυντές ή εκπαιδευτές.

5. Έλεγχος δικτύου: Μία από τις βασικότερες λειτουργίες που θα πρέπει να επιτελεί ένας Franchisor είναι η εξασφάλιση του ελέγχου σε μια σειρά θέματα και διαδικασίες, όπως περιγράφονται παρακάτω: έλεγχος του εξοπλισμού, των προϊόντων και των υπηρεσιών που προμηθεύεται ο Franchisor, έλεγχος της αποκλειστικότητας της σχέσης, έλεγχος της γεωγραφικής περιοχής που θα δραστηριοποιηθεί ο Franchisee, έλεγχος του καταστήματος Franchisee, έλεγχος προϊόντων και υπηρεσιών που οι Franchisees επιτρέπεται να πωλούν μέσα στα καταστήματά τους προκειμένου να υπάρχει ομοιομορφία σε όλα.

Χρηματοοικονομική διοίκηση

Ο Franchisor θα πρέπει να καθορίσει το επίπεδο των δικαιωμάτων εισόδου καθώς και των δικαιωμάτων διαφήμισης και συνεχούς υποστήριξης. Αυτό θα οδηγήσει σε μία ανάλυση και κατανόηση των εξόδων που θα αντιμετωπίσει ο Franchisee, ενώ παράλληλα, θα πρέπει να γίνεται αναλυτική αναφορά σε όλα τα υπόλοιπα έξοδα και δαπάνες, καθώς και στα προβλεπόμενα έσοδα, προκειμένου να υπάρχει μία στάθμιση του ρίσκου αλλά και της απόδοσης. Πιο αναλυτικά:

1. Συνεισφορά Franchisee: Δικαίωμα εισόδου, υποστήριξης, διαφήμισης. Τα δικαιώματα εισόδου καθορίζονται από τους παρακάτω παράγοντες: τη φύση των υπηρεσιών που προσφέρονται από τον Franchisor, την έκταση των παραπάνω υπηρεσιών, το κόστος που συνεπάγονται, την ανάγκη να καλυφθούν τα έξοδα της κεντρικής διοίκησης, την ικανότητα του Franchisee να πληρώσει τα αντίστοιχα ποσά που χρεώνει ο ανταγωνισμός, τι φάση ανάπτυξης του δικτύου.
2. Προγράμματα χρηματοδότησης: Συνήθως, οι χρηματοοικονομικοί πόροι του Franchisee προέρχονται από τις παρακάτω πηγές: προσωπικοί πόροι του Franchisee, οι οποίοι προέρχονται από αποταμιεύσεις, τραπεζικά δάνεια ή έσοδα από υπάρχουσες δραστηριότητες. Άλλες πηγές δανειστές και επενδυτές: πόροι μπορούν να αντλήσουν επίσης από συγγενείς και φίλους ή επίσης από δανειστές ή επενδυτές, που αναζητούν μια υψηλότερη απόδοση των χρημάτων τους.
3. Χρηματοοικονομικές προβλέψεις για τον Franchisor και τον Franchisee (μόνο για εσωτερική χρήση): Είναι απαραίτητο για τον franchisee να γνωρίζει ακριβώς το μέγεθος της επένδυσης και όλων των εξόδων που θα αντιμετωπίσει, σε συνδυασμό με το επίπεδο των πωλήσεων και την

απόδοση που θα περιμένει από την επένδυσή του. Όμως και για τον Franchisor είναι απαραίτητο να υπάρχει ένα πλήρες επιχειρησιακό σχέδιο ανάπτυξης, που θα περιγράφει με αναλυτικό τρόπο τις ανάγκες χρηματοδότησης που προκύπτουν από μια ολοκληρωμένη ανάπτυξη. Παράλληλα, το παραπάνω επιχειρησιακό σχέδιο θα είναι χρήσιμο εργαλείο για προσπάθεια αναζήτησης επενδυτή ή Venture Capital.

Marketing

Το marketing είναι βασικό κλειδί στην επιτυχία και στην ανάπτυξη του συστήματος franchise. Ο Franchisor θα πρέπει να εξετάσει τα παρακάτω θέματα:

1. Εταιρική εικόνα: Μια ελκυστική εταιρική εικόνα είναι σημαντικός παράγοντας επιτυχίας στην ανάπτυξη ενός συστήματος Franchise. Κάθε εταιρία χτίζει τη δημόσια εικόνα της από το λογότυπο, τον εξωτερικό και εσωτερικό σχεδιασμό του καταστήματος, τους χρωματισμούς και τις αποχρώσεις που κυριαρχούν, την επίπλωση.
2. Καθορισμός της στρατηγικής ανάπτυξης: Μια σημαντική απόφαση που θα πρέπει ο Franchisor να λάβει από τα πρώτα στάδια ανάπτυξης είναι ο προσδιορισμός των αξόνων-περιοχών ανάπτυξης. Ένας αποδοτικός παράγοντας προσδιορισμός θα πρέπει να λάβει σοβαρά υπόψη του, τους παρακάτω παράγοντες: Την ικανότητα του Franchisor να παρέχει ικανοποιητικές υπηρεσίες στους Franchisees στις επιλεγείσες περιοχές, το όνομα ή την αναγνωρισιμότητα του Franchisor στην τοπική αγορά, τη δυναμική και το μέγεθος της, την ένταση του ανταγωνισμού, δημογραφικά και στατιστικά στοιχεία πληθυσμού, εισοδήματος, λιανικών πωλήσεων κτλ. Το σημαντικότερο, σε ποιες περιοχές θα δημιουργηθούν εταιρικά σημεία πώλησης και ποια πολιτική θα ακολουθήσουν οι λεγόμενες κλειστές αγορές. Η παροχή διαφημιστικών προγραμμάτων είναι μια από τις σπουδαιότερες υπηρεσίες που μπορεί να προσφέρει ο Franchisor. Πολύ πιθανό και ο Franchisee να μπορεί να οργανώσει προωθητικές ενέργειες σε τοπικό επίπεδο, κάτι τέτοιο πάντως στερείται της έντασης και της ποιότητας της καμπάνιας, που μόνο μια επάρκεια συσσωρευμένων κεφαλαίων από όλους τους Franchisees μπορεί να εξασφαλίσει. Από την άλλη πλευρά ο Franchisor σε τοπικό επίπεδο, Προκειμένου να είναι συμβατός με τη φιλοσοφία και τις προδιαγραφές του συστήματος.

3. Εξεύρεση των Franchisees: Στην πρώτη φάση ανάπτυξης, ο Franchisor θα πρέπει να καθορίσει το προφίλ των Franchisees που αναζητεί και ειδικότερα όσον αφορά στις ικανότητες, την εμπειρία αλλά και την οικονομική δυνατότητα. Μετά το καθορισμό του προφίλ, είναι σημαντικό να προσδιορισθεί ο προϋπολογισμός των αναγκαίων δαπανών που απαιτούνται για τη δημοσιοποίηση του ενδιαφέροντος για ανάπτυξη με Franchising. Ο προϋπολογισμός θα καθορίσει τα διαφημιστικά μέσα προκειμένου να προσελκυσθούν οι κατάλληλοι Franchisees. Ο Franchisor θα πρέπει να καθορίσει τα βασικά χαρακτηριστικά και ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα του συστήματός του και έπειτα να τα προβάλλει μέσα από σωστά και έξυπνα διατυπωμένες διαφημίσεις. Ο πωλητής που θα αναλάβει να προωθήσει το σύστημα σε ενδιαφερόμενους Franchisees πρέπει να είναι πολύ καλά εξοικειωμένος με την εταιρεία αλλά και τις τεχνικές πώλησης.

4.7 Παράγοντες διαχρονικής επιτυχίας ενός συστήματος Franchise

Παραπάνω αναφέρθηκαν τα βασικά σημεία για την ομαλή ανάπτυξη ενός συστήματος Franchise. Η διαχρονική επιτυχία μιας αλυσίδας Franchise μπορεί να επιτευχθεί όταν ο Franchisor επανεξετάζει συχνά το σύστημα Franchise που έχει ανάπτυξη, επενδύει συνεχώς σε αυτό, αλλά είναι και σε θέση να αναζωογονήσει το concept, ανάλογα με τις συνθήκες που διαμορφώνονται κάθε φορά στην αγορά.

Ευελιξία-ο πρώτος καθοριστικός παράγοντας διαχρονικότητας

Η ευελιξία είναι από τα μυστικά της επιτυχίας σε κάθε επιχειρηματική δραστηριότητα και δεν πρέπει να παραβλέπεται ειδικά σε τομείς και κλάδους που βιώνουν ριζικές και συνεχείς αλλαγές. Η ευελιξία μπορεί απλά να αφορά την δομή ενός συστήματος Franchise, λόγω των οικονομικών διακυμάνσεων. Η ευελιξία επίσης μπορεί να αφορά το management προκειμένου να επιτευχθεί πιο ουσιαστική και αποτελεσματική ηγεσία. Είναι σημαντικό για όλους τους Franchisors να παρακολουθούν τις ανάγκες του δικτύου τους και να μην διστάζουν να προσλάβουν τους κατάλληλους managers, που είναι ικανοί να φέρουν τις επιθυμητές αλλαγές.

Επίσης ευελιξία μπορεί να σημαίνει αλλαγές και στο μείγμα προϊόντων-υπηρεσιών. Σήμερα είναι απαραίτητο όλες οι επιχειρήσεις να έχουν ένα στρατηγικό επιχειρηματικό σχέδιο, το οποίο πρέπει να αξιολογείται και να επανεξετάζεται τουλάχιστον σε ετήσια βάση, σε συνδυασμό με την ανάλυση των δυνατοτήτων ανταπόκρισης στις παρουσιαζόμενες ευκαιρίες και απειλές, στις νέες συνθήκες, ώστε να επαναπροσδιορίζεται η καταλληλότητά του.

Επανεπένδυση-ο δεύτερος παράγοντας διαχρονικότητας

Επανεπένδυση είναι η χρησιμοποίηση πρόσθετου κεφαλαίου ή γενικότερα πόρων της επιχείρησης με την προσδοκία αποδόσεων. Δυστυχώς, πολλοί Franchisors αποτυγχάνουν να επενδύσουν στο δίκτυό τους σε συνεχή βάση, ακόμα και απαραίτητες υποδομές. Συνήθως, επιθυμούν άμεσες αποδόσεις για τα έξοδα που έκαναν, αγνοώντας το μακροχρόνιο ορίζοντα των επενδύσεών τους.

Αναζωογόνηση-ο τρίτος καθοριστικός παράγοντας διαχρονικότητας

Η αρχή της αναζωογόνησης αποτελεί το εργαλείο αντιμετώπισης προβλημάτων. Οι Franchisors πρέπει πάντα να είναι σε άμεση επαφή με τον πελάτη και να βλέπουν τις τάσεις του και τις καταβαλλόμενες προτιμήσεις του. Επίσης οι Franchisors, πρέπει να έχουν ξεκάθαρη άποψη για το προφίλ των υποψήφιων Franchisees. Η επιτυχημένη αναζωογόνηση του δικτύου μπορεί να περιλαμβάνει ένα ευρύ φάσμα αλλαγών από απλές αλλαγές στις προωθητικές ενέργειες, μέχρι ολική αναγέννηση του συστήματος.

Το Franchising απαιτεί ισχυρές ηγετικές ικανότητες, όραμα και ευελιξία, ώστε να είναι ανθεκτικό στους κινδύνους και τις μεταβολές του οικονομικού περιβάλλοντος. Η ευελιξία ενός συστήματος Franchise, η συνεχής επένδυση και η ουσιαστική αναζωογόνηση ανάλογα με τις προκλήσεις του περιβάλλοντος αποτελούν τους καθοριστικούς παράγοντες για τη διαχρονική επιτυχία.

4.8 Η σίγουρη επιτυχία στο Franchise

Το Franchising είναι, όπως συχνά αναφέρεται, μία μέθοδος επιχειρηματικής ανάπτυξης που εμπεριέχει χαμηλότερο κόστος σε σύγκριση με τη δημιουργία ανεξάρτητης επιχείρησης. Δεν μπορούμε να εξασφαλίσουμε την επιτυχία σε ένα Franchise αλλά υπάρχουν κάποιοι σίγουροι τρόποι για να αποφύγουμε την αποτυχία. Οι δέκα βασικοί λόγοι είναι οι εξής: ατυχής επιλογή συνεργατών από το Franchisor,

ατυχής επιλογή και ελλιπή έρευνα από το Franchisee, έλλειψη επιχειρηματικής ικανότητας πωλήσεων, προσδοκία μιας εύκολης ζωής και κέρδους, μη εφαρμογή ή παραποίηση του συστήματος, έλλειψη επικοινωνίας μεταξύ Franchisee και Franchisor, αντιμετώπιση των royalties ως βάρος, απαίτηση να συμπεριφέρεται ο Franchisor ως εργοδότης, υποστήριξη του Franchisor προς τον Franchisee δεν είναι η αναμενόμενη.

Ο αριθμός των Franchisees που τελικά επιτυγχάνουν είναι εξαιρετικά μικρός, ωστόσο υπάρχουν περιπτώσεις που δεν συνειδητοποιούν ποτέ τι προοπτική έχει ακριβώς η επιχείρησή τους. Συχνά ένας νέος Franchisee μπορεί να αναλάβει μία μέτρια ή αποτυχημένη επιχείρηση και να τη μετατρέψει, με μία διαφορετική προσέγγιση, σε μία κερδοφόρα επιχείρηση. Η επιτυχία στο Franchise είναι αποτέλεσμα αλληλεπίδρασης πολλών παραγόντων: το προϊόν, οι υπηρεσίες, το σύστημα, η εταιρική νοοτροπία και κυρίως οι άνθρωποι: Franchisees και ο Franchisor.

4.9 Αξιολόγηση του Franchising

Η προσέγγιση του θέματος Franchising καταδεικνύει πόσο επικερδής είναι η εφαρμογή του και τι αναμένουμε μελλοντικά. Το Franchising αποτελεί μια ευφυή μορφή επιχειρηματικής συνεργασίας, με πλεονεκτήματα για τους συμβαλλόμενους. Οι ιδιαιτερότητες της ελληνικής αγοράς επιβάλλουν την ανάπτυξή τους, γιατί το Franchising είναι ο πιο αποτελεσματικός ποιοτικά και αποδοτικά τρόπος, για να αναπτυχθεί μια δραστηριότητα. Η εφαρμογή του στις ελληνικές επιχειρήσεις, δείχνουν την πολύ καλή προοπτική ανάπτυξή του, γενικότερα στο χώρο του λιανικού εμπορίου ή ειδικότερα στο χώρο της παροχής υπηρεσιών. Συμπερασματικά μπορούμε να καταλήξουμε στις έξι βασικές διαπιστώσεις: η ελληνική αγορά θα χαρακτηρίζεται από έντονη κινητικότητα γύρω από την πρακτική του Franchising, καθώς περισσότερες επιχειρήσεις θα αντιλαμβάνονται τα πλεονεκτήματα. Αποτελέσματα της κινητικότητας αυτής μπορεί να αποτελέσει, η επίδραση στο ελληνικό τραπεζικό σύστημα, το οποίο δεν έχει αντιμετωπίσει ακόμη σε οργανωμένη βάση τη χρηματοδοτική υποστήριξη του Franchising, σε αντίθεση με την ευρωπαϊκή

τραπεζική πρακτική που έχει περιβάλλει το θεσμό με έντονο ενδιαφέρον ή ιδιαίτερη προσοχή.



ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΡΙΤΟ

ΑΝΑΛΗΨΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ ΚΑΙ ΟΙ ΣΥΓΧΡΟΝΟΙ ΘΕΣΜΟΙ FACTORING-FORFEITING

ΜΕΡΟΣ ΠΡΩΤΟ

Factoring-Μια νέα μορφή τραπεζικών εργασιών

1.1 Ορισμός του Factoring

Το Factoring είναι ένας νέος οικονομικός και νομικός θεσμός. Αποτελεί δέσμη χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, οι οποίες καλύπτουν ανάγκες επιχειρήσεων που πωλούν προϊόντα ή παρέχουν υπηρεσίες με πίστωση σε πελάτες με αγοραστική συμπεριφορά. Η ελληνική μετάφραση της λέξης Factoring αποδίδεται ως «Ανάληψη απαιτήσεων τρίτων» ή «Διενέργεια πράξεων αναδόχου είσπραξης εμπορικών απαιτήσεων» ή το γνωστότερο «Σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών απαιτήσεων». Η πρακτορεία των επιχειρηματικών απαιτήσεων, είναι μια τεχνική συναλλαγών, κατά την οποία ο προμηθευτής ή εκχωρητής μεταβιβάζει ορισμένα δικαιώματά του, στον πράκτορα επί αμοιβή και ο πράκτορας αναλαμβάνει να εξοφλήσει στον προμηθευτή τα δικαιώματά του κατά την κανονική λήξη ή να τα προεξοφλήσει, οπότε διενεργεί μία πιστωτική πράξη. Ακόμα χρησιμοποιείται σαν μέσο προώθησης των πωλήσεων για τη λογιστική παρακολούθηση των πωλήσεων και την εμπορική πολιτική της επιχείρησης. Με την εφαρμογή Factoring, οι επιχειρήσεις εκχωρούν-πωλούν την ευθύνη είσπραξης των επιχειρηματικών απαιτήσεων (τιμολόγια, επιταγές, συναλλαγματικές, απαιτήσεις από πιστωτικές κάρτες κτλ.) στον προμηθευτή Factor, δηλαδή σε μια εταιρεία Factoring. Ο βαθμός ρευστότητας της επιχείρησης αυξάνεται με αποτέλεσμα η επιχείρηση να είναι ακόμη πιο ανταγωνιστική. Ο Factor, αναλαμβάνει την υποχρέωση να αξιολογήσει την φερεγγυότητα των οφειλετών, να προστατεύει κατά του πιστωτικού κινδύνου, να παρέχει εγγυήσεις, να παρακολουθεί τη λογιστική διαχείριση και

βραχυπρόθεσμη χρηματοδότηση μέσω της προεξόφλησης των εκχωρούμενων απαιτήσεων. Ο αναπτυξιακού χαρακτήρα θεσμός του Factoring, συμβάλει στην ενίσχυση των μικρομεσαίων και μεταποιητικών επιχειρήσεων και επιτρέπει την ορθολογικότερη διοίκησή τους, τη χρηματοδότησή τους, την ασφάλιση των απαιτήσεων του προμηθευτή, την ενίσχυση της θέσης της επιχείρησης στην αγορά. Η πρακτόρευση επιχειρηματικών απαιτήσεων εφαρμόζεται από τις τράπεζες και τις ανώνυμες εταιρείες που έχουν ως αποκλειστικό σκοπό αυτή τη δραστηριότητα. Η πρακτόρευση απαιτήσεων αφορά τη σύναψη σύμβασης μεταξύ του προμηθευτή και του πράκτορα βάση της οποίας ο προμηθευτής εκχωρεί στον πράκτορα τις απαιτήσεις του έναντι πελατών-οφειλετών του. Ο πράκτορας αναλαμβάνει διαχείριση, είσπραξη, προεξόφληση, πιστωτικό έλεγχο και κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου των απαιτήσεων του προμηθευτή. Το χρηματοδοτικό ίδρυμα συνήθως αποδίδει άμεσα στην επιχείρηση το 80% περίπου των οφειλών. Χρεώνει επίσης την εταιρεία 0,5 ως 2% του ποσού που αντιστοιχεί στις απαιτήσεις της προς πελάτες για τη διαχείριση του χαρτοφυλακίου. Η πρακτόρευση απαιτήσεων ως τρόπος χρηματοδότησης είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος χρηματοδότησης κεφαλαίου κίνησης και αποτελεί ένα εύκολο και γρήγορο τρόπο βελτίωσης της ρευστότητας μιας επιχείρησης ενώ παράλληλα μειώνεται το λειτουργικό κόστος και αυξάνεται η παραγωγική ικανότητα των επιχειρήσεων. Οι επιχειρήσεις καταφεύγουν σε αυτόν τον τρόπο χρηματοδότησης στις ακόλουθες περιπτώσεις: όταν έχουν μία αυξημένη ζήτηση προϊόντων ή υπηρεσιών και δεν μπορούν να ανταποκριθούν παρά μόνο με ασύμφορους όρους προς τους προμηθευτές τους, όταν οι διαδικασίες είσπραξης των απαιτήσεών τους είναι εξαιρετικά δαπανηρές, όταν έχουν μεγάλες ζημιές από αφερέγγυους πελάτες, προκειμένου να χρηματοδοτηθούν άμεσα για τις τρέχουσες ανάγκες τους όταν δεν έχουν εμπράγματα εγγυήσεις. Τα πλεονεκτήματα του Factoring για τις επιχειρήσεις πηγάζουν από το εύρος των καλυπτόμενων υπηρεσιών, από τη σύμβαση μεταξύ προμηθευτή και πράκτορα και είναι η κάλυψη του κινδύνου των πωλήσεων επί πιστώσει, η πληροφόρηση για τη φερεγγυότητα επιχειρήσεων, η διαχειριστική εξυπηρέτηση των εισπρακτέων απαιτήσεων κ.α. Το Factoring δεν έχει αναπτυχθεί στο εσωτερικό της Ελλάδας όσο έχει διαδοθεί η εφαρμογή του στις άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

1.2 Χαρακτηριστικά του θεσμού Factoring

Η ανάληψη απαιτήσεων (Factoring) έχει τρία χαρακτηριστικά:

Πρώτον: πρέπει να υπάρχει πρόβλεψη για την εκχώρηση των υποχρεώσεων που προέρχονται από την πώληση αγαθών ή υπηρεσιών ενός εμπορικού συμβολαίου. Η ανάληψη απαιτήσεων δεν συνδέεται συνήθως με καταναλωτικά χρέη.

Δεύτερον: πρέπει να υπάρχει όρος πρόβλεψης για την γνωστοποίηση της εκχώρησης προς τους οφειλέτες.

Τρίτον: «ο αγοραστής των απαιτήσεων» (η εταιρεία που παρέχει την υπηρεσία ανάληψης απαιτήσεων- Factoring) πρέπει να προσφέρει τουλάχιστον δύο από τις ακόλουθες υπηρεσίες (χρηματοδότηση, είσπραξη χρέους, διατήρηση λογαριασμού οφειλέτη, προστασία έναντι αθέτησης οφειλέτη). Τα χαρακτηριστικά αυτά παρέχουν την ευελιξία ώστε η ανάληψη απαιτήσεων να χρησιμοποιείται ως χρηματοδοτικό εργαλείο είτε ως διαχειριστικό βοήθημα για την υποστήριξη του εμπορίου. Υπάρχουν πολυάριθμες παραλλαγές και ονόματα με τα οποία είναι γνωστή η ανάληψη απαιτήσεων. Η προσαρμοστικότητα της ανάληψης απαιτήσεων στο νομικό, οικονομικό και τραπεζικό περιβάλλον διαφορετικών χωρών αποτελεί λογικό αποτέλεσμα των μοναδικών χαρακτηριστικών και υπηρεσιών της. Η δυνατότητα προσθήκης ή αφαίρεσης υπηρεσιών κατά την ανάπτυξη ανάληψης απαιτήσεων για συγκεκριμένες ανάγκες ενίσχυσε τη διεύρυσή της σε νέες αγορές. Η ευελιξία αυτή μπορεί να οδηγήσει και σε παρεξηγήσεις. Καθώς δίνονται νέα ονόματα σε παραλλαγές της ανάληψης απαιτήσεων, συχνά επικρατεί σύγχυση σχετικά με το είδος του προϊόντος που προσφέρεται. Τα ονόματα που ακολουθούν είναι παραδείγματα που χρησιμοποιούνται ανάλογα με τα χαρακτηριστικά του προϊόντος: λήξη, χωρίς προσφυγή, με προσφυγή, προεξόφληση τιμολογίου, ημερομηνία διακανονισμού.

1.3 Υπηρεσίες που προσφέρει το Factoring

Σύμφωνα με το συμβόλαιο ανάληψης απαιτήσεων (factoring) ο αγοραστής των απαιτήσεων παρέχει τις ακόλουθες υπηρεσίες:

Χρηματοδότηση: άμεση, επί τη αιτήσει προκαταβολή σημαντικού τμήματος επί της αξίας των εκχωρητέων εμπορικών λογαριασμών προς είσπραξη. Η χρηματοδότηση του προμηθευτή μπορεί να γίνει με έναν από τους παρακάτω τρόπους: α) Πριν την αποστολή του εμπορεύματος. Η χρηματοδότηση αυτή γίνεται με σκοπό την προετοιμασία της σχετικής παραγγελίας. Είναι σπάνια μορφή χρηματοδότησης και χορηγείται όπως είναι φυσικό, μόνο σε πελάτες απόλυτα ελεγχμένης φερεγγυότητας. β) Μετά την επιστολή του εμπορεύματος. Η μορφή αυτή χρηματοδότησης είναι συνηθέστερη στην πράξη σε σχέση με την προηγούμενη. Γίνεται με τη προσκόμιση του αντίστοιχου τιμολογίου και άλλων εγγραφών. Η χρηματοδότηση μέσω Factoring είναι βραχυπρόθεσμη και ο χρόνος και ο χρόνος πληρωμής των τιμολογίων δε ξεπερνά τις 180 ημέρες. Τα πλεονεκτήματά της είναι τα εξής: αύξηση του κεφαλαίου κίνησης για χρηματοδότηση της επέκτασης, κανένα επίσημο όριο χρηματοδότησης- η χρηματοδότηση αυτομάτως έχει τον ίδιο ρυθμό με την ανάπτυξη, καμία απώλεια ιδίων κεφαλαίων- δεν υπάρχει ανάγκη εύρεσης πρόσθετου κεφαλαίου από εξωτερικούς μετόχους, πιο ευέλικτος τρόπος χρηματοδότησης από τον τραπεζικό δανεισμό: τροφοδοτείται από λογαριασμούς προς είσπραξη και επομένως συνδέεται με την ανάπτυξη των πωλήσεων του πωλητή, αποτέλεσμα στο ισολογισμό και βελτίωση των χρηματοοικονομικών λόγων καθώς οι προκαταβολές από την εκχώρηση λογαριασμών προς είσπραξη αποτελεί είδος χρηματοδότησης διαφορετικό από το παραδοσιακό τραπεζικό δανεισμό, και δεν εμφανίζεται στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της εταιρείας αλλά στο τρέχον ενεργητικό ως διαθέσιμα.

Διαχείριση και παρακολούθηση καθολικού λογαριασμών προς είσπραξη: ο αγοραστής των απαιτήσεων παίρνει τους λογαριασμούς των αγοραστών στα δικά του βιβλία και τους ενημερώνει με όλες τις συναλλαγές. Ο πωλητής λαμβάνει τακτικές εκθέσεις για η κατάσταση του καθολικού του και συνεπώς είναι σε θέση να είναι πλήρως ενημερωμένος σχετικά με την απόδοση των αγοραστών του. Τα πλεονεκτήματα που προσφέρει είναι τα εξής: εξοικονόμηση κόστους προσωπικού, μείωση των διαχειριστικών εξόδων, εξοικονόμηση χρόνου για τη διοίκηση.

Είσπραξη λογαριασμών προς είσπραξη: ο πωλητής είναι σε θέση να εστιάσει στα βασικά έργα παραγωγής και πωλήσεων καθώς έχει αναθέσει το έργο της είσπραξης στον αγοραστή των απαιτήσεων που βρίσκεται εκτός επιχείρησης, καλύτερη διαχείριση των εισπράξεων σημαίνει πιο γρήγορες πληρωμές, και αυτό με τη σειρά του χαμηλότερο κόστος χρηματοδότησης. Ο πωλητής μπορεί να

χρησιμοποιήσει το υψηλής ποιότητας προσωπικό είσπραξης του αγοραστή των απαιτήσεων για να διασφαλίσει τις έγκαιρες καταβολές.

Κάλυψη πιστωτικού κινδύνου: σε σχέση με την αδυναμία του οφειλέτη να καταβάλει την τιμολογημένη αξία των αγαθών ή υπηρεσιών που έχει παραλάβει. Αν ο αγοραστής αθετήσει της πληρωμές και δεν προκύψουν διαφωνίες εξαιτίας ποιότητα, εγγυήσεων ή ανταπαιτήσεων, ο αγοραστής των απαιτήσεων θα πληρώσει υπό εγγύηση των πωλητή για το 100% των εγκεκριμένων λογαριασμών προς είσπραξη. Τα πλεονεκτήματα είναι: διασφάλιση πληρωμής τουλάχιστον 90 ημέρες μετά την ημέρα οφειλής για αδιαφιλονίκητους λογαριασμούς προς είσπραξη και λογαριασμούς με κάλυψη της πίστωσης, ελαχιστοποίηση ζημιάς λόγω επισφαλών χρεών, συνεχής αξιολόγηση της φερεγγυότητας των αγοραστών.

Παροχή συμβουλών Marketing και υποστήριξη νέων πελατών.

Οι εταιρείες Factoring, διαθέτουν οργανωμένα τμήματα Marketing και εξειδικευμένα στελέχη έτσι ώστε να είναι σε θέση να παρέχουν χρήσιμες συμβουλές και πληροφορίες στους ενδιαφερόμενους σχετικά με την προβλεπόμενη ζήτηση των προϊόντων τους, τα κανάλια διάθεσης, την κατάσταση του ανταγωνισμού, την αναγκαία διαφήμιση κτλ.

Οι υπηρεσίες αυτές απευθύνονται σε εταιρείες που πωλούν επανειλημμένως σε διεθνείς αγορές, μικρομεσαίες αλλά και μεγάλες επιχειρήσεις που επιθυμούν να έχουν την ευέλικτη και άμεση χρηματοδότηση αλλά και να αναθέσουν το έργο της διαχείρισης του καθολικού πωλήσεων και είσπραξης των εμπορικών λογαριασμών προς είσπραξη σε εξαιρετικά ειδικευμένους εξωτερικούς συνεργάτες, επιχειρήσεις που σχεδιάζουν την πώληση των εμπορικών τους λογαριασμών προς είσπραξη με στόχο την επιτάχυνση των χρηματικών ροών και την βελτίωση της χρηματοοικονομικής τους δομής και εικόνας μέσω των αποτελεσμάτων στον ισολογισμό. Μια γενικότερη παρατήρηση, για τρεις επιχειρήσεις τις οποίες συμφέρει να προσφεύγουν στο Factoring, αφορά τον αριθμό των τιμολογίων. Πολλά και μικρής αξίας τιμολόγια αυξάνουν τα έξοδα του Factor, ο οποίος σε ορισμένες περιπτώσεις χρεώνει κάποιο πάγιο κόστος ανά τιμολόγιο. Το Factoring ευνοεί περισσότερο τις επιχειρήσεις στις οποίες το διάστημα που μεσολαβεί ανάμεσα στις πωλήσεις τους και τις εισπράξεις τους είναι σχετικά μεγάλο. Επίσης ταιριάζει σε επιχειρήσεις που πουλούν κύρια σε άλλες επιχειρήσεις και όχι σε ιδιώτες. Όσον αφορά τους κλάδους στους οποίους μπορεί να εφαρμοστεί με μεγαλύτερη επιτυχία παρατηρούμε τα εξής: βασική προϋπόθεση του θεσμού είναι η οφειλή του πελάτη να είναι οριστική και

βέβαιη. Δεν προσφέρεται δηλαδή για κλάδους όπου η οριστική εξόφληση της οφειλής εξαρτάται από την πάροδο των εργασιών.

1.4 Το ελληνικό νομοθετικό πλαίσιο του Factoring

Η σύμβαση πρακτορείας επιχειρηματικών καταρτίζεται εγγράφως μεταξύ ενός κατά κύριο επάγγελμα αγαθών ή υπηρεσιών και ενός πράκτορα επιχειρηματικών απαιτήσεων. Ο τελευταίος αναλαμβάνει να παρέχει στον προμηθευτή, για το διάστημα που συμφωνείται, έναντι αμοιβής, υπηρεσίες σχετικές με την παρακολούθηση και είσπραξη μιας ή μέρους ή του συνόλου των απαιτήσεων του προμηθευτή, ιδίως από συμβάσεις πωλήσεων αγαθών, παροχής υπηρεσιών σε τρίτους ή εκτέλεση έργων. Η σύμβαση μπορεί να γίνει πριν ακόμη δημιουργηθούν οι απαιτήσεις και να καλύπτει απαιτήσεις εσωτερικού και εξωτερικού. Η ύπαρξη σύμβασης πρακτορείας και οι απαιτήσεις στις οποίες αναφέρεται, αναγγέλλεται εγγράφως στον οφειλέτη. Είναι δε ισχυρότερη η εν λόγω σύμβαση έναντι των ενδεχομένων συμφωνιών μεταξύ προμηθευτή και οφειλέτη για το ανεκχώρητο των μεταξύ τους απαιτήσεων. Είναι αυτονόητο πως για την ίδια απαίτηση δεν επιτρέπεται η σύμβαση συμβάσεων με περισσότερους του ενός πράκτορες. Το ρόλο του πράκτορα ασκούν μόνο οι τράπεζες και οι αποκλειστικής εξειδίκευσεως ανώνυμες εταιρείες, οι οποίες συνιστώνται κατόπιν ειδικής άδειας της τράπεζας της Ελλάδος.

ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ

Λειτουργία του θεσμού Factoring

2.1 Διαδικασίες λειτουργίας του Factoring

Οι διαδικασίες λειτουργίας του θεσμού ξεκινούν με:

1. Σύμβαση: η υπογραφή σύμβασης και άλλων απαραίτητων εγγράφων από τον Factor και τον προμηθευτή, που δηλώνουν το ξεκίνημα μιας νέας συνεργασίας.

2. Συμμετέχοντες: οι κύριοι συμμετέχοντες που παίρνουν μέρος είναι ο εξαγωγικός Factor, ο εισαγωγικός Factor, ο προμηθευτής-πωλητής και ο πελάτης-αγοραστής.

3. Στοιχεία προμηθευτή: ο προμηθευτής θα πρέπει να γνωρίζει πληροφορίες σχετικά με την είσπραξη των απαιτήσεων, όρους πληρωμής, οφειλόμενα υπόλοιπα σε κάθε πελάτη αναλυτικά κτλ.

4. Λογαριασμός πελάτη- αγοραστή με FACTOR: ειδικός λογαριασμός χρέωσης θα γράφεται στην υποβαλλόμενη «πιστωτική έγκριση» αλλά και έπειτα σε κάθε αντίγραφο τιμολογίου.

5. Εκχώρηση τιμολογίου-πιστωτικού σημειώματος: ο προμηθευτής εκχωρεί τα σχετικά έγγραφα στον Factor μέσα από τη μέρα έκδοσης.

6. Πιστωτικοί όροι: Αυτοί αναγράφονται πάνω στα τιμολόγια: Πάνω σε κάθε τιμολόγιο που απευθύνεται στον Factor θα πρέπει να αναφέρεται ο συγκεκριμένος Factor, όπως επίσης και οι όροι σύμφωνα με τους οποίους θα πληρώσει ο πελάτης-αγοραστής. Ο εκχωρητής στέλνει το πρωτότυπο στον Factor και ένα αντίγραφο στον πελάτη.

7. Σχετική ειδοποίηση και μεταβίβαση των τιμολογίων για είσπραξη: Ο εκχωρητής αφού κλείσει συμφωνία με τον Factor του στέλνει τα τιμολόγια και συμπληρώνει και ένα έντυπο-ειδοποιητήριο για το ότι εκχωρήθηκαν τα τιμολόγια προς είσπραξη. Πάνω στο ειδοποιητήριο αναφέρεται η ημερομηνία των τιμολογίων που είναι και η ημερομηνία έναρξης τοκοφόρου περιόδου. Αν δηλαδή περάσει ο χρόνος πληρωμής και τα τιμολόγια δεν εξοφληθούν αρχίζει η τοκοφόρα περίοδος. Γι' αυτές τις περιπτώσεις έχει πριν κανονισθεί με ειδικές ρυθμίσεις από τον Factor και τον εκχωρητή και υπάρχει ένα επιτόκιο για ασυνεπείς πελάτες, που θα ισχύει πέραν

των κανονισμένων ημερομηνιών για πληρωμή. Ένα αντίγραφο του ειδοποιητηρίου θα επιστραφεί στον εκχωρητή με την υπογραφή του Factor, για την είσπραξη σχετικών αποδείξεων.

8. Διαφωνίες- Απλήρωτοι λογαριασμοί- Αφερέγγυοι πελάτες: αν ο πελάτης διαφωνήσει με τον προμηθευτή ή τον Factor ή αρνηθεί να πληρώσει το τιμολόγιό του, ο Factor ειδοποιεί τον προμηθευτή. Αν αυτή η διαφωνία αφορά απλήρωτο τιμολόγιο, αυτό θα εμφανιστεί στο βιβλίο απλήρωτων απαιτήσεων και θα πρέπει να επιβληθεί και ελάχιστο όριο ποινικής ρήτρας.

9. Κάλυψη πιστωτικού κινδύνου: η πιστωτική κάλυψη παρέχεται μόνο σε επισφαλείς πελάτες, έτσι ο Factor πληρώνει το προμηθευτή μόνο σε περιπτώσεις αφερεγγυότητας του πελάτη. Η κάλυψη συμφωνείται είτε με ένα πιστωτικό όριο, που ανανεώνεται σε κάθε πελάτη και ο Factor αναλαμβάνει το κίνδυνο ως αυτό το όριο, είτε με το καθορισμό μιας αξίας μηνιαίων φορτώσεων σε κάθε πελάτη, οπότε ο Factor παρέχει πιστωτική κάλυψη αν ο προμηθευτής δεν περάσει το όριο αυτό.

10. Υποχρεώσεις του Factor προς πελάτη και προμηθευτή: ο Factor είναι υποχρεωμένος να τηρεί σωστά τα λογιστικά αρχεία από τη συνεργασία του πελάτη με το προμηθευτή. Ο Factor στέλνει τα οφειλόμενα ποσά από το πελάτη στο προμηθευτή. Επίσης, ο Factor ως προς τον προμηθευτή πρέπει να τηρεί μια έκθεση των απαιτήσεων που αγοράστηκαν και ανά τακτά χρονικά διαστήματα να δίνει την αξία των απλήρωτων απαιτήσεων ή αυτών που έχουν λήξη ή έχουν αγοραστεί από τον προμηθευτή.

11. Προκαταβολή: ο Factor δεν προεξοφλεί συνήθως την αξία του τιμολογίου αλλά δίνει μια προκαταβολή το 80% της αξίας του. Με κάθε προκαταβολή κανονίζεται και ένας τόκος με τον οποίο επιβαρύνεται ο προμηθευτής, αν καθυστερήσει να πληρώσει τον Factor από την ημερομηνία που έχει συμφωνηθεί.

2.2 Μορφές του θεσμού Factoring

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

Εγχώριο Factoring: το εγχώριο Factoring αφορά την εσωτερική αγορά της χώρας. Δηλαδή την ευθύνη είσπραξης των τιμολογίων προϊόντων και υπηρεσιών που πραγματοποιούνται στο εσωτερικό της χώρας. Εφαρμόζεται σε όλες τις επιχειρήσεις

για κάθε προϊόν και υπηρεσία. Κυρίως αντιπροσωπεύει τις μικρομεσαίες και μεταποιητικές επιχειρήσεις. Αυτές οι επιχειρήσεις, κυρίως αντιμετωπίζουν προβλήματα χρηματοδότησης και διαχείρισης. Το Factoring βοηθά αυτές τις επιχειρήσεις χρηματοδοτώντας, παρακολουθώντας τις πωλήσεις τους, αναλαμβάνοντας τη λογιστική τους διαχείριση. Στο εγχώριο Factoring τρεις παράγοντες λαμβάνουν μέρος: ο προμηθευτής εκχωρητής, ο Factor και ο πελάτης – αγοραστής των προϊόντων του προμηθευτή. Το εγχώριο Factoring προϋποθέτει τις εξής ενέργειες: ο προμηθευτής- εκχωρητής στέλνει τα εμπορεύματα στον αγοραστή- πελάτη, ο προμηθευτής-εκχωρητής εκχωρεί τα τιμολόγια και άλλα ανάλογα έγγραφα στον Factor, ο Factor πληρώνει προκαταβολή συνήθως το 80% της αξίας και στέλνει αντίγραφα των τιμολογίων στον αγοραστή -πελάτη και εισπράττει τα τιμολόγια, ο πελάτης –αγοραστής στέλνει αντίγραφα των πληρωμένων τιμολογίων στον Factor και στον προμηθευτή-εκχωρητή. Τέλος, ο Factor συμπληρώνει την πληρωμή στον προμηθευτή- εκχωρητή.

Παρακάτω αναφέρεται παράδειγμα εγχώριου Factoring: έστω ότι η εταιρεία A είναι πελάτης (προμηθευτής) της τράπεζας με συμφωνημένο ποσοστό αμοιβής και επιτόκιο χρηματοδότησης. Έστω ότι η A έχει εκχωρήσει στην τράπεζα τη διαχείριση του πελάτη της (οφειλέτη) B, με την ολοκλήρωση μιας εμπορικής πράξης μεταξύ A και B και την έκδοση τιμολογίου, ο προμηθευτής A στέλνει το τιμολόγιο στην τράπεζα και ενημερώνει για το συμφωνημένο τρόπο πληρωμής. Η τράπεζα πληρώνει άμεσα το 80-85% της αξίας του τιμολογίου στην A και αναλαμβάνει τη διαχείριση της οικονομικής απαίτησης. Ενημερώνει τον οφειλέτη B για τη μεταφορά της οικονομικής απαίτησης από την A στην τράπεζα επιβεβαιώνοντας το συμφωνημένο τρόπο πληρωμής. Παραλαμβάνει και εν καιρώ εισπράττει τη συμφωνημένη επιταγή. Αμέσως μετά γίνεται η εκκαθάριση της συγκεκριμένης πράξης: η τράπεζα αφαιρεί το ποσό της αρχικής χρηματοδότης και εξοφλεί την A, κρατώντας την αμοιβή της για τις παρεχόμενες υπηρεσίες και τους τόκους για το ποσό και χρόνο χρηματοδότησης. Στην εξέλιξη αυτής της διαδικασίας η τράπεζα παρακολουθεί το καθολικό του B (σύνολο τιμολογίων, εξέλιξη πληρωμών) και ενημερώνει την A για τις εμφανιζόμενες αποκλίσεις. Στη διάρκεια της συνεργασίας η τράπεζα παρακολουθεί τις εξελίξεις στην αγορά και ενημερώνει άμεσα τον πελάτη της για ενδείξεις μη φερεγγυότητας του οφειλέτη B, αλλά και κάθε άλλο υποψήφιο πελάτη- οφειλέτη της A. Η εταιρεία Factoring αναλαμβάνει: όλες τις πράξεις διαχείρισης των τιμολογίων, όπως υπενθυμίστες ενέργειες προς τον οφειλέτη, εξώδικες και δικαστικές ενέργειες. Στις

περιπτώσεις που η επιχείρηση επιθυμεί ειδική μεταχείριση του αγοραστή, η εταιρεία Factoring ακολουθεί τις οδηγίες της, την είσπραξη των τιμολογίων πώλησης και την αντίστοιχη πίστωση της επιχείρησης. Η εταιρεία Factoring αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο κάτω από προϋποθέσεις και εφόσον αυτό ζητηθεί από την συνεργαζόμενη επιχείρηση. Ο αναλαμβανόμενος πιστωτικός κίνδυνος αφορά την οικονομική αδυναμία του οφειλέτη να καταβάλει την αξία των σχετικών τιμολογίων και όχι την άρνησή του να τα εξοφλήσει λόγω διαφορών που ανακύπτουν μεταξύ πωλητή και αγοραστή.

Διεθνές Factoring: το Διεθνές Factoring ασχολείται με τις εξαγωγές-εισαγωγές προϊόντων και την ανάληψη της ευθύνης της είσπραξης και εξόφλησης των απαιτήσεων των τιμολογίων. Οι συμμετέχοντες που λαμβάνουν μέρος είναι ο εξαγωγέας, ο εξαγωγικός Factor της χώρας εισαγωγής. Προϋποθέτει τις εξής ενέργειες: ο εξαγωγικός Factor που βρίσκεται σε συνεχή επικοινωνία με τον εισαγωγικό Factor του εξωτερικού συνάπτει σύμβαση συνεργασίας με τον εξαγωγέα-εκχωρητή. Ο εξαγωγέας κάνει αίτηση στον εξαγωγικό Factor για να καθορίσουν το όριο πίστωσης κάποιου εισαγωγέα στο εξωτερικό. Ο εισαγωγικός Factor αξιολογεί την φερεγγυότητα του υποψήφιου εισαγωγέα. Αν αυτός εγκρίνει την χορήγηση πίστωσης αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο. Ο εξαγωγέας στέλνει τα εμπορεύματα πριν αναγγείλει στον εισαγγελέα ότι το οφειλόμενο ποσό πρέπει να πληρωθεί στον εισαγωγικό Factor. Ο εξαγωγικός Factor στέλνει αντίγραφο του τιμολογίου στον εισαγωγικό Factor. Ο εισαγωγικός Factor καταχωρεί το τιμολόγιο στο λογιστήριό του και φροντίζει για την είσπραξη του ποσού. Θα πληρώσει στον εξαγωγικό Factor το 100% της αξίας του τιμολογίου εκτός της προμήθειάς του στην προκαθορισμένη ημερομηνία πληρωμής. Όταν ο εισαγωγικός Factor πληρώσει τον εξαγωγικό Factor αυτός με τη σειρά του θα πληρώσει το υπόλοιπο του τιμολογίου στο εξαγωγέα. Αν σε κάποια χώρα δεν υπάρχει εξαγωγικός Factor, ο εξαγωγέας πηγαίνει κατευθείαν στον εισαγωγικό Factor. Σε αυτή την περίπτωση ζητείται εγγυητική επιστολή.

Εξαγωγικό Factoring: απευθύνεται σε επιχειρήσεις που εξάγουν αγαθά ή παρέχουν υπηρεσίες σε πελάτες τους στο εξωτερικό. Ειδικότερα προσφέρει: χρηματοδότηση έναντι εκχωρημένων εξαγωγικών απαιτήσεων, κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου της αφερεγγυότητας του αγοραστή μέχρι 100%, διαχείριση των εκχωρημένων απαιτήσεων, είσπραξη των εκ εκχωρημένων απαιτήσεων, νομική υποστήριξη στη διεκδίκηση εκχωρημένων απαιτήσεων, έγκυρη, έγκαιρη και συνεχή αξιολόγηση της φερεγγυότητας των αγοραστών, χωρίς χρονοβόρες και πολυέξοδες

διαδικασίες, χωρίς τραπεζικές ενέγγυες πιστώσεις ή εγγυητικές επιστολές, χωρίς εμπράγματα ή άλλες εξασφαλίσεις. Κατά αυτό τον τρόπο παρέχεται στον εξαγωγέα, γενικότερα σιγουριά και ασφάλεια, δύναμη και προοπτική και ειδικότερα ευχέρεια να προσφέρει στους πελάτες τους ευνοϊκότερους όρους πωλήσεων εμπορευμάτων, με αποτέλεσμα να βελτιώνεται η ανταγωνιστικότητα της επιχείρησής του στις αγορές του εξωτερικού και να αυξάνονται η εξαγωγές του. Η αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των αγοραστών, η διαχείριση κινδύνων στο εξωτερικό και η είσπραξη απαιτήσεων απαιτεί πολύπλοκους χειρισμούς, από τους οποίους απαλλάσσεται η εξαγωγική επιχείρηση. Οι παραδοσιακές εξαγωγικές διαδικασίες υποκαθίστανται από την ευέλικτη και αποτελεσματική διαχείριση των εξαγωγών μέσω ανοιχτού λογαριασμού, που βελτιώνει την ανταγωνιστικότητα της εξαγωγικής επιχείρησης και συμβάλλει στην επιτυχή διεξόδυσή της στη διεθνή αγορά. Η εκχώρηση στην εταιρεία Factoring των απαιτήσεων έναντι των αγοραστών- εισαγωγέων γίνεται κατά κανόνα χωρίς δικαίωμα επιστροφής στην επιχείρηση των ανείσπρακτων τιμολογίων και επομένως η εταιρεία Factoring αναλαμβάνει το πιστωτικό κίνδυνο.

Εισαγωγικό Factoring: η τράπεζα καλύπτει μέχρι ενός πιστωτικού ορίου τον εισαγωγέα-οφειλέτη έναντι του προμηθευτή του στο εξωτερικό, παρακάμπτοντας έτσι τις διαδικασίες έκδοσης εγγυητικών επιστολών, ενέγγυων πιστώσεων. Απευθύνεται σε επιχειρήσεις που προμηθεύονται αγαθά ή υπηρεσίες από το εξωτερικό. Για την ενεργοποίηση μιας σχέσης εισαγωγικού Factoring απαιτείται η υπογραφή σύμβασης μεταξύ του προμηθευτή –εξαγωγέα και του export Factor στη χώρα του προμηθευτή. Κατά αυτό τον τρόπο ο εισαγωγέας εξασφαλίζει ευνοϊκότερους όρους αγορών και διακανονισμού της αξίας των εισαγόμενων αγαθών και επιτυγχάνει βελτίωση της ρευστότητας και της αποδοτικότητας του, καθώς και βελτίωση της ανταγωνιστικότητάς του. Αναλυτικότερα παρέχεται η δυνατότητα: χορήγησης εγγυημένου πιστωτικού ορίου, βελτίωσης όρων αγορών από το εξωτερικό, εισαγωγής αγαθών χωρίς ενέγγυες πιστώσεις, εισαγωγές αγαθών χωρίς έκδοση εγγυητικών επιστολών, περιορισμένου συνολικού κόστους εισαγωγών.

Factoring με δικαίωμα αναγωγής: ο Factor έχει το δικαίωμα να επιστρέφει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή-εκχωρητή έναντι καταβολής αντίστοιχου ποσού. Το είδος αυτό το εφαρμόζουν επιχειρήσεις που δεν ενδιαφέρονται για τις δραστηριότητες του factoring, παρά μόνο για τη μείωση του κόστους είσπραξης ενός μέρους ή του συνόλου των τιμολογίων μέσω του Factoring. Στο Factoring με δικαίωμα αναγωγής, η τράπεζα αξιολογεί τη φερεγγυότητα των πελατών της,

χρηματοδοτεί με προκαταβολές έναντι των εκχωρημένων απαιτήσεων, προσφέρει λογιστική παρακολούθηση καθολικού πελάτη, διαχειρίζεται τις εκχωρημένες απαιτήσεις, εισπράττει τις εκχωρημένες απαιτήσεις.

Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής: ο Factor δεν έχει το δικαίωμα να επιστρέφει τα απλήρωτα τιμολόγια στον προμηθευτή-εκχωρητή. Στο Factoring χωρίς δικαίωμα αναγωγής καλύπτει το πιστωτικό κίνδυνο σε ποσοστό 80%.

Εμπιστευτικό Factoring: η συμφωνία μεταξύ Factor και προμηθευτή διατηρείται μυστική και δεν ανακοινώνεται στον πελάτη εκτός και αν ο πελάτης δεν εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του. Αυτό γίνεται για να προστατευθεί ο Factor από πελάτες που έχουν υψηλό ρίσκο.

Μη εμπιστευτικό Factoring: η συμφωνία μεταξύ Factor και προμηθευτή έχει ανακοινωθεί στο πελάτη. Αναγράφεται στα τιμολόγια το όνομα Factor στον οποίο αυτά έχουν εκχωρηθεί.

Factoring τριμερούς συνεργασίας: σ' αυτή τη μορφή Factoring συμμετέχουν ο FACTOR, ο προμηθευτής και η τράπεζα. Ο Factor αναλαμβάνει να παρέχει ότι προβλέπεται ενώ η τράπεζα χρηματοδοτεί απευθείας τον προμηθευτή, σύμφωνα με τις απαιτήσεις που έχουν εκχωρηθεί στον Factor.

e-Factoring: η υπηρεσία e-factoring προσφέρει τη δυνατότητα ενημέρωσης όσον αφορά τον λογαριασμό της επιχείρησής σας. Χρησιμοποιώντας την υπηρεσία e-factoring έχετε ολοκληρωμένη ενημέρωση για τις κινήσεις του λογαριασμού σας, τη λογιστική παρακολούθηση αυτών καθώς επίσης και των διαδικασιών που πρέπει να ακολουθούνται. Κύρια οφέλη της υπηρεσίας αυτής είναι τα εξής: ευχάριστη, φιλική και ασφαλή εφαρμογή, άμεση πρόσβαση στις κινήσεις του λογαριασμού σας, δυνατότητες εκτύπωσης όλων των εντύπων που χρειάζεται για την ομαλή λειτουργία του λογαριασμού σας, ενημέρωση της εταιρείας σας για το σύνολο των κινήσεων των οφειλετών σας με άμεσο και αποτελεσματικό τρόπο.

Πλήρες Factoring: Είναι η συμφωνία η οποία παρέχει τις παρακάτω υπηρεσίες: παροχή πληροφοριών για τη φερεγγυότητα των πελατών, κάλυψη πιστωτικού κινδύνου, χρηματοδότηση, διαχείριση και λογιστική παρακολούθηση απαιτήσεων.

2.3 Συνεργασία Factor-εκχωρητή

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

α) αξιοπιστία εκχωρητή: σημαντικό ρόλο στην εφαρμογή του Factoring, παίζει η αξιοπιστία του εκχωρητή, αφού οι περισσότερες δυσκολίες προέρχονται από αναξιόπιστους εκχωρητές και όχι από αδυναμία πληρωμής. Ο Factor μπορεί να εξαπατηθεί από τον εκχωρητή με την εκχώρηση πλαστών τιμολογίων που δεν έχουν αντίκρισμα σε προϊόντα ή υπηρεσίες που πούλησαν, έκδοση τιμολογίων πριν την παράδοση των εμπορευμάτων, απόκρυψη πιστωτικών σημειωμάτων, απόκρυψη εισπραξής τιμολογίων που ο πελάτης έστειλε απευθείας. Γι' αυτούς τους λόγους ο Factor πρέπει να ελέγχει την οργάνωση και την οικονομική απόδοση της εταιρείας του προμηθευτή του, από όπου μπορεί να πάρει χρήσιμες πληροφορίες για να αποφύγει τους ενδεχόμενους κινδύνους.

β) ρευστότητα εκχωρητή: ο Factor έχει το δικαίωμα επιλογής των τιμολογίων που θα προεξοφλήσει. Τον συμφέρει λοιπόν, να επιλέγει τα πιο ασφαλή και να απορρίπτει τα τιμολόγια που είναι δεσμευμένα από άλλες οφειλές, τιμολόγια που αφορούν πωλήσεις επί παρακαταθήκη, τιμολόγια πωλήσεων με προσωρινή τιμή, τιμολόγια που αφορούν μακροπρόθεσμα συμβόλαια, τιμολόγια που έχουν πολύ μικρή αξία, μεγάλο αριθμό τιμολογίων με κίνδυνο διασποράς κτλ. Γενικά ο Factor ενδιαφέρεται για την οικονομική επιφάνεια της επιχείρησης την διαχείριση και οργάνωσή της, σ' αυτό βοηθούν πολύ ο φορολογικός έλεγχος, η λογιστική ενημέρωση και παρακολούθηση των βιβλίων. Επίσης ενδιαφέρεται για το είδος των προϊόντων και τη ποιότητά τους, αφού τελικά ο πελάτης αγοράζει και πληρώνει για προϊόντα που τον ικανοποιούν. Ωστόσο για τη λειτουργία του Factoring, ο Factor πρέπει να έχει ακριβές πληροφορίες για: το τζίρο της εταιρείας, τον αριθμό των πελατών και την εξέλιξη μέσα στην οικονομική χρήση, τον αριθμό των προκαταβολών έναντι των εισπρακτέων τιμολογίων, το κόστος του κεφαλαίου που απαιτούνται για τη λειτουργία του θεσμού, διάφορες διοικητικές πληροφορίες κτλ.

Οι παράγοντες που εγγυώνται τη δημιουργική και παραγωγική συνεργασία με μια εταιρεία ανάληψης απαιτήσεων είναι οι εξής: σταθερό όραμα και στόχο την προσαρμογή της ανάληψης απαιτήσεων στις ανάγκες κάθε πελάτη ξεχωριστά, γνώση, υπηρεσίες εξειδικευμένης τεχνογνωσίας, αξιοποίηση εργατικού δυναμικού υψηλής κατάρτισης και εξειδίκευσης, δυναμικής αναπτυσσόμενη τράπεζα με πολλά υποκαταστήματα, εξεζητημένο λογισμικό ανάληψης απαιτήσεων και ηλεκτρονική διαχείριση εισπρακτέων.

ΜΕΡΟΣ ΤΡΙΤΟ

Οφέλη και μειονεκτήματα του θεσμού Factoring

3.1 Κόστος του Factoring

Η αμοιβή του factor αποτελείται συνήθως από τα 3 παρακάτω τμήματα:

Εφάπαξ δικαιώματα και έξοδα: Ο factor ζητά συνήθως από την επιχείρηση να καταβάλει ορισμένες δαπάνες, κατά τον καθορισμό των πιστωτικών ορίων τα οποία αντιστοιχούν σε κάθε μεμονωμένο πελάτη της επιχείρησης και τα οποία αναλαμβάνει να καλύψει. Τα ίδια έξοδα μπορεί να ζητούνται και κατά την αναθεώρηση των πιστωτικών ορίων η οποία γίνεται συνήθως κάθε τρίμηνο ή εξάμηνο, το ύψος των εξόδων αυτών εξαρτάται από τον τόπο εγκατάστασης του πελάτη της επιχείρησης και από το επείγον του αιτήματος εκ μέρους της επιχείρησης.

Προμήθεια υπολογιζόμενη επί της αξίας των εκχωρημένων απαιτήσεων: η προμήθεια αυτή διακρίνεται στις παρακάτω κατηγορίες: προμήθεια ασφάλισης: η οποία εξαρτάται από την φερεγγυότητα των πελατών της επιχείρησης, καθώς επίσης και από τον βαθμό συγκέντρωσης πιστωτικών κινδύνων σε μεμονωμένους πελάτες της επιχείρησης. Προμήθεια διαχείρισης, η οποία, εξαρτάται από το συνολικό κύκλο εργασιών της επιχείρησης, το μέσο ύψος των εκχωρημένων απαιτήσεων, τον αριθμό των πελατών και το μέσο ποσοστό τιμολογίων τα οποία δεν είχαν ομαλή εξέλιξη κατά τα τελευταία χρόνια. Γενικότερα στην προμήθεια, το ύψος της οποίας εξαρτάται από την αναλαμβανόμενη ομάδα των αγοραστών-πελατών, τον αριθμό και τη μέση αξία των τιμολογίων, καθώς και τη διάρκεια της μέσης πιστωτικής περιόδου. Για την κάλυψη και του πιστωτικού κινδύνου η προμήθεια προσαυξάνεται.

Τόκοι υπολογιζόμενοι επί του ύψους των προκαταβολών τις οποίες παρέχει ο Factor προς τον πωλητή: στην περίπτωση αυτή οι τόκοι υπολογίζονται συνήθως σε τακτά χρονικά διαστήματα με βάση το μέσο υπόλοιπο του ανοικτού λογαριασμού το οποίο διατηρεί η επιχείρηση στον Factor. Ο λογαριασμός αυτός χρεώνεται με τις προκαταβολές, τις προμήθειες και τα λοιπά έξοδα και πιστώνεται με τις εισπράξεις των εκχωρούμενων τιμολογίων. Τα έξοδα του Factoring διακρίνονται σε

Χρηματοπιστωτικά έξοδα. Οι χρηματοδοτικοί τόκοι υπολογίζονται με κυμαινόμενο επιτόκιο, ανάλογα με τη μορφή της χρηματοδότησης: χρηματοδοτήσεις σε συνάλλαγμα, στις οποίες εφαρμόζεται επιτόκιο της διατραπεζικής αγοράς

συναλλάγματος, αντίστοιχης προθεσμίας με τη χρηματοδότηση και για το νόμισμα αυτής. Χρηματοδοτήσεις σε ευρώ, στις οποίες το βασικό επιτόκιο διαμορφώνεται ανάλογα με το κόστος άντλησης χρήματος.

Προμήθειες κατά περίπτωση. Η προμήθεια υπολογίζεται ως ποσοστό στην μικτή τιμολογιακή αξία των εκχωρούμενων απαιτήσεων.

3.2 Κοστολόγηση εργασιών του Factoring

Η κοστολόγηση εργασιών του Factoring γίνεται με τη μέθοδο που η επιχείρηση κοστολογεί όλες τις δραστηριότητες της. Για τον προμηθευτή το κόστος είναι το κόστος των εργασιών, συν το κέρδος του Factor. Η επιχείρηση του προμηθευτή πρέπει να παρέχει ακριβείς πληροφορίες και συστηματικές διαδικασίες για την διενέργεια της κοστολόγησης. Όσο αφορά το κόστος που πληρώνει ο προμηθευτής στον Factor κυμαίνεται από 0,5% - 3%, ανάλογα πάντα από την αξία των τιμολογίων, τον αριθμό τους κλπ. Η κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου απαιτεί 0,5% - 1% και λοιπές εργασίες 1% - 2% και είναι υπολογίσιμο επί του μικρού ποσοστού των εισπρακτέων λογαριασμών της επιχείρησης, το ύψος του πιστωτικού κινδύνου, τον όγκο εργασιών του κλπ.

3.3 Πλεονεκτήματα του Factoring

Αποτελεί μια εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης και διευρύνει την πιστοληπτική ικανότητα του εκχωρητή-προμηθευτή, σωστότερη χρηματοοικονομική διαχείριση στις επιχειρήσεις που διαθέτουν οργανωμένα λογιστήρια και νομικά τμήματα, μείωση κόστους χαρτοφυλακίου των επιχειρήσεων με το ρόλο των εκχωρητών, συμβάλλει στην σωστότερη διοίκηση της επιχείρησης αφού αναλαμβάνει την λογιστική παρακολούθηση, τις εισπράξεις, τις δικαστικές διαδικασίες για τους επισφαλείς πελάτες, την παροχή πληροφοριών σχετικά με τους πελάτες. Ενισχύει τις επιχειρήσεις και συμβάλλει στην αύξηση των τιμολογίων στην διεθνή τραπεζική αγορά με χαμηλότερα επιτόκια. Η ανάληψη από την εταιρία του

Factoring της είσπραξης των τιμολογίων βελτιώνει τη συμπεριφορά των οφειλετών σε ότι αφορά την εξόφληση των υποχρεώσεων τους, με αποτέλεσμα την έγκαιρη ρευστοποίηση των εισπρακτέων τιμολογίων του προμηθευτή. Πραγματοποιεί ασφαλιστική κάλυψη των εξαγωγών και των αντίστοιχων απαιτήσεων, προωθώντας τις εξαγωγές. Δίνει την δυνατότητα στην επιχείρηση να επικεντρώσει τις δυνάμεις της στην παραγωγή και τα κανάλια διανομής των προϊόντων, απαλλάσσοντας την από την χρηματοδοτική μέριμνα. Απαλλάσσεται η επιχείρηση από την διατήρηση τμήματος πίστεως. Πλήρης ασφάλεια απέναντι σε αφερέγγυους οφειλέτες, απαλλαγή λογιστηρίου από τμήμα οφειλετών. Η λογιστική της απλοποιείται σημαντικά, μειώνει σημαντικά τα λειτουργικά κόστη της συνεργαζόμενης επιχείρησης και η διαχείριση διευκολύνεται. Ο επιχειρηματίας χρησιμοποιεί τον χρόνο του πιο παραγωγικά, παρέχει καλύτερο δίκτυο πληροφόρησης και είναι συνεπώς ευκολότερο να ελέγχεται ο αγοραστής και να αξιολογείται η φερεγγυότητα του. Χρηματοδοτεί με βάση την ποιότητα των προϊόντων που ικανοποιούν τους πελάτες και όχι την οικονομική επιφάνεια της εταιρίας. Αυτό βοηθάει μια εταιρία με καλής ποιότητας προϊόντα, που έχει όμως χρηματοδοτικά προβλήματα. Η προείσπραξη των ποσών εξασφαλίζει πόρους, απαλλάσσει από τόκους δανείων και ισχυροποιεί την διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών πρώτων υλών κλπ. Ολόκληρη η χρηματοοικονομική σύνθεση τροποποιείται και η επίπτωση αυτής είναι εμφανής στον ισολογισμό. Γενικότερα η χρήση των υπηρεσιών Factoring δίνει τη δυνατότητα στην επιχείρηση να εκλογικεύσει την οργανωτική και λειτουργική δομή της, να περιορίζει το κόστος της, να βελτιώνει την ανταγωνιστικότητα της και να επικεντρώνει την πρόσοψη και δράση της στη συνεχή ανάπτυξη της.

3.4 Μειονεκτήματα του Factoring

Τα βασικότερα μειονεκτήματα του Factoring για την επιχείρηση είναι: υψηλό κόστος χρηματοδότησης το οποίο παρουσιάζεται όταν τα τιμολόγια της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης είναι πολλά και μικρής σχετικά αξίας. Η αναγγελία της εκχώρησης των απαιτήσεων προς τον οφειλέτη μπορεί να δημιουργήσει προβλήματα μεταξύ του πωλητή και των πελατών του. Τα πιστωτικά όρια που ορίζει ο Factor για κάθε πελάτη μπορεί να είναι ιδιαίτερα χαμηλά. Οι περισσότερες

συμφωνίες Factoring καθορίζουν μια περίοδο ειδοποίησης και για τα δυο μέρη. Είναι όμως εξαιρετικά δύσκολο για τον πωλητή να βρει τρόπο εναλλακτικής χρηματοδότησης εάν τερματισθεί μια συμφωνία Factoring. Γι' αυτό στην πράξη σπανίως συμφωνίες Factoring τερματίζονται εκ μέρους του πωλητή. Στην περίπτωση του Factoring δεν παρουσιάζονται στο κυκλοφορούν ενεργητικό του ισολογισμού του πωλητή τα πιο ρευστά του στοιχεία (δηλαδή οι απαιτήσεις του). Τέλος η επιχείρηση είναι υποχρεωμένη να εκχωρήσει όλες τις απαιτήσεις στον Factor. Δεν μπορεί να κρατήσει τους καλούς πελάτες της και να μεταφέρει στον Factor μόνο τις επισφαλείς της απαιτήσεις. Η επιχείρηση είναι υποχρεωμένη να εκχωρήσει όχι μόνο τις υφισταμένες αιτήσεις κατά την υπογραφή της σύμβασης. Επιπλέον, ο επιχειρηματίας περιορίζει τις άμεσες επαφές με τους πελάτες, ενώ ενδέχεται να προσκρούσει σε επιλεκτική μορφή φερέγγυων πελατών από την πλευρά του πράκτορα.

3.5 Γιατί Factoring???

10 Λόγοι για να αποφασίσετε να χρησιμοποιήσετε το Factoring:

- 1) Έχετε δυσκολίες τραπεζικής χρηματοδότησης?
- 2) Έχετε δυσκολίες να πληρώσετε τους λογαριασμούς στην ώρα τους?
- 3) Εισπράττετε τακτικά με καθυστέρηση 30 ημερών?
- 4) Έχετε προβλήματα είσπραξης
- 5) Έχετε διαγράψει λογαριασμούς που δεν εισπράχτηκαν?
- 6) Έχετε προβλήματα φόρων?
- 7) Μεγαλώνει η εταιρία σας με γρήγορους ρυθμούς?
- 8) Θέλετε περισσότερο έλεγχο στη ροή ρευστού?
- 9) Θέλετε να αυξήσετε την αγοραστική δύναμη της επιχείρησης σας?
- 10) Έχετε προσωπικό ικανό και αφοσιωμένο και χρόνο ώστε να κανονίζετε τους λογαριασμούς των πελατών ή θα προτιμούσατε να αφιερώνετε τον χρόνο σας σε πιο κεντρικά επιχειρησιακά θέματα?

Εάν η απάντηση είναι ΝΑΙ σε 2 οι περισσότερες ερωτήσεις, σκεφτείτε να κάνετε το Factoring οικονομικό σας συνεργάτη!!!

3.6 Οι προοπτικές του Factoring

Με την απελευθέρωση του εμπορίου οι συνθήκες ανταγωνισμού γίνονται οξύτερες. Οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, αισθάνονται πιο έντονα την ανάγκη εξαγωγικών δραστηριοτήτων για να επιβιώσουν. Αναπόφευκτα θα προσανατολιστούν στην υποστήριξη των τραπεζών μέσω της τεχνικής Factoring για άντληση κεφαλαίων και επιμερισμό των κινδύνων. Ασφαλώς το εύρο διασφαλίζει από τον κίνδυνο της μεταβολής των συναλλαγματικών ισοτιμιών για το εσωτερικό της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Ο συνδυασμός όμως του θεσμού με σειρά άλλων υπηρεσιών, που οι τράπεζες προσφέρουν στις επιχειρήσεις αποτελούν τη βάση ευρείας συνεργασίας και μάλιστα με πρωτοβουλία των τραπεζών. Η μεγάλη αγορά είναι απαιτητική στην ποικιλία και ποιότητα των προϊόντων και χρειάζονται πρόσθετες εμπορικές και χρηματοδοτικές προσπάθειες από τις επιχειρήσεις μέχρι να εισρεύσει ο κύκλος εργασιών στο ταμείο.



ΜΕΡΟΣ ΤΕΤΑΡΤΟ

Θεσμός του Forfeiting

4.1 Εισαγωγή στο θεσμό του Forfeiting

Η προεξοφλητική χρηματοδότηση (Forfeiting) αποτελεί μια εμπορική χρηματοοικονομική τεχνική που τα τελευταία χρόνια ελκύει όλο και περισσότερο το ενδιαφέρον τόσο του τραπεζικού τομέα και του τομέα διαφοροποιημένης χρηματοοικονομικής όσο και του χρηματοοικονομικού τύπου των χωρών που εστιάζουν στις εξαγωγές. Είναι βέβαιο ότι αυτό οφείλεται σε πολλές περιπτώσεις στο γεγονός ότι έχει αποδειχθεί το αποδοτικότερο και επικερδέστερο εργαλείο για τη χρηματοδότηση των εξαγωγών. Οι υποχρεώσεις προεξοφλητικής χρηματοδότησης προέρχονται από εμπορικές συναλλαγές και τεκμηριώνονται με διαπραγματεύσιμα χρηματοοικονομικά εργαλεία όπως τα χρεωστικά γραμμάτια-συναλλαγματικές. Αποτελεί συνήθως μεσοπρόθεσμη χρηματοδότηση με σταθερό επιτόκιο, αν και μπορεί να γίνει διακανονισμός με βάσει κυμαινόμενου επιτοκίου. Τα βασικά χαρακτηριστικά της είναι τα εξής: μπορεί να χρησιμοποιηθεί το 100% ενός συμβολαίου εξαγωγής(πίστωση προμηθευτού), οι υποχρεώσεις του εισαγωγέα αγοράζονται από τον εξαγωγέα χωρίς δικαίωμα προσφυγής, το χρέος μπορεί να προέρχεται από χρέος εξοπλισμού, μηχανημάτων ή από προγράμματα. Οι συμφωνίες προεξοφλητικής χρηματοδότησης μπορούν να χρηματοδοτούν με οποιοδήποτε από τα βασικά παγκοσμίως νομίσματα. Ταιριάζει ιδίως στις εξαγωγές υψηλότερης αξίας όπως: κεφαλαιουχικά, αγαθά, οχήματα, διαρκή καταναλωτικά αγαθά, συμβόλαια συμβουλευτικών και οικοδομικών εργασιών, εμπορεύματα. Η προεξοφλητική χρηματοδότηση μπορεί να χρησιμοποιηθεί οποτεδήποτε προκύπτει ανάγκη χρηματοδότησης ή πίστωσης σε συνδυασμό με εξαγωγή αγαθών ή υπηρεσιών από νέες, ανταγωνιστικές αγορές για να προσφέρει πλεονέκτημα αγοράς: για να ανοίξουν νέες αγορές και να δημιουργηθούν νέα πελατολόγια , για να αυξήσει το πιθανό μέγεθος παραγγελιών ή συχνότητα επιστολών.

ΜΕΡΟΣ ΠΕΜΠΤΟ

Λειτουργία του Forfeiting

5.1 Τρόπος λειτουργίας του Forfeiting

Το Forfeiting βασίζεται στη μεταφορά του επιχειρηματικού κινδύνου και του πολιτικού κινδύνου από τον εξαγωγέα Forfeiting. Ο Forfeiter λειτουργεί σαν ανεξάρτητος αυτόνομος χρηματοδοτικός οργανισμός που αγοράζει τίτλους για λογαριασμό του και έχει ως σκοπό το κέρδος, από τους τόκους, οπότε δεν εξασφαλίζει ή καλύπτει απλώς κινδύνους. Ο Factor για να ελαχιστοποιήσει τους κινδύνους, ζητά κάποια εξασφάλιση για την καλή εξόφληση της απαίτησης από τρίτους με τη διατήρηση σταθερού επιτοκίου. Η εγγύηση αυτή παίρνει τη μορφή της εγγύησης κάποιας τράπεζας ή κρατικού οργανισμού της αποδοχής του Forfeiter. Πολλές φορές ο Forfeiter δεν χρηματοδοτεί όλους τους διαθέσιμους τίτλους παρά μόνον όσους έχουν σταθερό επιτόκιο. Το Forfeiting σαν σύστημα συναλλαγών λειτουργεί ως εξής: αναλαμβάνει οφειλές σε τίτλους ή αξιόγραφα με συμφωνία χορήγησης πίστωσης και για περίοδο από 6 μήνες έως 10 χρόνια ή και περισσότερα. Χρησιμοποιούνται όλα τα νομίσματα αλλά περισσότερο τα δολάρια, τα Ελβετικά φράγκα και τα Γερμανικά φράγκα. Υπάρχει συμφωνία για τη σταδιακή εξόφληση της οφειλής ώστε να αποτελούν μια σειρά εξαμηνιαίων δόσεων. Η εξόφληση των χρεών θα πρέπει να είναι εγγυημένη από κάποια τράπεζα, κρατικό οργανισμό ή πολυεθνική εταιρεία. Ο εγγυητής επιλέγεται από τον Forfeiter. Μόνο σε περίπτωση που ο οφειλέτης είναι κρατικός οργανισμός δεν μπαίνει εγγυητής. Οποιαδήποτε διαφωνία επί των όρων της σύμβασης αφορά τον εξαγωγέα και όχι τον Forfeiter. Αντίθετα θέτει τον εαυτό του εκτός διαφωνιών και προβλημάτων ενώ παράλληλα απαιτεί εξόφληση της απαίτησης στην προσδοκώμενη ημερομηνία πληρωμής. Υπάρχουν 2 είδη αμοιβής. Το πρώτο είναι: η αμοιβή επιλογής, η οποία είναι το ποσό που χρεώνεται από τον Forfeiter στον εξαγωγέα για τις ευκολίες που παρέχει ο Forfeiter στον εξαγωγέα για την χρηματοοικονομική σταθερότητα κατά τη διάρκεια της χρηματοδοτικής περιόδου. Το δεύτερο είναι η αμοιβή υποβολής των τιμολογίων.

5.2 Πλεονεκτήματα του Forfeiting

Το Forfeiting δεν είναι μια απλή ανάθεση εντολής είσπραξης της απαίτησης, αλλά μια εκχώρηση χωρίς το δικαίωμα της αναγωγής στον εκχωρητή σε περίπτωση μη εξόφλησης. Ο εξαγωγέας αμέσως μόλις παραδώσει τα αγαθά ή υπηρεσίες εισπράττει μετρητά. Αυτό συμβάλει στην αύξηση της ρευστότητας της επιχείρησης του εξαγωγέα, μειώνει το τραπεζικό δανεισμό και του ελευθερώνει κάποιες χρηματοδοτικές πηγές για να πραγματοποιηθούν άλλες επενδύσεις ή δραστηριότητες. Ο εξαγωγέας δεν αφιερώνει χρόνο για την είσπραξη του χρέους μετά την καταχώρησή του στον Forfeiter. Τους κινδύνους από τους νομισματικούς κραδασμούς αλλά και τις πολιτικές αβεβαιότητες ή πτωχεύσεις του εγγυητή επωμίζεται ο Forfeiter. Η διαδικασία χρηματοδότησης μέσω Forfeiting σε σχέση με την τραπεζική χρηματοδότηση είναι σχετικά γρήγορη. Ο εξαγωγέας έχει το δικαίωμα να τηρήσει πλήρη μυστικότητα όσον αφορά την χρηματοδότηση. Το επιτόκιο με το οποίο ο εξαγωγέας υπολογίζει το κόστος της χρηματοδότησης, το κόστος συμβολαίου και η μετατροπή του ξένου νομίσματος στο δικό του, διατηρείται σταθερό. Η εκχώρηση της οφειλής γίνεται έναντι ειλικρινών εγγράφων. Η διαπραγμάτευση για τη χρηματοδότηση μέσω Forfeiting για κάθε εμπορική συναλλαγή του εξαγωγέα γίνεται χωριστά. Ο εξαγωγέας δεν δεσμεύεται για όλες τις συναλλαγές του. Οι διαπραγματεύσεις μεταξύ εξαγωγέα και εισαγωγέα είναι εμπιστευτικές. Η προεξόφληση του συνόλου της απαίτησης γίνεται σε μετρητά. Τα μειονεκτήματα είναι περιορισμένα, όπως: ο εγγυητής που θα διαλέξει ο εξαγωγέας θα πρέπει να γίνει αποδεκτός από τον Forfeiter. Το κέρδος του Forfeiter για την χρηματοδότηση αναμένεται μεγαλύτερο από αυτό του απλού εμπορικού δανειστή.

5.3 Κριτήρια του εξαγωγέα από τον Forfeiter

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

- Το ύψος της χρηματοδότησης, τη διάρκεια και τα νομίσματα.
- Τον εξαγωγέα

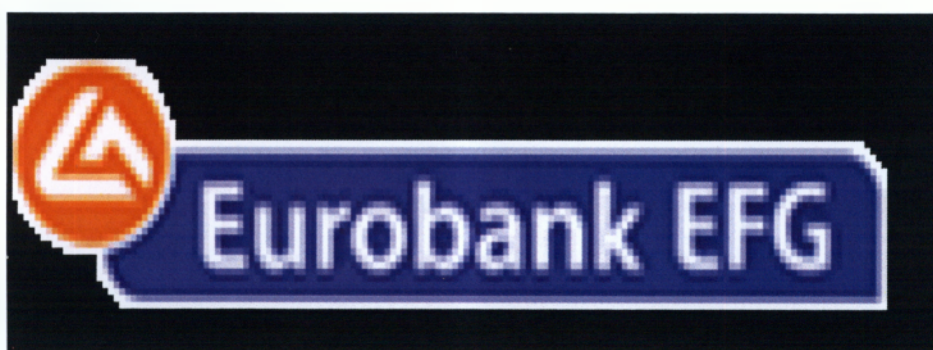
- Τον εισαγωγέα.
- Τον εγγυητή
- Τις μορφές δανείου.
- Τα ποσά και τις ημερομηνίες λήξεως.
- Τον τρόπο παρεχόμενης ασφάλειας.
- Το είδος των εξαγωγών προϊόντων.
- Την ημερομηνία άφιξης των προϊόντων.
- Τον χρόνο άφιξης των προεξοφλημένων εγγράφων.
- Τις απαιτούμενες άδειες έγκρισης για την παράδοση των προϊόντων.
- Τον τρόπο πληρωμής.

5.4 Η δευτερογενής αγορά και οι επενδύσεις κεφαλαίων κατά τις συναλλαγές με Forfeiting

Ο Forfeiter αγοράζοντας αξιόγραφα, κάνει κάποια επένδυση αντίστοιχου ύψους. Παρόλα αυτά μπορεί ο Forfeiter να μην επιθυμεί να δεσμεύσει τα κεφάλαιά του σε μια μόνο επένδυση. Σε τέτοια περίπτωση ο Forfeiter θα αναζητήσει κάποιον δεύτερο Forfeiter για να πουλήσει ένα μέρος της σειράς των αξιόγραφων που έχει στην κυριότητα του και τα οποία αποτελούν την επένδυσή του. Ο δεύτερος αυτός Forfeiter αποτελεί τη δευτερογενή αγορά. Ο πρώτος Forfeiter δεν αντιμετωπίζει καμία δυσκολία λόγω του ότι αποτελείται από μια σειρά συναλλαγματικών ή γραμματίων των οποίων η λήξη ποικίλει στο μέλλον που εύκολα μπορεί να διασπαστεί. Δεν πρέπει όμως η δευτερογενής αγορά να θεωρείται ως εντελώς ανεξάρτητη από την πρωτογενή αφού αρκετοί Forfeiter εμφανίζουν αξιόλογη δραστηριότητα και στους δύο τομείς. Ενώ οι Forfeiter προσπαθούν να αποφύγουν συμβατικούς περιορισμούς σε θέματα διακίνησης των αξιόγραφων στην αγορά, αντίθετα οι πωλητές εξαγωγείς μπορούν να δηλώσουν στους Forfeiter την επιθυμία τους να μην κυκλοφορήσουν τα εκχωρημένα σε αυτούς αξιόγραφα, για θέμα γοήτρου της επιχείρησης. Η επιθυμία αυτή γίνεται δεκτή από τον Forfeiter.

5.5 Πότε το Forfeiting μπορεί να είναι χρήσιμο

Όταν ένας εξαγωγέας χρειάζεται να επεκτείνει τα πιστωτικά του σύνορα στους πελάτες του μπορεί να χρησιμοποιηθεί το Forfeiting. Οι διακανονισμοί των πιστωτικών ορίων και των αποπληρωμών είναι στη διάθεση του πελάτη-αγοραστή που μπορεί να προβλέπεται και την εγγύηση τρίτων για το χρέος. Ο τριτεγγυητής συνήθως είναι η τράπεζα που είναι αποδεκτή από τον Forfeiter. Σε πολλές χώρες συνηθίζεται ο εγγυητής να είναι το Υπουργείο Οικονομικών, κάποιος κρατικός οργανισμός ή κάποια εύρωστη οικονομικά επιχείρηση.



ΜΕΡΟΣ ΕΚΤΟ

Σύγκριση και αξιολόγηση Factoring και Forfeiting

Οι θεσμοί Factoring και Forfeiting αλληλοσυμπληρώνονται. Και οι δύο θεσμοί έχουν χαρακτήρα χρηματοδοτικό και λύνουν προβλήματα ρευστότητας των επιχειρήσεων. Αναφέρονται και οι δύο στην μεταβίβαση των απαιτήσεων. Οι περιπτώσεις χρησιμοποίησης του Factoring και του Forfeiting γίνεται όταν συμβαίνουν τα ακόλουθα: α) υψηλός κίνδυνος, απόρριψη τιμολογίου β) μέτριος κίνδυνος, Factoring τιμολογίου γ) χαμηλός κίνδυνος, Forfeiting τιμολογίου. Οι δύο αυτοί θεσμοί όμως έχουν και κάποιες πολύ σημαντικές διαφορές που παρουσιάζονται παρακάτω συγκριτικά:

1. Το Factoring ασκείται ως κύρια εργασία από τους ειδικούς επιχειρηματίες ή ιδιαίτερα τμήματα τραπεζών ενώ το Forfeiting αποτελεί συνήθη τραπεζική εργασία.
2. Το Forfeiting αναφέρεται μόνο σε απαιτήσεις του εξωτερικού.
3. Κατά τη σύμβαση του Factoring λειτουργεί μέσα σε ένα χρονικό διάστημα όπου ο πελάτης έχει ένα διαρκές καθήκον προσφοράς και ο Factor αγοράς των απαιτήσεων ενώ το Forfeiting πρόκειται για μεμονωμένες περιπτώσεις.
4. Το Forfeiting γίνεται πάντοτε χωρίς το δικαίωμα της αναγωγής ενώ το Factoring γίνεται με ή χωρίς το δικαίωμα αναγωγής.
5. Το ποσοστό χρηματοδότησης του εξαγωγέα κατά το Forfeiting φτάνει το 100% ενώ στο Factoring φτάνει το 80% και το υπόλοιπο 20% του κινδύνου μοιράζεται μεταξύ Factor και εκχωρητή με κάποια ειδική συμφωνία.
6. Στο Factoring δεν υπάρχει θέμα εγγυήσεων ενώ στο Forfeiting, τις περισσότερες περιπτώσεις, απαιτείται εγγυητική επιστολή τράπεζας.
7. Το Forfeiting δεν αποτελεί δέσμη υπηρεσιών σε διαρκή βάση. Το Factoring αποτελεί δέσμη υπηρεσιών σε διαρκή βάση.
8. Ο νομικός χαρακτηρισμός του Factoring είναι διαφορετικός από εκείνον του Forfeiting.
9. Οι προϋποθέσεις χρηματοδότησης για το Factoring είναι επαρκής φερεγγυότητα πελατών, εξαγωγέων και της χώρας εισαγωγής ενώ για το

Forfeiting οι προϋποθέσεις είναι ο οφειλέτης να είναι υψηλής πιστωτικής ικανότητας ή εγγύηση φερέγγυας τράπεζας και χώρας εισαγωγής.

10. Στο Factoring αποκτούνται κυρίως λογιστικές απαιτήσεις ενώ στο Forfeiting δεν συμβαίνει κάτι τέτοιο αφού ο εξαγωγέας μεταβιβάζει συναλλαγματικές και γραμμάτια.
11. Το Forfeiting καλύπτει τους επιχειρηματικούς, πολιτικούς και πιστωτικούς κινδύνους ενώ το Factoring καλύπτει μόνο τους επιχειρηματικούς και τους πιστωτικούς κινδύνους αλλά όχι πάντα.
12. Στο Factoring υπάρχει προκαθορισμένη προμήθεια ενώ στο Forfeiting δεν υπάρχει αλλά πολλές φορές διαπραγματεύεται με τον εκχωρητή ένα ποσό εκτός του επιτοκίου.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΤΕΤΑΡΤΟ

Κεφάλαιο Επιχειρηματικών Συμμετοχών-Venture Capital

1.1 Ορισμός του Venture Capital

Με τον όρο Venture Capital εννοούμε μακροπρόθεσμες επενδύσεις υψηλής απόδοσης και υψηλού κινδύνου με συμμετοχή στα ίδια κεφάλαια νέων ή ταχέως αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων. Εναλλακτικά, μπορούμε να ορίσουμε το Venture Capital ως έναν τρόπο χρηματοδότησης της ίδρυσης, ανάπτυξης ή εξαγοράς μιας εταιρείας, βάσει το οποίου ο επενδυτής αποκτά τμήμα του μετοχικού κεφαλαίου μιας εταιρείας ως αντάλλαγμα για την παροχή χρηματοδότησης. Είναι σχετικά μια νέα μορφή χρηματοδότησης που πρωτοεμφανίστηκε στις ΗΠΑ μετά τον δεύτερο Παγκόσμιο Πόλεμο. Στην Ελλάδα αρχίζει να αναπτύσσεται με μεγάλη επιτυχία από τις αρχές της δεκαετίας του 1990. Οι εταιρίες Venture Capital χρηματοδοτούν επιχειρήσεις-πελάτες τους με αντάλλαγμα την απόκτηση ενός ποσοστού των μετοχών τους. Συνδέει τρεις παράγοντες: α) το επενδυτικό κοινό, β) τον διαχειριστή του επιχειρηματικού κεφαλαίου υψηλού κινδύνου και γ) τις επιχειρήσεις που υλοποιούν τα επενδυτικά σχέδια με την προοπτική της υψηλής αποδοτικότητας.

Κινητήρια δύναμη στην τριμερή συνεργασία είναι τα υψηλά κέρδη που αναμένεται να επιτευχθούν κατά την πώληση της συμμετοχής που απέκτησαν οι διαχειριστές των επιχειρηματικών κεφαλαίων υψηλού κινδύνου στις νέες επιχειρήσεις υψηλών προσδοκιών, όταν οι προσδοκίες αυτές αρχίσουν να αποδίδουν. Το Venture Capital στηρίζει τις ανάγκες δυναμικών και γρήγορα αναπτυσσόμενων εταιρειών που χρειάζονται ίδια κεφάλαια για να χρηματοδοτήσουν την ανάπτυξή τους. Η κεφαλαιακή ενίσχυση μιας εταιρείας είναι δυνατή τόσο σε αρχικό στάδιο όσο και σε μεταγενέστερο. Οι αποδόσεις στις οποίες αποβλέπουν οι εταιρείες Venture Capital είναι ανάλογες του επιχειρηματικού κινδύνου που αναλαμβάνουν. Επιπλέον, το Venture Capital χρησιμοποιείται συχνά και στην περίπτωση μεταβίβασης της εταιρικής ιδιοκτησίας είτε σε μετόχους μειοψηφίας σε ομάδες στελεχών των εταιρειών, προσφέροντας την απαιτούμενη χρηματοδότηση για την επίτευξη των επιχειρηματικών τους στόχων. Η χρηματοδότηση Venture Capital πραγματοποιείται

συνήθως μέσω αύξησης μετοχικού κεφαλαίου, κατά την οποία δεν συμμετέχουν οι υφιστάμενοι μέτοχοι προκειμένου να συμμετάσχει η εταιρεία επιχειρηματικών κεφαλαίων. Οι εταιρείες Venture Capital χρησιμοποιούν και διάφορα άλλα εργαλεία για να πραγματοποιήσουν τις επενδύσεις τους, όπως προνομιούχες μετοχές ή μετατρέψιμα ομολογιακά δάνεια. Ως επί το πλείστον, ο κύριος μέτοχος εξακολουθεί να διατηρεί τον έλεγχο της εταιρείας του μετά την επένδυση της εταιρείας Venture Capital. Η χρηματοδότηση μέσω του θεσμού του Venture Capital έχει οδηγήσει σε εντυπωσιακή ανάπτυξη πολλές από τις επιχειρήσεις που την αξιοποίησαν. Το Venture Capital αναπτύσσεται με υψηλούς ρυθμούς παγκοσμίως ενώ, σύμφωνα με αποτελέσματα ερευνών, οι εταιρείες που χρησιμοποιούν αυτή τη μορφή χρηματοδότησης αναπτύσσονται ταχύτερα από τους ανταγωνιστές τους.

1.2 Χαρακτηριστικά του Venture Capital

Το Venture Capital είναι θεσμός και όρος για την Ελλάδα και σχετικά καινούριος και χαρακτηρίζεται από τρία στοιχεία, τα οποία αποτελούν και τις βασικές διαφορές του από άλλα τραπεζικά προϊόντα:

Κίνδυνος: Το Venture Capital είναι μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση η οποία συνήθως απαιτεί 3-5 χρόνια για να αποδώσει ικανοποιητικά και γι' αυτό ο κίνδυνος που υπάρχει είναι μεγάλος.

Κεφαλαιακή συμμετοχή: τις περισσότερες φορές το Venture Capital συμμετέχει στο μετοχικό κεφάλαιο της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης(σχεδόν πάντα στην Ελλάδα).

Υποστήριξη Επιχείρησης: αρκετές φορές οι εταιρείες παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου παίζουν σημαντικό ρόλο στην πορεία της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης καθοδηγώντας το management της, υποστηρίζοντας τεχνικά και συμβάλλοντας στη χάραξη της στρατηγικής της. Το Venture Capital στοχεύει σε ρευστοποίηση των συμμετοχών του και επανεπένδυση των κεφαλαίων του. Μοιράζεται με μια επιχείρηση το ρίσκο και περιμένει να αμειφθεί με υψηλές αποδόσεις ίδιες με τις αναμενόμενες από τον επιχειρηματία. Επιδίωξη του Venture Capital είναι να συνεισφέρει σαν στρατηγικός εταίρος στην γρήγορη ανάπτυξη των εταιριών που συμμετέχει, στη βελτίωση της χρηματοοικονομικής του δομής και στην ανάπτυξη της κερδοφορίας. Θα πρέπει να τονιστεί, ότι ένα από τα πρώτα στοιχεία τα οποία εξετάζονται και εκτιμούνται για την χρηματοδότηση της επιχείρησης είναι η

επιχειρηματική ιδέα σε συνδυασμό με το επιχειρηματικό πλάνο της επιχείρησης. Για το λόγο αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντική η υποβολή ενός πλήρους και σωστά διαρθρωμένου επιχειρηματικού σχεδίου, το οποίο να αποτυπώνει και να υποστηρίζει την επιχειρηματική ιδέα προς τη χρηματοδότηση επιχείρησης, προκειμένου να λάβει την επιθυμητή χρηματοδότηση από την εταιρία Venture Capital.

1.3 Κριτήρια-διαδικασία επένδυσης-αναζήτηση Venture Capital

Οι εταιρίες επιχειρηματικών κεφαλαίων είναι επενδυτές, οι οποίοι αναλαμβάνουν σημαντικούς κινδύνους προσδοκώντας υψηλές αποδόσεις από τις επενδύσεις τους. Τη σχέση κίνδυνου-απόδοσης τη διαχειρίζονται επενδύοντας μόνο σε επιχειρήσεις που πληρούν τα επενδυτικά τους κριτήρια και εφόσον έχουν πραγματοποιήσει ενδελεχή έλεγχο. Οι εταιρίες επιχειρηματικών κεφαλαίων θέτουν διάφορα κριτήρια όσο αφορά την επιλογή των επενδύσεων τους. Αυτά μπορεί να σχετίζονται με τη θέση της επιχείρησης, το μέγεθος της επένδυσης, το στάδιο της εταιρείας, τη δομή της επένδυσης και την εμπλοκή της εταιρείας επιχειρηματικών κεφαλαίων στις δραστηριότητες της επιχείρησης. Ο επιχειρηματίας δεν θα πρέπει να αποθαρρύνεται αν κάποιος επενδυτής VC δεν επιθυμεί να επενδύσει στην εταιρεία του. Η απόρριψη μπορεί να μην σχετίζεται με την ποιότητα της επιχείρησης αλλά ενδεχομένως με το γεγονός ότι η συγκεκριμένη επιχείρησης δεν ικανοποιεί τα ιδιαίτερα που θέτει ο επενδυτής. Οι εταιρίες επιχειρηματικών κεφαλαίων συνήθως αναζητούν: καινοτόμες, δυναμικές επιχειρήσεις, οι οποίες στοχεύουν σε γρήγορα αναπτυσσόμενες και μη κορεσμένες αγορές. Πρέπει να βεβαιωθούν ότι η διοίκηση της επιχείρησης είναι ικανή για να επιτευχθούν οι στόχοι που έχουν τεθεί. Συνήθως δεν επιζητούν τον έλεγχο της διοίκησης. Προτιμούν να προσθέσουν αξία στην επένδυση με την ιδιαίτερη εμπειρία τους στην εξεύρεση κεφαλαίων, στις εξαγορές και συγχωνεύσεις, το διεθνές μάρκετινγκ και τα παγκόσμια δίκτυα. Οι εταιρίες επιχειρηματικών κεφαλαίων διερευνούν τις προοπτικές ρευστοποίησης από τις επενδύσεις τους, όπως δημόσια έγγραφη ή η εξαγορά από τον επιχειρηματία ή από τρίτο μέρος. Η σύμβαση που θα αναφερθεί μεταξύ της εταιρίας επιχειρηματικών κεφαλαίων και της επιχείρησης θα πρέπει να περιλαμβάνει όρους προστασίας της

μειοψηφίας του μετοχικού κεφαλαίου. Η διαδικασία επένδυσης διαφέρει από εταιρεία σε εταιρεία επιχειρηματικών κεφαλαίων, σε γενικές γραμμές όμως η διαδικασία που ακολουθείται έχει ως εξής: αρχική προσέγγιση από τον επιχειρηματία ή τον σύμβουλο του, υποβολή του επιχειρηματικού σχεδίου, συσκέψεις επί του σχεδίου με διάφορα μέλη της επιχειρηματικής ομάδας, καθώς και μια ή περισσότερες επισκέψεις στην επιχείρηση, έναρξη διαπραγματεύσεων και υπογραφή αρχικών συμβάσεων, διαδικασία ενδελεχούς ελέγχου, η οποία συνήθως περιλαμβάνει οικονομικό και νομικό έλεγχο, καθώς και τον έλεγχο της λειτουργίας και των δομών της επιχείρησης. Η διαδικασία έλεγχου γίνεται από την ίδια την εταιρεία επιχειρηματικών κεφαλαίων, καθώς και από άλλους ειδικούς όπως ορκωτούς ελεγκτές, δικηγορικά γραφεία κλπ. Τέλος σύναψη τελικής σύμβασης, η οποία αποτυπώνεται συνήθως σε μια σύμβαση μετόχων, ενώ συχνά απαιτούνται τροποποιήσεις στο καταστατικό της εταιρείας.

Αν οι απαιτήσεις στις παρακάτω ερωτήσεις είναι θετικές τότε η χρηματοδότηση μέσω κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών είναι κατάλληλη για εσάς: Είστε ή θέλετε να γίνεται επιχειρηματίας? Έχετε τη διάθεση να διαθέσετε μειοψηφικό ή πλειοψηφικό ποσοστό της επιχείρησής σας σε μία εταιρεία επιχειρηματικών κεφαλαίων? Πιστεύετε ότι αυτά τα κεφάλαια κινδύνου θα επιτρέψουν στην επιχείρησή σας να αναπτυχθεί ραγδαία? Διαθέτετε καλό επιχειρηματικό σχέδιο? Γνωρίζεται πόσα κεφάλαια χρειάζεστε που θα χρησιμοποιηθούν? Αν η απάντηση είναι θετική τότε η χρηματοδότηση μέσω κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture Capital) είναι κατάλληλη για εσάς.

1.4 Οι πηγές και οι υπηρεσίες του Venture Capital

Τα φυσικά και νομικά πρόσωπα τα οποία προμηθεύουν Venture Capital μπορούν να ταξινομηθούν στις παρακάτω κατηγορίες: Ιδιώτες με μεγάλη περιουσία, ιδιωτικές επενδυτικές κοινοπραξίες και εταιρείες (συνηθέστερη πηγή), εταιρείες παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου θυγατρικές χρηματοπιστωτικών ή μη χρηματοπιστωτικών εταιρειών, εταιρείες παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου που χρησιμοποιούν κρατική χρηματοδότηση.

Οι υπηρεσίες που προσφέρει η εταιρεία Venture Capital στην επιχείρηση καλύπτουν τα ακόλουθα σημεία: εκτίμηση της επενδυτικής ιδέας και της στρατηγικής

της επιχείρησης, ανάπτυξη της διοίκησης, συμβουλευτική δράση, προετοιμασία εισαγωγής της επιχείρησης στο χρηματιστήριο, συμβουλές ως προς την κεφαλαιακή δομή και την χρηματοδότηση της επιχείρησης.

1.5 Μορφές του Venture Capital

Οι βασικότερες μορφές του Venture Capital είναι οι παρακάτω:

A. Αρχικό κεφάλαιο

Χρηματοδότηση Σποράς (Seed Capital):

Εννοούνται τα κεφάλαια που χρησιμοποιούνται για να εξακριβωθεί η δυνατότητα εφαρμογής ενός εγχειρήματος, για την εκπόνηση μελετών και σχεδίων και για την αρχική φάση εσωτερικής οργάνωσης.

Χρηματοδότηση εκκινήσεως (Start up Capital):

Η χρηματοδότηση αυτή περιλαμβάνει τα κεφάλαια και την υποστήριξη που απαιτούνται για να εδραιωθεί μια επιχείρηση στο χώρο της. Το επίπεδο αυτό μπορεί να διαρκέσει ως τρία χρόνια και χαρακτηρίζεται από σοβαρό κίνδυνο.

B. Κεφάλαιο ανάπτυξης

Χρηματοδότηση επέκτασης (expansion-development capital):

Η χρηματοδότηση επέκτασης περιλαμβάνει όλα τα κονδύλια που απαιτούνται για την επέκταση όταν μια επιχείρηση έχει αρχίσει ήδη να λειτουργεί και τα κονδύλια που χρειάζονται σε μια παλαιότερη επιχείρηση για την στήριξη ενός προγράμματος υψηλού κινδύνου.

Χρηματοδότηση γέφυρας (bridge finance):

Αυτή η χρηματοδοτική φάση να αφορά τη μεταβατική περίοδο μιας επιχείρησης από την ιδιωτική ιδιοκτησία προς τη δημόσια προσφορά. Εδώ δεν καλύπτονται απλώς τα έξοδα του αναδόχου αλλά κυρίως, τα έξοδα που απαιτούνται, για να αλλάξει το πλαίσιο λειτουργίας και να περάσει επιτυχώς η επιχείρηση σ' ένα επίπεδο λειτουργίας με μεγαλύτερο επαγγελματισμό.

Χρηματοδότηση των πρώτων σταδίων:

Η χρηματοδότηση στα πρώτα στάδια της παραγωγής και των πωλήσεων, ίσως ακόμη και πριν η επιχείρηση γίνει κερδοφόρος.

1.6 Πλεονεκτήματα- Μειονεκτήματα του Venture Capital

Τα επιχειρηματικά κεφάλαια έχουν συγκεκριμένα πλεονεκτήματα έναντι των άλλων μορφών χρηματοδότησης: οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων παρέχουν μακροπρόθεσμη χρηματοδότηση δημιουργώντας μια ισχυρή κεφαλαιακή βάση για την μελλοντική ανάπτυξη της επιχείρησης. Παράλληλα έχουν τη δυνατότητα να καλύψουν τις μελλοντικές ανάγκες χρηματοδότησης και σε συνεργασία και με άλλους επενδυτές, εφόσον αυτό απαιτείται για την περαιτέρω ανάπτυξη. Οι εταιρείες επιχειρηματικών κεφαλαίων γίνονται συνέταίροι στην επιχείρηση, αφού μοιράζονται τόσο τους κινδύνους όσο και τις επιτυχίες. Έχουν εκτεταμένα δίκτυα επαφών σε διάφορους κλάδους, γεγονός ιδιαίτερα χρήσιμο για μια επιχείρηση σε θέματα προσέλκυσης πελατών, πρόσληψης στελεχών, καθώς και αναζήτησης στρατηγικών συμμάχων και επενδυτών, παρέχουν συμβουλές σε θέματα στρατηγικής, οργάνωσης και χρηματοοικονομικής διοίκησης των επιχειρήσεων με βάση την εμπειρία που διαθέτουν από ομοειδής επιχειρήσεις. Η συμμετοχή μιας εταιρείας επιχειρηματικών κεφαλαίων προσδίδει κύρος σε μια επιχείρηση και διευκολύνει την πρόσβαση σε παραδοσιακές μορφές χρηματοδότησης όπως για παράδειγμα στον τραπεζικό δανεισμό. Διαθέτουν εμπειρία στην προετοιμασία μιας επιχείρησης για εισαγωγή στο χρηματιστήριο καθώς και σε θέματα εξαγορών και συγχωνεύσεων. Το μεγάλο πλεονέκτημα της χρηματοδότησης μέσω Venture Capital είναι ότι η επιχείρηση δεν υποχρεούται στην παροχή εγγυήσεων για το κεφάλαιο που της παρέχεται. Έτσι ακόμα και σε περίπτωση αποτυχίας της επιχείρησης, η εταιρεία Venture Capital δεν διεκδικεί επιστροφή των χρημάτων που επένδυσε στην επιχείρηση, εφόσον φυσικά οι όροι της συμφωνίας μεταξύ των δύο πλευρών είναι έτσι.

Ως μειονεκτήματα μπορούν να ορισθούν τα παρακάτω: περιορισμένη ελευθερία του επιχειρηματία, εάν μια επιχείρηση δεν έχει κάνει μια καινοτομία ή υψηλή τεχνολογία δεν μπορεί να χρηματοδοτηθεί μέσω εταιρείας Venture Capital. Είναι περιορισμένη δηλαδή η περιοχή στην οποία απευθύνεται το Venture Capital.

1.7 Εκτίμηση του Venture Capital

Οι εταιρείες παροχής Venture Capital αξιολογούν τις επιχειρήσεις με βάση τις πληροφορίες ποιοτικές και ποσοτικές οι οποίες βρίσκονται μέσα στο σχέδιο ανάπτυξης. Αυτή η αξιολόγηση στηρίζεται επίσης στην υποκειμενική κρίση που διαθέτουν τα στελέχη των υπηρεσιών παροχής V.Capital. Η κεφαλαιακή ενίσχυση μιας εταιρείας είναι δυνατή τόσο σε αρχικό στάδιο όσο και σε μεταγενέστερο. Είναι εύλογο ότι το όφελος που προσδοκά ο επενδυτής Venture Capital είναι υψηλό, πράγμα που δικαιολογεί τον αυξημένο κίνδυνο που αναλαμβάνει για την επένδυσή του. Στο τέλος της φάσης της εκτίμησης πρέπει να κατασκευαστεί ένα επιχειρησιακό σχέδιο υπόδειγμα το οποίο θα επιτρέπει την αυτόματη αξιολόγηση κάθε επιχείρησης που ζητά χρηματοδότηση της εταιρείας παροχής Venture Capital. Ο θεσμός αναπτύσσεται με ταχείς ρυθμούς παγκοσμίως, ενώ παρατηρείται παράλληλα ότι οι εταιρείες που τον χρησιμοποιούν επιτυγχάνουν θεαματικότερα αποτελέσματα από τους ανταγωνιστές τους. Μερικές εταιρείες επιχειρηματικού κεφαλαίου που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα είναι οι εξής: καινοτόμες επιχειρήσεις ΑΕ, Capital connect Ανώνυμη εταιρεία διαχείρισης, εθνική συμβουλευτική επιχειρηματικών συμμετοχών, εμπορική συμμετοχών και κεφαλαίου ΑΕ, Ιθάκη Venture Capital και κάποια εξειδικευμένα τμήματα τραπεζών.

1.8 Ελληνικό νομοθετικό πλαίσιο για τις εταιρείες παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου υψηλού κινδύνου

Οι εταιρείες Venture Capital στη χώρα μας μπορεί να έχουν τη μορφή είτε εταιρειών επιχειρηματικών συμμετοχών, είτε απλών ανώνυμων εταιρειών. Οι εταιρείες Venture Capital μπορούν ειδικότερα να ιδρύουν νέες επιχειρήσεις με τη μορφή ΑΕ ή ΕΠΕ για την πραγματοποίηση επενδύσεων υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας, να παρέχουν εγγυήσεις για τη χορήγηση δανείων στις προηγούμενες επιχειρήσεις, να παρέχουν στις εν λόγω επιχειρήσεις έρευνας αγοράς, αναλύσεως επενδυτικών σχεδίων, οργανώσεως. Η συμμετοχή των εταιρειών Venture Capital στις επιχειρήσεις που προαναφέρθηκαν επιδοτείται με ποσοστό μέχρι 30%, κατόπιν

ειδικής διαδικασίας. Επίσης προβλέπονται φορολογικές απαλλαγές κερδών για τις εταιρείες και τους μετόχους σε εταιρείες επενδύσεων υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας. Ο θεσμός του Venture Capital έχει οδηγήσει σε εντυπωσιακή ανάπτυξη τις περισσότερες επιχειρήσεις που τον αξιοποίησαν.



ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΠΕΜΠΤΟ

Άλλες μορφές χρηματοδότησης

1.1 Τραπεζικός Δανεισμός

Ο Τραπεζικός Δανεισμός είναι σήμερα ο πιο συνηθισμένος τρόπος στον οποίο καταφεύγουν οι επιχειρήσεις για να βρουν χρηματοδότηση. Οι τράπεζες προσφέρουν δυο μεγάλες κατηγορίες δανείων προς επιχειρήσεις: Τα δάνεια **Κεφαλαίου Κίνησης** και τα **Μακροπρόθεσμα δάνεια**.

Τα δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης αποσκοπούν στη βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησης και είναι από τη φύση τους μικρής διάρκειας και χρηματοδοτούνται για αγορές εμπορευμάτων, για πληρωμές τρεχόντων εξόδων. Τα προσωπικά ιδρύματα προσφέρουν σήμερα ολοκληρωμένα πακέτα για την κάλυψη των αναγκών ρευστότητας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων ή των ελεύθερων επαγγελματιών. Στα ανοιχτά δάνεια οι τράπεζες δίνουν ένα πιστωτικό όριο στον πελάτη τους ως το μπορεί να δανείζεται. Ο δανειολήπτης μπορεί αν θέλει να εξοφλήσει μέρος ή το σύνολο της οφειλής του, μπορεί να δανείζεται όταν έχει ανάγκη ως το όριο που το έχει χορηγήσει, χωρίς να απαιτείται να επιστρέφει σε συγκεκριμένο διάστημα το κεφάλαιο που χορήγησε. Υπάρχουν τράπεζες που χρηματοδοτούν για κεφάλαιο κίνησης ποσοστό ως και το 100% του τζίρου της επιχείρησης και άλλες όπου το ποσοστό αυτό δεν ξεπερνά το 50% του τζίρου.

Τα μακροπρόθεσμα δάνεια είναι μακράς διάρκειας και περιλαμβάνουν τα δάνεια εγκατάστασης (για την απόκτηση επαγγελματικής στέγης), είτε δάνεια επαγγελματικού εξοπλισμού (για την απόκτηση μηχανημάτων, μεταφορικών μέσων κλπ. Απαραίτητων για την άσκηση της επαγγελματικής δραστηριότητας). Τα δάνεια επαγγελματικής στέγης μπορεί να χρηματοδοτήσουν μέχρι και το 100% της αξίας του ακινήτου και η διάρκεια τους κυμαίνεται από 3 μέχρι 30 χρόνια ανάλογα με την τράπεζα και τον πελάτη. Για τους νέους επιχειρηματίες οι τράπεζες παρέχουν συνήθως περίοδο χάριτος μέχρι δύο χρόνια, διάστημα κατά το οποίο οι νέοι επιχειρηματίες καλούνται να πληρώσουν μόνο τους τόκους ή μικρότερες δόσεις. Τα έξοδα δανείου που χρεώνουν οι τράπεζες συνήθως δεν ξεπερνούν το 1% του δανείου. Τα δάνεια για αγορά πάγιου εξοπλισμού χορηγούνται για την αγορά πάγιου εξοπλισμού (έπιπλα, μηχανήματα κλπ.). Η διάρκεια αποπληρωμής των δανείων

αυτών φτάνει τα 15 χρόνια με επιτόκιο το οποίο σήμερα κυμαίνεται από 9% μέχρι 15%. Η χρηματοδότηση μπορεί να καλύψει ολόκληρη την επένδυση της αγοράς του παγίου εξοπλισμού. Το επιτόκιο των Μακροπρόθεσμων δανείων είναι συνήθως χαμηλότερο από το αντίστοιχο επιτόκιο των δανείων Κεφαλαίου Κίνησης λόγω ακριβώς της μεγαλύτερης διάρκειας αποπληρωμής του.

Πριν αποφασίσει κανείς να πάρει δάνειο από κάποια τράπεζα, καλό είναι να έχει υπόψη του τα εξής: το ποσό χρηματοδότησης καθώς και οι όροι αποπληρωμής ποικίλουν από τράπεζα σε τράπεζα, γι' αυτό ο ενδιαφερόμενος θα πρέπει να επισκεφτεί τουλάχιστον 2-3 τράπεζες, να συγκεντρώσει όλες τις απαραίτητες πληροφορίες και στοιχεία και να αποφασίσει ήρεμα και χωρίς βιασύνη, ποιο είναι αυτό που θα επιλέξει, συγκρίνοντας τα πλεονεκτήματα που του παρέχει η κάθε τράπεζα για το δικό της τραπεζικό προϊόν, καθώς και το επιτόκιο εφαρμόζει κάθε τράπεζα για το συγκεκριμένο τραπεζικό προϊόν. Επιπλέον το ποσό της χρηματοδότησης που θα χορηγηθεί από την τράπεζα στον ενδιαφερόμενο, εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από την πιστοληπτική του ικανότητα, δηλαδή αν υπάρχουν περιουσιακά στοιχεία για την εμπράγματη ασφάλεια της τράπεζας (πχ υποθήκη), η γενικότερη οικονομική του επιφάνεια και η έλλειψη δυσμενών στοιχείων, πρέπει να σημειωθεί ότι στις νέες επιχειρήσεις έχει ιδιαίτερη σημασία το επιχειρηματικό σχέδιο της προς χρηματοδότηση επιχείρησης και αυτό γιατί μια επιχειρηματική ιδέα που θα κριθεί καινοτόμος και με καλές προοπτικές επιτυχίας έχει αυξημένες πιθανότητες έγκρισης του δανείου. Το γεγονός ότι απευθύνεται κάποιος σε μια τράπεζα και ζητά δάνειο, δεν σημαίνει απαραίτητα ότι θα το λάβει, διότι πριν οι τράπεζες εγκρίνουν ένα δάνειο εξετάζουν και σταθμίζουν διάφορους παράγοντες που σχετίζονται είτε με τη γενικότερη πολιτική και το σύστημα της κάθε τράπεζας, είτε με την πιστοληπτική ικανότητα του δανειζόμενου κλπ.

Πολύ σημαντικό επίσης είναι να έχει κανείς ότι οι τράπεζες είναι πιστωτικά και όχι φιλανθρωπικά ιδρύματα, με απλά λόγια δηλαδή, δεν πρέπει κανείς να λάβει βεβιασμένες αποφάσεις χωρίς να έχει προηγουμένως σταθμίσει αφενός ποιες είναι οι πραγματικές και ουσιαστικές του ανάγκες και αφετέρου ποιες είναι οι δυνατότητες αποπληρωμής του δανειζόμενου χρηματικού ποσού. Το τελευταίο είναι πάρα πολύ σημαντικό και για το λόγο αυτό θα πρέπει να εξετάζονται με ιδιαίτερη προσοχή τα επιτόκια κάθε τράπεζας, καθώς και τα όρια που έχει ο καθένας προκειμένου να αποπληρώσει ένα δάνειο, χωρίς να οδηγηθεί σε υπερχρέωση, με τις γνωστές για όλους δυσμενείς συνέπειες, όχι μόνο σε επαγγελματικό, αλλά και σε προσωπικό και

οικογενειακό επίπεδο. Ποτέ δεν πρέπει να δανείζεται κανείς χρηματικά ποσά, χωρίς προηγουμένως να έχει κάνει καλό προγραμματισμό των οικονομικών του. Κανείς δεν γνωρίζει καλύτερα από τον ίδιο τον δανειζόμενο ποιες είναι οι ανάγκες του και τα περιθώρια που έχει, γι' αυτό πρέπει να επιδείξει ιδιαίτερη σωφροσύνη, δηλαδή να μην παρασυρθεί σε υπέρμετρο δανεισμό και υπερεκτιμήσει τις δυνατότητές του καταλήγοντας σε υπερχρέωση! Οφείλει επίσης ο ενδιαφερόμενος να γνωρίζει ότι οι τράπεζες επιδιώκουν πάντοτε την είσπραξη των οφειλομένων ποσών μέσω της δικαστικής οδού και δεν θα πρέπει να επαναπαύεται, πιστεύοντας ότι δεν θα τον “κυνηγήσει” η τράπεζα επειδή κατά τη γνώμη του το ποσό που οφείλει είναι μικρό! Τα όσα σημειώσαμε δεν πρέπει σε καμία περίπτωση να σας κάνουν να διστάζετε ή να φοβάστε. Εκείνο που θέλουμε είναι να ξεκινήσετε την επιχειρηματική σας καριέρα γνωρίζοντας τα ενδεχόμενα εμπόδια και προβλήματα που θα προκύψουν, ώστε να είστε σε θέση, αν χρειαστεί, να τα αντιμετωπίσετε αποτελεσματικά!

1.2 Ταμείο εγγυοδοτήσεων

Το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ μικρών Επιχειρήσεων (**ΤΕΜΠΜΕ**) είναι ένας κρίσιμος μηχανισμός για την διευκόλυνση της δανειοδότησης του μικρού και ιδιαίτερα του μικρού επιχειρηματία. Η προσφερόμενη εγγύηση μπορεί να φτάσει σε ποσοστό μέχρι 70% του ύψους του δανείου, πράγμα που σημαίνει ότι παραμένει ένα ποσοστό που ο επιχειρηματίας θα πρέπει να καλύψει με δικές του διασφαλίσεις. Βασική αρχή λειτουργίας της **ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ** είναι η κατανομή των κινδύνων μεταξύ ιδιωτικού και δημόσιου τομέα. ε βάση την αρχή αυτή η εταιρία εστιάζει στην ενθάρρυνση – προτροπή, όλων των κοινωνικοοικονομικών ομάδων στο δικαίωμα του Επιχειρεί με περιορισμό των κοινωνικών συνεπειών στη περίπτωση μιας επιχειρηματικής αποτυχίας. Γι' αυτό το λόγο ο κανονισμός παροχής εγγυήσεων και λειτουργίας της **ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ** απαγορεύει να βαρύνεται με προσημείωση ή υποθήκη ή μόνιμη και μοναδική κατοικία του επιχειρηματία, όταν η **ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ** παρέχει υπέρ αυτού εγγύηση (υπό την προϋπόθεση βέβαια ότι η κατοικία αυτή δεν είναι ήδη προσημειωμένη ή υποθηκευμένη), κάλυψη των κενών της χρηματοοικονομικής αγοράς και ικανοποίηση των αναγκών των Μικρών και Πολύ

Μικρών Επιχειρήσεων με χαμηλό κόστος και με στόχο τον περιορισμό της τοκογλυφίας και της παραοικονομίας εις βάρος των Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων. Σε κάθε περίπτωση η λειτουργία του Ταμείου, διευκολύνει και επιταχύνει τη δανειοδότηση των μικρών επιχειρήσεων. Το ενδιαφέρον στοιχείο είναι ο νέος επιχειρηματίας μπορεί να απευθυνθεί στην τράπεζα της επιλογής του, η οποία με τη σειρά της θα προωθήσει το αίτημα της εγγυοδοσίας προς το **ΤΕΜΠΜΕ**. Ο νέος επιχειρηματίας δηλαδή δεν έχει παρά να μιλήσει με την Τράπεζά του. Σημειώνουμε απλά ότι το **ΤΕΜΠΜΕ** προσφέρει διάφορα προγράμματα εγγυοδοσίας που καλύπτουν διάφορες ανάγκες επιχειρήσεων και δανεισμού. Κάποια από αυτά αφορούν ή προσιδιάζουν στις νέες – ιδρυόμενες μικρές επιχειρήσεις. Σήμερα, το ταμείο έχει δημιουργήσει 5 διαφορετικά προγράμματα – προϊόντα που αφορούν εγγυήσεις σε μεσομακροπρόθεσμα και βραχυπρόθεσμα δάνεια για νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις οποιασδήποτε μορφής. Το ύψος του δανείου που μπορεί να εγγυηθεί το Ταμείο κυμαίνεται, ανάλογα προγράμματα, από 10000 € - 320000 € το ποσοστό κάλυψης του δανείου από 45% - 70 % και η ετήσια προμήθεια προσεγγίζει, κατά μέσο όρο, το 1% επί του εκάστοτε υπολοίπου του δανείου.

Συμπέρασμα

Βάση των όλων όσων αναφερθήκαμε προηγουμένως μπορούμε να καταλήξουμε στο εξής συμπέρασμα. Οι τράπεζες προσπαθώντας να προσελκύσουν νέους πελάτες και για να διατηρήσουν τους ήδη υπάρχοντες προσφέρουν πληθώρα νέων τραπεζικών προϊόντων-χρηματοδοτήσεων για επιχειρήσεις ανεξαρτήτου μεγέθους, με ευέλικτους όρους. Σε μια αγορά που ολοένα αλλάζει, υπάρχουν πληθώρα λύσεων και επιλογών για την επιχείρηση και τον επιχειρηματία, με αποτέλεσμα την αποτελεσματικότερη και καλύτερη εξυπηρέτηση τους. Έτσι λύνονται τα χέρια της επιχείρησης και του επιχειρηματία καθώς έχουν να αποφασίσουν μέσα από μια μεγάλη ποικιλία προϊόντων και υπηρεσιών με καλύτερους για αυτούς οικονομικούς όρους λόγω της μεγάλης προσφοράς και του ανταγωνισμού των τραπεζών.

Βιβλιογραφία

- www.factoring.gr
- www.emporiki.gr
- www.bankofcyprus.com
- www.carrer.uoi.gr
- www.franchise-suceess.gr
- www.eurobank.gr
- www.piraeusbank.gr
- Βάθης Βασίλειος , Η σύμβαση Factoring
- Λαζαρίδης Ιωάννης , Σύγχρονες μορφές χρηματοδότησης
- Γαλάνης Βασίλειος, Η λειτουργία των σύγχρονων χρηματοοικονομικών θεσμών στη χώρα.
- Αγιώτη Ισαβέλλα, Ο θεσμός του Leasing

2